

돼지고기 가공식품의 수입에 따른 양돈농가의 대책



오 세 진
(본회이사, 세진농산 대표이사)

I. 서 론

농촌에서 평화롭게 축산업을 하며 향후의 과잉생산에 대비하여 지혜를 짜내고 있는 이 땅의 양돈업계에, 외국에서의 도전이 피부적으로 와 닿는다. 평상시 외국의 양돈업이란 종축의 수입이나 정보 교류 등의 대상으로만 알았는데, 지난 7월 1일부터 돈육 가공품의 수입자유화가 이루어지면서 메스컴을 비롯한 주변 업계에서는 초비상이라면서 왁자지껄하는 통에 우리의 돼지고기 가격이 그들보다 2 배 이상이나 비싸다는 것도 알게 되었고, 수입되는 어떤 제품은 관세 유통마진 등을 붙이더라도 제품값이 국내제품의 반값밖에 안된다니, 우리도 조금은 긴장하지 않을 수 없다. 여기에 혹시나 외제선호 붐이 붙어서 싼 제품이 불티나게 팔리거나 한다면 (양담배에서 보여준 국민감정을 간절히 기대해보지만) 유통이 용이한 돈육의 작은 저장고인 캔제품의 소비확대는 분명히 돈육수급과 관계

되어 큰 경쟁을 해야하는 과제가 우리 앞에 놓이게 될 것이다. 여기에는 수입자유화¹⁾ 동기로 부터 향후대책 등 준비한 문제들이 축산외적으로까지 산재해 있겠지만, 모든 할 수 있는 노력들이 생산자단체를 중심으로 진행되리라 보며, 여기에 있어서 우리 양돈농가의 대책을 중심으로 열거해 보기로 한다.

II. 본 론

그동안 전해 듣기로, 돈육은 비교적 다른 축산물에 비해 국제적으로 가격경쟁력이 있다고 알고 있었는데, 이번에 일부 제품 수입 자유화를 통해 알게된 외국제품의 생산원가 산출표를 보면 너무 경쟁력이 약하다는 것을 실감하지 않을 수 없다.

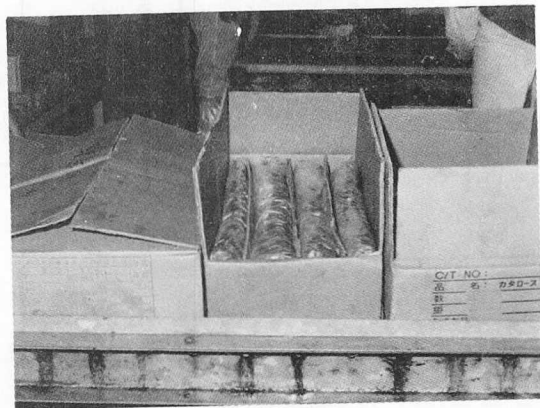
이렇게 가격의 차이가 벌어지면 언젠가는 돈육 자체를 수입할지도 모를 일이 아닌가? 농업이 무조건 비교우위로 인한 무역의 자유화 품목

은 아닐지라도 경쟁력의 약화로 인한 물 흐르는 듯한 경제조류의 흐름은 꼭 주시해야 할 일이기 때문이다. 어느 제조업체 종사자의 말처럼 「대체로 한국산 원료 쓰는 사업보다는 외국산 원료 쓰는 사업이 성공 사업이다」라는 원성(怨聲)은 지금 육가공업계에도 팽배해 있는 현상이 아닌가 보여진다. 우리 양돈 농가가 이제는 더 이상, 우리의 돈육 생산업이 국제경쟁력에 강해서 그동안 돈육 수입을 못했었다는 전근대적인 생각을 일소해야겠다. 그동안의 호황은 사실 우리들에게 실력을 기르기에는 적합한 환경이 아니었음을 우리 모두는 인정하지 않을 수 없다. 不況(불황)을 슬기롭게 건디어낼때 패배자도 생기지만 업계전반적으로는 내재된 실력이 향상됨을 우리는 몇번이나 눈으로 보아 왔다.

원치 않는 불황이지만, 불황은 이런 의미로는 필요하고도 또한 원하지 않는 일인 것이다. 이번 하반기의 과잉 생산을 대비하려던 과제위에 Can제품이라는 모습으로 공급되는 외국 양돈업자의 생산물까지도 소비하여야 하는 요즈음에 와 있음을 우리 모두는 인식해야 할 것이다. 우리끼리는 협의해서 생산조절도 하면서 서로 도와줄 수 있는 기구도 있는데, 그들은 정체를 나타내고 있지 않고 현재의 실력은 한 수 위다. 싸게 좋은 고기를 생산한다는 측면을 살펴야겠다. 왜, 이 좁은 시장에 끼어들었냐는 얘기가, 향후에는 끼어들지 말아 달라는 것은 양돈농가 개인의 힘으로는 역부족이며 현재의 추세는 축산업만의 과제가 아니라 한국의 경제, 나아가서는 세계 경제와의 상관성도 있으므로 무모히 경쟁치 말아 달라는 항의에 세월을 소비할 수는 없다. 그 노력은 조금씩 힘을 합해서 하도록 하고 우리는 실력을 기르는 노력을 하는 수 밖에 없다. 우리가 더 좋은 육류를 경쟁력있게 만들어 낸다면 외국에서의 도전에서 우리는 승리할 수가 있다. 물론 구조적인 취약으로 인하여 도저히 경쟁력

이 약한 부문도 있겠지만, 적어도 우리의 양돈농가는 “이 경제의 전쟁에서 실력으로 이겨야겠다.”는 각오가 있어야 될 줄로 안다. 소수의 사람만 살아남는 일은 항상 우리가 불황을 당했을 때 경험되어진 일이지만 이번의 과제는 전체의 양돈농가가 외국에서의 도전까지 이겨야 하니 좀 큰 과제이기는 하다.

그러나 전쟁의 장소는 이 땅이다. 외제품은 도전자이며 우리는 방어자이다. 방어자는 70%의 힘만 있으면 공격자를 물리칠 수 있다고 한다. 더군다나 홈그라운드인 잇점에다가 그뿐이라, 오랜 축산의 축적된 기술에 우리 민족 본래의 근면성과 우수성을 생각한다면 이 정도의 도전은 문제없지 않을까 본다. 반값의 물을 볼 때 왜 이것밖에 안 남았느냐고 볼 것인가, 아니면 이 만큼이나 남았다고 볼 것인가?



우리는 지금 뒤로 물러설래야 설 수도 없는 국제적인 경쟁에서 앞으로만 나아가도록 되어 있는 상황에 와 있는 것이다. 그 동안의 호황때 내재적인 실력을 못 길렀다면 이제라도 유비무환의 자세를 갖자. 수 년전 가뭄때 경험되어진 일이지만 평상시에도 땅밑에는 물이 흐르고 있었으며, 오랜 가뭄으로 비가 안올 때 사람들은 지하수 개발에 열을 올렸고 실제로 많은 지하수를 얻어내고 말았다. 국내의 과잉우려에다 경

쟁력있는 외국 돈육의 수입까지 합치면 진퇴양난의 길에 서게 된다. 우리는 이때를 농장 실력을 향상시키는 기회로 받아 들여야 한다. 평상시 무신경하게 보아 넘기던 아이디어를 응용해보자. 종자 개량에 힘써서 더 낱고, 더 사료효율이 좋은 가운데 더 빠르게 규격돈을 생산해내자.

그래서 이러한 곤란한 환경이 우리의 내재된 실력을 향상시키는 계기가 되도록 노력을 경주하자. 이러한 노력이 우리 양돈업계가 추구하고 있는 돈육의 수출, 즉 국제경쟁력의 우위확보에까지 이를 수 있도록 일하자. 지금은 방어의 동기이지만, 외국으로부터의 도전을 안 당하려면 우리도 공격을 하는 것이 최선의 길이다. 「공격은 최선의 방어」라는 모토는 우리에게도 요구된다.



Ⅲ. 결 론

영국의 역사가 아놀드 토인비(Arnold Toynbee)는 도전과 이에 대한 반응 사이의 끊임없이 계속되는 상호작용이 인류 역사상 가장 강력한 추진력 중의 하나라는 이론을 역설했었다. 그의 저서 “역사의 연구”에서 토인비는 위대한 문명은 외부로부터의 도전을 어떤 새로운 힘의 행사 또는 활기가 넘치고 참신한 발전을 용솟음치게 하는 내부적 개혁의 촉매로 전환시킬 수 있기 때문에 단절되지 않는다는 이론을 제기했었다. 외부로부터의 도전이 내부의 갱신을 유발시킨다는 것이다. 그리고 그러한 도전을 극복하지 못하는 문명은 결국 시들어 버리게 되어 있다고 토인비는 말했다.

사실 최근에는 우리에게 큰 도전이 없었다. 주위에서 볼때도 사업을 하면서 불황을 이기는 사람들은 불황 전보다 나아지는 것을 흔히 볼 수가 있다. 이 경쟁사회에 분발하면 이길 수 있지만, 문제는 모두가 분발하는 일이다. 소수만 분발하면 소수만 경쟁에서 이기고 경쟁에서 패배하는 그룹으로 인하여 국제경쟁력은 원만히 향상될수없으나,모두가 분발하면 국가적으로 분발하는 것이므로 국제경쟁력에서 이길 수가 있다. 그렇기 위해서는 생산자 협회를 중심으로 회원간의 상부상조 정신이 있어야 될 것이며 서로 이끌어주고 배우므로 누구도 낙오되지 않아 도전이 오히려 생산성 향상의 동기가 될 수 있어 우리도 돈육이 수출전략품이 되도록 국제경쟁에 나서자는 것은 무리일까? *