

# 한(육)우산업 전망



이 병 오

강원대학교 농업자원경제학과 교수

한우는 쌀과 함께 한민족의 자존심이자 안방과 같은 존재이다. 또한 한우는 경제적 재화인 동시에 정치적 재화이며 문화적 자산이기도 하다. 우리가 한우에 애착을 갖는 것은 가축중 유일하게 한민족을 나타내는 "한(韓)"자가 붙어 있어 서만도 아니고 우리나라 농가의 3분의 1이상이 한우를 사육하고 있어 농촌경제에서 차지하는 비중이 매우 크기 때문이다.

그러나 지금 한우산업은 전반적으로 어려운 상황에 직면해 있다. 우선 수입개방일정에 따라 개방폭이 확대되고 있는 가운데 생산성 향상이나 유통개선 등 국내산업의 대응은 미진해 경쟁력 확보가 가시화되지 않고 있기 때문이다. 더욱이 97년을 고비로 쇠고기 수급 및 가격의 불안정성이 노정되지 않나

하는 의구심이 확산되고 있다. 또한 소비자들은 식품의 안전성 문제에 더욱 민감해지고 있다.

이러한 가운데서도 한우 사육농가들이 지역별로 협업조직을 결성하여 고품질화 및 브랜드화를 추진하고 있고, 정부나 생산자 단체에서는 소값안정과 생산비 절감을 위해 부심하고 있다. 또 한우산업에 애정을 가진 많은 관계자들이 한우 연구회(회장 설동섭 한국종축개발협회장), 한우산업발전협의회(회장 조석진 영남대 교수) 등을 결성하여 한우산업의 제반 현안문제 해결을 위해 노력하고 있다.

97년은 한우산업에 있어서 다사다난한 한 해가 될 것 같다. 이에 한우산업과 관련된 주요사항에 초점을 맞춰 새해의 전망과 간략한 대응방향을 제시해 보고자 한다.

## 1. 쇠고기 수입개방폭 확대

UR 협상결과에 따라 우리나라의 쇠고기 시장개방은 2001년까지 아직 4년이 남았다. 그러나 <표1>에서 알 수 있듯이 97년에 이미 개방폭이 대폭 확대된다. 우선 수입쿼터량이 96년의 14.7만톤에서 16.7만톤으로 늘어나며 이중 50%인 8.35만톤이 SBS(동시매매 입찰방식) 형태로 들어오기 때문에 고급육 수입비중이 늘어난다. 고급육이 많이 들어올수록 국내시장에서 한우고기와의 경합은 가속화될 것이다. 관세율은 96년의 43.2%에서 42.8%로 내리며, 국내 시장 보호를 위해 수입육에 붙이는 수입부과금(Mark up)은 96년의 60%에서 40%로 대폭 내린다. 결국 97년에는 보다 많은 고급육이 전년보다 훨씬 저렴한 가격으로 국내

〈표 1〉 UR협상에 따른 쇠고기 수입개방 일정

연 도	쿼터 (정육) (천 M/T)	관 세	S B S		
			물량(천M/T)	Mark up(%)	SBS비중(%)
1993	99	20.0	14.85	100	15
1994	106	20.0	21.2	95	20
1995	123	43.6	36.9	70	30
1996	147	43.2	58.8	60	40
1997	167	42.8	83.5	40	50
1998	187	42.4	112.2	20	60
1999	206	42.0	144.2	10	70
2000	225	41.6	157.5	0	70
2001	수 입	41.2			
2002	자 유 화	40.8			
2003		40.4			
2004		40.0			

시장에서 유통될 수 있는 환경이 조성된 셈이다.

## 2. 한우가격 및 쇠고기 수급전망

한우부문에 있어서 97년의 가장 큰 관심사항은 소값의 향방이다. 소값은 이미 93년부터 하락에 대비해야 한다는 논의가 있어 왔으나 그동안 강세를 유지하여 왔다(예, 한국농촌경제연구원 주최, 한우산업의 지속적 발전방향에 대한 심포지움, 1993. 8. 25). 소값의 전망은 한우가격에 영향을 미치는 제반요소들에 대한 면밀한 검토가 수반되어야 하며 특히 쇠고기 수급 전망을 토대로 해야하기 때문에 간단한 문제가 아니다.

한우 수소 500kg의 가격은 95년 9월 327.5만원을 정점으로 하락하다가 96년 6월 251.4만원을 저점으로 다시 회복되어 10월에는 288.7만원을 기록했다. 그러나 11

월부터 다시 하락세로 돌아서 11월(14일) 284.4만원, 12월(3일) 280.3만원으로 떨어지고 있으며 12월 말 시점에서 시장에 따라서는 270만원대까지 하락하고 있다. 96년 7월부터 한우가격이 회복된 데는 소값폭락에 대비하여 정부가 두당 250만원(생체 kg당 5,000원)기준으로 산지 소 수매를 실시했기 때문이다. 정부의 수매정책은 사육농가들의 방패심리를 진정시킨다는 점에서 소값안정에 큰 역할을 했다고 본다.

97년도 한우가격 전망에 대해 축협중앙회('96년 4/4분기 축산 관측결과), 양정희 (비선형모델에 의한 한우산지가격의 예측, 한국축산경영학회지 제 12권, 96. 12), 권택륜·조석진(한우육의 수급구조 및 전망에 관한 연구, 한국축산경영학회지 제12권, 96. 12)은 대체로 보험세를 예상하고 있다.

축협중앙회에서 보험세를 예측

하는 이유는 다음과 같다. 먼저 수요측면에서 볼 때 97년부터 소매 단계에서 한우육, 젓소고기, 육우고기, 수입육의 구분판매가 의무화되기 때문에 쇠고기가 총종별, 육질별, 부위별로 시장세분화되어 한우육의 차별화가 가속화되고 이는 한우 고급육 수요를 더욱 자극할 것이다. 다만 불경기의 여파로 수요증가폭이 크지는 않을 것이다. 한편 공급측면에서는 암소 도축비율이 낮고 큰 암소 사육두수 증가세가 계속 유지될 것으로 보여 한우육의 공급은 증가할 것이기 때문에 수요증가분을 충족시킬 것이고 따라서 소값은 안정 보험세를 유지할 것이라는 내용이다.

양정희 박사의 예측결과는 97년 상반기에 270~330만원으로 강세를 보이다가 여름철에 260만원대까지 하락했다가 하반기에 다시 300만원대로 회복된다는 내용이다. 권택륜·조석진교수의 시물레이션 결과도 수입육(갈비)의 방출수준이나 암소 도축두수 증가수준에 따라 차이는 있지만 가격하락이나 두수감소가 완만하게 진행되어 심각한 한우의 생산기반파괴는 발생하지 않는 것으로 나타나 있다.

필자는 본 월간낙농·육우지(96년 9월호)에 소값변동에 영향을 미치는 요인들과 대책에 대해 서술한 바 있다. 상기 예측결과를 가능케 하기 위해서 즉 97년의 소값안정을 위해서는 정부나 생산자, 소비자 모두의 노력이 함께 있어야 한다. 우선 현재 객관적인 지표들로 볼 때 공급증가 요소는 큰 데

수입개방폭의 확대속에서 한우가격은  
하향안정화 추세를 유지하게 될 것이며 한우경영이 경쟁력을  
확보하는 길은 품질에 주력하는 것이다.  
또한 한우가격 여하에 따라서는 암소의 1-2산 비육도  
증가할 것이다. 반면 젖소 숫소비육과 육우(교잡우)비육은  
가격하락으로 타격을 받을 전망이다.  
영세규모 번식경영의 경쟁력 확보를 위해 한우개량단지  
번식기지로 확대 육성하고 주위에 공동방목장을 건설하는 등  
정부에서도 구조개선사업에 투자를 늘려야 한다.

비해 수요증가 요소는 유통구조상의 문제로 희석될 수 있다. 그때 가격하락 조짐이 나타나면 바로 정부는 산지 수매에 들어가야 한다. 아직도 많은 사육농가들은 85년의 소값과동을 기억하고 있기 때문에 소값이 일정수준 이상 떨어지면 방매현상을 보일 것이고 수매시기를 놓치면 수매효과가 반감된다.

생산자들은 소값의 향방에 따라 암소재고두수를 줄이거나 1~2산 비육을 증가시켜 한우 사육두수가 너무 증가하지 않도록 하는 지혜를 발휘해야 할 것이고 무엇보다 육질 향상에 힘써 수입육과의 차별화를 꾀해야 한다. 유통단계에서는 소비자들이 식품안정성에 민감하기 때문에 0-157과 같은 악재가 다시는 발생하지 않도록 해야 할 것이다. 소비자들은 생산자 직영의 브랜드 육을 선호할 만큼 한우육에 대한 선호경향을 견고하게 유지할 것이

기 때문에 소비자의 신뢰회복 여하가 한우고기 차별화에 크게 영향을 미칠 것이다.

그러나 쇠고기 가격싸이클이 엄존하는 한 가격안정을 위한 근본대책은 역시 송아지가격 안정제의 조속한 도입이며 97년에는 이에 대한 심도있는 논의를 거쳐 정책시행으로 이어지기를 기대한다. 또한 한우 공공육성목장 건설이나 계열화사업등 구조개선사업도 연차계획을 세워 추진하여야 한다. 결국 한우산업의 체질개선이 선행되어야 가격 및 수급안정도 원활하게 달성될 수 있기 때문이다.

### 3. 유통체계

96년 쇠고기 도체등급제의 확대 실시로 육질에 의한 쇠고기 유통이 빠르게 정착되어가고 있는데 97년부터 소매단계에서 축종, 육질, 부위별 구분판매가 의무화됨에 따라

한우경영도 품질중시 경향이 뚜렷해질 것으로 전망된다. 개정규정에 의하면 국내산 쇠고기의 경우 3개 부위 이상 진열해야 하며 부위명칭을 표시해야 하고, 등심과 채끝 부위에 대해서는 판매시 도체등급판정 결과인 1(특상), 2(상), 3(중), 등외등급을 표시하여야 한다. 우선은 등급표시 업소가 서울과 광역시 소재로 국한되어 있지만 이곳이 모두 인구밀집지역이기 때문에 쇠고기 유통질서 확립에 크게 기여하리라 보고 있다.

또한, 수입육과 국내산의 원산지를 표시하되 국내산은 한우, 젖소, 육우고기로 구분하여 판매하도록 되어 있다. 여기서 젖소고기란 젖소 경산우를 의미하며 육우고기는 육우, 젖소수소 및 젖소 미경산우를 포함한다. 또한 국내산 쇠고기가 둔갑판매되는 것을 방지하기 위해 97년부터 도축과정에서 도축검인 색깔을 한우는 적색, 젖소고기는 청색, 육우고기는 녹색으로 구분 출고하도록 하였다.

96년 10월의 소 도체등급 판정 결과를 보면 육질 1등급이 17.7%, 2등급이 23.5%, 3등급이 47.8%로 아직 상등급 출현율이 낮은 편이나, 추세적으로 볼 때 농가의 인식제고로 거세비육이 늘고 사양관리기술이 향상됨에 따라 상등급 출현율은 증가경향을 보이고 있다. 예를 들어 1등급 출현율이 95년 동기에는 8.7%에 불과하였다. 96년 10월의 한우 등급별 경락가격은(B-1)이 kg당 11,538원, (B-2)가 10,673원, (B-3)가 9,161원으로 1, 2등급간 가격차는

865원(지육 300kg 환산 259,500원), 2, 3등급간 가격차는 1,512원(동 453,600원)이었다.

도체등급의 확산으로 사육농가들은 고급육생산을 통해 수익을 증대시키려고 더욱 노력하게 될 것이다. 정부는 고급육 생산농가에 대한 인센티브 제도로서 우수축(암소 제외, 1등급) 포상금제를 실시하고 있는데 97년에도 96년과 같이 (A-1)등급에 대해서는 두당 20만원, (B-1)등급에 대해서는 5만원(96년 10만원)을 지급할 예정이다. 여기서 아쉬운 점은 어차피 고급육생산을 유도하기 위한 포상금이라면 97년에도 96년도 수준은 유지해야 할텐데 포상금 지급대상우의 80% 이상을 차지하는 (B-1)등급의 포상금을 절반으로 줄였다는 점이다.

다음에 냉장육유통의 활성화와 브랜드화의 확산이다. 냉장육유통은 고급육생산을 소비단계까지 연결시키고 수입육과의 차별화를 앞당기기 위해 시급한 과제이다. 96년 7월에 냉장육 유통기한이 자율화됨에 따라 97년에는 냉장육의 수입이 더욱 늘어날 전망이다 이에 대응하여 한우 냉장육 유통시스템이 조속히 정착되어야 할 것이다. 정부에서는 이를 위해 당초 2000년까지로 계획했던 10개소의 현대식 축산물종합처리장 건설을 앞당길 움직임이며, 중규모 축산물종합처리장에 대한 지원도 확대할 방침이다.

여기서 유의해야 할 점은 축산물종합처리장이 권역별로 잘 조정되어 충분한 물량이 확보되어야 하고, 물량확보와 브랜드화를 위해

비육단지와의 협력관계를 구축해야 한다는 점이다. 말하자면 생산자단체나 기업 계열주체를 중심으로 한 한우계열화가 확산되어야 한우산업이 공히 발전될 수 있다는 것이다. 정부에서도 소매단계에서의 냉장육유통활성화를 위해 냉장육 판매업소 시설개선에 지원을 해주고 있는데 97년에는 167개소를 예상하고 있다. 그러나 가능하면 한우 전문판매점은 모두 냉장육을 취급할 수 있도록하여 한우 냉장육 유통을 조기에 정착시켜야 하고 간판에도 명시하여 한우고급육이 차별화되도록 홍보해야 한다.

현재 생산자 협업체 등에서 산발적으로 추진하고 있는 한우 브랜드화는 물량, 안전성, 지명도, 수익성 등을 충분히 검토하지 못한 경우가 많다. 몇십호의 비육농가가 직영점을 개설하여 소규모로 운영할 경우 잔여육처리나 판매장 운영경비, 홍보면에서 불리할 수가 있다. 브랜드육끼리도 이제 과당경쟁체제에 돌입했다고 보여지기 때문에 보다 넓은 지역단위로 지역통합 이미지(C I)를 가지고 브랜드화하는 방안이 강구되어야 한다. 실제 전국적으로 50여개 이상의 한우브랜드가 있으나 잘 알려진 곳은 10개 내외에 불과한 실정이다. 또한 브랜드화가 또다른 소비자불신을 초래하지 않도록 하기 위해서도 사양관리나 품질, 사후관리에 이르기까지 철저한 차별화가 수반되고 과학적으로 검증되어야 하며, 브랜드육이라고 무조건 고가로 판매해서는 안될 것이다.

#### 4. 쇠고기 수출국들의 공세

96년 7월부터 냉장육 유통기한이 자율화됨에 따라 미국, 호주 등 쇠고기 수출국들은 고급냉장육 수출을 증대시켜 한국시장을 선점하려고 다양한 노력을 기울이고 있다. 아직 한국의 쇠고기 시장이 유통시설 미흡으로 냉장육 유통체계가 정착되지 않고 있음을 감안할 때 매우 우려되는 대목이다.

특히 미국은 이미 일본시장에서도 시도하여 성과를 거둔 고객지향형 판매전략을 한국에서 구사하려고 하고 있다. 즉 한국의 소비자 기호에 맞는 다양한 부분육을 한국의 양판점 관계자들로부터 주문생산하는 방식으로 공급하려 할 것이다. 이를 위해 식육판매 관계자들을 미국에 초청하여 교육시키거나 홍보여행을 시키고 있다.

호주에서는 호주기업은 물론 한국기업이나 일본기업이 한국식으로 소를 사육하여 수입할 가능성도 큰데 이 또한 미국보다 거리적으로 가까운 이점을 이용하여 고급냉장육 형태로 들여올 가능성이 크다.

95년 현재 한우 수소와 고급 수입육과의 지육가격차는 2배가 넘는데 수입육의 고급부위가 냉장상태로 유통될 때 한우육과의 대체가 크게 확산될 수도 있다.

또 하나 우려되는 것은 97년 7월부터 돼지고기와 닭고기시장이 완전개방되는데 한국인이 선호하는 부위(돼지고기 삼겹살, 등심, 닭다리 등)가 신선한 냉장상태로 저렴하게 유통될 때 쇠고기와의 대체관계를 유발할 것이라는 점이다.



### 5. 한우경영

수입개방폭의 확대속에서 한우 가격은 하향안정화 추세를 유지하게 될 것이며 한우경영이 경쟁력을 확보하는 길은 품질에 주력하는 것이다. 거세비육으로 상등급 출현율을 높이거나 일관사육으로 생산비를 절감하는 방식이 확산될 것으로 보인다. 또한 한우가격 여하에 따라서는 암소의 1-2산 비육도 증가할 것이다. 반면 젖소 수소비육과 육우(교잡우)비육은 가격하락으로 타격을 받을 전망이다.

영세규모 번식경영의 경쟁력 확보를 위해 한우개량단지를 번식기지로 확대 육성하고 주위에 공동방목장을 건설하는 등 정부에서도 구조개선사업에 투자를 늘려야 한다. 번식기지에서는 체계적인 수정란 이식이나 쌍자생산을 통해 증축개량을 가속화시켜야 한다. 또한 필

요에 따라서는 번식농가의 생산비 절감을 위해 조사료의 수입증대나 해외에서의 개발수입도 고려할 필요가 있다.

배합사료 부가세 영세율이 97년 7월부터 전면적용되면 한우경영에도 적지않은 도움을 주게 될 것이다. 또한 국제곡물가격의 하락으로 사료가격이 인하될 조짐이나 달러의 강세가 지속될 전망이며 명암이 엇갈린다. 최근 일부지역에서 시도되고 있는 한우용 TMR사료는 학계와 업계가 투자하여 한국실정에 맞고 한우 고급육생산에 기여할 내용으로 적극 개발할 필요가 있다. 이미 낙농산업에서 성과가 입증되고 있듯이 한우TMR사료 개발과 공동급여 방식이 확산되면 사료비 절감에도 크게 기여하게 될 것이다.

그러나 환경문제에 대한 규제강화는 경영에 큰 부담으로 작용할

것이다. 하지만 이제 생산농가의 입장에서도 사료에서부터 사양관리에 이르기까지 청정성과 안전성을 철저히 보전해야 할 때가 왔으므로 사양규모에 맞는 위생관리시설이나 시스템이 제시되고 농가부담을 극소화시킬 수 있는 지원방안이 강구되어야 할 것이다. 개방식우사도 이러한 측면에서 보급이 확산될 것으로 보인다.

끝으로 96년에 지정된 농학계 특성화대학중 강원대학교와 경상대학교가 한우특성화대학으로 지정되었는데 이곳을 중심으로 한우 연구센터가 만들어져 한우의 사양기술 개발, 사료개발, 육종개량, 가공, 유통, 정책 등이 토털시스템으로 집중연구되고 농가의 애로기술을 해결하여 한우의 경쟁력 제고에 크게 기여할 것을 기대한다. ☺

(필자연락처: 0361-50-8662)