

법인 결성으로 생산비 크게 절감한 21세기 양돈영농법인

- 취재 : 조진현 -



▲21세기 양돈영농법인은 양돈업을 하는 권명순, 최명기, 문유관, 김종대, 노정영 5명의 양돈인과 유통을 담당하는 이주현씨까지 6명으로 구성되어 있다. 사진은 21세기 양돈법인 사무실 앞에서 좌로부터 안선란씨, 문유관 사장, 권명순 사장, 최계숙씨

‘뭉치면 살고 흩어지면 죽는다’란 말이 있다. 협력과 단결을 강조하는 이 속담처럼 우리 양돈농가들도 여러 농가들이 함께 뜻을 같이 했을 때 많은 경쟁력을 창출할 수 있다.

등락을 거듭하는 불안정한 돈가, 긴박하게 돌아가고 있는 양돈업의 경쟁력 제고, WTO·DDA협상 등으로 인한 관세하락과 수입증가, 한시도 마음 놓을 수 없는 분노처리, 각종 대외적인 문제해결 등 양돈농가들이 주시하고 해결해야 할 과제들은 매우 다양하다.

이러한 문제들은 개별 농가보다는 여러 농가들이 힘을 모아서 대처하는 것이 훨씬 유리

하며, 더욱 나은 결과를 가져올 수 있다.

생산자 단체인 본회 또한 전국 양돈농가의 힘을 모아서 양돈인들의 권익과 의견을 정부에 반영하는 역할을 하는 이러한 모임의 큰 규모로 볼 수 있다.

개별 양돈농가들끼리의 연합은 어찌보면 점차 대규모화, 패커화 되고 있는 양돈산업에서 양돈농가들의 유일한 경쟁력 확보방안이며, 앞

으로의 큰 흐름인지도 모른다.

5개 양돈농가로 이루어진 전북 정읍 21세기 양돈영농법인은 개별 양돈농가가 뭉쳐 크게 생산성을 높이고, 경쟁력을 향상시킨 좋은 사례이다. 21세기양돈영농법인의 조직구성과 운영, 구성원 간의 교류 등을 자세히 들여다 보고, 내 주위의 농가들과 연대를 꾀해 보자.

5명의 양돈농가 모여 법인 설립,

- 월 2,300두 출하

21세기 양돈영농법인(이하 21세기 양돈법인)은 권명순, 최명기, 문유관, 김종대, 노정영 5명의 양돈인과 출하를 담당하는 이주현 씨까지 6명으로 구성되어 있으며, 월 2,300두를 출하하고 있다.



◀조합법인 사무실걸 직판장에 설치되어 있는 법인 참여농가의 일정표를 권명순 대표가 설명하고 있다. 농가별 출하와 교배일자 등이 일목요연하게 기재되어 있다.

▼최근 농장 성적 변화에 관해 서로 의견을 나누고 있는 권명순 모래뜸 농장사장(좌측)과 문유관 부부농장 사장.



21세기 양돈법인은 종돈구입부터, 사양관리, 사료구매, 정액구입, 약품·기자재 구매, 출하까지 공동으로 일괄처리하고 있으며, 같은 환경 속에서 균일한 품질의 돼지를 생산하고 있다.

권명순 대표는 향후 브랜드를 계획하고 있다고 밝히고, “어떤 첨가물을 사료에 조금 먹여 만드는 브랜드보다, 같은 종돈, 같은 사양, 같은 환경 속에서 큰 균일한 품질의 돼지야말로 진정한 브랜드가 될 수 있다”고 말한다. “만약 21세기 양돈법인이 브랜드를 만든다면 청결한 환경을 강조할 것”이라는 것의 그의 말이다.

한편, 21세기 영농법인의 농가들은 최근의 낮은 돈가에서도 더욱 돼지를 늘리고 있다. 오는 연말에는 월 출하두수가 3,000두가 넘을 것으로 예상되며, 브랜드화를 위한 출하물량이 확보될 것으로 보고 있다.

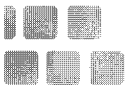
2001년 11월에 결성된 21세기 양돈법인은 이제 만 1년여 만에 틀을 잡았으며, 생산비 절감의 효과를 누리면서 이제 브랜드화를 통한 비상을 꿈꾸고 있다.

공동구매, 출하 등으로 생산비 크게 절감

모임체 결성의 가장 큰 목적이자, 장점은 생산비 절감이다.

도드람 사료를 공동으로 사용하고 있는 21세기 양돈법인의 평균 사료단가는 약 265원/kg이다. 공동으로 20,000두 규모로 협상하고 계약했기 때문에 단가가 상당히 싸게 결정된 것이다. 뿐만 아니다. 후보돈은 목우촌 영광 종돈사업소에서 월 100두씩 일괄적으로 구입하고, 정액은 전량 다비에서, 출하는 도드람 충주육가공장으로 전량 판매함으로써 상당한 원가 절감을 이루고 있다.

이러한 원가절감으로 인해 “지금의 낮은 지육단가는 물론 지육 kg당 2,100원에도 견딜 수



있다”라는 것이 모래뜸 농장을 운영하고 있는 권 대표의 말이다.

그리고 21세기 양돈법인은 균일한 품질의 돼지고기 생산을 위해 근래 국내에서 도입, 점차 확산되고 있는 그룹관리 방식으로 돼지를 사육하고 있다. 각종 관리요령, 시설 및 환경 등을 균일화시키기 위해 1달에 2~3회씩 의견 조율과 교육을 실시하고 있다.

이러한 공통된 사양관리의 장점은 상상외로 크다. “브랜드화 추진은 부수적으로 얻게 된 장점일 뿐이다.”라고 권 대표는 말한다. 생산성 차원에서 같은 관리를 실시하기 때문에 다른 농가들과 서로의 성적을 객관적으로 비교할 수 있다. ‘우리 농장의 이번 달 교배율이 낮구나’, ‘이번 달 이유두수는 우리가 높구나’ 등 서로 비교가 되며, 선의의 경쟁이 이루어진다.

같은 관리를 함으로써 같은 시기의 문제점과 개선점 등에 관해 이야기하고 개선시켜 나가고 있는 것이다.

또, 21세기 양돈법인 참여농가들은 일정한 출하량을 유지하고, 만약의 인력공백 상황에 대비하기 위해 그룹관리를 통한 출하일 순

서를 정해 놓았다. 즉, 한 농장의 출하가 20일에 한번 이루어지므로 약 5일 간격으로 4개 농장의 출하가 순서대로 이루어지고 있다. 이에 따라 교배, 분만, 이유, 출하 등 모든 사양관리가 순서대로 이루어지고 있어 만약, 한 농가가 어떤 어려움을 겪었을 때 다음 농가에 이를 개선시켜 적용할 수 있다.

다른 농장들의 잘못을 같은 선상에서 빠르게 입수하여, 자신의 농장에서 수정·보완할 수 있는 장점은 농장경영의 시행착오를 크게 줄여주고 있다.

그 외에도 같은 사양을 실시하나 분산된 지역에서 사육을 함으로써 생기는 질병 근절의 장점도 있으며, 경영이나 자금관리, 인력관리 측면에서도 많은 도움을 주고받고 있다.

최근 6개월간 계속되고 있는 저돈가 속에서도 위축되지 않고 앞으로의 갈 길을 의논하고, ‘위기를 기회로 삼자’라는 발상의 전환을 가져온 것 또한 혼자서는 하기 어려운 다수의 장점이다.

균일한 그룹관리 사양으로 기술교류, 브랜드화 추진



21세기 양돈법인의 가장 큰 특징은 그룹관리 사양방법이다.

그룹관리 방식을 서로 전달하고 습득하면서 21세기 양돈법인이 이루어졌다고 해도 과언이 아니다. 그룹관리 방식을 도입함으로써 앞서 말한 각 농장들 간의 비교·분석과 브랜드화 추진이 가능했다.

20일 간격으로 종부, 분만, 이유, 출하 등 모든 작업이 이루어지는 그룹관리(4

주간 관리)는 이미 본지에서도 소개된 바 있으며, ▲여유있는 인력관리 ▲쾌적한 돈사환경 ▲한 눈에 보이는 농장성적 ▲30%에 달하는 생산성 증가 ▲계획적인 사육계획 수립 ▲All-in All-out의 효과 ▲돈사 시설의 120% 활용 등 다양한 효과를 가지고 있다.

6,500두 규모의 모래뜸 농장을 운영하고 있는 권 대표는 “일반 주간관리와 달라서 아직 수치로 얼마의 성적이 올랐고, 얼마나 수익이 늘었는지 제시할 순 없지만 그룹관리를 통해 같은 규모의 다른 일반 사양관리 농장보다 월 2천만원 이상 수익을 올리고 있다”고 전한다.

또 3,000두 규모의 부부농장을 운영하고 있는 문유관 사장은 “그룹관리와 공동 법인 참여로 인해 월 1천만원 이상 추가 이익이 발생되고 있다”고 전했다.

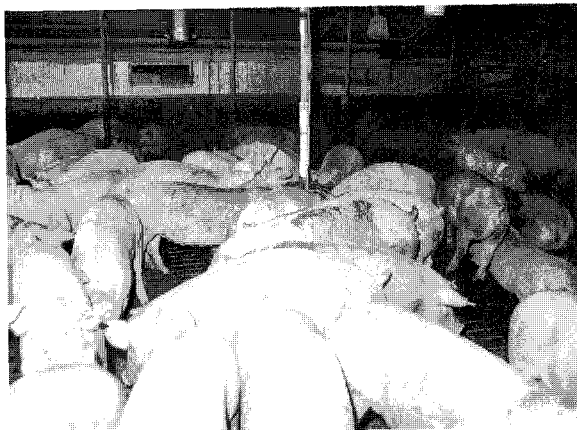
금전적인 결과 이 외에도 그룹관리는 최근 들어 전국 양돈장에서 크게 문제되고 있는 각종 소모성 질병과 PED등 설사병의 피해를 크게 줄일 수 있다.

사양관리 방법상 철저한 All-in All-out이 이루어져 질병의 전파가 쉽지 않고, 만약 질병 발생시에도 한 두 그룹 발생만으로 마무리되어 근절이 용이하다. 또한 출하, 약품구입, 사료구입으로 인한 외부차량 및 사람의 왕래가 한달에 한두 번으로 극히 적어 차단방역에 매우 유리하다.

투명한 경영이 법인운영의 키 포인트

이렇듯 여러 양돈인들이 모여서 만든 모임이나 협력체는 많은 장점을 가지고 있는 것이 분명하다.

그러나 모임이나 협력체가 쉽게 만들어지



▲그룹관리를 실시하고 있는 모래뜸농장 육성사



▲그룹관리를 실시하고 있는 모래뜸농장 자돈사



▲지제를 튼튼히 하고 번식성적을 높이며, 좋은 환경을 제공하기 위해 왕겨를 깔 개방 모돈사. 사료급이시 방해없이 사료를 먹을 수 있도록 만들어져 있다.

지 못하고, 만들어진 모임이나 협력체에서도 문제되고 있는 것이 구성원들 간의 의견충돌이다.

모임을 흔들리게 하고 설립 취지 자체를 퇴색시키는 근본적인 문제로 비약되기 쉽다.

협력체는 반드시 그 모임의 근본 취지를 명확히 유지해야 하고, 구성원들의 의견을 받아들이고 의견충돌을 조율하려는 노력을 기울여야 한다.

21세기 양돈법인은 그룹관리라는 차별화된 사양관리와 공동구매, 공동출하 등을 통한 생산비 절감이란 분명한 목적의식을 가지고 있다. 모든 자금상황을 공개할 수 있는 투명한 법인 경영으로 구성원들간의 반목과 의견충돌이 일어날 수 있는 근본문제를 해결했다.

“우리 21세기 양돈법인이 널리 소개되고, 다른 양돈농가들도 우리처럼 함께 힘을 모아 경영체를 구성하길 바란다. 취지를 명확하게 하고 의견이 맞는 사람들을 모으면 생산비를 낮추고 공동된 힘을 발휘할 수 있다”라고 권 대표는 말한다.

특히 21세기 양돈법인 6명의 회원은 사육두수에 따라 차등을 두어 회비 및 출자금을 내고 있으며, 월 400만원 정도가 되는 회비는 법인운영, 매장운영을 위해 사용하고 있다. 또 월 700만원에 달하는 출자금은 법인 출자금으로 따로 모으고 있다.

권명순 대표는 “이렇게 모인 출자금은 향후 상당한 금액이 될 것이며, 10년 후에는 어떤 공무원보다도 더 많은 퇴직금을 가져갈 수 있게 될 것”이라며, “양돈인들 스스로 힘을 모아 미래를 준비하는 것이야말로 정말 우리가 해야 할 일”이라고 강조했다.



▲21세기 양돈조합법인 권명순 대표

여지껏 우리 양돈농가들은 ‘나홀로’ 살아왔다. 자신의 농장경영 방식, 자신의 노하우만을 너무 믿어왔으며, 모든 협상과 거래를 내가 직접해왔다.

그러나 철저히 자신만의 울타리 안에서 지내왔던 우리 양돈농가들도 이제 힘을 모을 때가 됐다.

대규모화, 패키화되고 있는 세계 양돈산업의 흐름 속에서 중소기업도 개인 양돈농가들이 경쟁력을 높이고 생산비 경쟁을 하기 위해 살아남을 방법을 강구해야 하는 것이다.

개인 농가들이 대규모 기업형태의 양돈장과 동등하게 경쟁할 수 있는 것이 여러 양돈인들이 모인 ‘공동체’이다. 상황이 비슷하고 여건이 비슷한 여러 농가들이 힘을 모았을 때 생각 이상의 많은 장점을 얻을 수 있다.

주위를 둘러보고 이제 다른 농가들과의 연계를 구상해 보자. **양돈**