

글·사진 : 축산신문 이희영 기자

## 화제의농장, 경기 포천 개울오리농장

직접 키운 유기농 채소 등을 무료로 제공하는 것은 물론 각종 농촌체험 프로그램을 통해 소비자들이 스스로 주머니를 열게 만들어 고소득을 창출하는 오리농장이 화제다. 더욱이 직영 식당 운영과 프랜차이즈 사업을 통해 판매도 직접함으로써 중간 유통과정을 생략해 수익성을 극대화시키고 있다.

화제의 농장은 경기도 포천시 영중면 소재 개울오리농원(대표 최윤화)이다.

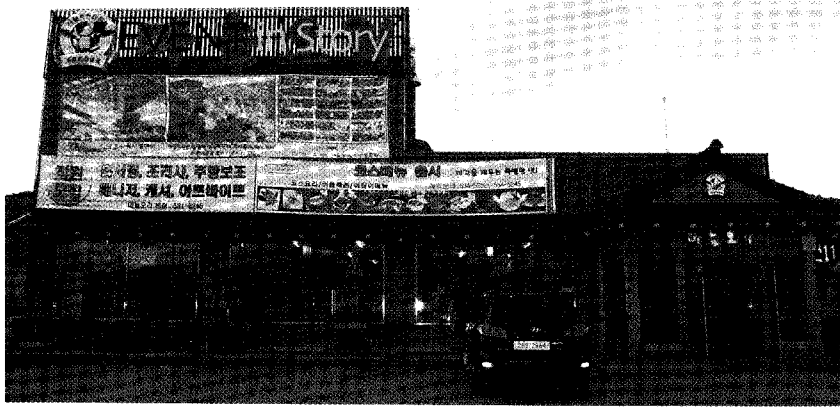
개울오리농원은 이미 수많은 방송을 통해 '마늘오리'로 소비자들 사이에서는 잘 알려져 있다. 또 1995년도 서울에서 귀농해 성공한 귀농인으로도 인정받고 있어

지금도 하루에 수십명씩 귀농을 희망하는 도시민들의 견학코스로 자리매김하고 있다.

해오리에서 농촌의 블루오션을 찾다.

개울오리농원 최윤화 대표는 서울에서 상점을 운영하다 사업이 어려워지자 전 재산인 현금 200만원과 트럭 한 대로 1995년도에 오리업에 뛰어 들었다.

지금은 오리산업이 소, 돼지, 닭에 이어 주요 축종으로 자리잡고 있지만 당시만 해도 오리는 극히 일부의 소비층만 있을 때였다. 그러나 최윤화 대표는 오리에 모든 희망을 걸고 매일 밤을 새가며 오리사육에 전념했다.



이러한 노력은 개울오리농원이 가지고 있는 각종 인증서는 물론, 상표등록증을 보면 그 노력이 어느정도였는지 가늠해 볼 수 있다. 우선 마늘 및 한약재를 섭취시켜 사육한 오리고기 및 그 사육법, 유황오리사육법, 솔입과 마늘에 의한 사육법 등 개울오리농원에서 가지고 있는 특허만 7개에 달한다. 또 28개의 마늘오리 관련 상표 등록을 가지고 있으며 HACCP 인증, 무항생제축산물 인증은 물론 가장 최근에는 오리농장 최초 LOHAS인증까지 수많은 인증서가 있다.

이처럼 오리에 대한 끈임없는 노력은 결실을 맺기 시작했다. TV방송을 통해 개울오리농장이 알려지기 시작하면서 소비자들이 하나 둘 직접 찾아오기 시작한 것이다. 수 많은 소비자들이 농장을 찾아오다 보니 기존의 관행적인 사육방식을 그대로 둘 수는 없었다. 이를 계기로 농장을 가꾸기 시작했다.

2003년부터 농촌체험관광형 팜스테이 농장으로 운영하기 시작한 개울오리농장은 매년 4월 중순경부터 추석 전후까지 농장을 시민들에게 개방해 다양한 체험 프로그램을 제공한다. 특히 농장을 찾아온 소비자들에게는 직접 농장에서 키운 각종 유

기능채소 등은 마음대로 가져갈 수 있도록 하고 있으며, 그것도 무료로 나눠주고 있다. 연간 찾아오는 소비자들만 7

천여명이 달하다보니 나중에는 이들이 홍보요원으로 농장 홍보의 첨병역할을 하고 있다.

최윤화 대표는 “힘들게 키운 채소를 그냥 나눠주는 것은 그냥 보기에는 손해를 보는 것 같지만 절대 손해되는 장사는 아니다”라며 “하나를 주면 둘을 나눠주는 것이 한국사람들의 인정이기 때문에 오리관련 매출은 오히려 크게 늘어난다”고 말했다.

#### ⊗ 직거래와 프랜차이즈 사업을 통해 부가가치를 높인다.

최윤화 대표가 처음 오리업에 뛰어들 당시만해도 일반 농가와 같이 농장을 운영해 왔다. 그러나 아무리 힘들게 오리를 키워도 수익은 크게 늘어나지 않았다.

때문에 선택한 방법이 직접 오리를 판매하고 나선 것이다. 이를 위해 2002년부터 직거래 프랜차이즈 사업에 뛰어들었으며 2005년에는 직영 식당의 문을 열었다. 자신감을 얻은 최 대표는 AI가 발생하기 전까지 전국에 23개 이상의 프랜차이즈 가맹점을 유치했지만 AI 발생 이후 문을 닫는 곳이 늘어나 지금은 7개 정도의 가맹점을 운영하고 있다.

프랜차이즈 사업을 하고 난 뒤부터는 농장의 수익 구조가 크게 변화됐다. 과거 오리 사육에 전념할 당시에는 농업소득이 전체 소득의 80%를 차지했지만 지금은 반대로 농외소득이 80%를 넘어서고 있다. 다시 말해 단순히 오리사육을 통한 수익구조에서 벗어나 이를 기반으로 부가가치를 높은 유통과 판매를 통해 수익을 올리는 구조로 변모했다.





### ⊗성공의 가장 중요한 요건은 건강한 오리를 키우는 것

개울오리농장이 다른 오리농장들과 차별화 될 수 있는 것은 마늘을 오리에게 먹여 오리를 건강하게 키운다는 것이다. 마늘오리를 키우는 방법 역시 최윤화 대표의 수많은 시행착오 끝에 탄생했다.

처음 새끼오리를 입식하면 마늘 분말을 섞은 음용수를 오리들에게 먹여 마늘에 대한 거부감을 없애는 것이 첫 번째 단계이다. 다음 단계는 마늘 분말을 섞은 사료를 급여하게 되면 오리들이 마늘을 잘 먹게 된다는 것이 최 대표의 설명이다.

이 같은 방법으로 키운 오리들은 출하단계에서는 생마늘을 먹을 정도도 마늘을 좋아하게 된다.

그런데 생마늘을 수많은 오리들에게 급여하기 위해서는 그 비용이 어마어마하게 들 것이라는 일반적인 생각과 달리 저렴한 비용으로도 마늘을 급여할 수 있다는 것이다. 특히 마늘을 급여해 키운 오리들은 무엇보다 건강하기 때문에 항생제를 전혀 사용하지 않아도 된다는 것이다. 또 육질도 일반 오리에 비해 뛰어나 오리고기를 처음 접한 소비자들도 거부감 없이 먹을 수 있다는 것이다.

최 대표는 “최근 식품에 대한 안전에 대한 관심이 높아지면서 마늘 역시 일정 유통기한이 지난 경우에는 식용으로는 유통이 불가능하다”며 “유통기한이 지났다고는 하지만 품질면에서는 전혀 이상이 없는 마늘들이 폐기되고 있는데 이 마늘을 확보해 오리들에게 급여하기 때문에 비용은 생각보다 많이 들어가지 않는다” 고 말했다.

### ⊗위기를 기회로 새로운 도약을 준비하는 ‘개울오리농장’

개울오리농원은 항상 탄탄대로를 걸기만 한 것은 아니다. HPAI 발생 당시 모든 오리업계가 겪었던 어려움을 똑같이 겪으면서 한때 부도 직전까지 가는 위기사항도 겪어야만 했다. 2003년과 2005년, 그리고 2008년도 3차례의 AI발생은 개울오리농장의 최대 위기였다. 한때 23개까지 늘어났던 프랜차이즈 가맹점은 7개로 줄어들었고 키우던 오리는 팔 곳이 없어 사료비를 대기 위해 사채까지 끌어다 쓰기도 하는 등 어려움도 있었지만 개울오리농장 최윤화 대표는 또 다른 새로운 도전을 준비하고 있다.

현재 농장을 더 넓은 곳으로 옮기는 것과 프랜차이즈 가맹점 확대에 해외진출까지 모색하고 있는 것.

“연간 농장을 방문하는 관광객이 7천여명이 넘어서면서 보다 쾌적한 농장이 필요할 뿐만 아니라 프랜차이즈 가맹점 확보를 위해서는 사육수수를 늘려야만 한다”며 “포천의 인근 지역에 농장 부지를 물색하고 있으며 월 50만수 이상을 출하할 수 있을 정도의 규모로 농장을 확대할 계획”이라는 것이 최 대표의 설명이다.

이와 함께 로하스인증을 계기로 로하스인증 프랜차이즈시장 진출 준비하고 있으며 마늘오리 코스요리 전문점 홍보에도 집중 투자하고 있다.

뿐만 아니라 현재 포천시내 인근에 위치한 ‘마늘오리’ 본점도 서울로 이전을 추진하고 있으며 중국, 대만, 일본, 미국 등 현지 바이어들이 직접 날아와 해외진출을 권유하고 있어 긍정적으로 검토하고 있다.