



부로일러 생산업의 경영

최 광 순
 <전대축대 교수>

- 제 1회 경영상의 중요점
- 제 2회 부로일러의 생산 규모

증체량을 비교하여 알 수 있는데 보통 6~8주 또는 9주의 평균 증체량을 조사해 보면 그 기준은 다음과 같다.

< 표 1 > 부로일러의 주간 평균 증체량 기준
 (6주령부터 8~9주령)

평균증체량	150g이하	150~200g	200~250g	250g 이상
발육상태	불량	보통	양호	우량

부로일러 산업은 경종농업이나 낙농업과는 달리 그 생산이 토질 및 계절의 제약을 적게 받으며 제 2차 산업과 같이 대규모 경영일수록 노동 생산성과 기술 수준이 높다.

더욱이 최근에는 사료·약품·사육기술 등의 발전으로 비교적 쉽게 균일한 상품을 대량 생산할 수 있으며 소비처의 확보는 경영의 안정화를 도모하는 데 있어서 중요한 요건이다.

1. 경영상의 중요점

부로일러 생산에 있어서는 생산기술과 경영이 일체가 되어야 하며 생산물의 판매, 병아리 및 사료 구입 등은 경영상 중요한 요소이나 상품 가치가 높은 부로일러를 보다 짧은 기간에 생산한다는 것이 한층 중요한 문제이다.

1. 부로일러 경영을 좌우하는 요소

(1) 발육 속도

부로일러 산업은 자본회전율이 높다는 특징을 가지고 있으며 시설 이용율을 높혀 단위생산량의 증가상각비를 낮춘다는 것은 경영상 중요하므로 특히 발육 속도가 빨라야 한다. 또 부로일러는 발육 속도가 빠르기 때문에 생산이 기업으로서 성립될 수 있다. 발육 속도는 각주간의

부로일러의 시장 생체중 규격이 일정할 때 그 크기에 달하는 데 요하는 기간이 짧을수록 경영상 유리하다. 즉 사료의 절약과 위험성의 부담 기간이 짧다는 것을 뜻하는 것이다. 또 발육 속도가 늦고 빠름은 출하주령의 장단을 뜻하며 이것은 자본효율을 좌우하게 된다. 일정한 체중에 달하는데 요하는 일수가 짧아지면 1년간의 육성 횟수가 많아진다. 즉 1회의 육성에 12주간 요하는 것을 8주간에 육성했다면 1년에 4회전할 것을 5회전을 하게 되어 육성 설비에 대해서 생산고가 25% 증가되었음을 의미한다. 따라서 그만큼 자본효율이 개선된 셈이며 부로일러가 싸게 생산되는 것이다.

이와 같이 발육 속도를 빠르게 한다는 것은 출하를 하루 속히 한다는 것이며 이것은 단순히 사료절약 뿐만 아니라, 생산가를 낮추는 데 보다 의의가 있는 것이다. 발육은 사료의 질적 개선, 사료첨가제, 육성 설비와 기술향상 등에 의해서도 많이 좋아지나 근본적으로 유전적인 소질 즉 산육능력의 우열에 있다. 특히 부로일러종과

□ 부로일러 생산업의 경영 □

백색테구혼종의 1대잡종과는 발육에 있어서 2주간 이상의 차가 있으며 같은 출하 체중을 만든데 20~30%의 사료가 절약되니 경영면에서 볼 때 부로일러 전용종을 사용하는 것이 유리하다. 부로일러종도 성별에 따라 체중의 차이가 크므로 효과적으로 생산하려면 암·수탉을 분리 사육하는 것이 좋다.

〈표 2〉 암수별 사육이 발육에 미치는 영향(9주령)

항 목	암 수 별 사 육 구	암수혼합 사 육 구	부리자르기를 혼 합 사 육 구
육성율(%) 수 암	94.4 95.6	—	—
체 중(g)	1,726.1	94.4	92.2
사 료 요 구 율	2.27	1,653.5	1,781.5
		2.38	2.28

(2) 육성을

생산의 첫째 요건은 높은 육성율을 올려야 하는데 미국은 대군 육추에 있어서도 보통 97%의 육성율을 유지하고 있다. 이와 같은 결과는 병아리의 품종, 사료, 약품, 육성기술의 개선으로 실현될 수 있는 것이다. 병아리의 도태 및 폐사에 의한 손실은 병아리대의 손실 뿐만 아니라, 폐사 도태까지에 소비된 사료 및 기타 비용의 손실이 보다 큰 것이다.

육성율이 95% 이상일 때는 병아리대 및 사료대를 다소 낭비하더라도 반드시 수익을 볼 수 있으나 85% 이하일 때는 상당히 좋은 가격으로 부로일러가 판매되지 않으면 적자를 면하기 어렵다. 다음 표는 미국의 델라웨어지방의 부로일러 생산자 약 500호에 대하여 생산비와 폐사율과의 관계를 조사한 결과이다.

〈표 3〉 부로일러 생산비와 폐사율과의 관계

폐 사 율 (%)	0~5	5~10	10~15	15~20	20~25	25~30	30 이상
생체중1파운드당 의 생산비(센트)	4.99	9.99	14.99	19.99	24.99	29.99	35
	27	28	30	31	32	34	35

(3) 사료요구율

사료비는 부로일러 총 생산비의 약 70%를 차지하며 상당히 변동하나 다른 비용은 거의 고정적이다. 즉 병아리대, 인건비, 연료비 등은 같

은 수수를 대희 육성하면 거의 같은 비용이 드나 사료대만은 대희마다 상당한 차가 있다. 따라서 사료요구율은 부로일러 경영을 좌우하는 요소 중 중요한 문제이다. 사료요구율의 개선에 의한 생산비의 절감은 다음과 같다. 사료요구율이 3.5에서 2.0으로 개선되었을 때 생산비는 26~30.1% 감소된다는 것이며 이것은 수익이 26~30.1% 증가되었음을 의미하는 것이다.

〈표 4〉 사료요구율의 개선에 의한 생산비

사료요구율의 개선	사료의 절 약	생 산 비 의 저 하	
		사료비 60 % 때 일	사료비 70 % 때 일
3.5→3.3	15%	9%	11.5%
3.5→2.5	30	18	21.0
3.5→2.0	43	26	30.1

한편 사료요구율이 조수익에 미치는 영향을 보면 판매단가와 사료가격의 변동을 고려하여도 사료요구율의 개선은 조수익에 큰 영향을 미친다는 것을 알 수 있다.

〈표 5〉 사료요구율의 개선에 의한 조수익의 증가 (1수당)

사 료 요 구 율	생체중 1.2kg일 때			생체중 1.5kg일 때		
	사료소비량 (kg)	사료가격 (원)	조 수 익 (원)	사료소비량 (kg)	사료가격 (원)	조 수 익 (원)
3.0	3.6	144	2.0	4.5	180	20
2.9	3.48	139.2	6.8	4.35	174	26
2.8	3.36	134.4	11.6	4.20	168	32
2.7	3.24	129.6	16.4	4.05	162	38
2.6	3.12	124.8	21.2	3.90	156	44
2.5	3.00	120.0	26.0	3.75	150	50
2.4	2.88	115.2	30.8	3.60	144	56
2.3	2.76	110.4	35.6	3.45	138	62
2.2	2.64	105.6	40.4	3.30	132	68
2.1	2.52	100.8	45.2	3.15	126	74
2.0	2.40	96.0	50.0	3.00	120	80

사 료1kg 가격 40원 }
 생체중 " 180" } 으로 계산함.
 부로일러용 병아리 수당70" }
 조수익=부로일러가격-사료비+병아리

표5에서 보는 바와 같이 사료요구율이 0.1 개

선됨에 따라서 1.2kg의 부로일러일 때는 4.8원, 1.5kg일 때는 6원의 조수익의 증가를 나타내고 있다.

사료요구율과 주령과의 관계는 주령이 많아짐에 따라 사료요구율은 나빠진다. 즉 사료소비량은 증가되는 데 비하여 체중은 비례해서 증가되지 않는다. 이와 같이 사료요구율이 나빠지는 이유는 발육에 많은 영양소가 필요하고 체유지를 위한 에너지의 소비량이 증가되는 동시에 체중 증가 속도가 차차 나빠지기 때문이다. 따라서 사료요구율만을 고려한다면 빨리 출하할수록 유리하다고 하겠으나 일정한 크기에 달하지 못하면 상품으로서 판매할 수 없으니 문제는 사료요구율만이 좋아야 되는 것이 아니고 일정한 체중에 달하는 데 요하는 시간이 문제이다. 즉 사료요구율은 발육 속도와 분리시켜서 말할 수 없는 것이다. 부로일러의 산육능력 및 사료요구율을 비교할 때는 반드시 생체중이 같은 것과 비교해야 한다.

〈표 6〉 사료요구율과 사육방식과의 관계

주 령	평 면 사 육		빠 다 리 사 육	
	체 중	사료요구율	체 중	사료요구율
0	36g	—	36g	—
1	74	1.63	76	1.58
2	142	1.82	146	1.78
3	234	1.93	228	1.91
4	360	2.10	350	2.08
5	488	2.18	465	2.17
6	642	2.28	613	2.38
7	831	2.33	786	2.50
8	1,023	2.42	953	2.67
9	1,228	2.57	1,127	2.72
10	1,448	2.68	1,310	2.85

(4) 상품 가치

생산물을 유리하게 판매하고 수입을 높이는 첫째 조건은 상품가치가 있는 부로일러의 생산에 있다. 부로일러 생산에 있어서는 상품가치 여하에 따라서 생산자 가격의 차는 상당히 크며

같은 수수를 육성하였더라도 조수입에는 큰 차이가 있다. 특히 문제되는 것은 부로일러로서 취급되지 않는 등외품, 실격품, 살붙음이 좋지 못한 것, 도체 표면 또는 내부가 손상된 것 등은 산 가격으로서 판매된다.

미국에서는 콘멘네이손 이하하여 도살 처리시에 수의사가 입회하여 내장 질환이 있는 개체는 식용 부적격품으로 폐기 처분한다. 따라서 육성율보다 오히려 육성한 부로일러 중에서 몇 수가 상품으로서 판매될 수 있는가 하는 점이 보다 중요하다. 즉 육성율이 아무리 높다고 하더라도 상품화율이 나빠서는 안 된다는 것이다. 앞에서 말한 상품이 되지 못하는 부로일러 수는 육성된 총 수수의 2% 이내이어야 한다. 즉 상품화율이 98% 이상이어야 된다는 것이다.

부로일러의 상품가치는 균일성, 살붙음, 도체의 미관 등의 3요소에 의하여 좌우되며 체중이 고르고 살붙음이 좋을 뿐만 아니라, 피부는 밝은 황색의 아름다운 색깔을 나타내고 손상이 없는 것이라야 소비자에게 환영을 받을 수 있는 것이다.

부로일러는 대부분이 도체로 거래되므로 위의 3요소에 유의해서 소비자에게 환영 받을 수 있는 좋은 것을 생산한다는 것은 소비자에 대한 생산자의 당연한 의무라 하겠다. 좋은 상품을 생산하기 위해서는 품종의 선택, 사료, 사양관리, 위생 등에 세심한 주의를 아끼지 않아야 하며 제란생산보다도 우수한 기술과 노력이 필요한 것이다.

육성율과 발육 속도가 좋고 출하 주령이 빨랐다는 것은 부로일러 생산에 있어서는 50%의 성공에 불과하며 상품화율에 있어서 상품(上品)이 95% 이상 되므로써 비로소 생산업에 완전한 성공을 거두었다고 말할 수 있다.

위에서 말한 부로일러 경영을 좌우하는 4가지 요소는 서로 밀접한 관계를 가지고 있으며 이것은 또한 부로일러 육성의 특색으로서 성공의 양극단에 쫓기 쉽다.