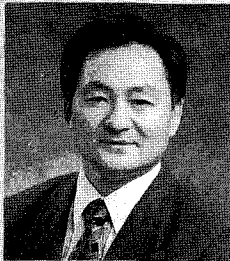


저 난가의 원인과 대책



이 상 호
푸른축산 대표

90년대 초부터 우루과이라운드의 영향을 크게 받아 국제경쟁력을 제고해야 한다는 기지와 함께 시작된 우리나라의 기사시설 자동화와 대규모 무창계사화의 바람은 IMF 발생 직전인 1997년에 최고조에 달해 사육시설

을 기준으로 이미 5천만수 규모를 넘어선 듯했다.

1998년도에는 전 국가산업에 불어닥친 IMF의 영향으로 입추수수가 대폭 줄어들어 산란계 사육수수가 4천4백만수 수준까지 줄어들었으나 1999년도에 들어 경기가 회복되고 농장이 경영환경을 제한하던 요소가 사라지자 사육수수는 예전된 대로 이미 5천만수를 넘어섰고 과잉생산에 의한 난가폭락 장기화와 경영적자로 인해 농장을 벼랑 끝으로 내몰고 있다.

필자는 소비와 유통을 고려하지 않은 생산자만의 일방적인 국제경쟁력 향상과 생산의 대규모화가 지금 이러한 고통을 주고 있으며 이런 마당에 식란수입까지 되고 있는 현실성을 생각하니 참으로 황당한 마음을 참을 길 없다.

게다가 언론의 DHA함량문제 시비와 수입란의 영양란 둔갑 그리고 살모넬라오염 등의 악재가 주기적으로 반복되어 소비자의 계란에 대한 부정적인 시각을 팽대시켜 왔으나 밀어지는 계란소비에 관한한 아무런 품질관리 대책도 없다는 것이 당면한 가장 큰 문제점 중 하나이다.

새 천년을 맞이하여 구태의연한 경영 마인드의 전환과 스스로 실천하는 주인의식이 절실히 필요하다고 생각하며 어떻게 하면 지금의 저난가를 극복하고 대다수 산란계 농장이 건실하게 농장을 꾸려갈 수 있는지에 대하여 몇자 적어보고자 한다.

1. 소비자를 생각하고 유통구조를 올바르게 해야한다.

소비자는 더 이상 농장에서 생산만 하면 계란을 사먹어 주는 그런 존재가 아니다.

소비자가 어떤 계란을 얼마나 사먹을지 수요와 요구를 예측하고 끊임없이 대화하는 노력을 유지해야 한다고 생각한다.

다양하고 많은 리서치 등이 정기적으로 반복되어야 할 것이다. 최근 활용도가 높아진 인터넷과 홈페이지를 이용하여 소비자와 대화하고 계란을 판매하는 것도 좋은 방법이 된 것 같다.

또한 현재의 다단계 상인유통이 과연 합리적이고 미래에도 계속되어야 할지 생각해 보아야 할 것이다.

소비자는 여러 상인을 거쳐 산란 후 경과일 수가 많이 지나고 품질이 떨어진 계란을 그것도 비싼 가격으로 구입해야 한다는 문제점이 있으며 이것이 계란의 소비신장을 저해하는 가장 큰 요인중의 하나일 것이다.

더군다나 대부분의 영세한 상인들에게 소비신장을 위한 마케팅과 설비투자를 기대하기는 무척 어렵다고 보아야 할 것이다.

그리고 상인이 계란 DC가 커지기 시작하면서 농장의 실제 수취 난가는 더욱 더 내려가고 있다.

5년 후, 10년 후에는 얼마나 더 많은 DC를 해주어야 우리 농장의 계란을 사줄지 걱정이 앞선다. 만약 이것이 아니라면 과감히 대안을 모색해야 할 것이다. 그것이 어떤 유통형태가 되건 소비자가 좋은 품질에 매료되어 계란을 사고 싶도록 하고 농장과 상인이 공평한 관계가 되도록 하는 것이 중요하다고 생각한다. 협



회차원의 대책회의를 장기적으로 실시할 것을 제안한다.

—최근 제시되고 있는 공판장 설립 및 가격 결정 기구화를 위한 적극적인 의견수렴과 사업 추진이 요망된다.

인터넷 사이트를 통해 경매 결과가 실시간으로 전국에 전파된다고 하니 정말 유용한 가격 결정 체계가 될 수 있을 것 같다.

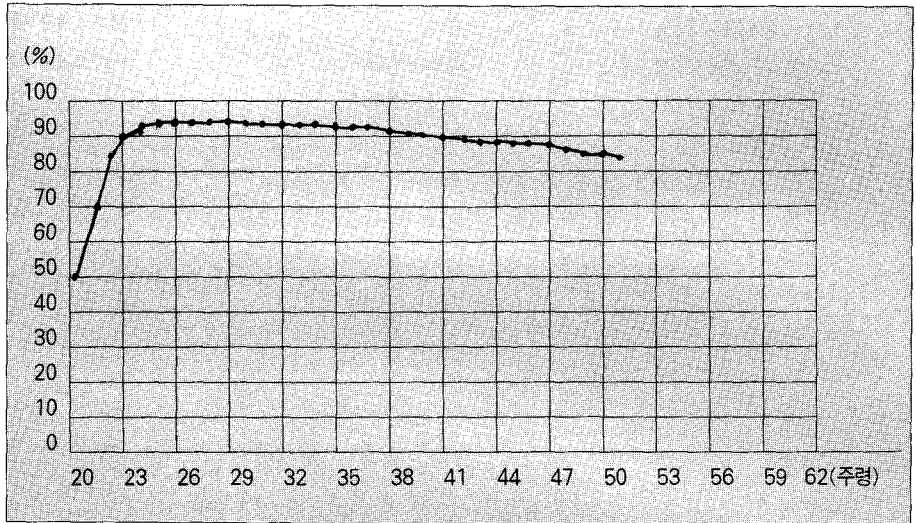
—농장별로 소비자 단체와 직거래를 적극 실시해야 할 것이다. 일본의 경우를 보더라도 공동구매 형태가 증가하고 있으며 대규모 아파트 단지의 증가를 좋은 기회로 이용할 수도 있을 것이다.

—산청양계단지의 경우 대형 할인매장의 바이어와 소비자 단체를 농장에 초청하는 등 강력한 영업활동을 펼치고 있다.

2. 소비자가 유익한 상품을 개발하자

계란의 식품가치를 더욱 더 배가 시킬 수 있

는 상품 개발에 노력한다면 소비자의 관심을 더욱 더 증가시킬 수 있을 것이다. 예를 든다면 현재에도 많은 농장들이 생산하고 있는 비타민 계란, DHA 계란, 자연란 등이 이에 해당된다.



〈그림1〉 산청양계단지 3호사 ISA 990326의 산란율 그래프(2000년 3월 15일 현재)

또한 계란 가공식품의 개발도

절실히 필요하다. 일본의 경우 40% 이상을 가공용으로 소비하는데 비하여 우리나라의 난가 가공식품은 한 번씩 유행되는 계란빵 정도의 수준에 불과할 정도로 가지수가 빈곤하다.

산청양계단지는 이웃 국립경상대학교와 산학협동을 통해 고품질 난유를 개발하여 여러 가지 상품에 적용시킬 계획을 가지고 있다.

또한 항암 및 항콜레스테롤 효과로 전 세계적인 관심을 끌고 있는 CLA(Conjugated Linoleic acid)를 계란에 전이시킨 “CLA계란”을 우리나라에서 최초로 선보이기 위해 준비 중에 있다.

-지역의 대학과 연계해서 지역의 특산물을 계란에 접목시키고 지역 특화브랜드를 개발하는 것이 소비자의 향수와 관심을 불러 일으키지 않을까?

아무튼 상품개발에 주력하는 모습조차도 소비자의 관심을 증가시킬 것이다.

3. 계란 소비홍보 지속적으로 꾸준히 해야 한다.

계란의 식품가치를 대중매체를 통해 꾸준히 홍보해야 할 것이다. 아무리 좋은 상품도 소비자가 잘 알지 못하면 판매가 되지 않는 것이 당연하다. 그러나 많은 자금이 소요되는 일이므로 적극적인 추진을 위해 비용 분담방법을 잘 협의해야 할 것이다.

4. 신규시설의 증설을 당분간 자제하자.

최근 난가 폭락의 원인이 과잉 생산이니 만큼 사육수수를 조사하는 것이 당연히 필요하다.

그러나 악순환을 매번 반복하지 않으려면 반드시 소비진작과 유통개선이 우선적으로 실시되어야 할 것이다.

또한 생산감축 방법도 막연한 호소보다는 농림부나 협회 차원에서 사육실태를 정확하게

실사하여 입추시기를 지역별 농장별로 연기하거나 감축하도록 유도하는 것이 좋을 것 같다.

그리고 특히 대형농장을 중심으로 신규시설 증설은 당분간 자제되어야 한다고 생각한다.

기업화된 농장의 이익이 물량에서 나올 것이 자명하므로 초대형화가 불가피할 것이다.

그러나 장기적으로 왜곡된 유통구조하에서 이러한 초대형화는 또 다른 전체적 부실을 초래할 뿐이므로 지금 당장은 유통개선에 매달려야 할 것이다.

5. 단가 안정보다 더 중요한 생산비 절감

생산비를 절감하는 것이 저 난가 대책과 무슨 관계가 있겠는가 생각할지도 모르겠으나 필자의 주장은 이렇하다.

생산비 절감이란 결국 보다 적은 생산요소를 투입해 많은 계란을 생산한다는 뜻이다.

따라서 좀 극단적인 가정이기도 하나 현재 생산비가 개당 40원 정도라면 계란값이 싸다고 이야기 할 사람은 아무도 없을 것이다.

표1. 생산비 절감을 위한 생산성 향상목표(21~72주, 52주간)

항 목	현재	목표	차이	수당절감 금 액
산란율(%)	82	87	5	1,092
사료섭취량(g/수)	115	110	5	419
폐사율(%)	8	4	4	358
합 계				1,869

우리나라도 많이 좋아지고는 있으나 주요 선

진국의 생산성과 비교한다면 아직도 평균적으로 수당 2,000원, 계란 개당 7원 이상의 생산성 차이가 나고 있으므로 향상의 여지가 충분하다고 생각한다.

또한 계란 등급제를 조정하여 유럽과 같이 무게 단위로 판매할 수 있다면 대란 위주의 작은 계란을 많이 생산하는 프로그램으로 전환하여 생산성을 좀 더 올릴 수도 있을 것이다.

산청양계단지는 세계 인류농장의 성적을 참고하여 표1과 같이 올해의 생산성 향상 목표를 정해두고 있다.

또한 적은 생산요소의 투입은 보다 경제적으로 작은 수수의 닭을 사육하는 것이 가능함을 의미한다.

따라서 이러한 조건이라면 현재와는 달리 보다 효과적인 생산량 조절도 가능하지 않겠는가?

그리고 생산비를 계속 내려 간다면 일본에 식란 수출까지도 가능할지 누가 알겠는가? 결국 국내외 소비시장까지도 늘려 갈 수 있을 것이다.

그러나 농장의 힘만으로는 이 모든 일들을 이루어 내는 것은 참으로 힘들다고 생각한다. 전 산란업계가 힘을 합치고 관련업계가 도와 주어야 할 수 있는 일이다.

끝으로 새 천년의 시대에는 우리 업계에도 스스로 과거의 잘못된 부분은 과감히 개혁하겠다는 의지와 함께 농장경영의 새로운 마인드가 깃들었으면 한다.

우리의 병은 우리 스스로가 가장 잘 알고, 병을 치료할 사람도 바로 우리 자신이기 때문일 것이다. **양계**