

특집좌담

배합사료 판매경쟁에 문제있다

참석자

김정웅(천호부화장사무)
원용택(대한사료(주)이사, 공장장)
이철용(경기사료(주)대표)
하낙순(퓨리나코리아가금부장)
사회노영한(본지편집국장)

노영한 : 바쁘신중에 이렇게 나와주셔서 대단히 감사합니다. 지금 배합사료업체는 사료의 유통질서를 재확립시키기 위한 큰 진통을 겪고 있는것으로 알고 있습니다. 79년도의 극심한 양제, 양돈의 불황을 겪으면서 가축사육두수가 많이 감소된데 반해 배합사료공장 시설근대화 지침에 따른 생산능력의 증대, 또한 금년 1월 21일 평균 28.3%의 배합사료가격 인상, 그 후 환율인상으로 인한 불가항등과 제반 생산비증가등으로 요즈음 사료판매 경쟁은 사느냐 죽느냐 하는 심각한 것인것 같습니다. 이 경쟁이 품질경쟁이면 좋겠는데 외상주기경쟁으로 바뀌고 있어 이에대한 문제가 사료

협회 쪽에서도 논의가 되고 있는 것으로 알고 있습니다. 이 좌담회는 배합사료의 유통질서를 확립하기 위한 좀 더 발전적인 방향을 제시하기 위한 모임으로 직접 배합사료공장의 실무담당자와 양축가의 대변해서 기탄없는 의견을 나눠주시면 감사하겠습니다. 먼저 배합사료 물량의 최근 동태는 어떻습니까?

[양축가와 사료공장의 대답]

원용택 : 일차적인 원인은 그간 사료공장 시설근대화계획에 따라 과잉시설을 한데 있습니다. 생산규모를 참고능력을 기준으로 했는데 이것도 잘못된것 같습니다. 분쇄기와 배합기만 있으면 사료는 만들수 있으니까요. 사실 그동안 대개의 공장이 2부제로 가동을 하여왔었는데 시설은 더 늘고 가축수는 급격히 감소하여 2월에는 34%나 판매가 감소해 우리를 놀라게 하였습니다. 수요는 줄고 공급이 많으니 경쟁을 하지 않을 수 없지요. 또 사료가격이 작년 부터 인상된다. 하는 바람에 단미사료들을 싸게 구입해 놓았기 때문에 덤핑이 가능했고 더욱 가속화 시켰습니다.

3월초까지는 그런대로 품질을 유지했

다고 보겠는데 사료업체에 3월 결재할 자금이 300억 정도되어 부도를 내지 않기 위해서 판매경쟁을 하지 않을 수 없었습니다.

노영한 : 그러한 실정이다 보니 자연히 공장간의 경쟁이 일어나지 않을 수 없게 되는데 경쟁방법중 우선 가장 두드러지는 것이 가격경쟁이 되겠습니다. 현재 인상된 가격

을 스스로 받지않는 가격덤핑, 또한 외상 조건에 의한 눈치작전등 아주 심한 가격혼란이 오고 있습니다.

하낙순 : 배합사료공장시설 근대화 지침에 의해 많은 공장들이 시설을 확장시켰고 대규모 공장들이 새로 생겨남에 따라 공장들은 많은 자금을 투자한 셈입니다.

[표] 배합사료 월별 생산실적표

(농수산부제공) 단위 : M / T

월별	종별	육	추	산	란	육	계	소	계	양	돈	낙	농	비	육	기	타	합	계
78	1월	20,619	64,305	26,600	109,525	32,419	24,286	16,024	219	182,473									
79		29,330	85,511	50,588	165,429	70,816	35,233	21,673	123	293,274									
78	2월	20,095	59,927	29,663	109,685	27,561	22,911	16,371	333	176,861									
79		31,394	86,457	54,704	172,555	74,242	19,030	38,135	220	304,182									
78	3월	24,105	72,402	42,115	138,622	29,649	25,819	19,663	383	214,136									
79		35,178	97,095	59,698	191,971	78,231	20,444	40,443	184	331,274									
78	4월	25,728	72,628	43,042	141,398	30,384	25,546	17,786	206	215,322									
79		32,860	98,239	53,488	184,587	88,132	39,276	21,956	198	334,149									
78	5월	30,387	76,696	43,914	150,997	30,831	25,070	19,485	209	226,592									
79		34,602	103,286	53,215	191,103	108,666	37,679	23,594	214	361,256									
78	6월	30,402	74,193	44,316	148,911	35,210	25,655	17,387	220	227,383									
79		27,074	93,250	46,327	166,651	104,113	31,808	16,973	180	319,725									
78	7월	26,314	68,128	40,904	135,346	36,900	24,571	18,033	232	215,082									
79		23,973	89,360	47,435	160,768	108,172	30,708	19,391	148	319,187									
78	8월	25,342	71,381	32,276	133,999	45,161	25,877	20,408	177	225,622									
79		20,818	91,535	44,905	157,258	109,797	32,757	20,646	122	320,580									
78	9월	24,256	76,639	35,266	136,161	50,173	27,911	21,879	145	236,269									
79		20,955	101,383	49,221	171,559	117,485	36,340	26,966	166	352,516									
78	10월	23,301	78,579	31,193	133,073	54,783	29,756	21,497	107	239,216									
79		20,767	97,524	41,717	160,008	108,322	36,747	23,714	137	328,928									
78	11월	25,171	81,005	34,175	140,351	59,335	30,210	21,816	149	251,861									
79		24,560	94,336	38,359	157,255	89,885	37,978	25,755	191	311,064									
78	12월	29,038	86,192	45,261	160,486	65,704	33,116	23,739	245	282,292									
79		28,718	103,472	32,233	164,423	72,031	41,407	26,064	170	304,095									
계	78년	304,753	882,076	451,725	1,638,554	498,110	320,728	233,088	2,625	2,693,105									
	79년	330,229	1,141,448	571,890	2,043,567	1,129,892	438,612	266,206	2,053	3,880,235									
80	1월	26,672	112,437	24,120	163,229	107,112	47,831	34,386	93	352,651									
80	2월	20,775	80,432	11,406	112,613	64,422	36,392	19,170	66	232,563									

특집조담/배합사료 판매경쟁에 문제있다



(하 낙 순)

그러나 물량의 수요진폭이 커 자
금압박을 받지않을 수 없는 데다가 자금이
돌지않으면 운영을 할 수 없기 때문에 일
단 수단방법을 가리지 않고 팔아야하는 입
장입니다. 전에는 길어야 30일, 40일 이었
는데 최근 3개월의 외상조건을 제시하는
곳도 있다는 얘기를 들었습니다. 이것은 꼭
사료공장의 탓만으로 돌릴 수 없는것이 양
축업자들도 전에 현찰로 거래하던 사람들
조차도 돼지, 닭과동으로 인한 결손으로
인해 외상의 요구정도가 높아진 탓도 있음
니다. 이러한 요구가 사료공장측의 무조건

팔아야 겠다는 방침과 일치되었던 것이죠.
다음표는 본인이 산란계와 브로일러의 1
개월간 사료섭취량, 30일외상에 따른 이익
과 사료품질을 향상시켰을때의 이익을 비
교해 본 것입니다.

아래표에서 보면 산란계의 경우 하루 120g
을 먹으면 1달 3.6kg이 되어 운임 100원
(1 포당)을 제산하면 1수 1개월 사료비는
600원 정도가 됩니다. 1달 외상을 얻는
경우 금리 3.5%로 계산하면 17.5원의 이익
을 양축가가 보게 되는데 현찰로 구입하고
오히려 산란율이 3% 증가되면 계란 1개
를 더 낳게되어 최하 30원 이상의 이익이
됩니다. 반드시 그런것은 아닙니다만 현찰
주고 3%정도 산란율이 높아진다면 적어
도 60일사료를 외상으로 구입하는 결과가
되지요. 부로일러도 마찬가지로 이어서 사료
효율 0.1%개선되는 좋은 품질의 사료와 비
교하면 약 1개월 외상과 같은 결과입니다.
사료효율이 0.3%개선된다면 3개월 외상
과 이론적으로 같은 결과입니다.

이외에도 생각을 해야 할 것은 외상이 과
연 고객을 돕는 길이나 하는 것입니다. 무

* 외상사료에 의한 품질의 차이 *

종 류	1개월간섭취량	1개월간사료비	30일이상(금리월3.5%)	품 질 차 이
산란계	3.6kg (1일 120gm 기준)	3362+100=3462 3462÷25=138.5 3.6kg×138.5=500 500원	500×3.5% =17.5원	월간 1개의 알 (산란 3%향상) 난가 : 30원 (50일외상 예상당) ※ 17.5÷30일=0.58원 30÷0.58=52일
육 계	2.5kg (5kg/2개월)	3960+100=4060 4060÷25= 162.4 5kg×162.5÷2=400 원	400×3.5% =14원	0.1의 사료효율 개선 (체중 2kg기준) 162.5원×0.2kg=32원 32÷2개월=16원 (1개월외상에 상당)

조건 외상을 쓰는것이 경영상 유리한 조건만은 아닐 것입니다. 제 편견일지는 모르겠으나 외상을 상당히 많이 쓰는 분들의 규모가 현찰거래하는 고객보다 빨리 느끼는 경우를 본적이 없습니다. 또한 이러한 가격경쟁은 곧바로 품질에 영향을 미치지 않을 수 없다는 점을 늘 염두에 두어야 할 것입니다. 따라서 이렇듯 무모하고 원시적인 경쟁형태는 하루빨리 품질과 서서비스 경쟁의 형태로 전환되어야 할 것입니다.



〈김 정 웅〉

[외상판매는 생산과잉의 주범]

노영한 : 물론 값이싸고 질이 나쁜사료를 먹일 것인가 값이 비싸더라도 질이 좋은 사료를 먹일 것인가에 대한 선택은 양축가 나름대로의 주관에 따라 다르겠지만 일반적으로 좋은사료를 요구하는 양축가가 훨씬 더 많은 것으로 알고있습니다.

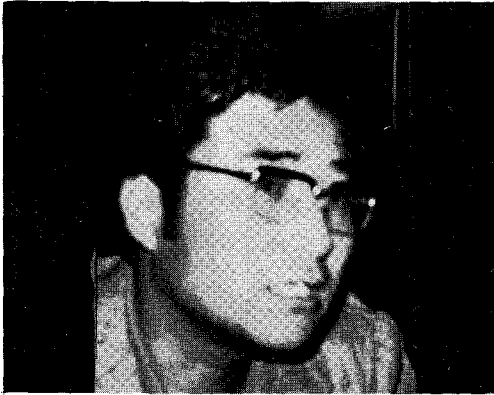
지금 하부장님께서 좋은말씀을 하셨습니다. 정확히 말씀드릴 필요는 없지만 몇백억 되는 것으로 알고있습니다. 정부나 농협외에 사료공장에서 생산장려금이 이렇게 많이 나갔으니 자연 생산과잉이 안 될 수 없었군요. 79년의 외상판매는 생산과잉을 초래하는데 큰 역할을 하였군요. 양축가쪽 이야기를 들어 보겠습니다.

[사료가격 자유화 계속밀고 나가야]

김정웅 : 좋은사료를 급여하고 싶다는 욕구가 값이 싼 사료를 급여하고 싶다는 욕구보다는 훨씬 강하다는 것이 당연하지 않겠습니까? 더구나 우리나라의 사료가 질이 나빠 양축가들이 겪는 피해는 이루 말할 수 없습니다. 사료에서 오는 노산침착증이 중대추에서 발생하고 있고 산란지속시간 역시 짧아지고 있습니다. 저는 저희 회사가 발

행하는 간행물 또는 직원들을 통하여 단가위주에서 품질위주로 사료를 구입하라고 호소하고 있습니다.

중대추에서 노산침착증등에 대한 폐사가 40~50%나 나오는 농장이 많아지고 어떤 닭은 40%정도의 산란피크로 끝나는 닭도 있습니다. 외형으로보면 모두 MD 증상과 비슷해서 무슨 병으로 죽는지도 모르고 어떤경우는 여기에 약값까지 보태서 손해를 보고 있습니다. 육성비가 2천여원 되는데 다 커서 죽으니 양축가 피해는 너무 큼니다. 그러나 이런것이 경쟁때문에 오는것만은 아니며. 과도기 현상으로 곧 정상화 되리라고 봅니다. 가격자유화는 계속 추진해 나가야 하며 현재의 지나친 경쟁은 일부공장의 경우 대추사료의 품질을 형편없게 만들고 대개의 백색산란계가 20주 체중이 1.3kg 정도 되는것이 기준인데 자유급식을 시켜도 발육부진으로 이 체중에 도달하지 못하고 있는 형편입니다. 그 후는 알을 낳고 알이 굵어지고 산란율이 높아지고 체중이 커지는 아주 중요한 시기로 하루 단백질 18g은 섭취해야 될텐데 필요한 단백질 공급이 안되니 알도 안낳고,크기도 작아지고 닭도 못크고 사용년한도 짧아지고 국가적으로 큰 손실입니다. 더욱이 여름철 사료



(이 철 응)

섭취량이 떨어질때는 더욱더 큰 정말 심각한 문제입니다. 특히 산란전기 사료는 품질이 우수하도록 해야 되겠습니다. 부로일러의 경우도 사료품질이 우수해서 8주에 출하가 되어야겠는데 이것이 60일이 넘어도 출하하지 못하면 ND, MD 등 문제가 심각해 집니다. 외국같이 1.8은 못되어도 적어도 사료효율이 2.2이하는 되도록 하여야 됩니다. 품질과 가격경쟁으로 양축가가 이를 판결할때 사료업체도 안정이 될 것으로 생각합니다. 단기간 양축가가 속아도 장기간 속임수는 없으며 이렇게 될때 업계가 정화될 것입니다.

가격이 완전히 자유화 되어야 업계가 더욱 빨리 정화될 것입니다. 닭의 능력에 대한 선천적, 유전적요인보다 사료에서 오는 영향이 더 크니 국가적으로보나 기업적으로 보나 막대한 자원낭비이며 큰 손해입니다.

하낙순 : 지금 고객이 원하는 사료를 만들어 드릴 수 없는것이 한스럽습니다. 사료의 질을 향상시킬 수 있게 하기 위해서는 가격만 풀어서도 안됩니다. 질을 향상시킬 수 있는 모든 여건을 풀어야 합니다. 1월의 가격인상이 발표되었을때 배합사료 공장 담당자들은 여유가 있는 어느정도 충분한

인상이라고 생각했습니다. 그 이후 여러가지 양등요인으로 그폭은 다시 없어진 것입니다. 맨처음 정부의 인상기준은 자율화를 위한 기준이었습니다. 그선에서 더 올릴 수도 있는 선진적이고 고무적인 전제였습니다. 다시 가격자율화가 이루어 져야지만 명실상부한 품질경쟁이 가능해질것입니다. 또 양축가 입장에서 가격은 농장에 도착되는 가격을 기준해야지 사료공장 출고가격을 기준하는 것은 잘못입니다.

김정웅 : 그렇습니다. 저역시 가격을 자유화시켜야만 품질의 개선이 이루어지리라 믿고 있습니다. 가격을 묶으면 원가에 압박을 받아 기업은 적정이윤을 추구할 방도를 생각하지 않을 수 없는 것입니다. 우리나라는 배합사료가격의 자유화에 대한 69년부터 73년까지의 좋은 경험도 있습니다. 그 당시 소양증명만 도에서 발급받는 형식적인 가격사정이 있었을 뿐 아주 잘 운영되었다고 봅니다. 이렇게 자유화가 되고나면 싼사료, 비싼사료의 구매자가 나뉘어지고 가격, 품질이 안정되어 나아가서는 업계가 안정되는 양축가, 사료업자의 동시보호가 이루어 지는 것입니다.

[자체기술 개발축적해야]

이철용 : 가격자유화에 저도 적극 찬동합니다. 아까 원상무님께서 사료공장의 시설규모 확장에 따라 경쟁이 더욱 치열하여 졌다고 하셨는데 제가 보기에는 당분간 축산물소비가 위축될 것이기 때문에 가까운 금년, 내년등 빠른 시일내에 사료공장들의 형편이 좋아지리라고는 생각치 않습니다. 특히 사료공장은 다른 용도로 전환이 안되고 제품도 오직 가축이 먹어주는것 외에는 소모가 안되니 경쟁이 치열할수 밖에 없습니다. 규모확장에 리스나 용자로 시설을 하였고

때문에 많이 팔아야 운영되고 우선 손쉬운 것은 외상판매이고 그렇기 때문에 악순환은 계속됩니다. 지금까지는 기술개발을 할 수 없는 제도였으나 앞으로는 경쟁에 의해서 양축가가 원하는 사료를 개발해서 판매하여야 합니다. 사료업계와 같이 중소기업에서 대기업과 함께 자금경쟁을 계속하면 자멸뿐입니다. 고도의 기술을 개발하여 양축가에 이익을 줌으로써 서로 살아가는 체계가 되어야 합니다.

[업계가 경직되면 오히려 후퇴]

원용택 : 네, 동감입니다. 사료가격이 묶여있는 사료공장에서 잘 할 수 있는 여지가 없습니다. 기술도 자연히 침체되고 배합표까지도 짜주니 사료공장은 사양프로그램 하나도 못만들고 있습니다. 그래서 기술자가 지금까지는 필요가 없었습니다. 이러한 경직된 제도가 업계를 크게 후퇴시켰습니다. 또 요즘은 산란중기, 말기사료를 구분하여 만드는 공장도 거의 사라져 갑니다. 모두가 초기사료를 찾기 때문이죠.

사료가격이 자율적으로 조정되고 있었던 71년에는 제가 소속해 있는 공장에서 페이스 휘딩에 성공했었습니다. 가격이 비싸도 잘 팔렸습니다.

하낙순 : 서비스, 품질경쟁이라고 하면 일단 사료공장측에선 난색을 표합니다. 방금 말씀하신대로 가격을 묶고 배합표까지 다짜주는 동안 공장들은 고객을 위해 과연 무엇을 할 것인가에 대해 무디어졌습니다. 따라서 자율화 하게 되는 경우 당황하게 되지만 우선은 공장의 기술진들이 강화되어 어떻게 하면 생산비를 싸게 해줄 수 있는가에 대한 고심이 절실히 요구됩니다.



〈원 용 택〉

[300 명의 고등인력 활용할때]

김정웅 : 본인이 사료협회에 있을때 조사한 바에 의하면 우리나라 사료업계에 축산이나 축산관련학과를 졸업한 인력이 약 300명이었습니다. 그러나 이러한 고등 인력들이 사료업계에서 하는 일이란 별로 없습니다. 사료의 배합표, 가격, 적정이윤까지도 다 정해주는 마당에 무슨 할 일이 있겠습니까? 이러한 고등인력을 양축가 서비스와 양축가 교육에 이용을 해야 할 것입니다.

원용택 : 이렇게 기술자가 별로 필요없는 사료업계의 풍토이고 보면 기술이 필요없는 배합사료공업이 되지요. 계약을 풀고 완전한 품질경쟁을 시켜야 합니다. 요즘같은 가격경쟁은 참으로 단기적인 판매전략에 불과한 것이지요.

김정웅 : 요즘은 모든 생산업종이 단위생산성을 높여야 살 수 있습니다. 이제 완전배급 체제에서 전환하여 원료선택까지 자유화를 시켜야만 되는 것은 물론입니다. 다만 원료의 공급이 불안하거나 하면 사료수요가 강세일때 자유화를 하면 부르는게 값이 될 수 있으므로 가격자유화는 지금이 적기라 생각합니다.



〈노영한〉

하낙순 : 자유화가 된다면 사료공장들은 자기 능력에 맞는 생산규모로서 적자생존을 하게 될것입니다.

노영한 : 그런 의미에서 이번 배합사료 제조 시설 근대화의 계획철폐지침이 시달된 것은 다행스러운 일입니다.

[사료품질 저하는 밀기울이 원흉]

원용택 : 자유화가 되면 그야말로 고객이 생기는 것이지요. 사료원료도 자유화 되어야 하는데 요즈음 소맥피가 43원이라는 가격은 있을 수가 없습니다. 밀기울이 원흉인 셈이지요. 밀기울이 싸고 흔하니 이것을 자연 많이 넣게되고 그래서 밀기울사료가 되어 품질이 나쁘다는 말을 듣게 됩니다.

또한 이자리에서 부언하고 싶은것은 공정규격의 자유화 문제입니다. 공정규격을 지금처럼 타이트하게 묶지말고 단백질도 16% 17%, 18% 아무것이나 만들 수 있게 했으면 좋겠습니다.

김정웅 : 그렇습니다. 공정규격도 어느정도 자유화 시켜야하고 등록하면서 소양증명이란가 가격사정을 통해 위반하면 벌금을 문다든지 하는 제제를 가해야 할 것입니다. 사료 품질검사는 결국 양축가가 하는 것이니까요.

[과연 외상이 고객을 도와주나?]

하낙순 : 자유화는 우리들이 바라는 것이며 꼭 이루어져야 되겠습니다. 다만 경쟁도 품질 경쟁이 가격이나 외상경쟁보다 적은 비용으로 양축가에게 더큰 이익을 줄수 있다는 것입니다. 특히 외상경쟁은 무슨 술값 외상과는 달라서 양축가에게 자금지원을 하는 뜻에서 주는 것인데 사실 이런일은 은행에서 해야 될일 이지요. 자금회수를 사료공장에서 잘못할 경우 양축가는 경기가 나빠지면 외상값과 텅빈 축사만 남게 됩니다. 제 계산으로는 1달 외상은 kg당 4원 정도의 사료가격 인상요인을 만들지 않나 생각됩니다.

김정웅 : 단백질 0.5% 올리는데 4원정도, 경비가 더 든다고 하는데 최근 육종된 닭들은 품질이 나쁜사료로는 폐사율, 산란율은 물론 경제수명도 단축되어 이중, 삼중의 피해를 보게 됩니다. 지금까지의 배급체제에서 완전자유화 체제로 유도하는 것만이 품질향상의 지름길 입니다.

이철용 : 각 사료공장마다 독특한 노하우(Know How)를 갖고 유지해야 하며 큰회사는 깊고 치밀한 서비스가 어려운데 작은회사는 가려운데를 긁어주는 감도있는 서비스를 할 수 있어 꼭 대형화 되어야 하는 것은 아니라고 봅니다.

[절름발이 자유화에 문제있다]

원용택 : 앞으로 사료공장은 기술서비스 강화를 위해 인건비등 투자를 더 해야 할 것입니다. 2년전의 닭과 지금 닭이 크게 변화하였는데 사료는 그대로 있어야 되겠습니까? 또 65%산란하는 닭에 80%산란계에 먹이는 초기사료만 요구하는것 같은 풍토도 시정되어야 하겠습니다. 우선 눈앞에

보이는 것만 계산하는데 1년후 총결산을 하는 긴 안목이 필요합니다. 사료공장마다 모두 비슷한 사료 비슷한 이윤 이런것은 문제입니다. 원료부터 공정규격등 모든것이 자유화되어야지 절름발이 자유화는 안됩니다. 또 검사제도도 벌금형으로 점차 바꾸는 것이 더욱 현실적입니다. 또 축산물값이 쌀때는 유지사료를 값이 비쌀때는 고효율사료를 이용하는 자원절약을 하여 실제 양축가에 도움을 주어야 되겠습니다.

노영한 : 좋은 말씀 한이 없습니다. 지금 뉘엿던 시대에서 서서히 놓임을 받는 과도기인 것 같습니다. 케이지에 있던 닭을 평사에 내놓으면 처음에는 잘걸지 못하다가도 익숙해지면 뛰어다니듯 사료업체도 곧 자유화 물결에 익숙해질줄 믿습니다. 양축가를

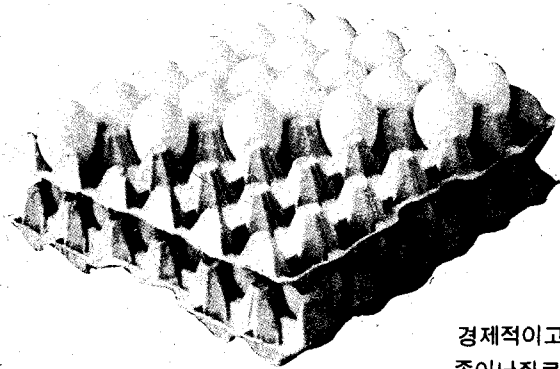
위한사료, 양축가가 이익을 더 많이 얻는 사료 양축가를 도와주는 사료공장만이 경쟁에서 이긴다는 결론인것 같습니다. 더욱이 지나친 외상경쟁은 생산조절을 할 수 없게 하고 제사만 그것도 비닐하우스만 있으면 모든것을 외상으로라는 풍조는 없애야 되겠습니다. 79년 양돈, 양계에서 충분히 경험했으니까요.

끝으로 사료업자들은 배급형식(일종의 칼텔)기타 비정상적인 과거의 방법에서 벗어나 양축가에 어떻게 하면 이익을 더 많이 줄 수 있는가로 계속 경쟁하여 주시기를 바랍니다.

장시간 감사합니다

종계장 · 부화장의 방역은

종이난좌에 맡겨 주십시오!!



종이난좌를 사용하시면

- 무서운 질병의 전파를 막습니다.
- 파란이 전혀 없습니다.

경제적이고 위생적인
종이난좌로 방역관리는 안심!

한국성형제지공업사

경기도 성남시 고등동 98-1 (전화) 고등우체국77번