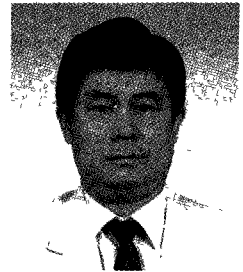


사료공장 허가제 빨리 풀어야



최진호
최진호 연구소

어느 산업의 시장 발전단계에서 초기단계의 시장은 공급자에 의해서 주도된다고 한다. 시장이 성장하는 단계에서 수요는 빠른 속도로 증가하는데 비해 공급이 이를 따르지 못하므로 생산자는 상품을 생산만 하면 판매에는 어려움이 없다.

이러한 상황에서는 가격도 생산자에게 유리하게 결정되므로 생산자는 비교적 높은 수익을 올리면서 수월하게 사업을 운영할 수 있다. 이때 생산자의 관심은 어떻게 하면 생산량을 늘릴 수 있을까에 집중되고 상품의 품질개선을 위한 연구개발의 필요성은 별로 느끼지 않을 것이다. 그러나 시장이 어느정도 성숙되면 규모의 성장은 둔화되기 마련이다. 이때에는 공급의 증가에 비하여 수요의 증가가 따르지 못해서 잉여 공급이

발생하고 따라서 시장은 생산자 주도의 시장에서 수요자 주도의 시장으로 바뀌게 된다. 이러한 때에는 공급자간에 경쟁이 벌어지고 경쟁에서 이기기 위해서는 신제품 개발, 품질향상, 경영개선 등을 위해서 연구하게 되고 이러한 과정에서 산업은 발전하는 것이다.

우리나라의 배합사료 산업은 1960년대 후반부터 시작하여 약 25년간 빠른 성장을 보여 지금은 연간 1,200만톤으로 전세계 생산량의 약 2%를 차지하는 규모에 달하고 있다. 시장규모의 성장속도는 1980년대 후반부터 눈에 띄게 둔화되고 있으며 여러 면에서 성숙단계에 들어 왔다고 보아야 할 것이다. 그런데도 불구하고 우리나라의 사료업계는 엄밀히 말해서 아직도 공급자에 의해

서 주도되는 시장의 형태를 벗어 나지 못하고 있다. 뿐만 아니라 규모면에서는 크게 성장했으나 내용적으로는 아직 바람직한 수준에 이르지 못하고 있다.

우리나라 사료산업이 정상적으로 발전하지 못한 주요 원인의 하나는 사료공장 허가제에 있다고 생각한다. 배합사료의 시장규모가 빠른 속도로 증가하는 동안에는 사료공장의 숫자는 거의 증가하지 않는 가운데 기존의 회사들은 극히 제한된 범위내에서의 경쟁만을 하면서 안일하게 사업을 영위해왔다. 큰노력이 없이도 전체 시장규모가 성장하는데 따라 매출은 자연적으로 증가하니 기술 개발의 필요성조차도 별로 느끼지 않고 성장해 왔다.

이제 상황은 바뀌어 가고 있다. 배합사료 시장의 양적성장은 현저히 둔화되고 있고 선진국들의 축산물 시장 개방 압력으로 우리나라 축산업의 장래가 불투명한 상황이다. 앞으로 사료업계에서의 치열한 경쟁은 불가피하다. 경쟁이 국내에서만으로 국한된다면 그다지 걱정할 필요가 없을지도 모른다. 그러나 앞으로의 경쟁은 국제 경쟁이 될 것이 뻔한데 충분한 국내 경쟁을 통해 단련 받지 못한 기업들이 국제 경쟁에서 이겨 나갈 수 있을까 염려된다. 앞으로의 국제 경쟁시대에 대비하기 위해서도 사료공장 허가제는 빨리 풀어야 한다.

잘 알려져 있는 사실이지만 캐나다에서는 양계산업이 쿼타제로 묶여 있어서 쿼타를 할당 받지 않으면 아무나 양계를 시작할 수도 없고 현재 양계를 하고 있는 사람이라도 규모를 늘일 수도 없다고 한다. 그들은 동

업자들끼리 치열한 경쟁을 할 필요도 없고 생산비를 절감하기 위해서 애써 노력하지 않아도 충분한 수입을 얻고 있다. 그런데 문제는 캐나다에서의 계란 생산비는 인접국인 미국의 2배가 넘는다는 것이다. 경쟁이 없고 따라서 동기 부여(motivation)가 없는 곳에서는 생산성이 향상될수 없는 것이다. 이러한 상황에서 만일 시장이 개방되고 미국의 계란이 수입된다면 캐나다의 양계산업은 하루아침에 설 자리를 잃고 말 것이다.

우리나라 사료 산업은 캐나다의 양계업만큼 심각하지는 않다고 보지만 허가제로 인한 경쟁의 제한은 결과적으로 국제 경쟁력의 약화를 초래하기 마련이다. 어떤 사람들은 실제로 배합사료의 수입이 개방되었지만 실제로 수입되는 배합사료가 거의 없다는 사실을 들어 배합사료의 수입은 현실적으로 어려우므로 사료업계는 문제가 없다고 말하고 있다. 그러나 배합사료의 경쟁력이 약화되면 외국의 배합사료가 수입되는 것이 아니라 외국의 보다 경쟁력 있는 사료를 먹여서 생산한 축산물이 수입되면 결과적으로 사료시장을 잠식하는 것이다.

이밖에 사료공장 허가제로 인하여 발생하는 사료업계의 불필요한 비용은 엄청나다. 배합사료의 시장은 커지는데 공장의 숫자는 늘지 못하므로 같은 숫자의 공장으로 보다 많은 양의 사료를 생산하지 않을수 없게 된다. 실제로 모회사의 어느 공장은 월40,000~50,000톤을 생산하고 있다. 단위공장의 생산량이 증가 함으로써 결과적으로 생산된 제품을 멀리까지 수송해야 하는 문제가 발생한다. 이로 인한 물류비용의 증가는 결국

사양가들의 부담이 되고 축산물의 생산비 상승요인이 되는 것이다. 더구나 최근 우리나라의 교통사정은 차량의 증가로 심각한 상태에 있음을 감안할때 이와 같은 사료의 원거리 수송으로 인한 물류비용의 증가는 설상가상(雪上加霜)이다. 실제로 최근 국내 모든 사료회사에서 물류비용이 급격히 증가하고 있다고 한다.

어떤이들은 사료공장 허가제를 풀면 사료 공장들이 난립해서 과잉시설투자를 초래할 것이라고 우려한다. 실제로 어느 정도의 과잉투자는 불가피할른지도 모른다. 그러나 사업을 계획하는 사람들이 손해 볼것이 뻔한데 무턱대고 투자하겠는가? 또 설령 과잉투자 한다 하더라도 그로 인한 손실은 어느 정도일까? 현재 우리나라 전 사료업체의 시설에 대한 감가상각비는 매출액의 평균 1.5~2% 정도로 추산된다. 과잉시설로 인해서 이 비용이 증가한다 하더라도 얼마나 증가하겠는가? 이에 비해서 제품의 수송비는 7~10%에 달한다. 이 사실을 보더라도 과잉시설투자로 인한 낭비를 염려하기 보다는 사료공장을 농장에 보다 가깝게 분산시켜서 물류비용을 줄이는 것이 순리(順理)라는 것은 자명하다. 최근 배합사료 시장의 성장이 둔화되었다고는 하지만 그래도 최근까지도 매년 평균 100만톤 가량씩 증가하고 있으며 농림수산부에 의하면 2000년까지 배합사료 생산규모는 1,800만톤에 이를 것으로 예측하고 있다. 이것은 현재 규모에 비하여 50%의 증가를 의미하는 것으로 이에 대비하기 위해서도 사료공장 시설은 더 늘어야 할 것이다.

아직도 국내 기존의 사료회사들은 자기들의 기득권을 옹호하기 위해서 사료공장 허가제 폐지를 반대하여 막강한 로비력을 행사하고 있다. 뿐만 아니라 그들은 그나마의 제한된 경쟁까지도 더욱 제한하기 위해 배합사료 산업을 중소기업 고유업종으로 묶어 놓고 있다. 사료공장 허가제의 존속을 주장하는 회사일수록 기업경영이 부실(不實)하고 이 업종에 대한 비전(vision)을 가지고 있지 못할것 같다. 그들에게 과연 경영합리화와 기술개발을 통해 회사를 튼튼하게 하고 앞으로의 국제경쟁시대에 대비하겠다는 의지가 있는지 묻는다면 어떤 대답이 나올까? 아마도 짐작컨데 그동안 돈을 충분히 벌었고 앞으로 사료업계는 점차 어려워지고 있으니 이대로 버티는 데 까지 버티다가 막판에 달하면 폐업하면 그만이라는 생각을 하고 있지나 않은지? 이들은 자신들이 뚜렷한 비전도 없으면서 다른 사람의 신규참여를 막고 있는 것이다. 이러한 업체를 보호하기 위해서 의욕적이고 치밀한 계획과 기술을 가지고 사업을 해보려고 하는 사람들에게 기회를 주지 않는다면 우리나라 사료산업의 장래는 어떻게 되겠는가? 비전을 가지지 못한 회사는 하루 속히 업계를 떠나게 하고 진취적이고 합리성을 가진 새로운 회사들이 나타나서 국제 경쟁시대에 대처할 수 있도록 해야 할 것이다. 