

돼지고기 즉석 가공산업의 필요성과 가능성

임 성 천
(건국핵 사업부장)

1. 우리 나라 육가공업계의 동향

우리 나라에 햄, 소시지, 베이컨 등의 육가공품이 본격적으로 소개되기 시작한 것은 지난 1980년에 대량 생산 체제를 갖추고, 전국을 상대로 판매망을 구축하였던 대기업 C사와 L사의 출현에 의한 것이었다.

어육을 주원료로 하여 만들어지던 시빨건 어육 혼합소시지가 대부분이었던 시절에 돼지고기가 듬뿍 들은 소시지와 햄이 선보였으니, 더군다나 수억원씩의 비용을 들여 TV 광고를 하였으므로, 가격은 좀 비싸지만 기왕이면 더 맛있고 좋은 제품을 구입하고 싶은 소비자들의 욕구가 발동하여, 육가공 시장 규모는 1980년 당시의 연간 매출액 60~70억원 규모에서 '90년대에 들어와 연간 3천억원 이상으로, 10년 사이에 무려 40~50배의 경이적인 성장률을 기록하였다.

그러나 매출 규모의 급격한 팽창에도 불구하고, 원료 가격의 불안정, 기술 축적의 지연, 전쟁을 방불케 했던 판매경쟁 및 수입 자유화 등의 여파로 육가공업체들의 수지가 신통치 않아, 여

러 가지로 자구책을 마련하던 중, 저가 저급제품에 사활을 걸다보니, 요즈음 들어서는 소비자들마저도 육가공품을 외면하고 있는 실정이며, 육가공업계에는 찬바람이 불고 있는 형편이다. 한마디로 구조적 침체에 접어들었다고 보여진다.

이러한 현상은 품질의 혁신과 생산성 향상을 전제로 한 원가절감 기술의 개발 등 획기적인 발상의 전환이 이루어지기 전에는 개선되기 어려울 것으로 예상된다.

2. 우리 나라 식육업계의 동향

우리 나라에서는 옛부터 고기를 재료로 한 음식들이 많이 전래되어 오고 있다. 예를 들면 고구려때부터 전래된 설야머이라 불리우던 산적류를 비롯하여 제삿상이나 폐백상의 필수품이었던 대추편포나 철보편포 등의 육포와 몽고로부터 전래되었다는 육회, 갈비, 꼬리, 족 등을 이용한 찜요리, 그리고 편육(수육), 족편 등과 순대에 이르기까지 다양한 음식들이 그것이다.

그러나 이와같은 우리 나라의 전통 육요리들은

주로 쇠고기를 이용한 것이 대부분이고, 독자적인 돼지고기 요리법이 소개되기 시작한 것은 1700년대 중엽부터라고 알려져 있다. 애저(兒猪) 짬이나 탕이 광주 지방의 전통 요리로 알려져 있고, 돼지고기 설야떡식 구이나 돼지머리 편육, 돼지 족편, 순대 등이 대표적인 돼지고기 음식으로 전래되고 있다.

최근 들어서는 중동 볶음 타고 경기가 활황 국면으로 치닫던 '80년대 초에 외식산업 역시 급격한 성장을 하면서 곳곳에 음식점들이 늘어났고, 이에 따라 돼지삼겹살구이나 돼지갈비 등이 가장 대중적인 요리로 자리잡게 되었다.

그러나 이와같은 요리에 이용되는 부위가 삼겹살과 목등심, 사태육을 포함한 족발 등으로 한정되어 있다 보니, 돼지고기 전체 소비량은 급증하였으나, 상대적으로 요리 방법이 잘 알려져 있지 않은 전·후지의 처분이 식육을 취급하는 모든 업소들의 골칫거리로 등장하게 되었다. 더군다나 지금까지는 우리나라의 식육 유통이 모두 동결육으로 이루어지고 있지만, 고급화 되어가는 소비자의 욕구를 충족시켜 주기 위하여 앞으로는 얼리지 않는 신선육을 취급하여야만 하는데, 이렇게 되면 전·후지의 처리 문제는 골칫거리를 넘어 사업의 성패를 좌우하는 문제로 크게 대두될 것이다.

3. 육가공 사업의 필요성

그런데 바로 이웃하여, 돼지고기 주원료로 부가가치를 높이는 사업인 육가공 쪽에서는 이런 전·후지와 등심을 최고로 쳐주는 부위가 되고 있으니, 식육과 육가공품이 한 사업주체에 의하여 잘 어우러질 수 있다면, 이것은 대단히 매력적인 사업이 될 것이다.

본디 육가공사업이라는 것이 가축을 위생적으



로 도살하여, 기호성이 높은 고급 부위는 비싼 값에 정육으로 판매하고, 잘 팔리지 않는 부위나 지방질이 많은 저급부위와 정육을 다듬을 때 나오는 잡육들을 이용하여 햄이나 소시지를 만들어 판매함으로써 부가가치를 극대화시키는 사업을 일컫는 것이다.

세계적으로 육가공 기술이 가장 발달하였다는 독일에서는 오래전부터 소규모의 가내 수공업 형태로 마이스터라 불리우는 숙련된 기술을 지닌 바깥 주인이 지육 상태의 원료를 구입하여 스스로 골발, 정형한 후, 고급부위는 정육으로 상품화하고, 저급부위나 남는 부위들은 수습가치나 되는 육가공품을 자가 제조하여 정육과 함께 안주인이 판매를 담당하는 식육 전문점(메저그라이라고 부름)이 운영되어 왔다. 이와같은 가내수공업 규모의 식육 전문점이 수 백년 동안 맥을 이어오는 가운데, 오늘날과 같은 대규모 기업형의 육가공 회사들이 설립되기 시작한 것은 2차 세계 대전 전후의 일이었다.

그러나, 우리나라의 육가공산업은 앞서 지적하였듯이, 대기업에서 수십억원의 막대한 자금을 투자한 대량생산체제로 그 시발점을 삼았고, 식육 관련 법규인 식품위생법에서 조차 100평 이상이라는 육가공 시설 규모의 제한을 두어왔던 탓

에 투자 비용이 대단히 많아야 하고, 아무나 선불리 덤벼들어서는 안되는 사업으로 인식되어 왔던 것이 사실이다.

그러던 중에 지난 1993년 7월 식품위생법의 개정으로 즉석 식품 제조업으로서의 육가공 사업이 가능하게 되었고, 시중 대형 백화점들에는 즉석햄 코너들이 속속 개설되기 시작하였다. 또 전국의 축협 산하 양돈조합들에서는 소규모 육가공 설비를 갖추고, 즉석 가공사업에 참여하기 시작했다. 한우 전문점내에도 이러한 설비를 갖춘 곳이 3~4개소 운영되고 있는 실정이다. 물론 첫 술에 배부를 리는 없겠지만, 현재 운영되고 있는 20여개 즉석 가공업소에서 한결같이 어려움을 호소하고 있어, 그 시작이 만만치 않음을 보여주고 있다.

4. 돼지고기 즉석 가공산업의 가능성

우리 나라에서 이제 그 어떠한 이유로 해서든지, 식육의 즉석 가공사업에 참여하고자 하는 사람들은 늘어나게 될 것이다. 지금까지 고기를 다루어 오던 각 사업분야에서 스스로 갖고 있는 한계점을 극복하기 위해서든, 투자 규모가 작아도 되니 내친 김에 한 번 더 벌려 보게 되든, 국제 경쟁력을 갖추어야 한다는 정부 정책에 떠밀려 거금을 손에 쥐어주니 할 수 없어 하게 되든, 이제 너도 나도 이 사업에 뛰어들 가능성은 점차 고조되고 있는 듯 하다.

예상되는 참여 사업주체들을 일견하여 보면, 우선 계열화의 명분을 앞세운 생산자 단체들과, 대규모 생산체제로 별 재미를 못 본 채 실추된 이미지를 만회하기 위한 전략의 기존 육가공 회사들, 고기만 썰어 팔아서는 수지를 맞추기 어려워 궁여지책으로 선택할 수 밖에 없는 정육점 주인들과 정육사업으로 그동안 큰 재미를 보았던



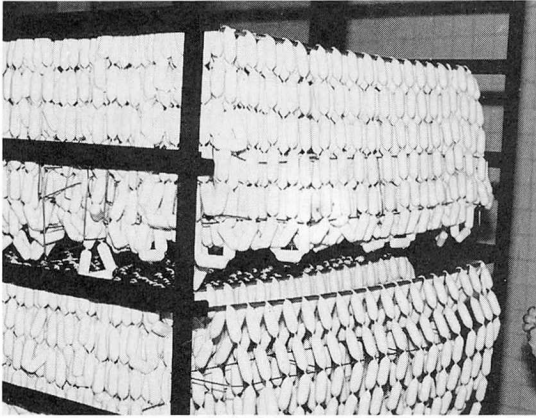
가공기술이라는 것이 하루 아침에 습득되어질 수 있는 것이 아니고, 더우거나 소비자들이 신뢰하며 구입할 수 있는 육제품을 만들어 팔 수 있는 노하우가 쌓이기까지는 대를 잇는 전통이 필요하다.



대형 유통업체들, 축산업 자체가 경쟁력을 잃을 것으로 예측하여 사업 다각화를 피하고 있는 사료회사들이나 기자재 취급업체들, 더 나아가서는 즉석빵 제조업소에서조차 관심을 보이게 될 것으로 예측되어, 시장 쟁탈전은 수년안에 매우 치열해 질 전망이다.

그러나, 이 모든 업체들이 필요성과 의욕만 갖고 즉석 가공사업을 시작한다고 다 성공할 수 있는 것은 아닐 것이다. 왜냐하면 가공기술이라는 것이 하루 아침에 습득되어 질 수 있는 것이 아니고, 더우거나 소비자들이 신뢰하며 구입할 수 있는 육제품을 만들어 기분 좋게 팔 수 있는 노·하우가 쌓이기 까지에는 대를 잇는 전통이 필요하기 때문이다.

따라서 남들이 무엇을 한다고 덩달아 출석이는 경솔함은 매우 위험한 발상이라 아니할 수 없다. 즉석 가공사업에 관심을 갖는 모든 분들께 충심으로 권유드리고 싶은 말씀은 냉정하게 현실을 분석하고, 남의 실패 사례를 교훈삼으며, 성공하는데 필수적인 요소들을 점검하면서, 서두르지



말고 돌계단을 쌓아 올리듯이 하나 하나 준비하라는 것이다. 13년전 육가공 기술을 전수받기 위하여 독일 땅을 밟은 이래, 가내 수공업 형태의 육가공 사업을 꿈꾸며 이 땅에 실현시켜 보고자 무모한 시도를 서슴치 않아 필자가 겪어야 했던 많은 어려움들을 돌이켜 보면서, 즉석 가공사업이 성공할 수 있는 필요 충분조건들을 열거해 보고자 한다.

첫째, 즉석 가공사업은 정육 판매사업과 연계되어야 비로소 부가가치를 인정받을 수 있다. 잘 팔리지도 않는 부위를 비싼 값에 구입하여 인건비에 제조경비 및 관리비용까지 얹혀 제품을 만들다 보면, 돼지고기를 갖고 만든 제품이 쇠고기 정육값보다 비싸질 수가 있기 때문이다.

둘째, 즉석 가공사업은 가내 수공업으로서 가족 단위의 사업 형태가 되어야 뿌리를 내리기까지 살아 남을 수 있게 된다. 이는 주인이 직접 가공 기술을 익혀, 자신의 명예를 걸고 손님을 맞이해야 하는 면식 장사이기 때문이다. 내일처럼 업소를 돌봐 줄 기술자도 만나기 어렵고, 그 인건비가 차지하는 원가부담은 초기 사업의 성패를 좌우하게 될 것이기 때문이기도 하다.

셋째, 식육 가공기술을 충분히 손끝에 익히고, 위생관리나 원가관리, 품질 관리 등의 원리들을

충분히 숙지한 후에 시작하여야 할 것이다. 고기를 단순히 절단하여 판매하는 것과는 달리, 첨가하는 재료도 많고, 제조기술에 따라 만들어지는 제품의 품질이 천차만별이 되어서, 일정한 상품 가치를 유지할 수 없게 되면, 소비자들로부터 불신을 받게 되는 커다란 원인이 되기 때문이다.

넷째, 가공 설비의 투자규모를 합리적으로 하여야 할 것이다. 하루 매출액이 고작 3~40만원 정도밖에는 되지 않는 입지 조건에서 설비 투자가 몇 억원씩 되어서는 인건비조차 건지기 어렵게 된다. 즉석 가공 설비의 규모는 3천만원 수준에서 2~3억원대에 이르기까지 다양하게 갖출 수 있을 것이므로 사업의 내용이나 시장성을 잘 검토하여 초기 투자 부담을 최소화하는 것이 필요하다.

다섯째, 이 분야의 전문가와 상의하는 것이 좋다. 수 많은 시행착오를 줄일 수 있을 것이다. 그리고 같은 뜻을 가진 분들과 어울려 노력하는 것이 필요하다. 어차피 식육을 다루는 모든 분야에서 가공사업을 도외시하고는 살아 남을 수 없기 때문이다. 서로 감추고 경쟁하다 보면 공멸을 초래할 뿐이다. 우리가 경쟁 상대로 삼아야 할 것은 국내의 동업 타사가 아니라, 수 백년의 전통과 막강한 자금력을 지닌 선진국의 그것들인 것이다.

아무쪼록 내우외환의 어려움 속에서도 뜻을 굽히지 않고, 새로운 도약을 꿈꾸고 계신 많은 양돈인 여러분들에게 미약하나마 필자의 작은 경험과 지식이 보탬이 될 수 있기를 희망한다.



□ 필자 주요 약력

- 1981. 2 : 건국대학교 축산대학 축산가공학과 4년 졸업
- 1981. 6~1984. 9 : 서독 BONN의 RASTING사 육가공 기술연수 및 직업학교 졸업
- 1984. 10~1989. 4 : 제일제당(주) 백설행 개발팀장 역임
- 1987. 4 : 독일 식육MEISTER 자격 취득
- 1992. 2 : 건국대학교 농축개발대학원 축산물 이용학과 졸업
- 1991. 7~현재 : 학교법인 건국대학교 건국햄사업부 부장 역임