

육계 계열화 사업의 성과 및 발전 방향

1. 육계 계열화 사업 성과

국내에 계열화사업이 도입되기 전인 70년대까지 육계산업은 전형적인 투기산업으로서 시세 폭락 시 야반도주하는 농가들이 빈번하게 발생했다.

그러나 80년대 계열화사업이 도입된 이후 농가는 사육에만 전념하게 되면서 야반도주는 없어지고 현재 우리 농업 중 가장 안정적이면서도 고수익을 올리는 유망산업으로 자리를 잡았다.

계열화 사업의 정착으로 육계의 안정적인 판로가 보장됨에 따라 사육규모의 확대 등을 통해 농가소득은 꾸준히 증가하고 있으며 시장변화에 대한 예측과 위험요소의 흡수를 통해 고질적인 수급불균형을 해소하여 투기성이 강하던 육계사육업을 안정적인 산업으로 발전시켰다.

계열화 사업 참여 사육농가 소득(위탁사육비 등)은 2012년 평균 151백만원으로 10년전 평균 54백만원의 2.8배나 향상되었고, 지급사육비도[미국(Allen社) 1,178.8원의 12% 144원, 한국(H社) 1,556.36원의 19% 300원] 약 2배 수준이며, 그 중 사육경비를 제외하면 미국이 109원, H社가 183원으로 1.68배 수준이다.

안타까운 것은 계열화 사업의 발전이 육계산업을 2·3차 식품산업으로 성장시키고 일부 단계의 원가 절감을 통해 농민소득 증대에 기여했으나, 계열화 업체의 경영이익률은 제조업체 평균이익률(5.57%)에 못 미치는 2~3%에 불과하며 일부 계열화업체는 신용등급 유지 수준의 어려운 경영을 하고 있으며, 결국에는 부도가 나서 도산하기도 한다.

편집부

그럼에도 불구하고 시설 낙후 등 상대적으로 생산성과 소득이 낮은 일부 농가들의 불만에 기업형 계열화사업보다 협동조합형 계열화 사업이 농가들에게 더 효과적일 것이라는 여론도 있다.

2. 계열화사업에서의 민간기업과 협동조합의 역할

세계적인 닭고기 기업은 미국(타이슨)과 브라질(JBS)이며 아시아에서는 태국(C.P.) 등을 꼽을 수 있다.

미국의 경우 현재 닭고기 사업을 벌이는 기업은 50여개이며, 이들 기업은 모두 민간기업형 계열화 업체들이다.

미국도 과거에는 협동조합 중심의 계열화 업체가 15개사에 달했으나 대부분 합병하거나 사업에서 철수했고 한 때 미국내 2~3위에까지 올랐던 협동조합형 계열화업체인 Gold Kist가 2006년 필그림스 프라이드에 매각되면서 현재 미국 닭고기 산업에서 협동조합형 계열화업체는 전무한 상태다.

작년 수입닭고기의 경우는 브라질 43%, 미국 43%, 태국 9%를 차지하여 사실상 남북미의 민간 닭고기업체들이 국내 수입산 시장을 장악하고 있다. 덴마크산이 일부 수입되었으나 그 비중은 2% 수준에 불과하다.

결과적으로 우리나라 소고기, 돼지고기, 닭고기 수입육시장에서 경쟁력을 갖는 글로

벌 패커는 대부분 민간기업형이라는 것을 알 수 있다.

3. 우리나라의 협동조합형 계열화

우리나라의 경우 1984년 계열화사업이 법적인 뒷받침을 받으면서 민간기업형은 물론, 협동조합형 계열주체가 탄생하여 오늘에 이르고 있다. 육계분야에서는 중앙회의 목우촌, 서울/경기의 서울인티, 대구/경북의 대경, 부산/경남의 부경, 전북양계축협, 충북육계축협 등이 협동조합형 계열화업체로 시장 경쟁에 나섰으나 현재는 협동조합 중앙회의 목우촌만이 자회사 형태로 사업을 유지하고 있다.

협동조합 계열화주체들이 시장에서 밀려난 이유는 격렬한 시장 경쟁에서 버티지 못함으로써 조합원들에게 안정적인 소득을 보장하지 못하기 때문으로 생각된다. 물론 이 기간 민간기업형 계열화 주체들도 13개 업체가 파산하거나 인수합병되어 시장에서 퇴출되었다. 협동조합형이건 민간기업형이건 계열화업체는 경쟁력을 가져야 살아남고, 살아남아야 사육농가나 조합원을 보호할 수 있는 것이다.

이처럼 치열한 경쟁속에서 계열화사업이 정착된 닭고기 부문은 나름대로 국내 육계산업을 발전시키면서 육계사육농가들의 소득을 안정적으로 향상시키고 있다.

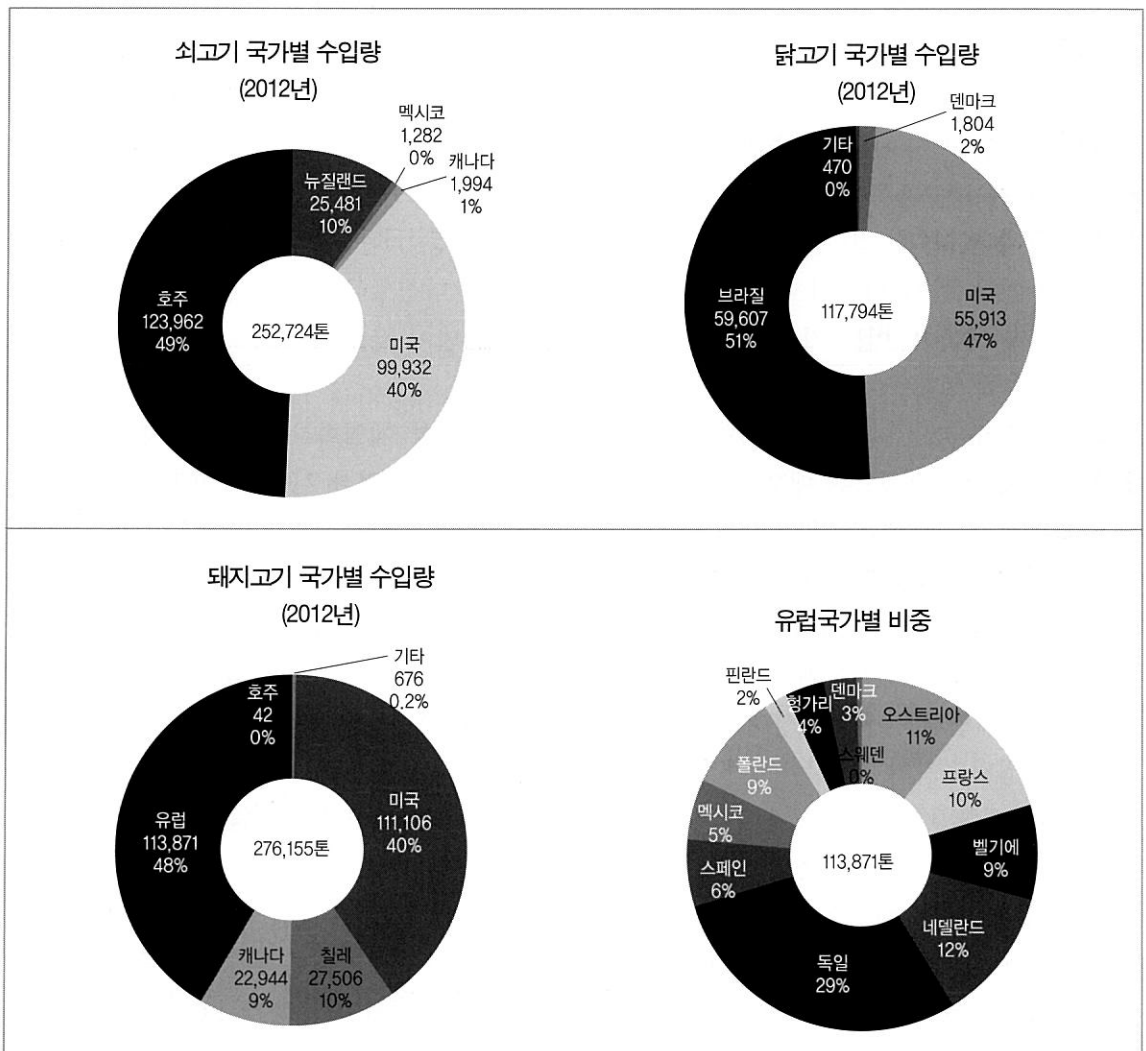
특집 ▶ 육계 계열화사업의 현주소와 올바른 발전방향

따라서 협동조합, 민간기업 어느 쪽이든 계열화사업에 참여하는 사육농가에게 높은 소득을 안정적으로 보장하여 스스로 선택할 수 있도록 하고, 소비자에게는 최고 품질의

닭고기를 공급함으로써 소비를 확대해서 시장 경쟁력을 얼마나 확보하느냐에 성패가 달려 있다.

특히 막강한 자본력과 경쟁력을 가지고 있

[별첨 1] 국가별 쇠고기, 돼지고기, 닭고기 수입량



는 미국의 타이슨(매출액 333억불), 브라질의 JBS(373억불), 태국의 CP(330억불) 등 다국적 축산기업이 이미 우리 시장에 들어와 있는 상황에서 그들과 경쟁하기 위해서는 글로벌 경쟁력을 갖추어야 할 것이 요구되고 있다.

그러므로 앞으로는 국내 기업간 경쟁보다 오히려 다국적 거대기업과의 경쟁이 불가피한 상황에서 협동조합형이건 민간기업형이건 공정한 경쟁을 통해 국내 축산업을 발전시킬 수 있는 경쟁력을 갖도록 하는데 발전 방향이 모색되어야 할 것이다.

4. 축산 계열화 사업법

그동안 계열화사업의 문제점으로 제기되었던 원자재(병아리·사료)의 품질강화 및 가격 불안정 대응, 각종 사고시 책임한계, 위탁사육 계약내용(표준계약서) 등 이런 것들은 '축산계열화사업법'에 반영하여 해결할 수 있는 법적 근거가 마련되었으므로 보다 더 발전된 계열화사업이 가능하리라 생각된다.

다만 법을 개정할 기회가 있을 때에는 ▲ 계열화 사업자가 경영 어려움으로 부도가 났을 때 농가를 보호할 수 있는 장치 마련 ▲ 현재는 육계에 대한 통계가 부정확하며 수급관리가 제대로 되지 않고 있으므로 통계를 정부 또는 공공기관이 직접 관리하여 정확성

을 기할 수 있는 방안 ▲ 법에서 정한 모범사업자가 되기 위해서는 시설개선 표준계약서 사용, 사육자재의 품질표시 이행, 사육경비의 현금 지급 및 지급 기일내 지급, 분쟁 미발생 등 법에 정한 모든 기준을 모두 지켜야 하는데도 사업자에 대한 인센티브는 정책자금의 우선 배정 등 기존의 지원 정책과 별반 차이가 없으므로 이에 대한 지원 방안 등이 보완되어야 할 것으로 판단된다. 🐔

별첨 2 축산 계열화 사업법 주요 내용

- 축산 계열화 사업 발전 기본 계획(5년 마다 수립) → 매년 축산 계열화 사업 시행계획
- 수급조절 등 → 생산자 단체 등 + 계열화 사업자(공정거래 위원회 협의), 생산 조정
- 표준 계약서(사육 자재의 품질 기준 및 표시, 출하 가속 품질기준, 사육 경비 지급 방법 및 기일, 사육시설 등) 작성 의무화
- 모범 사업자 지정 및 지원(필요한 시설 및 운영경비 등 정책자금 우선 지원, 계열화 사업체 금리 및 정책, 제도 운영시 우대) 등
- 계육사육 농가 협의회
- 축산 계열화 사업 협의회
- 축산 계열화 사업 분쟁 조정위원회 설치
 - 고위 공무원, 생산자(단체임원), 계열화 사업자(팀원), 소비자(임원)
 - ※ 판검사/변호사, 학계(연구계)전문가 9인 이내
- 별책 및 과태료
 - 표준계약서 허위기재 등에 대한 패널티 등