

물류통합으로 비용 40% 절감

- 편집부 -

채란업이 상업화 되고나서 계란 출하로 고민을 안해본 양계인은 아마 없을 것이다. 사육규모가 대형화 되면서 계란유통은 더욱 복잡한 양상을 띠고 있는데 농장이 직접 유통까지 병행한다는 것은 자금이나 영업전략에서 경험이 부족하여 그리 쉽지 않은 것 같다.

그러나 서로의 이익을 높여야 하는 관계에서 상거래를 하게되면 만족이란 있을 수가 없다보니 이제는 농장주들이 직·간접으로 유통에 참여하여 손실을 최소화시켜 나가는 방법들을 모색하고 있다.

이 같은 맥락에서 동부축산을 방문하여 알려진 바대로 몇개 회사가 합쳐서 물류통합 시스템을 구축하여 유통에 획기적인 변화를 시도해 나가는 현황을 들어 보았다

- 편집자주

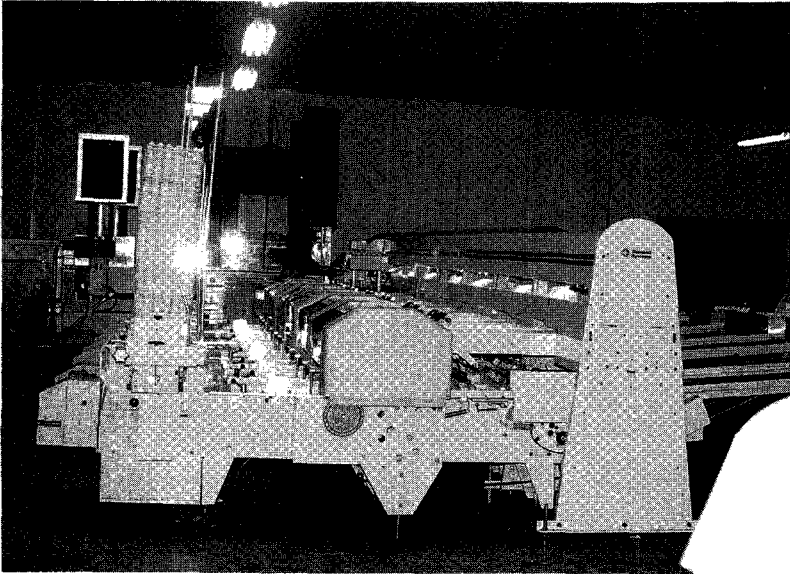
동부축산하면 요드란을 주력 상품으로 하여 계란유통에 일찌감치 뛰어든 곳으로 널리 잘

알려져 있다. 현재 동부축산은 주식회사로 계란만을 전문적으로 소비처에 납품을 하는데 실질적인 경영은 김남조씨가 맡아 하고 있다.

2년전부터 계란유통에 합리점을 찾아 왔는데 초기에는 조직체계를 확장할까도 고려를 하였으나 차량, 기사, 운송 등 때문에 현재 유통에 참여하고 있는 마음에 맞는 회사와 유통단계를 줄이기 위해 통합 시스템을 구축하여 시장확대를 도모해 나가게 되었다.

물류통합 시스템에 참여하고 있는 회사로는 (주)동부축산, (주)계림, (주)서울특산, (주)동서축산 4개사이다.

물류통합 시스템은 종전에는 유통회사 마다 농장에서 계란을 수집하여 상표를 부착, 각 매장마다 물건을 공급하여 왔는데 이같이 물류비용이 상승하는 요인을 제거하고 영업활동은 각 4개 회사가 독립적으로 하되 우선적으로 서울



△ 각 사가 독립적으로 경영을 하되 생산부터 수송에 이르기까지 일원화 시켜 유통비용을 줄여 나가고 있다.

과 인천에 대리점을 개설하여 농가마다 생산된 계란은 같은 상표만을 부착(상호는 다를 수도 있음)하여 동일 차량에 실어 각 대리점에 공급을 하는 방식이다. 이럴 경우 계약한 농가에서 생산되는 계란은 고정 배치된 수송차량만으로 각처의 대리점에 각사에서 주문한 양의 계란을 운반하기 때문에 차량과 기사 확보가 필요 없게 되고, 상황에 따라 공급량과 공급선을 조정하기 쉬울 뿐 아니라 재고관리가 효율적으로 이루어져 개별 운영시 보다 물류비용이 40% 정도 낮아져 경쟁력에서 우위를 점할 수 있게 되는 체계이다.

각 대리점에는 마진을 현금으로 지급하는 것이 아니라 약정된 마진율에 의해 상품으로 지급하여 대리점에서는 상품을 팔아 수입을 잡기 때문에 판매에 적극적이고 소비를 늘리는 계기도 되고 있다.

출하 농장과는 각 회사별로 전산시스템을 대

리점까지 연결하여 정확한 통계가 집계되고 주문에 있어서도 하자가 없고 이를 토대로 농가에게도 거래 내역을 통보하고 있다.

특히 통합관리를 하게 되면서 반품율이 낮아지고 종업원(G·P 및 기사)들의 파업행동이 사라져 계획대로 운송과 판매가 유지되는 장점이 있고 덤핑 판매가 없기 때문에 사업계획에도 차질이 있을 수가 없다.

그러나 단 한가지 단점이 있다면 물량이 늘고 매출액

이 증가하는데 지역별로 대리점이 있어 분할이 어렵다 보니 대리점이 대형화 되는 추세를 들고 있다.

이들 4개 회사가 취급하는 계란중 포장란은 60%, 일반 30개 난좌 판매가 40%인데 취급하는 상표란은 요드란, DHA란, 시골란, 오메가란, 해초란, 등인데 월 영양란 유통은 9만개에서 10만개 수준이고, 총 유통량은 9백만개에서 1천만개 수준으로 매출규모는 10억에 이른다.

이들은 농장과 대리점을 연결하는 창구로 영업을 하기 때문에 품질은 철저히 농장 책임하에 두고 파란만큼은 별도로 수집하는 거래처에 알선을 해주고 있다.

이들 4개사가 거래하는 유통업체는 약 90% 선에 이르며 1개사가 매출액 기준 업체당 30% 선을 넘지 않는 범위에서 거래 원칙을 세워놓고 가급적이면 분산, 납품하는 방향으로 접근하고 있다. 일반 상인들은 늘 덤핑의 주 요인

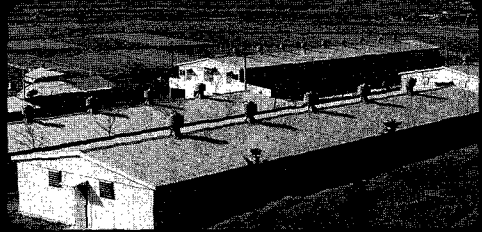
을 경쟁적으로 납품을 하는 과정에서 가격파괴를 들고 나오거나, 세일판매를 하는데 이 손실을 대부분 농가에 전가시키기 때문에 후장기, 중량 조절, 품질저하란을 활용하게 되지만 이들 4개사는 직접 판매망을 가지고 있는 대리점이 있어 늘 약정된 계약에 의해 거래를 하고 있다.

국내에는 대략 상표가 부착된 계란이 800여 종이 넘는데 이를 관리하는 업체만도 80여 곳에 이르기 때문에 치열한 경쟁을 벌이는 과정에서 소비자에게 불신을 당할 수 있는 방법까지 동원을 하고 있어 큰 '문제로 대두되고 있다. 생산자가 편안하게 계란만 생산하여 상인에게 넘겨주는 식의 거래는 생산자에게 고통만을 안겨주게 된다. 처음에 시작하는 것이 어려워서 그렇지 일단 생산자들이 합심하여 유통에 뛰어들면 의외로 쉬운 것이 계란유통이라고 김 사장은 강조하고 있다.

앞으로 소비조합이나 기존의 대형 유통업체들이 계란유통에 관심을 갖게 되면 상인 보다는 생산자 단체가 운영하는 유통점들이 거래상 유리함을 인식하여 생산자들도 마음에 맞는 유통업체나 생산자끼리 연합하여 직접 뛰어들어 보는 것도 큰 무리는 없을 것이란 지적과 함께 생산자들이 언제, 어디서나 계란유통 회사를 만든다면 이제까지 익힌 계란유통 방법을 서슴 없이 알려주어 하루속히 우리나라 계란 유통이 현대화를 이룰 수 있도록 하여 새로운 각오로 유통개선을 하는 업자들이 살아남기를 바란다는 말을 강조하면서 조만간 계란 유통에 대한 개선책과 사업성 높은 계획을 만들어 정책자금도 지원을 받을 계획임을 밝혔다. **양기**

(문의전화: (0343)26-0051)

조립식건축



고객과 저희가 마주앉아 각종 건축의 가장 경제적인 방법 (파이프 하우스나 철구조물 또는 갈바륨이나 칼라강판등) 을 같이 연구하여 후회없는 최적의 건축을 하여 보시지요.

— 각종특허에 관한 법률적 또는 기술적인 문제를 조사하여 드릴수 있습니다.—

명보건설

조립식건축(각종축사·창고·주택 공장등)/철구조물/칸막이 / 토목공사

주 소 : 충남 논산시 취암4동 285-3
(관측4거리 관측사방향30m우측)

전 화 : (0461)736-6680

FAX : (0461)735-9973

공 장 : (042)581-4434