

육계의 가공유통에 있어서 문제점과 발전전략

李 啓 晁
千戶그룹會長

1. 서 론

발전이라 함은,

첫째, 더 싸게 생산하는 것을 의미하는 것과

둘째, 더 먹게 하는것, 그리고

셋째, 유통단계와 유통형태를 위생화하고, 근대화하여 소비자의 행복권을 보장하는 것이다.

여기에서는 더 싸게 생산하는 문제는 구체적으로 거론하지 않겠으며 전체 육류소비량 대비 1984년도 20.5%인 닭고기 점유율을 1990년에 28%까지는 높여야 된다고 생각합니다. 그렇게 하기 위하여는 아래와 같은 노력이 필요하다고 생각합니다.

인티그레이션(통합생산 유통체계)사업이 발전해야 합니다. 도계장이 닭고기 유통에 주체가 되어,

- 1) 닭생산을 관장해야 하고,
- 2) 닭고기에 우수성을 선전해야 하고,
- 3) 유통기술을 지도해야 하고,
- 4) 닭고기요리를 개발하여 보급해야 한다고 생각을 합니다.

2. 닭을 확보하는 방안

가. 계약사육

여러가지 형태의 계약을 생각해 볼수 있으나 대개의 선진국에서는 인티그레이터가 주체가 되어 인티그레이션 하여, 병아리, 사료, 약품, 사육

지도, 연료, 출하등을 담당하고 기본사육비와 각 형질에 따른 보너스제도를 만들어 운영하고 있는데 우리나라에서도 어느정도 가능하다고 생각한다.

천호가 시행하면서 문제점으로 등장한 것은

- ㄱ. 수입이 고정되어 있어 재미가 없다고 생각하는 경우가 있고
- ㄴ. 주인의식이 없고, 모든 책임이 주최측에 있다고 생각하는 경우
- ㄷ. 주최측에 지도능력결여와 배워올 곳이 없다는 어려움이 있습니다.
- ㄹ. 먼 장래를 생각해서 수없이 시행착오를 하더라도 계속 시도해야 된다고 생각합니다. 사심없이 생산에만 전념할수 있으니까

나. 계약생산

이 경우는 하한선과 상한선을 설정하고 그 이내에는 그날 시세로 계약하는 방법인데, 문제점은

- ㄱ. 그날 시세를 얼마로 하느냐
- ㄴ. 절식을 얼마만큼 하느냐
- ㄷ. 계근을 어느 곳에서 하느냐
- ㄹ. 계약중량을 이행하지 않을때
- ㅁ. 가격 오름세와 내림세에 이해관계등에 문제점이 있으나, 상호간에 계약을 잘하면 좋은 방법이라 생각합니다.

다. 구매계약

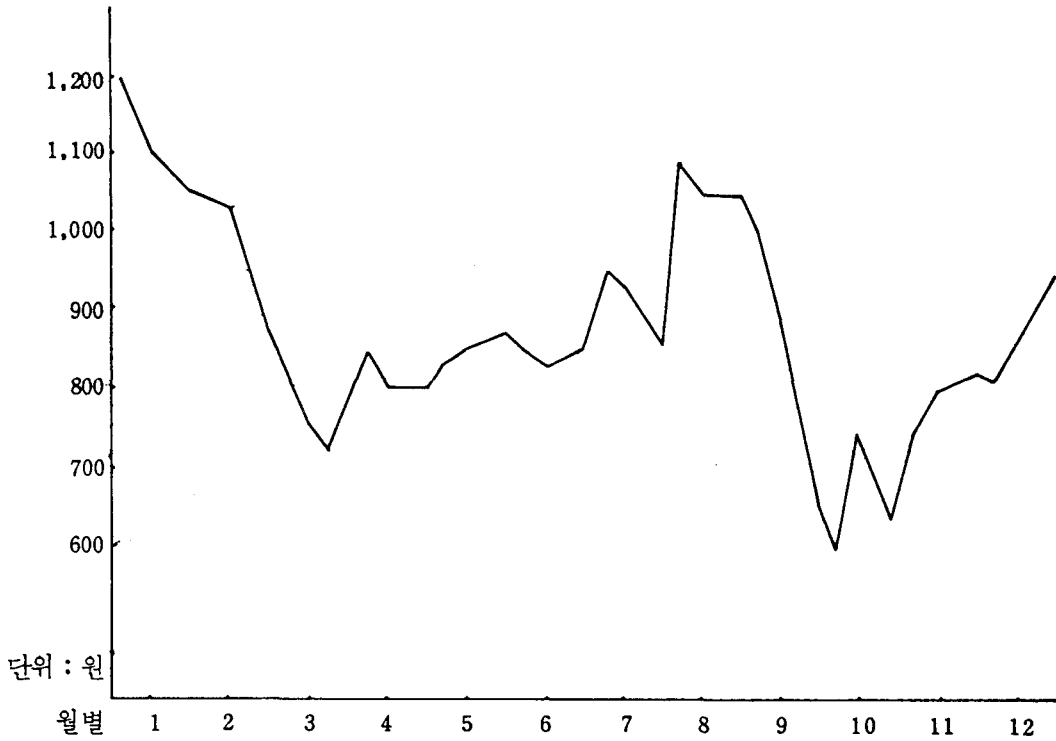
아무런 조건없이 그날 시세로, 팔고 사겠다는 약속인데 문제점은

- ㄱ. 그날 값이 오름세에 있을때 출하를 기피하는 문제
- ㄴ. 그날 값이 내림세에 따라 구매를 기피하는 문제가 있으므로 제도적인 장치가 필요합니다.

라. 임의구매

현재 가장 많이 이루어지고 있다. 문제점은

육계시세변동표 (1985년도)



* 년간 가격변화 300 회 이상

ㄱ. 오늘 오전에 합의를 해서 출고하기로 하고 차량이 나갔는데 값이 오른다면 차를 세워놓고 재홍정을 하거나 위약을 한다.

ㄴ. 오늘 오전에 합의를 해놓고 값이 내리면 더 싸게 준다는 곳에서 실어오고 위약을 한다.

ㄷ. 중량의 경우도 마찬가지다.

한마디로 앞에 닥친 서로의 이익에만 급급해서 폭예를 한다.

중량은 중요한 경제형질이다.

악성 전염성 질병이 유행할때는 더욱 더 그러한데 방역을 생각합니까?

지키려고 노력을 합니까? 한군데서 시작하면 즉시, 전국으로 확산되는

것이 우리나라 육계산업의 방역수준입니다.

이러한 문제는 서로를 생각해주고 이해해주고 꾸준한 계몽이 뒤따라야 하고 도계장이 주체가 되어, 인티그레이션화할때 급속히 발전을 하리라 생각합니다.

모든 사육은 계약에 의해 길러질때 생산성이 향상되고 원가가 절감되며 가격이 안정되리라 생각합니다.

3. 도 계 장

육계산업발전에 있어서, 도계장의 임무는 막중합니다.

도계장 그 자체가 우리나라 육계산업의 수준을 나타내는 것이며, 도계장에서 어떻게 하느냐에 따라 유통형태가 결정되는 것이고, 소비자에 행복권을 결정하는 것이며, 닭고기 소비량이 정해지는 것입니다.

가. 도계장의 조건

ㄱ. 수질문제 - 살모넬라, 대장균, 포도상구균, 슈도모나스균이 없는 물을 사용해야 합니다.

ㄴ. 충분한 물을 사용할수 있어야 한다. 1수 도계하는데 15ℓ 이상 사용해야 합니다.

ㄷ. 도계장설계는 일방통행 (One-Way System)이여야 한다. 작업과정이 한 방향으로 흘러가야지 되돌아오면 안된다.

ㄹ. 탕적온도

표피층의 파괴는 세균의 침입을 용이하게 한다. 저온탕적은 표피파괴를 막는다.

ㅁ. 냉각방식

물은 계속 흐르고 도체계는 역으로 올라오는(역회전 스크류 냉각기) 냉각방식이 도체의 세균 오염도를 대폭 감소시킨다.

ㄴ. 냉각온도

수당 5ℓ의 냉각수(2℃)로 30분간 칠링하면 도체계 심층온도가 4℃이하로 내려간다.

ㄷ. 포장문제

4℃에 닭을 포장해서 즉시 2℃ 냉장고에 보관할때 2주간 선육으로 보관이 가능하다.

ㄹ. 위탁도계문제

ㄱ. 주인의식 결여

닭임자가 주인임으로 요구하는대로 최소의 비용으로 도계를 하면 그만이다.

ㄴ. 도체율 문제

도체율을 높이기 위해 절단부위(목, 다리)나 내장제거(폐, 신장)를 제멋대로 하고 있다.

ㄷ. 도계수수가 성실하게 신고되지 않는다.

도계수수 누락으로 부가가치세를 탈세하고 영업내역을 은폐하여 외형누락의 원천이 되고 있는데 이것은 바로 시장에서 가격경쟁에 근원이 됨으로 어떻게든 이문제가 현실화되지 않고서는 육계산업이 발전할수 없다.

경기도 도계보고현황

월 별	조합별	양계 협회 조사	남세 조합 보고	경기도내 도계내역
1		8,184,000	3,667,656	1,302,277
2		5,665,000	3,274,482	1,338,490
3		4,238,000	3,471,068	1,642,781
4		6,202,000	3,385,145	1,654,790
5		8,222,000	3,755,093	1,830,050
6		10,377,000	4,126,959	1,944,657
7		10,631,000	5,684,866	2,509,095
8		9,403,000	6,158,605	2,262,852
9		7,067,000	5,730,037	1,802,209
10		7,011,000	4,584,030	1,648,925
11		7,057,000	4,492,346	1,527,829
12		6,884,000	5,819,114	1,674,101
계		90,941,000 노 계 제 외 (77,299,850)	54,149,401	21,138,056

서울, 인천 관내 도계장의 도계수수는 제외

평균 1일 도계수수

양계협회 : 211,780 수

남세조합 : 148,354 수

경기도 : 57,912 수

ㄹ. 급속 냉동품을 유통시켜야

현재에 냉동품은 팔다 남은 것을 냉동하고, 정상상품 목적으로 냉동을 하고 있지 않기 때문에 떨어져 있고, 비축목적으로 냉동하는 것은 냉각이 제대로 되지않은 것을 -25℃에 냉동을 함으로 질이 저하되어 있다.

그러나 앞으로는 냉각을 잘시켜 -45℃에 급속냉동을 해서 유통시키면 수요가 많이 늘어날 것으로 생각된다.

ㅁ. 주인의식을 갖고 자기 상품표시하고 팔아야

도계장이 육계 산업에 주축이 되어야 한다는 말은 전술한바 있고, 개체포장은 물론이고 반환하지 않는 겉포장이 필요하며, 제조일자, 유효기간, 소비자가격을 표시하여 출하해야 소비촉진이 된다.

4. 유통형태와 시장기능

가. 1985 년도의 닭고기 소비량과 외형

ㄱ. 1985 년도 닭고기 소비량 (양계협회 자료)

$$238,078,000 \text{ 수} \times 1.5 \text{ kg} = 357,117,000 \text{ kg}$$

$$357,117,000 \times 900 \text{ (kg당 평균단가)} = 321,405,300,000$$

ㄴ. 닭고기의 외형

1985 년도 기점으로, 조사형태가 제각기 틀려 정확하지가 못하지만, 사료소비량 대비로 산출한다해도 족히 3,200 억원이 될 것으로 생각한다.

나. 닭고기는 어떻게 유통이 되는가?

ㄱ. 도매업자의 구조 (천호 인터 이전)

년간 거래액이 20 억원 내외되는 상인이 4~5명 정도되고 나머지는 연간 5~10 억원 정도되는 상인으로 구성되어 있다.

1 일 1,000 ~ 4,000 수 정도를 농장에서 구입하여 도계장에 가서 위탁 도계를 한후 소매상에 나누어 준다.

ㄴ. 도계품은 주인 마음대로 제조된다.

상인들이 주인임으로, 도계장에는 권한이 없다. 주인이 해달라는대로 해주는 것이 현실이다. 도체율, 포장비등의 원가상승 요인이 있어 잘 하지 않으려 한다.

다. 도계품은 새벽에 유통이 된다.

대개의 도계품은 새벽에 유통이 되는데 그 이유를 보면

ㄱ. 첫째가 품질에 자신이 없어 빨리 소비자에게 전달하는 것이고

ㄴ. 둘째는 도매상이 시장내에 있어 차량통행에 문제가 있는것 같고

ㄷ. 셋째가 냉동차량을 확보하지 못해 아무차에나 싣고 다니기 위해 그런것 같고

ㄹ. 넷째 이러한 문제들이 새벽에 수송하는 것으로 버릇이 되어 그러하지 않아도 되는 업소에서까지 새벽에 사기를 원한다.

주간에 수송하는 풍토조성이 되어야 소비량이 늘어날 것이고, 취급하는 사람들의 행복권이 보장될 것으로 생각한다.

라. 품질유지에 문제

ㄱ. 닭을 취급하는 사람들의 말을 들어보면 닭고기먹고 죽었다는 말을 들어본적 있느냐?

ㄴ. “미끈미끈하거든 하이타이에다 소다를 좀 타서 씻어라” 등의 이야기가 있다.

ㄷ. 오늘날 닭고기를 취급하는 사람들의 수준이 대부분 이러함으로 닭고기 취급요령과 식품에 개념교육이 뒤따라야 발전할 것으로 사료된다.

마. 규격에 대한 시장요구 너무 완고하다.

ㄱ. 4쪽, 6쪽, 8쪽으로 판매되는 시스템이 있는데 각기 중량에 대한 고집이 있다. 이것을 맞추어 도제를 한다는 것은 너무 어렵고 변수가 많다.

ㄴ. 농장과 도계장, 소비자간에 제각기 다른 이해관계가 있다.

ㄷ. “규격이 중요한 경제형질인데, 내일 이렇게 요구가 있을 것이다”라고 상상한후 제품을 확보한다.

바. 그날 시세와 크기에 따라 출하기피하는 사례가 많고, 집중적으로 수요가 몰리는 경우에는 주문 불이행이 다발한다. 그 대책으로는,

ㄱ. 냉동 제품이 유통되어야 한다.

보통 냉동품이 아니고 -45°C 급속냉동을 하면 육수증발이 방지되어 해동시 원형과 똑같아진다. 그러한 것이 이해가 된다면 소비자가 원하는 물건을 언제든지 만들었다가, 원하는 시간에 공급이 가능할 것이다.

ㄴ. 닭고기 우수성 홍보해야

좋은 제품을 만들고 완전한 상품공급이 가능하다면, 닭고기에 대한 대소비자 홍보를 해야 한다.

ㄷ. 상품경쟁 있어야

비전있는 자기상품을 만들어 놓고 시장에서 품질경쟁을 해야 한다. 누구 제품인지도 모르게 만들어 놓고, 품질은 엉망인 상태에서 가격경쟁만 해서는 발전이 되지 않는다.

ㄹ. 마진에 폭을 정해 주어야 한다.

중간상인에게 마진을 많이 주어 자기상품을 취급하도록 유도하고 있으나, 소비자가 찾는 상품을 만들어 적정한 마진으로 거래가 되어야 한다.

5. 통계자료와 세제문제

가. 통계자료는 정책수립의 기본이다.

ㄱ. 도계장에서 정확한 자료 나와야

요즈음은 자료를 일반적으로 불신하는 풍토가 있다. 도계자료만 해도 도계장에서 보고하는 수치가 있음에도 그것은 뒷전으로 하고 제각기 다른 자기 나름대로 수요를 추정하고 있다. 정확한 자료가 필요하다고 생각해서 그러는 것으로 생각되어 지는데, 도계에 관한한 세월이 걸리더라도 도계장 자료가 100% 믿어져야 된다고 생각한다.

ㄴ. 도계장 자체사업 자료로도 필요해

위탁도계를 하거나, 직접사업을 하거나 정확한 자료를 가지고 있을 때 계획을 수립할수 있을 것으로 생각한다.

나. 탈세가 경쟁에 포인트가 되어서는 안된다.

ㄱ. 위탁도계에서, 도계수수를 누락 보고한다면 그것은 바로 부가가치세 탈세가 된다.

죄의식을 가지면서도 주인의 요구가 있으면, 도계장에서는 응해주어야 거래가 계속된다. 자기가 죽을줄도 모르고 그렇게 해야만 사업이 유지될 터이니까

ㄴ. 도계장에서 수수누락은 연쇄반응을 일으켜 부가가치세로만 끝나는 것이 아니라 그 제품을 가지고 영업을 하는 사람은 줄줄이 외형을 누락시켜야 한다.

ㄷ. 정상적으로 하려는 사람에게는 가격경쟁이 안돼

정상적으로 영업을 하고 싶은 사람은 가격경쟁에서 불리하다. 그러므로 그사람도 할수없이 비정상적으로 죄를 짓고 살아야 한다.

르. 어떻게든 사실을 노출시켜야

누구나 인간은 정직하게 죄를 짓지 않고 살기를 바란다. 그러나 처해있는 여건이 죄를 짓지 않고는 살수없는 입장이라면 그 여건을 제거해 주어야 할 것으로 생각한다.

모. 대책이라면 사실대로 살수있는 여건조성을

3~5년간 기간을 정하여 자료를 성실하게 노출시키는 시기로 삼고 소득세 면세를 해주었으면 어떠한지?

정부도 손해보지 않을 것으로 생각된다.

6. 닭고기를 이용한 육가공이 발전돼야

가. 다양한 제품만들수 있어

ㄱ. 부분육, 복채, 날개와 봉, 가슴정육, 허벅다리, 통다리, 도리탕등 다양하게 분할하여 부분육으로 일부 유통이 되고 있으나,

ㄴ. 신선육으로는 진열기간이 짧아 냉동품으로 진열하는 것을 권장해야 할 것이다.

나. 간편한것 원해

ㄱ. 주부들의 의식구조

여론조사에서 나타난 것에 의하면 (천호인터) 요리할줄 알아도 귀찮아서

ㄴ. 먹고 싶어도 할줄 몰라서

다. 닭고기를 이용한 식품개발의 가능성

ㄱ. 혼합육으로 이용하는 경우

쏘세지, 햄버거, 햄, 기타등등 어디든지 가능하다.

ㄴ. 닭고기로만

빠다구이, 돌구이, 장조림, 불고기

ㄷ. 튀김

첸터키치킨, 그레마니, 치킨스테이크, 치킨까스등 얼마든지 있다.

ㄹ. 문제점이라면 원가가 비싸다는 것이 문제이고 거의 전부가 냉동
품임으로 시장에서 수용태세가 갖추어지지 못한 것이다.

ㅁ. 대책으로는 제품에 대한 홍보를 강화하고 제품을 고급화하며 유통과정을 합리화시키는 것으로 생각한다.

7. 가족단위 외식산업으로 발전시켜야

가. 현재 대중적으로 보급되고 있는 요리를 보면

ㄱ. 첸터키치킨

젊은층을 상대로 하는 업소와

애주가들을 위한 술안주로 개발된 경우

ㄴ. 탕류로 발달한 경우

삼계탕, 영계백숙이 여름철에는 수요가 많으나 어린이들에겐 인기가 없는 품목이다.

ㄷ. 바베큐, 전기구이

최근에 외국을 다녀온 사람들이 외국에서 먹어본 것을 근거로 제각기 숯불구이, 바베큐등의 이름으로 영세하게 영업을 시작한 경우가 많으나, 그것또한 가족단위로 외식이라는 개념으로는 적당하지가 않다.

단지, 튀김닭에 수요가 줄어들고 있는것에 비하면 늘어나는 입장에 있어 다행이라 하겠다.

나. 새로운 제품 개발되어야

ㄱ. 남녀노소 온가족이 즐길수 있는 품목

현재 유통되고 있는 닭고기 요리들은 온가족이 외식으로 즐길수 있도록 되어 있지 않다. 온가족이 즐길수 있는 요리가 개발되어야 한다.

ㄴ. 마리로 먹지 말고 무계로 먹는 제도있으면,

현재와 같이 마리로 먹는것이 생산이나 유통에서 문제가 많은데 무계로 먹으면 어려움이 많이 줄어들 것으로 생각된다.

ㄷ. 부위별 가격차를 두고 원하는 부위만 먹을수 있도록 해야

부위별로 수요에 차이가 있는 것을 무시하고, 공급하는 사람 마음대로인 것을, 먹는 사람 마음대로로 바꾸어야 한다.

ㄹ. 우리나라 고유의 닭요리 노출시키고

작년 가을에 양계협회가 주관한 요리 경진대회는 의미가 있는 일이며 광범위하게 우리 주변에 깔려있는 요리방법을 노출시키고 대중적으로 이용할수 있는 제품이 발견되거나 개발되어서 대중적으로 보급되어야 한다고 생각한다.

8. 업계가 협조하는 분위기가 조성되어야

가. 노력하는자 있으면 성원을

ㄱ. 남의 이야기 하는데는 밀천 안들어

평장이 좋은일이라고 생각을 하면서도 안되기를 바라는 우리 업계 풍토는 시정되어야 발전한다.

ㄴ. 있지도 않은말 만들어 즐겨

유언비어의 원천이 어디인지는 몰라도 남과 관계되는 일이면 흥부터 보는 풍토에서 칭찬하는 풍토를 조성해야 한다.

ㄷ. 개인적으로 이해관계가 있다고 해서 증상모략은 옳지 않다.

우리업계에 이해관계가 엉켜있는 것은 어쩔수 없지만 그런 과정에서 발전을 하게 마련인데 이해만 상충되면 증상모략을 하는 것이 시정될 때 우리업계는 명랑하게 발전할 것이다.

나. 성급하게 결과를 말하지 말아야

ㄱ. 오랜습관을 바꾸는 것은 간단하지 않다.

10년, 100년을 두고라도 시정해야 할일인데, 1년도 안돼서 그거 실패했다며 하는식의 결론을 이야기하는 것은 업계발전에 도움이 되지 않는다.

ㄴ. 이해관계가 없으면 신중하게

상술한 이야기들은 이해관계가 있는 쪽에서라면 이해가 간다. 그렇지 않은 사람도 무조건 알지도 못하고 남의 얘기니까 재미가 나서 늘러 말을 한다. 그런 정보를 들으면 당사자에게 물어보고 걱정해주는 풍토가 조성되었으면 한다.

다. 불량품 제조하거나 유통하는자, 옹호해서는 안돼

ㄱ. 장사꾼 제품에서 소비자 제품으로

도체율을 늘이고 제조를 쉽게 하는것은 장사꾼 제품이다.

올바른 제품이 소비자 제품이다. 장사꾼 제품을 옹호하면 업계 발전 못한다. 업계가 장사꾼을 제봉하고 리드해 나가면 빠른 속도로 발전할 것이다.

ㄴ. 86, 88은 체육인의 것만은 아니다.

현재 닭고기 유통하는 모습을 보여 준다면 아마도 이 지구상에서 가장 미개한 나라라고 할 것이다. 금메달 몇개 더 얻는것도 중요하지만은, 이러한 취약점은 빨리 보완되어야 한다고 생각한다.

ㄷ. 믿고 찾는 제품 나오도록 우리 모두가 힘을 합쳐야

닭고기 애호가에 행복권을 보장하는 제품으로 유통이 되도록
기업계가 다같이 노력할때 육용계 사업은 더 성장을 할 것이다.

9. 정부도 함께 노력을

가. 정직한 사람은 보호를 받아야

ㄱ. 정직한 제품을 만드는자는 인정받기 힘들어

좋은 제품 만드는데, 협상은 필요없다.

감독권을 남용하는 일이 없어야 하고 정해진 법을 성실하게
운용하여야 한다고 생각한다.

ㄴ. 성실하게 유통하는자 경쟁에서 불리

불량품이나 탈세조건이 경쟁에 포인트가 되어서는 정의사회 구현
이 어렵다. 정의롭게 살수 있는 풍토조성은 이분야에 절실히 요구되는게
현실이다.

ㄷ. 잘하려고 하는자 조롱받지 않도록

잘할려는 자가 조롱받는 일은 허다하다. 특히, 불량품을 제조하지
않는다고 조롱을 받아서는 발전할수 없다고 생각한다.

이 업계가 바로 그러하다.

ㄹ. 성실하게 할수 있도록 기회를 부여해야

닭 제열화 사업이나, 도계장이 닭 유통에 주도권을 가져야 된다.
는 것은 전술한바 있거니와 초창기 사업이니만큼, 정직하게 뿌리를 내릴
수 있도록 풍토조성을 해주었으면 합니다. 성실한 수수신고를 할수 있도
록, 정부가 기회를 주시기 바랍니다.

나. 정상적으로 금융활동할수 있어야

ㄱ. 축사는 담보로 활용되어야

시골에 있는 토지나 임야, 축사는 실제적으로 담보가 될수 없는
현 상황에서는 계열화 사업성공은 매우 어려운 일이다.

ㄴ. 성공한 사례없어, 일반금융 어려워

사업성이 없다는 이유로 금융가에서는 취급을 꺼리고 있는 것이
현실이어서 모든 면으로 불리하다.

ㄷ. 정책자금 지원말고 정상금융할수 있도록

일반은행은 그렇다해도 축협이나, 농협에서는 좀 다르게 취급이
되어야 할것이 아닌가?

일반 중소기업같이 특별창구를 만들어 이용이 용이하도록 했으면 좋겠다.

다. 발전을 한다고 했을때 대책은?

ㄱ. 불합리한 계사건축

정상적으로 허가를 내고, 건축을 하기가 어려워 변칙을 하고 있
는데 정상화할 필요가 있다고 본다.

ㄴ. 이유없이 건설업자에게 추천비 주어야

150 평 이상은 건설회사가 짓도록 되어 있는데 실제 짓지도 않
으면서 이름 빌리는 비용지출이 많음으로, 현실화 했으면 좋겠다.

ㄷ. 원가절감할수 있도록

꼭 필요하지 않은 농지는 전용하여 농업차원에서 다루워 주기
바란다.

사료수송, 닭수송등 불편하고 편한 것이 모두 원가와 관계가 있는데,
외국 닭고기와 경쟁을 하기 위해서도 제도적인 뒷받침이 필요하다고 본다.

ㄹ. 1990년에 28% 점유했을때 업계의 변화

종계수수, CC사육수수, 부화장, 도계장등 많은 변화가 올 것으로 생각되는데 이에 따른 대책을 미리 세워야 할것으로 생각한다.

결 론

1. 더싸게 생산하는 것 - 여러 분야에서 지속적으로 연구 발전시켜 나가야 할 일이고,

2. 더덕게 하는 노력 - 반드시 개인적으로 이룩해야 하고 국가적으로는 발전적이어야 하며,

3. 소비자의 행복권을 보장하는 것 - 문화시민의 기본권리인만큼 어떠한 희생이 따르더라도 그일을 위해 다같이 노력해야 한다고 생각합니다.

끝으로, 천호인티 그레이션 주식회사의 사업목표와 변화된 사항 중, 1985년도에 있었던 일들을 간략하게 소개하고자 합니다.

천 호인티 그레이션 약사

천호 부화장은 계속되는 호황과 불황을 겪어야 하는 양계인의 안정된 생산기반의 확보와 소비자가 적절한 가격으로 양질의 양계 산물을 공급받도록 하기 위해서는 인티 그레이션이 필요하다는 것을 절실하게 느끼고 그 사업계획을 착수하였습니다.

그 첫단계 사업으로 인티 그레이션의 커다란 부분을 차지할 사료생산을 1981년 5월 1일부터 시작하여 82년 12월 17일에는 천호통산 사료공장이 인천에 새로운 규모로 완공되어 인티 그레이션의 기반을 구축하였습니다.

그이후 천호통산내에 도계사업부를 설치하여 인티그레이션 업무를 집중적으로 진행하게 되었습니다.

그러던 중 본 사업을 더욱 활성화하고 진행을 빠르게 하기 위하여 1984년 6월 18일 천호통산으로부터 천호 인티그레이션 주식회사를 분리하여 1984년 7월 26일에는 천호 인티그레이션 주식회사로 법인 설립등기를 하였습니다.

그리하여 오늘의 천호 인티그레이션 주식회사가 새로이 탄생되었습니다.

최상의 목표 수립하고 공장 가동하다.

<u>목 표</u>	<u>시 장</u>	<u>향후 3년 이내</u>
* 목, 발 바깥 자르기	타협 (80 % 양보)	100 % 계획대로
* 저온탕적	" (80 % ")	" "
* 라벨 붙이기	" (80 % ")	80 % "
* 냉동차로만	타협 (10 % 양보)	100 % 계획대로
* 쇼 케이스진열장에서만	" (50 % ")	" "
	" "	
* 상표 붙여야만	" (20 % ")	" "
* 계약사육으로만	타협 (50 % 후퇴)	50 % 확보
* 계약생산도	" (70 % 양보)	50 % "
* 단거리 구매만 (150 km 이내)	" (50 % ")	80 % "

1985. 1월 계약사육물량 출하되다.

* 소비가 안되어 대부분 생계 매출하다.

" 1월 시험가동

* 9개월간 정상제품되지 않아 불량품 대량생산

- | | | |
|----------|-------------------|-------------------------------------|
| 1985. 3월 | 중량부족분 농장에 구입 | * 약 2개월간 출하기피 |
| // 2월 | 이질품에 대한 시장저항 심하다. | * 6개월에 걸쳐 시장에서는 분
입조 조직, 판매 기피현상 |
| // 8월 | 영남지방 병아리 불매운동 | * 대구, 부산에서 천호병아리
불매운동 2개월간 |
| // | 악성 유언비어 유행 | * 악의적인 유언비어 11월까지
계속되다. |
| // 12월 | 경쟁력 생기다. | * 시장이 긍정적으로 눈에 띄게
받아 드린다. |