



정육점 식당 주인이 보는 한돈 품질의 중요성



설병진 대표
정돈가

“아... 사장님 이게 뭐예요? 고기에서 냄새가 나잖아요.”

“이 고기 오래된 거 아니예요? 혹시 수돼지 아니예요?”

“아... 아닙니다. 그럴 리가요? 오늘 들어온 국내산 한돈입니다.”

“죄송합니다. 바꿔드릴게요.”



▲ 정돈가 멤버들(좌로부터 윤상진씨, 허준영씨, 송석근씨, 설병진 대표)



손님과 하는 위와 같은 대화는 고기를 파는 웬만한 식당에서는 흔히 겪게 되는 일이다.
그도 그럴 것이 필자도 삼겹살 식당을 하기 전에는 냄새가 나지 않는 고깃집을 단골로 정해놓고 찾을 때가 있었다.

그때만 해도 고기 관리를 못해서 그렇거나 값싼 수패지를 사용한 탓에 나는 냄새라고만 생각했었다.

그런데 직접 고기 장사를 해보니 아무리 비싸다는 고기를 써 봐도, 바로 도축한 신선한 고기를 써 봐도 영 마음에 안 들기는 마찬가지였다.

그뿐인가? 구제역을 겪고 난 후부터는 돼지 목살을 손질할 때면 지레 겁부터 나게 되었다. 목살에서 나오는 알 수 없는 정체의 화농은 정말 고기를 파는 식당 주인 입장에서 손님들에게 죄를 짓는 것 같은 생각마저 들었다.

한돈의 대표고기 삼겹살은 어떤 날은 마블링을 거의 찾아보기 힘든 썩리가, 어떤 날은 기름으로 떡이 되어 있는 떡지방 삼겹살이, 또 어떤 날은 날이 잘 선 칼로도 썰기가 힘든 물돼지가 등장한다.

그런 때마다 국내산 한돈을 판다는 필자의 자긍심은 온데간데 없이 사라지고 의욕도 무너져 내리기 일쑤이다.

손님들의 입맛이 까다롭다기 보다는 돼지고기 품질 자체가 들쭉날쭉 일정하지 못하니 판매하는 입장에서 어찌할 도리가 없을 때가 참 많다.

혹시 식당 주인의 속을 까맣게 태우고 마는 이러한 사실을 돼지를 키우는 한돈 농가에서도 잘 이해하고 있을까?

어느 순간 고기 장사를 어설프게 했다가는 금방이라도 망할 것 같은 심각한 위기감을 느끼면서 급기야 필자의 생존 본능은 믿을 수 있는 고기 한돈을 찾기 위해 백방으로 뛰게 만들었다.

수많은 육가공업체를 돌아다니며 이야기를 들어보고 구매하여 써보기도 하였지만 결국 정답은 농장에 있다는 사실을 찾을 수 있었다.

과연 고기란 무엇인가? 바로 곡류가 육류로 대체된 것이 아니던가...

그렇다면 돼지가 어떠한 곡류를 먹었는지가 중요하고, 어떠한 물을 먹고 자랐는지, 종자



▲ 깨끗하고 건강한 돼지 농장

는 어떤지, 사육 환경과 관리는 어떠했는지가 결국 고기의 품질을 결정한다는 것을 알 수가 있었다.

한돈이라면 믿고 장사를 할 수 있을 거라고 생각했는데 막상 부딪혀 보니 기대와 달랐던 현실이 너무도 힘들고 고단했다.

그러던 중 필자가 원하는 고기를 생산하는 농장을 찾았고 고기를 만지는 노하우도 쌓으며 장사가 빠른 속도로 정상 궤도에 오르기 시작했고 고기에 대한 자신감을 가지고 판매할 수가 있었다.

판매하다 부딪히는 문제점들에 대해서는 농장과 소통하고 조율하며 정리된 기록들을 토대로 고객들에게 어필하고 문제점들을 해소해 나갈 수 있게 되면서 고객들에게 큰 신뢰를 쌓을 수가 있게 되었던 것이다.

만약 그러한 다양한 문제의 원인을 제대로 이해하지 못한 채 판매만 했다면 고객들의 불신만 쌓이고 장사는 벼랑 끝으로 떨어질 것이 불 보듯 뻔했을 거란 생각이 들었다.

몇 년 전부터인가? 수입육이 대한민국 밥상의 국가대표인 한돈에 강력한 도전장을 내밀었다.



▲ 정돈가 정육 매장



▲ 이베리코의 방목시킨 흑돼지

독일과 칠레는 한돈보다도 저렴한 가격에 무한리필이라는 무기까지 장착하여 국내산 삼겹살 시장을 잠식하고, 스페인은 청정지역에서 도토리를 먹여 방목한 세계 4대 진미라는 마케팅 스토리와 함께 이베리코 흑돈이 한돈 소비자들을 끈질기게 유혹하고 있다.

스페인의 이베리코 흑돈을 일반 값싼 수입산인양 생각한다면 큰 오산이다.

필자가 운영하는 식당에서 불과 100미터도 되지 않는 곳에 이베리코 돼지고기를 판매하는 식당이 있는데 처음엔 '수입산이 다 그렇지 뭐. 별 거 있겠나...' 라고 생각했다가 큰 코를 다치고 말았다.

필자도 너무 궁금한 나머지 이베리코 흑돼지의 고기 맛을 보았는데 호불호(好不好)가 엇갈릴 수는 있겠으나 필자가 먹어 본 기억으로 고소하고 짭 찬 육즙으로 그 맛이 한돈에 비하여 떨어질 것이 전혀 없었다. 아니 오히려 더 맛있다고 해도 될 것 같았다.

손님들의 입에서 그 집 고기가 맛있다는 칭찬이 끊이지 않았고, 지금도 그 집 문 앞에는 빈 자리가 나기만 기다리는 손님들로 붙야성을 이루고 있으니 말이다.

지금 옆 집에 손님을 빼앗기지 않기 위해 지독하게 이를 악물고 싸워야 하는



▲ 수입산 돼지고기



▲ 정돈가의 믿을 수 있는 품질

이 치열한 삶의 전장에서 값 비싸고 품질이 보장되지 않는 한돈으로 가게를 지키기란 정말 어려운 점들이 한 두 가지가 아니다.

국내산 한돈 고깃집들이 하나 둘 한국이란 국적을 포기하고 적군에게 투항하고 있는 것이 현실로 되어 가고 있는 걸 눈으로 지켜보며 한돈을 사랑하는 한 사람으로서 가슴이 아파울 뿐이다.

어렸을 적 신토불이란 노래가 유행을 하고 우리의 것을 지키고 사랑해야 한다며, 우리 몸에는 우리 것이 좋은 것이라고 많이 외쳤고 또 그렇게 믿었었다.

그렇지만 요즘 소비자의 입은 정말 냉정하고 똑똑하기까지 하다.

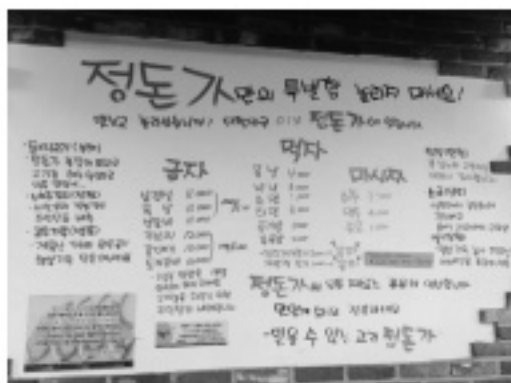
가성비와 가심비까지 꼼꼼히 살펴며 맛과 서비스의 선택에서 실수하는 법이 없으니 말이다.

까다롭기로 둘째가라면 서러울 대한민국의 식성은 이제 삼겹살 시장마저도 점점 외면하게 되는 것은 아닐까?

대한민국의 밥상에서 빠질 수 없는 생선 반찬으로는 고등어가 일등일 것이다.

그리고 우리 국민 누구나 노르웨이산 고등어를 한 번씩은 먹어봤을 것이다.

청정해역에서 자라서 그 좋다는 오메가3 지방산이 풍부하고 살집도 뚱뚱하고 맛도 좋아 주부들 사이에서는 최고의 생선으로 통한 지 오래다.



▲ 정돈가 식당의 특별 서비스



▲ 사랑의 선물기 나눔(2018년 여름)

국내산 고등어 시장을 통째로 바꿔 놓은 노르웨이산 고등어는 우리 돼지고기 시장에서 벌어지고 있는 현실을 볼 때 앞으로 한돈의 미래 모습이 어떠할 지를 연상케 하고 있다.

필자가 고깃집을 하면서 배운 짧은 소견이지만 직접 몸으로 부딪히며 느끼는 것이 있다.

한돈 농가들이 정확히 알아주기를 기대하며 이렇게 제안을 해 본다.

이제 “한돈의 진짜 소비자는 누구인가?”를 생각해 보는 것으로부터 시작하는 것이 어떨지 말이다.

농가의 직접적인 소비자는 고기를 구매하는 육가공업체라고 생각할지 모르겠지만, 최종 소비자는 고기를 실제로 구매해서 먹는 소비자가 진짜 소비자인 것이다.

적당히 살을 찌워 생산하고 육가공업체에서 계량하여 지육가격을 곱하여 정산되는 현재의 방식보다는 실제로 소비자의 입으로 가는 고기의 품질을 생각할 때 한돈의 문제는 비로소 풀리지 않을까 생각해 본다.

품질을 믿을 수 있고 균일하며 고기의 안전을 신뢰할 때 우리의 한돈은 진짜 무기가 되어, 외부의 도전을 이겨내고 소비자의 선택을 받을 수 있게 되리라 필자는 생각해 본다.

한돈을 생산하는 모든 농가들이 소비자 중심의 마인드와 장인정신으로 한돈의 소중한 가치를 만들어 가고 튼튼히 지켜주리라 믿으며 오늘도 한돈 파이팅을 외친다.

그래서 국민들에게 더 많이 사랑받는 한돈이 되고 더 큰 가치를 만들며 많은 주변의 이웃들과 그러한 가치를 함께 나눌 수 있기를 소망한다.

대전의 돼지고깃집 정돈가 식당 주인 설병진 올림.