

# 계란 파는데 문제없나요?(1)

순 서	내 용
1	한국의 양계산업 어디까지 왔나? 어떤 사람이 진짜 양계 경영자인가?
2	양계 CEO가 알고 있어야 할 몇 가지 경제지식 생산 비와 경영비, 기회비용, 수확체감 현상, 규모의 경 제, 이윤과 유통마진, 물가지수
3	경제를 알아야 성공한다
4	양계농장 부기의 기초개념
5	양계농장의 경영분석
6	양계산업의 투자분석
7	양계경영의 비용과 손익분기 분석
8	축산물 시장과 마케팅
9	계란 유통에 대해 더 알아보기(1,2)
10	계란 파는데 문제없나요?(1)



## 1. 머릿말

지금 까지는 농장을 떠난 계란이 소비자들의 식탁까지 유통되는 과정에 초점을 맞추어 탐구해 보았다. 상당히 복잡한 유통경로를 거쳐 계란이 소비자에게 전달되고 있음을 알 수 있었다. 소비자는 소비자대로 상대적으로 높은 가격을 지불하고 있음을 알 수 있었다. 그러나 그것이 바로 산란계 농가의 소득으로 연결되지 못하고 있는 것이 우리의 현실이다. 이번호에는 산란계 농장에서 계란을 판매하는데 어떤 애로사항이 있는지를 알아보기 위하여 필자 등이 설문조사한 내용을 소개한다.



김 정 주  
건국대 교수

## 2. 설문조사 개요

채란 농가가 계란을 판매하는 과정에서 발생하는 각종 불합리한 관행을 파악하여 올바른 계란 유통체계를 확립할 목적으로 2009년 10월 대한 양계협회로부터 추천받은 비교적 대규모 산란농가 113농가를 대상

으로 전화 설문조사 방법으로 설문 조사를 실시하였다. 또한, 2007년 8월에 비교적 대규모 산란농가 66 농가를 대상으로 실시한 결과<sup>1)</sup>를 함께 비교분석하였다.

2009년 설문조사에 응한 산란 계 농가의 평균 영농 경력은 26.7 년(변이계수<sup>2)</sup> 47.7%), 총투자규모 516.3백만원(변이계수124.2%), 사육수수는 266.9천수(변이계수 83.3%)로 나타났으며, 평균 산란율은 82.8%(변이계수 5.5%)인 것으로 나타났다.

2007년 설문조사에 응한 산란 계 농가의 평균 연령은 54.4세 (변이계수 17.8%), 평균 영농경력은 21.5년(변이계수 38.1%), 총 투자규모는 359.8백만원(변이계수158.2%), 연간 양계업 수입 242.7 백만원(변이계수 176.5%), 연간 양계업 외 수입 50백만원(변이계수 65.5%), 사육수수 195.4천수(변이계수 152.4%)로 나타났으며, 평균 산란율은 80.0%(변이계수 7.3%)인 것으로 나타났다. 이로서 2009년과 2007년 설문조사를 위한 표본 농가는 큰 차이가 없어 보인다.

### 3. 경영방식

#### ■ 채란업에 참여하는 농가에게 경영방식을 질

표1. 응답자의 특성

항 목	'09년 조사		'07년 조사	
	평균	변이계수 (%)	평균	변이계수 (%)
연령(세)	-	-	54.4	17.8
경력(년)	26.7	47.7	21.5	38.1
총투자규모(백만원)	516.3	124.2	359.8	158.2
연간양계업수입(백만원)	-	-	242.7	176.5
연간양계업외수입(백만원)	-	-	50	65.5
사육수수(천수)	266.9	83.3	195.4	152.4
평균산란율(%)	82.8	5.5	80.0	7.3

표2. 경영방식

구 분	'09년 조사		'07년 조사	
	응답자수(명)	응답비율(%)	응답자수(명)	응답비율(%)
단독경영	90	79.6	54	81.8
계열화 참여	23	20.4	12	18.2
합 계	113	100.0	66	100.0

문한 바, 2009년도에는 ① 단독경영이라고 응답한 응답자는 80.8%, ② 계열화에 참여는 19.2%로 대부분 단독경영을 하고 있는 것으로 나타났다. 한편, 2007년도에는 ① 단독경영이라고 응답한 응답자는 81.8%, ② 계열화에 참여는 18.2% 순으로 나타나 전후 설문조사결과에서 계열화 참여농가 비중이 다소 늘고, 단독경영비중은 다소 감소하였다. 이로써 산란계 계열화도 조금씩 진전되고 있는 것으로 보인다.

### 4. 계란 출하처

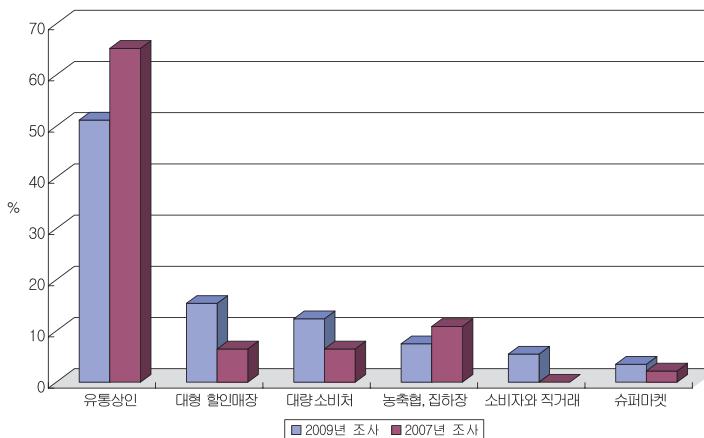
1) 김정주, “계란의 가격결정구조에 관한 조사연구”, 가금수급안정위원회, 2007의 내용임.

2) 변이계수는 평균값에 대한 표준편차의 비율로 그 값이 클수록 동질적이지 못하고 이질적임을 의미함.

표3. 계란 출하처

구 분	'09년 조사		'07년 조사	
	응답자수 (명)	응답비율 (%)	응답자수 (명)	응답비율 (%)
계란 유통상인	103	51.2	60	65.2
대형 할인매장	31	15.4	6	6.5
대량 소비처(가공업체, 군납 등)	25	12.4	6	6.5
농협(축협) 또는 계란 집하장	15	7.5	10	10.9
소비자와 직거래	11	5.5	0	0.0
중소형 슈퍼마켓	7	3.5	2	2.2
무응답	-	-	8	8.7
기타	9	4.5	0	0.0
합계	201*	100.0	92*	100.0

\*는 복수응답



〈그림1〉 계란 출하처

표4. 계란 출하방식

구 分	'09년 조사		'07년 조사	
	응답자수 (명)	응답비율 (%)	응답자수 (명)	응답비율 (%)
업자가 농장을 방문하여 계란을 가져감	114	69.2	62	79.5
농장이 거래처까지 계란을 배달 함	39	25.5	16	20.5
기타 다른 방법	5	5.3	0	0.0
합 계	158*	100.0	78*	100.0

\*는 복수응답

계란의 출하처에 대하여 질문한 바, 2009년도에는 ① 계란 유통 상인 51.2%, ② 대형할인매장 15.4%, ③ 대량소비처(가공업체, 군납 등) 12.4%, ④ 농협(축협) 또는 계란 집하장 7.5%, ⑤ 소비자와 직거래 5.5%, ⑥ 중소형 슈퍼마켓 3.5%, ⑦ 기타 4.5% 순으로 나타났다.

한편, 2007년도에는 ① 계란 유통 상인 65.2%, ② 농협(축협) 또는 계란 집하장 10.9%, ③ 대형 할인매장, 대량소비처(가공업체, 군납 등) 6.5%, ④ 농협(축협) 또는 계란 집하장 10.9%, ⑤ 소비자와 직거래 0.0%, ⑥ 중소형 슈퍼마켓 2.2%로 나타났다.

전후 조사결과를 비교하면, 시간이 지남에 따라 대형할인매장, 대량소비처, 소비자와 직거래, 중소 슈퍼마켓 비중은 늘고 계란 유통 상인, 농·축협 및 계란 집하장 비중은 줄었음을 알 수 있다.

## 5. 계란 출하 방식

신란계 농가의 계란 출하 방식에 대하여 질문한 바, 2009년에는 ① 업자가 농장을 방문하여 계란을 수집해 간다고 응답한 응답

자는 69.2%, ② 농장이 거래처까지 계란을 배달한다고 응답한 응답자는 25.5%, ③ 기타 5.3% 순으로 나타났다. 그러나 2007년에는 ① 업자가 농장을 방문하여 계란을 가져간다고 응답한 응답자는 79.5%, ② 농장이 거래처까지 계란을 배달한다고 응답한 응답자는 20.5%, ③ 기타 전문 운송업체등을 통해서 배달한다고 응답한 응답자는 5.3% 순으로 나타났다. 이로써 유통 상인들이 농장을 직접 방문하여 계란을 수집하는 방식은 줄고, 농가가 거래처까지 배달해 주는 방식이 다소 늘어난 변화가 일어났다.

## 6. 계란 판매가격 결정

산란계 농가는 시장정보가 부족하고 비축능력이 미약하여 계란 유통상인들이 주도한 계란거래가 이루어지며, 상인의 구입가격과 판매가격이 서로 다르게 적용되는 등 이중가격이 형성되고, 가격 조작으로 시세차익을 노리는 사례도 빈번하다는 불만이 지금껏 팽배해 왔다. 또한 계란가격 정산이 계란 인도일 기준으로 이루어지지 않고 상인이 정한 날짜의 가격을 기준으로 거래하는 속칭 '후장기'가 성행하는 현실에서 도매 시장의 공정한 계란가격형성 기능이 없어 계란가격은 상인주도로 결정되는 불합리한 관행이 지

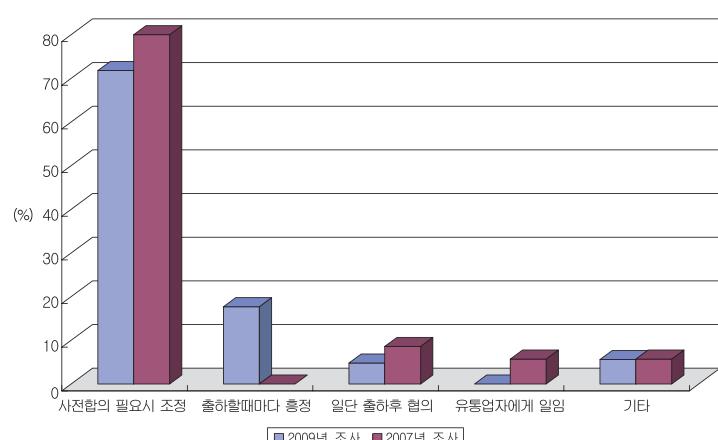
속되어도 농가는 판로확보가 어려운 상황에서 상인에게 항의할 수 없는 처지에 놓여 있다는 것이 계란 유통시장을 보는 전문가들의 시각이다.

이러한 문제를 확인하기 위하여 계란 판매가격 결정 방식에 대하여 질문한 바, 2009년에는 ① 사전에 합의된 가격으로 출하하되 변동요인이 있을 때마다 조정한다고 응답한 응답자는 71.8% ② 일단 계란을 출하하고 정산할 때 가격

표5. 계란 판매가격 결정 방식

구 분	'09년 조사		'07년 조사	
	응답자수 (명)	응답비율 (%)	응답자수 (명)	응답비율 (%)
사전에 합의된 가격으로 출하하되 변동 요인이 있을 때마다 조정	89	71.8	56	80.0
계란을 출하 할 때 마다 업자와 협정하여 결정	22	17.7	0	0.0
일단 계란을 출하하고 정산할 때 가격을 업자와 합의	6	4.8	6	8.6
모든 것을 업자에게 맡김	0	0.0	4	5.7
기 타	7	5.6	4	5.7
합 계	124*	100.0	70*	100.0

\*는 복수응답



〈그림2〉 계란 판매가격 결정 방식

을 계란유통업자와 합의한다고 응답한 응답자는 17.7% ③ 일단 계란을 출하하고 정산할 때 가격을 계란유통업자와 합의한다는 응답이 4.8% ④ 모든 것을 계란유통업자에게 맡긴다는 응답은 없었으며, ⑤ 기타방식이 5.6%순으로 나타났다.

계란 판매가격 결정 방식에 대한 질문에 대하여 2007년에는 ① 사전에 합의 된 가격으로 출하하되 변동요인이 있을 때마다 조정한다고 응

답한 응답자는 80.0%, ② 일단 계란을 출하하고 정산할 때 가격을 업자와 합의한다고 응답한 응답자도 8.6%, ③ 모든 것을 업자에게 맡긴다는 경우는 5.7% ④ 계란을 출하 할 때마다 업자와 흥정하여 결정하는 경우는 없는 것으로 나타났고 ⑤ 기타 방식은 5.7% 순으로 나타났다.

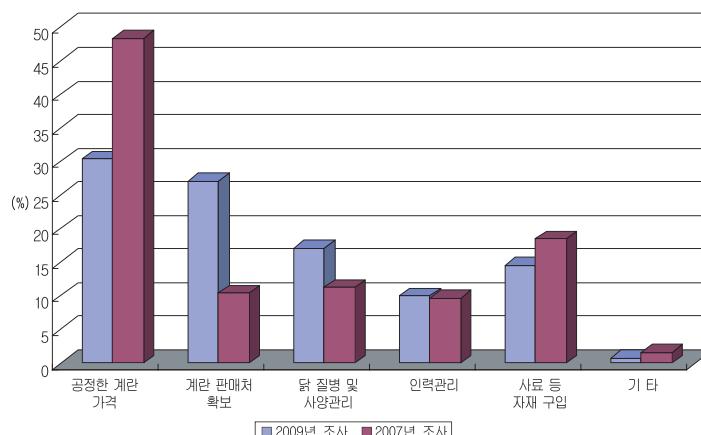
전후 설문조사 결과를 비교한 바, 가장 합리적인 방법으로 보이는 '선 합의, 후 조정' 방법은 두 번에 걸친 설문에서 모두 높게 나타났으며,

농가의 입장이 다소 독립적일 것으로 보이는 '출하할 때 마다 흥정하는 방식'은 늘고, 농가의 입장이 다소 종속적일 것으로 보이는 '일단 계란을 출하하고 정산할 때 업자와 합의하는 방식'은 줄었으며, 농가의 입장이 매우 종속적일 것으로 보이는 방식 즉, '모든 것을 유통 업자에게 맡긴다는 방식'은 없어졌다. 이로써 계란 판매에 있어서 채란농가의 입지가 전보다 다소 좋아졌다고 볼 수 있다.

표6. 농장경영의 애로사항

구 분	'09년 조사		'07년 조사	
	응답자수 (명)	응답비율 (%)	응답자수 (명)	응답비율 (%)
공정한 계란 가격을 받는 일	73	30.4	60	48.4
계란 판매처 확보	65	27.1	13	10.5
닭 질병관리 및 사양관리	41	17.1	14	11.3
인력확보 및 관리	24	10.0	12	9.7
사료 등 자재구입	35	14.6	23	18.5
기타 다른 애로사항	2	0.8	2	1.6
합 계	240*	100.0	124*	100.0

\*는 복수응답



〈그림3〉 농장경영의 애로사항

## 7. 농장경영의 애로사항

농장경영 애로사항에 대하여 질문한 바, 2009년에는 ① 공정한 계란 가격을 받는 일이 30.4%, ② 계란 판매처를 확보하는 일이 27.1%, ③ 닭 질병관리 및 사양관리가 17.1%, ④ 사료 등 자재구입이 14.6%, ⑤ 인력확보 및 관리가 10.0%, ⑥ 기타 다른 애로사항

0.8% 순으로 나타났다.

한편, 2007년에는 ① 공정한 계란 가격을 받는 일 48.4%, ② 사료 등 자재구입 18.5%, ③ 닭 질병관리 및 사양관리 11.3%, ④ 계란 판매처 확보 10.5%, ⑤ 인력확보 및 관리 9.7%, ⑥ 기타 다른 애로사항 1.6% 순으로 나타났다.

전후 설문조사 결과를 비교한 바, 공정한 계란 가격을 받는 일에 모두 높은 비중을 두었지만 전후를 비교하여 계란가격의 공정성에 대한 우려는 다소 완화되었다. 이는 전향의 설문 결과 채란 농가의 입지가 다소 좋아졌다는 추론과 일 맥상통하는 결과이다. 그러나 계란 판매처 확보, 질병 및 사양관리, 인력관리는 시간이 갈수록 그 비중이 커져, 채란 양계경영이 어려워지는 현실이 그대로 반영되고 있음을 알 수 있다.

## 8. 응답자의 채란 업계 발전을 위한 의견

■ 채란 업계 발전을 위한 의견을 질문한 바, 응답 결과는 다음과 같다.

### 〈2009년 설문〉

- ① 현재의 가격결정 방식이 나쁘지 않으므로 가격결정제도는 천천히 대책을 세워도 된다.
- ② 공급과잉을 완충할 수 있는 저장시설을 확충하여야 한다.
- ③ 생산량이 많아지면 계란가격이 내려가기 때문에 생산량 조절이 필요하다.
- ④ 현재 공급과잉이기 때문에 공급과 수요가 잘 맞도록 관계자들의 노력이 필요하다.
- ⑤ 보다 선진화된 유통과정이 필요하다.
- ⑥ 안정적인 계란가격유지가 꼭 필요하다.(상

인에 의해 결정되는 가격 폭이 큼)

### 〈2007년 설문〉

- ① 가격 결정이 상인들의 일방적 결정에 따를 수밖에 없는 실정으로 계란도매 시장의 설립이 시급히 이루어져야 한다.
- ② 집하장 및 공판장 등에서 가격이 결정되어야 하며, 원활한 계분처리를 위한 지원이 필요하다.
- ③ 계란 자조금을 확대 실시하여 계란의 소비 촉진 홍보를 강화 할 필요가 있다.
- ④ 양계협회 발표가격의 고무줄 같은 변화, 계란가격이 지방마다 다른 점, 판매여건 악화 등으로 농가 경영이 부실하므로 타개책이 시급한 실정이다.
- ⑤ 지역마다 집하 판매장의 필요성이 절실히 부르고 즉시 시행하여야 한다는 등 채란 농가들이 유통구조의 개선과 계란가격 안정을 강력히 바라고 있었다.

## 9. 맺는말

이상에서 보는바와 같이 계란가격의 공정성에 대한 산란농가의 불만은 과거에 비하여 다소 완화된 것으로 보이나 아직도 그 비중은 여전히 높아 채란 농가와 계란 유통업체간의 상생을 위한 노력은 계속되어야 한다. 사실 채란 농가 스스로 생산한 계란을 모두 팔수 있다면야 문제 될 것이 없다 할 것이나 아직도 계란 판매에 관한 계란 유통업체의 힘을 빌리지 않을 수 없는 현실에서 상생의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않는다.(다음호에 계속) 양계