現場에서서

브로일러의 사육형태가 변화하고 있다

— 부화장 등 관련업계도 생존위한 구조 전환 —

남 두 희
(본지 편집과장)

브로일러생산자들을 위주로 자생적으로 조직되어 있는 전국의 계우회가 활기를 띠고 있다. 브로일러 사육형태변화에 따라 양축가들이 기르던 닭을 출하하고, 계사소독 및 입추준비를 마친후 입추물량과 시기를 결정키 위해(입추정보 수집) 계우회 문턱이 닳도록 들락거린다.

우리는 이제까지 브로일러산업은 축산업중 가장 성장템포가 빠른 성장산업이라고 말하여 왔으며, 70년대 이후 양적인 발전을 해마다 거듭하여 80년대에 들어와서도 83년도까지는 그 고삐를 늦추지 않고 년간생산물 증가량이 10% 이상을 상회하고, 농장출하가격(시세)도 kg당 1980년 평균 800원에서 81년 927원, 82년 977원을 유지해 오다 83년에는 845원을 나타냈다. 그러나 금년들어 생산량은 격감하여 작년수준에 80%를 못미치고 있어 그 가격은 1,021원(1~9월말 현재 생산지 가격평균)을 나타내고 있다.

금년들어 브로일러산업의 불안감은 그 도가 더욱 심화되고 있어 년중 가격을 보면 생체 kg당 가격이 최저 600원에서 최고1,500원 사이를 오르내리면서 때를 잘못만난 많은 생산자들을 빚더미 위에 올려놓거나 도산해 야밤도주 하는 경우가 생겨나고 있다. 정기적인 육계생산자모임에 참석하다 보면 2년 사이클로 그 구성원이 거의 바뀌어 버리는 양상은 산업의 불안정성을 더욱 실감케 한다.

이러한 어려움 속에 스스로 살아나가기 위하여 생산자들은 지역별 계우회를 중심으로 뭉쳐서 자구책을 찾아나섰다. 시세 여하에 관계치 않고 년중 계속 입추를 하는 경우 절대로 망한다는 경험을 터득하여(최근 생산자들은 이구동성으로 년평균 시세가 생산비를 밑돈다고 생각한다) 계우회를 중심으로 신속한 정보를 나누고, 년중 3~4회 적정시기에 계사능력을 훌가동(한탕한다고 표현한다) 하는 양상으로 사육방법을 전환시켰다.

계우회에 모여 입추현황 및 가격전망의 정보를 나누고 승산이 없는 경우 단합해 계약했던 병아리를 일시에 취소해 입추를 중단하고 부화장을 큰 곤경에 처넣기가 일쑤이다. 부화장은 과중되는 어려움으로 인해 계속적인 축소생산으로 가고 빚이 눈덩이 처럼 불어나고 있다. 그래서 일부 군소종계장에서는 채란업으로 전환을 서두르고 있다. 또 상인들은 제경비 상승과 닭값 변화에 따라 전보다 장사하기에 애로가 많아 재무구조는 계속 나빠지고 있다는 것이다.

이렇게 구조가 변화하고 있는 브로일러업계

현황을 알아보기 위해 브로일러생산자, 부화장 관계자, 상인들을 만나보았다.

○ 최근 브로일러 사육양상이 변화하고 있다.

A(양축가) : 지난 수년간 경험으로 보아 마리당 300~350원 하는 병아리 입추해서 재미를 본적이 없읍니다. 차라리 입추하지 않고 쉬는 것이 좋읍니다. 실제로 지난 84년 복(伏)성수기에 수원, 용인, 풍덕천 지역의 양축가 30% 정도가 계사를 비웠었읍니다. 전에는 부화장 사정과 친분관계로 인한 안면으로 부화장측의 입추종용을 받아 입추하거나 병아리가 달릴때 공급해 준다는 조건을 앞세워 받기는 했지만, 이제는 냉철해져서 가격이 230원이 넘으면 기피하기 시작하여 신중을 기해 입추합니다. 병아리 가격이 비싸면 생산비가 높아 출하시세가 여간 염려스러운 것이 아닙니다.

입추시는 계사에 능력껏 꽉차게 넣어 일시에 많은 양을 받아 all in-all out을 합니다.

전에는 시장에서 하이와 세미를 7 : 3 비율로 요구해 하이를 많이 냈으나, 생산비 부담, 시세불안감, 시장요구 등으로 하이와 세미를 4 : 6 정도로 길러내고 있읍니다. 2kg넘는 것도 잘 가져갔는데 요사이는 1.8kg이상 넘으면 상인이 거들떠 보지도 않아 생산자는 불안합니다. 세미거래선과 하이거래선을 공히 가져야 하며, 시장상황과 시세정보에 민감해야 하기때문에 생산자들이 현명해지고 있읍니다.

지역에 따라 대리점사료 이용자는 월말 사료값 독촉으로 덤핑출하가 심합니다.

○ 지역별 생산자조직(계우회)이 강해졌다.

A씨 : 수집상인들이 도계장에 모여서 정보를 교환하다 보면 전국의 물량정보가 빤합니다. 또 거기서 담합행위도 이루어집니다. 상대적으로 생산자는 자구책으로 뭉치지 않으면 살 수 없읍니다. 또 입추시기와 세미, 하이의 출하시기 결정을 위해서는 항상 정보에 민감해야 합니다. 생산농가의 정보원은 자연 계우회가 되고 각 계우회에서는 판매, 구매 뿐 아니라 각종 통계, 가격정보를 수시로 파악 알려주고 있고, 특히 대한양계협회의 육계사료통계와 육계가격정보를 통해 얻는 간접적인 이익이 구심점을 만들었읍니다.

이밖에 많은 생산자재중 사료비나 인건비, 광열비, 약품대에 비해 변동요인이 많은 병아리 가격에 대한 견제기능이 강해져 생산비절감은 병아리가격을 낮게 구입하는 것입니다. 이때문에 병아리가격이 높으면 지역별로 일시에 병아리 주문을 취소하여 가격이 내리게도 작용합니다.

계우회를 중심으로 또는 회원들간의 정보교

확을 위한 전화연락이 끊이지 않읍니다. 앞으로 정보·인화에 주력하여 최소한 2달후 육계 시장상황에 대한 예측을 할 수 있도록 준비해야 합니다. 또 남이 죽어야 내가 산다는 생각이 변하여, 함께 살기위해서는 뭉쳐야 한다는 여론이 비등하고 있어 계우회의 활동이 활발합니다.

○ 중상들 재무구조 나빠져

B(생산자) : 유통과정중 중간유통담당자의 숫자가 많이 줄었고 유통의 단계가 줄고 있읍니다. 상인들이 도계작업을 위하여 도계장에 매일같이 모여들게 되고 지역별 물량정보, 가격의 담합행위가 쉽게 이루어지며, 생산단지별로 all in-all out 형태입추로 물량이 지역별로 편중되다보니 상인들이 몰려서 한지역으로 들어가면 다른 지역 생산자들은 가격에 불안을 느끼게 되어 덤핑출하가 이루어질 수 있읍니다.

또 생닭값이 비싸면 시장 소비자가격이 오르게 되며 소비는 위축됩니다. 마리당 가격이 높지않게 하기위해 생닭 큰것(1.8kg 이상)은 안가져가려하고 생닭가격이 kg당 1천원 이상으로 오르면 장사를 기피하며, 이때 가격을 떨구기 위해 담합행위를 합니다. 상인들은 생계값을 800원~900원에 묶으려고 합니다.

차량이 수집용과 도계운반용(보냉차) 등 2대가 필요하고 도계비 부담, 제반비용 상승 등으로 상인들 부담이 늘어난데다 닭고기 보관에 애로가 있어 취급물량이 줄다보니 마진폭은 적어지고 외형도 줄게 되고 소매상 외상부담 누증으로 중상들의 재무구조가 매우 좋지않읍니다.

생산자들도 재무구조가 좋지않은 상인들과의 거래에서 불이익을 당하지 않으려고 현찰이 아니면 닭판매를 기피하게 되지요.

○ 생계값 1천원 이상이면 소비자 구매력은 눈에 띄게 떨어져

C(상인) : 1천원짜리 생닭을 운반, 도계하다 보면 감량, 제수수료를 포함하여 가정용(목, 발 포함) 1,350원 정도가 되는데, 여기에 마진을 붙여서 소매상에 넘기면 소비자가격이 1,500원을 상회하게 되고 마리당 가격이 2,500~3,000원 정도가 되어 소비자가 구매하는데 부담이 됩니다. 소매상에서는 생닭시세를 잘알고 있어 생닭가격 변동에 따라 소매점가격은 민감하게 변동이 되지만 소비자가격은 변동이 없읍니다.

또 소매상에서는 중상 3~4명과 거래를 하면서 서로 경쟁을 시켜 외상대금을 이용하여 자금을 돌리고 있어 중상들의 애로를 가중시킵니다.

생닭을 취급할 때에는 미수금이 많이 깔리게 되면 닭으로 회수를 해오기도 했으나 도계된 닭을 가져올 수는 없는 처지이고 보면 그저 소매상 눈치만 보는 중상들이 많아졌읍니다.

갑작스럽게 생닭가격이 kg당 1,200~1,300원으로 치솟으면 도계된 닭고기 소비자가격이 kg당 2,100~2,300원(마리당 4,000원 이상)이 되어 소비자 외면으로 장사를 할 수 없게 됩니다. 육계 생산자와 상인들이 유대관계를 갖고 육계가격 조정위원회(가칭) 같은 기구를 구성해 계란과 같이 가격협의를 거쳐 고시하면 좋을것 같읍니다.

○ 부화업자 뭉치지 않으면 모두 함께 쓰러져

D(부화인) : 부화업계는 작년 하반기부터 큰 어려움에 봉착해 있읍니다.

채란업, 육계업은 동일 상품으로 목적의식이 같아 화합이 잘 되는데, 부화업계는 누가 오래버티나 경쟁을 하면서 업자상호간 단합보다는 비방의 소리가 높읍니다. 이제라도 한마음으로 뭉쳐 단합해야만 합니다. 부화업의 년간 외형이 약 5백억여원 정도입니다. 작은 업계에서 서로가 함께 살 수 있도록 단합해야 합니다.

요사이 부화업자들은 병아리를 생산하여 육계업자들에게 끌려가다가 노계도태시는 몇명 안되는 종계노계 판매상들에게 불이익을 당하고 손해만 보게 됩니다. 앞으로는 병아리의 적정가격을 유지하기 위해 입추숫자를 조절하고, 과잉생산시 묻어 버릴지언정 투매(덤핑)행위가 없어져야 하며, 노계도태시에는 협의에 의해 순

차적으로 판매할 필요가 있읍니다.

일부 군소부화장에서는 자기방어수단으로 규모를 축소하고 있으며, 생산한 병아리를 자가입식 하거나 종계장의 빈계사에 산란계 cc를 입추해 종계업에서 채란업으로의 전환을 서두르고 있는데 이는 당분간 계속될 추세입니다.

부화종계업자들은 자구책으로 일원화된 창구를 개설해 서로의 정보를 수시로 교환하여 불이익을 줄여야 합니다. 전부화인이 하나로 뭉치기 위하여 협회내에 전담직원을 두어 각종 자료를 분석하고 정보를 교환할 수 있는 구심점을 만들면 좋을것 같읍니다.

이상에서 나타난 바와 같이 브로일러산업은 방향전환의 기로에 서있다. 얼키고 설킨 매듭을 풀기위한 관련인 모두의 단합된 노력이 절실히 요구된다.

종계·부화업계에서는 지난 10월 24일(수) 본회회의실에서 간담회를 갖고 부화업계의 당면 문제점 해결을 위한 업계의 중진 15명으로 부화인단합대회 개최 소위원회를 구성키로 합의하고 공동목적을 위한 단합의 의지를 나타내었다.

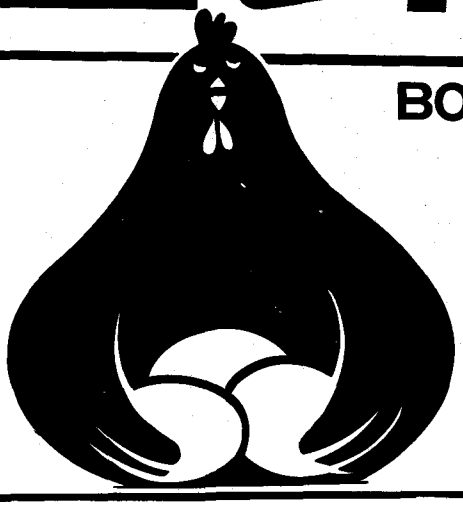
또 육계생산자들도 지난 10월 29일(월) 업계 중진이 모여 육계생산자 친목모임을 만들기로 합의하고 11월중 그 첫모임을 개최키로 합의했다. 이러한 일련의 단합된 의지가 한데 어우러져 성장 브로일러산업의 미래를 재조명하는데 밑걸음이 되어야 할 것이다.

구조적인 딜레머에 빠져 있는 브로일러업계의 발전은 생산자, 부화장, 유통상인 모두가 살기위한 화합의 노력으로 이정표를 세워야 한다. 바로 나의 생존을 위하여 양계인 모두가 함께 번영을 누릴 수 있도록 단합된 노력을 기우리자.

고농도 산란강화제

보나에그

BONAEGG 〈수용산〉



녹십자수의약품주식회사

서울사무소 : 서울특별시동작구사당동1031-29 ☎ 582-9181~5
본사·공장 : 경기도용인군기흥면구갈리227 ☎수원⑧3423/4