

미국의 양돈계열화사업 현황

1. 수직계열화와 계약생산이란?

계열화(integration)의 개념은 둘 혹은 그 이상의 경영부분을 하나로 결합하는 것이다. 수직계열화(vertical integration)는 둘이나 그 이상의 생산과 유통단계가 단일 소유·관리, 계약 혹은 기업경영체로 결합되는 것을 의미한다.

수직계열화는 미국양돈산업에서 확산되고 있는 경제적 용어로서 다수의 적은 규모 회사들이 한 과정 혹은 다수의 생산과정에 참여하는 것을 의미한다. 대규모 영농회사(계열주체)가 회사소유농장, 계약농장, 그리고 영농관련 기업(사료공장, 수송회사 등)들을 단일 회사체제로 결합하는 것이다. 즉, 수직계열화는 한 기업이 생산자와 소비자 사이 수직유통과정에 두 과정 이상에 참여하는 것이다(Carlton and Perloff 1994). Mighell과 Jones(1963)은

시장가격과 함께 수직조정 형태로 수직계열화를 포함시켰다. 수직계열의 기본형태는 계약계열화와 소유계열화의 두 종류가 있다. 계약계열화는 한 기업이 생산-가공-분배 단계에서 특정 용역과 생산물에 대하여 하나 혹은 그 이상의 기업과 계약을 체결하는 것이다.

소유에 의한 수직계열화는 생산-가공-분산과정에 두 개 혹은 그 이상이 지속적 단계를 소유하는 기업들이나 협동조합들로 구성되는데 이를 소유형 계열화(ownership integration)이라 한다. 또한 수평계열화(horizontal integration)는 동일단계의 둘 혹은 그 이상의 개체가 결합하는 것이고, 수직과 수평경영이 서로 결합하는 것은 순환계열화(circular integration)이다.

계약(contract)을 통한 통합은 수직계열화가 큰 비중을 차지하고 있으며, 일반적으로 계약영농이라 부른다. 수직계열화



정찬길 교수
건국대학교 축산대학

미국양돈산업의 계열화 형태는 육종, 사료, 생산, 도축, 가공까지
중점적으로 계열화가 이루어지고 있다. 돼지고기 생산물의 유통 이하 단계에서는 계열화가
활성화되고 있지 않는데, 그 이유는 소매점이 전국적으로 체인화되어 있고
아주 규모가 크기 때문이다.

는 생산자에 의하여 이용될 수 있는 계약형태인데, 계약은 선행(forward) 혹은 후향(backward)이 될 수 있다.

계열화나 계약생산이 발전하는 이유는 수요충족을 위한 안정된 양질의 풍부한 물량 확보가 가능하고, 새롭고 보다 효율적인 생산방법과 기술채택이 용이하고, 높은 고정노동비가 절감되며, 자본과 경영의 지원이 용이하여 가격등락이 완화, 시장교섭력의 창출 혹은 확대 등이 가능하기 때문이다.

전문경영 주체의 생산·가공·유통을 통합하여 생산비 절감을 유도하며, 양돈농가는 계약에 의하여 일정한 규격품의 생산 공급으로 안정적 소득이 보장된다. 계열화 사업자는 중돈장, 도축장, 가공공장, 판매장 등을 계열화 사업 추진에 필요한 시설을 확보하여 계열농가에 자돈, 사료, 동물약품 등 생산요소와 사양기술을 제공하여 생산된 비육돈은 계열화 사업자가 전량수집·처리·가공 후 판매하며 계열주체의 능력에 따라 부분계열화 단계를 거쳐 완전한 계열화로 육성한다.

또한 유통관련 전문업체에 시설비를 지원하여 계열화 사업 참여를 적극 유도하기도 한다.

2. 양돈산업의 계열화 형태

미국 양돈산업의 계열화 형태는 육종, 사료, 생산, 도축, 가공까지 중점적으로 계열화가 이루어지고 있다. 돼지고기 생산물의 유통 이하 단계에서는 계열화가 활성화되고 있지 않는데, 그 이유는 소매점이 전국적으로 체인화되어 있고 아주 규모가 크기 때문이다. 소매점 체인이 계열주체 보다 규모가 더 커서 양돈산업 계열주체들의 진입이 용이하지 않다. 예컨대 타이슨(Tyson's)의 유통분야까지 계열화를 이루고 있지 못하지만 99%까지 타이슨이 공급하고 있다.

소유에 의한 계열화 이외에 계약에 의한 계열화가 매우 빨리 확산되고 있다. 비육돼지의 경우 계약에 의한 계열화 형태가 지배적이다. 특히, 도축장은 계약에 의한 계열화가 많이 이루어지고 있다. 소규모 양돈농가와는 계약에 의한 도축이 거

의 이루어지지 않는다.

계열화는 생산에서 가공까지 소유의 개념으로 이루어지기 때문에 어느 한 부문에서 손해가 일어난다고 해도 다른 부문에서 보충이 가능하기 때문에 위험부담이 적다.

3. 미국 양돈산업의 계열화 실태

과거 양계산업에서 일어났던 변화와 유사한 구조적 변화가 최근에 양돈산업에서 일어나고 있다. 새로운 방법의 수직계열이 신기술, 생산의 지역이동, 규모의 확대, 그리고 생산효율의 개선과 함께 일어나고 있다.

최근 돼지고기산업은 대부분 사람들이 지속이 불가능한 생산으로 여기는 방향에서 통합이 이루어지고 있다. 매년 양돈농가 수는 빨리 줄어들고 있다. 1971~1992년 사이 양돈농가는 869천 농가에서 256천 농가로 감소하였으나, 1950~1992년 사이 돼지를 사육하는 농가 비중은 56%에서 10%이하로 감소하였다. 양돈농가 수는 감소하는 반면에 대규모 경영은 확대되

〈표1〉 부분적으로 혹은 완전히 도축회사, 사료회사, 혹은 수직적으로 관련된 회사에 의하여 소유된 미국 돼지(%)

사육규모(1,000두)	도축비중, 1997		
	도축회사	사료회사	기 타
500 +	8.0	2.2	0.0
50~500	0.7	1.5	0.9
1~50	0.7	1.5	0.3
계	9.4	5.1	1.1

자료: Glenn Grimes and Marvin Hayenga, Iowa State University and University of Missouri

거나 실제 수가 증가하고 있다. 1988~1997년 사이 1,000두 이하의 사육규모에서 생산되는 비중은 32%에서 5%로 감소하였으나, 50,000두 이상의 규모에서 생산되는 비중은 7%에서 36%로 증가하였다.

미국 양돈산업의 계열화는 더욱 가속화되고 있다. 미국 내 가장 큰 두 개의 돼지고기 생산업체가 돼지육종의 약 10%를 관장하고 있으며, 약 10개의 도축업자가 1/4의 돼지고기를 공급하고 있으며, 계열주체가 된 도축장이 총 도축두수의 11%를 점유하고 있으며, 이들이 현재 수직적 계열화 범위 내에서 가장 빨리 성장하는 그룹이다. 더욱이 사료제조, 육종, 시설의 주체들이 차지하는 비율도 11%나 된다. 주지하여야 할 사실은 대부분의 대규모 돼지고기 생산업체들이 사료제조시설을 소유하고 있다는 것이다. 돼지고기 생산에 있어서 계열화의 의사결정은 계열화가 계약생산과 협동기업의 모든 규모에서 집중적으로 이루어지고 있는 것

이 주목할 실상이다.

돼지고기산업에서 수직계열화는 많은 관심을 불러일으키고 있음에도 불구하고 총 돼지 생산 중 상대적으로 적은 양이 돼지고기 생산과정에서 수직적으로 계열화된 기업에 의해서 부분 혹은 완전 소유되었다.

〈표1〉에서 볼 수 있는 것과 같이 1997년 출하된 돼지 가운데 10% 미만이 도축회사 소유하에 있었다. 또 5%만이 사료회사의 소유하에 있었고, 약 1% 정도가 육종회사와 같은 여타의 수직계열화 기업에 참여하였다. 계열화는 유통과정중의 돼지고기 가공 및 출하부문에 서도 일어나고 있다.

1999년 연간 200만 두 이상의 용량을 갖고 있는 21개의 도축장이 총 도축두수의 72%를 점유하고 있다. 최근 많은 도축장들이 가공회사의 인수 혹은 시설의 도입 등으로 가공업에 진출이 크게 늘어나고 있고, 동시에 자사의 상표를 부치고 돼지고기의 강력한 판촉활동을 전개하여 식당, 식품제조업체에

돼지고기의 공급이 활발해지고 있다.

4. 계열화와 계약생산에 계 획 산

계약생산에 의하여 생산되고 있는 돼지는 지난 15년에 걸쳐 꾸준히 증가하고 있다. 추정이 다르긴 하지만 가축경제학자들은 도축돼지 가운데 적어도 20%는 어떤 형태이건 계약생산에 의해서 생산된 것으로 주장하고 있다. 최근 돼지생산이 크게 늘어난 노스캐롤라이나와 오클라호마주에서는 계약생산이 보통이다.

계약생산은 주요 돼지생산회사들인 머피가족농장(Murphy Family Farms), 캐롤스식품 혹은 타이슨(Carroll's Foods or Thson's)들이 계약주체로서 생산자인 전업 혹은 파트타임 농가들과 결속할 것이라는 것이 일반적 생각이다. 이러한 회사들이 계약생산에 깊숙이 참여하고 있는 반면에, 또한 상당수의 사료회사들이 양돈농가 혹은 독립양돈농가와 계약관계를 체결하고 있다.

또 다른 공통적 추정은 돼지의 계약생산은 양계산업에서 행해왔던 똑 같은 모델을 모방하고 있다. 확실히 많은 유사한 점들이 있지만, 하나 분명한 것은 계육가공업자들과 달리 대부분의 돼지고기 가공업자들은



▲미국의 지난 5년 동안 돼지고기 산업의 수직계열화는 놀라우리 만큼 확산되었으며, 앞으로 더욱 증가할 것으로 기대된다.

계약주체 혹은 생산되는 가축의 소유자로서 직접 서비스하지 않는다. 이러한 의미에서 돼지고기 생산은 수직계열화로 완전히 전환되지 않았다. 그러나 돼지생산은 확실히 돼지고기 도축업자와 계약생산에 참여하고 있는 대규모 생산자들에 간에 긴밀히 통합되고 있다. 양계산업과 양돈산업이 확실히 다른 것은 완전히 독립적인 돼지생산자들을 위하여 기회가 아직까지 존재하고 있는 것이다. 그러나 경쟁력을 갖추기 위해서 독립농가들은 효율적이며 규칙적으로 도축구매자(packer buyer)가 사고자 하는 생산물을 생산해야 할 것이다.

단지 일관생산에서 복합단지 생산으로 전환은 계약생산에 영향을 미쳤다. 이와 같은 추세는 양돈산업에서 채택이 가능

지하였다. 계열주체 혹은 계약주체로 불리우는 대규모 돼지생산자는 돼지를 출하체중까지 사육하도록 소규모 생산자와 계약을 체결하였다.

생산자-계약주체는 경영서비스, 비육자돈, 동물약품, 그리고 기타 생산요소를 제공하고, 반면에 계약생산자는 노동과 시설을 제공한다. 반면에 계약생산자는 생산효율을 반영한 고정대가를 받는다. 이러한 계약생산체제는 계약주체가 그들 자본의 지레대 역할로 빨리 확산되었다. 예를 들면 일관경영에 필요한 모든 축사와 시설에 투자하는 대신에 계약주체는 분만동과 같은 전문시설에만 투자할 수 있는 반면에 계약생산자는 육성과 비육시설 등 필요한 나머지 시설을 소유하게 되는 것이다.

한 다양한 형태의 생산계약을 촉발하였다. 돼지의 일관경영과 비육완료 계약뿐만 아니라 분만-이유와 자돈의 육성계약 등이 계약생산자들에게 다양화되었다.

새로운 돼지생산의 경영조직법은 양돈의 산업화에 이바

5. 계열화의 미래

지난 5년 동안 돼지고기 산업의 수직계열화는 놀라우리 만큼 확산되었으며, 앞으로 더욱 증가할 것으로 기대된다. 많은 대규모 혹은 중규모 돼지생산 계층들이 이미 특정 가공업자와 수직적으로 계열화되었으며, 대규모 생산자들이 앞으로 가공업자들과 긴밀하게 결속할 것이다. 양계산업과 같이 대부분의 계열화는 계약에 의하여 이루어지지만, 대규모 소유계열화 경영도 다수 있다. 돼지에 대한 유전적 기반이 취약할 것으로 예상되므로, 더욱더 일관적 돼지고기 생산물에 대한 기회가 제공될 것이다.

돼지의 분만부터 가공까지, 그리고 중국에는 소매단계(수직적 계열화)까지 연계한 다수의 대규모 생산자/도축/가공업자들이 돼지고기 생산을 근래 양계생산이 직면하고 있는 것과 같은 곤경에 떨지 않아 빠트리질지 모른다.

최근 도축업자들은 과거 10년 보다 더 많은 돼지를 직접 계약하고 있다. 도축업자들은 돼지의 공급과 품질에 만족하지 못하고 있기 때문에 계약과 계열화를 늘린다고 주장하고 있고, 또한 특정 유전자형과 지육 양을 요구하는 틈새시장의 요구에 따르고 있다고 주장한다. **양돈**