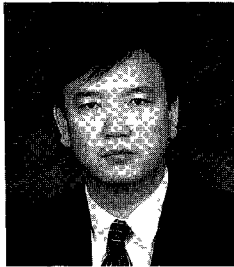


국산계육 참맛 알도록 육계 계열화 사업 첫발 디딘다.



이 제 영
축협중앙회 양계팀장

올 해는 기묘년 토끼띠의 새날이 밝았다. 우리 양계인들도 더 열심히 땀 수 있는 기회가 오지 않았나 보여져 새삼 꿈을 가진다. '골이 깊으면 산이 높다'는 말이 있듯이 지난해 겪은 소비위축, 저가형성, 생산비 상승 등 숯한 어려움들이 이제는 보람있는 희망으로 되살아났으면 하는 바람이다.

인간이 존재하는 한 닭고기와 계란은 먹게 마련이다. 그러면 우리 양계인도 다 살아남을 수 있을까? 이는 우리의 국내산 양계산물을 소비자가 믿고 사게끔 하는 것만이 살아남는 길이라 할 수 있다.

IMF 사태의 영향으로 지난해 3/4분기 도시근로자 가구당 가계수지동향을 보면 가구당 월 평균 소비지출이 전년대비 16.8% 줄어들었다고 통계청이 발표했다. 이는 저축이 늘고 과소비 추방 캠페인 등에 자극을 받은 바 클 것이다. 무엇보다 절약이란 기치아래 소비를 부정적인 개념으로 매도했지만 이제는 생산 못지않게 적절한 소비도 중요하다는 교훈을 국민들이 얻지 않았나 본다. 즉 합리적이고 바람직한 소비는 적극적으로 활성화되어야 한다.

소비심리가 위축되어 축산물 소비도 10% 이상 줄어들었으나 반면 가정소비는 보다 내실화되었다 하겠다. 따라서 상대적으로 값싼 가격에 공급될 수 있는 양계산물에 있어서는 어느 정도 노력만 한다면 알뜰소비의 주역으로 부상되고 소비도 예전 수준으로 회복되거나 더 확대될 수도 있지 않을까 보여진다.

정부에서는 지난해말 축산물유통개혁대책을 수립하면서 공청회를 개최한 바 있다. 그 자리에서 소비자측에서 가장 절실히 예기한 것이 바로 알려 달라는 것이었다. 예를들어 소비자가 쇠고기를 구입한다손 치면 일반적으로 생각하는 쇠고기의 품질등급이나 부위 또는 맛이 아니라 이것이 과연 한우고기일까 젓소고기는 아닐까 그렇지 않으면 수입고기를 속아서 시는 것이 아닌가가 더 큰 관심사다라고 말할 때 축산인으로써 차마 묵묵부답이 될 수밖에 없는 상황이었다.

이것은 우리 생산자보다는 유통을 담당하는 중간단계의 문제라 할 수 있으나 이를 방치한 우리의 잘못도 크다하지 않을 수 없다. 농가가 둔갑판매하여 폭리를 취한 것인가. 그것은 아니다. 그러면 우리 생산자들도 유통에 적극 참여해야 한다. 역할분담론에 따라 믿고 맡겨온 우리의 잘못을 바로 잡기 위해서도 반드시 뛰어 들어야 한다.

계란에 있어서도 마찬가지다. 백색란이 갈색란보다 영양상 가치가 떨어지는가. 도대체 어떠한 기준으로 소비자는 선택해야 하나. 속아서 살바야 이왕이면 비싼 것을 사는 것이 다소 안심이 되지는 않을까 아니면 수입고기를 사는 것이 속지는 않고 마음편한 것이 아닌가라고 치부하도록 놓아두어야만 할까.

그럼 닭고기는, 수입닭고기는 어디에 사용된다고 말할까. 길거리 좌판에서 꼬치로만 소비되는가. 가공품에서 제대로 원산지 표시는 되어 있는가.

목전의 이익만을 위해서 숨기기 보다는 이제 펼치고 바로 알리는 쪽으로 가야 한다.

우리 양계농가는 정직하게 생산하고 그에 합당한 소득을 올리면 된다. 그러나 한편으로 소비자도 적당한 가격으로 원하는 맛과 안전성을 가진 닭고기와 계란을 사먹기 원한다는 것을 간과하여서는 아니된다. 이를 위해서는 생산자의 홍보가 필요하다. 소비자가 바로 알 수 있도록 하는 것이 바로 그것이다. 바로 알리기 위해서는 우리 자신이 더 신선하고 깨끗한 양계산물을 생산하려는 노력에서 시작되어야 하겠으며, 자조금에 대한 관심도 이제는 무르익어야 하겠다.

우리 축협중앙회에서도 올해에는 육계 계열

화사업에 첫발을 디딘다. 충북 음성에 계육가공공장을 완공하고 4월중순부터 생산에 들어갈 예정이다. 더 신선한 '목우촌닭고기'를 생산하여 소비자들이 국산계육의 참맛을 느낄수 있도록 가공품을 개발하여 공급한다면 우리 육계인 모두가 스스로 살 길을 찾는데 보탬이 되지 않을까 생각한다. 지난 1989년부터 예기가 있었던 육계계열화 사업은 결국 10년만에야 그 결실을 맺어 빛을 보게 되는 것이 감개무량할 뿐이다.

또한 사회전반적인 구조조정과 더불어 축협도 개혁의 중심에 서있다. 조직과 인력의 축소, 책임경영체 도입, 한계사업의 정리와 한계사업장의 폐쇄, 인건비 절감과 경비절감 등 그 어느 때보다 생사를 걸고 조합을 정상화하려는 의지가 눈앞에 명확히 보이고 있다.

특히 양계조합의 계란집하장 사업에서는 그간 단순한 선별기능에서 탈피하여 브랜드화를 통한 상품판매와 직거래 납품물량 증가 등이 뚜렷이 나타나고 있고 계란집하장의 운영정상화를 위해 출하농가에 대한 사료공급과 연계하여 사업을 추진하는 등 건전경영에 대한 의지가 표출되고 있다. 한편 지난해에는 산란계 계열화를 통한 중추의 공급과 노계육 가공사업에도 축협이 진출하여 성공적으로 정착해나가고 있으며, 산란노계의 산지가격 안정과 일정 고가 기조를 장기간 형성하며 현금거래를 정착시킨 것은 괄목할 만한 기여라 하겠다.

올해에도 우리 축협인들은 양계농가, 조합원들이 생산에 전념할 수 있도록 우리 축산물을 홍보하고, 제값에 판매하는데 적극 매진해 나가고자 하는 열의로 충만해있으며 다시 펼 것이다. **양계**