

농가-계열회사 상생하는 구조적 변화 실천



▲ 이현덕 성화식품(주) 이사

1995 건국대학교 축산학 졸업
1994~2000 배합율담당, 양계사료PM, 사업부장 등
현재 성화식품(주) 이사

그년 핫이슈 중 하나는 (주)이지바이오의 양계산업 진출이다. 회사 설립 이후 식품, 의약, 농축산업 등 ‘초일류 생물자원 전문기업’을 강조한 (주)이지바이오.

당사는 축산 분야에서 사료 뿐 아니라 양돈사업에 주력했지만, 지난해 10월 성화식품(주) 인수와 금년 6월 (주)마니커 인수로 육계계열화와 대형화사업을 위한 기반을 마련하면서 종합 축산회사로 거듭나고 있다. 특히, 계열회사-농가 간에 주종관계가 아닌, 서로 상생해 동반성장할 수 있는 구조적 변화를 실천하고자 차별화된 프로젝트를 진행하고 있다.

이지바이오 그룹에서 육계사업 진출과 관련 사업 추진을 총괄한 성화식품(주) 이현덕 이사를 만나 보다 자세한 이야기를 들어보았다.

양계사업에 올인한 이현덕 이사

건국대 축산가공학을 전공한 이현덕 이사는 대학 2학년부터 양계실험실에서 공부하며 유독 가금학에 집중했다. 당시 양돈과 젖소 분야에는 전문인이 많았고, 오히려 새로운 양계에 도전한다면 훗날 성장하는데 도움이 될 것이라는 교수님의 조언을 새기며 지금까지 양계분야 한 길만 바라보고 걸어왔다.

졸업 후 취직한 첫 직장에서 사료품질관리책임자로 배합을 다뤘다. 이후 2001년 사료회사에서

양계사료PM으로 활동하면서 꾸준한 연구와 현장경험을 더해 1.8의 육계 사료요구율을 1.5대로 낮추는데 성공. 회사입장에서는 6,300톤의 양계사료 판매량을 6개월 사이에 19,300톤으로 끌어올리기까지 큰 공을 세웠다. 그는 육성율을 높이기 위해 사료배합에만 집중한 것이 아니다. 일주일에 두 수 군데의 농장을 다니며 현장감 넘치는 대화와 필드상황 분석 등 열린 사고로 사양가와 지속된 좋은 만남이 지금까지 개인이 성장하는데 큰 도움이 된 셈이다.

더불어 이지바이오 그룹에서 2010년 10월 (주)마니커 인수, 이후 농업회사법인 화천 인수, 금년 8월의 성화식품(주)인수, 9월 서울대학교와 친환경축산물 생산을 위한 MOU체결 등 가금사업 분야 진출을 위해 인수에 큰 몫을 가담한 장본인이 이현덕 이사로 앞으로 가금사업 확장 뿐만 아니라 농가를 먼저 생각하는 기업으로 만드는 것이 그의 목표다.

(주)이지바이오의 양계사업 진출!

당사 그룹의 지분 구조를 간략하게 살펴보면 (주)이지바이오의 자회사인 (주)팜스토리한냉, (주)도드람비티를 중심으로 각각의 Esys Bioferm, Inc., 성화식품(주), (주)옵티팜솔루션, 부국사료와 (주)한국냉장 및 한국축산의희망서울사료(주) 및 연간 3천톤의 사료를 생산하는 러시아 현지 예꼬호츠 등 20여개 이상 달하는 계열사와 관계회사를 품고 있는 거대 농업축산기업이다.

현재 도계라인이 동두천 마니커 2개 라인, 용인 DM푸드, 충주 목우촌과 마니커, 천안 성화식품, 파주 자연일가에서 내년 4월경 천안 성화식품에 1개의 도계라인을 늘려 운영될 계획으로

도계장 1개 평균 시간당 1만수의 도계처리능력을 갖게 된다.

한편, 지난 9월에는 이지바이오그룹(회장 지원철)과 서울대학교(총장 오연천)는 가금전문회사를 설립하기 위해 MOU 체결을 진행했다. 강원도 평창군에 조성중인 그린바이오 첨단연구단지의 기술성과를 바탕으로 친환경 계란과 닭고기 뿐만 아니라 오리고기, 오리 가공품 사업까지 확대한다. 이렇게 가금전문 회사로 우뚝 솟아나는 이지바이오그룹은 종합축산회사로 진입, 확대한다는 계획이다.

21억 규모로 육계계열농가에 지원되는 대형 프로젝트

최근 사조그룹, 이지바이오그룹 등 거대기업이 양계사업에 뛰어들면서 계열 시장 점유율의 변화가 크겠지만, 생산자 입장에서 가장 기대되는 부분은 생산농가와 계열사간의 구조적 관계 변화일 것이다.

특히, 그간 국내 육계계열사와 계열농가간의 갈등의 골이 깊었던 만큼 이현덕 이사는 (주)마니커와 성화식품(주) 인수 건을 계기로 어떻게 새롭게 시작할지가 가장 고심했던 부분이라 말하며 “이번 기회로 계약서를 수정검토하면서 21억 규모의 프로젝트가 시작된다.”고 밝혔다. “21억이 마냥 책정된 것이 아니다. 현재 장거리 농가 위주로 계약되어 있는 성화식품 계열농가와 함께 근거리의 사양가와도 관계유지에도 힘을 계획으로 사료 및 생계차량 물류비에서 떨어지는 금액과 상차비 전액 농가 지원 등으로 사용될 계획이다.”며 “5만수 규모 기준 1농가 1회전당 350~400만원의 추가 기대 수익이 발생할 것으

로 예상된다.”고 언급했다. “다시 말해 장거리 농가와의 계약으로 지금까지 보이지 않던 회사 측의 물류비 손실을 계산해 농가에 되돌려주는 방법이다.”고 전했다. 계약서 변경의 가장 기본은 사육농가에 이득이 되는 것이 우선이며, 그 이후 이지바이오가 수익을 받는 구조 형식으로 생각해 농가에서 충분히 만족할 것으로 기대된다.

차별화된 사육계약서

금년 9월 1일자로 변경된 성화식품(주) 사육계약서는 기존 계열회사와 몇 가지 다른 특징이 있다.

첫째, 가장 혁신적인 부분으로 ‘상차보조비’라는 명목을 대신해 차량진입기사에 한해서 상차비 전액을 농가에 지급한다.

둘째, 출하 이후 농가에 지급되는 사육비의 지급기한을 15일내로 명기했다. 종전까지 계약서상 15~25일내 지급이라고 명기했지만, 보통 성화식품에서는 15일에는 지급을 해왔었다. 이렇게 진행된다면, 굳이 생산농가의 지급기일 여유를 늦출 필요가 없다는 판단 하에 사육비 지급 기한을 15일로 정하고 연체된다면 지연되는 만큼 농가에 연체료를 지급한다는 방침이다.

셋째, 성화자체자조금을 회사가 아닌, 농가들이 관리하도록 운영권을 넘긴다. 출하 수당 회사가 1원, 농가가 1원으로 총 2원씩 성화자체자조금이 적립되어왔다. 앞으로 자금 관리를 계열사가 아닌, 농가협의회로 넘겨 보다 농가의 권한을 폭 넓게 주고자 하는 것이 회사의 입장이다.

넷째, 앞으로 농가협의회회의 기능을 보다 활성화해 계약과 관련된 사항에 대해 상호간 충분히 검토할 방침이다.

이렇게 지난 8월 지역농가협의회 관리임원의 의견을 충분히 수렴해 7가지 의안사항을 9월 1일자로 변경했다.

당부사항

이현덕 이사는 몇 가지 당부사항을 전했다.

첫째, 비규격품 발생을 줄이기 위해 농가-생계차량-상차반-계열사의 4자간의 노력이 필요하다. 명계 등 상하차 부주의로 인한 손실 비율은 약 7~8%이다. 육계를 막상 잘 키워어도 보이지 않는 손해가 발생하는 때가 출하 상하차 시점인 만큼 공동의 노력이 필요하다고 전한다.

둘째, 생산농가의 당부사항이다. 지속적인 육종개량과 변화하는 환경에 따라 사육방법 개선을 위한 농가의 열린 마인드가 필요하다. 전국 육계농가를 대상으로 월별 사육성적 변화 추이를 분석해 보면, 10월이 생산지수가 가장 높고, 2~4월이 상대적으로 낮게 나온다. 10월 현재 기후조건이 가장 좋을 시기라 배합사료내 항생제 무첨가에 따른 필드의 생산지수 하락은 크게 나타나지 않을 수 있었지만 이번 겨울부터 농가는 대비책을 세워야 한다. 평균적으로 최고성적을 자랑하는 10월과 최저성적인 2~4월을 비교하면 10~15% 가량(10월 생산지수를 100으로 계산한 최근 5년간의 평균치 기준) 사육성적이 떨어져 금년이 지나 겨울이 끝나가는 시점인 2월부터 국내 양계농가의 성적이 얼마나 하락할지 의문이라며 농가는 긴장을 늦추지 말고 깔짚 관리와 환기관리, 질병관리 등 항생제를 대체할 사양방법의 변화도 필요하다고 필히 당부했다.

(취재 | 장성영 기자, ch-spirow@hanmail.net)