

유통구조 개선이 업계 최대의 당면현안



▲ 한기석 회장

- 1979 무지개농장 설립
- 1994 농장 충주로 확장, 이전
- 1998 무지개농장 유통사업부 개소
- 2006 청계원 설립
- 2006 본회 안성채란지부장
- 2010 우수농장 농림부장관상 표창
- 2012 KRC 회장

양계산업은 1960년 양계업 태동기 이후 비약적인 발전을 해왔다. 본고는 월간양계 창간에 즈음하여 1970년대 말 양계업에 참여하여 대규모 농장을 이루기까지 업계발전에 노력해 온 한기석(무지개농장, KRC) 회장을 만나 양계업 발전방안을 들어보았다.

30년 양계인생

한기석 회장은 지난 1979년 안성에 5천수로 산란계를 시작했다. 산란계 생산성 향상의 핵심이 증추육성에 있다고 판단한 한기석 회장은 전문 증추사업을 통해 건강한 병아리 육성을 시작했고 많은 농장에 증추를 보급 시켰다. 당시로서는 자체 병아리 육성장이가 있었기 때문에 전문 증추업을 한다는 것은 큰 모험이었다. 이처럼 한기석 사장은 항상 남들이 하지 않는 새로운 일을 개척해 나갔다. 1994년 증추농장을 접고 충주로 본격적인 산란계 사업에 뛰어들었다. 농장을 하면서 지금까지 두 차례의 화재를 겪으면서 사업에 큰 위기를 맞기도 했으나 적극적인 희생노력으로 다시 양계업을 지속할 수 있었다. 현재는 산란계 46만수에 육성계 18만수 규모의 농장으로 성장시켰다. 현재는 아들 한만혁 사장에 게 대표직을 물려주었지만 안성에서 충주까지 매일 출퇴근하면서 아름다운 농장만들기에 여념이 없다. 지난 4월부터는 국내 양계업을 이끌어가고 있는 모임중의 하나인 KRC 대표를 맡으면서 더욱 분주해 졌다.

KRC의 역할과 방향

KRC는 1996년 채란업계에 한창 자동화 바람이 불어올 당시 결성된 모임체이다. KRC는 일본의 양계기술을 배우기 위해 한국에서 건너간 1세대 양계인들이 일본 JRC가 활성화되어 일본 양계산업 발전을 주도해 가는 것을 보고 국내에 접목시키게 되었다고 한다. KRC는 주문사료인 OEM사료를 농장에 접목시키면서 국내 양계산업에 새로운 변화를 가져왔다. OEM사료가 지금은 보편화 되었지만 당시에는 농가의 주문생산은 다른 농장들보다 차별화된 사양관리와 경영을 하기 위해 한발 앞장선 과감한 시도였다. 그 명맥이 유지되면서 이제는 회원 24명으로 늘었고 건전한 양계산업 발전을 위한 모임체로 활동해 왔다. 최근에는 노계도태사업, 난좌 공동구매 사업 등을 통해 여전히 생산성 향상을 기하고 있다.

KRC는 사육규모에 관계없이 마음이 통하는 농장들끼리 모인 단체이고, 산란계를 하는 농가가 주축이지만 부화장, 중추농장들이 함께 참여하면서 대화와 당면문제 논의의 폭이 넓어졌다. 한기석 회장은 최소 1년에 2번 정도는 전문가를 초청, 세미나를 통해 회원들의 지식을 함양시키고, 1년에 1번 정도는 해외 선진지 견학을 통해 해외의 양계 흐름 및 실상을 누구보다도 빨리 알 수 있도록 추진한다는 방침을 밝혔다.

광역GP센터의 중요성

한기석 회장은 채란업의 가장 큰 당면문제를 계란유통구조 개선이라고 말한다. 최근 본회에서 추진하고 있는 광역 GP센터 설립이 계획대

로 추진되기를 바랐다. 다만 정확한 분석과 연구를 통해 올바른 광역 GP센터가 되어야 한다는 것이 한기석 회장의 주장이다. 과거 서울경기양계조합이 GP센터를 운영하면서 성공하지 못한 것을 예로들면서 왜 그런 실패를 했는지를 분석하고 전문가들이 참여해 향후 계획을 마련하자는 것이다. 그러기 위해서는 학자, 유통업자, 생산자, 계열업체 등 경험이 풍부한 모든 사람들을 참여시켜 문제점을 분석하고 시행착오를 줄이는 쪽으로 가야 한다는 것이다. 광역 GP센터를 통해 계란이 거래되면 상인들이 농장에 직접 들어올 일이 없어 질병피해도 줄어 들 것이기 때문에 법적으로 접근하여 효율적인 법을 만들어야 함을 강조했다.

또한 한기석 회장은 농장에서 품질에 맞는 계란가격을 받을 수 있도록 노력해야 한다고 강조했다. 청계원이 대표적인 케이스이다. 현재 무지개농장에서 생산되는 60~70%를 청계원에 납품을 하고 있다. 특수란, 등급란, 일반란 등의란에 대해 본회 발표가격에서 차별화를 두어 가격을 받고 있다. 등외란은 실금란, 혈란, 탈색란 등을 철저하게 골라낸다. 품질이 좋은 만큼 가격을 더 받을 수 있기 때문에 농장에서는 질을 높이기 위해 그 만큼 더 정성을 쏟고 있다. 하지만 일반양계인들은 아직도 품질에 관계없이 일반 상인이나 유통에 출하하면 돌아오는 것은 후장기 또는 계란 DC뿐인게 현실인 것이 안타깝다고 말한다. 즉, '생산자가 칼자루를 쥐고 있는 것이 아니라 칼날을 쥐고 있기 때문'이라고 현실을 비유했다. 이를 극복하고 유통개선을 위해서는 광역 GP센터에서 이러한 기능을 충분히 해 줄 수 있어야 한다고 말했다.

(취재 | 김동진 편집장, djkim300@hanmail.net)