

무너지는 소값의 안정화 방안은 없는가



강국희

성균관대학교 낙농학과 교수

요즘, 축산인들의 심각한 어려움을 알아 보기 위하여 고향(경남 함양) 축협 사무실을 찾았다. 마침 조합원 5~6명이 모여 앉아 골치거리가 된 소문제를 의논하고 있었다. 모인 분들은 수십년간 축산을 해오다가 이제는 과거의 미련을 버리고 모두 축산을 포기한 상태에 있었으며 조합원의 수도 매달 감소하고 있다는 것이다. 소는 우리 농촌에서 뭉치돈의 상징이었다. 그것으로 자식들의 학비를 대고 소를 팔아서 돈을 사고 결혼비용도 충당했다.

그러나, 요즘 소값은 개값으로 전락하여 하루하루 먹이는 사료값

이 그대로 적자로 쌓여 간다는 것이다. 고기소(젖소 수놈)의 체중이 800kg을 초과하여 출하를 해야함에도 불구하고 사러 오는 사람이 없고 계통출하의 길도 막혀 있어서 먹이는 것만큼 고스란히 손해를 보고 있다는 것이다.

서울에서는 건강한 청년들이 자기들의 이익을 추구하기 위하여 폐를 지어 데모를 하고 종교계와 학계를 비롯한 저명인사들과 정당대표들도 앞장서서 이를 지원하고 있지만 농민들은 살아있는 소를 팽개쳐 놓고 밖에 나가서 데모를 할 여가도 없고 힘도 없으며 오로지 정부의 처분만을 바라고 있을 뿐인데

앞이 보이지 않는다는 것이다.

1년전에 송아지를 150만원에 구입하여 1년간 먹여서 지금 새끼를 갖은 상태인데도 구입시의 가격 그대로 150만원이니까 1년간 먹인 사료값, 전기, 물, 관리비, 인건비는 모두 날려 버린 셈이다. 현재 정부의 방침은 생체중 500kg을 기준으로 하여 1kg당 4,800원(한마리당 240만원)까지 하락하면 공동수매하여 냉동저장한다는 계획인 것 같다.

그러나 양축가의 입장은 이것이 1년 전에 송아지 한마리당 200만원 할 때에 입식한 것이므로 240만원으로서는 너무 적다는 것이다.

젓소가격이 하락하면
 정육점의 소매가격도 연동되어 낮아져야
 할 터인데 그렇지 않은 것이 문제이고 이것이
 개선되려면 고질적인 유통구조가 개선되어야 한다.
 현재와 같은 유통구조하에서는 농민들과 소비자들이 다 함께
 손해를 보게 되어 있고 중간 상인들만이
 이득을 보게 되어 있다. 이것을 개선하는 문제는
 정부와 국회의 몫이다.
 국회에서는 정책의 부실로 인하여 손해보는
 농민들을 살리는 법을 하루속히
 만들어야 한다.

소 한마리를 1년간 사육하여 팔았을 경우, 자가노동이므로 인건비는 고려하지 않아도 사료비를 제외하고 적어도 30~50만원 이상의 수익보장을 희망하고 있다. 이렇게 되려면 생체중 kg당 5,000원 이상을 유지하여야 한다. 96년 3월에는 임신5~6개월된 소값이 330만원이었는데 5월부터 값이 계속 하락하기 시작하여 지금의 시세로 내려 앉은 것이다.

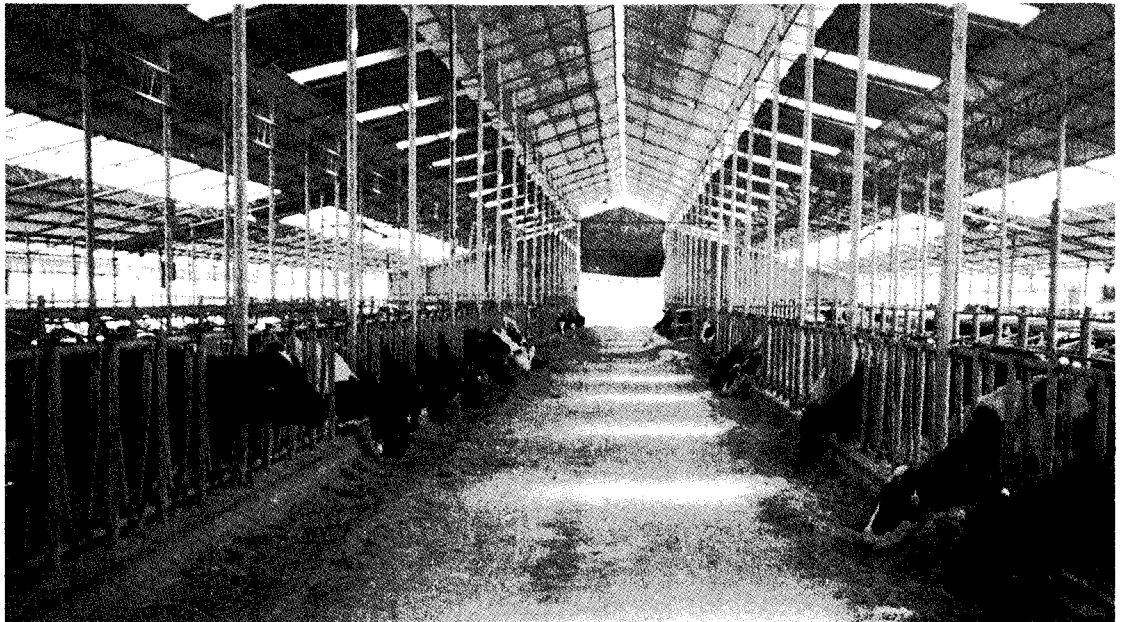
지금 시세를 보면 젓떼기 송아지 값이 한우 숫놈은 70만원(암놈 80만원), 젓소숫놈은 25만원(암놈 35만원)이다. 젓소숫놈은 고기용이므로 한우와 마찬가지로 고기의 품질에도 큰 차이가 없으므로 값의 차이가 그토록 클 이유가 없는 것이다. 그러나 지금까지 한우와 젓소에 대한 구분판매가 투명하지 못하여 소비자들의 젓소기피 현상의 부작용으로 나타나는 한우 선

호현상이다. 이제와서 젓소고기의 식사회를 하고 소비자 홍보를 하고 있지만 너무 때가 늦었다. 우리의 젓소수가 50만두이고 여기에는 암송아지와 숫송아지가 섞여서 나오게 마련이다. 암송아지는 젓짜는데 이용하고 늙어서 젓짜는 용도의 경제적 가치가 없어지면 살찌워서 고기용으로 먹어 왔다. 이것은 좋은 우리에 먹어야 할 쇠고기이다. 다만 앞으로는 고기의 종류와 품질을 차등화 시켜 소비자가 필요한 것을 알고 선택할 수 있게 해주면 된다. 일찍부터 한우와 구분하여 소비자들이 선택하여 먹을 수 있게 했어야 옳았다. 지금까지 젓소고기를 한우고기와 섞어서 함께 팔아 오다가 외국 쇠고기가 밀려들어 오면서 소비자들의 선택권이 넓어지니까 불가피하게 한우를 살리기 위하여 젓소와 차별화를 시도하다 보니까 젓소고기의 소비문제

가 심각해진 것이다. 그러나, 우리는 지금까지 젓소고기를 먹어 왔고 앞으로도 먹어야 한다. 생고기로 먹기에 부적당한 것은 가공품으로 개발하여 소비하는 방안도 있다. 하루 속히 소비자들에게 올바른 선택권을 주기 위해서는 고기종류와 품질별로 정직하게 가격을 차등화하여 수요와 공급의 시장 원리에 맞추어 나가야 할 것이다.

만약, 젓소고기 전문점이 생겨서 젓소의 매우 비육고기, 젓소 숫소고기 등을 한우 보다 값싸게 판매할 경우, 이것의 맛을 보면 오히려 비싼 한우고기가 밀려날지도 모른다. 그러나 그것을 우려할 필요는 없다. 문제는 소비자들에게 다양한 맛과 품질로서 선택의 기회를 주는 것이 최선의 방책이다. 만약, 소비자들이 값싼 젓소고기를 선호하게 되면 그때에는 다시 젓소고기의 가격을 높이면 된다. 이렇게 하여 수요와 공급의 적절한 조화를 이루어 나간다면 고기값의 안정을 기할 수 있을 것이다.

농가의 젓소가격이 하락하면 정육점의 소매가격도 연동되어 낮아져야 할 터인데 그렇지 않은 것이 문제이고 이것이 개선되려면 고질적인 유통구조가 개선되어야 한다. 현재와 같은 유통구조하에서는 농민들과 소비자들이 다 함께 손해를 보게 되어 있고 중간 상인들만이 이득을 보게 되어 있다. 이것을 개선하는 문제는 정부와 국회의 몫이다. 국회에서는 정책의 부실로 인하여 손해보는 농민들을 살리는 법을 하루속히 만들어야 한다. 마장동 도축장에는 실려온 소들이



2~3일씩 대기상태에 있다고 한다. 농촌에서 쫓겨난 소들의 죽음 길도 평탄하지 않다. 도살하기 전에 고생시키면 고기맛이 적어진다. 젓소고기 전문점을 개설한다거나 젓소를 공동수매하여 저장하는 방법도 당장의 불을 끄기에는 미흡하다.

따라서 지금 당장이라도 축산 농민들의 어려움을 해결해 주기 위해서 자가도살 허용이 어렵다면 각 조합단위로 이용도축의 범위를 확대하는 방법, 적정수준의 소값에서 공동수매하여 비축하는 방법이 효율적인 방법일 것이다. 이용도축이란 축협 혹은 정육업자가 소를 구입하여 자기가 직접 도축장에 소를 가지고 가서 세금과 해체비용 8만원 정도를 내고 가죽을 제외한 모든 고기와 내장을 가지고 와서 판매하는 것을 말한다. 이용도축이란 것은 축협에서 사용되는 용어이다. 돼지의 경우에는 도축세를 납부하

면 자가도살하여 부락단위로 소비할 수 있다. 그러나 소의 경우에는 자가도살하기에는 체적이 너무 크고 고기의 량도 많아서 소비에 문제가 있다는 것이다.

양축가의 손해를 막아줄 수 있는 현실적인 요구는 소 1마리를 1년간 키워서 팔았을 경우, 사료비를 제외하고 30~50만원의 수익보장을 요구하고 있다. 부부가 자가노동력으로 사육할 수 있는 경제적인 사육두수는 120두 정도라고 한다. 이렇게 되면 1달에 10두씩 입식하고 동시에 10두씩 출하하여 적어도 월 300만원의 수익이 보장되어야 시골생활을 해나갈 수 있다고 본다. 축협이 과잉물량을 흡수하여 수급을 조절해 주어야 하지만 이것도 근본적인 문제의 해결은 되지 못한다. 고기소의 생산과 소비의 조절은 정부의 책임있는 정책추진으로 해결되어야 할 것이다. 지금처럼 소값이 하락하면 사료값이

라도 함께 하락하거나 1년간 먹여서 어느정도의 수익보장만 되더라도 양축가의 의욕을 살려 나갈 수 있다.

그러나, 송아지 값이 불안정하여 일시적으로 높은 가격에서 입식한 농가에서는 매우 어려운 실정에 있는 것이다. 따라서 농가에서는 소값이 비쌀때에는 입식하지 말아야 한다. 주식을 사고 파는 것과 마찬가지로 말이다. 따라서 오히려 지금이 입식의 적기로 볼 수 있는 것이다. 송아지 값이 비쌀 때에 입식하여서는 국제경쟁력은 고사하고 국내 경쟁력도 불가능하게 된다는 것을 이번에 경험하였을 것이다. 앞으로 통일 후의 먼 장래를 위해 쇠고기의 안정적인 수급방안과 가축사료의 확보방안으로서 초지를 개간하여 자급할 수 있는 길을 우리 모두가 찾아야 할 것이다. ☺

(필자연락처: 0331-290-7802)