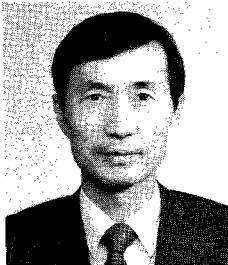


# 정책자금지원체계 시급히 재고돼야...



서 형 교

- 미원마니케(주) 대표이사
- 한양대 공대 원자력공학과 졸
- 전 (주)미원 상무이사

## I. 서언

우리나라 육계산업에 있어서 계열화 사업의 경영기법이 도입된지 10여년의 세월이 흘렀다. 그동안 계열 주체의 이 기법에 대한 이해부족으로 인한 시행착오와 이해당사자 간의 이해부족으로 인해 육계계열화 사업의 외형적 형태는 그런대로 갖추었으나 실질적인 경영기법상의 강점을 나타내기에는 역부족인 상태이었다. 이러한 과정속에서 본격적인 수입개방시대가 도래했고, 경쟁상대도 자국내 동업계로부터 세계적인 육계계열화사업업체로 바뀌었다.

이제는 단순히 경영기법 도입에 의한 외형적 형태만으로는 경쟁력을 갖출 수 없다는 사실을 누구나 알 수 있다. 따라서 실질적 경쟁우위가 될 수 있도록 발전시켜나갈 때가 아닌가 한다.

## II. 발전을 위한 제언

육계계열화 사업의 발전을 위해 각 분야에 걸친 변화가 있어야 하겠다. 이는 계열화 사업이라는 새로운 경영기법을 도입하면서도 경영에 임하는 자세는 예전의 마인드를 갖고 임하므로서 신 경영의 효과를 나타내지 못하고 있기 때문이다. 따라서 새로운 경영기법에 상응하는 경영혁신(Reengineering)의 마인드가 필요하다. 그러면 우리의 계열화 사업의 발전을 위해 어떻게 해야 하는가 생각해 본다.

### 1. 분야별 전문가 양성 및 배치

육계계열화 사업은 육종사업으로부터 달고기를 제품화하여 최종 소비자의 손에 이르기 직전 까지의 수직상 각 분야와 각 분야에 관련된 사료, 약품 등 원자재부문이 총 망라되어 하나의 기업으로 운영되어지는 경영기법이다. 따라서 각 분야별 전문가가 필요하며 이의 배치가 필수적이다.

그러나 우리의 현실은 분야별 전문가들이 비계열화된 분야에서 대부분 종사하고 있기에, 이들 업체가 계열화 사업에 합류하거나 통합을 주도할 때에 비로소 계열화 사업에서 종사하게 된다. 이것이 시간을 요하는 것이라면 계열화

사업체가 적극적으로 분야별 전문가를 양성하는 것이 바람직 하다. 또한 기존의 분야별 전문가이든 양성하는 전문가이든 이를 모두 개별, 부문별 경영시 업무수행 마인드에서 통합경영 시 업무수행 마인드로 변화될 수 있도록 적절한 교육이 필요하다. 그래야만 실질적 생산성 향상과 소비자가 원하는 품질의 제품이 가능하기 때문이다.

## 2. 통합경영 전문가의 양성 및 역할

분야별 전문가의 양성 못지않게 통합경영 전문가의 역할은 매우 중요하다. 계열화 사업이라는 것이 개별, 부문별 경영을 능률적으로 통합경영함으로써 여러 강점을 갖을 수 있는 것인데 이를 달성키 위해서는 각 분야의 전문성을 알아서 정확한 업무지침과 목표를 부여하고 이에 대한 결과를 평가할 수 있는 통합경영 전문가와 이에 해당되는 조직체계가 필요하다.

각 부문별 목표는 회사가 지향하는 목표에 부합되어야 한다. 아무리 부문별 목표가 그 부문에서는 좋고 뛰어나다 해도 회사가 지향하는 목표와 같지 않다거나 최종 경영실적에 보탬이 되지 않는다면 이는 아무런 의미가 없거나 심할 경우 해를 끼치는 결과를 유발할 수 있기 때문이다. 여기서 회사가 추구하는 목표가 최종소비자 지향적이라는 것은 두말할 나위가 없다. 그리고 또 하나의 중요한 역할은 각 부문별 업무를 추진하는데 있어 부문별 부딪치는 문제라든가 회사목표와 부합되지 않는 업무를 행할 때에 이를 조정하여 주는 것이다.

따라서 계열화 사업을 발전시키는데 통합경영 전문가를 양성하는 일이 시급함을 다시 한번 강조한다.

## 3. 최종 제품생산까지의 팩케이지(package)화

개별, 부문별 경영에서와는 달리 통합경영에서는 최종 제품생산 목표에 따른 각 부문별 조화가 이루어져야 한다. 다시 말해서 최종 판매 목표(계획)에 맞추어 역으로 각 부문별 업무 목표(계획)가 세워져야 하고 이를 실행키 위한 만반의 준비가 갖추어져야 한다. 그래야만 조직 부문별 필요없는 손실(loss)을 최대한 줄이고 타이트한 관리에 의해서 통합경영의 잇점을 최대한 살릴 수 있는 것이다.

## 4. 제품에 대한 품질보증(Brand) 작업

육계계열화 사업에서 가장 큰 특징 중의 하나가 개별생산과는 달리 자기가 생산한 제품에 대한 품질보증 즉 브랜드 판매인 것이다.

이를 행하기 위해서는 단순히 브랜드 작업만 해서는 물론 않된다. 그 이전에 품질보증을 위한 제반 조치가 이루어져야 한다. 이는 앞서 얘기한 각 부문별 전문가와 팩케이지화 그리고 기획조정 전문가의 운영 등이 선행되는 것이 바람직하다. 또한 뒤에 언급할 사육환경의 개선이 뒤따라야 한다.

## 5. 계약 당사자간의 동반자 개념

육계계열화 사업개념의 정립과 올바른 이해를 계열주체는 물론 사육농가, 유통관련업체 등 계열주체와 계약되어 운영되는 모든 당사자에게 심어주어 각각이 아닌 한 배를 탄 동반자 개념에서 경영이 이루어져야 원가절감과 관련 업자의 적정수입보장 등 난제를 풀어나갈 수 있을 것이다.

## 6. 사육환경 개선

품질좋은 계육생산과 생산성 향상을 위해서 사육환경 개선이 이루어져야 한다. 여기서 사육환경을 크게 두가지로 나누어 계사, 시설 등 하드웨어적인 것과 사양, 방역 등 소프트웨어적인 것으로 나누어 얘기하고자 한다.

먼저 계사와 사육설비를 설계하고 설치할 때에 사계가 뚜렷한 우리나라의 실정을 무시하고 외국의 예를 그대로 모방한다거나 가축의 생리적 기전을 무시한채 기계적 성능에 의해서만 배치하는 것은 많은 문제를 일으킬 수 있다. 따라서 우리의 기후환경과 가축의 생리특성을 고려한 설계와 설치가 이루어져야 개선의 효과를 얻을 수 있다.

다음은 사양 및 방역관리에 관한 사항으로, 사료의 영양학적 개선에 관한 것과 방역에 있어 수직 감염차단을 위한 종계사양관리와 입추진 청소 소독에 관한 것은 지금까지 많이 논의되었기에 생략하기로 하고, 수평 감염차단을 위한 all in-all out 사육에 관해 얘기하고자 한다. 지금까지 일반적으로 all in-all out 개념은 한 농장 단위에서 이루어져 왔다. 이는 그렇지 못 하던 시기와 비교할 때 많은 수평 감염차단 효과가 있었다. 그러나 농장과 농장간의 거리가 현실적으로 유지되지 못하는 현재에 있어서는 그 효과가 반감될 수 밖에 없는 것이다. 따라서 이제는 농장별이 아닌 일정 지역내의 농장들은 모두 한 농장으로 간주하여 운영되는 이른바 area all in-all out이 이루어져야 비로소 수평 감염차단 효과를 얻을 수 있는 것이다. 이를 행하기 위해서는 동일 계열주체 소속의 농장들은 물론 타 계열주체, 개인농장 등 총체적으로 이에 동참하여야 한다.

## 7. 정부의 자금지원

앞서 얘기한 계사와 설비 자동화, 그리고 사육규모 확대를 통한 국제 경쟁력 제고를 위해서는 많은 자금이 소요된다. 그러나 현실적으로 우리나라 사양가가 직접 자금을 금융권에서 조달한다는 것은 매우 어려운 사항이므로 정부 정책차원의 자금지원이 가장 바람직한 상태이다. 따라서 정부 정책자금에 대해서 얘기하고자 한다. 자금지원에 있어 효과를 극대화하기 위해서는 지원 대상선정과 자금지급시 채권 확보에 대한 방법이 재고되어야 하겠다. 즉, 지원 대상 선정은 사육에 전념할 경우 수입이 보장된 계약 농가가 바람직하겠고 자금 지급시 채권확보는 현실적으로 물건이 부족한 농가만이 제공할 것이 아니라 모자라는 액수만큼 계열주체에서 계약기간을 보상한다든가 그 계약기간중에 지급되는 사육수수료에서 정책자금의 상환금을 공제하여 상환을 대행하기로 계열주체가 지급보증을 선다든가 하는 것으로 채권확보를 대체하는 것이 바람직 할 것이다. 이러한 실질적인 정부의 지원이 이루어질 때 계열화 사업의 발전은 한층 공고히되어 국제 경쟁력을 갖게 될 것이다.

## III. 결언

이상과 같이 나열한 사항들이 계열화 사업의 발전에 일익을 담당하여 곧 다가올 완전 수입개방 시대에 국제적 경쟁력을 갖고 우리나라 육계 산업의 지속적 발전은 물론 세계 최대 수입국인 일본에 수출하는 국가중 비중이 큰 국가가 되길 바라면서 이 글을 마칠까 한다. ☺