



송 병 균
((주)제일농장 사장)

돈육수출과 양돈인의 자세

1987년도 하반기에 국내 돼지 사육두수가 총 5백만두에 육박하면서 심각한 양돈불황이 예고되었다. 양돈업계와 관련당국에서는 양돈경기의 안정화 대책 마련에 부심하였고, 그 결과 사육두수의 제한 및 수출의무제 등이 추진되었다.

그러나, 이러한 조치들은 과거에도 겪었던 일로서 양돈업계에 새로운 것은 아니었다. 그중에서 기업 양돈업체에 대한 수출의무제도는 국내 돈가(豚價)의 안정에 상당히 기여하고 있지만, 장기적으로는 이 제도의 효과가 유동적이라고 할 수 있다. 수개월 후에 돈육 수급이 어느 정도 정상화 된다면 수출의 필요성이 감소될 것이기 때문이다.

가까운 시일내에 개방될 것으로 알려진 쇠고기 수입은 대체소비 관계에 있는 돈육 시장에도 적지 않은 영향이 예상된다. 또한, 우리나라에 대한 교역국가들의 통상압력을 감안해 보면, 돼지고기의 수입개방도 예견할 수 있는 일이다.

다른 산업분야와 마찬가지로 양돈업계에도 점차 국제화의 바람이 불어오고 있는 것이다.

지난 해, 돈육 통조림 수입개방 문제로 이미 경험한 바 있지만, 아직 산업구조가 취약한 양돈분야에 “수입개방”은 그 도래시기(到來時期) 여하(如何)에 관계없이 중대사가 아닐 수 없으며, 양돈인이라면 누구도 외면할 수 없는 일이다. 지금까지 주기적으로 양돈불황이라는 악순환을 면치 못해 온 터에, 만약 해외로부터 수입된 돈육과의 경쟁까지 치뤄야 한다면 양돈업계의 어려움은 더욱 가중될 것으로 본다.

그러나, 우리 앞에 다가서고 있는 국제화시대에서 생존하고 발전하기 위한 길은 바로 국제화의 물결에 적응하면서 이에 능동적으로 동참하는 것이라고 생각한다. 바꾸어 말하면, 돈육 수출이야말로 우리 양돈업계의 번영을 장기적으로 약속하는 유일한 길이 될 수도 있다는 것이다.

그런데, 한국의 돈육 수출의 현황은 과연 어떠한가?

지난 1960년대부터 홍콩에 생돈(生豚)수출로 시작된 우리나라의 돈육 수출은 이제 20년 이상의 경험을 갖고 있지만, 지육과 부분육은 1970년대에 와서야 비로소 일본에

수출되었고, 그것도 국내 수급 사정에 따라 중단을 거듭해 온 실정이다. 지난 해 1987년에는 3천1백톤의 대일 돈육 수출 실적을 올렸으나 일본의 총 수입량 28만여톤의 1.1%에 불과한 양이며, 가까운 대만이 13만4천톤으로 48%를 차지하고 있음에 비하면 미미한 실적이라고 하겠다. 금년에도 양돈업계와 수출가공업체의 활발한 노력으로 1/4분기중 6백60톤을 일본에 수출하여 전년 동기보다 2배 이상의 신장세를 보이고 있지만, 국내 돈가의 변동 여하에 따라서는 다시 한계점이 드러날 가능성도 없지 않다. 어떻게 보면, 우리나라의 돈육 수출은 선진양돈국과의 원가 및 품질경쟁의 소산으로 이루어지고 있다기 보다는 과잉생산량과 폭락된 가격을 바탕으로 하고 있다고도 할 수 있다. 이렇게 되어서는 신용과 지속성이 중시되는 국제거래에서 시장확대를 기대하기는 곤란하다.

그동안 각계 각층에서 돈육 수출진흥책이 논의된 바 있으며, 그 내용은 대체로 수출 원료돈의 생산과 공급 및 정부의 정책적 지원에 관한 것으로 알고 있다.

그러나 돈육의 수출에는 원료돈의 생산을 담당하는 양돈인의 역할이 다른 무엇보다도 중요한 일임에 틀림없다. 원료돈 판매가격도 중요하고, 대만·덴마크 등과 같이 각종의 수출 장려 정책도 필요하겠지만, 우선 수출할 수 있는 원료돈을 공급해 내는 생산기반의 조성이 선결문제인 것이며, 이것은 양돈인 개개인이 수출의 필요성에 대한 확실한 인식과 목표의식을 갖고 진지한 노력을 다해야만 가능할 것으로 생각된다.

그리고, 우리의 양돈산업이 내수 지향적인 구조를 탈피하고 수출 지향적으로 체질이 강화되려면, 양돈인 모두가 품질과 가격면에서 국제경쟁력 향상에 주력해야 할 것이다. 양질의 돈육 생산과 원가절감을 위한 종돈개량, 사양기술 개발에 연구와 투자의 확대가 요망되며, 이러한 일들이 업계의 공동사업으로 추진된다면 보다 더 효율적일 것이다.

또한, 내수시장의 수급과 가격에 밀접한 함수관계가 있는 수출에 있어서 적정 사육두수의 유지는 근본적인 과제라고 하겠다. 장기적인 수출이 보장되려면, 내수 공급물량 이외에 적정량의 수출원료돈이 국제경쟁력 있는 원가로 공급되어야 할 것이며, 이러한 여건의 조성에는 출하가격 등 많은 난제들이 있지만, 우선 양돈인들이 해결해야 할 과제가 아닐까 생각한다. 물론, 돈육 수출촉진책의 실현은 우리 양돈인의 힘만으로는 어려울 것이다. 그러나, 양돈과 돈육에 관한 사항은 제1차적으로 양돈인이 먼저 해결해야 한다는 공통의 인식으로 가능한 것부터 하나하나 개선해 나간다면 멀지 않은 장래에 대만을 능가하는 돈육 수출국이 될 수 있을 것으로 기대된다. 대만의 돈육 수출 40년 역사에 비하여 우리나라는 짧은 돈육 수출 경험을 갖고 있지만, 최근의 괄목할 만한 기술적, 양적진 신장은 앞으로의 돈육 수출에 많은 가능성을 보여 주고 있다.

양돈 관계당국을 비롯하여 수출가공업체 등과 긴밀한 협의체제를 갖추고 장기적인 해외시장 개척과 부가가치(附加價値)가 높은 수출에 힘쓴다면 국제화시대에 처한 한국 양돈업의 전망은 매우 밝을 것으로 확신한다.*