



현 · 장 · 실 · 무

수출업체가 본 돼지고기 수출증대 장애요인

1. 머리말

냉동 돼지고기까지 완전 수입 개방이 된 지금 폭풍전야와도 같은 긴장감을 감출 수가 없다. 이미 돼지등뼈 같은 부산물들이 가격과 품질면에서 월등한 우위를 차지하면서 밀려오고 있으며 수입돈육의 어깨등심은 4,300/kg에 유통되는 등 과연 우리의 양돈산업에 희망은 있는 것인가라는 의구심을 갖게 하고 있다. 그러나

다행히도 돈육수입개방을 대비하여 정부와 양돈 관련인들이 지혜와 힘을 모아 당면한 어려움을 극복하고자 총력을 기울여서 정부의 지원, 양돈 농가의 경영 개선, 사료영세를 적용 등 각계에서 다양한 대안을 마련해왔다.

“공격이 최선의 방어”라는 말이 있다. 여러가지의 노력들 중에서 돈육수출이 수입개방하에서 살아남을 수 있는 중요요소를 인지해야 할 것이다. 국내에서는 비인기 부위이나 일본에서는 상대적으로 비교우위에 있는 안심과 등심을 수출하여 돈육 가공업체 경영개선에 한 몫을 해주지



신 태 호

(축협중앙회 전주사업소장)

못한다면 수출업체들은 무너지고 말 것이다.

결국 돈육 수출의 문제는 외화획득의 차원을 넘어 국내 양돈산업의 존폐를 좌우할 수도 있는 중차대한 과제라는 것이다.

2. 본 론

가. 이처럼 중요한 돼지고기 수출의 과정이 그리 순탄하지 않은 것이 안타깝다.

지금 가장 큰 걸림돌은 수출용 원료돈 확보가 어려워진 것이다. 시중의 돼지가격이 이렇게 좋을 때는 등급제를 실시하는 수출업체에 출하할 경우 품질개선지원자금을 받지 못하면 불리하기 때문에 출하기피 현상이 나타나게 되는 것이다. 반대로 돼지가격이 떨어지면 사정이 달라진다. 시세가 떨어지기 전에 출하하려는 농가들이 밀려들어 흥수출하를 야기하게 된다. 이렇게 물량이 불규칙하게 출하되면 지속적이고 안정적인 수출계약을 유지하기가 힘들고, 더욱이 선적 일정

에 차질을 가져와 신뢰까지 잃고 만다. 그러면 우리 돈육수출은 난관에 부딪칠 게 뻔한 일이다. 또한 과다하게 출하량이 밀리면 비규격돈이 차지하는 비율이 높아지고, 가공 과정에서 적체 및 보관시설 등의 부족으로 품질저하를 초래하게 된다.

아울러, 안정적인 수출용 원료돈 수급을 위해서는 전체적인 돼지사육 두수의 확보 및 철저한 질병관리로 계절에 따른 출하두수의 불균형 해소가 절대적이다. 정부는 '97년 수출목표를 65천톤(3.5억불)으로 계획하고 있는데 이를 충당하기 위해서는 650만두의 규격돈을 확보해야 하는데, 지금 일부에서는 축사가 부족하여 비육기간을 충분히 갖지 못하고 생돈 90kg대에서 출하하기도 해서 안타까운 점이 있다.

나. 고품질의 돈육 생산기반이 부족하다.

아직도 항생물질이 기준치 이상 검출되는 원료돈이 있다. 물론 비육후기 과정에서 항생제 투여를 하지 않으면 질병에 걸릴 확률이 높고, 육성돈 사료를 먹이면 체중도 증가하게 되어 당장에는 출하 농가에게 이익이 되는 것 같지만 장기적인 시각에서 보면 그 반대이다. 바이어들이 우리 돼지고기를 수입하고자 할 때에도 꼭 생산농장의 사육시설을 점검하여 위생적이고 안전한 돈육 생산이 이루어지는가를 확인하고 간다. 그런데 사육시설의 현대화는 아직도 미흡하고 사료급여 또한 당장의 이익만을 찾기에 급급하다. 육질향상을 위한 사료개발에 전념해야함에도 불구하고 고속성장사료 급여로 체중만 늘리는 사료급여 프로그램을 적용하고 있는 한 수출 규격돈의 확보는 지난하다.

예컨데, 일본의 모 돈육 수입업체에 따르면

양돈농가는 수출을 위해 필요한 규격돈 수태를 위해서 실시, 출하체중 105~120kg 유지, 비육후기 사료급여를 생산함으로써 대일본시장을 공략해야 하고, 수출업체들도 위생적이고 고품질의 돈육만을 정선하여 수출함으로써 일본시장 내에서 한국산 돈육의 입지를 공고히 해야 하겠다

한국산 돈육의 40%가 PSE육으로 판정되고 있어 일본시장에 유통시키기 어렵다는 것이다. 냉장돈육만을 수입하는 또 다른 업체에서는 등심 크기가 일정하지 않아 TABLE MEAT로 슬라이스해서 진열할 때 문제가 크다고 지적한다. 우리 제품이 일본시장에서 신뢰성이 저하되어 수출가격이 다른 경쟁국들의 60~70%에 그치는 이유가 여기에 있는 것이다. 설상가상으로 수출업체간의 지나친 과당경쟁과 갑작스런 수출량 증가로 품질 및 위생관리가 허술하여 한국산 제품의 평균적인 질의 저하를 초래하고 있는 점도 간과할 수 없는 부분이다.

다. 돈육수출업체의 고질적인 문제인 잔여육 처리문제도 고민이다.

규격돈 한 마리에서 수출하는 부위는 등심, 안심, 뒷다리 등 15~16kg 정도에 불과하여 나머지 내수용과 햄, 소시지 가공 원료용으로 돌려야 하지만 쉽지가 않다. 수출업체의 잔여육을 이용해 만드는 제품을 소비하는 것이 크게는 국내 양돈산업의 국제 경쟁력을 키우는 것이라는 점도 감히 지적하고 싶다. 수출로 외화를 획득하고 이익을 남기기도 하지만 여타 부분에서 적자를 낸다면 그 수출업체는 유지하기 힘들 것이다.

라. 수입업체의 요구사항이 복잡하고 어려워지는 것도 수출증대 장애요인으로 작용한다.

바이어들이 요구하는 스펙이 각각 다르고, 복잡해서 생산성 저하를 가져오게 된다. 구체적인 수치로 미생물수를 규제하는가 하면 최근에는 돼지 전염병인 콜레라 비발생증명서까지 요구하고

있다. 이렇듯 복잡·다양해져가는 요구사항들을 충족시키고 고부가가치인 냉장육 위주의 수출 시장을 증대시켜 나가기 위해서는 고급기술인력이 필요하나, 사회적으로 3D업종으로 치부되어 고급인력 확보의 어려움도 간과할 수 없는 부분이다.

3. 결 말

대일돈육수출량의 증감여부는 냉동육 보다는 냉장육 수출에 있다. 우리가 일본에 가장 근거리 에 있기 때문이다. 냉장육은 냉동육에 비해 20~30%의 고가수출이 가능하나, 사양, 운송, 도축, 가공처리, 유통시설이 철저히 위생적으로 관리되어야 한다는 어려움이 있다. 이를 위해 우리

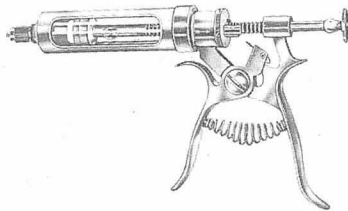
양돈 관련인들이 대동단결하여 앞에서 언급한 문제점들을 반드시 극복해야 하겠다.

양돈농가는 수출을 위해 필요한 규격돈 수태지 거세 실시, 출하체중 105~120kg 유지, 비육후기 사료급여를 생산함으로써 대일본시장을 공략해야 하고, 수출업체들도 위생적이고 고품질의 돈육만을 정선하여 수출함으로써 일본시장 내에서 한국산 돈육의 입지를 공고히 해야 하겠다. 당장 눈 앞의 이익에 급급하지 않고 국제시장에서의 신뢰를 쌓아나갈 수 있도록 장기적인 안목으로 준비하고 대처한다면, 수입도 하고 수출도 하는 산업으로 개방화 시대에 국내 양돈산업의 위치를 튼튼히 구축하여 우리 모두는 지속적인 수출증대의 내일을 기대할 수 있을 것이다.

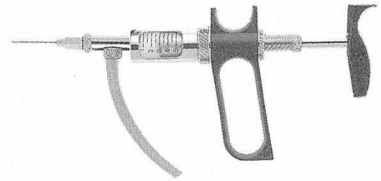
각종 주사기



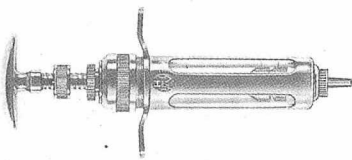
① FERROMATIC 주사기(5ml)



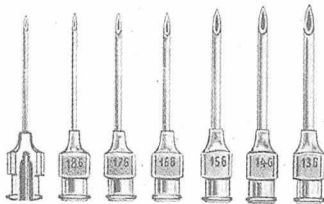
② REVOLVER 주사기(30ml)



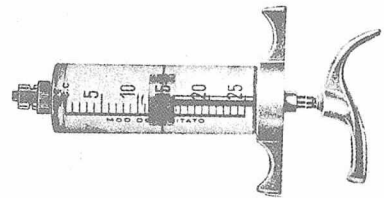
③ SOCOREX 연속주사기(1-5ml)



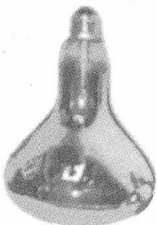
④ 철제주사기(10, 20ml)



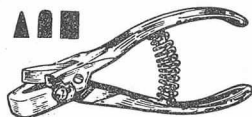
⑤ HENKE 주사침



⑥ P.V.C 주사기(반영구)



⑦ 적외선전구(수입품)



⑧ 이각기(귀절단)

KW 경 화 축 산

주소 : 서울·마포구 동교동 164-31
 ☎ 338-2548, 7013, 338-5510, (야간) 749-1465
 FAX : (02)338-1020, (0349)32-1787