

# 외상사료, 그냥 지나칠 일이 아니다.

□ 취재/김동진 기자

**최** 근 모든 경기가 침체되어 이에따른 육계경기도 불황이 장기화되어가고 있는 가운데 육계농가들의 공통점으로 부각되는 것은 채무로 인한 고통을 받고 있으면서도 꾸준한 입추로 생산이 감소하지 않고 있다는 점이다.

이는 불규칙한 시장변화를 무시하고 1년에 5~6회 까지도 주저없이 병아리를 넣고 있어 생산과잉에 따른 적자의 폭은 더욱 커져만 간다.

이처럼 양계업이 수입개방과 더불어 어려움을 겪고 있는 데는 계획적인 생산이 이루어지지 않고 있는 것

외에 육계 생산비중 가장 큰 비중을 차지하는 사료비를 대부분의 농가에서 외상구입에 의존하고 있으며, 아직도 시설 자동화가 생산성을 향상시킬 수 있도록 갖추어져 있지 못한데 있다는

지적이다.

당진군 석포리에 2만수 규모(5동)를 혼자 관리하는 김종길 사장은 당진분회를 중심으로 병아리 구입 및 사료구입, 농장관리에 이르기까지 철저한 정보분석을



△자금부족에 의한 외상거래가 사료구입의 대부분이다.

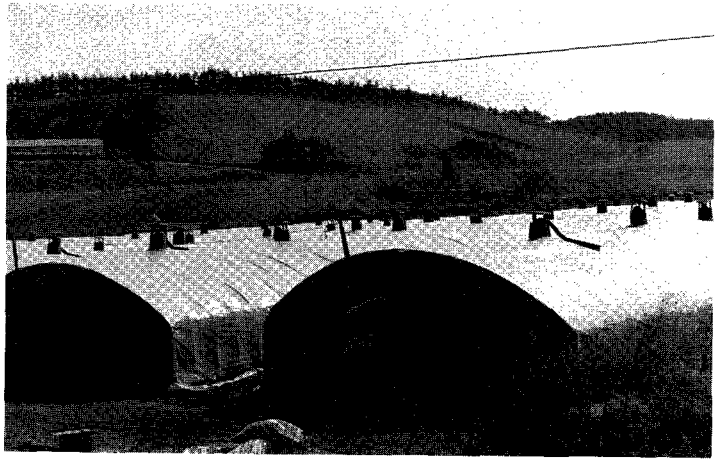
바탕으로한 육계업의 활성화를 꾀해나가고 있다.

벤델농장은 아직 시설 자동화가 이루어 지지 않은 관계로 포대사료를 공장직 거래에 의해 구입하는데 60일 외상 거래를 하는 실정이다.

이같은 양상은 육계업자를 대상으로 행한 설문결과에서도 나타났지만 벤델농장 뿐만 아니라 국내에 있는 육계농장들이 거의 비슷한 양상을 보여주고 있는 실정이다.

모사료회사의 사료가격을 보면 평균적으로 무포장 사료를 구입할 때는 25kg 기준하여 약 6천100원 정도이며, 포장사료의 경우는 공장직거래가 6천250원, 대리점을 통한 구입이 6천3백원인데 상차비, 거리 등 제반여건에 따라 변수가 작용될 수 있으며 1만수 농가가 1회전(42일 기준)을 할 경우 총 37.8톤을 먹는다고 계산하면 무포장 사료와 대리점을 통한 사료구입의 가격차는 30여만원 까지의 차액이 있을 수 있어 자동화로 인한 생산비 절감이 요구된다.

심지어 포대사료의 경우

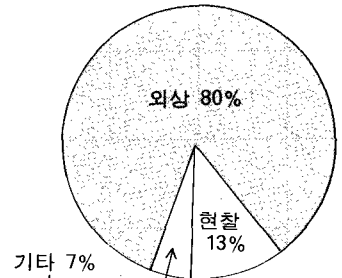


△자동화를 추구하는 벤델농장 전경

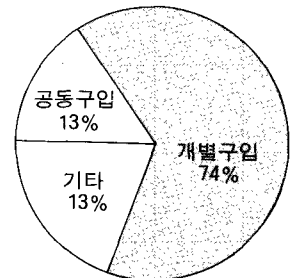
외상거래를 하게되면 현찰 거래시 D.C가 10~20%를 적용하고 있는 사료회사가 많아 최저비율인 10%를 적용하더라도 90만원까지 차이가 날 수 있는데 주시해야 한다.

전국 각 지역에서 육계를 하는 농가들을 무작위로 사료구입실태에 대한 설문조사를 한 결과는 그림 1, 2, 3과 같은데 거래방법에 대한 응답에서는 외상이 거의 80%를 차지하고 있다.

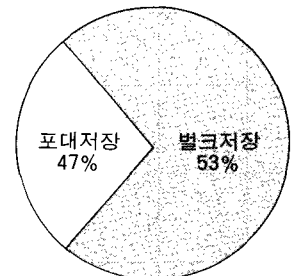
이 주요 원인은 자금압박에 있는데 출하때 얻은 수익으로 사료비를 주는 조건을 택하고 있으며 사료회사에서도 대리점의 판촉을 돕기 위해 사양가들에게 직거래 또는 자거래를 하면서



〈그림1〉 거래 방법



〈그림2〉 구입 방법



〈그림3〉 저장 방법



△분회를 중심으로 육계업의 발전을 꾀하는 김종길 사장

30~90일의 장기 외상을 허락하고 있다.

현찰거래를 하는 농가도 15%의 반응을 보였지만 외상을 할 경우 사료회사에서 그만큼의 이자를 계산하여 할인혜택을 주지 않기 때문에 자금이 당장 없어도 구입이 가능하다는 차이 외에는 농가에게 큰 도움을 주지 않는다.

구입방법에 대한 응답에서는 응답자중 74%가 간편하기 때문에 개별구입을 한다는 답을 해주었고 공동구입을 하는 곳도 13%를 차지했으나 공동구입을 할 경우 한 농가가 잘못되면 책임이 전가되기 때문에 개별구입을 한다는 의견도 나왔다.

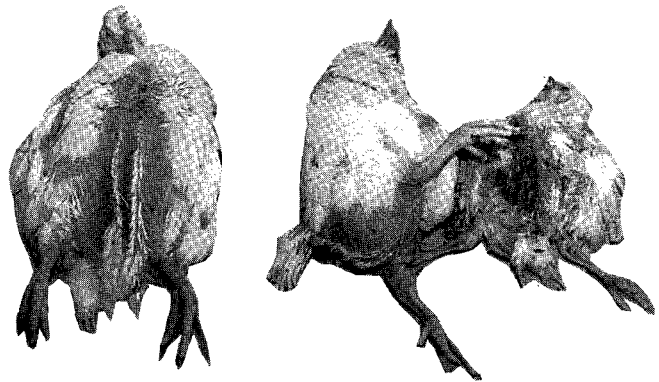
저장방법에 대한 응답에서는 포대저장(47%)보다 벌크(53%) 저장이 높은 비율을 나타내어 자동화 추세로 전환됨을 알 수 있다.

사료구입시 가장 큰 애로사항으로는 역시 자금부족이며, 휴일이 연일 겹칠 경

우의 구입 불편, 사료품질의 불신 등의 의견도 나왔다.

사료구입실태를 살펴보면 국내 육계농가들이 비슷한 입장에 있는 것을 알 수 있다. 생산성 향상을 기하기 위해서는 부화장에서 양질 병아리 구입, 적절한 입추시기 선택, 사료비 절감 모색, 질병예방을 위한 농장관리 철저, 출하후의 유통구조 개선 등이 병행해 나가야만 한다.

김종길 사장은 “외상거래는 부득이한 경우가 아니면 피해야 하지만 전반적으로 업계가 불안정하기 때문에 저희들로서는 어쩔 수 없습니다. 우리 생산자가 할 일은 우선 생산수수의 조절과



△최근 나타나는 질병현상, 사료를 충분히 섭취한후 급작사 하는 증상(좌)과 IB로 인해 말라죽는 증상(우)

입추결정 시기를 선택해 조심스러운 경영을 취해야 하며, 정부에서는 수매·비축 등 적절한 제도장치를 마련해 불황에 따른 대책을 마련해 주었으면 합니다”라고 현실을 직시해 준다.

김종길 사장의 경영방법을 간단히 살펴보면 비수기를 피한 수요기때를 택하여 1년에 3회 이상 입추를 하지 않는다. 즉 육계는 무조건 입추시키면 남는 장사가 아니기 때문이다.

또 질병예방에 각별히 신경을 쓰며 품질향상을 위해 30일경 이후에는 투약을 제

하고 출하 1주일 전에는 투약을 금지한다.

이 농장에서 발생하는 질병의 특이한 점은 IB증상을 보이다 성장이 갑자기 멈추고 말라 죽는 증상과 병명을 알 수 없어 정상적으로 사료를 섭취하다 갑자기 쓰러지는 증상들이 나타나고 있다.

방역과 환기에 철저를 기해도 10%의 폐사는 어느농장이나 흔히 있는 일이라고 전해주고 있어 농장관리에서도 주의가 필요하겠지만 병아리 자체에서의 문제점도 큰것으로 보여진다.

김사장은 육계산업 발전을 위해 정부에서 지원해주는 계열화 자금을 계열주체에게 획일적으로 자원할게 아니라 계열농가에 까지 확산, 지원해 주고 계열주체는 계열농가를 보호 육성하는 방향으로 이끌어 주어야 하며 선도양축농가의 배정금액을 담보없는 농가에게도 확대하여 실시했으면 하는 바램을 갖고있다.

이제 육계사양가들은 시설투자로 인한 자동화를 피해야 되며 적기 입추로 생산과잉을 막아 전양계산업의 발전을 기해야 한다. **양계**

## 자 동 화 설 비

급이시스템(오거, 체인, 디스크)  
급수시스템(종형, 일자, 니플)  
환기시스템(입기, 배기, 클링)  
난방시스템(열풍기, 육추기)

## 양 계 유 통

병아리판매  
덥 출 히

# \* 건 지 축 산

신주물 신조로 하는  
전북 이리시 동산동 1046-2번지  
TEL : (0653) 842-0255-8  
FAX : (0653) 842-0259