

수익구조 개선, 더이상 미뤄선 안돼

지난 한해는 국내 축산업계의 암흑기라고 해도 과언이 아닐 것이다. 전 품목에 걸쳐 축산물가격이 동반 하락한 반면 각종 원자재가격의 상승세가 이어지면서 축산농가나 관련 산업계 모두 경영난에 허덕여야 했다. 그 이유는 간단하다. 수요에 비해 공급량이 넘쳐났기 때문이다. 경기침체로 인해 소비심리가 극도로 위축된 상황에서 국내 사육마릿수의 증가세는 꺾이지 않아온 터라 어느 정도 예견됐던 것이긴 하나 그 여파는 생각보다 컸다.

닭고기산업도 예외는 아니다.

아니, 다른 어느 품목 보다 더 심각한 처지에 놓여있다는 게 정확한 표현일 것이다.

농림수산검역검사본부에 따르면 지난해 11월까지 국내에서 도계된 닭은 전년동기 대비 4.4%가 늘어난 7억2천600여만수에 달하는 것으로 집계됐다. 12월 물량까지 감안하면 지난 한해 약 8억수에 육박하는 닭이 도계된 것으로 추정되고 있다.

이는 곧 닭 산지시세에 영향을 미치며 전반적으로 생산비를 밑도는 수준에 가격이 형성되는 주요 배경이 됐다.

이럴 경우 통상 닭고기 수입은 줄어드는 게 당연한 수순. 하지만 지난해 11월까지 11만458톤이 수입되면서 전년동기 대비 오히려 8.2%가 증가했다. 바닥수준의 국내 산지가격에도 불구하고 수입육의 시장잠식은 가속화되는 이상현상을 보이고 있는 것이다.

그러다보니 수입육의 홍수 속에서 시장을 확보하려는 국내 육계 계열화



이 일 호 부장
축산신문

업계의 출혈경쟁과 이로 인한 경영난은 더욱 심화될 수밖에 없다.

지난 2009년 하반기부터 불황이 이어지면서 일부 상장업체의 경우 무려 4분기 연속 적자 공시가 이뤄진 점은 육계 계열화업체의 현실을 보여주는 단적인 사례다.

불황의 여파는 비단 계열화업체에 국한되지 않는다. 그 불뚱은 이미 육계농가에게 튀고 있다.

한시적이라는 조건을 내걸기는 했지만 일부 업체의 경우 국내에 계열화의 개념이 도입된 이래 처음으로 사육비 인하를 단행하기도 했다. 이대로라면 육계농가에 대한 사육비 지급 지연사태가 불가피할 것이라는 우려도 표출되면서 육계업계 전반에 걸쳐 위기가 고조되고 있다.

문제는 누구하나 조기에 불황을 탈출할 수 있는 뾰족한 해법을 내놓지 못한 채 새해를 맞이했다는 점이다.

수요측면에서 본다면 국내 경제전반에 걸친 위기 상황이 최근 닭고기 소비부진의 배경이 되고 있는 만큼 단기간에 시장을 부양할 대책은 기대할 수는 없는 게 현실.

공급측면의 접근은 더 생각하기 힘들다.

일각에서는 종계 입식 조절 등을 통한 사육수수 조절방안이 끊임없이 제시돼 왔다.

하지만 기업간 '담합'으로 비춰질 수 있는 만큼 공정거래위원회의 제제가 뒤따를 수 있

다는 부담은 뒤로 하고라도, 시장지배력 확대가 영원한 과제일 수밖에 없는 게 육계 계열화업체의 입장이고 보면 얼마나 실효성이 있을지 의문이다.

더구나 수입육이 엄연히 존재하는 현실 속에서 자칫 국산육의 입지만 약화되는 위험성이 상존하고 있다는 점은 큰 부담이 아닐 수 없다.

그렇다고 손 놓고 있을 수만은 없는 노릇이다. 이제 수요와 공급의 울타리를 벗어나 새로운 시각으로 불황의 해법을 찾아야만 할 시점이다.

흔히 기업이나 가게 모두 살림이 어려워지면 제일 먼저 떠올리는 단어가 '내실'이다.

국내 닭고기업체에 지금 필요한 것도 바로 이것이다. 다른 것이 있다면 털 쓰고, 줄이자는 게 아니라, 수익성 극대화에 초점이 맞춰져야 한다는 점이다.

국내 닭고기 산업의 수익구조를 살펴보자.

가공단계가 늘어날수록 부가가치가 높아지는 경제논리는, 시쳇말로 "닭 목을 치는 순간부터 까진다"는 역피라미드형 수익구조의 국내 닭고기 산업에서만은 예외다.

지난 20년간 닭 산지 및 닭고기 소비자가격 변화 추이는 이러한 기형적 수익구조가 가져온 부작용을 한눈에 보여준다.

한국농촌경제연구원 정민국 박사에 따르면 지난 1991년부터 2012년까지 산지 닭 가

특집 I ▶ 닭고기 업계 불황타개를 위한 제언

격은 연평균 0.5%씩 하락한 반면, 닭고기 소비자가격은 1.6%씩 상승했다. 이에 따라 닭고기 유통마진은 연평균 4.7%씩 늘어났다는 게 정민국 박사의 분석이다.

생산비 절감을 위한 노력이 당사자인 국내 닭고기 업계가 아닌, 유통업계만 배불리는 결과로 나타나고 있는 것이다.

지금도 생계시세가 육계 계열화업체들의 닭고기 공급가격에 미치는 영향력은 절대적이다. 여기에 유통주체에 의해 시장이 주도되면서 도계 제반비용 조차 제대로 평가받지 못하고 있는 현실하에 육계 계열화업체들에 일방적인 기업들의 수익구조를 기대한다는 것 자체가 무리가 아닐 수 없다.

그러다보니 대부분 육계 계열화업체들이 생산성 향상이나 신제품 개발 등에 대한 과감한 연구개발이나 투자는 엄두조차 내지 못하고 있는 실정이다.

얼마나 싸게 공급하느냐에 해당업체의 시장경쟁력이 좌우되는 현실에서 생산비 상승이 수반되는 계약사육농가의 만족할 만한 처우개선과 복지향상은 더욱 기대하기 어렵다.

이는 곧 계열주체는 물론 계열화사업 자체에 대한 육계농가들의 불신과 거부감이 고착화되는 결과를 초래하면서 국내 닭고기 산업 발전에 가장 큰 저해요인으로 작용하고 있다.

수입육의 시장잠식을 저지하고 국내 생산

기반을 사수하기 위한 생산비 절감노력은 끊임없이 이어져야 한다. 이는 단순히 닭고기 공급가격을 낮추고, 외형확대만으로 그 손실을 보전하는 행태와는 분명 차별화되는 것이다.

특히 생산비 절감이 이뤄지더라도 그 혜택이 고스란히 유통단계에 돌아갈 수밖에 없는 닭고기산업 수익 구조하에서는 어떠한 불황타개책도 근본적인 처방전이 될 수 없음을 직시해야 한다.

그런 점에서 가격결정 체제의 개선을 비롯해 수익구조에 일대 개혁을 통한 국내 닭고기 산업의 체질개선은 이제 더 이상 미룰 수 없는 생존과제가 아닐 수 없다.

닭고기 업계가 돈을 벌 수 있는 환경을 만들어보자는 것이다.

그래야 생산성 향상과 신제품 개발을 통한 국산 닭고기 시장 확대, 그리고 계약농가들의 처우개선이 제대로 이뤄질 것이며, 이는 다시 생산성 향상으로 이어지는 순환구조를 기대할 수 있다.

물론 쉽지 않을 일이다. 많은 시간과 희생이 뒤따를 수도 있다. 무엇보다 기득권 유지를 위한 유통업계의 압박은 닭고기 업계에 엄청난 부담으로 다가올 것이다.

계열화업계 혼자 힘으로는 이를 넘어서기 힘들다. 육계농가들의 이해와 양보, 전폭적인 지지가 있어야만 실현 가능한 사안이다.

계열화업제도 투명경영과 철저한 기업공개를 바탕으로 육계농가들에게 수익을 환원하는 진정한 '상생'의 틀을 구축, 상호 신뢰를 쌓아 나가야 한다.

누구의 잘못인지 탓하기 보다는, 양측의 존재를 인정하되 국내 닭고기 산업이 처한 현실에 대한 객관적인 분석을 토대로 그 대책을 마련하기 위해 머리를 맞대는 노력이 그 시작일 것이다.

정부의 역할도 빼놓을 수 없다.

물론 그간 정부가 전개해온 닭고기 정책은 많은 논란과 반발을 가져온 게 사실이다.

물가를 잡는다는 명분하에 닭고기 할당관세 수입을 강행, 수입육의 닭고기 시장잠식이 가속화되는 원인을 제공한 정부가 산지 가격이 생산비 이하에 머무는 극심한 불황이 벌써 1년 이상 지속되고 있음에도 여전히 무대책으로 일관하고 있다고 해도 과언이 아니다.

여기에는 수수방관한 닭고기업계도 그 책임에서 자유로울 수 없다.

계열화업제는 '기업'이라는 이유로 정부 눈치보기에 급급했고, 육계농가들은 계열화업체들의 문제라면서 '강건너 불구경식'으로 대처해 왔다.

닭고기 산업의 주인이면서도, 제목소리를 내지 못한 것이다. 이는 돼지고기 할당관세 수입에 반발, 지난해 3월 전국 양돈농가 일

제출하중단이라는 배수진을 치고 정부를 압박하거나, 가격이 생산비 이하로 떨어지자 수매비축사업을 비롯한 정부의 각종 가격안정대책이 추진되고 있는 양돈산업과 너무나 대조적인 모습이다.

하지만 이제는 달라져야 한다.

단백질식량의 주요 공급원인 닭고기 산업의 미래를 담보할 수 있는 정책의 수립과 전개가 이뤄져야 할 것이다.

특히 국내 닭고기산업 체질개선은 유통단계와 마진을 최소화, 고품질의 제품을 보다 저렴한 가격으로 소비자에게 공급한다는 정부 방침과 일맥상통하는 만큼 정책적 지원을 아끼지 말아야 한다.

이제 국내 닭고기 업계는 물러설 곳이 없다. 그렇기에 지금까지와는 다른 어떤 희망을 계사년 새해에 갖게 된다. 생존을 위해서라도 하지 못할 일이 없기에 말이다. 