

규정에 대한 계약서 교환이 없을 경우 피해가 발생하면 법적으로 전혀 구제를 받을 수 없는 것이다.

현재 일반적으로 이루어지는 병아리 폐사에 대한 보상은 입추 이후 7일 이전에 덩 3% 이상의 폐사가 발생할 경우 그 부분에 한해 부화장과 농장간의 합의하에 보상해주는 등 애매한 부분이 많은 것이 사실이다.

1. 덩 3%는 보상의 개념

우리가 흔히 말하는 덩의 개념은 '제 값어치의 물건 밖에 조금 더 얹어주거나 받는 물건'으로 일명 '우수리'를 얘기한다. 덩은 우리 주변에서 흔히 접할 수 있는 용어이고 한국인들의 일상생활에 깊이 뿌리박혀 있다. 시장에 가서 물건을 사다보면 덩으로 몇 개씩 더 얹어 주는 경우를 자주 접할 수 있다. 그렇다면 과연 병아리를 거래할 경우 덩을 주거나 받는 관습도 이와 관계가 있는 것일까? 그러나 양계업에 있어서의 덩은 일상적으로 쓰이는 할인의 개념으로 활용되는 덩과 개념의 차이가 있다.

병아리를 매매할 때 어느 계약서를 보더라도 덩 3%를 줘야 한다는 문구는 찾아보기 힘들다.

그런데도 어느 부화장이든 3%의 덩을 얹어 거래를 하는 것이 관행처럼 되어 있다. 양계업에 있어서 덩의 유래를 보면 초생추 감별과 관계가 깊다.

자용을 감별하여 박스에 담은 과정에서 약추라든지 산란계의 경우 수컷은 도태를 반드시 해야하는 병아리임에도 불구하고 감별실수로 박스에 담기는 경우가 발생할 수 있는데 그 비율이 3%가 적당하다고 인식이 되면서부터 시행이 된 것으로 알려지고 있다. 즉 병아리가 초생추때인 1주일 전까지 약추나 기형추 등은 도태될 수밖에 없기 때문에 그 부분을 보상해준다는 의미가 강하기 때문에 병아리 매매시의 조건은 할인의 개념이 아니고 보상의 개념인 것이다.

그러나 세월이 흐르고 병아리 가격의 진폭이 커지다 보니 덩의 본래 개념이 사라지고 공짜로 더 주는 것으로 여겨져 병아리 가격이 높을 때 덩없이 주더라도 당연히 여기

는 풍조로 변색되기까지 하였다. 20년 이상 육계를 경영해 온 한 농가의 경우 초창기에는 덩 3%를 어렵지 않게 받을 수 있었으나 최근 들면서 평균 2%로 낮아졌으며 심지어는 모자라게 들어오는 경우도 있었다고 설명을 한다.

특히 병아리가 부족하게 들어올 경우는 병아리 가격이 높고 모자랄 때 심하며 부족하게 들어오더라도 다음 병아리 분양에 차질을 가져올 수도 있다는 점 때문에 크게 불만을 표출하지 못한다고 한다.

2. 병아리 폐사와 비용처리

부화장에서는 완벽한 병아리 생산에 최선을 다하고 있다. 또한 육계농가에서는 병아리를 받기 위해 소독 등 입추 준비를 완벽하게 하고 있다. 그런데 부화장에서 바로 입추 시킨 병아리가 2~3일령이 채 안된 때부터 다량의 폐사가 발생한다면 과연 그 책임은 누가 지어야 하는가?

병아리의 폐사가 발생하는 경우를 보면 부화장의 약추 및 병계 분양, 병아리 이동간의 폐사, 농장의 사양관리 부

실 등으로 나눌 수 있다.

이중 병아리가 농장에 도착된 후의 폐사가 가장 큰 문제로 제기 되는데 덤을 제외한 나머지 폐사는 당연히 그 사인을 밝혀 조치가 이루어져야 한다.

초기의 폐사는 그리 빈번한 일이 아니지만 만약 일주일 이전에 상당수의 폐사가 발생할 경우 농가에서는 경영적인 측면에서 큰 손해를 볼 수밖에 없다.

계약관계가 원활한 농가와 부화장들 사이에서는 다음 입추시에 그 부분에 대해 보충을 해준든지 다양한 방법을 통해 서로 윈만히 해결이 되지만 그렇지 못한 농가와 부화장의 경우는 유통과의 애매한 삼각관계에 쌓여 해결조차 못하고 피해만 보는 경우도 있어 문제점으로 지적되고 있다.

만약 농장에서 폐사가 발생했을 경우 농장은 부화장이나 '유통'에 도움을 청하게 되고 부화장에서는 그 원인을 밝히기 위해 농장에 방문을 하게 되는데 윈만히 해결되는 경우에는 문제가 없지만 계약관계 등 다양한 문제로 그냥 지나가는 경우도 많은 것으로 알



△ 육계 초기 폐사시 농장과 부화장에서 정확한 사인을 밝힌후 적절한 조치가 이루어져야 한다.

려지고 있다.

최근 모 계열업체에서 발표한 계약서에서 병아리가 폐사되었을 경우에 대해서 언급한 내용을 보면 '계열주체 및 계열주체가 지정하는 부화장에서 공급한 병아리의 상태불량으로 인하여 발생하는 7일 이내의 폐사는 덤을 제외한 폐사수수만을 인정하여 공제하며 단, 농가의 사육관리부실로 인한 폐사는 농가에서 책임진다'라고 명시되어 있다.

또 다른 계열업체의 경우 '농가는 계열업체에게 공급한 초생추의 문제로 인하여 발생한 1주일 이내의 5%이상 폐사분에 대해서는 덤 3%를 공제한 폐사수수를 농가에게 변상

하여야 한다'라고 명시되어 있다.

그 외에 병아리를 부화장에서 농가에 연결해주는 계열업체의 경우 '7일 이내에 덤 3% 이상의 폐사가 발생할 경우 덤을 제외한 나머지 폐사분에 대해 농가에 보상을 해야한다'라고 명시한 곳도 있다.

그러나 일부 계열업체는 계약서에 병아리 폐사에 대한 조항이 들어있지 않으며 구두상으로 약속하고 계약을 체결하는 곳도 있는 것으로 밝혀졌다.

참고로 한 계열업체에서는 초생추 계약시 기본 원칙으로 초생추는 단계대 전염병이 없어야 하며, 그럴 경우 발생시

점까지의 폐사중 닭을 제외한 수수를 공제한다고 보다 자세하게 명시한 계약서도 쉽게 찾아볼 수 있다.

그러나 문제는 실제 농가에서 병아리 폐사가 발생했을 경우 그 해결이 쉽지 않다는 데 있다.

경기도 가평에서 폐사로 인해 피해를 본 농가의 경우 국립수의과학검역원에서 추백리로 인해 폐사가 난 것으로 밝혀졌지만 계열업체에서는 확인까지 하고도 해결책을 마련하지 못하고 있어 농가만 피해를 보게된 곳도 있으며, 부화장에서 사인을 밝혀달라고 요청을 했는데도 나오지 않아 폐사한 병아리의 다리를 부러뜨려 냉장고에 보관하는 경우도 심지어 발생하고 있어 부화장이나 유통의 적극적인 관심과 보상에대한 노력이 필요할 것으로 보인다.

또한, 계열업체의 계약서가 닭고기 구매에 비중을 두어 작성되었기 때문에 사양관리 과정에서 문제가 발생할 시 농가들이 피해를 보는 경우가 대부분이라고 토로하는 농가도 있었다.

3. '유통'의 역할



△ 초기 폐사를 줄이기 위해 육계농가에서는 완벽한 사양관리, 부화장에서는 건강한 병아리 생산이 병행되어야 한다.

'유통'은 국내 육계 산업에서 없어서는 안될 중요한 부분을 차지하고 있다.

과거 유사계열 업체라하여 육계인들 사이에 외면을 당한 적도 있으나 생산량이 늘어나면서 도계장과 농가들 사이에 연결고리 역할을 하면서 한 부분을 차지하게 되었고 최근에는 병아리와 생계유통을 함께 취급하는 유통이 대부분을 차지하고 있다.

따라서 최근에는 계열업체들도 '유통'을 통해 병아리를 사거나 생계를 사들이는 곳도 있을 정도로 그 규모가 커졌으며 이들은 병아리가 입추되어 정상적으로 판매될때 까지 지역적으로 다소 차이가 있지

만 수당 평균 70원 정도의 수수료를 받으면서 광범위하게 활동하고 있다.

그러나 '유통'에서 소개해준 병아리가 농가에서 폐사가 발생하였을 경우 서로(부화장과 농장)간의 연락을 취해주고 정확한 사인을 규명하여 해결해주는 '유통'들은 과히 많지 않다는데 있다.

서로간의 거래관계를 유지하기 위해 어느정도의 관심은 보여줄지는 모르지만 소개만 시켜주고 수수료를 챙기면 그만 이라는 생각이 사라지지 않을 경우 신뢰를 바탕으로 한 거래는 지속될 수 없는 것이다.

또한, 병아리 거래 계약서가

있다하더라도 '부화장은 농가에게 우량한 병아리를 공급해야 한다'라는 조항 이외에는 기타 관례적인 '룰'을 따르고 있는 실정이다.

육계산업 발전을 기하기 위해 '유통'들의 역할은 보다 중요성이 강조될 것으로 보이기 때문에 건전한 활동을 기대해 본다.

4. 맺음말

농장에서는 우선적으로 병아리가 입추되기 전 완벽한 소독은 물론 사양관리에 완벽을 기해야 하겠지만 병아리를

입추할 때 믿을 수 있는 부화장의 병아리를 입추시키는 것이 가장 좋은 해결책으로 보인다.

유통을 통하더라도 어느 부화장 어느 품종의 병아리를 입추시킬 것인지 미리 확인하고 입추를 해야하며 번거롭더라도 계약서는 반드시 주고받는 풍토를 만들어야 할 것이다. 특히 거래가 부실하거나 잘 알려지지 않은 '유통'은 항상 주의가 필요하다.

또한 부화장에서는 환우를 자제하고 양질의 병아리를 생산에 노력해야만이 꾸준한 거래처가 확보되는 것이다.

육계 농장에서 피해가 발생할 경우 완벽하게 소독하고 정상적으로 관리를 했음에도 불구하고 폐사가 발생하면 부화장에서는 정확한 사인을 밝히고 적극적으로 해결해주는 자세를 보여줘야 할 것이다.

마지막으로 유통의 경우 대부분의 병아리를 각 농장에 연결을 시켜주는 곳 인 만큼 부화장과 농장이 최선을 다해 서로의 노력을 경주해야 겠지만 유통에서는 완벽한 A/S까지 맡는다는 생각을 가지고 분쟁소지를 사전에 없애는 노력도 중요하리라 본다. **양계**

축사 내외 개조 보수 전문

산 란 계

케이져, 급이기 (체인, 디스크, 호파, 오거)
계분벨트, 집란시스템, 니플급수기, 환기시설

중 계

급이기 (체인, 디스크, 오거)
원치, 니플급수기, 난상시스템, 환기시설

육 계

급이기 (체인, 디스크)
원치시설, 중형급수기, 니플급수, 환기시설

..... 국내, 외, 기자재 전문 설비업체

17년 기술과 신용의 기업

중앙토탈시스템

본 사 : 서울특별시 중랑구 면목6동 408-39
전 화 : (02)494-9040, 팩스:(02)496-8258
핸드폰 : 011-770-9040
공 장 : 충남 천안시 청당동 278-2
전 화 : (0417)551-9868

사원모집