

▶▶▶ 심상무 대일축산기계 사장

내수 한파로 일본, 동남아 해외시장에 기대 건다



국내 양계업 불황으로 기자재 산업이 위축되고 있지만 이를 딛고 일어서기 위한 준비를 하고 있는 (전)한국축산환경시설기계협회장인 심상무 대일축산기계 사장을 만나 기자재 업계 불황타개책을 들어 보았다.

원자재 가격 상승에 따라 제품 가격 상승 요인이 많은데 어떻게 대처하고 있는가?

최근 들어 원자재 가격이 너무 올랐다. 올 초 대비 플라스틱은 25%, 철근파이프 30%, 스테인레스와 비철금속이 50% 상승되어 급이기·급수기 완제품 가격이 20% 올라가야 하나 농가들의 경영이 악화 일로에 있어 아예 가격 인상을 미루고 있다. 이런 상황에서 같은 기종을 다루는 업체들이 많아 내수 시장이 포화상태에 있어 업체간 빅딜 조짐까지 보일 만큼 축산 기자재 업체는 힘겨워 하고 있다.

국내 기자재 업체들이 농가들의 수익 역 화도 동반 어려움을 겪고 있는데 타개할 방안은?

내수에만 의존한다는 것은 이제 한계가 있다. 그래서 동남아 시장과 일본 시장을 집중 공략할 계획이다. 물론 지금까지 여러 회사들이 이를 추진하고 있지만 아직 초기단계라고 생각된다.

수출 전략 1단계로 외국 바이어들이 언제든지 국내산 기자재를 볼 수 있는 상설 전시장을 만들 계획이다. 전시장은 한 축종에만 국한하는 것이 아니라 양계를 포함하여 양돈, 한우, 낙농 등 모든 축종의 200여개가 넘는 기자재를 전시하는 것이다. 상설 전시장 성패에 따라 우리 축산기자재 산업의 명암이 뒷바뀔 것이라 생각한다.

여시아권 진출을 계획하게 된 동기는?

우리 회사를 비롯하여 많은 축산기자재 업체 사장들이 20년 넘게 기자재 산업에 매진하여 왔

“

한국 기자재는 동남아
시장에서 외국기자재와
경쟁하여 이길 수 있는
노하우를 가지고 있다

”

다. 이러한 노하우를 국내 축산업의 정체성 때문에 일순간에 버릴 수 없는 것이다. 더구나 우리나라는 기자재를 만드는데 필요한 철근과 전자제품 기술이 뛰어나다. 우리 기술 노하우를 가지고 품질 좋고 값싼 기자재를 만든다면 유럽, 미국 등의 기자재 보다 가격경쟁력은 충분하다고 본다. 동남아 시장과 일본 시장의 진출 성공 가능성은 우리나라 기자재 업체들이 2001년 태국 축산박람회 참가하면서 충분히 입증되었다.

중국 시장 정착은 어떤가?

중국 교역 형태는 두 가지로 나누어 볼 수 있다. 완제품 수입, 반제품 수출이다. 완제품 수입은 이미 국내 시장의 한계가 있기 때문에 큰 매력은 없는 상태이다. 그러나 반제품 수출은 나름대로 잠재력은 있다고 본다.

지금까지 국내 축산기자재 업체들이 중국내 정착을 위하여 노력하고 있다. 보다 빨리 우리 기술로 중국 시장에서 살아남기 위해서는 대규모 컨소시엄으로 유럽이나 미국 제품과 경쟁해야 한다. (정리 | 김중준 과장) **양계**