

# 화인코리아 나원주 사장

지난해 국내 최대의 부화장 2개를 인수하여 완전 수직계열화체제를 구축한 화인코리아 나원주 사장을 만나 부화장 인수배경 및 향후 운영방안 등 궁금한 사항을 알아봤다.<편집자주>

**Q** 업계는 화인코리아의 갑작스런 화천, 미르네 부화장 인수에 대해 당황하고 있습니다. 인수가 논의된 시기와 계약이 성사된 것은 언제였습니까?

**A** 인수에 대한 이야기가 처음 거론된 것은 지난해 새끼오리가격이 큰 폭으로 하락했던 시기로 기억되나 부화장 인수가 구체화되기 시작된 것은 한달 남짓에 불과합니다. 부화장 측으로부터 부화장 인수 의향을 물어와 합당한 가격을 제시하면 생각해 볼 수 있다고 의견을 제시했습니다. 계약이 성사된 것은 2개 부화장 공히 비교적 합당한 가격을 제시해 하루 이틀 사이에 빠르게 계약이 마무리되었습니다.(매도 부화장 한 업체는 지난달 12일이 계약일이었음을 밝힘)

**Q** 부화장 인수에는 막대한 자금이 소요돼

결정이 쉽지 않았을 것 같은데 부화장 인수배경에 대하여 설명해 주십시오.

**A** 아시는 바와 같이 어떤 사업이든 그 사업을 안정적으로 끌여가기 위해서는 생산재의 안정적인 수급이 이뤄져야 합니다. 그런데 국내 새끼오리가격은 등락폭이 너무 커 계열화 사업체가 안정적인 사업을 하는데 장애 요인이 되어왔습니다. 또 국내산 오리고기의 안정적인 수출기반 확보를 위해서도 생산재의 가장 중요한 부분의 하나인 새끼오리의 가격안정이 필요하다고 생각하고 있었습니다. 이를 위한 하나의 방안이 신규 부화장 설립에 의한 완전한 수직계열화 시스템을 갖춰야 한다는 생각으로 이미 부화장 신축을 위한 부지가 마련되어 있었습니다.

그런데 현재와 같이 새끼오리 공급이 크게

늘어난 상황에서 새로운 부화장을 신축하여 새끼오리를 생산하는 경우 생산과잉에 따른 여러 가지 문제가 발생할 수 있고 시간 역시 상당기간 소요되는 문제가 있어 가장 합리적인 방안을 찾은 것이 기존 부화장을 인수한 수직계열화시스템입니다.

또 올 1월말 준공예정인 일산 4만수를 도축하는 도압장의 공장 가동률을 10만수까지 높여 도축에 소요되는 비용을 절감하고 현재 일본으로 수출되고 있는 오리고기 수출경쟁력을 확보하여 지속적인 수출이 가능하도록 여건을 만드는 것이 부화장 인수의 배경입니다.

**Q** 부화장 인수에 따른 완전 수직계열화시스템 구축에 따른 기대효과에 대해 듣고 싶습니다.

**A** 저희 화인코리아의 이번 부화장 인수는 크게 회사 내부적인 측면과 국내 오리업의 발전적인 측면에서 생각해 볼 수 있습니다. 회사 내부적으로는 새끼오리의 안정적인 수급에 의한 사업의 활성화입니다. 저희 화인코리아는 개방화시대에 국내 축산업의 활로를 수출로 잡고 있습니다. 이에 지난 92년 삼계탕을 국내 최초로 수출하였으며 지난해는 오리업계 최초로

오리고기 수출다운 수출을 실현했습니다. 그런데 현재의 오리고기 수출경쟁력은 중국에 비해 2.5배 가격이 높아 지속적인 수출이 어렵고 새끼오리의 가격이 3백원에서 1,300원까지 폭등과 폭락이 지속되는 상황에서는 특히 어렵습니다. 따라서 이번 부화장의 인수에 따라 수출을 위한 안정적인 새끼오리 공급과 새끼오리 원가절감에 의한 수출경쟁력이 높아질 것으로 기대하고 있습니다. 이미 지난해 올 3월까지 3백50톤의 오리고기 수출이 계약된 상태입니다. 오리고기 수출을 위해서는 품질 좋은 육용오리 생산기반이 마련돼야 하고 위생적인 도축이 필연적입니다. 이번 부화장 인수에 따라 보다 품질 좋은 육용오리 생산기반을 마련할 수 있게 되었으며 도축물량 확보에 의한 신규도축장 가동률을 높여 생산비를 절감할 수 있는 것도 또 다른 기대효과입니다. 이와 같은 사업이 마무리되면 수출가격을 중국산에 비해 1.5배로 낮출 수 있어 일본 오리고기 전체수입량의 30%내외는 안정적인 수출이 가능할 것으로 예측하고 있습니다.

다음은 오리업 발전측면입니다. 아시는 바와 같이 새끼오리에 대한 생산과잉시 생산량을 줄

이기 위해 지난해 얼마나 많은 노력을 기울였습니까. 그런데 저희 생각과는 다르게 잘 이뤄지지 못했습니다. 이는 부화장과 사육유통의 이해관계에 따라 합의가 이뤄지지 못했기 때문입니다. 이번 저희 부화장 인수로 최소한 생산이 과잉되는 경우 사육량을 효과적으로 줄일 수 있으며 이는 오리가격안정화에 기여할 수 있을 것입니다. 또 지금까지 저희 화인코리아는 위탁사육수수료 및 새끼오리, 오리고기 출하시 현금결제를 원칙으로 사업을 추진해 왔습니다. 그런데 오리업계는 대부분의 결제가 외상으로 이뤄져 사육, 부화, 유통 등 모든 분야에 걸쳐 불합리한 거래구조에 따른 어려움이 있었습니다. 따라서 저희는 이번 부화장 인수

후 거래되는 모든 새끼오리는 현금거래를 원칙으로 이 거래가 모든 분야로 파급되어 거래은행이 바로잡아 질 것으로 내다보고 있습니다. 이 역시 오리업이 산업으로 한 단계 올라가는 계기를 마련할 것으로 기대하고 있습니다.

**Q**업계서는 화인코리아의 이번 부화장 인수에 따라 새끼오리를 받지 못하는 문제 및 한 사업체의 시장점유율이 높아지는데 따른 부작용에 대한 우려를 하고 있습니다. 이에 대한 견해를 말씀해 주십시오.

**A** 부화장을 인수하더라도 기존거래처와 조건이 맞으면 새끼오리를 분양할 계획입니다. 또 개별사육농가의 경우라도 위탁사육으로 흡수하여 사육농가가 업을 지속할 수 있도록 할

계획입니다. 새끼오리 가격이나 육용오리 가격 등에 대해서는 오리업계가 기존에 해왔던 방식대로 협의를 거쳐 합당하게 사업을 펼쳐갈 계획입니다. 그러면 큰 문제가 없을 것으로 생각합니다.

일례로 부화장 협의체를 구성하여 모든 새끼오리 가격이



나 생산 등을 협의하여 바람직한 방향으로 오리업을 끌고 갈 계획입니다. 단지 새끼오리 가격이나 육용오리 가격이 큰 폭으로 폭등과 폭락은 자제하는 방향에서 사업을 끌고 갈 방침입니다. 큰 폭의 가격등락은 계열화사업체가 살수 없는 구조이며 수입육과의 경쟁측면에서도 바람직하지 못합니다. 물론 이번 부화장 인수에 의해 득과 실이 있을 수 있으나 저는 득을 보는 업체가 더 많고 오리업 발전 측면에서도 실보다 득이 많을 것으로 생각하고 있습니다.

**Q** 향후 사업계획에 대하여 말씀해 주십시오.

**A** 일차적으로 인수한 부화장중에서 생산성이 떨어지는 종오리에 대해서는 과감한 도태를 통해 새끼오리 생산량을 줄일 방침입니다. 1차로 여주부화장에 있는 종오리 1만수 내외를 도태하여 생산량을 조절할 계획입니다. 둘째로 현재 종오리 생산성을 높이는 동시에 품질 좋은 새끼오리 생산에 의한 육용오리 생산비를 낮추는데 매진할 계획입니다. 셋째로 수출물량 확대를 위해 수출부위가 많이 생산되는 새로운 축사의 모델을 개발하여 보다 저렴한 육용오리

생산 사육시스템을 구축할 계획입니다. 넷째 새로 준공되는 도압장은 도압장의 가동률을 높여 육용오리 생산 및 도축 가공에 소요되는 비용을 절감시켜 수출경쟁력을 높이는 동시에 부가가치가 높은 수출에 매진할 계획입니다.

마지막으로 오리털 가공에 의해 버려지는 부산물의 부가가치를 높여 수출하고 또한 버려지는 오리혀, 오리발, 오리간 역시 수출할 계획이며 이같은 모든 사업이 마무리되는 오는 9월경이 되면 중국산 오리고기와 비슷한 가격에 오리를 생산할 수 있을 것으로 보여 내부적으로 경쟁력을 갖춰 중국산 오리고기의 수입량을 줄이고 외부적으로 수출을 통해 오리업을 명실상부한 산업으로 발돋움하는 계기를 마련해 갈 계획입니다. 모쪼록 업계 관계자들의 많은 협조와 지도를 당부드립니다.

**Q** 화인코리아의 이번 수직계열화 사업이 국내 오리업을 선도하고 나아가 경쟁력을 확보하여 많은 오리업 종사자가 안정적으로 생업에 종사할 수 있기를 기대합니다. 감사합니다.