계열화 사업지원 및 추진현황

본고는 지난 4월 28일 양돈회관에서 개최되었던 양계·양돈계열화 좌담회에서 발표되었던 농림수산부 중소가축과 이인형 과장과 농수축산신문 정문성 기자가 발표했던 내용을 요약 발췌한 것임. —편집자주—

계열화사업 지원현황

1. 지원현황

○정부가 계열화 사업의 필요성을 인식하고 계열업체에 지원정책을 펴기 시작한 85년이후 88년까지 9개 양계계열화 업체에 자금을 지원하였다.

○형태별로 민간업체 8개소와 협동조합 1개소이며 이중 8개 업체가 육계분야이고 1개 업체가 산란계분야임 85년 서울·경기양계협동조합, 천호인티그레이션, 대

한브로이라

86년 유성농장, 제주가금처리장

87년 한일식품, 오경농장

88년 하림식품, 신기부화장

○양돈분야는 13개 축협지역조합과 9개 민간업체에서 계열화 사업을 추진하고 있으며 9개 민간업체 중 3개 업체만이 자금을 대출했음. 양돈분야는 80년대에 비교적 호황을 유지했고 계열주체에서 자금여력을 지녀 자금의 필요성이 적었다고 사료됨.

2. 현황분석

○88년 계열화 사업에 대한 방향을 설정키 위해 계열화 사업 실태조사를 실시

○조사결과 양계분야는 변칙적 운영이 성행되고 있어 계열화체제가 정착되기 까지는 많은 시간을 필요로 하며, 양돈분야는 사업주체에서 유통사업을 외면하고 있어 계열화체제 구축이 어려우리라 분석됨.

○이에대한 조치로 계열화체제 정착을 위해 사업주체의 부담을 줄여주어 2년거치 2년상환(연이자율 8%) 조건의 지원자금을 3년거치 3년 상환으로 연장하였음.

3. 88, 89지원내용

○80년대 상반기까지 양계·양돈분야에는 정부의 뚜렷한 정책이 없었고 자금지원도 거의 없었지만, 88년에 91억원이 지원되었고 89년에는 131억원이 배정되었음.

○88년 지원내용은 계란집하장 7억원, 계란비축자금 4억원, 돼지고기 수출업체 비축자금 30억원, 육가공 시설자금 20억원, 계사·돈사 폐수시설자금 30억원 등 총 91억원 지원

○89년은 계란·닭고기 비축자금 31억원, 계란집하장 7억원, 도계장 10억원, 돼지고기 수출업체 30억원, 양돈조합 육성자금 20억원, 가공공장시설지원 10억원 등 총 108억원이 융자되었음.

4. 협동조합주체

○정부는 양계·양돈협동조합 육성정책을 펴고 있어 88년에 양계협동조합이 2 지역에 설립되었고, 89년에도 양계와 양돈분야가 각각 2지역씩 협동조합 설립 추진중에 있음.

○양돈분야는 계열주체를 육성하는데 민간업체에 대한 지원을 중지하고 양돈협동조합의 활성화로 조합원에 의한 계열체제 육성을 위한 방향전환을 모색하고 있음.

○양계분야는 서울경기양계조합에서 조합원들이 육계계열화 사업을 위한 자체자금을 모으고 있어 내년 도계장 인수자금이나 시설자금을 지원하여 육성할 예정임 금년 7개업체에 비축자금 21억2천만원을 배정했는데 이자금은 육계값 폭락시 수매비축을 하고 육계값이 상승하면 방출한다는 조건으로 융자해서 닭고기 수입조절과 가격조절측면도 고려하고 있음.

○88년 경남 오경농장에 배합사료공장을 허가했고, 금년에도 전북 하림식품에서 배합사료공장 허가신청이 있어 긍정적으로 검토하고 있음.

5. 정책방향

○제도에 미비한 점이 많이 있으며 이에 대한 제도개선이 이루어지지 않고 있음. 그러나 지금까지 계열화에 대한 방향정립이 안된 상태여서 올바른 제도를 찾기에 어려움이 있음.

○계열화사업을 성실히 수행하는 업체는 적극 지원하려는 정책이며, 양계조합을 전국적으로 활성화시켜 농가를 위한 조합으로 육성하려 함.

○ 계열화사업을 올바로 잘하는 업체는 사료, 종계, 가공 등을 할 수 있는 자금을 필요로 하면 자금을 지원하고 제도개선이 필요하다면 제도개선을 추진하겠음.

육계계열화 현황분석

1. 머리말

한국육계산업이 안고 있는 과제는 주변산업의 급격한 발전에 관계없이 여전히 전근대적인 산업구조에서 벗어나지 못하고 있다는 점이 지적되고 있다. 한국농축산업 대부분이 이 범주를 벗어나지 못하고 있는 실정이지만 최근 높아져 가는 농축산물수입개방 압력에 비춰볼때 최소한 산업생존차원에서라도 위기의식을 갖고 농축산물에 대한 국제경쟁력확보에 관심을 집중해야 할 것이 요구되고 있다.

이와 관련 육계산업의 경우, 오래전부터 대응책으로 계열화(Integration)가 소개돼 관심을 불러일으켰다. 미국, 일본 등 축산선진국의 경우 이미 30~40년전에 계열화가 추진, 현재는 안정된 산업으로 정착되어 있는 실정으로 우리와 대조를 이루고 있다. 한국의 육계업계도 10여년전부터 육계계열화가 시도되어오긴 했으나 제반여건의 미성숙으로 인해 별성과를 거두지 못해오다 최근 2~3년전부터 일부기업에서 제자리를 찾기 시작, 현재는 활기를 띠고 있는 실정이다.

본고에서는 현재 한국의 육계계열화추진현황을 개괄적으로 살펴보고 앞으로 이사업 정착을 위한 제안을 해보고자 한다.

2. 육계계열화 현황

지난 60년대초반 국내에 육용종계가 도입되면서 시작된 육계산업은 30여년 역사속에 나름대로 양적인 성장을 가져오긴 했으나 질적인 면에서는 여전히 제자리걸음상태로 육계업은 불안한 산업의 대명사로 불리우고 있는 실정이다.

이는 국내육계산업이 계열생산체계를 갖추지 못하고 연관산업이 개별경영형태의 전근대적인 산업구조속에 놓여있기 때문으로 관계전문가들은 지적하고 있다.

즉 국내 육계산업은 생산농가, 종계부화업, 사료업, 도계공도업, 유통업 등 연관산업이 상호경쟁적 입장에서 자신이 이윤추구에만 집착하다보니 결과적으로 생산비가 높고, 유통비용 역시 과다하게 지출되는 등 비효율적인 부분이 많이 있다.

반면 계열화를 이룩하게 되면 계열주체에서 생산에서부터 가공, 유통에 이르기 까지 전과정을 장악함으로써 중간비용을 모두 배제하고 마지막 단계에서만 일정이윤을 부과하여 소비자에게도 값싼 닭고기를 공급할 수 있게 된다.

정부에서도 육계산업 안정을 위해서는 계열생산체제 도입 필요성을 인정, 85년부터 매년 계열화업체를 선정, 자금지원 등 육성책을 펴기 시작했다.

85년 서울·경기양계협동조합, 천호인티그레이션(주), 대한 브로이라, 86년 유성농장, 제주가금처리장, 87년 한일식품, 오경협업농장, 88년 하림식품(주), 신기농장 등 총 9개업체를 계열화 추진업체로 선정, 업체별로 2억~2억5천만원의 자금을 지원했다.

정부는 이들 계열화업체측에 1회전당 생산규모를 50만수씩 계획생산하도록 지정했으며 이와같은 계열화 사업 확대를 통해 육계산물 수급안정을 도모키로 했다.

9개 계열화업체중 서울·경기양계협동조합, 제주가금처리장, 오경협업농장은 생산자주도계열주

체이며 나머지는 기업주도계열주체이다.

이중 오경협업농장은 유일하게 산란계계열화를 추진하는 계열주체이다.

이밖에 정부로부터 계열화업체로 지정받지는 않았지만 독자적으로 계열화를 추진하고 있는 곳으로 (주)대경실업, 영육브로이라, 유림상사, 와부상사 등과 사료대리점 그리고 최근에는 사료회사와 도계장 등에서 신규참여를 서두르고 있다. 한편 이처럼 상당히 많은 계열화추진업체중 제기능을 발휘하고 있는 곳은 제주가금처리장, 천호인티그레이션, 하림식품 정도에 불과하고 나머지는 제자리걸음에 머물고 있는 실정이다.

1) 생산자주도계열화

○제주가금처리장

제주가금처리장은 생산자주도계열화업체중 유일하게 성공을 거둔 곳으로 관심을 모으고 있다.

제주가금처리장은 생산에서부터 유통까지 비교적 완벽하게 계열화를 정착시킨 것으로 알려지고 있다.

제주지역이 계열화을 이룩하기까지는 현정희 대한양계협회 제주지부장을 중심으로한 일부 선각자들이 10여년전부터 일본육계업계를 수차에 걸쳐 견학하는 등 노력을 통해 이뤄졌다.

이지역 역시 80년대 초반까지는 극심한 혼란을 거듭해 왔으나 85년 도내 3개 도계장이 1개로 통합되면서 도계장 소유지분에 따라 사육수수를 할당받도록 하는 규정이 제정되면서 정착을 찾게 됐다.

제주지역 월육계소비량은 13만수~15만수 정도로 이를 42개 사육농장이 도계장지분에 의해 자기몫을 배정받아 사육하는 계획생산체제를 구축했다.

이에 따라 제주지역은 제주가금처리장에서 연중 육계가격을 설정, 적용시키고 있는데 89년의 경우 생체 kg당 1천80원, 도계처리후 도매가격 kg당 1천6백원선, 소비자구입가격은 kg당 1천8~2천원선에 형성되고 있다.

결국 제주지역은 육계사육에 신규참여하기 위해서는 기존사육농가로부터 도계장지분(1%당 6백만원 상당)을 구입해야만 가능하다.

이는 독자적으로 육계를 생산할 경우 도계처리, 유통등을 제주가금처리장에서 장악하고 있으므로 판매가 불가능하기 때문이다.

이는 독자적으로 육계를 생산할 경우 도계처리, 유통 등을 제주가금처리장에서 장악하고 있으므로 판매가 불가능하기 때문이다.

제주가금처리장은 자체적으로 생계수집차량, 도계육 운송차량 등을 구비, 계육운송을 담당, 일체의 중간상인을 배제하고 직접 1백여개소의 소매점에 닭고기를 공급해 주고 있다.

생산자재중 병아리는 도내 유일한 부화장인 대종부화장과 연중계약하에 공급하고 사료, 약품 등은 개별 구매하고 있다.

반면 제주지역 계열화가 안고 있는 문제점은 사료, 약품 등 주생산원자재가 개별 구입되고있어 계열화의 1차 목표인 생산비절감면을 해결치 못했다는 점과 지역이 좁아 영세성을 면키 어렵다는 점이다.

이에따라 제주가금처리장의 주요임무중 하나가 값싼 육지물량 도입시 이를 막아내는 작업으로 알려지고 있다.

관계전문가들은 제주가금 처리장측에 생산원자재 공동공급을 통한 생산비가 절감노력과 닭고기가 공동에 투자를 확대, 신규수요창출에 주력할 것을 주문하고 있다.

아무튼 제주가금처리장의 계열화 사업은 일부 미흡한 부분에도 불구하고 생산농가측이 필요에 의해 자발적으로 이사업을 전개, 성공을 거뒀다는 점에서 육지육계농가에 시사하는 바가 매우 크다.

○서울경기양계협동조합

서울경기양계 협동조합은 지난 85년 정부로부터 계열화업체로 선정, 자금을 지원을 받으면서 사업을 추진, 올해로 5년차에 이르고 있으나 아직 기초단계에서 벗어나지 못하고 있는 실정이다.

현재 수원과 안성 두곳에 사업소를 두고 계열화를 추진중에 있으나 생산된 육계물량을 주체에서

유통시켜야 하는 기본과제가 해결이 안돼 비계열농가와 마찬가지의 생산활동을 펴고 있다.

여기에는 당국의 지원책이 약간의 자금지원 정도에 그쳐 많은 자본이 소요되는 육계유통을 조합측이 감당하기에 역부족이었다는 지적도 있으나 그동안 계열화추진에 대한 조합측의 적극성이 결여됐기 때문이다.

서울경기양계협동조합은 이와 관련 올해부터 육계유통에 참여하기로 하고 도계장 마련을 추진 중에 있어, 활발한 활동이 기대되고 있다.

○대경실업

대경실업(대표 정용길)은 대구경북지역을 기반으로 생산자 1백 19명, 상인 50여명 이 참여한 가운데 지난 87년 세운 판매회사로 양측이 공동투자한 준계열화업체.

대경실업은 87년도 도계장을 인수, 회원농장의 물량을 1백% 도계처리후 회원인 도매상을 통해 유통시키고 있다.

이에따라 대경실업은 이미 생산과 유통분야는 자리를 구축했고 그동안 생산자측 대표와 상인측대표가 상호 협조하에 수집 가격을 결정, 생산자들은 비교적 높은 가격에 출하할 수 있었다.

반면 대경실업이 출범한지 2년이 지난 현재 이들은 생산원자재의 안정적인 공급이 요구되고 있으나 자금부족 등에 의해 난관에 부딪쳐 있다.

대경실업측은 계열화기반이 어느정도 갖춰있는 만큼 관계당국이 지원을 강화하게 되면 계열화정착이 가능하다고 주장하고 있다.

한편 육계사육업자출신인 김풍림씨는 최근 계열화붐에 자극을 받아 유림상사를 발족, 50만수 규모로계약사육을 추진중에 있다.

유림상사는 생산단계만을 계열화시켜 식품유통을 담당하는 회사측에 계약공급하는 부분계열화를 추진 중에 있다.

2) 기업주도계열화

○천호인티그레이션(주)

천호인티그레이션(주) (대표 이계조)는 기업주도계열화업체로 국내 육계 계열화 발전과 고락을 함께해 온 업체이다.

천호인티그레이션은 84년 동두천에 국제규모의 도계장을 건립하면서 계열화사업에 본격 참여했다.

천호는 출발 당시부터 생산, 가공, 판매 등 전과정을 주체에서 직접 관장하기로 하고 곧바로 계약 생산체제에 들어갔다.

그러나 당시 계열농가측의 계열화에 대한 인식부족과 시중육계시세변동이 워낙 심해 많은 부작용이 야기됐다.

계열농장측은 시중 육계시세가 높을때는 닭을빼돌리고 반대로 쌀때는 외부 닭이들어오는 등 계약이행이 안돼 주체측의 손실만 크게 발생하게 된 것이다.

천호는 그이후 여러가지 방법을 동원, 계약생산체제 정착을 도모했으나 매번난관에 부딪쳐 무위에 그치고 말았다.

반면 계열화초기 제반여건이 미성숙된 상황에서 천호만 홀로 높은 위험부담을 안은채 고군분투할 때 후발업체측은 천호측의 결과만 지켜보면서 관망자세를 보임으로써 계열화사업이 난관에 부딪치게 됐다.

결국 천호측은 생산단계는 일단 유보하고 가공쪽에 관심을 기울였다. 천호는 「마니커닭고기」 생산을 통해 현재 30여종의 닭고기를 개발, 직접 소비자에게 침투하기 시작했다. 또 일본시장에 수출도 추진, 삼계탕 등 가공식품을 주종으로 올해 2백만불 정도를 수출할 계획을 세워놓고 있다.

그러나 안정된 원료육생산체제가 미비된 상태에서의 닭고기가공역시 문제점이 있어 천호측은 지난해부터 계약생산체제를 다시 전개, 현재 40여만수가 계약 사육중에 있고 올해중 1백20만수를 추가로 계약 생산할 계획이다.

반면 전문가들은 그동안 천호가 추진해온 계열화가 어려운 가운데 국내 계열화 여건형성에 크게 기여했음을 인정하면서도 초창기 계약생산체제 구축시 병아리, 사료 등 원자재 공급면에서 시중시세를 적용하는 등 원가절감 노력에 소홀, 생산비절감에 주력하지 못한 점과 유통분야에서도 많은 시행착오가

있었던 점을 지적하고 있다.

○하림식품(주)

하림식품(주) (대표 김홍국)은 지난해 맨마지막으로 계열화업체로 지정받은 곳으로 출범 2년만에 계열화를 성공적으로 정착시킨 업체로 평가받고 있다.

하림식품은 출발당시부터 계열화 기본취지에 입각, 중간단계비용을 절감시키는데 최대한 역점을 두고 생산비 절감에 주력했다.

생산단계는 완전계약사육체제로 주체에서 병아리, 사료, 약품, 연료 등 원자재 일체와 사육지도등을 제공하고 계열농장은 계사, 노동력, 전기 정도를 제공, 생산활동을 펴고 있다.

이때 주체측은 원가절감을 위해 모든 원자재를 일괄구매를 통해 최대한 저렴하게 공급해 주고 있다. 이밖에 도계처리시 수반되는 계모, 혈분등 부산물을 사료로 재생, 사료비를 절감시키고 있다.

이와 같은 원가절감노력에 힘입어 하림식품은 생산단계에서 이미 일반농장에 비해 20%정도 생산비절감을 가져왔다. 이때 계열농장측은 사육비로 kg당 1백20원을 지급받게 되므로 2만수 사육인 경우 연5회전시 연간 2천4백만원의 조수익을 올리게 된다.

다음계약 생산된 육계는 하림식품도계장에서 도계처리와 1차가공단계까지 거쳐 주로 외식업체등에 계약공급되고 있다. 또 하림식품은 자체적으로 체인사업망을 구성, 소비확대에 힘쓰고 닭고기가공 부분에도 투자를 확대, 신규수요창출에 앞장서고 있다.

하림식품은 이처럼 생산에서부터 최종판매에 이르기까지 전과정을 직접 장악, 각단계의 중간비용을 배제한채 최종산물에 대해서만 일정 마진을 부과함으로써 경쟁력에서 우위를 차지할수 있게 된 것이다.

반면 하림식품의 활동을 지켜보고 있는 관련업계측은 하림식품성공을 사업기간동안 비교적 육계경제가 호황을 누렸기 때문이라고 평하며 불경기가 닥쳤을 때 극복할 수 있느냐가 관건이라고 지적하고 있다.

이들은 또 계열화성패는 유통부분에 달려 있는 실정으로 현재 통닭유통이 주종을 이루고 있는실정하에서 불안요인이 항상 내재하고 있음을 지적하고 있다.

아무튼 하림식품의 계열화 성공은 그동안 관망자세에 머물렀던 여타계열주체측에 자극을 안겨주게 됐다.

대한브로이라는 올해안에 완전자가도계로 전환을 서두르면서 계약생산체제강화를 추진하고 있다. 또 직영매장을 개설, 닭꼬치, 부분육 등을 판매하는 등 유통쪽에도 참여하고 후라이드치킨 등 가공분야에 투자를 확대하고 있다.

한일식품은 올해초 사업본부발족을 계기로 계열화를 본격 전개할 계획을 갖고 있다. 한일식품은 부화장, 사료회사 등 계열기업과 연계, 활발한 활동이 기대되는 업체이다.

이밖에 미원 등 다수의 사료회사측이 계열화사업 참여를 준비 중에 있는 등 현재는 육계 계열화붐이 형성되어 있는 실정이다.

3. 계열화 정착을 위한 제언

육계계열화 조기정착을 위해서는 해결해야 할 과제 역시 적지 않다. 우선 사육농가측의 계열화에 대한 부정적인 시각을 해소해야 한다. 과거에 비해 계열화에 대한 사육농가측의 인식이 많이 개선되긴 했으나 아직도 의심을 풀지않은 생산자들이 많은 실정이기 때문이다.

이들이 기업에서 계열화를 추진하게 되면 결과적으로 사육농가측은 종업원화 되지 않겠느냐는 불안과 계열화가 진행되면서 수반되는 이득을 기업이 모두 차치하게 될 것이라는 점을 우려하고 있다.

이에따라 생산농가측은 계열화를 사육자중심의 협동조합에서 추진해야 한다고 주장하고 있다. 이웃 일본의 경우 협동조합중심의 계열화가 가장 큰 조직으로 기업주체계열화와 경쟁을 통해 기업횡포를 막아주는 역할을 맡고 있는 실정으로 우리도 협동조합중심계열화사업이 성공할 수 있도록 관

계당국이 지원을 강화해야 한다는 것이다.

이런 관점에서 볼 때 축협 등이 계열화사업에 적극 참여해야할 것이 요구되고 있으며 또 이 사업은 축협의 당연한 임무중 하나로 볼 수 있다.

·이와함께 일반기업측의 계열화 사업 참여 역시 필요한 실정으로 선발 계열주체측이 안고 있는 많은 위험부담을 정부에서 해소시켜 줘야 할 것이 요구되고 있다.

현재 도계관계법, 세제 등을 보면 계열화업체가 오히려 불리한 경우가 많다.

특히 수입개방압력 등 국제여건을 감안할 때 육계계열화추진은 신속하게 이뤄져야 할 형편으로 관계당국은 △세제지원, △자금지원확대, △생계유통근절, △도계관계법 개정 등의 지원책이필요한 실정이다.

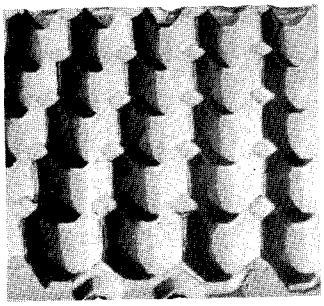
또 계열화추진에 있어 최대장애요인인 유통소비부분 해결을 위한 노력도 필요한다. 즉 수퍼마켓 등을 통해 소비자가 쉽고 값싸게 닭고기를 구입할 수 있도록 유통구조 개선과 함께 통닭유통에서 부분육 유통으로의 전환 등이 이뤄져야 할 것이다.

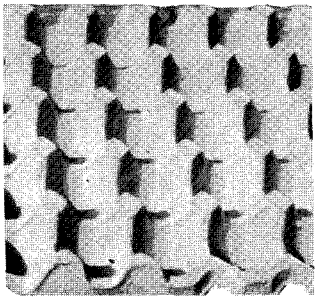
결론적으로 현시점에서 육계계열화 조기정착을 위해 정부, 업계, 학계관계자들이 참여한 대책위원회 등을 구성, 이곳에서 올바른 방향을 도출하는 것도 바람직할 것으로 생각된다. 양계

종이난좌 를 사용하시면 달걀의 위생 문제가 해결됩니다.

규격 종이난좌의 특징

1. 신선도 유지
2. 부화율 향상
3. 질병예방
4. 파란방지





● 30개들이 왕란, 종란용 난좌

● 30개들이 보통난좌

제일성형공업사

공 장 : (0351) 63 - 7363 · 7097

연락처 : (02) 549 - 5287