



박 희 권 편집위원장
(주)하림웨이 상무

윈-윈(win-win)하는 한·미 FTA를 기대하면서

월드컵의 뜨거운 열기가 아직 식지 않고 있다. 비록 대한민국이 16강에 오르지 못해서 우리 국민은 많은 아쉬움이 남았지만 성숙한 모습으로 인정하고, 최후의 승자가 누가 될지를 나름대로 계산하면서 월드컵 축구를 즐기고 있다. 멋진 모습이다. 축구의 이런 모습이 글로벌화된 모습이 아닐까? 물론 선진 축구와 어깨를 나란히 하기 위해서 투자해야 할 부문과 개선해야 할 점은 많이 남아 있다. 최근 몇 년 동안에 빠르게 발전된 축구 모습을 보면서 우리 육계산업의 세계화의 정도는 얼마나 되었을까 하고 자문해 본다.

최근 한국과 미국의 FTA가 핫 이슈가 되어 여러 사람들에게 회자되고 있다. 찬성하는 사람, 반대하는 사람, 아직 시기가 이르다는 사람과 준비가 안돼 있어 좀 더 준비를 해놓고 시작해야 한다는 사람, 우리 경제가 한 단계 점프하기 위해서는 반드시 거쳐야 할 과정이라고 주장하는 등 다양한 의견을 봇물처럼 쏟아 내어놓지만, 정작 세부 전략과 대책 등에 대한 의견 제시는 소홀한 경향이 있다.

농업 관련 산업은 초미의 관심사로 과연 미국과 어떻게 협상을 해서 쌍방이 윈-윈 하는 방향과 정책을 찾아 낼 것인가가 핵심이다.

특히 축산업은 미국이 세계 최대 생산국이고, 국제 경쟁력이 가장 우수하기 때문에 우리 육계산업 종사자에게는 그 협상 결과에 따라 미치는 영향이 너무 커서 관심사는 더욱 지대하다.

미국과의 경쟁에서 우리 육계 산업이 살아 남으면서, 경쟁력을 갖추기 위해서 우선적으로 처리해야 할 일이 있다. 외부 개방을 위해서 내부 개혁을 통한 사전 준비 작업을 철저히 하는 것이다.

내부 개혁을 통한 생산성 향상과 원가 절감 및 품질 보증을 먼저 확보해야 하는데 그 대책을 살펴보자.

첫번째로 육계 생산비를 비교해 보면 미국보다 우리가 약 30% 정도 높는데, 종계 생산성 향상을 통한 병아리의 생산비 절감과 전업농의 사육시설의 현대화 및 규모화를 통하여 육성률, 균일도 등 사육성적 향상을 통하여 극복할 수 있다.

사육시설 현대화도 이제는 모방 수준이 아닌 육계 생리를 정확하게 반영된 표준화된 무창 계사 시설을 통해 사료요구율이 1.5대 미만이 달성될 수 있도록 투자해야 한다.

둘째, 시장기능과 수급 조절 기능 강화이다.

세계 어느 나라를 살펴봐도 우리나라처럼 닭고기 시세가 춤을 추는 나라가 없다. 이는 사육농가들에게도, 닭고기 맛있게 요리하여 먹는 소비자에게도 결코 이익이 아니며, 업계 발전에도 전혀 도움이 되지 않는다.

도매시장 기능을 도입하여 원가 미만으로 시세가 떨어지지 않도록 조절하는 기능 강화해야 한다.

셋째, 위생적인 닭고기 생산과 유통이다.

먹거리에 대한 소비자의 수준과 요구는 더 이상 기다리지 않는다. 과거 관행은 이제 깨끗하게 지워버려야 한다.

사육농장에서 키우는 과정에서 지켜야 할 원칙은 반드시 실천하고, 도계 가공 공장에서는 정확한 온도 관리를 통한 신선도 유지와 유통과정에서는 콜드 시스템을 완비하고 준수하여 소비자가 장바구니에 넣는 그 순간까지 위생을 지켜야 한다.

넷째, 산 속으로 내몰렸던 육계, 종계 농장을 평야지대로 끌어내려 농장을 지어야 한다.

마을 근처는 민원으로, 평야지대는 절대 농지로 묶여서 찾아 간 곳은 산허리나 진입로가 매우 좁은 한적한 야산이었다. 미국, 네덜란드 등을 보면 사료, 생닭 운반차량은 모두 20톤 차량이다. 우리의 5톤 차량과는 비교도 되지 않는다. 우리 차량이 작은 이유는 간단하다. 농장 진입로가 넓어야 하고 농장이 규모화 되고, 규격화되어야만 20톤 차량 출입이 가능하다.

이제는 농지제도 개선을 통해 농업진흥지역 내에도 일정한 규칙을 정하여 5,000평 정도에다 농장을 짓고, 외관도 화려하게 건축하여 겨울철 허허벌판이 아닌 아름다운 농촌을 만들도록 제도화해야 한다. 이렇게 해야 만이 양질의 닭고기 생산과 물류비 절감까지 동시에 성취할 수 있다.

다섯째로 우리 닭고기가 미국에 수출 가능한 제도가 수립되도록 건의하고 준비해야 한다. 2002년에는 수입산이 국내 시장의 25% 이상을 차지했다. 수입육을 막을 수 없기 때문에 한국도 반드시 수출을 해야 한다. 다만 농장과 도계 가공공장 등의 위생시설 기준 등을 강화하여 수출국가에서 요구하는 수준을 맞춰줘야 한다.


여섯째로 전 육계인이 각 사안별로 뜻을 모아 한 목소리를 내야 한다.

포장 유통, 닭고기 브랜드 육성, 원산지 표시와 생산 이력제 실시, 육계자조금 사업 등 우리 육계산업이 한 단계 업그레이드 되고, 국제경쟁력을 확보하기 위해서는 반드시 실천해야 할 중요한 사업들이다.

준비 과정에 적극 참여하여 자신의 아이디어를 강하게 주장하고, 합의를 통해 결정된 사안에 대해서는 적극 지지해주는 육계산업 종사자들이 되어야 한다.

위에서 살펴본 바와 같이 우리가 준비해야 할 일은 많다. 취약분야는 경쟁력 확보를 위해 구조조정을 해야 한다. 정부는 한·미 FTA를 통해서 얻어지는 실익이 무엇이고, 다른 지역 및 국가와의 FTA에 비해 얼마나 우월한지를 구체적으로 국민에게 알려줘야 한다.

또한 육계산업 부문에 대한 대응방안과 대책에 대해서도 구체적으로 설명해줘야 한다. 정부에서 할 일과 육계산업 관련자들이 해야 할 일에 대하여도 계획적으로 추진해야 한다. 과정 중에 결정된 사항은 반드시 정책에 반영하여 실천해야만 한다.

이런 성숙된 모습으로 한·미간 FTA에 임한다면 합의 도출 과정 중에 우리의 의견이 반영되고 한국과 미국 양국 모두가 윈-윈하는 협상이 가능할 것이다. 

win - win
한·미 FTA

