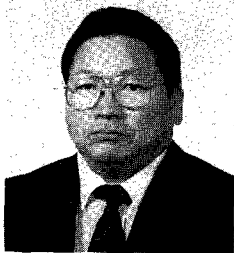


육계계열화 사업의 재정립



이 기 동
전북양계협동조합장

지난 9월부터 시작된 육계 불황이 끝이 보이지 않는 상황에서 우울한 마음으로 1996년을 보내고 1997년 정축(丁丑)년 새해를 맞이하면서 육계 산업의 발전에 일조가 되어 보고자 계열 사업에 참여하고 있는 생산자 단

체의 책임자로서 오늘날의 육계 불황을 사전에 예방하지 못함은 물론 불황속에서 허덕이고 있는 육계산업 발전에 보탬이 되지 못함에 자책감을 느끼며, 부족한 상식이나마 육계 계열화 사업의 현황과 문제점을 도출해보고 이의 해결책이 무엇인가를 평소에 생각했던 것을 열거해 보고자 한다.

계열화의 근본 취지는 수직적 통합에 의한 계열화가 되었던 수평적 통합에 의한 계열화가 되었던간에 생산원가를 줄여 경쟁력을 강화시키는 것은 물론 고부가가치를 창출하여 여기에서 얻어진 소득을 통해 생산성을 향상시키고, 새로운 제품을 개발하여 소비를 촉진시킴으로써 농가의 소득을 높일 수 있도록 연구개발비에 재투자할 수 있을 정도의 계열화가 되어야 할 것임에도 불구하고 계열화는 자고 일어나면 어느 계열주체가 부도가 났다느니, 어느 계열주체가 누구한테 넘어갔다느니 등 루머가 남발될 정도로 계열주체들은 살아남기 위한 처절한 투쟁을 하고 있는 것이 계열화의 실상이라고 보아야 할 것이다.

그 원인은 어디에 있는가?

닭값이 상인들에 의해서 좌우되고 있다는 것이다. 국내 축산물의 소비구조는 일반 가정이나 대중 음식점, 패스트푸드 및 가공 제품 등으로 분류할 수 있는데 현재 닭고기의 소비형태를 보면 일반가정에서의 소비는 재래식 요리법에 의해 극히 소량이 소비되고 있으며 대중 음식점에 의한 소비는 닭갈비 이외에는 일반 대중 음식점에서 닭고기 메뉴는 찾아 볼 수 없을 정도이다.

가공 제품에 의한 소비 역시 이제 시작일 뿐이며 한동안 붐을 일으켰던 양념통닭도 소비자

들로부터 외면 당하는 형편이고 도계장에서 생산된 생닭들은 그나마 유지되고 있는 양념통닭 등의 외식업체에 가격 낮추기 경쟁을 해야 하는 실정이다.

생닭의 시중시세는 덩핑에 의해서 형성되고 있으니 종계장, 부회장, 도계장, 사료공장 등에 막대한 자금을 투자하여 시설하여 놓고 계열주체라고 계열농가를 모집, 생산성을 향상시켜 원가를 아무리 줄인들 생닭 시세가 700~800원에 형성되고 있는데 무슨 재주로 견뎌낼 것인가. 아무리 뛰어난 경영자라도 이 문제를 해결할 수 없을 것이다.

이것이 오늘날의 계열화의 현황이고 문제점인 것이다. 그렇다면 어떻게 해야 할 것인가?

계열주체, 종계업자, 부화업자, 도계업자, 양계농가, 유통업자 모두 이대로 가면 전부 사멸할 것이라는 것을 깨우치고 마음을 가다듬어 나는 이 직업이 천직이고 이것 아니면 살 수 없다는 마음가짐을 갖는 것이 중요하리라 생각

한다.

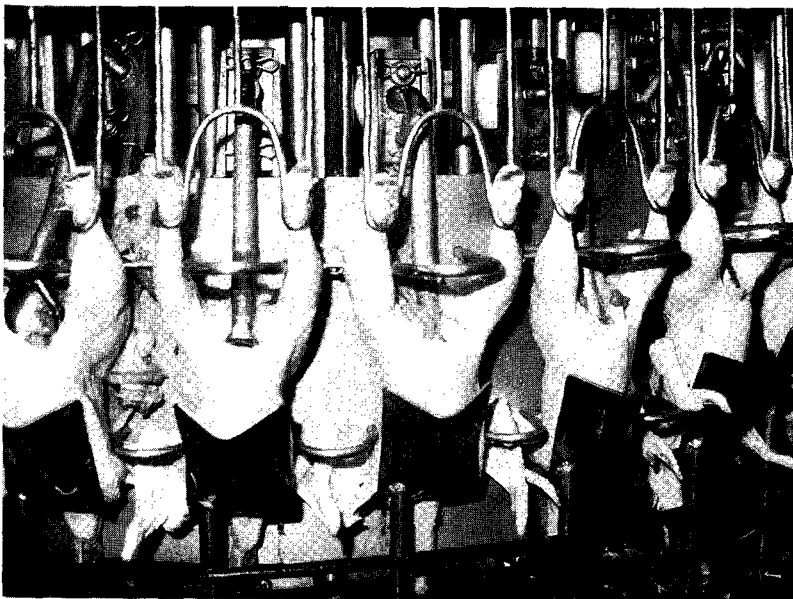
현황 문제를 해결해 나가기 위해서는 첫째, 대량 생산, 저가 판매의 운영 방법에서 적정 생산, 제값 받는 운동을 전개하자는 것이다. 10,000마리의 병아리를 생산해서 200원 받는 것보다 5,000마리를 생산해서 400원을 받고 50,000수를 사육해서 1Kg당 800원 받는 것보다 30,000수를 사육해서 1,400원을 받으며 50,000수를 도계해서 가공비 200원 받는 것보다 30,000수 도계해서 500원을 받고 내실 있는 사업을 하자는 것이다.

둘째, 대중적인 제품을 개발해서 고정적인 소비 계층을 확보하자는 것이다. 닭고기 요리를 소년층, 청년층, 장년층, 노년층 등 다양한 계층이 소비할 수 있는 대중적인 상품을 개발해서 고정적인 소비층을 확보해야 한다는 것이다.

셋째, 양계 관련자들이 대동 단결하되 공동체의식속에서 선의의 경쟁을 통해 공생공존할 수 있는 분위기를 만들어야 한다는 것이다.

축산관련 단체 중에서 제일 단합이 안되는 분야가 양계 관련인들이다. 물론 양계 관련 단체의 구성 자체가 산란계, 육계, 종계, 부화, 생산농가, 계열주체 등 다양하기 때문에 단합이 잘 안되며 갈등만 심화되고 있겠지만 축산업 중에서 가장 소외받는 업종이라는 현실을 직시하고 뭉쳐야 한다는 것이다.

우유가 남아 들거나 한우



“
 생산성을 향상시키고
 새로운 제품을 개발해서
 소비를 촉진시키고 값을
 제대로 받아서 고부가가치를
 창출하는 길만이 우리가
 사는 길이고 계열화가
 발전하는 길이다.”

가격이 폭락하다 보면 정부는 물론 온 축산업계가 발각 뒤집히고 난리가 나는데, 닭고기 값이 4개월째 생산원가 이하로 형성되는 데도 누구하나 걱정하는 사람이 없을 정도로 외면당하는 서러움 받는 업계라는 것을 자각하여 우

리가 살길은 우리가 찾아야 한다는 것이다. 그렇게 하려면 뭉쳐야 한다.

대중상품의 개발도 소비를 촉진시킬 수 있는 홍보도 공동 노력해야 한다. 우리들의 자존심 회복을 위해서 우리들의 생존권을 위해 뭉쳐서 우리들의 목소리를 내야겠다는 것이다. 국내 축산물중에서 아무리 수입이 개방되고 무한경쟁시대가 된다고 해도 양계업은 충분히 경쟁에서 살아 남을 수 있다고들 평가하고 있다. 생산성을 향상시키고 새로운 제품을 개발해서 소비를 촉진시키고 값을 제대로 받아서 고부가가치를 창출하는 길만이 우리가 사는 길이고 계열화가 발전하는 길이다.

“뜻이 있는 곳에 길이 있다.” “하늘은 스스로 돕는자를 돕는다.”고 하였다. 우리 모두 어려운 역경을 이겨낼 수 있도록 하나가 되어 다같이 노력하여 새해에는 육계 계열화사업이 뿌리를 내리는 해가 되기를 기원하는 바이다. **양계**

빠른 양계 정보 제공 안내

주간 양계속보

-주간위 양계관련 최신 정보-
 계란, 육계, 병아리, 노계가격, 주간 배합사료 생산실적, 금후 양계산물 가격 주간위 전망 등
 구독료 : (연간) 60,000원

난가 변동 FAX 통보

-데이콤 메일 400, 팩스로 자동 수신-
 수도권 지역 난가 변동시 당일 오전 중 발송, 전국 난가 및 전망자료 수시 송부
 이용료 : 연간 누구나 100,000원

*구독이나 이용을 희망하시는 분은 (사)대한양계협회(02)588-7651로 직접 문의하시거나, 온라인 농협 097-01-000953로 송금후, 전화연락 바람. 예금주 대한양계협회