

작금의 현황과 대처방안



유 길 동

서산군 육계안정 협의회 회장

관리에서는
수의사처럼 경영에서는
회계사일까지도
할 수 있는
사육관리자가 되어야 한다

서론

무질서와 경제적 안정기반이란 상상키조차 어려운 불안하고 예측을 불허하는 현재의 육계산업, 어떻게 지금부터라도 축산사업자로서의 궁지와 보람을 느끼며 당당히 후대에 물려줄 수 있는 뜻밖한 사업으로 변모시킬 방안은 없을까? 우리 육계인 모두는 모순된 과거를 검토하고 정리하며 또다시 이 엄청난 불황의 높에 빠져들지 않는 혁신적인 정신자세로 새로운 한해를 맞으며 88년에는 모두가 현명하고 실속있는 육계인이 되기를 바란다.

육계생산자

1. 작금의 생활현황

“당신은 가장 확실하고 정확한 것을 투자하고서 가장

막연하고 불확실한 것을 기대하고 있군요” 동료의 농담 섞인 한마디가 육계사육자에게는 뼈에 사무치는 명언인 것같다. 어차피 지긋땡판이나 마찬가지인 현육계업. 병아리 입추하는 날이 판돈을 놓는것, 출하하는 날이 폐를 죄고나서 결판이 나는것, 그 무엇이 다르랴! 그 판돈은 정확히 애수도 확실한 현찰과 마찬가지이다. 사료값은 몇천만원에서 몇십원까지 정확히 결산을 해야하지만 그 파란만장한 장애물과 싸우면서 가까스로 키워놓은 닭은 값에서부터 결산·입금까지도 물건 임자인 본인의 의사대로 반영이 잘안되는 현실! 닭을 팔아 현금을 내손에 받아쥐기까지엔 아무도 예측할 수 없는 불안한 마음의 연속. 이 모두가 우리 사육자들의 무능함 만으로 돌려야 된단말인가. 얼마전까지만해도 육계의 불·호황을 좌우하는 곳은 역시 경기도 지역의 대군생산지에서 영향을 미쳤고 또한 오랜 경륜자들의 사업판단은 대부분



◀ 관리를 소홀히 하면 경영의 악순환이 되풀이 된다.

적중율이 높았다. 그러나 최근들어 농촌의 소득원이 불확실하고 영세하다보니 파이프 몇십개만 끊고 비닐만 덮으면 단기간에 결판이 나는 육계업에 너도나도 호기심을 느껴 지금은 전국어디서나 산간벽지까지 속속들이 사육되고 있는 생산수자가 이제 경기도 지역의 닭값에 영향을 미칠정도로 판도는 바뀌었다. 세상 무엇이든 적으면 귀하고 많으면 천해지고 대우 못받는 것은 사실이다. 십년이면 강산도 변한다는 말은 이제 구시대의 명언. 년년히 다달이 개발되고 발달되는 첨예화된 과학시대에 접하며 살고있는 우리들! 이 시대에 우리 축산인은 막연한 기대감과 여행만을 바라며 살아도 된단말인가?

모TV에 코메디언이 요즈음 유행을 페트린말.- “너 왜사니? 혹시나하고 살지. 흥 그러나 역시나일껄” 어쩜 이말이 요즈음 우리 육계업자의 실황에 그렇게도 맞는지 신기하다. 그렇게 갖은 수단과 방법을 동원하면서 전국의 육계생산자에게 장기불황이 확실하니 입주를 자제하라고 권유와 홍보를 했어도 무두가 허사! “왜 병아리 또 넣었니? 혹시나하고-, 그러나 역시나일껄,” 과연 그동안 말 안들은 그 사람들은 계속 “역시나”였다.

2. 대처방안

속담에 “궁하면 통한다” “비온뒤의 땅은 더욱 굳어진다”라는 말이 있다. 예고했던것보담 엄청난 그리고 기일을 예측할 수 없는 장기불황을 맞으며 우리 양축인은 지금까지의 모순이었던 몇가지는 각성을 하며 구태의연한 정신을 이제는 고쳐야할 때가 되지 않았나 생각된다.

첫째- 막연한 기대나 낭설 또는 운수에 돌리지 말고

근거있고 신뢰있는 통계자료를 신속입수 분석할 줄 아는 지혜를 길러야 하겠다.

둘째- 아무리 시간적 여유가 없고 관심이 없더라도 신문의 정치경제면도 탐독을 해야겠다. 그것은 바로 자신의 지적인 발전과 함께 사업의 발전도 가져올 수 있는 일거양득이다. 가령 그간에 증권시장과 통화량의 변화, 또한 대학생들의 소요사태만 심화되어도 닭값에 얼마나 많은 영향을 미쳤던가?

셋째- 외형에 치중하며 사랑하는 사업은 이제 금물이다. 10만수를 사육하는 업자가 축사건축비부터 어음을 발행하며 경영하는 우를 범하느니 차라리 1만수를 사육하더라도 현찰사료에 듬뿍 할인을 받고 큰소리치며 안정된 마음에서 경영하는 것이 지금의 경쟁사회에서 얼마나 앞서가는 것인가는 자명한 일이며 또한 실속있는 일이다.

넷째- 사양관리를 기록한다는 것은 이제 기본적인 상식이다. 그러나 그 기록의 자료를 어떻게 분석하고 검토하며 개선해 나가야 하는지를 연구하는 일은 쉽지가 않다. 한마디로 관리에서는 수의사처럼 경영에서는 회계사 일까지도 할 수 있는 사육관리자가 되어야 할 것이다.

다섯째- 규모가 크건 작건간에 사육업은 영리를 목적으로 하는 사업이 분명한만큼 경영과 관리를 어느정도 분리할줄 알아야 하겠다. 닭값이 싸다고 경영비를 줄여서 관리까지 소홀히 하여 자연적으로 질병까지 만연된다면 생산비는 더욱 증가하고 설상가상격이 될 것이므로 더욱 경영이 악화되는 악순환이 되풀이 될 것이다.

여섯째- 축산인의 성공의 반은 일단 질병을 극복하는 것이다. 완전한 방역에는 여러가지 물리적인 방법도 많

겠지만 일단은 본능적으로 청결한 환경을 유지하는 습성을 가져야 하겠다. 같은 양제장이라도 입구에서부터 악취가 어수선한 환경이 있는가 하면 그림같은 전원적인 깨끗한 양제장도 있다. 환경이 청결하고 주위가 정리 정돈이 잘돼있으면 우선 정신적으로 안정감이 생기며 그 안정된 정신속에서는 현명하고 오산없는 경영과 관리계획이 창출될 것은 뻔한 일이다.

일곱째—욕심은 금물이다. 현재 국내외 사육상태를 보면 하이브로를 기준하여 평당 사육수수가 30수에서 60수까지 사육회전수가 년2회에서 6회까지도 있다. 지금껏 마리수를 많이 넣고 회전수를 증가시켜 과연 그 비례로 최종결산시 수입도 증가되었었는지 한번쯤 반성해 볼 일이다.

부화업계

1. 현황

다른면에서 보다는 다행스럽게 우리 부화업체는 그런대로 선진국대열에서도 별손색 없을 정도로 비교적 빠른 발전을 해왔다. 이제 군소업체도 점진적으로 정리가 되면서 완전체계를 갖춘 대기업형태의 부화장이 속출하는가 하면 컴퓨터관리로 모든 경영과 또한 고객관리까지 관리하는 선진국과도 별손색없는 경쟁을 시도하는 곳도 있으며, 이제 수출도 해외로까지 진출하고 있는 것

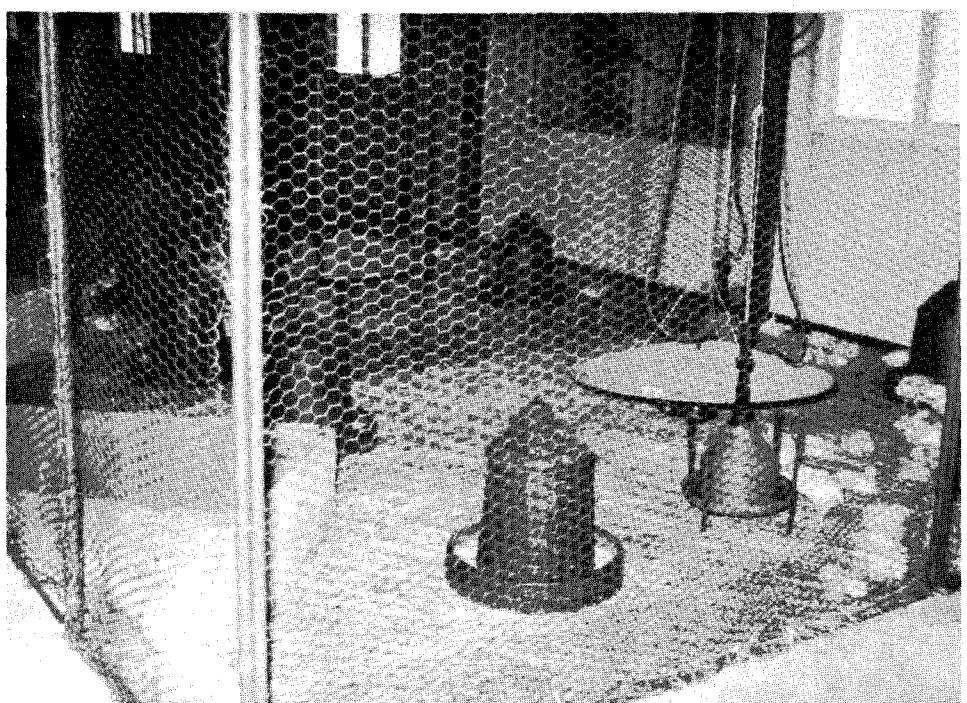
으로 알고 있다.

2. 부화업시장과 개선할 요지들

마케팅의 기본원리에는 수요가 있으면 생산이 있고 소비자의 요구에는 기꺼이 공급을 하므로써 그 기업이 최대한의 고객에 대한 보답으로 서비스 한다. 그러나 좀은 우리한국땅덩이 속에서는 씨앗의 공급, 또는 생산의 숫자가 조금만 과잉되면 그 생산물의 가격에 미치는 영향은 증가 그 비례의 몇십절 증폭되어 나타나는 매우 민감한 현상이 되풀이 되곤한다. 사육업자와 부화업자를 비교하여 볼때 경제적 또는 사회적인면 등 제반 모든 면에서 사육업자보다는 한단계높은 차원의 사업이며 또한 경영자로 생각하여도 이의가 없을 것으로 안다. 부화업과 사육업은 상부상조와 공존공생의 관계도 자명한 것이다. 이러한 두 업체 서로가 살 수 있는 방법은 간단하다. 그런데 도저히 않된다. 그것은 병아리 수수조절이다. 자유경제체제에서는 어쩔수 없는 현실인가보다 그러다보니 공존공생은 정반대로까지 악화되어 최근에는 상대가 쓰러져야 내가사는 묘한 등식이 성립되는 듯하는 현실이다.

"적정숫자의 생산."이것이 그렇게도 어려울고 불가능하다는 말인가, 부화업체의 모인은 "병아리생산조절은 사육업자가 해야한다"고 말하였다. 한마디로 과잉생산 시에는 입추하지 않으면 되지않느냐? 는 것이다. 물론

▶우리부화업체는 비교적 빠른 발전을 해왔다.



일리는 있다. 그러나 공존공생의 진리를 염두에 두고 보면 나자신을 위함은 바로 상대도 위함이 되려니 이제 업계 스스로가 무덤을 파는 우를 장기간 되풀이 하지 말고 정히 개체단위로 불가능하다면 협회전체의 명의로 어떤 제한법규를 만들어서라도 근본적인 근절을 할 수 있는 방안은 없을런지. 자율적으로 안되면 정부차원의 힘을 빌어서라도 구상해볼 묘수는 정말 도저히 없을런지 이제는 모두가 각성해볼 문제이다.

사료업계

1. 현황과 유통구조

국내외 배합사료시장 규모가 년매출액이 약 1조3천억 이상으로까지 신장하였다. 그중 원자재의 약 70%정도가 귀한 외화를 들여 외국서 들여오는 원료를 생산하며 최근에는 업계의 불황이 장기간 계속되다보니 그 여파가 사료업계에까지도 많은 영향을 받는 것으로 알고있다. 엄밀히 생각하면 양축업의 불황은 나아가서 제반관련된 서비스업 전체의 불황이나 마찬가지일 것이다. 최근에는 규소업계 또는 굵직한 업체들도 경영난으로 대기업체에 속속들이 통폐합되어 이젠 국내의 10대회사계열그룹의 생산량이, 축협생산량 20%를 제외한 전체생산량의 약 80%를 차지할 정도로 시장점유율의 비중이 점차로 커지고 있다. 국내에 사료시장판매체인은 대략 크게 분류하여 5~6가지로 나눌 수 있다. 직거래 중에서도 공장과의 직거래와 출장소를 통한 직거래가 있고 농협이나 축협, 알선업과 그리고 대리점 등이다. 사료구입은 원래 아주 소규모업자가 아니고서는 사업자등록 없이는 구입이 용이치 못하다. 그런데 최근들어서는 그렇지가 않다. 그 비싼 귀한 외화를 들여 생산한 사료가 이찌된 일인지 판매에 과열경쟁이 일어나 어떤때엔 하루에도 1~2개업체의 권유를 받곤한다. 시장의 자유경쟁속에서 생산물의 판매실적을 높이는 것은 당연한 일이다. 그러나 아무리 그렇다 하더라도 기가막힐 지경이다. 사료를 그렇게도 흔하고 넘치게 생산할 수 있단 말인가. 정부에서는 수출장려금까지 지원하면서 외화를 벌어들이는데 온갖 수단을 동원하고 있는데- 무엇이 잘못되도 단단히 잘못됐다. 사료는 막바로 "달러"이다. 그런고로 닦고기는 달러를 주고 사먹는 것이나 그 무엇이 다르랴 지금은 귀한 외화를 들여 키운닭을 반값에 미찌가며 팔고있다. 개탄할 노릇이다. 외상사료를 꼭 담보를 넣어야 구입하던 때도 그전이야기이다. 무우· 배추 심던 농민이 파이프를 끊고 비닐만 씌우면 우선 사료판매업자가 찾아온다.

부화장을 잘모르면 명아리도 알선해주고 사료값도 닦키워 팔아서 값으라고! 당연히 협찰거래와는 5~15%까지의 할인혜택에 엄청난 차이가 난다. 그리고 닦출하까지 알선하여 우선 사료값을 제하고 또 기타 지원해준 금액을 공제한다. 지금까지의 불황인 경우에는 닦팔아 한푼 안받고 다주어도 장부엔 붉은 글씨로 외상잔액이 남게마련. 소박한 농민은 마치 노름해서 잃은양 오기가 생기고 본격적인 투기양계업자로 변신한다. 노름에 판돈이 커지듯 오기로 사육규모는 자꾸커지고 땀흘린 날풀풀이 몇천원을 소중히 생각하던 농민은 이제 몇백만원 아니 몇천만원의 외상값에도 별로 끄덕도 않는, 소박한 농민이 아닌 육계업자 중에서도 투기육계업자로 전환해버렸다. 누가 이 사람을 이렇게 만들었단 말인가!

유통업자

1. 작금의 유통(소개)업자의 역할

세상에 고마울 수밖에 없는 분이 유통업자이다. 몇년 전까지만 해도 각지역에 소개소가 별로 없을때. 닦은 키워 놓았는데 값은 자꾸내리고 잘아는 곳은 별로업고 몇군데 아는 곳으로 전화를 하면 독촉할수록 값은 자꾸내리고 그러다보니 양계업자가 전화를 먼저하면 닦값이 내리고 상인이 먼저하면 자연히 값이 올라가게 마련, 그러니 서로간에 불신은 만연되고 그래서 생긴 것이 중간에서 적절히 공정한 가격으로 거래를 시켜주는 닦판매 복덕방이었다. 직거래하면 혹시 고질적인 미수금이 생길때에는 여관점자며 며칠씩 묵고하는 불편도 모두 소개업자가 책임을 지니 닦값이 문제이지 생산자는 오로지 키워놓기만 하면되는 것이다. 그런데! 여기까지는 꼬집을어야 잡힐힘이 없는 고마운 소개소가 최근 들어 많은 힐난과 공격을 받고있다. 그것은 역시 숫자가 많기 때문에 천해졌고 그러다보니 경쟁이 생긴 것이다. 닦값이야 얼마가 됐든 소개비(수수료)에는 변함이 없다. 최근까지 전국에는 대략 100여군데의 소개소가 있고 년간 약2억수의 육계가 생산유통되는 것으로 볼때 대략 60~70%가 소개소를 통하고 있는 현실, 절반만으로 추정하여도 약 15억원이상이 년간 소개료로 지출되고 있다. 이렇듯 적지않은 시장에서 공정해야할 그분들이 어찌다보니 이제 상인들편으로 간격을 좁히고 수수료 별기에 급급하다. 공정하거나 양계업자편에서 조금이라도 단가를 올려놓으면 소개소 문닫기 좋게끔 거래가 되질 않는다. 이럴때에 사육자들은 단가가 싼곳으로 출하를 안하면 되지 않느냐? 는 지극히 당연한 말이 나오지

만 아직도 곳곳의 구석엔 눈과 귀가 어두운 사양가들이 많이 있다. 그저 무조건 모두를 믿고 값이 내리건 말건 체념한 상태에서 팔자소관으로만 돌리고 출하를 한다. 그 얼마나 고생고생하며 키워놓은 닭이었던가 어떤 때엔 출하를 하루이틀만 당기거나 늦추었어도 몇달치 온가족의 생활비가 순식간에 왔다갔다 하는 경우가 허다하거나 이것은 어떻게 보면 너무나 알려고 하지 않는 무지인 것 같기도 하고 천진스러운 소박함 때문이 아닌가도 생각해 본다.

2. 생산자로서의 바램

최근 전국의 유통현황을 보면 어느 지역에서는 생산자들의 주도로 협회가 구성 그 산하에 유통전담반을 두 어 상인들과의 적거래를 원활히 하고 있는 곳도 점차로 확산되어가고 있는가 하면 C지역 같은 곳에서는 소개소가 우후죽순으로 속출, 소문으로는 현재에 18개소정도 나 된다는 말이 있다. 이는 무엇을 말해주며 이같은 곳에서 야기되는 현상은 어떻게 나타날까는 경험해본 사람은 모두가 가늠할 만한 일이다.

"첫째"-단일화의 시급성.

우리축산은 모든 관련업계가 숫자가 많으면 천해지고 질서가 문란해지며 불신풍조가 팽배해지게 마련이다. 이것은 어쩔수 없는 자연현상이다. 협회가 주축이 되어 유통을 전담한다는 것은 사육업자의 이상적인 바램이지 강제로 될 수도 없는 것이다. 여기에는 그지역 양계인들이 합심일체가 되어 스스로의 희생정신과 봉사하는 마음이 앞서지 않고서는 불가능하기 때문이다. 단지 단일화 된 유통업소로 유통 또는 전환되어 상부상조의 정신하에 경쟁없는 공정한 유통, 바로 이것이 시급할 따름이다.

"둘째"-소개업자의 자세

닭이 없으면 소개소가 있을터이 없다. 유통업자는 소개료를 받아 챙기는 영리를 추구하기에 앞서 양축업자가 살아야만 나도 살수 있다는 사실을 인식하고 선진대

열에 서있는 일개의 축산인이라는 신념하에 봉사와 제반 서비스를 한다는 희생정신까지 결들인 유통업소로 변신할 때 비로소 상호간의 불신도 사라지고 자기사업은 날로 번창할 것이며 보람과 긍지를 가지고 사업을 영유해 나갈 것이다.

결론

지금까지 제반 문제점과 현황을 나열해 보았지만 근본적인 개선점은 정부차원에서도 개입을 해야 될 것이고 그 구상안은 선진국의 전례를 검토하고 모방하는 것에서부터 시도하는 것이 가장 간단하고 이상적이 아닌가 생각한다.

"첫째- 계열화의 정착이다

국내엔 C인터그레이션에서 최초의 계열화를 시도했고 파란만장한 고난을 거치며 이제 정착단계에 와있지만 아직도 낫설은 사업체계엔 생산자와의 불합리한 모순점이 개선할 여지가 많은 것 같다.

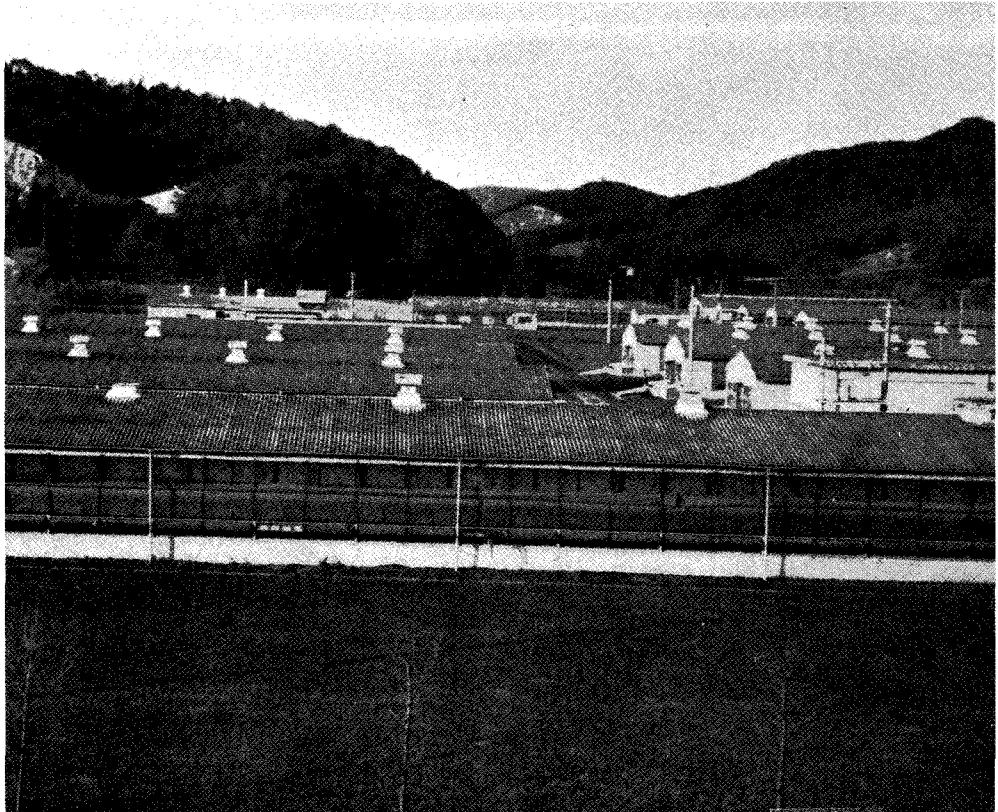
최근 충남서산의 D실업에서도 계열화에 참여, 앞으로 육가공부문에까지 사업확장을 가질 광대한 계획이 서있는 것으로 알고있다. 육계생산사업의 취약지구인 서산지역의 축산인들로부터 많은 관심과 기대감을 갖게하고 있다. 대열에 앞장서는 자는 항상 장애물과 가장 먼저 부딪쳐야 한다. 여기에는 우선 희생과 확고한 신념의 투자가 아니면 이겨나갈 수가 없다. 그렇기에 몇년전에 최초로 시도하였던 금산의 D기업의 실패작도 있지 않은가? 모쪼록 계열화 시도에 앞장서서 투자로 개척해 나가는 서울의 C, 서산의 D기업에 앞의로의 무궁한 발전과 번영을 기대하고 이것이 바로 내사업의 발전과 번영으로 이어지는 것이 아닌가 생각해본다.

"둘째"-사료회사의 진정한 A.S(서비스)

최근에 M사료에서는 육계가격이 생산원가 이하로 하락시 사양가들의 피해를 보호하기 위하여 생산물의 도계, 보관, 판매 등을 포함한 제반 서비스업무를 전담, 불

협회가 주축이 되어 유통을 전담한다는 것은
사육업자의 이상적인 바램이지 강제로 될 수도
없는 것이다. 여기에는 그지역 양계인들이
합심일체가 되어 스스로의 희생정신과 봉사하는
마음이 앞서지 않고서는 불가능하기 때문이다.

불황시에도▶
당황함없이
오로지 생산에만
전념할수 있는
제도가 있어야
한다.



황시에도 당황함이 없이 오로지 생산자는 안심하고 적기를 찾아서 사육에만 전념할 수 있는 제도를 시도하고 있다. 이 사업은 순수한 사료부문에서는 최초의 십자가를 진 진정한 서비스업무의 시도이다. 모쪼록 국내굴지의 사료업체가 모두 참여하여 사료판매의 영리에만 전력을 기울이던 시대에서 이제는 내가 뿐만 씨앗은 내가 거둔다는 신념으로 그리고 관리가 소홀한 농사에서는 좋은 수확을 거둘 수 없다는 진리를 의식하며 기업윤리적 차원에서 자가고객의 서비스는 능동적으로 하며 또한 유통구조개선에 주력하고, 사육업자는 오로지 거래회사와의 굳게 다져진 신뢰하에서 오로지 사육에만 전념하여 관리한다면 보다 좋은 성적으로 기술의 발전과 사료의 절약도 되며 나아가서는 외화의 절약도 꾀할 수 있을 것이 아닌가 생각한다.

"셋째"-행정당국에 건의사항

지금까지의 이 모든 문제점과 개선할 요지들은 대부분 정부차원의 지원과 후원없이는 불가능한 것이다. 생산물의 가격하락에 그것도 뒤늦게서야 긴급수매 등등은 임시방편책에도 별효과 없음을 이미 경험했으며 비새는 집에 물그릇 갖다놓기식에 불과하다. 연약한 사육업자의 잘못만을 책망하지 말고 근본적인 차원에서 부회업, 사

료업 등의 고단위 업계에서부터 정비와 개선점을 연구해 나간다면, 그래서 악순환의 끈에서 헤어날 수만 있다면 비로소 선량한 우리 사양가들은 당국의 능력과 신뢰를 인정하며 제반 행정방침에도 이의가 없이 동조해 나갈 것이다. 최근의 장기불황에 우리 육계업계의 부화와 사육에만 적자가 지금까지의 결손만도 약 500억원 이상의 손실을 가져온 것으로 추정된다. 그중 제일 비중이 큰 약 70%정도는 사육업자의 손실이다. 재삼 논하지만 모쪼록 소잃고 나서라도 제발 외양간을 고칠수만 있으면 좋겠다. 다음 소부터라도 잃지 않는다면 그 얼마나 다행스러우며 기다리고 바라는 일인가? 그리고 최근 각 계각층에서 빛발치는 여론의 한가지- 사료에 포함시키는 "부가가치세"는 이제 폐지되어야 한다. 국민소득의 향상과 비례로 식생활이 개선되고 이젠 선진국 대열로 도약, 발돋움 하려는 지금에 국민건강과 영양보급에 가장 혁신적인 역할을 담당하게 될 축산사업, 그것도 수입 개방의 압력으로 이제 국제경쟁력의 대열에서 투철한 싸움과 대결해야만 하는 1차산업, 그래서 승리만이 존재하게 되는 우리업계의 협난한 길- 진실로 국민과 이 나라를 위한다면 당국의 담당자 분은 이 문제만큼은 정말로 정부차원의 지원없이는 불가능함을 인지하시고 노력

하여 실행만 될 수 있다면 그래서 보다 저렴한 생산원 가로 영양보급과 소비를 촉진시킬 수만 있다면 이 업적은 축산인을 포함한 온 국민들에게 가장 유능함과 신뢰 받을 수 있는 업적이며 또 공훈이 될 것이다. 나아가서 이는 국제경쟁력과도 직결되므로 수입압력에서 역전하여 해외시장까지 육류의 수출길이 자동적으로 트이게 될 것이므로 이는 일석삼조의 효과를 거두는 셈이다.

"넷째"-우리 육계인들에게 당부한다

"과육은 금물"이다. 과식하면 탈이나도 적게 먹고는 탈이나지 않는다. 자기분수, 능력에 맞는 무리없는 규모의 사업을 해야한다. 빚을 지면서 하는 사업 이것은 현대경쟁사회에서 가장 약자가 취하는 방법이다. 할말도 제대로 못하고 눈치만 보면서 내주관이라는 것이 없어 지게 마련이다.

그리고 뭉쳐야한다. 최근 각지역에서 생산자들의 모임인 계우회, 협회 등은 매우 바람직한 조직이며 현명한 판단이다. 개체의 힘보다 뭉쳐진 단체의 위력은 우리사업의 발전에 기대이상의 큰 도움이 될 것은 너무나도

자명한 일인 것이다. 그러므로 "뭉치면 살고 헤어지면 죽는다"라는 우리 고유의 명언이 있지 않은가? 그리고 또 하나 한국인은 모래와 같고 일본인은 진흙과 같다고도 비유했다. 개체로는 단단하면서도 융합이 되질 않는다. 그러니 단단히 뭉쳐진 진흙덩이 한데는 항상 눌리게 마련이다. 이 단단한 개체의 모래, 여기에 더욱 단단히 그리고 크게 뭉쳐질 수 있는 "시멘트"만 있다면 그래서 거대한 콘크리트가 될 수 있다면 어찌 찰진흙덩이와 감히 비교가 될 수 있으랴! 바로 그 "시멘트"와 같은 성질의 매체는 무엇일까? 우리 축산업자들 스스로가 모두 이 서비스러운 매체를 찾아 각성하고 노력을 해야 할 것이며 근본적인 국민성에서 정신개혁 측면도 한번쯤은 생각을 해보며 공동의식속에서 다같이 헌신노력하는 것 만이 모두가 잘사는 길이 아닌가? 생각을 해본다. **[영재]**

마니나브라운산란계의 경제성 선언

87년형 마니나 브라운 산란계는

산란수에서 7. 3개, 평균난중이

0. 6그램 개선 되었읍니다.

마니나 브라운의 산란능력은 최근 5 - 6년 간 급속도로 빠르게 개량되어 이제 세계의 어느 갈색계와도 당당히 어깨를 겨룰 수 있게 되었읍니다.



마니나

마니나 브라운의 능력변화비교

경제형 질항목	'87년형 마니나브라운	'85년형 마니나브라운
78주령 산란수(개)	302.4	295.1
평균난중(그램)	63.3	62.7
수당 1일 사료섭취량	117	119.7