

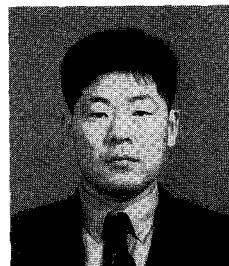
산란계 종추업 현황 및 발전방안

중추 육성, 정보 공유가 경쟁력이다

우 루과이라운드로 세 계화가 밀려오기 시작한 90년대 초, 인건비 상승, 계분처리의 어려움, 경쟁력 약화 등의 문제를 해결하기 위한 방안으로 고밀도 자동화케이지가 국내에 보급되기 시작하였다. 그러나 막대한 자금

을 쓸어 부으며 불을 타기 시작한 고밀도 자동화 계사는 병아리와 사료품질, 관리수준 등이 함께 성장하지 않고 외형만 커지면서 화재와 정전피해, 오염된 병아리로부터 발생되는 질병 등으로 많은 어려움을 겪어왔다. 컴퓨터로 최적의 환기를 돋는다 하더라도 재래식 계사보다 평당 사육수수가 3~4배나 되는 공간에서의 무더운 여름나기에는 그야말로 악조건이다.

1998년 겨울 IMP의 한파로 인해 리스자금을 채 상환하지 못한 농가는 물론 경영상 어려움을 겪어오던 몇몇 농가가 큰 피해를 입었고, 지금까지도 외화 사용농가에서는 많은 어려움이 따르고 있는 실정이다. 즉 채란업계는 근 10여년 동안 너무나 큰 고통을 겪어온 셈이



김 정 민
(우화농장 대표)

다. 21세기가 시작되면서 병아리와, 배합사료의 품질은 향상 되었다고는 하나 가금티푸스의 고통 속에서는 벗어나지 못하고 있으며. 가금인플루엔자(AI)와 뉴캣슬병(ND) 등으로 인해 더욱 피해가 커지고 있는 현실을 볼 때

안타까울 뿐이다.

1. 종추업의 성장

필자는 지난 10년간 본인의 농장을 뒤돌아보면서 운영상황과 변화되는 사육형태를 소개하고자 한다.

본 농장은 충북음성군 감곡에 위치하고 있으며, 90년 초부터 육성사 30,000수로 시작하여 현재 총 5동에 250,000수(살멧 4동과 빅터치만 1동)의 고밀도 자동화케이지 시설을 갖춘 전문위탁 사육농장으로 발전해 왔다.

처음 육성사 30,000수 계사를 시설하였을 때에는 어려움이 많았다. 병아리를 한번에 발생(發生) 할 수 있는 부화장이 없어 여러 부

화장에서 받아 한 동에 입추하기도 하였다.

당시부터는 무창 고밀도 사육시설이 하나 둘씩 생기기 시작하였고, 같은 시설에 알맞은 육성계사의 부족으로 쇠 새 없이 돌아갔다. 그렇게 하여 육성계사를 매년 1동씩 증설하여 총 5동의 육성사를 갖추게 된 것이다.

1990년 초에는 80~90일 계약으로 출하되었으며 계약도 입추 3개월 전에 이루어져야만 했고, 일부는 70일에 계약되어 A 타입 계사로 분양되기도 하였지만 그리 많은 물량은 아니었다.

1996년 이후부터 90일 사육을 기본으로 계약되었으며, 일부 100~115일까지 계약되는 사례도 있었다. 그 후 점점 110일 이상의 계약이 늘어나기 시작하여 지금은 대부분 마지막 백신까지 접종하고 분양하는 형태로 변화되었다.

계약자로서는 산란의 생산 공백과 이용률(利用率)이 높아지기 때문에 선호하고 있지만, 육성농장으로서는 1동에 년 2회를 입추하면서 회전율과 수용능력이 그 만큼 떨어지고 있는 것이 현 상태인 것이다. 이는 육성농장과 산란으로 나누어진 전문화된 선진 사육 형태로 변화하는 추세가 아닌가 하

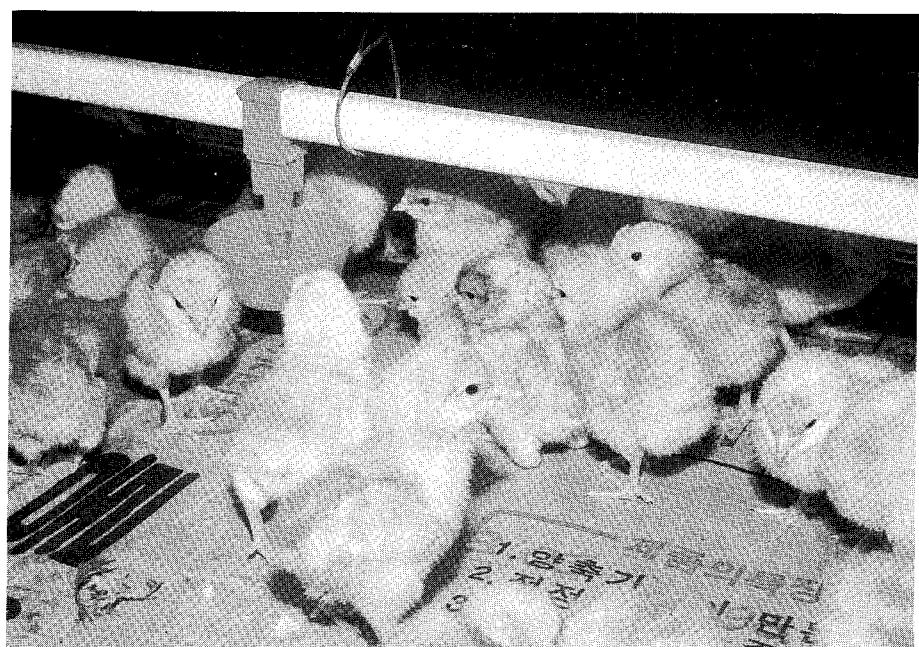
는 생각이 듈다.

1동에 10,000수 미만의 소규모 농장들의 위탁도 1998년 이후부터 그룹으로 위탁하거나 문의하는 농가가 많이 늘어나기도 하였다. 이것은 육성주의 가격보다는 품질을 위주로 하는 농가들이 조금씩 늘어나고 있기 때문이 아닌가 한다.

그리고, 닭의 운송하는 과정에서 질병감염과 스트레스 등에 의한 피해를 없애기 위해 운반용 어리장을 자체 설계하여 제작, 5톤 트럭 15대 분량을 확보하였으며, 닭을 전문으로 운송하던 차량이 아닌 일반 용달화물차를 이용함으로서 안전하게 운송하게 되었다.

그러나 낡은 계사와 재래식 계사에 출입구 및 바닥 등 포장이 안 된 곳에서는 어리장의 출입이 불편하고 이동이 불편한 면도 있다.

아직은 많은 산란계 농가에서 전문 육성농가에서 위탁구매하기 보다는 길리진 중추를





구매하는 농가가 많다.

2. 국내 중추 유통 현황

위탁사육이란 위탁자와 합의하여 입추일자를 정하고 좋은 품질의 초생추를 구매하여 사육농가에 입추하도록 하며, 그 모든 사육에 있어 백신계획과 점등 사료 등의 모든 과정을 서로간의 약속과 계약에 의하여 이루어지는 것이 위탁사육이다

그러므로 위탁사육에 있어 최소한 육성사에 초생추 입추 3월전에 계약이 되어야 하므로 성계편입 전 최소한 6개월 전에 계획을 세워야 하다.

채란업에 있어 육성시기는 불과 4개월이지만 그 시기가 산란 성적을 좌우하게 된다는 사실은 대부분의 농가에서 공감을 갖고 있는

부분이다. 육성중에 살모넬라나 전염성 기관지염 등에 오염되면 산란시기에 좋은 성적을 기대하기 어렵다.

중추시장의 중추는 으레 몇? 일 감는다고 한다. 구매자가 닭을 들여다보아도 알아볼 수 없을 뿐만 아니라 일부 구매자는 그러려니 하기도 한다. 그것은 중추 사육자와 구매자간의 요구가 다르기 때문이다. 구매자가 단가를 낮추면 그만큼 날짜가 감긴다. 그리고 악덕 중매자와 거래하다보면 사육자나 구매자 모두 피해를 보기도 한다.

어떤 구매자는 140일령이 초산일령이라고 말하며, 일자를 들출 때면 온몸에 소름이 돋을때가 있다. 빙정대는 것인지 아니면 바보인지 말이다.

시장의 유통일령은 70일 기준이다. 근래 들어 70일이 넘어서면 1일 추가사육비에도 못 미치는 형편없는 단가로 유통되기도 한다.

대부분의 육성 농가들은 연약한 기반에서 생산되거나 빈 육계사를 이용하여 육성하여 유통 되기도 한다. 그리고 품질보다는 일령과 단가 위주로 거래되기도 한다. 이 모든 것들은 계획 없이 사육되거나 부화장의 과잉생산으로 오갈 데 없는 초생추가 마구잡이로 뿌려지면서 발생되기도 한다.

현재는 일부 전문유통업자로부터 계약 사육의 규모 있는 형태로 변화 되어 지고 있으며, 전문성을 띤 육성농장들도 자리를 잡아가고 있다. 그러나 많은 육성농장이 전문화되었다지만 요즘 질병으로부터 피해가기는 풍전등화(風前燈火)와도 같다. 육성농장은 수직 감염의 1차적 피해자이며 수평적 수혜자(受惠者)이기도 하다.

육성시기의 중요성을 알고 있다면 충추의 나이와 백신접종 및 면역상태 각종 약품투여와 감염 상태를 꼼꼼하게 살필 수 있는 안목을 키워야하며 사육자와 신뢰감 있는 대화로 육성시의 모든 정보를 공유하여 성계 편입준비를 하는 것이 올바른 방법이다.

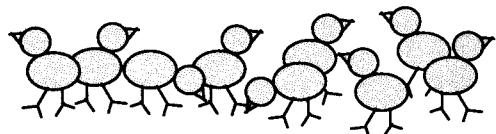
3. 소비촉진과 생산조절

너도나도 소비촉진과 사육수수 조절로 고난가을 유지하려 한다. 그것은 어디서 나온 발상인가? 입에서 닭의 똥냄새 나도록 계란을 먹어도, 사육 규제 없는 상황에서는 수요와 공급원리에 따라 생산량이 늘게 마련이다. 만약 고 난가 시기라 할지라도 대중매체(大衆媒體)를 통하여 콜레스테롤이 어쩌고 하며 망언(妄言)이라도 하거나, 학교 급식의 식중독 사건이 농장에서 오염된 계란 때문이었다고 하면 어찌 될 것인가? 난가는 폭락 할 것이 분명하다.

선진국에서 문제와 규제가 되고 있는 살모넬라, 0-157, 다이옥신, 항생제 등등 많은 변수가 기다리고 있다. 몇 선진국에서는 균이나 잔유물질로 홍역을 치러왔다. 지금까지는 우리나라에서는 아무 문제없이 지내왔으나, 지금부터라도 계란의 안전도(安全度)를 높여야 한다. 준비하고 노력하지 않으면 ‘소읽고 외양간고치는 격’이 될지 모른다. 지금부터라도 품질과 유통방법의 개선과, 소비자에게 영양가가 높고, 건강에 좋고, 깨끗한 계란의 이미지로 가일층 노력하여 많은 양의 소비보다는 안정된 소비형태로 유도하는 것이 어떨까 한다. **[양계]**

종계를 강제환우하면…

종계를 더욱 장기간 사용하여 환우 후 초생추의 생산원가를 150원까지 절감할 수는 있으나 …
생산되는 초생추의 가금티푸스 양성율이 높아지고
식란의 살모넬라 오염율을 높입니다.



강제환우하지 않는 부화장…

다음 부화장에서는 종계를 강제환우하지 않습니다.

△ 대구경북양계축협부화장

- 하이라인 브라운 생산
- △ 봉산부화장 - 하이라인 브라운 생산
- △ 신진부화장 - 하이라인 브라운 생산
- △ 양지부화장 - 하이라인 브라운 생산
- △ 한양부화장 - 하이라인 브라운 생산



Hy-Line.®