

## 우유가격은 시비의 대상이 아니다



이 만 재  
서울우유협동조합 경영지원 상무

수입개방으로 오이려 수백억씩 흑자를 내는 유업체들이 수입개방으로 몰리고 있는 낙농가들에게 원유값을 내리라고 요구한다는 것은 어불성설일 뿐 아니라 낙농가들과 불가분의 관계로 동반자적 입장에서 낙농가를 보호하려는 태도를 버리고 오이려 낙농가를 홀대하여 내몰려는 자세를 취한다는 것은 낙농산업의 바람직한 구도가 아니다.

몇 달 전부터 유가공업계 일각에서 원유의 가격을 내리야 한다는 주장이 계속되고 있다.

그 주장의 근거는 1998년 IMF위기 직후 사료가격 인상과 연동되어 원유가격이 18%나 올랐는데 지금은 그때보다 사료가격이 더 내렸다는 것과 수입유제품의 증가와 수급불균형으로 생긴 잉여유, 즉 분유의 저가판매에 따른 유업체의 손실이 크고 소비둔화에 따라 유제품의 판매가격이 낮아졌다는 것 등이다.

또 인하주장을 시작하게 된 주 동기는 농림부의 원유생산비 조사에서 15.6%의 인하요인이 생겼다는 보고서였다. 그 보고서의 주 내용은 사료가격도 원상회복 되었지만 특히 생산성이 향상되어 단위당 원가가 낮아졌다는 것이었다. 그 동안 목장의 규모도 커져서 능률화되고 젖소들이 우유를 더 많이 생산하였다는 결론이다.

원유를 사들이는 유가공업자의 입장에서야 언제나 낮은 가격으로 구입하기를 원하는 것이고 원유를 파는 낙농가의 입장은 언제나 가격이 올라가기만을 바라는 것이 당연하다.

그러나 우유는 온 국민이 매일같이 이용하는 매우 중요한 식량의 하나이기 때문에 그 값을 터무니없이 내리야 한다든가 올려야 한다는 시비와 같은 주장은 있을 수도 없고 있어서도 안 되는 것이다. 우유의 값은 그래서 언제나 적절한 수준을 유지해야 하는 것이 낙농정책에 있어서 매우 중요한 요소이다.

값을 터무니없이 내린다면 생산기반이 무너져 국민의 주요식량공급에 차질을 빚게 되는 중대한 식량안보의 위기를 당하게 되는 것이고 또 반대로 값을 터무니없이 올린다면 모든 국민이 사 먹을 수 없는 식량이 되어 그 또한 중대한 국가적 문제가 되는 것이다. 그래서 우유가격은 매우 민감한 것이

고 어느 나라든 물가의 척도로 우유가격이 비교적 높은 비중을 차지하며 원가계산도 아주 복잡하고 난해하여 언제나 낙농가, 유가공업자, 소비자, 정부 및 학자 등으로부터 자주 논란의 대상이 되고 있다.

그러면 우리나라의 현재 소비자 우유가격은 적정한가? 낙농선진국의 기준으로 필자의 결론부터 말하자면 “그렇다”이다.

낙농선진국들의 우유 소비자가격의 바로미터는 시내버스요금과 일간지 신문 한 부의 값과 우유 한 잔의 값으로 흔히 비교된다. 이 세 가지의 시민 필수품들의 가격이 비슷하면 적정하다고 판단하는 것이 낙농선진국들의 대체적인 우유값 판정기준이다.

우유의 값에 보조금이 붙어있던 수급안정비용을 정부가 부담하던지간에 시민이 사먹는 우유의 가격은 그렇게 맞추어 지는 것이다. 여러분들도 해외 여행을 할 때 그 도시의 물가비교를 이렇게 해 보면 매우 흥미있는 자료를 얻을 수 있을 것이다.

우리나라는 우유 한 잔(200ml)의 값이 260~350원 정도이고 시내버스요금이 600원, 마을버스는 300원, 일간지 신문 한 부의 값은 월 10,000원 ÷ 25부 = 400원이다.

이래서 필자는 우리나라 우유가격이 적정하다고 보는 것이다. 엄격하게 따지면 버스나 신문 값에 비하여 오히려 조금 싼 편이다. 여기서 우유가격은 정상가격으로 판매되는 제품의 값으로 따진 것이다.

이 가격비교는 시민들이 우유를 구입할 때 심리적으로 가격비교에 불만이 없다라고 보는 구도이기도 하다. 그래서 경제위기 때에도 시민들의 우유 소비량이 줄어들지 않은 이유도 여기에 있다고 추론할 수 있다.

그런데 문제는 우리나라 우유소비자 가격의 구성요소에 문제가 있는 것이다.

우선 유가공 업체의 비효율성이다.

다시 말하면 유가공 업체의 국제경쟁력이 매우 떨어져 있다는 이야기이다. 우리나라에는 상업적인 유가공 업체가 약 30여개가 있다. 11개의 낙농협동조합이 있고 20여개의 일반 유업체가 있다. 그 중에 대형 유업체로 꼽히는 3개 유업체를 제외하고는 영세적인 유가공 규모와 설비를 가지고 전국을 시장으로 판매를 하고 있다.

대형 유가공 업체도 그 중 2개 업체는 하루 원유 처리규모가 낙농경쟁국의 1개 공장 처리량보다도 적은 양의 원유를 3개공장에서 전국을 시장으로 경영을 하고 있으니 매우 비능률적인 경영을 하는 셈이다. 더구나 종사원 1인당 원유처리량과 1개 보급소 당 우유판매량을 보면 업체별 차이는 2~3 배에 이르고 있다. 가공원가도 높고 유통비용도 과다하게 들 수밖에 없다.

집유일원화 제도가 시행이 되었지만 아직도 절반 가량은 같은 지역에 업체별로 제각기 집유차를 중복 투입하여 비용을 낭비하고 있다.

그래서 그 결과로 일부낙농협동조합을 포함한 열댓개의 유업체들이 적자에 허덕이고 현재는 매각, 합병, 시장통합 등의 교섭이 진행 중에 있다. 우리



나라의 부실 유업체의 매입을 노리고 있는 자는 낙농선진국의 국제적인 대형 유가공기업체들이다.

그래서 국내 유가공 산업이 시장경제원

리 아래에서 살아남기 위해서

는 시장의 통합이나 유

업체의 합병을 통해

서 시장경쟁력을

키워나가야 할 것

이고 현재의 상황

으로 볼 때 우리나

라 유가공 산업에서는

이미 3~4년 전부터 그러한

현상이 자연발생적으로 진행되고 있다

고 볼 수 있다. 유업체 일부 전문가들은 향후 수년

이내에 우리나라 유가공업체가 현재보다 3분의 1

정도로 줄어들지도 모른다는 예측을 하고 있다.

그런데도 몇몇 대형 유가공 업체들이 매년 수백

억씩 흑자를 내고 있는 이유는 수입 유가공품을 원

료로 하는 조제분유와 발효유 등에서 많은 이익을

내고 있기 때문이다.

또 거기에 엄청난 광고비용을 들여가며 특별우

유로 불리우는 엄청난게 비싼 우유류에서도 대규

모의 흑자를 내는 것이다. 특별우유를 생산하는 유

업체가 보통우유도 같이 생산하여 싼값에 판매하

고 있다는 것도 참으로 선진국에서는 도저히 있을

수도 없고 용납되지도 않는 앞뒤가 맞지 않는 일이

지만 그래도 그것을 소비하는 소비자가 있으니 경

영이 잘 되는 것이다.

이 경우에는 특별우유 한잔의 값은 버스요금이나

신문 값과는 비교도 할 수 없을 정도로 비싸다.

이와 같은 상황에서 일부 유업체들이 원유가격을

내려야 한다는 주장은 전혀 설득력이 없는 것이다.

다음으로 낙농가의 입장에서 원유가격은 어떠한

가? 우리나라 낙농은 1990년대초 우루과이라운드

의 결과로 급격한 낙농가수의 감소와 동시에 경쟁

력있는 낙농가의 우군규모확대가 매우 빠

르게 진행되어 왔고 현재도

진행되고 있다.

낙농가 스스로

구조조정을 진행

시키고 있는 것

이다. 규모의 확

대는 곧 시설투자

와 기계화를 뜻한다.

우군의 평균규모가 불과 10

년만에 20두에서 40두로 배가되었다.

우사와 운동장과 착유기와 냉각기 등을 모두 배로

증설해야 되고 사료급여기도 자동화해야 된다. 착

유시스템도 현재의 파이프라인에서 팔라시스템으

로 전환하지 않으면 우군과 산유량을 더 늘릴 수

없다.

그러나 팔라시스템의 보급율은 15%도 안된다.

그래서 지금까지 목장들이 그렇게 노력해 왔고 앞

으로도 그러한 투자를 계속해야 할 것이다. 두당

산유량을 더 높이기 위하여 유방염과 번식장애를

조기예방하여 근절시키는 첨단기술과 장비도 목장

마다 도입해야 한다.

이 모든 것들이 낙농경쟁력을 높이고 국민들에

게 더 안전하고 안정적인 우유를 공급하기 위한 노

력과 투자이다. 또 그러한 노력과 투자는 해도 그

만 안해도 그만인 것이 아니고 살아남기 위한 절대

절명의 피나는 노력인 것이다.

그래서 우리나라 낙농가들은 현재 그러한 지금

까지의 투자와 앞으로 계속해야 할 투자를 위한 기

회비용의 축적이 가장 많이, 또 절실하게 필요한



거의 무이자 자금을 수십년의 장기간에 걸쳐 지원받는 반면 우리 낙농가들은 짧은 기간에 높은 이자를 부담해야 되기 때문에 우유값의 일부를 항상 비축해 두지 않으면 낭패를 당하기 십상이다. 그런데 원유생산비조서에는 그와 같은 기회비용이 포함되어 있지 않다.

우리 낙농이 여전히 관세, 비관세 장벽으로 보호받고 또 낙농가에 대한 생산자보조(PSE, Producer Subsidiary Equivalent)가 있는 유럽이나 일본의 낙농과 같지 못하고 완전하게 벌거숭이가 된 채 세계시장과 경쟁해야 하는 입장에서 볼 때 규모의 확대와 생산성의 극대화도 이스라엘과 같은 완전한 상업적 착유전업형 낙농으로 세계 최고 수준의 생산체계를 갖추어 나가야 할 것이다.

그러기 위해서는 정부나 유가공 업체가 그러한 투자와 비용을 부담할 수 없다면 적절한 원유가격을 반드시 유지시켜 줄 필요가 있는 것이다. 지금 우리 시민들이 사먹는 우유의 가격이 버스나 신문값보다 오히려 조금 더 싼 상황이라면 더욱 그러하다.

더욱이 수입개방으로 오히려 수백억씩 흑자를 내는 유업체들이 수입개방으로 몰리고 있는 낙농가들에게 원유값을 내리라고 요구한다는 것은 어불성설일 뿐 아니라 낙농가들과 불가분의 관계로 동반자적 입장에서 낙농가를 보호하려는 태도를 버리고 오히려 낙농가를 홀대하여 내몰려는 자세를 취한다는 것은 낙농산업의 바람직한 구도가 아니다.

그러나 앞서 지적한대로 우유가격이 언제나 올라가야 한다는 낙농가들의 시각도 점차 변화될 필요가 있다.

수입유제품 때문이든 경제위기로 소비가 둔화되었든 생산이 과잉되고 재고가 쌓이게 되면 시장원리에 의해서 값이 떨어지는 것은 당연지사이다. 계


절적으로 공급이 맞지 않을 경우에도 그것이 잉여가 되면 유가공업체가 부담하는 것이고 결과적으로는 낙농가가 부담하게 되어 있다.

낙농가 여러분들이 과거 우유가 남아돌 때 상황을 잘 생각해 보면 온갖 수단으로 낙농가에게 잉여유를 부담시키려고 유업체들이 노력한 것을 기억할 것이다. 그러한 경우는 비정상적이고 부당한 것이기 때문에 낙농가들이 항상 손해를 보도록 되어 있다. 그래서 선진국들은 그러한 경우를 대비하여 가격구도를 제도화하고 있다.

일본의 우유값은 수입유제품과의 경쟁과 과잉생산을 억제하기 위하여 지난 10여년간 가공유에 대하여 무려 10%이상 인하하였고, 호주는 수출경쟁력을 높이기 위하여 원유가격자유화로 농가판매가격이 내려가고 있다.

언젠가는 우리낙농도 생산이 과잉된다거나 어떤 이유에서든 재고가 쌓이게 되어 유제품의 시장가격이 추락하면 원유가격도 내려야 하는 때가 반드시 올 수 있다는 각오를 하여야 할 것이다.

그러한 사태를 대비하여 모든 낙농가들은 지금 당장의 눈앞의 이익만 보지 말고 먼 앞날의 항구적이고 안정적인 낙농경영을 위하여 새로운 제도와 가격구조의 개선에 다같이 참여하고 이해하여야 할 것이다.

필자는 유가공업체들과 낙농가들이 서로 좀 더 진실하고 성실한 자세로 현재의 낙농과 유가공산업의 실상을 바로 보고 서로의 대립적 관계에서 상호 보완적 협동관계로 관계개선하기를 간절히 바라는 충정으로 이 글을 작성하면서 정부에 바라건대 우유가 국민들의 일상생활에 얼마나 중요한 것인가를 다시 한번 인식하여 주실 것을 이 글로서 상소하는 바이다. 

〈필자연락처 : 02-433-8151〉