

# 中 小 企 業

신 정 일

(유일농원 영입부장)

새로운 事業을 시작하기 위하여 업종을 선택할 때 일반적으로 大企業과의 경쟁품목은 피하는 것이 현명한 처사로 알려져 있다. 同一 상품으로서 대기업과의 경쟁은 무모하다는 사실을 알기 때문이다. 大企業은 그들의 경쟁자가 나타났을 때 자본과 기술과 조직으로서 상대방을 어떻게 해서든지 탈락시킨다. 웬만한 규모의 중소기업체는 대개 그들의 능력 특히 무서운 자본의 힘 앞에 무릎을 꿇고 만다.

중소기업의 존재의의에 대해서는 경제학을 공부하지 아니한 문외한이라 하더라도 대체적으로 알고 있다. 중소기업의 층이 탄탄하고 두텁게 경제사회의 비중을 차지하고 있을 때 그 국가의 경제는 동요없이 안정된 발전을 하고 있다는 사실과 또한 중소기업의 발전은 비단 경제분야뿐만 아니라 사회계층의 건전한 구성에도 큰 역할을 담당하고 있다는 등의 원칙을 우리들은 대개 알고 있다.

“우리나라 대기업의 수출능력에는 한계 점이 있다. 수출은 그들 힘만 으로서는 계속 성장할 수 없으며 어느 시점의 물량에 도달하면 경제사회 전체의 유기적인 연관없이는 절대로 그 이상 자라지 못한다. 대기업은 경제사회의 중핵을 이루고 있는 중소기업체들과 업무의 분담을 꾀하여 건전한 경제활동을 이루어야만 그들의 수출신장은 계속 가능할 수 있다. 대기업은 그들에게 부품을 납품하는 하청업체를 보호 육성하고 이들 중소기업체는 성실하고 책임있게 良質의 상품을 생산 납품하는 상호 유기적인 관련이 반드시 이룩되어야 한다.”

중소기업 국제회의에 앞서서 동양TV봉두완기자와의 인터뷰에서 이야기한 위와 같은 김봉재중소기업협회장의 말을 듣고 우리는 중소기업의 역할에 대하여 또다른 面으로서의 가치를 이해할 수가 있는 것이다.

부화업체가 최근 몇년동안 업계호황의 덕분으로 별다른 경쟁없이 자라왔다. 그러나 외국으로부터의 순계도입에 위한 중계생산, 국내육종계의 확대생산, 최근에 발표된 신규중계도입방침등으로 '78년 후반기 늦어도 '79년부터는 일반 초생추판매의 심한 경쟁이 예상되고 있으며 또한 생산이나 판매의 물동량이 업계성장과 함께 급속도로 팽창해져서 분명한 기업으로서의 경제사회를 이루어 가고 있기 때문에 부화업을 영

위하고 있거나 이에 관심있는 사람들은 지금부터 비상한 관심을 가지고 그들의 사업방침수립에 고심하고 있는 것이다. 모든 경제사회가 그러 하듯이 여기에도 반드시 대기업群과 중소기업群의 부화장群으로서 업계판도가 형성되어 가고 있다. 대규모부화장은 더욱 대형화되기위하여 노력하고 있으며, 중소기업群 역시 생존경쟁에서 살아남고 더욱 성장하기 위하여 열심히 일하고 있다.

他産業에 있어서 중소기업의 존재가 반드시 필요하듯이 부화업에 있어서도 중소기업의 부화장형태가 반드시 필요할 것인가? 또는 필요 없을 것인가? 중소기업부화장이 필요하다면 왜 필요한 것이며, 그 존재의의는 무엇인가? 이에 따라 앞으로 부화업계의 판도는 어떻게 변할 것이며, 중소기업부화장은 계속 늘어날 것인가, 아니면 줄어들 것인가?

종합측산 '77년도 5月号 "80年代 한국 축산의 전망"에서 서울대학교 농과대학 오봉국박사는 "종란 50만개 수용능력의 부화장크기가 바람직할 것이며, 전국에 20개 정도의 부화장으로 압축될 것으로 예상" 하였다. 전망의 글에 나타난 숫자는 대체적으로 추상적인 성격을 많이 띠고 있기때문에 이를 산술적으로 계산한다는 것은 무리인줄 알지만, 만약 위의 글을 "80년대에는 종란 50만개 입란능력의 부화장이 약 20개정도가 존재할 것이다."라고 해석하여 계산한다면, 우리나라 연간총 부화능력은 육용계와 산란계 암·수컷을 모두 합하여 대개 1억 4,000만수정도(1회입란 17만개, 부화율 80%기준)가 된다.

'78년대의 종계 적정수수를 육용종계 70만수, 산란종계(유백색 포함) 50만수정도로 추산할 때 여기에서 생산되는 연간총부화수수는 육용계 약 8,500만수(종계 수당 120수 CC생산기준), 산란계 약 6,500만수(종계 수당 암·수컷포함 130수 CC생산 기준)로서 합계 1억 5,000만수 가량 된다.

물론 경제사회에서 기업이란 경쟁의 결과 승부의 정도에 따라 존폐의 여부와 존속의 형태가 결정되어지지만, 그러나 그 사회가 요구하는 필요도에 따라서 그 결과가 결정되어지는 사실도 매우 중요하다. 그래서 어떤 형태의 존재여부는 항상 필요성과 가능성의 두가지 측면에서 고찰해야만 한다.

과연 앞으로 경쟁의 시대를 거치면서 중소기업부화장에 대한 존재의 필요성이 계속 요구될 것이며, 또한 중소기업부화장은 경쟁에 이기면서 존재할 가능성이 있을 것인가?

중소부화장의 존재 필요성은 당연하다고 필자는 생각한다.

앞에서 열거한 중간계층의 건전한 존재는 사회구성의 중요한 역할을 한다는가, 몇개의 대규모부화장만 존재하게 될때 독점기업의 횡포가 염려되며 경제활동의 경직성을 초래케 할 우려가 있다든가, 중소기업의 사업장은 업계의 완충적인 역할을 담당하며, 외골로 빠질 수 있는 업계를 견져낼 수 있고, 거래의 건전한 풍토조성에 기여할 수 있다는 등의 이유들이 진부하다고 할 수도 있지만 이러한 이유들로서도 중소기업 부화장의 존재 필요성은 충분한 것이며, 나아가서는 이보다 더욱 중요한 사실도 또한 없는 것이다.

현존하여 있고 앞으로 계속 발전되어갈 중소기업부화장에 대한 존재의 필요성에 대해서 논한다는 것은 사실 그들에 대한 모독이며, 연구과제로서는 매우 어려운 문제이기 때문에 함부로 다룰 수가 없다. 다만 필자는 위와 같은 이유등으로 해서 중소기업부화장의 존재에 대한 필요성은 당연하다는 것으로 결론을 내리고 싶다.

그 다음은 존재의 가능성에 대한 문제이다.

중소기업국제회의에 참석차 내한한 미국의 경영학자 드러커(Drucker)씨는 중소기업이 대기업과의 경쟁에서 이기기 위해서는 고임금에 의한 기술개발과 인력활용으로 생산성을 제고 시켜야 하며, 일반적으로 중소기업인이 생각하고 있는 저임금에 의한 경비절감의 경쟁방법은 크게 잘못된 것이라고 지적하였다.

분명한 사실은 부화업이 1차산업이며 농업의 범주에 속하고, 이에서 생산된 상품은 저장할 수 없으며 업종의 성격상 경쟁의 방법이 他産業과 꼭 같은 양상으로 나타날 수가 없다는 것이다. 他産業에서 대기업이 중소기업과 경쟁할 때 가장 많이 사용하는 자본의 무기를 축산업에서는 꼭 같이 사용할 수 없다. 삼성재벌이 용인에서 대단위 양돈사업을 착수하였다고 해서 50여두를 사육하고 있는 수원의 김씨가 그 경쟁에서 반드시 낙오된다고 생각할 수 없으며, 또한 직접적인 위협으로 사업의 길이 막힌다고도 볼 수 없다.

1차산업의 가장 두드러진 특징은 정성이다. 他産業에서 경영의 요소를 자본기술 인력의 순위로 든다면 1차산업에서는 그 반대로 인력·기술·자본의 순서가 될 것이다. 생명을 취급하는 부화업에서는 모든 각 분야에서의 정성이 바로 생산성제고와 판매의 열쇠로 나타난다.

축산업에 종사하는 사업자의 성격은 그들이 농민이기때문에 순박하다는 사실도 중요하지만 생명을 취급하다보면 자연히 순박해지지 않을

수 없는 자연법칙에 의하여 이루어진 특성이므로 거래에 있어서도 성실과 정성이 바로 판매의 열쇠가 되는 것이다. 1차산업의 성격상 경영에서 정성이 부족할 때 중소기업보다 대규모 기업에 위험부담이 오히려 높다는 사실과 불황에 대한 자본 경쟁에 있어서도 대기업이 반드시 유리한 것만이 아니라는 점에 중소기업부화인은 깊이 유의해야 한다. 병아리판매가격이 생산가 이하로 떨어지고 덩핑이 될 때 중소기업부화인도 타격을 받지만 대규모부화장도 규모에 “정비례”해서 타격받을 수 있다는 사실들은 중소기업부화장이 대기업과의 경쟁에서 충분히 승산이 있을 수 있고 따라서 앞으로 경쟁의 시대를 거치면서 그들의 존재가능성도 충분히 있다는 것을 뜻한다.

경제는 마치 수풀속을 기어가는 뱀과 같다. 때와 장소에 따라 경제란 동물은 본연의 모습을 완전히 노출시켜 우리들의 눈에 보이게도 하고, 또는 움직이는 방향만 나타내기도 하며 혹은 한곳에 웅크리고 앉아서 수풀이나 바위에 위장된 채 전연 그 동태나 위치를 분간치 못하게도 한다. 경제의 움직임에 대하여 항상 깊이 관찰하면서 조금도 방심하지 아니하는 기업인은 실패가 없다. 그러나 자칫 잘못하여 한눈을 팔게 될 때 그 뱀의 위치와 동향을 잃어버리게 되며 이를 다시 찾기 위하여 수풀속을 뒤지다가 잘하면 다행히 다시 찾아내지만 서투르게 행동하다가 영원히 잃어버리기도 하고, 때로는 도리어 그 뱀에게 다리를 물려 심하게 다치는 경우도 있는 것이다.

현존하는 중소기업부화장의 가장 큰 허점은 경영학자 드러커씨가 지적한 바 그대로 인력활용과 기술개발에 있어서 관심이 적다는 사실이다. 경쟁의 시대를 앞에 두고 있는 현재의 중소기업부화인에게서 이 사항은 절대적으로 중요하다. 중소기업부화인이 우수인재를 확보활용하고 기술개발과 경영합리화에 노력을 하며, 만약의 사태에 대비한 다소의 자본축적을 평소에 실시한다면 그는 반드시 경쟁에서 승리할 것이고 계속 성장할 것이다.

경제는 조금도 쉬지 않고 움직이는 것, 아무리 크고 우수한 기계라도 오랫동안 계속 사용한다면 마모된 하나의 나트가 빠질 수가 있는 것. 존재의 필요성을 갖추고 있는 중소기업부화장이 이러한 사항에 깊은 관심을 가지고 수풀속의 뱀을 살피듯이 항상 조심하면서 진퇴를 결정해 간다면 그는 분명히 계속 살아남아 돈벌이를 할 수 있을 것이다.