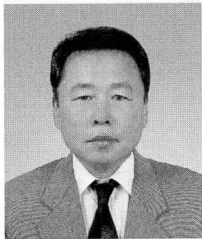


Day by day in everyway
I'm getting better
and better.



사한국오리협회 고문
장규호

“아니 뒤늦게 영어공부를 하려고 하나?”하고 의아스러운 표정을 짓는 여러 분들의 모습이 상상이 되어, 나도 같이 입가에 미소를 띄우게 된다. 이 글은 20대 중반에 나의 인생을 바꿔 놓은 글

이다.

“나는 날이 갈수록 모든 면에서 점점 더 좋아진다.”란 말인데 나의 유년시절은 슷기 없고 남 앞에서 말도 잘 못하는 아주 순진한 아이였었다. 예를 들자면 초등학교 시절에 학부형이 수업참관을 하는 날이 있었는데 선생님이 어떤 문제를 놓고 “아는 사람 손들어!”하시는데도 답을 알고 있음에도 불구하고 부끄러워서 손을 못 든 것이다.

가슴 속에서는 “저요!”라고 손들고 부모님 앞에서 자랑스럽게 답을 하는 모습을 상상하면서도 실제

로는 그렇게 하지 못하는 자신이 한없이 원망스러웠다.

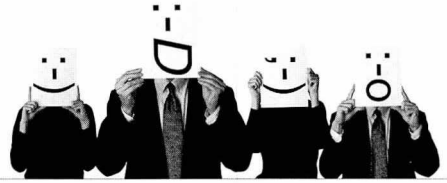
군대시절에 항공관제사로 근무 했던 일이 있었는데, 영어 성적이 제일 좋은 사람 중에서 정밀신체 검사를 거쳐 뽑혔기에 자부심이 대단했었다.

필자가 근무 했던 중대는 “근무할 때도 열심히, 놀 때도 열심히 놀자”는 분위기여서 필자도 그 분위기에 적응 할 수밖에 없었다.

예를 들어 회식 자리에서 무조건 앞에 나가서 서 있으면, 사회자가 무슨 곡을 부르겠냐고 묻는다. 신청곡 받겠노라고 대답하면서도, 가슴은 쿵당쿵당 뛰지만 다른 사람들이 보기엔 사내답고, 활기차다고 느꼈을 것이다.

이렇게 성격을 개조하려고 내 땀엔 무진 노력을 했다.

제대 후에 사설기관에서 마인드 컨트롤에 대한 교육을 받았는데, 그 과정 중에서 아까 이야기한 “day by day in everyway I'm getting better



and better”가 나온 것이었다.
미국의 저명한 대학 교수가 이 구호를 외워 엄청난 효과를 보았다고 한다.
그것도 그냥 암기 하는 식으로 하지 않고 "나는 날이 갈수록 모든 면에서 점점 더 좋아진다" 이런 식으로 "점점 더"를 외칠 때면 목소리에 힘을 더 하곤 했다.
이렇게 한참 하고 나면 자기최면에 빠져 자기가 생각하던 모든 것이 이루어진 듯한 착각에 빠져, 여유로운 말씨와 자세로 고객을 대하게 되니 영업이 잘 될 수밖에.....
각설하고, 이제 우리의 관심사인 오리 이야기를 해보자.

첫째로 수입오리이다.
최근 오리의 인기가 높아지면서 훈제오리가 많이 수입되고 있다.
훈제오리가 많이 수입 되는 이유는 아시는 바와 같이 A.I로 인하여 가열제품만이 수입허가가 나기 때문이다.
국산제품도 훈제오리의 비중이 크게 늘었는데, 각사 마다 품질이 천차만별이다. 수입오리가 식당 등에 납품 되는 가격은 수당 6~7천원대 이다.
국내산과는 가격상으로 절반밖에 안된다.
국내산이 수입산과 가격적으로는 비교가 안 되지만, 차별화 할 수 있는 방법은 품질이다.
그러나 불과 몇 개 회사 빼놓고서는 품질 개선 측면에서 많은 문제를 안고 있다.
훈제오리는 "육질이 안 좋아도 씨즈닝만 잘하면 된다"라는 말이 한동안 나돌았으나, 잘못된 말로 판명이 났다.
역시 원육이 좋아야 훌륭한 맛을 내게 된다. 고기 맛을 좋게 하기 위해서 각사가 노력을 경주 해야만 한다.
며칠 전 경기도 이천의 한 농가를 방문한 일이 있

었는데 아이들 급식으로 오리고기가 납품되었는데 아이들 대부분이 오리고기에 냄새가 난다는 이유로 거의 남졌다고 한다.
이런 경우는 오리를 홍보 하는 것이 아니라 아이들한테 오리고기는 냄새나는 고기라고 악선전 하는 꼴이 된다.
두 번 다시 이런 일이 재발하여서는 안될 것이다.
예전(1990년대)에는 국산오리와 수입오리를 구별하는 기준이 "탈모상태가 어떤가"였다.
2000년대 중반까지는 좋았었는데, 최근에는 '영아니올시다' 이다. 그 이유는 작년보다 생산량이 40%이상이 늘어났다는 데 있다. 시설이 생산을 못 감당하니까 탈모가 안 되는 것이다.
그 밖에도 몇 가지 미묘한 부분이 있는 것으로 알고 있다. 이것은 업계에서 시급히 해결해야 할 문제이다.
계열업체, 도압장 만의 문제가 아니라, 이 문제 해결을 위하여 중지를 모아야 할 때이다.
둘째는 부화분과위원들에 한 번 더 생각해보라고 권고하는 바이다.
지난 1990년대는 오로지 수입 오리육에 대하여 잘못된 관행을 바로잡고, 국내산 오리육이 경쟁력을 가질 수 있도록, 오리생산원가 절감에 바짝 신경을 썼었는데 2,000년대에 들어오면서 어느새 생산원가 절감이란 말은 쑥 들어가고 한껏 받을 수 있는 만큼 받자는 풍조가 만연 했었다.
물론 자기가 생산하는 제품이 항상 높은 값을 받으면 얼마나 좋겠냐만은 세상일이 그렇게만 되기는 불가능한 것이다.
2000년대 중반에 오리가격이 하락하여 부화장들이 앞장서 종란을 폐기하고, 종오리를 감축하는 등 적극적인 활동을 통해 수급을 조절하여 오리가격을 안정시켰던 일은, 이제껏 양계업계에서도 못한 일을 오리업계에서 해낸 자랑스러운 일로서 축산



관계 인사를 만
날 때 이 말을
하면 어깨가
으쓱해지는
것이였다.

최근 오리를 60일 이상 키웠음에도 판로가 없어 개
사료로 처리를 했다는 이야기를 들었다.

그 정도 키우려면 새끼오리값 800원에 사료비는
최소 3,500원 정도 들어갔을 텐데, 다른 비용은
다 빼고라도 새끼오리 값이라도 건져 보려고 했
으나 잘되지 않아 개밥으로 처리 하였다는 이야
기를 듣고 갑자기 오리업계에 있다는 것이 부끄
러워 졌다.

통계상으로(한국오리 협회제공 자료)오리생산량
의 경우 작년도 8월 누계 기준 40%가 늘었는데도
그동안 새끼오리가 부족하다는 분위기와 비전이
있다는 말에 많은 사람들이 오리를 사육하게 하는
데는 성공했지만, 그 오리를 소비하는 데는 실패
하였던 것이다.

셋째는 협회가 제역할을 다하지 못했다.

1990년대 중반에 이와 비슷한 일이 있었다. 그때
는 지금과 같이 통계자료가 잘 구비되어 있지 않
았다.

그 당시와 현재가 다른 점은 그때는 계열농가의
수가 적은 반면 개인사육농가가 많았고, 출하가
지연되면 60일, 70일, 90일 그러다 보면 버리긴
아깝고 해서, 종오리로 육성하고, 그러다 보니 새
끼오리의 품질도 저하되는 악순환이 반복됐었다.
그러나 2000년대 후반에 서있는 우린 다시 그런

악순환의 고리에 접어들고 있다.

당시엔 협회에서 각 전문지에 지금의 상황이 지
속 된다면 “심각한 오리업계의 불황이 오리업계
에 찾” 라는 기사를 냈고 회원들에게 협회의 방침
에 협조하지 않는 부화장에 대해서는 새끼오리를
받지 말도록 하였다.

물론 그 방침에 불응하는 부화장도 있었지만, 그
이후 극심한 불황이 왔기에 당시 불응하던 부화장
들도 할말 없게 되고 말았다.

협회에서 정확한 통계를 바탕으로 예측가능한 일
을 피할 수도 있었을 텐데 말이다.

그리고 그동안 협회에서 오리가격을 조사해 발표
했는데, 실제로 그 가격을 믿는 사람은 아무도 없
었다.

업계종사자들이 믿지 않는 가격정보란 있을 수 없
는 이야기다. 협회는 대체 “뭘 하는 곳이나?” 이런
말을 수 없이 듣는 나로서는 그동안은 이해가 될
수 있도록 잘 설명해주곤 했지만, 이번에는 유구
무언(有口無言)이 될 수밖에 없었다.

이렇듯 “날이 갈수록 모든 면에서 점점 더 좋아진
다”가 아니고 “날이 갈수록 점점 더 나빠진다”면
문제가 있는 것 아닌가?

이 글을 쓰고 있는 순간에 뉴스가 들어왔다. 무항
생제 오리를 생산하는 류도현 한방 황오리에서 홈
쇼핑에 전파를 타고, 소비자들의 열화와 같은 성
원 속에서 훈제오리를 판매하여 일매출 5,000만
원대를 기록한 것이다.

그것도 방송제작 비용을 홈쇼핑측에서 부담하기
까지 하니 놀라운 발전이 아닐 수 없다.

이름도 없는 조그만 업체에서 정말 대단한 일이
다. 이런 일은 “날이 갈수록 점점 더 좋아지는 일”
이니 오리업계 차원에서 박수를 보낸다.