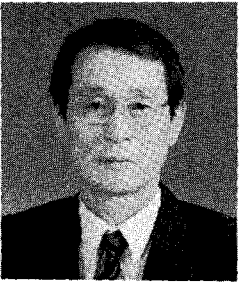


수입육 대체방안 모색으로 국내 육계산업 보호를...



이 병 현

(주)동우 통합계열 생산본부 이사

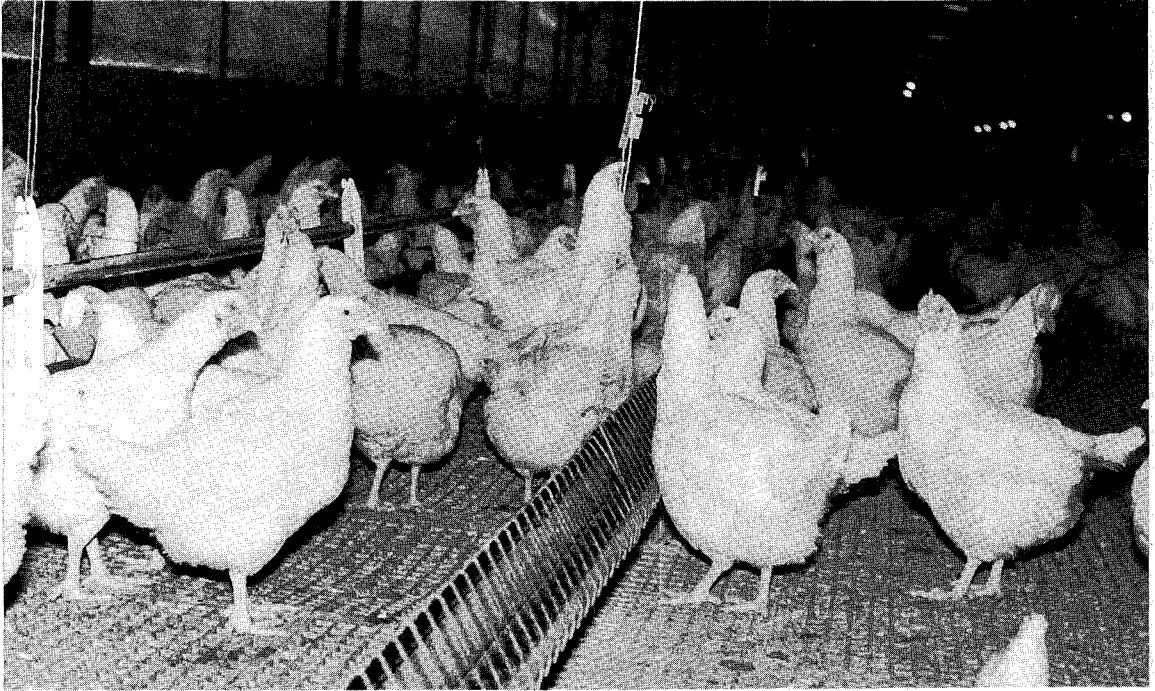
5년 주기 육용종계업의 불황이 끝나는 것 같이 보이나, 냉정히 생각해 보면, (역설적이지만) HPAI가 없었다면 언제까지 남의 텃밭 하면서 이전투구로 세월을 보내며 공멸의 길로 갔을까 실로 암울한 나날이었다.

언제부터인가는 모르겠지만 계열업체와 종계업자간의 반목이 심화되어 서로가 산송장이 되어 있는 줄 모르고 조그만 병아리의 판권을 가지고 갈등과 반목 속에서 어언 10수년은 지났으리라 생각되어진다. 여기에서 우리 모두 자신을 되돌아보며 전 국민의 협조 속에서 모처럼 맞이한 이 기회(너무나 과다하게 가격이 인상되어 소비자가 배신감을 갖지 않을까? 우려가 되지만)가 계속 지속되어 생산비와 적정이윤을 보장받았으면 한다.

1. 시장수요에 맞는 규격생산으로 시즌을 탈피하자

수입 자유화가 개시되기 전까지만 하여도 양계 업은 축종 중에서 제일 먼저 산업화가 이루어져, 국제 경쟁력이 있다고 업자나, 학자들 사이에서는 자신을 갖고 있었으나, 결과적으로는 수입 계육에 30%정도를 내어주고, 또 얼마나 내어주어야 할지 모르는 상황에 이르렀다.

원인은 예전의 관념 속에서 종계·부화 업은 1년에 3개월만 경기가 좋으면 2년 농사는 보장된다는 호시절의 환상 속에서 벗어나지 못한 이유가 아닐까? 때문에 비수요기 때에는 생산비 이하의 병아리대가 형성되고 수요기(복 병아리와 연말 병아리) 때에는 부르는 것이 가격이 되어버려,



올해도 마찬가지로 예상이 되지만 누구든지 종계를 복과 연말의 피크에 맞추려고 난리들을 치는 바람에 종계 값도 널을 띄운 하였다.

반면에 남들은 4~6월과 9~11월에는 농사철이라 수요가 적어 육계값이 나쁘다고 하지만 본인의 생각으로는 수요기를 맞추어 종계를 입식하다 보면 수요기 전후에는 수요량보다 과잉생산은 당연한 결과로서 가격이 나쁠 수밖에 없는 현실이다.

이러한 현상을 탈피하는 방법은 1년 12달 일정하게 생산이 되어 평상시에는 생산비를 보장받고 수요기에는 좀더 이윤을 창출하는 사육형태를 개척하여야 될 것이다. 이러한 형태로 가기까지에는 원종계, 종계농장, 그리고 도계장과의 긴밀한 수요예측을 통해 수입시장을 국내산으로 대체할 수 있는 방안을 찾아야 한다. 문제는 수입 닭은 냉동육이 통용되는데

왜 국내산은 신선육만을 고집하여 시즌에는 부화가 과도하게 걸리고 비 시즌에는 생산비 이하의 가격에 멩이 들어가 하는지를 사육자나 도계 장에서는 면밀히 검토하여야 할 것이다. 냉동육 시장을 우리의 시장으로 흡수하여야 한다.

2. 남의 탓은 이제 그만 하고 협력을...

농산물의 가격은 수요와 공급의 원칙에 의해 단 몇%만의 차질이 있어도 폭등과 폭락을 면치 못하는 가격구조를, 계열업체에서는 냉동육시장(수입품)을 우리 산물로서 공급할 수 있도록 부단한 시장개척과 사육, 생산구조의 변화를 시도하여, 비 수요기의 과잉(잉여)산물로 냉동육시장과 부분육 시장에 도전하여야 할 것이다.

우리의 시장에서 신선육만 그것도 통닭시장만(일부 부분육시장도 있지만)을 고집한다면 국내생산업자들의 설 자리는 매년 줄어들 것이다. 여기에서 우리 종계 및 육계 생산자들의 협조가 절실히 필요하다. 즉 수입품과의 가격 경쟁력과 제품경쟁력이다. 현재 우리 국민의 애국심에 호소하여(소비처에서의 원산지 표시제가 도입된다고 한들) 국내산 닭고기의 소비를 애원한다 하여도 맛, 규격, 가격 등에서 고객(판매상과 소비자)을 만족시킬 수 있다고 자신할 수 있을까?

우리 모두가 종계업자요, 육계업자임에도 불구하고 종계가 많이 입식되었다느니, 병아리가 많이 생산되느니, 계열업체가 종계를 많이 가지고 있다느니, 원종계수수가 많아 과잉을 초래 했다느니, 너무나도 남의 탓으로만 돌리고 대안을 찾지 않고 있는 것이 안타까울 뿐이다. 분명한 것은 종계도 우리가 많이 입식한 것이고 병아리도 우리가 과잉 생산한 것이고, 종계는 달라고 하여 판매한 것에 지나지 않으니 원종계 업자를 더 이상 성토하지 말았으면 좋겠다. 나의 욕심에서 유래된 것이지, 남의 잘못은 아니다. 하늘보고 침 뱉는 꼴이니 말이다.

계열업체나 일반 종계업자의 위탁 종계 계약 방식과 운영방식은 거의 유사하다고 생각되어지며, 일반 종계장에서 직영으로 관리하는 농장은 극히 드문 현상이 되었다. 그리고 병아리는 거의 대부분 계열업체에 판매를 하고 있다.

여기에서부터 종계업자와 계열회사간의 갈등이 조장되고 있는데, 도저히 이해 할 수 없는 상황까지 온 것 같다. 그 이유는 계열회사에서 종계를 너무 많이 가지고 있어 병아리의 판로가 막히고 가격도 적정가격을 보장받지

못한다고 믿고 있기 때문이다. 그러면 왜 계열회사에서 종계를 사육하게 되었는가, 종계업자에게도 책임이 어느 정도 있다고 생각되어진다.

몇 년 전 까지만 해도 계열회사의 종계성적이 저조해 병아리의 판로는 보장될 것이라고 자만에 도취되지 않았었나? 본인도 종계장에 근무할 시에는 계열회사의 성적은 안중에도 없었으니 말입니다. 그러나 이제는 모든 분야에서 상대방을 인정하고 종계업자는 계열회사의 협력회사가 되어 일정한 이윤을 보장받고 안정되게 종란(병아리)을 납품하고, 계열회사는 병아리의 수급에 어려움을 타파하기 위하여 모험을 무릅쓰고 위탁농장을 확장할 필요가 없도록 서로가 마음을 열어야 할 때가 되었다. 계열회사의 위탁종계업자나 일반 종계업자나 모두가 종계인은 마찬가지며, 계열회사의 종계업자들은 노력의 대가로서 충분히 이윤을 보장받고 있다.

일반종계업자들도 계열회사의 협력회사로 전환하여 병아리의 판매에 신경을 쓰지 말고 원가절감으로 국제 경쟁력을 높여 수입품에 대항할 힘을 모을 때가 되었다. 경쟁력이 있는 부화장은 병아리로 납품하고 일반은 종란으로 납품하며, 시세에 대한 변동 제를 폐기하고 원재료비의 변동에 따른 가격 변동 제를 도입하면 쌍방에 모두 이익이 될 것이다. 일부 계열회사에서는 사료비의 변동에 따른 종란 및 육계의 구매단가 변동 제를 실시하고 있다.

3. 원가절감만이 살 수 있는 길이다

현재 모든 나라의 육계산업은 계열화로 변

했다. 상식적인 이야기이지만 계열화의 목적은 단계별 산업에서의 마진을 줄여 최종 소비자에게 양질의 상품을 적정가격에 공급하는데 있다. 세계시장의 문이 열려있는 이시기에 수입품에 대항할 수 있는 가격 경쟁력을 갖추지 못하면 우리의 양계산업은 종말을 고할 날이 멀지 않으리라 생각된다.



혹자는 틈새시장을 노리든가, 기능성 산물로 대항하면 된다고들 하지만 그 수요는 산업으로서 존재할 수 없는 양에 지나지 않기 때문에 일반적인 산물에서의 경쟁력을 확보해야만 하는 것이다. 그러나 우리의 농정을 돌이켜 보면 대안이 없이 그때그때 우는 놈에 밥 한술가락 집어넣어주어 달래는 것이 고작으로 미래를 준비할 능력을 키워주지 못했기 때문에 모든 1차 산업에 종사하는 전문 인력의 양성에 실패하였고, 기술의 연속성이 없어서 어려운 처지에 놓여있다.

반면에 우리 농민은 힘들게 일하지만 수익이 없다고들 한다. 하지만 여기에서 생산성에 따른 수익구조를 볼 때 고비용구조가 되어 외국에 비해 사육비(생산비)가 비싸진다. 때문에 우리 양계인은 수익의 눈높이를 낮추어 고비용 구조를 타파하여야 한다. 따라서 우리 종계 산업에서 개선하여야 할 항목은 종계의 일생

사료 섭취량의 절감(64kg→57kg)과 종란 생산량 향상(145개→165개), 부화율 개선(78%→82%)에 만전을 기하여야 한다. 즉 시세와 판매에서 벗어나 생산관리(성적관리)에 역점을 두어 원가절감으로 국제경쟁력을 기릅시다.

4. 질병 예방으로 품질을 향상시켜 소비자에게 신뢰를 심어주자

사육규모가 대형화로 발전하면서 질병의 발생이 많아져 종계 자체의 방역과 후대의 방역 문제도 종계에서부터 시작이 된다. 외래 종계가 도입되면서 문어 들어온 질병들을 헤아려 보면 MD, IBD, EDS76, ILT, IB, SG, RE, CIA, REO, AI 등 이루 헤아릴 수가 없다.

육성기간 동안 백신으로 육성기의 전 기간을 소비하여야 할 상황에 직면하여 백신간격도 지키지 못하고 있다. 하지만 혼합 백신의

제조기술이 발달하여 어느 정도 숨을 돌릴 수는 있으나 육성계에 많은 스트레스를 주어 부작용을 초래하는 경우가 많다. 여기에서 우리가 직시 할 것은 백신이 모든 것을 해결하여 주지 못한다는 것이다. 백신은 발증(發症)은 막을 수 있지만 감염(感染)은 막지 못한다는 것이다.

특히 난계대전염병인 경우(SP. SG. RE. CIA. 등)에는 백신에 의존한다는 것은 매우 위험한 발상이다. 현재 육용종계에서 티프스를 방어하기 위하여 일부(상당수) 비공식적으로 생균과 사균 백신을 접종하고 있지만 병아리에서 티프스가 발병하는 현상이 많이 나타난다. 백신의 도입이 필연적인가 아닌가는 판단하기 어려워 지면으로는 생략하고(산란계 4천만 수에는 백신을 허용하고, 육용종계 4백

만 수에는 불허하는 것이 합당한가가 의심이 지만), 우선적으로 선행되어야 할 개념은 차단 방역이다.

차단방역이라고 하면 거창한 것 같지만 일상적인 습관으로 정착을 시키면 아무것도 아닌 것이 차단방역이다. 즉 외부와의 차단이다. 차단의 방법은 소독과 격리다. 내 농장으로 들어오는 모든 것에 대한 소독과 마찬가지로 내 농장에서 나가는 것도 소독을 습관화하여 남을 배려하는 마음자세가 중요하다. 쉬운 것을 관행에 몰들어 관찮겠지 하면 차단방역은 실패했다고 100%확신하면 된다. 우선 기본을 지켜 병아리의 품질을 향상시켜 우리 육계농가의 고충을 해소시켜주어 국민에게 양질의 식품을 공급하는 첫 단계를 우리 종계산업이 책임을 져야 하겠다. **양계**

생석회 ♠ 소석회

- ♣ 산성폐수 및 오수정화
- ♣ 축사소독 및 악취제거
- ♣ 총란 및 병원균 살균
- ♣ 유기질 분해촉진
- ♣ 산성 토양 개량(pH안정)

영월석회공업사

사무실 : 강원도 영월군 남면 창원리 250번지
 전 화 : (033)372-5837, 5618, 팩스 : (033)372-5889
 전 화 : (033)372-5296, 6878, 야간 : (033)372-5293