

수출중단 장기화에 따른 돼지고기 유통구조 변화



최 동 수 축육사업본부장
CJ푸드시스템(주)

1. 돼지고기 유통구조 변화

가. 육가공업체의 경영상태 악화

2000년 봄의 구제역 발생에 따른 대일 수출중단 장기화에 따라 육가공업체의 손익분기점은 예전과 비교하면 약 2~3백원 가량 낮아진 약 2,500원대로 볼 수 있다.

과거에는 정육생산량중 약 40%를 차지하는 후지, 등심, 안심의 대부분을 수출하여 두당 약 3~4만원의 수익을 더 올릴 수 있었다.

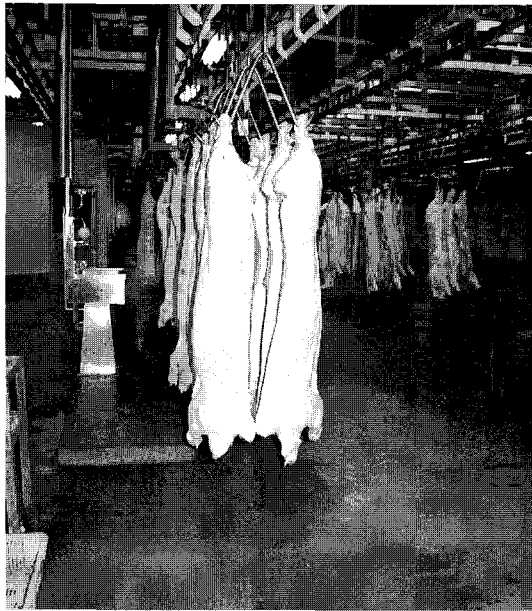
즉, kg당 평균 4천원 내외로 수출하던 것을 이제는 2천원을 받으면 잘 받는 것으로 여겨지며 더 큰 문제는 국내에 소비처가 없다는 것이다.

수출을 많이 하던 90년대 말에는 연간 약 8~9만톤을 수출하였

※ 돼지고기 관련 주요 수치

(단위: 백만두,천톤)

년	도축두수	공급량	수입량	수출량	순공급량	(증감%)
98	12.6	579	55	88	546	(-)
99	12.5	575	141	80	636	(16%)
00	13.2	607	95	16	686	(8%)
01	14.3	657	51	9	699	(2%)
02	15.3	703	71	2	772	(10%)



는데, 이것은 약 4~45백만두를 도축하였을 때 생산되는 수출부위 물량이 된다.

한편, 국내 도축두수는 20% 이상 증가하여 15백만두를 넘어섰고 모든 사육두수를 볼 때 올해는 16백만두를 넘어설 것으로 보인다.

따라서 돼지고기의 02년 순공급량은 98년 546천톤에 비하여 약 41% 증가한 772천톤으로 추정된다.

수입량의 상당량은 대부분 국내공급 부족분인 삼겹살, 목살 등으로 국내사육 증가에 따른 증가분에 수출이 안되는 후지, 등심까지 더해져 인구 증가 및 일인당 소비량 증가를 감안하더라도 국내 순공급량은 엄청난 양이 초과 공급

되고 있는 실정이다.

따라서, 후지 등의 원료육은 재고가 넘쳐나고 있어 유통 및 생산업체의 발목을 잡고 있다.

특히, 요즈음은 하락한 원료육 시세에 극심한 불경기로 삼겹살 등의 선호

부위 판매가도 제대로 형성되지 않아서 육가공업체는 돼지 1마리를 잡을 때마다 3~4만 원씩 손실이 발생되고 있다.

나. 수출부위육의 사용 증가

수출이 중단된 후 남아도는 등심, 안심을 이용하여 돈까스 체인점이 상당히 증가하여 이제는 서양식 포크커틀렛이 아닌 일본식 돈까스에 입맛이 익숙해졌고 안심은 시기적으로 부족한 경우도 생겨나고 있다.

핵가족화 및 맛벌이의 증가로 Ready-to-cook 및 Ready-to-eat 제품은 더욱 다양화되고 판매량도 증가되고 있는

데, 식육업계에서도 과거에 비해 양념육의 판매가 상당히 늘어나 할인점 매대나 홈쇼핑의 중요한 상품으로 자리잡고 있어 후지, 전지 등의 새로운 사용처로 부각되고 있다.

햄, 소시지 업계는 순돈육, 무전분 제품의 증가로 과거에 비해 제품중 육함량의 비율이 증가하였고 고급화 경향에 따라서 냉장육을 사용한 생햄(生ham)류의 도입도 활발하게 이뤄지고 있다.

소득의 증가와 더불어 육류의 소비량도 계속 증가할 것으로 예상되는 바 이제까지는 없던 다양한 유형과 고품질의 식육 먹거리 문화를 개발해야 할 것이다.

2. 양돈 및 식육업계의 경영합리화안

가. 양돈업계

수출도 안되는데 인구 증가율보다도 높은 도축두수의 증가는 더 이상 계속되서는 안 될 것이다.

물론 수출이 재개될 것으로 기대하여 돈가가 떨어지면 정부가 주도하여 돈육을 수매, 비축해서 양돈농가를 지원한 것은 이해된다.



하지만 수출이 재개되더라도 예전의 8~9만톤 물량을 회복하는데에는 적어도 3년 이상이 걸릴 것이다.

왜냐하면 우리가 수출하는 등심, 후지는 외국에서는 국내와는 반대로 삼겹보다도 가격이 더 비싸고 테이블미트 및 고급 육가공제품의 원료로 사용되기에 지금의 품질로는 가격도 제대로 받지 못할 뿐더러 미국, 유럽 등의 고품질 돈육과의 경쟁에서 밀릴 것이기 때문이다.

따라서, 더 이상의 정부차원의 돈가 개입은 없어야 할 것이다.

일시적으로는 효과가 있는 것처럼 보이지만 장기적으로 환부가 더욱 쏠아가는 꼴이기 때문이다.

원칙은 하나다. 시장원리에 맡겨야 한다.

전세계가 무관세, 무역자유화지대로 네트워크 되어 가는 그야말로 글로벌하지 않으면 살 수 없는 시대이다.

중국과의 마늘 분쟁 등을 보더라도 농업을 비롯한 어떤 산업도 더 이상 특별한 보호나 인위적인 무역장벽을 만들지 못한다.

지육단가 2,300원/kg에서도 손실을 보지 않는 양돈 생산원가 구조로의 시급한 전환이 필요하다.

나. 식육업계

식육업계도 양돈업계 못지 않게 어렵다.

요즘의 상황은 한마디로 답이 없다는 말이 맞을 것이다.

가공장은 돌려야 되고, 직원들 월급도 줘야 하니 최소한의 작업은 해야겠지만 돼지

를 잡으면 잡을수록 손해나 진퇴양난이다.

그나마, 삼겹살은 잘 나가기 후지, 등심에서 밀리는 것을 삼겹살에 얹어 보지만 이미 예전 수출하던 때의 삼겹살 가격수준보다 훨씬 높으니 가격 저항에 부딪힌다.

삼겹살 먹느니 차라리 수입 소불고기 먹겠다는 것이 소비자의 반응이다.

언제가는 좋은 시기가 오겠지 하고 마지 못해 계속한다는 것이 정확한 말일 것이다.

웬만한 가공업체는 모두 2차작업을 하거나 생각한다.

부가가치를 조금이라도 더 만들어 보려고 절단육, 양념육에 소물 포장에 햄, 소시지까지 하려고 한다. 더욱 중요한 것은 양돈농가와와의 협력으로 규격돈, 고품질 돈육 생산에 더욱 주력해야 한다.

식육생산업은 단순해 보이지만 무척 어려운 산업이다.

돼지 1마리 잡으면 거의 10가지 품목이 무조건 생산되며, 품목 소비패턴도 가지각색이며 우육, 계육과의 연관성 및 해외 동향까지 파악해야 제대로 된 경영이 가능하다.

더욱이 광우병, 구제역, O-157 같은 질병부터 시작해서

식육업계도 양돈업계 못지 않게 어렵다.

요즘의 상황은 한마디로 답이 없다는 말이 맞을 것이다.

가공장은 돌려야 되고, 직원들 월급도 줘야 하니 최소한의 작업은 해야겠지만

돼지를 잡으면 잡을수록 손해니 진퇴양난이다.

그나마, 삼겹살은 잘 나가니 후지, 등심에서 밀지는 것을 삼겹살에 얹어 보지만 이미 예전 수출하던 때의 삼겹살 가격수준보다 훨씬 높으니 가격 저항에 부딪힌다.

삼겹살 먹느니 차라리 수입 소불고기 먹겠다는 것이 소비자의 반응이다.

언제가는 좋은 시기가 오겠지 하고 마지 못해 계속한다는 것이 정확한 말일 것이다.

육식비판론까지 여러 가지 악재가 썰새 없이 터져나온다.

정확한 자기 장, 단점 분석 및 경영상태 파악이 선행되어야 한다. 재고가 언젠가 돈 된다 는 것은 이미 옛날 얘기인 것을 절실히 느끼고 있다.

돈가별, 시기별 적정 두수의 작업이 제일 중요하지 않을까 생각해 본다. 지속적인 상품개발, 소비확대 노력과 안전성 확보를 통한 소비자 신뢰 증대, 사업다각화가 요구된다.

3. 결론

수출은 구제역, 돈열병 등

질병 문제로 최소 3년간은 곤란하지 않나 여겨진다.

언제 될지도 모르는 수출에 대한 환상을 깨고 현상황에서 체질개선을 해야 된다.

다시 말하면 수출을 전제로 한 양돈, 가공산업에서 국내 내수만을 위한 양돈, 가공산업으로 발전해야하고 최고의 경쟁력을 갖춘 자만이 살아남을 수 있다.

또한, 전세계는 이미 하나의 시장으로 되어 있어 보호, 장벽이란 단어는 사라지고 무한경쟁 시대, 시장경쟁 논리만이 존재하는 시대로 돌입했다. 정부가 수입억제 혹은 중단을 요구한다 해서 수입이

줄어들고 수출을 적극 장려, 지원한다고 해서 수출이 늘어나는 것은 아니다. 지금 가장 필요하고 요구되는 말은 “경쟁력”이다. 국내경쟁력이 아닌 “국제경쟁력”이다.

올해는 국내 양돈산업이나 육가공사업이 모두 힘든 한해가 될 것이다.

이는 산업구조조정이 될 수밖에 없음을 뜻한다.

현재 가장 중요한 것이 무엇인지 고민하고 미래를 예측하는 시각을 가져야 할 너무나도 중요한 시기이다. **양돈**