

자 유 토 론

【송현갑 회장】 : 다음은 자유토론으로 들어가겠습니다. 말씀하실 분은 간결하게 말씀하여 주시기 바랍니다.

【홍석규 : (대동공업(주) 안성군대리점)】 : 저는 농민이면서 동시에 농기계 대리점을 하고 있습니다. 20여년 농기계 사업을 하는 동안 84년도로 거슬러 올라가면 적자운영이란 것이 문제가 되었습니다. 그 당시에는 판매 수수료 4% 중에서 대리점이 1.9%, 농협이 2.1%를 받은 적도 있었습니다. 그러나 그 당시 우리는 적자운영이란 이야기를 안했습니다. 잘 해준다니까 앞으로 기다려 보기로 했습니다. 그것이 84년도 문제입니다. 그 때 농협은 적자라고 해서 저희 대리점들한테 거의 반강제적으로 각 단위조합에 있는 제품과 부품을 인수하도록 하였습니다. 그러면서 농민을 위한 사업으로 시작이 됐습니다.

김포 단협 전무님께서 김포 단협을 위해서 잘 했다고 그러시기에 그 근거를 이 자리에서 밝히겠습니다. 91년도 7월 16일부터 31일까지 금성, 동양에 대한 보조분 76,815,750원이 지급이 지연되었습니다. 그러면 국고 보조금을 즉시 대리점에 환원을 해 주던가 아니면 회사에 주어야 될 것인데, 주지 않았기 때문에 제가 감사원까지 제기해 봤던 것입니다. 그래서 그것을 9월 10일에 받았습니 다. 그러면 우리는 국고 보조금을 올렸는데, 왜 이유없이 대리점에도 안주고 회사에도 안 주었는지 저희들은 상당히 서운했습니다. 그러나 지금 이 자리에서는 엄청나게 잘 한 것처럼 이야기를 합니다. 이러한 잘못된 상황을, 이런 자리를 빌어서 '우리가 농민을 위해서 잘못된 것이 많으니 앞으로 잘 해 봅시다' 이런 말이 나올 것으로 알았습니다. 또 86년도에 101개 단협에서 신기종에 대한 1%를 대리점에 주기로 되어 있었는데 2년만에 주었습니다. 그것도 제가 감사원에 2번 제기해서 받았습니 다. 그러나, 일연반구의 사과 한마디가 없습니다. 이것은 대리점이나 생산업체에 이런 어려움을 주면서도, 농민을 위한다는 한 가지만을 주장하는 것은 대단히 잘못된 것으로 생각이 됩니다.

저희들도 잘못된 것 많습니다. 그러나, 그것은 먹고 살기 위한 생업이었습니다. 저희도 농민을 위해서 봉사를 한다는 것은 먹고 남아야 봉사를 하지 굶어가면서는 못합니다. 또한 농협이 계속해서 농민을 위한 사업으로 계속하신다면 저희는 대리점에서 손뼉 옹의가 있습니다. 저희들을 도와 주시려면 저희들에

게 사단법인이나 공식단체를 만들어 달라는 얘기입니다. 개인적으로 협의회하라고 하는데 협의회 하면 무얼 합니까? 대형 기계 운자 수속할 때 대리점의 수료증 안 가지고 가면 안해 줍니다. 농협 수료증 있는 것 없습니다.

또 하나는 부품재고에 대한 문제입니다. 기종의 변화가 많아서 부품을 쌓아 놓다 보니 수억원어치에 달합니다. 우리가 재고 관리를 잘못해서 그런 것이 아닙니다. 수억원치의 부품을 가지고 특정회사의 기종을 대상으로 A/S를 하는데도 매년 농사철이 되면 부품이 없다고 신문, 방송에서 방송을 하지 않은 적이 있습니까? 그런데 단위농협에서는 1천 9백만원을 가지고 A/S를 했다는 것은 말이 안되기 때문에 저희들도 견제 기능을 가질 수 있도록 사단법인으로 융성해 주실 것을 이 자리를 빌어서 부탁드립니다. 농협에서 잘못하면 우리도 채근할 수 있어야 합니다. 우리 대리점들 중에서 농협으로 인해서 피해 받아 문 닫은 대리점이 한 두개입니까? 처벌 많이 받았습시다. 그러나 농협이 잘못된 것은 한번도 처벌 안 받았습시다. 대리점도 사단법인체를 구성하여 견제기능을 갖도록 하는 것이 형평을 유지하는 최선의 길이라고 생각합니다.

【송준건 : (경북 경산 진량농협 농기계 공급 및 사후봉사 담당)】 : 조금 전에도 농기계 부품에 대해서 이야기가 많았습시다. 사실상 농기계를 공급하고 사후봉사를 하고 있는 조합에서도 부품에 문제점이 많습시다. 대리점에서 2억, 3억 한다는 것이 사실 맞습시다. 왜냐하면 대리점에서는 1개군을 관장하기 때문에 2억, 3억의 부품을 확보해도 모자라는 것이 현실입니다. 그렇지만 종합농협에서는 1개 읍, 면 단위이기 때문에 평균 1,700여만원인데 10개 읍, 면 단위이면 2억 정도가 확보가 된다고 합니다. 그래도 우리는 농사 때가 되면 부품이 없다고 해서 언론기관으로부터 말을 듣습시다. 그래서 정부차원에서 부품 확보에 대해서 지원책을 해 주셨으면 감사하겠습니다. 부품을 확보하더라도 너무나 기종이 난립이 되어 있고, 모델 변경이 심하여 문제입니다. 작년에 나온 기계가 인기가 없으면 폐기종이 되어 버리고, 확보해 놓은 부품은 무용지물이되고 쓸 기회가 없습니다. 정부차원에서 농민을 위한다면 이러한 대책을 마련해 주시면 대단히 감사하겠습니다.

다음은 사후봉사 기술 차이에 대해서 여러 번 지적이 나왔습시다. 저는 정

비요원의 한 사람으로서 생산업체에 원망이 갑니다. 왜냐하면 대리점 보다 농협 기사가 기술이 못하다는 것은 당연합니다. 저희들은 5개 회사의 기계를 수리하다 보니 다소의 시간 차이는 있습니다만, 저희들도 약 700여명이 기능사 자격증을 가지고 이 업무에 종사를 하고 있습니다. 여기서 확답을 할 수 있는 것은 업체입니다. 생산업체에서 위탁 교육을 실시할 때 대리점 기사는 특별한 교육을 하고 농협 기사에게는 다른 교육을 한다면 기술 차이가 나지 않겠는가 하는 것입니다. 국가 기술 자격증을 가지고 있는 사람이 기술이 두 가지라면 있을 수가 없는 일이라고 저는 생각합니다. 그래서 앞으로 효율적인 공급 및 사후봉사에 대해서 저희들은 농민들에게 조금이라도 불편을 안 드리는 입장에서 서서 대리점이나 농협이 협조를 해서 사후봉사를 하면 큰 도움이 되지 않겠는가 하는 생각입니다. 감사합니다.

【박승엽 : (충남 공주 동양대리점)】 : 간단하게 말씀을 드리겠습니다. 지금까지 대리점에서는 농협이 사업을 함으로써 우리에게 주어진 판매를 가져가기 때문에 대리점이 상당히 어려운 위기에 놓이지 않느냐 하는 얘기를 했습니다. 그러나, 계속적으로 농협에서는 사업을 하겠다는 얘기입니다. 그렇다면 대리점과 농협이 서로 공존하는 입장에서 볼 때, 조직자체는 농협이 월등하게 잘되어 있다고 봅니다. 왜냐하면 면단위까지 단위조합이 형성이 되어있고, 대리점은 군단위에 1개 아니면 2개 정도입니다. 그러면 판매와 서비스를 구분해 주셨으면 하는 바램입니다.

【이강은 : (경남고성 동양대리점)】 : 현재까지 대리점과 농협의 마찰이 야기되었습니다. 문제의 발단은 농협에서는 마치 농업기계 판매에 참여하기 이전에는 대리점에서 가격이나 A/S면에서 소홀히 한 것처럼 하고 농협이 참여함으로써 앞으로 더 잘 될 것처럼 말씀하시는데 현재 여러가지 문제가 생기고 농민의 민원이 야기되기 시작한 것은 농협이 농기계 판매사업에 참여하기 시작한 이후부터입니다. 각 업체의 대리점에서는 나름대로 A/S를 더 잘하고, 시장 점유를 하려고 노력하다보니 그런 문제가 없었는데 지금 우리 관내에서도 문제가 되는 것이 농협에서 구입한 기계를 대리점에 가져오면 부품이 있어도 안 주기 때문입니

다. 그것이 서로 감정이 대립되다 보니 문제가 생기고 민원이 생기는 것입니다. 그러면 이런 문제를 어떻게 해결해야 하는가 하는 것이 문제입니다. 농협에서는 현재 이 사업을 함으로서 농민들에게 실익을 가져다 주고 농민들이 득이 된다고 하는데 현재 문제가 야기되는 것부터 농민들한테는 손해를 주고 있습니다. 그렇다고 어떤 특정한 업체가 있어서 경쟁을 안하고 A/S를 안해 주었으면 문제가 됩니다. 손해보고 몇 년까지 운영을 해 오다가 조금 수익을 보려고 하니까 농협이 참여를 해서 문제를 야기시킨 것입니다. 앞으로 농협이 참여한다고 해서 더 잘 될 것은 없다고 생각합니다. 물론 농협에서는 이 사업에 참여함으로써 실적이 좋아지겠지만 대리점에서는 생사가 달려있습니다. 관계에 계시는 여러분들도 한 번 더 생각해주시면 감사하겠습니다.

【송현갑 회장】 : 한 분만 더 말씀해 주시기 바랍니다.

【○○○ : (농협 경북거제 농기계 공급 담당자)】 : 제가 현장에서 농기계 공급 업무를 담당하면서 느낀 점을 말씀드리겠습니다. 오늘 이 자리에서 받은 제 느낌을 말씀드리면 농기계 대리점 사장님들은 농협이 농기계 업무를 취급함으로써 인해서 생존에 관한 문제이기 때문에 표현도 과격하고 결사적인 분위기를 느낍니다만, 이러한 문제의 근본 원인을 찾으면 생산회사의 신기종이 계속해서 나오고 무리한 판매 확장 정책으로 인한 문제인 것 같습니다. 그 다음엔 특정 회사 제품의 선호도에 기인한 회사마다의 대금 결제 방법입니다. 현재 농기계 공급 제도는 대출금, 자부담, 보조 수령분으로 되어 있어서 실제 보조금을 수령하는 기간이나 대출기간이 기계가 공급되고 대금 결제되는 기간의 시점에서 일정한 시간의 차이가 생기는데 이러한 부분을 감안하지 않는다고 생각합니다. 생산 회사에서는 소비자 사후봉사가 중점이 되는 것이 아니고 판매에 우선하기 때문에 판촉의 무리한 경쟁으로 금융의 낭비와 사후봉사가 결여됨으로 해서 농민 만족도가 떨어지는 현상이 많다고 생각합니다. 실 예로 써비스센타 기사가 기술이 좋고 써비스를 잘 함으로 해서 농기계 판매량에 결정적인 영향을 미치는 써비스센타가 저희 농협안에 상당수가 있습니다. 결과적으로 농기계 시장을 농협에서 독점하는 것은 바람직하지 못하다고 생각합니다. 왜냐하면 농협에서 농기

계 공급이 독점됐을 때 생산회사의 제품 선택권을 농민인 소비자가 안 가지고, 농협에서 제품 선택권을 갖게 되는 현상이 생길지도 모릅니다. 그렇기 때문에 회사의 입장에서는 회사의 전문 홍보요원 육성차원에서 대리점을 육성해 주는 차원이 있어야 되고, 농기계 대리점 입장에서는 회사한테 적극적으로 요구를 해서 찾는 행동도 있어야 된다고 생각합니다. 감사합니다.