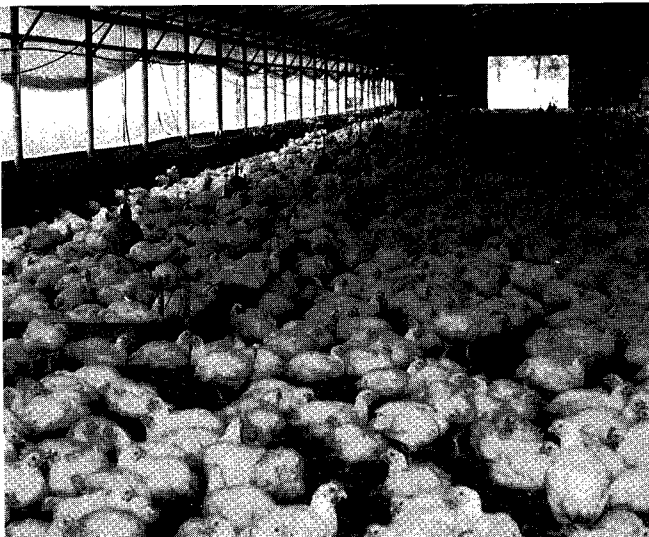


# 안정적 농가수익 차원에서 계약사육 관심 높아 지고있다.

□ 취재/김동진 기자



△일반농가에서 사육된 닭은 출하할 경우 대부분 소개소를 거치게 되는데 수당 50원에서 100원까지 소개비를 부담하는 실정이다.

**전** 국적으로 30°C가 넘는 무더위가 연일 계속됨에 따라 육계농가에서는 일일 2~3%에 육박하는 폐사가 속출하고 있으며 닭산지 출하가격도 kg당 2,000원선을 넘는 예년에 없던 기현상이 나타나고 있어 육계농가는 물론 상인, 소비자들까지 어려움을 호소하고 있다.

이런 현상은 비정상적인 유통의 확대를 부추겨 계열화 정착의 장애요인으로 작용, 닭고기 수입될 경우 경쟁력 약화를 초래할 소지를 안고 있다.

'90년 초부터 본격적인 정부지원책으로 육성 발전해온 계열업체들이 늘어나게 되자 최근 일각에서 또다시 이와 비슷한 유사계열 및 유통업체들이 소개소와 함께 난립현상을 보이고 있어 국내 유통체제를 어지럽히고 있다.

계약사육농가는 중부권을 중심으로 점점 확산일로에 있으며 관심도도 높아지고 있는 반면 계약관계에 있는 사육자와 계열주체사이에 불신의 벽이 남아있어 계열화의 장애요인으로 작용하기도 한다.

계약사육에 관심을 보이는 농가들은 수입개방에 따른 위축심리로 인한 안정성 있는 직업구축을 목표로 높은 참여도를 보이거나 금년과 같이 육계가격이 kg당 1,000원 이상을 유지할 경우 일확천금을 생각하고 있는 농가들이 있어 계약사육에서 일반사육으로 전환하는 농가들도 종종 있다.

계열업체에서 제시하는 계약서는 각 업체마다 조건이 거의 비슷한 수준인데 내용을 보면 사료, 약품, 연료비 공급, 사육횟수 5회전, 사육중량 1.5~1.7kg, 폐사율 95%, 사료요구율 2.0 등의 기준을 설정하여 kg당 120~160원을 기

준으로 수수료를 주는데 생산지수 보너스, 사료효율 수량 등을 사양성적에 따라 환산하여 지급하고 있다.

그러나 각 업체마다 계열농가 확보를 위한 경쟁이 치열하여 기존 계열업자 탈퇴, 신규업자 양성으로 인한 생산량 증가로 불황을 초래한다는 부정적인 시선을 받기도 한다.

외국 닭고기가 국내 시장접근을 노리는 시점에서 일반사육 방식으로 유사계열 업체참여나 소개소와의 거래를 통한 유통방식을 고집한다면 경쟁력 확보는 소원해지기 때문에 계열화를 통한 유통의 정착은 국내 육계업을 살리는 길임을 인식해야 한다.

한 계열업체가 '94년 1월부터 5월까지 38개 계약농가를 대상으로 육계 사육성적을 비교해본 결과 육성률 93.2%, 사육일수 35.5일, 평균 출하체중 1.58kg, 사료요구율 1.91, 생산지수 212, kg당 사육수수료(약품비, 연료비 제외) 158원으로 나왔는데 타 계열업체의 생산지수 170~200에 비해 성적이 높게 나타나고 있다. 다만 육성율이 낮아 질병문제의 해결이 시급함을 보여준다. 이 성적으로 1

만수를 5회전 사육할 경우 연 790만원(1회 158만원)의 수익을 얻을 수 있다.

사육농가들 중 성적이 좋은 농가는 입추수수 23,800수, 육성률 97.3%, 사육일수 35.5일, 평균 출하체중 1.62kg, 사료요구율 1.71, 생산지수 259로 생체 kg당 211원의 사육수수료를 받아 780만원의 수익을 올렸는데 이를 5회전했을 경우 연 3,945만원의 수익을 얻을 수 있다.

반면 성적이 가장 나쁜 농가는 입추수수 15,000수, 육성률 85.2%, 사육일수 35.4일, 평균출하체중 1.31kg, 사료요구율 2.09, 생산지수 151로 생체 kg당 80원의 사육수수료를 받아 1회전에 134만원의 수입을 얻었는데 인건비를 계산할 경우 별소득을 못 얻은 것으로 나타났다.

계열주체 관계자에 따르면 계약조건은 농가에게 부담이 되지는 않으며 사육성적이 좋을 경우 3만수 규모에 연 5,000만원의 수입을 보장받을 수 있음을 설명하면서 낙후된 시설 개선, 사료품질 향상, 병아리 품질향상을 통해 이를 해결할 수 있음을 지적했다.

결과적으로 계약사육은 사육

농가의 성적에 따라 이에 상응하는 댓가를 받을 수 있는 안정적인 사업이며 출하에 있어 all in-all out 체제 구축으로 생산성 향상을 기할 수 있는 장점을 갖추고 있다.

그러나 계열업체도 문제성이 없는 것은 아니다. 개중에는 계약농가 관리소홀, 병아리 품질 불량, 사료 질의 저하, 결제 지연 등으로 생산자들과의 불신을 사는 경우가 종종 있으며 계약서상에서 생존율 95%, 사료요구율 2.0을 기준으로 하는 경우 농가에게 부담이 된다는 지적도 나오고 있다.

오산에서 현재 28,000수 규모의 육계업을 하는 한 사양가의 경우 '81년~'89년까지 일반사육을 했을 때와 '90~'93년부터 4년간 28,000수 규모에 계약사육을 했을시 연평균 3,100만원의 수익을 벌어들인 것으로 나타났다.

이는 28,000수로 계약을 하지 않고 일반사육을 했을 경우로 환산하면 연평균 43,750만원으로 그차액은 400여만원의 차이가 생긴다.

농장주에 따르면 일반사육시 상인과 소개소를 통해 출하하다 보니 유통의 불합리로 인해 피해를 보아오다 좋은 취지를



△계약사육시 분쟁을 줄이는 일은 우량한 병아리 생산보급이 관건이 되고 있다.

갖고 시작된 계열화에 참여하였으나 사육수수 증가에도 불구하고 연중수입이 줄고 여가 시간도 점점 없어지는 양상을 보였음을 설명한다.

원인으로는 질병만연으로 생산비가 올라가는 상황에서 계약서에 따른 성적을 맞추기가 힘들어졌으며, 인건비, 기름값 등 인상된 요인을 감안할 때 '90년 초에 작성된 계약서를 계속 적용하는 것은 현실성에서 미흡하다는 지적을 하고있다. 또한 사료, 병아리 품질에도 원인이 있음을 설명하면서 육계업자의 한탕주의 만연, 소개소 등 유통업체의 난립이 근절돼야 근본문제를 치유할 수 있음을 강조했다.

문제가 제기되고 있는 유사 계열업체 및 유통업체는 상인들이 시세에 따라 차익을 노리고 닭 출하중량을 설정하여 출하시키는 방법을 쓰고 있는데 일반계열업체의 계약조건과 큰 차이가 없으나 자본기반이 약하고 유통망이 부실하여 결제나 출하하는데 지연되는 불합리성을 갖고 있다.

또한 일반 사육농가들의 대부분은 소개소를 통해 닭 출하를 하고 있는데 소개소는 사양가들과 부화장, 상인들 사이에서 병아리와 닭들을 연결해주는 댓가로 보통 병아리는 수당 20원 출하닭은 수당 10원의 수수료를 받고 있다.

닭값이 보합일 때는 별지장

이 없지만 닭값의 등락이 있을 경우 수당 50원에서 많게는 100원까지의 중간마진을 남기며 폭리를 취하는 수법으로 상인과 양축가들 사이에서 재미를 보고있다.

이들 소개소의 큰 허점은 거래하는 상인들의 부도 우려성이 높고 부도가 날 경우 생산자들의 수익금을 챙겨 도피할 가능성이 상존하고 있다는 점

이다.

해결책은 육계업자들의 의식 전환이다. 앞으로 공신력 있는 계열업체에 참여하는 농가는 수입개방에서도 살아남을 수 있음을 직시하여야 한다.

현 육계업의 당면과제는 유통확립으로 인한 사육수수 조절과 생산비 절감에 의한 국제 경쟁력 확보에 있다.

생산자들은 앞으로 땀흘리는

만큼의 댓가 이상을 바라지 않는 것이 참 육계인의 자세라는 생각으로 계열화 참여로 유통 확립에 노력해야 하며 계열주체는 현실성 있고 합리적인 계약조건으로 유사계열업체 참여 농가나 일반 사육농가에게 공신력있는 신뢰를 주어 참여를 유도해 나가야 할 것이다. **양계**

## 양계장 급매

대 지 : 4천평

케 이 지 : A형 3단(산란계사)

사육규모 : 24,000수(집란벨트 및 자동화시설 완비)

위 치 : 강원도 횡성

전 화 : (0372)42-3054(주간)

(0371)43-5969(야간)