



약 품

생 산 원 가

신 정 재
<과학사료>

동물약품은 배합사료나 초생추, 부로일러, 달갈 등 양계업의 기간 분야와는 달리 그 원가 구성면에 있어서 복잡하고 또 그 원료의 변화가 심하여 일률적인 계산을 하기는 곤란하다. 그리고 그 종류가 다양하여 여기서는 동물약품 중 가장 많은 비율을 차지하는 종합영양제(첨가제)를 기본으로 하여 계산하고자 한다. 물론 이 계산은 회계학적인 것이 아니라 어디까지나 이 분야에 오래 종사했다는 경험적인 것을 토대로 한 것이며 이 기회를 통하여 부조리한 점을 지적하고 하루 빨리 이런 비정상적인 것을 제거하여 정상화 하는데 도움이 되었으면 한다.

동물약품업계의 특성은 자본의 영세시장의 협소판매경쟁의 치열, 판매비의 증가 등을 들 수 있는데 이는 곧 원가 구성면에서의 일반관리비의 증가를 예상할 수 있겠다. 일반적으로 원가라 하면 순 원료비를 생각하는 것이 보통이다. 더욱이 동물약품인 경우에는 “약”이라는 “관념상의 폭리가 연상되어 우선 비싸다는 인상을 받는 것이 우리 나라의 실정이다. 이런 경향은 인체용 약품의 영향인 듯하다. 경제성을 무시한 인간의 생명을 위한 인체용 약품은 효과 위주의 경제성을 무시한 것이나 동물용 약품은 경제성을 전제로 한 것임을 인정하지 않으면 안될 것이다. 아무리 좋은 약품이라도 경제적인 이득이 없을 때는 동물약으로서의 가치는 상실된 것이다. 그러므로 동물약품은 고가 정책이란 것이 통용될 수 없으며 따라서 인체용 약품같이 한번 “히트”하면(잘 팔리면) 돈 번다는 식의 경우는

현실성이 없는 얘기임에는 틀림 없다. 다만 판매량이 증가됨으로써 상대적으로 일반관리비의 비중이 적을 때는 가능한 얘기이다.

양계업계에 있어서 동물약품의 비중은 그리 큰 것은 아니다. 작년도의 동물약품 원료 수입량은 비공식 조사에 의하면 약 1,300,000달러 정도이며 이는 도입사료의 약 1/30 정도에 불과하다. 또 실제 동물약품의 판매량은 71년도의 공식통계로써 약 12억원 72년도는 12억5천만원으로 추산되어 이는 양계용 배합사료 판매량의 5% 이내의 액수이며 배합사료에 첨가되는 약품만으로는 2%이내에 불과한 양에 지나지 않는다. 이러한 액수는 작년도 산란계 초생추 판매액에도 미달되며 육계 초생추 판매량의 반에도 미치지 못하는 실정이다. 이는 곧 동물약품업계가 얼마나 취약한 업종인가를 단적으로 나타낸 것으로 알 수 있다. 이런 취약성은 각 사의 판매실적에서도 나타난다. 즉 월간 1,500만원 이상 판매회사가 3개사에 불과하며 각사의 제품수는 최고 50개에 달하여 제품당 판매액으로 보면 정말 보잘 것 없는 것이다.

이런 좁은 시장을 상대로 하는 업종에서 일반관리비의 비중이 크다고 하는 것은 당연한 일이라고 하겠으나 현 수준의 판매가격을 유지하려면 혹은 적정이익을 포함한 적정가격을 유지하려면 이 일반관리비를 줄이는 수밖에 없다. 대부분의 수입 되는 원료가격을 조정 인하는 것은 불가능하며 또 수입시의 관세·특관세의 부담을 감면하는 것도 현재로써는 불가능한 때

문이다.

원료비의 계산

비타민류의 수입가격 (1kg당 CIF가격)

비타민	AD ₃ /A 500,000 IU (D ₃ 100,000 ICU /gm)	\$ 6.70
	E(250IU/gm)	\$ 3.50
	B ₂ (98%)	\$ 31.90
	B ₁₂ (1,000.ng/kg)	\$ 3.10
MSBC(비타민 K ₃ 54%)		\$ 7.60
판토텐산칼슘		\$ 7.50
나이아신		\$ 3.80
엽화콜린(50%)		\$ 0.36
엽산		\$ 50.00
항산화제(B. H. T. 98%)		\$ 1.45
// (에독시킨 66.6%)		\$ 1.40
미량광물질(M., Z., F., C., I, CO)		\$ 0.05

(주) 상기의 가격은 때에 따라 10%의 변화가 있음.

상기의 원료를 수입 통관시에는 관세 특관세 물품세 등의 수입세를 납세하는데 그 세율은 최고 220%(CIF 가격의) 최저 50%의 고액이다. 특관세 산출법은 수년전 사료협회에서도 조사된 바 있으나 다음과 같다.

특관세 산출법

(시가×CIF가격) - (감정가격+관세+이윤+비용 + 물품세) × 70%

- | | |
|----------------------|-------------|
| ① 시가 : 국내도매가격 | ④ 이윤 : 30% |
| ② 감정가격 : CIF \$ × 환율 | ⑤ 비용 : 5% |
| ③ 관세 : 20% | ⑥ 물품세 : 10% |

(주) 시가는 월별로 관세청에서 발행하는 국내 도매물 가격에 기준했음.

지금 현재 시판되는 종합 비타민제는 30여종을 넘고 있으나 10여종이 대중을 이루고 있다. 이들 제품의 각 성분함량이 서로 다르고 또 그 성분의 종류도 틀려 일률적으로는 될 수 없으나 판매량의 상위에 속하는 몇가지 제품의 성분과 함량을 평균한 성분도를 작성하여 이에 대한 원료비를 상기의 원료 수입 가격에 특관세를 합친 원료율을 산출한 결과는 다음과 같다.

성분 함량표(제품예) (1kg 중)

비타민 A	2,000,000IU
D ₃	400,000ICU
E	1,000IU
B ₂	1,500mg
B ₁₂	2mg
MSBC(K ₃)	500mg
판토텐산칼슘	1,000mg
나이아신	4,000mg
엽화콜린	60,000mg
엽산	50mg
항산화제(BHT 혹은 에독시킨)	10,000mg
망간	12,000mg
아연	10,000mg
철	5,000mg
구리	500mg
옥소	250mg
코발트	100mg
부형제	800,000mg

상기 표에 의한 제품의 시장 판매가격은 회사에 따라서 포장단위에 따라서 판매과정에 따라서 각각 심한 변화를 하고 있으나 각사의 평균 판매가격은 1kg당 320원 전후에 거래되고 있다. 이 경우 순 원료비는 평균 70%를 상회하고 있음이 나타나고 있다. 이와같은 원료비의 비중은 지난 수년 간 계속 증가되어 온 결과인데 그 한 계집에 다다른 느낌이다.

순 원료비를 제한 총비용이 거의 30%를 육박 혹은 상회하고 있음은 동물약품업자 중 대·중소업자의 경우 모두 비공식적으로 확인되었다. (대한신약·대성·고킹·한국비타민에서 비공식 집계 산출)

원가비율

원료비	70%	
일반경비	30%	
내역	인건비	10%
* 제조비	3%	차량운영비 사무실비 영업비
일반관리비	13%	
선전광고비	2.5%	
공과금	2%	

이 비율표에서 보면 이익의 부재를 볼 수 있

으며 이는 곧 현상유지 내지는 적자상태에 있음을 보여주고 있다. 이러한 경우의 단적인 예는 동물약품업체가 지난 수년간 수적으로는 늘었으나 각 메이커의 기업성장은 현상유지 혹은 축소된 것으로도 증명되고 있다.

상술한 바와 같이 상기 원가 구성중 원료비를 줄인다는 것은 실현이 불가능하고 다만 (성분표를 새로 작성하지 않는 한) 일반 관리비에서 원가는 절감하는 수밖에 없다. 일반관리비중 인건비는 10%를 차지하고 있어 다른 업종에 비하여 3~5배에 달하고 있으며 역시 판매비도 타 분야에 비하여 높은 율을 나타내고 있다. 판매비의 비중이 높은 것은 전술한 바와 같이 공장과 사무실이 분리되어 있어 사무비가 높고 판매경쟁이 치열하고 자금회수기간이 길어 자금 이자 부담율이 높은 것이 특징이다. 외상기간은 평균 3개월에 달하는 것으로 추산되며 일부 특수 제품은 반품율이 높은 것으로 나타난다.

위의 두 계정 중 인건비가 높은 것은 판매원의 역할과 비중이 커 대부분이 대학 졸업생들이며 또 소규모의 많은 고객을 상대로 판매하게 되므로 판매비가 가중된다.

선전 광고비는 외국의 예나 우리 나라의 인체용 약품과는 비교가 안될 정도로 비율은 앞이나 축산업계에서는 높은 편에 속한다. 그러므로 우리 나라 동물약품업체의 실정으로는 원가에 차지하는 원료비의 비중이 높지만 여기서는 줄일 수가 없고 일반관리비 중 판매비에서 비용을 줄여야 한다는 결론이 나온다. 물론 판매량을 늘리고 새로운 제품을 개발하는 것이 바람직한 일이나 우리 나라의 현실태로서는 실현 불가능의 상태이며 동물 약품의 판매량도 한계점에 달한 것으로 예상된다. 더욱이 도입사료의 국제 시세의 앙등은 축산업계 전체의 사황에 달려 있는 지금에 이 업계에서 비중이 적은 동물약품업체의 어려운 점이 반영될 수는 없겠으나 현재의 실정으로는 동물약품의 가격을 10% 이상 올려야 정상적인 품질로서 정상적인 거래로 이끌 수 있을 것이다. 그러나 이러한 가격의 인상은 10월 유신정신에도 어긋나며 정부의 방침도 이를 불허하는 이 마당에 내적인 경영합리화로 경비를 절감하려는 움직임이 보임은 다행한 일이

라 하겠다. 즉 판매과정을 개선하는 길은 어느 점보다도 시급하다. 일부 과당 경쟁품에 대한 적정수급에 의한 판매조절로 필요이상의 외화낭비의 절약과 아울러 자금부담을 경감시키고 판매면에서 사료협회에서의 현 방법과 같이 수입 원료의 배정(실적에 의한)과 적정판매가격의 책정 및 외상기간의 단축 효율적인 판매촉진으로 경비를 절약한다면 이것은 진정한 의미에서의 이익을 추구할 수 있을 것이다. 상기 원가구성 율표에서와 같은 동물약품업체의 실태를 감안한다면 싼 제품만을 선택하려는 구매방법도 재고되어야 할 것이다. 일시적으로 덤핑을 할 수는 있으나 덤핑이 계속되면 이는 이미 덤핑이 아니다. 품질의 변화를 수반하는 저질품의 가능성을 내포하는 것이다.

지금까지 주로 종합 첨가제의 예를 들었으나 여타 제품도 동일한 원가구성을 가지고 있어 생략한다.

아무쪼록 이러한 어려운 시기에 위기를 극복하고 기업으로써의 성장을 꾀함은 물론 우리가 몸담은 양계업계에 보다 많은 발전에 이바지 할 수 있게끔 취약한 동물약품업체를 키우기 위하여 양계업자·사료업자·부화장 등의 협조가 무엇보다 필요하다고 하겠다.

서두에서도 말한 바와 같이 회계에는 무취한 인 사람이 경험에 의한 하나의 턱두리로 원가에 기술하다 보니 어려운 점을 호소하는 격이 되었으나 이것이 현실임을 심분 이해해 주면 감사하겠다. □□

여러분의 양계업을 성공으로 이끌수있는

양계 경영일지가 전혀새롭고

충실한 내용으로 2월말경 발간됩니다.

많이 기대하시기 바랍니다.

한국 가금협회

서울 중구 초동 18-11

27-0321, 4692