



## 케냐에서의 육계 계열업체 운영 사례



김기환 대표  
케냐 김스폴트리팜

‘월간 닭고기’에 케냐의 육계 계열화 사업에 대해 소개한다고 하니 불현듯 가나안 땅을 정탐하고 돌아온 열 두 명의 정탐꾼이 생각한다. 열 두명이 똑같이 정탐을 하고 돌아왔지만 오직 여호수아와 갈렙만이 가나안을 짓과 풀이 흐른다고 했고 다른 열 명은 부정적으로 보고를 했다.

필자도 아프리카 케냐 땅에서 지난 10년여 동안의 양계 경험을 머나먼 고국 땅에서 양계 산업에 종사하시는 분들께 동아프리카는 향후 매력적인 곳이고, 한국의 양계 기술과 자본이 이곳에서 결합된다면 틀림없이 성공하리란 희망적인 보고를 우선 ‘월간 닭고기’ 독자들에게 전하고 싶다.

필자는 1982년 한국해양대학을 졸업한 항해사로서 태평양을 오가는 대형 화물선을 타다가 이제는 배타는 직업을 버리고 육지에 정착해서 사업을 해보고 싶은 생각에 이것저것 알아보다가 뱃사람의 눈에는 배에서 쓰여지

는 것 밖에는 보이지 않아서 배에서 사용하는 로프를 만드는 ‘사이잘’이라는 식물 섬유를 가공하는 사업을 하고자 1992년에 케냐에 발을 내딛었다.

그러나 사이잘 로프 가공·수출업은 계획대로 되지 않아 실패를 한 후 케냐 나쿠루의 오지중에 오지인 사이잘 삼 농장에 들어가서 농장 인부로 일을 하게 되었다. 이곳 농장은 사방 10여km 이내에 마을이 하나도 없을 정도로 오지이어서 외로움도 달랠 겸 취미로 50여 마리 육계를 키우기 시작하다가 조금씩 조금씩 규모가 확대되기 시작해 1996년부터 김스폴트리팜(Kim's Poultry Farm)이라는 이름으로 육계 계열업체를 설립하게 되었다.

첫 사업이 실패로 끝나서 자본금이라고는 땀 한 톨 없었고 그리고 이곳 현지 원주민에게도 정부지원은 하나도 없는 케냐에서 머나먼 이방인 한국인이 정부의 지원을 받는다는 것은 상상도 할 수 없었다. 그래서 회사의 운영은 이익이 나면 그 액수가 크든지 작든지 이익이 나는 대로 재투자를 하여 사업을 확장했기 때문에 육계 계열업으로 진출한 이래 10여 년 만에 케냐에서 육계 시장 점유율 5%를 달성하게 되었으며 필자는 이것을 늘 자랑스럽게 생각하고 있다.

## 1. 케냐 육계농장의 사육현황

독자 여러분들은 한국의 TV에서 아프리카를 소개할 때 맛사이족들이 초원에서 소나 염소를 방목하는 모습을 흔히 보셨을 것이다.

이렇게 TV에 비춰지는 케냐의 축산 모습이 실제 케냐의 모습이다. 케냐에서 소나 염소, 양들은 넓은 초원에서 맛사이족이 이동하며 방목을 하여 적은 생산비로 생산을 할 수 있지만 식량이 부족한 케냐의 형편상 닭고기를 먹기는 매우 어렵다. 따라서 육류의 가격도

쇠고기나 양고기에 비해 닭고기나 계란이 훨씬 고급으로 여기고 있으며 가격도 비싸게 거래되고 있다.

그러나 케냐 육계농가는 아직까지도 매우 영세하며 평균 사육수수는 평균 500~2,000수 정도의 분포를 보이고 있고, 2,000수 정도를 사육하면 전업농가규모라고 할 수 있다. 그러나 점차 생산 단가를 낮추기 위해 케냐의 육계농가도 대형화되는 추세이다.

케냐에서 매주 생산되는 육계 병아리는 약 60만수 정도로 연간 도계수수는 약 3천만수

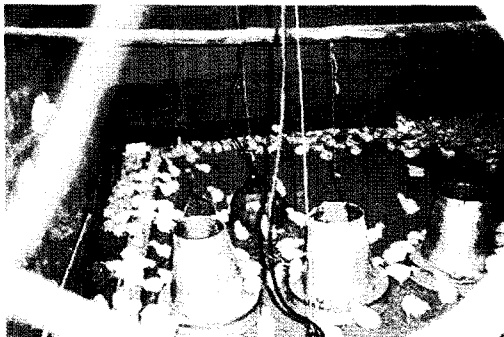
〈그림 1〉 케냐 육계농가의 계사 모습



주택벽에 붙여서 지은 계사 외부



킨을 나누어 육추하는 모습



계사 내부(중형급수기, 수동급이기)



숯을 이용한 육추용 급온장치

〈표 1〉 케냐의 계열업체별 육계 병아리 생산 현황

부화회사명	부화수	도계수	원종계	품종	비고
켄치	300,000	100,000	자체보유	아바에이커	한국 감별사
시그마	100,000	무	무	아바에이커	
무구구	50,000	무	무	코브	
빅사	50,000	5,000	무	인도	
켄브리드	30,000	무	무	유로브리드	
아니리타	20,000	5,000	무	인도	
킴스폴트리팜	30,000	10,000	무	아바에이커	

※주간 생산수수

〈표 2〉 킴스폴트리팜 생산 현황

구분	병아리	사료(70kg/bag)	닭고기	총계 보유수
생산수수	30,000수	1,000bag	12,000kg	상시 보유수 20,000수
판매 단가	55실링	2000실링	230실링	
매출액	1,650,000	2,000,000	2,760,000	
총 매출	6,410,000실링(한화 9,600만원)			

※1주당

이다. 계사는 주택벽에 잇대어서 짓거나 나무기둥에 함석지붕을 올려 간이식으로 지으며 단열재를 사용한 계사는 한 동도 찾아볼 수 없다.

측벽은 사료포대로 쓰였던 마대자루 등으로 측벽을 막아 계사형태를 갖추고 있다. 사료는 수동급이기를 사용하고 있으며 연료가 부족하여 석유나 경유대신 숯을 구입하여 쓰고 있고 극히 일부 농가에서 한국에서 수입한 중형급수기를 활용하고 있다.

필자 회사의 경우 1주 단위로 병아리는 30,000수씩 분양하고 사료는 70kg씩 1,000마대를 생산하며 도계는 매주 10,000수 정도를 도계하여 한국의 계열업체하고는 비교할

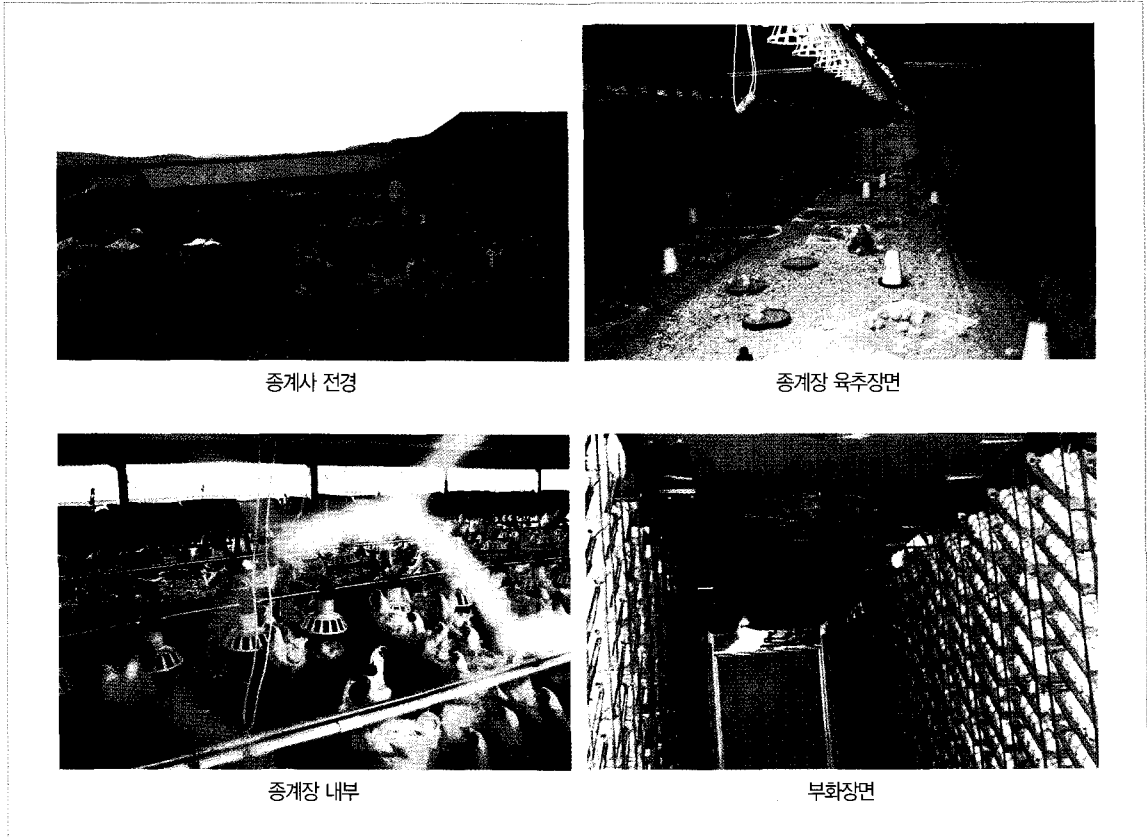
수 없는 정도의 작은 규모이지만 케냐에서는 제법 규모를 갖춘 회사가 되었다.

## 2. 킴스폴트리팜의 부화

케냐의 부화장은 필자의 회사를 포함하여 7개 업체가 있으며, 켄치이라는 회사가 50%의 시장을 점유하고 있으며 케냐 전체의 닭고기 시장을 주도한다. 켄치와 필자 회사만이 육계 계열화 업체로서 사료공장과 도계공장을 동시에 운영하고 있으며, 기타 다른 회사들은 부화만 하여 병아리만 판매하는 업체들이다.

현재 운영되고 있는 7개의 부화업체로부터 매주 총 60만수의 육계 병아리가 부화되고

〈그림 2〉 김스폴트리팜의 종계장과 부화장



종계사 전경

종계장 육추장면

종계장 내부

부화장면

시장에 공급되는데, 부화업체의 비효율적인 병아리 생산 구조로 병아리 판매 단가(55실링/수, 413원)는 한국보다 매우 비싼 편이다. 특히 이곳 부화업체들은 평균 은행 대출 금리 연 20%의 이율을 고려한 병아리 생산 단가를 계산하여 농가에 병아리 판매대금으로 전가하고 있다.

병아리 판매는 닭고기 시장의 변동에 따라 진폭이 큼으로 계열화 업체가 안정적으로 병아리 판매를 할 수 있다.

### 3. 김스폴트리팜의 사료공장

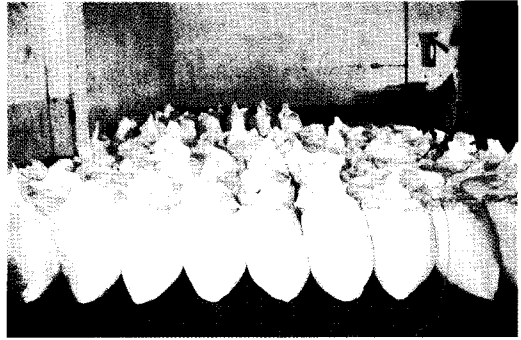
케냐의 사료업체 대부분은 한국의 70년대 방앗간 정도를 연상하면 된다. 사료공장의 대부분은 분쇄기와 믹서기만을 구비하고 있으며 낙후된 시설에서 원료사료를 분쇄하고 혼합해서 마대자루에 70kg씩 포장하여 판매하는 것이 대부분이다. 필자의 회사도 2002년도에 문을 연 이래 주당 20톤 정도의 사료를 생산하고 있다.



〈그림 3〉 케냐의 사료공장과 포장 완제품



케냐 사료공장 내부



사료 완제품

케냐의 사료 업체 중 현대식 생산 설비를 갖춘 회사는 웅가라는 회사로서 가장 현대화된 공장이며 이 회사만이 펠렛 가공이 가능할 정도다. 그 이외에는 시설이 영세하고 원료 사료의 품질관리도 되지 않아서 사료의 품질이 매우 낮은 상태로 육계농가에 공급되다보니 육계의 사료요구율이 평균 2.3으로 닭고기 생산비가 매우 높아지는 원인이다.

케냐는 옥수수를 자체 재배하여 에너지 공급원 사료로 자급생산하고 있으며, 면실박, 대두박, 해바라기박 등을 단백질 주원료로 사용하며 한국의 3/2 정도로 큰 빅토리아 호수에서 생산되는 어분을 단백질원으로 이용하고 있다.

앞으로는 인근 우간다에서 재배되는 대두를 수입하여 사료 원료로 이용할 계획이며 이렇게 양질의 사료원료를 수입하여 좋은 품질의 사료를 생산하여 계열농가에게 공급한다면 계열농가는 더 많은 이익을 얻을 수 있을

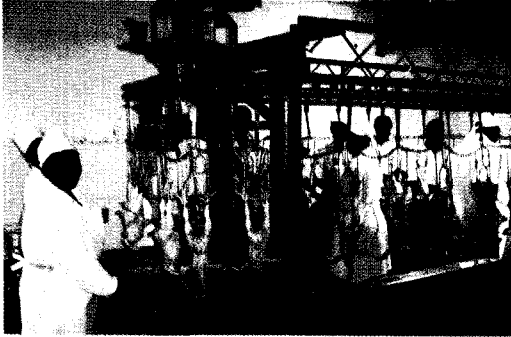
것이며 자꾸만 커져가는 닭고기 시장의 경쟁에서 살아남을 수 있을 것이다.

#### 4. 김스폴트리팜의 도계공장

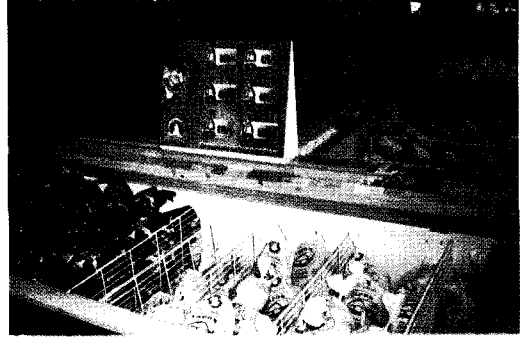
필자 회사의 도계시설은 한국의 폐기된 도계시설을 싣고 와 이리저리 맞춰 도계공장을 오픈한 것이 지난 2001년이지만 지금은 자동화 콘베어 시스템을 갖추고 위생적인 닭고기를 생산하고 있다.

이곳 케냐 도계장의 특징은 모슬렘 소비자를 위해 하랄(HALAL) 의식을 하면서 도계를 하게 되며 필자 회사의 경우 정부로부터 위생적인 닭고기를 생산한다는 인증서를 획득한 바 있다. 매주 10,000수 정도 도계를 하여 나이로비 등의 백화점, 대형마트, 정육점 등으로 판매를 하고 있으며 대형업체인 켄치과도 대등하게 경쟁을 하면서 좋은 평가를 받고 있다. 작년까지만 해도 자체 브랜드를 시장에 내지

〈그림 4〉 김스폴트리팜의 도계장과 대형마트 판매장면



도계장 내부 전경



대형마트에 진열된 모습

못했으나 올해부터는 자체 브랜드로 켄치과 경쟁하고 있어서 더 큰 이윤을 남길 수 있을 것으로 기대한다.


## 5. 맺음말

닭에 대한 지식이라곤 어릴 적 토종닭이 마당에서 뛰어노는 것을 본 것이 전부였던 필자에게 지난 10년여 동안 한국 양계기술을 전수한 국립축산과학원 연구진에게 먼저 감사드린다. 닭에 대해서는 전혀 문외한이었던 필자에게 케냐에 있는 국제축산연구소에 출장왔던 연구원들이 케냐의 수도 나이로비에서도 차로 2시간이나 떨어져 있는 이곳 오지가 멀다않고 한국의 발전된 기술을 하나 둘씩 가르쳐주어 지금의 계열업체 형태를 갖추게 되었다.

작년부터 농촌진흥청에서 해외농업기술개발(KOPIA) 프로젝트로 케냐에도 전문가와 글로벌 인턴직원 9명이 근무 중에 있다. 이들

과 협력해서 케냐 축산인들에게 한국의 앞서는 기술을 알릴 수 있는 좋은 기회가 되길 바란다.

또한 사료공장부지를 새로 구입하여 펠릿 기계 등 한국의 발전된 사료가공기술을 도입하여 한 단계 업그레이드하는 것이 단기적인 목표이며 인근 국가인 탄자니아, 우간다 등으로 곡물 생산사업을 확장하여 식량위기에 봉착한 아프리카의 먹거리 공급에도 기여하고, 때로는 내 조국 대한민국에서 식량부족 사태가 올 경우 식량 안보에도 기여하고자 하는 꿈을 갖고 있다.

아울러 척박한 이곳에서 어렵게 일궈온 지난 15년여 동안의 양계 현지 경험을 토대로 현재의 사업 규모를 확대하기 위해 한국 자본과 양계기술을 도입하여 향후 동아프리카에서 육계 계열화 업체로서 선두 업체로 성장하는 것이 필자의 소망이다. 

■ 홈페이지 : [www.kenyakim.com](http://www.kenyakim.com)