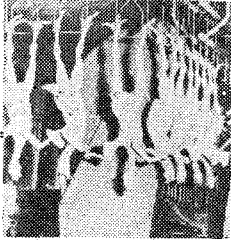


육계 양축가는 적이 많다

싸워 이겨야 한다



최 병 관

<대흥 양계장 대표>

◎ 주먹 구구식의 수급 예측

지난 7월말경 대한양계협회 알선을 받고 양계협회 회의실에서 육계분과위원회가 있었다. 여기서 동협회 부회장 오세정선생이 사양수수 조절이 시급하다고 역설하였고 이에동조하여 육계분과 위원들은 육계회 회원들과 다같이 이에 참여해야한다고 결의했다. 그러나 육계사양자들은 막연한 기대와 주먹구구식의 수급을 예측하고 이 결의에 찬동하지 않았다. 내자신 금년에는 추석이 9월 11일이라 예년과 다른 것은 김장철까지가 약 2개월이 있다는데 착안했다. 우리나라에는 판매객이 늘고 있고 경제 호경기를 받아 생활 수준이 향상되고 있으니 수요가 늘 것이고 9월과 10월달의 육계시세는 별 문제가 되지 않을 것으로 추측하였다. 특히 본양계장에서는 일본 “후꾸오까”시에 있는 모상사로 부터 지난 여름부터 수출을 의뢰받고 닭고기 수출에 희망을 얻어 자신 있게 7월 24일부터 8월 10일 사이에 1,000 수단위로 6,000 수를 입추 시킨 것이다.

◎ 자기가 뿌린씨는 자기자 걷는다

소매상들은 추석경기를 노려서 많은 닭을 비

축하였다. 그러나 예측이 빗나가 수요가 반으로 줄었고 각 시장 소매상들은 추석이 지나도록 구입해 놓은 닭 팔기에 고전을 했다. 양계장에서는 공급이 쳐지고 미쳐 추석전에 상품화하지 못한 닭들을 팔고자 중간상인들에게 추파를 던지기 시작했다. 길에가는 중간상인들을 길목에서 지켜 서서 모셔들어갔고 후대를해서 중간상인들의 부르는 값대로 서로 다투어가며 판매전을 벌였다. 결과는 자명했다. 상인들의 근성이 들어났다. 350원선에서 매매되던 가격이 급강하여 15일도 안되어 생산가를 미달한, 아니 그냥 버리다 싶어하는 180원선으로 하락되고 말았다. 중간상인들은 신이 나서 냉동회사와 결탁하여 비축하기 분주하였고 이러한 현상도 파악 못한 어진 양축업자들은 한푼이라도 덜 손해를 보고자 계속 “덤핑”에 앞장섰다.

◎ 판매 작전

9월 하순에 접어들어 본 양계장에서도 출하준비가 시작되었다. 시중시세에는 도저히 응할 수 없었다. 다행히 일본상사에서 업무부장이 10월 2일 서울에 와서 가격조정을 했다. 정육으로 1키로당 일화 600원선에서 합의가 되게되었다. 한화 900원선이라 생닭의 30%로 계산해서 약 300원선이 된다. 부산 FOB의 가격이라 자신을 얻

▲ 육계 불황을 이겨나간 경험담

고 수출 방안을 세워 추진하기로 했다. 수출대행회사에서 일본정부가 인정하는 도제장이 없어 닭고기 수출은 불가능하다는 통고가 왔다. 무역공사로, 한국 상공회의소, 일본 상공회의소, 서울출장소, 농수산부등을 찾아다니며 가망성을 타진했다. 모두가 냉담했다. 10월 10일이 지났다. 닭의 성장 한계선을 넘게되었다. 그렇다고 시중 시세는 그대로 1키로당 200원도 안했다.

시장 판매현황을 조사했다. 여전히 소매상들은 호경기 시대인 값 그대로다. 1키로당 350원 이상을 받고 있다. 직매하기로 방안을 강구했다. 당장 직매점이 있을리가 없다. 다행히 자가의 터가 넓었고 상품 위반에 유리한 위치에 있다. 전화도 있다. 일간신문 조선일보 10월 14일자에 조그마한 광고를 내고 소비자의 봉사를 약속하며 배달한다고 선전했다. 동시에 농장 직매시세를 소비자에게 알리므로써 소비자들이 소매상들에게 속지 않도록 간접적인 소비증대도 노린 것이다.

한편 육계회의 긴급 소집을 열어 수급 대책을 논의했다. 신문에 여론화해서 정책담당관의 작성을 촉구하고 소비자들의 현 닭시세를 파악시키자는데 의견이 일치되었다. 일간 신문기자들이 꽤히 사회문제화 해줄 것으로 착각을 하고 육계회에서는 임원들에게 결의 사항을 집행하도록 요구했다.

집행부에서는 자비를 써가면서 일간신문기자들에게 성실을 호소했다. 도리어 냉소하는 것이었다. 이해할 수 없다는 것이다. 업자스스로 300원하는 물건을 200원으로 파는 이유가 무엇이나는 것이다. 10일잔만 팔지 않으면 다시 회복 될 것이 아니냐고 반문한다. 현 양계업의 현황을 이해못하는 기자들에게는 당연한 결론이었다. 미국에서는 값의 하락을 막기 위해서 물건을 일부러 바다에 버린다는 이야기가 생각 나기도 했다. 여론화되기는 커녕 기자들의 빈축만 샀다.

◎ 판매 시장은 넓다

광고의 효과는 예상의로 컸다. 일반소비자들

의 배달 주문이 계속 왔다. 새로운 거래를 요구해오는 “치킨센터” 및 “수퍼 마켓”이 생겨났다. 현 육계판매 유통과정을 설명해주고 소비자들의 문제점을 검토하면서 새로이 거래를 맺기 시작했다. 생산자와 소비자간의 마진은 상상으로 넓었으며 이를 1키로당 평균 50원을 좁혀줌으로써 새로운 거래처가 생겨나는 것이었다. 그리고 보니 판매단가가 1키로당 288원선을 넘어섰다. 시장에서는 중간상인과 생산자간의 가격이 아직도 210원선을 유지하고 있을 때였다.

지난 10월 17일에 있었던 일이다. 육계값이 상승하는 지역이 있다는 정보를 얻었다. 영등포지역은 270원선을 넘고 있었다.

청량리 및 수색쪽의 시세를 알고자 중간상인들에게 시세를 문의했다. 놀라운일이 발생했다. 아직도 중간상인들의 시세는 205원 또는 210원을 부르는 것이다. 급해서 양계협회를 찾아 이 문제를 해결하는 방안을 강구해달라고 호소했다. 정보가 활발치 못한 지역에서는 옛 시세를 그대로 받고 있다는 사실을 알았기에 하루 속히라도 업자들을 위해서 시세가 상승했다는 사실을 알려보자는 것이 초점이었다. 양계협회에서는 곧 조치를 취하겠다는 답변을 주었고 즉각 각지역 양축업자에게 270원 이상으로 거래된 실적을 알려 다음날 부터 이런 시세가 형성되게 되었다. 그리고 이를 계기로 양축업자들의 지위책을 강구하기 위한 협의회를 소집 하기로 했다.

◎ 양축업자들의 자립은 오직 뭉쳐야 한다

이번 육계파동으로서 경험한 내 나름대로 얻은 결론을 열거해보기로 하겠다.

1. 육계파동의 원인

가. 수요공급의 경제학 기본원리에서 부터 잘못되었다. 판로가 없는 양축업자들은 무제한 주먹 구구식으로 생산을 했다.

나. 수요가 줄어들자 양축업자들은 스스로 덤

▲ 육계 불황을 이겨나간 경험담

家畜藥品總販

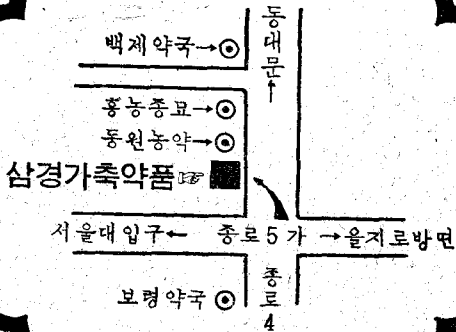
三耕家畜藥品

가축질병 예방약 · 치료제 · 사료첨가제
소독약 · 기타 국내외 수의약품 일체 판매

家畜疾病診療相談

서울特別市 鍾路區 鍾路五街五十二番地
中央家畜傳染病研究所 서울事務所

Tel (73) 5975



평을 감행하여 자멸상태로 유도했다.

ㄷ. 양축업자들은 소극적이며 정적이었다. 남에게 의존하며 스스로 자신의 문제를 해결하고자 노력하지 않았다.

2. 다시는 이러한 고역을 치루지 않기 위한 방안은?

ㄱ. 업자들의 단결과 남에게 의지하지 않고 스스로가 뛰면서 노력해야 한다.

ㄴ. 단결하면 다음과 같은 일을 해결할수 있다.

(1) 정보교환으로서 판매나 구입에 있어서 상대업자들에게 기만을 당하지 않는다.

(2) 중간상인들이나 악질업자들의 손을 거치지 않고 직접 판매시장을 개척할 수 있다.

(3) 양축업자들의 제반문제가 한 개인업체로서 해결하는 것보다 훨씬 강한 힘을 낼 수가 있다.

육계 및 채란 양축을 8년간 유지 해오는 나로서 이번만큼 많은 경험을 얻은 예는 전에 없었다. 남이 걸으면 나는 편다. 남이 뛰면 나는 나른다하는 남보다 앞서는 노력이 있어야한다. 그리고 양축업자들은 한사람의 힘보다 두사람의 힘이 더강하다는 원리를 알고 이를 실행하도록 움직여야 산다. 사업이라는 것은 으레히 망하게 되어있는 것이라 한다. 망하지 않도록 노력하는 자가 즉 사업가라는 명언을 되새겨보고 있다.

中共, 穀物總生産 1億 5千만톤넘어

7億 人口를 갖고 있는 中共의 1973年 食糧原料(全穀物, 豆類, 薯類) 生産 豫想量은 가뭄으로 크게 減收되었던 昨年の 2億 1,500만 톤보다 훨씬 많은 2億 2,500만톤으로 推定된다고 한다.

이 가운데 穀物生産豫想은, 1億 5,700만톤으로 1969年이래 注目할 만한 増産을 期하지 못하고 있는 實情이며, 쌀은 全穀物의 약 60%에 해당하는 1億톤으로 豫想하고 있다.

穀物交易에 있어서는, 小麥爲主의 輸入과 若干量의 쌀이 輸出되는 程度이다.