

한우산업의 전망

이 문 연



한국종축개량협회
한우개량부장

한우사육두수는 '96년도를 정점으로 180여만 두선에서 감소세가 주춤 할 것으로 예견되었으나 뜻하지 않은 구제역과동으로 감소세가 당분간 이어질 것 같다. 얼마남지 않은 쇠고기 완전개방에 불안해하는 한우농가에 수입쇠고기 전문점의 폐지와 수입보조금 중단에 대한 미국과 호주의 승소 소식은 가뜰이나 위축된 사육심리를 얼어붙게하고 있다. 이러한 약재가 한우생산기반의 붕괴로 이어지면 최악의 경우 150만두도 지켜내지 못할까 염려된다.

우리가 당면한 문제는 두수의 감소로 인한 국내산 쇠고기의 공급물량의 감소뿐만 아니라, 수입개방에 의한 양질의 수입쇠고기와와의 경쟁에서 살아남는 길이다. 지금과 같은 한우산업 발전방향과 회복속도는 종전과 같은 한우사육두수의 회복을 기대할 수 없을지도 모른다.

한우번식기반을 구성하는 대부분의 소규모 번식

농가도 노령화로 붕괴가 심화되고 있다. 이러한 번식기반의 붕괴현상을 우려하여 임신암소의 도축제한 등 다각적 방법 등의 대안이 제시되고 있으나 근본적인 방법은 아니다. 무엇보다도 현시점에서 중요한 것은 한우송아지 생산농가의 불안심리를 잠재워야 한다.

둘째는 암소에대한 수익을 보장하는 송아지 생산안정기준가격의 상향조정과 다산장려금 등의 산차별 차등화 정책을 도입하고, 고급육 공급원의 차단에 따른 고급육 공급원인 수소의 거세를 적극 지원하는 양면작전이 필요한 시점이다. 다행히도 최근의 고급육과 저급육의 현저한 차별화 현상은 한우고기의 고급화 차별화 정책에 다소나마 위안이 되지만 더욱더 한우고기의 품질차별화에 총력을 기울여야 할 것이다.

한우쇠고기의 차별화를 위한 가장 기본적으로

갖추어야 할 것은 철저한 브랜드화에 의한 한우쇠고기 생산의 원료인 번식농가들이 생산하는 송아지의 질이다. 거의 비슷한 가격에 구입한 송아지들이 비육되어 출하된 도체경락가격은 천차 만별이다. 동일한 환경 조건, 예를 들면 동일한 우사, 사료 및 사양조건하에서도 최종산물인 도체경락가격은 육질과 육량에 따라 몇십 만원에서 몇백 만원까지 차이가 나기 때문이다.

송아지 유전능력에 따른 차별화거래가 이루어질 때가 되었다. 청주 오창을 시작으로 앞서가는 한우농가를 중심으로 개량된 혈통등록우 시장이 운영되면서 차례로 경남의 남해, 경남의 함안, 충남의 홍성등이 뒤따라 등록우 시장을 개설한다는 소식은 한가닥 한우사육농가들의 한우종자 즉 송아지에 대한 인식이 조금씩 전환 되어가고 있다는 반증으로 한우산업의 역사적 전환점이 될것이다.

최근 시행되고 있는 한우정액가격의 차별화 시행도 송아지 차별화거래에 틀림없이 큰 도움이 될 것으로 확신한다. 아쉬운점이 있다면 정액가격의 차별화를 넓혀 한우번식농가의 관심을 불러일으켜야 한다. 벌써 처럼 한우도 고급육의 소재가 되는 송아지 즉 정액의 유전능력에 따라 한우고기 생산등급이 달라질수 있다는 개념을 도입하는 것이기 때문이다.

최근 미국과 호주가 WTO에 제소한 수입쇠고기 전문점의 폐지요구의 근본적인 대처방안도 개량이라는 수단에 의하여 한우고기의 품질 차별화를 이루고 이를 바탕으로 한 유통체계를 갖추어야 한다.

사육두수의 증가로 소득을 높일 수 있다는 사육경영 방식을 탈피하여야 한다. 절반의 두수로도 예전의 소득을 달성 할 수 있다. 번식농가는 고급육을 생산할 수 있는 자질이 좋은 혈통의 송아지를 생산하고, 비육농가는 혈통에 기준하여 우수한 송아지를 구매하여 고급육을 생산하는 품질과 차별화를 기본으로하는 지역별 권역별의 브랜드 한우고기의 유통체계를 확립하여야 한다.

아직도 한우산업의 근간인 번식사업은 규모가 아주 적다. 우리가 가까운 장래에 풀기는 어려운 구조적인 문제점이다. 따라서, 한우번식농가의 전업화가 불가능한 우리의 현실에서, 번식사업의 지원사업인 송아지생산안정제, 다산우장려금지급제 도외에도 송아지 생산 확대를 위한 현실화된 지원책을 도입하여 경쟁력이 무한한 13두 소규모의 번식농가의 의욕을 북돋아 주어야 한다. 예를들면 한우개량 방향에 알맞은 밀소를 생산하도록 유도하고 좋은 밀소를 생산하여 판매하는 농가에게도 좋은 육질등급으로 소득을 보장받는 비육농가와 마찬가지로의 제도적 장치가 번식농가에게도 적용되도록하는 방안을 강구하여야 한다.

2. 문제점과 대책

한우산업의 발전방향은 고급육 차별화에 의한 권역별 지역별 브랜드화에 뿌리를 두고 모든 정책이 수립되어야 하며, 번식부문의 전업화나 기업화는 여건상 불리하므로 고급육 차별화 정책의 수단

**소비자에게 수입육보다 질이 좋고 안전성이 높은 고기를
생산공급하여 한우고기의 우수성을 홍보하고 신뢰를 얻어야 한다.**

인 브랜드화를 위해서는 소규모 번식농가의 집단화 등 계획적인 육성으로 밀소의 확보에 많은 관심을 기울여야 한다. 지금까지의 견해로부터 한우산업의 문제점과 대책을 요약하여 본다.

첫째는 번식기반의 안정이다. 번식기반의 붕괴는 한우산업의 붕괴를 초래한다. 경쟁력을 기르기 위한 번식농가의 다두화도 중요하지만, 경쟁력이 무한한 소규모의 부업번식 농가에서 생산되는 송아지를 적극적으로 활용한다.

암소의 도축금지등 강제적인 방법보다는 번식기반유지를 위하여 현행 실시하고있는 송아지생산안정제, 다산장려금제도의 확대실시등 현실적이고 신축성 있는 지원이 뒤따라줘야 한다. 이러한 제도의 움직임도 한우산업 발전방향과 함께하여야 한다.

둘째는 산업으로서 살아남기 위하여 한우만이 보유하고 있는 품질 경쟁력을 키운다. 비육우 가격이 경쟁국에 비하여 23배 가까이 높고 고기의 품질마저 좋지 않다면 어떻게 경쟁력을 키울 수 있는가. 고기량에 의한 생산성이 뒤진다면 고기의 품질로서 대처해야 한다. 지역별, 권역별로 한우고기의 독특한 품질관리를 '브랜드화' 하여 수입쇠고기와 차별화 하여야 한다.

소비자에게 수입육보다 질이 좋고 안전성이 높은 고기를 생산공급하여 한우고기의 우수성을 홍보하고 신뢰를 얻어야 한다. 소비자는 값싸고 질이

좋은 상품을 원한다. 생산자는 품질이 좋을 경우 가격에 구애받지 않는 소비계층이 항상 함께한다는 것을 염두에 두고 한우고기는 쇠고기중에서 으뜸이라는 자부심을 갖는다.

셋째, 도체등급에 따른 부위별 냉장판매제도의 정착이 뒤따라야 한다. 즉, 쇠고기 등급별 부위별 차별화 판매가격을 정착시켜 고급육부위의 품질이 상대적으로 열등한 육우(젓소)나 수입고기와 차별화 하여야 한다.

LPC 등을 이용하여 등급별 부위별 경매등 일정기간 쇠고기의 숙성을 의무화하고 소매점포의 냉장체계 시설을 의무화 할 필요가 있다. 한국형 냉장 시스템의 하나인 소형의 김치냉장고 같은 규모가 적고 소형의 육전용 냉장고 등을 개발한다.

넷째는 우량한 밀소나 고급육을 생산한 생산자에게는 그에 상응하는 가격보장을 해주어야 한다. 자질이 우수한 송아지를 생산하는 농가가 그에 상응하는 가격을 받도록 차별화된 송아지 시장(예: 등록우시장등)을 개설하여 제값을 받도록 보장해주고, 비육우는 품질에 따라 도체가 고가로 경매되는 시장조건이 형성되어야 한다.

따라서, 송아지의 거래시는 혈통증명서를 제시하는 등록우시장을 개설하고, 비육우는 생체거래를 폐지하고 도체등급에 의한 지육거래를 정착시킨다.

**축산업에서의 기술과 품질이라는 것은 새로운 신기술의 개발과
우수한 종자를 확보하여야 한다는 것이다.**

다섯째는 양심있는 농민 스스로가 운영하여 직
관할 수 있는, 즉 농민이 주체가 되는 자발적인 유
통체제가 제대로 정착되도록 모든 제도적 장치를
마련해 주어야 한다. 이 정책의 일환으로 양축가
직영의 한우전문점의 확대와 동시에 이의 정착을
위한 각종 지원과 대책을 수립하여 소비자가 안심
하고 구입할 수 있는 한우전문점을 육성하여야 할
것이다. 최근 조합의 통폐합으로 한우업종조합의
설립에 의한 한우고기 유통전문점의 육성도 기대
된다.

여섯째, 한우전문점의 최대 걸림돌로 나타나고
있는 저급육 처리는 물론 지역별, 경제권역별로 서
로 다른 소비형태를 위하여 숙성과 부분육 분할 경
매제도를 할 수 있는 유통체제의 도입이 필요하다.

일곱번째, 암소고기의 선호로 암소의 도축이 확
대되어 번식기반 붕괴우려가 있으므로 암소고기를
대체할 수 있는 수송아지의 거세를 적극 장려하여
고급육생산을 앞당기고, 이제는 개량과 연계된 합
리적인 암소비육방법도 제시해야 할 때가 되었다.

등급판정의 불익을 극복하기 위한 수단으로
1~2산 암소의 조기도축은 우량 밀소생산차질과
국가자원의 낭비다. 이를 극복하기 위한 도체등급
평가기준의 완화와 3산이상의 암소고기 품질에 관
한 연구가 선행되어야 한다.

여덟 번째, 수입쇠고기 전문점 폐지요구에 따른

수입쇠고기의 한우고기 둔갑판매는 한우산업에 막
대한 피해를 줄것으로 예측되는바 이에 적극적으로
대처하기 위해서는 앞서의 브랜드화가 근본적
인 대책이나 정착하기에는 시일이 많이 걸릴것으
로 예측된다.

단기적으로 둔갑판매 행위를 근절하기 위해서는
판매장에서의 원산지표시 이행 감시와 음식점에서
의 원산지 표시제 및 소매단위의 부위별 등급별 소
포장제의 도입이 요구되며, 불이행시에는 과도한
중벌이나 벌과금을 부과하여야 한다.

마지막으로 무엇보다 모든 산업은 기술과 품질경쟁
이다. 축산업에서의 기술과 품질이라는 것은 새로
운 신기술의 개발과 우수한 종자를 확보하여야 한
다는 것이다. 우리가 가지고 있는 한우가 세계적으
로 우수한 종자라고 입증 되었다 하여도 지속적
으로 새로운 품질의 한우고기를 생산하고 발전시
키기 위해서는 소비자 욕구에 맞춰 새로운 종자를
발굴할 수 있는 개량체제와 기술을 계속 개발하지
않으면 안된다.

이러한 기능을 수행하기 위해서는 개량에 많은
투자가 필요하다. 모든 한우를 혈통을 알 수 있게
하고 그에 따른 경제형질의 기록을 수집하는 기본
체제의 확립이 최우선이다. 이러한 기초 없이 첨단
기술의 접목은 존재 할 수 없다. 시기를 놓치면 영
원히 한우산업도 닭, 돼지산업과 같은 외국 의존도
의 산업으로 전락할 것이다. 생산성의 향상은 아무
리 강조하여도 지나치지 않는 유전능력의 향상을

우리의 우수한 자원인 한우를 생산하고, 기르는 기술을 우리 농민에게 전수하고
그렇게 하여 생산된 쇠고기를 소비자에게 정확히 전달하고
이웃의 거래시장을 개척한다

기대 할 수 있는 종자의 개량에서 가능한 것임을 간과하지 말아야 한다.

2. 전 망

한우산업의 전망은 밝다. 하지만 신용이 전제되지 않는한 일정기간은 발전이 가능할지 모르나 지속적인 발전은 기대 할 수 없다. 미래 한우산업 발전은 한우고기의 유통에 보다 많은 관심을 가져야 한다.

매번 주기적으로 겪는 사육두수의 증가와 가격 하락에 따른 한우파동은 결국 신용의 문제로도 귀결된다. 사육두수의 증가에 따른 경고성 홍보가 오히려 반대의 효과를 불러오고, 사육두수의 감소에 따른 입식독려가 오히려 두수의 감소를 불러 일으켰다면 너무 독설적일지도 모르나 대부분의 농가는 그러한 흐름에 익숙해 있는 것이 사실이다. 이것 또한 상호간의 믿음인 신용에 비롯된다. 이런 현상이 발전과정의 과도기적 현상이라고 하기에는 너무나 골이 깊은 것 같다. 50년의 분단의 불신도 깨고 있는 마당에 새로운 천년의 서막을 여는시기에 서로의 불신을 깨야 한다.

한우는 고부가가치육을 생산하는 능력을 가지고 있음은 두말할 나위가 없다. 아직도 대부분의 농민은 이것을 믿으려 하지 않고 고부가가치육이 도대체 무엇인지 그리고 그것을 어떻게 왜 생산하여야

하는지조차 모르고 있다. 아직까지도 서로의 눈치만 보고 있다. 안타까운 현실이다. 거세를 장려하여 거세장려금을 주어도 기피하는 실정이다.

그리고 아직도 한우산업 살리기 방안에만 매달리고 있다. 이제는 농민과 더불어 경쟁력있는 산업으로서 한우를 사육할 수 있는 세부적인 방법과 기술개발에 전념하여야 할 때이다. 하루빨리 한우사육농가는 번식이든 비육이든 관행적인 한우사육방식으로부터 탈피하여 한우고기의 고부가치화에 의한 차별화 방향으로의 전환을 서둘러야 한다.

일본과 같은 고급육 소비시장을 옆에 두고 있으면서도 수출산업으로서 정착하지 못한 이유는 무엇인가? 한우가 건너가 일본소가 되었다고 한다. 똑같은 재료의 음식이라고 해서 맛이 같지 않는 것도 중요하지만 근본적인 쇠고기의 재료인 밀소의 자질은 더욱 중요하다. 그들의 꾸준한 번식기반에 대한 정책과 고급육 생산을 위한 화우개량을 눈여겨 봐야 한다.

이제 우리가 할 일은 우리의 우수한 자원인 한우를 생산하고, 기르는 기술을 우리 농민에게 전수하고 그렇게 하여 생산된 쇠고기를 소비자에게 정확히 전달하고 이웃의 거래시장을 개척한다면 한우는 어떤 축산업보다도 빨리 그리고 안정적으로 발전할 것이다.

수입개방의 파고가 밀어닥치기 이전까지 어떠한 일이 있더라도 고품질 차별화된 한우고기가 소비

**소비자는 냉정하다. 생산자는 늘 소비자의 입장에서
값싸고, 질 좋고, 안전성 있는 쇠고기를 생산하여 소비자에게 공급하여야 한다.**

자에게 정확히 전달되어 소비자가 한우고기에 익숙해지도록 하지 않으면 안된다. 충분히 숙성된 진짜 고품질의 한우고기를 냉장상태에서 구입하여 소비할 수 있는 제도의 정착과 등급제의 강화등으로 우리 한우만이 생산할 수 있는 우수 고급육으로 생산경쟁력을 키운다면 한우는 한우산업으로 차별화 되어 살아남을 것이나 현재와 같은 유통체제에서의 소비자 불신이 계속된다면 결국 한우도 산업으로서의 존재가치를 잃어버릴 것이다.

최근 확산되고 있는 한우전문점은 어떠한 장애가 있어도 신용을 토대로 하는 유통체계의 확립이 요구된다. 등급제에 따른 부분육의 판매로 부위별, 등급별에 따라 한우고기도 그 맛이 다르다는 것을 소비자에게 인식시켜야 한다. 모처럼 열기가 일고 있는 한우전문점이 소비자가 불신하는 정육점 정도로 전락하여 버린다면 한우전문점의 신용은 물론이고 한우산업에도 치명적인 상처를 입게 될 것이다.

소비자는 냉정하다. 생산자는 늘 소비자의 입장에서 값싸고, 질 좋고, 안전성 있는 쇠고기를 생산하여 소비자에게 공급하여야 한다. 일시적으로 또는 주기적으로 오는 두수의 증식에 따른 한우가격의 파동은 누구나가 예측한 일이다.

우리가 해결하여야 할 문제는 앞으로 한우를 산업으로서 어떻게 이끌어 나가야 할까 하는 것이 무엇보다도 중요하다. 쇠고기의 전면개방을 불과 반

년정도 놔두고 있는 시점에서 우리의 한우를 살리기 위해서는 고품질의 차별화된 한우고기의 생산에 달려 있다. 너무 단편적인 안목에서의 한우산업을 바라보지 말고 장기적인 안목으로 바라보는 지혜가 필요한 시점이다.

무엇보다도 한우고기의 객관적 차별화를 위해서는 종축개량의 기반에서 우수송아지를 생산하고, 생산된 수송아지를 거세하여 유전능력을 최대한 발휘할 수 있는 비육생리에 따라 사육하는 것만이 지름길임을 명심하여야 한다. 비육농가들의 자발적 모임인 한우능력 평가대회에 출품된 상당수의 한우고기는 일본의 대표적 브랜드인 고베비프, 마스까비프에 결코 뒤지지 않았다는 사실은 한우가 국내산업에서 수출산업으로서도 가능하다는 것을 보여준 사례다.

한우산업의 장래는 밝다. 그런 만큼 할 일이 많음을 명심하여야 한다. 한우산업을 미래지향적인 산업으로 발전시키기 위해서는 무엇보다도 개관적인 한우고기의 차별화가 이루어져야 하며 한우고기도 브랜드화로 부가가치를 창조하여 소비자에게 신뢰를 획득하여 비싸더라도 맛있다는 소리를 들을 때 한우산업은 산업으로 살아남을 것이다. 얼마든지 한우산업은 전망이 밝다. 전망이 밝은 만큼 해야 할 일도 많다.