

수출재개를 위한 돼지고기 유통기반 문제점과 대책

1. 머리말

구제역 발생에 따른 대일 돼지고기 수출 중단 이후 여러 요인들이 있겠지만 우리 업계는 소위 비선호 부위에 대한 확실한 소비방안을 개척하지 못함으로써 상대적으로 많은 경영압박에 시달려 왔다. 무너져 내리는 산업기반을 조기에 회복하기 위해 그동안 정부를 비롯한 산·학·연 모두가 피나는 노력을 기울여 왔고 그 결과 지난 9월 19일 드디어 구제역 청정국의 지위를 획득하게 되었다.

먼 얘기로 들리던 “수출재개”가 우리의 현실로 성큼 다가오고 있다는 점에 대해서 반가운 마음이야 이루 말할 수 없을 정도이다.

그러면서도 또 한편으로는 수출중단 이후 다소 소홀했던

품질이나 위생, 각 수출 유통 단계별 관리지표의 문제점 해결이나 또는 그동안 수출경쟁국에 빼앗긴 일본 시장환경의 원상회복을 위한 향후 세부적 전략마련과 이의 실천적 추진 등 우리 업계가 준비해야 할 사항들이 너무나 많다는 점을 생각하면 마음이 무거워 지는 것도 사실이다.

모두가 동감하실 줄 믿는다.

아직까지 수출이 본격추진되기까지는 시간이 남아 있기 때문에 제반 문제점에 대해 누구에게 미룰 것이 아니라 이 기간동안 각자 주어진 위치에서 철저한 준비를 해야 한다는 기본원칙 준수가 가장 중요하다고 생각된다.

이러한 의미에서 수출재개를 위한 돼지고기 유통기반 및 문제점과 대책에 대해 필



김 일 석 박사
한국육류유통수출입협회

자 나름의 몇가지 단편적인 의견을 제시하여 보았다.

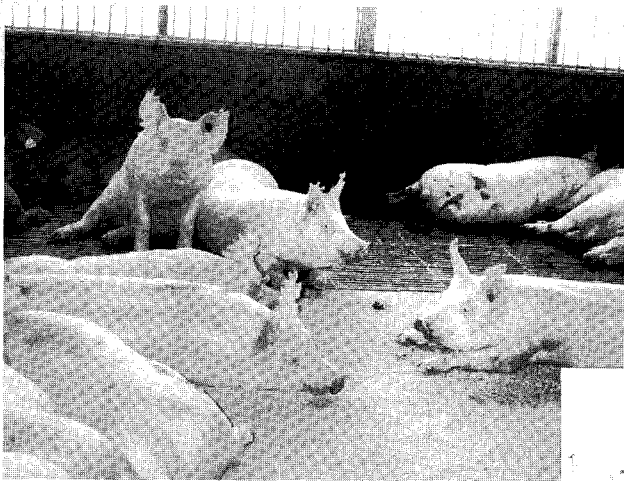
축산물 유통 기능의 개념은 생산자로부터 소비자에게 축산물이 이동되어 가는 과정에서 특화된 활동을 의미한다. 이러한 유통 본연의 기능

이 제대로 수행될 때 우리 양돈산업과 돈육산업은 상호보완적인 관계속에서 정상적인 방법으로 발전이 가능할 것이다. 양돈업 특성에 따른 유통

2 수출 각 유통기반 단계별 문제점과 대책

<표1> 수출재개에 대비한 주요 생산·유통단계별 애로요인과 해소대책

단계별	문 제 점	해 소 대책
생 산 단계	<ul style="list-style-type: none"> ○냉장육 생산시설 부족과 현장 품질 및 위생 관리 불량 - 일본 SG발동 조치하에서 냉장육 생산조건 가능하여야 실질적인 수출가능하나, 최근 품질조사시 PSE발생율이 60% 이상인 것으로 조사되고 있음 - HACCP 인증획득을 위한 노력 다소 미흡 ○동시다발 일시적 수출집중화에 따른 수요 및 공급 불균형으로 작업두수 확보를 위한 업체 간 경쟁 심화(근본적인 문제점이기도 함) - 비육돈 적정 지급율 산정기준 미흡 등 	<ul style="list-style-type: none"> ○시설 현대화 자금지원시 냉장육 생산라인에 집중 투자 - 위생적 육류취급과 상품성 제고를 위한 육질 관리 기준 준수 - 미생물 오염요인 최소화(도축관리자 위생조건 준수 및 각 생산 공정별 품질관리 활동 강화) - HACCP 지원은 위생뿐만 아니라 품질향상 관련 설비도 포함하여 지원되는 제도 검토 필요 ○지급율 영향 요인분석과 이를 통한 생산능가 및 수출업체의 최적 수익성 분석에 의한 가격 결정방법의 합리화 방안 마련(농가와외 장기 계약과 이에 따른 품질 피드백 시스템 도입)
유통 단계	<ul style="list-style-type: none"> ○변질과 부패성이 강한 식품이기 때문에 시설 비와 유통 중 물류비용이 많이 소요 ○선도·온도관리 부적절시 위생적인 문제가 발생하기 쉽기 때문에 자체 검사시설과 인원 확보 필요 	<ul style="list-style-type: none"> ○수출 냉장육의 경우 드립 발생이 많기 때문에 "드립흡수시트" 고 품질 진공포장재로 사용 권장 - 포장재료비 및 물류비 자금지원(기 반영) ○자체 QC팀 및 기초 실험분석실 운영 - 검역관으로 하여금 위생 현장 교육 실시 방안 검토
운 송 단계	<ul style="list-style-type: none"> ○컨테이너 내부의 주기적 온도변화에 의한 품질열화 발생 - 총 5일 동안 0°C이상에서 보존된 시간 25시간으로 조사된 바 있음 	<ul style="list-style-type: none"> ○내륙 및 해상 수송도중의 온도변화를 주기적으로 추적 관리하기 위한 종합적인 온도관리 시스템 구축과 이의 지원 - 온도기록지 확인 후 해운업체 대금 지급
검 역 통 관	<ul style="list-style-type: none"> ○냉동육의 경우 저품질에 따른 차액관세 회피를 위한 우회 수출로 국가간 마찰 우려(리베이트 문제) 	<ul style="list-style-type: none"> ○냉장육 생산 시설자금 지원과 냉장육 가공기술 연수 강화 - 냉장육 업체 인센티브 제도화 추진 - 외부기관에 의한 기술진단 주기적 시행
수입국 유통 소비	<ul style="list-style-type: none"> ○유통기한이 타 수입국에 비해 짧음 •(미국) 40일, (한국) 25일내외 ○일본 원산지 표시 강화에 따른 일본 수입 바 이어와 소비자 한국산 기피현상 우려(일본 BSE발생 여파) 	<ul style="list-style-type: none"> ○온도·선도·위생·포장관리 강화와 수출가공장 HACCP 시스템 도입을 위한 총체적 노력 경주(일본 2001년부터 의무화) ○일본 식육 및 유통관련 전문지에 말단 소비자(end user) 위주 홍보 추진 - 업체 자발적 해외홍보기금 마련 방안 검토



“내수 기반이 없는 수출은 아무런 의미가 없다는 것을 우리는 지난 1년을 통하여 체험적으로 알게되었다. 다소 엉뚱하게 들릴지 몰라도 수출재개 이전에 우선 수출중단 이후 나름대로 지금까지 지속적으로 추진해 왔던 내수시장의 기반 확충을 착실히 준비함과 동시에 수출을 추진하는 지혜가 있었으면 한다.”

가격과 유통기능 등에 의해 많은 어려움이 있는게 사실이다.

이러한 어려움을 극복하기 위해 해결해야 할 점이 한 두 가지가 아니다. 유통의 전제 조건은 살아 있는 동물의 취급에서부터 도축·가공 그리고 유통에 이르기까지 많은 단계에서 소비자가 안심하고 먹을 수 있는 식품으로서의 안전성 확보와 세심한 품질관리가 선행되어야 한다는 것이다.

사후 식육은 끊임없는 이 화학적 변화에 의해 유통과정 중 취급이 잘못되었을 경우 품질이 열화되기 때문에 다른 농산물과는 달리 유통상의 제약조건이 더 많을 수 밖에 없다.

우선 수출을 위해 생산단

계 측면에서는 양돈 질병의 만성적 상존에 따른 질병관리 문제, 단기 속성 사육에 의한 탄력과 드립발생 과다에 따른 상품성 저하요인, 가격 불안정에 따른 계획적인 수출 생산물량 확보 방안 등에 대한 보다 근본적인 생산 유통 단계별 대책수립이 있어야 겠다. 생산단계에서의 제반적인 준비 사항들은 다른 분이 언급하였기에 여기서는 주로 도축 이후 수출까지의 유통기반에 대해서만 (표1)에 나타내었다.

수출재개를 위한 준비차원에서 업계와 관련단체들은 예

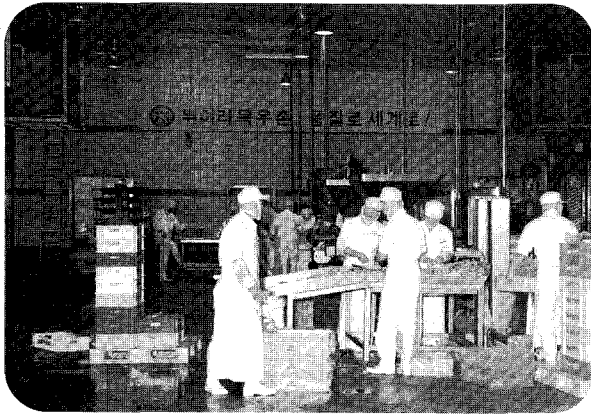


견되는 여러 문제점을 도출하고 이에 필요한 대응방안을 차근 차근 마련하는게 시급한 과제라고 생각한다.

3. 맺는말

내수 기반이 없는 수출은 아무런 의미가 없다는 것을 우리는 지난 1년을 통하여 체험적으로 알게되었다.

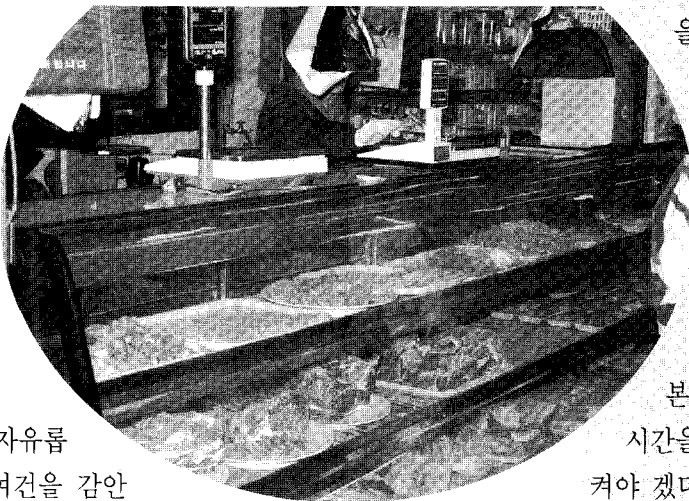
다소 엉뚱하게 들릴지 몰라도 수출재개 이전에 우선 수출중단 이후 나름대로 지금



유통의 전제조건은 살아 있는 동물의 취급에서부터 도축·가공 그리고 유통에 이르기까지 많은 단계에서 소비자가 안심하고 먹을 수 있는 식품으로서의 안전성 확보와 세심한 품질관리가 선행되어야 한다는 것이다.

까지 지속적으로 추진해 왔던 내수시장의 기반 확충을 착실히 준비함과 동시에 수출을 추진하는 지혜가 있으면 한다.

질병으로부터 자유롭지 못한 우리의 여건을 감안한다면 내수시장에서 살아 남을 수 있는 전략개발이 무엇보다 우선되어야 하기 때문이다. 그러나 수출중단 이후 국내시장으로의 강제적인 재편을 요구받는 현실에서도, 식습관이 하루아침에 바뀌지 않는 요인들도 있겠지만, 어쨌든 우리는 아직까지도 비선호 부위에 대한 요리개발이나 가



관점에서 구제역 발생에 따른 수출중단의 의미는 우리의 양돈 및 돈육시장 여건이 아직 까지도 비선호부위를 수출하여야만 안정적인 산업유지가 가능하다는 것을 역설적으로 보여 주고 있다는 것이다.

이러한 상황은 현실이고 우리가 개척해야 할 새로운

공제품 개발 등에 있어서 실질적인 돌파구를 마련하지 못했다고 판단된다. 이러한

과제이기도 하다.

수출의 의미가 무엇인가, 수출을 한다는 것은 곧 국내 시장에 수입되고 있는 외국산과의 경쟁력을 확보한다는 측면과 또한 국제시장에서 한국산 돼지고기의 경쟁력을 확보하고 있다는 경쟁지표 우위차원이기도 하며, 궁극적으로는 우리 산업이 살아 남는 방법이기도 하다.

이러한 수출의 중요성을 감안하고 수출을 하기 위해서는 생산·가공·유통 등 각 주체 단위에서 누가 누구를 닦아기 이전에 한국산 돼지고기의 상품성을 올릴 수 있는 기본원칙 준수에 더 많은 시간을 할애하고 이를 지켜야겠다는 각성이 무엇보다 필요하다.

수출재개 또는 본격적인 수출은 막연한 기대감에서 출발하는게 아니라 각 생산 및 유통 단계요소별로 경쟁력을 갖추어야만 냉엄한 국제시장에서 살아 남을 수 있다는 기본원칙을 다시 한번 강조하고 싶다. **양동**