

# 도계장이 앞장서는 계열화생산체제

— 육계산업발전 추진위원회 회의 중에서 —

정 리 : 조 종 수 기자

## 도계장 중심의 계열화가 시급

우리나라 육계산업이 발전하려면 도계장 중심의 계열화가 이루어져야 한다. 우선 육계가 어떤 과정을 거쳐서 현재 유통되고 있는지가 원천적인 문제이다. 88년 통계는 아니지만 현재 적어도 연간 1억8천만수의 닭이 생산되고 있는 것으로 밝혀지고 있는데 이것을 처분하는데 전국적으로 100여명의 중개인들이 활약하고 있다. 이들이 생산량의 약80% 정도로 담당하고 있는 실정이다. 우리나라 농가에서의 출하방법은 한국산업경제 연구원의 조사결과에 따르면 약 95.6%로 중개인들을 걸치고 있다고 나타나고 있다. 이것의 연간 수수료만도 20억 정도로 추산되고 있다. 결국 이들은 육계업자들이 받아야 할 돈이다.

그렇다면 왜 농가에서 중개인들의 손을 거쳐야만 되느냐가 문제이다. 여기에는 여러가지 중개인들이 등장하게 된 배경이 있지만 가장 중요한 문제는 도계장 중심의 유통이 정착되지 못한 때문이다. 이렇게 되다보니 판매정보를 이웃농가나, 상인들에게 얻기 때문에 생산자는 허약해질 수밖에 없다. 일부 대군업자는 예외일 수도 있지만 소군업자는 거의 해당이 되는 셈이다. 근본적으로 우리나라 육계산업은 농가출하 단계에서부터 비롯된다고 봐야 한다. 그렇다고 중개인들을 보고 장사하지 말라는 식으로 들릴지 모르지만 이 문제는 해결되어야 할 일로서 우리 육계업자들이 한단계 한단계를 거쳐서 기존의 시장흐름을 완화해가면서 개선해야 할 문제인 것이다.

현재 중개인들의 손으로 넘어간 닭은 도매상을 거치고 있는데 이 도

\*이 글은 지난 5월 18일 대한가금처리 협회 주최로 축산회관에서 열렸던 육계 산업발전을 위한 육계산업 발전 대책추진 위원회에서 이희훈(현대양계)주간이 발표한 내용을 요약한 것이다.

매상들 대부분이 생계도매업자들로 주축이 되고 있다. 과거 생계상을 하던 사람들이라고 볼 수 있다. 서울시내의 경우 현재 약250명 정도가 활동하는 것으로 집계되어 83년에 약400여명 보다는 줄어든 셈이다. 줄어든 원인을 분석한다면 생산농가와 중개인이 직접연결되고 자가 혹은 위탁도매로 넘어가는 과정에서 비롯된 규모의 변화라고 본다. 문제는 도매상이 생산농가에서 닭을 가져오는 것이 아니라 중개인을 통해서 받아드리기 때문에 서로 어떤 밀착관계가 성립되는 것이다.

### 가격결정 상인이 주도

그렇다면 육계가격 결정의 주체는 어떻게 되어 있는가. 도매상은 오전 8시부터 9시30분까지 전화에 불뚱이 될 정도이다. 전화통화수에 따라서

## 도매상들은 물량을 늘리기 위해 판매업소를 대량 확보 해야 하므로 덤핑을 할 수 밖에 없다.

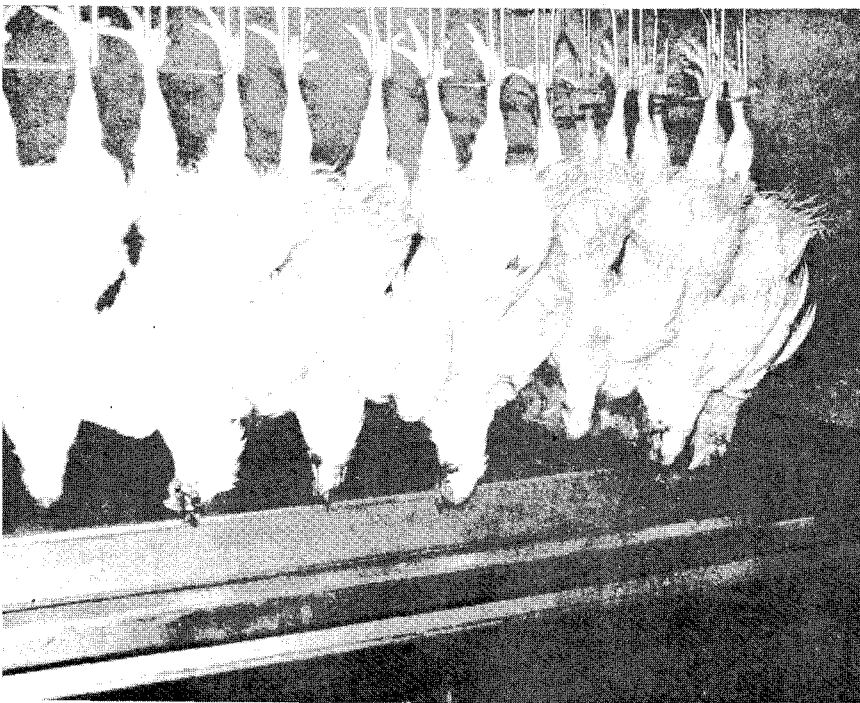
그날의 육계가격이 오르고 내리고 하는 현상을 반복하고 있다. 한통화가 많으면 20원이 떨어지고(닭값), 한통화가 줄어들면 20원이 올라가는 어처구니 없는 가격형성이 이루어지는 우리나라 육계산업의 고질적인 병폐가 단적으로 나타나고 있는 것이다. 도매상들이 대개 생계를 도매할 때 하루에 한사람이 약 천수정도 있었는데 현재는 약2차분(2,000~3,500수)을 담당하고 있으며 도매상은 휘하에 소매상을 대략 10~30개소씩 거느리고 있다. 따라서 치열한 경쟁이 불가피하게 일어난다. 이 소매상들은 대개 업소당 5천~8천만원씩

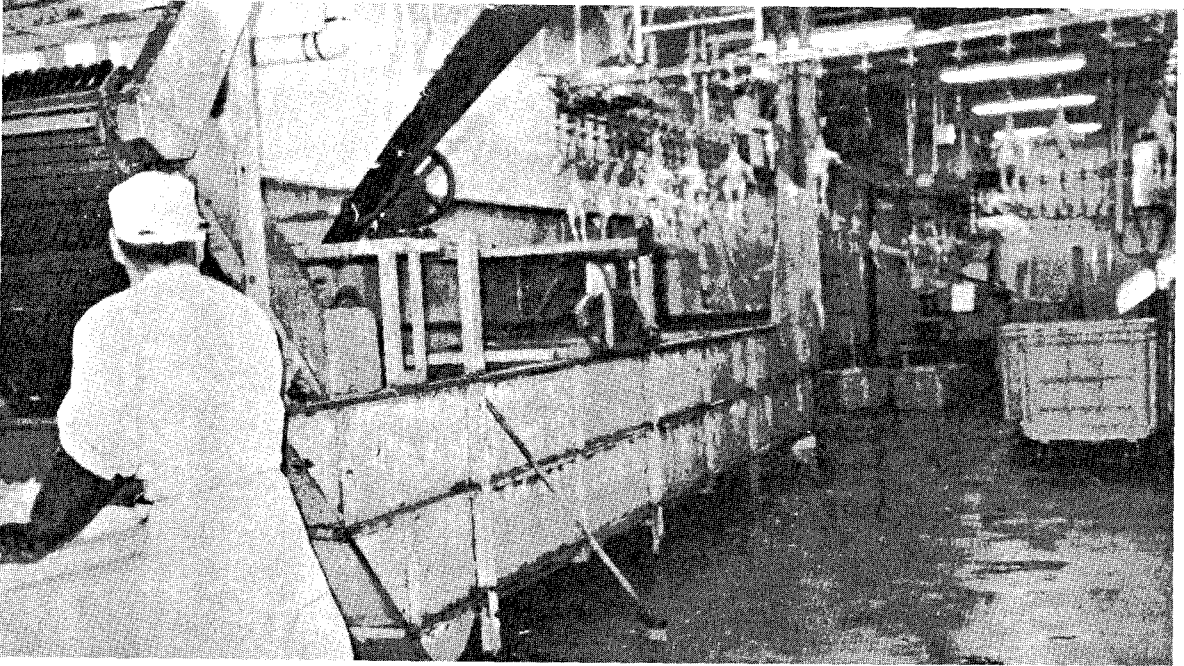
미수금을 가지고 있는 실정이다. 도매상들은 할 수 없이 물량은 늘고 판매업소를 확보해야 하니까 무리한 판매전략을 강행하지 않을 수 없는 입장이 되며, 그런다음 값후려치기 작전을 펴는 것이다.

다음은 도매상 중에서 계근(지금은 그런대로 잘지키고 있지만)할때 조작이 많다고 한다. 과거의 경우 대저울 사용시 라디오 자석을 이용하기도 한다는 말도 있었고, 현재와 같이 전자식 디지털 저울로 달때도 발로 슬쩍미는 경우도 있다는 말도 있다.

### 생계유통이 아직도 성행

또한 생계유통도 이미 근절되어야 할 사항이지만 현재도 상당히 생계유통이 성행하고 있는데 서울지역을 보면 망우리, 교문리, 파주, 벽제, 구로구, 광명시 일대가 주요 생계유통지역에 해당된다. 전체 유통물량의 약5% 정도가 이에 해당된다. 축산물 가공법 제21조에 따르면 도축장 이외에서 수축을 도살하거나 해체한자는 5년 이하의 징역이나 500만원 이하의 벌금에 처한다는 조항이 있지만 이것이 잘 지켜지지 않고 있어 법조항은 무용지물이다. 우리가 이렇게 계열화 주체를 정착화하려고 하는 시점에서 생계유통이 되고 있다는 것은 심각한 문제라고 본





다. 현재 생계를 선호하는 소비층은 주로 노인이 많다. 이것은 시간이 지나면 결국 위생적인 닭고기에 대한 개념이 강해져 결국 근절되리라고 본다. 다음은 생산농가의 불만인데 도체를 향상이다. 이것은 필수적인 해결사항이라고 볼 수 있으며 육계산업이 발전하려면 시급히 도체율을 높여야 한다.

그리고 판매출하시 사료를 급여하고 있는데 수당 약60g 정도를 먹게 되어 결국 도계장도 손해, 생산자, 소비자까지 손해를 입어 국가산업의 입장에서 피폐가 크다. 이것은 생산자들과 관련 모든 사람들이 해결해야 할 일로 지적되고 있다.

### 위탁도계가 근절되어야

도계장의 문제에 있어서는 현재 우리나라는 특급도 있고 일급도 있고 어쨌든 총 69개소가 된다. 농림

수산부가 파악한 도계처리능력은 소비량과 비교해 충분하다는 분석이다. 지금은 도계장이라는 곳이 단순히 도살해서 해체 분할 발육하는 사실상 수집과 분산의 역할 단계에 머물러 있다. 그리고 다음은 근대화가 지적되고 있다. 도계장이 근대화되지 못하면 도계관련 모든 업종은 물론이고 유통기능도 차질이 생긴다. 여기에는 위탁도계도 문제이다. 위탁과 자가도계가 70:30으로 이루어지고 있는데 위탁도계가 많다보니 위생처리에 대한 주인의식이 없게 마련이다. 적당히 수수료만 받고 도계하려는 경향이 생긴다. 결국 자체도계로 전환이 되어야 자기가 만드는 상품에 대한 최종적인 책임도 생길 수 있다. 이렇게 도계장 중심의 계열화가 되어 상품에 대한 책임이 있어 위생적인 계육이 소비자에게 공급되며 소비홍보사업도 거론이 되어야 할 것이다.

도계료의 문제에 있어서도 축산물 가공처리법 시행규칙 32조에 따르면 평균 식가의 100분의 5로 되어 있다. 그런데 이 도계 수수료가 잘 지켜지고 있는지는 것도 문제다. 대개가 기준 이하에서 거래가 되고 있는데 평균 식가를 어디에 기준할 것이냐를 짚고 넘어가야 한다. 도계장은 시설의 근대화가 시급하고, 그리고 야간도계에서 주간도계로 바꾸자는 방안도 많은 거론이 되어 왔다. 또한 냉동차량 운행에도 문제가 있다. 대부분이 냉동기를 가동하지 않고 운행하고 있다는 점이다.

### 계육 등급별 유통이 되어야

그리고 도계육 등급부재도 상당한 문제점이다. 미국의 경우 땅덩어리가 큰 만큼 도계육도 위생적으로 처리하고 있으며 등급문제도 아주 잘 발전이 되어 있어 계육소비가 높은

것을 알 수 있다. 또한 불가식 부위에 대한 일정한 개념이 없어 현재 유통되는 닭고기의 경우 목에서 30g, 허파에서 10~20g, 다리까지 포함 모두 100g 정도가 불가식 부위에 대한 논쟁이 일고 있다. 불가식 부위란 못먹는 부위라는 뜻인데 사실 이들 부분이 전혀 못먹어야 하는데 먹을 수 있는 부분도 있다. 그러니까 앞으로 법적인 문제에서 행정적인 차원의 처리가 있어야 할 것이다.

육계산업의 문제점중 최종소매상 판매 단계에서 현재 서울시에만 약 5천여개소의 소매상이 있다. 85년도 통계로는 약 2천7백개소였는데 계속 증가하고 있다. 이들 소매상도 이제는 쇼케이스를 설치할 수 있을 정도이지만 문제는 소매상 한곳에서 하루에 닭고기 판매수가 상당히 적다는 것이다. 그러니까 소비자는 항상

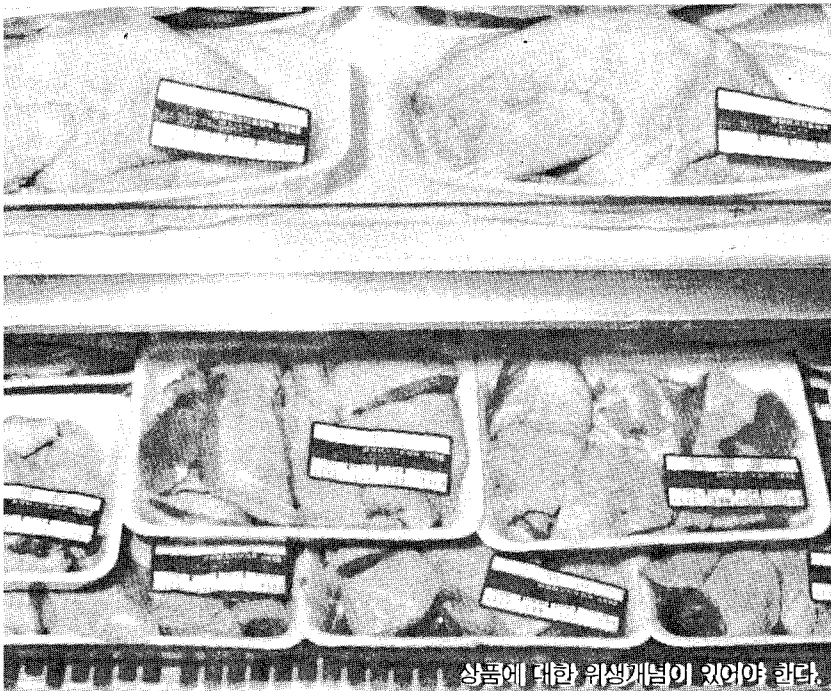
## 계열주체만이 아니라 모든 관련 부분이 연계활동을 펴나가야 한다.

비싼 값으로 닭고기를 구입할 수밖에 없는 것이다. 이것은 물론 양적으로 봐서 직진 하지만 점차 개선이 되어야 할 사항으로 분석되고 있다. 결과적으로 육계산업은 계열화가 되어야 하는데 양계업은 그동안 시장 경쟁력이 상당히 강화되어 있어서 생산활동은 물론 사료, 동물약품 등 기타분야가 전문화되는 실정입니다. 그런데 문제는 이 생산단계 뿐만 아니라 시설, 설비 생산자재공급과 상품화·유통 소비기능까지 합리적인 기능수행이 되어야 한다는 절대적인 과제를 안고 있다.

### 모든 부문 합리적 기능수행이 되어야

이점이 잘되어 있지 않은 것이 현재 우리나라의 육계산업 현주소라고 볼 수 있는 것이다. 이것이 안이루어지면 결국 소비촉진 문제는 항상 제자리에 머물 것으로 보아야 한다. 현재 계열화 사업현장을 본다면 지난 85년부터 추진해서 7개소가 되는데 매우 미흡한 편이다. 1개소당 정부지원은 많은데 2억5천만원이 되고 있는데 이 돈을 가지고 계열화사업을 한다는 것은 한강에 돌던지기라고 봐야한다. 앞으로는 정부에서도 20억원 정도의 자금을 마련하여 지원할 계획에 있다고 하니 기대할만 하다. 계열화 추진사업도 산발적으로 벌일 것이 아니라 지역적으로 하나하나 성공을 시키는 것이 바람직하다는 것이 대부분의 견해이다.

이와같은 맥락에서 계열주체는 도계장이 되면 기업위주, 생산자위주에서 성립이 되어야 할 것이다. 그리고 적극적인 정부의 지원이 따라야 한다. 생산자들도 의식구조 개혁이 되어 죽겠다고 아우성만 칠 것이 아니라 개선할 것은 스스로 개선해야 할 필연성을 가지고 있는 것이다. 계열화라는 것은 계열주체만 뻥다고 되는 것은 아니다. 축산업 모든 관련부문이 연계활동을 펴나가야 한다. **양계**



상품에 대한 위생개념이 있어야 한다.