

발간등록번호

11-1543000-000624-01

농업, 대한민국 새로운 미래를 열다!

청춘 열정 10인의 귀농귀촌 이야기



농림축산식품부

청춘
열정
10인의
귀농·귀촌
이야기



농림축산식품부



농림수산식품교육문화정보원

contents



04 6차산업의 메카
와우목장을 꿈꾼다
경기 이천 위준민

18 사법고시 준비하던 남자,
연봉 1억 농부가 되다
경북 예천 박덕근

30 '창농', 농업경영인을 꿈꾼다
충북 음성 이석무

44 22살 청년, 시골에 돈 벌러 가다
충남 청양 박정기

58 '위기는 기회'란 평범한 진리
경북 영주 박현수

72 농촌에서
자유와 진정한 삶의 의미를 찾다
전북 고창 이승희



86 농사지을 땀
스마트폰을 잠시 켜두셔도 좋습니다
전남 보성 정경모

100 뿌린대로 거둔다는 것,
귀농의 낭만
전남 완도 객재철

114 고구마도
유통 전문가가 키우면 다릅니다!
전남 해남 손일영

130 귀농으로 찾은
나의 진짜 직장, 농업
경남 울산 천동우

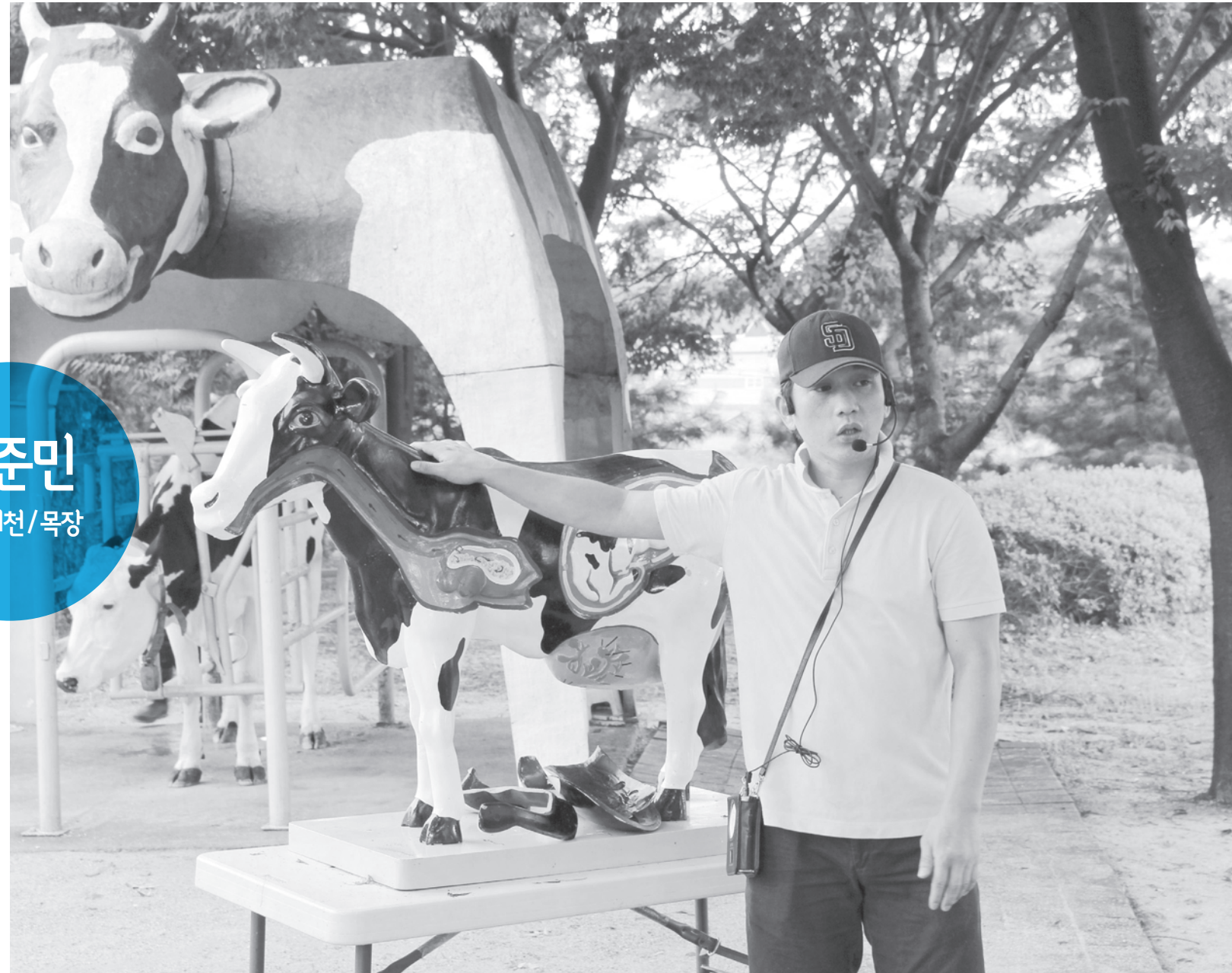


가업을 이어받아 가족들과 함께 목장을 운영하는 낙농가를 만나보았다. 도시의 화려한 삶을 포기하고, 아버지가 40년 넘게 운영해온 목장을 물려받았다. 향후 50년을 준비하는 젊은 낙농인은 수많은 꿈을 하나씩 이루기 위해 착실한 준비를 해나가고 있었다.

6차산업의 메카 '와우목장'을 꿈꾼다

가족과 함께
낙농체험 목장을 운영하는 위준민 씨

-  귀농 전 거주지역: 이천
귀농지: 경기 이천
-  귀농 전 직업: 자영업
귀농 결심 동기: 가업 승계
-  귀농 연도: 2008
나이: 39
-  귀농 초기자금: 가업 승계
연간 수익: 15,000만 원



아버지의 아들의 목장, 100년을 꿈꾸다



서울을 벗어나 한 시간가량 차를 타고 달리니 이렇게 가까웠나 싶을 정도로 넓은 논밭과 고즈넉한 시골 풍경이 나타나기 시작한다. 경기도 이천시 설성면에 위치한 와우목장은 역사와 규모면에서 우리나라를 대표하는 목장 중 하나다. 어린 자녀가 있는 학부모들에게 낙농체험학습을 할 수 있는 ‘밀크스쿨’로도 잘 알려져 있다. 젖소 컨셉의 아기자기하고 귀여운 조



형물 사이를 지나 안으로 들어가자 목장에서는 보기 힘든 3층 규모의 건물이 나타났다. 건물 안 식당 겸 카페에서 체험 프로그램을 진행 중인 위준민 씨. 젖소 얼룩무늬 카우보이 모자가 제법 세련되고 잘 어울린다. 대학에서 축산을 전공했기에 아버지의 뜻을 따라 목장 운영을 하게 된 것은 어찌면 당연한 수순.



“학교 졸업 후 개인 사업을 하다가 자연스레 아버지의 가업을 잇게 되었습니다. 온 가족이 모여 목장을 운영하는 것은 44년 동안 젖소만 바라보며 살아온 아버님의 꿈이기도 하셨죠. 가업을 잇고 사업을 한다는 생각 뿐이었는데, 조금 다른 의미도 깨우치게 되었어요. 체험프로그램을 진행하며 아이들의 밝은 미소 속에서 단순한 돈벌이가 아니라는 생각이 들었어요. 일종의 책임감도 생겼죠.”

와우목장의 저력, 가족농



목장을 운영하게 된 뒤로 하루 일과도 많이 바뀌었다. 새벽 4시 반에 착유를 시작해 저녁까지 일한다. 우유 생산 외에도 체험 프로그램까지 진행해야 하므로 다른 낙농가보다 두 배 이상 할 일이 많다. 6년의 세월이 흐르며 이제 목장 일이 손에 익었지만, 아직 방심하기엔 이르다고 생각한다. 44년이나 목장을 운영한 아버지에 비하면 아직 걸음마도 못 뚫 수준. 그렇다고 예전에 해오던 방식으로만 목장 운영을 지속할 생각도 없다. 변화하는 세상의 흐름에 맞춰 낙농업 역시 변화해야 한다는 것이 그의 생각이다.

“여전히 배울 게 많은 학생이라고 생각합니다. 시청이나 농업기술센터, 도축산과에서 진행되는 모든 교육과 강의에 참여하고 있어요. 해외로도 눈을 돌려 일본의 농업과 목장 사례에도 관심을 가지고 연구하고 있습니다. 우리나라의 농축산업은 일본과 매우 흡사한 형태를 갖추고 있기 때문이죠.”

10만 평이라는 넓은 부지, 280두의 젖소에서 생산하는 5톤 가량의 우유,

체계적이고 세련된 체험 프로그램 등 와우목장이 지닌 장점은 많지만 다른 낙농인들이 엄청난 규모보다 더 부러워하는 부분은 완벽한 가족농을 실현하고 있는 와우목장의 경영여건이다. 직원 중 90% 이상이 가족으로 이루어져 있기 때문에 책임 있는 일처리가 장점. 특히 와우목장처럼 체험 프로그램을 운영하는 입장에서는 직원 한 명 한 명의 응대가 중요한 법인데, 그런 면에서 더욱 효율적인 운영 형태이기도 하다. 아버지의 총괄 운영 아래, 위 씨의 형은 목장에서 원유 생산을 전담하고, 위 씨는 체험 프로그램을 전적으로 책임지고 있다. 그의 부인은 체험을 위한 홍보와 마케팅을 도맡아 기획하고 있다고 한다.



“목장의 거대한 규모에도 불구하고 계속된 발전은 가족의 화합이 바탕이

된 철저한 분업화에 있습니다. 경영, 생산, 체험이 완전히 분리되어 있지만 서로 믿고 맡길 수 있으니 전문성을 확보하기가 편하죠. 특히, 어려움이 생기면 가족과 함께한다는 것이 엄청난 힘이 됩니다.”

2011년 구제역 사태 때는 목장의 모든 소를 살처분하기도 하였다. 주변에서는 “아무리 역사 깊은 와우 목장이라 해도 재기하기 힘들 것”이라고 봤다. 하지만 온 가족이 뭉쳐 수개월 동안 목장 안에서만 생활하면서 구제역을 씻어내는데 몰두했다. 불과 2년만에 대부분 회복하는 저력을 보여줬다.

밀크스쿨, 생명을 배우는 일



“낙농 1세대들은 소를 키우고 원유만 생산해도 먹고살만 했다지만, 이젠 그런 시대가 아닙니다. 마트 우윳값은 올라도 원유가는 안 오르는 게 현실이죠. 물론 우유제조 회사에서 원유가격을 현실적인 수준에 맞춰주려는 노력이 먼저 이루어져야 하겠죠. 하지만 낙농가 스스로 변화하려는 노력을 기울여야 꾸준한 수익을 거둘 수 있습니다.”

정부가 6차 산업을 권장함에 따라 전국의 많은 목장에 낙농체험 프로그램이 생기기 시작했다. 그중에서도 와우목장의 체험 프로그램은 우수하기로 정평이 나 있다. 단순히 우유 생산 과정을 소개하는 것이 아니라 생명의 소중함을 가르치는 프로그램이기 때문이다.

“물론 체험 프로그램을 운영하면 수익에 큰 도움이 됩니다. 하지만 단돈만 바라봐서는 제대로 된 운영을 하기 힘들죠. 생명을 아이들에게 가르치는 일입니다. 분노 냄새난다면 손사래 치는 아이들에게 흙에서 자란 풀



을 먹은 소가 우유를 만들고, 우유로 아이스크림과 치즈를 만들 수 있으며, 다시 흙으로 돌아가는 과정을 설명하기 위한 프로그램이죠. 우유를 안 먹던 아이가 젖소를 보고 직접 우유를 짜보더니 우유를 마시기 시작했던 경험이 있어요. 그럴 때마다 참 보람 있죠.”

아름다운 환경을 꾸미는 데도 많은 노력을 기울였다. 그동안 악취와 오수 때문에 일부에서는 축산업을 혐오 시설처럼 생각하기도 했다. 그런 인식 자체를 바꾸고 싶었다.



꽃과 나무를 심고, 아이들이 좋아할 만한 깔끔한 조형물도 세웠다. 보통 수십 명을 대상으로 하는 체험 프로그램의 성격상 스케줄이 꼬이거나, 아이들을 통제하는데 어려움이 따를 때도 있었다. 체험객의 황당한 항의도 들어봤다.

“체험 프로그램을 운영하는 일은 사람들 머물 공간과 화장실 하나 크게 짓는다고 끝나는 일이 아니었어요. 조경, 요리, 서비스 등 다양한 분야의 전문 지식이 필요했죠. 고객들이 찾아오기 시작한 이상 패밀리 레스토랑 못지 않은 서비스를 제공해야 한다고 봐요. 직원을 아무리 많이 둔다 해도 농장주가 바뀌지 않으면 결코 성공할 수 없는 일이죠.”

넓은 목장을 젖소차를 타고 둘러보는가 하면 치즈와 아이스크림을 만들어 보기도 한다. 목장의 얼굴인 착유실도 방문객들에게 개방한다. 안전한 고품질 우유 생산에 최우선적으로 모든 역량을 쏟아 붓고 있음을 알리고 싶은 이유에서다.

젖소에게 건초를 주고 우유를 짜보는 일은 낙농체험의 하이라이트. 재방문율이 높다는 것이 와우목장 체험 프로그램의 자랑이기도 하다. 그만큼 고객들에게 만족도를 주었기 때문이다.

협동조합을 통해 더욱 깊이 있는 체험을



2013년부터 협동조합에 관한 법률이 개정되며 전국의 많은 농가들이 모여 단체를 형성하고 있다. 상부상조의 정신으로 이익을 추구하는 협동조합은 언제나 농가에 큰 힘이 되어왔다. 위 씨 역시 울면, 감곡, 이천 등지에 위치한 8개의 농가와 합심하여 협동조합을 만드는 중이다. 이미 서류 작업은 끝났고 곧 있을 출범식만 남겨두고 있다. 여러 농가가 손을 잡고 각자의 특색을 살린 체험 프로그램을 마련해 고객들이 하루 안에 패키지로 묶인 여러 농장의 체험 프로그램을 더 편하고 저렴한 가격에 즐길 수 있게 된 것. 목장 체험도 좋지만, 다른 농촌 체험도 함께했으면 좋겠다는 고객들의 바람을 담았다.


“체험 프로그램을 진행한 농가에 돌아가는 수익 외에 나머지는 협동조합의 재산이 되어 더 나은 체험 프로그램의 개발에 투자할 수 있게 됩니다. 개별 농가의 힘으로는 할 수 없었던 여러 가지 일들이 가능해지겠죠. 고객들에게도 협동조합의 문을 열려고 합니다. 조합원이 되면 할인 혜택을

주는 등의 방법을 생각하고 있습니다.”

개인 사업을 해봤기에 이러한 사업을 펼치는 데 큰 도움을 받고 있다는 위 씨. 그의 귀농 이후 성적에 대해 스스로 내리는 평가는 10점 만점에 5점. 절반의 성공이라는 이야기이다. 체험 부문에서는 연간 체험객 목표수인 3만 명에 도달하는 것이 1차 목표이다. 위 씨는 와우목장이 깨끗한 목장 환경과 위생적인 원유생산, 이를 바탕으로 한 유가공 생산·유통 사업까지 낙농산업과 관련한 종합경영체가 될 것이라고 생각하고 있다.



“구제역 이전에는 국내에서 손꼽히는 유가공장을 갖추고 있는 곳이었죠. 요구르트를 생산해 마트 등에 납품했었습니다. 다시 정상화시키고 발전해 나가야죠. 그래서 절반의 성공이라고 말씀드릴 거예요. 외국의 선진 목장들처럼 원유를 생산하고, 브랜드화한 유가공제품이 인기를 얻는 것이 와우목장의 미래 목표입니다.” 항상 앞서가는 와우목장이었기에 그들의 행보는 언제나 국내 낙농업계의 레퍼런스 같은 존재였다. 아버지 곁으로 돌아온 아들과 함께 만들어가는 우리 낙농산업의 희망찬 미래를 기대해 본다.

tip

농촌 체험관광과 귀농
 농촌 체험관광은 아직 정착 단계이다. 농사짓는 실력이 좋다고 체험형 농장도 잘 운영한다는 보장은 없다. 이벤트, 레크리에이션, 관광 등 각 분야 전문가를 모두 모은다 해도 직접 해보지 않으면 부족할 뿐이다. 6차 산업은 그래서 어렵다. 이럴 땐 먼저 경험해본 사람에게 자문해야 한다. 우리보다 먼저 다양한 시도를 해본 외국의 사례는 그래서 참고할 만하다. 젊은이들이 귀농에 유리한 이유이기도 하다.

정부와 지자체 정책을 적극적으로 이용하라
 농가 개인의 힘으로 FTA와 같은 커다란 시련을 극복하기는 어렵다. 정부는 물론 각 지자체에선 이러한 점을 깊게 인식하고 농업 발전을 위한 참신한 활성화 방안을 경쟁적으로 내놓고 있다. 그래서 시대의 흐름을 따라가는 노력이 필요하다. 정책을 이해하지 못하면 지원받기 어려운 건 당연하다. 올해 경기도의 '유가공목장 조성 시범사업' 대상 목장으로 선정된 것도 그런 이유다. 그저 와우목장이 좋아서 세금을 투자해가며 시설 지원을 해줄리 없다. 그동안 꾸준히 유가공 산업에 대비해 왔고 성공 가능성이 높기에 찾아온 기회라고 생각한다. 그래서 책임감도 많이 느낀다.

지역농업 활성화의 대안, 협동조합
 상부상조의 정신으로 공동의 경제적 이익을 추구하는 협동조합은 우리 농업의 대안이 될 수 있다. 셋이 합치면 넷이 되고 다섯이 되는 효과를 볼 수 있다. 서로 부족한 부분을 보완하는 시너지 효과가 생기게 된다. 젊은 귀농인끼리 협동조합을 결성하는 것도 괜찮은 아이디어라고 생각한다.

베이비부머(576만 명)의 13.9%가 10년 이내에 농촌으로 이주할 것이라는 게 2011년 국토연구원의 예상이기 때문에 향후에도 귀농하는 이들의 수는 고무적일 것으로 예상된다.

사법고시 준비하던 남자, 연봉 1억 농부가 되다

예천자연사랑농원 대표 박덕근 씨

박덕근
경북 예천 / 약도라지, 호두



귀농 전 거주지역 : 서울
귀농지 : 경북 예천



귀농 전 직업 : 사법고시생
귀농 결심 동기 : 미래에 대한 투자



귀농 연도 : 2011
나이 : 40



귀농 초기자금 : 1,000만 원
연간 수익 : 10,000만 원

호두를 마케팅과 농업에 접목하다

귀농 후의 현실은 상상과는 다르다. 지난해 기획재정부, 농림축산식품부, 통계청의 자료에 따르면 2인 이상 도시 임금 근로자 가구의 연평균 소득은 5,391만 원인데 반해 농가의 연평균 소득은 3,103만 원으로 격차는 2,288만 원이나 된다. 게다가 귀농인의 평균소득은 1,688만 원으로 농가 평균의 절반 정도밖에 되지 않는 것이 현실이다.



그러나 귀농인 평균의 6배에 달하는 연소득 1억 원의 매출을 올리며 승승장구하고 있는 귀농인도 있다. 2011년 귀농하여 이제 막 4년차인 박덕근(39) 대표. 그는 우연히 들른 농산물 매장에서 미국 캘리포니아산 호두가 고향인 예천 호두보다 서너 배 비싼 값에 팔리고 있는 것을 목격하고 ‘이거다’ 싶었다. 예천 호두와 캘리포니아산 호두의 맛은 별반 다르지 않았지만 껍질을 까서 고급스러운 상자에 담은 것이 큰 차이점이었다. 이를 본 그는 아내를 따라간 적십자 바자회에서 껍질을 벗겨낸 호두를 포장하여 예천 호두보다 4배 높은 가격으로 내놨다. 없어서 못 팔정도인 호두를 보며 마케팅과 농업을 접목하는 중요성에 눈을 뜬다.

도라지 도라지 약도라지

약도라지는 안동 생물자원연구소의 권중배 박사로부터 육종된 새로운 품종으로, 일반 도라지와 비교가 안 될 정도로 크고 뿌리 수가 많은 작목이다. 3년생 약도라지의 경우 한 포기 무게가 500g~1.5kg에 이르고, 뿌리

는 20~50여 개에 달한다. 성장 속도도 매우 빨라 일반 도라지의 2배에 이르며, 무엇보다 유효성분인 사포닌 함량이 매우 많아 6년근 인삼보다 월등하다고 알려져 있다. 박 대표는 최근 이 약도라지의 판로 개척과 홍보로 눈부신 결과를 내고 있다. 그는 생물자원연구소 권중배 박사의 약도라지에 관한 정보를 접하고 재배를 결심했다. 이론을 듣고 고개를 끄덕이는데 그치지 않고 바로 실천에 나선 것. 그러나 난관에 부딪혔다. 약도라지는 일반적인 방법으로는 제대로 재배할 수 없고 특수재배 방식으로 길러



야 하는데, 이때 가로 45cm, 세로 90cm 정도의 원통형 비닐에 흙을 채우고 도라지 모종을 심어야 한다. 이를 일일이 삽으로 흙을 채우는 것은 시간과 노동력이 너무 많이 소모되는 작업이었다. 이를 고민하던 그는 귀농 선배들, 예천군 농업기술센터와 함께 흙 담는 기계를 제작했다. 이렇게 기른 도라지를 캐보니 노두(蘆頭)의 굵기가 어른 팔목보다 크게 자라 있었다. 현재 이 약도라지는 한 뿌리당 10~20만 원 선에서 날개 돋힌 듯 팔린다. 일반 도라지가 1kg당 1~2만원 선에서 팔리는 것과 비교되는 결과다.



판로 확보를 위한 끊임없는 노력



마케팅과 농업과의 관계를 예의 주시하고 있던 그는 인터넷 카페를 통한 홍보를 열심히 하는 것은 물론 판로 확보를 위해 노력했다. 농사짓는 틈틈이 전국의 농협공판장과 농산물 직거래 장터, 백화점 매장을 뚫어놓은 결과, 호두와 참기름은 거의 재고 없이 좋은 값에 팔려나갈 수 있었고, 그의 아버지가 농사지을 때 벌어들였던 소득인 연 5,000만 원의 두 배인 1억 원을 벌어들일 수 있었다.



농사도 CEO마인드로 경영



박 대표는 “예전처럼 농사만 지어서는 돈을 벌기 어렵다. 농업 회사 최고경영자(CEO)라는 생각으로 유통·마케팅을 통해 농산품의 값어치를 올려야 수익을 낼 수 있다”고 힘주어 말한다. 박 대표는 약도라지 이외에도 콩·깨·호두부터 과수까지 다양한 작목을 3만 평에 달하는 논밭에서 성공적으로 경영했고, 최근에는 귀농협동조합 이사장을 맡아 미래를 위한 투자에 박차를 가하고 있다. ‘후배 귀농인’들에게 성공 노하우를 전수하는 일을 하기 위해서 시작하였지만 동시에 다각적인 판매 루트를



모색할 수 있는 좋은 계기도 되었다. 1차 생산, 2차 가공, 3차 체험관광이 결합된 6차산업화와 로컬 푸드 사업, 농산물 직거래가 앞으로 농업인의 희망이 될 것이라는 예측 때문이었다. 최근 조합원들과 함께 서울 청계광장에서 예천 농산물 홍보행사를 이틀 동안 치렀고, 2014 서울 코엑스물 적십자 바자회에 참가해 동네에서 직접 키우고 일일이 손으로 깎 호두를 완판하며 예천의 이름을 알렸다. 지난해부터 예천군 귀농인 협회장을 맡은 것도 같은 맥락에서다. 박 대표는 “선택과 집중이 필요하다. 새로운 작목을



시도하고 판로나 홍보, 유통구조, 쇼핑몰, 직거래 방법을 눈여겨봐야 한다. 역대 부농이 되는 사람은 이런 식으로 5~10년 동안 고생한 귀농인”이라고 말한다. 우리나라 농가 연평균 소득 3,103만 원의 절반 수준인 1,688만 원의 평균소득에 그치고 있는 귀농인들에게 귀감이 될 만한 얘기다.



예천 자연사랑농원 박덕근 대표

그는 대학(연세대 법대) 입학 때 서울에 올라와 사법시험에만 매달린 장수 고시생 출신. 중·고교 시절 예천의 자랑으로 불릴 만큼 똑똑했던 그였기에 더욱 고시에 매달릴 수밖에 없었다. 중학교 때는 1등을 놓치지 않았고, 인근 안동의 고등학교에는 3년 전액 장학생으로 들어갔다. 좋은 대입 성적으로 연세대 법대에 입학했을 때는 마을 어귀에 큼지막하게 플래카드가 내걸리기도 했고, 군대 제대 뒤인 1997년부터 사시에 몰두했지만 2차 시험에서 번번이 고배를 마시다 보니 어느덧 30대 중반이 되어 버렸다, 그런 와중에 캘리포니아산 호두를 보았던 것이다.



지역의 특징, 사업의 독창성, 차별성을 고려하라!

예천지역이 신도청과 신도시 접경지역으로 새로운 판로나 시장 형성이 되어 있는 장점을 적극 활용하고 다른 지역에서는 거의 생산되지 않는 고가의 약도라지나 특산품인 참깨, 호두를 대량으로 생산하여 장기 저장, 가공함으로써 고부가가치 창출 가능하도록 차별화하였다.

주민 소득을 증대하라!

현재 상품 한 뿌리에 12만원에 거래될 정도로 고가의 농산물이지만 분말이나 환, 엑기스 등 가공을 통해 추가로 소득을 만들어 내었다. 생물의 경우 저온저장고 보관하여 수확기판매의 한계를 극복하고, 연중 판매가능하게 되면서 더욱 소득이 확대되었다. 또한 소규모 농가에서는 참깨를 재배하지만 제대로 된 가공시설이 부족하여 고 소득 창출에 어려움을 겪으므로 재배농가들이 공동으로 가공할 수 있는 시설을 설치하여 이를 해소하였다.

군 제대 후 등록금에 보탬 목적으로 친구와 단 둘이 시작했던 군고구마 장사. 한 사람이 군고구마를 굽고 있으면 다른 이는 놀고 있을 때가 많았다. 어차피 남는 인력, 배달까지 시작했다. 군고구마는 불티나게 팔리기 시작했다. 더욱이 고구마 속을 파내 치즈를 채워 넣은 치즈 고구마나 감자나 밤을 함께 구워 파는 등 신제품도 개발 하다보니, 청년의 리어카엔 손님이 끊이지 않았다. 그 결과 두 달 동안 수백만원의 수익을 올렸다. 농산물도 수익성 좋은 사업 아이템이 될 수 있다는 것을 깨달았다.

‘창농’, 농업경영인을 꿈꾼다

농업회사법인 (주)좋은친구들 대표 이석무 씨

이석무
충북 음성/블루베리



-  귀농 전 거주지역: 서울
귀농지: 충북 음성
-  귀농 전 직업: 학생
귀농 결심 동기: 창업
-  귀농 연도: 2010
나이: 32
-  귀농 초기자금: 10,000만 원
연간 수익: 10,000만 원

블루베리를 향한 보랏빛 꿈

“대학 졸업 후 취업과 창업 사이에서 고민할 때, 안티에이징이라는 시대적 흐름을 읽고 블루베리라는 작물에 관심을 두게 됐어요. 처음엔 농사를 짓겠다는 생각보다는 상품화가 쉬운 블루베리의 특성상 유통이나 가공식품 회사 정도만 생각했죠. 그런데 여러 면에서 직접 생산하는 것이 낫겠다는 결론을 내렸죠.”



대학졸업반 시절 금융회사 취업을 준비하기도 했던 이석무 대표. 취업에 앞서 증권투자상담사와 펀드투자상담사, 미국 공인 재무분석사 자격증까지 취득할 정도로 준비를 철저히 하는 성격이었다.

그 관심이 블루베리에 이르자 역시 남달랐다. 인터넷과 영농서적을 뒤져가며 블루베리에 대해 연구했다. 반년 간 전국의 블루베리 농가를 스무 곳 넘게 찾아다니며 묻고 또 물

었다. 궁금증을 풀려고 블루베리 재배법에 관한 책을 쓴 저자를 찾아 땅 끝 해남까지 찾아간 일도 있었다. 그렇게 모은 블루베리에 관한 정보는 사업계획서에 모두 정리되었다. 향후 7년까지의 농장 운영 계획이 상세히 적힌 사업계획서를 부모님에게 내밀었다.

부모님은 아들의 확고한 생각과 체계적인 준비에 큰 반대 없이 허락해



주었다. 충청북도 음성군에 위치한 아버지 소유의 공장 부지도 지원 받았다.

“사업계획서 안에는 단순히 농산물을 생산하고 판매하는 농장이 아닌, 고객이 직접 농촌을 체험하고 즐길 수 있는 농촌체험형 농장으로의 발전 계획이 담겨있었죠. 이러한 계획의 결과로 나온 것이 농업회사법인 ‘(주)젊은 농부들’이죠.”

‘농업인’이 아닌 ‘농업경영인’이 되고자 했던 그는 한국농수산식품유통공



사(aT) 농식품유통교육원 수출 리더과정, 충청북도 자치연수원 블루베리 재배반 교육, 건국대학교 농업경영교육원 최고경영자 농촌관광과정, 한국벤처 농업대학 등 필요한 교육이 있다면 어디든 가서 받으려고 노력했다.

보랏빛 향기 넘치는 체험형 농장

초기 투자비용은 농어업인신용보증 대출로 해결하고 해병대 후배 2명과 함께 ‘보라농장’이라 이름 지어진 농장에서 본격적으로 블루베리를 키우기 시작했다. 초반엔 이유 없이 죽어 나가는 블루베리 묘목 때문에 가슴 앓이도 했다.

“책에선 40cm 깊이로 묻으라고 적혀 있었는데, 실제로는 줄자를 들고 하나 하나 짚 수 있는 상황이 아니었어요. 산성토양의 비율을 맞춰 넣으라는 팁은 있지만 밭이란 게 조그만 계량컵이 아니다 보니 어쩔 줄 몰랐죠. 결국 첫째 심었던 블루베리 나무는 일 년 후 뽑아서 다시 심어야했

습니다.”

시행착오를 바탕으로 생산에 성공한 블루베리는 아직 생산량이 많은 편은 아니지만 전량 직거래로 판매되고 있다. 앞으로도 직거래 방식은 꾸준히 유지할 것이라고 한다.

“이제 농업도 브랜드가 없으면 살아남을 수 없어요. 개인 소비자와 일대일로 만나는 일이 중요하죠. 유통 단계가 많아지면 수익도 떨어지지만, 고정적인 고객을 얻을 수 없다는 한계도 있어요. 중매상에 넘겨 버리면 고유한 브랜드를 만들기도 힘들고요. 그래서 직거래를 고수하고 있습니다.”

블루베리를 생산해서 판매하는 일 외에도 (주)젊은농부들의 주요사업 중의 하나가 ‘팜핑(Farmping)’이다. 이 씨가 직접 만들어낸 신조어로 농장(Farm)과 야영(Camping)의 합성어.

“보라농장에서 농장체험을 하고 숲 속 캠핑까지 즐기는 거죠. 사실 팜핑은 제가 하는 모든 사업의 집합체, 즉 연결 고리라고 할 수 있어요. 생산에서부터 가공, 체험, 교육이 결합한 하나의 프로그램으로 진행하죠. 주로 주말에 가족단위 방문객이 많아요. 기존 캠핑장과는 다른 분위기와 편

안한 시설에 많은 만족감을 보였어요. 작년엔 규모를 더 확대해 더 많은 인원을 수용할 수 있도록 했고, 회사 워크숍이나 대학생 앰티 장소로도 활용되고 있습니다.”

블루베리 생산과 판매에 이어 체험관광까지 성공적으로 정착시킨 (주)젊은농부들의 다음 과제는 가공과 유통. 요즘 젊은이들 사이에서 인기를 끌고 있는 ‘디저트 카페’를 모델로 삼았다.

“아직 구체적으로 진행된 것은 없어요. 메뉴에 대해 고민을 하는 수준이



죠. 저희 농장에 방문해주신 분뿐만 아니라 도시에 계신 여러분도 쉽게 들러 블루베리를 이용한 디저트도 맛보시고 블루베리도 구입해 갈 수 있는 디저트 카페를 만들고 싶어요.”

아직 수익과 손해를 말하기엔 이른 단계. 과실수는 자라서 열매를 맺는데 까지 꽤 오랜 시간이 걸리는 탓이다. 더구나 지난 4년간 미래를 내다보고 체험농장과 팜핑장을 만드는 데 더 많은 투자를 해오고 있었기 때문이기도 하다. 당장의 이익을 보고 회사를 차린 것이 아니지만 그래도 현상 유지는 하는 수준. 올해부터 본격적인 수익을 기대하고 있다.

귀농이 아니라 창농이다

충북 음성군 감곡면 오향리에 위치한 이씨의 농장. 마을과 마을 사이 골짜기에 위치한 탓에 마을 주민과 직접적인 대면을 할 기회가 별로 없었다. 그래도 이씨가 먼저 찾아가 인사를 드렸다.

“첫해는 농장을 만드느라 정신없었지만 이듬해부터 지역 특산물인 복숭

아를 마을 분들께 직접 구매했어요. 흠집난 것들을 원래 가격으로 사서 직접 트럭을 몰고 도시에 나가 팔았죠. 그런 상생의 과정에서 자연스럽게 교류가 이루어지니 특별한 갈등 없이 원만하게 지내고 있습니다.”

이러한 복숭아 판매사업과 함께 사업의 다각화를 위해 절임 배추, 고구마 등의 신선농산물과 계약농가에서 생산한 블루베리의 유통도 병행하고 있다. 일 년 단위 농사인 블루베리는 자금 회전이 느리고 또 나무가 어느 정도 자라야만 수익을 기대할 수 있는 탓도 있다. 또한 농산물 관련 유통 경험은 귀중한 자산이기 때문이다.

“귀농이란 말은 사실 저와는 맞지 않는 것 같아요, 귀농보단 ‘창농’이라고 생각해요. 우리나라 농업이 어렵다고들 많이 걱정합니다. 하지만 절대로



없어지지 않을 분야가 농업이기도 합니다. 국가 기반사업인 농업을 정부가 포기할 리도 없죠. 먹거리는 언제나 사람들의 주요 관심사 중 하나이기도 하죠.

'농촌에서는 존재도 천재가 된다'는 말이 있어요. 이 말을 좋아하지는 않지만, 그만큼 가능성이 무궁무진한 곳이라고 받아들이고 있어요. 농촌에는 변화시킬 것도 많고 시도해 볼 만한 것도 많아요. 생활에서 포기해야 할 것도 있지만 그만큼 주는 것도 많은 곳이죠."

농촌은 블루오션이

될 수 있을 것인가



대학 졸업 후 몇 년간 앓던 청년이 이룩했다기엔 꽤 놀라운 성과다. 하지만 그 역시 오랜 적응의 시간을 견뎌야 했고 힘든 순간도 많았다.

“첫해는 모든 생활이 불편했고 외롭기도 했어요. 그래서 서울에 자주 올라갔죠. 솔직히 농촌을 벗어나고 싶었던 때도 있었어요. 지금은 오히려

서울이 어색하기만 해요. 일하러 서울에 갔다가도 밤이 되면 농장에 돌아와야 잠이 잘 오는 편이죠. 그래서 귀농 계획을 하시는 분들에게 반귀농부터 시작해 보시길 권유하기도 해요. 도시에서 바로 농촌으로 넘어오는 것이 아닌 일주일에 세 번 정도 방문하며 점차 농촌에 머무는 시간을 늘리는 것이죠.”

이러한 본인의 경험을 사람들에게 널리 알리려는 노력도 하고 있다.

최근에는 자신이 받았던 교육과 경험을 바탕으로 강연에도 많이 나서고 있다.

“농업고등학교 전교생을 모아놓고 앞으로 농업을 할 사람들을 물었을 때 전교생 약 일천 명 중 50명 정도가 손을 들었고 그들 중 부모님이 농사를 짓지 않는 사람이 몇 명이라는 질문에는 아무도 손을 들지 않았어요. 부



모님이 농사를 짓지 않으면 농사를 짓겠다는 생각을 농업계 학생들조차도 하지 않는 것을 보고, 아이들에게 농업에 대한 비전, 그리고 농업에 대한 편견과 고정관념, 예를 들어 '힘든 일이다, 더러운 일이다, 돈을 못 번다.'라는 고정관념을 깨기 위한 교육을 하고 싶었어요. 어쩌면 제가 그들에게 좋은 본보기가 될 수도 있겠죠. 그래서 더욱 노력해야겠다는 생각이 들어요.”



초기 투자 비용과 수익 사이클을 생각하라

농사는 수확할 때까지 수익을 낼 수 있는 시간이 필요하다. 블루베리의 경우엔 최소 1년은 기다려야 한다. 작목별로 필요한 시간과 계절이 다르다. 예를 들어 인삼은 6년, 수박은 2년이다. 수박을 키우더라도 재배하는 동안 지속적으로 비용이 투입되지만, 최소 6개월 동안은 수입이 없을 수도 있다. 블루베리는 나무를 심는다고 바로 열매가 맺히지 않기 때문에 최소 2~3년은 키워야 블루베리를 얻을 수 있다. 그래서 한가지 작목을 키우는 것보다 수확시기를 달리할 수 있는 여러 작물을 키우는 것이 유리할 수 있다. 나의 경우 품질이 보장되는 계약농가 블루베리 유통과 복숭아와 고구마 같은 농산물 유통을 통해 비수확시기에 필요한 자금을 충당했다.

상품화가 쉬운 블루베리

고령화와 건강이 주된 키워드인 시대에 세계 10대 슈퍼 푸드로 선정된 블루베리는 미래가 기대되는 작목 중의 하나다. 블루베리에는 안토시아닌이라는 청색소가 있는 데 노화방지나 항산화에 탁월한 효능이 있고, 특히 눈에 좋은 성분이 많은 과일이다. 품종을 적절히 선택하면 고랭지부터 온난한 지역까지 전국에서 재배가 가능한 작물이기도 하다. 병해충에도 강한 편이다. 무엇보다도 잼, 요구르트, 주스, 와인, 파이, 머핀 같은 다양한 식품의 원료 및 첨가제로 쓰일 뿐만 아니라 화장품과 의약품에도 적용이 쉽고 가공이 용이해 쓰임새가 많다. 그만큼 실패할 확률이 낮다. 현재 직접 생산한 블루베리뿐 아니라 계약농가의 블루베리까지 많은 양의 블루베리를 판매하고 있다. 농사 경력이 짧아 아직 유기농 인증은 받지 못했지만, 화학비료나 농약을 전혀 주지 않고 유기농법으로 제조하고 있다. 직거래를 위해 그날 수확한 것을 아이스팩에 바로 포장해 당일 택배로 보내고 있다.


‘이태백’이란 유행어가 있다. 중국 당나라 시인을 일컫는 말은 아니고, ‘이십 대 태반이 백수’란 말의 약자로 취업 적령기 20대 청년의 고단한 현실을 담아낸 단어다. 그런 청년들에게 농업과 농촌은 새로운 대안이 될 수 있을까. 결코 쉬운 길도 아니고, 성공을 보장할 순 없지만, 무한한 가능성이 있다는 사실만은 분명하다. 공무원 시험을 준비하다 군 제대 후 할머니가 계신 고향에서 함께 청국장을 만들고 있는 청년의 이야기는 그래서 주목할만하다. 20대 초반에 사회경험도 없던 그에게 귀농은 어떤 의미였을까.


22살 청년, 시골에 돈 벌러 가다


청국장 달인, 할머니의 뒤를 잇는 박정기 씨


박정기
충남 청양 / 청국장



 귀농 전 거주지역 : 인천
귀농지 : 충남 청양

 귀농 전 직업 : 가업승계
귀농 결심 동기 : 취업

 귀농 연도 : 2009
나이 : 27

 귀농 초기자금 : 가업승계
연간 수익 : 8,000만 원

할머니와 손자가

함께 만드는 청국장



충북 청양에서 청국장으로 유명한 장희문 씨. 우리 옛 방식 그대로 맛있는 청국장 만들기로 소문이 났다. 지역 식당에 납품하거나 택배로도 판매하는 장씨 할머니의 청국장은 지역에선 꽤 유명세를 타고 있었다. 그러다 올해 초 우연한 기회로 한 방송사에서 ‘청국장 달인’으로 소개되며 그 명



성은 전국에 퍼지기에 이르렀다. 가마솥에 삶아 짚을 깐 방에서 군불을 때고, 이불을 덮어 띄운 청국장 제조 비법이 가감 없이 전파를 타자 전국 각지에서 주문이 밀려 들어왔다. 밀려드는 택배 주문에 몸도 마음도 바쁘지만, 옆에서 묵묵히 일손을 돕는 손자 덕분에 수월하게 작업을 진행해 나가고 있다. 올해로 귀농 6년 차인 박정기 씨. 군 제대 후 할머니 곁에서 청국장 만드는 일을 돕는 중이다.



“군 전역 후 하루 만에 짐을 싸서 내려왔어요. 입대 전에는 공무원 시험 준비를 했고요. 복무 중에 곰곰이 생각해보니 제겐 물건을 팔거나 사람을 만나러 다니는 영업이 어울린다는 결론을 내렸죠.”

아버지와 작은아버지, 고모까지 모두 공직에서 근무 중인 공무원 집안의

장남으로 태어난 박 씨. 자연스럽게 고교졸업 전부터 공무원 시험을 준비했다. 하지만 잘 풀리지 않았다. 네 다섯 번 시험에 떨어지고 나자 군대에 갈 나이가 되고 말았다. 입대 전 3개월 동안 아르바이트를 할 때도 그는 주변에 즐거움을 선사하는 청년이었다. 입대 후에도 적극적이고 사교적인 성격 덕분인지 한 달에 한 번 꼴로 포상휴가를 나왔다. 군 간부들도 전역을 앞둔 그에게 “박 병장은 사람 만나는 직업을 택하면 성공하겠다”라는 조언을 해줄 정도였다.



도시 청년의 시골 생활 적응기



제대한 박 씨와 마주한 아버지는 고향에서 홀로 청국장 사업을 하는 할머니 곁으로 내려가 일을 배워볼 것을 제안했다. 괜찮은 일이라 생각했다. “아직 젊은 데 뭘 일을 못 하랴 싶었죠. 청국장 만드는 일을 배우고 돕는 데 큰 어려움은 없었어요. 할머니께서 가르쳐주시는 대로 콩을 씻고, 불을 때고, 나무를 하는 일이었으니까요. 그런데 정말 외롭더라고요. 가끔씩 내려올 때 느끼던 안락함은 온데간데없고 답답하기만 할 뿐이었죠.” 이야기 나눌 친구 한 명 없었던 게 결정적이었다. 일할 때가 아니면 컴퓨터 앞에 앉아 게임만 했다. 부모님과 약속 때문에 인천집으로 다시 올라갈 수도 없었다. 그렇게 6개월이 넘는 시간이 흐르자 스스로 돌파구를 찾아내기 시작했다.

신문 광고를 통해 우연히 알게 된 ‘버블아트’는 무료한 일상의 한 줄기 빛과 같았다. 강의를 들으며 새로운 친구를 사귀게 되고 어느 정도 수준에 이르자 지역행사에 초청되어 공연도 하곤 했다. 사람 만나는 것을 좋아하



는 그에게 딱 어울리는 취미였다. 요즘은 자칭해 아이들을 대상으로 무료로 공연을 하기도 한다. 취미 생활을 갖기 시작하자 농촌 생활도 견딜만했다. 또 아름다운 자연 풍경을 매일 접하다 보니 자연스레 사진촬영에 관심이 생기기도 했다. 현재 한국사진작가협회 공주지부 사진작가로 활동하고 있으며 전시회에도 참가하고 있다. 최근에는 무선조종 헬리콥터를 이용한 항공

촬영까지 손대고 있다.

“이젠 잘 적응하며 즐겁게 살고 있어요. 또래 친구는 없지만 좋은 형님들과 아저씨, 아주머니, 할머니들을 많이 알게 되었죠. 이웃들과 함께할 수 있다는 점이 시골 생활의 장점이지요.”

많은 취미를 가지고 있지만 박 씨가 할머니께 일을 맡겨두고 그저 놀러다

니는 것만은 아니다. 박 씨가 할머니 곁에 오기 전보다 청국장 생산량이 크게 늘었고 판로도 많이 확대됐다. 할머니 혼자 청국장을 만들 때는 기존 거래처인 식당 납품이 주를 이루었지만, 박 씨가 오고 난 뒤에는 개인 소비자도 부쩍 늘어났기 때문이다.

20대 청년의 시선으로 바라본 귀농

“전 돈 벌러 왔어요. 사회 경험을 쌓기 위해 내려온 것이죠.”

귀농의 목적을 묻는 질문에 단호하게 대답하는 박 씨. 청국장 사업의 뒤를 잇는 것이 가장 편한 길일지도 모르지만 자신의 미래를 굳이 작은 울타리 안에 가둬두고 싶지 않다는 것이 그의 솔직한 마음.

“취미생활로 항공촬영을 하고 있지만, 언젠가 제 본업이 될 수도 있는 일이지요. 최대한 많은 일을 경험하고 꿈꾸고 싶어요. 청국장 하나만 열심히 해도 먹고 사는 데 문제없지 않느냐는 사람들도 있습니다. 하지만 제 꿈은 청국장에만 머물러 있지 않아요. 언젠간 해외를 오가며 사업을 할

수도 있겠죠. 청국장이 사업 아이템이 될 수도 있고 아직 제가 모르는 그 어떤 것을 다루고 있을 수도 있죠. 중요한 것은 제가 귀농하지 않았다면 이러한 경험을 못 해봤을 거라는 사실이죠.”

청국장을 만들어 파는 일을 우습게 보는 사람이 있을 수도 있다. 하지만 박 씨는 청국장을 만들어 파는 일을 도우며 인생을 배웠다. 그 과정 속엔 재무회계도 있었고, 그의 몇 년 전 희망 사항이던 판매사원의 스킬도 필요했다. 마케팅과 홍보 없이 매출은 오르지 않았다. 그래서 “감히 이십 대



청년들에게 조언한다”며 덧붙였다.

“지금 뭘 하든 두려워하지 말았으면 좋겠어요. 농사를 짓든 물고기를 잡든 돈 한 푼 없이 배낭여행을 떠나든 일단 뭐라도 시도해 보세요. 아직 젊습니다. 귀농귀촌이 정답은 아니죠. 실패한 사례도 분명 존재합니다. 하지만 40~50대 인생의 황혼기에 실패하는 것보다는 훨씬 나아요. 20대는 다시 도전할 수 있으니까요. 생각만 하지 말고 뭐든 부딪혀보세요. 부딪힌 만큼 얻는 것이 있을 겁니다. 귀농이란 단어를 떠올리면 피약벌에서 주저 앉아 고추 따는 이미지를 생각하시는 분들이 많은데 꼭 그런 일만 있는 것은 아니에요. 아이디어를 내기에 따라 다양한 사업이 가능하죠.”

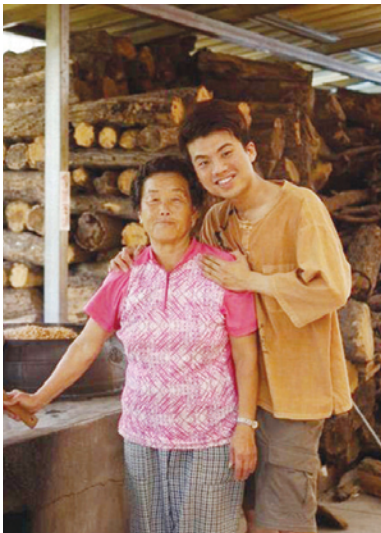
귀농 6년차 선배의 조언



학생이고 군인이었기에 귀농 전의 생활 습관을 쉽게 버리고 농촌에서의 생활에 빠르게 익숙해질 수 있었다고 밝히는 박 씨. 군에서 통신병으로 근무했기에 제대 직후 동네에 간단한 전기 설비나 농기계 수리할 일이 생

기면 자청해서 도맡아 하곤 했다. 이런 젊은 청년에게 텃세를 부리는 지역 주민은 없었다.

“많이 예뻐해 주셔서 감사할 따름이죠. 다만 남의 집 사정에 밝고 관심이 많다 보니 돈을 많이 끌어오면 좋지 않은 시선이 생기는 것 같긴해요. 하지만 이웃에게 피해를 주지만 않는다면 굳이 눈치 보며 살 필요는 없겠죠.”



흔히 말하는 낭만적인 전원생활은 과연 가능한 것일까. 젊은 그의 대답은 할 수 있지만 그렇지 않을 수도 있다고 이야기한다.

“시골 생활을 하려면 자동차와 운전면허증은 필수 같아요. 교통카드 한 장이면 어디든 갈 수 있는 도시에서의 생활과는 너무 달라요. 차가 없으면 간단한 용무조차 복잡해지죠. 집 같은 경우에도 군청이든

지 어디든 가서 버려진 집이라도 들어가고 싶다고 이야기하면 싸게 구할 수 있습니다. 낭만적인 전원생활이 정확히 어떤 것인지 모르겠지만, 잔디 깔린 마당에서 바비큐를 굽는 마치 펜션에서의 하룻밤 같은 일상을 말씀하신다면 언제든 가능합니다.

드럼통 반으로 잘라서 숯불 넣으면 끝이니깐요. 고양이나 강아지도 이웃 눈치 안 보고 맘껏 기를 수 있습니다. 결국 마음가짐과 적성에 달려 있는 것 같아요. 나이 지긋한 어르신들도 답답하다고 다시 도시로 돌아가는 경우도 봤으니깐요.”

일단은 제일가는
청국장 명인이 되는 것이 목표



하고 싶은 것 많아 숨 돌아갈 정도인 박 씨. 하지만 여전히 청국장은 그에게 주어진 목표와 일과 중 가장 앞자리를 차지한다.

“이불 청국장이라는 차별화된 제조 방식이 ‘칠갑산 우리콩 청국장’을 특



별하게 만들지 않았나 싶습니다. 제가 직접 시장 조사를 해봐도 흔치 않은 방식입니다. 가마솥에 콩을 삶는 사람은 많아도 기계로 온도와 습도를 조절하지, 저희처럼

벚짚을 깔고 이불을 덮는 방식은 사용하지 않습니다. 그래서 옛맛이 나는 것이죠. 할머니께서 방송에 출연하시는 바람에 개인 주문이 많이 늘어 기분 좋기도 하지만 책임감도 많이 느껴요. 청국장이 맛있게 나올 때도 있지만, 상대적으로 그렇지 않을 때도 있거든요. 집에서 해먹는 거라면 다음에 맛있게 해먹으면 되지만, 고객을 상대로 하는 일은 맛의 수준을 일정하게 유지하는 일이 가장 중요할 것 같아요. 그래야 옛 방식을 고수하는 일도 의미가 있겠죠. 청국장에 일종의 QC(품질관리) 개념을 도입했다고나 할까요? 하하.”



칠갑산 우리콩 청국장 맛의 비결

질 좋은 국산콩을 선별해 화력 좋은 장작불로 가마솥에 푹 삶은 후, 땀을 들인다. 이때 껍질을 잘 다듬은 도라지 한 문덩이를 광목천으로 둘러 콩 속에 파묻는다. 땀을 들이는 과정에서 삶은 콩에 도라지 향이 깊게 배는데 이는 잡냄새를 없애기 위한 칠갑산 우리콩 청국장만의 비결. 벚짚을 바닥에 깔고 군불을 때 40도가 넘도록 황도방의 온도를 맞춘 후 이불을 세 겹 덮는다. 이불을 덮기 전 청국장의 발효를 돕는 고초균의 생성을 돕기 위해 바구니 위에 짐방망이를 하나씩 올린다. 그렇게 약 이틀의 시간이 흐르면 청국장 제조가 완료된다. 보통 절구로 빨아 먹기 좋게 만드는데, 이 과정에서 청양 지역의 질 좋은 고춧가루를 적당량 넣어 냄새를 억제하고 맛을 더 좋게 하는 것이 칠갑산 우리콩 청국장의 또 하나의 비법이다. 청국장은 맛도 좋지만 몸에 좋은 성분이 많아, 당뇨 예방, 면역력 강화에 좋은 효능을 보인다.





청년을 위한 농촌 창업 아이디어

칠갑산 우리콩 청국장의 인기 열풍을 분석해보면 방송 프로그램 출연에 따른 홍보 덕분이지만 '세이프드 슈메(Safety+Food+Consumer)'의 영향도 무시할 수 없다. '착한 먹을거리를 원하는, 다시 말하면 음식 재료와 성분은 물론 제조과정까지 꼼꼼히 살펴 건강을 즐기려는 소비자가 늘고 있다는 말이다. 발달한 이동 수단과 주 5일제의 정착은 농가 맛집이나 농가레스토랑의 성공 가능성을 높여주고 있다. 1인 가구 증가로 반찬을 사 먹는 문화가 확산함에 따라 양은 적지만, 질 좋은 우리 농산물로 전통의 맛을 재현하는 반찬, 도시락 사업도 유망한 분야 중 하나다. 반려동물을 가족의 한 구성원으로 여기는 문화가 퍼지면서 사료의 질도 사람이 먹는 수준으로 높아질 것으로 보인다. 일부 애호가들은 사료를 직접 만들어 먹일 정도다. 관련 시장의 추이를 잘 살펴봐도 좋을 것이다.

서울로 올라가 성공을 향해 열심히 일했다. 동대문에서 옷을 팔기도 하고, 한 푼 두 푼 모은 돈으로 고향 인근에 유기농 농산물 매장을 차려 보기도 했다. 하지만 점점 줄어드는 수입에 한숨만 나왔다. 젊은 내가 부모님의 과수원을 운영하면 뭔가 다를 것이라는 생각에 아내를 설득해 귀농을 결심했다. 하지만 인건비조차 건지기 어려웠고 이듬해에는 태풍 때문에 나무가 뿌리째 뽑힐 정도로 피해를 보았다. 귀농 초기에 붙어닥친 불행을 극복하고, 사과처럼 달콤한 맛과 향기를 풍기는 행복한 시골농부로 거듭나게 된 이야기를 들어보았다.

‘위기는 기회’란 평범한 진리

온라인 직거래로 고수익 올리는 박현수 씨

-  귀농 전 거주지역 : 안동시
귀농지 : 영주시
-  귀농 전 직업 : 자영업(유기농 매장운영)
귀농 결심 동기 : 가업승계
-  귀농 연도 : 2011
나이 : 33
-  귀농 초기자금 : 가업승계
연간 수익 : 1억 원



유기농 매장의 실패, 그리고 귀농

사과로 유명한 영주에서 짹짹하게 내리쬐는 햇볕을 맞으며 박현수 씨 가족을 만났다. 인사를 나누자마자 박 씨는 “밥때가 됐다”라며 국밥 한 그릇을 먼저 권했다. 그는 땀 흘리며 일하다 먹는 국밥 한 그릇의 맛을 아는 사람이었다. 서울 동대문에서 옷을 파는 등 젊음과 열정을 자산으로 가족을 위한 성공을 향해 쉽 없이 달려왔던 박 씨. 그렇게 고생해가며 모은 돈



으로 고향 근처인 안동에서 유기농 매장을 냈다.

“유기농 매장은 친환경 먹거리를 원하는 도시 사람들을 타깃으로 해야 했어요. 그런데 안동은 그렇지 않



았죠. 안동 사람들은 조금만 눈을 돌리면 좋은 품질의 농산물을 쉽게 구매할 수 있는 지역이니까요. 전략의 실패였죠.”

결국, 실패로 돌아간 사업. 어느새 한 가족의 가장이었던 그는 좀 더 안정적인 미래를 생각하기 시작했다. 자신이 가장 잘할 수 있으면서, 실패의 위험이 적은 일을 생각할 때마다 부모님이 운영하시는 과수원이 떠올랐다. 어렸을 때부터 해오던 농사일은 아직도 가장 잘할 수 있는 일 중의 하나였다. 하지만 아내의 반대가 심했다. 원망할 순 없었다. 멀쩡한 도시에서의 삶을 버리고, 농촌으로 돌아가는 일은 젊은 그들에게 마치 세상



에 맞서 싸우다 마지못해 선언하는 ‘패배’처럼 생각되었기 때문이다. 하지만 박현수 씨의 생각은 달랐다. 젊은 내가 철저히 준비하면 다를 것 같았다. 아내도 남편의 뜻에 따라주었다.

2011년 귀농을 결심 하자마자 영주시 농업기술센터부터 찾았다. 누가 가르쳐 준 것은 아니었다. 서울이란 낯선 땅에서 성공을 위해 달리던 그 시절처럼 정보를 찾아 헤매

다 보니 당도한 곳이었다. 귀농에 대한 기본적인 정보와 기술 등 필요한 지식을 영주시 귀농지원팀을 통해 제공 받았다.

드디어 귀농 첫해의 수확. 부모님과 함께 열심히 일했지만, 도매시장에 사과를 출하한 후에는 허탈한 마음을 감출 수 없었다. 손익계산을 해보니 인건비조차 건지기 어려운 수준이었다. 가족의 미래가 달린 농장, 이렇

게 무기력하게 있을 순 없었다. 세상에 눈을 돌려보니 초보 농업인을 위한 가르침을 주는 곳이 여러 곳 있었다. 그해 겨울에 경북농민사관학교에서 진행하는 영농정착교육 프로그램을 이수 받았다. 사과와 관련된 교육이 있는 곳이라면 어디든 찾아다니며 정보를 공유하고 인맥을 넓혔다. 아내 역시 함께 뛰었다. 인터넷 블로그 운영을 통한 직거래 판매 교육을 꾸준히 받아가며, 오픈마켓을 포함한 온라인 직거래에 대한 노하우도 키워 갔다.

“저희 부모님처럼 성실하고 정직하게만 농사를 지었다면 여전히 생계를 잇는 수준이었겠죠. 제가 기획과 생산을 담당했다면, 아내는 마케팅과 판매를 맡았습니다.”

태풍 낙과, 절망에서 희망으로 

귀농 2년 차, 한결 익숙해진 농사일과 온라인 직거래 준비로 구슬땀을 흘리던 박 씨 가족에게 또 하나의 시련이 다가왔다. 태풍 불라벤과 산바는

전국의 농업인들에게 크나큰 타격을 주었고 박 씨 역시 수많은 나무가 뿌리째 뽑히는 등 엄청난 피해를 보고 말았다.

가장 큰 문제는 수확을 앞두고 땅에 떨어져 버린 사과, 즉 낙과였다. 보통 과수원에서는 태풍 피해가 없어도 전체 생산 물량에서 약 10~15% 정도의 낙과가 발생한다.

이러한 낙과는 식용하는데 큰 이상은 없으나 색과 당도, 형태에서 상품성이 떨어져 보통 잼이나 주스를 만드는 데 필요한 가공용으로 헐값에 넘기



는 게 일반적이었다. 그렇게 도매업자에게 넘기지도 못하면 더 적은 가격에 폐기용 정부 수매에 참여하는 수밖에 없었다. 하지만 2012년 태풍 피해는 전국적이어서 가공용으로도, 정부 수매로도 모두 수용 못 할 상황이었다. 설령 그렇게 넘긴다 해도 절반 이상이 낙과 피해를 본 박 씨네로서는 일 년 농사지어 몇 년에 걸쳐 갚아야 할 빚만 생길 상황이었다. 귀농 2년 만에 벌어진 커다란 위기였다.

주저앉아 있을 수만은 없었다. 그저 남들의 도움을 바라고 있을 수도 없었다. 그동안 교육을 받으며 준비하고 있었던 온라인 오픈마켓과 조금씩 운영해오던 블로그를 통해 낙과 사과 직거래를 시작했다. 당시 전국적인 태풍 피해로 각종 사회단체와 정부, 온라인 마켓 등에서는 낙과 사과 팔아주기 운동을 펼쳤던 것이 홍보에 큰 도움이 되었다. 게다가 선물용이 아니라면 굳이 예쁜 모양의 사과가 필요 없고, 저렴한 가격에 넉넉함을 즐기려는 소비 풍토와 경제 침체 속에서 실속을 추구하는 소비자들의 새로운 행태는 위기의 돌파구가 되어주었다.

막심한 손해가 예상된 한 해였지만, 직거래로 인해 결국 매출은 크게 늘게 되었다.

시골의 정다움을 엮은 온라인 마케팅

당시 사회적 분위기와 소비자의 기호 등 여러 호재가 따랐던 판매 실적이었지만, 박 씨네 가족이 그 혜택을 고스란히 누릴 수 있었던 것은 남들보다 먼저, 제대로 시작한 온라인 마케팅이었다. 블로그를 통해 도시 지역 소비자들에게 시골의 정취를 있는 그대로 전하며 본인들의 사과를 홍보했다. 이러한 블로그 운영은 스스로 ‘풍기택’이라는 별명을 만든 박 씨의 아내에 의해 주도되었다. ‘태풍 낙과’라는 검색어로 유입된 고객들을 풍기택네 단골손님으로 만들기 위한 노력이었다. 박 씨의 딸이 메인 모델로, 직접 만든 밑반찬 레시피나 취미로 만드는 천연염색 등에 관한 정보 등이 듬뿍 담긴 볼거리 많은 블로그는 자연스레 클릭을 유도했다. 물론 풍기택네 사과가 얼마나 안전하고 깨끗하게 재배되는지에 대한 홍보도 잊지 않았다. 막연히 맛 좋고 품질 좋은 사과라는 애매모호한 홍보문구 보다 농약 대신 살포하는 미생물 공급 과정을 소개 한다든가, 도시에선 보기 힘든 예쁜 사과 꽃을 소개하는 방식이었다. 도시 소비자들은 이러한 블로그를 구경하며 자연스레 풍기택네 사과의 안전함을 신뢰하게 되고 구매로

이어졌다.

“태풍 낙과를 파격적인 가격에 판매하면서 블로그가 소문나게 되었고, 지속적인 고객들의 방문을 유도하기 위해서 사과 수확 시즌이 아니어도 매일



4~5시간 씩 투자하며 관리하고 있어요. 블로그라는 매체는 꾸준한 게시글이 없으면 안 되거든요. 취미 생활을 겸해서 즐겁게 블로그를 관리하다 보니 조금씩 방문객과 주문이 늘더라고요.”

그렇게 하나둘씩 늘어가는 게시물을 꾸미다 보니, 글솜씨도 사진 촬영 능력도 수준급이 되었다는 박 씨의 아내. 현재 블로그 이웃(페이스북 친구 개념)만 2,800여 명에 일 평균 방문자수만 7,000여 명을 유지하고 있다. 이러한 인기를 바탕으로 2013년 11월부터는 ‘풍기택네 사과이야기’란 자체 브랜드를 개발, 독자적인 포장 박스를 제작하여 판매를 하고 있기도 하다.

‘혼자서, 조용히, 되는대로’는

귀농 실패의 지름길



“과수원에서 딸이 뛰어노는 모습을 볼 때면 시골로 내려오길 잘 했다는 생각이 들죠. 도시에선 경험하기 어려운 일이지요.”

귀농을 생각하는 사람들에게 박 씨는 제일 먼저 가족의 동의를 얻는 것이 중요하다고 말한다. 농사지를 사람만 있다고 농사로 성공할 수 있는 것이 아니기 때문이다. 일상생활 자체가 완전히 변하기 때문에 아내를 비롯한 온 가족의 도움이 없으면 성공하기 어려운 것이 귀농이다. 혼자서 성공할 수 없다는 것은 농촌 지역사회와의 관계 속에서도 성립되는 말이다. 도시처럼 조용히 자기 할 일만 해서는 농촌에서 온전히 살기 힘들다. 지역사회에 적극적으로 협조해야 토박이들도 마음의 문을 열고 받아준다. 조용히 살고 싶다는 생각은 버리고, 함께하는 문화라는 것을 이해해야 한다. 또한, 그저 순리대로 순박하게 농사를 지어서도 안 된다고 생각한다. 작물에 대한 이해와 더불어 판로까지 미리 생각하고, 준비하고, 경험해야 하기 때문이다.

이제 농업의 부가가치를 노려야 할 때



‘중간 마진을 제거한 직거래’라는 우리 농업의 오래된 숙원을 온라인 마케팅을 통해 해결한 박 씨. 이제 단순히 생산한 사과를 판매하는 데서 벗어나 사과즙, 사과식초 등의 가공을 통해 농업의 6차산업화에 도전하고 있다. 사과즙은 이미 인기리에 판매되고 있다.

“사과즙을 예로 들자면, 그동안 소비자에게 보여줬던 신뢰 덕분에 믿고 사



드시는 게 아닐까 싶어요. ‘천연, 친환경, 유기농’ 같은 말을 소비자가 선호하는 이유는 가공 과정에서 유해한 성분이 들어가지는 않을까 하는 염려 때문이죠. 그래서 생산자인 농업인 스스로가 직접 가공해서 판매하는 방식으로 나아가야 한다고 생각합니다.”



사과뿐만 아니라 지역의 특색 있는 지역 농산물을 이용한 가공품을 생산, 판매할 계획도 가지고 있다. 이미 지역 특산품인 홍삼 제품 등은 상품화에 성공해 판매하고 있기도 하다. 이러한 미래 계획 때문에 개인의 힘으로는 부족하다고 생각해 차츰 영농조합법인으로 발전시킬 복안도 가지고 있다. 시골농부 박현수 씨와 풍기택이 함께 엮어가는 꿈과 희망의 이야기, 미리 준비한 지혜로 위기를 극복한 자만이 얻을 수 있는 달콤함이다.



역발상으로 승부하라

귀농 초기 누구나 실패를 맞는다. 좌절하지 말고 경험이라고 생각하라. 꿈과 희망을 찾으려는 열정적인 노력이 중요하다. 때로는 남들이 시도하지 않는 일에 과감하게 도전해보는 것도 좋다.

소비자와 대화 창구를 열어라

인터넷과 블로그를 활용한 택배 판매망 구축이 성공비결이다. 온라인 거래 시 소비자와 생산자 간의 신뢰를 바탕으로 해야 반품도 적고, 고객들이 다시 찾아온다. 마치 아는 동생, 언니에게 주문하듯이 소비자와 친근감을 유지하는 게 필수다.

배우자의 역할이 중요하다

기혼이라면 아내의 동의를 얻는 일이 가장 중요하다. 낯선 땅에서 의지할 단 한 사람이 될 수도 있다. 확실히 설득한 후 함께 노력해야 한다. 귀농은 월급 갖다 줄 때와는 다르다. 아내를 동업자로 생각하고 모든 의사결정에 참여시켜야 한다.

지역사회에 봉사하라

농촌이란 곳은 마을 단위로 해결해야 할 일이 꽤 있는 편이다. 필요 없을 것 같아도 뛰어나가 얼굴을 비추어야 한다. 또 사생활 침해 같은 개념이 희박한 곳이 농촌이다. 함께하는 문화라는 것을 알고 맞춰 가야 한다.

귀농인 스토리에는 귀농을 반대하는 아내와 설득하는 남편의 일화가 꼭 들어가기 마련이다. 아무래도 집안의 가장이 남편인 경우가 많아서 벌어진 일. 미혼인 귀농인의 경우에도 남성이 대부분이다. 그래서 귀농 3년 차인 그녀에게도 동네 어르신들은 “네가 뭐가 아쉬워 시골에 있느냐. 지금이라도 얼른 올라가거라”라며 꾸중을 하곤 한다.

농촌에서 자유와 진정한 삶의 의미를 찾다

고창 처녀농부 이승희 씨

-  귀농 전 거주지역 : 서울
귀농지 : 전북 고창
-  귀농 전 직업 : 회사원
귀농 결심 동기 : 새로운 삶
-  귀농 연도 : 2012
나이 : 32
-  귀농 초기자금 : 2,000만 원
연간 수익 : 3,500만 원



호주로 떠난 워킹홀리데이, 귀농을 결심하다



“다람쥐 쳇바퀴 돌 듯 반복되던 일상, 수많은 사람이 스쳐 지나가지만 옆 집에 누가 사는지도 모르고, 오히려 아는척하는 사람이 더 무서웠던 도시 생활에 지쳐만 갔죠. 일상의 탈출구로 워킹 홀리데이에 참여했어요.”
새로운 삶에 도전하는 것은 젊음의 특권이 아니던가. 미리 준비하고 알아 가는 것보다 몸으로 부딪치고 경험하고 싶었던 이승희 씨는 100만 원과



여행 가이드북 하나 들고 호주로 떠나는 비행기에 몸을 실었다. 하루 8시간의 육체노동은 힘들었지만 해 볼 만했다.

“호주에서는 농사일을 우리나라처럼 3D 직종으로 여기지 않아요. 젊어서 그랬는지 모르겠지만, 토마토와 가지, 콩을 키우고 수확하는 것이 재미있었어요. 시골 출신이라 농사일에 대해 잘 알았고, 또 좋아하지도 않는 편이었죠. 그런데도 도시 생활보다 여유 있는 삶에 점점 빠져들었죠.”

다양한 농장에서 일하면서 가장 인상 깊었던 것은 자신이 가진 것에 만족하고 넉넉한 삶을 살며 항상 당당한 모습의 농장주였다. 너무나 행복해 보였다. 시간이 흘러 귀국했고, 다시 도시 속에서의 삶은 시작됐지만 워킹 홀리데이 시절에 맛본 행복이 그리워졌다.



“저 스스로 행복하냐고 물어봤죠. 그렇게 귀농을 결심했어요. 조금 벌터라도 내가 직접 기른 음식을 먹고 몸도 마음도 건강하게 지내는 것이 내 행복을 위해서 더 나을 것 같았죠.”

내가 하고 싶은 일이 아닌 남이 시키는 일을 해야만 했고, 내가 올라가기 위해서는 누군가 내 아래 있어야 한다는 피라미드형 경쟁 구조가 가장 힘들었다. 적어도 땅에다 씨앗을 뿌리는 일은 그렇지 않을 것이라는 믿음이 있었다. 부모님의 반대도 “3년만 하고 망하면 다시 올라가겠다.”라는 이 씨의 고집 앞에서는 허사였다.

2년 간의 예비 조사,

1년간의 현장 실습



처음엔 회사에 계속 다니며 인터넷으로 귀농 관련 준비를 하기 시작했다. 하지만 정보를 수집하는 데 있어 인터넷 자료와 현장 정보 사이에 상이한 부분이 많았고, 농촌 생활에 익숙하지 않은 젊은 사람들이 이해하기 어려

운 내용도 많았다. 그래서 찾아간 귀농귀촌협회는 준비하는 데 큰 도움이 되었다.

“내가 알던 지식과 현장은 달랐어요. 젊은 사람들이 아무리 훌륭한 교과서를 보고 준비를 해도, 수년에 걸친 농사 경험을 따라갈 순 없었죠. 나름대로 귀농을 준비하면서 열심히 했다고 생각했는데 틈이 많더라고요. 처음에는 작은 구멍이지만 그냥 두면 계속 커질 것 같았어요.”

귀농인 교육 프로그램은 이 틈을 메우는 데 많은 도움을 주었다. 현장 교육 중심으로 아기가 걸음마를 배우듯이 종자 구입부터 수확, 판매까지 가르쳐 주었기 때문이다.

또 그동안 얻었던 잡다한 지식을 가지치기하며 귀농에 정말 필요한 정보만을 취합해 틈을 잡을 수 있었다. 이러한 과정에서 만난 예비 귀농인들은 혼자서 준비할 때보다 훨씬 많은 도움이 됐다.

부모님의 곁, 전북 고창으로 마침내 내려온 이승희 씨. 부모님과 약속한 대로 3년 안에 결실을 보기 위한 준비를 차근히 해 나갔다. 귀농 초기에 필요한 생활비는 아이들을 가르치는 일로 충당했다.

이 씨가 취득한 간호조무사, 보육교사, 음악 줄넘기, 사회복지사, 북아트,



방과후지도, 컴퓨터 문서작업 같은 다양한 자격증은 생활비를 마련하는 데 큰 도움을 주었다. 씨앗을 뿌려도 당장에 수익이 생기는 게 아니기 때문에 귀농을 생각하며 미리 준비한 자격증이였다. 또 도시 속 삶에서 자신을 찾기 위한 이 씨의 치열한 자기계발 노력 덕분이기도 했다.

직장 생활을 하며 모은 종잣돈 2,000만 원이 이 씨가 가진 전부였

다. 이 돈으로 집과 자동차 외에 농사에 필요한 자금을 해결해야 했다. 집 문제를 해결하는 일이 가장 어려웠다.

농촌에서 쉽게 구할 수 있다는 빈집 또한 그녀의 레이더망에 걸리지 않았다. 외지인이라는 달갑지 않은 시선 때문에 빈집 및 농지 정보에 접근하는 일이 어려웠다.

“본격적인 농사 준비를 하다 보니 시간이 많이 부족했죠. 귀농 정착금이 나 집수리 비용에 대한 정보는 행정기관마다 접수기간이 달라, 농번기에 군청 및 귀농귀촌협회 등으로 바쁘게 돌아다녀야 했죠. 인터넷 정보는 현장 정보보다 오히려 늦더라고요. 인터넷 보고 찾아가면 좋은 기회를 아쉽게 놓치는 경우가 많았어요. 내정자나 순서가 다 정해져 있는 경우도 있었죠. 지금은 다 겪어야 할 과정이라고 생각하지만 막막하고 속상하기도 했어요.”

그래서 이 씨는 젊은 사람들을 위한 귀농 정책 중 주거시설 지원 확대와 자금 지원이 꼭 필요하다는 의견도 내비친다.

“젊은 사람들을 위해 차라리 귀농인 기숙사를 지어주거나, 군청과 정부가 함께 쉼어룸을 제공해주는 것도 좋은 방법인 것 같아요. 중장년층 귀농인에 비해 재정 기반이 약하니까요. 또 젊은이들이 사회에 진출해 배운 기술과 능력을 귀농한 지역에서 펼칠 수 있는 지원 방법도 고민해 봐야 할 것 같아요. 묵혀두기엔 아깝잖아요. 귀농인과 지역주민 서로에게 도움되는 일이죠.”

고창 처녀농부가
키우는 고추와 삼채



무엇을 키울 것인가에 대한 치열한 고민 아래 두 작목이 선정되었다. 고추와 삼채. 고추는 지역에서 흔히 키우는 작물이기 때문에 그만큼 위험 부담이 낮았다. 이미 농사를 짓고 있는 부모님으로부터 재배 기술을 전수 받기에도 편했다. 지역 특산물은 정해진 대로 따라가면 인지도가 어느 정도의 소득은 올릴 수 있기에 비교적 안전했다.

최근 농가의 인기 재배 품목으로 떠오르고 있는 삼채. 어린 인삼뿌리와 비슷하게 생겼고, 단맛, 쓴맛, 매운맛이 있어 마늘과 양파와 같은 양념으로 좋을 뿐만 아니라 당뇨와 혈압에 좋은 성분이 많아 최근 큰 인기를 끌고 있었다. 고추가 안정적인 수입을 위한 작물이었다면 삼채는 먼 미래를 준비하는 고소득 작물이었다.

“당뇨가 있는 부모님과 작은아버지를 위해서도 한번 길러보고 싶었어요. 아직 국내 농가들도 시범 재배 중인 곳이 많죠. 농약과 거름이 필요없는 약초과 식물이라는 정보 때문에 자신 있게 도전했죠. 그런데 이유도 모르

고 말라죽는 경우가 많았어요. 초보자가 키우기에는 어려운 작물이었죠. 백화점 유통을 통해 손해 보지는 않았지만 목표 달성도 하지 못했죠. 두 번째 도전에서는 잘 자라고 있어 다행이에요.”

젊은 농부가 어렵게 키운 농산물을 이름도 없이 내보내긴 싫었다. 처음에는 세레명을 따 ‘클라우드리아 자연농산물’로 블로그 활동을 시작했다. 친구 외에는 아무도 찾아오지 않았

다. 그러다가 지인에게 “자연스럽게 너 자신을 홍보해라.”라는 조언을 들었다. 시골에서 처녀 혼자 농사짓는 게 흔한 일은 아니라는 이유에서였다. 그래서 ‘고창 처녀농부’가 탄생했다. 처음에는 처녀 농부라는 어감이 어색해서 부끄럽기도 했지만 지금은 사업자를 내고 블로그와 함께 쇼핑몰을 운영하고 있다.



농촌은 3D가 아니라
3G(Green, Great, Grow)다



이 씨가 꼽는 귀농 전과 후의 가장 큰 차이점은 ‘자유’가 생겼다는 것. 서울에서 직장생활을 할 때에는 퇴근 후 3~4시간 외에는 자신을 위한 시간을 가질 수 없었다. 하지만 지금은 여유가 많이 생겼다. 물론 책임이 따르는 자유이긴 하다. 오늘 일을 안 해도 되지만, 그만큼 수확할 몫이 작아지니 일을 하게 되는 것이다.

“어차피 일에 매여 사는 것은 똑같다고 이야기할 수 있지만, 큰 차이가 있어요. 내 사업, 내 농사를 짓는 일은 직장에서 시키는 일을 할 때보다 엄청난 만족감이 있었어요. 잘 키워서 시집, 장가보내는 기분이 이런 것인가 할 때도 있어요. 특히 내가 키운 작물이 누군가를 행복하게 해준다는 사실이 너무 좋아요.”

이 씨는 주로 블로그와 쇼핑몰을 통해 작물을 판매한다. 사람들에게 작물이 자라는 과정을 공개하고 소통하면서 신뢰를 쌓았기 때문에 가능한 일이었다.

“저도 도시에서 농산물을 구입해 봤기에 잘 알죠. 이게 진짜 신선할까? 농약을 얼마나 썼길래 고장에서 생산한 농산물이 서울에서도 싱싱하지? 이런 의문과 오해도 있었죠. 그래서 생산하는 전 과정을 소개하고, 농부로 사는 삶을 이야기하고 있죠.”

이젠 농사 외에 다른 시도도 하고 있다. 최근엔 민박 사업을 개시했다. 흔한 펜션 같은 개념은 아니다.

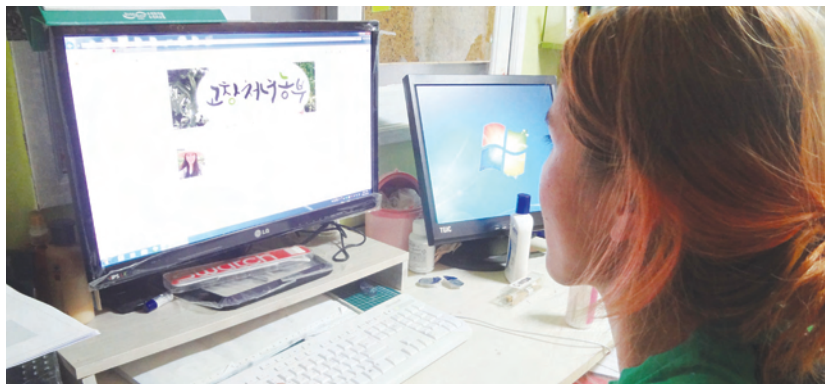

각박한 생활에 지친 도시인들이 농촌민박에서 몸과 마음을 치유할 수 있는 프로그램을 계획 중이다.

이런 사업을 준비하며 이 씨가 가장 큰 도움을 받은 것은 귀농인으로 이루어진 인적 네트워크. 앞으로 이러한 사업을 더욱 발전시켜 그녀가 경험했던 호주 워킹 홀리데이 버금가는 프로그램으로 만드는 것이 먼 훗날의



꿈. 언젠간 전 세계 외국인들이 그녀의 농장에 모여 한국의 문화를 알아 가는 미래를 그려보기도 한다.

“좋은 직장, 좋은 직업 같은 다른 사람의 시선은 중요하지 않은 것 같아요. 즐겁고 행복한 일, 내가 진정으로 하고 싶은 일을 하는 것이 더 인정 받고 성공할 수 있는 비결이라고 생각해요. 귀농은 3D가 아니라 3G라고 생각해요. Green, Great, Grow. 농촌은 누군가에게 거대한 꿈이 자라고 그 꿈을 이룰 수 있는 곳입니다.”

tip

한 살이라도 젊을 때 시작하라
 젊음은 귀농을 할 때 있어 큰 장점이다. 한번 쓰러지거나 실패해도 젊음이 밑천이다. 결과가 빠른 길을 가기보단 본인의 능력을 최대한 활용하라. 정보만 잘 찾으면 길은 있다. 계속 바뀌는 법과 지원사업 내용을 수시로 체크하라. 귀농인과 함께 모임을 만들고 지속적으로 교류하면 큰 도움이 된다. 젊음 그 자체가 자산이다.

귀농자들과 인적네트워크를 구축, 정보를 교류하라
 귀농 후 1년 동안은 정보를 쫓아다니기에 바빴다. 1년 동안 고생을 한 결과, 2013년부터 희망이 보이기 시작했다. 군청 및 귀농귀촌협회에 대한 신뢰가 쌓이기 시작했다. 특히 귀농귀촌학교에서 같은 시기에 귀농한 마음이 맞는 젊은 사람들끼리 정보를 교류하게 되면서 인적네트워크를 형성할 수 있었고 빠른 정보 습득이 가능하게 되었다. 수확한 후 판로가 막막했을 때 같은 귀농인의 소개로 백화점 유통에 진입할 수 있었다.

도시에서 마련한 모든 것을 활용하라
 사회생활을 일찍 시작한 덕분에 지난 10년 간 모아두었던 종잣돈으로 보금자리를 마련하여 정착하는데 유용하게 사용했다. SNS와 인맥을 총 동원한 결과, 그동안 준비했던 자격증을 이용한 단기 시간제 일자리를 구할 수 있었다. 귀농 초기 생활비를 해결하는 데 큰 도움이 됐다. 본인이 가진 능력을 최대한 활용할 방법을 찾아야 한다.

사람 사이에 소통 문제는 언제나 중요하다. 한쪽에서 아무리 떠들어대도 듣지 않거나 말하지 않으면 관계는 단절되고, 더 나은 미래로 향해갈 수 없다. 필사적으로 물건을 팔아야 하는 상인과 좋은 물건을 찾는 소비자의 경우에도 마찬가지다. 원하는 정보를 주고받다 보면 상품의 가치는 높아지기 마련이다. 농사라고 다르지 않을 것이다.

농사지을 땀 스마트폰을 잠시 켜두셔도 좋습니다

방울토마토 직거래와 체험 행사로
고수익 올리는 정경모 씨



귀농 전 거주지역: 경기
귀농지: 전남 보성



귀농 전 직업: 회사원
귀농 결심 동기: 귀농 의지



귀농 연도: 2010
나이: 35




귀농 초기자금: 20,000만 원
연간 수익: 10,000만 원

정경모

전남 보성/
원예(방울토마토)



방울토마토의
고향으로 귀농하다 

전라남도 보성은 녹차의 고향으로 유명하지만, 그에 못지 않게 유명한 작물이 하나 더 있다. 국내에서 최초로 방울토마토가 재배되기 시작한 지역이 보성이다. 2010년 가족과 함께 귀농을 결심한 정경모 씨가 방울토마토를 재배하기로 결정한 것도 이런 이유가 컸다.



“방울토마토의 시배지로 노하우를 얻을 수 있는 선배님들이 많이 계셨죠. 또 지역 특산물이라 정책적으로 많은 지원을 하고 있어서 저와 같은 초보 농업인에게 적당하다 싶었습니다.”


어렵게 결정한 귀농이었다. 고향에서 고등학교를 마치고 대학에서 정보통신학을 전공한 그는 여느 동기들처럼 IT 회사에 취업해 빠르게 적응해 나갔다. 직장 상사에게 ‘일 잘한다’라는 소리도 자주 들었다. 외부 동호회 활동을 통해 지금의 아내를 만나 결혼까지 하게 되었다. 첫째 딸을 낳고 행복이 절정으로 치달을 때, 가족의 미래에 대해 고민하기 시작했다.

“제가 일하던 분야는 은퇴가 무척 빠른 직종이었습니다. 40대 이후가 되면 어떻게 될지 몰랐죠. 지속적인 불황으로 회사 상황도 좋지 못했습니



다. 이런 상황에서 아버지께서 농사지으며 살고 계신 고향이 생각 났습니다.”

어차피 은퇴 후엔 고향에 돌아갈 생각이었기에 조금 빨리 가는 것뿐이라고 생각했다. 어차피 지을 농사라면 젊을 때 제대로 해보는 것도 좋다는 생각이 들었다. 아내와 부모님의 반대가 심했다. 하지만 영농 계획을 미리 세워둔 정 씨의 집요함에 결국 아내는 설득당했다. 부모님 역시 아들의 생각을 존중해 주었다. 두 분 역시 참다래 농원을 운영하며 크게 성공한 스타 농업인 출신이었기에 아들을 믿어주었다.

한 알의 방울토마토가
결실 맺기까지 

“지금까지 농업 관련 기관에서 교육받으며 받은 수료증만 해도 방바닥에서 천장까지는 닿을 거예요. 스스로 노력도 많이 했지만 주변 방울토마토 재배 선배님의 도움이 컸어요.”

부모님의 참다래 농장을 확장해 함께 짓거나, 보성의 명물인 녹차 농사도 생각해봤다. 하지만 단일 품목을 무작정 확장하기에는 위험 부담이 컸고, 녹차 대신 커피를 즐기는 도시 소비자들의 기호도 고려했다. 하지만 방울토마토는 그런 걱정이 다소 적었다. 건강식품으로 소문나 있거니와 꾸준한 수요도 있었다. 게다가 시베지인 만큼 재배 노하우도 축적되어 있었고 전국적인 유통망까지 갖추고 있었다. 초기 투자는 맛벌이하며 저축한 자금과 은행 대출로 충당했다. 지역농업기술센터와 농촌진흥청의 도움도





켰다. 그렇게 탄생한 ‘보성싱싱농원’.

“2011년 1월 첫 재배엔 순서를 뒤 바꾸어 작업하는 바람에 한 달 정도 다시 작업해야 했죠. 꿀벌을 활용해 꽃을 수정시키는 일도 쉽지 않았어요. 한번은 기계가 고장 나 물 공급이 끊긴 적도 있었어요. 발견했을 땐 너무 늦어 손해가 컸죠. 방울토마토가 생각보다 손이 많이 가는 작물이었어요.”

외부환경에 영향 받지 않는 비닐하우스 수경재배가 좋다는 방울토마토 재배 베테랑의 조언을 참고해, 큰돈 들여 투자한 시설이지만 오히려 악재가 됐다. 기계 탓이라기 보다는 돌발상황에 대비하지 못한 자신의 잘못이었다. 시스템이 오작동을 일으킬 수 있다는 사실을 간과한 것이다. 왜 농부가 부지런해야 하는지 깨달은 순간이기도 했다.

SNS를 활용한 고객과의 소통

우여곡절 끝에 품질 좋은 방울토마토를 생산해 냈지만 판로가 문제였다. 기존 유통망을 이용하면 문제없지만 보성 지역 내 재배 면적이 크게 늘어나며 도매가격은 하락세였다.

일찍부터 인터넷 홈페이지를 활용한 참다래 직거래로 고수익을 얻고 있는 부모님의 사례를 참고했다. 청출어람이라고 아들 내외는 부모님보다 한술 더 떴다. 아내는 귀농 일기를 블로그에 연재하며 싱싱농원의 방울토마토를 홍보하는가 하면 남편은 페이스북과 트위터 등의 SNS를 활용해 농장 소식을 전했다. 단순히 소식을 올리고 소비자가 와서 보길 기다리는 수동적인 홍보가 아니었다. 농장에 무선인터넷을 설치, 스마트폰을 활용해 실시간으로 농장 상황을 중계했다. 농장에서 일하는 와중에도 고객이 댓글을 달거나 질문을 하면 스마트폰을 활용해 소통했다. 사은품을 걸고 퀴즈 이벤트를 여는가 하면, 깜짝 할인 소식을 전하기도 했다.

“요즘엔 트위터나 페이스북 같은 SNS가 워낙에 잘 활용되고 있지만, 몇 년 전만 해도 그렇지 않았어요. 고객들도 신기해하고 믿음직스러워했죠.

방울토마토에 관해 질문하면 즉석에서 사진을 찍어 답변해주니까요.”
 전체 생산량의 60%가량을 온라인으로 판매했다. 이 중에는 순수하게 스마트폰만 이용해서 구입한 고객도 있었다. 신선농산물의 온라인 판매는 주문을 받는 것보다 보내는 일이 중요하다. 배송 한 번 잘못하면 고객이 떨어져 나가기 일쑤였다. 그래서 택배업체와 당일 오후 4시까지 방울토마토를 배송하며 다음날 오전 중에 배달되도록 계약을 체결했다. 최근엔 여러 농가의 영농일기를 공개하고 직접 구입할 수 있는 플랫폼 역할을 하는 스마트폰 앱이 출시되어 활용하고 있다.

고객 초청행사, 팜 파티(Farm Party)! 🍅🍅

고객들과 온라인으로 소통하는 일을 중요하게 여기다 보니 재미있는 일도 자주 생긴다. 요즘 아내의 블로그를 통해 방울토마토를 주문하는 고객들은 “꼭 효자동 걸로 주세요”라는 말을 덧붙인다. 사연은 이렇다.
 “지난겨울과 올봄에 비닐하우스 A동과 B동에서 수확한 방울토마토가 이상

하게도 수확량에 차이가 있었어요. 한쪽은 잘 됐는데 다른 쪽은 그렇지 못해서 잘 된 쪽에 ‘효자동’, 그렇지 못한 비닐하우스에 ‘불효막심동’이란 애칭을 붙여주고 그 사연을 소개했더니 고객들이 재밌어하더라고요. 올 여름에는 작은 상품 걸고 비닐하우스 이름 짓기 이벤트를 열어보려고 해요.”
 온라인으로 고객들과 소통을 하다 보면 자연스럽게 만족도가 높아지기 마련. 저장성이 좋도록 약간 덜 익은 방울토마토를 좋아하는 고객이 있는가 하면 그렇지 않은 고객도 있었다. 작년엔 온라인 공간을 뛰어넘어 고객을





직접 농장으로 초청하는 행사를 열기도 했다. 보성군농업기술센터의 협조로 열린 ‘팜파티, 토마토야 여름을 부탁해’가 그것이다. 인터넷으로 보성싱싱농원의 방울토마

토를 구매한 적이 있는 도시 소비자 가족을 초청해 토마토 따기·심기, 토마토 젤리와 쿠키 만들기 등 다양한 체험거리를 제공했다. 토마토를 활용한 음식도 직접 만들어 대접하기도 했다. 대학교 노래패를 초청해 ‘작은 음악회’를 열고, 귀농 후 취미 생활로 연주하기 시작한 정 씨의 기타 솜씨도 뽐내봤다. 약 200여 명이 참석, 성황리에 마무리한 행사는 큰 반향을 남겼다. 집으로 돌아간 소비자들은 SNS를 통해 행사 참여 소감을 남겼고, 보성싱싱농원의 인지도는 높아져 갔다.

“고객들과 직접 만나 이야기해 보니 정말 좋더라고요. 어린 자녀를 둔 고

객들이 대부분이었는데 나이가 비슷한 분들이 많아 저 역시도 즐거운 한때를 보낼 수 있었죠. 올해엔 수도권 고객들도 초대해볼 생각이예요.” 현재 보성싱싱농원은 귀농할 때부터 구상해 왔고, 소규모로 조금씩 시행되어왔던 농장 체험행사를 더욱 확대하기 위해 교육장을 리모델링 중이다. 앞으로 더 많은 고객과 함께 체험행사를 진행하기 위해 차근차근 준비해 나가는 중이다.


지역 사회와 함께 살아가고 싶어 


“온라인 고객과의 소통보다 더 힘들었던 것이 지역 주민과의 관계였어요. 초기엔 농장에 외부 인력을 두고 부부가 함께 농업기술센터에 교육을 받으러 다니는 경우가 많았죠. 고향이라 아시는 분의 소개로 농장에 필요한 두 분의 고정인력을 확보했기에 가능했던 일이죠. 그래서 주변으로부터 여러 가지 의혹을 받는 일도 많았습니다. 꾸준히 진심을 전달하는 노력이 필요했어요. 땀 흘리는 모습도 보여주고, 동네 일에도 참여하면서요.

최근에 이르러서야 이웃다운 관계를 맺을 수 있었죠.”

최근에 초록우산 어린이재단 전남지역본부와 1% 수익기부 사회공헌 활동 협약을 맺은 정 씨. 지역 사회와 함께하려는 마음에서다. 몸은 바빠졌지만, 마음은 더 여유로워져 비로소 이웃들을 돌아보고 함께 사는 삶의 의미를 깨달을 수 있었다. 귀농한 후 태어난 둘째 딸을 보니 더욱 그랬다. 처음에는 가장 심하게 귀농을 반대했던 아내도 이제는 ‘진짜로’ 만족하고 있다며 함박웃음을 감추지 않는다.







지역 최강 품목에 도전, 선배 인프라 활용

무엇을 재배할까 고민하던 끝에 보성군이 방울토마토의 시배지라는 것을 알게 되었다. 재배방법에 대해 여러 선배님들에게 노하우를 배울 수 있도록 방울토마토를 주력 품목으로 정했다. 젊음을 무기로 새로운 재배 방법을 빠르게 배워나갈 수 있었다. 작목 선택에 있어 특별하고 새로운 작물을 선택하기 힘들다면 지역 여건과 기후 등 지역 실정에 맞는 작물을 찾아야 한다. 그럴 땐 주변 농가에서 가장 많이 키우는 작물을 찾아보면 된다. 특히 농가들의 유통 경로에 함께 참여할 수 있는지 꼭 확인해야 한다. 작물을 키우기에 앞서 판로부터 확보해야 한다. 신선유통이 필요한 작물은 더욱 그렇다.

보고 느끼는 체험 행사 통해 단골고객 확보

전체 65%가 직거래로 팔리고 있는 것을 감안해 재배 현지에서 농촌문화와 어울리는 체험행사를 개최했다. ‘재배고정’이라는 방울토마토 재배기술 자체를 관광상품화하고 고객과 함께하는 농사체험 코스를 개발하여 상생농원의 인지도를 높이는 한편 자연스럽게 상품을 소개하고 신뢰를 쌓을 수 있었다.

엄마들이 모인 곳을 찾아라

재녀를 위해 건강한 먹거리를 찾는 엄마들은 조금 불편하고 귀찮아도 ‘좋고 싸다’란 소문이 나면 기필코 찾아오기 마련이다. 그런 엄마들을 위한 커뮤니티가 여럿 있다. 그런 소비자를 대신해 질 좋은 농산물만 찾아 소개해서 판매하는 소핑몰이 따로 있을 정도이다. 항상 눈과 귀를 열어두고 단골고객을 만들 찬스를 엿보아야 한다.





귀농을 준비하는 사람 중에서 벼농사를 전업으로 하겠다는 사람은 극히 드물다. 수익률이 낮은 편이라 웬만한 규모로는 수지 타산이 안 맞기 때문이다. 그저 식구들 먹으려고, 친척들 나눠주려고 조금씩 짓는 것이 벼농사일 뿐이었다. 과연 쌀은 귀농인에게 적합한 작물이 아닌 것일까. 전라남도 완도에서 대농을 꿈꾸며 26세에 벼농사를 시작한 청년을 만나, 쌀과 함께 일구어가는 귀농인의 삶을 엿보았다.

뿌린대로 거둔다는 것, 귀농의 낭만

쌀전업농으로 대농을 꿈꾸는 곽재철 씨

곽재철
전남 완도/쌀

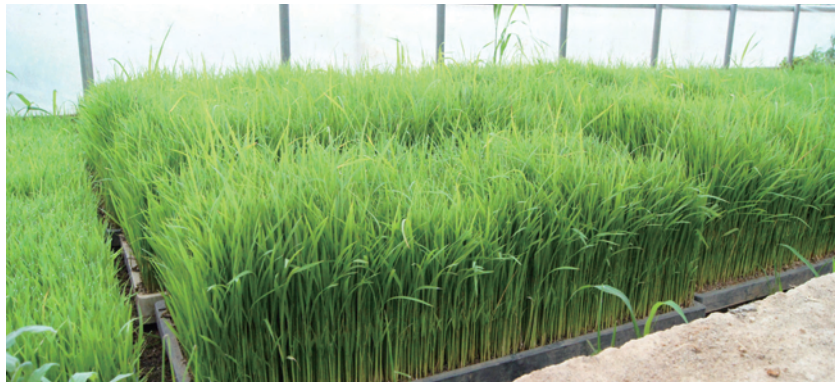


-  귀농 전 거주지역: 호주
귀농지: 전남 완도
-  귀농 전 직업: 학생
귀농 결심 동기: 장업
-  귀농 연도: 2007
나이: 33
-  귀농 초기자금: 16,000만 원
연간 수익: 10,000만 원

유학파(?) 농업인,
아버지의 뒤를 잇다



호주에서 회계학을 전공한 광재철 씨. 남들보다 더 멀리 두루 둘러봤지만, 농업만큼 매력적인 분야도 없다고 생각했다. 내가 농사를 짓는다면 성공할 것이라는 확신도 들었다. 그를 둘러싼 주변 여건이 그랬다. 하지만 광 씨를 아끼는 사람들은 뜯어말렸다.



어머니는 다시 생각해보라며 더 이상 말을 잇지 못했다. 친구들로부터 “너 미쳤냐?”라는 핀잔까지 들었다. 든든한 지원군이 되어준 것은 아버지였다. 자식의 굳은 결심에 많은 조언과 관심을 아끼지 않았다.

“작물 선정부터 해야 했어요. 특용작물에 먼저 눈이 갔죠. 하지만 정책과 생산량에 따라 가격 등락 폭이 워낙 심해 위험 부담이 컸어요. 안정적인 미래를 꿈꾸며 시작한 귀농인데 위험을 안고 시작할 순 없었어요. 그래서 벼농사부터 지어보자고 마음먹었죠.”

쌀전업농인 아버지 덕분에 벼농사를 준비하는 과정에 적잖은 도움을 받았다. 쌀전업농에게만 가능한 무담보 대출 2억 원을 받아 전라남도 완도군에 30,000평의 논과 집을 마련하고 농기계도 사들였다.



“처음 일 년은 아버지가 하시는 것을 보고 무조건 따라 했어요. 쉽진 않았지만 좋은 스승이 있으니 금방 배우게 됐죠.”

일 년 동안 논일을 열심히 배운 그는 쌀전업농 자격을 얻고 본격적인 홀로서기를 시도했다. 몇 해를 넘기며 꾸준하게 경작하다 보니 수입도 안정되고 농사란 일이 눈에 들어오기 시작했다.

벼농사의 경제학, 발상의 전환



스물여섯이란 어린 나이에 벼농사를 짓겠다고 전업농의 길로 뛰어든 광씨. 우리에게 쌀 소비 축소, 쌀값 하락 같은 단어는 더는 낯선 것이 아니었다. 일부 지자체에서는 쌀 소비를 늘리자며 막걸리를 만들고, 떡을 만드는 판국에 벼농사에 뛰어들다니 누가 보더라도 무모해 보였다. “수익률은 낮아도 가장 안정적인 것이 벼농사입니다. 무엇보다도 적은 노동력으로 최대의 효과를 낼 수 있는 분야이기도 하지요. 기계화 영농이 이미 이루어졌기 때문에 혼자서도 넓은 논농사를 지을 수 있습니다. 수도권인 일

산 등지에서 대파 같은 인기 좋은 품목을 키우는 농업인들의 이야기를 들어보면 인건비 때문에 걱정이 참 많더라고요. 외국인 근로자를 고용해도 수지 타산을 맞추는 일이 힘들 뿐만 아니라 그마저도 부족한 실정이지요. 벼농사는 규모만 키운다면 추가 노동력의 투입 없이, 즉 토지 외에 추가적인 지출 없이 생산량을 극대화 시킬 수 있었습니다. 아버지께서 쌀전업농이시라 논 구입에 필요한 자금을 구하기도 용이했고요. 저를 둘러싼 환경이 벼농사에 적합했었죠. 젊은 나이에 농사에 뛰어든 만큼 대농이 되어





야겠다고 결심했기 때문이죠.”
 텃밭 가꾸고 소일하며 오순도순 정답게 사는 귀농인의 삶을 원하진 않았지만, 아는 사람 한 명 없는 완도란 섬에 농장을 차린 이유도 궁금했다.

“해풍 맞고 자란 어찌고 하는 농산물 홍보 문구를 보신 적이 있을 겁니다. 그게 다 맞는 얘기입니다. 특히 갯벌의 풍부한 영양분이 그대로 남아있는 간척지는 비옥한 토질

로 농사짓기에 적당한 땅입니다. 무엇보다도 땅값이 저렴했어요. 섬사람들은 바다만 바라보지 농사엔 별 관심이 없는 듯했어요. 그래서 대출받은 돈으로 다른 사람들보다 더 많은 간척지 논을 어렵지 않게 구할 수 있었죠.”

그야말로 레드 오션에서 블루 오션을 찾은 셈이었다. 어린 나이에든 불구

하고 자신감 있게 큰 투자를 할 수 있었던 것은 본인이 처한 환경을 최대한 이용했던 명민함과 치밀하게 준비한 사전계획 덕분이었다.

허나 그 역시 모든 일이 일사천리로 진행되진 않았다. 한참 농사에 재미를 붙여가던 귀농 3년 차엔, 유학 때문에 미처 해결하지 못한 병역 문제가 그를 잡고 늘어졌다. 농사는 꾸준히 지어야 했기에 산업기능요원이 되어 보려 했지만, 농고와 농대를 안 나왔다는 이유로 불합격되어 잠시 농사일과 헤어져야만 했다.

아버지의 희생으로 농사일은 계속 이을 수 있었다. 하지만 지역 주민의 텃세는 아버지의 도움으로도, 스스로의 힘으로도 극복하기에는 너무나 큰 시련이었다.

보이지 않는 장벽에 좌절하다



트랙터를 타고 논을 갈 때마다 웬지 모를 이웃 주민들의 따가운 시선을 느껴야만 했던 광 씨. 그가 자리 잡은 2007년만 해도 귀농 인구가 그렇게

많지 않았던 때라 낯설어서 그런 것이라니 했다. 하지만 관공서를 드나들 때조차 심상치 않은 기운을 느꼈다. 타지 사람이라고 무시하는 직원들의 태도가 느껴졌다. 확연히 다른 억양에 나이도 어려서 더 그랬을지도 모른다.

“서류 하나 뽑는데도 반나절이 걸리고, 농협에 가서 대출을 받으려 해도 직원들이 모른척하더라고요. 서러운 마음에 멀리 있는 판 농협에 가서 대출을 받았어요. 뭐랄까..., 서로 잘 되는 걸 배 아파하는 게 있는 것 같아요. 특히 저와 같은 귀농인들이 돈 좀 벌었다는 소문이라도 나면 더 그랬죠. 근처에 농기계를 가진 사람이 있는 데도 굳이 멀리서 빌려오는 경우도 많았죠. 육지와 연결되어 있긴 하지만 섬이라는 지역적 특성상 더 그랬을 수도 있죠.”

입장 바꿔 생각해 본다면 지역 토박이들에게 타지 사람이란 언제나 영악한 존재였을 뿐이다. 한 해 농사지어봤자 트럭 타고 나타난 도매업자에게 넘기고 나면 비료값조차 건지기 힘들었다. 땀 흘려 고생한 대가는 각박한 살림살이와 여전히 농협에 남아 있는 빚뿐이었다. 농사란 남 좋은 일 시키는 격이었다. 이러한 현실에 처한 소농업인들에게 어느 날 갑자기 땅

주인이라며 나타난 도시 사람들이 못마땅한 것은 어찌보면 당연한 일이기도 했다. 그나마 남아 있는 농사일마저 빼앗길 수도 있다는 위기를 느꼈을지도 모른다. 그래서 귀농인들에게도 경계의 눈초리를 보냈을 것이다.

하지만 벌써 7년 차 농업인인 광 씨에게 ‘보이지 않는 장벽’은 더 이상 존재하지 않는다. 물론 아직도 꺾끄러운 사람들이 있지만, 사람 여럿 사는 동네에서 흔히 생길 수 있는 갈등 정도였다.



광 씨의 눈을 구경하러 나선 길, 맞은 편 트럭에서 반가운 얼굴을 발견하자 이내 차에서 내려 서로 아이스크림 한 개씩 깨물어가며 농사 이야기에 시간 가는 줄 모른다. 농번기엔 서로 일당을 쥐가며 함께 일하는 동료이자 친구이기도 하다. 그렇게 광 씨 역시 완도 사람이 되어간다.

지금 귀농의 적기다! 미리 준비하라



“밤바다를 바라볼 때면 참 아름답다 느끼기도 하지만 거기서 끝입니다. 제가 직장에 다녀보지 않아서 모르겠지만, 회사 직원으로 일하는 것보단 농사를 짓는 일이 훨씬 더 힘든 건 분명해요. 육체적 피로도 그렇지만 본인이 책임을 지고 모든 일에 결정을 내려야 하기 때문이죠. 그럼에도 불구하고 귀농을 선택한 이유는 노력한 만큼 확실한 보상을 받을 수 있다는 점이죠. 이걸 제가 확실하게 말씀드릴 수 있어요. 귀농에 낭만이 있다면 뿌린 만큼 거둔다는 점이죠.”

여전히 그의 꿈은 10만 평 이상의 농지를 마련해 대규모 영농을 하는 것.

쌀전업농 지원 정책이 바뀌며 더 이상 농지 구입에 혜택을 보지 못하게 된 광 씨. 한 해 농사지은 돈을 그대로 투자해 간척지를 사들이며 꿈을 조금씩 실현해 나가고 있다.


최근엔 본인의 브랜드를 단 쌀을 인터넷 직거래를 통해 판매할 계획도 세우고 있다. 워낙에 생산량이 많아 전량을 직거래할 수는 없지만, 정미 시설을 마련해 도정까지 책임지는 광재철표 쌀을 선보일 생각에 설렘도 있다. 앞으로는 이모작을 통한 찰쌀보리 재배에도 도전할 생각이다.

남들과 조금 다르게 시작한 귀농의 길. 후회는 없고 적극 추천하고 싶은 마음뿐이다.

귀농을 장려하는 ‘2030세대 농지 지원정책’ 같은 좋은 정책이 많은 지금 이 귀농의 최적기라고 강조한다. 빨리 준비하는 것이 좋지만, 또 천천히



기다려야 하는 것이 귀농을 준비하는 태도. “아직 몸과 마음에 힘이 넘쳐 날 때, 한 살이라도 어릴 때 미리 준비하는 것이 실패할 확률이 낮아지겠죠. 그렇다고 아무 준비 없이 농촌에 내려온다면 더욱 곤란해질 수도 있습니다. 정책 지원을 받을 수 있다면 지원을 해준다는 결과를 확실히 받아놓은 후 시작하길 바랍니다. 직장에 다니고 있다면, 먼저 그만두지 말고 마치 창업을 준비하듯이 당장의 생계수단은 유지하며 귀농에 대비하는 것이 좋을 것 같아요.”

tip

자신의 지닌 주변 환경의 장점과 단점을 인식하라
 전업농인 아버지의 존재와 지원으로 농업 경영을 계획하는 데 큰 도움이 되었다. 규모화 및 집단화를 이루어 집약적 생산이라는 영농방식을 실천할 수 있었고, 많은 면적의 농지 구입에도 유리한 조건을 차지할 수 있었다. 쌀을 작목으로 선택한 이유 역시 재배법을 전수받는데 용이했기 때문이다.





작목 선택에 신중을 기하라
 나의 경우엔 적은 노동력으로 최대의 효과를 낼 수 있는 작목을 선택하였다. 혼자서 지을 농사였기 때문에 농업기계화가 확실히 자리 잡은 작목이어야 한다는 제한이 있었지만, 농지 구입은 비교적 수월하다는 장점을 고려한 끝에 벼농사를 선택했다. 판로 또한 중요하게 작용했다. 따로 직거래할 것이 아니라면 유통에 대해 큰 고민을 할 필요가 없는 것이 쌀이란 작목이었기 때문이다.

농사일도 스트레스다
 도시에서 할 것이 없어서 취업하기 힘들어서 귀농하거나, 도시는 너무 각박하고 스트레스를 많이 받아서 못 살겠다고 하는 분들은 귀농을 말리고 싶다. 농촌에서 사는 일은 쉬울지 몰라도 돈을 버는 일은 어렵다. 인간이 날 괴롭게 하면 뉘퉀수에 대고 욕이라도 할 수 있지만, 작물이 이유도 모른 채 말라 죽을 땀 누구한테 화풀이할 것인가.

성공한 농업인의 이야기를 듣다 보면 공통으로 지적하는 부분이 한 가지 있다. 농업으로 고소득을 올리는 농업인들은 생산 전문가이기도 하지만 그만큼 유통과 마케팅에도 많은 노력을 기울였다는 사실이다. 여기서 한 가지 의문이 생긴다. 그렇다면 반대로 유통과 마케팅에 능통한 전문가가 농사를 짓는다면 어떻게 될까. 농사짓는 법만 착실히 연마한다면 해볼만한 게 아닐까? 그 해답을 듣기 위해 전라남도 해남을 찾았다.

고구마도 유통 전문가가 키우면 다릅니다!

틈새시장과 블루오션을 개척한 손일영 씨

-  귀농 전 거주지역 : 경기도 남양주시
귀농지 : 전라남도 해남
-  귀농 전 직업 : 자영업(농산물 유통업체)
귀농 결심 동기 : 새로운 사업
-  귀농 연도 : 2009
나이 : 39
-  귀농 초기자금 : 10,000만원
연간 수익 : 8,000만 원

손일영

전남 해남/
고추, 고구마



농산물 유통 전문가, 귀농을 결심하다



농수산물 유통 시장에서 잔뼈가 굵은 사람. 전라남도 해남으로 귀농해 고소득을 올리고 있는 손일영 씨의 전직이야기다. 경기도 구리시에 위치한 농수산물 도매시장에서 영업사원으로 10년간 일했던 손 씨는 입사 초기부터 촉망받는 인재였다. 당시 경력 일 년 차 고졸 사원으로는 유일하게 대기업 초봉을 넘는 급여를 받을 정도였다.



하지만 직급이 올라갈수록 임원진과의 마찰은 커져만 갔고 과도한 스트레스는 그를 괴롭혔다. 결국 10년간 쌓아온 인맥을 바탕으로 같은 분야의 개인 사업을 시작했지만 그것도 여의치 않았다. 수급이 제대로 이루어지지 않아 자금력에 한계가 왔고, 직원 월급조차 제대로 줄 수 없는 상황까지 이르렀다.



“사람에 대한 신뢰가 무너지자 더 이상 사업을 계속할 수가 없었어요.

가족이 있었기에 생계는 이어야 했죠. 유통 사업은 진저리가 났고, 내가 직접 농사를 지어볼까 하는 생각이 들기 시작했어요. 농사야 사람을 속이지는 않을 테니까요. 또 농산물이야 제 전문 분야니까 내가 하면 다르겠다 싶었죠.”

사업을 정리하는 와중에 무안, 함평, 고창, 해남 등 여러 지역을 둘러보았

다. 산지 유통을 경험한 그였기에 농사짓기 좋은 곳은 익히 알고 있었거니와 전라북도가 고향인 그에게 익숙한 지역이기도 했다. 생산 현장을 둘러볼수록 귀농은 가능성 있는 현실로 다가왔다. 아내에게 슬그머니 이야기를 꺼내 봤지만 거센 반대에 부딪혔다. 시골에서 자라 고된 농사일을 누구보다 잘 아는 아내를 설득하기란 쉽지 않았다. 농업은 은퇴가 없는 평생 직업이라는 점을 상기시키며 먼 미래를 보자고 설득했다. 다섯 살 딸의 교육 문제가 걸리긴 했지만 자연에서 보내는 시간이 정서적인 면에는 더 좋을 것이라고 생각했다.

땅끝에서 찾은 귀농의 꿈



콜럼버스에게 아메리카 대륙이 있었다면, 손 씨에겐 땅끝 해남이 미개척 대륙이나 마찬가지였다. 천혜의 자연 조건 덕분에 사계절 내내 다양한 품목의 농산물을 생산할 수 있을 뿐만 아니라 그 품질도 아주 좋았다.

씨앗만 뿌리면 쭉쭉 자란다는 해남의 땅은 농업 초보자에게 가장 적합해

보였다.

“해남이 미개척지라는 생각이 들었습니다. 서울이라는 큰 시장과 멀리 떨어져 있긴 하지만, 국내 물류 시스템을 고려하면 큰 문제는 되지 않았죠. 또 2009년 당시에 농산물을 온라인 판매하는 사람이 해남에는 거의 없었어요. 온라인 오픈마켓 판매 같은 인식조차 없었죠. 농산물 직거래야 말로 농업인이 고소득을 올릴 수 있는 가장 쉬운 방법임에도 불구하고요.”



농산물 유통 경험은 생산한 이후에나 도움이 될 일. 일단 농업 관련 책을 보고 자료를 찾아봤지만 기본적인 농사 용어조차 이해하기 어려웠다. 농림수산식품부가 주관하는 천안연암대학 귀농 교육은 마른 가뭄에 단비 같은 존재였다. 농업에 관한 알찬 교육만큼, 좋은 사람들을 만나 쌓은 인맥은 예상하지 못한 수확이기도 했다. 두 달간의 합숙교육 기간 동안 귀농을 꿈꾸는 사람들과 함께 고민하며 장밋빛 미래를 함께 꿈꿀 수 있었던 소중한 시간이었다.



교육을 마치고 해남에서 많이 재배하는 고추와 고구마 농사를 시작했지만 대체 뭐부터 해야 할지 감을 잡을 수 없었다. 노끈, 멀칭, 지지대, 활촉... 고추 하나 심는데 필요한 농자재가 그렇게 많은지 미처 몰랐다. 길 잃은 아이처럼 발 한가운데에 멍하니 서 고민하기도 했다.

웃는 얼굴에 침 뱉으랴!



“뭘 어찌겠어요. 동네 어른들 찾아가서 여쭙 봐야지요. 이웃에서 고추 농사 짓는 아주머니께 조언을 구했죠. 해남 땅은 현지인들만큼 잘 아는 사람들이 없으니까요. 그렇게 하나씩 물어가며 배웠죠. 특히 대농을 하시는 분께 많이 배웠어요. 규모 있게 농사를 지으시다보니 경험도 많고 그만큼 배울 점도 많더라고요.”

손 씨 가족이 해남에 처음 이사 왔을 때 지역 주민들이 쌀쌀 맞을 정도로 차갑게 대한 것은 사실이었다. 단지 어느 날 갑자기 찾아온 이방인에 지나지 않았던 것이다. 그렇다고 담벼락 뒤에 숨어 있을 수만은 없었다. 당

장 농사가 급했다. ‘웃는 얼굴에 침 못 뱉는다’라는 속담을 되새기며 녀석 좋게 자주 얼굴을 내밀었다. 농수산물 시장에서 취득한 ‘영업맨 기질’도 도움이 됐다. 생판 모르는 사람과도 인연을 만들고 물건을 파는 것이 영업 아니던가. 시간이 필요했지 불가능한 일은 아니었다. 차츰 지역주민들도 손 씨네 가족을 이웃으로 받아들였다. 그렇게 하나둘씩 물어가며 얻은 농사 지식은 영농일기에 빼곡히 정리되어 갔고, 한 해 농사를 시작하기에 앞서 꺼내보는 귀중한 보물 같은 존재가 되었다.

“교육과정에서 연고지 없는 귀농은 실패 확률이 크다고 강조하더군요. 제가 먼저 다가갈 수밖에 없었어요. 아닌 말로 토박이 주민들이 저 하나 무시하며 산다고 손해 볼 일 뭐 있겠어요? 제가 아쉬울 뿐이죠.”

사람에 속고 돈에 울다 선택한 귀농이었지만, 농사를 짓다 보니 이젠 하늘을 원망하는 일이 생기기도 했다. 귀농 이듬해에는 몇 년 만에 예상치 못한 한파가 찾아와 어렵게 수확해 창고에 저장해 놓은 고구마가 냉해 피해를 입기도 했다. 2012년에는 태풍 볼라벤으로 인하여 비닐하우스와 신축한 창고가 말 그대로 날아가 버리기도 했다. 고추밭 500평조차 싹 쓸어갈 정도였다.

“해남이 태풍의 중심권에 들어왔을 때 허겁지겁 하우스를 살펴보러 갔긴 했죠. 태풍이 오면 비닐을 터서 걷어야 했지만, 그때는 몰랐어요. 속수무책으로 완파 당하는 걸 지켜보면서 마음이 무너지더군요. 그래도 다행히 해남군과 귀농인 지원사업을 통해 어느 정도 복구는 가능했습니다. 감사한 일이죠.”



**‘못난이 고구마’도
제값받고 파는 것이 유통**



모든 농산물이 그렇지만 고구마 역시 흠집이 나거나 먹기 불편할 정도로 못 생기면 상품가치가 떨어진다. 맛 자체는 이상 없지만 소비자의 외면으



로 가축 사료용 등으로 헐값에 팔려 나가기 마련.

“아까웠죠. 충분히 시장에서 통할 만하다고 생각했어요. 당시 소비자들의 소비 풍토가 해외 금융위기 등으로 실속을 차리는 추세였거든요. 박스에 커다랗게 ‘울퉁불퉁하고 못생겼으나 맛은 좋다’라는 핵심만 적고 70% 할인된 가격으로 파니 잘 팔리더라고요.”

손 씨가 이름 붙인 ‘못난이 고구마’는 하루에 200상자 넘게 팔리는 등 큰 인기를 끌었다. 손 씨 뿐만 아니라 주변 농가에서도 동참하며 큰 이득을 보기도 했다. 상품성이 전혀 없다고 생각한 농산물을 히트 상품으로 끌어올린 손 씨. 다음 타깃은 건고추였다. 해남의 건고추는 전국 최고 수준의 품질을 갖췄고 생산량도 많지만, 소비자들에게는 잘 알려져 있지 않았다. 해남 건고추는 유명하지 않다는

이유로 타 지역산으로 둔갑이 되는 경우까지 있었다. 그만큼 품질에 비해 가격은 저렴했다.

“해남 건고추가 저렴한 가격에 팔리는 이유는 브랜드가 없었기 때문이죠. 일단 사람들에게 해남 건고추의 우수함을 제대로 알릴 필요가 있었어요. 그런 점에서 온라인 오픈마켓과 블로그는 적절한 홍보 수단이었죠.”

기계로 말린 고추보다 태양초를 선호하는 소비자의 선호도를 정확하게 파악하고 있었던 것이 성공의 요인이었다. 판매가 늘어나기 시작하자 해남의 특산물 중의 하나인 절임배추와 함께 끼워팔기, 아니 일종의 세트 상품처럼 구성해 내놓기도 했다. 고객들의 반응은 폭발적이었다. 입소문은 퍼져 갔고 판매는 나날이 늘어갔다.

내친김에 지금껏 아무도 시도하지 않았던 고구마 모종을 온라인으로 판매하기 시작했다. 도시농업과 로컬푸드란 말이 사람들의 입에 오르내리기 시작하고 텃밭 가꾸기가 유행하던 시기와 거의 일치했다.

“자투리 땅을 활용해서 텃밭을 가꾸는 사람들에게 고구마 산지로 유명한 해남의 고구마 모종을 팔면 대박이 날 듯 싶었죠. 모종을 사다 적당한 흙에 꼽고 물만 제대로 주면 100일에서 120일 후에는 직접 고구마를 수확

할 수 있거든요. 예상대로 큰 인기를 끌었어요. 아파트 베란다에서도 키울 수 있도록 소량 포장했지만, 더 많은 양을 저렴하게 구입할 수 있도록 무게 단위로 판매했죠. 블로그와 홈페이지에는 동영상과 사진, 글을 통해 고구마 키우는 법을 알려주기도 했어요.”

한번 고구마 모종을 구입해본 고객은 꾸준하게 손 씨의 홈페이지를 찾았다. 모종 판매가 늘어날수록 소득도 점점 늘어났다.

손 씨 뿐만 아니라 주변 고구마 농가들도 속속 모종 판매를 시작했다. 못난이 고구마와 건고추에 이어 해남 농업인들에게 효자 노릇을 하게 된 것이다.

준비가 되었다면 도전하라



“귀농 관련 교육을 받는 것은 선택이 아니라 필수적이에요. 사전에 정확한 포인트를 짚어야 합니다. 제가 귀농하기 전에도 고구마와 고추는 해남에서 충분히 생산되고 있었죠. 제가 생산한 고추와 고구마가 다른 해남

산보다 특별히 좋은 품질을 가진 것도 아니었어요. 다만 제 특기를 살려 유통과 마케팅에서 승부를 본 것이 성공 포인트라고 생각해요.”

귀농할 지역에 적합한 재배 작물을 정하고 그것에 대한 충분한 이해가 귀농 성공의 지름길이라고 이야기하는 손일영 씨. 또한 최근에 이상기후가 빈번한 만큼 귀농지의 기후 특색을 미리 파악하는 일도 중요하다고 덧붙인다.

성공적인 귀농인의 길을 걷고 있는 그의 다음 목표는 회사법인을 설립하



여 가공시설을 구축, 고춧가루 판로를 더욱 확대하는 것이다. 또한 소비자 기호에 맞춰 비닐하우스를 확장, 무농약 고추를 생산하는 일도 계획하고 있다. 물론 꾸준한 영업과 마케팅으로 새로운 판로를 개척하는 일도 게을리하지 않고 있다.

융합과 통섭이라는 말이 유행하는 시대에 농업은 더 이상 '순박한 농심'으로만 지어서는 안 된다는 것, 손 씨가 여실히 증명하고 있다.



tip



경험과 준비가 우선이다

귀농인 교육 프로그램 뿐만 아니라 선진 농가를 직접 체험해보는 것이 좋다. 이론으로 배우는 것과 현실적인 농업기술에는 간격이 꽤 크다. 게다가 지역마다 토질이 달라 서로 다른 농법을 적용해야 한다. 귀농인 인턴제 같은 프로그램이 있다면 적극 참여하는 것을 권한다. 자신의 자본과 생산 능력을 고려해 농업규모를 정하고 단일품목 보다는 실패 확률을 줄일 수 있는 복합영농을 추천한다. 일년 농사 중 전작과 후작이 가능한 작물을 선택해 농사가 실패했을 때 손실을 최소화시키는 게 좋다.

뒤편 극복 노력

연고지 없는 귀농은 실패 확률이 높다. 지역과 지역주민들을 이해하려는 노력을 기울여야 한다. 위화감을 조성하는 일도 자제해야 한다. 그런 면에서 처음부터 멋진 집 지으려는 생각도 버려야 한다. 귀농 초기에는 농지 마련과 농기계 구입 등 돈 들어갈일도 많거나 무턱대고 영농규모를 늘렸다가 실패할 시 더욱 큰 손해를 보게 된다. 도시와는 달리 이웃과 얼굴 마주대할 일이 많기 때문에 진심으로 소통하려는 노력을 기울여야 한다.

귀농인에게 추천하는 작물

고추와 고구마는 흔하디 흔한 작물이지만, 새로운 부가가치를 창출하려는 노력 덕분에 고소득 작물이 되었다. 항상 새로운 아이템을 찾는 동시에, 소비자의 기호를 예의 깊게 주시해야 한다. 고구마만 해도 밤, 호박, 꿀, 마시리 등 선호도에 따라 다양하게 준비해 있다. 특산물 가공이나 지역의 농산물 브랜드화 등 자신이 가진 장기에 따라 부가가치를 창출해야만 고소득이 가능할 것이다.

어릴 적부터 늘 존경하던 부모님의 삶. 땅에 모든 것을 걸고 사는 농부의 오롯한 인생은 소년에게 너무나 매력적으로 다가왔다. 부모님의 바람대로 대학을 졸업하고 어엿한 기업에 취업했지만, 언젠간 나도 고향에서 농사를 지으리라 다짐했다. 운명이었을까. 갑작스러운 아버지의 사고로 잠깐 맡았던 농사일을 계기 삼아 계획보다 일찍 농업인의 길을 걷고자 결심한다. 청년의 얼굴엔 구슬땀과 함께 미소가 떠나지 않았다. 비로소 찾은 자신의 길이었기 때문이다.

귀농으로 찾은 나의 진짜 직장, 농업

영농후계자의 길을 걷는 천동우 씨



귀농 전 거주지역: 울산
귀농지: 울산 북구



귀농 전 직업: 회사원
귀농 결심 동기: 영농후계자



귀농 연도: 2010
나이: 35



귀농 초기자금: 10,000만 원(영농후계자 대출)
연간 수익: 8,000만 원

조금 일찍 시작했을 뿐, 늘 꿈꿔온 귀농



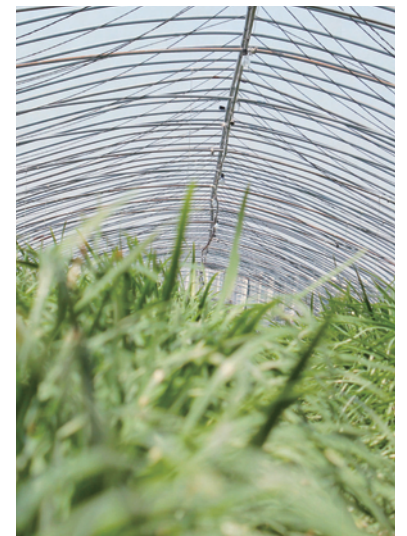
끝없이 늘어선 자동차의 행렬과 그 위로 날아오르는 비행기의 모습이 어쩐지 어색해 보이는 울산 북구 상안동의 농공단지. 이곳이 이제 막 3년 차에 접어든 35살의 젊은 농부가 새로운 도전을 펼치는 곳이다. 대학에서 생명공학을 전공하고 대기업 하청업체에서 성실하게 근무하던 천 씨. 부모님이 원하는 대로 번듯한 직장에서 손에 흙 안 묻히고 살아가던 시절이



었다. 그의 인생 경로가 갑작스레 바뀐 이유는 수확 철에 크게 다친 아버지 때문이었다.

중환자실에 입원해 있는 아버지를 지켜보는 아들의 마음은 찢어질 듯 아팠다. 평생 농사일을 천직으로 알고 살아온 아버지를 위해 힘이 되어 줄 방법은 한 해 농사 망치지 않게 대신 일을 하는 것뿐이었다. 직장과 농사일을 병행하기 시작한 천 씨. 그런데 이상하게도 농사일이 너무나 좋았다.

“나이 좀 더 먹으면 귀농하겠다는 생각은 항상 있었어요. 그런데 아버지의 병원 생활이 길어진 탓에 농사를 더 지으면 지을수록 결심이 굳어졌죠. 이왕 할 일이고 내가 하고 싶은 일이라면 한 살이라도 더 어릴 때 시작하자고 마음먹었습니다.”



자식 이기는 부모 없다고 했던가. 기가 찰 노릇이었지만 천 씨 부모는 결국 아들의 뜻에 따를 수밖에 없었다. 퇴원한 아버지를 따라 아침, 저녁으로 일터에 나가 부지런히 일하는 아들의 모습이 그만큼 믿음직해 보였던 탓도 있다. 아버지는 천 씨에게 가장 중요한 작물이었던 부추농사 1,500평을 맡겼다.

동료이자 인생 선배, 주변농가



울산의 특화 농산물인 부추를 작물로 선정한 천 씨. 부모님이 오랫동안 지어온 작물이었을 뿐만 아니라 주변 농가 대부분이 부추 농사를 짓고 있어 재배 노하우를 얻는 일이나 판로를 확보하는 일이 비교적 용이했기 때문이다.

영농후계자 대출을 통해 약 1억 원의 자금을 마련한 천 씨는 토지 2,000평을 추가로 임대하고 하우스 14동을 세웠다. 주변 농가에 비해서는 작은 편이지만 초보 농사꾼치고는 상당한 규모였다. 부모님이 지어오던 농사

라 자신감이 있었다.

“부모님과 함께 생활하니 특별한 지출이 따로 없어 경제적으로 큰 어려움 없이 귀농 초기를 버틸 수 있었습니다. 하지만 저 같은 경우가 아니라면 초기 자본 등 상당한 계획을 세워두셔야 할 것 같습니다. 직접 겪어보니 농촌에서의 삶이 달콤한 것만은 아니었습니다.”

아버지 어깨너머로 농사일을 배우긴 했지만, 부추란 작물이 그리 호락호락하지는 않았다. 천안연암대학 후계농교육을 시작으로 농업에 관한 기





본기를 다지기 시작했다.
농업기술센터에서 운영하는 교육 과정은 물론, 인터넷을 통한 사이버 강의 등 농업에 관해 받을 수 있는 도움은 모조리 받았다.

“이론 교육으로 기본기를 쌓았다면 농업 현장의 노하우는 이웃들에게서 얻었죠. 다시 말하면 동네 아저씨, 형님들인 셈인데 정말 친절하게 대해 주셨어요. 오랫동안 부모님과 함께 농사를 지어오셨던 분들이라

저 역시 쉽게 어울릴 수 있었죠. 인생의 선배이자 훌륭한 선생님들이죠.”
함께 농사를 짓는 일은 여러모로 도움이 됐다. 부추는 보통 수확량 대부분이 서울 가락시장으로 출하하는 데, 주변 농가와 부추 작목반을 형성하여 대규모 물량을 보내면 운송비나 물류비가 크게 절약되는 장점이 있었다.

한 가지 작물로 시작해 점점 규모와 종류를 다양하게 확장하겠다는 귀농 초기 계획은 아주 순조롭게 진행되었다. 부추 재배 성공을 발판으로 다양한 작물에 도전하기 시작한 천 씨. 여러 작물을 키워보며 무한한 가능성을 엿보기 시작했다.

달콤 쌉사름한 농업의 세계



학교 급식 납품은 정말 매력적인 기회였다. 지역 급식센터에서 요구하는 품질 수준만 맞추면 적당한 가격에 끊임없는 수요가 생기는 고정 거래처였기 때문이다. 당근, 고구마, 양파 등 친환경 농산물 재배를 시작했다.
“결과부터 말씀드리자면 결국 실패로 돌아갔습니다. 잔류 농약이 검출되어 계약이 중단되고 말았습니다. 억울한 면도 있습니다. 제가 뿌린 게 아니라 주변 농가에서 농약이 흩날려 날아온 탓이니까요. 꼼꼼히 따져보니 계속 납품했다 해도 큰 소득은 없었을 거라는 결론도 얻었죠. 까다로운 친환경 재배 방법으로 다품종 소량 생산하다 보니 생각보다 남는 게 별로

없었어요. 실패를 교훈 삼아 친환경 재배에 계속 도전하고 있습니다. 소비자가 원하는 일이고 경쟁력을 갖추는 길이니깐요.”

귀농을 하고 난 뒤 가장 힘들었던 일은 주말도 없이 “새벽에 일어나 일을 나가는 일”이었다고 다소 겸연쩍게 이야기 하는 천씨. 그러나 게으름을 피울 수는 없었다. 부모님은 평생 해오시던 일이거니와 반대를 무릅쓰고 결정한 귀농이었기 때문이다.

어릴 적 부모님의 모습을 보면서 농업인의 삶을 동경해온 천 씨는 농부로



서의 가장 큰 자질인 성실함과 부지런함이 귀농에 실패하지 않고 적응할 수 있었던 원동력이라고 이야기한다.

주변을 돌아보면 사업에 실패하거나 다니던 직장을 그만두고 무작정 피난처로 귀농을 선택하는 사람들이 있는데, 또다시 실패를 경험하는 것을 꽤 많이 목격하기도 했다. 귀농은 결코 도피처가 될 수 없기 때문이다.

“어렸을 때부터 그랬지만 귀농을 하고 보니 새삼스레 부모님이, 아니 이 땅의 모든 농업인이 존경스러웠습니다. 직접 농사일을 해보니 ‘농부의 발자국 소리를 듣고 자란다’는 말이 과장이 아니었어요. 고단한 일이지만 그래서 더 보람이 있습니다.”

이젠 예전 직장 생활할 때보다 훨씬 여유로워진 일상에 만족한다고. 농사를 짓는 일이 그만큼 쉽다는 말은 결코 아니다. 익숙해지고 적응해 나갔을 뿐이다. 직장 생활이든 농업인으로 사는 삶이든 결국 다 자기 하기 나름이라는 것이 천 씨의 전언. 다만 본인에게는 농사일이 적성에 더 맞았던 것이고 일찍 찾아 행복한 것이라고.

처음에 극구 말리던 부모님 역시 이젠 천 씨의 든든한 버팀목이 되어주고

있다. 무엇보다 아버지 본인의 일이 많이 줄어 여유가 생겼을 뿐 아니라
아들이 농사를 주도하며 소득도 훌쩍 늘었기 때문이다.

후회 없는 선택,
미래를 향해 나아가다



귀농을 하고 난 후 단 한 번도 후회한 적 없다는 천 씨. 하지만 귀농 전 상
당한 고민의 시간을 보내기는 다른 사람과 마찬가지로였다.

무엇보다 “젊은 나이에 농사나 지으러 귀향한다”고 수군대는 따가운 시선
이 가장 부담스러웠다. 하지만 그는 그저 직업을 농부로, 농업인이 되기
위해 나선 것뿐이었다. 이젠 어떻게 농사를 지을 것인지에 대한 고민만
남아있을 뿐이다.

“다른 목적이 아니라 단지 직업을 농업으로 선택했을 뿐이죠. 농업이 상
당 부분 기계화가 되었다고는 하지만 여전히 육체적으로 힘든 게 사실입
니다. 또 노동력이 풍부하다고 성공할 수 있는 것도 아닙니다. CEO의 입

장에서 판단해야 하는가 하면 마케
팅이나 유통에도 신경을 써야 하죠.
직장 생활보다 더 많은 노력을 투자
해도 소득이 더 적을 수 있고 그렇
지 않을 수도 있어요. 도시에서도
한가로운 생활을 할 수 있는 여력이
있는 사람이라면 농촌에서도 낭만
적인 전원생활이 가능하겠죠. 하지
만 직업으로서의 농업은 주말농장
에서 텃밭을 가꾸는 일 하고는 전혀
다른 일이라는 것을 명심하셔야 할
거예요.”



최근에는 잠깐씩 틈을 내 전국을 돌아다니며 산악자전거를 즐기는 취미
도 생겼다. 아주 먼 훗날 이를 꿈인 줄 알았던 농업인의 삶을 일찍 시작하
며 생긴 여유 덕분이다. 야근과 주말 출근에 제대로 된 여가생활이 없는
포레 친구들을 볼 때마다 안타깝기도 하지만, 규칙적인 일상이, 울타리

안에 있는 그들이 부러울 때도 있다. 농업은 시키는 대로만 한다고 되는 일이 아니기 때문이다. 그래서 꾸준히 미래 농업의 대안을 찾아보는 중이다. 팜스테이나 펜션 사업, 오리 같은 가축 사육은 여전히 가능성을 저울질하고 있는 중이다. 어느 또래 못지 않은 꿈과 열정으로 가득한 30대를 설계해 나가고 있는 천동우 씨. 마치 축구선수가 월드컵이란 큰 무대를 꿈꾸며 축구장을 찾아 훈련하듯이, 그에게 귀농이란 행위 자체가 그리 큰 의미가 아닐지도 모른다. 농사짓는 일에서 자신을 찾은 그였기 때문이다.



경험과 준비가 우선이다

영농후계자란 자격 덕분에 귀농 초기부터 내 농장을 가지고 시작할 수 있었다. 많지 않은 나이에 상당히 큰 금액을 대출받아 투자할 수 있었던 것은 부모님과 부추 작목반이라는 존재가 있었기 때문이다. 만약 귀농지에 연고가 없고 농업 기술도 익숙하지 않았더라면 섣뚱 내리기 어려운 결정일 것이다. 자금이 충분하다 해도 큰돈 들어 농장부터 차리는 것은 반대한다. 작은 식당 하나 내려 해도 창업 전문가들은 적어도 일 년은 직원으로 일해볼 것을 권유하지 않는다. 농업도 마찬가지다.

지역주민과 입장 바꿔 생각해보라

나의 경우엔 작목반원들이 모두 부모님을 아시는 분들이라 큰 문제는 없었다. 감사할 따름이다. 사람 사는 곳은 어디나 크고 작은 갈등이 있을 것이고, 의도치 않았던 오해를 받을 수도 있을 것이다. 입장 바꿔 생각해 보면, 평생을 살아온 토박이들에게 어느 날 갑자기 땅 사갔고 들어와 농사짓는다는 서울 사람이 알미워 보일 수도 있는 일 같다. 겸손하고 예의 바르게 시간을 가지고 해결해야 할 일이라고 생각한다.

고소득이 가능한 부추

농한기인 겨울에 고소득을 올릴 수 있는 작물이다. 한번 심으면 이듬해 봄까지 4~5번을 수확할 수 있을 뿐만 아니라 한번 파종 후 3~4년을 연속 재배할 수 있는 이점이 있다. 또한 겨울 배추 등에 비해 두세 배 높은 가격으로 출하된다. 이미 전국에 유명한 재배단지들이 여럿 생겼고, 점점 늘어나고 있는 것으로 안다. 아직까지는 비교적 높은 소득을 올릴 수 있지만, 생산량이 많아지면 가격이 하락될 수도 있다. 농업의 가장 큰 문제 중의 하나가 전국 수확량이 많아지면 가격 걱정을 해야 한다는 점이다. 이는 부추뿐만 아니라 모든 농산물이 풀어야 할 숙제이기도 하다.

귀농·귀촌 정보

젊은 열정이 바라본 재기발랄 농업·농촌

귀농 준비절차

귀농·귀촌 교육과정 안내

귀농·귀촌 유관기관 안내

청춘
열정
10인의
귀농·귀촌
이야기

젊은 열정이 바라본 재기발랄 농업 · 농촌



이름 : 이현규 (24)
학교 : 수원대학교 경제금융학과
우리나라의 미디어팜이 세계 스마트 농업의 선구적인 역할을 할 수 있을 것이라 기대합니다.



이름 : 신은진 (23)
학교 : 청주대학교 관광경영학과
나에게 멀게만 느껴졌던 귀농귀촌이란 단어가 조금은 가깝게 다가왔던 시간이었습니다.



이름 : 김환희 (26)
학교 : 인천대학교 무역학부
농업에 대해 관심을 가져볼 수 있는 좋은 기회였습니다.



이름 : 김성훈 (27)
학교 : 동국대학교 일반대학원 북한학과
도시에서 살아서 멀게만 느껴졌던 농촌을 마음 그대로 받아들일 수 있었던 시간이었습니다!



이름 : 최철원 (24)
학교 : 경상대학교 원예학과
스스로 선택한 농부의 생활 속에서 소박한 멋을 담고있던 천동우 씨. 그의 삶을 잠깐이나마 들여다 보게 되어 큰 감동이었습니다.



이름 : 이미선 (21)
학교 : 전남대학교 국제학부 영어과
손일영 선생님의 열정을 엿볼 수 있었고 귀농에는 철저한 준비가 필요한 만큼 도움의 손길이 필요하다는 것을 알 수 있었습니다.



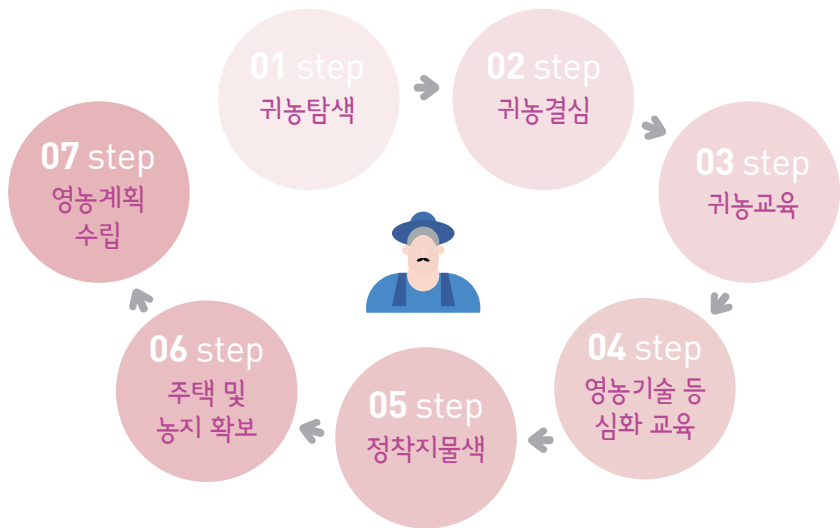
이름 : 변대훈 (24)
학교 : 충남대학교 농업생명과학대학 식물자원학과
박정기 님의 경우에는 젊은 나이임에도 귀농하셔서 성공하신 것이 귀농귀촌의 편견을 깨는 사례가 아니었나 싶습니다.



이름 : 문나래 (21)
학교 : 전남대학교 사회학과
'귀농'에 대한 이미지를 바꿔준 이승희 씨! 취재를 한 후 농촌에서 펼치는 젊은 사람들의 희망을 보았습니다.



이름 : 신재선 (20)
학교 : 전남대학교 산업공학과
내게서 멀게만 느껴지던 농업을 가까이서 느낄 수 있는 기회였습니다.



- 01 | 귀농탐색 | 정보 수집, 영농체험
- 귀농귀촌종합센터, 귀농귀촌창업박람회, 지자체 지원센터 등 활용
- 02 | 귀농결심 | 농업 창업 비전 명확화, 가족 동의
- 03 | 귀농교육 | 정부, 지자체, 공공기관 등에서 시행하는 교육 참여
- 04 | 영농기술 등 심화 교육 | 작목 선택 후 재배·사육 기술교육 참여
- 유통, 판매 등 경영관리방법 포함
- 05 | 정착지 물색 | 생활 여건, 선정 작목, 경영형태에 적합한 입지조건 고려
- 06 | 주택 및 농지 확보 | 주택의 규모·형태, 농지의 매입·임차 여부 결정 후 지자체에 우선 문의
- 주택은 가능한 농지와 가까운 곳으로
- 07 | 영농계획 수립 | 합리적이고 치밀한 영농계획 수립 필수(귀농 농업창업 = 사업경영자)
- 정확한 목표 정하기, 과도한 초기 투자는 금물

2014년 귀농귀촌 오프라인 교육과정 안내

농림축산식품부와 농림수산물교육문화정보원에서는 귀농귀촌 희망자의 안정적인 농업·농촌 정착지원을 위해 다양한 교육과정을 운영하고 있습니다. 귀농귀촌 준비·실행에 필요한 기본 마인드 및 생활기술, 품목기초 등 다양한 주제의 교육을 통해 체계적인 창업계획 및 농촌살이를 준비해 보시기 바랍니다.

※ 교육참여에 관한 자세한 사항은 교육운영기관에 직접문의하시기 바랍니다. (1인당 교육비의 70~80% 국고지원)

① 귀농창업 탐색형

귀농 탐색단계의 도시민을 대상으로 단기 교육과정 운영을 통해 농업·농촌 현장을 체험·탐색해 볼 수 있는 교육과정 ※ (교육형태) 2박3일, 7박8일, 주말 및 야간 교육

② 귀농창업 실행형

실행 단계의 귀농희망자를 대상으로 실습 위주의 품목별 농업기술, 경영, 마케팅 등 실전에 필요한 체계적인 교육과정 ※ (교육형태) 2~3개월 장기 합숙

③ 귀촌창업 탐색형

농업기술 교육 이외에 농촌 정착에 필요한 생활 기술, 집짓기, 텃밭가꾸기 등 다양한 체험을 통해 농촌을 탐색해 볼 수 있는 교육과정 ※ (교육형태) 2박3일, 7박8일, 주말 및 야간 교육

오프라인 교육과정 정보는 『귀농귀촌종합센터(www.returnfarm.com)』, 『농업인력포털(www.agriedu.net)·고객센터·공지마당』에서 종합적으로 안내되며, 농림수산물교육문화정보원 인력육성팀(031-460-8914/8933/8930)에 문의 시 관련 정보를 얻을 수 있습니다.

2014년 귀농귀촌 오프라인 교육과정

■ 귀농 창업 탐색형

기관명	과정명	교육일정	교육장소	문의처
(사)농촌으로가는길	귀농창업 마스터플랜실습	2월~10월(4기수)	전북 진안	063-432-0604
(주)한국식품정보원	농식품 가공사업 창업	4월~7월(3기수)	서울 영등포 대전 유성	02-2671-2690
(주)한국식품정보원	농산물가공전문가 양성	3월~6월(3기수)	서울 영등포, 대전 유성	02-2671-2690
(사)전국농업기술자협회	귀농창업 종합	6월~7월(1기수)	서울 용산, 제천, 충남 등	02-794-7270
한국농수산대학	특용작물귀농창업	3월~9월(2기수)	경기 화성	031-229-5045
가자유성농장으로	한해농사 체험 귀농교육	4월~9월(2기수)	대전 유성	042-863-8822
전북귀농귀촌학교	30평 도제식 귀농교육	4월~10월(3기수)	전북 정읍	063-537-3600
한국농식품직업전문학교	귀농귀촌나침반과정	4월~10월(2기수)	서울 서초, 경기 평택	02-597-5156
(주)MBC아카데미	현장체험형 귀농창업	3월~10월(4기수)	서울 송파	02-2240-3855
(주)고려아카데미컨설팅	도시직장인 귀농아카데미	3월~5월(1기수)	서울 금천, 경기 화성 등	02-2106-8816~7
(주)전략인재개발원	도시민 귀농창업	3월~4월(1기수)	대구, 경북 성주, 경남 거창 등	053-653-0100

기관명	과정명	교육일정	교육장소	문의처
한국방송통신대학교(경기)	성공귀농 천연발효	5월~6월(1기수)	수원 화성	031-241-2727
(사)경남생태귀농학교	경남생태귀농학교(기초)	4월~10월(2기수)	경남 창원	070-8795-0745
농협경주환경농업교육원	도시민 귀농탐색 실습	3월~9월(1기수)	경북 경주	054-751-4100
서천군귀농인협의회	자연에서행복만들기	6월~7월(1기수)	충남 서천	041-952-2116
(사)서울특별시새마을회	귀농/창업'부자들이야기'	3월~7월(2기수)	서울 중구, 충남 공주	02-2216-1881
대경직업능력개발원	도시민 나무부자 창업	4월~7월(2기수)	대구, 경북 영천	053-961-1133
(사)한국녹색디자인개발협회	북한이탈주민 귀농교육	3월~5월(2기수)	서울 사당	02-599-8163
(주)마을디자인	귀농 농장디자인과정	5월~6월(1기수)	서울 서초, 경기 양평 등	1544-5164
여주농업경영전문학교	실습중심 과수기초교육	8월(1기수)	경기 여주	031-883-8272
친환경스터디영농조합법인	귀농 친환경 과원 조성	2월~10월(3기수)	전남 영암	061-472-3115
화천귀농전문학교	화천현장귀농학교	7월~8월(1기수)	강원 화천	033-442-6233

2014년 귀농귀촌 오프라인 교육과정

■ 귀촌 창업 탐색형

기관명	과정명	교육일정	교육장소	문의처
(사)농촌으로가는길	귀농창업 마스터플랜실습	3월~10월(5기수)	전북 진안	063-432-0604
(사)미래인재개발협회	내가 만드는 황토구들방(심화)	3월~9월(4기수)	강원 평창	033-334-6866
(사)미래인재개발협회	내가 만드는 황토구들방(기본)	4월~10월(4기수)	강원 평창	033-334-6866
민들레코하우징	농촌주택기술교육	4월~10월(4기수)	충북 영동	02-525-0195
한겨레교육주식회사	도시민 귀촌창업설계	5월~10월(3기수)	경기 분당, 여주	031-8018-0907
(사)전국농업기술자협회	귀촌창업 종합	4월~9월(3기수)	서울 이촌, 강일	02-794-7270
(사)전국귀농운동본부	서울생태귀농학교	3월~10월(2기수)	경기 군포	031-408-4080
(사)전국귀농운동본부	순창 농촌생활학교	8월(1기수)	전북 순창	063-653-5421
(사)청미래재단	직장인 귀촌종합교육	3월~10월(2기수)	서울 관악, 충북 괴산 등	070-7670-3477
(주)이미지큐브	6차산업 체험탐색 교육	6월~8월(1기수)	경기 과천, 양평 등	02-363-2400
(재)송석문화재단	희망농부학교	3월~6월(1기수)	서울 도봉, 송파, 서초 등	02-954-0203
(주)고려아카데미컨설팅	직장인 귀촌아카데미	7월~8월(1기수)	서울 금천, 충남 홍성 등	02-2106-8800

기관명	과정명	교육일정	교육장소	문의처
(사)경남생태귀농학교	경남생태 현장투어학습	6월~10월(2기수)	경남 거창, 산청, 밀양 등	070-8795-0745
카네기직업학교	귀촌창업 성공전략	4월~10월(2기수)	경기 안산, 화성 등	031-416-6511
완주커뮤니티 비즈니스지원센터	누리살이 귀촌학교	5월~8월(2기수)	경기 남양주, 전북 완주 등	063-714-4777
전국여성농민회총연합회	희망나래 여성귀촌학교	9월~10월(1기수)	서울 동작, 경북 상주 등	02-582-3326

■ 귀농 창업 실행형

기관명	과정명	교육일정	교육장소	문의처
(재)한국지도자아카데미	약용작물생산기술교육	3월~10월(2기수)	경기 시흥	031-405-6001
서해농조조합법인	친환경 복합영농 귀농교육	4월~10월(2기수)	경기 평택	031-683-7433
여주농업경영전문학교	도시민 과수창업교육	5월~8월(1기수)	경기 여주	031-883-8272
천안연암대학	도시민 농업창업과정	4월~8월(2기수)	충남 천안	041-580-5515~8

2014년 귀농귀촌 온라인 교육과정 안내

귀농귀촌종합센터(www.returnfarm.com), 농업인력포털(www.agriedu.net)에서 귀농·귀촌 준비 및 실행에 필요한 품목기술 교육부터 기초 마인드 교육까지 다양한 온라인 교육을 수강 할 수 있습니다. ※ 온라인교육은 귀농정책자금 신청시 교육이수 실적은 최대 50시간 인정

귀농·귀촌 온라인교육과정

- 성공사례를 통해 배우는 창업준비
- 준비된 귀농인, 이것만 알면된다!
- 특급비밀! 농촌생활에 꼭 필요한 16가지 생활기술
- 효과적인 퇴비제조 노하우
- 환경친화적 잡초관리
- 천적을 이용한 해충방제 기술의 이해
- 자신의 능력을 활용한 귀촌
- 귀촌생활! 성공노하우 전수받기
- 과수원 조성관리
- 성공농사에 힘이 되는 농기계, 농약 활용법
- 도전 친환경농업
- 달인에게 배우는 시설원예
- 농촌소득 높이는 농축산물 유통바로알기
- 농업경영을 만나다
- 축산 (흑염소, 한우, 젓소, 육계, 오리, 양봉, 산란계, 사슴 등)
- 채소 (토마토, 참외, 오이, 양배추, 애호박, 썩갓, 수박, 부추 등)
- 과수 (포도, 사과, 블루베리, 배, 매실 등)
- 약용작물 (오가피, 복분자, 마, 도라지, 구기자, 콩 등)
- 식량작물기초 (고구마, 감자, 옥수수, 보리, 벼 등)

농업인력포털(www.agriedu.net)



귀농귀촌종합센터 www.returnfarm.com 1899-9097

귀농귀촌희망자에게 정보탐색부터 정착단계까지 필요한 정보를 종합적으로 제공



귀농귀촌 창업 설계 및 종합 상담

- 귀농귀촌 희망자에게 대한 다양한 맞춤형 상담
- 품목, 지역, 주거지, 창업 관련 전문가의 상담

농림축산식품부 www.mafr.go.kr

044-201-1539

귀농귀촌 정책 및 제도수립, 총괄 관리

농림수산식품교육문화정보원

www.agriedu.net (농업인력포털)

031-460-8955, 8956, 8959

- 농업농촌관련 교육포털사이트

: 귀농귀촌 희망자 대상 온·오프라인 교육서비스 제공

: 귀농귀촌 Q&A 등 다양한 콘텐츠 제공

농촌진흥청 www.rda.go.kr

031-299-2200

- 품목별 농업기술정보 및 지역별 농업정보



온·오프라인을 통한 귀농귀촌 종합정보제공

- 귀농귀촌 교육안내 (중앙, 지자체 등)
- 중앙, 지자체별 귀농귀촌 지원정책 안내
- 농지, 주거지, 농가실습 정보 안내

농협 www.nonghyup.com

02-2080-7583 - 귀농귀촌 정책자금 지원 및 상담

농지은행 www.fbo.or.kr

1577-7770 - 농지, 농촌시설 매물 소개, 농지시세 정보제공, 농지임대 등

웰촌 www.welchon.com

1577-1417 - 농촌체험여행, 전원생활

: 농산어촌체험마을 및 체험행사 소개, 체험/관광 지역정보제공

자치법규정보시스템 www.elis.go.kr

02-2076-5922 - 자치단체 조례 정보 등