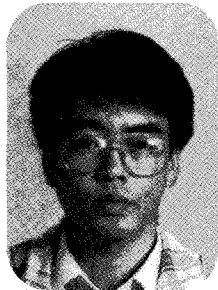


컨설팅을 통한 양돈장 성적 개선 사례



이 재 춘 / 한국 양돈 컨설팅 그룹
한별 피그 클리닉

90년대 말부터 국내에서도 양돈 컨설팅의 붐이 일면서 컨설팅 제공업체의 수도 증가하였으며 컨설팅에 대한 농가의 관심과 기대 또한 고조되고 있다. 이러한 상황에서 각 컨설팅업체 마다 보다 전문적인 영역을 구축하여 서비스를 실시하게 되었고 농가에서도 종합적인 컨설팅은 물론이고 취약한 부분에 대한 부분적이고 전문적인 컨설팅을 선택해서 받기도 하는 등 컨설팅에 대한 여건 조성은 어느 정도 무르익은 상황이다.

그러나 소수이기는 하나 일부 컨설팅 제공업체에서는 아직도 전문화가 이루어지지 않고 광범위한 부분에 대한 서비스를 행하는 우를 범하기도 하며 농가에서는 막연히 컨설팅을 받기만 하면 별도의 노력 없이도 눈에 띄는 개선 효과가 바로 나타나야 하는 것처럼 생각을 하고 있는 경우를 간간히 접하게 되는데 이러한 문제점은 아직 국내 양돈 컨설팅이 체계적으로 자리잡히지 않았다는 것

을 나타내준다고 할 수 있다.

1. 부분에서 빈번히 행해지는 컨설팅 항목

필자가 그 동안 농장을 방문하면서 행했던 자문내용들을 일일이 나열하기는 어렵지만 중요도가 높으면서 빈번하게 거론이 되는 부분들을 크게 분류를 해서 정리하면 다음과 같은 항목으로 요약 할 수 있다. 필자의 주요 컨설팅 부분이 양돈 질병부분과 일반 사양관리 부분이므로 주로 이 범주 내에서 농장에 대한 자문이 이루어지고 있다.

- 모돈의 바디컨디션 관리 (모돈 사료급여 체계)
- 각 돈사의 위생관리 사항
- 시설의 효율적인 이용 방안
- 효율적인 방역관리
- 질병 컨트롤
- 번식성적 개선을 위한 전반적인 자문
- 비육성적 향상을 위한 전반적인 자문
- 체계적인 후보돈 관리법
- 기록을 통한 농장 운영 개선방안

2. 주요 컨설팅 항목에 대한 현장사례

위에서 열거한 내용 중 몇 가지만을 예로 들어 현장 사례를 간략하게 소개하기로 한다.

가. 모돈의 바디컨디션 관리

아마도 대부분의 농장에서 꾸준히 점검이 이루어져야 할 관리사항 중에서도 그 비중이 높은 것이 바로 모돈에 대한 사료급여관리이다.

모돈에 대한 사료급이가 부실한 경우 장기적으로 심한 번식성적 저하 현상이 발생 할 수 있으며 모돈의 경제 수명이 단축된다.

- 현장에서 나타나는 문제점

① 임신돈은 주 단위, 포유돈은 매일 사료량 조절이 안되고 있다. ② 각 단계별 사료급여 기준을 숙지하지 못하고 있다. ③ 모돈의 체형을 보는 시각이 일정치 않거나 부정확하다. ④ 모돈 사료량의 중요성을 모르는 경우 등 농장마다 다양한 상황이 벌어지고 있다.

- 모돈 바디 컨디션 관리의 기본 ① 각 단계별 사료급여량을 숙지하고 임신사는 매주, 분만사는 매일 사료량을 모돈 상태에 따라 조절해 준다.

② 모돈 체형에 대해 정기적으로 객관적인 점검이 이루어져야 한다.(외부인에 의뢰)

③ 모돈 개체별 사료급여표를 현장에 비치하고 급여량 점검

④ 정기적인 내외부 구충 및 클리닝 실시로 모돈의 건강상태를 개선시킴.

모돈 체형이 불량했던 농장

일 지라도 이러한 관리가 꾸준히 이루어졌던 농장은 모돈 체형이 정상적으로 바뀌었으며 그 후에도 큰 문제없이 모돈 체형을 유지 할 수 있었다. 이로 인해서 모돈의 번식성적의 향상이 자연스럽게 이루어지는 계기가 마련되었다.

나. 각 돈사의 위생관리 사항

〈포유자돈의 이유전 손실이 매우 큰 경우〉

- 설사로 인한 포유자돈의 높은 폐사율 및 허약, 위축돈 다발. (이유두수 평균 7.5두)

- 나타난 문제점 ① 이유후 분만틀 청소가 전혀 안된 상태에서 다음 분만대기돈이 입식되고 있었음. ② 분만틀 뿐만 아니라 분만사 전체의 청결도가 심히 불량했으며 돈사 소독 및 청소를 거의 안고 있는 상황이었음. ③ 설사 자돈이 많은 관계로 치료약제사용 비율이 매우 높음.

- 컨설팅 내용 ① 자돈 설사 및 허약, 위축의 원인이 전염성 질병에 의한 것이라기 보다는 열악한 분만사 환경관리에 기인할 가능성이 높은 것으로 판단하여 분만사의 위생관리에 대한 중요성을 충분히 설명하고 이를 실천하도록 동기 부여.

② 치료약제는 현 상황에서는 피해를 줄이기 위해 당분간 그대로 사용하되 환경 상태의

개선과 더불어 사용을 줄여나 가도록 하였음.

③ 그 후 청결한 분만사에서 분만한 자돈들은 설사증상이 확연히 줄었으며 증체 상태도 크게 개선이 되었음.

지속적으로 분만사 위생상태에 대한 점검을 통하여 같은 실수를 반복하지 않도록 관리가 진행되고 있음.

다. 질병 컨트롤

〈육성 비육돈의 ARI 문제되었던 경우〉

- 문제의 발단 : 외부에서 후보돈 구입 후 그 후보돈이 분만을 하면서부터.

- 호흡기 백신 접종 현황 : 모돈에 ARPH 1, 2차 접종, 자돈에 생후 1일령에 AR-4 1회 접종, ARPH 3주 1차, 6주령에 2차접종. 가나비강은 AR-4 접종을 하는 관계로 생략하고 있다함.

- 컨트롤 : 현재 발생된 육성 비육돈은 더 이상 증상이 악화되지 않도록 하기 위해 약제를 배합사료에 첨가하여 투약을 하고 생산되는 자돈은 모돈으로부터의 수직 감염을 차단하는 차원에서 분만사 모돈에게 약제첨가 사료를 급여하고 가나비강 3회 실시 권장. 외관적으로 AR증상을 보이는 모돈은 신속히 도태.

상기 관리가 이루어지면서



▲컨설팅을 통해 모돈의 건강상태체크 및 관리상태를 점검하는 모습

부터 생산된 자돈은 AR 증상이 거의 보이지 않았으며 외관적인 증상을 보이는 육성 비육돈은 가급적 조기출하 하여 상황을 신속히 종결하도록 하였음.

라. 체계적인 후보돈 관리법

〈저산차 모돈의 성적이 불량했던 경우〉

- 나타난 문제점 ① 초산돈 분만 성적 저조(분만율, 총산자수, 포유개시두수등). ② 모돈의 조기 도태로 모돈 연산성이 낮다. ③ 후보돈의 초교배 일령에 대한 개념이 없음(후보돈 일령 관리 안되고 있음). ④ 초발정 유도 및 초발정 확인이 잘 안되고 있음.

- 개선사항 ① 후보돈 도입시 일령파악 및 도입후 즉시 현황판 설치(개체번호 부여). ② 후보돈 도입 일령은 가급적 150

일령 이전에 하도록 한다. ③ 후보돈 일령에 따른 관리 표준화 실시 <160일령부터 웅돈 접촉 →180일령 초발정 유도(이 때부터 사료 제한 급이)→200일령 2차 발정 유도(이 후로 사료량 증량)→220일령 초교배 목표(백신접종은 프로그램 일정에 따라 교배 2주전에는 완료 함)〉

후보돈에 대한 일령관리의 중요성을 인식하고 관리에 임한 결과 초산돈의 발정 점검도 비교적 정확하게 이루어지고 교배전 백신접종 완료, 강정급이등 관리가 효율적으로 이루어진 결과 초산돈의 분만을 향상 및 산자수 향상을 볼 수 있었으며 이로 인한 모돈 전체의 연산성이 증가 되었다.

마. 번식성적 개선을 위한 자문

〈비생산일수 증가로 인해 모

돈 회전율이 저조했던 경우〉

- 분만율은 1년 평균 80.5%로 그리 나쁜 성적은 아니었지만 모돈회전율은 2.07로 매우 저조.

- 낮은 회전율에 대한 요인 분석 : 임신돈의 1차 재발점검이 이루어지지 않음. 이유 후 7일내 재귀율이 연 평균 78%(7월~9월까지는 50~60%사이, 그 이외의 계절에는 평균 85%수준 유지하고 있었음). 사고돈 및 문제돈의 도태 전 농장 체류기간이 매우 길었음.

- 개선 방안 : 임신 스톨의 교배일 순 정리로 재발점검을 용이하게 하도록 함. 가급적 도태 예정 모돈은 분만사에서 이유전에 파악하여 이유와 동시에 도태시킬 수 있도록 함. 사고돈 및 문제돈에 대한 관리 표준화를 실시하여 문제 발생 시점으로부터 가급적 1개월 이내에 교배완료 또는 도태를 실시하도록 관리. 하절기 분만사 방서대책 보강 및 모돈 사료급여량 증량.

상기 개선 방안을 도입한 후 6개월 이후의 모돈 회전율이 평균 2.3회전 이상으로 향상되었음. 현재는 연 평균 2.4회전 달성을 위한 노력을 하고 있음.

지금 까지 열거한 몇 가지 사례들은 단편적으로 설명이 되었지만 이는 실제로 한 농장에서 근 1년 정도의 기간 동안 이루어 졌던 사항들이다. 물론

많은 농장에서도 이와 같은 사항들이 중복되어 발생을 하였고 비슷한 내용의 자문이 각각 개별적으로 행해지기도 하였다.

3. 양돈컨설팅의 실패 사례

컨설팅을 받는 농장의 대부분은 나름대로 컨설팅의 효과를 거두고 있으나 간혹 본래 의도한 방향으로 컨설팅이 진행되지 않거나 또는 농장의 여러 가지 여건상 컨설팅이 지속되지 못하고 중단이 되는 경우가 있다. 컨설팅이 목적인 의도대로 이루어지지 않는 여러 가지 경우 중 다음의 몇 가지사항을 예로 들어보기로 한다.

가. 생산성 향상이 더 이상 이루어지지 않을 때

보통 컨설팅이 시작 될 시점에서의 농장 성적이 극히 불량한 경우는 눈에 띄게 생산성이 좋아지기까지 오랜 시간이 소요되지 않는다. 이러한 농장이 일정 수준에 도달하게 되면 그 이상의 성적 향상에는 지금까지 기울였던 노력 이상으로 적극적인 관리가 이루어져야 함은 물론이고 생산성을 향상시키기 위한 다양한 기법과 새로운 개념이 추가되어야 하는데 바로 이 시점에서 정체현상이 발생되는 경우를 흔히 보게 된다.

물론 추가적인 생산성 향상이 어려워 보일 정도로 성적향상이 된 경우는 오히려 그러한 성적을 유지하기 위한 차원에서의 자문도 필요하겠지만 아직도 향상시킬 수 있는 정도의 성적인데도 불구하고 좀처럼 개선이 되고 있지 않다면 컨설팅이 장기간 이루어지기 어려운 상황이 될 가능성이 높아진다.

따라서 컨설팅을 시작하는 단계에서 반드시 필요한 것이 컨설팅 기간에 따른 농장의 목표설정이며 그러한 목표를 달성하기까지의 대략적인 과정에 대한 설명이 반드시 필요하다고 본다. 이를 통해서 농장에서는 생산성 향상 수준에 따라서 추가로 필요한 관리사항에 대한 사전 준비를 할 수 있어 일정 수준에 도달 했다해도 그 다

음으로 준비해야 할 사항들을 알게 되기 때문에 그러한 부작용을 어느 정도는 예방 할 수 있다.

컨설팅을 제공하는 입장에서 보면 장기간 컨설팅이 행해 질 때 자칫 진부한 자문이 될 가능성을 항상 염두에 두고 자문에 임해야 실패 가능성을 줄일 수 있을 것이다.

나. 농장에서의 실천이 부족한 경우

컨설팅을 시작한 이 후 여러 가지 문제점에 대한 지적이 나오고 개선 방안에 대한 조언이 이루어 졌지만 어떤 이유에서인지 농장에서는 그에 대한 관심이 없는 듯, 하나도 변화된 모습을 보여 주지 않는 경우가

▼농가에서도 종합적인 컨설팅은 물론이고, 취약한 부분에 대한 부분적이고 전문적인 컨설팅을 선택해서 받기도 하는 등 컨설팅에 대한 여건 조성은 어느 정도 무르익은 상황이다.



있다. 즉 문제점에 대한 대책이나 생산성 향상을 위한 방안을 제시했음에도 하나도 이루어지지 않고 있는 경우가 있는데 이러한 경우 조만간 컨설팅이 지속되기 어려운 상황으로 되고 만다.

이에 대해 농장측의 입장을 보면 '이미 알고 있는 문제점에 대한 이야기만 한다' 또는 '현실적으로 불가능한 이야기만 한다' 아니면 그러한 방법이 혹시 현재 내 관리방법 보다 더 나쁜 결과를 초래하지 않을까 하는 일종의 의심을 하기 때문으로 볼 수 있는데 물론 이러한 경우가 실제 발생되기도 할 것이다.

그러나 대개는 컨설턴트와 농장간의 시각 차이와 의사소통이 원활치 못한 것이 주요 원인으로 작용을 하므로 서로의 입장을 정확히 알리면서 서로

다. 시설 투자가 어려운 경우

단적인 예를 들어보도록 하자. 이우자돈의 폐사율이 높고 성장률이 극히 불량한 모돈 120두 규모의 농장이 있었는데 그 농장의 70일령 도달시 평균체중은 20kg을 갓 넘는 정도였고 폐사율은 계절에 따라 변이가 있었지만 대략 5~13% 정도였다. 이 농장은 별도의 자돈사가 없이 이유 후 비육사에 설치되어 있는 2층 케이지로 바로 이동이 되고 있었는데 이 2층 자돈 케이지에서 문제 발생이 심각하였다. 물론 이농장의 경우 육성 비육 단계의 성적 또한 좋지 않았다.

이러한 문제를 해결하는데 도움을 부탁한다는 말을 듣고 방문하여 점검한 결과 이우자돈사가 별도로 추가되어야만 할 상황으로 판단이 되어 자돈

보강 계획은 절대 없으며 단지 현재의 시설과 현재의 상황에서 백신과 약품만으로 피해를 줄여 달라는 주문을 하였다.

어떠한 약품과 백신을 사용하더라도 근본적인 문제의 해결 없이는 상황이 현재와 별 다르지 않을 것임을 설명하고 그냥 돌아올 수밖에 없었다.

생산성 향상을 위해 과도한 시설 보강도 비경제적이지만 반드시 필요한 시설에 대해서 구비를 하지 않는다면 현 상황에서의 발전은 어려우며 경제적으로도 더욱 어려운 상황으로 진행 될 가능성이 높아지는 것이다.

국내 양돈 컨설팅은 앞으로 필요성이 더욱 증가되고 있는 현실이지만 이러한 요구를 충족시키기 위해서는 컨설팅 제공자 입장에서는 보다 더 발전된 컨설팅 기법 도입과 기술수

“

이러한 상황에서 각 컨설팅업체 마다 보다 전문적인 영역을 구축하여 서비스를 실시하게 되었고 농가에서도 종합적인 컨설팅은 물론이고 취약한 부분에 대한 부분적이고 전문적인 컨설팅을 선택해서 받기도 하는 등 컨설팅에 대한 여건 조성은 어느 정도 무르익은 상황이다. 그러나 소수이기는 하나 일부 컨설팅 제공 업체에서는 아직도 전문화가 이루어지지 않고 광범위한 부분에 대한 서비스를 행하는 우를 범하기도 하며 농가에서는 막연히 컨설팅을 받기만 하면 별도의 노력 없이도 눈에 띄는 개선 효과가 바로 나타나야 하는 것처럼 생각하는 어려움도 있다.

”

를 알기 위한 노력이 선행되어야 할 것이다. 또한 컨설팅을 받는 농장은 자문내용에 대해 적극적으로 실천하려는 열린 자세와 확고한 의지를 갖추어야 한다고 본다.

사 신축, 한 돈사내의 비육돈을 일시에 모두 판매하여 돈사를 일정기간 비우고 청소 및 소독을 철저히 하거나 또는 컨테이너 돈사의 활용까지도 권유를 해 보았지만 농장에서는 시설

준 향상이 필수적으로 이루어져야 할 것이고 농가 입장에서는 정확한 자료와 제공과 농장 발전을 위한 긍정적인 태도로의 전환이 필요 할 것으로 본다. **양돈**