

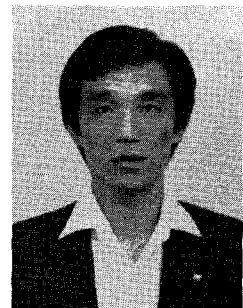
● 새해소망 / 양계업계에 바란다

각 지부에 컴퓨터를 설치하여 운용함에 있어서는 양계협회 자체에서만 이용할 수 있는 독자적인 soft-ware 개발이 필요할 것이다. 이외에도 관계·수반되는 사항은 상당히 많을 것으로 생각한다.

양계업의 발전을 위해 여러가지의 좋은 방안이 많이 있겠지만, 양계산물에 대한 유통문제에 대해서는 반드시 해결하고 넘어가야 할 사항이다. 유통문제는 양계업을 계속하느냐 마느냐의 가장 기본적인 결정까지도 할 수 있는 중요한 요인이기 때문이다. 어떤 채란업자는 계란의 가격이 맞지 않아 직접 차에 싣고 대도시까지 하루에 몇번씩 왕복하며 팔았다고 한다. 또 어떤 육계업자는 가격의 폭락으로 판매가 불가능하여 지역주민에게 무료로 나누어 주었다고 한다. 사료비와 제반경비는 어떻게 해결할지 가슴 아픈 일이다. 이들이 다음에 기회가 있을 때 산란계를, 혹은 육계를 하도록 남에게 권유할 것인가? 아니면 스스로 포기하려는 의도가 없다고 누가 장담할 수 있을까?

양계협회는 양계업자가 마음놓고 닭만 키우는 일에 전념할 수 있도록 제반사항을 도와주어야 한다. 이것은 양계업자 스스로의 자발전인 참여가 더 필요한 일이지만, 이 글의 서두에서 언급한 바와 같이 앞으로의 양계업은 양계산물의 공급과 수요의 균형을 얼마만큼 잘 이용하느냐에 따라 흥망이 좌우될 것이다. 대한양계협회가 지금부터 이 유통문제를 구체적으로 기획하고 홍보를 하여 모든 양계인이 적극 참여하고 단결을 할 수 있도록 한다면, 각 지부에 컴퓨터를 설치하고 운용하는 것은 그리 어려운 일이 아닐 것이다. 이렇게 함으로써 양계업을 하는 사람은 닭이 잘 크고, 계란을 많이 그리고 크게 낳도록 하는데에만 전심전력할 수 있게 될 것이며, 한편으로 협회는 공급과 수요를 조절하는데 전력투구할 수 있게 되어 가격을 위한 심려는 필요 없게 될 것이다. 나아가 양계업에 관련되는 제반사항—품종개량, 사양관리, 방역문제 등—도 아주 쉽게 풀려나갈 것이다. ▮

협회를 구심점으로 국제경쟁력을 강화시켜야 한다



김 동 식
(홍성농원 영업부장)

병 인년 새해를 맞이하여 여러분 가정에 보람과 행운이 넘치는 한해가 되기를 진심으로 기원한다.

지난날 우리 양계산업은 70년대 이후 국가산업발전과 더불어 장족의 발전을 거듭하여 왔다. 특히 다른 축종에 비하여 규모면에서나 사양기

술 측면에서 보다 빠른 템포로 선진화 되었음을 누군들 부인할 수는 없을 것이다. 또한 경제가 발전함에 따라 양계산업은 계속 성장하여 그 성장속도는 타 축산물보다 앞서는 것이 일반적인 추세이다.

이것은 양계산물이 가격과 영양면에서 타 축산물보다 우위에 있으며 대량생산 체제도 가능하기 때문이다. 그러나 근간에 우리는 국민 1인당 연간 계란소비 130개의 벽과 닭고기 4kg의 벽에서 맴돌고 있을 뿐이다.

계란업의 지난 한해를 돌이켜 보면 84년도의 호황의 여파와 85년도 국제곡물 안정세에 힘입은 사료가격의 인하 등으로 양적인 증대가 되어 왔으나, 전근대적인 유통체제의 답보, 수급 및 가격 불안정, 계란소비 홍보활동의 소극적인 자세의 복합적인 요인 등으로 연간 계란1인당 120여개 소비의 굴레속에서 벗어나지 못하고 저란가 시대의 국면에 봉착하게 되었다.

오늘날 산업이 고도로 발전함에 따라 질적 우위를 내세우는 경쟁시대에서 상품의 포장과 홍보는 절대적인 위치에 있음에도 불구하고 우리 업계는 너무나 안일하고 소극적이었던 것 같다.

즉, 비위생적인 계란의 생산, 십여년전의 포장 단위 및 포장방법, 수십회 사용되는 불결한 난좌의 유통은 혹시나 소비자들로부터 고발이나 되어, 외면 당하지 않을까 마음 졸이는 일들이었다.

계란의 체화! 체화! 이중가격! 폭락! 이러한 단어의 연속은 그동안 꽤 익숙해진 어휘가 아니었는가?

이제 우리는 계란을 생산한다는 관념에서 위생적이고 품위를 갖춘 영양가 높은 식란을 공급한다는 자부심을 갖고 임해야겠으며, 또한 유통체제의 개선도 시급하다. 몇몇 상인의 의하여 이루어지는 현가격형성체도를 공개시장에 의한 가격형성 기능을 담당할 공판장의 설치, 생산자단체 및 조합의 판매장개설 등으로 생산자의 유통의 참여도를 높여야겠으며, 타 축수산 가공품보다 경쟁력을 강화하여 소비자의 구매력을 고취시킬

수 있는 홍보와 요리법 및 가공품의 개발에도 게을리해서는 안될 때이다.

또한 지난해는 육계업에도 큰 변화의 한해였다. 생계유통에서 도계유통체제로 정착화 되어가는 시점에서 닭고기 포장의 의무화, 특급도계장만의 타 도시의 반출 허용 및 계열화 사업추진 등으로 매우 부산한 한해였으며, 이 모두 86. 88.양대 행사와 위생적인 닭고기를 공급해야겠다는 정부의도와 업계의 노력의 결과였다고 본다. 수급 불안정 시대의 가격의 등락으로 인한 흥망의 육계업에서, 점차 안정화되는 육계업으로 발전할 수 있도록 원가절감에 더욱 노력해야 겠으며, 간혹 지나친 욕심과 단편적인 판단으로 생산비도 보장 못하는 과잉생산에서 사육수수를 자율적으로 조절할 수 있는 현명한 생산자가 되어야 겠다.

부화업 또한 업계의 양계산물 수급조절의 커다란 열쇠를 갖고 있다는 자부심으로 무계획한 양적 확충으로 인한 과다한 경쟁의 출혈보다는 생산성 향상 및 우량한 종자 공급의 질적 노력에 힘을 기울여야 겠다. 근간에 재개된 우량한 종자 공급과 국산 종자 개발을 위하여 모처럼 배려된 정부의 종계 수입개방의 기회를 범국가적외화절약시책의 차원에서 충분한 검토와 국내의 시험성적을 토대로 이루어져야 할 것이다.

앞으로 우리 업계에도 다가올 양계 산물의 수입개방에 대비하여 국제경쟁력을 강화하여야 겠다.

- ① 자율적 생산 조절기능의 모색과 생산 원가 절감 방안
- ② 유통 체제의 개선과 상품의 고급화
- ③ 우량한 종자의 보급과 개발
- ④ 다양한 요리법의 개발 및 적극적인 홍보체제 수립

등으로 전 양계인의 이익을 충분히 대변 할수 있는 협회를 구심점으로 단결하여 승화시킬 수 있는 뜻깊은 한해가 되길바란다. ▮