

품질을 우선하는 계열화 생산

□ 취재/권동원 기자

건 실한 육계계열화 사업을 하면서 별로 알려지지 않은 업체를 찾았다.

성우식품, 전라북도 남원과 정주를 중심으로 계열화사업을 하고 있다. 짧은 역사로 규모는 크지 않지만 알찬 경영으로 계열화를 성공시킴으로써 양계산업 발전에 일익을 담당하고 있다. 계약사육농가 역시 충분한 사육보수로 높은 소득을 얻고 있다.

‘하나님의 집’성우

성우(聖宇)라는 명칭은 ‘하나

님의 집’이라는 뜻. 최신일 사장은 독실한 기독교인으로 교회에서 장로직을 맡고 있다. 최사장은 “이 땅위에 빛나는 기업으로 만들겠다”는 의지를 밝히며, 직원과 사육농가의 복지는 물론 사회에 기여를 하는 기업이 되겠다고 한다.

성우는 예상치 않은 기회에 계열화사업과 인연을 맺었다.

남원에서 사료대리점을 하는 도중 지난 '87년 극심한 불황에 육계사육자의 도산이 속출하였다. 외상사료를 쓰고 사료값을

값지 못하게 된 사육자들이 노동력(육계사육)이라도 제공하겠다는 제의를 해왔다. 결국 공여지책으로 육계를 사육하여 이익금을 반반씩 나누기로 하고 위탁사육을 시작하였다.

그러나 투기업종인 육계업에 안정이 절대 필요함을 인식하고 계열화사업을 추진하게 되었다.

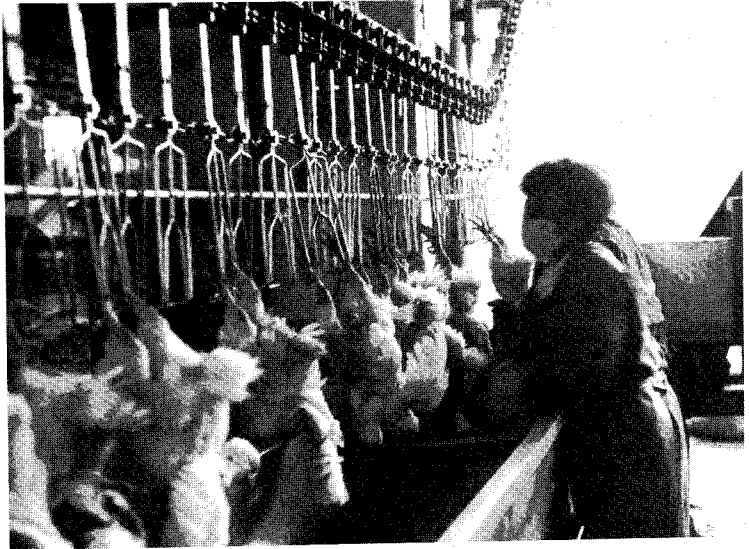
도계장 중심의계열화

89년 2월 계열화사업에 중심이 되는 도계장을 인수하였다. 또 부화, 종계장을 확보하고, 외식업에 참여하면서 계열체계를 구축하고 있다.

남원, 정주 등에서 70여 농가와 계약으로 육계를 사육하고 있다. 사육농가의 사육규모는 1만5천~3만수.

성우식품은 지금까지 질병으로부터 한번도 피해를 입지 않았다는 자랑이다. 이는 비교적 질병에 오염되지 않은 깨끗한 지역에서 사육하고 있는 장점이 있으나 철저한 방역관리의 결과로 나타난 것이다.

계약농가는 2~3회 출하이후에 계사바닥을 복토하고 있다. 복토는 질병예방은 물론 육계 성장에 결정적인 영향을 미치기 때문에 모든 계약농가에 권장하고 있다고 한다. 또 방역지도반을 편성하여 출하이후에 계사 외부소독을 해주고 있다. 이때 사육자는 계사 내부를 청소 소독



한다.

이러한 결과 질병 예방은 물론 약품도 대폭 절약된다는 분석이다. 사육농가에 한달 지급되는 약품비가 1,400만원인데 실제 구입하여 사용한 약품비는 300여만원으로 이를 증명하고 있다.

원자재 품질에 주력

또하나 성우의 자랑은 계약농가에 공급하는 사료의 품질이다. 계약시 품질이 좋기로 소문난 특정회사 사료만을 공급키로 약속하고 있다.

최사장은 “아마 타계열주체보다 10% 정도 비싸게 구입한 것으로 알고 있습니다. 그만큼 품질이 좋다는 거죠. 사료는 병아리와 함께 계약농가의 사육성적을 좌우하고 있어 품질에 역점을 두고 있습니다. 또한 사육자의 이익뿐 아니라 장기적으로 볼 때

계열주체에 이익이 되고요”

사육수수료는 kg당 140~150원으로 최고 수준을 유지하고 있다. 더구나 70~80%는 기준 이상의 사육성적을 내고 있어, 실제 수익은 이보다 더 높은 셈이다. 연간 사육은 4회전을 기준하고 있다. 다만 신규농장의 경우 1년에 5회전을 하다 1년6개월이 넘으면 4회전으로 조절한다.

무엇보다 사육자와 이런 외형적 조건에 연연하지 않고 한가족이라는 개념으로 동고동락하고 있다고 한다. 계약농가들은 스스로 친목회를 구성하여 운영하고 있다. 친목회는 회원간 친목도모는 물론 기술교류까지 다양한 활동을 하고 있다.

1일 2만~2만5천수 도계

도계장은 하루 계약사육한 닭 2만~2만5천수를 도계하고 있다.

인수 당시 1급 도계장 시설을 개선하여 특급도계장으로 허가를 얻었다. 그러나 우리나라의 일반적인 도계장 수준에 불과한 현재 시설을 가지고는 한계에 왔다는 분석이다.

따라서 최사장은 “성우는 계열화를 통해 생산비 절감과 위생적 닭고기를 공급함은 물론 수출까지 해야 하기 때문에 위생처리나 작업능률 등에서 혁신적 개선은 필수적 요소입니다. 그래서 현재 시설을 개조하는 정도로 불가능할 것 같아 선진국에서 사용하고 있는 가장 앞선 시스템을 도입할 계획입니다.”

병아리는 직영 생산체제를 준비하고 있다. 종계장은 기존 종계업자와 50:50 비율로 투자하

여 1만수 규모 종계장 설립을 추진하고 있다. 부화장은 주당 8~9만수 규모로 운영하고 있다.

최재진 상무는 “병아리 품질 확보를 위해 자체 종계, 부화장 운영이 따라주어야 합니다. 성우 식품이 종계장을 합작투자로 추진하는 이유는 전문인의 축적된 기술을 이용하고, 계열주체가 종란생산에 영향을 미칠 수 있어야 확실한 품질의 병아리를 얻을 수 있다는 판단에서입니다.”

안정적 판매처 확보

생산품은 양념통닭 체인점 운영과 외식업체에 판매를 하고 있다. 하바드치킨 호남지사를 직접 운영하며 최종 판매단계까지 담당하고 있다. 그러나 대부분

물량은 5개외식업체에 계약 판매하고 있다. 외식업체와는 연중 고정단가로 계약하고 있어 시중 시세와 관계없이 안정된 경영을 하고 있다.

성우식품은 현재 사료, 병아리 등 원자재부터 사육, 도계, 유통, 외식까지 참여하고 있다. 그러나 조금씩 참여하고 있을 뿐 완전계열체계를 구축하지 못한 상태다.

완전계열체계 목표

최신일 사장의 목표는 완전계열화 체계를 구축하는 것이다. 투기적 육계산업을 안정적 사업으로 전환시켜 육계사육자의 일정소득 보장과 수입개방에 국제경쟁력을 갖추기 위해서 계열화 체계가 필요하다는 판단이다.

완전계열체계 구축을 위해 50여여원이 소요되는 사업계획을 수립해 놓고 있다. 이미 정부로부터 계열화생산 사업체로 지정되어 이에 필요한 자금의 50%를 지원받게 되었다. 따라서 성우의 계열화사업은 더욱 빠른 속도로 추진되리라 예상된다.

사육부터 출발하여 유통까지 확보하는 상향식 계열화를 성공시키고 있는 성우식품의 생산비 절감과 닭고기 상품성 향상 목표에 기대를 걸어본다. **양계**

