

## ‘흠이 아니라 보조개랍니다’ - 쿠팡이 살려낸 160톤의 청송사과

2022. 3. 14.



‘흠과’라는 말 들어보셨나요?

흠과는 흠 있는 과실이라는 말입니다. 농부들에게는 가장 속상한 말이기도 합니다. 과실이 우박을 맞거나 바람에 흔들려 가지에 부딪히면 표면에 생채기가 나곤 합니다. 맛에는 이상이 없지만 외모가 상했다는 이유로 유통업체들은 외면하기 쉽죠. 그래서 농가에서는 흠과를 주스 가공용으로 헐값에 공장에 넘기거나 심지어 그냥 폐기하기도 하는데, 그 비율이 많으면 연간 전체 수확량의 30~40%에 달한다고 합니다. 1년 간 들어간 농부들의 노력을 생각하면 안타까운 일입니다. 사과들에게도 미안하고요.

쿠팡이 이 흠과들을 살려주려 나섰습니다. 쿠팡은 대표적인 사과 산지인 경상북도 청송군의 한우리 영농조합에서 생산하는 사과를 ‘곰곰’ PB(private brand)로 판매하고 있는데, 2020년부터 일반과뿐 아니라 흠과도 함께 매입하고 있습니다. 다른 지역에서는 이런 사과를 ‘못난이 사과’라고 부르기도 하지만, 쿠팡은 ‘곰곰 보조개 사과’라는 예쁜 이름을 달아주었습니다.





“보조개 사과가 약간 흠집이 나서 그렇지, 맛은 보기 좋은 사과에 비해 떨어지지 않습니다.”

청송군 최대 사과 생산조합인 한우리 영농조합 장길영 대표의 말입니다. 똑똑한 쿠팡 고객들도 대표님과 같은 생각이었나봅니다. 곰곰 보조개 사과는 쿠팡 출시 이래 꾸준히 사랑받고 있습니다. 2021년 이 조합이 쿠팡을 통해 판매한 보조개 사과는 약 160톤이었습니다. 보통 청송 사과나무 한 그루에서 40kg 정도의 사과가 수확된다고 하니, 쿠팡을 통해 청송군에서만도 사과나무 4000그루 분량의 사과가 버려지거나 떨어로 처리될 운명에서 살아난 것입니다.

그럼 상품평을 몇 개 볼까요?

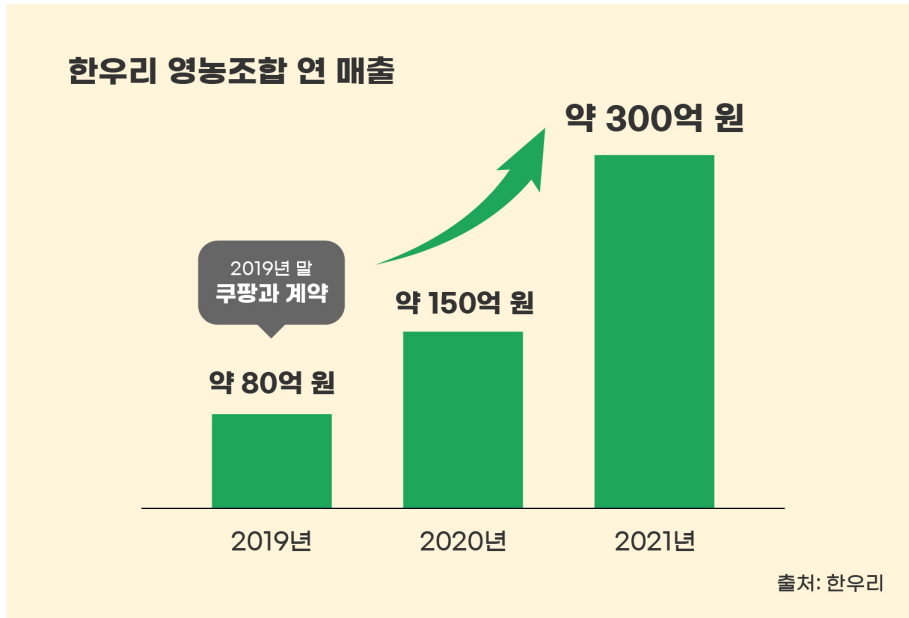
*“알도 실하고 무르거나 멍든 것 없이 관리 잘 된 사과입니다”*

*“고생하는 농민들 보며 앞으로도 계속 재구매 하려고요. 흠집은 있어도 아삭아삭 새콤달콤 맛나거든요”*

*“이 정도 상처를 정품이라 속이지 않고 보조개 사과라 해서 좋은 가격에 판매하다니.. 너무 좋네요”*

(‘곰곰 맛있는 보조개 알뜰 사과 2.5kg’ 소비자 상품평 약 4700개 중 일부)

보조개 사과뿐 아니라 깨끗하게 씻어서 나오는 곰곰 세척 사과 등의 인기에 힘입어 농가의 매출도 쑥쑥 커졌죠. 한우리 조합은 2019년 말부터 쿠팡과 계약했는데요, 이후 2년 만에 매출은 약 80억 원에서 약 300억 원으로 거의 4배 커졌고 절반 이상이 쿠팡에서 나옵니다. 직원수도 7~8명 정도였던 것이 지금은 최대 60여 명까지 함께 일하곤 합니다.



처음 쿠팡에서 사과 판매를 제안했을 때 한우리의 장길영 대표는 믿어야 본전이라는 심정이었다고 합니다. “얼마나 팔릴지 알 수 없었지만 한 번 팔아보려고 했죠.” 기대가 크지 않았던 이유는 사과를 거의 30년이나 팔아왔지만 사과를 가져가는 유통업체는 드물었었기 때문입니다. ‘까다로운 한국의 소비자들은 흠 있는 과일을 찾지 않을 것’이라는 선입견이 과일 업계에 널리 퍼져있었기에 유통업체들도 외모가 완벽한 과일들만 찾곤 했습니다.

사실 사과로서는 억울했습니다. 청송군의 자연환경이 워낙 뛰어나기 때문에 생기는 흠집이었거든요. 주왕산, 달기약수, 얼음골 등 천혜의 자연환경을 가진 청송군은 일교차가 커서 최고 품질의 사과가 열립니다. 그리고 일교차가 크기 때문에 대기가 불안정해져 가을철 가끔씩 우박이 내려와 사과에 맞습니다. 즉, 보조개 사과의 흠집은 사과가 맛있게 열리는 지역임을 보증하는 영광의 상처입니다.

쿠팡 곰곰 사과 판매를 담당하는 CPLB 박지연 매니저는 현명한 쿠팡 고객들이 청송 사과의 진면목을 알아줄 것이라 생각했습니다.

“복잡한 중간유통 과정을 거치지 않고 쿠팡을 통해 하루이틀 만에 산지에서 소비자까지 배송되니 청송 사과 본연의 달콤하면서도 아삭한 맛이 그대로 전해져 일반 사과뿐 아니라 보조개 사과도 고객들의 사랑을 받게 된 것 같습니다.”



한우리 영농조합이 설치한 고성능 CA 저장고

이제 쿠팡을 통한 매출이 크게 늘어나면서 한우리 영농조합은 새로운 품종 재배와 시설 투자도 늘릴 수 있게 되었습니다. 이른바 황금사과라 불리는 ‘시라노 골드’ 재배도 늘리고 있고, 온도뿐 아니라 습도와 산소 농도까지 조절해 사과의 신선도를 높일 수 있는 첨단 ‘CA 저장고’도 다수 설치할 수 있었습니다. 특히 2020년 이후 코로나19로 인해 해외 수출길이 막혀 큰 위기를 맞을 수도 있었는데, 쿠팡과 함께 위기를 넘기는 것은 물론이고 오히려 더 큰 성장을 이룰 수 있었습니다.



“과일은 생물( )인데 쿠팡은 빨리 배송되니 너무 좋습니다. 쿠팡을 만나서 과일을 많이 판매할 수 있으니 농민들은 이제 농사만 열심히 지으면 된다는 그런 생각을 가지고 있습니다. 또 소비자들의 입맛에 맞는 소포장 상품을 만드는 등, 다방면으로 상품을 개발하면서 나가니까 농가도 좋고 우리 법인에도 이익이 되고요. 그래서 지금 우리 농가들이나 우리 법인은 쿠팡에 대해 엄청나게 고맙게 생각하고 있습니다.” 장길영 조합 대표의 말입니다.



학계의 사과 전문가도 역시 쿠팡의 노력에 박수를 보냅니다. 경북대학교 사과연구소 소장이자 농업생명과학대학 교수인 윤태명 교수는 곰곰 보조개 사과의 사회적 의미를 이렇게 설명합니다.

“작은 흠집 때문에 우수한 맛의 품질 좋은 사과가 값싼 가공용으로 치부되는 것은 생산자는 물론 소비자를 위해서도 현명하지 못합니다. 작은 흠집보다는 청송사과의 질적 우수성과 생산농민의 수고로움을 더 높이 평가하는 쿠팡의 경영철학과 소비자 배려는 상생 협력의 모델이 될 수 있을 것입니다. 쿠팡을 통해 소비자들이 최고 품질을 자랑하는 청송사과를 합리적인 가격으로 즐길 수 있기를 바랍니다.”

쿠팡에서는 청송사과와 같은 대한민국 각지의 특산물을 로켓프레시로 만나볼 수 있습니다. 윤 교수님의 말씀처럼, 합리적인 가격에 맛도 좋고 낭비도 줄일 수 있는 우리 농수산물에 앞으로 더 많은 사랑을 받을 수 있기를 바래 봅니다. 이전 흠과라는 말 대신 ‘금( )과’로 불러도 될 것 같습니다.

취재 문의 [media@coupang.com](mailto:media@coupang.com)