

생각하며 양계를 하자

원 용 택
(대한사료(주) 축산사업장장)

잡지사로부터 “양계업의 당면문제점과 앞으로 나갈길”이라는 거대한 원고 청탁을 받고 망서림이 앞선다. 그동안 여러 집필자가 수없이 좋은 제시와 앞으로의 전망에 대하여 명문을 발표하고 또한 어느 강습회에서나 해결점에 대하여 목이 아프게 열변을 토하였으나 긍정적으로 만족스럽게 받아들일 수 없었다.

왜 그럴까? 사업자체가 안정되지 않고 외적여건을 많이 받고 전망이 다양하여 현실과는 너무나 차이가 있기에 천직으로 생각하는 우리로서는 너무나 큰 기대를 바라는 심정은 실망도 가속적으로 크게 마련이다. 나는 우리나라 여건에서 축산업이 안정되어 누구나 권하고 싶은 이윤사업이라 할 수가 없고 어려운 사업이나 그래도 꾸준한 노력과 인내로서 모든 난점을 하나 하나 해결할 수 있는 사람이 할 수 있는 사업이라 결론부터 맺고싶다. 일년간 직접 일선에서 내 나름대로 생각하고 뛰어난 결과 아쉬움도 많았으나 비교적 안정세로 물고 갈수 있었던 계문제점이 바로 눈앞에 있었으며 먼곳에 있지 않았다는 것이며 이 평범한 진리가 바로 우리가 당면한 문제점이라 생각되기에 느끼는 대로 적어 볼까 한다. (단 육계사업을 위주로 기록하여 보겠다)

다. 말로는 하기 쉬우나 실지 행동으로서는 여간 어려운 일이 아니다. 왜? 이윤이 직결되기 때문이다. 한달에도 가격이 죽끓듯 변하는 육계시세는 누가 어떻게 예언하고 장담할 것인가, 여기에는 누구나 가질수 있는 매력이 잠재하여 있는 것이다. 이조류에 잘 타기만하면 힘안들이고 수익을 올릴 수 있는 투기성이 있기 때문이다. 반면 이 조류에 반대되는 여건에 부합되면 패가 망신할 우려가 다분히 존재한다. 이것이 바로 Broiler 경영에 큰 장단점인 것이다. 되풀이되는 이 흐름은 간단히 해소되지 않을 것이다. 금년에는 엉뚱한 현상이 많이 발생하였다. 50일간의 입란조절, 작년의 부화업계의 도산으로 종계확보수수의 감소등은 예측하기 어려운 여건으로 물고 간 것이다. 이러할 때 내가 경영하여야 할 문제들을 깊이 생각하여 승리의 고지에 올라야 할 것이다. 생존 경쟁은 치열한 것, 서로 나도하고 남이 하지 않으니까 나도하지 말아야 되겠다는 그릇된 관념을 버리고 내주관 내자신의 희생도 서슴치 않고 대를 위해 소를 버리는 명량한 기풍이 조성되기까지는 우리가 갈망하는 소기의 목적을 달성하기 어려울 것이다. 낙오되지 않으려면 생각하며 양계사업에 종사하여야 할 것이다.

1. 생각하며 양계를 하자

종계업자 생산업자 그리고 판매업자는 우선 내가 경영하는 방법이 타인에게 미치는 영향이 어떠하였나 하는 것을 느껴볼 필요가 있

2. 닭은 사람이 기르는것

회사조직으로서 경영하여야 하는 나의 입장은 무엇보다 인화 단결이 중요하였다. 어떻게 하면, 종업원을 최대로 활용하느냐가 또한 계

개인의 특정능력을 어떻게 발휘시키느냐가 바로 이윤에 선결문제라 생각되기 때문에 우선 종업원의 존재가치를 부르짖는 것이다. 왜 우리가 여기에서 밤을 새워 종사하여야 하나 회사를 위하여 일하고 있다는 그릇된 통념을 시정하고 나 그리고 가족을 위하여 일하지 않으면 안된다는 중압감을 갖게 되었을때 생산능력은 말없이 증가되었다. 따라서 기록을 정확히 시키고 타인과 비교검토하게 하며 월초에 계획과 실적을 비교하며 손익을 분명히 밝혀 과거의 생산실적을 비교검토케 하며 시정방안을 각자가 갖게 하여 스스로 해결하게 하였을때 기뻐하는 모습은 자기존재가치의 재발견이었으며 한명 두명 이러한 종업원이 늘어날 수록 이익은 증가되게 마련이다. 그러나 반면 배반자도 생기는 법 가차없는 해고와 전출은 한 사업부서의 분위기를 스스로 명랑하게 되었으며 이곳에서 잘못된자가 타곳에 가서 잠재능력을 발휘한 예가 있어 적재적소에 배치가 무엇보다 중요하였다. 말로는 하기쉽지만 행동으로 옮기기는 무척어려웠으며 신상필벌의 공정성에는 피로움이 많았다. 여기에는 관리자가 종업원의 개성을 잘파악하는 것이 무엇보다 선결문제이며 한번의 실수는 너그러히 아량을 베풀어야 한다는 것을 잊어서는 안된다.

3. 시장 정보 분석을 하라

사육가 집을 방문하면 우선 앞으로의 전근이 어떠한가 하고 묻는다. 참으로 막연하고 답하기 어렵다. 무엇이랴 답하여야 좋을지 망서리게 된다. 서슴없이 여건이 좋지 않을때 사육하던 돈을 벌 수 있습니다. 그야말로 우문우답이다. 남의 이야기를 듣고 자기 사업을 계획하는 것 같이 어리석은 일은 없다. 스스로 문제점을 찾고 해결할 수 있는 능력이 중요하다 하는 것은 두말할 여지가 없다. 왜? 손해 나는 것을 누가 하라고 하였는가 말이다. 동일 여건에서 성공하려면 누구보다 피나는 노력이 필요한 것이다. 너무나 많은 요인을 어떻게 정확히 판단할 수 있는가. 이야말로 정확한 시장정보가 중요한 것이다. 양계잡지 강연회 정부시책 발표 신문등을

정독하여 기록하였다가 년간 사업계획을 작성 자기분수에 맞게 설계하지 않는 한 성공하기는 어려운 것이다. 일시적인 상황에 현혹되어 자기 여건에 부합되지 하지않고 무리하게 설계하면 그 사업은 뻔한 것이다. 과욕은 패망하고 아쉬움이 바로 이익을 남겨하는 것이다.

남이 분석한 정보는 자기 경영방법과 꼭 맞는다고 누가 보장하겠는가? 모든 여건이 틀린 요인에서는 같을 수가 없다. 이것이 바로 중요한 것이다. 사람에 따라 만족이 틀리는바 내스스로 분석하는 힘을 기르는 것이 무엇보다 필요하다. 수요와 공급에 있어 1%의 부족은 7%의 가격 상승요인이 생기며. 과다할때는 15%의 하락이 육계가격을 좌우한다는 외국잡지를 보았을 때 참으로 무섭고 두려운 어휘라고 느꼈다. 우리가 수없이 느껴보는 현실, 호경기때 사육한 것은 손해보고 손해볼때 사육한 것은 기대외의 이익을 준 것은 바로 이 원리의 적용일 것이다. 유명한 예언가는 가장 불행한 사람이란 격언을 잊어서는 안되겠다. 내가 분석을 택하는 항목은 “종계수수”, “병아리수수” “사료가격 변화추정” “시기적인 기호” “국민의 경제동향” 등을 기록하여 분석하며 내여건에 맞게 부합하여 처리하여 보았다. 생산원가는 거의 일정한데 판매 가격은 무한한 변화를 초래하였다. 생계 kg당 270원~540원이고 초생추대는 50원~95원이였고 더 재미있는 것은 병아리 55원 일때 사육한 것이 판매할때 생계가격이 kg당 540원이고 95원 일때, 320원 받았으니 무엇이랴 표현하여야 할지 재미있는 현실이었다.

4. 세심한 관찰을 하자

누구나 잘 알고 있는 사양관리는 흔히 잊기 쉬운일, 알면서도 시행못하는 것이 바로 인간 의 약점인 것이다. 더구나 Broiler 사업같이 되풀이되는 일상생활은 관리자로 하여금 권태감을 느끼게 한다. 나는 그전과 똑 같이 하였는데 성적이 나쁘다. 병아리가 나쁘기때문이다. 타 부회장 것을 가져본다. 되풀이되는 실

패는 자기의 근본의 잘못을 망각하기 쉽다. 쉬우면서도 어려운 것은 자기 잘못을 찾지 못하는 것 누가 먼저 잘 못된 원인을 찾느냐에 따라 성패가 좌우되는 것 어느 양계장이나 자기 잘못은 생각치 않고 병아리와 사료만 나쁘다는 (물론 나쁜 것도 있다.) 그릇된 중조를 하루 빨리 버려야 되겠다. 잘못하는 병아리는 원인을 말하지 못하나 바로 외모로 나타낸다. 꾸준히 세심한 관찰만이 이를 해결할 수 있는 길로 인도한다는 것을 잊어서는 안된다.

5. 병주고 약주지말자

한번의 질병발생은 사업을 위태롭게 하며 신용도 잃게 된다. 다수를 여러번 입추하여 육성하여야 할 Broiler 사업에는 생각만하여도 끔찍하다. 작년같이 뉴캐슬이 만연하여 사육자는 많이 도산되었다. 금년은 다행히 작년의 쓴 경험을 얻어 미리 미리 예방을 한 결과 크게 손해보지는 않았다.

병아리 입추전에 철저히 계사 및 기구를 청소와 소독을 하고 정기적 예방계획을 세워 엄밀히 시행하며, 약품보관 주사기소독 적기 적양(適量) 접종을 하며 병명을 속단하지 말고 가검물 검사를 철저히 하는 것만이 이사업은 성공을 할 수 있는 것이다.

6. 고식적인 판매 방법의 지향

옛속담에 “재주는 곰이 부리고 돈은 패놈이 받는다.”라는 말이 있다. 가진고난을 격으며 닭을 길러놓으니 중간상인만이 돈을 벌게한다. 시간적 자금적으로 계약을 받아 파는 입장에 있는 사람은 약자요 사는 입장에서는 강자다. 그러나 터무니 없는 가격은 바로 소비 감퇴를 일으킨다. 적정가격 형성을 어떻게 조성하는가 하는 것이 우리들이 해결하여야 할 큰문제다. 소비자와의 직거래가 가장 이상적

인 방법이나 이는 불가능하다. 이는 우리가 단합하여 창구 일원화를 위한 조직체 형성이 필요하다. 고정적인 소비처 없이 사육하였기 때문에 우리는 돈을 못벌고 양푹한 사람이 돈을 벌게된다. 가격이 떨어지면 생산물은 마구 쏟아져 나오며 약간 가격이 인상되면 산물은 귀해진다. 이것이 생물인 것인데 그 경제적인 가치성은 한정되어 있는 것이다. 계약생산이 바람직스러운 일이나 잘되지 않는다. 이해상관이 정반대이기 때문이다. 이제는 나하나만을 생각하여 영업을 할 수가 없다. 양보를 결합할 줄 아는 미덕이 아쉽다. 상부상조가 잘 이루어질 때 이는 성공할 수 있다. 지금은 닭상인도 그전같이 신용이 없지도않다. 양심적인 상인이 많이 대두되었다. 오히려 사육자가 신용을 안지키는 경우가 많이 발생하고 있으니 상도의를 지킬줄 알고 내물건을 아낄줄 아는 그야말로 장사꾼이 되어야겠다. 일시적인 감언이설에 현혹되지 말고 앞을 내다보고 마구잡이 판매방법을 지양하고 조직적인 판매 방법의 길을 개척하는 것이 먼훗날 이윤이 많다는 것을 명심할 때가 왔다고 본다. 구체적인 실례로 동절에 대한중합식품에서 삼계탕 수출을 한다고하니 비수요기인 지금 병아리값 및 생산물값이 마구 뛰어 오른다. 누가 희생을 하고 누가 이윤을 보자는 것일까? 어리석게 밀지며 장사할 사람은 없다. 비수요기에도 판매할 수 있는 요건을 조성하여 준 은혜를 몰라서는 안된다. 우리는 이러한 것을 놓쳐 판로의 저해를 초래하면 우리는 이 업을 떠나야 한다는 진리를 잊지 말고 조그만 손해도 노력으로서 감당하는 마음의 자세가 절대 필요할 것이다. 코앞에 이익을 바라지 말고 먼 훗날을 바라보며 소비증대운동에 적극 협조 장기작전을 세우는 것이 절대 필요하다고 본다.

두려움이 앞서는 사람은 아예 이 사업을 하지 말아야 한다. 단계적으로 어려운 점을 극복하고 남이 잠잘때 공부하며 남이 설적에 일할 수 있는 자신이 생겼을 때 하는 것이 절대 필요하다. 쓸데없는 기대와 파욕은 실패의 원인이란 천리를 다시 한번 상기하며 이만 끝을 맺을까 한다.