

록은연중에 이미지 광고부터 시작해야 된다고 본다. 다만 이미지 광고부터 시작할 경우 경제해야 되는 사고방식은 「광고 = 소비」라는 성급한 방식이다. 이미지 광고에 대해 그 결과를 성급히 논하려면 아예 광고를 읽는 편이 나올 것이다. 낙숫물이 바위를 뚫고, 솔솔 내리는 눈송이가 소나무 가지를 뿌려 드리듯 국민 개개인의 뇌리 속에 양계산물에 대한 이미지가 차근차근히 녹아 들어가도록 기획된 C.F가 제작되어 방송되어야 된다고 생각된다. 그

렇게 될 때 자연 쇠고기 선호가 양계산물 선호로 바뀌면서 부수적으로 양계산물의 대량소비가 뒤따르게 될 것으로 확신된다. 확실히 새 술은 새 부대에 담아야만 된다. 이제야말로 구태의연한 계란이나 닭고기 맛에서 탈피해 새로운 형태의 맛으로 일반 소비자에게 성큼 접근해 가야 되리라고 본다. 그러기 위해 끝으로 다시 한번 강조하고 싶은 것은 양계산물에 대한 이미지 광고부터 한시바삐 착수해야 된다는 주장이다. ■

품이라도 외양이 소비자의 관심을 끌지 못한다면 상품가치가 떨어지게 된다. 농장으로부터 난좌에 담겨져 나온 상태 그대로 판매되는 방식은 지양되어야 한다. 육계의 경우도 부분육포장을 한다거나 하여 냉동 쇼우케이스에 진열해서 판매할 수 있도록 하자. 계란과 닭고기도 다른 식품과 경쟁되어 판매되어야만 되는 하나의 경쟁상품이라는 사실을 절대로 잊지 말아야겠다. 그 동안 적당히 처리된 우리 양계산물을 군소리없이 구매해 준 소비자들에게 감사하는 마음을 가져야 될 줄 안다.

셋째, 식생활구조가 개선되어야 한다.

우리 국민의 식생활을 개선하여 매일 한개씩의 계란과 한덩어리의 닭고기를 먹게 할 수만 있다면... 이는 하기에 따라서는 꼭 불가능하지만은 않은 일이라고 생각한다.

국과 밥과 김치의 세끼 식사 중 한 끼만이라도 계란과 닭고기가 올라갈 수 있는 식탁이 된다면... 이를 위해서는 다양한 요리법의 개발은 물론 타 축산물에 비해 저렴한 가격에 의한 양계산물의 안정적 공급, 홍보 등의 사업이 선행되어야 할 것이다.

양계산물의 안정적 공급을 위해서는 제열화체계가 반드시 구축되거나 제통출하의 방법등이 도입되어야만 될 것이다.

결국 유통구조의 개선을 통하여 위생적이며 상품가치가 배

계열화 체제로 상품가치 배가해야

이 순 실

엘리트 한국지사 동물약품 마케팅부장/
서울농대 축산과졸/전 전호부회장 기획실



양계 산물의 소비증대를위한 방안을 찾기위한 노력은 그간 수없이 논의되었고 또 실제로 시도되었었다. 이제 새삼스럽게 줄필을 늘려 과거 선배제현의 말씀을 그대로 되풀이하거나 손상시키지 않을까 염려되는 바 있으나 기회에 몇 가지만 다시 한번 강조하고자 한다.

첫째, 위생적인 처리를 하자. 현재의 양계산물 유통과정을 보면 매우 비위생적인 처리방법에 놀라게 된다. 양축가, 상

인, 처리시설의 종사원 모두 "위생"이라는 단어를 잊고 있는 것 같다. 앞으로 소비자를 생각치 않고 생산된 상품은 제대로 팔릴 수 없는 시대가 곧 닥쳐올 것이다. 앞으로 양계산물은 "매우 위생적"으로 처리되어야만 할 것이며 소비자들로 하여금 양계산물은 "매우 위생적인" 식품이라는 인식을 갖도록 해야 할 것이다.

둘째, 구매심리를 유발할 수 있는 포장을 하자.

아무리 위생적으로 처리된 상

가된 양계산물을 안정적으로 공급하므로써 양축가의 수익보장은 물론 소비자를 우리 스

로 보호해 줄 수 있고 궁극적인 우리의 목표라고 할 수있는 양계산물의 소비증대를 얻을

수 있으며 안정적인 양계산업의 발전이 조속히 이루어질 것으로 확신한다. ■

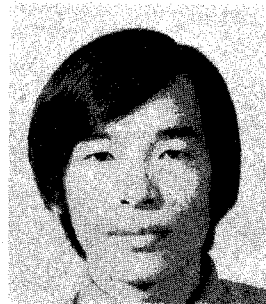
축산

물 유통 안정의 파제는 바로 축산물의 인위적인 공급조절과 수요창조를 통하여 가격 적정화를 기하므로써 생산과 소비를 합리적으로 연결시켜 주는데 있다고 하겠다. 제하(題下)의 양계산물 대량소비 방안에 대하여 본인은 부정적으로 생각한다. 이것은 무계획적인 과잉생산을 선행한후 생산기반을 위협한다고 하여 가격 안정을 위한 졸속한 대책으로 밖에 생각할 수 없다. 따라서 과잉생산을 유도한 행위자는 이에 따른 손해를 감수해야 할 것이다.

양계산물의 대량소비에 그야말로 묘안(?)이 있어서 과잉된 산물이 새로운 수요 창출로 가격의 안정을 꾀할때 다시금 생산활동은 지속적인 증가를 하여 또다시 과잉을 초래하여 생산자는 물론, 모든 유관업종이 호황과 불경기의 악순환을 반복할 것으로 사료된다.

물론, 국가 경제적인 차원에서 타육류에 대한 대체 효과를 위해 소비 증대방안의 연구는 계속되리라 믿지만 무엇보다도 시장 경제하에서 자연 발생적인 흐름에 따라 순응하는 것이 가장 바람직 하다고 생각한다.

예를들어 소비자의 생닭을 구매하려는 기호성을 일축하고



업종별 조합을 통한 수급조절 구심점 찾아야

이 승 우
현협 영업지장/건대 축산과 조

행정력으로 도계 유통을 강요하거나 홍보를 통한 일시적인 소비증대는 오히려 생산기반에 혼란을 초래하는 임기응변식 대책에 불과한 것이다. 다양하고 꾸준한 홍보와 교육을 통하여 소비자의 기호를 유도하며 위생적이고 저렴한 가격으로 양계산물을 보급할 때 소비자는 늘 것이며 도계유통업은 자연적으로 성업을 이룰 것이고, 자본가는 유통산업에 적극 자본을 투자할 것으로 사료되므로 행정당국은 간헐적인 단속보다는 소비자의 제망이나 도계시설의 지원, 판매장구의 개선등 도계유통이 실시될 수 있는 기본적인 일들에 지원이 앞서야 할 것으로 본다.

따라서 본인은 보다 시급하고 확실한 가격안정을 위해서는 생산자 단체의 자율적인 조절만이 가능하리라 생각한다.

이는 현재의 방대한 조직력과 행정력을 가진 단위 농협이나 축협의 기능을 업종별로 세분하여 동일업종의 조합을 구성하여 조합원에 의한 계획생산과 조합을 통한 계통출하만이 축산업 발전에 획기적인 전기를 마련할 수 있을 것으로 생각한다.

현재의 축협에서 낙농, 비육우, 양돈, 채란업, 육계업 등 각종 축산업이 총괄적으로 운용됨에 따라 업종에 따른 이해관계가 상반될때는 효율적인 통제가 불가하므로 단일업종의 조합원 단체에서는 그 업종별로 자기 타당성 있는 발전대책을 연구해 각종 정책방안을 수립 시행할 수 있게 되리라 본다.

이는 곧 생산과 수급조절의 구심점을 낙농, 비육우, 양돈, 채란업, 육계업 등 업종별 조합에 두어야 한다는 것이다. ■