

## 기본에 충실하며, 변수를 줄여라



▲ 충북 음성군 삼성면에 위치한 승순농장 전경, 무창계사 2동에 총 7만수규모로 우수한 생산성을 자랑한다.



▲ 안우현 대표

**생**산성 향상은 우리들의 오래된 과제이자 숙원 목표이다. 최근에는 외산축산물의 수입 확대와 한미FTA체결로 더욱이 경쟁력 확보가 절실히 요구되는 상황이다. 육계에서 경쟁력 확보는 앞으로 더욱더 치열해지는 시장에서의 생존경쟁인 것이다. 경쟁력 확보에 있어 최우선 과제중 하나가 바로 생산성 향상이다. 미국이나 브라질의 닭고기 가격은 kg당 500원대로 국내 생산비와는 월등한 차이를 보이고 있다. 생산성 향상을 통한 생산원가 절감이 수반되고 품질의 우수성에서 차별성을 두어야만 국내시장을 지켜 낼 수 있을 것이다.

본고에서는 장기적인 미래를 보고 과감한 시설투자를 통해 그 결과를 입증해 보이는 육계사육 농장인 '승순농장'(충북 음성)을 소개하고자 한다.

## 아끼려다 반복되는 악순환 버리자

승순농장 안우현 대표는 이제 30대 중반의 젊은 양계인이지만 벌써 육계사육 15여년의 경력을 가지고 있으며 장기간의 계약위탁사육을 하면서 생산성 5위 안에 꾸준히 드는 육계농장 경영자이다. 또한 승순농장은 조용한 주위 환경은 물론이며 육계에서는 아직은 흔치 않은 무창계사에 쿨링패드까지 겸비되어 있는 현대식 농장이다.

농업전문대를 나와서 1994년부터 백암에서 1만 8천수로 처음 육계를 시작한 안우현 대표는 점차 사육수수를 늘려가면서 육계사육에 대한 매력에 빠져들었다. 그러나 1994년도 당시 새모델 계사로 시작했지만 시설투자비를 아끼려다 설계자체가 약하게 건축하는 우를 범해 계사가 무너지기도 하고 화재가 나는 등 사육해서 얻은 소득을 매번 개보수 비용으로 날려 버리기도 하였다. 결국 비용을 아끼려다 2~3년 꼴로 개보수 비용이 발생하게 되는 악순환이 반복되었던 것이다.

과거 많은 농가들이 육계를 사육하면서 많은 수익을 올리고도 완벽한 계사를 짓지 않다보니 여러 가지 재해나 시설 낙후로 인해 반복적으로 재투자를 해야 하는 상황으로 이어져 비용낭비가 되었던 것이다. 결국 견고한 계사시설을 할 때 한번에 투자하여 재투자 비용을 덜어내는 것이 중요한 사항을 강조했다.

## 20년 미래를 내다본 시설투자

2000년대 들어와서 폭설피해로 또 한번의 아픔을 겪은 뒤 안우현 대표는 우수한 계사의 필요성을 실천으로 옮기기로 결심했다. 그 당시 지가상승으로 토지를 매매하고 대출을 받아 자본금으로



▲쿨링패드가 설치된 육계 무창계사

활용하여 장소를 옮겨 평당 50만원 정도로 860평에 시설비까지 포함, 총 4억 7천~8천정도를 투자해 환기시스템 등 자동화가 갖추어진 무창계사 3만5천수 규모 2동을 신축하였다. 2~3년마다 발생하는 손실을 줄이고 과감히 시설투자를 통해 장기적으로 20년을 내다보고 계사를 신축한 것이다.

여기에 그치지 않고 쿨링패드도 설치했다. 남들은 육계에서 쿨링패드는 과용이라 말하지만 고온으로 인한 폐사로 1년에 200만원정도가 더 들기 때문에 10년을 내다보고 투자를 단행했다. 온난화 현상으로 인해 국내에서도 쿨링패드 가동일수가 점차 늘어날 것이며 혹서피해가 더욱 가중될 것을 예상하고 투자한 것이다. 이 모두가 과감한 시설투자로 사육환경의 변수를 잡아간다는 계획하여



▲자동화환기시설을 도입, 계사환경 개선효과를 보면서 생산성이 향상되었다.

이루어졌다.

### 연간 1억원 이상 소득 올려

물론 처음에 시행착오도 있었다. 무창계사를 신축하고 첫회 2만5천수를 폐사시켰다. 바로 자동화 기계에 익숙하지 못했기 때문이었다. 이후 자동화 환기시스템 메뉴얼을 숙달하고 자신의 계사에 맞는 노하우를 익히면서 기대하는 성적을 거두기 시작하게 되었다.

무창계사 설치이후 4년이 지난 지금은 연간 5.5~6회전이 가능할 정도도 사육일령이 짧아졌을 뿐만 아니라 생산지수도 300이상을, 사료효율도 월등하게 높아지면서 연간 1억원 이상의 소득을 올리고 있다.

표1에서 보듯이 무창계사 이후 사육일령이 짧아졌으며 사료 실요구율도 적용율 1.80보다 월등히 낮은 1.54, 1.46을 기록하였다. 생산지수는 324, 352를 기록했으며 육성율은 95.81%, 98.99%를 기록할 만큼 우수한 성적을 거두고 있었다.

계사환경이 좋아지면서 계사내에 있는 병아리들이 스트레스를 받아 생기는 상처와 층아리로 인한 피해를 최대한 줄임으로써 비품으로 인한 손실도 확연히 개선되는 효과를 보았다.

그 결과 사육비 정산에 있어서 손실이 줄어들고 많은 이익을 추가로 얻을 수 있게 되었다. 특히 사료효율이 월등하다보니 사료 정산에 있어서는 사육비 금액대비 50%이상의 추가 수익이 발생하게 되었다.

### 물어봐야 알려주고 대처할 것이 아닌가!!

안우현 대표는 “무창계사 전환이후 계사환경을 종전 유창에서 70%를 커버했다면 무창의 경우 90%이상을 커버할 수 있다” 말한다. 연중내내 변화되는 사육환경의 영향을 최소화 한 것이다. 또한 굳이 덧붙이자면 사양지침서에 맞게 기본에 충실해야 함을 강조한다.

안우현 대표가 사육에 있어 주안점은 누구나 공

표1. 무창계사 사육현황(최근 · 최고 성적)

일 자	입추수량	일령	출하수량	출하중량(kg)	평균중량(kg)	사료요구율	생산지수	육성율(%)
2007-05-02	63,200	29	60,550	91,650	1.514	1.54	324	95.81
2006-10-23	70,000	28	69,290	100,660	1.453	1.46	352	98.99

감하듯 병아리 입추이다. 병아리에 관해서 만큼은 누군가 알려주기 전에 스스로 체크하는 습관을 가지고 있다. 물어보기 전에 알려주지 않았다고 남 탓 한다고 달라지는 건 없다. '물어봐야 알려주고 대처할 것이 아닌가!'

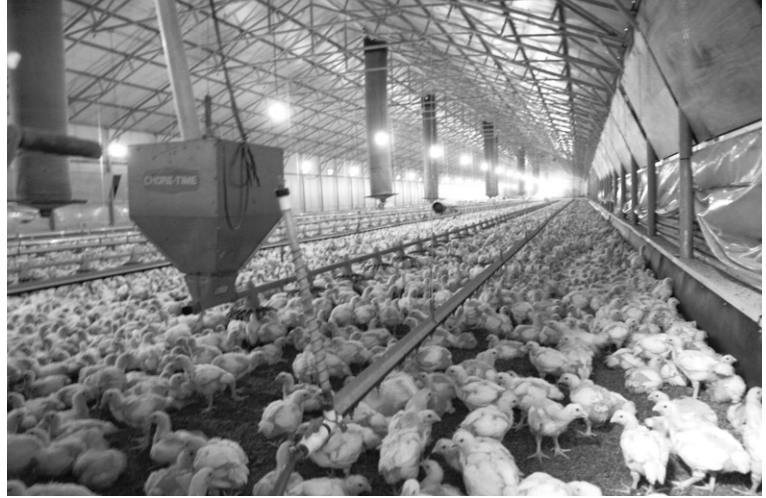
병아리 입추시에는 사전에 꼭 모계군에 대해 주령·질병 등을 체크하여 우수한 병아리를 받기 위해 노력한다. 또한 입추 이후에도 지역과장과 상의해 병아리 상태에 따라서 추후 사양관리 프로그램을 조정한다.

질병발생은 육계의 경우 사육일령이 짧기 때문에 특별한 조치보다는 수의사와 상담하여 질병의 원인을 파악하고 제거하여 다음 입추할 계군을 대비하는데 중점을 두고 있으며 폐사율이 많을 경우는 회사측과 상의해 조기출하를 유도하기도 한다.

안우현 대표는 생산성이 좋지 못한 파스(회)에는 뒤돌아보면 다 이유가 있다 말한다. 오랫동안 자신의 경험만을 믿고 있다 우를 범한 경우가 많았다고 한다. 이런 실수가 하기 전에 농장주는 항상 긴장을 늦추지 말아야 한다. 자동화·기계화로 편리해졌지만 기술적인 면에서는 사람의 미세한 손길이 가야만 우수한 생산성을 유지할 수 있다. 결국 어느 정도 이상의 생산성을 일정하게 유지하고 진폭을 줄이는 것이 우수한 농장이 되는 관건이다.

### 자신부터 잘해야 한다

오랜 기간 계약위탁사육을 하면서 회사측의 자



▲승순농장 육계계사 내부

신의 요구사항을 주장하기 위해서는 먼저 자신의 농장이 우수하다는 것을 결과로 증명해 보여야만 한다. 우수한 성적을 거둬 좋은 상품으로 출하를 해야지 회사측에도 농장에 귀를 기울이며 그에 상응하는 요구를 들어주기 때문이다. 물론 어려움도 있겠지만 우리가 자구적인 노력없이 회사측에 요구만을 하고 있지는 않나 짚어봐야 한다.

안우현 대표는 육계계약사육을 하면서 시설에 투자하면 수익성이 충분한 업종이라고 판단하고 인생을 걸었다. 일시적인 호황을 바라본 투기성격이 아닌 20년을 내다보며 안정성을 확보한 경영자의 관점에서 말이다.

과거 육계사육은 투기적인 성격이 강해서 시설에 투자하기보다 영세한 사육농가들이 생계를 위해 많이 사육했지만 이제는 시각이 변해야 한다고 말한다. 과거 투기적인 가격을 주 소득으로 착각해서는 안되는 것이다. 어느 정도 일정한 수준에 맞는 계사와 농장 경영이 필요한 시대가 온 것이다.

