

# 수입육과 경쟁할 수 있는 가격 및 품질경쟁력을 위한 방안



전 원 배 이사  
(주)선진

올 하반기 돼지가격 폭락 등의 이유로 양돈산업이 위기를 맞을 것이라는 위기설이 제기되고 있다. 한미 FTA의 체결과 한-EU의 FTA추진, 사육두수 및 돈육수입량 증가, 하반기 미국산 소갈비 수입 진행 등 곳곳에서 악재 가능성이 나타나고 있기 때문이다. 1~4월 성돈(100kg) 산지가격은 22만원으로 작년 동기보다 10.5% 낮고 5월(22일까지) 산지가격 역시 22만2천원으로 '06년 대비 23.7% 떨어졌다. 매년 3~6월은 연중 고돈가를 유지하는 기간이지만 국내산 돈육의 소비부진으로 이상가격이 형성되고 있는 것이다. 현재와 같은 추세가 계속된다면 생산비 이하에서 돈가가 형성돼 산업이 위기를 맞을 것이라고 보는 전문가들이 있는데 필자는 좀 다른 견해를 밝히고 싶다. 장기간 고돈가가 유지될 때 재투자를 통해 더 강한 경쟁력을 확보하지 못한 아쉬움은 있지만, 지금까지 각 부문에서 준비해 온 것들에 더해 품질과 가격경쟁력을 갖춰나가고, 아울러 소비자가 원하는 가치있는 제품을 생산한다면, 지금의 위기는 오히려 기회가 될 것이라는 점이다. 실제 농장부문이나 도축부문에서 수행할 구체적인 과제나 방안은 필자보다 오히려 농장주들께서 더 잘 알고 계시기에, 돈육가 공유통부문에서 바라본 국산돼지고기의 경쟁력 향상을 위한 제안 특히 수입육과 경쟁할 수 있는 가격경쟁력 및 품질경쟁력을 위한 문제제기에 초점을 맞춰 이야기해 보고자 한다.

## 1. 국내 양돈산업의 주요 현황

〈표 1〉에서 보시다시피 우리나라의 축산물 소비량 그중에서도 돈육소비량은 매년 꾸준히 증가해 왔으며, 앞으로도 증가할 것으로 예측되고 있다. 다만 문제되는 것은 '04년까지 86% 이상을 유지해 오던 돈육자급율이 '06년 21만톤의

<표 1> 1인당 축산물 소비량중 돈육소비량 비율

단위 : kg/인

구 분	'85	'90	'95	'00	'05
전체축산물 소비량	14.4	19.9	27.4	31.9	32.1
돈육소비량	8.4	11.8	14.8	16.5	17.8
구성비(%)	58	59	54	52	55
	100	138	190	196	212

• 자료출처 : 농림부

돈육이 수입되면서 75%대로, 11% 가까이 떨어 졌다는 점이다. UR(우루과이라운드)타결 이후에도 잘 유지되 오던 자급률이 1년 만에 급격히 떨어진 이유가 무엇일까? 다음 표들을 보면 품질은 올라 가지 않고, 생산성은 떨어져 가고, 원료돈 비용은 올라감으로써, 수입육과의 경쟁력이 급격히 떨어 졌음을 알 수 있다.

<표 2> 우리나라의 연도별 MSY자료 및 돈육수입량

구 분	'04	'05	'06
연간 도축두수(만두)	1,457	1,343	1,303
MSY(두)	15.6	13.9	12.8
돈육수입량(톤)	108,832	173,556	210,462

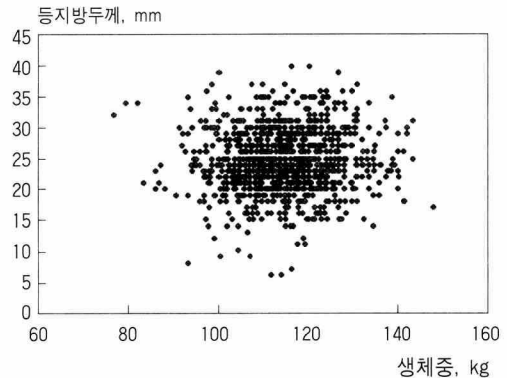
• 자료출처 : 농림부

## 2. 품질경쟁력 향상을 위한 과제

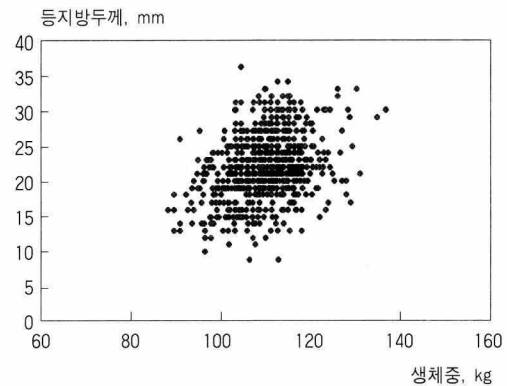
품질향상이란 결국 이전보다 고급스럽게, 또한 수입돈육에 대한 차별화 방안으로 접근해야 한다. 그 품질에 미치는 주요요소들을 보면, 휴약기간의 준수, 비육후기처리여부, 출하전 절식, 운송

<표 3> 양돈 규모별 출하체중 및 등지방 두께의 평균과 표준편차

구 분	출하체중(kg)				등지방두께(mm)			
	평균	표준편차	최소	최대	평균	표준편차	최소	최대
기업농(724두)	110	7.3	88	137	22.0	4.5	9	36
비기업농(1,104두)	115	10.1	72	148	24.4	5.0	6	40



<그림 1> 비기업농의 출하체중 및 등지방 두께 산포도



<그림 2> 기업농의 출하체중 및 등지방 두께 산포도

과정에서의 스트레스 감소, 8시간이상의 계류, 도축과정에서의 전살, 방혈처리의 적절성 등 매우 많은 요소들이 있다. 이런 요인들로 인해 주사 목심이 발생한다든지, PSE육이 발생한다든지, 방혈불량 등등이 생기는 것은 주지의 사실이다. 이중 필자는 두가지정도만 언급하고자 한다. 그 중 하나는 생체중과 등지방두께의 변이를 줄여야

한다는 점이다. <표 3>, <그림 1>, <그림 2> 자료는 A사에서 구매된 원료돈을 계열농가와 일반농가로 분리해 분석해 본 자료이다. 그림에서 보듯이 계열농가군에 비해 체중의 변이도 크고, 등지방두께의 차이도 천차만별이었다. 체중의 변이가 크면, 제품의 균일도가 떨어지면서 상품성의 차이가 커진다. 지금 일반식당이나 정육점에서 수입육을 선호하는 점은 값도 싸지만 매우 제품이 균일해, 소비자들이 선호한다는 점이다. 또한 지금은 대부분이 냉장 유통되는 시장에서, 기준미달 체중돈이나, 과비돈은 냉동처리를 함으로써, 경제성이 급격히 악화되는 주요인이다.

두 번째는 소비자들에게 좀더 접근할 수 있는 '우리 제품의 가치를 어떻게 부여 할 것인가?'라는 점이다. 앞으로 출하일령을 줄인다든지, 사료효율을 높인다든지 하는 생산자적 입장에서만 접근하지 말고, 다음과 같은 소비자가 원하는 관점에서의 돼지생산을 추구해야 하지 않을까?

### 가. 생산자가 추구할 '소비자에게 제공할 수 있는 가치'의 예

- 1) 맛이 있어 국내산 돼지고기를 먹으면 즐겁다
- 2) 가족들이 즐겨해서 우리 농촌에서 생산된 돼지고기를 요리를 해주면 행복하다
- 3) 신토불이 돼지고기를 꾸준히 먹으면 건강해진다
- 4) 우리 돼지고기를 먹으면 내가 지불한 비용보다 더 얻는 것 같아 만족스럽다
- 5) 한우 같은 돼지고기가 국내에서 생산된다니 정말 놀랍다!! 등등

### 나. 모든 소비자가 안심하고 구입할 수 있는 무항생제 축산물이라는 새로운 가치창출

## 3. 가격경쟁력 향상을 위한 과제

수입돈육에 비해 국내산 돈육에 대한 소비자들의 가격프리미엄이 존재하는 것은 당연한 시장상황이다. 하지만 그것이 단지 질병관리를 잘못해서, 또한 생산성향상과 원가절감노력을 등한시한 농장주 때문에 발생한 MSY의 차이에 의해 비싸지는 것이라면 어떤 소비자가 그 가격을 적정하다고 지불할 것인가? 위에서 설명한 것처럼 적정한 가격에 수입육에 비해 소비자에게 어필할 수 있는 가치들을 부여한 제품들을 생산해 주어야 소비자들이 가격프리미엄을 주고도 국내산 돈육에 만족해 할 것이다.

### 가. 가격경쟁력 제고를 위한 제안 - 농장부문

생산성을 높여 현재의 가격 저항력을 감소시켜야 한다. 이를 통해 폭발적으로 늘어나는 수입물량을 일정 수준 감소시킬 필요가 있다. 이와 함께 생산비 절감을 통해 농장의 수익성 확보도 시급한 요인이지만 쉽지만은 않을 것으로 예상된다. 지난 2월 사료가격 인상에 이어 향후 2~3차례에 걸쳐 추가로 인상될 전망이다. 가축분뇨 처리비용 상승, 인건비 및 유류비 등 각종 제반비용 인상이 생산비 절감을 힘들게 하고 있기 때문이다.

#### 1) MSY향상을 통한 생산비 감소와 그에 따른 원료돈 구매비용 감소 효과

국내 양돈업의 모돈두당출하두수(MSY)가 양돈 선진국에 비해 크게 떨어지고 있다. 최근 농림부는 '06년 돼지사육두수가 증가했음에도 불구하고 돼지 소모성질환 등으로 폐사율이 크게 증가해 MSY를 12.8두 기록, 미국 17두, 일본 17.6두, 덴마크

21.6두에 비해 저조하다고 밝혔다. 현재 미국산 냉장 삼겹살이 유통되는 가격은 kg당 7,000원대, 국내산 브랜드 삼겹살의 경우 12,000원대이다. 그리고 판매가중 원료돈 구매비용이 차지하는 비율은 85%대. 제조경비나 판매관리비용 다해야 15%안팎이다. 그 15%비용이나마 더 절감하려고 부단히 노력중이지만 농장에서의 근본적인 생산성 향상이 이루어져 원료돈 구매비용이 감소해야 수입돈육에 대한 가격경쟁력을 갖출 수 있다. 가공유통업계에서 볼 때 원료돈 구매비용의 감소야 말로 가격경쟁력의 가장 중요한 요소일 수 밖에 없다.

<표 4> A가공업체의 두당 비용구성표 단위 : 천원/두, %

구분	'05	구성비	'07. 1~4월	구성비	
비용	원료돈구입비	274	84	259	84
	제조경비	33	10	30	10
	일반판매관리비	19	6	19	6
	비용계(B)	326	100	308	100

2) 기타 : 아래 사항은 생각보다 품질문제가 커서 정상적인 판매가 어려워, 경제적인 피해가 의외로 크다.

가) 스트레스 요인들을 줄여 PSE육 발생을 감소시켜야 한다.

나) 주사제선정이나 질병치료시 좀더 세심한 관리를 통해 주사목심 발생을 감소시켜야 한다.

### 나. 가격경쟁력 제고를 위한 제안

#### - 도축·가공판매부문

1) 도축부문 : 도축세 폐지를 통한 일부비용 감소 추진

#### 2) 가공판매부문

가) 대형 할인유통의 과도한 할인행사 요구에 어떻게 대응할 것인가?

나) 냉동판매비율을 줄이고, 어떻게 냉장판매비율을 높일 것인가?

다) 계약농가에서 계획대로 원료돈이 입고되지 않아 발생하는 제조 인건비를 여하히 감소시킬 것인가?

라) '거래처에서의 급한 발주'와 같은 비합리적인 영업요인들로 인해 발생하는 추가경비를 현저히 줄일 것인가? 라는 부분들이 계속 추진되어야 할 우리의 과제이다.

## 4. 결론

그동안 농장에서 일부 폐사가 발생해도 고돈가의 영향으로 어느 정도 수지타산이 맞았으나 가격 하락이 불가피한 상황에서는 지금과 같은 경쟁력으로는 수익을 낼 수 없다. 높은 가격에 걸맞지 않은 품질저하, 소비자의 국내산 기피와 수입폭증, 지육가격 하락, 그리고 양돈산업 불안정의 악순환이 실제로는 생산성저하와 품질하락을 자초한 관련업계 모두의 태만이 원인이라는 점을 반성해야 한다. 그리고 이제라도 경쟁력 향상을 통해 현재의 고돈가를 안정화 시키는 노력에 집중한다면, 앞으로 안정적인 수익을 지속적으로 창출하며, 특히 폭발적으로 늘어난 수입물량도 일정 부문은 제어할 수 있다고 본다.

이제 7월부터 돈육에서 그간의 육량등급평가에서 육질등급평가제가 추가 시행됐다. 이제 양돈산업에 종사하는 우리 모두는 더 나은 품질의 원료돈을 생산해서 좋은 가격을 확보하고, 더불어 생산성향상으로 원가경쟁력을 확보하면서 소비자들에게 어떤 가치를 제공할 건지 진지하게 고민해야 할 때이다. 이를 통해 완전축산물개방화의 높은 파고를 막을 수 있기를 기대해 본다. **양돈**