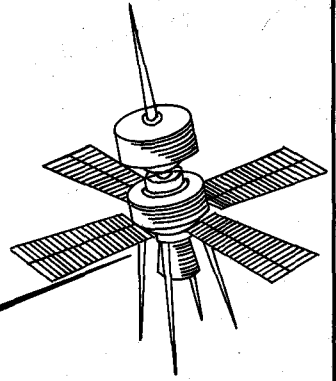


양 계 안테나



김 용 화
(본지편집부차장)

육계수매비축

장사하는 사람들이 늘상 하는 말이 물건을 팔면서 “본전입니다” 아니면 “본전도 안 남아요”라는 식의 말로 소비자로 하여금 동정심을 유발케 한다.

그러나 알고 보면 이 보다 싹싹 깎아도 파는 경우가 많다. 즉 살사람을 잘 파악한 다음 분위기에 따라 판매를 하는 것이다.

닭고기를 이런 식으로 판매 한다면 어떻게 될까 생각해 보자. 아마도 이미지가 폭 떨어져 늘 덤핑공세를 하다가 진짜 남는 것이 없어 육계업 자체가 사라질런지도 모른다.

연중 삼복과 연말에 닭고기 소비는 늘 절정을 이루어 왔다. 이를 대비해 많은 육계인들은 하루를 당기느냐, 1주일을 미루느냐를 놓고 고심하게 마련이다. 이때 점을(수요예측) 잘못친 사람들이 많으면 육계값은 출하때 여지없이 폭락하게 된다. 금년에도 6월중 생체kg당 출하가격이 500원대까지 내려갔는데 정부가 연초에 자율적으로 조합이나 계열업체의 신청을 받아 수매비축 자금을 37억 정도 배정하였으나 별 효과를 거두지 못했다는 지적이 나오고 있는데, 문제점으로 수매비축할 냉동창고가 없다는 점을 지적하고 있다.

이에 대해 많은 육계인들이 냉동창고를 더 많이 만들어야 한다고 강조하고 있는데

이를 보고 깊은 우려를 표하지 않을 수가 없다. 닭고기는 일본이나, 선진 유럽을 보더라도 신선육 소비가 큰 비중을 차지하고 있다. 수입개방을 목전에 두고 우리 스스로가 불경기때 사용하기 위해 냉동창고 설치를 서두른다는 것은 곧 냉동육의 유통을 소비자에게 부각시킬 우려가 있어 향후 수입냉동육과의 싸움에서 우리가 내세울 장점을 스스로 허물어 버리는 결과를 낳을 수 있기 때문에 냉동창고의 확대는 재검토 해야 할 것으로 본다.

우리는 어쨌든 닭고기 만큼은 신선육이 냉동육보다 품질면에서 우수하다고 홍보하여 시장을 지켜나가야 할 입장임을 다시한번 먼 장래를 위해 깊이 생각해야 한다. 냉동창고의 확대설치를 유도하여 국내산 모든 닭고기가 냉동육으로 부각된다면 생산비 면에선 불리한 우리나라 육계산업은 수입산물이 밀려올 때 존립은 더더욱 낙관하기 어렵다고 본다.

표류하는 생산비절감

요즈음은 해가진 거리를 걸어도 과거와 같이 술취해 비틀거리는 사람이 거의 없다. 술을 먹는 형태도 다양하게 변하고, 들르는 곳도 취향에 따라 천차만별이다.

즉 소득수준과 연계해서 주머니 사정을 우선 고려하게 된다는 것이 대중의 의사인 것 같다. 작년까지만 해도 으레 술좌석에서는 부동산, 증권 등 즉 투기를 이용 몇배를 벌었느니, 몇억은 돈도 아닌 것 같다느니

하는 말이 술안주 대신 쏟아졌으나, 금년부터는 물가가 비싸서 살기가 힘들다는 신세 한탄이 분위기를 맞추고 있음을 볼 때 거리에 취객이 줄어든 이유를 알 수 있게 한다.

술꾼도 가정경제의 수지 향상을 위해 다각도로 노력하는 것이 아닌가 한다.

그런데 양계산업의 생산성 향상을 통한 원가절감을 아직도 제자리 걸음을 하고 있어 수입개방시 생존의 문제가 걱정되고 있다. 인력난이 심각해지고, 계분처리에 대한 규제가 강화되면서 시설자동화가 급속히 추진되어 오고 있다.

그러나 적정경영규모 설정을 통해 최악의 경우(난가하락시 직관이라도 해야 하겠다는 각오)까지를 검토해 투자한다기 보다는 규모만 대폭 늘리고 더싼 기종에만 관심을 보인 경향이 여기저기서 지적되고 있다. 사람이 없어 경영이 어렵다고 한탄하는 양계인들이 자기가 직접 인력을 제공하려 하지 않는데도 문제가 있다.

그렇기 때문에 관리가 제대로 안되어 생산성이 저하되어 생산비는 높아질 수 밖에 없는 것이 아닌가 지적하고 싶다.

물풀이 뿌리를 내리지 못하고 물위에 뜨게 되면 균형있는 영양분을 섭취하지 못해 바람이 부는대로 물결을 타고 표류하다 끝내는 물위에서 메말라 죽는 경우가 있다.

양계산업의 생산성향상이 더이상 물위를 떠다니는 물풀이 되어서는 결코 안된다. 사장님이라는 생각을 버리고 내가 바로 관리자라는 생각을 가지고 생산성을 향상시켜야 양계산업이 제모습으로 뿌리를 내려 살 수 있을 것이다. **양계**