

## 走馬看山 美國의 유가공업

金 榮 鎮

(한국유가공협회 회장)

### 1. 미국 유업체가 한국을 보는 시각

95년 10월 5일자 도하 각 신문은 미국 유가공업자 단체의 이색적인 우유선전 포스터를 전재(轉載)하였다. 아마도 미국의 각 신문에 게재된 것을 웃음거리로 전재한 것 같다. 그 포스터는 미국을 상징하는 평화의 여신상에 전혀 어울리지 않게도 우유로 콧수염을 그려넣은 화보였기 때문이다. 설명에는 10월 8일부터 1주일간 우유선전 캠페인을 벌이되 미국 여성들에게 우유를 더 많이 섭취하여 부족하기 쉬운 칼슘을 보장하자는 광고였다.

결과를 볼 것 없이 이 광고의 효과는 대실했을 것이다. 미국내 뿐 아니라 외국의 신문에까지 전재되었으니 말이다. 미국은 국내 시장뿐 아니라 외국의 시장에도 눈독을 들이고 있다. 수출시장을 확대하기 위해서다.

그 일환으로 94년 10월에는 미국의 유제품시장 개척팀이 우리나라에 와서 세미나를 가진 바 있고 금년 9월에는 우리나라의 유가공업계 일행

을 미국으로 초청하여 자기나라 유업계를 시찰토록 하였다.

뉴질랜드, 덴마크, 호주, 일본 등 여러나라가 진작 우리나라와 합작으로 유가공공장을 설립할 때는 전혀 관심도 없던 미국이 뒤늦게 우리나라에 눈독을 들이게 되는데는 그럴만한 몇 가지 이유가 있다.

첫째는 WTO 발족과 더불어 낙농업이 국제경쟁력을 갖추어가고 있기 때문이다. 종내 서구제국은 낙농업자에 대한 생산보조 그리고 가공 및 유통업자에 대한 수출보조를 실시해 왔으나 95년 부터는 이 정부보조를 점차적으로 삭감해야 할뿐 아니라 유제품의 수입국들은 종래의 관세장벽을 점차적으로 허물어가야 하기 때문이다.

따라서 미국의 입장에서 보면 수출경쟁국들이 보조해당액만큼의 수출가격을 올리지 않을 수 없는데다 수입국들은 수입관세인하 해당액 만큼 수입가격이 떨어지게 됨으로 종래 생산 및 수출보조가 없던 미국은 국제시장에서 썩 먹고 알 먹는 식의 경쟁력을 확보하게 된 것이다.

둘째로 94년도 우리나라의 국민 1인당 유제품 소비량은 46.8kg으로 미국의 음용유소비량(고형 유제품 제외) 105kg의 반도 안될뿐 아니라 최근 연간 우유소비신장률은 2~6%인데 반하여 국내 증산율은 연간 2~4%로 소비신장률을 따라 잡지 못하고 있다.

더욱이 과거 부족분을 계속 수입에 의존해 와 94년의 우유자급률은 94%에 머무르고 있으며 3D 현상에 따른 국내 증산의 둔화와 WTO 발족 후 수입개방에 따른 수입증가로 이 자급률은 갈수록 떨어질 공산이 클 것으로 예견된다.

셋째로 미국은 유제품 수출시장으로 한국이 크게 유명한 나라일뿐 아니라 유장분말이나 유당의 경우 아세아에서 두번째로 큰 시장임에도 94년도 한국이 수입한 유장분말의 30.5%, 유당의 경우 30%의 적은 비율밖에 수출하지 못하였기 때문이다.

따라서 장차는 고사하고 당장의 수출비율도 신장의 여력이 있다고 보아 그들은 최근 일부의 정부보조를 주면서까지 유제품수출협회(U.S. Dairy Export Council)라는 수출전담기구까지 새로이 설립한 것이다.

넷째로 유장분말이나 유당은 치즈를 생산하는 과정에 부수적으로 생산되는 유장(乳漿)을 재가공하여 생산하는 부산물로 미국은 과거 국제경쟁력이 약하여 하절고온기에는 공해처리의 일환으로 유장을 일부 비료로 목초밭에 살포하기까지 하던 것이었으나 최근 경쟁력이 높아지면서 가공 판매하다보니 새로운 수요창출을 위해 해외시장이 필요하게 된 것이다.

## 2. 우리 유업계가 미국에 가게 된 동기

이상의 이유로 미국의 유가공업계는 본격적인 대한(對韓)진출을 피하게 된 것이며 그 첫 시도로 미국의 유장분말과 유당수출팀이 작년 10월

우리나라에 와 신라호텔에서 우리나라 유업계 기술진과 세미나를 갖게 된 것이다.

그 세미나에서 그들이 얻은 가장 큰 지식은 우리나라 유업계가 유가공업에 관한한 미국을 너무나 모르고 있다는 사실을 확인한 것이었다.

사람은 만남으로부터 이해(理解)가 성립된다는 옛말이 있듯이 상대를 알고 생산현황을 안다는 것은 교역 이전에 교역의 기초적인 단계가 된다. 그런 까닭으로 미국의 유가공업계는 우리나라에서 유당과 유장분말을 많이 쓰는 회사의 중역들을 초청하게 된 것이다.

또 우리의 입장에서 보면 어차피 우리나라가 경쟁력 약화로 치즈생산이 어려워 유당과 유장분말을 생산하지 못 할 바에야 세계시장의 여러 구석을 두루 살펴 보다 양질의 값싼 상품을 수입하는데 참고하는 것이 매우 바람직한 일이라고 믿어졌다.

이와같은 쌍방의 이해를 기초로 95년 7월 13일자 미국낙농협회(National Dairy Board)와 미국유제품연구소(American Dairy Product Institute)의 공동부담으로 미국유가공수출협회 수출담당부회장 Thomas M. Suber씨의 초청을 받게 된 것이다.

초청을 받은 분들은 미국측의 요청으로 한국유가공협회가 사전 인선한 각 사의 중역들로 다음과 같이 모두가 짜임새 있는 분들이었다.

신선유업	崔昌祐	사장(아아스크림)
매일유업	李漢東	공장장(조제분유)
(주)빙그레	鄭秀溶	상무(우유함유조제품)
서울식품	崔鳳熙	이사(식품 및 사료)
남양유업	韓鉉瑾	구매부장(조제분유)
미국유제품수출위	金昌煥	한국지회장
한국유가공협회	金榮鎭	회장

등 7명이었다. 이들의 전공도 낙농학, 식품공학, 경제 및 경영 등 다양하여 팀 구성상 고루 갖추어졌을뿐 아니라 멤버의 누구도 미국의 유가공산

업을 가본 경험이 없는 분들이다. 또 이들이 속해있는 회사 전체의 국산원유 가공비율은 전국총생산량의 약 3분의 1 수준이지만 유장분말 수입면에서 보면 수입총량의 3분의 2를 쓰는 회사들이라 이들이 속해 있는 회사의 입장에서조차 자사 직원의 미국출장은 바람직한 일이었다.

시찰기간은 95년 9월 10일에서 9월 19일까지 10일간 이었으며 미국에서의 시찰활동을 대별하면 ① 유제품(유장분말)세미나 ② 양국 각 사간의 개별면담 ③ 유가공공장 방문 및 시찰의 세 분야로 나눌 수 있다. 그러나 여기서는 후일의 참고를 위해 일정에 따라 견문한 순서대로 엮고자 한다.

### 3. 우연한 구연(舊緣)

나는 일행보다 하루 앞서 부산한 추석날(9월 9일)에 서울을 출발하여 유학중인 차남을 만나고 같은 Northwest 항공편으로 다음날 오는 일행과 Detroit 공항에서 합류하기로 하였다.

자동차공업으로 유명한 Detroit 공항은 온통 Northwest 판이어서 알아보니 그곳은 Northwest 항공사의 본부가 있어 그들이 텃세를 할 수 있는 곳이었다. Detroit에서 오후 3시 20분에 출발하여 한 시간여를 남서쪽으로 날아 Chicago에 도착하였음에도 현지시간은 겨우 13분이 지난 3시 33분이었다.

넓은 대륙이라 Detroit와 한 시간의 시차(時差)가 있기 때문이다. 공항에는 오랫동안 미국사료곡물협회 회장직을 보던 Stolte씨가 출영나와 있었다. 그는 미국옥수수의 대한(韓)수출로 우리 옥수수생산 농민을 어렵게도 하였지만 우리나라 축산업계에 기여한 공로도 적지 않은 인물이다. 그가 미국사료곡물협회에 재직하는 동안 우리나라 사료공업기술의 현대화나 사양기술개선을 위해 수 많은 우리 축산업계인사의 초청 그리고

미국 기술진의 파견 등으로 양국간 기술교류에 크게 기여하였기 때문이다.

그는 은퇴 후 Sparks라는 자문회사의 중역으로 들어가 백발에 보청기와 안경을 끼어 우리 일행을 안내하게 된 것이다. 나는 25년전 농림수산부의 축산업무를 맡으면서 그를 안 이래 서로 잊지 않을 정도로 간간히 그를 만난 구면간이다.

확인한 것은 아니지만 초청측에서 굳이 나를 이 시찰단의 일원으로 끼이도록 미리 요청해 온 것도 나의 직책보다는 그의 권고가 영향하였을 것이다. 내가 은퇴하여 유가공업무를 보게되고 그가 은퇴하여 나를 안내하게 되니 나라와 인종은 달라도 그와 나는 불교에서 말하는 삼생(三生)의 인연이 있었던가?

나는 60년대 초 1년여 초지학(草地學) 공부를 위해 미국에 머문 이래 목초종자, 사료곡물, 육류유통시찰 등 네 번 미국에 갔으나 미국의 북동부와 서해안 코스는 이번이 처음이어서 경제 좋은 기회라고 생각되었다.

공항 근처의 꽤 큰 Marriott 호텔에 여장을 풀 우리 일행은 미국낙농업협회산하 유제품수출위원회의 아세아담당인 Ostrowski씨와 안내용역을 맡은 Stolte씨의 간단한 일정소개를 받고 첫날의 일정을 끝냈다.

저녁에는 첫 날임에도 드디어 기회가 왔다는 듯이 우리 일행은 호텔식당을 놓아두고 멀리 한 식부페를 찾아가 며칠 굶거나 한 사람들처럼 만족한 만찬을 들었으나 위를 그르친 崔사장을 호텔에 두고 온 게 마음에 걸렸다.

이 자리를 같이한 Ostrowski씨는 아마도 철저히 하계도 보수성이 강한 한국인의 식성에 가위눌려 한국인에게 낯선 유제품 수출을 맡은 그의 새로운 직장을 후회하지나 않았는지 모를 일이다. 초청측의 식사초대가 아닌 이상 우리는 만찬때마다 계속 한국식당을 찾아다녔으니 말이다.

#### 4. 뜻하지 않은 연설

다음날인 9월 11일의 일정은 9시에 호텔 회의실에서 시작되었다. 30여명의 미국 동부의 유가공업 및 수출업자와 우리 일행이 자리한 가운데 제1부 순서는 Ostrowski씨의 환영사와 참석자 소개가 있었고 우리 일행을 대신한 나의 답사(Mission Response)와 간단한 한국낙농업 소개에 이어 초청측의 하나인 미국유제품연구소 소장인 Clark씨의 “미국유가공업 소개”가 있었다.

그의 발표요지는 무역자유화가 한국의 유가공업 발전에 기여할 것이라는 점, 미국은 연간 24억불의 유제품 수출로 세계적으로 네번째로 큰 유제품 수출국이라는 점, 미국의 유가공업체는 세계적으로 가장 큰 규모의 유가공업체들이라는 것이었다.

문제는 그 자리에 가서야 내가 답사를 해야함을 알고 조직적인 준비를 해오지 못한 것을 후회하였으나 의례적인 감사의 표시 이외에 준비없이 말할 수 있는 한국의 낙농산업도 그들에게는 새로운 지식이 될 뿐 아니라 통역을 맡은 옥스포드 출신의 金昌煥 박사가 나의 부족을 메꾸었다고 믿어져 그런대로 넘어갔다.

제2부 순서는 유장분말 생산에 관한 세미나였다. 첫번 순서는 Clark 씨의 “미국의 유장분말 산업”이었고 A.M.P.C(American Meat Protein Co.)사의 부사장으로 중국인인 張家維씨의 “농축유장단백(Why Protein Concentrates ; WPC)의 이용”에 대한 발표가 있었다.

이어서 Century Food사의 Otten 사장이 “유제품과 식품조제에 있어서 유장분말과 농축유장단백의 이용”에 대한 발표, 그리고 Foremost사의 판매전무 Norton 박사의 “식품 및 약품제조상의 유당이용”에 대한 발표가 있었다.

모두 제품선전을 목적으로 작성된 내용들이라 내용은 평이한 것이지만 생소한 유가공용어로 그

것도 슬라이드를 통해 주마간산식으로 넘어갔기 때문에 발표요지를 여기에 일일이 요약하기는 어렵다.

오찬은 참석자 전원이 특별히 마련한 별실에서 들었으나 식사는 내가 일찍이 들어보지 않은 조악한 것이었다. 내가 들 수 있는 것은 채소와 국 그리고 디저트 뿐이었기 때문이다. 오후 스케줄 때문에 초청측이 임시로 고용한 통역중의 한 분이 옆자리에 앉아 내가 들지 못하는 것을 민망히 여겼던지 미국의 상류사회는 살이 찢가 두려워 이런 다이어트 식사를 오찬으로 한다는 자진설명이었다.

듣고보니 나라와 식품의 종류는 달라도 소비패턴은 같다고 느끼었다. 우리가 어리던 4~50년대 호박죽이난 메밀국수는 가난한 사람이나 진저리나게 들던 상민의 음식이었다.

그러나 우리나라도 가난한 사람보다 어느새 부유층이 이런 음식을 먹는 식품소비의 역전현상이 온 것이다. 그래서 일찍이 안자(顔子)는 세상의 이치는 쇠고리 같이 들고 돈다(鐵還天下)고 하였던가?

#### 5. 세심하게 준비된 개별상담

오후에는 넓은 회의실에 둥근테이블을 적당한 간격으로 늘어놓고 각 테이블마다 16개 유명 유가공회사나 유제품 수출회사의 판매담당 중역들이 우리 일행을 기다리고 있었다.

우리 일행의 각자가 각각 각 테이블을 순차적으로 돌아다니며 일대일(one on one)로 상대회사와 20~30분씩 개별상담을 하는 자리였다.

상담의 내용은 각 사의 생산라인과 품목, 기술 및 판매서비스 그리고 제품별 가격과 거래조건 및 금후의 교역잠재력 등이었다. 개중에는 우리나라와 이미 거래가 있거나 우리나라에 대행 에이전트가 있는 회사들도 있으나 대부분 생소한 회

사들이다.

상담은 명함교환으로부터 시작된다. 명함은 자기사의 배지표시나 유별난 색깔을 넣어 눈에 띄고 인상이 남도록 만드는게 세일즈맨의 공통된 관행이지만 개중에는 한글로 명함을 새겨왔을뿐 아니라 AMPC사에서는 제품홍보책자마저 한글로 요약되어 있어 대화하면서 책자를 참고할 수 있기 때문에 의사소통이 아주 수월한 회사도 있었다.

일행이 귀국한 후의 일이지만 10월 29일 알젠틴의 Carlose 대통령이 우리나라를 방문하면서 Sanco와 Milkaut 등 그 나라 제2, 제2의 큰 회사 사장과 전무일행이 수행하여 나와 유제품 상담을 한 일이 있는데 우선 명함부터가 서반아어로 되어 있어 미국과 꺾 대조적이었다.

시카고상담에는 초청측에서 5명의 통역원을 임시 고용하였고 빙그레사의 경우 시카고 주재원이 배석하여 언어때문에 어려움을 겪은 일은 전혀 없었다.

요컨대 초청자측이나 세미나 상담에 동참한 회사들이 상담의 성사 여부를 떠나서 자사홍보나 제품홍보를 위해 얼마나 세심한 준비를 하였는가 감탄을 자아내게 하는 것이었다.

이 상담에서 가장 초점이 모아지는 것은 1kg의 무지방단백(NFDM)을 생산하는데 한국은 현재 10.55불이 들고 있으나 이 상담에 참가한 어떤 회사의 제품을 원료로 할 경우 8.26불로 20% 이상 원가를 절감할 수 있으면서 양질의 제품을 만들 수 있다는 새로운 정보 등이었다.

저녁에는 예정에 없이 3대째 가족회사로 미네소타에서 유가공업을 하는 Daviso Inc.의 젊고 쾌기찬 Martin씨가 우리를 만찬에 초대하였는데 음식은 훌륭한 것이었으나 분량이 너무나 많아 받도 채 들지 못하였다.

## 6. 중북부의 유가공산업



씨키코에 있는 Avonmore사의 유장분말공장 견학에 앞서 기념촬영을 했다. 앞줄 오른쪽에서 두번째가 필자.

방문 셋째날인 9월 12일(화)은 세 곳을 방문토록 되어 있었다.

일정이 벅차 아침 6시에 일어나 식사를 마치고 7시에 초청측이 준비한 두 대의 차에 분승하였다. 한 대는 Ostrowski씨 또 한 대는 Stolte씨가 운전하였다. 시카고에서 위스콘신주립대학이 있는 매디슨(Madison)쪽으로 3시간 넘어 달려 도중에 있는 Avonmore사의 유장분말 공장에 도착한 것은 오전 11시가 다 되어갈 무렵이었다. Avonmore사의 본부는 애란에 있고 미국 지사는 아이다호에 있으나 이 공장은 자사의 타 공장에서 생산되는 치즈 부산물인 유장만을 운반해 와 유장분말을 전문적으로 생산하는 공장이었다. Avonmore는 애란 이외에 미국, 영국, 벨지움, 헝가리 등에 지사를 둔 다국적기업이다. 연간 매출액 18억불 중업원 6천7백명의 방대한 회사로 미국에는 일리노이, 위스콘신, 아이다호 등에 7개공장을 가지고 있다. 여러 제품중 유장분말 하나만도 년산 20만M/T이니 가히 그 규모를 짐작할만 하다. 우리가 방문한 이 공장은 최근에 시설한 듯 깨끗하고 우리를 맞은 중역들은 사무적이면서도 정중하고 조용한 사람들이었다.

공장에 들어가기전 비디오를 통해 Avonmore의 생산윤곽을 파악하고 흰까운, 비닐로 된 덧

신, 망사같은 모자, 소음방지용 귀마개 등을 한 채 공장 내부를 구경하였다.

오후 2시 30분 매디슨에 위치한 위스콘신주립 대학의 부설 유제품연구소에 도착하자 영접을 나온 두 여인이 있었다. 명함을 받고보니 한 분은 주정부의 국제농기업국장 Casucci-Crave 여사이고 또 한 분은 국제물류담당 Gutman 양이었다. 그 분들의 안내로 연구소에 들어가 여러 연구실을 구경하고 한 연구실에서 맑은 물과 비슷한 유장을 저어 백색크림을 만드는 것을 보며 그들의 유가공연구성과에 귀를 기울였다.

이 연구소는 최근에 미국낙농협회, 위스콘신유제품판매협회의 재정지원으로 최근에 설립되어 아직 연구성과는 크지 않은 것 같다. 왜냐하면 연구소 연보(年報)가 작년으로 2호째이며 그나마 2호의 내용은 93-94 2개년을 한 호에 포함시켰기 때문이다. 그러나 여기에서 우리가 배울 것은 낙농가 단체나 유업계 그리고 주정부가 일체가 되어 대학의 연구를 적극 지원하고 있다는 것이며 이점 우리와 꼭 대조적이라는 사실이다.

## 7. 세 공장을 거쳐 미네아포리스로

방문 넷째날인 9월 13일(수) 아침 6시에 구내 식당에 들르니 아직 개점시간이 안되어 식사는 커피와 우유 그리고 빵 뿐이었다. 오늘 세 개 공장을 견학하며 미네소타주의 메니아포리스까지 가야하기 때문에 7시 출발을 서두르지 않을 수 없었다. 더구나 방문처마다 시간예약이 되어 있어 그 시간까지 도착하지 않으면 안되기 때문이다.

차로 한시간 반을 달려 먼저 도착한 곳은 리치랜드에 있는 Foremost사의 공장이었다.

Foremost는 위스콘신 미네소타 양오아 등 3개주에 걸쳐 25개의 공장을 갖고 있는 대회사이다. 그 중 이 공장 하나만으로도 하루 810M/T의 원유를 처리하고 있으니 Foremost사의 전체

규모가 얼마나 큰가를 가히 짐작할 수 있다. 이 공장은 1965년에 조합형태로 발족하여 치즈를 중심의 한 여러가지 제품을 생산하고 있으나 생산과정이 모두 자동화 되어 생산기술직 40명을 포함하여 전체 65명의 근소인원으로 가동하고 있음을 자랑으로 내세우고 있었다.

공장 내부는 우유를 수유하는 곳에서부터 제품 저장까지 14개 공정을 주마간산격으로 보여주었으나 질게 남은 인상은 치즈 중심의 대공장 이라는 사실뿐이다.

이어서 한시간 반 가량 북쪽으로 달려 Sparta에 있는 Century Food사에 도착한 것은 오전 11시 였다. 사장실에는 시카고세미나에서 이 회사 Otten 사장의 발표기념 선물로 우리 일행이 증정한 하회(河回)탈을 재빨리 벽에 걸어놓아 우리의 첫 시선을 끌었다.

그는 활동적이고도 재기(才氣) 넘치는 인상이었으며 진작 우리나라에 대리점을 둘 정도로 우리와 교역이 있음에도 우리글로 된 명함이나 홍보물은 없었다.

이 회사는 200년의 오랜 역사가 자랑이나 공장시설은 새로 신설한 듯 매우 깨끗하였고 그들의 자랑은 생산과정에서 발생하는 우유가루 분진을 실내에서 완전하게 집진한다는 설명이었다. 이 회사는 반제품을 사다 일부 재가공도 하는 수출위주의 회사로 판매외형액의 50% 이상을 수출하여 위스콘신주정부로부터 수출유공으로 상을 받기도 하였다 한다.

공장 내부를 견학하고 오찬은 사장실 앞 정원에서 회사가 마련한 회사 제품위주의 양식을 시식겸 들었다.

우리는 쉴 새 없이 또 달려 미네소타주 Rochester에 있는 Associate Milk Producers Inc.사의 한 가공공장에 이르렀다. 좀 이른듯 하여 근처의 급유소에서 10분가량 음료를 든 것이 그날 휴식의 전부였으나 문제는 그들의 정확한 시

간관념이다.

이 공장이 위치한 Rochester는 미네소타주에서 젓소밀도가 높은 지역이다. 이 공장은 협동조합이나 원유조달은 조합원으로부터 75%, 인근의 Marigold Food사에서 25%를 받아 제품의 50%는 Marigold 사의 음용유(Bottling)로 나머지 50%는 자사판매용 치즈를 만든다는게 경영상의 특색이었다.

말하자면 이 공장은 조합체이면서 Marigold와는 원유조달이나 제품판매상 일종의 협력회사 관계인 것이다. 치즈 부산물로 생산되는 유장은 농축가공하여 33%는 농축단백유장분말로, 33%는 유당으로, 나머지 33%는 탈유당퍼메이트(Delactose Permeate)로 만든다고 한다.

이 공장의 내부는 이미 보아온 공장들과 같아 생략하거나와 이 공장에 와서 미국유가공업계에도 성공한 교포가 있음을 알았다. 그는 朴洪植 박사로 Marigold사의 연구 및 제품개발 그리고 품질관리를 담당하는 부사장이었다. 그는 우리 일행을 자기집으로 초대코자 하였으나 일정이 바빠 서둘러 미네소타주 주정부가 있는 미네아포리스로 향하였다.

## 8. 판매의형이 가장 큰 Land O' Lakes 낙농조합

미네아포리스에서는 Hampton Inn 이라는 호텔에 여장을 풀었다. 오나가나 미국은 금연 천지라 호텔 로비에서조차 피지 못하는게 불편하였다.

우리는 예의 한식을 찾아 나섰으나 Ostrowski나 Stolte씨는 한식에 질렸는지 동행을 사절하였다. 밤에는 해방감에 젖어 밤에도 구경할 수 있는 카지노(Mystic Lake)를 구경하기로 하였다. 안내서를 보니 최신 최대의 카지노라 하였는데 세상에 더 큰 카지노가 또 있는지 알 수 없으나

1,200석의 방고게임, 2,300석의 슬롯머신을 포함하여 모두 4,125석이나 되어 단일 카지노로는 최대란 말이 사실인 것 같다.

체구가 큰 미국은 유가공공장뿐 아니라 도박장까지도 그 규모가 엄청났고 더욱 놀라운 사실은 그 많은 좌석에 투전꾼이 꼭 찰 정도로 빈 자리가 거의 없다는 것이며 더더욱 놀란 것은 여성들이 더 많다는 것이다. 그것도 대부분 김치독같이 거대하게 살 썬 여성들이 많음은 무슨 까닭인가?

닷새째인 9월 14일(목)은 호텔 인근에 위치한 랜드 오레이크낙농조합을 방문할 차례였다. 아침 8시 그 쪽으로 가려고 호텔 현관으로 나가자 두 여인이 우리를 맞으러 왔다. 맞으러 온 것은 위스콘신대 유가공연구센터에 이어 두 번째이며 이번에는 아주 호텔까지 찾아온 것이다. 한 분은 날새보이는 자마이카계 흑인 Kelly-Rieks 여사로 랜드 오레이크사의 국제부매니저였고 또한 여인은 한국인으로 그를 돕는 崔세인양이었다.

그들은 인사말에 자기회사 내에서는 금연이니 양해해 달라는 애교섞인 사전통고였다. 현관에 나가자 역세계 파워대는 우리 일행의 담배연기에 질렸던 모양이다. 해외시찰은 긴장의 연속이고 그러자니 자연 평소보다 더 피우게 된다.

우리 일행이 도착한 곳은 랜드 오레이크낙농조합의 본부와 부설유가공연구소가 있는 곳이었다. 우리를 맞은 상석의 중년부인은 국제담당부사장 M.M.Cashman여사였다. 첫눈에 관록이 있어 보이는 얼굴이더니 아니나다를까 그녀는 전에 미국 농림성에 근무하였다며 자기소개를 하는 것이었다.

먼저 조합개요를 비디오로 보았는데 이 조합은 1921년에 발족하여 15개 주에 걸쳐 30만명의 낙농가를 조합원으로 포용하고 있고 5천명의 종사원이 600종의 낙농제품을 생산하여 연간 판매액은 2조원(U\$ 28억)이라 한다.

판매액으로는 미국 제일의 낙농조합으로 600개 제품중 가장 잘 팔리는 품목은 버터와 데리치즈라 한다.

우유처리가공량으로는 가장 큰 조합이 아니나 다른 조합과 달리 사료, 종자, 동력유류, 농약, 비료, 곡물, 축산물 등을 종합적으로 취급하기 때문에 그렇다는 것이다.

우리나라의 서울우유조합과는 14년째 기술협력사업을 계속 하고 있으며 기술연수가 주된 협력내용이라 한다. 그 밖에 아세아지역에서는 베트남과 협력하고 있다고 한다.

이어서 연구소 내부를 시찰하였는데 일일이 열거할 것도 없이 그것은 가장 크고 가장 많은 연구진이 가장 완비된 연구소에서 일하는 것 같았다. 연구내용도 가공분야뿐 아니라 심지어 상표연구, 포장연구까지 하고 있으니 말이다.

Cashman 부사장은 앞으로 한국이나 중국과도 합작할 예정이라 하였다. 그들은 우리가 있는 회의실에 오찬을 준비해 식사를 하면서 많은 질문을 해왔다.

큰 회사라서 그런지 작별할 때 그들은 고맙게도 시계와 온도계를 하나씩 선물하는 것이었다.

## 9. 샌프란시스코에서

9월 14일 오후 우리 일행은 오후 4시 45분 샌프란시스코로 향발하였다. 공항에 도착하니 하루 먼저 출발한 안내역 Stolte씨가 보이지 않아 예약된 씨빅센터 근방의 Holiday Inn으로 찾아가다. 물론 저녁은 일행과 같이 인근에 있는 한 식당을 찾았다.

방문 옛새제인 9월 15일 오전 8시부터 3시간 동안 우리는 시카고에서 한 것처럼 태평양연안의 11개 유가공회사들과 간단한 세미나를 가진 후에 양국 각 사와의 상담을 끝냈다.

설새없이 11시에 출발하여 자동차로 한 시간

거리의 내륙부에 위치한 Hilmar 유장단백회사를 방문하였다. 밴(승합차)에 올라타니 시카고에서 만났던 AMPC사의 중국인 張부사장과 극동판매 책임인 Seefeld 씨가 같이 타는 것이었다. Hilmar도 그들 회사인가 의아해 하였으나 현지에 도착하니 그 의문은 곧 풀렸다. AMPC는 Hilmar와 협력회사관계였던 것이다.

흰 가운을 입은 중역들이 모두 일렬로 도열하여 자기소개 차례를 기다리는 것으로 보아 기강이 잘 서는 회사로 느껴졌다. 어느 공장을 가나 규모가 크고 깨끗함은 미국유가공장의 공통된 현상이나 이 공장은 그 규모로도 부족하여 작년의 개축에 이어 새로 증축중이었다. 여기서 좀 헛갈리는 점이 있었다. 우리들의 일정표에는 회사명이 Hilmar Whey Protein이라 하여 유장단백 제조를 내세웠고 회사 정문의 간판에는 Hilmar Cheese이라 하여 치즈를 내세웠기 때문이다. 하기가 동전의 양 측면같이 치즈를 생산하다보면 부산물로 유장단백이 나오는 것이니까 내용으로 보면 그게 그소리다. 이 회사가 가장 궁지로 여기는 것은 유당시설이 미국뿐 아니라 세계적으로 제일 크다는 것이며 하루 45M/T을 생산하고 있다. 또한가지 특이한 것은 유독 이 회사에 한하여 얼룩소인 홀스타인소의 우유를 가공하지 않고 우리나라 황소같은 “저지”소의 우유만을 가공한다는 점이다.

저지젓소의 우유는 진하여 단백질과 유지방 함량이 높아 치즈제조에 알맞으며 원유가격도 20% 가량 더 준다고 한다.

저지소의 유래는 이 지방의 황무지를 개척하던 시절 초기의 정착민이 “저지”품종의 소를 기르기 시작하면서 비롯되며 그 후손중 12명이 수년전 주식형태의 이 회사를 설립하였다는 것이다.

또 한가지 자랑은 원유를 가공하여 단백질과 당분을 빼내고 남은 물을 다시 순수한 물로 걸러



재이용 함으로써 물의 부족을 메꾼다는데 하루 원유 1,250M/T을 처리하는 것을 감안하면 엄청난 양이다. 세상에 무당노릇 10년을 했어도 목떼기라는 귀신은 처음 만났다더니 우유를 걸러 순수한 물로 재이용 한다는 말은 처음 들었다. 그들은 이 물을 Milk Water 라고 이름하고 있었다.

우리는 앞서 여러 공장에서 견학한대로 공장 내부를 시찰하였으나 너무나 자동화되어 사람이 보이지 않았다. 회사소개서를 보니 이 거대한 공장을 겨우 18명의 생산직으로 움직인다 하니 아무리 최첨단지동시설이라 하더라도 믿기지 않았다.

## 10. 기가 꺾였던 휴일

방문 7일째인 9월 16일(토)은 일정이 없이 쉬는 날이었다. 오전중에는 모처럼 쇼핑가에 나가 구경하고 오후에는 일행인 金昌煥박사가 그의 친구인 교포 金興俊변호사에게 부탁하여 마련한 인근의 羊月만 골프장에 가기로 하였다. 1인당 100불이 넘는 입장료는 일행중 유일한 사장인 崔사장이 사장체면을 세운다며 선뜻 지불하여 일행의 기를 꺾었다.

우리 일행의 입장료뿐 아니라 부킹한 金변호사 그리고 그가 데리고 온 미상무성의 정동수 박사까지도 몽땅 지불한 것이다.

나의 기가 꺾인것은 입장때뿐이 아니다. 노령의 탓인지 우리나라 잔디와 다른 휠드 탓인지 아니면 피곤하게 몰아친 여행탓인지 온통 공치는 실력이 평소보다 월등히 떨어져 핸디 100을 넘긴 것이다.

더구나 金昌煥박사가 金변호사와 그의 친구에게 나를 싱글실력이라고 소개하였으니 세상에 100을 넘기는 싱글도 있는가? 어둑할 무렵에 간신히 끝내고 저녁은 金변호사의 호의로 한식집에

서 갈비를 즐겼다. 金변호사에게 미안하여 미국의 노래방도 우리나라의 노래방 정도로 알고 노래방이나 가자고 하였다. 중국계가 운영하는 노래방에서 나는 남은 기마저 몽땅 꺾인 것이다.

양주와 간단한 안주가 나오는 것을 빼면 비디오와 노래책 그리고 분위기는 우리나라와 비슷하였다. 노래책은 국제적이어서 중국노래, 일본노래, 한국노래의 순이었으나 한국노래는 가나다순으로 편집된 것이 아니어서 엉망이었으나 그나마 나같이 늙은이가 부를 수 있는 흘러간 노래는 밤새 찾아도 세 곡뿐이었다. 애당초 내가 늙었음을 잊은 것이 잘못이었다.

그래도 이것으로 기가 다 꺾인것은 아니다. 술과 안주에 뒤이어 천만뜻밖에도 일행의 인원수대로 써비스걸들이 사관생도들이 행군하듯 열을 지어 들어오니 여기서 나의 기는 있는대로 꺾인것이다. 술값에 비해 천문학적으로 비싼 여인들의 팁에 진작 질려있었기 때문이다. 더구나 나는 농촌출신으로 근 40년간의 봉급생활에 절약이 몸에 밴 처지인데다 내겐 최소한의 여비만 남아있다. 더구나 일행의 총무로 수고를 하신 韓鉉瑾 부장이 관리하던 공동경비도 바닥이 보일때쯤 되었으니 말이다.

골프장에서 崔사장이 체면을 세웠으니 다음차례는 단장인 나의 차례다. 아니 단장이 아니라도 최소한 나이값을 해야한다.

들어온 여인들을 나가랄 수도 없고 팁은 동서양 공통으로 현찰을 주는 것이라 속으로 나의 가난한 현찰과 팁의 기준을 헤아리며 술값은 카드를 의식하였다.

거대하고 당당한 서양녀의 틈새에 낀 나는 유난히 왜소한 내 체구를 돋보이도록 받쳐앉아 사고없이 잘 따라준 일행이 모처럼의 자리가 파홍재이 되지 않도록 어울렸다.

이윽고 파장이 될 무렵 눈치빠른 韓 총무가 미리 나갔다가 돌아와 다 끝났다고 껏속말을 해주

어 나의 근심은 어상반히 씻었으나 마음은 개운치 않았다.

전세넨 뵈은 국제면허를 가진 韓총무가 몰았다. 술 뒷끝이고 낮설은 미국의 밤길을 韓총무는 용케도 이리저리 몰아 아슬아슬해 줄이는 내 금심을 기우로 돌리고 고맙게도 일행을 호텔에 무사히 도착시켰다.

## 11. 해학 즐기며 달린 대평원

방문 8일째인 9월 17일은 일요일이라서 오전은 쇼핑을 하기로하고 예의 韓총무가 모는 뵈을 이용해 교포가 운영하는 선물가게를 찾았다. 우리 일행이 도착하자 봉들이 왔다는듯 주인은 커피를 끓여내며 다른 외국인들은 사절하는등 수선이었다.

그러나 짐스럽지 않은것은 값이 비싸고 비싼것은 주머니와 타협해야 한다. 또 일행 모두가 해외경험이 많을뿐 아니라 웬만한 선물은 받는이에게 부담만 준다는 생각들이다. 우리 국민소득이 낮은 시절 볼펜만 선물해도 당당하던 그때와는 다르다. 모두가 상징적인 선물만 몇 개씩 사다보니 처음 반색을 하던 여주인의 안색은 시들해졌다.

봉인줄 넘겨집다 그녀의 기대가 곤두박질친 것이다. 옆집에 있는 한식집에서 오찬을 즐기는 우리 일행을 보고도 자기 식사만 주문할뿐 눈인사조차 하지 않았다. 호텔에 돌아와 짐을 챙기고 한 대의 뵈에 동승한채 샌프란시스코를 출발하여 오후 내내 남동쪽으로 4~5시간 달렸다. 운전은 지리에 밝은 Stolte씨가 하였다.

우리 일행은 둘러가며 알고있는 지식을 총동원하여 서로 해학을 즐겼다. 더러는 폭소도 터져나오고 과속으로 질러말해 이해가 안된것은 되묻기도 하였다. 가장 폭소의 빈도를 높인 이는 단연 崔사장이었다. 특히 그는 나이든 이에게 요긴한 상식을 해학으로 풀어 오래 기억으로 간직토록

하였다.

우리가 달린 코스는 과거 황무지였던 대평원이다. 12월에서 3월까지 4개월간 비가 내리고 나머지 8개월은 비 한 방울 없는 건조기가 계속된다. 그런 까닭으로 구릉지의 자연초지는 푸른빛 하나 없이 누렇게 말라있었다. 그럼에도 벼농사는 보이지 않으나 각종 과일, 채소, 낙농, 면화등 끝이 안보이게 여물어 있다. 농업용수는 록키산맥에서 흐르는 눈 녹은 물을 수로를 통해 이용한다. 관개수로는 미국 서해안의 농업을 개발시킨 젓줄이다. 더러 관개수로가 눈에 띄는데 그때마다 수로폭의 크기나 흐르는 유량이 소담하게 넘실거림을 볼 수 있었다.

농업개발이 계속되며 공업용수 수요도 따라서 늘어나자 상류와 하류간에 물 분쟁이 자주생겨 군(郡 county) 마다 물조절위원회가 있어 물을 둘러가며 배급하기도 한다고 한다. Stolte씨의 그 말을 듣자 그저께 Hilmar사에서 원유(原乳)에서 유제품을 만들고 남은 물을 다시 정제하여 순수한 물로 다시 이용하는 까닭을 이해할 수 있었다.

하여간 이 대평원에서 대량생산되는 농산물을 바라보며 우리 농업의 앞날을 생각할 때 섬뜩한 생각이 들은 내가 농사꾼으로 평생을 보낸 오랜 보수적 습관때문인가?

## 12. 한 회사의 치즈생산 뉴질랜드 전체와 같아

이윽고 도착한 곳은 Harris Ranch 라는 허허벌판의 외딴 호텔이었다. 외모는 서투른 솜씨로 지은 이름 그대로 어수룩한 호텔이었으나 실내에 들어가니 초특급이었다.

한식집이 없어 좀 떨어진 곳에 있는 중국집을 찾았더니 중국식 부페였다. 질이 허술한 대신 놀랜것은 1인당 3불이라는 험값이었다. 아마도 대

평원의 임금농업노동자를 위한 식당인 것 같다.

만찬 후에는 Stolte 씨의 요청으로 우리 시찰 여행을 되돌아보는 평가모임을 가졌다. 내일 오전 두 곳의 방문이 끝나면 우리 일행은 샌프란시스코로 돌아가지만崔 사장은 중도에서 로스앤젤레스로 가게되어 있어 해단식을 하루 앞서 하기로 하였다.

그 지점이 샌프란시스코와 로스앤젤레스의 중간지점이기 때문이다. 수고한 Stolte 씨도 초청하여 우리 일행은 구내빠에 갔다. 모처럼 호기를 부려 단장 체면을 세우고자 양주병을 주문하려 하였더니 일행이 펄쩍 뛰는 것이었다. 술에 모두 약하니 잔술로 마시자는 것이다. 문닫는 시간이 가까워 계산대에 갔더니 이게 또 웬일인가? 여덟이 마셨는데 안주값 포함 100불도 안되니 말이다.

방문 9일째인 9월 18일 오전 7시에 식사를 끝내고 2시간 가까이 내륙부로 달려 오전 9시에 레모아에 있는 Leprino 식품사에 도착하였다. 이 회사의 본부는 코로라도(덴버)에 있고 5개주에 걸쳐 8개공장을 가지고 있는데 이 곳은 그 중에 한 가공공장이었다.

주력품목은 모짜렐라치즈로 세계 20개국에 수출한다고 한다. 1950년에 가족회사로 출발하여 현재는 2000명의 전사원이 주주로 되어있으며 그들의 자라는 의사결정을 위에서 아래로가 아니라 밑에서 결정하여 위로 올리는 하의상달(下意上達)제라는 것이었다. 이를위해 일주일에 한 번 씩 토론회를 갖는다는 것이다.

하루 원유 1,445M/T의 처리능력을 갖고있는 회사로 모짜렐라치즈는 자기사의 생산량이 뉴질랜드 전국의 생산하는량과 같다는 것이었다.

원유 1등급의 세균수는 50,000개이며 공장 내부는 앞에서 본 공장들과 같아 생략코자 한다.

### 13. 소는 기계인가 생명체인가?

우리는 Leprino사를 뒤로하고 인근에 있는 Dairymans낙농조합공장을 방문하였다. 1909년에 설립된 이 조합도 14개 공장을 가지고있는 거대한 조합이다. 도착하자마자 비디오로 공장의 내부나 생산공정을 본 후 회의실로 운반해 온 오찬을 들었다. 대동소이한 공장 견학은 이제 생략하기로 하고 그 대신 이 공장을 중심으로 반경 30마일 이내에서 평균 800두로 하루 모두 5천톤을 납유하는 175호 낙농가중 한 농가를 방문하기로 하였다.

우리가 찾아간 목장은 소를 완전히 가두어 기르는(Feed Lot) 목장이었다. 이 목장뿐 아니라 대부분의 목장이 같은 방식으로 기른다. 시설은 지붕만 있는 간이축사와 착유실 그리고 사료창고와 농기계실 뿐이다.

일체의 사양관리는 축사 내에서 끝냄으로 소의 방목등 운동으로 인한 에너지소모를 극도로 줄이고 착유량을 극대화 한다는 것이다.

따라서 농후사료뿐 아니라 조사료마저도 축사 내에 운반해다 줌으로 젖소는 이 목장에 들어와 젖을 만들다 죽을때 나가는 일종의 생명체있는 기계에 불과하다.

그것도 세 번 새끼를 낳을때까지가 산유량이 늘고 그 이후는 줄어듬으로 세 번 새끼를 낳고 건유기에 접어들면 멀쩡한 소를 잔인하지만 도축장으로 보낸다는 것이다.

인근에 목화밭이 보였는데 이는 섬유로도 쓰려니와 목화씨를 통채로 조사료겸 유지사료로 주기 위험이라한다. 낙농과 목화재배는 잘 링크가 되어있는 셈이다. 전에는 목화씨기름을 짜고 면실 박만을 사료로 썼는데 씨를 그대로 줌이 낙농경영상 유리한 모양이다.

착유실은 청결하였고 통통부른 젖통을 디룩거리며 자기의 착유차례가 오기를 기다리는 소들이

기계처럼 열을 지어있었다. 우리는 농장견학을 대충 끝내고 서둘러 샌프란시스코로 향하였다.

저녁에는 한식집을 찾아 Stolte씨에게 갈비를 대접하며 그동안 노고를 위로하였다.

#### 14. 시찰여행을 마치고

우리 시찰단은 10일간에 걸쳐 2회의 세미나를 가졌고 2번의 상담에서 27개 회사와 의견교환을 하였다. 또 9개소를 방문하였는데 그 중 1개소는 연구소였고 8개소는 공장이었다. 이 방문에서 약 20여명을 만나 명함을 바꿀 수 있었다.

일정은 사려깊게 잘 짜여졌으며 방문처마다 특색이 있는 회사들로 모두 친절히 대해주어 감사하게 생각한다.

그러나 자동차로 달린것만도 2천마일이 넘었고 이른 새벽부터 일어나야 하는 매우 타이트한 일정이었다. 이 여행을 통해서 얻은 지식의 첫째는 미국의 유가공업체들이 모두가 신뢰할 만한 거대하고도 깨끗한 업체들이며 제품이 다종 다양하고 그 기술또한 우리가 배워야 할 것들이 많을 것이라는 점이다.

둘째로 유가공시설들이 극도로 자동화되어 큰 공장 내부에서조차 일하는 생산직들을 보기 어려웠다. 공장이나 회사 경영상 이 점에 대하여 금후 우리가 충분히 참고해야 할 점이다.

세째로 한 자리에서 단시간에 여러회사들과 상담하게 됨으로 동일제품일 경우 회사간 제시가격의 평준화가 이루어질 수 있고 거래조건 판매서비스등에서도 금후 유리한 회사를 거래상대로 택할 수도 있다.

네째로 신제품을 개발할 경우나 기존품목을 개량하고자 할때 원자재판매회사의 기술지원 또는 기술자파견을 요청할 수도 있다. 중간상을 통해 그때마다 소량구매하는 현재보다 장기계약을 할

경우 이와같은 기술교류가 가능할 것이며 우리나라 유가공기술개선에 크게 기여될 것으로 본다.

다섯째로 앞으로도 이런 초청시찰의 기회가 당분간 계속될 것으로 예견되는바 금후에는 ① 시찰공장수를 줄여 일정이 너무나 빠빠하지 않도록 하였으면하는 바램이며 ② 공장시찰을 먼저 하되 방문공장에 대한 사전지식을 미리 입수하였으면 한다. ③ 세미나는 공장시찰이 끝났을때 미국의 중심부에서 한 번으로 끝내되 그 시간을 늘려 하루를 잡았으면 좋겠고 ④ 세미나 발표문은 세미나 이전에 배포되어 사전에 발표요지를 파악하고 참석토록 하였으면 한다. ⑤ 일대일 상담은 매우 유용한 것이었다. 이 상담은 공장시찰이나 세미나 이후로 돌려 미국의 유가공업을 충분히 파악한 후에 갖는게 보다 상담의 효과를 높일 수 있을 것이다.

여섯째로 시찰팀이 준비할 것은 출발전에 무엇을 보고 배울것인가를 정하고 그 목적에 맞도록 초청측에 요청함도 좋을것 같다.

끝으로 우리 일행을 초청하여 미국의 유가공업이나 미국의 상품을 알게하여 준 미국낙농협회와 미국유제품연구소측 특히 Ostrowski씨에게 감사드리며 노령에도 불구하고 끝까지 우리 일행을 안전하게 안내하여준 Stolte씨의 수고와 그의 투철한 직업정신에 경의를 표한다. 여러번 미농무성장관으로 거명될 정도로 학덕과 능력을 겸비한 분이기에 더욱 그러하다.

부언할 것은 미국유가공협회 한국지회 金昌煥 박사의 유창한 영어와 일정주선 그리고 공장내에서 기술적 풀이에 능하였던 李漢東 이사, 총무를 맡아 바쁘틈에도 더 바빴던 韓鉉瑾 부장, 해학으로 모두의 귀를 즐겁게 하여주고, 단체행동에 조금도 차질이 없게 협조하신 단원 여러분께 감사드립니다.