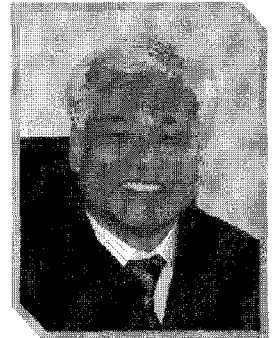


## 사료회사에 대한 올바른 인식 필요



윤 하 운

제일사료(주) 대표이사,  
본회 부회장 및 R&D위원장

사료회사에서 일하면서 어렵고 곤혹스러울 때가 많다. 전체 사료시장은 정체되어 있는데 축산농가규모가 커져서, 그리고 농가들이 단체로 묶여 거래를 피하면서 교섭력을 키워 사료회사에게 일방적인 거래를 요구할 때가 그렇고, 곡물가격과 환율이 건잡을 수 없게 치솟았던 작년과 올해 초 상황은 충격과 공포의 나날이었다. 원료재고가 바닥이 나 사료를 못 만들고 가축을 굶기게 되었는데, 한 숟밥을 먹던 운전기사들이 화물연대 사람들이 되어 항만을 봉쇄할 때 또한 몸을 던져 싸우는 방법 외에는 다른 선택이 없었다.

그럼에도 가장 힘든 일은 그런 것들이 아니다. 사료회사와 사료회사 사람들은 축산업 발전에 기여하는 바는 없이 폭리만을 취한다는 일부의 시선을 접하는 것, 그것이 제일 힘들다. 사료를 구매하여 직접 이용하는 농가보다는 제3자에 해당되는 관련부문에 계신 분들이 그런 생각을 갖고 있고, 말한다. 그 중에서도 사회적 지위가 있어 영향력이 크거나, 다소의 전문성으로 파급력이 있는 집단의 사료업계에 대한 부정적인 시각이 특히 문제다.

사실 그런 분들은 사료회사의 매출액이나

이익률은 말 할 것도 없고, 사료회사가 어떤 일을 어떻게 하는지 전혀 모르면서 피상적이고 예외적인 몇 가지 사항만으로 그렇게 생각하고 말하는 것이다. 자업자득 사료업계 내 탓이지 하면서도, 이해가 안 된다.

1인당 국민소득이 너무나 보잘 것 없었던 사료산업 태동기인 '60, '70년대 시절과 '80년대 초, 일부 사료회사가 자가용 승용차를 타고 판매 활동을 했다던가, 호텔에서 회의를 했다던가 하는 일, 그리고 사료회사 일부 대리점과 취급 물량이 소량이었던 소매상들이 되로 사료를 팔면서 사료 한포당 이익을 과하게 취했다던가 하는 일은 이미 역사에서 사라진 지난 일들이다. 최근 사료회사의 일부 술자리나 골프 같은 것들은 마른 수건을 짜고 또 쥐어짜는 것과 같은 비용절감 노력 속에서 이루어지는, 말 그대로 어쩔 수 없는 판매활동비용으로 그 이상도 그 이하도 아니다.

언급한 바와 같이, 오늘날 사료회사의 어려움은 대단히 크다. 생존이 벼겁다는데 예외라고 할 회사가 없을 것이다. 사료회사들의 전체적인 이익률이 그것을 단적으로 말해 주는데, 그 경쟁이 다른 식품산업과는 비교도

안 되기 때문이다. 사료시장은 이미 농협이 35%의 시장을 차지하고 있으며, 농협은 막강한 자금력과 조직력, 그리고 나라의 정책적 특혜를 등에 업고 그 시장을 계속 넓혀가고 있다. 사료회사가 이익이 좋을 것이란 막연한 기대와 오해는 주변의 수많은 실패 사례에도 불구하고, 여전히 새로운 사료 공장을 계속 건설하고 운영하게 하여, 대한민국의 실제 공장 가동률은 60%에도 못 미친다.

더 큰 문제는 과거와 달리 농장 하나 하나의 규모가 대대적으로 커진 반면에 전체 농가수는 대폭 줄어들어, 수많은 사료공장들이 한 농장을 대상으로 치열하게 싸울 수밖에 없게 되었다. 이전에는 이쪽 농장에 사료를 못 팔면 저쪽 농장에 팔면 됐지만, 지금은 이쪽 농장에 제품을 판매하지 못하면 팔 수 있는 다른 농장이 없기 때문이다. 이젠 판매비, 일반관리비는 빼고, 단지 제조비용만을 주고 받아 그간에 사료회사 이익에 별로 도움이 안되던, 소위 말하는 OEM도 과분한 일거리가 되었다.

사료회사들의 어려움은 작금에 엄청난 구조조정으로 이어졌고, 현재도 이루어지고 있다. 그간 광범위하게, 그리고 아주 빠른 속도로 사료회사들의 주인이 바뀌었는데, 대한민국에서 제일 큰 회사의 주인이 바뀌었고, 또 대한민국에서 그 역사와 전통을 자랑하던 가장 오래된 회사의 지배주주가 바뀌었으니, 더 말할 무엇하겠는가. 이루 말할 수 없는 회사들이 없어지거나, 인수합병 되었다. 공장 과 생산설비 등이 공중분해되지 않고 그대로 남아 있기 때문에 사람들이 그 실상, 그 심각성을 인식 못 하는 것일 뿐이다. 종합식품회

사등 대기업의 일부 사료사업부가 계속 그 명성을 지켜가고는 있으나, 사료쪽의 수익성이 다른 사업부문에 비해 워낙 나빠 사료부문의 역량 있는 젊은 경영자들이 2-3년 만에 계속 바뀌는 것을 볼 수 있다.

이런 상황에서 소비자인 농장주의 기대에 부응하는, 즉 농장들의 경영목표와 경영여건, 사육환경, 사육하는 종축, 최종 산물의 특성 등에 맞는 새로운 제품과 서비스의 지속적인 제공이 가능할까. 그리고 사료업체가 축산업을 든든하게 받쳐주는 믿음직한 산업으로서 그 자리를 계속 유지해 나갈 것인가. 그것이 걱정이다. 이러한 상황의 끝은 사료회사, 사료산업의 황폐화일 수밖에 없지 않나 싶다. 전체 축산업 차원에서 불행인 것이다.

우리나라 축산업의 국제 경쟁력을 키워 나가고, 지속적으로 축산업을 발전시켜 나가기 위해서는 사료비를 낮추기 위한 새로운 영양이론, 사료효율을 향상시키기 위한 신규 생산제조설비의 추가, 보다 저렴하고 사료적 가치가 높은 새롭고 다양한 원료의 발굴과 그런 원료의 사용을 가능케 하는 인력과 설비의 구축, 보다 편하고 물류비가 싼 생산공장의 운영과 물류체계의 구축, 농장 서비스가 가능한 현장기술력과 전문화된 인력 등이 지속적으로 확보, 운영되어야 한다. 이런 관점에서 볼 때, 사료업체, 축산업계의 미래는 불확실하다. 무엇보다 사료업체에 대한 따뜻한 눈길을 당부드리고 싶다.

근거 없는 평가가 만들어낸 사료회사들에 대한 불신은 사료업체의 미래지향적인 발전에는 말 할 것도 없고 우리 농가들의 건전하고 과학적인 농장경영에도 전혀 도움이 안된

다는 점을 강조하고 싶다. 무엇보다 사료업체의 노력이 중요하며, 우선되어야 한다.

거품이 들어갈데로 들어간 누구한테도 도움이 안되고 아무 의미도 없는, 불신만 초래하는 사료시장의 높은 가격 할인을 운영을 혁신해야 한다. 어렵겠지만, 낮추어서 정상화하여야 하며, 농가의 협조를 바란다.

고객만족이라는 명분으로 이루어지는 비과학적이고 비합리적인 업계 관행을 고쳐나가는 데도 용기를 내야 한다. 몇가지 예를 얘기할 수 있다. 토요일도 일요일도 없고, 밤과 낮없이 아무 때나 사료를 주문해도, 문제없이 사료를 공급하는 관행을 고쳐야 한다. 그러려면, 공장의 계획생산을 포기하고 사료제조비를 더 써야 하기 때문이다. 미리 미리 주문을 잘하는 보다 많은 고객들에게 손실을 안기는 것이기 때문이다. 밀사, 셋바람 속의 돼지들은 사료를 잘 먹고, 잘 클 수가 없다. 그 돼지들을 어느 정도라도 괜찮게 크게 하려면, 필요 이상의 영양소를 투입해야 하며, 이 또한 정상적으로 환경을 잘 운영하는 고객들에게 손실을 끼치기 때문이다.

가축의 성장 및 생산에 필요한 영양가 있는 사료를 만들고자 할 때, 모든 원료에 대한 사료가치를 정확히 알고, 그 원료들을 아무런 제한 없이 사용할 수 있어야 가장 낮은 가격으로 사료를 만들 수 있다. 영양학의 본질이며, 사료회사가 해야 할 가장 중요한 일이다. 여기서 어떤 원료라도 없어서 못 쓰거나, 어떤 이유에서건 원료사용에 인위적인 제한을 가하면 사료의 원재료비는 제한을 준만큼 올라간다.

사료를 제조할 때, 원료구성에 변화를 주

면 가축의 사료섭취가 하루 이틀 주춤하며 줄어드는 경우가 있으나, 걱정할 일은 아니다. 하루 이틀 지나면 털 먹었던 사료량까지 더 섭취하여 정상적인 성장에 전혀 문제가 없기 때문이다. 그런데 하루 이틀 주춤하는 것을 피하기 위하여, 원료변경을 주저하면, 즉 제한을 주면 사료의 원재료비가 그만큼 올라가는 것이다. 축산업 전체로 보면 엄청난 낭비가 발생하는 것이다.

우리나라는 지금 불량한 환경을 극복하기 위하여, 사료를 가축이 아닌 사람의 눈과 마음에 들게 하려고, 영양학 박사들이 그들의 전문 지식과 무관하게 너무나 큰 원재료비 낭비를 몰라라하고 있다. 사료업체의 원가상승요인이라는 대리점 제도도 한편 따지고 보면 요즘 잘 나가는 하나의 경영방식에 다름 아니다. 대리점 제도는 그 전략적 가치가 높게 평가되는, 소위 말하는 아웃 소싱, 전략적 제휴의 대표적인 사례로서, 원가를 높인다고 단정할 수 없다. 사료회사 대부분이 그 강점을 살리지 못하는 것이 문제지, 그 강점을 취지에 맞게 살려 나가면 도리어 비용을 낮출 수 있다. 일부 회사는 대리점 제도를 여전히 잘 활용하고 있다. 월급 없이 그들의 노동력, 자금, 경영능력과 지혜를 밤낮없이 쓰고 있는 것이다.

지금 축산업에 대한 사료업체의 기여를 안 알아준다고 하소연 해 봐야 누가 들어 주겠는가. 우리가 알고 있는 사료업체 우리의 문제를 지속적으로 개선해 나가자고 말하고 싶다. 일반적인 회사 운영에 있어서도 화려함을 경계하고, 금욕주의까지는 아니더라도 실질 강건함을 추구하자고 말하고 싶다. ☐