



여태규

(중앙축산시스템)



VIV-ASIA ('93 세계축산기자재전시회) 출품을 마치고



'93. VIV-ASIA에 킹돈급이기를 전시하고 있는 필자(우측)와

중앙축산 시스템 김용채 대표이사

◇출품경위

1992년도 한국무역전시회관에서 개최된 한국농수축산기자재 전시회와 양계박람회 전시회는 한국축산업계의 새로운 변화를 인식하는 좋은 계기가 되었던 것이 사실이다.

작년도 주한네덜란드 대사관을 통해 매년 네덜란드에서 개

최되는 VIV세계축산기자재전이 처음으로 아시아지역 중 태국의 방콕에서 개최된다는 정보를 입수했다. 주최측과 수차례의 접촉 끝에 출품이 가능하다는 연락을 한 달 전야야 통보를 받았고, 개최 10일 전야야 겨우 부스를 배당받아서 정말이지 어렵게 어렵게 샘플을 제작, 영문 카달록 제작, 관련서류 작

성 및 제반준비사항에 바쁜 시간을 보낼 수밖에 없었다.

11월 23일에서 28일까지 우리는 한국 최초로 축산기자재 업계중 해외기자재전 출품에 참여했다는 자긍심을 갖고, 그러면서도 한편으로는 행여나 부족함과 아쉬움이 없지나 않을까 하는 걱정스런 마음으로 출품을 하게 되었다.

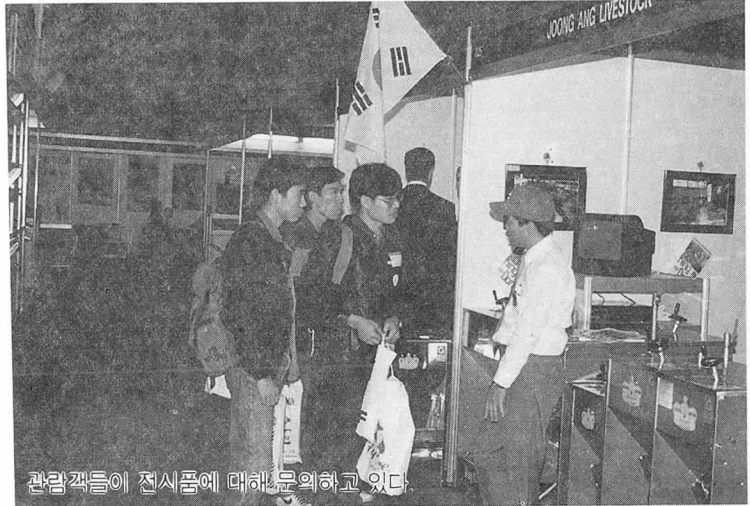
◇출품국과 주요기자재

VIV-ASIA '93에 출품한 국가는 100여개 업체중 네덜란드 업체가 60% 이상을 점유하고 미국, 영국, 이태리, 불란서 등이 그 주류를 이루었다. 기타 국가로는 이스라엘, 한국, 일본, 인도, 태국, 대만 등이 각각 1~2개 업체씩 출품해서 아시아에서 개최되었다. 하지만, 실질적으로는 유럽과 미국의 업체들이 그 주종을 이루었다. 양계와 양돈관련 비율은 6:4 정도가 되었으며 특이한 것은 자동화 관련 업체가 상당부분을 차지함으로써, 앞으로 자동화에 의한 농장경영의 생산성을 고려하지 않으면 안되는 상황임을 입증해 주었다.

또한 이번에 특이한 것은 이스라엘 업체들이 축산관련 기자재 및 약품에 관심을 갖고 별도로 이스라엘 관련업체들이 그룹화하여 출품, 무엇인가 새로운 변화를 구상하고 있었다는 사실이다.

◇출품을 마치고

당사는 양돈관련 기자재 업체로서는 대일수출의 문을 처음으로 열고 3차에 걸쳐 일본에 「킹돈」이라는 회사 고유의 브랜드를 갖고 일본에 수출한 실



적이 있었다. 국내 전시회 2회, '92 SIEMSTA 전시회 출품 등의 경험이 있어 생소하지는 않았지만, 가장 뼈저리게 느낀 것은 뭐니뭐니 해도 국제화를 지향하기 위해 중요한 것은 품질의 고급화라는 점이다. 품질의 고급화는 사용하는 자재의 고급화와 기자재 사용의 편리성, 확실한 효과를 입증하는 결과 등이 어우러져야 한다. 가격경쟁력만 가지고는 높아진 소비자들의 안목에 절대 부응하지 못한다. 싼 가격은 바로 저급한 자재의 사용과 연결되고, 이것은 제품의 내구성과 연결된다.

이제는 서비스를 지향하는 것보다 서비스가 필요없는 쪽으로 가야 한다. 서비스가 필요 없는 제품은 제품의 완벽성을 요구한다. 제품의 완벽성은 제품을 만드는 사람의 전문적인 안목이 필요하다. 전문적인 안

목은 부단한 자기반성을 통해서만이 가능하다.

말 못하는 동물의 습성에 대한 이해가 필요하고 이것은 제품의 사용결과에 대한 끝없는 feed back이 필요한 것이다.

세계는 넓다. 세계의 문은 열려져 있다. UR이 타결된 지금 우리는 모든 부문에 걸쳐 새로운 인식을 필요로 하는 시기다.

나는 단언한다. 우리 한국의 축산업계도 이제 우물안 개구리식의 생각을 버려야 할 때다. 이제 어느 한 부분만 잘해서는 안된다. 좋은 사료, 좋은 기자재, 좋은 사양방법 등이 복합시스템으로 어우러져야 한다. 이제 단순하게 먹이는 시대는 지났다. 적절한 설비투자도 좋은 환경을 만들어 주고 좋은 사양방법을 동원해야 한다.

그러기 위해서는 정부의 올바른 정책추진과 기자재업계의

저가수입→고가판매로 연결되는 단순한 패턴도 벗어나야 한다. 이제 계속적으로 외국의 것만 수입해서 써서는 안되겠다. 아무도 우리를 키워주지 않는다. 우리 스스로 크려 해야 한다. 그러기 위해서는 스스로 부단하게 노력하는 방법만이 최선, 최상의 것일 뿐이다.

◇향후 국내축산기자재의 발전방향

UR이 타결된 지금 농업구조의 개선은 불가피하다. 식량의 안보화와 더불어 국민건강 측면에서 축산물의 안보화는 필요한 시기다. 남의 자식 이쁘다고 내 자식을 소홀히 할 수는 없다. 처음에는 싼 가격으로 시장을 확보하고 국내기반이 무너지면 그들은 가격을 높일 것이다.

국내 축산농가의 상당부분이 국산품을 경원시하고 불신한다. 실질적으로 악성투자의 순환이 지속되었기 때문이다. 우리는 그 불신을 씻어내야 한다. 그러기 위해서 답은 간단하다. 좋은 제품을 만드는 것이 최선의 방법이다.

정부는 정책에 대한 새로운 인식을 추진해야 할 때다. 국내 축산기자재업체의 발전없이 국내축산업의 발전을 생각해서는

안된다. 수없는 영세 축산기자재업체들이 일년에도 수십개씩 생겨나고 없어진다. 그런 상황에서 무슨 전문화된 제품이 나오고 세계적인 제품이 나오겠는가?

축산정책의 입안자들은 한달에 하루쯤은 돈사와 우사와 계사에 가서 농민들을 만나고, 그들의 아픔이 무엇이고, 가려운 것이 무엇인지 가서 확인해 보라. 축산기자재가 어떻게 만들어지고 판매되고 사용되는지 가서 확인해 보라. 농민들한테 이,삼천만원 지원해 준다고 그것이 곧 바로 농가에게 많은 보탬을 준다고 자위해서는 안될 것이다. 정부는 가능성있는 전문업체에 지원해주라. 의욕과 의지와 기술이 있으나 돈 몇푼 때문에 중간에 무너져버릴 위기에 있는 업체와 농가에게 꿈을 주라. 축산사양가는 무엇을 할 것인가?

이제 축산 경영의 이익이 부동산의 투자개념에서 파악되는 시대는 지났다. 부단히 노력해야 한다. 공부해야 한다. 축사 한동을 짓더라도 20~30년을 바라보고 해야 한다. 적은 자본으로 지나친 사육두수의 확장은 바로 경영의 악화로 연결된다. 작게 시작해도 좋다. 단거리 선수보다 마라톤에서 승리하는 축산업으로 가자.

◇출품의 성과

우리는 이번 방콕 전시회에서 2,000여명의 사양가와 50여명의 축산기자재업체의 담당자들을 만났다. 며칠전에 우리 제품에 관심이 있는 15개국 40여업체에게 제품구입에 대한 의사를 타진하는 메시지를 보냈다. 나는 크게 기대하지는 않는다. 처음부터 몇 천대씩 수출하리라고는 생각하지도 않는다. 다만 국내 축산기자재업체로서는 처음으로 태극기를 걸고 부끄럼없이 출품하여 그들과 어깨를 당당히 겨루었다는 사실 하나만으로도 우리는 만족한다.

세계적인 급이기 회사. 그것은 우리의 의지만으로 되는 것은 아니다. 국내 축산농가의 사랑없이는 불가능하다. 방콕전시장에 다녀간 400여명의 한국인들의 고생하고 수고한다는 말씀 한 마디만으로도 우리는 정말 보람을 느꼈다. UR이 타결됐다. 이제 새로운 지평이 열렸다. 우리가 어떻게 하느냐에 따라 명암이 달라질 것이다.

다같이 뛰자.

다같이 달리자. 