

# 肥育牛사업 소개



원 용 택

<대한사료축산사업장장>

## 市 販

본시범사업의 원설계(原設計)에는 한국에서 수출될 우육이 일본의 우육시장의 반응을 시험해 보는 일도 포함되어 있었다. 미국측과 대한사료와의 계약에는 각도체(各屠體)에서 250\*  
(114kg) 이상의 지육(披肉)을 일본에 수출하도록 명시되어 있었다. 이 계약조항은 예정대로 수행되었으나 이윤면에서 뜻하지 않은 불행한 결과를 초래하였고 시험사업의 인상은 적

자사업이란 것을 면치 못하게 되었다.

다음 표는 대한사료 비육우(肥肉牛)의 kg당 평균 판매가격이다. (生體體重基準)

이때 일본에 판매한 육가는 상기(上記)한바와 같았는데 동일시기에 한국내셔의 비육하지 않은 한우(韓牛)의 시장가격은 소의 년령 크기 또는 소의 상태와는 관계없이 kg당 평균 480원에 거래되고 있었다.

미국에서의 choice급과 동일한 정도로 비육완료(肥肉完了)되어 있었는데도 일본에 대한 판매가격은 육질이 저질(低質)인 한우(韓牛)의 국내시장 평균 가격보다 저렴한 가격으로 판매되었다. 일본에 판매하고 남은 비육우중 6두를 공식 도살일 전(公式屠殺日)에 국내시장에 판매하였는데 수출용보다 품질 및 체중이 적은 것인데도 kg당 가격(생체)은 555~585원이었다. 따라서 모든 비육우를 한국시장에 판매하였다고 가정할 때 일본시장에서 보다 생체중(生體重) kg當 65~70원을 더 받을 수 있을 것이며 이런 식으로 계산하면 비육 우두당(肥肉牛頭當) 44,000~48,000원을 더 받을 수

Den 番號	品 種	販賣價格(원/kg)
151	홀스타인	429.43
152	"	422.42
153	오끼	445.04
154	오끼	435.64
155	브랜거스	454.48
156	브랜거스	438.04
157	오끼	471.16
158	오끼	432.36
	평균	441.70

▶ 비육우 사업소개

있게 되므로 이 시험사업의 이익성에는 유의성(有意性) 있는 차이를 갖어왔을 것이라고 생각되었다. 대한사료 비육우가 일본에 판매되는 같은 기간중 동경시장의 우가(牛價)는 생체 kg당 832원으로 거래되고 있었다. 따라서 대한사료 비육우가 받은 가격은 사실상 정당한 시장가격보다 저렴한 가격이었다는 것은 부인 못할 사실이였다. 이러한 가격 불균형은 해당초 계약조건들이 일본에 대한 우육을 강매(強賣)하는 식으로 맺어졌기 때문에 일본의 상인들이 우리들의 약점을 최대한 이용하였다는 점이며 둘째 우리측이 우육판매방법을 모르는데 있었다. 다시 말하면 국제적으로 우육거래법과 부분별 우육의 국제가격에 어두웠다는 점이다. 이 결과는 도체(屠體)에서 가장 육질이 좋은 부분만을 수출한다는 조건때문에 잔여의 저질육을 국내시장에서 처분하는데 상당한 곤란을 겪었던 것이다. 모든 도살우의 평균 생산량은 59.11%였으며 도체감량(屠體減量)은 거의 없었다. 이 육 생산량은 미국의 육시장법의 도체율(技肉率) 약 63%에 거의 가까운 수치이나 홀스타인 종을 제외한 기타 품종의 소를 미국기준에 따르자면 과비육(過肥育)시켰다는 것이다. 한국도살장에서 행해지는 관례로서 미국도살장에서 보통 볼 수 없는 것은 온도체중량(溫屠體重量)을 측정하기 전에 신장(腎臟)과 신장부착지방(腎臟附着脂肪)을 모두 제거하여 꼬리는 남겨두는 습관이였다. 신장(腎臟)과 지방제거(脂肪除去)로 인해 도체율은 1~2%는 증가될 것이며 꼬리를 남겨둠으로 인해 도체중량(屠體重量)은 약 1kg내외가 증가될 것이다. 도축자료를 수집한 결과 얻어진 흥미있는 사실은 온도체(溫屠體)에서 냉도체(冷屠體)로 이행하는 동안의 도체감량(屠體減量)은 평균 1.6%에 불과하였다. 비육우의 도살은 비육기간 280일, 327일, 365일의 삼군(三群)으로 나누어 도살했다. 도살될 제일군을 선발함에 있어서는 몸의 크기와 체중을 주로 고려에 넣어 선발하였다. 이런 결

과로해서 屠殺一群에는 아직도 비육능력이 좋은 소들이 몇마리 포함되게 되었다. 第二群 三群일 때는 다음의 선택기준을 설정 시행하였다. 체중(도살시의 평균체중 500kg을 목표) 사료 요구율(飼料要求率)이 떨어져 이 이상 이익이 날 수 없다고 생각될 때 지육(枝肉)의 품질 소비수요, 약품투여정지에 요하는 충분한 시간적 여유, 전천후 조건 등이였다.

모든 비육우의 급사일수(給飼日數)는 최소 280일이었다. 홀스타인을 제외한 거의 모든 사육우는 최적의 수익성을 생각한다면 너무 장기간 비육되었다. 전체 평균도체중량(全體平均屠體重量)은 506kg이었고 비육기간 321일 중 평균 중체량은 385kg 비육개시시의 체중은 평균 121kg이었다. 한국내에서 시판된 우육은 호평을 받았으나 기름이 너무나 많아 좋지 않다는 이야기를 들었다. 왜냐하면 우리나라 국민은 한우 고기만 먹어 보았기 때문에 고기는 질기고 마부링된 것은 전연 없기 때문에 연하고 기름이 많은 고기를 먹어보지 못하였기 때문에 판습상 좋지 않은 평도 들었다. 그러나 최초 2두를 도살하여 우육시식회를 가졌을 때 약 200명이 참석하였는데 모두 맛이 좋다고 하며 좋은 반응을 보였다. 관광호텔 및 몇 곳의 양식집에 쇠고기를 공급하여 주었는데 냉동되어 수입된 미국 우육보다 그 질이 뛰어나다고 이곳 주방장들은 이구동성으로 이야기하단, 계속하여 생산하여 공급하여주지 않는 한 계속 수입하여 사용하지 않으면 안되겠다고 하여 무척 서운하게 생각되었다. 우리가 비육한 우육의 품질은 5%가 prime(수) 85%가 choice(우) 10%가 good(미) 급이었다. 우리나라에서 비육우를 판매하기 위하여서는 세가지 판로가 있다는 것을 느꼈다. 제 1은 수출시장, 제 2는 국내관광시장, 제 3은 국내시장이다.

미국산 우우종은 제1, 제2로 판매하는 방법이고 홀스타인 기타 품종은 제3의 방법으로 판로를 개척하는 것이 좋으리라고 본다. 국내 시장에서 판매된 상기 기록된 가격에 관하여

## ▣ 비육우 사업 소개

서는 주의를 촉구할 필요가 있다. 비육우육에 대한 국내시장성의 심도를 측정하기는 매우 힘들다고 보았다. Feed lot의 사업규모를 1,000 두로 할 때 그 생산물을 유리하게 판매할 수 있으나 일시적으로 생산되고 지속성이 수반되지 않으면 매우 불리한 입장에 놓이게 되며 또한 출하시(出荷時)의 계절을 고려하는 것도 매우 중요하다는 것을 재삼 강조하고 싶다. 우리나라 우육시장은 점차 확대되어 가고 있으나 대규모적으로 비육우사업을 추진하고자 할 때는 시장성의 심도(沈度)를 사전에 조사해 들 필요성이 뒤따른다. 관련성 있는 문제는 우육의 시판경로(市販經路)가 제한되어 있고 부적당하다는 점이다. 양질의 우육에 대한 수요가 높음에도 불구하고 일시에 대량의 우육을 시판하려 할 때는 대량의 소와 우육을 취급하는 도매시장의 판로(販路) 및 저장시설이 없기 때문에 시판은 일시적으로 침체될 경향이 있다. 이러한 조건은 후진국의 어느 곳에서도 존재함으로 전문가와 협의 사업계획을 수립함이 좋을 것이다.

## 結論

대한사료의 Feed lot 시험사업은 최초의 목 적에서 볼 때 한마디로 성공적이었다고 평가하고 싶다. 미국의 새로운 비육기술이 아시아에서는 우리가 처음으로 성공적으로 적용할 수 있었고, 비육사업을 미국에서 하는 것처럼 경제적으로 사육할 수 있다는 확신을 얻었다. 또한 우리나라에서 처음으로 지육(技肉)을 일본에 수출할 수 있는 길을 터놓은 것은 참으로 새로운 길을 개척하였다고 자부하고 싶다. 우리가 성공적으로 종결된 이면에는 여러 가지 요인이 작용하고 있다. 이들 요인 중에서도 가장 중요했던 것은 이 사업을 계획하고 실행해 나감에 있어 Systemic approach을 적용시킨 것이다. Kershaws상사(商社) 미국사료곡물협회

(美國飼料穀物協會) 및 그 상담역(相談役) 구룹, 미국농무성 해외농업협조기관(美國農務省海外農業協助機關) 등의 적극적인 힘을 염두하고 이들은 주로 비육우에 필요한 기술일체(技術一切)와 기술협력을 통해 사업에 협조했다. 비육자우(肥肉子牛)의 선정 사업건강조절(事業健康調節), 수송 Feed lot의 설계 배합사료 설계, 경영조직설계, 보건대책 프로그램 등 모든 분야에 걸쳐 유능한 전문가가 담당하여 지원이 없었더라면 우리는 성공하기 어려웠다고 본다. 이들의 절대적인 후원으로 우리는 단시 일내 자신을 갖게 되었으며 한 사람이라도 더 훈련을 쌓기 위하여 이곳에서 필요한 요원 이외에 더 많은 인원을 훈련시켰다.

대한사료의 경영진은 사업결과를 평가함에 있어서 단기간의 손익관계보다 장기사업에서 오는 이점에 더 중점을 두었으며 이 시험사업은 소의사육시설과 대규모적으로 확대하고자 할 때 사용할 수 있다. 시설과 암소 충아지사(舍) 시설설계에 적용시킬 수 있는 지식과 훈련경험을 쌓은 귀중한 인재의 대예비군(大豫備軍)을 갖춘 것이 무엇보다도 더 큰 수확이라 아니할 수 없다.

30년대에 절대 필요한 쇠고기의 生產에 이 바지할 수 있는 役軍이 되리라고 나는 자신하는 바이다.

끝으로 처음부터 종결시까지 이 계획을 설계하고 지도하여 준 J.D. Aughtry 박사가 강조한 사업결과에 관한 명세사항은 다음과 같다.

1. 미국식 Feed lot의 조건에 따라 한국에서 행한 육우사업이 큰 성공을 이루었다.
2. 미국내에서 상업적 육우 Feed lot 업자가 행하는 근대적 방법이 한국적 조건 하에서도 적용 가능하다.
3. 육성우를 미국에서 도입할 때 그 선정과 관리를 정확히 행한다면 유전적 소질의 한계점 까지 그 능력을 충분히 발휘시킬 수 있다.
4. 미국의 국내 Feed lot용으로 보통 사용

## ◆ 비육우 사업소개

하는 육성우의 조달법 및 훈치방법은 해외출  
하용(海外出荷用)으로서 불충분하다.

5. 한국에서 비육우에 高에너지 최저조 사  
료(最低粗飼料)의 사료를 급여하면 체중 114  
kg의 상태에서 545kg에 이르기까지 능률적이  
고 경제적으로 비육시킬 수 있다.

6. 한국의 현지산 조사료(現地產粗飼料)의  
공급량은 소량의 alfalfa을 추가하면 육우비육  
사업을 지속시킴에 충분하다.

7. 왕겨는 한국에서 육우를 비육시키기 위  
한 조사료요소(粗飼料要素) 중 가장 중요부분  
으로 공급할 수 있다.

8. Feed lot시험사업의 조건하에서 비육 완  
료된 육우의 생산가는 실질상 현재 일본의 우  
육생산가보다 하회하였다.

9. 미국에서 수입한 우(牛)를 한국에서 비  
육하여 그 우육을 일본시장에 수출할 때의 수  
익성은 일본에서 지육(技肉)의 시가와 수입상  
황에 직접 관계가 있다.

10. 한국인은 Feed lot의 조건하에서 육우  
취급훈련에 좋은 반응을 나타냈다.

11. 한국에서 육우비육사업을 발전시키는데  
는 金利, 外貨事情, 國際收支의 적자가 큰 문  
제가 될 것이다.

12. 미국농무성의 prime, choice 및 good 등  
급에 해당하는 우육이 아시아의 비육육시장  
(肥育肉市場)에 보급시킬 수 있을 것인가.

13. 육성우를 미국으로부터 공수하는 일은  
가능하며 공급과 주요의 현재조건에서 볼 때  
공수는 아시아지역에 육성우를 공급하는 경제  
적 방법이 된다. <끝>

#### \* 제일 종축농장

제일 종축농장주식회사(대표 : 윤도진)는 경  
기도 이천군 부발면 신원리에 대지 8만여평  
의 농장을 확보하고 미국 및 카나다로부터 수  
입한 원종돈 600두를 보유하고 금년내 5,000  
두 규모의 번식·비육등 열관경영양돈장을 만  
들 계획이며 내년중에는 총돈 1,200두로 확장,  
총규모 10,000두의 대단위 양돈농장으로 확장  
할 계획이다. 품종은 대형요크샤, 햄프샤, 듀  
록, 랜드레스등 4품종이며 올 4월부터 종자  
돈을 분양하리라 한다. 28-5483  
서울 연락소 55-1380

## 더 수 가축약품 총판

예방약  
치료제  
사료첨가제  
소독약  
기타 국내외  
수입약품 일체!

養鷄. 養豚

肉牛. 乳牛用 : 動物醫藥品

## 專門店

시청

대한일보

시청앞 대한일보 앞  
더 수 가축약품상사

50m

旧성약원

서울 종구 태평로 2가 344-3

TEL. 28-0645