



육계사육에서 오리사육으로 전환한

구마농장을 찾아서 ...



경기도 화성군 양감면에서 2천3백평의 축사를 가지고 오랫동안 육계를 사육해 오던 구마농장(대표 김상권)은 지난 2천 년도에 업종을 바꿔 오리사육을 시작했다. 오리사육경력 1년이 조금 넘는 구마 농장을 찾아 육계사육에서 오리사육으로 전환한 배경과 오리 사육에 따른 메리트 가 있는지 궁금한 사항을 물어보기 위해 농장을 찾았다.

구마 농장은 육계를 전문으로 사육하기 위해 지어진 축사여서 비교적 축사시설 이 크게 지어지는데다 타 오리사육농장의 축사에 비해 사육여건이 좋음을 한눈에

알아볼 수 있었다. 육계를 사육할 당시 위탁사육으로 9만수내외의 병아리를 입 식해 사육한 경력을 가지고 있는 김사장은 오리가 질병에 강하고 사육도 용이할 것이라는 판단하에 오리를 시작했다는 설명이다.

오리사육에 대한 경험이 전혀 없는 김 사장은 처음 오리를 사육할 당시 출하문 제를 생각하여 오리 역시 위탁사육으로 오리업에 입문했다. 그런데 생각했던 것 과는 다르게 오리위탁사육이 육계에 비 해 더욱 힘들고 소득면에서도 열악하다 는 것을 경험을 통해 알게 됐다. 육계위



탁 사육시 질병관리가 잘되면 2달에 2천만원내외의 소득을 올릴 수 있었으나 오리를 위탁사육해서는 그만한 소득을 올릴 수 없었으며 사육비 정산도 육계에 비해 기간이 길어 여러 가지 측면에서 오리위탁사육이 육계에 비해 어려웠다는 설명이다.

오리사육에 입문한 김사장은 오리사육을 그만둘 수도 없는 상황에서 오리위탁사육을 개별사육으로 전환했으며 그간 위탁사육에서 얻은 사육경험과 육계사육에서 쌓아온 경험을 바탕으로 사육기반을 다질 수 있었던 것으로 보여진다.

물론 김사장이 오리사육기반을 빠른 시기에 큰 착오 없이 다질 수 있었던 것은 지난해 초 육용오리 가격이 폭등하여 시기적으로 개별사육 후 경기상황이 좋았던 측면도 있다. 그러나 당시 매주 6천수의 오리를 입식하여 매월 2만수가 넘는 오리를 출하하는 상황에서 지난해 하반기이후

경기가 나빠졌을 때 어려움을 슬기롭게 극복하는데는 김사장 나름대로의 경영철학이 크게 작용한 것으로 보인다.

김사장은 오리사육업은 사육, 부화, 유통업 종사자 3자가 공동체 의식을 가질 때 만이 생존할 수 있다며 어느 한쪽이 욕심을 부리면 모두가 어려워질 수밖에 없는 것이 오리업의 현실이라며 사육, 부화, 유통의 공동체 의식을 강조했다.

이같은 예로 김사장의 경우 지난해 초 육용오리가 부족한 상황에서 가격이 폭등할 당시 육용오리 출하일령을 37일이하에서 출하한 예가 없고 육용오리 가격 역시 5천4백원 이상을 받지 않았다며 이는 자기 거래선인 유통업체가 살아야 사육농가도 살 수 있다는 상대방의 배려에서 비롯됐다고 밝혔다. 그런데 재미있는 것은 가격이 좋을 때 유통업체에 좋은 물건을 대주고 적정한 가격에서 육용오리를 공급시켜 줬음



에도 불구하고 육용오리 생산이 늘어나고 소비가 줄어 물량이 남아돌 때 유통업체가 거래선을 바꾸는 예가 있었다며 서로의 신의를 저버리는 불량 거래의 관행을 털어냈다.

이같은 경험이후 김사장은 유통업체와 사전에 철저한 계약을 원칙으로 오리를 입식한다고 밝혔다. 한 예로 오리를 가져가던 유통업체가 거래선을 바꾸는 경우 또는 물량을 줄이는 경우 사전에 가져갈 수 없다는 것을 통보해 줘야 사육농가도 새끼오리 입식을 줄일 수 있다는 것이다. 이 경우 사육농가는 사전에 새끼오리 입식상황을 부화장에 통보해 줄 수 있어 부화장 역시 생산 및 판매를 조절할 수 있어 서로 피해를 보지 않는다는 것이다.

김사장은 따라서 유통업체와 거래가 끊어지는 경우 새끼오리 입식량을 줄이고 사전에 부화장

과 협의하지 못한 경우는 새끼오리를 입식 받아 자체 폐기하는 형식으로 오리를 사육하여 출하물량을 조절한다는 것. 구마농장의 이같은 사육방침은 부화장과 공조관계를 유지하고 출하물량을 유통업체의 소요량에 따라 사육하는 것이 전체적으로 이득이 된다는 판단 때문이란 게 김사장의 설명이다. 나중에 출하를 예상하지 않고 새끼오리를 입식하는 경우 더 큰 손해를 보게되고 오리업 전체적으로도 가격하락으로 이어져 어려움에 직면하는 원인이 된다는 것.

따라서 김사장은 사육농가는 욕심을 내지 말고 자기의 거래처와 오리고기 소비상황을 예측해 사전에 사육량을 조절하는 의식이 필요하다고 밝혔다. 김사장은 거래선이 끊어져 오리출하가 안되는 경우 덩핑 판매는 절대하지 않고 차라리 자체적으로 도축하여 냉동고에 비축한다고





밝혔다. 그래야만 추가적으로 사료비가 들지 않고 상인에게 손벌리지 않아 출하가격이 떨어지는 것을 방지할 수 있다는 것이다. 김사장은 이같은 농장경영으로 지난해 하반기 육용오리 가격이 크게 하락했을 경우도 3천8백원이하로 오리를 출하한 예가 없으며 오리가 밀려 애를 먹는 경우도 없었다고 밝혔다.

오리입문 1년 남짓한 김사장은 오히려 주변 사육농장에서 밀린 오리를 타 유통업체에 판매를 알선해 주기도 했다며 소비가 안 좋을 때 과감하게 입식량을 줄이는 것 이외 다른 대안이 없다고 밝혔다.

이외에 김사장은 육계의 경우 생산이 과잉되면 부화장 스스로 생산량을 조절하는 것이 일상화되어 있다며 오리업계 역시 부화장들이 새끼생산을 조절하는 기능을 가져야 한다고 주문했다.

선입금 형식으로 사료를 구입

하고 있는 상황에서 김사장은 지난 12월기준으로 농장의 육용 오리 수당 경영비가 4천원에 달하고 있는데 반해 출하가격은 3천8백원에 머물러 경영적자가 불가피한 상황이라며 지난해 상반기에 벌여놓은 돈을 까먹고 있는 실정이라며 오리사육의 어려움을 호소했다.

구마농장은 종전에 주당 6천수내외의 오리를 입식하여 매월 2만4천수 내외의 오리를 출하하던 사육규모를 현재 주당 3천7백수내외의 새끼를 입식하여 매월 1만3천수를 출하하는 규모로 사육량을 크게 줄여 사육하고 있다. 향후 오리업계의 경기가 크게 좋아지지 않을 것으로 전망한 김사장은 사육수수를 늘려 수지타산을 맞추기 보다 출하계획에 따라 적정 사육수수를 유지하는 상태로 농장을 경영할 계획이라며 향후 계획을 설명했다.

