

우리는 이렇게 양돈계열화사업 한다

선진한마을

1. 계열주체의 선택조건

최 근 미국의 양돈산업은 불황으로 인해 약 25억 달러의 손실을 입었으며 이 금액은 미국 양돈 총자산의 20%를 차지한다. 불황을 가속화 시킨 가장 큰 원인은 계열화로 인해 사육두수의 감소가 발생하지 않은데 있다. 생산이 7% 증가한데 비해 반대로 도축능력은 오히려 9% 감소하였기 때문이다. 그러나, 소비는 증가하였고, 계약사육농장이 아닌 독립양축가는 커다란 손실을 입었다. 그리고 통합 계열화를 추진한 도축업자와 가공업자는 오히려 큰 이득을 보았다. 그러므로 한국의 계열주체 역시 계약사육농장과 지속적이고 바람직한 계열사업을 이끌기 위해 다음과 같은 두가지 조건들이 선행되어야 할 것이다.

첫번째 조건은 육종 생산 사료 도축 가공 유통을 통합하여 운영하는 것이 중요하다. 왜냐하면 개별적으로 분리되어 운

영하는 것보다 통합적으로 운영하는 것이 원가절감(표1)이나 위험부담의 분산이라는 측면에서 볼 때 훨씬 유리하기 때문이다. 다시 말해서 수요충족을 위한 규격화된 양질의 풍부한 원료돈 물량확보를 가능케 하고, 위생적이고 보다 효율적인 생산방법과 기술채택이 용이할 뿐만 아니라 높은 고정노동비가 절감되며, 자본과 경영의 지원 및 보충이 용이하여 시장의 가격등락에 따른 각 통합 분야별 가격위험부담(price risk-taking)을 완화할 수 있기 때문이다.

두번째 조건은 계열화에 참여하고자 하는 농장에게 균일한 종돈(F1) 및 사료를 안정적으로 공급하여 생산성의 향상을 가져오게 하며 화재보험(동물, 건물) 가입을 의무화하고, 자돈수매가격의 일정마진을 보장해주므로 돈가의 변동에 큰 영향을 받지 않고 안정적인 수입이 이뤄지도록 하며, 경영 분석 사양관리 수의 전산 시설



한 선운 과장
주식회사 선진한마을 CS계열사업팀

〈표1〉 계열화 사업의 원가절감 결정요인

결정요인	세부적요소
규모의 경제	비분활성 (Indivisibility) 분야별 전문화 (2, 3-site)
경험효과	숙련도 증가 조직과 활동조정의 향상
투입요소	입지우위 (차단방역, 환경문제, 출하처 등) 전문인력의 확보 종돈, 사료, 약품, 시설 등의 교섭력 낮은 거래비용/ 공급자와의 협력관계 원활
생산설비 활용도	고정비용 대 가변비용의 비율 생산설비의 설치 및 철수 비용
생산기술	분뇨처리, 사료급여 등 자동화로 노동력 절감 원자재 (종돈, 사료)의 효율적 활용 임신감정, 돈사환기, 온 습도의 정밀관리
규격돈 생산설계	종돈의 통일 및 고정 거래처 활용 약품의 효과적 사용, 단계별 적정 사료 급여
관리 및 조직효율성	조직유연성 / X-비효율성(사무직 근로자 등)

등 여러 부문에서 각 분야의 전문 컨설턴트가 정기적인 서비스를 제공하므로 농가는 생산에만 전념할 수 있게 해주는 것이다.

2. (주) 선진한마을 양돈 계열화사업 전문업체

21세기 한국 양돈산업을 책임지겠다는 각오를 가지고 1973년 이래로 선진한마을은 25년 경험의 양돈 노하우(Know-How)와 우수한 양돈전문인력을 중심으로 계열사업의 필수적 요소인 종돈장(GGP, GP), AI센터, 사료공장, 육가공 공장, 브랜드 돈육, 토탈 서비스 시스템, 양돈 컨설팅 그룹 등 완벽한 양돈 계열 네트워크 조직망(그림 1)의 구축을 완료하고 의

욕적으로 수직 통합 계열화 사업에 직접 참여하고 있으며, 앞으로의 한국양돈의 시장 점유율 확보를 통해 계약사업을 대규모로 확대하면서 회원농가의 안정적 소득보장, 돈육의 공급 조절과 가격안정이라는 21C양돈산업의 거시적인 목표를 달성할 계획이다.

다시 말하면 선진한마을은 새로운 개념의 계열업체로 돼지고기 생산에 필요한 모든 원재료는 물론이고 기술을 제공하는 양돈에 관한한 토탈경영의 계열업체이다. 선진한마을의 회원 농장에 대해서는 사료, 종돈, 정액의 공급 뿐만 아니라 비육돈 출하 서비스, 크린포크 원료돈에 대한 장려금 지급, 화재보험(돈사, 동물 전부) 무상 가입, 특히 필요한 경우 일괄회

원농가 비육돈 위탁장 관리, 도매시장 상장 서비스, 회원농장 직원의 선진 기업농장(제일축축, 유전자원) 위탁교육, SIVA 프로그램을 이용한 기록관리, 임신진단 및 농장 컨설팅, 해외 양돈전문가의 초청 세미나 및 농장 직접 방문 기술지도, 수의·방역지도 등 양돈에 관한 모든 다양한 기술지원을 선진한마을이 책임진다.

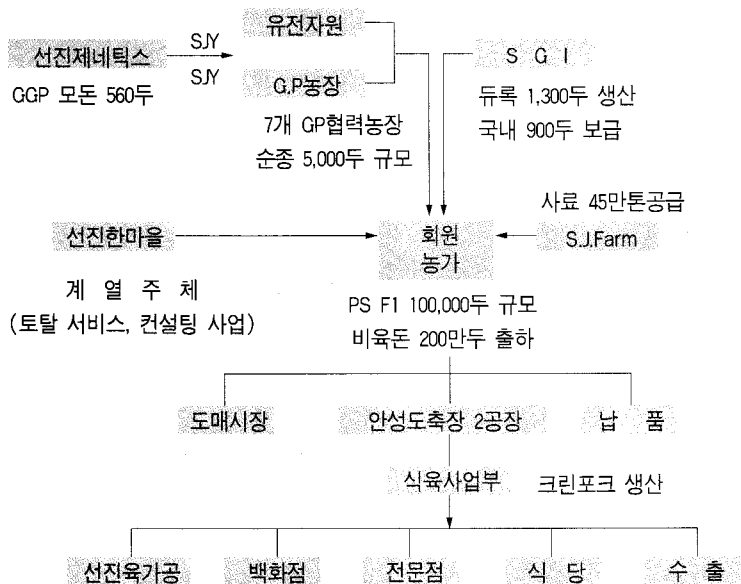
3. 선진한마을 21C비전

1) 10년내 세계 10대 계열업체 성장 야심

선진한마을의 경쟁상대는 미국이다. 종돈과 사료의 통일, 사양관리의 일원화로 제품의 균일성을 확보하고 소비자가 인정하는 최고의 맛과 안정성을 지닌 선진 크린포크 고급 원료돈을 지속적으로 생산하고 계열화 사업의 기능과 역할을 충실히 이행하므로써 앞으로 세계 시장을 상대로 경쟁력을 확보하고, 10년 이내에 비육돈 2백만두 출하를 달성하여 세계 10대 계열업체로 성장하겠다는 야심찬 계획을 가지고 있다.

이에 따라 선진한마을은 선진한마을과 함께 21세기를 함께 할 회원 농장을 모집하고 있다. 그렇다면 선진한마을 양돈 계열화 사업에는 누구나 참여할 수 있는가. 그건 아니다. 비록

(그림1) 선진 양돈 계열화 Network 체계도



사육시설은 낙후되었더라도 성실하지 않은 농가는 제외시킨다는 것이다. 30kg 자돈을 수매하는 방식인 모돈 계열 사업은 모돈 규모가 2백두 이상, 일괄 경영농장으로 S.J.Farm 멤버쉽 회원에 가입하고자 할 경우 모돈 규모 1백두 이상이고, 양돈에 남다른 열정을 갖고 있으면 참여가 가능하다. 또한 사전에 사업계획서를 작성후 사업 타당성 검토를 실시한다. 즉 생산 판매계획, 예상돈가 등을 대비하여 농장 운영비의 원활한 조달, 대출금 이자 및 원금상환 가능성, 투자원금의 회수와 적정수익이 보장될 경우에만 추진하게 된다.

그러면 어떤농가가 선진한마을에 참여하면 좋을까. 종돈, 사료자금이 없거나 대지면적이 작아 폐수처리에 문제가 있는

농가, 그리고 전업부부간 기술 집약적인 양돈경영을 원하는 농가, 과수 전담 등의 복합영농을 원하는 농가, 전기업농가 등을 들 수 있다.

선진한마을이 이처럼 세계적인 계열화 업체로 성장할 계획을 갖고 있는 것은 다 남다른 이유가 있다. 그것은 선진이 갖고 있는 종돈장, 사료공장, 육가공 공장 등을 완벽하게 활용할 수 있다는 데 있다.

종돈은 선진제네틱스 GGP농장에 MEW방식으로 청정돈군을 조성하여 이미 본격 가동중에 있으며, 현재 모돈 3천두 규모의 GP농장을 운영하고 있다.

사료는 네델란드 UTD사의 기술제휴로 익스팬딩 사료를 국내 최초로 생산, 고품질, 고효율로서 돼지고기 생산비 비교에서 경쟁력을 확보하고 있다.

비육돈 출하는 경기도 안성에 위치한 선진육가공에서 고급 브랜드육인 <선진 크린포크>로 가공, 직영점 및 전국 각 백화점으로 판매하며, 전후지, 등심, 안심 등은 일본으로 수출하고 있다. 이 같은 시스템을 보더라도 분명 선진한마을은 일반 계열업체와는 확실히 차별화가 되고 있다.

4. WIN-WIN만이 모두가 살길

현재까지 양돈 계열화 사업에 실패한 국내외적인 사례의 저변에 깔려있는 근본적인 실패 요인은 대규모로 인한 질병 및 환경문제 대두, 계열농가의 안정적인 수익 보장정책의 미흡, 계열주체의 불성실한 기술지도 및 서비스, 균일한 종돈의 안정적인 공급이 잘 이루어지지 못했기 때문으로 분석되고 있다.

정확한 예측은 어렵지만 앞으로의 국내외 양돈 계열화 사업은 지속적으로 더 발전할 것이다. 이와 같은 점을 감안하여 선진한마을은 1973년 제일종축 양돈장에서 최초로 계열화를 시작한 회사답게 양축가의 입장과 육가공업자의 입장을 누구보다도 잘 이해하는 장점을 살려 계열사업에 임하므로 모두가 사는 WIN-WIN전략의 구사에 최선의 노력을 다할 것이다. **양돈**