

2021
농업과 기업이 함께하는 상생협력 우수사례집

09

영농종합법인 정음명품귀리사업단



고품질 귀리에서
밀 생산으로 명품 농식품
생산하는 기업



KEY POINT

생협과의 귀리 계약재배를 통한 제값 받는 고품질 농식품 생산
지역농산물 전량 계약재배로 지역농가 수익 안정 및 증대
다양한 가공식품으로 범위확대, 귀리 소비 증가 기대

귀리는 쌀보다 2배 많은 단백질을 함유하고 있으며 지방질과 섬유소는 현미보다도 많아 섭취 시 소화가 쉽다. 풍부한 수용성 섬유질은 콜레스테롤을 감소시켜 주는 장점도 있다. 또한 다른 곡물에 비해 단백질, 지방, 비타민B군, 필수 아미노산, 베타글루칸(β -glucan)이 다량 함유되어 있어 몸속의 숙변을 제거하고 장 내 노폐물을 배출시키는 효능을 가지고 있는 작물이다.



귀리는 세계 10대 슈퍼푸드(브로콜리, 견과류, 시금치, 토마토, 포도주, 연어, 마늘, 녹차, 머루, 귀리)로 미국 타임즈가 선정하면서 주목받은 후 새로운 식품 소재로 국내 소비도 증가하기 시작했다. 귀리는 전 세계 생산량 중 5%만 식용으로 이용되고 95%는 사료로 쓰이는데 국내에서도 사료용 외에オート밀이나 떡, 베이커리에 쓰이는 식용과 비누, 로션, 샴푸 등 세정제(비누, 로션, 샴푸)의 첨가물로 사용되고 있다.

국내에서 생소한 곡물 귀리를 국내 최초 재배

얼마 전까지만 해도 국내에서 생소한 곡물이었던 귀리는 2004년, 국내 최초 재배에 성공했다.

사실 귀리는 추위에도 약하고, 습기에도 약하다. 생육 기간 또한 다른 곡물에 비해 더 길다. 여름은 습하고 겨울은 추운 한국에서 키우기에 쉽지 않은 작물이다. 이런 귀리를 국내에서 선도적으로 재배해 다양한 상품으로까지 개발해낸 곳이 바로 2008년 창단한 정음명품귀리사업단이다.

간편하게 먹을 수 있는 다양한 귀리 가공식품을 판매하며 국산 귀리의 우수성을 알리고 있

는 정읍명품귀리사업단은 귀리 전문생산단지(정읍)를 2008년 조성하고 자체 생산부터 가공, 유통까지 체계적인 시스템을 갖추었다. 특히, 국산 토종 종자를 사용한 우수한 품질의 귀리를 생산 가공해 지난 2018년 대통령 표창과 2019년 도지사 인증상품 인증을 받았다.

귀리의 손실절감 가공처리기술 개발

정읍명품귀리사업단의 귀리 가공이 처음부터 수월하게 진행된 건 아니었다. 현미처럼 껍질을 깎아내는 과정을 거치는 귀리의 낱(등거가 벗겨지지 않은 채로 섞인 벼 알갱이)나 겨(곡식을 찢어 벗겨 낸 껍질)가 잘 분리되지 않아 가공처리과정에서 손실률이 30%를 육박했던 것이다. 그런데 2013년 향토산업육성사업에 '정읍귀리 명품화사업'이 선정되면서 이 고민을 해결할 수 있게 되었다. 국비와 시비가 포함된 3년간의 사업 지원금은 귀리가공 처리과정 진단 및 점검을 통해서 손실률을 15%이하로 절감할 수 있는 방안을 연구하고, 농가단위에 기술이 보급될 수 있도록 매뉴얼을 개발하는 곳에 사용되었다. 귀리의 껍질을 깎아내고 낱과 겨를 털어낸 뒤 혹시 섞여 들 수 있는 다른 잡곡까지 완벽하게 걸러낼 수 있는 11단계 시스템 업그레이드와 오토밀이나 선식 등으로 가공할 수 있는 가공실이 이 때 자리를 잡았다.

다른 어려움도 있었다. 전북 정읍이 최대 귀리 생산단지로 자리매김은 되어 있었으나 수입산 귀리나 타 지역의 무분별한 귀리 재배 확대로 가격경쟁력에 밀려 판로확보가 수월하지 않았던 것이다. 1997년에 생협 연대로 출발해 조합원수 30만 명 10개의 관련사 230여개의 매장을 가진 사회적 협동조합 아이쿱과 2009년 MOU를 체결하고 정읍명품귀리사업

아이쿱과 협력 추진 경과

2012	귀리, 밀 계약체결 (귀리 300톤, 밀 500톤)
2013	품목 추가 : 생협대출지원(1억)으로 맥류도정공장 신축 (유기농 찰,늘,쌀보리 납품)
2015	품목 추가 : 통밀, 보리차용 보리, 귀리가루, 고추장용 통밀쌀
2017	정읍산지 생산자 정회원 추가 가입 (기존 2명 → 4명) -아이쿱 출자 주주 전환
2019	아이쿱 유기식품가공인증 - 유기 오토밀,통밀가루,호밀가루 납품
2020	품목 추가 : 대두, 팥, 수수 등 잡곡 생산계약 -새만금 100ha 유채 재배 약정



단은 적극적 판로확보에 진력했다. 2012년부터 본격적으로 귀리(300톤)와 밀(500톤) 납품을 시작으로 이후 지속적으로 새로운 납품 품목(유기농 찰, 늘, 쌀보리, 유기 오토밀, 통밀가루, 호밀가루 등)을 추가해 나갔다. 현재 정읍명품귀리사업단의 판매 채널은 아이쿱생협, 전라북도과 정읍시 로컬푸드 매장, 인터넷 홈페이지 등으로 확대되었다.

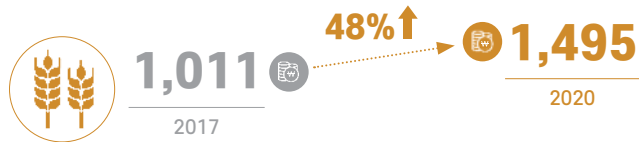
안정된 상생협력 체계로 품질 향상과 농가수의 증대

아이쿱과는 연 1회 생산자총회 등을 통해 생협이념, 사업실적 결산 등의 모든 자료를 투명하게 공유하고 있다. 정읍명품귀리사업단은 직접 참여하는 정회원이며 조합원으로 생협의 정책 및 사업에 의견 등을 건의, 발언한다. 또한 연 4회 품목위원회에 참여해 연간 공급량과 가격 등을 결정한다.

“농가와 조직화를 이루기 위해 전문핵심농가 구성 및 공동작업반을 토대로 정기적 재배 기술교육을 실시하고 워크숍, 선진지견학, 간담회 등으로 농가와 소통의 장을 마련하고 있습니다. 체계적이고 건실한 채종포 관리와 다수확 및 병해충 등에 강한 품종을 선별하여 계약재배농가에게 우선 공급합니다. 농가는 저희에게 아주 중요한 파트너입니다.”

정읍귀리명품사업단은 잔류농약 검사나 토양 검사 등을 수시로 시행하는 등 납품 재배단지 관리강화로 타 생산지 대비 품질 경쟁력을 우수하게 하는 것 또한 각별히 신경 쓰고 있다. 또한 소화할 수 있는 물량만 산출해서 계약재배를 진행한다. 지역농산물 전량 계약재배로 농가는 생산에만 전념 수 있게 되면서 판로를 고민해야 하는 고민을 해소할 수 있게 되었다. 이는 자연스레 고품질 생산으로 이어졌고 경쟁력을 갖춘 고품질의 명품귀리는 시중가 대비 납품단가 인상이란 결실로 나아갔다. 이에 사업단은 다양한 상품 개발로 품목을

귀리 거래금액 | (단위 : 백만원)



늘려갔고 농가수의 증대로 사기 증진과 함께 농가에 보답할 수 있게 되었다. 최근 정읍귀리명품사업단은 도내 가공업체와 협업관계를 구축해 귀리제빵, 이유식과 귀리새싹 등 다양한 가공식품으로 범위를 확대하고 귀리의 더 많은 소비를 기대하고 있다.

국산 귀리 '대양', 높은 상품 가치로 평가받아

농촌진흥청에 따르면 최근 3년간 국내 귀리 재배면적은 지속적으로 증가해 2018년 1,000ha, 2019년 1,300ha, 2020년 1,840ha까지 늘어났다. 국내 귀리 생산량도 2018년 2,500t, 2019년 4,550t, 2020년 6,440t에 이른다. 그러나 현재 귀리는 4만 톤 이상 수입되고 있으며 국내산에 비해 1/3 정도의 가격으로 유통되어 국내산과의 가격경쟁력에서 우위를 점하고 있다. 귀리의 부가가치 증대를 위한 가공시설 확충과 더 다양한 가공식품 개발이 필요한 상황인 것이다.

농촌진흥청은 곡물 중에 유일하게 귀리에만 들어있는 '아베난쓰라마이드(Avn-C)' 성분이 알츠하이머 치매와 난청 치료에 효과가 있다는 것을 지난 2019년 12월, 세계 최초로 발표했다. 특히 대양귀리에 있는 성분이 다른 국내·외산 귀리보다 12~17배 가량 많이 들어 있다는 것을 확인했다. '아베난쓰라마이드(Avn-C)' 성분은 곡물로는 오직 귀리에만 특이적으로 존재하는 폴리페놀 성분으로 연구 초기부터 정읍명품귀리사업단은 대양귀리를 재배 시험용으로 농촌진흥청에 제공해 종자 통상실시권을 취득했다. 현재 사업단에서는 삼육두유, 애터미 등과 협약을 맺고 대양귀리만의 특별한 상품 생산에 참여하고 있다. 이처럼 대양귀리가 건강식품 소재로써 높은 가치를 가진 것으로 밝혀짐에 따라 재배면적 또한 급속히 늘어나고 있다. 2016년까지 전혀 재배되지 않았던 대양귀리의 재배면적이 2017년 1.2ha를 시작으로 2019년 50ha, 2020년 103ha까지 증가했다.

발맞추어 대양귀리를 원료로 한 가공제품들도 속속 출시되며 판매되고 있다. 대양귀리를



이용한 가공제품들 또한 계약재배를 통해 원료를 공급 받음으로써 귀리 재배농가 소득증대에도 큰 도움이 되고 있다. 영농조합법인 정읍명품귀리사업단 손주호 대표는 "대양귀리가 다른 품종에 비해 영양성분 등의 측면에서 우수해 kg당 500원 가량 더 높게 판매되고 있다."며 "지난해 대양귀리 판매액은 약 2억6,200만 원 정도로 다른 귀리 품종보다 12% 가량 수익이 더 발생했다."고 말했다.

귀리를 넘어 고품질 밀 생산량 또한 2배 이상 증가

한편 전북 정읍명품귀리사업단은 밀 생산에서도 괄목할만한 성과를 보이고 있다. 법인과 농가 간 100% 계약재배를 실시하여 안정적인 농가 판로를 확보하는 한편, 품종 순도관리를 통한 고품질 밀을 생산하여 밀 생산량을 2배 이상 증가시켰다. 정읍명품귀리사업단이 농업-기업 상생협력에 성공할 수 있었던 요인은 체계적 품질관리시스템을 정착시키고 원

밀 생산량 | (단위 : 톤)



품종순도 | (단위 : %)



*출처: 2021년도 국산 밀 생산단지 성과 사례집, 「국산 밀이 자란다」



활한 소통을 통해 농가 조직화와 협력체계를 마련했기 때문이다. 정읍명품귀리사업단은 앞으로 상생협력을 통해서 귀리의 부가가치 증대에 나설 것이다. 이를 위해 귀리 가공 활성화 계획을 가지고 있다. 현재의 가공시설을 확충하여 납품 규모를 늘리고 농진청 및 농업실용화재단의 특화된 기술을 이전받아 차별화 된 가공상품을 개발하려고 한다. 또 지역 업체와 연계하여 정읍귀리산업 활성화에 지속적인 노력을 기울일 것이다. 앞으로도 정읍명품귀리사업단은 가격보다 안전한 먹거리를 우선하는 인식이 더 널리 퍼지길 바라는 마음으로 안전하고 다양한 농산물을 전달하는 연결고리 역할을 충실히 이어갈 것이다.

기업체	생산자 단체	대금정산 flow
연간 수요량에 따른 원료수급계획 공유	아이쿱 수요량에 따라 계약물량 계획 (파종면적, 농가수) 가능	원료 재배단지 안전성점검 ▶ 계약농가 구매 ▶ 수매내역보고 ▶ 일시정산 ▶ 개별농가 입금(수매후1주일 이내)
계약물량 직접수급 또는 수매자금 지원	일시적 수매자금에 대한 부담 해소	제품 매월 8~10회 물류센터 입고 ▶ 전국 230여개 매장 출하 ▶ 매월 말 정산 ▶ 익월 15일 이내 입금
원료곡 안전성검사 및 재배단지 관리 감독	생산농가 재배교육 및 전문핵심농가 육성 (농가49명/핵심농가15명) 친환경, 일반 구분 사양관리 철저	
가공공장 정기 점검	원료곡 재고, 생산시설 품질, 위생 관리 철저	

INTERVIEW

명품귀리 생산지 정읍을 귀리융복합 산업의 메카로



정읍명품귀리사업단 대표
손주호

귀리 재배가 보편화되지 않던 초창기에 벼에만 익숙한 농가들을 설득하기란 쉽지 않았습니다. 또 갑작스런 귀리 열풍으로 계약재배 농가들이 가격차이로 타 지역에 수매하는 등 물량 확보가 어려웠던 때도 있었습니다. 2009년 아이쿱과 생산자회원의 인연으로 2012년 MOU체결 후 본격적으로 귀리납품을 시작하게 되었습니다. 그때 당시만 해도 다소 생소한 귀리 품목은 세계10대 슈퍼푸드임이 알려지면서 판매량이 부쩍 증가했어요. 재배 희망농가도 많이 늘고 말이지요. 현재는 정읍의 대표품목이 되어 귀리하면 정읍명품귀리라는 인식도 확산되었습니다. 저희는 여기에 안주하지 않고 생산 농가를 대상으로 전문재배기술교육 및 연구회 등을 운영하면서 고품질의 귀리를 생산 하도록 지도하고 있습니다. 저희 사업단은 지역농산물 전량 계약재배를 지향합니다. 이로써 농가 수익도 안정되고 지역 경제 활성화에도 기여할 수 있습니다. 또, 귀리의 부가가치 창출을 위해서 가공업체와도 협업체계를 구축하고 가공 상품 확대를 통해서 정읍이 귀리융복합산업 메카가 되도록 힘쓰겠습니다.

맥류생산본부 파트너 관계를 더욱 견고하고 강화되게



아이쿱 쿠팡곡 팀장
장기달

아이쿱은 정읍명품귀리사업단과 2012년부터 본격적으로 맥류생산본부에서 파트너관계로 협력중입니다. 국산귀리의 메카라고 할 수 있는 정읍에서 그것도 정읍명품귀리사업단은 그 역할을 충실히 해나왔다고 생각합니다. 그 역할은 크게 두 가지로 나눌 수 있는데, 하나는 귀리와 보리의 생산기반 안정화이고 나머지 하나는 1차 농산물의 가공을 통한 소비 확대라고 볼 수 있습니다. 사업단은 단순히 생산에만 머물지 않습니다. 가공을 통해서 새로운 부가가치를 창출하고, 그로인해 생산자에게 소득이 보장되도록 생산을 확대할 수 있는 기반을 조성했습니다. 저희의 갑작스런 아이디어나 새로운 변화를 시도할 때마다 마다하지 않고 적극적인 협력을 보여주신 정읍명품귀리사업단이 있어 든든합니다. 앞으로도 생산과 소비의 중심에서 그 역할을 충실히 잘 해줄 것이라 믿고요, 쿠팡곡 또한 정읍명품귀리사업단과의 관계를 더욱 강화된 파트너십으로 견고히 다져나갈 수 있도록 힘을 내겠습니다. 노력하겠습니다.

6

영농조합법인 완주봉상생강조합



기업의 니즈 분석을 통해
완주 생강의 차별화된 경쟁력 제고

Key Point

- 대한민국 전역을 돌며 판로 개척
- 기업의 요구에 맞춘 다양한 가공 생산
- 국내 최초로 생강 전용 저온창고 건립

지난 11월 12일 '완주 생강 전통농업시스템'이 국가중요농업유산 제13호로 지정됐다. 국가중요농업유산은 농업인이 해당 지역의 환경에 적응하며 오랫동안 형성시켜 온 유·무형의 농업 자원 중에서 보전할 가치가 있다고 인정한 농업유산을 뜻한다. 완주의 대표 특산물인 생강은 1000년이 훌쩍 넘는 유구한 역사를 자랑한다. 1300년 전 고려 시대 때 중국에 사신으로 건너간 신만석이 '봉성현(鳳城縣)'이라는 곳에서 생강 뿌리를 얻어와 지명에 '봉(鳳)'자가 있는 지역을 찾아 전남 나주 봉황지역과 황해도 봉산 지역에 심었지만 재배에 실패했다. 이후 완주 봉상지역(현 봉동)에 심어서야 비로소 성공할 수 있었다. 그것이 오늘날 완주 생강의 시초가 되었다.

완주 생강은 오랜 역사를 지녔지만, 농민의 삶은 세월이 거듭되어도 크게 달라지지 않았다. 농



사를 열심히 지어 풍년이 들면 가격이 하염없이 떨어지고, 기상이변으로 흉작이 되는 일도 빈번했다. 개별적으로 농사를 지은 탓에 유통상인이 정하는 가격으로 판매하는 일도 거듭되었다. 이렇듯 푸대접을 받던 완주 생강의 위상이 지금은 한층 높아졌다. 유통상인에 의존하던 판매 방식에서 벗어나 다양한 형태로 출하되고, 질 좋은 생강을 구매하려는 기업이 완주로 찾아온다. 프리미엄을 표방하는 제품의 재료로 손에 꼽힌다. 이러한 변화는 영농조합법인 완주봉상생강조합이 출범한 1994년부터 시작되었다.

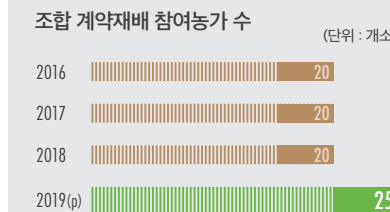
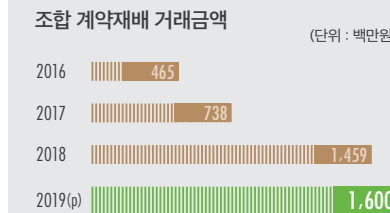
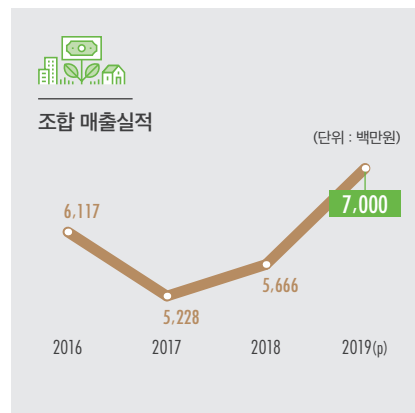
생육 환경이 까다로워 가격 변동폭이 큰 작물

생강은 동서양을 막론하고 예로부터 귀한 식재료로 여겨졌다. 혈액순환 개선, 면역력 증진, 고혈압, 뇌경색 등에 효능이 탁월하다고 알려져 있으며, 무엇보다 감기와 콧물 증상을 개선하기 위해 많이 쓰였다. 조선의 왕들도 감기에 걸리면 생강으로 만든 차를 마시며 치료했다는 기록이 남아있다. 가래와 기침으로 오랫동안 고생한 선조는 생강과 꿀꺽질을 함께 우려낸 강굴차를 복용했고, 영조 역시 콧물로 고생할 때 생강을 우린 차를 마셔 진정되었다고 한다. 이런 이유로 생강은 진상품에 빠지지 않던 토산물이었다. 비록 향이 강한데다 쓰고 매운 맛이 있어 호불호가 갈리기는 하지만, 건강에 좋은 식재료

라는 데에는 이견을 다는 이가 없다.

“완주는 대한민국 생강의 시배지입니다. 생강 농가는 그러한 점을 긍지로 여깁니다. 하지만 고온성 작물이라 10℃ 이하에서는 부패하고 32℃가 넘어가면 호흡을 멈춥니다. 사계절이 뚜렷한 우리나라에서는 재배환경을 맞추기가 쉽지 않은 작물입니다. 지난해에는 극심한 폭염으로 인해 피해가 심각했습니다. 수확량이 평년의 30%밖에 안 나왔으니까요. 20kg에 7~8만원 하던 가격이 35만원까지 올랐습니다. 그만큼 생강은 생육 환경이 까다로워 가격 변동폭이 큰 작물입니다. 오죽하면 보험사에서 농작물 보험도 안 받아 주겠어요.”

수확량의 변동 폭이 커서 안정적인 수익 기반을 만드는 게 무엇보다 중요했다고 한다. 원물 상태로 판매하는 1차 산업에서 벗어나 가공을 통해 판로를 개척하려는 이유도 여기에 있다.



식품업체의 니즈를 파악하며 판로 개척

“농민이 판로를 걱정하지 않고 농사에 전념할 수 있기를 바라며 조합을 만들었습니다. 하지만 도매시장 출하에 의존해 조합원의 농산물을 전량 판매하는 게 힘들었습니다. 가격이 폭락하면 수확을 포기하고 밭을 갈아엎는 일도 생겼고요. 농민이 판로를 걱정하지 않고 지나는 해는 한 해도 없었거든요. 거듭되는 문제를 해결하지 않고는 농업에 미래가 없다고 여겼습니다.”

임희훈 조합장은 굳은 표정으로 25년 전 조합 결성 당시의 이야기를 꺼낸다.



“농사를 천직이라 여기며 살았던 저는 도저히 가만히 있을 수 없었습니다. 당시에는 다른 판로가 없다보니 도매상이 부르는 가격에 판매할 수 밖에 없는 경우가 많아 반드시 개선해야 했습니다. 지역 농민의 고생이 너무도 안타까워서요.”

그는 수시로 트럭에 몸을 싣고 식품업체를 찾아다녔다. 기업이 원하는 게 무엇인지 확인하고 그에 맞춰 변화를 꾀하기 위함이었다. 기업의 바람은 단순했다. 흙이 묻은 원물 상태가 아닌 깨끗하게 세척하고 껍질을 벗긴 생강을 원했다. 생강은 흙을 밀어내며 자라는 다른 작물과 달리 흙을 품고 자란다. 그래서 세척과 껍질 제거는 무척이나 번거로운 작업이다. 기계를 사용하더라도 온전하게 껍질을 제거하지 못해 수작업을 거쳐야 한다. 노동력은 줄이고 효율성은 높

이기 위해 가공된 생강을 원했던 것이다.

이에 맞춰 완주봉상생강조합은 1998년 가공사업을 시작했다. 이어 2001년에는 생강을 전문적으로 취급하는 산지유통센터(APC)를 건립하며 식품업체의 특성에 맞춰 가공을 다양화했다. 기본적인 가공 설비를 갖추고서도 임희문 조합장의 발품은 멈추지 않았다. 판로 개척을 위해 식품업체가 있는 곳이면 어디든 전국을 돌아다녔다.

“에어컨도 안 나오는 트럭으로 정말이지 많이 다녔습니다. 조합원도 번갈아 가며 동행했고요. 마산 찍고 진해 찍고 횡성을 돌아 완주로 오면 주행거리가 1,000km 나옵니다. 국내에 있는 김치공장 리스트를 뽑아서 한 업체도 빠지지 않고 모두 돌았죠. 그렇게 억척스럽게 다니다 보니 조금씩 판로가 늘어나더군요.”

농민과 기업의 애로사항을 해소하며 상생협력

좋은 가격에 전량 판매하고 싶은 농민의 소망을 실현함과 동시에 좋은 품질의 생강을 저렴하게 공급받으려는 기업의 요구를 수용하기 위한 노력도 게을리하지 않았다. 마시는 차를 제조하는 업체는 편이나 채를 썬 생강, 만두 제조업체는 다진 생강, 잡내 제거가 중요한 육가공업체는 생강가루 등이 필요했다. 완주봉상생강조합은 이러한 기업의 요구에 맞춰 HACCP 인증을 받은 설비를 가공 라인별로 갖췄다. 김치, 차, 소스, 만두 등 각 제품에 필요한 형태로 생강을 가공할 수 있는 시스템을 구축한 것이다.

지난해부터 ‘온정 있는 마을’이라는 자체 브랜드를 런칭해 편강과 생강가루를 판매 중이고, 완주군의 향토건강식품 명품화사업단을 통해 신제품도 개발했다. 판로가 다양해지니 원물 위주로만 공급하던 때보다 시장 의존도가 낮아졌다. 하지만 가격 변동 폭이 큰 문제는 농민과 기업이 서로 상생하며 해결할 수밖에 없었다.

“작년에 40℃를 웃도는 폭염으로 생강 수확량이 현저히 줄었습니다. 평소 1kg당 4,000~5,000원이던 가격이 18,000원까지 올랐죠. 기업에서는 폭등한 가격을 감당하기 어려웠습니다. 20년 넘게 협력 관계를 유지해온 기업에서도 시세의 70% 수준 이상으로 맞추기는 힘들어 했

고요. 일부 조합원이 너무 저렴한 것 아니냐며 불만을 표하기도 했는데요. 대신 다음 해에 가격이 떨어져도 올해 단가로 계약하기로 기업과 협의하고 의견을 조율하였습니다. 농사가 한 해로 끝나지 않으니, 상생 관계인 기업과 동반성장해 나가야죠.”

농민과 조합은 폭등한 가격에 맞춰 금액을 받고 싶었다. 하지만 기업 입장을 헤아리지 않을 수 없었다. 결국, 기업과 조합, 농민이 서로 상생할 수 있는 적절한 금액으로 계약 기간을 연장하는 방법을 택한 것이다. 농민과 기업이 손잡고 함께 가는 방향으로 말이다.

농민과 상생할 수 있도록, 노력은 현재진행형

총 52명의 조합원이 있는 완주봉상생강조합은 계약재배와 일반 수매 중에서 무엇을 선택할지 조합원이 결정할 수 있도록 했다. 계약재배가






‘안정적인 수익 보장’이라는 장점이 있으나, 생강은 시장 가격의 변동 폭이 큰 품종이라 조합원이 스스로 선택할 수 있도록 한 것이다.

수확 후 비축 문제 해결을 위해 전국 최초로 생강 전용 저온저장고도 설치했다.

“완주에는 수확한 생강을 땅속에 저장하는 ‘생강굴’이 있습니다. 땅을 수직 5~7m 깊이로 판 뒤 좌우 측면으로 굴을 파서 생강을 저장하던 곳이지요. 가을에 수확한 생강을 봄까지 저장하는데요. 도르래를 이용해 넣고 빼는 작업이 만만치 않습니다. 더욱이 봄에 굴로 들어갈 때는 꼭 촛불을 켜서 가스가 찼는지 확인해야 하고요. 간혹 질식 사고가 발생하거든요. 그러다가 이제 저온창고가 생겨 농민의 불편을 상당히 덜



수 있게 되었습니다.”

1994년에 설립된 완주봉상생강조합은 해남에 이어 국내에서 두 번째로 생긴 영농조합법인이다. 농민과 상생하며 달려온 역사가 25년을 헤아린다. 그 오랜 세월 동안 농민과 지역, 기업과 협업하는 과정을 거치며 문제점을 파악하고 개선하는 노력을 게을리하지 않았다. 모든 노력은 여전히 진행 중이다. 

“

오랜 상생협력,
농민의 응원이
있어 가능했습니다



영농조합법인 완주봉상생강조합
임희문 조합장

우리 조합과 거래하는 기업에는 ㈜대상과 경기농협처럼 20년이 넘는 곳도 있고, ㈜북음자리와 ㈜하림처럼 10여 년이 된 곳도 여럿입니다. 이렇듯 상생 관계를 오래도록 유지할 수 있었던 것은 농민이 마음을 보태주어 가능했습니다. 경제적으로 어려울 때는 서로 응원하고, 공급가격을 조정하는 과정에서도 큰 불협화음 없이 동참해 주었거든요. 악수와 박수는 같은 ‘수’자 돌림으로 참 좋은 단어라고 생각합니다. 누군가 좋은 마음으로 손을 내밀어야 상대방도 그 손을 잡으려 할 테니까요.

조합 설립 초반 함께 고생했던 조합원들에게 감사의 마음을 전합니다. 완주봉상생강조합은 내년에 10억 원을 투자해 설비의 규모화를 추진할 예정입니다. 그러한 과정도 기쁘게 지켜봐 주시길 바랍니다.

농민의 판로 걱정을
덜어주어
고맙습니다



완주군 이기노 농민

올해로 생강 농사를 지은 지 40년이 되었습니다. 초반 15년을 조합 없이

홀로 아등바등하며 힘들게 살았다면, 조합이 생긴 이후의 25년은 판로 걱정이 조금씩 줄어들어 행복했습니다.

농민은 수확한 농산물이 제때 팔리지 않을까 걱정하며 주름이 깊어지는데요. 수확할 때 찾아오는 개별 유통상인에 의해 한 해 농사가 쉽게 좌우되던 게 그리 오래된 이야기가 아닙니다. 그 외에는 팔 곳이 마땅치 않으니, 불만스러워도 도리 없이 팔아야 했죠. 그런 시름을 조합 결성 후로는 하지 않습니다. 조합 만들겠다고 이리저리 뛰어다니던 조합장 모습을 떠올리면 너무도 감사할 뿐입니다. 수확하면 팔 곳이 정해져 있고, 대금도 바로바로 들어오고, 생강굴도 더는 사용하지 않아도 되니 고마울 밖예요. 제가 생산한 생강이 가공되어 번듯한 제품으로 판매되는 걸 보니 보람도 큼니다. 농민 대부분이 저와 같은 마음이라 생각합니다.

”