

## 돼지 위주의 사업패턴에서 한우가공업 진출로 종합축산기업으로의 변화 꾀할 것



최근 축산물 소비 위축으로 많은 축산인들이 어려움을 겪고 있는 가운데 일찌감치 돼지고기 브랜드인 '보리고기 맥돈'을 개발해 전국 70여개 이마트 매장 등에서 톡톡하게 재미를 보고 있는 (주)해드림의 황용주 대표이사는 이에 힘입어 한우도 소비자들에게 사랑 받는 브랜드육으로 실현시켜 성공을 거둘 것이라는 야심찬 포부로 말문을 열었다.

이번호 인터뷰를 위해 사무실에 들어섰을 때 황사장의 첫 인상은 시골 초등학교 교장 선생님 같은 푸근한 인상으로 우리를 맞아줬다. “창녕에서 태어나 오랫동안 시골

에서 살아온 탓인지 전형적인 촌사람 스타일이라고 생각한다”고 말하는 황사장은 본인의 주장보다는 상대방의 입장을 먼저 생각하고 한번 결정한 일은 꼭 실천하기 위하여 노력하는 부드럽고 강한 사람으로 주위 사람들은 평하고 있다.

황사장은 1955년 경남 창녕에서 태어나 경상대학교 최고 경영자과정을 수료하였으며, 대한양돈협회 창녕지부장, 창녕축협 이사와 감사를 역임한 후 (주)해드림과 인연을 맺기 시작했다. 이후 (주)해드림·(주)해드림푸드 4, 5대 이사를 역임하였으며, 지난 2012년 3월달에 제6대 대표이사에 취임

을 했다. 또한 현재는 창녕에 5,000두 규모의 돼지농장을 직접 운영하고 있기도 하다. 이 농장은 MSY 26.8두로 최고의 성적을 거두고 있다. 다음은 황사장과의 인터뷰 내용이다.

### CEO로서 경영이념은?

우리 회사는 농업회사법인으로 주주들의 대부분이 양돈업에 종사하거나 양돈업과 관련 있는 사람들로 구성이 되어 있어 경영에 관한 의사결정을 할 때 항상 회사의 이윤창출과 양돈업에 종사하는 주주들의 입장을 동시에 고려해야 하기 때문에 다른 기업들보다 더 어렵다고 보아야 합니다.

그러나 많은 고민과 상대를 이해하기 위해 노력하다 보면 좋은 답이 나올 때가 많습니다. 따라서 저는 경영이념을 양보와 타협을 통한 ‘공생’으로 생각하고 있습니다.

### 변화무쌍한 국제곡물가격과 관련한 향후 전망과 대책은?

중국이나 인도 등 인구가 많은 국가들이 경제적으로 윤택해지다 보면 곡물에 대한 직간접적인 수요가 증가하는 것은 필연적인 것이라 봅니다. 그리고 이러한 수요 증가에 대한 공급량의 확대는 생산량 증대를 위한 기술의 발전도 있겠지만 환경적인 요인과 기후의 변화가 심해지는 현실을 감안한다면 공급의 확대가 수요의 증가를 따라잡기 어렵다고 봅니다.

따라서 국제곡물가격은 하락추세를 보이는 어렵다고 봅니다. 이러한 여건변화에

대한 대응은 우리나라와 같이 대부분의 곡물을 수입하고 있는 입장에서 마땅한 대응 방안을 찾기 어렵다고 봅니다. 국가적·산업적인 차원에서의 접근도 물론 필요하고 개별농장들도 뒷짐만 지고 있을 수는 없겠지요.

양돈업을 하고 있는 제 입장에서 보면 농장의 위생수준 향상과 환경개선을 통하여 보다 저렴한 사료로도 생산성을 유지할 수 있도록 하는 것도 하나의 방법이라고 보며, 우리 회사와 제 농장도 이러한 관점에서 계속적인 연구를 거듭하고 있습니다.

### 우리나라의 가축질병과 관련한 향후 예방책은?

범국가적인 노력과 관련 산업들의 노력을 전제하에 저는 농장을 경영하고 있기 때문에 농장측면에서 말씀 드리겠습니다. 질병에 관한 한 질병예방을 위한 방역과 질병발생시 효과적인 치료도 중요하지만 농장을 운영하면서 사양관리의 기본에 충실하여 건강한 돈군을 만드는 것이 최선의 방법이라고 생각합니다.

방역과 치료에는 한계가 있습니다. 따라서 건강한 돼지를 만들어 저항성을 높이는 것에 충실해야 한다고 봅니다. 우리나라의 농가들을 보면 농장주가 해야 하는 기본적인 관리에는 신경을 덜 쓰고 외부에 의존하는 경향이 있습니다.

이는 아주 잘못된 판단이라고 보며 결국 내 농장의 질병은 내가 노력하여 컨트롤해야 한다는 인식을 가지고 실천해야 한다고



봅니다. 이런 전제하에 외부의 도움이 있어야 한다고 봅니다.

#### ❶ 취임 이래 평가할 수 있는 업적들은?

❶ 이제 취임한지 1년 3개월 정도인 제가 업적을 논한다는 자체가 어렵긴 하지만 우선 전임 대표들이 잘 운영해온 회사를 잘 유지되도록 하는데 노력하고 있고, 저돈가로 인한 농가들의 손실을 조금이나마 줄이기 위하여 저가사료의 개발 및 공급, 기존 사료가격의 인하와 인상의 자제 등을 통하여 주주농가들의 고통을 최소화하기 위하여 노력해 왔습니다.

회사의 안정적인 성장과 미래 발전을 위하여 돼지 위주의 사업패턴에서 한우가공에 진출하여 종합축산기업으로의 변화를 꾀하고 있습니다. 이를 위하여 본사의 공장을 증축하여 한우가공장을 건립중에 있으며, 오는 추석을 전후하여 증축을 마무리하면서 본격적인 한우 가공사업에 진출할 것입니다. 한우도 우리회사의 돼지고기 브랜드인 '보리고기 맥돈'과 같이 소비자들에게

사랑받는 브랜드육을 제 입기내에 꼭 만들 것입니다.

#### ❷ 사장님의 앞으로의 계획과 소망은?

❷ 한우가공사업과 같은 사업영역의 확대를 통하여 우리 회사가 지속적으로 성장하기 위한 기반을 구축하고, 아직 완전하지 못한 계열화사업을 보다 심화시켜 보다 맛있고 일관적인 품질의 육류를 만들어 내도록 노력할 것입니다.

또한 수입육류와의 경쟁에서 품질적인 측면에서도 우위에 서야겠지만 생산비 측면에서도 경쟁력이 있는 양돈업을 영위할 수 있도록 돼지의 성장잠재력을 충분히 발휘하면서도 원가는 낮은 사료의 개발에 지속적인 연구를 해 나갈 계획입니다.

#### ❸ 앞으로 (주)해드림을 이끌어 나아가실 계획은?

❸ 우리 회사는 주주가 곧 사료소비자이고 원료돈 공급자인 독특한 회사입니다. 또



한 대기업이나 농축협 등 거대 자본들이 운영해온 사업분야에 진출하여 아직은 크지 않지만 더욱 성장하고 생존할 수 있는 기업으로 기반을 구축해 오고 있습니다. 따라서 우리 회사의 성장과 발전은 우리 주주들의 성장과 발전에 직결됩니다.

이러한 관점에서 보면 앞으로 우리 회사는 우리 주주들의 성장과 발전을 위한 도우미 역할을 해야 하고 나아가 우리나라 양돈업의 생존을 위한 일에도 일정부분 기여해야 한다고 봅니다.

❶ **최근의 관심사항은 무엇이 있으신지?**

❶ 저돈가가 지속되고 있고 앞으로도 과거와 같은 고돈가 시대는 오기 어려울 것이라는 판단 때문에 저렴하면서도 돼지가 잘 클 수 있는 적정배합비의 개발과 사료소화율을 높일 수 있는 기술적인 부분에 많은 관심을 가지고 그 방안들을 찾기 위해 끊임 없이 노력할 것입니다.

❷ **이 외에 추가로 더 하실 말씀이 있으시다면?**

❷ 저는 우리나라 양돈산업이 발전하기 위해서는 예전에도 언급한 바와 같이 관련업종들이 개별적인 단체로서 활동을 하는 것이 아니라 관련업종들 전체를 아우르는 단체의 결성이 시급하다고 봅니다.

정부의 정책이 개별업종과의 협의를 통하여 만들어지고 시행되다 보니 관련업종들과의 시너지 효과는 없고 부작용을 초래하는 경우가 많은 것 같습니다.

따라서 산업 전체의 방향이 앞으로 나아갈 수 있는 정책들이 만들어지고 수입육과의 경쟁에서도 우위를 확보하려면 반드시 관련업종 전체를 아우르는 단체의 출현이 필연적이라고 생각합니다. ☞

〈글·사진 : 권영길 부장대우〉