

기획취재

고급육 생산현장을 가다 ② (경남언양한우 편)

한우고급육, 유통참여가 살길

입춘과 우수가 지난 농촌에는 오고 가는 트랙터의 분주함과 소리에 동면(冬眠)의 기지개를 편다.

금월은 고급육생산 현장탐방 두번째로 경남울산육우회(회장 : 오교만)의 고유브랜드인 언양한우를 찾았다.

언양한우 직매장 두곳 개설

언양한우를 생산하는 울산육우회 회원은 140명, 이들이 사육하는 언양한우는 2,400마리이다.

언양한우란 이름이 붙게된 유래에 대해 오회장은 자수정이 유명한 이곳에 외지인의 발길이 잦으면서 내방객들이 이곳 불고기를 먹게되고 이 언양불고기가 맛이 좋다는 소문이 퍼지게 되면서 10여년 전에 언양한우라는 이름이 붙게된 것이라고 한다.

현재 이곳 언양면에는 인구 2만명이 채 안되는데 불고기집은 46개소가 있으며 이 전부가 다 정상적 운영이 되는 것만 보아도 언양한우의 명성은 잘 알려져 있음을 반증한다. 주말뿐만 아니라 주중에도 인근 시(市)에서 언양한우를 먹기 위해 찾아온다고 한다.

언양한우의 명성에 맞는 고급육을 생산하기 위한 작업은 5년전 부터 시작되었다.



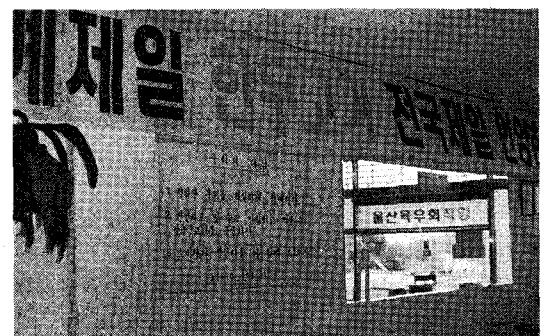
울산육우회 축산물유통주식회사가 운영하고 있는 제1매장, 타지역에서 울산시내로 들어오는 입구에 위치 하고 있으며 주위에는 단독 주택단지가 둘러싸여 있다.

원내는 축산물유통(주) 박충걸 대표이사

특히 소값이 올라 비육밑소를 180만원이상에서 입식하면서 600kg이상 키우는 농가가 늘기 시작해 고급육생산이 자연스럽게 이루어졌다.

언양한우 생산 농가의 고급육생산의욕을 북돋아 준 것은 언양한우의 직매장 설치였다. 92년 5월 29일 울산시 남구 무거동 1159-7에 축산물유통주식회사(대표 : 박충걸)를 울산육우회원들이 전액 출자하여 설립후 이곳에 언양한우직매장을 개설했다.

이곳은 주택단지로 유통인구가 많아 지난해 12월 한달동안의 매출은 1억1천3백20만원, 올해 1월에는 1억5천3백만원의 매출을 기록했다. 이중에 축산물유통



제1매장내에 붙어있는 구호
우리의 다짐이란 표어중 안심하고 먹을 수 있는 고기를 공급하자는 내용에서 몇 개월 동안 얼려서 들어오는 수입쇠고기와 차별화가 느껴진다.

(주)은 약 10%의 유통마진이 생긴다고, 1두의 평균 도체 생체중은 574.5kg으로 지육은 309.3kg 정도이다.

92년 5월부터 93년 1월까지 152두가 판매장에서 유통되었으며 전량 회원들이 사육한 언양한우들이다.

회원들이 사육한 언양한우를 판매장 한곳으로는 전량 판매할 수 없자 올해 2월 16일 울산육우회 축산물 유통주식회사는 제2판매장인 성남매장을 울산시 중구 성남동 190-23에 개설했다.

이 성남매장은 시장 인근에 위치해 판매 보다는 언양한우의 고급육 홍보에 최적지라고 한다.



울산육우회직영 축산물유통(주)의 제2매장인 성남본점

언양한우 시세보다 두당16만원 더받아

울산육우회 직영인 축산물유통(주)을 설립하므로서 얻는 이익은 도체의 지육량이 많고 정육률이 높으면 많은 보상(생산에 대한)을 받는다는 것이다.

또한 이곳을 찾는 소비자들도 중등육 이상의 고기를 원하고 있어 안심, 제비추리는 매장에 내놓자마자 판매된다.

Marbling(상강도 : 霜降度)에 대한 소비자의 인식도 달라져 상강도가 잘된 고기를 찾는 소비자가 늘고

있다고 하며 이는 그간 매장 종사자의 노력(박충걸사장과 이승용부회장 말에 의하면 입에 게 거품이 나도록 홍보했다고 함)에 대한 댓가라고 한다. 예를들면 상강도가 잘된 고기를 싫어해 지방이 없는 고기를 사는 사람에게는 상강도가 잘된 고기를 권유해 비교 시식해 보라고 한다.

비교시식한 소비자는 그 다음부터는 Marbling이 잘된 고기만 찾는다고 하며 특히 울산지역은 타 지역보다 고급육의 선호가 높다고 한다.



제2매장의 판매책임자인 울산육우회 이승용부회장, 문을 연지 한달도 안돼 판매물량은 적으나 언양한우고기 홍보는 잘되고 있다고

한우의 협동조합설립이 불가능한 상태에서 생산자의 판매장운영이 정부의 지원 불가능이나 세제상 불이익등 위험을 내재한 경영이란 측면에서 어려움이 있었으나 소값의 산지시세가 떨어질 경우 판매장에서 이를 적용하여 평형을 유지시켜 준다는 점에서 생산자 직판은 위험만큼의 유리한 점도 있다.

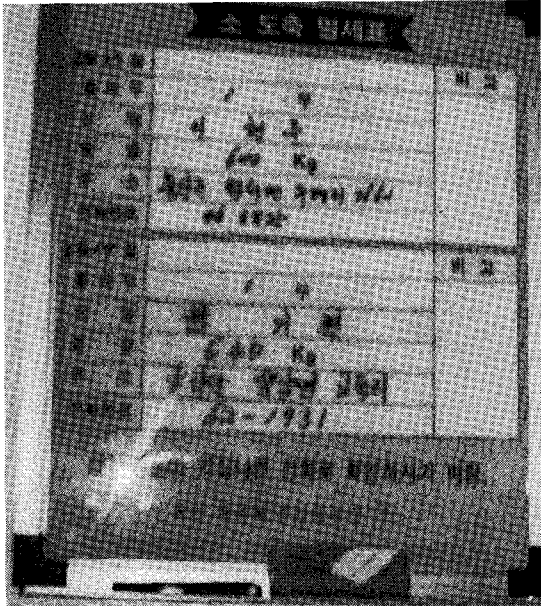
그러나 아직까지는 이 판매장에 출하판매되는 언양한우에 대해 두당 평균 16만원(최고 44만원까지)이 산지시세보다 높게 구입하고 있으면서도 판매장은 적으나마 흑자를 보이고 있다.

* 울산육우회 축산물유통(주) 제1매장의 경영상태 (월 30두 판매시)

- 1두 고기판매비용 : 2,759,000원
- 1두당 감량비용 : 4%적용(110,000원)
- 1두당 부산물가격 : 842,000원

∴ 2,759,000원 - 110,000원 + 842,000원
 = 3,491,000원 (1두의 판매총액)
 3,491,000원 - 3,145,000원 (언양한우 1두 구입비용)
 = 346,000원 (매장의 조수익)
 346,000원 × 30두 (월판매량) = 10,380,000원
 10,380,000원 - 8,000,000원 (경상유지비)
 = 2,380,000원 (순수익)

이 판매장의 장점은 판매되는 소의 출하목장과 목장주를 판매장 게시판에 걸어놓아 육질이나 비육 상태가 나쁜 소를 출하하지 못하도록 구조적장치를 마련해 소비자들의 신뢰를 쌓고 있다는 점이다.



언양한우의 직매장에 걸려있는 소 출하목장표. 오늘 판매되는 고기의 출신성분(?)이 적혀있다. 오늘 판매되는 언양한우의 출하체중은 600kg, 640kg 이다.

지역정육점의 덤핑공세

울산육우회 축산물유통(주)의 판매장중 제1매장은 1억5천3백만원, 제2매장은 2억1천8백만원을 회원들이 출자(1주당 1만원)하여 개설했고 이중 6천만원은 부채이나 이중 2천4백만원은 상환하고 현재 3천6백만원이 부채로 남아있다.

이 판매장에서 판매하는 언양한우의 가격은 근당



한우는 경쟁력이 있다. 왜냐하면 전체사육농가의 70%가 부업농가이다. 따라서 인건비를 포함 경상비등은 없는 것기도 같다. 이런 맥락에서 한우문제 해결은 개별농가의 구조개선과 유통참여가 되도록 한우 협동조합 설립을 가늠해 주는 것이다.



7,500원이다. 이 가격은 전국평균 가격 9,500보다 2,000원이나 싼값이다.

이는 울산지역 축산업조합 소속 정육점중 제1매장과 제2매장근처의 정육점들이 덤핑공세와 유언비어(젓소고기와 수입쇠고기를 판매하는 곳이라는)로 소비자들을 현혹해 92년 11월 28일 부터 근당 9,500원 받던 언양한우를 2,000원 인하하여 현재 중등육 1근을 7,500원에 팔고 있다고 특히 가격인하로 소비자의 입맛을 길들이는 홍보에도 일조를 하고 있다.

언양한우의 정육의 등급별 비율 및 가격표

등	급	비율 (%)	근당소비자가격(원)	
특	등	육	1.2	10,000
상	등	육	9.9	8,000
중	등	육	18.8	7,500
보	통	육	3	6,000
갈	비		7.3	8,500(kg)

일반 정육점에서 한우고기를 판매하더라도 450kg 이하이며 더러는 젓소고기도 판매된다고 한다.

정육점에서 고급육을 판매하도록 언양한우를 그곳에 공급해 주면 되지 않겠느냐는 의문도 생길 수 있겠으나 이에 대해 오교만회장은 "고급육은 정육점하는

사람에게는 절대 불리합니다. 600kg짜리 큰소를 5두 사느니 500kg짜리를 6두사는 것이 훨씬 이익이 남는다는 것입니다.

왜냐하면 600kg짜리 5두를 사면 한마리분의 부산물가격 만큼의 이익이 사라지게 되는 것이죠. 때문에 정육점 운영자가 600kg이상 고급육을 살 수 없게 되는 것이죠.”



매장을 운영하면서 부터는 목장과 가정은 아내의 몫이 되어버렸다는 울산육우회 오교만회장

사양관리에 대해 박흥기 조사부장(울산육우회이사)은 “육성우의 사양관리가 가장 중요하며 이는 마치 건물의 기초와도 같습니다. 조사료의 급여를 가능한 한 최대로 늘여 나가고 기별(期別) 사양에 맞는 농후사료를 급여하며, 말기에는 암모니아가스 처리 벧짚등 조사료를 집중급여하고 농후사료는 그 양을 줄입니다.

우리 언양한우는 밀소에 있어서 순수한우만을 구입합니다. 출하된 언양한우의 육질을 분석하여 개개회원의 사양 및 육질개선관리도 병행하고 있습니다.”

한우직매장의 정부지원, 고무적

지난 12월 9일 중순 축협에서 열린 '93년 축산시책 토론회에서 오교만회장은 공개 질의를 통해 한우전문 판매점을 서울 및 각 시도에 지원하겠다는 정부의 정책을 반박하고 현재 운영중인 육우회직영 한우판매장

에 우선지원해 주는 것이 원칙임을 강조하자 농림수산부의 노경상유통과장이 현직판매장의 사업안내서 및 계획서 제출을 요구, 상경해서 직매장 운영현황과 계획등을 설명했다.

이에대한 농림수산부의 자세가 상당히 전향적인 자세를 보임에 대해 오회장과 동행한 육우회 간부들이 꽤 고무되었다고 한다.

2월18일 울산시청에 들어간 박충걸사장이 울산육우회의 축산물유통주식회사에 정부가 2억5천만원을 지원해 주기로 결정했다는 것을 알린다.

“만시지탄(晩時之歎)의 감(感)은 있으나 정부의 사조직(육우회)에 구조조정자금을 지원해 준다는 것은 행정이 안되는 쪽, 못하는 방향에서 되는쪽으로 하게 하는 방향으로 전환했다는 점에서 미천한 지도자의 한 사람으로 의욕과 함께 자긍심을 느끼게 됩니다.

비록 우리가 요구한 금액보다는 적지만 이 지원금으로 부산에 직매장을 개설하고 싶습니다.”라고 말하는 오교만회장은 의기에 차 있다.

한우협동조합으로 유통참여 돼야

산지소값이 1kg에 4,000원대로 떨어졌으나 정육점이 한우고기값은 그대로이다. 이는 우리나라의 한우고기유통의 난맥(亂脈)을 그대로 보여주는 것이다. 이런 유통의 비상식적 현상을 타파하고 척결하기 위해서도 생산자의 유통참여는 반드시 이루어져야 한다. 이보다 먼저 선행되어야 할 것은 한우의 협동조합 설립을 가능케 해주어야 한다.

특히 농림수산부의 한우정책 설정이 구조개선 정책 지원의 조기화에 초점을 두고 있음은 신농정이 올바른 방향으로 가고 있는 듯하다.

특히 축산국의 모간부의 한우문제 해결을 위한 고뇌어린 말은 우리에게 한줄기 빛을 비추어준다.

“아침 새벽기도에서도 한우생각에 기도가 잘 않습니다.”