



공존공생이 만난 협동조합(10)

정직한 땀방울에 정직한 보답을 - 이풀약초협동조합



2014.05.29 | 이수연_ 새사연 연구원 | soo@saesayon.org

“협회에서 일할 때는 주로 약초산업과 관련된 정책개선 활동을 했습니다. 그것이 협회의 역할이었습니다. 하지만 진짜 현실에서 무언가 바꾸고 싶다는 아쉬움이 늘 있었죠. 약초 농가들과 직접 뛰면서 일하고 싶은 그런 마음이에요. 그러다가 협동조합기본법이 통과되었다는 소식을 들었고, 협동조합을 해보면 좋겠다는 생각이 들었어요.”

‘공존공생’은 더불어 사는 삶을 지향하며, 협동조합에 관한 이야기를 소개하는 팟캐스트입니다. 미디어콘텐츠창작자협동조합(MCCC)이 제작하고, 새로운사회를여는연구원의 이수연 연구원과 한겨레 신문의 박기용 기자가 진행자로 참여하고 있습니다. ‘현장 보고서 - 공존공생이 만난 협동조합’은 팟캐스트 ‘공존공생’에 출연한 초대손님들과의 대화를 바탕으로 정리하여 쓴 글입니다.

약초라고 하면 무엇이 생각나는가? 많은 이들이 한의원, 한약, 쓴 맛과 냄새 등을 먼저 떠올리지 않을까? 하지만 예쁜 붉은 색을 띠고, 차로 우려내면 새콤달콤한 맛이 나는 오미자도 사실은 약초란다. 소엽이라 불리는 보라색 깻잎이나 생강도 약초에 해당한다고 한다. 우리가 흔하게 먹는 풀과 열매들 중에 실은 약초인 것이 많다.

이풀약초협동조합은 약초를 키우는 농가들이 모여서 만든 생산자 협동조합이다. ‘이풀’은 이로운 풀의 줄임말이다. 설립의 주축은 한국생약협회에서 오랫동안 일하며 약초에 대한 전문성과 애정을 키워온 노봉래 이사장과 문정희 상임이사였다. 2013년 7월 창립총회를 했으며, 현재 조합원은 17명에 출자금은 5000만 원이다. 조합원으로는 약초 농가인 생산자 조합원이 10명, 소비자 조합원이 5명, 그리고 공존공생과의 인터뷰에 응해준 노봉래 이사장과 문정희 상임이사가 2명의 상근자로 속해 있다.

승자독식의 신자유주의에서 벗어나 신뢰와 협동으로 함께 살아가는 사회, 새사연이 그리는 미래입니다.

더 큰 걸음으로 움직이고 성장하는 새사연, 이제 여러분이 회원이 되어 함께 해주세요.



우리나라의 약초 재배 농가는 3만 가구, 약초 산업 생산액은 3000억 원이라고 한다. 약초는 정확하게는 약용작물을 말하는데, 대표적인 것이 인삼이다. 인삼과 그 외의 약용작물의 생산 규모가 거의 비슷한 수준이라고 한다. 약용작물보다 넓은 범위로 특용작물이 있다. 특용작물의 대표로는 버섯, 녹차, 담배 등이 있다.

한 때 주요 수출 상품이었던 약초, 수입산에 밀리는 현실

“박하 아시죠? 박하사탕 만들 때 쓰는 박하요. 그게 우리나라 1950년대 경제개발 5개년 계획 때는 수출주도 상품에 하나였어요. 박하 기름을 수출했거든요. 그때는 그렇게 많이 박하를 재배했는데, 지금은 국내에서 생산하는 사람이 거의 없어요. 그렇다고 박하가 필요 없어진 것도 아니거든요. 여전히 꼭 필요한 약초예요. 국내에서 사라져가는 약초들을 부활을 시켜야겠다고 생각했어요.”

문 상임이사에게 협동조합을 만들게 된 이유를 묻자, 약초산업이 겪고 있는 어려움을 이야기해주었다. 약초 산업 생산액은 적지 않은 규모이지만, 인삼을 제외하고 나면 대부분의 농가들이 남는 자투리 땅에 약초를 재배하는 식이라서 통계에도 명확하게 잡히지 않고, 정책적 측면에서도 소외되고 있다고 한다. 약초 재배 농가 3만 가구 중에서 약초를 전업이나 주업으로 재배하는 농가는 10%도 안 된다고 한다. 게다가 수입 약초들이 많이 들어오면서 국내 약초 재배 농가는 점점 줄어들고 있다고 한다.

“약초 재배를 부활시키려면 약초가 제값을 받고 팔릴 수 있는 구조를 만드는 게 필요해요. 약초는 가공과정이 중요하죠. 가공하지 못하면 약초의 역할을 할 수 없으니까요. 그런데 이런 특수성 때문에 생산자들은 제 값을 잘 못 받고 있어요. 그래서 생산자들이 힘을 모아서 가공과 판로개척을 함께하는 사업이 필요하다고 생각했어요.”

협동조합과 협회의 차이는?

그렇다면 사실 기존의 한국생약협회도 약초 농가들을 위한 단체인데, 굳이 협동조합이라는 새로운 조직을 만들 필요가 있었을까? 특히 그 협회에서 일하던 두 사람이 따로 나와 협동조합을 만든다니 그 이유가 더욱 궁금해졌다. 노 이사장은 한국생약협회의 사무총장으로 10년을 일했고, 문 상임이사는 협회보를 만드는 일부터 시작하여 20여년 동안 협회의 다양한 실무를 손수 맡아왔다. 두 사람 모두 “우리는 약초산업에 청춘을 바쳤다.” 고 말할 정도이다.

승자독식의 신자유주의에서 벗어나 신뢰와 협동으로 함께 살아가는 사회, 새사연이 그리는 미래입니다.

더 큰 걸음으로 움직이고 성장하는 새사연, 이제 여러분이 회원이 되어 함께해주세요.



“한국생약협회는 사단법인 형태의 민간단체입니다. 사단법인과 협동조합의 목적은 다릅니다. 사단법인은 비영리 기관지만, 협동조합은 영리 기관이죠. 그래서 협동조합은 영리사업을 할 수 있습니다. 협회에서 일할 때는 주로 약초산업과 관련된 정책개선 활동을 했습니다. 그것이 협회의 역할이었습니다. 하지만 진짜 현실에서 무언가 바꾸고 싶다는 아쉬움이 늘 있었죠. 약초 농가들과 직접 뛰면서 일하고 싶은 그런 마음이에요. 그러다가 협동조합기본법이 통과되었다는 소식을 들었고, 협동조합을 해보면 좋겠다는 생각이 들었어요.”

정직하게 농사 지으면 뭐하나, 팔리지가 않는데

노 이사장이 협회가 아닌 협동조합을 선택한 이유를 이렇게 말해주었다. 한마디로 협회가 평론가나 감독이었다면, 협동조합은 직접 운동장을 달리는 선수라는 점에서 차이가 있다는 것이다.

“저희가 협회에서 했던 주요 일 중 하나가 GAP(우수농산물인증제, Good Agricultural Practices) 인증입니다. GAP는 농사 과정에서의 안전성에 초점을 맞춘 인증 제도인데요. 재배 지역이 적정한 지역인지, 농업용수를 사용하고 있는지, 잔류 농약이나 중금속 함유량이 기준치를 넘지는 않는지, 가공시설의 위생 상태는 적절한지 등을 검사합니다. 저희가 몇 십년 동안 인증을 담당하면서 약초 농가에 계신 분들을 만나왔어요. 그런데 그 분들이 하시는 말씀이 ‘이거 인증 받으면 뭐하나, 제 값 받고 팔지도 못하는 데...’ 라고 하시더라고요. 농부들에게 정직하게 농사 지으라고 강요만 할 수는 없다는 생각이 들었어요. 제대로 팔릴 수 있는 길을 만들어줘야겠다 싶었죠.”

문 상임이사도 협회가 아닌 협동조합을 선택한 이유에 대해서 말했다. 좋은 약초가 제 값을 받고 유통될 수 있는 시장이 형성되는 것이 가장 중요하다고 생각했다는 것이다.

협동조합이 기존의 협회와 무엇이 다르냐는 질문을 하는 경우들이 있는데, 한국생약협회와 이풀약초협동조합의 차이가 이를 잘 보여주는 것 같다. 협동조합은 명확하게 영리 사업을 한다는 것, 시장에 직접 참여한다는 것이 중요한 차이점이라는 것을 알 수 있다.

소비자 대상 약초 학교, 인기 높아

그래서 노 이사장과 문 상임이사는 협회 시절부터 오랫동안 인연을 맺어 온 몇몇

승자독식의 신자유주의에서 벗어나 신뢰와 협동으로 함께 살아가는 사회, 새사연이 그리는 미래입니다.

더 큰 걸음으로 움직이고 성장하는 새사연, 이제 여러분이 회원이 되어 함께 해주세요.



약초 농가들과 함께 협동조합을 만들기로 하였다. 처음에 약초 농가들에게 협동조합을 제안할 때는 걱정이 많았다고 한다. 어떻게 이해하고 받아들일지 걱정이 되었기 때문이다. 하지만 제대로 된 약초 시장이 형성되어야 한다는 점에 농가들이 공감했으며, 오랜 시간 쌓아온 신뢰가 있었던 덕분에 큰 어려움 없이 협동조합을 만들 수 있었다.

문 상임이사는 “제가 약초 농사를 직접 짓지는 않았지만, 농사짓는 분들이 못하는 걸 제가 할 수 있는 부분이 있고, 제가 잘 할 수 있는 것이 그 분들에게 도움이 될 수 있다면, 큰돈은 못 벌어도 서로 도움이 되면서 의미를 찾을 수 있겠다고 생각했어요.” 라고 말한다.

현재 이풀약초협동조합에서 하는 사업은 크게 세 가지로 구분하여 볼 수 있다. 첫째는 GAP 인증 사업이다. GAP 인증 사업은 농림부로부터 민간 인증기관으로 승인을 받아야 해서, 관련 자격조건을 갖추기 위해서 준비하고 있다. 승인을 받으면 이풀약초협동조합이 농림부로부터 위탁을 받아 GAP 인증을 진행하는 것이다.

둘째는 약초 교육 사업이다. 생산된 약초를 잘 팔기 위해서는 소비자들이 약초에 대해 친숙하게 생각하는 것이 필요하다고 판단했다고 한다. 약초가 생활 속에서 가깝게 존재한다는 것, 유용하면서도 친근하고 재미있다는 것을 소비자들에게 많이 알려주고자 한다. 그래야 결국 약초 소비 확대로 이어질 것이라 보고 있다. 그래서 2013년에 ‘약이 되는 풀꽃나무’ 라는 약초학교를 운영했다. 약초의 다양한 종류, 효능을 알려주고, 차나 막걸리로 만들어 먹는 방법을 알려주고, 함께 생산농가와 산에 다니면서 약초를 직접 찾아보는 내용들로 이루어졌다. 일주일에 1회씩 3개월 과정으로 기획했는데, 애초 정원이었던 30명을 초과할 정도로 인기가 좋았다고 한다. 2014년에는 농림부로부터 우수 교육 사업으로 인정을 받아 또 다시 교육을 운영 중이다.

영업은 너무 어려워요

셋째는 판로개척이다. 노 이사장과 문 상임이사는 이것이 이풀약초협동조합에서 해결해야 할 가장 큰 과제이며, 그러나 현재 가장 못하고 있는 일이라고 했다. 앞의 두 사업은 조합원에 대한 서비스라고 볼 수 있으며, 실제로 수익을 내는 사업은 판로개척에서 나와야 하는데 이것이 쉽지 않다고 한다. 다시 말해 영업을 해야 하는 것인데, 사람들이나 단체를 직접 만나고 부딪히면서 뚫어야 하는 일이라 겁이 나기도 하고 걱정도 많이 된다고 한다.

승자독식의 신자유주의에서 벗어나 신뢰와 협동으로 함께 살아가는 사회, 새사연이 그리는 미래입니다.

더 큰 걸음으로 움직이고 성장하는 새사연, 이제 여러분이 회원이 되어 함께 해주세요.



일단은 약초 소포장 사업을 통해 마트나 생협에 납품하는 것을 기획하고 있으며, 식품회사나 제약회사와 협약을 체결하여 도매로 납품하는 것도 생각 중이다. 한국 인삼공사가 국내에서 가장 큰 약초 소비자인 만큼 이곳의 입찰에도 도전할 생각이 라고 한다. 인터넷 쇼핑몰(ipool.kr)도 준비 중이라고 한다. 또한 노 이사장은 약초를 문화상품으로 만들 수는 없을까 고민 중이다. 약초 판매 및 홍보를 위해 거리 행사를 진행해보면 외국 관광객들이 특히 관심을 보인다고 한다. 그래서 약초를 한국의 문화상품으로 만들어서 외국 관광객들이 많이 오고가는 공항이나 국립박물관 등에서 판매해보면 어떨까 싶다는 의견을 밝히기도 했다.

농협에서는 우리가 주인이라고 안 하는데

이 같은 사업 측면에서의 어려움 외에 조합원들 간의 관계에 있어서 어려움도 있었다고 했다. 협동조합은 모두가 주인이 되는 동업인데, 이 점을 모든 조합원이 동일하게 이해하기가 어렵다고 한다. 특히 약초 농가들은 이미 농협을 통해서 협동조합이라는 것에 대해 알고 있었던 분들인데, 자신이 농협의 주인이라고 생각하며 살아오지 않았던 것이다. 그런데 갑자기 협동조합의 주인으로 참여하라고 하니 낯설어 하는 분이 많았다고 한다. 많은 고민이 들었지만 결국 해결책은 지속적인 정보 공유와 교육밖에 없다는 결론을 내렸다고 한다.

그리고 2014년 1월에 열린 창립 이후 첫 번째 총회에서도 큰 진통을 겪었다. 원래 이풀약초협동조합은 생산자와 소비자가 함께하는 다중이해관계자 협동조합으로 시작했다. 하지만 사업을 고민하는 과정에서 생산자와 소비자 조합원의 이해관계가 충돌하는 경우가 있고, 이로 인해 사업을 추진하는데 어려움이 따를 수 있다는 판단을 했다. 그래서 생산자 중심의 협동조합으로 전환하기로 결정을 내렸다고 한다. 그 결정을 첫 번째 총회에서 내리게 된 것이다. 아주 길고 험난한 총회였다고 한다.

협동조합 창립 때부터 발기인으로 함께해 온 소비자 조합원들을 조합원이 아니라 회원으로 바꾸는 일이었기 때문에, 소비자 조합원 입장에서는 매우 섭섭할 수 있다. 하지만 힘든 과정 끝에 이풀약초협동조합의 원래 목표를 위해서는 생산자를 중심으로 하는 것이 많다는 합의를 했고, 대신에 소비자 회원들도 함께할 수 있으며 소속감을 느낄 수 있는 다양한 방식을 찾아가기로 결론 내렸다고 한다.

“대학 시절로 돌아간 것 같다”

인터뷰를 마무리하며 소감을 물었다. 협동조합 만들고 반년 정도 운영해 본 소감이

승자독식의 신자유주의에서 벗어나 신뢰와 협동으로 함께 살아가는 사회, 새사연이 그리는 미래입니다.

더 큰 걸음으로 움직이고 성장하는 새사연, 이제 여러분이 회원이 되어 함께 해주세요.



어떤지 말이다. 조금 전까지 힘들다 말하던 분들이 그래도 그새 웃음을 짓는다. 노 이사장은 대학 시절로 돌아간 것 같다고 말한다.

“제가 80년대 초에 대학을 다녔어요. 그 때 상황이 상황인지라 다양한 활동을 했죠. 경제학과였지만 그런 주류경제학 말고 정치경제학 공부하고 그랬어요. 그 때는 정말 즐거웠죠. 하지만 졸업 후에는 직장생활을 20년쯤 했는데, 직장 시절에는 꿈이 없던 시절이었어요. 그러다가 다시 협동조합을 만났는데, 넓은 그라운드를 자유롭게 뛰어다니는 것 같은 느낌입니다. 하루하루가 설레고 있어요. 대학 시절의 기분을 다시 느낍니다. 사업적으로 몇 년 뒤 매출액 얼마를 달성하겠다는 목표도 필요하지만 그게 그렇게 큰 의미가 있지는 않아요. 그냥 지금처럼 설레는 생활이 계속 되었으면 좋겠어요. 물론 협동조합 하면서 힘든 부분들도 있지만, 설레는 마음과 희망에 비하면 아무것도 아닙니다. 내가 잘 할 수 있는 것을 좋은 사람들과 같이 유지하는 것, 조합원들과 즐겁게 가치를 공유하고 신뢰하면서 갈 수 있는 조직을 만들어가는 것. 정말 좋습니다.”

그래, 이런 마음이면 괜찮지 않은가. 넓은 그라운드를 자유롭게 뛰어다니는 기분으로 일할 수 있는 직장이라면 힘든 나날이 조금 있다 해도 괜찮지 않은가 말이다. 🐘