

# 생산 이후의 문제해결을 위한 자조금의 조성



신정재

과학사료공사 대표  
본지 편집위원

지 난 아세아 태평양 축산학회에 참석했던 재미학자인 박교수와 개인적인 사담을 한 적이 있다.

영양학자인 그에게 별 부담없이 “젖소의 비유량을 늘리는 약이 개발된다는데 뭐 좋은게 없오?”하고 물었더니

“비유량은 늘려서 뭘 합니까? 그렇지 않아도 우유가 남아서 야단인데 산유량을 늘리기 위한 실험에 돈을 댈 사람이나 단체가 있겠습니까? 그보다는 질 좋은 우유, 유지방이 적다든지 하는 질적 향상을 위한 실험연구가 더 진행되고 있습니다.”

라고 대답해와 축산선진국인 미국과 우리나라와의 수준 차이를 실감한 적이 있다. (물론 우리나라도 현재는 우유가 남아돌아 큰 골치지만 이것은 일시적인 것이고 수요가 최고수준에 달해 더 증가될 소지가 없는데서 오는 현상은 아니라는 것은 누구나 다 알고 있을 것이다)

우리양계도 지난 20여년간 양적으로는 물론, 질적인 면에서의 발전은 괄목할 만하다. 특히 생산성에 있어서는 평균 산란율의 증가나 브로일러의 사료효율의 향상은 양계업자 자신들도 놀랄만하다.

지금까지 우리나라 축산업은 생산성 향상과 생산증가에 온 정성을 쏟아온 것이 사실이다. 양계업자 자신들 뿐만 아니라 학계 및 유관단체의 공동된 노력과 협조로 그만한 발전을 한것은 다행이다. 그러나 이제는 생산성을 높이는 것도 계속해야 하겠지만 생산이후의 문제를 해결하는데 더욱 노력을 할 때가 온 것 같다.

박교수 말대로 생산성 향상 뿐만 아니라 질적인 향상에도 노력할 때가 온 것이다.

다행히도 근래에 와서 양계협회가 주관하는 하계양계강습회 등에서 양계산물의 유통 및 소비촉진에 대한 의견이 깊이있게 다루어지고, 또 그 호응도가 높았음은 업계의 큰 관심을 나타낸 것이라 하겠다. 생산이후 문제에 대하여 논의된 적이 없는 것은 아니나 그것은 양계산물의 계절적인 가격하락, 일시적인 생산비 과잉으로

인한 재고누증이 있을 때마다 간헐적으로 관심을 가지다가 가격이 회복되면 또 호지부지되고 해서, 근본적이고 원천적인 계획이나 실행방안이 구체적으로 논의되기 시작한 것은 이번이 처음인가 싶다.

문제는 생산이후의 유통구조개선, 소비촉진운동은 누가 어떻게 하느냐다. 유통문제는 생산업자가 직접 뛰어들어 해결하는 경우도 있겠으나 역시 공동의 노력이 있어야 함은 물론이다. 이 문제에 대하여 지난 하계 강습회 때 양계산업의 자조금제도(박영인 USFGC 한국지부회장)에서 구체적인 방안이 논술되었음은 양계산업에 새로운 발전 방향을 제시한 것이라 하겠다.

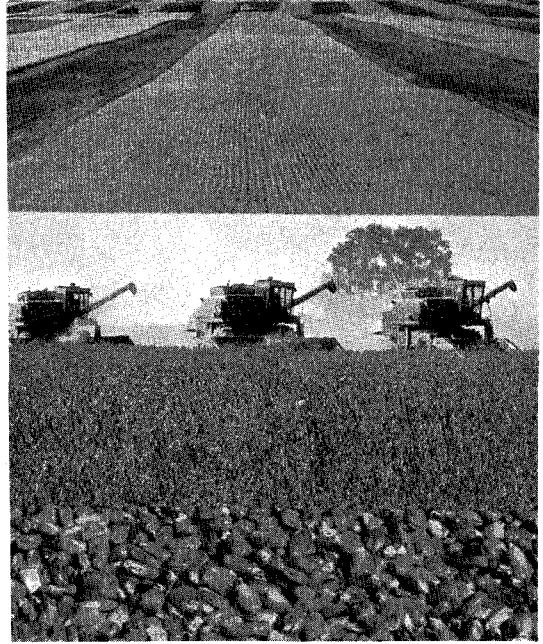
이제 양계협회가 할일(?)이 생긴것 같다. 양계협회가 뭘 하는 곳이나? 고 하면 종계능력검정이나 하고 종계수입추천이나 하고 양계잡지나 내고 하는 식으로 인식되어서는 안되겠다. 양계업자들이 해결할 수 없는 생산이후의 문제(소비촉진 운동)를 맡아서 바쁘게 땀때가 온것이다.

소비확대를 위한 제반활동 즉

- ① 방송신문 잡지매체를 통한 선전 광고
- ② 각 계층의 소비자, 가정교육자, 미래 주부에 대한 새로운 요리의 강습 및 보급
- ③ 호텔, 음식점, 기관소비자(학교, 회사, 공장, 병원, 군부대)의 메뉴개발 조기교육, 적절한 원료공급 및 취급협조
- ④ 가공 조리개발 도·소매업자 교육 및 구매시점 광고를 통한 소비증대 환경의 조성 (박영인: 월간양계 8월호)

을 하기 위한 양계협회내의 조직과 자금조성을 서둘러야 하겠다. 물론 이를 위한 자금확보를 위하여는 여러가지 방안과 함께 법적인 절차를 밟으려면 시간이 걸리겠으나 그 목적이 생산자나 소비자가 다 이익을 보기위한 큰 명분이 있으므로 행정당국이나 유관단체들에서도 적극 호응해줄 것으로 믿어 의심치 않는다.

물론 자조금을 각출하는데는 여러가지 방법이 있겠으나 사건으로서는 현재 연간 양계사료



생산량을 200만톤전후로 보면 사료M/T당 100원의 자조금을 부과한다면 년2 억의 특별예산을 구성할수 있을 것으로 본다.

그러나 법적 절차를 밟는 동안에는 우선 양계업자 자신들이 자발적으로 자체자금을 만들어 운영함이 바람직하다. 대규모 양계업자들의 적극적인 참여만 있으면 유관업체, 단체에서도 호의적으로 협조할 것이며 이는 입법조치를 하는데도 좋은 반응을 불러 일으킬 것이다. 이러한 자발적인 자금조성은 곧 관계기관이나 유관단체에 대한 로비활동이 되는 것이다.

연전에 어느 동물약품 도매상을 하는 L수의사와 얘기를 나누는 가운데

“축추(蓄主)의 성질은 가축의 크기와 비례하는 모양입니다. 낙농업자는 유대만 나오만 밀린 외살을 즉시 따지지 않고 지불하고, 양돈업자는 얼마 비싼듯해도 그냥 약이 좋다면 구매하는데, 양계업자는 몇원가지고 따지곤해요, 달걀 하나 값에서 몇전이 왔다 갔다 하면 월간 소득에는 어마어마한 차이가 나는 데서 오는 것일테지만 좀 소심한 것 같이 느껴집니다.”

여기서 소심하다는 얘기는 세심하게 원가계산을 정확히 한다는 뜻이며, 결코 소심하거나 짜짜(?)하다는 얘기는 아니다. 정확한 원가계산을 했을때 사료톤당(M/T) 100 원을 자조기금으로 각출한다면 계란 1개당 얼마의 상승요인이 생길까? 역으로 톤당 100원의 비용으로 몇 배의 이익을 가져올까는 양계업자가 잘 계산해야 할 것이다.

전국에는 약 50여개의 양계업계의 지역별 친목회인 계우회가 있는 것으로 안다. 그 모임의 취지를 보면 하나같이 친목을 도모하고 생산기술향상을 위한 공동노력과 공동이익을 위하여 힘을 합치자는 것이다. 대개의 경우 연락사무실을 두고 연락 사무실에는 오락기구는 충분히(?) 장만돼 있지만 필요한 기술서적이나 연구자료 등을 장만한 곳은 드물다.

또한 계우회는 정도의 차이는 있지만 얼마간의 기금을 조성하고 있고 일년에 몇번은 단체로 관광도 즐기는 것으로 알려져 있다. 그 기금이 각 계우회 회원의 이익을 위하여 쓰여질 것은

당연한 일이지만, 이런 계우회의 기금이 모이면 양계업계 전체를 위하여 쓰여질수 있는 것이 아닐까?

전국 계우회의 회원이면 우리나라 양계업계의 지도적 인물은 전부 망라되었으리라 생각된다. 지도적 위치에 있는 분들이 자발적으로 자조금 조성에 앞장서고 소비촉진운동에 적극 참여할때 우리 양계업계의 앞날은 훨씬 밝아질 것이다.

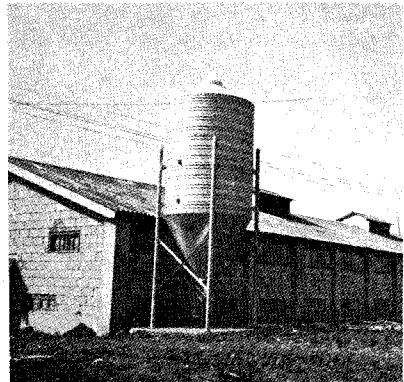
그래서 일전 이전을 따지는 짜짜한 양계업자가 아니라 정확한 계산에 의한 자구책을 마련한 축산물 생산자임을 과시할 때가 아닐까?

「양계산업의 주인은 양계업자이고 주인에 의하여 주도되며, 그 활동자금은 마땅히 주인이 부담하게 된다. 이렇게 하여 양계산업은 생산자의 자조적 조직과 자구대책에 힘입어 정상적으로 발전할수 있는 바탕을 마련한다」 양돈업이나 낙농비육업계가 당하는 어려움을 미연에 방지하면서 - █

## BIN 의 대명사 평농축기!

### STEEL BIN, FRP BIN

- 과학적 합리적설계로 언제나 신선하게 사료를 보관할 수 있고 외양이 미려하여 보기 좋으며 우수한 품질의 인 정된 재료는 오랜수명을 유지합니다.
- 다양한 규격생산공급
- 의장등록 제32612호



☆ 품질을 선택할 줄 아는 안목은 귀하의 사업을 성공으로 이끌어드릴 것을 확신합니다.