

브로일러산업의 계열화시대가 다가오고 있다

〈브로일러산업의 계열조직은 타당성이
분명하고 큰 성과가 기대된다〉

박 영 인

(미국사료곡물협회)
한국지부장



한국 농업은 지금 내외적으로 커다란 시련을 겪고 있다. 이는 기술, 경제 및 사회 발전과정에서 농업이 당연하게 되는 과도기적 진통이다. 그 가운데에서도 농업의 효율성(效率性)과 농가의 소득문제(所得問題)는 자못 심각한 바가 있다. 전자는 산업적 選別차원 그리고 후자는 국민적 福祉차원의 문제이다.

오늘날과 같은 小農위주의 농업형태에서는 이들 효율과 소득목표가 동시에 달성되기 어려운 문제는 더욱 복잡해지고 있다. 그러나 농업규모의 확장과 기계화에 의한 효율향상 및 농업수익 확대와 농외수익원 개발에 의한 소득증가를 위하여 농업문제는 반드시 그 개선의 방법이 찾아져야 한다.

현재는 산업화(産業化), 국제화(國際化)의 시대이다. 농업도 이 큰 흐름에 따라가지 않을 수 없다. 소농양식이나 자급자족방식과 같은 전통성에 대한 집착보다는 주변여건변화에 적응할 수 있는 구조적 개혁이 필요하게 된 것이다.

농업의 효율과 소득을 높이려면 농업 그 자체만의 베틀리에서 벗어나 산업으로서의 농업, 국민으로서의 농민 입장에서 농업문제를 거론하

여 농업의 보호와 개방의 한계를 분명히 해야 하는 시대가 온 것이다.

농업생산과 유통의 系列体系는 현대의 농업문제를 합리적으로 풀어가게 한다.

전문적 기능의 계열적 관리에 따른 효율제고(效率提高)와 농업과 비농업과의 상보적 연계(相補的 連繫)에 의한 소득안정을 기약하는 도우이기 때문이다. 상호불신과 독선적 아집의 악몽에서 깨어나 서로 믿고 이웃과 어울릴 수 있게 하는 현대농업의 새로운 풍토 조성에 적합한 방식인 것이다. 한국농업, 특히 양계부문과 같이 아비규환하는 투기적 업종에 바야흐로 系列化 시대는 그 문이 서서히 열리고 있다.

- 농업과 기업은

상호의존해야 하는 관계이다 -

오늘 날의 산업화된 농업에서는 농업기능 이외에도 공업과 상업기능이 원만하게 수행되어야 농업의 목적을 달성할 수 있다. 브로일러산업의 경우 농업부문인 사육, 공

업부문인 부화, 사료, 도계 그리고 상업부문인 유통의 기능이 서로 균형을 이룰 때 비로소 사육성과가 나타나게 된다. 그러므로 농업(사육)과 기업(부화, 사료, 도계, 유통)은 이해상반 관계가 아닌 상호의존(相互依存)관계를 필요로 한다.

브로일러는 수요와 공급이 비교적 탄력적이다. 소득과 가격의 변동에 따라 소비확대와 생산증가가 용이한 것이다.

즉 브로일러산업은 수급이 매우 불확실한 특성을 갖고 있는 까닭에 농업과 기업의 각 부문이 독자적으로 경영하게 되면 수급불균형→가격등락(騰落)→산업불안현상이 공식화되어 마침내는 투기적 경향으로 흐르게 된다. 따라서 생산요소(병아리, 사료), 사육, 도계, 유통에 이르는 각 단계의 농업과 기업기능이 하나의 체계적 관리하에 놓이게 되어야만 수급, 가격, 산업의 장기안정이 가능하게 된다. 이것이 곧 농업과 기업이 공존하는 系列体系이다.

- 농장은 곧 공장이다 -

농업은 이제 그 기능이나 경영면에서 옛날의 농업이 아니다. 상업적 농업의 기능을 수행하기 위하여 자연과 생물적 제약을 극복하는 농업으로 그 경영형태가 바뀌어 가고 있다. 생산방식에 있어서도 공업과 비슷하게 되어 농장은 공장과 같아지고 있는 것이다. 이러한 경향은 기술의 발달과 경제성장에 따른 농업 밖의 압력과 농업 안의 몸부림에서 연유하는 것이라 할 수 있다. 즉 생산성을 높여야 하는 시대적 요청에 의하여 자연순응적 농장분식(農場分式)이 환경지배적 공장분식(工場分式)으로 변화해 가고 있다.

양계는 공장식 생산체제에 아주 적합하다.

특히 브로일러는 사육기간이 짧아 공장식경영이 더욱 용이하다. 적절한 사육시설과 기구만 갖추면 공장형태의 대량생산이 가능할 만큼 모든 기술은 개발되어 있다. 다시 말하면 근대 산업적 생산체제를 위한 기술상의 문제

는 이미 해결된 것이다. 그러나 아직도 한국의 브로일러산업에서 공장방식이 최대한 활용되지 못하는 것은 이 체제의 경제성 때문이다. 생산물 판매시장이 안정되어 있지 않은 까닭에 고정시설에 대한 투자와 고도의 기술동원이 어려우며 생산규모가 유동적이라 요소공급의 불안, 생산량의 수시 증감, 가격의 등락 등 많은 경제적 위험이 도사리고 있어 안정적 생산체제가 불가능한 것이다.

브로일러의 생산효율(生産効率)을 높이려면 먼저 공장식경영을 도입하는 것이 바람직하다. 또 이 체제가 자리를 잡는 데는 병아리, 사료의 공급과 생계판매시장의 안정이 선결조건이다. 현재 병아리, 사료는 아직도 질적인 문제는 있으나 양적인 공급은 그런대로 잘되고 있다고 할 때, 문제는 생계처분 쪽에 있다고 하겠다.

생계판매는 말할 것도 없이 소비, 유통, 도계와 직접 관련되어 있는 문제이다. 이러한 맥락에서 보더라도 공장식경영이란 자본과 기술에 의한 시설과 사육만으로 되어지는 것이 아니라, 생산을 전후한 요소공급과 도계, 유통, 소비문제의 동시적 해결을 필요로 한다. 따라서 브로일러 농장을 공장화할 수 있는 길은 모든 관련 기능을 系列化하는 것이 가장 효율적이다.

- 계열체제는 도계문제를 저절로 해결한다 -

근래에 도계와 도계유통문제가 큰 관심사로 되고 있다. 현재의 소득수준과 국제화추세로 보아 소비도시에서 생계가 유통된다는 것은 분명한 문제거리이다.

그런데 도계유통문제가 제기된 것이 벌써 10년에 가까와 오는데도 아직껏 제대로 실현되지 않는 까닭은 무엇인가? 거기에는 많은 사회·경제적 이유가 있을 것이다. 그중에서 필자가 생각하는 중요한 이유는 생계유통을 도계유통으로 바꾸는 과제가 유통개선(流通改善)이라는 “마야키팅문제”인데도 이제까지 이를 “위생문제”의 차원에서만 다루어 왔다는 데 있다. 다시 말하면 상품과 환경의 위생수준을 높인다는 것



실현되면 도계시설의 규모 및 위생수준과 도계장의 합리적 운영문제가 한꺼번에 저절로 해결되는 것이다.

- KFC가 들어온다 -

브로일러는 쇠고기 돼지고기에 비하여 영양면에서 비슷하고 사육효율과 가격면에서는 오히려 유리하다. 그러나 브로일러에 대한 소비자기호(嗜好)는 육류종에서 가장 낮아 경제가 발전하면 열등재(劣等財)로 전락하는 것이 일반적이다. 다시 말하면 소득이 높아질수록 브로일러 수요는 상대적으로 떨어지는 경향이 있다.

은 마아케팅개선의 일부에 불과한 기능인데, 전체 마케팅 기능의 포괄적 대책 없이 부분적 기능인 위생대책으로 유통개선을 기대한다는 데 기본문제가 있는 것이다. 그 결과 도계과정의 독자적 개선만을 추구할 뿐 이와 관련되어 있는 생계의 사육 및 출하와 도계육의 유통 및 소비 과정에는 적절한 개선대책이 수반되지 않아 물량(物量)은 체화되고 유통소비는 혼란을 가져오게 되어 결국에는 사육자가 가격만이 폭락하는 사태를 야기하고 있다.

마케팅차원에서 도계문제가 다루어져야 한다. 함은 도계과정을 둘러싼 사육 및 유통문제도 도계문제와 함께 취급되어야 한다는 말이다. 즉 도계부문의 개선을 위해서는 소비패턴의 변화와 소매과정의 혁신은 물론 효율적 사육과 지속적인 생계공급체제도 함께 추구되어야 한다는 뜻이다. 생계위주의 거래와 소비관습이 그대로 존속하고 사육과정도 구태의연한 상태에서 위생상의 이유로 도계과정만을 강제적으로 근대화하려 하는 것은 마케팅개발의 원리에 어긋나는 처사이다.

계열체계(系列体系)는 소비자가 원하는 품질과 수량의 닭고기를 적당한 장소와 시기에 적절한 가격으로 공급하기 위하여 브로일러를 사육, 도계, 유통시키는 마케팅 지향적 통합관리 조직이므로 도계문제는 그 체계속의 한 자동적 과정으로 다루어지게 된다. 따라서 계열체계가

그러므로 소비촉진의 문제는 브로일러산업의 사활이 걸린 중요한 과제이다. 아무리 효율적 생산체계가 가능하다 해도 그에 비례한 도계, 유통, 소비체계가 불비하면 산업전체는 병목현상에 의한 발육부전증(發育不全症) 현상을 면할 수가 없다. 브로일러의 소비촉진에는 조리방법의 다양화, 기관소비의 확대, 위생적 상품화 및 유통개선과 더불어 영양과 가격의 유리성에 대한 소비자교육을 계속하는 활동이 필요하다. 이러한 촉진활동은 생산자가 개별적으로 할 수 없으므로 산업차원에서 또는 도계, 유통 및 요식업체에 의하여 수행되어야 한다.

브로일러의 소비확대에 혁신적 선물을 일으키는 방법의 하나는 즉식식품(fast food)을 개발하는 것이다. 그 중에서도 후라이드 치킨과 가맹점식(franchise)사업형태는 가장 널리 활용되는 방식이다.

브로일러의 저렴한 가격과 대중성 있는 조리, 그리고 산업사회의 소비자 편익에 적응할 수 있다는 이점에 착안한 사업방식인 것이다. 이러한 대량소비 패턴이 형성되려면 위생처리된 규격(規格) 브로일러의 안정적 공급과 소비의욕을 고취하는 선전광고(宣傳廣告)가 수반되어야 한다. 계열체계가 아니고서는 이와같은 종합적 여건조성은 불가능하다.

한국에도 진짜 KFC(Kentucky fried chicken) 사업이 들어오고 있다. 그 이름이 표절만 당해 오다가 이제야 겨우 진면목이 나타나게 되는 것

같다. 산업내부에서 우려와 좌시만을 계속해 오던 소비촉진의 문제가 국제화 물결에 못이겨 피동적으로나 풀려 가려나 보다. 이와 함께 도제, 유통업체의 상표선전과 즉석식품의 경쟁에 의하여 소비촉진의 계기는 마련되고 나아가 유통과 도제부문의 개선도 필연적으로 촉구될 것이라 생각된다.

- 협동조합은 바로 系列化 조직이다 -

자유 경쟁을 바탕으로 하는 경제체제에서 경쟁력이 약한 생산자가 경제적 자위(經濟的自衛)를 목적으로 공동활동하는 사업단체가 바로 협동조합이라 할 수 있다. 그러므로 협동조합은 규모(規模)의 경제, 집중적의 사결정 및 위험분산(危險分散)을 적절하게 이행할 수 있도록 多段階 조직을 갖는다. 이는 곧 系列体系이며 따라서 조합의 구매사업, 지도사업, 가공사업, 판매사업 등은 계열경영의 원칙대로 생산에서 유통까지 일관성있게 추진되어야 비로소 조합경영의 성과를 나타낼 수 있다.

계열방식은 자본주의적 이윤동기(利潤動機)에서 기업에 의하여 발의(發議)되는 것이 상례인 까닭에 어떤 때는 생산자의 거래관계가 상대적으로 불리한 입장이 될 수도 있다. 이에 생산자가 행사할 수 있는 대응책이 바로 협동조합적 계열사업방식을 활용하는 것이다. 그러면 계열주체의 이익까지도 생산자의 이익으로 환원시키고 나아가 협동조합사업의 활성화도 기대할 수 있게 된다.

요즈음 한국의 양돈부문에 협동조합적 계열체계가 논의되고 있다는 소식은 매우 고무적이라 하겠다. 그것은 이제까지의 축산관계 협동조합이 낙농부문을 제외하고는 계열방식을 거의 적용하지 않는 실정이었으나 앞으로는 모든 품목에 확대 실시할 수도 있다는 조짐이기 때문이다. 브로일러의 경우도 이미 군납(軍納)을 위한 계약사육의 경험이 없는 것은 아니나 이는 고정시장(固定市場)에 대한 비신축적(非伸縮的) 특수방식에 불과한 것이다. 그러므로 자유시장

을 상대로 하여 위험과 불확실성의 관리를 목적으로 하는 협동조합계열화가 시도된다면 조합원생산자의 수익제고와 기업이 주도하는 계열체제에 대한 공정거래의 촉구는 물론 브로일러산업전체의 안정에도 기여할 수 있을 것이다.

- 지원기관의 적극성이 아쉽다 -

계열 체제가 공업부문에서 활용된 것은 금세기초이고 농업부문에 도입된 것은 1930년대이다. 농업부문에 계열화는 공업의 경우와는 달리 그 주체가 누가 되든간에 생산을 담당하는 계약당사자는 항상 농민이다. 그런데 이들은 일반적으로 협상력(協商力)이 약한 까닭에 기업과의 거래에 있어 공정성의 문제가 언제나 대두된다. 따라서 농민의 이익보호와 당해산업의 건전한 발전을 위하여 많은 지원기관(支援機關)이 系列化에 관심을 갖게 된다. 그 대표적인 조직과 기관으로는 협동조합, 업계협회, 학술연구기관과 정부가 있다.

한국농업부문 중에서 계열조직의 타당성이 분명하고 또 큰 성과도 거둘 수 있는 업종은 브로일러산업이라고 생각한다. 앞에서 그 이유를 대충 살펴본 바와 같이 이제는 그 필요성이 절실한 단계에까지 이르러 본격적인 추진의 움직임도 일기 시작하고 있다. 한국의 기술과 경제발전상황으로 볼 때 지난 70년대 후반에 계열체계가 시도될만도 했는데 사회발전수준의 미흡과 지원기관의 무관심으로 인하여 80년대 중반으로 그 시기가 미루어지는 것이라 보여진다.

브로일러 계열화가 일반화한 것은 구미가 1950년대초, 일본이 1960년대초로 그 대부분이 슈퍼마켓의 출현과 때를 같이하고 있다. 처음에는 이윤추구적 기업주로 출발하여 차츰 협동조합적 생산자 주도의 방식이 추가되는 경향을 볼 수 있는데 이 과정상에 지원기관의 참여가 적극적임을 주시하게 된다. 한국의 실정으로는 시행착오적 낭비를 없애야 하는 필연성으로 보아 당면문제를 정확히 분석하고 남의 사례를 예의 연구하여 현실에 적의 부응하는 체제도입을 의도적으로 시도해야 할 것 같다. 이에 지원기관

의 적극성이 매우 아쉽다 하겠다.

- 맺음말 -

한국 의 농업에 계열화가 다가오고 있다. 브로일러부문은 계열화 촉구에 한 몫을 할 것으로 기대된다. 그래서 사육농가는 자기 시설에 계열주체(기업 또는 협동조합)가 주는 병아리와 사료로 사육하기만 하면 일정수준의 소득을 보장받고 기타의 모든 과정은 계열주체가 책임지어 브로일러산업을 장기적으로 안정시키게 될 것이다.

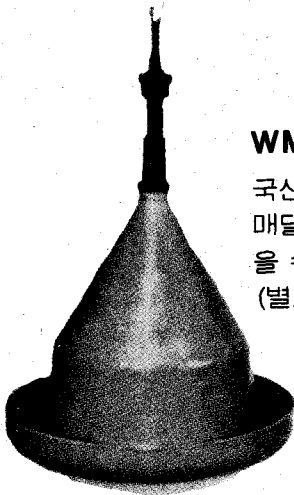
농업의 투기화(投機化)를 막고 계통출하(系

通出荷)와 복합영농의 성공을 거둘 수 있는 첩경도 계열적생산 및 판매체계에서 찾을 수 있다.

농업은 이제 농업만의 농업이 아니다. 모든 관련 산업과 상호의존하는 관계를 적절히 형성해야 한다. 협동조합조직은 이런 의미에서도 계열적 기능의 장점을 살리는 활성화 대책이 시급하다 하겠다.

계열화는 고도경제와 신의사회의 산물이기도 하다. 경제 및 사회 선진국의 면모를 80년대 후반에 국제적으로 과시하기 위해서도 계열화의 물결은 정중하게 수용해야 한다. 그리고 지원기관은 이러한 大勢를 올바르게 파악하여 계열화시대를 효율적으로 맞게 하는 뒷바라지에 게을리 하지 말아야 할 것이다.

세계에서 가장 많이 쓰는 고장없는 급수기 MONOFLO®



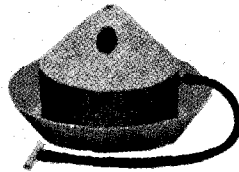
WM-5

국산보다 20% 크며
매달거나 바닥에 놓
을 수 있는 양용.
(별도 장치 불요)



케이지용 님플

플라스틱 파이프에
붙여 케이지 2 칸에
한개씩 설치하며 청
소가 필요없다.



Mini80

초생추 육추에 최적,
칙가드내에 설치 가
능



과학축산시스템

서울·성동구 능동 246-10
☎ 445-0212, 1886