

수출중단후 우리 회사의 돼지고기 판매전략

◎ 도드람 양돈조합 ◎

등심 돈까스 전문식당 운영해 수출부위 소비 확대

1. 수출 중단 의 의미

수출, 특히 대일본 돈육 수출은 우리 양돈산업 전체에 약점을 보완해 주는 훌륭한 돌파구였다.

국내 소비자들이 좋아하지 않는 등심, 안심, 후지를 좋은 값으로 일본에 수출해 왔다. 따라서 지육 kg당 3,000원 이상의 고돈가에서도 육가공 업체들의 수출의욕을 북돋우고 덩달아 양돈 농가들은 비싼 값에 원료돈을 팔아가며 팔 수 있었다. 그러나 구제역 발생으로 수출이 중단되자, 갑자기 수출하던 부위의 가격이 폭락하고 팔 수가 없는 곤경에 처했다. 벌써 3~4년 전부터 수출 중단시를 대비하여 한국내 소비 시장 개발에 힘을 쏟으라는 일본 양돈 전문가의 고언을, 자기 나라 양돈 농가 입장만 생각한다고 무시했던 일이 후회스럽다.

2. 수출중단후의 상황 전개

수출 중단이란 생산된 돼지고기를 전부 다 내수시장에 팔아야 한다는 것을 의미하기도 하다. 국내 소비자들이 어떠한 돼지고기를 원하는지는 우리 모두가 잘 알고 있듯이, 우리나라의 소비자들은 돼지고기를 불판에 구워 먹는 것을 지나치게 선호한다. 그러하기에 수출이 중단된 뒤에도 국내 선호 부위(냉장 삼겹살을 중심으로 한 냉장 목등심)의 시장은 더 커지고, 수출부위의 재고 증가와 단가 폭락으로 인한 육가공업체의 손실과 자금 압박이 계속되고 있다. 수출하던 육가공업체는 냉장 삼겹살을 공급하여 기존의 거래처를 지키기 위하여 도축 두당 최소 2만원~3만원의 적자를 보면서 작업을 하고 있어서, 심각한 경영 압박 요인이 누적되고 있다.

이는 오래지 않아 자금력이 약한 육가공업체의 도산을 몰고오면서,

박 중 회 전무
도드람 중부 양돈협동조합



▲현재의 지육등급제를 고쳐 표준체중제도의 도입이 필요하다. 우리 조합은 2년 전부터 표준체중제도를 도입해 왔으며, 6월부터 범위를 100~110kg으로 5kg하향 조정했다.

수출 부위의 덩핑판매가 극심해질 것이다. 아울러 출하 두수가 증가되고 소비가 둔화되는 9월 추석 이후의 원료돈 수급은 심각한 공급 초과가 예상된다.

3 우리 조합의 원료돈 공동 출하 전략

이런 돈육시장의 흐름 예측하에, 우리 조합은 출하 체중을 하향 조정(생체 5kg)하여 전체적인 돈육 생산량을 약 5%정도 줄이면서도, 가장 비싸게 팔리는 삼겹살이 지방과다로 30배나 낮은 잡육으로 처리되는 일을 줄이고자 노력한다.

출하체중 하향조정은 육가공업체의 경쟁력을 높이는 결과

를 기대하나, 너무 지나치게 줄이면 맛없는 목등심을 생산하여, 소비자로부터 목등심 부위의 외면을 초래할 수 있으므로 신중하게 조정해야 할 것이다. 수출 중단 이후 거의 같은 값을 유지하던 목등심의 소비자가격이 20%내지 30%

나 삼겹살 보다 싸게 팔리고 있는 것이 현실이다. 이는 삼겹살을 그 정도 더받아도 육가공공장의 수익을 개선시키지 못하고 있는 것이다.

그와 함께, 우리 조합에서는 조합원이 생산한 원료돈을 추석 이후에도 원활히 소비할 수 있는 육가공업체에 판매하므로써 중·장기적으로 안정적인 원료돈 판매를 꾀하고 있으나, 현실적으로 그 판단이 쉽지 않다.

4 수출 부위의 판매를 위한 조합의 노력

약 2년전부터 조합은 자조금을 만들어 운영 하고 있다. 자조금이란 조합원들이 자발적으로 내는 출연금(사료매출액의 0.2%선)과 조합 운영비의 일부를 모아서 만든 돈이다.

우리 조합은 이 돈으로 돼지고기 소비 촉진을 위한 시식행사, 광고, 요리 개발등 돼지고기를 많이 팔수 있는 일에 쓰고, 계열회사 (주)도드람유통에서는 비선호 부위의 소비를 위해 샤프마을이라는 돼지고기 샤프 샤프와 등심돈가스 전문식당을 운영하고 있다.

아울러, 수출 부위의 시장개발을 위한 체인점 확대와, 가공장 운영을 통하여 수출 부위의 시장확대를 뒷받침하고자 한다.

5 수출 부위의 시장개발을 위한 양돈업계의 공동노력 절실

등심, 안심, 후지는 일본의 소비자들이 선호하니까 우리가 거의 대부분을 수출해왔던 것이지, 맛이 없거나 저급 부위가 아니다. 우리나라 소비자들 가장 선호하는 소금구이 요리를 할 때, 그런 부위의 맛이 조금 덜할 뿐이다. 일본 사람들처럼 우리 소비자들도 돈가스나 샤프샤프 요리를 수출 부위로 해주면 아주 좋아한다. 그런 요리뿐만 아니라 우리나라 사람들이 좋아할 수 있는 서민적인 가격대의 새로운 요리의 개발이 절실하게 요구된다.

수출 부위의 요리개발과 보급은 어떤 특정업체만의 노력으로 성취해낼 수 없으므로, 전

체 양돈산업계의 공동노력이 집중되어야 한다. 따라서, 우리 조합은 이런 사업을 활발하게 전개할 재원 마련 차원에서, 양돈 자조금조성을 입법화하는데, 적극 동참할 것이다.

아울러, 수출중단으로 소비가 부진한 등심의 생산량을 늘려서 돈육공급량 과다를 부채질하는 현재의 지육등급제를 고치도록 육가공업계와 양돈농가들이 힘을 모아야 할 것이다.

지금의 지육등급제는 등심공급과다뿐만 아니라, 삼겹살에 지방과다, 지나친 체중범위 허용으로 규격돈육 생산을 어렵게 하고 있다. 그래서, 우리 조합은 장려금을 지급하는 표준체중제도를 도입한지 2년이 넘고, 표준체중도 지난 6월에는 105kg부터 115kg범위를 100kg부터 110kg범위로 5kg을 하향 조정했다.

6 우리 조합원들의 대응 노력

1) 사육두수 감축 -모든 10% 줄이기

양돈농가들이 먼저 해야 할 일은 적정두수의 사육에 있다. 공급이 과잉되면 돼지 가격이 하락하고, 또한 공급이 모자라게 되면 돈가의 상승이 있겠지만, 그것은 무한정 상승은 아니

며 모자라는 시점에서의 외국 의 돼지고기들이 우리나라에 들어와 소비 시장을 점유하게 되어 우리의 사육두수는 점점 줄어들게 될 것이다.

그러므로, 양돈협회를 중심으로 한 모든 10% 감축운동에 우리 농가들의 적극적인 참여가 요구된다. 그러나, 이미 시설장치에 막대한 투자를 해놓은 농장의 경우에는 강요하기 곤란한 주문일 수 있다. 그런 경우에도 원료돈 공급두수를 줄이는 다른 대책을 찾을 수 있다.

2) 생시도태체중 올리기 -건강한 자돈만 이유시키기

PSY를 높이기 위하여 생시도태를 거의 시키지 않거나, 생명이 붙어서 숨을 쉬고 있는 새끼돼지를 차마 죽이지 못해 젖을 물려 놓는 일이 많다. 이런 자돈은 살아서 사료만 축내다 죽거나, 다른 비육돈이 출하될 때에야 40kg 내지 50kg밖에 안 되는 경우가 대부분이다. 그러므로, 생시체중이 1kg이하의 자돈을 과감하게 도태시켜서 건강한 자돈만을 이유시키고 농장의 사료요구율 개선을 통한 수익증대를 꾀해야 하겠다.

3) 위축돈의 과감한도태

육성, 비육기간의 돼지중에서

도 위축돈이 발생하면 과감하게 도태시켜야 한다. 위축돈은 질병을 퍼뜨리는 온상이 되고, 사료효율 저하를 부르고 넓은 돈방을 차지하여 정상돈에게 밀사를 유발하게 된다. 위축돈의 과감한 도태는 결과적으로 우리 나라 전체의 원료돈 공급량을 3% 내지 5% 줄이면서도, 농장의 수익성을 개선할 수 있다.

4) 적절한 사료급여와 사료비절감 노력

그리고, 돼지의 생산에 있어서 마블링이 잘되기도 살코기가 많은 원료돈 생산관리가 필요하다. 즉, 목등심에 마블링이 잘되면서도 삼겹살에 지방이 과다하게 축적되지 않는 종돈을 선택하고, 비육돈의 성장단계에 맞는 사료를 급여함으로써, 지방이 과다한 맛없는 돈육 생산을 피하고 사료비를 아껴야 하겠다.

돈육수출중단으로 산지돈가가 생산비 이하로 폭락하여 오래 지속되는 상황을 대비하여, 생산비의 60% 내지 70%를 차지하는 사료비를 절감하는 일이 농장의 사활을 좌우할 수도 있으므로, 우리 조합은 이 부분의 경쟁력강화에 힘을 쏟고 있다. **양돈**