

나는 불황을 이렇게 견뎌냈다

朴 松 根

(육계생산업, 본회 이천분회 총무, 서울축산대표)



성공은 누구나 바라보는 소망이고 추구하는 목표라 할 수 있다. 기업가는 사업에서 상인은 장사에서 모두 성공을 꿈꾸며 조그마한 이윤을 위해 業을 영위해 나간다. 모든 양축가들은 성공(?)이랄까 까지는 없지만 조그마한 기대감을 가지고 순박하게 양축업을 해 나간다. 그저 식생활을 해결해 나갈수 있는 적은 노동의 댓가만이라도 보장되기를 희망하면서 육계생산자는 병아리를 내자식 키우듯 애지중지 그들이 커나가는 성장을 주시하며 2개월후의 작은 애정의 대가를 기대한다.

생산성 향상을 위해 최대한의 노력을 기울여 보지만 요즘 육계생산자들은 성계가 되어 출하를 할때가 되면 먼저 걱정이 앞선다. 기르면 기를 수록 적자를 보는 요즘의 상황에서는 무어라 그 대책을 얘기할 수도 없고해서 필자는 나름대로 돌파구를 찾고저 그 방법을 모색해 보았다.

필자는 장호원에서 브로일러 1만수 정도를 기르는 생산자로 지난 10월말 육계 하이브로 출하가격이 kg당 630원~650원으로 갑자기 하락하자 농장의 닭은 채하되는 가운데 판

로는 없고 사료값은 누적되어 독축이 심해 견디기 힘든 상황에서 여러가지 궁리 끝에 시험적으로 닭고기를 개인적으로 도계장에서 도계해 강통을 구입해 닭고기통조림을 만들어 닭을 처분함으로써 탈불황을 시도하여 보았다. 물론 많은 이익이 있었다기 보다는 어려운 상황 속에서 발버둥치는 한 양축가의 절규에 지나지 않았으나 그 자리에 주저앉아서 오지 않는 닭상인을 기다리거나, 오르지 않는 닭값을 오를 때를 기다리기 보다는 스스로 노력하는 가운데 모든 양축가가 창의적으로 방법을 찾아 움직인다면 무언가 방법이 있지 않을까 하는 생각에 어려움에 처한 브로일러 생산농가에 한 동업자의 성공사례로 닭고기 통조림을 소개하고자 한다.

지난 10월 추석 후 갑작스런 육계값 하락으로 많은 생산자들이 곤경에 처한 가운데 일부 개인이 냉동 비축을 하기도 했으나 필자는 지난 79년 한 양축가가 초여름 갑작스런 폭우로 수해를 당해 당시 물에 잠겼던 닭을 상하기전에 통조림회사와 공동으로 2천수(약 4000kg)을 통조림 가공을 한 것에 착안하여

당시 평균 2.3kg이나 되는 천수의 닭을 시험적으로 나 스스로 수송차를 동원해 도계장에 실고가 위탁도계(마리당 50원씩)하여 통조림 깡통을 개당 100원씩에 구입해 D회사 통조림 공장에 의뢰하여 조미료, 설탕, 후추가루, 마늘, 생강, 소금, 파 등 양념을 구입해 가미해서 제품을 만들었다.

도계장에서 털과 내장, 목, 다리를 제거한 후(생체 2.3kg짜리가 1.7kg으로 줄어듦) 통조림 가공공장에서 뼈째 토막을 내어 끓는 물에 살짝 익힌 후엔 캔에 담은 후 상기 개별적으로 구입한 양념을 국물로 해서 살짝 익힌 닭고기가 들어있는 깡통에 붓고 고열처리 하면서 간이 닭고기에 배게하고 고기를 익힌 후, canning(뚜껑을 밀봉)작업을 하고 D회사 상표를 부착시켜 제품을 완성시키게 되었다. 물론 이때 멸균작업을 필히 하였다.

필자는 이렇게 만들어진 닭통조림을 소비하기 위해 축협중앙회 판매과의 협조를 얻어 축협에서 만든 돼지고기 통조림과 함께 판매를 하고자 했으나 일반제품은 취급치 못한다는 축협의 방침에 개인적으로 판매망에 교섭하여 한남식품본부, 새마을 어머니회, 전국마을금고 연합회, 각 도매시장 도매업자 등을 찾아다니며 접촉하여 납품해 무사히 생산에서 도계, 가공하여 4천 5백켤 전량을 소비한 바 있다.

생산자로서 생산을 하고 가공공장의 협조로 가공을 하는 과정은 큰 어려움은 없었으나 일단 제품이 된 닭통조림(닭 천수분 4천 5백켤)을 다급하게 이리저리 뛰면서 소비하다 보니 물론 얻은 것도 많지만 역시 생산자 보다는 유통상쪽이 훨씬 유리한 조건이 되는 것이 못내 아쉬웠는데 이는 납품가 개당 550원~570원에 비해 판매가는 900~950원을 호가해 소비자에게도 생산자에게도 좋은 조건은 되지 못한다는 모순이 있었으며 그래도 소비자 쪽에서는 등산, 낚시등의 간식과 고속도로 휴게소, 간이주점에서 환영을 받았단다.

최종적으로 비용을 산출하니 통조림 한개

당 도계비 약 11원, 조미료 22원, 깡통비 100원, 통조림가공비 60원 등 193원의 비용외에 운반비, 판매시의 제비용을 감안하고 도계시 내장, 다리, 목등 폐기물 판매가격을 잡수입으로 하고 정산을 해보니 육제가격을 생체기준 kg당 780~790원 정도 받은 결과가 나왔다.

당시의 육제 생체판매가가 kg당 630~650원이었으니까 kg당 약 150원(마리당 300원) 정도 의 이익을 본 셈이었다. 물론 닭생산 측면에서 생산비에는 못 미치는 가격이었으나 당시의 닭시세에서는 전체적으로 적은 손실을 본 결과가 된 것이다.

상기한 내용은 단편적인 하나의 일시적인 사건이겠으나 어려운 상황에서 “나는 불황을 이렇게 대처했다”는 한 양축가의 절규이다. 바라건대 육제생산자 출하가격이 kg당 780~790원을 받기 위한 시간과 비용의 낭비가 국가적인 차원에서 재고되어야겠고 생산자가 안심하고 생산에만 전념할 수 있도록 제도적인 육제 안정화가 이루어지길 기원한다.

끝으로 모든 양축농가는 단편적인 한 사건 속에서 먼저 합심단결하여 불황을 종식시킬 수 있는 실질적인 지혜를 모아야겠으며 구태연하게 앉아서 한탄하기 보다는 창의적이고 능동적인 사고로 우리 스스로 육제업을 위해 노력해야 할 것이다. 이번 한 부로일러 생산자의 이적은 경험이 바로 육제산업의 계열화가 필요하다는 것을 행동으로 말해주는 바이다.

본회 전화번호 변경

— 22국이 752국으로 —

본회 전화번호의 국번이 1월 9일 오후 10시를 기해 22국에서 752국으로 국번만 바뀌게 된다.

따라서 전화번호는 (752) 3571~2로 변경되는데, 편집부의 전화번호는 변경이 없다.