

유 성 열

(<주>삼양사 영광축산시험장장)

양돈을 버리고 양돈업을 함시다

“올 가을 어머니 환갑에 쓸 돼지 한마리를 다음 장에 살까 하는데…….”

“한마리 더 사십시다. 새끼내서 팔아야 큰 녀석 입학금이 마련돼죠.”

“두엄을 받자면 아무래도 돼지를 키워야겠지?”

“이왕 키우려면 한 설흔마리 키워야 가을 파사과 치우기도 좋겠습니다. 과수원도 그렇지만 밭에도 좀 내야지, 뭘 심어도 잘 크지가 않네요.”

우리는 위의 두가지를 읽으면서 시골 호롱불, 호미질, 순진성과 수입금액은 생각지 않고 돼지를 키운다는 생각이 든다.

개를 키울 때는 아무리 비싸고 좋은 개라도 주인의 마음에

양돈장의 수입이 이익금으로 남을 수 있도록 지출하는 경비가 무엇인가 세밀히 따지고 “사장님 경비”부터 줄이도록 하자.

들지 않으면 남아 날 수가 없다.

그러나 돼지는 얼마나 도움을 줄 수 있느냐가 첫번째다. 철저하게 따져서 경제성이 가장 높은 돼지부터 존재하는 순위가 결정된다.

한마리를 팔아서 절반의 이익이 남아도, 100두를 키우는

양돈장은 전체 수입금액이 한 가족의 생활비를 메우기가 힘들다. 하물며, 요즘같이 어려운 때는 적자가 나지 않도록 원가를 줄이고, 생산성을 높이기 위한 노력을 해야 한다. 아울러 수입이 이익금으로 남을 수 있도록 지출하는 경비가 무엇인가 세밀히 따지고 “사장님 경비”부터 줄이도록 한다.

이즈음 사업하는 사람들의 목표는 이익의 ‘최대화’에서 “존재할 수 있는 기업”으로 바뀌었다. 워낙 빠른 속도로 새 기술이 개발되고, 소비자의 요구가 다양하므로 한가지 제품이 오랜 기간 잘 팔린다고 보장받을 수 없다.

그러다 보니 생산하면 팔리

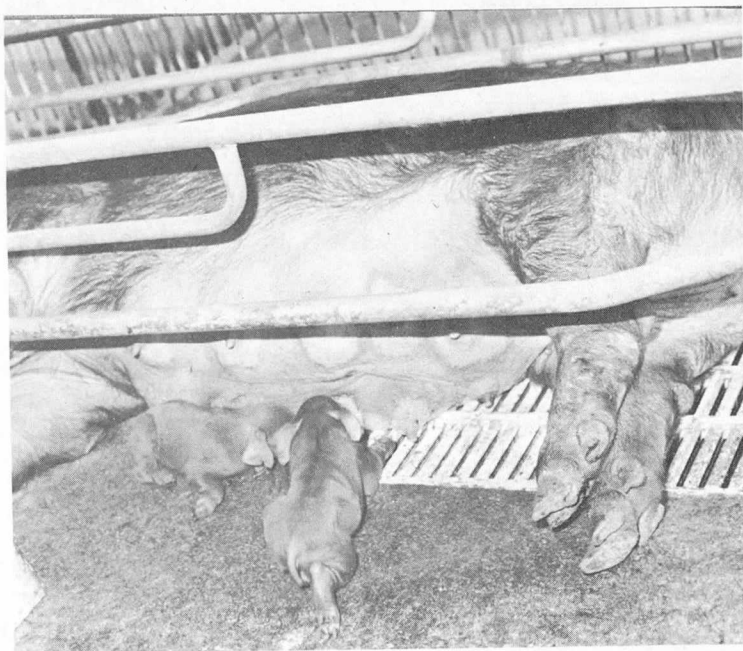
던 시대는 벌써 지나갔고, 생산보다는 판매쪽에 우선권을 두게 되었다. 그러나 이제는 소비자 요구에 맞는 것을 찾고 개발하는 연구부서의 비중이 더 커지고 있다. 지구상에서 발전하는 기업은 모두 연구개발부서의 업무가 활발하여 사회변화에 잘 적응해 가거나 변화를 이끌어 가고 있다. 그러나 변화에 적응하지 못하는 기업은 문을 닫게 된다.

1차산업인 양돈업에는 문제가 많으나, 양돈업에 몸담고 있지 않은 사람은 문제를 해결해 주지 않는다. 어떤 일이든 양돈인 스스로 해결해야 한다.

양돈장 안에서는 생산성을 높이고, 원가를 줄이고, 경비를 줄여야 한다. 밖으로는 양돈업을 위해 노력하고 도움을 주는 곳에 힘이 되도록 양돈인이 밀어 준다. 또 양돈인의 힘이 하나로 나타날 수 있도록 다같이 뭉쳐서 행동해야 한다.

덴마크나 미국같이 임금이 엄청나게 높은 나라에서 수출하는 돼지고기도 일본에서 가격 경쟁력이 있다. 또 품질도 인정을 받고 있다. 제일 가까운 이웃인 우리나라에서 수출을 제대로 못하고 있는 가장 큰 원인은 양돈인에게 있다고 생각한다.

바로 몇해 전만 해도 우리나라



라 경제는 어려운 여건속에서도 빠른 속도로 성장했다. 이에 따라 소득도 많이 높아졌다. 구매력이 높아지니 고급식품인 축산물 소비량도 자연스럽게 늘어났다. 그에 따라 돼지 사육두수도 늘어났다. 너무 빨리 늘다보니 주기적인 돼지파동도 겪었다. 그런 속에서도 500두를 키우는 규모라면 지난 10년간 적지 않은 이익을 보았다. 그 이익이 양돈장에 투자되어 시설이 달라지고, 종돈이 좋고, 사양관리가 좋다면 요즘같은 불황기에도 큰 어려움 없이 넘어갈 수 있다.

축산물의 농가 판매가를 보자.

몇년 전만 해도 생산자 가격

은 순전히 공급물량에 따라서 결정됐다. 다른 고기가 아무리 많이 생산되더라도 생산량이 적으면 값을 비싸게 받을 수 있었다. 돼지 파동때마다 곧두박질치는 돼지 생산자 가격은 높은 가격의 반으로 떨어지곤 했다. 그러나 소비자 가격은 큰 변동이 없어 생산자만 손해를 봤다.

최근 몇년동안 돼지고기가 많이 생산되어 가격이 떨어진 적은 많았다. 그러나 적게 생산되어 가격이 아주 높았던 때는 없었다. 국내에서 생산되는 모든 축산물이 거의다 생산과잉에 가깝다. 조금만 더 생산되거나 소비가 줄면 가격이 떨어진 다.

이제 키우기만 하는
“양돈하는 자세에서
“양돈업”을 하는
마음가짐을 가지고
행동합시다. 누구도
“양돈인이 할 일”을
해주지 않습니다.

소비자의 축산물 소비형태도 많이 달라졌다. 고기를 사서 집에서 요리를 해서 먹는 시대는 차츰 지나가고 있다. 그 보다는 집 밖에서 축산식품을 소비하는 비율이 빠른 속도로 높아지고 있다. 또 시장개방이 이루어져 소비자가 접촉할 수 있는 식품의 종류가 축산식품 말고도 고급식품은 얼마든지 있다. 옛날처럼 집에서 식구들이 둘러앉아 밥과 김치와 찌개나 국으로 식사하던 것으로 만족하는 사람은 불과 일부일 정도로 식품에 대한 기호성도 달라지고 생활방법이 달라졌다.

사장의 수첩에는 무엇이 적습니까?

사료입고량, 사료값, 인건비, 돼지 출하두수, 판매대금, 약값. 이정도만 적혀 있으면 만족합니까? 양돈장의 기록에는 무엇이 있습니까?

일보가 몇가지나 되고 그걸로 문제점을 찾을 수 있습니까?

사장님은 양돈장에서 현재의 문제점을 다섯가지 이상 얘기할 수 있고, 그것을 수치로 표시하고 원인까지 말할 수 있습니까?

앞으로 2년간의 계획이 서 있습니까? 돼지와 경쟁이 되는 가축에 대해 얼마나 알고 있습니까? 사육두수와 사료생산량의 변화를 알고 있습니까?

또 각 축종별로 사육두수, 농가호수, 규모별 농가호수를 지난 10년간 자료를 찾아 보시면 당신은 놀라게 됩니다. 그 자료를 이용해서 앞으로 5년후의 양돈업이 어떻게 변화해 있을까 예측해 보십시오.

축산업은 소비자의 식탁에 오르는 음식의 재료가 되는 축산물을 생산하는 1차산업이다. 각 축종별로 보면 쇠고기는 우리 국민의 기호성이 유난히 높고, 사육두수가 적어 가격격정이 거의 없다. 계란과 우유는 소비자가 먹기에 좋은 형태로 판매가 되고 있다. 울들어서는 소비자 기호에 맞는 양념통닭이 무서운 기세로 보급되고 있다. 그 여파로 육계 병아리값이 예년보다 높은 가격으로 팔리고 있고, 그 사육도 계열화 형태를 취하고 있다.

이에 비해서 돼지는 어떤가?

돼지고기의 요리 종류도 다양하지 않고, 기껏해야 집에서 냄새를 풍겨야 해먹는 정도다. 고기를 살때도 비계 때문에 항상 신경을 써야 된다.

생산원가를 줄이기 위해 노력하고 특히 사장의 경비를 줄이도록 합시다. 새로운 기술과 시설을 받아 들입시다. 공해에 대비할 방법이 없습니까? 돈 들이지 않고 해 볼려다 문제가 생긴겁니까?

외국의 양돈에 대해서, 또 국내의 양돈장에 대해서도 알아야 합니다. 다른 축산업의 경기와 현황을 알아야 합니다. 다른 고기보다 돼지고기를 제일 많이 먹도록 하는 방법을 찾아 봅시다. 부분육 판매가 좋습니까, 나쁠니까? 그러면 우리는 어떻게 해야 합니까? 돼지고기 수출이 잘 안되는 이유중에서 양돈인이 할 일은 아무 것도 없습니까?

이제 키우기만 하는 “양돈하는 자세에서 “양돈업”을 하는 마음가짐을 가지고 행동합시다. 누구도 “양돈인이 할 일”을 해주지 않습니다.

또 우리의 힘을 모아서 양돈업이 잘 되도록 일하는 사람을 밀어줄 때 우리 양돈업은 발전하게 됩니다. **■**