

료요구율, 수수료, 등에서 차이가 있으며 농가와 협의가 없이 만들어진 것이라 여러면에서 농가에 불리한 것이 많다. 아직 육계업의 새내기인 나로서도 이러한 문제 때문에 앞으로 내가 육계업을 계속 이어 나갈 수 있을지 걱정이다.

하지만 내가 미래로 결정 해놓은 육계업을 단지 이러한 이유만으로 손을 놓지는 않을 것이다. 향후 10년을 계획으로 삼고 먼저 40,000수의 규모를 시작으로 2006년까지

60,000수 규모를 확보, 이후 2013년 까지 100,000수의 규모를 확보할 예정이다.

다른 축산분야들이 앞으로 '양계는 전망이 없다. 언젠가 무너질 분야다' 라고 얘기들 하지만 모든건 내가 하기 달렸다 생각한다. 지금은 비록 나이도 어리고 또래 친구들과 어울리고 싶은 마음도 남아 있지만 내가 마음을 단단히 잡아가고 사양기술을 익혀 간다면 그 어느 직종보다 내가 가지고 있는 직업이 전망있고 발전적이라 생각한다. 양계

## 병아리 품질은 양계업의 근간

김 학 주 인주부회장 대표

양계업에 몸을 담은 지도 벌써 만 2년이 되었다. 다른 업종에서 일을 하다 양계업이란 전혀 생소한 분야로 오게 되니 낯선 업무, 낯선 사람들 뿐..

밖에서 볼 때와는 흐름이 달라 아직까지 보고, 듣고, 공부하면서 부족함을 채워넣고 있지만 발로 뛰면서 깨달아야 할 시간이 그간 생활해온 시간보다 곱절은 넘을 것 같아 긴장되고 있다.

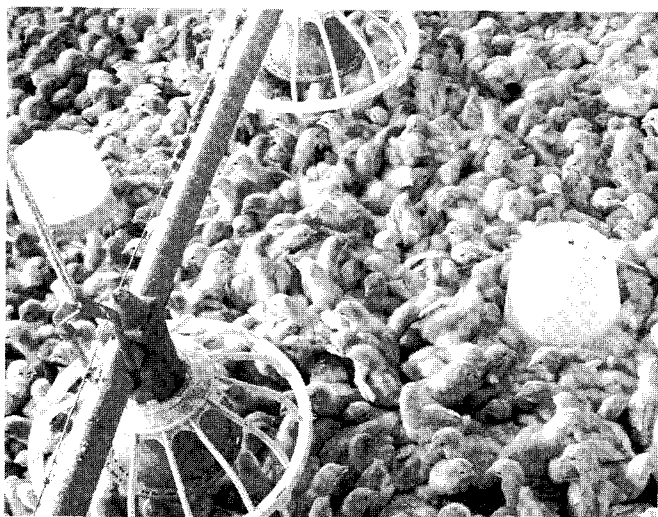
양계업 경력은 햇병아리이지만 나름대로 지난 2004년을 돌아본다면 참으로 다사다난 했

던 한해였다는 생각이 든다.

2003년 12월부터 2004년 3월까지 발생했던 고병원성조류인플루엔자 확산 억제 노력, 그후 양계업 관련인들의 끊임

없는 노력과 지혜로운 행동으로 얻어낸 6개월후의 청정국 지위 획득, 10년 만에 찾아온 기





특적인 무더위로 인한 산란피해, 육용원종계의 수입량 제한과 의무자조금 논의, 그리고 산란종계의 적정량 유지를 위한 입식 자제 등.

햇병아리에게는 배워야 할 일들이 참으로 많았던 것 같다.

앞으로 넘어야 할 산 또한 만만치는 않은 듯하다. 계속 확대될 것으로 예상되는 FTA나 DDA 협상으로 인한 수입확대로 외국과의 치열한 경쟁, 원료육 및 가열제품 등 계속 몰려 들고 있는 수입닭고기, 그리고 건조란 등.

이런 상황들을 지켜보면 앞으로 5년, 10년, 그리고 더 미래에는 과연 우리의 양계업을 포함한 1차 산업은 과연 어떤 입지에 놓이게 될까 궁금할 뿐만 아니라 걱정 역시 커지게 된다. 하지만 자괴감으로 포기한다기 보다는 유비무환의 정신으로 생존의 길을 모색해나가야 하는 것이 사실이며 현실이다.

우리가 가야 할 길, 해야 할 역할은 무엇일까?

양계업계를 혼란스럽게 하고 전국을 뒤흔들

다시피 했던 조류인플루엔자발생이 언론에 보도되자 소비자의 신뢰는 하루 아침에 바닥에 떨어져 닭고기와 계란을 사기 위해 백화점과 할인마트를 찾았던 소비자들의 발걸음은 냉혹하다 할 만큼 뚝 끊기고 말았다.

‘깨끗한 기업, 믿을만한 기업, 신뢰가 있는 기업’이라는 브랜드 인지도와 기업에 대한 확고한 고객로열티(회사에 대한 고객 충성도)가 확보되어 있었다면 소비자들이 그토록 흔들렸을까 하는 생각을 해본다. 지난

난번 조류인플루엔자 사건을 되돌아볼 때마다 가장 아쉬운 부분으로 남게된다.

요즘 같은 시대에는 이름만 알려진 상품을 확보하는 것만으로 계속 경쟁우위를 차지할 수 없음을 잘 일깨워준 사건이다.

기술 발달로 누구나 비슷한 품질의 상품은 쉽게 만들 수 있지만 소비자들 또한 의식수준이나 기대하는 바가 함께 높아지면서 상품선택 기준은 품질을 기본사항으로 하고 안전성이나 위생 상태 등을 철저하게 따지게 된다는 사실이다.

이제 생산자들은 소비자가 어느 회사의 어떤 상품을 구입하건 망설임과 의심 없이 그 회사 자체의 브랜드를 믿고 ‘굳건한’ 신뢰감을 갖도록 상품을 생산해야 한다.

우리가 감당하고 있는 부화업 역시 예외는 아니다. 병아리 품질은 양계업의 근간이므로 양계인과 최종 소비자의 신뢰를 얻기 위해 닭의 해인 을유년에는 인주부화장 모두가 노력을 다하고자 한다. **양계**