

현장이 답이다

강원지원, 지역축협과 기술교류



강원지원 손호식

지난 3월 10일 강원지원은 횡성축협한우 경쟁력 강화를 위한 기술교류를 횡성축협에서 개최하였다. 기존의 등급판정 성적의 단순한 제공에서 벗어나 양 기관의 컨설팅 실무진이 머리를 맞대고 횡성축협의 현재 위치를 진단하여 개선점을 모색하기 위해 열띤 토론을 벌였다. 작년부터 시작한 지역 축협간 기술교류는 도내 18개 시·군별 1+ 등급 이상 출현율을 분석한 결과 지역 간 격차가 발생함에 따라 축산행정과 농가 기술 지도를 담당하는 지역축협과 경쟁력 강화를 위한 해결 방안을 모색하여 축산경영의 안정화 도모 및 컨설팅 역량 강화의 취지로 시작이 되었다. 특히 도내 6개 한우브랜드 대표경영체(축협)와 기술교류를 통하여 사육현장과 연계된 고급육생산 노하우를 습득하여 고급육 컨설팅 역량 강화를 위한 취지로 지원장을 비롯한 강원지원 직원들의 역량 향상을 위한 프로젝트의 일환이기도 하다.

컨설팅 전문가 초빙 및 관련 서적으로 학습

축협 컨설팅담당 지도계직원과의 기술교류는 이제는 단순한 등급통계의 전달이 아닌 사육전반에 걸친 소의 생리적인 특성을 이해해야지만 서로간의 공감대가 형성된다.

그러기 위해서 우리지원 직원들은 내부직원의 역량 강화를 위해 컨설팅 전문가를 수차례 초빙하여 교육을 받기도 했고 컨설팅 관련 서적을 개개인마다 학습함으로써

직원 개개인의 역량을 강화해 왔다. 모든 직원 하나 하나가 각 지역에 흩어져 있는 지역 축협과 1:1 맨투맨으로 그 지역축협의 컨설팅을 책임지게 되는 시스템이다. 단순하게 알고 있는 어설픈 지식으로 한 지역의 축협을 책임지고 컨설팅 할 수는 없지 않겠는가?

현재의 한우농가는 치솟는 곡물가격 및 유가 인상과 환율인상 등으로 인하여 생산비의 60~70%를 차지하는 사료비의 인상으로 매우 어려운 실정에 처해있다. 이러한 어려운 상황에 조금이라도 힘을 보태기 위해서는 지역축협에서 컨설팅을 잘해서 한우농가가 좋은 고품질의 한우를 생산하여 생산비를 커버하는 방법밖에는 대안이 없다. 이에 우리 직원들의 지역축협간 기술교류는 양축가와 축협사이의 중간에서 바로미터의 역할을 할 수 있는 것이다.

농가 방문을 통해 문제점을 찾아내는 맞춤 컨설팅

13년 도내 6개 한우브랜드 대표경영체와의 기술교류와 병행하여 강원지원에서는 강소농가프로젝트의 일환으로 도내 쇠고기 브랜드인 한우령 농가에게 전국 우수농가의 축적된 기술과 우리원의 know-how를 전파하여 농가의 고급육 생산 목표를 달성하기 위한 컨설팅을 실시하였다. 갑자기 미국 메디컬 범죄수사극 드라마가 생각이 난다. 피해자의 죽음을 둘러싼 동기와 진실을 밝히기 위해서 고분분투하는 드라마 내용이 꼭 영화를 보는듯한 착각을 일으킬 정도로 박진감이 넘치는 드라마다. 결국 범죄를 밝히기 위한 해답은 현장에 있는 것이다. 그렇듯 강소농가 프로젝트도 현장에서 농가에게 부족한 원인을 찾아주고

대안을 제시해 주는 역할을 하는 것이다. 즉 농가방문을 통해서 현장에서 사육 전반에 걸친 문제점을 찾아농가에게 최선의 답을 찾아가는 퍼즐형 맞춤형 컨설팅 교육인 것이다. 이를 위해서 전국에서 가장 소를 잘 키우는 농가를 섭외하고 현장에 참여한 강사진은 이론과 실무를 겸비한 최고의 강사진으로 구성되었다.

2013년 컨설팅 기술교류 flow

1단계 (계획수립)	<ul style="list-style-type: none"> • 한우브랜드 경영체별 기술교류 의향 조사('13. 2.) <ul style="list-style-type: none"> - 희망하는 경영체와 MOU체결 등 • 직원 기술교류 역량 강화 교육('13. 2.) <ul style="list-style-type: none"> - 컨설팅 역량강화를 위한 컨설팅 전문업체 스킬향상 수강
2단계 (경영진단 및 피드백)	<ul style="list-style-type: none"> • 경영체별 등급판정 성적분석 및 설문조사('13. 2.) <ul style="list-style-type: none"> - 브랜드 해당지역 등급출현율('12년도) 분석 - 경영진단 설문 조사(밀소구입, 거세시기, 출하월령 등) • 설문조사 결과 피드백('13. 4.) <ul style="list-style-type: none"> - 등급판정 결과, 경영진단 결과 등 경영체와의 정보 제공
3단계 (기술교류)	<ul style="list-style-type: none"> • 각 브랜드 대표경영체와 기술교류 세미나(8회) <ul style="list-style-type: none"> - 기술교류 전 자료수집 및 분석을 위한 농가 방문 • 축협 조합장, 농업기술센터, 작목반 대표, 실무담당자 등을 대상으로 문제점 및 해결방안 공유
4단계 (성과도출)	<ul style="list-style-type: none"> • 경영체별 문제점 및 해결방안 제시 <ul style="list-style-type: none"> - 거세시기, 조사료 문제, 조기출하, 초음파 정확화 등 • 도 축산진흥과 정책방향 및 해결방안 제시 <ul style="list-style-type: none"> - 거세한 송아지 경매시장 출품 및 조기 거세(4, 5개월령) 단축 - 양질의 조사료 확보 방안 및 지원 등 • 직원 고급육컨설팅 역량 강화 <ul style="list-style-type: none"> - 품질평가와 현장을 접목한 전문기술 습득 및 강의능력 배양 - 컨설팅에 필요한 교안 작성(청의사업팀 공동)

2013년 컨설팅 수행성과

브랜드 경영체별 문제점에 따른 개선사항 제시	<ul style="list-style-type: none"> • 고급육 생산 및 유전력 정보 활용 등 농가교육이 절실하게 필요 송아지 경매시장 투명화 방안 <ul style="list-style-type: none"> - 거세한 송아지의 가축시장 출품 및 조기 거세(4~5개월) 실시 (홍천축협: 인센티브제 도입) - 송아지 내장가격 책정 시 외모(크기, 비육상태 등) 보다는 거세시기, 유전력 등 우선 고려 • 초음파를 활용하여 출하시기를 조정하고 근내지방도가 나쁜 것은 장기비육 지양 • 육성기 벗짐 위주 사양에서 벗어나 양질의 조사료 급여로 충분한 반추위 발달유도
---------------------------------	---

소비자가 왕인 시대다

소비자는 똑똑하다. 이제 소비자는 왕인 시대이다. 쇠고기는 양질의 단백질을 우리 몸에 공급하는 주된 음식으로 지난 세월을 같이 하면서 가격과 품질이 변화되어 왔다. 한 쇠고기 시장은 저급육에서 고급육에 이르기까지 다양한 유통구조를 형성하고 있다. 이제는 생산과 유통

그리고 소비가 하나의 시소 위에서 게임을 하며 중심을 잡는 세상 속에서 살고 있다.

우리 직원은 이런 시소게임 속에서 균형을 잡아주는 균형추로서의 역할을 잘 해야 할 것이다. 강소농가와와의 컨설팅 그리고 지역축협과의 기술 교류등이 시소 위에서 균형을 맞추고 개인의 역량을 강화하는 자기계발의 모습인 것이다. 비록 시소 위에서 떨어질 수도 있겠지만 무슨 일이건 시행착오가 있기 마련이며 그 시행착오 속에서 발전을 이루는 것이다.

매년 정기적인 기술교류 및 컨설팅을 희망하며

올해는 작년에 이어 지역축협과 컨설팅 기술 교류가 두 해째 맞게 된다. 작년에 미진한 부분은 개선하고 올해에는 양 기관의 상호발전과 인적·사업적 교류의 활발한 전개와 직원 개개인의 역량을 한층 더 업그레이드 시키는 한 해가 되었으면 한다.

이제 세계는 총성없는 무역전쟁을 통해서 자국의 이익을 극대화시키기 위해 자유무역협정을 계속 늘려가고 있다. 이러한 혼돈의 시장 속에서 우리원과 지역축협이 머리를 맞대어 위기를 극복하고 서로의 장점을 살린 기술교류를 계속 이어나가길 희망한다. **등급정보**