

상업농시대와 제값받기

1985

농 수 산 부

빈

면

목 차

I. 상업농 시대에 적응하는 농민의 지혜

1. 상업농 시대란? 1
2. 영농계획의 필요성 3
3. 시장이 돌아가는 원리를 배우고 익혀야 5

II. 농산물 제값 받기와 유통개선

1. 농산물 판매활동의 목표 7
2. 농산물가격을 잘 받으려면 7
3. 논밭에서의 농산물 관리요령 8
4. 농산물 가격정보 수집과 이용 10
5. 농산물 출하조절방법 12
6. 농산물 품질향상 15
7. 농산물 선별등급 및 거래단위 표준화 16
8. 농산물 공동출하 및 직접거래 방법 19

III. 소값 안정을 위한 우리모두의 대응태세

1. 소값의 변동추세 23
2. 소값 파동은 왜 일어났는가? 24
3. 앞으로의 소값 전망 28
4. 소값안정을 위한 농민의 대응태세 30
5. 소사육 농가의 자립기반 구축 33

빈

면

I. 상업농 시대에 적응하는 농민의 지혜

1. 상업농 시대란?

우리는 지금 우리 농업이 처해있는 상황을 농업의 전환기
니 또는 변혁기라고 말하고 이러한 여건속에서 우리 농사방법
도 상업농을 추구해야 한다는 말을 하고 또한 자주 듣고 있다.
그러나 상업농이란 구체적으로 무엇을 뜻하며 영농을 어떻게
하자는 것인지 잘 알지 못하고 있는 것 같다. 따라서 우리 농민
들은 급변하는 농업여건의 변화에 어떻게 적응해 나갈 것인가
에 대해 걱정을 하면서도 구체적인 대책을 세우지 못하고 있
는 경우가 있다.

지금까지의 우리 농사방식은 농민이 직접 필요로 하는 농
산물을 우선적으로 생산하고 그 중에서 자가소요량을 초과한
부분만을 시장에 내다파는 반자급적 농사였다.

그러나 1970 년대를 전후해서 빠른 경제성장을 거듭하면서
공업과 도시 위주로 발전이 이루어졌으며, 이에 따라 농촌의
많은 인구가 새로운 일자리를 찾아 도시로 옮겨가게 되었다.
이러한 사실은 농사에 종사하는 인구가 줄어들고 우리 농민이
농산물을 생산하여 부양하여야 할 사람이 크게 늘어나는 것으
로 나타나고 이는 곧 도시의 농산물에 대한 소비가 크게 늘어

난 반면, 농촌지역에서는 농산물에 대한 소비가 상대적으로 그만큼 줄어 든다는 것을 뜻한다. 이를 바꾸어 말하면 농가로부터 도시로 보내져야 할 농산물의 양이 크게 늘어난다는 것을 의미한다.

한편, 교통·통신수단의 발달과 전기, T V, 잡지, 신문 등이 농촌에 보급되고 농촌과 도시의 빈번한 왕래에 따라 농가의 현금수요도 크게 늘어나고 있다.

또한 국민의 소득수준이 높아짐에 따라 생활수준이 향상되고 의식주 등 생활방식이 크게 변화하였다. 이러한 여건의 변화에 적응하기 위하여 우리 농업생산도 계절적 한계성을 극복할 수 있도록 품종개량, 축성 및 억제재배 등 농업생산 기술의 향상이 요구되고 있으며 그간의 노력으로 많은 발전을 한 것도 사실이다.

이와 같은 사회적, 경제적 여건의 변화에 따라서 농가의 농사방식도 지금까지 반자급적인 영농방식에서 생산된 농산물을 시장에 내다팔아 돈을 벌어들이는 상업적 영농방식으로 바뀌어 가고 있다.

즉, 오늘날의 농가는 농가에서 직접 소비할 목적으로 생산하던 형태에서 돈이 될 수 있는 농산물의 생산에 중점을 두게 되었으며, 농산물을 판 돈으로 농민자신이 필요로 하는 생활용품은 물론 반찬거리까지도 사서 쓰게 되었다. 요사이 농촌에서 농산물을 차에 싣고 팔러 다니는 용달차 상인들을 가끔 볼 수 있는데 이러한 사실이 바로 이와 같은 변화를 뒷받침하는 것이라 하겠다.

2. 영농 계획의 필요성

우리는 과거의 반자급적 영농시대에서 오늘날의 상업적 영농시대로 바뀌어 오는 과정에서 농사방법이 개선되고 영농기술이 발전되는 등 많은 변화를 거듭해 왔다. 그 한 예로서 재배기술과 품종개량으로 한 포기가 1 판(3.75 kg)이 넘는 결구 배추를 계절에 관계없이 연중으로 생산할 수 있게 되었다.

그러나 이러한 농사기술의 진보는 농민 누구나 농산물의 생산량을 마음대로 늘릴 수 있게 됨으로써 생산된 농산물이 남아도는 사례도 발생하게 되었다. 그 실례가 1982년의 고냉지 채소 파동이다. 이때에 우리는 정성들여 가꾼 배추를 값이 크게 떨어지는 바람에 수확을 포기한 채 밭에서 썩혀 내버리는 지경까지 있었던 것이다. 그리고 그 이듬해인 1983년에는 양파가 비슷한 처지를 겪어야 했었다.

소위 이와 같은 「파동」의 원인은 여러 곳에서 찾을 수 있겠으나, 그 원인중 하나는 실제 필요로 하는 것보다 더 많이 생산하였다는 것이며 이는 농민이 생산한 농산물이 시장에 내다팔게 될 상품이라는 점을 인식하지 못하고 그저 이웃집에서 돈을 벌었다는 소문만 믿고 어떤 작물을 기르겠다는 결정을 하는데 있다.

다시 말해서 합리적인 영농계획을 수립하여 추진하지 않음으로써 과잉생산이나 과소생산이 반복되는데 원인이 있다고 하겠다. 그러므로 영농계획을 세우면서 포함시켜야 할 내용을 간추려 보면,

- (1) 어떤 작물을 선택해야 수지가 맞는 농사를 지을 수 있

을런지?

(2) 어떻게 하면 농산물의 가격이 오르고 내림을 피할 수 있는지?

(3) 우리집의 농토와 일손을 어떻게 활용하는 것이 수입을 늘릴 수 있는지?

(4) 많은 일손이 필요한 농사철에 어떻게 하면 제때에 농사일을 마무리 지을 수 있을 것인지?

를 미리 생각하고 나름대로 복안을 세워두어야 하겠다.

한편, 상업적인 영농시대는 자급적 또는 반자급적 영농시대보다도 농가간의 경쟁이 치열한 것이 또 다른 특징중의 하나다. 이처럼 치열해져 가는 경쟁속에서 달려 모퉁이에 몇 자쯤 기록해 둔다거나, 아예 머리속에 만 적당히 기억해 두는 정도의 농사계획만으로 농사를 지을 수는 없는 것이다.

이렇게 볼 때 영농계획이란 한마디로 이야기해서 「다가오는 영농년도에 하려는 모든 농업생산활동」에 대한 사전준비로서의 계획이다.

영농목표는 「비용을 덜 들이면서도 수지맞는 농사를 짓는 것」이라고 할 것이다. 이러한 영농목표를 달성하기 위해서는;

(1) 가지고 있는 경작지에 어떤 작물을 언제 얼마나 재배할 것인가? (경작지 활용계획)

(2) 노동력을 어떻게 활용할 것인가? (노동력 활용계획)

(3) 가지고 있는 영농시설과 영농기계를 어떻게 활용할 것인가? (영농장비 활용계획)

에 대한 구체적인 해답을 찾아야 하며 이 해답을 우리는 영농계획이라 부르는 것이다.

3. 시장이 돌아가는 원리를 배우고 익혀야

우리 경제의 기본적인 운용방향이 과거의 정부주도형에서 최근 민간주도형으로 바뀌어 왔는데 농업도 상업농시대를 맞이하여 이러한 흐름에서 예외일 수는 없다. 민간주도란 주로 생산자들의 창의적인 경제활동과 시장의 자율적인 기능에 모든 것을 맡기겠다는 의지의 표현이다. 그렇다면 농산물의 생산과 소비도 시장의 자율적인 기능에 의해서 결정되어야 할 것이다.

시장은 수요와 공급에 의해서 균형가격이 형성되게끔 모든 여건을 제공하는 곳이다. 그러기에 시장에서 형성되는 가격은 생산과 소비의 지표로서 이용된다. 어떤 농산물의 가격이 높게 형성되면, 그 소비는 줄어들겠지만 생산은 늘어나게 될 것이다. 반대로 다른 농산물의 가격이 생산비보다 낮은 수준에서 형성된다면, 그 소비는 늘어나겠지만 생산은 줄어들 것이다. 이렇게 되면 시장에서 형성되는 가격은 시계의 추처럼 올랐다 내렸다 하면서 모든 농산물의 수급을 균형되게 만들어 준다. 이와 같이 중요한 가격이 시장에서 형성되고, 생산자와 소비자는 시장가격을 낚시대 쳐다보듯이 살피면서 각자의 입장에서 유리하게 합리적으로 행위를 하게 된다.

또한 시장은 2백만 농가에서 생산한 농산물을 집결시키고 그것을 소비자에게 분산, 공급해 주는 중요한 기능을 담당하고 있다. 만일 시장이 없다면 이런 수집과 분산의 기능을 누가 담당하게 될 것인가? 뿐만 아니라 시장은 소비자가 원하는 것을 생산자에게 정확하게 전달시켜 주는 정보의 수집과

확산기능까지 다양하게 가지고 있다.

이러한 시장기능은 우리 농업이 상업화 되면 될수록 중요해져서 농민들은 시장을 잘 활용할 수 있는 지혜를 터득할 필요가 커진다. 왜냐하면 농민은 시장이 제기능을 발휘하는데 필수요건인 농산물의 공급을 담당하고 있으므로 시장가동에 절반의 책임을 짊어지고 있기 때문이다.

중간상인들의 농간으로 농민에게 손실이 따른다 싶으면 농민들은 농산물을 중간상인에게 팔지 말고 이웃농가끼리 공동으로 출하하는 등의 방법으로 그들을 견제해야 한다. 시장에서 공정한 거래가 이루어지지 않으면 그 원인을 알아내어 반드시 시정해야 한다.

등급이나 포장이 제대로 되지 않아 농산물이 제값을 못받을 경우에는 농민들이 출선해서 농산물을 등급별로 잘 분류하고 등급이나 포장을 잘해서 높은 가격을 받도록 하여야 할 것이다. 또 시장정보가 어두워서 터무니 없이 싼 값에 파는 농민들이 있다면 얼마나 안타까운 일인가?

이 경우 농협이나 지도소에 전화를 하거나 시장시세를 잘 아는 이웃에게 물어서 농산물 시세를 사전에 알고서 판매량이나 판매가격을 결정하여야 할 것이다.

상업영농이 우리보다 보편화되어 있는 선진국에서는 농민들이 자기들의 이익을 도모하고 판로를 안정적으로 갖기 위해 도매시장을 만드는 경우도 찾아볼 수 있다.

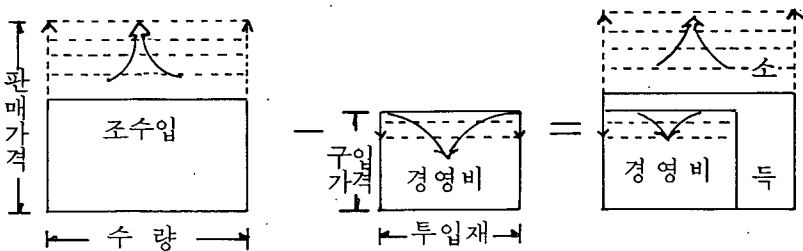
결과적으로 시장을 통해서 자기 농산물에 대한 값을 받게 되고 그 값이 곧 농가소득과 연결된다고 할 때 시장기능을 제대로 살리고 그것을 최대로 활용하는 것은 상업영농시대를 사는 농민들의 지혜라 할 것이다.

II. 농산물 제값 받기와 유통개선

1. 농산물 판매 활동의 목표

농가의 농산물 판매활동은 소비자 기호에 맞는 품질 좋은 농산물을 생산하고 소비 수요에 맞추어 출하량을 조절함으로써 가격하락을 막으며 공동이나 계통출하로 중간상인의 농간을 막음으로써 농가가 생산한 농산물의 가격을 잘 받아 농업 조수익을 증대시키고 아울러 생산자재의 공동구입에 의한 생산비 절감으로 농업소득을 증대시키는데 그 목적이 있다.

농산물 판매활동의 목표



2. 농산물 가격을 잘 받으려면

- 농산물의 품질을 높여야 한다.

- 공동이나 계통출하로 유통경로를 줄이고 시장 교섭력을 높여야 한다.
- 홍수 출하를 방지하고 출하량을 조절하여 가격하락을 막아야 한다.
- 선별 등급을 철저히 하고 규격을 표준화 하여 판매하여야 한다.
- 생산자재를 공동구입하여 비용을 줄이도록 노력하여야 한다.

3. 논밭에서의 농산물 관리 요령

(1) 농산물의 선별 및 등급화

농산물을 상품화 하려면 농산물에 흙이나 협잡물이 묻지 않도록 깨끗이 하고 품종과 크기 그리고 신선도에 따라 선별하여야 하며 선별한 농산물은 일정기준에 의해 등급을 매겨야 한다.

만약 농산물을 등급화 하지 않고 판매할 경우는 나쁜 등급 품에 의해 가격이 결정되므로 농가에게 그만큼 불리하게 된다.

이러한 선별과 등급화를 농가별로 실시하게 되면 동일 농산물이라도 농가간 차이가 있게 되어 바람직 하지 못하므로 주산지 농민이 공동으로 선별과 등급을 매겨야 하며 품목에 따라서는 선별과 등급 매기는 것이 기계화가 가능하게 된다.

(2) 농산물의 포장

농산물은 부패나 변질이 되기 쉬우므로 운송도중에 손상되지 않도록 품목별 특성에 맞는 포장용지를 사용해서 포장하

여 신선도를 유지하도록 노력해야 한다. 아울러 포장단위는 판매목적에 따라 도매용은 표준거래 단위에 의거 포장하고 소매용은 소비자의 기호에 따라 소포장으로 하는 것이 바람직하다.

이때 주산지내의 포장단위는 통일시켜야 하며 포장재는 공동으로 구입함으로써 싸게 구입 활용할수 있으며 곁포장에는 주산지와 생산농가명을 명시하여 소비자에 대한 신용도를 높이도록 노력해야 한다.

(3) 생산 및 출하조절

어떤 농산물이 한꺼번에 많이 출하되면 가격이 하락하게 되므로 저장이 어려운 농산물은 파종시기와 작형을 달리하여 주산지 전체적으로 수확기간동안 균일하게 출하되도록 조절하되 성수기는 비성수기보다 출하량이 많도록 조정해야 한다. 또한 저장이 가능한 농산물은 수확기 홍수출하로 인한 가격하락을 막기 위하여 농가단위 혹은 주산지단위로 저장하였다가 가격이 상승할때 판매하는 것이 바람직하다.

(4) 농산물 가격정보의 수집

저장이 어려운 농산물은 어느 시장에 판매하는 것이 유리한가 또한 저장이 가능한 농산물은 어느시장에 판매하는 것이 유리한가는 농산물의 가격정보를 수집하여 비교해 보아야 한다.

그러므로 농산물을 판매하기 전에 시장별 가격과 시장별 운송비용을 정확히 파악하여 시장별로 유리성을 검토하고 아울러 운송은 주산지 단위로 공동운송 하는것이 운송비용을 절

감할수 있다.

4. 농산물 가격정보 수집과 이용

(1) 농산물 가격변동의 여러가지 형태

○ 최단기 변동 : 토마토, 오이, 수박, 참외등과 같이 부패성이 강해 저장이 어려워 수확과 동시에 출하해야 하는 과채류는 수확기간 동안 가격이 매일 혹은 매주 변동하는데 수확초부터 출하 최성기까지는 가격이 하락하다가 출하 최성기가 지나면 가격은 다시 상승한다.

○ 계절변동 : 참깨, 고추, 팔등 비교적 저장성이 높은 농산물은 연중 수확계절에 가격이 하락하고 수확계절이 지나 단경기로 갈수록 가격이 상승하며 다음해 수확기가 되면 가격이 다시 하락한다.

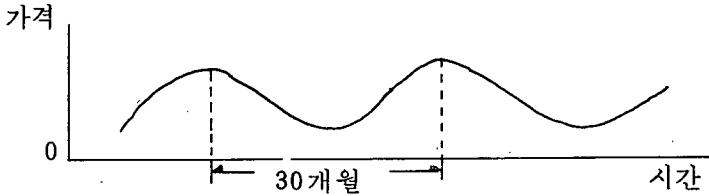
○ 연간변동 : 마늘, 무우, 배추, 양파등과 같은 농산물은 수요는 연도간 비교적 안정적이나 풍흉에 따라 연도간 생산량의 변화가 크므로 이에 따라 농산물 가격도 연도간 변동폭이 크다.

또한 전년도 가격이 좋아 소득이 높았던 작목에 농민은 생산을 증가시키는 경향이 있어 공급과잉으로 금년도 그 농산물의 가격은 하락하는 경우가 많다.

○ 주기변동 : 일반적으로 축산물은 일정기간을 주기로 가격이 변동하는데 돼지의 가격변동주기는 약 30 개월 정도이다.

땅콩, 미곡등과 같이 정부에서 수매 비축하는 농산물은 정부수매가에 의해 점점 상승하는 추세를 나타낸다.

돼지의 가격변동주기



(2) 농가의 가격정보 수집요령과 그 이용

농가에게 중요한 것은 가격정보 수집당시 현재의 가격보다는 시장에 농산물을 출하했을때 농가가 받을수 있는 가격이 중요하므로 판매하고자 하는 농산물에 대한 가격변동 형태를 파악하여 판매시기를 결정해야 하며 판매에 앞서 시장별가격을 알아보아야 한다.

이때 농산물가격은 시장별로 등급 및 거래단위가 다른 경우가 허다 하므로 유의해야 한다.

가격정보의 수집은 도매시장, 중매인 혹은 대도시 시장 상인으로부터 전화로 직접 알아보는 방법과 산지시장이나 인근 농가 및 산지수집상으로 부터 수집하는 방법, 그리고 농수산부, 시·군 통계출장소의 컴퓨터 입력자료에 의한 수집방법등이 있다.

시장별로 파악된 가격정보와 판매하고자 하는 농산물의 시장별로 운송비를 고려하여 경제적으로 유리한 지역을 선택하여 공동판매 하는것이 바람직하다.

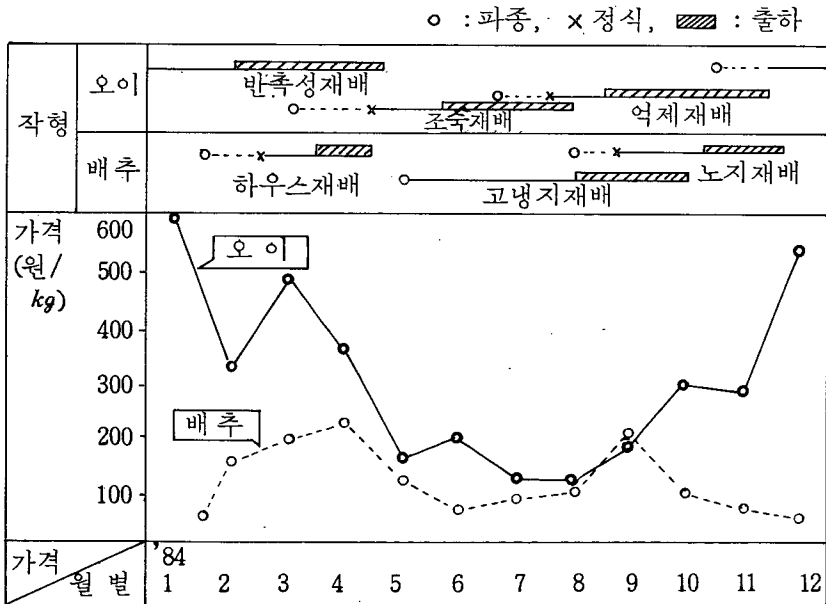
5. 농산물 출하조절 방법

(1) 작부형태에 의한 출하조절

과채류와 같은 농산물은 노지, 조숙, 반숙성, 특성, 노지재배 등 작부형태를 다양화 하고 재배면적을 적절히 안배하여 수확기간을 연장시키고 홍수출하를 방지함으로써 좋은 가격을 잘 받을 수 있다.

○ 오이의 경우 반숙성 재배 출하기인 2~4월과 억제재배 출하 시기인 9~11월 사이가 가격이 높게 형성되므로 조숙 재배면적을 줄이고 반숙성 재배와 억제 재배면적을 늘리

작부형태에 의한 출하조절 (예)



는 것이 유리하다.

다만, 이때 너무 지나치게 특정작형의 면적을 증가시키는 것은 가격하락을 초래하므로 유의해야 한다.

○ 배추의 경우는 가격등락이 그리 크지 않으므로 하우스재배와 고냉지재배, 노지재배등 재배면적을 균일하게 하는 것이 바람직하다.

(2) 기술개선에 의한 출하조절

○ 품종선택

한 가지 농산물에도 조생종, 중생종, 만생종 등의 품종이 있으므로 조기출하를 원할 때는 조생종 품종을 선택하고 늦출하를 희망할 때는 만생종 품종을 선택해야 한다. 어느 한가지 품종의 재배면적이 많아 출하가 일시에 집중되면 가격이 하락하므로 조생종과 중생종, 만생종 품종을 적절히 배분하여 재배하여 홍수출하를 방지해야 한다.

○ 온도관리, 시비법개선, 순치기, 착과마디조정

어떤 작목의 동일작형과 동일품종 재배면적이 과다하여 가격하락이 예상될 때는 온도조정, 시비시기 및 시비량조정 순치기 및 착과마디조정에 의하여 평상시보다 수확시기를 앞당기거나 늦춤으로써 보다 높은가격을 받을 수 있다.

수박을 조숙재배 할때 원줄기 14 마디에 착과시킬 경우 7월 상순에 수확되는데 수박의 수요는 7월 중순부터 8월중순(삼복기간)에 많으므로 수박 원줄기 4~5 마디에서 순치기하고 아들줄기 16 마디에 착과시킴으로써 수확시기를 10~15일 정도 늦출 수 있다.

(3) 간이저장에 의한 출하조절

○ 움저장 : 감자, 고구마, 무우, 배추, 우엉, 당근, 파 등은 수확기 가격이 폭락할 경우에는 땅속에 움을 만들어 10°C 전후를 유지 함으로써 저장이 가능하다.

○ 냉장법 : 0°C~4°C의 저온에서 저장하여 미생물의 번식 성장을 억제하여 채소, 과일, 달걀등을 저장할 수 있는데 이 방법을 개별농가의 힘으로는 불가능하므로 주산지를 중심으로 공동시설을 설치하고 공동으로 이용하면 가능한 저장방법이다.

○ 건조저장법 : 햇볕에 직접 말리는 태양건조와 건조기에 의한 건조방법이 있다. 태양건조에 의한 것은 무우말랭이, 가지말림, 호박고지, 감자말림, 전고추 등이 있고 건조기에 의한 것은 전고추가 있다.

○ 일반상온 저장법 : 마늘, 양파는 수확후 밭에서 1~2일간 햇볕에 말린후 바람이 잘 통하고 햇볕이 들지 않는 서늘한 창고, 광, 헛간등에 덕을 만들어 매달아 10월말까지 잘 말린다. 10월말경 잘 고르기한 후 다시 엮거나 줄기와 뿌리를 1cm정도 남겨두고 잘라 그물망 자루에 넣어 바람이 잘 통하고 습기가 높지 않으면서 습도변화가 적고 서늘한 창고, 광, 헛간등에 매달거나 받침대 위에 3층정도로 쌓아 저장한다.

(4) 간이가공에 의한 출하조절

오이나 무우의 수확기 가격이 하락할 경우 소금절임을하여 저장하였다가 염장오이와 염장무우로 출하함으로써 높은 가격을 받을 수 있다.

6. 농산물 품질향상

(1) 소비자는 어떤 농산물을 사려고 하는가?

소비자의 소득이 증가함에 따라 과거와는 달리 소비자의 농산물에 대한 기호가 많이 변하였다. 과거에는 양이 큰것을 원했지만 지금은 양보다 질을 기준으로 선택하는 경향이 뚜렷하다.

그러므로 소비자는 양보다 맛과 신선도가 높은것, 즉 질이 좋은 농산물을 사려고 하기 때문에 농가는 소비자가 원하는 질 좋은 농산물을 생산해야만이 가격을 잘 받고 팔 수 있다.

(2) 우량품종 선택

농산물은 품종간에 질의 차가 크기 때문에 품종선택시 수량성보다는 맛과 외모가 좋은 상품의 선택은 질 좋은 농산물 생산의 제 1차적인 필요조건이 된다.

(3) 유기물증시와 윤작 및 상품관리

농산물은 화학비료를 적당히 주고 퇴구비를 충분히 시용함으로써 그 농산물 특유의 맛과 향기가 좋아질 뿐만 아니라 품질이 향상된다.

또한 윤작을 하면 연작장해가 발생하여 품질이 떨어지므로 윤작이 필요하며 신선도를 요하는 농산물은 땅에 닿지 않도록 해야하고 농산물이 기형이 되지 않도록 재배관리를 잘 하여야 한다. 출기호박을 철거한 비닐하우스 골재위로 올리는 것도 상품관리를 위한 좋은 예라고 볼 수 있다.

7. 농산물 선별, 등급 및 거래단위 표준화

(1) 선별, 등급 및 거래단위표준화의 이점

- 농산물을 선별 및 등급화하면 판매하기가 용이하고 가격도 잘 받을 수 있다.
- 철저한 선별과 등급은 큰 도시시장에서 그 지역 농산물에 대한 신용도가 높아져 출하량이 많을 때에도 우선적으로 그 상품이 팔리게 되므로 안정된 판로의 확보가 가능하다.
- 농산물의 거래단위가 중량단위(g, kg)로 표준화되면 용량단위(말, 되)에서 발생하는 속임수를 방지할 수 있을 뿐만 아니라 계측이 상대적으로 공정해 진다.
- 농산물 표준거래단위가 정착되면 농산물을 눈으로 직접 확인하지 않고도 팔고 살수 있게 되어 전화로도 거래가 가능하여 질뿐만 아니라 농산물을 팔고 사는데 헤아림으로 인한 다툼이 없어지고 거래가 신속하게 이루어 진다.
- 거래단위가 정착되면 시장별 농산물가격의 비교가 가능하여 판매시장결정에 도움이 되고 농산물가격의 지역적 차이가 적어지며 가격이 안정된다.

(2) 청과물의 선별 및 등급화 방법

(가) 선별 기준

- 고름새 : 청과물은 품종별로 모양과 크기가 균일하게 여러 등급으로 선별해야 한다.
- 색깔 및 광택 : 품종 고유의 색깔과 광택을 나타내는 것만을 상품으로 선별한다.

○ 과실모양 : 품종고유의 과형을 갖추어야 하며 기형과는 제외시킨다.

○ 익는정도 : 색깔내기가 대체로 70% 미만이어야 하며 70%된것을 양호한 것으로 선별한다.

※ 선별과정에서 제외된 것은 별도로 포장하여 판매하거나 가축의 사료로 이용한다.

(나) 등급화방법

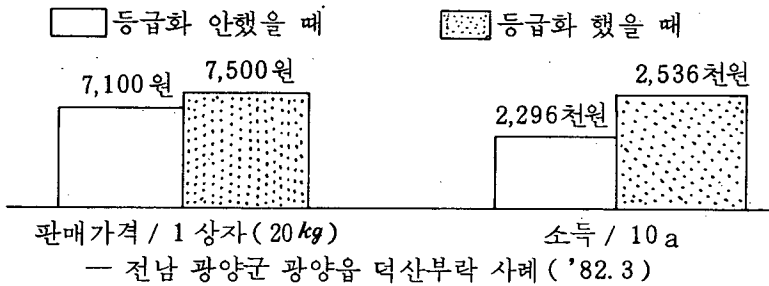
형상과 색깔, 과형, 익은정도에 따라 선별된 농산물은 여러등급으로 나누어 포장, 출하한다.

과채류 등급화 (예)

항목 \ 등급		특 품	상 품	중 품	등 의
고 림 새 색 깔 과 광택 향 기 와 맛		균 일 양 호 좋은것	대 체 로 균 일 대 체 로 양 호 대 체 로 좋은것	보 통 보 통 보 통	중 품 에 미 달 된 것 으로 식
결 점 과	품종이 다른것	없는것	없는것	대체로없는것	용에 지장 이 없는것
	덜 익은 것	"	"	"	
	너무 익은 것	"	"	"	
	부패 변질된 것	"	"	없는것	
	기 형 과	"	대체로없는것	약간있는것	
병 충 해 과	"	없는것	대체로없는것		
공통제한조건		흙과 모래 및 이물질 부작이 없는 것			

- * 1. 너무 익은 것 : 너무 익어서 꼭지부위까지 착색된 것으로 광택을 잃은 것
- 2. 부패 변질된 것 : 열매살 부분이 부패 변질된 것
- 3. 병충해과 : 병충해의 피해를 입은 것

오이 선별 및 등급화 효과



(3) 청과물의 포장 방법

청과물은 품종별 특성에 따라 운송도중 신선도가 떨어지거나 상품이 손상하지 않도록 적당한 포장재료를 사용하고 질 좋은 내부포장재의 사용이 필요하며 특히 습도유지와 공기유통에 유의하여야 한다.

(4) 농산물 표준거래단위

정부가 정한 표준거래단위를 준수하여 농산물을 출하할 경우 규격, 포장자재 구입비에 대한 국고보조(30%이내)와 규격출하선도금 용자등 특혜를 부여하고 있으므로 표준거래단위로 포장, 출하하는 것이 유리하다.

농산물 표준거래단위

품 목	거래단계	표준거래단위			비 고
		거래단위	거래단량	포장재	
포도, 딸기	도매	상자	10 kg	목 상자	포도의경우골판지상자추가
피만	"	"	10 kg	골판지상자	
사과, 배, 귤, 단감, 도마도	"	"	15 kg	"	
참외	"	"	15.20 kg	"	
복숭아, 자두	"	"	15 kg	골판지상자 합성수지대	
밤	"	상자 가마	15 kg 50 kg	골판지상자 합성수지대	
호박, 가지, 당근, 풋고추	"	상자 포대	10 kg 20 kg	골판지상자 합성수지대	
오이	"	상자 포대	10 kg 20 kg	목 상자 골판지상자 합성수지대	
양파, 마늘, 양배추	"	포대	20 kg	그물망	
감자, 고구마	"	포대	20 kg	그물망 골판지상자	
건고추	"	포대	10 kg	합성수지대	

8. 농산물 공동출하 및 직접거래 방법

(1) 농산물 공동출하

○ 공동출하의 목적

농민 상호간의 협동관계를 통해 대량거래의 유리성을 발휘하여 농산물가격을 잘 받음으로써 농업소득을 증대시키는데 그

목적이 있다.

○ 공동출하 육성방향

농민이 주도적으로 공동출하활동을 하고 단위농협은 이를 지원하기 위하여 수송, 저장, 보관, 가공시설운영 및 시장정보제공, 유통, 금융지원과 같은 보조적 역할을 수행해야 한다.

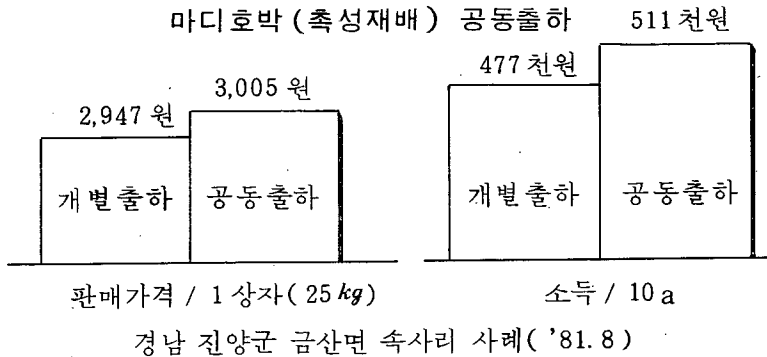
○ 공동출하활동

농산물 수집 및 수송 : 농산물의 수집 방법은 수송차량이 농가, 포장별로 돌며 수집하거나 각 농가가 집하장으로 운반하여 집하시킨후 한꺼번에 차에 올려 싣는 방법이 있다.

이때 수송차량은 단협의 지원을 받거나 수송회사에 의뢰하여 수송하는 경우가 있는데 수송회사와는 출하물량에 따른 차량배치 및 수송비단가와 정해진 시간내에 일정한 장소에 파손없이 도착시킬것 등을 문서로 계약해 두는 것이 바람직하다. 농산물의 경우 1시간만 늦게 시장에 도착하더라도 시장에서경매에 참가할 수 없고 가격면에서도 커다란 손해를 가져오기 때문에 수송업자로부터 공탁금을 받은 후 약속을 이행하지 못하여 발생하는 손해를 보상 받을 수 있도록 해야 한다.

— 출하할 곳 선정방법

출하처는 일개지역시장에 한정하지 말고 몇개 큰 도시시장을 택해야하며 시장별로 3~4개 도매상을 선정하여 지역별, 시장별, 상인별로 가격에 따라 출하물량을 조절함으로써 지역간, 시장간, 상인간에 물량확보를 위해 서로 경쟁하도록 유도해야 보다 높은 가격을 받을 수 있다.



— 생산자재의 공동구입

하우스시설자재, 농약, 비료, 종자포장재 등은 개별로 구입할 것이 아니라 농가별로 사전에 소요량을 파악하여 공동구입 함으로써 자재가격을 저렴하게 구입할 수 있을뿐만 아니라 자재운반에 따른 운송비 및 기타구입비에 소요되는 비용을 절감할 수 있다.

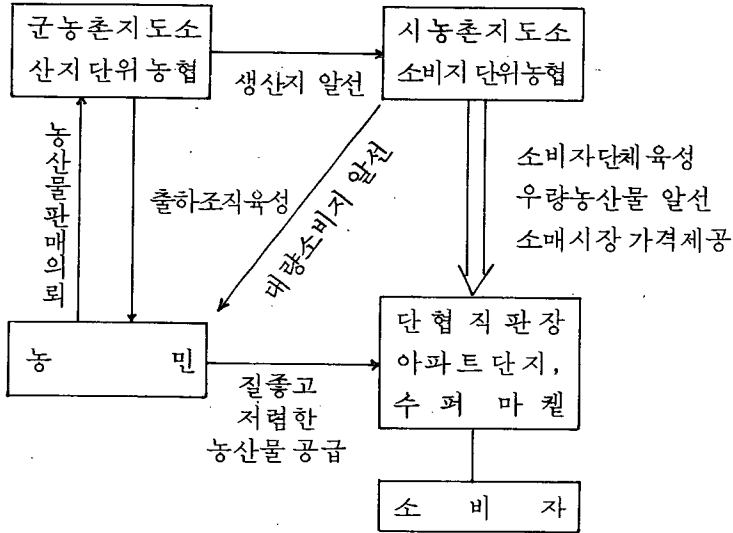
(2) 대량 소비처와의 직접거래

○ 대량소비처 알아보는 방법

전혀 안면이 없는 상태에서 아파트단지나 대형수퍼마켓에 농산물을 직접 거래하는 것은 쉬운 일이 아니므로 직접거래 시작단계에는 농촌지도소나 단위농협과 협의하여 추진하는 것이 보다 효과적이다.

왜냐하면 소비지, 시농촌지도소에서는 아파트주민들의 꽃가꾸기 사업 등 환경개선 사업을 추진하고 있어 아파트부녀회나 관리위원회와 밀접한 인연을 맺고 있기 때문이다.

대량 소비처를 찾는 방법



○ 직접거래시 유의할 점

— 공급가격은 시장가격연동제를 채택하되 도매시장가격보다는 높고 소매시장가격보다는 낮아야 한다.

— 농산물의 선별과 등급화를 철저히 하여 소비자로부터 신용을 얻는데 노력해야 한다.

— 농산물공급을 중단하지말고 계속적으로 공급해야 한다.

— 소비자에게 소매시장의 가격을 그때 그때 정확히 알리는 것이 필요하다.

— 공해와 오염문제로 고민하는 소비자에게 생산물의 깨끗한 것을 알리기 위해 부녀자대표나 어린이들을 산지로 초청하여 견학시키는 등 생산자와 소비자 상호간에 이해를 증진시키는 노력이 필요하다.

Ⅲ. 소값 안정을 위한 우리모두의 대응태세

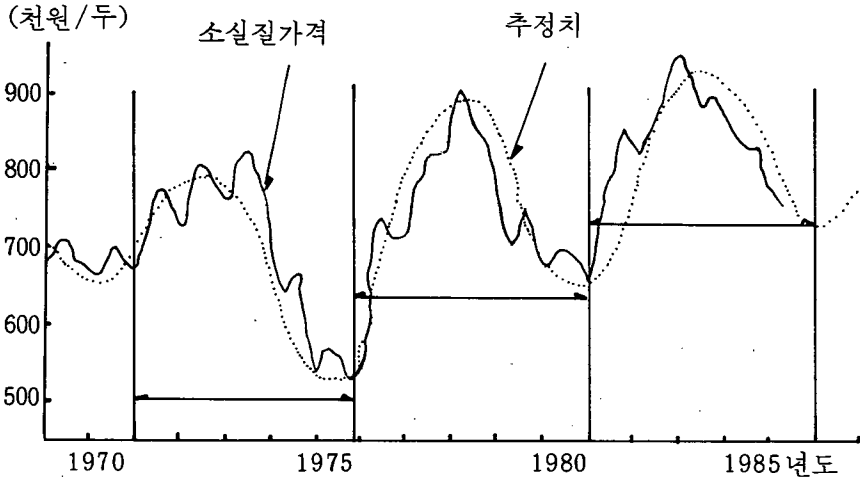
1. 소값의 변동추세

우리나라에서 소값은 1981년까지만 하더라도 최근과 같이 농촌문제로 크게 대두 되지는 않았다. 1981년 암송아지 1마리의 평균 가격은 34만원 수준이었고 수송아지의 가격은 54만원 이었다. 그리고 황소(400kg짜리) 1마리의 가격은 당시 116만원에 거래 되었다.

그런데 소값은 1981년부터 서서히 상승하기 시작해서 1983년 상반기에 비정상적으로 가장 높은 시세를 보였다. 이때의 전국 평균 소값을 보면 암송아지 1마리의 가격이 109만3천원 이었고 수송아지 1마리의 가격은 103만9천원이나 되었다. 그리고 황소 400kg 짜리가 157만원 수준으로 상승하였다.

소값은 대체로 5년의 주기를 가지고 변동해 왔다. 다음 그림에서 볼 수 있는 것처럼 1980년은 최저가격에 해당하고 1983년은 최고가격에 해당한다. 그것만으로 본다면 1983년 이래 큰소 가격의 하락은 과거 추세의 지속이라고 볼수도있다 문제는 큰소값이 크게 오르지 않았는데도 송아지값이 3배이상 오른데 있다. 100만원 이라는 비싼값을 들여 송아지를 구입해서 비육을 시켜봐도 본전을 전지기가 어렵게 되었다. 그 결과 큰소에 대한 비육은 인기를 잃고 너도 나도 번식사업을

산지의 소 실질가격 주기변동, 한우 350kg송



좋아하여 송아지 생산만을 원하게 되어 송아지의 숫자가 늘어날 수 밖에 없었다.

소 번식에 의하여 송아지의 숫자가 크게 늘어 나게 되자 그 값이 떨어지는 것은 분명한 것이었다. 1983년 상반기부터 소 값이 떨어지기 시작하여 최근에는 생산비 수준을 밑돌 정도로 낮아진 것이 사실이다.

2. 소값 파동은 왜 일어났는가?

소값의 폭등 폭락 현상이 왜 일어났는가에 대해서 많은 사람들이 쇠고기 및 송아지의 과다수입에 원인이 있다고 말한다. 또 일부 사람들은, 중간상인 특히 정육업자들이 터무니 없이 폭리를 취하기 때문이라고 주장하고 있다. 물론 이

런 주장에도 일리는 있고 또 소값 하락에 영향을 준것이 사실로 보인다. 그러나 이번의 소값 하락은 좀더 근본 적인데 그 원인이 있는것 같다. 농업이 상업화됨에 따라 우리 농민들이 소득원의 확대를 위해 무엇이든지 생산 하겠다고 나선 일종의 분위기가 중요한 배경이라는 점을 많은 사람들이 간과하고 있는것 같다. 다시 말해서 「무엇을 기르거나 심을 것이 없다」고 하는 농업 생산의 한계로 부터 소의 증식이 인기를 얻을 수 밖에 없었다. 그래도 한우는 역사적으로 우리 농가에서 중요한 재산 목록에 올라 있을 뿐만 아니라 그 값이 쌀 10 가마니보다 높은 수준에서 유지되어 왔었다. 또한 소는 논밭갈이와 퇴비 생산에도 기여해 줌으로써 농사에는 필수적인 가축에 속해있다. 이처럼 중요한 소가 농업기계화로 점차 줄어들게 되자 쇠고기 값이 올라가고 부족한 쇠고기를 공급하기 위하여 수입이 늘어날 수 밖에 없었다.

이런 분위기 아래 농가소득 증대를 위해서 쇠고기의 수입을 줄이는 대신에 농가에 소입식을 계속 추진하였다. 정부는 여러가지 어려운 여건에도 불구하고 소입식 자금을 지원하였다.

1983년 소입식 자금이 방출될 때 우리 농민은 물론 많은 사람들이 환영해 마지 않았다. 그런데 문제는 국내시장이 너무 협소하다 보니 송아지 값이 급상승 하게 되었다. 송아지의 값이 나날이 치솟게 되자 소를 구입하려고 하는 농가는 더 늘어나고 팔려고 하는 농가는 오히려 줄어들었다. 정부에서는 산지 소값이 폭등한 것을 진정시키고 농어민 소득증대를 위한 소입식 희망과 수요를 최대한 충족시키고자 1983년과 1984년에 외국으로부터 송아지 8만 7천여두를 도입하여 이중 7만 5천여두를 농가에 입식하였고 그 일부는 수소로서 가격조

철용으로 비육한 후 출하 하였다. 만일 당시 농민들의 소 입식 열기로 봐서 그 정도의 송아지라도 도입하지 않았더라면 송아지의 값은 큰 소값에 육박되었을는지 모른다. 그랬다면 오늘날 소값은 더 폭락되었을 것이 뻔한 일이다.

솔직히 말해서 소값이 상승세에 놓였을 때 정부에서는 1983년 하반기부터 과거 소값동향에 비추어 보아 소값 하락 주기를 분석하여 예견하고 각종 홍보매체 리후렛 및 농가지도 교육 등을 통해 대농민 홍보를 적극 실시하였다. 결국 소값의 등락은 소 증식과 양축농가의 소득측면에서 바람직 하지 못하였기 때문에 소값이 오를때 「송아지 입식과열은 농민 모두에게 이롭지 않다」라는 내용을 알린바 있으나 당시의 열기로 봐서 짧은 기간에 소입식 과열을 진정시키기는 매우 어려운 일이었으며 오히려 농민들의 소입식자금의 방출을 더 늘려 주기를 건의하고 나섰다. 송아지 값이 1백만원을 넘어 서게 되자 어미소를 판매하는 농가도 없을뿐만 아니라 인공수정을 과감하게 늘리는 등 소의 사육두수가 급증하게 되었다. 그 결과 고기소와 젖소를 비롯해 한우의 사육두수가 증가하기 시작해서 85년 6월말에는 처음으로 3백만두를 넘어서 303만 4천두로 크게 증가 하였다. 그러나 경기가 침체되고 외채 절감운동이 일어나서 쇠고기에 대한 소비가 예상외로 떨어지기 시작 하였다. 쇠고기는 가공되지 않은 식품이기 때문에 장기저장이 어렵다. 따라서 생산이 소비를 조금만 앞질러도 값이 턱없이 떨어지게 되어 있다. 소의 숫자가 많다는 여론과 함께 이번에는 너도 나도 방매하는 통에 소값은 걸잡을 수 없이 떨어지고 이를 단시일에 진정시키기가 극히 어렵게 되었다.

정부에서는 이미 보도된 바와같이 일련의 조치를 계속해서 단행하였다. 그 가운데 중요한 조치를 들면 소 및 쇠고기 수입 중단과 수입쇠고기의 방출을 중단 하였으며 소 및 지육의 수매실시, 도축제한 폐지와 부락공동소비용 도축허용, 쇠고기 연동가격제 실시, 농가 원금 상환기간 연기, 지방육 서울반입 허용 등 가능한 방법을 모두 동원해 보았다. 그러나 늘어난 소 두수가 이런 조치로 소값에 바로 영향이 나타나지 않고 있으나 앞으로 이들 시책의 효과는 서서히 나타날 것으로 예상된다.

소값 안정대책 추진내용

공 급 면	<ul style="list-style-type: none"> ○ 육우 및 쇠고기 수입 중단 ○ 수입쇠고기 방출중단('84. 12. 1) ○ 암소 도축연령 및 수소 도축체중 제한 폐지 ('84. 12. 7)
수 요 면	<ul style="list-style-type: none"> ○ 쇠고기 가격연동제 실시로 소비자 가격 인하 ○ 수매 한우육의 등급별 차등가격제 시험 실시 ○ 관광호텔용 수입쇠고기를 국내산으로 대체 ('85. 5. 18) ○ 지방육 서울반입 허용('85. 7. 11)
금 용 면	<ul style="list-style-type: none"> ○ 소 입식자금 방출의 축소 ○ 수매자금 확대 ○ '83, '84 입식농가에 대한 원금 상환 2년 연기

3. 앞으로의 소값 전망

앞으로 소값의 회복여부와 그 수준 및 시기는 여러가지 사정에 따라 달라질 것으로 보인다.

소를 사육하는 1백만의 농가가 앞으로 어떤 설계를 갖느냐, 소비대중이 쇠고기를 얼마나 소비해줄 것이냐에 따라 소값의 회복시기와 수준은 달라질 것이다. 낮은 소값으로 는 소를 더이상 기르지 않겠다고 하는 농가가 생겨나고 또 쇠고기값이 저렴할 때 쇠고기를 많이 먹겠다고 생각하는 소비자가 많을 경우 소값의 회복은 쉽게 달성될 수 있을 것이다.

그렇지 않고 현재 303 만두에 해당되는 소를 모두 보유하고 있으면서 소값이 오르기만을 기다리고 있다든지 또는 소비자가 저렴한 쇠고기의 소비를 눈에 띄게 늘리지 않는다면 소값은 좀처럼 회복되기 어려울 것이다. 그렇지만 그동안 정부가 소값안정대책을 지속적으로 추진해 가고있고 최근에는 쇠고기의 소비가 현저하게 늘어나 소 도축두수가 계속 증가 하고있다. 또한 소 사육두수의 증가 추세도 소값 불안정으로 인하여 어느 정도 둔화 되는데다가 농민들이 소값을 더이상 떨어지지 않을 것이라는 일반적 인식이 팽배해 지는 등 여러가지 여건을 종합적으로 판단해 볼 때 앞으로 소값은 서서히 회복될 것으로 보인다.

특히 소 도축두수가 금년도 상반기보다 하반기가 높고 송아지생산두수는 오히려 상반기보다 하반기에 감소되어 금년말 소사육두수는 6월말 303 만두 보다 감소한 290 만두로 전

망되므로 현재의 소값 회복추세가 시장의 교란요인의 발생이 없고 또한 사육 농가의 자금수요를 스스로 감수하여 소를 방매하지 않는다면 서서히 어느정도 회복될 전망이다.

그러나 소값이 언제 농민들이 만족할만한 적정수준에 이를것이나하는 문제에는 그요인들이 복합적으로 작용하고있어 적정가격수준을 정하는것은 그리 쉬운 일이 아닐것이다.

그 시기를 앞당기기 위해서는 소값이 떨어질때에 농민들이 서로 다투어 방매하는 심리가 자제되어야 한다.

최근 한(육)우 3두이상을 기르는 농가의 비율이 전체 사육 농가의 28%에 이르고 있고 이들이 보유하고있는 소사육두수는 총두수의 57%나 된다. 이들 농가는 대개 초지 등 풀사료 생산기반이 미흡하며 또한 일부 농가에서는 소사육 규모가 커짐에 따라 사육기반이 부족하여 배합사료에 의존하는 경향이 두드러지고 있다. 따라서 앞으로의 소값 변동은 농가스스로가 풀사료 등 사료자급 기반은 갖추지 않고 사육규모를 늘리거나 줄인다고 한다면 계속 불안정할 우려가 있다.

지금까지는 소값이 5년주기로 거의 정확하게 변동해 왔으나 앞으로는 이주기가 더 단축되어서 다소 불규칙하게 변동 되지 않을까 생각된다. 문제는 우리농민들이 어떻게 대처해 나가느냐에 달려 있다고 보인다. 따라서 앞으로는 정부보다 농민 스스로가 소시장을 살피고 경영 규모를 판단해서 자기나름대로의 축산경영설계를 해야되는 시대로 접어들었다고 여겨진다.

	1975	1980	1982	1984	1985. 6
총사육농가(천호) (A)	1,276.7	997.2	895.8	1,036.8	1,099.4
3두이상 사육농가수 (천호) (B)	29.7	62.8	105.3	247.7	303.7
B / A (%)	3.3	6.3	11.8	23.9	27.6
총사육두수(천두) (C)	1,555.8	1,524.5	1,525.6	2,317.7	2,653.9
3두이상 농가의 사육 두수(천두) (D)	132.4	309.2	521.8	1,226.2	1,517.5
D / C (%)	8.5	20.3	34.2	52.9	57.2

4. 소값 안정을 위한 농민의 대응태세

자본주의 경제 사회에서는 정부의 역할에는 한계가 있다.

소를 기를것이나 기르지 않을 것이냐 하는 문제를 정부가 결정하는 것이 아니고 농민이 스스로 결정하기 때문이다. 더 우기 소를 몇마리를 기르고 언제 내다 팔것이나 하는 것과 같은 경영문제는 농민의 고유영역에 속하는 것이다.

소값이 최고수준으로 오르던 1983년상반기에 송아지입식을 서두른 농가가 있었다면 그농가들은 자급사료 공급능력, 앞으로의 소값전망등 최소한 경영에 있어서 제일 중요한 요소들을 점검 했어야 했을 것이다. 큰소값과 송아지값 사이가 불과 40~50만원 정도밖에 차이가 나지 않았는데도 송아지를 구입했다면 거기에는 분명히 판단의 잘못이 있었다고 생각되

는 것이다. 오히려 지금처럼 송아지 값이 적정수준을 밑돌 정도로 바닥세에 있을 때에는 지혜로운 농민은 송아지를 방매하지 않고 기르게 될 것이다.

그러고도 돈의 여유가 있다면 소를 더 구입해서 사육규모를 늘리는 농가가 있어야 하는 것이다. 결국 축산경영은 농민 스스로의 책임이요. 그러기에 경영을 잘하는 농가는 소득을 많이 볼 것이고, 잘못하는 농가는 오히려 손해를 입게 될 것이다. 소사육농가가 일정한 소득을 발생하면서 안정된 경영을 꾸준히 유지해 나가자면 말할 것도 없이 소값이 적정수준으로 안정 되어야 한다.

과거 10여년간 소값동향과 1984년도 소사육의 경영비와 생산비 그리고 1980년이후 물가 지수나 농민들의 소값 희망조사치를 종합적으로 분석, 판단해볼때 송아지값의 적정수준은 45~55만원 선으로 보인다. 그리고 큰소(400kg기준) 적정가격은 암소가 90~110만원, 수소는 100~120만원 선으로 추정된다. 그렇다면 현명한 축산인은 송아지 값이 55만원 수준에 이를 때까지 송아지를 구입하여 길러보겠지만 그이상 상승할 때에는 구입을 하지 않는 것이 바람직하며 값이 떨어진다고 하여 무작정 방매하는 것은 더욱더 가격하락을 부채질하게 되므로 양축가들이 솔선하여 출하를 억제함으로써 가격안정을 기하여야 하겠다. 이와 더불어 초지를 조성 한다든지 벼짚등 농산 부산물의 활용으로 경영비를 줄이는 방법으로 이웃농가보다 저렴하게 비육우나 송아지를 생산해서 이익의 폭을 넓혀야하는 것이다. 앞으로는 1983년과 같은 송아지 가격의 폭등이 있어서도 안되겠고 있을수도 없다고 본다. 농민이나 정부도 한번의 경험만으로도 충분히 이겨낼 수 있고 더욱

기 두 번 되풀이 되어서는 아닐 것이기 때문이다. 또한 정부에서는 80년대에 이미 소증식 기반이 본체도에 올랐다고 보고 있어 앞으로 많은 자금을 일시에 집중적으로 방출하여 소입식을 지원하지는 않을 것이다. 그러니 소값의 폭등을 기대할 수도 없고 또한 건전한 축산농가라면 소값의 단기거래 차익만 노리고 터무니 없이 높은 값을 기대해서도 안될 것이다. 소비자가 생산농가의 고객이라 생각하고 쇠고기를 보다 싼값으로 생산해서 공급 함으로써 많은 고객을 늘 확보 하겠다는 자세가 필요하다 하겠다. 그러한 자세만 갖추어 있다면 축산농가는 안정을 되찾아 소득기반을 튼튼히 할 수 있을 것이다.

정부도 소사육농가의 안정된 경영을 유도하기 위하여 쇠고기 수요와 공급에 큰 불균형이 생기지 않는 한 쇠고기나 소의 수입을 억제 하겠다고 발표도 하였으니 우리 모두는 새로운 각오로 지난 일을 경험삼아 안심하고 소를 기를수있는 자립축산의 기반을 튼튼하게 다지는데 함께 노력 하여야 할 것이다.

이번의 가슴아픈 경험을 통하여 다시금 분명해진 사실은 소값의 폭락에 현혹되지 않고 꾸준하게 소를 길러 경영개선에 노력한 농민에게는 반드시 그에 상응한 보상이 주어 진다는 사실이며 소값이 떨어 때 서둘러 구입하고 폭락할때 앞질러 판매를 해온 농가들에게는 손실 밖에는 돌아갈 것이라곤 없다는 사실이다. 그러므로 상업농시대를 살아가는 우리농민들은 생산단체중심으로 더욱 힘을 뭉치고 또한 정부시책을 믿으면서 여건변화에 슬기롭게 대처하는 힘을 키워나가야 하겠다는 것이다.

5. 소사육 농가의 자립기반구축

우리나라에서 한(육)우 사육 농가의 경영형태는 10두 미만의 부업으로 사육하는 농가 호수가 전체의 98.5%이고, 호당 평균 사육규모는 약 2.4두로서 아직도 영세성을 면치 못하고 있다.

따라서 대부분 소 사육 농가가 소규모 사육이고 경지 면적이 적어 초지나 사료포 등 풀사료 생산기반이 극히 취약하여 사료적 가치가 낮은 벼짚이나 농산 부산물을 주로 이용하거나 배합사료에 의존하여 사육하고 있는 실정이다.

이러한 농가 일수록 소값이 불안정한 시기에 다른 축산농가보다 경영이 불안정하여 어려움을 더 겪게 되기 때문에 농가 스스로 자립할 수 있는 경영 체질을 갖추어 나가야 할 것이다. 특히, 소값이 불안정한 시기에 양축 농가에서는 첫째, 경영목표를 설정하고 경영계획을 설계하여야 한다. 비록 소 한 마리를 사육 할지라도 계획성 있게 경영을 해나가야 할 것인데, 일반적으로 농가에서는 사료생산기반 등, 토지면적, 노동력, 축사시설 등 시설 및 장비의 규모와 자금조달능력을 고려하여 경영규모, 즉 사육두수를 결정하고 이에 필요한 소 구입 판매, 사료수급 등 세부적인 사업계획을 치밀하게 세워야 하겠다.

둘째, 소값이 하락된 시기에는 소사육에 드는 비용을 최대한 줄여 경영비를 절감해 나가야 한다. 토지, 시설 등 새로운 시설투자비와 사료구입비등을 최대한 줄여야 한다.

세째, 소는 초식가축 이므로 사료비용을 줄이기 위하여서는 배합사료 사용을 줄이는 것이 무엇보다 중요한데 가능하면 초지를 조성하여 양질의 목초를 생산 이용하는 것이 좋으나 여건이 그렇지 못하면 논외의 풋배기 사료작물이나 논 뒷그루 사료작물을 충분히 재배하여 이용하고 특히, 겨울철 사료는 담근 먹이와 질 좋은 건초를 적기에 필요한 양을 꼭 만들어 확보하여야 한다. 사료생산기반이 부족한 농가 경우는 청초기에 산야초등 부존사료자원을 최대한 활용하는 한편 벃짚 사료도 계분발효나 암모니아 처리에 의하여 그 사료가치를 높여서 이용하는 것이 결과적으로 사료비를 절감해 나갈수 있는 지름길인 것이다.

네째, 송아지를 입식할 때는 가능한 농가가 스스로 자금을 마련하여 비육소의 자질을 갖춘 좋은 송아지를 선택, 구입해야 하며 번식은 능력이 좋은 종모우로 인공수정을 함으로써 생산성을 높일수 있는 것이다. 그리고 앞으로 비육농가는 번식우를 길러 직접 송아지를 생산하여 자가 비육하는 것이 경영에 유리하다고 본다.

다섯째, 양축농가에서 사양관리를 잘 하기 위해서는 앞서 강조 하였듯이 배합사료의 이용보다는 양질의 조사료를 증산 이용하는 것이 경영에 유리한데 이는 쌀겨, 보리겨 등 농후사료와 사료작물, 벃짚, 고구마 덩굴등 조사료를 균형되게 맞추어 알맞은 기준량을 급여해야 수소는 비육도 잘 되고 암소는 번식 장애도 없이 생산성이 높아질 것이다. 이와 더불어 농가에서는 축산 관측예보등 각종 가격 정보나 자료를 정기적으로 구독하거나 축협등 축산관계기관에서 파악하여 발표하는 사육전망이나 시세등 시장 동향을 알고서 대처하는 것이

경영에 크게 도움이 될 것이며 또한 농민교육이나 전문잡지 등을 통하여 새로운 축산기술을 습득하는데 노력해야 한다. 끝으로 양축농가의 소사육 형태가 집단화 되고 경영규모가 전문화 되어 갈수록 자칫 가축질병 문제가 경영상의 큰 장애요인이 되기 쉬운데 축사주변의 위생적인 관리와 질병예방을 위한 예방주사등 방역을 잘하여야 한다.