

# 계열화 사업 국제경쟁력 제고를 위해 뜻을 올려라



□ 취재/이민균 기자

'97년 7월 농축산물 시장개방을 목전에 두고 있는 현실에서 양계인은 물론 축산관계자들은 국내 축산업을 지키기 위해 다방면에서 다각도로 노력을 하고 있다. 육계산업은 생산성 향상과 비용 절감을 통한 국제경쟁력 제고를 위해 생산에서 소비에 이르기까지 전단계의 경영조직을 단일 관리하는 통합경영(계열경영, Integrated Management) 체계를 도입하여 생존경쟁을 위한 필사적인 노력을 경주하고 있다.

우리나라 육계산업은 1960년대부터 계열화가 부분적으로 시도되었으나 경제 사회적 여건의 미성숙(국내 유통 거래의 구조적 왜곡과 소비시장 부재)으로 사업 정착이 어려워 이렇다

할 성과를 거두지 못했다. 그러나 선도적 기업의 노력으로 부분적인 시도가 계속 진행되다가 '80년대 중반에 이르러서야 통합주체의 적극성과 사육주체의 이해 증진, 정부의 정책사업 책정에 의한 자금 지원 등으로 계열화는 획기적인 전기를 마련, '80년대 후반을 거쳐 '90년대에 접어들어 급속도로 확산되었다. 그러나 수입개방의 위기감으로 인해 계열화의 조기정착을 서둘러 외형적인 모양 갖추기에 급급해 내실있는 경영을 하지 못하고 일부업체가 도산했으며, 상당수의 계열주체들이 자금압박으로 경영에 어려움을 겪고 있는 것이 현실이다.

국내 육계산업에 계열화가 도입되면서 계열주체들은 안정된 물량을 위해 계열농가를 확보하는데 상당한 어려움을 겪었다. 이러한 과정에서 업체간의 과당경쟁으로 계열주체의 출혈은 더욱 증가됐다. 이러한 것은 통합 경영을 통한 최종산물의 생산비를 낮춘다는 계열화의 목적과는 역행하는 것이었다. 그러나 근자에 들어 육계출하문제, 병아리구입의 어려움 등으로 육계업에 계속 종사하려면 이제는 계약사육을 하지 않으면 안된다는 푸념 섞인 말들을 하며 더욱더 계열화에 대한 관심이 고조되어 가고 있다.

열린시장, 경쟁사회에서 외국의 상품과 경쟁을 하여 우위를 점유키 위해서 고품질과 저가격의 두 요소가 모두 갖추어 졌다면 두말할 나위가 없다. 그러나 우리의 현실에서 보면 경쟁 상대국에 비하여 가격은 높고 품질 또한 우수하다고는 결코 말할 수 없으며, 근자에 들어 새롭게 부각되고 있는 안전성 문제 등이 가슴 아프지만 우리의 현실로 다가서고 있다. 이러한 열악한 여건 속에서도 우리의 양계산업은 경쟁력을 갖추기 위하여 생산원가를 절감해야 한다는 대명제로 계열화를 수용, 적용, 발전시켜가고 있다.

계열화는 생산에서 소비에 이르는 전단계를 단일 관리하여 원가를 상승시키는 비생산적인 단계를 과감히 없애고, 단계별 이윤을 극소화하여 최종 산물의 생산비를 낮춘다는 취지로 운영되고 있다.

이러한 체계를 구성하는 양대 산맥 즉, 계열주체와 사육주체는 역할을 분담하여 각자가 맡은 분야에서 원가절감에 심혈을 기울일 수 있는 여건을 확립해 나가는데 노력하고 있다.

기존의 생산농가는 병아리 입추에서부터 사육, 출하, 기자재 확보 등의 종합적인 역할 수행에서 생산 기능만을 담당하여 생산성 향상에 더 많은 노력을 기울일 수 있으며, 계열주체는 사육부문인 1차산업기능을 제외한 도계 및 가공 분야인 2차산업과 유통, 외식산업 분야인 3차산업기능을 전담하여 기능 분담을 실현, 국제경쟁력 배가에 심혈을 기울이고 있다.

그러나 우리나라의 계열화는 각자가 맡은 역할을 충실히 이행하고 있는가 하는 물음에 대해서는 출범 초기에 비하여 많은 부분이 개선은 되었으나 아직도 수정, 보완할 부분이 많이

상재되어 있는 실정이다.

자금력이나 신용도가 낮은 상당수의 유사계열업체의 난립에 농가 및 관련 업계의 피해가 가끔 발생하는 사례들이 올바른 계열화 문화 정착에 역행을 초래하는 요소로 지적되고 있다. 이러한 유사계열업체들은 자금력의 한계로 인하여 불황을 극복할 수 있는 능력이 부족하여 사육수수료 지급시 장기어음을 발행하는 등의 경우가 많아 계약사육 농가들은 이러한 요소를 불안해 한다. 또한 심지어는 계획적으로 사기를 목적으로 계열주체로 등장 한탕을 하고 잠적해 버린 사례도 있다.

이러한 난립의 방지책은 무엇보다도 능력 있는 계열주체들이 농가를 보호한다는 취지로 대부분 농가가 생산에만 전념할 수 있는 여건을 조성해 주는 것이 가장 바람직하리라 판단된다.

또한 계열주체가 생산자 조직 보다는 대부분 기업주도로 이루어져 기업의 특성을 최대한 살려 빠른 추진력이나 일사불란한 업무처리로 단기간 내에 고도의 성장을 거듭할 수 있었으나 상대적으로 생산주체의 권익보호가 외면당한 것이 사실이다.

도입 초기 계열주체와 계열농가간에 작성된 계약서의 경우 너무 두리몽실하여 분쟁의 소지가 많고 현실성이 부족하다는 지적을 받았다. 실제로 두 계약 당사자간의 분쟁이 생겼을 때 계약서의 유권해석이 가능한 경우가 많아 상대적으로 힘이 약한 계약사육농가가 피해를 보는 사례가 많았다. 그러한 부분이 서로간의 이해 증진으로 많은 부분 개선이 되었고 계약서 또한 보완이 되어 분쟁의 소지를 줄여가는 노력을 하고 있다.

실례로 J지역의 한 농가는 낙뢰에 의한 정

**표 1. 계약사육을 하는 3개 농가의 성적 및 수익**

구 분	A농가	B농가	C농가
입추일	'95.10.5	'95.12.4	'96.1.15
입추수수(수)	14,200	24,700	44,500
출하일	'95.11.13	'96.1.16~17	'96.2.22~23
출하수수(수)	13,250	22,340	38,510
육성율(%)	93.6	90.4	95.1
출하평균중량(kg)	1.56	1.9	1.47
사료요구율	1.7	2.026	1.98
생산지수	221.7	194.6	184.4
총사육수수료	6,007,902	10,245,188	14,711,301
비 고	사육수수료에는 연료비, 약품비, 깔짚비, 상차보조비 등이 포함되어 있다.		

전으로 출하를 앞둔 35일령 계군 18,000수가 폐사한 경우를 당했으나 농가에서 천재지변을 주장, 피해를 계약서에 나와 있는 대로 피해액을 5:5로 감수할 것을 주장했으나 계열주체에 이러한 주장이 받아들여지지 않아 농가가 결국 전액 변상을 한 사례도 있다.

또한 계열주체에서는 최근 들어 깔짚비, 상차보조비 등의 지원을 신설하는 등 투입되는 자재부분을 지원하고 있으며, 겨울철 유대 또한 현실화하는 방안을 검토하여 생산에 걸림들이 되는 요소를 하나하나 해결해 가는 상태에 있다. 그러나 계열농가에서는 이러한 기자재의 지원은 환영을 하나 모든 여건이 시급히 현실화되어야 한다고 주장한다. 계열업체에서 지급하는 비용으로는 이러한 원자재 구입의 보조는 될 수 있어도 전액 충당하기에는 너무도 모자라는 실정이란 지적을 한다. K지역에서 계열농가로서 참여하고 있는 J씨는 유대 또한 과거 210원/L일 때나 현재 320원/L일 때나 같은 수준의 유대 급여는 현실성이 없다는 주장이다.

또한 계열농가에서는 5~6년전의 사육비와 지금의 사육비를 볼 때 물가는 자꾸 올라가는데 사육비의 인상은 거의 정체되어 있다는 지적도 하고 있다.

계열주체에서는 기존의 사육농가 보다는 신규 참여 전업농을 더 긍정적으로 평가하는 성향을 보이고 있는데, 이것은 상당히 이율배반적인 의미로 해석할 수 있으면서도 현실적으로 타당한 부분이다. 기존 사육농가의 경험과 기술을 높이 사기보다는 그들의 한탕주의의 만연으로 인한 사고에 경종을 울리는 의미이다. 1년내내 계약사육을 해보야 고생은 고생대로 하고 돈은 푼돈을 번다는 생각. 기존의 육계 판매에 만연되어 생산비 10~20원을 절감한다는 생각보다는 2,000원에 육박하는 때를 맞추어 돈을 벌려는 투기성 경향이 몸에 배어 있는 사양가는 거의 없으리라 생각되지만 지금도 이러한 생각을 하는 사양가가 있다면 육계업계를 위해 하루빨리 업계를 떠나는 것이 상책이라는 시각이 지배적이다.

향후 육계산업은 한탕을 할 수 있는 사업으로 존재하는 것이 아닌 하나의 직업으로써 열심히 일하면 땀흘린 만큼의 수익을 올릴 수 있는 직업으로써 더욱더 자리 매김을 확고히 하지 않을까하는 생각이 든다.

과거와는 달리 계열주체와 사육주체간의 기본적인 약속이행은 많은 부분 개선이 되어 병아리공급, 출하, 사육수수료 지급 등에 있어서 서로가 상당부분 신뢰할 수 있는 수준에 까지 이르렀다고 판단이 된다.

대다수의 계열주체들은 계열농가에 병아리를 입추시키고 담당직원이나 수의사가 출하시까지 3~4회 정기적인 방문으로 점검을 하는



차원에서 그치고 있어, 농가에 신기술 보급이나 생산성 향상을 위한 체계적인 교육은 거의 없다고 평가해도 과언이 아니다. 그러므로 계열주체측에서는 계약사육농가에 대한 신기술 보급에 좀 더 신경을 써야 서로가 더욱더 발전할 수 있을 것으로 사료된다.

계약사육 농가중에는 현대적 시설로 규모화한 농가도 있으나 아직까지 국내 육계농가의 시설과 규모가 영세성을 면치 못하는 것이 현실이며, 이러한 부분을 해결하기 위해 계열주체측에서는 계약사육농가에 시설자금을 대여해주는 등의 자구책을 쓰고 있으나 아직까지는 미미한 수준이다.

시설이 낙후된 계약사육농가는 많은 불만을 토로하는 것을 간혹 들을 수 있다. 계사시설의 노후로 혹서·혹한의 피해가 빈번히 발생하여 기본 생활을 영위하기가 곤란한 경우도 종종 발생한다. 이러한 문제가 발생했을 경우 생산주체인 농가는 계열주체에서 공급하는 병아리와 사료의 품질이 떨어져 생산성이 낮다고 주장하고, 계열주체는 계열농가의 시설이 낙후되고 사양관리가 미숙하여 생산성이 낮다고 주장하여 두 주체간의 불만과 불신이 팽배하여 한치의 양보도 없이 대립을 해 결국은 양자가 모

두 손해를 보는 것으로 귀착된다.

또한 계열주체의 횡포에 맞서 농가들이 단합을 하여 거대 물량을 확보 보이콧을 하고 계열주체는 이러한 부분을 괴씸죄로 몰아 대화에 의한 타협보다는 서로의 이권을 위한 싸움으로 비화되어 결국은 두 당사자간의 출혈로 막을 내리는 경우도 있다. 이것은 양 집단의 피해에서 끝나는 것이 아니고 우리나라 육계산업에 큰 타격을 주는 것으로까지 확대 해석할 수 있을 것이다. 그러므로 서로가 서로의 이익을 위해 소모적인 싸움은 끝내고 조금씩 양보할 때만이 우리나라 육계산업은 국제경쟁력이 생겨 같이 살 수 있는 기틀이 마련될 것이다.

이러한 문제는 서로의 이익이 결부되어 있으므로 결코 쉽게 해결될 문제는 아니다. 당사자가 분쟁을 조정하기에는 넘어야 할 산이 너무 많다. 계열농가는 계열주체와 대등한 동반자적 개념으로 사업을 한다고 표현을 하나 객관적으로 거대 동반자의 횡포를 막을 능력이 되지 못한다. 그렇다고 해서 생산자들이 그들만의 이익을 대변하는 단체를 결성하여 이에 대응한다면 더욱더 과다한 출혈이 생길 수도 있다는 의견을 간과해서는 안 될 것이다.

그러므로 이러한 싸움이 심해지면 심해질수록 분쟁을 조절할 수 있는 기구의 필요성을 더욱더 느끼게 된다. 한 조직의 이익을 대변하는 조직이 아닌 육계산업을 발전시킬 수 있는 조직, 양자가 만족할 수는 없더라도 반감과 불만을 사지 않는 선에서 타협을 도출시킬 수 있는 조직이 필요하다. 우리의 적은 계열농가도 계열주체도 아닌 값싼 닭고기를 언제든지 우리의 식탁에 공급할 수 있는 다국적 기업임을 명심해야 할 것이다. **양 14**