



2007년 낙농 사료업계 현황 및 2008년 전망



서 정 민 선진사료 축우PM

2007년 丁亥年 새해가 밝은 게 불과 엇그제 같은데 벌써 한 해의 끝을 향해 달려가고 있는 것 같다.

올 한 해는 “多事多難”이란 말이 실감나게 끄낙농 사료 업계에서도 대내외적인 여러 가지 변화가 그 어느 해 보다 많았던 한 해이기도 하다.

낙농 관련 사료업계의 현황을 살펴 보기에 앞서 현재 우리나라 낙농 상황을 살펴 보자면 2002년 쿼터제 실시 이후 매년 지속적으로 사육두수 및 목장들의 숫자가 감소하여 한때 55만두에 도달했던 젖소 사육두수는 현재 45만두를 상회하고 있으며, 사육호수 또한 12,000여개의 목장에서 7,800여개의 목장으로 상당히 많이 줄어들었다.

내년 예측 역시 올해보다 4%내외의 시장이 감소한 43만두 정도의 사육두수가 예상되며, 장기적인 측면에서 봤을 때 41~2만두 내외의 젖소를 5~6,000여개의 목장이 경영할 것으로 관련 업계에서는 조심스럽게 전망을 해본다.

이러한 시장 상황과 맞물려서 배합사료 판매량

이 2006년 대비 유일하게 감소한 축종이 낙농이다. 상반기 순수 배합사료 판매량이 73만 4천톤으로 전년 동기 대비 5.3%의 판매량 감소를 보이고 있으며, 2007년 연간 낙농 배합사료 판매량 또한 1,438,850톤으로 전년 1,539,243톤 대비 약 5%내외 감소할 것으로 보여진다.

시장 자체가 감소를 하고 있는 상황에서 우후죽순처럼 늘어 나는 상업TMR 등의 영향으로 많은 사료회사에서 거래선 한 곳당 판매물량이 상대적으로 높은 양돈과, 양계 쪽으로 판매 포인트를 전환한 부분도 최근 2~3년간의 업계의 두드러진 특징으로 볼 수 있으며, 낙농관련 제반 인프라가 구축이 되지 않은 사료회사들의 낙농 시장 신규 개척과, 기존 시장 사수 또한 상당히 어려울 것으로 예상이 되어진다.

일례로 낙농사료 판매 상위업체인 몇 개의 회사들은 시장이 감소되었음에도 불구하고 06년 대비 판매물량이 유지되고 있음을 알 수 있다. 물론 이 몇몇의 회사들이 물량 유지와 신규 개척을 위해서 TMR시장으로의 진입과 편의성을 고려한 신제품

의 개발등 많은 노력을 한 결과이기도 하지만, 낙농 시장 사수를 위해서는 제품에 대한 투자와, 판매인들에 대한 투자없이 좋은 결과를 이끌어 낼 수 없다는 부분을 증명하고 있다고 할 수 있겠다.

사료회사에서 PM을 4년여 가까이 하고 있으면서 신제품의 출시, 배합사료 가격의 인하와 인상 등 여러 가지 경험들을 해 봤지만, 그 어느 때보다 힘들고 어려운 시기가 작금이 아닌가 싶다.

2006년 말부터 지금까지 3~4차례 높은 폭의 사료 가격이 인상이 되었다, 비록 원재료비 등 여타의 사유로 인한 불가피한 가격 인상이기도 하지만 이를 사양가분들에게 직접 통보해야 하는 사료회사의 PM입장에서는 마치 중죄를 진것처럼 무거운 어깨를 가눌 길이 없습니다. 여기에다가 설상가상으로 국내 대부분의 사료회사들이 보유중인 원료의 재고들이 소진되는 금년말이나 2008년 1월경에 다시 한번 가격 인상이 불가피할 것이라는 부분이다.

주지하듯이 사료가격 인상의 원인은 몇 가지로 압축해서 이야기 할 수 있는데, 첫번째가 배합사료의 주요 원료인 옥수수과 대두박등의 수급문제로 인한 가격 급등에서 찾아 볼 수 있으며, 두번째가



유가의 급등 및 중국의 2008년 베이징 올림픽 개최로 인한 철골관련 원자재 수입의 증가로 볼 수 있겠다.

두번째 인상요인에 대해 부연설명 하겠다. 대부분의 사양가분들께서 베이징 올림픽이랑 사료가격 인상이 무슨 연관관계가 있냐고들 하는데, 사료원료 거의 전부가 배를 통한 선박 운송으로 수입이 되고 있다. 그리고 선임은 톤당 얼마씩으로 책정이 되기 때문에 부피가 크고 무게가 작게 나가는 배합사료 원료 수송 보다는 작은 부피지만 무게가 많이 나가는 철골관련 원재료 쪽으로 선박회사들이 몰릴 수 밖에 없다. 이러한 이유로 인해서 예전보다 훨씬 더 높은 가격의 선임을 지불 해야지만 원료를 수입 할 수 있는 악순환이 최근 되풀이 되고 있으며, 이는 직접적인 원료 가격의 인상과 맞물려져 있다고 할 수 있겠다.



않겠다. CEO 즉, 최고경영자[最高經營者, Chief Executive Officer]로서의 마인드를 가지시라는 것이다. 젖소 한마리 한마리를 우리 목장의 사원으로 보라는 것이다. 어린송아지는 갓 들어온 수습사원, 능력이 많은 고능력우들은 판매능력이 뛰어난 우수영업사원, 번식이 잘되며 암송아지를 잘 놓은 개체들은 관리부장, 유

너무 암울한 이야기만 하였는데 음지가 있으면 양지가 있듯이 낙농업계에서도 국제적인 호재가 많이 들려 오고 있다. 전세계적으로 우유가격이 최근 2년 사이 급등을 하고 있으며, 이와 연관된 국제 유제품들의 큰 폭 인상 등은 중장기적인 측면에서의 국내 분유재고 감소를 유발 시킬 수 있으며, 국내 시유 소비만 조금 더 늘어난다면 원유 부족이라는 즐거운 비명과 더불어 외국의 여러나라들의 경우 처럼 쿼터제의 일시적 상향과 완화, 유대가격 인상으로 맞물릴 수가 있기 때문이다.

글을 마무리 짓기에 앞서서 목장을 경영하고 계시는 전국의 7,800여 사장님들에게 꼭 전하고 싶은 말씀이 있다. 사양관리의 중요성에 대해서는 여러 세미나를 통해서 워낙 많이들 들으셨을 것이고, 사양관리 또한 현장에서 직접 하고 계신 사장님들께서 최고의 전문가이시기 때문에 재차 강조하지

도 잘 안 되는 개체들은 업무태만으로 인한 권고사직 1순위 사원등 이러한 시각으로 목장을 경영하시라는 것이다.

목장 경영을 위해서 단기적으로는 비용이 더 들어가지만 장기적인 측면에서의 이득이 될 수 있는 개량과, 검정등은 경쟁력을 갖춘 초일류 목장으로서의 자리 매김을 위해서는 필수이다. 또한 생산능력이 부족하거나, 장기 공태우, 잦은 유방염 발생우들에 대한 과감한 도태는 살과 뼈를 깎는 아픔이 따르겠지만 CEO마인드를 가지신다면 가능 할 것이다.

기회는 준비된 자에게 찾아온다 라는 얘기가 있다. 지금 착실히 준비를 해서 경쟁력을 갖춘 목장들에게는 반드시 좋은 기회가 찾아 올거라 믿어 의심치 않는다. 다가오는 무자년 쥐띠해에도 목장에 만복이 가득하시길 기원한다. ☺