



박희권 상무 · 편집위원장
(주)하림 기획조정실

원칙으로 승부하여 차별화된 육계산업을 만들어 봅시다!

닭의 해였던 2005년은 우리 육계산업에도 크고 작은 사건들이 많았던 해였다. 전체적인 호경기에 힘입어 2004년에 이어 2년간 연속해서 이익을 창출했고, 10여 년간 준비해온 육계 자조금 사업을 위한 대의원 선거까지 무사히 마쳐 새해부터는 육계산업 발전의 밑거름으로 활용할 수 있게 되었다. 또한 국내에서 발병하지도 않은 조류인플루엔자의 홍역을 겪으면서 우리나라 육계산업이 선진국 육계산업에 견주어 방역과 위생측면에서 전혀 뒤지지 않음을 재차 확인하기도 했다.

새해에도 우리가 해야 할 일들은 참으로 많다.

계속적인 호황으로 국내에 사육 중인 종계수수가 예년보다 많아 생산과잉이 우려된다. 또한 지난해부터 다시 밀려오는 미국산과 브라질산 등 수입닭고기까지 감안한다면 수요-공급의 원칙에 따라 시장가격이 생산비 이하로 형성될 가능성이 매우 크다고 할 수 있다. 이에 우리는 우선 소비량을 늘리는데 주안점을 두어야 하겠고, 상호간 협의를 통한 현명한 수급조절로 2002년, 2003년 불황의 터널을 다시 겪는 우를 피해야 하겠다.

두 번째로 위생적인 닭고기 생산에 집중해야 한다. 이번 조류인플

루엔자 파동에서 볼 수 있듯이 소비자들의 식품위생에 대한 관심도는 상상이상으로 민감하다. 닭고기의 위생에 대하여 소비자들에게 확신을 주지 못한다면 우리가 설 땅은 자꾸만 좁아지게 된다.

세 번째로 포장유통에 대비하여 각 과정별 표준을 만들고, 그 표준을 준수한 생산을 해야 한다. 농장의 사육단계에서는 사육시설 개선을 통해 위생적인 사육 환경을 조성해야 하겠고, 도계과정에서는 온도관리를 기준에 맞게 철저히 해야 하며, 유통과정에서는 콜드체인을 통해서만 유통시켜 미생물 등의 접촉을 최소화시켜 한다. 원칙 준수만이 미생물 등과 싸워서 이길 수 있는 방법이다.

네 번째로 시장과 제품의 다변화를 통해 통닭 형태의 유통보다는 부분육, 가공육 제품으로의 유통량을 더 늘려야 한다. 다리와 날개, 그리고 가슴살 등으로 예쁘게 포장된 제품을 할인점과 슈퍼마켓의 진열 매대에 골고루 진열시켜 소비자들의 눈길을 유혹해야 한다. 가슴육을 사용한 치킨너겟이 시장에서 히트를 쳐야 하고, 몸짱 아줌마, 아저씨 이외에도 전 국민 모두가 가슴살을 맛있게 먹을 수 있어야겠다. 그래서 웰빙의 주요 구심축인 식문화의 중심에 닭고기 식품이 자리잡게 해야 한다.

또한 우리의 오랜 숙원사업이었던 자조금 사업도 원활하게 추진되어야 한다. 양축농가 대표로 선발된 대의원들과 협회를 대표하는 임원들은 서로 머리를 맞대어 우리산업의 발전을 위한 토대를 더욱 확고히 하는 부문을 찾아내어 적극적으로 투자하고, 피드백시켜 그 효과를 배가시켜야 한다.

마지막으로, 육계산업에 대해서 좀더 많은 부분들을 소비자들에게 알리는 작업이 필요하다. 자동화 시설로 위생적으로 온도와 습도, 산소를 공급해 주는 병아리 부화시설과 자동 컨트롤 시스템으로 사람의 힘을 거의 필요로 하지 않는 육계사육시설, 그리고 귀한 손님이 오셨을 때나 추석 명절 때 아버지께서 손수 잡아주시던, 다분히 비위생적이었던 과거 70년대와는 전혀 다른 현대식 도계공정 등 위생적으로 가공되는 과정을 소비자들에게 여러 가지 방법을 동원하여 홍보해야 한다.

닭만큼 정직한 동물이 없다. 사육시설 현대화에 투자를 아끼지 않고, 품질이 좋은 사료를 급여하며, 매뉴얼을 철저히 준수하여 사육한다면 성적은 분명 좋게 나온다. 육계산업에 종사하고 있는 우리들은 원칙을 반드시 준수해야만 한다. 조금 빨리 가기 위하여 원칙을 무시한다면 그 결과는 참담할 수 있다.

닭처럼 우매하다는 소리를 가끔 들을지언정 원칙은 반드시 지킨다는 신념을 가지고 살아가는 새해가 되기를 기원해본다. 