

신제품개발로 시장개척에 주력해야



- 일 시 : 1993년 8월 10일(화), 오전 11시
- 장 소 : 153유통
- 참석자 : 한신일(대한가금처리협회장)
 김용화(본지 편집부장)
- 정 리 : 김동진/본지기자

김용화: 우선 대한가금처리 협회 회장이란 중책을 맡아 노고가 크신데 대하여 경의를 표하며 업계발전을 위해 눈부

신 활약을 해주실 것으로 기대하고 있습니다.

우리나라 육계산업은 수입 개방에 따른 경쟁력 확보에

있어 어려움이 가중되고 있는 게 사실이며, 육계업 활성화를 위해 계열화를 중심으로 다방면으로 노력을 아끼지 않고

있으나 전례없던 가격 등락의 폭이 커지는 가운데 생산비마저도 매년 상승하는 추세에 있습니다.

먼저 가금처리산업의 현황을 듣고나서 문제점에 대해 하나하나 해결방안을 찾아나가는 것이 좋을것 같습니다.

한신일 : 대한가금처리협회의 중책을 맡겨주신 회원들에게 이자리를 빌어 감사드립니다.

국내의 가금처리 현황을 보면 최근 신규도계장의 양산으로 도계물량에 비해 업체수가 너무 많이 늘고 있어 수요공급의 불균형을 초래하고 있는 실정입니다.

현재 국내에는 70여개 업체가 연간 약 3억수정도의 육계를 처리하는 것으로 통계를 나오고 있는데 이는 30~40%의 평균 공장가동율을 보여주고 있음을 나타내주어 도계장들이 경영수지 악화와 맞물려 가금처리산업의 어려움을 가증시키고 있습니다.

또 시장개방에 따른 외국업체들의 국내 시장조사가 활발하다는 것도 간과해서는 안됩니다.

지금과 같은 유통체제하에



서는 수요와 공급을 조절해주는 통제능력이 없는 상황에서 신규도계장만 계속 증설되고 시설교체로 대형화만 된다면 육계산업의 전반적인 악순환은 계속 되리라 여겨집니다.

김용화 : 도계장의 가동률이 낮은 상황이라 해서 아직까지 낙후되어 있는 대부분의 도계시설을 그대로 방치할 수는 없다고 생각합니다. 그렇다면 정부 방침대로 시설현대화를 통한 대형화쪽으로 갈 것이냐 아니면 소규모라도 전문성을 살려 중복투자를 피하는 방향으로 갈 것이냐가 관건인데 아직도 대다수의 도계장들이 이점에 대해서 뚜렷한 방안을 모색하고 있지 못한게 아니냐 하는 의구심이 생깁니다.

결국은 도계장도 엄밀한 의

미에 있어 경쟁력이 있어야 생존할 수 있다는 점은 부인할 수 없을 것입니다. 문제는 기존 도계장들이 중복투자가 되지 않게 하면서 시설현대화를 추진해 가느냐에 달려있지 않겠습니까

한신일 : 낙후된 시설을 바꾸어야 함은 당연히 이루어져야 할 사항이라 봅니다. 단 지역적인 균형에 맞게 도계장을 육성해 가야 한다는게 제 입장입니다. 즉 도계장이 밀집화되어있는 것을 지역별로 균형에 맞게 조정을 한다는 것입니다.

만약 신설공장이 설립될 경우 신상품개발 등 세부적인 생산계획을 수립하여 계획된 생산에 맞는 소비창출을 유도해나가야 할 것이며, 이에 따

른 통계기관을 선정해 중간점검을 해나갈 수 있는 체제가 시급합니다.

정책적으로 유통을 등한시한 채 시설자금만을 집중적으로 도계장 현대화에 투자하여 대형화 위주로 나가다 보니 '능력없으면 도태되어야 한다'는 식으로 되어 나눠먹기식도 아닌 빼앗아 먹기식이 되어 가고 있습니다.

수년동안 도계업에 몸담고 양계발전에 주력해온 기업들을 대상으로 지원의 폭을 넓혀 가는 것이 중요하다고 보고 있습니다.

김용화: 아직까지 계열주체와 도계장을 혼동하여 도계장을 계열화의 부속으로 생각하는 경우가 종종있는데 도계장은 생산자들과 소비자들의 중간적 위치에서 유기적인 관계를 유지시켜주는 역할을 쥐고 있다고 봅니다. 사실상 계열주체는 도계장이 하건 사료업체, 식품업체 등이 해도 되지만 계열화가 정착된 나라의 흐름상 도계장이 주가 되는게 가장 효율적이 아닐까합니다. 아직도 임도계 수준을 벗어나고 있지 못한 대부분의 도계장들이 좀더 적극적으로 육계산업



활성화를 위해 누가 누구의 영역을 빼앗는다고만 탓할게 아니고 전문성을 살려나가면서 기득권을 주장해야 될 것 같습니다. 도계장의 유통구조를 정착시키는데 관건을 가지고 있는데 그 역할이 더 강조되어야 할 것 같습니다.

한신일: 각 도계장에서는 다만 잡아주고 수수료만 받으면 된다는 생각을 버려야 할 것이며, 앞으로는 도계장들이 유통에 직접 뛰어들어야 한다고 생각합니다.

1차적으로 최종 계육을 생산하는 도계장에서 수수과약을 맡아 저희 가금처리협회를 구심점으로 도계수수 관리체계를 확립해 나간다면 사료판매량을 통해 추정하던 종전의 방법보다 육계 생산량을 정확

하게 파악할 수 있어 수급조절에 일익을 담당하리라 봅니다.

2차적으로 계육의 수급조절시 자체상품을 붙인 완벽한 제품을 판매하게끔 지도가 뒤따라야 합니다.

국내 유통 뿐 아니라 수입 냉동육의 경우도 가금처리협회를 통한 창구의 일원화 체제로 전환하여 가금육 수입량을 조절해 나갈 수 있는 방향을 모색해야 하리라고 생각이 됩니다.

김용화: 지금까지 우리가 추진해온 계열화 사업을 볼때 외국의 실상을 그대로 적용하는 방식이 아니었나 보여집니다. 그렇기 때문에 국내실정은 맞지 않는다는 부분도 많다는 지적도 나오는데 현 단

계에서 계열화사업이 당면하고 있는 문제점은 상당히 많은 것 같습니다. 즉 우리 것으로 소화·흡수하지 못하여 정착이 늦어지고 있는 것 같습니다. 회장님은 직접 사업을 하고 계시기 때문에 더욱 자세히 알고 계시겠지만 어쨌든 계열화사업이 정착이 되어야 육계산업의 기반이 조성될 수 있다고 보는데 현 단계에서 풀어가야 할 과제가 있다면 무엇인가를 들었으면 합니다.

한신일 : 국내 계열화 사업은 수직계열화쪽에 너무 편중되어 왔습니다. 국내 여건상 각 지역적으로 연계해 수평계열화쪽도 생각해야 된다고 봅니다.

외국의 경우는 계열화 사업 계획만 완벽하면 담보없이도 100% 수직계열화를 할 수 있는데 비해 국도가 비좁고 자금력이 부족한 우리나라에서는 아직 거리감이 있습니다.

사실 계열화 자금을 받으려 해도 타 금융사업에 비해 금리가 높으며 이에 따른 담보 능력이 없으면 자금조차도 받을 수 없는 현실이다 보니 정부에서는 금리 조정으로 인한 계열화 참여도를 높여나가야

하리라 봅니다.

김용화 : 그 점은 저도 공감합니다. 단적으로 자금이 부족하여 지원을 받는데 계열화사업을 육성하기 위해 지원되는 기금은 농어촌 발전기금이라하여 개인 및 기업체는 연리가 8%입니다. 이미 하고 있는 사업체라면 몰라도 신규업체가 과연 개시부터 8%이상의 이윤이 생길까 의문입니다. 그것도 담보력이 있어야 하기 때문에 더욱더 어려움이 있다고 생각이 됩니다. 이런 것은 좀더 검토가 되어야 하지 않겠나 생각이 되고 있습니다.

한신일 : 우리나라 육계산업의 경쟁력 확보는 이미 앞에서 말씀하신 대로 각종 제도가 신용을 위주로 하는 여건이 구비가 되어야 하며 또한 중요한 것은 생산과 유통부분에서 고려해야 할 것으로 소비자에 맞는 위생적이고 맛있는 제품을 만들어 내는 것입니다.

그러다 보면 삼계탕 등 우리 입맛에 맞는 제품들이 싼 값에 시중출하가 될 것이며, 더 나아가 외국시장도 진출할

수 있는 여지도 가지고 있습니다.

또 정부에서도 국내 육계산업 보호측면에서 강도높은 지원을 현실성있게 펼쳐가야 되며 관련단체 및 업체에서는 상호 정보교환과 대화를 통해 당면문제를 한가닥씩 풀어나감에 중요하리라 봅니다.

김용화 : 지금까지의 말씀을 종합해 보면 우선 생산자들과 유통을 담당하는 공급측면 관련 종사자들의 인식이 바뀌어야 하며 신용을 위주로 계열화사업이 정착되어 우리 풍토에 맞게 받아들여져 수입이 개방이 되더라도 어느정도 수급을 조절할 수 있는 기능이 보장되면서 신제품개발에 주력하여 나가는 것이 필요한 것 같습니다. 어느하나도 소홀히 할 수 없는 중요한 사안들이므로 육계업에 종사하는 모든 사람들이 관심을 가지고 어려움을 극복하려 노력한다면 좀더 빠른 시일내에 국제 경쟁력이 향상될 수 있을 것으로 보고 있음을 강조하면서 시간을 내주신 한회장님께 감사드립니다. **양재**