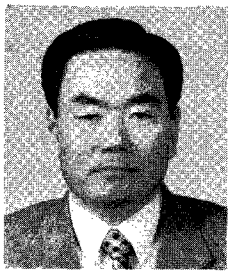
계란 유통의 문제점과 개선 방안



천 강 균
· 애농원 대표
· 본회 수원분회장

한국 양계 업계는 짧은 기간 동안 많은 변화와 발전을 해왔다고 볼 수 있다.

'90년대 이후 몇 년 동안 외국의 기술과 시설의 도입으로 인한 양적 팽창은 규모의 대형화와 단지화로 변모하였으며, 한편으로는 불황의 늪이 깊어 가고 있음을 느낄 수 있게 됐다. 특히 채란 업계의 근황을 살펴 보면 얼핏 발전돼가는 것 같으면서도 오히려 퇴보해 가는 면이 없지 않다.

그동안 시설 투자와 사육 숫자 늘리기에만 여념이 없는 경쟁을 벌여온 양계업자들은 가장 중요한 핵심 문제를 해결하려는 노력을 게을리 하면서 무작정 걸어 온 듯한 느낌이 든다.

본란에 쓰고자 하는 내용은 채란업계의 고질적인 문제점인 계란의 유통에 관한 얘기를 하고자 한다.

생산자들은 무작정 생산만 하여 상인들에게 판매를 위임하다시피하다 보니 어느 틈엔가 자기의 상품을 자기 나름대로 판매하지 못하고 상인들의 횡포에 시달리고 있는게 사실이다. 어찌하여 계란 유통이 이지경이 되었나 우리 모두 살펴보고 자성하여야 할 것으로 생각이 들어 본인이 느끼고 있는 문제점과 개선 방안에 대하여 같이 생각해 보았으면 한다.

먼저 계란 유통의 문제점을 찾아보면 평소에 피부로 느끼고 있거나 무관심 속에 흘려버린 점들이 많이 있음을 다시 한번 상기시켜 볼 필요가 있다.

1. 계란 유통의 문제점

1) 후장기란 해괴한 판매 행위

농장의 계란은 시세 속보에 의해서 당일 판매 행위가 이루어지고 있어야 함에도 상인들은 그 계란에 판매 당일 마진을 붙여서 상거래 해도 생산자들에게는 한 달이나 두 세달 뒤에 엿장수 마음대로 발행한 장기라는 계산서를 갖다 주고 정산하는 행위와 이를 무력하게 받아 들이고 있는 생산자들의 무관심한 형태가 큰 문제이다.

2) 소급 제도란 악랄한 수탈

시세가 내리고 오를 때 하루에서 사흘씩 깎아먹는 행위로써 내릴 때는 오늘 가져다 판매한 가격도 하루나 사흘 뒤의 내린 시세로 계산하고 오를 때는(상승시세) 반대로 하루나 사흘 전의 오르기 전 가격으로 계산하는 착취 행위로서 해가 갈수록 수법이 교활해져서 소급일수를 하루씩 늘리려고 기를 쓴다.

3)상인 단체의 불법적 가격 담합과 유포 행위

소위 상인 연합회란 단체는 생산자들이 합의하고 상인 단체와 의논하여 고시된 가격을 깎아서(소위"다운"이라는 외래어를 쓰기초자 싫은 단어) 자기들의 통신 채널(전화, 팩스, 호출기)을 통하여 날조유포하여 3원에서부터 무려 20원씩 훑어 삼키는 포식성 상어 같은 상인들과 이런 불법행위를 근절 못시키는 법통(法統)(정부기관, 생산자, 단체생산자)들이 존재한다는 현실이다.

4)지역간 난가 고시 제도의 난맥 상태

별로 넓지도 않은 나라에서 생산된 계란 가격이 전국의 곳곳에서 무원칙하에 고시되고 있는 실정이다.

지금 서울 중부권을 비롯하여 천안, 전주, 광주, 목포, 부산, 대구, 영주, 제주에서 각각 고시되고 있는 시세는 때로는 지역간 엄청난 격차를 나타내면서 고시되고 있으므로 수도권의 시장 질서가 문란해지고 결국은 전국의 시세가 바로 서지 못하고 있다.

5)집하장의 불구자적 역기능

각 지역의 양계조합은 집하장 기능을 제대로 살리지 못하고 생산자의 지탄을 받고 있는 대상(말뜻은 좋은데 행실 나쁜 큰 상인)중의 대상으로 변해버렸다.

초창기에는 그런대로 생산자의 이익을 보호하는 기능을 하였다. 그것은 결국은 조합의 결손과 적자로 이어졌고 근래에 와서는 농가로부터 모아다 결국은 상인의 손에 넘기는 하나의 유통 단계만 늘어난 느낌이고, 상인들이 적절히 집하장을 악용하고 있는 실정이다.

6)계란 판매 단위의 비과학적 애매모호성

우리나라의 계란 등급 단위(중량 단위)는 지나치게 세분화(왕, 특, 대, 중, 소, 경 그외에 쌍란, 파란, 오란 등등)되어있고 등급간의 가격차이는 수학적이고, 과학적 근거에 의하여 결정되는 것이 아니고 감각적으로 애매모호하게 형성된다.

7)고시가격 홍보 체계의 문란

계란 가격 결정 고시는 전국계우회연합회 또는 대한양계협회 지부, 분회 또는 지역 조합 주관으로 이루어지고 있고 그 고시 채널은 양계협회와 계우회연합회 조직을 통해 고시가격을 통보하도록 되어 있는데 어느 때 부터인가 시세속보란 상품이 등장하여 생산자의 입장 보다는 상인의 입장을 대변하는 불미스러운 일이 나타나고 있다.

현대양계사와 대한양계협회가 시세속보 발행의 경쟁자가 되어 있다. 현대양계사가 상인들 중심으로 속보 발행이 많다 보니 이상스러운 일은 상인들이 현대양계의 독자 고시, 다시 말해서 자기들의 시술적인 고시를 허용해 달라고 말하지만 이는 불법 부당한 주장임을 강조한다.

8)생산비 산정방식 개념의 오류

우리는 왜 계란 생산비를 개당 얼마라고 말하는가?

세월이 가고 또 가도 고쳐지지 않는 현실이 안타깝다. 어떻게 계란 생산비를 개당 얼마라

고 정확히 말할 수 있는가? 혹자는 닭이 일평생에 특란이 몇 퍼센트 대란이 몇 퍼센트 생산하니까 기준이 가능하다고 하지만 이는 잘못된 개념이고 그래서 난가 결정에 있어서도 의식이 희미해 질 수 있는 문제다.

9)현등급 규정을 제대로 실천하지 못하는 행위

분명코 협회에서는 등급간 무게를 결정 고시했음에도 혹간의 생산자와 집하장에서는 그것을 지키지 못하고 있는 곳이 간혹있다. 초산란이기 때문에 1g을 더 달아 달라거나, 달아주는 행위라던가 평상시에도 계란이 조금 처지면 500㎎이나 1g을 더 달아 준다거난 왕란을 70g 이상 달아주는게 일반화돼 있음에도 72g 또는 그 이상 다는 행위는 가격을 엄청나게 깎아 파는 결과이고 곧 시장 유통 질서를 스스로 파괴하는 생산자의 오류다.

10)생산자 단체의 무력증

흔히들 계란 시세가 폭락하면 쉬운 말로 양계협회나 조합은 뭐하고 있느냐고 질타하는 양계인들을 많이 볼 수 있다.

일반적으로 알기를 협회는 대단한 힘을 가지고 있는 것처럼 생각하면서도 실상은 그렇지 못하다. 이는 전적으로 양계인들의 책임이고 특히 협회나 지역 양계인 단체 활동에 적극적으로 참여하지 않는 양계인들이 만들어 놓은 현실이다. 계란 껍질같은 약함을 탓하는 이들을 다스릴 제도가 미비하다는 것을 재인식할 필요가 있다.

11)정책 당국의 무관심

정부는 양계 정책에 관하여 뚜렷한 비전을 가지고 있지 않은것 같다. 산물의 수급 조절과 유통의 불합리함을 알고 있으면서도 상거래 질서를 바로잡아야 할 정부는 수수방관하고 방향 제시를 못하고 있다.

생산비가 어떻든 간에 생산자가 어떤 고통을 당하던 간에 물가 단속만 염두에 두고 있는 듯하다. 계란 값이 폭락해도 거들떠 보지도 않는 농림부와 재경원이 일년에 한 두 번 있는 대목때만 되면 모처럼의 만회할 수 있는 기회를 꺾는 일에만 더 열중인 듯하다.

12)생산자들의 각성 부족과 계란 껍질 같은 단결력

앞에서 여러 가지의 문제점들을 지적했지만 무엇보다도 근본적인 문제점은 생산자들의 각성 부족과 계란 껍질 같은 연약한 체질들에서 찾아볼 수 있다.

유통의 문제를 질타하면서 각자 나름대로 박사인 척 하지만 양계 업계의 해묵은 난제들을 누군가가 해결해 주기를 바라면서도 스스로 타개할 생각이 부족하고 타업종과 비교해 보면 우리 업계는 너무나 잘고 무관심하고 적극적으로 참여하여 해결하려는 노력이 부족한 것이다. 업자간의 단결과 협회의 결정에 따르고 강력한 힘을 키우지 않는 한 유통의 문제는 영원히 풀리지 않을지도 모른다.

2. 개선방안

앞에서 지목된 문제점들을 중심으로 개선 방안을 항목별로 얘기해보고자 한다.

1)후장기에 대하여

후장기 제도를 없애자고 십 수년 전부터 업계에서는 기회 있을 때마다 결의하고 다짐하지만 고쳐지지 않고 있는데 이는 본질적으로 생산자의 탓이고 근래에 와서는 수도권 상인 거

의 대다수가 이를 시행하려고 하는 행위는 엄연히 공정거래 행위를 위배하는 행위이므로 단호히 법적 대응을 하여 고소, 고발 조치하여야 하며, 이런 대응을 협회 차원에서 악질적인 대표상인 몇명만 골라서 국세청에 고발하고 집단적 민·형사소송을 제기함으로써 만이 뜯어 고칠 수 있다고 보며 말로만 떠드는 업계가 아닌 행동으로 보여줄 때가 왔다.

그리고 후장기를 당연시하고 받고있는 생산자도 일정 홍보 기간이 지난 후에는 명단을 공개하고 생산자 자신의 노력을 보이도록 유도하고 자신의 권리와 이익을 지키지 못하는 업자는 선의의 타 생산자를 위하여 채란 업계에서 떠나도록 하여햐 한다.

2)소급 제도의 대안

이는 수도권에서 많이 행하여지고 있는 형태로서 특히 물건이 과잉 생산되므로 판매는 하여야 겠고 그 틈을 탄 상인들은 소급 행위를 더 늘리고 있으나 문제는 생산자 각자의 자질 문제로서 나 혼자 하루쯤 더 봐준다는 것이 전체 생산자에게 엄청난 피해를 유발시키고 있음을 알아야 한다.

물건이 딸려서 상승하고 있는데도 당일 난가(卵價)를 못 받고 안 주려는 것은 있을 수 없다. 지역별 또는 전국적으로 양계업자들이 연대 서명 결의하고 계란에 관련된 통일된 계산서를 협회나 전국 계우회 연합회 차원에서 만들어 배포하고 일정 기간을 두고 홍보한 후 강력히 실행하고 법적 대응 조치도 강구하기 위한 방법으로 협회내 유통 구조 개선 특별 기구를 두어야 한다.

3)상인들의 불법적 가격 담합과 유포 행위

이는 분명코 공정거래법에 위배된다는 유권해석도 재경원 공정거래 위원회로부터 받아 논 상태라면 당연히 고발조치 하여야 하는데도 회의 때마다 공염불만 하고 있는 것이다.

위의 1, 2, 3항의 고질적 병폐를 근절시키기 위하여 우리 업계는 달라져야 한다. 말로만이 아닌 행동으로 옮기기 위하여 협회 차원에서도 많이 달라져야 한다.

협회 전속 변호사를 선임하여 연구 검토하고 양계 업자들을 체계적으로 교육시킬 필요가 있다. 비용이 문제라고 비아냥거리겠지만 여러분이 당하고 있는 경제적 손실은 일년이면 변호사 수십명을 사고도 남을 피해를 보고 있음을 명심하여야 한다.

기금 조성은 산란계 수당 10원씩만 갹출하고 이 기금 조성을 위한 분위기를 만들기 위해 홍보하고 조성된 기금은 유통 구조 개선을 위한 소송비 및 로비자금 외에는 절대로 전용할 수 없도록 함으로써 이 나라의 계란에 관한한 선진국의 대열에 낄 수 있는 제도를 확립하여 후대에 전승시킬 필요가 있다.

4)지역간 난가 고시에 대하여

지역적으로 난가를 개별 고시하는 문제는 재고해볼 필요가 있다. 과거와 달리 요즘은 통신의 발달로 어느 한 지역의 난가는 곧 전국에 영향을 주고 있다. 그럼에도 지역별 난가를 결정하는 사람들은 깊은 생각 없이 털썩털썩 오르내리고 있다.

혹자는 마치 난가를 결정하는 것이 어떤 특권이나 쥐고 있는 양 고집불통인 경우도 있다. 이제는 대한양계협회에서 가격을 통제할 수 있는 제도를 찾아보자.

전국 난가 고시 위원회를 만들고 위원회에서 결정된 원칙에 따라 시세를 내도록 하며 전국

의 흐름과 맥을 같이 하여 수도권이 물량 조절 기능을 할 수 있도록 유도 하여야 한다. 위원회의 활동을 활발히 하기 위해서 양계 업자들이 지원이 있어야 한다. (이미 가동 단계에 들어 갔고 연구중에 있음)

5) 집하장의 역기능에 대하여

계란 집하장은 대부분이 각 지역 양계조합이 갖고 있다. 그런데 그 기능이 조합원들에게서 계란을 받아서 선별하거나 선별된 상태로 받아서 상인들에게 파는 역할만을 하다 보니 결국은 비용만 더 부가되는 형태가 됐고 품질 경쟁한답시고 일반 농가의 계란보다 훨씬 보기 좋은 계란을 만들어 놓고도 가격을 제대로 못 받고 있는 실정이다.

문제는 조합 특유의 브랜드를 붙여서 포장하여 상인이 조합 또는 집하장 고유의브랜드 상품 그대로 팔도록 하여야 한다. 상인들이 집하장 계란을 가져와 중상에게 되파는 역할을 하도록 하여서는 안된다. 전국의 상인 명단을 입수하여 적극 홍보하고 각 지역 집하장은 가격을 가능한 통일된 시세로 공개적으로 판매 하여야 한다.

그리고 무엇보다 중요한 것은 정부는 하루속히 계란 집하장을 수도권 중심으로 지금보다 10여 곳 쯤 더 늘려서 서울을 중심으로 15개소 정도 설치 하여 각 집하장의 수납 범위와 판매 범위를 지역 분할시키고 지방에서 올라오는 계란도 직접 상인의 손에 넘어가지 말게 하고 집하장으로 유입시켜서 유통되도록 하여야 한다. 생산자와 상인이 직거래를 피함으로써 상인의 농간을 막아야 하고 집하장을 중심으로 계란생산물량의 70~80%이상 유통 되도록 제도개선을 찾아야 한다.

6) 계란 판매 단위의 애매 모호성

계란 판매 단위가 옛날에는 한 줄에 얼마? 일때는 크고 작고를 따지지 않고 한 꾸러미 안에 크고 작은 알이 사이 좋게 감싸지게 되었는데 세월이 가고 단위가 커져서 어는 틈엔가 등장하고 그러면서 특, 대, 중, 소, 경란으로 구분되고 가격이 복잡해 졌다. 근래에 와서야 왕란이 엄연한 선두 등급으로 자리를 잡았지만 이 또한 가격은 특란 프러스 5원 밖에 더 받지 못하고 있다.

그렇지만 다운이 등장하면서 때로는 가격차가 5원에서 10원까지 벌어지고 있다. 왜냐하면 왕란은 연중 계속 잘 나가니까 특란 다운이 클수록 왕란은 다운을 덜 해주므로써 생기는 흐름이다. 이제부터 우리는 거래 단위를 다시 바꾸어야 한다. 줄에서 판으로 왔으니까 판에서 kg단위로 바꾸어야 한다.

시대의 변화로 근래의 젊은 주부들이 중심이 된 소비자 성향을 살펴보면 계란을 판으로 잘 사지 않고 소포장 된것을 선호한다. 이는 대형 유통매체의 포장단위를 보면 브랜드에 따라서 5~10개씩 캡슐에 포장돼 있다. 자연스럽게 계란 판매 단위가 한 꾸러미(볏짚에서 캡슐로 바뀐)단위로 되돌아온 느낌이다.

우리 생산자가 해야 할 일은 소비자가 공정하게 느끼고 구매할 수 있는 품질과 과학적 근거의 판매 단위를 마련함으로써 등급간 가격 불균형을 시정키 위해서라도 시세 고시를 kg당 얼마라고 고시하여야 한다. 특대란을 묶어서 큰알로 중·소란을 묶어서 작은알 정도로 등급을 2종류 한다거나 아니면 50g 이상과 그 이하로 구분 하기로 하면 좋겠다.

이는 5항의 집하장 제도가 개선·정착되면 농가는 차량 단위로 계근해서 출고하고 집하장은 중량 단위를 단순화시켜 kg단위로 포장하는 것을 연구하면 된다. 난좌값이 하늘 높은 줄 모르고 치솟고 있으므로 계란의 포장에 대한 연구를 해보아야 한다. 농가는 일정한 난좌를 수 십번 재사용할 일회용 저 비용의 포장재를 개발하여 유통시켜야 한다.

7)고시가격 홍보 체계의 문란

고시가격 홍보는 모든 언론 매체들을 통하여 할 수도 있다. 그러나 지금처럼 가끔 대한 양계협회 고시가격과 현대 양계지의 고시가격이 차이가 나서는 안되며 한술 더 떠서 상인들이 암암리에 들리는 팩스 가격이 제각기 다르다는 것은 심각한 문제이므로 게재하고 통용 되어야 한다.

협회의 고시가격은 반드시 농장도 가격을 고시 하여야 하고 상인들이 내통하는 시세는 소비자 가격이라야 함에도 불구하고 상인들은 양계협회에서 발표한 시세로 거래하고 마진은 소급이나 다운으로 챙기려는 안일하고 수탈적인 사고 방식으로 계란을 유통시키려 하지 말고 날조된 상인들의 팩스 가격고시를 강력히 제재하여야 한다.

8)계란 생산비 산정방식의 개선

생산비의 막연한 개당 개념에서 벗어나야 판매 단위가 kg단위로 변화시켜야 함을 절실히 느끼게 될 것이므로 수학적 방식으로 생산비 발표의 개념을 바꾸어야 한다. 이는 학계나 업계 그리고 협회에서 공동으로 노력하여 시정하고 양계 협회에서 부터 산란계 능력 검정시 동시에 연구 발표할 것을 건의하고 싶다.

닭이 사료 몇 그램을 먹고 계란은 몇 그램을 생산 하였는가를 알아야 정확한 생산비가 산출될 것이기 때문이다. 생산비 계산이 잔알일 때와 큰알일 때는 엄연한 차이가 나게 되므로 양계 경영의 합리화를 위하고 나아가서 유통의 현대화를 위하여서라도 생산비 산출은 합리적이고 과학적이어야 한다.

9)현등급 규정을 제대로 실천하지 못하는 것

현실적으로 시행하고 있는 등급간 중량을 생산업체들이 철저히 실행하여야 한다. 그러므로서 시장 상인들의 농간과 시비를 차단할 수 있기 때문이다. 어찌 보면 어차피 불합리한 등급이지만 기왕 정해진 규정과 제도를 지킬 줄 알아야 한다.

초 산란이나 왕란을 1~3g정도 더 높이 달아 팔지 말 것을 당부하고 싶다. 이 문제 또한 계란의 중량 단위의 가치가 결정되면 자연스럽게 해결 될 것이다.

10)생산자 단체의 힘을 키우자.

먼저 대한 양계협회의 기능과 구조적 약체를 보완하여야 한다. 현실에 안주하고 미래 지향적이지 못한 점은 과감하게 개선 되어야 한다. 기능면에서 보완하여야 할 사항은 힘이 있어야 한다. 그 힘은 여러 측면에서 찾아야 한다. 학술적 측면에서 많은 연구 자료의 확보라든가 기술적 지원세력의 확보는 물론 행정적으로도 양계업에 관한 제도적 권한을 정부로 부터 위임을 부여 받도록 온갖 노력을 경주 하여야 한다. 협회가 생산조절 기능이나 유통 질서를 파괴하는 생산자와 상인을 제재할 수 있는 기능을 갖추므로서 조직도 체계적으로 확립될 수 있을 것이다. 구조적인 면에서는 업계의 모든 정보 기술 정책을 통괄하는 조직을 갖추므로서 학계, 관계, 업계가 서로 협동하는 조직 체계

를 빨리 만들어 양계업에 관한 모든 분야에서 처음과 끝이 양계협회로부터 이루어지도록 조직을 확대 개편 하여야 한다. 전국의 모든 양계인은 의무적으로 협회회원이 되어야 힘이 모아지고 결정된 사항이 지켜지는 바람직한 모습일진대 현실은 그렇지 못하고 있다. 전국의 양계인을 통솔할 수 있는 조직과 기구로 바꾸어야 한다. 현재의 조직은 중부권은 분회 중심이고 지방은 지부 중심으로 돼 있지만 일부 지역 지부는 지역내 전체 양계인을 장악하지 못하고 있는 곳도 있고 행정 편제상으로도 맞지 않은 과거로 부터의 답습을 하고 있으며 지부 회원이 중부권의 일개 분회 회원수보다 더 적은 곳도 많다.

중부권이 시·군단위의 분회중심인 점을 감안하여 지방의 지부도 시군단위의 분회를 결성하고 분회 중심으로 지부를 운영함으로써 전국 전지역에 산재해 있는 생산자를 찾아서 조직에 가담 시켜야 한다. 그리고 어느 틈엔가 꼬리를 감추는 것 같은 전국 계우회 연합회를 활성화 시켜서 생산자 단체의 세력화를 기대하여야 하며 계우회란 임의 단체의 존재 필요성도 중요함을 깨닫고 각 지역 권역별 시·군단위 양계업자들은 계우회를 만들어서 의식을 일깨워야 한다.

11) 정책 당국의 적극적인 관심 필요

정부 당국은 지금까지 양계 정책이 생산 장려에 있었다면, 이제는 그 산물의 원활하고 합리적 유통이 되도록 적극적으로 도와주어야 한다. 그림 위의 떡 같은 정책보다 실질적으로 피부에 와 닿는 과감한 지원을 유통 분야에 하여 주기를 바란다. 예를 들어 집하장 설립 문제도 의욕만 있다면 단시일 내에 전체의 물량을 취급할 수 있을 만큼의 숫자를 설치할 수 있도록 전액 재정 지원을 하고 법적 제도적 안전 장치를 마련해 주어야 한다.

우선 서울 근교에 15개소 정도와 지방의 15개소 정도의 집하장만이라도 설치를 일시에 확보한다면 시장의 무질서한 거래는 잡혀갈 것으로 본다. 그리고 집하장 운영 중앙 통제 기구를 두면 시세 조절도 잘 될 것이고 상인들의 불법적 시장 질서 교란 행위는 근절 될 것이다. W.T.O체제하의 경쟁력을 갖추게 하려면 당국은 하루 속히 덴마크와 같은 집하장 중심 체계로 바꾸는데 과감한 법적, 재정적 지원을 하여야 한다.

12) 생산자들의 각성과 단결

끝으로 생산자들은 각종 양계 조직(협회, 계우회, 양계조합)에 적극적으로 참여하고 뭉쳐서 정보를 교환하고 유통의 무질서로 생긴 손해가 얼마나 큰가를 자성하고 유통의 불합리로 잃은 재산성의 피해액의 1%만이라도 업계를 살리기 위해 헌금한다면 우리도 큰 소리치며 편하게 계란을 팔 수 있을 날이 올 것이다.

양계 업자들을 단결시키기 위해서는 기존의 각종 조직의 수뇌부와 집행부는 현상 안주에 도취하지 말고 좀더 적극적이고 도전적으로 업계의 조직 활성화에 나서야한다. 故이승만 대통령의 캐치프레이즈 "뭉치면 살고 헤어지면 죽는다"는 명언을 되새기면서 우리 양계 업자는 똘똘 뭉치고 뭉쳐서 난국을 타개하여 나가야 한다. 잘나고 못난 사람 대군, 소군 모두 나서 손에 손잡고 팔 걷어 붙이고 유통 문제의 해결에 기치를 높여 나가야 할 때이다. 그리하여 계란 껍질 양계인이 아닌 다이아몬드 난각으로 탈바꿈 해야만 살 수 있다. 양계