

| 해외사료공장 탐방 | (주)선진

(주)선진 30년 축산업의 노하우를 세계로



이 한 주

마케팅 해외시장개발담당 이사

1973년 경기도 이천에 소재한 제일종축 농장을 시작으로 배합사료, 양돈계열화 사업, 식육, 육가공사업에 이르기까지 국내축산업의 선구자적 역할을 해온 선진은 90년대 국제적인 축산기업으로서의 초석을 마련하기 위해 해외사업을 적극적으로 추진했다. 30년 전통의 양돈사업은 우수한 종돈을 보유함으로써 가능한 일이었다. 이를 바탕으로 국내 유일의 계통조성 돈군을 확립했으며, SPF(Specific Pathogen Free Pig ; 특정질병무재돈) 사육방법도입, 92년 국내 최초 브랜드 돈육 크린포크 출시, 낙농사료의 새로운 시스템을 도입한 캠펠 출시까지 새로운 것을 향한 끊임없는 도전 정신은 선진의 해외사업 진출과도 그 맥을 같이 한다.

해외사업의 시작

선진의 첫 해외사업은 제일종축 법인에서 시작되었다. 제일종축은 첫 진출지로 중국을 선택하면서 북경의 기존 양돈장을 인수하여 선진축목유한공사를 설립, 운영하면서 중국 실정에 맞는 양돈기술과 노하우의 개발, 생산성 향상과 수익 경쟁력의 시현을 목표로 했다. 중국 양돈산업은 급신장하는 세계 최대규모 시장이며, 공급부족의 수급구조를 갖고 있었지만, 양돈 선진국들의 적극적인 투자가 없었던 것도 좋은 기회였다.

그러나 해외사업 초기의 필수적인 정확한 시장 조사 부족, 현지 문화에 적응하기 위한 예비작업의 미흡으로 이 사업은 어려움을 겪어야 했다. 95년 100두 규모의 농장을 임대 운영하다가



98년 IMF 외환위기 상황이 전개 되면서 부득이 철회를 결정하지 않을 수 없었다. 이 경험을 바탕으로 해외사업은 철저한 조사와 계획이 전제되어야 한다는 교훈을 얻었다.

이처럼, 초기 해외시장 개발 과정에서 겪은 시련을 교훈 삼아 선진은 이후 철저한 현지조사를 통해 필리핀 진출을 성공적으로 진행할 수 있었고, 2007년 현재 베트남에 이어 중국 현지 공장까지 가동에 들어갔다.

사료사업의 첫 해외진출, 필리핀

선진은 사료 사업의 첫 번째 해외사업 진출 지역은 필리핀이었다. 당시 필리핀은 상업용 사료가 연간 200만 톤을 약간 웃돌았고 나머지는 자가 배합사료와 농가 부산물을 활용하고 있는 형편이었다. 또, 필리핀 내 300여 개의 사료 공장



들은 대다수가 소규모 재래식 공장이었기 때문에 배합사료의 품질수준이 낮았고 원료구매나 판매에서도 낮은 수준을 보였다. 이밖에도 영어를 공용어로 사용하여 언어소통에 문제가 없고, 외국 기업에 대한 거부감도 없다는 점에서도 좋은 조건을 갖추고 있었다.

그러나 모든 진행이 순조롭지 만은 않았다. 97



년 5월에 기공식을 가진 공장 건설은 97년 말 IMF와 함께 예상치 못한 어려움을 맞았다. 97년 당시 1달러당 26페소였던 필리핀화의 환율은 35페소로, 98년에는 50페소까지 환율이 변했다. 당시, 처음 시작하는 해외사업을 계속 추진해야 하느냐 마느냐의 문제에 맞닥뜨려진 것이다. 하지만 선진은 필리핀을 포기 하지 않았고 예정보다 늦어지긴 했으나 8,000평 규모에 월 8,000톤 생산 규모의 첨단 자동화 시설을 갖춘 공장이 완공되었다. 이런 우여곡절 끝에 98년 8월, 선진필리핀(SJP : SUNJIN PHILIPPINES CORP.)은 시험사료를 출시하는데 성공했다.

현재 선진 필리핀은 약 1천 개의 소매점에서 연간 약 6만 톤의 양돈사료를 생산하고 있으며 2006년 약 162억의 매출을 올렸다.



다양한 도전의 땅, 베트남

선진은 필리핀 시장에서의 성공을 바탕으로 두 번째 해외시장을 베트남으로 잡았다. 베트남은 높은 경제성장률을 바탕으로 꾸준히 육류 소비가 증가할 가능성을 갖고 있는 대표적인 국가였다. 2004년 1월, 선진은 베트남 진출을 확정 짓고, 2005년 4월 베트남 동나이에 양돈사료 생

산을 주축으로 월 1만 톤의 규모를 갖춘 선진비나(SUNJIN VINA Co.)를 설립했다.

베트남 남쪽에 위치한 동나이주 베트남 시장에 성공적으로 진출했지만 베트남 북부 지역의 수요를 충족시키기에는 비용 등 여러 가지 문제가 있었다. 때문에 2006년 5월, 선진은 하노이에 지점을 세우고, 11월 첫 제품을 출시했다. 선진비나 하노이 지점은 현재 북부 베트남지역의 사업에 안정화를 유지하면서 성장을 위한 발판을 마련하고 있다.

그러나 선진 비나는 여기서 그치지 않고, 2007년 7월 기존의 동나이 공장에 새로운 시설을 추가하여 공장을 건설 중이다. 월 2000톤의 저장용량을 갖고 있는 이곳에서는 매월 500톤의 새우 사료를 생산할 계획이다. 새우 사료는 많은 기술력을 요구하기 때문에 이 사업은 그 동

안 기술을 바탕으로 하는 선진의 또 하나의 도전이 될 것이다.

광활한 대륙 중국으로의 도전

2007년 선진은 중국 시장에 진출했다. 2006년 중국 진출 계획을 확정 짓고 공장 준공에 들어가 2007년 1월 2일 완료했다. 이것이 선진의



세 번째 해외사업 기지인 선진(성도)사료유한공사이다. 월 1만톤 규모의 이 공장은 2007년 1월 8일 신제품 생산에 들어가 현재 활발한 활동을 하고 있다. 약 50명의 현지 직원이 근무하고 있으며 고품질의 사료를 생산하며 국내에서 쌓은 노하우를 바탕으로 현지 축산업을 진단하고 생산성을 높이는데 힘쓰고 있다.

다른 많은 사업이 그렇지만 사료업계에서 역시 중국은 놓칠 수 없는 시장이다. 하여 국내 유수의 기업들이 중국에 진출해 있다. 중국 시장에 진출한지 채 1년도 되지 않았지만 선진은 중국에서의 성공이 향후 중국 시장을 비롯한 해외 시장의 확장에 보다 중요한 교두보가 되리라고 생각하며, 최선을 다하고 있다.

지치지 않는 열정, 그 시작

선진은 해외사업에서 단순히 제품을 판매하는 것이 아니라 '문화'를 판다는 인식 아래 사업을 전개해 나갔다. 선진의 기업문화를 전하고 우수한 제품을 공급하여 궁극적으로 그곳 사육가들과 함께 성장해나가는 것이 진정한 목표라고 할 수 있다. 현재 사업의 현지화에는 어느 정도 정착한 듯 하나 현지인들을 선진화 하는 데는 더 많은 시일이 걸릴 것으로 예상하고 있다. 이를 위해 선진은 우수한 인력을 해외로 파견하여 해외사업장을 전반적으로 지휘할 수 있도록 하고, 해외의 직원들을 국내로 불러 선진화 교육 실시를 따로 하는 등 안팎으로 많은 노력을 기울이고 있다.

이와 같은 공동의 노력의 이유는 선진은 해외 시장을 국내시장과 따로 떼놓고 생각하지 않기 때문이다. 해외시장과 국내시장은 하나의 사료 사업으로 보고 있으며 시간적 공간적으로 기회

가 있는 곳이라면 어디든지 진출할 계획을 가지고 있다. 지금은 현재 진출해 있는 3개국에 집중할 생각이고, 추가적으로 지역적 확장은 물론 축종에서도 양어사료까지 확장을 해서 2015년경부터는 본격적인 글로벌 기업으로서의 면모를 갖추는 것을 목표로 하고 있다. 현재 선진의 해외사업분야는 전체 매출의 약 10% 정도를 차지하고 있다. 특히 중국은 2007년에 제품을 출시하였으며, 필리핀 진출의 10년만의 결과라는 것은 놀라운 일이다.

최근 국내의 축산업은 사양산업으로 취급 받고 있다. 그러나 전세계적으로 봤을 때는 해마다 증가하고 있는 산업 중에 하나이다. 특히 동남아 시장은 그 발전 가능성이 무궁무진하다. 발전 가능성이라는 말은 그만큼의 위험요소를 가지고 있다는 뜻이기도 하다. 하지만 도전해 보지 않는 가능성은 절대 기회가 될 수 없다. 현재 선진은 매출의 약 10%를 해외사업에서 얻고 있지만 향후 매출대비 2배 규모로까지 확대할 계획이다.

선진은 농장을 시작으로 30년 이상 축산업에 기여해 왔다. 양돈사업으로 시작한 선진은 그간의 노하우를 우수한 영양설계 능력, 사육기술의 차별화된 고객 서비스, 체계적인 양돈 생산 및 유통 시스템으로 발전시켰다. 이런 국내에서의 성과를 해외시장에서 접목시키며 인정 받아 가고 있다. 앞으로도 선진의 선진의 문화를 전하고, 각국의 축산업과 함께 발전한다는 마음가짐으로 해외사업에 더욱 박차를 가할 것이다. ☒