

해외시장 진출할만큼 기술수준 향상

□ 취재 / 김용화 부장



△ 한국시장을 바탕으로 세계시장에 진출하겠다는 의지를 밝힌 김춘식 사장

원 유 파이프라인 착유기와 우유 냉각기로 낙농업계에 잘 알려진 보일공업(주)(대표이사 김춘식)이 지난 '90년대 초 산란계 직립식 케이지를 독일에서 수입하여 한국에 보급할 당시만해도 그저 수입업자이려니 생각했던게 사실이였다.

처음 독일에서 스펙트 케이지 시스템을 수입하여 채란농가에

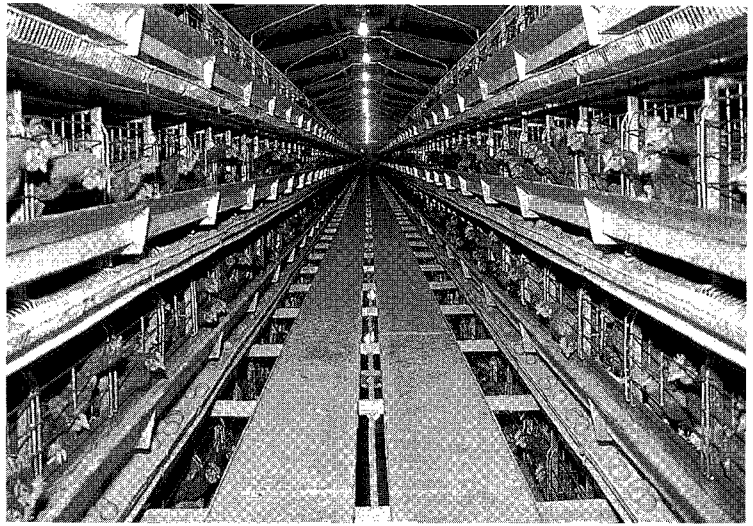
보급하면서 비록 분야는 다르지만 동물을 사육하는 기자재만큼은 마음만 먹으면 얼마든지 자체생산이 가능하다는 자신감 하나로 유럽에서 30여년이 넘는 세월을 걸쳐 기술과 자본을 투자하여 만든 고밀도 케이지를 보고 직접 생산한다는 도전장을 내게 되었다. 김사장은 “어차피 낙농관련 기자재만으로는 경쟁

력을 갖추기가 어렵다고 판단되어 품목다변화를 해야겠다”라는 생각을 가지고 있던 중 산란 직립식 케이지와 인연이 닿아 자체 제작에 들어갔다고 밝히고 있다. 현재 50여 농가가 넘을만큼 보일케이지는 꾸준히 보급을 늘려왔는데 가장 어려웠을 때가 양계업의 수입개방은 한사코 반대하면서도 사육시설은 자체 생산이 가능한 기자재도 수입품을 선호한다는 것이었으며, 막상 개발하여 보급한 기자재가 고장을 일으키면 수입품에 대해서는 당연히 하면서도 국산이면 그것 보라는 식의 사고방식을 가지고 있는 채란업계의 현실을 보았을 때라고 슬회하고 있다.

7년 연구·개발 끝에 다행인 것은 이제 동남아는 물론 산란계 케이지의 본고장인 유럽과 미국에 수출을 하여도 손색이 없다는 결실을 얻었다고 자평할

만큼 자신에 차 있다.

우리나라가 금융위기로 환율이 급상승하여 채란농가들이 수입기자재를 들여오면서 리스자금을 이용하였기 때문에 금융비용이 농가의 의지와는 상관없이 2배로 높아져 상당히 큰 어려움에 직면해 있는데 시설을 통하여 채란업에 뿌리를 두고 있는 점을 감안하면 매우 가슴아픈 일로 받아들이는 김춘식사장은 세계화라고 해서 무조건 좋다는 것만 해외로부터 받아들이는 것도 위험부담이 크기 때문에 가급적 내것으로 만들어 계란과 닭고기를 생산하려는 의지도 필요함을 느꼈다고 실토하고 있다. 국산기자재를 만들어 공급한다고 해서가 아니라 원래 국가간에는 이익이 우선시 되기 때문에 수출국은 자원과 자본, 기술이 약한 우리의 홀로서기를 위해 도움을 주어가며 기다리지 않는다는 원리가 내재해 있는 것이 세계화의 비정함이기 때문으로 보고 있는 인생 경험에서 기인된 것이다. 김사장이 판단하는 것은 비단 양계업 뿐이 아니고 기자재업도 국내시장 위축과 함께 변신하지 않으면 설자리가 없어진다는 나름대로 생각을 가지고 있다보니 우선 해외



△ 보일 직립6단 무창계사 내부

시장에 진출해야겠다는 결론을 내렸다. 이를 위해 중국 천진에 100만불을 단독으로 투자하여 천진 보일사양설비 유한공사를 설립하여 이미 자재 생산에 들어가 3년여만에 가동율이 예상 수준을 넘어서고 있다.

양계 자동화 기자재는 산란 직립식 케이지를 비롯하여 육추 육성 직립식 케이지, 종계 직립식 케이지에 이르기까지 생산하기에 이르렀다. 사실 케이지 제작은 장점만을 살려 농가에서 사용하기에 편리하고, 닭이 생활하는데 편안함을 갖도록 얼마든지 할 수 있으나 계사를 설계한다는 것은 주변여건도 상당히 중요하여 이 점을 깨닫는데만도 상당한 시간을 소비하고 나서 터득하게 되었다. 특히 직립식

케이지는 관리자가 어떻게 다루고 관리하느냐에 따라 그 결과가 크게 차이가 나기 때문에 양계인들의 세심한 배려가 있어야 한다고 충고하고 있다. 보일공업은 이제 그간 투자하여 개발한 케이지를 해외에 수출하기 위해 중국이나 일본 등 해외 전 사회에 가급적 빠짐없이 참가할 예정인데 정보습득을 위해서 과감한 도전을 하는 셈이다.

한국시장을 근간으로 하고 나아가 수출을 통하여 국제경쟁력을 높여 세계 수준의 양계 케이지 시스템 생산에 전력을 기울인다는 목표를 가지고 어려움 극복에 앞장서고 있는 보일공업이야말로 한국 축산 기자재업이 나아갈 방향을 보여주는 표상인 것 같다. **양계**