

토론문

사회적경제 조직간 거래 활성화 방안에 대하여
- 궁골식품영농조합사례 -

최 명 선 궁골식품영농조합법인 대표

사회적경제 조직 간 거래 활성화 방안에 대하여

- 궁골식품 영농조합 사례 -

최명선 (궁골식품영농조합 대표)

2009년 8월 14일 설립된 궁골식품영농조합은 전통장류(된장, 고추장, 청국장 등)을 주로 생산 판매하는 업체입니다.

동네 사랑방에서 시작한 창업으로 귀농 후 3년(2007년) 쯤부터 장을 담가 판매하기 시작하였습니다. 물론 처음 시작하는 사업인지라 그 규모도 작았고 무엇보다도 상품을 어떻게 팔아야 할지 고민도 많았습니다. 좋은 재료로 정성을 들여 만들면 사먹는 사람들이 ‘맛’을 통하여 알아줄 것이라는 믿음을 굽히지 않고 무엇보다 모든 재료는 인근 지역에서 구한다는 원칙을 세워 기업을 운영해 나갔습니다.

처음에는 할머니들이 자기가 직접 키운 콩이며, 고추 등을 한 자루, 두 자루 싹들고 오시기 시작했습니다. 그 분들은 물건만 팔고 돌아가시지 않고 장을 담그는데 소소한 일을 도와 주시기도 하였고 음식도 나눠먹으면서 자연스럽게 궁골식품은 동네 노인들의 사랑방이 되었습니다.

그렇게 출발한 궁골식품은 2009년 8월 공장장을 포함한 6명의 노인들이 조합원이자 직원으로 일하는 어엿한 기업이 되었습니다.

마을주민과 조그맣게 시작하여 법인화를 하며 공장도 짓고 임금도 드리기에 판로가 많이 부족한 상황이었습니다. 하지만 지역 취약계층 및 노인들과 기업을 유지한다는 내용을 듣고, 논산시의 권유로 사회적 기업을 신청하게 되었습니다. 처음엔 아무것도 모르게 시작한 사회적기업이 조그마한 마을에 큰 주춧돌 역할을 하게 될지 알지 못하였습니다. 현재 궁골식품은 매월 2회 가까운 장애인 시설로 자원봉사를 가고 그곳의 장애인들이 된장 하나만큼은 계량된장이 아닌 어머니의 마음으로 만든 전통장을 드실 수 있도록 하고 있습니다. 시골의 노인분들 이셔서 봉사를 하거나 후원을 하는 것이 무엇인지도 모르고 사셨다는데 사회적기업 활동을 하며 힘든 사람과 나누는 방법과 조그만 것도 도와주는 방법을 있다는 것을 인지하시고 지금은 봉사날만 되시면 더욱 행복한 표정을 지으십니다.

또한 사회적기업이 되며, 지역 사회적기업간을 통한 유통망이 늘어났고, 충남 지역의 좋은 원료를 사회적기업이란 좋은 목적을 가지고 운영하는 업체에서 공급 받을 수 있게 되면서 더 좋은 제품을 생산 판매할 수 있게 되었습니다.

특히, 저희 궁골식품의 경우 한국도라지(홍성-사회적기업)와 연계하여 각종 온라인 유통망, 판로, 정보 등을 공유하여 더욱 높은 시너지 효과를 보고 있으며, 제품군 또한 도라지 제품을 납품받아 도라지된장, 도라지청국장, 도라지 즉석된장국 등 보다 넓은 제품군을 생산, 판매 하여 매출에도 큰 도움을 받고 있습니다.

2011년 충남 예비적 사회적기업에 선정되며, 충청남도 중소기업인 최우수상, 충남사회적기업 모범사례발굴대회 우수상, 농림수산 식품부장관상 등을 수상하고 지금은 직원 12명, 특허 5개 이상을 보유한 기술력으로 인정받은 벤처기업입니다.

지난 5월 이곳에 방문한 안희정 도지사님으로부터 “농촌에서 더불어 살며 마을 공동체를 실현하는 사회적기업”이라는 격려를 받으며 지역과 함께 성장하는 사회적기업의 모델이 되고자 노력하고 있습니다.