

FTA시대의 생존전략



사한국오리협회 고문
장규호

지금 추진되는 FTA가 모두 체결된다고 하면, 일반적으로 공산품 분야는 유리해 질 것이고, 농축산물 분야의 전문가들은 20~30%의 농업인구가 줄어들 것이라고 예상한다.

그러나 이번 미국산 쇠고기

의 판매상황을 보면 그 정도에서 끝나지 않을 것 같다는 우려를 하게 된다. 수입쇠고기 판매를 저지하려는 축산단체의 격렬한 항의 속에서도 적지 않은 물량이 잠깐 동안에 다 팔렸고, 오히려 호주산 쇠고기도 덩달아 잘 팔렸더니 말이다.

그리고 그동안 비싼 값 때문에 한우고기를 안 먹던 소비자들도 싼 값에 쇠고기를 먹어 볼 수 있다는 생각에 그야말로 인기폭발 대히트 상품이 된 것이다. 미산 쇠고기 판매장에 들어와 판매처에 항의하는 모습을 보며 소비자들은 집단 이기주의라고 외친다. 하긴 싼 값에 사려고 하는데 못 사게 말리는 농민들이 곱게 보일리는 만무하다.

그러나 지금의 판매가격으로는 수익구조를 갖추기가 힘들다는 말도 있다. 처음엔 싸게 판매를 해서, 마케팅을 늘리고 그 이후 한우사육 기반이 무너질 때쯤 값을 올릴 것이라는 말도 꽤 설득력 있게 들린다.

프랜차이즈업계의 움직임도 심상치 않다. 엄청난 신장세로 외식업 구도가 바뀔 것이다. 모 신문에서는 쇠고기 외식업체 빅뱅이란 표현도 쓰면서, 예전에는 한우를 강조했었는데 지금은 아예 “미국산 쇠고기만 팝니다”는 플래카드를 걸고 마케팅을 벌이고 있다고 한다.

이러한 미국산 쇠고기 열풍 속에서 국내 관계자들은 전전긍긍 하고 있으며, 계속 FTA관련심포지움이니 뭐니 하고는 있지만 그닥 뾰족한 수는 없는 것 같다.

그동안 국내 농산물 시장은 정부의 보호(?) 아래 신토불이를 주무기로, 국내 농산물은 품질이 좋으며, 안전하다는 등의 홍보활동을 통해 소비자들에게 높은 점수를 받아 왔다.

그러나 이제는 무조건 높은 점수를 받을 수는 없을 것이다. 우리 농산물도 이제 가격적, 품질적인 면에서 그들보다 더 나은 위치에 있다는 것을 객관적으로 증명해야 한다.

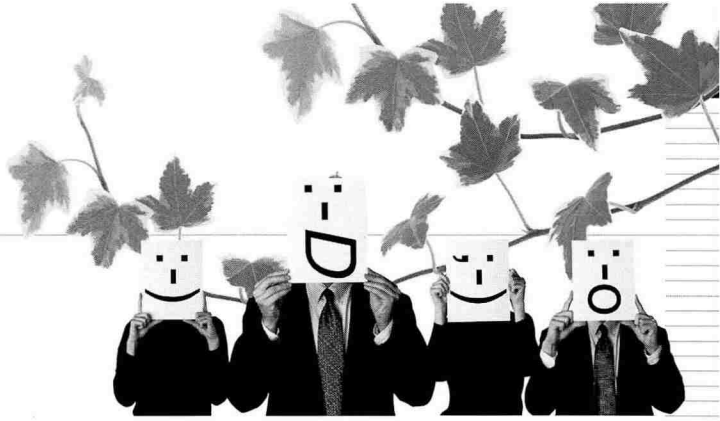
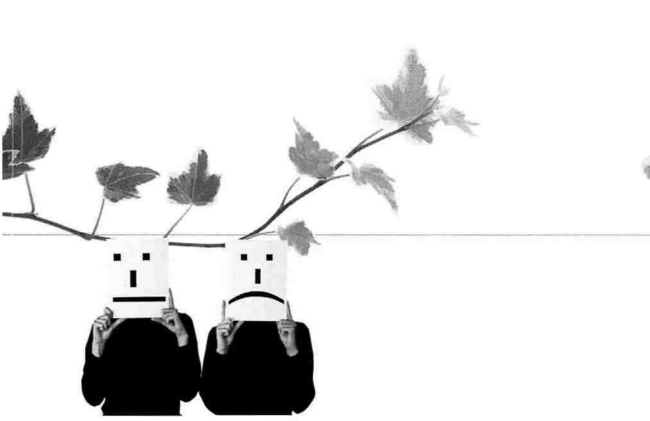
그래야만 전북 군산의 도래지 쌀처럼 미국 쌀의 배가 넘는 값에 수출도 할 수 있으며, 한-칠레 FTA 이후 포도 피해 우려가 많은 가운데에도, 우리 농가들은 비가림 재배라는 기술을 이용해서, 당도도 높고 향이 좋은 고품질 포도를 최초로 해외로 수출할 수 있었던 것이다.

현재 오리고기도 수출을 하고 있지만, AI발생에 따른 반사이익이란 점이 개운치 않은 것이 사실이다. 이제 우리 오리고기도 품질 면에서 자랑할 수 있을 만큼, 외형적인 여건이 갖추어져 있다.

오리고기를 배가 고파 먹던 시대는 이미 지났다. 오리고기를 싫어하는 사람들에게 그 이유를 물었더니, 제일 큰 이유는 “오리냄새가 난다” 다음은 “질기다”였다.

아직도 그런 오리를 생산하고 있는 사람이 있다면, 어떻게 하면 냄새가 없고, 부드러운 육질을 가진 오리를 생산 할 수 있는지 알아보기 바란다.

지금까지는 국내 오리업체들과의 경쟁에서 우위를 점하기 위해 품질관리를 했지만 앞으로는 수입



쇠고기와도 경쟁해야만 되기 때문이다.

얼마 전 한우고기, 미국산 쇠고기, 호주산 쇠고기 이렇게 세 가지를 놓고 비교 시식하는 장면이 TV에 나왔다. 과연 소비자는 어떤 것을 선택 할 것인지.... 몇 해 전이던가 축산물 브랜드전에 출품된 돼지고기를 맛보고는 돼지고기도 이렇게 맛이 있다니 하고 놀랐던 적이 있다.(물론 1등급인 초이스 급이 나왔겠지만)

필자는 국내 축산업계를 이끌어 가는 몇몇 인사들이 아직도 육질에는 관심이 없고 오로지 생산원가가 얼마나 하는 것만 따지는 것을 보고 안타깝다는 생각과 더불어 이런 사람들이 한국의 축산을 이끌고 있으니 우리나라 축산은 희망이 있겠는가 하고 생각했다.

지금 이 어떤 시대인가?

글로벌 시대에 사는 축산인의 자세로서는 영 뺑점이다. 그동안 정부가 써준 우산(?) 속에서 귀하게만 자란 탓에 비도 안 맞고 험한 풍파도 모르는 철부지 같던 입장에서, 아무 보호막 없이 소비자들 앞에서 발가벗겨진 상태로 철저히 비교대상이 되어 경쟁을 하지 않으면 안 된다.

품질, 그리고 가격, 또 서비스 분야까지 광범위한 준비를 해야 할 것이다.

그 다음은 친환경품질인증을 받는 것이 유리하다. 모 오렌지 주스가 다른 오렌지주스 보다 3배 이상을 받는 데도 잘 팔린다든지, 앙드레김이 만든 드레스 하나가 2,000~3,000만원을 호가한다든지 하는 예는 우리 주위에서 얼마든지 찾아 볼 수가 있다. 우리는 이런 것을 나오는 관계없는 남의 일로 치부해버릴 것이 아니고 요즘 각 기업에서 하고 있는 R&D(research and development) “즉

우리가 하는 일이 어떤 일인가? 다른 방법은 없는가?”를 연구 하는 것이 꼭 필요하다. 오리만 잘 사육해서, 가공, 판매하는 이런 일들은 어찌 보면 일견 간단한 것들로 보인다.

그러나 세부적으로 보면 일이 엄청 어려워진다. 오리업계도 이제는 때늦은 감이 있지만 R&D센터라도 운영 해봄직 하다. 한 가지 다행스러운 것은 이제는 비싸더라도 좋은 제품을 알아주는 소비자가 점점 늘고 있다는 사실이다.

그리고 오리업계 제 1호로 충남 천안에 있는 유도현 씨의 농가가 무항생제 인증을 받았다. 유도현 씨는 아직도 AII IN ALL OUT 을 하지 못하고 매주 입추, 매주 출하를 하지만 15년간 오리사육을 하고 있음에도 아직 질병으로 인해 입추를 못한 적이 없다고 한다. 요즘 방송매체에서 취재요청이 많이 들어와 몸이 두개라도 모자라겠다고 한다.

2007년도 2/4분기 동안 친환경 축산물 인증현황에 의하면 8개 축종에서 총131건이 인증을 획득한 것으로 나타났다.

특히 무항생제 축산물 인증제가 도입된 3월말 이후 인증 실적이 크게 증가했다. 축종별로는 산란계가 76개, 육계가 20개, 한우는 12개소, 돼지는 6개, 젖소는 5개, 산양은 4개, 사슴 1개가 각각 친환경 축산물 인증을 받았다.

유도현씨는 2/4분기 이후에 인증을 받은 관계로 위 내용에는 포함되지 않았다.

무항생제 사육을 하면서 오히려 질병이 없다는 말이 너무나 현실과는 괴리감이 크다고 생각하나, 이것을 일소에 불일 것이 아니고 왜 그런가 하는 의문을 가지고 연구기관에 종사하는 분들은 관심을 가져보기 바란다.