

브로일러 계열생산에 있어서 우리의 여건과 시행방안

〈도계유통을 중심으로〉

이 찬 모

(한국원종농장 사무)

1. 수년 전부터 브로일러 계열생산에 있어서 많은 얘기가 오고 갔다.

왜 계열화가 중요하며 필요한가를 귀가 아플 정도로 양계업자는 물론 당국에서도 들어왔을 것이다. 그런데 왜 지금까지 「불난 이웃집 쳐다보기」 처럼 되어 있을까? 어떤 시기를, 실행 할 수 있는 좋은 여건을 기다리고 있는 것일까? 아니면 누군가가 나타나서 닭을 기르기만 하면 팔아주며, 여기에 이익을 주며 이것이 안정이 되어 잘 살 수 있는 길을 열어 주기를 바라고 있는 것일까?

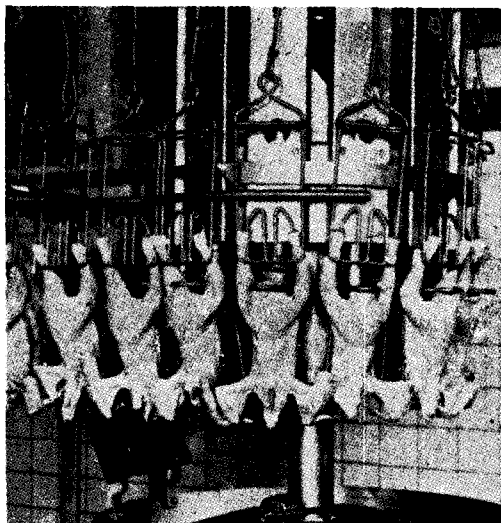
그 어느 편에서 “이런 문제는 당신에 문제가 아니라 당신들끼리 해결하쇼”하고 제처 놓와진 일일까? 계열화 생산을 막는 사람이 있다면 왜 막으려 하며, 그 해결책은 무엇인가?

계열화 함으로서의 이점은 생산자는 물론 국가적인 차원에서도 적지않은 이득이 있다. 어느 분야도 마찬가지이지만 튼튼한 기반위에 점진적인 발전이 가능하며, 필요하다. 이러한 점에서 이는 더 나아가 국가간의 생존경쟁에서 살아 남을 수 있는 길이기도 한 점은 업자는 물론 당국자들도 더욱 더 잘 아는

일일 것이다. 생산 업자에게는 안정된 사업을 영위 할 수 있고, 정부측으로서는 좀 더 값싸고 좋은 단백재원을 얻기 때문이다.

현재까지 한국의 양계는 60년대 초반 장려시책에 의해 수적인 발전을 거듭해 오다가 70년대 초에 커다란 불황을 처음으로 시작하여 간간히 오던 불황이 이제는 대형화하여 몰락을 몇번 했다. 이는 원가절감을 하여 싼 생산품을 소비자에게 공급할 수 없는 문제가 생기고, 외국에서 수입해 먹는편이 훨씬 유리한 편이 된다. 우리는 양계 20년사중 생산원가 절감을 할 수 있는 기회가 없었다고 봐도 과언은 아닐 것이다. 꾸준히 잘 영위하다가 몇 개월만에 폭삭 망해서 원점으로 되돌아가 비니루 조각만 나부끼고 있는 농장 실정에 언제 연구하고 언제 노력 했겠는가? 이 책임은 누가 져야 하는가?

일본이 소화 2년 “양계증산 10개년 계획”을 수립후 소화 11년, 10년이 되던해 양계 산물은 세계 2위를 자랑했다. 이때 양계산물의 포화상태가 되니까 곧 안정화대책을 강구하여 현금까지 꾸준히 노력하고 연구하고 발전해 나가고 있다. 그때에 이미 그 사람들은 양계 산물이 경제성장에 얼마큼 필요하며 중



요하다는 것을 깨닫고 있었을 것이다. 이러한 큰 일을 농림성의 축산계장과 과장이 식음을 전폐하고 학자, 실업자, 국회의원을 설득시켜 이룬 결정으로 이는 지금도 자손들이 전국 양계업자로 하여금 추도되고 있다. 일본의 한 책임자를 만나 말을 들으니 “왜 비싼 달걀을 들여 쇠고기를 먹느냐” 영양 좋고 맛 좋고 값싼 닭고기를 권장한다”고 했다 “권장한다고 소비자가 응해 오더냐?” 했더니 “쇠고기가 값이 비싸 자연적으로 덜 먹더라”는 얘기가 이 일본 사람들이 시간이 없어 무슨 일을 못한다는, 국민소득 9천불 되는 국민의 소리다. 이에 비해 우리는 겨우 국민소득 1천불 남짓한 주민이 쇠고기만 먹고, 없으면 수입해서 먹으며 양계는 망하는 편이 되어도 되는건가? 한 마디 부연한다면 고육가(高肉價) 정책속에 쇠고기 값이 오르면 몇십가지의 물가 상승 요인이 된다고 한다 잘 모르긴 하지만 음식값이 오른다는 얘기로 들린다. 이러면 급료가 올라야 된다는 결론이 내려 지겠지만 이 이전에 다른 부국(富國)들의 국민이 식사 시간에 무엇을 어떻게 먹나를 생각해 보면 해결이 될 것이다.

우리는 지금 이래도 되는 가를 다같이 반

성하고 돌파구를 찾는데 다같이 합심 되기를 바란다.

2. 현재 우리의 여건으로서는 생산자 도계업자, 생계업자 소비자 등으로 나누어 생각 할 수 있다.

1) 생산자

브로일러 생산업자는 가장 고생이 많고 위험 부담을 많이 안고 있는 실정으로서 도계유통 소리만 나도 내내 질러 놓은 닭이 그 시기를 맞아 제 값을 못 받으면 어떻게 하나 하고 두려움 속에 있다. 근래는 사료가격, 초생추 가격이 상승하여 마진은 적으며 외형만 커져 출하 가격이 떨어지고 사료 부채를 일시에 갚을 경우 완전 몰락하는 업자가 대부분일 것이다.

즉, 영세성이며, 위험 부담이 커서 생업으로서의 기피현상과 참여 의식이 부족한 점을 들 수 있다. 그러나 생산자는 국가적인 차원에서 국민에게 값싼 단백질 자원을 공급하는 중요한 의무감을 가지고 제열화 추진에 앞장 서야 하며 한가지 부연 한다면 양계협회라는 형태로든 살려 나가야 한다.

모든 양계업자는 양계협회가 우리의 권익을 보호 받고 찾기위하여 세워진 만큼 모두 참여하여 건의와 충고로서 인도해야 하며 양계협회는 새로운 자세를 가지고 오직 양계업자만을 위해 헌신해야 하며 방향제시를 할 수 있는 역량을 길러야 제 기능을 발휘할 수 있으며 모든 양계 업자가 참여 할 것이다.

2) 도계업자

현 도계업자로서는 자금이 부족하고 소비자를 향한 소비 패턴이 결여된 점을 들 수 있다. 도계장을 설치하는 비용보다는 현실적으로 유통비용과 홍보내용이 더 드는 것으로 생각된다. 도계 유통을 크게 나누면 호텔, 병원 급식소 등의 업무용과 직접 소비자에게 가는 시장유통으로 볼 수 있는데 업무용으로서 남

품된 대금은 보통 40일 결재를 하고 있는 실정이다. 시장 유통은 현금과 다름 없으나 생계업자가 소비자를 갖고 있는 실정이다. 도계장을 설치하려고 한 사람이 있더라도 행정당국의 시책을 관망하고 있는 태도 일 것이다.

3) 생계업자

이들은 금년까지 몇번에 걸쳐 행정 당국에서 도계 유통을 강요하다가 호지부지 되니 계속 생계를 취급하고 있는 실정이다. 또 시장내에 간이도계장 설치를 인가 해 준다치더라도 서울시에 간이도계장을 설치 할 장소가 한정되어 있기 때문에 실현성이 없다. 한 예로서 20여명의 생계업자가 최근 도계장을 임대하여 이용하고 있음을 보면 도계 유통이 완전 실시되면 도계장을 차릴 생계 업자들이 많을 것으로 생각된다.

4) 소비자

소비자는 좀더 싸고 위생적이며 맛있는 고기를 요구한다. 몇해전 TV인터뷰에서 한 주부는 오히려 “도계품이 비위생적이고 맛이 떨어진다”는 얘기를 듣고 놀란적이 있다.

원래의 도계유통은 위생적이며, 냉동이 아닌 냉장품으로서 유통된다. 전체 국민에 이득이 되는 일이라면 인식이 되도록 홍보 유도해야 한다.

3. 결론적으로 생산자와 소비자의 적절한 연결이다. 이는 도계 업자라는 매체를 보완시켜 일정한 고기를 위생적으로 공급 시킴으로써 모든 부문이 발전의 요소를 갖고 움직일 수 있다

여기에 설득력을 갖고 모든 구비조건을 첨가하여 유도 하는 것이 행정부 당국자가 해야 할 일이라고 생각한다.

현재의 생계유통 단속으로는 생산자와 소비자만 억울한 경우를 당하는 결과로서 강행하기란 매우 어려운 실정이며, 이는 국민으



로 하여금 행정부의 신뢰를 잃는 결과만 초래하게 될 것으로 보인다.

시행에 있어서 건의 사항.

- 1) 예비기간을 둔다 (최하 3개월)
이 기간내에 소비자 및 생산자에게 적절한 홍보활동을 하며, 이로 인하여 생산자나 부화업자의 손을 막는다.
- 2) 닭고기 취급 전문점을 洞단위별로 1~2개씩 모집한다. 시지점으로 하여, 가능한 소비자의 안식을 도모하기 위하여 전문 분야의 사람을 우대함이 좋을 것으로 생각된다.
- 3) 냉장고와 냉장 쇼케이스 등 판매에 필요한 기기를 본인 부담시킨다.
- 4) 도계장 신설을 도모한다.
- 5) 철저한 위생검열로 소비자 인식도를 높인다.
- 6) 도계장 설치 용자금중 50% 이상을 유통자금으로 유용토록 한다.
- 7) 일반 닭고기 전문점의 설치 및 가공허가 및 자금을 융자한다.
- 8) 도계유통에 관한 법을 재조정하여 법제화 한다. 이로 인하여 닭고기 값과 도계 능력에 있어 무리가 일어날 수 있으나 이익이 난다면 도계장 설치는 용이할 것이며, 수요가 맞지 않아 가격의 등락이 있을 것이나 이는 언제 실시해도 마찬가지로 사료되며, 예비기간 동안 가능하면 적은 수를 입추하도록 권장하여 조절될수록 좋은 일 일 것이다.