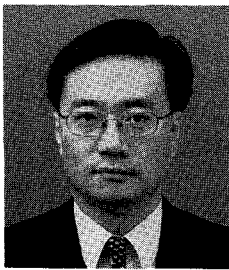


참이주고 항병력 강화 프로그램을 접목하여 새로운 돌파구를 마련해 준 삼양사에 정말 감사드립니다. 2대에 걸쳐 42년간을 양계에 매달려 왔습니다.

물론 앞으로도 양계를 지킬 것이며, 양계도 소신과 의지만 있다면 충분히 가능성이 있는 축종이라는 것을 보여주고 싶습니다.”라고 자신감을 보여주고 있다. **양계**

## 계란 유통 참여로 수익 극대화

- 연기 태천농장 -



원 재 곤

(주)신동방 사료사업본부 R&D마케팅팀장

**충**남 연기군 수산리에 위치한 태천농장 홍종수 사장은 1년을 넘게 지속되어온 산란계 업계불황에 적극적으로 대처하여 주위의 부러움을 사고있다.

지난해 5월부터 불어닥친 산란계 불황이 생산비에도 못미치는 난가하락속에서 행여나 몇 달이 지나면 회복되겠지 하고 손꼽아 온 홍사장의 기다림이 무색해졌다. 홍사장은 달이 갈수록 부채만 늘어가고 각종 질병이 발생하여 망연자실한 마음으로 하루하루를 지

내던 중 신동방사료 양계 PM과의 인연을 맺게되면서 사양관리 및 방역 등에 새로운 눈을 뜨게 되었다.

홍사장은 신동방 마케팅팀의 인근 계우회와 세미나 및 사례발표를 통하여 사양관리와 방역을 철저히 준수해야만 업을 이어 나갈 수 있다는 것을 깨닫게 되었다. 그러나 아무리 사양관리와 방역을 하여 좋은 계란을 생산하더라도 매년 기복이 심한 난가로 인하여 농장 수입은 제자리 걸음을 하고 있어 홍사장은 또다른 딜레마에 빠지게 되었다. 결국 홍사장은 신동방 양계PM과 상의 끝에 스스로 계란 유통에 뛰어 들기로 작정하였다. 우선 시내의 Mart, 슈퍼마켓, 학교 및 급식소, 백화점 등을 상대로 직거래를 하기 위하여 직접 찾아가 농장상황과 거래조건 등을 설명



△태천농장에서 생산·유통되는 금수산물 위생란

하였지만 거래를 하자고 하는 업체는 없었다. 홍사장이 찾아간 소비유통업체들은 이미 기존 거래선이 있었고 거래조건도 홍사장과 별 다를 것이 없었다. 그래서 홍사장은 업체를 수십번 방문하여 제때에 계란을 공급하고, 계란품질은 소비자가 만족하도록 한다는 점을 다짐한 후에야 비로서 거래가 성사되었다. 그 후 농장계란 직판을 하면서 업체와의 신뢰를 유지하기 위하여 계약조건을 하나도 어김없이 지켜나갔다. 홍사장의 성실함 때문인지 거래선의 소개와 소개로 연결되어 거래처가 늘어나게 되었고 이제는 농장에서 생산하는 계란이 부족할 정도로 판매량이 늘게 되었다.

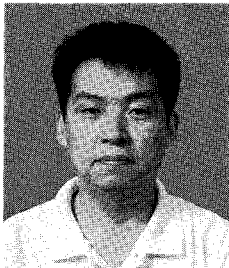
홍사장이 직판을 성공적으로 유지하는 비결은 별 다른 것은 없다. 오전에 계사관리와 계란 선별작업을 끝내고 오전 11시부터 오후 8시까지 거래처별로 나누어 순회관리를 하고

있다. 또한 소매점이나 실수요자의 경우 난가 변동에 따라 가격을 즉시 반영시켜주어 가격의 투명성을 지켜주고 2일마다 신선한 계란을 공급하여 계란의 품질을 정착시켰다. 즉 가장 중요한 거래당사자간의 신뢰가 거래의 밑천이 되었다. 이에 따라 홍사장 부부는 농장관리 및 계란의 유통 등 하루가 너무 짧은 정도로 바쁘게 생활하고 있다.

산란업계가 당면한 어려운 현실에서 1만수 규모의 사육수수로 두자녀의 대학진학도 별 다른 어려움 없이 뒷바라지를 할수 있을 정도로 합리적인 농장운영과 남들이 어려워하는 계란유통방법을 실행에 옮겨 수익을 극대화한 홍사장의 농장경영은 현재 산란계 업계에 당면한 계란의 유통 및 가격문제, 사료회사와의 거래관계, 소비자와의 신뢰갈등을 해결한 좋은 본보기라 생각되었다. **양계**

## 정보활용, 전산관리 통해 위기를 기회로...

- 아산 브니엘농장 -



이 정 운

(대한제당 무지개사료 양계 PM)

**불**혹의 나이를 넘기기전인 39세에 새로운 사업을 계획했던 장병근(브니엘농장) 사장은 정든 직장생활(전 신세계백화점 부장)을 정리하고 양계업에 뛰어들지 벌써 5년이라는 세월이 믿기지 않을 정도이다.

1996년말 퇴직금과 축산자금으로 아산시 음봉면 원남리에 산란계사 4만수규모(2만수 계군2동)를 신축하고 첫닭을 입식한 기억이