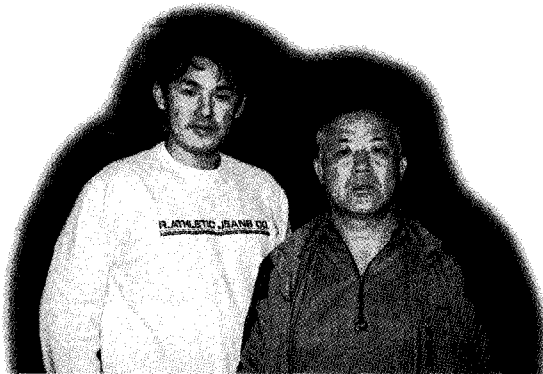


경기 남양주의 약대울 목장

약대울목장의 최일환 사장이 홀스타인 비육을 시작한 해는 IMF직후인 1999년부터이지만, 사실 1965년부터 육가공업을 경영하였고 또한 73년 강원도 철원에서 한우사육을 시작하여 한때 500여두 규모까지 이르렀을 정도로 40년 가까이 축산업에 종사한 베테랑이다. IMF위기에 BSE파동이 겹치면서 최사장은 축종을 육우비육으로 전환하였고 그후 꾸준한 발전을 거듭하며 지금까지 이르렀다고... 그리고 현재는 최일환 사장의 아들인 최종열씨가 전반적인 목장의 경영을 담당하고 있다. 최종열씨는 건국대에서 체육교육학을 전공하고 성균관대에서 농업분야 최고경영자과정을 거친 후 영국에서 2년간 피혁을 전공한 다재다능한 인재이다.

생물은 순리에 따라 키워야...

“홀스타인 특성상 등급출현율은 보편적으로 사육기간이 길수록 늘어난다”며 “값비싼 사료를 먹여 단기간 내 출하하여 회전율을 높이는 것도 좋지만, 그래도 생물은 순리대로 키워 나가는 것이 가장 좋은 방법인 것 같다”고 최종열씨는 말한다. 또



▲ “능동적이며 소신있는 경영”을 바탕으로 목장을 운영하는 최일환, 최종열 부자

주소 : 경기도 남양주시 평내동 504-2

전화번호 : 031-591-9058

목장주 : 최일환(58), 최종열(31)

총두수 : 750두

육성우 : 400두

우사면적 : 3,000평

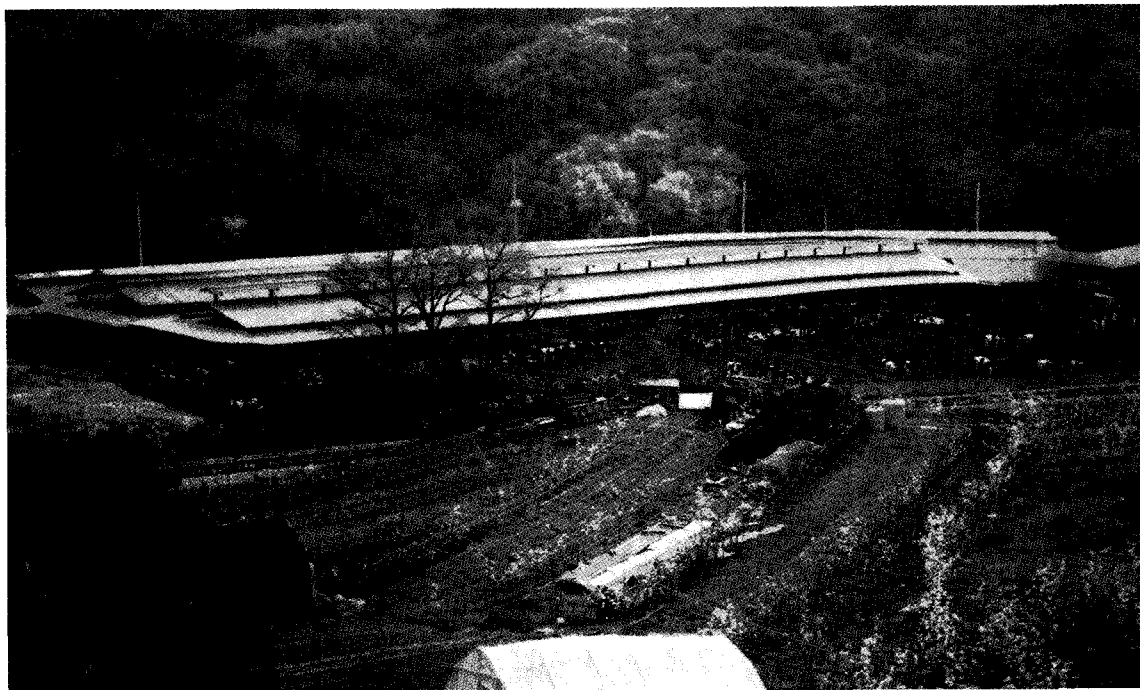
거세율 : 100%

한 “그러나 소는 생물이니 똑같은 사료에 똑같은 사양프로그램을 적용해도 일률적으로 성장하지는 않는다”며 “사람이 살찌는 것과 같은 이치인 것”이라고 설명한다. 거세율 100%의 약대울목장에서는 1백~1백20kg, 3개월령에 거세해 24개월령, 7백50kg에 출하하고 있다. 거세방법은 초창기에 잠시 고무줄을 사용하다가 지금은 유혈거세를 한다.

또한 최종열씨는 육우비육이든 낙농이든 가축사육에 있어 가장 기본적이면서도 중요한 일이 바로 청결한 목장환경을 유지하는 것이라 강조한다. “마른 자리에서 환기를 잘 시키며 깨끗한 환경을 유지하는 것은 누구나 주지하는 일”이라며 “그러나 막상 모든 소들을 일일이 그렇게 신경쓰는게 말처럼 쉬운 일은 아니다”고 말하면서 깨끗한 목장을 이루기 위한 피나는 노력을 강조한다.

7전8기로 이룩한 자가배합시스템

현재 약대울목장은 TMR 보급 초창기에 도입한 TMR 시스템이 많은 실패와 시행착오를 겪으면서도 최사장의 끈질긴 노력 끝에 현재는 성공적으로 정착되어 유사비 절감에 큰 효과를 보고 있다고 한다.



처음 최사장은 IMF때 사료값이 천정부지로 오르자 발효기계를 사다 잔반을 섞어 사료를 만들었는데 실패를 했고 BSE 주범이란 인식도 있어 그만 두었다. 이후 성균관대 최고경영자과정 동기들과 '효우회'를 조직하여 본격적인 자가배합사료 연구를 하였고 이를 계기로 수많은 연구와 개발 끝에 지금의 자가배합시스템이 정착된 것이다.

이러한 TMR시스템의 정착으로 일단은 사료회사와 비교하여 사료값이 절반도 안 되고 3개월 정도 차이나는 회전율을 감안하더라도 유사비 측면에서 더 큰 이익이며, 또한 사육기간이 길기 때문에 오히려 품질은 더 낫다고 한다. "요즘 배합사료가격인상에 육우가격마저 계속 떨어지는 상황에서 우리 목장은 이러한 자가배합시스템의 정착으로 인한 유사비 절감으로 다행히 잘 버티고 있다"고 말한다.

그동안 많은 사람들이 약대울목장의 성공적인 TMR시스템을 배우기 위해 문의를 해 왔지만 최종 열씨는 이를 선뜻 권유하기가 쉽지 않다고 한다. "우리 목장만 해도 수많은 실패를 겪으며 겨우 정

착을 했는데 자신만의 특성과 노하우가 있는 목장 경영에서 팬시리 우리 목장의 시스템을 권유했다가 실패하여 손해를 보면 큰 일이 아닌가"라며 조심스러워 한다.

축산업등록제

축산업등록제가 본격적으로 실시되면 분뇨처리 등의 경우에는 깔집을 톱밥으로 하기 때문에 큰 문제가 되지는 않지만 두당사육면적과 무허가축사 면에서 큰 손해를 예상하고 있다. 최종열씨는 "정



책임안 시, 광활한 토지를 가진 미국, 캐나다 등 외국의 잣대만을 기준으로 결정할 것이 아니라, 행정자들이 직접 목장에 와서 왜 반대하는지 실정이 어떠한지 직접 보고 이를 고려하면서 대책을 세워야 한다"며 정부의 탁상공론적인 행정을 비판한다.

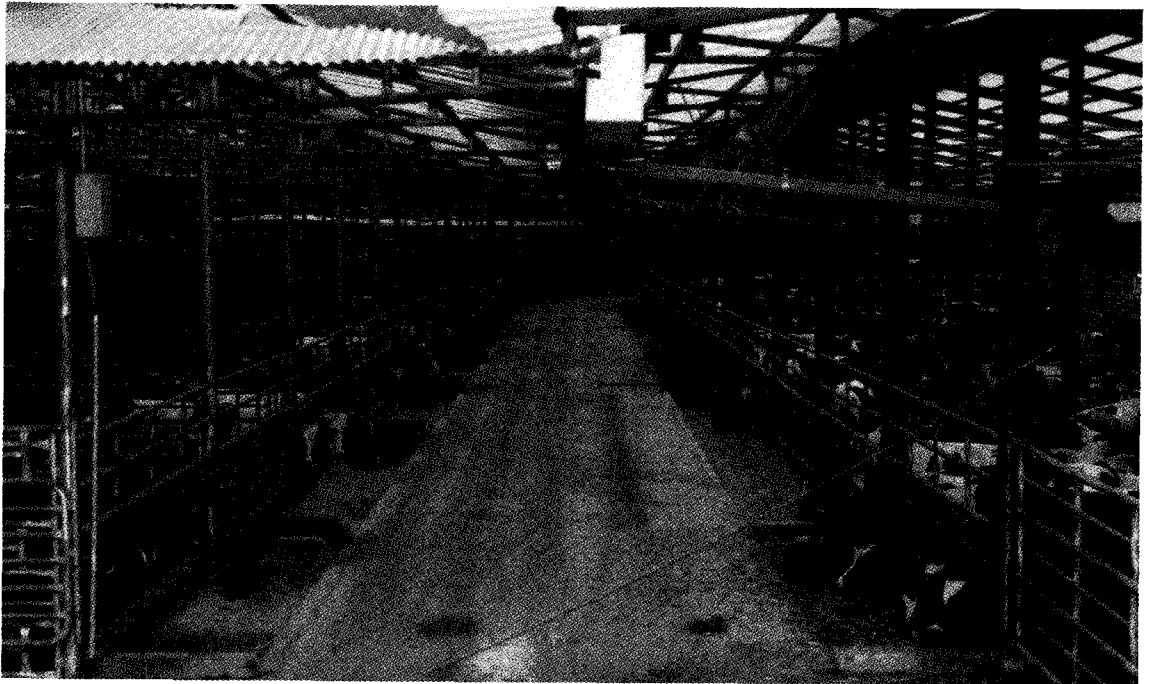
소비자 인식부터 바뀌어야 한다

"학교급식에 들어가는 고기는 한우 하등급이다. 같은 등급으로 비교해 볼 때 각기 고유의 맛은 틀기겠지만 부드러움에 있어 그 맛이 육우가 훨씬 뛰어나다"며 수입육 또한 "요즘 수입육이 아무리 냉장육으로 들어온다 하더라도 그 신선도에서 차이가 날 수 밖에 없다"면서 육우의 우수성을 말한다. "하지만 학교급식 담당자나 정부관계자, 소비자들은 육우에 대한 부정적인 인식, 즉 노폐우나 착유우를 이용한 품질 낮은 고기만을 연상하기 때문에 이렇게 맛 좋고 저렴한 육우를 제대로 활용을 못하는 것이다"며 일반인들의 육우에 대한 인식변화가 중요함을 강조한다.

또한 "BSE 파동 때 마스크에 비친 폐사한 젖소의 모습이라든지, 한우고기 둔갑판매 기사 보도 시 대부분 젖소사진을 방영함으로써 소비자들에게 젖소에 대한 불쾌한 인상만을 심어 주었다"면서 잘못된 소비자 인식에 대한 언론매체의 책임을 말한다.

육우전문브랜드의 꿈

"수십년간 한우를 사육하다가 육우로 전환한 것은 바로 육우에 대한 희망을 보았기 때문"이라며 최종열씨는 "한우와는 차별화 된 기능성 육우육을 공급하는 육우전문브랜드를 만드는 것이 내 꿈"이라고 말한다. 벌써 브랜드화를 위한 기초적인 청사진까지 갖춘 상태라고 한다. 요즘의 웰빙 트렌드, 즉 건강을 중시하는 현대인의 특성을 고려한 기능성육우브랜드가 바로 그것이다. "브랜드화를 시작하게 되면 출하전 사양관리에서 직접 개발한 기능성사료를 첨가·급여하여 약대울육우만의 특성을 만들어야 한다"며 최종열씨는 그 비법에 대해 살짝 귀뜸한다. 기능성육우가 개발되면 지역농축협이나





하나로마트 등과 연계하여 유통체계를 마련하고 본격적인 브랜드를 운영할 계획이라고 한다. 그리고 목장 근처에 예전에 경영하다가 지금은 세를 주고 있는 '약대울한우'라는 음식점이 있는데, 육우 브랜드를 시작하면 이를 육우전문매장으로 심분활용할 계획이라고.

협회와 정부에 대한 바람

"지금까지 육우농가를 위한 협회의 활동에 감사를 드린다"는 최중열씨는 "협회의 임무는 개인농가들이 할 수 없는 일들, 즉 대정부활동 등을 통해 농가 지원책을 마련하고 농가교육을 통해 농가들을 선도하는 것"이라며 "거세장려금이나 우수축장려금 마련도 협회의 역할로 인해 가능해진 일"이라고 말한다. "수입육 대체역할 등을 통해 한육우의 원원효과를 이루기 위해서 한육우 차별화를 통한 육우 자리잡기를 이루어야 한다"고 주장하며 "이를 위해 협회에서는 육우자조금과 대정부활동 등을 통해 육우알리기와 육우소비홍보 등에 앞장서야 한다"고 건의한다.

정부에 대해서는 "1차산업에 종사하는 사람들이 자긍심을 갖고 일해 나갈 수 있는 여건을 조성해 주어야 한다"며 "저리용자 같은 대책도 물론 필요하지만 근본적으로 1차산업도 다른 산업과 동등한 시각에서 바라봐 달라"고 말한다.

취재를 마치고

국내 쇠고기 생산량의 약 30%를 차지하고 쇠고기 유통량 중 60%의 비중을 가진 육우이지만 현재 정책지원이나 관심은 한우로 집중되고 있는 실정이다. 정부에서도 이제는 한우만 고집할 것이 아니라, 육우산업은 낙농산업과의 연관성도 크며 연간 약 3만톤의 수입대체 효과가 있음을 주지하면서, 한우는 일본의 화우처럼 고급육시장으로 차별화해 나가고 육우는 수입육과 경쟁해 나갈 수 있도록 정책적으로 키워주고 지원해 주어야 할 것이다. 아울러 최중열씨와 같은 젊고 유망한 농업후계자들이 긍지를 갖고 일할 수 있는 여건 또한 조성되어 나가야 할 것이다. ㉞

(취재 / 정희윤)