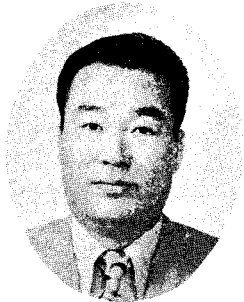


美國브로일러産業과 系列化生産(Ⅱ)

전 호에서는 미국 브로일러 산업의 現況을 살펴보기 위해 생산, 가공처리, 유통, 가격, 소비, 수요전망등을 간략히 소개했다. 이번 호에서는 미국 브로일러 산업이 오늘날과 같이 안정적 발전을 가져오게 된 系列化生産(Integrated Production)에 대해 알아보려고 한다.



朴 永 寅

(미국사료곡물협회 한국지부장)

1. 브로일러 産業의 系列化 背景

1. 産業의 專門化

1930년대 이후 미국의 브로일러 산업은 일반기업과 마찬가지로 專門化(Specialization) 경영체제로 변모해 왔다. 소득증가와 유통부문 발달로 소비가 크게 늘었으며 이에 따라 산업의 전문화가 이루어진 것이다. 전문화의 중요한 내용을 살펴보면 다음과 같다.

첫째 生産技術의 發達 : 브로일러의 품종, 사료, 사양, 질병, 일반관리에 이르는 생산기술이 고도로 발달되어 生産능률의 向上및 균질의 브로일러 생산이 가능하게 되었다. 브로일러 생체 1.6kg 생산하는데 1950년에 13주 걸리던 것이 7주로 단축되었으며 사료효율도 4 : 1에서 2.1 : 1로 개선된 것이다.

둘째 生産규모의 大型化 : 전에 농가마

다 몇 마리씩 키우던 브로일러는 없어지고 보통 몇만 수이상씩 사육하는 생산 단위로 확대 되었다. 현재는 전체 브로일러의 60% 가까이가 10만 수이상 규모의 농장에서 생산되고 있을 만큼 대량 생산체제로 발전해 왔다.

셋째 生産地域 및 도계시설의 集中 : 전 미국에 걸쳐 조금씩 분산 생산하던 브로일러가 지금은 80% 이상이 동남부의 9개 주에서 집중생산되고 있다. 뿐만 아니라 가축 도살장 또는 소비지의 소규모 도계장에서 가공처리되던 브로일러가 이제는 집단 생산지에 위치한 20개의 근대시설을 갖춘 도계장에서 전국 브로일러의 55%를 처리할 만큼 그 규모가 커졌고 생산지에 집중되어 있다.

넷째 철저한 위생검사 : 수송 보관시설의 발달로 소비가 전국적이며 장기화 함에 따라 연방검사제도를 강화하여 도계품의 품위를 향상시킴으로서 소비증가에 크

게 기여하고 있다.

다섯째 유통개선과 소비증가: 브로일러의 대량생산-대량유통-대량소비의 체제 확립으로 유통능률이 제고되었으며 소득증가와 生産者단체의 계속적인 소비촉진 활동은 1934년의 1인당 소비 0.2kg가 20kg까지 늘게 했다.

여섯째 生産者의 自助단체: 산업 각부문중에서 생산자는 흔히 불리한 입장에 놓이게 되므로 스스로의 이익을 스스로가 보호하기 위해 생산자 단체를 조직(예: 브로일러 생산자협회)하여 기술개발, 정보교환, 소비촉진등으로 산업의 안정를 기할 수 있게 되었다.

위에 간략히 열거한 내용과 같이 미국 브로일러 산업은 生産, 加工, 유통 소비에 걸쳐 매우 능률적이며 전문적인 경영 체제를 갖추게 된 것이다.

2. 系列化 産業

미국의 브로일러 산업은 自由경쟁을 통하여 발전해 왔다. 산업내의 각부문이 能率경쟁에 의하여 그 성패를 가름하기 때문에 경쟁에서 이기기 위하여는 能률을 極大化하는 도리밖에 없었다. 산업이 전문화해 감에 따라 能률제고의 한 방법으로 産業 系列化를 생각하게 된것도 이 때문에서 였다.

미국 브로일러 산업에 관여하고 있는 주요 기능별 부문을 보면 기자재, 병아리, 사료, 의약품등의 生産자재를 공급하는 부문과 브로일러를 生産하는 부문, 도계처리하는 부문, 그리고 유통소비하는 부문이 있다. 초기에는 이들 각 부문이 기능 별로 獨立 체제를 유지해 왔으나 점차 부문간의 이익추구가 심해져서 산업전체의 能률을 높이는 데는 문제가 많았다. 특히 이들 부문중 브로일러 생산자의 경제적 위치는 생산자재 가격이 오르든가 브로일러 가격이 떨어질때 마다 크게 불안정하여 생

산위축이 불가피 했으며 이는 곧바로 生産자재 공급부문의 판매감소, 가공, 유통부문의 처리물량 감소, 소비자에 대한 브로일러 가격폭등의 결과를 가져와 브로일러 산업의 각 부문뿐 아니라 산업 전체의 안정을 해치게 되었다. 그래서 생산자의 안정없이 는 산업 각 부문이 존립할 수 없음을 알게 되었고 마침내는 각 부문의 독자적 이익추구에 앞서 생산자의 이익보장책을 강구하기에 이른 것이다.

다시 말하면 경제적 우위에 있는 어느 부문(예: 사료)이 앞장서서 生産安定을 도모하면 그것이 바로 生産의 계속 및 증가책이 되며 급기야는 자체 부문의 사업확대는 물론 산업 전체의 안정적 能률제고도 가능할 수 있다는 점에 착안하게 된 것이다. 이것이 곧 系列化를 생각한 동기이며, 앞서 말한 “産業專門化의” 추세가 부문간의 통합 즉 系列化가 실현될 수 있는 여건조성을 촉진해 준 것이다.

브로일러 산업의 系列化는 생산자를 둘러싸고 있는 孵化업자, 사료업자 도계업자 또는 유통업자중의 하나가 주체(Integrator)가 되어 형성되는 것이 통례이며 이에는 기능별 부문(예: 자재, 생산, 가공, 유통등) 간에 통합하는 縱的 系列化(Vertical Integration)와 부문내(예: 부화와 부화, 가공과 가공등)에서 서로 통합하는 橫적系列化(Horizontal Integration)가 있다. 미국 브로일러산업의 系列化는 대부분이 전자에 속하는 縱的系列方式이고 때로는 후자의 경우도 있으며, 모두가 系列化主体와 150~300의 개별 生産者 간에 체결하는 계약에 따라 생산한다. 현재 미국에는 系列化 조직하에 계약생산 되는 브로일러가 전체의 91%이며 系列化主体가 직접 생산하는 것이 8% 독립적으로 개별생산하는 것은 1% 미만에 불과하다.

II. 系列化 유형

앞에서 설명한 바와 같이 系列化生産체

제를 가져오게 한 동기는 부문별 專門化가 이루어져 工場生産方式에 가까운 大量均質의 브로일러 생산과 집중생산 관리가 가능하게 되었기 때문이다. 한편 그 목적은 산업 부문간의 균형적 이익추구에 의하여 산업 전체의 안정 발전을 기하는데 있었던 것이다.

그러므로 系列化主体가 누가 되든 각부문 모두가 다같이 이익을 추구할 수 있는 형식의 계약 방법이 개발된 것이다. 系列化主体는 단기적으로 보아 생산자의 가격을 보장해 주기 위해 가격 위험을 부담하기도 하나, 장기적으로는 병아리 사료를 계속 팔수있다가나 도제할 생체가 정기적으로 확보되기 때문에 다수의 생산자와 계약 생산하는 것이 오히려 더 큰 이익을 가져올 수 있는 잇점이 있는 것이다.

系列化生産의 내용을 보면 그 主体가 계약 사육자에게 자금지원 기술지도 만을 해 주는 단순한 계약조건에서부터 사육자에게 일정한 급료만을 지불할 정도로 그 主体가 깊이 경영에 개입하는 형태의 계약조건까지 있다. 그러나 대개의 경우 系列化主体는 병아리 사료 의약품 공급과 생산및 경영지도와 판매를 책임지며, 계약 사육자는 계사, 기구, 깔집, 물, 전기, 노동력, 연료등을 자체 조달하는 것이 관례다.

현재 일반적으로 활용되고 있는 주요 系列化 유형을 열거하면 다음과 같다.

이익분배형 : 이는 부분적 系列化方式으로, 계열화 주체가 사육자에게 공급한 생산자재는 시가대로 계산하고 경영과 판매는 상호협의하에 하며 시장가격과 생산제비의 차익에 대하여는 약정에 따라 배분하는 형태의 생산양식이다. 손실에 대한 위험도 공동 부담한다. 오래전에는 많이 했으나 현재는 차츰 줄어드는 활용방식이다.

定額保障型 : 사육자는 시설과 노동력

만을 제공하고 생산자재는 모두 계열화주체가 조달하며 생산기술, 경영지도 판매와 손실까지도 모두 그 주체가 책임진다. 그러므로 사육자는 계열화 주체의 모든 지침에 따라야 하며 경영결과에 관계없이 “마리당 얼마”라고 하는 일정한 할당액과 정해진 조건하의 보너스를 보장 받는다. 아직도 많이 쓰여지고 있는 방식이다.

能率給型 : 이는 사료효율급형 이라고도 말할 수 있는 유형으로, 정액 보장형과 생산, 판매 위험부담방법은 모두 같으나, 사육자에 대한 이익배분방식이 전혀 다르다. 이 유형에서는 브로일러 생산 기술의 결과인 사료효율에 비례하여 일정율의 이익과 보너스가 지급되는 것이다. 현재 가장 널리 이용되는 系列化 방식이다.

固定給型 : 브로일러 系列化 생산의 극단적인 발전 유형으로, 앞의 정액보장 및 능률급 보다도 계열화 주체가 생산내부에 더욱 깊이 관여하여 사육자의 이익을 고정시키는 방식이다. 계열화 주체는 시설 기구까지도 공급할때가 있으며 주급 또는 월급으로 사육자에게 지불한다. 사육자의 이익을 가장 잘 안정시켜 주는 유형이며 널리 활용되고 있다.

Ⅲ. 경영

오늘날 企業경영의 합리화 방법 중 系列化 방식이 널리 활용되고 있음은 잘 알려진 사실이다. 과연 1차산업에서도 이런 경영 시스템이 효과를 거둘 수 있을것인지에 대해서는 오랫동안 의문을 가져왔다. 그러나 美國의 양계産業은 이를 처음으로 시도하여 크게 성공하고 있다. 그후 타 분야에서도 系列化에 대한 관심이 계속 높아가고 있다.

그러나 系列化生産체제가 산업전체의 균형적 발전에 기여할 수 있으려면 몇가지 선결조건이 있음을 알아야 한다. 그 목적이 관여 각 부문의 공동이익 추구에 있

는 만큼 산업이 未分化, 未개발단계 에서 각 부문이 오직 자기 부문의 이윤추구에만 급급한 상태에서는 系列化는 시도될 수 없는 것이다.

미국의 브로일러 산업은 系列化가 성공할 수 있는 조건, 즉 원활한 生産資材(병아리, 사료등)공급, 공장식 생산이 가능한 生産기술의 발달 위생적 도제시설과 능률적 유통기구의 정비, 생산자 단체에 의한 소비촉진 활동등이 가능했기 때문에 전체 브로일러의 99%가 系列化조직에서 생산할 수 있게 된것이다. 이로써 부화업자는 폭리를 보는데 생산자는 생산비도 전지 못한다던가, 수요가 있는데도 생계가 없어 도제를 감축하지 않을 수 없는 상황이 일어나지 않을뿐 더러, 모든 산업 중 사자가 비교적 안정적인 이익균배 체제하에 놓이게 되어 산업전체가 상호 협조하면서 발전해 나가는 것이다.

브로일러 산업은 투기업이 아니다. 공급 과잉과 부족, 가격폭등과 폭락, 이익의 불안등으로 언제나 방황만을 일삼아서는 안된다. 오늘의 폭리에 미소짓고 내일의 결손에 울어야 하는 사업은 장기적으로 발전의 여지를 잃게된다. 병아리와 사료가 질 관리려면 사육자가 잘 사 주어야 하고 닭잡아 소비자에게 파는 장사가 잘 될때도 생계를 많이 공급해 주는 사육자가 있어야 한다. 생산자의 기능은 산업 전체를 위해 이렇듯이 중요하기만 하나 경제적인 측면에서의 그들의 위치는 약하기 이쁠데 없다. 그것은 가격위험을 전가시킬 대상이 없기 때문이다. 系列化체제에 의하여 생산자의 위치를 안정시키는 길은 관련 모든 종사자의 이익으로 직결되는 절경인 것이다.

* 전후에 누락된 미국 브로일러 유통경로별 유통은 비율은 다음과 같습니다.

