



축종간 평등 정책을 기대한다

농림부가 마련한 「2000년도 농림사업 시행 지침서(축산편)」를 보면 어디에도 사슴 사육 농가를 위해 정책을 지원하겠다는 내용은 찾아 볼 수 없다.

소, 돼지, 닭 위주로 정책을 수립하여 시행하겠다는 내용에 허탈감마저 느낀다. 식량(육류) 확보 차원에서 3개 축종에 중점적으로 지원하는 농림부의 의중을 모르는 바 아니지만 새천년의 축산정책은 환골탈태 되어야 한다.

배고픔에서 벗어나 삶의 가치를 추구하는 현대인들의 궁극적 목표는 건강이다. 인간의 건강에 기여하는 녹용과, 건강식품인 녹육을 생산하는 사슴이야말로 새천년의 축종임에 틀림없다. 그런데도 정책당국자들은 아직도 사슴이 고가동물이란 인식하에 무정책으로 일관하고 있으니 답답하기 그지없는 노릇이다.

따라서 우리협회는 지난 3월 9일 축산신문사가 주관한 축산국장과 축산단체장과의 조찬 간담회에서 축종간 평등 정책을 수립할 것을 촉구했다.

이러한 영향 때문이었는지 담당자로부터 「사슴육성대책」을 기안하여 제출하라는 통보를 받았다.

협회가 기안하여 3월 15일 직접 농림부 축산국 축산경영과에 제출한 「사슴육성대책」의 주요 골자는 제도개선, 재정지원, 정책지원으로 대별한 내용이다.

농가의 이해를 돕기위해 잠깐 언급하자면 제도개선으로 △국산 생녹용 한약재 사용허용 △외산녹용 수입검역 강화 △사슴중탕 품질기준 제정 △산림내 사슴사육 허용이다. 그리고 재정지원으로 △전업양육 시설 및 운영지원 △녹용가공시설(중앙1개소) 무상지원 △사

육기술 개발 연구비 지원 △녹용가격안정자금(무담보)지원 △사슴경매장 설치 지원이다. 마지막으로 정책지원으로 △생산자단체 기능 강화 △종목개량 △축종간 평등 정책 수립등이다.

협회가 기안한대로 「사슴육성대책」이 정책에 반영된다면 한국양육은 새로운 도약의 발판을 마련하게 될것이다. 바라건대 정부당국자는 축종간 평등 정책을 수립하여 사슴이 새천년의 차세대 축종으로 성장될 수 있도록 적극적인 지원을 아끼지 말아야 할것이다.

사슴은 산야초나 갈잎 등 활용가치가 낮은 자연초를 먹이로 하는 중간채식형 동물이기 때문에 다른 축종에 비해 사육비가 적게 들고, 가축을 키워본 경험이 있는 사람이면 누구나 쉽게 사육할 수 있어 수입개방에 대응할 대체 가축으로서의 가능성이 큰 축종임을 정책당국자는 인식해야 한다.

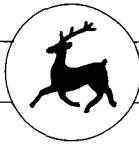
특히 미국 등 우리나라와 무역마찰이 심한 나라들이 사슴의 생산물인 녹용에 대해서는 크게 관심을 갖고 있지 않으므로 수입개방 압력의 목표가 되지 않아 대체 가축으로서의 가능성이 더욱 크다는 사실 또한 직시해야 할것이다.

시간이 없다. 머뭇거리다간 한국양육은 더 이상 발전하지 못하고 이대로 고사될지도 모른다. 소, 돼지, 닭을 기르는 사람도 농민이요, 사슴을 기르는 사람도 다같은 대한민국 농민일진데 축종간 정책이 평등하지 않다면 너무나 억울하고 통탄할 일이 아닐수 없다.

여기서 사슴사육 농가에 강조하고 싶은 것은 사슴을 사육하다 정책의 부재로 불이익을 받는 경우가 있으면 농림부 축산국 축산경영과에 정중히 예의를 갖추고 조목조목 반박 논리를 펴기 바란다. 우는 아이에게 젖을 준다고 하지 않았던가.

생녹용 시장은 우리 양육업의 최우 모루

지금까지 사슴사육 농가의 대체적인 시각은



수입산은 건녹용, 국산은 생녹용으로 인식해 왔고, 또 소비자들에게 그렇게 홍보해 왔다.

그런데 지난해에 생녹용이 무려 8만 kg이나 수입되어 국산 생녹용 시장을 위협하고 있다. 국산 생녹용 전체 생산량을 대략 12만 kg으로 추산할 때 약 67%에 이르는 양이다. 생녹용을 국내에 들여와 건조하여 한의약 시장에 유통시킨 양도 있었지만 국내 시장에 부정 유통시킨 양도 상당할 것으로 추정된다.

이대로 가만히 생녹용 수입을 방치하다가는 국내 양록업은 몇년 못가 무너지고 말지도 모른다. 생녹용 수입만은 전 양록인의 힘으로 막아야 한다.

도대체 생녹용은 어떤 용도로 들여 오는지 최근 동향을 파악하기 위해 국립수의과학검역원 담당과에 문의해 보았다. 담당자는 국립수의과학검역원에서는 검역만 할뿐 모든 사항은 식품의약품안전청 소관이라고 했다.

식품의약품안전청 유통과에 전화를 걸어 문의한 결과 건녹용이든 생녹용이든 약으로 들어온다고 했다. 식품용도로 생녹용 수입이 가능하냐고 묻자 「안된다」고 했다.

식품 부원료로서 최소량만을 사용할 수는 있다고 답했다. 이러한 이유때문에 녹용을 가미한 중탕, 즉 건강보조식품의 유통이 문란해지고 있는 것이다. 양록축협이 개발한 삼녹차(蔘鹿茶)도 그래서 녹용단일품목만 가지고 녹용차를 만들수 없었던 것이다. 녹용을 식품으로 사용하기 위해서는 「부원료로서 최소량만」을 사용할 수 밖에 없어 삼녹차의 주원료를 녹용이 아닌 인삼으로 할 수 밖에 없었다고 본다.

이번에는 뉴질랜드에서 생녹용을 수입하여 국내에서 건조한 후 한의약 시장에 유통시키는 업체에 전화를 걸어 중탕용으로 사용하려

는데 수입 생녹용을 구입할 수 있는지 물었다. 즉각적으로 돌아온 대답은 「안된다」였다. 약으로 수입된 생녹용을 국내시장에 유통시키면 약사법에 위반된다는 거였다.

따라서 현재 시중에 건강식품 용도로 유통되는 수입 생녹용은 모조리 불법(약사법 위반)으로 보면 된다.

이와 같이 건녹용이든 생녹용이든 수입 녹용은 약으로 들어오기 때문에 시중에 유통시킬 수 없는데도 버젓히 부정유통되고 있는 현실을 어떻게 이해해야 할 것인가. 우리의 녹용 규격을 보면 건녹용만을 약으로 쓰도록 규정하고 있어 수입 생녹용은 반드시 건조하여 규격품으로 한의약업소에 유통시켜야 한다.

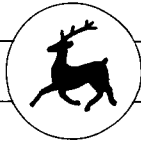
그런데 왜 생녹용 수입이 급증하고 부정유통되고 있는가. 생녹용으로 수입하면 특별소비세를 물지 않는다는 사실을 알고 수입업자들이 이를 악용하고 있으며, 식용으로 몰래 빼내는 만행을 저지르고 있는 것이다.

이번 기회에 생녹용 수입의 유통경로와 문제점을 분석하여 아예 불가능 하도록 정책을 개발할때가 아닌가 한다.

우유로 가공한 유제품은 완전 수입이 개방되었지만 시유(試乳)만큼은 유통기한을 까다롭게 정해 국내 낙농업의 최후 보루로서 지켜내고 있는 사실을 교훈으로 삼을 필요가 있다.

그래도 생녹용 수입이 계속 증가되어 국내 시장을 완전 잠식하여 양록붕괴가 불보듯 뻔하다면 녹용을 전부 약으로 묶어 원료의약품으로 한의약시장에 유통시킬 수 밖에 없다고 본다. 그렇게되면 문란한 녹용유통 질서는 바로 잡히겠지만 농가에 불이익은 없겠는지 신중한 접근이 필요할 것이다. 일본은 우리와 정서가 다른 이유도 있지만 녹용을 축산물, 식품, 약으로 유통시키지 않고 오직 약 하나로만 사용하도록 하고 있다.

이무튼 국산 생녹용 시장만은 우리 양록업의 최후 보루라는 사실을 깊이 통찰해야 할때다.



왜 수입녹용 부정유통인을 고발하지 않는가

전국 지회총회에 다니면서 수입녹용을 부정유통시킨 사람을 왜 고발하지 않는냐고 몇 군데서 격한 항의를 받았다. 도대체 전 양록인의 권익을 보호해야 할 협회가 무슨 이유로 방조하고 있는냐고 따졌다.

사건의 발단은 이렇다. 지난 99년 회보 「한국양록」 3·4월호 56~57쪽을 통해 「국산으로 위장 판매되는 수입 녹용」을 화보로 소개한바 있다. 당시 이 녹용을 입수한 사람이 정확히 어디에서 누구로부터 구입했는지 밝히지 않아 부정유통인을 명기하지 않고 소개했다.

그러나 지난해 9월 사습유통인의 임의단체인 한국양록유통연합회장이 바뀌면서 불거지기 시작했다. 전 회장(송정호)이 물러나면서 「한국사습유통협회」란 간판을 내걸고 사습유통인의 임의단체를 또하나 만들겠다고 양록전문지 등에 광고하고 부터다.

이에 새로 선출된 한국양록유통연합회장(장진하)을 비롯한 구성원들이 강하게 반발하며 전 회장의 수입녹용 국산위장 판매는 물론 수입생녹용 부정유통까지 거론하며 사직 당국에 고발하겠다고 나왔다. 이 과정에서 전 회장은 사습유통협회란 간판을 내리고 수입녹용도 취급하지 않겠다는 각서를 쓰고 물러났다고 한다. 그러나 들리는 바에 의하면 양록유통연합회는 회의에서 전 회장을 고발한다는 방침을 정했다고 하는데 아직까지 감감 소식이다.

한편 양록유통연합회 측은 협회에 자기들 조직의 전임회장과 관련된 사건이므로 당분간 맡겨 달라고 양해를 구했다.

따라서 이러한 내용을 몇몇 지회총회에서

설명하자 『수입녹용 부정유통은 당연히 양록인의 권익을 보호해야 할 협회에서 강력히 대처해야지, 아무런 권한도 없는 임의단체에 맡겨 왜 방조하느냐』는 질책이 쏟아졌다.

그러나 이상하게도 전 양록유통연합회장의 수입녹용 부정유통 행위를 알면서도 양록 전문지 등이 함구하고 있다는 사실이다. 같은 업계에서 서로 얼굴을 익히고 친면이 있는데 인정상 매도까지 해서야 되겠느냐는 동정론에 치우쳐서 그랬을 것으로 판단된다.

그러나 협회는 이와같이 양록업계를 쪼먹는 중대하고도 파렴치한 행위를 더이상 함구할 수 없어 일차적으로 지상에 고발하여 전 양록인의 경각심을 일깨우고자 한다. 우리 양록업을 파국으로 몰고가는 파렴치한 양록인은 업계에서 영원히 추방되어야 할 대상이지, 껴안고 함께 어우러갈 대상은 아니다.

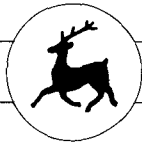
지금도 협회에 수입생녹용을 부정 취급하는 양록인이 많다는 제보가 들어오고 있다. 특히 경남일대에서 성행하고 있다는 전언이다. 현재 밀양의 A씨, 영천의 B씨, 대전의 C씨, 천안의 D씨 등을 집중감시하고 있으며, 생녹용 수입업자의 유통경로를 추적하여 부정행위를 근절키 위한 활동에 최선을 다하고 있음을 밝힌다.

양록농가의 적극적인 제보만이 수입생녹용의 부정유통을 차단할 수 있다.

「1588-4343」이 뭐길래

「1588-4343」을 놓고 말들이 많다. 도대체 어떻게 하지는 것인지 처음에는 이해하지 못했던게 사실이다. 시간이 흐르고부터 몇몇 사람이 모여 자신들의 생산물(녹용, 중탕)을 적극적으로 판매하여 수익을 올리자는데 그 목적이 있음을 알았다. 그러면서 자신들의 생산물이 잘 판매되면 이웃농가의 생산물도 구매하여 판매해 주겠다는 것이 「1588-4343」의 사업취지로 이해되었다.

소비자가 전화로 전국 어디서든 「1588-



4343」만 누르면 여기에 가입된 농가에 연결되어 녹용, 중탕을 구입하는 시스템은 선진 마케팅임에 분명하다.

그러나 이러한 선진 마케팅도 엄연히 성패의 양면성이 존재한다는 사실이다. 누가 처음부터 실패를 두려워 하여 사업을 펼치지 않는 것지만 말이다.

「1588-4343」의 긍정적인 측면은 △광고를 통해 국산녹용의 장점을 부각시킬 경우 소비자 홍보에 기여할 것이며 △ 농가에서 판매하지 못한 녹용소비 촉진은 물론 △사습사육 활성화로 양육 저변 확대에 일조할 것이다.

반면에 부정적인 측면은 △몇몇 특정인의 영리추구에 녹용을 공급하는 농가가 들러리로 전락될 수 있으며 △「1588-4343」에 가입된 농가의 녹용품질이 제각각일 경우 소비자의 불신을 초래할 수 있고 △「1588-4343」의 소비자 판매가격이 현실화되지 않을 경우 일반 농가들로부터 엄청난 저항을 받을 것이며 △만약 사업이 실패로 끝났을 때 참가자의 금전적 피해를 무시 못할 것이다.

따라서 협회는 사업성패의 양면성과 어디까지나 개인들의 이익추구를 위한 사업으로 간주하여 중립적인 입장을 견지하는게 바람직하다고 판단했다. 또한 농가에서 생산한 녹용 소비에 일정부분 순기능을 담당할 것으로 기대되어 급년도 회보 「한국양육」 3·4월호 70쪽에 창립총회 소식을 소개한 바 있다.

그런데 「1588-4343」을 보는 시각이 일부 지역에서 급반전되어 대단한 항의를 받기도 했다. 심지어 얼마를 받아 먹고 「1588-4343」을 회보에 소개했느냐는 식의 명예훼손에 가까운 발언을 하는 회원도 있었다(앞으로 이러한 발언은 절대 용납하지 않을 것임).

문제는 「1588-4343」이 일부지역에서 협

회의 조직을 파고들어 회원들의 반감을 사고 있다는 사실이다. 지회조직을 이끄는 리더자들이 「1588-4343」에 가담하여 회원을 이용하려는게 아니냐는 반감의 발로였다. 「1588-4343」이 확산되면 될수록 협회 조직에 이롭게 작용하기 보다는 엄청난 「해악」을 줄것이라는 회원들의 강성 발언도 쏟아졌다.

실지 그러한 우려가 최근들어 나타나고 있어 당혹하지 않을수 없다. 그동안 명실공히 협회 조직의 리더자였다고 평가받을 수 있는 인물이 「1588-4343」에 가담하고부터 협회를 향한 대단한 패러독스를 설파하고 있기 때문이다. 누워서 침 뱉는 격이 아닌지 자문자답해 보아야 할 것이다. 협회의 위상을 실추시키기는 쉽지만 복구하는데는 몇배의 고통이 수반되므로....

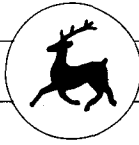
나아가 사습산물인 녹용, 중탕의 소비자 직관을 모토로 출발한 「1588-4343」이 각종 기자재까지 취급하겠다고며 광고전을 펼치고 있어 본래의 사업취지를 무색케 하고 있을 뿐만 아니라 그 저의가 무엇인지 궁금하다.

더욱 참을 수 없는 것은 「1588-4343」이 무슨 명분으로 기자재를 「전국 각 지회 단체 주문시 최선을 다해 봉사하겠다」며 협회 조직인 지회를 들먹이기까지 하는지 괴씸하다. 평소 얼마나 협회를 무시하는 생각이 마음속에 자리하고 있었으면 이러한 광고를 스스로 없이 할 수 있었는지 개탄스럽다.

또한 「1588-4343」은 인터넷 홈페이지에서 생산자 단체인양 호도성 홍보를 하고 있음도 밝혀졌다. 이익추구를 위해서라면 수단과 방법을 가리지 않는게 「경제동물」인 인간들의 속성이라지만 정도를 걷는 방향으로 사업의 틀을 정립해야 할 것이다.

엄밀히 따져 개인들의 영리추구를 위해 가동된 「1588-4343」으로 인하여 더이상 협회의 위상이 실추되는 불행한 일은 없어야 할 것이며, 따라서 여기에 가담한 인사들 역시 자중하길 바란다.

그렇지 않고 계속해서 협회의 권위를 무시



하고 고유기능을 침해하는 해회(害會) 행위에 대해서는 결코 좌시하지 않을 것이며, 절차를 거쳐 공론화후 퇴출운동에 나설것임을 경고해 두고자 한다.

사슴전문지의 「곡필아세」

우리 양록업계에는 현재 3개의 전문지가 발행되고 있다. 협회에서 2개월에 한번씩 정기적으로 발행되는 회보 「한국양록」과, 매월 발행되는 「월간양록」, 그리고 15일마다 발행되는 「사슴신문」이 그것이다.

나름대로 발행목적의 대의명분이 있겠지만 회보 「한국양록」을 제외한 2개 전문지는 다분히 상업적 성격이 강하다고 볼 수 있다. 그런데 재미있는 것은 일부 양록농가들 중에는 모두 협회에서 발행하는게 아니냐고 착각하는 사람도 있고, 협회와 이들 사슴전문지 회사와 구별하지 못하는 농가도 상당수 있다는 사실이다.

분명히 말하자면 협회는 이들 사슴전문지인 「월간양록」과 「사슴신문」과는 아무런 관련이 없다. 오직 회보 「한국양록」만을 2개월에 한번씩 발행하여 회원농가에 무상보급해 주고 있다.

따라서 회보를 제외한 이들 2개 사슴전문지를 보기 위해서는 관련회사에 구독료를 내야만 한다. 그런데 지난해 하반기부터 발행되기 시작한 「사슴신문」의 경우 구독자 확보를 위해 농가에 무료 배포한다는 소문이 있는데 사실이라면 공정거래법에 위배된다.

여기서 독자들이 알아야 할 사항으로 광고가 주수익원인 사설(私設) 사슴전문지의 경우 광고주의 의도대로 정보를 조작할 개연성이 매우 높다는 것이다. 그러나 다수 독자들은

이를 눈치채지 못하고 사실로 받아들여 때로는 금전적인 피해를 입기도 한다. 사슴전문지의 곡필아세(曲筆阿世)에 독자가 우롱당하는 꼴이다.

또하나 경계하지 않을 수 없는 것은 전문언론이라는 기치를 내걸고 객관적으로 검증되지도, 정선되지도 않은 기사를 마구 쏟아내는 경우다. 전문지로서의 정체성 상실은 물론, 독자의 알아야 할 권리를 충족해 주기에 앞서 「차라리 몰랐으면 더 좋았을 기사」가 남발되는 경우로 지탄의 대상이 아닐수 없다.

더욱이 업계의 대변자라고 자임하는 전문지가 특정업체의 나팔수가 되어 오도된 정보로 독자를 현혹하는 단계에 이르러서는 할말을 잃게 한다. 차라리 업계의 전문언론을 포기하고 사보(社報)로 발행하여 색깔을 분명히 하는게 보다 떳떳할 것이다.

현재 이러한 행태의 사슴전문지가 우리 업계에서 발행되고 있다는 사실이 가슴아프다. 재정적 어려움을 타개하기 위한 공여지책으로 생각되지만 어떠한 명분으로도 합리화될 수 없는 양록인 기만 행위임을 자각하기 바란다. 바로 이런 종류의 전문지가 업계의 질서를 어지럽히고, 개인업체의 영달을 위한 파수꾼이 되어 생산자단체를 사정없이 공격하는 저격수로 돌변하기도 한다.

사보가 아닌 업계의 공기(公器)로서의 사슴전문지를 표방했다면, 양록인 누구로부터도 자유로워야 한다. 그래야 가장 객관적인 글을 쓸수 있으며, 그것만이 사는 길이다.

지켜볼 것이다. 사슴전문지의 「곡필아세」가 어디까지 달하는지....

양록관련 제도에 보다 많은 관심 가져야

단순히 사슴을 기르는 것만이 능사는 아니다. 양록업과 관련된 제도는 어떠한 것들이 있으며, 우리에게 불이익을 주는 제도는 없는지 관심을 기울이는 양록인이 많아야 한다.



그저 하루하루 사슴이나 기르고 녹용이 나오면 적당히 잘라 한냥에 2~3만원 받고 수익을 올리면 그만 아니냐는 양록인이 아마 몰라도 상당수에 이를 것이다.

내 녹용, 내 녹혈, 내 중탕, 내가 잘 팔면 「장땡」이지 귀찮게시리 제도는 뭐고, 협회는 뭐고 또 아까운 회비를 뭐하러 내느냐는 양록인 역시 많을 것이다.

조용히 「만고강산」노래나 부르고 유유자적하면 꼴보기 싫은 사람들 보지 않아 건강에도 좋은데 제도가 어떻게 만들어지든, 고쳐지든 무슨 상관이나는 양록인도 분명 있을 것이다.

과연 그럴까? 양록과 관련된 제도가 어떻게 입안되든 내 팽개쳐 뒤편 지금의 양록업을 영위할 수 있을까? 천만의 말씀이다.

협회에 있으면 국내 양록업을 위협하는 각종 제도적 도전이 만만치 않음을 피부로 느끼고 있다. 익히 알고 있는 사항이지만 사슴을 기르는 행위는 축산이기 때문에 농림부 소관이요, 사슴에서 채취한 녹용은 일반적으로 약이기 때문에 보건복지부 소관이다. 따라서 협회의 대정부 활동도 두개 부처를 상대해야 하는 어려움이 있다.

국내 양록업을 위협하는 외부의 도전에 그때그때 대처하지만 사안에 따라서는 회보에 상세히 소개하여 회원농가의 이해를 구하기도 한다. 그런데 별관심이 없어서인지, 아니면 몰라선지 반응이 높지 않다. 짐작컨데 소개된 내용을 상세히 읽어보고 공부하는 농가가 적어서 일것으로 판단된다. 이제부터 농가들도 양록관련 제도가 어떤 방향으로 움직이려 하는지 관심을 갖고 공부해야 한다.

현재 우리 양록업은 수입사슴 수입녹용과 무환경쟁 관계에 놓여있고, 한의약업계와도 반목적 관계에서 유기적 관계로 전환해야 할

싯점에 놓여 있다.

국내 사슴값이 상승되면 수입사슴이 머리를 디밀고, 그것도 부족해서 수입녹용이 활개를 치는 국경없는 글로벌시대에 살고 있다. 나아가 수입녹용의 유통가격이 국산녹용과 상당한 차이를 보이고 있어 한의약업소에서는 거의 1백% 수입녹용을 찾고 있는 현실이다.

이대로 가만히 앉아 있다가는 국내 양록업은 몇년을 버티지 못하고 무너질지도 모른다. 바로 우리의 생존권 사수를 위해 협회에서 정책을 개발하고, 제도개선을 위해 머리를 싸매고 있는 것이다. 협회가 하는 중요한 일이 바로 정책과 제도를 통해 사슴사육 농가의 생산활동을 보장하는 권익적 역할을 수행하고 있는 것이다.

어떻게 하면 수입사슴과 수입녹용의 국내유입을 차단할 수 있을까? 어떻게 하면 국민들께 국산녹용을 애용하도록 널리 알릴 수 있을까? 하루에도 몇번씩 되묻는 질문들이다.

이 글을 쓰고 있는 동안에도 양록업과 관련된 제도적 도전이 거세다. 올해 한국·뉴질랜드 무역위원회서 뉴질랜드가 절편녹용 수입허용을 요구하려 한다는 내용, 식품의약품안전청에서 「녹용·녹용각」의 명칭을 「녹용」으로 단일화하고 회분함량을 30%로 한다는 녹용규격 개정안 소식, 한의약 관련단체에서 보건복지부에 현행 사슴(녹용)중탕의 문제점을 제기했다는 내용 등 일반농가에서는 전혀 접할 수 없는 것들이다.

협회는 이러한 도전에 대해 면밀히 검토후 우리의 권익과 국민건강 증진에 정면으로 배치되는 주장에 대해서는 단호히 배격할 방침이다.

중요한 것은 양록관련 제도에 관심을 갖고 용기를 주는 양록인이 보다 많아야 한다는 사실이다. 대다수 양록인은 뒷집지고 관망만 하고 있는데 누가 용기백배하여 업무를 추진하려 하겠는가. 협회뒤에는 1만5천 양록인이 항상 든든한 「뺨」으로 자리하고 있으며, 언제 든지 강력한 실행력을 할 수 있는 만반의 준



태세를 갖추고 있다는 것을 외부에 인식시켜 줘야 한다.

과연 그런가?

이러한 국산녹용 홍보

전 국민들에게 수입녹용 보다 국산녹용이 더 좋다는 인식이 뿌리내리게 해야 한다.

음식점에서 수입 쇠고기 보다 으레히 한우 고기를 찾듯이, 한의약업소(한방병원·한의원·약국)에서도 필히 국산녹용을 가미한 보약을 지어주도록 해야 한다.

그것은 국민들의 뇌리에 「국산녹용=우수 녹용」이란 등식이 확고히 자리 잡을때만이 가능하다. 바로 홍보만이 할수 있는 일이다. 홍보를 하기 위해서는 엄청난 자금이 투입되어야 하는데 이를 알면서도 실행에 옮기지 못하는 안타까움을 말하여 무엇하겠는가.

홍보자금 조달방법으로 자조금제도와, 십시일반으로 기금을 모금하는 방안이 있을 것이나 이는 전 양록인이 적극 호응해야 가능하다. 기금을 낸 양록인과 그렇지 않은 양록인 모두가 홍보로 인한 혜택을 똑같이 볼 것이기 때문이다.

그래서 꼼꼼히 이런 홍보방안은 어떻게 생각해 보았다.

TV와 일간지를 통한 국산녹용 홍보는 막대한 자금을 필요로 하므로 분위기가 성숙될때까지 유보하고 차선책으로 매월 발행되는 여성지를 활용해 보자는 것이다. 녹용 절각시기에 맞춰 약 4개월동안 집중 홍보하는 대책을 수립하여 국내 대표적인 농가 50개 정도를 선정한다.

이 50개 농장으로부터 개인당 홍보비 30만원씩 각출하여 4·5·6·7월 4개월동안 매월

한개 여성지를 선정하여 2쪽씩 국산녹용의 우수성을 홍보한다. 매월 여성지에 지출되는 홍보비는 대략 300~400만원으로 4개월간 약 1,200~1,600만원의 자금이 소요된다. 50개 농장에서 30만원씩 각출하므로 총 1,500만원이라는 홍보비를 조달할 수 있게 된다.

그럼 국산녹용을 홍보하기 위해서 50개 농장이 희생하라는 말이나고 따질 분이 있을 것이다.

무슨 말씀! 전체 광고는 협회명으로 국산녹용의 우수성을 알리는 내용으로 꾸미되, 양질의 녹용이 필요하신 분은 아래 농장을 찾으시라는 문구를 눈에 확 띄게 표기한 후 농장명, 주소, 대표, 전화번호를 일목 요연하게 광고 하단에 게재하는 것이다. 양면으로 펼치는 2쪽짜리 광고이므로 충분한 효과를 거둘수 있을 것으로 예상된다.

여성지에 광고를 내는 이유는 남편의 건강은 대부분 부인들이 챙기기 때문이다. 많다면 많고 적다면 적은 30만원으로 여성지에 국산녹용 홍보도 하고, 내 농장 광고도 하는 일석 이조의 아이디어 어떻게 생각하시는지....?

홍보효과가 있을지 예단키 어려우나 하지 않은 것 보다는 한번 실행으로 옮겨 보는 것도 관찮지 않나 싶다.*

광 ● 고 ● 안 ● 내

광고없이 사업을 하는 것은 어둠속에서 처녀에게 링크하는 것과 같다. 당신 자신은 무슨 일을 하는지 알지만 남들은 몰라 주는 것이다.

<S.H. 브리트>

- 이제 광고도 매체 선정이 중요합니다. 양록업계에는 협회에서 엄선된 정보만을 담아 발행하는 「한국양록」이 있습니다.

- 광고문의 : (02) 969-6600 (대표)

사단
법인 한국양록협회