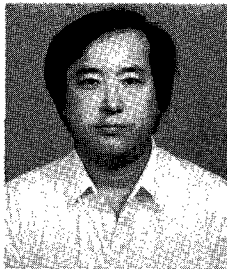


# 계열화 정착보다 병아리 사료 구입난으로 계약사육 증가한다.



김 영 근  
연양농장 대표

**19**98년 한 해는 너나 할 것 없이 무척이나 힘든 한 해였다. 그러나 항상 그래왔듯이 밝아오는 새해에는 조그마한 소망을 갖고서 한 해를 시작하는 것은 우리 축산인 뿐만 아니라 모든 분야에서 종사하시는 분들도 또한 같으리라 믿는다. 그러나 그 조그마한 소망마저도 점점 멀어가고 있는 것이 지금의 육계인

현실이 아닌가 싶다.

주의의 많은 분들이 농장을 정리하고 또한 고향을 등지고 객지로 떠난 분들도 많은데 이런 육계인들이 과연 축산경영을 잘못하여 농장을 정리하고 고향을 떠났겠는가? 그것은 뭔가 잘못 흘러가고 있는 유통의 문제 때문이 아닌가 싶다.

물론 개중에는 여러 가지 원인으로 말미암아 실패한 분들이 있으나 그것은 극소수에 불과한 것이다. 전국에 있는 육계인들이여 주의를 한번 둘러봅시다.

필자 주의에도 '유통', '뒤풀유통' 등 많은 유통이란 간판을 걸고 사업하시는 분들이 많이 있지만 그 곳에 우리들이 생산한 축산물을 마음 놓고서 거래할 수 있는 유통이 몇 군데나 되겠는가?

제 주의에도 많은 육계인들이 수익의 대금을 받지 못하고 고통속에 방황하는 육계인이 많다.

그 중에는 진정되게 사업을 하다가 부도를 낸 분도 있지만 대다수 분들은 우리 육계인들의 약점을 이용하여 부도를 낸 분들이 더 많은 것이 사실이다.

이런 현실은 우리들이 다시한번 '유통'이란 개념을 생각할 때가 아닌가 싶다. 과연 '믿음을 줄 수 있는 유통'이란 어떤 것이겠는가?

몇몇 곳에서 지역의 특성을 살려 조합을 형성하여 모범적으로 운영하고 있는 것을 볼 수 있다. 그러나 몇몇 지역일 뿐이지 전국의 육계인 유통이 될 수 없는 것이다.

필자가 알고 있기에는 계열주체에서 전국의 70~80% 정도 계약사육이 이루어지고 있는 걸로 알고 있으나 지금의 계열화 사업을 성공적

으로 정착시켰다고 생각하고 있는 사육인이 몇분이나 되겠는가?

지금의 계약사육은 병아리 구매를 못해서 사료구매가 어려워져서, 또한 마음놓고 판매할 곳이 없어서..... 이런 여러 가지 사유로 말미암아 계약사육을 할 수 밖에 없으리라 생각한다.

과연 지금의 계열화 사업이 우리 육계인과 어깨를 나란히 하는 수평의 관계라고 할 수 있겠는가?

그렇다면 지금의 계열주체의 사업현황들을 보면 너무 일방적인 흐름으로 볼 수 밖에 없을 것이다. 필자가 알기로는 사육대금 결제도 2~3개월짜리 어음으로 한다고들 하는데 우리 농민들이 땀흘려 노력한 대가를 어음으로 결제를 받는다면 2중고 3중고로 우리들을 더 어렵게 될 것이다.

요사이 계열화 사업인들이 도계 제품을 판매하는 것이 아니고 자기들이 많은 물건을 보유하고 있으니 언제든지 돈을 가지고 오면 생닭을 판매한다고 하니 이 또한 돈만 벌고 보자는 식의 사업이 아닌가 생각해 볼 수 있다.

지금 시중에는 가마솥치킨의 소비가 증가되어 이 만큼의 가격이 형성되고 있다는데 육계 사육 농민의 한 사람으로 어려운 시기에 그마저도 없었으면 어떻게 되었을까 하는 걱정의 마음도 드는게 사실이다.

그러나 그 소비가 과연 사육농민들에게 도움을 주고 있는 것인지, 계열 주체에서는 작은 닭



이든 큰 닭이든 많이 판매를 하여서 많은 흑자를 내고 있다는 사실을 우리 농민들은 알고는 있으나 농사를 짓는 우리들은 비싼 병아리를 입식하여 많은 연료비, 약값, 저조한 육성율을 감안할 때 과연 농장경영이 흑자로 돌아설 수 있다고 생각하는가?

특히 우리 부산·경남 지방은 도계장, 상인, 육계인들이 서로 어깨를 나란히 힘을 합하여 얼마남지 않은 시장을 지키고 있는 것이 사실이다. 그러나 작금의 현황은 어떤가?

우리들 거래처에서 주문량이 좀 많은 날은 전국적으로 물량이 적은 날입니다. 그러나 물량이 D/C나 백작업이다 하면서 시장을 엉망으로 흐트러 놓는 것이 사실이다.

과연 계열화사업만이 자기들만이 경쟁력을 가지고 있다고해서 어느 시장이든 뺏고 보자는 식의 경영은 너무 이기주의적 발상이 아닌가 생각된다.

대기업들만이 살아갈 수는 없다. 중소기업들의 뒷받침이 있어야 되듯이 큰 계열화사업들

이 지방의 작은 도계장, 상인 또한 육계인들도 이끌어주는 그러한 계열주체가 되었으면 한다.

그러므로 농민들이 믿음을 가지고 달려갈 수 있는 그러한 계열화 사업장들이 하루빨리 정착되길 기대한다. 또한 우리들이 마음놓고 사육에 임할 수 있는 그런 유통들이 확립되어야 한다.

지금의 우리들이 영농법인 또한 여러 조합형태의 사업들을 하고 있지만 잘 이루어지지 않고 있는 것이 사실이다.

필자가 이야기하고저함은 각 지역 육계인들이 많이 밀집한 지역이나 그렇지 않으면 도계장이 있는 지역을 중심으로 그 지역의 축협에서 상인들과의 계약, 즉 우리들이 농협이나 축협에 담보를 제공하고 사료를 쓰듯이 그 지역 상인들이 축협에 자기가 판매하는 양의 금액

에 적합한 담보를 제공하고 축협에서 회전 일을 정하여 그에 상응하는 수수료를 받고 유통을 한다면 우리들은 사육만하고 축협에서 전량을 구매하여 도계제품을 상인들에게 공급하여 언제든지 상인들은 자기들이 원하는 양을 공급받을 수 있는 그야말로 우리들이 마음놓고 농사를 지을 수 있는 유통체제가 아니겠는가.

물론 상세하게 지면으로 다 이야기할 수도 없고 또한 몇몇 사람으로서 이런 사업이 이루어질 수는 없을 것이다.

우리들의 단체, 대한양계협회와 당국의 절대적인 관심과 힘이 주어졌을 때 이런 사업이 정착되리라 믿는다.

좀더 우리 육계인들이 힘을 합쳐서 이 어려운 시기를 이겨 나갔을 때 우리들의 소망이 이루어지리라 믿는다. **양계**

## 양계산물의 생산성을 향상시키자

양계산업은 경제난으로 소비가 위축되어 생산기반이 약화되었고, 자금난으로 경영합리화가 이루어지지 않는 가운데 양계산물의 생산비는 급상승하고 있다.

생산성이 저하되면 국제경쟁력이 낮아져 우리의 양계산업은 지금보다 더 큰 어려움을 겪게 된다. 각자의 위치에서 생산성 향상을 위해 최선을 다해야 할 때이다.