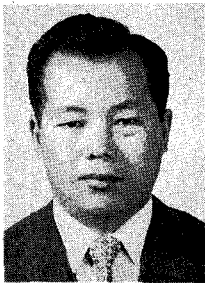


경쟁력제고를 위한 쇠고기 품질향상 운동



김 남 용
본회전무이사

1. 머릿말

국내산 쇠고기의 자급도가 40%선으로 떨어졌다. 91년도에 12만2천여톤의 쇠고기가 수입되었다. 또 수입쇠고기 전문판매점이 91년말현재 4,176개소다. 일년전인 90년말현재 2,146개소에 비하면 1년사이에 배로 증가한 셈이다.

수입쇠고기의 포장육판매마진이 25%나 되며 지육으로 판매되는 것은 그 마진이 더 많다고 한다. 그러므로 수입육전문판매점지정을 받기 위한 로비가 심하다고 하며 수입고기의 판매마진이 많기때문에 더 많은 수입고기를 배정받으려하고 또 더 많은 수입고기를 팔려고 혈안이되곤한다니 이대로 가다가는 수입쇠고기전문판매점은 더 늘어날 것이며 더 많은 수입고기가 판매될 것이며 이들에게 수입고기 배정을 적게하면 미국을 앞세워 우리나라에 쇠고기 수입증량압력을 가하게 될 것이다.

결국은 정부의 쇠고기수입정책, 그리고 국내 공급정책의 잘못으로 인해 안밖으로 쇠고기수입압력을 받게 되었다. 그간 정부를 상대로 쇠고기수입정책을 바로하여 줄 것을 수차 건의와 진정, 때로는 시위도 하였으나 정부는 마이동풍격으로 반응이 없고 이런정부에 대고 계속 소리를 질러봐야 뚜렷한 반응은 없을 것이므로 이제는 우리 농민들이 자구책을 강구하지 않으면 안되게 되었다.

현재 우리나라에 쇠고기를 수출하고 있는 미국과 호주는 우리나라에 더 많은 쇠고기 수출을 위하여 지난 해에 미국육류수출연합회, 호주식육축산공사의 지사를 설치하여 자국산 쇠고기의 홍보에 열을 올리고 있으며 심지어는 한국육류수급에 관련되는 인사를 자국에 초청, 홍보에 열을 올리고 있다.

이런때에 양축가들이 방심하고 있다가는 “밀”과 같이 후손들이 “우리 한우 살리기운동”을 전개하면서 선조를 원망하는 우를 범하게 된다.

2. 한우비육기술 습득 고품질 쇠고기생산

한우고기는 우리나라 국민에게 인이 밴 쇠고기다. 즉 우리나라에서는 한우육에 익숙하여 있다는

수입쇠고기의 포장육판매마진이 25%나 되며 지육으로 판매되는 것은 그 마진이 더 많다고 한다. 그러므로 수입육전문판매점지정을 받기 위한 로비가 심하다고 하며 수입고기의 판매마진이 많기때문에 더 많은 수입고기를 배정받으려하고 또 더 많은 수입고기를 팔려고 혈안이되곤한다니 이대로 가다가는 수입쇠고기전문판매점은 더 늘어날 것이며 이들에게 수입고기배정을 적게하면 미국을 앞세워 우리나라에 쇠고기수입증량압력을 가하게 될 것이다.

것이다. 우리나라의 쇠고기요리는 한우육에 알맞은 요리다.

현재 많은 수입육이 들어와서 국민에게 먹혀지고 있지만 그 수입육은 우리나라식 요리에는 적합하지 않다. 금번 설을 세면서 많은 주부들이 한우육의 우수성을 새삼 느끼게 하였으리라고 본다. 쇠고기와 쇠뼈를 우려서 만드는 음식에는 한우육이 아니면 물이 우리나라지도 않고 또 고소한 맛도 나지 않으며 누린내가 많이 나서 음식을 망치기도 하였으리라고 본다. 한우가 우리나라 국민과같이 수천년 이 땅에서 정착하여 오면서 역용에서뿐 아니고 쇠고기공급원으로서도 중요한 역할을 하였으며 쇠고기음식개발에도 큰 역할을 하였다. 이제는 역용으로서의 가치는 상실하고 있고 고기공급원으로서 중요한 역할만이 남아 있다. 이제는 더 좋은 한우고기생산을 위하여 힘을 기우려야 할 때다. 한우의 장점은 더욱 발전시키고 단점은 점차적으로 보완하여 더 많이 살이찌고 더 빨리 살이찌면서도 더 좋은 품질의 쇠고기가 생산되는 기술을 개발하여야 한다.

일본의 어느 비육농가가 젓소 소소비육을 하다가 화우(일본소)비육으로 전환하여 비육을 하기 시작하여 질 좋은 고기생산을 위하여 높은 등급을 받는 화우목장을 찾고 축산시험장 등을 전전하며 사양기술을 습득하였다고 한다. 화우목장에서 그 목장만의 비육방법의 핵심부분은 비밀로 하고 있어 화우를 길러가며 2년이 걸려서 자기만의 비육기술을 습

득, 높은 등급을 받게되었다고 한다. 보편적인 비육기술은 쉽게 습득할 수 있으나 핵심적인 기술은 꾸준한 노력과 경험에 의하여서만 습득할 수 있는 것으로 연구기관은 물론이지만 양축가들도 고급육생산에 보다 더 관심을 기우려야 한다.

3. 한우육 전문판매점의 확대

수입쇠고기가 국내시장을 60%나 점유하고 있는 것도 소비자들이 한우육을 안심하고 살 수 있는 곳이 없는데서도 비롯된다. 일반정육점에서는 한우육 전문점이란 간판하에 부정육을 판매하고 있어 소비자들이 이 정육점의 불신이 곧 수입쇠고기를 선호하게한 동기가 되고 있다. 심심치 않게 보도되는 것은 부정육 보도, 이것이 더욱 정육점을 불신케하여 한우육이라고 더 많은 돈을 주고 속아서 부정육을 사느니 속지않고 수입육을 사겠다는 소비자의 심리에 의하여 수입쇠고기가 많이 팔리고 있다.

필자도 정육점에서 속아서 부정육을 산 경험이 있어 정육점을 불신하기는 마찬가지다. 그러므로 믿을 수 있는 곳에서 한우육전문판매점을 개설하여야 한다.

축협중앙회에서 축산물전문판매점을 개설하였다. 소비자들이 개인은 믿지 못하지만 축협중앙회는 믿는다. 그러므로 축협중앙회의 축산물전문판매점에서의 한우육의 인기는 대단함은 당연하다. 필자도 개설당일 현장에서 한우사골을 5kg를 구입하기도 하

였다. 이 곳에서는 한우육을 속지않고 살 수 있다. 앞으로 이런 전문판매점이 서울은 물론 전국 도처에 개설하여 소비자들이 손쉽게 한우육을 살 수 있도록하여야 한다. 이 길만이 한우사육농가의 소득도 보장하여 주고 우리나라에서 한우가 계속 사육되는 길인 것임을 양축가는 물론 축산기관에서도 인식하여야 한다. 자기가 사육한 한우를 자기농장상표를 부착하여 판매하는 것도 더 많은 소득을 위해 바람직한 방법이다.

생각하고 또 노력하고 체험하지 않고서는 개방압력에 살아남을 수 없다. 더 많은 한우육전문판매점이 개설되어야 한다.

4. 국내산 쇠고기 냉장육으로 유통

수입쇠고기의 시장점유율이 높아지고 국내산쇠고기의 부정육이 유통되면서 국내산쇠고기의 냉장육 유통이 저절로 사라져 이제는 국내에서 냉장육은 찾아보기 어렵게 되고 냉동육위주로 유통되고 있다.

냉동육의 유통은 국내산 쇠고기의 부정육을 조장하고 또 수입쇠고기를 국내산 쇠고기로 속여판매케 하는데 역할을 하고 있다. 쇠고기는 냉동시키면 그 맛이 떨어지는 것이다.

일본은 수입육의 40%를 냉장육으로 수입하고 있으며 냉장육수입비율을 점차 높이고 있는 실정이다. 이에 반하여 우리나라는 냉장육으로 유통되고 있던 것까지 냉동육으로 유통시키고 있다. 냉장육으로 쇠고기를 유통시키면 소에 물을 먹여잡은 부정육은 물이 흘러서 상품으로서의 가치를 상실하게되어 부정육유통근절에도 효과가 있고 또 수입육을 한우육이라고 속여서 유통시키는 일도 많이 감소하게 된다.

소비자들이 냉장육과 냉동육간의 육질의 차이를 모르고 있는 사이 부정육유통을 위하여 냉장육의 유통을 냉동육으로 유통시키게 되었다. 물론 많은 정육점이 영세하여 냉장육으로 판매시 단시일에 판매하여야 하는데 그렇지 못하여 두고두고 판매하기 좋은 냉동상태화 하였으리라고 본다. 그러나 앞으로

는 국내산쇠고기는 냉장상태로 유통시켜야 수입쇠고기가 받을 불이는데 지장을 주게되고 또 부정육의 근절에도 한 몫을 하게 될 것이다.

후퇴한 쇠고기의 유통을 다시 회복시켜야 한다. 선진국들은 냉동화된 것을 냉장화로 가는데 우리는 냉장화된 것을 후퇴하여 냉동화하고 있으니 잘못도 큰 잘못이다. 이것도 생산자단체의 직영 전문판매점에서부터 시정하여 점차 전체의 정육점에서 실시가 되도록 하여야 하겠다. 그것이 국내산 쇠고기가 수입육에 대항하여 이겨나가는 길이 될 것이다.

5. 젓소 폐우비육사업도 이루어져야

국내산쇠고기를 불신케하는 것은 부정육에도 있지만 젓소폐우고기의 유통에도 있다.

한우사육농가들은 낙농가들을 원망하고 있다. 즉 젓소폐우고기가 국내산쇠고기를 불신케하여 한우사육농가에 피해를 준다는 것이다. 정육점에서 젓소폐우육을 알리고 싼가격으로 판매치 않고 일률적으로 한우육으로 둔갑판매하기 때문이다.

젓소사육농가는 폐우이기때문에 싸게 판매한 것이다. 또 도매시장에서도 싸게 경락된다. 그런데 정육점에서는 싸게 판매치 않으므로 문제가 생긴다. 폐우도 비육시켜서 출하하면 값도 제값을 받을 수 있고 육질도 좋아진다. 그러나 젓소사육농가도 그 정도는 알고 있으나 다른 젓짜는 젓소와 분리사육하여야 하고 또 많은 젓은 아니나 조금씩이라고 우유가 생산되고 있으니 젓은 매일 짜야하는 번거로움까지 있어 비육을 시켜서 판매하면 좋다는 것은 알고 있으면서도 목장사정상 그대로 판매되고 그 폐우가 그대로 도살장으로 가고 있다.

폐우전문비육농가가 있어야 하겠다. 그래야 소비자들로부터 국내산쇠고기를 믿게하는데 기여가 되겠다. 50만두의 젓소에 2세이상된 경산우도 약 30만두에 이르고 있다. 년중 많은 경산우가 도살되고 있다. 마른상태에서 출하되는 경우가 대부분이다. 국내산쇠고기의 신뢰, 한우육의 신뢰를 위하여도 폐우의 비육이 이루어져야 한다.

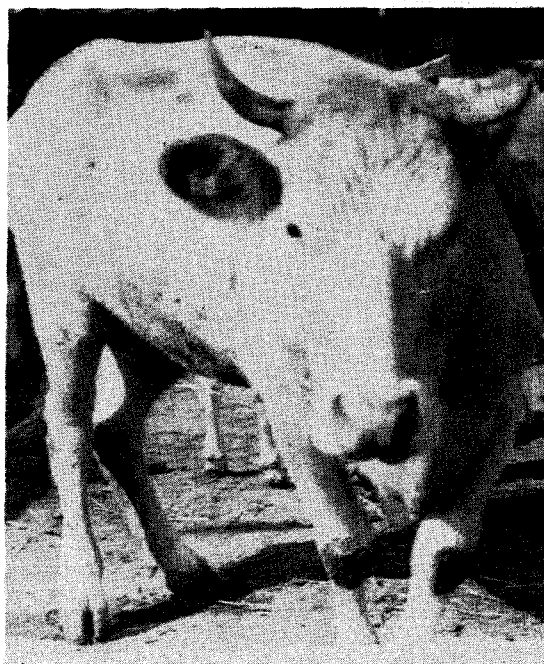
6. 흩어진 한육우농가도 이제는 모여야

한육우농가들은 흩어져있는 상태다. 물론 일부농가는 지역적으로 모여있는 농가들도 있으나 전체수에 비하면 무시할 정도다. 미국, 호주에서는 자국에서 생산한 쇠고기를 우리나라에 보다 더 많이 팔기위하여 사무실까지 설치하고 맹활약이다. 또 자조금이라고 하여 양축가들이 소 사육두수에 비례하여 낸 돈을 쇠고기홍보에 쓰고 있다. 이에 비하여 우리 한육우농가는 어떠한가. 물론 소를 기르지 않으면 된다고 생각할 수도 있다. 그러나 이 생각은 패배주의적사고다. 우리가 최선을 다하여 우리의 산업을 지켜야 한다. 물론 1차적인 것은 국가에서 지켜야 한다.

앞에서도 말하였지만 국가에서 하지 못하면 우리 양축가가 지켜야 한다. 그런데 현재의 흩어져 있는 상태에서는 지킬 수가 없다. 자기들의 권익을 위한 움직임에는 끈충을 위시한 기타 동물로부터 배워야 한다. 하잘것 없는 끈충, 동물들이지만 그들이 뭉쳐서 힘을 발휘하는데는 그들을 결코 무시할 수 없는 것이다. 한육우농가들이 최소한 낙농가들만큼이라도 뭉쳐졌었다면 우리나라의 한육우산업도 현재와 같은 위축일로의 상황을 벗어 났을지도 모른다. 수입 쇠고기가 국내시장을 60% 이상을 잠식하여도 또 수입쇠고기전문판매점이 기하급수적으로 증가하여도 남의 일같이 보고만 있었던것도 사실이다. 한육우사육농가가 아니더라도 대신하여 막아줄 다른 양축가들이 있지않느냐고 반문할지도 모른다.

현재까지는 그러하기도 하였다. 그러나 상황은 시시각각으로 변하고 있다. 이제는 한육우농가들도 잠에서 깨어나야 한다. 한육우농가의 권익은 한육우농가들이 지켜야 한다. 개개인의 흩어진 힘으로는 자기 개인의 권익도 지킬 수가 없다. 같은 지역에서 이웃 지역끼리, 전국의 한육우농가들이 한 곳으로 뭉쳐서 서로 정보도 교환하고 새로운 기술도 습득하고 공동대처하여야 할 일이 생기면 한 목소리로 한 덩어리가 되어 방어하여야 한다.

외국의 양축가, 우리에게 개방압력을 가하는 나



라의 양축가들은 그들이 각출한 돈을 가지고 우리나라에 사무실을 차려 직원을 고용하여 우리에게 압력을 가하고 홍보하며 자기들이 생산한 쇠고기를 좋은 값으로 더 많이 팔려고 안간힘을 쓰고 있다. 우리는 외국에 지사무실은 설치하지 못하더라도 최소한 우리나라에 손을 뻗치는 외국양축가의 손을 밀어내야 하지 않겠는가.

미국, 호주의 쇠고기를 한국에 더 많이 팔기 위한 자기 자기나라의 지사무실을 우리나라 서울에 설치하였으며 국내에도 수입쇠고기전문판매점이 90년 2146개소였던 것이 1년 사이에 4,176개소로 증가하였으며 서로다투어 수입쇠고기전문판매점을 설치하려고 노력하고 있는 것이 모두가 한육우사육농가에는 위협이 되고 있다. 더 많은 쇠고기수입에 열을 올리고 있는 대기업들! 이 모두가 우리에게 두려운 존재들이다. 이러한 상황에서 우리의 움직임을 늦출 수 있겠는가.

한육우농가들이여!

잠에서 깨어나서 뭉치는데 앞장서자.