

주민과 행정, 도시와 농촌이 함께!

완주군에서 약속프로젝트 5개년 계획(지금은 농업육성프로젝트로 이어짐)에 따라 지난 5년간 공동체 활성화 사업을 추진해 온 결과 완주군 농촌의 풍경이 활력을 되찾고 있다. 마을마다 주민들이 힘을 모아 마을공동체에서 마을 특색에 맞는 사업을 펼치고, 두레농장에서는 어르신들이 모여 교제하며 농장을 운영한다. 로컬푸드 직매장에서는 마을공동체와 두레농장의 물건이 진열되어 있고, 인근의 도시인들은 로컬푸드 직매장에서 안심하고 깨끗한 로컬푸드를 구할 수 있다. 주민과 행정, 그리고 도시와 농촌이 서로의 필요를 채우는 가운데 농촌의 삶이 달라지고 있다.

우리 마을도 하고 싶어요!

“안덕마을은 작년 한 해에 5만 6,000 명이나 다녀갔다고 하는데, 매출이 7억 7,000만 원이었다고 하던데.”

“도계마을은 두부, 김치, 깍두기, 누룽지 팔아서 연 6억 원 매출 올렸다고 하고! 두부, 누룽지 그런 거는 우리 마을도 충분히 할 수 있는 거 아닌가?”

“80세가 넘은 노인네 생일잔치도 열어주고 말이야.”

“우리 마을도 지역 특성에 맞는 사업을 발굴해서 마을공동체로 활성화시켜 나갔으면 좋겠구먼.”

전라북도 완주군 농촌활력과는 언제부터인가 주민들이 직접 찾아오는

일이 많아졌다. 5년 동안 공들인 마을공동체 사업이 조금씩 탄력을 받아 가시적인 성과가 나오기 시작하자 그동안 관심이 없던 지역에서도 마을공동체 사업에 참여하고자 나서고 있는 것이다.

이처럼 완주군의 공동체 활성화 사업이 탄력을 받으면서 대외적으로 알려지는 것은 물론이고 우선 지역 내 주민들의 관심이 높아지고 있다. 바로 옆 마을, 옆집의 삶이 나아지고 활기를 띠는 것을 직접 눈으로 보고 느끼면서 참여하고 싶은 의욕들이 높아졌기 때문이다.

완주군은 지난 5년에 걸쳐 100여개소의 마을공동체와 지역공동체를 육성하였고, 다품목 소량 생산을 특징으로 하는 0.5ha 미만의 1,500여 소농을 조직화하였다. 인근 65만 전주시민의 생활거점에 로컬푸드 직매장을 개설하였다. 현재 4개 직매장에 1,000여 소농이 참여하고 있고, 월 매출은 25억 원 수준에 달한다. 로컬푸드를 통해 판로가 안정되면서 마을공동체, 두레농장 등의 경제적 자립이 촉진되고 있어 지역순환경제와 농촌사회 활력증진 효과도 나타나고 있다.

이 모든 성과는 ‘공동체 활성화를 통한 지역발전’이라는 큰 목표를 향해 체계적인 준비를 거쳐 행정과 군민이 함께 손을 잡고 노력을 경주해 온 결과이다.

지역의 새로운 미래를 디자인하라!

“완주군은 인구 8만 6,000명의 작은 도농복합도시입니다. 지리적으로 65만 전주시라는 도시의 배후도시입니다. 이런 완주의 발전을 위해 가장 필요한 것이 무엇이겠습니까?”

“이제까지 해왔던 방식으로는 큰 효과를 기대할 수 없습니다. 뭔가 새롭고 혁신적인 접근이 필요합니다.”

“어떻게 하면 지역경제에 활력을 불어넣고 지속가능한 발전 구조를 만들 수 있겠습니까?”

이러한 논의 끝에 나온 것이 완주군의 ‘약속프로젝트’였다. 완주군은 “농업 문제 해결 없이는 지역발전은 없다.”는 자세로 농업과 농촌 문제에 접근하였으며, 5개년 계획으로 이루어진 ‘약속프로젝트’라는 큰 틀을 마련했다. 그리고 큰 틀에 따라 다음과 같은 세부정책을 추진하였다. 마을공동체회사 육성을 통해 10년~20년 뒤에도 유지 가능한 농촌마을 100개소를 육성하고, 도농순환 축진을 통해 도시와 농촌이 교류하고 상생하며, 로컬푸드 활성화를 통해 농업 본연의 역할을 찾는 동시에 지역 소농과 고령 농가에게 월 소득을 보장하고, 커뮤니티 비즈니스를 통해 다양한 주민비즈니스를 발굴하고 육성한다는 등의 내용이였다.

특히 완주군은 ‘공동체 활성화’에 초점을 맞추었다. 철저히 지역 현실에 맞는 공동체모델 개발에 주력하는 동시에 일자리를 늘리는 문제와 주민들의 소득에 보탬이 되도록 하는 방안을 모색했다. 또한 일회성에 그치는 사업은 배제하고 지속가능한 공동체 모델 개발에 무게를 두기로 했다.

그러나 완주군이 이 사업을 실현하기까지는 상당한 사전 준비 작업이 필요했다.

첫째, 예산 마련이었다. 사전 조사를 실시한 결과 500억 원의 예산이 필요한 것으로 예상되었다. 완주군에서는 해마다 예산을 증액하면서 단계적으로



13개 읍면별 로컬푸드 생산공동체 육성



로컬푸드 통합인증시스템 구축

사업을 추진해 나가기로 했다. 2009년 470억 원의 예산 규모로 시작했고, 현재는 1천억 원의 규모로 예산이 증액되었다.

둘째, 법적 근거를 마련했다. 완주군에서는 2009년 12월 농촌 활력과 지역 활성화를 위해 필요한 법적 근거로서 ‘완주군 지역공동체활성화사업(커뮤니티비즈니스) 육성조례’를 제정하였고, 분야별로 필요한 조례도 만들어 사업을 추진했다.

셋째, 2010년 7월 별도의 전담조직인 농촌활력과를 신설했다. 여러 부서에서 추진하던 농촌활력사업을 효과적으로 추진하기 위해 정책과 지원을 통합 추진할 수 있는 부서가 필요했기 때문이다. 마을회사 육성, 로컬푸드, 도농순환, 지역 일자리(사회연대 경제로 명칭을 변경), 커뮤니티비즈니스 등 5개 파트별로 5계를 구성하였고, 20여 명의 전담 공무원(계약직공무원 포함)이 일을 맡았다.

넷째, 행정과 주민을 연결하는 중간지원조직을 설립했다. 즉 2010년 6월 폐교된 초등학교(고산삼기초등학교)를 리모델링해 지역경제순환센터를 만들고 재단법인 커뮤니티 비즈니스지원센터 등 민간조직을 입주시켜 주민과 행정의 가교 역할을 담당하도록 했다. 이것은 지역 활성화를 위한 중간지원조직 한국모델 제1호가 된다.

마을공동체 속에서 살맛 나요!

“우리 마을은 산 밑에 있어서 개발도 안 되고 찾아오는 사람도 없었는데 지금은 완전히 달라졌어요. 마을공동체 사업으로 힐링체험프로그램을 개발해서 주말이면 관광객들이 끊이지 않아요.”

안덕마을 사람들은 요즘 신이 났다. 아무도 찾아오지 않던 산골마을이 대한민국 힐링의 메카로 떠올랐기 때문이다. 모악산기슭에 위치한 산골마을.

한때는 고령화로 쇠퇴의 길에 있었으나 2009년부터 시작된 마을공동체 사업으로 활기를 되찾았다. 마을 주민들이 나서서 지역의 자연환경을 활용한 건강과 힐링 관련 체험 프로그램을 개발하여 수익을 올리게 된 것이다. 80세가 넘는 할머니까지 푹푹 뭉쳐 마을공동체를 위해 일하고 있다.

“우리 마을은 3년 만에 매출이 7배나 뛰었어요. 우리 만날 먹는 두부, 김치, 누룽지 팔아서 돈을 버니 신기합니다.”

도계마을 사람들도 사업을 하는 재미에 푹 빠졌다. 정보화마을로 시작해서 마을공동체 사업을 추진하면서 “믿는 만큼 이루어진다!”는 마을 자체 슬로건까지 만들어 붙이고 두부, 김치, 누룽지, 깍두기 등을 가공식품으로 만들어 판매하기 시작한 것이다. 지난 2011년 매출이 8,500만 원이었는데 2013년에는 4억 9,900만 원을 달성했고, 2014년 상반기에는 3억 5,000만 원을 돌파했다. 3년 사이에 약 7배나 성장한 것이다. 요즘 도계마을 사람들은 53가구 중 43가구가 마을공동체 사업에 적극적으로 참여하고 있다. “해보니 되더라!”는 자신감과 성취감에 온 마을 주민이 합심하여 뛰고 있는 것이다. 도계마을은 2014년 11월 경기도 안성시 농협팜랜드에서 열린 ‘제1회 행복마을 만들기 콘테스트’에서 국무총리상을 받기도 했다.

“우리는 추석 명절이면 밥 먹을 시간도 없어요. 부스개 찾는 사람이 많아서요. 바빠도 기분은 좋습니다. 마을기업 덕분에 돈도 벌고 손주들 용돈을 넉넉히 줄 수 있어서 신이 납니다.”

서계마을은 마을공동체 사업으로 한과 ‘부스개’를 만들어 팔고 있다. 마을 주민들이 직접 만들고, 마을에서 생산되는 쌀을 사용해서 고소하고 바삭한 식감이 장점이다. 특히 명절 특수가 쏠쏠하다. 한과를 찾는 사람들이 점점 늘고 있기 때문이다. 부스개의 인지도를 높여가면서 서계마을 마을기업도 점점 탄탄해지고 있다.

또한, 완주군은 지역의 문화유산을 활용한 마을공동체 사업도 추진하고 있다. 신봉마을과 마수마을 등에는 민요합창단을 만들었고 검태마을과 추동마을 등에는 풍물·사물놀이를 살려 마을공동체를 만들었다. 특히 신봉마을

의 민요합창단은 대외적으로 공연 활동을 왕성하게 함으로써 마을주민들이 삶의 활기를 찾고 있다.

농민들의 인생 2막, 두레농장

“집에 있으면 뭐해요? 두레농장에 나와서 동네 노인들과 이야기도 나누고 같이 일도 하고 밥도 같이 해먹고 하루하루가 즐겁습니다. 농산물 나오면 갖다 팔아 모은 돈으로 이번에 우리 손주 대학 등록금도 내주었습니다.”

두레농장은 일자리와 노인 복지 ‘두 마리 토끼’를 다 잡은 경우이다. 완주군에서는 2009년부터 매년 2개소씩 두레농장을 만들어 왔다. 지역 농산물을 제공할 수 있는 소규모 농장을 만들어 주고 해당지역 고령 농민들이 모여서 일을 할 수 있도록 한 것이다. 같이 모여서 식사를 할 수 있도록 식당과 주방 시설도 갖추어 놓았다. 완주군 담당자는 이렇게 말한다.

“실제로 두레농장에 나와 일을 하던 어르신 중에 중풍으로 일부 마비 증세가 있던 분이 있었습니다. 소일 삼아 나오시면서 친구들과 같이 일도 하고 이야기도 하며 다니는 사이에 중풍이 저절로 나으셨어요. 어르신들에게 생산적인 일이 얼마나 중요한지 저희도 새삼 깨닫는 계기가 되었습니다.”

완주군 일대 두레농장 10개소에서는 2013년 12월 기준으로 총 136명의 일자리가 창출되었고, 매출액은 6억 9,000만원 정도이다. 참여 노인 1인당 월 30~50만원 정도의 수입을 거두고 있다. 소일거리가 없는 노인들을 위한 일



다듬이체험



서계마을 (부스개, 조청)

자리 창출은 물론 고령층을 위한 복지까지 함께 해결하고 있는 것이다.

농민 수입의 묘자, 로컬푸드

“우리 두레농장에서 나오는 채소는 꼭 이곳 로컬푸드 직매장으로 가지고 와요. 새벽 일찍 오지만 피곤한 줄도 모르겠어요. 가격을 우리가 직접 매기고 바코드를 찍어 붙인 다음 물건만 놓고 가면 됩니다. 판매는 여기서 알아서 해주거든요.”

“우리 마을공동체 김치도 항상 여기 갖다 놓고 가요. 물건만 놓고 가면 알아서 팔아주니까 가서 또 우리 마을공동체 일도 볼 수 있고, 도시 사람들처럼 투잡을 할 수 있어서 좋아요.”

“일주일에 한 번씩 수익금이 따박따박 입금돼요! 그날만 기다립니다.”

새벽 6시 30분 로컬푸드 직매장 앞은 마을주민들로 북적거린다. 대부분 직매장에 물건을 갖다 놓는 주민들이다. 두레농장에서도 오고 각 마을공동



로컬푸드 직매장

체에서도 온다. 농민들은 각자 가지고 온 농산물이나 가공품들의 가격을 직접 매기고 바코드를 찍어 그 자리에서 붙이고 간다. 판매는 직접 할 필요가 없다. 농협이나 로컬푸드협동조합에서 수수료 10%만을 받고 판매는 대행해 주기 때문이다.

처음에 완주군에서는 지역 인구의 70%에 해당하는 소농들을 위한 사업을 모색하다가 안전한 판로 개척을 위해 로컬푸드 직매장을 도입했다. 유통단계가 생략된 직거래로서 “당일 생산 당일 판매” 원칙이다 보니 신선도도 높고, 가격까지 저렴해서 이용자들이 점점 늘고 있다. 현재 완주군에 2개, 전주시에 2개의 로컬푸드 직매장이 있다. 완주군 담당자는 로컬푸드 사업의 성과에 대해 이렇게 설명한다.

“로컬푸드 직매장은 해마다 80~94억 원 정도의 매출을 올리는데 400농가가 참여하고 있는 것을 감안하면 한 농가당 월 평균 175만 원의 수입을 올리고 있는 셈입니다. 그만큼 농가의 소득에 큰 도움이 되고 있는 것입니다.”

로컬푸드 직매장은 마을공동체와 두레농장의 가장 안정적인 판로로서 농가의 소득 증대는 물론, 공동체 활성화를 위한 실질적인 기반이 되고 있다. 이처럼 완주군의 로컬푸드는 유통구조를 획기적으로 개선해서 농가 수익을 올리고 지역 선순환 경제를 유도하고 있어서 전국에서 벤치마킹 사례로 앞다퉈 모방하고 있다.

주민 역량 개발로 지속가능한 개발 꿈꾸다

완주군의 마을공동체, 두레농장, 로컬푸드 사업 등은 각각의 단편적인 사업이 아니다. 로컬푸드 직매장이라는 실질적인 판로를 지원함으로써 마을공동체나 두레농장 등에서 판로에 대한 불안 없이 안정적으로 생산에 전념할 수 있도록 했기 때문이다. 마을공동체, 두레농장, 로컬푸드 직매장 등이 서

로 연계되면서 시너지 효과를 내고 있다.

또한, 완주군의 마을공동체는 일회적인 혹은 일시적인 사업 모델이 아니다. 수십 년 또는 그 이상 지속될 수 있는 형태로 사업 모델을 개발하였기 때문이다.

“주변 환경을 개선해서 일시적으로 지역에 대한 인지도를 높이고 관광 수입을 올릴 수는 있습니다. 그러나 저희는 좀 더 지속가능한 발전 모델을 목표로 하고 있습니다. 주민들의 역량 자체를 개발해서 보다 지속가능한 지역 발전을 도모해 나가겠다는 것이지요.”

지속가능한 공동체를 위해서 가장 중요한 것은 바로 주민 역량이다. 따라서 완주군에서는 주민 역량 강화에 초점을 맞추었다. 이는 가장 시급하면서 공동체 활성화를 위해 가장 핵심적인 일이었다.

“주민을 위한 교육이면 지구 끝까지라도 보낼 수 있다는 마음가짐으로 주민역량 강화 교육을 실시하고 있습니다. 주민역량 강화를 위해 기본교육, 실무교육, 찾아가는 현장교육을 지속적으로 추진하고 있습니다.”

2008년부터 지역공동체 리더, 주민, 사무장 300여명에게 해외 선진지 견학을 실시했고, 2011년부터 250여 생산농가에 로컬푸드 주민역량 강화 해외 선진지 견학을 실시했다. 또한 지역주민과 공동체 육성을 위한 다양한 지원 센터를 운영하고 있다. 농촌형 창업보육센터, 농촌디자인센터, 거점농민가공센터가 그것이다.

이처럼 완주군은 공동체 사업, 특히 로컬푸드를 정점으로 씨줄과 날줄로 촘촘하게 연계하면서 거기에 맞는 일자리와 소득을 지속적으로 창출하고 있다. 그러나 일자리나 소득과 같은 눈에 보이는 성과보다도 더욱 중요한 성과가 있다. 바로 주민들이 자신감을 얻었다는 것이다. 처음에는 행정이 주도하는 대로 따라오는 데에 그치던 주민들이 이제는 “도전하자, 우리도 해보자!”고 나서는 경우가 많아졌으며 주민 스스로 용기를 보이는 경우가 많아지고 있다. 그런 주민의 힘이 바탕이 되어 완주군 마을공동체가 활력을 더해가고 있다. ✿

Interview

강평석 / 전라북도 완주 농촌활력과 계장

“서로 시너지를 내는 커뮤니티 비즈니스”

Q. 완주군의 공동체 활성화 사업의 성공요인이 어디에 있다고 보시는지요?

A. 여러 가지가 있겠지만 유기적인 연계에 있다고 봅니다. 각각의 사업이 따로따로 존재하는 것이 아니라 연계되어 있습니다. 로컬푸드 직매장이 그 대표적인 것이지요. 로컬푸드 사업은 그 자체로서도 의미가 있지만, 마을공동체와 두레농장에서 나오는 생산물을 판매하는 가장 일차적인 판로로서 의미도 큼니다. 서로 연계하여 시너지를 내고 윈윈하고 있는 것입니다.

Q. 짧은 시간 안에 매출 신장에 성공하셨는데, 그 구체적인 성공요인이 무엇이라고 생각하십니까?

A. 전주시라는 65만 소비자의 존재이지요. 65만 도시인이라는 소비자가 있기 때문에 우리의 상품이 안정적인 판로를 찾을 수 있었고, 또한 소비자들 역시 그동안 갈망해 온 안전한 로컬푸드 등을 저렴하게 구할 수 있게 된 것입니다. 이처럼 완주군의 공동체 활성화는 도시와 농촌의 연계를 기반으로 하기에 더욱 빛을 발하고 있습니다.

Q. 완주군의 로컬푸드 사업은 어디서 그 모델을 벤치마킹한 것인가요?

A. 일본의 국도변에 위치한 휴게소인 ‘미치노에키’에서 모델을 찾았습니다. 우리의 고속도로 휴게소와는 개념이 많이 다릅니다. 미치노에키에서는 로컬푸드와 연계하여 지역의 농산물 직매장으로 운영되고 있습니다. 미치노에키는 1993년에 100개에서 시작했지만 현재 1,000개점이 넘는 정도로 활성화되었습니다. 우리나라에서도 중앙부처나 언론 등에서 견학을 다녀오고 벤치마킹하려고 했으나 실행하지 못하고 있었는데, 완주군이 그것을 실행하는 데 성공한 것입니다.

Q. 행정과 주민을 연계하는 중간지원 조직은 어떤 것이 있는지요?

A. 폐교된 초등학교를 리모델링해서 지역경제순환센터를 만들었습니다. 초기에는 마을회사육성센터, 커뮤니티비즈니스센터, 로컬푸드센터, 도농순환센터, 공감문화센터 등이 입주하였고, 지금은 커뮤니티비즈니스센터로 통합운영되고 있습니다. 커뮤니티비즈니스센터는 행정과 주민을 이어주는 중간지원조직입니다.