



이상배 이사  
(주)삼화교육

## 계약정착 문화를 만들자

최근 우리 육계산업의 상황을 보면 과유불급(過猶不及) 또는 순망치한(脣亡齒寒)이라는 표현이 가장 적절한 것 같다.

한치 앞을 내다볼 수 없는 불황의 긴 터널에서 우리는 어디쯤 가고 있는지, 어느 방향으로 가야할 지 짐작도 하지 못한 채 약 1년 가까이 원가보다 낮은 가격에 공장과 농장에서 소중하게 생산한 제품(닭고기와 병아리)을 판매하는 고통을 감내하고 있지만 아직까지도 아무런 대책은 없고, 시간과 하늘에 모든 것을 맡긴 채 가뭄에 비오기를 기다리는 천수답 농사꾼의 심정으로 불황 탈출의 실마리가 마련되기를 기대하고 있을 뿐이다.

지난해부터 기회가 있을 때마다 종계분양 수수를 기준하여 육계산업 전반에 심각한 불황이 도래할 것이라는 예측과 경각심은 지면을 통해서 필자는 물론 여러 전문가들이 지적해왔는데, 그것이 기우(杞憂)가 되기를 바랐던 걱정은 현실로 변해버려 더욱 안타깝기 그지없다.

문제는 우리 산업에 종사하는 웬만한 경험을 가진 사람이라면 불황의 원인과 대책이 무엇인가를 알고 있다는 점이다. 알아도 너무 잘 안다는 것이다. 너무 알아서 병이고, 서로 이해관계가 얽혀 있어서 같이 무너질 수 있는 구조 속에서 허덕인다는 푸념들을 하고 있다.

지난 십 수 년간 계열화가 발전하면서 육계산업은 한탕주의 투기산업에서 점차 안정적 산업으로 거듭나다 보니 농가들은 사육규모를 늘려 대형화로 변해갔고, 대형화된 농가들은 시설 자동화와 사료품질향상 및 육종의 발달 등으로 생산성이 높아져 최종 산물 생산량은 눈에 띄게 증가하는 구조를 가지게 되었다. 이에 따라 소비가 약간만 둔화되어도 과잉생산 효과로 인해 육계업계는 불황으로 빠져들게 되었다.

늘 지적되고 있는 요인이지만 단기간에 양적 성장을 이루다보니 질적인 성장이 너무도 미비한 면이 많아서 일단 불황기에 접어들면 더욱 어려움이 커지게 된다. 그 중 가장 고질적인 병폐 중의 하나를 지적한



다면 두말할 나위 없이 계약의 불성실 이행을 들 수 있다.

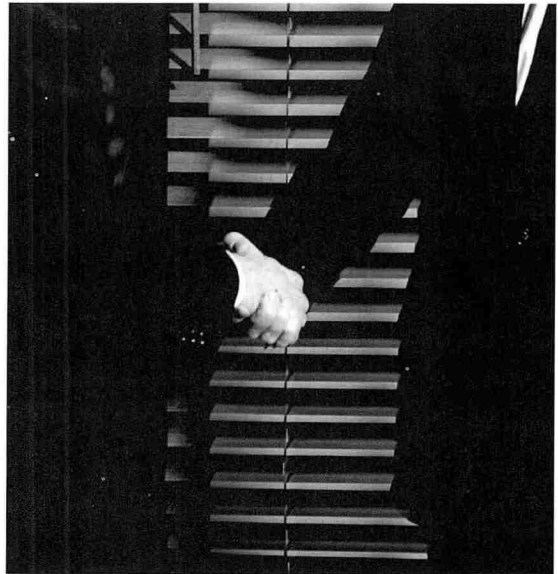
우리 산업에 종사하는 사람들은 대부분 호황과 불황의 되풀이 현상을 자연스레 받아들이고 있다. 그러나 그 과정에서 공급자와 구매자간에 맺어진 거래계약은 불황이 닥쳐오면 상당수가 참고사항으로 전락되고 마는 경우를 흔히 볼 수 있다.

계약에는 부화장과 계열업체간의 병아리 공급계약과 유사인티와 계열업체간의 생계공급 계약 및 계열업체와 상인 또는 외식업체간의 도계품 거래계약이 있을 것이다.

경기 변수가 발생하면 각 단계별 분야에서 계약 불이행이 성행해 계약불이행에 별다른 죄책감을 느끼고 있지 않는 것 같아서 참으로 안타까울 뿐이다.

필자는 중계수출과 관련해 해외의 많은 수입국 사람들과 거래계약을 해봤던터라, 천재지변에 가까운 변수라 하더라도 계약은 지켜야 한다는 것을 알기에 계약 불공정이행 모습을 보면 더욱 심각한 후유증에 시달리게 된다. 물론 대부분 계약이행이 잘되고 있지만 일부에서 불이행 사태를 야기시키고 있어 신용을 지키기보다는 목전의 이익을 추구하는 것에 더 비중을 두려는 업체들과 공생하고 있는 것이 업계의 현실이 아닌지.

같은 축산업의 범주에 있는 양돈산업은 좀 다르다는 느낌을 받는다. 양돈(豚)과 양계(鷄)라는 한 글자의 차이에 산업의 신용은 너무 다르



게 느껴진다.

최근 신문에 농림부에서 발표한 2006년도 총 농림생산액 중에서 1조3천3백억원의 닭고기 산업은 전체 농림산업 중에서 5위에 랭크되었다는 기사가 실린 적이 있다. 그만큼 닭고기 산업은 축산의 중요한 한 분야를 차지하고 있다.

우리 육계산업도 지금보다 산업적 가치를 더 높이고 산업에 종사하는 사람들의 인식이 좀 바뀐다면 호불황 때마다 나타나는 계약 불이행과 관련된 잡음은 연기처럼 사라지고, 신용과 합리적인 사고방식으로 최선을 다해 서로가 협력하면 산업의 규모에 걸맞는 선진 계약문화로 한 단계 더 업그레이드되리라 기대해 본다. 