



생각해봅시다



과잉 공급이 만든 블루 오션

농산물은 공산품과는 달리 유통 기한이 상대적으로 짧고, 시간이 지날수록 상품의 가치가 떨어져 공급량에 따라서 가격이 결정된다. 흔하지는 않지만 지난해에 어떤 농사로 큰돈을 벌었다는 말이 들리면, 올해는 너도 나도 그 농사에 뛰어들어 재배 농가가 늘어나는 바람에 공급 물량이 증가하여 가격이 폭락하는 경우가 있다. 정부에서는 가격 폭락이나 폭등을 방지하고자 고추, 마늘, 양파 등의 양념 채소류를 비축해 두었다가 탄력적으로 운용한다. 그래도 안 되는 것은 무역을 통하여 물량을 조절하기도 하지만, 농산물의 공급은 공산품처럼 쉽게 조절하는 데 한계가 있다.

제주도에서 가장 유명한 특산물 중의 하나인 감귤은 과거 한 상자당 4만 원 정도에 거래되어, 자식 교육은 물론이고 결혼까지 시킬 수 있는 효자 상품이였다. 하지만 감귤 농사가 흔해지자 감귤 가격은 한 상자당 만 원까지 폭락하게 되었고, 효자 상품이던 감귤이 애물단지로 전락하게 되었다. 상황이 이렇게 되자, 제주도에서는 감귤나무 한 그루를 베고 대신 복분자를 심을 경우 한 그루당 8천 원씩 보상해 주었다. 감귤이 너무 많이 공급되어 가격이 폭락하자 궁여지책으로 내놓은 방법이었다.

그런데 이 정책은 감귤 가격의 안정은 물론이고 복분자를 통해 생산자에게 감귤 농사보다 2~4배의 소득을 올릴 수 있게 했다. 감귤의 과잉 공급이 복분자라는 새로운 시장, 블루 오션(Blue Ocean)을 만들어 낸 것이다.

경쟁자가 늘어나면, 공급 물량이 늘어나 자연스럽게 가격이 하락하고, 생산자의 이윤은 감소하게 된다. 심할 경우 원가도 못 건지는 경우가 발생하기도 한다. 하지만 이러한 상황에서도 새로운 돌파구를 찾으려 노력한다면, 기존의 시장보다 더 좋은 시장을 발견할 수 있다.

상품의 거래뿐만 아니라, 우리의 삶 속에서도 주변의 경쟁자들보다 더 나은 강점을 발견하고 그 강점을 바탕으로 내일을 준비한다면, 무한 경쟁 시대에 누구와 싸워서도 이길 수 있는 탄탄한 경쟁력을 갖추 수 있을 것이다.

< 출처 : 인터넷 좋은생각 사람들 >



알리는 말씀



선박안전기술공단 소식은 고객서비스 향상을 위하여 공단 모든 고객을 대상으로 매월 발간하는 홍보지입니다. 공단소식 및 고객에게 도움을 줄 수 있는 각종 정보, 모두에게 힘을 줄 수 있는 좋은 글을 게재코자 하오니 다양한 분야의 원고를 보내 주십시오.

연락처 → TEL 032-260-2226 / FAX 032-260-2275 / E-MAIL vicadpr@kst.or.kr