

4월 3일 강연 내용 정리(희망제작소 토고미 마을 한상열 대표 강연)

일시 : 4월 3일 목요일 오후 2시~4시 30분

장소 : 종로구 수송동 희망제작소 2층 희망모울(교육장)

주최 : 희망제작소 농촌희망본부(소장 김완배)

후원 : 한국농촌공사(사장 임수진)

한상열 대표 강연 속기록

저희 어머니가 공부 가르치실 때는 농사일을 하셨다. 빨감을 나무가 없는 산에서 항아리처럼 만들어서 산꼭대기에서 떨어뜨렸는데 우리 어머니는 고생을 많이 하셔서 60세까지밖에 못 사실 것이라고 생각했다. 제가 장가를 늦게 가서 고등학생, 중학생 자녀가 있다. 60년대에 저는 학교 갔다오면 일을 했다. 학교만 끝나면 농사일을 도와드리고 벼단을 가지고 오면 나르기도 하고 감자나 고구마 옥수수 같은 것을 끼니로 때우기도 했다.

우리 6남매인데 어머니가 빵을 못먹게 했다. 형제들 오면 빵을 6조각으로 나누어서 먹곤 했다. 그러다가 넉넉해지면서 품종개량이 생기면서 점점 더 어려워졌다. 젊은 사람들은 다 도시로 떠나고 농촌에는 도시가서 할 것이 없다든지 갈 수 없는 사람만 남아있게 되었다. 현재 마을 주민은 190명 밖에 남지 않았다. 농사 가을걷이를 하면 내년에는 무엇을 심어야 할까 하면서 고민을 한다. 봄이 되어 씨앗이 땅에 들어가면 고민을 안한다.

현재는 글로벌 시대라고 하는데 농민은 많이 못배우신 분들과 연세가 많이 먹으신 분들도 이제는 생산보다 판매가 중요하다고 이야기한다. 잘 팔아야 돈을 번다고 한다. 농촌이 벼랑 끝에 몰렸다고 하는데 공선옥 소설가가 쓴 글이 있다. 농촌은 울고 있다. 누가 그 울음을 달랠 것인가? 도시에 있는 분들도 농촌을 크게 메리트 있다고 생각하지는 않으실 것이다.

KBS에서 우리보다 앞서 있는 유럽을 가자고 했다. 첫날 프랑스를 갔는데 사과밭을 갔는데 우리나라 농업계의 대표라는 사람이 PD를 나무라고 있었다. 그런데 왜 이런 곳을 데리고 왔냐는 것이었다. 선진지 견학을 잘못 왔다는 것이다. 사과 농약을 치지도 않고 술을 담가서 소포장을 해서 까르방스 지역이라는 브랜드를 붙여서 비싼 가격으로 파는 것을 보지 못하고 겉으로 보기에 좋지 않은 것을 잘 보지 못했다는 것이다.

생산량 많은 것만 좋은 것은 아니다. 저희도 궁리를 하다가 품질을 차별화하고 발상을 전환해서 도시 소비자들에게 그들이 원하는 제품을 만들어야겠다고 생각했다. 그리고 폐교를 이용해서 강의실, 숙박시설, 샤워실, 화장실 등을 갖췄다. 그리고 펜션을 몇동 지어 가족이 이용할 수 있도록 하였다.

그렇다면 어떤 것을 해야 해서 돈을 벌어야 할 것인지 고민해 보았습니다. 농민들은 자신들의 마을을 잘 돌아보지 않습니다. 우리가 우리마을만 잘하는 것이 무엇인가 생각해 보았더니 쌀로 품삯을 주었다는 토고미가 있으니 이를 이용해서 돈을 벌자고 하였다. 친환경 농업을 도입해서 우리쌀을 생산하기 시작했다.

2000년도에 시작해서 점점 늘어서 25ha에서 80kg으로 1300가마니를 생산했다. 그것을 다 사들여서 농협에서 돈을 빌려서 돈을 나눠주고 그것을 저온저장고에 보관했다가 1100가정에 연중 공급하고 있다.

비회원에게는 20kg에 80000원에 팔고 있다. 여기에서 도시민을 초청해서 아이들이 농사가 뭔지 잘 모르고 벼가 뭔지 잘 모르는 사람들에게 6월 6일에 초청하여 오리농법을 설명해 주고 회원들을 모집했다. 그리고 밤하늘 별과 함께 하는 음악회라고 해서 가을에 추수한 것을 가지고 논두렁 재즈 콘서트를 했다. 사람들이 토고미 마을을 고향으로 느끼도록 했다.

2000년도에 홈페이지를 만들어서 우리 마을을 알리고 있다. 사람들이 처음에는 관심이 없다가 홈페이지가 매장이라고 이야기했더니 눈이 동그레졌다. 그런데 홈페이지는 공짜이다. 여기에서 다 팔 수 있다고 하였다.

이 홈페이지는 우리의 방입니다. 리플을 빨리 다는 것이 중요하다고 강조하였다. 우리 마을에서 일어난 일을 다 편지를 써서 도시의 회원들에게 보냈다. 그리고 아래에 이번 달에 팔 수 있는 농산물을 정리해서 넣어주었다. 도시에 보신 분들은 편지를 받아보고 이런 일들이 일어나고 있는 것을 알고 구입을 하신다. 이렇게 홈페이지를 통해서 마을을 알리고 있다.

오리구좌를 개설해서 한구좌에 35,000원을 받아서 새끼오리 15마리를 넣어서 쌀이 재배가 되면 추석 전에 35,000원치를 햅쌀로 보내드린다. 회원은 내가 돈 낸 것을 쌀로 받고 하면서 도시소비자들에게 도움을 드리고 농민입장에서는 미리 돈을 받으니까 도움이 된다. 그리고 이제 개인 회원 뿐만 아니라 자매결연도 맺고 있다. 농협과 농촌공사를 통한 자매결연이다.

삼성전기, 경희초등학교, 한림대학교, 농촌경제연구원 등과 자매결연을 맺고 있다. 회사에는 유기농 웰빙 식단을 넣어드리고 후원자에서 걷기도 하고 회사도 돈 안들이고 농촌마을을 도와줄 수 있는 것이 윈윈하는 것이다. 사내 행사 때 우리 농산물을 판매해 주기도 한다.

자매결연한 회사에서 친절교육, 회계 및 마케팅 교육을 하기도 한다. 농민들은 배우고 회사들은 자기 홍보도 되는 것이다. 농민들이 회사의 마케팅 기법, 조직 운영 등도 배우게 된다.

자기 회사에서 결정된 것이 관철될 수 있도록 노력하는 직원이 성공하는 회사의 직원이다. 회사와 자매결연을 맺으면 농민들은 확 팔면 좋겠다고 생각한다. 그리고 봉고차 사주거나 회관 새로 지어달라고 생각한다. 그렇게 생각하기 때문에 14000개 회사와 14000개 마을이 자매결연을 맺었는데 잘 되는 것이 10%밖에 안 된다.

손해를 보면서 교류해야 한다, 티 만나게 했습니다, 이유나 조건 없이 했습니다, 바라기보다는 좋아서 했습니다, 상대의 입장을 먼저 생각했습니다. 농민이 우리가 그 사람들에게 주었다는게 기분이 좋았습니다. 회사가 우리마을과 자매결연 맺어서 90만원 손해본 것을 생각해야 한다.

자연체험을 제공하면서 1억7천만원을 벌었다. 뽕튀기라든지 찰떡치기 같은 것을 해서 전통축제를 하

기도 했다. 자연체험은 냇가에서 아이들이 물놀이를 하게 하고 겨울에 얼면 썰매타기를 하게 했다. 패션, 민박도 소비자 입장에서 했다. 중요한 것은 우리가 민박업소 주인이 아니라는 것이다. 화천 인구가 2만 5천이 안되고 여관도 없는데 산천어 축제할 때 수많은 사람들이 쏟아져 오는데 팬션 다 채우면 100만원이 된다. 한번 주무시러 오셨지만 이런 마을이구나 다시 찾아야지 생각한다. 민박에서 끝난다면 안되고 농민이라는 것을 잊으면 안된다.

또한 교환이 쉬워야 한다. 우리가 보내준 물건이 마음에 안들면 편하게 교환하도록 했다. 메주를 택배로 보내는 장면인데 숯 세덩이도 같이 보낸다. 그리고 벌레 나오거나 했다고 하면 두말 말고 바꿔준다.

쌀 20kg을 보내달라고 하면 호박을 같이 넣어서 보내준다. 호박이 쌀 때 신선한 것을 호박을 얻어다가 신문을 싸서 보내드린다. 회원이 1,100명인데 1년에 300명은 떨어져 나간다. 죽는 사람, 해외로 나가는 사람, 집에서 보내주는 것이 있다고 그만두는 사람이 있다. 회원 새로 만드는 것이 쉽지 않다. 그래서 기존 회원을 잘 관리해야 한다. 가장 빨리 회원을 모을 수 있는 것이 TV에 나올 때 리더의 의도가 들어간다.

15분 방송이 나오려면 3일 뒷바라지를 해야 한다. 촬영하면서 힘든 면이 많다. 어른들이 TV에 나오기 싫어한다. 아이들도 싫어한다. 회원을 늘리기 위해 방송하는 것은 사실 힘든 일이다.

방문객들이 증가하니까 9억에서 17억으로 매출이 늘었다. 농촌은 사실 일거리 창출이 중요하다. 자연학교가 생기면서 사무장들도 생기고 농토가 적은 집은 사무장 하거나 도정공장 운영하게 한다. 식당 아주머니들도 활동한다.

농토가 적은 사람이 나와서 식사준비, 청소하게 한다. 할머니들은 장을 잘 담겨서 1kg에 10000원, 12000원에 판다. 여기 오기 전에 농협에서 5월 1일에 오겠다고 해서 시끄럽게 해도 된다고 했다. 활력이 있어야 하기 때문이다.

대학교 가는 아이들에게 장학금을 주고 경노관광도 보내드리고 했다. 농촌은 아무나 쉽게 이야기하면 안된다. 농촌은 만만치 않기 때문이다. 크게 보면 농민들은 피해의식도 있고 마음문을 열지 않고 자존심을 굽힐 줄 모른다. 마을 일을 하는데 굉장히 힘든 부분이다.

귀농을 하시려고 한다면 행복하게 사시려는 것인데 이웃과 더불어 사는 것이 중요한 것이다. 도시민과 농민들과 생각 차이가 많다. 실제 와서 보면 잘 안되는 것이 많다.

남겨진 과제들을 보면 사업이 마을 컨셉에 맞지 않다. 군청 주택계에서 다목적 광장 조성사업을 통해 2억을 주고 공원을 만들었다. 공원을 농촌답게 만들자고 하니 주민이 싫어했다. 그리고 업자가 귀찮아했다. 공무원들은 뽀대가 안난다고 하고 리더들이 해마다 하는 것을 싫어한다.

당장 손해가 되면 하지 않는다(여물 체험하다가 피해입히지 말라고 한 경우)
마을 이장은 똑똑한 사람은 안한다. 젊은 사람들이 돌아가면서 했다가 빼고 빼다가 나중에 했다는 것이다. 똑똑한 사람은 약간 게을러서 직장도 빨리 안가진다.

농민들에 대해 아셔야 할 것이 마을 리더가 용지를 구입해야 한다. 그런데 막상 보조금 나올 때 보면 주민들에게 안 팔고 리더에게는 안팔고 서울 사람한테 판다. 그런 어려움이 있다.

주민들은 농사만 짓는 사람들이다. 농업과 농사는 다르다. 사업비가 나오면 경제공동체가 된다. 부역을 할 때는 품값을 안줘도 된다. 그러나 농업이 되면 한시간을 시켜도 돈을 줘야 한다. 지금 농촌의 갈등은 농업과 농사가 구분이 안되는 것이다.

리더는 마지막에 주민들을 불러내야 한다. 젊은 사람들은 바빠서 안 나온 것이다. 어르신들은 내가 인생을 살아보니까 이장이 나오라니까 도와주려고 나온 것이다. 내가 힘든 것은 노인 분들 때문이 아니라 젊은이들, 동급인 사람들 때문이다.

할머니가 “상열이! 이 마을이 발전해서 고맙다”면서 내게 격려를 해주셨다. 190명이 다 욕하는 것 같다. 마을 리더들은 주민들에게 죄인이다. 그리고 모든 소비자에게 굶실거려야 한다. 그리고 공무원들에게 굶실거려야 한다.

중요한 것은 주민이 하나가 되게 하는 것이다. 지금 말씀드린 것은 주민을 홍보는 것이 아니라 그런 생각을 가지고 계신 분들을 하나가 되게 하려는 것이다.

두 번째는 마을을 바꾸려 하지 않고 주민의 생각을 바꾸려고 했다. 불리한 환경극복을 하는 것은 ‘우리는 접근성 때문에 안 돼’가 아니라, 하루만에 왔다가는 곳은 밥도 안 먹겠네, 숙박도 안하고 가겠네... 등등 긍정적인 방향으로 생각할 줄 아는 자세를 가져야 한다.

4번째 이야기는 농촌에서 굉장히 중요한 것인데 자존심으로 얽혀있기 때문이다. 공은 다른 사람에게 돌려야 한다. 이런 것들을 해야, 마을이 가는 거구요.

이해인씨, 강원도 사람이 아니라 부산사람이지만,
이 분의 시가 너무 좋아서
시를 준비해보았습니다. (가난한 새의 기도 - 이해인 참조)

농촌이 나쁘다고, 벼랑 끝에 몰렸다고 하지만, 이 시를 보면 너무나도 좋아 보인다. 3층 집을 살면 뭐하겠는가? 이것저것 고장 났다고 마음 고생할 것이 아니라, 하나만 있으면 된다.

자매결연 맺은 것도 업체 스트레스 주려고 자매결연 맺은 것이 아니다. 그까짓 것 하나 팔자고 스트레스 주면 안 된다. 나중에는 토고미 마을이 어려운 일을 당해도, 정작 무관심으로 대응할 수 있다.

끝까지 들어주셔서 고맙다.

토고미가 여러분들의 제 2의 고향이 되어드릴 수 있다. 그냥 무턱대고 오시면 안 된다. 여러 가지 이유로 아무 준비를 안 하시고 오시면, 99퍼센트가 행복한 생활이 아닌 어려운 생활을 할 수도 있다. 미리 준비를 하셔야 한다.

토고미에서 여러분 제 2의 인생을 시작하십시오.

김해창 부소장

질문을 해주시면 좋겠다.

문승희

희망제작소 문승희 연구원입니다. 두가지를 여쭙보고 싶습니다.

마을의 소통이 잘 이뤄지지 않고 있는데 설득을 해야 하는 것이 개인적으로 찾아가서 해야 하고 모 이라고 해도 모이지 않는데 이런 것들을 어떻게 해결하려고 노력하는지 알고싶다.

한상열

우리 농촌이 어렵다보니까 농산물이 생산물이 많아서 공급이 많다보니 못살게 되었는데 질을 높여 야 하고 틈새 시장으로 가야한다는 생각을 했다. 생산량이 많이 나오는 것은 도로 떨구는 것밖에 안된다. 2,3차 가공으로 생각하게 되었다.

마을 소통에 대한 문제는 답을 드릴 수도 없다. 참 힘든 부분이다. 정부에서 국민을 끌고 갈 수 있는 것이 돈이다. 그리고 다른 곳에 가서 다른 분들이 하는 것을 봐야 한다.

사업은 계속 진행되어 나가야 하는데 리더가 바뀌면 다 바뀌는 경우가 많다. 이 마을 저 마을 가보 니까 마을 대표가 따로 있기도 하고 하더라.

박병윤

정부에서 보면 농촌종합계획 사업을 따신 것으로 알고 있는데 사업자금을 1/n로 들어오는 소득이 얼마인지 생각하고 고민을 하고 싸움으로 변질되기도 한다. 선생님께서 2002년에 녹색농촌시범마을 에서 돈을 받았을 때 갈등을 어떻게 풀었는지 알고 있다.

한상열

농민의 한계가 있다. 내가 나가서 꽃길을 조성하거나 하면 2억이 떨어진다하면 열심히 한다. 그러나 사업비가 떨어지면 그 때부터 달라진다. 부녀회, 상여회 같은 것이 있는데 여느 마을 주민과 다른 것이 많다.

제가 역으로 질문하겠다. 공무원한테 굶실거려야 한다고 표현을 했는데 마을이 큰 몫을 하기 위해서 행정이 큰 몫을 한다. 행정에서는 할 것은 안하고 있다. 행정에서 어려움을 도와줘야 하는데 높은 사람에게 보여야 하니까 보여주려고 한다. 우리가 친환경 시범마을 하면서 지원을 받고 했는데 갈등이 생겼다. 농산물 판로를 개척하는데 어려움을 당했다든지 했을 때 도움을 얻고자 하지만, 역으 로 다른 것만 하는 것 같다.

박병윤 : 앞으로 농업이라고 할 것 같으면 이제는 대량생산이 아니고 토고미 마을처럼 몇가지 상품을 재배를 해서 다품종 소량생산을 하고 있다. 요즘에는 도시농업쪽으로 가고 있다. 적게 생산해서

양질의 물건을 만들어서 지역의 회원이나 이런 분들에게 양질의 물품을 제공하고자 한다.

앞으로 공공기관의 문제는 보여주기 위해서 행정을 한다면 FTA가 닥친 이 마당에 어려움이 많을 것이다. 이런 마인드를 바꾸지 않으면 어려워질 것이다. 저희 지역에서도 센터와 농림축산과를 다 합쳤는데 저는 파워빌리지 마을 사업을 기획하고 올라왔다. 마을 자체에서 사업을 하겠다고 하면 신청을 하게 해서 잘 서도록 도와줬다.

일단은 전시적인 행정에 대해서 행정이 배척해야 한다. 직거래 분야에 대해 도시농업으로 가야 한다고 생각한다. 유통 분야에 있어서 회원제로 해서 좀 비싸게 해야 한다고 생각한다.

김재현 교수(건국대학교) : 공무원의 행정의 역할에 대해 말씀을 드리고자 한다. 한상열 대표님이 질문도 하셨고 대답도 하셨으니 공무원이 제일 먼저 해야 할 일은 기획자가 되었으면 좋겠다. 대체로 정부구조가 사업 중심으로 움직이거나 지자체 중심의 사업중심으로 움직이는 경우가 많은 것 같다. 행정이 코디네이터를 해야 할 것이라고 생각한다. 공무원들이 공부를 했으면 좋겠다. 공무원들이 공부하는 모임들이 있는데 행정 쪽의 공무원들이 다양한 학습 형태를 했으면 좋겠다.

일본에서는 공무원들이 구로꾸가 되어야 한다고 말한다. 인형극에서 검정옷을 입고 줄을 잡고 있는 역할을 하도록 해야 한다는 것이다. 공무원들의 마인드 문제인 것 같다.

지역대표들과 마을대표들이 고생하는 것 중 하나가 외부의 인적자원과 내부의 비즈니스를 어떻게 매칭시킬 것인가에 대해 고생을 많이 하시는 것 같다. 사실은 그 인력풀이 한계가 있는 것이다. 비즈니스나 그 사업에 필요한 외부인재들을 연결시켜주는 것을 잘 고민했으면 좋겠다.

지역 공무원들 간에 네트워킹이 잘 되었으면 좋겠다. 지역 공무원들끼리의 네트워킹이다. 제 1번 비판대상이 의회이고 주민들에 대한 싫은 소리도 하고 다양한 사례를 가지고서 네트워킹 하는데 본인들은 정보교류나 이런 것을 열심히 했으면 좋겠다.

김해창
공부를 하는 사람에게 당할 수 없다.

한상열
틈새시장을 보기 원했다. 보조금을 줘도 생산량이 아닌 질을 높이는 쪽으로 가야 한다.
농촌종합개발 회사를 운영하는 사람이다.(로하스팜)

지금 마을에 회원이라든지 많은 도시 사람들이 방문을 하고 있는데 이 분들이 이 마을에 부족한 것이 무엇이다 라고 말한 것이 있는지, 그리고 대표님이 내가 이 마을을 이렇게 하면 더 좋았을 것이다 라고 한 것이 있는지... 알려주었으면 좋겠다. 토고미 마을은 도토리 나무를 심으셨다고 했는데 특별한 이유가 있었는지? 그리고 절대 해서는 안될 것을 한 것이 있는지?

한상열
주변 경관에 대한 말씀을 많이 하신다. 빈집에는 사람이 안살고 자녀들이 외지에 나가있다. 정리하

지 않고 가지고 있으려고 하신다. 우리 전통적인 상수리나무를 심어서 도시에 계신 분들이 와서 도토리도 줍고 목도 만들면 좋을 것이라라고 생각했다. 주민들은 사실 벚꽃을 심기를 원했다. 앞으로 도토리 목도 만들고 싶다.

최혜자(해피시니어 3기, 지역사회 발전에 관심이 많다.)

토고미 마을이 기업농 또는 도농마을로 탈바꿈하는데 있어서 주민들의 협조를 얻어내는데 어떤 사람이 하는 것인지? 마을의 화합과 관련된 농사와 농업을 구분했는데 흥미롭게 들었다. 생활공동체와 경제공동체라고 하셨는데 마을만들기는 하나의 페러다임인데 농사라는 이름의 복원이 들어가야 한다. 농업이라는 세계관은 도구적이고 기계적인데 비해서 서구는 생태적 세계관인데...

한상열

88가구이다. 인구는 190명이다. 젊은 사람이 40~50대가 30명 정도 된다. 그 사람들이 마을 일을 하지 않는다. 그리고 사실 농협이 이 일을 하면 되는데 농협이 주민들의 욕구를 다 해주지 못한다. 농업과 농사를 말씀드리면 연세드신 분과 젊어도 농사짓는 사람이 있다. 모든 재산은 개인이 소유하고 생산도 개인이 한다. 그러나 농사짓는 것은 마을이 시키는 대로 한다. 작목반에 정회원과 비회원이 있다. 정회원은 업을 할 수 있는 사람이다. 모여서 의논도 하고 면적도 결정한다. 비회원은 주변 끝이다. 우리 농촌이 변하는 것이 이전에는 생활만 하다가 이제는 아이들을 가르쳐야 하고 차도 가져야 한다고 생각한다. 논이 50ha인데 25ha만 농사짓고 있다. 강제로 전체로 묶어서 가는 것은 힘들다. 따라올 사람은 오고 그렇지 않을 사람은 안오고 그렇다.

최호기

친환경 농산물을 생산한다고 하셨는데 사실 소외계층은 사먹기 힘들다. 그런 생각은 해보셨는지?

한상열

친환경 농사를 지으면 생산원가가 많이 들어간다. 친환경 소비자가 늘어나면 우리가 거기 맞춰서 늘려야 한다는 것이다. 그리고 앞으로 하고 싶은 것은 노인복지센터를 해서 어려운 분들을 위해 마을에 그렇게 하려는 계획을 가지고 있다.

김해창

저도 한 살림 회원이고 ymca 회원인데 잡곡이나 나물거리나 채소 등은 백화점에 가면 터무니없이 비싼 경우가 많더라. 좀 적게 먹고 장기적으로 가면 좋은 관계가 되지 않을까 싶다.

문승희

마을만들기 하시면서 가장 즐거운 일이 있다면 에피소드를 듣고 싶다.

한상열

좋은 일도 많이 있다. 경운기 타기를 하는데 마을 한바퀴 도는데 30분정도 걸린다. 한건에 5000원을 드린다. 체험을 하고 가면 늦게 돈을 주기도 하는데 총무가 돈을 주는데 사람들이 월급 얼마 받았다고 하면서 서로 이야기 하며 웃으시는 것을 보면 힘을 얻는다.