

거세의 필요성 “거세해야 한우의 참맛 살린다”

한우개량부장
농학박사 이문연

거세는 왜 해야 하는가? 이 질문에는 한우산업의 새로운 발전 방향에 거세가 어떤 영향을 미칠 것인가에 대해서는 이미 대책을 세우고 있고, 나름대로의 처방이 있을 것으로 생각되나, 한우의 거세는 한우 사육농가가 이의 필요성을 절감하고, 앞으로 전개될 한우산업에 긍정적인 발전에 기여할 것이란 판단과 아울러 이것이 농가소득과 직결된다는 공감대가 형성되지 않으면 안된다.

즉, 농가 스스로 자기선택에 의하여 한우를 거세하지 않으면 안된다는 것이고, 거세를 하였더니 돈을 벌어 주더라는 농가사례가 보편화되어야 한다. 이르기 위해서는 다음의 몇가지를 한우 산업에 종사하는 한우사육농가는 물론 정부와 관련단체가 긴밀한 유대로 거세의 필요성을 공감하고 이에 협력하여야 할 것이다.

1. 거세는 한우의 경쟁력을 한단계 높이는 강력한 수단이다.

한우의 경쟁력을 높이는 데 있어서 한우고기의 고급화 내지는 부가가치화가 왜 필요한가?

이는 한우가 가지고 있는 일반육우의 특성만으로는, 앞으로 닥쳐올 국제화에 대비하여 경쟁력을 확보할 수 없다는 것이다. 예를 들자면 미국,

호주, 캐나다, 뉴질랜드 등에서 우리에게 수출하려는 쇠고기 가격은 생체기준으로 환산할 때 kg당 1,000원 내외인 반면에, 한우는 생체 kg당 6,000원 이상으로, 절대 생산량에 의한 생산비 기준으로 볼 때 거의 6배 정도로 수입 제비용등을 감안한다 하여도 현 상태의 쇠고기 생산방법으로는 한우산업이 살아남을 수 없기 때문이다.

그러면 거세를 하면 한우의 경쟁력은 한 단계 높아지는 것일까? 이 질문에 대한 답은 물론 “그렇다”이다.

수소를 거세하면 고급육의 대명사인 암소고기처럼 육질이 좋아지고, 도체등급제도의 육질등급을 결정짓는 등심단면적의 근내지방도를 한 단계 끌어올리는 작용을 하기 때문이다.

그러면 왜 근내지방도를 끌어올려야 하는가? 소비자가 객관적으로 쇠고기의 맛에 대한 질감을 느낄 수 있는 것이 바로 고기에 촘촘히 박혀 있는 지방의 정도이기 때문이다.

미국에서 우리에게 수출하고 있는 쇠고기의 등급은 초이스급 이상으로 우리 등급 규격의 1~2 등급수준에 해당된다. 소비자 입장에서 상품의 구입과정은 품질이 똑같은 때 구입가격에 좌우된다는 것을 모르는 사람은 없을 것이다.

같은 등급의 품질을 가지고 있는 쇠고기이면서 한우고기라고 해서, 또는 신도불이라는 미명하에 수입쇠고기보다 3~4배 비싸게 받을 수 있는 유통체계가 존재할 수 있겠는가이다. 그렇다고 한우가 가지고 있는 우리 고유의 맛에 대한 경쟁력을 부인하자는 얘기는 절대 아니다.

일본 화우산업이 수입자유화 이후에도 계속 유지 발전되어 오는 것은 일본사람들의 화우맛에 대해 길들여진 탓도 있지만 근내지방도가 아주 높은 쇠고기를 화우에서 생산하여 미국이 수출하려고 하는 쇠고기와 차별화에 성공하였다는 것이다. 물론 이 고급육은 거세를 바탕으로 하고 있다.

한우의 경쟁력을 높이고 한우산업을 살리는 길은 거세에 의하여 수입고기와 한우고기를 식별할 수 있는 객관적인 지표를 만들어 줄 때 가능하다. 한우는 일본의 화우 못지않게 고급육을 생산할 수 있다.

일본 사람들은 한우를 수입하여 일본 시장에서 화우로 상장하여 경매하고 있다. 알 만한 사람들은 다 알고 있는 사실이다. 그리고 가끔씩 한우도 일본에 수출할 수 있다는 이야기는 거세에 의한 쇠고기라는 사실도 농가에서는 아직 모르고 있다. 생산성에서 뒤지는 한우산업을 살리고, 장래의 수출산업으로의 육성을 위해서는 한우 수송까지의 거세는 필요하다.

2. 거세를 통해 한우고기 참맛을

거세는 부정육 유통의 근원을 차단하여, 한우고기의 참맛을 소비자에게 전달하는 데 획기적인 역할을 함은 물론, 조상대로 물려온 한우의 명성을 후손에 전달하여주는 메신저 역할을 하는

데 크게 기여할 것이다.

○ 쇠고기 유통체계의 확립

제대로 소비자에게 전달될 수 있는 유통체계의 구성이야말로 한우산업을 한 단계 발전시킬 수 있는 절호의 찬스일 것이다. 쇠고기 소비동향에 대한 설문지 조사에서도 한우고기가 수입쇠고기나 젓소고기에 비하여 맛이 떨어진다고나 한우고기를 선호하지 않는다는 설문 결과를 발표한 학자는 거의 찾아볼 수 없다는 데서도 이의 해답은 찾아진다.

그러나 거의 모든 설문지에도 공통적으로 나타나는 결과중의 하나는 내가 지금 사먹고 있는 쇠고기가 한우 쇠고기인지 아니면 수입육 내지는 젓소고기인지는 소비자 자신도 모른다는 것이다. 시내에 있는 거의 모든 정육점은 한우만 취급한다고 하는데, 더더군다나 소비자가 한우만 찾다고 한우산업은 경쟁력이 있다는 식의 대답은 곤란하다는 것이다.

소비자가 식별할 수 있는 쇠고기 유통체계의 확립이 절실히 요청되고 있는 실정이다. 생산자가 제 아무리 좋은 쇠고기를 생산한다 하여도 소비자에게 접근할 수 없는 통제하에서는 생산자가 발뺌고 나서더라도 생산자가 할 수 있는 근본적인 대책을 강구하지 않으면 안된다.

○ 쇠고기 맛 지방산 조성으로 좌우

한우와 젓소는 근본적으로 사육목적처럼이나 그 용도가 다르다. 즉 젓소는 젓을 생산하기 위하여, 한우는 쇠고기를 생산할 목적으로 각각 그 쓰임새에 따른 특성에 맞게 개량이 되기 때문에, 젓소는 맛있는 우유는 생산할 수 있을지라도 한우처럼 맛있는 쇠고기를 생산할 수 없다는 것이다.

이러한 쇠고기의 맛이 지방을 구성하고 있는 지방산의 구성에 기인된다는 사실과 육질등급의 객관적인 기준이 되는 근내 지방도와 밀접한 관계를 가지고 있다는 사실이 쇠고기를 취급하고 있는 전문가들 외에는 거의 알려져 있지 않다.

우리에게 고소한 한우의 맛을 안겨주도록 독특한 맛을 내는 지방이 침착되는 시기는 나이, 거세등에 의하여 크게 좌우된다.

어린시기에 한우를 도축하면 맛있는 쇠고기를 생산할 수 없다. 중학생이 덩치가 어른만하다고 해서 수염이 나는 것은 아니다. 덩치는 조그만해도 나이가 들면 턱밑에 자연스럽게 수염이 나듯이 한우도 24개월정도 사육해야 고소한 한우고기 본래의 맛을 내는 근내지방도가 높은 맛있는 쇠고기를 생산할 수 있게 되는 것이다.

그러면 거세는 무엇을 말하는 것인가. 이는 한마디로 수소를 한우고기의 대명사로 불리고 있는 암소고기화하는 방법이다. 옛 문헌에는 거세우를 불을 깬 내시를 뜻하는 엄우(闔牛)라고 불렀으며, 송아지때 거세를 하여 기른 수소는 암소고기처럼 맛있는 쇠고기를 생산하고, 외모 또한 암소와 같아진다 하였다.

이처럼 맛있는 한우고기를 생산할 수 있었음에도 거세를 실시하지 않았던 배경은 무엇이었는가? 이것은 한마디로 장기비육에 의한 육질의 향상에도 불구하고 현실적으로 생체거래시 기름 즉 지방이 많이 끼었다고 하여 일방적으로 우상인에 의하여 불이익을 당했다는 데 있다. 송아지 구입 후 12~13개월 비육하여 우시장에 출하하는 것이 몇년전만 하여도 최고가의 거래가격이 형성되었던 것이 이를 뒷받침하여 주는 증거이다. 이런 어린나이에서의 한우고기라면 어지간한 소비자는

잘 비육된 젖소고기와 식별할 수 없다. 맛 또한 지방의 침착 정도가 서로 비슷하기 때문에 식별할 수 없다.

이 경우에 자의든 타의든 젖소고기와 한우고기는 구별될 수 없다. 도축장의 지육결과 가격은 한우와 젖소간에 1kg으로 기준하여 3~4천원의 차이가 나고 있고, 정육점에서는 젖소고기를 값싸게 살 수 없다. 오히려 젖소고기를 한우고기로 둔갑 구매나 하지 않으면 다행이다.

○ 한우고기가 씹히는 맛이 있다는 것은 악덕상훈 탕

젖소고기를 먹고 한우고기 먹은 것처럼 “역시 한우고기는 씹히는 맛이 있어 최고”라고 하는 것은 오늘날 악덕상훈에 세뇌된 소비자의 한 단면이다.

한우고기가 질기다고 생각하는 것은 틀려도 한참 틀린 생각이다. 근내지방이 골고루 잘 침착된 한우고기가 입안에서 살살 녹아 들어가는 고소한 그 맛을 먹어 보지 못한 소비자에게 어떻게 설명하여 줄 수 있겠는가?

한우의 경우 생체기준 14~15개월령의 450kg 정도에서 생산된 고기는 젖소 비육우에서 생산된 고기와 식별이 거의 불가능하다. 바로 이것이 젖소고기의 한우고기 둔갑이 가능한 근본적인 요인이다.

요사이 양심적인 한우 전문점이 운영되어오면서 나타나는 현상 중에 맛이 없어 잘 팔리지 않는 쇠고기를 “저지방육 또는 건강쇠고기”라는 이름으로 판매하고 있는 것을 볼 수 있다. 물론 이 쇠고기는 틀림없는 한우고기다. 한우고기인데도 불구하고 지방의 침착이 잘 된 한우고기의 입



맛에 길들여진 소비자는 차등화된 고품질의 한우 고기를 구입하지 지방침착이 안된 맛없는 쇠고기는 거들떠보지도 않는다.

모든 쇠고기 취급 유통점에서 지방이 골고루 적당히 침착된 근내지방의 정도로 쇠고기의 질을 구분하여 판매하게 될 날도 머지않은 시점에 와 있다. 둔감의 목적으로 알파한 상흔에 의해, 또는 건강이라는 미명하에 지방침착이 거의 되지 않은 빨간 쇠고기만을 취급하여, 앞으로 닥쳐올 한우산업 발전에 도움이 되겠는가를 곰곰히 생각할 때다.

젖소는 한우고기처럼 근내지방도가 높은 쇠고기를 생산할 수 없다. 그러나 앞서 말한 것처럼 고급쇠고기 생산을 위한 기본원리를 무시하고, 일정기간동안의 사육기간을 준수하지 않거나, 고급육 생산에 있어서 절대적으로 필요한 수단인

거세를 하지 않는다면 한우쇠고기는 젖소고기와는 물론 수입쇠고기와도 구별이 어려워 한우 고기의 차별화 및 고부가가치 전략은 실패로 돌아갈 것이다.

3. 거세하는 것이 소득이 높다는 시험결과가 많이 발표되고 있다.

거세를 하면 한우사육 농가는 손해를 보는가? 대부분의 한우 사육농가들이 가지고 있는 일반적인 견해이다. 일반 농가들은 아직도 거세라는 말조차 친숙하지 않다. 그리고 거세는 어떻게 하는 것인지도 모른다는 것이 현실이다. 축산전문지에 600여kg의 한우가 500만원에 거래되었다는 기사가 종종 실린다. 그러나 그 기사 중에 “거세” 또는 “A1등급”이라는 낱말은 많이 들어보지 못한 용어들이다. 일단의 관심은 한마리의 한우에서 거의 두마리에 해당하는 돈을 벌었다는 것이다.

그러나 관심은 있으나 선뜻 그러한 소를 만들려고 뛰어들지 않는다. 기술도 기술이지만 그렇게 나올 수 있는 확률은 거의 희박하여, 여러 마리를 거세하여 비육해 보아야 좋은 등급의 비육우는 한 두 마리로 일반 비육에 비하여 하나도 득이 없다고 결론을 내리기 때문이다. 실제로 대부분의 실험결과들이 특정 상위등급과 농가소득을 비교 분석하였는지, 농가단위 또는 사육단위 개념에서의 경제성 비교분석 결과를 설득력 있게 제시하지 못한 것도 거세의 보급에 영향을 주었다.

일반에 널리 공개되지는 않았지만 제주도 한 목장의 실험사례는 일반농가에게 확신을 갖게 하는 좋은 자료로 생각되어 여기에 간략하게 소개한다.

거세에 대한 불확실성을 나름대로 타개하기 위하여 20여두의 한우 송아지를 구입하여 동시에

10두는 거세를 실시하고, 나머지 10두는 똑같은 사양 방법으로 일정기간 사육하여 서울 가락동 축협공판장에 출하하여 거세우와 비거세우의 경제성을 비교한 결과 생체중에서 무려 거세한 것이 60kg 정도 적었음에도 불구하고 거세우가 비거세우에 비하여 생체 1kg 기준으로 1,000원 정도 더 받는 결과를 얻었다. 이것은 완전히 거세에 의한 질에 따른 경락가격의 차이에서 비롯되었다.

이러한 육질등급에 따른 경락가격이 형성되도록 하는 현장을 직접 체험할 수 있는 곳은 한우전문점으로, 요사이 한우전문점에 가보면 상위등급의 1등급 고기는 거의 진열되어 있지 않다는 것이다. 상위등급의 한우고기는 들어오는 날 모두 소비자에게 매진되기 때문이다.

값보다는 고급육 즉 품질이 좋은 쇠고기를 선호하는 소비자가 있는 한 생산자는 품질이 월등한 질 좋은 쇠고기를 소비자에게 전달하여 한우를 경쟁력 있는 산업으로 발전시켜야 할 것이다.

4. 한우의 번식기반인 송아지 생산기반을 안정적으로 유지시키는 데 거세는 필수적이다.

송아지를 공급하는 생산기반 없는 한우산업은 생각할 수조차 없다. 요사이 일반상식으로는 거의 생각할 수 없던 현상이 나타났다. 한우 암소 비육우 가격이 수소 비육우보다 생체기준으로 할 때 비싸게 형성되고 있다는 것이다.

한우파동의 조짐이 일어날 때 한우 암송아지가 비싸게 거래되었던 것은 기억이 되나 고기용으로 암소가 비싸게 거래된 적은 이번이 처음이 아닌가 한다. 이러한 암소고기의 수요증가로 도축장에서 도축되는 암소의 두수가 급격히 늘어 급기야는 한우 생산기반 안정을 위한 대책회의까지

소집되었다. 이러다간 한우번식기반이 금방 무너진다는 것이다.

이런 현상이 일고 있다는데 대하여 여러 의견이 있을 수 있겠으나 이 현상은 소비자측면에서 볼때 긍정적인 면으로 보고 생산자 측면에서 암소고기를 대체할 수 있는 방법으로서의 대책을 세우는 것이 현명하지 않나 생각한다.

일반 소비자는 한우전문점이 생겨나기 전에는 한우고기라고 믿고 사먹을 만한 곳이 그리 흔하지 않았다. 이런 상황에서 사실상 농림수산부 지정 한우전문점의 개설은 기대 이상의 효과를 가져온 것으로 판단된다. 이는 한마디로 한우고기를 소비자에게 양심적으로 공급할 것을 정부가 책임진 것이기 때문이다. 이후 이것이 시·도·지사 지정점으로 변경되었으나 이의 출현은 소비자에게 한우고기의 참맛을 알릴 기회가 되었고, 이로 인해 한우전문점은 양질의 한우 고기를 공급하기 위하여 한우고기의 대명사인 한우 암소고기를 집중적으로 공급, 급기야는 한우 암소가격의 앙등을 불러일으키고 암소도축두수의 급격한 증가로, 송아지 생산기반 붕괴라는 부작용까지 몰고 왔던 것이다.

일정한 암소집단이 유지되려면 대체우를 제외한 암송아지도 비육하여 양질의 암소고기를 공급하게 되지만, 이것을 초과하여 번식 암소를 비싸다고 비육 출하한다면 번식기반이 위협받게 된다.

다행히 전술한 바와 같이 수송아지를 거세하여 이를 일정기간 비육하면 암소고기 못지 않는 양질의 고기를 생산할 수 있기 때문에 한우번식기반 붕괴의 일익을 담당하고 있는 암소도축을 막기 위해서도 거세는 필수적이기 때문에 앞으로 한우산업의 발전에 이의 적극적 활용이 기대된다.