



양계산물 유통개선 및 소비촉진을 위한 세미나

일시 : 1974년 2월 23일

장소 : 한국사료협회회의실

1. 생산효율의 향상

대한양계협회, 한국사료협회, 미국사료곡물협회는 공동으로 계란, 닭고기의 유통구조분석과 소비증대를 위한 세미나를 지난 2월 23일 사료협회회의실에서 20여명의 관련인사가 참석한 가운데 개최하였다.

이날 세미나에서는 美國飼料穀物協會의 지원을 받아 윤효직교수를 역구책임자로 하여 오봉국, 오세정교수가 공동으로 조사한 계란 닭고기의 수요, 생산, 유통, 소비패턴의 분석을 토대로 하여 주연구자 윤효직교수의 발표가 있는 후, 오후에는 윤교수가 해결방안을 제시하고 이에 대하여 토론회가 개최되었다. 본 조사연구는 122개소의 생산자, 67개소의 상인 642개소의 소비자를 대상으로 서울, 부산, 대구를 비롯한 전국 10개 도시에 걸쳐 1년간 조사한 것이다(조사연구 내용 p.28 참조).

다음은 오후에 개최된 토론회의 내용을 요약한 것이다.

<윤 효 직 교수>

오전에 발표한 분석을 중심으로 나 나름대로의 해결방안을 마련해 보았다.

부로일리의 경우 생산비 구성을 보면 사료비가 차지하는 비중이 60% 이상, 병아리대가 20% 정도 차지하고 있는데 우리나라의 1972년도의 생산성이 미국의 1960년대에도 못미치고 있는 실정이다. 그러므로 관리기술을 향상시킨다든가 우량한 종계를 확보한다든가 사료효율의 개선을 통하여 생산성은 향상되어야 한다.

우량한 병아리의 생산은 종계장이나 부화장의 시설기준을 강화하여 조사와 감독을 철저히 하는 한편 종계는 등록시키고 부화장은 허가제로 하는 것이 좋겠다. 또한 사료효율을 개선하기 위하여 저질사료의 유통을 강력히 규제하고 소규모사료공장을 통합해야 할 것이다

2. 경제적인 통합체제의 육성

미국의 양계산업이 발전한 근본적인 이유의 하나는 통합체제와 계약 생산체제가 잘 되어 있기 때문이다. 사료공장, 부화장, 도계장과 생산자간의 수직통합체제(Vertical Integration)가 필요하다고 본다. 농협이 대규모 사료공장 도계장, 치킨센터를 운영하면서 생산자와 수

직통합체제를 갖춘다면 더욱 좋겠다.

생산자간의 수평통합체제 (Horizontal Integration)도 공동구매, 공동판매를 통하여 불필요한 경비를 줄이고 출하량을 조절하여 가격결정도 할 수 있을 것으로 보아 권장해야 할 것이다.

3. 유통과정의 단축과 마진의 축소

지금처럼 유통과정이 복잡한 단계에서 마진이 높아 생산자가격이 하락하더라도 소비자가격은 언제나 일정한 경향을 보이고 있으며 이것이 계란, 닭고기의 소비를 둔화시키는 작용을 하고 있다. 유통과정을 단축시키고 마진을 줄이기 위하여 농협의 판매기능을 강화하고 생산자 소비자 가격을 표시가격제로 하는 것을 건의한다. 판매상에 대하여 누진소득세를 부과하는 방법도 가격안정을 위하여 필요하다고 본다.

4. 육류협정가격 폐지와 육계시장 구조의 개선

육류즉 소고기, 돼지고기의 협정가격은 비육우, 양돈산업의 발전을 저해하기도 하지만 육계산업에 미치는 영향도 크다. 육류와 닭고기, 계란간의 교차탄력성 계수는 1.8310으로 상당히 높다. 즉 소고기가격이 1% 증가함에 따라 육계의 소비는 1.8310%가 증가한다.

또한 중앙도매시장의 본래 기능을 되살리기 위해서 축산물은 완전 경쟁체제를 갖추어야 한다.

5. 계절소비성향의 배제와 가격의 안정

양계산업의 발전을 근본적으로 저해하는 요



<세미나 광경>

인은 계절적으로 집중된 소비성향을 배제하는데 있다고 본다. 지금은 7,8월에 소비가 집중되어 있다. 년중 계속 소비 시키기 위하여는 현재의 단순한 요리방법을 다양화하고 새로운 요리법을 개발하여야 할 것이다.

또한 가격을 안정시키는 방법으로 정부의 금융지원으로 중앙도매시장의 기능을 강화하여, 장기간 저장할 수 있는 냉동시설과 도계장의 건축이 필요하다. 장기 가격안정계획에 의해 부화장이나 도계장의 협조를 받아 기금을 적립하는 것도 바람직하다.

6. 정부의 강력한 마케팅 지원

개발도상국가에 있어서 마케팅의 발전은 정부가 얼마나 적극적으로 참여하느냐에 달려있다. 정부는 마케팅의 개선을 위하여 여러가지 지원을 해주어야 할 것이다. 협정가격을 철폐하여 가격의 경쟁기능을 회복시켜야 하며 공공시설의 규제, 중앙도매시장의 건전한 육성, 농협의 공판제도확대는 암시장의 부정거래를 막을 수 있을 뿐 아니라 생산자와 소비자를 함께 보호하게 되는 것이다. 또한 생산물의 등급제 실시, 경제적 통합체제로의 유도 등 적극적으로 마케팅에 개입하여 생산자들에게 생산의욕을 고취시켜 주어야 할 것이다.

100억의 자금이 필요

<유 윤 수 사료협회장>

축산물의 유통관계를 분석해보면 생산자—수집상—도축장—저장(貯藏)—판매—소비자로 나누어 볼 수 있는데 각 단계별로 맡아서 할 사람은 얼마든지 있다고 본다. 또한 생산기술 향상이나 시설개선 등은 지역적인 문제라고 생각한다. 지금상태로는 협정가격을 무조건 해제하여 가격만 올리는 것보다는 생산자와 유통담당자가 같이 참여하는 가격사정기관에서 결정할 수 있으면 좋겠다. 유통의 원활을 기하기 위하여는 지금처럼 단순히 코미손만 뜯어먹는 단체가 담당해서는 절대로 안된다고 본다. 절대적으로 자금이 필요하다. 간단히 말해서 소고기 30억원, 돼지고기에 30억원, 닭고기, 계란에 30억원 등 100억원이 필요하다. 100억원이 많은 액수라고만 생각할 수는 없는 것입니다. 현재 사료협회에서는 사료조절을 위하여 40억원을 움직이고 있는데 전체 축산이 100억원을 동원한다는 것은 가능할 것으로 생각된다. 수행기관으로는 관련단체나 농협이 가능하다고 생각한다.

생산자의 단합이 필요

<오 세 정 교수>

지금상태로 제일 급선무는 생산자의 단합이다. 지역별로 생산자단체가 조직되어 공동구매, 공동판매를 통하여 권익을 스스로 지켜나가야 한다. 충북 괴산의 경우 양계규모는 20,000수 밖에 안되지만 사료도 공동으로 구매하고 계란, 닭고기를 공동판매하니까 다른 지역보다도 유리한 경영을 하고 있다. 전남광주의 경우를 보더라도 매주 부화업자, 채란업자, 부로일러업자 별로 모임을 갖고 가격을 스스로 결정지면서 다른 지방의 계란, 닭고기 반입을 적극 막고 있어 단합된 힘을 과시하고 있다. 그외도에 대구축협, 양계협회 부산지부 등 일부지방에서는 조직이 잘되고 있는데 이

러한 조직이 전국 방방곡곡에 결성되어야 한다. 다음으로 우량한 병아리 공급을 제도화하기 위하여 종계등록사업을 철저히 실시해야 할 것이다. 현재 전국에 부화장이 300개소가 넘는 것으로 보아 부화장 설립을 허가제로 하여 정비해야 할 것이다.

협정가격 철폐해야

<햇손 푸리나사장>

문제의 해결방안을 가격과 유통에 목표를 두어야 할 것이다. 닭고기가 소고기나 돼지고기와 경쟁적인 여건을 갖추기 위해서는 소고기 돼지고기의 협정가격을 철폐해야 한다. 육류가격을 자유화하면 문제가 어느정도 해결된다고 볼때 우리가 어떻게 하면 협정가격을 철폐하느냐를 연구하는 것이 좋을 것이다.

<와드 카아길 부사장>

협정가격이 철폐되면 닭고기 값도 오르게 될 것이다. 그러므로 육류협정가격은 철폐하는 것이 축산발전을 위하여 좋은 것이라고 생각된다.

닭고기 유통개선방안으로 현재 시장에서 산 닭을 잡아서 파는 방법을 지양하고 위생적으로 도제된 계육이 식품점, 정육점등 가정주부들이 쉽게 살 수 있는 곳에서 판매해야 한다. 부분육을 개발하여 판매하는 것도 소비증대에 효과가 있을 것이다.

가격과 경쟁기능을 발휘할 수 있도록

<이 영 석 푸리나 영업부장>

과거 유축농업시대는 축산업을 보호하기 위하여 협정가격이 생겼지만 지금처럼 전업축산의 단계에서는 협정가격이 오히려 축산발전에 저해요소가 되고 있다. 현 여건하에서 가격통제를 전적으로 반대하는 것은 아니지만 자유경제원칙에 입각한 통제를 해야 한다.

경제행위의 기본 바탕은 가격기능과 경쟁기

능을 발휘할 수 있는 여건위에서 이루어져야 한다. 이 두가지 여건만 조성되면 사료공장은 누가 시키지 않아도 축산업의 발전을 위하여 전심전력하게 될 것이다. 양축업계에서는 가격과 경쟁기능을 발휘할 수 있는 여건을 조성해 주었으면 좋겠다.

소비촉진 운동이 필요

<박 영 인 곡물협회 차장>

여러분이 좋은 말씀을 많이 하셨지만 현실적으로 급한 것은 어떻게 잠재수요를 개발하여 유효화 하느냐를 생각해야 할 것이다. 즉 닭고기, 계란의 소비촉진 운동을 전개해야 한다. 절약을 주장하고 있는 지금 소비촉진을 한다는 것은 정부의 시책에 역행되는 것인지는 모르지만 소비를 전제로 하는 산업기반위에서는 전국적인 소비증대 운동이 필요하다. 과거 10년간 일본은 소비증대 운동을 벌여 1인당 100개의 계란소비를 300개로 증가시켰다. 소비촉진운동은 축산업계 어느 한 분야에서만 실시한다고 되는 것이 아니다. 양계업계, 부화업계, 사료업계 등 관련업체가 총동원 되어야 할 것이다. 특히 말씀드리고 싶은 것은 축산

분야중에서는 그래도 사료업체가 가장 안정돼 있다고 볼 수 있다. 사료업체도 최근 계속적인 원료가격 폭등과 원료확보에 고통을 당하고 있지만 그래도 양추가 보다는 다소 힘이 있을 것으로 본다. 그러므로 이럴 때일수록 사료업체가 선도적인 역할을 담당해 주어야 할 것으로 본다.

참고로 외국의 기금확보 방법과 소비 촉진 운동의 예를 보면 다음과 같다 미국의 어떤주에서는 계란 12타스에 5센트의 기금을 적립하기 위하여 실시 여부를 생산자들과 협의 중에 있으며, 영국은 생산자들의 요구에 의하여 소가 매매되어 도살장으로 넘어갈 때 일정한 금액을 적립하고 있다. 영국에서는 도살장이 외에서는 소를 잡을 수 없기 때문에 목의 구실을 충분히 할 수 있다. 우리나라에서는 사료 생산량에 일정한 금액을 부과하면 기금의 확보는 가능할 것으로 본다. 유통 개선이나 소비촉진 운동이나 돈이 필요하기는 마찬가지이지만 소비촉진 운동이 더 실행하기가 쉽다고 본다. 소비촉진 운동에 의하여 미국에서도 10~20%의 수요증가가 있었던 것으로 보아 우리나라에서는 계속 촉진운동을 전개할 경우 30~40%의 소비증가를 기대할 수 있다.

다음은 미국의 계란 소비촉진협의회에서 실시한 운동의 골자인데 그들의 계란의 영양적 측면, 경제적측면, 간편한점을 집중적으로 PR하고 있다. 그들은 제 1 단계로 소비자에게 교육을 통하여 계란이 값싸고 영양이 많다는 점과, 계란의 콜레스테롤이 동맥경화증을 유발하지 않는다는 사실을 주지시키고 있으며, 포장, 요리, 등급, 유통에 관련하여 경연대회를 자주 개최하고, 점내(店內)소비촉진 활동으로 직접 요리하여 시식을 시키고 있다. 또한 테리비전, 라디오, 잡지, 신문을 통한 대대적인 광고를 하는 동시에 포스타를 제작하여 판매시점(pop전시, point of purchase)를 하는 한편 우편에 의하여 선전물을 각 가정으로 배달하여 소비욕을 자극 시키고 있다. 우리나라에서도 이와같은 소비촉진협의 기구를 만들어 집중적으로 촉진 운동을 할 필요가 있다고 본다.

* 양계인의 영원한 친구

월 간 양 계

■ 값이 제일 쌉니다.
월간양계는 축산지 중계서 내용이 제일 풍부하고 값은 제일 쌉니다.
□ 1년본 : 2000원 □ 반년본 : 1200원

■ 댁에 앉아서 보실수 있습니다.
월간양계는 배달 책방에 가는 수고를 덜어 드립니다. 2,000원을 소액환으로 메어서 양계협회로 동기 우송하시면 원하시는 달부터 1년간 댁에서 받아 보실수 있습니다.

■ 내용이 풍부합니다.
월간양계의 전망과 진단은 가장 충실한 방법을 쓰고 있습니다. 월간양계의 특집, 기획기사, 가격분석, 사양관리기술, 질병기사, 양돈, 비육우기사 등은 귀하의 사업에 귀중한 정보를 제공해 주고 있습니다.

— 오늘 바로 신청하십시오.

보내실곳 : 서울 중구 양동 44-28 우편번호 100
전화 22-3571-2

사단법인 대한양계협회