

1. 머리말

아으로 중소규모의 양돈은 협업화하지 않으면 유통 단위에 가담할 수도 없게 되며, 자재구입에 있어서도 다 같이 모아서 구입하게 되면 좀 더 값싸게 구입할 수 있게 된다는 의미에서도 지극히 간단하게 협업화 또는 단지화라는 말을 하고 있어서 이제와서 이런 말은

2. 협업화 및 단지화의 필요성

현재 우리나라에서는 협회(協會)나 조합(組合)이라는 형태로 생산자간의 협업적 조직이 있어서 대부분의 양돈농가들은 이들 조직에 가담하고 있는 것이며 생산이라는 측면에서는 다소 조직의 역할을 하고 있는 것이나, 유통이라는 측면에서는 아직도 유년기(幼年期)를 면하지 못하고 있다.

그런가하면 돼지고기에 대한 소비자의 요구는 많은 변화를 가져오고 있다. 고기를 먹기가 어렵기 때문에 “고기를 배불리 먹고 싶다”는 시절이 있었는가 하면 “옛날과 같이 맛이 있는 돼지고기가 먹고 싶다”는 시대에 이르고 있다. 그러나 앞으로는 맛이 있고 안전한 돼지고기를 원하고 있어서 고기의 생산자와 품질을 알 수 있는 상표가 붙은 고기(얼굴이 있는 고기)를 생산자가 직접 판매(直販)하여 주기를 원하는 시대로 소비자의 요구는 변화하고 있다.

이와같이 소비자의 요구는 맛과 건강을 추구하는 시대로 변화하여 가고 있기 때문에, 이같은 시대적 변화에 대응하기 위해서 중소규모의 양돈농가는 협업화 또는 단지화를 생각하지 않을 수 없는 것이다.

맛과 건강을 추구하여 특색

수입개방 대응을 위한
협업양돈 및 협업단지 조성



정 숙 근
 (본회 제1검정소장)

할 필요조차 없을지도 모르겠다. 그러나 생산규모의 대소를 불문하고 금후의 유통대응(流通對應)이나 국제경쟁이 격심해지리라는 것을 생각하면, 큰 의미에서의 협업화나 단지화는 반드시 필요한 것이다.

협업화나 단지화 중에는 사료회사 등에 의한 계열화, 위탁생산, 가공, 판매 등의 여러가지 형태가 있을 수 있는 것이며 또한 생산자 자신에 의한 협업화나 단지화가 있을 수 있다. 우선 생산자로서 협업화나 단지화는 어찌하여 필요한 것인지에 대하여 살펴보기로 한다.

이 있는 돼지고기를 생산하고 소비자의 이해를 구하며, 생산자 직접판매제도를 구축해 간다는 것이 매우 중요하다. 맛과 건강을 제창하면서 각자가 열심히 만들어낸 것을 소비자에게 평가받아서 확실한 단골손님을 만들어가야 한다.

이같은 일을 하기 위해서는 일개 농가만의 힘으로는 절대 불가능한 것이며 어느 정도의 공급물량을 확보할 수 있어야 하며 이같은 물량확보를 위하여서도 중소규모가 협업화 또는 단지화하지 않을 수 없다.

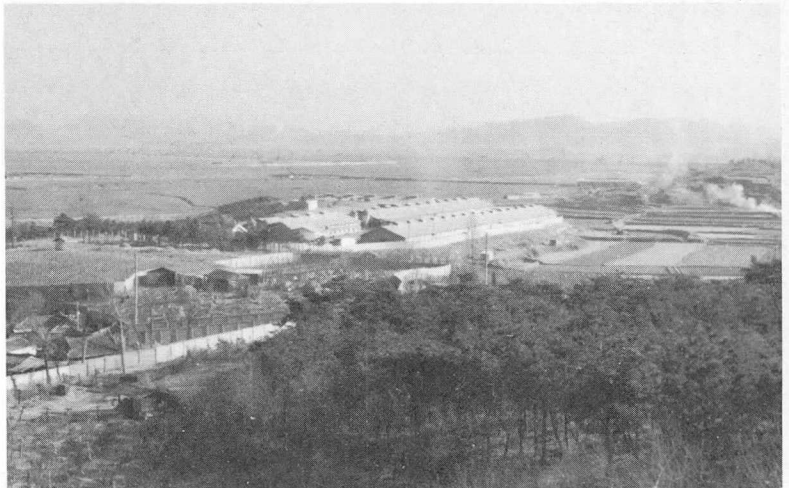
현재의 협회나 조합이 하나의 협업체임에는 다를 바 없으나 실제적 운영내용이 개개의 양돈 농가가 그 조직에서 실리적으로 얻을 만한 매력을 얻기에는 미흡한 점도 있기 때문에 필요에 의해 실리적으로 돕고 도움을 받을 수 있는 일정규모의 협업체가 요구되는 것이다.

3. 협업화 방법

협업이란 종돈 및 육돈생산, 처리, 가공, 판매와 같이 수직적인 방법이 있을 수 있는 것이며 이같은 수직적인 협업을 위하여서는 많은 원료물량이 있어야 하고 많은 물량을 계속적으로 공급하기 위하여서는 대기업적 생산을 하거나 그렇지 못할 경우에는 중소규모의 양돈

업자들은 서로가 협동을 하지 않고서는 물량 공급은 불가능하게 된다.

예를 들어 연간 10만두의 육돈을 필요로 하는 거래선이라면 10만두는 차질없이 공급할 수 있는 생산체제를 만들어야 하는데, 이같이 함으로써 안심하고 안전한 돼지고기를 확보할 수 있게 된다.



가공과정에 있어서는 부분육의 절단공장 또는 가공제품의 생산 등 농가가 직접 수행 및 가담해서 할 수 있는 방법이 있다.

그런가하면 양돈업 종사자의 고령화, 후계자 부족, 공해문제 등의 여러가지 문제점이 산적되어 있는 축산업계에서는 협업화하여 해결해 간다는 것이 매우 중요한 과제이다.

협업화할 경우에 경영규모 등에 차이가 있어서 손쉽게 이

루어질 수 있는 것은 아니며 각자가 연구 노력해야 할 것이다.

뿔뿔이 흩어져 있는 사람이 모여서 공동으로 양돈사업을 진행한다는 것이 기본이다. 협업체의 일원으로서의 자격규정이 있어야 하고 반드시 일정액 이상으로 투자를 해야 하며 조직원은 각자가 자기가 경영자라는 의식을 갖고 사업을 분담

할 수 있어야 한다. 단순히 개개의 농가가 뭉쳤다는 것만으로는 의미가 없는 것이며 전원이 출자하여 강력하게 조직을 활성화하는데 의미가 있는 것이다.

양돈인 스스로가 서로 자극하여 적극적으로 추진해간다는 것, 즉 국내산 돈육을 전부 상표화(Brand化) 하는 것이다. 이와 같은 협업화에 대하여 이해하지 못하는 사람은 영영히 잠에서 깨어나지 못할지도 모른

다. 주위의 생산자를 불러들이면서 각자가 독립 독보(獨立獨步)의 정신을 갖고 추진해 간다면 한국의 양돈업은 나름대로 잘 이루어질 수 있을 것으로 생각된다.

많은 경험을 갖고 있는 사람 일지라도 자칫 잘못하면 자기 도취의 사양관리가 이루어지기 쉬운 것이기에 여기에서 다시 한번 원점으로 되돌아 가서 생산 현장의 견학 및 세미나의 실시 또는 각자가 연구하여 농장의 생산성을 향상시켜 가는 것이다.

경우에 따라서는 우리 지역에서 소비되는 물량은 우리 지역에서 생산, 공급한 다는 지역소비(地域消費)를 실현할 수도 있을 수 있는 것이니 넓은 의미에서 지역별 협업화에 의거 지역 소비자의 요구에 따라서 추진해 간다는 것도 중요하다.

돼지고기의 특색은 있을 수 있는 것으로 생각된다. 환경, 사료, 관리가 각각 다르기 때문에 꼭 같은 것이 생산되어진다는 것이 어렵다는 것은 사실이다. 그러나 “이것이 한국의 돼지고기다”라고 하여서 세계의 돼지고기를 상대로 당당하게 경쟁하여 이길 수 있는 돼지고기를 생산한다는 것이 중요하다. 이와 같이 해 가기 위해서는 종돈 문제, 사료문제, 도축장문제 등 여러가지 문제점을 각자가 해

결해 갈 수 있어야 한다.

여러가지 타개책을 강구하여 외국의 돼지고기와는 원료인 시점에서부터 색다른 안심하고 안전한 맛있는 돼지고기를 생산하여가게 되면 오히려 판매점 그 자체가 원료생산자를 확보하려고 노력하게 될 것이며, 이와같이 될 경우에는 기업적 생산에 뒤지지 않는 조직이 이루어질 수 있게 될 것이다.

또한 양돈농가가 모아진 협업체가 아니고 모돈 1000두 정도의 규모로서 완전하게 공존공영(共存共榮)의 조직, 즉 공영체(共榮體)로서 이끌어갈 수도 있는 것이다.

이상과 같이 협업화체계, 단지화체계 및 공영화체제로 양돈이 이루어지게 되면 양돈농가의 생산의욕 저하에 관계없이 생산자의 목소리가 높아질 수 있게 되고 돼지의 가격 결정에도 영향을 미칠 수 있게 될 것이다.

얼굴이 보이는(상표가 붙은) 돼지고기의 생산자 직접판매라는 견지에서 돼지의 생산현장을 보여주기도 하고, 또는 바베큐대회 같은 것을 수행하여 소비자와의 교류를 깊게 하여 가도록 노력하여갈 수 있는 방법도 있는 것이다. 자기가 생산한 돼지고기가 어디서 처리되어 어떻게 팔리고 있는 것인지 돼지고기의 행선을 알게 되면 안

“
원료의 생산에서
가내수공업적
가공처리를 거쳐
판매에 이르기까지는
개인의 힘만으로는
불가능한 것이며,
협업화, 단지화, 그룹화,
조직화하지 않고서는
불가능한 것이다.

”

전하고 안심하며 먹을 수 있는 돼지고기 생산의욕이 나오기 마련이다.

4. 협업화 분뇨처리

같은 지역 내에서 협업적 양돈을 하거나 양돈단지에 있어서는 엄격한 규제를 받고 있는 분뇨처리를 유리하게 이끌어갈 수 있다. 단지화된 곳에서는 지리적 여건을 잘 활용하게 된다면 여러 양돈농가의 분뇨를 쉽게 한군데 모아서 처리하여갈 수도 있게 되기 때문에 분뇨처리의 비용을 많이 절감할 수 있게 된다.

농가간에 다소간의 거리를 가지고 있는 협업양돈체제에 있어서도 1개소에서 분뇨를 수집 처리하여 갈 수도 있기 때문에 독자적으로 처리시설을 갖는 것보다는 월등하게 유리하게 된다.

분뇨처리방법에는 활성오니법, 액비화법(液肥化法), 발효건조법, 퇴비화법, 침전법(沈澱法), 고분자 응집제 이용법(高分子凝集劑利用法), 원심분리법, 슬러리법, 여과법 등등 여러 가지 방법이 이용되고 있는 것이나, 모든 방법이 완전무결한 것은 없으며 모두가 장단점을 가지고 있기 때문에 농가에서는 혼선에 혼선을 거듭하고 있는 것이 우리의 실정이다. 어떠한

방법을 택할 것이냐에 대하여서는 양돈의 규모, 자본력, 입지적 조건, 확보된 토지 면적 등에 따라서 가장 유리한 방법을 택할 수 있어야 할 것이다.

한편 이상과 같은 하나 하나의 분뇨처리방법에는 모두가 행정적으로 엄격한 규제가 되어 있기 때문에 양돈인 각자가 이같은 여건에 대응하여 간다는 것 보다는 단체나 하나의 조직체로서 대응하여 간다는 것이 대단히 중요하다

5. 장래성이 있는 협업화

양돈, 즉 생산하고 기르는 것만으로는 어려워지기 때문에 근래에 들어서는 유통에까지 가담해야 하겠다는 목소리가 높아졌고, 이에 따라서 생산자 직관장이라는 것까지 등장하기에 이르렀다. 이같은 발전적인 변화는 장차 꿈을 가질 수 있는 직업으로 발전될 수 있어야 한다.

생산자 직관장은 질적으로 좋은 고기를 내놓아 소비자의 절대적인 호응을 받아내야 할 것이며 소비자의 호응을 얻어내기 위하여서는 맛과 건강을 추구하는 일이다. 건강 즉 행복이라면 많은 돈을 주고서라도 얻으려는 시대에 이르고 있다.

우리 양돈인 즉 식품산업에 종사하고 있는 사람으로서 건강과 직결되고 있는 식품, 더욱

더 맛있는 것을 공급하지 않으면 안된다.

또한 소비자와의 관계를 더욱 더 가깝게 한다는 것이 중요하다. 소비자와 가까워지기 위하여서는 원료의 생산에서 가공처리하여 소비자의 기호에 맞는 제품으로 소비자와 가까워져야 한다.

이와 같이 원료의 생산에서 가내수공업적 가공처리를 거쳐 판매에 이르기까지는 개인의 힘만으로는 불가능한 것이며, 협업화, 단지화, 그룹화, 조직화하지 않고서는 불가능한 것이다. 가공제품을 만들어낸다는 것을 기업적인 어마어마한 재원과 시설을 요하는 것으로만 생각하기 쉬운 것이나 반드시 그렇지 않은 않다. 쉬운 것이나 반드시 그렇지 않은 않다. 소규모 가내공업형태로서 자기가 생산한 원료육으로 커트미트 공장(포장육), 햄, 소세지 등 공장을 운영하여 지역적으로 특색있는 소비자의 요구에 맞는 제품을 생산 판매할 수도 있는 것이다.

일정량의 원료육 확보를 위하여 중소규모의 양돈업자가 협업화하고 공동투자에 의거 원료육을 처리, 가공, 판매까지 할 수 있게 되는 협업적 조직이 이루어지게 될 경우에는 꿈이 있고 장래성이 있는 양돈업이 이루어지게 될 것이다. 