

# 육계 균일도와 닭고기 유통실태

□ 취재/이민균기자

**국**내 육계산업은 고질적인 수급 불안정으로 인해 가격안정에 난항을 겪고 있는 현실에서 시장개방이라는 피할 수 없는 국제정서와 맞물려 어려움이 가중되고 있다. 이러한 난제 속에서도 국내 육계시장의 특수성 때문에 수급조절에 가일층 어려움을 더하고 있다.

국내 계육소비 형태는 양계산업이 발달한 선진 외국과는 달리 통닭위주의 소비가 주류를 이루고 있다. 이러한 것은 다양한 상품 개발이 추진되지 못한 것에서 원인을 찾을 수

도 있으나 국내 식문화 자체가 탕개념으로써 외국의 부분육에 의한 가공개념과의 차이로도 흑자는 설명하고 있다.

그러나 과거와는 달리 국내 계육소비 형태도 점차적으로 절단육 유통, 부위별 판매, 가공품시장의 확대 등으로의 변모를 보이고는 있으나 아직까지는 미비한 상태이다.

## 1. 육계유통 규격에 의해 좌우

국내 계육소비의 주류를 후라이드치킨, 양념통닭, 백숙,

닭도리탕, 삼계탕 등 일정규격의 통닭이 차지하고 있어 계육의 크기별 선호도에 뚜렷한 차이를 보이고 있다. 이러한 측면에서 유통이 원활한 규격인 도계 중량 850~1,150g 사이의 제품을 편의상 규격제품이라고 하며, 850g이하 및 1,150g이상의 제품을 비규격제품이라는 용어로 사용되고 있다.

이러한 소비시장에서 원하는 특정규격의 물건을 공급하기 위해 업체에서 구매를 할 경우 원하는 규격의 정확도가 낮아 수요처가 별로 없는 중

량대 제품의 과다발생으로 인하여 구매 및 판매에 어려움을 겪고 있는 것이 업계의 현실이다. 물론 이러한 것을 해결키 위해 업체에서는 나름대로의 자구책을 마련, 해결해가고 있다.

그러나 이러한 해결책이라는 것이 새로운 상품개발, 다양한 규격의 꾸준한 거래선 확보, 균일도 향상 등의 중장기적인 방안도 있으나 주로 순간순간의 어려움을 해결키 위한 단기적인 방안이 주를 이루고 있으며 그 중에서 문체시되는 것이 DC판매이다.

현재와 같이 물량이 부족하여 고가를 이루는 경우 계속 판매시 상품성이 현저히 떨어지는 것을 제외하고는 선호도가 낮은 규격이더라도 거의 제값을 받고 판매를 하나 물량이 과한 경우 DC판매가 공공연하게 이루어지고 있는 것이 업계의 현실이다. 그러나 이러한 부분은 자신들의 치부로 인식 외부로 표출을 꺼려하는 경향이 있으며 내부로만 훔아 가고 있어 일부 업체는 심각한 경영난을 겪고 있다. 즉 정상적인 판매를 통하여 벌어들이는 수익을 DC판매에

의한 손실분이 탕진하고 있다. 또한 지난해의 경우 업계의 과당 경쟁으로 인해 도계 및 생산제비용에서의 발생비용이 계속의 원가에 제대로 반영되지 못해 업체에 어려움을 가중시켜 도계비 현실화를 위해 노력을 경주하고 있다.

## 2. 비규격제품의 발생현황

육계농장에서 외적인 피해를 입지 않은 정상적인 계군의 출하시 생체 800g에서부터 2,200g까지 다양한 분포를 보이고 있는 것이 국내의 현실

표 1. 육계 규격품과 비규격품 발생정도에 따른판매이익 변동 추이

(1만수기준, 단위 : %, 만원)

규격품 비율	비규격 비율	규격품 판매이익	비규격품 10% DC 판매			비규격품 20% DC 판매			비규격품 30% DC 판매			비규격품 40% DC 판매		
			판매이익	총판매이익	판매이익율	판매이익	총판매이익	판매이익율	판매이익	총판매이익	판매이익율	판매이익	총판매이익	판매이익율
100	0	345	0	345	15	0	345	15	0	345	15	0	345	15
95	5	327.8	4	331.8	14.4	-9.2	318.6	13.9	-22.4	305.4	13.3	-35.7	292.1	12.7
90	10	310.5	8.1	318.6	13.9	-18.4	292.1	12.7	-44.9	265.6	11.5	-71.3	239.2	10.4
85	15	293.3	12.1	305.4	13.3	-27.6	265.7	11.6	-67.3	226	9.8	-107	186.3	8.1
80	20	276	16.1	292.1	12.7	-36.8	239.2	10.4	-89.7	186.3	8.1	-142.6	133.4	5.8
75	25	258.8	20.1	278.9	12.1	-46	212.8	9.3	-112.1	146.7	6.4	-178.3	80.5	3.5
70	30	241.5	24.2	265.7	11.6	-55.2	186.3	8.1	-134.6	106.9	4.6	-213.9	27.6	1.2
65	35	224.3	28.2	252.5	11	-66.4	157.9	6.9	-157	67.3	2.9	-249.6	-25.3	-1.1
60	40	207	32.2	239.2	10.4	-73.4	133.6	5.8	-179.4	27.6	1.2	-285.2	-78.2	-3.4
55	45	189.8	36.2	226	9.8	-82.8	107	4.7	-201.8	-12	-0.5	-320.9	-131.1	-5.7
50	50	172.5	40.3	212.8	9.3	-92	80.5	3.5	-224.3	-51.8	-2.3	-356.5	-184	-8

• 비교 : 생계구입비 1,200원/kg, 도계제비용 500원, 평균수율 66.6% 적용. 도계품 1kg 생산원가 2,300원 (1÷0.666×1200+500 = 2300원)

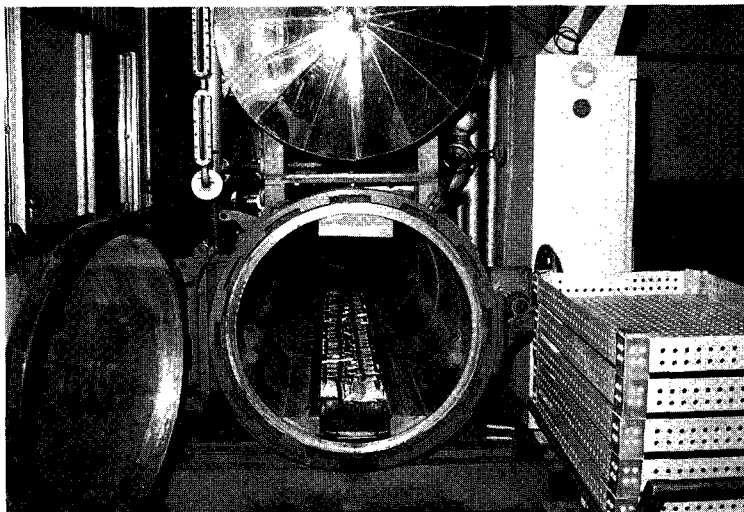
• 판매이익 : 도계품 판매과정에 발생하는 모든 제비용(이윤포함)으로 도계품가격에 15% 적용. (2,300원×0.15 = 345원)

• 비규격품 할인 판매이익 산출 근거 :

- 10% 할인 : 345 - (2,645×0.1) = 80.5원      • 20% " : 345 - (2,645×0.2) = -184원
- 30% " : 345 - (2,645×0.3) = -448.5원      • 40% " : 345 - (2,645×0.4) = -713원

이며, 최근 발표된 자료에 따르면 '95년 기준 총 도계량의 30%가 비규격이고, 이러한 물량은 정상 판매가에서 평균 20%의 DC를 한다고 한다. 표1은 육계 규격품과 비규격품 발생정도에 따른 판매이익 변동 추이를 나타낸 것으로써 판매 이익률을 생산원가에 15%를 적용, 기준으로 삼아 산출한 것이다. 비규격 발생률 30%에 비규격품 판매시 20%DC를 적용해 보면 100% 규격품 기준으로 15%의 판매 이익률이 8.1%로 저하됨을 볼 수 있다. 그러므로 현재 총 중량 개념의 구입에 따른 문제의 심각성을 지적할 수 있으며, 농가와 업체의 상호 수익을 증대시키기 위해서는 균일도 개념을 도입하여 구매를 하고 사육수수료를 지불하는 방안도 신중히 검토해 볼 필요성이 있다.

이러한 비규격 30%, DC 20%는 말 그대로 평균이다. 그러므로 업체에 따라서 이러한 수치보다 낮은 업체가 있는 반면 높은 업체도 있다는 것이다. 일부에서는 많은 물량은 아니지만 특정한 규격의 제품을 처리시 40%~50%선까지 DC가 된 가격(이것은



△레토르트제품의 보존기간을 연장하기 위한 멸균과정

생계 구입비에도 미치지 못하는 것임)에도 처리를 하는 경우가 있음에 문제가 아닐 수 없다. 모든 중량대의 제품을 총중량 개념으로 일괄처리하여 구매하는 현실여건 속에서 이러한 비규격품의 발생은 업체에 심각한 출혈이며 농가수익도 저해하는 요소이다.

도계육 판매에 큰애로가 없는 규격인 850g이상 1,150g이하의 규격에 속하는 제품은 65%~70% 수준에 머물고 있다. 이 범위에 속하지 못하는 물량 850g이하 1,150g이상 30%~35% 물량의 판매는 수요처의 부족으로 다수의 업체가 판매에 애로를 겪고 있다. 이러한 제품의 처리는 업체별로 얼마 만

큼의 수요처나 거래처를 확보하느냐 즉, 구매의 정확성과 업체별 판매에 대한 특성 및 노하우에 따라 가격이 달리 결정된다.

### 3. 비규격제품 유통실태

일부업체는 가공시설을 갖추고 1,250g이상의 제품은 가공품 생산 및 부분육 판매를 통하여 처리를 하고 850g이하의 제품은 단체급식이라든가 핵가족을 겨냥한 판매 전략 등을 통하여 유통을 시켜 나름대로의 손실을 최소화하며 이익 창출을 위해 노력하고 있다.

국내 소비시장에 비하여 비규격품의 생산이 과도한 것이

현실이다. 이러한 물량을 처리하는 과정에서 DC판매가 이루어지며, DC판매는 물량이 부족한 시기보다는 물량과다시 더욱 문제시된다. 그러나 이러한 DC폭은 일정한 룰이 없이 차등적용되며 업체마다 달리 나타난다. 통상적으로 대금결제방법, 구매자가 원하는 중량을 약간 초과시, 물류비 부담조건 등에 따라 소폭의 DC는 이루어지고 있으나 이것은 크게 문제시되지는 않는다.

특정규격 물량과다시 필요한 규격의 제품을 얻기 위해서 구매를 할 경우 과다보유 규격 물량은 더욱 증가를 하여 판로는 한정이 되어 있으므로 냉동보관이나 크게 손해를 보지 않으면 판매를 한다는 생각으로 DC판매를 한다. 보관기간의 증가로 인한 냉동보관비 상승 및 자금회전 등의 요인으로 인해 덤핑판매를 울며 겨자 먹기 식으로 하는 사례도 비일비재하다.

이러한 것은 소비시장이 중량별로 뚜렷한 선호도의 차이를 보이는데 원인이 있으나 이러한 요구를 충족시켜 주지 못하는 공급에서도 문제점을 찾을 수 있다. 즉 제품의 품질

에 의한 선호도가 아닌 무게에 의한 선호성과 계군의 균일도 저하를 해결해야 같은 값을 주고 구입한 계육을 제 값을 받고 판매할 수 있을 것이다.

#### 4. 신제품 개발과 균일도 향상

중량에 의한 선호도로 팽배해 있는 소비시장을 중량별로 다양한 제품을 상품화 할 수 있는 방법도 있겠으나 이보다는 절단육, 부분육, 가공육 시장을 더욱더 확대시키는 것이 바람직할 것이라 사료되지만 이 또한 해결 해야 할 문제가 많이 있다.

가공육 시장의 경우 업체의 영세성으로 인하여 제품 개발에 어려움을 호소하며, 소비자의 기호를 앞서 제품 개발을 하여 소비를 창출시킨다는 것은 상당한 출혈이 있어 회피하는 것이 우리업체의 현실이다. 일부업체에서는 이러한 출혈을 감소하면서도 신제품 개발에 열을 올리고 있다. 이러한 과정 중에서 많은 제품이 사장되기도 했지만 수입개발을 목전에 두고 있는 우리의 현실에서 각고의 노력 없

이는 가공제품 시장이 잠식당하리라는 것은 불을 보듯 뻔한 것이다. 국내에서 생산되는 가공품의 경우 스모그치킨, 치킨너겟, 즉석삼계탕, 치킨가스, 치킨불고기, 치킨버거용 패티, 치킨바 등 다양한 제품이 출시되어 시판되고 있으나 외국의 가공제품과 비교할 때는 아직 초보단계라 할 수 있다.

균일도 저하 문제의 경우 생산성 저하의 원인과 맞물리는 부분으로 국내의 열악한 사육환경, 사양기술의 미비, 병어리 품질의 저하 등이 복합적으로 작용하여 문제시되고 있다. 앞서 지적한 분야의 개선은 낙후되어 있는 시설을 개선하고, 규모화된 농가육성, 방역개념을 도입한 시기별 철저한 사양관리, 사양관리 신기술 보급 등 여러 분야에서 귀가 따갑도록 접한 부분임에 실천만 남아 있는 것이다. 이러한 것과 더불어 육계의 암 수 분리사육 또한 신중히 검토해 볼 필요성이 일부에서 제기되고 있다. 과거 모계열업체에서 암 수 분리사육을 시행했으나 농가의 인식부족, 감별료에 의한 원가상승, 부화후 신속하게 농가

에 보급하는 문제 등으로 중단을 했으나 균일도 향상에는 탁월함을 나타냈다고 한다. 이 업체는 현재 균일도는 저하되지만 다양한 규격의 판매망을 확보 판매를 하는 것으로 자구책을 마련 경영을 하고 있다.

### 5. 피할 수 없는 길

현시점에서 오랜 기간에 걸쳐 형성된 소비시장을 변화시킨다는 것과 열악한 사육환경 및 낙후된 사양기술로 인하여

발생하는 균일도 저하를 단기간에 향상시킨다는 것은 실로 어려운 일이다. 그러나 국제 경쟁력을 갖추기 위해서는 피할 수 없는 길이다.

경쟁상대국과 경쟁해서 우위를 점유키 위해서는 생계의 생산비를 낮추는 것과 최종산물인 도계품의 생산비도 낮추려는 노력을 겸비해야 하며, 최종산물의 부가가치를 증진시키는 노력도 병행해야 할 것이다. 또한 도계품은 생계의 규격과 품질에 따라 상품성이 좌우되므로 품질을 향상

시키는 것이 무엇보다 중요하다.

이러한 과정을 통해서 국내 육계산업이 발전할 수 있다면 이로인해 발생하는 수익은 농가와 업체가 공유할 수 있을 것이다. 사육농가 입장에서도 같은 환경에서 같은 방식으로 같은 사료와 물을 섭취시켜 사육을 하는데 체중이 낮은 개체의 과다 발생은 사료효율 측면이나 출하율 면에서도 상당한 손해이므로 이러한 손실 부분을 줄이는데 상당한 노력이 요구되고 있다. 양계



## 독일직립식케이지

20년의 제작 노하우  
구동독의 낮은 임금

+  
**쌀텍 케이지 한국 상륙**

※자금에서 건축, 수입, 설치까지 책임집니다.  
※저가격 실현, 20년 제작 노하우  
+구동독의 낮은 임금



한국양계시스템  
**쌀 텍 사업부**

전화 : (02) 452-8055  
팩스 : (02) 452-2921