

양계산업 발전을 위한 기고

어려운 시기에 양계산업이 경쟁력을 가지고 성장하기 위한 제언

2년 전 전국적으로 몰아닥친 AI와 구제역 등의 발병과 그 이후 생산주체들의 이기적인 선택, 정부관계 당국의 선심성 지원정책, FTA 발효로 인한 축산물 수입확대, 곡물가격 상승 등의 직·간접적인 원인으로 현재 우리나라 축산업이 상당한 어려움에 직면해 있는 실정이다. 최근 종축 수 감축을 통해 다소 안정을 찾아가고 있으나 아직도 생산원가를 밑도는 축산물 가격으로 많은 생산농가들이 부실화로 인해 사업을 포기해야 하는 상황에 직면하고 있다. 이와 같은 상황이 좀 더 오래 지속된다면 우리나라 축산업과 관련 산업이 총체적으로 위기상황에 직면하게 되지 않을까 하는 우려를 낳고 있다.

한편으로는 시장경제의 원리에 따른 자정 작용으로 다시 호경기를 맞는 국면으로 전환될 수도 있을 것이라는 안이한 생각을 일부에서 할 수도 있다. 그러나 글로벌 무한 경쟁 시대의 환경적인 여러 가지 변수들로 인해 축산업, 양계산업도 만만치 않은 경영환경 속에 노출되고 있다. 이러한 극심한 환경의 변화 속에서 양계산업이 생존하고, 지속적으로 성장하기 위해서는 무엇보다



이영란

서부사료 대표이사

본처 편집위원

도 양계농가의 실질적인 경쟁력 확보가 선행되어야 한다. 생산현장에서의 경쟁력이라 함은 소비자가 필요로 하는 가치를 지닌 차별화된 제품을 값싸게 생산할 수 있는 능력이다. 그러면 양계산업에 종사하는 생산농가가 이러한 경쟁력을 확보하기 위해서 구체적으로 무엇을 어떻게 해야 하는가?

첫째, 양계산업의 본질에 대한 올바른 이해와 더불어 그 정체성을 확립하는 일이 필요하다고 생각한다. 양계는 육계사육을 통한 닭고기 생산과 산란계 사육을 통한 계란 생산이 주목적이다. 닭의 생리적인 현상을 올바르게 이해하고 이에 따른 올바른 사양관리를 통하여 최소의 비용으로 최대의 생산을 도모하여 생산성향상, 품질향상과 더불어 생산비절감으로 수익을 창출하는 경영활동이 이루어져야 한다.

또한 생산자 자신이 경영하고 있는 양계산업의 비전을 명확하게 설정하고 이를 통하여 사회에 기여할 역할과 사명을 뚜렷하고 분명하게 정립해야 한다. 이는 현재와 같은 어려운 상황도 이겨낼 의미를 찾게 하고 미래의 성장과 발전을 위해 자신을 비롯한 구성원들의 열정을 불러일으킬 수 있기 때문이다. 모든 구성원들이 한 방향을 향해 한 마음으로 적극적으로 업무에 임할 때 최소의 비용으로 최대의 효과를 거두는 경제원칙이 생산현장에서도 빛을 발하게 된다.

둘째, 환경변화에 적절히 대응할 수 있는 준비를 해야 한다. 현재 국내·외의 축산시장, 특히 양계시장이 변화하고 있는 흐름을 파악하고 앞으로 어떤 방향으로 변화할 것인가에 대한 관심을 가지고 그 변화를 선도할 수 있는 마인드를

가져야 한다. 이미 육계 산업은 대규모의 가공과 유통업을 앞세운 계열주체들에 의해 계열화가 진행되었다. 채란산업의 경우 현재 전체적으로 농가의 규모화가 이루어지고 있다. 이미 100만수 이상의 사육수수로 생산시설, GP를 자체적으로 운영하는 통합생산체제를 갖춘 농장들이 하나 둘씩 생겨 채란업계에 변화를 예고하고 있다. 채란업계도 어쩌면 계열화의 필요성에 따른 변화가 시작되고 있는 것이 아닌가 생각할 수 있다. 이에 따라 양계농가들도 변화에 적절히 대응하기 위해서 이러한 시장상황과 환경의 변화에 관심을 가지고 미래의 방향을 올바르게 찾아 나가려는 노력이 필요하다. 규모의 경쟁을 위해 대규모 투자를 통한 리스크를 초래하기보다 오히려 내실 있는 경영으로 안정된 생산기반을 구축하는 것이 필요하며, 생산자들이 함께 모여 영농조합을 구성하고 관련업계와 한 단위가 되어 계열 체제로서 경쟁력을 가질 수 있도록 협력을 통한 변화가 바람직하지 않을까 생각한다.

셋째, 고객중심의 Mind로 고객이 필요로 하는 것이 무엇인가를 생각하고 찾아내려고 노력하는 자세가 필요하다. 고객들이 필요로 하는 것에 대한 관심과 연구로 그들의 요구를 올바르게 찾아 실제로 구현해 낼 수 있다면 놀라운 성과를 거둘 수 있을 것이다. 그러나 이와 같은 마케팅활동의 근저에는 항상 고객들이 안고 있는 문제를 찾아내고 해결하려는 문제의식이 있어야 한다. 이러한 노력의 결과로 새로운 제품이 개발되고 그 제품이 고객의 필요를 해결하는 결과를 가져오게 되면 그 제품은 시장에서 대박을 터뜨리는 창의적인 발명품이 되는 것이다. 제품

개발을 통한 신제품은 단순히 새로운 제품이 아니다. 신제품이란 그 제품만이 지니는 고유의 의미와 가치, Fun의 개념 또는 Story Telling까지 가미되어 그 독특함을 고객들에게 선사할 수 있는 범위로까지 발전하고 있음을 염두에 두고 이와 같은 마케팅 원리를 양계산물의 생산에도 적용할 수 있었으면 한다.

넷째, 경쟁보다는 협력으로 상생할 수 있는 방법을 찾아라. 내부 구성원끼리의 협력, 생산주체들 간의 협력, 외부 관련업체와의 협력, 학술단체와의 협력으로 양계산업을 경영함에 있어 신선하고 새로운 전략, 방법을 모색한다면 엄청난 경쟁력을 확보할 수 있을 것이다. 생산주체

들의 이기적이고 경쟁적인 마인드를 협력관계를 통한 상생의 마인드로 바꾸어 함께 성장하기 위한 방안을 찾는 것이 현 시점에서는 무엇보다도 필요하다.

이상 앞에서 제시한 것들이 현재의 어려움을 극복하는데 있어 직접적인 해답이 아닐 수도 있다. 그러나 이와 같은 방법들이 현재의 지난한 어려움을 극복하는데 있어 하나의 작은 Motivation이 되었으면 좋겠다. 그래서 이렇게 하여 생산된 양계산물이 품질경쟁력, 가격경쟁력, 제품경쟁력을 가지고 외국으로의 수출의 활로를 찾을 수 있다면 현재의 축산난국을 극복하는 보다 혁명한 방법이 아닐까 하는 생각을 해본다. **양계**



농장주와 같은 마음으로 청소해드립니다.
자동화계사 청소대행

부성축산

대표 : 이 재 완

대구시 북구 관음동
TEL : (053) 324-7752
FAX : (053) 324-7736
H·P : 011-518-7752
010-4000-9023