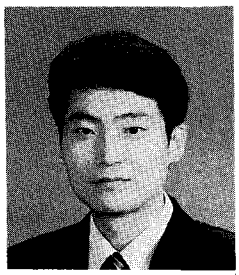
계란 유통에 대한 소고



최 우 영
(삼우축산영농조합 대표)

1. 머리말

필자는 월간양계 홍보팀에서 원고청탁을 받고 많은 고민을 하였다. 그 내용이 "계란유통여건과 발전방안"이란 주제였는데 필자에게는 너무나 큰 주제로서 다루기에 다소 무리가 있다는 생각에서였다. 어려서부터 양계장에서 성장하였지만, 본격적으로 농장업무에 관여하기 시작한 것은 1991년경부터이고, 더욱이 계란유통사업을 시작한 것도 1996년 가을부터이니 경험이 일천할 수밖에 없고 부족할뿐이니… 더군다나 학문적인 깊이도 없고.

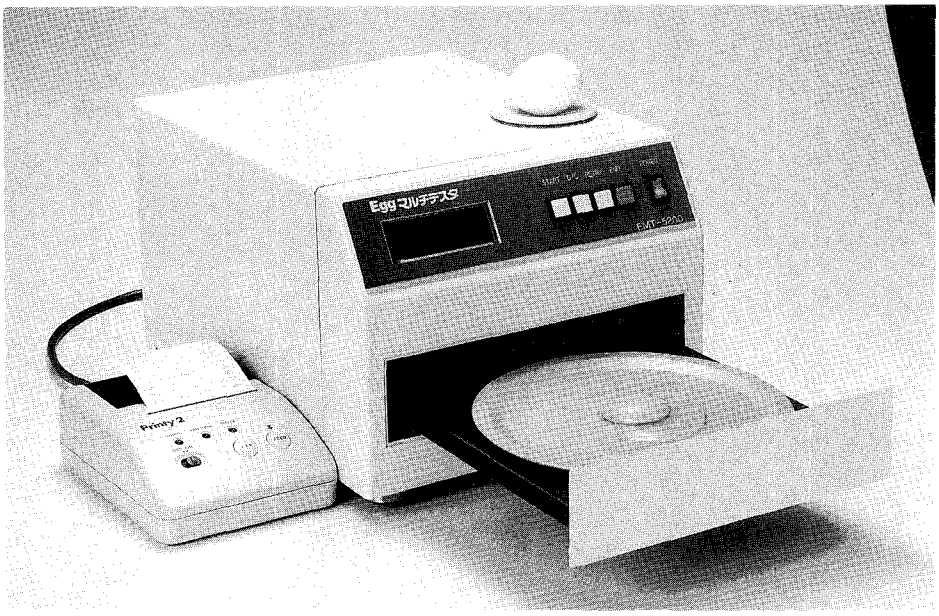
그래서 글을 필자의 경험의 범위 내에서 진행하기로 하고, 그것이라도 양계선배님들에게 공감 받을 수 있는 부분이 있다면 지면의 낭비는 아닐 것이라고 자위하기로 하였다 (^.^).

필자는 현재 월 1억원 정도의 매출을 올리고 있다. 물론 상인매출을 제외한 유통회사에 직접 납품을 하는 매출액이다. 아마도 작지도 않고 크지도 않는 그런 규모의 매출액이라고 생각된다. 이 글에서는 이러한 현재의 필자의 위치에서 유통을 이야기하고자 한다.

그리고 5만수 이하의 농장이나 10만수 이상의 농장에 있어서 금액으로 보아서 월매출액 1억은 다 현실적으로 공감할 수 있는 부분이 적을 것이라 생각하지만, 생산자가 직접 유통에 가담하여 현장에서 느끼고 경험한 부분들을 이야기하는 것이니 참고 삼아 끝까지 읽어 주신다면 감사할 따름이다.

2. 계란유통이란?

필자는 솔직히 고백을 하지만, 양계를 대물려 하고 싶은 생각이 없었다. 왜냐하면 부모님들이 관리인들 때문에 속썩고, 가격 때문에 상인들과 싸우고 하는 것을 보면서 커왔기 때문이다. 양계 선배님들이 양계를 하면서 공감하는 문제점 중에 이 두 가지는 항상 수위를 달리는 문제라고 생각된다. 특히 시세의



문제는 농장의 수입과 직결되는 문제이니 항상 1순위를 달리는 현안의 문제일 수밖에 없다. 상인에 의존한 상품출하가 특별한 경우가 아니면 대부분 90% 이상이니 더 말할 필요성이 없을 것이다.

모든 상품은 생산되어 유통된다. 유통되지 않는 상품은 더 이상 자본주의 경제에서 의미가 없다. 계란도 유통(circulation)된다. 자급자족을 하기 위해서 생산하는 것이 아니라는 것이다. 그리고 상인(merchant)이 필요하다. 생산자와 소비자와의 중간에 상인이 있는 것이다. 이들은 이윤(profit)을 먹고산다.

결국 필자의 부모님과 상인의 문제는 이윤에 대한 것이었다. 이것은 자본주의사회에서 지극히 당연한 것이고, 필자나 양계 선배님들만의 특별한 문제가 아니었던 것이다. 그런데, 우리들이 피부로서 느꼈던 계란의 유통과정이 일반적인 상품의 유통과정과 다르게 느껴졌던 것은 왜일까? 그것은 1차 산업의 상품이 갖는 특성 중에 하나라고 생각되는데, 상인의 이윤이 정당한 것이 아니라 나에게 돌아올 사업수익을 빼앗아 간다는 생각이 많기 때문이라고 생각된다. 이것은 공산품처럼 생산원가가 분명하게 특정지어질 수 없는 것에서도 기인한다.

농장마다, 농장주인마다 생산환경이 많은 차이가 있는 것이 사실이다. 그러나 이제는 더 이상 그 차이점이 시세에는 영향을 주지 않는다는 인식이 필요한 때이다. 일 예로 필자의 부모님 세대에는 서울에서 얼마나 가까운가가 시세에 있어서 중요했을지 몰라도 이제는 더 이상 그것이 시세에서 중요한 문제는 아닌 것이다. 이제 계란의 유통은 과학의 문제이지 감정의 문제는 아닌 것이다. 따라서 계란유통은 더 이상 "왜 시세를 제대로 주지 않느냐"하는 문제에서 시작되어서는 안되는 문제라는 것이다.

3. 2001년 8월의 계란유통은?

지금 우리가 두발을 딛고 서 있는 현재는 모든 부문의 경쟁이 첨예화된 모서리 바로 그 곳이다. 모든 상품은 할인점시대에 접어

들었다. 독점적인 이윤은 찾아보기 힘들고, 가능한 한 모든 비용을 절감하여 최저가에 상품을 공급하지 않으면 소비자는 외면하는 그런 시대이다. 최저가만이 중요한 것이 아니라 소비자에게 만족을 느끼게 하여야 하며, 그렇게 하지 못하는 기업은 계속기업으로 생존할 수 없는 시대가 도래한 것이다.

계란도 예외는 아니다. 오히려 유통회사의 바이어들은 계란을 로스리더(Loss leader)상품으로 생각하여 말도 되지 않는 가격에 납품을 요구할 때가 종종있다. 현재 할인점들의 판매량이 전체 식란시장의 20%를 훨씬 넘어서고 있다고 보여지므로 파급효과는 말할 필요도 없을 것이다.

더욱이 소비자들은 모든 먹거리에 대하여 안전성의 문제를 전체적으로 문제를 제기하고 있다. 따라서 우리들은 '완전식품으로서의 계란'을 생산하는 것이 아니라 '안전식품으로서의 계란'을 생산해야 한다. 이것을 제대로 하지 않으면 소비자들은 언제든지 등을 돌리고 만다. 지금 우리가 두발을 딛고 서 있는 지금의 상황은 이렇게 힘들고 긴장감을 늦출 수 없는 시대인 것이다.

4. 안전식품으로서의 계란

필자는 1993년도에 전시회 관람을 위하여 미국에 방문했었다. 그 곳의 계란유통을 대충이라도 둘러 볼 수 있었다. 당시에 그들은 유통되는 모든 식란에 계란등급을 표시하여 유통시키고 있었다. 이것은 필자에게 신선한 충격을 주었고, 이후 선진국들의 계란유통에 관심을 갖게 하는 계기가 되었다. 그리고 내린 결론이 앞으로 우리나라에서도 이것은 선택사항이 아닌 필수사항이 되는 시대가 도래할 것이라는 확신을 갖게 되었다.

그래서 필자는 일본의 양계선배인 세이메이팜의 시마다 사장의 적극적인 도움을 받아 우리나라 최초로 계란등급을 표시한 '240개란'을 출시할 수 있었고, 이 상품은 꾸준하게 소비자들에게 좋은 반응을 보이고 있다. 이것은 아마도 소비자들의 안전성에 대한 염려를 해결하였기 때문이라고 생각된다.

계란이 안전식품으로 인식되는 것은 참으로 중요하다. 소비자들은 좋은 먹거리를 섭취할 수 있게 되고, 양계인들은 보다 나은 소득을 보장받을 수 있으며, 상인

들은 바이어에게 무조건적인 납품가격 인하를 강요받지 않아도 된다. 왜냐하면 바이어들도 좋은 상품을 팔려고 할 것이기 때문이다. 현재 시행을 앞두고 있는 계란품질등급제에 대하여 여러 가지 염려들이 많은 것으로 알고 있다. 그러나 필자의 경험으로는 손해보다는 이익이 많을 것이라 판단된다. 드러나는 문제점들은 시행해 가면서 고쳐 가면 되는 것이다.

5. 결 론

지금까지 필자의 짧은 유통경험을 가지고 개괄적인 유통여건의 변화를 짚어 보았다. 경험과 생각의 부족에서 드러나는 문제점들은 모두 필자에게 책임이 있다는 것을 분명히 하면서 글을 정리하고자 한다.

현재 계란의 유통은 대형할인매장을 중심으로 급속히 재편되고 있어 여기에 대한 양계인들의 체질개선이 필요하며, 이것은 앞으로 생존의 문제와 긴밀한 연관이 있다는 것이다. 다음으로 '안전식품으로서의 계란'을 생산·공급해야 하는데, 이는 체질개선의 핵심적인 부분이며, 농가수입에도 많은 영향을 미칠 것이다.

마지막으로 주제에서는 조금 벗어날 수도 있지만 계란가공의 문제에도 관심을 가져야 할 때가 되지 않았나 하는 생각이다. 고온다습한 여름철, 사양관리에 각별히 신경쓰지 않으면 생산성이 떨어져 어려운 유통상황이 이어지면서 농가소득을 떨어뜨리기 쉬운 계절이다. 양계인들의 분발을 외쳐보며, 본고에 대한 많은 지적이 있었으면 한다(cwys@unitel.co.kr). 양계

깨끗하게 청소하여 질병에서 해방되자!

자동화 계사 청소대행

● 원적외선 산업 (맥반석, 견운모)
● 중추이송 케이지 주문제작

동 광 공 업

대 표 : 최 성 태
사무실 : 경남 양산시 상북면 석계리
전 화 : (055)374-8461~2, 팩 스 : (055)375-8461
휴대폰 : 011-374-8461~2