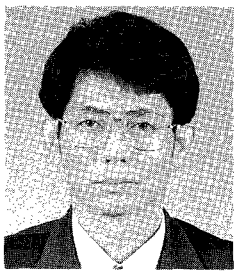
육계농가 수익은 커녕 왜, 부채만 짊어졌는가!



박 태 붕
한백축산 대표

요즈음 부화·종계 업계에서는 매월 열리는 회의 때마다 다음 달에 또 만날 수 있을지 기약을 할 수 없어 참담한 실정이라고 한다.

부화·종계 업계의 현실이 이러한 마당에 우리 육계인이 안전할 수 있겠는가? 부화·종계업보다는 적은 금액이기는 하나 육계업을 하고 있는 대부분의 사양가들은 억대 이상의 부채를 짊어지고 있는 안타까운 현실에 직면해 있다. 이대로 가다가는 우리 육계업계에서도 다음달을 기약할 수 없는 사태가 벌어진다는 것은 불을 보듯 뻔한 일이 아닐 수 없다.

모처럼 수익을 얻을 수 있는 기회가 올때면 O-157이나 살모넬라균 검출, 조류독감 등 뉴스 보도에 의해 번번히 뒷통수를 맞기 일쑤이다. 그런데다가 무절제한 수입증가로 우리 업계는 만성적자를 면할 수 없게 되었다.

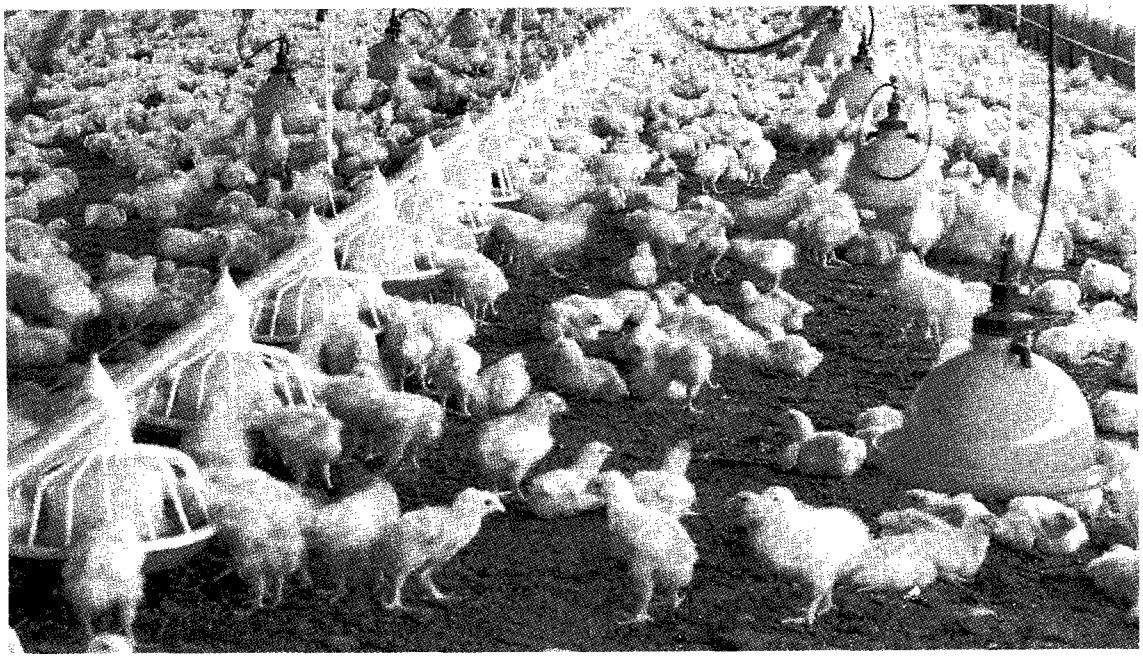
춘천의 모 계량소에서는 육계 사양가들이 5,000원씩 하는 계량표를 찾아가지 않는 사례가 빈번하여 아예 닭차 계량을 꺼리고 있을 정도로 작은 돈도 아쉬운게 우리 육계업의 현실이다.

농촌에서는 그래도 남들보다 한 발 앞선 사람이라고 자부하는 축산업자들이 일반 농민들보다 더 많은 부채를 안고 있으니 정말 답답한 일이 아닐 수 없다.

환율상승으로 인해 과거보다도 생산원가가 현저히 상승된 지금과 같은 상황에서 앞으로 2~3년간 호황이 지속된다고 해도 지금까지 우리가 안고 있는 만성적인 부채를 상환하기는 정말 어렵다.

그렇다면 우리는 이제 육계업을 포기해야만 할까? 육계업을 포기한다면 앞으로 우리는 무슨 일을 할 수 있겠는가? 지금까지 우리가 투자한 모든 것을 어디에서 보상받게 되며 우리가 지고 있는 부채는 누가 갚아 주겠는가?

1997년 7월 1일 계육의 수입이 완전히 개방되었기 때문에 국내산 육계값의 큰폭상승은 어려운 실정이다. 환율이 오르기 전에 수입업자들이 값싼 외국산 육계를 다량으로 수입하여



물량을 창고에 쌓아두고 육계값이 오르기만을 기다리고 있고, 지금이야 달러가 비싸 수입을 못하지만 앞으로 환율이 안정되면 또다시 외국산 육계를 다량으로 사들일 것이라는 것은 우리 업계와 관련된 사람이라면 누구나 알고 있는 사실이다.

지난해 12월 사료파동이 시작될 때 대부분의 일반 사양가와 육계 계열화업체들은 사료를 공급할 수만 있다면 최소한 kg당 1,500원은 보장될 것이라고 앞다투어 병아리를 입추하였고, 일부 자금사정이 어려운 종계장 일부는 노계도태 및 환우를 하였지만 대다수의 종계장은 1월 15일 이후에 병아리값이 최소한 500원 이상은 될 것이라는 꿈을 갖고 병아리 생산에 전념하였다. 그러나 1월 현재 육계값은 생산비에도 못미치는 1,000~1,200원이 되었고 병아리값은 100~300원이 되었다.

육계업자, 종계업자, 계열업체 모두들 IMF 한파속에서 비싼 이자를 지불하며 사료회사에서 요구하는 입금후 사료출고라는 사상 유례없는 시련을 겪으면서도 조금만 견디면 수익을 낼 수 있으리라는 기대감으로 1월을 맞이하였다.

그러나 결과는 어떠한가? 닭값이 급등하리라는 우리의 기대와는 반대로 생산비에도 미치지 않는 실정이니 정말 땅을 치고 통곡이라도 하고 싶은 것이 우리들 모두의 심정일 것이다. 하지만 누구를 탓하겠는가?

닭값이 오르지 않았던 원인을 필자는 다음과 같이 분석해 보았다.

첫째 시장 경기의 어려움을 들 수 있다. 기업들의 연쇄부도, 실업자 증가 등으로 시장경기가 급속히 냉각되었기 때문에 육계 소비량이 급격히 감소되었다.

둘째 다른 사양가들이 닭을 계속해서 사육하기 힘들다는 점을 계산하고 자금동원능력이 있는 사양가들이 이 기회에 큰 돈을 챙기려는 욕심으로 많은 양을 생산하여 생산량이 공급을 초월하는 생산과잉 현상을 만들었다.

셋째 상인들의 자금사정은 고려하지 않고 사양가들의 입장만 앞세워 너도나도 현금판매를 고집하였기 때문에 제때에 출하하지 못하고 체중이 증가되는 일이 많아 제값을 받지 못했다.

넷째 IMF체제 이후 체인점들이 잇따라 종전에 8,000원 하던 닭값을 9,000원으로 올려 소비를 위축시켰기 때문이다.

다섯째 자금 사정이 어려운 일부 계열업체의 덤핑 판매이다. 육계값이 상승하면 상인들의 구매량이 줄어드는 바람에 현금이 필요한 업체에서 싼 값으로 덤핑판매를 하였기 때문에 닭값이 오르지 못하는 것은 물론이고 닭출하가 지연되는 바람에 사양가를 불안하게 만들었다.

여섯째 유통협의회에서 과잉 생산된 하이의 판매를 위해서 가격을 인하하는 것은 옳은 일이지만, 적정량이 생산된다고 판단될 때는 신속히 생산원가 이상의 시세로 생산자를 보호해야 함에도 저가의 육계시세를 유지해 상인들에게 수익을 안겨줬을 뿐 생산자나 소비자에게 이익을 주지 못했다.

위에 열거한 여섯가지 이유로 인해 사양가들은 생산원가에도 못미치는 시세를 오랫동안 유지하게 되었다. 이밖에도 계열업체의 과잉입추, 부화장의 입추 유도 등도 닭값 하락의 원인이 되었다.

추운 겨울 날씨에 사육관리하랴 돈 빌리랴 온갖 고생을 다 하였지만 우리에게 남은 것은 눈덩이처럼 불어난 부채외에는 아무것도 없다. 이제 우리는 또다른 선택이 있을 수 없다. 우리의 일을 더 이상 남의 일처럼 지켜보아서는 안될 것이다.

> 그들의 잘잘못을 따지기 보다는
> 현실을 인정하고 같이 살기위한
> 방안을 마련해야 한다.
> 혹자는 이렇게 말한다.
> "우리는 서로가 경쟁자이기 때문에
> 남이 망해야 내가 살 수 있다."
> 하지만 그것은 잘못된 생각이다.
> 우리 모두가 함께 살 수 있는
> 방안을 마련하지 못하면
> 육계업의 미래는
> 어두워질 수밖에 없다.

사양가 모두가 일치 단결하여 살 길을 개척하지 않는다면 우리 모두 한꺼번에 도산할 수밖에 없는 위기에 우리들은 서 있는 것이다. 이 일은 반드시 우리 손으로 해결해야 한다.

사양가 여러분, 육계값은 누가 정하고 있는지 생각해볼 필요가 있다. 육계가격을 유통협의회에서 정하는 것 같아 보이지만 사실은 사양가인 우리들이 정하고 있는 것이다. 예를들어 오늘 시세가 얼마가 되든지 사양가 모두가 일치단결하여 1,200원 이하에 닭을 출하하지 않으면 내일은 출하가격이 1,300원이 될 수밖에 없는 것이다.

그리고 하루빨리 사육숫자를 줄여 생산성을 높이고 원가를 절감하여 고가의 육계값이 형성

돈, 낙농, 비육업계)는 업종별로 모두 힘을 합쳐 어려운 난국을 극복하기 위해 힘겨운 노력을 하고 있다. 그러나 우리 육계업계는 나혼자만 살면된다는 식의 잘못된 생각에 사로잡혀 있다.

육계업의 문제점은 1년에 4~5회 정도 내 닭이 출하되는 시기에 닭값이 맞아떨어지면 1년 농사는 끝난다는 식으로 생각하는 사람이 많다는 것이다.

1회에 1~4일간 출하한다고 가정을 해볼 때 시세가 1년에 4~20일만 좋으면 육계값이 오르든 내리든 나와는 아무런 상관도 없다는 식의 사고는 분명 잘못된 것이다.

작년 한해를 돌이켜 보자. 1년 평균시세를 따져보면 수치상으로는 과반수 이상이 돈을 벌었어야 하는데 우리는 왜 수익은 커녕 부채만 잔뜩 짊어지게 되었는가?

그 이유는 간단하다. 닭값이 고가에 형성될 때는 질병이 발생되거나 해서 닭의 숫자가 현저히 줄어들어 닭출하를 하는 사양가가 극히 적었다.

그리고 닭값이 저가에 형성될 때에는 대부분의 농가가 닭을 많이 가지고 있을 때이기 때문이다.

나혼자만 잘 살 수는 없다. 더불어 사는 것이 세상의 이치인 것은 육계업도 예외는 아니기 되도록 유도해야 할 것이다. 이렇게 해서 고가의 육계값이 계속되면 사양가들은 약간의 자금 여유가 생겨 안정된 육계업을 유지할 수 있게 될 것이다.

현재 60일의 어음을 발행하는 계열업체가 현금으로 닭을 구매한다고 가정을 해 보자. 하루하루 자금을 막기가 어려운 이 판국에 현금으로 닭을 구매해야한다면 그 회사는 부도가 날 수밖에 없다.

그들의 잘잘못을 따지기 보다는 현실을 인정하고 같이 살기위한 방안을 마련해야 한다. 혹자는 이렇게 말한다.

"우리는 서로가 경쟁자이기 때문에 남이 망해야 내가 살 수 있다."

하지만 그것은 잘못된 생각이다. 우리 모두가 함께 살 수 있는 방안을 마련하지 못하면 육계업의 미래는 어두워질 수밖에 없다.

육계업을 제외한 모든 축산업계(산란계, 양

때문이다. 모두가 잘 살기 위해서 힘을 합치고 있는 다른 축산업계처럼 우리 육계업도 하나로 뭉친다면 우리 육계업의 미래는 희망으로 빛나게 될 것이다.

가장 시급한 일은 사양가 모두가 양계협회를 중심으로 뭉쳐야 한다. 전국에는 양계업중 육계업을 전업으로 하는 사양가가 수천명이 넘는데도 불구하고 협회에 기록된 명단은 불과 수백명에 지나지 않는다. 하루라도 빨리 본인의 인적 사항을 협회에 알리고 많은 사람이 동참하여 난국 타계에 앞장서야 할 것이다. '나 하나 쯤이야 어때'하는 식의 안일한 생각을 버리고 일치단결 해야 한다.

양계협회는 생산자 단체이다. 생산자 여러분이 적극 참여하여 현재의 문제점을 빨리 파악하고 협회와 함께 문제점에 대한 해결책을 찾을 수 있다면 이 어려운 IMF한파도 우리를 쓰러뜨리지 못할 것이다.

필자는 지면을 빌어 평소에 가지고 있던 우리가 해야 할 일을 제시하고자 한다.

1. 생산자 전원의 협회 가입.
2. 각 지역의 분회 설치 및 활성화.
3. 소비자들이 안심할 수 있는 위생적인 계육 생산
4. 농림부에 경영지원자금 및 유통구조개선자금 확충 요청.
5. 고환율시대에 따른 수출의 활성화.
6. 국방부의 군납중량을 2kg 이하에서 3kg 이하로 변경 및 군납업자의 자체생산 조건조항을 자체생산 및 구매납품가용조건으로 변경협의.
7. 생산자 모두가 계육 및 가공품의 원산지 표기 실태의 감시원이 되어 수입닭고기가 국내산으로 둔갑 판매되는 것을 단속.
8. 소비자가격 인하대책 마련.
9. 계열업체의 생산 조절 및 부화업체의 생산 조절 협의.
10. 계육 소비 홍보의 활성화.

이외에도 우리가 해야 할 일이 수없이 많지만 위에 열거한 10가지 사항이 조속히 이루어져야만 닭이 비록 생물이긴 하지만 다른 공산품처럼 생산비에 이익을 붙여 판매할 수 있는 안정된 육계산업으로 발전시킬 수 있으리라고 본인은 강력히 주장하고자 한다.

환율상승으로 인한 사료값 상승으로 생산원가가 높아져 우리 육계업의 전망이 어두워 보이지만 저는 이 위기가 오히려 기회라고 생각한다. 환율 상승은 수입을 저지시키는 역할을 할 수 있다.

유통이 정상화된다면 소비가격을 인상한다고 하더라도 생산비 이상으로 닭을 출하할 수가 있고 수출도 할 수 있기 때문이다.

김대중 대통령 당선자가 공약사항 실천은 어렵다 하더라도 국민과의 대화시간에 식량의 자급자족을 위하여 농·축산업의 안정된 발전을 도모하겠다고 발표하였다.

또한 우리의 숙원이었던 축산물 가공처리법이 '98년 6월부터 농림부로 일원화되어 관계자들의 체계적이고 효율적인 대책추진을 기대할 수 있을 것으로 본다.

수익이 없는 경영은 있을 수 없다. 경영의 합리화는 현대화된 시설로 능력에 맞는 적정규모를 사육하여 생산비용의 최소화, 계육생산의 극대화, 육계가격의 안정화가 되어야만 우리의 최종목표인 순이익을 극대화 할 수 있을 것이다. 양계