



CEO
칼럼 _

계육산업이 나아가야 할 방향

(주)동우 정창영 대표이사

03

Jung Chang Young

과거를 돌아켜보고 현재의 계육산업은 어떻게 변화되었으며 또한 앞으로 10년 후의 계육산업이 어떤 모습일까를 생각해본다.

과거 2~3년전만 해도 국내 계육산업의 수급조절 실패와 국내외에서 발생한 AI(조류인플레인자)로 국내 소비시장마저 위축되어 농가와 계열화업체의 안정적인 수익을 보장하지 못하고, 이로 인한 계열업체의 생존마저 위협받는 안타까운 과거가 있었다.

이러한 시세변화에 따른 불안정했던 농가 소득을 계열업체가 안정화시킴으로써 농가와 계열업체간 신뢰가 쌓여져 현재의 발전된 계육산업을 이루게 되었다.

국내의 계육산업은 양적인면에서 급변하며 발전해왔다. 특히 소비형태가 선진국화되면서 육류소비가 큰 폭으로 증가했고, 그중 양계산업이 눈에 띄게 발전해 왔으며 국내 축산업을 양계산업이 주도해 나갈 전망을 가능하게 하고 있다. 그 증거로 2006년 농업전망 자료 중에서 2005년도 국내 육류 소비량중 닭고기가 쇠고기 소비량보다 높다

는 자료가 실린 바 있다.

우리는 국내시장을 지키면서 국제경쟁력을 갖추기 위해서는 우리 모두가 정말 열심히 노력해야 한다. 계열업체와 농가가 상호 동반자적인 관계로 상호존중하고, 생산성 향상 및 원가절감을 통한 국제 경쟁력을 갖춰 서로가 경쟁시장에서 살아남도록 노력해야 할 것이다.

시설투자를 통한 평당 사육수수를 증가시키고, 사육비용을 절감하여 원가 경쟁력을 갖추어야 하며, 농가들은 생산성 향상, 사육환경 개선 등을 통해 수익을 극대화해야 한다. 얼마 전 책을 읽다가 닭고기 시장은 호황이 오면 모두들 시장의 불황을 위해 달려간다는 글귀를 본적이 있다. 국내의 시장도 시세가 조금 좋으면 모두들 종계(PS)를 입추하기 위해 경쟁을 벌인다. 이런 현상으로 국내의 육계시세는 약 1년 6개월 주기로 호황과 불황을 반복해서 오가고 있다. 그렇다면 누가 원가를 절감하고 생산성 향상을 위해 노력하겠는가?

원가를 절감하고 생산성 향상을 했음에도 시세가 생산원가 이하로 형성된다면 노력의 의미가 없을 것이다.

이렇듯 국내의 종계입추도 미래예측을 활용하여 잠재된 소비시장을 감안, 생산될 수 있도록 예측정보 SYSTEM을 빠른 시일내에 구축해야 할 것이며, 이를 위해서는 정확한 입추정보가 필요하며, 이를 통한 정보의 공유도 필요하다. 또한 생산자단체와 판매자단체를 구분하여 생산자는 생산에만 전념할 수 있도록 하고 판매자는 시장변화에 따른 소비자욕구에 충족될 수 있도록 제품의 다양화를 통해 지속적인 소비가 이루어질 수 있도록 해야 할 것이다.

그리고 유통구조의 현대화와 소비자로부터

소비를 창출할 수 있는 방안을 모색해야 하고, 가공식품의 다양화, 단체급식, 프랜차이즈, 외식사업과 연계한 마케팅 전략과 같은 우리의 노력이 없이는 국내시장의 소비를 활성화하고 국제경쟁에서 살아남기는 힘들 것으로 생각된다.

소비자가 언제 어디서든 신선한 제품을 저렴한 가격에 공급받을 수 있도록 해야 생산자와 판매자, 소비자가 안정화 될 수 있고 그렇게 될 때 시장이 성장하고 수출의 기반도 마련할 수 있을 것이라고 생각된다.

계육산업의 종사자라면 항상 '생물(生物)의 특수성'이라 말한다. 생물의 특수성이란 말은 미래에 대한 불투명성을 말하는 것과 같다. 우리 스스로가 미래를 보장하지 못하면 계육산업의 발전이란 있을 수 없다.

이제부터는 생물의 특수성을 논하지 말고, 이를 이겨내는 방법을 제시하여 승리자가 되어야 한다. 현재에도 무역장벽이 사라지고 있다. 축산물도 예외일 수 없다.

사육의 과학화, 완벽한 위생관리, 최고의 품질, 다양한 소비자의 기호에 충족하는 우수한 제품을 만들어 국민들로부터 국내산 닭고기의 위생과 안전성 그리고 품질의 신뢰를 지금보다 더 확고히 인정 받는다면 수입산 닭고기는 우리의 경쟁상대가 되지 못할 것이다.

이제는 20년 가까이 걸어온 계열화사업의 결실을 위해서 선의의 경쟁을 하면서 근본적으로 우리가 나뉘야 할 규모를 키우기 위해 공동의 목표를 설정하고 구체적인 방법과 내용을 찾기 위해 노력한다면 수입육에 대한 대응과 국제경쟁력을 자동으로 갖추어 국내 계육산업도 IT, BT산업처럼 세계에서도 경쟁우위에 설 수 있을 것이라고 필자는 자부한다. 