

컨설팅의 의미와 컨설팅이 양돈경영에 미치는 영향

김준영 / 양돈전문수의사

1. 한국 양돈산업의 개괄적 현황

한국양돈업은 그동안 비약적으로 성장하여 이제는 상시 사육두수 2000년 6월 현재 810여 만두에 이르고 있다.

하지만 이러한 비약적인 성장 대부분이 양적성장 위주로 진행되어 구조적인 문제점 또한 발생되고 있다.

일본으로 수출한 일부 돼지고기에 대한 일본 소비자들의 냉대, 기본적인 거세원칙부터도 지켜지지 않는 사양관리, 겨울철 전후로 집중 발생하는 자돈설사증으로 인한 대규모 폐사 피해 등 한국 양돈산업이 국제경쟁력을 갖춘 산업이 되기 위해서는 몇가지 개선시켜야할 문제점이 있다고 할 수 있는데 그 중에서도 컨설팅과 관련하여 몇가지 해결의 실마리를 언급해 보면 다음과 같다.

2. 한국 양돈산업의 문제점과 컨설팅

1) 양돈농장 경영주들의 장기적 계획 부재

대부분의 양돈농가가 소규모 영세농에서

출발하여 지금의 양돈업을 영위하는 관계로 양돈업에 관련된 장기적 사업계획이 부재한 상태에서 주먹구구식으로 돈을 증, 개축하였고 심지어 대규모 자본이 투하되는 양돈단지 설립, 운영사업마저도 장단기 사업계획이 구체화되지 못한 경우가 많아 지금에 와서는 대다수가 부실한 상태에 놓일 수 밖에 없는 상황에 이르렀다. 양돈단지 외에 일반 양돈농가에 대한 정부지원도 개별농장 시설증, 개축 위주로 정책자금이 집행되어 경영에 관한 전문성과 효율성이 떨어지는 경우가 많이 발생하고 있다.

이른바 복합식 돈사 또는 모듬식 돈사(중심이 되는 기존돈사 옆으로 환기나 보온시설에 대한 고려없이 열기설기 늘어 놓아 분만사, 자돈사, 임신사 등이 한꺼번에 들어 있는 돈사)가 많아 이로 인해서 환기불량, 밀사로 인한 호흡기질환, 증체저하 및 폐사문제는 대표적인 계획부재에 의한 문제점에 속한다고 할 수 있다.

위와같은 양돈농가 또는 양돈단지의 무계획성으로 인한 폐단은 컨설팅사업(양돈전문가)과 결합됨으로써 많은 부분 해결이 가능할 것으로 판단된다. 교육받은 전문가가 양돈

농가의 농장주와 상담을 통해 세부적이고 장기적인 양돈사업 계획을 수립, 추진해 나가는 체계가 갖추어 진다면 투자 대비 수익에 대한 계산과 계획적인 경영의 기초가 가능해지고 한국 양돈산업이 국제경쟁력을 갖추는데 크게 기여 할 것으로 생각된다.

2) 전문가 부족과 컨설턴트의 필요성

양돈업을 영위하는 농장주들에게 양돈업에 대한 가장 큰 애로점 두가지를 물어보라고 하면 대부분이 분뇨처리문제와 질병문제를 들고 있다.

이는 이 문제들이 그만큼 중요하다라는 의미와 직접적인 농

원의 많은 정책자금지원과 수 없이 많은 연구결과가 각종 연구소, 대학 등 학계에서 발표되었지만 실제 농가에서 유용하게 활용되는 모범적인 분뇨처리 방법은 거의 없다시피 한다. 또한 양돈장의 질병문제도 마찬가지로 속수무책인 편이다. 해마다 11월, 12월에는 분만율이 평소보다 20~30% 가까이 떨어지고, 년초에는 돼지설사병으로 인한 피해가 전국에서 발생하여 수만, 수십만두의 자돈이 폐사되는 것이 연례행사가 되어가고 있다.

필자가 생각하기에는 양돈산업 각각의 분야 전문가가 몇몇 안된다는 것이 가장 큰 문제이고 그나마 양돈현장과 밀접하게 연결되어 있는 전문가는 실

3) 양돈산업 중심의 사고방식 부재

양돈산업에 있어서 주체가 누가 되어야 하는가?

2000년인 지금까지는 양돈업의 주축은 사료업체와 동물약품업체 이었다고 말할 수 있는데 이 업계 분들의 공적도 여러 가지 많이 있지만 한계점도 가지고 있는데, 가장 큰 한계점은 양돈산업 중심의 사고방식이 부족했다는 점을 지적하지 않을 수 없다.

국제경쟁력을 갖춘 양돈산업이 되려면 양돈산업 전체적으로 궁극적인 생산물인 돼지고기를 생산하는 비용 즉 돼지고기 생산비를 보다 저렴한 가격에, 품질이 우수한 비육돈을 생

“ 양돈산업 각각의 분야 전문가가 몇몇 안된다는 것이 가장 큰 문제이고 그나마 양돈현장과 밀접하게 연결되어 있는 전문가는 실제 거의 없다는 것이 양돈장 문제들을 해결할 수 없게 만들고 있다고 본다. 국제경쟁력을 갖춘 양돈산업이 되기 위해서는 컨설턴트(양돈전문가)들을 발굴 육성하여 적재적소에 배치하고 활용함으로써 장기적으로 해결될 수 있으리라 생각한다.”

장의 피해를 주고있다는 사실의 반증인 것이다.

또 한편으로는 편법이나 일시적인 미봉책으로는 잘 해결되지 않는다는 의미를 나타내주는 것이라 할 수 있다. 일례로 지금 대부분의 양돈농가에서는 분뇨처리에 대한 마땅한 대책이 없는 실정이다. 정부차

제 거의 없다는 것이 위의 문제들을 해결할 수 없게 만들고 있다고 본다.

국제경쟁력을 갖춘 양돈산업이 되기 위해서는 컨설턴트(양돈전문가)들을 발굴 육성하여 적재적소에 배치하고 활용함으로써 장기적으로 해결될 수 있으리라 생각된다.

산, 유통시키는 것이 최종 목표라고 할 수 있다.

양돈농가 중심의 양돈산업이란 국제경쟁력과 반드시 결합되는 개념이어야 하는데 비육돈 생산비에서 외국의 경쟁국가보다 상대적인 우위에 있어야 만이 가능할 것이다. 양돈업 자체는 기본적으로 장치산업이

기 때문에 한국에서도 노력여하에 따라서 국제경쟁력을 잃지 않는 것일 수 있다.

현 시점에서 국제경쟁력을 갖춘 양돈산업이 되기 위해서는 종돈분야, 사료영양, 사양관리, 시설환경, 방역위생, 전산기록관리, 컨설팅활동, 운송분야, 도축, 가공, 유통, 소비부문 등 전분야에서 생산비를 낮추기 위한 노력이 절실한 실정이다. 이러한 양돈산업 중심의 관점을 양돈산업 전체에 확산시키고 정착화하려면 한국에서도 미국과 같은 돼지고기생산자협회(NPPC) 형태의 조직이 필요하고, 양돈산업 중심의 관점에서있는 전문가 즉 교육받은 컨설턴트가 또한 필요하다.

4) 양돈농가의 영세성

한국의 양돈농가들은 대부분

이 영세성을 면치 못하고 있는데 이를 극복할수 있도록 만드는 것이 또한 중요하다. 현재 양돈농가의 규모로는 국제경쟁력을 키우기 위해 여러 가지 어려운 점이 존재하는데 그중에서도 적절한 사육규모 유지는 무엇보다 중요하다.

예를들면 1주간관리체계가 잘 정착된 모든 1,000두 규모 농장에서 1주일동안 생산되는 이유자돈수는 약 400~500두인 반면 모든 100두 규모 농장에서는 매주 50두를 넘기 어렵다.

즉 이유자돈이 500두일때는 170여평의 비육돈사를 1주 이내에 한꺼번에 채울수 있어 비육돈사단위의 동시입식동시전출(올인올아웃)이 가능해지지만 50두일때는 10주동안 입식해야 돈사가 채워지고 출하기간도 마찬가지로 10주 가까이 차이가 난다. 비육사 1개동을 한꺼번에

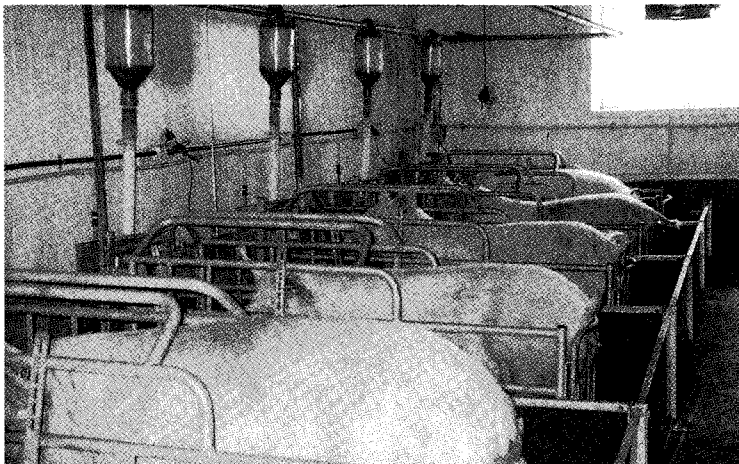
올인올아웃시켜 돈사소독을 하는것과 지속적인 생산체계를 유지하는 것은 돈군 질병조절면에서 어느 쪽이 효과적이지는 이미 우열이 판가름나 있는 상황이다. 이러한 구조적인 문제를 해결할 수 있는 것 또한 컨설팅 사업의 내용이라고 생각 된다.

컨설턴트들을 중심으로 지역별, 농장별로 조직화가 잘 이루어진다면 3~10여개 농장을 한 단위로 묶어 전문적인 비육단지(기존 일관운영체계의 양돈단지와 다름)를 구성 활용할 수도 있고, 사양관리체계도 빠르게 개선시킬수 있다. 모든 1,000두 규모 이상의 대군농장만이 누리던 장점을 비슷한 수준에서 같이 누릴수도 있는 것이다.

3. 컨설턴트란 ?

1) 양돈업을 종합적으로 이해하고 개별농장의 여러 문제점들을 해결해 나갈수 있는 전문적인 능력을 가진 사람을 말한다.

즉 종돈, 육종, 사양관리, 사료영양, 수의방역, 출하유통, 분뇨처리 등 모든 분야의 지식들을 종합적으로 운영할 수 있으며 특정한 개별농장 또는 양돈단지의 경우에도 문제점을 해결할 수 있도록 제반 지식들을 응용할 수 있는 전문가를 뜻한다고 할 수 있다.



▲양돈장 사업계획에는 기본적으로 생산, 사양관리 계획과 자금운영계획이 포함되어야 하고 이는 교육된 양돈전문가의 도움을 받는 것이 오히려 시간과 비용을 절약하는 길이다.

4. 컨설팅과 양돈경영

1) 농장 사업계획 및 경영 계획 작성

양돈장을 처음 시작하는 사람이나 기존 양돈농장과는 별도로 새로운 농장터를 구해서 양돈장을 다시 운영하고자 하는 사람들에게는 장단기적인 양돈장 사업계획이 가장 중요하다.

양돈장 사업계획에는 기본적으로 생산, 사양관리 계획과 자금운영계획이 포함되어야 하고 이는 교육된 양돈전문가의 도움을 받는 것이 오히려 시간과 비용을 절약하는 길이다. 양돈전문가는 농장 사업계획을 보

의 계약에 따라서 그만큼의 비용을 절약할 수 있을 것이다.

양돈장 운영방식에는 1주간 단위 방식이 가장 많이 쓰이고 있으며, 최근에는 2주간 관리방식과 3주간 단위 관리방식도 실제 현장에서 적용되고 있으니 양돈장 사업계획 작성시 꼭 참고하시기 바랍니다.

2) 농장 설계 (Design, Pigflow)

현재 농장을 경영하는 사람들이 가장 경시하는 것 중에 하나가 농장설계와 돼지흐름도(Pigflow)이다. 1주간단위로 사양관리체계를 정착시켰다면 주간단위의 돼지흐름이 나타나고

주 기본적인 영역에 속하는 것으로 해결책을 제시할 수 있어야 할 것이다.

주간단위의 운영체계가 이루어지지 않으면 전산기록도 진행하기 어려우며 농장운영을 한눈에 파악하기 어렵게 될 가능성이 많다. 컨설턴트들을 활용하여 기본적인 농장의 돼지흐름도(Pigflow)를 설계하고 이에 준한 사양관리체계들을 만들어 나간다면 시설상태에 따라서 모든 150두 규모 일관생산 농장을 부부팀 2명으로도 충분히 운영할 수 있다.

3) 농장 전산기록 도입, 정착, 분석

“

양돈장 시설까지는 정책자금을 활용하여 잘 이루어 놓고도 후보돈 입식자금이 없어서, 돼지를 입식하지 못하여 엄청난 시설상 낭비를 초래하는 농장을 종종 보게 되는데 이는 양돈전문가들과 최소한의 의견교환을 하지 않았기에 벌어지는 일이라 생각된다. 자신의 자금수지와 최소한의 사업계획에 대한 자문을 받았다면 몇억원의 시설자금을 투입하고 놀리는 일만큼은 없앨 수 있을 것이다.

”

다 현실성 있게 구체적으로 작성할 수 있어야 하며 장단기적인 자금운영계획 등 사업의 방향성을 제시할 수 있어야 한다.

일반적인 건물을 건축하기 위해서는 기본적으로 전체비용 5~10% 정도의 설계비용이 들어 가듯이 농장사업계획 수립은 건축물의 설계도와 같은 역할이 될 것이며 컨설턴트들과

이에 따른 분만사, 임신사, 자돈사, 비육돈 돈사규모가 결정된다.

처음부터 이러한 계획 없이 돈사가 신축되었다면 시설의 비효율성과 질병에의 노출은 거의 피할 수 없는 것이 한국의 실정이다.

풍부한 전문적 지식을 갖춘 컨설턴트라면 이러한 일은 아

농장의 기록은 곧 그 농장의 역사이고 그 농장의 역사를 모르면 그 농장의 질병문제, 사양관리상 문제를 해결한다는 것은 현실적으로 거의 불가능한 일에 속한다.

지금까지의 경험에서 농장의 전산기록도 농장주의 막연한 결심만 갖고 되는 것은 아니다. 양돈전문가들의 도움과 정착시

키기 위한 농장주의 노력이 결합되어야만 긍정적인 효과를 기대할 수 있다.

전산기록을 통하여 그 농장의 1주간단위 생산방식일 경우 1주 단위의 교배, 분만, 이유 현황과 월간단위의 번식성적, 생산현황 등을 세부적으로 분석해 볼수 있는데 컨설턴트들의 도움을 받아 분석해 보면 그 농장의 미래상황을 예측, 개선시킬 수 있게 된다.



▲양돈전문가들의 도움과 정착시키기 위한 농장주의 노력이 결합되어야만 긍정적인 효과를 기대할 수 있다.

4) 농장주 및 직원 교육

작금의 양돈산업은 1년이 멀다하고 새로운 기술이 도입, 응용되고 있다. 이러한 세계적 변화에 따른 정보와 신기술은 양돈전문가들이 계약된 농장의 농장주와 농장직원들에게 전수해야 할 중요한 내용이 된다. 농장주 1명과 직원 1-2명으로 운영되는 농장이 점차 늘어나고 있는데 이때에 양돈컨설턴트를 활용한다면 농장주 및 직원들에 대한 교육도 수행하여 농장의 질적향상을 추구 할 수 있다.

5) 수의 방역 체계 수립 및 지원

최근 구제역 사건은 국가적인 수의방역체계 수립이라는 과제를 다시금 일깨워주고 있다. 이러한 문제는 양돈농가 혼

자 힘으로 될 수 있는 것이 아니기 때문에 수의방역관련 컨설턴트(양돈전문가)의 조언을 받아 지역별 공동방역사업단 활동에 참여하거나 양돈농가들의 조직체를 만들어 지역단위로 수행해야 한다.

6) 농장 사양관리 점검, 분기별 분석 점검

현재 양돈장에서 가장 필요하고 절실한 문제가 해당농장의 사양관리 상태를 점검해 주고 분석하여 그 농장의 미비점을 개선시키는 일이야 말로 컨설턴트들이 우선적으로 수행해야 될 일들이다.

이 문제는 단기적으로 해결될 수 있는 사양관리상 문제와 장기적으로 해결해야 할 문제들이 있게 되는데 해당농장 또는 양돈단지의 상황에 따라 우

선순위가 정해지면서 운영되는 것이 바람직 할 것이다. 이 또한 컨설턴트들이 전문성을 가지고 조언할 문제이다.

7) 농장 사료 및 영양상태 전반적 점검

농장에서 오래동안 근무한 사람보다 정기적으로 방문하는 컨설턴트가 그 농장의 모돈 영양상태를 더 잘 파악할 수도 있는데 이 기술은 그 농장의 장기적인 안정화 여부를 판단할 수 있는 기초가 되는 일이다.

일례로 컨설턴트와 계약된 농장에서 그 농장의 월별 사료단가를 분석해내어 개선시키는 경우를 보면, 모돈 100두 일관 생산농장에서 월 50톤정도의 사료를 보통 소비한다고 할 때 사료 kg당 단가가 330원이 넘는 농장과 230원이 안되는 농장이

있다. 이에 따른 차이는 월 50톤×1,000kg×100원 (330-230)=5,000,000원/월 차이가 나고, 년간으로 60,000,000원의 차이가 난다.

이러한 문제는 몇가지 개선만 가지고도 해결할 수 있기 때문에 양돈컨설턴트들이 현실적으로 가장 효과적으로 활동할 수 있는 분야라고 생각된다.

8) 돈사 시설, 각종 기자재 알선

개별농장의 농장주나 직원들은 각종 돈사시설 및 각종 기자재에 대한 지식이 부족할 수 있고 특히 최신 양돈 정보에 어두울 수 있지만, 컨설턴트는 이러한 분야에 대한 내용을 습득하여 계약농장에 알려 주거나 해당분야의 전문가를 알선해 줄 수 있다.

9) 후보돈 구입 및 종돈장 알선

양돈장 시설까지는 정책자금을 활용하여 잘 이루어 놓고도 후보돈 입식자금이 없어서, 돼지를 입식하지 못하여 엄청난 시설상 낭비를 초래하는 농장을 종종 보게 되는데 이는 양돈 전문가들과 최소한의 의견교환을 하지 않았기에 벌어지는 일이라 생각된다. 자신의 자금수지와 최소한의 사업계획에 대

한 자문을 받았다면 몇억원의 시설자금을 투여하고 놀리는 일만큼은 없앨수 있을 것이다. 구체적인 사례에 따라 다르겠지만 임신돈을 구입하여 모돈 회전일을 단축할수도 있고, 돈사별 신축 순서를 조정하여 후보돈을 사육하면서도 시설을 할수도 있고, 컨설턴트를 통해 우수한 종돈장을 소개받거나 장기적인 계획을 통해 후보돈을 구입하여 낭비를 줄일수도 있는 것이다.

10) 효과적인 분뇨처리 지원

최근 농림부의 정책중에서 중대한 변화가 있었다. 2000년에 화학비료 사용량을 전년대비 10% 줄이겠다는 것이다. 이것을 양돈업과 관계없다고 생각하는 사람은 양돈장에서 분뇨처리문제로 고민하지 않은 분일 것이다. 필자는 이러한 정책변화가 양돈장 분뇨처리문제를 해결할수 있는 기초적인 문제가 해결된 것 같아 매우 고무적이다. 축산분뇨는 더 이상 폐수가 아니라 생태계에 환원시켜야할 자원인 것이다. 경기도 이천시와 강원도 철원에서 모범적인 분뇨자원화사업 즉 액비화사업이 추진되어 분뇨처리문제도 해결의 실마리가 보이고 있다. 양돈농가분들은 각 지역별로 수도작농가들과 연계하거나 각 시군 농업기술센터 직

원들과 협력하여 액비화를 통한 분뇨자원화 방안을 더욱 광범위하게 그리고 법적으로도 인정, 보호받을수 있도록 노력하여야 할 것입니다.

5. 결론

앞에서 여러 가지 분야로 나누어 컨설턴트(양돈전문가)의 필요성과 기대효과에 대해 언급해 보았는데 아직까지는 컨설턴트들이 많지 않고 농장에서도 컨설턴트를 활용하여 생산성을 향상시키고 그에 상응하는 비용을 컨설턴트에게 지급할 수 있는 분위기가 덜 성숙되어 있다.

하지만 새로운 21세기를 맞이한 지금에서는 컨설팅사업이 양돈산업 전체운명을 좌우할 내용이라고 감히 생각한다. 아울러 무계획적이고 즉자적으로 대응하던 양돈업에서 좀더 계획성과 비전을 가지고 국제경쟁력을 갖춘양돈산업으로 나아가려면 양돈분야에서 시급히 정착시켜나가야 할 운영체계가 컨설턴트체제의 도입과 운영이라고 보았을 때 양돈컨설턴트를 지망하는 자청전문가들의 부단한 노력과 양돈농가들이 이러한 컨설턴트들을 키우고 활용해 나갈 때 그 정착의 시기는 앞당겨 지고 양돈산업의 안정적인 발전을 기대할 수 있으리라 생각된다. **양돈**