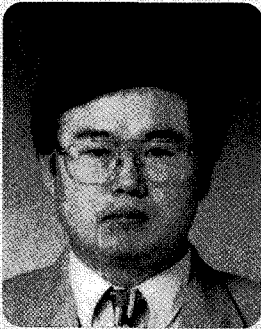


상생(相生)이란 용어를 쉽게 말하면 더불어 살아간다는 뜻이다. 즉, 혼자만이 잘되는게 아니라 상대방도 잘되게 하는 것이다. 윈윈(win-win)전략이란 것이 그런 뜻일 것이다.

시장경제의 기본원리는 경쟁을 기반으로 하고 있다. 경쟁은 두 개 이상의 기업이 동일한 시장을 대상으로 같은 제품이나 서비스를 제공할 때 흔히 일어난다. 이런 경우 상생이란 사실 어려운 일이다. 그러나 협력관계에 있는 기업간에는 서로 지켜야 할 원칙이 있는데, 그것이 곧 상생의 원리이다. 그래서 상생이란 서로 만족해야지 한 기업을 위해 다른 기업이 일방적으로 손해를 보거나 희생해서는 안된다. 결국 상생관계를 유지한다는 것은 함께 경쟁력을 강화한다는 동반자적 자세로 볼 수 있다. 이를 위해 정보, 자본, 기술 등의 교류가 활성화되어야 한다.



채 병 조 교수  
강원대학교 동물자원학부

## 양돈산업과 상생하는 사료업계

양돈산업과 사료산업은 구조적으로 협력관계있을 뿐만 아니라 서로 필요한 관계이기 때문에 상생하지 않으면 안된다. 왜냐하면 양돈산업없이 사료산업이 존속할 수 없기 때문이다. 그렇지만 기업(사료)은 이윤추구를 최우선으로 하기 때문에 상생관계를 유지하더라도 사용자(양돈농가)는 항상 불만이다. 양돈업계와 사료업계가 상생하기 위해서는 어떻게 하는 것이 좋을지 검토해 보기로 하겠다.

### ■ 서로 신뢰할수 있는 분위기가 조성되어야 한다

양축가와 사료회사간에는 서로 신뢰할수 있는 분위기가 조성되어야 거래가 지속적으로 이루어질 수 있다. 신뢰는 품질과 사료가격에서 절대적으로 형성되어야 한다.

만약 어떤 농장에서 사료의 품질을 의심할 수 있는 사례가 발생했다고 하

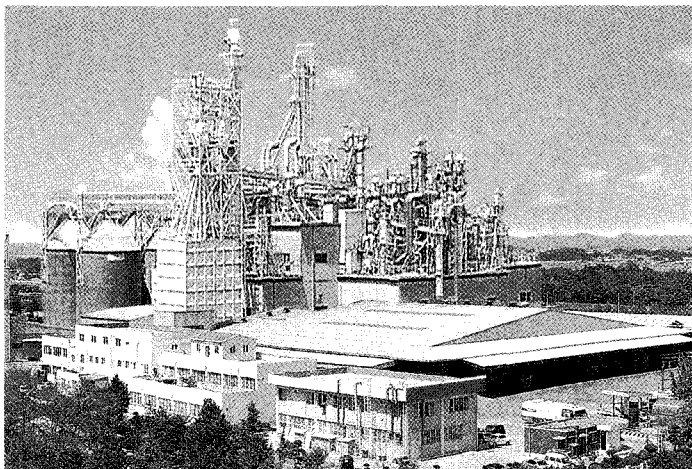
면 대부분의 농장은 곧바로 사료회사에 모든 책임을 전가하게 되며 거래가 중단되기도 한다. 그러나 평소에 신뢰가 형성되어 있으면 같이 이 문제를 해결하려고 노력하게 될 것이다.

이제 사료품질은 거래조건에서 기본이 되었다. 그러나 품질에 불만을 가진 농가가 아직도 많을 뿐만 아니라, 품질에 기복이 심하다는 말을 흔히 한다. 사료품질은 텔레비전, 냉장고 같은 공산품과 비교해 볼때 균일하지 못할 수 있는 요인이 너무

많다. 배합비율이 수시로 바뀌고 사용하는 원료도 생산지나 구입시기에 따라 다양하기 때문이다. 이런 변화요인에 대해 적절한 대책을 강구하지 못하면 사료품질은 일정하지 못하게 된다. 예를 들어 미국산 옥수수를 사용하다가 중국산 옥수수로 바뀌는데, 또는 같은 국가에서 수입했더라도 성분에 차이가 있으면 즉각 배합비를 바꿔야 하는데 그렇지 못하면 문제가 발생하게 된다. 또한 배합비를 바꾸어 사료의 색상 등 외형이 바뀌면 의심하는 경우도 많다. 이런 것들이 신뢰부족에서 비롯된다.

사료가격문제도 마찬가지다. 우리나라 농가 중 이용하는 사료가격에 만족하는 농가가 몇 % 정도 될 것인가? 아마 매우 낮을 것이다. 비싸게 이용하기 때문에 그런 경우가 많겠지만 실제로 싸게 이용하면서도 불만은 늘 잠재해 있는 것이다. 그것 또한 서로 신뢰가 구축되어 있지 못하기 때문이다.

사료회사는 어떤 형태로든 농가에 사료를 저렴한 가격에 공급할 수 있도록 노력해야 한다. 사료도 원가절감요인이 많다. 원료구입에서부터 생산 및 유통에 이르기까지 불필요한



▲ 농가도 사료회사의 수익성을 어느정도 인정해야 한다. 그래야 기술축적에 필요한 투자가 가능해진다.

비용은 무조건 배제해야 한다.

배합사료가격에 대해서 연동제를 생각해 볼 필요가 있다. 즉 국제곡물가격이 변동되면 그것이 적용되는 시기에 맞춰서 가격을 조절 하자는 것이다. 그렇게 되면 신뢰도를 크게 향상시킬 수 있다. 그러기 위해서는 사료제조원가를 공개하고 가격기준을 마련해야 하는데 여기에서 서로 이견이 있을 수 있다. 근래 일부 OEM회사들은 실제로 그렇게 가격정책을 펴고 있다. 이 경우 가격에 관한한 신뢰가 구축되었다고 볼 수 있다.

### ■ 사료업계(회사)는 농가의 양축 지원에 올인하여야 한다

우리나라에서 사료회사와 농가간에 사료를 거래하고 있으나 그 관계가 원만하지 못한 경우를 들어보면 ; 개인이나 그룹으로 묶어서 비교적 싼 가격에 사료를 공급하고 가격 이외에 별다른 도움을 주지 못하는 경우, 친분이나 접대정도로 거래를 유지하는 경우, 담보를 잡아 놓고 고가에 사료를 공급하면서 농가지도는



▲ 사료도 원가절감요인이 많다. 원료구입에서부터 생산 및 유통에 이르기까지 불필요한 비용은 무조건 배제해야 한다.

소홀히 하는 경우 등을 들 수 있다.

특별한 경우를 제외하고는 대개 사료회사가 기술이나 정보에서 농가보다 앞서 있다. 그래서 사료회사는 농가를 선도하여 적절히 수익성있는 양돈을 하게 하여야 한다는 뜻이다. 그것이 상생이며 우리나라 양돈업이 존속할 수 있는 길인 것이다.

사료회사가 양돈농가에 지원해야 할 것은 농가 사양기술지도 외에도 자금운용, 출하 등 전반적인 사항을 다루어야 한다. 사료만 공급하고 그 외에 도움되는 일을 못하거나, 특히, 외상(부채)이 많다하여 사료가격을 비싸게 받는 경우를 흔히 볼 수 있는데, 이런 농가는 아무리 돈가가 좋아도 살아남지 못하고 결국 문을 닫게 된다. 아니 문을 닫게 만드는 꼴이 된다. 사료를 공급하되 기술을 공급해야 한다는 뜻이다.

### ■ 생존을 위해 가치있는 일을 해야 하며 서로 격려해야 한다

우리나라 양돈산업이 먼훗날까지 지속가능

한 산업인지 아닌지는 지금 판단하기는 곤란하다. 그러나 미래지향적인 시각을 가지고 서로 협력하고 노력하면 그것이 가능해진다. 농가와 사료회사는 참으로 상호협력하지 않으면 안된다. 자주 만나야 한다. 문제점을 도출하여 서로 해결하려고 노력해야 한다. 그리고 두단체 즉, 사료협회와 양돈협회관계자들이 서로 만나 농가수준에서는 해결하기 어려운 문제들을 해결하기 위해 노력해야 한다.

모든 일들이 가치가 있겠지만 여기서 가치있는 일이란 우리나라 양돈산업과 사료산업이 생존하는데 필수적으로 가치있는 일을 해보자는 것이다. 예를 들면, 요즘 환경법에서 문제시하고 있는 농장의 냄새처리 문제 같은 것은 두 단체가 머리를 맞대고 협력해서 해결책을 찾아야 한다. 분뇨처리문제도 양돈쪽에서만 걱정하는 느낌이지 사료분야는 이에 큰 관심이 없는 듯한 느낌이 든다. 상생의 원리에 맞지 않는다.

서로 격려하고 칭찬하는 분위기가 조성되어야 한다. 농가는 사료회사에 매번 속고 사는 느낌이 들고 사료회사는 농가에 별 이익없이 사료공급하고 고생만 하는 분위기가 팽배해서는 안된다. 농가가 어려움에 처해 있을 때는 사료업체가, 그리고 사료업체가 어려움에 처해 있을 때는 농가가 서로 인정하고 격려하는 분위기가 살아나야 한다. 농가도 사료회사의 수익성을 어느정도 인정해야 한다. 그래야 기술축적에 필요한 투자가 가능해진다.

이상의 내용을 요약해 보면 상호 신뢰를 구축하고 협력하여 문제를 해결해 나갈 때 상생할 수 있고 양돈을 지속가능한 산업으로 정착시킬 수 있다는 것이다. 가격에서, 품질에서, 그리고 분야의 문제를 해결하는데서 신뢰와

협력이 절대적으로 필요하다. 우리나라 배합 사료 생산량을 살펴보면 지난 몇년간 정체현상을 보이고 있다. 이것은 어쩌면 우리나라의 축산업(양돈업도 마찬가지임)이 성장기를 완전히 벗어난 느낌이다. 사육두수의 증가가 쉽게 예상되지 않는다.

결국 국내 사료산업이 성장하려면 내적으로는 양축농가가 축산물의 생산성, 생산비, 품질 등에서 국제 경쟁력을 지님으로서 사육두수가 늘어나야 한다. 향후 10년, 20년 후의 우리 양돈산업을 생각해 볼때 업계전체가 해야할 일이 많다. 필요한 일은 놓치지 말고 철저한 준비를 해야 한다. 상생을 위해 필요한 일이 무엇인지는 위에서 언급했지만 거시적인 안목에서 찾아야 한다.

우리나라의 양돈산업은 갈수록 어려워질 것이다. 그래서 지속적으로 위기에 직면할 수 있다. 환경문제는 더욱 까다로워지고, 앞으로 여러국가간에 자유무역이 체결되면(FTA) 국내산 돈육이 경쟁력을 지닐 수 있는지도 의심스럽다.

그래서 필자는 우리나라의 양돈산업을 살리기 위해 경호(Gung Ho)정신을 주문하고 싶다. 경호는 침몰직전의 회사가 희생하는 과정을 다룬 이야기이다(지은이: Ken Blanchard 와 Sheldon Bowles). 여기에는 3가지 지혜로운 동물이 등장하는데 거기서 지혜를 얻게 된다. 다람쥐는 자기가 하는 일이 얼마나 중요한지를 알고 거기에 걸맞는 가치있는 일을 하며, 비버는 목표달성에 필요한 일을 스스로 결정하여 실행한다. 그리고 기러기는 서로를 격려하고 응원한다. 이 세가지 요인이 잘 부합되면 어떤 회사도 살릴 수 있고 산업도 활성화될 수 있다고 생각한다.

양돈산업과 사료산업, 상생의 길은 바로 이것이다. 스스로 해야할 일은 스스로, 협력할 일은 협력함으로써 신뢰가 구축되고 진일보할 수 있다. 그리고 어려움이 있을때 서로 격려하고 응원하자. 경호정신으로. 경호(Gung Ho)!!! **양돈**

**서로  
격려하고 칭찬하는  
분위기가 조성되어야 한다.  
농가는 사료회사에 매년 속고 사는  
느낌이 들고 사료회사는 농가에 별 이익없이  
사료공급하고 고생만 하는 분위기가 팽배해서는  
안된다. 농가가 어려움에 처해 있을때는 사료  
업계가, 그리고 사료업계가 어려움에 처해  
있을때는 농가가 서로 인정하고  
격려하는 분위기가  
살아나야 한다.**

**본지 캠페인**

**내가 납부하는 자조금으로  
양돈산업 안정 및 발전 이루어낸다.**