

양돈 통합경영 심포지움 주요내용

◇…본고는 지난 9월 3일 축협중앙회 대강당에서 한국축산경영학회와 축협중앙회가 본회의 후원으로 공동주최한 “국제경쟁력 제고를 위한 양돈, 양계의 통합경영” 심포지움의 내용중 양돈부문에 관한 주제발표내용을 요약 정리한 것입니다<편집자주>.....◇

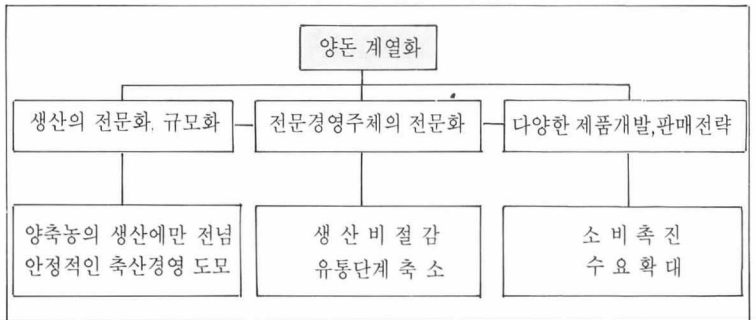
I. 조합주도 양돈부문 통합경영

최규섭 교수
(영남대 축산경영학과)

계열화의 목적은 수익보장에 있으므로 계열화가 완벽하더라도 판로가 확보되지 않으면 계열화의 목적을 달성할 수 없다. 축협을 제외한 현재 양축농가 중심의 지역양돈조합은 사육부문과 도축, 가공부문이 통합운영되는 형태가 대부분이다. 따라서 자본 및 조직규모가 영세

하므로 완전수직체계통합은 불가능하다.

소규모 사육농가가 계속적으로 양돈업에서 이탈하고 있지만 여전히 양돈가격의 불안정성이 심한 우리 여건으로는 생산단체인 조합이 주도하는 방향으로 계열화를 추진하는 것이 바람직하다고 사료된다. 계



열화 초기에 자본 및 시설부족으로 완전수직통합체계가 어려운 경우 조합주도하의 계열화 사업에 일반 가공, 유통업체를 참가시키는 방안도 검토할 수 있다.

조합계열화의 경제적 이점 등을 여러 측면에서 분석하여 보면 다음과 같다.

1. 사육주체 측면에서는 경기 변동에 관계없이 불안감의 해소로 사육에만 전념할 수 있고, all-in, all-out 방식으로 질병 예방과 생산성이 향상된다. 또한 적은 자본과 경험으로 현대적인 양돈농장의 운영이 가능하고 사육에 관한 모든 작업을 계획성 있게 추진할 수 있다.

2. 계열주체 측면으로는 시설 및 건축자재를 대량 구매하여 농장당 시설비의 절감, 계열화를 통해 단순업무를 지양하고 각 공정별 업무관계의 고도화, 계열주체 각 분야의 통합운영을 통한 경영합리화 도모, 각 계열요소간의 연계기능이 활성화 되므로 정보교환과 전달 수월, 계열생산체제에서의 안정적인 현금수지로 금융기관의 대출수월, 자체 도축장·가공공장·사료공장 등을 통한 사료확보와 도축가공, 운송비의 절감, 규격화된 고품질의 생산으로 부가가치의 증대 효과를 가져오며 현대적 시설장치로 오물, 냄새,

오수 등의 오염문제를 어느 정도 해결할 수 있다.

3. 소비자 측면으로는 저렴한 가격으로 안전하고 위생적인 제품을 구매하고 다양한 품질의 개발로 소비패턴과 요리형태의 변화를 기대할 수 있다.

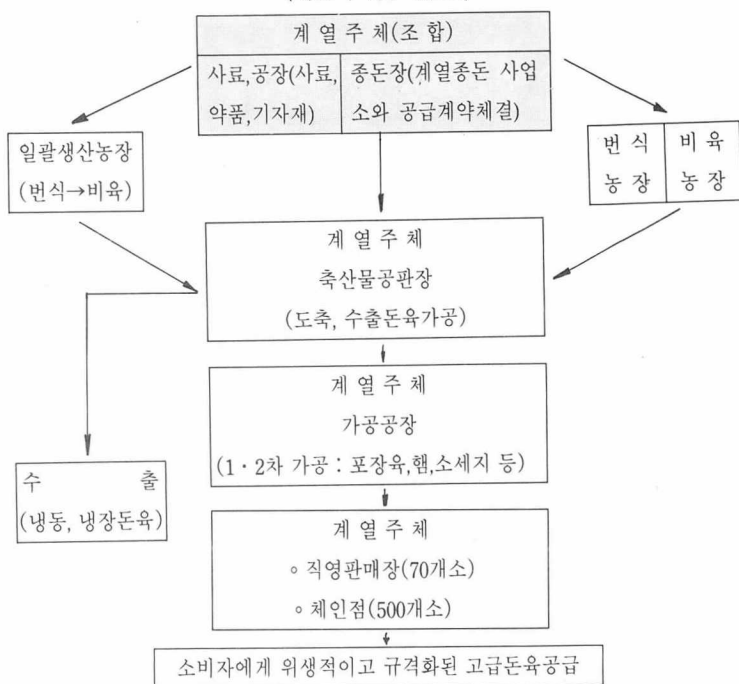
4. 양돈산업 측면으로는 무역자유화에 대응하여 국내 양돈업계의 위상을 재정립할 수 있는 기회로 이용이 가능하며, 산업간 균형있는 발전의 효과, 국내 양축농가의 소득보장 효과, 수급 및 가격안정 효과, 비용절감을 통한 가격 경쟁력의 제고 효과, 생산에서 소비자에게 전달되기까지의 유통단계 개선효과, 기술개발과 통합운영합리화

로 상품성 향상 효과, 소비기간 확대 및 소비촉진 효과 등 전반적으로 모든 분야에 대하여 경제적 성과를 나타내고 있다.

부산·경남 양돈협동조합은 1983년 6월 3일 설립하여, 동년 11월 23일 축협중앙회에 가입하여 현재까지 10년의 역사를 가지고 있다. 그동안 육가공공장, 신용업무, 축산물 종합판매장, 양돈전문사료공장 등 계열화사업을 추진해 왔다.

부산·경남 양돈협동조합의 기본목표는 첫째 조합원의 공동이익 도모, 둘째 양돈업 발전의 모체 정립, 셋째 조합원의 경제적, 사회적 지위향상 등에 두고 있으며 주요 기능(역할)은

〈계열화사업 개념도〉



①양돈산업의 보호와 생산성 향상 및 제도 개선, ②생산자재의 적기공급, ③돈육유통기능 확충과 농가수취가격 제고, ④돈육가공처리로 국내외 수요개발 및 소비확대, ⑤양축자금조달 재원확충과 지원확대, ⑥조합사업이용 활성화로 조합원의 실질소득증대 등이다.

조합이 주체가 되어 계열화 사업을 추진하는 과정에서 유의할 점을 주요 경제사업별로 살펴보면, 첫째 조합판매장을 통한 생활물자 판매는 기존 상인들과의 마찰이 예상되고 있으며, 특히 축협조합이 지금까지 누려오던 부가세 면세 조치가 '94년부터 폐지될 조짐을 보이고 있기 때문에 기존 매장들과의 경쟁이 더욱 치열할 것으로 예상된다. 둘째 사료생산의 경우 사료가격측면에서 15~20% 낮은 수준으로 조합원에 공급할 계획이지만 기존사료회사의 대응조치에 적절히 대처하기 위해 조합원을 만족시킬 수 있는 가격수준의 결정 및 고품질 사료생산체계를 강구할 필요가 있다. 셋째 포장육 및 정육 가공 사업은 기존업체 또는 신규업체와 판매경쟁이 심할 것으로 보이므로 자체 브랜드의 개발과 함께 신선육 등 상품차별 및 자체도축육을 공급하는 이점을 살려 가격차별화를 시

도할 필요가 있다. 햄, 소시지 등 2차 가공품의 생산은 가공사업 중 가장 높은 신장율을 보이는데 기존업체는 물론 수입상품과의 치열한 판매경쟁이 예상된다. 이를 위하여는 판매조직의 구축과 품질경쟁에서 이기는 길 뿐이다.

“

**소규모 사육농가가
계속적으로 양돈업에서
이탈하고 있지만 여전히
양돈가격의 불안정성이
심한 우리 여건으로는
생산단체인 조합이
주도하는 방향으로
계열화를 추진하는 것이
바람직하다고 사료된다.**

”

계열화사업 추진상의 문제점과 그 대응방안에 관하여 살펴보면, 우선 조합소유의 도축장 시설이 낙후되어 있고 또한 공판장업무를 범규정상 제약을 받고 있다. 특히 경쟁력 제고를 위하여 생산비 중 토지부문의 비용절감이 절실하다. 이를 위해 저렴한 부지의 선정은 필요 불가결하며 행정당국으로부터 토지용도 변경에 관한 적극적인 협조를 받을 수 있도록 관계 요로에 건의한다.

둘째, 현재 사료생산은 허가제로 되어 있으나 앞으로 등록제로 변경될 경우 사료시장은 과당경쟁이 예고된다. 따라서 사료생산능력의 과대한 확장은 삼가해야 하고 치밀한 사료판매전략(조합원과 비조합원에 대한)을 지금부터 세워 경영에 차질이 없도록 준비해야 할 것이다.

셋째, 돈육가공사업의 성패는 품질, 가격 및 판매전략에 달려 있으므로 이를 위한 사전 시장조사에 임해야 한다. 품질제고를 통한 자체 브랜드 개발을 위해 외부 연구소에 연구용역도 필요하다.

넷째, 방대한 조합계열사를 관리하는데 적체적소에 필요한 인재를 조기 양성하여야 하며, 계획중인 직원연수교육을 내실 있게 운영할 수 있도록 준비에 만전을 기해야 한다. 경영능력이 사업성과를 좌우하는 시대이므로 조합발전을 위해 이 부문은 대단히 중요하다.

마지막으로 돈육가격안정과 안정적인 사육환경의 조속한 정착을 위해 계열화 사업에 대한 일반 사육가의 관심을 증대시켜 조합의 수적 증대를 유도한다. 안정적인 자금조달과 사육농가에 대한 계열화 이익을 공유하기 위해 출자금 규모를 확대할 필요가 있다.