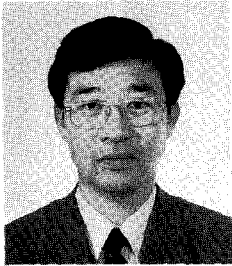


# 항병력 강화 프로그램으로 돌팍구 마련

- 파주 범양농장 -



박 재 환  
(주)삼양사 양계 PM

“가금티푸스 피해요? IMF요? 이제 그런 거 모르고 삽니다”

가금티푸스라는 질병이 국내에 알려지기 시작했던 지난 1990년대 중반 국내 업계에서 가금티푸스로 가장 많은 닭을 폐사시킨 장본인으로 공공연하게 거명되던 범양농장의 박성훈 사장(경기도 파주시 교하면 목동리 산 82번지).

그런 그가 대부분의 국내 농가들이 가금티푸스에 신음하고 있는 지금 오히려 가금티푸스 청정농장임을 자부하며 이제는 항생제 걱정이 없는 친환경적 계란 생산에 박차를 가하고 있다.

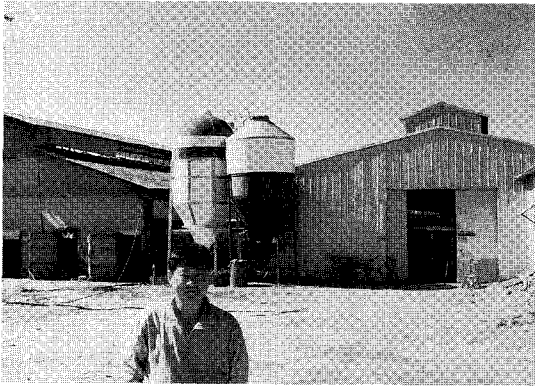
특히 가금티푸스로 인한 피해가 없어지자 이를 예방하기 위한 각종 약제 투여비가 절감됐을 뿐 아니라 산란 생산성이 대폭 향상

되어 매출이 늘고 이에 따른 순이익도 증가, 정상적으로 농장을 운영할 수 없어 한 때 11억원에 이르렀던 부채를 점차 갚아나가 1년 반 만에 절반 가까이 줄였고 이제는 사육규모를 확대하려는 욕심까지 생겼다는게 박사장의 설명이다.

그러나 지난 1998년까지만 해도 박성훈 사장에게는 가금티푸스로 인한 피해로 하루하루가 고통의 나날이었다. 실제로 박사장이 1996년부터 1998년까지 도태시키거나 폐사한 닭은 모두 17만여수. 그의 현재 사육규모가 7만5천수(성계 기준)임을 감안할 때 정상적인 농장운영이 거의 이뤄지지 못했음을 짐작케 하는 부분이다.

가금티푸스로 농장의 모든 닭을 도태하고 난 후 새로이 닭을 입식하려 해도 병이 재발하는 것이 두려워 입식할 수 없었고, 농장경영은 빚더미 위에 올라 앉은 데다, 1997년 말 시작된 IMF여파로 병아리와 사료대금은 현금이면 쓸 수가 없었으므로 범양농장의 상황은 암흑 그 자체 였고, 박사장은 차라리 죽어버리는 것이 낫겠다고 생각했다고 한다.

그러나 친지의 도움으로 자금을 지원받아 죽을 각오를 하고 다시 한번 산란계로 승부를 걸어보기로 하였다. 그러나 문제는 가금티푸스였다. 가금티푸스를 극복하지 못하면 그때는 완전히 끝장이라는 것을 박사장은 누구



△ 파주 범양농장 박성훈 사장

보다도 잘 알기 때문이었다.

박사장은 우선 13년이란 오랜기간 거래해 온 삼양사의 기술팀과 협의하여 가금티푸스를 이기려면 닭을 건강하고 튼튼하게 키워 항병력을 극대화 하는 것이 가장 핵심사항이라는 결론을 내리고 삼양사 기술팀과 항병력 극대화 프로그램을 확립, 농장에 접목시켰다.

항병력 극대화 프로그램은 ①병아리에서부터 성계까지 항병력이 취약해지는 시기를 정하고 그 시기에 집중적으로 스트레스를 막아 주는 사양관리와 사료 급여를 하고 ② 생균제를 급여. 장에서 티푸스균을 아예 서식하지 못하도록 사전에 차단하는 것을 골자로 하는 것이었다. 사료와 사양관리는 삼양사의 산란계 항병력 강화 프로그램을 접목하여 해결하였으나 어떤 생균제를 선택하느냐가 문제였다.

그러던 중 박사장의 친지 소개로 고려바이오를 알게 된 것이 양계경력에 큰 전환점이 됐다. 고려바이오는 그 당시 식물을 숙주로 하는 세균의 균주가 지역이나 농가마다 모두 다르다는 점에 착안, 해당농가의 서식균주를 활용해 길항미생물을 찾아 이를 농약으로 생

산하는 이른바 맞춤형 미생물 농약 생산업체였다. 이러한 고려바이오를 통해 박사장은 우여곡절 끝에 자신의 농장에서 서식하는 가금티푸스 균주를 방어할 수 있는 길항미생물을 생산할 수 있었고 이를 토대로 만들어진 사료첨가제 「토실이」를 항병력 강화 프로그램의 다른 한 축으로 삼았다. 박사장은 삼양사 기술팀과 협의하여 육추시기부터 토실을 사료에 첨가하는 것이 더 효과가 있을 것이라고 판단하고, 당시 주위의 반대를 무릅쓰고 초생추사를 지었고 이듬해인 1999년에는 중추사까지 추가로 지었다. 물론 초생추사를 다 지어놓고도 입식을 결정하기까지는 4개월이 넘는 심사 숙고의 기간이 소요되기도 했으나 과연 삼양사 기술팀과 협력하여 수립한 항병력 강화 프로그램은 효과를 나타내기 시작했다.

1999년 1월 24일 입식한 첫 병아리는 물론 그 해 8월에 입식한 계군도 아무런 이상없이 육성되었고, 높은 생산성을 기록했다는 것. 이에 미심쩍은 박사장은 수차례에 걸쳐 가검물을 채취, 지역내 가축위생시험소에 병성감정을 의뢰한 결과 아직까지 양성 결과는 한 건도 없었다고 한다.

물론 여타 약제는 거의 사용치 않는다. 혹시나 하는 마음에 하절기에 항생제 주사로 한 번씩 크리닝 해주는 것이 전부다. 이 뿐만이 아니다. 사료섭취량이 눈에 띄게 감소했고 오히려 초산은 더욱 빨라졌으며 그렇다고 산란피크가 짧아진 것도 아니라는 게 박성훈 사장의 설명이다.

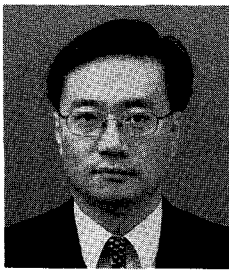
“이제는 자신있습니다. 그동안 많은 사료부채에도 불구하고 다시 재기할 수 있도록

참이주고 항병력 강화 프로그램을 접목하여 새로운 돌파구를 마련해 준 삼양사에 정말 감사드립니다. 2대에 걸쳐 42년간을 양계에 매달려 왔습니다.

물론 앞으로도 양계를 지킬 것이며, 양계도 소신과 의지만 있다면 충분히 가능성이 있는 축종이라는 것을 보여주고 싶습니다.”라고 자신감을 보여주고 있다. **양계**

## 계란 유통 참여로 수익 극대화

- 연기 태천농장 -



원 재 곤

(주)신동방 사료사업본부 R&D마케팅팀장

**충**남 연기군 수산리에 위치한 태천농장 홍종수 사장은 1년을 넘게 지속되어온 산란계 업계불황에 적극적으로 대처하여 주위의 부러움을 사고있다.

지난해 5월부터 불어닥친 산란계 불황이 생산비에도 못미치는 난가하락속에서 행여나 몇 달이 지나면 회복되겠지 하고 손뎠아 온 홍사장의 기다림이 무색해졌다. 홍사장은 달이 갈수록 부채만 늘어가고 각종 질병이 발생하여 망연자실한 마음으로 하루하루를 지

내던 중 신동방사료 양계 PM과의 인연을 맺게되면서 사양관리 및 방역 등에 새로운 눈을 뜨게 되었다.

홍사장은 신동방 마케팅팀의 인근 계우회와 세미나 및 사례발표를 통하여 사양관리와 방역을 철저히 준수해야만 업을 이어 나갈 수 있다는 것을 깨닫게 되었다. 그러나 아무리 사양관리와 방역을 하여 좋은 계란을 생산하더라도 매년 기복이 심한 난가로 인하여 농장 수입은 제자리 걸음을 하고 있어 홍사장은 또다른 딜레마에 빠지게 되었다. 결국 홍사장은 신동방 양계PM과 상의 끝에 스스로 계란 유통에 뛰어 들기로 작정하였다. 우선 시내의 Mart, 슈퍼마켓, 학교 및 급식소, 백화점 등을 상대로 직거래를 하기 위하여 직접 찾아가 농장상황과 거래조건 등을 설명



△태천농장에서 생산·유통되는 금수산 위생란