

• 사례소개

경기도 이천시 “우리농장” 손종서 사장 계열화 사업 참여로 안정적인 농장 경영 가능

본지는 이번 호에서 국내의 양돈계열화 사업에 대해 특집으로 기획하여 계열화 사업 전반에 대해 다루었다. 본지는 특집에서 몇몇 양돈계열화 업체를 소개하였는데 계열화 업체 뿐만 아니라 농가 즉, 실제로 양돈계열화 사업에 참여하고 있는 경기도 이천시 모가면 소고리에 위치한 “우리농장” 손종서 사장(본회 이천시지부 총무)을 찾아 농장을 경영하는 농장주의 입장에서 계열화 사업 참여 전반에 관한 사항을 들여보았다.

취재 : 이병석

손 사장은 지난 1989년부터 현재의 모가면으로 들어와 양돈을 처음 시작했다고 한다.

처음 1년 동안에는 돼지를 키워 중간상인을 통해 출하를 해보았지만 거래되는 가격이 일정치 않아 출하 계획을 세울 수 없었을 뿐 아니라 일반 사양관리 측면에서도 잘 맞지 않는다고 판단하여 바로 계열화 업체와 계약을 맺은 이후 지금까지 꾸준히 계열화사업에 동참하고 있었다.

대학에서 축산학을 전공하고 경기도 용인에 위치한 자연농원(현재 에버랜드)에서 동물사육 관련 부서에서 근무했던 경험을 살려 양돈을 시작한 손 사장은 농장 시작 당시부터 남들은 생각지도 않았던 100% 돼지거세, 주간관리시스템(90년 시작)을 통한 올인, 올아웃 실시, 인공수정 실시(92년부터), 비육후기사료 급여 등 당시로서는 남들이 생각지 못했던 첨

단 사양기법을 적용하였으며, 이러한 관리시스템을 적용하다 보니 계획적인 출하의 필요에 의해 계열화사업에 동참하였다고 한다.

현재 손 사장의 우리농장은 모돈 100두를 사육하고 있으며, 직원 1명을 두고 농장을 운영하고 있다. 농장 성적의 잣대라고 할 수 있는 PSY(모돈 1두당 연간 이유두수)는 22두에 이르고 있으며, 돈사시설은 처음 양돈을 시작할 당시의 시설을 큰 무리 없이 10년 넘게 사용하고 있다.

물론 예전의 돈사시설이기 때문에 나름대로 관리하는데 어려움을 겪고는 있는 형편이나, 종돈의 통일과 돈사시설에 대한 투자는 10년을 바라보고 중간 중간에 뜰어고치는 일이 없도록 한다는 나름대로의 운영방침을 정했기 때문에 사업 시작 당시로서는 과감한 시설 투자를 아끼지 않아 지금까지도 별 탈없이 운영을 해오고

특
집

있다.

그러나 10년이 지난 돈사시설이었기에 최근에는 돈사시설을 현대화된 시설로 개축할 것을 계획하고 있었다.

손 사장은 우리농장 뿐만 아니라 최근까지 두레양돈영농조합법인을 결성(참여자 5명)하여 모든 700두 규모의 양돈단지 대표를 맡아 정상적으로 운영했으며, 본회 이천시지부가 99년에 결성된 것을 계기로 양돈협회 총무를 맡아 활동을 하면서 두레영농조합에서의 대표직은 사임을 한 상태이다.

계열화 사업 참여로 안정적인 농장경영할 수 있어

우리농장은 96년 이전까지는 대상농장과 계열화 사업 계약

▼경기도 이천시 모가면 소고리에 위치해 있는 우리농장 전경, 시설은 낙후되었지만 10년여 동안 큰 문제없이 잘 사용하고 있다

을 맺고 종돈도입, 사료구입, 출하 등 관계를 갖다가 96년 도드람 양돈조합에 조합원으로 가입을 하면서 자연스럽게 도드람양돈계열화 사업에 참여를 하게 되었다. 96년 이후부터 지금까지 우리농장은 도드람 조합으로 출하를 하고 있으며, 도드람 사료 이용, 종돈의 경우 다비육종을 통해 일괄 도입하며, 인공수정용 정액 도입도 다비AI센타를 통해 공급을 받고 있다.

도드람양돈조합의 경우 계열화 참여농가에 대해 ○종돈통일 ○사료통일 ○사양관리 통일 ○출하·가공·유통의 통일을 요구하고 있으며, ○제품실명제 ○농장품질인증제 ○돈육품질관리위원회 제도를 운영해 품질향상을 유도하고 있다.

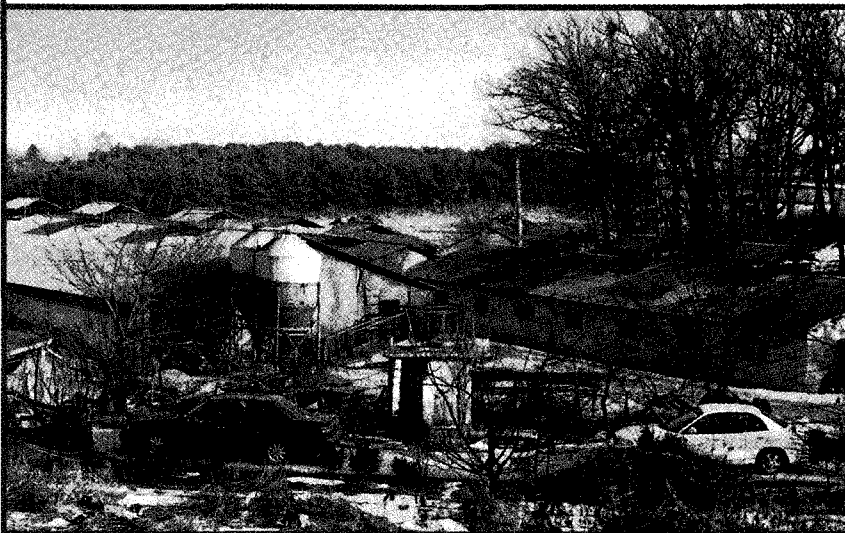
손 사장은 계열화 사업 참여를 함으로 인해 우선적으로 안정적인 사양관리를 할 수 있다

는데 큰 의미를 부여하고 있다. 주간관리의 경우 계획적인 출하가 뒷받침되어야 하는데 일반 중간상인을 통해서는 계획적인 출하뿐만 아니라 안정적인 사양관리가 불가능하다는 것이었다.

계열화 사업에 참여를 하면 출하가격 면에서 손해를 볼 것 이란 점을 우려하고 있지만 실제로 계열화 사업에 참여해 본 결과 그리 큰 차이점을 느낄 수 없었을 뿐 아니라 돼지시세가 낮더라도 가공업체에서 물량을 다 소화해 줌으로 출하시기를 놓쳐 손해를 보는 경우도 없었다고 한다.

현재 손 사장은 도드람의 조합원이면서 돼지출하 약정 계약은 1년에 한 번씩 하고 있다. 또한 계획적인 출하를 할 수 있으므로 인해 돈사 회전율이 개선되었으며, 계획적인 관리가 가능하므로 시간관리도 효율적으로 할 수 있어서 농장을 경영하는데 상당히 도움이 된다고 한다.

손 사장은 물론 돼지가격이 높게 형성되어 있을 경우 계열화 사업에 참여하는 것이 상대적으로 손해를 본다고 할 수 있지만 농장을 안정적으로 경영할 수 있는 것에 비하면 오히려 계열화 사업에 동참하는 것이 장기적으로 농장을 꾸준히 성장시킬



수 있는 방법이라고 생각하고 있다.

계열화 사업이 안정기에 접어들 수 있도록 서로가 양보해야

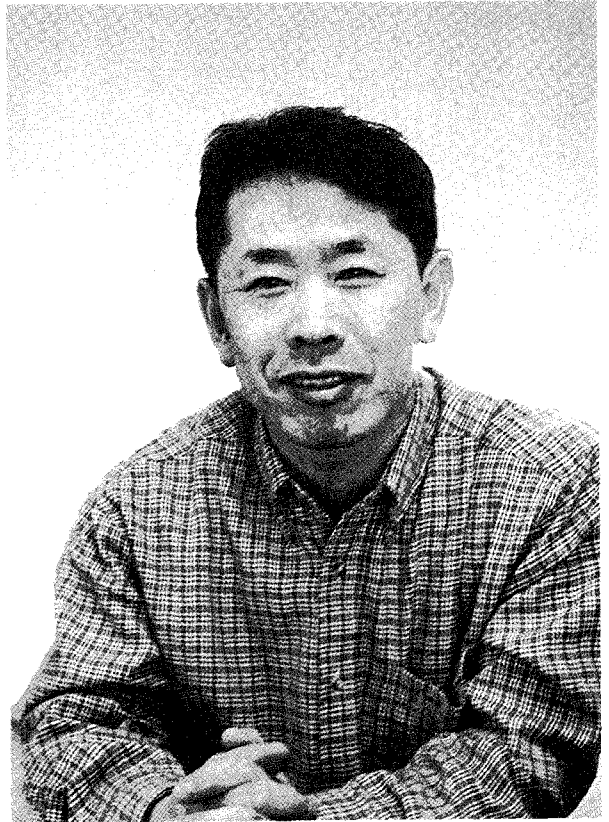
그러나 현재 국내 계열화 업체들의 경우 돼지가격이 높게 형성되면 계열화 업체가 돼지가격을 높게 정산해 주고, 돼지가격이 낮아지면 낮게 정산해 주고 있는 실정으로 이 부분은 계열화 업체와 양돈농가가 서로 한 발씩 양보해 오히려 돼지가격이 높을 때는 양돈농가가 조금 손해를 보고 걱정한 수준에서 가격을 정하고, 돼지가격이 낮을 때는 계열화 업체가 돼지가격을 올려 주어 가격 변동 폭이 적어야 될 것이라고 한다. 손 사장은 현재 국내에서 이루어지고 있는 조합이나 기업체의 양돈계열화 사업은 아직까지는 안정기에 접어들지 못하고 있어 계열화 주체와 양돈농가간 서로가 신뢰를 바탕으로 앞으로 이러한 안정적인 방향으로 나가야 할 것이라고 강조한다.

손 사장은 또한 양돈농가가 소비자가 원하는 맛있는 고기 즉, 고품질 돼지고기를 생산할 수 있도록 정부에서 중돈 보급 라인을 획기적으로 개선하는 등 정책적인 뒷받침이 되어야 할 것이며, 계열화 업체가 일정한

가격 기준을 정해 놓고 돼지를 구매할 수 있도록 정부가 자금 보조 등 지원을 아끼지 말아야 한다고 한다. 손 사장은 앞으로는 계열화 업체가 주체가 되어 돼지가격 결정, 품질 개선 등을 유도할 것으로 전망된다면서 합리적인

돼지가격 결정 등은 생산자가 주체인 양돈조합이 일반 계열화 업체들을 견제하는 역할을 잘 수행하게 되면 오히려 양돈농가들은 안정적으로 돼지사육에 전념할 수 있을 것으로 기대하고 있었다.

현재 본회 이천시부 총무를 맡고 있으면서 양돈업계의 가장 큰 현안인 돼지콜레라 박멸 사업으로 인해 눈코 뜰 새 없이 바쁜 손 사장은 돼지콜레라 박멸 사업을 추진하면서 농가 호



▲본회 이천시부 총무이기도 한 우리농장 손종서 사장, 10년 이상을 계열화 사업에 동참해 온 손 사장은 계열화 사업을 통해서 무엇보다 안정적인 사양관리를 할 수 있었다고 한다.

응이 상당히 높을 뿐만 아니라 가장 최근 체열검사 결과 거의 모든 농가들이 100%의 항체양성률을 나타내는 등 이 사업에도 자신감을 가졌다며, 돼지콜레라 백신접종 중단 이후의 대책이 조속히 마련되고 계획대로 박멸사업이 진행된다면 농가들이 안심하고 돼지를 사육할 수 있을 뿐만 아니라 국내 양돈산업이 한 단계 도약하는 계기가 될 것이라고 확신하고 있다. **양돈**