

허영만의 '자전거 식객'



13 사천~울산

(상)

13차 경로



편집 | 김현우 기자 pudgala@donga.com 트위터 @pudgala72

따뜻한 김말이 밥에 새콤한 오징어무침...

'뱃사람들의 패스트푸드' 통영 충무김밥

데자뷰(deja vu). 처음 접하는 상황임에도 불구하고 언젠가 이미 겪었던 것 같은 모호한 느낌을 뜻하는 프랑스어다.

학창 시절, 이 단어를 처음 접했을 때 그 어렴풋하고도 딱히 설명하기 어려운 초감각적 현상을 한 마디로 표현하는 어휘가 존재한다는 사실에 내심 놀랐었다.

사천에서 통영으로 이어지는 77면 국도는 강력한 데자뷰의 통로였다. 길, 햇살, 공기, 그리고 자전거의 구동계에서 발생하는 금속성 마찰음... 심지어 스쳐지나가는 자동차나 행인들까지도 마치 타임머신을 타고 시간을 거슬러 돌아가 녹화된 영상의 한 부분을 재생하는 것 같은 기묘한 느낌에 사로잡힌다.

고성 읍내를 지나 도산면 법송리의 한 버스 정거장에서 물통을 꺼내 목을 축이며 고품이 생각해보니 집단가를 자전거 전국 일주가 시작된 것이 지난해 이맘때. 출발점인 강화도에서 느낀 가을 날씨가 오늘처럼 찬란했었다. 그리고 정확히 1년이 지난 지금 또 다시 가을은 찾아왔고 전국일주팀은 강화도로부터 약 2200km를 주파해 서해를 돌고 바야흐로 남해안의 동쪽 끄트머리를 향하고 있는 것이다.

사천서 굽이굽이 국도따라 내려오는 길, 햇살, 바람... 어디서 본듯한 데자뷰 1년전 전국일주 출발 강화도의 가을이 떠오르고

12개월 자전거여행 추억 곱씹으며 도착한 통영 환상의 맛이 우릴 기다리고 있었으니...

어느덧 1년이 지났다는데 생각이 미치자, 지난 12개월 동안의 자전거 여행이 주마등처럼 떠오른다. 가을에 강화도를 출발한 우리들은 태안 안면도에서 혹독한 겨울을 맞았고, 보령 군산에서 봄꽃을 보았고, 아스팔트가 녹아나던 뜨거운 여름 동안 무안 목포 해남 완도 보성 구간을 질주했다.

차도로만 달렸다면 벌써 포항쯤을 통과해야할 시점이지만 가능하면 자동차를 피해 해안선을 온전히 잇는 길을 연결하고자 논밭길, 산길, 마을 뒷길, 심지어 갯벌을 횡단하기도 하는 무모한(?) 도전의 결과 주행 거리에 비해 전진이 다소 늦었다.

이제 부산을 거쳐 울산, 포항으로 올라가 동해안에 접어들면 또 다시 겨울이 올 터. 하지만 동해안 구간은 해안선이 단순해 속도를 낼 수 있을 것이다.

●통영 충무김밥, 타 지역 아류들은 감히 범접 못할 내공의 맛

사천에서 40km 가까이 달려 점심 때에 맞춰 통영항에 도착한 우리는 이곳을 대표하는 두 가지 메뉴, 명계비빔밥과 충무김밥 사이에서 잠시 갈피를 잡지 못했다.

명계파와 김밥파로 갈려 갑론을박 끝에 충무김밥으로 결정한 것은 오후에 달려야할 거리가 만만찮아 밥을 든든히, 많이 먹어줘야 한다는 강박 때문이었지만, 달랑 명계 한 마리가 들어간 명계비빔밥이 충무김밥 가격의 2배가 넘는다는 사실도 작용했다.

통영항에 즐비한 충무김밥집들은 저마다 '원조' 간판을 내걸고 있어 진짜 원조를 찾는 것은 무의미했다. 자전거를 눈에 보이는 곳에 안전하게 세워두기 좋은 식당을 택해 들어갔다.

잘 알려진 것처럼 충무김밥의 특징은 밥과 반찬이 함께 섞인



남해 항로를 오가는 뱃사람들을 위한 간편 식사로 개발된 충무김밥. 통영시는 90년대 명칭을 변경하기 전까지 충무시였으며 당시에 전국적으로 이름이 알려진 개발에 지금까지 (충무김밥)으로 불리고 있다.

일반 김밥과 달리 밥 따로, 반찬 따로라는 점이다.

반찬은 무김치와 함께 주꾸미, 홍합, 호래기(꼰뚜기), 오징어무침이 계절에 따라 달리 나오는데 우리가 들른 식당에서는 연중 비교적 쉽게 구할 수 있는 오징어가 나왔다.

충무김밥의 탄생 스토리는 몇 가지가 다른 버전이 있는데 그중 가장 설득력 있는 것이 '부패방지'다. 일반적인 김밥처럼 밥과 반찬을 함께 섞으면 더운 날씨에 상하기 쉽기 때문에 분리

해서 만드는 충무김밥이 개발됐다는 얘기가.

초창기 충무김밥의 주요 고객은 남해항로를 오가는 선박의 뱃사람들이었다. 통영항은 예로부터 화물을 싣고 전라도와 경상도를 왕래하는 배들이 반드시 거쳐 지나는 곳으로 뱃사람들을 위한 패스트푸드였던 셈이다.

>> 23면 '자전거 식객'으로 이어집니다

인형제작사
김스포츠(Kim's Sports)의
공기인형
아름다운 동행
"리사"(Lisa)
구입시 배송되는
인형의 실물사진
입니다.
SIZE : 160cm

독신 남성들에게 외로움, 우울증 등으로 인한 심리적안정과 인간의 본능적인 욕구를 해소하는 건강한 대안으로서 긍정적 도움을 주는 공기주입형 인형 "리사"가 관심을 집중시키고 있다. 공기 제거시 부피가 작아 휴대와 보관이 편리하며 독신 남성이나 출장이 잦은 분 또는 공사현장,원양어선 선박업등 일정지역에서 장기간 업무에 종사하는 분들에게 꼭 필요한 제품이며 특히 혼자 생활하는 분들께 선물용으로도 적합하여 주문량이 꾸준히 증가하고 있다고 한다.

"과대 허위광고는 근절되어야 합니다"
최근 본사의 공기인형("리사") 인기를 틈 타, 신문에 공개도 못하는 원가가 저렴하고 품질이 조잡한 중국산 물건을 가지고 사람의 실물과 똑같이, 몸매가 모델 뽀짝하고, 흔들며 떨어주고, 주문량이 폭주하고, 꿈인지 생시인지 헷갈린다는 등, 무수 천지가 개벽하듯 말도 안되는 과장된 허위광고문구와 "중국제"라는 말은 못하고 "대만제", "홍콩제"라는 거짓말로 소비자를 속이는 판매자가 있으나 "제품 사진"이 없는 거짓광고에 세심한 주의를 당부드립니다. 또한 제품 구입은 인형을 전문으로 만드는 제작업체를 선택해야 차후 A/S 및 부품의 마모나 분실시 하자가 발생하지 않습니다.

빅사이즈 구매관절 인형 제작사,
김스 스포츠(Kim's Sports)
문의 010-3500-5324, 02)423-0020
※일반 제조사업자 직영 광고입니다.※

의료기기제조품목허가번호 : 제 허09-459호
광고심의번호 2010-GNI-02-0006

신제품 출시 **"베스트원맨"**
엄격한 기준 통과한 의료기기

하루 3분!
성기동맥 혈류충전기!

의리기4등급
베스트원맨!

11cm
7cm

자동식 · 충전식 · 저소음 · 휴대 간편

중앙바이오테크는 최근 하루 3분 꾸준히 사용하면 남성 혈액유통장애를 개선하는 의료기기 "베스트원맨"을 출시했다. 음경 해면체의 혈액유통 장애를 개선해 여러가지 원인으로 고개 숙인 남성들의 자존심 회복에 도움이 된다. 이 제품은 자동식으로 소음과 부피가 작아져 디자인이 한층 좋아졌다. 콤팩트한 디자인에 크기도 작고 소음도 거의 없다. 본체 충전으로 사용이 가능해 언제 어디서든 휴대하고 다니면서 사용할 수 있다. 회사 관계자는 "아예 발기가 안된다거나 중간에 시들어버리는 남성들에게 알맞은 제품이다. 스트레스 · 흡연 · 음주 등으로 기능이 현저히 떨어진 남성들은 베스트원맨의 효과를 특별히 볼 수 있다."고 말했다.

(제조판매) 중앙바이오테크 | 070-8889-3399

"영화" 이제는 공짜로 보여주고 돈번다!!
CGV, 메가박스, 롯데시네마 외 전국 1,850개의 극장에서 언제든지 무료이용

■ 15개의 공공처에서 매일매일 매출발생
이 사업은 계약된 지역 내의 유명업소 즉 대형마트, 주유소, 호프집, 식당, 패밀리레스토랑, 노래방, 휴대폰매장, 미용실, 커피전문점 등에서 손님들에게 관용용으로 "무료영화관람권"을 나누어 주어 자신을 업소의 매출을 향상시키기 위해 사용하는 서비스업이기에 시간이 지날수록 여기저기 다른 업소에서 서로 다투어 참여하겠다는 신청점이 늘고 있어 대리점주는 초기에 본사에서 제공해주는 15개의 공공처에 일정한 마진만 보고 "무료영화관람권"을 공급해주기만 하면 되는 아주 손쉽고 편안한 단순관리 사업이다. 또한 보험회사나 자동차회사에 근무하는 영업사원들이 개별적으로 본인의 영업을 위하여 직접 대량구매하는 이들이 늘어나고 있기에 매출은 그 어떤 무점포 소자본 창업보다 훨씬 안정적이면서 꾸준히 발생이 되고 있다. 무료관람권의 종류는 두가지이다.

첫째: "1인무료영화관람권" 둘째: "2인중1인 무료영화관람권"이 있어서 각 업소에서는 그들의 대상에 의하여 구분해서 손님들에게 나누워 주고 있기에 대리점주는 거의 매달매일 현금을 만질 수 있는 최고의 알짜배기 실속사업이다.

■ 지역독점사업으로 사계절 내내 호황
본사에서는 각 지역마다 1명에게만 이 사업을 할 수 있는 권한을 주기 때문에 누구든지 먼저 예약을 해야 만이 이 사업을 할 수 있기에 누가 먼저 선점하느냐가 최고의 관건이다. 계약만 해 놓으면 수입은 보장이 되다보니 좋은 지역들은 경쟁이 매우 심할 뿐 아니라 1인이 2~3개 지역을 계약하는 분들도 여러명이나 된다. 또한 먹는업종이 아닌 서비스업이기에 일년내내 불황을 타지 않을 뿐 아니라 대리점주가 조금만 신경을 써서 공급처를 늘려주면 수익은 훨씬 늘어나는건 분명한 현실이다. 업소들은 강력한 홍보 및 단골고객화의 효과로 매출이 상승되다보니 대리점 사장님들은 업소의 대표분들께 감사의 인사를 받으며 win-win효과를 이루어내는 최고의 부가가치 높은 사업이다.

영화바다 www.moviedc.com
창업문의 02-414-3006