



기획취재

국립육 생산현장을 가다 ③ (제천박달한우 편)

걸어서 서울까지 입성 판매장낸 제천박달한우



우리가 키운 소 우리손으로 팔기 위해 판매장을 개장한 제천시 남천동의 판매장. 소비자의 인식이 낮아 부위별 판매는 아직 실시하고 있지 않다.

작년 5월 제천시에 판매장 개장

회원 40여명, 총사육두수는 800여마리가 박달한우를 생산해내고 있는 충북제천비육우협회의 총자본이다.

여기에 덧붙인 재산1호는 내일 모레 '환갑을 앞두고 노익장을 과시하는 최중식회장(59)이다.

제천비육우협의 전신은 10여년전에 조직된 제천축협내 비육우 축산계이며, 따라서 이곳에서는 비육우축산계로 더 잘 통한다.

충북제천시, 제천군, 단양군과 강원도 영월군등에

서 한우만을 사육하는 농가들이 회원으로 가입되어 있다.

얼굴있는(브랜드) 한우로서 박달한우 명칭은 1992년 5월16일 충북 제천시 남천동 320-1번지에 판매장을 개장하면서 박달한우라는 브랜드가 붙게 되었다.

“박달”이란 브랜드에 대한 내역은 박달재가 있는 백운면 한우개량단지등에서 송아지를 입식하여 출하하기 때문에 붙여지게 된 것이라고 설명한다.

이곳 박달한우판매장에서는 소비자의 육질등급에 대한 인식이 낮아 부위별 판매는 하지 않고 있다.

근당 8,500원으로 지역 정육점보다 약 500원 정도 저렴하게 판매하여 판매장의 임대료(보증금 2,000만원, 월세 60만원)와 판매장 종사원 3명의 급여등 월 250만원의 경상유지비를 충당하고 있다.

맑은 물과 박달재 참나무 잎으로 박달한우생산

최중식회장의 판매장 개장 동기는 간단하다.

“우리가 키운 소를 우리손으로 팔자는데에 그 기본 취지가 있습니다. 특히 지난해 말에 축협으로부터 계통출하도 않받아 줄때는 정말 막막했습니다. 이런 맥락에서 생산자의 판매장 직영은 필연적입니다. 아직까지는 회원들이 출하하는 소들을 다 처분하지 못하는 것이 안타깝습니다만 곧 판매장 수를 늘려 이를 해



서울 중구 신당동에 판매장을 개장한 후 이틀에 한번씩 서울 매장에 고기를 직접 전달한다. 서울 매장은 최희장에 게 의욕을 가져다 줬다. 사진은 최총식회장.

소할 생각입니다.”

판매장은 회원들 1인당 1백만원씩 출자했고 지역 축협에서 1억원을 용자받아 개장했다며 회원들의 유통참여 의식이 꽤 고취되어 있다고 전한다.

박달한우의 평균 도체중은 510~530kg 이며 지역 특성상 초지는 거의 없으며 조사료로는 벼짚이 고작이나, 송아지 육성시부터 참나무 잎을 먹고, 맑고 깨끗한 자연수를 급여하여 육질이 단단하고 깨끗한 맛이 박달한우의 특징이다.

이곳에서는 돼지고기도 판매하고 있으나 이는 지역 주민의 편이성을 재고하기 위한 것으로 규격돈만 취급하며 판매가격은 인근 정육점보다 근당 300원 저렴하게 공급하고 있다.

박달한우회원들이 출하하는 소는 소장사에게는 일절 판매되지 않고 축협계통출하 또는 자기출하를 한다.

이곳 판매장은 한달에 5~6두정도 소비가 가능하나 이 소비량으로는 회원들이 출하하는 소들을 전량 처분할 수 없다.

맨손으로 입성, 서울에 판매장 개장

더구나 소값이 떨어지자 회원들이 보유하는 소의 도체중은 날로 늘어가고 이를 육우회 판매장에서 소비하지 않으면 양되겠다는 사명감으로 서울 중구 신당동 중앙시장내(일명 떡촌, 떡볶이 전문 판매점이

서울 신당동 매장에서 등급별 판매가격은 안심 12,000원, 등심 10,800원 양지 9,000원이다.

지난 3월 23일 개장한 서울매장의 매출액은 개장 첫날인 23일에 2두를 공급해 24일 이틀간에 230만원의 매출을 올렸다.

많아서 붙여진 이름) 새마을금고 1층의 농수산물 판매장에 한 코너를 임대하여 3월23일 개장을 했다.



제천박달한우의 서울판매장 맞은편은 서울에서 유명한 떡촌이 자리잡고 있다. 사골, 등심, 안심등은 조금만 늦어도 구경할 수도 없다고 한다.

개장 당일에 사골, 안심등은 일찌기 동이 났으며 육질의 부위에 대한 인식도 제천 판매장에서는 느끼지 못했던 소비자들의 욕구가 엄청난 실감했다고 신당동매장의 흥관표씨(육우회회원)는 밝힌다.

신당동 박달한우 판매장의 등급별 근당 가격은 다음과 같다.

- 안심 : 12,000원
- 등심 : 10,800원
- 양지 : 9,000원

이는 제천보다 가격이 비싼 편이나 안심·등심은 제천에서 소고기가 오자마자 일부사람들이 전량 구매해 버린다고 한다.

지난 3월 23일 개장한 서울매장의 매출액은 개장 첫날인 23일에 2두를 공급해 24일 이틀간에 230만원의 매출을 올렸다.

박달한우 취재당일에도 새벽에 소 2두를 싣고 최종 식회장이 직접 서울 신당동 판매장을 다녀왔다.

서울판매장은 제천출신인 신당동 새마을금고의 객건대전무가 현재 새마을 금고 1층에서 운영중인 농수산물 판매장에 제천박달한우를 새마을금고를 이용하는 고객에게 판매하고 싶다는 생각과 농촌에서 살아온 사람이 농촌과 농민을 보호해야 하겠다는 자각이 발단의 계기가 되었다고 밝힌다.

제천비육회가 서울 신당동판매장을 개장하면서 투여된 자본은 냉동차(1,200만원)을 포함해 3,500만원이 투자되었으며 임대료는 충북제천의 봉양농협에 총 판매금액의 4%를 주는 것으로 되어 있어 사업초기에 들어가는 고정자본은 거의 없는 편이다.



서울판매장을 개장하면서 구입한 냉동차 이틀에 한번씩 소 2두 분량을 실어 나른다. 소의 눈동자가 인상적이다.

현재 주위의 떡촌 임대료는(현재 신당동 판매장보다 넓은 약간, 길이는 2배가량 긴) 2,000만원 보증금에 월 80만원을 주고 있어 월세로 계산하면 120만원인 셈이다.

따라서 이틀에 250만원 판매 매상을 올릴 경우 매

장 월 임대료는 약 150만원 정도이며 약간 비싼 편이다. 그러나 반대로 매출이 떨어질 경우의 위험부담은 없는 편이다. 판매액의 일정 비율을 봉양농협에 지불하는 것은 봉양농협이 이 매장을 운영하고 있고 제천에서도 봉양농협이 박달한우 판매에 직간접으로 도와주고 있다고 한다.

서울 판매장에 박달한우를 구입하는 소비자들은 상감도(Marbling)의 상태를 주의 깊게 관찰하여 육질의 상감도가 잘된 고기를 찾는다고 할 만큼 고급육에 대한 평가는 정확히 하고 있으며 구매순서는 사골, 꼬리, 도가니, 안심, 등심등으로 팔린다.

서울에 3군데매장 개장 예정

현재 산지소값이 떨어지는 원인에 대해서 최회장은 수입쇠고기의 물량이 너무 많기 때문이라며 한우고기의 자금도가 40%가 채 안되는 현실에서 한우가격과 동은 정부의 의지에 따라 결정되는 것 아니냐며 정책상의 문제임을 강조한다.

정부의 한우 정책에 대한 건의를 묻자 최회장은 배합사료와 축산기자재에 대한 부가가치세를 면제 영세율 적용만 해주면 된다고 다른 것은 없다고 한다.

현재 제천 판매장을 10개월간 운영한 실적으로 약 1,200만원 정도 수익이 발생됐다. 아직은 이익금을 회원에게 돌려줄 만큼의 금액은 안되지만 점차 이익이 발생하게 되면 주식의 형태로 이익금을 배분할 방안이라고 한다.

한우협동조합에 대해서는 현재 논의가 진행되고 있음을 알고 있다며 축산관련조직, 단체가 정말로 긴박한 상황에 닥쳤을 때는 무용지물이 되고 마는 경우를 수차에 걸쳐서 보아왔으며 결국 믿을 수 있는 것은 생산자 자신임이라고 강조한다. 그러나 언젠가는 한우협동조합이 생기게 되지 않겠느냐고 한다.

최회장의 올 계획은 서울에 박달한우전문 판매장을 3개정도 더 마련할 생각이다. 신당동매장이 그로 하여금 강한 추진력을 갖게 했다.

최회장의 머리속에는 "우리회원이 출하하는 소만은 우리 판매장에서 판매할 것"이라는 생각으로 가득 찼다.(취재 : 김대환)