

# 전 계열화업체가 매년 생산비를 낮추고 국제 경쟁력 확보를 목표로 노력해야 한다.

필자의 제언은 생산비는 보장받아야 하겠으며, 생산비 이하일 때는 가격을 상승시키려고 노력하고, 너무 높을 때는 조정하는 것이 시장안정 및 소비 확대에 바람직하다고 생각된다. 또한 전 계열화업체가 매년 생산비를 낮추고 국제경쟁력 확보를 목표로 정하여 노력하는 길 밖에 없다고 생각되며 구체적으로 토탈 생산비를 감안해야 할 것이다.



정 창 영 (주)동우 대표이사

요즘 국내·외 시장을 볼 때 자체 시장개혁의 속도보다 외부 영향에 의한 시장경제가 요동치며 너무 빠르게 급변하고 있어 계획수정, 예측불가, 방향전환, 과표현실화, 투자지연 및 보류, 대책수립 등 종잡을 수 없을 정도다.

이러한 변화 속에서 시장의 대처능력이 떨어지거나, 준비가 되지 못해서 시장은 남의 손에 넘어가 있고, 모여서 대화하려하면 눈앞에 이익만을 내세우고 미래지향적·시장 지향적으로 변하지 못함으로써 더 큰 아픔을 당하고 그 피해는 고스란히 국민/생산자/근로자/농민/소비자에게 돌아감을 반복하는 것 같다. 이 모든 시장환경과·사회현상이 육계 현실과 비슷함을 느끼게 한다.

과거 몇 년 동안의 경험했던 매년 10%대 육계시장 성장, 생산비 이상의 가격 형성, 수입육 매년 5% 시장잠식, 위생적인 닭고기 생산(HACCP 인증업체) 증가, 사육농가(능력) 매년 증가 등 이 모든 부분들이 작년, 올해, 내년에도 이어지고, 성장, 감소, 유지, 도태 변화 속에서 움직일 것으로 예상되어 매년 긴장의

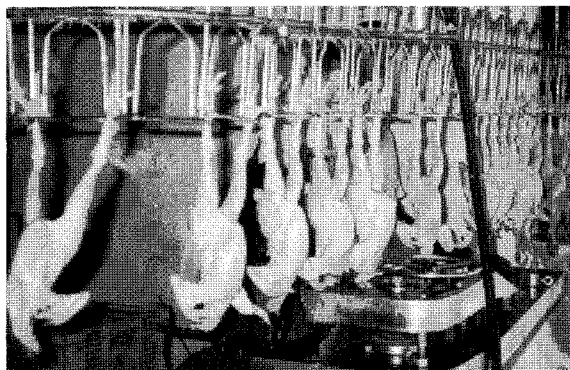
연속이다. 2003년 1/4분기 상황을 볼 때 과거와 다르게 변화하고 있음을 시사하고 있다.

현 상황을 살펴보면, 도계실적이 전년 1/4분기 대비 2% 성장, 한국계육협회 생계시세 1,005원/kg, 병아리 169원/수당, 수입육 전년 1/4분기 대비 24% 감소 등 이 내용에서 보듯이 소비시장은 전년대비 성장(10%~15% 감소의견)하였고 생산비이하 육계시세 및 저가의 병아리시세가 형성되었지만 당시 대처능력에서는 판매업자인 수입업자는 판매가 안되는 만큼 수입을 하지 않았다. 한편 생산자는 그동안 도계육 냉동, 병아리 폐기, 종계감축 등 최선의 노력을 다하였지만 시장대응(예측·조절)능력이 떨어져 경영에 압박을 받고있는 현실을 볼 때 필자는 누구를 위한 생산인가 반문하고 싶은 심정이다.

최근 몇 년 전부터 영업일선에서는 2중시세·3중시세가 형성되고 있어 신뢰성과 가격정책을 입안하는데 관련업체간 통일성이 없고 덤핑 및 가격경쟁 유발로 경영에 막대한 부담을 주고 있다. 생산자인 농가 및 계열업체 모두가 생산성 및 국제경쟁력을 확보하는 일에는 뒷전으로 하고 있고 거품가격으로 인해 생산자와 판매자에게 혼란을 가중시키는 문제와 시장가격의 왜곡됨이 오늘도 이어지고 있는 현실은 부인할 수 없다.

필자의 시장 개념은 가격은 일부분이며, 가격이 시장을 리드할 수 없고, 가격만 비싸다고 해결되는 것이 아닌바 '토탈 마케팅 개념정립'이 요구되는 시점이라 생각된다.

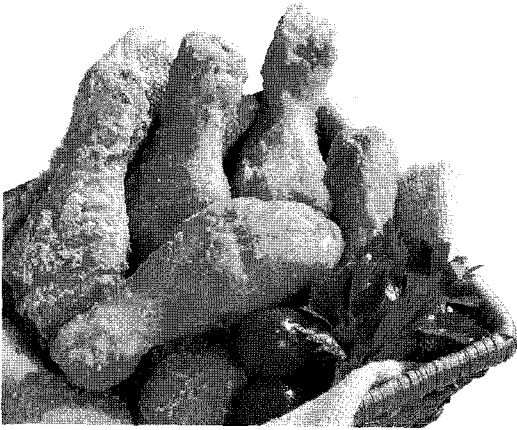
종전처럼 단순히론으로 수당 100원~500원짜리 병아리를 구입해서 사료공급하고 사육한 후 시장에 내놓을 때 공급과 수요에 의해 가격이 형성되면 판매하던 시절의 생산자 개념이 아니다. 이제는 소비자(공급받으자 하는 자)가 생산자에게 요구하는 메시지도 다양하고 그 욕구를 충족시켜 주지 못할 때는 생산자



외에도 수입이 있는바 소비자 욕구에 충족하여야 하며 부응하지 못할 경우 도태 및 기피하는 것이 시장의 논리인바 적극적이고 능동적으로 변해야 한다.

소비자·구매자 요구사항들을 두서 없이 나열하면 다음과 같다.

- ① 위생적인 닭고기를 먹고싶다. 요즘 식중독이 무섭다.
- ② 부담 없는 가격에(적당한 가격) 구입하고 싶다.
- ③ 연중 가격변동이 없었으면 한다. 어렵다면 진폭이 없으면 한다(급식처, 체인점, 소비자).
- ④ 내가 필요한 중량을 균일하게 공급해 주고 또 중량도 다양하게 공급해 달라(S. M. H).
- ⑤ 과잉으로 생산비 이하일 때는 내가 보전해주고, 부족으로 생산비 이상일 때 조금만 이익을 보고 공급해 달라(구매자 의견, 상·하한가).
- ⑥ 꾸준하게 공급을 못 해주면 생산자(공급자)로써 자격이 없다(내 장사는 누가 책임지나).
- ⑦ 나는 너희 생산비를 잘 모른다. 나의 마진이 확보되어야 하며, 매년 인건비·기타비용 증가가 예상되므로 내년에도 가격을 낮추어 주어야 장사를 할 수 있으며, 경쟁이 심하기 때문에 생산비를 매년 낮추어 공급하라.
- ⑧ 나도 애국자이고 싶고 국내산을 사용하고 싶다. 국내산은 비싸서 못 받겠다고 하니 어떻게 하겠느냐.



가격을 낮추어라. 그리고 수입육도 사용해보니 품질과 맛이 국내산과 별 차이가 없더라.

⑨ 통닭은 자를 칼도 없고 뼈가 많아 싫다. 내가 먹고 싶은 부위만 먹겠다. 절단하여 공급하여 주고 정성스럽게 포장해 달라.

⑩ 계육 가공품은 상대적으로 타육 가공품에 비해 비싸다. 가격을 낮추어 돈까스, 삼겹살처럼 식당에서도 부담없게 먹었으며 한다(식당업주, 판매가격에 원재료비가 20%를 넘으면 곤란함).

위의 내용을 요약하면 소비자는 맛있고, 양질의 제품(닭고기)을 적당한 가격에 구입하고 공급받아 장사할 수 있었으면 하는 요구사항이다. 이것들은 생산자가 해줘야 할 필수사항인 것이다. 공급자인 생산자도 품질, 가격, 물량을 충족시키고 수입도 방어하고 수출하고 싶은 생각이지만 현실에 부딪혀서는 이해관계, 조건, 능력부족 등의 이유로 단계별로 개선하는 공동의 노력이 필요하겠다.

현 단계에 주요업체 가격정책을 살펴보면 다음과 같다.

- ① 고정납품가격은 기피함(과거 실패, 사료값 변동에 따른 위험 부담률이 높다).
- ② 상·하한가 일부 유지(하한가 900원, 상한가 1,500원)
- ③ D/C폭으로 조정(1,000원이하 D/C가 없고, 1,100원 이상시세, 1,400원 이상부터 D/C 발생)
- ④ 협회시세에 의한 거래(재래시장 및 일부대리점 적용 → 전체시장의 30% 정도 적용되는 듯함)

<참고>

### (주)동우 생산비 및 가격정책 내용

1. 토탈(총괄)생산비(생계 : 1.5kg 기준, 도계육 1kg/마리)

- ① 병아리 : 종란(210원) / 배부율(75%)+부화비용(50원) = 330원/수당
- ② 생계생산비 : 병아리(231원/kg)+사료(300원/kg × 1.95 요구율 = 585원/kg)+기타(270원) = 1,086원/kg
- ③ 도계육 : (1,086+40(생계운반비)) / 65%+제비용(도계비 (260원)+도체 운반비(60원)+일반관리비(100원)+마진(100원))=2,252원/kg/마리

2. 기본 가격정책

1) 기본 가격정책 제안

- ① 생계시세적용(한국계육협회, 대한양계협회 단일화 가격 적용)
- ② 일반 소비자 상대(재래시장, 할인점, 백화점, 정육점)

2)체인점, 급식처, 외식업체(계약에 의한 운영)

· 기본개념 : 생산비 이하일 때는 올리려고 노력하고, 생산비 이상일 때는 조정, 시장상황에 따른 탄력

현재 시장은 공급받는자(소비자) 위주로 변하고 있음 알 수 있으며 생산자인 농가와 계열화업체가 함께 안정적으로 변화하고 있고 규모가 점진적으로 확대되는 바 가격은 단일화되어야 하겠으며 여러 요구에 따라 가격이 형성되므로 생산자 위주 및 이익차원에서 탄력적인 변화가 요구되는 바이다.

필자의 제안은 생산비는 보장받아야 하겠으며, 생산비 이하일 때는 가격을 상승시키려고 노력하고, 너무 높을 때는 조정하는 것이 시장안정 및 소비확대에 바람직하다고 생각된다. 또한 전 계열화업체가 매년 생산비를 낮추고 국제경쟁력 확보를 목표로 정하여 노력하는 길 밖에 없다고 생각되며 구체적으로 토탈 생산비를 감안해야 할 것이다.

종전처럼 공급부족, 질병에 의한 생계시세가 높게 책정되는 기간들을 기대할 수 없는 바 시세를 높게 하여 이익폭이 도계(판매)에서 다 까먹는 우를 범하지 않도록 부분별 대중적(평균) 원가를 존중하고, 부분별 제값 받기가 선행되고 안정된다면 요행을 바라는 풍

토는 없어지면서 오직 생산성으로만 우리가 살아가야겠다고 느끼고 행동할 때 수입이 방어되고 수출이 되는 것이 아닌가 생각된다.

마지막으로 현 시장에서 계육산업발전을 위한 결론으로 6가지를 제안하고 싶다.

① 생계가격은 단일화되어야 하겠으며 생산자위주 가격책정 기본가격(S:+50원, M:0원, H:-50원)

② 소비확대는 매년 10% 이상을 목표로 공동 노력(홍보, 판촉, 시식)

③ 생산비는 매년 50원/kg씩 낮추는 공동 노력(사료요구율, 관리개선, 생산성 향상, 질병예방) 필요

④ 판매 및 일반관리비 매년 5~7% 인상(인건비, 도계비, 운송료)

⑤ 부분별 국제경쟁력 확보(중계, 부화, 사육, 도계)

⑥ 통닭 한 마리 판매하여 순이익/마리당 @100원을 남기자(매출액 대비 이익률(%)+5% 목표). C

### 적 운영

- ① 고정가격은 시장이 안정될 때까지는 전체 시장을 왜곡시킬 우려가 있음(과거 실패 사례)
- ② 생계 생산원가 : 1,100원/kg(동절기 : 1,150원, 하절기 1,050원)
- ③ 상·하한가 : 1,100원 ± 200~300원  
• 하한가(900원)~상한가(1,300~1,400원)
- ④ 생계가격 조정가격  
1,000원 이하 1,000원 시세적용  
1,100원~1,300원 : 생계시세적용

1,400원 이상시 일부 D/C적용(50원~100원 D/C)

### ⑤ 도계육 도매가격 기준

• (생계시세+생계운송비 (40원)) / 수율(65%)+제비용(520원)

※계열업체가 경영개선이 안되고 있는 주요원인은 많겠지만 본인은 도계육에서 제값을 못 받고 운영되고 있음을 지적하고 싶다(부분별 제값을 받고 → 생산성을 논하고 → 국제경쟁력을 확보하는 순으로 단계적으로 정착을 해야 함).