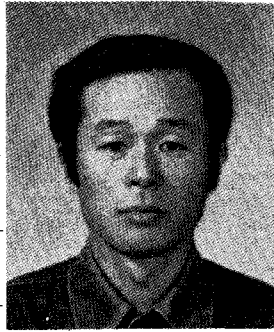


1985년 7월, 한국의 도계 유통

신정일

구랑랜드·구랑식량 대표
본지 편집위원



좌 표

오늘날 닭고기의 유통을 두고 형성되고 있는 한국의 도계유통업계는 여러가지 다른 방향의 이해관련자들로 구성되어 있다.

우선 86과 88의 큰 행사를 앞두고 조속한 시일내에 보기좋은 선진적인 유통질서를 확립시켜야 하는 당국이 있고, 다음은 육계산업의 발전을 위해 진정한 계열화체제로 지향해야 하는 업계의 당위적인 진로설정이 있으며, (여기서 이야기되는 진정한 계열화체제란 계약생산과 출하, 가격의 안정, 좋은 상품의 생산, 소비자의 보호, 관련 이해당사자간에 잘 지켜지는 약속 등이 원만히 이루어지는 안정된 산업의 신용경제체제를 뜻한다.)

또한 혹시나 너무 무리한 당국의 정책으로 유통에 혼란을 야기시켜 닭의 출하가 어렵게 된 다든가 가격이 떨어지는 현상이 초래되지 않을까 하고 염려하는, 도계유통에 가장 민감한 양계업자들이 있다. (그러나 이들은 이제 도계유통이 정착되어야 한다는 명분에 대체적으로 찬성

혹은 이해하고 있으며 당국의 어떤 새로운 시책에도 과거처럼 많은 동요를 나타내지 않는다)

그리고 아직도 생닭을 선호하는 일부 소비자 들이 있지만, 이제 대다수의 사람들이 도계품을 기꺼이 받아들이며, 도계품의 품질이 어떠해야 좋다는 것을 잘 모르고 있고, 도계품 구매시 제겨되지 아니한 머리, 발 혹은 내장들에 대하여 이중으로 돈을 지불하고 있다는 사실을 모르고 있으며, 아직 저울을 사용하는 것을 기피하거나 습성화되어 있지 않은 소비자 등—현명하면서도 우매한 소비대중이 또 있다.

한편 전근대적인 시설의 도계장과 현대적인 시설의 도계장들이 혼합구성되어 그 양쪽사이에 미묘한 기류가 흐르고 있지만, 어쨌든 정부시책에 따라 많은 투자로써 공장을 설치해 놓고 어려움 속에서 사업을 잘 운영해 나가야 하는 도계유통의 주역이 되어야 할 도계장들이 있고,

또한 지금까지 육계유통의 실제 담당자로서 오랜세월을 생업에 종사해 오면서 이윤이 있는 곳으로 철저히 흘러가는 중간상인이 있으며.

누가 어떤 형태로 공급해 주든 납품 가격의 낮음에 따라 거래처를 변경하며, 하루 평균 판매량이 30~50수 정도로서 생계를 유지하고 자녀교육을 시키고, 저축을 해야하는 수많은 소매상, 튀김닭집 등이 있고,

호기심을 가진 채, 그러나 국외자적인 방관자로서 본연의 사업에 몰두하고 있는 여타의 양계관련 산업체들이 있다.

이해가 엇갈려 있는 각 분야마다 서로 조금

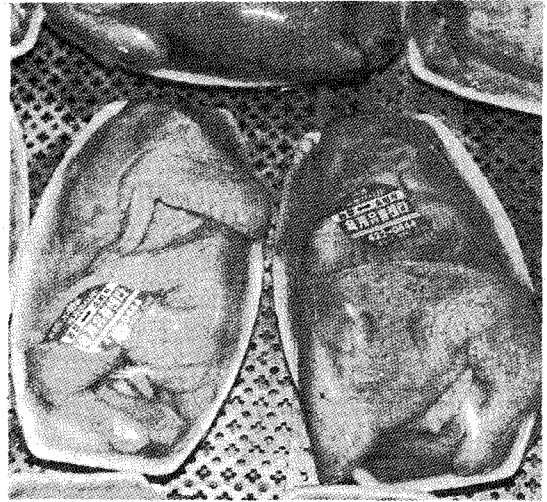
씩 혹은 좀더 많은 양의 불평불만을 지닌 채, 또한 각 분야마다 조금씩의 불합리한 모순점이 내재되어 있는 상태이지만, 그러나 이제 생계 추방을 끝내고 시장마다 도계닭이 비치, 거래되고 있으며, 동시에 제일 불안에 떨던 육계생산자들도 경험을 통하여 대범하게 모든 상황을 소화흡수하는 능력과 자세를 길러냈고, 소비자 또한 이제 도계유통을 당연시하게 된 현 상황이 오늘날 우리 나라 도계유통의 좌표라 할 수 있다.

● 호 림

정치가든 경제적이든 어떤 제도나 조직이 한 사회에 뿌리를 내리고 그 사회의 일부분이 됨에 있어서는 그 사회를 구성하고 있는 사람들의 습성이나 생리에 맞게 이루어지는 것이 가장 소망스러운 상황이 될 수 있다. 왜냐하면 결국은 사람이 살자고 하는 것이며 조직이지, 제도나 조직을 위하여 사람이 존재하는 것이 아니기 때문이다. 에너지원으로서의 꼭 같은 음식이지만 쌀이 주식인 한국인에게 밀가루를 주식으로 하기는 매우 어려운 일이고, 혹은 불가능한 일인 지도 모른다. 때문에 어떤 새로운 형태의 상황이 어떤 사회에 적용되기까지는 많은 어려움이 따르게 되고 실패할 수도 성공할 수도 있게 된다.

닭고기를 대량으로 생산하고 대량으로 소비하는 산업형태는 분명히 서구적인 상황이다. 물론 우리들의 조상도 닭고기를 먹지 않았던 것은 아니지만 현재와 같은 생산이나 소비의 형태는 분명히 외국으로부터 받아들여진 것이다. 산업자체의 발생이 서구적인 것이라면 그에 따른 유통구조나 조직도 또한 그에 합당한 형태로 따르는 것이 가장 자연스러운 일이라 여겨지고, 사실 현재의 정책이나 그 흐름이 그와 같은 방향으로 흘러가고 있음도 분명한 것이다.

그러나 아무리 확실하게 보이는 일도 새로운 형태가 우리 나라에 뿌리박고 정착되기까지



는 우리 나라 국민들의 오랜 생활관습 때문에 많은 진통을 겪어야 할 것으로 보인다.

닭고기 유통에 대한 산업의 흐름은 그 방향이 분명히 보이고 있고, 그 방향으로 흘러가고 있긴 하지만, 통상적으로 표현되는 ‘계열화체제’라고 하는 그 흐름의 방향은 산업의 당사자간에 이루어진 계약을 서로가 충실히 지킨다는 약속철학을 바탕으로 하고 이루어진 산업의 형태이다. 인간생활의 근본바탕에 하나님이라는 절대자가 존재하고 그 절대자가 지켜보는 속에서 이루어진 약속은 반드시 지켜야 하며, 그 약속을 지키지 않을 때는 절대자로부터 징계를 받는다는 무의식숙의 생활관습에서 형성된 서구 문명의 약속철학이 동양문명의 염취철학에 접목될 때 과연 얼마나 훌륭하게 꽃피울 수 있을까 하는 점에 우리는 유의해야 한다. 사실 정책입안자들도 유의해야 하지만 도계유통에 깊이 관계된 사람일수록 이 점에 착안하지 않으면 안된다.

사실 도계장에서 유통의 마케팅을 완전히 장악하게 될 때 그 힘은 실로 막강하게 된다. 칼자루를 잡은 그 막강한 힘이 어떻게 사용되어 질 것인가!

산업의 흐름도 또한 역사의 흐름과 똑같이 사필귀정의 물줄기를 따라 흐른다.

● 선택

어떻게 해야 될 것인가? 비록 아스팔트포장은 못했을 망정 이제 비포장이나마 길은 훌륭히 뚫렸다. 이 길이 포장이 되고 수많은 차량이 쉿쉿 달리게 되어야 닭고기 도계유통의 정착은 완전히 뿌리박게 되는 것이다. 그러나 현재로서는 많은 문제들이 아직 쌓여있고, 해야 할 일들이 매우 많다. 우리들은 문제들과 해야 할 일들을 모두 잘 알고 있고 시간이 가면 모든문제가 해결될 줄로 알고 있다. 그러나 막연히 시간에 맡겨둘 수는 없는 것이다. 그러면 무엇보다 어떻게 해야 할 것인가!

- 도계장의 시설보완문제,

- 좋은 도계육의 생산문제.
- 상품의 포장, 수송, 보관문제.
- 소비자 홍보, 서비스 문제.
- 특급도계장외의 타시도 반출금지를 언제부터 할 것인가?
- 위탁도계나 혹은 판매도계나?
- 계약생산인가 혹은 임의생산인가?

이외 많은 문제들이 육계산업 관련자들에게 모두 있다. 육계산업에 관련된 당사자들은 그 선택을 임의대로 할 수 있다. 그러나 그 선택은 합리성과 산업의 흐름을 바탕으로 이루어질 때 가장 소망스러울 것이다. 이것은 쉽고도 힘든 일이다. *

＝ 노계, 중추, 초생추 판매 알선 ＝

구 구 유통 센터

각종 노계, 중대추 및 초생추의 원만한 유통을 위하여
금번, 하기 장소에 사무실을 개설하고 창구를 일원화하였으니
앞으로도 끊임없는 성원 부탁드립니다.

이 두 수
고 정 곤
강 성 환
황 적 상
박 임 규

배 상

주소 : 서울시 성동구 광장동 320-7
(워커힐앞 광진교 입구)
전화 : 444-9931, 9932