

양축농가로부터 더욱 사랑받는 농협사료 되더...

- 업계 최초 300만톤 돌파 위업 달성 -



▲ 오세관 대표이사

1981 농협중앙회 입사
2007 농협중앙회 축산지원부장
2008 농협중앙회 상무
2011~현 농협사료 대표

최근 사료원료가격 상승에 따른 고곡가로 농가들이 어려움을 겪어오고 있다. 그 와중에도 국내 사료를 대표하는 농협사료는 사료가격의 견제 역할을 하며, 최대한 농가를 대변하기 위한 노력을 기울여 왔고, 금년 국내 배합사료업계 최초로 300만톤 달성이라는 업적을 남겼다. 본고는 지난 2011년 농협사료에 취임하여 1년을 맞이한 오세관 대표이사를 만나 농협사료의 역할 및 향후 계획을 들어보았다.

국내 최초 300만톤 생산, 대업적 달성

지난 2011년 1월 농협사료 대표이사에 취임한 오세관 대표는 구제역과 AI가 동시에 발생하는 초유의 사태를 맞아 책상에 앉아 있을 시간이 없었다. 현장위주로 안전한 사료를 공급하기 위해 동분서주하면서 청정화 메뉴얼을 작성해 '사료가 곧 음식'이라는 인식을 전국 8개 공장에 주지를 시키고 실천에 옮겼다. 또한 축산농가들의 어려움을 동감하고 사료가격 상승요인이 발생했음에도 가격인상을 최대한 연기하면서 농가편을 들어주었다.

결국 금년도 목표였던 국내 배합사료업계 최초로 300만톤 달성이라는 큰 금자탑을 세우면서 명실공히 국내 사료의 대표주자로 우뚝 서는 계기를 마련하였다. 오세관 대표는 이 모든 것이 그 동안 임직원들의

노력과 사양가들의 사랑으로 이뤄낸 만큼 이를 계기로 더욱 품질 좋고 믿을 수 있는 사료를 만들어 국내에 공급하는데 앞장설 것을 다짐했다.

가격 견제역할로 농가 이익 대변

오세관 대표는 농협사료의 역할을 크게 두 가지로 설명하였다. 그중 하나가 사료가격 견제의 역할이다. 2011년은 양계업계가 수난을 겪은 한 해로 육계의 경우 생산비가 증가한 반면 생계가격은 10% 정도 하락하였고, 산란계는 난가상승 대비 경영수익이 악화되는 등 최악의 조건에서 양계업을 했음을 보아오면서 수차례의 사료가격 인상요인이 발생했지만 사료가격 인상을 미루는 등 국내 사료가격을 견제하는데 역할을 충실히 수행해 왔다. 농가가 살아야 사료회사도 산다는 순리를 거역할 수 없었고 농가의 부채부담을 결코 방관할 수 없었음을 토로했다.

또한 연중 균일한 고품질의 사료공급을 통한 농가수익성 향상이 또 다른 농협사료의 역할이라고 강조했다. 일부 사료회사들은 가격 상승에서 제동이 걸리면서 사료품질 저하 문제를 발생시키기도 하였으나 연중 균일한 원료배합을 지시하면서 오히려 품질에 대한 인지도가 상승했다고 설명했다. 이로인해 농협사료 공급 희망농가가 증가하고 중소가축 사료에 대한 부정적인 인식이 상당부분 해소되었다고 오 대표는 말했다.

‘P&P10 프로젝트’ 가동

농협사료는 2012년을 중소가축사료 혁신의 해로 정하고 ‘P&P10프로젝트’를 본격 가동할 계획이다. ‘P&P10 프로젝트’는 중소가축시장에

서 점유율 10% 이상 달성기반을 구축해 대한민국 대표사료로서의 위상을 다시 정립하겠다는 당찬 목표이다. ‘P&P’는 바로 돼지(Pig)와 가금(Poultry) 분야에 대해 마케팅 역량을 집중시켜겠다는 것이다.

오세관 사장은 시장개방이 가속화되는 상황에서 중소가축을 사육하는 농가들의 경영안정에 실제로 기여할 수 있는 농협사료가 되기 위한 첫 단추가 ‘P&P10’이 될 것으로 확신한다고 강조했다.

이를 위해 축종별 지사PM제도를 활성화시켜 향상된 대농가 서비스 제공 및 전문인력을 양성하기 위한 작업에 돌입했고, 품질 혁신을 위해 금년 1월 가동 예정에 있는 원주공장은 물론 경주공장에서도 중소가축 전문 사료공장 운용계획도 밝혔다. 특히 품질 향상을 위해 매월 PM, QM, QA, 연구소 간 사료품질 협의회를 개최해 지속적인 현장의견을 수렴, 이상적인 배합비 운영체계를 확립해 나가고 있다.

오세관 대표는 금년 목표 중 하나로 계통조각과의 연계강화 및 지원을 아끼지 않을 뜻을 밝혔다. 즉, 농협 목우촌, 축산물 판매분사 등과 연계해 시너지 효과를 극대화하고, 기존 한국양계조합은 물론 출범예정인 대한육계조합과의 유기적인 지원을 통해 계열화 사업의 성공적인 안착에 중점을 둘 계획도 언급했다. 또한 육계와 산란계 외에 새로운 양계시장에도 뛰어든다는 전략인데 토종닭 전용사료를 사육환경에 맞게 출시하여 새롭게 형성되고 있는 토종닭 인티업체를 공략할 복안도 밝혔다.

오세관 대표는 농협사료가 긴밀한 업무협조와 신뢰구축을 바탕으로 양축농가로부터 더욱 사랑받도록 하겠다고 거듭 강조했다.

(취재 | 김동진 편집장, djkim300@hanmail.net)