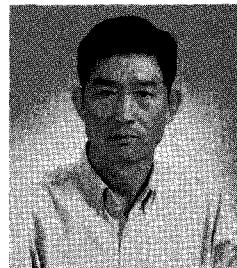


“ 신제품개발로 소비시장 확대해야… ”

– 풀그린이 경험한 육계
계열화사업을 중심으로 –



지 덕 호
풀그린식품(주) 사장

풀 그린이 육계 계열화사업에 참여하여 본격적으로 닭고기 생산을 시작한지도 일년여의 세월이 흘렀다. 30여년간 양계 및 부화업에 종사하면서 이 분야의 발전을 위한 열정만 있었을 뿐 경영인으로서의 일정한 소양을 갖추지 못한 상황에서 적지 않은 규모의 사업을 하다보니 자연 많은 어려움이 뒤따랐고, 시행착오도 적지 않았었다.

그러나 백지 위에 그림을 그리듯이 사업에 대해서 본인 나름의 새로운 안목과 감각을 기를 수 있는 소중한 기회도 가졌다고 생각한다. 따라서 사업 현장에서 느끼는 육계산업의 현주소와 풀그린의 계열화사업 현황을 소개하고, 이 분야의 정착 및 발전을 위한 소견을 이야기하고

자 한다.

1. 육계사업의 현황 및 계열화사업의 현주소

현재 우리나라에서는 연간 약 3억5천만 수의 닭이 생산 소비되고 있으며, 이는 하루 평균 백만 수 가량의 닭이 소비되고 있다는 이야기가 된다. 또 육계사육 전업 농가는 2천 내지 3천 가구 정도이며, 이중 천여 농가가 계열화 생산에 참여하고 있고, 전체 생산량의 40% 정도를 계열화농가에서 공급받고 있는 것으로 추정되고 있다. 따라서 가구당 생산량은 계열화농가가 일반 사육농가보다 월등히 높다고 할 수 있다.

한편 닭고기 소비 유형도 재래시장에서의 판매는 급격히 줄어들어 전체 소비의 30% 선을 넘지 못하는 반면, 외식산업 및 대형 금식소와 대형 유통점을 통한 소비가 큰 줄기를 형성하고 있다. 이에 따라 닭고기도 좋은 품질의 제품을 요구받게 되었고, 위생적인 도계시설과 자체 판매망을 갖춘 10여개 계열화 업체에서 생산된 제품의 시장 점유율이 크게 신장되고 있다.

그러나 계열화업체들이 닭고기의 생산 및 유통에 참여하기 시작한 것이 10여년에 이르지만 시장 점유율 50% 이상을 차지하게 된 것은 금년에 이르러서이며, 대도시에서는 시장 점유율이 80~90% 선에 이르고 있지만, 지방의 경우는 아직 20~30% 수준에 머물고 있는 실정이다.

따라서 WTO 체제하에서의 국제 경쟁력을 갖추고, 소비자들에게 위생적이고 값싼 닭고기를 공급하기 위해서는 다원화되어 있는 생산단계별 주체를 일원화하여 생산 원가를 낮추고, 생산농가의 사육규모 확대와 사육시설의 자동화를 통한 농가 소득의 안정적인 보장 등 계열화사업의 정착과 발전을 위한 더 많은 노력이 요구되는 시점이라고 할 수 있다.

또한 소비자의 다양한 기호를 충족시킬 수 있는 제품의 개발로 미국은 물론 가까운 일본이나 대만에 비교해서도 다른 육류와 비교하여 소비 수준이 낮은 닭고기의 소비 촉진을 위한 방안도 마련되어야 한다.

2. 풀그린의 계열화사업 소개

현재 풀그린의 계열화사육 농가는 53가구이며, 총사육 규모는 약 100만수이다. 또한 1일 평균 3만수의 닭을 생산, 판매하고 있으며(중

부지역 50%, 서울 30%, 대전 20%), 그 중 1만5천 내지 2만수를 계열화 농가에서 공급받고 있고, 나머지는 일반사육 농가로부터의 구매에 의존하고 있다.

본사는 금년도 계열화사업자로 선정된 바 있다. 따라서 지원받는 20억원을 종계장 및 부화시설, 계열화 농가의 확충에 투자하여 계약사육 규모를 200만수 수준으로 늘림으로써 원자재를 전량 계열화농가로부터 공급받을 수 있도록 작업을 추진중에 있다. 이와같은 계획이 결실을 맺을 경우 원자재의 안정적이고 원활한 공급은 물론 닭고기 kg당 생산원가를 현재보다 20% 정도 낮출 수 있을 것으로 기대하고 있다.

그동안 본인이 계열화사업을 하면서 느낀 가장 큰 어려움은 사육과 가공, 판매를 동시에 실현해야 한다는 점이었다. 1차산업인 사육은 기후, 질병의 발생 등 환경조건에 많은 영향을 받고, 2차 산업에 속하는 가공은 수요의 변화에 따른 적정가동율의 유지가 용이하지 않으며, 3차 산업인 판매는 제품이 신선한 상태로 유통되어 하는데 신선도를 유지할 수 있는 유통기한이 짧아 적정 가격의 유지에 어려움이 많은 등 구조적인 문제점을 안고 있는 것이다.

뿐만 아니라 국내소비시장의 규모에 비해 생산설비의 투자가 과다했고, 가격 경쟁이 치열하여 적정한 이윤의 창출도 어려운 형편이다. 이러한 결과는 경영의 압박으로 이어져 신제품의 개발을 통한 소비시장의 확대 등 부가가치의 창출에 손을 대기 어려운 형편이다. 또 계열화 생산의 역사가 짧아 각 생산단계별 계열화주체들의 상호신뢰 확보가 쉽지 않다는 것도 문제점으로 남아 있다.

참고로 본사의 8월과 9월 생체 kg당 생산비

표1. 풀그린 생계 kg당 생산비

	8월	9월
초 생 추 대	396원	380원
사 료 대	462원	464원
약 품 비	26원	26원
연 료 비	10원	26원
깔 집 비	7원	7원
사 육 비	135원	135원
kg 당 生 산 비	1,036원	1,038원

(표1)를 소개한다. 평상시는 초생추 생산비가 250원 선이었으나, 8, 9월에는 고온과 스트레스 등으로 종계의 생산성이 저하되어 396원과 380원을 기록하고 있고, 생체 kg당 생산비도 1,000원을 상회하고 있다. 이는 이 사업이 외부 환경의 변화에 얼마나 민감한가를 잘 보여주는 실례라고 생각한다.

3. 계열화사업의 정착 및 발전을 위한 소견

이상 본사의 경험을 통한 계열화사업의 어려움과 문제점을 간략하게 알아 보았다. 이러한 경험을 토대로 계열화사업의 정착 및 발전을 위한 방안을 계열화주체가 하여야 할 일과 정책적인 면에서의 지원으로 나누어 생각해 보고자 한다.

계열화주체가 하여야 할 일

- * 병아리 생산원가의 절감을 통한 국제경쟁력의 배양

- * 계약사육농가의 규모 확대와 시설 보완, 사육기술의 향상을 통한 원가 절감

- * 닭고기의 품질 향상, 소비 촉진을 위한 지속적인 홍보, 소비자의 기호에 맞는 제품의 개

발 등을 통한 소비시장의 확대

- * 선진경영 기법의 도입을 통한 경영의 합리화 정책적인 면에서의 배려

- * 계열화업체의 난립을 막아 공급 과잉으로 인한 지나친 가격 경쟁을 억제함으로써 기존 업체들의 자립 기반 구축을 위한 기회 부여

- * 저리의 운영자금을 지원하여 신제품의 개발 등을 통한 소비시장을 확대함으로써 육계산업 발전의 활력소 부여

- * 닭고기의 수입쿼터를 계열화업체에 배정하여 국내시장의 가격조절용으로 활용하게 함으로써 닭고기 시장 개방이 국내 육계산업에 미치는 충격을 최소화 한다.

이상 계열화사업을 하면서 피부로 느끼는 몇 가지 원론적인 문제점을 생각해 보았거니와 위와 같은 노력이 결실을 맺을 경우 계열화주체는 생산원가를 현재의 25% 선까지는 낮출 수 있고, 정책적인 면에서도 2000년 초까지 육계계열화사업의 정착율을 80% 선까지 끌어올리고자 하는 목표를 조기에 달성하여 우리나라 육계산업의 국제경쟁력 확보 및 안정적인 발전에 기여할 것으로 기대하고 있다.

끝으로 계열화 주체와 계약사육 농가는 자칫 상반된 경제적 입장 때문에 대립의 관계로 발전하기 쉽다. 계열화 사업에 참여하고 있는 농가들은 아직은 대부분 농촌 특유의 순박한 품성을 가진 사람들이 많다. 그러므로 계열화주체는 지나치게 경제적 원칙이나 경영의 논리를 앞세우기 보다 신뢰와 이해에 바탕을 둔 상호 보완적 관계라는 점을 분명히하여 양자가 더불어 발전하는 한국형 계열화사업의 모형을 개발 정착 시킬 필요가 있다고 생각한다. 양재