

육계산업 발전을 위한 닭고기 수출현황과 문제점



김 강 식 회장
(사)한국육류유통수출입협회

1993년 UR 및 1995년 WTO 협정에 따라 1997년 7월부터 닭고기 및 계란 수입이 완전 개방되도록 결정되어 정부는 1994년 닭 경쟁력 강화대책, 1998년 양계산업 유통개혁 대책 등 다각적인 전략을 수립 추진하였다.

그러나 수입개방 첫해인 1997년 닭고기 수입량은 1만8천톤에서 2001년 8만5천톤으로 4년 동안 372%, 연간 9.3%(1만6천톤)가 증가하였으며 닭고기 자급률은 1997년 93%에서 2001년에는 85%로 하락하고 있어 닭고기 수입이 자유화된 상태 하에서 한국 육계산업의 장래에 대한 우려가 대두됨으로써 정부와 육계산업 분야에서는 닭고기의 자급률이 매년 떨어지고 있는 것을 묵과할 수 없어 양계산업발전 종합대책을 수립 2001년 7월 발표하였다.

1. 2001년 닭고기 수출시장 개척 추진

1) 일본에 대한 닭고기 수출시장 개척

일본은 연간 닭고기 소비량이 약 175만톤으로 그 중 32% 정도인 57만톤 정도는 수입하고 있고 수입량의 40% 정도인 23만톤이 다리육으로 수입되고 있다.

일본의 다리육 도매가격 580~620엔/kg에 비해 한국내 다리육은 320엔/kg(3,200원) 정도에 거래되기 때문에 한국내의 포장 수송비용을 가산한 C&F가격 380~400엔/kg(3,800~4,000원)에 수출하면 일본내 도매가격은 통관 및 관세제비 14.5%, 수입유통업자 이윤 3~5%를 포함해서 454~478엔/kg으로 일본 신선 다리육 도매가격 580~620엔/kg보다 22% 정도 저렴하고 대형매장에서 다리육 소매가격이 980~1,180엔/kg에 판매되고 있기 때문에 한국산을 780엔/kg 정도에 판매한다면 수출이 가능할 것으로 분석되었다.

2) 농림부 양계산업 발전 종합대책

종합대책의 기본방향은 닭고기 생산비 절감을 위하여 수출육계생산 계열화 농가 300호 육성과 동시에 대일

본 닭고기 수출 초기에는 수출시장 개척과 수출 물류비 등을 지원하여 2005년 1만톤, 2010년 6만톤을 수출한다는 목표로 한국육류유통수출입협회 내에 관련 기관, 단체, 업체, 학계 등 15인 이내의 닭고기 수출위원회를 구성 추진키로 하였다.

3) 닭고기 수입 바이어 현지시찰 초청

일본 계육유통업체 11명을 초청 하림, 마니커, 체리부로, 농협계육분사 등 현장 시찰후 한국 닭고기 수입 가능성에 대한 간담회 결과, 시찰단의 종합의견은 한국산 닭고기의 식품안전성과 품질면에서 일본산과 대등하다고 평가하였다.

4) 2002년도 닭고기 수출대책 추진결과

농림부는 2001년 7월 발표한 양계산업 안정대책에 의한 닭고기 수출 추진대책으로 우선 국내 닭고기 수급사향 및 국제시장 동향과 수출경쟁력을 분석 다음과 같은 시책을 추진키로 하였다.

- ① 전업농 육성 규모화 추진 등으로 생산성 향상 대외 경쟁력 제고
- ② 닭고기 수출위원회의 활성화와 수출 물류비 지원
- ③ 매월 업체별 수출동향 및 전망과 수출 추진사향 등 점검
- ④ 수출시장 개척을 위한 해외 홍보사업 강화
- ⑤ 산란 노계육 수출을 위한 전문 도계장 시설보완

2. 2002년도 닭고기 수출대책 추진

1) 닭고기 수입 바이어 초청 및 세미나 개최

2002년 11월 4~7일까지 일본 닭고기 대형 수입바

이어 미쯔비시 등 7명, 닭고기 전문가 2명, 식육전문신문사 2명을 초청하여 국내 대형 계육 가공장을 시찰시키고 같은해 11월 6일 한일닭고기 교역증진 세미나를 개최한 결과 수입 바이어 측에서는 한국닭고기 수입에 관심이 있으나 일본 소비자들에게 한국산이 일본산과 대등하다는 인식과 외국 수입닭고기와의 차별화를 인식시키면 수입 가능할 것으로 반응을 보였다.

2) 닭고기 九州(福岡) 프로모션

일본이 연간 57만톤 수입하고 있는 닭고기의 99%가 냉동육으로 주로 미국, 브라질, 태국, 중국에서 수입하고 있다.

수입된 냉동 다리육의 일본내 도매 유통가격이 230~270엔/kg에 비해 한국산의 국내가격은 3,400원/kg(340엔/kg)이기 때문에 수입이 불가하나 일본 자국산 도매가격 580~620엔/kg 대비 저렴하고 일본 소비자가 자국산과 품질이 같고 가격이 싸다는 인식 없이는 수출이 불가능하기 때문에 양계수급안정사업의 지원하에九州지역 닭고기 유통업체를 대상으로 한국산 닭고기의 신선도, 품질의 우수성을 인식시키기 위한 현물전시, 한국닭고기를 이용한 각종 요리시식 교역 상담회와 소비자를 대상으로 한 특별할인 판매행사를 실시하였다.

① 한국산 닭고기 전시, 시식 상담회

2002년 12월 13일九州에서 개최한 프로모션 행사시 참석한 75명에 대하여 한국 육계산업현황, 육계·재래닭·오리의 통닭 부분육 및 가공제품 전시, 한국산 닭고기를 이용한 9종의 요리 시식회와 상담회 추진결과 수입 희망가격이 국내가격 340엔/kg 이하인 300엔/kg 대로 수입희망가격이 지나치게 낮다.

② 한국산 닭고기 대형매장 특판행사

14~17일까지 일본산 소매가격 kg당 980엔 대비 한국산 다리육 580엔(59%)으로 1,660kg를 판매한 결과 신선도유지 가능기간인 12월 14~15일 양일간 1,220kg(73.5%)을 판매하였고 신선도 유지기간 초과한 물량 440kg(26.5%)은 450엔/kg으로 할인 판매하여 처음 할인판매행사로서는 큰 성과로 평가하였다.

③ 종합검토의견

현물 전시, 시식, 상담회 개최, 특별할인판매 행사 결과를 종합하면 다음과 같다.

첫째, 1~2개 장소에서 소비자 한국산 닭고기 인지 시까지 할인판매행사 계속

둘째, 1~2개 장소 할인판매행사 성과에 따라 점진적으로 매장 확대

셋째, 신선도 유지를 위하여 대량 수송보다 2~3일 간격으로 1~2톤 수송

넷째, 할인판매행사시 수출업체 생산 담당자 현지 참여 필요

3. 2003년도 닭고기 대일 수출대책 추진결과

1) 단계적 특판행사 추진

2002년 12월 기준 일본 자국산 냉장다리육 도매가격 670¥/kg 대비 중국산 400¥/kg, 한국산 수입시 512¥/kg의 도매가격형성 추정, 한국산 닭고기의 신선도, 품질, 식품안정성이 일본산과 같으면서 가격이 일본산보다 kg당 158¥(23%) 저렴하다는 인식이 없이는 수출이 어렵기 때문에 한국산 닭고기의 우수성을 차별화하기 위하여 할인특판 행사를 단계적으로 추진하였다.

2) 할인판매현장의 소비자 시식평가

2단계 행사시 소비자 212명에 대한 설문조사를 실시한 결과 맛, 연도, 품질 공히 한국산이 좋다는 결과를 확인하였다.

3단계 행사시 150명에 대한 품질평가 역시 한국산 닭고기가 양호하다는 결과를 얻었고 할인판매 행사매장을 제공한 이즈미 측에서도 한국산 닭고기 판매에 대한 자신을 갖고 10월 31일부터 이즈미九州지역 15개 전 매장을 상시 매장으로 제공하게 되었다.

소비가격도 580¥/kg에서 680¥/kg으로 인상 판매하게 된 것은 한국산 닭고기의 우수성을 인식한 결과로 판단된다.

4. 영구적 수출시장정착을 위한 문제점과 대책

1) 적정가격수출

한국산 닭고기의 식품안정성을 다른 나라 수입닭고기와의 차별화, 소비자의 인지도 재고 등은 농림부, 농협의 적극적인 지원과 육계생산농가, 도계 가공업체의 적극적인 참여로 달성하였다.

이를 기준으로 일본 현지 소매가격 중 매장, 공급자의 분할 비율이 4:6의 일본유통업체의 관례로 보아 소매가격 750~780¥/kg시는 수출입 공히 적정인운이 어느 정도 보장이 되기 때문에 수출할 수 있다는 분석결과가 나왔다.

2) 일본의 닭고기 유통체계와 도매가격형성

일본의 대형계열화 업체들도 육계생산, 도계, 가공하면서도 직접 대형유통매장에 출하하지 않고 1차 중간유통업체를 통하여 매장에 출하하는 제도로 되어있

다. 실제로 도계 가공업체가 출하하고 있는 가격은 도매가격으로 발표된 612엔/kg에서 통산 50엔을 감한 562엔/kg이 도매가격이 되므로 한국수출가격 C&F 380엔/kg(FOB 360엔/kg)시 수출원가 446.9엔/kg에 50엔/kg을 가산한 496.9엔/kg이 유통업체의 도매기준가격이 된다.

3) 선적단위 물량확보

현 일본 시장개척을 위한 행사물량 1,000kg 수출시 닭고기 320만원에 비해 국내수송선적 해상운송비는 129만원으로 수송비가 원가의 40%를 점유하고 있으며 수송단위가 10톤시는 수송비 4%, 20톤시는 2%에 불과하기 때문에 최소 수송단위가 10~20톤이어야 한다.

4) 1회 수출단위 10~20톤 소비시장확보

닭고기를 소매하기 위한 소매 트레이 포장일로부터 3~4일(도계후 5~7일)이내에 전량 소비되어야 하고 소매 트레이 포장후 3~4일이 경과되면 정상소매가격의 30~50%를 인하 할인판매하기 때문에 1회 수출 선적단위 물량은 일본 도착후 3~4일 이내에 판매되어야 한다.

이즈미 九州 15개 매장의 월간 닭고기 판매량이 60톤에 불과하며 그 중 50%를 한국 닭고기가 판매된다고 할 때도 1회 수출 선적단위가 3.7톤에 불과하기 때문에 10톤 선적단위 확보를 위해서는 九州지역 이즈미 대형매장 외에 대형 체인업체가 한국 닭고기를 인수 판매할 수 있도록 교섭하여야 한다.

5) 닭고기 유통업체 및 소비자 한국산 닭고기 관심유도를 위한 홍보

단계적인 할인판매 행사매장의 점진적인 확대와

한국산 닭고기의 차별화와 저가인지를 위해 식육전문지 광고로 수입유통업체의 관심을 유도하고 九州 지역 가정주부를 대상으로 한국 닭고기 소비문화를 주제로 한 西日本TV사의 30분 특별프로를 방영하는 동시에 매장의 식육담당자를 초청 한국내의 위생적인 닭고기 생산현장 시찰안내 등을 실시하면서 최소 선적단위 10톤 매장 확보를 위한 홍보전략 개발 추진이 2003년에 이어 2004년에도 계속여부가 결정되어야 한다.

5. 금후 종합대책

2002년 12월 九州지역 한국산 닭고기 프로모션을 2003년 10월까지 단계적으로 추진하여 6회의 할인판매행사, 소비자 반응조사 등의 결과로 2003년 10월 31일부터 1일 내장객 2~3만명 이즈미 15개 매장에서 상시판매 입점의 성과를 거두었다.

그러나 1회 수송단위 10톤 판매물량확보와 C&F 3,800원/kg대 수출가격이 정착될 때까지 수출가공업체는 안정된 수출시장개척 차원에서 적자 수출을 감수할 수 있는 각오와 정부는 수송단위 물량확보, C&F 3,800원/kg대 수출이 정착될 때까지 WTO규정 허용범위내의 물류비 지원이 계속되어야만 九州지역을 상대로 연간 냉장다리육 6,000~12,000톤 수출 시장개척이 가능하다고 본다.

그 이후에는 오사카, 동경 지역의 수출시장개척을 단계적으로 추진하는 전략이 필요할 것으로 생각된다. C