



오리전문 가공공장 준공한

태능오리

12년 전 한통의 전화를 받았다. 여주에서 오리를 사육하고 있는데 오리사육과 관련된 자료와 협회가입을 문의하였다.

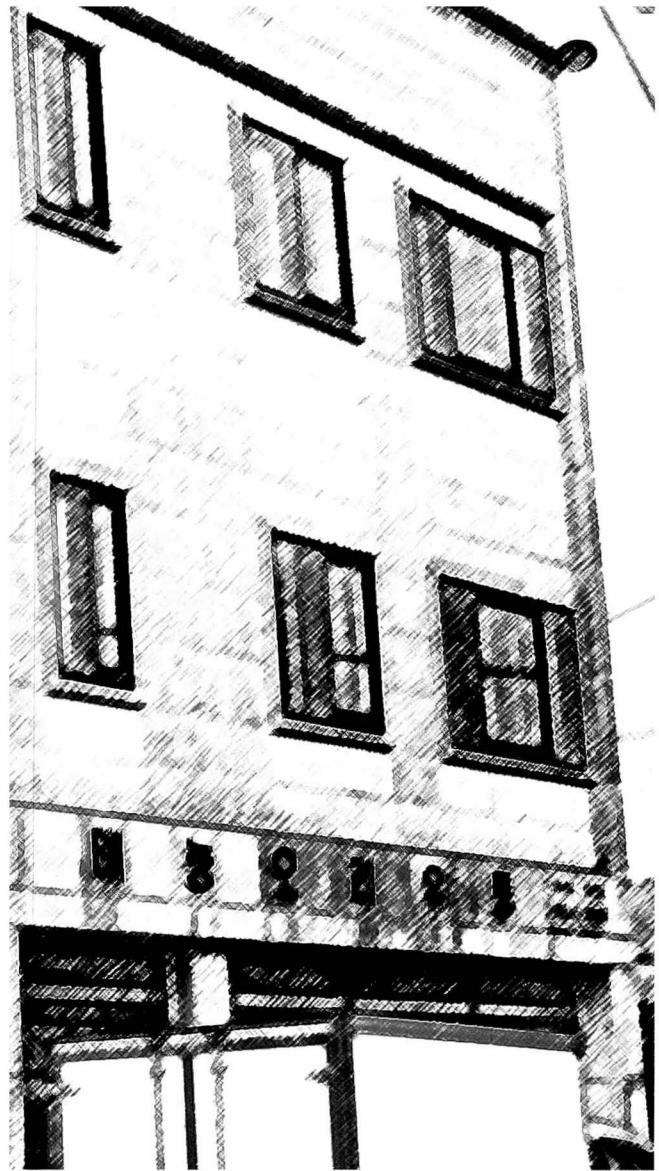
당시 기억으로 여주의 사육농장을 찾았을 때 현 태능오리유통(대표 백낙훈) 사장과 친구가 힘을 합쳐 오리사육을 시작한 것으로 기억된다.

지금은 오리 사육형태의 대부분이 계열에 소속된 위탁형태로 오리를 사육하고 있으나 당시 90년대 중부지역의 오리사육의 대부분은 개별사육 형태로 오리가 사육되고 있었다.

“당시 오리사육농장의 가장 큰 애로사항은 사육된

오리의 출하처 확보였지요! 결국 출하처 확보를 위해 생산과 출하의 역할분담이 현재 유통업을 하는 기반이 됐고요” 태능오리유통 백사장은 오리유통업에 진출한 계기를 이 같이 설명했다.

90년대 오리 개별사육농장은 오리공급이 많아 가격이 하락하는 경우 사육된 오리를 유통업체에서 가져가지 않아 울며 겨자 먹기로 생산비 이하의 낮은 가격에 판매할 수밖에 없어 오리 사육농장의 농장경영이 매우 힘들 수밖에 없는 것이 현실이었다. 이 같은 현상으로 수많은 오리사육농장이 한순간에 없어지고 새로 생겨나는 수난의 세월을 기반으로



오리고기 소비확대에 기여

가공공장 운영 포부

태능오리유통이 준공한 오리전문가공장은 총 건평 150평에 50평의 작업장 내에 냉장창고 15평에 20평의 작업장 시설 규모를 갖추고 있다. 종전 가공공장은 작업장 여건과 냉장보관 시설이 턱없이 부족하여 가공판매에 어려움이 많았다. 위해요소를 중점관리하는 HACCP 시설에 준한 가공공장 준공을 구상했으나 이 같은 여건을 맞추는데 공간이 부족하여 다음을 기약할 수밖에 없다고 백사장은 설명했다.

그러나 백사장은 현재의 가공공장 준공으로 보다 품질 좋은 오리고기가 소비자에게 공급될 수 있는 일정한 여건은 마련된 것으로 보고 소비자가 원하는 품질의 보다 위생적인 오리고기를 원하는 시기에 적기 공급하여 이 지역 오리고기 소비확대에 기여할 수 있도록 최선을 다하겠다고 향후 가공공장의 운영 포부를 밝혔다.



고객과의 믿음과 신뢰

태능오리의 성장 배경

“유통에서 가장 중요한 것은 믿음과 신용입니다.” 언제 어느 때건 소비자가 원하면 제품을 공급해 줄 수 있는 실천과 소비자가 원하는 것을 들어주어 신뢰를 구축해온 것이 오늘의 태능오리유통을 성장케 한 배경으로 풀이된다.

“태능오리유통과 거래하는 업체에서 구매하지 일주일도 지난 오리라도 제품이 판매되지 못해 반품해 오면 저희는 이유 없이 반품해 줍니다.” 이는 작은 이해로 서로의 믿음과 신뢰에 금이 가면 고객은 돌아오지 않기 때문이란다.

“언제 어느 때를 불문하고 한번 거래하기가 어렵지 한번 거래가 이루어지면 저희가 한 약속은 반드시 지킵니다. 처음 거래할 때 할 수 있는 것은 할 수 있다, 할 수 없는 것은 할 수 없다고 반드시 밝히고 거

현재의 오리사육형태가 정착될 수 있었다.
“벌써 오리업계에 입문한지 13년이라는 시간이 흘렀군요! 세월 참 빠르죠” 지난 8월 5일 경기도 여주군 여주읍 하리 시내에 지상 3층 규모의 오리전문가공장을 신축하여 오픈식을 한 태능오리유통 백사장을 준공식 직전에 만난 자리에서 백사장은 오리가공공장 준공까지 역경의 시간을 이 같은 말로 대신했다.
그 속에는 오리사육 실패로 거의 무일푼으로 오리유통을 시작하여 현재의 가공공장을 완공하기까지 유통전문가로 성공한 한 사람의 당당함이 숨겨져 있었다.

래합니다. 거래처와 솔직하게 털어 놓고 이해를 구하는데 서로가 믿지 못할 이유가 없지 않겠습니까?” 거래처와의 약속을 지키기 위한 태능 오리유통의 노력은 남다르다. 저녁에 가공된 오리가 하나도 없는 상황에서 5백마리의 가공물량을 내일 대 줄 수 있느냐는 주문이 왔다면 어떻게 할까? 태능오리유통은 “네, 내일 오세요.” 어떻게 가능하냐고 종업원이 물었을 때 “내일 보면 알어” 라는 게 백사장의 답이다.

종업원이 퇴근하고 백사장 두 부부가 밤을 새워 오리를 발골하여 거래처와의 약속을 지킨다. 여름철 성수기에는 밥 먹듯이 일어나는 일이라고 한다.

“2~3년 전부터 일반 가정으로 판매되는 오리 물량이 늘어나고 있습니다. 아무래도 오리고기가 타 육류에 비해 구워먹고 탕으로 먹어도 맛이 좋고 보양식으로 인식된 데 따른 것 같습니다.” 여기서 유통초기부터 오리를 사면 무정오리알을 무상으로 주는 서비스가 고객의 마음을 움직인 점도 태능오리유통의 소매매출이 늘어나는데 기여한 것으로 백사장은 판단했다.



오리업계 발전을 위해서는 계열업체와 유통업체가 함께 해야

오리고기의 최종 소비는 도매유통과 소매유통을 통해 소비자에게 전달되고 있다. 또 일반 계열유통업체와 유사 계열업체 등으로 생산 유통이 다변화되고 있는 상황에서 정상적인 사업을 하는 업체가



육성되고 오리산업의 발전을 위해서는 업계를 선도하는 계열업체 및 유통업체간에 협력이 필요한 것으로 백대표는 분석했다.

“결국 한 산업이 발전하기 위해서는 한 산업을 끌어가는 주도적 역할을 담당하는 업체의 결집이 필요하다고 봅니다.

이미 전국에는 도축장을 운영하면서 오리 계열화사업을 추진하고 있는 업체들이 결집되어 있습니다.”

백 대표는 이 업체를 주축으로 여기에 소속된 대규모 유통업체가 함께 결집되어 업계의 문제를 논의하여 대처

한다면 오리 산업의 정상적인 발전에 큰 견인차 역할을 수행할 수 있을 것으로 내다보고 유통업체와 계열업체간의 협의체 구성의 필요성을 역설했다. 아울러 협회의 분과위원회에 일반 유통분과를 신설하여 유통업체의 의견이 협회사업에 반영되는 창구 또한 필요하다고 밝혔다.

현재는 일반 유통업체의 경우 협회에 참여해야 도움 되는 게 없다는 인식이 팽배해 있어 이를 해소시킬 수 있는 협회 사업이 추진될 때 유통업체의 협회 참여가 이루어 질 수 있을 것으로 내다봤다.

오리사육을 시작으로 13년간 오리업계에 몸담으면서 오리고기 유통을 선도해 온 태능오리의 가공공장 준공을 진심으로 축하하며 모쪼록 신축 가공공장을 통해 이 지역 오리 고기 소비 활성화에 기여하고 태능오리 또한 더 발전하는 계기가 되기를 여망한다.

▶ 취재·기사 조문규 국장