



양록자조금 활성화 방안

한국 농업은 바야흐로 자조금사업에 관심을 가져야 하는 때를 맞고 있다. 경제가 개발도상국일 때는 정부정책의 지원과 보호 하에 농업이 성장해 왔는데 이제는 WTO / DDA 체계에서 해당산업 스스로가 생존, 발전대책을 함께 찾아야하고 이에 정부의 유통정책과 산업의 자구노력이 합작하여 수행하는 것이 바로 자조금사업이기 때문이다. 다시 말하면 내 산업을 내가 지키기 위하여 경영규모에 따라 소액을 모두가 내고 그렇게 모은 산업의 총액만큼 정부가 지원, 그 재원을 내가 직접 수요확대와 소비촉진에 쓰는 것이 바로 자조금제도인 것이다.

양록자조금의 특성

자조금사업은 개별 농장이나 상표를 촉진하는 것이 아니라 그 산업의 전체상품(녹용, 녹육 등)을 공동으로 소비 촉진한다. 한국 양록생산물(녹산물)의 수요확대를 위한 연구, 교육, 홍보활동을 전개하여 산업의 장기발전을 획책하는 것이다.

한국의 양록산업은 자조금에 관한한 장애요인인 특성이 있다.

첫째 수요측면의 녹용은 전통적으로 선호경향이고 녹산물도 일반적인 인식이 긍정적이다. 하지만 아직도 잠재수요의 자연확대에 의존할 뿐 일부 상표를 제외하고는 조직적인 제품개발 및 상품홍보가 매우 한정적이다.

둘째 공급 측면에서는 국내생산품과 수입 녹산물과의 경쟁이 극심하다. 한국내 생산비가 높을 수밖에 없고 소규모, 분산생산과 소비자와의 직결성향, 그래서 유통의 체계화가 쉽지 않다.

이러한 특성은 자조금사업이 성공할 수 있는 기본요건, 즉 양질, 적정가의 상품생산, 판매시점 수납, 무임승차 배제 등을 어렵게 하고 있다.



박 영 인 | 한국자조금연구원 이사장

산업선도그룹과 임의자조금

자조금사업은 산업의 선도그룹에 의하여 발의, 추진하게 된다.

따라서 비교적 사육규모가 크고 산업발전에 대한 사명감과 지도력이 있는 양록인들이 희생적인 노력을 합칠 필요가 있다.

자기 농장 사업은 물론 양록산업 전체의 생존을 위해 선도그룹은 앞장서야한다.

당장 양록 의무자조금은 실시할 수 없을 것이다.

회비를 내어 협회를 운영하듯이 처음에는 선도자들의 자진 납입형식에 의한 임의자조금, 이어 지역별, 개인별 교육과 공감대 형성과정을 거쳐 점차 확대해 가는 것이 좋을 것 같다. 이렇게 추진하면서 그 성과의 가시화에 따른 참여의 확대를 지속한다면 언젠가는 의무자조금도 가능한 여건이 조성될 것이다.

산업의 확장이 아닌 현상유지를 위해서도 자조금사업은 절대 필요하다는 확신을 가져야 한다.

한국시장의 수요확대

일반 축산물과 마찬가지로 낙산물도 점차 자급률이 떨어질 것으로 예상하고 있다. 그러므로 자조금 초기에는 한국 낙산물의 신선도, 품질 등 홍보에 주력하고 점차 FTA체제가 정립하게 되면 수입 낙산물에 대해서도 자조금을 부과하여 양록산업 중심의 포괄적인 자조금사업을 운영하는 것이 합리적이다. 따라서 전체시장의 수요는 어떻게든 계속 증대시켜 나아가야 한다.

낙산물 자조금사업은 한우산업의 경우와 비슷한 데가 많다. 한우자조금도 처음에는 임의자조금조차 어려울 것이라 했는데 산업지도자들이 양돈의무자조금의 바람을 타고 적극 추진한 결과 난관을 극복하고 의무자조금을 성공시키고 있다. 양록자조금은 그 과정의 일부를 벤치마킹하면 좋을 것이다.

양록자조금이 활성화되어 자조금시대의 양록산업이 생존발전 할 수 있게 되길 기대한다. 나와 산업을 위하여 소탐대실을 피해야 한다. 하늘은 “스스로 돕는자”를 돕는다.