

양계산업이 대형화하는 가운데 부화장들이 변화하고 있다



△ 영진농장 유왕백 사장

변모하는 부화장

70년대 부화업체를 보면 어떻게 하면 생산 조절을 해서 병아리를 제값을 받느냐는 것이 문제였다.

이는 물론 부화업체 뿐 아니라 채란계나 육계를 기르는 농장에도 똑같이 해당되는 말이었다. 그러나 부화장의 생산조절이 더욱 문제가 되었던 것은 병아리를 생산해서 창고에 쌓아 둘 수도 없고 버리자니 아까우니까 헐값으로 떠맡기는 식의 판매로 악순환이 연속 되었다. 때문이다. 과거 10년간 어떻게

하면 생산조절이 가능한가에 부화인의 관심이 집중되었고, 이런 결과는 한때 외국계의 수입금지 까지도 해 보았고, 또 부화장을 허가제로 묶어서 생산조절을 입법화 하기도 하였으나 당초 우리가 생각했던 생산조절은 이루어지지 못했고 이루어 질수도 없었다.

부화장 뿐이 아니고 생산자까지 허가제 또는 등록제로 하자는 의견도 있었으나 실현 불가능한 것 들이었다. 쿼터제를 실시하는 호주나 이스라엘에서도 역시 과잉생산으로 고민하고 있으며 허가제도에 많은 부작용이 나타나고 있다.

두번째로 부화업체가 안고

있는 고민은 부화장의 규모를 어느 정도로 하느냐 하는 점이다.

양계산업 자체가 전업에서 기업으로 대규모화 하고 있으며, 부로일러도 점차 사육방식이 올인, 올라웃(all in all out)으로 1회 입추 수수가 대형화 하게 되어 부화장의 규모도 대형화 하지 않을 수 없게 되었다.

10년전 만개나 만5천개의 입란능력을 소유한 부화기가 이제는 10만 또는 15 만으로 10배가 커진 대형 부화기로 바꾸어 가고 있다. 부화기를 수입 판매 하는 오파상만도 10손가락으로 헤아려야만 되게 되었다.

시대의 요구와 현실이 대

규모별농가 및 사육수수

규 모 별	농가수비율	사육수수비율
3,000수이상	0.69%	74.31%
5,000수이상	0.36%	56.81%
10,000수이상	0.1%	32.69%

81년말기준

양계산업이 전업에서 기업으로 대형화하는 가운데
 육계사육도 올인, 올라웃으로 일회 입추수수는 증가추세에 있다.
 여기에 맞추어 부화장의 규모도 점차 대형화하지 않을 수 없게 되었다.
 시대의 조류에 따른 대형화 시대에
 작은 규모의 부화장은 어떻게 살아남을 것인가.

형화를 불가피 하게 하는데 부화기 증설이 인정되지 않고 있어 행정부서와 마찰을 일으키는 회수가 늘어 나고 있다.

이런 모든 것들이 몸은 자라서 고등학교 학생이 되었는데 옷은 아직도 중학생복을 입는데서 오는 부작용으로 생각되어 진다.

다행히 정부도 급년 정기 국회에서 몸에 맞도록 새옷을 만들 계획이라고 한다.

바란다면 디자인도 멋있게 옷을 만들고 활동하기 편하게 만들었으면 한다.

80년대 부화장

그러면 80년대에는 부화장들이 어떻게 바뀌어 갈 것인가?

우리나라의 연간 초생추 수요는 10만톤의 (81년 90,646 M/T) 닭고기를 생산하기 위해 약 1억 마리의 부로일러 초생추(상당부분 노폐계가 대체 되므로 이보다 훨씬 적다)와 45억개의 계란을 생산하

기 위해 약 2천만 수의 산란계가 필요한데 산란계 환우가 보편화 되어 초생추 수요는 훨씬 적으나 최대한으로 추산해도 1억 4천만 수를 넘지 못하고 있어 경기가 좋아도 년중 가동율은 50%를 넘지 못한다는 계산이 된다.

대형화 시대에 소형부화장은 어떻게 살아남을 것인가는 많은 부화장들의 과제가 아닐 수 없다.

작은 부화장과 큰 부화장의 공존

76년 부터의 계속 3년간

의 부화경기는 어쩔 수 없이 부화기 증설로 이어져 우선 대형화 하고 보자는 봄을 일으켰다. 이슥 우화에 개구리가 황초처럼 커지려고 배에 바람을 자꾸 넣다가 배가 터져 죽는 이야기가 나온다.

우리의 부화업계에도 부화장에 바람을 넣어 키우다가 부도가 난 부화장들을 볼 때 이슥의 우화가 생각난다.

본지는 작은 부화장으로 큰 부화장들 속에서 살아가는 방법을 모색하는 한 부화장을 소개하여 80년대에 작은 규모의 부화장들의 진로를 결



△ 브로일러 증계사

■ 작은 규모의 부화장은 여건에 맞는 계열화와 경비절감책 도입

시도별부화장현황

(82년도 상반기)

구 분	부화장수	부화기대수	부 화 능 력
		(대당입란수)	(1회입란)
	개소	대	개
서 울	7	54 (12,889)	696,000
부 산	3	55 (10,000)	550,000
대 구	10	79 (14,396)	1,137,300
인 천	4	19 (23,263)	442,000
경 기	70	400 (19,316)	7,726,272
강 원	12	32 (19,031)	609,000
충 북	10	50 (10,740)	537,000
충 남	47	270 (17,137)	4,626,960
전 북	25	91 (11,582)	1,054,000
전 남	8	58 (15,664)	908,500
경 북	15	68 (14,940)	1,015,900
경 남	19	135 (12,644)	1,707,000
세 주	2	6 (12,960)	77,760
합 계	232 (5.7대)	1,317 (16,012)	21,087,692

자료 : 농수산부

정하데 도움을 주고저 시흥군 군포면 산본리의 영진농장(대표 유왕백)을 찾아 보았다.

규모
부화기 8대 (입란능력 96,000개)

종계 2만 수 사육
부로일러 7만수 사육시설

기자-바쁘신데 시간을 내주어 감사합니다. 많은 부화장들이 적자에 허덕이는가 하면 알차게 발전하는 부화

장도 많이 있습니다. 앞으로 부화사업의 전망을 어떻게 보시는지요

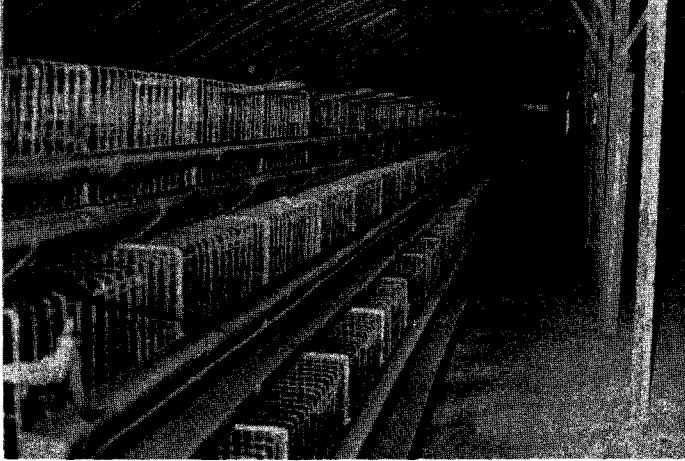
유-채란 양계장의 규모가 커짐에 따라 채란계 부화장의 규모도 커져야 하고 그렇게 되다 보니 이제 채란계는 5~6개 부화장으로 압축 되는것 같습니다.

더욱 환우 때문에 한 2년간 채란계를 전문으로한 부화장들은 어려움이 많을 줄 압니다. 부로일러는 좀 덜하지만 외국의 경우처럼 계열화 되든가 아니면 자체 사육시설 없이는 앞으로 살아남기 어려우리라 생각합니다.

기자-지금 현재 하고 계시는 운영 방법을 간단히 설명해 주시지요.

유-영진 농장은 생산분야에만 종업원이 있고 판매는 병아리를 배달하는 운전기사 한사람 뿐입니다.

건강한 병아리를 생산하면 결코 판매원이 없어도 큰 어려움은 없으리라고 생각합니다. 특히 부로일러는 가격차이가 계절별로 너무 커서 성수기에는 병아리가 없어서 못파는 형편이고 비수기가 문제인데 이때는 세일즈맨을 통해 혈값이나 외상으로 판매 하여도 수금도 잘 안되고 오히려 식란



△ 브로일러 육추케이지 (병아리가 처지면 부화장에서 직접 사육하기 위해 육추준비를 마치고 항시 대기하고 있다)

처분한 것 만도 못하게 되어 이때는 직접 기르기로 하였습니다.

기자-일종의 작은 규모이지만 서서히 계열화 되어 가는 것이군요.

작은 규모의 계열화

유-병아리를 연중 판매할 수만 있다면 초생주 생산원가는 아주 싸질 수 있습니다.

더욱 판매 비용에서 (인건비 기타 섭외비 등) 10~20원 줄일 수 있으며, 규모가 적기 때문에 일반 경비도 많이 절감할 수 있어 대형 부화장 보다 유리한 점도 많습니다.

병아리 값이 싸지면 육계 생산비는 kg 당 750원선, 경

영비수준으로 하면 700원이 하가 되며 사실 700원 이하로 닭값이 하락하는 기간은 극히 짧기 때문에 안정된 경영을 할 수 있습니다. 또 병아리가 안 팔릴 때 투입한 것은 그 병아리가 자라서 판매할 때 짬에는 닭값이 오르기 때문에 경영의 합리화 외에도 가격 안정에도 기여 합니다.

기자-육계의 경우 3-4개월을 주기로 가격의 큰 변동이 오는데 값이 떨어졌을 때 병아리를 여러가지 교묘한 수단으로 양계장에 맡기는 것 때문에 항상 유통질서에 문제가 되곤 합니다. 과거에도 소신 증계원에서 자체 사육시설을 확장해서

성공한 예가 있습니다.

부로일러의 계열화 불가피

유-대형 부화장은 자가 생산량을 모두 비수기에 사육할 수 없으므로 계열화하여 계약 사육농장을 통해 판매할 수 있을 것이고 이는 의정부 K농장의 경우 벌써 이와 비슷한 형태로 약 30만수 사육 규모로 발전하고 있으며 이러한 경영 방침의 성공으로 앞으로 이런 유형이 많이 발생할 것입니다.

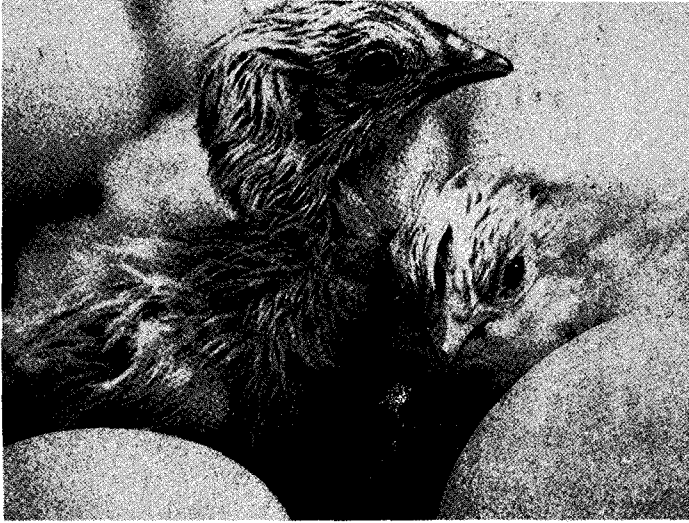
또 우리와 같이 작은 부화장은 자체 사육 시설을 갖고 작은 규모에서 오는 장점을 살려 나가며 운영하지 않으면 앞으로는 견디어 나가기 어려우리라고 생각합니다.

기자-의정부의 경우처럼 대규모 사육형태는 인근의 부로일러 업자들에게는 큰 위협이 아닐 수 없습니다.

병아리를 비싸게 구입해야 하고 필요한 때 필요량을 공급 받기가 어려운 점 등으로 경쟁에서 불리하기 때문 입니다.

유-우리와 같은 작은 규모에서도 앞으로는 판매까지도 계열화 하지 않으면 안 될 날이 올것으로 예측 됨

■ 부화장들은 주위 현황에 적응해 변모해 가고 있다



△ 양계산업이 전업에서 기업으로 대형화함에 따라 부화장도 대형화시대에 적응키 위해 변모하고, 소규모는 생존을 위한 탈바꿈을 시도하고 있다.

니다. 그래서 안양근교에 값싸고 맛있게 먹을 수 있는 닭고기 판매점을 만드는 것이 꿈입니다. 돈을 벌기 위한 것이 아니고 닭고기를 소비하기 위한 닭고기 전문 음식점이지요.

기자-오늘이 있기까지는 어려움도 많으셨을 텐데요.
유- 2代 국회위원을 하신 아버님(유덕천)과 이곳에 맨손으로 와 지금 이땅을 임대하여 양고라, 양돈, 양계 등 안해 본 것이 없습니다. 처음 영계 백숙 붐이 불때 영계 백숙 사육으로 시작

해서 자가 사육용으로 종계를 기르기 시작했습니다. 76년에는 빛이 그 때 돈으로 3,500만원까지 되었다가 77년 부터의 호경기로 모두 회복하고 자가 사육시설을 확장까지 하고도 여유자금이 생겼습니다. 그러나 79년 뉴캐슬로 자가 사육하던 7만수를 10t 추력 2대로 1주일간 실어 나르고 이 죽은 닭들은 포크레인을 동원해서 땅을 파고 묻었습니다. 산닭 7만수를 판매하는 것 보다 땅에 묻는 것이 얼마나 힘든가

를 배우고 방역에 그후 더욱 철저해 졌지요.

79년에 ND로 사채 등 모두 1억 2천 만원의 빚을 졌으나 이제 거의 정리가 되었습니다. 현재는 경영이 안정 되었습니다.

기자-바쁘신데도 시간을 내 주시어 감사합니다. 많은 것을 배운 것 같습니다.

도마뱀은 도마뱀으로 살아남는 방법이 연구되어야하며 도마뱀이 공룡과 같이 되려 한다면 이것은 비극이 아닐 수 없다. 공룡이 자기의 거대한 몸을 움직이고 살아가는데 이에 필요한 신체구조와 주위현황에 적응력이 필요하다. 우리는 선진국의 예에서 많은 육종농장이나 부화사료 등 우리의 관련업체들이 그 규모가 커지면서 경영방법이 이를 뒤따르지 못해 실패한 예를 많이 보았으며, 이들이 스스로 전문경영체제 속으로 들어가는 것을 보아왔다. 우리의 부화업체도 이제 서서히 변모하고 있는 것을 느끼며, 변하지 못하는 부화장들은 한때의 양계사를 장식하는 것으로 사라져 가고 있다.