

금산축협, 삼계탕 · 닭도리탕 개발 소비창출 시도

- 인삼의 본고장에서 맛과 전통살려 축협 활성화시킨다 -

□ 정리 / 김종준 기자

축산업계 구조조정이 점차 진행 속도가 빨라지는 가운데 이미 지난해부터 자구책의 일환으로 닭고기 가공품(인삼 삼계탕, 인삼골 닭도리탕)을 개발하여 유통사업에 참여하고 있는 충남 금산축협 양찬규 조합장을 만나 현재 사업진행 상황에 대하여 들어 보았다.

- 편집자주 -



△ 양찬규 금산축협 조합장

▲ 금산은 인삼생산지역으로 널리 알려져 있지만 축산업으로는 다소 생소한 감이 있는데 금산축협에 대한 소개를 하신다면?

△ 양찬규 : 우리 조합은 본소, 지소와 축산물 종합 판매장, 생축장, 석회석 및 축산물 가공사업장 등을 운영하고 있고 조합원은 1,260명, 직원 60여명이 종사하고 있습니다.

어려운 경제난국 속에서 우리조합은 113%의 실적 달성과 더불어 조합원에게 출자배당 10%와 이용고배당을 했으며 조합과 조합

원이 혼연일체가 되어 조합을 전이용함으로써 이 어려운 시기를 적극 대처해 나가고 있습니다.

우리 조합 축산업 중 양계업 점유율은 3% 수준에 이르고 있는데 그마저 경제위기와 사료 값 폭등으로 도산 위기를 맞고 있어 대부분의 양계업자들이 업을 중단하고 있고 지금은 산란계 7농가, 육계업은 15농가만이 생산을 하고 있습니다. 사육규모는 389천수로 인근 논산 지역에 비하면 생산량이 아주 미미한 수준입니다.

▲ 양계산물 생산 규모가 적은 지역에서 닭고기 가공식품인 삼계탕과 닭도리탕을 만들게 된 배경은 어디에 있는 지?

△ 양찬규 : 조합에서는 총체적으로 어려움을 겪고 있는 축산농가 경영을 개

선하여 양축농가에 실질적인 혜택이 돌아갈 수 있도록 조합 경영 구조를 개선하는 것이 가장 시급 하였습니다.

이런 노력의 일환으로 축산물 가공식품 개발 계획을 세우고 적합한 사업을 모색하던 중 우리 지역은 인삼산업이 활성화 되어 있어 이 산업과 연계할 축산물은 삼계탕이 가장 적합하다는 의견이 모아져 '97년 하반기 부터 연구작업에 착수하기 시작하여 약 6개월간 연구와 실험 끝에 인삼 삼계탕과 인삼골 닭도리탕을 출시하게 되었습니다.

조합이 유통분야에 참여함으로써 축산농가에 보탬을 주는 조합이 됨은 물론 제품 특성상 금

산 인삼 및 약초의 사용으로 금산인삼의 홍보와 소비도 촉진시키고, 순수 우리 농축산물을 원료로하여 농촌 소득증대를 도모할 것으로 보고 있습니다. 또한 시중에 판매되는 삼계탕의 가격은 7,000~8,000원인데 비해 우리 조합에서 개발한 삼계탕과 닭도리탕은 소비자들에게 부담 없는 가격에 공급하고 있으므로 시장가격 조절기능 효과를 기대하고 있습니다.



△ 금산축협에서 자신있게 선보인 인삼 닭도리탕과 인삼골 삼계탕

▲ 삼계탕은 국내 몇몇 회사에서 생산하고 있지만 닭도리탕은 드물다고 하는데 금산축협에서 처음 시판한 제품별 특징이 있다면?

△ 양찬규 : 우리 조합에서 생산되는 인삼 삼계탕과 인삼

골 닭도리탕은 진공포장후 125℃로 고압살균되어 위생상 제품의 안전성이 높습니다. 삼계탕의 재료로는 영계 450g, 찹쌀, 인삼, 대추, 밤, 황기를 쓰고 요리법은 금산지역에서 내려오는 전통 요리법에 따라 요리하여 인삼과 닭고기의 맛을 최대한 살렸습니다.

닭도리탕은 닭고기 부분육에 감자, 파, 고추, 당근, 생강을 양념으로 하되 다른 지역에서 찾아 볼 수 없는 인삼을 가미한 식품으로 매콤하고 독특한 맛을 냅니다.

이 제품들의 특징은 약초를 가미하여 쫄깃쫄깃한 육질을 느낄 수 있고 담백한 맛을 지니고 있습니다.



△ 금산축협 축산물 가공공장 전경

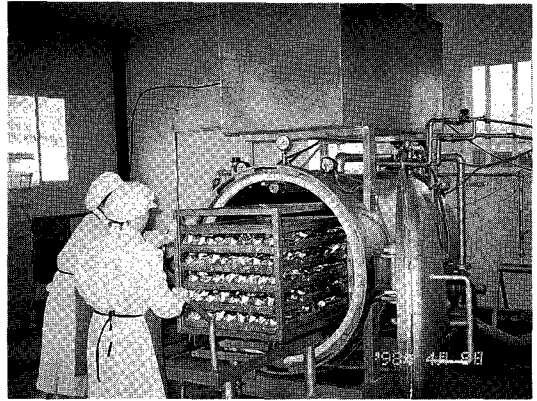
특히 깨끗한 지하수로 끓인 진한 미삼(가는 인삼) 국물을 첨가시켜 인삼맛을 더욱 진하게 첨가한 순수 우리 농축산물만 사용하여 만든 제품입니다.

가정에서 한 여름 건강식으로 이용되던 삼계탕은 많은 재료 구입과 오랜시간 조리하는 번거로움이 따르는 특별식으로만 애용하던 것을 즉석식으로 생산하게 되어 언제 어디서나 건강식, 식대용 또는 간식용으로 이용하기 간편하게 제조되었습니다.

식용방법도 조리가 완전히 된 상태이므로 포장된 상태로 끓는 물에 5~10분 정도 담궜다 먹어도 되고 포장지를 개봉하여 그릇에 담아 데워 먹어도 되 아주 간편합니다.

▲ 그동안 시식행사를 많이 개최한 것으로 아는데 소비자들의 반응은 어떠한지?

△ 양찬규 : 아직은 소비자들에게 많이 홍보되지 않은 제품임에도 불구하고 삼계탕이란 친근한 이미지 때문인지 많은 사람들이 시식행사에 참여하였습니다.



△ 삼계탕과 닭도리탕 조리과정중 살균처리 장면

특히, 지난 4월 3일부터 대전 엑스포 과학공원에서 개최된 충남 우수중소기업 판매기획전에 출전하여 시식행사를 가졌는데 시식한 사람들 대부분이 진한 인삼국물 맛과 쫄깃한 고기 맛에 매료되었고 다른 제품보다도 참쌀양이나 첨가물이 많다는 것에 좋은 반응을 보여주었습니다.

닭도리탕은 어린이보다는 매콤한 맛 때문에 어른들에게는 상당한 인기를 얻었습니다.

앞으로 많은 홍보와 주부들을 대상으로한 시식행사 기회를 자주 갖는다면 이 제품의 전망은 아주 밝다고 봅니다.

▲ 제품원료와 가공시설 확보에 어려움이 있었을 것으로 보는데?

△ 양찬규 : 금산지역에는 육계사육수수가 적고 도계장도 없기 때문에 인근지역인 하림 도계장과 대전도계장에서 원료육을 구매하고 있습니다.

닭고기 식품유통은 처음 시도하는 사업이고 판매량을 예측하기 어려워 일년간 도계육을 공

급한다는 것과 가격 변동 있을 때 가격 조정만 하는 것으로 도계장과 계약을 체결하였고, 인삼은 인삼조합과 계약을 맺어 저렴한 가격에 공급 받기로 하였습니다.

그밖에 원료는 농협에서 지속적인 공급을 받기로 하여 원료 구입에는 차질이 없습니다.

제품 생산을 위한 초기 투자비용을 절감하기 위하여 생산시설을 1억5천만원에 임대하여 사용하고 있는데 자동이 아니고 수동이라서 8시간 가동하여 총 생산규모는 5천수까지 작업을 할 수 있지만 현재로서는 판매량이 한계가 있기 때문에 1일 2천수만 작업을 하는 상태입니다. 가공장에 필요한 인력은 30명으로 인근 주민들을 채용하여 인력난을 해소하였습니다.

▲ 식품을 유통하는데는 노련한 경험과 유통 전략이 수반되어야 하는데 조합에서는 어떤 대안을 갖고 계시는지?

△ 양찬규 : 양계산물 유통사업에는 첫발을 내딛기 때문에 시장상황을 파악하는데 상당한 시간이 소요됨은 물론 전문인력이 필요하지만 전문가를 영입할 수 있는 입장은 아니고 해서 조합 인력을 최대한 활용하여 가공팀을 구성하는 등 나름대로 유통체계를 갖추었습니다.

제품 판매방법은 전국의 백화점, 식당, 슈퍼, 상점 등을 대리점으로 모집하고 축협, 농협의 판매장에 납품 하는 형식으로 영업망을 늘려나갈 계획입니다.

현재까지 서울 4개소, 부산 1개소, 대구 1개소, 전주 1개소, 대전 3개소의 대리점을 확보하였고 계속 대리점 계약을 체결하고 있습니다.

다. 그러나 대리점 모집에 가장 걸림돌로 작용한 것은 냉장차량이 없어 제품 배달이 어렵다는 것입니다.

그래서 대리점에서 제품을 실고 가도록 설득하면서 계약을 하다보니 여간 힘들지 않습니다. 만약 지금 일일 2천수 판매에서 판매량이 늘어난다면 각 지역별로 냉장 차량을 구입하여 제품 유통을 활성화 하고 수동식 가공공장을 자동식으로 교체하여 제품 공급에 차질이 없도록 할 계획입니다.

제품 홍보는 팜플렛, 포스터 배포, 시식행사 개최 등을 올 연말까지 지속적으로 하여 보다 소비자가 제품을 인지하도록 노력할 것입니다.

▲ 이 사업에 관심있는 분들에게 하실 말씀이 있다면?

△ 양찬규 : 대리점을 시작하는데 있어 기존에 영업을 하시던 분은 별도의 투자비용이 많지 않고, 처음 시작하는 분은 다른 사업보다 초기 투자비용이 적은 장점이 있기 때문에 많은 분들이 참여하리라 기대하고 있지만 무엇보다 걱정되는 것은 위축된 소비입니다. 가격이 저렴한 IMF형 삼계탕, 닭도리탕이라서 희망적인 면도 있지만 워낙 축산물 소비량이 줄어 안심할 수 있는 상황은 아닙니다.

우리 조합에서는 이번 유통사업을 통하여 자생력있는 조합으로 발전하기 위한 계기로 삼고 있습니다. 업계의 많은 관심과 후원을 부탁드립니다.

▲ 감사합니다. 양계