



주 선 태 교수  
경상대학교 축산과학부

# 돼지고기 소비자 가격의 산정 실태와 개선 방안

**이**간 양돈지로부터 구제역 발생 이후에 산지 돼지값은 폭락하였으나, 실제 소비자 값은 변동이 없어 이에 대한 조사와 대책에 관한 글을 부탁 받고, 평소에 잘 알고 지내던 몇몇 대형 유통업 정육담당자 및 소매판매점 업주들에게 전화를 걸어보았다.

반응은 간단하였다. 산지가격이 폭락하였으나 실제 점포 매입가는 크게 하락하지 않았고, 그 하락된 가격만큼의 소비자 가격을 낮추는 것이 판매에 있어 큰 영향을 미치지 않는다는 것이었다. 즉, 다시 말해, 쇠고기처럼 고가의 육류는 산지가격 및 점포매입가가 하락하면 소비자 가격도 어느 정도 하락시킬 수 있고, 이는 곧바로 판매량 증가로 이어질 수 있으나, 상대적으로 가격이 싼 돼지고기의 경우는 소비자 가격을 낮추어도 판매량은 일정하게 유지될 뿐만 아니라, 오히려 브랜드육일 경우에는 고가격 전략이 판매증대의 한 원인이라는 것이다.

따라서, 육류소매단계에서는 요즈음과 같이 돼지고기 매입가가 다소 낮을 때, 높은 마진의 폭을 유지하여 언제 다시 올라갈지 모르는 매입가

에 대비하는 것이 일반적이라는 것이다.

생축의 산지가격과 육류 소비자 가격의 연동에 관한 교과서적인 대안 및 글을 쓰는 것은 그리 어려운 일이 아니다.

그러나 본지에서는 대학에서 학생들에게 강의 하던 교과서적인 내용과 현장에서 수용될 만한 내용을 함께 정리해 보았다.

현재 우리 나라는 국민 총생산액 가운데 농림어업의 비중은 점차 감소하고 있으나 농림어업 가운데 축산업 비중은 커지고 있다.

이렇게 축산업의 비중이 커지면서 과도기적인 변화의 바람이 업계의 구조 및 체계를 바꾸고 있다. 특히 국내 축산물 유통시설은 최근 민간투자가 활발해지고 정부도 각종 지원책을 강구해온 결과, 많은 부분의 시설 개선이 이루어져 오고 있다.

또한 수입쇠고기 시장이 완전개방되는 2001년에는 고급 냉장수입육의 국내 시장잠식이 우려되기 때문에 종래의 냉동육 체제에서 냉장육 체제로 급격히 전환되면서 육류소매도 가격경쟁이 아닌 품질경쟁의 시대로 전환되고 있다.

이러한 때, 경기도 파주에서부터 발생한 가축 괴질이 구제역으로 판명되면서 현재 육류 소비 심리가 급격히 위축되면서 축산농가는 물론 육가공업체, 사료공장, 정육점, 백화점, 식당업 등 관련 업계에 매출저하로 큰 타격을 받고 있다.

이미 생산비 이하로 폭락한 돼지 값이 90kg짜리 어미돼지 기준으로 10만원 아래로 떨어지는 등 돼지 파동이 일고 있다. 이처럼 산지 돼지 값이 떨어지는 이유는 당연히 출하량의 급증과 대일 수출물량 중단이라는 두 가지 이유 때문이다.

지난해 돼지고기 8만톤(3억달러)을 일본에 수출했던 돈육가공의 1백여 중소기업체는 구제역 발생 이후 일본정부의 수입금지 조치에 따라 수출길이 완전히 막혀 이미 많은 업체들이 작업을 감소하거나 중단하였고, 부도가 났거나 부도의 위기에 직면해 있는 업체들도 속출하고 있다.

그러나, 산지가격 폭락의 주범은 역시 구제역 확산을 의식한 양돈농가들이 앞다투어 돼지를 내놓는 이른바 '홍수 출하' 때문이라고 해야 할 것이다. 하지만, 이렇게 생돈의 산지가격은 크게 떨어지고 있는 가운데 돼지고기 소비자 가격은 오히려 상승하는 기현상이 벌어지고 있다.

돼지 산지 가격중 생돈(100kg)을 살펴보면, 다른 축종과는 달리 1988년부터 1999년까지 매년 가격에 큰 폭의 차이 없이 상승하여 왔다. 다른 축종들은 1998년에 IMF 및 2001년의 수입육 완전 개방으로 인한 불안 심리로 산지가격이 폭락하는 경향을 나타내었지만 돼지 산지가격은 꾸준히 상승하였다.

이는 1997년의 대만의 구제역 발생으로 인하여 우리 나라의 대일 돼지고기 수출물량이 크게 증가하였기 때문이다.

즉, 우리 나라 국민들이 즐겨먹는 인기부위인

〈표1〉 최근의 돼지산지가격 동향

단위 : 원

구분 \ 년월	99년 6월	99년 12월	2000년 1월	2000년 2월	2000년 3월	2000년 4월
성돈 (100kg)	217,900	194,700	205,000	201,000	189,000	142,900
새끼돼지	62,666	59,250	61,268	62,356	62,235	55,186

〈표2〉 최근 돼지고기 도매가격 및 소비자가격 동향

구분 \ 년월	99년 6월	99년 12월	2000년 1월	2000년 2월	2000년 3월	2000년 4월
도매가격 (원/kg)	3,285	3,013	3,272	3,097	2,793	2,115
소비자가격 (원/500g)	3,827	3,840	3,845	3,925	3,925	3,770

목심, 삼겹살 등은 수입하고 등심, 안심, 앞다리, 뒷다리 등의 비인기 부위는 수출하여 국내의 수급조절이 안정화 되었으며, 특히 브랜드돈육 개발 및 가공제품 등 국내 수요가 증가하는 추세로 인하여 산지 가격이 안정화 및 상승하게 되었다. 이와 더불어 일본으로 수출하는 물량의 증가로 인하여 도매가격 또한 해를 거듭할수록 매년 가격이 상승하였다. 이러한 가격변동과 비교하여 최근 구제역 발생 이후의 산지가격, 도매가격, 소비자가격의 변동상황에 대해 〈표1과 2〉에 정리해 보았다.

앞의 표에서 보는 바와 같이

매년 꾸준히 증가

세를 보였던

산지가

격은

지난해 돼지고기 8만톤(3억달러)을 일본에 수출했던 돈육가공의 1백여 중소기업체는 구제역 발생 이후 일본정부의 수입금지 조치에 따라 수출길이 완전히 막혀 이미 많은 업체들이 작업을 감소하거나 중단하였고, 부도가 났거나 부도의 위기에 직면해 있는 업체들도 속출하고 있다. 그러나, 산지가격 폭락의 주범은 역시 구제역 확산을 의식한 양돈농가들이 앞다투어 돼지를 내놓는 이른바 '홍수 출하' 때문이라고 해야 할 것이다.



우리 나라 양돈 및 돈육산업의 가장 큰 문제점으로 지적되는 원료돈가의 안정화를 위해서는 이 계열화를 통한 가격정산 방법의 변화가 요구된다. 계열사업 또는 계약생산에 참여한 농가 및 영농조합법인 등에 대해서는 경영자금 등 정부지원 자금을 우선 지원하는 방법을 통해 도매시장 등급별 지육가격에 의한 정산제도를 정착시켜야 한다.

구제역을 맞아 가격이 큰 폭으로 하락되었고, 그와 더불어 도매가격도 같이 하락하였다. 하지만 소비자 가격은 앞에서 설명한 바와 같이 큰 변동의 폭을 보이지 않은 채 일정한 가격을 유지하고 있다.

쇠고기와 비교해 돈육의 경우, 일본 수출의 중단 및 내수시장의 침체로 인하여 도매시장의 경락가격이 약보합세를 유지하고 있다. 특히 냉동 전후지(주의: 전지, 후지라는 표현은 일본식 표현임. 앞다리 뒷다리 부위가 농림부령으로 지정된 공식 명칭임) 가격은 소비의 부진 및 일본 수출의 감소로 인하여 약세속에서 수입산과의 가격차가 크게 축소되어 있는 상황이다.

이는 산지와 소비자 가격의 비연계를 확실히 나타낸다. 산지 가축 가격에 상응한 소비자 가격이 연동되지 않아 농가 및 소비자 모두가 피해를 보고 있는 것이다.

물론 이익의 대부분은 중간상인들 몫이다. 산지가격이 상승하면 즉시 판매 가격에 반영되나, 하락시에는 연동의 폭이 작고 많은 시간이 소요된다. 뿐만 아니라 영세 식육판매업소 난립으로 소비자 불신이 상존하고 업소당 판매량이 적어 산지가격이 하락하여도 소비자가격 인하가 어려운 상황이다.

이는 식육유통에 있어서의 큰 문제점으로 지

적된다. 구제역 파동 이후 소·돼지고기의 산지·도매가격이 연일 급락하는 가운데 유독 소매가격만 제자리 걸음을 거듭하고 있는 것은 도매상인과 산지수매인 등 중간상인들이 유통구조의 문제점을 이용하여 폭리를 취하고 있다고 밖에 볼 수 없다.

여기에 더불어 구제역 확산을 우려한 농민들이 산지 수매인들에게 돼지를 덤핑가에 무더기로 내다 팔고 있어 실제 산지가와 소매가의 격차는 더욱 벌어진 상태이다. 이런 현상이 계속된다면 식육 소비위축 현상을 심화시켜 산지가격을 더욱 떨어뜨릴 수 있다는 점에서 심각한 현상으로 지적된다.

그렇다면 대책은 무엇인가? 교과서적으로 말하자면 유통구조의 단순화가 정답이다. 복잡하게 다단계계를 거쳐야 하는 식육유통구조를 가능한 축소시키는 것이 그 어떤 것보다 중요하다. 이에 대한 정부의 정책은 축산물 종합처리장 중심의 유통체계를 확립하는 것이다. 축산물종합처리장 중심으로 유통체계를 확립시킴으로써 유통단계계를 축소하여 최대한 유통비용을 절감한다는 것이다. 또한 앞으로 냉동육 유통은 지양하고 냉장 부분육과 브랜드육의 개발, 유통하겠다는 전략이다.

그러나 정부의 정책입안 또는 대안을 제시하

는 것 못지 않게 양돈농가들의 자발적인 구조개선 노력도 필수적으로 요구된다. 즉 생산자(계열농가)에 대한 연계강화로 돈육가공업체들의 원료 확보망을 구축해 주어야 한다.

우리 나라 양돈 및 돈육산업의 가장 큰 문제점으로 지적되는 원료돈가의 안정화를 위해서는 이 계열화를 통한 가격정산 방법의 변화가 요구된다. 계열사업 또는 계약생산에 참여한 농가 및 영농조합법인 등에 대해서는 경영자금 등 정부지원 자금을 우선 지원하는 방법을 통해 도매시장 등급별 지육가격에 의한 정산제도를 정착시켜야 한다.

물론 한번 계약하면 주변 여건의 변화에 따라 쉽게 계약을 파기시키던 양돈농가들의 관행들도 사라져야 할 것이다. 이렇게 현행의 생체거래가 지육거래로 전환되면, 도체에 대한 정보를 농가에 피드백 해주어, 표준 사양관리, 방역기술, 적정 사육두수, 가격정보 등 양돈장 경영정보를 적극적으로 제공받을 수 있다.

한편, 축산물 직거래를 활성화 시켜야 한다. 현재 재정경제부와 농림부가 합동으로 추진하고 있는 '소비자 생활협동 조합(생협)'도 이와 같은 맥락이라고 할 수 있다.

생협이란 지역이나 직장 등을 단위로 조합을 구성, 유기농산물이나 무공해식품 등 생필품을 생산자 조직과 직거래하

는 단체 또는 조합원들만 거래가 가능하며 수익이 나면 조합원에 배당하는 제도이다.

물론 축산물도 이와 같은 방법을 통해 유통한다면 중간매개의 필요 없이 생산자에서 바로 소비자에게 공급되므로 유통에 따른 경제적 손실을 줄일 수 있다.

이러한 직거래를 확대하기 위해서는 소비지 주요도시에는 정제화된 직거래 장터를 운영하고, 생산자와 기업체·학교 등 대량수요지간의 직거래를 확대하는 한편, 도·농간 자매결연 직거래를 추진하는 등 지역별·유형별로 특성에 맞는 다양한 형태의 직거래를 추진해야 할 것이다. 하지만 이러한 직거래가 생산자와 소비자 모두에게 이익을 줄 수 있기 때문에 바람직한 조직인 것은 사실이지만 이러한 조직을 운영하는데 드는 비용과 다른 대형 할인점과의 경쟁력 등을 제고하지 않는다면 오히려 더 높은 불류비용이 들 수도 있다는 점을 유의해야 된다.

그리고 마지막으로 고급돈육 및 브랜드육생산이 강조된다. 실제로 산지 돈가가 하락하여도 고급돈육, 기능성 돈육의 브랜드육들은 가격하락으로 인한 영향을 덜 받고 값도 안정적인 모습을 보이고 있다.

이는 브랜드돈육에 대한 고정적인 소비층이 확보되어가고 있음을 보여주는 것으로 양돈농가들의 고급돈육 생산의욕 제고에 청신호를 주고 있다.

따라서 고급돈육, 기능성 돈육과 같은 브랜드육을 생산하면 돈가 하락 영향도 덜 받으면서 소득도 높일 수 있을 것으로 예상된다.

생산양돈가가 단체를 형성하여 자체적으로 생산한 돼지를 자체적으로 가공하여 자체 브랜드를 달고 자체 유통망을 통해 판매하게 된다면 (도드람, 하이포크, 크린포크와 같은 경우), 산지가격과 소비자가격의 연계성을 걱정하지 않아도 될 것이다. **양돈**

산지 돈가가 하락하여도 고급돈육, 기능성 돈육의 브랜드육들은 가격하락으로 인한 영향을 덜 받고 값도 안정적인 모습을 보이고 있다. 이는 브랜드돈육에 대한 고정적인 소비층이 확보되어가고 있음을 보여주는 것으로 양돈농가들의 고급돈육 생산의욕 제고에 청신호를 주고 있다.