

계획적인 중추 입식 풍토가 자리를 잡아야...

◇ 취재 / 김종준 기자
(jjun@poultry.or.kr)

지난해 중추시장은 초반기에 병아리 시장 과잉과 중반기로 들어서면서 중추 공급물량 증가로 시장 상황이 악화되어 규모가 큰 중추업자들의 연쇄 부도로 이어졌다. 또한 마렉이나 가금티푸스 발생으로 중추 농장에 피해를 주고 있어 중추 농장의 어려움은 더욱 심화되고 있는 실정이다. 이에 중추 시

장 현황을 재조명해 보고 2003년의 중추 시장의 발전방안을 알아보려고 한다.

1. 중추사업 현황

우리나라에 보급되고 있는 중추 계종은 하이라인, 이사브라운, 로만브라운, 브라운닉이



다.

산란실용계 농가에 의하면 지난해부터 농장에 보급되고 있는 브라운너 사육수수가 현저히 낮은 상태이고, 그 동안 성장세가 두드러졌던 이사브라운은 시장 점유율이 낮아지면서 대신 로만브라운의 성장세 두드러지고 있다고 설명하고 있다.

지난해 초반까지 중추 사육 비율은 경기도-28.8%, 강원도-30%, 충청도-20.4%, 경북-35%, 전북-80%, 경남-20%, 전남-60%으로 조사되어 중추사육 비율은 전체 농가의 40% 미만으로 2002년 12월 기준할 때 변화가 없는 실정이다.

자가 중추 사육 비율은 농장 규모와 상관관계가 있는 것으로 조사되고 있다. 3만수 미만 규모 농가들은 중추장 건설이 적은 반면 5만수 이상 규모 농가들은 중추장 확보에 열기가 높은 것으로 조사되고 있다. 또한 몇몇 소규모 농가들은 영농조합법인을 구성하여 중추장을 신축하는 계획을 하고 있다.

최근 들어 개별 농가단위로 중추장 신축시 무창계사를 선호하는 경향이 있지만 시설 자금 조달이 어려워 미루어지고 있다. 자체 육성장기 없는 농가들은 전문 중추사육업자에게 중추를 구입하는 등 중추 구입 방법에 있어 다양한 형태를 보이고 있다.

1) 외부 구매

가장 일반적인 구매 형태로 전문 중추 사육업자에게 중추를 구매하는 형태이다. 외부 구매의 장점은 중추구입 비용에 대한 위험을 낮지만 품질에 대한 책임 구분이 명확하지 않은 것이 단점이다.

2) 반위탁 사육

산란농가에서 병아리를 구입해 주고 사육에 필요한 백신, 사료, 연료, 약품 등을 전문 중추업자가 일부 또는 전부 전담하는 형태이다. 또한 건물만 대여해 주는 형태도 있다. 이 같은 형태는 산란농가에서 계획적으로 입추하기가 편리한 반면 사육여건에 따라 입추가 곤란하거나 사육비를 부담할 경우도 있다.

3) 위탁사육

위탁사육이란 위탁자와 합의하여 입추일자를 정하고 좋은 품질의 초생추를 구매하여 사육농가에 입추하며, 그 모든 사육에 있어 백신 계획과 점등 사료 등의 모든 과정을 서로 간의 약속과 계약에 의하여 이루어지는 것을 말한다. 산란 농가에서 전문 중추업자에게 사육만을 맡기는 형태로 육계계열화 사업과 유사한 형태를 가지고 있으며 계약기준 일령은 90일, 100일, 110일이 가장 많다.

4) 자체사육

대규모 농장이나 소규모 농장들이 모여 육성장을 자체 운영하는 경우이다. 1개 농장에서 육성장을 운영할 경우 외부 판매비율은 적은 반면 소규모 농가들이 공동으로 운영하는 육성장은 50% 수준까지 외부 판매에 의존하고 있다고 조사되었다.

2. 최근 중추사육 주요과제

1) 생산비도 안되는 판매가격

최근 농가에 판매되고 있는 중추는 2,100원이다. 하지만 생산비와 수수료를 감안하면 70

일령 기준 판매가는 2,500원은 되어야 한다고 주장하고 있다. 경기도 광주시 인근에 있는 농가를 대상으로 중추 생산비를 분석해 보았다.

지난 10월 1일부터 12월 10일까지 사육된 중추의 생산비는 2,135원으로 병아리 값과 사료비가 60%를 차지하고 있다.



연료비의 경우 예년보다 빨리 찾아온 추위로 통상적으로 100원 이상 소요되었고, 인건비와 약품비가 병아리 값과 사료비 다음으로 많은 비용이 소요되고 있다. 70일령 이후부터 90일령까지 1일 추가 생산비는 20~25원이고 90일부터 100일까지는 25~30원씩 상승된다. 중

추업자에 따라서는 100일령 이후 1일 생산비는 초산에 가깝기 때문에 급속하게 증가하게 된다.

하지만 이와 같은 생산비 기준은 같은 계종이라도 부화장마다 품질 차이가 있고, 중추 사육농가에서도 사료 결제방식에 차이가 있으며, 사육방법(평사 또는 케이지), 중추 판매방식에도 전문 중추판매업자 존재 여부에 따라 생산비 산정은 차이가 있는 상태이다.

표1. 중추생산비

품 목	원 가	비 고
병아리	600	1. 사료비: 현금기준 2. 감가상각비: 계사 평당 신축비 15만원 평사기준 3. 출하일령: 70일령 기준
사료비	750	
연료비	100	
인건비	200	
시설감가상각비	20	
백신접종비	90	
약품비	220	
상차비	30	
용역비	70	
기타잡비	55	
계	2,135	

2) 육계사 중추 사육은 금물

중추사육 시설로 육계사와 비슷한 형태인 소규모 하우스형 계사가 절대수를 차지하고 있으며, 이런 평사 계사에는 중추만을 전문적으로 육성하기보다는 산물시세에 따라 육계, 도종닭을 번갈아 사육하고 있다.

중추농가들에 의하면 육계 시세가 300원까지 폭락 시점에서 중추 사육으로 전환 농가가

상당수 있다고 하며, 이런 계사에서 생산된 중추는 균일도가 떨어지지만 다리가 튼튼한 것이 특징이라고 밝힐 정도로 질병이 발생하지 않는 한 큰 문제를 제기하지 않고 있다.

평사와 케이지를 혼합 사육하는 농가도 있는데 대개 30~40일은 평사에서 사육하여 다리 힘을 길러주고 케이지로 옮겨서 성장에 따른 관리를 수월하게 하고 있다. 이런 사육 형태는 시설비와 인건비의 증가 요인이 되므로 사육수는 많지 않다.

반면에 10만수 이상 대규모로 중추를 사육하는 농가 중심으로 무창계사를 선호하고 있고, 모든 관리가 자동 시스템과 연계되어 중추 성장이 좋아 산란농가에서 계약 사육시 선호하는 경향이 높다.

3) 수평·수직감염 질병 피해 막아야

중추장 별로 질병 발생을 막기 위하여 70일 기준 10번 이상 백신을 접종하고있는 것으로 조사되고 있다.

표2. 중추농장 백신프로그램

일령	백신접종	투약내용	비고
1	ND부화장스프레이	소화계 스트레스 3~4일간 투여	백신프로그램은 농장 환경마다 차이가 있고, 매년 질병 발생 상황에 따라 달라지고 있다. 이는 평사에서 사육하는 중추장의 백신프로그램이다.
5		자용생태면역AD5체제항균제 2~3일간 급여	
9	다비킹 ND+IB(점안)		
13	IBD 중간독		
18	ND+IB 음수	항생제 영양제 3~4일간 크리닝	
23	IBD 중간독		
28	ND+IB 오일	후유증유발 및 복시듬발생유의	
33	LS 음수		
38	LS+FPT쌍침	스트레스 3일간 투여	
49	1차 티푸스백신	스트레스 3일간 투여 혈청검사	
60	구충제 투여		
71	항생제 크리닝		

백신 접종 선택 조건은 역가 지속 능력이 가장 크게 좌우되는데 이와 관련하여 중추는 90일령 이전에 판매하는 것이 산란농가에 바람직한 실정이라고 한다. 120~130일령 산란계를 중추농장에서 보유할 경우 뉴캐슬병 오일 사육을 하지 않고 스프레이를 판매하는 농가도 있는 것으로 조사되었다.

각종 백신을 접종하더라도 마택의 경우 6주부터 21주 사이에 가장 많이 발생하고 있고, 가금티푸스와 진행과정이 비슷하여 농장에서 가금티푸스로 오인하는 사례가 많다. 최근에는 마택에 대한 감염 사례가 점차 증가하고 있는 실정이라고 전해지고 있지만 부화장과 중추장에서 발생 사실을 제때에 알리지 않아 산란농가의 피해가 우려되고 있는 실정이다.

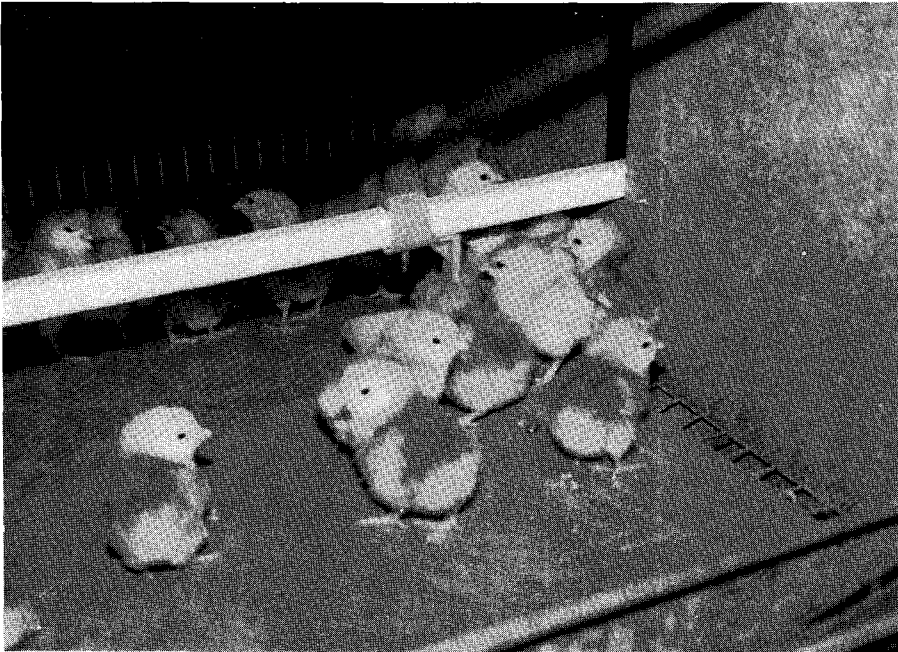
4) 중추 사육은 경험이 좌우

중추 육성은 산란계 사육기간 중 가장 중요한 시점이라고 한다. 이 시기가 계란을 생산하는 성계보다 중요하다는 것은 중추의 모든 성장조건이 생산 성적과 직결되기 때문이다. 그래서 중추 사육 경험이 없는 육계나 토종닭 사육농가에 중추를 맡기는 것은 1년 농사를 망치는 지름길이라고 본다. 특히 중추 5주와 10주의 체중이 목표치에 도달하지 못하면 산란기에 산란피크 기간이 4주이상 차이가 날 수 있기 때문이다.

5) 어음 결제는 근절되어야 한다

지난해 몇몇 대규모 부화장과 중추업자가 부도로 문을 닫았다. 부화장은 부도가 났지만 병아리 생산과 중추사육은 지속되고 있다.

농장이 부도가 나면 채권자는 사료회사와



격에 거래되어 중추 판매량이 현저히 저하되었다.

이와 같은 원인은 중추업자들의 주문입추보다는 무계획적인 입추 물량이 많기 때문이며, 산란노계 환우와 병아리 과잉 생산에서 비롯되었다. 산란노계도 태지연은 예년보다 계란 소비량이 줄어들면서 산란

동물약품회사, 또 다른 중추업자가 된다. 사료 회사와 동물약품회사는 인수한 현물을 현금화하기 위하여 지속적으로 생산하게 되고, 이 과정에서 병아리 시장과 중추시장에 수급불균형으로 인한 가격불균형을 초래하게 된다. 때에 따라서는 인수 농장이나 현물을 적당한 구매자에게 판매한다. 이러한 악순환의 고리를 끊기 위해서는 현금결제 방식으로 전환되어야 하며 농장 부도로 인한 피해를 최소화 할 수 있다고 본다.

5. 앞으로 중추업 전망

2002년 중추시세는 70일령 기준할 때 2,000원 미만으로 하락되지 않았다. 그러나 실제 거래시세는 그 이하에서 거래되었고, 일령이 높을수록 1일 추가 생산비를 받은 것이 아니라 오히려 70일령 중추가격보다 낮은 가

농가 경영 불안정 요인으로 작용하였고, 이로 인하여 산란농가의 계획적인 신계 유입이 미루어졌다.

이러한 시장 변화를 극복하기 위해서는 값싼 중추만을 구매하려는 농가 의식의 전환이 필요하며, 계약서를 통한 계획적인 중추 입식이 자리를 잡아야 한다.

더불어 산란농가와 중추업자간의 신뢰성을 회복하기 위하여 중추 판매시 계종확인서, 사육기록부, 백신접종 확인서 등을 반드시 첨부하여 서로간에 믿을 수 있는 신뢰공간이 필요하다고 본다. 또한 중추입식후 질병으로 분쟁을 최소화하기 위하여 계약서에 책임 여부를 명기할 필요성이 있다고 본다. 정부는 산란 중추업의 중요성을 새로이 인식하고 등록제 제도권에 편입하는 방안을 마련하는 것이 성장 가능성이 많은 중추업을 바로 세우는 길이라고 본다. **양계**