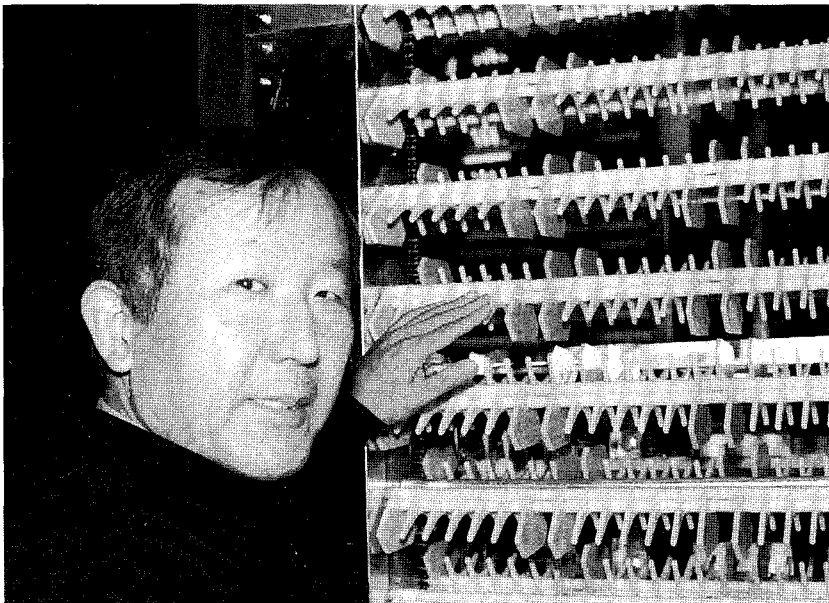


경제위기 수출로 승부한다

□ 취재/김동진 기자



△ 30여년간 양계 기자재 산업을 이끌어온 박호일 사장(제일양계기구제작소)

는 등 최근 어려운 양계업계에 신선한 바람을 불러일으키고 있다. 이번에 수출하게된 수출량은 총 70만불어치에 달하며 규모면에서는 산란계 시설 12만수분으로 이중 2만수규모(3단4열 A형 무창계사)의 산란계 시설은 국내 기술을 통해 현지에서 직접 설치된다. 이 같은 수출성과를 올리게 된 것은 하루아침에 이루어진 것이 아니다. 박호

1. 리비아에 70만불어치 수출 달성

경기도 군포시 당정동에 위치한 제일양계기구 제작소(대표 박호일, 58세)가 지난 3월 23일 양계 황무지인 중동의 리비아에 국내에서는 처음으로 양계관련 시설 및 국내 기술을 수출하

일 사장의 강한 승부욕과 폭넓은 해외 외교덕분이라 할 수 있다.

리비아에 수출을 협상하기 시작한 것은 지난 1993년도이다. 당시 철강산업 업무와 관련 경공업이 미약한 리비아의 사회상과 국가적인 차원에서 양계산업을 강력히 육성하고 있다는 정

보를 리비아의 정부관계자를 통해 접하게된 후 수출가능성을 타진하기 시작하였다.

리비아 정부측에서도 깊은 관심을 보여주었고, 결국 1998년 국가인민회의에서 경제산업발전 계획으로 양계산업육성이 국가사업으로 승인되면서 제일양계기구제작소와 최종 수출에 합의하였다.

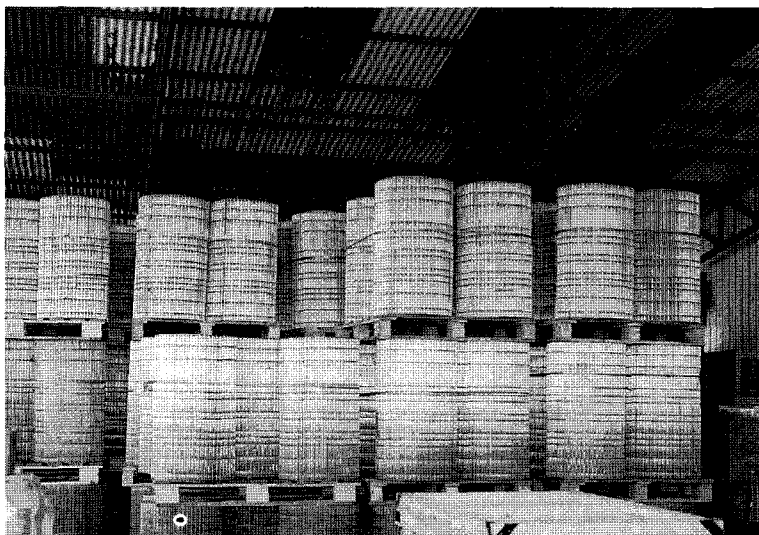
당시 한국은 IMF체제하에 있던 관계로 수출에 유리한 조건을 가질 수 있었다.

당시 달러당 1,300원선에 있을 때 계약했던 것이 현재 수출시점에서 1,100원대로 내려가면서 수익은 거의 발생하지 않고 있지만 국내제품과 기술이 해외에 수출되어 인정을 받았을 때 보다 많은 기대효과가 발생할 수 있다는데 의의를 두고있다.

이번 수출에는 태영기계제작소가 계분벨트를, 경기축산이 스크레파를, 미성축산기계가 플라스틱류를 공급하는 등 수출에 함께 참여해주었다.

선적을 마친 양계시설들은 리비아에 도착하여 국가적인 차원에서 케이지를 제작할 수 있는 자체공장을 만들어 직접 생산에 들어갈 계획을 갖고 있는 것으로 알려졌는데 모든 기술력은 제일양계기구에서 지원을 해주게 된다.

외국으로의 수출은 이번이 처음이 아니지만 어려운 시점에서 수출이 이루어졌다는 것은 양계업계에 힘을 실어주는 것이며 국내 양계산업 기술이 외국과 견줄 만큼 성장되었다는 데 큰 의미를 부여할 수 있다.



△ 수출직전, 양계기자재들이 선적을 기다리고 있다. (제일양계기구제작소 공장 내부 전경)

2. 양계산업 자동화에 앞장

박호일 사장이 양계업계에 처음 발을 들여놓은 때는 양계업의 태동기라 할 수 있는 1969년, 당시 1,500수 규모로 채란업을 시작했는데 이 정도 규모면 당시로서는 꽤 큰 규모였다. 농장을 직접 운영하다 보니 양계자재를 구하기가 힘들었던 관계로 케이지부터 심지어는 계사에 이르기까지 철사를 비롯한 모든 자재를 구하여 손수 수작업을 통해 만들어야 하는 애로사항이 있었다.

이때부터 양계 기자재 산업이 활성화되어야 양계산업이 발전할 수 있을 것이라는 사실을 깨닫게 되었다. 이것이 몇 년후 양계기자재 산업에 뛰어들 수 있는 결정적인 계기가 된다.

1970년도에는 운도 따른 한해였다. 당시 계란 1개당 8원정도에 거래되던 것이 계란 품귀 현상으로 18원정도가 몇 개월 지속되면서 1년 만에 처음의 4배인 6,000수로 규모를 늘릴 수



△ 수출을 위해 제품들이 완벽하고 튼튼하게 포장되어지고 있다.

있는 행운을 잡았다.

그러나 이것도 잠깐, 1973년 국제적으로 오일쇼크가 터지면서 양계를 포기해야만 하는 운명을 맞이하였다.

이때부터 주위의 격려에 힘입어 농장부지에 양계시설을 생산할 수 있는 공장을 마련하고 양계업에 발을 들인지 결국 6년후인 1976년부터 본격적으로 케이지를 조립, 농가에 보급하기 시작하였다.

이때 많은 도움을 준 사람이 현재 양계연구소 소장으로 있는 김영환 씨였다.

케이지 등 양계시설에 대해 함께 연구하고 외국으로부터의 다양한 양계정보도 제공해주었다.

1970년대 말 현 중원농장 회장으로 있는 배선채 씨와 일본시찰의 기회를 가진 후로 자동화에 대한 새로운 인식을 갖게 되었다.

양계산업의 규모가 커지고 보다 효율적이고 경쟁력 있는 제품 생산을 위해 변화되지 않

면 안 되었다.

당시로서는 국내기술은 너무나 기초가 미약했던 것이다.

따라서 1983년 일본의 고신엔지니어링 회사와 기술제휴를 통해 케이지 뿐 아닌 집란시설 등 한층 높은 제품 생산을 통해 자동화에 한걸음 접근하였다.

당시 대부분의 계사들이 무허가였으며 영세성을 면치 못하던 양계농가들에게 자동화에 대한 홍보의 기회가 필요했다.

당시 양계협회 편집국장으로 있던 노영한 씨의 도움을 받아 국내 처음의 기자재 전시라 할 수 있는 '양계전자동계사 시스템 전시회'를 열어 국내 자동화의 센세이션을 불러일으켰다.

당시 2천만원의 전시비용이 들었으며 전국적으로 관심있는 양계인들이 대거 참석하여 자동화에 대한 뜨거운 열의를 보여주었다.

1980년대 초부터 외국으로부터 케이지의 우수성을 인정받아 싱가포르, 말레이시아, 브루나이 등 동남아지역을 중심으로 케이지를 수출했는가 하면 일본에는 플라스틱류의 양계자재 등을 수출하는 등 시장을 넓혀갔다.

이후 1988년 올림픽 이후 인건비 상승 등으로 인력난이 심화되고 생산원가가 높아지는 등 수출에도 많은 어려움이 있어 수출물량이 급격히 줄었으며 1990년대 이후 자동화에 발맞추어 외국기자재들과의 경쟁으로 어려움이 더욱 심화되고 있는 실정이다.

현재는 케이지뿐 아니라 자동급이기, 자동집란벨트, 계란 인라인시스템, 발효기 등 채란 시설의 대부분을 생산하고 있으면서도 스페인에서 수입하는 직립식 산란·육성 시스템을 공급하고 있기도 하면서 보조를 맞추고 있다.

제일양계기구제작소는 최근 서울농대와 한미약품과의 제휴로 이루어지고 있는 청정계사(SPF계사) 사육과 관련된 모든 시설을 설계하여 이미 1동이 완성되어 실험이 이루어지고 있으며, 또 다른 한 동을 신축중에 있다. 이처럼 고부가가치의 양계산물 생산에도 한몫을 톡톡히 하고 있다.

3. 기술력 향상이 경쟁력 확보

박사장은 최근 산란계 업계의 불황이 계속되는 엄연한 현실이 안타까울 따름이다.

과거에는 불황과 호황의 주기가 반복되면서 경기가 툭니바퀴처럼 물려갔으나 최근들어서는 좀처럼 풀릴 기미가 보이지 않고 있다.

생산자들이 돈을 벌어야 기자재 업체도 함께 유지해 나갈 수 있다는 엄연한 사실 때문이다.

따라서 많은 기자재 업체들도 어려움에 봉착해있는 실정이다.

국내 기자재 업체들이 경쟁력을 확보하기 위해서는 기술력과 신용을 높여가야 한다는 지적이다.



△ 1984년 국내 최초로 양계기자재 전시를 통해 자동화의 인식을 바꾸는 역할을 하였다.(1984년 양계전자동계사 시스템 전시회 광경)

이것이 곧 국내기술의 우수성을 세계에 알릴 수 있는 길이고 수출확대로 국익에도 도움을 줄 것으로 보고 있다.

박 사장에 의하면 국내 기자재 산업이 기술면에서는 결코 외국에 비해 떨어지지 않고 있으나 농가측에서 싼 가격만을 고집할 경우 기술개발은 뒷전이고 물건을 파는데 급급할 수밖에 없어 경쟁력을 키울 수 없다는 것이다.

많은 양계인들이 2세로 경영진이 바뀌었음에도 불구하고 박사장은 농장이 원하면 손수 농장을 찾아 30여년이 넘는 양계업의 노하우를 전하는 등 아직도 양계산업발전을 위해 열의를 보이고 있다.

앞으로 바람이 있다면 채란양계산업이 빠른 시일내에 회복되는 것이고 양계시설이 외국으로부터 인정받아 회사는 물론 국익에 앞장설 수 있기를 바랄 뿐이다. **양계**