

계림축산 한영군사장
채란계
계열화사업의
당면과제

부분계열화 육성도

병행되어야 한다.



□ 정리/이인수 기자

국 내 채란양계산업은 국제경쟁력을 확보한다는 시대적 흐름에 따라 시설자동화가 타 분야 보다 일찍 이행되어 규모가 대형화 되면서 일단 생산과잉이라는 문제에 봉착하여 소비에 활력을 찾지 못하여 어려움을 맞이하게 되었다.

'70년대까지는 생산량에 비해 소비증가가 컸기 때문에

부분적으로 불황은 있었으나 대체적으로 계란출하에는 다소 숨통이 텃던게 사실이었다.

특히 유통문제는 계란이 있는한 계속 제기되어 온 것이 사실이나 아직도 극명한 처방은 없고 다만 생산자들이 직접 출하에 참여하거나 회사를 설립하여 공동으로 대처를 하는가 하면 정부로부터 지금까지 지원받아 계열화사업을 해

나가면서 고유상표를 붙여 부가가치를 높이거나, 특수한 사양관리로 차별화 시키면서 시장을 확보해 가는 단계에 접어들었다.

하지만 채란계 계열화사업은 육계보다 규모가 크고 소비처를 다량 확보해야 하기 때문에 정착시키기가 상당히 어렵다는 지적이 나오고 있어 직접 계란생산부터 유통까지



담당하고 있는 계림축산을 방문하여 한영균 사장으로부터 채란계계열화사업에 대한 당면과제와 발전방향을 들어본다.

△채란업을 하시면서 유통까지 담당하여 애로가 많을 것으로 보이는데 그간 사업을 해오면서 느끼신 채란계업의 특징을 지적해 주셨으면 합니다.

한영균 : 우리나라 채란계업은 우선 규모면에서 영세함을 지적할 수 있습니다. 즉 합리적인 경영을 할 수 있는 경제적인 규모화가 되지 못하여 먹고 살기 위해 전전공공하다보니 채란업이라는 개념에서 구조개선이나, 기술개발, 유통확립, 가공산업발전 등에 관심을 갖지 못한게 아닌가 생각합니다.

그러다가 갑자기 시설자동화 바람이 불어 너도 나도 규모 키우기 경쟁에 돌입하여 결국 양적인 팽창을 불러들여 만성적으로 어려움을 겪어야 했습니다.

사실 관리면에서 적절한 규모화가 되어야지 유통도 활성화가 되고 그래야 신선도 유

지나 상품성 향상을 꾀할 수 있는데 영세한 농가는 여력이 없어서, 규모가 큰 농가는 양이 많아서 모두가 상인의 움직임만 관찰해야 하는 결과로 인해 채란업은 더욱 구조적인 모순을 극복치 못한 것이 특징인 것 같습니다.

△계열화사업 하면 육계부문에서 먼저 받아들여 시행을 했는데 많은 우여곡절이 있었던 것을 잘 알고 계시리라 믿습니다. 아직도 성숙단계는 맞이하하고 있지 못하고 있는데 채란계 부문의 계열화사업은 이제 본격적으로 시작이 아닌가 보고 있습니다. 전례에 비추어 직접 사업을 해보시니까 어떤 문제점이 있습니까?

한영균 : 자랑할 것은 못되지만 현재 계림축산은 「크린에그」와 「매직-Ⅲ」를 합쳐 1일 7~8만개를 유통시키고 있는데 자체 생산량이 5만개이고, 나머지는 외부농장에서 구매를 하여 유통시키고 있습니다. 아직까지는 투자사업으로 보고 했으니까 손해가 컸지만 그래도 내가 생산한 계란을 상인들과 농장에서 흥정하지 않고 거래를 하므로 일단 합

리적인 경영이 가능함으로 차차 수익이 발생할 것으로 기대를 하고 있습니다.

문제점이라면 먼저 채란업자들이나 관련자들이 계열화를 보는 시각을 바꾸어야 할 필요가 있습니다. 물론 자금이 충분하여 원리대로 생산부터 유통, 가공에 이르기까지 일괄적으로 한다면 좋겠지만 국내 여건이 그렇지 못한 처지이므로 지역적으로 또는 부분적으로 계열화사업에 접근할 수 있는 경영방식을 택하여 산업을 발전시켜 나가는 것이 좋을 것 같습니다.

그렇기 때문에 계열주체, 계약농가, 금융부분 등이 삼위일체가 되어 공통부분의 이익을 극대화 시킬 수 있는 노력의 선결 조건이라고 보여지는데 이제까지는 금융부분이 배제되고 생산부분만의 계열화를 했기 때문에 적자폭이 생기는 만큼 계열화사업은 엉거주춤할 수 밖에 없지 않았나 보여 집니다.

문제는 경쟁력을 확보하는 길입니다. 누가 계열주체가 되건 생산자와 소비자가 보호받을 수 있다면 최상의 길이라고 볼 수 있습니다. 계란은 식란자체를 장기간 저장할 수

없으므로 파란이나 등외란 또는 액란 등을 원료로 하는 가공부분까지 발전시켜 수입을 막고 수출시장까지 개척할 수 있는 자생력을 키워야 됩니다.

그리고 채란업은 2~3만수 규모가 평균적이기 때문에 만일 10여 농가와 계약을 했다고 가정하면 30만수가 되고 1일 산란율을 80%만 잡아도 약 25만개가 들어오게 됩니다. 솔직히 직판 25만개를 쉽게 할 수 있겠나 생각해 보아야 할 문제입니다. 완전통합에 의한 계열화도 좋지만 구조상 부분계열화도 장점을 살려서 활성화 시키는 작업이 있어야 하리라고 봅니다.

△수입개방은 피할 수 없는 대세의 흐름이라고 하는데 그렇다면 어떻게 해야 개방화 속에서도 살아남고 경쟁력을 키워 수출산업으로까지 키울 수 있는지 방안을 말씀해 주시지요?

한영균 : 수출하면 양계인들은 일단 안된다는 생각을 먼저 하는데 요즘 특란출하가격이 얼마입니까? 시기적으로 볼 때 불가능한 것만도 아닙니다.

계열화사업은 대자본을 가지고 하는 경우가 아니면 부화에서 중추육성 단계와 생산부터 유통·판매에 이르는 2가지 단계로 나누어 부분적으로 계열화 사업을 발전시켜 나가면서 완전계열화쪽으로 연결시키는 것입니다. 계란은 액란을 제외하고 사실상 완전자유화 되었기 때문에 우리의 생산여건에 따라 수입산물이 언제 시장에 들어올지 모르는 상황이므로 난가공 부분도 발전을 시켜야 하리라고 보고 있습니다.

△채란계열화사업을 조기에 정착시킬 수 있는 방안이 있다면 말씀해 주시고 앞으로 채란업을 어떻게 보시는지 궁금합니다.

한영균 : 계열화사업의 정착은 한사람의 노력으로는 안됩니다. 채란인들의 일치된 노력이 바탕이 되어야 할 것이고 그 위에서 생산자, 계열주체, 정부, 학계, 관련산업 등이 총망라되어 경쟁력을 확보할 수 있는 분위기를 조성해 나간다면 계열화사업은 정착이 된다고 봅니다. 어려운 일 같지만 따지고 보면 저마다 생업이

아닙니까? 정책자금을 지원할 때에도 장래성을 보아야 하고, 병아리를 생산해도 우수한 품종을, 생산자는 수입산물이 있기 때문에 소비자 가격이나 적정사육 규모를 잘 파악해서 맡은 바 역할만 성실히 한다면 충분히 경쟁력이 있습니다.

지금은 유통회사를 설립해도 법적인 혜택을 받을 수 없었습니다. 그렇다고 제조업도 아니면서 농업이 받을 수 있는 세제혜택이나 금융지원에서 늘 불이익을 감수해야 하는데 문민정부시대를 맞이하여 이같은 것들이 선결되었으면 하는 바람입니다. 아무리 행정쇄신이 되었다 하지만 업종별로 특수성이 감안 안된다거나, 규정을 일률적으로 적용하려는 풍토는 조속히 없어져야 농민들이 활력을 찾을 수 있을 것으로 보입니다.

어쨌거나 채란계 계열화사업은 앞서 언급한 것처럼 육계부분과도 좀 색다른 면이 있으므로 그 특성을 잘 살피서 생산자와 소비자가 함께 이익을 받을 수 있는 쪽으로 발전이 되는 것이 가장 큰 핵심이라고 생각할 수 있습니다.

△감사합니다.