

# 육계 계열화사업과 연관산업의 발전방향

강 안 종 / (주)미원 축산과학연구소 과장



## I. 서언

우리나라 육계산업이 커다란 전환점에 들어서고 있다.

지금까지 육계산업은 축산업중 가장 낙후되어 있는 부문이었다. 즉 계사 설비면에서나 사양관리 측면에서 거의 발전없이 이어져 왔었다.

이는 육계산업 전반에 걸쳐서 수요와 공급을 조절할 수 있는 기관 또는 기능의 부재로 인하여 산지 출하가격의 심한 등락을 거듭해 왔으며 이에 따라 생산자는 지속적으로 육계업을 유지하기 조차 어려웠다.

이러한 상황하에서 육계사양가는 더 이상의 시설개선을 위한 투자나 생산성을 향상시키는 일에 몰두하기 보다는 육계 시세에 민감하게 되어 농장 일은 접어두고 밖으로만 나돌게 되는 것이 상식으로 되어 있다.

이러한 여러 요인들로 인하여 육계업은 안정적 인 사업이라기 보다 '한탕 잘 맞으면 된다'는 식의 투기업으로서 전락하게 된 것이다.

이러한 일련의 현상도 커다란 벽에 부딪혀 돌파구를 찾지 않을 수 없는 시기가 도래한 것이다.

즉 무역의 흑자 전환에 따른 축산물 수입개방 압력이 본격적으로 추진되고 있기 때문이다.

축산물 수입개방이 본격적으로 추진되었을 때 지금까지의 육계산업 형태로는 국제 경쟁력이 상실될 뿐 아니라 육계산업 자체의 존폐 위기까지 몰고 가게 될 것이다.

이러한 일련의 상황을 극복하기 위해 대두된 것이 육계산업의 계열화인 것이다.

육계산업의 계열화는 축산 선진국은 물론이거니와 동남 아시아에서도 거의 실용화 단계에 있으나 유독 우리나라만은 외면하고 있다가 발등에 불이 떨어진 이 시점에 와서야 부랴 부랴 추진되고 있는 것이다.

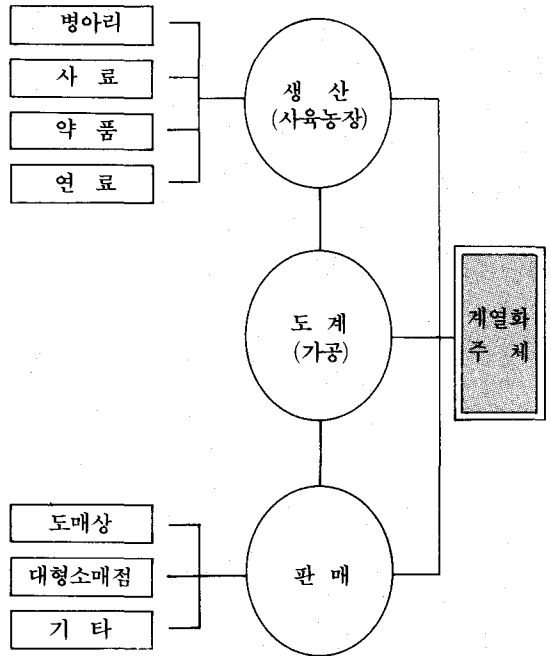
## II. 본론

그러면 육계산업의 계열화는 과연 어떠한 것이며 앞으로 어떻게 발전시켜 나가야 바람직한 것인가 또한 이와 연관된 산업중 가장 비중을 많이 차지하는 사료산업과 종계부화산업을 어떻게 연관시켜 발전시킬 것인가에 대하여 논하고자 한다.

### 1. 육계산업의 계열화는 어떠한 것인가?

육계 계열화사업의 체계도(그림1)를 통해서 알 수 있듯이 생산부터 판매까지의 여러 단계(이익 집단)에서 발생하는 유통 마진을 최소화시켜 생산비를 절감시키고 이에 따라 판매 단가를 낮춤으로써 상대적으로 판매 경쟁력을 갖게 되는 것이다. 그러나 여기에서 필히 수익이 보장되어야 할 부문은 생산부문에 있어 사육자의 관리수수료와 적정 도계수수료라 할 수 있다.

이 두가지 부문에 대한 수익을 보장함으로써 생산성 향상을 위한 동기 부여가 될 것이며 지속적인 생산비 절감에 대한 노력이 이어질 것이고, 위생적이고 신선한 닭고기를 유통시킴으로써 소비를 창출하고 확대시킬 수 있는 도계품을 생산할



〈그림 1〉 계열화사업의 체계도

수 있도록 도계장에 대한 투자도 아끼지 않게 될 것이다.

그 다음 단계로서 판매 경쟁력을 획득하여 얻어진 수익을 전 단계에 골고루 배분함과 동시에 기술 축적 및 개발을 위한 투자에도 배분되어야 할 것이다.

### 2. 향후 계열화사업의 발전 방향

현재 육계 계열화사업을 진행하고 있거나 사업을 착수키 위해 조사를 하는 업체들이 있다.

이들 업체중에는 이미 계열화사업에 대한 자신감을 갖고 적극적으로 추진하고 있는 업체가 있는가 하면 아직도 계열화사업의 불확실성에 대해 우려를 갖고 소극적으로 임하는 업체도 있다.

그러나 확실한 것은 우리나라 육계산업의 나아갈 길은 계열화 밖에 없다고 해도 과언이 아닐 것이다.

그러면 계열화가 육계산업에 정착되기 위해 염두에 두어야 할 몇가지 사항에 대해 말하고자 한다.

첫째, 계열화 주체와 사육자(사양가)사이의 믿음(신뢰도)이 형성되어야 한다.

그러기 위해서는 먼저 계열화 주체가 사육자에게 육계 생산(사양관리)에 전념할 수 있도록 안정된 수익 보장을 해 주어야 하며 생산성 향상을 위한 시설 투자를 할 수 있게 부분적인 보조나 금융 혜택을 주는 것이 바람직하다.

결과적으로 계열화 주체가 국내의 육계산업을 안정적인 축산업으로서 정착시키는데 기여해야 하는 것이다.

그 다음 단계로 사육자는 사육관리에 전념하여 사육관리 기준치(사료요구율, 폐사율, 약품비 등)를 낮추어 전체 생산비를 절감시켜 판매가격 경쟁력을 획득하고 계사의 기계화 설비로 1회당 사육수수를 증가시켜 수익을 올려야 할 것이다.

둘째, 계열화사업에 연관된 산업중 주요 원자재에 해당하는 사료와 병아리의 역할이라 하겠다.

먼저 병아리의 경우 계열화사업의 출발점인 동시에 최종 산물로서 유통되는 것이기에 그에 대한 중요성은 말할 나위가 없다.

아무리 사육(계사)환경이나 사육관리가 철저히 이루어진다 해도 병아리가 이미 질병에 감염된 상태나 종계관리에서 문제가 있어 정상보다 약해진 상태에서 입추된다고 가정하면 좋은 결과를 바란다는 것은 어불성설이라고 할 수 있다.

따라서 종계관리에서부터 부화관리 및 선별작업과 농장 배송까지 철저한 품질관리가 이루어져야 할 것이다.

또한 병아리 배부전에 암수감별과 M.D백신 접종이 이루어져 균일한 성장에 따른 규격품의 오차를 최대한 줄일 수 있어야 할 것이다.

다음은 사료로서 육계 생산비중 가장 많은 비중

을 차지하는 원자재인 만큼 그 중요성이 강조된다.

계열화 사업에 있어 사료는 일반적 육계 사육관리와 달리 지정된 병아리 품종, 계약된 규격(중량)과 규정된 프로그램(방역 및 사양관리)및 사육기준치(사료 요구율, 생존율 등)에 의해 요구되어지는 영양수준을 감안하여 제조·공급되어야 하며 일반 소비자가 원하는 닭고기 선호도에 따라 규격 및 사육기준치도 변해야 하며 이에 따라 사료가 이를 뒷받침할 수 있도록 제조·공급되어야 한다.

또한 사료산업은 계열화사업에서 나오는 수많은 육계사양실적자료를 정밀 분석하여 가장 경제적인 사료가 제조될 수 있도록 적극 활용하여 제품화시켜야 할 것이다.

따라서 육계 생산비를 절감시킴으로써 축산물수입 개방에 따른 국제 경쟁력의 열세를 오히려 적극적으로 대응할 수 있을 것이다.

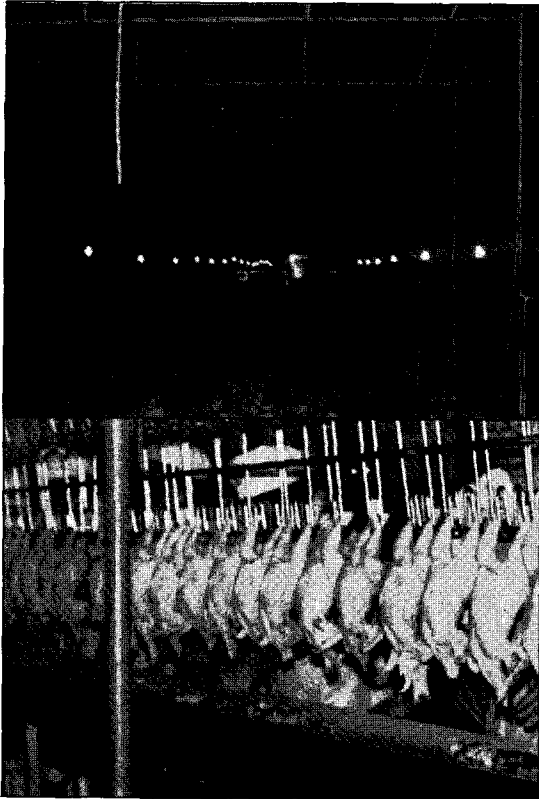
셋째, 이렇게 생산된 품질좋은 육계를 상품화시킬 수 있는 도계시설 및 품질관리가 절대 요구된다.

현재 우리나라의 육계 소비가 크게 신장하지 못하는 원인 중에 하나가 타 육류에 비해 위생적인 처리가 뒤지고 신선한 상태로 유통시킬 수 있는 기간이 상대적으로 짧으며 보관기간 역시 짧기 때문이다.

또한 타 육류에 비해 부분육에 대한 판매 형태나 규격화가 이루어지지 않아 소비자들의 손길이 멀어지고 있는 것 역시 간과할 수 없는 사실이다.

물론 패스트푸드 체인점에서 소비되는 닭고기의 수요는 요즘들어 부쩍 증가하고 있으나 이는 전체 닭고기 소비의 극히 일부에 지나지 않는 것이다.

따라서 닭고기 소비를 적극 선도하기 위해서는 소비자가 요구하는 수준의 닭고기 생산이 선행되어야 한다.



그러기 위해서는 먼저 도계전 검수과정에서 불량계를 철저히 선별하여 폐기 처분하고 위생적이고 보기 좋은 닭을 생산키 위한 도계시설을 갖추어야 하며 이를 운영함에 있어 철저한 품질관리 규정에 의거하여 도계 공정이 이루어져야 한다. 특히 도계 공정중 불가식 부위의 완전한 제거, 심부 온도를 5℃이하로 냉각시켜 이를 즉시 냉장실에 보관, 콜드 체인에 의한 운송, 그리고 진열장의 철저한 냉장관리를 함으로써 닭고기를 신선한 상태로 현재보다 오랜기간 유통시킬 수 있도록 해야 할 것이다.

이로 인해 닭고기에 대한 소비자의 인식이 달라지고 닭고기의 특성인 질 좋은 단백질이 많이 함유되어 있고 저지방이며 타 육류에 비해 가격이 저렴하다는 것을 적극 홍보함으로써 닭고기의 소비를 최소한 인접 아시아 국가들의 수준 즉 현재 우리나라 소비량

의 3~4배 정도까지는 무난히 끌어 올릴 수 있을 것으로 보인다.

넷째, 육계의 사육 중량에 대한 제고가 있어야겠다.

현재 출하시 육계 중량은 몇가지 요인에 의해 좌우된다. 즉 육계 판매가격에 의해 좌우되거나 수요와 공급의 균형이 안맞는다든가 또는 수집상(도매상)들의 일방적인 요구에 의해 출하 중량이 결정된다.

여기서 파생되는 문제는 도계품의 규격화와 수요에 따른 계획생산(공급)이 이루어지지 않기 때문에 육계가격의 등락이 심하게 변동되는 것이다.

보다 중요한 문제는 닭고기 소비를 적극적으로 촉진시키기 위해 가정에서 손쉽게 요리하여 먹을 수 있는 부분육이나 발골육을 판매할 수 있도록 육계 출하중량을 현재보다 크게 사육시켜야 한다는 것이다(최소한 2kg 이상). 즉 간식이나 외식이 아닌 주식(반찬)으로서 소비될 수 있도록 하여야 할 것이다.

### III. 맺음말

지금까지 말한 바와 같이 우리나라 육계산업은 완전한 계열화 체계를 갖추지 않는한 축산물 수입개방이라는 커다란 난관앞에 살아 남기 어려울 것이다.

끝으로 육계산업에 직접 종사하는 사람들은 물론이고 이와 관련된 산업(사료, 약품, 도계업, 닭고기 유통업 등)들도 이에 인식을 같이 하고 당면한 작은 이익에만 집착하지 말고 보다 높은 차원 즉 우리나라 육계산업의 안정적인 정착으로 인한 국제 경쟁력 획득이라는 대명제를 갖고 협력하여 이 난관을 슬기롭게 헤쳐 나갈 것을 제언한다.

**양계**