

우리 제품을 얼마에 팔아야 하나요?

글_ 조완석_ 공인회계사

요즘 C사 사장님의 최대의 고민거리는 자사의 제품을 얼마에 팔아야만 적절한 이윤이 남는가 하는 것이다. 현재 회사의 손익계산서상 매출이익율은 30%정도로 보고되고 있지만 사장은 이익율이 최소한 40% 이상은 되어 한다고 생각하고 있었다.

머리 속에서는 제품 몇 개를 팔면 원가에 부대비용까지 쳐도 남는 돈이 얼마라는 것이 이미 계산되어 있었다. 그러나 재무제표상의 숫자로 보여지는 모습은 전혀 판판으로 나타나고 있는 것이 문제였다.

왜 이런 차이가 나는 것일까? 고민 끝에 사장은 매출원가 계산이 잘못되었던지 아니면 판매가격이 잘못된 것이라는 결론에 도달하게 되었고 이 문제의 해결방안을 의뢰하게 되었다.

매출원가와 판매가 구분의 어려움

매출원가의 적정성에 대한 고민을 하다가 결국은 판매가격의 적정성 여부로 귀결된 C사 사장님의 고민은 어찌 보면 경영자로서 당연히 가져야 하는 고민이다. 그러나 이러한 고민을 해결하는 방안은 생각보다 단순한 것은 아니다.

그 이유는 우선적으로 회사의 활동을 보는 경영자와 관리자의 시각 차이가 존재한다는 것이고 그 다음으로 이러한 시각에 따라서 어떻게 매출원가를 구분할 것인가라는, 만만치 않은 문제가 버티고 있기 때문이다.

회사의 식솔들을 책임져야 하는 사장의 입장에서 보자. 원가 지출하라, 식구들 급여 챙겨 주라, 또 나머지 부대비용까지 커버하려면 제품을 얼마에 팔아야 할 것인가 하는 점에 대해 당연히 고민을 하게 될 것이고 또한 접근방법도 이처럼 총비용 측면에서 고려할 수밖에 없다. 그러나 회계적으로 보여지는 숫자는 이러한 사장의 고민을 해결해 주기에는 부족하다.

이유는 회계에서 보여지는 매출원가는 이러한 정보를 수용하고 있지 않고 단지 생산에 투입된 요소들만을 매출원가로 고려하고 있기

때문이다.

그러면 회사의 재무제표상의 판관비를 모두 매출원가로 바꾸면 이러한 고민이 해결될 것인가?

이 방법은 회사가 단일제품만을 생산한다고 하면 가능한 해결방안이 될 수도 있을 것이나 현실적으로는 대부분의 회사가 여러 종류의 제품을 생산하고 있기 때문에 실무적으로 사용하기는 무리가 있다.

판관비부담 산정이 관건

그러면 이러한 고민을 해결할 수 있는 방안은 무엇인가? 사실 이 문제에 대한 정답은 없다.

단지 실무적인 방법은 회사의 각 비용을 제조부문과 판관비부문으로 적절하게 구분한 후 제품별로 매출원가를 구분하는 것이다.

이렇게 산출된 제품별 매출원가는 회계적으로 적정한 매출원가이면서 어느 정도 회사의 제조비용을 반영하는 매출원가가 될 것이다.

따라서 판매가격을 결정하는 과정에서는 앞서 도출된 제품별 매출원가에 추가적으로 몇 퍼센트 정도의 판관비를 부담할 것인가를 결정하면 판매가격과 관련된 의사결정에 도움이 되는 자료로 이용할 수 있을 것이다.

따라서 제품별 제조원가를 적절하게 구분하는 작업이 우선적으로 수행되어야 하고 이를 토대로 하여 판관비 등의 기타비용까지를 고려한 총비용 측면의 판매가격 결정방법을 사용하는 것이 바람직한 의사결정 방법일 것이다. 

