

# 營業的 측면에서 본 飼料業界

옥 춘 광

(제일사료(주) 서울직매소 차장)

근간 해마다 30%를 상회하는 사료수요의 증가에 비해 사료 생산능력이 미치지 못해 시설확장이 시급한 문제로 대두되어 거의 모든 공장이 농수산부의 사료공장시설근대화 지침에 의해 확장을 하고 있다.

78년도의 경우 수요추정 250만톤에 대하여 생산능력은 1일 8시간 월 25일 가동을 기준으로 173만톤에 불과하므로 결국 년중 144% (1일 11시간 33분) 가동이 되고 있는 셈이다.

사료공장의 144% 가동은 우리나라와같이 배합사료에 의존하고 있는 축산 형편으로는 바꾸어 말해서 축산물 증산이 그만큼 불가능하다는 말로도 통하겠다.

그런데 이런 상황에도 불구하고, 지난 10월 생산량(사료는 생산량이 거의 판매량임) 226,916톤(농축협공장 생산량을 20,000톤으로 추정)은 157% 가동 인데도 불구하고, 이른바 양계성수기인 6~8월을 넘기자마자 사료업체는 판매경쟁이 시작되고 있음을 어떻게 받아 들여야 좋을지 난감해진다. 심심찮은 판매경쟁바람은 가격덤핑(최고 8%), 외상지원을 유발하고 연쇄적으로 조악품질의 사료의 출현, 회사 수익성 불량을 초래하여 군소 공장 특

히 영업력이 약한 회사들을 당황케 하고 있다.

이러한 현상을 억지로 설명하는데는 부족하나마 아래와 같은 이유들을 들 수 있다.

이미 각 공장이 지난 성수기를 겪으며 년중 무휴 2교대(1일 16시간) 생산체제를 확립하고 있음을 알 수 있고 시설 근대화 바람의 준비작업으로 시장확장의욕에 넘쳐들었고 회사마다 영업을 강화하여 '팔리는 영업'에서 '파는 영업'이라는 적극적인 자세로 탈바꿈하고들 있음을 짐작할 수 있다.

75년도의 10대메이커 점유율은 36.2% 였으나 78년 10월의 그것은 48%로 영업력이 강한 대규모 회사로의 집중이 계속 뚜렷해지고 있고 앞으로 더욱 가속도가 붙을 것으로 안다. 따라서 판매력 증강, 유통전략상의 적절한 대비없이 시설 확장만 서두르는 회사의 판매량 내지 점유율의 하락은 막을길 없지 않을까 염려된다. 경쟁이 품질경쟁이 아닌 가격경쟁과 외상경쟁으로 품질이 조악해 지는데 문제가 있다.

(1) 경쟁은 전쟁이 될 것이다.

표 1. 시설 근대화계획에 의거한 생산능력추정(日産 M/T)

회 사 명	78년	79년	80년	81년	82년	회 사 명	78년	79년	80년	81년	82년
천 일 목 산	200	200	400	400	400	무 안 서 강	30	30	30	200	200
중 앙 축 산	86	86	400	400	400	원 국	35	35	35	35	35
영 육 농 산	48	300	300	300	300	대 양	40	40	40	40	40
서 부 사 료	(35) 300	300	300	300	300	삼 양 사	40	40	200	200	200
한 일 사 료	92	500	500	500	500	남 양 사 료	40	40	40	40	40
홍 성 사 료	120	200	200	200	200	부 민 사 료	30	30	30	300	300
유 경 사 료	30	30	200	200	200	영 홍 물 산	37	37	37	37	37
제 일 축 산	30	30	30	30	30	삼 양 축 산 사 료	30	30	30	30	30
건 국 사 료	30	30	30	30	30	동 아 제 분	100	100	100	300	300
삼 강 사 료	30	30	300	300	300	한 성 사 료	75	300	75	300	300
금 성 사 료	33	350	350	350	350	영 남 제 분	54	200	200	200	200
신 촌 사 료	30	200	200	200	200	대 왕 제 분	105	200	200	200	200
서 울 미 원	200	200	200	200	200	고 려 산 업	41	200	200	200	200
동 립 산 업	100	200	200	200	200	진 흥 사 료	80	80	300	300	300
진 명 사 료	30	30	200	200	200	제 일 제 당	150	150	150	200	200
서 해 농 산	60	200	200	200	200	금 성 제 분	100	300	300	300	300
대 한 사 료	150	400	400	400	400	퓨 리 나 부 산	83	83	83	83	83
부 국 사 료	45	200	200	200	200	삼 진 사 료	30	200	200	200	200
카 길	80	80	80	80	80	경 상 사 료	35	35	200	200	200
한 국 축 산	180	180	300	300	300	삼 성 대 구	110	110	110	110	110
서 울 사 료	80	80	80	200	200	경 북 축 산	80	250	250	250	250
버 거 코 리 아	30	30	200	200	200	삼 화 양 유	80	80	80	200	200
세 원 사 료	32	200	200	200	200	동 서 농 산	80	80	200	200	200
삼 창 사 료	40	200	200	200	200	이 시 들 북 장	50	50	50	50	50
경 기 사 료	35	35	200	200	200	대 영 농 산	40	40	40	40	40
양 돈 센 타	30	30	30	30	30	서 울 시 축 협	55	55	55	55	55
천 광 사 료	60	60	300	300	300	양 주 축 협	30	30	30	30	50
퓨 리 나 코 리 아	(120) 240	240	240	240	240	농 협 부 산	150	150	150	150	200
삼 화 물 산	100	100	600	600	600	부 천 축 협	35	35	35	35	50
제 일 대 전	42	300	300	300	300	여 홍 축 협	30	30	30	30	50
삼 성 대 전	400	400	400	400	400	수 원 축 협	30	30	30	30	50
대 신 사 료	50	200	200	200	200	농 협 오 천	150	150	150	150	200
은 성 사 료	100	100	100	100	100	천 원 축 협	42	42	42	42	50
제 일 군 산	280	280	280	280	280	홍 성 축 협	30	30	30	30	50
화 성 사 료	30	30	250	250	250	보 령 축 협	45	45	45	45	50
소 생 원	30	30	30	30	30	광 주 축 협	30	30	30	30	50
중 앙 농 산	50	50	300	300	300	대 구 축 협	35	35	35	35	50
선 일 사 료	30	30	200	200	200	삼 양 축 산	강원.원주	300	300	300	300

회 사 명	78년	79년	80년	81년	82년
대 한 제 당	경기. 인천	600	600	600	600
제 일 제 당	" "	500	500	500	500
풍 진 화 학	경기. 반월	200	200	200	200
반 도 사 료	충남. 천원	300	300	300	300
광 성 사 료	" "	300	300	300	300
신 흥 사 료	충북. 청주	300	300	300	300
당 진 축 협	충남. 당진	50	50	50	50
농 협 군 산	전 북	-	300	300	300
농 협 목 포	전 남	-	-	300	300
농 협 대 구	경 북	-	-	-	300
농 협 북 평	강 원	-	-	-	300
日産 총계 M/T	5,77	11,868	16,017	17,247	18,110
年産 능력 M/T	1,731,000	3,560,400	4,805,100	5,174,100	5,433,000

산 능력은 1일 8시간 가동 300일로 계산

표 1은 사료협회, 농수산부, 농협에서 입수한 82년까지의 사료공장 시설 근대화 계획에 따른 생산능력 집계표이다. 농협 신규공장의 준공 연도는 약간 차이가 있을 수 있으며, 근대화 계획을 미 제출한 공장과 기존농축협 공장들의 계획은 불명확하나 아마도 최종년도인 82년까지는 농수산부의 지침대로 최소한의 확장을 하리라 추정하면 생산능력은 더욱 늘어날 것이며 신규공장도 더욱 있음직하다.

표 1과 농수산부의 배합사료 수요에측 수치를 적용하면 가동율(표 2)을 계산할 수 있다. 80년도에는 71.96%로 가동율이 떨어져 현재의 절반으로 떨어지게 되고 30~40% 가동밖에 못하는 회사가 많아지고 결국 경쟁은 전쟁으로 변할 것이다. 84년부터 사료공장의 증설이 다시 필요하게 된다.

82년 이후에 시설확장이 없다는 전체하에서는 87년도에 가거나 그런대로 현재상태의 149% 가동율이 된다.

표 2의 농수산부 수요량 측정에 있어전

표 2. 가동율 측정표

년도	년간수요량 (M/T)	년간생산능력 (M/T)	가동율 (%)
*75	900,995	1,446,900	62.27
78	2,500,000	1,731,000	144.42
79	2,969,000	3,560,400	83.38
80	3,458,000	4,805,100	71.96
81	3,997,000	5,174,100	77.25
82	4,588,000	5,433,000	84.45
83	4,234,000	** "	96.33
84	5,898,000	"	108.56
85	6,611,000	"	121.68
86	7,216,000	"	132.82
87	8,106,000	"	149.20

\* 75년 수치는 실적임

\*\* 82년 이후에는 생산능력 증가가 없다고 가정함

년비 증가가 9~15%에 불과한데 이는 기간 몇해 동안의 증가율에 많이 못 미침이 사실인바 그동안의 증가율 30%로 대체해 볼때엔 79년에 91%, 80년에 88% 81, 82,

83년엔 각각 106, 131, 170%로 되어 5년 내에 현상태로 복귀하게 된다.

(2) 배합사료의 유통경로

필자가 주의깊게 집계한 주요 12개 회사의 유통경로 조사에 의하면 12개회사는 그 판매량의 37.12%를 알선업(서비스업·위탁업)자에 의해, 11.38%는 대리점특약점으로, 10.71%를 직영판매장(직매소, 출장소, 하치장)에, 27.48%를 개인 실수요자와 직거래로, 13.3%가 단체 실수요자 직거래로 판매하고 있다.

뚝어보면 51.49%를 회사직원이 수요자와 직접 접촉하여 판매하고 있고, 48.51%는 일단 중간자를 거치는 것으로 되어 있다.

취급형태로서의 알선업은 계속 증가일로에 있고 대리점 특약점은 쇠퇴일로에 있다. 직영판매는 표 3에서 보는 바처럼 기본적인 경비 문제로 월 1,000톤 이상 가능할 경우에만 타당하다고 보여지므로 앞으로 대형회사에 의해 시도될 가능성이 있다고 본다. 사료판매주식회사의 시도도 해봄직하다.

표 3. 취급형태별 회사경비

	단위(천원)				
월간 판매량	100	200	300	500	700
대리점	100	250	330	490	1,020
알선업	-	60	300	700	1,200

(3) 판매력이 결정요소이다.

판매력이란 판매조직과 판매사원의 질과 량이라고 볼 수 있다. 판매 성패를 결정하는 것이 개인판매로 옮겨가고 있다는 사실, 즉 소위 人的 판매가 결정적인 요소가 되는데 이러한 현상은 최근 사료 업계에서도 더욱 뚜렷해지고 있다.

판매원의 질에 있어서는 축산을 전공하

고 2~3년의 판매경력이 있는 대학출신자로서 언제나, 특히 판매부진시에 일선에 나가 판매성과를 올릴 수 있는 능력과 임무를 가진 자를 1로 보게 된다.

주요 12개 회사는 총합 72명, 평균 6명 최고 14명, 최하 2명의 上記자력에 달하는 판매원을 확보하고 있으며 1인 월평균 1,450M/T을 판매하고 있는 셈인데 1인당 몫은 판매원을 많이 가진 회사일수록 높아서 란체스터 전략에서 말하는 소위 “집중효과”를 실감나게 한다.

각 유통체제별로 풀어보면 서비스업(알선업) 중심체제인 회사의 경우 1명이 1개도, 서비스업자 10개처, 월 1,500M/T을 판장하게 하고 있으며 실수요자 판매 중심인 회사는 1개도, 30개처, 월 800M/T에 1인, 직영판매의 경우에는 2명이 1개도, 취급점 10, 실수요자 30개처, 월 2,000M/T정도를 장악하고 있는 것으로 나타나고 있다.

대부분의 판매원은 현지 고정 배치해야 효과가 있으며 상당한 결정권과 수준높은 기술과 정보, 지식으로 무장되어야 하고 능률급에 의해 수입과 승진이 보장되어야 할 것이다.

경쟁이 심하여 짐에 따라 판매원의 수는 더욱 늘어날 것이고 대우도 개선될 것이 확실하다.

(4) 결 론

이 원고를 쓴 목적은 구차한대로,

첫째, 사료공장시설 근대화 계획이 사실상 수요에 비해 너무 지나치게 확장되는 게 아닌가 하는 우려의 표명이요,

둘째, 각 회사의 경쟁력의 각오가 미리 준비되어 건설적이고, 생산적인 면으로 나타나길 바라는 소망이요,

셋째, 그러나 제일 중요한 이유는 영업부문의 사원에 대한 재인식을 야기시키고자 함이다.