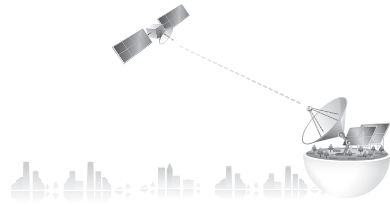


양계안테나



김동진 편집국장



AI 청정화 2년여만에 선언! 청정화 이후 선제적 방역체계 구축 필요

지난 2014년 1월 16일 전북 고창에서 고병원성 H5N8 AI가 발생한 이후, 2년여 만에 AI 청정 지위를 확보하게 되었다. 정부에 따르면 2015년 11월 15일 전남 영암에서 마지막 발생(1년 10개월, 665일)된 이후 3개월간 발생사실이 없어 OIE 청정국 지위 확보요건을 충족함에 따라 가축방역심의회를 열고 AI청정국 지위확보를 선언하게 되었다고 밝혔다.

OIE 기준에 의거 AI 청정국 지위를 확보하기 위한 조건으로는 ① 최종 살처분 후 3개월간 추가 발생 없고, ② 3개월간 바이러스 순환증거가 없으며, ③ 상기 요건을 입증할 예찰자료가 확보되었을 경우 청정화 선언을 하게 된다.

가축방역심의회에서는 철새가 상존하고 있는 시점에서 발생 위험성이 남아있는 가운데 AI청정화를 선언하는 것에 대한 우려도 제기되었지만 예찰지역내 정밀검사는 물론 2천여건의 야외 철새에 대한 시료채취 검사결과 AI 바이러스 음성이 확인된 점 등이 청정국 지위를 확보하는데 결정적인 요건이 되었다. 양계산물 수출 등 산업적인 측면도 고려된 것으로 나타났다.

이번 발생은 2차례 이동제한 해제가 이루어진 후 추가 발생한 점을 고려하여 공식적으로 총 3차례 발생된 것으로 구분하였으며, 3차례에 걸쳐 가금류 사육농가 등 807개소에서 닭 및 오리 등 총 19,374천수가 매몰처리된 것으로 나타났다. 전북 고창에서 처음 발생한 AI 원인으로서는 야생조류(철새)로 유입된 H5N8이 철새도래지에 광범위하게 노출된 후 인근 가금농장으로 유입된 것으로 나타났으며, 2~3차는 외부유입 보다는 사후관리가 미흡하여 농가에 잔존한 바이러스가 유입된 것으로 추정하였다. 상시 예찰을 통해 나타난 사실중 하나는 야생조류에서 AI 바이러스 양성이 나타난 빈도가 높을수록 농장 발생이 증가하는 것으로 나타나 야생 바이러스 출현과 농장 감염의 상관관계가 큰 것으로 나타났다.

AI 청정화 선언과 함께 정부에서는 AI 상시예찰 강화, 야생철새 대응체계 지속 운영, AI 발생우려 대상 관리강화, 민간자율 방역시스템 운영강화, 계열화사업자 책임방역 체계 구축, 맞춤형 농가지도·교육 및 홍보강화 등 재발방지 대책을 내 놓았다. 이와 연계하여 정부에서는 축산법, 가축전염병예방법, 가축분뇨처리법 등 AI와 관련된 법을 현실에 맞게 개정작업도 병행키로 했다.

2003년 처음 국내에 유입된 고병원성 시가 공식적으로 7차례 발생되면서 처음 발생 때 보다는 다소 감각이 무뎠던 느낌이 있으나 새롭게 변형되어 들어오는 타입을 사전에 예측하고 대응할 수 있는 선제적인 방역체계가 지속적으로 구축되어 더 이상의 시 피해가 없길 기대하는 바 이다.



치킨업체 매출액과 재무상태 조사, 발표 닭고기 프랜차이즈 가맹점 폐업률 높아

우리나라는 치킨 왕국이라해도 과언이 아니다. 국내 닭고기 프랜차이즈 가맹점은 약 3만6천개로 전 세계 맥도날드 프랜차이즈 가맹점수인 3만5천개보다 많은 것으로 나타났다. 국내 닭고기 프랜차이즈 시장은 약 5조원으로 나타나고 있다.

닭고기 프랜차이즈 산업이 크게 성장해 왔지만 가장 쉽게 창업하고 쉽게 폐업하는 업종중의 하나가 닭고기 프랜차이즈 사업인 것으로 나타났다. 1년에 7천여개의 치킨점이 창업하고 같은 수의 치킨점이 문을 닫을 정도로 변화무쌍하다. 창업 후 3년이면 폐업한다는 말도 과히 틀린 말은 아니다.

공정거래위원회 산하 공정거래조정원은 최근 가맹점 수가 많은 상위 15개 치킨 프랜차이즈의 매출액과 재무 상태 등을 조사한 결과 가맹점 한 곳의 연평균 매출액은 2억1천4백만 원으로 조사됐다고 밝혔다. 즉 연 매출의 경우 7천9백만 원에서 4억원까지 다양하지만 프랜차이즈 치킨집 한 곳이 1년에 평균 2억 원 정도의 매출을 올리는 것으로 나타났다.

교촌치킨 가맹점의 매출액이 4억1천9백만원으로 가장 많았고, 비비큐가 3억 5천5백만 원, 호식이 두 마리 치킨이 3억 2천8백만 원으로 뒤를 이었다. 반면 매장수는 비비큐가 2014년 기준 1,684개로 가장 많은 매장을 갖고 있으며, 페리카나가 1,235개, 네네치킨과 교촌치킨, 처갓집양념치킨이 각각 1,128개, 965개, 888개로 톱 5위 안에 들었다.

하지만 경영비, 인건비, 광고비, 임대료 등을 빼고나면 순이익이 크게 발생하지 않는 것으로 나타나 실질적인 가맹점의 수익은 외형에 비해 매우 낮은 것으로 나타났다.

7천여개의 닭고기 프랜차이즈 점포가 1년에 생기고 폐업하는 이유는 소자본으로 쉽게 뛰어들 수 있기 때문이다. 실제로 프랜차이즈 치킨집 문을 여는 데 들어가는 최초 가맹금은 평균 천2백만 원이고, 인테리어 등 기타 비용은 최소 천3백만 원에서 최대 2억 3천6백만 원에 이르는 것으로 나타났다.

닭고기 생산자, 계열회사, 프랜차이즈 회사, 가맹점, 소비자 모두 만족할 수 있는 구조가 이루어져야 함에도 불구하고 생산자는 싸게 팔고, 소비자는 비싸게 사먹고, 치킨 가맹점은 이익이 남지 않아 3년만에 폐업의 길을 밟아야 하는 치킨업계의 맹점은 어디에 있는 것인가? 결국 영업마진은 고스란히 계열회사와 프랜차이즈 회사로 흡수되는 것으로 나타났다. 프랜차이즈 회사는 로열티 등 기본적인 수익이 있기 때문에 매장들이 바뀌어도 큰 영향이 없다. 현재의 닭고기 유통 구조는 생산자와 가맹점들만 희생양이 되는 구조로 흘러가고 있다. **양계**