

# 우리 축산물 현황이 궁금하다면? 이 사람을 만나보세요

## - 박영만 농협음성공판장 중도매인협의회장

고객홍보팀



**박영만**  
농협음성공판장 중도매인협의회장



1월 말의 어느 하루, 고객홍보팀은 축산인이라면 익숙할 축산의 메카, 농협음성축산물공판장(이하 음성공판장)을 찾았다. 보통 (명절)대목 전 2주를 일컫는 단대목에 해당하는 날, 축산물품질평가원(이하 축평원) 내에서도 상황반이 운영되고 있음을 감안할

때 공판장 역시 눈코 뜰 새 없이 바쁠 것이 뻔했지만 이 시기에 꼭 만나야만 할 사람이 있었기 때문이다.

이번 전문가 인터뷰의 주인공은 농협음성축산물 공판장 중도매인협의회 박영만 회장이다. 축산계에 첫 발을 댄 것이 35년 전, 음성공판장의 전신인 가락 공판장에서 처음으로 중도매인협의회장에 선출된 이래 중도매인협의회장만 3선인 그다. 그런 만큼 명절 축산물 시장과 2016년 시장 전망을 앞서 보자면 이 시기에 꼭 만나야 할 사람이기도 했다.

대목을 앞두고 많이 바쁠 것 같아 섭외에 앞서 조심스러워 했던 마음이 적중. 그를 찾아 음성공판장을 방문한 날에는 평소 같으면 점심시간이 시작됐을 12시쯤이었지만 아직까지 경매가 한창이었다. 경매 후 서둘러 나온 그는 “대목이라 요즘엔 한차 정도 더 잡는 것 같긴 하지만 음성공판장은 평소에 작업가능량 100%를 잡고 작업하고 있는 거라 대목이 돼도 큰 차이는 없다.”며 취재진을 안심시켰다.

“오늘은 경매가 좀 오래 걸리긴 했지만 이번 대목은 대목다운 느낌이 덜하다. 다른 대목 때와는 다르게 가격 상승률이 거의 없다. 보통 단대목은 대형마트 같은 곳은 구매가 다 끝나고 소매점의 구매가 물리는 시기가. 소매가 물리며 거래가 늘어야 하는 데 5~600만 원이면 사던 게 800만 원이 훌쩍 넘어버리니 다들 ‘조금씩 사다가 팔자’ 세가 되었다. 단대목에 이렇게 가격이 안 오르는 것이 몇 년에 한 번 정도 있기는 하지만, 이번 구정에는 더 한 것 같다.”

그런데 이때, 이러한 시장 상황을 격감하게 된 일이 생겼다. 혹시 등심 없는 소를 구할 수는 없냐는 문의

전화가 때를 맞춘 듯 걸려온 것이다.

“요즘 워낙 등심이 안 나간다. 성수기다 보니 그 외의 부위들은 좀 나가는데 등심은 수요가 많지 않다. 고기는 고급육일수록 냉동이 아닌 냉장육이어야 좋다. 특히, 소는 남는다고 냉동시켜 버리면 판로가 없어져 버리니 안 팔린다고 냉동시킬 수도 없는 일이다. 그렇다보니 유통하는 사람 욕심에 등심 없는 소를 요구하는 경우가 있는 것 같다.”

듣도 보도 못한 ‘등심 없는 소’ 소리에 ‘이게 대체 무슨 영문인가’ 싶었던 의문은 해소됐지만 불편한 마음은 가시질 않았다. 안 그래도 2015년 한 해 부정확한 정보의 확산 속에 소비자를 혼란에 빠지게 한 마블링 관련 이슈에 마음고생을 했던 터, 그 영향이 새해 연초부터 이렇게 작용하는가 싶어서다.



“마블링 보다 경기 침체의 영향이라고 본다. 옛날에는 로스 부위로 등심·안심·채끝이 잘 나갔는데 요즘에는 대체용으로 갈비가 많이

나간다. 등심 수요 중에서도 갈비로 많이 이동했다. 그럴 수밖에 없는 게 작년 7~8월 이후 소 값이 크게 올라가며 소비자가 한우를 접하는 게 두려워졌다. 로스용 인기 부위가 아닌 네 식구 한 끼 국 끓여 먹기 위한 양지를 사자고 해도 6만원으로 모자라다. 알아서 안 먹는 사람도 있을 수 있겠지만 실제로는 먹고 싶어도 먹기 힘들다는 게 더 맞다.”

소 값이 이렇다보니 공판장에서 하루 오가는 돈의

단위도 더 커졌다. 박영만 회장만 해도 하루 15~20두 정도를 구매하는데 거래금액이 1억 5,000만여 원에 이른다. 그보다 더 많은 양을 거래하며 하루에 2억 원 어치 이상을 사는 이들도 있다고 한다. 공판장에서는 다 현금 거래고 선 입금을 안 하면 출고를 안 해주는 시스템이라는 점을 감안하면 중도매인협회에 중도매인 52명과 매참인 10명이 소속돼 있다는 음성에서 하루 다뤄지는 돈이 어느 정도일지, 탄성이 절로 나온다.

음성공판장이 축산농가라면 출하를 꿈꾸는 이상향처럼 화자 되는 것도 이 때문이다. 일단 거래물량의 굴곡이 적어 성수기는 비수기든 큰 차이가 없다 보니 일정한 가격대를 유지하기가 수월하다. 소가 너무 싸게 팔렸다 싶으면 이의를 제기하며 항의할 수도 있는데 음성공판장은 ‘소 값이 떨어졌나보다’ 자연스럽게 납득하게 될 정도다.

그리고 축산물의 가격이 떨어지는 데에는 중도매인의 자금 능력 영향도 있다. 현금 거래인 만큼 편한 말로 몇 억, 몇 십억을 쌓아놓고 일해야 하는데 그 정도 자금 능력이 따라주지 못한다면 더 지불하고 싶어도 어쩔 수 없다. 게다가 앞에서 잠시 언급한 것처럼 고기는 생물장사인 만큼 하루 새 재고가 돼버릴 수 있다. 이들의 표현으로는 ‘묵는다’고 하는데, 고기가 묵어버리면 손실이 생긴다.

이때 손해를 입지 않으려면 가장 중요해지는 것이 공판장의 시설과 중매인의 거래 수완이다. 물론 음성공판장은 지은 지 얼마 되지 않은 곳이기에 냉장 시설이 좋아 묵은 것도 상대적으로 잘 나간다. 거래 수완 좋은 것은 자타공인된 바이니 굳이 거들어 설명하지는 않겠다.

그렇다보니 가락동에서 음성으로 공판장이 이진해 내려올 때만해도 우려가 컸지만 오는 3월 1일로 이주 5년차를 맞는 현재까지의 평가점수는 좋다.

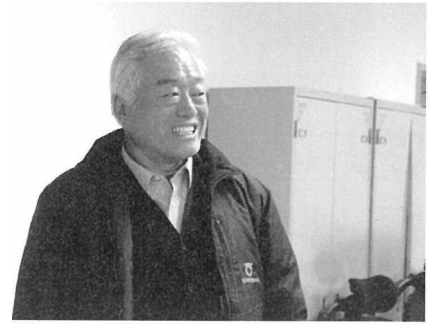
“중도매인도 자영업자다 보니 타지에 가면 알게 모르게 느끼는 텃새가 있다. 거기에서 오는 어려움이 있었다. 음성으로 내려오며 개중에 이탈된 거래처도 있지만 대전·청주 등 중부권 거래를 트며 새롭게 거래하게 된 곳이 있어 결과적으로는 큰 영향이 없다. 오히려 가락동에서는 하루 480두 도축을 상상도 못했는데, 여기 와서 유지하게 됐으니 획기적이다.” 라는 게 박영만 회장의 평이다.

걱정은 불안한 축산환경 쪽에 대한 것이 더 컸다.

“1980년 6월부터 축산일을 시작했다. 당시에는 한우고기를 가지고 ‘이거 한우다’ 해도 ‘한우가 어딤냐, 거짓말 마라’고 했다. 하지만 이제는 한우라고 하면 그냥 믿는다. 소비자와 생산자 사이에 믿음이 있기 때문인데, 그 사이에 신뢰의 다리가 되어준 게 축평원과 등급제다.”

이어 그는 “딱히 축평원에서 왔기에 하는 얘기는 아니다”라고 선을 그으며 칭찬과 채찍질을 오갔다.

“등급제도 도입 초기에는 멀쩡한 소를 이분도체 한다느니 말들이 많았고, 이력제 정착도 쉽진 않았지만 등급제와 이력제를 하며 신뢰가 생겼다. 하지만 강산이 두 번 바뀌었는데, 신뢰의 매개체를 넘어선 무언가가 되어야 하지 않겠나. 등급제 또한 더 발전해야 한다고



생각한다.”

축산 유통환경의 개선 필요성에 대해서도 꼬집었다.

“요새 축산 유통하는 사람들을 보면 국내상, 수입상 할 것 없이 다들 힘들어한다. 우선 앞서 언급한 것처럼 한우는 가격이 너무 올랐다. 수입산과의 큰 가격차에도 불구하고 한우를 먹는 우리나라 사람들이 진정한 애국자라고 생각한다. 그들이 있었기에 대한민국 축산이 오늘날 이만큼 발전할 수 있었다. 하지만 높이 올라간 가격은 당장에는 좋을 수 있지만 축산농가 쪽에도 부메랑이 되어 그 영향이 돌아올 것이다. 개선이 필요하다. 더 큰 문제는 유통상이 난무하고 있다는 것이다. 수입육이 마케팅을 세계 하며 유통량이 늘었다. 그런데 수입육의 경우에는 대출을 통해서라도 지급보증만 할 수 있으면 그냥 다 수입할 수 있다. 건강한 축산유통 환경을 위해서라도 좀 정리가 필요할 듯하다.”

“우리의 우수한 한우는 이 땅위의 자존심이 아닌 우리 지구상의 자존심이라고 생각한다.”며 한우를 비롯한 우리 축산물들이 그 우수성을 바탕으로 더더욱 사랑받게 되길 빌던 그. “2016년 원숭이 같이 지혜롭게 잘 견뎌내고, 우리 축산인들 모두 대한민국 축산 발전을 위해 똘똘 뭉치는 한 해가 되길 바란다.”던 그의 인사를 아울러 전하며 인터뷰를 마무리 한다. **동양정보**