

# Contents

등급정보 365\* \_ 2008 November Vol.147

- 02 칼럼  
수입개방 가속화에 따른  
우리 축산물의 살 길
- 04 기획특집  
도축장구조조정법 시행규칙 제정안 입안예고
- 06 전문가 심층정보  
도축 전 기축안정의 중요성
- 08 등급판정 우수농가 탐방 - 소  
용인목장 - 안태용 농가
- 09 업체탐방  
계란물류센터 농협회사법인 - (주)정계원
- 10 등급정보 - 소
- 15 등급정보 - 돼지
- 18 등급정보 - 닭고기
- 19 등급정보 - 계란
- 20 에세이 - 35km의 자전거 출퇴근記
- 21 지역소식/쇠고기 이력추적제
- 22 등급판정소식 - 지역본부
- 23 등급판정소식 - 본부

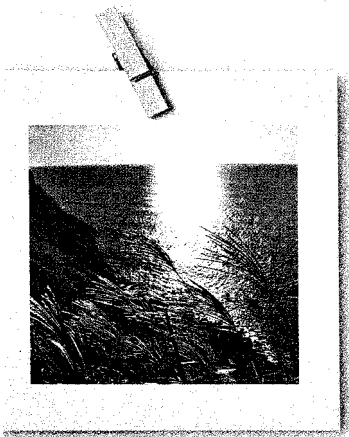


(사)한국육류유통수출입협회\_김남철 회장

## 수입개방 가속화에 따른 우리 축산물의 살 길

2007년 4월 한미 FTA 타결은 우리 축산업계의 많은 시련과 변화를 예고했다. 특히, 4년 7개월만의 미산 쇠고기 수입 재개는 경쟁력이 취약한 우리 축산업계의 붕괴를 기적이지 않을까 하는 두려움을 느끼게 하는데 사건이었고 그러기에 축산농민들은 그토록 한미 FTA 체결을 반대하면서 저항을 했던 것이다. 그러나 우여곡절 끝에 지난 6월 농림수산물부 장관 고시로 미산 쇠고기의 수입이 본격적으로 재개되었고 상당량이 검역 통관을 마쳤다. 그러나 수입반대의 촛불시위 여파로 아직까지 국내 시장에서는 본격적으로 유통되지 못하고 있다. 그렇지만 다른 사건들에 비해 그 여파가 다소 길 수 있지만 사중유동은 시간문제일 것으로 본다. 일정 시간이 흐르면 값싸고 우리 입맛에 익숙했던 미산 쇠고기는 우리 식탁을 차츰 잠식할 것이고 상대적으로 고가인 국내 축산물은 경쟁력에서 밀려 서서히 설 자리를 잃게 되지 않을까 우려된다. 이러한 피할 수 없는 현실 속에서 국내 축산물이 수입산과 경쟁에서 생존하려면 어떤 식으로든 변화해야 한다.

첫째, 가격 경쟁력 확보를 위한 적극적인 노력이 필요하다. 이는 생산에서 유통에 이르는 모든 단계 즉 종축, 사료, 동물약품, 기자재, 축사 건축, 운송, 도축, 가공, 보관, 전문 판매점 등에 이르는 범 축산인들이 각자의 위치에서 경쟁력을 확보하여야 총체적인 경쟁력을 가질 수 있다. 이를 위해 소관 분야별로 최선의 노력을 다하여야 함은 물론, 조화를 이루는데 공감대가 형성되도록 서로 협조하여야 할 것이다. 그래야 생산능가는 최근에 크게 문제점으로 대두되고 있는 생산성을 향상시킬 수 있고



표지사진 '역새'  
제주지역본부 파장 장기환작

외부적 요인(곡물·유류가격, 환율상승 등)에 의하여 상승하고 있는 생산비를 전진시키는 데 최선을 다함으로써 국내 축산관련 산업이 지속 발전되도록 하는 데 기여할 것이다.

둘째, 국민들이 인심하고 먹을 수 있는 고품질의 안전한 축산물 생산이다. 미국산 쇠고기 파동에서 보듯이 소비자의 먹거리 선택기준은 안전성을 최우선시 한다. 육류 수입은 이제 막을 수 없는 현실이 되었고 국내산이나, 수입산이냐의 선택은 소비자의 몫이다. 국내산 축산물을 선택하도록 하는 것은 안전성과 품질 고급화를 통해서만 가능하다. 미산 쇠고기가 현재 시장에 유통되지 못하는 이유는 소비자가 제품의 안전성을 믿지 못하기 때문이다. 이렇듯 소비자의 식품 안전성에 대한 관심이 높아 질수록 국내산 축산물은 안전성을 확보하기 위해서 항생제 등 동물약품 사용량을 줄이고 생산이력추적 시스템, 음식선 원산지 표시 의무화 등이 조속히 구축되고 정착되어야 한다. (\* 본 내용은 축산물등급판정소의 정책의도와 다를 수 있습니다.)

한편, 품질을 판정하고 고품질의 축산물 생산을 유도하는 현행 축산물등급 제도는 누구나 신뢰할 수 있는 객관적이고 과학적인 방향으로 진행되어야 한다. 사치 및박자의 실현 불가능한 제도가 언제든 사치 제품을 생산하게 하고 제품의 질은 변화 없이 인가상승으로 가격만 올라 결국 소비자의 불신을 초래하는 경쟁력 시하의 방향으로 진행되어서는 안된다.

셋째, 축산물 유통구조의 개선이다. 5단계 정도의 유통과정으로 400% 가량의 중간 유통마진을 건어내야 한다. 이를 위해 생산자와 소비자 간의 직거래 유통구조가 활성화 되어야 한다. 성공한 좋은 예로, 지난해 8월 문을 연 강원도 영월 주천면의 '다하누촌'이다. 지난해 유통망으로 유통마진을 최소화해 저렴한 가격의 한우 공급을 표방하면서 5일장이 서는 풍터 주변에서 식당 6곳이 작고 조용히 시작했다. 그러나 지금은 경기침체로 내수가 부진한 가운데에서도 10월 한 달간 약 23만명이 소비자 등이 방문해 31억원 이상의 매출을 기록하였으며, 전국적인 가맹점을 거느린 '다하누촌'으로 거듭 발전하고 있다. '다하누촌'이 활성화 되자 주변 상권도 당당히 활기를 찾아 지역경제 활성화에도 커다란 도움을 주고 있다. 한우하면 값이 비싸 부유층만의 독점 소비품목으로 간주되어 오던 것을 일반 서민들도 값싸게 먹을 수 있다는 인식을 심어준 좋은 계기라고 본다. 이와 같이 생산자-제값을 받고 소비자는 값싸고 믿을 수 있는 축산물을 구입함으로써 상부상조할 수 있게 지난해 장터가 전국적으로 구축되어 활성화 되어야 할 것이다.

넷째, 국내 축산물의 수출 활성화이다. 업자는 국내 축산업이 어려움에 처할 때만 수출의 필요성을 강조한다. 그러나 축산물의 수출은 생분을 대상으로 하다 보니, 수출 상대국의 작업장 위생조건 승인 등이 요구된다. 또한 인적관계에 의한 작용도 크기 때문에 십초부터 수출까지 최소한 1년 이상의 긴 시간이 소요되므로 평상시 꾸준한 시장개척의 노력을 하여야 함은 물론, 수출조건에 적합한 축산물 생산이 필요하다. 수출이 활성화 되었던 돼지고기의 경우 구제역 및 돈열 발생으로 내일 수출이 중단된 이후 그 실적이 비미하다. 수출이 다시 활성화되기 위해서는 농장은 돼지열병 정지화를 위해 전 농가가 합심하여 바이러스를 박멸하여야 하고 고품질 돈육 생산을 위해 보다 과학적이고 체계적인 양돈 생산시스템이 이루어져야 한다. 그리고 정부는 수출시장 개척을 위한 자금지원과 해당 수출국과의 외교적 이합을 적극적으로 수행하여야 하며, 업계는 수출시장 개척 및 확대를 위해 해외 바이어들과의 지속적인 적극적인 노력이 있어야 한다. 단 1%의 수출이 몇 배의 국내 축산물 가격 상승의 시시억함을 해주는 것이고 중요성을 잊지 말아야 할 것이다.

글로벌 경쟁시대 속에 살면서 축산물만 경쟁의 예외일 순 없다. 국내 및 해외에서 국내 축산물이 살아남기 위해서는 미산 쇠고기뿐만 아니라 유럽의 돼지고기 등 전 세계의 축산물과 경쟁에서 이겨야 함은 자명한 사실이다. 이를 위해 관련업계 모두가 최선의 노력으로 상생의 힘을 발휘하여야 할 것이다.