



# 해외 닭고기 시장 동향 및 전망



박진호 대표이사  
(주)메리트무역  
merittrading@hanafos.com

좁처럼 국제 계육가격이 떨어지지 않고 있다. 오히려 일본과 중국의 영향으로 3/4분기 물량은 물론 4/4분기 물량 일부도 계약이 되고 있는 상황이다. 일본의 바이어들은 중국과 태국공장으로 달려가 생산되는 모든 물량을 일본으로 보내려 하고 있으며, 원료육 확보에 주력하고 있다. 이런 상황이라면 4/4분기 초인 10월까지도 국제 가격은 고공비행을 계속할 것 같다.

한국의 무역업체들은 좁처럼 희생할 기미가 보이지 않는다. 수입육을 통한 가격 경쟁요소가 완전히 사라졌고, 최종 소비자에 인정받으려면 상당한 시간이 필요하기에 좁처럼 재미가 없다. 국내외의 가격차(Price Gap)에 의해 9월의 수입량도 그렇게 많지 않을 것이다.

이미 몇 개 업체들은 현금흐름에 이상신호가 왔으며, 마땅한 수익모델을 찾지 못해 망연자실하는 모습도 보이고 있고, 기업가로서 사회적 책임을 다하지 않고, 위험한 선택을 하는 모습도 보인다. 결코 바람직하지 않는 모습이며 그것에 대해 책임져야 할 날들이 다가올 것이다.

3/4분기 평균 생계시세가 1,300원이 넘는 까닭에 수입육의 절대 수요량은 점점 늘어나고 있고, 9월에는 보다 더 심화될 것으로 보인다. 9월이면 학교급식과 식자재관련 수요가 급증하고 부산에 도착할 물량은 상대적으로 적기 때문이다. 그리고 날개(Wings)와 A급 장각과 사이즈 장각의 경우 더 많이 급등할 것 같다.

## 미국

한국과 가격이 맞지 않는다. 단지 국내 프랜차이즈 관계회사와 계약을 맺고 수입대행을 하는 것과 거래가 잘못되어 사고된 물량이 계약되는 경우를 제외하면 좁처럼 거래의 문은 열리지 않고 있다.

근래 들어 수입육 상자를 보면, 일본어, 러시아어, 혹은 아랍어가 적혀져 있는 물량들이 있는데, 이는 당해국 업체와 거래이상에서 나온 저가의 물량들이며, 검

역증이 재 발행되어져 있다. 사실 이러한 물량들을 제외하면, 교역조건이 성립하지 않는다.

9월 선적분 왕장각(Jumbo Whole Legs)의 경우 1,500불대, 사이즈 장각(Sized Whole Legs)은 1,700불대, 넓적다리(Bone In Thigh)는 품귀 현상을 보이고 있고, 러시아 수출이 중단되기 전까지는 가격하락이 없을 것으로 보인다.

### 브라질

3/4분기 물량은 물론, 4/4분기 물량 일부까지도 거래되고 있다. 가격은 꾸준히 상승하고 있고, 일본의 구매가 왕성하다. 정육(Bone Less Leg Meat, Skin on)의 경우 2,300불 정도이다. 공급량을 맞추기 위해 브라질의 몇몇 공장들이 증산하려는 모습도 보이고 있다.

### 덴마크

러시아를 비롯해 유럽과 중국시장에서 좋은 가격을 받고 있어서 한국시장과는 다소 소원하다. 날개(wings)의 경우, 대다수 물량이 이미 제3세계 국가들과 거래가 체결되었고, 이슬람 제품(Halal)과 고품질을 바탕으로 막대한 수익을 내고 있다.

3/4분기 시작부터 닭발(Chicken Feet)의 의뢰가 계속되는 것으로 보아 4/4분기 물량은 한국과 거래될 확률이 높아 보인다. 중국 판매가격이 좋아 가격절충이 쉽지 않았으나, 5~6개 업체들의 관심도가 높아 닭발(Chicken Feet)과 근위(Gizzards) 등의 부산물 등이 거래될 것 같다.

### 중국

시장수급의 이탈로 가공품 오퍼가격이 급등했다. 대학가 주변에서 판매되는 데리야끼 닭꼬치의 경우 3,600불을 넘어서고 있다. 2/4분기 가격이 2,600불대인 점을 감안하면 30%가 폭등한 것이며, 3/4분기, 4/4분기 물량의 대다수가 일본으로 수출될 것으로 보인다.

9월부터 대한민국 수출은 급속히 감소할 것으로 보이고, 매월 1,000톤 정도 수입됐던 수량도 계속해서 감소될 것이다.

### 결론

불확실한 시장을 극복하기 위해 전략적 제휴가 많아질 것 같다. 과거의 경우 시장지배력 확대를 무역부터 소매까지 전부하려는 경향이 있었지만, 최근 들어 그것이 어렵다는 것이 인지되었다.

한국의 계육시장은 그 흐름이 매우 빠르고 기폭이 커서 늘 긴장하고 능동적으로 움직여야 하지만, 투입된 역량만큼 부가가치가 좀처럼 나오지 않는다. 몇몇 이름 있는 기업들이 시장지배력 확대를 모색해 왔으나, 그 결과 큰 손실과 불명예를 가져온 사례도 많다.

최근 소리 없이 전략적 제휴를 맺고 사업을 운영하는 회사들은 어려움 속에서도 꾸준한 성장을 하고 있다. 기회손실 보다는 역량집중을 통해 더 많은 것을 얻을 수 있다고 한다.

“내가 잘하는 것은 극대화시키고, 타 부분은 신뢰를 통해 협력해 나가는 것”. 결코 이상만은 아닌 것 같다. 