

# 거점 APC사업 중간점검

2004년부터 국비 1,859억원을 투입하여 과실주산지역에 규모화, 현대화된 산지유통시설 (APC)을 건립하여 기존 유통시설의 중심축으로 육성하고자했던 농림수산식품부의 거점 APC 사업이 막바지에 다다르고 있지만 당초의 취지를 제대로 달성하지 못하고 있다는 지적이 제기되고 있다.

〈거점 APC 예산투자계획〉

(단위 : 국비 억원)

계		2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
예산	1,859	99	225	211	328	398	398	200
개소	25	2	5	4	4	5	5	-

APC는 개별농가 단위로 분산되어 있는 저장, 선별, 포장 공정 단계를 거점별 APC를 중심으로 더욱 수준 높은 공정으로 끌어올려 작업의 효율성과 제품의 상품성을 높이고자 정부에서 야심차게 진행해왔던 사업이다. 하지만, 당초의 목적과 달리 과실류의 계절적 특성에 따른 농가들의 판매패턴을 제대로 파악하지 못하고 현장 상황에 따라 유동적으로 대응하지 못하는 보조사업의 경직성 때문에 매년 적자만 양산하는 실패사업으로 지적되고 있다.

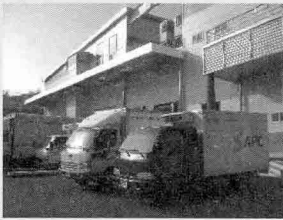
〈기존 APC와 거점 APC 비교〉

구분	세부지표	기존 APC	거점 APC
규모화수준	취급규모	중소규모(5천톤 미만)	대형(1만톤 이상)
수익건전성	가동일수	3~4개월	9개월 이상
산지조직화	공동계산비율	50% 미만	50% 이상
운영방식	광역단위	지역조합 또는 영농법인	연합사업조직 또는 광역단체
	전문경영	자체 기용	외부영입
	독립채산제	특별한 형태 없음	독립채산제 및 책임경영
주유통경로	목표시장	도매시장	대형할인매장 등 소매유통업체
운영시스템	상품수집방식	개별농가단위	계획적 수집(계약농가별)
	입고관리방식	개별농가단위	계획관리
	품질관리방식	크기, 중량 위주	당도, 색도, 안전성 종합
	상품관리방식	개별선과 단위	전체선과 단위
	정산관리방식	개별정산	공동계산
	정보화	-	-

전북 장수군 S-APC는 장수사과를 중심으로 공정이 이루어지는 초기 거점 APC로서 본 사업이 어떠한 방향으로 가야 하는지 점검해볼 수 있는 좋은 지표가 되고 있다.

2006년 3월 장수군과 지역주민이 공동 참여하여 만든 농업회사법인 S-APC는 농가소득 증대를 최우선 목표로 기획생산, 계약재배를 통해 농가소득을 안정화하고 상품화, 브랜드화로 부가가치를 높여 보다 높은 시장경쟁력을 강화해나갈 계획이었다.

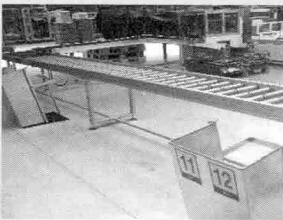
1만평이 조금 넘는 부지에 비파괴 선별, 포장시스템, 저장시설, 신선편이시설 등을 고루 갖추어 농산물의 전 유통과정을 전담할 수 있게 하는데 국비 87억7천3백만원을 포함하여 총 175억4천6백만원이 투입되었다.



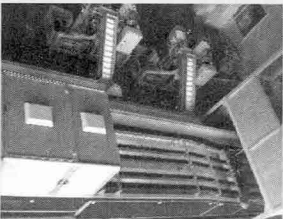
▷ <원물 집하차량>  
농가들로부터 원물 확보를 위해 운행되는 집하차량으로서 S-APC는 인근 무주, 진안, 장수를 통합하여 원물확보에 나서고 있다.



▷ <원물 소독장치>  
원물 과실을 작업선반에 올려 보내면 기본적인 세척작업이 이루어지고 더욱세분화된 선별공정으로 넘어간다.



▷ <레일 형식의 반자동화 시설을 갖추고 있는 박스 제작 공정>  
레일을 따라 박스가 지나오면서 자동으로 제작되면 인력으로 박스를 집어 아래층으로 내려 보내게 된다. 이러한 단순 작업에 대한 인력을 줄이고 기계화 하는 것이 경영비 절감 차원에서 고려되어야 할 것으로 보인다.



▷ <유럽식 정밀 선별기>  
크기와 중량을 중심으로 선별이 이루어지는 일본식 선별기와 달리 장수APC에 설치된 선별기는 중량, 색도, 당도, 경도 등을 고루 분석하여 더욱 정밀하게 분석할 수 있는 유럽식 선별기를 갖추고 있다.

하지만, 당초의 야심찬 계획과는 달리 S-APC는 2006년 14억원이 넘는 부채를 양산하고 2007년에는 3억원이 조금 넘는 적자를 기록하게 되었다. 그 이유는 철저한 수지분석과 경영 계획 없이 운영초기부터 무리한 경영이 이루어진데 있었다. 요즘 농가들이 개별단위로 보유하고 있는 저장시설과 선별, 포장시설은 시장의 흐름에 맞춰 어느 정도 농가 스스로 출하시기를 조절할 수 있다는 점을 간과한 것이다.

농가에서는 소득을 높이기 위해 시장가격이 높게 형성되는 대목을 앞두고 출하하는 것이 당연한 일이고 이 시기에 홍수출하가 이루어질 경우 거점 APC라 하더라도 일시에 그 물량을 모두 감당할 수는 없다. 따라서, 농가들은 일정가격 이상을 제시하며 APC에 원물을 넘기고 나머지는 기존의 방식대로 납품하는 것이다. 이런 이유로 S-APC의 가동율은 목표가동율(70%)의 절반에도 못 미치는 30%에 지나지 않는 수준인데 반해 고정인건비만 100% 가동율에 맞춰져 있었던 셈이다.

2006년 경영 실패로 인한 후유증은 막대한 부채와 더불어 이듬해 2007년 농업경영인 출신 대표이사로 바뀌면서 대규모 인력감축이라는 아픔을 낳았다. 하지만, 이런 구조조정의 산고를 겪으면서 가동율이 떨어지는 시기에는 6명의 정규직 인력이 업무를 하고 홍수출하시기에 맞춰 계약직 인력을 수급하는 탄력적 인력운용으로 고정인건비를 대폭 절감하게 되었다. 또한 사과에만 국한하지 않고 토마토나 신선채소 등을 처리하면서 가동율을 끌어올려 전년 대비 적자폭을 80%가까이 감소시키는 성과를 거두었다.



S-APC 2007년 대표이사 김남수  
한농연 장수군연합회장

**문) S-APC 경영난의 구조적 문제점은 무엇이라고 생각하십니까?**

답) 무엇보다 장수를 비롯한 인근지역의 수지분석이 제대로 이루어지지 않은 것이 문제라고 생각한다. 운영초기 매출실적이 전혀 없는 상황에서 정규직 70명을 고용해서 연간 인건비만 5억2천만원이 지출됐고, 원물매입자금이 과도하게 지출되는 바람에 2006년 한해에만 14억6천만원의 적자가 발생했다.

**문) 일각에서는 원물확보가 제대로 이루어지지 않아 이런 결과가 초래 되었다는 지적이 있는데 이에 대해서는 어떻게 생각하십니까?**

답) 농가조직이 제대로 이루어지지 않아 원물확보가 안됐다는 지적은 잘못된 것이다. 현장의 정서를 제대로 알지 못하는 사람들이 하는 얘기다. 개별농가단위로 어느 정도 출하시기

를 조절할 수 있기 때문에 가격을 높게 받을 수 있는 대목 직전에 출하하는 것이 일반적이다. 하지만, 그 시기에 APC에서 감당할 수 있는 물량도 한계가 있다. 이정도 규모 APC라면 계절과일 뿐만 아니라 출하량이 적은 시기에도 가동율을 높일 수 있는 대책이 필요하다.

**문) 2007년 대표이사를 역임하시면서 경영개선을 위해 어떤 일들을 하셨습니까?**

답) 우선 공장 가동율에 맞게 구조조정을 했다. 마음 아프고 힘든 일이었지만 회사가 살아야 직원도 둘 수 있기 때문에 경영적 측면에서 불가피하게 진행을 했다. 그리고, 사과에 국한하지 않고 가동율을 높일 수 있는 토마토나 신선채소 등으로 취급물품을 확대하면서 7천톤 이상의 물량처리를 목표로 가동율을 높였다. 또한, 유명 녹즙회사와 계약재배를 체결하고 저장고 임대사업 등으로 매출을 높여 2006년에 비해 적자폭을 대폭 감소시켰다.

**문) APC의 성패는 판로개척에 있다고 해도 과언이 아닐 텐데 이점에 대해서는 어떻게 생각하십니까?**

답) 우리는 도매시장으로 80~90%가 납품되고 직거래로 10%정도 판매되고 있다. 러시아 수출도 추진해 봤지만 미국과의 가격차가 1/3정도로 커 수지가 맞지 않았다. 판로와 관련해서는 농민들의 의식도 문제라고 생각한다. 계약재배를 하더라도 계약금액보다 좀 더 좋은 조건을 제시하는 대형마트가 있으면 쉽게 계약을 파기하고 납품해 버린다. 대형마트들은 막강한 자본력을 바탕으로 산지수매에 직접 뛰어들면서 원물을 싹쓸이해간다. 문제는 소비자들에게 판매할 때 자사브랜드로만 판매(PB상품화)함으로써 상품의 지역적 특성이 드러나지 않는다는 것이다. 수입농산물과 국내산이 어떻게 혼합되어 있고 어느 지역의 상품인지 알 수 없기 때문에 소비자 피해는 물론 고유브랜드 육성에도 큰 장애가 되고 있다. 앞으로 대형마트의 이러한 횡포가 더욱 기승을 부리게 된다면 개별농가들도 가격 결정권을 잃게 될 것이고 그 피해는 고스란히 농민들에게 돌아올 수밖에 없다.

자본의 우위를 이용한 대형마트들의 경영전략은 FTA나 WTO를 통해 전개되고 있는 농업 강국들의 국제통상전략과 다르지 않다는 점에서 심각한 문제를 낳고 있다. 국내 자본과 초국적 자본에 의해 국내농업이 잠식되어가고 있는 현실을 개탄하며 김대표는 대형마트의 PB상품화에 대한 정책적 대안을 마련해 줄 것을 거듭 당부했다.

김대표는 취임 1년 동안 힘들게 경영개선을 이루어놓고도 2007년 말 S-APC 총회에서 대표이사직을 잃고 말았다. 이후 S-APC는 인근 농협연합체제로 운영될 것이라고 한다. 총회장을 나오며 흘가분하다는 그의 쓴 웃음 뒤로 농협의 경제사업이 떠오른다.