

---

## 중추업은 부화장이 관심기울여야 한다

---

김용화 기자

---

경 제가 발전할수록 산업은 분업화가 촉진되어 전문경영 현상이 뚜렷해진다. 과거 마당 병아리 사육 형태에서 금일에 이르러 집단 케이지 사육까지 발전해 오면서 채란양계 산업은 고도의 정밀 사양관리와 경영능력을 요하게 되었다.

이같은 추세에서 발달한 중추산업, 아직은 양계산업에서 완벽한 분야를 이룰 만큼 발전은 못하였으나 채란양계산업을 위해서는 정착이 불가피하고 이를 받아들이는 생산농가에게도 중추산업의 필요성을 깊이 인식시키는 작업이 있어야 할 것이다.

### 지속적인 운영이 어렵다

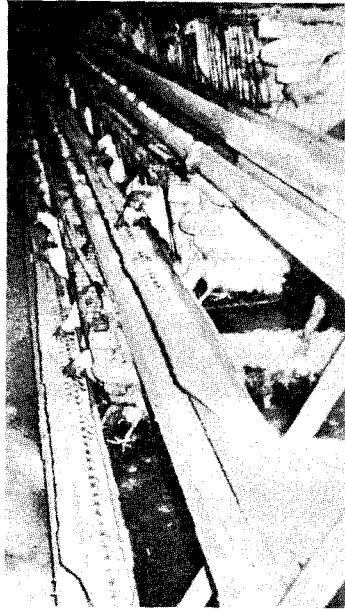
현재 서울경기를 중심으로 한 중부지역의 중추전문사육농장은 대략 50~60여군데로 추정된다. (88년말 본회 비공식 집계) 그런데 이들 중추농장이 몇개월을 멀다하고 주인이 바뀌거나, 아예 중추사육을 포기하는 사례가 비일비재하다.

결국 중추를 이용하는 축이나 생산하는 측간에 일치되지 못하는 문제점이 있다는 결론이다.

대부분 현재 중추업을 하는 농장은 입식농가로부터 주문을 받아 계약사육을 하고 있다기보다 병아리 비성수기때 헐값에 구입, 적절한 분양시기에 맞추어 판매를 하고 있다. 이때 양계산업에서 가장 큰 구조적 모순인 가격변화의 심화로 인하여 중추가격이 비쌀때나 쌀때나 걱정을 하게 된다.

정확한 사양관리나 질병관리를 제대로 하여 품질을 보증할 수 있는 병아리를 만들어 내는데까지는 70일령을 기준하여 1,300~1,400원의 비용이 든다고 제시한다. 여기에 적정마진을 200원선은 보장을 해야만 중추농장이 경영이 되는데 주기적으로 또는 계절적으로 입추 물량 변화가 커 중추농장을 지속적으로 하기에는 항상 무리가 따르고 있다.

대개 우리나라 중추는 70일령을 분양적시로 잡고 있는데 이 또한 여러가지 측면에서 볼 때 개선이 되어야 한다. 88년 하반기부터 계



란값이 급상승하여 병아리 값이 상승이 나타난 시점에서는 다소 이변이라 할 수 있겠으나 나머지 시기에 중추를 농장에 공급하기 위해서는 현재의 방법이 대폭 수정이 요구된다.

### ○중추산업의 필요성

물가변동의 여파로 타산업의 임금이 높아지면서 지역환경이나 근무환경이 좋지 못한 농장에서는 인력난이 커다란 경영의 장애요인으로 등장하게 되었다.

이로 인하여 성계관리도 제대로 하지 못하는 처지에서 후속계의 입추에 적잖은 어려움을 겪고 있다. 여기에 매년 상상키 어렵게 상승하는 부동산가격으로 인하여 계사가 차지하는 토지를 줄이려는 노력이 있어 더욱 채란양계산업에

서는 중추업자가 필요하게 되었다.

### 70일령 분양, 그 이상으로 해야

우선 중추를 구입하여 채란업을 할 경우 분양받는 시점까지 초생추 육성사가 필요없게 되며, 이에 따르는 인력이 대폭 절감된다. 아울러 중추만 전문으로 사육하는 농장은 보다 효율적으로 사양관리 체계를 도입, 전문적인 생산을 하게 되어 능력을 향상시킬 수 있다.

### ○중추업의 실태

완벽한 사양관리를 통하여 우수한 상품을 출하하는 곳도 있으나 대부분 영세한 농가에서 남아도는 병아리를 자의반 타의반으로 사육하기 때문에 특히 불경기때 분양처 확보에 연연한 나머지 백신접종도 제대로 하지 않고 체중조절을 위해 육계사료급여는 물론 구입 부화장의 불투명으로 부화일령이 서로 다르고 올인 올아웃 사양관리가 제대로 안되어 약추가 많아 생산농가에서 불신이 만연해 있다.

금년은 좋고 나쁜 병아리 가리지 않고 구입하는 실정이라 더욱 생산성이 없는 중추공급이 이루어져 불신의 골이 더욱 깊이 파이고 있는듯하다.

여기에 계약된 중추를 두서너번씩 이삼중 허위계약사례까지 나타나고 있는 실정이므로 계란값이

불황으로 돌아설 경우 더욱 중추에 대한 필요성을 부정할 수 밖에 없다.

### ○중추산업의 활성화 방안

중추를 잘 활용만 하면 체란양계업에 있어서는 더없이 발전을 할 수가 있다. 일부 생산자들은 중추농장이 있어 불황이 고질적으로 장기화 된다고 비난하고 있지만 이는 제도가 아직 정착되지 못하고 있다는 증거다.

### 병아리분양과 동일하게 다루어야

무엇보다 책임있는 업체, 즉 병아리를 생산한 부화장이 농가에 초생추를 분양한다고 생각할 것이 아니라 믿을 수 있는 병아리로 키워 산란직전에 분양을 하는 방향 모색이 필요하다. 물론 적절한 마진은 있어야 하겠지만 어쨌든 병아리를 원하는 농장은 병아리로, 중추를 원하는 농장은 중추로 공급할 수 있는 체계가 되어야 한다.

산란계 10,000수를 가진 농장에서 산란율이 90%일때와 80%일때의 차이는 전체총액상 어마어마한 차이가 발생한다. 그러나 일단 구입한 성계는 도태가 어렵고 대체도 불가능하여 일생동안 손해를 미치게 된다.

또한 70일령 분양은 아마도 병아리가 이동하여도 스트레스를 가장 적게 받는다는 원칙하에 정해



진 것이라 볼 수 있으나 이왕 중추를 분양하려면 70일령이상, 120일령에 분양하는 방안도 검토를 해야 한다. 그리고 백신의 역가가 70일령 이후에 나타나므로 더욱 분양일령을 늘릴 필요가 있으며, 70일령 중추는 어차피 산란개시까지 육성기간을 요하므로 아예 산란개시 직전 중추를 공급하면 관리에 효율성이 높아질 것으로 보인다.

영세업자가 책임감도 없이 중추를 생산 불신임을 받게 하기보다 부화장이 손을 써서 완벽한 주문 계약사육을 시도해야 체란업자로 하여금 신임을 받아 상품화가 가능해지리라고 본다.

### 호황때 정착시키자

그리고 금년과 같이 난가가 장기간 호황을 보이고 있는 것은 과거에 그만큼 고생을 하였다는 증거로 받아들여진다. 이말은 체계적이고 과학적인 농장경영이 되지

**무엇보다 책임있는 업체,  
즉 병아리를 생산한 부화장이  
농가에 초생추를  
분양한다고 생각할 것이  
아니라 믿을 수 있는  
병아리로 키워  
산란직전에 분양을 하는 방향  
모색이 필요하다.**

못하고 있음을 대변해 준다. 값이 좋으면 너도나도, 값이 나쁘면 일시에 포기하는 일들이 있어 더욱 중추업의 발전을 저해하고 있다.

앞으로는 농장에서 인력관리가 더욱 어려워지리라고 상상된다. 기계화는 기계화대로 전산화는 전산화대로 시도하고 중추입추의 방법도 이 시점에서 생각해 보는, 즉 비오는 날을 위하여 맑은날 우산을 대비해 둔다는 격으로 양계인도 이렇게 계란값이 좋을때 개선해야 할 문제들에 관심을 가지고 해결해 가는 노력이 필요하다. **양계**