

〈豚肉 輸出促進方案〉

지속적 수출가능토록 제도적 뒷받침을

폭락때만 법석, 지양돼야

(사) 한국육가공협회
김 동 곤 부회장

우리나라의 돈육수출은 그동안 국내 수요와 공급의 불균형을 해소하기 위한 일시적인 방편으로만 인식되어 있을뿐 연간 400천M/T의 돈육을 수입하는 일본의 거대한 돈육 시장을 지천에 두고 있음에도 이 시장을 장악할 생각은 애당초 마음먹지도 않는 것 같다.

따라서 우리나라의 돈육 수출은 국가정책 차원에서 일관된 정책이 아니고 대안이 없이 단순히

일시적으로 남아도는 돈육을 외국으로 방출하는 수단에 불과했다.

그러다 보니 국내 돈가가 하락하면 수출을 너도 나도 추진하고 상승하면 중단하는 악순환을 거듭했으며 수출의 추진과 중단이 반복될 수 밖에 없었고, 이로 인해 수출이 된다해도 거래 상대로부터 불신을 받아 국제시세보다 열악한 거래조건으로 수출하는 현실이었다.

최근 수년간에 걸쳐 정부에서는 양돈산업을 수출 유망산업으로 지정하여 추진하고 있으면서도 그에 따른 국제경쟁 할 수 있는 정책배려는 없을 뿐더러 국제 시장에 의한 수출 증대가 아니라 국내시세 하락에 의한 생산자출현을 담보로 한 수출량 증가라고 보아야 옳을 것이다.

실례로서 대일본 돈육 수출에 있어 별표와 같이 국내 지육 가격이 1,800원/kg대로 거래되던

'87, '88년도에는 3,161%에서 7,937%로 증가 수출했으며 89년도에는 돈가가 생산비 이하로 될 때 너도 나도 수출하겠다고 서둘렀으나 수출선이 없고 수출선을 구하려 해도 타국과 이미 거래중이어서 대량 수출은 하지 못하고 겨우 12,726% 밖에 수출하지 못했다.

그러다가 '90년 4월부터 또다시 고돈가가 형성되어서 '90, '91년에는 사상유례없는 고가였기 때문에 '89년 수출량의 30% 수준에 불과했고 재정적으로 허약한 수출업체들은 수출을 포기하지 않으면 안되는 실정에 처했다.

따라서 수출업체도 24~25개 업체에서 6개 업체로 감소되었으며 그간 힘들여 개척해 왔던 수출기반을 일시에 상실하게 되었다.

그중 그래도 재력이 있고 무역에 신의가 있는 일부 업체들은 기왕 확보된 수출선만은 확보하고 앞으로 돈가 안정시에 수출을 지속시키고자 노력했던 것이다.

특히 '91년 상반기에는 90년보다도 돈가가 더 상승하고 수입해가는 일본보다도 우리나라 돈가가 더 비싼데도 불구하고 1,700%를 수출해 90년 후반기와 비슷한 수량을 수출한 것을

보아도 업자가 적자를 감수하면서 수출선 확보에 연명하고 또는 유지하자는 의도임을 '90, '91년의 대일 돈육실적으로도 알 수 있다.

그리고 또한 돈육수출은 정부에서 수출 유망산업으로 지정은 되었으나 아무런 지원책이 없다가 국내 돈가가 심히 상승함에 따라 정부에서도 돈가가 안정된 때를 감안하여 수출선을 확보해야 한다고 인정하여 '90년 4월부터 적자수출을 구상무역식으로 수출한 수량만큼 수입하여 가공원료육으로 사용토록 조치하고 '91년에는 수출한 금액에 해당하는 양을 수입해서 육가공원료로 사용할 수 있도록 조치하여 수출업체를 지원한 바 있어 다소나마 수출업체에는 도움이 되었고 돈가 안정을 고대하면서 계속 수출하고 있었다.

또한 이러한 고돈가 속에서도 돼지고기를 수출하는 과정에서 특이한 것은 우리나라도 90년부터는 냉동육 수출보다는 부가가치가 높은 냉장돈육 수출량이 90년에는 315M/T, 91년에 769M/T으로 점차 증가하는 형태로 변천해가고 있음을 볼 때 대형 소비처인 일본 시장이 고급육으로서 냉장육을 많이 요구하고 있으므로 냉장육 수송에 유리

한 최근거리에 있다는 것을 감안할 때 국내돈육 가격안정과 기타 수출여건만 조성된다면 기대할 만한 변천이라고 생각된다. 그러다가 91년 9월부터 국내 돈가가 또다시 하락하기 시작하더니 92년 2월에는 지육가격이 1,700원/kg대의 하한선에서 거래하게 되었다.

따라서 돼지고기 수출업체도 차츰 활기를 띠게 되었으며 정부·축협·양돈업체·수출업체 모두 돼지고기 수출을 대폭 증가하는 것만이 국내 돈가의 안정책이라고 주장하면서 정부는 정부대로 돈육수출 확대 방안을 협의하고 논의하며 대책 방안을 수립했으며 생산자 단체인 축협중앙회는 양돈조합·양돈협회·육가공협회 수출업자를 총망라해서 육류수출 분과위원회를 구성하며 수출증대 방안을 협의하고 대책을 건의하며 또 한편으로는 민간 육류수출협의회를 구성하는 모임을 자주 갖고 육류수출협회 창립총회를 개최한다는 등 각 관련자 모두가 야단법석을 했다.

그러나, 91년 11월부터 92년 2월말까지 계속 돈가가 떨어졌어도 수출량은 기대할 만큼 증가하지 못하고 있었다.

이는 첫째 일본 수입상들은 먼저 우리나라 이외의 국가와 수입

계약을 하고 있으므로 수출선을 구하려 해도 수출선이 없고 또 92년 4월말이면 일본에서 돼지 수입가격이 변경 확정되기 때문에 타국과의 계약기간이 5월경에 종료됨으로서 추가계약을 할 수 없으므로 수출량이 증가하지 않고 있으며 또한 일본 수입상들은 우리나라 수출상에게 상도의가 결여되었기 때문에 한국의 돈가 상승시에도 계속 수출할 수 있겠는가 하고 확인해 줄 것을 요구할 정도로 불신하고 있는 실정이다.

그러면서도 양돈과 관련된 관·학·업계 모두가 양돈산업은 국제경쟁할 수 있는 품목이라고 하면서도 지속적으로 수출할 수 있는 제도적 조치가 없이 단지 국내 돈가의 흐름에 수출했다 안했다 하고 있는 것은 제도상 모순이다.

대만이 일본 돈육 수입량의 약 50%를 수출할 수 있는 것도 당초에 수출업자가 국제규격 돼지고기를 양돈가에게 제시해서 양돈가 스스로 국제규격에 맞는 돼지고기 생산에 응해주었기 때문이다.

우리나라에서는 규격돈보다 작은 것과 미겨세돈을 선호하다 보니 가격이 하락하여도 즉시 수출로 전환할 수 없는 실정에 놓

여 있어 그때서야 수출용규격돈을 생산한다고 거세하고, 체중을 늘리고 후기사료를 먹이는데 신경 쓴다하며 법석을 떨며 이때부터 규격돈 생산을 시작하면 6~12개월이 걸려 이미 시간상 늦고 수출업자는 규격돈이 없어 수출못하고 생산자는 규격돈을 생산하면 수출업자가 구입해줄지 몰라 생산하지 않고 서로 미루고 있다.

즉, 110~120kg으로 사육하면 지방이 많아지고 수출용으로 구입해주지 않을 때에는 국내가격보다 싸게 거래되기 때문에 사육을 기피하다 보니 수출량이 증가할 수 없다.

따라서 우리나라의 돈육수출 확대를 위해서는 국내돈가가 하락시에 수출증대 방안을 논의하지 말고 반대로 가격상승시 또는 고돈가시에 수출할 수 있는 제도적 조치를 논의하고 협의하여 돈가가 일정선 이상으로 상승되면 90, 91년과 같이 구상무역식으로 수출업체에 한하여 자동적으로 신속히 육류의 수입권을 주어 수입판매 할 수 있게 한다든지 하는 대책을 강구해서 수출업체로 하여금 적자를 모면케 하여 주어야 장기적으로 안심하고 수출계약을 하여 수출해도 되겠다는 확신을 심어주어야 한다.

또한 국제적여건도 기회포착이 중요하다고 보고 있으나 그 기회가 지금이라고 본다.

즉 현시점에서 볼 때 대일본에 주요 수출국인 대만은 자국내의 환경오염문제로 사육두수가 감소되어 있고 덴마크의 경우는 동구권 자유화에 따른 유럽 지역내의 수요증가로 인하여 대일수출 물량이 위축 될 것으로 보여지고 있어 수출확대의 좋은 기회라고 생각된다.

돼지고기 수출확대에 가장 필요한 것은 먼저 국내수급의 균형을 맞출 수 있는 적정사육두수와 이를 근거로한 적정가격수준의 지속적 유지가 선행되어야 한다.

최근 3~4년간에는 큰폭으로 사육두수가 변동되고 이로 인하여 국내 돼지가격의 극심한 가격 등락으로 국내 소비자는 물론 관련산업과 수출손익에 극심한 불안이라는 영향을 미치고 있다.

향후 지속적인 적정사육두수와 적정가격대가 유지된다면 현재의 사육두수 수준으로서도 국내의 부위별 가격차가 큰 등심·안심부위 만으로서도 연간 5~6만톤까지 수출을 확대할 수 있을 것이다.

그러나 이러한 수출 가능량을 할 수 있는 전제로서는 수입국인 일본이 요구하고 있는 조건인 유

1. 돼지고기 수출량과 돈지육 가격

구 분 년 월	돼지고기 수 출 량	금 액	지 육 가 격		수출업체수
			한 국	일 본	
1984	294	1,044	1,894	2,278	
85	226	768	2,341	1,996	
86	892	4,472	2,436	2,704	
87	3,161	15,860	1,880	2,727	
88	7,937	40,860	1,894	2,813	
89	12,726	57,585	1,648	2,114	
1990년1~3월	2,592	12,071	2,084	2,672	
4~6	1,345	7,439	2,835	3,177	
7~9	806	5,206	2,732	3,518	
10~12	1,133	6,965	2,622	770	
90년 총계	5,876	31,681	2,568	2,534	25
91년1~3월	774	4,439	2,835	2,558	22
4~6	919	5,542	2,927	3,415	21
7~9	774	4,736	2,975	3,118	20
10~12	1,096	6,144	2,049	2,491	20
91년 총계	3,564	20,861	2,697	5,748	83
92년 1월	440	2,329	1,921	3,088	6
2	582	2,899	1,733	3,231	4
3	447	2,218.2	1,977	3,076	6
4	524	2,608	1,972	2,981	6
5	534		2,437		6

단위 : %, 원/kg 환율 595엔/원

2. 냉장육 수출현황

구 분 년 도	전 반 기		후 반 기		합 계	
	냉동육	냉장육	냉동육	냉장육	냉동육	냉장육
1989	4,410	(-)	7,866	(-)	12,276	(-)
90	3,937	(146)	1,939	(169)	5,876	(315)
91	1,694	(403)	1,870	(366)	3,564	(769)
92	2,003	(297)	(92년 4월까지)		2,003	(297)

※ 자료 : 농수산부 A. W. SJ () 내는 분기수출량 중 냉장육 수출량

해물질이 없고 위생적인 규격· 거세돈 품질· 부위 등 돼지의 규격화가 필요하다.

흔히 돼지를 수출용과 국내용으로 확연히 구별하여 언급하고 있으나 수출규격 돼지라는 말은

국내 및 해외 국가간에도 구별없이 일반화하여 일컬어지는 국제 규격돈이라는 것이 타당하며 특히 수출돈육은 물론 국내의 소비자에게도 안전한 양질의 고기를 공급해야 할 지극히 당연한 양돈

업을 전국적으로 확산하여 국제 경쟁시대에 참여할 수 있고 존속할 뿐만 아니라 수출도 증시하고 수입도 하는 국가경제에 자원의 최대효율화라는 명분에서도 그러하다.

또한 수입개방 시대의 국제 경쟁에서 생존하기 위해서라도 양돈가가 규격돈을 생산하려고만 하면 또는 실행하려고만 하면 가능하므로 정부·양돈업계·사료업계 등 관련업계 협조하에 이를 최우선적인 대명제로 인식하여 필히 실현시켜야 할 의무가 있으며 또한 양돈이 살아 남기 위해서도 반드시 실시해야 한다.

따라서 수출신장과 국제경쟁력 향상면에서 누구나 다 아는 사항이나 단기적으로나 장기적으로나 주요 기본요인을 살펴본다면 다음과 같이 요약할 수 있다.

1. 적정사육두수 및 적정안정 가격대의 지속적 유지가 반드시 전제되어야 한다.

2. 수출업체가 주도로 부분적이나마 진행되어 왔던 원료돈에 대한 105~110kg에서 출하하는 규격 개선을 전국적으로 확산하여 국내유통을 규격화를 해야 한다.

3. 최근에 수입선으로부터 제기되고 있는 수출 돈육은 물론

국내 돈육의 육질을 고급화로 품질을 개선해야 하고 반드시 거세해야 한다.

4. 양돈가는 출하 20일전부터 반드시 비육후기사료를 투입하여 약물잔류가 없는 돈육을 생산해서 국내외에 유통케 해야 한다.

5. 도축장, 유가공장의 위생적 현대시설은 물론 여러가지 검사시설 및 성력화 시설을 구비해서 안정성과 생산비를 최소화해야 한다.

그러나 이러한 이론은 누구든지 어디서나 피력하고 주장만했을 뿐이지 실천은 하지 못하고 있는 실정이다.

따라서 수출을 지속적으로 할 수 있는 가장 실현성이 있다고 보는 예를 다음과 같이 제시해 본다.

장기적인 안목에서 수출업체와 양돈가는 수출규격돈을 장기공급 계약하고 가령 현재 생돈시세가 14만원/100k 한다면 시세보다 1~2만원을 더주고 계약된 수량을 전량 구매해 준다면(단, 더 지불하는 생돈가격은 수출업자와 양돈가가 합의해서 결정할 사항임) 수출(국제) 규격돈을 많이 생산공급하게 될 것이다.

그렇게 하고서 도축시에 유해물질을 검사해서 검출된 돼지와 미거세된 돼지 및 등지방두께가

두터운 것 등, 계약위반된 돼지에 대해서는 시가보다 10~15%을 D/C한다든지 하면 양자간에 생산계약이 장기적으로 이루어져서 국제규격돈 생산은 점진적으로 확산하여 정착될 것이다.

그렇다면 수출업자가 생돈을 1~2만원/100k 더 주고 사서 수출할 수 있겠는가 문제가 대두된다.

물론 수출업자도 적자를 감수해가면서 수출할 수는 없을 것이다.

따라서 수출업체에서 더주고 산 생돈값의 보상책으로 수출한 양만큼 또는 수출한 금액만큼을 돼지고기를 수입할 수 있게 하되 국내돈가에 상관없이 언제든지 수입할 수 있고 어떤 부위든지 자유로이 수입해서 판매할 수 있게 한다면 수출업자 스스로가 수출하기 위해 생돈가를 더 준 값을 메꿀 수 있고서도 수출업 운영을 할 수 있는가의 판단을 해서 수출도 하고 수입도 하는 방법이다.

만약에 수입해서도 양돈가에 더 지불할 금액이 보충되지 않으면 수출도 하지 않고 수입도 하지 않을 것이다.

과거 90, 91년에 우리나라 돈가각 유사 이래 가장 높아서 수출업체에 대하여 수출한 양 또는

금액만큼 수입할 수 있게 했으나 수출실적을 제시해서 수입허가를 득한 후 L/C 개설하고 여러 수속을 마치고 수입하는 관계로 돼지고기가 위나라에 도착하게 되는 것은 3개월 이상이 소요되어 국내 돈가가 높을 때를 지나서 하락되었을 시에 도착되는 예가 많았을 뿐더러 수입된 돼지고기는 유가공용으로만 사용하게 허용되어서 우리나라에서 가장 싼 부위인 전지·후지육을 수입하다 보니 이익금이 적어서 장점이 없는 수입이 되고 만 경우가 많았다.

따라서 국내가격이 가장 높은 부위의 돼지고기를 수입하던가 가공용 원료육으로 수입하던 간에 자유로이 조속히 수입해서 수출 돈 가격을 더 주고서도 수출업을 영위할 수 있는 판단을 할 수 있게 해야 지속적인 수출이 가능할 것으로 사료된다.

또한 둘째 방법으로 우리나라에서 수입하고 있는 쇠고기 쿼터 범위내에서 돼지고기 1,000%₁ 수출하면, 쇠고기 500%₁ 수입할 수 있는 쿼터를 준다면, 적정량을 정하여 수출업체에 할애해 준다면 양돈업자에게도 좋은 값으로 돼지를 팔 수 있고 수출업자도 적자가 되지 않을 뿐더러 국제규격 돈 생산도 증가되어 전

국적으로 확산됨으로서 국내 돼지생산 과잉시 즉시 수출량으로 변경 증가시킬 수도 있어서 지속적으로 수출을 할 수 있는 기반 조성도 되고 우리나라 소비자도 국제화 규격의 안정성 있는 돈육을 이용할 수 있을 것이다.

이러한 획기적인 시책을 한번은 누군가가 과감히 실천해야 우리나라도 항구적인 수출을 기할 수 있고 과잉 생산시 수출량을 즉시 증가시킬 수 있을 것이다. 다만, 육류의 수입권과 종류 및 쿼터량 등은 신중히 검토되어 폭리나 적자 폭이 없게 해야 할 것이며, 현재 축산기금을 조성해서 양축가를 돕고 있는 것과 같이 수출과 관련하여 수출업체의 수출기반도 탄탄히 구축하면서 직접 양축가를 돕는 것이 된다고 사료된다.

그리하므로써 국가예산이나 국고보조도 필요없고 양축가는 적정가격 이상으로 판매되어 양축의욕이 고취되고 수출규격 돈생산이 정착되며 수출업체도 수지가 맞아 지속적으로 수출할 수 있을 것이다.

기타 도축장과 가공장의 시설자금지원과 잔여육 처리자금 등은 정부에서 계속 과감히 투자해주어야 할 것이다.

또한 정부에서는 돈육의 가격안정대 설정으로 상한가 시에는 방출하고 하한가 시에는 수매를 즉시 할 수 있는 조치를 철저히 고수할 수 있는 제도적 조치를 강력히 시행하여 우선은 국내돈가가 안정되는 것이 급선무이다.

지금 우리는 육류수입 개방이라는 문제를 해결하는데 불과 3~4년이란 짧은 기간 밖에 없

다는 사실을 명심해야 하며 생산성 향상과 육질개선등 국제화시대의 경쟁력배양에 전력투구 하면서 지속적인 수출도 하고 부족량은 수입도하여 국내가격을 조절하면서 어떻게 하면 양축가에게 피해없는 국제화시대를 맞이 하느냐가 문제인 바 이러한수출기반 조성이 면밀히 검토되어야 할 것이다.