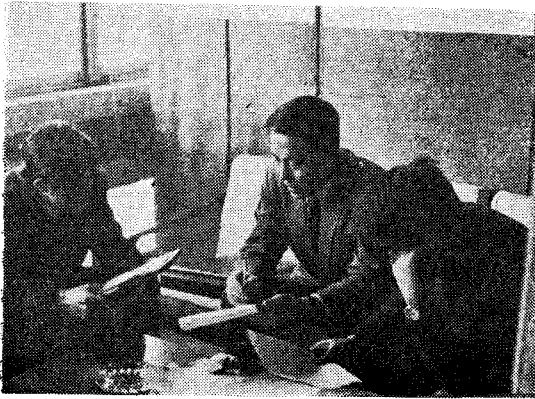


한국의 양계산물 유통구조는 큰 고민

— NRA 극동 사무실 「구리하라」 씨 —



※ 「구리하라」씨 프로필 ※

1640년 만주에서 출생.

1963~1968 미국 테네시 웨슬리안 대학에서 축산학전공, 같은 기간 미국 낙농목장에서 근무.

1969~1970 일본육가공회사 근무(육계단지 조성 계획책임)

1970 이후 현재까지 NRA에서 사료담당전문가로 근무.

가끔 교질적인 일본식 영어발음으로 냄새를 피우는 이외에는 훗칠한 키, 우뚝한 콧날, 이국적인 마스크가 일본사람 같지가 않다. 현재 NRA에서 근무하며 유지판매에 동분서주하고 있는 구리하라」씨를 맞아 단편적이거나 그가 느낀 한국의 인상을 들어보기로 한다.

—한국은 여러번 방문한 것으로 알고 있는데 몇번이나 왔었습니까?

지난 1년반동안 네번 한국을 방문하였으며 올 때마다 한국의 양계장 사료공장을 구경했습니다. 이번에는 지난 1월 1일 입국하여 1주일동안 대전, 군산, 부산, 대구, 인천등지의 사료공장을 돌아 보았습니다.

—NRA에 대해서 간단히 설명해주시기 바랍니다

니다.

NRA (National Renderers Association)은 미국의 동물성유지와 동물성 단백질 제조업자의 단체이며 NRA의 제품으로 사료용 동물성유지, 육골분, 우모분 등을 사료업체는 물론, 비누공장등 유지수요자에게 공급하고 있습니다. 미국의 NRA 회원공장은 550개소이며 매년 동물성유지 250만톤, 육골분 200만톤, 우모분 50만톤을 쓰고 나머지 50%정도는 해외에 수출합니다. NRA는 미국농무성의 지원을 받아 일본과 유럽에 해외사무소를 설치하고 있으며 그들은 NRA 제품의 소개, 시장개발, 기술지도업무를 담당하고 있습니다.

—기술지도 공동연구개발을 위하여 한국에서 한 일은 무엇입니까?

한국에서 개최한 기술강습회를 보면 1969년에

모리모도 박사, 다카마스(高松)박사, 비스플링호 프박사등이 주로 양계영양, 질병, 사료에 관한 강습회를 가진바 있으며, 1971년도에는 KIST에서 한국사료협회, 한국가금협회 공동주최로 모리모도박사, 홀러박사, 브리그스씨 등이 강습회를 가진바 있습니다.

1972년도는 오는 2월 24, 25일 양일간 부산과 서울에서 미국곡물협회(USFGC), 미국대두협회(USSA)와 공동으로 육우사양관리에 관한 강습회를 가질 예정입니다.

한국에 시험의뢰한 것은 부로일리에 동열량 수준으로 유지를 첨가하는 시험과 고열량 수준으로 첨가하는 시험을 의뢰하였으며, 금년도에는 산란계 사료에 고열량 수준으로 유지첨가하는 시험을 의뢰할 계획입니다.

—이제 유지애기는 그쯤 해두고, 한국축산업 을 보고 느낀 인상을 얘기해주시시오.

한마디로 말해서 한국도 일본이나 미국과 마찬가지로 축산계에서는 양계가 주종을 이루고 있는 것 같습니다.

한국의 양계가 비중이 큰 것은 사료생산량을 보더라도 알 수 있는데 한국은 이 현상이 더욱 심화되고 있는 것 같습니다.

이러한 현상은 한마디로 좋다 나쁘다 단정하기는 곤란하지만 제란이나 육계값에 의해서 한나라의 축산업에 영향을 미친다는 것은 바람직한 일이 아닐 것입니다. 양돈, 육우, 낙농과의 균형있는 발전을 하는 것이 바람직한 일이라고 생각하며 한국은 앞으로 이 문제를 신중히 검토해야 할 것으로 봅니다.

또 한가지 한국에서 볼 수 있는 현상은 —나는 이것은 가장 심각한 문제라고 생각하지만— 유통구조의 미비라고 볼 수 있을 것입니다. 내가 듣기로는 육계의 대부분이 시장에서 생계로 거래되고 있는 것으로 알며, 제란도 중간 상인에 의하여 좌우되는 것으로 알고 있습니다.

사료사업이나 양계장은 하나의 기업으로 발전하고 있는데 유통구조란 구태의연한 방식을 취하고 있는 것은 남득이 가지 않습니다. 유통문제는 어느 나라나 그들대로의 고민이 있는 것이지만 한국에서도 역시 유통문제가 가장 시급히 해결해

야할 문제라고 생각합니다.

—한국의 사료공장을 돌아보고 느낀 점은?

일본이나 미국에 비하여 공장에서 일하는 인부의 수가 훨씬 많다는 것을 알 수 있습니다. 아직은 임금이 싸기 때문에 이런 체제가 가능하겠지만 앞으로 임금이 상승하게 되면 오토메이션화가 더욱 필요할 것으로 봅니다.

—한국사료공장의 판매방식은 어떻습니까?

몇몇 회사를 제외하고는 판매에 주력하고 있는 것 같지가 않습니다. 일본은 217개의 사료공장이 있는데 대부분 사료공장이 10~15명의 세일즈맨들이 있어 판매에 열을 올리고 있습니다. 한국에서도 이러한 적극적인 판매방식을 채택하여, 왜 우리 사료를 쓰면 좋은지 알려줄 필요가 있다고 봅니다. 제가 본 어떤 사료공장은 상당히 진보된 판매활동을 하고 있는데 역시 이런 공장은 제품도 제품이지만 판매량이 다른 데 보다 훨씬 많습니다. 기업의 사활은 판매가 좌우하는 것이니 판매활동에 더욱더 주력 해야 할 것으로 봅니다.

—일본 양계업계의 가장 큰 고민은 무엇이며 그 문제를 어떻게 타개하고 있습니까?

일본 양계업계의 고민은 사료원료의 수입 의존도에 있습니다. 한국도 마찬가지이겠지만 원료의 70% 이상을 수입해야하고 병아리도 대부분 수입하고 있습니다. 근년에 와서는 육종사업이 활발히 진행되어 국산계로 많은 양이 대체되고 있지만 아직도 큰 문제입니다.

전에는 유통구조에 많은 난점이 있었지만 3~4년 전부터는 「미스이」등 대재벌이 관련하여 종계장, 부화장, 양계장, 사료공장, 도계장을 연결하는 수직통합체제(Vertical Integration)가 잘 이루어지고 있어 유통문제도 점차 해결되고 있습니다.

이점은 한국에서도 고려해야할 문제라고 보며 한국은 외환사정으로 인하여 사료 원료나 병아리 수입에 더 큰 애로가 있을 것으로 봅니다.

—감사합니다.

□□