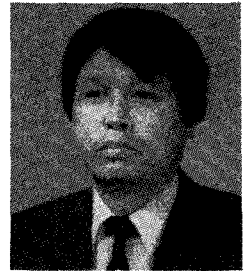


# 한국적

## 계열화의 문제점



김 정 주

건국대 농업경제학교 교수

본고는 지난 '92년 12월 4일 한국육계협의회가 주최하고 본회가 후원한 “육계산업 안정발전 세미나”에서 건국대학교 김정주 교수가 발표한 “육계 계열체계의 전개 및 사이비 계열화의 문제점”중 “사이비 계열화의 문제점”을 발췌·요약한 것이다. -편집자주-

### 1. 사이비 계열주체

#### 1) 투기장이 된 육계 산업

“투기”란 말은 원래 그렇게 나쁜 의미는 아니다. 투기란 상품의 가격이 변동할 것을 사전에 예측하고 미리 그것을 구입하거나 판매함으로써 그 판매 차익을 노리는 행위를 말한다.

따라서 인간이라면 누구나 이러한 생각을 하고 있을 것이기 때문에 그렇게 비난을 받아야 할 것이 못된다. 현대 경제의 꽃이랄 수 있는 증권시장, 선물시장 모두가 이러한 인간의 투기 심리를 바탕으로 운영되고 있다. 그런데 우리나라는 1970년대 급속한 경제성장의 와중에서 예기치 않게도 땅 값이 급등하자 이를 사전에 알고 교묘히 이용한

소수의 사람들이 천문학적인 숫자의 차액을 챙기는 사례가 비일비재하게 일어났다.

따라서 이러한 대열에 낀 지극히 일부 사람들은 갑자기 벼락 부자가 되어 돈을 어찌 써야할지를 모르는 지경에까지 이르게 되었고 여기에 끼지 못한 대다수 국민들은 좌절과 불안을 감수하지 않을 수 없게 되어 오늘날 상당한 사회문제가 이로부터 연유된다고 해도 틀린 말이 아니다. 사실 오늘날 사회악으로 매도되는 과소비풍조도 알고 보면 땅투기와 무관하지 않다. 역대를 넘는 집을 장만하기란 사실상 불가능해진 월급쟁이들이 아껴쓰며 절약하여 나중에 집을 사겠다는 희망이 멀어져간 것이다. 그래서 전세를 살면서도 자동차를 굴리는 상식에 어긋난 소비행위를 하는 지경에까지 이르게 되었다. 그래서 우리는 투기행위를 죄악시키고 있는 것이다.

그런데 이러한 투기행위가 농업, 특히 양계, 그중에서도 육계부문에 심심치 않게 만연하고 있음에 주목하지 않을 수 없다.

지난 추석이후 육계값이 계속하락세를 보이더니 10월 중순에 이르러서는 생체 kg당 400원으로 바닥을 헤매다가 최근에 들어서 다시 고개를 들어 회복하는가 싶더니 다시 800원대로 내려가는 심한 변동 사이클을 그리고 있다. 아마도 독자들이 이 글을 읽을 때 쯤에는 전혀 다른 육계가격이 형성되어 있을지도 모른다. 그렇다면 육계값이 왜 이처럼 변덕이 심할까?

육계는 부화후 40여일이면 상품화 될 수 있어서 농업이라기 보다는 공업생산에 비유하는 것이 오히려 합당할지도 모를 만큼 공

급의 탄력성이 큰 상품이기 때문이다. 거기에다 모든 식품이 그러하듯이 그 수요는 그다지 진폭이 심하지 않는 것이 일반적이므로 공급변동은 크면서 그 수요변동은 일정하므로 자연히 가격은 공급변동에 따라 춤을 출 수밖에 없는 것이다.

이를 보다 구체적으로 알아보기 위하여 우선 공급측면을 살펴 보면, 지금까지 육계 부분이 호황을 누리자 영농의 선택여지가 없어진 새로운 사육자가 늘어났을 것이며 설상가상으로 육계 계열화 업체가 늘어나면서 농가와와의 사육계약이 많아져, 결국 공급측면의 증가요인을 제공했을 것이다. 한편, 계열주체들도 기존의 사육농가와와의 계약보다 신규 참여자를 선호하는 경향이 있어서 결국 공급증가요인으로 작용했을 것이다.

한편 수요측면을 보면, 우리나라 전반적인 경제가 침체국면에 접어든 탓으로 닭고기를 포함한 소독 탄력성이 큰 상품의 수요가 감소했을 것이다. 설상가상으로 수입쇠고기의 저가대량 방출로 쇠고기에 한이 맺힌 소비자들이 수입쇠고기와 닭고기를 과감하게 대체했을 것이기 때문에 닭고기 수요는 감소내지는 정체되었을 것이다.

결국 공급은 늘고 수요는 감소 내지는 정체되면 가격은 내릴 수 밖에 없다. 이처럼 닭고기 가격변동이 심하면 심할 수록 이러한 시세의 변동을 교묘하게 이용한 사이비 양계업자들이 발붙일 수 있는 여지는 더욱 커진다.

그렇다면 이들 사이비 양계업자들의 정체는 무엇인가? 이들 사이비 정체를 파악하기 앞서 “사이비”라는 말의 정의부터 내려보

자. 사전적 표현을 빌리면 사이비란 “겉으로는 제법 비슷하나 본질적으로 다름. 진짜 처럼 보이나 실은 가짜임”으로 되어 있다. 다시 말해서 겉으로는 양계업자 처럼 보이나 사실은 닭장은 고사하고 닭 한마리 키우지 않는 유령 양계업자를 사이비 양계업자로 지칭한다고 볼 수 있다.

이들은 대규모 육계 사육농가에게 판로를 확보해주는 소개꾼의 역할을 하거나 사료회사나 대규모 부화장의 사료, 병아리의 판촉을 위한 에이전트로 활동하면서 닭의 물량 흐름과 가격변동을 소상히 파악하고 있을 뿐 아니라 생산요소의 외상조달은 물론 생산물의 판매처를 알고 있는 자들로서 최근에는 이들이 계열주체로 변신하여 육계산업을 송두리채 교란시키고 있다. 특히, 최근의 육계가격 하락에는 이러한 사이비 계열주체의 활동이 크게 악영향을 끼쳤다는 지적이 있다. 즉, 이들 사이비 계열주체들이 계열화 사업에 참여하여 병아리 사육을 장려하였으나 가격이 폭락하자 결국 도산하고 잠적해 버린 사례가 속출, 육계의 투매행위는 더욱 심해졌기 때문에 닭값은 더욱 하락할 수밖에 없었다는 것이다.

## 2) 사이비 계열주체의 정체는 무엇인가?

육계의 계열화사업에 뛰어 들어서 이익이 나면 챙기고 손해를 볼 것 같으면 고의로 부도를 내고 잠적함으로써 사육농가는 물론 사료회사나 도계장에게 재정적 피해를 주고 있는 사이비 계열주체의 정체는 무엇인가?

이들은 주로 양계업의 속사정을 소상히 파악하고 있는 업체들로 전국에 14~15개



정도가 되는 것으로 추정되고 있으나 실제로 정확하게 알수는 없다. 이를 유형별로 나누어 보면 대략 다음과 같다.

첫째로, 종계장이나 부화장을 소유하고 있으므로 병아리 공급이 가능한 업체로써 사료회사와의 평소 안면을 이용, 담보를 제공하고 일단 사료는 외상 구입이 가능한 사람들이다. 이들은 기존의 계열화 사업에 불만을 품고 있는 농가들에게 보다 좋은 사육보수를 제시함으로써 쉽게 사육농가를 끌어모을 수가 있다.

이렇게하여 병아리, 사료, 사육농가 확보가 가능함으로 쉽게 계열화사업을 시작할 수가 있다. 생산된 닭은 생닭상태로 또는 위탁도계후 도계상태로 외식업체에 판매하고 있다. 여기까지는 정상적인 계열업체와 다를 바가 없으나 다음이 문제이다. 이들은 사육농가의 사육보수나 사료대금 지급을 계속 연기하거나 장기 어음으로 지불한후 적당한 기회에 고의적으로 부도처리하고 잠적해 버린다. 이때 엉뚱하게도 사육농가에 사료비 청구가 되는 경우도 있어서 사육농가의 입장에서는 이중삼중고를 치루지 않으면

안된다.

실제로 13여개 농가에서 청구된 사료비는 6억원에 이른다는 보도가 있다. 이들은 설령 잠적하지 않더라도 사육보수나 사육대전의 지급을 유예 시킴으로써 빚을 받기 위하여 다시 빚을 주는 악순환이 반복되어 그 규모는 더욱 커지는 경우가 많다. 일반적으로 사료회사의 입장에서야 담보를 확보해 놓고 있으므로 크게 문제될 것은 없으나 사육농가의 입장에서는 속수 무책일 수밖에 없는 딱한 실정이다.

둘째 유형은 사료대리점을 운영하는 자가 앞의 수법으로 계열화 사업을 시작하여 결국 도산후 잠적한 사례이다.

셋째 유형은 계열 주체의 전직임직원이 계열사업의 내용을 소상히 파악하고 있으면서 일부 불만이 많은 사육농가를 별도로 설득 앞의 방법으로 계열화 사업을 시작하나 자금조달이 여의치 않으면서 미련없이 잠적해 버리는 사례이다.

넷째 유형은 입만가지고 양계업의 복덕방 역할을 하던 소개꾼들이 부화장, 사료회사로부터 외상으로 조달한 병아리와 사료를 가지고 농가와 사육계약을 체결 계열화 사업에 착수한다. 다행이도 가격이 높게 유지되면 많은 차액을 남길 수 있으나 가격이 하락하면 대개 잠적해 버린것이 이 경우이다.

## 2. 사이비 계열주체 피해를 어떻게 막을 것인가?

1) 이처럼 사이비 계열주체가 받을 붙일

수 있는 것은 닭고기 가격의 변동이 지나치게 심하여 기류만 잘타면 일확천금을 노릴 수 있는 여지가 있다고 믿고 있기 때문이다. 몇차례 작은 손해를 보더라도 한차례 큰차액을 내면 승리할 수 있다고 믿기 때문이다. 이는 일반적인 도박의 생리와 하등 다를 바가 없다.

이를 시정하기 위해서는 무엇보다도 육계 가격의 안정화 대책이 수립되지 않으면 안된다. 그러나 닭고기 생산 자체가 단기 증식이 가능함으로 가격 진폭도 클수 있는 구조적 문제점을 안고 있다. 따라서 계열화 체계의 조기정착으로 가격안정을 도모하는 길밖에 별도리가 없다.


2) 계열화 사업에 대한 지나친 맹신으로 계열화 사업만 하면 뭐든지 해결될 것이라는 인식이 팽배해 있는데다가 기존 계열주체에 대한 사육농가의 불만을 해소할 길이 없는 현행 체제하에서는 사육보수의 인상이나 기타조건이 조금만 유리해도 쉽게 사육농가가 동요될 수 있다.

이러한 문제를 해결하기 위해서 계열주체가 생산 주체와 수시로 모임을 갖고 상호



어려움을 듣고, 들려줌으로써 상호 이해의 폭을 넓혀야 한다. 구체적으로 정기적인 간담회를 개최하여 필요한 기술 교육도 시키고 계열주체의 운영에 관한 내용도 알려주며 생산 주체의 문제점을 수렴하는 시간을 갖도록 하는 일이 중요하다. 더욱 바람직스러운 것은 계열주체의 주식을 생산 주체로 하여금 매입케하는 소위 말하는 “우리사주” 체계를 이룩하여 생산 주체가 계열주체에 대한 애착을 갖도록 하는 방법이다. 간혹 계열주체에 따라 생산주체들이 한자리에 모임으로써 불필요한 정보를 교환한다고 하여 이를 꺼려하는 예도 없지 않는데 그것은 어디까지나 미봉책에 불과함을 알아야 한다.

3) 아무리 사이비 계열주체가 날뛰어도 사육농가가 참여하지 않으면 이들이 발을 붙이지 못할 것은 자명하다. 다시말해서 자격이 있는 계열주체만 참여한다면 이러한 사이비는 쉽게 근절될 수 있다.

문제는 누가 사이비 계열주체가 아닌가를 구분할 수 있는 방법이다. 농림수산부 공고 제91-29호(91. 5. 6일자)가축 계열화 생산사업 추진 요령에 의하면 정부는 계열화 사업자를 지정할 수 있도록 되어 있다. 따라서 정부는 계열화사업 수행능력이 있는 계열주체를 수시로 계열화사업자로 지정 공포함으로써 쉽게 사이비여부를 식별할 수 있을 것으로 본다. 



*갈집 및 계분건조시에  
활용하는 왕겨!  
값싸고 신속하게 공급합니다.*

**왕겨**

 **시광물산**  
TEL: (032) 811-4462