

다품종, 다일령으로 사육된 중추 구입은 피해야 한다.

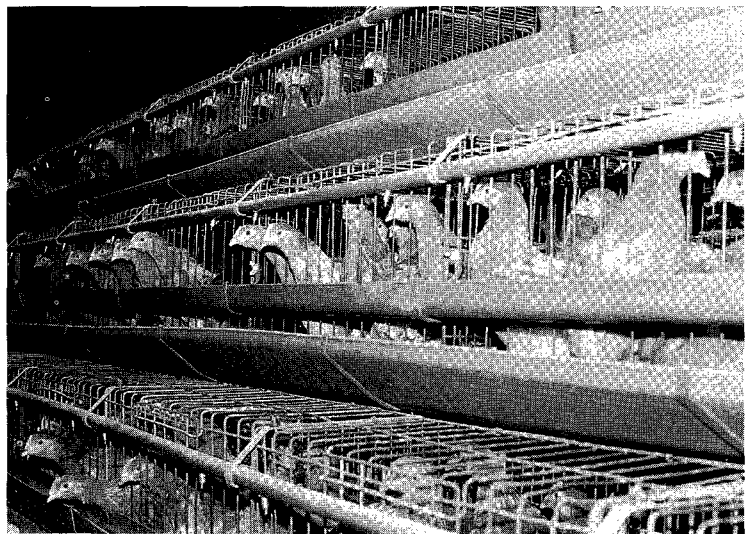
□ 취재/김동진 기자

1. 중추업의 현황

중추육성 사업은 채란업에 있어서 생산성을 좌우하는 가장 중요한 과정이기 때문에 결코 소홀히 취급해서는 안될 중요한 사업으로 자리잡혀가고 있다.

중추전문 농장이 등장하기 시작한 것은 '80년대 중반부터이다. 그 이전에는 농장에서 대부분의 병아리를 직접 기르는 것이 당연시 되었고 사육 규모나 인력 측면에서도 큰 구애를 받지 않았다.

그러나 서비스 산업이 확장되고 농장에서의 일을 꺼려하는 경향이 늘면서 양계장의 일손부족이 현실로 나타났고, 특히 양계장에서 일손이 많이 들어가는 중추육성은 전문농장을 통해 구입하는 농장들이 늘어났다.



△ 중추업이 불건전한 유통질서로 위탁사육이나 자가육성으로 전환되는 경향이 많다.

10년전('88년)에 집계된 자료에 의하면 당시 중추 전문 사육농장이 50여 곳으로 파악될 정도로 중추전문농장이 급격히 늘어났고 그 역할이 채란업에 있어서 큰 비중을 차지하게 되었다. '90년도를 넘어서면서 무창 자동화 계사가 외국으로 부터 도입되었고 무창중추전문 농장도 이에 발맞

추어 등장하기 시작하였다.

최근에 조사된 전국의 중추 전문 농장은 약 70~80개로 파악되고 있어 10년전보다 농장수로는 큰 증가가 없었으나 사육규모, 시설면에서 큰 성장을 해왔음을 볼 수 있다.

중추전문 농장이 증가하면서 중추판매를 둘러싸고 많은 문제점들이 나타나기 시작하

였다. 가장 흔하게 나타난 것이 일령과 병계를 속여파는 행위가 빈번히 일어났고 이로인해 피해를 입게된 채란농장들은 불신의 골이 깊어지면서 최근 들어서는 믿을 수 있는 농장들과 위탁사육을 하거나 자가육성으로 다시 전환하는 사례가 늘고 있어 유통문제가 해결되지 않는 이상 전문 중추업 발전에 큰 어려움이 있을 것으로 예상되고 있다.

2. 중추업의 문제점

전문 중추농장들이 증가하면서 이에 부응하여 유통업자들이 늘어나기 시작하였다. 중추업자들은 지역적으로 3~4명 정도는 활동하고 있는 것으로 알려지고 있으며 직접 중추업을 관리하면서 유통업을 겸하는 경우도 있다. 과거 보다는 채란업자들이 질병피해를 줄이고 우량중추를 구입하기 위해 위탁사육을 선호하는 추세로 가고 있으나 아직도 많은 농가들이 유통을 통해 무계획적으로 중추를 사들이는 경우가 있어 많은 문제점이 노출되고 있다.

1) 가격위주의 중추구입

최근에 거래되는 중추가격은 70일 기준에 수당 2,700원에서 2,900원까지 다양한 것으로 조사되고 있으며 이는 지난해 외환위기가 발생되기 전에 1,800원에서 2,100원 보다 큰 폭으로 상승하여 채란농가의 생산비 부담이 더욱 가중되고 있음을 볼 수 있다. 결제는 현금으로 이루어지는 곳이 많으나 채란농가들의 재정적 부담으로 산란피크 기간에 맞추어 결제를 하는가 하면 심지어는 6개월 이상까지 늦어지는 경우도 있는 것으로 조사되었다.

문제는 중추농장에서 사육되어지는 모든 닭들이 질병에 감염되었을 경우 폐기처분이 되어야 함에도 불구하고 암암리에 유통업자들을 통해 채란업자들에게 판매되어 진다는 것이다.

이는 지난 '92년 이후부터 가금티푸

스에 감염된 닭들이 일부 유통업자들에 의해 전국적으로 판매되면서 질병전파의 매개체 역할을 하기도 하였으며 최근까지도 가금티푸스에 감염되었다는 사실을 알면서도 일반 중추보다 월등히 싸다는 이유로 거래를 마다하지 않는 어처구니 없는 일도 일어나고 있는 것으로 나타나고 있어 심각성을 더해주고 있다.

2) 무계획적인 입추

중추업자들은 아직도 무계획적으로 입추를 시키는 사례가 많은 것으로 나타났다.

병아리가 과잉생산이 되어

청정 병아리 생산 28 프로그램 무오염, 새환경, 새시설

- 밀폐형 고열 계분컴포스터 2기 운영...청정 환경유지
- 減糞飼料의 使用...살모넬라 예방
- 지하 150m 무오염 水質...대장균증 예방
- 쥐 "ZERO" 프로그램 실천...살모넬라 예방
- 무창계사, 쌀맷종계 케이지 인라인시스템...최고 품질의 종란
- 68주령까지만 종계 사용...면역서인 높고, 고른 병아리 생산
- No! 강제환우...가금티푸스 예방의 필수



Hy-Line®

한국양계의 자부심

한 양 부 화 장

경기도 이천시 장호원읍 0336-642-구구팔구

가격이 쌀 경우는 이러한 경향이 심화되고 있어 과잉생산을 부추기고 있으며, 계사를 비우고 난 후에는 충분한 소독과 휴지기간을 거쳐야 하고 회전수는 1년에 3회전 정도가 적당하지만 5회전까지 하는 경우도 있는 것으로 나타났다.

이럴 경우 농장의 환경이 불량해져 건강한 닭을 육성하기가 힘들다는 결론을 얻을 수 있다.

특히 경제위기 이후에는 육계업이 어려워지자 계사를 비우고 중추를 키우는 농장들도 늘고 있는 것으로 나타나 업계의 큰 문제점으로 등장하고 있다.

이는 질병문제는 차치하더라도 비전문인이 무책임하게 중추를 관리, 생산하게 됨으로써 채란업자들에게 피해를 줄 소지를 충분히 안고 있는 것이다.

평사는 케이지보다 전반적으로 균일도가 낮으며 온·습도 관리가 힘들고 또한 콕시듐, 세균성 감염이 증가할 수 있는 단점도 있어 케이지 육성이 유리한 것으로 되어 있어 사양가들의 현명한 판단이

요구된다.

3) 한 농장에서 다수의 품종이 사육되어진다.

중추사육 농장에서 지켜야 할 사항중에 하나는 한 농장에서는 오직 한 품종이나 동일시되는 일령을 사육하도록 권장되어지고 있다.

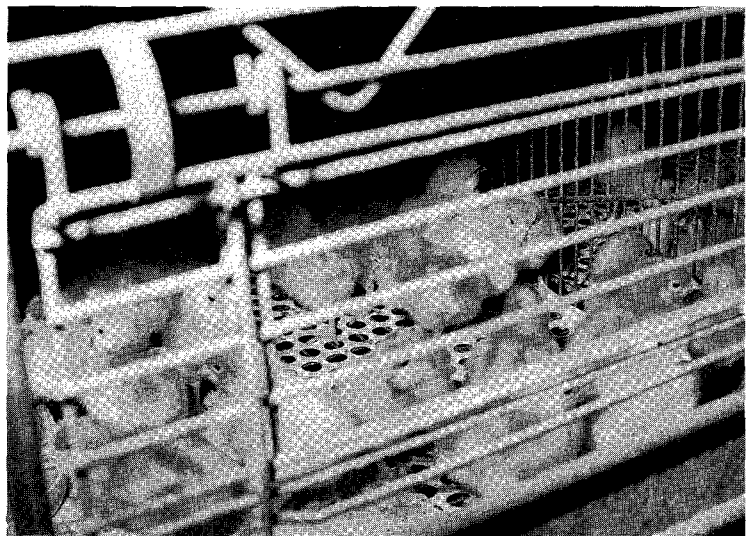
만약 다양한 병아리가 한 농장에서 사육될 경우 각 계장으로부터 감염되어 들어오는 각종 질병들에 의해 감염될 확율이 높은 것이다. 그러나 현실은 다르다. 대부분의 중추농장들이 다품종을 사육하고 있는 실정이다.

중추전문 농장에서는 한 계장만 거래하는 것이 아니고

여러 농장과 거래하기 때문에 구색을 맞추기 위해서 두품종 이상을 사육할 수 밖에 없다는게 이들의 한결 같은 입장이다.

이는 중추농장에서 아무리 철저한 방역을 실시한다고 하더라도 여러 종계장에서 교유의 질병이 오염될 가능성이 크기 때문에 채란농장에서는 가능하면 한 계종만을 사육하는 중추농장을 선택하여 계약하는 것도 우량한 중추선택의 한 방법일 것이며 중추농장에서는 한 계종만을 사육할 수 있도록 노력해야 할 것이다.

4) 분쟁해결이 어렵다.



△ 중추농장에서는 다품종 병아리 사육을 지양해야 할 것이다.

최근에 들어서면서 가금티푸스 등 각종 질병이 급증함에 따라 닭의 품질문제가 채란농가와 중추사육업자들간에 논쟁거리로 부각되고 있다. 유통업을 겸업하는 한 중추업자에 의하면 가금티푸스가 확산되기 이전에는 중추를 채란업자에게 판매하여 문제가 생겼을 경우 적당한 선에서 피해를 보상해주었으나 지금은 많은 채란계 농장들이 가금티푸스 등 각종 질병에 노출되어 있어 판매 이후 문제가 발생할 경우 서로간의 책임을 전가하거나 전혀 보상을 해주지 않는 경향이 많다는 의견을 주었다.

따라서 사전 계약시 반드시 계약조건에 피해가 발생할 경우에 대한 확실한 명시가 반드시 필요할 것이다.

유통을 통해 중추를 구입하는 경우에는 문제해결이 더욱 힘들다. 이들로 부터 구입한 중추는 육성농장과 병아리 품질이 불분명할 뿐만 아니라 과거보다는 줄어들었지만 일령을 속이는 경우가 여전히 자행되고 있다.

1만수 계군에서 5일만 속이더라도 1일에 30원씩 계산되므로 한 번에 150만원의 부수

익을 더 챙길 수 있다는 결론이 나온다.

더욱이 불량한 병아리를 구입했을 경우 그 피해는 더욱 커진다.

3. 중추업의 발전방안

1) 신용사업으로 정착이 중요

포천에서 5만수규모로 중추 전문농장을 경영하는 홍진수 씨의 경우 '중추사업은 이제 신용을 바탕으로 거래가 이루어지지 않으면 사업을 지속적으로 유지할 수 없다'고 밝히고 10년동안 꾸준히 업을 이어올 수 있었던 것도 품종, 날짜를 속이지 않고 채란농가에서 요구하는 우량중추 생산을 위해 직업의식을 갖고 노력해온 대가라 설명하고 있다.

육성되는 중추는 전량 가까운 인근 지역에 위탁사육 형식으로 계약, 판

매가 이루어지는데 유통을 통해 거래를 하게 될 경우 가격과 품질문제로 농장의 인식이 나빠질 가능성이 높아 유통을 통해서만은 절대 거래를 하지 않는 것이 농장들과의 신뢰를 쌓을 수 있는 길이라 설명하고 있다.

또한 계약농가와 사전에 계약서를 주고 받는 일을 실천하고 있으며 계약농가의 농장방문을 통해 서로의 믿음을 재 확인 하고 있다.

이처럼 건전하게 중추업을 하는 전문가들이 지역적으로 자리를 잡아 중추업 발전을 위해 노력해 가야 할 것으로

건강한 육추 출발 ⇨ 건강한 육성
⇨ **우수한 신란 능력**

**크리닝된 깨끗한
초생주로 출발하십시오**



Hy-Line®

Hy-Line Layers

한 양 부 화 장

경기도 이천시 장호원읍 0336-642-구구팔구

본다.

2) 계약서 반드시 작성해야

위탁사육의 경우라도 계약서 작성이 번거롭다는 이유로 대부분 구두로 약속을 하는 경우가 많다.

중추위탁사육을 하는 농장에서는 반드시 계약서 작성을 하되 계약 내용에 입추일자, 입추수수, 육성기간, 위탁사육비, 육성비 지불에 대해 확실한 서면 약속이 있어야 하고 기타 운송, 방역, 육성 등에 대해 차분히 결정하는 것이 가장 좋다.

그럴 경우 일령을 속아서 구입할 염려가 없고 채란농장에서 사료나 약품 등 필요한 부분은 사육농장에 미리 요구를 하여 관리를 하게 할 수 있다.

또한 중추를 인수할 경우 그간의 사양일지, 체중측정일지, 접종일지, 접종방법, 면역항체 검사서 등을 함께 인수하는 것이 차후 성적관리하는데 큰 보탬이 되므로 채란농장에서는 이를 반드시 요구하고 중추농장에서는 철저한 기록을 해 주는 풍토를 조성해 가야 한다.

3) 중추판매기준 70일령에서 90일령으로

현재 70일령 기준으로 중추 가격이 결정되어지고 판매되어지는 것에 문제가 있다는 의견이 일고 있다.

현재는 예방접종 관계나 채란농장 여건 등으로 인해 대부분의 농장에서 90일을 전후로 중추가 산란계 농장으로 이동하고 있는 것이 현실이다.

전문가에 의하면 국내에서 중추가 70일령 기준으로 거래된 것은 보통 3~4단 A형으로 이루어진 국내 케이지가 보급되던 초창기 부터 관습화된 것으로 이때는 65~70일령에 중추를 이동시켜도 큰 무리가 없었지만 최근에는 백신관계와 계군의 균일도 및 체중조절이 우선시 되다보니 육성이 완료되는 90일령을 기준으로 중추관리를 하는 방향이 바람직할 것이며 중추계약 생산비도 90일령을 기준으로 하는게 현실성이 높다는 의견을 주었다.

4. 맺음말

앞으로 중추 전문농장은 국내 채란업이 발전하는 과정에서 착실한 역할 분담이 이루

어져야 한다.

즉, 채란업과 중추업이 각각 전문화되어가야 할 것이다. 과거에 비해 전문성을 높여나가는 중추장이 많으며 소신을 갖고 키우는 농장들이 늘어나고 있다.

채란 농가들로부터 소외당할 경우 업을 영위해 나가기 힘들기 때문이다.

채란농장에서는 될 수 있으면 인근 잘 아는 중추농장에서 중추를 계약사육하는 방향으로 나가야 하고 병아리의 출처와 일령도 모르면서 싸다고 사는 행위는 절대 근절해야 만이 채란업은 물론 중추업의 전문화를 이끌 수 있는 지름길이라 본다.

그리고 올인 올아웃을 실천하거나 단일품종을 생산하는 농장에서 가능하면 중추를 구입해야 질병 방역 측면에서 효과를 가져올 수 있을 것이다. **양계**

