

양돈인의 훌륭한 대변인이 되기를

이 호 원

(대한제당(주) 양돈담당과장)

우선 “월간양돈”의 창간 14주년을 축하하며 그간의 노력 또한 감사드리며 우리 양돈업계가 힘기울여 함께 노력하며 나아가야 할 몇가지 점에 대하여 사료업계에서 일하는 한사람으로 말하고자 한다.

소비자가 돈육(豚肉)을 섭취하기까지 사양가부터 식육소매점까지 관련된 모든 업계의 종사자가 원하는 바는 양돈업계가 보다 더 성장산업(成長産業)으로서 발전하는 것일 것이다. 그러나 현시점에서는 이를 위협하고 불안하게 만드는 요소들이 명확하게 드러나고 있다. 그 대표적인 것이 수입개방이며 '97년 냉동돈육마저 완전히 시장이 개방되었을 때 과연 돼지고기와 관련된 산업의 규모와 위치는 어떻게 될까 하는 것이다.

이러한 측면에서는 월간양돈을 포함한 많은 양돈잡지 또는 언론에서 이루어질 수 없이 좋은 의견과 방향이 제시되

었다. 이제 이 시점에서 우리가 절실하게 이루어야 할 사항은 각 연관산업에서의 역할부담의 수행정도이다. 수많은 양돈관련 종사자(필자를 포함한)들이 자기 자리를 굳게 지키는 노력을 기울여 현재의 불안감을 떨쳐 버려야 한다. 이제 소비자가 구입하는 돼지고기를 더욱 싸게 공급하고 돼지고기의 품질을 높이기 위해 각 부문 공히 협조하에 이루어져야 한다.

우리가 생산에서부터 소비되는 시점까지 새로운 부가가치를 창출하여 서로 공평히 분배를 한다면 더 많은 투자를 유도할 수 있으며 생산성과 수익성을 함께 올릴 수 있으리라 생각된다.

이러한 측면에서 양돈지에 바란다면 첫째, 행여 어렵게 생산된 돼지고기가 유통과정에서 합리적으로 분배가 되는지, 또는 어떻게 하면 생산자, 소비자 양자 모두 만족할 수 있는지를 많이 보도하였으면 좋겠다.

둘째는 사양가의 입장에서 보면 “수입개방”은 “국제경쟁력 강화”와 동일한 의미로 받아들여지고 있다. 그러면 국제경쟁력을 갖추려면 어떤 부문의 생산성이 강화되어야 하며, 어떤 방식을 채택하는 것이 바람직한가를 구체적으로 제시하여야 된다고 생각한다. 즉 요즈음 많은 사양가의 관심사항인 축사, 설비등은 생산성과 관련지어 투자비의 경제성 등을 명확히 하는 것 등이다.

필자는 얼마전 한국양돈업을 둘러 본 선진외국의 전문가로부터 우리나라 양돈업의 강점(strong points)과 약점(weak points)에 대해 언급한 내용을 다시 생각해보며 마지막으로 우리 모두가 약점으로 생각되는 부분에 대해 적극적으로 개선해 나갈 수 있도록 월간양돈이 공감대 형성 및 양돈인의 훌륭한 대변인이 되기를 새삼 부탁한다.