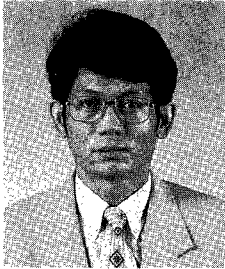


회원 늘릴 수 있는 방안을 마련해야



박 태 봉
한백축산 대표

다 사다난했던 한해를 보내고 제 15대 회장님의 임기 첫해인 희망찬 기묘년 새해를 맞이하여 우리 양계인 모두가 발전하는 새출발의 한해가 되었으면 한다.

꿈꿨던 젊은 시절 직장생활을 시작하였을 때 상사의 말씀이 지금이 가장 어려운 시기인데 이 시기만 지나면 앞으로 어려운 일은 없을 것이라고 한 말에 밝은 미래의 꿈을 안고 어려움을 극복하며 열심히 근무하였다. 10년이 지난 후 과거를 돌이켜 보았을 때 입사때가 가장 편했고 시간이 흐를수록 어려웠다는 것을 느끼곤 한다.

6년전 농장을 처음 시작하였을 때 지금은 어렵지만 앞으로는 나아질 것이라고 생각하였는데 직장생활 할 때와 마찬가지로 시간이 지날수록 어려움을 더 느끼고 있다.

15년전 계란의 농장 판매가격은 운반비 개념으로 고시가에서 2원을 할인하여 농장에서 계란대금을 받았고, 육계 가격 또한 고시가대로 계량소 또는 농장에서 현금을 받고 판매하였다. 그러나 지금의 현실은 협회가 고시한 계란 가격에서 15원의 할인은 관행처럼 되어 있고 육계가격은 50~100원의 할인이 관행화되어 있으며, 오히려 판매대금을 떼이지나 않을까 노심초사하는 실정이다.

대한양계협회 회장은 전 양계인들을 태운 배의 선장이기도 하다. 회원들의 애로사항을 들으며 앞서가는 협회가 되도록 노력하여 주길 바란다. 협회의 발전이 전 양계인들의 발전이 될 것이라고 생각하며 조심스럽게 필자의 의견을 제시한다.

1. 협회의 회원수를 늘릴 수 있는 방안을 마련해야 한다.
 2. 농림부, 산하기관들의 모든 양계 정책은 협회에서 제시되어야 한다.
 3. 양계산물의 유통이 정상화되어야 한다.
 4. 육계 계열화 업체도 협회 회원으로써 참석시켜야 한다.
 5. 양계산물의 수출방향을 모색해야 한다.
 6. 육계 사료 가격의 인하를 추진해야 한다.
- 위의 사항이 실현된다면 양계인들은 현재와 같은 어려움을 겪지 않고 안정적인 사업을 할 수 있을 것이라 본다.
- 대기업이 많은 미국의 방식이 아니라 중소기업이 많은 대만의 방식처럼 규모보다는 질적으로 한국의 양계산업 발전이 세계화를 위한 기틀을 마련할 수 있도록 15대 회장님의 임기중에 최선을 다해 주실 것을 간곡히 부탁드립니다. **양계**