

## 품질 향상과 양돈불황 대처 방안

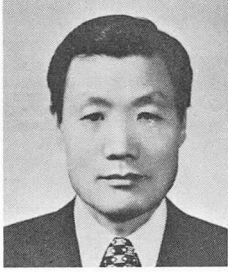
생산비 이하의 돈가는 쌀쌀한 가을 바람과 함께 우리 양돈인의 가슴을 더욱 움크리게 한다. 사료 생산량 등 제반여건을 종합해 볼 때 11월 현재 돼지 총 사육두수가 약 5백만두, 모돈 두수는 70만두로 보아서 무리는 아닐 것이다. 불황뒤의 호황에 대한 기대심리, 타축종의 양돈 전환, 모든 감축 및 수출의 과대선진, '87년 봄의 일시적인 돈가상승 등으로 늘어난 사육두수는 국제 곡물가의 앙등요인에 의한 사료가 인상의 예상과 함께 불황을 더욱 장기화시킬 것으로 보인다.

이러한 시점에서 우리 양돈인은 스스로 아래와 같은 반성의 질문을 되새겨 보아야겠다. △ 예상된 불황에 혹시나 하는 기대심리는 없었는가? △ 마리수가 돈 벌어 준다는 생각으로 무리하게 늘리지는 않았는가? △ 불황에 대비한 품질향상에 주력했는가? △ 소비홍보에 합심전력했는가?

이에 대한 시원한 대답은 기대하기 힘들다. 이제는 발등에 떨어진 불을 식히고 (단기), 상처를 아물게 (장기) 하기 위해서는 품질향상으로 소비와 수출의 증대에 힘써야 한다.

품질에 따른 돈가의 차이는 호황때의 두당 1-2만원에서 불황때는 2-3만원으로 그 폭이 훨씬 커진다. 돈육 소비가 우리보다 월등히 많은 미국에서 돈육의 지방 함량이 적으면 더 많이 구매하겠다는 소비자가 대부분이라고 한다. 같은 무게의 고기보다는 지방생산에 3~4배의 에너지가 더 필요한 것을 보아도 저지방 돈육 생산은 소비증대 및 외화절약에 직결된다고 본다. 양질의 돈육을 생산하기 위해서는 가장 기초가 되는 종돈 개량은 물론, 종돈의 능력과 농장 환경에 맞는 적절한 사양체계의 수립이 필요하다. 또한 생돈과 도체의 정확한 평가기준이 설정되어야 하고, 유통소비면에서도 품질에 따른 차등이 있어야겠다.

다음으로 소비 홍보면에서도 너무 소홀히 하지 않았나 생각한다. 몇 년 전의 불황때만 해도



김 병 기  
(주) 제일농장 회장

'앞으로의 양돈산업은 경쟁력 있는 양돈가와 물량증가에 급급하고 질적향상을 등한시 하는 양돈가로 확실히 구분될 것이다'

표. 86년 일본의 돈육 수입 현황

지역	물량(M/T)	비율(%)	수송기간(일)	비고
한국	751	0.4	1~2	
대만	83,880	40.4	5	
유럽	85,354	41.0	30	덴마크 37.6%
북미	37,367	18.0	25~30	캐나다 10.8%
기타	367	0.2		
계	207,719	100		금액 11.65억불

텔레비전에서 돼지고기를 먹는 1등 어린이의 모습이 소비자의 호응을 얻었고, 많은 홍보 포스터가 있었다. 필연적인 돈육 소비증가를 앉아서 기다리지말고, 생산자는 돈육의 가치를 소비자에게 어떻게 인식시키느냐를 강구해야 한다. 생산자와 소비자를 연결하는 단일유통경로의 개설, 소비자의 맛 테스트(기호성 평가), 돼지고기에 대

한 편견불식, 매스콤을 통한 적극적인 홍보 등으로 소비를 창출해야 한다.

돈육수출에서도 발전의 여지는 많다. 일본의 수입량중 우리나라의 비율이 86년 0.4% 수준에서 87년은 1%(2천톤) 이상으로 다소 증가하겠지만, 이는 비육돈 5만두에 불과하며 국내소비초과 물량의 10%에도 못 미친다.

표에서 보는 바와 같이 수송거리에서 우리나라가 월등히 유리하고, 대만의 원화절상 및 돈가상승 등의 원인에 의한 경쟁력 약화로 우리의 수출여건은 밝다.

그렇지만, 국내 돈가하락에 따른 돈육수출 의욕의 증가로 수출규격 원료돈 확보, 품질의 고급화, 가격경쟁의 어려움이 예상된다. 이러한 높은 수출의욕은 규격미달의 원료돈 사용에 의한 품질 격하, 잔여부위의 저가판매에 따른 수익성저하 및 자금회전의 어려움, 시설 및 전문인력의 부족 등을 단계적으로 극복해 나가야 한다. 장기적인 물량계약(6개월이상), 상호신뢰, 정책 및 조세 등의 지원으로 생산자, 수출업체, 정책당국이 삼위일체가 되어 수출증대와 불황대처에 합심 전력을 기울여야 한다.

앞으로의 양돈업은 옛날같은 호황은 기대하기 어려울 것이며, 이익의 폭은 점점 줄어들 것이다. 또 질적 우위에 있고 경쟁력 있는 양돈가와 물량증가에 급급하고 질적 향상을 등한시 하는 양돈가로 확실히 구분될 것이다.

따라서 내적으로는 양적인 증가에서 질적인 향상으로 도약해 나가고, 외적으로는 최종소비자 즉 개인, 육가공업체, 수입업자까지도 생각하여 내가 아닌 "우리"가 함께 살아갈 수 있도록 앞서가는 양돈인의 모습을 보여주자.\*