



## 사양산업이나, 성장산업이냐는 판매전략에 달려있다

대담 : 이건표 사장  
남두희 부장  
정리 : 김용화 기자

이건표사장은 30대 중반으로 유일농원 이규상사장의 장남인데 서울대학교 국문학과를 졸업하고 현재 부모의 가업인 양계업(채란계)을 물려받아 경영을 하고 있는 양계 2세이다. 다른 직업을 가져보지 못해 양계업이 좋고 나쁘지조차 알지못할 만큼 양계업에 깊은 관심을 가지고 있다. 양계업도 경제사업이기 때문에 이제는 판매에 신경을 써야 미래가 보장된다는 논리를 전개하는 작은 키에 다부진 그는 양계산업은 사양산업이 아닌 성장산업인만큼 양계인들이 도전하기에 달려있다고 강조를 한다.

**남두희 :** 최근 양계산업은 갑자기 해야 할 일들이 많아지고 있는 것 같습니다. 과거에는 생산성 향상을 전제로 양적인 팽창을 우선시 해왔지만 점차 유통문제에 봉착하다 보니 양계업자들은 이리저도 저리저도 못할만큼 우왕좌왕하게 되어 아예 양계산업이 사양산업이라고까지 자평을 해야 하는 단계에까지 왔습니다. 그러나 분명한 것은 인간이 존속하는 한 양계산업은 존재할 것이고 양계산업이 존재하는 한 양계인은 있을 것이고 보면 사양산업이라고 자포자기 상태에서 주저앉을 것이 아니라 새로운 희망과 각오가 필요하다고 봅니다.

부친의 사업을 도우며 새로운 비전을 갖고 양계업을 하고있는 2세대가 가지고 있는 양계산업에 대한 견해를 이사장님을 통해 듣고 싶습니다.

### 자연발생적으로 양계업 받아들여

**이건표 :** 부모님으로부터 양계업을 물려받아 양계장을 경영하는 경우에는 부모님의 절대적인 강압이나 가업상 어쩔수 없이 하계된 2세들도 있겠지만 저와 함께 모임을 갖는 사람들을 보면 대개 선대가 했으니까 자연발생적으로 동화되어 양계가 생활의 일부분으로 본인이 양계업에 관심이 있어 하계된 분들이 대부분입니다. 양계

를 크게하고 적게하고를 떠나 현재 2세·양계인은 오랜 역사를 가지고 있는게 특징입니다. 양계산업도 이제는 전·기업화가 되었지만 처음에는 가정내에서 부업형태로 존재하였기때문에 현재 2세대라고 불러주는 사람들은 어릴때부터 양계장 속에서 양계와 같이 생활을 해와서 양계업을 해야되겠다, 안해야되겠다를 생각할 여지없이 받아들인 사람들입니다. 양계를 안하게 된 사람들은 대부분 부모들이 반대를 해서라고 볼 수 있습니다. 부모는 못배워서 양계를 했지만 자식이야 공부를 했기때문에 농업인 양계업은 시킬 수가 없다는 것이죠. 그리고 먹고 살기 위해 양계를 한 사람들은 발전적인 형태도 못 갖추었을 뿐 아니라 양계를 더이상 할 필요도 느끼지 못합니다. 양계업이 좋고 나쁜지는 다른 일을 안해봐서 잘 모르겠습니다. 생활속의 양계업이 본인의 갈등없이 물려받을 수 있었고 하게되다 보니 깊이 연구하게 되고 파고들 수 밖에 없었습니다.

**남두희** : 연령학자는 인간의 능력을 구분해 운동능력은 20대 후반을 절정으로 점차 하강하고, 스테미너(근기)는 35세를 절정으로, 재간(기량)은 45세를 고비로 하강하며 육체적능력은 50대를 고비로 현격히 저하된다고 합니다. 양계가 일상생활 속에서 받아들였다든 동기를 들려주셨는데 이사장님 나

름대로 동물에 대한 애정을 강하게 갖고 있기 때문 아닙니까? 지금 모이고 계신 분들이 양계업을 하게된 동기가 다 그렇다고 봐도 무리는 아니겠군요.

**이건표** : 2세 양계인하니까 좀 이상한 생각이 드는데 어쨌든 부모로부터 물려받아 하고 있으니까 틀린말은 아닙니다. 현재 구심회(求心會)라고 이름을 붙여 12명이 모이고 있습니다.

대부분 양계업을 하시던 부모님이 나이가 들어 공백을 메꾸어야 할 입장에 있기 때문에 물려받은 사람들입니다.

### 의사소통 단절이 양계산업 발전 저해

**남두희** : 어쨌든 효자가 아니면 어려울 것 같습니다. 양계업은 전후 1950년대 잉여농산물이 들어오면서 산업화가 가속화된 것 같습니다. 그 전에는 가족단위 중심으로 100~500수만 해도 먹고 살 수 있을 정도였는데 산업화를 거치면서 양적인 팽창을 했습니다.

제가 알기로는 처음부터 양계업을(채란계)하셨던 분들이 현재까지 하고계신 경우가 대략 1/3정도밖에 안된다고 봅니다. 아예 양계업계를 떠났거나 소·돼지 등 다른 축종으로 전업을 한 사람들이 많은데 상대적으로 양계업이 점차 어렵기 때문이라는 생각이 안 드십니까?

**이건표** : 개인적으로 여러가지 이유들이 있겠지만 제가 보기로는 첫째 살아있는 동물을 다루는 양계를 하다보면 누구나 할 것 없이 애착을 갖게 됩니다. 그런데 여기에서 선대와 2세간에 커뮤니케이션(의사소통)이 안되고 있습니다.

부모쪽에서는 양계를 먹고 살기 위한 수단에서 업을 해오다가 농업의 특성상 사회적인 신분측면에서 자부심보다는 열등감에 나는 농업을 하고 있지만 자식은 공부를 시켜서 양계를 안시키겠다는 사고방식이 있으니까 대화가 단절될 수밖에 없습니다. 이것이 양계를 못하게 하는 가장큰 이유가 될 것이고 둘째는 선대에는 양계장을 잘 경영했는데 착실한 종업원을 많이 데리고 있었다는 이야기입니다. 착실한 사람을 데리고 있을려면 뒷받침을 많이 해야 하잖습니까? 그런데 자식에게는 나는 어려운 때도 이렇게 양계를 했는데 너는 왜 못하느냐 식으로 나오니까 단절을 느낄 수 있습니다.

즉 부모는 옛날식만 고집하고 자식은 변화된 상황에 쫓으려고 하다보니 상충부에 갈등이 생겨 기업이 일순간에 실패로 가는 경우가 왕왕 있습니다. 세번째는 양계의 승패가 경영에 있는데 경험이 부족한 2세가 승계과정에서부터 불안하게 출발하여 원활한 경영이 안되어 실패하기도 하고 네째는 양계업을 그만둔 경우 실패한 경우라고 봐야 하는데 본인이

의도적으로 그만둔 경우가 대부분이 앞에 말씀드린 경우가 많고 부모가 시키려고 해도 자식이 안하려고 한 경우는 옛날에 비해 제반 여건이 날로 어려워졌습니다. 배합사료화된 것이랄지 질병컨트롤, 자본축적은 많이 극복이 되었으나, 수익성이 나빠졌다든가 사회적변화 등 여러가지가 어려워진 것도 많습니다. 이것을 젊은 2세가 극복하지 못한 것도 있지 않겠느냐 봅니다. 이런 것 때문에 2세가 물려받지 못하고 양계업이 도중하차한 경우가 많다고 보고 있습니다.

**남두희** : 70년대 들어 국가경제도 성장에 편승해 양계업도 양적인 팽창에 쉽게 도달할 수 있었다고 봅니다. 이 기간중 양계산업이 축산업을 선도해왔던 것은 주지의 사실입니다.

그러던 것이 최근에 오면서 많은 문제점이 도출되고 있는데 사양관리, 사료공업을 위시해서 기계화차원에서는 발전을 많이 했음에도 불구하고 유독 유통문제는 20년이나 10년전과 차이가 없습니다. 수도관에 비유한다면 20년 전에는 10cm관이던 되었는데 인구등 사회적 여건이 증가한 현재는 1m 정도는 되어야 하는데도 아직도 옛날 것을 그대로 사용하다 보니까 병목현상으로 문제가 자꾸만 생기는 것 아니겠습니까. 바로 양계산물의 유통이 이와 유사하다고 생각됩니다.

**이건표** : 주로 계란을 가지고 말을

해야겠군요. 채란계산업에 있어 첫번째 잘못된 농장에 앉아서 상인에게 계란을 전량 위탁했다는 점입니다. 아예 누구나 할 것 없이 싹싹 쥐버리고 있습니다.

생산과잉이 안됐을 경우에는 수요공급에 의해서 파이프라인이 굵지 않아도 하등의 문제가 없는데 현재와 같은 체제에서는 문제가 생산자에게 불리한 쪽으로 작용할 수 밖에 없습니다. 우리 양계업자들은 축산업을 유도해왔다는 자부심 이전에 그야말로 생산량 확충에만 골몰해 오다보니 판매주도권을 상인에게 넘겨주게 되었습니다. 생산량을 늘리는데만 온 정신을 쏟았고 자기가 생산한 산물에 대한 무관심했던 것이 끝내 파이프라인을 터트리게 된 단편적인 예입니다.

급속한 경제발전으로 국민소득의 증가와 인구팽창으로 일시적인 생산과잉은 곧 소비량증가가 뒤따라줘 잘 적응을 해줄 수 있었습니다. 다만 지금은 계속적으로 생산이 소비증가를 앞지르고 있습니다.

소비가 증가돼 소득이 늘어나는 만큼 생산량 확충에 재투자를 하여 계란 100개 생산하던 수준에서 200개를 생산하게 되다보니 값에서 어쩔 수 없이 손해를 보아야 하는 결과를 낳고 값이 떨어지니까 소비가 늘어 그런대로 산업팽창이 가속화되었습니다.

그런데 이제는 한계에 이르러 옛날과 같이 먼저 피보고 후에 소비확대로 마무리되던 상황에서 벗

어나게 되었습니다. 생산량이 줄어야만 가격이 올라가는 지경에 이르렀는데 생산량이 줄어야 한다는 것은 생산자 누군가가 또다시 피를 흘려야 된다는 말입니다.

### 농장에서 생산량 전부를 상인에게 출하하는 것이 문제

**남두희** : 70년대에 계란 한개에 10원씩 마진을 남기고 팔아 500만원을 벌었다면 80년대에 들어와서는 마진이 5원씩으로 낮아져 같은 500만원을 만들려면 불가피하게 생산량을 2배로 늘릴 수 밖에 없었습니다. 과거 높은 수익성으로 양계인들은 태평성대를 구가하면서 영원히 지속될 것으로 알았습니다. “맑은 날에 비오는 날을 대비해서 우산을 고쳐 놓으라”는 말이 있는데 내가 잘 살기위해 양계인들은 그야말로 피나는 노력을 해온 것이 사실입니다.

그러나 동업자인 우리가 살기위한 노력을 게을리 한 결과로 산업이 점차 위축되었습니다.

특히 80년대에 들어와 농장내에서 생산성향상이 급속도로 진전되는데 반해 농장 외적인 일인 유통, 정책 등 특히 권익보호를 위한 양계인조직은 사분오열되는 경향이 있었고 현재도 권익보호를 위한 조직의 활성화가 업계의 제1의 과제로 대두되고 있습니다.

**이건표** : 양계업이 발전하기 위해서는 농장에서 생산자들이 열심히 일하는 것이 가장 기본입니다. 그

다음에는 소비자들에게 보다 우수한 상품으로 전달됐을 때 효용가치가 발생한다고 봅니다.

농장 외적인 문제가 해결이 되고 농장내에서 열심히 일해 소비자에게 계란이 값싸게 전달될 때 자기사업도 발전하는 것으로 알아야 하는데 모두가 농장 외적인 문제는 남의 일로 간주해와서 전혀 관심이 없었고 유통에 참여를 하기 위해서는 자금력과 시간이 가장 큰 문제인데 그것은 양축가가 전문기술가를 양성해서 그런 사람이 대행해줄 수 있다면 더없이 좋지 않나 생각합니다. 그런 차원에서 볼때 양축가들이 노력을 안했다고 지적할 수 있습니다.

, 유통참여에 있어서도 지금이라도 상인에게 불이익을 당한다고 생각한다면(생산자들이 거의 느끼고 있지만) 1만수에서 2만수로 늘일 여력을 유통에 참여하는 쪽으로 투자를 해야 합니다.

지금 시점에서 생산을 줄이자고 하면 나만 손해보는 일을 누가 하겠습니까. 그리고 양계업자들이 한자리에 모두 모여 결의할 수도 없는 바에야 줄이자는 이야기는 할 필요가 없습니다.

양계업도 하나의 사업일진데 돈을 벌기위해 하는 것이라면 판매 없는 생산사업은 있을 수가 없다는 다른 각도의 계산도 해볼 필요가 있는 것입니다.

양적으로 줄인만큼 그 여력을 판매에 투자를 해서 나머지 산물을 제값을 받아 업계전체와 자기

자신에게도 위험부담을 줄이고 신경도 덜써가면서 사업을 하자는 것이고, 적자생존에 의해서 어정쩡한 사람이 심각한 위험을 받고 있는데 대군은 살 수 있고 소군은 늘 죽는다는 것은 잘못된 인식이라고 생각합니다. 우리 업계에 소군이라는 개념이 대군앞에서 소군이냐 누구냐 자기 혼자 있을 때에는 자기는 대군이라고 생각하고 있습니다. 제가 아는 할머니가 있는데 매년 3월초에 병아리를 400수씩 가져갑니다.

농장에 800수가 산란을 하는데 산란율 70%라 해도 하루에 560개씩 계란을 생산하여 개당 60원씩 그 동네에 팔아 월 50만원씩 수입을 올리고 있는 것을 보았습니다. 우리가 대략 생각을 해도 1~2만수 농장을 해도 100만원을 벌기는 어렵다고 보는 실정 아닙니까?

즉 자기 자신이 팔 수 있는 능력만큼만 생산을 하자는 것입니다.(할머니의 예처럼...) 극단적인 예로 매년 되풀이 되는 일이지만 추석후 3일 물량이 체화되어 근 1개월 이상을 압박을 주고 있지않습니까?

양계업자들이 단결만 되어 3일 치만 한강에 버린다면 추석전과 똑같이 계란값을 유지할 수 있지만 현실적으로 가능한 이야기가 아닙니다. 자기는 상인하고 싸움을 안하면서 돌아서서는 업계의 적은 상인 것처럼 비난하고 있습니다.

판매에는 관심이 없어 물건을

“ 생산량 확충에만 전심전력을 다해 왔기 때문에 판매에 한계를 느끼게 되었다. 생산자가 직접 판매에 참여하여 유통구조를 개선하는 길밖에 없다.”

씩씩 상인에게 맡기어 상인 천국이 되게하고 자기물건을 팔기 위해서 상인에게 있는 친절은 다 보이면서 유통이 심각한 것은 상인에게 있다고 말하는 것은 어불성설입니다. 자기물건 제값 받기 위해 버리겠다는 생각이 전혀 없다는 결과입니다.

해결하는 길은 단결을 해서 합동으로 상인을 배제하는 것이 가장 좋겠지만 양계업자들의 사고방식상 현실적으로는 이루어질 수가 없는 일이므로 각자가 줄인양만큼 판매에 투자해서 줄이기 이전과 같은 소득을 올려야 합니다.

양적으로 줄여서 업계나 자신에 이익이 되는 경영해야

남두희 : 유통문제 해결은 생산자가 판매에 참여하는 쪽으로 가야 한다는 말씀인데 업계전체가 노력하여 흡수할 수 있는 냉장, 수매 시설을 한다면 좋겠다는 생각입니다. 이 문제는 심심찮게 거론되긴 했지만 지금까지는 생산자 스스로 하겠다는 의지보다 정부나 축협등

외부에서 해줘야 한다고만 요구해 왔는데 생산자가 먼저 강한 의지와 신념을 가져야 합니다.

### 난좌개선이 가장 시급 산지와 유통난좌 구별해야

**이건표** : 의욕을 가지고 추진하면 못할 것도 없습니다. 유통에서 시급히 해결이 되어야 한다고 보는 것은 난좌라고 생각합니다. 양계장에서 난좌에 담은 계란이 그대로 소비자에게 전달된다는 것은 좀 부끄러운 일입니다.

오란은 물론 파란이 담겨져 전달되기 때문에 문제입니다. 모든 생산자들이 생각해 보면 알 것입니다. 10~20년전과 달라진게 뭐가 있습니까? 그러나 소비자들의 수준은 어떻습니까? 파란이 난좌에 담겨져 나오는 이상 GP센터 운영은 실패할 수 밖에 없습니다. 액란만 하더라도 현재는 값이 비싼 상품을 쓰고 있는데 그럴것이 아니라 농장에서 파란은 골라내서 액란으로 처리를 하고 상품성이 높은 계란은 좋은만큼 값을 더 받도록 해야 합니다. 골라낸 파란을 처리할 곳이 없어 비양심적이지만 난좌에 끼워넣게 됩니다. 구심회에서는 당장은 어렵더라도 먼 훗날을 생각해서 그 방향에 대한 연구를 해야 한다고 생각을 모으고 있습니다.

소비홍보사업을 벌여 소비를 늘려 소득을 올린다는 생각 이전에

이미 생산된 물건의 품질을 높여 재값을 받도록 하는 일이 더 먼저 되어야 합니다.

**남두희** : 업자 스스로 사양산업이라고만 느끼며 희망이 없는 것으로만 생각해 업을 떠나는 경우가 많은데 의욕을 가지고 업을 발전시키겠다는 생각에서 껌질이 깨지는 아픔을 이겨나간다면 희망이 있습니다. 양계업 발전을 쿼터제로, 조합형태로 전환해야 한다는 주장도 있습니다. 민주화된 방법에 의해 업계 전체의견에 따라 산업의 향방이 결정되어야 하며 이를 위해서는 양계인의 단합이 중요합니다.

### 전국 규모의 양계단체 난립이 단합에 저해 요인

**이건표** : 구심회는 현재 각 지역에서 다 모이고 있습니다. 모일 때마다 늘 양계산업의 발전을 놓고 깊이 의논을 하고 있습니다. 그러나 아직은 초창기 단계여서 우리들이 업계를 주도적으로 이끌만큼 에너지가 축적된 것은 아니지만 그렇게 되기 위해 노력하고 있다고 자찬을 하고 싶습니다. 가끔 거론되는 이야기는 요즈음 양계업계에는 단체가 너무 난립이 되어 있는 상태라는 겁니다. 그러나 각 지역별로 단합을 위한 모임자체가 많다는 뜻이 아니라 전국적이라고 하는 단체들이 많다는 의미입니다.

하나의 단체가 있으면 그를 중

심으로 모이고 문제가 생기면 해결하기위해 노력하기보다 우선의사가 맞지 않으니 떨어져 나가서 별도의 단체를 만들고 하는 식이어서 업계를 발전시킨다기보다 분열시켜 힘을 분산시키는 결과를 매번 보아왔습니다. 지금도 어느 단체가 그야말로 양계업계를 대변할 수 있는 곳인지 알 수가 없습니다. 예를 들어 양계협회가 구심점이 되었다면 현재 있는 지역계우회를 그대로 회원으로 받아들여 전국이 하나의 터널로 연결이 되어야 할 것입니다. 그러면서 계우회는 계우회대로 독자성을 가지고 활동을 하고 양계회는는 전국에 있는 양계업자를 위해서 일을 해야 할 것입니다.

협동조합구성이 필요하면 협회는 조합구성이 안되므로 계우회가 조합을 구성하도록 여건을 만들어 주고 전체 생산자의 힘으로 업계를 대변해야 할 일이 있으면 지역별로 힘을 모으고 하는 식으로 하려면 하루속히 단체가 통합이 되어야 할 것입니다. 이러한 것을 위해 현재 대한양계협회는 등한시하고 있다는 느낌을 받습니다.

**남두희** : 젊은 층에서 의외로 의욕도 있고 또 미래관을 가지고 있는데 상당히 고무적이라 할 수 있습니다. 그 의욕이 일시적이 아니라 영구적으로 남아 새로운 측면에서 양계산업을 이끌고 갈 수 있는 힘이 되었으면 합니다. 그렇게 된다면 머지않아 산업초창기에 축

산업을 선도하던 수준으로 다시 올라설 수 있지 않을까 합니다.

그러면 마무리를 짓는 의미에서 축산 2세가 가지고 있는 기성세대에게 부탁하고 싶은 말은 없습니까?

### 직접 판매에 참여하고 가격 차등화 실시해야

**이건표** : 참 어려운 말인것 같습니다. 젊은 세대는 기성세대를 무조건 나무라는 것 같고 부모들은 젊은 사람들이 너무 모른다는 식으로 받아들여 단절이 되어 있는데 먼저 이것부터 풀어나가야 할 것 같습니다.

물론 세대차이에서 오는 의사단절은 언제 어디서나 나타날 수 있지만 기성세대의 풍부한 경험과 젊은 세대의 추진력있는 용기가 합쳐지면 못할 것이 없다고 봅니다.

양계산업은 화려한 산업이 아니기 때문에 사업적인 차원에서 참여를 했다가 보다 먹고 살기 위해 양계업을 한테서 비롯되었기 때문에 경영의 구조가 바뀌어야 하는 시점에서 과감한 사회적 활동을 못하고 있다고 보아야 할 것 같습니다. 그리고 연령상 새로운 개혁을 하기에는 이제 어려운 입장입니다. 그위에 양계를 자식에게는 안물려 주겠다는 생각이 쌓여 양계업계 발전을 가로막고 있습니

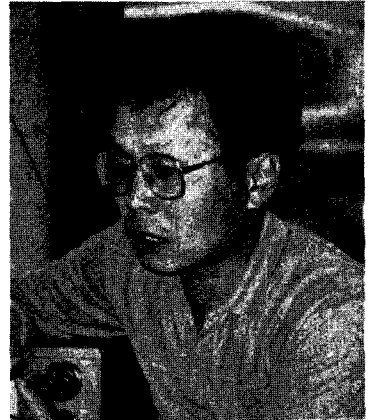
다.

다른 사람은 죽어도 나는 산다는 말을 흔히들 하는데 누가 죽고 누가 사는 것인지 그리고 큰 희생을 치르고 살아서 무엇을 할 것인지 생각은 전혀 안하는 것 같습니다. 2세가 바라는 것은 다르게 아니고 양계를 하고 있는 동안 만큼이라도 양계업계 발전을 위해 노력을 해야 하지 않겠나 하는 점입니다.

솔직히 말해 양계장 주인들은 왕노릇만 해왔습니다. 앉아서 출하하고 사료받고 양계장에 찾아오는 상인, 영업사원들에게 사장님 예우를 받으며 종업원 위에서 군림하다보니 뭐하나 아쉬울게 없었습니다. 사업은 하되 판매에는 경험이 없다는 점이죠. 거기에 산업이 발전될 수록 빨빨이 산속으로 들어가 퍼져 있다보니 지리적으로도 단절이 될래야 될수가 없었습니다.

앞으로는 국제경쟁력을 해결해야 하므로 어쨌든 소비자 가격을 낮추는 방향으로 연구노력해야지 외국산물과 경쟁이 가능합니다. 이것이 현재의 유통구조로는 어렵습니다. 직접 판매에 참여하여 유통을 개선하고 사료를 중간재인 원료차원으로 전환하여 특성에 맞는 계란을 생산하게끔 하여 가격 차등화로 나가야 할 것입니다.

기성세대도 양계업이 옛날과 같지만은 않다는 새로운 인식을 가졌으면 합니다. 자꾸만 사양산업



이라고 하는 것은 그만큼 새로운 도전보다는 옛날식대로 안주하려니까 나온 생각이라고 보는 것이 맞는 것 같습니다. 이제부터 시작이라고 생각하고 아직은 개척할 여지가 많다고 믿고 양계업을 하겠다는 것이 저를 포함한 2세들의 생각입니다.

**남두희** : 선진국이라는 미국이나 일본 그밖에 다른 어떤 나라도 양계업이 계속 발전을 위해 노력하고 있다는 말이 자꾸만 머리속에 떠오릅니다. 문제는 그후 그때 나타나는 문제점을 단기적인 치유방법이 아닌 장기적인 해결책을 모색해가면서 기성세대나 젊은세대가 함께 양계업이 경제사업이라는 비전을 가지고 노력을 해야 한다는 결론에 도달되는 것 같습니다. 앞으로 이사장님을 비롯한 많은 젊은 양계인들이 힘을 모아 업계 발전을 위해 뜻이 모아졌으면 합니다. 그것이 2천년대를 꽃피게할 씨앗이 아닌가 합니다. 좋은 말씀 듣게 되어 감사합니다. **양가리**