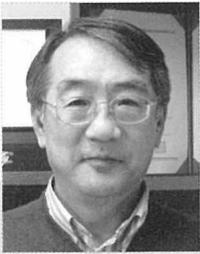


전문가가 논하는 2016 위기의 계란 가농바이오주식회사 유재흥 회장

고객홍보팀



유재흥
가농바이오주식회사 회장

“계란이 뭐 어떻다고?” 동상이몽도 이런 동상이몽이 없다. 소비자 입장에서 보면 계란은 특별할 게 없다. 가격도 평소와 큰 차이 없고, 제품에 있어서도 딱히 눈에 띄는 변화는 없다. 그런데 산란계 생산농가가 보면 전혀 다른 상황이 펼쳐진다. 통곡 소리가 대놓고 안 들리다 뿐이지, ‘이러다 다 죽겠다’며 고통을 토로하는 목소리 일색이다.

2016년 오늘, 대한민국에서 펼쳐지고 있는 소비자와 생산자의 계란 동상이몽. 소비자는 잘 모르는 계란 산업 위기설에 대해 국내 계란 산업의 대표적 인물 중 하나인 가농바이오주식회사 유재흥 회장을 만나 들어봤다.

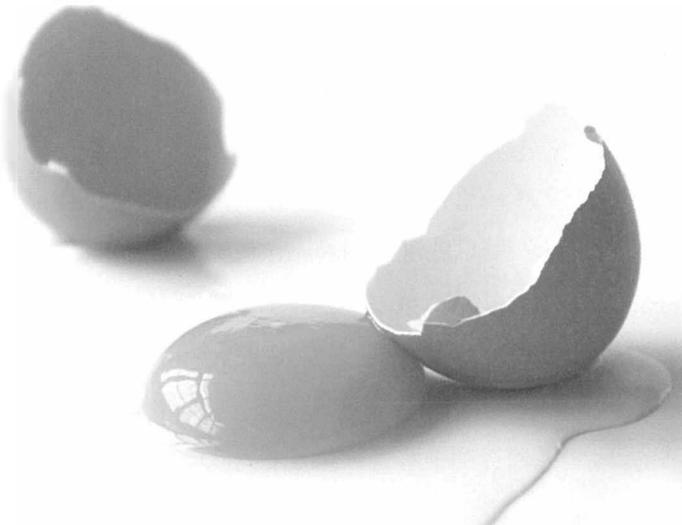
축명원(이하 축) 오랜 시간 계란 분야에 몸 담아 오신 것으로 압니다. 규모도 국내 단일 규모 직영농장으로는 전국 최대 규모를 갖추고 계시지요?

유재흥 회장(이하 유) 글썽요. 자기포장이나 자량은 별로 안 하고 싶네요.(웃음) 2대에 걸쳐 40여 년 짜 계란에 매진하고 있는 것은 사실입니다.

축 계란시장의 중심에서 그간의 기복을 모두 겪어낸 것은 분명한 사실이지요. 그래서 여쭙습니다. 현재 계란시장 상황을 유독 힘주어 ‘심각하다’, ‘위기다’라고 얘기하던데, 동의하시나요?

유 현재 난가가 매우 안 좋습니다. 여태까지 단가 중 최고로 낮은 것 같아요. 생산단가보다 낮아 노마진으로 생산하고 있는 상황입니다. 생산할수록 적자란 얘기죠. 저희도 그렇지만 산란계 농가들은 특히 어려운 시간을 보내고 있을 것으로 봅니다.

축 그래요? 그런데 저는 이쪽 일을 하고 있으니 상황을 대략 알고 있어도 소비자의 한 명으로서는 전혀 말씀하신 바를 체감하지 못하고 있었습니다. 딱히 계란





값이 떨어지거나 한 것도 아니고요.

유 제가 보기에요 답답한 게 생산단가가 이렇게나 떨어졌으면 소비단가도 떨어지는 게 맞습니다. 그러면 싼 가격으로 조금은 소비 촉진이 이뤄질 것을 기대할 수도 있을 텐데, 아니거든요. 어찌된 게 요지부동이에요. 개인적으로는 유통 쪽의 구조적 문제도 있다고 봅니다. 농장에서 받는 실질적 단가가 소비자에게 전달되는 과정에서 너무 과도하게 오르는 듯합니다. 그러한 문제는 차후 개선이 필요하다고 생각합니다.

촉 생산단가가 그렇게 낮다면, 당장 소규모 농가들은 농장 지속에 어려움이 있겠어요. 계란시장의 어려움에 대한 얘기가 수면에 오른 게 벌써 꽤 된 일이지 않습니까.

유 이렇게 어려울 때는 오히려 크게 할수록 더 힘들습니다. 작게 하는 사람은 차라리 버티기가 수월하죠. 물론 생산단가 이하일 때 얘기입니다. 그보다 상위일 때는 크게 문제될 게 없지만 지금 같은 상황이 계속되면 대규모 농가는 누적되는 손해가 막심합니다. 난가 회복도, 또 계란 생산 농가의 운영 정상화에도 시간이 좀 걸릴 듯합니다.

촉 현 상황에서 대안을 찾자면 어떤 쪽을 보면 좋겠습니까? 가능한 산란계 최초로 부설 연구소를 갖춘 만큼 더 많은 고민을 하셨을 것 같은데요, 눈여겨보신 부분이 있다면 살짝 공유해주세요.

유 저는 미국에서 유학생생활을 했는데, 슈퍼 가보니 계란 품질이 굉장히 좋더군요. 그 외는 다 가공을 하는 거죠. 전체 생산의 약 40%가 가공, 60%가 계란으로 판매된다고 합니다. 그렇다보니 난가공산업과 양계산업이 한축씩 맡아 계란 산업을 잘 떠받치고 있죠. 근데 우리나라는 난가공률이 10%도 안 됩니다. 저는 우리나라도 미국처럼 가야 한다고 봅니다. 계란의 활용처를 늘려 정말 신선하고 좋은 것만 식탁용(table egg)으로 판매하는 거죠.

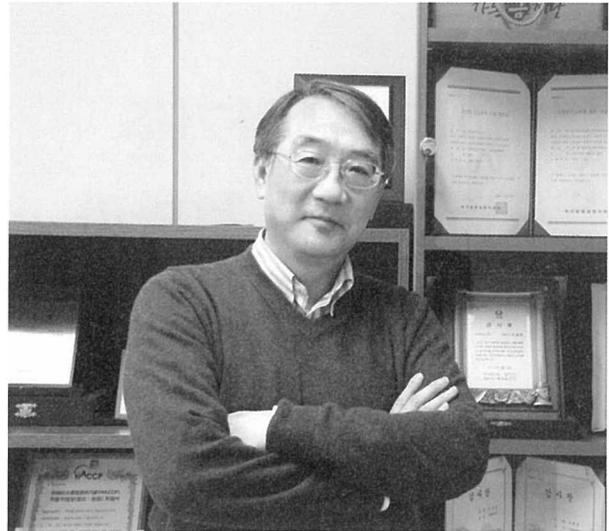
촉 실제로 가농에서 액란제품을 출시하기도 했었죠? 근데 우리 시장에서는 액란 보기 힘들던데요.

유 만들려면 만들 수가 없더군요. 액란은 법적 기준을 따르면 5℃ 이하에서 보관해야 합니다. 근데 냉장고는 한 가지, 10℃ 이하거든요. 할 수 없이 자체 냉장고까지 사다가 넣어봤는데 사가 불편하니 필릴 리가 없죠. 결국 다 철수 했습니다. 지금 파는 액란들도 식약처에서 점검하면 보존온도 미준수로 다 걸릴 겁니다. 다양한 제품이 시장의 수요와 공급의 이해에 따라 생산되고 유통되며 관련 업계에 활력을 불어 넣어야 하는데, 현실적으로 어려움이 많네요.

촉 자율적으로 시장이 돌아간다. 생산농가나 소비자 모두 합리적으로 판단해 시장을 영위한다면 이상적 이겠지요. 그런데 솔직히 소비자 입장에서는 체감할 수 있는 차이가 크게 없는 게 사실입니다. 이러저러한 기능을 내세우지만 솔직히 브랜드 외에 크게 다가오는 게 없고, 결국 가격 위주로 볼 수밖에 없거든요.

유 동의합니다. 소비자들은 우리 계란을 식상해 합니다. 뭐가 좋은지 잘 모르겠으니 싼 계란이 최고다 하는 거죠. 생산자 입장에서는 이러한 상황에 덕을 본 게 등급제입니다. 품질을 차별화 했다는 것을 필로 증명할 수 있겠나 했을 때 '나는 등급을 받았다. 고로 그만큼 품질이 좋다'고 공신력 있게 얘기할 수 있는 거죠. 다만 아직 소비자 인지가 부족하다는 게 아쉽습니다. 등급제는 아직 소비자 수요로 유통을 이끌어낼 만큼은 못 됩니다. 그리고 외중에 품질공정 체계로 등급제 변화에 대한 제안도 있었다니 걱정입니다. 신뢰가 담보되지 않은 등급제는 사상누각 아니겠습니까? 또 미국 얘길 해서 좀 그렇지만, 미국은 등급별로 차별된 가격으로 소비자가 판단해 구매할 수 있게 하고 있어요. 차라리 그 편이 낫지 않을까요?

축 미국 얘기가 여러 번 나왔습니다만, FTA를 생각 하면 미국을 비롯한 해외 시장과의 경쟁도 생각해야 하죠. 신선란을 몰라도 가공란은 얼마든지 가능한 얘기잖아요.



유 맞습니다. 미국에서 이미 우리나라에 액란을 팔러 여러 번 왔었습니다. 킨텍스에서 전시회도 했었고요. 또 중국도 가격을 놓고 보면 이기기 어렵습니다. 그들이 들어올 것은 생각하면 갑갑하죠. 그래도 계란은 무엇보다 신선해야 하는 것 아니겠습니까? 신뢰가 담보된 신선한 우리 계란, 충분히 경쟁력 있다고 생각합니다. **등급정보**

