



이현목  
한농연 농업정책연구소장

# 농업이 문제인가, 농정이 문제인가?

노무현 대통령은 지난 3월 20일 농림부의 '국민과 함께하는 업무보고'에서 "현재 농업의 부가가치가 21조~22조원인데 5년 전부터 거의 변동 없고, GNP(국민총생산) 대비로는 2.9%까지 내려왔다"면서 "농업이 아무리 소중하고 농민이 어렵다고 해도 정부가 16조원을 들였는데도 농업 GDP(국내총생산)가 22조원이 나오면 문제 있다"고 말했다.

특히, 노 대통령은 "자꾸 수지 안 맞아도 살려내라는 기본 전제가 (은연중에) 농업에 깔려 있다"며, "식량안보·환경보호 그런 정책을 다 생각해도 논(우리 농업)을 유지할 수 있는 방법을 못 찾아 고민"이라고 말했다. 대통령은 은연중에 '농정은 더 이상 어떻게 할 수 없다. 문제가 있는 것은 농업 그 자체이다.'라는 말을 하고 있다.

필자의 의문은 크게 두 가지다. 하나는, '과연 농정은 잘못된 게 없으며, 더 이상 잘할 여지가 없는가?' 또 하나는, '우리 농업은 아무리 잘해도 경쟁력이 없고, 수

지를 맞출 수 없는가?' 하는 의문이다.

## 질문 1 : 우리 농정이 잘못된 게 정말 없는가?

필자가 의문을 가지는 이유에 대해 좀 더 구체적으로 얘기하면, 첫째, 우리 농정이 잘못된 게 정말 없는가 하는 점이다. 23일자 신문에도 '80억대 돈벼락을 맞은 마을'이라는 제목의 기사가 실렸다. 50대 이상이 태반인 농촌마을에 80대의 컴퓨터가 지원됐고, 내용이 흡사한 홈페이지가 두 개나 생겼다고 했다. 그나마 잘 쓰면 관찮을 텐데 회선사용료 부담 때문에 '쓰지도 않는' 컴퓨터를 반납하자는 움직임이 있다고 한다.

어느 마을에는 3개 부처 6개 사업이 한꺼번에 몰려 90억 원가량이 투입되는 '돈벼락 맞은 마을'이 탄생할 정도라고 했다. 200개가 넘는 사업에, 16조원이나 되는 돈을, 보통은 1-2년, 길어야 2-3년 만에 자리가 바뀌는 공무원들이 수만(?)의 사업신청자를 심사, 평가하여 지원 대상자를 선정하는 과정에 잘못이 없기를 기대하는 것이 무리일 것이다. 그렇다 하더라도 사업의 종류

가 그렇게 많아야 하는지, 그 많은 돈을 몇 명 되지도 않는 공무원들이 나눠주는 그 방식이 최선인지 하는 의문은 남는다.

## 질문 2 : 정책의 기본방향이 과연 맞는가?

둘째, 정책의 기본방향이 과연 맞는가 하는 의문이다. 우리 농정의 기본방향은 개별 농가의 영농규모를 확대하고, 시설을 현대화하여 생산비를 낮추어 줌으로써 시장이 개방되더라도 수입농산물과의 경쟁에서 살아남을 수 있게 한다는 것이다.

그러나 이 정책은 수입농산물과 경쟁하기 전에 과잉생산과 우리 농민끼리의 과당경쟁을 촉발시켰고, '이름도 없는' 브랜드(?)를 양산하는 결과를 가져왔다. 아무리 규모를 확대해도 선진농업국의 10분지1 내지 100분지1밖에 안 되고, 아무리 생산비를 줄여도 중국의 5배 내지 10배가 되는 상황에서 승산 없는 '평범한 게임'을 하고 있다.

우리 농산물은 뭔가 특별하지 않으면 안 된다는 것, 생산단계만이 아니라 연구개발과 소비자에게 도달하기까지의 물류, 홍보, 판매 등의 모든 과정을 '완벽하게' 수행하는 시스템경쟁력, 즉, 회사나 전문조합의 경영능력으로 승부해야 한다는 것을 모르고 있다. 그렇지 않고서야 농민과 연구기관과 농협이 각자 따로 놀게 해놓고, '대통령이 그런 말씀을 하실 수 있겠나' 하는 생각이 든다.

## 질문 3 : 아무리 잘해도 경쟁력이 없고, 수지를 맞출 수 없나?

셋째, 최고의 농업 기술력과 경영 능력을 가진 농업 회사나 조합체제로 승부를 해도 우리 농업이 수지를 맞출 수 없는가 하는 의문이다.

우리의 농업을 둘러싼 자연환경은 결코 다른 나라에 뒤지지 않으며, 시장 환경은 어느 나라보다 좋다. 우리

농산물을 아끼는 2만불 소득의 소비자 5천만이 있고, 이웃 일본과 중국에도 고소득 소비자 수억 명이 있다. 180만 ha의 전체 농지, 농가당 1.5ha의 농지는 고소득 작목을 재배하기에 결코 작은 규모가 아니다. '논은 남아돌고 있다.'

협업을 하면 들판 단위로 농사를 지을 수도 있다. 그런 사례도 있다. 기술의 깊이는 한계가 없으며, 마케팅의 위력은 상상을 초월한다. 뛰어난 기술과 철저한 품질관리, 그리고 창의적인 마케팅으로 만들어진 명품은 '값이 없다.'

일본의 유바리 벨론은 2개 한 박스에 80만 엔에 낙찰되었고, 대만에서 일본 사과를 우리 사과와 6배 가격에 팔리고 있다. 국내 도매시장에서도 특산품과 보통품 간에 10배 이상의 가격 차이가 나기도 한다.

## 살아남기 위해서는 '파괴적인 혁신'을 해야 한다

지금 성공하고 있는 우리 산업도 30여 년 전에는 우리 농업보다 국제경쟁력이 더 없었다. 우리는 아직도 '농사'를 짓고 있을 뿐 '농업경영'을 하고 있지 않다. 시장도 농업현장도 잘 모르는 사람들이 정책을 좌지우지하고, 16조원을 주무르고 있는 것이다. 농업을 시장 안에 둘 수밖에 없다는 말을 하면서도, 어떻게 준비시켜 시장에 내놓아야 할지는 잘 모르고 있는 것이다.

폐쇄경제 시대부터 해 오던 그 정책 기조와 예산 책정 및 집행 방식이 크게 달라지지 않고 있는 것이다. 며칠 전 우리나라를 방문한 하버드경영대학원의 크리스텐슨 교수의 말처럼 중국과 미국 사이에 끼인 우리 농업이 살아남기 위해서는 '파괴적인 혁신'을 해야 한다. 보통의 혁신으로는 결코 우리 농업의 위기를 극복할 수 없다. 어떠한 경우에도 우리 농업은 살아남아야 하고, 우리 농민은 희망을 가지고 자기 생업에 매진할 수 있어야 한다!