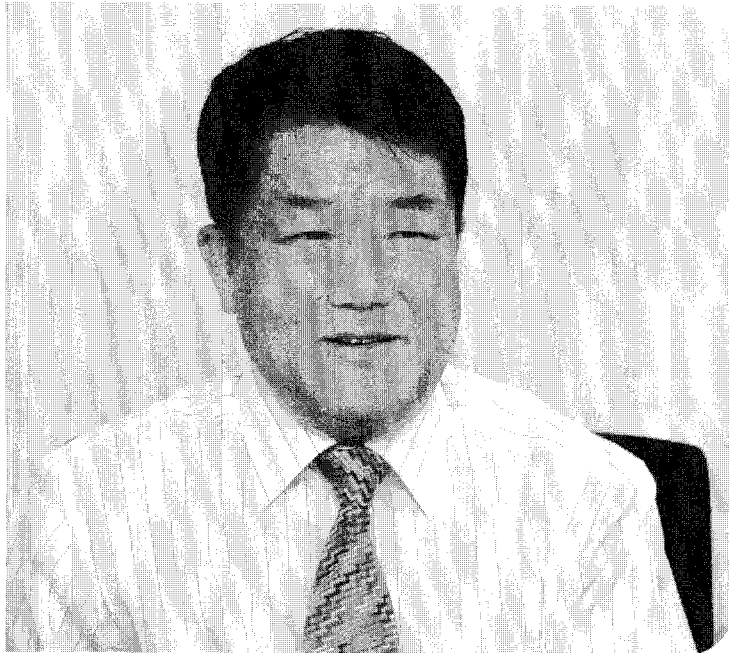


사료업계 요직 두루 거친 사료 통

장 원 철

(주)한국축산의 희망 서울사료 대표이사
한국사료협회 부회장 겸 원료구매위원장



동 구매 방식, 더 좋은 원료의 개발도 이제 적극적으로 검토할 단계라고 봅니다. 이는 국가적으로 우리 고객(농민)에게 가장 저렴한 곡물을 도입해 줄 의무라고 생각합니다.”

이는 한국사료협회 부회장 겸 원료구매위원장직을 맡고 있는 (주)한국축산의 희망 서울사료 장원철 대표이사(59세)의 평소 지론이다. 장 사장은 지난해 12월달부터 본회 원료구매위원장직을 맡으면서 고품질의 원료를 저렴한 가격에 구매할 수 있는 다양한 구매방식에 대해 끊임없이 연구해 오고 있다. 장 사장의 이같은 노

력으로 한국사료협회 회원업체는 타 업체보다 저가의 고품질의 원료를 안정적으로 공급 받을 수 있었다.

장 사장은 건국대학교 축산경영학과 졸업과 함께 79년 제일제당 사료사업부에 입사하여 퓨리나코리아 및 카길 중국사료공장 등에

“한국은 전적으로 사료원료를 해외에서 수입해오기 때문에 국제 곡물가격 과 환율에 너무 크게 영향을 받을 수밖에 없는 구조입니다. 가장 적기에 좋은 원료를 낮은 가격으로 구매하는 방법을 찾아가야 합니다.

이미 곡물의 선물시장에 대한 전문가의 양성과 전체 한국 사료업계의 정보 공유 및 공

서 30여년간 사료사업 관련 요직을 두루 거치며 잔뼈가 굵은 사료 통이다.

2007년 3월 4일 취임한 현재의 서울사료는 장 사장이 취임한 이후 많은 변화를 가져왔다고 주변사람들은 말한다.

장 사장은 평소 차분한 친화력으로 주위 사람들과의 관계에서 호평을 받고 있다. 그러나 업무 추진에 있어서는 냉철하고 과감한 성격이라 심사숙고 끝에 내려진 결정사항은 불도저식으로 밀어붙이는 강력한 파워를 지닌 인물로도 정평이 나있다.

한국사료협회 부회장직을 맡으면서도 협회장을 보좌하여 전체 이사들과의 긴밀한 유대관계를 유지하여 중대한 사안이 발생할 때마다 원만한 해결책을 도출해내는 능력을 보여주기도 했다. 다음은 장 사장과의 일문일답이다.

■ 향후 사료산업이 나아갈 길은?

- 서두에서 말씀드린 바와 같이 우리나라는 배합사료원료의 90% 이상을 해외에서 들여와야 하기 때문에 국제 곡물가격과 환율에 크게 좌지우지되는 구조적인 어려움을 갖고 있습니다.

배합사료는 양축농가를 상대로 하는 중간생산재 상품입니다. 부가가치는 농가의 가축에 의해서 생산성으로 판단되어야 합니다. 이제는 과거와 달리 사료회사에서 농장에 줄 수 있는 부가가치가 그리 많지 않기 때문에 올바르게 산업을 이끌어가고 농가와 함께 사업적으로 성장하여야 합니다.

우선 사료회사도 사료가격에 담긴 비용구

조를 단순화하고 모든 비용을 최소화하는 노력이 필요합니다. 아직도 일부 회사에서 사료 유통 및 금융비용이 사료가격에 포함되어서 경쟁의 논쟁거리로 지속되는 현상을 보게 됩니다. 복잡한 가격구조는 농가에 정당성을 설명하기 어렵습니다. 이제 이런 거품을 제거할 때가 되었다고 봅니다.

물론 농가의 지나친 외상구조, 신용의 공여는 다른 금융기관에 넘겨야 할 기능입니다.

■ 취임 후 평가할 수 있는 성과 내지 업적이 있다면?

- ‘한국축산의 희망 서울사료’는 이제 겨우 2년 반이 된 신생업체입니다. 물론 오래된 전 사료회사가 구조조정되면서 사료업계에 새로운 희망을 제시하여야할 역사적 사명을 갖고 있습니다. 그래서 회사명 또한 농민에게 가장 쉽고 우리의 사업의지를 담은 이름으로 작명했습니다.

기존 사료업체와 무엇으로 차별화할 것인가? 우리가 가진 핵심역량을 어떻게 축산업계에 공헌하고 축산인에게 이바지 할 것인가? 보다 새로운 창조적으로 부가가치를 창조하는 한국축산은 무엇인가?라는 생각을 갖고 한국축산이 할 수 있는 역량에 총력을 기울여 왔습니다.

그래서 회사의 비전과 가치관, 사명과 장·단기로 나누어 우리의 사업목표를 수립하고 실천하는 전략을 만들어가고 있습니다. 지속경영을 위하여 정도경영, 윤리경영, 사회적 책임경영 방법도 정착되고 있습니다.



전체 직원과 몰입된 경영, 직원들의 안전 최우선 경영과 업무를 성과로 평가하는 제도가 가장 선진된 기법으로 이미 정착단계에 접어들었습니다.

고객의 욕구를 파악하고 우리가 줄 수 있는 해결책을 가장 경제적이고, 빠른 시간에 줄 수 있는 시스템도 현재 시행하고 있습니다. 이미 우리 한국축산은 불필요한 영업사원을 줄이고 대신 농장에서 요구되는 축종별 전문가의 육성(Consultant & Solutioner)으로 대표됩니다. 이미 많은 현장 경험과 최신 이론으로 무장하여 농가의 문제점을 진단하고 해결방법을 실천하고 있습니다.

■ 직원들에 대한 복지정책은?

- 이미 모든 사료업체가 비슷한 복리제도를 취하고 있는 것으로 알고 있습니다. 우리 한국축산은 가족사에 많은 기회를 갖고 있습니다. 각 사업장별로 직급을 대표하는 직원들이 연 3회씩 모여서 각 직원들의 애로사항

과 요구사항을 심사하며 한국축산이 가지고 있는 능력 범위내에서 한단계 높은 복리후생을 함께 검토하여 개선하고 있습니다.

또한 연 3회에 걸친 직원들의 개인면담(부서장, 인사담당자, 대표이사)을 통하여 직원들의 문제와 관심사를 청취하고 해결하는데도 주력하고 있습니다. 또한 개인발전과 업무능력 향상을 위한 다양한 교육프로그램이

회사에서 또는 개인의 요구에 의해서 기획·실천되고 있습니다. 과거의 연봉 틀에 묶인 급여방식도 성과급으로 전환하는 추세에 있습니다.

■ 회사차원에서 추진중인 브랜드사업은?

- 이 문제는 무엇 때문에, 누구 때문에 브랜드가 필요한 것인가?라고 되묻고 싶습니다. 그동안 많은 형식적인 브랜드는 전혀 부가가치도 없으면서 소비자를 현혹하고 가격만 비싸게 판매하고 있는 실정입니다. 그러다가 이내 사라지고 소비자는 기억조차 하지 못합니다. 현재 각 매장에 널린 쇠고기, 돼지고기, 닭고기, 계란 등 수없는 브랜드의 가치가 전혀 발견되지 않고 있습니다.

한 예로 계란은 이미 완전식품인데 거기에 별도의 영양을 첨가한다는 것이 무슨 의미가 있습니까? 실제로 구입하려고 하면 생산일자가 경과된 비신선란이 수두룩합니다.

저는 오히려 신선하고 위생적 측면이 더욱 중요하다고 판단됩니다. 고기(소, 돼지, 닭) 유통도 원산지 및 유통과정이 더욱 선명해져야 합니다.

우리 한국축산은 진정한 축산물의 가치가 소비자에게 전달되는 진실한 사업을 하고 싶습니다. 한국축산에서는 이런 유통보다는 농장에 필요한 사업을 찾고 있습니다. 위생적인 병아리 공급, 강건한 햇닭의 육성 공급, 믿을 수 있는 종돈의 공급, 이런 형태의 기초 사업이 사료회사가 해야 될 일이라고 생각합니다.

▣ 최근 관심을 갖고 있는 중요한 사항은?

- 한국축산의 사료사업 재편을 위한 준비입니다.

한국의 축산은 빠르게 전업화, 규모화되어 가고 있습니다. 이런 급변하는 사업환경에서 한국축산의 위상과 어디를 향해서 갈 것인가?를 설정하고 계획대로 실천하는 일이 중요합니다.

과거 40여년의 사료산업은 필연적으로 변모되고 있는데, 고객과 함께 동반자 정신으로 함께 살아남고, 경쟁력 있는 산업으로 전환되고 나아가서는 부가가치 산업으로 수출까지 할 수 있는 체제로 빠르게 전환되어야 합니다. 또한 축산과 유통업의 연결도 막대한 투자가 수반되지만 꼭 실행해야 할 사업 분야라고 생각합니다. ☒

〈글·사진/ 조사팀 권영길 차장〉

