

가공식품 개발로 소득 높인다

□ 정리/김동진 기자



대표이사 강석부 (주)서울인티 대표

우 리나라 육계산업은 닭고기 생산을 목적으로 국민에게 축산물을 공급하

고 있기 때문에 타축산업과의 경쟁은 물론 국제경제 기류의 다변화에 따라 점진

적 시장개방에 직면, 향후 들어올 외국산 닭고기와의 경쟁이 불가피하게 되었다.

더우기 우리나라는 유통구조의 모순(다단계로 유통마진이 높아짐)으로 자연스럽게 생산비가 상승하여 최종 소비자 가격이 높아지거나 계절과 시기에 따라 가격의 진폭이 심하여 불황과 호황이 수시로 교차되는 등 영세성을 면치 못하여 왔다.

이에따라 급격히 분출된 수입개방 문제를 정점으로 하는 80년대 후반부터 계열화사업의 필요성이 부각되면서 도계장 또는 생산자

단체들이 자구책을 모색키 위해 계열화사업을 전개하기 시작했다.

계열화라 하면 생산부터 유통, 판매에 이르기 까지 계열주체가 일괄적으로 주도하여 중간유통을 배제하고 상품개발을 통하여 부가 가치를 높이는데 그 목적이 있다고 볼 수 있으며 생산 측면에서도 계획생산으로 효율을 최대한 높여 원가절감을 이룰 수 있다는 것이 최대의 메리트라고 볼 수 있다. 80년대 후반에 육계가격이 비교적 안정세를 보이자 계열화사업을 당초의 계획, 목적과는 다른 측면에서 참여업체들이 계열화 붐을 타고 '우후죽순'격으로 참여하면서 사육농가들에게 피해를 끼치기도 하였다.

“참여농가의 소득차원에서 볼 때 생산자가 주도하여 유통이 이루어질 때만이 계열화사업의 진정한 정착이 가능하다”라는 결론부터 이야기하는 강석부 서울인티사장은 육계인이 함께 생존하기 위해 계열화 사업은 반드시 필요하다고 그 중요성을 강조했다.

본사는 수원에 위치해 있

는데 '수원인티'라 하지 않고 '서울인티'란 상호를 붙인 것은 소비가 주로 서울에서 이루어지기 때문에 전세계적으로 유명해진 서울을 붙여 (주)서울인티라 했으며, 화성에 100평규모의 가공공장(절단 및 부분육처리)을 확보하여 가동시키고 있는데, '91년 2월22일 창립총회를 열어 생산자 35명이 주주로 참여하면서 창업되었다.

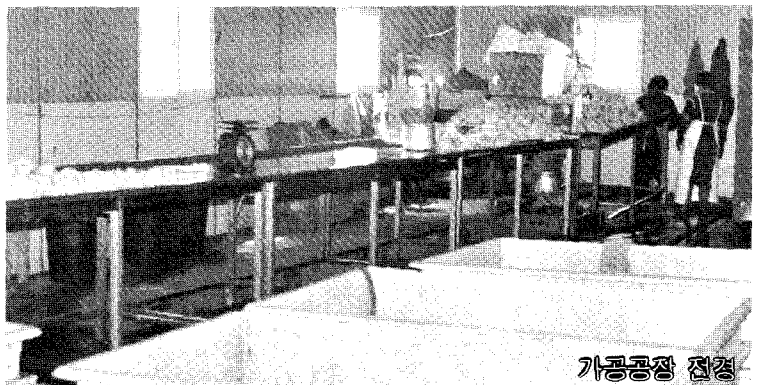
1인당 적게는 5백만원부터 많게는 2천만원까지 출자하여 총 자본금 2억1천5백만원을 조성, 주식회사를 설립 경영해 나가고 있다.

(주)서울인티를 이끌어가는 강사장은 어렸을 때부터 농촌의 어려운 현실을 몸소 겪어오면서 농고를 졸업한 후 '70년대 미국에서 연수를 받던 중 선진농업의 실상을

파악, 당시 우리나라 농촌의 수준이 너무 낙후되어 있음을 느끼게 되었다. 그후 용인자연농원에서 5년간 근무하면서 농업기술에 대한 실질적 기술을 익혀왔다.

'78년 처음 1만5천수라는 큰 규모로 육계를 시작하면서 농장을 키워갔고 현재 경기도 화성에서 부영농장을 경영하는데 5만수 규모의 육계 이외에도 채란계 3만수, 양돈 1천두도 사육하고 있어 복합축산업을 시도하고 있다.

(주)서울인티는 종계까지 확보하여 닭고기의 유통구조개선 및 위생적인 도계육의 원활한 공급까지 가능토록 하여 계열농가의 소득증대와 국민보건 향상에 기여하고 있으며 강사장은 이런 공로가 인정되어 지난 '91년 농림수산부 장관 표창을 받



가공공장 전경

은 바 있고 현재 양계협회 부회장으로 활약하고 있다.

서울인티에 참여하고 있는 주주들은 우리나라 육계 산업이 그동안 닭고기를 생산하는 생산자를 제외하고는 사료, 약품, 병아리 등 원자재 공급업체만 비대해져 가고 있어 소득분배의 효과를 얻지 못하고 있음을 지적하였다.

이로인해 생산자들은 종전의 주인의식과 독립된 업자로서의 위치를 빼앗겨 일개 계열주체의 사육자로 전락된 상태에서 육계업의 주인인 생산자들이 육계업을 지키기 위해서는 스스로의 자금으로 경영을 맡아 완전 계열화를 이루겠다는 의지 아래 (주)서울인티를 설립하기에 이르렀다고 설명하고 있다.

서울인티는 현재 종계 2만5천수를 보유하고 있으며 월 3십만수의 병아리를 자체 생산하여 경기도 화성, 용인, 이천, 충남 당진, 서산, 예산, 천안, 충북 괴산 등 60여 농가와 위탁사육 계약으로 월 3십만수의 닭을 생산, 판매하고 있다.

(주)서울인티는 위탁사육

계약농가에게 사료, 병아리 약품 등 원자재를 공급하고 kg당 140원의 사육비를 지급하는 조건으로 닭 1.5kg 중량을 회사가 일괄 수집하여 50%정도는 일반유통업체에 공급하고, 50%는 도계된 닭을 재가공하여 대량 소비처 및 외식업체에 공급하고 있는데 현재 kg당 생산비는 830원대를 유지하며 도계한 후 절단, 가공을 거쳐 외식업체에 kg당 1,750원대에 판매하고 있다.



△ 수원사무실 간판

현재 경기도 화성군 우정면에 1천5백평의 부지를 구입하여 월 60만수 규모의 병아리 생산부화장을 건설 중에 있는데 총 투자비용은 7억여원으로써 금년 6월말

에 완공할 예정에 있다.

(주)서울인티는 기존상인들이 통닭 위주로만 유통을 하다보니 가공부분이 매우 취약하여 부가가치가 낮아 영세성을 벗어나기가 힘든 상황에서 가공유통의 전환이 절실함을 앞세워 현재 도계장의 점유율이 많아지고 있는 우리나라 실정에서 ‘무조건 도계장만을 늘려가는 것은 바람직하지 못하다’는 취지아래 계열화사업 중단순작업(깃털제거, 내장적출)에 불과한 도계장에 중복투자를 하는 비합리성을 배제, 아직 발전을 더 해야 하는 육가공 분야에 중점을 두어 통닭유통에서 부가가치가 높은 부분육 및 가공완제품을 개발하여 계열화 사업의 균형을 맞추기 위해 힘을 기울이고 있다.

완제품 가공공장도 연내에 부지를 확보해 '93년까지는 공장을 설립할 계획에 있다.

계열화 사업에 있어서 당면문제는 원자재(병아리, 사료, 약품)의 수급조절에 있어서의 어려움과 특히 즐비하게 설립된 계열업체들 중 육계유통의 불합리화에 영



향을 주는 업체들인데 이들은 생산자들의 이익을 우선 생각해야 함은 물론 계열농가들도 인식을 새롭게 가질 필요가 있다.

계열화 사업이 육계부분에서 처음 대두된 만큼 생산자와 소비자가 함께 이익을 받을 수 있는 기본정신에 입각하여 좀더 단결력을

가지고 육계인들이 생업을 보호한다는 차원에서 노력해 간다면 계열화 사업이 정착되고 이로 인해 국제경쟁력이 갖추어지리라 본다.

(주)서울인티야 말로 생산자들이 주도하여 운영되는 육계 계열화 사업의 본보기로 한국 육계산업의 발전에 없어서는 안될 업체로 성장해 갈 수 있으리란 기대를 모으고 있다.

동물약품

도매전문

◎ 정성과 신뢰를 바탕으로 최선을 다하는
동물약품 도매상 양지가축약품

◎ 같은 약이라도 처방에 따라 달라집니다.
전화상담환영 (질병상담, 판매점 개설상담)
지방주문환영 (신속, 정확한 발송)

의환은행, 한일은행, 하남시, 동일스포츠, 양지가축약품 [신점포], 하서교, 둔촌APT, 길동사거리, 천호사거리, 천호대교, 구점포, 광진교, 양지사, 양지교

양지가축약품상사

서울시 강동구 천호동 357-8
전 화 : (02)478-2208, 477-9332
F A X : (02)488-8627