

생산성 향상을 위한 우리의 노력

사료 공동 구매로 생산비 절감

정 근 수 영생농장 대표



지난 일들을 돌이켜 보면 지난해 계란 및 닭고기 등 축산물의 시세가 좋아 농가경영에 다소 도움이 되었던 것으로 생각할 수 있겠다.

하지만 그 내면에는 ND, AI 등 각종 질병으로 인한 생산성 저하와 상승한 배합사료가격과 병아리가격 상승으로 인해 계란 생산비가 크게 올라 생산성이 저조한 농가들에게는 높은 난가에 상당한 손실을 보는 아픈 기억으로 남을 것이다.

이러한 현 상황에서 국내의 양계농가가 살아남을 수 있는 방법은 나름대로 여러 가지가 있겠지만 필자는 다음과 같이 정의하고 싶다.

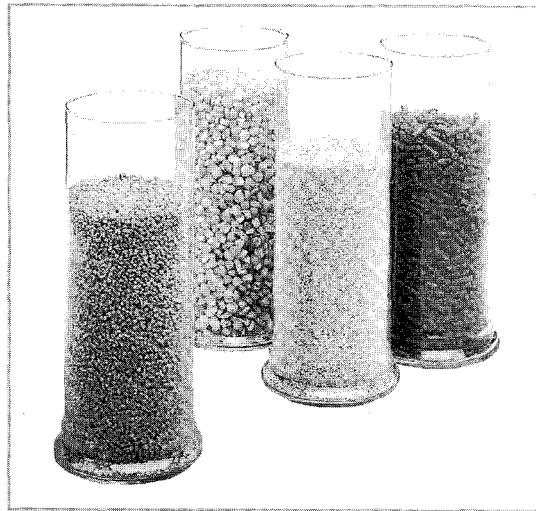
첫째, 자신의 농장의 장·단점을 정확히 파악하라
둘째, 농장 생산성 향상을 위한 전문가의 도움을 받아라

셋째, 농장의 사료원가 절감을 위한 공동구매를 진행하라

우선, 첫째 자신의 농장의 문제점이 무엇인지 또는 집중적으로 투자할 것은 무엇인지를 아는 것이 상당히 중요하다 하겠다.

자신이 정말 대단한 의욕과 성실함으로 무엇이 든지 할 수 있는 자신이 있다하더라도 자신의 현재 상태에 모든 여건, 즉 사육중인 닭의 문제(품종), 시설이나 환경, 수의적인 측면, 사료, 농장장 등 여러 가지 문제점이 있다면 그것은 '밑 빠진 독에 물 봇기' 나 마찬가지이다.

현대는 농장들의 자동화에 따른 규모들이 상당히 늘어가고 있는 시점이다. 그에 따라 농장에서의 자그마한 문제는 자칫 큰 손실로 돌아오는 결



과를 초래한다.

자신의 농장의 문제점을 알고 대처해야 더 나은 생산성과 부가치를 올릴 수 있다.

그렇다면 두 번째로 이러한 자신의 문제점을 파악했다면 주변 전문가의 도움을 받으라고 권하고 싶다. 자신의 고집과 추진력만으로는 더 나은 생활을 장담할 수 없다는 것이다.

우리 주변에는 부화장의 전문인, 수의사, 사료회사의 컨설턴트, 주변농장의 사람들 등 많은 전문가가 있다. 그 사람들은 필드(농장)의 경험 면에서 자신보다 덜 할 수 있지만 그들이 가지고 있는 기술적인 면과 활동들은 상당히 많은 도움을 농장에 전달하곤 한다.

하지만 그러한 면들을 100% 믿고 의지해서는 안 된다. 자신의 농장에 잘 접목시킬 수 있도록 대화를 이끌어내고 방법을 같이 이끌어내는 것이 무엇보다는 중요하다.

본 농장의 예를 들면 다한영농조합이라는 단체에 속해 있기에 정기적인 부화장의 세미나를 통한 기술 습득과 병아리 입추시의 육성관리에서의 사료회사 컨설턴트의 체중관리 및 시설, 환기점검과 사료기사의 재고관리를 통한 섭취량 점검, 수의사

를 통한 백신관리 그리고 성계사는 산란율 분석과 매출분석 그리고 단체의 평균까지도 꾸준히 실행하고 있다. 이에 타 농장들도 전문가의 도움을 농장에 접목시켜 더 나은 생산성 향상과 부가가치를 올릴 수 있을 것이다.

마지막으로 원료 공동구매를 추진하자.

위에서 기술했듯이 본 농장은 다한영농조합이라는 단체에 속해 있다. 다한영농조합은 1999년에 9개 농장들이 모여 결성된 단체이며 현재 11개 농가가 주축이 되어 운영중이다.

단체를 통한 생산물의 브랜드화의 수익사업을 그리고 공동구매를 통한 사료 및 부자재 원료의 절감을 통해 얻어지는 수익으로 사회복지 등 우리의 주변을 위한 도움과 함께 조합원들의 공동이익을 창출하기 위한 목적인 것이다.

여러 농장들도 그렇듯 다한영농조합의 조합원들 대부분도 원가 부분 중 실제로 가장 많이 차지하는 부분이 바로 사료의 비중이다. 이렇듯 가장 큰 비용의 원리를 절감하는 것이야 말로 가장 중요한 생산성 향상 대책중 하나라고 할 것이다.

사료에 대한 공동구매를 통한 저렴한 가격의 구매와 단체를 통한 우리들의 말소리가 커지게 되면 우리의 좀 더 나은 생활의 이익과 부가가치 창출에 큰 기여를 할 것으로 판단된다.

하지만 무조건 저렴한 가격의 사료를 구매한다고 해서 농장의 수익과 생산성이 나아진다는 것은 아니다.

위에서 열거했듯이 농장에 많은 위해요인과 제약요인을 도출해서 전문가에 도움을 얻어 문제요인들을 해결하는 한 부분에 사료의 절감효과까지 더한다면 농장의 생산성 향상 뿐만 아니라 더 나아가 우리 양계업의 경쟁력이 될 것이다. **양체**