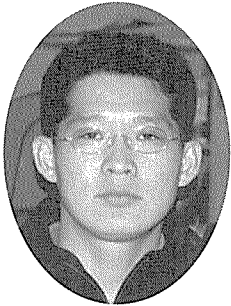


오리고기를 수출하는 모란식품을 찾아서

김사장은, 수출을 활성화하기 위해서는 먼저 사육농가에서 품질좋은 오리를 생산해 주는 것부터 시작하여 주변에서 손쉽게 도축할 수 있는 도축여건을 갖춰야 하고 바로 가공할 수 있는 3박자가 맞아야 현재의 수출채산성을 높일 수 있다고 한다.

모란식품의, 오리 수출시장의 여러가지 악조건 아래서도 국내산 오리고기를 일본으로 수출하겠다는 일념하로 구슬땀을 흘리는 모습 속에서 국내 오리업의 내일이 어둡지 만은 않다는 생각을 할 수 있다.

매월 5톤 → 27톤 → 14톤 → 50톤 수출 증가...



모란식품 김만섭 대표

현재 상황에서 오리고기 수출은 분명한 메리트가 있습니다. 그러나 작은 물량을 수출하기까지 너무나 많은 어려움이 있었습니다. 충북 음성군에 소재한 모란식품(대표 김만섭) 김사장이 오리고기를 일본으로 수출한 소감에 대한 변이다.

지난해 충북 음성군에 오리 육가공장을 준공한 김사장은 지난해 12월 처음으로 5톤의 오리고기를 일본으로 수출한데 이어 지난 1월 27톤, 2월 14톤 등 지난 2월까지 50여톤의 오리고기를 수출한바 있다.

모란식품은 지난해 매월 20톤의 오리고기를 1년간 장기 수출기로 일본측 바이어와 계약을 체결한바 있다. 처음 오리고기 수출을 하기 위해 김사장은 먼저 가공장에 대하여 수출검역시행장으로 지정 받기위해 검역시행 가공장 승인을 얻기 위해 수의과학검역원을 세 번 찾아가 승인을 얻었다.

다음으로 수출하기 위한 도축장의 문제였다. 수출을 위해서는 수출작업장으로 승인된 작업장에서 오리를 도축해야 하는데 주변에 있는 수출작업장으로 승인된 작업장에 수출을 위한 도축을 문의했으나 작업해 줄 수 없다는 답변이었다. 이유인즉

매월 5톤 → 27톤 → 14톤 → 50톤 수출 증가...



작업인부 및 폐수처리용량 등 여러 가지 여건을 감안할 때 자체물량을 도축하기도 어려운 실정에서 외부의 물량 도축이 힘들다는 것.

결국 김사장은 수출물량 도축을 위해 충청도에서 사육된 오리를 많은 물류비와 시간이 소요되더라도 수출작업장으로 승인된 전라도 지역으로 내려가 작업할 수밖에 없었다는 것. 다행히 수출작업장으로 승인된 이 작업장은 오리를 임대축해 주겠다고 하여 그나마 다행이었다.

처음 바이어와 수출계약을 체결할 당시 이같은 여건을 감안하지 않은 채 수출해야겠다는 일념 하나로 수출계약을 체결하다보니 처녀 수출한 물량은 적자를 면할 수밖에 없었다는 것. 그도 그럴 것이 당시 국내 산지오리가격은 매우 낮았으나 수

출부위는 가슴살과 정육으로 한정되어 있어 규격에 맞는 오리를 찾기 위해서는 오리구입 비용이 더 드는데다 도축에 따른 물류비용 역시 예상보다 많이 소요됐고 특히 규격에 맞는 품질의 오리고기를 만들기 위해서는 가공에 소요되는 비용이 많이 소요됐기 때문이다.



모란식품 가공장 사진

11월 21일을 시작으로 매주 수출 계획

또 수출을 위한 포장비 역시 원가상승의 한 요인이 되었다는 게 김사장의 설명이다. 따라서 김사장은 처음 5톤의 오리고기를 일본으로 선적하기까지 직원 모두가 밤낮을 가리지 않고 일했으나 결과는 허탈 그 자체였다. 남은 것은 우리가 생산한 오리고기가 일본의 소비자들에게 공급되어 소비된다는 자부심과 우리도 일본으로 수출했다는 성취감 하나였다.

적자를 면치 못하는 수출을 계속할 수 없던 김사장은 일본측 바이어와 가격협상을 통해 수출단가를 올려주지 않으면 수출을 지속할 수 없다는 입장을 전달, 일본 바이어로부터 가격을 올려주겠다는 협상을 통해 2차로 수출하는 물량부터는 종전 수출가격에 비해 월등히 높은 가격으로 수출키로 하였으며 1년 장기계약도 동시에 얻어냈다는 것.

수출에 대한 자신감을 얻은 김사장은 수출물량을 맞추기 위해 시간가는 줄도 모르고 작업을 하였으나 수출물량을 늘리는데는 한계가 따를 수밖에 없는 것이 현재의 여건이라고 밝혔다. 즉 오리고기를 수출하기 위해 공장의 모든 인력이 낮과 밤을 가리지 않고 일해도 물량을 만드는데 한계가 있다는 것이다. 이는 오리고기 일본수출을 위해서는 원료육이 확보되어야 하는데 일반 오리사육농가에서 오리를 실어다 작업해 보면 제 규격에 해당하는 원료육이 절반밖에 나오지 않는단다. 또 도축시 나오는 불량오리 등을 제외하면 수출 원료육으로 사용 가능한 오리는 적다는 것이다.

11월 21일을 시작으로 매주 수출 계획

이같은 요인은 수출에 소요되는 물류비를 높게 하는 원인이 되어 수출생산비가 높아지는 원인이 된다는 것. “생각해 보세요. 충남북지역에서 사육된 오리를 한차 실어다가 전라도 지역까지 내려가 도축하여 다시 냉동차로 실어 올라와 가공작업을 해야 하는데 수출규격에 맞는 오리는 절반밖에 만나오니 수출을 위한 가공비와 물류비가 배이상 더 소요될 수밖에 없지요.”

따라서 김사장은 수출을 활성화하기 위해서는 먼저 사육농가에서 품질 좋은 오리를 생산해 주는 것부터 시작하여 주변에서 손쉽게 도축할 수 있는 도축여건을 갖춰야 하고 바로 가공할 수 있는 3박자가 맞아야 현재의 수출채산성을 높일 수 있다고 주문한다.

또한 최근 일본바이어들은 오리고기 수요가 줄어들고 있고 태국산에 비해서도 오리고기 수입가격이 높다고 가격인하를 요구하고 있는 현실에서 자신들이 생산한 오리고기의 지속적인 수출을 위해서는 앞서 지적한 사항들의 개선 없이는 수출을 지속할 수 없을 것으로 조심스럽게 전망한다.

3월 20여톤의 오리고기를 수출할 계획으로 수출작업에 여념이 없는 모란식품은 수출을 위한 여러 가지 악조건하에서 국내산 오리고기를 일본으로 수출하겠다는 일념 하나로 사장이하 전 직원이 구슬땀을 흘리고 있는 모습을 보며 이같은 업체가 있는 한 국내 오리업의 내일이 그렇게 어둡지 만은 않다는 생각을 할 수 있었다. 모란식품의 힘찬 내일을 기대한다.