

육계계열화사업, 소비자가격 평준화시켜야 성공

본고는 한국양계산업발전과 계열주체의 역할에 대해
지난 1월 15일 천호그룹 이계조 회장과 대화한
내용을 요약정리한 것이다. —편집자주—

한국의 육계산업은 이미 시작된 계열화를 정착시켜 수입산물과 가격경쟁을 해나갈 수 있게 만드는 길이다.

그러나 이 문제는 우리가 경험한 바와 같이 쉽게 이루어지 않는다고 본다.

우선 고도의 경영능력이 있어야 하고, 대자본이 투자되기 때문에 이에 적절한 경험과 시간을 필요로 하게 된다.

한국의 육계 계열화가 정착되기 위해서는 정책적인 제도개선이 반드시 병행되어야 한다.

수입개방이 불가피한 시점에서 보호정책을 바탕으로 만들어진 제도로는 변화해가는 상황에 대처할 수 없음은 자명한 사실이다.

제도적으로 보호를 받아왔던 양계산업이 완전히 민간주도의 산업으로 탈바꿈하여 수출국의 산물과 경쟁을 해야함에도 불합리한 각종 제도 때문에 생산비를 절감할 수 없어 경쟁력 제고에 어려움을 겪고 있다.

몇가지 예를 들어본다면 제일먼저 농지전용을 들수 있고 다음은 건축허가절차상의 어려움, 대체

농지조성비, 배합사료 및 축산기자재 부가가치세와 고관세 부과문제, 금융상의 제한 등을 들 수 있다.

이와 같은 문제들이 해결되고 정부는 양계인들이 독자적으로 경쟁력을 갖추는데 어려움을 해결해주는 입장에서 일을 해도 수입개방에 대한 대응책을 찾기 어려울 텐데 이해하기 어렵게 생산비를 절감시키기 위해 뛰어다니다 보면 예상외로 각종규제의 장애로 이종고에 시달리는 때가 흔히 있다.

이런 제도가 개선되어야 우리나라

라 육계산업은 경쟁력을 갖추어 노력하는 여하에 따라 발전의 크기가 주어진다고 보고 있다.

미국의 인티그레이션 역사를 통해 볼때 사료회사나 부화장이 계열화사업을 했을 때 보다 판매 조직을 갖춘 닭고기 유통회사가 계열주체가 되었을 때 성공율이 매우 높았는데 90% 정도가 성공했다.

현재 우리나라는 생산자 중심의 계열화를 추진해야 한다고 하는데 물론 뜻은 참으로 좋지만 유통조직이 없는 계열주체는 생산자 조직이건 기업주도건 육계계열회사에 대한 인식이 잘못되어 있다고 본다.

누가 계열주체가 되는가는 큰 의미가 없다. 다만 최소의 비용으로 닭고기를 생산하여 최소의 가격으로 유통시키는 일이 우리나라 육계 계열주체가 해야 할 일이기 때문에 생산부터 소비에 이르는 과정을 합리적으로 관리할 능력이 있어야 한다.

우선 우리나라 육계산업이 경쟁력을 가질려면 외국보다 생산비가 20~25% 이상 초과되어서는 안 된다.

우리가 미국의 닭고기 kg당 생산비를 550~560원으로 알고 있는데 580원이라 높게 보더라도 우리나라에 720~780원이면 도착이 가능하여 우리나라의 생산비가 750원 이상을 넘으면 경쟁력이 상실되고 만다.



◀ 이계조 회장

사료가격에 있어서도 현재보다 20%정도 떨어져야 한다. 사료효율도 최소한 1.9:1은 돼야하며 사육비에 있어서도 80~100원대로 낮아지고 생산지수도 200이 됐을 때 경쟁력이 있다고 본다.

이밖에도 생산비를 가중시키는 큰 요인은 계사가 간이식이 많아 열관리를 제대로 하지 못한다거나, 자동차가 계사내로 마음대로 들어갈 수 없는 점이다. 이런 문제는 정책적인 차원에서 해결을 해야 할 것이라고 본다.

우리나라는 농업국이었던 때문에 제도적으로 농지를 보호하여 왔는데 양계산업이 농업인데도 농지를 마음대로 활용하지 못한다는 것은 매우 큰 모순이다. 단위생산액지수로 따지자면 엄청히 높는데도 농지에 계사를 지어 양계업을 자유롭게 하지못하게 하는 것은 정부가 농업이라는 해석을 잘못하고 있는 것같아 이에 대한 제도개선이 필요하다.

대부분의 양계업자들은 사료가

격이 비싸다할 때 부가가치세만을 생각하는데 실은 운송과정에서 길에 뿌리는 비용과 배합사료원료 구매의 차등관세로 인한 사용제한에서 오는 낭비가 사료가격을 상당한 비중으로 높이고 있다.

만일 사료원료구매가 자유화되면 사료가격은 10~15%가 낮아진다. 여기에 현재 배합사료 톤당 운송비가 3만원정도라 하는데 kg당 30원에 해당되어 육계사료가격의 15%에 해당되고 있다. 이들을 합치면 사료가격 20% 절감은 쉽게 이루어질 수 있다.

운송비를 해결하기 위한 방법으로는 사료공장을 소단위화하는 것이다. 제품수송거리를 100~150km이내로 하여 운송비를 톤당 5천원~1만원대로 낮추어야 한다.

이렇게 되면 닭고기 kg당 생산비는 750원 이내로 가능해진다. 가끔 병아리 가격이 문제라고 이야기를 하고 있는데 계열화가 되면 병아리 가격은 생산자재로 취급 생산원가만 반영되기 때문에

오히려 사료가격, 종계 생산성 등이 향상되면 더 낮아지게 되기 때문에 병아리가격은 따질 필요가 없다고 본다. 하지만 병아리 생산비를 산출하기에 어려움이라면 농지문제, 건축허가, 기자재 고관세 등으로 생산비를 산출할 수 없다는 점이다.

일례로 도계장 내부시설하는데 약 20억원이 소요되는데 이중 6억 정도가 이런저런 세금명목으로 들어가고 있다.

닭만 길러 유통시키는 식의 계열화를 했던 사람들이 돈을 벌자 너도나도 계열화를 해야겠다는 사람들이 많아지면 생산이 과잉되어 산물가격이 하락하게 된다. 그러나 이때도 계약사육농가는 사육비만 받으면 큰 손해는 없지만 계열주체는 상당한 출혈을 하게 된다.

도계장을 늘려 냉동하면 된다고 하나 계속되면 한계가 있는 일이다. 이와중에 망하는 사람도 많아지게 마련이다. 이 과정을 겪으면서 자리를 굳히는 것은 굉장히 어려운 일이다. 손실을 어떻게 줄이고 안정체도에 올라갈 것이냐가 문제인데 아주 불가능한 것이 아니라고 본다.

여러 생산자들이 출자를 해서 대단위로 계열화를 하는 것이다. 미국의 경우도 8개 정도의 인티그레이션이 닭고기 유통을 거의 담당하고 있으며 표면적으로는 경쟁관계에 있지만 내면적으로는 원가절감이나 시장변화의 흐름에 관해

브로일러계사도

400~500원으로 하고

시설도 자동화해서

사람이 없이도

운명을 할 수 있어야

사육비가

80~100원대가 가능하다

서로 정보를 교환하고 있다.

우리는 지금 매우 부실한 도계장 시설을 가지고 있으면서 신규 도계장의 신설을 기득권을 주장하여 제한시켜야 한다고 주장하고 있는데 납득이 안가는 일이다.

우리나라 육계산업이 시급히 해결해야 할 일중 하나는 위생계육을 유통시킬 수 있는 시설을 해야 하는 것이다. 닭고기라고 다 같은 닭고기는 아니다. 신선한 상태에서 먹었을 때와 신선하지 못한 닭고기를 먹었을 때 맛의 차이는 매우 크며 완전히 다른 닭고기가 된다.

어떻게 하면 신선한 닭고기를 먹도록 할 것이냐를 연구하는 것이 우리산업의 발전이기도 한다.

양계업자들이 5년전에만 지금과 같은 수입개방에 대한 관심을 가졌더라면 UR은 문제가 되지

않았을 것이라고 보고 있다. 지금까지도 대다수는 방관하고 있는 상태이며 사고방식도 개선이 되지 않았다.

그동안 몇백억원 손해보면서 계열화사업을 해서 얻은 것이라면 그저 계약생산이 뭐라는 정도를 가르쳐준 것이다. 이제야 값의 여하에 불구하고 팔아먹는 사람이 없다. 처음에만 하더라도 닭값이 좋으면 다른데 팔아먹고, 값이 떨어지면 두배로 가져왔던데 사실이였다.

닭만 생산하여 팔아서 돈만 벌었다고 계열화사업이 성공했다고 생각하는 것은 잘못이다. 차라리 사료값, 병아리값 계산해서 납품공급가격을 계약해서 생산시스템을 갖추는 것이 바람직하다.

우리가 1일 2만수를 가공하여 일정한 가격에 납품을 하는데 시중의 닭값이 1,200~1,300원 하여도 시중에 팔지 못하고 납품을 해가며 손해를 보는 경우가 많다. 이런 과정을 겪으면서 사업을 하는 속사정을 알지 못하고 우리의 납품처에 납품을 하려고 들어오는 사람들이 가끔 있는데 해보았자 몇번을 견디지 못하고 중단하는 일이 생기게 된다.

앞으로 수입개방은 기정사실화 된다고 본다. 지금과 같은 방법으로는 막아낼 대책이 없다. 양계업자들은 대두3사가 40~50% 비싼 가격에 대두박을 공급하는 것을 생산비 측면에서 반드시 집고 넘

어가야 한다. 안되면 실행행사라도 해야한다.

인티그레이션이 성공하려면 소비자 가격을 평준화시켜야 한다. 우리는 계약부문에 대한 것을 평준화를 시켰지만 시중판매에 대한 것은 시키지 못했다. 앞으로는 통닭 상태로는 조절이 어렵기 때문에 부분육으로 연중가격을 만들어 유통시킬 계획이다. 사람들의 의지에 달려있다. 우선 위생이라는 것이 무엇인가부터 계도를 시켜야 한다. 최근에 도계장 근대화시설했다하여 알아보면 위생개념이 전혀 없는 정도다. 미국에서는 신선육의 개념을 2주로 잡고 있는데 우리나라는 여름철에는 24시간 밖에 안된다. 이를 해결하기 위해서는 생산과정이 완전해야 하며 수송, 유통과정이 제도적으로 잘못되지 않게 해야한다. 만일 닭고기로 인한 사고가 발생하면 양계산업 전체에 영향을 미치기 때문에 확실한 교육이 필요한 것이다. 이들을 상대로 교육을 시킬 수 있는 기구가 양계협회내에 있었으면 좋을 것으로 생각한다.

앞으로는 브로일러계사도 400~500평으로 하고 시설도 자동화해서 사람이 없어도 운영을 할 수 있어야 사육비가 80~100원대가 가능하다. 그렇게 되기 위해서는 건축문제, 기자재 관세, 금융지원의 여건이 조성되어야 한다. 농민들에게 대출해주는 것을 혜택을 준다고 하는 식의 인식을 가지고



칠면조육이 상당히 들어온 것으로는 되지않는다.

또 기업인이면 정당하게 은행에서 시설물 등을 담보로 융자를 받아야 되는데도 한국감정원에서 감정을 받아도 농업용시설은 법적으로 담보대상에서 제외되게끔한 것은 이해가 되지 않는다. 외국에서는 특별 융자금까지 주고 있는 것에 비하면 상당히 많은 제도개선이 앞서 이루어져야 한다.

계열주체의 역할은 무엇보다 최소의 비용으로 생산하고 최소의 가격으로 유통을 해야 임무를 다하는 것이다.

생산원가를 어떻게 더 절감시킬 것이나를 끊임없이 연구해나가야 한다. 그렇지만 계약농가를 수탈하는 방식이 되어서는 안된다.

요즘음 노계발골육이 비싸니까

알고 있다. 흔히 칠면조육은 가공하여 실패했다고 과소평가하고 있는데 그건 잘못 생각하는 것이다. 전세계가 그렇게 소비하고 있다는 사실을 이해해야 한다. 닭 발골하고 난 뼈까지 들어오면 이것으로 소시지도 만들 수 있다.

누가 인티주체가 되었다고 중요한 것이 아니라 할 수 있는 일을 최선을 다해서 일하는 자세가 중요한 것이다. (김용화) **양계**