

## 국내 낙농산업의 나아가야할 길



박종수  
충남대학교 명예교수

2014년도는 우리 낙농육우업계가 그야말로 살얼음판을 걸어온 한해였다. 살얼음판을 걷게 된 주요한 이유는 대체로 다음과 같이 세 가지로 요약할 수 있다.

첫째, 원유의 수급불균형에 관한 어려움이다. 2013년 12월에 7,328톤이었던 분유재고량이 2014년 1월에는 11,015톤, 5월에는 1만5,717톤, 그리고 9월에는 1만4,970톤으로 유가공업계가 감당하기 힘든 수준에서 줄어들지를 모르고 있다. 생산량은 늘어나는데 소비량은 늘지 않고 있기 때문이다.

생산량 증가는 예년에 비해 따뜻한 겨울과 시원한 여름기온의 영향도 있지만 젖소두수의 증가와 사료가격의 안정에 따른 농가의 생산의욕 고취도 한몫을 하고 있다. 유업계에서는 현재와 같은 상황이 동절기까지 지속될 경우, 방학중에 학교우유의 급식이 중단되기 시작되면 잉여원유는 감당하기 어려울 정도가 될 것이기 때문에 생산량 감축이 불가피하다는 주장이다.

그러나 농가들은 집유주체에 따라서 이미 초과원유에 대한 페널티를 엄청



나게 부여받고 있고, 현재도 쿼터내에서 생산하고 있는데, 수급이 불안할 때마다 왜 농가에게만 감축을 강행하느냐는 불만이다. 생각하기에 따라서는 원유의 수요자인 유업계의 주장과 원유의 공급자인 농가의 주장이 모두 틀리지 않다. 이는 근본적으로 다수의 중소규모의 사기업이 낙농시장을 주도하고 있는 우리나라 유가공산업 구조의 취약성에서 기인되고 있기 때문이다. 국

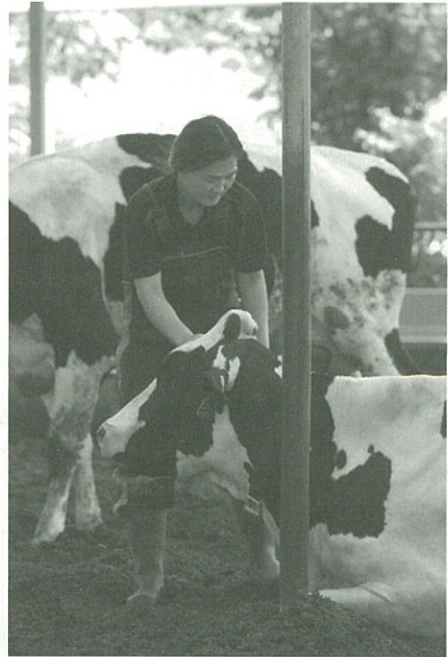
내 원유가 남아도는데 유제품의 수입량은 오히려 늘고 있다는 것이 이를 반영하고 있다. 따라서 농가는 작금에 분유재고가 쌓이는 것은 생산과잉이 아닌 수입량과잉에 기인된다고 볼멘소리다.

그렇다면 왜 이런 현상이 생기는가? 원유의 수요자(유가공업체)와 공급자(낙농가)가 서로 자기입장만을 생각하고 있기 때문이다. 사기업인 유가공업체는 돈을 벌기 위해서 기업을 만들었다. 기업의 존립목적은 이익 창출이다. 농가를 보호하고 농가를 도와주기 위해서 기업을 창립했다면 그것은 진정 기업이 아니다. 과거에 수입이 개방되지 않았을 때에는 유가공기업은 불가피하게 비싼 국내산 원유를 사용할 수밖에 없었다. 따라서 그런 제품을 생산하고 거기에 맞는 마케팅전략을 강구해서 돈을 벌었다. 그런데 지금은 구태여 상대적으로 비싼 국내산 원유를 사용해서 가공마진이 적은 유제품을 애써서 생산할 필요가 없게 됐다. 값이 싼(원가가 낮은) 수입유제품을 써서 부가가치가 높은 좋은 제품을 생산·판매하는 것은 기업의 입장에서는 당연한 경영전략이다. 돈을 버는 게 경영목적인 개인 기업에게 자꾸만 비싼 국내산 원료를 써달라고 하면 그게 먹혀들겠는가? 그간 기업의 성장과정과 의리를 생각하면 어느 정도는 공감하며 노력은 하겠지만 말이다.



또한 중소기업의 사기업이 주도하는 낙농시장구조에서는 비단 원유시장에서는 농가와 거래에서 ‘값’의 입장일지라도 우유와 유제품 시장에서는 대형 소매유통업체와의 거래에서 ‘을’의 입장이기 때문에 유가공업체가 유통비용을 절감하는 데에도 한계가 있을 수밖에 없다.

이러한 원천적인 모순을 배제하기 위해서 자국의 시장규모가 비교적 적은 선진 낙농국가에서는 유가공시장을 낙농협동조합이 주도하고 있으며, 그러한 산업구조를 생산농가 스스로 필사적으로 만들어 왔던 것이다. 협동조합은 농가의 이익을 위해서 존립하며, 농가가 주인인 조직이기 때문이다. 세계의 낙



농시장을 주도하는 뉴질랜드, 덴마크, 네덜란드, 핀란드, 스웨덴, 아일랜드 등 모든 낙농선진국의 낙농시장은 협동조합의 시장점유율이 대체로 90% 이상을 차지하고 있으며, 미국의 낙농시장도 80% 이상을 협동조합이 주도하고 있다. 우유의 상품적 특성 때문에 시장거래에서 불리할 수밖에 없는 농가들이 스스로를 지켜나가기 위해서 낙농협동조합을 만들어 최선을 다해 협동조합을 지원하고 사업을 전이용하고 있는 것이다. 그나마 우리나라에서도 서울우유협동조합은 좀처럼 수입유제품을 사용하는 유제품을 생산하지 않고 있으며, 경영이익은 모두 조합원에게 환원하고 있음을 우리는 목격하고 있다.

둘째는 원유가격 연동제에 대한 논란이 끊이지 않고 있다는 것이다. 지난 10월에 모 일간지에서는 “원유는 남아도는데, 원유가격연동제로 인해 우유의 소비자가격은 오히려 오르고 있다”는 보도가 나오기도 했다. 참으로 안타까운 일이다. 기자가 연동제의 의미를 잘 못 이해하고 있거나 연동제가 와전됐기 때문이다. 금년에도 통계청에서 조사·발표한 2013년 원유생산비가 전년

도에 비해 1리터당 23원의 상승되었고, 소비자물가 상승률(1.3%)에 의한 변동원가가 1리터당 2원의 인상요인이 발생했기 때문에 이미 합의된 “원유가격 연동제”에 의하면 금년에도 원유 1리터당 25원의 인상이 필요했던 것이다. 그럼에도 불구하고 원유가격 인상의 이해당사자인 생산자와 유업체의 대표는 장기화 되고 있는 국내외 경기침체로 인해 어려움을 겪고 있는 소비자들의 경제사정을 감안하여 금년에는 원유가격의 조정을 유보하는 결정을 내렸다. 더불어 경직된 원유가격결정 방식을 협상을 통해 탄력적으로 결정하는 방식으로 개선하는 등 가격의 협상범위와 가격조정시기 등까지도 소비자 및 시장지향적으로 개선키로 한 것이다. 낙농가와 유업체의 이러한 노력에도 불구하고 소비자의 불만은 여전하다.

셋째는 낙농선진국과의 연이은 FTA 타결이다. EU 27개 회원국 및 미국과의 FTA 시행에 이어 호주, 캐나다의 FTA에 대한 국회비준이 금년 중에 이루어질 전망이다. 11월 15일에는 뉴질랜드와의 FTA까지 타결되어 시행절차가 진행되고 있다. 그러니 2015년에는 세계 모든 낙농강국들과의 FTA가 정식으로 시행될 예정이다. 물론 단기적으로는 우리의 낙농시장을 놓고 수출국들끼리 치열한 시장경쟁을 벌리겠지만 전체적인 수입물량의 증가는 불을 보듯 자명하다. '14년도 국내 원유의 수급불균형에도 불구하고 수입량이 예년에 비해 크게 증가했음은 유가공산업구조의 취약성에 원인도 있지만, FTA에 의한 저율 및 무관세 쿼터량(TRQ)의 유혹을 벗어나지 못한 유업체의 실상이기도 하다.

위와 같은 난제로 살얼음판을 걷고 있는 상황에서 농가들은 낙농육우협회의 주도하에 국내산 원유를 원료로 제조되는 우유와 유제품의 소비를 조금이라도 늘려볼 목적으로 “K·MILK(국산우유)” 인증 운동을 시도하게 된 것이다. K·MILK 인증 사업은 국내산 원유만을 사용한 신선하고 안전한 우





유·유제품에 대하여 한국낙농육우협회가 국산우유 사용을 인증하고, 소비자는 인증마크만 확인하면 손쉽게 국산우유가 사용된 제품임을 확인하고 구매할 수 있도록 한다는 취지의 운동이다.

인증마크를 획득하기 위해서는 유제품에 100% 국내산 우유를 사용하고 우유원료함량이 제품 용량의 50% 이상이며 인증심사에 부적합한 사항이 없어야 한다. 따라서 K·MILK 인증사업은 애국심이 강한 우리 국민들의 소비정서를 움직일 수 있는 좋은 운동임이 분명하다. 그러나 K·MILK운동이 성공하기 위해서는 소비자의 이해와 공감을 얻는 것이 무엇보다도 중요하다. 소비자가 먼저 K·MILK 인증마크를 찾지 않는 한 이 운동이 성공할 수 없음을 절대로 간과해서는 아니 된다.

2015년에도 우리 낙농산업이 대내외적으로 더욱 강한 도전을 받을 전망이다. 뉴질랜드, 호주, 캐나다 등과의 FTA에 따른 피해도 가시적으로 나타날

것이다. 심화되고 있는 수급불균형 문제도 쉽게 풀리지 않을 것으로 전망되며, 현재 수준 이상의 공급과잉 문제가 장기화될 우려가 매우 크다. 지난 10월과 11월에는 작금의 수급불균형문제를 낙농수급조절위원회에서 해결의 실마리를 찾아보고자 몇 차례의 논의를 시도했으나, 농가의 거부로 사실상 합의를 이끌어 내지 못했다. 수급조절협의회가 임의 조직이고 협의 사항에 대한 이행의 강제성이 없기 때문에 더욱 힘이 들 수밖에 없는 것도 사실이다. 협의회가 제 역할을 수행할 수 있도록 하기 위해서는 법적·제도적으로 보장되는 기구라야 한다.

한편 어느 경우라도 유가공 산업구조의 취약성에 따른 현실을 직시하고 낙농가도 유업계도 조금씩 양보하여 원유의 수급문제에 대한 해결의 실마리를 찾아야한다. 우유와 유제품의 획기적인 수요처를 개발하고 소비확대를 위해 정부와 유업계는 최선을 다하되 농가의 원유감산도 불가피하다. 정부는 FTA에 따른 수입증가를 감안해 국산원유를 사용해서 새로운 유제품과 치즈 등을 생산할 수 있는 가공원료유용 원유의 차별가격정책을 대폭 확대해야한다. 더불어 항구적으로 지속가능한 한국형 낙농산업을 구축하기 위해서는 최대한 단기간에 유가공산업구조를 협동조합 중심체제로 바꿀 수 있는 방안을 강구할 필요가 있다. 이를 위해서는 뉴질랜드에서 Fonterra낙농협동조합을 탄생시킨 낙농산업구조조정법(Dairy Industry Restructuring Act, 2001)과 그 경험을 벤치마킹할 필요가 있다.

또한 대 중국 우유·유제품의 수출활로를 찾아야한다. 중국과의 FTA가 타결된 현실에서 중국을 우리의 우유와 유제품에 대한 제 2의 소비기지로 활용해야한다. 수출의 걸림돌이 되고 있는 우유의 표시제나 살균방법 등과 연계되는 검역 등의 문제는 정부가 해결해야할 몫이다. 수출창구도 일원화하는 방안을 강구해야한다.





더불어 원유가격연동제와 K·MILK인증제도가 연착륙해서 조기에 정착 되도록 소비자를 설득시키고 이해시키기 위한 더 많은 정보를 제공하는 일을 크게 확대해야한다. 여기에 자조금의 역할이 중요하며, 자조금의 재원확대가 필요하다. 낙농가가 부담하는 자조금을 늘리는 일도 필요하고 유가공업계도의무적으로 우유자조금사업에 참여하도록 법제화해야 한다. 어려울 때 일수록 합리적인 투자는 빛을 발휘한다. 자조금은 투자자금이 아닌 비용이 아니다.

지속가능한 낙농산업의 가장 큰 이해당사자는 낙농가이다. 낙농업을 둘러싼 대내외 연건변화는 낙농가들의 변화도 요구하고 있음을 간과해서는 아니 된다. ☺