

진심 어린 연대는 어디에서 비롯되는가?

금창영

홍성의료복지사회적협동조합 이사장

○ 프랑스 사례를 대하는 자세

유럽의 농업은 우리와 매우 다르다. 날씨나 기후, 생산 기반, 주요 작물도 다르다. 생산자의 생김새도 다르고, 각 국가의 역사적 배경도 다르다. 더불어 정부와 국민의 농업과 농촌에 관한 생각도 매우 다르다.

오늘 프랑스의 사례를 가지고 이야기한다. 인간은 본능적으로 비교하는 존재이다. 비교하지 말고 있는 그대로 인정해야 하는 것은 맞는 말이지만 그게 생각처럼 쉽지 않다. 비교는 본능이다. 그러니 의식적으로 비교하지 않으려 노력하기보다는 그 비교를 잘 활용하는 것이 더 좋겠다. 그런 의미에서 비교는 ‘좋은 비교’와 ‘나쁜 비교’가 있다.

나쁜 비교는 비교의 결과로 마음이 답답하고, 속상하고, 힘든 것이다. 반대로 좋은 비교는 비교적 담담하게 받아들이고, 자신의 처지를 객관적으로 볼 수 있게 되며, 문제를 개선하려는 의욕으로 이어지는 것이다.

이런 연장선상에서 프랑스의 사례를 살펴볼 때 염두에 두어야 할 것이 있겠다. 보통 사례는 어느 정도 안정되고, 의미 있는 것들이다. 이것을 단순히 그대로 가져올 수는 없다. 그러니 우리는 아이디어나 힌트 정도로 사례를 대하는 것이 좋은 출발이다.

이해를 돕기 위해 예를 하나 들어보겠다. 어떤 마을에 잘 운영되는 협동조합이 하나 있다. 우리가 이 협동조합에 관심이 있는 것은 다른 곳에도 이런 협동조합이 필요하지만 그러지 못하거나, 혹 존재하더라도 그 마을에서만 잘 운영되지 못하기 때문이다. 더불어 의미 있는 사례가 되기 위해서는 ‘우리도 그런 협동조합이 있으면 좋겠다’라는 바람이 있어야 한다.

만약

“그 마을이니까 가능한 거야.”

“우리에게 왜 그런 동료들이나 지도자가 없는 것일까?”

“그 마을은 좋겠다. 그런 협동조합이 있어서”

등의 생각에서 머문다면 그 의미는 축소될 수밖에 없다. 다음은 그 협동조합이 지역에 존재함으로 일어나는 효능감에 관심을 가지게 된다. 어떤 사업을 하고 있으며, 그 성과는 어느 정도이고, 결과적으로 지역의 문제를 잘 해결하고 있다는 것이다. 문제는 어느 조직에서나 존재할 수 있는 갈등이나 문제에 주목하지 않는다는 것이다. 다시 말하면 과정에서 얻는 성장이나 교훈보다 성과에 집중한다. 그래서 갑자기 그 협동조합 구성원은 특별한 사람이 된다. 아주 착하고, 서로 갈등도 없고, 이해심이 강하며, 헌신적이기까지 하다.

요컨대, 우리는 어떤 마을에서 잘 운영되고 있는 협동조합의 사례를 살펴보는 곳인데 있어 논의가 어떻게 시작되고, 어떤 과정을 거쳤으며, 그 과정의 갈등은 어떻게 해소하고, 일상적으로 일어날 수 있는 문제는 어떻게 해결하고 있는지에 좀 더 관심을 기울여야 한다. 그래서 내가 사는 지역에서는 목표는 같지만 조금 다른 형식, 조금 다른 구조로 만들어질 수도 있어야 하는 것이다.

○ 프랑스의 도농연대와 협동

이제부터는 발제문을 중심으로 내용을 요약하고, 전체적으로 느껴지는 토론 주제 몇 가지를 도출하려 한다. 더불어 발제자가 제시한 다양한 사례 중에서 우리와 비교가 가능한 몇 가지를 중심으로 토론의 근거를 제시할 생각이다.

프랑스 농업 연대 시스템은 도농연대, 농민 간 협력, 사회적 연대의 세 가지 차원으로 작동한다. 다층적이라고 하였으니 추측건대 각각의 연대가 기본적으로는 분리되어 운영될 테지만 어떤 상황에서는 영역을 서로 넘나들기도 할 것이다.

1. 도농연대

발제문에 나온 5가지 유형의 도농연대 중에서 4가지는 농산물 유통과 관련한 것이고, 테르 드 리앙(이하 TdL)은 안정적인 영농 기반을 제공하는 것이다.

· AMAP은 우리에게 많이 알려진 CSA(시민지원농업)의 일종이다. CSA의 세계는 실로 다양하다. 나라별로도 조금씩 다르고, 개별 나라 안에서도 다양한 형태가 존재한다. 하지만 CSA는 몇 가지 특징이 있다. 기본적으로 농민에게 물품 구성과 가격 결정권을 주고 회원에게 정기적으로 공급하며, 소비자가 회비를 납부하고, 농업에서 생길 수 있는 어려움을 나누는 방식이다.

소비자의 기여 정도나 생산자의 자율성에 따라 조금씩 다른 형태를 가진다. 한 축으로는 소비자가 농지와 농기계를 준비하고, 영농과정 참여, 소비자 조직화까지 담보하는 곳이 있는 반면에 회비를 내고, 생산자가 알아서 보내주는 갑 형태로 정기배송을 하는 곳도 있다. 그러니 발제문에 나온 TdL이 결합한 CSA도 존재할 수 있다.

AMAP은 기본적으로 정해진 요일과 시간에 생산자가 준비한 물품을 소비자가 찾아가는 형식이다.

▶ 우선 우리나라의 CSA는 기본적인 운영 원리는 같지만 대부분 익일배송이 가능한 특성을 이용한 Box Scheme이다. 2010년대 초반 많이 확산하였지만, 최근 쇠퇴일로에 있다. 이러한 흐름은 우리나라 꾸러미사업의 상징과도 같은 ‘언니네텃밭’도 마찬가지이다.

꾸러미마다 편차는 있겠지만 수확 체험은 참석률이 저조하다. 간혹 생산자가 직접 소비자를 찾아가 행사를 진행하기도 하지만 의미 있는 참석률로 이어지지 않는다. 한가지 고민이 필요한 지점은 꾸러미 수량이 줄어들면 소비자들의 편의를 늘리는 방식으로 문제를 해결하려 한다는 것이다. 예를 들면 내용물에서 가공품을 늘리고, 간단하게 요리할 수 있도록 구성하거나 1인용을 구성한다. 하지만 이도 유의미한 매출 증가로 이어지지 못하고 있다.

요컨대 우리는 택배 방식이 대부분이고, 소비자가 조직되어 역할을 하는 경우는 많지 않고, 1년 단위 선지급제도 별로 없다. 더불어 지역단위보다는 전국 단위가 대부분이다.

· 라 휘시 끼 디 위La Ruche qui dit Oui!(예라고 말하는 별집)는 우리에게 푸드 어셈블리로 알려진 방식이다. 아랍AMAP이나 오멜리코O'M'ELOKO와 가장 큰 차이는 지역 호스트가 존재한다는 것이다. 이 호스트가 생산자와 소비자를 관리하면서 일정 부분 수익을 가져간다. 라 휘도 개별 배송이 아니라 거점 배송이다.

▶ 우리나라에서는 관악구 시민단체와 상주로컬푸드협동조합이 3~4년 정도 진행한 경험이 있다. 광주에서 진행하는 지구농장터에서도 일부 온라인으로 선주문한 물품을 장터에서 찾아가는 형식이 존재한다.

두 곳 모두 잘 알지 못해 조심스럽지만, 낮은 수준의 정기적인 성격과 운영자가 일정한 수익을 가져가는 방식은 아니다.

· **오멜로코O'M'ELOKO**는 매주 인터넷을 통해 이루어진 주문을 거점 배송하는 방식으로 운영된다. 생산자와 소비자, 그 외 이해당사자들이 연합하여 조직을 운영한다.

▶ 2000년대 후반부터 현장 생산자 조직이 개별적으로 쇼핑몰을 만들어 직거래를 시도한 적이 있다. 마침, 정부의 쇼핑몰에 대한 지원이 있고, 일부 생협이 최저가 정책을 쓰면서 독자적인 생존을 걱정해야 하는 과정에서 나온 시도였다.

소비자가 사이트에서 결제하면 택배로 발송한다. 물론 소비자는 전국 단위이다. 산지에서 직접 발송하니 가격이 저렴하다는 장점이 있었지만, 이후 지속되지는 못했다. 그 이유를 추측해 보면 우선 소비자가 조직되지 못했다. 생협은 소비자 조직화가 주요한 사업이지만 산지는 그럴만한 역량과 경험이 없다. 더불어 같은 친환경 인증이 있고, 가격은 더 저렴한데도 소비자는 소비지생협을 더 신뢰했다.

농산물유통구조의 선진화를 위해 직거래 사업에 많은 예산이 들어온 적도 있다. 80년대 초반에도 언론에는 농산물 유통과정에 대한 문제 제기는 있었다. 정권이 바뀌면 반복적으로 농산물 유통과 관련한 이야기가 언론을 장식한다. 이런 패턴이 30년 넘도록 이어지는 것을 보면 누가 하더라도 어려울 것이라는 막연한 확신이 있다.

개인적인 경험을 더듬어보면 박근혜정부 초기에 이런 시도가 대단히 공격적이었다. 전국이나 도별로 직거래하는 농민들과 간담회를 하거나 로컬푸드직판장에 대한 지원도 논의되었다. 당시 담당 공무원이 공개적인 자리에서 “배정된 예산을 어떻게 다 소진해야 할지 모르겠다”라는 취지의 말을 할 정도였다. 개별 농민에게는 쇼핑몰을 만들어준다는 제의가 있었고, 전국 단위 통합쇼핑몰에 대한 계획도 있었다. 하지만 지금은 지역농산물이 거래되는 판매장만이 남아있다.

프랑스 사례와 비교하면 크게는 생산자나 소비자를 묶으려는 시도나, 지역단위 유통에 관한 생각은 없었다.

· 테르 드 리앙TdL은 시민 펀드로 농지를 구매하여 농민에게 안정적인 농지를 제공하는 것이다.

▶ 우리나라에서도 생협이나 농민단체에서 시도한 사례들이 있다. 지속적으로 이어진다는 이야기는 듣지 못했다. 오랜 시간 유기농업이 이루어진 농지를 매입하여 보전하거나 청년들에게 안정적인 농지를 제공하기 위한 것이고, 배당을 기대하지는 않는 것 등은 차이가 없지만 확산하지 못한 것은 추측건대 제도의 한계로 보인다. 우리는 농민과 영농조합법인이 농지를 소유할 수 있는데, 이런 사례는 대부분 영농조합법인의 형태로 진행된다. 하지만 대부분 법인이 투자받은 돈으로 농지를 구매하고, 쪼개서 판매하여 수익을 올리는 방식이 늘어나면서 법인의 장기 임대와 서로에게 불편한 방식이 되었다. 급격하게 늘어나는 유기 농지를 계속해서 구매한다는 것도 불가능하며, 청년들에게 농지만 임대하는 방식이 가지는 한계도 있다. 신규귀농자들이 대부분 집약적인 방식으로 농사를 시작하니 넓은 면적이 필요하지는 않지만, 지역에서 관계를 맺는 것에서부터 판로나 생활 전반에 대한 지원이 같이 이루어져야 하는 경우가 많다. 냉정하게 말하면 시설이 가능한 장기 임대, 소규모 농지는 이런 사업이 아니더라도 가능한 경우가 많다. 네덜란드의 란트 판 온스는 매해 회비를 내고, 그 회비로 농지를 구매하고 조직을 운영한다. 이 조직이 지속되는 것은 단순히 농지를 보전하거나 안정적인 농지 임대에만 머무르지 않고, 조직이 생태 다양성과 관련한 연구와 자원봉사자를 조직하여 모니터링을 지속하며 사업의 성과를 공유하기 때문으로 보인다.

우리는 신규 청년 농업인 농지를 임대하는 것은 농어촌공사가 주도한다. 근본적으로 정부 기관이 농지 임대 사업을 하는 것이 맞느냐는 의문이 있다. TdL처럼 민간에서 할 수 있는 여지는 별로 없다. 대부분 사람에게 농지는 투자의 대상이다. 더불어 신규 청년농이 대규모의 면적이 필요한 논농사나 낙농을 시도하는 경우가 별로 없다.

얼마나 확산할지 몰라도 제도적인 문제가 해결된다면 란트 판 온스(네덜란드 토지신탁시민운동)나 테르 드 리앙 같은 형식은 의미가 있어 보인다. 하지만 농지가 투자의 대상이라는 인식의 벽이 너무 높지는 않은가? 그러니 어찌지 못하고, 그냥 부러워만 하고 있다.

· **마르쉐 드 프로듀크테르** **Marché**는 우리에게도 익숙한 농부시장이다. 마르쉐라는 이름도 익숙하다.

▶ 농부시장은 원리가 간단하다. 우리나라에서 이루어지고 있는 대부분의 농부시장은 기존 5일장과 구분되어 운영된다. 지방마다 다른 이름을 가지고 있고, 운영 주체도 차이가 있다. 관에서 운영하기보다 민간에서 자발적으로 만들어지는 경우가 대부분이고, 유의미한 수익으로 이어지지 않고, 출점자끼리의 교류에 만족하는 예도 많다.

우리가 주목할 부분은 대부분 농부시장이 소농과 소량다품종생산자를 위한다고 하지만 정작 소량다품종으로 1차 농산물을 판매하는 이들이 소수라는 것이다. 상대적으로 음식이나 가공품, 수공예품을 판매하는 이들이 올리는 매출이 높고 준비도 간단하다.

몇 가지 주목할 내용으로는 프랑스는 지자체가 일정한 역할을 한다는 것이다. 또한 기본적으로 로컬푸드의 개념이 강하다. 프랑스 소비자는 농부시장을 방문하는 것이 생활의 일부이지만 우리는 마트를 방문하는 것이 생활의 일부이다.

2. 농민간 협력

프랑스 농민들도 분명 많은 불만이 있을 것이다. 농지는 줄어들고, 농가 규모의 차이는 벌어지고, 수입 농산물도 늘어날 것이다. 기후 위기는 우리와 다르지 않을 것이며, 그에 따라 이런저런 규제가 강화될 것이다. 이런 어려움과 불만은 가끔 들려오는 ‘트랙터 시위’로 확인된다. 대형 트랙터가 도로를 점령한 사진을 보면 일단 부럽다는 생각이 든다.

저 트랙터는 몇 마력일까?

유럽 트랙터들도 녹색이 많구나!

유럽 농민들은 트랙터를 몰고 수도에 들어갈 수 있구나.

농사의 기본 원리가 공생임이 확실하지만 언젠가부터 국가는 ‘경쟁력’이라는 단어를 사용하기 시작했다. 매년 11월 농민의 날 수여하는 대통령 표창에도 ‘귀하는 농업 경쟁력 강화를 통하여 국가 산업 발전에 이바지한 공로가 크므로 이에 표창’한다고 쓰여있다.

농민 간의 연대에서 프랑스가 생각하는 농업 경쟁력의 모습을 읽을 수 있어 흥미롭다.

· **가엡**GAEC은 우리에게 낯설고 상상하기 어려운 구조이다. 자료에 따르면 1962년에 농업 현대화와 식량 생산을 늘리기 위해 구상되었다. 2~10명이 협동조합 방식으로 공동생산, 공동 분배한다.

▶ 억지를 부린다면 그나마 우리의 영농조합법인에서 유사한 내용이 일부 있다. 영농조합법인은 우선 농민만으로 구성되고, 기본 출자가 있지만 농지나 건물, 설비 등도 출자할 수 있다. 물론 배당금을 지급하는 경우나 농지나 설비를 출자하는 경우는 거의 없다. 두 조직의 명확하고도 큰 차이는 자산의 개인소유를 인정하는 것이다. GAEC의 좋은 점은 1980년대 초반부터 법적으로 배우자가 정식 파트너로 인정되었다는 것이다. 가족도 정식파트너가 된다.

더불어 얼마나 일반적이고 언제부터인지는 몰라도 GAEC의 목표가 신규 청년 농민의 진입에 이용되고, 구성원이 삶의 여유나 업무와 책임을 나누는 목적으로 이용된다는 것이다.

프랑스는 왜 1962년에 처음 GAEC을 구상하면서 공동생산, 공동 분배 형식을 만들었으며, 삶의 마지막 순간까지도 노동을 이어가는 우리나라 농민과 달리 일상적으로 여유를 추구하는가는 흥미로운 논의 주제일 것이다.

· **쿠마**CUMA는 농기계임대협동조합이다. 농업이 기계화되면서 고가의 농기계를 공동으로 소유·관리·이용하기 위한 조합이다.

▶ 다른 부분도 그렇지만 CUMA는 프랑스와 우리를 비교하면서 다양한 이야기를 할 수 있겠다. 비슷한 문제에 대해 다른 방식으로 해결 방법을 찾은 것이다.

조건은 별반 다르지 않다. 농기계 가격은 비싸고, 계속해서 더 좋은 것이 나오고, 필요하기는 하지만 부담이 크니, 모두가 갖추는 것보다는 서로 협력해서 해결하면 좋겠다는 것이다.

우리는 어느 누군가 더 절실히 필요하고, 가능한 사람이 농기계를 구매한다. 물론 자기가 필요한 정도보다 조금 더 큰 기계를 산다. 영업을 통해 대출받은 기껏값을 충당해야 하기 때문이다. 가장 중요한 고려 사항은 특정한 시기에 일이 집중된다는 것이다. 지역에 영업을 하는 농민이 기계를 좀 더 좋은 것으로 바꾸고,

밤늦게까지 작업을 이어가고, 본인 작업은 뒤로 미루어도 감당할 수 없다. 그러나 개별적으로 농기계를 사는 것으로 문제를 해결한다. 농기계는 꼭 중요한 순간에 고장을 일으킨다. 농기계 수리점 한쪽에는 최신식 대형 농기계가 진열되어 있다. 마음은 급한데, 수리는 언제 될지 모르는 농민에게 수리기사 한마디 한다.

- 지금 그냥 끌고 가시고, 돈은 내년부터 7년 동안 나누어내시면 된다.

물론 최신기능에 대한 설명은 덤으로 따라온다. 정말 이상한 것은 농기계를 공동으로 소유해서 이 문제를 해결해야 한다고 생각하는 이가 거의 없다는 것이다.

돈이 있는 이는 본인이 직접 사고, 돈이 없으면 동네에 기계를 가진 이에게 부탁하는 것으로 해결한다. 더불어 농사에서 트랙터나 콤팩트만으로 할 수 있는 일은 얼마 되지 않는다. 다양한 농기계나 트랙터에 부착하는 다양한 작업기가 필요하지만, 이것들 또한 가격이 만만치 않다. 이와 관련해서는 두 가지 해결 방법이 있다. 상대적으로 이용 시간이 길다면 개별적으로 구매한다. 그런 다음 본인에게 필요한 부속기가 있는 다른 동료들과 나누어 쓴다. 부속기는 크게 고장 나지 않으니 서로 얼굴 붉힐 일이 없다. 개인소유는 보장하면서 필요한 작업기를 쓰는데 불편함이 없으니, 그들에게는 정말 좋은 방식이다. 정말 1년에 몇 시간 쓰지 않는 것들은 농업기술센터에서 운영하는 농기계 은행을 이용한다. 가격도 저렴하다. 지자체마다 약간의 차이는 있지만 대부분 작업기만을 빌려준다.

우리는 고가의 농기계를 같이 사용한다는 것은 상상하기 어렵다. 물론 경제적으로 막대한 이익이 생기겠지만 혹시라도 있을 갈등을 미리 피하는 것이 경제적 이익보다 더 의미고 믿는다.

* 시카SICA는 단번에 우리의 농업회사법인이 떠오른다.

▶ 세부적으로 따지면 차이가 있겠지만 의도와 형식은 우리의 농업회사법인과 유사해 보인다. 우리는 주로 농산물 가공 정도를 생각한다. 1차 농산물은 개선될 여지가 없다는 것은 개인이나 법인이 다르지 않다. 큰돈을 들여 전문가의 컨설팅도 받지만, 개선되는 경우는 별로 없고, 시장에서 대기업과 경쟁한다는 것은 어불성설이다. 영농조합법인과 농업회사법인은 형식으로 따지면 큰 차이가 있지만 보조금을 받는다는 큰 차이가 없다. 농업회사법인을 만들어도 기업이나 개인에게서 농업과 관련하여 대규모 투자를 받기는 어렵다. 최근에는 여기저기서 마을기업이 흔해졌지만, 그것이 문득 떠오르는 기업의 이미지와는 너무나 다르고,

그냥 조그마한 협동조합 정도로 느껴진다.

프랑스는 SICA를 통해 지역단위로 포도 가공시설이나 육류 가공시설 등을 사용한다. 우리는 개별 법인이 가공시설을 지원받아 한동안 고전하다가 접으면 끝난다. 이 시설을 비슷한 업종이나 가까이 있는 법인 혹은 개인이 같이 사용하는 것은 상상하지 않는다. 가공에 관심이 많은 개인이나 법인은 각각 정부 지원으로 해결하려 한다. 그도 어려운 이들이 있으니 몇몇 지자체에서 거점가공센터를 운영한다. 이곳에서 가공이나 마케팅, 포장 등에 관한 지원을 받아 상품을 만들기도 하지만 대부분 소규모로 운영된다.

3. 사회적 연대

· **에소르 ESSOR**는 신규로 진입하는 농민들을 위한 시험농장이다. 지방자치단체와 농민단체가 협력하여 운영하고, 생산도구와 토지, 멘토링을 최대 3년간 제공받을 수 있다. 운영은 지방정부의 재정지원으로 이루어진다. 이후 농업인이 되면 다시 4~5년 정부의 지원을 받으면서 안정화하는 기간을 갖는다.

▶ ESSOR의 운영 주체는 관련 단위들이 연합하여 구성한다. 우리는 개별이 주이다. 귀농을 준비하는 이가 각각의 단위에서 각각 해결한다. 귀농귀촌종합지원센터에 가면 관련기관에서 파견 나온 이들이 있어 문의할 수 있지만 종합적으로 지원하지는 않는다. 예를 들면 농지는 농어촌공사 담당자에게 물어보고, 대출은 농협 담당자에게 물어보고, 작물 재배는 농촌진흥청 담당자에게 물어보는 식이다.

· **시뵘CIVAM**은 지역별로 존재하는 농민들의 정기적이고, 자발적인 학습모임이다.

▶ 어쩔 이런 것도 존재한다는 생각이 먼저 든다. 우리는 학습모임이 잘 이루어지지 않고, 혹 있다고 하더라도 보조금으로 운영한다. 그러니 꼭 플래카드를 앞에 놓고, 파이팅을 외치는 사진을 찍고, 명부를 작성해야 한다. 개인적으로 완주에서 재미나고 의미 있는 경험한 적이 있다. 초대받아 이야기를 나누는 자리였는데 다들 먹을거리를 가지고 모였다. 테이블 가운데 모금함이 있었다. 시작 전에 모임이 끝날 때까지 모금된 돈이 그날 사례비라는 이야기를 들었다. 기분이 나쁘지는 않았다. 흥미로웠고, 대단히 열심히 이야기한 기억이 있다.

· ADEAR(아데아)는 지역단위 조직이고 그것이 합쳐져 전국 단위조직인 FADEAR가 된다. 신규 농민 정착지원, 농장승계를 지원하며, 지역농업을 고민한다.

▶ 우리나라에서 전농과 비슷한 조직이 이런 활동까지 한다는 것으로 느껴진다. 농업창업교육과 컨설팅도 한다. 우리는 민간이 전문가라는 이름으로 컨설팅한다. 보조사업에는 의무적으로 컨설팅이 따라온다. 분명 전문가가 진행하는 컨설팅인데, 만족스럽다는 이야기는 잘 들리지 않는다.

○ 의도는 아름답지만

대단히 체계적이고, 촘촘한 제도들을 살펴보면서 처음 드는 생각은 부러움이지만 다시 생각해 보면 우리에게도 좋은 의도를 가지고 만들어진 대단히 많은 정책이 있다.

우리는 헌법 121조에 경자유전원칙이 있고, 123조에는 국가가 지역경제를 육성할 의무가 있다고 나와 있다. 같은 조 3항에는 농민의 이익을 보호하기 위해 유통구조를 개선하고 가격 안정을 도모하라고 적고 있다.

10여 년 전에는 귀농하겠다는 이가 있으면 정말 온 힘을 다해 이야기를 들어주고, 다양한 정보를 주고자 노력했다. 그때는 '농업·농촌에도 희망이 있다'라는 믿음이 있었다. 하지만 요즘은 조심스럽다. 진심으로 좋아질 거라는 희망이 보이지 않는다.

최근 몇 년간 주변에 '로컬'이란 말이 흔해졌다. 나만 그렇게 느끼는지 모르지만 '로컬'이 진정한 로컬이 아니라 도구로 이용되는 느낌이다. 관광객을 대상으로 하는 빵집, 식당, 커피숍, 초콜릿 전문점, 농가민박 등등이 로컬이라는 말을 내세우지만 정작 지역 사람들이 이런 공간을 본인의 공간으로 인식하지는 않는다.

농업은 국가 식량을 생산하는 산업이고, 농민은 어려운 길을 걸어가는 중요한 사람들이라는 것은 흔히 듣는 말이지만 시골에서의 일상에서 실감하기는 어렵다.

그렇다면 우리와 프랑스가 다른 것은 어떤 연유에서일까?

○ 지역적으로 고민하고, 지역에서 해결한다

우리에게도 로컬푸드나 지산지소는 익숙한 용어이다. 세상이 돌아가는 것을 보면 주류는 아니겠지만 지금의 먹거리 문제를 해결하려면 글로벌 푸드시스템을 바꾸어야 한다는 이야기는 예전부터 있었다. 생산자와 소비자가 가까워져야 하고,

얼굴 있는 먹거리를 소비해야 한다는 이야기도 익숙하다.

물론 말로만 하지는 않았다. 지자체마다 먹거리 기본계획을 세우고, 그 안에는 로컬푸드 활성화라는 항목이 존재한다. 하지만 지자체가 생산하는 품목과 생산량에 대한 정확한 통계는 존재하지 않는다. 정책을 집행하자면 이것이 기본일 텐데도 필요성을 느끼지 못하는 것은 자치단체나 생산자, 소비자 모두에게 로컬푸드는 꼭 이루어야 하는 것은 아니기 때문이다.

대형 마트에 가보면 먹을거리에 그렇게 진심일 필요가 없다. 곡물자급률이 20%가 되지 않아도 내 식탁에서 큰 일이 생기지 않는다. 외국에서 사 오는 것이 더 경쟁력 있고, 효율적이라고 말하는 이들도 있다. 더불어 열대과일은 싸고 맛있다.

생산자들도 로컬 단위의 판매를 꿈꾸지 않는다. 규모가 있는 이들은 공판장이 주요 판로이다. 대규모의 친환경 생산자는 생협이다. 일부 소농들은 지역에 있는 농민 장터나 로컬푸드직판장을 이용하지만 유의미한 규모인지는 모르겠다. 마을의 어르신들은 아침마다 매집상에게 물건을 판다. 매집상은 어떤 것이든 사주고, 결제도 밀리지 않는다. 무자료거래이니 생산량도 알 수 없다.

하물며 CSA를 하는 소규모 농민들도 전국 단위 소비자에게 물품을 발송한다. 가끔 내 주변에 있는 이들만 먹거리에 진심인 것은 아닐까? 라는 의심이 들기도 한다.

그에 비하면 프랑스는 진심으로 로컬을 대안으로 생각하는 것으로 보인다. 각 지역의 전통을 복원하고, 이어가는 노력도 보인다.

자 그렇다면 우리도 진정한 로컬푸드가 대안일 수 있는 것이며, 만약 그렇다면 어디에서부터 변화가 시작되어야 할까?

○ 협동의 기억

프랑스와 우리를 비교하면서 가장 명확하고, 큰 차이는 협동으로 보인다. 대부분의 어려움은 조직적으로 해결한다. 어떤 조직에서든 갈등은 기본값이다. 그렇다면 프랑스 농민들은 갈등을 즐기는 사람들이거나, 학교에서 민주시민교육을 철저히 받아서 토론이나 이견조율이 능수능란하기 때문일까? 라는 생각이 들 정도이다. CUMA가 프랑스 전역에 1만 개가 넘는다는 것이 말이 되는가?

우리에게도 분명 협동의 기억이 있다. 오래전에는 두레를 통해 일상적으로 협

동이 이루어졌고, 지금도 마을 제초 작업이나 청소는 같이한다. 하지만 우리는 최소한의 협력으로 갈등을 미리 방지한다. 무언가를 같이 한다는 것이 어려움이 예상되고, 실패할 확률이 높아도 해야 한다면 할 수밖에 없을 것이다. 그런데 그러지 않아도 되는 길이 있으니 그냥 각자 살고, 일상적으로 외로움을 느낀다.

그렇다면 왜 이런 차이가 존재하는 것일까?

논의에 도움이 될 듯하여 개인적인 경험을 적어보려 한다. 지난 10년간 ‘홍성 자연농학교’라는 이름으로 매년 3~40여 명이 같이 농사를 지었다. 명확하지는 않지만, 세대별로 뚜렷한 차이가 보인다. 5·60대는 공동체나 협동이라는 단어를 잘 사용하지 않는다. 하지만 먹을거리는 넘치도록 싸 와서 같이 먹는다. 반면에 2·30대는 공동체나 안정감, 협동이라는 말을 자주 하지만 주변 사람들과 잘 소통하지도 않고, 본인들끼리 쉬고, 본인들끼리 간식을 먹는다. 추측건대 이들은 상대방에게 폐를 끼치면 안 된다고 생각하거나 관계를 맺는 것 자체를 두려워하는 듯하다.

이런 경향을 지금 논의에 가져온다면 우리나라 농민들은 자신의 존재를 명확하고, 객관적으로 인식하며, 문제를 주체적으로 해결해야 하는 당사자임을 외면하고 싶은 것은 아닐까?

○ 농민 조직이 지닌 의미

프랑스는 농민협회나 농업회의소가 정부의 지원을 받으며 사업을 진행한다. 특정 사업에서는 농민 조직이 참여 농가에 사업비를 집행하기도 한다.

우리는 전농이나 전여농을 비롯한 그 외 다양한 농민단체가 있다. 농민단체는 다양하지만, 일정하고 고정된 보조금을 집행하는 창구로 보인다. 몇몇 품목별 모임이 있는데, 이 중 몇 곳은 한목소리를 내기도 한다. 하지만 농정의 파트너라는 느낌은 들지 않는다.

새로운 정책을 만들어야 하는 관료 처지에서 정리된 내용을 가지고 테이블에 나오는 농민단체는 협력의 대상으로 느껴질 수 있다. 농민들도 본인들의 논의가 정책에 반영되는 비율이 높아지면 덩달아 효능감도 높아질 것이다.

하지만 우리는 이러한 방식이 별로 없다. 차라리 자신의 처지나 바램을 잘 아는 연구자나 전문가와 협력하는 것이 손쉽다. 간혹 지역에서 이루어지는 농민들과의 간담회는 개별 농민들의 다양한 보조에 대한 바람을 듣는 것으로 시작해서

마무리되는 경우가 대부분이다.

농업·농촌에 애정이 있는 많은 사람들이 이런 문제의식을 느끼고 있을 것이다. 그렇다면 어디서부터 잘못된 것이고, 어떤 문제부터 해결해야 할까?

○ 눈에 빠진 트랙터

작은 트랙터를 가진 이가 봄에 논갈이하다 보면 가장 큰 걱정이 트랙터가 빠지는 것이다. 트랙터가 빠졌다고 느껴지는 그 순간 별의별 생각이 다 든다. 한마디로 미칠 것 같다. 저 멀리 보이는 대형 트랙터가 그렇게 부러울 수 없고, 눈에 처박힌 트랙터가 그렇게 원망스러울 수 없다. 이런 상황에서 제일 먼저 하는 일이 핸드폰을 꺼내는 것이다. 그리고 생각한다. 누구에게 전화하면 잔소리하지 않고, 가르치려 들지 않고, 그냥 공감으로 들어줄 동료일까?

얼마 전까지 나는 우리나라 농업에 미래는 없고, 농민들은 주체가 될 수 없고, 조직될 수 없으며, 소비자는 각자 자기 살기 바쁘다고 생각했다. 하지만 남태령에서 있었던 일을 보면서 약간의 희망이 생겼다.

다시 생각해 보면 대한민국에서 농사를 짓는다는 것은 기존의 처우를 받아들이겠다는 것이다. 그렇게 사는 것이 맞으면 아무것도 따지지 않고, 그냥 그렇게 살면 되는 것이다. 그러니 주 50시간은 없고, 주말도 없고, 비 오면 하우스나 논에서 일해야 하는 것이다. 그래서 1년에 1,000만 원도 못 버는 것이다. 원래 그런 것이다. 그래도 억울하거나 속상한 것이 문제이다. 이것도 사실 문제는 아니다. 우리가 모두 알고 있는 명확한 해결책이 있지 않은가?

어떤 순간, 어디에서라도 '나는 농부다'라고 이야기하는 것이다. 더불어 꿈꾸는 것을 멈추지 않는 것이다.

그래서일까? 남태령의 당사자였던 전농은 그 고마움을 무지개떡으로 표현했다.