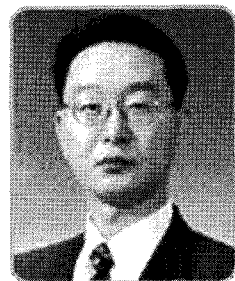


## “새로운 패러다임으로 변화해야 하는 사료산업”



정 한 식  
(주)케이씨피드 대표이사

한국사료협회가 창립된 지 올해로 50년이 되었으니 벌써 반세기가 흘렀다. 그동안 한국경제와 더불어 축산과 사료분야는 한강의 기적처럼 눈부신 발전과 성장을 거듭해 왔다. 이러한 고도성장은 정부, 학계 그리고 사료회사가 주축이 되어 이루어낸 결과물이다.

한국 축산산업의 발전사를 보면, 초기에는 정부의 축산업 발전방향의 테두리에서 많은 지원과 보호에 힘입어 조기성장의 기틀을 마련하였다. 사료산업도 정부의 직접적 지원과 축산농가의 증가로 시장규모가 확대되었고, 대기업과 중소기업이 공존하는 환경에서 축산농가에게 다양한 제품 선택의 기회와 서비스를 제공해 왔다.

그리고 한국 축산산업의 발전은 대학에서 축산학을 전공한 사람들을 중심으로, 특히, 특정 대학출신을 중심으로 발전하여 왔으며, 그 많은 인재들이 사료회사에 진출하여 한국의 축산업을 이끌어 왔다.

그러나 한국사료산업은 1980~90년대의 급속한 성장 이후 2000년대부터 유희생산시

설과 수입축산물의 증가로 정체의 시기가 들어가 있다. 이에 많은 사료업계 원로들, 학계의 저명하신 전문가들 그리고 정부가 축산업과 사료산업의 지속성장을 위한 발전방안을 제시하고 추진하고 있다.

HACCP의 도입, 친환경 축산을 위한 항생제 사용의 금지, 친환경 축산물 인증제, 자연순환적 축산 등 선진 축산을 위한 일련의 정책도입과 축산업계의 호응으로 한·EU FTA, 한·미 FTA, 그리고 한·중 FTA를 대비한 제2의 성장동력을 찾는 데 주력하고 있다.

현재 한국사료산업을 우리나라의 다른 산업분야와 비교해볼 때 독특한 구조적 특징이 있는 것 같다. 첫째, 일반적으로 제조업의 성공은 소비시장의 기반 하에 제품의 차별화와 원가경쟁력에 의해 좌우된다.

그런데 사료산업은 산업의 성숙기에 진입하면서 제품을 차별화하는데 있어서 한계점에 도달했다. 축산분야의 학문적인 발전가능성은 아직도 많이 있지만 제품의 차별화는 사료시장에서 찾아보기가 어려운 게 현실이다.

또한 대부분의 대학에서 축산대학이나 축산학과와 명칭이 농업생명과학대학이나 동물생명과학부와 같이 변경되었으며 커리큘럼도 예전과 다르게 사료와 축산과 관련된 부분들이 많이 퇴색되었다. 물론 이러한 변화는 시대상황의 변화에 따른 자연스런 흐름이라 판단되지만 축산분야의 발전한계가 그러한 변화의 원인을 제공한 것이 틀림없을 것이다.

둘째, 사료의 원재료비 비중이 약 90%에 이르는 상황에서 사료회사의 제품원가는 주요원료의 공동구매로 인하여 거의 동일하다. 비슷한 원가구조와 차별화된 제품을 소비자에게 제공하기 힘든 상황에서 사료회사의 영업전략은 마케팅 요소만이 가미된 가격경쟁인 것은 불을 보듯 뻔한 것이다.

그리고 비슷한 원가에 따른 또 다른 폐해는, 사료회사들이 경쟁력 강화를 위하여 기존의 경영방식과 다른 진취적인 기법을 도입하고 싶지만, 이러한 시도가 혹시 실패할지 모른다는 우려감으로 경영자들을 경쟁사와 비슷한 행태로만 운영하도록 하는 현실 안주주의와 보신주의로 몰아넣고 있는 것 같다.

셋째, 시장점유율이 30%에 달하는 비영리법인 성격의 농협이 민간사료회사와 완전 경쟁시장에 같이 공존하고 있다. 농협이 정부정책과 생산자 입장을 반영한 시장의 간접적인 가격조절기능의 역할과 실행기능을 수행하고 있으므로 민간사료회사의 입장에서는 농협이 경쟁자인 동시에 동반자이다.

예를 들면, 원가인상요인이 생겼을 경우 민간사료회사는 농협의 가격인상 시점에 눈치를 살피는 안타까운 상황에 처해지지만,

농협이 가격을 인상하게 되면 민간사료회사는 용이하게 가격을 인상할 수 있으며 가격인상에 대한 축산농가의 불만도 대체로 쉽게 무마된다.

또한 가격 인하요인이 생겼을 경우 농협이 즉시 이를 반영하여 가격을 인하하기 때문에 민간사료회사도 가격을 즉시 인하하게 된다. 다시 말하면, 농협이 가격변동의 우산을 제공해주는 역할을 하면서 민간사료회사는 그 보호막에서 제한된 범위의 경쟁을 하는 특이한 구조를 가지고 있다.

앞에서 살펴본 구조적 환경하에서 사료회사들이 한국축산업계 리더로서의 역할을 예전처럼 잘 수행하고 있는나라는 질문을 해보고 싶다. 한국축산업의 리더라고 자부하는 사료회사가 2년 전의 금융위기와 최근의 구제역파동 그리고 현재 원자재가격 급등에 어떤 역할을 하였는지 냉정하게 짚고 갈 필요가 있다.

구제역 위기 당시 확산방지를 위한 사료회사의 피나는 노력에도 불구하고 방역당국으로부터 구제역확산의 주범으로 지목 받아야만 하는 수모를 겪었다. 그리고 금융위기와 곡물가격 급등으로 인한 사료가격인상이 사료업계의 원가절감 노력부족과 대처미비라는 것으로 치부하는 정부와 축산농가들의 지적에 사료업계는 숨죽이고 낮은 자세만 취하였다.

사료회사가 세계적인 곡물가격의 급등이나 남유럽국가의 국가 부도사태 그리고 미국의 신용등급하락에 따른 새로운 금융위기에 어떠한 직접적인 대처방안이나 해결책을 내놓는 것은 불가능에 가깝다. 이러한 외부 환경 변화에 대응하기 힘든 상황이 계속되

면서 사료회사의 위상도 예전만 못해지고 있다.

미국의 유명한 과학철학자인 토마스 쿤(Thomas S. Kuhn 1922~1996)은 패러다임(Paradigm)에 입각한 과학이론 사이의 단절과 과학 혁명을 주장하였는데, 한국의 사료산업도 새로운 시대의 패러다임을 요구 받고 있고 위기를 극복하기 위해서는 새로운 패러다임의 체제로 변화해야만 성장 할 수 있다고 본다.<sup>1)</sup> 사료회사가 한국축산업에서 예전처럼 리더로서 인정받으려면 더 많은 변화와 노력을 필요로 하는 것 같다.

최근에는 시대의 변화에 따른 사료회사의 새로운 역할이 요구되고 있다. 사료회사 중심의 축산업이 전업대형 축산농가, 조합형태의 단체, 수직 계열화된 축산전문기업을 중심으로 급격히 변화되고 있다. 즉, 사료산업이 공급자 중심에서 수요자 중심으로 중심축이 급격히 이동하는 양상이다.

일반 축산농가의 인적 구성이나 자본력이 사료업체에는 훨씬 못 미치지만, 제품인 사료가 중간재라는 것과 축산농가의 자금조달 능력과 사료선택권이 다양해진 것으로 볼 때 사료회사의 우월적인 측면이 시간이 갈수록 사라지고 있다.

위에서 언급한 바와 같이, 제2의 50년을 위해서 지금부터라도 사료회사는 축산업계의 구조적 변화와 시대착오적인 관습을 정확히 파악하고 과감한 변신을 위한 공감대

를 형성한 후 각자의 경쟁력을 높이는 방법만이 다가오는 거대한 FTA의 파고를 넘어 지속성장을 이루어 낼 수 있을 것 같다.

불확실하고 한번도 경험해보지 못한 여러 위험이 산재한 우리 사료산업은 과거의 영광만을 되돌아 볼게 아니라 Post-FTA시대의 글로벌 환경에 맞추어 나가야겠다.

그렇다면 새로운 패러다임이 무엇이며 어떠한 방법으로 변화해야 하며 경쟁력을 높이는 구체적 방안이 무엇이나? 이러한 물음에 대한 명확한 답을 제시하는 것은 매우 어려운 일이다.

사료회사와 관련된 새로운 패러다임이 일본 사료회사의 일본식 통폐합과 같은 자율 구조조정인지, 대형패커 중심의 계열화인지, 축종별 전문화 회사인지는 속단하기 어렵지만, 현재 처해진 현실에서 사료산업의 본질을 재해석하고 이해하면 희망의 등불이 보일 것이다.

많은 전문가들, 업계의 원로들 그리고 혜안을 가진 많은 분들이 그 동안 사료지나 전문 발행물에서 제시한 대안만이라도 실천한다면 변화의 출발점으로는 적절하다고 생각된다. 그러므로 구체적인 대안뿐만 아니라 미래의 변화에 주저함이 없이 받아들일 수 있는 자세만 있다면 넘어서지 못할 어떠한 어려움도 없을 것이며 그것이 새로운 패러다임일 것이다. ☐

1) 그의 유명한 저서인 “과학혁명의 구조(The Structure of Scientific Revolution)”에서 과학의 발전과 변화는 누적적이지 아니라 혁명적인 과정을 통하여 성취된다고 주장한다. 새로운 패러다임으로의 전이가 곧 과학혁명이다. 패러다임이 바뀌게 되면 세계관이 변하고, 관찰에 대한 해석까지 변한다는 것이 그의 입장이다. 그는 과학의 변화는 과학혁명을 통해 이루어지며, 과학혁명은 한 이론체계가 포기되고, 그것과 양립할 수 없는 다른 이론 체계가 그 자리를 메움으로써 이루어진다 이 과정을 Paradigm이라는 개념으로 설명하고 있다.