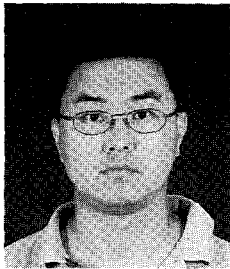


## 규격이 일정한 상품을 소비자에게 공급하는 유통체제가 필요하다



박 성 진  
(한협육종대표)

**처**음 개량 재래닭시장이 본격적으로 시작된 곳은 충청도 지방으로서 그 규모는 작았지만 시간이 흐르면서 그 규모도 커지고 확대범위도 인근지역을 포함한 전국적으로 퍼져나가 제주도에게까지 이르고 있다.

그러면 왜 이 시장이 수입육이 몰려오는 이 상황에서도 성장을 하고 있는 것일까? 그 대표적인 예는 일단 프랑스나 영국을 포함한 유럽국가들과 일본, 대만을 보면 해답을 얻을 수 있다. 이들 국가는 우리보다 일찍 아니면 비슷한 시기에 외국의 저렴하고도 엄청난 물량의 수입닭고기의 위력을 알았고 지금도 그것을 확실하게 실감하고 있다. 과연 이들을 맞아 이 전쟁에서 이길 수 있을까하는 의문이 남았고 그 해답은 경쟁력 있는 상품을 만들어 자국의

양계업을 보호하고 더 나아가 그 시장을 확대하기로 결정하여 나타난 대표적인 것이 프랑스의 레드라벨 이라는 닭고기와 일본과 대만의 유색닭이다.

이 상품들은 우리가 형성하고있는 개량 재래닭시장과 많은 유사점을 보이고 있고 우리에게 앞으로 나아갈 길을 미리 제시해주고 있다. 그럼 이들 나라들과 비교하며 우리의 개량 재래닭 시장의 현황과 규모 그리고 앞으로 나아갈 방향을 알아보겠다.

### 1. 개량 재래닭시장의 규모

우리 나라의 개량 재래닭 시장 규모는 종계로는 연간 약 35만~40만수 규모이며 물론 이것은 환우계를 제외시킨 것이다. 실용계의 경우는 연간 약 4,000~4,500만수나 그 이상으로 짐작되고 정확한 자료는 현 시점에서는 매우 유추하기 힘든 입장이다. 과거 가든이나 식당만을 상대로 하던 시절에는 그 양이 고정적이고 계절적인 영향을 많이 받았지만 지금은 각 시장은 물론 대형 마트나 할인점 그리고 백화점까지 그 소비 확대를 이어가고 있고 이것을 바탕으로 연중 소비를 확대해가고 있다. 또한 몇몇 진보적인 업체들은 그

외의 여러 방법들을 동원하여 시장확대를 도모하고 있다.

한 예로 도리탕(닭볶음탕)이나 닭 근위도 일반 육계와 별도로 판매를 하고 있고 그 외의 품목 또한 준비중에 있다. 그러나 우리나라의 특성상 봄, 여름철에 많은 물량이 몰려 있고 가을이나 겨울에는 그 양이 많이 준다는 의미에서 이 시기에



소비할 수 있는 방법을 모색한다면 앞으로는 더욱 큰 시장을 형성할 수 있으리라 생각된다. 그리고 프랑스나 일본 등은 이 시장의 규모가 30~40%까지 성장했고 또한 수입육이나 육계와는 별개의 시장을 형성하고 있어 아주 안정적인 형태를 이루고 있기 때문에 많은 농가들이 유색닭을 사육하기를 선호하고 있다.

또한 프라이드 치킨에서 바비큐 치킨으로 취향이 바뀌고 있어 맛을 위주로 하는 사업이 두각을 나타내고 있다. 토종닭이란 결국은 맛있는 닭의 이미지가 강하기 때문에 가격싸움이 아닌 질적인 승부를 걸어야 앞으로 소비자로부터 외면을 당하지 않는다.

경기가 좋다고 무조건 빨리 자라고 일찍 출하하는 닭만을 선호한다면 결국에 가서는 소비자들이 외면할 것이고 이 시장 자체도 수입품이나 다른 육류상품들에게 시장을 잠식당할 것이다. 이제는 생산자의 입장에서가

아닌 소비자의 입장에서 이 시장을 바라볼 필요가 있는 때이다.

## 2. 개량재래닭 사육과 유통

개량 재래닭 사육에 있어서 크게 종계와 실용계로 나눌 수 있고 전국적으로 개량 재래닭 종계장은 50개 내외의 중소 종계장으로 형성 돼있으며 사육규모는 작게는 3,000수에서 30,000수까지의 분포를 이루고 있다. 종계장수는 큰 변화없이 종계장당 사육 수가 증가하는 추세로 바뀌어가고 있는 실정이고 유통상의 문제 또한 진보화된 유통업체들의 참여로 육계나 산란계 농가들의 참여가 이루어지고 있다.

그리고 앞으로 유통쪽에서 보다 전문적이고 체계적으로 이끌어나가는 업체들이 많이 참여하면 할수록 많은 수의 농가가 참여할 것이고 이시기가 오면 육계시장이 겪었던 것



양기술이나 최신 정보를 각 농장에 전파하여 시장의 변화에 능동적으로 대처한다면 이 시장을 좀더 유리한 방향으로 이끌어 갈 수 있을 것이다. 또한 전문적인 양계농가들을 파악하여 이들 농가들을 필요로 하는 업체들에게 알려주어 서로간 최대한의 이익을 창출하게 하는 방법 또한 우리가 선진

과 같은 맥락의 구조조정이 개량 재래닭 업계에도 올 것으로 예상된다.

개량 재래닭 실용계에 있어서는 종계장들 간의 차이보다 더 심한 사육 량이나 시설의 차이점을 나타내고 있다. 그러한 것은 농장들과 유통상인들의 영세성이나 시장의 계절적 특성으로 인하여 많은 어려움을 보여주고 있다. 대체적으로 연 3~4회까지의 사육횟수를 갖지만 여기에서 능력 있는 유통업체를 만나면 연 네 번을 사육하고 그 외의 경우는 세 번으로 그치기 때문에 진정으로 믿고 따를 수 있는 유통업체들의 필요성이라는 것은 사육농가들에게는 절실한 것이 현실이다.

또한 아직까지 개량 재래닭 사육에 대하여 이렇다할 체계가 정립되지않아 그에 따르는 손실 또한 무시할 수 없는 것이 현실이다. 그것은 각 분야를 서로 연결하고 정보를 최대한 수집하여 이것을 토대로 정확한 종계와 실용계의 사육수수를 파악하는 한편 각종 사

국으로부터 배워야할 중요한 점이다.

앞으로의 개량 재래닭 사육에 있어서는 농장에서 도계장으로 그리고 각 유통업체들에게 직접 유통할 수 있는 업체들에게 보다 나은 기회가 보장될 것이다.

그렇다고 우리가 흔히 이야기하는 계열화 업체가 아닌 작아도 남들보다 알뜰하고 부지런하며 보다 나은 상품을 빠르고 신선하게 공급하는 업체만이 살아남을 것이며 이 시장 자체가 틈새 시장이고 앞으로 이 어려운 시기를 극복한 업체들이나 농장들에게는 보다 나은 기회를 제공할 것이다.

### 3. 개량 재래닭시장의 문제점과 해결책

**첫째는 정확한 자료를 구할 수 없다는 데서 그 이유를 들 수가 있다.**

각 부화장마다 사육수수를 밝히기보다는 숨기기를 원하고 또한 정확한 자료를 낼 수

없는 등록 안된 가짜 종계를 남모르게 생산을 하여 이것을 분양을 하니 많은 사람들이 같이 피해를 입는 상황이다.

이 해결책으로는 등록된 합법적인 종계를 분양하고 분양된 종계수수를 정확히 파악하여 과잉생산을 최대한 막음으로써 서로간의 피해를 최소화할 수 있다.

**둘째는 믿을만한 유통기반이 제대로 형성이 되어 있지 않다는 것이 많은 사육농가들에게 피해를 주고 있다.**

그 한 예로 음성에서 직접 개량 재래닭을 5만수 규모로 사육하시는 분에 의하면 육계보다 안정적이고 수익성 또한 보장이 되지만 처음 몇 해 동안 유통상인들의 횡포로 많은 어려움을 겪었다. 개량 재래닭은 육계와 다르게 일시에 출하하는 것이 아니고 일령별로 수닭과 암탉이 구분되어 출하되고 또한 적게는 1000수에서 5000수단위로 출하되므로 농장주의 입장에서는 많은 어려움이 있었다. 그러나 지금은 연산토종닭과 계약을 맺어 안정적인 형태로 농장을 운영하고 있어 앞으로 개량 재래닭시장도 이와 같은 방향으로 안정적이고 일정한 품질의 상품을 유통시키는 업체와 가족단위의 능력 있는 사육농가간의 직접적인 유통으로 소비자에게 좋은 상품을 공급하는 형태의 유통구조를 갖는다면 이상적인 방법의 하나가 될 것으로 사료된다.

**셋째는 개량 재래닭 전문사료의 필요성이 다.**

개량 재래닭은 육계와는 다르게 맛과 사료효율을 동시에 추구하기 때문에 어느 한쪽

치우침이 없는 사료의 개발이나 아니면 각종 특수작물을 첨가하여 맛의 차별화를 두는 것이 여러 면에서 유리하기 때문에 이 분야에 대한 연구가 필요하며 또한 현재 나와있는 개량 재래닭 사료의 추가적인 홍보도 필요하리라 본다. 일부에서는 개량 재래닭 종계사료를 별도로 개발하여 지금 사용중에 있고 이것을 계기로 보다 나은 개량 재래닭 전용사료를 개선하는데 박차를 가하고 있다.

**넷째는 계절적인 특성으로 인한 비수기의 문제를 들 수 있다.**

즉 말복이 지나면 추석 때를 제외한 시기에는 전체적인 소비감소 세에 있으므로 이때의 종란소비가 가장 큰문제로 대두된다. 현재로서는 이 종란을 식란값에 판매하므로 농가들은 많은 손해를 감안해야 한다. 하지만 다른 각도로 생각해보면 현재 수입되고 있는 많은 계란이나 국내에서 생산되는 계란은 거의다 케이지 사육에서 나온 무정란이다. 그러면 유럽이나 선진국에서 현재 생산되는 계란의 적지 않은 양이 평사에서 생산된 유정란이 시판되고 있고 특히 서유럽국가들은 앞으로는 케이지 사육을 금지한다고 하여 많은 변화를 꾀하고 있다. 이것은 즉 동물보호 측면도 있지만 여기서 나오는 계란은 케이지에서 생산된 계란보다 비싸게 소비자에게 공급하여 값싸게 들여오는 수입란에 대하여 차별화를 뒤 자국 농가를 보호하려는 측면도 있다. 우리 실정도 유럽과 크게 다르지 않기 때문에 앞으로 평사에서 생산된 유정란으로 계란을 유통하는 것도 이 어려운 시기를 극복하는 하나의 방법이 아닐까 생각된다. **양계**