

□ 인터뷰

(주)체리부로 김인식 사장

육계
계열화 사업의
당면과제

⋮

구슬에 실을 누가 먼저 꿰 것인가!

□ 정리/김동진 기자



△김 인 식 사장

국내 육계산업은 '80년대 중반 이후 농축산물 수입개방 압력이 본격화되면서 국제 경쟁력 제고를 위한 전략으로 계열화 사업이 활발히 전개되어 왔다.

'70년대에 처음 도입된 이 사업은 한 두 차례 실패를 거듭하면서 '80년대 중반부터 기틀을 잡아가기 시작했고 정부에서도 국제경쟁이 가능한 유망업종으로 분류하여 각종 지원을 실시하고 있으나 일면



에서는 신규업자들의 양산으로 산지 육계가격 폭락, 폭등의 악순환을 부채질한다는 강한 불만을 제기하여 불협화음이 일기도 하였다.

본지는 '70년대부터 계열화 사업에 관심을 갖고 육계업 발전에 일익을 담당하고 있으며 현재 도계장을 중심으로 계열화 사업을 하고 있는 (주)체리부로식품 김인식 사장을 만나 육계 계열화 사업의 당면과제에 대한 인터뷰를 하였다.

△국내 육계업은 개방화에 대한 위축심리와 생산과잉으로 장기불황을 맞아 근자에 없는 최악의 상태에 직면해 있다고 보여집니다.

우리나라 육계산업의 실태와 특징에 대해 느끼신 점이 많을 것으로 사료되는데 어떠신지요?

김인식 : 육계업은 타산업에 비해 비교적 접근이 수월합니다. 그런 이유로 '70년대 초부터 육계농가가 급증했고 당시 전체 사료 비중의 70% 정도가 양계사료였는데 양계규모가 커지다보니 사료산업도 급속히 성장했고 종계업, 채란계

업 육계업이 본격적으로 발전하게 되었습니다.

그러나 양적으로 사육자들은 숫자를 늘리는데 급급했을 뿐 사양기술면이나 유통에는 관심밖이었다 해도 과언이 아닙니다.

그후 스스로의 공급과잉 초래로 인해 육계업자들은 한때를 노리는 한탕주의 정신이 물들게 되고 해마다 육계업자들의 얼굴이 바뀌어가는 현상이 되풀이 되어 갔습니다.

최근 경기예측은 물론 생산조절이 마비되고 정부의 정책지원마저 시원한 해답을 주지 못하자 각 지역의 양계인들은 단체 조직을 만들어 부인은 농장에서 남편은 사무실에서 시기포착을 위한 정보에 매달려 있는게 현 육계업의 실태이자 특징이라 볼 수 있습니다.

△결과적으로 타 부문보다 비약적으로 성장해 온 육계업이 육계업자 스스로 불황을 초래해 왔다는 건데 이 상황에서 본격 추진된 계열화 사업이라 볼 수 있습니다.

현 단계에서 육계 계열화 사업이 큰 실효를 보지 못하고 있는 것으로 보이는데 그

점에 대하여 어떻게 보고 계십니까?

김인식 : 지금까지 우리는 계열화를 위한 자본의 투자가 잘 이루어지지 않았으며 효율적인 경영 미숙에 그 문제점을 찾을 수 있습니다.

산업사회로 발전하는 나라에서는 기능업종에 대한 효율적인 자금의 집중적 투자가 필요하다는 것입니다. 좋은 예로 태국의 C.P사를 들 수 있는데 금융을 통한 효율적이며 집중적인 투자로 단기간에 명실공히 닭고기 수출의 1인자로 부각되었는데 그들은 유통과 소비쪽에 집중적인 관심과 홍보를 해온데서 성공을 한 것으로 보입니다.

우리나라는 '86년 본격적인 계열화사업이 시작되면서 육계 계열화의 선두적 역할을 해온 C사의 경우 정착적 뒷받침 없이 투자의 폭이 컸던 관계로 계열화 사업으로 피해를 보고있는 실정이며 도계장과 사료공장까지 겸비한 H사의 경우는 어려운 난관을 힘겹게 헤쳐가고 있는 실정이라 해도 틀리는 말이 아니라고 보고 있습니다.

육계업은 이제 계열화 사업

의 새로운 전환기를 위해 도약할 때가 왔다고 봅니다.

△시육자 계열주체, 정부 등이 서로 협조하여 육계업을 체계적으로 발전시켜 나갈 수 있어야 하는데 구상만 가지고는 될 수 있는 일이 아니라고 봅니다.

그러면 수입개방을 맞아 우리 육계업이 대처해 나가야 할 방향이 있으면 무엇인지 지적해 주시지요?

김인식 : 첫째로 우리는 내 부기반을 정착시켜 ‘우리 스스로 자생력이 있다’는 것을 외부에 보여줌으로써 외국업체의 국내 시장확보를 최대한 막아야 할 것입니다.

지금 태국이나 미국, 중국 등 주변국에서는 한국을 제2의 일본시장으로 판단하여 기회만 있으면 한국시장을 확보하려 하고 있으며 그에 따른 시장접근 구상이 벌써 세워져 있다고 봐도 될 것입니다.

둘째 수입업체들의 자세입니다. 이익을 앞세우고 수입에 전념한다면 국내시장은 물론 그들 스스로의 몰락을 자처한다는 사실을 명심해야 할 것입니다.

이 상황에서 우리는 생산원가를 낮추는데 적극 참여를 해야하며 냉장유통이 되게끔 자체 소비라인을 구축해야하는 절박한 위기에 놓여 있는 것 같습니다.

△국내 육계업은 계열화사업의 조기정착을 선결문제로 삼아가야 하는데 앞으로 육계 계열화 사업의 정책방안과 전망을 어떻게 보십니까?

김인식 : 계열화의 조기정착을 위해서는 소비자가 요구하는 위생상태, 신선도, 고기맛 등을 충족시켜야 하며 계열화 업체들은 국민들의 70% 이상이 맛을 아는 세대라는 것을 인식해야 합니다.

옛날에는 양과 가격으로 먹었고 최근에는 맛과 물건(포장가공)을 고르는 시대로 변했으며 앞으로는 전혀 다른 형태의 새로움을 발견하는 기쁨으로 상품을 찾는 시대가 도래할 것입니다.

여기에 부응해 나가야 하는데 현재 계열업체들은 아직도 양과 가격에만 관심을 보이고 있는 듯 합니다.

한가지 짚고 넘어갈 것은 공신력없는 사이비 계열업체

의 참여로 신규업자들의 양산을 초래, 기존업자들의 불만이 쌓이고 있다고 보는데 이제는 생산성 향상이 해결되지 않은 상태에서 농장만을 꾸려가려는 생산자들은 반성을 해야 될 걸로 봅니다.

즉 진정한 계열화에 적극 참여하는 자세를 앞세워야 하는데 아직 슬롯머신처럼 한때 ‘환상’을 위해 생산성 향상에 소홀히 한다면 어떻게 되겠습니까?

또, 요즘시대는 모래위에 집을 지어도 ‘사상누각’을 만들지 않습니다. 여기에는 ‘확신’이 있기 때문입니다. 지금 육계산업은 부화, 종계, 사료, 사양기술, 유통, 판매 등 각 요소들이 고루 갖추어져 일정 수준에 올라섰습니다.

즉 구슬과 실이 준비되어 있는 셈인데 계열화사업의 정착을 위해서는 ‘확신’을 가진 전 양계관련업체에서 집단이 기주의를 버릴 때 가능해질 것이며 육계업의 경쟁력을 확보하는 길이라 봅니다.

△감사합니다.