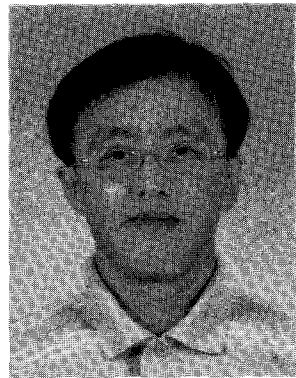


사료 구매 형태와 향후 발전 방향

사료회사와 농장간 신뢰구축에 노력



안 태 주 도봉농장

양계업을 경영하고 있는 사양가의 한 사람으로서 바람이 하나있다.

그것은 다름 아닌 질병없이 생산성을 극대화하여 최고의 수익을 만들어 내는 것이다.

수익을 높이기 위해서는 생산비를 낮추면서 생산된 축산물의 가격은 적절하게 받아야 함은 당연한 일일 것이다.

생산비를 낮추기 위해서는 비중이 큰 것부터 개선해야 하는데 굳이 경영분석을 하지 않더라도 생산비중 가장 큰 비율을 차지하고 있는 것은 단연 사료이다.

본인이 양계업을 20여년간 지속해 오면서 사료 회사별 가격차이에 대하여 많은 궁금증을 가져 왔

다. 사료 원료는 대부분 90%이상을 수입해 온다고 하는데 왜 이렇게 가격이 천차 만별인지 참으로 이해가 되지 않는다.

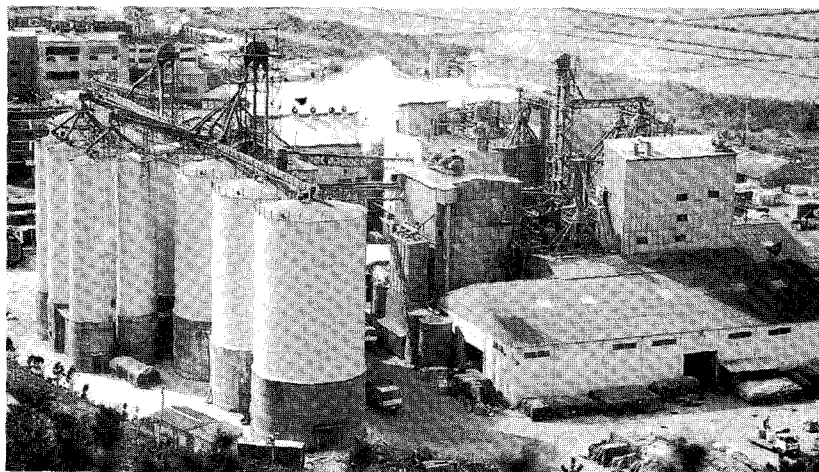
국내사료 공급자는 크게 농형중앙회, 단위농협, 사협회원사, 인티 및 기타 그리고 OEM사료로 나눌 수 있을 것이다. 이들 공급자들의 목적은 대부분 경쟁사보다 상대적 우위를 점유하면서 사료를 판매하여 많은 수익을 올리는 것일 것이다.

우리나라의 많은 사료회사들이 국외로 진출하는 이유가 국내 시장에서는 더 이상 수익을 기대할 수 없다고 이야기하는 것을 들었었다.

농장을 하고 있는 사양가로서 알 수는 없는 일이지만 무조건 품질 좋고 싼 사료만을 쓰겠다는

욕심은 아니다.

사료 사용자를 굳이 나누자면 중소형 개인 농장, 대군농장, 단체나 그룹, 영농조합법인으로 나눌 수 있을 것이다. 공급자의 사료 판매 패턴을 보면 중소형 개인농장에는 판매가격을 상대적으로 비싸게 판매하는 것으로 보인다.



한편, 냉정하게 생각해 보면 총 사료 사용량이나 거래조건에 따라 가격을 달리 적용하는 것에 대하여 전혀 이해 못할 바는 아니지만 농장주로서 기분은 웬지 씁스름 하다. 거래조건은 선입금, 맞돈(현금), 15일, 월말 0, 30일, 60일외상 심한 경우에는 90일 외상을 사용하고 있는 사양가도 볼 수 있다.

일반회사들은 대부분 각 단계별로 1~2%의 가격차이를 운영하고 있으며, 일부 OEM에서는 각 단계별로 3원 차이로 운영하고 있는 것으로 보인다.

위 내용을 표로 요약해 정리하면 표1과 같다.

앞으로 사료공장과 농장이 상생의 길을 가기위해서는 어떻게 해야할까? 우리나라에는 사료공장도 많고, 농장도 많이 있다고 생각한다. 하지만 대

부분의 사료공장과 농장의 생각은 크게 다른 것 같다. 사료공장은 사료를 팔아야 경영을 유지하면서 수익을 올릴 수 있고, 농장은 품질도 좋고 가격도 싼 사료를 사야만 경영이 개선된다.

나름대로 해결 방안은 첫째가 신뢰구축일 것이고, 둘째는 적정 수준의 축산물 가격을 유지할 수 있도록 함께 노력해서 성취해 내야만 할 것이다.

최우선적으로 사료공장은 영원한 파트너인 농장이 돈을 벌 수 있도록 지속적인 품질개선에 열정을 담아주길 기대한다.

사료회사의 품질투자 만큼 농장 생산성 개선에 도움이 되는 것은 없다고 생각하면 사양가의 지나친 욕심일까요?

수익성이 개선된 농장은 반대로 사료회사에 적정 가격을 지불해야 미래에도 지속적인 사업의 발전을 기대할 수 있을 것이다.

상호 신뢰할 수 있는 일들을 바로 지금 실천하는 지혜가 필요한 때라 생각한다. **양계**

표1. 사료구매 대금 결제방식 비교현황

| 구 분 | 선입금 | 맞돈(현금) | 15일 | 월말0 | 월말30 | 월말60 |
|-----|---|--------|-----|-----|------|------|
| 가 격 | A 농장 | 기준점 | | | | |
| | B 농장 | | 기준점 | | | |
| | C 농장 | | | | 기준점 | |
| 참 고 | * 각 단계별 이자율 1~2% 차등 적용 * 첫 거래 기준 가격에 따라 다소 다를수 있는 것 같다 | | | | | |