

# 갈수록 목마른 한약시장 경기

## 황기 · 당귀 다소 회복세, 물동량은 “잠잠”

긴 불황의 터널속에서 여름철 비수기를 맞은 한약재 시장의 경기는 갈수록 목마름이 더하다. 매기가 여전히 뜸한 가운데 물동량도 '잠잠'. 생산량이 많은 두충, 소비량이 많지 않은 복분자, 후박등은 터무니 없이 시세가 떨어지는가 하면 줄곧 바닥세를 헤매던 황기 당귀 등은 누적된 재고 물량이 다소 빠져 나가면서 약상승세를 보이고 있다.



▲6월27일 금산약초시장 장날. 거리가 한산하다.

**황기** 근당(6백g기준) 2천 원 (통)대로 바닥까지 추락한 1년근 소황기 시세가 최근 물동량이 빠지기 시작하면서 통자 상품이 근당 4천5백 원 선까지 회복세를 보이고 있다.

여름철 식은땀 나는데 보약재로 인기가 높은 황기는 황기담백숙등 식품으로도 소비량이 많은 품목. 제철을 만나 그간 쌓여있던 재고량이 상당량 소진돼 감에 따라 약상승세를 이룬 것. 대황기 시세는 3년근이 1만4천원선, 6년근이 근당(6백g기준) 2만 5천원 선으로 보합세다.

**구기자** 다소 오름세다. 청양산이 지방에서 근당(6백g기준) 9천원 선에, 서울경동약령시장에서 근당 9천5백원 선에 도매거래되고 있다. 진도산은 청양산보다 근당 5백원 높은 9천5백원(산지) 선, 1만원 선(경동약령시장)이다.

**맥문동** 지난 6월 햇것이 본격 출하되기 시작하면서 시세는 다소 내림세다. 청양산이 근당(6백g기준) 8천 원(거십), 6천원(막백)선에

소비지에서 도매거래되고 있으며 밀양산은 이보다 근당 5백원가량 높은 8천5백 원(거십)선이다. 매기 없어 거래는 부진한 편이며 당분간 약보합세 이룰 전망이다.

**두충** 상품이 근당(6백g기준) 4천5백 원선, 중품이 3천 원 선, 하품이 2천5백원 선으로 꾸준히 내리막 시세를 기록하고 있다. 생산량이 워낙 많고 소비량은 추춤, 거래부진한 때문이다. 당분간 약보합세 이룰 전망이다.

### ■ 이달 관심품목/산수유

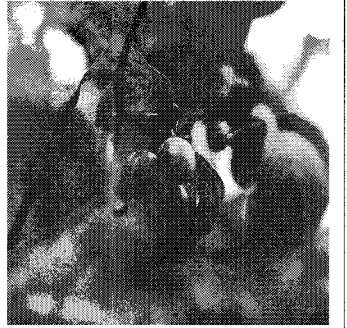
## 봄철 서리피해, 흉작예상

최근 한약재 도매시장에서 가장 인기있는 품목은 산수유와 시호. 생산량이 부족해 물량 구하기가 쉽지 않기 때문이다.

산수유는 육미지황탕에 시호는 시호탕이나 감기 치료를 위한 한약처방외에도 차나 민간요법용으로 소비량은 꾸준한 반면 국내산 물량공급이 이에 미치지 못하고 있어 시세도 상보합세.

연간 생산량이 갈수록 감소추세인 산수유. 올해는 특히 봄철 개화기때 서리까지 겹친 이상기온 현상으로 흉작이 예상됨에 따라 생산량은 지난해(3백99t)보다 훨씬 못미칠 것이란 분석이다.

“산수유가 거의 열리지 않는 나무도 많다”고 전하는 정일영 소장(생약협회 구례군 사무소)은 “올 가을 산수유 수확을 기대



하기 힘들 정도”라고 전망.

이를 미리 예측한 중상들이 작년 재고량을 지운 저장고에 보관, 풀지않고 있어 산수유 시세는 당분간 강보합세 내지는 약상승세를 탈것으로 점쳐지고 있다.

산수유는 전남 구례군과 경기도 양평등지에서 주로 생산되며 수입산에 비해 품질이 월등해 일본이나 대만등지로 매년 3만 kg이상 수출되고 있는 경쟁력 있는 품목이다.

**당귀** 근당(6백g기준) 2천원선까지 떨어졌던 당귀시세가 다소 오른 근당 3천원 선에 절당귀는 근당 3천8백

원선에 도매거래 되고 있다. 그동안 재고로 갖고 있던 물량이 다소 빠져나간 때문. 일당귀는 근당(6백g기준) 3천5백원 선으로 보합세다.

### ▶탐방 금산약초인삼영농조합

## 건강식품개발로 생약 부가가치 높인다

생약재를 이용한 건강식품 개발을 통해 국산 생약의 부가가치 제고와 농가 소득증대로 IMF시대 생약농업의 활로 개척에 나선 생약인들이 있다. 약 3백여명의 회원들로 구성된 금산약초인삼영농조합(조합장·정영석)이 바로 그곳.

한국생약협회 금산군 공관장장을 맡고 있는 정영석 조합장은 생약재배와 유통에 종사해온 30년 경력을 바탕으로 지난 93년부터 본격적으로 제품개발에 착수 임상실험을 거쳐 지난 96년 인삼오플계중탕과 인삼흑염소 엑기스를 첫 출시했다.

“이 지역 특산품인 인삼과 한약재를 이용한 건강식품을 개발해 판매할 수 있다면 농가소득증대는 물론이고 국내 생약산업 육성에도 기여할 수 있을 것이라는 생각속에서 생약가공식품개발에 나서게 됐다”고 밝히는 정영석씨.

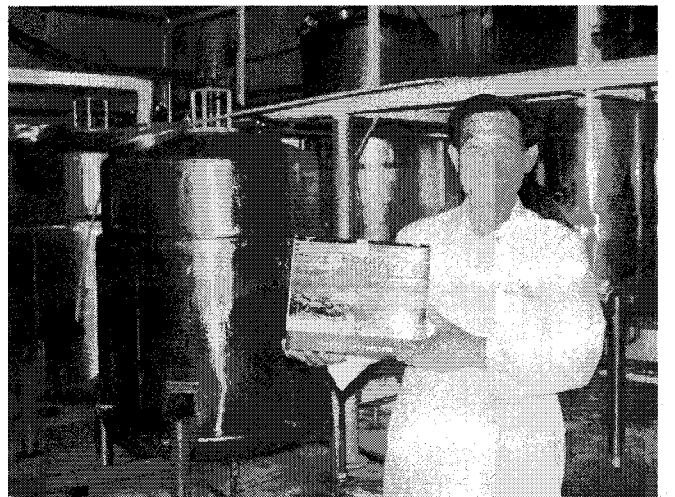
부지 1천6백평 건평 4백50평으

로 총 9억5천만원이 투자된 가공공장은 단순가공시설 외에도 농축기,추출기,자동포장기등 최신설비를 갖추고 있다.

자체 임상실험을 통해 적절한 배합비율로 만들어지는 제품의 생산공정은 ▲정선된 원료를 배합한 후 ▲여과기를 통해 기름, 전분질을 걸러내고 다시 ▲90도 살균기를 거쳐 진공포장 ▲한국식품위생연구원에 검사의뢰 ▲합격증지 부착 ▲출하 순으로 이어진다.

이들 제품의 유통은 농산물직거래장터나 전화주문등 철저한 직거래 방식을 고수하고 있다. 한국식품위생연구원 인증 합격증지 부착으로 부과되는 특별소비세(23%)에 대한 부담감을 의식한 때문이기도 하지만 중간유통과정을 한단계 더 거침으로서 최소 30%의 유통비용이 추가될 경우 가격경쟁력을 고려한 때문이다.

정영석 공관장장은 ▶보다 다양한 가공식품개발을 통해 국산 약재 판로확대에 주력해 나갈 계획이다.



“그러나 보다 중요한 이유는 농민이 만든 제품을 농민이 직접 판매함으로써 신뢰감 조성 과 시중 건강식품과의 이미지 차별화, 또 한편으로는 소비자들과의 직거래로 소비자들의 다양한 요구와 기호, 소비추세등을 직접피부로 느낄 수 있기 때문”이라는 정영석씨의 설명이다. 그 느낌들은 곧 새로운 제품개발 아이디어로 연결되기도 한다.

이같은 과정을 통해 새롭게 선보인 제품들은 신토불이 흑염소 엑기스, 동보키토산, 금산홍삼키토산, 인삼흑염소중탕 등 다양. 특히 인삼흑염소중탕은 고지대에서 인삼과 각종 한약재를 먹고자란 흑염소에 금산의 특산물인 인삼과 한약재(십전대보탕 재료)를 첨가

해 만든 제품으로 한국식품위생연구원 인증 합격증지를 부착 제품의 신뢰도를 높이고 있다.

영농조합의 이익금은 생산회원들에게 원료한약재 매입시 재환원하는 방식으로 운영된다.

가령 흑염소나 인삼, 한약재등을 농가로부터 매입할 때, 이익발생액을 풀러스 알파화해 시중가 보다 비싼값에 구매해 주는 방식이다.

정영석 공관장장은 “현재 시판중인 제품들 외에도 보다 다양한 생약가공식품 개발을 통해 국산 생약재의 우수성 홍보와 위촉돼 있는 국산 약재의 판로확대에 주력해 나갈 방침”이라고 밝혔다. <문>