



배추 포장화 정책 제언 부끄러운 유통, 이젠 개혁 해야



농수산물유통공사 교육원
원장 백승돈

목 차	
1. 배추는 우리의 반찬중 주식	
2. 배추유통의 고질적 관행	
3. 배추포장화 수송시험·시범출하는 대성공	
4. 현 시점의 배추유통 실태 소묘	
5. 배추유통 혁신, 더 미뤄선 않되	

1. 배추는 우리의 반찬중 주식

우리 식생활에서 중요하기로 말한다면, 주곡인 쌀과 함께 배추는 단연 으뜸의 자리를 차지하는 농작물이 될 것이다. 최근엔 약간 감소추세이긴 하지만, 연간 약 300만톤 규모로 생산, 소비되는 배추는 1인당 소비량 기준으로 봐서, 세계 어떤 나라의 무슨 원예작물을 비교해도 우리가 소비하는 배추를 당할 품목은 없다.

이제는 작형이 다양하게 분화되어 사시사철 배추가 끊이지 않고 공급되지만, 그래도 김장철에는 특별유통 대책을 세워야 할 만큼 수급의 집중현상이 나타나곤 한다. 그러나 배추유통에서의 "트리블 메이커"는 역시 여름 한철의 고랭지 배추라고 할 수 있을 것이다.

원래 배추는 저온성 작물로서 기온이 30℃이상 올라가면 결구가 앉지 않을 뿐아니라 생육이 정지되고 좌지현상이라 하여 배추포기가 주저앉아 버리기 때문에 여름배추는 하절기에도 날씨가 서늘한 고랭지에서만 재배가 가능하므로, 고

랭지 배추란 이름이 붙었다.

해발 칠팔백미터 고지대인 강원도 대관령일대에서 재배 작형이 개발된 것이 대략 30년전쯤 일로서, 그 이전에는 한 여름철 김치라면 오이김치, 열무김치가 고작이었고, 오늘날같은 통배추 포기김치는 생각도 못하던 시절이었다.

고랭지 배추는 출하시기가 한 여름철이어서 기후가 이상 고온이 된다거나 장마가 들기라도하면 생리장애나 병해를 입어 농사를 망치는 수도 있고, 출하작업이 순조롭지 못해 가격이 치솟는 경우가 흔히 있게 마련이다.

그런 위험부담을 전가시키려는 생산자의 의도와, 투기로 한탕을 기대해 보려는 상인의 심리가 어우러져 어린잎 몇 입이 착생되는 이른시기부터 발떼기 거래가 성행하게 된다. 발떼기 거래에는 어차피 투기적 승부가 걸려있게 마련이어서 농민 아니면 상인 어느 한쪽이 상대적 박탈감을 느낄 만큼 손해를 보게되는 예가 자주 발생된다.

값이 폭락하여 상인이 "고랑탕"을 먹을 땐 별로 문제가 안되지만 반대로 값이 치솟아 "금치파동"이라도 나면, 매스컴은 유통당국의 무책을 질타하고, 발떼기 상인을 폭리꾼으로 매도하고, 농민은 부도덕한 장사꾼에게 수탈을 당하는 약자로서 동정이 모아진다.

이에 소비자단체까지 가세하여 한바탕 소동이 벌어지고나면 『배추유통』하나 바로 잡지 못하는 「당국자」입장으로서는 여간 면목이 없는게 아니다

2. 배추유통의 고질적 관행

배추유통에서 가장 문제가 되는 것은 애당초 산지서부터 도매시장을 거치는 여러단계의 거래과정에서 배추가 고유의 제값을 지니는 단위 상품으로 매매되지 못하고 발떼기로 또한 차떼기로 적당히 어렵쳐 거래되는데서 문제가 발단된다.

밭에서 뽑아낸 배추는 뿌리만 잘라내고 쓰레기감이 될 걸 잎이 붙은채로 신문지에 대강말아 트럭적재함에 산더미처럼 쌓아 신고 출하되어, 도매시장 바닥에서 그 걸잎을 따내고 다듬어야 비로서 상품화시키는 과정을 거치게 된다. 한 트럭분 배추를 다듬는데는 부녀자 4~5명이 밤새도록 작업을 하는데 그들 손을 안거치면 배추분산 과정이 단절이 될 만큼 그들은 “중요임무 종사자”로서 확고히 자리잡고 있다.

이 단계에서 발생하는 많은 비용과 양산되는 쓰레기는 관행적 배추유통의 고질적 문제점으로 지적되어 왔다

3. 배추포장화 수송시험 시범출하하는 대성공

배추유통의 모든 폐단을 혁신하려면 산지수확 단계에서부터 배추를 규격포장화 하여 제값이 매겨진 「단위상품」으로 만들어야 한다

그리하여 96년 8월 고랭지 배추가 한창 출하되는 시기에 관계기관 및 단체가 협동하여 배추포장화를 위한 포장배추 수송 적성시험 사업을 전개한 바 있다.

가락동 도매시장 관리공사가 주축이 되었고 도매시장 법인협회가 포장재 비용을 부담했고, 전국 수집상이 조직한 유통인 연합회도 적극 호응했다.

몇차례 배추 포장출하 시범사업을 벌이는 가운데 필자는 그무렵 유통공사의 유통개선 사업을 담당하는 부서 책임자로서 참관 초청을 받고 강원도 태백 고랭지에서 배추수확, 포장, 적재 및 운송으로부터 가락동시장 반입 및 경매 완료시까지 전과정을 따라다니며 참관 할 기회를 가졌다. 시범사업은 성공리에 마쳐 그 무렵 농업계 전문지는 “배추 포장화사업 파란불”, “5톤분량 20분만에 하역 끝”, “트럭대당 평균 3백만원 경락”등으로 대서 특필한바 있었다. 그후 필자는 지방지사로, 그리고 최근엔 유통교육원으로 보직이 변경되는 가운데, 그 분야에 크게 관심을 기우리진 못했으나 97년초부터는 가락동 시장안에서 배추 다듬기를 금지시키는 조치도 있었으므로 배추 포장화가 비교적 순조롭게 진행되는 것으로만 이해하고 있었다.

4. 현 시점의 배추 유통실태 소모

이번에 이 원고 청탁을 받고 배추 포장화, 이시점의 실태는 어떠한가를 확인하기 위해 8월중순 날을 잡아 가락동시장 배추 경매장에 나가 반입, 경매, 분산의 전과정을 철야하면서 지켜봤다. 밤11시 경매개시 시각에 임박해 경매장에 당도하니 우선 빼곡히 들어찬 트럭은 배추를 산물로 산더미처럼 적재한 예의 그 모습 그대로였다.

장마철이지만 서울은 그날 온종일 햇볕이 강렬해서 웬만한 지면을 말려냈으나, 배추 경매장만은 바지 가랭이를 건너야 할 만큼 질퍽거렸고, 전날 쓰레기가 아직 덜 처분되었는지 군데군데 쌓여 있어 악취가 진동하였다.

경매는 이동식으로 신속히 진행되어 백여대가 좀 넘을듯한 출하전량을 한시간 남짓 걸려 경매를 모두 마쳤다. 간혹 불락이 되는 것도 있었지만, 경락가가 대당 최저 180만원에서 최고 320만원이 나가는 것도 있었다. 경매장에서 이동하는 경매대를 쫓아 응찰하는 중도매인 이외에 수많은 남녀 인파가 운집해 있는데, 배에다 두둑한 전대를 두른 당찬 모습의 남녀들은 중판임에 틀림없고, 그 밖에 대다수는 일당 육칠만원의 일용인부들이다.

경매가 끝나기가 무섭게 그것을 인수할 중판이 이미 내정된 듯 4~5명의 남녀혼성 작업팀은 지체없이 트럭 뒷 쪼무니 바닥에 널찍한 비닐시트를 깔고 배추를 내려 능숙한 손놀림으로 다듬기를 시작한다. 걸잎 두세장씩을 벗겨내 곱게 다듬은 배추를 두세포기씩 짝지어 단으로 묶는다. 그 단뭉음 배추에는 신문지 곳갈을 접어 씌워 나뭇대로 멋을내고 가즈런히 줄을 맞춰 쌓아놓는 솜씨가 디스플레이 기법도 이미 마스터한 수준이다

그러나 그 한 옆에는 벗겨낸 배추잎이 수북하게 쌓여 쓰레기 더미를 이룬다. 그런저런 과정이 모두 유통마진을 불리는 요인이 되기에 좀 장황하게 늘어났다. 지면(知面)있는 배추전문상인을 만나 이야기를 나누는 가운데 들은바로는 요즘 수집상의 포전매취 기준가는 트럭당 경락가 150만원으로 설정하고 있다는 것이다. 그것은 차당 원가를 150만원으로 설정한다는 의미인데, 대당 수확 및 상차작업비, 운임등 경비를 합쳐 70만원이 소요되므로 배추 물품대는 대당80만원을 넘지 않게 산다는 뜻이다.

예를들어 2,000평짜리 배추밭을 흥정할 때 거기서 열트럭



▲ 우리나라도 깻잎까지 골판지포장화가 된지가 오래다

정도 뽑아 올릴수 있겠다고 봐지면 800만원을 넘지 않는 선에서 포전 매취를 하는 것이다.

그러니 농가 수취가격은 일단 대당 80만원이 되는 것임을 유의할 필요가 있다. 수집상은 경매에 붙여 150만원이 나오면 소위 "뚝뚝"이 되고 그위로 나오면 그건 이윤이 된다. 이날 배추 경락가가 평균 대당 약 250만원이 되는 시세였으니 수집상에게는 그에 상응하는 이윤이 붙었다고 봐야 할 것이다.

한편 250만원에 낙찰받은 중도매인은 중판에게 넘기거나 일용원을 고용하여 직접다듬기 작업을 하기도 한다.

그 바닥에서 경험을 쌓은 일용원은 3~4명이 "가부" (공동투자)해서 중판의 역할을 하기도 한다.

중도매인이 중판에게 넘기는 가격기준은 다듬은 배추 단 (묶음)당 가격으로 한다.

예컨데 중도매인의 노련한 안목으로 추정하여 250만원에 경락 받은 배추 한트럭을 작업해서 1,250단이 나오겠다 싶으면 단당 2,000원이 매입 단가이므로 거기에 10~20%의 마진을 붙여 단당 2,500원 정도로 가격을 매겨 넘긴다.

추정이 잘못되어 예상했던 1,250단이 못나오면 그 만큼 이윤은 줄어들게 되지만, 대체로 그들의 추정은 정확하다.

단당 2,500원 팔에 인수한 중판은 그 자리에서 도산매를 하는데, 그 가격은 3,000~3,500원으로 매우 신축적이다. 다발 배추를 사러오는 고객은 수퍼마켓이나 재래시장 소매상, 요식업 납품업자 또는 중소음식점 주인이 직접 나오기도 한다.

밤 한두시경부터 그들이 등장하기 시작하여 네다섯시경에 피크를 이루는데 이때는 비좁은 경매장 일대가 발 디딜 틈도 없이 온통 북새통을 이룬다.

마이크 단 트럭상은 5~6시이후 나타나 좀 처진 물건을 싼값에 사려는 경향이 있다.

그렇게 팔려나간 배추를 소매시장에서 소비자가 살때는 아마 단당 4,000원선은 줘야 살 것이므로 트럭당 1,250단을 작업한 것으로 볼 때 결국 한 트럭의 값은 500만원이 되는 것이다.

이를 농가 수취가격 80만원과 대비할 때 420만원의 유통마진이 붙었고 6배이상의 가격차가 벌어지는 것이다.

그렇게 붙어난 마진중에는 비효율적인 작업시스템에서 발생된 과도한 물류비용도 있겠지만, 악취와 진창의 열악한 환경에서 밤잠을 못자고 험한 일에 종사한 이들의 품삯이라고 봐야 할 것이다.

그러나 21세기를 눈앞에둔 고도 산업사회의 정상적인 유통업의 모습은 결코 아니다.

5. 배추 유통혁신 더 미뤄선 안되

우리 경제가 아무리 IMF 관리체제하에서 어려움을 겪고 있다고는 하지만, 그래도 언필칭 세계 열 몇 번째의 경제대국이요, OECD회원국이며, 올림픽을 십년전에 개최했고, 이제 곧 월드컵 경기도 치르기로 된 나라다. 패티 김의 찬가에도 나오는 "아름다운 서울"의 도심, 그것도 아시아 최신회대라고 자랑하던 가락동시장에서, 허구헌날 한밤중에 그와같은 난장을 펼친다는 것은 매우 부끄러운 일이다.

그것을 바로잡는 개혁방안은 너무나 자명하다. 이미 앞에서 언급했듯이 배추를 산지출하 단계에서부터 규격포장하여 고유의 제값을 지니는 상품(商品)으로 만들면 된다. 그것이 말처럼 쉽게 되지 못하는 사유가 없지는 않을 것이다.

산지 수확단계에서 능률급에 의한 산물적제 방식에만 숙련되어 있는 작업인부들은 배추를 포장하려면 접혀진 상자를 펼쳐서 테잎을 붙여야 되고, 배추를 다듬어 규격대로 상자에 담고, 때론 포장 겉면에 필요한 표시를 해야하며 차에다가 규격별로 구분해서 상자를 적재해야하는 그런 일들을 매우 성가시게 여기고 거부반응을 일으킬 것이 뻔하지만, 별도의 유인책을 써서라도 그것을 극복해야 한다.

4.5톤 트럭에 산물로 더미지어 쌓아 실으면 고랭지 배추

의 경우 3,200에서 3,500포기까지 신는데 상자에 포장해 신는다면 2,600에서 2,800포기정도 밖에 못들어 소위 적재 효율이 떨어진다.

그러나 한 트럭에 2,800포기를 싣는 것이 정상이지, 3,500포기는 비정상적 무리수 였다는 걸 인식하고 빨리 잊어버려야 한다.

도매시장 상인들도 불확실한 블랙박스 속에서 눈먼 이득을 기대해서는 안된다.

하역서비스를 제공하는 노동인력과 그 조직도 물류작업의 기계화나 능률화의 걸림돌이 되서는 안된다. 아직은 여건이 미비하지만 선진국처럼 표준 파렛트에 의한 ULS(유니트로드 씨스템) 체제를 도입할 수 있게 되면 물류비용을 대폭 절감시킬 수 있게 된다.

소비자도 이젠 인식을 바꿔야 할 때가 되었다. 농산물은 값이 싼것만을 골라사고 콩나물 값을 깎는 것이 알뜰주부의 덕목인것 처럼 여기는 풍조가 있지만, 잘 다듬어 규격화해 포장한 배추에 대해서는 그에 상응하는 "서비스 차지"를 지불 할 줄도 알아야 현대주부라 할 것이다.

끝으로 정책으로서의 조성기능이 포장 배추유통을 도와야 할 일을 생각해 보기로 한다.

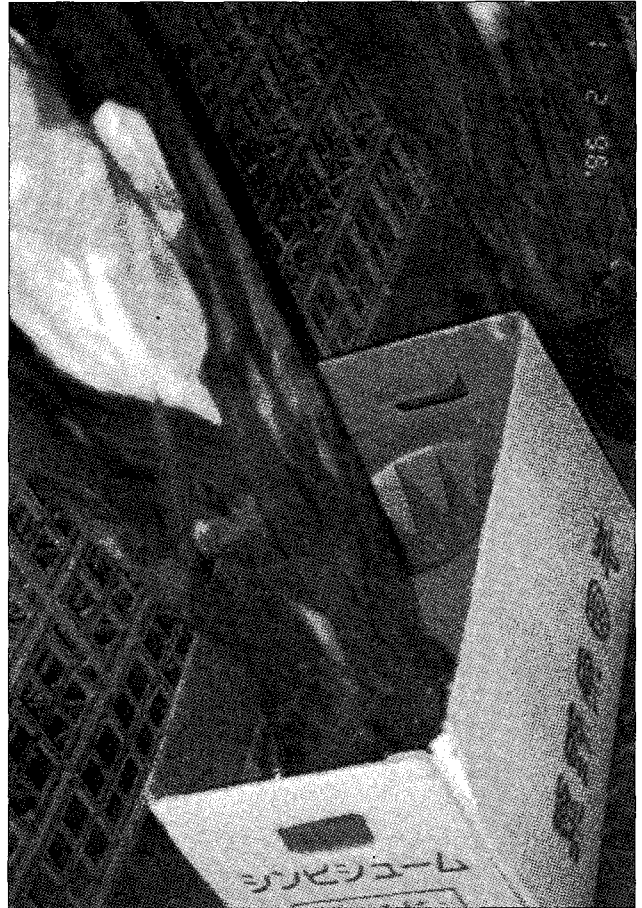
현재 산지유통시설로서 정부에서는 포장센터나 간이 집하장을 설치지원하고 있지만, 배추는 미국의 레터스(양상치)와 마찬가지로 필드패킹(Field Packing) 씨스템을 도입하는게 바람직하므로 배추밭에서의 포장작업 편의를 위해 작업대, 이동식 간이 컨베이어, 소운반 도구 등을 개발하고 표준작업 매뉴얼도 제정 보급 할 필요가 있다.

도매시장에서는 포장 출하되는 배추에대해서 경매장소의 배정 경매순위 부여, 하역비와 쓰레기 유발부담금 부과등 모든면에서 우대하는 제도를 강력시행토록 해야 할 것이다. 배추를 포장출하하므로써 추가되는 비용이 궁극적으로는 경락가격에 반영되도록 여건을 조성해 나가야 할 것이다.

포장배추 유통이 정착될 때까지 당분간은, 포장화에 따른 여러 가지 사회적 편익을 고려해서 포장재 비용을 정부가 재정지원 해야 할 필요가 있다.

그리고 조금은 엉뚱한 생각이지만 지금 재배하고있는 배추는 포기가 너무 커서 포장하기에 불편이 따른다.

양과 입으로 먹던시절에는 커야 좋았으나 질과 눈으로 먹는다는 요즘에 와서는 농산물도 작은 것이 선호되는 경향



▲ 일본은 장미, 튜립, 덴파레 등 각종 절화까지도 골판지 포장화 한지 오래며, 우리나라도 수출용 꽃포장에 골판지상자를 사용하고 있다.

이 있다.

수박에서도 자그마한 "복수박"이 나왔드시 배추도 좀 아담한 크기의 품종개발이 된다면 포장화가 좀더 용이할 것이다.

아무튼 배추의 규격포장화는 농산물 특히 청과물 유통에 있어서 획기적인 유통 효율화의 전기를 마련하는 것이 될 것이고, 그것이 갖는 상징적 의미 또한 매우 크기 때문에 유통개혁 차원에서 강력히 추진되어야 할 과제이다