

된다.

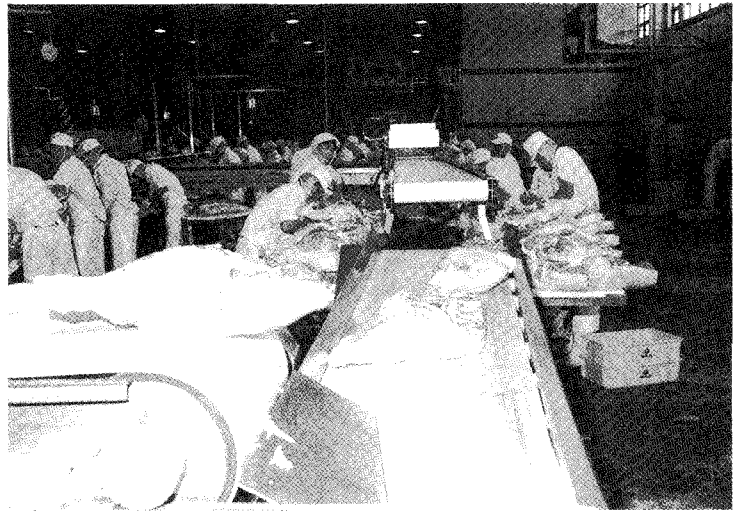
백색육의 경우는 그간 우리가 주로 식용으로 사용했던 계육뿐 아니라 오리고기, 칠면조등 기타 가금육으로 관심들이 확대되고 있다.

단지 계육 국내 수급의 한계로 국내산 계육 가격이 폭등 조짐을 보이고 따라서 수입량의 확대가 예상된다. 수입계육의 수입량이 지나칠 경우 수급 불균형으로 인해 수입계육의 가격 하락도 걱정하지 않을 수 없는 입장이다.

전반적으로 적육의 소비둔화는 백색육의 소비 확대로 전환되는 시장 국면이다.

2. 그러면 돈육시장은 어떻게 될 것인가?

2000년 봄 구제역의 발생으로 대일 수출이 중단되고 대일 수출 품목인 후지, 등심, 안심의 국내 재고가 증가하여 육가공업체가 경영난을 겪는 시점에서 돈지육가가 하락하고 러시아, 필리핀등으로 저가로나마 후지, 등심의 수출이 개시됨으로써 겨우 숨을 쉬고 살아 남을 수 있었다.



▲전반적으로 적육의 소비둔화는 백색육의 소비 확대로 전환되는 시장 국면이다.

이건 정말 육가공업체의 입장이고 양돈농가 입장에서는 생산비 이하의 돈가하락은 이미 정부 용자로 버티던 최후 희망의 불씨마저도 바람앞에 놓인 등불이 되어 도산하는 양돈농가가 속출하고 있는 실상이다.

하여간 이 글은 육가공 유통입장에서 쓰여지는 점을 이해해 주기 바란다.

이건 3월말 까지의 상황이고 3월30일부터 돈가가 급등하더니 4월 6일은 돈 지육가 2,808원/kg으로 급등했다.

그렇다고 소비가 늘어난 것은 아니다.

다만 유럽의 구제역 영향으로 특히 네덜란드와 프랑

스의 구제역으로 수입 삼겹의 수입이 금지됨으로서 3월 20일이후 수입 삼겹값이 사재기에 의해 폭등하기 시작하더니 국내산 삼겹도 덩달아 뛰어 오르기 시작했다.

처음엔 냉동 삼겹 가격이 급격히 인상되는 것 같더니 돈 지육가가 급등하고 후지와 목심등 기타 부위의 냉동육 가격도 서서히 인상되고 있다.

돈 지육가의 상승으로 국내 냉장 삼겹의 가격은 브랜드 돈육의 경우 이미 도매유통단계에서 8,500원 이상으로 올라 있는 실정이다.

소비 측면에서는 아직도 예년 수준에 못미치는 실정

이지만 수입소고기의 소비감소에 비하면 그나마 감사한 감정을 가져야 할 것 같다.

이미 소매단계에서는 국내산 냉장 삼겹과 미국산 LA 갈비의 가격이 같은 수준이고 한 주만 지나면 소고기 가격이 돼지고기 가격보다 싸질 전망이다.

일주일 사이에 15% 이상의 돈 지육가 상승은 육가공업체의 입장에서는 죽을 맛이다.

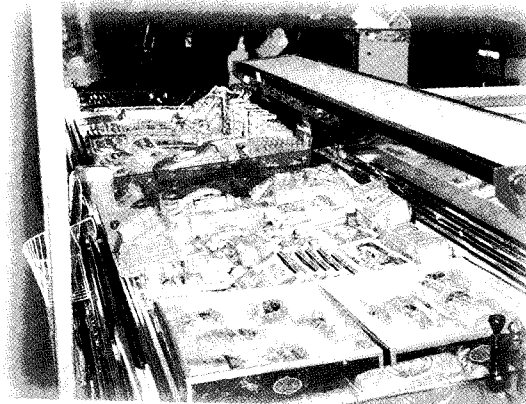
유통점에는 이미 몇 주 전에 행사가격이 협의되어 있는 상태고 수출 물량도 이미 약속이 되어 있어 돈 지육가가 상승해도 작업두수를 줄일 수가 없어 막대한 손실을 보게 되어있다.

또한 소비가 예년 수준을 회복하지 못한 상태이고 수입육의 판매가 저조한 유통점 바이어의 입장에서는 삼겹살을 중심으로 판촉행사를 중점적으로 전개함으로써 육가공업체는 삼겹이외 다른 부위의 체화현상이 심화되고 있는 실정이다.

3. 이제 앞으로 5월이후의 2001년의 돈육시장의 전망은 어떻게 될 것 같은가?

아니 정말 어디로 가야할까?

5월 중순쯤 되면 구제역의 공포에서 해방될 수 있을 것이다.



▲새로운 메뉴의 제안과 보급으로 소비자들이 등심과 후지를 보다 많이 그리고 친숙하게 소비해 주는 것을 기대해 볼 수 있겠는데 아마 그렇게 불가능한 일만은 아닐 것이다.

5월 이후 여름철의 삼겹살의 성수기를 맞아 돈육시장의 삼겹살 부족 현상이 아주 심각한 국면으로 접어들 것이다.

작업하면 작업하는 즉시 삼겹은 판매가 될 것이고 삼겹의 부족은 목심, 전지, 갈비, 후지등의 기타부위 소비

를 촉진할 수도 있을 것이라는 기대도 가져보게 한다.

아마 목심과 전지의 소비는 다소 증가할 것으로 예상되나 등심과 후지는 늘 돈육업계의 문제아로 남을 것이다.

고돈가 시황에서 러시아로의 수출도 원가손실이 너무나 크다.

단 하나의 방법은 내년 대일 수출의 재개를 바라며 비축작업에 들어가는 방법밖에는 없다.

비록 올해 비축물량이 수출은 될 수 없지만 내년에 대일 수출이 재개되면 수출물량의 증대로 국내시장에서의 수출부위가 부족하여 국내의 등심과 후지

그리고 안심의 가격이 지금보다는 kg당 1,000원이상 상승할 것으로 다들 전망하고 있다.

이런 전망이 지금으로는 가장 실현가능한 전망이 될 것이다.

다음 전망은 등심과 후지 등의 새로운 소비 촉진 프로

그램이 가동되어 등심과 후지가 적정 가격으로 삼겹과 발렌스를 유지하며 소비되어 주는 것을 기대하는 것이다.

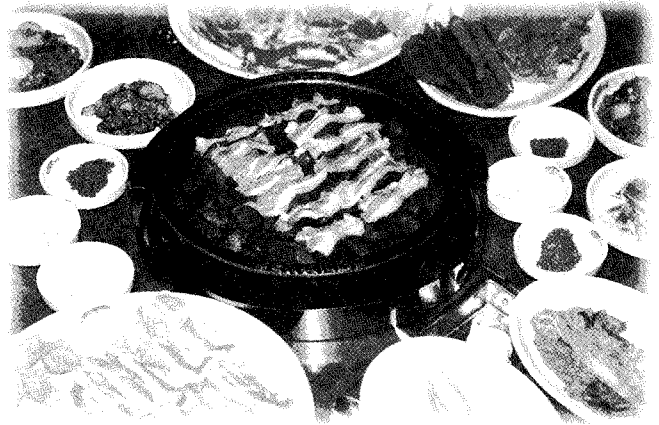
즉 새로운 메뉴의 제안과 보급으로 소비자들이 등심과 후지를 보다 많이 그리고 친숙하게 소비해 주는 것을 기대해 볼 수 있겠는데 아마 그렇게 불가능한 일만은 아닐 것이다.

옛말에 궁하면 통한다는 문자도 있으니 말이다. 사실 요즘 이러한 새로운 시도가 서서히 외식산업계에서 일어나고 있다.

도드람의 샤프마을 같은 것이 그 아름다운 모범이 아닐까 싶다.

이 글을 읽는 독자들이 가장 궁금한 점은 돈 지육가가 어떻게 될 것인가 하는 점일 것이다.

양돈가 입장에서 돈육 유통에 관심을 보이는 것은 소비의 추이에 따라서 돈 지육가가 좌우되기 때문이고 또 유럽의 구제역으로 수입 삼겹의 공급이 어려운 상황에서 '잘 하면 고돈가가 지속적으로 유지되어 큰 돈 벌수 있을 전망입니다' 라는 대답



▲5월 이후 여름철의 삼겹살의 성수기를 맞아 돈육시장의 삼겹살 부족 현상이 아주 심각한 국면으로 접어들 것이다.

을 듣고 싶을 것이다.

그런 측면에서는 양돈가의 기대가 적어도 10월까지는 가능할 것으로 본다.

11월에서 다음해 2월까지 다소 가격이 하락할 계절적 요인도 보이지만 수출이 재개될 수 있다면 다시 고돈가를 유지할 것이다.

4. 마지막으로 양돈농가에게 한가지만 부탁하고 싶은 말이 있다.

2000년에도 가을부터 돈 지육가가 하락하자 생돈의 품질도 따라서 하락했다.

앞으로 수출이 재개 되면 이제는 과거와는 달라 품질로 승부해야 한다.

이미 육가공업체는 HACCP나 ISO9001이니 14001이니 하는 국제적 규격을 갖추고 고급돈육을 생산 수출할 준비를 다 하고 있는 상태다.

이건 어찌면 수출규격에 합당한 품질의 원료돈이 확보되지 않으면 아무런 의미가 없는 것이다.

모든 식육시장의 시작은 늘 생산 농가의 몫이다.

생산 농가에서 고품질의 원료를 생산 공급할 때만 경쟁력을 높일 수 있다.

이제 2002년 일본시장에서 가장 고급돈육의 브랜드로 MADE IN KOREA란 자랑스러운 이름을 만날 수 있는 준비가 필요한 시점인 것 같다. **양돈**