

제1회 Salesman Work Shop '95 [講義 II]

# 골판지 포장 산업 原價 計算의 新 政策 方向

## 目 次

- I. 韓國 골판지 포장 産業의 現況
- II. 外國 골판지 포장 産業의 現況
- III. 販賣價格 管理政策
- IV. 韓國의 골판지 포장 販賣價格 現況과 販價 政策方向
- V. 目標利益 概念의 新價格 政策
- VI. 專門 營業職으로서의 자세와 역할

### I. 韓國 골판지 포장 産業의 現況

1. 한국의 골판지 포장 산업은 1960년대 부터 기업화 된 이래 60년대 32%, 70년대 20.7%, 80년대 12%, 1990 ~ 93까지 평균 7.4%의 지속적 성장을 구가하면서, 1993년 27억㎡의 생산으로 세계 12위의 위치에 다다르고 있다.
2. 한국 골판지 포장 업종의 성장단계는 도입기, 성장기, 성숙기, 쇠퇴기의 주기 중에 성장말기에서 성숙기의 상태에 접어들고 있다.
3. 일인당 종이 소비량이 국민 소득과 문화 수준에 비례하여 증가한다고 볼 때, 92년 기준으로 미국 308 kg, 일본 228 kg, 싱가포르 217kg에 비하여 한국은 아직 120 kg에 불과하여 향후 몇년후에 2배 가까이 증가할 수 있는 잠재력을 갖고 있다.
4. 골판지 포장 산업의 개별업체가 직면하고 있는 현실을 볼 때, 업체간 과당경쟁에 의한 출혈 가격의 성행, 매출부

講 師 : 吳 永 根

株式會社 三元板紙 代表理事  
美國 公認會計士

진, 종업원 이직을 증가, 자금수지 악화, 부도속출 등의 쇠퇴기의 증상을 보여 주었다.

5. 골판지 포장 산업 자체는 경제성장과 비례하여 아직은 성장국면에 있으면서도 수요를 70%나 초과하는 과잉 설비투자, 계절적 수요 공급의 격차 등으로 과당경쟁 요소는 상존하고 있는 실정이다.

6. 현실적으로 가장 중요한 문제점은 개별회사의 판매가격 정책이 총 원가 이하로 즉, 출혈가격으로 팔아도 판매량만 늘리면 된다는 Market Share 지상주의를 부지 불식간에 표방하는 정책이 적자 경영의 최대 원인으로 나타나고 있다.

### II. 外國 골판지 포장 産業의 現況

1. 미국, 일본, 유럽 등 포장 선진국의 예를 보면, 10%대의 고도성장기를 지나 3%대의 성숙단계에 들어서고 있다.
2. 이들 선진국들 역시 70년대까지는 현재의 우리 업계와 다름없이 물량확보를 위한 무차별한 가격인하 경쟁이 동반되었으며, 그 결과 도산업체 속출, 기업간 흡수 합병, 휴폐업 업체가 다발하였고, 경쟁력 있는 회사를 중심으로 업계가 재편성되고 현대화 산업구조로 전환되었다.
3. 성숙기에 들어선 서구의 골판지 판매단가는 10년동안 약간 하향 추세의 국면이 나타나긴 하였지만, 한참 성장기

에 있는 우리나라 골판지포장 판매단가는 10년 전에 비하여 큰폭으로 낮아진 상황이 지속되기도 하였다.

4. 우리가 중요하게 관찰해야 할 부분은 선진국은 생산성의 향상, 로스감소, 신기술도입등의 내부 경영합리화로 Cost를 절감시키는 방법이지, 우리와 같이 이윤을 내버려, 감소시키거나 출혈 가격으로 판매하는 경우는 어떠한 나라에서도 찾아 볼 수 없다는 점을 유의해야 한다.

## II. 販賣價格 管理政策

### 1. 가격 정책의 지도이념은

① 상품이 구매되기 쉬운 가격에 의해 ② 수요자의 욕구를 충족시켜야 하며 ③ 기업이 이익을 획득할 수 있는 가격이라야 한다.

2. 가격 결정에 있어 가장 큰 영향을 주게 되는 요소는 Cost 경쟁, 제품 수요인데, 이 밖에도 시장관습, 판매업자 판매방법도 영향을 주게되며, 최근에 와서는 인플레이션, 법적인 규제와 이밖에 환경적인 요인도 무시할 수 없다.

### 3. 합리적인 가격 설정의 기본 목표는

① 효율적인 가격설정에 의한 판매량의 증대 ② 시장 점유율의 유지개선 ③ Cash Flow의 관리 ④ 예정 이익의 달성 ⑤ 가격과 마진의 안정화등을 그 내용으로 해야 한다.

4. 가격결정은 수요자의 구매력에 의하여 규제되며, 그 판매가는 생산비와 판매비를 보상하고 더욱이 이익을 획득할 수 있어야만 된다. 기본 원리로는 ① Cost Plus Analysis (제조원가설 또는 생산비설) ② Demand-and Supply Analysis(수요 공급 분석), 이 두가지를 생각할 수 있으나, 현실적으로는 이 두 이론의 중간치를 취해서 실제상의 가격이 운용되는 예가 일반적이다.

## IV. 韓國의 瓦板紙包裝 販賣價格 現況과 販賣 政策 方向

1. 판매 단가는 10년 전보다 하락하였음에도 불구하고 인건비는 매년 급등하여 매출액의 7%이상을 점하게 되고, 운반비도 인건비 상승과 JIT등으로 매년 상승되어 8% 이상

인상되고, 환경, 품질관리비용, 시설 선진화 장치산업화에 따른 감가상각비, Lease료 등으로 9% 상회, 영업외 비용 10%대 육박등 새로운 비용 요소가 증가일로에 있다

2. 관습적 가격 결정 방법으로 통상 개별업체에서 Sheet 1㎡의 단가를 결정할 때

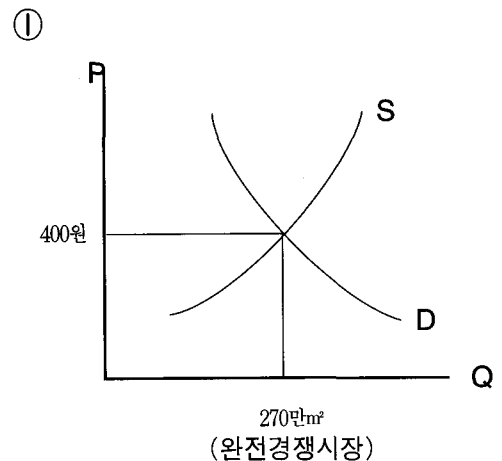
$$\text{원재료비} + \text{Loss } 10\% + \text{가공비} \begin{cases} \text{SW } 40\sim 60\text{원} \\ \text{DW } 60\sim 80\text{원} \end{cases}$$

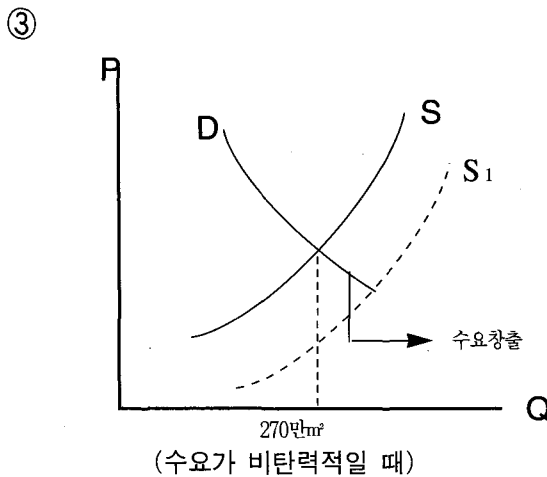
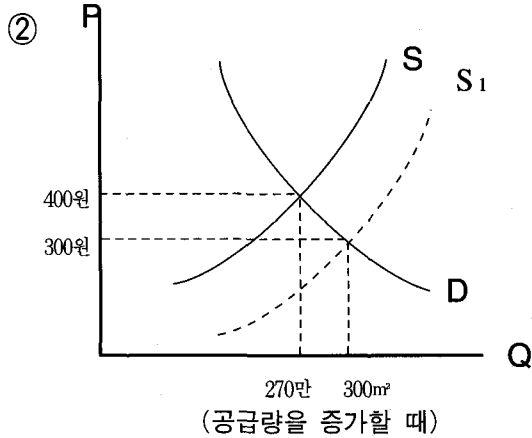
이라는 공식에 의해 30년전 부터 현재까지 통용되는 가격 결정 방법을 쓰고 있었다.

3. 이와 같은 통속적 관습 가격은 원가 요소 과목의 비율이 180도 변하고 있는 오늘날에 있어서는 전혀 무의미한 것으로, 표준 적정원가에 근거한 가격 정책이 절실히 요구되는바, 골판지포장 물류지 제3호(94년 10월호) Page 50 ~ 55에 골판지 상자의 표준 원가계산서(안)를 도출하게 되었다. 이는 대표되는 20여개 골판지업체의 실질적인 손익 계산서와 원가계산서의 계정과목별 분류를 평균하고 표준 원단위를 근거로 작성된 것이다.

## V. 目標利益 概念의 新價格 政策

### 1. \* Supply-Demand Analysis





(매출 총이익)	(18.10)	
⑥ 판매 및 일반관리비 (영업이익)	5.04 (13.06)	7.72
⑦ 영업외 비용 (경상이익) → 목표이익	7.06 (6.00)	10.81 9.19

◎ 소득세 산업분류 코드 골판지상자 210241에 의거 소득 표준율 8.4% → 적정이익 최소 6%

3. \* 손익분기점 분석(Break Even Point Analysis)  
 매상량  $x$ , 평균단가  $s$ , 평균변동비  $v$ , 고정비  $F$  라고 하면 손익은

$$s \cdot x - (v \cdot x + F) = 0$$

즉,  $s \cdot x = v \cdot x + F$

$$(s - v) x = F, x = \frac{F}{s - v}$$

예시) 월매출액 10억원 =  $s \cdot x$   
 총고정비용 2억원 =  $F$   
 평균변동비 400원 =  $V$   
 평균단가 A 회사 = 500원/㎡ =  $s'$   
 B 회사 = 450원/㎡ =  $s^2$

① A 회사 B.E.P.

$$x = \frac{F}{s' - v} = \frac{200,000,000\text{원}}{500\text{원} - 400\text{원}} = 2,000,000\text{㎡}$$

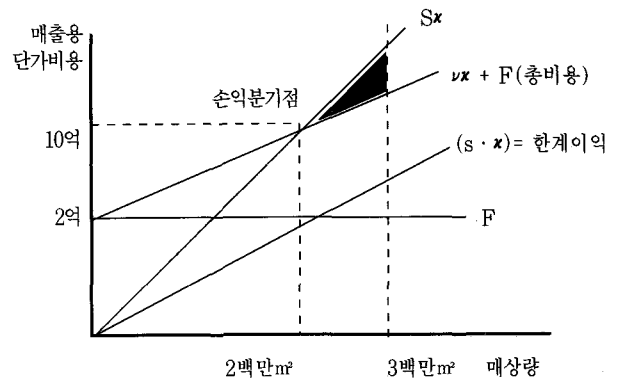
2. \* 개별업체의 Cost - Plus - Analysis

A

판 매 단 가					
재료비	노무비	제조경비	판매비및일반관리비	영업외비용	목표이익
총 원 가					

B. SAMPLE

손익계산서	SW 2종 골판지	Sheet 기준
	매출단가	주재료비기준
① 매출액	100.00%	153.19%
② 재료비	주재료 65.28	100.00
	부재료 1.47	2.25
③ 노무비	3.70	5.67
④ 제조경비(운송비포함)	11.45	17.54
⑤ 총매출원가(총 제조비용)	81.90	

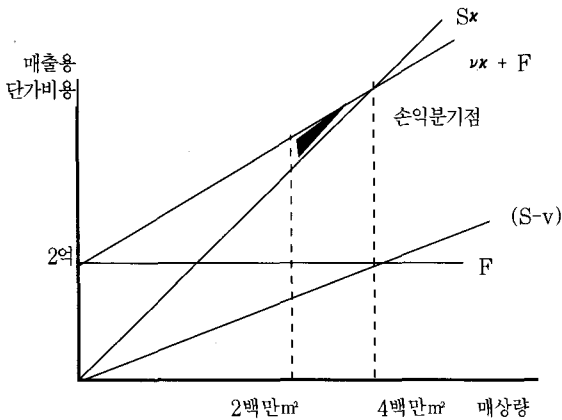


② B 회사 B.E.P.

$$x = \frac{F}{s^2 - v} = \frac{200,000,000\text{원}}{450\text{원} - 400\text{원}} = 4,000,000\text{㎡}$$

VI. 專門 營業職 으로서 의 姿 勢 와 役 割

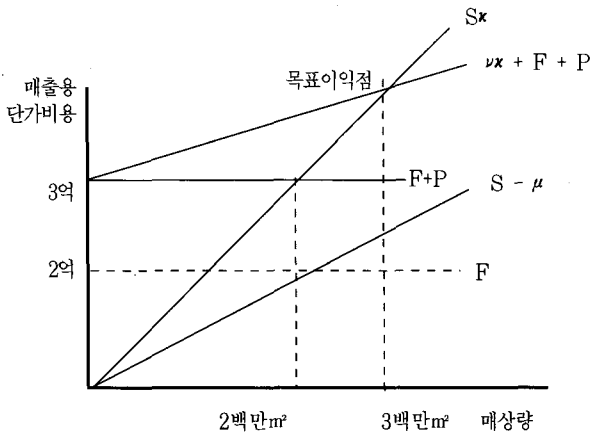
1. 영업전문직으로서의 Pride를 갖는다.
2. Pro 근성과 창의력을 개발한다.
3. 목표이익에 공헌하는 인재가 된다.
4. 전문지식의 함양과 人格의 도야로 좋은 인간관정립
5. Personal Asset를 키우고 때를 기다린다.
6. 상사처럼 사고하고 부하직원처럼 활동한다.



③ 목표이익의 개념

목표이익 = 1억 = P

$$x = \frac{F + P}{s' - \nu} = \frac{2\text{억} + 1\text{억}}{500\text{원} - 400\text{원}} = 3,000,000\text{m}^2$$



**지구환경정화 CAMPAIGN**

샛강이 살아야 큰 강이 삽니다.

Save Our Streams