

- 계육산업 발전을 위한 제언 -

## 함께하는 지혜를 가집시다

지난 30여년동안 사상 유례없는 경제성장을 이룩했던 한국경제는 1997년 11월 IMF 관리체제에 들어가는 국제적인 수모를 당해야만 했습니다.

당면한 위기에 대처하고 미래의 생존을 위해서 정부를 포함한 모든 분야의 경제주체들은 전례없는 개혁과 개선을 시도하고 있습니다.

저희 산업에서 다행스러운 것은 IMF 체제 이전부터 계속된 경기침체에 적응하여 구조조정이 상당히 진행된 상태에서 어려움을 맞이하였기 때문에 다른 산업분야보다는 비교적 무리없이 사업을 영위해 왔다고 믿고 싶습니다.

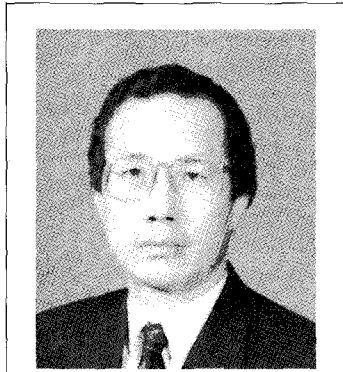
우리가 협력하여 어려움에 대처하였을 경우와 독자적인 사업을 영위할 때에는 분명한 차이가 있습니다.

1996년부터 전 회원사가 합동으로 추진한 병아리 도태작업, 중계환우금지, 과생산된 계육의 할당비축, 수율 및 중량통일, 생산비 적정가격유지 등은 어려움을 극복하는 큰 보탬이 되었습니다.

그런데 하찮은 감정이나 자기회사만을 위한 행동을 했을 때는 그 결과가 어떻게 되었습니까?

이에 대처하는 우리의 대응방안을 보면 마치 가고자 하는 최종 목적지가 어디인지에 대한 합의 없이 앞으로만 나가고 결국에는 공멸하는 듯한 느낌을 지울수가 없습니다.

현재 우리에게 필요한 것은 과거에 대한 공통된 생각을 인식하고 서로간의 이해폭을 확대하고 구축함으로써 무엇이 계육산업 발전의 원동력인가에 대한 합의를



장 덕 진

(주)TS해마로식품 대표이사  
본회 부회장

도출하는 것입니다.

현재 우리는 내적인 갈등 및 문제점 뿐 아니라 축산물 수입전면개방이라는 필연적인 도전앞에 서있는 어려운 시기에 계육산업의 역사를 책임져야할 중차대한 역할을 해야만 할 시점에 도달해 있는 것입니다.

조금씩만 욕심을 버립시다. 조금만 더 객관적으로 생각합시다. 자기회사의 생산성만 향상되었다고 믿는 망상에서 깨어납시다.

축산물시장에 시장 경제원리를 도입하여 값싸고 위생적인 닭고기를 생산함으로써 이를 생활필수품화 하는 방법도 고려해 보면 어떨까요.

과동이란 절대수요가 증가되거나 감소되어서 생기는 현상이 아닙니다. 10%의 증가 및 감소가 가격면에서 갑절의 효과를 나타내는 것입니다.

할 일이 참으로 많습니다. 제품의 차별화, 고객의 욕구충족, 닭고기 소비의 증가 방안, 위생닭고기의 생산 등 기본적인 여건을 빨리 성숙시킵시다. 남이 도산해야 자신이 생존한다는 구시대적 생각에서 벗어나야 합니다.

그 다음에 앞으로는 연령별, 계층별, 지역별로 소비자의 취향이 다양화될 것이 예상되는 바 소비자의 욕구를 정확히 파악하여 이에 부응할 수 있는 특색 있는 브랜드의 개발로 국산닭고기의 특징점을 홍보, 개발하여 소비자 입맛에 부응할 수 있는 최고의 제품을 생산하는, 남과 함께하는 지혜를 가진 우리가 됩시다.