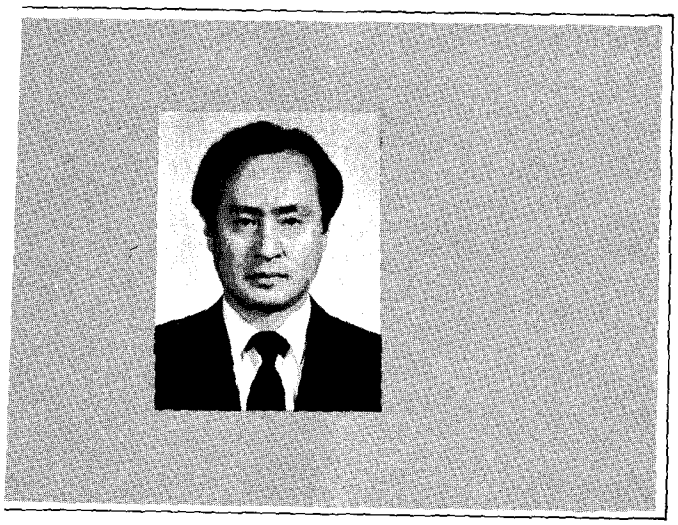
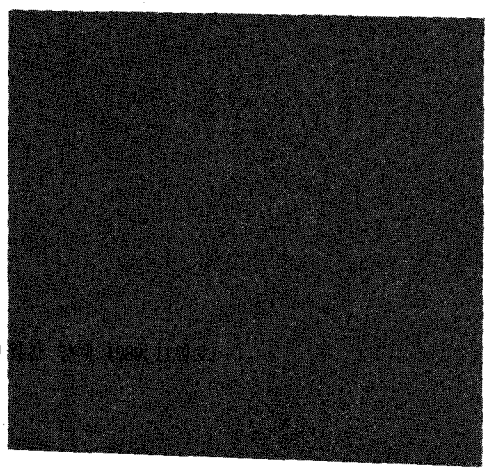
육계 계열화사업 정착을 위한 문제점과 대책

유 철 호/한국농촌경제연구원 축산개발실장





1. 서론

농림수산부에서는 육계산업의 안정적 발전을 위하여 계열화사업을 추진해 왔다. 이에 따라 당국에서는 계열화사업 업체를 지정하여 계열주체에 대해 여러가지 지원을 펴고 있다.

'계열화'란 엄밀하지는 않지만 소비자들이 구매하는 형태의 제품생산에서 유통까지 여러 단계를 하나의 경영주체에 의하여 통합시키는 경영형태로 흔히 경영통합이라고 불리기도 한다.

육계 계열화사업이란 예를 들면 한 계열주체가 종계확보에서 병아리 부화, 사육, 사료 및 약품공급에서부터 사육된 육계의 도계와 가공제품의 생산, 판매까지 경영통합을 이루어 제품의 생산원가를 줄여 이윤의 극대화를 추구하게 된다.

간단한 예로 부화업자들은 시세대로 병아리를 팔고, 사육가들은 높은 가격으로 병아리를 사다 길러서 출하할 때쯤되어 육계시장 가격이 폭락하여 사육가들이 손해를 보았거나, 사육가들의 입추열기가 계속되리라 예상하고 병아리 공급을 늘렸더니 병아리 가격이 떨어져 종란과 부화비용을 못건지는 사례 등을 흔히 보아왔다.

즉 부화하는 사람 따로, 사육하는 사람 따로, 어한 생산단계만을 독자적으로 경영하다보니 부화업자나 사육가들의 소득이 불안정해 왔고 이로 인한 여러가지 문제가 유발되어 전체 육계업의 안정적 발전이 지체되어온 것이라 할 수 있다.

계열화사업이 정착되면 결과적으로 계열화 주체가 주요 생산단계(예를 들면 부화시설 등)를 소유하여 직접 생산하던가, 일정기간을 정하여 계약에 의해서 공급(사료, 병아리 사육 등)받는 일괄 경영체제가 구축되어 생산단계별 독자경영에 비해 최종산물의 공급가격 안정과 비용절감을 기할 수 있게 된다.

이러한 가능성으로 미루어 우리나라 육계 유통량의 상당비율이 계열주체에 의해 공급될 때, 육계가격의 안정과 가격안정을 통하여 우리나라 육계산업의 안정적 발전에 상당한 기여를 하게 될 것이다.

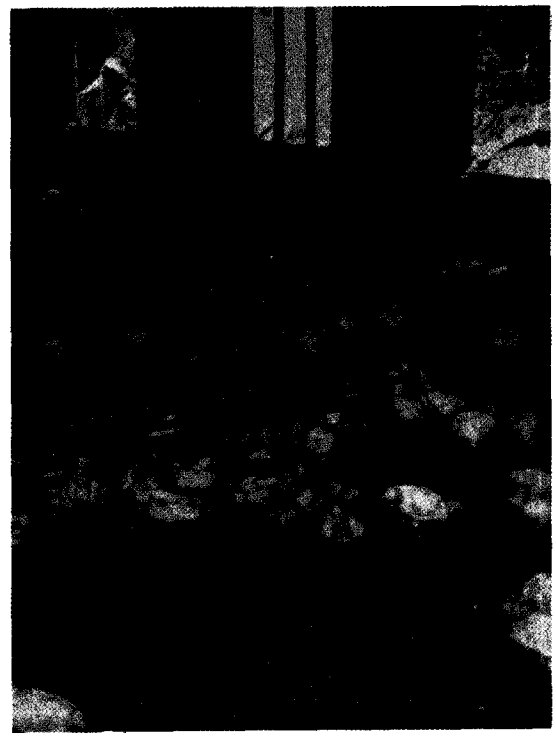
정부의 계열화사업은 사료, 부화 또는 도계에 오래 관여해 온 업계, 생산자단체 등이 계열업체로 지정되어 계열화사업이 추진되어 왔다. 현재까지 비참여 관련업체들도 계열화사업 참여를 고려, 지정업체들의 사업진척과 성공여부에 상당한 관심을 쏟고 있다.

이 글에서는 계열화사업의 중요성과 지금까지 계열화사업 추진과정에서 노출된 문제점 및 필요한 대책에 관해 살펴 보았다.

2. 계열화사업의 중요성

계열화사업이 무엇이냐가 이해되면 바로 그 중요성과 기대되는 효과는 뚜렷해질 것이다. 중점적인 몇가지 사항을 살펴보면 첫째는, 가격 및 소득안정이다. 지금까지 육계가격 불안정문제는 육계산업의 안정적인 발전을 가장 저해하는 원인이라 할 수 있다.

주요 가격불안정 요인은 생산부문에 있어서 규모의 영세성 뿐만 아니라 생산자들의 개별적인 수요 및 출하시 가격판단의 착오에 있으며 이에 따라 유발되



는 가격변동은 시장가격에도 영향을 주게 되어 가격불안정의 요인이 늘 있게 마련이었다.

예를 들면 전통적인 하절기 육계수요의 증대에 대비하여 입추를 증가시켜 성수기 육계 공급량은 늘렸으나 실제 소비는 기후의 영향으로 줄게 되는 경우와, 봄·가을 향락철이나 큰 행사 때를 겨냥하여 막연하게 수요증대를 예상, 생산을 증가시켰으나 소비는 오히려 감소했던 예를 양계업계는 경험하였다. 이러한 과정을 겪으면서 양계산업은 상당한 구조변화를 겪어왔고 기간 중 탈락사육가수는 다수의 소규모로 생산조정에 따른 피해는 컸다.

가격 또는 소득안정의 수단은 계열주체가 사육농가간의 계약형태에서 알 수 있다.

단순히 사육에 대한 수수료를 받는 경우에는 사육농가들은 계열주체로부터 계약에 의거, 병아리와 사료 등을 공급받고 여러가지 사육관리 지도를 받아가며, 사육후 계열주체에 육계를 인계하여 계열농가는

사육수수료 즉, 사육시 투하된 노동과 계사이용 등에 대한 댓가를 받는다.

또 다른 형태는 계열주체와 상하한가격을 설정하여 출하시 육계시세가 상한가격 보다 높을 때는 상한가격, 하한가격을 밑돌 때는 하한가격을 받는다.

이 경우 계열주체는 계약농가에게 병아리 등을 대체로 시중가격 보다 낮은 가격으로 공급하고 사육지도를 한다. 따라서 이제까지 경험해 온 극심한 가격변동에 따른 피해를 줄이고 비교적 안정적 소득을 보장해 준다고 할 수 있다.

둘째는, 육계생산비 절감과 이로 인한 소비자가격의 절하 유도이다. 계열주체가 추구하는 것은 경영합리화에 의한 비용의 최소화 또는 이윤의 극대화이다. 따라서 계열주체는 이윤을 높이기 위하여 직접 생산분야 제품의 생산비 인하를 꾸준히 추구하게 마련이고 계열주체가 직접 생산하지 않을 경우, 예를 들면 사료 및 동물약품의 대량조달 계약에 의하여 공급측으로부터 상당한 할인혜택을 받아 최종제품의 생산비 인하를 꾸준히 추구하게 된다.

사육농가들은 주어진 단위 생체중량당 사육수수료를 받는다는 계약하에서 주어진 노동이나 기타 생산자원을 보다 효율적 이용에 의하여 사육수수를 되도록 늘려, 즉 사육규모를 확대하여 총수수료 수입을 크게 하려 할 것이다.

이에 따라 계열주체들은 필요물량의 확보에 있어서 수집비용과 도계형태 및 가공제품생산에 있어서 시설이용의 증대 등으로 총체적인 비용을 절감할 수 있게 된다. 현재 계열화사업 참여 사육농가들의 사육규모는 우리나라 평균 사육규모보다 월등히 크며 계열주체로부터 체계적인 사육관리지도와 규모의 대형화로 생산비 절하효과가 나타나고 있는 것으로 보여지며, 앞으로 계열화사업이 진척되면 사육규모 확대가 더욱 이루어질 것으로 보여지며, 여타 생산단계에서도 규모확대에 의한 생산비 절하가 기대된다.

계열화사업의 정착에 의하여 생산비 인하가 이루어지면 소비자가격이 낮아져 소비가 촉진될 것이다. 업계의 지속적인 성장을 위하여서는 수요증가가 따라야 하는 것이며, 수요증가를 유도하기 위하여서는 여러가지 요인 중에서도 제품가격 인하가 중요하다.

특히 앞으로 육계의 수입개방 문제가 외국의 압력에 의하여 필연적으로 대두될 것으로 보여지며, 이에 대비하여 계열화에 의한 국제경쟁력 향상 노력이 지속적으로 이루어져야 할 것이다.

이미 육계업계에서는 외국과의 육계생산비 비교에서 우리나라 생산비가 높다는 것과 수입개방시 어느 나라 제품이 우리나라 육계업계를 강타할 것이라는 것에 대하여 잘 알고 있다.

현재 계열화사업의 선두주자라고 할 수 있는 업체에서는 비계열 농가에 비하여 낮은 비용으로 육계를 생산하고 있어 우리 육계업계도 조금만 더 노력하면 수입개방에도 버티고 오히려 외국에 수출 가능성도 있어 수출촉진책을 지금부터 준비해야 한다는 주장도 나오고 있다.

셋째는, 계열주체에 의한 판촉활동의 강화로 다양한 새로운 제품의 개발과 소비저변의 확대이다. 축

산물소비는 꾸준히 증가하고 있으나, 육계 소비증가율은 다른 축종에 비하여 낮은 수준이다.

그러나 육계분야는 앞으로 특히 외국에서처럼 건강상 이유로 쇠고기, 돼지고기 등 적색육 기피현상이 확산되고 새로운 제품의 개발로 소비가 크게 늘어날 전망이다. 다른 육류와 마찬가지로 앞으로 10여년 후에는 현 일인당 소비수준이 약 배로 늘어날 것으로 추산되어 왔다. 또한 작년대비 금년의 소비량이 예년보다 크게 늘어날 것으로 예상되고 있어 앞으로 이러한 신장세가 지속되면 육계소비는 육류중 가장 빠르게 증가하리라는 전망도 할 수 있다.

최근 육계의 상품가치를 높이고 가공제품의 개발에 앞장서고 있는 전문판매점이 육계의 소비시장개척에 앞장서고 있다. 이들 업체들은 자가제품의 판매확충을 위하여 자기상품의 상표선전이나 여러가지 대중전달 매체 이용 등 과거에 비하여 활발한 판촉을 벌이고 있다.

이러한 추세가 앞으로 이어질 것으로 전망되므로 양계산물 특히 육계제품 소비확충은 전문판매업체에 의하여 주도될 것으로 보여지며, 더욱이 점차적으로 이들간의 시장쟁탈을 위하여 새로운 제품의 개발 뿐만 아니라 가격인하 경쟁을 벌이게 될 단계에 이를 경우 소비저변의 확대는 빠른 속도로 진척될 것이다.

넷째는, 계열화사업 정착은 유통부조리 제거에 기여하게 된다. 육계유통에 있어서 산지가격과 소비자가격 차이가 높게 유지되고, 특히 소비자가격이 산지가격의 변동에 너무 둔감하여 사육가들은 피해를 보고 중간상인들만 폭리를 취한다는 주장과 밀도계나 비위생적으로 처리된 도계유통사례는 오랫동안 업계의 고질적인 문제로 지적되어 왔다.

계열주체들에게는 생산에서 제품의 판매까지 거의 모든 유통단계가 업체의 생산 활동이다. 따라서 자사제품의 시장확보를 위하여 제품의 품질개선과 가격인하에 역점을 두게 되므로 유통문제개선은 스스로 하고 있는 셈이다.

3. 문제점과 대책

계열화사업은 독자적으로 시작한 업체도 있지만 정부의 계열화사업 지원으로 시작하기 시작한 것이 불과 3, 4전 전부터인 점을 감안하면, 몇 개 업체에 의한 의욕적인 사업추진이나 실질적으로 보아 앞으로의 전망은 상당히 고무적이다.

그러나 계열화사업의 추진과정에서 여러가지 문제점이 노출되어 왔는데, 당국이 지원을 서두룰 수록 사업정착이 앞당겨질 수 있는 분야가 있는 반면 시간의 경과에 따라 업계 스스로 해결해 나갈 수 있는 문제가 있다.

몇 가지의 문제점을 살펴보면 첫째는, 자금부족 문제이다. 계열화사업에 착수하고 있는 업체가 종계부화업이나, 도계장 중심 사업체, 또는 생산자 단체, 사육농가조합 등 주로 한 생산단계분야에 오랜 경험은 가지고 있으나 대체로 자금력이 부족한 영세업체이다.

근년에 와서 주업종사업을 확장하고 다른 생산부분시설의 신설에 필요 자금확보에 어려움을 겪고 있다. 그러나 정부의 계열화사업 지정업체가 필요로 하는 자금에 비하여 지금까지 정부의 융자지원액은 미미한 편이며, 업계자체의 조달능력에는 한계가 있어 계열화사업 정착에 차질을 빚고 있다.

사육단계에 있어서도 계약사육농가들이 사육규모 확대를 위한 계사신설이나 노임상승과 계사관리인 구입난으로 값비싼 시설자동화에 필요한 자금수요 또한 크게 늘어날 것이다.

앞으로 정부지원자금의 규모는 대폭 늘려야 하고 특히 자금이용의 효율성제고를 위하여서는 업계 스스로가 계열화사업 조기정착에 가장 큰 애로가 되는 사업착수에 관한 구체적이고 실현가능한 사업계획을 세우고, 정부는 이에 대하여 금융지원과 세제상의 혜택을 주는 방향으로 나아가야 할 것이다.

사육단계에 있어서 계열주체에서 계사신축지원 등을 하기도 하나 혜택농가는 매우 제한되어 있어 농

가 대부분이 필요자금은 대체로 사채를 중심으로한 자가조달 및 농협의 단기일반영농자금 등에 의존하고 있다. 사육농가들은 계열주체와 연계하여 축협의 제도금융이 확대되길 바라고 있다.

둘째는, 육계가격의 불안정이다. 정부의 계열화사업 추진배경 중 주요목적의 하나는 가격안정이나, 현재까지 계열화업체에 의한 출하량은 전체 유통량 중 극히 적은 비율을 차지하여 가격안정에 기여도는 거의 무시할 정도이다.

이에 따라 육계가격의 침체시에는 사육농가들은 계약상의 위탁수수료나 계열주체와 약정된 상하한 가격에 따라 비계열 사육농가 보다 안정적 소득이 보장되나, 특히 육계의 경우에 있어서와 같이 금년처럼 육계가격이 비교적 호황이 지속될 때에는 사육농가들이 사육계약에 대하여 불만이 잠재하고 있으며, 독자적으로 시판을 하여 계열주체와의 물의를 빚을 경우도 빈번하였다.

반대로 외부구입이 유리할 정도로 육계시세가 오래 떨어지면 계열주체들이 계약사육을 기피하려 하고, 기존계약 이행마저 소홀히 하여 사육농가들에게 피해를 줄 우려가 있다. 계열주체들에 의한 시장지배력이 향상될 때까지 정부의 육계 가격안정시책은 보다 강력하게 추진되어야 한다.

셋째는, 비위생적으로 처리한 도계에 대한 단속이 허술한 점이다. 도계장에서의 위생도계생산이 이루어져야 하나 현재 대부분의 도계장의 시설규모는 영세하고 난립이 되어 있을 뿐아니라 위생계육 생산을 감시해야 할 검사원의 부족으로 비위생적으로 처리된 도계육 유통문제는 고질화되어 있다.

계열화업체들은 사육에서부터 도계형태 및 가공제품의 판매에 이르기까지 위생적이고 고품질의 제품생산을 추구하고 있으며 점차적으로 계열화업체에 의하여 생산된 도계육 및 가공제품의 품질이나 위생처리상태를 알고 있는 수요자들이 늘면서 일부 계열업체 제품의 판매량은 늘고 있다.

그러나 아직도 대다수의 소비자들은 아직도 비위생적으로 도계처리되어 재래시장에서 판매되고 있는 제품의 구입에 익숙하여 있다. 불법 또는 비위생적으로 처리된 도계물량의 시장유통이 큰 비중을 차지하고 있는 상황에서 계열화업체에서 상대적으로 비싸게 위생처리되어 판매되는 계육은 가격면에서 불합리한 입장에 있어 위생계육 유통신장을 제약하고 있다. 따라서 계열화사업을 빨리 정착시키기 위하여서도 도계유통에 있어서 부조리는 더욱 단속되어야 한다.

넷째는, 사육계약내용과 계약이행 문제이다. 계열주체와 사육농가간에는 입추 또는 출하시기, 연간 회전수, 약추공급과 전염병으로 인한 폐사시 보상문제, 육계대금 지불지연 등 계약내용이나 이행을 둘러싼 잡음이 있다. 그러나 계열주체들은 사육관리를 잘하는 농가에 대하여서는 보너스를 준다던가 사육부주의에 따른 불이익의 경우 등을 명시하는 등 계약내용을 점차 구체화하여 피차 분쟁의 소지를 최소화하려는 노력을 보이고 있다.

이미 일부 계열사업 선두업체들이 지금까지 사업진척 또는 성과에 대하여 상당히 긍정적인 평가가 내려지고 있다. 이에 따라 몇해만 지나면 민간주도하에 육계산업이 안정된 궤도에 놓이게 되리라는 전망도 나오고 있다. 그러나 정말 그렇게 되겠느냐는 앞으로 얼마만큼 정부나 계열주체들이 현 단계에서 당면하고 있는 문제해결에 열의를 보이느냐에 달려 있다 할 수 있다.

최근 수입개방에 관련된 여러가지 기사를 접하면서 우리나라 육계업계 스스로가 자체의 고질적인 문제해결과 수입개방에 대한 대비책으로 계열화사업의 조기 정착에 대한 기대가 크다고 하겠다.

축

「월간양계」 창간 20주년