

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.

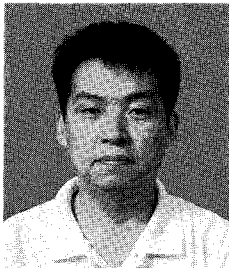
홍사장이 직판을 성공적으로 유지하는 비결은 별 다른 것은 없다. 오전에 계사관리와 계란 선별작업을 끝내고 오전 11시부터 오후 8시까지 거래처별로 나누어 순회관리를 하고

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 -

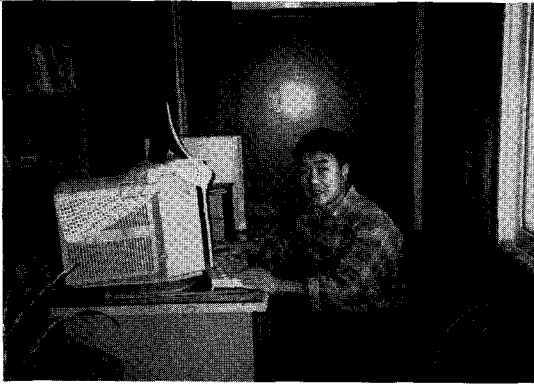


이 정 운

(대한제당 무지개사료 양계 PM)

불혹의 나이를 넘기기전인 39세에 새로운 사업을 계획했던 장병근(브니엘 농장) 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



△ 농장 전산화로 시행착오를 최소화하고 있는 장병근 (브니엘 농장) 사장

어제 같은데 벌써 6번째 계군들이 산란을 하고 있다.

처음에는 시세가 좋아서 “아! 산란계밖에 없구나”라는 생각을 했을 정도였고, 1999년 1월, 1999년 7월에 계군을 교체하면서 또 한번 호황을 누리볼 계획을 갖고 있었다. 그런데 장사장과 자식같은 닭들을 괴롭히는 복병이 있었으니 그것은 다름아닌 질병과 계란시세였다.

특히 계란시세는 1999년 8월말부터 시작하여 1년을 넘게 사람을 지치게 만들었다.

특란이 40원... 생산비는 고사하고 일할 의욕을 극도로 저하시켰으며, 아무리 자본주의 시장이라지만 계속해서 사업을 해야 하는가라는 끊임없는 번뇌가 있었다. 하지만 이길밖에 없다는 생각이 지배적이었고, 음지가 있으면 양지가 있고 소리에도 높낮이가 있듯이 시세도 호황, 불황이 있는데 다시한번 스스로를 다스리면서 새로운 도전의식을 불태울 때 당사(대한제당 무지개사료)와 인연을 맺게 되었다.

우선 생산비 관리를 최우선 목표로 삼았다.

단 1원이라도 가격경쟁력이 있게 사료를

구매하기위해 약 3개월분정도의 사료비를 대출받아 보다품질이 좋은 사료를 경제적인 가격에 사용을 했고, 닭에게 투자해야 할 부분은 아끼지 않고 투자를 해서 매년 산란피크시에 산란율이 95%가 넘는 성적을 유지할 수 있었다.

두 번째는 철저한 기록관리였다.

평소에 컴퓨터를 사용할 줄 아는터라 여러 가지 산란계관리프로그램이 있었지만 브니엘 농장에 맞는 쉬운 기록부를 선택해 전산으로 관리를 시작했다.

과거의 기록이 있기에 미래에 같은 시행착오를 겪지 않은 것이 가장 큰 배움이고 실익이었다. 표준과 비교해보고 타농장의 성적들과 비교·분석해서 브니엘 농장의 문제점을 개선했던 것이 좋은 성적을 올릴 수 있는 비결이었다.

세 번째는 사양관리기술 및 난가흐름과 같은 정보였다.

매월 발간되는 월간양계를 꼼꼼이 탐독하고 무지개 사료와 약품, 종계·부화장에서 나오는 많은 정보를 농장 경영에 활용했다. 세 번째 계군이 끝났을 때 거기서 거기라는 생각도 들었지만 경험치 못한 상황이 발생했을 때는 정보가 최고였다. 물론 검증되지 않은 방법들은 고민을 하기도 했지만 체계적이고 과학적인 실험을 통해서 나온 방법들은 브니엘 농장의 많은 문제점들을 해결하는 이정표가 되었다.

네 번째는 농장을 비우지 않는 것이었다.

천안에서 출퇴근하기는 하지만 일요일 오후를 제외하고 거의 농장을 비우지 않고 계속해서 해야할 일들을 준비하고, 정보를 분석

하며 사양관리 기술을 공부했다.

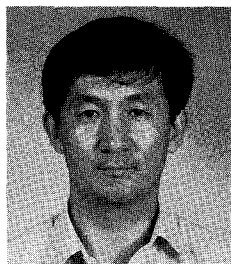
내것으로, 내일로 만들었던 것이 힘들었던 1년의 시간을 견디고 앞을 볼 수 있게 되었다.

물론 앞의 상황이 어찌될지 모르지만(힘든 상황이 다시 오지 않았으면 하는 바램이지만) 또 온다해도 어렵지 않게 대처할 수 있

을 것 같다.

5년동안 채란업을 하면서 몇 가지 내·외부에서 해결되었으면 하는 것은 질병에 대한 확실한 방역체계 확립 및 투명성 있는 난가 조절이 이루어질 수 있었으면 하는 것이 장사장의 소박한 바램이다. **양계**

양계 위기십결(危機十訣)



이 상 희
(우성사료 양계 PM)

지난 IMF 기간 및 금년 전반기 동안 많은 농가들이 불황극복을 위해 고통을 감내해 왔다. 위기를 극복해가는 농가들과 함께 동거동락하면서 많은 것을 배울 수 있었으며, 이 기회를 통해 우리도 농가들에게 할 수 있는 일들이 너무나 많다는 것을 느낄 수 있었다. 따라서 본고는 우리가 양계위기를 타개하기 위한 10가지 서비스와 전략으로 생산성을 높이고자 했던 내용들을 간단하게 소개하고 그 의미를 살펴보았다.

1. 축자쟁선(畜者爭先)

축산업, 특히 양계업에서는 생산성 향상을 위한 생산비 절감이 우선되어야 한다는 것이다. 따라서 수당 생산성 증가대책과 사료비 인하에 주력하는 제품, 산란돌과개념과 프로그램 적용했다.

시세변화에 일비일회하지 않고 농장계란 생산비와 계육증체 kg당 생산비를 아꼈다.

2. 사소취대(捨小取大)

한포의 사료단가가 싼 것 보다는 계란 1개에 최종적으로 얼마인가를 계산하며, 회사의 서비스와 프로그램의 중요성을 강조하였다.

3. 피강자보(彼強自補)

양계 산물가격이 낮고 소비가 위축될수록 소독, 백신접종 등이 소홀해져서 오히려 질병 발생이 높았다. 주변환경이 어려울수록 기본 방역프로그램을 강조했다.

4. 신물경속(愼勿輕速)

불경기일수록 가격변화 예측을 서두르면 실수하기 쉽다. 특히 육성계 입추와 노계도