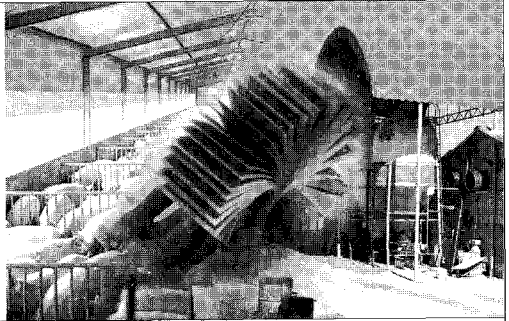


## 경영악화 농장의 회생 전략



### 1. 서 론

한국 양돈은 지난해 8월부터 시작된 극심한 불경기를 겪어 왔다. 이어서 금년 3월 19일에 익산과 김해지역을 필두로 전국적인 발생양상을 보인 돈열을 제어하고자, 3월 21일부터 4월 중순까지 약 1개월에 걸쳐 전국적으로 긴급 예방 일괄접종이 시행되었다.

그러나 이는 우리가 전혀 예상하지 못했던 결과를 초래하고 말았다. 접종후 전반적인 사료섭취량의 감소는 물론 비육돈군의 설사 및 폐사(심지어는 모돈까지도), 임신돈의 유사산 및 작은 포유개수 두수가 바로 그것이다.

성장기에 돈열에 대한 항체가 전무하던 비육돈군(특히 급성장기의 자돈군)은 백신 접종 후유증(특히 복합 호흡기질병)과 고온기가 맞물려 출하가 1~2주 지연됨으로써, 고돈가기(6~7월)에 출하하려던 계획을 수포로 돌아가게 하여 불황기 8개월간의 적자를 만회하고자 했던 많은 양돈장의 기대를 저버렸다.

또한 아직 정상적인 역가형성에 이르지 못한 초산돈을 중심으로 4~7월에 걸쳐 빈발했던 극심한 유사산은 단기적으로는 금년말부터 내년 초까지의 출하두수를 15% 이상 감소시키는 결과를 초래할 것이다.

한편 자금문제 등으로 후보돈 갱신을 하지 않아 1~2산차의 비율이 낮거나, 정부 시책에 따르지 않고 모돈군에 백신을 생략한 농장들의 피해는 훨씬 적음은 참으로 아이러니 하다.

통계적으로 금년말까지 돼지 사육두수가 늘 것이라고는 하지만, 금년도 상반기 배합사료 생산량은 전년동기비 3.4%가 감소하였으며, 분만을 및 산자수의 감소로 인한 농장별 상시사육두수의 감소를 체감해 볼 때, 과연 전국 총두수에 있어 어떤 변화가 올지 귀추가 주목된다.



김형린 대표  
(주)맥스피드



실제 현장에서는 사료 여신 기간이 약 1개월 정도 길어졌으며, 종돈 판매대금의 회수가 장기적으로 곤란해지자 과거와는 달리 현금이나 선입금이 되지 않는 한 부득이 종돈 판매를 하지 않는 종돈장이 많아졌으며, 경영상태가 곤란해진 농장들은 방역비나 투약비를 최소화한 결과 동물약품 판매액도 20% 정도 감소한 것을 체감하고 있다.

이에 본고에서는 이미 경영이 악화된 농장의 회생 전략에 주안점을 두고 기술하고자 한다.

## 2. 돈열 사태의 교훈

금번 돈열 발생으로 인하여 우리 양돈업계가 겪은 다양한 문제로부터 다음과 같은 경영

상의 교훈을 얻었으면 하는 소망이다.

**가. 예상되는 문제에 대한 충분한 사전 지식과 예방책이 공시되지 않았다.**

과잉 돈육생산 잠재력을 수출로써 돌파구를 마련하고자 의욕에 넘쳐 무리하게 결정된 전국적인 백신접종 중단은 물론, 불가피하게 일괄접종을 했을 때의 예상되는 문제를 충분히 농가에게 제시하지 못했음을 수의분야 종사자는 인정하고 반성해야 한다.

**나. “일두일침” 원칙이 무시되었다.**

수입 종돈에서 유래된 질병 중에서도 최근 국내 양돈

장에 가장 광범위하게 피해를 주는 질병은 증식성회장염·결장염과 썬코바이러스감염증(PMWS)으로 보고 있다.

그런데 이 질병들의 공통점은 스트레스가 가장 큰 피해 원인인데, 특히 지난해 가을의 극심한 일교차기(환절기)에 겪은 저돈가는 양돈장의 치밀한 사양관리 의욕을 저하시켰으며 이로 인하여 썬코바이러스감염증(PMWS)이 더욱 확산되는 경향을 보였다.

농장들은 두당 수익의 감소를 출하두수(매출액)로 만회하고자, 너 나 할 것 없이 모든수를 늘리는데 역점을 두어 왔다.

이는 결과적으로 밀사와 적절한 돈방 위생의 저하를 유발하게 되어 결국 “면역력 저하”를 유발하는 PMWS의 전국적인 창궐을 가져왔다.

여기에 돈열사태에 따른 긴급한 백신의 일괄접종시 “1두 1침”은 고사하고 “돈방당 1침”이라도 해야 할 것을 연속 주사기로 접종한 경우(인력부족 또는 무의식), 백신 스트레스에 편승하여 썬코바이러스 등 질병원이 강하게 전돈군에 전파되는 양상을 보여 문제를 더욱 다양하고 복잡하게 만든 것으로 보여진다.

다. 경영주의 집중도와 대응에 따른 피해의 차이가 매우 크게 나타났다.

상기와 같이 본의 아닌 분체에 대응함에 있어서 많은 경영주는 정부 시책 및 사료 품질에 대한 불신과 원망만을

하고자 했던 기대는 대부분 무너졌다.

또한 통계적 과잉두수와 IMF체제 이후의 가장 극심한 소비침체기라는 한 치 앞을 내다볼 수 없는 양돈경영 환경에서 “향후 어떻게 해야 하나”는 탄식의 소리가 무성

의 어려움을 겪는 본격적인 구조 조정기에 들어 있으나, 여기서 승리(생존)한 양돈장은 앞으로도 좋은 소득 수단으로서의 양돈업을 지속하리라 믿는다.

경영이 악화된 농장의 회생 전략으로 다음 5가지 필살 전

한국도 마찬가지로 지금은 많은 양돈가들이 저돈가·분뇨처리 등으로 많은 경영상의 어려움을 겪는 본격적인 구조 조정기에 들어 있으나, 여기서 승리(생존)한 양돈장은 앞으로도 좋은 소득 수단으로서의 양돈업을 지속하리라 믿는다.

경영이 악화된 농장의 회생전략으로 다음 5가지 필살 전략을 제시한다.

▲저금리 자금으로 전환하여 이자비용을 낮추자. ▲자금의 유동성(지불능력)을 높이자. ▲모든을 재점검하자. ▲돈군의 건강도를 증진시켜라. ▲인력의 안정을 도모하고 경영주의 농장집중도를 높이자.

또한 대한양돈협회를 중심으로 돼지고기 소비 촉진 및 수출 부위 적체 해소를 위한 보다 집중적인 노력이 필요하다. 따라서 돈육 생산자는 당연히 경영 안정의 기틀 속에서 소비자에게 호감(신뢰감)이 가는 맛좋은 돼지고기를 생산하여 자신있게 공급하여야 한다.

가진 채, 막연히 정상화되겠지 하면서 적극적으로 대응하지 않음으로써 폐사와 출하일령의 지연에 따른 자금 악화 및 밀사로 인하여 극심한 고통을 겪는 여름을 보냈으리라.

### 3. 경영 개선 전략

작년에 개시된 양돈불황을 금년 고돈가기에 충분히 만회

하다.

우리 돼지고기의 주 수출 대상국이자 자국 수요량의 40%의 돈육을 수입에 의존하고 있는 일본의 경우, 경쟁에서 살아남은 양돈장은 그런 대로 지속적으로 호황을 누리고 있다.

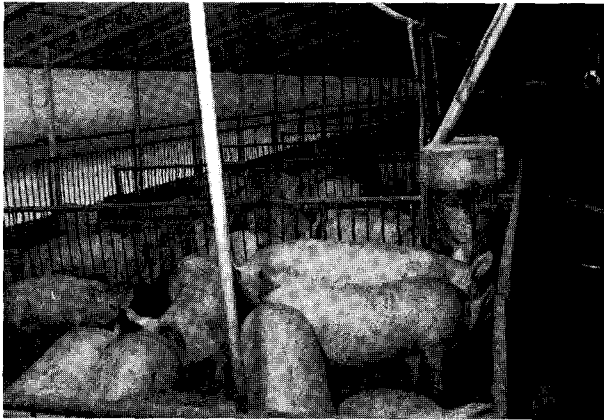
한국도 마찬가지로 지금은 많은 양돈가들이 저돈가·분뇨처리 등으로 많은 경영상

략을 제시한다.

가. 저금리 자금으로 전환하여 이자비용을 낮추자.

선진국들의 제로금리의 시대를 지나 “마이너스(-)”금리의 시대로 들어가고 있다.

우선 차입금(부채)의 종류별 금리별 명세를 작성하여



• 이번에 다시 찾아올 양돈불황은 양돈장의 생존을 심각하게 위협할 것임이 틀림없다. 어떤 리더(경영주)이냐에 따라 흥망이 판가름 날 것이다.



보다 낮은 금리의 차입금으로 전환시켜야 한다.

또한 사료·약품·기구 등의 주요 매입 품목의 결제를 가능한 현금화하여 불필요한 이자 비용의 지출을 최소화하도록 한다. 지불방법의 개선을 적극적으로 고려하지 않은 채, 아직도 습관적으로 외상을 선호하는 경영인이 되지 않기를 바란다.

#### 나. 자금의 유동성(지불능력)을 높이자.

여유자금이든 차입자금이든 자금을 집결하여 지불능력을 확보해야만, 계획된대로 정상적인 양돈사업을 할 수 있다. 하물며 풍족한 자금의 여력이 없는 한, 불필요한 투자를 최대한 억제하여야 한다. 또한 과외 소득을 높일 목적으로 양돈업 외의 사업에

대한 투자를 고려하는 경향이

많은데 현재로서는 이 또한 위험한 발상이다.

한편 육가공업체의 경영악화의 여파로 출하대금 회수 기일이 늦어지고 있으므로 양질의 비육돈을 생산하는 것만이 생돈 매입업체의 매입 가치를 높여 출하대금 회수기간을 단축할 수 있을 것이다.

#### 다. 모돈을 재점검하자.

양돈사업에 있어 “번식성 적은 수익의 뿌리요, 비육성 적은 수익의 가지”라는 말이 있다.

안정적인 포유개시두수의 확보는 곧 양돈사업 매출의 시발이다. 지금 현장에는 각종 질병과 불황의 여파(후보

돈 선발 및 구입 계획의 자질)로 모돈의 산차별 적정 비율이 어긋나고, 바이러스성 설사병 및 돈열 백신접종의 후유증 때문에 정상적으로 분만·포유·이유 과정을 거치지 않아 바디컨디션이나 홀몬 분비 체계가 일그러진 모돈두수의 증가로 인하여 공태일수가 늘어나고 성장단계별로 적정두수의 돼지가 돈사에 수용되어 있지 않아 향후 자금계획을 종잡을 수 없는 농장들이 상당히 많다.

농장 자체의 기록과 외부 자문력을 총동원하여 모돈 하나 하나를 정밀하게 관찰하여 도태 기준에 의한 엄정한 도태돈 선별을 촉구한다.

그리고 부족한 후보돈에 대

한 적기 보충 방안도 마련할 것을 촉구한다. 우리 나라는 대부분 저온기에 전파력이 강한 질병이 문제되므로 가급적 11월부터 이듬해 3월까지의 엄정한 “격리순치 프로그램”을 시행할 자신이 없는 농장은 외부로부터의 후보돈 구입을 자제해야 함도 강조한다.

### 라. 돈군의 건강도를 증진시켜라.

재정적으로 악화일로에 있는 농장일수록 질병 감염원에 노출된 경우 즉각적인 투약이 시행되지 않아서 질병의 고리를 차단하지 못하고 만성화되어 있는 형편이다.

지금 당장 투약비가 아깝더라도 건강한 돈군 순환을 위하여 예방·치료를 적극적으로 하고 세심한 환경관리를 해야 한다.

또한 질병이 의심되는 돼지를 병리진단 기관에 신속히 병성감정을 의뢰하고 전문가의 조언을 받아 피해가 커지기 전에 올바른 대책을 수립해야 한다.

### 마. 인력의 안정을 도모하고 경영주의 농장집중도를 높이자.

애정어린 관리를 받는 돼지만이 수익으로 보답을 해준다. 이제 더 이상 양돈을 한다는 자체만으로 수익을 보장받는 시절은 다시는 없을 것이다. 타 산업과 마찬가지로 경쟁력이 없는 양돈장은 빠른 시일 내에 도태될 수 밖에 없는 운명에 처해질 것이다.

한수 이북의 경기도 양돈장들은 과반수의 외국인 단순노동력에 의존하고 있으며, 기타 지역도 점차 전문관리인이 고갈되는 추세이므로, 모든 450두(주간 20복 분만) 이상의 대규모 양돈장을 제외하고는 선진국과 같이 가족 중심의 비육·번식돈군을 분업화한 사업형태가 주종을 이룰 것이다.

“양돈은 예술이다.” 또는 “양돈장은 사람이다.”라는 말처럼, 많은 요인에 의하여 영향을 받는 생명체를 다루는 종합 응용산업인 양돈업의 성패는 사람에 달렸다.

경영주의 전력투구하는 모습에 감동받아 자발적으로 관리하는 조직원들이 있는 농장만이 희망을 가질 수 있을 것이다.

수익을 낼 수 밖에 없는, 도저히 손해를 볼 수 없는 비

교우위의 양돈장은 경영주가 어떻게 합리적이고 체계적으로 운영하느냐에 달렸다.

## 3. 결 론

계속 강조하지만, 이번에 다시 찾아올 양돈불황은 양돈장의 생존을 심각하게 위협할 것임이 틀림없다. 어떤 리더(경영주)이냐에 따라 흥망이 판가름 날 것이다.

8년전 미국 브로일러(닭고기, White Meat) 산업의 고속 성장기에, 과거 스테이크(소고기, Red Meat)의 나라 미국에서 비육우 업자들은 몰락(수익 붕괴)한 반면, 미국양돈협회(NPPC)가 “Another White Meat(또 하나의 백색육)”이라는 기치 하에 돼지고기 소비 촉진에 집중하여 양돈산업을 지켜낸 것을 교훈삼아야 한다.

대한양돈협회를 중심으로 돼지고기 소비 촉진 및 수출부위 적체 해소를 위한 보다 집중적인 노력이 필요하다. 따라서 돈육 생산자는 당연히 경영 안정의 기틀 속에서 소비자에게 호감(신뢰감)이 가는 맛좋은 돼지고기를 생산하여 자신있게 공급하여야 한다. **양돈**