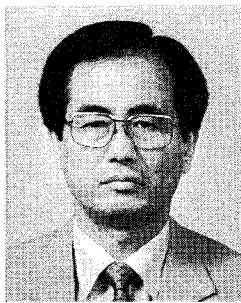


낙농산업의 전망과 문제점



교수 정충일
건국대학교 축산대학

**새로운 소비창출보다는 이윤이 높은
유음료 개발·판매에 열을 올린것과
물량·업적위주로 무조건 밀어붙이기
사고가 가능했던 옛시절의 환상에서
벗어나 기술축적과 마케팅 분석이
절실히 요청되는 시점**

1. 서 론

낙농산업은 부가가치가 높은 성장산업으로 국민소득의 증가와 더불어 비교적 짧은 기간 동안 비약적인 발전을 이룩하여 왔으나, 주기적인 수급불균형현상을 되풀이 하는 구조적 취약성을 지니고 있다.

금년에도 작년에 이어 각 유업체가 소비부진에 따른 막대한 분유재고 누적등으로 심한 경영난에 시달리고 있다가 8월하순경 이제 겨우 그 늪에서 벗어나는 듯하더니 불과 며칠사이에 원유부족사태가 일어나 원유확보를 위해 업체간에 치열한 공방전이 벌어지고 있다.

원유가 남아돌 때는 업체간에 치열한 생존전쟁을 위한 덤핑판매, 경쟁회사 제품에 대한 중상모략, 모자랄 때는 원유확보를 위해 갖가지 수단방법을 가리지 않고 목장유치에 혈안이 되곤 한다.

어째서 이렇게 몇년마다 한번씩 주기적으로 원유 수급불균형에서 오는 홍역을 치루어야만 하는가? 과연 이대로 방치해도 좋은 것인지? 정말 무슨 뽕족한 해결방안은 없는지? 호랑이에게 물려가도 정신만 차리면 산다고 비록 시기적으로 늦었다 하더라도 현시점에서 유업체 및 정부가 다함께 상호양보와 유기적인 협조체계를 구축하여 장기적인 낙농산업의 발전방향을 마련해야 할때라고 생각한다.

이러한 관점에서 본인은 우리나라 낙농산업의 주요현안을 다시한번 재조명해보고 대응방안을 모색해 보고자 한다.

2. 낙농산업의 문제점

첫째, 도시근교의 낙농폐업화가 가속화되고 있다.

최근의 낙농업은 목부구인난, 육체노동기피, 분유체화, 도시개발사업가속화로 인한 지가상승 및 축산물수입개방 압력에 따른 심리적 불안등이 복합적으로 작용하여 낙농가의 전업 및 목장 폐업이 계속 늘어나고 있다. 이는 국내 낙농산업기반의 붕괴를 우려할만큼 심각한 현상으로 받아들여지고 있다. 특히 대다수의 목장들이 최근 급격한 지가상승이 야기되자 유랑증대에 의한 경영개선보다는 부동산의 동향에 더 관심을 가지고 있으며, 여기에 비육우 가격이 호조를 보이면서 낙농을 포기하고 비육 농장으로 전업하는 목장도 많아 낙농기반이 크게 흔들리는 주요 요인으로 되고 있다. 또 2세들이 전반적 경제구조 및 사회분위기에 편승하여 목장 경영을 기피해, 목부에 의존해서 가까스로 유지하고 있는 목장이 많은 실정이다. 이에 따라 현재 낙농산업은 젖소의 개량이나 목장 확장등의 의욕은 거의 찾아볼 수 없고 일손이 많아가는 엔시레지 작업도 기피한 채 전량 구입사료에 의존하는 목장이 더욱 늘어나고 있다.

또한 정부는 축산물과잉생산등을 우려해 축사의 신축허가를 내주지 않거나 각종 법적 규제 때문에 축사 신축을 못했었지만 최근에는 축사신축허가시 주민들의 동의를 받도록 되어 있어 축사부지를 확보해 놓고도 축사 신축을 못하는 곳이 늘고 있다. 이에 따라 도시개발로 인해 목장을 불가피하게 이전해야 하는 곳이



나 땅값 폭등으로 기존 목장을 팔고 이전하는 곳, 또는 새로운 계획을 세워 축사신축을 원하는 대부분의 목장들은 갈곳이 봉쇄되어 있어 낙농업자체를 포기하고 다른 업종으로 전환하는 경우가 많은 실정이다.

현재 우리 낙농업이 안고 있는 가장 큰 문제는 낙농소득이 낮고 살기어렵다는 차원이 아니라 낙농가들의 낙농에 한 심리적 불안이 팽배해 있다는데 더 큰 문제가 있다고 본다.

우루과이라운드협상이 개시된후 많은 양축농가들이 공통적으로 생업인 축산업을 계속하느냐 마느냐의 기로에서 방황하고 있다는 사실이다.

둘째, 원유 수급불균형의 발생주기가 점점 짧아지고 있다.

1980년대에 들어 원유체화현상이 3회 발생하였다. 그 처음은 '80~'81년 기간중이었으며, 두번째는 '85~'86년에, 그리고 세번째는 '89~'90년 상반기에 발생하였으며, 먼저의 두 경우는 공급과잉이 주원인이었으나 최근의 원유적체현상은 바람직하지 못한 제요인이 복합

적으로 작용하여 소비가 크게 둔화되었기 때문으로 판단된다.

그러나 여기에서 문제점으로 지적하고 싶은 것은 이러한 수급불균형의 발생주기가 점차 짧아지고 있으며 앞으로 더욱 가속화 될 가능성이 크다는 점이다. 그 이유는 원유가 부족될 경우 수입자유화로 누구든지 손쉽게 분유를 수입할 수 있기 때문이다. 예를 들면 이번에 말썬이 되어 낙농가들의 비난을 샀던 코코아 분유(분유함량 80~85%)같은 값싼 유사분유가 대량으로 수입될 경우 구체적인 통제방법이 없어 국내 분유시장은 쉽게 잠식되어 버리고 국산분유의 판도가 막히고나면 또 다시 원유가 남아돌아 낙농가나 유업체들은 곤욕을 치루게 될 것으로 보인다.

우유는 이제 식량적 차원에서 다루어져야 하며 정부는 강력한 의지와 장기적인 안목에서 낙농정책을 실시할 필요가 있다.

셋째, 시유 위주의 우유소비패턴에 문제가 있다.

우리나라의 낙농산업은 그동안 타산업과 비교가 되지 않을 정도로 급성장을 이룩하였으나 고도의 경제성장 과정에서 주로 양적인 면에 치중해서 발전해 왔다. 그러므로 농가에서 생산된 원유를 소비시키는데만 너무 치우쳤기 때문에 시유 위주의 소비구조 형태를 보이고 있다. 그 결과 시유와 가공유제품의 소비비율이 우리나라는 약 74:26이나 일본의 50:50, 구미국가의 30:70수준과 비교해 볼때 유제품의 시유 의존도가 너무 높으므로 정부가 원유의 수급조절기능을 주도하기에는 한계가 있다.

또한 우리나라의 1인당 연간 시유소비량이 31kg으로 늘어나 일본의 연간 38kg과 비교를 해보더라도 어느 정도 시유의 소비한계에 접근한 것이 아닌가 생각한다.

앞으로 시유소비가 증가한다고 하더라도 과거의 경우처럼 높은 성장율을 기대하기는 곤란하고 매년 5~10%정도의 성장이 이루어질 것으로 예상된다.

또한 유업체에서는 다양한 유제품의 개발을 통해 신수요를 창출하지 못하고 마진율이 높은 유음료의 개발·판매에 보다 기업력을 집중시켜왔던 것도 문제점으로 생각된다.

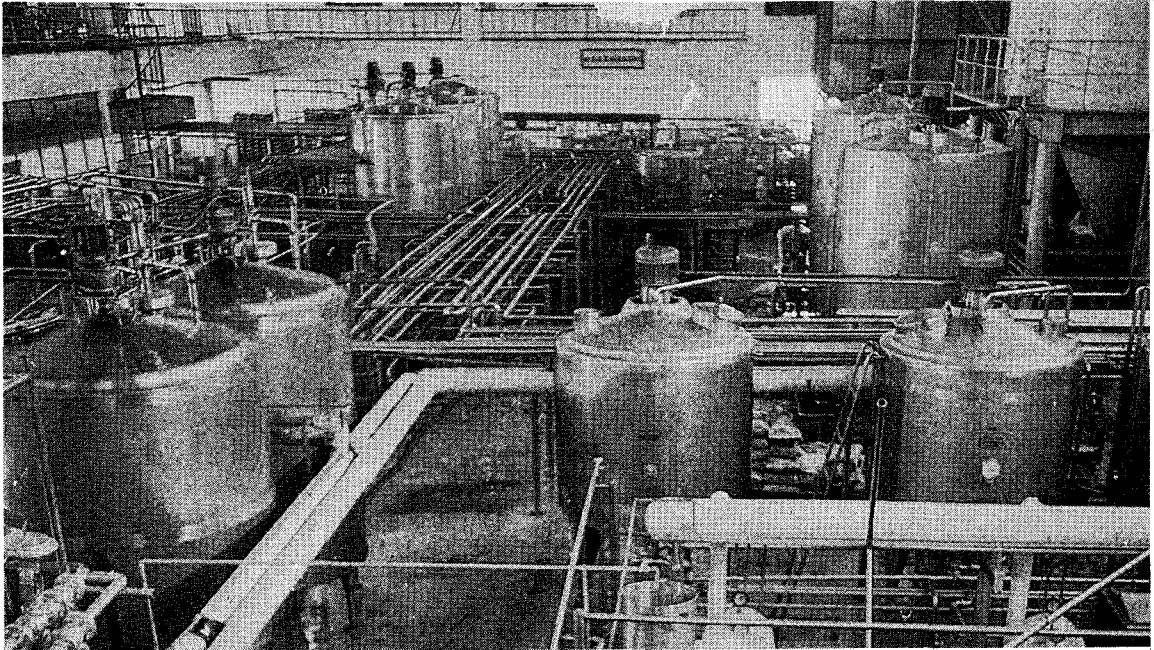
그동안 철저한 물량과 업적위주로 무조건 밀어붙이던 예전의 환상에 휩싸여 기술축적과 마케팅, 즉 소비자에 대한 연구를 게을리 해왔던 점도 지적하지 않을 수 없다.

넷째, 방학기간중 학교급식 중단에서 오는 계절적(특히 겨울철) 원유수급의 불균형이 기업 경영을 어렵게 만들고 있다.

1970년도부터 실시해온 학교급식우유는 이제 물량면에서 전체 우유소비량의 약 10%를 차지하게 되므로써 우유수급불균형에 가장 커다란 요인이 되고 있다. 일반적으로 학교방학기간 중에는 우유가 남아돌고 개학기간중에는 모자라는 현상이 일어나고 있다. 특히 겨울방학 기간중에는 시유판매의 비수기로 소비량이 10%이상 크게 감소하는데다 방학중 학교우유급식 중단으로 또 다시 매일 1,000톤 이상의 우유가 재고로 쌓이게 되므로써 유업체가 과중한 자금부담으로 인하여 경영상 어려움을 겪게 되는 현상이 매년 되풀이 되고 있다.

3. 해결방향

이상에서 열거한 현재 낙농산업이 안고 있는 문제는 복합적이고도 다양한 측면이 내재되어 있으므로 종합적인 차원에서 정부는 강력한 의지를 갖고 낙농산업 발전 방향을 모색해야 하며 낙농가, 유업체 및 정부의 상호 양



보와 협력의 바탕위에서만 바람직한 해결책 모색이 가능할 것으로 보인다.

첫째, 한국의 소비자 기호에 적합한 다양한 유제품을 개발하여 새로운 수요창출을 통한 소비확대를 도모하고 이를 통하여 시유의 의존도를 낮춰 원유의 수급불균형에 완충역할을 할 수 있도록 하여야 한다. 특히 작년도부터 급속하게 소비가 신장되고 있는 호상요구르트나 피자용치즈는 원유의 직접 소비율도 클뿐 아니라 비수기에도 많이 소비된다는 점에서 매우 완충 역할이 큰 제품이다. 또한 새로운 타입의 치즈나 고급 아이스크림등의 비수기용 제품개발이 적극적으로 이루어져야만 할 것이다. 그리고 우유 또는 탈지분유를 이용한 우유밥, 우유두부 및 우유국수 등 새로운 요리법이 계속적으로 개발되어 이를 장기적으로 홍보하고 단체급식 등에 공급하는 방안을 모색함으로써 비수기 우유소비확대에 주력해야 할 것이다. 또한 국내의 유업체도 현재는 노사문제

등으로 연구개발투자보다는 급여등 실질적인 복리후생에 보다 관심을 두고 있으나 기업의 경영전략을 시장 및 소비자를 기준으로 수립하여 고객이 원하는 것이 무엇인지를 빨리 파악해서 신속하게 대처해 나가는 능동적인 제품 개발의 자세가 절실히 요구된다.

둘째, 우리나라의 유업체는 매년 자사우유 제품의 선전을 위해 상당한 광고비를 지출하고 있으나 판매량과 시장점유율에 얼마만큼 직접적으로 연계되어 효율적인 기여를 하고 있는지는 알 수 없다. 알파한 상흔으로 소비자를 우롱하는 처사도 없지 않은바 소비자를 오도하기 쉬운 이러한 식의 광고는 지양하고 시유만은 이제부터라도 장기적인 홍보 계획에 의거 지속적으로 공동홍보를 해야 할때다. 우유의 진실을 홍보하고 올바른 상식을 보다 적극적으로 알려주므로써 유업계 전체가 살 수 있는 길을 우리 모두가 긴 안목으로 내다보고 홍보계획을 수립해야 된다. 한국유가공협회에

서 '84년 이후 3~10억원의 금액을 매년 공동 홍보비로 사용하고 있으나 우유에 대한 소비자 인식을 제고시기에는 예산규모가 너무 적고 단기적, 가시적인 효과만을 바라고 기본 방침을 변경해서는 곤란하다고 생각한다. 그러므로 종합적인 공동홍보를 실시하기 위한 자금 확보책으로 현재 각 유업체로부터 할당되어 거출되고 있는 공동 홍보비 증액 및 낙농가들의 자조금제도를 조기에 도입하여 효과를 증대시키는 방안을 강구할 필요가 있다.

셋째, 우유 및 유제품의 유통단계를 축소, 단순화시키고 이에 따른 유통마진의 감소와 제품을 신속히 공급할 수 있는 다양한 유통체계가 필요하다.

현재 각 유업체들의 중복 경합되고 있는 집유선을 전국의 각 지역단위로 집유일원화시키고, 전국집유노선의 일괄제조정으로 물적유통의 신속화를 기하여야겠다.

유업계는 지금까지의 소매상이나 가정배달 위주의 판매방식에서 점진적으로 대량판매점 위주의 판매방식으로 바뀌어나가야 하며, 전지역에서 여러 회사가 유통경쟁을 벌여 덤핑판매하는 현상은 지양되어야 할 것으로 생각한다.

현재와 같은 인력난과 인건비 상승등으로 유통비용은 더욱 커질 수밖에 없다는 점을 감안할때 물류합리화에 따른 유통비용에 대한 절감노력은 필연적이라 할 수 있으며, 일본의 경우 1970년 가정배달율이 현재 우리의 상황과 비슷하였으나 그동안 과감하게 유통단계를 축소시키기 위해 노력한 결과 1985년에는 10%로 감소되었다는 사실을 주목해야 한다.

또한 현재 약 60개의 식품업체가 등록하여 활용되고 있는 POS시스템(Point of Sales 시스템: 판매시점 관리제도)을 도입하여 개별상품의 판매현황을 즉시 파악해 마케팅 및 제

품 생산정보로 적극 활용해 나가는 것도 매우 중요한 일의 하나라고 생각된다.

넷째, 학교급식용 우유만은 탈지 또는 전지분유를 수입하여 환원유로 만들어 공급하는 것이다.

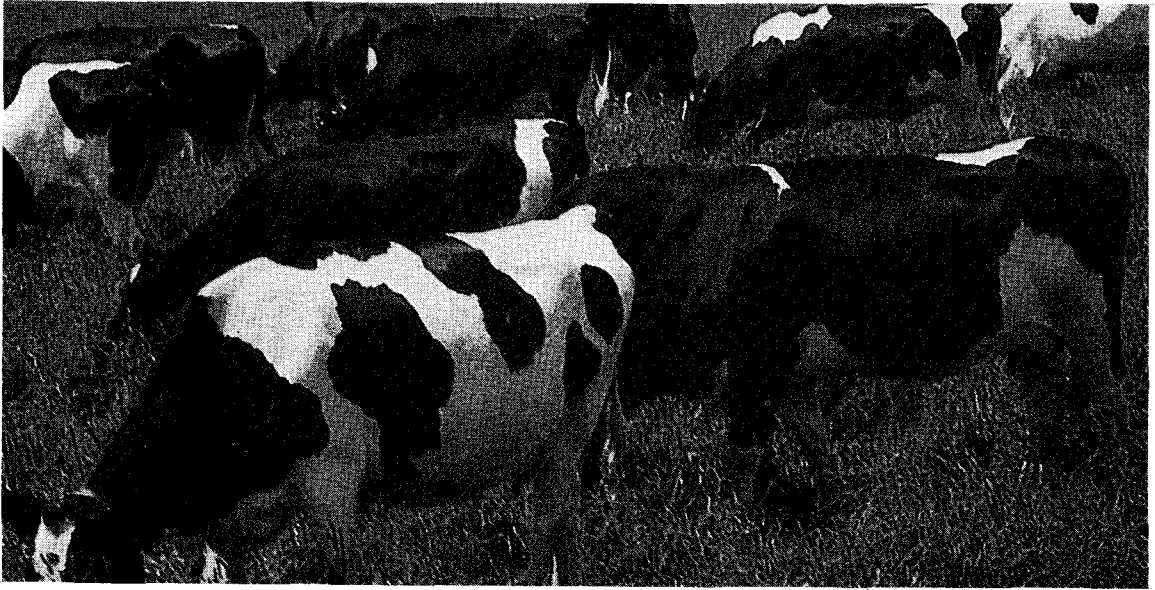
이것은 학부모를 설득시켜야 하는 어려움이 있으나 이미 일본에서도 수십년동안 실시해오고 있는 점을 들어 국가적 차원에서 홍보를 편다면 그렇게 어려운 문제만은 아니라고 본다. 이렇게 한다면 특히 원유가 많이 남는 겨울철에 전체 원유수급의 10%는 조절이 가능해지므로 원유수급의 계절적 불균형을 해소할 수 있을뿐 아니라 수입개방 압력이나 우루과이라운드협상에서도 적극적으로 대응할 수 있는 방법의 하나라고 생각한다.

다섯째, 전반적인 낙농제도의 개선을 위하여 낙농진흥법을 개정함으로써 원유검사업무를 일원화하고 원유가격의 자율결정과 집유된 원유의 배분, 원유의 성분, 위생상태, 계절별, 용도별로 차등가격제를 실시할 수 있도록 하여 원유의 이화학적 성분을 개선함과 아울러 원유의 품질에 상응하는 원유대를 받도록 제도화하여야 한다.

또한 우유의 소비를 확대시키기 위해서는 미국, 일본, 캐나다, 호주등에서 실시하고 있는 가공용원유에 대한 부족분지불제도, 최저가격지지제등의 정부차원에서의 보호대책이 필요하다. 그리고 낙농가 원유 생산할당제를 도입하여 수요를 기준으로 생산을 조절하는 계획생산을 실시하여 농가할당에 대한 수매량 및 가격보장, 유업체 실수요 계약량에 대한 전량 공급을 보장하고 유제품 수입 및 사후관리창구를 일원화하여야 한다.

4. 결 론

우리나라의 낙농 및 유가공산업은 역사가



짧고 낙농선진국에 비해 구조적인 취약점이 많기 때문에 앞에서 지적한 제반 문제점 및 대책을 낙농가, 유가공업체 및 관계기관이 공존공영의 협력자세로 해결하고자 하는 노력이 필요하며 소비부진을 생산축소로 조절하려는 무사안일한 사고방식이 지배하는한 낙농가의 반발만 거세어지므로 상호신뢰의 바탕위에 유기적인 협조체제를 구축해 나가야 하겠다.

지금은 얼마디의 말보다 한가지의 실천이 필요한 때이다. 또한 시기가 매우 중요하다고 생각한다. 아무리 좋은 의견이나 정책이라도 시기를 놓치면 그만이듯이 과거에 정책을 세우고 추진해온 것중에 시기를 놓쳐 잘해본다는 것이 도리어 낙농가나 유업체들의 원성을 산적이 종종 있었다. 엇그제까지도 우유가 남아돌아 야단이더니 지금은 모자란다고 아우성이다.

탈지분유 가격이 불과 20일 사이에 60%나 폭등하였고 그나마 kg당 4,500원에도 물량을 확보하지 못하고 있는 실정이다. 이번에도 시

기를 놓치지 말고 어떤 적절한 조치가 취해졌으면 하고 기대해 본다.

낙농업의 국제적인 현실을 주시할 때 국가가 유제품 수출입에 방임하거나 수입 자유화 시책으로 내맡기는 예는 낙농선진국 어디에도 찾아볼 수 없다. 미국에서도 버터, 치즈, 연유, 분유 등 주요 낙농제품 9개품목에 대해 시장 경쟁력 약화를 이유로 수입자유화 의무를 면제하여 자국의 낙농유가공 산업을 보호하고 있다. 설령 낙농뿐만 아니라 농축산물 전반이 수입자유화해서 이겨낼 수 있는 국가라고 해도 농민의 권익보호와 농촌 발전을 위한 지원시책은 각별하다.

생산자인 낙농가는 생산비 절감 및 유질개선, 유업체는 다양한 제품개발을 통한 수요창출, 정부는 각종 제도의 개선 및 기술개발 지원사업의 강화등 각자의 역할 분담을 충실히 수행함으로써 낙농산업을 국민의 식량차원에서 기간산업으로 보호, 육성해야 된다고 생각한다.