

## 양축가 위한 봉사 더욱 강화할때

양 승 인  
<이글케미칼 영업부장>

가을은 우리를 바쁘게 한다. 농촌 도시 할 것없이 모두가 바쁘게 움직인다.

우리는 이른봄 무엇을 씨 뿌렸으며 어떻게 거두어 드릴 것인가! 흙은 묵묵하고 은근하며 거짓이 없다. 우리의 노력 여하에 따라 풍성한 가을일 수도 그렇지 않을 수도 있는 것이다.

우리 축산업도 마찬가지일 것이다. 그동안 우리는 피나는 노력을 해온 결과 눈부신 발전을 가져온 것도 사실인 것 같다. 재래식의 사육방법에서 현대식 사육방법으로 발전 했으며 반면에 수의약품의 다량 등장은 축산업 발전에 큰 역할을 차지하고 있는 것이다.

그러나 문제점이란 어느 한계에서 그치는 것이 아니고 과학 문명의 발전은 인류 사회의 부작용을 가져오기로 한다. 요즘 폭발적인 인구 증가로 인해 우리 축산업계에도 큰 타격을 가져오고 말았다. 식량자원의 부족은 인류만을 위해 봉사를 아낄 줄 모르는 우직한 동물한테까지 배 고품을 감수 해야 하는 것이다.

이러한 상황을 어떻게 해결 해야 하는가를 모든 축산인은 직감 하고 대처 할뿐 아니라 이 동물들을 질병에서 구 하고 축산인의 경제성 추구에 모든 힘을 아끼지 말아야 하겠다.

축산의 발전과 때를 같이 해서 수의 약품 또한 많이 진보되었다. 수 많은 회사에서 여러가지 수의 약품들이 쏟아져 나왔고 경쟁 또한 치열하게 되었으며, 과잉경쟁으로 인해 양축가가 피해를 보는 일도 없지 않았었다고 생각된다. 그러면 우리가 앞으로 어떻게 축산인을 위해 봉사하고 또 양축가는 무엇을 요구

하고 있나를 연구 분석 해서 보다더 밀접하게 공존 해야 할것이다. 기업은 사회에 봉사 하는것, 기업인이 자기 이익만을 추구 한다면 이 사회에서 어떻게 공존 할 것인가. 참다운 운영으로 이익의 일부를 사회에 환원 시키므로 사회 발전의 일익을 담당하게 되며 신뢰를 받을 수 있으리라 생각된다.

지금까지 무지한 경쟁에서 탈피 참다운 기업 P.R과 또 양축가는 무엇을 요구하며 무엇을 어떻게 해야 하나를 알고 양축가와와의 대화의 광장을 터서 조그만치라도 도움을 줄 방안을 기업인은 생각해야 될 때라고 믿는다.

질병대책과 예방책 사양관리 또 방역의 중요성을 고취 시키고 소독등도 하여주며 양축가를 위해 무엇인가의 봉사를 해야할 것이다. 이렇게 하므로 양축가가 항상 깨끗하게 하여 질병을 예방하도록 방역관념을 머리에 심어주도록 힘써야 될 것이다.

상호간의 정보 전달과 지역별 축산물 시세 전달 등등이 오늘의 기업의 역할이기도 하며 의무인 것이다. 앞으로 기업들은 양축가가 요구하듯이 높은질과 경제성 있는 제품생산에 소홀 해서는 안될 것이다. 그렇다고 값만 싸다고 해서 양축가에게 도움을 주는 것만은 물론 아니다. 사료에 옥수수 한 가지만 많이 들어 있다고 해서 좋은 사료가 될 수 없듯이 약품도 마찬가지다. 어느 근거에 의해서 처방해야하며 효과 또한 생각하지 않는다면 약업인의 자세가 아닐 것이다.

여기서 경제성이라함은 어느 제품의 개당

단가 보다는 책임성 있는 제품으로 인하여 얻어지는 소득에 의하여 경제성의 값어치를 결정되어 질 것이다. 앞으로 축산 발전을 위해서 참다운 사고 방식으로 먼 훗날을 기약하면서 다같이 노력 한다면 축산 발전은 이루어질 것이다. 이렇게 하기 위해서도 정부의 적극적인 지원과 정책이 필요하다.

축산업에서 중요한 것은 가격 안정이다. 축산물 시세는 계속적으로 유지하기도 힘든 일이고 언제나 정기적으로 또는 불규칙적으로 줄곡이 심한 것은 사실이다. 축산물의 파잉 생산에서 모든 것과 전체적인 경제 침체에서나 여러 가지 여건으로 가격 유지의 불안정한 상태는 언제나 뒤 따르기 마련이다. 이것을 해결해 나가기 위해서는 축산인 자신이 자료 확보에 신경을 써야하고 또한 적절한 시기에 정부의 가격 안정을 위한 금융 지원이 필요한 것이다.

그리고 축산물 수출의 원활을 기하므로써 생산과 판매의 균형을 이뤄 가격 안정의 지름길이 될 것이다. 또 수출증대를 위해서 정부의 정책적인 편이 앞서야 한다고 생각된다. 부화장도 축산발전에 공헌 했으며 우수한 품종을 도입해서 많은 품종 개량에 노력 해온바 능력이 우수한 품종들을 공급할 계획이 서있을 줄 안다 그런데 먼저 얘기한바와 같이 금년의 축산 경기 호황으로 너도나도 부화를 시작해서 지난 몇 해전과 같은 파잉 생산 공급으로 오는 불경기가 걱정된다. 축산물 파잉 생산은 그야말로 축산 경기를 하루 아침에 폭락시켜 결국은 양자가 큰 손해를 보게되어 축산 발전에 먹구름을 안겨 줄 뿐이다.

언제나 그랬듯이 축산 경기가 호황이면 사료를 위시해서 부화업, 기타 이차적인 업종들이 재미를 톡톡히 본다. 그렇다고 계속적으로 경기가 좋다고는 어느 누구도 장담 할 수 없기 때문에 서로가 규제하여 생산량의 적정선 유지, 공급이 되어야 하며 반면에 양축가 자신도 경기가 좋다고 금방 터무니 없이 많은 수를 사육하므로써 오는 파잉 생산은 스스로

막아야겠다.

유통 과정에 있어 양축가와 밀접한 관계를 가지고 있는 중간 상인 들을 들지 않을 수 없다. 육계에서 부터 계란 등 터무니 없는 마진으로 해서 소비자들이 외면 하는 것을 종종 본다. 특히 육계의 경우 생산가도 최저로 하락하여 생산비 조차 적자를 면치 못하고 있는데 중간 상인의 소매가는 여전히 고압세 그대로다. 그로 인해 소비자는 줄고 공급과 소비의 바란스가 맞지 않아 불황 속의 절치를 크게 하는 요소가 되는 것이다. 뿐만 아니라 양축가 들은 소비가 안되면 사료비 인건비 자금 회전등에 막대한 적자를 가져오지만 중간 상인들은 마진만 좋으면 그만이지 원활한 유통 과정이나 양축가의 적자에 대해서는 아랑곳 없는 모양이다.

그러니만큼 양축가들은 중간 상인을 선택하는데도 신중을 기해야 하며 서로의 협조자가 되게 제몽하는 것도 양축가의 과제인 것이다.

앞으로도 계속 양축가 자신의 권익을 영위하기 위하여 서로 협조 노력 해야 할 것이며 반면에 양축가와 밀접한 관계를 가진 메이커나 가축약품 판매업소등도 축산 발전을 위해 협조를 아끼지 말고 적절한 약품 공급과 질병에 대한 정보 대책등을 제몽전달하는 것도 게을리 해서는 안되겠다. 특히 메이커의 세일즈맨들은 여러 양축가를 방문 하면서 양축가의 상담자로써 그역활을 다 함으로 해서 축산 발전에 큰 도움이 될 것이다.

11월의 날씨는 낮과 밤의 기온의 차가 심하여 지금부터는 가축들의 건강관리를 더욱 신경 써야 할 시기이며 사양관리상의 허술했던 축사등을 손 모아 겨우살이 준비에 더 한층 만전을 기하여야 하겠으며 특히 호흡기 질환에 더욱 신경을 써야겠다.

금년 여름의 무더위로 보아 올 겨울의 추위 또한 극심 하리라고 생각되어 열관리에 만전을 기하여야 할 것으로 생각한다. 우리 모두가 힘을 합쳐 축산 발전이 계속 같이 하기를 빌 뿐이다. ■