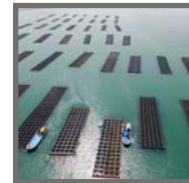


전라남도
귀어·귀촌 30인
성공 스토리

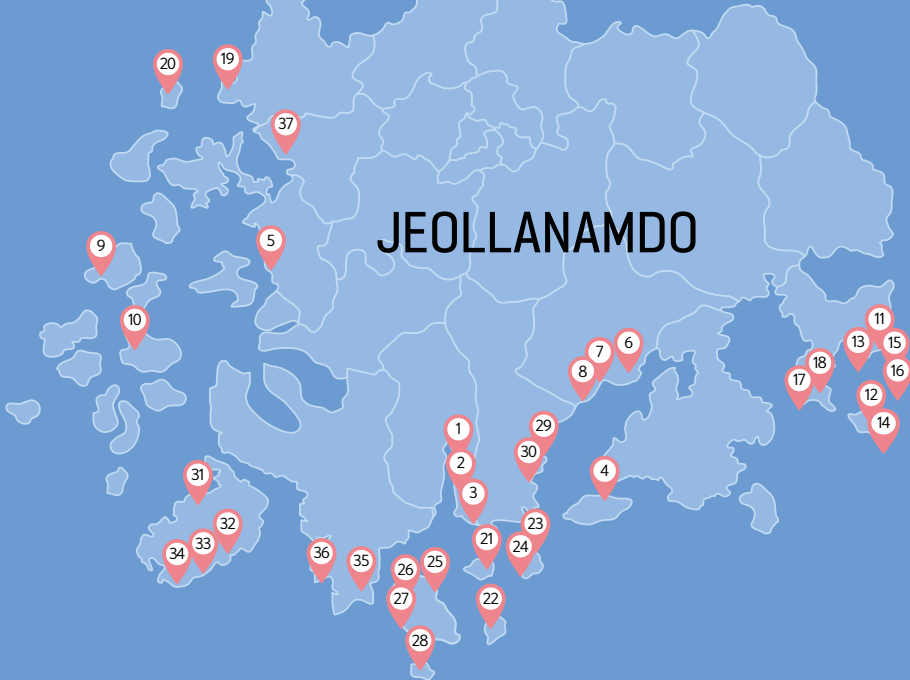


전라남도와 전남어촌특화지원센터는 전남의 바다로
귀어해 새로운 희망을 개척해가고 있는 젊은 어업인들을 통해
귀촌한 젊은 청년들의 정착과 창업을 통해 전남 바다의 미래를
밝힙니다. 젊은 귀어인들의 귀어와 창업 과정에서 겪은 어려움과
이를 극복하는 과정에서 터득한 노하우 등을 소개합니다.



전라남도 귀어·귀촌 30인 성공 스토리

전라남도에는 전남어촌특화지원센터가
어촌계 가입을 지원해드립니다. 어촌계 가입 외에도
어촌에는 가공·유통·관광 등 다양한 일자리가 있습니다.



강진군	1. 하저어촌계 2. 백사어촌계 3. 서중어촌계	12. 신흥어촌계 13. 소경어촌계 14. 대소어어촌계 15. 임포어촌계 16. 두문포어촌계 17. 자매어촌계 18. 안포어촌계	26. 삼두어촌계 27. 동고어촌계 28. 일정·척치어촌계
고흥군	4. 신평어촌계	영광군	29. 사금어촌체험마을 30. 수문어촌체험마을
무안군	5. 구로어촌계	완도군	장흥군
보성군	6. 군학어촌계 7. 석간어촌계 8. 명교어촌계	21. 울포어촌계 22. 월송어촌계 23. 상정어촌계 24. 보옥어촌계 25. 당인어촌계	31. 청룡·산월어촌계 32. 접도리어촌계 33. 굴포어촌계 34. 남선어촌계
신안군	9. 수치어촌계 10. 한운·사치어촌계	해남군	35. 사구어촌체험마을 36. 송호어촌계
여수시	11. 동부어촌계	함평군	37. 석두어촌계

*2018년 11월 현재

전라남도 귀어·귀촌 30인 성공 스토리

CONTENTS



강진군	서중마을 위원장 강남원	12
	전복수산 김성호	16
고흥군	하나수산·창출푸드 이나영	20
무안군	청솔수산 윤락진	24
보성군	(주)벌교꼬막 서홍석	29
	동진수산 장진영	34
신안군	신의도 6형제 소금밭 강선홍	38
	어선어업계 막둥이 선장 김동희	42
	신안천일염(주) 이성재	46
여수시	한국해양 김상철	51
	새우공전 천재민	56
	여수 바다수산 최동익	61
영광군	청산양만영어조합법인 서지훈	66
	청우F&B 장영진	70
완도군	메이저수산 이현구	74
	삼남매참전복 조상현	78
	완도 신중근	83
	완도 해림수산 장창현	88




	완도 툇양식 임상모	92
	완도 유 헌	97
	완도 박근범	101
	선진상회 지명철	106
장흥군	장흥 매생이 양식 김우진	111
진도군	대현수산 김대동	116
	청해영어조합법인 박동교	120
	진도 김 양식 박문심·김동일 부부	124
	모듬영어조합법인 양형택	129
함평군	함평천지미꾸라지양어장 박석준	133
해남군	해남 김홍택	138
	시현수산 장승용	142

부록

전라남도 어촌 현황 및 세부 사업	148
전남어촌특화지원센터 소개	149
전남어촌특화지원센터 주요사업	151
전라남도 지자체별 귀어·귀촌인 지원정책	156
각 어촌계별 귀어·귀촌인 가입 조건 및 현황	160





전라남도 귀어·귀촌 30인 성공 스토리

강진군
고흥군
무안군
보성군
신안군
여수시

영광군
완도군
장흥군
진도군
함평군
해남군

강진 수제 김 ‘해로달인’ 생산
어촌체험마을 탈바꿈 시킨

서중마을 위원장 강남원



귀어 지역 전남 강진군 마량면 마량리
사업 현황 수산물 가공업(김)
연간 수익 2억
연 락 처 011-556-4366

01

사시사철 햇볕이 골고루 내리쬐는 강진 서중마을은 바다가 내륙으로 들어온 고갯 모양의 강진만 중심부에 자리하고 있다. 언뜻 보면 별다른 것 없는 조용한 마을로 보이지만 서중마을은 역대 수익을 올리며 전남 대표 어촌체험마을로 발돋움하고 있다. 그 중심에는 마을 주민의 상생을 위해 끊임없이 노력해 온 강남원(63) 위원장이 있다.

수제 김 ‘해로달인’을 생산하는 성하수 산 대표이기도 한 그는 햇볕에 내놓아 말리는 전통 방식으로 수제 김을 생산해 소비자로부터 높은 호응을 얻어 연간 2억여 원의 소득을 내고 있다. 강 위원장은 마을의 일자리를 창출하고 주민과 힘을 합쳐 서중마을을 명실상부한 어촌체험마을로 만들어 낸 일등 공신이다.

서중마을 특산물로는 단연 전통 수제 김이 꼽힌다. 수제 김 주원료로 쓰이는 원초는 강진만에서 생산되는 친환경 무산김이다.

김을 생산하는 겨울철이 되면 강 위원장의 몸은 열 개라도 모자란다. 강 위원장을 포함한 서중마을 어가들은 염산처리를 하지 않고 친환경 방식으로 길러내는 지주식 김양식업을 해오고 있다.

서중마을 수제 김은 마을 언덕에 짚으로 만든 너비 80m, 높이 2m의 건장(건조장)을 설치하고 발장에 김을 붙여 햇볕에서 자연건조를 시킨다. 새벽 2시에 일어나 동이 뜨기 전까지 김을 뜬 다음 널어두는 작업을 오전 내내 진행한다. 일일이 손으로 작업하다 보니 강 위원장의 식구 3명은 김 작업에 모두 투입되는 물론이고 마을

“서중마을 수산물은 싱싱하고 영양이 풍부하기로 소문난 이유는 바다가 살아 있기 때문이죠. 우리마을은 방문객 모두 ‘손맛’을 볼 수 있게 물고기가 모여들게할 어초 설치에도 꾸준히 투자하고 있어요.”



에서 7~8가구가 함께 움직여야 하루 물량을 소화해 낼 수 있다.

힘든 근무 여건에서도 수제 김을 고집하는 이유를 물었다. 강 위원장은 “갯지는 밥과 밥통에 오래 묵혀둔 밥맛을 비교해 보면 안다”고 답했다. 하루 8시간 이상 햇볕에 충분히 노출한 김에는 천연의 맛과 향이 그대로 배어있다는 것이다. 가격은 1속(100장)에 3만 원으로, 일반 김보다 4배가 넘는다. 강 위원장은 강진군 김 양식 협

회장을 역임하면서 염산을 사용하지 않는 친환경 김 생산을 위해 선포식 및 결의대회를 개최해 강진군을 친환경 김 생산 지역으로 알리는 데 선도적인 역할을 했다.

서중 어촌체험마을을 8년 간 이끌어 온 강 위원장은 마을에 대한 자부심이 대단하다. 그는 “우리 마을은 전국에서도 알아주는 체험프로그램으로 매년 방문객들의 발길이 끊이지 않는다”며 “그만큼 만족스러운 여행이 될 것”이라고 말했다.

이 마을은 지난 2015년 해양수산부와 한국어촌어항공단이 주관하는 어촌체험휴양마을 등급결정 평가에서 ‘일등 어촌마을’로 선정되기도 했다. 전남에서 유일한 일등이다.

강 위원장은 지난 2014년 수산발전에 기여한 공로로 제3회 어업인의 날 행사에서 대통령포장을 받기도 했다. 또 그는 해양수산부 주관 어촌체험마을 전국 경진대회에서 대상 수상과 함께 1억 원의 상금을 받았다. 서중 어촌체험마을은 다양한 관광사업을 펼쳐 매년 순소득 1억 원의 흑자를 기록해오고 있다. 이 마을은 해양 펜션·낚시 바지선 운영과 바지락·꼬막 캐기, 굴 캐기, 수제 김 제조 등 다양한 체험행사를 진행하고 있다.

3년 전부터는 강진청자축제 프로그램 중 하나로 ‘서중 어촌체험 마을 개막이 축제’를 매년 열고 있다. 개막이(개매기)는 조석간만의 차가 큰 바닷가의 갯벌 위에 말뚝을 박고 그물을 쳐 놓은 뒤 밀물 때 조류를 따라 들어온 물고기 떼를 썰물 때 간히도록 해 고기를 잡는 전통 고기잡이 방식으로 남녀노소 누구나 즐길 수 있다. 한번 이 마을을 찾았던 사람들은 매해 꾸준

히 다시 찾고 있고, 마을에서는 재방문객에 대한 해양 펜션 할인 서비스도 제공하고 있다.

강 위원장의 머릿속에는 온통 마을 소득을 어떻게 늘릴까하는 궁리만 차 있다. 수제 김을 생산해낼 수 있는 기간은 11월에서 3월까지 한정돼 있는데 그마저도 햇빛 좋은 날은 한 달에 10여 일 밖에 되지 않는다. 그는 1년 내내 수제 김을 팔 수 있도록 안정적으로 식품 보관과 유통을 할 수 있는 시스템을 마련하고자 한다.

그는 “서중마을 수산물은 싱싱하고 영양이 풍부하기로 소문났다. 바다가 살아있기 때문”이라며 “방문객 모두 ‘손맛’을 볼 수 있도록 물고기가 모여들도록 할 어초 설치도 꾸준히 투자하고 있다”고 말했다. 강 위원장은 강진군에서 지원해 추진 중인 ‘수제 김 체험장’이 생기면 마을 소득이 더 늘어날 것으로 기대하고 있다. 그는 “조금 수고스럽더라도 수제 김 생산에 도전하는 어업인들이 늘어났으면 한다”고 말한다. 수제 김 생산에 뛰어든다는 후배 어업인이 생기면 물심양면으로 성공 노후를 전수하겠다는 계획도 갖고 있다.



돈으로 살 수 없는
자유로운 귀어인의 삶

전복수산 김성호

귀어 연도 1995년
귀어 지역 전남 강진군 마량면 마량리
사업 현황 수산물 양식업(전복)
연간 수익 6억원
연 락 처 010-3607-2435

02

강진 전복은 잘 알려지지 않은 편이다. 강진만 청정해역 갯벌에서 자라는 전복은 대표적인 전복 생산지인 완도의 것보다 크기가 작다. 하지만 식감이 좋고 영양분이 많은 강진 전복을 한 번 맛본 이들은 이곳 전복만을 찾는다.

강진 마량에서 7년째 전복 양식을 하고 있는 김성호(52)씨는 전복 맛의 비결로 탐진강의 하구 ‘구강포’를 꼽았다. 강진만을 구강포라고 부르기도 하는데, 많은 하천이 흘러들기 때문에 아홉 고을의 물길이 흘러든다는 뜻을 지니고 있다. 구강포는 탐진강 민물과 강진만 바닷물이 합류되는 지점이다. 민물과 바닷물이 교차하면서 바다의 염분이 줄어들어 전복 맛이 짜지 않고 담백하다는 것이 김씨의 설명이다. 또 필수적인 영양분을 많이 함유해 피를 만

들어 내고 숙취를 해소하는 데 으뜸이다.

김씨는 강진 지역에서 손에 꼽을 정도로 전복사업 규모가 크다. 전복 16t을 생산하는 그는 6년 전에 비해 양식 규모를 8배나 늘렸다. 12t 작업선 외에도 작은 어선 2척(2t, 7.9t)을 지니고 있다. 자연 환경의 영향을 크게 받아 폐사 위험이 큰 전복 양식을 김씨는 어떻게 성공적으로 운영할 수 있었을까. 이 물음에 김씨의 답은 간단했다. 그는 ‘자연은 사람이 정성들인 만큼 결실을 준다’고 말했다. 즉, ‘일한 만큼 얻는다’는 것이다.

김씨는 23년 전 고향인 강진 마량으로 귀어했다. 6살 때까지 살다 떠난 마량항의 바닷냄새를 김씨는 기억하고 있었다. 전주에서 초·중·고교를 나왔고 서울 등 도시에서 직장생활을 했지만 바다에 대한

“고단한 하루도 늦둥이의 재롱에 찢겨 내려간다”는 김씨는 요즘 세 살배기 늦둥이 아들을 키우는 재미에 푹 빠졌다. 매일 새벽 5시부터 쉬지 않고 일하는 그는 작업을 마치고마자 막둥이를 보기 위해 집으로 향한다.



향수는 그를 항상 맴돌고 있었다. 김씨는 어렸을 적 멸치잡이를 했던 아버지를 따라다녔다. 그는 다람쥐 쳇바퀴 돌아가듯 하는 일상이 맞지 않았다. 맞지 않는 옷을 벗고 자유로운 삶을 살기 위해 김씨는 귀어를 택했다.

김씨의 양식업이 처음부터 순탄했던 것은 아니다. 강진에 터를 잡기 전인 1987년 그는 부안에서 김 양식을 시작했다. 양식

장 위치를 잘 모르지 못하면서 그는 많은 시행착오를 겪었다. 결국 강풍으로 김 양식이 크게 망하면서 수익 원을 날렸다. 사업 실패로 지친 몸과 마음을 달래기 위해 찾은 곳은 고향 마량이었다. 고향에 돌아와 그는 아버지와 함께 재기의 꿈을 키웠다. 처음에는 이런저런 시행착오도 많았지만, 지금은 완전히 기반을 다졌다.

김씨가 천생 ‘바닷사람’이라는 데는 이

견이 없다. 그는 30년 가까이 다이버로 활동하고 있다. 민간단체인 한국해양구조단 소속으로 인명구조 활동에 나서기도 한다. 그는 강진에서 민간 다이버로 구성된 해양구조단의 창립 구성원이기도 하다. 16년 동안 시민의 생명을 구한 구조대원 활동은 그의 자랑거리다. 군산에서도 다이버로 활동한 그의 다이빙 실력은 마량항 일대에서 알아줄 정도다. 잠수와 해양안전에 관한 자격증을 보유하고 있는 그는 해양경찰 인명구조 강의에 나가기도 한다. 물을 좋아해서 시작한 다이빙을 생명을 구하는데 쓰게 되면서 김씨는 책임감을 가지게 됐다. 김씨는 지난 2014년 세월호 참사 당시 힘을 보태지 못한 것을 두고두고 후회하고 있다고 말했다. 사고 소식을 듣고 한달음에 현장으로 달려갔지만 민간 잠수사의 활동폭은 좁았다. 그는 “앞으로도 해양구조 활동을 게을리하지 않아 사회에 도움이 되고 싶다”고 말했다.

김씨는 온라인 직거래 장터인 ‘강진초록민음’(gangjin.center)을 통해 판로 확대에 나섰다. 지난 2015년 강진군의 지원으로 설립된 초록민음센터는 농어업인이 생

산한 농수특산물의 직거래 판매 활동과 마케팅 교육을 돕고 있다. 300여 명의 농어업인이 등록한 초록민음센터를 이용하는 고객 수가 12만 명에 이른다.

몸이 열 개라도 부족한 김씨에게 든든한 지원군이 있다. 그의 아내 이은영(46)씨는 온라인 판매를 담당하고 있다. 김씨 부부는 장이 서는 날이면 ‘전복수산’ 이름으로 전복을 직접 판매하고 있다.

김씨 부부는 요즘 세 살배기 늦둥이 아들을 키우는 재미에 푹 빠졌다. 매일 새벽 5시부터 쉬지 않고 일하는 그는 작업을 마치자마자 막둥이를 보기 위해 집으로 향한다. 김씨는 “고단한 하루도 늦둥이의 재롱에 찢겨 내려간다”며 “이보다 더 행복할 수 없다”고 말했다. 김씨의 행복에 ‘돈’은 필수 조건이 아닌 것 같다. 매년 수익 원의 매출을 올리고 있지만 인건비, 유류비를 빼면 이익이 많지 않은 편이다. 하지만 김씨는 “드넓은 바다를 누비며 느끼는 자유는 금은보화와도 바꿀 수 없다”고 말한다. 그는 다른 후배·동료 귀어인들도 조급하게 생각하지 말고 ‘느긋하게 즐기는 삶’을 살았으면 한다고 조언을 남겼다.

고흥 물김 가공·자반 가공 경쟁력 있는 물김 과감한 투자 하나수산·창출푸드 이나영



귀어 연도 2003년
귀어 지역 전남 고흥군 도덕면 오마리
사업 현황 해조류가공, 새우양식
연간 수익 120억
연락처 010-4499-9315

03

지난 2012년에는 해조산업 선진화와
신제품 개발로 수출시장을 개척한 공로로
‘농림수산식품부 신지식인’으로 지정됐다.

청정 바다를 끼고 있는 고흥군 도덕면 오마리에 자리한 물김 가공업체 ‘하나수산’과 자반 가공업체 ‘(주)창출푸드’는 지난해 매출 120억원을 기록한 지역 대표 수산물가공업체다.

두 업체를 운영하고 있는 이나영(44) 대표는 “단순히 생산량 확보에만 신경 쓰는 것이 아닌 유통과 품질향상을 위해 과감히 투자한 결과”라고 강조했다. 이 대표는 20대 때 면사무소에서 아르바이트로 통계 작성업무를 맡으며 수산업, 특히 물김 분야에 경쟁력이 있다고 보고 지난 2003년 물김중매인에 뛰어 들었다.

“입찰을 하면 적어내는 대로 낙찰 받곤 했어요. 여자로서 축이 있었다고나 할까요. 통계 쪽 일을 한 경험이 있어 입찰 금액을 예상하기 쉬웠죠.”

직접 김 양식을 해야겠다고 생각한 그는 정부 지원을 받을 수 있는 수산업경영인 어업인후계자에 신청하기 위해 전라남도해양수산기술원 고흥지소 문을 두드린다. 하지만 “김 양식은 여자 혼자 할 수 있는 일이 아니다”며 거부당해 1년이 넘는 지루한 공방이 이어졌고 끝내 2003년 선정될 수 있었다. 이 대표는 양식장 운영과 물김중매인 일을 동시에 하면서 본인이 다른 생산자들의 김을 구입해서 가공업체를 운영해보자고 생각하고 2006년 하나수산을 설립한다.

중매인을 하며 쌓은 인맥과 신뢰 덕에 설립 초기 (주)풀무원 마른 김 가공업체에 지정될 수 있었지만 예상보다 품질이 안 나왔다. 또 물량에 비해 공장 규모도 컸다. 초기 연간 매출은 5억원에 불과했다. 지금



은 60만속을 풀무원에 납품하고 있지만 당시에는 8만속이었다. 납품하고 남은 물량은 직접 서울 가락동시장 등에 가져가 팔곤 했다.

풀무원 김 사업이 호황을 맞으며 이 대표도 함께 성장했다. 공장을 처음부터 크게 지은 것도 새옹지마가 됐다. 지금은 풀무원 물량을 다 못 델 정도다.

영역을 더 확장해 2008년에는 (주)창출푸드를 세웠다. (주)창출푸드 역시 (주)풀무원 지정 자반 가공업체다. 김을 가공할 때의 최대 관건은 어떻게 하면 이물질을 줄일 수 있느냐다. 지금까지는 일일이 사람이 눈으로 보고 손으로 골라내는 방식이었지만, 지난 2007년 일본 등 선진지 견학을 하던 중 이 대표의 눈에 원심분리형 이물질 선별기가 들어오게 된다.

인력을 투입한 것에 비해 보다 신속하고 정확했다. 이 대표는 상당한 금액을 투자해 선별기를 국내 최초로 도입하면서 동시에 풀무원을 비롯한 거래처를 설득한 끝에 납품단가도 올렸다. 또 외부 원격조종 소프트웨어도 자체 개발했다. 스마트폰으로 내부 온도 조절은 물론 CCTV를 통해 김 생산 전반적인 과정을 지켜볼 수 있는 시스템이다.

자동원심탈수기도 최초로 도입했다. 기존에는 거대 탈수기에 사람이 김을 넣는

방식으로, 작업과정이 길어 이물질이 혼입될 수 있는 가능성이 높았고 안전사고 위험이 도사리고 있었다. 이 대표는 국내 만두제조공장에서 삶은 숙주나물을 찌 때 사용하는 기계를 김에 맞게 개조했다.

품질이 올라가니 중국 진출도 할 수 있었다. 지난 2012년에는 해조산업 선진화와 신제품 개발로 수출시장을 개척한 공로로 ‘농림수산식품부 신지식인’으로 지정됐다.

여기에 안주하지 않은 이 대표는 2년 전부터 흰다리새우 양식장도 운영하고 있다. 현재까지는 김 가공업이 잘되고 있지만 만약을 위한 대비다. 하나수산은 청정원 브랜드로 유명한 대상과도 계약을 하며 올해 매출은 약 120억 원을 예상하고 있다. 그렇다고 공장 설비를 늘리지는 않을 방침이다.

귀어를 결심하고 있는 후배 어업인들에게도 조언을 아끼지 않았다. “수산업에 관심이 있으면 바지락부터 캐보라고 말하고 싶습니다. 바닥부터 차근차근 경험해봐야죠. 저 또한 시댁 김 양식장과 물김중매인이 큰 도움이 됐어요. 또 돈에 욕심을 부리면 안 됩니다. 순이익이 적든 많은 납품 신뢰를 꼭 지켜야 합니다. 마지막으로 투자를 두려워하면 안 됩니다. 투자에 망설이면 기회는 사라지기 때문이죠.”

11년 노력 뽕바리 양식 성공 해외 시장 개척

청솔수산 윤락진



귀어 지역 전남 무안군 현경면 송정리
사업 현황 수산물 생산업(뽕바리 치어)
연간 수익 10억
연 락 처 010-8606-0330

04

다금바리 보다 더 귀하다는 능성어류 ‘뽕바리’. 중국과 동남아시아에서 최고급 어종으로 통한다. 30년 동안 뽕바리에 인생을 건 어민이 있다. 전남 무안 청솔수산 윤락진(55) 대표는 11년의 연구 끝에 뽕바리 대량 번식에 성공했다.

뽕바리는 제주도 특산종으로 ‘뽕발’이라 불리기도 한다. 세계자연보전연맹(IUCN) 멸종위기 종으로 지정된 뽕바리를 국내 민간양식장에서 대량 번식에 성공한 것은 어종 보전 차원에서도 의미 있는 일이다.

윤 대표는 바리류 대표 3종의 치어를 키워내고 있다. ‘대왕 뽕바리’, ‘대왕 자바리’, ‘대왕 능성어’가 그것으로 모두 ‘대왕’이

라는 수식어를 붙였다. 대왕이라 부를 만한 이유가 있다. 이들 어종은 기존보다 성장이 4~5배 빠르다. 온대성 어종인 바리류는 우리나라 기후 여건상 대형 어종으로 키우기 어려운 것이 현실이었다. 윤 대표가 개발한 뽕바리는 기존에 수온 30도에서 폐사하던 것과 달리 35도까지 올라가도 생존 가능하다. 초기 폐사 가능성이 높은 뽕바리의 생존율을 크게 끌어올린 것이다. 그는 뽕바리 치어의 먹이 개발에 치중했다. 뽕바리 치어 생태에 맞춘 먹이를 개발하면서 대량 생산이 가능해졌다. 개발비만 10억 원을 들였다는 윤 대표는 독자적으로 개발한 먹이가 수백억 원 가치의 역할을 할 것이라고 자신했다.

윤 대표는 결실을 맺기까지 11년의 시간이 걸렸다. 수백 번 실패를 거듭했다. 뽕바리 양식의 성공 가능성을 확신하지 않았으면 불가능한 일이었다. 노력 끝에 6년 전에 뽕바리 치어 대량 번식에 성공하면서 비로소 상업화할 수 있었다.



이런 우수한 기술력을 바탕으로 윤 대표는 지난 2011년 농림수산물부 수산 신지식인으로 선정되기도 했다. 2년 전에는 해양수산부 장관으로부터 공로 표창도 받았다.

불바리 대량 번식은 해외에서 먼저 반응이 왔다. 2011년 윤 대표는 국내 처음으로 불바리 종묘를 가지고 중국 시장에 진출했다. 윤 대표는 사실 국내보다 중국에서 더 유명하다. 1년에도 두세 번 중국을 방문해 수출계약을 맺고 학술대회에 참가하기도 한다. 그는 대만과 홍콩, 제주도에서 불바리 시식회를 열어 현지인들로부터 맛과 품질을 인정받기도 했다. 중국에서는 6억 마리, 대만은 6000~8000마리 수요가 있다는 것이 윤 대표의 설명이다. 불바리는 중국에서 1kg에 8만원, 홍콩에서는 10만~12만원까지 값이 쳐진다.

윤 대표는 국내 양식업계는 포화상태라고 단언했다. ‘잡는 어업’에서 ‘기르는 어업’으로 추세가 변했지만 어종이 극히 제한적이기 때문이다. 윤 대표는 최근 집단 폐사 등으로 침체기를 맞은 전복 양식의 사례를 들며 “기술력과 판매 전략이 없이 무분별하게 양식업에 뛰어드는 것은 금물”이라고 조언했다. 그가 새로운 품종 개발과 해외 시장에 눈 돌린 이유가 여기에 있다. 윤 대표와 만난 이날 오후에도 대만

업체와 회의가 예정돼있었다.

윤 대표는 4년 전부터 어류 순종을 개발하는 ‘골든시드프로젝트’에도 참여했다. 농산물의 경우 새 품종을 개발하려는 시도가 활발하지만 수산 업계는 그에 비해 활동이 미미하다고 판단했기 때문이다.

결실을 맺기까지는 11년의 시간이 걸렸다. 민간 차원에서 쉽게 이뤄질 수 없는 연구였기에 윤 대표는 수백 번 실패를 거듭했다. 불바리 양식의 성공 가능성을 확신하지 않았으면 불가능한 일이었다. 노력 끝에 6년 전에 불바리 치어 대량 번식에 성공하면서 비로소 상업화할 수 있었다.

윤 대표와 수산물 연구의 인연은 30년을 거슬러 올라간다. 고향이 나주인 윤 대표는 여수대 수산양식과 1회 졸업생 출신이다. 어렸을 때부터 물고기를 좋아했던 그는 고등학교 때까지 부산에서 공부하다 여수에서 양식을 공부하기로 결심했다. 청년 시절 윤 대표는 ‘물고기에 미친 사람’이었다. 그는 밤낮으로 쉼 없이 연구를 한 탓에 강의시간에 나타나지 않아도 교수들이 결석을 잡지 않았다. 방학 때도 계속 물고기를 접하려 다방에서 어항 담는 아르바이트도 마다하지 않았다고 한다.

졸업을 하고 한 치의 망설임도 없이 어업을 시작했다. 정착을 할 수 있는 형편이 안 된 탓에 전북 고창, 전남 진도, 신안 등

작업장을 옮겨 다녔다. 무안에 정착한지는 15년 됐다. 그 사이 200평으로 시작했던 작업장은 1500평으로 규모가 커졌다.

윤 대표의 기술은 해외에서 눈독 들이고 있다. 중국의 한 지방자치단체에서는 “양어장을 지어주고 전폭적인 지원을 해 줄 테니 중국에서 기술 개발을 하라”는 제안을 하기도 했다. 중국뿐만 아니라 이스라엘, 터키 등지에서도 관심이 대단하다. 하지만 윤 대표는 해외 측 제안을 단칼에 거절했다. 그의 독자적 기술력은 우리나라 수산자원의 하나라고 생각했기 때문이다. 윤 대표는 관련 분야에 대한 연구를 진행하는 교수들에게도 컨설팅을 하고 있다. 또한 연구소나 학교에서 관련 강의도 나가고 있다.

윤 대표는 내년에 양식장을 확장할 계

획이다. 붐바리 치어뿐만 아니라 성어를 생산해 내기 위해서다. 급속한 기후 변화와 무분별한 남획으로 어장이 황폐화되면서 고급어종에 대한 수요는 훨씬 늘어날 것으로 전망되기 때문이다.

지난해 윤 대표의 붐바리 양식 기술은 ISO(국제표준화기구) 인증도 받았다. 이는 유럽·미국 시장으로 진출하는 기반이 될 것으로 기대된다.

최근 같은 대학 후배를 신입사원으로 들였다는 윤 대표는 “많은 청년과 어업인들이 새로운 도전을 하는데 도움이 되고 싶다”고 말했다. 또 “우수한 기술력을 바탕으로 건전한 시장을 만들어 해외에 우리 어종의 우수성을 알리고 싶다”는 포부도 밝혔다.

보성군

보성 대표 특산물 벌교꼬막 가공·판매 (주)벌교꼬막 서홍석



귀어 지역 전남 보성군 벌교읍 장암리
사업 현황 수산물 가공업(꼬막)
연간 수익 50억
연 락 처 010-4633-1078

05

꼬막이 고추장·된장 등 각종 양념장으로 만들어지고, 천연세척제·영양제로도 탈바꿈한다. 이같은 꼬막의 변신은 ‘꼬막 전문가’ 서홍석(50)씨 손에서 이뤄졌다. 지난 2008년부터 보성의 대표 특산물 ‘별교꼬막’을 가공·판매하고 있는 서홍석(췌)별교꼬막 대표는 한해 50억 원의 매출을 올리며 승승장구하고 있다. 꼬막을 다양하게 상품화해서 가공·유통망을 확대하는 한편, 활발히 해외 진출을 하는 등 ‘어촌 6차 산업화’의 선두주자로 불린다.

서 대표는 별교 청정갯벌에서 300ha 규모의 양식장을 운영하고 있다. 이곳에서는 1일 최대 25t의 꼬막을 채취할 수 있다. 서 대표는 중간에서 발생하는 유통 비용을 줄이기 위해 생산부터 가공, 납품까지 도맡고 있다.

서 대표는 꼬막고추장, 꼬막 된장, 꼬막 찜장, 꼬막 다시다 등 다양한 제품을 내놓았다. 특허까지 받은 서 대표의 꼬막 장류 등의 성공적인 판매에 힘입어 별교꼬막은 지난해 50억여 원의 매출을 올렸다.

서 대표는 2009년 본격적으로 회사를 설립한 지 1년 만에 수출 유망중소기업으로 지정받은 데 이어 100만 달러 수출이라는 기록도 세웠다. HACCP(식품안전관리인증) 시설과 할랄인증(중동지역 수출인증제)을 획득해 든든한 수출기반도 갖췄다. 진출한 국가는 중국, 유럽, 중동지역 등 다양하다.

서 대표의 꼬막 자부심은 대단하다. 2012년에는 도쿄 세계수산물박람회에 별교 꼬막 20kg과 조리 기구를 가져가 직접 시식회를 열었고 큰 인기를 끌었다. 서 대표에게는 든든한 지원군이 있다. 아내 김덕순(41) 이사는 세계 각 지역의 바이어들과 만나 알리는 역할을 한다. 김 이사는 농수산무역사 1급 자격을 지닌 유통 전문가고 산업통상자원부 세계요리대회에서 꼬





막 요리로 금상을 수상할 정도로 알아주는 손맛을 지녔다.

최근 갯벌 생태계가 오염되면서 꼬막과 같은 조개류의 폐사율이 높은 실정이다. 서 대표는 이런 위기를 기회의 발판으로 삼았다. 그는 신선한 전남의 수산물을 유통할 수 있는 시스템 구축에 주력하는 한편, 제품 개발에 온 힘을 쏟았다. 수출 효과 상품으로는 꼬막 장류 제품과 함께 꼬막통조림, 꼬막 건포, 꼬막 하프셀, 새꼬막 살 등이 꼽힌다.

서 대표는 꼬막고추장, 꼬막 된장, 꼬막 찜장, 꼬막 다시다 등 다양한 제품을 내놓았다. 껍질을 벗긴 꼬막은 서 대표의 성공에 가속도를 붙게 했다. 특히까지 받은 서 대표의 꼬막 장류 등의 성공적인 판매에 힘입어 별교꼬막은 지난해 50억여 원의 매출을 올렸다.

전남 어촌이 손을 잡고 '상생'의 길을 개척하는 것은 서 대표의 오랜 바람이었다. 판로가 막혀 폐기 처분 위기에 처했던 피조개를 시가로 매입해 가공, 소비자에게

저렴하게 판매하는 사업도 벌였다. 지난해 서 대표는 매년 여수 안포마을이 생산하는 피조개 250~300t 가운데 절반 정도를 10kg당 6500~8000원에 매입하는 내용의 계약을 체결했다. 안포마을은 (주)별교꼬막과 계약 체결로, 판로를 찾지 못해 폐사가 진행되던 피조개를 팔아 연간 5억 원 수익을 창출할 수 있게 됐다. 별교꼬막은 안포마을에 삶은 피조개의 건조·분쇄 역할을 맡기고, 이를 통해 생산한 제품의 판매와 수출을 담당하기로 했다. 어민들은 안정적인 수익을 보장받고, (주)별교꼬막은 청정지역 수산물을 중간 마진 없이 꾸준히 공급받게 돼 원활한 공장 가동이 가능해지는 '윈윈'(Win-win) 효과를 얻었다.

서 대표는 "어촌이 자체적으로 6차 산업화에 나서면 어려움이 클 수밖에 없다"고 말한다. 그는 "관련 기업들과 연계시켜

시너지를 발휘하도록 하는 것이 중요하다"고 강조했다.

스무 명이 넘는 직원을 거느리고 있는 서 대표는 전남 어패류로 청년들에게 질 높은 일자리를 제공하기 위해 직원 수를 100명까지 늘리려 한다. 서 대표는 꼬막 상품화에 아이디어를 낸 직원에게는 상금을 주는 포상제를 운영하고 있다.

그는 보성 꼬막, 여수 피조개 등 싱싱한 전남의 어패류를 전세계에 알리는 박람회도 열고자 하는 소망을 품고 있다. 전남 어패류만을 가지고 전문박람회를 개최하는 것이다.

서 대표는 "건강한 갯벌과 어촌공동체를 유지하는 것이야말로 지역을 위한 책무"라며 "앞으로 가공식품을 기획하고 생산하는데 다른 어업인들과 머리를 맞대고 싶다"고 덧붙였다.

보성에서 2대째 양식업 잇는 젊은 어업인

동진수산 장진영



귀어 지역 전남 보성군 벌교읍 장암리
사업 현황 수산물 양식업(꼬막)
연간 수익 3억
연 락 처 010-4620-5658

06

벌교하면 ‘태백산맥’과 ‘꼬막’을 떠올리는 이들이 많다. 벌교 꼬막은 대하소설 ‘태백산맥’ 덕분에 전국적으로 유명해지면서 문학기행 등 벌교를 찾은 관광객에게 빼놓을 수 없는 먹을거리로 자리매김했다. 태백산맥에서는 꼬막을 ‘간간하고, 졸깃졸깃하고, 알큰하기도 하고, 비릿하기도 한’ 이라고 표현했다.

벌교 꼬막에 대한 자부심으로 가업을 이어받은 30대 젊은 어업인이 있다. 장진영(36) 동진수산 대표는 벌교꼬막의 옛 명성을 되찾겠다는 포부를 지니고 있다.

장 대표는 한국해양대학교에서 요트항해를 공부한 독특한 이력을 지니고 있다. 그는 벌교에서 수십 년간 이어온 가업을 잇기 위해 군 복무를 마치고 바로 꼬막 양식업에 뛰어 들었다. 장 대표의 아버지 장

동범(64)씨 역시 평생을 꼬막 양식에 바쳤다. 인공종묘 개발과 꼬막 보관에 대한 효율적인 기술을 개발해 지난 2001년 해양수산부 장관으로부터 수산신지식인에 선정됐다.

장 대표는 본격적으로 양식업을 시작한 뒤 어촌계에서도 꾸준히 역할을 맡고 있다. 그는 지난 2009년부터 수산업경영인 연합회 보성 벌교·득량·회천 지회에서 사무국장으로 일하고 있다. 그에게는 든든한 지원군이 있다. 꼬막 양식으로 자신만의 영역을 넓혀온 아버지와 아내가 장 대표를 톡톡히 돕고 있다. 어촌이 노령화된 탓에 작업인력을 구하기 힘들지만 장 대표 가족은 뚝뚝 뭉쳐 일을 해내고 있다. 또 유치원에 다니는 장 대표 딸의 응원에 온 가족이 힘을 내고 있다.

지난 2001년 해양수산부 장관으로부터 수산신지식인에 선정된 아버지의 가업을 이어받아 2대째 꼬막양식을 시작한 장진영씨는 보성꼬막의 옛 명성을 되찾겠다는 포부를 지니고 있다.



장 대표에게는 고민이 있다. 꼬막을 팔고 싶어도 공급량이 수요를 따라가지 못한다는 점이다. 벌교꼬막은 10년 사이에 생산량이 100% 줄었다. 가장 큰 이유로 남획 때문이란 주장이 주를 이룬다. 무분별하게 꼬막을 채취하면서 ‘씨가 말랐다’는 해석이다.

기후변화도 생산량 급감의 한 원인이

됐다. 수온이 오르면서 염분·용존산소 변화 등이 꼬막 성장을 방해했고 여름철 복사열에 의한 지온상승 등도 꼬막 성장에 영향을 미쳤다는 것이다. 꼬막 먹이인 식물·동물 플랑크톤의 부족에 의한 영양 결핍, 꼬막의 먹이 생물이 되지 못하는 기타 플랑크톤의 산소공급 방해에 따른 질식사 등도 거론된다. 자연적 요인까지 겹치면서

꼬막 생산량 급감에는 다양한 현상이 복합적으로 작용했기 때문이라는 분석이 나왔다.

장 대표 역시 지난여름까지 2년 동안 폭염으로 인해 인공종묘 대부분이 폐사하는 피해를 입었다. 한해 양식을 망치면 크게는 수억 원까지 피해를 입기 때문에 혹자는 꼬막 양식을 ‘투기’라고 표현하기도 한다. 하지만 장 대표는 어려운 시기야말로 ‘투자’를 할 때라고 생각한다. 그는 현재를 꼬막 양식 발전의 ‘과도기’로 보고 있다. 참꼬막은 일일이 손으로 직접 채취해야하는데 인력난을 겪고 있는 어촌에서는 점차 힘들어지고 있기 때문이다. 그는 대량생산이 가능한 인공 종묘를 만들어내고 채취 자동화를 이끌어낸다면 문제는 자연적으로 해결될 것이라 믿고 있다.

장 대표는 전국 생산량의 70%를 차지했던 벌교꼬막의 되찾을 방법을 궁리하고 있다. 그는 “보성군에서 운영하고 있는 중

묘배양장이 종묘 연구에 보탬이 되고 있다”고 말했다. 장 대표는 벌교 상진항 인근에 자리한 종묘배양장에서 폐사율이 낮고 성장이 빠른 인공종묘 개발방법을 연구하고 있다. 종묘배양장 공동 활용 사업으로 벌교꼬막이 부활할 수 있는 계기가 될 것이라는 전망도 내놓았다. 장 대표는 원인을 철저히 분석한 뒤 전문가들과 연계해 대책을 세워야 한다고 강조했다. 또 벌교 꼬막 종자배양장과 보성빨배 보존 및 계승 발전 사업 등과 연계해 시너지 효과를 극대화하는 방안도 필요하다고 제안했다. 장기적으로 그는 자신만의 종묘배양장을 설립해 체계적인 생산 시스템을 갖추려는 목표를 가지고 있다.

장 대표는 “기술 중심으로 지금의 위기를 극복하고자 한다”며 “벌교꼬막의 6차 산업화로 옛 명성을 되찾을 것”이라고 포부를 밝혔다.

1박2일·인간극장에 출연
신안 명품 천일염

신의도 6형제 소금밭 강선홍

귀어 연도 2009년
귀어 지역 전남 신안군 신의면 하태서리
사업 현황 천일염
연간 수익 7000만원
연 락 처 010-9478-7237

07



강선홍(48) ‘신의도6형제소금밭’ 대표
는 염전이 물려있는 신안 신의도에서 유
명인사다. KBS 예능프로그램 ‘1박2일’,
2009년, 2011년 KBS ‘인간극장’에 나오며
전국적 유명세를 탔다.

6형제 중 셋째인 강 대표는 “염전은 내
인생 중에서 빼놓을 수 없는 존재다”고 말
했다.

강 대표와 함께 둘러본 염전에서는 소
금 결정이 사각형으로 맺히기 시작한 소
금물을 만날 수 있었다.

소금물은 몇 단계를 거쳐 만든다. 염분
농도 2.5~3% 바닷물을 계단식 논처럼 생
긴 증발지에서 한 달에 걸쳐 농축시킨다.
농축과 이물질 제거를 반복하며 염분 농도
가 25%가 됐을 때 본격 소금을 생산한다.

4~9월 소금을 거둬들이는 염전일은 크
게 바닷물을 퍼트리는 과정과 소금을 거
둬들이는 과정으로 나뉜다. 가장 활발하게
일을 하는 요즘에는 해가 뜨기 전인 새벽
5시쯤 나와 소금을 걷고 오전 11시쯤 집으
로 돌아가 식사와 휴식을 취한다. 해가 지
기 시작하는 오후 4시 다시 염전으로 나와
소금을 걷고, 다 걷은 곳은 소금물을 채우
는 작업을 매일 반복한다.

지난 2011년 동일본 지진으로 소금 사
재기 현상이 빚어지며 20kg 한 포대에 1만
원까지 올라간 덕에 한때 많은 돈을 벌 수
있었다.

하지만 2013년 태풍으로 모든 시설이
바람에 날아가 버린다. 새로운 마음으로
직접 시설을 다시 만들던 강 대표는 ‘이왕

“요즘 나트륨 섭취가 높다고 우려하는데
나트륨과 소금은 구분해야 해요. 소금은 천일염,
정제염으로 나뉘는데 바닷물을 증발시킨게
천일염이고 전기분해로 만든 염화나트륨 결정체가
정제염이에요. 그래서 미네랄이 풍부한 천일염이
뛰어난 점은 말할 것도 없죠.”



다시 만들 거 우수 천일염 인증 시설로 만
들자'고 결심한다.

3년간의 준비 끝에 2정(1정 3000평)에
서 3정으로 증축한다. 2015년 바닷물, 저
수지, 염전토양·증발지, 갯벌, 결정지·수
로·해주, 천일염·소금창고 등을 꼼꼼하게
검사받은 결과 국내 1호 '우수 천일염' 인
증을 받았다. 하지만 같은 해 천일염 오염
논란이 빚어진다.

“현재 ‘6형제소금밭’은 바닥재에 따라
도기판, 황토판, 토판으로 구분됩니다. 가
장 우수한 소금은 갯벌이 밑에 깔린 토판
에서 나오죠. 장화를 신고 들어가는 도기
판, 황토판과는 달리 토판은 부유물이 일
어나기 때문에 염전 바깥에서 소금을 걷
고 있습니다. 다행히 오염 논란에서 자유
로울 수 있었죠.”

강 대표는 요즘 사람들을 만나면 꼭 강
조하는 것이 있다. 소금은 나트륨이 아니
라는 것이다.

“한국인들은 나트륨 섭취가 높다고 건
강을 우려하고 있는데 나트륨과 소금은
구분해야 합니다. 소금은 천일염과 정제염
으로 분류되는데, 바닷물을 증발시켜 만든
소금이 천일염이고 전기분해해 얻어낸 염

화나트륨 결정체가 정제염입니다. 당연히
미네랄이 풍부한 천일염이 뛰어난 점은
말할 것도 없죠.”

현재 강 대표는 판로에 큰 어려움은 없
다. 인터넷 쇼핑몰과 서울 친환경 유통업
체에 납품하고 있다. 자체 브랜드 ‘KACE’
도 만들어 인터넷 홈페이지나 택배를 통
해서 판매하고 있다. 지난해 생산량은
250t, 매출액은 7000만원이었다. 현재에
도 소금창고에는 간수를 뺀 소금 100t이
판매를 앞두고 있다.

슬하에 1남1녀를 둔 강 대표는 교육 문
제 때문에 가족들과 따로 떨어져 산다. 염
전일을 하면서 가장 힘든 부분이다. 하지
만 자녀들이 건강하게 먹을 수 있는 천일
염을 생산한다는 자부심이 있다.

“신안에서 생산된 소금은 현재 20kg에
1만8000원밖에 하지 않아요. 일반 가정에
서 몇 년 동안 사용할 양입니다. 소비자들
은 정제염 등 아예 짠 소금이나 프랑스 게
랑드 소금처럼 비싼 소금을 선호하는 경
향이 있어요. 조금만 눈을 돌리면 세계에
서 가장 품질 좋은 소금을 저렴한 가격에
드릴 수 있습니다.”

국내 최초 ‘염전이력제’ 가공·유통 ‘산지처리장’ 신안천일염(주) 이성재



09

귀어 지역 전남 신안군 도초면 수다리
사업 현황 수산물 가공업(천일염)
연간 수익 55억
연 락 처 010-6631-7119

‘천일염의 고향’ 신안군 도초도는 바둑판처럼 네모반듯하게 늘어진 염전에 마치 흰 눈을 쌓아놓은 듯한 소금 더미가 장관이다. 도초도는 유네스코 생물권보전지역으로 지정될 정도로 깨끗하고 질 좋은 갯벌생태계를 자랑한다. 천혜의 자연환경을 기반으로 한 명품 천일염 생산의 최적지로 꼽히고 있다.

전남 천일염 사업 위기에도 어업인들끼리 힘을 모아 활로를 개척한 사례가 있다. 이성재(58) 신안천일염(주) 대표에게는 76명의 든든한 어업인 가족이 있다. 지난 2009년 10월 신안군 도초면에서 뜻을 모아 회사 법인을 설립한 천일염 생산자가 그들이다. 도초도의 천일염 생산자가 100여 명인 것을 감안하면 이 지역을 대표하는 생산자 단체라 해도 과언이 아니다. 임

직원 16명이 일하는 신안천일염(주)은 지역 경제에 독특한 역할을 하고 있다.

‘신안천일염’은 국내 굴지의 식품업체인 대상(주)이 투자한 어업회사법인으로 전남산 천일염의 명품화·세계화 사업을 위해 전라남도와의 이룬 결실이다. 현지 천일염 생산자와 식품기업이 주식회사를 설립해 기업화와 규모화를 이룬 것은 천일염 업계에서 아직까지도 유일한 사례로 평가되고 있다. 이를 통해 도초도 천일염은 대기업의 안정적인 유통망을 얻게 됐다. 대상 측은 신안 천일염을 독점적으로 공급받고 자사제품인 김치, 된장 등의 생산에도 사용하면서 수요를 창출했다.

회사가 설립된 지 1년 뒤 천일염 산지 처리장이 세워졌다. 이는 천일염 생산지에서 저장·선별·가공·유통 등의 과정을 한 번

목포에서 나고 자란 이 대표는 수산업을 천직으로 알고 끊임없이 매진해왔다. 2015년에는 수산업 분야에서 새로운 활로를 개척해 수산업 경쟁력을 강화한 업적을 인정받아 ‘수산 신지식인’으로 선정되기도 했다.



에 처리할 수 있는 종합처리장으로 신안 천일염이 국내는 물론 세계 시장을 공략할 수 있는 교두보를 마련한 계기가 됐다. 45억 원을 들여 건립한 종합처리장은 연간 7000t의 천일염을 처리해내고 있다.

수십 년간 수산업계에서 관리자로 일하며 ‘어업통’으로 통한 이 대표는 5년 전 ‘신안천일염’의 경영 대표이사 자리를 맡았다. 이곳에서 일하기 전에는 무안에서 12년 동안 경영 대리인으로 일하고, 해조류 가공업체에서도 관리자를 맡는 등 수산물 사업만 20년 간 이끌어왔다. 목포에서 나고 자란 이 대표는 수산업을 천직으로 알고 끊임없이 매진해왔다. 지난 2011년에는 목포대학교에서 죽염의 생산과정에 대한 연구논문으로 석사 학위를 받기도 했다.

지난 2015년에는 수산업 분야에서 새로운 활로를 개척해 수산업 경쟁력을 강화한 업적을 인정받아 ‘수산 신지식인’으로 선정되기도 했다. 이 외에도 해양수산부 소금산업진흥심의회 위원, 40여 개 업체가 속한 천일염수출협의회 부회장 등을 맡으며 활발히 활동하고 있다.

이 대표가 ‘신안천일염’의 경영을 맡은 뒤 많은 변화가 있었다. 식품 기술 연구, 디자인 개발 등 그의 손을 거치지 않는 작업이 없다.

그가 대표로 부임한 2012년 ‘신안천일

염’은 국내 최초로 ‘천일염 염전이력제’를 도입했다. 천일염 이력제는 수입산 소금의 국산 둔갑을 막기 위해 마련됐다. ‘신안천일염’이 생산하는 제품에 부착되어 있는 QR코드를 스마트폰으로 찍으면 구입한 상품의 생산자 사진과 이름, 생산지역의 주소, 생산일 등을 확인할 수 있다. 천일염의 수매부터 보관·가공·출하·판매까지 한 업체가 전담하는 공정을 소비자가 확인할 수 있어 제품의 신뢰성을 높여주고 있다.

이 대표는 ‘신안천일염’의 경영을 맡은 지난 2012년 곧바로 일본으로 가는 비행기를 탔다. 도초도의 천일염 생산자들의 기대를 받으며 회사가 만들어졌지만 내놓을만한 기술력이 없었기 때문이다. 그는 생산비 절감을 위해 일본으로 찾아가 발품을 팔며 최신 설비를 도입하는데 노력했다. 소금은 부식성이 강하기 때문에 초기에 이물질 제거를 가려내는 것이 중요하다. 이 대표는 카메라 센서를 이용해 소금의 ‘색깔’로 이물질을 분별하는 기술을 들여오기로 마음먹었다. 이는 원래 도정공장에서 쌀을 감별하는데 쓰이는 기술로 이 대표가 특별 주문해 설비를 제작했다. 이 기술을 도입한 뒤 육안으로 선별해 내기 힘든 이물질을 정확히 제거해내면서 생산성과 품질을 높일 수 있었다. 이 대표가 경영에 참여한 첫해 30억 원의 매출을 올렸던

‘신안천일염’은 현재 55억 원으로 매출이
경중 올랐다.

‘사공이 많으면 배가 산으로 간다’고 했
지만 ‘신안천일염’이 수십 명의 어업인들
과 쌓아온 유대는 더 굳건해지는 모양새
다. 이 대표는 산지처리장을 기반으로 한
판로 확보를 성공 비결로 꼽았다. 저염식
문화가 확산하면서 전남 천일염 사업을
위태로운 상황을 맞았다. 천일염 생산자
의 소득이 들쭉날쭉한 것은 수매 조건이
명문화되지 않았기 때문이라고 이 대표는
설명했다. ‘신안천일염’은 주주인 천일염
생산자와 매년 계약을 체결하면서 이들의
재고 걱정을 덜어주고 있다. 시세에 구애
받지 않고 사전에 계약한 대로 천일염을
거래하기 때문에 생산자들이 수매가에 전
전궁궁하지 않아도 되는 것이다.

‘신안천일염’은 순수 100% 천일염을 원
료로 한 자체 브랜드를 대상에 OEM(주문

자 상표 부착 생산) 방식으로 납품하고 있
다. 이 대표는 지속적으로 설비에 투자하
고 기능성 소금 등 신제품을 개발하는 등
매출 향상에 힘쓰고 있다. 국제 기준에 맞
춘 품질인증(ISO22000, KOSHER)은 해
외시장에 진출할 수 있는 밑바탕이 돼줄
것으로 기대되고 있다.

이 대표는 세계적으로 명품 소금으로
인정받고 있는 프랑스 게랑드 소금을 ‘신
안천일염’의 경쟁상대로 꼽고 있다. 품질
측면에서는 게랑드 소금과 우리 천일염이
다를 것이 없지만 게랑드는 특유의 ‘스토
리’가 있다고 그는 설명했다. 이 대표는 신
안 천일염의 우수성을 스토리텔링으로 세
계에 알려 미국과 유럽, 일본 등 해외시장
을 공략할 계획이다. 이 대표는 또한 오는
11월에는 매년 참가해 온 인도 자카르타
수출박람회에서 신안 천일염의 판로를 발
굴할 계획이다.

여수시

여수의 ‘조개 박사’ 조개류 양식 불모지서 캔 가능성

한국해양 김상철



귀어 지역 전남 여수시 화양면 안포리
사업 현황 조개류 종패 생산
연간 수익 10억
연 락 처 010-5589-9001

10

‘박사’ 소리를 듣는 어업인이 있다. 여수에서 피조개, 새조개, 바지락 등의 종패를 생산하는 김상철(46) 한국해양 대표는 해당 분야에서 독보적인 존재다. 이학박사 학위를 지닌 김 대표는 지난 2010년 해양수산 최우수 신지식인으로 선정되기도 했다. 국립농수산대학 현장교수로 강단에 서며 후학 양성에도 힘쓰고 있다.

김 대표는 고향은 여수 안포마을로 농사와 어업을 함께 하는 ‘반농·반어’ 마을에서 자랐다. 피조개 양식을 하던 아버지를 보고 자라면서 자연스럽게 조개류 양식에 관심을 갖게 됐다. 새벽바람을 쐬며 바다로 나가는 아버지를 보며 보다 효율적으로 피조개를 생산할 수 있는 방법을 찾고 싶어 했던 것이다. 여수에서 고등학교까지 나온 그는 양식을 공부하기 위해

고향을 떠나 군산대학교로 진학했다. 하지만 그 당시 조개류 양식에 대한 우리나라의 학술적 성과는 미미했다. 일본 문헌을 보면서 공부해야 할 정도로 조개류 양식에 대한 연구 환경은 척박했다. 군 복무를 마치고 조개류 양식 공부에만 매달린 김 대표는 군산대학교에서 석사 공부를 마치고, 전남대학교에서 박사학위를 취득했다.

김 대표는 조개류 대량 생산 기술을 개발하면서 연 매출 10억 원에 달하는 성공을 거뒀다. 그의 결심은 ‘끊임없는 연구’로 압축해 말할 수 있다. 사료와 양식 환경에 대한 연구는 10년간 계속됐다. 종패 생산에 대해서는 불모지나 다름없었던 환경에서 2001년 사업을 시작했던 그는 첫째 2000만원의 수익을 냈다. 수온 등 주변 환경에 큰 영향을 받는 종패를 안정적으

김 대표는 학자 본연의 임무를 잊지 않고 실천하고 있다. 그는 ‘미세조류연구소’를 운영하면서 식물성 플랑크톤 연구와 신품종 개발에 힘을 쏟고 있다.





로 생산해내는 것은 쉽지 않았다. 김 대표는 10년에 걸친 연구 끝에 식물성 플랑크톤 먹이를 대량으로 생산해낼 수 있는 체계를 갖출 수 있었다. 또한 일정한 수온을 유지하고 미세한 진동조차도 영향을 미칠 수 없도록 견고한 종묘배양장을 구축했다. 체계를 갖춘 시스템으로 종패를 생산하면서 폐사율은 40% 줄었고, 수익은 그 비율만큼 늘었다. 종패를 1년 365일 양식·생산할 수 있는 시스템은 김 대표에게 든든한 자산이 됐다.

김 대표는 학자 본연의 임무를 잊지 않

고 실천하고 있다. 그는 ‘미세조류연구소’를 운영하면서 식물성 플랑크톤 연구와 신품종 개발에 힘을 쏟고 있다. 올해는 조개류에서 비교적 고부가가치 해산물로 꼽히는 참소라의 생산에 주력하겠다는 계획도 갖고 있다.

최근 김 대표는 중국산 종패와 경쟁에서 이길 수 있는 방안에 대한 고민을 하고 있다. 그는 “높게는 3배의 가격 차이가 나는 중국산과 겨뤄서 우위를 선점할 수 있는 방법은 ‘기술’밖에 없다”고 강조했다.

이어 “자연산에만 의존했다가는 중국산

에 견줘 어촌의 미래를 보장할 수 없다”며 “수산 기술개발만이 유일한 희망이다”고 힘주어 말했다.

김 대표의 하루 일과는 직원들이 출근하기 한참 전인 새벽 4시부터 시작한다. 양식 현장을 돌아보며 2시간여 동안 꼼꼼히 시스템을 점검한다. 공식적인 업무는 8시부터 시작한다. 매일 직원들과 아침 회의를 하며 업무에 대한 세세한 사항을 짚는다.

상근직 7명으로 구성된 ‘한국해양’은 철저한 분업근무를 하고 있다. 어미사육·위생사육·중간 양성·바다 담당 등 크게 4개 분야로 업무를 나눴다. 본사 건물 1층에서 위생 사육을 하고 2층에서 먹이를 주는 등 3층짜리 건물 전체가 자동화 시스템을 갖추고 있다. 조개류에 먹이를 주고 돌보는 일은 자정까지 계속된다. 주말엔 당직 근무자가 있지만 김 대표는 공정을 확인하

는 것을 게을리 하지 않는다.

이달엔 3명의 신입사원을 받게 되면서 후배 양성을 단단히 하겠다는 각오를 다졌다. 조개류 양식업에 종사하는 어업인들에게 큰 문제 중 하나는 ‘인력난’이다. 김 대표는 “웬만한 인내력 없이는 견뎌내기 힘든 일이라 중간에 그만 두는 후배가 많았다”며 “조개류 양식은 3년 이상 숙련된 기술이 필요하기 때문에 인재 교육에 신경을 더 쓰고 있다”고 말했다.

김 대표는 “어업을 한다고 해서 장화 신고 ‘물질’만 해서는 살아남을 수 없다”고 단언했다. 그는 한국해양수산신지식인 중앙연합회 기술혁신위원장이라는 중책을 맡아 양식 기술 연구를 주도적으로 수행하고 있다. 김 대표는 “우리나라 인공양식 조개류가 전 세계 어디에서도 인정받을 수 있도록 신품종 개발에 힘쓰겠다”고 말했다.

젊음과 도전정신으로 일군
새우 양식장

새우궁전
천재민

귀어 연도 2015년
귀어 지역 전남 여수시 화양면 용주리
사업 현황 수산물 양식업(흰다리 새우)
연간 수익 1억
연 락 처 010-7463-0706

11



고된 어민의 길을 ‘기회’로 바꾼 청년이 있다. 도전정신과 추진력만으로 여수에서 4년째 흰다리새우 양식을 하고 있는 천재민(29) ‘새우궁전’ 대표는 준비된 성공 어업인이다. 천 대표는 여수 화양면 용주리 가막만 인근에 1만m²(3025평) 규모의 새우 양식장을 운영하고 있다.

광주 출신인 천 대표는 넉치 양식을 하는 친척의 영향을 받아 경상대학교 해양 생명과학과로 진학했다. 양식에 관심이 많았던 그는 졸업 후에도 3년 간 태안, 신안 등에서 기술을 배우며 경험을 쌓았다.

천 대표는 친환경 새우양식을 통해 생산부터 유통까지 해내고자 하는 목표를 차근 차근 실행에 옮겼다. 새우 양식의 최적지를 찾기 위해 발품을 팔아 전국 각지를 돌아다녔다. 반년 동안의 노력 끝에 여수 용주리

의 청정해역을 찾아낼 수 있었다.

천 대표는 새우를 ‘건강한 브랜드’로 키워내고 있다. 천 대표의 새우 양식 특징은 친환경 양식기술인 ‘바이오 플락(Bio-Floc)’으로 요약된다. 새우는 밀집사육을 하는 과정에서 배설물이나 노폐물에 따른 수질악화로 잦은 폐사의 위험을 지니고 있다. 폐사를 예방하는 과정에서 사용하는 항생제나 화학제품을 쓰지만 이 또한 먹거리 안전에 위협 요소로 떠오르고 있다. 천 대표는 노폐물을 먹이로 삼는 미생물인 바이오 플락 기술에 주목했다. 약품 없이 수질 관리를 할 수 있다는 점에서 비용 절감의 효과도 노렸다. 무엇보다도 건강하고 품질 좋은 새우를 생산할 수 있다는 점에 천 대표는 자부심을 느낀다. 천 대표는 매일 수질과 미생물 분포도를 확인하면서

어렵지만 꾸준한 연구와 노력으로 새우양식업계 최초로 식품안전관리 인증기준인 ‘HACCP’ 인증을 획득했다. 최근에는 세계 양식업계에서 권위 있는 인증으로 꼽히는 ASC 인증을 받는 성과도 거뒀다.



새우 양식의 최적 환경을 유지하고 있다.

천 대표가 도입한 기술은 국내에 도입된 지 얼마 안 된 터라 시행착오가 많았다. 수온 변화에 민감한 미생물을 안정적으로 유지하는 일은 쉽지 않았다. 하지만 그는 탄탄한 이론과 틈틈이 쌓아온 경험으로 오류를 하나씩 잡아갔다. 양식장 바닥

은 외부로부터의 오염을 원천적으로 차단할 수 있는 재질로 처리했다. 또한 가장자리와 중심부의 깊이를 달리해 일반 양식장과 같은 규모로 더 많은 새우를 생산할 수 있는 환경을 갖췄다. “먹거리 안전의 중요성은 해가 거듭할수록 커질 것이며 수산업계에서도 화두가 된다”는 것이 천 대

표의 지론이다.

노력의 성과는 더디지만 계단을 오르듯 나타났다. 새우양식업계 최초로 식품안전관리 인증기준인 ‘HACCP’ 인증을 획득했다. 최근에는 세계 양식업계에서 권위 있는 인증으로 꼽히는 ASC 인증을 받는 성과도 거뒀다. 천 대표는 국제 인증을 통

해 유통업·식품업계로부터 객관적으로 품질을 인정받고자했다.

천 대표가 생산한 새우는 여수 등지의 식당가와 마트, 온라인을 통해 소비자의 식탁에 오르고 있다. 지난해 새우 생산량은 8t으로 전년도 생산량 5t에 비해 크게 증가했다. 지난해 9월에는 한 종편채널 프로그램에 소개되며 전국적인 관심을 받았다. 그는 공인된 자신의 새우 품질을 바탕으로 판로를 확대하는 한편 궁극적으로 해외 진출도 노리겠다는 포부를 가지고 있다.

천 대표는 가막만에서 새우양식을 못할 뻔한 뒷이야기를 털어놓기도 했다. 마을 주민들이 처음에는 생소했던 새우 양식이 들어서는 것에 대해 반갑지 않은 시선을 보냈기 때문이다. 천 대표는 주민들을 찾아 신뢰를 쌓고 설득하는데 시간과 노력을 아끼지 않았다. 차츰 천 대표에게로 마음이 돌아선 마을 주민들은 요즘 청년 어업인의 성공에 진심어린 응원과 조언을 아끼지 않고 있다.

여수에 연고가 없었던 천 대표는 사업을 시작하고 나서 이웃과 동료 어업인들과 친목을 다지기 위해 최선을 다했다. 그는 어촌계와 수협 조합원에 가입하고 수산경영인연합회 총무를 맡는 등 적극적으로 활동하고 있다. 이런 정성을 인정받아

그는 지난 2016년 청년창업인으로서 도지사 표창을 받기도 했다. 지난 연말에는 해양수산부가 주최한 ‘제2회 우수 귀어·귀촌인 경진대회’에서 대상을 차지했다.

천 대표는 새해 3가지 목표를 세웠다.

첫째는 제품을 유통하면서 드는 비용을 최소화하는 것이다. 수산물을 출하하기까지 드는 노력에 비해 어업인이 거두는 이익은 많지 않다는 것이 그의 생각이다. 그는 식당과 판매처 관계자들을 수시로 만나며 싱싱한 새우를 빠르게 배송할 수 있는 유통 체계를 갖추 계획이다.

둘째는 독자적인 기술 개발을 더 많이 하는 것이다. 그는 콩 비지와 미생물을 융합해 식물성 단백질 사료를 이용하는 양식 기술에 매진하고 있다.

마지막으로 천 대표는 그의 자랑이라

할 수 있는 먹거리 안전성을 전국적으로 알릴 방법을 찾고 있다. 어미의 출처나 생산과정을 소비자가 투명하게 볼 수 있는 수산이력제를 적극 활용한다는 방침이다.

천 대표는 지난 연말부터 새우 양식장의 규모를 넓히는 공사를 진행하고 있다. 연중 신선한 새우를 유통할 수 있는 체계를 갖추기 위해서다. 또한 고부가가치를 지닌 다른 수산물을 생산하는 방안도 모색하고 있다.

천 대표가 운영하는 ‘새우궁전’은 “새우를 깨끗하고 근사한 환경에서 키워내고 싶다”는 의도로 이름이 붙여졌다. 그는 “최고가 되겠다는 처음의 목표를 잊지 않고 항상 새로운 분야에 도전하는 어업인이 되겠다”고 다짐했다.

참전복 치패 연간 150만 미 생산
매출 30억 고소득

여수 바다수산 최동익

12



귀어 연도 2005년
귀어 지역 전남 여수시 돌산읍 금봉리
사업 현황 수산물 양식업(전복)
연간 수익 45억
연락처 010-3485-9986

여수에서 전복으로 수십 억대 매출을 내는 어업인이 있다. 최동익(51) 대표는 돌산 금봉마을 해안가에서 ‘바다수산’을 운영하고 있다. 그는 연 15억 원 규모의 어린 전복(치패)를 생산하고 직접 유통에 나서면서 30억 원의 매출도 올리고 있다.

최 대표의 주종목은 연간 150만 미를 생산하는 참전복이다. 적정한 수온과 함께 철 따라 다양한 먹이를 먹고 자라는 전복은 육질이 다르고 오도독 씹히는 맛이 그만이다. 여수 청정해역의 바닷물을 끌어 사용해서 식감이 좋고 영양분이 풍부하다.

초기에는 전복 성패 양식만을 전담했지만 현재는 치패를 전문적으로 생산하고 있다. 전복 양식이 포화상태가 됐을 때 최 대표는 과감히 활로를 바꿨다. 자연적 조건으로 폐사 가능성이 큰 전복의 특성상

어업의 성패 여부는 예측이 불가능하기 때문이다.

15년 전 친척의 권유로 전복 양식을 공부한 것이 최 대표에게 전환점이 됐다.

고향이 해남인 최 대표는 처음에 전복 양식 비전에 대한 확신이 있었지만 쉽게 뛰어들기에는 두려움이 앞서기도 했다. 밤에는 이론을 익히고 낮에는 공부한 것을 실습하고 복습하는 ‘주경야독’의 나날은 2년간 이어졌다. 그는 전라남도해양수산기술원에서 관련 공부를 하며 최고 수산경영자과정을 수료하는 성과도 거뒀다.

처음부터 일이 잘 풀렸던 것은 아니다. 양식을 시작한 첫해 배운 것을 바탕으로 정성들여 키운 전복은 생각만큼 크지 않았다. 어업인 후계자 경영자금 3000만 원을 받아 양식장을 운영했지만 첫해 매출



“전복 양식산업이 지속적으로 발전하려면 기후온난화와 어장 환경변화에 대한 대비가 필수죠. 많이 생산하는 것보다 어떻게 하면 더 품질 좋은 전복을 공급할 수 있을지 고민하는 것이 중요해요.”



은 1억 원도 넘지 못했다.

최 대표는 “양식 어가가 망하는 주된 이유는 어패류는 크기만 하면 된다는 ‘성장 위주’ 인식이 있기 때문”이라며 초기의 실패를 돌이켰다. 객지 설움도 있었다. 공부와 일, 두 마리 토끼를 다 잡을 수 있었던 것은 최 대표의 ‘악바리’ 근성이 한몫했다. 최 대표는 “모든 문제는 현장에서 해결된다”는 철칙을 지켜왔다.

최 대표는 주변 환경에 잘 적응할 수 있

는 맞춤형 참전복 개량에 힘을 쏟았다. 전복 양식장에 차광막을 설치해 일사광선을 차단하는 등 양식장 온도 편차를 최소화하려는 노력도 하고 있다. 그는 “전복 양식 산업이 지속적으로 발전하려면 기후온난화와 어장 환경변화에 대한 대비가 필수”라면서 “많이 생산하는 것보다 어떻게 하면 더 품질 좋은 전복을 공급할 수 있을지 고민하는 것이 중요하다”고 강조했다.

최 대표의 이 같은 노력은 경비 절감으

로 이어졌다. 전복의 육즙을 좋게 하고 크기를 키우는 데 집중했더니 폐사율이 저절로 낮아졌다. 한해 6억~7억 원이던 경비는 5억 원 미만으로 절감됐다. 사업은 날로 번창해 100명이었던 양식장은 3500명이 됐고 어느덧 직원은 8명으로 불어났다.

최 대표는 단독적으로 사업을 하지 않는다. 그는 어민이 1년여 동안 키운 종묘를 매입해 성패로 키워내는 작업도 하고 있다. 그가 거래하는 지역은 여수뿐만 아니라 땅끝 해남과 완도, 신안, 진도, 고흥 등 다양하다. 최 대표와 거래하는 남해안 지역 어민은 100명에 이른다.

최 대표는 어민들과 전국에서 인정받는 전복 종묘를 키워내자는 데 공감대를 형성하며 신뢰를 쌓아갔다. 어민들은 종묘를 제값받고 팔 수 있고, 최 대표가 일궈낸 유통 경로를 이용할 수 있어서 일정한 수입원을 마련하게 됐다. 최 대표 역시 고품질 종묘를 확보하면서 지역 어민과 ‘윈윈’(Win-win)하는 결과를 얻었다.

최 대표는 “좋은 종묘가 자라는 천혜의 해역이 있다면 남해안 어디든지 찾아간다”며 “전복 품질에 대한 자부심으로 살아가는 어민이 응당한 보수를 받는 모습을 볼 때 가장 뿌듯하다”고 말했다.

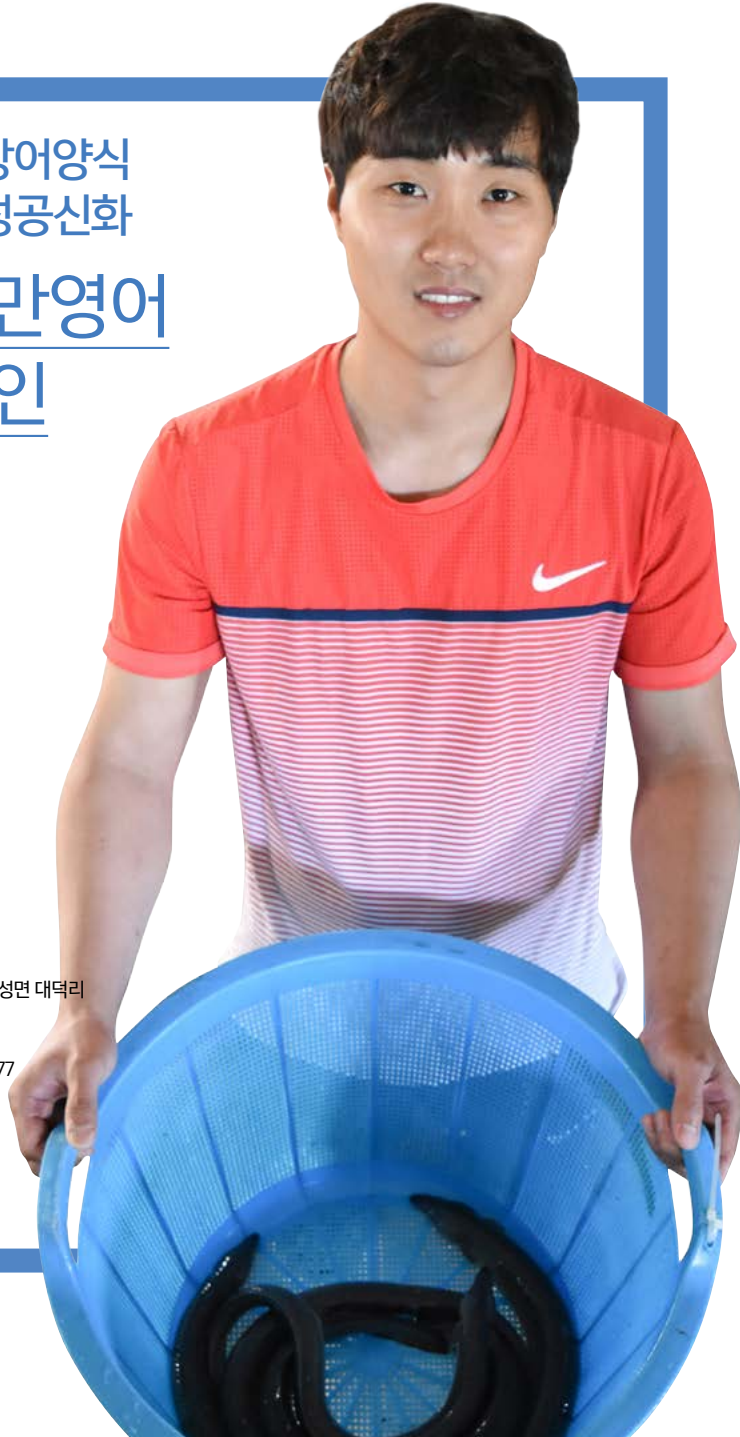
최 대표는 여수시 전복협회 회장직을 맡고 있다. 그는 이전에 한국수산업경영인 전라남도연합회에서 부회장을 역임하는 등 지역 어민을 위해 꾸준히 활동하고 있다. 그동안 쌓아온 노하우를 신생 전복 양식 어가에 전하며 기술자문 역할도 하고 있다. 여수지역 전복 어민 600여 명이 가입한 협회를 이끌면서 어깨가 무겁지만 최 대표는 “어민의 권익 향상을 위해 힘을 쏟을 것”이라며 포부를 밝혔다.

최 대표에게는 또 다른 목표가 생겼다. 수십 년 뒤에도 참전복을 생생히 복원해 낼 수 있는 냉동종자 연구를 시작한 것이다. 그는 대학 등과 공동 연구를 통해 어민이 손쉽게 품질 좋은 전복을 생산해낼 수 있도록 노력하고 있다.

무항생제 장어양식 청년취업 성공신화 청산양만영어 조합법인 서지훈

귀어 연도 2006년
귀어 지역 전남 영광군 법성면 대덕리
사업 현황 뱀장어양식
연간 수익 40억
연 락 처 010-9082-6577

13



“열정과 노력만 있다면 어디에서든 꿈과 실력을 펼칠 수 있습니다.”

영광군 법성면 ‘청산양만영어조합법인’ 서지훈(35) 관리소장은 연봉 1200만원의 ‘말단 직원’에서 연봉 7000만원의 관리직으로 ‘승승장구’하며 ‘청년취업 성공신화’를 써가고 있다.

고향 신안에서 신안해양과학교등학교를 나온 그는 전공을 살려 당시 여수대학교(현 전남대학교 여수캠퍼스) 양식학과에 진학했다. 그러나 2006년 졸업을 앞두고 고민이 깊어졌다. 취업에 대한 청년들의 고민은 그때나 지금이나 별반 다를 게 없었다. 안정적인 직업이 최고였다. 친구들처럼 ‘수산직 공무원’을 준비했고, 혹시 몰라 교직도 이수했다.

“이것저것 준비하고 있었지만 아무래도

마음 깊은 곳에 뿌리박힌 욕심은 버릴 수 없더라고요. 충분한 발전가능성, 미래를 보고 뛰어들었습니다.”

서 소장은 민물장어 양식에 꽂혔다. 갯다움을 졸업한 탓에 수역원에 달하는 사업 자금 확보가 어려웠다. 그럴 바에야 취업해 회사와 함께 성장하겠다는 꿈을 그렸다. 그 회사가 청산양만영어조합법인이다.

“처음에는 현장에서 잡일부터 배웠죠. 사료도 주고, 청소도 하면서... 생물 양식이 보통 어려운 게 아니더라고요.”

그는 일이 힘들었지만 직원이 아닌 경영자 입장에서 회사를 바라봤다. 그런데, 눈에 들어오는 게 있었다. 소비자들의 욕구에 맞춘 ‘안전한 먹을거리’가 필요하다는 것이다.

처음부터 욕심내지 않았다. 묵묵히 1년

“장어는 ‘항생제 덩어리’라는 인식이 아직도 많아요. 이를 개선하기 위해 노력한 결과 자체적인 무항생제 장어 양식기술을 개발하게 됐어요.”



간 준비과정을 거쳤다. 일이 끝나면 다시 양식장에 들어가 실험을 했다. 만족할만한 성과가 나오자 그는 회사에 ‘무항생제 장어양식’을 제안했다.

“장어는 ‘항생제 덩어리’라는 인식이 아직도 많아요. 이를 개선하기 위해 노력한 결과 자체적인 무항생제 장어 양식기술을 개발하게 됐습니다.”

어류양식 분야에서 항생제가 없는 유기 수산물을 인증받고 관리한 것은 국내 최초였다. 현재 무항생제 장어양식은 ‘청산양만영어조합법인’이 성장하는 동력이 됐다. 안전하게 먹을 수 있다는 인식도 퍼졌고, 장어 특유의 ‘흙냄새’도 잡아냈다.

서 소장은 “장어 육질에서 나는 흙냄새는 그동안 사료나 물속 미생물 때문이라고 알려졌으나 제가 연구한 결과 원인은 ‘사육환경’에 숨어있었다”며 “사육환경에 따라 육질과 육즙, 성장속도까지 향상시킬 수 있었는데, 이건 절대 알려줄 수 없는 ‘특급비밀’”이라고 말했다.

그는 또 한가지 문제 개선에 나섰다. 바로 유통과정이었다.

“장어는 중간 유통업자를 통해 소비자에게 판매돼 왔어요. 제 노력의 결실인 장

어가 중개인의 말 한마디에 따라 값어치와 가치가 떨어지는 일이 안타까웠습니다. 회사도, 저도 성장을 위해선 개선해야 할 과제라고 봤습니다.”

유통과정을 최소화하기 위해 선택한 게 ‘직매장’이다. 2년 전 영광군 법성면에 직매장 ‘장어명가청산’을 열었다. 맛과 품질이 뛰어나다고 입소문 나면서 광주와 전북 전주, 경기 일산과 경북 대구 등 매장이 6개까지 늘었다.

서 소장은 후배들의 안정적인 취업과 창업을 돕기 위한 노력도 게을리하지 않는다. 수산화 관련 졸업생들이 전공을 찾아 취업하는 경우도 극히 일부고, 취업해도 이직해버리는 경우도 허다하다. 이런 사정을 감안해 현장경험을 원하는 모교 후배들을 고용하거나, 장학금을 기탁하며 이들의 꿈을 응원하고 있다.

“창업하는 모든 이가 성공할 수는 없잖아요. 현장경험을 쌓고 자신의 능력을 펼칠 수 있는 무대를 찾아야 하지 않을까요? 지역 청년들이 고향을 떠나지 않고도 이곳에서 꿈을 이룰 수 있는 환경조성을 위해 노력하겠습니다.”

영광 멸치·까나리액젓 생산

청우 F&B

장영진



귀어 연도 2012년
 귀어 지역 전남 영광군 영광읍 송림리
 사업 현황 수산물 가공(액젓류, 소스류)
 연간 수익 15억
 연락처 010-9607-8343

14

지난 2016년 영광군 영광읍 송림리 송림그린테크단지에 터를 잡은 발효식품생산업체 '청우F&B'는 회사 설립 1년 만에 생산량 5000t, 지난해 매출 15억원을 달성하며 급성장하고 있다. 멸치액젓과 까나리액젓이 주요 상품이다.

공장 사무실에서 만난 장영진(39) 대표는 “지금은 웃고 있지만 공장 설립 초기에는 여러 번 시행착오를 겪으며 사업이 잘 될 수 있을지 반신반의했다”고 말했다. 영광이 고향인 장 대표의 본래 꿈은 회계사였다. 대학에서 회계학을 전공하고 경영대학원을 졸업한 그는 회계사 시험을 준비하다가 뜻밖의 소식을 듣는다.

아버지가 교통사고로 크게 다쳤다는 것. 집안의 장남이었던 장 대표는 가업을 잇기 위해 고향으로 내려오게 됐다. 그의

아버지 장원서(62)씨는 영광에서 20년 넘게 전통 액젓 생산공장을 운영해왔다. 어릴적 아버지 공장에서 놀고, 일했던 장 대표는 지난 2009년 본격적으로 액젓생산 일을 배운다. “아버지가 다치셨을 땐 올면서 회계사 공부를 그만뒀어요. 고향에 내려와서는 앞으로 무엇을 할까 고민했죠. 회계사에 대한 꿈을 접은 만큼 액젓공장에 열정을 쏟아서 크게 키워보고 싶었습니다.”

공장 설립 준비를 하며 현재의 생산방식으로는 한계가 있다고 생각했다. 기존 액젓들은 발효기간이 너무 길뿐만이 아니라 특유의 비린내와 짠맛 때문에 싫어하는 사람들도 있다. 모두 부담 없이 먹을 수 있는 액젓 생산에 사활을 걸자고 결심한 이유다.

“전세계에는 발효 식품을 먹는 곳이 많아요. 그래서 세계인이 즐길 수 있는 소스 개발할 예정이에요. 균류에 따라 맛과 향이 달라지는 발효 분야는 공부를 하면 할수록 재미있어요. 언젠간 발효를 잘하는 미생물 개발하는 것이 최종 목표예요.”

2012년 어업인후계자에 선정돼 정부지원을 받을 수 있게 됐던 그는 2년 뒤 공장 부지도 마련해 2247m²(680평) 규모 액젓 생산공장을 설립, 본격적인 사업에 뛰어들었다. 장 대표는 다른 업체와의 경쟁에서 살아남기 위해서 차별화를 시도한다. 대표적인 게 국내 액젓생산공장 중에서 최초로 운영하고 있는 기업부설연구소다. “각 대학에도 산학협력단이 있지만 상품성이 떨어진다고 생각했어요. 일단 연구시설을 갖춰놔야 발전할 수 있는 원동력이 됩니다. 발효할 수 있는 모든 음식을 연구하고 있죠.”

장 대표는 “액젓이나 장류에서 감칠맛을 내는 성분은 아미노산이다”며 “발효는 단백질이 필요로 하는데 그동안 우리나라는 육류나 콩 등 제한적인 단백질만 써왔다”고 설명했다. 이어 “수산물도 단백질이 많은 만큼 대기업 등과 연계해 발효와 연계시킬 수 있는 방안을 연구 중이다”며 “수산물을 발효에 사용하면 비린내는 줄고 짠맛보다 감칠맛이 더 나며 구수한 냄새도 느껴질 수 있다”고 덧붙였다. 장 대표는 가장 큰 성과로 ‘발효기간 단축’으로 꼽았다. ‘청우F&B’는 전통 생산공장보다 액젓 숙성기간이 짧다. 2~3년 걸리는 전통 방식과 달리 ‘청우F&B’는 약 6개월밖에 걸리지 않는다. 그는 또 현재 주력하고 있

는 연구로 저염식 액젓과 수산물을 발효해 만든 액상조미료가 있다고 했다. 액젓은 보통 23~25% 염도로 만들어지며 염도가 20% 이하면 썩는다.

장 대표는 20%이하 액젓에 도전하고 있다. 또 멸치와 소금으로 간장을 만드는 것도 개발 중이다. “파스타에 액젓을 뿌려 먹으면 의외로 잘 어울립니다. 전세계에는 발효 식품을 먹는 곳이 많아요. 이제부터는 세계인이 즐길 수 있는 소스 개발에 집



중할 예정입니다. 할랄 인증도 염두에 두고 있어요. 균류에 따라 맛과 향이 달라지는 발효 분야는 공부를 하면 할수록 재미 있습니다. 언젠간 발효를 잘하는 미생물 개발하는 것이 궁극적 목표입니다.”

액젓 생산은 원재료 가격에 많은 영향을 받지만 장 대표가 꼭 지키는 것이 하나 있다. 값싼 외국산 소금을 쓰기보다는 영광 등 전남에서 생산하는 천일염을 사용한다. 멸치도 남해와 서해에서 잡은 것들

만 쓰는 등 원재료는 국내산이 대부분이다. “신제품을 만들면 아내에게 먼저 맛을 보여줍니다. 아내가 실제 요리에 사용해 보고 ‘이 제품을 쓰니 요리가 더 쉬워진다’고 했을 때 보람이 있어요. 현재 6살, 5살 아들이 있는데, 가족들을 생각해서라도 누구나 먹었을 때 건강해지는 발효식품을 만들고 싶어요. 항상 가족들이 먹는다는 생각으로 제품 개발에 임하겠습니다.”

완도 전복양식 직거래성공 신화 양식·판매장 동시운영 1호

메이저수산 이현구



귀어 연도 2012년
귀어 지역 전남 완도군 완도를 대신리
사업 현황 전복 양식 및 판매장 운영
연간 수익 1억5000만원
연 락 처 010-4002-1584

15

넉넉한 자본도, 기술도 없었다. 하지만 그에겐 철저한 계획과 끊임없이 도전할 수 있는 용기가 있었다. 주인공은 '귀어 성공스토리'를 써나가고 있는 이현구(39) 대표다.

한반도 남쪽 섬 완도. 완도읍 우성에서 장에서 '메이저수산'을 운영하고 있는 그는 지난 2012년 귀어난 6년차 '어부'다. 전복양식부터 판매장까지 직접 운영하며 연간 순소득 1억5000만원의 성과를 올리고 있다.

일자리를 찾아 일찍이 고향을 떠났던 이 대표는 수도권에 있는 한 휴대전화 개발회사에 일했다. 워낙 꼼꼼한 그는 회사에서 능력을 인정받아 관리자의 위치까지 올랐다. 그러나 날이 갈수록 중압감과 미래에 대한 불안은 깊어졌다. 결국 '공항장

애'까지 닥쳤다.

"꼬박꼬박 들어오는 월급이 있었고, 아내가 둘째를 임신하고 있을 때였어요. 아무런 준비 없이 내려올 수 없는 노릇이었죠. 저는 절대 실패하고 싶지 않았습니다."

전복양식업이 활발하게 이뤄진 고향에 눈길을 돌린 이 대표는 "직장에 다니면서도 고향을 꾸준히 찾아와 시장·환경조사를 했다"며 "귀어를 결심하고 실행까지 꼬박 2년이 걸렸을 정도로 철저히 준비했다"고 말했다.

그는 자신이 받을 수 있는 정부지원제도를 살살이 파헤쳤다. 어민후계자를 신청해 전복양식장 조성을 위한 초기자금을 어려움 없이 확보할 수 있었다.

본격적인 전복양식에 나섰지만 초보의 한계는 여전했다. 아무런 경험이 없는 탓

"현재에 안주하지 않고 완도가 가진 향토자원을 이용한 다양한 프로그램을 만들고 싶습니다. 전복양식장 체험도 하고, 어촌체험도 하면서 많은 분들이 제 고향 완도를 찾아올 수 있게요."



에 동네 선배들의 일을 도우며 어깨너머로 일을 배웠다. 그런데 여기서 그의 ‘습관 병’이 나오기 시작했다.

‘연구’와 ‘개발’이 14년간 직장생활 중 몸에 밴 그는 바다의 수온과 날씨 등에 따른 최적의 전복 양식 연구에 매달렸다. 직접 양식장 구조를 변경·개발하고, 여기서 나온 데이터를 꼼꼼히 기록했다. 그의 노력은 성과로 나타났다.

“폐사율이 줄어들었고, 전복의 성장 속도도 높아졌어요. 당시에는 남들이 관심을 두지 않던 현대화자금 지원도 신청했습니다. 가두리 양식의 효율성을 높이기 위한 투자를 위해서요.”

처음엔 의심의 눈초리를 보내던 동네 사람들도 점차 그를 인정하기 시작했다. 덕분에 귀어 4년 만에 대신리 어촌계장에 선출됐다. ‘꼼꼼한’ 그는 어촌계장을 맡아 체계적으로 관리되지 않았던 마을의 전복 양식 실태·현황을 통계를 만들었다. 덕분에

에 1~2일이 소요됐던 양식실태 조사가 1~2시간으로 줄어 주민들의 불편을 덜어줬다.

이 대표는 전복 양식이 안정되자 소비자와의 직거래를 할 수 있는 매장 운영에 도전장을 내밀었다. 그 첫 단계가 ‘메이저 수산’이다. 이제 개업 초창기지만 맛과 서비스에 대한 입소문이 돌면서 매출이 1억 6000만원을 웃돌 정도로 자리를 잡아가고 있다.

“완도에서 전복을 양식하는 사람이 판매매장을 함께 운영하는 사례가 없었어요. 제가 1호인 셈이죠.”

그는 6차 산업 실현을 위해 새로운 도전을 준비 중이다. 바로 ‘게스트하우스’다. 시골에 있는 공·폐가를 활용할 계획이다.

“현재에 안주하지 않고 완도가 가진 향토자원을 이용한 다양한 프로그램을 만들고 싶습니다. 전복양식장 체험도 하고, 어촌체험도 하면서 많은 분들이 제 고향 완도를 찾아올 수 있게요.”

대기업 직원에서 성공 귀어인으로 삼남매참전복 조상현

16



귀어 연도 2015년
귀어 지역 전남 완도군 보길면 부항리
사업 현황 수산물 양식업(전복)
연간 수익 1억5000만원
연 락 처 010-2012-2195

정정애
삼남매참전복
전남 완도군 보길면 부항리 19번길 10
TEL: 061-555-3175
H.P: 010-8890-3175
010-2012-2195

바다가 좋았다. 낚시는 더 좋았다. 조상현(43)씨는 어릴 적부터의 꿈을 이루기 위해 더 늦기 전에 집을 켜다. 귀어 3년이 중요한 시기라고들 하는데 조씨는 조바심내지 않고 묵묵히 자신의 길을 간 끝에 3년 차에 자리를 잡았다. 그는 완도군 장사도에서 보길도 가는 길목 앞바다에서 전복과 가리비 양식을 하고 있다. 연 1억5000만원의 매출을 올리는 조씨는 지난해부터 (사)한국수산업경영인 완도군 노화읍 협의회 사무국장도 맡고 있다.

조씨는 지난 2015년 1월 완도에 귀어했다. 그는 동부제철에 근무하면서 인천 등 전국 각지서 근무했다. 처음엔 귀어에 대해 반신반의했던 터라 가족을 뒤로하고 일단 홀로 완도행을 택했다. 친척이 노화읍에 살고는 있지만 보성 출신인 조씨는

완도에 특별한 연고가 없었다. 맨땅에 머리 박는 심정으로 밤낮없이 일했다. 귀어한지 3개월 만에 태어난 막내가 눈앞에 아른 거렸지만 먼저 터를 잡고 가족을 데려와야 했다는 생각뿐이었다.

조씨 부부는 오래전부터 귀어를 바라왔지만 막막한 심정에 인터넷 카페에 사연을 올려 조언을 구하기도 했다. 댓글로 돌아오는 답변은 다양했다. 사람들은 '대기업 연봉을 왜 포기하고 생고생을 하느냐'고 만류하는가 하면 '일단 바다에서 살아보고 결정해도 늦지 않다'며 용기를 북돋아 주기도 했다. 답변 중에는 '젊은 나이에 용기가 대단하다'는 응원의 말도 많았다.

귀어 6개월 뒤에 조씨의 가족은 완도군 노화읍에 보금자리를 얻었다. 살뜰한 아내 신은진(39)씨와 올망졸망한 삼남매는 그

동네에서 그는 '스마일 맨'(Smile Man)으로 통한다. 조씨는 귀어의 가장 중요한 덕목을 이웃과 어울려 사는 것으로 꼽는다.



에게 든든한 버팀목이 됐다.

실험기간은 5년이였다. 5년 살아보고 계속 바다에 머물지 결정하자던 결심은 3년 만에 굳어졌다. 귀어에 ‘꽃길’은 없다. 귀어 초보라 첫해는 많이 힘들었다. 알게 모르게 업계 텃세도 있었다. 결혼 3년차에 선택한 귀어에 온 가족이 고군분투하는 수밖에 없었다.

그런 그가 수산업경영인연합회 사무국

장을 맡은 것은 이례적인 일이었다. 현지 출신이 간부를 맡는 것이 불문율이었는데, 귀어인이 지역 어업인 단체업무를 총괄하게 된 것은 파격이었다. 조씨는 사무국장 을 맡은 지 얼마 되지 않아 주위로부터 인정을 받았다. 이웃을 위해 희생할 수 있어야한다는 마음가짐으로 임했기 때문이다. 동네에서 그는 ‘스마일 맨’(Smile Man)으로 통한다. 조씨는 귀어의 가장 중요한 덕

목을 이웃과 어울려 사는 것으로 꼽는다. 그는 어촌의 인력이 부족한 탓에 자신이 일할 시간도 부족하지만 이웃과 일을 품앗이하는데 주저 없이 동참하고 있다.

가을까지가 출하 시기라 눈코 뜰 새 없이 바빠지만 조씨는 마을 일을 소홀히 하지 않는다.

귀어 3년차지만 조씨는 이미 마을에서 큰 존재감을 발휘하고 있다. 동네 어르신들을 극진히 대접하는 그는 1년에 두 번 독거노인을 찾아 세간을 수리하는 봉사활동도 하고 있다. 아내 신씨도 읍사무소 업무를 보면서 자연스럽게 마을 일에 동참하게 됐다.

신씨는 지난 4월부터 노화전통시장에서 열리는 ‘섬마을 장터 프리마켓’ 행사에 참여하고 있다. 매월 넷째주 화요일 열리는 프리마켓에서는 젊은 주민 30여명이 저마다 솜씨를 발휘한 물건들을 팔고 있다. 꼬마지갑, 수세미 손뜨개 등 공예품이나 컵밥, 케이크와 같은 개성 넘치는 음식을 선보인다. 신씨는 “30년 넘게 수도권 지역에서 생활을 했기 때문에 처음에는 섬 생활에 적응할 수 있을지 두려움이 컸다”며 “반신반의로 귀어를 한 것이 벌써 3년의 시간이 흘렀다”고 소감을 전했다. 그는 “우리 가족을 객지사람으로 보지 않고 따뜻하게 품어준 이웃들 덕에 적응을 빨

리할 수 있었다”며 “지금은 오히려 도시의 지인들이 우리 가족이 영영 돌아오지 않을까 불안해하고 있다”며 웃음 지었다.

조씨에게는 “남들과 똑같이 해서는 안 된다”는 신념이 있다. 귀어 초보는 특히 게으른 모습을 보여서는 안 된다는 것이 그의 생각이다. 매일 새벽 4시 30분에 일어나는 조씨는 해지기 전까지 쉬지 않고 전복을 돌본다. 요즘은 1년에 두 번 있는 전복 선별 작업으로 정신없이 바쁘다.

고된 하루에도 해안선 너머 들이치듯 쏟아지는 석양을 마주할 때는 피로를 잊게 된다. 늦가을로 접어드는 시기임에도 보길도 앞바다를 비추는 햇살은 여전히 따사롭다. 탁 트인 바다를 매일 보고 살 수 있는 것이 조씨에게는 어부로 살아가기에 충분한 이유가 됐다.

조씨의 전복은 바다 건너 캐나다, 베트남 호치민, 스웨덴 등 세계 곳곳으로 나간다. 그의 전복을 맛본 이들이 해외에서도 주문을 하는 것이다. 주문이 많을 때는 하루에 100건의 전화가 온다. 문자, SNS 메시지를 통해서도 주문상담을 하기 때문에 휴대전화를 손에서 놓을 수가 없다.

조씨는 젊은 귀어인답게 SNS를 통해 상품을 직거래하고 있다. 카카오톡 채널과 블로그 등 온라인을 통한 주문 상담이 활발하다. 하지만 고객을 대하는 자세만큼

은 ‘아날로그식’이다. 조씨는 전복을 고객에게 보내면서 항상 글귀를 보내는 것을 잊지 않는다. 고객이 지닌 사연에 따라 “건강하시라”, “이번 달도 고생 많으셨다” 등 진심이 담긴 메시지를 보내는 것이다. 조씨의 이런 맞춤형 응대에 감동한 고객들은 으레 단골이 되기 마련이다.

조씨는 “대규모 양식업자처럼 수십억씩은 벌지 않아도 바다에서 한해, 두해 살면서 매출이 늘어가는 것을 보는 재미가 있다”고 말한다. 조씨의 올해 매출은 지난해에 비해 2배 성장했다.

조씨의 전복을 맛보지 않은 사람은 있어도 한번만 먹은 사람은 없다고 하는 데는 그가 가진 자부심이 큰 역할을 했다. 완도는 전복을 빼놓고 얘기할 수 없는 곳이

다. 완도는 전국 최대 전복 주산지 중 한 곳으로 성패가 씨알도 굵고 상품성도 높다. 조씨는 “내 전복만 특별하다는 생각에 연연하지 않고 있다”며 “완도의 청정해역에서 자라는 전복이 널리 인정받았으면 한다”고 말했다. 완도 전복하면 맛 좋고, 싱싱하고, 안전하다는 인식이 온 국민에게 심어졌으면 하는 것이 그의 바람이다.

조씨는 최근 목표가 생겼다. 자본금이 마련되면 전복의 가공과 유통을 한 번에 해결할 수 있는 처리장을 세우는 것이다. 그는 “‘삼남매’를 붙인 이름으로 어업에 뛰어들 만큼 더 좋은 품질의 전복을 생산해 브랜드 가치를 높이는 데 노력할 것”이라고 다짐했다.

완도군

철저한 준비로
인생 2막 성공

완도
신중근



귀어 연도 2014년
귀어 지역 전남 완도군 생일면 생일도
사업 현황 수산물 양식업(전복)
연간 수익 8000만원~1억
연 락 처 010-5208-0778

17



섬 애호가들이 숨겨놓고 찾아간다는 완도 생일도. 15.05km² 면적의 생일도에는 산과 바다를 모두 즐길 수 있는 풍광이 있다. 금곡해수욕장과 용출갯돌밭은 근사한 휴양지로 인기다. 생일도에는 해발 482.6m로 제법 높은 백운산이 자랑거리다. ‘산을 좋아하는 사람이라면 한 번쯤 생일도 백운산 산행을 해봤을 것’이라는 말이 나올 정도다.

앞뒤로 막아선 산줄기가 없어 탁 트인 백운산에서는 날이 좋으면 청산도가 훤히 보이고 제주도까지 보인다고 한다. 가볍게 풍광을 즐기며 걸을 수 있는 트레킹 코스, ‘생일섬길’을 찾는 이도 많다. 동백꽃 군락지가 섬 색깔을 붉게 물들이고 너도밤나무 군락지의 향기가 해풍을 따라 섬을 감싼다.

생일도 생활 4년차인 신중근(60)씨가 인생 2막의 터전을 이곳으로 정한 이유가

여기에 있다. 신씨는 전북, 미역, 다시마를 양식하면서 펜션과 식당을 함께 운영하고 있다. 그의 귀어가 ‘모범 사례’가 된 것은 이웃과 허물없이 지내는 친화력 덕분이다. 신씨는 “쉽게 닿지 않는 곳에 대한 선망도 있었지만 섬마을 주민들의 순박한 인심을 느낄 수 있어 생일도를 선택했다”고 말했다.

신씨의 고향은 경기도로 생일도와 아무 연고가 없다. 울산의 자동차 공장에서 일을 하다 외환위기(IMF) 때 자진 퇴사를 했다. 안정된 직장생활을 뒤로 하고 지인의 제의로 경기도 가평에 수목원을 열었다. 평소 자연 생활을 꿈꾸던 그에게 안성맞춤인 사업이었지만 이마저 잘 풀리지 못했다. 형편이 어려워진 가정을 일으키기 위해 일용직으로 여러 번 일을 나가기도 했다. 머리를 식힐 겸 찾은 제주도에서 그는 귀어에 대한 영감을 얻었다. 낚시가 취

신씨는 짧은 시간에 귀어 생활이 안정을 찾을 수 있었던 비결에 대해 “이웃의 도움 덕분”이라고 힘주어 말했다. 고령자가 많은 섬 마을에서 신씨는 일꾼을 자처했다.

미인 그에게 주변 사람들이 귀어를 해보면 어떻겠냐는 조언을 했다.

50대 후반의 나이에 전혀 새로운 선택을 하는 것은 쉽지 않았다. 그러기에 준비기간도 길었다. 처음에는 서해안부터 물색하기 시작했다.

경남 통영까지도 훑어가며 귀어할 만한 곳을 찾았지만 비싼 땅값과 원주민의 텃세에 여의치 않았다. 그 와중에 완도 생일도를 만났다. 다리만 없을 뿐 섬에 최근 관광객이 늘면서 편의시설이 많이 갖춰진 점이 마음에 들었다.

생일도에는 음식점, 편의점, 당구장에다 최근 중국음식점도 20년 만에 문을 열었다. 아무리 편의시설이 여럿 들어섰다고는 하지만 섬으로 들어가는 것에 대해 흔쾌히 찬성한 아내(52)는 든든한 지원군이 돼 주었다. 3년 전부터 펜션 사업을 시작하면서 빚을 내면서 살림살이가 팍팍해지기도 했다. 그는 “귀어 초기 자금이 꽤 들었지만 아내와 함께 보람 있는 노후를 보내기 위해 들인 투자라 후회는 없다”며 자신감을 보였다.

밖에서 보는 것과 달리 어촌계에 들어가는 것은 깐깐한 편이다. 신씨는 이례적으로 귀어난 지 1년 만에 어촌계에 가입할 수 있었다. 그는 일부터 다른 사람을 일을 도와주면서 귀어 생활을 시작했다. 처음부

터 배운다는 마음가짐으로 묵묵히 일하면 언젠가는 이웃들로부터 인정받을 수 있을 것이라는 믿음 때문이었다. 남들에 비해 늦은 나이에 시작하는 양식업의 길은 험난하기만 했다. 신씨는 짧은 시간에 귀어 생활이 안정을 찾을 수 있었던 비결에 대해 “이웃의 도움 덕분”이라고 힘주어 말했다. 고령자가 많은 섬 마을에서 신씨는 일꾼을 자처했다. 주민들은 차츰 신씨의 진



심을 알고 그의 귀어를 돕기 시작했다.

부지런한 그의 도전은 끝이 없다. 신씨는 자신이 운영하는 식당에서 쓸 만큼의 수산물을 생산해내기 때문에 다른 작물 재배에 관심이 많다. 황칠나무를 키우는 그는 최근 완도해양바이오연구센터에서 ‘황칠·비파 융합형 가공기술’ 연수과정을 마쳤다. 신씨는 “완도는 황칠의 주산지로 알려져 있는데 1, 2차 산업에 머무르고 있

다”며 “황칠산업을 체험·관광을 아우르는 황칠 6차 산업으로 키우는 방법을 고민하고 있다”고 말했다.

신씨는 “생일도는 도시생활에서 지친 몸을 쉴 수 있는 최적의 섬”이라며 “진정성을 가지고 귀어를 꿈꾸는 자라면 누구든 인생 2막을 성공적으로 시작할 수 있다”며 조언을 남겼다.

‘늦은 도전은 없다’
50대에 귀어...끊임없는 변화와 연구

완도 해림수산 장창현



귀어 연도 2011년
귀어 지역 전남 완도군 완도읍 망석리
사업 현황 수산물 양식업
연간 수익 2000만원
연 락 처 010-4604-4537

18

완도 읍내에서 5분여를 차로 가면 장창현(59) 대표가 운영하는 해림수산 양식장이 있다. 갯지렁이를 길러냈던 이곳은 양식장만 1322m²(약 400평)으로 1200평의 넓은 부지가 마련돼 있다. 예순을 바라보는 장 대표는 이곳에서 ‘새로운 도전’을 꿈꾸고 있다. 7년 동안 매진했던 갯지렁이 양식을 접고 지역에서는 처음으로 참가리비 육상 양식을 추진하고 있다.

완도의 작은 섬 청산면 모도에서 나고 자란 장 대표는 어릴 적부터 수산업에 대한 꿈을 키우고 있었다. 그는 군산의 한 대학에서 수산물 가공을 공부했다. 첫 사회 생활은 수협에서 시작했다. 수산물 공판장 등에서 15년 일하면서 고향 어민들을 도울 수 있음에 그는 보람을 느꼈다. 하지만 전남의 바닷마을도 외환위기(IMF)를 벗어

날 수는 없었다. 장 대표는 어려워진 회사 형편 때문에 희망퇴직을 한 뒤 아내와 부산으로 향했다.

연고가 없는 부산에서 장 대표는 자신이 할 수 있는 사업을 찾기 시작했다. 식당을 내고 식품위생을 관리하는 업체를 운영해보기도 했다. 바쁜 도시생활 속에서 그는 귀어에 대한 꿈을 잊지 않고 있었다. 그러던 차에 장 대표는 부산의 부경대학교 교수를 만나 갯지렁이 양식을 소개받을 수 있었다. 김과 전복 양식에 주력하는 완도에서 상대적으로 경쟁자가 많지 않은 갯지렁이에 대한 가능성을 찾았다. 그는 오랫동안 바라왔던 귀어를 갯지렁이 양식으로 시작하기로 마음먹었다. 그렇다고 무턱대고 고향으로 돌아갈 수는 없기에 부경대 수산과학기술센터에서 8개월간 기

“후배 귀어인들이 어촌에서의 전원생활을 꿈꾸기 보다는 철저한 사전답사와 연구를 통해 정착할 준비를 하는 것이 중요하죠.”



술을 배웠다. 이론을 갖춘 그는 지난 2010년 갯지렁이를 처음으로 부화시키는 결실을 맺었다.

장 대표는 이듬해 완도로 귀어했다. 아내와 학교에 다니는 자녀들을 두고 홀로 귀어했지만 그는 만반의 준비를 마쳤다. 부산에서 함께 연구한 연구원을 완도로 초빙해 본격적으로 양식 사업을 추진했다. 사업 초기에는 대학 측과 연구원에게 기

술을 많이 의존했지만 장 대표는 점차 자신만의 비결을 찾아갔다. 현장에서 쓸 수 있는 기술은 연구소에서 연습했던 것과는 달랐다. 그는 현장에서 시행착오를 겪으며 독자적인 방식으로 양식장을 꾸려나갔다.

오랜 기간을 준비했음에도 갯지렁이 양식은 만만치 않았다. 갯지렁이는 2년에 한 번씩 대량 출하할 수 있다. 400평에 달하는 양식장을 혼자 관리하는 것은 쉬운 일

이 아니었다. 지렁이 상태를 보려면 매번 모래를 파보아야 하기 때문에 항상 신경을 써야한다. 갯지렁이 양식을 통한 수입을 얻으려면 길게는 수년을 기다려야하기 때문에 인내심이 필요했다.

귀어생활 7년차 장 대표는 귀어 후배들에게 경험담을 들려주며 조언을 주고 있다. 그는 2차례에 걸쳐 해양수산부가 주관한 귀어귀촌박람회에 참여해 귀어희망자들을 상담했다.

장 대표는 “대부분의 귀어희망자들이 어촌에 오면 바로 무언가가 이뤄질 것이라는 잘못된 생각을 하고 있다”고 꼬집었다. 양식장을 한 곳 내려고 해도 마을 주민들 또는 인허가 당국과 원만히 해결하는 일이 여간 힘든 것이 아니다. 타지에서 와

어촌계에 가입하는 것도 까다로운 일이다. 초기투자금도 큰 문제다. 장 대표는 십 수년을 모은 재산을 정리해 완도에 터를 잡은 뒤 2억 원을 들여 양식장을 꾸렸다. 그는 “후배 귀어인들이 어촌에서의 전원생활을 꿈꾸기 보다는 철저한 사전답사와 연구를 통해 정착할 준비를 하는 것이 중요하다”고 조언했다.

장 대표는 현재 갯지렁이 내수면 양식 시설을 철거하고 참가리비 양식을 위한 준비를 하고 있다. 그는 “사업성이 더 이상 보이지 않을 때 빨리 결단을 내려야겠다고 생각했다”며 “내수면 양식을 통해 완도 지역에서 참가리비를 처음으로 부화하는데 성공했으니 앞으로 박차를 가해 새로운 양식 사업을 준비하겠다”고 말했다.

바닷일이 천직...
귀어 실패 딛고 완벽히 정착

완도 툇양식 임상모

귀어 연도 2008년
귀어 지역 전남 완도군 신지면 신리
사업 현황 수산물 양식업(툇), 숙박업
연간 수익 1억5000만원
연 락 처 010-2576-7232

19



IMF(국제통화기금) 외환 위기도 극복하고 어느 정도 자리를 잡았을 때였다. 쉼 없는 삶과 팍팍한 도시생활에 지칠 무렵 문득 고향에 내려가 살고 싶어졌다. 그 이유 하나로 한달만에 타지생활을 청산하고 곧장 고향인 완도 신지면으로 '귀어'했다. 무턱대고 내려온 탓인지 부침도 심했다. 쉽사리 정착하지 못하고 다시 도시를 떠돌았다. 그리고 돌아왔다. 그때 실패는 없었다.

완도군 신지면에서 툇양식과 숙박업을 하고 있는 임상모(51)씨는 벌써 10년 전 귀어했다. 준비 없이 결정한 귀어의 결과는 혹독했지만 이제는 '귀어인'이라는 말보다 '주민'이라는 말이 더 익숙할 정도다. 툇양식부터 숙박업까지 이젠 연매출 1억

5000만원을 올리며 완벽하게 정착했다.

“서울생활을 할 땐 사업을 많이 했었죠. 사업을 하다 보면 예상치 못한 굴곡이 닥칩니다.”

임씨는 도시에서 라이브카페를 운영했다. 장사가 잘 됐다. 그러다 IMF가 닥치면서 위기가 찾아왔다. 적자에 적자를 면치 못하다 결국 가게 문을 닫고 일자리를 구해 기술을 배웠다. '사업본능'이 발동해 재차 회사를 차리고 남아 있던 빚도 청산, 제 자리를 찾았다. 그러나 이 과정에서 도심 생활의 염증이 찾아왔다.

고향 친구들을 만나 술잔을 기울이다 “도시생활보다 고향에서 한적하게 사는 게 마음이 편하다”는 말을 들었다. 가슴이 쿵쥔거렸다. 심신이 지쳐있을 때 들은 친

“이제 정착하고 안정돼 한결 여유를 찾았어요. 도시의 생활보다 고향에서의 삶이 더 만족도가 높아요. 아직 여러가지 고민이 많지만, 마을에서 생산하는 툇의 부가가치를 높이는 등 완도의 해조류를 아이템으로 사업화하는 등 저와 마을을 위해 많은 일을 해보고 싶어요.”



구의 그 말 한마디가 ‘귀어’를 하는 결정적 계기가 됐다.

“결정을 내리고 한달 만에 모든 걸 정리하고 귀어를 했습니다. 낚시배 하나 사서 손님들 태우고 바다에 나가 일 좀 하면 먹고는 살 것이라 생각했죠.”

임씨는 낚시배 한 척을 구입했다. 바다가 고향이지만 바다 일은 하나도 몰랐다. 배는 고장나 수리를 맡기는 날이 허다했고, 가정형편은 갈수록 어려워졌다. 두 아이와 부인을 고향에 두고 일자리를 찾아 영암 조선소 등에서 직장생활을 시작했다. 귀어 1년 만에 실패를 맛본 것이다.

임씨는 “고향에 내려왔지만 또 다시 직장을 찾아 나서면서 ‘내가 이러려고 고향에 왔나?’ 하는 자괴감이 들었다”며 “심기 일전해 다시 고향에 돌아가자 마음 먹었다”고 설명했다.

3년 만에 고향에 돌아온 그는 ‘바다 높은 바다 일을 하자’고 마음을 다잡은 뒤 고향 주민들이 주로 하는 툇양식을 하려고 했다. 하지만 양식장도 없었고 바다 일에 대해 아는 게 없어 막막할 뿐이었다. 일을 배우기 위해 무엇인가 필요했고, 그게 ‘어촌계장’이었다.

하지만, 바다 일을 해본 적도 없는 사람에게 어촌계장을 맡길 리가 없었다. 친구들에게 일을 배우기 시작했고 동네에서

일손이 달리면 언제든 달려가 일을 했다. 일도 손에 익고 누구보다 열심히 하는 그를 보면서 주민들의 마음도 열릴 수밖에 없었다. 어촌계에 가입했고 어촌계장까지 됐다.

“‘조짜 어부’가 어촌계장이 된 것 자체가 파격적인 일이죠. 그만큼 부담감도 컸습니다. 누구보다 더 열심히 해야 한다는 책임감이 강했습니다.”

어촌계장을 맡아 4년 동안 헌신하며 조금이라도 정부·지자체 지원금을 받기 위해 뛰어다녔고 마을회관 리모델링과 선창 크레인 설비사업 등 업적도 남겼다. 그러면서 자연스럽게 주민들의 도움을 받아 바닷일을 배워 툇양식도 자리를 잡아가기 시작했다.

또 그의 고향인 완도 신지면은 명사십리 해수욕장으로 유명하다. 국내 최초로 친환경 해변에 부여하는 ‘파일럿 블루 플래그(Pilot Blue Flag)’ 인증을 받는 등 천혜의 자연경관을 자랑한다. 해수욕장 변영회 사무장도 맡아 명사십리 해수욕장 상권을 살리는데도 일조했다.

임씨는 자신이 실패를 거듭하다 귀어에 성공할 수 있었던 것은 이웃이 있었기 때문이라고 강조했다. 아무리 고향이라고 해도 오랜 시간을 타지에서 생활했던 탓에 ‘외부인’이나 다름 없었던 그다. 마을에 동

화되기 위해 늘 겸손을 잃지 말고 도시의 생활을 벗어나 귀어생활에 익숙해지는 자세가 필요하다고 조언했다.

귀어 당시 초등학교에 다니던 두 자녀도 이제 어엿한 성인이 됐고 완벽한 마을 주민으로 정착한 임씨지만 여전히 고민에 고민을 거듭하고 있다. 해조류를 가공한 식품을 개발하는 등 몇 해 전 추진하다가 실패했던 사업을 다시 추진해보고 싶다는 욕심도 있다.

신지면 어민들의 90% 상당이 나물푹양식을 하고 있는데 갈수록 수입이 나빠지는 등 어려움이 커지고 있기 때문이다.

해조류 가공 등 6차 산업으로 자신의 이익을 넘어 마을 공동의 이익을 일궈내고 싶다는 게 그의 마음이다.

“이제 정착하고 안정돼 한결 여유를 찾았습니다. 친구들이 말했던 것처럼 도심의 생활보다 고향에서의 삶이 더 만족도가 높아요. 그래도 여전히 고민은 필요한 것 같습니다. 마을에서 주로 생산하는 푹의 부가가치를 높이는 등 완도에서 유명한 해조류를 아이টে으로 사업화에 나서는 등 저와 마을을 위해 많은 일을 해보고 싶습니다.”

완도군

노력과 중견귀어인의 ‘바다 희망가’

완도 유 현



귀어 연도 2011년
귀어 지역 전남 완도군 고금면 도남리
사업 현황 수산물 양식업(굴)
연간 수익 5000~6000만원
연 락 처 010-3618-9926

20

완도에 속해 있는 꽤 큰 섬 가운데 전북 생산량이 가장 적은 곳은 고금도일 것이다. 고금도는 신지도와는 장보고대교로, 강진과는 고금대교로 연결돼 있어 ‘물’ 분 위기가 물씬 난다. 고금도 부곡마을은 도남마을에서 떨어져 나와 어촌계원이 10명 밖에 되지 않는다. 귀어 7년째인 유현(56)씨는 고령자가 많은 부곡마을에서 2년째 어촌계장을 맡고 있다.

영암군 신북면이 고향인 그는 서울에서 학교 공부를 마치고 영암으로 돌아와 조선소에서 일했다. 나이 선을 바라보면서 그는 귀어를 꿈꾸기 시작했다. 자녀를 다 교육시킨 뒤 미래를 다시 계획하려는 시점에서 직장생활은 의미가 없다고 판단한 것이다. 평소 낚시를 즐기는 그의 취미생활도 결정에 한몫했다.

그의 목표는 ‘귀어학교’를 만드는 것이다. 교육 대상은 정착 자금이 부족하거나 연고가 없는 초보들이다. 그는 이론·실기 교육을 병행 할 수 있는 체험학습장의 형태를 구상하고 있다.

터전을 구하는 것은 귀어생활에서 아주 중요했다. 진도 해남, 목포 등을 돌아다니며 귀어할 장소를 물색했지만 매번 헛수고였다. 외지인에 대한 원주민의 텃세가 만만치 않았다. 유씨는 “연고가 없이 무작정 귀어하는 것은 위험하다”며 “마을 주민의 인정을 받는 것은 귀어생활에서 큰 부분을 차지한다”고 조언했다. 그는 발품 팔아 남해안을 살피고 다닌 끝에 완도 부곡마을에 자리를 잡을 결심을 했다. 고요한 바다로 둘러싸인 고즈넉한 부곡마을 풍경에 마음이 사로잡혔다.

유씨는 처음 사회생활을 시작할 때의 마음가짐으로 귀어생활을 시작했다. 그는 술·담배를 멀리하며 오로지 어촌생활의 안정을 찾기 위해 노력했다. 유씨는 마을 주민의 조언을 얻어 굴 양식업에 뛰어



들었다. 귀어하면 어선을 타고 다니는 모습만 생각했던 그에게 패류 양식은 생소한 분야였다. 그는 완도 청정바다의 장점을 살려 깊은 바다에서 길러내는 수하식 굴 양식법을 택했다. 수하식 양식은 종굴이 언제나 바닷 속에 잠겨 있으므로 간조 때 노출되는 바위의 굴보다 성장이 빠르다. 따라서 봄에 종굴이 붙은 부착기를 바다에 넣으면 겨울에는 시판될 정도로 크게 성장시킬 수 있다.

하지만 유씨는 귀어 초기의 시행착오를 피해갈 수 없었다. 지난 2012년 한국을 뒀친 대형 태풍 ‘볼라벤’으로 큰 피해를 본 것이다. 있는 돈을 다 털어 양식업에 쏟아부은 터라 유씨는 적잖은 충격을 받았다. 넉넉지 않은 형편에 수천만 원에 달하는 배와 집을 마련하고 어촌계 입회금 등 여러 명목으로 지출이 잦아졌던 것은 상당한 부담이었다. 특히 자식처럼 기른 종패가 다 날아가 버려 상실감은 말로 다할 수 없었다. 그는 “포기하고 도시로 돌아갈까도 했지만 나를 믿고 따라 와준 아내를 생각해서 다시 일어서기로 마음먹었다”고 당시를 회상했다.

굴은 항상 폐사의 위험이 도사리는 만큼 유씨는 양식 공부를 게을리 하지 않았다. 한국수산과학원에서 진행하는 교육에

참여하고 마을 주민에게 틈틈이 물어보면서 자신만의 양식 기술을 쌓아갔다. 마을 일에 적극적으로 동참하며 이웃과 친분을 쌓는 것도 잊지 않았다. 그는 “귀어를 하려면 주민에게 먼저 다가가려는 노력이 필요하다”며 “마을 어르신들의 일을 도와주면서 친해지고 그들의 비법을 얻는 ‘일석이조’의 효과가 있다”고 귀띔했다.

유씨는 귀어 후배들을 위해 여생을 보내고 싶다고 말했다. 그의 궁극적인 목표는 ‘귀어학교’를 만드는 것이다. 교육 대상은 정착 자금이 부족하거나 연고가 없는 초보들이다. 그는 이론·실기 교육을 병행할 수 있는 체험학습장의 형태를 구상하고 있다. 교육 과정은 어업 기술은 물론이고 원주민들과 어울려 사는 생활에 대한 조언이나 정부기관의 지원을 받을 수 있는 방법을 전수하는 데 초점을 맞추고 있다. 유씨는 “바다에 금은보화가 있을 것이라 착각하는 사람들에게 현실을 먼저 알게 하는 것이 중요하다”고 말했다. 그는 “현장을 직접 체험하는 교육을 통해 귀어 지망생의 실패를 조금이라도 줄이는 데 보탬이 되고 싶다”며 “7년간의 귀어생활로 나름 쌓은 경험을 후배들과 나누고 싶다”고 덧붙였다.

완도 무인도서 희망 얻고 건강 찾고

완도 박근범

귀어 연도 2011년
귀어 지역 전남 완도군 금일읍
사업 현황 수산물 양식업(다시마)
연간 수익 5000만원
연 락 처 010-3687-6118

21





‘버킷 리스트(Bucket list)’를 이루는 이는 몇이나 될까. 나이 쉰 되기 전에 죽기 전에 해보고 싶은 일을 다해본 사람이 있다. 버킷 리스트 중 하나인 ‘무인도에서 살아보기’를 마지막으로 이룬 박근범(49)씨다.

경주에서 현대자동차 품질관리부에 다니던 그는 쳇바퀴 같은 생활에 무기력을 느끼고 있었다. 해 뜨기 전 새벽부터 밤 10시가 다되어서야 귀가하는 직장 생활은 박씨에게 아무런 보람을 주지 못했다. 주말과 주어진 연·월차 휴가를 다 써도 놀기 위한 시간은 부족하기만 했다. 결혼 3년차에 박씨는 아내 이선미(48)씨에게 깜짝 선언을 했다. 청년시절부터 꿈꿨던 버킷 리스트를 이뤄내겠노라고. 첫 번째는 목장을 운영하는 것이었다. 소기의 목적을 달성했으나 큰 성공은 거두지 못하고 사업을 접었

다. 두 번째는 ‘택시 운전사’가 되는 것이었다. 원래는 노년에 이루고자했던 소망이었지만 순서를 앞당겨 개인택시를 운전했다. 그 뒤 비로소 박씨는 버킷 리스트의 마지막 목록인 무인도에서 살아보기에 돌입할 수 있었다.

박씨가 살고자 하는 무인도에는 나름의 조건이 있었다. 첫째가 1만평(약 3만 3000m²)을 넘지 않는 것이었다. 낚시가 취미인 그는 고기가 잘 잡히는 주요 자리를 걸어서 옮겨갈 정도로 작은 규모의 섬을 찾고 있었다. 전국의 섬들을 찾아다니던 끝에 완도 금일도 남쪽에 자리 잡은 ‘부도(釜島)’를 찾아냈다. 부도는 7만평 규모지만 1만평 남짓한 크기의 섬이 떨어져 나와 박씨가 원하는 조건을 충족시켰다. 또 완도군에서 귀어 지원에 힘쓴다는 솔깃한

박씨는 귀어하고 나서 2년 정도 섬 생활을 오롯이 즐겼다. 본격적인 귀어 준비에 접어들어 그는 소량도 주민들에게 어업에 필요한 기술을 배웠다. 완도의 대표 수산물인 다시마와 미역을 양식하는 방법을 현장에서 경험했다.



정보를 접하기도 해서 박씨는 망설임 없이 짐을 싣다.

2011년 귀어할 당시 박씨는 앓고 있는 질병으로 건강이 매우 좋지 않은 상태였다. 그는 조금이라도 더 몸이 성할 때 귀어에 대한 소원을 이루기 위해 서둘렀다. 하지만 고등학교 입학을 앞둔 딸이 눈에 밝았다. 가족과 오랜 논의 끝에 딸은 도시에

서 계속 학교를 다니도록 하고 박씨 부부

만 부도로 터전을 잡았다. 원래 부도에서 살던 주민이 이사를 가고 비운 집에 박씨 부부가 살면서 이들은 말 그대로 ‘아무도 없는 섬’에 남게 됐다. 부도로 가는 길은 녹록치 않은 편이다. 광주에서 쉬지 않고 차와 배편을 통해 가면 3시간 가까이 걸린다. 완도에 도달하면 당목항에서 배를 타고 일정항으로 들어간 뒤, 차를 타고 다리를 건너 소랑도로 들어

가야 한다. 여기서 끝이 아니라 소랑도에 서는 개인 배를 몰아 바다를 건너면 그제야 부도로 갈 수 있다. 일 년에 두 번 서울에 있는 병원에 가야하는 박씨 부부에게 물으로 나가는 것은 쉬운 일이 아니다. 박씨는 “한번 밖에 나가면 시간이 오래 걸리고 드는 비용도 부담”이라며 “날을 신중히 골라서 생필품과 필요한 자재를 사오는 편”이라고 말했다.

왜 불편한 삶을 자처하느냐는 물음에 박씨는 “한번 살아보라”고 답한다. 바다 물결 따라 섬 곳곳을 누비며 낚시를 하는 재미는 도시의 어떤 활동과도 비교할 바가 아니라고 그는 단언한다. 심각한 병환에 ‘마지막’을 준비하려고 간 섬에서 그는 건강을 되찾았다. 점차 차도가 보여 박씨는 이제 항암제를 먹지 않을 정도로 병세가 호전됐다. 때로는 친구처럼, 때로는 연인처럼 지내는 아내와의 생활도 큰 즐거움이 됐다.

박씨는 귀어하고 나서 2년 정도 섬 생활을 오롯이 즐겼다. 본격적인 귀어 준비에 접어들어 그는 소랑도 주민들에게 어업에 필요한 기술을 배웠다. 완도의 대표 수산물인 다시마와 미역을 양식하는 방법을 현장에서 경험했다.

주민들로부터 터득한 노하우를 바탕으로 박씨는 2013년 다시마 양식을 시작했

다. 귀어 초보에게 양식 일은 가시밭길이었다. 특히 그는 다시마를 건조하는 작업으로 애를 먹었다. 새벽에 일어나도 서툰 탓에 동이 트고 한참 뒤까지 다시마를 널 수밖에 없었다. 또 다시마를 걷는데도 꼬박 4~5시간이 걸렸다.

현재 3ha 규모의 다시마 양식장을 운영하는 그는 아직도 양식이 어렵다고 말했다. 수월한 양식 작업을 위해 그는 선착장·다시마 건조장과 같은 기반 시설 마련이 절실하다. 부도에는 선착장이 없어 태풍이 불 때는 배를 소랑도에 옮겨 정박한다. 생활 시설도 여의치 않다. 발전기를 이용해 전기를 쓰고 물을 끌어올려 마시고 있다.

무인도에 살고 있는 박씨는 아이러니하게도 ‘이장’과 ‘어촌계장’을 맡고 있다. 부도는 이웃섬인 섬도와 묶여져 섬부리에 속해 있다. 박씨는 4가구가 살고 있는 섬도와 부도의 갖은 일을 도맡아 하고 있다.

박씨는 부도에 마을이 생기길 바라고 있다. 박씨의 지인들이 그의 섬 생활을 보고 차츰 관심을 보이기 시작했다. 그는 고즈넉하고 건강한 섬 생활을 함께할 이웃을 찾고 있다. 박씨는 “지인들에게 이따금 섬 체험을 할 기회를 마련해주고 있다”며 “이웃이 생기면 귀어를 하면서 얻은 배움을 아낌없이 나누고 싶다”고 말했다.

바다서 ‘성공과 사랑’ 한손에
귀어 8년차 성공 어업인

선진상회 지명철



귀어 연도 2010년
귀어 지역 전남 완도군 신지면 대곡리
사업 현황 수산물 양식업(돔, 미역, 다시마)
연간 수익 2억
연락처 010-5209-7985

22

돔, 다시마, 미역을 채취부터 포장, 판매까지 모든 생산·유통 과정을 체계적으로 관리하고 있다. 블로그나 인터넷 카페를 활용해 해산물을 신선하게 유통하고 있다. 최근에는 고객 맞춤형 선물세트까지 선보여 호응을 얻고 있다.

귀어 8년차 지명철(40)씨는 바다와 떼려야 뗄 수 없다. 지씨는 바다에서 성공과 사랑 두 마리 토끼를 잡았다. 완도 신지도가 고향인 지씨는 지난 2010년 귀어했다. 병환이 깊어진 부친을 대신해 양식업을 물려받기 위해서였다. 지씨는 대기업에서 근무하고 있었지만 오래 전부터 염두에 두고 있던 귀어에 마음을 굳혔다. 당시 결혼 3년차였던 지씨의 아내 기달래(37)씨도 지씨의 결단에 힘을 보탰다. 바닷마을에서 나고 자란 지씨는 잠수사라는 독특한 경력을 지니고 있다. 필리핀 세부에서 다이빙 체험 지도를 했던 지씨는 그곳에서 우연히 아내를 만나 사랑을 키워 화족을 밝혔다.

지씨는 완도군 신지면에서 한해 600t

의 돔, 다시마, 미역을 양식하고 있다. 전체 양식장이 10ha에 달할 정도로 규모가 제법 크다. 완도는 국내 최대 웰빙 수산물 생산지로 꼽힌다. 다시마는 전국 생산량의 79%를 차지하고 있으며 돔(60%), 미역(46%), 매생이(40%) 등 순으로 전국 최대 해조류 생산지역으로 손색이 없다. 청정해역인 완도군 신지면의 특산물인 단연 돔이 꼽힌다. 완도 돔은 깨끗하고 품질이 좋아 다른 지역보다 생산 원가가 비싸 좋은 가격을 받고 판매하고 있다. 5월 중순부터 7월 말까지 채취하는 돔은 품질이 아주 좋아 전국에서 찾을 뿐 아니라 건돔으로 가공해 일본으로도 수출되고 있다. 돔은 칼슘, 요오드, 철 등의 무기염류가 많아 발육 성장, 골다공증 예방 및 변비예방 효능이



있다.

지씨는 채취부터 포장, 판매까지 모든 생산·유통 과정을 체계적으로 관리하고 있다. 블로그나 인터넷 카페를 활용해 소비자가 쉽게 주문할 수 있도록 하는 것도 잊지 않았다. 지씨는 연중 제철 해산물이 신선함을 유지할 수 있도록 포장해 전국 의 소비자를 대상으로 유통하고 있다. 최근에는 고객 맞춤형 선물세트까지 선보여 호응을 얻고 있다.

지금은 2억 원의 연 매출을 올리는 성공한 사업가가 됐지만 귀어 초기는 순탄치 않았다. 갑작스럽게 아버지의 양식업을 물려받은 터라 시행착오가 많았다. 특히 종묘 선별에 애를 먹었다. 좋은 종묘를 쓰는 것은 양식업의 절반을 차지할 정도로 중요한데, 지씨에게는 종묘를 고르는 안목이 부족했기 때문이다. 3년간 몇 번의 실패를 거듭한 끝에 지씨는 이제 종묘 선별에는 선수가 됐다. 비결은 ‘발품을 파는 것’이었다. 조바심내지 않고 경험을 쌓는 것에 집중했더니 자연스럽게 종묘를 골라내는 기술이 생긴 것이다. 지씨는 “기술이 없으면 망하기 가장 쉬운 곳이 바다”라고 말했다. 물속에서 혼자 자라는 것 같은 해조류도 시기를 못 맞추면 썩고, 떨어져 나가 폐사하기 일쑤기 때문이다.

귀어하고 이듬해 태어난 딸이 지씨에게

큰 힘이 됐다. 하지만 귀어 초기에 팍팍한 살림에 육아까지 하는 것은 쉬운 일이 아니었다. 본격적인 양식업에 뛰어들기 위해 배 구입비와 한해 8000만원에 달했던 종묘 값을 감당하기에 버거웠다. 생활비를 벌 목적을 제주도까지 가서 민간 잠수사 활동을 하기도 했다.

완도 출신이지만 외지에서 살다 온 지씨에게 마을 주민들이 처음부터 마음을 열진 않았다. 3년간 실패를 거듭하다 동료 어민에게 종자를 심는 법부터 수확하는 법까지 차근차근 배운 뒤에야 자리를 잡았다. 지난해부터 2년 동안 완도군 수산업 경영인 신지면 협의회 회장을 맡아 지역 어민 활동을 도왔다. 귀어를 시작한 첫해부터 활동한 청년회에서는 내년부터 상임 부회장으로 활동할 계획이다.

올해로 수산업경영인연합회 회장직에서 물러나는 지씨는 이제 지역 봉사에 힘을 보태고자 한다. 지씨와 뜻 맞는 청년 어민들은 ‘365 기동대’를 결성해 섬 곳곳의 해양 쓰레기를 치우는 봉사활동을 하고 있다. 마을의 경로당을 찾아 어르신들을 살피는가 하면 협회 회원들과 심시일반으로 모은 성금을 꾸준히 기탁하고 있다. 지난 2014년에는 지역에 선행을 베풀고 어민들과 화합을 이끈 공로로 전라남도지사 표창을 받기도 했다.

지씨는 수산업경영인연합회 등 단체 활동에 적극적으로 참여하며 인맥을 쌓고 선배 어민들의 정보를 공유했다. 동료 어민들의 경험담과 조언을 들으면서 귀어 초보가 겪을 수 있는 실패를 조금씩 줄여 나갔다. 학구파인 지씨는 수산 양식의 신 기술과 효율적인 유통경로관리, 시장 발굴의 역량을 키우기 위해 한국수산벤처대학 경영자과정을 수료했다. 지씨는 “정부나 지자체의 귀어인 교육이 있다고 해도, 세세한 바다 환경이나 어업 기술까지 모두

배울 수 있는 것은 아니”라며 “수십 년 생업으로 바다에서 온갖 일을 겪으며 살아온 어민들에게 눈썰미로 배우는 비법, 경험에서 나온 기술을 배우는 것이 관건”이라고 강조했다.

지씨는 “인심 좋은 마을 사람들과 어울리며 사는 귀어인의 삶에 더없는 만족을 느끼고 있다”며 “이상 기온으로 예기치 못한 상황에 어민들이 애를 먹기도 하지만 공동체 정신으로 뭉쳐 위기를 기회로 삼도록 노력하겠다”고 말했다.

장흥군

고향 자부심으로
찰매생이 생산

장흥 매생이 양식
김우진



23

귀어 연도 2013년
귀어 지역 전남 장흥군 대덕읍 웅암리
사업 현황 수산물 양식업(매생이)
연간 수익 1억
연 락 처 010-7151-1510

장흥군 대덕읍 내저마을의 특산물 매생이는 ‘찰매생이’라 불린다. 임금님 수라상에 올랐던 장흥 매생이는 지금도 다른 지역보다 더 높은 가격에 거래되고 있다. 내저마을 찰매생이는 시원하고 부드러운 맛이 일품이다. 장흥 청정해역에서 자란 매생이는 식감이 부드러워 입에 착 감긴다. 매생이는 아미노산이 풍부하고 칼로리가 낮아 다이어트 효과도 볼 수 있다. 식물성 고단백 식품인 매생이는 우주식량으로 지정될 만큼 그 효능을 인정받고 있다. 애주가 사이에서는 쓰린 속을 달래줄 단골 음식으로 꼽힌다.

내저마을 매생이는 20여 년 전까지 만해도 김 양식에 방해돼서 골칫덩어리였지만 지금은 마을 사람들에게 효자 노릇을 톡톡히 하고 있다.

김우진(42)씨는 매일 새벽 마을 앞바다로 나간다. 내저마을은 매생이 준비로 10월부터 분주하다. 대나무 밭에 매생이씨를 받는 ‘채종’ 작업으로 매생이 양식을 시작한다.

김씨는 새벽에 물때를 맞춰 어민들과 서너 명씩 짝을 이룬 채 어선을 타고 나가 작업을 한다. 연일 혹한의 날씨가 이어지는 가운데 그는 요즘 매생이 종자(포자)를 밭에 붙여 설치하는 작업을 하고 있다. 매서운 바닷바람이 뽕뽕 여민 옷깃을 파고



들지만 매생이 출하시기를 맞추려면 분주한 손놀림은 쉴 틈이 없다.

일일이 손이 가는 작업이라 녹록치 않지만 김씨의 얼굴에는 항상 웃음꽃이 피어 있다. 내저마을의 매생이가 인기를 끌면서 마을에 활력이 생겼기 때문이다. 넓은 채취장을 소유한 가구의 경우 겨우내

매생이의 전국적인 수요를 감당하기 위해 다른 지역에서 일하러 온 이들도 적지 않다. 최근 들어 매생이 양식에 새로 뛰어든 20~30대 젊은 어민들이 늘고 있다.



양식 생산을 하면서 1억여 원의 매출을 올리고 있다. 마을 어민들은 매생이 양식으로 새로운 수입이 생겼고 김 양식을 하면서 생긴 빚도 갚는 좋은 일도 생겼다. 매생이의 전국적인 수요를 감당하기 위해 다른 지역에서 일하러 온 이들도 적지 않다. 최근 들어 매생이 양식에 새로 뛰어든 20~30대 젊은 어민들이 늘고 있다.

내저마을이 고향인 김씨는 매생이 양식을 위해 4년 전 귀어했다.

대덕읍에서 고등학교를 마친 김씨는 서울에 터를 잡고 가정을 꾸렸다. 그러던 와중에 고향의 어머니의 병세가 악화됐다는 소식을 듣고 귀향을 결심했다. 대를 이어온 매생이 양식 일을 물려받기 위해서다. 김씨 아버지는 그가 어렸을 적부터 바닷일을 하는 것을 만류했었다. 망부의 반대는 있었지만 김씨는 장흥지역에서 전통적으로 내려오는 매생이 양식을 포기하면 안 된다고 생각했다. 또한 홀어머니가 고

된 매생이 양식 일을 혼자 하도록 내버려둘 수 없었다.

김씨가 생산하는 매생이는 없어서 못 팔 정도로 인기가 많다. 매생이에 대한 김씨의 자부심은 대단하다. 김씨는 급속 냉동 보관한 매생이를 직배송하고 있다. 신속하고 정확한 배송을 위해 김씨는 미리 홈페이지를 구축해 뒀다. 매생이 채종부터 수확까지 양식 전 과정을 소비자에게 공개하고 있다. 고객의 질문에 답변하고 매생이 요리법도 게시하는 등 고객과 소통에 힘쓰고 있다. 김씨의 추천 메뉴는 소고기 넣어 끓여낸 '매생이국'이다.

발 빠른 마케팅으로 김씨는 매년 1억 원의 매출을 올리고 있다. 내저마을의 신선한 매생이가 1년 내내 전국의 식탁에 오를 수 있는 비결이 여기에 있다.

매생이는 빠르면 12월부터 길게는 다음 해 3월까지 채취된다. 김씨는 햇매생이를 찾는 고객들에게는 적절한 구입 시기를 알려주면서 조금 더 기다렸다 주문하기를

조언하고 있다. 그는 좋은 품질의 매생이를 공급하기 위해 수확기 끝자락의 매생이는 출하하지 않고 있다.

매생이 채취부터 가공까지 모든 과정이 김씨의 손을 거치기 때문에 그는 몸이 열 개라도 모자라다. 이처럼 바쁠 때 가족은 그에게 힘이 되는 존재다. 아내는 물심양면으로 매생이 판매를 돕고 있다. 초등학교와 어린이집을 다니는 삼남매는 힘든 일상에도 미소를 잃지 않는 원동력이 돼 준다.

김씨는 지난해부터 어촌계장을 맡아 38가구가 사는 내저 어촌계를 이끌고 있다. 김씨는 특유의 성실함을 인정받아 귀어 4년차에 어촌계장을 맡을 수 있었다. 올해 임기가 끝나지만 김씨는 앞으로 내저 어촌의 6차 산업화를 위해 힘을 계획이다. 김씨는 “고부가가치를 지닌 내저 참매생이를 다양한 방법으로 가공·홍보해 전 국민으로부터 사랑받는 상품으로 키워내는 것이 목표”라고 말했다.

갯지렁이 양식으로 성공 일군 법조인 지망생

대현수산 김대동



귀어 연도 2012년
귀어 지역 전남 진도군 고군면 내산리
사업 현황 갯지렁이 양식
연간 수익 1억6000만원
연 락 처 010-7137-2341

24

진도군 고군면 오류마을에 접어들어 벽파항을 지나 해안도로를 따라가다 보면 김대동(37)대현수산 대표의 800평(2600m² 정도) 갯지렁이 양식장이 펼쳐진다. 지난 2012년 이곳에 터를 잡은 김 대표는 갯지렁이 양식과 유통 사업을 도맡아 하고 있다.

부산에서 태어난 김 대표는 원래 법조인을 꿈꿨다. 경남의 한 대학 법학과에서 공부하던 중 당시 여자친구였던 아내를 만났다. 사법고시의 높은 벽에 씨름하고 있을 때 여자친구 아버지의 일을 도우면서 양식업과 인연이 시작됐다. 김 대표는 여자친구 아버지를 따라온 진도에서 가능성을 발견했다. 갯지렁이 양식장은 현재 진도에서 6곳만 운영하고 있다. 다른 종목과는 달리 아직 포화상태가 되지 않았다

는 것이다. 진도 어업은 김과 전북 양식에 주력하고 있는 터라 갯지렁이를 두고는 경쟁자가 많지 않은 편이다. 연고가 있는 경남 지역에서 양식장을 내볼까도 생각했지만 초기 자본금이 많이 들어 상대적으로 저렴하게 사업을 시작할 수 있는 진도를 택했다.

연고가 전혀 없는 곳에서 양식장을 내기란 쉬운 일이 아니었다. 관련 사업을 운영하는 장인에게 법률 자문을 했던 것과는 차원이 다른 일이었다. 양식장 인허가를 위한 마을 주민의 동의를 구하러 발품을 팔아야 했다. 양식장을 세우고 난 뒤에도 크고 작은 오해가 생겨 마찰이 일었다. 김 대표는 “처음에는 주민들이 양식장 때문에 피해를 볼까 걱정했지만 차츰 마을의 문을 열었다”며 “지금은 많은 도움과

양식장 부지는 총 1800평으로 앞으로 양식장 규모를 늘릴 계획이다. 그는 최근 수개월 동안 제주도를 오가면서 갯지렁이 양식 규모를 키우는 작업을 해왔다.



조언을 주고 있다”고 말했다.

갯지렁이 양식은 인내심이 필수 덕목이다. 갯지렁이는 2년에 한 번씩 대량 출하할 수 있다. 김 대표는 1년에 2~3t 정도 생산하고 있다. 양식장을 얼핏 보면 큰 수조만 덩그러니 있는 것처럼 보이지만 모래 아래에는 갯지렁이가 살고 있다. 모래를 파 보아야만 지렁이 상태를 알 수 있기 때문에 관리가 중요하다. 1년 주기로 지렁이 수조를 옮겨야하는데 그 과정에서 폐사하기도 한다. 말 그대로 지렁이 수조를 ‘끼고 살아야’ 하는 것이다.

김 대표가 확보한 양식장 부지는 총 1800평으로 앞으로 양식장 규모를 늘릴 계획이다. 그는 최근 수개월 동안 제주도를 오가면서 갯지렁이 양식 규모를 키우는 작업을 해왔다.

6년째 갯지렁이 양식과 유통 전 과정을 담당하면서 단골 고객이 생겨났다. 그는 전국 15곳의 도매 고객을 확보했다. 직접 낚시용품점을 찾다니면서 소매 고객 층도 단단히 다져냈다. 갯지렁이 수요가 많은 가을에는 김 대표처럼 대량 생산이 가능한 양식장이 흔치 않기 때문에 그를 찾는 고객이 부쩍 늘어난다. 초기 시행착

오를 겪은 뒤 김 대표는 현재 연매출 1억 5000만~1억6000만원을 올리게 됐다.

김 대표는 “유통망을 갖춰지기 전에 맨 몸으로 전국의 낚시용품점을 돌아다닐 때는 대부분이 미심쩍어했다”며 “고객의 주문에 철저히 맞춰주는 모습을 보이다보니 신뢰를 쌓을 수 있었다”고 말했다.

김 대표는 지난 2015년 전라남도해양수산기술원이 주최한 ‘수산업 청년 창업 성공사례 심포지엄’에서 ‘바다, 새로운 희망’이라는 제목으로 귀어 경험담을 선후배 귀어인들에게 들려주기도 했다. 그는 안정적인 생산 시스템을 구축하기 위해 대학 연구 자료를 찾아보고 연구 교수에게 자문을 구하는 등 끊임없이 공부하고 있다.

김 대표가 1년 중 가장 바쁜 시기는 6월부터 한여름까지다. 혼자 진도에서 살고 있는 김 대표는 ‘월말 부부’를 자처하고 있다. 고단한 일과를 마치고 난 뒤 가족의 빈자리가 크게 느껴지지만 최근 그에게 기쁜 일이 생겼다. 김 대표는 “아내 뱃속에서 5개월째 크고 있는 아이가 큰 위안이 된다”며 “앞으로 아버지라는 이름도 얻게 되니 더 열심히 일해야겠다는 생각뿐”이라고 말했다.

해조류 가공부터 유통까지...
첫해 3억 매출 달성

청해영어조합법인 박동교

귀어 연도 2011년
귀어 지역 전남 진도군 군내면 둔전리
사업 현황 수산물 가공·유통
연간 수익 3억
연락처 010-5232-2141

25

박동교(63) 청해영어조합법인 대표의 노후 준비는 40대 때부터 시작됐다. 청해 영어조합법인은 진도대교와 진도타워를 지나 차로 10여 분 거리인 군내면 농수산 물유통단지에 자리했다. 청해영어조합법인은 인근의 어업인들이 공동으로 설립한 법인회사다. 이곳에서는 미역·다시마 등 해조류를 건조·가공하고, 멸치 등 건어물을 유통한다.

무역회사에서 20년 넘게 직장 생활을 한 그는 '자신만의 사업'을 계획하고 있었다. 퇴직 후에는 편의점과 일본 음식점을 운영하며 사업에 대한 감을 키웠다. 진도가 고향인 박 대표는 15년 전부터 귀어를 준비했다. 그는 서울에 살면서 귀어할 장소와 방법을 모색했다. 새 보금자리로 제주도와 진도를 두고 고민했던 박 대표는

고향을 택했다. 해마다 봄이면 진도를 찾으면서 귀어에 대해 막연하게 가졌던 소망이 가까워지는 순간이었다. 10년 가까운 시간 동안 진도의 땅을 사들인 박 대표는 지난 2011년 본격적인 귀어에 돌입했다. 귀어난 지는 8년차지만 지난해 3월부터 공장을 설립하고 사업을 운영했다. '처음'의 중요성을 알기에 그는 신중하게 사업을 준비해왔다.

박 대표가 '잡는 어업'이 아닌 '가공 어업'에 눈을 돌린 이유는 진도의 가능성에 있다. 진도군은 지난해 373명의 어업인이 1억원 이상 소득을 올렸다. 이들 중 가공·유통 부문은 15명에 달했다. 군내면은 진도 지역 내에서 1억원 이상 소득 어업인이 29명 거주하는 지역으로 소득이 높은 편에 속한다. 진도군은 어선 어업, 양식 어업

‘잡는 어업’이 아닌 ‘가공 어업’에 눈을 돌린 이유는 진도의 가능성에 있다. 사업장에서는 해조류 세척부터 건조·가공·냉동까지 유통을 위한 전 과정이 이뤄지고 있다.



뿐만 아니라 가공·유통 부문의 경쟁력을 강화시키려 귀어인들을 지원하고 있다.

500평(1652m²) 규모인 사업장에서는 해조류 세척부터 건조·가공·냉동까지 유통을 위한 전 과정이 이뤄지고 있다. 공장은 지난 2015년 정부에서 15억원을 지원 받고 사비 14억원을 털어 착공됐다. 개인으로서 감당하기 어려운 규모의 사업이었지만 박 대표는 조급함 없이 하나씩 차근 차근 공장 설립을 진행했다. 공장을 세우기 위해 인근 주민의 동의를 구하고 판로

를 만들어내기 위한 노력이 이어졌다. 박 대표는 “쫄기듯 밀어붙이는 사업은 궁극적으로 좋지 않은 결과를 낳는다”며 “공장을 지으면서 생긴 빚은 서울의 부동산을 처분해 줄여나갔다”고 말했다.

홀로 귀어 생활을 하던 박 대표에게 아내 문옥희(58)씨는 친구이자 동료로서 힘이 돼주고 있다. 서울에서 학교를 마친 문씨는 진도에 아무 연고도 없지만 남편의 결정을 믿고 지지했다. 소문난 ‘스포츠 마니아’인 박 대표 부부는 진도에서 ‘물 만난

고기’처럼 여가활동을 즐기고 있다. 박 대표는 시간 나는 틈틈이 자전거를 타고 진도 곳곳을 누비고 있다. 아침 안개가 자욱이 낀 윤림산방과 동백꽃이 아름답게 피는 침철산은 박 대표 부부의 소중한 나들이 장소가 됐다. 이들 부부는 진도에 터전을 마련하면서 한 달에 6번은 꼭 쉬기로 약속했다.

“망하지만 않으면 된다”며 편한 마음으로 사업을 꾸려나가고 있지만 박 대표는 쉽 없이 노력하고 있다. 그는 블로그를 통해 청해영어조합법인의 제품을 전국 소비자들에게 소개하고 있다. 가공·유통 과정을 사진으로 소개하는 박 대표는 자신의 제품에 대한 자부심이 대단하다. 박 대표는 지역 어업인들이 정성 들여 기르고 채취한 미역·다시마를 직접 가공하고 있다. 박 대표의 사업장은 해조류 수백 kg을 한 번에 가공하고 보관할 수 있는 설비를 갖

췌다. 아내 문씨도 공정에 적극적으로 뛰어들어 힘을 보태고 있다.

박 대표는 자신의 사업 스타일은 젊은 이들의 그것과 다르다고 말했다. 무조건 사업 규모를 키우기 보다는 근성 있게 사업을 이어가고자 한다. 그는 노후에서 ‘안정’을 가장 중요한 요소로 꼽고 있다. 박 대표는 사업장의 상주인력 4명 외에도 수시로 마을 주민들에게 일거리를 제공하고 있다. 그는 고향에 돌아오면서 이웃과 더불어 살자는 좌우명을 새겼다. 박 대표를 포함한 군내면 농수산물유통단지 입주 기업인들은 성금을 모아 마을 행사 때마다 봉사활동을 하고 있다. 박 대표는 “고향에서 시작하는 ‘인생 2막’의 기회를 놓치지 않고 마지막까지 후회 없이 살겠다”며 “또 진도의 품질 좋은 수산물이 전국에 널리 알려지도록 노력하겠다”고 말했다.



IMF 슬픔 딛고 고향서 인생2막
김 양식 성공

진도 김 양식 박문심·김동일 부부

26

귀어 연도 2000년
귀어 지역 전남 진도군 고군면 금계리
사업 현황 수산물 양식업(김)
연간 수익 10억
연 락 처 010-9133-9753

진도대교를 통해 접어들어 해안도로를 따라 40여분을 차로 달리면 박문심(61)·김동일(66)씨 부부의 아늑한 집과 작업장이 있다. 박씨 부부는 진도군의 대표적인 수산소득 효자 품목인 김 양식을 하고 있다. 진도 김은 게르마늄 등 각종 미네랄 성분이 풍부하고 맛과 향이 독특한데다 품질도 우수해 소비자들에게 인기가 높다. 판매도 일반 김과 달리 높은 가격에 거래되고 있다. 박씨 부부는 연간 500줄 가량을 생산해내고 있다.

박씨는 지역 안팎에서 김 양식으로 독보적인 입지를 다졌다. 지난 11월 1일에는 친환경 수산물 생산과 적극적인 마케팅 활동으로 진도군의 수산업 발전에 기여한 공로로 진도군수로부터 표창을 받았다. 지난 2014년에는 물김 위탁판매사업에 출선

수범해 다른 어업인의 모범을 보여 진도군수산업협동조합 표창을 받기도 했다.

지난 2000년 귀어한 박씨 부부는 신혼 때부터 김 양식을 했다. 1970년대 초 김 양식이 많지 않던 시절 박씨 부부는 과감히 마을에서 양식업에 도전했다. 김 양식을 한 2년 동안 나날이 성공가도를 달려 양돈업으로도 손을 뻗칠 수 있었다. 막사 12개동을 운영할 정도로 규모가 불었지만 시세의 영향을 받아 하락세를 보였다. 결국 15년 만에 양돈업을 접고 전북 군산으로 자리를 옮겼다. 박씨 부부의 전문분야인 김 양식을 새로운 지역에서 펼쳐보고자 했기 때문이다. 이들의 선택은 옳았다.

김 양식으로 큰돈을 번 박씨 부부는 부산에서 신발제조업에 뛰어들며 일생일대의 도전을 시작했다. 사업은 날로 번창

지난 2000년 귀어한 박씨 부부는 신혼 때부터 김 양식을 했다. 1970년대 초 김 양식이 많지 않던 시절 박씨 부부는 과감히 마을에서 양식업에 도전했다. 김 양식을 한 2년 동안 나날이 성공가도를 달려 양돈업까지 시작할 수 있었다.



해 하루에 신발 1만 켤레를 생산할 정도로 규모가 커졌고 하청업체까지 포함해 직원 600명을 거느리게 됐다. 10년 간 안정된 경영을 해왔던 박씨 부부에게 1998년 IMF(국제통화기금) 외환위기가 들이닥쳤다. 헛돈 한번 쓰지 않고 하루하루를 성실하게 일해 온 박씨 부부도 IMF를 피해갈

수는 없었다. 끝까지 버티다가 말 그대로 '빈털터리'가 된 박씨 부부는 결국 고향인 진도로 귀어를 하게 됐다. 반신반의로 김 양식을 시작했지만 성과는 녹록치 않았다. 변변한 자재도 없어서 김씨는 매일 새벽 노동을 나가야했고, 박씨는 식당일을 전전해야했다. 암담한 현실에 극단적인 선택도

눈에 아른거렸다.

하지만 이들에게는 토끼 같은 2남2녀의 자식들이 있었다. 눈물이 나오다가도 가족의 힘으로 버텨내곤 했다. 귀어 3년의 고비를 지나더니 마침내 일이 풀리기 시작했다. 전에 김 양식을 했던 김씨의 노하우와 박씨의 부지런한 품성이 빛을 보기 시작한 것이다. 박씨는 지금의 성공의 공을 이웃에게 돌렸다. 그는 “주위에서 양식에 필요한 자재와 도구를 빌려주는 등 도움을 많이 받았다”며 “이웃과 친척들의 도움이 없었으면 다시 일어나기 힘들었을 것”이라고 말했다.

김씨는 매년 종자를 개량하는데 힘을 쏟고 있다. 해가 지날수록 수온이 오르면서 바다 환경에 맞는 종자를 개발하는 것이 중요하다. 김씨는 “좋은 종자로 시작해야 고품질의 김을 생산해내고 폐사도 줄일 수 있다”고 말했다.

김씨의 기술력을 바탕으로 생산된 김을 먹으면 본래의 맛과 향을 즐길 수 있다. 김씨의 김은 고소하면서도 식감이 좋고 영양분이 많아 주위에서 인정을 받는다. 게다가 진도의 청정해역에서 나오는 김이라 품질이 좋을 수밖에 없다.

새벽부터 부지런히 일하는 습관은 박씨 부부의 아들 김중빈(42)씨가 물려받았다. 부산에서 대학공부를 마친 김씨는 고

된 일을 하는 부모를 돕고자 자신의 가족을 이끌고 7년 전 진도로 왔다. 김씨는 동트기도 전인 새벽 3시에 일어나 아버지와 함께 바다로 일을 나간다. 진도군어업인협회 임원으로 활동 중인 그는 박씨 부부에게 가업을 물려받을 든든한 후계자다.

김 수확철이 한창이라 0.5t에서 16t까지 규모의 배 5척은 설 틈이 없다. 박씨 부부가 거느리는 상주인력 10명은 환상의 호흡을 보이며 김 수확에 나서고 있다.

IMF로 실패를 경험한 지 올해로 20년이 되는 해다. 박씨 부부는 웃음과 배려로 그동안의 슬픔을 견뎌냈다. 박씨 부부의 이웃사랑은 동네에서 모르는 사람이 없을 정도다. 지난해 김씨는 고향마을에 1000

만원을 들여 만든 표지석을 기증했다. 5년 전 박씨 부부는 현재 살고 있는 마을 회관에 600만원을 들여 머릿돌을 제작해 세우기도 했다.

마을 언덕 중턱에 지어올린 박씨 부부 집에서 내려다보이는 용호방파제 앞바다의 풍경은 장관이다. 박씨는 “매일 고향 앞 바다의 일출을 보며 하루를 시작하는 것은 축복과 같다”며 벅찬 소감을 전했다. 어느 때와 같이 새벽일과를 빠뜨리지 않는 박씨 부부는 이제 평화로운 황혼을 꿈꾸고 있다. 쉼 없이 달려왔으니 쉬는 시간도 있어야 한다는 것이다. 이웃과 더불어 살고 마을에 보탬이 될 수 있는 노후를 보내는 것이 박씨 부부의 바람이다.

진도군

도시 직장 버리고 과감히 귀어
‘전복양식 종합 전문가’

모듬영어조합법인
양형택

귀어 연도 2012년
귀어 지역 전남 진도군 고군면 오류리
사업 현황 수산물 양식업(전복)
연간 수익 2억
연 락 처 010-3313-9190

27





귀어 6년차 양형택(51)씨의 귀어 성공 비결은 ‘가족’으로 압축된다. 양씨 3형제는 남다른 우애로 전복양식장을 운영하고 있다. 울산의 한 제조업체에서 16년 동안 일한 양씨가 귀어로 마음을 굳히기까지는 오랜 시간이 걸렸다. 관리직으로 승진해 7년간 일하면서 다져온 기반을 버리기란 쉽지 않았다. 그만큼 고향에 대한 그리움이 간절했기에 양씨는 6년 전 귀어를 택했다. 명절에 진도대교를 지나 고향을 찾으면서 ‘언젠가 고향에 돌아가리라’고 수없이 되뇌었던 다짐이 실현되는 순간이었다.

전복양식 초보였던 양씨에게 두 동생은 ‘선생님’ 같은 존재였다. 때로는 돌아가신 아버지를 대신해 서로 다독이고 보듬어줬다. 3형제는 각자 전복양식장을 운영하며 든든한 버팀목이 돼주고 있다. 양씨는 “고

향에서 시작해도 실패 확률이 높은 것이 귀어”라며 “동생들이 만들어놓은 양식장 기반이 없었으면 지금의 성과는 없었을 것”이라고 공을 돌렸다.

양씨의 귀어자금은 퇴직금 1억 원과 울산 집을 팔고 남은 돈 뿐이었다. 그는 양식장 설비에 투자를 아끼지 않아야 한다는 신념을 가지고 있었다. 정보를 찾아 전라남도해양수산기술원 진도지원으로부터 2억 원을 지원받을 수 있었다. 그는 이곳에서 기술 교육을 받고 필요한 정보와 자료를 구하기도 했다.

양씨의 귀어 성공에는 주위의 도움도 있었지만 스스로의 노력이 가장 큰 요인이 됐다. 귀어를 한지 얼마 되지 않아 고수온 현상으로 치패 400만 마리가 폐사한 일이 있었다. 수 억 원을 들이고 밤낮으로 일했

“회사 조직의 경우 업무가 분업화돼 하는 일이 국한돼있지만, 전복양식은 생산부터 유통까지 자신이 종합전문가가 되지 않으면 안돼요. 스스로 문제를 해결하고 답을 찾으며 얻는 성과에 보람을 느껴요.”

기에 아픔이 더 컸다. 전복양식에서 '자연'이 가장 큰 변수라는 점을 깨달은 그는 다른 방법을 모색하기 시작했다.

양씨는 다음해 전복 종묘 300만 패를 생산해내는 결실을 얻었다. 그는 종전의 수익 구조를 과감하게 바꿨다. 5~7cm 크기의 중간양성 전복을 키우는 데 주력한 것이다. 육상 양식에서의 중간패 양생 비중을 70%까지 늘렸다. 전복 양식에서는 무엇보다도 '안 죽게 하는 것'이 중요하기 때문이다.

양씨는 10년 넘게 제조업에서 쌓은 경험이 많은 도움이 됐다고 말했다. 더 좋은 제품을 만들기 위해 끊임없이 연구한 근성이 전복양식에서도 발휘된 것이다. 그는 육상 가두리 양식을 할 때 적정 수위를 유지하는 방법을 터득하는 등 자신만의 기술을 만들어내고 있다. 양식 기자재의 소재와 구조를 바꿔가면서 효율적인 양식 방법을 연구하고 있다.

양씨는 귀어하면서 한 가지 결심한 것이 있다. 자녀들에게 각자 방을 한 개씩 주는 것이었다. 도시에서는 못했던 아이들의 소망을 진도에서 이뤄주기 위해 그는 집을 지은 뒤 귀어했다. 진도로 내려갈 당시 초등학교, 중학교를 다니던 자녀들은 이제

어엿한 대학생과 고등학생이 돼 다른 지역에서 공부하고 있다. 올해 처음으로 집에서 아내와 둘이서만 생활한다는 양씨는 부쩍 세월이 흘렀음을 실감하고 있다. 양식 사업이 안정기에 들어서면서 그는 인생을 즐기는 법을 연구하고 있다. 골프, 배드민턴 등 스포츠가 취미활동인 그는 최근 사진 동호회 활동을 시작했다. 조선대학교에서 대학생활을 한 양씨는 동문들과 사진 동호회를 이어오고 있다. 그는 "고군 앞바다 풍경의 진가를 앵글에 다 담을 수는 없지만 일상의 행복을 사진으로 남기고 싶다"며 "동호회 전시회에 낼 사진을 준비하고 있다"고 말했다.

귀어가 도시의 직장 생활보다 나은 점을 물었다. 양씨는 "여유로움"이라고 답했다. 매일 해 뜨기 전 일어나 일을 하지만, 일찍 시작하는 만큼 오후에는 여유 시간이 많다는 것이다. 그는 '자기 주도적'으로 생활하는 매력도 꼽았다. 양씨는 "회사 조직의 경우 업무가 분업화돼 하는 일이 국한돼있지만, 전복양식은 생산부터 유통까지 자신이 종합전문가가 되지 않으면 안 된다"며 "스스로 문제를 해결하고 답을 찾으며 얻는 성과에 보람을 느낀다"고 말했다.

함평군

‘미꾸라지 박사’로 인생 2막 새 분야 개척

함평천지미꾸라지양어장 박석준



28

귀어 연도 2005년
귀어 지역 전남 함평군 학교면 마산리
사업 현황 미꾸라지 양식
연간 수익 4억1000만원
연 락 처 010-8033-3334

“귀어를 결심한 사람이 ‘일확천금’을 바라면 100% 망합니다. 힘들더라도 꾸준히 자신의 사업 방식을 만드는 것이 중요하다고 조언하고 싶네요.”

은퇴 시기인 50대 때 귀어해 한 해 수익 대의 매출을 올리고 있는 어업인의 말이니 새겨들을 만하다. 함평군 마산리에 자리한 ‘천지미꾸라지 양어장’ 대표이사 박석준(66)씨는 함평에서 ‘육상 양식’이라고 불리는 내수면 양식을 시작했다. ‘1호’라는 수식어와 어울리게 박 대표는 이 지역에서 미꾸라지 양식에 대해 모든 부분에서 첫발을 내딛었다고 말할 수 있다.

박 대표의 사업 수완은 원래 대구에서 봉제업을 하면서 빛을 발했다. 직원 300명을 거느리며 사업을 키웠지만 박 대표 역시 1990년대 말 외환위기(IMF)를 피해

갈 수는 없었다. 그는 사업에 실패하고 옆친 데 덮친 격으로 건강마저 나빠져 고향인 함평 신평마을로 돌아오게 됐다. 요양을 할 심산으로 고향에 찾아왔지만 부지런한 성미에 일손을 놓을 수 없어 시작한 것이 ‘미꾸라지 양식’이다. 당시만 해도 함평은 미꾸라지 내수면 양식에 대해서는 ‘불모지’와 같았다. 박 대표는 지난날 봉제업을 하면서 오갔던 중국에서 미꾸라지 양식의 가능성을 봤다.

혼자서하는 미꾸라지 양식이 처음부터 잘 될 리가 없었다. 미꾸라지 양식 초짜였지만 어느 한곳 붙어볼 곳이 없기도 했다. 그래서 박 대표는 미꾸라지 양식을 배우기 위해 발품을 팔았다. 그는 강원도, 부산, 전북 김제, 군산, 고창 등 미꾸라지 양식을 배울 수 있는 곳이라면 마다하지 않고 다



“귀어를 결심한 사람이 ‘일확천금’을 바라면 100% 망합니다. 힘들더라도 꾸준히 자신의 사업 방식을 만드는 것이 중요하다고 조언하고 싶네요.”

녔다. 새벽바람을 가르고 나갔다가 자정이 다 돼야 돌아오는 강행군이 이어졌지만 ‘배우는 기쁨’은 말로 다할 수 없이 컸다. 박 대표는 전남대 여수캠퍼스와 조선대 완도 캠퍼스에서 최고경영자 과정(2년), 한국수산벤처대학 4기 경영자과정, 함평군 농업대학 유기농업과정 등을 수료하면서 이론으로도 환한 ‘미꾸라지 박사’로 거듭났다.

박 대표의 노력과 맞물려 지난 2008년에는 함평군에 친환경 미꾸라지 양식단지가 조성되면서 분위기가 전환되기도 했다. 전라남도과 함평군이 10억원(국비 50%, 도·군비 각 15%, 자담 20%)을 들여 농어민 소득원 육성을 위해 친환경 미꾸라지 양식단지 사업을 추진한 것이다.

미꾸라지 양식은 사업성이 높은 벼 대체 작목으로 꼽히면서 전남 농가 새 소득



원으로 부각됐다. 친환경 미꾸라지는 웰빙 식품으로 수요가 늘고 있는데다 쓰지 않고 있는 농경지를 이용해 양식할 수 있는 장점을 지니고 있다. 이에 전라남도도 전북이나 꼬막의 사례와 같이 미꾸라지도 개인보다는 공동으로 생산·관리·출하하는 양식 사업을 추진했다. 하지만 중간에 포기하는 농가가 잇따르면서 사업이 성공을 거두지 못했다.

박 대표는 “미꾸라지 양식은 가장 어려운 양식 종목 중 하나”라고 강조했다. 그는 “미꾸라지는 수염 6개 중 1개만 없어도 죽을 수 있는 예민한 생물”이라며 “자식보다 소중히 다룬다는 자세로 임해야만 좋은 결과를 바랄 수 있다”고 당부했다.

‘친환경 양식’은 박 대표가 생산하는 미꾸라지 양식의 장점으로 꼽힌다. 그는 한 번 사용했던 물을 깨끗이 정화해 다시 쓰

는 순환여과시스템 양식을 운영하고 있다. 매번 깨끗한 물로 양식장을 채우다 보니 작은 면적에서도 고밀도 사육이 가능하다. 청정 환경에서 사육하니 약품 사용도 거의 없다. 박 대표는 외부의 접근을 철저히 막는 실내 양식을 고집하고 있다. 외부 요인으로 인한 폐사를 막고 생산성도 높이는 효과를 노린 것이다.

박 대표는 “내 가족 또는 이웃의 밥상에 올라가는 미꾸라지라고 생각하면서 친환경 양식방법을 이어오고 있다”며 “안전한 먹거리를 생산하는 것은 농어민의 숙명이자 의무라고 생각한다”고 말했다.

박 대표는 미꾸라지 양식뿐만 아니라 13만㎡(4만평)에 달하는 벼농사도 짓고 있다. 도와줄 인력 없이 박 대표와 그의 아내 김광순(65)씨가 모든 일을 해내고 있다. 박 대표는 귀어난 뒤 13년 동안 묵묵히 자신을 믿고 함께해 준 아내에게 고마움을 표현했다. 아내 김씨도 “귀어난지 3년째 됐을 땐 일이 너무 힘들어 도시로 돌아

가고 싶어 했지만 지금은 일한 만큼의 정직한 결실을 맺을 수 있는 전원생활에 만족한다”고 말했다.

박 대표는 따로 온라인 쇼핑몰을 운영하지 않고 있다. 그럼에도 그가 끊임없이 거래처를 만들고 안정적인 판매를 유지할 수 있는 비결은 ‘입소문’에 있다. 친환경으로 길러낸 미꾸라지 품질에 대해 주위에서 먼저 알아서 인정한 것이다. 박 대표는 “납품한 미꾸라지로 만든 음식이 홈쇼핑에 나온 적도 있다”며 “최근에는 광주에서 새로 개업한 식당에서 미꾸라지를 살 수 있겠느냐며 연락이 왔다”고 말했다.

또 그는 “아무리 한 명이 열 명 몫을 한다고 해서 열 명이 합한 힘을 이길 순 없다”며 동료 어업인과의 화합을 강조했다. 박 대표는 후배 귀어인들에게 “처음에 겪게 되는 어려움을 슬기롭게 극복한다면 훗날 마땅한 보상을 올 것”이라며 “그동안 쌓은 경험과 기술을 아낌없이 나누고 싶다”고 응원의 말을 남겼다.

어불도 생기 되살린 20대 열정

해남 김홍택

귀어 연도 2015년
귀어 지역 전남 해남군 송지면 어란리
사업 현황 수산물 양식업(전복)
연간 수익 1억5000천~2억
연 락 처 010-2051-3009

29



해남 속 ‘진짜 땅끝’ 어불도. 200여 명이 사는 0.66km²의 작은 섬이지만 해남에서 가장 큰 섬이다. 송지면 어란에서 어불도 간 1.5km 해상을 오가는 도선(渡船)이 두 시간 마다 1회씩 다니고 있다. 어불도 해안 둘레길은 사계절 꽃이 피어 해남의 숨은 관광명소로 꼽히고 있다. 송지면 송호리와 어불도에는 80여 어가가 100ha가 넘는 전복양식장을 운영하고 있다.

어불도가 해남의 자랑거리인 이유는 따로 있다. 이 섬에는 청년들이 돌아오고 있다. 어불도에 사는 청년은 40명이 넘는다. 전복 양식을 하는 김홍택(25)씨는 해남 송지면에서 가장 어린 귀어인 중 한명이다. 동네 형들의 이쁨을 독차지하는 것은 말할 것도 없다. 지난 2015년 12월 어불도에 정착한 그는 귀어 3년차다. 목포에서 나

고 자란 김씨는 어불도가 고향인 아버지의 뜻에 따라 귀어를 결심했다. 교사의 꿈을 꾸기도 했던 그는 학창시절부터 양식업의 가능성에 눈을 떴다. 어릴 적 찾았던 어불도에서 살아보고 싶다는 호기심도 귀어 결심에 한몫했다.

김씨가 무작정 어불도로 내려와 앓은 것은 아니다. 체계가 잡힌 양식을 해보고 싶은 생각에 한국농수산대학교에 들어가 양식을 배웠다. 그는 대학에서 1년 동안 이론 공부를 한 뒤 해남 화원에서 육상 양식을 배우기 위해 실습을 나갔다. 그는 실습을 했던 10개월 동안 바닷물의 ‘쓴맛’을 맛봤다. 하지만 매도 먼저 맞는 것이 낫다고, 실습은 그에게 양식업의 노동 강도를 미리 체험할 수 있는 값진 기회가 됐다. 하루 일과 대부분을 양식장에서 보내야 하는 날도

“전복양식은 몸은 고되어도 보람이 있는 일이에요. 전복 수확이 한창일 때는 눈코 뜰 새 없이 바쁘지만 그 뒤에 주어지는 꿀맛 같은 휴가가 전복 양식의 매력이에요.”



있었지만 때로는 자신만의 시간을 넉넉히 보낼 수 있는 여유도 생겼다. 단조로운 직장생활 보다는 주체적으로 이끌어 가는 사업을 하고 싶었던 그는 양식이 적성에 맞았다. 김씨는 대학 마지막 해에 전복 양식에 관한 논문을 쓰고 졸업했다.

준비된 어업인이 된 김씨는 졸업하자마자 어블도로 향했다. 당시 그의 아버지는 목포에서 운영하던 사업을 접고 어블도에서 자리를 잡아가던 중이었다. 현재 김씨 부자(父子)는 어블도 앞바다에서 300칸의 가두리를 관리하는 전복 양식을 하고 있다. 전복 양식이 처음인 아버지에게 김씨는 좋은 동료가 됐다. 김씨 부자보다 먼저 해남 송지에 자리를 잡은 큰아버지의 도움도 컸다.

아버지와 아들 둘이서 섬에서 전복 양식을 하는 것은 쉽지 않았다. 성인이 되어서 처음 하는 일이 양식업이었던 김씨 역시 시행착오를 여러 번 겪었다. 지난해에는 전복이 돌연 집단 폐사한 탓에 복구하는 데 오랜 시간이 걸렸다.

김씨가 대학을 졸업한 뒤에도 양식업 책을 놓지 않는 이유가 여기에 있다. 그는 틈틈이 양식 관련 자격증 공부를 하고 있다. 그는 양식 효율을 높일 수 있는 기술을 개발하려 노력하고 있다. 사드(THAAD) 여파가 미친 지난해부터 전남 전복 양식업계는

최대 시장 중 하나인 중국으로의 수출이 끊겼다. 김씨는 동남아 등 중국 시장을 대체할 곳을 찾는 것이 해결책이라 생각하고 있다. 그는 “몇 년간 전복 생산량은 늘었지만, 국내 수요는 한계에 부딪혀 수출을 활성화해야만 공급이 맞는 상황”이라며 “관로를 개척하지 않으면 가격 하락으로 어민들이 피해를 볼 수 있으니 수출 길을 트는데 힘을 쏟아야 한다”고 말했다.

김씨는 마을 일도 힘닿는 대로 참여하고 있다. 그는 인근 마을의 청년 30여 명이 가입한 청년회에 들어 활동하고 있다. 청년회는 섬과 해변 주위의 쓰레기를 줍고 방역 작업을 하는 등 마을의 굵은일을 도맡고 있다. 젊은 나이에 하는 전복 양식이 힘들지 않느냐는 질문에 김씨는 “몸은 고되어도 보람이 있는 일”이라고 답했다. 전복 수확이 한창일 때는 새벽 5시에 일어나 해질녘에서야 집에 돌아간다. 김씨는 “눈코 뜰 새 없이 일한 뒤 주어지는 꿀맛 같은 휴가가 전복 양식의 매력”이라고 말했다. 그는 일이 한가할 때 게임을 하거나 마을 형들과 삼삼오오 모여 맥주 한 잔을 들이키며 스트레스를 풀곤 한다. 김씨는 “바쁜 도시 생활을 뒤로하고 가족과 함께 자연과 더불어 살고자 하는 이들에게 섬 생활을 추천한다”고 말했다.

해남 땅끝 섬에서 맨 손으로 일궈낸 성공 귀어

시현수산 장승용

귀어 연도 2011년
귀어 지역 전남 해남군 송지면 어불도
사업 현황 수산물 양식업(김)
연간 수익 5억
연 락 처 010-7510-8042

30



해남 땅끝 섬 ‘어불도’는 300여 명이 거주하는 해남에서 가장 큰 섬이다. 어불도 주민 중 어업에 종사하는 어촌계원은 80여 명인데 절반 정도가 20~30대 청년이다. ‘어촌에서 젊은이 구경하기 힘들다’는 말은 어불도에서는 통하지 않는다. 도시로 떠났던 청년들이 하나둘씩 고향인 어불도로 돌아오고 있다. 부두 곳곳에서 청년 어부를 만날 수 있는 어불도는 제2의 전성기를 맞이했다.

김 양식을 하는 장승용(45)씨는 귀어 7년차다. “아내와 6개월 쯤먹이, 세 식구가 아무 것도 없이 고향에 돌아와 갓은 고생했던 시절이 었그제 같은데 시간 참 빨리 간다”며 장씨가 녀살 좋은 입담을 펼친다. 장씨는 2011년 가족과 함께 귀어 후 차근 차근 김 양식장을 늘려, 현재 연 매출 5억

원을 올리게 됐다.

귀어에 성공한 장씨의 표정에는 여유가 넘쳐났다. 경제적인 여유가 아니라 마음에서 우러나는 여유로 느껴졌다. “산전수전 다 겪어봤다”는 그는 “김 양식에 도전하면서 이제 어떤 난관도 두렵지 않다”고 말했다. 그만큼 힘든 일이었기에 나올 수 있는 자신감이라 짐작된다. 장씨는 그의 말대로 안 해본 일이 없다. 장씨는 해남에서 학교 공부를 마치고 작은 아버지가 있는 서울로 올라갔다. 음식점 등 서비스업 종사자로 10여 년을 일했다. 아무 것도 없이 무작정 상경한 터라 끊임없이 일하는 수밖에 없었다. 거제도과 목포의 조선소에서 5년 동안 배 만드는 일도 했다. 그러던 차에 명절에 고향에 내려온 그에게 아버지가 귀어를 권유했다. 장씨는 힘든 도시 생활을 접고 함

“무모할 정도로 자본 없이 양식을
시작해 처음엔 모든 것이 불투명했어요.
가족이 없었으면 불가능했을 일이었죠.”



께 일해보지 않겠냐는 아버지의 말을 흘려 들을 수 없어 귀어를 결정했다.

처음에는 섬 생활을 해본 적 없는 아내의 반대가 심했다. 태어난 지 6개월 된 딸의 육아도 걱정됐다. 하지만 장씨는 어릴 적부터 아버지로부터 김 양식을 보고 자란 터라 도전에 거리낌이 없었다. 장씨는 “무모할 정도로 자본 없이 양식을 시작해 처음엔 모든 것이 불투명했다”며 “가족이 없었으면 불가능했을 일”이라고 말했다. 그는 딸의 이름을 따 ‘시현수산’이라 이름을 붙여 양식을 시작했다.

“2년 동안은 말도 못하게 고생했다”며 장씨는 지난날을 떠올렸다. 장씨는 “귀어 초보가 첫 2년을 버티지 못하면 모두 물거품이 된다”며 귀뚕했다. 자신 소유의 양식장 없이 아버지, 형과 수입을 나눠가졌기 때문에 ‘아이 분유값’ 대기에도 빠듯했다. 매일 오전 6시에 일어나 쉴 새 없이 일하는 고된 일상이 버거웠다. 큰 꿈을 가지고 나갔던 도시 생활이 그리워지기도 했다. 하지만 결심을 하고 고향에 돌아온 이상 반드시 결실을 맺겠다는 그의 의지는 확고했다.

변변한 양식장과 설비가 없던 장씨에게 국립수산물연구원 등으로부터 지원받은 지원 자금은 어둠 속 한 줄기 빛과 같았다. 그는 총 2억 원을 지원 받아 배부터 샀다. 귀어 지원금으로 마련한 장씨의 첫배

가 7.93t급 ‘장풍파랑’호다. 자신의 성을 앞에 붙여 망망대해를 잘 헤쳐 나가길 바라는 소망을 담았다. 이름의 뜻처럼 장씨의 사업은 그 후 성공가도를 달렸다. 그는 이제 자신의 이름 석 자를 각각 붙인 ‘승풍파랑’, ‘용풍파랑’ 등 3척의 배를 지니게 됐다. 양식장은 초기보다 2.5배 규모가 늘어났다. 장씨는 김 양식 경험을 쌓아 이제 아버지를 능가할 정도의 실력을 갖게 됐다.

장씨에게 귀어생활에서 가장 기억에 남는 일을 물었다. 그는 ‘내 집 마련’을 꼽았다. 도심에서 방 한 칸 자리 잡지 못하고 떠돌던 서러운 기억을 한 번에 씻어주는 순간이었다. 그는 최근 어블도에 귀어난 뒤 태어난 아들을 포함해 4식구가 생활할 3층짜리 집을 지었다.

장씨는 어블도 어촌계와 청년회에서 활발한 활동을 하고 있다. 뜻 맞는 또래 어부들과 함께 마을에 좋은 일을 하고 살고 싶다는 것이 장씨의 바람이다. 그는 김 양식 사업을 바탕으로 사업을 확장하려는 목표를 가지고 있다. 장씨는 소일거리 하며 황혼을 즐기며 사는 것이 먼 미래의 꿈이라고 말했다. 장씨는 후배 귀어인들에게 “처음 2년은 배수진을 친다는 마음가짐으로 버티라”고 당부했다. 그는 “어부 일이 힘들고 고되지만, 바다에 꿈과 미래가 있다”며 “넥타이 맨 친구들이 부럽지 않다”고 말했다.

A light blue background featuring a faint, stylized map of South Korea. The map shows the Korean peninsula and surrounding islands, with a slightly darker blue outline for the landmasses.

부록

전라남도만의 특별한 귀어·귀촌 지원안내

전남어촌의 발전과 어민의 소득증대를 위해
전남어촌특화지원센터가 함께 합니다.

전라남도 어촌 현황

- 18,601세대 총 44,262명
- 22개 시군 중 16개 해양수산 시군
- 양식어장 해수면 전국의 75%(12만720ha), 내수면 전국의 27%(199ha)
- 전국 수산물 생산 1위 57%(184만5,000t, 2조6,955억 원), 수출 4위 9.3% (2억1,600만 달러) *2018년 10월 현재

도시민 어촌유치 세부 사업

사업기간 2018년 6월~12월

사업예산 4억 원(국비 2억 원 지방비 2억 원)

사업내용 · 어촌에 정착하려는 도시민을 대상으로 어촌정착에 필요한 정보와 기술, 어촌 내 질서 등에 대한 교육 수행
· 어촌에 정착하려는 대상자를 상대로 전남 어촌의 장점을 홍보하고, 박람회 참여, 어촌 엑스포 등 어촌과의 직접 접촉을 늘려 귀어에 대한 이해를 높이는 홍보 진행
· 어촌에 정착한 신규거주자를 대상으로 맞춤형 컨설팅 진행

추진방법 도시민 어촌유치를 위한 교육과 홍보, 컨설팅(멘토링), 교류 활성화 지원 사업으로 나누어서 진행
교육: 어촌에 정착한 귀어 도시민이 직접 후배 귀어인을 교육, 교육 프로그램 사전 수요조사 실시
홍보: 전남귀어귀촌 서울사무소 운영, 귀어귀촌박람회 참여, 지속적 인 대언론 홍보, 어촌과 도시민이 참가하는 스몰엑스포(TURN SEA FOR HAPPY) 개최 등
컨설팅(멘토링): 귀어인을 대상으로 효율적인 정착을 위해 1대1 맞춤형 컨설팅 진행, 마을주민과 귀어인 간 교류를 통한 정착 지원
교류 활성화: 귀어자들의 온·오프라인 모임 등을 구성하여 정보 등을 공유

센터 소개

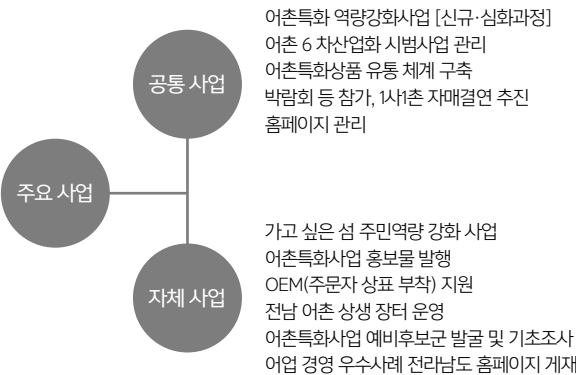
- 어업생산 활동 중심의 단순구조로 형성되어 왔던 어촌경제가 최근 수산물 가공, 어촌관광 등 다양한 어촌경제구조로 다변화 시도가 증가함
- 어촌자원의 부가가치를 높이고, 지속가능한 발전을 자생적으로 도모할 수 있도록 어촌특화발전 지원체계 구축 필요
- 이에 따라 연안 광역시·도에 어촌특화지원센터 지정·운영하게 됨

역할 및 기능

- 어촌의 수산물, 우수한 자연경관 등의 자원을 가공·유통·서비스, 관광산업과 융·복합하여 어업 외 소득 증대 지원
- 어촌특화 창업·경영컨설팅 지원, 특화상품·기술 연구개발, 특화사업시행자의 사업추진현황·경영실태 관리 등

사업대상 전라남도 관할 어촌마을(어촌계)

사업기간 1월 1일 ~ 12월 31일 까지 (12개월)



전남어촌특화지원센터 세부사업 내용

지원센터 기반 구축

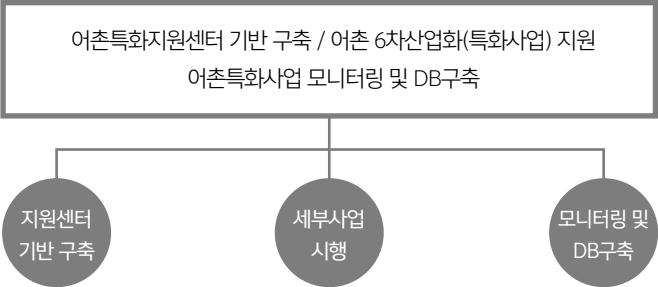
지원센터 홍보 / 지원센터 운영준비(조직정비 및 인력배치)
전문가 인력 Pool 구축

세부사업 시행

어촌특화 역량강화사업 [신규·심화과정] / 가고 싶은 섬 주민 역량강화사업
어촌 6차산업화 시범사업 관리 / 1사1촌 자매결연 추진
어촌특화사업 홍보물 발행 / 6차산업화 1차 시범마을 OEM 지원
박람회 등 참가 / 어촌특화상품 유통체계 구축 / 전남 어촌 상생 장터 운영
어업경영우수사례 게재

모니터링 및 DB구축

어촌특화사업 DB체계 구축 / 어촌특화사업 모니터링 및 DB 구축



어촌특화 역량강화

1. 어촌특화 역량강화사업(신규과정)

사업목적 어촌마을의 역량강화를 통해 마을단위 자체사업으로 특화산업화를 추진할 수 있도록 컨설팅, 선진지 견학, 마을 갈등관리 등 추진

사업대상 전남지역 소재 어촌마을 중 2개소(신규 지정)

선정방식 어촌분야 일반농산어촌개발사업 전남지역 대상 10개 시·군 중 어촌특화를 통해 성공 가능성이 높은 지역을 우선 지정

지원내용 마을자원 발굴, 특화상 품 개발방향 도출, 특화상품 개발 단계별 필요사항 컨설팅, 마케팅 방안 마련, 우수사례 현장견학 등

2. 어촌특화 역량강화사업(심화 과정)

사업목적 어촌특화 역량강화 교육을 이수한 어촌마을 중 특화사업 추진을 위한 마케팅 분야를 집중 강화하여 특화상품 판매단계로 진입 지원

사업대상 전남지역 어촌특화 역량강화 교육 이수 어촌마을

*(4개소), 전라남도내 어촌마을 중 역량이 있다고 인정되어 전라남도가 추천하거나 공모를 통하여 선정된 2개소

*완도(척치·일정), 신안(한운·사치), 보성(벽교), 순천(순천만 행복공동체)

지원내용 2016년 심화과정 이수한 무안(구로), 영광(설도·양일) 등은 제외, 역량강화교육을 이수한 어촌마을 등을 대상으로 어촌특화상품 브랜드화, 판매·유통 등을 위한 마케팅과 컨설팅 교육 추진

3. 가고 싶은 섬 주민 역량강화 사업

사업목적 전라남도가 민선 6기 브랜드 사업을 추진 중인 '가고 싶은 섬' 사업의 대상지인 섬 주민의 역량 강화를 통해 사업의 성과 향상에 기여하고자 함

사업대상 2015~2018년 전라남도가 선정한 가고 싶은 섬

*여수 낭도, 고흥 연흥도, 보성 장도, 강진 가우도, 완도 소안도, 생일도, 진도 관매도, 신안 반월·박지도, 여수 손죽도, 신안 기점·소악도

지원내용 전라남도의 가고 싶은 섬 사업 대상 섬의 자원 개발, 주민의 역량강화, 특산물의 가공 및 관광프로그램 구상 등

4. 어촌 6차 산업화 시범사업 관리

사업목적 어촌 6차산업화 시범사업의 연차별 사업추진 현황과 경영실태 등에 대한 체계적이고 효율적인 관리를 통한 사업성과 도출 지원

사업대상 전남지역 1차·2차 시범사업 대상 마을

*(1차) 여수 안포마을, 해남 송호·종리마을 / (2차) 고흥 신평마을

지원내용 어촌 6차산업화 시범마을의 사업추진, 사업성과, 운영·관리 등에 대한 모니터링을 통해 마을의 부족한 역량을 보완·지원

*6차산업: 생산(어업생산, 특산물 수입, 기타 유무형 자원), 가공(수산물, 특산물, 공산품 제조가능), 판매·유통·관광(특산물 판매 유통, 전시, 체험, 관광, 축제, 서비스)

어촌 특화상품 판매·유통 지원

1. 어촌 특화상품 유통 체계 구축

사업목적 어촌 특화상품 및 특산품을 오프라인 업체 등에 입점 지원하여 어촌 마을 및 업체의 지속적인 유통라인 구축을 통한 소득증대

사업대상 어촌 특화상품 및 특산품을 온·오프라인 업체에서 판매, 어촌(또는 기업)과 온·오프라인 업체 5개소 공급

지원내용 어촌특화상품 판매 수수료 등 지원

2. OEM(주문자 상표 부착) 지원

사업목적 도내 어촌마을의 특산물을 OEM 방식의 제품 생산 지원, 어촌마을의 가공제품을 명절 선물세트로 구성하여 안테나숍 및 전라남도, 유관기관 등에 판매하여 어촌마을 소득증대 기여

사업대상 지역 내 수산물 전문 가공업체 또는 기관을 선정한 후 OEM 방식 협의, 어촌 이익 극대화를 위하여 협약 체결, 가공제품 생산에 주민 직접 참여 유도 등

지원내용 OEM 비용, 선물세트 구성 및 유통 비용 등 보전, OEM(주문자 상표 부착) 지원을 통한 어촌 특화 역량 강화

3. 전남 대표 어촌·음식점의 상생장터 개최

사업목적 전남어촌특화지원센터 지원 대상 전남 어촌에서 생산하고 있는 수산물을 대상으로 광주·전남 유명 음식점에서 어촌 주민들을 상대로 음식 조리교육을 실시, 이를 판매·홍보, 레시피를 전달함으로써 소득 향상으로 연계

사업대상 광주·전남 유명음식점에서 전남 어촌의 수산물을 소재로 요리를 개발하거나 기존 요리를 개선한 뒤 상생 장터를 열어 홍보하는 한편 해당 어촌에게 레시피를 알려주어 마을 소득 향상에도 도움을 줄 예정

지원내용 유명 음식점 내 조리과정 교육, 상생 장터 개장, 음식점과 어촌 간 수산물 공급 제휴 체결, 레시피 전달 등

4. 박람회 등 참가

사업목적 전남 어촌 6차 산업 활성화를 위한 특화지원센터 소개, 어촌마을 상품 등을 홍보하여 어촌마을 방문자 증대 및 대국민 인지도 제고

사업대상 전남어촌특화지원센터 및 사업수행 중 어촌마을

지원내용 전남어촌특화지원센터 사업 홍보부스 설치 및 사업대상 마을 소개, 홍보물품 구입 등

전남 어촌 홍보 마케팅

1. 어촌특화 홍보물 발행

사업목적 어촌 6차산업화 우수사례 등 성과와 특화지원센터 역할·기능을 홍보
하여 어촌특화사업 참여와 발전을 지원하여 정부정책 효과성 제고

사업대상 광주·전남 및 수도권 신문구독자

* (광주) 15,000부 / (서울) 25,000부

추진방식 전남어촌특화지원센터 사업 참여 어촌, 전라남도 추천 어촌 등을
상대로 특산물, 관광자원, 편의시설 등의 내용을 담은 홍보물을 제작
하여 광주는 물론 서울에 직접 배포

지원내용 전남 도내 어촌체험마을, 센터 관리대상 마을 등의 어촌 6차산업화
성과 및 어촌특화상품·이벤트(특화상품, 음식, 관련 축제·행사 등)
등 홍보 및 센터의 역할·기능 소개

2. 1사1촌 자매결연 추진

사업목적 관내 공공기업과 어촌 6차 산업 추진마을 간 연계 지원함으로 마을
의 주요 상품과 서비스에 대한 홍보 및 안정적인 판로확보 지원

사업대상 전남 관내 공공기관 및 기업

선정방식 광주일보 (가칭)지역어촌 살리기 캠페인 후원기업 연계

지원내용 전남 어촌 6차산업화 마을상품 홍보와 구매 지원

전남 어촌 데이터베이스 구축

1. 어촌특화사업 예비 후보군 발굴 및 기초조사

사업목적 어촌마을 대상 현장조사·상담 등 지원업무를 통해 향후 어촌특화
역량강화, 어촌 6차산업화 지원 후보군을 발굴하고 사업 참여 유도

사업대상 전남 관내 어촌마을(어촌계)

*전라남도내 어촌분야 일반농산어촌개발사업 대상 10개 시·군의 추천을 받아
전라남도와 협의하여 선정

추진방식 어촌마을 현장조사, 상담 등을 통해 예비 후보군 30개소 발굴 및
기초조사통계 보고서 작성

지원내용 정부·지자체의 어촌 6차산업화 지원사업 참여를 위한 사업 가능성
검토, 분야별 특화산업화 기술·특허 등 사전정보 제공, 어촌 자원·
여건 등에 대한 기초조사통계 보고서 작성, 언론 홍보

2. 어업 경영 우수사례 전라남도 홈페이지 연재

사업목적 도내 고소득 어업인 중심 성공사례를 전라남도 누리집에 연재·홍보
하여 많은 도시민들의 귀어와 청년층의 어업 창업 촉진

사업대상 전남 관내 어촌마을(어촌계) 선도어업인, 기업인

추진방식 전라남도의 추천을 받아 선도어업인, 기업인을 선정하여 집필진
선정 후 매달 2차례 게재

지원내용 선도어업인, 기업인의 어업 경영 시작부터 정착까지의 성장 과정과
노하우의 전수



전라남도 지자체별 귀어·귀촌인 지원정책

지자체	사업명	지원대상 및 자격조건
전라남도 시·군 공통사업	창업 및 주택구입 지원사업 (용자)	· 만 5년 이내 만 65세 이하 세대주가 가족과 함께 전입한 귀어세대 · 여촌지역 전입 일을 기준 1년 이상 농어촌 이외의 지역에서 거주한 자 · 정부·지자체가 주관 또는 위탁하는 귀어교육 5일 또는 35시간 이수한 자 · 5년 이내에 해양수산부 및 지자체에서 인정하는 교육기관에서 귀어·귀촌 교육(이론)을 5일 이상 (또는 35시간 이상) 이수한 자 · 기타 민간단체 등에서 받은 일반 어업교육 실적도 포함 · 귀어자 중 영어종사 기간 3개월 이상, 후계어업인으로 선정된 자 (한국수산벤처대학 수료자는 교육 이수로 인정)
	청년어업인 영어정착 지원	· 만 40세 미만 귀어인 중 어업경력 3년 이하의 어업창업(예정)자(우선순위) · 여촌이외 지역에서 이주한 어업경력이 없는 신규 청년 어업창업자 · 여촌이외 지역에서 이주한 어업경력 3년 이하 청년 어업창업자 ※맨손어업 창업(예정)자는 사업대상에서 제외
장흥군	귀어자 주택수리 지원사업	· 만 5년 이내 만 65세 이하 어업에 종사하고 있거나 하고자 하는 자 · 농어촌지역 전입 일을 기준 1년 이상 농어촌 이외의 지역에서 거주한 자 · 정부·지자체가 주관 또는 위탁하는 귀어교육 5일 또는 35시간 이수한 자 · 어업 종사기간 3개월 이상 경험자는 교육 이수한 것으로 인정
	귀어자 창업 지원사업	
완도군	귀어자 빈집수리비 지원사업	· 만 5년 이내 만 65세 이하 세대주가 가족과 함께 전입한 귀어세대 · 이주 전이라도 어가주택 매입, 임대차계약을 체결한 경우에는 사업 신청 가능 · 농어촌지역 전입 일을 기준 1년 이상 농어촌 이외의 지역에서 거주한 자 · 농어촌 지역으로 이주한 후 다른 지역의 농어촌 지역으로 이주한 경우 는 이주 전 지역의 거주기간을 제한하지 않음
	귀어가 정착장려금 지원사업	· 만 5년 이내 만 65세 이하 세대주가 가족과 함께 전입한 귀어세대 · 전입 일을 기준 1년 이상 농어촌 이외의 지역에서 거주한 자 · 최근 5년 이내에 해양수산부, 해양수산기술원 및 지자체에서 인정하는 교육 기관에서 귀어·귀촌교육(이론)을 5일 이상(또는 35시간 이상) 이수한 자 · 기타 민간단체 등에서 받은 일반 어업교육 실적도 포함 · 수산계 학교 출신자, 후계어업인으로 선정되었던 자 한국수산벤처대학 수료자는 귀어교육을 이수한 것으로 인정

지원형태	담당자
창업자금 수산분야 (어선어업, 양식어업, 수산물 가공,유통업, 소금산업) 여촌비즈니스(어촌관광, 해양수산레저) 분야 - 어선·양식장·가공공장·염전구입비(어선은 1척에 한함) - 양식장·어선·가공·염전부대시설 신(증)축 및 시설 개·보수비 - 수산물 보관 및 판매 등 유통을 위한시설 신(증)축 및 시설 개·보수비 - 종묘입식비(대출집행 금액의 50% 이내) 주택마련 지원 어가 주택의 매입, 신축, 리모델링 - 읍·면지역 중 상업지역 및 공업지역을 제외한 지역 대상 - 농·어촌 민박사업과 주택 구입·신축 및 증·개축사업의 이종 지원 불가 - 단독주택의 연면적 150㎡ 이하의 주택 지원 - 펜션, 민박, 여촌레스토랑, 여촌체험 및 해양수산레저 체험시설 건축·구입·리모델링 비용 - 창업 관련 교육비, 컨설팅 상품화 개발비, 마케팅 비용, 소모성 영어 기자재 구입 등 - 영어분야 창업, 정착에 필요한 비용 - 지자체 보조 : 국고 70%, 지방비 30%, 일부 정액 지원 민간 보조 : 국고 100% 정액 지원 ※1인당 최대 1백만원/월을 지원하며 영어 1-2년차의 경우 100% 지급함. 영어 3년차의 경우 조건불리지역 어업 경영 등에 한하여 지급	순천시 061-749-3674 목포시 061-270-8077 광양시 061-797-2860 진도군 061-540-3558 영광군 061-350-5412 함평군 061-320-1944 무안군 061-450-5612 보성군 061-850-5434 신안군 061-240-8404 해남군 061-530-5418 영암군 061-470-2196
도배, 장판, 지붕, 부엌 등 주택수리 내·외부 전반 ※ 전입 후 3년 이내, 초과금액 자부담 처리 원칙	061-860-0849
농·축·수산 분야 등 기반시설 전반 ※ 전입후 3년내, 초과금액 자부담 처리 원칙	
- 빈집 리모델링, 보일러교체, 지붕, 부엌, 화장실 개량 등 내·외부 전반 - 주택을 임대하는 경우 임대차계약 기간 5년 이상으로 체결한 경우 지원 ※대출을 받아 구입한 주택에 대하여도 수리비 지원이 가능하나, 신축하는 경우는 지 원받을 수 없음 ※지원제외 대상 정부·지자체 및 정부산하기관으로부터 타 정책자금(용자)을 대출받아 상환하였거나 상환중인 자와 사업장 이탈로 사업이 취소된 자. 다만, 과거 정책자금을 지원받았으 나 자금을 상환하고 귀어난 경우는 제외	061-550-5652

전라남도 지자체별 귀어·귀촌인 지원 정책

지자체	사업명	지원대상 및 자격조건
강진군	주택 및 빈집수리비 지원사업	- 만 64세 이하 세대주가 가족과 함께 전입한 귀어세대로 전입 일을 기준 1년 이상 농어촌 이외의 지역에서 거주한 자 - 가족관계등록부상 동일 가족 내에서 독립세대를 구성해 어촌으로 이주한 자 - 위 지원 자격 및 요건을 갖춘 자 중에서 군수가 강진군 귀어위원회 심의를 거쳐 대상으로 선정한 자
	귀어가 정착 지원사업	
고흥군	귀어가 청년 창업어장	- 만 5년 이내 세대주가 가족과 함께 전입한 귀어세대 - 전입 일 기준 1년 이상 농어촌 이외의 지역에서 거주한 자 - 정부·지자체가 주관 또는 위탁하는 귀어교육 5일 또는 35시간 이수한 자 - 우선순위, 자녀가 함께 전학온(다자녀순) 45세 이하 청년 귀어자/실제 영어 및 어업종사 기간이 3개월 이상인 영어 및 어업종사 경험자/영어 및 어업에 종사한 확인서 등의 증빙자료를 제출한 자
여수시	귀어인 어업생산 기반 지원사업	- 2015년 1월 1일 이후 세대주가 가족과 함께 귀어(전입)하여 실제 어업에 종사하는 만 20세 이상 만 65세 미만인 자 - 전입일을 기준으로 1년 이상 도시지역에서 거주하였고 어촌지역으로 귀어·귀촌한지 6개월 이상인 자 - 귀어·귀촌교육을 5일(35시간)이상 이수한 자(3개월이상 영어 경험자 교육면제)
	귀어인 정착금 지원사업	- 2015년 1월 1일 이후 세대 주가 가족과 함께 귀어(전입)하여 어업에 종사하는 만 20세 이상 만 65세 미만인 자 - 전입일을 기준으로 1년 이상 도시지역에서 거주하였고 어촌지역으로 귀어·귀촌한지 3개월 이상인 자 - 귀어·귀촌교육을 5일(35시간)이상 이수한 자(3개월이상 영어 경험자 교육면제)



지원형태	담당자
- 거주를 목적으로 어촌지역 빈집을 구입 또는 임차하여 수리 등에 소요되는 제경비 · 지원기준일 이후 주택을 신축·구입 또는 수리하여 거주하며, 지원대상자로 선정될 경우 지원 · 임대차 기간은 5년 이상이며, 수리 시 수리 전후 사진, 수리에 소요되는 견적서 등 제출 · 읍·면장 확인, 매매·임대차계약서, 구입영수증 등 각종 증빙서류 확인	061-430-3262
- 어선·어구 구입, 수산증·양식시설, 가공·유통시설, 생산기반시설등에 소요되는 사업비 · 지원기준일 이후 구입 또는 시설하여 영어에 종사한 자가 지원대상자로 선정될 경우 지원 · 어선원부, 매매계약서, 어구 구입영수증 등 각종 증빙서류 확인	
계약기간 - 최고 5년까지 그 이후는 본인의 역량(초기 정착 발판 마련) · 행사계약은 해당 수협과 양식 어업권 행사계약을 체결하고 계약기간은 2~3년 이내로 하며 연장 시 최대 5년을 초과할 수 없음	061-830-5258
- 이주기한, 연령, 거주기한, 교육이수 실적을 모두 충족해야 함 - 어선·어구·어업기자재 구입, 종묘입식 등 어업생산기반 지원 ※지원제외 대상 : 귀여한 지 6개월 미만인 자, 타 산업분야에 전업적 직업이 있는 자, 어업소득보다 어업 외 소득이 많은 자	061-659-3908
- 이주기한, 연령, 거주기한, 교육이수 실적을 모두 충족해야 함 ※지원제외 대상 : 귀여한 지 6개월 미만인 자, 타 산업분야에 전업적 직업이 있는 자, 어업소득보다 어업 외 소득이 많은 자, 부정한 방법으로 귀어·귀촌 정착지원 사업을 신청한 경우	

※ 지원정책은 시기 및 시·군 사정에 따라 변경될 수 있습니다. ※ 자세한 내용은 각 시군 담당자에게 문의바랍니다

각 어촌계별 특별한 귀어·귀촌 가입조건 및 현황

지역	어촌계 및 가입조건
해남	송호어촌계 / 용양배 010-6650-1899 3년 이상 거주 후 어촌계 가입 가능, 어촌계 가입시 어업권 부여하고 어촌계 가입비 3,000만원
	사구어촌계 / 조민철 010-8618-2602 3년 이상 거주 후 어촌계 가입 가능, 어선어업 등록 후 가능(면허지 없어 양식 불가), 어촌계 가입금 2,000만원
고흥	신평어촌계 / 진송화 010-9283-8940 어촌계 바로 가입 가능, 어업권 부여, 발전기금 100만원 납부시 마을사업 참여
영광	하낙월어촌계 / 박영태 010-2315-6715 아무 조건 없이 어촌계 가입 및 어업권 부여
	설도어촌계 / 신찬균 010-8295-9535 수협조합원만 가능, 주소지는 염산 관내로 한정, 어촌계 가입금 30만원 납부시 어업권 부여
함평	석두어촌계 / 손홍주 010-2000-9619 3년 이상 거주 후 어촌계 가입 가능, 가입 시 어업권 부여, 어촌계 가입비 110만원, 어로행위 바로 가능
보성	군학어촌계 / 김성기 010-3610-5755 3년 이상 거주 후 어촌계원 투표로 어촌계 가입여부 판단, 어촌계 가입비 500만원
	석간어촌계 / 오숙자 010-3604-1174 2년 이상 거주 후 어촌계 가입비 250만원, 어선어업은 바로 가능, 맨손어업은 포화 상태
	객산어촌계 / 이종덕 010-3199-9222 2년 이상 거주 후 어촌계 가입 가능, 어촌계 가입비 2,000만원, 공동면허지 사용 가능
신안	한운어촌계 / 김재광 010-5282-4430 3년 이상 거주 후 어촌계 가입 가능, 가입비 없음, 일자리 알선 가능, 현재 귀어자 3가구 성공적 정착
장흥	수문어촌계 / 김영만 010-8580-8620 마을에 2년 이상 거주 후 어촌계 임원회의를 통해 가입 가능, 어촌계 가입비 200만원, 귀어자 일자리 알선 가능
여수	안포어촌계 / 이희한 010-6690-2005 어선업 60일 종사한 기록(안포마을 귀어 후 어촌계에서 일할 수 있음), 어촌계 가입비 450만원
	소경어촌계 / 김유곤 010-3612-0579 10년 이상 거주 후 어촌계 가입 가능
	신흥어촌계 / 김정숙 010-3621-8943 가입은 조건 없이 가능하나 어장이 작아 어촌계 어업권 부여가 어려움
	대소어촌계 / 최갑성 010-3648-9405 마을에 5년 이상 거주 후 조건 없이 가입가능, 어업권은 어촌계원간 거래 후 어업가능

지역	어촌계 및 가입조건
여수	두문포어촌계 / 제용국 010-8666-3043 5년 이상 거주 후 어촌계 회원 투표로 가입 선정, 어촌계 가입금 마을 자산에 비례해 책정
	동부어촌계 / 정채복 010-8892-1400 조건 없이 어촌계 가입 가능, 수협 조합원되면 한달안에 어촌계 가입 가능
	자매어촌계 / 김인준 010-3461-2959 조건 없이 어촌계 가입 가능, 마을 발전기금 100만원
강진	하저어촌계 / 문정운 010-4775-0667 5년 이상 거주 후 어촌계 회원 투표로 가입 선정, 어촌계 가입금 마을 자산에 비례해 책정
	서충어촌계 / 강남원 011-556-4366 5년 이상 거주 후 가입 가능, 마을 발전기금 300만원, 단 현재는 빈집이 없어 마을 거주가 힘들
	백사어촌계 / 김남철 010-2926-3380 5년 이상 거주 후 가입 가능, 마을 발전기금 50만원
진도	청룡어촌계 / 김주봉 010-2060-5479 1년마다 열리는 어촌계 총회에서 투표 후 가입 가능, 현재 면허지 부족으로 어선어업 후 면허지 우선 제공
	남선어촌계 / 김철오 010-4729-2143 3년 이상 거주 후 가입 가능, 마을 발전기금 80만원, 귀어 가능하지만 선착장 부족 배 정박 어려움
	굴포어촌계 / 김재명 010-5126-3820 5년 이상 거주 후 가입 가능, 마을 발전기금 1,500만원, 면허지 없어 양식은 어려움, 일자리 알선 가능
	접도어촌계 / 윤상순 010-3049-6904 5년 이상 거주 후 어촌계 총회로 가입 여부 판단, 가입금 500만원, 어업권 부여, 일자리 알선 가능
무안	구로어촌계 / 정경태 010-4623-1580 3년 이상 거주 후 가입 가능, 가입비 100만원, 어선업 가능, 낙지잡이·물김 양식은 면허지 없어 안 됨
완도	보옥어촌계 / 김서일 010-3116-6978 5년 이상 거주 후 가입 가능, 가입비 마을회 결정, 주택 부지 구입 후 신축하면 가능, 일자리 알선 가능
	삼두어촌계 / 양한청 010-3638-6058 바다 종사 조건 맞으면 어촌계 가입 가능, 가입비 어촌계 자금 산출 후 결정, 마을 발전기금 200만원 별도 납부
	월송어촌계 / 김민수 010-3602-9981 어촌계 총회를 거쳐 바로 가입 가능, 어촌계 가입금 50만원, 어촌계장 일자리 알선 가능
	상정어촌계 / 김광희 010-6601-5976 2년 이상 거주 후 어촌계 가입 가능, 어촌계 가입비 및 마을회비 450만원, 어업권 부여

※ 지원정책은 시기 및 각 어촌계 사정에 따라 변경될 수 있습니다. ※ 자세한 내용은 어촌계장에게 문의바랍니다.

전라남도 귀어·귀촌 30인 성공 스토리

발행일 2018년 11월
발행처 전남어촌특화지원센터
문의 61482 광주광역시 동구 금남로 224 제일은행빌딩 10층
Tel. 062-220-0514 Fax. 062-222-8005
www.jnbada.or.kr

이 책의 저작권은 전남어촌특화지원센터에 있습니다.