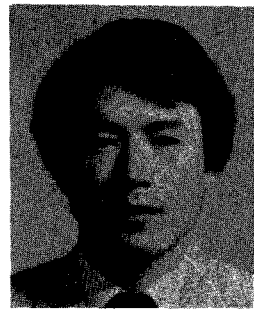

계열화 사업 당면문제와 개선점



유 원 우
대구산업 과장

I. 서언

우리나라 경제는 '88년까지 고도의 성장을 이룩하였으나, '89년 이후에는 수출산업과 제조업에 대한 투자의 양대 지주가 흔들리는 가운데 '90년에는 건설업, 서비스업을 제외한 모든 산업이 경기 침체 국면에 접어들게 되었다.

한편, 지난해 축산업계의 최대 이슈였던 UR 협상이 종든 싫든간에 체결이 되면, 농수축산물에 대한 수입제한을 할 수 없게 된다는 것이다.

특히 축산물중 육계는 생산기반과 유통구조의 부실, 가공산업의 미성숙으로 축산선진국의 표적이 되고있다. 전면 수입 개방에 앞서 유예기간이 있긴 하지만, 육계산업이 국제 경쟁력을 갖는 업종으로 발전하기 위해서는 부단한 노력이 요구되는 시기이다.

이런 현실적 상황에서 좌절하지 않고,
어떻게 수입개방에 대처할 것인가?

어떻게 국제경쟁력을 키울 것인가?

어떻게 축산기업은 생존할 것인가?

에 대한 관심은 축산업 분야에 종사하는 모든 사람이 우려를 표명하며 대책마련이 절실하다는 공감대가 형성되었고, 국가적 관심 또한 고조되어 왔다.

최근들어 근원적인 해결방안은 아니지만, 영세한 양축농가에서 가격변동에 따른 피해를 최소화하고 생산구조를 효율적으로 조정하기 위하여 정부에서도 적극적으로 지원을 하고 있다. 산업구조 변화에 적극적인 자세로 대처하기 위해서는 생산자들이 자구책을 마련하는 것이 가장 바람직하다. 그러나 육계산업은 지금까지 가격변동이 빈번하고, 그 진폭이 극심하여 이를 안정시키고자 일괄경영체계를 도입한 양계계열화를 실시하고 있다. 아직 도입단계로서 추진과정중 개선이 시급한 문제점을 중심으로 검토하여 계열화 사업이 조기에 정착하는데 조금이나마 보탬이 되었으면 한다.

II. 본론

(1) 계열화 사업의 개념

계열화 사업은 안정된 생산기반을 구축하여 제품 생산에 필요한 원료생산에서부터 최종제품의 판매에 이르기까지 여러 생산단계가 계열주체에 의하여 통합되고 각 생산단계별 생산량이 계열주체에 의해 통제되는 경영통합을 말한다.

육계 계열화사업이라고 하는 것은 한 계열주체가 생산단계 즉, 종계, 부화, 사육, 사료 및 약품 공급에서부터 사육된 육계의 도계와 가공제품의 생산, 판매까지의 생산활동을 계열주체의 책임경영하에 두는 것이며, 이는 소비자가 구매하는 제품의 시장동향에 따라 각 단계별 생산량을 조절하여 최종단계에서 경영이익을 극대화하고자 하는 것이다.

계열주체에서 각 생산단계별 사업을 추진함에 있어 직접생산 또는 계약에 의한 공급을 받아 생산조정이 이루어지고, 생산시설 이용율의 최대화로 생산비용을 줄여 이윤을 극대화하기 위하여 부단한 노력을 할 것이다.

현재 계열화 사업이 도입단계에 있어 속출하고 있는 문제점을 개선을 하면 보다 나은 단계로 발전하기 위한 방법이 모색되어 수년내에는 안정되리라는 전망이다.

발전을 보다 가속화시키기 위해서는 생산자측에서 적극적으로 참여하고 주체에서 능동적인 자세로 임하여 모든 단계가 혼연일체가 되도록 해야 한다.

(2) 계열화 사업의 필요성

국민소득이 향상되고 고도의 산업사회로 진입하면서 여성의 사회진출 기회확대 등 생활환경이 급변하자 건강에 대한 관심이 고조, 식품의 고급화, 간편식 수요의 급증, 냉장·냉동산업의 발달, 소량다품목 생산체제, 식육유통의 변화, 품질에 관한 인식의 변화는 소비자의 요구를 충족시킬 수 있는, 팔리는 물건을 만들기 위해서는 생산비 절감을 통한 소비자변

을 확대하여야 한다.

이제는 양계산업중 육계산업은 전통적인 부업축산에서 벗어난 전문화를 요구하고 있어 생산성 증대, 전문화, 분업화 및 연관산업의 발달이 필요하고 새로운 소비의 창출, 제품다양화가 요구되자 계열화 사업의 필요성과 기대되는 효과는 뚜렷해질 것이다.

○계약사육—주체와 계약에 의거, 병아리와 사료 등을 공급받고 사양관리 등의 기술지도를 받아 사육 후 육계를 인계하여 생산농가는 사육수수료를 받거나 상·하한가격을 주체와 정해놓고 시중시세로 판매하거나 고정계약가격을 정해 놓고 판매하는 등 이 모든 것이 극심한 가격변동에 따른 쌍방의 위험부담을 줄이려는 노력이고 비교적 안정된 소득을 보장받고 있다.

○가격안정—육계가격 불안정 문제는 육계산업의 발전을 저해하는 요인이다. 가격안정은 양축농가의 소득을 안정적으로 확보하면서 시장확대, 판매량 증대, 사육안정을 기할 수 있다.

○생산비 절감—원자재의 생산, 공급에 따른 각 단계별 이윤을 줄여 최종소비자의 가격을 내릴 수 있는 부단한 노력으로 생산비를 최소화하고 시설이용율을 높이고, 사육규모 확대와 자동화로 생산비를 낮추어 국제 경쟁력이 있도록 유도해야 한다.

○유통구조 합리화—산지가격과 소비자 가격차가 심하고 소비자가격은 산지가격에 비하여 매우 둔감하여 중간상인만이 폭리를 취하는 사례가 많았다. 냉장시스템을 도입하여 제품의 품질을 보존하면서 자사제품의 시장확보, 제품의 브랜드화 가격인하 등으로 주체에서 자발적인 유통구조 개선이 가능하게 된다.

○판매활동 강화—위생적 개념이 전환되어 품질에 관한 고정관념이 바뀌게 되고, 소득수준 향상으로 건강에 관심이 높아지면 적색육을 기피하고 백색육을 선호하게 되며, 신제품의 개발로 소비를 창출하고 가공제품 개발로 시장을 개척하여 가금육 소비를 촉진시킬 수 있다.



위탁도계 또는 영세상인을 중심으로 계육이 유통되다가 도계육을 전문으로 하는 유통업체가 출현하자 초기에는 가격문제, 품질에 관한 불신으로 고전하였으나 점차 개선되어 전체 유통량이 약 10%를 차지하고 있다.



(3) 계열화사업의 당면과제와 개선점

① 계열화사업의 당면과제

양축농가의 경영안정과 수급조절을 기본목표로 육계계열화 사업이 1985년부터 시작되어 '90년말 13개 업체가 본격적으로 추진하고 있고, '91년 들어 배합사료 업체에서도 적극적으로 참여해 가속화될 전망이다.

그러나 계열화사업의 추진과정에서 여러가지 문제점이 노출되어 왔는데, 사업을 조기에 정착 시키려면 문제점을 개선, 또는 해결방안을 찾아 바람직한 방향으로 전개해 나가야 한다.

노출된 문제점을 통합기능별로 나누어 보면

④종계, 부화-시설미비로 원가절감에 한계가 있으며 이 부문이 주체에서 소유하지 않거나, 소유하고 있는 경우에도 약추 공급문제로 사육농가와 시비가 잦아 병아리 생산가격이 지속적으로 인하되어야 할 분야이다.

⑤배합사료-대부분의 계열주체에서 계약구매를 하여 계약농가에 공급하고 있다. 그 단가가 211~255원/kg으로 공급회사별 가격차가 심하고 품질 또한 그렇다. 일부 계열주체에서 단위농협과 계약으로 공급하고 있어 수수료가 3~5%가 추가 부담되는 사례도 있어 자가 배합사료를 공급하게 되면 상당한 원가를 절감할 수 있는 부분이다.

⑥도계-생산부문과 유통소비 부문을 연결하는 중요한 단계로 도계육을 식품으로 취급하는 자세 전환이 시급하다. 많은 도계장이 위탁도계 또는 야간도계를 실시하고 있어 위생적인 품질에 문제가 있고 세제상의 문제로 부정확한 보고가 시장상황을 혼란하게 하여 가격 안정에 어려움을 가중시키고 있다. 자가도계를 실시하여 고품질의 위생도계육을 생산하고 비축시설을 갖추어 시장가격을 안정토록 유도해야 한다.

또한 제품의 품질유지를 위해 콜드체인 시스템을 도입하여 갖추도록 해야 한다.

⑦유통·판매-위탁도계 또는 영세상인을 중심으로 계육이 유통되다가 도계육을 전문으로 하는 유통업체가 출현하자 초기에는 가격문제, 품질에 관한 불신으로 고전하였으나 점차 개선되어 전체 유통량의 약 10%를 차지하고 있다. 그러나 시장가격을 조정하기에는 아직도 시장지배력이 미약한 상태이고 계열화사업의 궁극적인 목적인 최종 판매단계의 이익을 확보하기 위해서는 자사 제품의 고유 브랜드화, 포장개선, 간편식 조리를 유도할 수 있는 판매촉진이 이루어져야 한다.

⑧가공-가공제품을 생산하는 설비를 갖춘 업체는 하나뿐이고 기타업체는 양념통닭의 원료육으로 공급하기 위한 침지시설만 갖추고 있을 정도로 미미한 실정이다. 식생활의 고급화, 다양화, 간편화 추세에 적응하고 소비자의 욕구를 만족시킬 수 있는 제품개발을 할 수 있는 적극적인 설비증대가 요구된다.

② 계약사육의 개선점

계약사육을 함에 있어 계약 내용과 계약이행 문제가 발생하고 있다. 계열주체와 사육농가간 입추회수, 출하시기, 병아리·사료공급, 질병발생시, 사육 또는 대금 지불 등 계약이행에 따른 잡음이 구제화되고 개선하려는 노력은 있지만 양자가 분쟁의 소지가 있는 것을 최소화하여 명시하는 것이 바람직하다.

지금까지 계약사육상의 문제점을 살펴보면



①초생추 및 배합사료—생산비중 주요한 구성요소로 공급권을 계열주체가 가지고 있어 약추 및 저급 사료 공급시 사육성적이 부진하였을 때 시비가 잦다. 주체에서 자가 생산한 원재료를 공급하는 것이 가장 바람직하지만 자금력의 부족으로 대부분이 시가구매 또는 계약에 의해 공급하고 있어 생산비 절감에 한계가 있다. 일부 계열주체는 병아리, 사료 등을 원자재로 공급하기 보다는 판매에 중점을 둔 독립채산 방식으로 이윤 획득에 주안점을 두고 있어 형식적인 통합에 그치고 있다. 보다 나은 계열화 사업을 활성화시키겠다는 의지가 부족한 계열주체의 능동적인 자세가 절실하다.

②사육부문—사료요구율이 표준 검정능력을 기준으로 산정되어 있어 실제 농가에서의 성적보다 낮아 사육농가에서 불만이 발생되고 있다. 출하시기는 시장상황에 따라 조정하다가 최근에는 출하시기 불이행에 따른 안을 마련하여 운영하는 계열주체가 있어 보다 개선된 방향으로 전개되고 있으나 출하시 소요되는 노동비와 운송비용에 관해서는 개선의 여지가 많다. 계열주체에서 사양관리 지도를 한다고 하지만 한두번 확인하는 실정이므로 보다 나은 사육성적을 유도하기 위한 노력이 필요하다.

③사육비 지급 또는 구매—계약시 출하중량이 명시되어 있으나 출하시기가 지켜지지 않아 출하중량이 자연이 일정치 않다는 것을 알 수 있다.

사육된 육계를 출하하면 사육대가로 지급하는 형태는 주체에서 원자재를 공급하고 손익은 사육농가에서 책임을 지는 형태는 생산자재 수급에는 수월하지만 경영불안정 문제가 있고, 주체에서 주요 원자재를 공급하고 사육후 연중 고정가격 883원/생체중kg으로 계열주체에서 구매하거나 730~1,230원/생체중kg으로 상·하한가를 적용하여 경영에 따른 손익을 분담하는 형태는 시설자동화로 사육규모가 클수록 유리한 측면이 있고, 생산자재 일체를 공급하고 사육성적에 따라 기본사육 수수료 110~120원/kg을 지급하고 사료요구율에 따른 인센티브 제도를 두어 생산성 향상을 도모하고 있으나, 육성율, 도체율, 육질 등 품질에 미치는 제반사항을 고려, 보완되어야겠다.

④법정전염병 또는 질병발생시—법정전염병 발생시 피해에 관한 대책이 미비하고 일부 계열주체에서 사육농가와 50%씩 분담하는 경우도 있으나 일반 질병에 관한 책임은 사육농가에 있어 개선이 시급하다. 질병예방에 관한 철저한 사양관리 지도와 질

육계가격의 등락이 빈번하고, 심하여 생산자재를 공급하는 계열주체와 육계를 사육하는 생산농가의 위험부담을 최소화하며 소비의 저변확대를 위해 유통구조 등을 개선코자 육계 계열화 사업을 적극적으로 추진하고 있으나 이제 정착단계에 접어들고 있으며 시행착오를 거듭하면서 부분통합의 방법으로 추진되고 있는 상황이다.

육계경영의 안정과 농축산물 수입 개방에 따른 국제경쟁력을 높이기 위해서 생산비 절감과 생산성향상을 도모할 수 있는 육계계열화 사업을 해야 한다는 필요성은 인식되었지만 이를 도입, 정착 단계에서 일어나고 있는 제반 문제점을 합리적으로 개선하여야만 육계 계열화 사업의 발전이 가속화될 것으로 확신한다.

병예방프로그램을 계열주체에서 실시하여 생산성 향상을 도모해야 한다.

Ⅲ. 결언

육계가격의 등락이 빈번하고, 심하여 생산자재를 공급하는 계열주체와 육계를 사육하는 생산농가의 위험부담을 최소화하며 소비의 저변확대를 위해 유통구조 등을 개선코자 육계 계열화 사업을 적극적으로 추진하고 있으나 아직까지 정착단계에 접어들고 있으며 시행착오를 거듭하면서 부분통합의 방법으로 추진되고 있는 상황이다.

육계경영의 안정과 농축산물 수입 개방에 따른 국제경쟁력을 높이기 위해서 생산비 절감과 생산성향상을 도모할 수 있는 육계계열화 사업을 해야한다는 필요성은 인식되었지만 이를 도입, 정착 단계에서 일어나고 있는 제반 문제점을 합리적으로 개선하여야만 육계 계열화 사업의 발전이 가속화될 것으로 확신한다.

10여개 업체에서 의욕적인 사업추진으로 수년내에 많은 문제점들이 개선되어 보다 낮은 생산비 절감을 위한 노력을 강구하게 될 것이다.

당면문제를 어떻게 개선해 나가느냐 하는 것은 육

계산업을 어떻게 안정적으로 발전시켜 가느냐 하는 것이다.

시대적 요구와 현실기반을 조화롭게 수용하여 계열화 사업이 지속적으로 보완, 개선되어 생산성 향상과 더불어 국제 경쟁력을 달성하는 원동력이 된다고 해도 과언이 아니기를 바라는 마음이다.

계열화를 정착시키는 것은 대내외 적으로 극심한 상황에 노출된 육계산업을 미래지향적인 산업으로 적응시키고 축산업체와 축산농가 모두가 생존하기 위한 축산 생산구조를 변화시킨다는 사실을 간과해서는 안된다. 지금까지 계열화 사업을 추진하는데 우여곡절을 겪어 왔지만 조기에 정착시키기 위해서는 축산인 모두가 합심하여 저해요인을 개선시키는 것이 바람직하다. **양계**