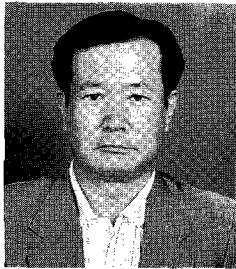


# 정보를 통해 경영의 극대화를



이 상 정  
고상농장 대표(경남지부)

**하**루가 다르게 변한다는 말이 실감나는 하루하루를 보내고 있는 것 같다.

어제 저녁에만 해도 경제와 사회 분야에서 큰 문제로 대두되지 않던 것도 아침에 일어나 보니 우울한 화제거리가 되는 것을 자주 접한다.

정부에서도 강한 의지를 가지고 퇴출 기업을

정리하고 있다. 이제까지 경제기적이라 불리우던 한국이 그 부피를 지탱하지 못하고 살을 깎아내고 있는 것이다.

오늘의 상처가 전화위복의 계기가 된다면 정말이지 다행스럽지만 그 상처 속에서 생계유지에 떠밀리는 사람들이 또 얼마나 많을까 생각하면 진정 거품은 어디에 있었나 생각해 보게 된다.

육계업 역시 정말 하늘 높은 줄 모르고 치솟는 원자재와 소비 감소로 언제 누가 어떻게 될지 모르는 상황이지만 많은 육계업자들이 그래도 이게 천직이려니 하고 소박한 마음으로 하루하루를 달래고 있는 것 같다.

## 1. 육계 경영인

닭을 키워내는 우리는 분명 사양가이고 생산자 이지만 현실은 우리를 생산자에서 머물지 못하게 압박당하고 있음을 느낀다. 육계업자는 생산자이자 육계업과 관련된 모든 상황을 파악하고 있어야 하는 것이다, 따라서 직접 구매, 생산은 물론 판매, 수급 등을 본인이 결정하고 동시에 책임도 져야 한다.

IMF시대에 축산여건이 급속도로 어려워지자 타 축종을 하시는 분이 육계값은 떨어져야 몇 백원 아니냐고 하지만, 사실 닭을 몇 천마리 몇 만마리를 키우고 있는 우리 입장을 생각해 보았는가 묻고 싶다.

과천 정부 종합 청사 앞에서 어느 울분이 쌓인 농부가 젖소를 버리고 가 많은 사람들의 마음을 무겁게 하였다지만, 대신 그 자리에 닭을 풀어 놓았다면 어떠하였을까 하는 생각이 든다.

소값이 떨어지면 몇백만원 이고 닭값이 떨어지면 겨우 몇백원의 극히 적은 액수이지만, 그렇게 수월한 육계업 경영 같으면 왜 수익을 내지 못하여 아우성이며 업을 포기하는 사람이 생기는가?

그러나, 위기는 기회로 연결되며 불경기는 우리 육계 경영인 모두의 노력 여하에 따라 단축시킬 수 있다고 생각한다. 또 그러한 위기를 우리 양계업자들은 몇번씩 넘어온 것 같기도 하다.

본인은 이십년을 넘게 육계업에 있으면서 이제야 조금이나마 육계업에 대해 아는 것 같아서 부족한 내용이지만 평소에 느끼는 바를 나열해 볼까 한다.

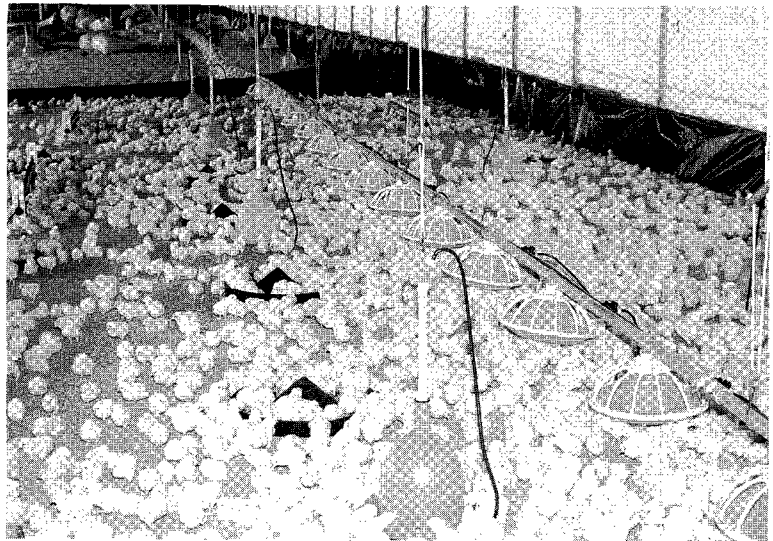
## 2. 정보는 돈이다

지금엔 정보화 시대라는 말이 얼마전까지만 해도 유행어처럼 번졌었다.

그리고, 수많은 정보들이 홍수처럼 우리들 곁에 있는 것도 사실이다. 이러한 정보를 얼마나 유용하게 활용하느냐는 매우 중요하다고 생각한다.

지금엔 정보가 경영의 버팀목이요, 또한 수익을 가져오는 밑거름인 것이다.

특히 우리나라의 육계업처럼 산의 정상과 계곡을 일년에도 몇차례씩 오르내리는 가격등락에 가장 잘 대처할 수 있는 것은 시장 및 소비자수, 경제여건, 협회에서 제공되는 각종 자료



를 기본으로 하여 자기 자료를 다시 만들면서 느끼는 제반 사항을 기록하여 가격 예측을 정확히 하여 입추와 출하에 연결시키면 이게 바로 정보를 수익으로 만드는 것이다.

여러 자료를 바탕으로 만들어 낸 나의 정보는 가장 믿음직한 '비밀 수 있는 언덕'인 셈이다.

병아리 유통업자나 사료회사 영업부 직원의 이야기를 듣고 입추를 상의하고 협조를 구하는 것도 필요하지만 결국 모든일에 책임을 지게 되는 것은 나라는 생각을 잊어서는 안된다.

물론, 각종 자료들이 그래프나 곡선, 소수점 있는 수치들로 나타나 있어 그리 쉽게 친근감이 느껴지지는 않지만 그래도 그 수치나 도표들은 아무 근거 없이 만들어진 것이 아니라는 생각을 가져 자주 익히도록 노력해야 한다.

자료를 혼자 분석하고 내것으로 만들어 가는 가운데 경영의 안전성과 더불어 겸손의 방법을

배울 수 있다고 생각한다.

그렇게 하면서 분회, 지부, 분회 회의 등에 참석해 얻어지는 각종 자료를 접했을 때 비로소 소중함을 느낄 수 있을 것이다.

### 3. 생산성 향상=노력

병아리는 육계업에 있어 매우 중요하다. 간단히 이들이 잘 키워져야 보람이 있는 것이고 소득이 생기는 것이다.

입추에 있어 가장 중요한 것은 무리한 입추를 자제하는 것이라 생각된다. 산이 높으면 골이 깊다는 육계업의 교훈을 항상 상기하고 가격이 호전되어 수입이 크게 생길수도 있지만 뜻대로 되지 않았을 경우의 손해는 규모가 클수록 커지며 치명적일 수 있다는 생각을 하여야 한다.

입추 시기가 결정되어 병아리가 농장에 도착하면 입추때마다 세 박스 정도는 무게를 달아 병아리 중량을 정확하게 기록해서 수수가 정확히 되는지 확인하는 것이 필요하다.

어떤 분들은 눈으로 보고 박스를 들어보면 병아리 무게를 알 수 있다고도 하지만 그래도 가장 확실한 것은 무게를 직접 달아보는 것이라 생각된다.

병아리 체중에 따라 온도와 습도를 달리 관리하여야 한다. 사육밀도, 환기 등 미세한 것도 항상 관찰하고 개선하려는 습관을 가져야 하는데 환기 만큼은 병아리에 스트레스를 주지 않도록 단계적으로 충분히 시켜 주는 것이 필요하다.

예를 들어, 항상 바람이 불어오는 방향은 커튼을 내려주고 반대편은 들어 올려주는 것을

원칙으로 하여 그때그때 농장사정에 알맞는 환기를 시켜야 한다(개방식 계사의 경우).

특히 야간에는 바람의 방향이 달라지므로 새벽까지도 환기를 조절해 주어야 한다.

나의 경우에도 다른 분들과 마찬가지로, 일단 자료검토 후 입추가 결정이 되면 3일 정도는 편히 잠을 청하지 못할 만큼 병아리 관리에 신경을 쓰고 있다. 경험으로 보아 입추 후 일주일내의 폐사율이 1%에 이르면 그 계군을 좋은 성적으로 출하하기란 쉽지 않으므로 특히 병아리 관리에 최선을 다해야 함을 재차 강조하고 싶다.

### 4. 질병예방

질병은 무엇보다도 예방과 차단이 원칙이고 못 미더우면 방역(소독)을 하고 그래도 안전하지 못하면 백신으로 보강하고 마지막으로 항생제를 예방 수준으로 급여 하는데, 나의 경우는 방역을 철저히 하고 만병의 근원인 호흡기 질병과 설사를 예방하기 위하여 철저한 환기관리와 효소·효모제를 급여하고 있으며 1~4일령, 15~18일령에 한약재를 급여하고 있다.

소요비용은 1만수당 이십만원(한약재, 효소효모제 포함)정도이고 언제나 올인 올아웃을 실천하므로 출하율은 항상 98%를 상회하고 있다.

### 5. 생산원가 절감

농장 경영이라는 것이 복잡하고 어려운 것인데도 기록한 장부를 보면 지출과 수입으로 간단하게 나타나 있어 야속함마저 느낀다.

따라서 원가를 절감한다는 것은 일정 규모

에 따른 지출과 수입, 즉 사료비, 병아리 값, 연료비 등과 출하 후 받게 되는 대금은 어느 정도는 예상할 수 있으므로 먼저 사양관리에 최선을 다해 투자비를 줄이고 정보수집에 의해 가장 적절한 출하시기를 선택하는 것이 중요하다.

이때, 사료, 병아리, 약품, 기름 등의 구매는 현금으로 하고 특히, 기름은 면세유로 한다.

생산원가의 60%를 점유하는 사료는 품질을 우선시하여 이상이 있을 때 쉽게 바꾸려면 빨리 현금거래를 하여야 한다. 구매는 확실히 상대방을 알고 결정하여야 품질을 믿을 수 있다. 병아리의 경우에는 철저한 종계관리를 하는 농장, 사료는 품질을 우선으로 하는 사료회사를 선택하는 것이 바람직하다.

계분, 사료지대, 전기 한등이라도 절약하는 습관이 있어야 한다.

예를 들면, 사료지대 한 장이라도 농장에서 수거해가는 분은 20원 밖에 못 받아도 운반하여 주면 30원, 요즘은 35원 까지도 받을 수 있다.

요즘은 유기농법으로 작물을 재배하는 분들이 많으므로 계분을 발효하여 주면 아주 좋아하고 가격도 고가로 받을 수 있다.

대개 톱밥 넣는 포대로 1포대당 2,500~3,000원을 받는데 1년에 만수당 1천포 정도의 발효계분이 생산되어 2백5십만원의 수입이 발생하므로 부산물 수입은 노력여하에 따라 엄청난 차이가 있다.

단, 발효계사를 이용하려면 20일 전후의 휴지기를 절대적으로 지켜 계사내 온도 및 습도, 개스 등이 적절치 않을 때에는 무리한 입추를 자제하는 지혜가 필요하다.

## 6. 출 하

출하시기가 다가오면 중량을 점검하고 거래처를 물색해야 하는데 입추시기 결정 만큼이나 매우 어려운 일이다.

모든 구매는 현금화가 되어 가는데 판매는 신용으로 이루어져 있어 농장경영에 어려움을 가중시키는 요인의 하나가 되고 있다. 따라서 가급적 현금을 받을 수 있는 곳에 출하하고 아무리 늦어도 한달이 초과하는 거래는 하지 않는 것이 바람직 하다.

이렇게 하려면 물량이 모자랄 때 출하가 이루어 지도록 정보의 획득과 자료이용에 신중을 기해 입추를 결정하여야 한다. 입추시기는 바로 출하시기를 결정하기 때문이다.

## 7. 결 론

지금까지 부족하나마 어려운 농장을 잘 꾸려가는 방법에 대해 몇자 적어보았다. 위에 열거한 것이 이미 모두 알고 있는 내용이라 생각되지만 다시 한 번 상기할 수 있는 기회가 되었으면 하는 바람이다.

무엇보다 중요한 것은 욕심을 부린 만큼 손해를 볼 수도 있는 것이 육계업이라는 생각을 항상 잊지말고 육계업을 천직으로 여기는 농부의 마음을 가져야겠다.

다같이 어려운 조건에서 내가 경쟁력을 가질 수 있는 것이 무엇인가 고뇌하는 것이 절대적으로 필요한 때이다.

국내 뿐만 아니라 세계 어디를 가도 내가 최고의 육계경영인이란 자부심을 가지고 열심히 열과 성을 다해 노력하여야겠다. **양계**