

토종닭 대표브랜드로 성장



▲ 심달현 대표

고려대학교 경제학과 졸업
범양상선(주) 근무
연산오골계농원 설립
연산식품(주) 설립

지난해 토종닭 업계는 과잉공급으로 가격이 폭락하면서 일부 업체들이 부도를 냈을 만큼 어려운 한해를 보냈다. 토종닭 전문회사인 연산식품(대표 심달현)은 어려운 가운데서도 출혈경쟁을 자제하고 품질에 대한 고객의 신뢰성을 바탕으로 제값받기를 노력하며 난관을 극복해 가고 있다. 본고에서는 연산식품 심달현 대표와의 인터뷰를 통해 연산식품의 성공과 위기의 토종닭 산업의 생존방향에 대한 의견을 들어보았다.

연산의 시작

연산식품을 토종닭 전문회사로 성장시킨 심달현 대표는 처음에는 오골계 농장으로 시작을 했다. 1990년대 들어와 토종닭 사업에 본격적으로 뛰어들면서 현재 공장이 위치한 충북 음성에 공장을 세우고 생산기반을 확대하면서 토종닭 전문업체로서 기틀을 마련했다. 현재는 토종닭 물량이 90%에 이르고 있으며 토종닭 물량이 증가하면서 매출도 꾸준한 성장세를 보이고 있다. 한편 오골계는 상품의 특수성에 비해 소비가 적어지면서 점점 규모가 줄어가고 있지만 마니아층을 대상으로 냉동형태로 소비자에게 꾸준히 공급하고

있다.

성실함 담긴 신뢰가 인연을

심달현 대표의 말에 따르면 오골계농장을 운영할 당시에는 백화점에 토종닭 판매가 없었다고 한다. 10여년간 오골계를 백화점에 납품할 당시 적은 물량이지만 꾸준히 공급하면서 쌓아온 신뢰가 바탕이 되어 백화점 측에서 오히려 토종닭 판매를 권유받아 토종닭 사업을 시작하게 되었다. 그 당시 롯데, 신세계, 미도파 등 굴지의 백화점의 지원으로 10여개 매장에서 토종닭 판매가 이루어졌으며 복날에는 한 매장에서만 하루 1,000수를 판매할 정도로 토종닭이 인기를 끌면서 냉동에서 신선육으로 유통을 전환하였고, 연산식품의 사업발전에 가속도를 붙이는 계기가 되었다.

품종으로 한협3호를 선택하여 철저한 계약사육 과정을 통해 우수한 육질과 품질을 꾸준히 유지하며 연산식품만의 소비층 형성을 통해 지속적인 소비를 만들어 냈다. 또한 토종닭 업체로는 포장육단계에서의 HACCP 인증과 무항생제 토종닭 사육을 통해 최근 민감한 안정성에도 신속히 대처해가며 경쟁력을 높여가고 있다. 최근에는 소비자시민모임에서 선정하는 우수축산물브랜드에도 선정되는 등 토종닭 대표브랜드로 입지를 굳혀가고 있다.

토종닭만을 토종닭으로

심달현 대표는 앞으로 토종닭 산업이 발전해가기 위해서는 하루빨리 토종닭의 정의가 이루어지고 법이 정한 틀 안에서 토종닭만이 토종닭으로 판매되어야 한다고 강조한다.

현재 토종닭 업계에서는 한협과 축산과학원에서 복원한 재래닭 정도를 토종닭으로 생각하고 있다고 한다. 그러나 수입종 유색육계 ‘짜쏘’와 ‘백세미’가 토종닭으로 둔갑되어 유통시장에 판매되고 있는 시장을 어지럽히고 있어 명확한 구분이 이루어

어져 유통되어야 한다는 것이다. 더욱이 대부분이 미등록 종계를 통해 생산되고 있어 질병관리가 제대로 이루어지지 않고 있는데 문제가 더 크기 때문이다. ‘백세미는 백세미대로 싸소는 싸소대로 그 역할을 있다고 보며, 그 역할이 투명하고 올바르게 이루어지기 위해선 하루빨리 철저한 관리 감독을 통해 종계에 준하는 관리가 이루어져 둔갑판매가 아닌 본연의 역할을 하는 양계산물로서 소비자가 선택할 수 있도록 해야 한다고 전한다.

토종닭 주당 40만수가 적절

심 대표는 성수기를 제외하면 토종닭 시장은 주당 40만수이면 수요공급이 대체로 맞아 떨어진다 고 보고 있다.

현재는 사료가격 인상과 친환경 사육 등으로 생산비가 증가해 2,100~2,200원선을 유지하고 있으며 도계비용을 합하면 유통에서 2,500원~3,000원대 가격대가 유지되는 것이 업체와 농가 상호간 소득안정에 바람직하다고 보고 있다.

그러나 업체들은 점점 이윤추구가 어려워지고 있다고 호소한다. 특히 유가 인상과 물가인상 등으로 제반비용도 함께 상승했음에도 도계를 한 닭의 제반비용 인상분을 유통에서 인정해 주지 않고 있으며 더욱이 업체간 경쟁이 치열해지면서 ‘올며겨자먹기 식’으로 빈번히 할인행사를 하면서 업체의 적자폭은 더욱 증가 되었다.

심 대표는 이로 인해 적자가 누적된 몇몇 토종닭 업체가 부도를 내면서 그 피해가 고스란히 농가에 까지 오고 있다고 전하며 이제는 우리 생산자 농민들도 업체와 함께 상생을 위한 노력을 기울여야 할 것이라고 당부한다. 또한 업체에서도 시장을 확대하기 위해 가격을 낮추는 할인행사와 같은 출혈경쟁은 지양하고 우수한 품질의 양계산물 생산에 주력하여 충성고객 확대를 통해 제값받기 노력을 기울여야 할 것이라고 밝혔다. (정리 | 기영훈 기자)