



서성배
(사)한국계육협회장

계열화 사업 축산업의 유일한 활로 사소한 문제 있으면 협의로 풀어가야...

최근 들어 국내 육계 계열화 사업이 일방적으로 매도당하는 듯한 분위기에 당혹스러움을 감출 수 없다.

생각하기에 따라서 조금씩 차이는 있겠지만 계열화 사업 추진에 있어 일어날 수 있는 수백, 수천가지 사안 중에서 발생한 몇 가지 검증되지 않은 문제들이 마치 계열화 사업의 모든 것처럼 비춰지고 비판되는 것은 그동안 국내 육계산업의 발전을 위해 노력해왔던 많은 사람들의 의지에 찬물을 끼얹는 것과 별반 다를 것이 없는 상황이다. 육계 계열화 사업에 대한 이해부족이 만들어낸 안타까운 일이 아닐 수 없다.

국내에 육계 계열화 사업이 처음 도입된 것은 지난 1970년대 초반이었지만 본격적인 육계 계열화 사업이 시작된 것은 1980년대이다. 국내에 육계 계열화 사업이 도입된 데는 여러 가지 사유가 있었지만 산업의 불안전성 문제가 그 대표적인 것이다.

과거의 육계산업은 짧은 사육기간과 저 비용의 시설투자로 한탕을 추구하는 전형적인 투기사업으로 지목돼 왔었다. 육계를 사육해서 운이 좋아 시세가 높게 형성되면 돈을 버는 것이고 아니면 인건비는 고사하고 사료비도 건지지 못해 야반도주하는 사례가 비일비재했다.

또한 불합리한 유통구조로 인해 온갖 어려움을 다 겪어지고 가는 그런 대표적인 사업이었다.

그러던 중 종계, 부화, 사료, 약품, 도계, 유통을 일괄 관장

계열주체와 계열계약사육농가의 관계는 양쪽이 최선의 관계를 유지할 수 있도록 협의 보완해 나가는 것이 순리이다.

모두에게 만족할 만한 결과 도출이 무엇보다 필요한 것도 농가든 계열주체든 모두가 같이 가야하는 동반자이기 때문이다.

하는 선진국형 축산의 모범사례로 국내에 계열화 사업이 도입된 것이다.

계열사육 농가는 각자가 소유한 시설과 사양기술, 그리고 노동력을 제공하고 안정적인 소득을 보장받는 형태를, 계열주체는 병아리, 사료, 약품 등 육계사육에 필요한 자재를 공급하고 여기서 생산된 닭을 가공, 유통, 판매하는 형태를 취하게 되는 것이다.

이렇게 계열주체와 계열계약사육농가는 유기적인 협조체제를 구축해가면서 상호 이익을 극대화해 나가는 것이다.

과거 계열화 사업에 참여했던 많은 계열주체들이 도산하거나 스스로 문을 닫았다.

계열화 사업을 처음 추진했던 Y농산이 그랬고 D부로이러가 육계 계열화 사업의 역사 속에서 사라졌다.

80년대 들어 본격적인 계열화 시대의 막을 열었던 C인터그레이션 등을 비롯 수많은 계열주체들이 어려움을 견디지 못하고 부도를 냈든지 스스로 사업을 정리하는 형태로 계열화 사업을 접어야 했던 것이다.

그러나 그 과정에서 육계 계열화 사업은

더 나은 사업방향을 찾아 도약하고 비상하는 변신을 거듭했다.

계열계약사육 농가들도 과거에 비해 안정된 경영여건 아래에서 육계업이란 직업에 종사하게 된 것이다.

물론 사람이 하는 사업이고 사람과 사람이 만나 하는 일이다 보니 조그만 불평불만은 어디든 존재할 수 있다.

미국의 경우도 계열주체와 계약농가와와의 관계개선이 가장 어려운 고질적인 문제라는 전언이고 보면 쉽게 해결될 문제는 아닌 듯 싶다.

그러나 계열주체와 계열계약사육농가의 관계는 양쪽이 최선의 관계를 유지할 수 있도록 협의 보완해 나가는 것이 순리이다.

모두에게 만족할 만한 결과 도출이 무엇보다 필요한 것도 농가든 계열주체든 모두가 같이 가야하는 동반자이기 때문이다. 