

비는 해 놓았었던 것이다. 그런대로 무관심하게 분양일정을 넘긴지 20여일이 지난 후였다. 그 양계업자가 연기된 분양일정에 초생추를 받으러 서울로 오다가 버스사고로 이 세상을 달리했다고 같은 동네에 사는 업자가 전갈을 하였다. 믿기가 어려웠다. 그 사고는 너무나도 큰 피해였기 때문에 신문에도 크게 보도되었던 것이다. 그 업자의 이름을 신문에서 곧 찾을 수 있었다. 임의로 연기시킨 것은 아니었지만 담당하고 있는 나로서는 어떤 죄책감을 느끼지 않을 수 없었다. 그 업자 부인이 무척 원망하는 소리를 들었다고 전갈하였을 때 어쩔줄 몰라했던 그때가 지금도 잊을 수가 없다. 주문했던 날자에만 분양하였어도 그런 일은 없었을 텐데 하는 여운이 지금도 남아있다. 간단한 사무처리 이후에 발생하는 여러 문제는 각양각색으로 발전되어가는 것이 아마 이 업계일 것이다. 더구나 소자본으로 하나의 사업을 경영할 수 있기 때문에 쉽게 시작하는 동시에 파생되는 문제점도 많다. 5년전 일이다. 시골 청년이 그동안 모아둔 돈으로 적게나마 하나의 사업이라고 경영한다고 병아리를 주문하였다. 주문하기 까지에는 병아리사육에서부터 제란판매에까지 하나부터 열까지 세심하게 설명하고 인식시켜야만 하였다. 주문하고 난 후에 병아리 부족이 되어 12일 연기 통보를 냈다. 일주일 후쯤 분양일자도 되기 전에 찾아왔다. 그리고는 화가 머리끝까지 나 있어 분풀이를 하는데, 같이 싸울 수도 없었다. 자세한 설명과 양해를 구해도 소용이 없었다. 연기통지서가 그 청년 결혼식날에 받게 되었으니 인생의 시발점에서 모든 것을 허사가 되는 것 같다고 피해보상하라는 것이다. 그 편지가 하루 일찍 아니면 늦게 도착할 것이지 하필이면 결혼식날에 한참 꿈많은 시간에 자기 사업의 시초부터 망가트리 놓았으니 이해가 갈만하기도 하다. 하루종일 이해시키고 양해 구하는데 시간을 허비하였다. 많은 물건을 판매하느라고 하였다면 모르나 적은 수수때문에 그 많은 시간을 소비하였다면 판매를 담당하는 사람의 능력은 제로에 가깝다고 인정될 것이다. 그러나 양계분야에

만큼은 상호간에 인정이 있고 이해하며 항상 믿음이 있는 거래가 필요하다고 생각된다.

한번은 추운 겨울이었다. 함박눈이 쏟아지는 오후에 강원도의 한 아가씨가 찾아와서 병아리에 대하여 문의를 하였다. 그때만해도 자신이 총각이었기 때문에 상냥하게 병아리에 대하여 설명해 줬음은 물론이겠지만 내 말을 믿고 병아리를 분양받아 갔다. 일주일 간격으로 사육과정의 설명과 문의사항을 서신으로 보내왔다. 그때마다 정성껏 회신하여 주고 격려하였다. 그 결과 좋은 성적을 내고 적은 수수에 비하여 높은 수익을 가져오게 되었다. 그 이듬해 가을에 강원도 옥수수를 한보따리 삶어가지고 왔다. 얼마나 흐뭇한 일인가. 아가씨가 가져왔다고 해서가 아니라 병아리를 생산하는 업자와 사육하는 업자간의 인정이 오가는 그런 거래풍토가 우리나라 현재의 양계업계에 지속되는 것이 아쉽다. 병아리가 부족하면 생산업자 편에서 본다면 판매하는 사람으로서는 그런대로 괜찮다. 병아리가 남아 돌아갈 때는 더욱 걱정이다. 이런 때는 주객이 전도되어 양계업자에게 사정을 하여야만 한다. 사육업자들은 한결같이 병아리를 사육할 수 없다는 것이다. 주문되었던 것도 취소가 계속 뒤흔다. 확실한 주문에 의거 병아리를 생산하였다면 병아리 생산업자는 비록 손해가 된다 하더라도 판매담당은 원활히 판매할 수 있지만 2~3일 후면 분양일인데 갑자기 취소한다면 문제는 커지고 만다. 이런편 거래업자의 상황을 조사를 한다. 병아리 구입시기가 되었는가 모든 루트를 통해 알아보아야 한다. 그것도 시간의 제한을 받으며 한정된 범위내에서 판매활동을 하여야 한다. 이와 같은 경우가 왕왕 발생되고 있는 것이 우리 양계분야에 좋지 못한 습관이 있는 것 같다. 몇년전 일이다. 그 당시 심한 불황 속에 초생추 주문이 되었었다. 분양일 3일전에 취소통보를 받았다. 경기가 호전되었다면 문제는 간단하지만 제한시간이 지나면 상품의 가치가 전혀 없어지는데 불황하에서 어떻게 판매를 할 것인가에 걱정이 앞섰다. 그 이튿날 하루종일 사육업자를 찾아봐도 병아리를 그냥줘도 싫다는 것이다.

이럴때는 현금거래가 절대적으로 어렵다는 것이 또 하나의 고충이다. 또한 다른 생산업자들도 파잉생산 상태에 있는 실정인 것이다. 결국에는 정상적인 가격이 아닌 가격으로 판매가 되긴 하였으나 이와 같은 것이 계속 반복되었을 경우에는 들다 손해를 보고 양제업을 중단해야만 하는 예를 이제껏 많이 보아왔다. 좀 더 같은 업자끼리라도 조금씩 후퇴하여 자기 분수에 맞는 양제경영을 해야 거래질서가 안정된 범위 내에서 이루어지리라 생각된다.

생물체가 아닌 공산품이라면 좀 기일이 걸리더라도 여유를 가지고 판매활동을 할 수 있을 텐데 하는 미련만 남을때가 한두번이 아니다.

야외에 나가 판매활동을 하는데는 충분한 여건조성이 필요하다. 우리나라 양제분야에서 충분한 활동범위를 넓혀주고 뒷바침을 하고 능력을 최고로 발휘하게끔 하는 경영주도 일부 있지만 대부분은 영세적 사고방식에서 탈피하지 못하는 곳이 대부분이다. 생산업자와 사육업자간의 중계역할을 하는 초생주 판매담당의 고충을 생산업자가 이해한다면 서로의 이익을 위해서 충분한 자기의 능력을 발휘하게 할 것이다. 또한 중계역할을 하는 동시에 종적으로나 횡적으로 사업경영에 연결시키므로서 보다 나은 거래질서가 회복되리라 믿는다. 사육업자가 판매하는 사람의 말을 믿으므로 많은 물량이 판매되고 현금결제가 되는 동시에 그만큼 판매담당하는 사람도 책임있는 행동을 보여주므로서 건전한 양제발전이 되리라 믿는다.

● 월간양계 편집실에는 양계가 여러분에게 유용한 책들이 준비되어 있습니다.

- ◆ 월간양계 6개월분 1,200원
1년분 2,000원
- ◆ 월간양계합본(8, 9, 10) : 권당 2,000원
- ◆ 양계 경영일지 : 권당 150원
- ◆ 최신가금요론 : 권당 2,000원

연락처 : 서울, 중구 양동 44~28
대체구좌 : 519272번



이제부터 양계 판매대행

◎호흡기병(CRD)특약약

청량리가축약품

◎지방주문환영

서울·동대문구전농 2동597의32

(한국육계회 연락처) TEL. 96-8780

