

일본 채란양계산업의 변천과정 (3)

편 집 부

● 계란유통업자는 양계농가에 대해 어떤 일을 하나

1) 산지집하자

가. 기능

생산자재의 공급과 계란집하 및 판매를 주축으로 하는 경제행위도 하면서 사양관리와 계획생산의 지도, 정보제공, 경영진단, 조직화, 난가대책, 농정활동 등이 주를 이루고 있다.

나. 과제

좋은 판매선의 개척으로 이익의 양계농가 환원이 중요한 과제이다. 겸하여 중요한 문제는 계획생산에 초점을 두고 철저한 지도로 양질의 계란을 생산하는 것이다. 이것 외에도 작용과 과제가 산적해 있지만 양계농가는 일상 현지집하자들과 접촉하기 때문에 생략한다.

2) 중앙시장의 큰 하주와 계란도매업자

가. 기능

- 시장분화
- 市況의 형성
- 난가 대책
- 계란수급조정
- 신규수요의 개발
- 유통개선과 합리화→관료의 개척

○ 수출입의 조정

○ 농정의 전개

○ 원료란의 가공

나. 과제

○ 유통혁명이나 유통변태에 대하여 충분히 대처하지 못하고 유통정책도 실통치 않다.

○ 계란의 가격형성도 GPC 원료란과 단불 케이스란에도 일부 결합이 있다.

○ 주로 이익만 생각하기 때문에 취급 수량만 늘리려고 하는 현상이다.

○ 양가농가 및 생산지집하자의 이익 상승과 구조변화에 대응하는 시간이 너무 길다.

○ 급속히 증가하는 시장의 유통에 대응이 필요하다.

3) 소비지도대

가. 기능

○ 원료란의 가공

○ 소매점에 배달

○ 생산지 및 중앙하주와 소매점에 연결

○ 소매점의 판촉활동

나. 과제

○ 취급수량의 확대가 곤란

○ 교통체증으로 배달중 결손 발생

○ 물량, 가격의 상승과 이익율의 둔화경향

○ 경영재산의 엄격화와 우수한 후계자의 확보

가 곤란하고 시간외 노동력 소비가 많다.

○시장외의 유통(생산지에서 소매상으로 직거래)의 여파를 받고 있다.

○계란유통의 구조적 특성에서 볼때 동업자가 많다. →시장개척에 박차, 합병에 의한 합리화

4) 소매점

가. 기능

○소비자에게 직접 연결한다.

○상품으로서의 계란을 구분화한다.

○신선한 계란으로 상품의 가치를 높여서 소비확대를 도모한다.

○대량구입, 대량판매에 의하여 소비자에게 염가로 계란공급을 한다.

○유통경로는 수입선을 압축하는데 있어 선도가 좋은 계란을 소비자에게 판매한다.

나. 문제점

○닭의 생리현상을 충분히 인식하지 못하고 있다(계란의 규격비율, 산란기간 등).

○시장 바닥시세대로 싸게 사서 헐값에 팔고 있다.

○협찬금도 많지만 염출하는 경우가 너무 많다.

○상품으로서의 계란의 특성을 충분히 이해하지 못하고 있다(영양, 보관, 진열 등).

○납품경향이 많고 한 규격품에 치우친다.

○이익율이 적기 때문에 파는 장소나 면적에 대해서는 신경을 쓰지 않는다.

○점포판매가 많기 때문에 배달이 큰 문제다.

○계란의 좋고 나쁜 것을 차별 구입하거나 가격을 차등 구분하는 생각이 거의 없다.

5) 계란유통업자의 양계농가에 대한 과제

여기서는 소매점은 제외하고 계란유통에 관련하는 소비지제위에 대하여 양계농가를 대신하여 말한다.

업체(부화업자, 기자재 및 기계업자, 동물약품업자, 사료업자, 계란 취급업자)의 발전과 번영은 기반이 되는 양계농가의 경영안정 없이는 있을 수 없다. 따라서 생산비 및 유통비용의 상승이 생겼을 때에는 다음 순서로 실시하였으면 한다.

우선 첫째는 난가를 인상하여 원가 상승분만큼 흡수한다. 그리고 더욱 제약사항이 많아 곤란할 때에는 제2의 방법으로서 유통경로의 압축으로 가격상승분만큼 흡수해 주었으면 한다. 따라서 GPC를 운영해도 가격이 상승하여 적자가 생겼을 때에는 기술한 바와 같이 두가지 흡수책 외에 GPC의 생산성 향상에 노력하고 세가지가 한계선에 왔을 때에는 최후의 방법으로서 양계농가의 경영 합리화를 얻을 수 있는 범위내에서 매입가격을 인하하는(바람직하지 못한 방법) 수밖에 도리가 없다.

6) 생산자 및 생산지집하업자가 직매할 때의 문제

○생산자가 직매할 때에는 사료관리 등에 소홀해지므로 생산성적의 저하를 초래할 수 있으니 유의할 것.

○직매할 때에는 계획적으로 정시에 정량을 같은 규격품으로 해야 한다. 한가지 규격품만을 팔다보면 남아 도는 물건은 소비자도 싫어하고 가격도 떨어지게 마련이다. 이러한 식으로 계란 판매를 하다보면 결과적으로 밀지는 장사가 된다.

○직매를 할 때에는 유통경비 증가, 파는 사람의 인건비 증가 등을 분석하여 직매에 의한 이익과 경비증가 등의 손익분기점을 충분히 파악하고 나서 실시하여야 한다. 양계농가가 직매할 때 표면적으로는 이익이 생기는 것 같지만 종합적인 경영분석을 해보면 손해보는 사람이 더 많으니 신중을 기해야 할 것이다.

● GPC의 경영악화와 생산자의 경영안정

1) GPC 설치의 역사적 배경

GPC (Grading and Packing of Center; 세란선별 포장센터)는 1955년 후반부터 65년전반까지 설치되기 시작하여 지금은 우후죽순처럼 난립하고 있다.

GPC가 생기게 된 역사적 필연성으로서의 소비자 및 유통시장 측에서의 필요성과 생산자인

양계농가측의 필요성이 있었다. 또 1955년 후반부터 65년 전반까지 양계의 객관정세는 이 두가지 필요성을 합치시키는 요건을 갖추고 있었다고 할 수 있다.

가. 슈퍼 및 도매점의 출현과 판매형태의 변화

① 고도성장에 의한 소득향상과 대량소비 :

1958년은 고도성장과 소득 증가로 세계에 유례없는 호황이었다. 대량소비 지향에 힘입어 유통업계는 새로운 형태의 슈퍼 및 도매점이 급격히 증가하게 되었다.

여기서 유통혁명이란 무엇인지 기술하고자 한다. 유통혁명이란 소매점이 대량으로 구입하고 대량으로 판매함으로써 큰 업자 및 도매상으로부터의 판매강요 등을 피하게 되고 소매점 스스로 주체적인 구입 및 판매에 관한 일체 업무를 담당하여 유통의 기계적 작용에 개입하기 시작하고 계란제품을 소비자에게 대량으로 품질 좋고 값도 싸게 자유로이 선택할 수 있도록 해주면서 판매하는 것을 의도하는 전략을 말한다.

② 계란의 면전판매에서 인건비 절약형 판매 방식으로 이전 :

대량소비시대의 도래와 유통혁명에 의한 대량 판매점의 급격한 증가에 따라 계란의 소매점에서의 판매 형태는 옛날의 면전판매 주류에서 점포운영의 효율화와 인건비 절약을 목적으로 한 인건비 절약형 판매 형태로 변화해가고 있다. 과거 상자입란이 주류였던 계란 포장식으로서는 소매점의 판매형태 변화에 대응하지 못했다. 이 결과 계란 취급업자에 대한 계란포장 요구는 잔손이 가지않는 PACK 란(셀루로이드제품) 납품요구가 매년 현저한 증가추세를 보이는 것은 당연하다 하겠다.

소매점의 계란판매 수량이 매년 증가하게 되어 소매점의 팩(PACK)란 기호성이 높아질수록 팩란을 제조하는 기능을 가지고 있는 GPC설치가 소매점과의 거래에 필수조건으로 되어 전국적으로 증가 확산되어 가는 것도 지극히 당연한 일이었다.

나. 양계농가의 대규모화와 가격상승의 억제

① 양계농가의 규모확대와 노동력절약 경영 :

양계의 생산구조는 기술혁신과 같이 고도성장(규모확대)을 계속하였다. 이러한 배경에는

유통면에 있어서 양계농가의 노동력 절약이 문제점으로 남게 된다. 노동력 절감이 나오게 된 것이 콘테이너 원료란(엑란)출하로 GPC가 받아들일 것은 자명한 사실이다. 즉 양계농가가 계란을 손으로 골라 단불상자에 포장하고 상표 보증표를 속에 넣고 테이프를 감는 작업같은게 생략되었으니 규모확대에도 노동력제공량이 대치되게 되었다.

② 용기대의 상승과 원가의 억제 :

1974년부터 오일쇼크 때문에 용기값이 크게 상승하였고 이 때문에 시장에서 원거리 양계장 거래는 구식 단불상자 출하에서 용기값이 싼 PACK이 용도가 높아지고 용기대의 원가 상승에 대처하고 있다. 이 결과 GPC의 난립현상이 심화되고 있다.

③ 계란의 품질관리 엄격화와 소비확대 :

과거 단불상자란으로 출하할 때에는 양계농가의 손을 떠나서 소매점 및 소비자가 내용물을 꺼내볼 수가 없어서 품질확인이 불가능하였기 때문에 품질에 대한 사고가 자주 일어났었다. 이 때문에 계란 소비확대사업에 큰 저해요인이 되어왔었다. 그러나 GPC의 설치에 의하여 개개 양계농가의 품질확인과 유통상의 품질관리가 가능하게 되었기 때문에 생산 농가에서도 GPC의 설치를 강력하게 밀고 나갔다. 이 결과 큰 도매시장에서는 팩란공급 과잉 상태로 도매시장의 가격하락 현상까지 나오게 되었다.

2) GPC의 기능과 양계농가에의 공헌

가. GPC의 기능

① 양계농가경영의 인건비 절약 :

양계농가의 노동력 투하분을 사양관리 및 경영기술에 집중하고 생산증대에 노력하면 노동력 감소가 가능하게 된다.

② 양계농가의 포장재료비 절약 :

양계농가의 포장자재 가격상승을 감안하여 생산농가의 가격상승을 저하시킬수 있도록 상대적으로 값싼 용기를 사용시키면 효과가 있다.

③ 원료란의 품질관리와 생산농가의 차별화 :

원료란의 품질관리를 엄격히하기 위하여 품질의 등급으로 정산하는 차별체제를 구축하여 경쟁개념을 도입하는 것도 가능하다.

④ 생산농가의 통제수집과 정보제공 :

양계농가 경영에 필수적인 여러가지 통제를 수집하여 이것을 정확히 정리해서 신속하게 정보를 제공하기도 용이하다.

⑤ 양계농가의 생산자재대금 회수 :

양계농가의 계획적이고 더욱 건전한 경영을 촉진하기 위하여 생산자재대금중 사료비 및 초생추대와 계란 판매대금을 입체적으로 연결시켜서 생산자재대금의 회수를 행하는 효과가 있다.

⑥ 균일화된 선도보유의 제조와 수요자 및 소비자에게 신속한 납품 :

규격에 합격한 균일한 PACK란을 더욱 신속하게 제조하여 실수요자 및 소비자에 대하여 신속하게 납품할 수 있는 기능을 갖게 한다.

⑦ 생산농가와 소비자 연결 :

양계농가의 판매이익을 증가시키기 위하여 생산자와 소비자간의 유통경로를 단축해서, 이 양자를 연결시킬 수도 있다.

⑧ 계란의 대량소비 촉진과 판매확대 :

소비자에게 좋은 계란공급과 소매점의 판매 확대 방향을 강화하여 계란수요의 확대를 도모하고 난가를 인상하는 효과가 있을 것이다.

나. 양계농가에서의 공헌

앞서 말한대로 GPC의 기능이 활성화 된다면 GPC는 양계농가의 경영에 크게 공헌할 것이다. 앞으로는 양계 경영의 손익분기점의 요인인 생산력의 강화와 양질란의 생산과 중요한 정보를 수집하고, 경영진단과 관리기술의 분석을 실시해 가면서 양계농가의 경영지침 같은 통제를 정확하고 신속하게 제공해 주는 것은 대단히 중요한 일이다. 그리고 양계농가로부터 예탁받은 계란을 고가로 판매하여 정산하여 주는 것도 생산농가에 더욱 공헌하는 방법이다.

3) 석유공황의 습격과 GPC의 코스트 상승

74년에 일본을 습격한 석유공황과 78년 말에 제정된 수출의 과적규제, 79년부터 재연되기 시작한 석유위기에 의하여 GPC의 COST는 대폭 상승하고 말았다. GPC가 생긴이래 74년까지의 약 10년간의 GPC를 경영하여 부가가치를

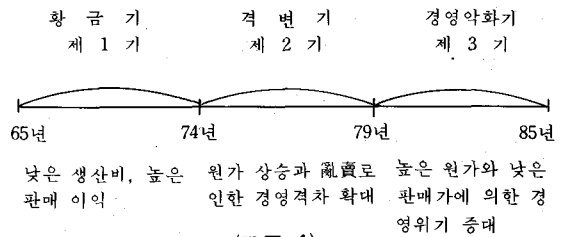
창출했는데 낮은 COST에 의한 황금시대 있었다.

GPC의 운영을 시기적으로 구분해 보면 셋으로 구분할 수가 있다. 제 1기는 65년부터 73년까지 황금시기로 원가는 낮고 판매가는 비싸 큰 이익을 생기게 하였다.

제 2기는 74~78년까지로 원가폭등의 위기를 함축하면서도 높은 비용과 GPC 난립에 의한 덤핑작전에 의하여 적자 경영의 GPC가 속출하였다. 이 때문에 양계배합사로 확대 계획에 의한 GPC의 하청감각에서 GPC의 경영개선방향으로 들고 양계농가로부터의 원료란 구입가격 인하와 품질개선이 강화되기 시작했다.

제 3기는 79년부터 현재까지로 불투명 요소를 함축한 생산비와 싸구려 판매에 의하여 GPC 경영이 위기에 직면하고 있다. 그렇기 때문에 GPC간의 협조의 소리가 높아지고 GPC의 주체적 운영이 과제로 되어가고 있다. 한편 양계농가에서의 원료란 매입가격에 대해서는 대폭 인하한다는 방침이 검토되고 있으며, 한편으로는 실행되어 가고 있다.

가. GPC의 경기변천



<도표 4>

나. 제 1차 석유파동과 원가상승

74년에 습격한 석유파동은 GPC 경영에 무서운 직격탄이었다. 원유 가격의 앙등은 GPC 생산비의 비중을 많이 차지하고 있는 집하 및 발송운임, 용기대 (PACK 단불상자), 동력비, 수도광열비 등 원가를 대폭 상승시켜 놓았다. 이에 따라 GPC에 의한 kg당 원가는 과거의 60~75원에서 75~90원으로 상승하였고 실질적으로는 15원 (125%)이 폭등하였다. 그렇기 때문에 GPC 난립에 의한 亂賣행위와 때를 같이하여 GPC 경영은 대단히 엄격해지기 시작했다.

표 3. GPC의 kg당 처리비용 동향(대소비지 100km권내)

COST 과목	구분	제 1 기 (65~73)	제 2 기 (74~78)	제 3 기 (79~현재)
재료비		12~15 원	15~18 원	19.5~24 원
노동비		9~12	10.5~16.5	12 ~21
발송비		9~12	15	18 ~27
기타 ¹⁾		15~18	16.5~19.5	16.5~21
직접사업비계		45~57	57~69	66 ~93
인건비		3~6	4.5~7.5	4.5~7.5 원
기타 ²⁾		3	4.5	4.5
사업관리비및일반관리비계		6~9	9~12	9 ~12
재무손실 ³⁾		9	9	9
비용총합계		60~75	75~90	84 ~114

- ※ 1) 기타: 동력비, 수선비, 보험료, 소모비품비, 수도광열비, 감가상각비, 잡비
- 2) 기타: 여비교통비, 업무비(회의비관촉비 등) 제세부담금, 시설비, 감가상각비, 잡비
- 3) 재무손실: 지불이자, 내부자금이자, 사업손실, 공관배부(계산하지 않은 GPC도 허다함)

도표 5. GPC 1kg당 수익상황(현상)

(수도권 100km 권내)

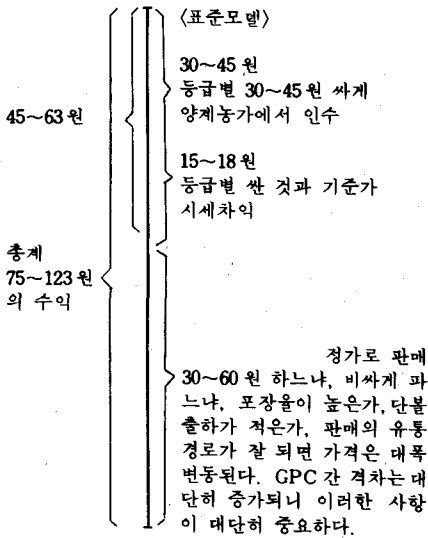
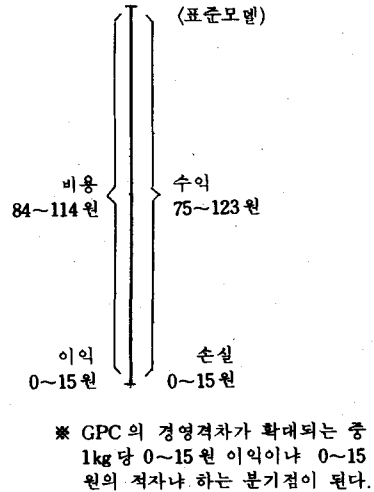


도표 6. GPC 1kg당 손익상황(현상)

(대소비지 100km 권내)



다. 제 2 차 석유위기와 GPC의 경영악화
79년 4월부터 재연되기 시작한 석유 위기는 GPC의 운영을 궁지에 몰아넣고 말았다. 원유 가격의 대폭 상승은 GPC의 원가를 현저하게 폭등시키고 있다.

GPC의 kg당의 COST는 종래의 75~90원에서 84~114원으로 상승하고, 15원 전후의 원가 상승으로 되어있다. 그래서 판매가격 인상조건이 진전되지 않는 중에서 GPC의 경영은 대단히 악화되어 위기에 직면하고 있다.

라. GPC의 손익분석

GPC의 경영은 매년 점점 어려워져 가고 있으나 손익을 분석해 보면 비용감정과목의 상승에 대하여 수익감정과목의 둔화가 눈에 띄게 나타나고 있다.

① 비용감정

GPC의 COST(비용)는 직접 사업비, 사업관리비, 일반관리비, 재무손익 등이 있으나 이 중에서 직접 사업비의 비율이 극히 높게 나타나고 있다. 직접 사업비중에는 재료비(용기대), 발송비, 노동비가 대부분을 차지하고 있으며, 이 3과목 비용만으로도 kg당 60원 정도로서

GPC전체 COST중 60~70%를 차지하고 있는 실정이다.

② 수익감정

GPC의 수익은 양계농가에서 원료란 수입가격(사입가격)에서부터 가공해서 판매할 때의 차이(가공료)에 거의가 집약된다. 따라서 GPC의 수익을 높이려고 할 때에는 양계농가에서 구입가격을 낮추거나 판매가격을 올리거나 하는 방법밖에 없다.

③ 손익분석

대소비지 100km권내에 있는 GPC의 손익을 분석해 보았다. <계속>

제 1 차 양계최고경영자 「컴퓨터」 이용 세미나 개최

한국가금학회는 우리나라 양계산업발전을 위해 양계최고경영자를 대상으로 닭의 생산성향상과 양계 경영관리의 합리화를 도모하기 위하여 닭의 육성 및 생산관리, 방역프로그램, 판매, 경영 등에 대한 컴퓨터 이용세미나를 아래와 같이 개최한다.

아 래

1. 일 시 : 1984년 7월 19일~20일 (1박 2일)
2. 장 소 : 충남 유성 신용협동조합연수원 (전화 대전 822-8504)
3. 참가인원 : 30명 (선착순)
4. 신 청 : 축산시험장 가금과(수원 2-5116), 대한양계협회 편집국(752-6917)
5. 세미나참가비 : 1인당 50,000원 (숙박, 교재대등 제비용 포함)
6. 세미나 내용 및 발표자
 - 컴퓨터의 개요 오봉국 (한국가금학회장)
 - 컴퓨터의 종류와 이용 정영근 (AKIST 전산실장)
 - 양계 산업에 있어서 컴퓨터의 활용 정선부 (축산시험장 가금과장)
 - 양계 경영관리에 있어서 컴퓨터 이용사례 김국경 (오경농장 부사장)
 - 컴퓨터 이용성 제고를 위한 분임토의 참가자 전원