

鷓鴣地帶

경쟁이 흘러가는 곳

20~30년의 연륜을 쌓아온 업계의 원로들은 이제 겨우 8년정도의 일천한 경력자인 필자의 회고에 丁口竹天(可笑)을 느낄지 모르나 돌이켜 보면 필자는 필자나름대로 생각키우는 일들이 많아 때때로 감회에 젖어 들기도 한다.

옛날에는 육용계가 2kg이상짜리는 소비되지 않아 상인들이 1.5~1.8kg 닭들만 찾아 다닌 때도 있었지

옛날에는 생산된 육용계가 판매되지 아니하여 년말 언젠가는 kg당 120원씩에 위상으로 출하한적이 있었지

옛날에는 양계인들끼리의 진실로 인간적이고 즐거운 친목회가 자주 있었지

옛날에는 협회를 중심으로 얼마나 오손도손 아가자기 했었던가! 등등……

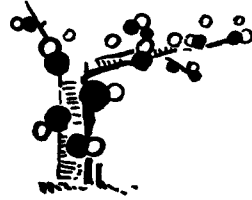
× × ×

경험한 사람이면 대개가 쓰라린 추억을 간직하고 있겠지만 바로 수년전까지만해도 사료회사나 제약회사의 영업사원이 그들의 제품을 판매하기 위한 노력은 매우 심각한 것이었다. 각 사료회사에는 으레히 많은 인원의 판매사원을 두고 치열한 경쟁을 하면서 양계인들 앞에 머리를 조아렸던 것이다. 그러한 당시에는 양계인들이 사료를 구입하지 못하여 찢찢매는 지금과 같은 상황이 오리라고 생각조차 할 수 없었다. 제품판매활동의 음지가 양지로 바뀐

정도는 약품보다 사료가 더욱 심하다. 양계인의 비위를 맞추기 위하여 허허거리며 웃음을 날리던 사료회사 영업사원의 입은 심각하게 다물어지고 그 앞에 눈치를 살피며 억지 웃음을 띤 양계인이 엉거주춤 서 있는 것이 바로 지금의 현실이다.

경제활동에 있어서 칼자루를 쥐게 되는 자는 언제나 물량이 적은 쪽이다. 수요가 많고 공급이 모자랄 때는 공급자가 주도권을 잡게 되고 공급이 많고 수요가 적을 때는 수요자가 고자세의 열쇠를 가지게 되는 것이다. 사료나 약품에 있어서 지금과 같은 상황을 한마디로 표현하게 된다면 위와 같은 경제원칙의 결과라고 할 수 밖에 없다. 사료를 먹으려고 하는 전체 양계수수에 비하여 생산되는 사료의 물량이 적기 때문이다. 그러나 이렇게 되기까지의 과정에는 반드시 그 원인이 있기 마련이다. 현재와 같은 상황으로 되게한 그 원인의 소재가 불가피한 필연성에 있었는지 혹은 진행되어 온 과정중에 책임을 져야 할 어떤 측면이 있었는지는 분명치 않다.

다만 우리가 명확히 알고 있는 사실은 지금의 사료상황이 배합사료를 구성하는 단미사료 특히 대두박이나 어분과 같은 단백질사료의 부족으로 인하여 시작되었다는 점 정도이며, 이러한 국부적인 요인외에 점차 늘어나는 국



신 정 일

(유일농원)

민의 단백질식품의 요구량과 발 맞추어 확대 성장하여 온 양계업에 비하여 사료나 약품의 성장이 뒤따르지 못 하였기 때문이라는 정도의 막연한 사실뿐이다

◇ 거래의 비정성(非情性)

사료파동의 결과로서 나타난 최근의 특징적인 사항들은 대체적으로 다음과 같은 네가지 형태이다 즉 사료질의 저하, 사료공급물량의 조정, 거래제도의 변경, 사료생산의 중단등이다

위의 네가지 사항 모두는 사료회사측의 입장에서 생각할 때 어쩔수 없는 부득이한 결과라고 인정될 수 있다 각종 원가요인의 앙등으로 조정되어야 할 사료단가가 묶여 있기 때문에 사료질을 떨어뜨릴 수 밖에 없고, 단미 사료를 충분히 구입할 수 없기 때문에 사료공급의 물량을 조정할 수 밖에 없고, 이렇게 사료가 부족하여 칼자루를 쥐고 있을 때 최선의 거래책을 강행해야 하고, 이렇게까지 해도 별볼일없다고 생각되어 경제원칙의 첫째 조항인 이윤추구가 되지 아니한다는 이유 즉 "밀진다"는 이유로서 사료의 생산을 중단 한다는 것이다

이러한 사료를 사용하고 있는 양계인들은 대개 전자의 두가지 내용은 납득하고 순응하

여 가지만 후자의 두가지 사항에 대해서는 심한 거부반응을 나타내고 있다. 수지가 맞지 않으니까 질을 저하시킨다든가 혹은 생산물량이 절대적으로 부족하니까 공급물량을 조정한다는 것등에 대해서는 원인이 어디있고 누구 책임이냐를 가리기 전에 우선 부득이한 사실로 받아 들인다. 그러나 지금까지 무리없이 지속하여 오던 거래제도를 일시에 무시해 버리고 강경책을 쓴다든가 생산을 중단하는 일에 대해서는 매우 분노를 느낀다.

물론 상거래에 있어서 외상이라는 것은 어떤 면으로 보아도 좋지 아니하다, 또한 실수요자인 양계인들 중에는 간혹 매우 질이 나쁜 악성거래자도 있어 사료회사나 제약회사의 영업직원을 골탕먹이는 경우가 종종있을수 있다. 허지만 우리가 논하는 것은 그러한 어떤 특징적인 소수인들에 대한 사실이 아니라 선량하고 가장 많은 비중을 차지하고 있는 일반적인 양축가들에 대한 사항인 것이다.

양계인들중에는 이미 자립이 되어있고 어떤 사업상의 특별한 변동사항이 없어 그때 그때 현찰거래를 하는 사람도 있으나 또한 아직 완전한 자금회전에 애로점이 있다든가 혹은 확장이나 기타 사항들로 인하여 일정기간 동안 또는 당분간 소위 100만원을 봐준다"든가 "한 달을 봐준다"든가하는 식의 거래약속을 하는

상품의 생산여건이 좋지 않아 물량부족이 왔을 때 칼자루를 휘두르던 자가 생산이 호전되어 다시 거래자를 찾았을 때, 또는 갑자기 생산 중단하였다가 다시 상품을 생산하여 옛 수요자를 방

상태에서 지속되어지는 경우가 매우 많다.

이렇게 짜여져 있던 사업계획이 사료회사측의 일방적인 독단으로 갑자기 외상값을 결제치 않으면 사료공급을 중단하겠다고 오랫동안 정들었던 고객에게 어름장을 놓을 때 이를 칼자루 천자의 횡포라고 말하지 아니할 수가 없는 것이다.

경제활동에 있어서 거래의 비정함이나 냉혹성은 누구나 인정하고 있다. 거래의 잔혹성에 대하여 가장 극단적으로 표현한 것 중의 하나를 마리오 푸소의 대부(The Godfather)에서 볼 수 있다. 만약 밀매업자 솔로초는 돈. 콜레오네를 저격한 것은 순전히 거래때문이지 결코 원한이 있어서 한 것이 아니라고 아들 마이클 콜레오네에게 진심으로 설명한다. 돈 콜레오네의 측근인 아들에게서 마약거래의 용의가 있다는 빈틈을 감지하고 이를 반대하는 아버지 돈을 살해 하려고 했던 것은 단순한 거래상의 한 과정이라는 것이다. 거래를 위해서는 살인도 불사한다는 경지에까지 이르고 본다면 사료외상값을 거둬들인다든가 생산을 중단한다든가 하는 등의 일은 극히 미미한 사건들에 지나지 않는다.

그러나 우리가 현재 처해 있는 사회는 오늘 하루만을 살고 내일이 없는 무질서한 곳이 아니다. 인정과 도덕과 법질서가 아름답게 빛나고 있고 서로가 공동협력하여 형성발전 시켜나가는 질서 정연한 사회이기 때문에 나의 물건이지만 나의 마음대로 처리하기 이전에 타에 미칠 수 있는 영향을 일단 생각하여 봐야 하는 공중성을 띄고 있는 것이다. 공용택시가 비록 개인 재산이지만 택시소유자 마음대로

손님을 태우고 태우지 아니한다는 것은 위법이다라고 정해놓은 법규는 바로 이러한 사회의 공공성이 있기 때문이다. 이러한 상도의와 질서가 소중하기때문에 이를 무시하는 사료회사의 처사를 양계인들은 비난하는 것이며, 이러한 공공성이 있기때문에 사료의 생산중단을 양계인들은 분노하는 것이다. 현재와 같은 상황하에서 그만한 정도의 이유때문에 사료를 생산중단한다는 것은 양축가를 완전히 무시해 버리는 처사로 양축인들은 간주하고 있다.

× × ×

상품의 생산여건이 좋지 않아 물량부족이 왔을 때 칼자루를 휘두르던 자가 생산이 호전되어 다시 거래자를 찾았을때, 또는 갑자기 생산중단하였다가 다시 상품을 생산하여 옛 수요자를 방문할 때 이들은 과연 어떠한 태도와 방법으로 거래를 전개하여 갈 것인가? 여기에서 소위 영업사원의 애로와 능력과 횡포등이 점철되어지는 것이다.

◇ 엘리트의 횡포(?)

넓은 뜻으로의 축산업에 있어서 경쟁 상품이라함은 최종적으로 생산되는 축산물을 제외하고 사료와 약품과 그리고 병아리등이 주축을 이룬다. 이러한 3대경쟁상품의 판매를 담당하고 있는 계층은 각회사의 영업부직원들로서 이들의 학력은 대개가 대학을 졸업한 학사들로 구성되어 있다. 이른바 축산 엘리트 집단인 것이다. 업계의 소식이나 변동사항에 대한 정보, 각종기술과 지식, 공급자와 수요자와의 대화연결등 유통되어야 할 有無形의 재

문할 때 이들은 과연 어떠한 태도와 방법으로 거래를 전개하여 갈 것인가? 여기에서 소위 영업사원의 애로와 능력과 횡포 등이 점철되어지는 것이다.

화들은 거의가 이 집단을 통하여 흘러다닌다. 현재 우리나라와 같은 축산상황하에서 이들의 역할은 매우 크고 또한 중요하다. 지나간 날의 치열한 사료와 약품의 판매경쟁시대에 격었어야 할 고난은 이들이 맡았었고 업계의 상황변동에 대한 무거운 십자가는 이들이 져야 했다. 이들이 활동하는데 있어서 애로점은 도처에 깔려 있다.

경쟁상품인 사료와 약품과 병아리는 상황에 따라 수요자에게 상도덕에 벗어난 거래를 감행하게 된다. 앞에서 열거한 사료생산의 중단이나 일방적인 거래조건의 변경, 병아리의 공급부조리등은 지금까지도 그렇게도 다정했던 거래자와 일순간에 안면몰수하고 냉정하게 시행된다. 이러한 상품들이 수요량의 감소와 공급량의 과잉으로 판매의 벽에 부딪히게 될 때 더더욱 엘리트 집단은 진군의 나팔을 울리게 된다. 그들은 조금전까지 냉정하게 대했던 수요자를 찾아가서 회유의 설득을 한다. 이제 다시는 그러한 일이 없겠노라고—. 지난일의 잘못된 점은 이러이러한 부득이한 사정이 있었노라고—. 웃음과 제스처와 부드러운 인정을 둘러친다. 엘리트는 항상 화술에 능하고 표정이 다양하고 적절한 몸짓을 구사할 줄 안다. 잘못된 회사에 있었지 나에게 있지 않았으므로 나를 탓하지 말라고 하면서 회사와 자기를 분리시킨다. 그리고 같이 경영주를 비방하면서 엘리트와 수요자는 자연스럽게 동화가 되어같은 입장에 놓인다. 이와같이 일반적으로 수요자들은 알게 모르게 수궁을 하게 되고—, 이렇게 하여 경제활동은 지속되게 된다. 이러한 엘리트 활동을 가리켜 이른바 엘리트 횡포 라고

한다.

이것 또한 경쟁이 생산하는 산물중의 하나이다.

◇ 경쟁의 산물

매우 큰 산업집단을 형성하고 있는 우리나라의 사료회사들은 그 규모나 성질에 비추어 볼 때 현재 사료업계의 역할은 마치 일반적인 중간상인에 지나지 않는 것 같다. 국가에서 배풀어 주는 각종 원료를 배합받아서 그것을 가루로 만들고 적당히 섞어 배합사료라는 명칭을 붙여 양축인들에게 전달하여 주고 중간이익을 취하는 역할뿐일 때 이는 완전히 중간상인이라고 밖에 할 수 없다.

사료업계의 일년 외형거래액은 출잡아서 일천억이 넘는다. 사료물동량을 100만톤으로 생각하고 kg당 100원씩으로 계산할 때 총거래액은 벌써 일천억이 된다. 고도기술산업인 자동차업계의 3개사가 77년 전반기 총외형거래액이 약 일천억이라고(총판매차량대수 약 3만대, 대당 평균 300만원으로 계산할 때) 최근 며칠사이에 동원된 아파트분양 계약금과 주식 청약금등의 유동자금이 1,700억원이며 이를 기준하여 시중 유동성 자금의 총액이 약 2,000억원으로 추산되었고 이 금액은 우리나라 전체 통화량의 11%에 이른다는 일천억은 그렇게 작은 규모의 것이 아니다. 사업이윤을 외형의 2%로 간주한다면 순수익이 20억원, 일년 순수익이 20억원정도되는 업계가 단순히 배급만 받아 섞어서 전달하여 주는 역할밖에 하지 않고 있다면 과연 옳은 일인가?

원하는 자에게는 누구에게나 사료나 제약회사 설립의 허가를 해 주어야 마땅하다. 경쟁의 도화선에 불을 붙이기 위하여, 자원의 개발을 위하여, 적당히 나누어먹기 식으로 배급받아 전달하여 주는 역할만 하다가 파동이 일어나면 내가 왜? 하면서 두 손바닥을 짹 펼쳐 보이는 배삼룡식 제스처어를 없애기 위하여 사료와 약품에 대한 신규허가의 문호를 개방해야 한다

더우기 우리나라의 축산업계는 사료 자원의 개발에 그 생명이 달려 있는 형편이다. 만약 10년전부터 각 사료회사들이 적극적으로 순수익에서 얼마간의 연구비를 배 내어 각종 단미 사료의 개발에 꾸준히 정진하여 왔었다면 지금과 같은 사료생산중단이라는 불미스런 사태가 일어났을까?

학자들은 꾸준히 연구실에서 여러가지 방법으로 사료자원개발을 위하여 최선을 다하고있다. 그러나 연구는 학자 혼자 힘으로 되지아니하며 충분한 산업의 뒷바침이 있어야 상승효과를 나타낸다

× × ×

지금 맹렬히 활동하고 있는 신진 그룹중에는 사료회사와 제약회사의 설립에 최대의 기회를 노리고 있는 사람들이 많다. 그러나 그들에게 기회가 주어지지 아니하고 있다. 더 이상의 경쟁을 무모하다고 하여 신규허가를 해주지 아니하기 때문이다. 그러나 77년에 150만톤의 배합사료를 생산할 사료업체가 불과 4년뒤인 81년도에 250만톤을 생산해야될 것으로 추정되고 있는데 현재의 능력으로 충분히 감당해낼수 있을 것이며, 77년의 외형거래액 약 50억원의 약품업체가 80년대초에 100억원정도로 신장됐을때 현재의 약품회사들만으로서 그 역할을 담당케함이 과연 바람직스러운 일일까? 또한 사료나 약품업의 경영에 직접 뛰어들고자 하는 사람들은 일차적으로 이윤이 목표이겠지만 그러나 폐쇄된 보호주의 아래 낮잠자고 있는 기존업자들에게 새바람을 불러 일으켜 주고 기업경영의 방향실정을 다시 한번 생각케 하여 줄 것이다

우리는 언제까지나 사료자원의 빈곤으로 지금과 같은 파동만을 되풀이 할 수 없고, 우리들은 언제까지나 비타민을 스위스 로슈사에서 수입해다가만 사용할수는 없다. 자원개발이나 연구는 물론 국가적인 뒷바침이 중요하지만그러나 소속되어 있는 연구개발을 하지 않을수 없게 하고 또 그들의 영구적인 목표때문에 연구에 자진 참여함이 좋다고 판단되어 능동적으로 개발에 임할 때가 가장 바람직스러운 것이다

정상적인 경쟁에서 구태의연한 사고 방식으로 경영하는 자는 자연 도태 된다. 경쟁이 심해지면 경영자들은 머리를 짜내게 되고 좀더 좋은 품질을 만들기 위하여 노력하고, 단미사료의 부족함이 없도록 대책을 강구한다. 산학협동은 여기에서 태어나는 것이다.

원하는 자에게는 누구에게나 사료나 제약회사 설립의 허가를 해 주어야 마땅하다. 경쟁의 도화선에 불을 붙이기 위하여, 자원의 개발을 위하여, 적당히 나눠먹기 식으로 배급받아 전달하여 주는 역할만 하다가 파동이 일어나면 내가 왜? 하면서 두 손바닥을 짹 펼쳐 보이는 배삼룡식 제스처어를 없애기 위하여 사료와 약품에 대한 신규허가의 문호를 개방해야 한다.

이것은 또한 현재 맹렬히 성장하면서 발전의 격동을 추진시키고 있는 우리의 국민정신이나 사회분위기에 매우 적절한 정책이 될 수 있을 것이다

경쟁이 흘러가는 곳은 바로 성장인 것이다
<유일농원의 전화 번호가 7월17일부터 변경 됩니다. 612-6205·5444>