

동물약품업계는 흔들리고 있는가

〈체질개선의 소리가 높게 일고 있다〉

〈취 재 부〉

서 론

지난 여름 장마때 망원동 주민들이 큰피해를 보았다. 처음에 주민들은 한강수위가 높아지고 배수갑문이 부서질 위험이 있으니 빨리 손을 써 달라고 구청에 신고했으나 관계 당국이나 시공회사의 오관은 결국 망원동 일대가 침수되어 버리는 결과를 가져왔다.

최근 주민들이 관계당국이나 시공회사를 상대로 소송을 제기했던 말도 들린다.

금년들어 동물약품업계가 위험하다는 말이 들리기 시작 하였다.

본지에서도 지난 8월호에 개략적인 동물약품업계의 어려움을 기사화 한 바있다. 그러나 이제는 수위가 높아져 손을 쓰지 않으면 함께 침몰될 상태에 까지 오고 있다고 한다.

유수지에는 물이 팽 찼고 갑문이 터지지는 않았지만 물이 들어오기 시작하여 지대가 얇은곳은 침수될 위기에 있다. 업계에서도 대책을 논의하게 되고 관계당국에도 이러한 위험을 신고 하기에 이르렀다.

동물약품업계는 침몰될 것인가?

동물약품업계는 불황인가 ?

동물약품업계가 중병을 앓고 있다.

사료업계에 앞서 근대적인 세일즈기법을 도입하여 매년 판매량을 증가해 왔으며 지난 10여년간(72년 대비 83년) 3,678%의 외형신장으로 급성장 해왔다. (같은 기간 닭고기는 221%,

계란은 177%, 우유 912%, 육류총계는 287%) 금년 상반기에는 판매량이 작년 동기보다도 약 8% 감소하는 형태로 나타났다.

그간 동물약품업계가 양계산업 발전에 기여한 업적을 알만한 사람은 모두 알고 있다. 수많은 세미나를 통하여 기술정보를 보급하여 왔으며 판매기법도 가르쳐 주었다. 물론 질병퇴치에 직접 공헌한 것은 말할 필요도 없다.

이제 동물약품업계는 서서히 침몰해 가고 있다. 헤엄쳐 나오기 보다는 물귀신 작전으로 서로가 서로를 붙들고 함께 빠져들어가는 투매, 덩핑이 성행한다.

왜 이렇게 되었는지 현황을 알아 본다.

현 황

금년 10월말 현재 동물약품 제조업체는 31개 소이며 완제품 판매업소 13개소를 합해 44개 업체가 있다.

이들이 판매하는 제품의 약 45%는 사료공장 에서 입찰 등의 방법으로 구매하고 나머지 55%가 양축가를 상대로 191개 동물약품 판매업소를 통해 공급된다. 농장과 생산 메이커와의 직거래는 거의 없는 것으로 보아도 된다.

표 1에서 보는바와 같이 연간 520억원 외형 중 55%인 286억원을 191개업소가 판매하여 1개 판매업소당 1억 4천 9백 7십 4만원이 되며 월평균 1천 2백 4십 8만원이 된다.

메이커측에 보아 286억원을 44개 업소로 나

표 1. 연도별 판매 실적

(단위 : 위표는 원, 아래는 백만원)

약 류 별	관 매 실 적			
	1966 년		1975 년	
	금 액	%	금 액	%
1. 신경제, 해열, 진통	1,539,098	0.5	14,465,074	0.5
2. 소화기계용	56,600	0.0	24,430,546	0.9
3. 화학요법 및 항생제	43,654,959	13.5	573,311,494	20.6
4. 설 파 제	26,204,820	8.1	33,026,167	1.2
5. 구 충 제	25,088,394	7.8	51,483,920	1.7
6. 생물학적제제	42,281,248	13.1	201,425,938	7.3
7. 사료첨가제				
비타민		50.5	816,838,931	29.4
기 타	160,278,693		595,374,864	21.4
8. 살균, 소독, 살충, 소독제	2,865,700	0.9	35,456,357	1.3
9. 항원충제	1,590,069	0.5	104,096,881	3.2
10. 의피용약품	4,359,860	1.4	3,736,126	0.1
11. 기 타	12,355,050	3.8	206,680,362	11.0
계	320,274,445	100.0	2,760,326,746	100.0

년도 \ 제제명	'79		'80		'81		'82		'83	
	금 액	%	금 액	%	금 액	%	금 액	%	금 액	%
계	18,629	100	19,730	100	25,852	100	36,885	100	52,113	100
비 타 민 제	4,956	26.6	5,977	30.3	8,411	32.5	11,041	29.9	11,451	22.0
설 파 제	602	3.2	545	2.8	1,971	7.6	2,952	8.0	3,746	7.2
항 록 시 둌 제	1,128	6.1	1,271	6.4	1,860	7.2	2,457	6.7	3,132	6.0
항 원 충 제	109	0.6	108	0.5	145	0.6	179	0.5	180	0.3
구 충 제	265	1.4	255	1.3	326	1.3	516	1.4	1,065	2.0
소 독 제	291	1.6	268	1.4	375	1.5	831	2.3	1,246	2.4
방 충 살 충 제	175	0.9	172	0.9	211	0.8	1,473	4.0	2,099	4.0
항 생 제	4,562	24.5	4,794	24.2	6,625	25.6	10,318	28.0	14,341	27.5
백 신	1,408	7.6	1,473	7.5	1,489	5.8	1,829	5.0	3,028	5.8
기 타	5,133	27.5	4,867	24.1	4,439	17.2	5,289	14.3	11,825	22.7
지 수	100		106		139		198		278	
원 료	1,112		1,357		2,506		3,693		5,161	

자료 : 동물약품협회

누어 보면 1개소당 년 6억5천만원으로 월평균 5,417만원의 외형이 된다. 실로 메이커나 판매업소나 영세하기 그지 없다.

지난 8월 본지에서도 지적한 것처럼 인체약품의 특정 드링크제 한개가 연간 600억원을 판매하는 정도이니 가히 동물약품업계가 어떠하

리라는 것은 짐작하고도 남는다. 얼마전 인체약품회사에서 여성 질세척제 한품목에 년간 200억 돌파 기념 전진대회를 하는 것을 본 기억이 난다. 좁은 시장에서 경쟁이 심하니 자연 마진은 줄어 들게 마련이다.

현재 동물약품회사 세일즈맨은 약 280여명으로 추산되는데 (31개소×8명=240명, 13개소×3명=40명) 280명이 191개소를 누비고 다니니 (최근에는 기동력도 매우 좋아졌다.) 걸리는 것이 판매원이고 판매업소는 양축가 보다도 이들을 만나는데 시간을 많이 빼앗겨 판매원 기피현상까지 나타나고 있다.

동물약품 판매소를 개설하면 제각기 병장고, 간판, 진열대 등을 보내와 큰자본 없이도 할 수 있으며, 과열경쟁은 향응을 베풀어 주거나 관광철 여행비 부담 등의 형태로도 나타난다.

약품수요보다 공급이 많기 때문에 어쩔 수 없는 현상이다.

사료공장 45%

다음으로 사료공장에 판매하는 234억원에 대하여 알아 보기로 한다.

과거 사료공장에 납품은(주로 비타민제) 회사 제품명을 가진 제품을 판매하여 왔으나 사료공장의 주문에 의하여 입찰을 하면서부터 양상은 바뀌어 갔다. 비타민 등 원료의 수입단가가 비슷하고 제조경비도 차이가 없는 상황에서 입찰은 동물약품 메이커의 마진을 줄이기 시작했고 드디어는 무료봉사 하기에 까지 이르렀다.

원가중 원료대 등 직접비가 95원 일경우 100원에 입찰하는 것이 현실이며 대금지불이 늦어질 경우에는 손해가 크게 된다. 항콕시뉘제나 항생제등 일반적인 단일제제가 입찰되므로 현재 사료공장 판매분에서 소득을 얻는다고 생각한다면 그것은 착각이다.

또 퓨리나, 제일사료, 우성사료, 두산곡산, 제일제당, 대주사료 등이 자체 또는 자회사를 통해서 공급 받으며 최근에는 미윈이 대한신약을 인수하였고 이러한 추세는 계속되어질 것으로 보인다.

현재로는 마진없는 사료공장 납품이 전체 동

물약품 판매액의 약 45%에 이르고 이중 약 삼분의 일은 사료공장이 직접 수입 또는 자회사로부터 구입하기 때문에 경쟁은 치열하여 낙타가 바늘구멍을 뚫고 들어가는 형국이다.

얼마나 어려운가?

장삿군의 밀지고 판다는 말은 공인된 거짓말이라고 한다. 업계의 엄살인가, 아니면 어느정도 어려워진 것은 사실이지만 아직 버틸만 한것인지를 알아 본다.

동물약품은 원료의 대부분을 수입에 의존하고 있다.

80년 1월 환율이 1 \$ 당 659.50원 이었는데 금년 현재는 820원으로 약 24%가 인상 되었다.

원자재 값은 부분적으로 등락이 약간 있지만 대체로 비슷한데 전반적으로 약값은 10~15% 하락 하였다. 한마디로 옛날만 못하다는 말이 된다.

어느정도 못한가를 업계 전체를 보고 수치로 계산해 본다.

금년 상반기 동물약품 총매상액은 2백7십2억천만원 인데 이중 한국화이자, 영진약품, 종근당, 코린화학 등에서 생산한 원료 30억7천백만원과 사료공장 자체생산분(퓨리나, 두산곡산, 우성, 제일사료, 제일제당, 대주사료) 3십억7천5백만원을 뺀 실제매상액은 210억6천4백만원으로 월평균 약 3십5억천만원이 된다.

판매가격의 제품 원가비가 63.5%를 넘으면 안되는데 일반적으로 사료공장 납품은 85%수준이고 경쟁이 심한 품목은 80%선에 이르고 있다.

경쟁이 심하니 자연 수금기간도 길어지고 유통질서의 문란도 심해 도매상이 부도내면 메이커가 떠맡게 된다.

덤핑 물건은 사용후 양계업자들로 부터 품질에 대한クレ임 요청이 들어오는 등 악순환은 계속되어 외상값 회수에 문제가 생긴다. 히트 품목이 없으면 적자를 볼 수 밖에 없음이 증명되었다.

표 2. 금년도 동물약품 판매액(84년 1월~6월)

계	명	금	액(원)
신경계용약		149,520,896	
개개의 기관계용약		922,518,440	
대사성약		4,806,824,581	
항병원성약		3,326,117,572	
항생물질		6,145,629,057	
생물학적제제		1,673,810,409 (6.1%)	
치료를 목적으로 하지 않는 약		4,221,357,530	
원 료		3,071,194,890 (11.3%)	
주문용 사료첨가제		2,893,455,375	
계		27,210,429,000	

※사료공장생산분 : 3,075,144,000 총매상중 사료공장 생산보고 분임 (퓨리나, 두산, 우성, 제일사료, 제일제당, 대주사료)

원료생산 : 3,071,194,890

실제 매상분

*총매상액 - (사료공장생산분 + 원료생산분)

= 실제 동업계 판매분

27,210,429,000 - (3,075,144,000

+ 3,071,194,890) = 21,064,090,110

월평균 약 3,510,000,000

월평균 외형 351천만원에 필요한 지출 부분을 보면 다음과 같다.

1983년도 동업계 종업원 수 : 1,710명

1인당 월평균 임금(회사마다 차이 있으나 상여금등 모두 포함한 것임) : 320,000원

• 임금 × 종업원수

320,000원 × 1,710명 = 547,200,000

• 일반관리비 = 임금 × 약 2.34

(E사 2.38 N사 2.58 S사 2.06)

547,200,000 × 2.34 = 1,280,000,000 / 월간 필요 경비

• 월전체 외형액 대비 일반 관리비의 비율

$\frac{1,280,000,000}{3,510,000,000} \times 100 = 36.5(\%)$

즉 제품원가비가 평균 63.5%일 때 업계총 손익 분기점이 된다.

표 3. 종사원수별 업체분포(83년 조사)

종사원수	업체수	비율(%)	비 고
100명 이상	4	8.7	※ 타업계업체는 겸업인원을 제외함.
50명 이상	8	17.4	
30명 이상	12	26.1	
10명 이상	12	26.1	
10명 미만	11	21.7	
계	47	100	*종업원수 1,710명

시설 근대화로 최근 많은 메이커들이 새로 공장을 신축하고 기계기구도 구입하여 자기자본 비율이 낮아져서 상대적으로 일반 관리비를 높게 하는 것도 문제이다

년 1.5회전 밖에 안되니 매일 어음결제가 중역들의 업무 대부분을 차지하게 되고 은행, 단자회사 외에 금리가 높은 신용금고나 사채시장도 이용하게 된다.

백신메이커도 어려워

백신메이커들이 83년에는 그런대로 돈콜레라 때문에 백신수요가 많았는데 금년에는 수요가 감소 하였다. (표 2 참조)

추백리 진단액이 안나가고, 양제업체가 우려했던것 같이 계두 등 백신을 잘 안하고, 질병이 잠잠하면 안하고, 발생하면 서둘러 백신 품귀를 일으키는 등 양측가들의 바람도 수급을 어렵게 만드는 것 중의 하나이다. 백신의 특수성 때문에 정부가 항상 일정량을 비축하도록 하기 때문에 유효기간이 되면 폐기해야 하는 운명을 갖고 있다. 폐기 하는 것 보다는 낫지 않느냐 해서 유효기간이 얼마 남지 않으면 이분야도 덩핑이 시작된다. 다행히 후반기에는 투매가 진정된 것 같다.

이 폐기분이 백신 생산비를 높이는 원흉이 되기 때문에 제열화 체제가 이루어질 때 까지는 생산자와 메이커의 대화에 의해서 폐기율을 줄이도록 노력하는 방법도 있을 수 있다.

외국의 새롭고 간편한 백신개발에 따라 국내에서도 품질향상을 위해 노력하고 있으며 혼합백신, 오일백신 등이 개발되어 일부는 사용 또

는 시험중에 있으나 위와 같은 시장 여건은 생산자의 욕구를 충족 시키지 못하고 있다.

해결 방안은 없는가 ?

이제까지 걸음으로 나타난 문제점들을 나열해 보았다. 문제의 소재를 파악하면 해결방법이 나올법 한데 특효 처방은 없는것 같다.

가장 어렵고 힘든는 방법이 현재로서는 최선의 방법일것 같다. 우선 업계가 모여서 대화를 통해 의견을 모으고 단합하는 것이 필요하다.

뭉치면 살고 헤어지면 죽는다는 진리는 말로는 쉽지만 실행에 옮기는 것은 그리 쉽지 않다. 자기 희생이 따라야 하기 때문이다.

두째로 한개 회사가 70~100가지씩의 백화점식 생산을 전문화 해가면 생산비를 절감할 수 있고 판매 등 관리비도 절감이 가능하고 경쟁도 보기 좋하게 까지는 되지 않는다. 똑같은 제품을 17개 회사에서 생산해서 서로 물고 뜯을 필요는 없다. 경쟁을 하고 싶으면 가격경쟁에서 전문화로 가 품질경쟁을 하면 된다.

세째 과거에는 매년 수요신장이 문제점들을 흡수해 주었지만 앞으로 브로일러의 울인, 울아웃 사육방법 등 동물약품 수요가 증가 보다는 감소 되리라고 예상되니 현 여건에서 문제를 해결해야 할것이다. 마음가짐은 문제 해결의 제일 요건이며 무리한 신규확장보다는 자기 자본 비율을 70%이상으로 높여 재무구조를 충실히 해야 할것이다.

네째 수입 균형을 맞추어 국내제품의 품질 향상에 도움을 주도록 하고 현재 중소기업 고유업종 지정신청 등 업체 개인별로 해결을 할수 없는 것들은 정부나 협회에서 교통정리를 할 필요가 있다.

단일 제제 품목 현황

성 분	계
Prednisolone	5
Dexamethason	4
Sulfadimethoxine	8
Sulfamonomethoxine	6
Furaltadone	4
Furazolidone	17
Olaquinox	14
Nitrovin	5
Pyrimethamine	8
D. O. T	12
Zinc Bacitracin	11
Virginiamycin	6
Colistin sulfate	9
Cypermethrin	5
Deltamethrin	4
Permethrin	3
Vitamin AD ₃	11

끝으로 동물약품업계는 부화업계를 예의관찰할 필요가 있다.

부화업계가 어려움을 당하고 있는것과 동물약품업계의 어려움엔 공통점은 없는지? 타업계를 통해서 배우는 방법도 있다.

자기가 체험을 한후에야 깨닫는 사람과 남이 당하는 것을 보고 깨닫는 사람과 역사를 통해서 미리 깨닫는 사람이 있다고 한다. 우리한번 생각해 보자.

이글케미칼(주) 강승조사장, 녹십자수의약품(주) 이승호부사장, 과학사로 신정재사장, 동물약품협회 이희구전무 등 도움말 주신분께 감사 를 드린다.

육계 출하 8~10시간 전에는 사료급이를 중단하여 귀중한 사료를 절약합시다