

2006 한국양록협회에 바란다.



“지회 활성화를 통한 사업추진이 이루어져야...”

어려운 양록업계 현실과 힘든 협회운영을 잘 극복하고, 새 사무실에서 새로운 출발을 하는 회장, 사무총장 그 외 협회관계자 여러분께 수고했다는 말과 축하한다는 인사를 드립니다.

협회나 양록 업계에 부탁드리고 싶은 말을 몇 가지 적자면, 먼저 협회지에 관한 내용입니다. 10년 전의 양록지를 꺼내보면 지금의 양록지 내용과 별다름이 없다는 것을 아실 수 있을 것입니다. 양록지의 내용을 좀더 현 상황에 맞게 심사숙고하여 만들어 주실 것을 부탁드리고자 합니다.

양록업에 종사하는 회원들이 축산학 공부를 하신 분도 계시지만, 대부분 전문적으로 공부하지 못하신 분들이 많다는 점을 감안하여 학술적인 전문지식보다는 간편한 영업지식이나 각 지역별의 판매경향, 양록 산물에 대한 선호도 등을 조사해 양록지에 발표해주시길 바랍니다. 대부분의 양록 농가에서는 양록지가 도착하면 컬러 그림 몇 장만 보고 한쪽구석으로 밀어두었다가 없어지는 일이 반복되어서는 너무 아깝지 않습니까?

또 한 가지는 양록 자조금에 대한 내용입니다. 사

업을 효과적으로 시행하는 것도 중요하고, 자금을 골고루 분배하여 사업효과를 극대화 시키는 것도 중요하다고 봅니다. 그러나 그 못지 않게 중요한 것은 양록 자조금의 거출방법도 중요하다고 봅니다. 저의 짧은 생각으로는 거출 방법을 바꿔 보자는 것입니다. 물론 각 사육 농가, 사육두수 별로 일정 금액을 거출하는 방법도 좋은 방법이고, 투명한 방법일 것입니다. 그러나 이런 방법도 생각해 보십시오.

지회장 회의 때 각 지회별로 A B C 등의 지회등급을 매겨 각 등급별로 지정금액을 정하고, 지회 회원들이 자체적으로 분배해 거출해보자는 것입니다. 지금의 거출방법으로는 지회장, 사무장 등이 수금하러 다닌다고 무척 애를 쓰실 것으로 보입니다. 거출금을 낼 수 없다는 회원들에게 설득할 방법이 없고, 또 친분이 있는 비회원들에게 사정사정 하여 약간의 금액을 거출하는 방법 외에는 다른 방법이 없습니다. 회장이나 사무장이 수금사원이 아니지 않습니까? 어떤 모임이든지 수금을 한다는 것이 얼마나 힘든지 잘 아실 겁니다.

2006 한국양육협회에 바란다.



마지막으로 회원들에게 부탁하고 싶은 말은, 그 위치에서 그 일을 맡아서 한다면 느낄 수 있는 고충과 수고를 회원들이 이해해주지 못했을 때의 서글픔을 생각하여 회원들의 이익을 위해 힘쓰고 있는 협회장을 비롯한 협회관계자들에게 질책보다는 따뜻한 위로의 말과 수고에 대한 맑은 인사를 보내고, 힘을 실어 줍시다.

울산지회 회원들은 협회 관계자 여러분께 많은 도움을 주지는 못했지만, 진심으로 수고에 대한 감사와 박수를 보냅니다.

울산지회 사무장 김인한

사슴과 녹용 가격하락 여기에 불법 수입산 녹용까지 극성을 부리면서 우리의 양육업은 침체의 위기를 맞았습니다.

이 시점에서 양육업 종사자에게 말하고 싶은 점은 현재 처한 우리 농가의 경영에 있어서 욕심은 금물이라고 봅니다.

저 능력 사슴은 과감히 도태하고 경제성 있는 사슴으로 농가의 실정에 맞는 적정 두수를 확보하는 것이 중요합니다.

최소한의 경영비 절감으로 브랜드화한 녹용 생산은 물론, 철저한 기존의 고객관리와 새로운 고객

“우리 양육은 욕심을 버려야 한다”

70~80년대 우리의 사슴농장 형태는 사치 축종으로 인식되어 왔습니다. 이시기는 고가의 사슴 분양과 녹혈 판매로 고부가가치를 누렸던 양육의 전성기라고 할 수 있겠습니다.

여기에 90년대 초 사슴수입개방은 사슴값 하락이어서 IMF경제 위기를 거치고



전원사슴 농장 대표 민병철

을 우리 농장으로 끌어들이 수 있는 방안을 모색해 나가야 합니다. 중간유통 마진 없이 생산, 사공, 유통의 경영 형태로 이어져 직접 소비자에게 양질의 가공 식품이 제공되면 어려운 양육 현실은 다시 고부가가치 산업으로 발전되리라 믿습니다.



“사슴 이표사업, 자조금 사업, 산업의 불신과 분열 풍조! 협회가 나설때이다.”

사슴 사육자마다 얼굴을 찌지 못하고 한 해를 맞이합니다. 집행부에 하고 싶은 말을 해 달라는 율고 청탁을 받고는 너무나도 당연하고 똑같은 말을 할 수밖에 없는 현실에서 ‘무슨 말을 하여야 하나’ 하고 망설였지만, 거절하지 못하고 제언을 하고자 합니다.

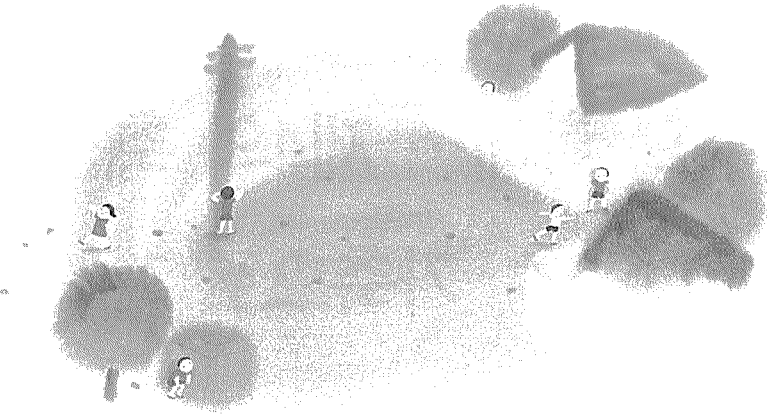
2005년에는 우리 양록 업계에 특별한 일이 있었습니다. 농수산부에서 가축질병 관리 차원에서 만든 일이지만 현 집행부에서 추진한 사슴마다 이표를 달아서 전산 관리 하자는 것입니다. 이 일은 사슴 관리에 획기적인 기회로 삼을 수 있으며 따라서 양록인들이 협회로 모여서 화합하고 협동하는 분위기를 만드는데 도움이 될 수 있겠다는 것입니다. 이 일에 협회가 적극적으로 활용해 주십사 하는 것입니다.

둘째로 말하고 싶은 것은 어느 업계보다 농장운영과 유통에 관하여 회원들 간에 상호 불신하는 풍조가 개선되어야 한다는 것입니다. 양록 업계의

현실은 사육자, 유통업자, 녹용취급업자들이 일시적이고 자기중심적인 적은 이익의 유혹을 버리지 못하는 병폐에서 온 결과라고 합니다. 서로 속이고 모략하고 증상하고 시기하는 풍조가 같이 추락하는 결과를 가져 올수 밖에 없지 않느냐는 것입니다. 새해에는 협회가 중심이 되어 대승적으로 양록 업계의 현실을 타개하는 차원에서 상호 협력하고 위로하고 존중하는 풍토로 개선하는데 만전을 기해야 할 것입니다.

세 번째로 국내녹용이 표준화하여 약령 시장에서 수입녹용이 차지하고 있는 자리를 찾아 달라는 것입니다. 제도적으로 문제가 있다면 문제를 해결하여야 하는 곳이 협회이며 협회가 추구하여야 할 문제입니다. 우리 협회의 어느 주장보다 사심 없이 헌신하는 현 회장님 노고를 바라보면서 지난 한 해 동안 어려운 여건에서 분투하신 집행부에 감사하다는 인사를 드립니다.

춘천지회장 홍종환



“남을 탓하지 말고, 스스로를 돌아보아 서로에게 힘이 되어 주며 한해를 맞이하자”

병술년 새해가 밝았습니다.

우리 양록인이 지나온 길이 참 멀고 길기만 했던 것 같습니다.

경제침체에 따른 대내외적인 영향도 어느 정도 작용했겠지만 이 문제를 소비자나 정부의 탓만으로 돌릴 수는 없습니다.

남을 탓하기 이전에 스스로를 돌아보는 한 해가 되었으면 합니다. 협회가 나를 위해 해주기보다는 나 먼저 협회를 위해 할 수 있는 일을 찾았으면 합니다. 지회 모임이 활성화 될수록 협회 입지도 또한 커진다는 것을 명심해야 할 때입니다. 현실적인 지회 모임이 될 때 만이 회원수가 증가하는 한 해가 될 것입니다.

양록 농가들의 어려움이 클수록 양록인들의 응집력이 필요할 때라고 생각합니다. 이럴 때 일수록 양록협회에서 시행하고 있는 자조금에 적극협조할 때라고 생각합니다.



천안지회 사무장
고이석

협회에서도 어려움이 많으리라 생각되지만, 지금보다 더욱 분발하여 양록인들에게 힘이 되어 주시기 바랍니다.

양록인회원 여러분! 병술년 한해도 힘찬 한해 되십시오!

