

특집

IMF체제와 자가배합사료 활성화

주문배합사료 생산과 고려사항



최진호 소장

최진호연구소

우리나라에서는 오랫동안 배합사료 공장의 신설을 허가제로 묶어 억제해 왔으며 농장의 자가 사료 공장까지는 법적으로 규제하지는 않았다고 하나 수입원료를 배정 받을 수 있는 길이 원천적으로 봉쇄되어 있었으므로 사실상 자가 배합사료 공장도 억제되어 왔다고 할 수 있다. 최근 정부는 자가 배합사료 생산의 활성화를 위해서 자가 사료를 생산하는 농장에 배합사료 원료를 공급하겠다고 한다. 그러나 사료용 곡물의 타용도 전용을 막기 위해서 자가 사료 농장에 공급하기 전에 곡물을 분쇄한다든지 다른 원료(석회석이나 어분 등)를 혼합하여야 한다는 조

건을 달므로써 사실상 실효성을 떨어뜨리고 있다.

자가 배합사료의 생산을 활성화해야 하는 이유는 무엇인가? 자가 배합사료를 생산해서 사용하면 사료비와 나아가서 가축의 생산비가 저절로 절감되는가? 반드시 그렇지는 않을 것이다. 사실 우리가 상식적으로 생각해 볼 때 하나의 큰 공장에서 사료를 생산해서 여러 개의 농장에 공급하는 것이 각 농장마다 사료공장을 갖추는 것 보다 경제적이고 효율적이라는 것은 쉽게 생각할 수 있지 않은가. 뿐만 아니다. 배합사료 생산에도 높은 수준의 기술이 필요한데 하나 하나의 농장에서 배합사료 생산에 필요한 기술을 개발 또는 습득하는 것은 어려운 일이지만 큰 규모의 공장에서는 이 문제를 훨씬 쉽

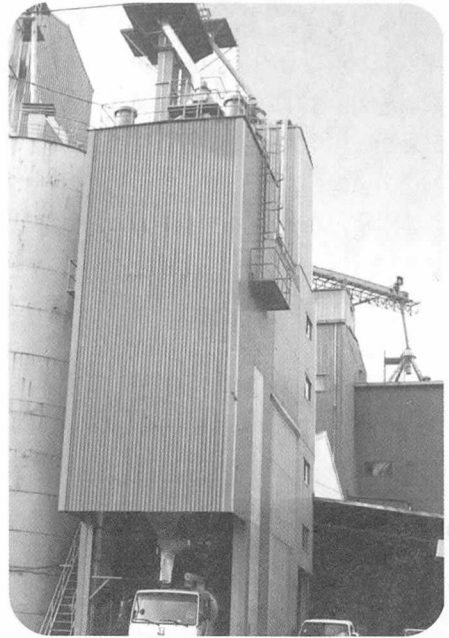
게 해결할 수 있을 것이다. 이러한 관점에서 보면 10개의 농장이 각각 자가 사료를 생산하는 것보다 힘을 합쳐서 사료 공장 하나를 세우는 것이 유리할 것이며 10개의 농장보다는 100개의 농장이 사료 공장 하나를 운영하는 것이 유리할 것이다.

그럼에도 불구하고 자가 배합사료에 대한 관심이 높아지고 있으며 그렇게 함으로써 사료비를 절감할 수 있다고 많은 사람들이 믿고 있는 이유는 무엇인가? 그 이유는 크게 두 가지가 있다고 본다. 첫째로, 현재의 배합사료 유통방법에서 발생하는 높은 비율의 유통비 및 판매관리비 때문이다. 우리나라 배합사료의 유통 및 판매 조직은 배합사료산업이 고속 성장하던 1970~80년대에 만들어진 것으로 그 당시에는 비용절감의 필요성을 그다지 크게 느끼지 않던 시기였다. 따라서 이러한 판매구조로는 필연적으로 높은 비용이 발생할 수밖에 없고 지금의 국제 경쟁시대에는 적합하지 않은 방법임에도 불구하고 대부분의 회사들이 이를 쉽게 개혁하지 못하고 있는 것이다. 국내 대부분의 사료 회사에서 매출액 대비 판매 관리비가 15~20%정도 차지하고 있는 실정이다.

그 뿐 아니라 우리나라의 대부분의 사양가들은 배합사료

회사를 불신하고 있다. 물론 그 원인에는 배합사료 회사들이 잘못된 점도 있겠지만 어찌 되었든 불신하는 관계 속에서 거래를 계속하자니 불필요한 비용이 발생할 수 밖에 없고 이것도 판매관리비 증가의 원인이 되고 있다. 자가배합사료를 사용할 경우 이러한 판매 비용을 지출할 필요가 없으므로 사료비를 절감할 수 있을 것이다.

자가배합사료를 생산할 경우 생산비를 절감할 수 있는 두 번째 이유는 배합사료 생산과 농장관리의 두 분야로 구분되어 있는 경영주체를 하나로 통합할 수 있다는 것이다. 배합사료회사와 농장의 경영주체가 분리되어 있을 때 사료회사의 입장에서 최고의 수익을 추구하는 방법이 반드시 농장에도 최고의 수익을 보장하는 방법이 아닐 수도 있다는 것이다. 만일 사료회사에서 농장에 최고의 수익을 줄 수 있는 사료를 만든다 하더라도 사양가들이 이를 이해하지 못하고 사료를 사주지 않는다면 사료회사는 수익을 얻지 못할 것이다. 따라서 사료회사는 농장의 수익을 최고로 해주지는 못하더라도 잘 팔릴 수 있는 사료



▲자가 배합사료 생산의 장점을 충분히 살리면서 단점을 보완할 수 있는 방법이 주문 배합사료(임가공에 의한 자가사료) 생산이 될 것이다.

를 만들 수 밖에 없는 것이다. 그러나 사료 생산과 농장의 경영주체가 하나가 된다면 사료와 농장 전체로서 최고 수익을 얻을 수 있도록 경영을 할 것이며 따라서 경영의 효율성을 높일 수 있을 것이다.

앞에서 언급한 바와 같이 자가 배합사료 생산의 장점을 충분히 살리면서 단점을 보완할 수 있는 방법이 주문배합사료(임가공에 의한 자가사료) 생산이 될 것이다. 현재 우리나라의 배합사료 총생산량에 비해서 생산시설은 남아 돌아가고 있다. 따라서 이러한 상황에서 자

가배합사료 생산을 위한 별도의 시설을 만들지 않고 기존의 회사들이 가지고 있는 시설과 그들이 가지고 있는 배합사료 제조기술과 경험 등을 그대로 활용하면서 내가 원하는 사료를 만들 수 있다면 가장 바람직한 방법이 아니겠는가.

주문배합사료의 생산 절차 및 고려사항

1. 배합사료의 설계 및 배합비 작성을 위한 기술 확보

농장을 경영하는 사육가들이 배합비 작성 및 배합사료 제조에 관한 전문기술을 직접 보유할 수는 없다. 그러나 이 분야의 전문가의 도움을 받아 이 문제를 해결할 수 있을 것이다. 사료의 배합비 작성은 누구나 쉽게 할 수 있는 일로 생각하기 쉽다. 그러나 그 결과에는 큰 차이가 있음을 염두에 두어야 한다. 가축을 대상으로 한 사료는 사람을 대상으로 한 식품보다 한 차원 높은 기술이 필요하며 지속적인 기술 투입이 필요한 산업이다. 식품산업에서는 제조 공장이나 원료의 배합비율이 한번 정해지면 변동 없이 계속되지만 사료는 변동하는 조건하에서 항상 최소비용의 배합비율을 찾아내어야 하는 것이다.

2. 협력 사료공장 선정

전문가가 작성한 배합비에 의해서 사료를 직접 생산해 줄 공장을 선정하는 일에 고려해야 할 사항은 첫째로 위치이다. 가급적 우리농장과 가까울수록 제품의 운송비를 줄여 줄 수 있으므로 바람직하다. 둘째로는 과연 배합비에 의거하여 사료를 정확하게 만들어 줄 수 있는 회사인가를 고려해야 한다. 사료의 품질은 배합비에 의하여 70%정도는 결정된다고 볼 수 있지만 이밖에도 품질에 영향을 미칠 수 있는 요인은 많다. 실제로 동일한 배합비를 두 개의 공장에 주어서 사료를 만들게 했을 때 전혀 다른 사료가 만들어 질 수 있다는 것은 이미 여러 번 경험해 본 바이다.

원료 구매시 품질 검수를 얼마나 철저히 하고 있는지, 원료의 분쇄 입자도는 균일한지, 배합비에 의거하여 설정한 대로 원료가 정확하게 투입되고 있는지, 약품의 관리는 얼마나 철저하게 하고 있는지 등 생산현장에서 품질에 영향을 미칠 수 있는 요인은 허다한 것이다.

3. 이제부터는 단순한 구매자가 공동 생산자라는 의식을 가져야 한다.

과거의 상품거래에서는 생산

자가 생산한 상품을 유통 경로를 거쳐 소비자가 구매하여 소비하는 것으로 정형화되었으나 소비자의 상품에 대한 요구 사항이 점차 구체화되고 강력해짐에 따라 과거와 같은 방법으로는 생산자는 소비자의 요구사항을 만족시킬 수가 없게 된다.

따라서 생산자는 소비자를 직접 접촉하면서 소비자의 요구사항을 생산에 즉시 반영시키지 않으면 안되게 되었으며 이렇게 함으로써 소비자는 사실상 생산에 참여하는 것이나 마찬가지가 된다. 따라서 최근에는 '생산소비자'라는 새로운 용어까지 탄생하게 되었으며 영어로도 생산자라는 의미의 'producer'와 소비자라는 의미의 'consumer'의 두 단어가 합쳐져서 'prosumer'라는 단어가 사용되고 있다고 한다.

이와 같이 주문배합사료(임가공에 의한 자가 사료)를 사용하는 사람은 더 이상 단순한 구매자가 아니다. 따라서 자신이 구매자임과 동시에 생산자임을 의식하고 사료의 생산에 보다 적극적으로 참여하는 것이 바람직하다. 사료의 품질에 대해서도 단순히 불평만 하는 입장이 아니라 스스로 책임지는 자세가 필요하다. **養豚**