



강력한 돈육산업 '협약체'로 한미 FTA 돌파구 삼아야

- FTA시대 양돈산업, 어디로 가야하나 대책·전망 워크숍 개최

홍보부

한·미 FTA가 타결되고 이어 한·EU, 한·캐나다 FTA가 진행되는 등 국내 양돈산업의 무한경쟁 시대가 도래됨에 따라, 해외 양돈선진국들과 경쟁할 수 있는 국내 양돈 통합시스템이 구축되어야 한다는 목소리가 높아지고 있다.

양돈협회는 양돈자조금 사업으로 지난 6월 27일 축산회관에서 이상수 농림부 축산경영과장, 노경상 한국축산경제연구원장이 발표자로 참석하고, 김동환 대한양돈협회장과 남성우 농협중앙회 상무, 강광파 소비자시민모임 상임이사, 조병대 한국중축개량협회장, 이한필 한국사료협회 전무, (주)선진 전원배 이사, 김민경 건국대 교수, 최윤재 서울대 교수가 토론자로 참석한 가운데 'FTA시대 양돈, 어디로 가야 하나' 워크숍을 개최했다.

전 양돈관련 업계 동참 '협약체' 필요

한국축산경제연구원 노경상 원장은 발제를 통해 "정부는 제한된 예산으로 양돈산업이 국제 경쟁력을 갖도록 하기 위해서는 업계의 자발적인 노력을 바탕으로 업계 공동목표 달성을 위한 시스템을 구축해야 한다"고 지적하면서 전 양돈 관련업계로 구축된 강력한 협약체가 필요함을 강조했다.

지정토론에 나선 김동환 양돈협회장은 "각각의 조직 이해관계를 떠나 우리 산업을 다시 추스르고, 조직을 재정비하고 정부지원책도 재점검하여 5년 뒤 무한경쟁에서 어떻게 살아남을 수 있는지를 다양하게 고민하고 접근해야 한다"고 밝히면서 "양돈산업은 사료, 종돈, 도축, 육가공, 유통, 학계, 연

구기관 등이 연관된 시스템산업으로써 관련산업이 균형있게 경쟁력을 갖추고 유기적으로 결합해야 국제 경쟁력을 가질 수 있을 것"이라고 강조했다.

김민경 건국대 교수 또한 전체 양돈농가의 경쟁력을 키우기 위해 통합기구의 필요성에 공감한다며, 소모성질환 해결을 통해 MSY 18두 달성과 생산비 2,500원/kg 가능하다면 미국으로 역수출도 불가능하지 않다며 장기적인 안목에서 공격적으로 시장 확보를 위한 노력을 해야 할 것이라고 피력했다.

돈육 음식점 원산지 표시제 필요

남성우 농협중앙회 상무는 "수입축산물과 국내산을 차별시키는 것은 매우 중요하다며, 현재 쇠고기에만 해당되는 음식점원산지 표시제를 돼지고기, 닭고기에도 적용시켜 유통단계에서의 안전성과 품질이 보장된 시스템을 확립하는 것도 중요함을 강조했다."

또한 "사육시설 개선이 질병문제 해결의 핵심이라는 정부의 인식을 믿지만, 용자가 아닌 보조금 중심의 지원계획을 병행해 주길 바란다며, 농협중앙회도 브랜드사업을 비롯해 분뇨처리 지원사업, 축산물소비장려책 등을 계획하고 있다"고 밝혔다.

이한필 사료협회 전무는 "양돈생산비의 45.6%는 사료가격이 차지하고 있다"며 "소비자들이 원하는 축산물을 공급하면서 가격경쟁력을 높이기 위해서는 장기적이면서 구조적인 사료공급체계 개선이 필요하다"고 지적했다.

또한 사료원료가격 급등에 대처하기 위한 '사료안정기금' 도입과 현재 사료원료의 95% 이상이 해외에서 생산된다는 점을 감안, 해외 사료원료 개발에 대한 민간차원의 실질적 투자가 이뤄질 수 있도록 여건이 조성돼야 한다고 지적했다. 더불어 사료산업에 대해 원료구입 자금부터 줄일 수 있도

록 정부 지원을 대폭 확대하되 이자율은 낮춤으로써 사료산업 지원을 해야 할 것을 강조했다.

조병대 한국중축개량협회장은 중축개량은 국가적인 사업인 만큼 정부의 꾸준한 관심과 지원이 필수적이라고 강조하는 한편, 특히 한국형 종돈개발이 조속히 이뤄져야 현재 MSY 30두를 목표하고 있는 미국의 양돈산업과도 어깨를 겨룰 수 있을 것이라고 말했다.

소비자의 선택이 경쟁력

강광과 소비자시민모임 상임이사는 "경쟁력이란 소비자로 부터 선택받는 것이라며, 소비자가 믿고 찾으려 하기 위해서는 안전성 측면에서의 품질이 중요하다"고 강조했다. 강 이사는 "소비자가 원하는 좋은 고기를 생산한다면 한미FTA속에서도 충분한 경쟁이 된다고 본다. 아직까지 소비자들은 우리 것을 먹으려 노력하고 있고, 우리 것이 좋다는 인식 하고 있기 때문이다. 이러한 소비자들의 기대에 맞게 농가와 정부, 협동조합 등은 노력을 경주해줄 것"을 요청했다.

전원배 (주)선진 이사는 "브랜드가 향후 국내산 돈육의 경쟁력 확보수단이 되기 위해서는 소비단계에서 가치가 인정되고 유지될수 있는 기반이 필요하지만 지금까지의 브랜드는 '축산인만의 잔치'에 그치고 있다"고 지적하고 "브랜드 경쟁력 강화를 위해서는 계열화 사업 및 규모를 확대해야 하며 식육과 관련된 연구와 지원이 뒤따라야 한다"고 강조했다.

또한 전 이사는 미국산 냉장육이 밀려오는 상황에서 신선육만으로는 더 이상 소비자에게 어필할 수 없다고 지적하고, 소비자의 입장에서 가격이상의 가치를 만들어 내는 노력이 필요하며 '나'라는 의식에서 '우리'라는 개념으로 인식의 전환이 이뤄져야한다."고 강조했다.

MSY 2두 달성 기반조성을 통해 가격경쟁력 제고해야

노 경 상 축산경제연구원장

한미 FTA 타결이 우리 양돈 산업에 미치는 영향은 정말 크다. 이제 우리 양돈 산업이 한 단계 도약하지 않으면 벼랑에 떨어질 수도 있다. 그러면 어떻게 하면 이 위기를 극복하고 새롭게 도약할 수 있는지 논의가 모아져야 한다.

우선 한미 FTA 타결로 인해 돼지 고기 냉동육은 비준년도와 관계없이 2014년 칠레산 돼지고기 관세가 철폐되는 시기에 맞춰 관세가 철폐되도록 되어 있다. 이는 미국산 돈육이 칠레산과 경쟁함으로써 돈가는 더욱 하락될 것임을 의미한다. 결국 국내산 돈가에 미치는 영향이 그만큼 더 커진다고 할 수 있다.

아울러 관세가 매년 서서히 떨어지기 때문에 당장 큰 충격은 없을 것이나 생산자의 심리적 불안, 수입업체간의 과다경쟁, 미국산 쇠고기수입, 사료가격인상, 동물약품업계의 불안 등 여러 가지 요인이 작용하여 파급효과가 증폭될 것으로 추정된다. 특히 한계 양돈농가들의 동요, 소비자의 수입돈육 선호도, 언론의 영향력, 정부의 정책, 양돈농가의 의지 등이 양돈 산업의 주요 변수가 될 전망이다.

▣ 한국 양돈산업, 가격과 생산성에서 열세

한국 양돈산업의 도약을 위해서는 한·미 양돈산업 비교를 통해 우리 현실을 직시해 볼 필요도 있을 것이다. 사육규모, 생산성 등 여러 가지 측면에서 우리 양돈산업이 열세인 것이 사실이다.

특히 한·미 양돈산업 비교에서 주목되는 것은 가격과 생산성이다. 최근 삼겹살 기준 국내산과 미국산의 가격 격차는 국내산이 미국산의 2.4배 수준으로 나타났다. 또 생산성의 경우 미국이 한국의 51% 수준으로 저렴하고, 생산성에서 모든 두당 출하두수

(MSY)는 미국이 17두로 한국 대비 33% 정도 생산성이 높은 것으로 분석되고 있다.

이 같은 상황에서 우리 양돈산업이 나아가야 할 방향을 찾기로 쉽지 않다. 그러나 위기의식을 느끼는 가운데 우리 돼지가 소비자의 선택을 받을 수 있는 방안이 강구돼야 할 것이다.

▣ 돈육산업 협의회 구축으로 경쟁력 제고

그런 점에서 최근 양돈협회가 제시한 한국 양돈산업 경쟁력 제고 목표는 의미있게 받아들여진다. 생산성 향상을 기반으로 FTA 주요 대상국과의 경쟁에 견딜 수 있는 양돈 생산구조를 만들겠다는 목표다. 적어도 이 정도 목표가 달성된다면 국내 양돈산업은 생존할 수 있다고 본다.

이를 위해서는 해결해야 할 과제가 많다.

그 중에서도 가격 경쟁력확보와 품질의 균일성 유지를 위한 광역브랜드의 활성화가 필요할 것이다. 아울러 강조하고 싶은 것은 앞으로 해결해야 할 과제를 보다 조직적으로 풀어줄 시스템과 기구가 필요하다는 것이다.

따라서 양돈 관련 정부 기관과 관련 생산자 단체, 관련 산업이 망라된 협의회 구성을 제안한다. 이 협의체는 ▲양돈산업의 지표 결정 및 정부의 지원 요청 ▲지표 달성을 위한 분야별 대책 수립 ▲각 분야별 협력 구축을 위한 방안 수립 ▲분야별 전문가 그룹 인력풀 운영 ▲양돈자조금, 각 분야별 회비로 비용조달 ▲미국의 돈육생산자협회, 덴마크의 대니쉬 크라운 등에 대응할 수 있는 기구로 발전시켜 국내 양돈관련산업의 경쟁력을 제고해야 할 것이다. **양돈**