

상생경영으로 어려움을 극복하자



정 세 진
서부사료(주) 대표이사

우리나라 축산업은 지난 30년 동안 괄목할만한 성장을 이루어 왔다. 과거 개인 부업의 수준에서 시작하였던 축산은 전업축산으로, 더 나아가 기업축산 경영으로의 모습으로 성장하면서 우리나라 국민의 동물성 식품 공급을 전담하는 중요한 산업으로 성장하여 왔다.

이러한 축산업 발전은 국민의 식생활을 개선함으로써 국민의 건강과 행복에 기여해 온 것 또한 사실이다. 국민의 건강과 그들의 행복한 삶은 국력의 기초가 되며 국가 경제 발전을 위한 기본적이고 필수적인 사항이므로 우리나라의 국력과 국가 경쟁력을 키워 가는 기반이 되는 축산업과 관련 업종에 종사하는 한 사람으로서 자부심을 가져도 무방할 것 같다.

지난번 동계올림픽에서 보여준 우리나라 선수들의 기량과 선전으로 인한 성과는 우리나라 국력을 세계에 알리는 좋은 계기가 되었으며 이의 밑바탕에는 선수들의 체력을 뒷받침하는 축산업도 분명히 한 몫을 하였다는 것을 인식한다면 스스로 우리가 하고

있는 일에 대해 큰 자부심을 가져도 좋을 듯하다.

그러나 우리는 지금 현재 우리나라 경제 발전과 성장의 근간이 되고 있는 축산업 그리고 사료산업이 어떠한 상황에 처해 있으며, 과연 이대로 간다면 어떠한 결과를 초래하게 될 것인지 깊이 생각해봐야 할 때이다.

축산업은 경영의 효율화라는 명목으로 눈앞의 단기적 이익을 위해 왜곡된 정보와 그릇된 편견으로 가축 개체의 생리와 자연섭리의 기본 원칙을 무시한 시설, 사양, 질병, 영양관리로 오히려 역효과가 나는 생산결과를 초래하고 있다.

사료산업은 공급과잉으로 인한 과당경쟁으로 치달으며 진정한 의미의 경쟁력을 갖추 새로운 시장을 찾고 창출하기 위해 노력하기 보다는 당장 자사의 매출 증대만을 위해 제살짜기 출혈경쟁을 서슴지 않고 있는 게 현실이다.

과연 스스로를 개혁하지 못하는 지금까지의 관행에 안주한다면 앞으로 곧 다가올 FTA 자유무역협정으로 인한 무한경쟁의 세

계화에 대비한 경쟁력을 갖추어 나갈 수 있을까?

이제는 우리끼리의 경쟁이 아니고 외국에서 들어오는 소위 값싸고 품질 좋은 축산물과 관련 산업들과의 경쟁이 더해져, 어떠한 차별화로 경쟁력을 제고해야 할지 심사숙고하지 않으면 생존하기 어려운 환경에 직면하게 된다. 생산성 향상과 생산원가 절감의 지구노력은 기본이고, 차별화를 위한 노력뿐 아니라 더 나아가 새로운 시장을 개척하고 창출하여 함께 상생하기 위한 노력을 해야 한다.

우선 축산업은 기본과 원칙으로 돌아가야 한다. 가축은 생명체이기에 생명체로서의 생리와 개체별 요구에 맞는 사양관리가 필요하다고 생각한다. 질병이 만연해 있는 생산현장에서 질병으로부터 자유로워지기 위해서는 당연히 개체의 강건성을 키워 면역력을 높여 주어야 한다.

또한 주변 환경의 미생물, 바이러스의 감염을 최소화하기 위해 차단방역 시스템을 갖추어야 한다. 쉽게 말해서 외부의 감염원을 차단하기 위한 노력을 일상화해야 한다. 또한 종축으로부터의 수직감염을 차단하기 위한 노력도 게을리해서는 안된다. 이는 관련된 업체들이 함께 추구하여 해결해 나가야 할 사항들이라 생각된다.

또한 자동화 시설에 너무 의존하여 사람들이 살피주어야 할 사항들을 놓쳐서는 안된다. 기계는 기계일 뿐 기계가 사람의 역할을 결코 대신해 줄 수 없다는 사실을 기억하고 자신의 축산사업을 성공으로 이끌어 나

가기 위해서는 애정어린 관심으로 가축들에게 쾌적하고 편안한 환경을 제공하기 위해 끊임없이 노력해야 한다. 어떤 일이든 저절로 되는 일은 없다. 성공의 뒀안길에는 그만한 수고와 노력이 따라주었음을 잊어서는 안된다.

가축을 강건하게 하는 중요한 요소 중 하나가 영양공급이다. 사료는 가축의 먹이로서 생육, 번성하는데 필수적인 요소이다. 가축이 잘 성장하기 위해서는 좋은 양질의 사료가 공급되어야 하는데 그렇다면 좋은 사료는 어떤 사료인가? 가축을 강건하게 육성하기 위해 가축이 필요로 하는 영양 요구량에 꼭 맞는 사료가 정말 좋은 사료다.

개체의 영양요구량 보다 과하거나 부족하다면 둘 다 좋은 사료가 아니다. 흔히 많은 사양가들은 영양성분이 높으면 좋은 사료로 인식하는 경향이 있다. 이런 인식을 가진 사양가들은 높은 영양성분의 사료를 가축에게 공급하여 생산성을 향상시키는 등의 기대하는 성과를 창출하고자 한다.

사료회사 또한 이러한 사양가들의 심리에 맞추어 과잉 영양의 사료를 생산, 공급하여 사양가를 만족시키려고 노력하지만 가축의 생리 상태에 맞지 않는 개체의 요구량을 오버하는 사료는 결국 가축에게 비만을 초래함으로써 번식성적에 문제를 일으켜 오히려 생산성 하락의 원인이 된다.

또한 과잉 영양의 사료공급은 사료곡물을 외국으로부터 거의 수입에 의존하는 우리나라의 경우에는 엄청난 낭비 요인이 된다. 가축, 사양가 및 사료공급자를 비롯하여 국가

에도 이롭지 못한 낭비 요인이 되므로 이는 철저히 시정되어야 할 사안이라 생각된다.

결국 성공적인 축산경영을 하기 위해서는 최적의 경영요소를 결합하여 농장의 환경, 시설, 사양관리, 질병, 영양공급, 양축가와 구성원들의 기본과 원칙을 지켜려는 마인드 등 경영성과에 영향을 주는 이같은 여러 요소들이 최적의 상태가 되도록 하여 가축들이 이러한 환경 속에서 편안하게 생산활동에 가담할 수 있는 환경을 제공하여야 한다.

사료산업은 축산업의 발전과 함께 성장하여 오늘에 이르게 되었다. 국내에서의 성장이 한계에 부딪히게 된 축산업의 경우와 마찬가지로 공급과잉의 성장기를 지나 쇠퇴기를 맞이하고 있는 사료산업은 어떠해야 할까?

앞에서도 잠깐 언급했던 것처럼 사료산업은 왜곡된 정보로 인한 낭비요소를 떠안은 채 공급과잉의 상태에서 벌어지고 있는 제살깎기 가격경쟁에 골몰하여 함께 퇴락하는 지름길을 택하고 있지 않은가?

앞으로는 단순한 제품의 생산과 판매만으로는 쇠퇴기의 산업에서 살아남기는 어려울 것이다. 이미 다 알려진 제조, 생산기술은 이제 더 이상 기술이 아니며, 품질의 개선은 더 이상 큰 차별화의 의미가 없다.

고객과 연결되지 못하는 기업. 즉, 고객의

절실함에 다가서지 못하는 기업은 어떠한 경우이든 이미 그 존재의 의미를 상실하고 있지 않은가?

진정으로 고객이 무엇을 원하며 그들이 겪고 있는 경영상의 어려움은 무엇인지에 대해 무관심하다면 이미 경영의 일선에서 기여해야 할 대상이 없으므로 기업으로서의 가치를 실현할 수 없는 죽은 기업이나 다름이 없다.

사료산업이 사양 산업으로서의 한계에서 벗어나기 위해서는 진정으로 고객에게 다가서는 자세가 필요하며, 고객들과 함께 상생하기 위한 방법을 절실하게 모색해야만 한다.

더 나아가 국내의 한정된 시장에서 머무르며 제살깎기 경쟁으로 함께 공멸하는 환경을 만들기 보다는 해외시장으로 눈을 돌려 우리의 기술과 능력을 필요로 하는 저 개발국가에서 필요를 창출해내는 노력을 해야 한다. 그리하여 국내외에 새로운 시장을 개척하여 레드오션의 시장에서 블루오션의 시장을 개척해내는 개척자의 노력을 하여야만 한다.

고객들과 함께, 경쟁자들과도 상생할 수 있는 새로운 시장을 창출해내는 우리의 노력만이 사양과 쇠퇴의 길을 걷는 우리의 산업에 새로운 활력을 줄 수 있을 것이다. ☐