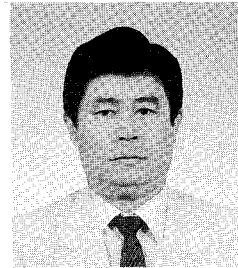


임가공에 의존한 OEM 방식, 사료회사간의 OEM으로 거듭나야...



최진호
(최진호 연구소 소장)

최진호 연구소에서 엘리트 사료라는 이름으로 배합사료 임가공을 처음 시작한 것은 1991년말께였다. 당시에만 해도 OEM사료라는 개념이 정립되어 있지 않아 어려움이 매우 많았다. 임가공을 해주는 사료회사의 경우 자기회사에서 임가공하는 제품과 기존의 자사 제품간에 경쟁이 될 것을 우려해서 매우 비협조적이었을 뿐 아니라 임가공해 준다 하더라도 어차피 자사 제품을 판매하지 못하는 지역과 품목에 한해서만 판매할 수 있다는 엄격한 제약을 받을 수밖에 없었다. 타지역에 있는 사양가가 소문을 듣고 우리사료(OEM사료)를 사용하겠다고 하여도 임가공하는 회사에서 거절하면 판매할 수가 없었던 것이다. 따라서 OEM사료의 판매는

1998년이 될 때까지 크게 성장하지 못하였다.

그러나 IMF경제 위기 이후 사료업계의 경쟁이 치열해지면서 일부 회사에서 공장 가동율을 높이기 위해서 제약없이 OEM사료의 임가공을 수용하면서부터 급성장하기 시작하였고 지금은 우후죽순처럼 새로운 브랜드의 OEM사료들이 선보이고 있으며 난립하는 현상까지 나타나고 있다.

이 시점에서 OEM사료의 성립 배경과 배합사료 시장에 미치는 영향 및 앞으로의 전망 등을 정리해 볼 필요가 있다고 생각된다.

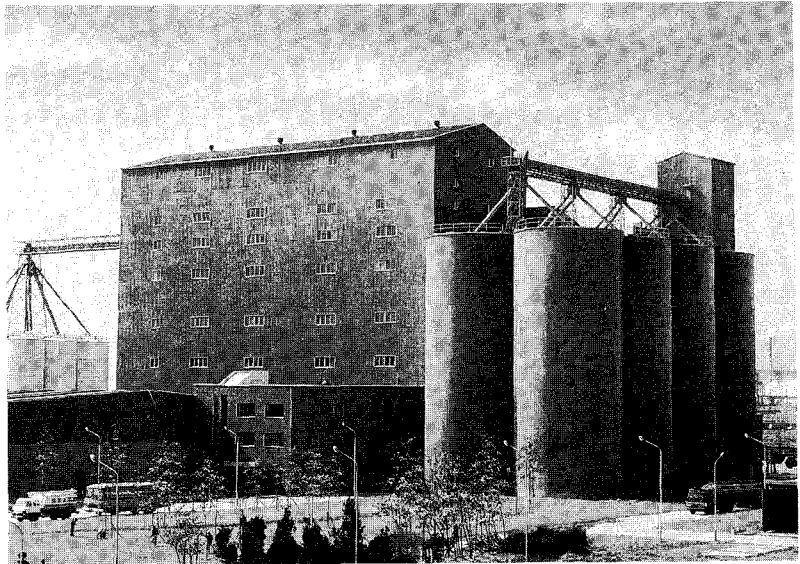
1. OEM 사료의 성립 배경

우리나라의 배합사료 산업은 1960년대부터

시작하여 1970~1980년대 사이에 괄목할만한 성장을 보였다. 1970년 약 50만톤에 불과했던 전국 배합사료 생산량은 1989년에 1,000만톤을 돌파하였다.

이토록 빠른 성장에도 불구하고 신규 사료공장의 건립은 허가제로 묶여 극도로 제한되어 있는 상황에서 기존의 사료회사들은 큰 경쟁도 없이 성장에 성장을 거듭할 수 있었다. 이러한 상황에서 배합사료 회사들은 기존 시설을 증개설해 가면서 생산량을 늘이는 데만 골몰할 뿐 비용의 절감에는 큰 관심을 가질 필요가 없었다.

사료 산업의 발달 초기에는 배합사료 매출가격을 기준하였을 때 원료비의 비율이 85~90%를 차지하여 기타 제조 및 관리비의 비율은 매우 낮았다. 그러나 그 이후 점차 제조 및 관리비의 비율이 점차 높아지면서 1990년대에 이르러서는 매출가격 기준 원료비의 비율이 60~70% 정도로 낮아졌다. 나머지 비용 중 판매관리비가 15~25%를 차지할 정도로 우리나라 배합사료 가격에는 거품이 많게 되었던 것이다. 이토록 잡비용이 증가하여도 우리나라 축산업(결과적으로 사료산업)이 보호받고 있고 그 산업이 양적으로 성장을 계속하고 있는 동안에는 큰 문제가 아니었으나 점차 시장개방의 압력을 받고 따라서 사료 산업의 성장 속도가 둔화되기 시작한 1980년대 후반부터는 사료회사들이 어려움을 호소



하기 시작하였으나 누구도 기업의 체질개선을 통한 거품제거를 위한 노력은 기울이지 않았던 것 같다.

이러한 상황에서 사료 공장을 확보하지 못한 최진호 연구소가 임가공에 의한 자체 상표의 사료를 생산하면서 임가공해주는 회사에는 적정 제조경비와 이윤을 지불하더라도 판매 관리비를 절감함으로써 사료 가격을 10~15%인하할 수 있었던 것이다. 기존의 배합사료와 품질은 동일하거나 오히려 우수하면서 가격이 10~15% 저렴하니 처음에는 사양가들이 주저하였으나 사용해본 사양가들이 만족해 함에 따라 점차 확산된 것은 당연한 일이라 할 것이다.

2. OEM 사료가 배합사료 시장에 미친 영향

우리나라에서 배합사료 생산량은 제조 공장별로 집계되기 때문에 자가 공장을 갖지



않고 생산되는 OEM사료는 임가공 회사의 물량으로 집계되므로 OEM사료의 정확한 생산량은 통계가 잡히지 않는다. 그러나 추산으로는 현재 OEM사료의 총생산량은 월 20,000~25,000톤 정도가 되지 않을까 짐작된다. 이것은 우리나라 전체 배합사료 생산량에 비하면 지극히 작은 물량이다. 그러나 이 작은 양이 업계에 미친 충격은 생각보다 컸던 것 같다. 한달에 수만톤씩 생산하는 큰 사료 회사들도 처음에는 OEM사료에 대해 별 관심을 기울이지 않았으나 점차 많은 사양가들이 OEM사료에 대해 새로운 인식을 갖게 됨에 따라 점차 위기감을 느끼게 된 것 같다. 대형 사료회사들도 OEM사료를 경쟁상대로 생각하게 되고 이들과 경쟁하기 위해서 가격을 낮추는 현상이 나타나게 된 것이다.

실제로 OEM사료의 출현으로 일반 시중 배합사료의 가격이 눈에 띄게 인하되었으며 OEM사료를 사용하는 농장이든 그렇지 않은 농장이든 결과적으로 OEM사료의 덕을 보았음에 틀림없다. 따라서 OEM 사료의 출현은

사료 가격을 인하시킨 폭 만큼 우리나라 축산업의 경쟁력 제고에 기여했다고 할 수 있다. 그러나 OEM사료의 출현이 기존 사료업계에는 경쟁을 부추겨서 그렇지 않아도 힘들어하는 배합사료 회사들을 더욱 힘들게 하고 배합사료의 유통 질서를 어지럽혔다는 비난을 받을 수 있음을 인정하지 않을 수 없다. 그렇지만 대국적인 시각으로 보면 사료 산업의 건전한 발전을 위해

서는 오히려 반드시 꺾어야 할 과정을 OEM사료가 앞당겨 주었다고 말할 수도 있다. 사료산업은 축산업의 기반위에 존재할 수 있는 산업이다. 축산업이 성장하면 사료산업도 성장할 것이고 축산업이 위축되면 사료산업도 위축될 것이다. 사료가격의 인하로 인한 축산업의 경쟁력 제고는 사료회사의 입장에서 당장은 어렵지만 궁극적으로 사료 산업의 경쟁력 제고로 이어질 것이라 믿는다.

국내의 기존 배합 사료회사들은 차제에 체질 개선을 통한 비용을 절감하고 배합사료 유통체계를 정비하여 거품제거에 노력을 기울여야 할 것이다.

3. OEM 사료의 발전 전망

1) OEM 사료의 경쟁력은 어디까지인가?

앞에서 기존 배합사료의 가격체계에 거품이 있었기 때문에 이 거품을 제거함으로써 OEM사료가 경쟁력을 가질 수 있었고 OEM사료가 성립된 배경이 되었다고 설명하였다.

그렇다면 OEM사료의 경쟁력은 어디까지인가? 만일 기존 배합사료 회사들이 체질개선을 완료하고 거품을 완전히 제거하고 난 후에는 그래도 OEM사료가 경쟁력을 가질 수 있을 것인가? 결론은 “아니다”라고 생각된다. 기존 사료회사들이 체질개선에 성공하여 불필요한 비용을 모두 제거하고 난 후에라면 OEM사료의 가격이 기존회사 제품보다 저렴해야 할 이유는 없다고 본다. OEM사료의 잇점은 고정 투자가 없으므로 경영상의 융통성이 많고 변화하는 상황에 쉽게 적응할 수 있다는 점이다. 그러나 임가공 회사가 투자한 고정비에 대한 보상은 해주어야 하므로(임가공비에 포함되어) 어차피 고정비는 든다고 보아야 할 것이다. 뿐만 아니라 임가공 회사에 적정 이윤을 지불하면서 OEM회사 자체의 이윤도 확보해야 하므로 그만큼 비용이 증가할 가능성도 있다. 결론적으로 기존 사료회사나 OEM업체나 서로 장·단점이 있으므로 어느 정도 상쇄되어 대체로 비슷한 조건에서 경쟁할 수 있게 되지 않을까 싶다.

이러한 시기에까지 가면 OEM업체 중에서 새로운 환경에 적응하는 업체는 살아 남고 그렇지 못하는 업체는 소멸되어 현재 난립상을 보이는 OEM사료 업체도 정리가 되리라 생각된다.

2) 새로운 방향의 OEM이 필요하다.

지금까지 논한 OEM사료는 사료공장을 갖고 있지 않으면서 임가공에 의해서만 존립하는 OEM사료에 관한 것이다. 앞으로는 사료공장을 보유하고 있는 기존 배합사료 회사간의 OEM이 활성화 될 것으로 전망되며 또한

그렇게 되는 것이 바람직하다고 생각된다.

어느 회사의 고객 중 원거리에 있는 고객의 경우 굳이 자기회사 공장에서 생산해서 장거리 수송하는 것보다는 고객의 농장근처에 다른 회사의 공장이 있다면 이 다른 회사와의 계약하에 우리 회사의 제품을 다른 회사에서 임가공하여 근처의 우리회사 고객에게 공급한다면 장거리 수송에 따른 비용을 절감할 수 있을 것이다. 이러한 방식의 OEM이 사료회사 상호간에 이루어진다면 서로에게 유리할 것이다. 이와 같은 사료회사간의 OEM은 일본에서는 이미 보편화되고 있는데 비하여 우리나라에서는 최근 일부 회사에서 일방적으로만 시행되고 있을 뿐 보편화되고 있지 못한 형편이다.

3) 문제점

OEM사료의 보편화를 위해 해결해야 할 과제 중의 하나는 사료제조 공정상의 품질관리 수준의 평준화이다. 실제로 우리나라 사료회사 간에는 이 점이 평준화되어 있지 못하여 동일한 배합비를 가지고도 제조공장에 따라서 일정한 품질의 제품이 나오지 않는 것이 현실이다. 아무리 우수한 배합비라 하더라도 임가공하는 공장에서의 품질관리의 미숙으로 의도했던대로의 품질이 나오지 않는 경우는 얼마든지 있으며 이로 인한 불이익은 OEM 회사가 안을 수 밖에 없다. 이 문제가 OEM 사료의 활성화에 걸림돌이 될 수 있으며 특히 사료 회사간 OEM의 보편화를 위해서는 더욱 큰 제한 요인이 될 수 있다. 이 점에서 배합 사료 회사들의 분발이 요망된다. **양계**