

제12장 기선권현망어업의 발전전략

제1절 WTO체제와 FTA체결에 대한 소극적 대응전략

제2절 WTO체제와 FTA체결에 대한 적극적 대응전략

제3절 유통구조 개선 전략 (WO전략)

제4절 해외 수출판로 개척 전략(SO전략)

제12장 기선권현망어업의 발전전략

제1절 WTO체제와 FTA체결에 대한 소극적 대응전략

1. 수산업 유지의 당위성 논리개발

FTA 협상과정에서 피해를 입는 수산업에 대한 지원이 지속적으로 필요한 당위성을 입증할 논리 개발이 필요하다. 주된 논리적 근거는 첫째, 수산업의 유지로 낙도에서의 정주권 유지 및 지역균형발전이 필요하고, 수산업이 존재하지 않는 섬·연안의 효율적 이용이 떨어진다. 둘째, 식량 자급률이 떨어지면 자연재해, 인위적 조작 등에 의해 수입품 가격폭등에 피해를 입을 수 있다. 셋째, 대외협상에서 수산업은 국가 전체의 후생증대를 위해 어쩔 수 없이 양보하는 경우 이에 대한 반대급부, 산업가 배려 및 수산업 유지 차원에서 지원이 필요하다.

2. 어업현황에 대한 통계자료 확보

FTA 협상 체결에 따른 대외시장 개방에 전략적으로 대응하기 어려운 소규모 어업인의 어업경영 악화는 크다. 즉, 출어포기 등 조업불가의 상황까지 가져올 수 있는데 이 경우 통계자료가 불확실하다면 피해액 산정 및 수산정책의 실효·정확성을 보장할 수 없다. 그러므로 수산업의 유지를 위한 차원에서라도 체계적인 어업통계 확보가 되어야 한다. 또한 어업경쟁력을 갖추기 위해 우리나라 어업통계자료를 확보하는 것 못지않게 상대국에 대한 어업현황도 파악하여야 한다.

3. 어선감척사업 확대 실시 및 구조조정

1980년대 이후 어업자원의 감소로 경영수지의 전반적인 악화현상이 심화되어 왔다. 즉, 어선세력 증가 및 설비투자로 어획노력량이 증가되면서 자원감소가 이어졌고, 어선 노후화 심화 및 어업인력의 부족으로 임금상승이 초래되면서 발생한 경영확화가 동시에 진행되었다. 아울러 WTO/DDA, FTA 등 시장개발 확대와 주변국과의 어업협정 체결, EEZ 체제로의 개편 등 주변 환경 역시 불리한 방향으로 전개되고 있다. 그러므로 이러한 국내외적 환경변화에 적극 대응하고, 악화된 경영수지 개

선 및 어업자원 회복을 위해 연근해어업 구조조정사업의 일환으로 실시된 어선감척 사업이 지속적으로 추진될 필요가 있다.

제2절 WTO체제와 FTA체결에 대한 적극적 대응전략

1. FTA관련 별도의 특별법 제정

국제협정에 대응한 어업구조조정 및 수산업경쟁력 확보를 위한 특별법의 제정이 필요하다. 한-칠레 FTA에 대응한 특별법(농어업인지원특별법)이 이미 존재하고 있으나, 이 법은 한-칠레 FTA에서 수산업 교역이 미비했던 만큼 농업 위주의 법으로 제정된 측면이 있다. 현재 동시다발적으로 진행되고 있는 FTA로 수산업의 피해가 확대될 것으로 예상되나, 농어업인지원특별법은 신규 FTA피해지원 대비에 미흡하다. 그러므로 WTO/DDA 및 FTA 체결에 따른 수산부문 지원을 총괄할 수 있는 별도의 법 제정을 통해 안정적 피해지원을 위한 소요재원의 예산을 확보하는 등 수산업 경쟁력 강화를 도모하여야 한다.

2. 소득보전직불지원의 실효성 확보

2007년 6월 발표한 수산분야와 관련한 지원 대책은 FTA 체결로 수산물 수입이 급증하여 피해가 발생할 경우 소득감소분에 대한 직불금을 지급할 것으로 발표하였다. 구체적으로 평균가격에 비해 80%이하로 하락 시 추가 하락분에 대해 85%를 지원한다. 그러나 소득보전직불지원 평균 5년 치의 80%로 가격이 하락하여야 지원하는 지원조건이 되는 기준가격이 너무 낮게 책정되어 가격이 80%에 이르기 전에 어업경영은 이미 적자가 발생하게 된다. 그러므로 직불지원의 실효성 확보를 위해 기준가격을 상향조정할 필요가 있다.

$$\text{품목별 직불금} = \text{지급단가}(\text{기준가격} - \text{당년 평균가격}) \times \text{조정계수}(0.85) \\ \times \text{품목별 평균생산량}$$

3. FTA 피해 어업인에 대한 농신보 특례보증제도 도입

농림수산업자신용보증기금은 농림수산업자신용보증법에 의해 금융기관으로부터

사업자금의 대출을 받고자 하는 담보능력이 미약한 농·수산업자를 위해 그 신용을 보증함으로써 농어촌경제의 균형 있는 발전을 도모할 목적으로 설립되었다. FTA체결 확산에 따른 수입개방과 출어경비 상승 등으로 어업인의 소득감소, 채무 상환능력의 저하가 예상되므로 어촌 경제 붕괴 예방과 어업인의 소득보전을 위해서는 기존 대출의 장기저리자금 전환, 대체어업 육성 등의 어업인 지원 대책이 필요하다. 이를 위해 FTA체결 등으로 피해가 예상되는 어업인 등에게 저리자금을 지원할 수 있도록 특례 보증 제도를 도입하는 한편, 농신보 재정의 건전화와 어업인에 대한 원활한 보증지원을 위해 정부의 출연금 증액이 필요하다.

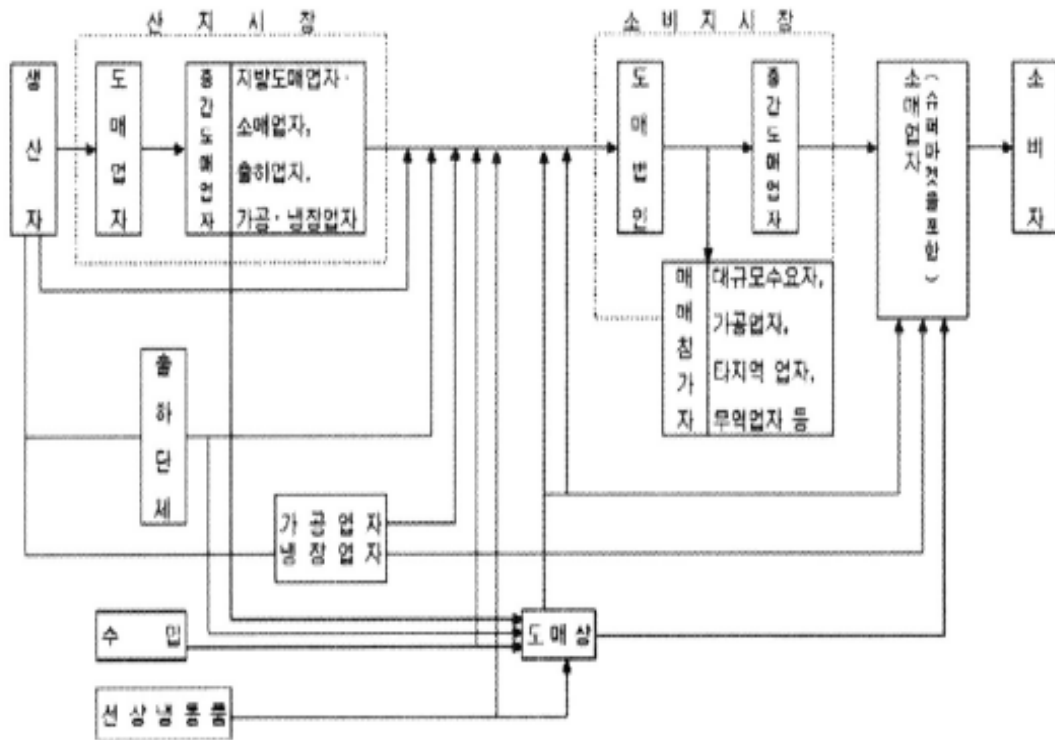
제3절 유통구조 개선 전략 (WO전략)

국내 경제여건의 변화, 연근해 어자원의 고갈로 인한 생산량 감소, 한·중 및 한·일 어업협정으로 인한 어장축소, FTA체결에 따른 수산물의 수입자유화, 대형 할인업체의 출현 등으로 향후 산지와 소비자와의 유통형태가 다양해질 것으로 예상되므로 이에 적합한 유통구조로의 개선이 필요하다. 이를 위해 외국의 수산물 유통구조를 살펴봄으로써 우리나라 수산물 유통구조의 개선방향을 수립하고자 한다.

1. 외국의 수산물 유통구조

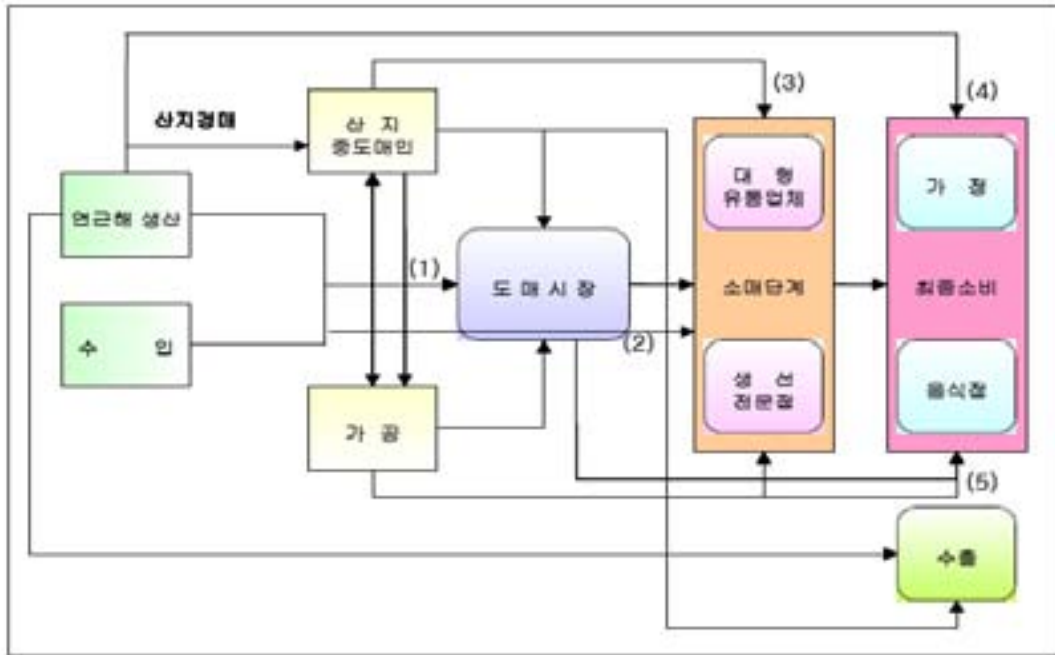
일본 수산물 유통구조도 산지 유통단계에서의 산지시장(산지 도매시장)과 소비자 유통단계에서의 소비자 도매시장으로 구성되어 있다. 산지시장을 조기에 철폐한 농산물에 비하여 수산물 유통에서 산지시장이 존재하는 이유는 ① 수산물의 부패성에 대응한 신속한 처리, ② 수산물의 비규격성에 대응한 구분처리, ③ 수산물 용도(생식용, 가공용, 사료용 등)의 다양성에 대응한 구분처리, ④ 어업생산의 광역 이동성에 대한 대응, ⑤ 거래비용 및 물류비용의 고려, ⑥ 확실한 1차 가격형성과 대금회수시스템의 필요성 등이다. 그 결과 두 개의 시장단계가 존재하는 수산물 유통채널은 길고 복잡하며 소비구조 및 소매구조 변화에 적절한 대응할 수 없는 산지 유통구조가 형성되었다.

이러한 문제를 해결하기 위해 일본 정부는 2004년 『도매시장 법』을 개정하였다. 개정방향은 최근 도매시장을 둘러싼 환경변화에 대처하여 생산·소비 양측의 기대에 부응하는 안심·안전하고 효율적인 유통시스템으로의 전화를 도모하도록 도매시장의 거래규제의 완화 및 적절한 품질관리의 추진, 도매시장 재편의 원활화 등을 강구하고 있다.



【그림 12-1】 일본의 수산물 유통구조

프랑스의 수산물 유통구조는 우리나라와 달리 경매는 산지에서 일부 이루어지고 모든 거래는 도매상을 중심으로 자유계약 또는 수의 계약으로 이루어진다. 그래서 수산물이 생산자에서 소비자에게 도달하는 경로는 ① 생산자가 수산물을 직접 도매 시장에 출하하여 소비자에게 연결하는 방법, ② 생산자가 대형마트로 출하하여 소비자에게 연결하는 방법, ③ 산지에서 경매 후 중도매인이 직접 소비자에게 연결하는 방법, ④ 생산자와 소비자가 직접 연결되는 직거래, ⑤ 수산물 가공회사에서 직접 소비자에게 연결하는 방법 등이 있다.



- 주 (1) 생산자 → 도매시장 → 대형유통업체 → 소비자
 (2) 생산자 → 대형유통업체 → 소비자
 (3) 생산자 → 산지 중도매인 → 소비자
 (4) 생산자 → 소비자
 (5) 생산자 → 가공업자 → 소비자

【그림 12-2】 프랑스의 수산물 유통구조

2. 우리나라 수산물 유통구조 개선 방향

일본 및 프랑스의 수산물 유통구조를 살펴본 결과 우리나라 수산물 유통구조는 다음과 같은 방향으로 개선되는 것이 현재 상황에서는 합리적일 것으로 사료된다.

1) 산지 위판장의 도매시장화

유통경로 단축을 통해 유통마진을 줄이기 위해서는 산지 위판장을 도매시장으로 육성하여 산지중도매인 외에 소비자 도매상, 대형할인업체, 백화점, 직판점 등이 위판장 경매에 참여할 수 있는 체제의 전환이 필요하다. 이를 위해 현재 수지 표시허가제에 의한 경매방식을 전자경매방식으로 바꾸면 경매사의 고의에 의한 경락되거나 출하자가 수지표시호가제의 의미를 알 수 없는 문제를 해결할 수 있을 뿐만 아니라 경매과정의 공정성과 투명성을 확보할 수 있을 것으로 사료된다.

2) 산지 수협의 유통사업 참여

생산자 조합인 수협은 생산어민의 소득 증대를 위해 종래의 위판 수수료 수입의 존에서 탈피하여 산지 증도매인과 더불어 적극적으로 경매에 참여하여 공정한 가격 형성 기능을 발휘할 수 있도록 하여야 하며, 수산물의 분산, 보관 및 가공기능을 수행하여야 한다. 또한 수협 직거래의 수산물 구입을 수협 전담 직원을 지정하여 가능한 산지 위판장에서 구매하도록 하여 유통 마진을 줄일 수 있도록 하여야 한다. 또한, 산지 위판장에 위생처리시설 및 포장시설을 확충하여 대형할인점, TV홈쇼핑, 우체국, 옥션 등과 직거래 사업을 위한 기반을 조성하여야 한다. 이를 위해 산지 수협의 유통관련 조직부분을 독립 사업부체로 재편하고, 기존의 종사자를 전문화함과 동시에 전문성을 요하는 인원을 성과급제로 공채할 수 있도록 하고 업무에 대한 책임과 권한을 부여하여야 한다.

제4절 해외 수출판로 개척 전략(SO전략)

1. 수산물 수출판로 위한 정부지원 현황

한·미 FTA 체결로 개방화 속도가 가속화 되면서 더 이상 국내 수산물유통시장도 안전하지 못하다는 진단이다. 특히 무역역조를 극복하기 위해서는 정부의 중장기적인 수산물 수출 진흥대책은 물론, 정확한 해외시장 파악과 박람회 참가업체에 대한 세심한 배려가 뒤따라야 한다는 지적이 있다.

이와 관련 현재 해외 수산박람회는 총 11개가 진행되고 있지만 이중 농수산물유통공사가 3개, 한국수산물수출입조합이 8개를 각각 맡아 운영하고 있으며, 실제 운영력도 박람회 참가를 위한 일부 운송비용과 부스운영비 대납 차원에만 머무르고 있는 수준이다.

2. 수산물 수출판로 위한 마케팅 전략

수산물 수출에 있어서 가장 큰 어려움은 단순한 해외박람회 참가만으로는 수출이 성사되지 않는다는 지적하고, 전문적이고 체계적인 마케팅 전략이 필요하다고 주장한다.

이를 위해 첫째, FTA 등 개방화가 가속화 될수록 수출품목에 대한 관세가 차별화되고 다국적 수산물이 밀려오기 때문에 연근해에서 생산되는 수산물의 경쟁은 더 치열해 질것으로 판단하고 있다. 반대로 개방화와 맞물려 관세철폐가 늘어나 기존 상품과

비교해 가격적인 면에서 경쟁력이 강화될 것으로도 보고 있다. 무엇보다 저가의 중국산(동남아산) 수산물의 확산과 포장, 선별, 가공기술 등을 보유한 선진수산물과의 경쟁에서는 시장진입을 풀어내기가 좀처럼 쉽지 않다. 이와 같은 점을 개선하기 위해서는 바이어와의 밀착관계가 가장 중요하며 국가별, 바이어별 눈높이에 맞추어 상품의 차별화를 가질 수 있어야 한다.

둘째, 세계 각국은 조류독감, 광우병 등 식품위생과 안전에 대한 관심이 지속 증가하고 있고 생활지수가 높아짐에 따라 싼 가격의 저급 식품보다는 고가품질 중심으로의 수산물을 선호한다. 그래서 현재의 HACCP 인증은 물론 ISO 22000 인증, 일본 후생성 인증, 미국 FDA 인증, EU수출을 위한 공장등록 관리 등 국제적인 기준마련이 업계에 선행되어야 수출활동도 보다 가속화 될 수 있다.

3. 주요한 해외 수산물박람회

수산물 수출과 관련하여 외국 수산물 수출 현황을 파악하고, 기선권현망조합에서 취급하고 있는 멸치관련 상품의 보다 폭 넓은 해외 수출을 위해 참가해 볼 주요한 해외 수산물박람회로는 미국 보스턴 수산물박람회, 중국 칭다오 수산물박람회, 벨기에 브뤼셀에서 개최되는 유럽 수산물박람회 등이 있다. 전시품목, 전시기간, 과거 참여업체, 부스운영비용, 참가신청 방법 등에 관하여서는 해당 웹 사이트를 방문하면 자세한 정보가 나열되어 있다.



【그림 12-3】 미국 보스턴 수산물박람회 웹사이트


China Fisheries & Seafood Exposition
 Qingdao International Convention Center
 November 3rd - 5th



【그림 12-4】 중국 칭다오 수산물박람회 웹사이트



【그림 12-5】 유럽 수산물박람회 웹사이트