

2012년 수입 닭고기 시장을 정리하며



박진호 대표
(주)더 맛있는 하루

하루하루를 어떻게 보냈는지 모를 만큼 긴박하게 한해를 보내고 있다. 손실을 최소화 하려고 부지런히 거래처를 찾아다니고, 경쟁업체의 수입량이 얼마나 되는지 분주하게 파악하며 브라질 오퍼가격이 급등하기를 바랐지만, 얼마 전 유럽출장을 다녀온 후 모든 것을 내려놓았다. 경기침체는 자동차와 철강에만 오는 것이 아니라 닭고기 소비에도 온다는 것을 잊고 있었던 것이다.

2012년 수입 계육 시장을 요약하면, 다음의 4개의 키워드로 정리될 것 같다.

1. 공급 과잉(Supply glut)
2. 신규 시장 참여자의 등장(The appearance of new face).
3. 과잉재고(Overstocks)
4. 소비침체(Economic recession)

1. 공급 과잉(Supply Glut)

“몇 년 만에 기회가 왔구나, 베팅을 하자. 올 베팅을…….”

“이번에는 돈 좀 만지겠는걸.”

〈표 1〉 최근 3년간 상반기 닭고기 수입량

(단위 : 톤, 검역기준)

연도	1월	2월	3월	4월	5월	6월	합계
2010년	5,900	4,900	7,900	8,000	7,800	11,300	45,800
2011년	5,000	7,200	10,100	11,800	11,200	11,300	56,600
2012년	8,800	10,100	10,800	13,400	14,500	9,800	67,400

2012년 상반기 수입된 검역량을 살펴보면, 2010년과 비교해 볼 때 약 20%가 증가했고 2011년과 비교해서 거의 50% 증가했다. 2011년의 경우 정부에서 물가안정을 위해 실시한 할당관세(관세율 0%) 5만 톤의 혜택을 받기 위해 모든 수입업체가 서둘러 수입했기에 일반적인 수입패턴과는 다소 거리가 있다. 평소 20%의 관세율이 0%가 되었고, 선착순 수입물량 5만 톤에 대해 무관세 혜택을 받을 수 있었기에 일반적인 상황과는 크게 달라서 2010년도와 2012년도의 수입량을 비교하는 것이 타당할 것 같다.

〈표 1〉에서 보는 바와 같이 2010년 상반기 수입량은 45,800톤(당시에도 수입량이 많다는 것이 중론이었음)인 반면, 2012년 상반기 수입량은 67,4000톤으로 거의 150%가 급증했다.

수입이 증가된 이유는 브라질과 일본에서 찾을 수 있다. 일본의 지속적인 경기불황과 소비침체로 2011년 가을부터 브라질 정육(Bone Less Leg Meat)의 수입량이 급속히 감소되었고, 브라질에서는 일본 판매가 어렵게 되자, 한국을 비롯한 아시아 국가로 저렴한 가격에 막대한 물량을 판매했다. 2011년 상반기 가격보다 30% 정도 저렴했으니, 수입

업체로서는 당연히 탐욕(Greed)이 생겨났고 공격적으로 수입하기 시작했다.

당시로서는 절호의 기회였고 기존 닭고기 수입업체들은 뒷돈을 대줄 수 있는 스폰서를 찾기에 이르렀다. 평소보다 많은 물량을 수입하기에 보다 큰 돈줄이 필요했던 것이다.

2. 신규 참여자의 등장

(The appearance of new faces)

“신용장 오픈 대행해 드려요. 저렴한 수수료에 최저 보증금만 받습니다.”

“수입 닭고기가 돈이 된다는데 우리도 받을 담가볼까?”

월드컵을 비롯한 각종 국제 스포츠 경기가 있을 때, 언제부터인가 ‘치맥’이라는 용어가 등장했다. 축구를 비롯한 국제 경기가 있는 날이면, 어김없이 치킨과 맥주 소비가 급증을 넘어 품귀현상을 빚은 날도 있었다.

사실, 전체 닭고기 시장은 6조원 정도로 파악되는데, ‘치맥’이라는 용어가 만들어지기 전까지는 단순히 서민 식품 혹은 웬지 저렴한다는 이미지가 강했고, 큰 관심 사항은 아니었다.



‘치맥’이라는 용어가 회자되면서 많은 분들이 치킨시장에 대해서 많은 관심을 갖게 되었고, 여의도 증권사와 식품관련 대기업 등에서는 치킨시장에 대해 큰 흥미를 느끼고 있었고, 적당한 타이밍을 기다리고 있었다.

기존 닭고기 수입업체들이 재무적 스폰서를 찾는다는 것은 그들에게 있어서 시장을 진입할 수 있는 절호의 기회였다. 원가 손실 위험은 수입업체가 책임지고, 본인들은 계약금과 담보권을 갖고 있으니 시작부터가 남는 장사였다.

평소 큰 금액을 다루는 쇠고기 수입업체

또한 그러했다. ‘갈비 한 컨테이너에 몇 억 씩 하는데 닭고기는 기껏해야 몇 천만 원이다. 시장에 기회가 왔다하니 일단 지르고 보자’ 라고 생각하며 일을 진행시켰다.

이로 인해서 S그룹, H그룹, HA그룹, C그룹, T그룹 등이 재무적 스폰서가 되면서 자연스럽게 시장에 진입했고 그들로서는 괜찮은 성과를 만들었다. 계약금을 받고, 수수료를 받고, 결제된 자금을 대한 이자도 받고, 무엇보다 안정적인 매출을 올리는 것을 그들은 수업료 없이 학습을 한 것이다. 이미 고기 맛을 본 그들이 2013년에 어떻게 움직일 것인지는 자명한 일이다.

쇠고기 수입업체들의 닭고기 시장 진출의 경우, 다른 점이 있다면 대기업의 방식과 달리 그들은 직접 물량을 수입하고 매입하면서 기존 닭고기 업체처럼 큰 손실을 보았다는 것이다. 판매망이나 거래처도 없으면서 무작정 시작해서 값비싼 수업료를 내고 있다. 판매처가 없기 때문에 앞으로도 더 많은 비용을 지불해야 할 것이다.

2012년을 통해 식품관련 대기업의 대다수가 수입 닭고기 시장에 진입했고, 일부 쇠고기 수입업체 또한 수업료를 내며 새로운 시장 참여자로 들어왔다.

〈표 2〉 최근 3년간 하반기 닭고기 수입량

(단위 : 톤, 검역기준)

구분	7월	8월	9월	10월	11월	12월	합계
2010년	9,100	12,200	10,200	8,200	6,900	6,500	53,100
2011년	17,800	9,700	4,700	6,400	6,900	6,600	52,100
2012년	10,500	9,100	7,100	8,200	8,000(p)	8,500(p)	51,400

3. 과잉재고(Overstocks)

“이 많은 닭고기를 누가 다 먹شم미꺼?”

“어디 냉동 창고 아는 곳 없어, 우리가 거래 하는 냉동 창고는 꽉 찼데.”

이번년도 수입량이 약 120,000톤 정도 될 것 같다. 지난 1997년 닭고기 수입 개방이래 최대의 수입량이다. 부산에 있는 냉동 창고들이 부족할 정도로 많은 물량이 수입되었다.

기존 냉동 창고회사의 영업담당자들은 자사창고에 물량을 유치하려고 수입업체들을 찾아다니며 적극적인 영업을 하는 것이 일상적인 모습이다. 수년 동안 그분들의 일과는 이와 같았다.

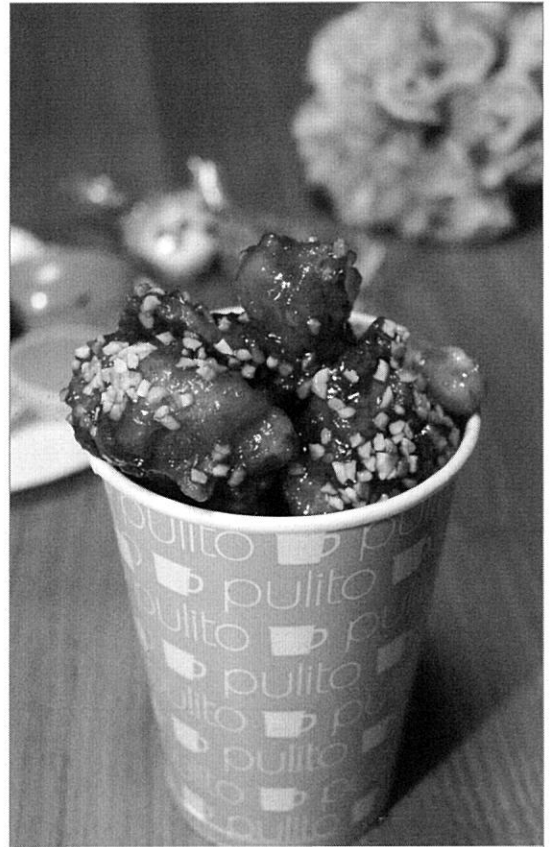
그러나 2012년의 경우, 냉동고가 부족할 정도로 물량이 넘쳐나서 심지어는 정중하게 타사 냉동 창고에 보관할 것을 요청할 정도로 냉동 공간이 부족한 상태이다.

4. 소비침체(Economic Recession)

“물건이 안나가요. 개점휴업입니다.”

“손가락 빨고 있어요. 죽겠어요!!”

매년마다 봄과 가을은 수입 닭고기 업계에 있어서는 최대 성수기이다. 날씨가 따뜻해지면서 나들이 인파들이 늘어나고, 학교를 비롯한 지자체 단체에서의 행사들이 소비를 촉진시켜 준다. 각종 지역 행사와 결혼식 뷔페를



통해 적지 않은 닭들이 판매된다. 이것은 매우 상식적이고 매우 흔한 상황이다.

그러나 2012년은 달랐다. 봄은 왔는데 소비 증가는 오지 않았다. 매년마다 봄바람과 함께 주문전화가 폭주하곤 했는데, 이번년도는 달랐다. 더욱이 윤달이 들면서 결혼식 행사는 미뤄지고 저조한 판매가 반복되었다.

닭강정 시장이 등장하지 않았다면 모두가 죽었을 것이다. 결코 과장된 것이 아니다.

수입육 업체가 대책 없이 죽어갈 때, 구세주처럼 닭강정 시장이 등장했다. 브라질 정육

모두가 기회라고 생각했던 과일은 껍질을 벗겨보니 탐욕(Greed)의 과일이었다. 평년보다 150% 넘는 물량이 수입되었고 수입업체는 늘었났지만, 소비침체로 판매량은 뒷받침 해주지 못했다. 결산을 해보니, 재무적 스폰서를 자처한 대기업과 냉동 창고 회사들은 꽤 관참은 성과를 만들었고, 기존 수입육 업체들과 타 축산물로부터 닭고기 업체 진입한 업체들은 큰 손실을 보았다.

판매단가를 작년보다 30~40% 저렴하게 판매하게 되니, 시장성이 형성되어 덤핑 판매되는 정육(Bone Less Leg Meat)의 상당부분을 닭강정 업체들이 소비해 주었다.

하지만 닭강정 판매량도 경기침체를 이겨 내지는 못하는 것 같다. 11월부터 극심한 소비침체가 다시 오고 있다. 10월까지만 해도 따뜻한 가을 날씨와 함께 판매량이 관참았는데, 11월의 판매량이 급감하기 시작했다. 닭강정 업체들의 판매량을 확인해 보니 11월 달부터 30% 정도 감소했다고 하고, 경쟁력이 약한 닭강정 회사들은 50%까지 급감했다고 한다. 서민들의 생활 식료품에서도 무서운 불황이 오는 것 같다.

5. 글을 마치며

모두가 기회라고 생각했던 과일은 껍질을 벗겨보니 탐욕(Greed)의 과일이었다. 평년보다 150% 넘는 물량이 수입되었고 수입업체는 늘었났지만, 소비침체로 판매량

은 뒷받침 해주지 못했다.

일반적 상황이라면 수입량을 줄여 손실액을 낮추고 원가회복에 노력할 텐데, 외상이면 소도 잡아먹는다는 속담처럼 재무적 스폰서가 있으니 수입업체들은 더욱 더 경쟁적으로 수입량을 늘려 나갔다. 많이도 늘려 나갔다. 언젠가 오르겠지 하는 마음으로...

‘언젠가 오르겠지’ 라는 마음으로 기다린 지 벌써 1년이 되어간다. 1년이 되어가면서 몇몇 회사는 도산을 했고, 몇몇 분들은 신용불량자가 되었다.

결산을 해보니, 재무적 스폰서를 자처한 대기업과 냉동 창고 회사들은 꽤 관참은 성과를 만들었고, 기존 수입육 업체들과 타 축산물로부터 닭고기 업체 진입한 업체들은 큰 손실을 보았다.

어찌 보면 작은 상처만 입고 살아남은 것에 자축을 하고 싶은 마음도 있다.