

육계계열화사업 필요성 만큼, 왜 부정적 시각이 대두되고 있나?

□ 취재/권동원 기자

육계 계열화사업은 축산물 생산에 관련된 1차산업, 가공 등 2차산업, 소비와 관련된 3차산업으로 구성된 육계산업의 다단계 경제활동을 일괄적으로 관리수행하는 경영체계를 의미한다.

즉 축산물 생산에 필요한 원자재에서부터 소비자에게 도달하는 과정까지의 전단계를 하나의 경영체계로 통합수행하는 생산과 유통의 단일화 체계이다.

육계산업 구조개선 필요

육계산업은 구조적 결함으로 가격안정을 위한 수급조절의 합리적인 타개책을 찾지 못하고 있다.

심한 가격진폭과 산업구조의 취약성으로 눈에 보이지 않는 막대한 손실을 입고 있는 육계산업은 미래지향적인 산업구조로의 개편이 요구되고 있다.

또한 축산물의 국제경쟁시대는 빠른 속도로 다가오고 있어 원가 절감과 생산성 향상으로 국제경쟁력을 갖추기 위한 문제가 대두되

고 있다.

그러나 생산자, 부화장, 도·소매상, 사료·약품회사 등 관련업체간에 치열한 판매 경쟁으로 수급조절기능을 상실한 채 상호 공존하며 발전해 나가지 못하고 서로 뺏고 빼앗기는 싸움으로 무너져가는 과정에 위치하고 있다.

따라서 산업의 효율성을 높이고 국제경쟁력을 갖추기 위한 합리적인 산업구조로 계열화체계가 모색되고 있으며 계열화사업 선발업체의 사업추진이 활발하게 진행되고 있다.

계열화사업 관심 높아져

우리나라에서는 10여년 전부터 계열화의 필요성을 인식하여 오다 84년 천호인터넷그레이션에서 도계장을 건립하면서 계열화사업이 시작되었다.

천호는 선진국형의 전통적인 계열화사업을 시도했으나 유통의 문제, 계약농가의 인식부족과 더불어 원가절감 효과를 얻지 못하면

서 계열주체의 부담이 커지게 되었다.

초창기 시행착오를 겪으면서 노출된 문제점을 수정·보완해 나가며 계열화체계를 정착키려 많은 적자를 감수하며 이끌어 왔지만 끝내 원점으로 돌아오고 말았다.

양계업계에서는 자금력과 조직력을 지닌 천호의 계열화사업이 실패로 나타나자 선발업체의 결과만 주시하던 업체들은 계열화사업에 부담을 갖게 되었다. 더구나 계열화는 우리나라 풍토에 맞지 않다는 부정적인 시각까지 대두되면서 제자리걸음만 해왔다.

성공적인 계열화업체 등장

88년부터 이리 하림식품이 완전 계열화 체계를 목표로 어렵게 느껴졌던 계열화사업을 성공적으로 이끌고 있다.

천호도 88년부터 원점에서 다시 출발하면서 그동안 실패의 경험을 토대로 계열화사업을 꾸준히 추진하고 있는 중이다.

양계업계에서는 계열화사업 성공사례가 나오자 계열화사업에 대한 부정적 인식이 제고되면서 계열화사업 참여를 조심스럽게 모색 하던 후발업체들에게 자극제로 작용하고 있다. 지리멸렬하던 계열화사업이 하림식품의 성공사례로 계열화체계 정착에 활력소가 되고 있다.

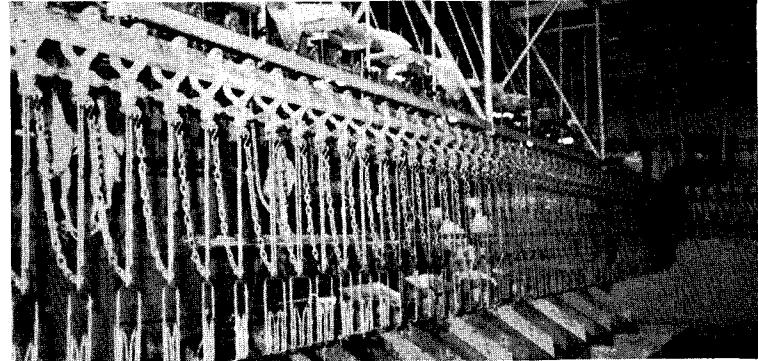
정부 적극적 정책

정부도 계획생산으로 수급조절 및 가격안정을 도모하고, 농가의 안정적인 소득보장, 원가절감으로 국제경쟁력을 키우기 위해 계열화사업의 조기정착을 유도하고 있다.

이에 따라 아직 계열화사업을 위한 제반여건이 조성되어 있지 않음에도 너무 서두르고 있다는 지적이 제기될 정도로 적극적인 정책을 펴고 있다.

정부가 육계계열화사업 자금을 지원한 업체는 8개소로 부화장과 도계장이 주도하는 업체가 6개업체이고 생산자가 주도하는 업체는 본회 제주지부를 주축으로 운영되는 제주가금처리장과 서울경기양계협동조합이 있다.

제주가금처리장은 제주도라는 특수한 입지조건을 적절히 이용하여 생산자 주도 계열체계를 완성 시켰다. 그러나 서울경기양계협동조합은 유일한 협동조합 주체이며 유통능력 때문에 생산단계에서도 계열체계를 구축하지 못하고 있어 생산자 주도의 계열화를 바



라고 있는 육계사육자에게 희망을 주지 못하고 있다.

다양한 계열주체

계열화사업을 추진하고 있거나 참여를 모색하고 있는 업체는 다양하게 나타나고 있다.

천호, 신기 등 부화장이 도계장을 갖고 계열화를 추진하고 있으며, 사료업체에서는 사료판로를 확보하고 사료의 소비시장을 보호하기 위하여 미원, 제일사료 등이 적극 참여를 위한 방향모색을 하고 있다.

계열주체 역할을 수행하기에 가장 좋은 위치에 있는 도계장은 하림식품 등이 활발히 추진하고 있다.

또한 지역사료대리점 등에서 생산부분에 계열화와 유사한 형태를 취하고 있다. 사료판매를 위해 시작된 이들은 많은 문제점을 내포하고 있어 전문가들은 불황을 만나면 도태되리라 보고 있다. 그러나 호남지방에서는 도계장(성우식품)을 인수한 곳도 있어 한단계씩 장악해 간다면 완전계열화체계

로 나타날 가능성도 보여주고 있다.

조합은 아니지만 생산자 주도의 계열화사업에 가장 확실성을 갖고 있는 업체로는 대구 대경실업이 계열화체계 구축을 위한 탄탄한 준비를하고 있다.

87년 대구경북지역 생산자와 상인 대부분이 참여하여 설립한 대경실업은 그동안 쌓아온 신뢰감이 장점이다. 아직 계열화체계로 전환하고 있지 않지만 도계장을 갖추 있으며 생산계열화의 기초단계인 사료공동구매를 추진하고 있다.

대경실업은 협동조합체제는 아님지만 기존육계업자와 상인이 주도할 수 있는 이상적인 모델로 나타나고 있다.

부정적 시각 대두

계열화에 대한 분위기가 성숙되어 가고 있는 반면 일각에서는 부정적 시각이 나타나고 있다.

수급조절로 가격안정에 도움을 주어야 할 계열주체가 물량을 시중에 대량 방출하면서 시장을 흐

리게 만들어 오히려 역작용이 나타난다는 지적이다.

또한 일부 계약농가는 계열주체에 대한 불만이 노출되고 있으면서 영세하지만 자기경영을 하던 육계업자가 계약사육으로 월급쟁이와 고용인 상태로 전락된다는 부정적인 시각이 팽배해지고 있다.

그래서 본회에서는 불신의 폭을 줄일수 있는 방안을 모색키 위해 지난 6월 7일 계열화사업 현장을 시찰하고 토론회를 개최한 바도 있다.

계열화사업은 시행초기 단계로서 후발업체들이 선발업체의 영향을 크게 받기 때문에 계열화가 활발하게 이루어지고 있는 호남지역을 중심으로 이루어졌다. 그래서 본고에서는 호남지역에서 계약되고 있는 상황을 토대로 계약사육의 문제점을 분석해 보았다.

계열주체는 병아리, 사료, 약품, 연료 등 4가지 생산원자재를 공급해주며 사육후 사육수수료와 성적에 따라 기준사료요구율에서 사료비 차액을 지급받거나 변상하고 있다.

계약중 문제점은 다음과 같다.

병아리

육계 사육성적에 절대적 비중을 차지한 병아리 품질에 대해 약수가 많다는 불만이 제기되고 있다.

일반양축가는 병아리 구입에 선택권을 가지고 있지만 계약농가는

계열주체가 공급하는 병아리만을 사육해야 하는 선택권이 없다. 따라서 병아리 구입이나 생산을 계열주체가 하면서 사육성적에 대한 책임은 계약농가가 부담하고 있다는 지적이다.

장기적으로 병아리 품질이 나쁘면 계열주체에 큰 부담을 주게 된다. 그러나 단기적으로는 사료요구율에 영향을 미쳐 계열주체는 구입에 대한 책임이 있으면서 부담이 적은 반면 사육자의 부담으로 돌려지고 있다.

하림식품은 약추문제가 발생하

여 5일 이내의 폐사를 전수수 공제해 주고 있다. 그러나 계약농가는 초기폐사가 많은 계군은 이후 사육성적이 좋지 않다는 점을 지적하면서 5일 이내 폐사공제만으로는 불만스러워하고 있는 실정이다.

그러나 계약농가도 5일 이내 폐사공제를 이용하여 도태하지 않아도 될 병아리까지 도태하거나 출하수수를 예상해서 폐사수를 과장 보고하고 있다.

또한 계열주체는 계열화의 장점을 이용하여 170~180원의 쌀값에

수급조절로 가격안정에 도움을

주어야 할 계열주체가 물량을 시중에 대량 방출하면서 시장을 흐리게 만들어 오히려 역작용이 나타나고 있다는 지적이다.

또한 일부 계약농가의 계열주체에 대한 불만이 커지고 있다.

더구나 영세하지만 자기경영을 하던 육계업자가 월급쟁이나 고용인 상태로 전락된다는 부정적인 의식이 팽배해지고 있다



생산한 병아리를 폐사시 시중가로 보상받고 있다는 지적이다. 그러나 싼값으로 보상받으면 계약농자가 외부에 판매할 가능성을 배제 할 수 없다.

사료

수십가지 사료중 본인이 선택해서 쓰고 있는 사료도 품질에 대한 마찰이 많은데 선택권이 없는 사료품질문제는 언제든지 따라다니리라 보인다. 또한 사료는 병아리 보다 더 품질 확인이 어려워 문제를 내포하고 있다.

예를 들어 계열주체가 일시적인 계약이나 경영악화로 사료품질을 5% 정도 떨어뜨릴 수 있는 경우를 가정할 수 있다. 이때 계열주체는 사료구입비에서 5%를 절약 하지만 그 부담은 계약농가에 돌아가게 된다.

경영 전체측면에서는 저급사료로 성장이 둔화되고 질병의 위험성이 커져 계열주체의 위험부담도

커지게 된다. 따라서 쉽사리 어리석은 행위를 하는 계열주체는 없으리라 생각된다.

그러나 사료품질에 이의를 제기하는 농가가 늘면서 이러한 가능성을 막을 수 있는 보완대책을 바라고 있다. 현행 계약사육 형태로는 제도적으로만 사료와 병아리 문제를 해결한 근본적 대책은 어렵다는 지적이다. 따라서 상호 신뢰감 조성이 급선무라 여겨진다.

사육수수료

하림식품의 사육수수료 지급에 이견을 보이고 있다. 계약농가가 외부로 사료를 빼돌리는 것을 방지하고 성실한 계약농가에 더 많은 수익을 주기위해 기준사료구율 이상 성적에서는 120원, 그 미만의 성적에서는 110원의 사육수수료를 지급하고 있다.

여기에서 파생되는 문제에 대한 사례를 보면 2만수(평균체중 1.7kg) 출하로 사료 75,480kg이 소요

되면 사료요구율은 2.22 : 1이다 기준사료요구율 2.2 : 1보다 0.02 : 1이 초과되어 사육수수료 110원에 해당된다. 또한 계약농가는 초과된 680kg의 사료비를 변상해야 한다.

그러나 계약농가가 680kg의 사료를 외부에서 구입하면 사료구입비를 변상금액으로 대치할 수 있다. 한편 계열주체와의 계산에서 사육수수료는 정상성적 이상으로 120원을 받아 출하체중 kg당 10원의 이득을 가져와 2만수에서 34만 원의 차이가 발생한다.

계약농가는 34만원이 적은 액수가 아니어서 부당한 편법을 쓰고 있는 계약농가가 증가하고 있다.

문제는 이 때문에 불신풍조가 생기는데 있다. 본인이 외부사료를 써서 외견상 양호한 성적을 냈기 때문에 다른 계약농가도 같은 거라는 생각을 갖고 있는 계약농가가 많다.

사료와 병아리 품질에 이상이



계열주체가
수급조절기능을 갖는 점이
계열화의 장점으로
계열주체는
입추조절에 대한 의무가 있다.
그러나 입추조절은
계약농가의 안정된 소득보장이라는
계열화의 또 하나의 장점이
무너지고 있다.

있다고 생각하는 계약농가에 다른 농가의 사육성적을 보여주어도 믿지 못하겠다는 자세를 보이고 있다.

사육성적에 의한 사료가격 보상 제도와 더불어 사육수수료 차등지급 등 2가지 인센티브제도는 사료 가격 보상제도 만으로도 사육성 적에 대한 책임이 100% 반영되기 때문에 불신의 원인이 될 수 있는 차등사육수수료는 제고해야 한다는 지적이다.

사료요구율 세분화

사료요구율의 세분화를 요구하며 출하시기를 놓고 마찰이 생기는 경우도 있다.

평균 출하체중이 1.79kg 정도에서 닭을 출하하면 계약농가는 불과 수시간 후에 10g 만 더 커주어서 1.8kg대의 사료요구율을 적용받으면 기준 사료요구율 0.05차이로 2만수 출하에 40만원 정도의 차액이 발생한다.

따라서 출하시기로 마찰이 생기는 사례가 발생하고 있다. 그러나 계열주체는 계획에 의해서 닭을 빼기 때문에 계약농가가 순응해 주는 것이 바람직스럽다는 주장이다.

계열주체도 사료요구율을 세분하여 사소한 마찰을 최소화하는 노력이 필요하다.

질병피해

법정 전염병 발생시 계열주체와 계약농가가 반반씩 부담한다는 조

항이 대부분 업체의 계약서에서 슬그머니 사라지고 있다.

전문가는 계열화가 정착되면 all in all out 등으로 질병문제가 발생하지 않으리라 전망하고 있다. 그러나 지금은 계열주체가 질병에 대한 책임을 피하고 있다는 인상을 주고 있다.

계약농가의 사육중인 닭은 계열주체의 소유이고 계약농가는 사육에 대한 책임을 지고 있는데 법정 전염병까지 계약농가가 부담하는 것은 부당하다는 지적이다.

또한 법정전염병에 걸렸더라도 질병의 특성상 판단기준이 모호하며 공인된 기관에서도 법정전염병 판단을 쉽게 내릴 수 없는 제도에서의 보완책은 더욱 어려워지리라 보여진다.

하림식품은 폐사가 많은 질병발생시 계열주체에서 부담을 해주고 있어 타업체보다는 비교적 부담을 줄여주고 있다. 그러나 약하게 나타나는 질병이나 성장에 영향을 주는 질병은 사육성적에 포함시켜서 사육자 부담이 되고 있다.

계열화는 질병에 대한 책임을 계열주체가 가져야 한다. 미국처럼 계약농가는 질병책임뿐 아니라 사육수수료에 대한 영향도 없어야 하는 것이 정상적인 계열화임을 전제하고 해결책을 찾을 필요성이 있다.

한편 평상시 보험처럼 일정기금을 떼어 질병이나 화재 발생시 이를 보전해주는 방법도 필요하다는 지적이다.

표준계약서

앞에 열거한 몇가지 문제점도 신용거래가 정착되었다면 문제가 발생되지 않았을 것이다.

실제 지금 사용되고 있는 계약서는 계약농가와 계열주체 양측이 다 보호받을 수 없는 포괄적인 개념으로만 구성되어 있다. 그러나 실제 계약관계는 그래도 원만히 이루어지고 있다는 견해다.

어느 정도 신뢰가 조성되고 있지만 서로의 역할과 의무를 구체적으로 성문화한 계약서가 받쳐준다면 신뢰감 조성은 더 빨라지며 갈등해소에 도움이 된다는 지적이다.

생물을 다루는 육계업에서 공식화된 계약서만으로 계약사육을 의존할 수 없고 업체별로 계약관계가 다르지만 각자 응용해서 사용할 수 있는 공인된 기준계약서가 필요하다.

일정소득 보장

계열주체가 수급조절기능을 갖는 점이 계열화의 장점으로 계열주체는 입추조절에 대한 의무가 있다. 그러나 입추조절은 계약농가의 안정된 소득보장이라는 계열화의 또 하나의 장점이 무너지고 있다.

따라서 계열주체의 입추조절로 계약농가의 수입이 줄어든다면 계열주체는 입추조절로 생기는 이익을 계약농가의 일정수익을 위해 보전해주어야 한다는 지적이다.

또한 일부 계약농가는 계열주체

의 직원과 친밀한 관계일 경우 입 추횟수가 많아지고 밀게 보일 경우는 출하후 병아리를 넣어주는 기간이 길어진다는 이해할 수 없는 불만이 발생되고 있다.

따라서 일정소득 보장이 무너지고 상호 신뢰가 무너지지 않도록 계약농가간 입추순서가 필요하다는 지적이다. 이러한 문제 때문에 계약농가는 약간 불이익일 당해도 항의를 하지 못한다는 피해의식을 갖고 있어 큰 문제가 되고 있다.

그러는 계약농가도 호경기에는 일반사육자에 비해 수입이 적다고 불만을 제기한 엉뚱한 계약농가도 나오고 있어 문제가 되고 있다.

신뢰도가 가장 큰 바탕

예상치 못한데서 오는 신뢰도를 해치는 사례를 소개하면 다음과 같다.

출하시 계근으로 총중량은 알고 정확한 출하수수를 알지 못한다. 출하중량 35,600kg에 2만수 출하하면 평균체중 1.78kg으로 기준 사료요구율 2.2:1을 적용 받는다. 그러나 수수를 100수만 줄여도 평균체중 1.8kg으로 사료요구율 2.25:1을 적용받아 45만원의 차액이 발생한다.

이러한 조작은 비양심적인 계열 주체의 직원이면 누구나 할 수 있는 쉬운 일이다. 또한 계약농가도 외부사료를 쓰는 것처럼 45만원이 적은 액수가 아니라는 문제 있다.

실제 직원에게 술을 사주고 이

득을 보았다는 사례가 있다. 이에 대한 파급효과는 계열주체의 손해뿐 아니라 직원이도 계장의 총중량과 수수가지 속일 수 없다고 생각되어 누군가 이득에 상응한 눈에 보이지 않는 손실이 있었으리라 추측이 가능하다.

이처럼 예상하지 못하는데서 오는 불신풍조는 계열화체계 정착에 저해요소로 작용하고 있다.

이익집단

몇가지 불만을 제기하고 있지만 근본적으로 계약사육을 희망하는 농가가 증가하고 있다.

대부분 심한 가격진폭에서 오는 불안보다는 안정적인 계약사육을 선호하고 있으면서 초창기 시행착오에서 오는 불이익을 줄이려는 노력을 하고 있다.

그러나 계약사육을 선호하고 있는 농가는 재계약의 탈락 우려와 입추회수 등에서 또하나의 불이익을 당하리라는 생각에 항의하지 못한다는 계약농가도 있다. 또한 각자 의견에 차이가 있어 통일된 의견을 제시할 수 있는 이익집단 성격의 모임이 필요하다는 지적이다.

협동조합

계열화사업을 하려면 50억원 이상의 자금을 필요로 하는데 정부 지원금 2억5천만원은 너무 적다는 지적이다.

또한 정부의 자원자금이 타용으로 전용되는 경우가 있어 이에 대

한 감시감독이 필요하다는 지적이 다.

또한 협동조합 주도의 계열화가 절실한데 육계와 채란계가 하나로 협동조합을 구성해야 하는 현행법을 고쳐야 한다는 지적이다.

사업성격이 다른데 닮이라는 조건으로 묶여있는 것은 협동조합 활성화에 역작용을 하고 있다. 이에 대한 제도개선이 요구된다.

더구나 업종별 협동조합 설립이 이번 축협법에서 더욱 어렵도록 개정되었다. 농림수산부가 누구를 위해 법을 개정하는지 모르겠다는 의견이다.

공급과잉 우려

규모가 신규업자의 참여와 계약 후 시설확장을 계열주체가 막아주어야 한다는 지적이다. 또한 앞으로 계열주체의 종계보유가 예상되어 생산과잉을 우려하는 경우가 늘고 있다. 신중한 규모확장이 요망된다는 지적이다.

일부 계열주체가 많은 물량을 시중에 방출하고 있어 육계시세 형성에 나쁜 영향을 미치고 있어 계열주체는 생산물량에 대한 유통능력을 갖춰야 한다.

실제 계열주체는 물량이 많기 때문에 시세보다 낮게 팔아야 처리가 가능하다. 물량이 적을 때도 육계업에게 주는 심리적 압박은 크게 작용하여 시세형성에 큰 영향력을 미친다는 지적이다.

따라서 유통능력을 갖추지 못한 계열주체는 계약사육을 못하도록

하는 제도적인 장치가 필요하다는 의견이다.

전업, 기업육계업자는

규모가 작은 계약농가는 계약사 육으로 적정수입이 보장되지 않다는 지적이다.

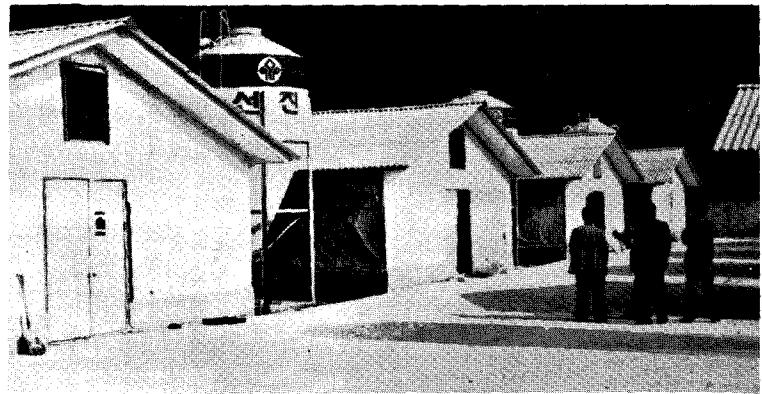
계약농가중에는 1만수 미만의 농가가 많은 비중을 차지하고 있다. kg당 사육수수료 120원으로는 1만수 출하로 보너스가 없는 경우에 1회전에 200만원 정도의 사육 수수료가 지급된다.

연4회전 기준에서는 월 70만원 정도의 사육수수료를 지급받게 된다. 사료, 약품, 병아리, 연료비를 제외한 감가상각비, 깔짚, 수도·전기료 등 생산원자재비를 공제하면 일반 양계장 종업원의 수준보다 얼마나 더 벌수 있느냐는 문제를 제기하고 있다.

또한 하림식품의 사육결과에 의하면 1~2만수 규모에서 좋은 성적으로 보너스를 받는 비율이 높았다는 통계다.

작은 규모에서 알찬 경영을 하면 보너스로 수입을 좀 더 올릴 수 있지만 규모에서 오는 수입의 한계성에 부딪치며 3만수 이상은 적합하지 않다는 결론이다.

앞으로 산업측면에서 해결해야 할 과제는 계열화만이 육계업이 살길이고 계약사육의 적정규모가 1~2만수라면 육계업을 천직으로 하고 있는 전업, 기업육계업자는 어떻게 해야하는가의 문제이다.



계열화 체계의 정착은

육계산업 구조가 완전히 바뀌는 것으로 새로운 산업의 탄생과 비교될 수 있다. 기득권을 가진 육계업자가 소외된 계열화는 조기정착에 어려움을 느끼리라 예상된다.

올바른 방향정립

국가적, 사회적으로 양축가를 보호한다는 명분으로 계열화에 대한 지원책을 강화하고 있다.

그러나 시행초기 단계이지만 계열주체를 위한 계열화로 흐르고 있다는 지적이다. 육계산업의 주체는 생산자이며 그 주인인 생산자가 육계산업에 대한 책임을 져야하는 의무를 갖고 있다.

계열화체계 정착은 육계의 산업 구조가 완전히 바뀌는 것으로 새로운 산업의 탄생과 비교될 있다. 새로운 구조로 변화되는 중대한 출발점에서 앞으로 육계업자들은 스스로가 어떤 위치에 서게 될지 불안해 하고 있다.

이러한 불안심리는 앞서 언급한 불신감과 함께 계열화체계 조기정착에 어려움을 주고 있다.

막연하게 계열화체계가 정착되

면 안정된 직업이 보장된다는 논리는 설득력이 부족하다.

농민으로 표현되는 육계업자는 우리나라 경제개발 초기에 공업화로 국가경제가 발전하게 되면 커진 부의 적절한 분배로 농업도 발전하리라는 환상을 믿고 열심히 일해왔다. 그러나 어느 정도 경제 발전을 가져온 지금 부의 편중은 갈수록 심해지고 커진 공업의 수출을 유지하기 위해 오히려 농축산물 수입개방이 불가피해져 지금 같이 어려움을 당하고 있는 경험을 갖고 있다.

피해의식을 갖고 있는 육계업자에게 지금 나타나고 있는 문제점을 초창기 시행착오라고만 돌리기에는 설득력이 부족하다.

따라서 어느 길로 가느냐도 중요하지만 어떻게 가느냐가 더 중요하게 작용할 수 있다고 본다.