

수출중단후 우리 회사의 돼지고기 판매전략

농협 목우촌

내수시장 다지고 수출시장 다변화 모색

1. 수출 중단에 따른 돼지 수급 동향

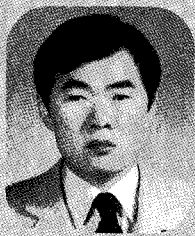
지난 3월 27일 경기도 파주의 구제역 발생으로 인한 대일 돈육수출 중단이 전격 발표되면서 국내 양돈 및 돈육가공업체는 일대 전환기를 맞고 있다.

구제역 발생에 따라 돈육 소비량의 15~20%가 감소하고 수출육중 2,600여톤이 반송되는가 하면, 양돈농가는 가격 급락을 우려한 나머지 흥수출하가 줄을 이어 한때 서울 축협공판장의 도축 업무가 마비되는 혼란을 초래하기도 했다.

구제역 발생으로 대일 돈육 수출이 중단된지 3개월이 지난 지금 정부의 수매실시와 출하물량의 감소 및 계절적 성수기등 복합적 요인에 의해 돈가는 구제역 발생 이전의 수준으로 회복된 반면, 돈육 수출업체는 수출 중단에 따른 가공물량의 감축 및 비인기 부위의 재고누적에 돈육 소비까지 위축되어 경영에 3중고를 겪고 있는 실정이다.

목우촌을 비롯한 국내의 대표적인 육가공업체의 월평균 가공두수가 적게는 14%에서 많게는 29%까지 감소하는 것을 보더라도 그 심각성을 짐작할 수 있다.

목우촌은 수출비중이 부분육 생산물량의 약 45%(99년 기준)를 차지

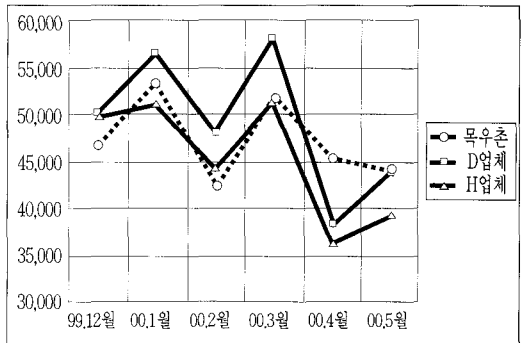


하 병 국 공장장
농협·김제 목우촌

〈표 1〉 주요업체 월평균 도축두수

구분	목우촌	D업체	H업체
99년	46,722	49,821	49,652
'00. 1	53,217	56,439	51,217
'00. 2	42,564	47,956	44,005
'00. 3	51,715	58,071	51,543
'00. 4	45,122	38,359	36,171
'00. 5	44,030	43,752	39,323

* 주요업체 월평균 도축두수



〈표 2〉 목우촌 연도별 판매내역

(단위 : 톤)

구 분	95년	96년	97년	98년	99년	계
수 출	97	3,234	7,515	13,459	12,594	36,899
내 수	2,342	9,101	13,960	15,189	15,383	55,975
육가공	77	819	1,994	2,896	4,897	10,683
기 타	1,201	8,398	10,367	14,442	10,097	44,505
계	3,812	21,648	33,933	46,084	43,070	148,062

하면서 국내 돈육수출 1위업체로서의 명성을 구가하여 왔으나, 수출 중단으로 인해 14% 정도의 물량을 감축하여 운영하고 있다.

수출중단에 따른 가공물량의 감축은 공장 가동을 저하로 인한 제조원가의 상승요인으로 작용하고, 비인기 부위의 재고 누적과 더불어 판매위축으로 이어지게 된다.

이러한 상황에서 육가공업체들은 적정 규모의 양질의 원료돈을 가장 합리적인 가격으로 구매하고, 비인기부위 및 침체된 소비시장의 틈새를 공략할 수 있는 효과적인 판매전략 수립을 통한 경영안정을 도모하는 것이 시급한 과제라 하겠다.

2 목우촌과 양돈가 모두에게 이익이 되는 구매 체계 확립이 필요하다.

제조업의 어느 업종에서와 마찬가지로 육가공업체도 얼마나 경제성 있는 가격으로 질 좋은 원료돈을 확보하느냐 하는 문제가 늘 경영개선을 위한 초

미의 관심사가 되고 있다.

더구나 요즘처럼 시장여건이 좋지 못할 경우에는 경제적인 원료돈의 확보의 중요성은 더욱 크다 할 것이다. 목우촌은 원료돈 구매에 있어서 경제성과 품질우위에 역점을 두면서 나아가 생산자 단체로서 농가에게도 도움을 줄 수 있는 소위 윈-윈(win-win)을 기본개념으로 하는 구매전략을 추진하고 있다.

우선, 현재 실시하고 있는 양돈 계열화사업을 내실있게 추진하는 것이다. 목우촌 원료돈 구매의 근간을 이루는 것은 체계화된 계열화 사업이다.

WTO체제의 출범과 더불어 돈육시장의 완전개방으로 국제적 무한경쟁 시대에 효과적으로 대응하기 위해서는 생산, 도축, 가공 및 유통에 이르기까지 통합경영을 통한 축산물의 국제 경쟁력 제고를 위해 계열화 사업의 강화는 매우 중요하며 이는 영세 양돈농가의 조직화 및 전업화를 통한 권익보호 또한 가능한 시스템으로 목우촌의 윈-윈 이념과도 잘 조화된

제도이다.

목우촌은 공장 개장 이전인 지난 94년부터 이미 계열농가를 조성하여 왔으며 현재 248농가, 모든수 37천여두로 목우촌 조달 물량의 80% 이상을 담당하고 있다.

수출중단에 따른 가공물량의 감축이 불가피한 시점에서 그동안 시행해 온 계열사업의 실적을 분석하여 미비점을 보완하는 한편, 사업이용도와 출하 실적이 우수한 농가를 우선적으로 선별, 집중 육성함으로써 안정적으로 물량을 확보하고 표준화된 사료와 종돈을 공급하여 원료돈의 품질향상을 도모할 계획이다. 이를 위해 계열사업 이용농가에 대하여 목우촌에서 자체 개발한 사양관리 전산화를 유도하여 농장의 생산성을 높임과 동시에 최적 품질의 원료돈을 생산토록 하며, 목우촌에서 운영하는 동물병원에서는 피그몬 시스템(pig monitoring system)을 도입하여 출하된 원료돈 도축시 병성검사 결과를 근거로 농장별 질병문제를 해결함으로써 농가에게는 소득증대를, 소비자에게는 완전한 품질의 돼지고기를 공급하고자 한다.

둘째, 육가공업체의 가장 큰 고민거리의 하나는 비수기인 동절기에는 돼지가 남아도는 반면 소비가 급증하는 하절기

에는 오히려 돼지가 부족하여 옷돈까지 지급하면서 돼지를 구매하여야 하는 애로점이 있다는 것이다.

목우촌은 이러한 계절적 수급불균형을 해소하기 위해 장기적으로 자돈 생산을 위한 직영농장을 조성하고 비육은 농가에 위탁하여 운영하는 방안을 강구하고자 한다.

이는 막대한 예산이 소요되는 사업인 만큼 다각적인 검토와 연구가 전제되어야 할 문제이나, 직영 농장의 조성을 통해 일정규모 이상의 비육돈을 일정한 비용으로 계획생산 할 수 있으며, 규격 사료와 종돈 및 시설을 이용하여 원료돈의 품질을 향상시키고, 나아가 양돈가의 소득증대에도 기여할 수 있을 것이다.

셋째, 목우촌은 개장이래 지금까지 도체등급제에 의한 가격 정산제도를 시행하고 있으며, 돼지의 도체등급은 1차적으로 도체중과 등지방 두께에 의해 판정되며 외관 및 육질등의 요소를 고려하여 최종 등급을 결정하게 된다. 따라서 농가에서는 육질개선보다는 등급결정에 더 직접적인 영향을 미치는 체중이나 등지방 두께등에 더

관심을 갖게되고, 육가공업체는 상대적으로 가공과정에서 발견되는 지육 내부의 결함에 대한 손실을 부담하고 있다.

목우촌은 이러한 문제점을 해소하여 불합리한 구매 손실을 줄이고 품질에 대한 양돈가의 관심을 유도하기 위해 계열 농가의 전산관리를 통해 농가별, 개체별로 육색, 육질 및 지방조직등을 분석하여 데이터베이스화 하고 있으며 향후 축적된 이들 데이터를 이용하여 현 정산제도에다 육질요소에 의한 구매가격 차등화 방안을 접목하여 질 좋은 고기는 비싸게 사고, 질 낮은 고기는 싸게 구매함으로써 원료돈 구매의 경쟁력을 높이고자 한다.

3 목우촌의 판매무대는 여전히 세계시장이다.

구제역으로 인한 수출중단으로 비인기 부위의 적체가 전국적으로 증가하고 돈육 소비가 감소하면서 국내 육가공업체는 업체간 합종연횡을 모색하는 등 살아남기 위한 판매전략을 수립하기 위해 동분서주하고 있다.

수출비중이 높은 목우촌 또한 수출중단의 가장 큰 피해자

로서 지금의 어려움을 제2의 도약을 위한 발판으로 삼기위해 다각도로 노력을 경주하고 있다.

어느 육가공업체와 마찬가지로 목우촌 또한 지금 가장 시급한 것은 비인기 부위의 판매 활성화 방안을 찾는 것이다. 현재 냉장육기준 삼겹살 및 목살의 시장가격은 kg당 1만원 내외를 유지하고 있으나 안심, 등심 및 후지 가격은 수출가에 비해 절반이상 가격이 하락하면서, 삼겹, 목심부위의 판매이익이 이들 비인기 부위의 손실을 충당하지 못하여 전국적으로 돼지 마리당 약 3만5천원 내외의 손실을 보고 있으며, 말 그대로 앞으로 남기고 뒤로 밀리는 적자 경영이 불가피한 실정이다.

따라서 이러한 비인기 부위의 판매 활성화를 위해서 현재 출시중인 목우촌 돈까스와 같이 이들 부위를 이용한 신제품 개발을 적극 추진하고 있으며, 이들 부위만을 전문으로 취급하는 외식업체와의 적극적인 업무 제휴를 모색해야 할 것이다.

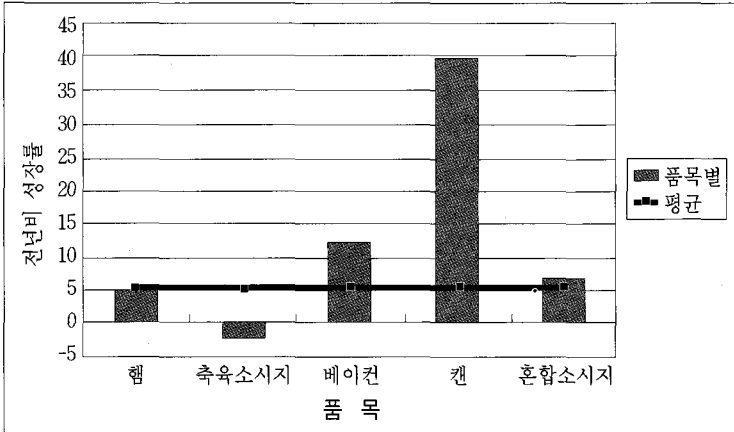
둘째, 고부가가치 위주의 기능성 제품개발 및 판매에 주력함으로써 판매이익의 극대화를 모색하여야 하겠다.

구색상품이라는 명분에 지나

<표3> 돼지 두당 부위별 생산량

계	수출부위				내수부위					
	안심	등심	뒷다리	소계	목심	삼겹살	앞다리	갈비	잡육	소계
48.3kg	0.80	7.14	12.39	20.33	4.24	8.23	7.72	3.83	3.95	27.97

<그림 1> 2000년 1/4분기 육가공품 판매추이



치게 업매이지 말고 이익을 창출하지 못하는 제품은 과감히 퇴출시키고, 효자 상품군을 중심으로 판매망을 주력화하여 시장흐름을 주도할 수 있는 방안을 강구하여야 한다.

셋째, 목우촌만의 제품 품질의 차별화 전략을 강구하여야겠다.

목우촌의 계열화 사업을 통한 종돈에서부터 판매까지의 규격화된 품질관리, 특수 성분이 첨가된 사료의 급여, 가공과정의 위생적 처리 및 각종 인증 획득(ISO, KS, HACCP 등) 등을 통한 목우촌의 품질우위성을 적극 홍보하고, 소비자 단체나 학교등의 공장 및 계열농가 방문을 적극 추진하여 목우촌 브랜드에 대한 고객의 신뢰성 제고에 힘써야 할 것이다.

넷째, 인터넷등 전자상거래 시장의 진출에 능동적으로 대처할 수 있는 준비를 갖추어야

한다.

현대는 정보화 시대다. 인터넷의 급격한 확산으로 소비자와 판매회사간의 사이버 공간을 통한 직접 거래(B to C)뿐만 아니라 기업간 상거래(B to B)가 활발해지면서 향후 축산물 유통시장의 중심도 시간과 공간의 편리성을 무기로 한 전자상거래로 점차 이동할 것은 분명한 사실이다.

이러한 흐름은 이미 농수산물 전문 전자상거래 벤처기업을 탄생시켰으며, 목우촌은 이러한 기업과의 전략적 제휴 및 나아가 사이버 직거래를 자체적으로 운영하기 위한 인프라 구축 등을 심도있게 검토할 단계에 있다 하겠다.

끝으로, 비록 잠정적으로 수출이 중단되기는 하였으나 목우촌의 궁극적인 판매 시장은 여전히 세계 무대임을 잊지 말아야 할 것이다.

지금의 수출 중단을 그동안 상대적으로 소홀했던 내수 시장을 다지는 전화위복의 기회로 삼음과 동시에 내년 이맘때쯤에 재개될 수출에 대비하여 수출 규격에 알맞는 제품 품질 유지를 위한 노력과 함께 수출선의 다변화를 통해 수출시장의 유연성을 갖을 수 있는 방안도 적극 모색하여야 하겠다.

4 맺는말

구제역에 의한 수출중단은 목우촌의 비약적인 성장 가도에 있어 큰 시련임에는 틀림없다. 그러나 같은 시련도 이를 어떻게 받아들이느냐에 따라 그대로 쇠락할 수도 있고 오히려 발전의 계기가 되기도 한다.

위기는 뒤집어 생각하면 기회일 수 있다. 이러한 시기에 목우촌의 갈 길은 분명하다. 양돈농가와 목우촌 모두에게 이익이 되는 구매체계의 확립을 통해 양질의 원료돈을 경제적으로 구매하고, 신제품 개발 및 고부가가치 창출로 시장 개척에 최선의 노력을 경주하는 한편, 지속적인 품질관리 강화로 수출 재개를 준비함으로써, 다시 돈육수출 1위 업체로서 세계 무대로 진출할 것이며, 내수시장에서도 시장을 주도해 나가리라 확신한다. **양돈**