

젓소고기 합당한 대우 받을 수 있다.

젓소고기 전문 판매장 개설의 당위성

강 춘 성
경남낙농협동조합조합장

근자의 낙농산업 발전과 더불어 국내한육우와 젓소의 사육두수는 날로 증가하고 있다. '93년 9월 통계수치상 한육우는 285만 4천두 전년동기대비 14%의 신장율, 젓소는 54만 5천두, 전년동기 대비 8%의 괄목할만한 성장을 보이고 있다. 또한 점증되고 있는 국내 육류 소비패턴 중에 젓소고기의 소비 비율이 높아지는 것도 눈여겨볼 일이라 하겠다. 그러나 낙농산업주위의 환경 및 여건은 낙관할 수 없는 것이 현실이다. 나날이 늘어나는 쇠고기의 수입으로 인해 무제한으로 판매되는 수입쇠고기의 량이 많아질수록 소비자는 반대급부적으로 오히려 더 한우고기를 선호하게 되었고 한우의 사육두수는 제한되어 있어 한우값은 강세를 유지하게 되었다. 정부는 치솟는 물가를 억제한다는 명목아래 수입쇠고기의 방출량을 확대하고 가격을 인하시켜 결국은 젓소값이 떨어지고 젓소사육농가의 숨통을 죄게하는 어처구니없는 현실이 일어나고 있다. 수입개방에 도전하기 위한 낙농산업의 경쟁력 강화를

위한 정책입안은 커녕 오히려 그나마 자생하여 도약하고 있는 국내 낙농기반의 기초를 송두리채 흔들어 놓는 결과가 된 것이다. 실례로 한우와 젓소비육우와의 생체 가격차이가 kg당 약 2천원정도의 차이를 보이고 있는 일이다. 약삭빠른 정육업자들은 이때다 싶어 젓소고기를 싸게 사다가 팔때는 한우고기인양 한우고기값을 받고 판매하고 있어 젓소 비육우(또는 경산우)의 값 하락으로 생산자는 이중의 고초를 겪고있다. 정육점에서의 이중적인 쇠고기 판매행위는 생산자나 소비자 모두에게 악영향을 끼칠 따름이다. 생산자들은 젓소가격 하락으로 인한 낙농경영의 악화, 의욕의 상실을 가져오고 소비자들은 제값에 고기를 사지도 못하여 가계경제에 타격을 입는 것이다. 생산자도 소비자도 이득은 없이 정육업자들의 배만 불리고 중간마진만 커지게 되었다. 정육업자들의 이러한 농간과 일부 방송·언론매체들의 편향된 오도로 인해 소비자들은 젓소고기는 무조건 품질이 낮은 고기, 맛



이 없는 고기, 잘못하면 한우고기로 오인하여 속아사는 고기라는 불신감만 갖게 되었다.

수입쇠고기와의 경쟁력 상실, 젓소값의 하락, 젓소 고기에 대한 잘못된 인식을 해소해야할 주체는 정부도 소비자들도 아니다. 젓소를 기르고 있는 젓소사육 농가의 몫인 것이다. 젓소사육농가들의 모임인 낙농협동조합의 결집된 조직력이 절실하게 필요로 되는 시기이다. 젓소값의 계속적인 폭락, 허물어져가는 낙농기반, 소비자들의 불신을 먼산 불 구경하듯 계속 보고 있을 수는 없지 않은가?

낙농가의 소득을 위하여서도 또 소비자를 위해서도 낙농협동조합에서 젓소 고기전문 판매장을 개설해야 한다고 생각한다. 생산자단체의 신뢰를 걸고, 소비자들에게 한우고기와 젓소고기를 뚜렷하게 비교하여 젓소고기라 하여 전부 품질이 낮은 것이 아니라는 인식을 갖도록 하여야 한다. 그렇게 하여야만 수입쇠고기에 대항하여 국내 쇠고기의 우수한 품질을 보여주고 경쟁력을 갖출 수 있게 된다. 수입쇠고기보다는 국내

쇠고기가 훨씬 낮고, 국내 쇠고기중에서도 한우와 젓소고기의 선택폭을 넓힐 수 있는 길을 모색하는 사고의 전환이 필요하지 않은가?

그러면 젓소고기 전문 판매장개설을 위해 필요한 조건은 무엇이고 우리는 어떤 일을 준비해야 하는가?

첫째, 고도의 젓소 비육 기술을 개발해야 한다. 현재 젓소비육에 대한 전문사양 프로그램이 개발되어 있지 않다. 사양기술, 사양프로그램의 개발을 위해서는 학계, 생산자단체, 시험장이나 연구소가 산학협동하여 꾸준히 노력해야 한다. 선진 외국의 젓소고기 사양모델을 공부해야 하고 국내 고유 젓소고기의 맛과 품질을 정착시키기 위한 고유 모델이 있어야 한다. 민간기업이 동참한다면 그 시기와 효과는 극대화될 것이다.

둘째, 젓소고기의 등급별 판정체계를 확립해야 한다. 고도의 사양기술과 프로그램에 의해 비육된 미경산우와 젓소 수소는 1등급육, 도태시점의 경산우는 일정기간 비육하여 2등급육, 폐우는 3등급육으로 체계

를 확립할 필요가 있다. 농수산부에 건의하여 공인 검정등급을 받고 이의 신뢰성을 널리 홍보해야 한다.

세째, 젓소고기 전문판매장 신규 개설시 저온냉장고를 설치 운영해야 한다. 잘 알다시피 쇠고기를 도축 후 수일간 저온(0~-1°C)에 방치할 경우 쇠고기 자체에 내재해 있는 여러가지 원인에 의해 고기의 연도, 보수성, 풍미가 향상된다. 이른바 숙성의 효과이다. 수입쇠고기는 냉동제품이라 해동하여 판매할 경우 냉동으로 인해 발생된 얼음 결정이 육조직에 물리·화학적 변화를 초래하여 고기의 품질유지나 맛에 좋지 않은 결과를 가져온다. 냉장된 쇠고기와 비교할때 냉동된 쇠고기는 해동시 육조직에서 육즙(Drip)이 빠져나와 단백질, 아미노산, 비타민 B군의 손실이 현저하고, 이로 인해 풍미와 맛의 현저한 차이가 난다. 수입 냉동쇠고기를 공략할 수 있는 가장 좋은 방법은 국내 쇠고기의 저온 냉장 판매체계를 시도하는 길이다. 이를 시발로 하여 한우고기의 냉장판매체계도 더불어 시도해야 한다.

네째, 젓소고기 특유의 요리를 개발하여야 한다. 국내 유수의 요리연구가에게 의뢰하여 한우고기와는 다른 육질과 풍미를 갖고 있는 젓소고기 특유의 요리법 전문요리를 개발·보급하여야 한다. 양념과 조리방법의 차별화는 수입쇠고기가 소비자들의 식탁에 오를 수 없게끔 하는 첩경이다. 또한 젓소고기가 불고기용 전골용, 국거리중 어느 요리에 제일 적합한지 확인하고 국내 집단 급식소(학교, 기업, 군부대등)에 그 판로를 확보해야 한다. 이는 소비자 단체, 영양사, 조리사협회에 홍보와 공조체제를 유지해야 할 것으로 사료된다.

이제는 생산자 스스로 살 길을 찾아야 한다. 수입 개방의 거센 물결속에서 나날이 악화되어가는 낙농경영여건하에서 생산자와 낙농협동조합은 굳굳이 자기의 영역을 확장해야 한다. 집유·금유·유가공장·축산물 직판장 등의 사업영역외에 젓소고기를 비교시식할 수 있는 특매장 및 외식산업에 모험적으로 뛰어 들어야 한다. 하늘은 스스로 돕는자를 돕는다.

다섯째, 전국의 낙농조합이 판매장 운영 및 비교 시식장을 상설해야 한다. 현재 대부분의 낙농협동조합들은 한우고기 직매장을 운영하고 있다. 한 걸음 더 나아가 젓소와 한우고기의 축산물 종합 판매장을 운영해야 하고 비교 시식장을 개설해야 한다. 소비자들 스스로 생산자 단체가 마련한 시식장(식당)에서 특유의 요리법으로 조리된 한우와 젓소고기를 비교 시식해보고 선택하도록 해야 한다.

이제는 생산자 스스로 살 길을 찾아야 한다. 수입 개방의 거센 물결속에서 나날이 악화되어가는 낙농경영여건하에서 생산자와 낙농협동조합은 굳굳이 자기의 영역을 확장해야 한다. 집유·금유·유가공장·축산물 직판장등의 사업영역외에 젓소고기를 비교시식할 수 있는 특매장 및 외식산업에 모험적으로 뛰어 들어야 한다. 하늘은 스스로 돕는자를 돕는다. 앞서 제언한 모든 조건을 염두에 두고 시작할 때 모든 어려움은 극복할 수 있고 우리 스스로의 길을 마련할 수 있을 것이다.

올바른 젓소고기 홍보로 낙농경영 안정 찾자.