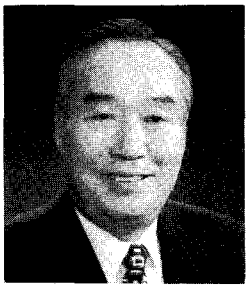
육계 계열화사업의 발전 방안

변화되는 육계 계열화와 사육자의 위치



박 영 인
(한국통합경영연구회장)

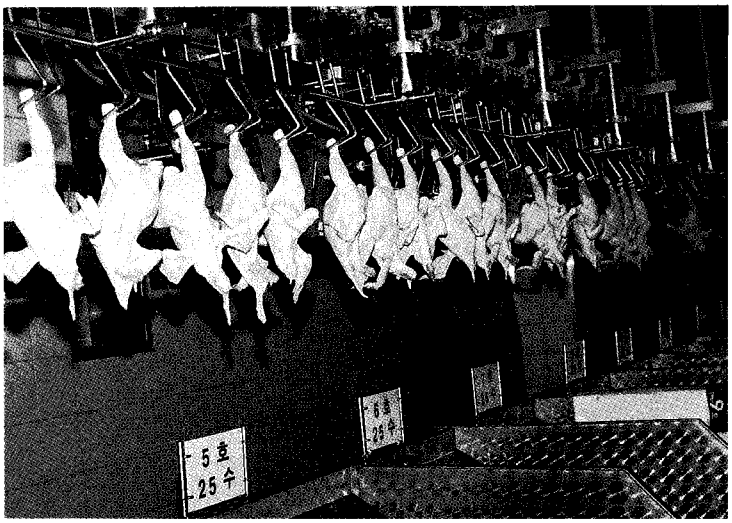
먼저 「월간양계」의 33주년을 진심으로 축하한다. 창간 초부터 관심을 가져왔고, 1970~80년대에는 양계산업안정방안에 관한 기고도 많이 해온 터라 더욱 그러하다. 앞으로 계속하여 시대의 변천상황에 적응, 발전하는 월간잡지이길 기원한다.

필자는 지난 30여년간 한국의 양계산업, 특히 육계산업의 전개과정을 직접 지켜보고, 또 관여할 수 있는 기회를 가졌다. 학문과 산업의 시각에서 변화하는 주변여건에 적절하게 대응하는 방법을 찾는데 도움을 주고자 노력해온 것이다. 그 결과 오늘에 와서 사육자중심의 육계산업(broiler industry)이 소비자지향의 계육산업(chicken industry)으로 변모한 것을 실감하면서 가슴 한 구석이 뿌듯함을 느끼기도 한다.

1. 계열화는 시대적인 생존대책

한국양계는 그 동안 괄목할 만한 발전을 거듭해 왔다. 축산업의 기업화를 선도하면서 이제는 세계수준에 접근하고 있다. 육계의 경우는 산업체계를 계열화로 바꾸어 WTO 상황에서 생존대책으로 정착해가고 있어 매우 다행이다.

1960년대 초에 육계 전용종과 배합사료 원료가 본격적으로 도입되면서 한국 육계산업은 성장의 길로 들어섰다. 정부의 대책과 학술 · 연구 부문의 지원으로 사육기술이 향상되고 경제개발에 힘입어 수요도 지속적으로 증가하였다. 그러나 육계사육의 특성상 소자본에 의한 진입(entry)과 가



격하락에 따른 퇴출(exit)이 용이하여 육계산업의 가격/소득 불안 현상은 매우 심각한 문제로 제기되었다. 1960~80년대에 겪은 산업불안정은 육계사육이 투기업으로 전락케 하여 사육자의 소득원이 되어 주지 못한 때도 있었다.

이 무렵의 육계사육은, 사육자 중심으로 수행되었다. 사육자인 농민이 소규모의 시설을 갖추어 병아리, 사료, 약품 등 사육자재를 구입, 고기닭을 사육하고, 농장 생산물인 생계를 직접 판매하는 형태의 독자적 경영(independent operation)이었다. 따라서 생계수집상 및 소매상, 또는 간이 도계장을 거쳐 비위생적인 닭고기가 유통될 수밖에 없었다. 그 결과는 생계가격의 극심한 진폭, 즉 몇 주 안에 가격이 배로 뛰거나 절반으로 떨어지는 일까지 벌어져 수급불안의 만성적인 진통 속에서 헤어날 길이 없었다. 이런 체제에서 항상 불이익을 당하는 것은 사육하는 농민경영자 스스로 였다.

그래서 계열체계(통합경영)를 1960년대부터 생각하게 되었고, 1970년대의 시행착오기를 거쳐 1980년대의 UR협상, 1990년대의 WTO 출현으로 계열화는 시대의 필수요건인 시장개방하의 생존대책으로 자리잡아 온 것이다. 길게는 40년, 짧게는 20년의 역경끝에 오늘날과 같은 수준의 계열화가 보급되기에 이르렀다.

계열화는 만병통치약은 아니다. 그 이론과 명분은 훌륭하나, 경영주체가 그대로 실행하지 않는 경우가 발생하기 때문이다. 특히 계약통합인 경우, 계열주체(기업 또는 협동조합)와 사육주체(농민)간의 계약사항이 제대로 지켜지지 않는 문제가 자주 생기기 쉽다. 두 경영체가 합작하는 계약사육(contract farming)이란 어려운 일임에 틀림없다. 어떻든 계열화는 사육자가 주도하던 육계/생계 산업을, 계열주체가 주관하는 소비자지향 닭고기(계육) 산업으로 바꾸어 놓은 것이다.

2. 바뀌진 사육자 입장

계열체계로 산업구조를 바꾸면, 닭고기 산업에 관여하던 10개 이상의 사업들이, 통합주체와 사육주체의 양대 사업으로 단순 분화한다. 농장안(on-farm)의 일은 사육주체가 맡고, 농장밖(off-farm)의 일과 의사결정은 통합주체가 담당하는 형태로 기능이 양분된다. 따라서 계열화 이전의 경영주체이던 사육자는, 계열체계의 사육 전담자로만 그 권한과 의무가 제한된다. 육계경영자가 계약사육자로 변신하는 것이다. 그렇지 않고는 계육산업 전체가 경쟁력을 잃게 되므로 불가피하게 이러한 구조

조정을 하게 된다.

여기서, 사육자의 바뀌진 위상에 대한 논란과 불만이 자연히 일어나기도 한다. 민법상의 쌍무계약인 만큼 약정사항은 반드시 지켜져야 하는데도, 양방 모두가 가끔 상대의 위약을 지적하게 되고, 특히 사육자는 통합주체의 부속물(소작농, share cropper)처럼 느낀다던가, 통합주체만 수익을 독점한다는 인식을 하기 쉬운 것이다. 통합주체의 위험부담은 고려치 않고, 사육자 기능수행에 대한 보수(grower payment, 수수료가 아님)가 항상 적다는 생각을 하게 된다.

그래서 사육주체는 자기 사업에 관한 결심을 분명히 해야 한다. 만약에, 계약사육자로 일정한 안정소득에 만족하길 원한다면 통합체계로 들어가고, 육계경영자 이길 소망하면, 독자적인 농장을 경영하는 것이다. 혹시, 통합경영의 장점을 인식하여 농장 이후의 공장, 시장기능까지 연계하는 경영체계(삼장통합)에 직접 관여하고 싶으면, 협동조합을 만들어 운영하면 된다. 이와 같이 사육자에게는 자기가 판단, 선택할 수 있는 최소한 세 가지의 방안이 마련되어 있다.

시대는 바뀌어 지금 계육이 자유스럽게 수출입 된다. 현재의 계열체계 자체도 세계 경쟁에서 이겨야 하는 긴박한 압력을 받고 있다. 공급과잉이라 가격이 폭락한다고 국내의 종계와 부화수수를 조절하여 효과를 볼 수 있는 상황이 아니다. 이제는 문제를 제기하는 쪽이 바로 무자비(무질서)한 수입측면에 있다. 요즈음 계육산업의 협회에서 공급 · 수급조정을 위한 사육조절, 비축, 수출, 소비촉진 등 다각적인 대책을 추진한다고 하나, 수입창구를 방치하는 한 성과를 거두기 어려울 것이다. 한국계육산업은 바야흐로, 통합주체가 수입의 우위성을 과시하여 국내외의 공급과 수급안정을 총괄적으로 도모해야 할 시점에 와 있는 것 같다. 따라서 자유무역체제의 사육자 입장은 매우 분명해졌다고 본다. 한국계육산업이 경쟁력을 갖는 범위내에서만 사육이 가능할 것이므로 그런 산업구조와 경영에 적극참여, 협조하는 길 뿐이다. 아무리 혼자서 농장사육의 효율을 높인다 해도 자급도가 50%로 떨어진다 할때, 사육자의 입지는 어떻게 되겠는가. 따뜻한 가슴을 간직하기 위해서는 명석한 머리가 먼저 요청되는 시기이다.

3. 공존의 길 찾아야

이제, 사육자위주의 육계시대는 지나고, 소비자중심의 계육시대를 맞았다. 따라서 사육자의 본래 입장은 크게 바뀌었다는 사실을 사실대로 인지하고, 그에 현명하게 대처하는 방안을 찾아야 한다. 독자경영을 하던, 계약사육을 하던, 사육기능의 중요성에 자부심을 갖고, 스스로의 임무를 다하며 제몫을 챙기는 일에 게을리 해서는 안된다.

독립적인 소수의 경영은, 모든 손익이 자신에게 귀결되므로 기업경영 방식대로 수행하면 되고, 계열적인 다수의 사육자는, 계약의무를 철저하게 준수하고 계약권리사항도 약정한 대로 주장해야 한다. 계약사육자는 통합주체와의 긴밀한 관계유지는 물론, 사육자끼리의 공동관심사에 대한 협의도 강화하여, 계육관련 모든 부문이 균형을 이룬 가운데 공생, 공존하는 여건을 조성하는 것이 바람직하다. 양계