

일본 브로일러산업의 현황과 전망 (2)

(편 집 부)

2. 브로일러 소비의 변화

1장 1절 국내생산면에서 약간 설명하였지만 최근 여러요인이 중첩되어 브로일러 소비가 과거와 같이 활발하지 못한 것이 사실이다. 과거 계속 발전하여온 산업 형태에서 보면 믿기 어려운 일이지만 브로일러의 소비는 연간 출하수수가 6억수라는 넘기 어려운 벽에 부딪친 감이 든다. 소비신장이 주춤하고 있는 요인에는 장기적이고 기본적인 것도 있겠고 단기적인 것도 있으나 1장에서 기술하였기에 여기서는 브로일러 소비의 중점을 점하고 있는 가계소비가 여하히 변하고 있는지를 훑어 보기로 한다.

브로일러의 전국 1세대당 가계소비의 최근 동태를 보면 76년부터 81년까지 사이는 순조롭게 증대하여 전년비 신장율이 낮은 77년과 80년에도 3%정도의 신장을 표시하고 있다. 그러나 81년에와서 이러한 양상은 일변하여 전년비 3%정도 감소되는 것으로 추정되고 있다.

81년의 구입량의 감소는 제 2차 오일쇼크여파로 1~3월의 실제소비가 떨어진 것은 소비자 행동이 신중화한데에 영향을 받은 것 같다. 그림 9의 우단에 표시한 81년의 매 4반기의 소비를 보면 10, 11월에 낮은 수준이지만 약간 상향가감(上向加減)이고 금액면에서 볼때 기별로는 전년을 상회하는 수준에서 변화하고 있다.

3. 가격관계

브로일러 가격은 도체, 정육 다같이 심한 변

동을 하고 있다. 75~81년간의 가격 변천은 그림 10과 같다.

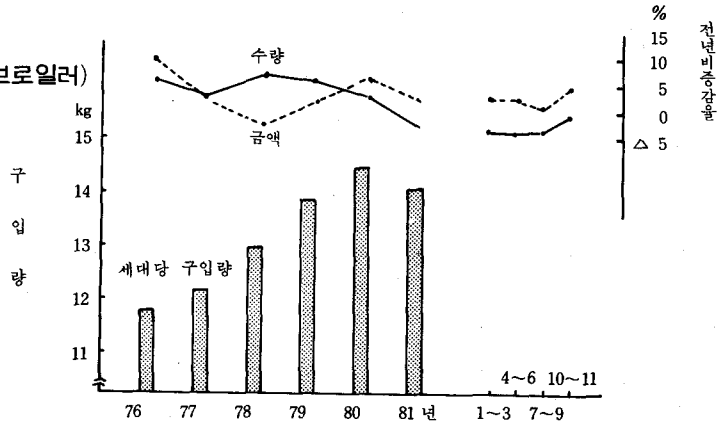
그림에서 분명히 알수 있는 것은 75년에서 77년까지의 비교적 높은 수준의 시세변천과 78년에서 80년까지의 낮은 수준의 시세변천이다. 이 기간의 가격변천을 다른 시점(75~81년간의 단순평균치인 도체의 892.50원, 정육의 2,210원에서 매년의 변동율을 계산)에서 보면 도표에 나타난 변동이 얼마나 큰 것이었다는 것을 알수 있다.

도체의 경우에는 75~81년의 평균가를 100이라는 지수로 본다면 상장의 최고를 형성한 76년이 112, 79년이 86이다. 한편 정육은 76년 113, 79년 84이다.

그래프에 표시된 것과 같이 정육쪽이 시세변동폭이 더 큰 것을 알수 있다. 브로일러의 전반적인 수급이 가격에 미치는 영향은 도체, 정육 다같이 크지만 정육쪽이 영향을 강하게 받고 있다고 할수 있다. 그림중(3)의 75년을 100이라고 할때 도체 정육별의 가격의 연차적 수준에도 이와같은 경향이 분명하게 나타나고 있다. 정육의 가격은 해당기간을 통하여 계속 도체가 가격을 하회하는 수준으로 변천하고 있는 것이다.

이와같이된 요인은 1장 3절의 그림 6에 표시된 정육형태로의 출하량이 높았다는 것과 도체, 정육의 가격형성면의 격차에 있다고 생각된다. 첫째 정육형태로의 출하량의 신장이 높아졌다는 것은 당연한 것으로 정육가격에 대하

그림 9. 전국 1세대당
가계소비 추이(브로일러)



여 압박을 주는 작용을 하였을 것이라고 보는데 여기서는 두번째 점에 대해서 기술해둘 필요가 있을것 같다.

도체, 정육의 가격형성면의 차이라 함은 다음 세가지 사항을 포함하고 있다.

첫째는 도체장 도체시세가 발표되면 하주회사의 생산지에서의 매입가격(하주회사 개개인이 자기네가 발표한 시세대로 매입할 수가 있는지는 의문이다.)이다. 일본경제신문의 취급발표는 각사의 제일 높은 가격으로 하주회사 각자가 판매점에 도체를 넘길때의 기준가격이라고 하는 것이다. 여기에 대하여 정육시세는 각 하주회사가 이만한 수량을 이만한 금액으로 팔았다고 하는 결과 집계로서 가중평균가격을 각 하주회사의 판매가격을 표시하는 것이었다.

두번째는 도체시세는 각 회사가 어떠한 가격을 발표하였는지를 분명히 할수 있는데 정육이 있을 때는 알수가 없다는 것이다.

세번째는 도체나 정육이 하주회사에서 옆으로 흘러나가는 수량이 대단히 판이하게 다르다는 것이다. 도체물의 경우는 비교적 구입규모가 작은 계육전문점 등에 흘러가는 물건의 비율이 압도적으로 높으나 정육일 때에는 큰 도매점이나 대규모 소매점에 흘러 들어가는 비율도 높다.

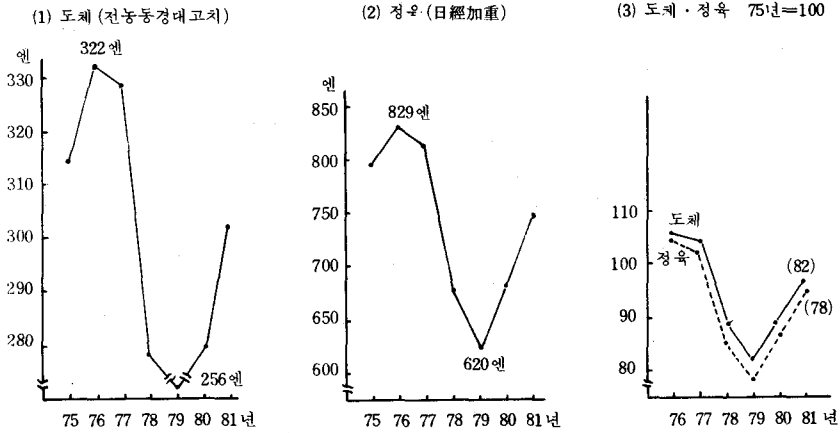
그러면 이러한 가격형성면의 차이는 어떠한 이유로 실현되는가. 도체 및 정육의 가격 격차를 발생하게 하는 이유는 무엇인가? 브로일러 업체에서도 늘 논의되고 있는 문제이지만 도체

시세는 상장책임자가 분명하기 때문에 터무니 없이 발표할 수 없고, 또한 정육시세에 대해서는 각 회사의 상장책임자가 분명하지 않기 때문에 무책임하고 태만한 것이 시세라고는 할수 없는 것이 아니냐고 하는 비판은 이러한 점을 추궁하고 있는 것이다.

정육시세는 이것이 하주회사 전체가 판매선에 팔은 결과로서의 가격이라고 하는 뜻이 되고 보니 생산지에 대해서 무어라고 설명이나 변명을 할 필요도 없다. 하주회사 각자의 노력에 찬물을 끼얹고 싶지는 않으나 이와같은 가격발표형태의 차이는 정육시세가 도체시세보다도 불리한 추세를 표시하는 한 원인이 되고 있다고 본다. 더욱 중요한 것은 셋째번의 물량의 차이이다. 도체 취급시에는 무어라 해도 하주회사는 회사 규모의 차도 있고 주요한 판매선인 소규모 소매점에 대해서는 우월한 지위를 확보하고 있으나 정육은 그러한 입장이 아니다. 큰도매점의 압도적인 물량에 대한 지배력앞에 하주회사 개개인은 너무나도 무력하다.

하주회사와 도매점관계는 도매점의 세일판매시의 가격인하, 싸게 판 가격 즉 원가보장의 강요, 신문광고료의 일부부담, 개점세일에 대한 협조금 부담 등은 당연한 사실이다. 판매부진한 상품의 반품조건부 판매 등도 하고 있다. 다량의 물량취급을 하는 큰 도매점의 권력앞에서 하주회사 개개인은 가격결정을 하는 능력조차 잊어버린 것 같다. 이러한 점에서도 정육시세가 도체시세에 비하여 상대적으로 불리한 변천

그림 10. 가격의 추이



을 표시하게 된 원인이 된다.

4. 브로일러 산업에서 발생한 변화

1~3 장에서는 주로 농림수산성의 자료에 기초를 두고 근년의 브로일러의 공급, 소비, 가격 등이 여하히 변동되어가고 있나를 보았다. 그러나 통계상의 수는 어느정도 명확하게 되었으나 이와같은 여러가지 측면에서의 변화가 브로일러산업에 여하한 형태로 영향을 받아 왔는가에 대해서는 충분히 설명이 되지 못하였다. 여기서는 현실적으로 브로일러산업속에서 발생한 변화에 대하여 기술한다.

1) 생산성의 상승이 브로일러산업에 미치는 영향

브로일러산업에서는 많은 부문에서 노동생산성의 상승이 현저하게 나타나고 있다. 그러나 그 상승의 정도는 사육생산과정, 처리과정, 유통과정이 다르다.

사육생산과정에 있어서의 생산성의 상승은 현저하고 단위노동시간당 생산물의 양은 비약적으로 증가하였다. 사육시설의 기계화, 계사도 대형으로 시설 확장하고 질병예방, 예찰하는 기술향상 등이 육종면의 증체성의 개량과 기대에 맞아 사육생산과정의 생산성 향상에 크게 공헌한 것이다. 이와같은 결과로서 사육생산과정에서는 1인당 사육수수의 증가가 가능하게 되

었고 무엇보다도 싼 생산비로 생산을 촉진하게 되었다. 더우기 생산성 향상은 전체 생산지에서 동일한 것은 아니었고, 일부 생산지의 경쟁력은 너무 극단이라고 할 정도로 강화된 반면 일부 생산지의 경쟁력을 저하시킨 면도 있는 것이다.

그러나 저렴한 가격의 생산, 유통, 판매가 가능하게 된것은 그 자체로는 하등의 나쁜 것은 없고 오히려 국민경제적인 면에서 보면 대단히 희망적이라고 할 수 있다.

적어도 소비자단체에서는 염가에 의한 잉여를 증가시켜 왔으니 좋은 형태라고 할수 있을 것이다. 그러나 전혀 판이한 측면에서도 생각해볼 필요가 있다. 싼 가격의 유통은 하주기구의 수익성을 압박하는 방향으로 작용한다고 생각되기 때문이다.

브로일러의 유통량이 확대되는 과정에서 각 하주회사는 취급량의 확대를 목표로 하고 상호 경쟁하였으나 그것은 본래 하주기구가 가지고 있는 수익의 유지, 확보가 곤란하게 된 것이다. 하주기구가 가지고 있는 특성이란 사육생산이나 처리 등 다른 과정과 비교하여 그다지 규모의 경제성이 없는 부문이라는 것이다. 분산적인 생산과 소규모 분산적 소비와의 사이에 끼어서 이것을 업무상 끌고 나가기 위해서는 하주기구가 하는 역할이 절대적으로 필요한 것이고, 노동집약적이고 적고 번거로운 업무를 분담하고 있는 것이 그 존재가치가 있는 것이다.

그러나 근년에 와서는 그 필요성에도 불구하고 노동집약적이고 규모의 경제성이 어렵다는 하주기구의 특성이 하주기구 자신이 압박받고 있는 것이다. 하역기계작업, 포-크립 사용 등에 의하여 일부 하역작업이나 분업작업 등의 노동력 경감은 되었으나 작업량 전체를 볼때에는 상당한 자본을 투자하지 않고서는 기계화작업이 곤란한 것이 사실이다.

그리고 하주기구는 분산적인 소비에 대처했기 때문에 거대한 집중적인 물량점점만으로 물동에 대응해 나가기가 지극히 곤란하다. 이러한 곤란은 우선 수도권내의 교통침체에 의하여 가속화되는 경향이 있다. 시설규모의 경제성을 추구하려고 거대한 물량 취급장소를 설치하면 그 대가로 비합리적인 발송형태를 선택해야 하는 제약이 한쪽에서는 커지는 것이다.

이와같은 특수성을 가지고 있는 하주기구에 물량증대나 값싼 상품의 유통을 부담시키지 않으면 안된다고 할때 그 인수결과는 단위상품당 소요원가의 상승과 염가에 의한 소수익감소에 의한 하주기구의 수입구조의 악화라고 생각한다.

2) 오일쇼크의 충격

오일쇼크는 일본의 경제나 산업에 강렬한 충격을 주었으나 그 충격의 정도는 모든 산업부문에서 똑같은 것은 아니었다. 브로일러산업이 오일쇼크로 인해 받은 충격에 대해서도 부문별로 판이하다.

사육과정에서 초생추가격 상승, 사육에 필요한 전기료, 가스, 중유 등의 인상요인의 영향을 받았고 도계장처리 과정에서의 전기, 가스, 중유 등의 가격인상에 의한 원가상승에 눈이 돌아가고 있다. 그리고 하주기구도 전기, 중유 등의 가격상승에 직면하게 되었다. 브로일러산업에 관계하고 있는 여러부문이 무슨 형태로든 충격을 받은것이 사실이다.

그러나 이것을 숫자적으로 표현할 수는 없으나 부문에 따라 그 충격의 도는 차이가 있었고 그러한 충격에 대처해 낼수 있는 능력도 부문에 따라서 분명하게 다르다. 사육생산, 처리과정에서 충격의 도는 별 문제로 하고 간접적 직접적인 경영의 합리화나 능률증대 등에 의하여

충격을 어느정도 흡수하였다. 예를들면 사육생산과정에서 계사의 경우 중유를 열원으로 하던 보일러사용에서 계분, 톱밥, 왕겨 등을 열원으로 사용할 수 있는 보일러장치로 전환함으로써 직접적인 원가상승을 방지하는 활동이 전개되었고, 처리장에서는 간접적이기는 하지만 브로일러 마리당 체중이 커졌다. 작업능률이 향상되고 가공된 상품의 마리당 원가를 다소라도 내리는데 힘이 되었다거나 도계처리장에서 소비자까지의 수송비를 대형차량 이용 등으로 줄인다는 식이다. 여기에 대하여 하주기구에서 노력은 했었으나 그 업체의 특성때문에 코스트를 절약할 수 있는 유효적절한 방법을 채택할 수 있는 여지가 적었다. 수도권내의 발송배달에 사용하는 수송수단을 대형화하여 효율을 올리려 해도 도로사정과 납입시간과의 관계로 실적을 올릴수가 없고, 그렇다고 차량자체의 효율적인 행에도 한도가 있고 보유차량수를 감축할 수도 없다는 실정도 그 한 예이다.

시장의 지역적 분산성, 최종수요자의 취급단위의 영세성, 경영에서 점유하고 있는 수송비의 높은 비율이 사실인데다가 오일쇼크에 대처하지 않으면 안되었던 하주기구가 더욱 강한 경영면의 압박을 받았을 것이라고 본다.

3) 인건비의 상승

브로일러산업에 있어 비용면에서 압박을 당해온 것중에는 오일쇼크에 의한 유가상승에 가세하여 인건비의 상승도 취급하지 않으면 안될 과제라고 생각된다.

최근에는 임금상승율도 둔화 또는 진정화되어 가는 경향에 있지만 제1차 오일쇼크후 극심하였던 통화팽창시기에는 임금상승율도 대단히 높았고, 기업은 임금상승에 의한 기업수익의 압박을 회피하기 위하여 상품의 가격을 인상하거나 생산성을 올려서 상품단위당의 인건비 비율을 내리거나 하는 방도를 강구하여 왔다.

그러나 브로일러산업에 관련되어 있는 각 부문은 어떻게 되어 있을까. 브로일러산업에 있어서는 브로일러라고 하는 상품자체가 시세에 예민한 상품이고 가격을 자의로 인상하는 것은 근본적으로 불가능한 것(이말은 장기적으로 볼

때 생산코스트가 가격수준을 규정한다고 하는 뜻에서는 오해를 초래할지도 모르지만 단기적으로 볼 때에는 현상의 가격형성 상태에서는 이와같이 하여도 별 지장은 없을 것으로 생각된다.) 이기 때문에 당연한 일로서 생산성의 향상으로 수익구조의 유지, 개선을 도모하지 않으면 안 되었던 것이다.

예를들면 사육생산농가일 때에는 한마리당 순수익이 감소되면 사육마리수의 규모를 증대시켜서라도 총수익의 확보를 계획하거나 농업내의 타작목부문에서 소득증대를 한다거나 타산업에의 소득을 강화한다거나 하는 등 선택에 봉착하게 되고 처리장의 경우에는 일인당 처리할 수 있는 마리수를 늘릴 수 있도록 시설을 개수도 하고 작업과정을 변경도 하여 경영코스트가 점유하는 인건비의 비율상승을 억제한다거나 하는 택일에 봉착한다. 그리고 하주기구인 때에도 1인당 매상고를 증가할 수 있도록 유통중심을 정비도 하고 유통조직을 개편하는 등의 방법 밖에 없다. 사실 생산농가의 경우에는 소규모 생산자의 브로일러사육에서의 이탈과 대규모 생산자의 규모확대라고 하는 대응이 나타나는 반면 농가소득이 점유하는 농외소득에의 의존도가 향상되는 대응이 나오면 소득의 유지는 되었다. 처리장일 경우에도 상품의 가공도를 높이는 데 따라서 경영내의 수익이윤의 개선이 계획되기도 하고 자기가 직접 슈퍼에 판매도 하고 음식점 직접판매도 보유하여 중간소비되는 경비부문을 줄일 수 있는 활동도 눈에 띄기 시작하였다. 하주기구의 경우에도 당연한 일이지만 어떻게 하든 인건비 비율상승을 막아보려는 노력이 여러가지 방면에서 중첩되어온 것이다. 그러나 근본적으로 노동집약적이라고 하는 특성을 감안하여 노동조건이나 노동환경, 사내복지 등이 타산업보다 영세한 하주기구의 성과에 대해서는 그다지 향기로운 것은 못되었다.

이러한 것은 재무구조가 극히 약하므로 새로운 투자로서 합리화나 성력화를 추진하는 것도 용이한 일은 아니었고, 노동조건도 좋지 못하였고 사원에 대해서 일에 대한 창의나 공부를 요구하여도 실현이 곤란하였다. 인건비의 상승도 하주기구의 경영에 큰 타격을 주었다고 하여도 과언은 아니다.

4) 유통조직의 힘의 균형 (balance)

균형이라고 하는 것은 붕괴되기 시작하면 놀랄 정도의 속도로 붕괴되는 것이다. 그래서 다시 안정상태를 회복하려면 긴 조정기간을 갖지 않으면 안되는 것이라고도 할 수 있다.

브로일러산업에서 발생하고 있는 균형의 붕괴에 대해서도 똑같은 말을 할 수 있는 것이 아닐까. 브로일러 유통과정의 일련의 흐름속에 최근 균형의 붕괴가 특히 눈에 띄게 나타나는 것으로 생각된다. 소규모의 생산과 소규모의 소비장소에는 브로일러산업의 중심적 역할을 담당하여 온 것은 하주기구였었는데 최근에는 그 면모를 달리해서 하주기구의 체질약화가 눈에 띄게 되었다. 각자의 생산조직의 힘이 강해져 소매부문의 소매점개설은 중간위치를 차지하고 있는 하주기구의 존재를 난처하게 만들고 있다. 특히 사료를 중심으로 하는 인테그레이션 (INTEGRATION)의 조직속에 완전히 파고 들지 못한 하주기구의 경우 이러한 경향이 현저하다. 산업전체에 여유가 없어지는데 따라서 하주기구의 약체가 눈에 보이게 되었다고도 할 수 있을 것이다.

보행축산주식회사나 신동양브로일러주식회사 동경지점 등은 모회사의 수익약화 등이 닥쳐와서 이 업계에서 조용히 철수하고 말았다. 모회사의 방침이라고 하면 거기까지이지만 그래도 근본적으로 하주회사의 사업을 둘러싸고 있는 환경조건이나 하주회사 자신이 가지고 있는 체질적인 것이 존속을 허용치 않았다.

1절에서 3절에 걸쳐 기술한 것도 이렇게 될 수 있는 가능성을 시사한 것이다. 하주기구는 생산성의 인상이 특히 곤란한 부문이었고 오일쇼크와 인건비의 상승의 영향도 강하게 받은 부문이었다.

그렇다면 금후도 하주회사의 약체화가 계속되는가 묻는다면 특별한 일이 생기지 않는 한 존속되리라고 생각할 수 없을 것이다. 일시적인 문제 같으면 여하한 방법으로라도 이 궁지를 빠져나갈 가능성도 있으나 지속적으로 움직이는 나쁜 요인하에서 현재 존재하고 있는 하주회사들이 그대로 살아남을 수 있으리라고는 믿을 수가 없다.