

일본 채란양계산업의 변천과정 (4)

편 집 부

4) GPC의 난립과 경영악화

가. GPC의 난립배경

GPC가 설치된 배경에는 기술한 바와 같이 유통혁명에 따르는 판매측의 요청과 양계농가들의 대규모화에 따른 성력화를 고찰할 수가 있다. 그렇지만 실제로는 이와같은 객관정세외에 몇가지의 요인이 있다. 제 1의 요인으로서 양계배합사로 확대판매전의 산물이었다. 사료취급업자는 배합사료판매확장을 위하여 각 산지와 대소비지에 GPC의 설치를 주도했었다. 즉 GPC를 설치함으로써 계란판매의 우위성을 확보해 가면서 계란판매조건을 선도하고 겸하여 양계농가의 규모확대지향 성력화를 구현하여 배합사료의 취급수량을 확대하는 것이 과녁이었다. 그리고 사료의 판매대금을 회수하는 전략으로서도 계열의 GPC를 설치하는 것이 좋은 방법이라고 생각하게 되었다.

GPC가 난립하게 된 제 2의 요인으로서 식육공항의 습격에 의한 양계주산지에 있어서의 재료비(단불상자대)의 이상과동이 계속 발생하였기 때문에 상대적으로 값이 싼 PACK란을 출하하는 GPC의 설치를 생각하게 되는 것이다.

나. 판매시장과 PACK란의 판매가격 저하

국민 일인당 계란소비가 포화상태인 중에 PACK란의 수요는 식탁란(가정소비란)의 70%를

차지하고 있기 때문에 이 신장율이 최근에 와서 둔화되고 있다.

계란의 판매시장이 계속되는 중에 PACK란의 판매가격이 최근들어 떨어지고 있는 주요인은 다음과 같은 것이다.

① 공급요인

- GPC의 난립에 의한 PACK란의 공급과잉
- 산지와 계란업자의 판매경쟁

② 수요요인

- 국민일인당의 소비둔화와 인구증가율의 저하.
- 대형판매점의 규제와 PACK란의 판매장 증설의 둔화
- 소매점간의 경쟁 격화와 구입가격 인하요청

다. 큰 판매점의 계란특매와 GPC의 부담증가

대형판매점의 출현규제강화와 병행하여 개인 소비의 신장둔화에 의하여 상권에 있어서의 소매점간의 경쟁은 날이갈수록 치열화 하여 가고 있다. 이와같이 엄격한 객관정세하에 소매점은 고객의 유인전술로서 계란의 특매를 빈번하게 실시하고 있다. 또 소매점은 GPC 및 납품업자에게 특매할인이나 특매협찬을 빈번히 하면서 과도한 금전을 요구하고 있다. 이 때문에 GPC의 판매위험은 매년 증가하여 경영에 큰 부담이

늘어가고 있다.

라. GPC의 생산비 할당과 경영악화

GPC의 생산비는 에너지 위기에 의한 직접사업비의 대폭 상승이나 물가상승에 따른 일반경비의 오름세에 따라 매년 올라만 가고 있다. 반면 판매가격을 기술했던 바와 같이 원가상승분을 반영하지 못하고 있다.

그렇기 때문에 GPC의 경영은 이익의 축소(이러한 류에 들어가는 GPC는 적다) 내지는 적자폭의 증대로 경영위기에 직면하고 있다.

또한 GPC의 원가손분의 요인에는 다음과 같은 사항도 있으므로 열거해본다.

- 소매점의 특매가 M사이즈에 기축을 두고 한사이즈에만 집중하기 때문에 여기에 맞는 사이즈란 확보가 매우 곤란하고, M사이즈외의 계란을 판매처리하는데는 상당한 고생을 하여야 한다. 그리고 특매시의 판매수량이 다량인데 그후의 수수량이 적기 때문에 판매수량에 파동이 많고 판매위험이 크다.

- 소매점에서 보통 발주하는 규격은 L 및 M, MS 규격(전체 원료란 입하중의 85% 차지)에 집중하기 때문에 다른 규격란(LL, SS, J, 극소)을 판매하기가 어렵고 나머지 규격란을 처분하는 가격은 원가에서 밀리는 싼값으로 처분하지 않으면 안되는 상황하에 있다.

- 계란의 시세는 매일 급격히 변동하기 때문에 항상 시세에 따른 손익이 발생하기 쉽다.

5) GPC의 자립화 경영과 양계농가의 경영안정

가. GPC의 자립화경영요건

GPC의 경영을 자립화시키려는 여러가지 요인이 있으나 주된 것은 다음과 같다.

① 자 본

○ 자기자본비율이 높고 이자지불이 적고 내

부유보를 축적하여 경쟁력을 강화하는 뜻을 가질것

○ 타인의 자본을 적게하고 GPC가 주체적으로 운영을 할 수 있어야 한다.

② 토 지

○ GPC의 설치장소가 경제적으로 유통입지 조건에 적합하고 사회적으로도 지지를 받을 수 있는 곳이어야 한다.

○ GPC의 사업운영에 대해서 설치한 토지의 경제적 효율이 높은 곳이어야 한다.

③ 노 동

○ 경영자는 계획력, 계획성, 실천력, 반성력(P...PLAN, D...DO, C...CHECK)을 가지고 있어야 하고 이때 예견성, 국제감각, 용기, 영지(英知), 지식, 경영판리, 마케팅 등의 사항을 완비함이 중요하다는 것은 말할 것도 없다.

○ 유능한 인재배치로 노동생산성을 높일 것

④ 사회적 조건

○ 이 요건에 대해서는 다음사항에서 말하기로 한다.

나. GPC의 경영악화예외의 대책

작금에 와서 GPC의 경영악화에 대처한 전운의 대책으로서는 다음 사항이 있다.

④ 원료란 대책

○ 초생추 입식계획의 검토, 입추시기를 대략 검토하여 적기 정량출하로 수요에도 일치하는 양질의 규격란을 생산하도록 한다.

○ 집란회수도 증가시키고 집하시간도 단축하여 선도가 좋은 원료란을 집하한다.

○ 좋은 원료란 집하를 촉진시키고 공장의 노동생산성을 높이며 판매시의 위험을 감소시키기 위하여 저질품은 별도포장을 시킨다. 그리하여 원료란의 사업가격에 대해서는 품질에 차를 두고 가격을 정한다. 경쟁의식 개념의 도입으로 상품화율의 향상을 꾀한다.

○원료란의 구입가격이 적정인가 여부를 재검토한다.

㉔ GPC 공장내의 대책

○ 1인당 가공수량을 높여서 노동생산성을 향상시키고 원가절감을 시도한다.

○ 공장내의 작업과정을 더욱 효율적으로 개선한다.

○ 신선하고 균형이 잡힌 제품을 생산한다.

○ 제품관리를 엄격히 하여 품질에 이상이 없도록 한다.

○ 수주발주관리나 장부관리를 엄격히 하여 항상 원가 분석을 하면서 원가개념을 염두에 두어야 한다.

○ 구입수량에 대하여 판매수량의 감량을 없애며 이익의 저하를 방지한다.

㉕ 판매대책

○ 무리한 판매작전을 없앤다.

○ PACK 포장란을 더욱 향상시킨다.

○ 판로의 유통 형태를 효율적으로 한다.

○ 원거리의 판매수량을 극력 감소시킨다.

○ 근거리나 현지판매를 확대한다.

○ 좋은 판매선을 개척하고 채산이 맞지 않는 판매선은 감소시켜 나간다.

○ 기존의 판매가격 조건을 인상시킨다.

○ 하급품의 수요를 개척하고 판매가격을 인상시킨다.

○ 단불상자란의 판매방법을 재검토한다.

○ 대량 판매장을 재검토하여 판매망이 좋은 곳으로 이동한다.

○ 대량 판매장의 점포를 확대하면서 판매규격의 품목을 현재의 L 및 M, MS 규격 PACK 란에 LL이나 S의 PACK 란을 없어서 판매한다.

○ 대량 판매장의 품목이 장소관계로 적을 때에는 납품규격을 재검토하여 PACK 란의 상품화율을 높여 나간다.

○ 대량 판매장의 특매에 대해서는 기획시기

서부터 실시할 때까지의 선도역을 오래 끌고가며 GPC의 규격 및 수량의 조정이 용이해지도록 한다.

○ 대량 판매점의 특약업찬에 대해서는 GPC의 원가상승과 경영악화를 이해하면서 용기를 가지고 자숙하여야 한다.

○ 판매채권의 확보에 만전을 기하면서 도산을 방지한다.

다. GPC의 과제와 양계농가의 경영안정

GPC의 과제는 기술한 바와 같이 경영악화대책을 실행하는 것이다. 그러나 GPC의 경영안정은 양계농가의 경영안정이 전제가 되기 때문에 양계농가에 부담이 가지 않도록 가능한한 회피하지 않으면 안된다. 여기서 GPC의 경영악화에 대처할 수 있는 과제와 양계농가의 경영안정을 촉진할 수 있는 방법을 기술해 보기로 한다.

○ GPC의 공장내부 대책을 최우선적으로 단행하고 원가절감과 노동향상성의 향상을 구현한다.

○ 다음은 판매대책을 실천화하여 실행한다.

○ 판매대책과 병행하여 원료란의 품질개선을 촉진한다.

즉 양계농가로부터의 원료란 구입가격 인하는 절대 피하지 않으면 안된다. GPC는 사력을 다하여 스스로 할 수 있는 일을 개선하고 그렇게 해서도 GPC의 경영악화가 생길 때에는 양계농가의 양해를 얻는 범위에서 구입가격을 인하하는 것이다. 근일 GPC의 경영악화가 절규되고 있으나 양계농가의 경영안정을 위해서는 안이한 원료란 가격인하는 할일이 못되는 것이다. GPC 자체가 다른 차원높은 방법으로 경영개선에 임하여야 한다. 양계농가의 경영안정을 위하여 GPC 업계의 경영노력을 기대해 본다.