



사료곡물의 안정적인 확보방안

이영일 차장
(농협사료 외자구매부)

1. 서론

최근 국제교역시장은 미국과 일본의 뒤를 쫓아 맹렬한 속도로 경제발전에 나서고 있는 중국의 정책방향에 따라 분야별로 급등과 급락을 반복하고 있으며, 이러한 와중에 사용원료의 90% 이상을 수입원료에 의존하고 있는 국내 사료업계도 이러한 중국의 영향으로 연초부터 엄청난 가격급등을 경험한 바 있다.

과거에도 거의 주기적이라고 할만큼 일정한 기간을 두고 곡물가격의 급등락이 반복되기는 했었다. 그러나 금년초의 곡물가격 급등원인은 이전의 그것과 조금 다르다고 할 수 있다.

과거의 곡물가격급등이 국제적 곡물수급상의 불균형, 즉 인구증가 또는 경제발전에 따른 수요의 급등이나 흉작에 따른 공급부족이 주요 원인이었다. 그러나 금번의 가격급등은 일부 수급불안정에 따른 가격상승의 요인도 있었으나 대부분은 2~3배나 폭등한 해상운임(Ocean Freight)의 급등에서 그 원인을 찾을 수 있다.

이미 잘 알려져 있다시피, 13억 인구를 가진 중국이 경제발전에 필요한 원재료인 석탄과 철광석 및 곡물 등산물(産物, Bulk Cargo)의 수입을 폭증시키면서 이들 자원을 수송하는 벌크선박(Bulk Carrier)의 용선료가 Pana Max급 Gulf-Korea 기준으로 '03. 9월 이전의 \$23~\$28/톤 수준에서 '04. 3월에는 \$70~\$75/톤 수준으로 3배 가까이 폭등하게 되었고 이에 더하여 중국산 옥수수의 수출이 거의 중단되면서 미산 옥수수를 구매할 수밖에 없었던 국내 사료업계는 폭등한 해상운임의 여파를 구매원가 상승이라는 결과로 고스란히 떠안게 된 것이다.

이러한 배경에서 수입사료원료에 의존하고 있는 한국 사료업계의 지속적 발전을 도모하기 위해 가장 시급한 과제인 수입곡물의 안정적 확보방안에 대해 통계자료의 분석을 통한 학술적 접근보다는 그 동안 수입사료원료의 구매업무를 담당하면서 얻은 실무 경험을 바탕으로 몇 가지 점을 짚어보고자 한다.

사료곡물의 안정적 확보방안

2. 사료곡물의 안정적 확보는 가능한가?

위의 질문에 대한 답에 앞서 “안정적”이란 용어에 대한 정의가 필요하다.

일반적 의미로서 원료의 안정적 확보를 ‘물량의 안정적 확보(Stability in term of quantity)’라고 정의 내린다면, 사료업계에서 말하는 수입원료의 안정적 확보란 ‘적정한 가격수준에서 필요한 물량의 안정적 확보(Stability in term of both price and quantity)’라고 할 수 있다. 따라서 전자의 안정적 확보는 비용의 개념이 포함되지 않기 때문에 현재 여건 하에서 어느 정도 달성 가능하다고 할 수 있으나, 후자의 안정적 확보는 여러 가지 요인이 복합적으로 작용하여 결정되는 사료곡물 가격의 특성을 고려할 때 현실적으로 어려움이 많다.

즉, 필요할 경우 추가적인 비용을 지불하고 식용 곡물을 구입하여 사료용으로 사용할 수 있는 현재의 상황하에서는 전세계적인 흉작 또는 재고 급감에 따른 식용곡물의 부족 사태와 같은 극히 예외적인 경우를 제외하고는 사료곡물의 안정적 확보는 가능하다고 보는 것이다.

그러나 비용의 개념을 포함할 경우 이야기는 다르게 된다.

수요와 공급, 특히 예측자체가 극히 어렵고 생산량 조절이 거의 불가능한 농산물의 공급측면을 고려할 때, 미래시점에 인도될 사료곡물을 현재시점에서 안정적으로 확보한다는 것은 결국 현재가격에다 리스크 프리미엄(Risk Premium)만큼 더 주었을 때만 가능하다. 따라서 실제 인도시점에서 가격이 올라갈 경우는 다행이지만 내려갈 경우도 있기 때문에 현재가격보다 높은 가격으로의 ‘안정적 확보’는 실무적으로 쉽게 채택할 수 있는 방안으로 볼 수 없다.

3. 사료곡물의 안정적 확보방안

수급불균형 또는 가격급상승 상황을 대처하기 위한 사료곡물의 안정적 확보방안에 대해 전술에서 실무적인 난제가 있다고 언급한 바 있다.

그렇다고 아무런 대안이 없는 것은 아니다.

수입곡물 구매업무에 종사하고 있는 실무자 의견을 중심으로 몇 가지 대안을 살펴보면 다음과 같다.

가. 신규 원산지 개발

금년도와 같이 그 동안 옥수수 주요 공급국이었던 중국이 수출을 중단하게 되면서 국내 사료업계는 불가피하게 미산옥수수 위주로 구매할 수밖에 없었고 '04. 3/4분기 도착도의 경우 높은 해상운임으로 인해 \$190/톤 이상을 주고 산 경우도 있었다.

이러한 가운데 일부 개별사료업체를 중심으로 태국산 또는 인도산 옥수수를 구매하기도 하였으나 아플라톡신 B₁ 규격 초과와 같은 품질 안전성에 대한 불안감과 알곡의 가공성 저하 등으로 지속적인 구매로까지 이어지지는 못하였다.

일반적인 수입원료 계약조건과 달리 여러 가지 안전장치, 예를 들면 하역항도착후 품질검사결과 사료원료로 사용이 부적합하다고 판정될 경우 공급사책임하에 전량 반송(Back-ship)조건, 신용장(Letter of Credit)상 하역항에서 품질검사 통과후 결제(Negotiation)허용조건, 또는 구매자에 의한 선적항 검정조건 등에 대한 공급사의 거부감 뿐만 아니라 사고(Damage Cargo) 발생에 대한 구매자의 부담으로 인하여 동남아 여러 지역에서 비교적 경쟁력있는 옥수수의 수출잠재력이 있음에도 불구하고 일시적인 구매에 그치고 말았다.

사료용 옥수수의 구매원산지를 미산, 남미산 또는 중국산 위주로 구매하고 있는 것은 다른 원산지에 비해 비교적 품질규격과 계약이행측면에서 검증되었기 때문이다.

그럼에도 불구하고 필자는 수급불균형에 따른 가격급등시기에도 사료곡물의 안정적 확보를 위해서는 다소간 위험이 있더라도 새로운 원산지 - 예를 들면 인도네시아, 미얀마 등 - 개발에 적극 나서야 된다고 본다. 이들 동남아 국가의 기후적 특성상 아플라톡신(Aflatoxin B₁)의 발생이 우려되는 만큼 이의 예방을 위한 건조 및 보관시설의 설치와 적정규모의 선박이 접안하여 선적할 수 있는 사회간접설비 - 항만 및 선적설비 - 에 대한 투자가 선행되어야 한다는 것도 사실이다.

그러나 현재 이들 옥수수 수출잠재력이 있는 국가의 형편을 고려할 때, 단기간에 우리가 요구하는 조건이 갖추어지기란 쉽지 않아 보인다.

이미 잘 알려진바 있듯이 일본은 현재 남미를 비롯하여 지구촌 각지에 50년 100년 이후의 식량안보를 위해 농업분야 투자를 확대하고 있다.

이러한 투자가 우선은 비용상승요인이 될 지 모르지만 장기적으로 곡물자원의 안정적 확보를 통해 일본의 이익에 부합된다고 믿기 때문이다.

우리의 현실에서 일본처럼 직접적인 투자를 할 여건이 아니라면 동남아지역을 비롯한 다양한 원산지에 대해 우선 가능한대로 긍정적인 시각을 가지고 보다 적극적으로 접

사료곡물의 안정적인 확보방안

근해 불 필요가 있다고 본다. 선택의 폭을 넓힘으로써 사료곡물의 안정적 확보를 도모 하자는 뜻이다.

나. 새로운 공급사 지원 및 육성

세계 곡물업계의 판도를 잘 모르는 사람조차도 '카길'로 대표되는 '곡물메이저 (Grain Major)'의 지위와 영향력(Power)에 대해서는 한 번쯤은 들어보았을 것이라고 생각된다. 세계곡물거래는 무기거래(Arms Deal)와 더불어 베일(Veil)에 가려진 채 세계적인 초거대업체가 주도하는 매도자시장(Seller's Market)이다. 즉, 사고 싶다고 살 수 있고, 물건 있다고 아무나 거래에 참가할 수 있는 개방시장(Open Market)이 아니라는 것이다.

이해관계에 따라 때로는 러시아 및 중국 등과의 대공산권 식량거래를 중재하고, 또 때로는 대중동 식량공급을 쥐었다 뿔다 하면서 국제시장에서 일반업체의 접근을 쉽게 용인하지 않고 있는 것으로 알려지고 있다.

사실로 믿고 싶지는 않지만 수급불균형에 따른 곡물가격의 폭등양상이 재현될 때마다 '베이지 음모론'이 불거져 나오는 것도 이러한 배경과 무관치 않다고 본다.

필자는 원산지에 불문하고 선진국의 메이저 공급사에 의해 주도되는 현재 시장상황에서 사료곡물의 안정적 확보방안의 일환으로 새로운 공급사 - 현지 또는 국내 공급사 -에 대한 지원과 육성을 한가지 대안으로 제시코자 한다.

실무적으로 볼 때, 이행능력이 의문시되고 시장에서의 신용도가 낮아 실제 공급업체로 선정하기에 어려움이 있겠지만 잠재력을 지닌 현지 공급사와 국내업체를 배제한 채 언젠까지도 메이저 공급사에 의존해서는 곤란하다는 것이다.

이제까지 농협사료를 비롯한 국내구매단체에서 여러 차례 메이저 공급사를 거치지 않고 현지공급사 또는 국내업체를 통해 직거래를 추진한 경험이 있는 것으로 알고 있다. 많은 경우 계약이 불이행되거나 지체되거나 해서 계약담당자들이 적지 않은 곤욕을 치른 것도 사실이다. 일부 계약이행에 있어서는 메이저 공급사로부터의 방해와 위협이 있었다는 전언도 있다.

중요한 것은 그러한 시도가 전혀 헛된 것은 아니며 나름대로 메이저에 의한 일방적인 시장조작 또는 밀어붙이기를 저지하는 대항마 역할을 했다는 것이다.

이러한 측면에서 앞으로 현지의 능력있는 공급사를 발굴·지원하고 단순한 대리점 (Agent) 역할을 넘어 계약당사자인 공급사 역할을 할 수 있는 새로운 공급사로 육성하

는데 보다 큰 관심을 기울이는 것이 필요하며 그것이 국내사료업체의 장기적 이익에 부합하는 것이라고 생각된다.

현재 세계적인 조선소가 된 우리나라의 현대중공업도 실은 초창기에 일본의 독주를 저지하기 위해 부심하던 해외의 주요 선사들이 도크(Dock) 완공도 되기 전에 선박건조를 오더(Ordering)함으로써 우리는 세계수준의 조선공업을 육성할 수 있었고, 해외선사들은 저렴한 가격에 선박을 건조할 수 있었다는 것이다.

안전한 계약이행을 이유로 메이저 공급사와의 거래에 집착하기보다는 때로는 다소 위험이 있더라도 새로운 공급사에게 기회를 주는 것도 이제는 생각해 볼만한 시기라고 본다.

다. 전문인력의 양성

사료곡물의 안정적 확보도 결국은 가격변동의 시황속에 싼가격으로 필요한 곡물을 확보하자는 것이 목적이라고 할 때, 가격변동 예측과 시황분석 기능이 매우 중요하다고 볼 수 있다.

우리나라의 경우 일반적으로 기초적인 분석분야가 취약한 것으로 알려지고 있으며 사료곡물분야 시황분석에 있어서도 예외가 아닌 듯 싶다. 국제 곡물 메이저 업체들이 자사의 비용으로 사유(社有) 인공위성을 띄워놓고 곡물생산지의 파종 및 수확량을 추정하는등 나름대로 시장분석 및 전망에 심혈을 기울이고 있는데 비해 우리의 시황분석 기능은 기껏해야 공개된 자료를 근거로 추정할 뿐이며 그나마 IMF 이후 인력감축에 시달려 기존의 분석전문 인력마저도 줄어든 상황이다.

개인 소비자가 100만원짜리 텔레비전 1대를 사더라도 '인터넷 쇼핑몰'에서부터 대형할인매장에 이르기까지 갖은 수단을 동원하여 최저가격을 찾고 있다.

그런데 한 계약당 천만불(한화 100억원) 이상인 사료곡물 거래를 하면서 시장분석에 소홀하다는 것은 마치 상대방 패는 고사하고 내패조차 보지 않고 하는 포커게임과 같다고 비유할 수 있다.

우리에게 곡물을 파는 메이저 공급사가 최첨단 장비로 무장하고 거래(Deal)에 나서는데 비해 우리의 구매실무자들이 빈약한 시장정보를 기초로 거래를 한다면 그 결과는 명약관화하다 할 것이다.

이제부터라도 시장변동요인에 대한 거시적·미시적 분석(Macro-Mirco Analysis) 기능을 강화하고 사료원료별로 분석담당자를 지정·운영해야 할 것이다.

사료곡물의 안정적인 확보방안

장(場)에서 떠도는 이야기는 더 이상 재료가 될 수 없다.

따라서 관련분석을 통해 사전에 예측할 수 있어야만 필요한 사료원료를 조기에 안정적으로 확보할 수 있는 것이다.

가끔 경험하지만 해외공급사 트레이더(Trader)들이 국내업체를 방문하여 이야기를 듣고자 하는 목적이 무엇이겠는가?

나름대로 구매자에 대한 분석을 통해 보다 좋은 조건으로 거래하기 위해서일 것이다.

필자는 수입곡물의 안정적인 확보를 위한 첫 걸음은 바로 시장상황에 정통한 전문가 인력집단의 양성이라고 생각하며 그것이 궁극적으로 사료원료의 안정적 확보방안이라고 믿는다.

4. 결론

한국 사료업계가 겪고 있는 최근의 곡물가격 급등락 상황은 언제든지 반복될 수 있는 현재 진행형이다. 그럼에도 가격이 안정적일 때는 다들 무관심하다가 수급이 불안정하고 가격이 폭등해서야 비로소 원료의 안정적 확보방안 등 대책을 수립해야한다고 수선을 떨어온 것이 바로 우리다.

그러나 지금이라도 시작할 수 있다면 결코 늦은 것은 아니라고 생각된다. 우리사회는 아직도 사후약방문적 대책이 많고 전문가에 대한 이해가 부족하다고 본다. 국제사료곡물시장에서 한국이 가장 주요한 위치를 점하고 있다고들 하는데 과연 사료곡물가격이 급변동하는 금번과 같은 어려운 시기에 원료의 안정적 확보라는 난제에 대한 해답을 처방할 수 있는 전문가를 몇이나 양성해 놓았는지 되묻고 싶은 대목이다.

그리고 앞서 필자가 제시한 대안이 올바른 해법이 아닐 수도 있다. 그러나 투자하지 않고, 또 비용을 들이지 않고 얻을 수 있는 것은 아무 것도 없다는 점에서 신규 원산지 개발이나 현지 공급사 육성 또는 전문인력 양성이 필요하지 않나 해서 감히 몇 자 적어 보았다.

끝으로 “보통의 병에는 아무 일반의사에게 진료를 받더라도 큰 상관이 없지만 큰 병이 나서 원인과 처방이 어려울 때는 해당분야를 전공한 전문의, 그 중에서도 임상경험이 많은 노련한 명의(名醫)를 찾게 된다”는 속뜻을 되새겨 보면서 맺는다. ㉟