

지명 토론

【송현갑 회장】 : 지명 토론자께서는 주제 발표에서 발표된 내용과 중복되지 않은 내용으로 간결하게 말씀해 주시면 감사하겠습니다. 그러면 먼저 서평원 사장님께서 토론해 주시겠습니다.

【서평원 : (동양농기 논산대리점 사장)】 : 반갑습니다. 논산에서 대리점을 하고 있는 서평원입니다. 저희 대리점들은 회사에서 물건을 받고 농협에서 자금을 받아서 판매하고 있습니다. ‘자본주의 사회에서도 경쟁을 해서는 안될 대상이 있다’라고 말씀드리면 모순된 말이라고 하실지는 모르겠지만, 대리점을 농협과 경쟁을 시킨다는 것은 행정 당국에서 정책적으로 잘못하고 있다고 생각합니다. 어떻게 칼자루를 쥐고 있는 사람하고 맨손인 사람이 싸움의 대상이 되겠습니까? 저희 대리점에서는 경쟁할 수 없는 사람과 싸움을 붙였다는 점에서 정책이 제고되어야 한다는 것을 말씀드립니다. 대리점 회의에서 이런 이야기가 있었습니다. 아버지한테 대를 이어서 농기계 대리점을 맡았는데 사실 다음달 30일이 걱정이라고 하면서 도산위기에 있는 이 대리점 때문에 추석에 아버지 성묘를 어떻게 드려야 할지 모르겠다고 한탄하는 대리점 사장님도 계셨습니다. 실상의 일부입니다만 앞으로 가면 갈수록 이와 같은 전철을 밟아야 하는 우리들의 처지가 안타깝습니다. 정부 정책의 변화와 생산 회사의 경영전략 변화 속에서 항상 움칠해야 하고 단잠도 못자는 시기를 많이 보냈습니다. 주위 여건의 변화에 따라서 저희는 어려움을 겪었고, 정책의 변화에 뒤따르다 보니 정책 속에 살아가고 있다고 해도 과언이 아니며, 그 동안의 정책의 변화가 우리에게 치명적인 영향만을 주었다는 것도 부인할 수 없는 사실입니다. 그러나, 저희는 허리띠를 졸라 매 가면서 4% 수수료, 2% 수수료도 마다하지 않고 대를 이어 가면서 농업기계 사업을 전개해 왔기 때문에 저희는 할 말이 있습니다. 수수료가 7%로 인상되면서, 농협이라고 하는 전자에 말씀드린 거대한 경쟁자가 나타나서 휩쓸고 있다면 저희는 더 적자가 나기 전에 일찍 그만 두는 것이 현실적으로 저희들한테도 유리하다는 사실을 아울러 말씀드립니다. 저희 대리점들은 사실 굉장히 어렵습니다. 현재 연간 10억정도 판매를 하는 대리점이라면 상당히 우량한 대리점이며, 지역도 넓어야 됩니다. 10억 정도를 판매하기 위해서 약 5~6명의 종업원이 필요합니다. 10억을 판매한 회사에서 준 수수료를 액면 그대로 받아

들인다고 한다면 수입이 약 7천만원 됩니다. 5~6명 종업원들 인건비가 최소한 월 100만원 이상입니다. 현재, 농업기계의 기사 한 사람 봉급이 중급이면 월 100만원, 숙련급이면 150만원 주어야 합니다. 매출액이 10억인 우량 대리점도 최소한 이들의 인건비도 건지기 어려운 현실입니다. 1년 동안 기사 월급만 주어도 이미 적자입니다. 그기에 차량이 5~6대씩 뒤따라야 하지요, 운영비 들어 가지요, 세금 내야지요, 화폐 가치는 자꾸 떨어지지요. 이러한 현실 속에서 저희들은 정말로 이 사업을 해야 되느냐, 하지 말아야 되느냐 하는 기로에 서 있습니다. 앞으로 농협의 사업이 확대가 되고, 더 잘 하실 수 있다면, 과거처럼 농협의 농기계 사업을 대리점들이 전수 받았듯이 농협에서 수익성이 안 맞다고 전제해 놓고 그만두지 않는다면 저희들은 모든 것을 내놓고 농협에 내일부터라도 정리 작업에 들어갈 것을 이미 대리점들이 결심을 했습니다. 또 현재 농협은 1.5%라고 하는 수수료를 이미 취득하고 있습니다. 농기계를 빙자해서 약 100억이라고 하는 순수 이익을 힘도 안들이면서 1차 장사를 하고 있습니다. 거기에 2차 장사로 판매 수익까지 거두어 들이려고 하고 있습니다. 이렇게 농기계를 빙자해서 농협에서는 많은 수익을 취득해 놓고도, 영세 상인인 저희들이 대를 이어서 이끌어 온 사업을 상당히 괴롭히고 있고, 자꾸만 도산 위기로 몰아넣고 있습니다. 저희들의 현실적인 부분을 간략히 말씀드렸습니다.

또 단협에서의 판매 보고에 대해서 말씀이 나왔습니다만 강조해서 한 말씀 드리겠습니다. 현재 15일자 30일자 판매 보고를 하고 있습니다만, 어렵게 판매한 기계에 대해 판매 보고를 해주어야 생산회사에서 자금을 취득하는데, 일선 단위조합 담당하신 분들은 판매 보고 정도는 개구리한테 돌 던지는 격으로 해도 그만 안해도 그만입니다만, 판매 보고를 못한 대리점들은 그 돌을 맞는 개구리와도 같이 치명적인 영향을 받습니다. 농협에 관계되신 분들은 특히 판매 보고에 중점을 두었으면 좋겠습니다.

또 정부 당국에 말씀을 드리겠습니다. 이것은 건의 사항입니다. 지금 50세 이하의 전업농 확보자들이 전업농 정책 자금을 부여받는데 제가 알기로는 우리 농촌의 평균 연령은 50세를 이미 넘은 것으로 알고 있습니다. 농촌의 농민들은 50세 이상이 되어도 농사는 한창 지으실 나이인데도 불구하고 그 분들이 연령이 많다는 한가지 결점으로 보호를 받지 못하고 있습니다. 그래서 그 분들에게도

불만의 소지가 있습니다. 이런 부분도 정책 당국에서 제고해 주셨으면 감사하겠습니다.

또 한가지 단위조합의 부품 평균 보유액이 약 천9백만원이라고 들었습니다. 저희 대리점들은 빚 얻어서 또 정책자금으로 주는 자금으로 부품을 사서, 적은 곳은 1억, 대형 대리점은 약 3억 정도의 부품을 확보하고 있습니다. 그것도 1개 회사 것만 관리를 하고 있습니다. 그런데 농협은 5~6개 종합회사의 것을 단위조합에서 1900만원을 가지고 농민한테 부품공급을 어떻게 원활히 공급할 것이며, 농민을 위한 서비스 체제를 갖추었다고 말씀하시는지 도저히 이해가 안갑니다. 또 기사 숫자만도 그렇습니다. 저희들은 서비스 요원, 판매요원 합해서 최소한 6~7명이 활동을 하고 있습니다. 그런데 단협의 도표를 보니까 우량 단협이라고 하는데도 서비스는 2명 정도 기사로 서비스를 하고 있는 것으로 되어 있습니다. 저희들은 5개 회사 각 6~7명이면 25~30명의 인원이 농업기계의 서비스 요원으로 활동을 하고 있습니다. 농협이 1명 내지 2명의 기사만으로 5~6개 회사제품의 종합판매를 해놓고 관리를 한다고 하는 것은 농민을 위한 것이 아니라 판매 수익만을 생각하고 있다고 봅니다.

여기에 계신 농업정책을 관리하신 분들 내지 학계에 계신 여러분들이 양심적인 판단을 해주시고 제고해 주시면 감사하겠습니다.

【송현갑 회장】 : 감사합니다. 다음에는 김포군 월곶농협에 계신 민병호 전무님께서 말씀해 주시겠습니다.

【민병호 전무 : (김포군 월곶 농협)】 : 앞에서 대리점에서 말씀하신 내용을 듣자 하니까 마치 농협은 농민들에게도 잘못하고, 대리점의 밥을 뺏아 먹는 양으로 비쳐지고, 제 자신도 농협에서 농민을 위한다고 나와있는 전무로서 하수인 같은 기분이 들어서 어찌할 바를 모르겠습니다. 그래서 제가 생각하기에는 아직도 농협에서 하고 있는 사업에 대해서 대리점에 지역적 연대를 맺고 있는 사장님들이 이 정도밖에 비쳐지지 않았나 해서 상당히 아쉬운 감이 있습니다. 세가지만 말씀드리겠습니다.

앞에서 농기계 공급을 대리점에서만 공급해 달라는 얘기에 대하여 제 의견을

말씀드리면, 농협은 어떤 판매를 하는 업자가 아니고, 농민들이 주체가 되는 생산자 단체로서, 농민들에게 필요한 자재를 적기에 적정 가격으로 고품질의 물품을 공급해 주고 거기에 가격 안정까지 해 주는 것을 그 목적으로 하고 있습니다. 우리가 다른데서 파는 것을 독점하는 그런 차원이 아니라는 것을 알아 주셨으면 합니다. 또 앞으로 농협과 대리점이 공존을 해야 될 것으로 생각합니다. 언급이 됐습시다만, UR 이후에 상당히 농촌이 어렵기 때문에 우리 농협 자신들도 이대로의 경영으로는 UR 개방하면 금융개방까지 들어오기 때문에 헤어날 수 없다고 생각합니다. 그래서 좀 더 규모를 확대해서 정정당당하게 대응해 나가야지만 농민을 도울 수 있지 않을까 해서 합병을 추진할 계획에 있습니다. 제 생각에는 대리점도 같이 경쟁을 하면서 대단위 합병 쪽으로 돌려보면 어떨까 합니다. 또 대리점과 농협이 대립 양상을 보이고 있고, 서로 못되게 하는 것으로 비쳐지고 있는데 저희 관내에서는 그런 것이 거의 없다시피 합니다. 서로 부품이 모자라면 교환하기도 하고, 기계가 부족하면 가져다 쓰기도 하는 체제로 긴밀하게 유지가 되고 있습니다.

그리고 대리점에서 우리 중앙농협의 농업기계 판매 수수료 수익이 100억원이라고 말씀하셨는데 이것은 불분명하고, 100억원이 들어 왔다고 하더라도 지금까지 농기계 수리센타를 지원해 준다든지, 농민들이 나올 수 없기 때문에 영농자재 주문 배달을 해주고 또 수리센타에 공구세트, 농기계 수리센타 요원 교육을 지원하고 있습니다. 이 정도의 지원은 농업기계 업체쪽에서도 대리점이 농협하고 같이 경쟁할 수 있도록 지원해 주어야 되지 않을까 해서 참고로 말씀드렸습니다.

또 한 가지는 융자 지원을 다원화해 달라는 말씀을 하셨습니다. 농협이 전부 하고 있으니까 어떤 면에서는 맞습니다. 그러나 융자 지원을 다원화할 때에는 문제가 발생이 됩니다. 동일 자금에 대해서 지원기간이 다르기 때문에 종합 금융체제를 정책화하기가 곤란하고, 또 농업기계 사업 관련기관이 농업기계를 판매하게 되면 지도업무가 수반되어야 하는데 다른 금융창구가 있다면 거기에도 지도업무가 증가될 뿐만 아니라 자금의 지원이 효율적으로 운영되기 어렵다고 생각합니다. 또 똑같은 기계에 대해서 각 기관이 각각 대출하는 사례가 있고, 한 사람에 대해서 동일 규격의 대형기계에 대한 추가 대출을 하기 때문에 부당

대출 사례를 발생시킬 우려가 있습니다. 또한 부실 채무자가 한 기관에서 대출이 안될 경우에 다른 기관에서 했을 때 채무가 부실화될 우려가 있습니다. 따라서 이런 예상되는 문제점이 좀 더 보완된다면 농협뿐만 아니라 다른 은행에서도 농업 자금을 대해서 똑같이 대출을 할 수 있으면 바람직하다고 생각합니다. 전체 농기계 구입 자금이 약 2조인데 그 중에서 1조 2천억원을 농협에서 부담을 하고 있습니다. 참고로 말씀드리면 작년 말에 지원금이 5천4백10억 인데 그 중에서 농협자금이 약 3천4백억원입니다. 저희들도 이 자금이 저이자로 나갔기 때문에 어려움이 많습니다. 기계화 자금은 중·장기 자금이기 때문에 한번 나가면 자금회전이 안되고 고정화됩니다. 그럼에도 불구하고 이것을 막을 수 있는 금융기관이 있다면 돌려드릴 수 있습니다. 그러나 금융기관도 어려워지고 은행 금리차가 점점 줄어들고 있는데 과연 어느 은행에서 해 줄 수 있을지 상당히 의심스럽습니다.

농협이 농기계 사업을 확대해서 대리점을 적으로 둔다는 것보다는 농민 편의 사업이고 본연의 업무이기 때문에 하는 것입니다. 서로 각 지역에서 농협과 같이 공존하면서 선의의 경쟁을 하고 앞으로 점점 더 어려워지는데 농협도 합병을 하지만 대리점에서도 그런 방법으로 눈을 돌려 보시면 어떨까 해서 말씀을 드렸습니다. 감사합니다.

【송현갑 회장】 : 안성군 농민 대표께서 참석하기로 되어 있었습니다만 개인 사정으로 인해서 참석하지 못했습니다. 양해해 주시고 다음은 성균관대 금동혁 교수께서 말씀해 주시겠습니다.

【금동혁 교수 : (성균관대 농대)】 : 여러 주제 발표자께서 주장하신 바와 같이 현행 2원화 유통체계에서 최대의 문제점은 대리점과 농협의 갈등 증폭입니다. 농협의 농기계 사업의 참여는 농기계의 가격안정, 수리 불편해소, 구매 편의 제공, 농민에게 경제적 실익 제공 등의 실질적인 필요성이 인정되었기 때문입니다. 그러나, 이러한 2원화 체계는 협소한 농기계 시장이 분할됨으로써 대리점과 농협 둘 다 경영이 부실해지고 상대방이 판매한 농기계에 대한 사후봉사 기피 등의 문제점이 노출되고 있습니다. 그러나 대리점이나 농협만을 통한 1원

화 체계는 경제이론과 논리를 상실할 뿐만 아니라 2원화 체계보다 더욱 많은 문제점을 나타낼 수 있으므로 현행 2원화 유통체계 속에서 문제점의 해결 방안을 찾아야 할 것입니다.

1) 농협의 농기계 시장 점유율은 91년 22.5%, 92년 24.7%, 93년 30.9% (정부 자금지원 농기계 18.5%), 94년 현재 24.9%로 일본의 47%에 비하면 그래도 낮은 수준에 머물고 있습니다. 그러나, 91년도에 조사한 결과를 보면 지역에 따라서 시장 점유율이 아주 저조한 곳이 있는 반면, 50~80% 시장을 점유하고 있는 농협이 44.2%, 80% 이상 장악하고 있는 농협이 8.8%로 조사되고 있습니다. 이와 같이 농협의 시장 점유율이 높은 지역은 일견 농협측에서 보면 고무적인 일로 판단할 수 있으나, 장기적으로는 바람직하지 못한 것으로 판단됩니다. 농협은 특정업체 대리점에 비하여 트랙터, 콤바인 등의 정밀, 고가 농기계의 수리 등의 A/S 기술이 떨어지고 있음이 여러 조사에서 입증되고 있습니다. 앞으로 정밀 고가 농기계가 보다 많이 공급될 것으로 예상한다면, 시장 점유율의 대폭 확장은 농협으로서는 오히려 큰 부담이 되고 수리 문제에 대한 불만의 소지가 되며, 경영의 압박 요소가 될 수 있습니다. 따라서, 지역내의 대리점의 건실한 육성을 위해 무리한 판매할당을 지양하고 대리점의 적정 이윤이 보장되도록 관심을 가지고 투자하고 도와주어야 하며, 장기적인 안목으로 농협과 대리점은 서로의 존재를 인정하고 건전한 경쟁과 상호 보완의 조화를 이루도록 농협이 앞장서서 노력해야 할 것으로 생각합니다.

2) 공정 경쟁 환경의 조성이 필요합니다. 대리점을 통한 농기계 구입농가에 대한 용자 절차상의 애로상황을 호소하는 대리점과 농민의 목소리에 겸허하게 귀기울여야 할 줄로 압니다. 용자 창구의 다변화 등 다각적인 정책의 검토가 필요할 줄로 압니다.

3) 농협과 대리점간의 갈등의 증폭도 문제가 되지만 더욱 중요한 것은 대리점을 통한 농기계 제조업체간의 과당 경쟁입니다. 과도한 판촉경쟁은 1차적으로 대리점에 대한 판매 할당량, 조기 자금회수 등의 사업 강요로 농기계 대리점은 심각한 자금 압박에 직면하고 있습니다. 협소한 시장 규모에서 대리점의 건실한 육성을 위해서는 대리점의 과감한 통합으로 운영 및 판촉 비용 절감, 서비스 강화 등을 도모해야 합니다. 또한, 농기계 제조업체는 자금 압박에 시달리

는 대리점에 대한 여러 가지 조치를 취할 필요가 있습니다. 국가 경제가 성장함에 따라 상대적으로 열악한 대리점은 시장경제의 원리에 의하여 도태될 수밖에 없다는 사실도 스스로 인정하고 자구책을 마련해야 할 것으로 생각합니다.

4) WTO 체제에 의한 시장개방이 확대되면 우리나라 농기계 시장은 외국산 농기계에 의해 크게 잠식당할 수 있습니다. 국내 업체간의 치열한 경쟁은 농기계 시장의 개방확대와 더불어 동반파멸의 원인이 될 수도 있음을 지적하고 싶습니다.

5) 농협과 대리점간의 마찰, 업체간의 과당경쟁을 방지하고 대농민 사후봉사 업무를 상호보완하는 등의 농기계 시장의 건전한 발전을 위하여 농기계 제조업체, 대리점 및 농협, 학계 전문가들로 구성된 협의체를 구성하여 앞으로 예견되는 문제점을 사전에 합리적으로 해결할 수 있는 방안을 신중히 검토할 필요가 있다고 생각합니다. 결론적으로 오늘 토론회의 최종 목표가 농기계의 실수요자인 농민의 이익에 모아지기를 바랍니다. 다시 말하면 대리점의 농협에 대한 요구 사항, 또 농협의 주장 가운데서 어느 사항이 과연 농민만을 위한 것인지를 판단하여 양보할 것은 양보하는 미덕을 보여주기 바랍니다.

【이충호 이사 : (한국농기구협동조합)】 : 저희 조합은 농업기계 생산업체가 모인 단체의 대표이고, 사후봉사 업소로 지정한 대리점의 업무를 하고 있습니다. 아울러 농협과 동반자의 관계를 가지고 농업기계화 사업 업무를 추진하는 동반자이기에 어느 한 쪽으로 편중되게 말을 할 수 없음을 양해하여 주시기 바랍니다. 또한 강정일 박사님께서 지적하신 것처럼 업체가 뒷집지고 있는 것은 아니며, 이에 제가 몇 가지 말씀드리겠습니다.

농업기계 대리점은 우리 농촌의 기계화를 위하여 최일선에서 어려울 때나 좋을 때나 가리지 않고 헌신적으로 노력하는 분들입니다. 대리점은 농협의 물량이 증가한다고 목소리를 높이지만 농협에게 얼마를 팔면 안된다 하는 말은 할 수가 없는 실정이니 서로 양보하면서 주어진 여건 속에서 어떻게 잘 할 수 있는가를 연구해야 합니다. 대리점은 농협에 잘못이 있다는 내용을 많이 지적하였는데 사실 농업기계 대리점도 사후봉사 업소로서 사후봉사에 최선을 다해야 함에도 불구하고, 지난 7월달에 선공급한 명단을 받아본 바에 의하여 1,000억원

정도나 되었습니다. 대리점끼리 ‘판매 경쟁으로 돈을 더 준다, 작업기를 더 준다, 기계를 개조해 준다’ 하며 경쟁을 하지 않았습니까? 경쟁에는 가격경쟁, 품질경쟁, 사후봉사 경쟁이 있는데 가격경쟁은 망하는 경쟁이요, 사후봉사 경쟁은 흥하는 경쟁입니다. 그런데 농협에서 발표하신 내용 중에 연간 1,228대를 점검 수리하였다는데 700개소의 단협으로 계산한다면 한 단협에서 연간 20대도 안되는 농기계를 수리해 주었다니 사후봉사가 얼마나 미흡한가를 알 수 있을 것입니다. 그렇다면 대리점은 사후봉사에서 이긴 것입니다.

구멍가게가 없어지고 슈퍼가 나오고, 24시간 편의점으로 변해 가는데 농기계는 과거 잘 되던 때를 생각하고 구멍가게를 주장한다는 것은 시대의 변화에 따르지 못하는 것입니다. 대리점에서는 부품 재고가 2~3억이라고 하는데 그 중 쓸만한 부품이 얼마나 됩니까? 그렇다면 부품관리를 잘못된 것입니다. 변하는 시대에 이기기 위해서는 전산화를 통하여 고객 관리와 부품관리를 하여 인건비를 절감하고, 재고 부담을 줄여야 할 것입니다. 그러나 농협의 부품재고가 1,900만원밖에 안된다는 것은 무엇을 의미합니까? 부품은 아예 안 갖추어 놓았다는 결과 아닙니까?

농협이 담당해야 할 유통질서 확립의 중요성을 말씀드리면 농협은 공급업자이면서도, 구입하는 농민 입장이기 때문에 농민 보고 구매 한도를 정하라고 하는 것은 문제가 있지만, 농민 편익을 위해서 공급한다는 것은 이해합니다. 그러나 지난 5월부터 대리점은 선공급을 하지 말자고 약속을 했는데 일부 농협에서 선공급을 하고 있으니 물량을 빼앗겼다는 불평을 하므로 농협도 유통질서를 확립하는데 스스로 동참하여 주셔야 합니다. 농협은 작년에 89억원의 부품을 취급하였다고 하나 전체 부품 유통의 15~20% 수준이라는 것을 알고 사후봉사용 부품 확보에 최선을 다해 주셔야 합니다. 일부 단협은 조합원이 농기계를 구입하면 환원 사업이라는 명목으로 가격을 깎아주는 경우도 있었습니다. 환원 사업은 말은 좋으나 대리점의 입장에서 보면 가격 덤핑으로 밖에 볼 수 없습니다. 단협이 연말 결산에 따라 이용고 배당을 하는 좋은 제도가 잘못 운영되고 있는 것입니다. 농협도 선공급과 편법으로 운영하는 환원 사업을 시정하고 대리점에게 사후봉사 수수료를 지급하고 위탁하는 방식이 바람직하다고 생각이 됩니다.

그리고 최근 들어서 업체들은 OEM 생산을 많이 채택하고 있습니다. 우리 농민이나 대리점과 농협이 신토볼이를 주장하는 것처럼 농산물만 우리 것이 아니라 농기계도 우리의 것이 중요하다는 생각을 해야 합니다. 앞으로 우리 농업기계도 개방이 되면 싼 값으로 좋은 농기계가 전시 판매된다는 것을 알고 대비하여야 합니다. 그 방안으로 지금도 일부 업체에서는 OEM생산을 하고 있는 것을 더욱 확대하여야 합니다. 이와 같이 OEM생산이 많아지면 개발비 중복 투자를 줄일 수 있고, 원가를 절감하며 품질이 향상되고, 같은 제품, 같은 가격으로 다량 생산하므로 세계 제일의 기계를 생산하게 될 것이니 어려운 구조 조정을 하지 않아도 되는 것입니다. 다양한 사후봉사용 부품을 확보하지 않아도 사후봉사에 응이할 것으로 생각이 됩니다. 농협은 국산화율이 높은 기종으로 세계 제일의 농기계를 만드는 OEM생산품을 우선적으로 구입하도록 하는 것이 중요하다고 생각합니다. 또 하나, 일부 업체에서는 다음과 같은 주장을 하고 있습니다. 농협에서는 생산업체에 발주 해놓고 구매하지 아니하여 재고가 생겨 망할 지경이라고 주장을 하는 업체도 있습니다. 업체 수요예측을 정확히 할 수 있도록 노력을 하고, 농협은 발주한 물량은 전량 공급하겠다는 책임 의식을 가지고 발주해야 하겠습니까.

지난 7월에 업체 대표와 대리점 대표간의 회의에서 25%만 공급하겠다고 약속을 하였는데 대리점 대표가 말씀하신 것처럼 농협이 공급한 대수는 45.5%이나 돈으로는 20%를 초과하지 않습니다. 문제는 돈입니다. 대리점이 주장하는 20%나 업체가 제시한 25%의 문제는 특정 농협이 80-90%를 점유함으로써 해서 모든 밥그릇을 빼앗겼다는데 화가 난 것으로 생각이 됩니다. 일부의 잘못으로 모든 대리점에게도 닥쳐올 것이라는 생각은 극한 상황까지 온 것입니다. 그래서 '독식'이라는 말까지 나오는 것입니다. 이렇게 많이 공급하는 단협장님께서 서로가 보완하면서 살아 가자는 의미로 84년도에 40%를 한도로 정하여 공급한 바 있는데 이를 기준으로 하여 사업계획을 세운다면 오늘의 모든 문제는 잘 해결될 것 같습니다.

우리의 경쟁 대상자는 일본, 미국, 유럽이라는 사실을 알아야 합니다. 세계 최고의 기계를 만들지 아니하면 살아 남지 못한다는 사실을 직시해야 합니다. 4조용 콤바인 한 대를 개발하는데 60억원이나 소요된다는데, 구색 맞추기 위하

여 유사한 규격을 경쟁적으로 중복하여 개발한다든지, 중소기업체가 생산한 것을 대기업이 생산한다면 문제입니다. 그러므로 업체마다 제일 좋은 농기계 상호 OEM생산품을 한다면 나라가 사는 길이요, 내가 사는 길이라 생각합니다. 그러면 가격이 같고, 품질이 같으니 남은 경쟁은 사후봉사 밖에 없으므로 농민에게 최대의 서비스를 하게 하여 대리점의 기술을 토대로한 경쟁력을 강화시켜 주셔야 합니다. 트랙터의 경우 60개 규격에 연간 25,000대, 콤바인의 경우 31개 규격에 21,000대를 4-5개의 회사에서 생산하게 되니 그 생산비는 높아질 수밖에 없는 것 아닙니까? 또한 변화하는 기종에 대한 부품을 계속 확보하고 나면 모델 변경에 의하여 쓸모 없는 부품이 되어 고철만 남아 쌓이는 것입니다. 따라서 공동부품을 개발하여 업체 공히 같이 쓴다면 각사별 개발비 투자를 줄이고, 대량생산에 의한 원가를 절감할 수 있고 호환성이 있어 사후봉사에 용이하고, 경제성이 있어 품질을 향상시킬 수 있는 것이니 공동 개발 및 구매할 수 있도록 농기계 생산업체는 자사가 구입하는 원자재 또는 부품 중 제일 품질이 좋고, 가격이 싸고, 하자가 없는 부품 하나씩을 공개하여 다른 업체에 제공하십시오. 이렇게 해서 원가를 절감하고 대리점, 농협, 업체 모두가 잘 될 수 있도록 협력 해주기를 부탁 드립니다.

결론을 말씀드리면 업체가 조정하지 못하면서 대리점보고 하라는 것은 바람직하지 못한 일입니다. 업체가 농협 취급물량을 25% 이내에서 공급하자고 주장하지만, 일률적으로 나눈다는 것은 곤란한 일이며 지역별로 40%를 넘지 않게 한도를 정해준다면 전체 평균은 대리점이 주장하는 20% 이내가 될 것으로 생각합니다. 지역별로 산술 평균하여 5개소의 대리점과 1개소의 농협으로 계산한다면 1/6이 됩니다. 누가 이렇게 정하고 행동에 옮길 수 있습니까? 지금도 일부 농협에서는 중요한 농기계의 수리가 불가능한 것은 생산업체에서 A/S하라고 합니다. 농협의 물량이 확대된다면 대리점은 서서히 문을 닫게 되고 사후봉사의 능력을 상실한 먼 날에 가서는 대리점이 사후봉사의 기능이 없음으로 농협이 다 하겠다하면 이 때는 이미 늦은 것입니다. 지금 이 자리에 나와 계신 농협의 관계자 모두는 철저한 사후봉사를 부르짖겠으나, 사람들은 편한 것을 원하게 되어 있습니다. 그러니 사후봉사는 가전제품이나 자동차처럼 생산업체에서 책임져라 하는 말을 자연히 하게 되고 여기서 농협이 공급했으니 농협이 사후봉사하라 하

면 말이 되겠습니까? 대리점은 농민과 함께 하는 생산업체의 뿌리요, 영양을 공급해주는 자원입니다. 생산업체는 돈 받기 쉽다고 농협에 확대 공급한다면 생산업체가 사후봉사를 모두 책임지고 본사에서 해준다는 각오라면 지금부터 사후봉사 기사를 몇백명씩 확보하고 농협 중심으로 공급을 확대해도 좋습니다. 과거는 정부 중심, 농협 중심, 업체 중심의 업무 추진만이 잘 되는 것으로 믿어 왔습니다만 이제는 변하고 있습니다. 만백성이 중요하고 모든 국민 스스로 행하는 자만이 이 나라, 이 농촌을 이끌어 갈 수 있을 것입니다.