



연합판매사업이 아니면, 대안은?



농업정책연구소장
이헌목(李憲穆)

필자는 지난 달 한농연지에 ‘연합판매사업, 그 길이 맞는가’라는 제목의 글을 썼다. 160개가 넘는 시군이 각자의 특성을 내세우기도 어렵고, 특성을 찾는다 하더라도 시군끼리의 경쟁을 피할 수가 없기 때문에 글로벌경쟁에 대비하는 궁극적인 길이 아니란 점을 지적했다. 우리 농업이 살아남기 위해서는 “최고의 기술로, 최고품질의 농산물을 생산해서, 제값을 받으며, 가장 적은 비용으로 소비자에게 전달할 수 있는 시스템을 만들어야 한다고 했다.” 그렇다면 어떻게 해야 우리 농업이 최고의 기술을 확보하고, 최고품질의 농산물을 생산하고, 제값을 받으면서, 가장 적은 비용으로 소비자에게 전달할 수가 있을 것인가?

이 질문에 대해 지금까지의 우리 농정도 당연히 첨단농업기술, 고품질 농산물, 유통구조개선을 추구해 왔다고 할 것이다. 농업기술의 개발과 고품질 농산물 생산을 위해 진흥청의 연구개발기능을 강화하고, 농촌경제연구원에 연구개발과제심의기구를 두어 첨단농업기술과 현장애로기술을 개발하고 있다고 할 것이다. 농민들이 제값을 받고, 유통비용을 줄이기 위하여 산지유통시설을 설치하고, 도매시장을 짓고, 연합판매사업을 추진하고 있다고 할 것이다. 요약하면, 농민들이 농민들은 정부가 개발한 첨단농업기술을 익혀서, 안전하고 품질 좋은 농산물을 생산해서, 가장 좋은 값을 받을 수 있는 방법으로 팔면 된다는 것이다.

그러나 지난 10여 년 동안이나 “돈을 쏟아 부으며” 정책을 추진해 왔는데도 기술도, 품질도, 제값받기도, 유통구조도 별로 나아진 게 없다는 사실이다.

정부에서는 언제나 품질고급화를 외치면서 매년 막대한 연구개발비를 투입하여 ‘새로운 기술’을 개발하고 있지만 ‘시장이 알아주는 기술’은 별로 개발되지 않고 있다. 그런 결과로 UR대책 수립시 가장 경쟁력이 있던 배도 “외국의 배에 비해 품질에서는 차별이 없고, 가격에서는 경쟁이 되지 않는다”는 현장의 목소리가 높고, 쌀 시장이 개방되어도 우리 쌀이 수입쌀에 비해 품질이 좋다는 확신이 없어 불안해하고 있다.

개별농가의 영농규모를 키워서 글로벌경쟁에 대응하겠다는 생각도 문제가 있다는 게 너무나 명백하다. 아무리 규모화를 시켜도 수출국의 1/10, 1/100 밖에 안 되는 구조를 가지고 과연 경쟁할 수 있다고 생각하는지? 예를 들면, 쌀 농가의 경우, 목표대로 6ha규모가 되면 과연 국제경쟁력이 생긴다고 할 수 있는지? 그리고 규모화대상에서 탈락하는 농가는 어떻게 하겠다는 정책도 뚜렷하지도 않다. 뿐만 아니라 규모화 할 수 있는 뚜렷한 정책수단도 없는 게 현실이다. 경영이양직불제 정도가 고작이다.

벤처농업을 장려하고, 농업인력을 정예화 해서 경

쟁력을 높이겠다는 정책기조에도 한계가 있다는 것은 명백하다. 특별한 기술과 아이디어로 틈새시장을 공략하는 것은 어디까지나 특별한 몇 사람만 할 수 있다. 모두가 다 특별한 사람이 될 수 없다. 농민을 아무리 교육시킨다 하더라도 모든 농민을 ‘만능인’으로 만들 수도 없다. 모든 농민이 새로운 기술을 익히고, 정보화로 무장하고, 경영능력도 충분히 배양하고, 시장도 속속들이 아는 ‘만능인’이 될 수 없다. 보통의 농민은 현장에서 꼭 필요한 기술만이라도 익혀서 열심히 농사지으면 할일을 다하는 게 아닐까?

더 큰 문제는 각자가 새로운 투자를 하고, 새로운 기술을 익혀서 같은 면적에서 더 많은 농산물을 생산해도 소득이 올라가지 않는다는 사실이다. 다른 많은 농민들도 같은 노력을 하기 때문에 결국 생산과잉으로 가격이 ‘폭락’하기 때문이다. 더구나 소비자의 구매자는 점점 대형화되어 구매력이 막강해지고 있는데 영세한 농민들은 각자가 살겠다고 이리 뛰고 저리 뛰고 있다. 서로 거래선을 터졌다고 적자 납품도 마다하지 않는다. 이런 판국에 과잉생산 물량을 조정한다든지, 수요를 증대시키기 위한 공동노력을 한다는 것은 엄두도 낼 수 없다. 더구나 ‘하나로’ 상품화된 수입농산물에는 어떻게 대응해야 할지 생각하는 사람도 없다.



아무리 따져 봐도 농민들 대부분이 '만능인'이 될 수 없고, 혼자서 시장에 대응하기는 역부족이라는 사실이 너무나 명백하다. 결국 농민들은 그룹으로 뭉쳐서 전문가의 도움을 받아야 되고, 그룹으로 뭉쳐서 시장에 대응할 수밖에 없다. 그러나 지역단위로 뭉쳐서는 진짜 전문가의 도움을 받을 수도 없고, 시장의 진짜 대응력도 생기지 않는다.(이에 대해서는 지난 달 한농연지에서 지적했다.) 그렇다면 어떻게 뭉쳐야 제대로 힘을 발휘할 수 있는가? 결국 같은 품목 내지 부류를 생산하는 농민들이 주산지단위로 뭉치고, 나아가 전국단위로 단단한 연합회를 구성하여 시스템으로 대응해야 된다는 사실이다. 물론 대관령이나, 제주도 등 나름으로 브랜드가치가 있는 특별한 지역단위도 경쟁력이 있을 수는 있을 것이다. 그래도 수급조정이나, 국내외 판매에서 과당경쟁을 피하기 위해서는 전국적인 품목별 협의체제와 적절한 관계를 유지하지 않으면 안 된다는 사실이다.

치열한 경쟁에서 살아남고, 시장에서 성공하기 위해서는 스스로 악착같이 노력하게 하는 시스템이려야 한다. 아무리 열성적인 정부도, 지자체도, 농촌진흥청도 각 지역, 각 품목이 시장에서 맞닥뜨리는 문제를 10분지 1도 해결해 줄 수 없다. 농민들이 품목 내지 부류별로 전국적인 시스템을 구축하여 그 품목, 그 부류의 문제는 스스로 풀어나가도록 해야 한

다.(이렇게 해서 가장 성공한 사례가 뉴질랜드의 키위농가였다.) 정부는 농민들이 문제를 스스로 풀어나가게 하는 방향으로 예산을 세우고, 정책을 입안하고, 집행도 해야 한다. 10년 동안 돈을 쏟아 부어도 별로 효과가 없는 정부 주도방식은 이제 접어야 한다. 우리는 이것 저것 탐색하면서 돌아갈 시간도 없다. 이 모든 것이 늦어도 한참 늦었지만 '늦다고 하는 지금이 가장 빠른 때'가 아닌가!

<지난호(4월) 퍼즐게임 정답>

¹ 타	향	살	² 이			³ 검	도
작			⁴ 자	유	⁵ 무	역	
	⁶ 자	급	틀		절		⁷ 지
⁸ 등	외				⁹ 제	¹⁰ 휴	사
	¹¹ 선	거	법			양	
¹² 득				¹⁴ 준	¹⁵ 중	림	¹⁴ 치
¹⁷ 도	¹⁸ 농	교	류		특		볼
	원			¹⁹ 지	세		제