

발 간 등 록 번 호

11-1543000-002834-10

귀농귀촌 우수사례집



귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 12

촌에 살고 촌에 웃고



농림축산식품부



농림수산식품교육문화정보원



귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 12

촌에 살고 촌에 웃고



CONTENTS

1 정책별

정착자금

전남 보성 _ 이태희	8
전북 진안 _ 정유복	18

귀농귀촌 교육

경북 영천 _ 김흥규	26
전남 광양 _ 이선정	36

귀촌 후 창업

전남 장성 _ 고아라	46
-------------	----

2 세대별

2030세대

강원 횡성 _ 신준규	58
충남 당진 _ 문소영, 김에스터, 박미아	68

40대

강원 양양 _ 고영민	78
경북 영주 _ 서현석, 이경미	88

5060세대

충남 태안 _ 김진혁	96
전북 정읍 _ 김훈석	104

3 특성별

지역융화

경남 밀양 _ 손영림	114
전남 장흥 _ 김봉식	124

지역경제활성화

전남 여수 _ 문영배	134
-------------	-----

실패극복

충남 천안 _ 최재춘	144
전북 정읍 _ 안효삼	152

6차산업

전남 해남 _ 김영학	162
전북 임실 _ 이은란	172

ICT활용

경북 상주 _ 박상옥, 이세진	182
경북 의성 _ 최철민	192

귀농귀촌종합센터 소개 및 기타 안내

귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차	204
귀농귀촌종합센터 위치	206
귀농귀촌종합센터 목적 및 기능	207
귀농귀촌종합센터 사업소개	208

유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처	211
지자체 귀농귀촌 상담전화	218
농림수산업자 신용보증센터 상담전화	220



귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑫

촌에살고 촌에웃고



1

정책 별

/ 정착자금

전남 보성 _ 이태희	8
전북 진안 _ 정유복	18

/ 귀농귀촌 교육

경북 영천 _ 김홍규	26
전남 광양 _ 이선정	36

/ 귀촌 후 창업

전남 장성 _ 고아라	46
-------------	----

전라남도
★ 보성 ★

이태희

**잇따른 사업실패,
농촌에서 길을 찾다**

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

경기 용인
반도체 연구원
사업실패 후 마음의 치유를 위해 귀촌했다가 귀농함
완숙토마토
2019년
농업교육포털 귀농귀촌 교육 이수(농림수산식품교육문화정보원)
귀농귀촌 교육 이수(보성군 농업기술센터)
전남농업마이스터대학 토마토과정 수료

‘해와숲농장’ 이태희 씨 (53)



반도체 연구원으로 디지털 산업 최전선에서 20년간 일했던 이태희 대표. 자신의 자리를 후배들에게 물려주고 퇴직 후 제2의 인생을 살기 위해 공사장 막노동, 타일 기술 등 건설 관련 일을 하다가 선배와 뉴질랜드로 건너가 문어 수출 사업에 뛰어들었다. 뉴질랜드에서 1년 정도 체류하며 야심차게 시작한 사업은 뉴질랜드 정부의 외국인 사업자 규제가 강화되면서 뒤돌아서야 했다. 결국 투자했던 비용도 다 날려버리고 사업 철수 후 돌아온 고국의 시골. 낯설었지만 타국에서의 생활에 비하면 편안했으며 자연이 주는 포근함에 상처 받았던 마음까지 치유 받았다.



귀농귀촌 Key Point!

규모를 갖춰 자금 회전력을 키워라



사업 실패로 빈털터리, 귀농 제2의 인생 시작

2018년 뉴질랜드에서 한국으로 돌아온 이태희 대표 수증에는 재산이 거의 남아있지 않았다. 평생 직장 생활, 회사 상장 등으로 모은 전 재산이 몇 년 사이 다 날아갔다. 그렇게 철저히 바닥으로 떨어진 뒤 한국에 돌아오니 아무것도 하고 싶지 않았다. 그래서 경치 좋은 강원도에 은둔해서 살고 싶었다.

“여기저기 무작정 산으로 들로 다니다가 마을 분들도 만나고 지방 이장님들도 만나고 농업인들도 만났습니다. 그러면서 시골 분들의 행복하고 밝은 모습을 보고 가슴이 찡해지더라고요. 나 역시 그들처럼 자연과 대화하고 살아야겠다고 생각했습니다. 그러면서 농업에 관심을 갖고 정착할 곳을 찾았지요.”

귀농을 하고자 마음먹은 이 대표는 자신의 미래를 생각해서 농촌에 기반을 잡아야겠다고 마음먹었다.

“처음에는 열대 과일에 관심을 갖고 알아도 보고 농장 견학도 했습니다. 남의

농장에서 일을 배운 뒤 조그맣게 시작해 경험해 보고 차츰 사업을 키워나가면 되겠다 싶었지요.”

대략적으로 자신만의 귀농 계획을 세운 이 대표. 경제적으로 수익이 안정화 되려면 농업도 어느 정도 규모가 있어야 한다는 판단으로 귀농귀촌 종합 정보 및 상담서비스를 제공하는 귀농귀촌종합센터를 찾았다. 그곳에서 우리나라 귀농 지원 제도가 상당히 많고 다양하다는 것을 실감했다.

“지원제도를 보니 농업 분야에 무궁무진한 기회가 있다는 것을 알게 되었습니다. 물론 저에게도 새로운 기회가 될 수 있다고 생각했어요. 당시 정말 절실했기에 감사한 마음이 더 컸어요. 농업 외에 이런 조건으로 기회를 주는 사업은 없습니다. 옛날 사업을 할 때 투자를 받기 위해 뛰어다니는 걸 생각하면 정말 행운이었지요.”

보성군 안착, 토마토와의 인연도 시작

이 대표는 경기도 용인시 처인구 포곡읍으로 귀촌한 후 2019년 보성군으로 이주했다. 귀농지를 이곳으로 선택한 이유는 ‘귀농귀촌센터장이 좋아서’였다.

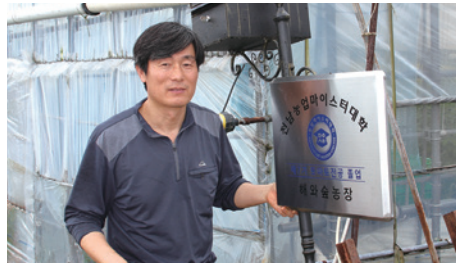
“보성 귀농귀촌센터장은 공무원 출신으로 여러 귀농 관련 지식이 풍부했습니다. 귀농하는 사람들에게 필요한 현실적인 조언이 마음에 와 닿았어요. 예를 들어, 시설하우스의 경우 지역 간 온도차가 1도씩 나는 것을 알려주고 위치를 선택할 수 있게 도와주셨지요.”

그렇게 보성군에 정착한 이 대표는 농림수산식품교육문화정보원의 농업교육 포털(www.agriedu.net)에서 진행하는 온라인 귀농귀촌 교육을 받았다. 이 교육을 통해 딸기, 토마토 재배법은 물론이고 전반적인 귀농귀촌에 필요한 교육을 400시간가량 받았다. 그래도 작물 선택이 쉽지 않자, 보성군 농업기술 센터에서 귀농귀촌 교육 1년 과정을 더 밟으며 지원사업과 창업자금 관련 정보도



많이 얻을 수 있었다. 그 과정에서 매력에 흠뻑 빠지게 된 작물이 토마토였다. 그는 농업마이스터대학 토마토 과정을 2년간 공부하며 본격적으로 토마토 재배에 돌입했다.

“농업마이스터대학을 다니며 큰 도움을 받았습니다. 학교를 다니기 전에도 소소하게 토마토 재배를 했지만 토마토가 원하는 환경 접점을 찾기가 힘들었습니다. 특히 겨울이 되니 토마토 모양이 변하는데 왜 변하는지 도통 모르겠더라고요. 공부를 하면 할수록 품질이 변하지 않고 모양이 일정한 토마토를 만들고 싶어졌습니다. 농업마이스터대학을 통해 기술적으로 심화 단계에 들어간 것이지요.”



귀농창업 자금, 스마트팜 설치·운영 지원

보성군에 자리를 잡은 이 대표는 2019년 귀농창업 자금 2억 7,000만 원을 신청했다. 이 자금으로 토지를 1,500평 구매하고 1,100평 시설을 설치했다.

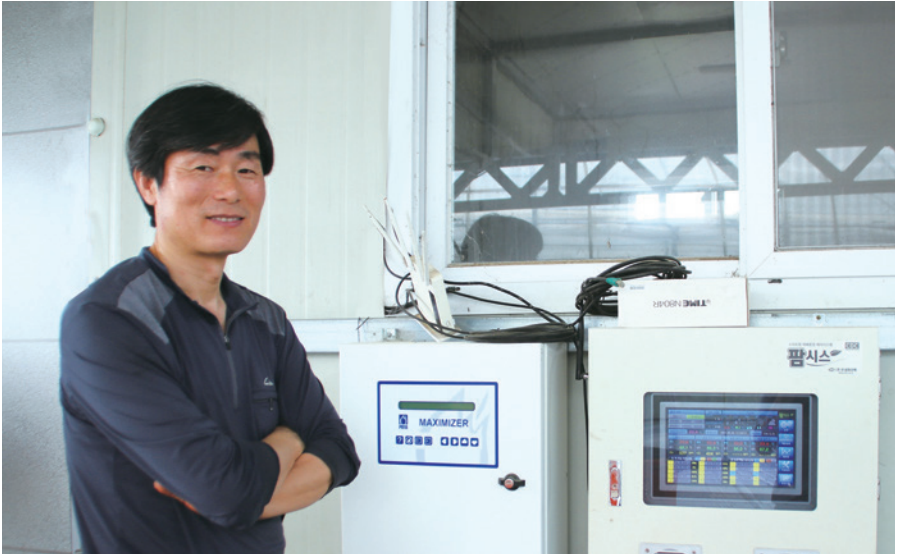
“귀농창업 자금은 토지와 시설에 사용했습니다. 또 토마토 수경재배를 시도해 보고자 스마트팜까지 도전했습니다. ICT 센서, 소프트웨어, 컴퓨터 등 2,400만 원이 들었는데, 시설비의 50%까지 지원 사업의 수혜를 받을 수 있었습니다.”

스마트팜 설비를 갖추고 나니 그와 딱 맞는 사업이라는 생각이 들었다. 과거 직장생활을 하면서 경험한 반도체 관련 일들이 스마트팜을 운영하는 데 많은 도움이 됐다. 그는 스마트팜 시설을 설치한 뒤 다양한 데이터를 만들어 토마토 재배 능력을 올리는데 활용하고 있다. “앞으로 농업은 스마트팜 기술을 적극적으로 이용해야 한다”고 말하는 이 대표. 기후변화에 대응하기 위해서도 관행농법으로는 힘든 부분이 많다.

“설치 전후를 따지자면 전에는 온실의 온도 불균형을 느낌으로 판단했다면, 지금은 ICT 센서를 사용해 실제 모니터를 보면서 불균형한 정도가 어느 정도 인지 섬세하게 체크할 수 있어요. 토마토가 성장할 수 있는 최적의 온도 관리를 할 수 있게 된 것이죠.”

이 대표는 스마트팜이 농부에게 있어 기술적인 면에서 한 단계 업그레이드 할 수 있는 기회라고 강조했다. ICT 센서 설치 후 점점 설비 욕심이 생긴 그는 최근 2,000만 원 상당의 양액 공급기를 구매했다. 전라남도 농업기술원 과채류 스마트 양액관리기술 시범 사업으로 선정돼 70% 지원을 받을 수 있었다. 귀농어귀촌인 우수사업활성화 지원사업으로는 작물에 이산화탄소를 공급하는 기기와 광량을 비율로 조절하는 차광막인 알루미늄 스크린도 지원받았다. 이곳저곳 부지런히 발품을 팔며 알아보니 지원도 혜택도 점점 커졌다.

“물론 지원사업이 프레젠테이션 발표를 해야 하는 등 어려운 부분도 있어요.



저 역시 쉽지 않았지만 지금까지 조언과 컨설팅을 통해 용기를 북돋아준 지역 귀농귀촌센터 관계자분들에게 감사하다는 말씀 꼭 전해드리고 싶습니다.”

귀농인들 정착 시 ‘사람’과 ‘교육’이 꼭 필요

이 대표의 귀농 성공 요인을 꼽으라면 무엇일까. 그는 그동안 많은 도움을 주신 센터장님, 토마토 재배기술 멘토 등 주위 사람들, 정부 지원, 마이스터 대학 교육을 꼽는다.

“가장 중요한 귀농귀촌 노하우는 결국 ‘사람’입니다. 같은 작물을 재배하는 사람들과 커피도 마시고 친해져야 합니다. 그 과정에서 제가 아는 부분과 귀농 선배들이 알고 있는 여러 기술을 공유할 수 있지요.”

또한 그는 농업인에게는 홍보하고 판매하는 것이 중요하다고 강조한다. 처음에는 그 역시 ‘이걸 판매할 수 있을까’하는 근심이 컸다. 하지만 공판장을 통해 같은 작물을 재배하는 사람들과 여러 방법을 공유하고 발견할 수 있었다.

“초보자에게는 공판장이 제일 편할 거예요. 같은 작물을 재배하는 사람들과 규모 있게 꾸려서 유통 업체를 섭외하고 판매대행을 요청할 수도 있습니다. 그렇게 유통 업체를 거치면 안정적으로 새로운 판로를 개척할 수 있는 것이죠.”

향후에는 인터넷 판매에도 도전해보고 싶다는 이 대표. 도전에 적극적인 그는 최근 대중적인 방울토마토 대신 완숙토마토에 승부수를 띄웠다. 방울토마토와 완숙토마토의 가장 큰 차이는 수확량이다. 방울이 60~70% 정도 수확한다면 완숙은 100% 전량을 수확한다. 방울에 비해 비용이 적게 들고 노동 강도가 낮은 것도 장점이다. 하지만 완숙은 방울에 비해 환경과 재배기술에 영향을 많이 받아 해마다 수확량의 차이가 클 수 있다.

이런 리스크 탓에 위기도 있었다. 하우스 80%가 바이러스에 전염이 된 것. 이 대표는 고민 끝에 50%를 제거하는 승부수를 띄웠다.

“토마토를 전부 잘라내고 나니 모종조차도 없더라고요. 전국 모종 업체에 연락해 용인의 한 농가에서 심고 남은 모종을 받아 심기로 했어요. 새벽에 모종을 심고 와 기존 측지를 뽑고 다시 재배를 시작했습니다. 새로 심는 것보다 너무 힘든 작업이더군요.”

당시 안일하게 생각한 것이 패착이었다. 농사는 자만해서는 안 되는 것이다. 작물은 환경을 맞추는 것이 굉장히 중요하고, 순간순간 작물 상태를 감지하고 위기를 넘을 수 있는 노하우를 갖춰야한다는 사실을 절실히 느꼈다.

이 대표는 이러한 위기를 계기로 마이스터 대학에서 배운 완숙토마토 재배 기술과 스마트팜을 접목해 수확량과 안정적인 재배기술을 구축해나가고 있다.

귀농, 앞을 내다보는 전략 필요해

그는 성공적인 귀농을 위해 예비 귀농인들에게 해주고 싶은 조언이 있다.

“첫째, 첫해 농사에 실패해선 안 됩니다. 저는 귀농 첫해 재배량이 많진 않았지만 토마토 시세가 좋아 매출이 괜찮았어요. 큰 행운이었죠. 하지만 행운만 바랄 수는 없기에, 첫 농사 전 철저하고 전략적인 준비가 필요합니다. 둘째, 앞을 내다 봐야 합니다. 다음 도약을 위해 규모를 갖추기를 바랍니다.”

이 대표도 처음 귀농했을 땐 작은 규모로 혼자 농사를 시작하려 했다. 하지만 귀농은 매달 생활할 수 있는 회전 자금이 있어야 하는데, 규모가 작으면 매출도 적을 수밖에 없다. 최소한의 규모를 갖추지 않으면 2년 이상 버틸 수 없다고 판단했다.

“완숙토마토는 미니мум 1,000평 규모 정도는 되어야 생활을 유지할 수 있지요. 여기서 2년 정도 경험을 쌓은 뒤 차츰 규모를 키우는 방법을 추천합니다. 다양한 정착자금이 농장 규모를 키우고 안정적인 귀농을 할 수 있도록 지원해줄 것입니다.” 🗣️



‘해외숲농장’



이태희 씨 이야기

| 경영규모

시설하우스(4,500㎡)

| 필요한 기술 및 시설

토마토 재배 관리 기술, 스마트팜 양액 공급기

인력현황



3인

(부부, 직원 1인)

초기투자비



3억 원

(토지·시설하우스 구입비용)

연간운영비



3,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 4,000만 원, 2021년 3,000만 원

연간수입



1억 2,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 1억 2,000만 원, 2021년 1억 3,000만 원

전라북도
★ 진안 ★

정유복

귀농은
제2의 직장이고 사업이다

+ 귀농 전 거주지역

중국 대련

+ 귀농 전 직업

교육사업가

+ 귀농 결심동기

중국 근무 후 귀국해서 제2의 인생 개척 위해

+ 귀농 선택 작목

시설딸기

+ 귀농 연도

2018년

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

시설원예의 전기·전자 제어 시스템 교육 이수(전라북도 농식품인력개발원)
가공식품 교육 및 가축사육 교육 이수(전라북도 농식품인력개발원)
시설원예 재배 교육 이수(진안군 농업기술센터)

‘라라딸기농장’ 정유복 씨 (54)



충남 태안에서 나고 자란 정유복 대표는 국내에서의 교육사업 경험을 바탕으로 2006년 중국으로 건너가 한국어문화센터 사업에 도전했다. 당시만 해도 한류가 붐이어서 가능성이 있어보였다. 하지만 현실은 중국에서 외국계 기업이 독자적으로 성장하기는 힘들었다. 결국 중국기업과 합작해 교육사업을 시작했고 조금씩 안착해 나갔다. 그렇게 중국과 합작으로 설립한 학교를 약 11년간 운영했는데 중국에 내줄 수밖에 없는 상황이 발생하면서 모든 것을 접고 귀국길에 올랐다. 한국에 돌아와 쓸쓸한 마음을 달래기 위해 자연을 찾았고 결국 귀농에 이르렀다.



귀농귀촌 Key Point!

재배, 최소 이상 해야 일정 수익 발생

중국서 11년간 교육사업, 모두 접고 귀농

“땅에서 무엇인가를 일구고 재배하는 일이 막연히 좋았어요.”

중국에서 한국어문화센터 사업을 하다 한국으로 돌아와 귀농을 하게 된 정유복 대표. 타인에게는 갑작스러운 결정으로 보였지만, 사실 그는 한국에 머물 때면 곧잘 귀농귀촌 교육을 받았다. 전라북도 농식품인력개발원의 ‘시설, 원예 전기·전자 제어 시스템 교육’ 180시간을 이수했으며, 가공식품, 가축사육, 가지·깻잎·딸기 재배 등 각종 교육도 수료했다. 또한 진안 농업기술센터 내 ‘딸기·토마토 스마트팜 재배동’에서 근무하며 시설원예 기술을 배우기도 했다.

“스마트팜 재배동은 시범 시설하우스 개념으로 딸기, 토마토, 인삼 등 여러 작물을 심어볼 수 있어요. 직접 실습을 하면서 배울 수 있으니 정말 좋았지요. 그래도 부족한 딸기재배 노하우는 지인으로부터 장성·담양 선도농가를 소개 받아 배울 수 있었습니다.”





정 대표가 진안을 귀농지로 선택한 이유는 농지와 희소성 때문이었다. 그는 농지를 구하기 위해 해남, 강진, 김제, 완주, 진안 등 여러 지역을 둘러보았다. 그중 진안은 땅값이 저렴한데다 후계농 정착자금 경쟁이 다른 지역보다 심하지 않아 경쟁력이 있었다. 시설원에 농장수가 적고 딸기농가가 없어 딸기를 재배했을 때 희소성이 있다는 점도 결정적인 이유였다.

“딸기는 겨울 작물이고 자금 회전이 빠르다는 점이 좋았어요. 하지만 처음 재배할 땐 기술이 부족해 어려움도 컸지요. 그때 진안군 농업기술센터에서 딸기 선도농가를 소개해주셔서 많은 도움을 받을 수 있었습니다.”

정부 귀농창업자금, 정착자금 덕분에 안착

결정적으로 그의 딸기농장이 잘 안착할 수 있었던 데에는 정부 귀농창업자금 덕이 컸다. 정 대표는 정부에서 귀농창업자금 1억 5,900만 원을 융자 받아,



첫해 토지 구입에 1억 원, 시설 설비에 5,900만 원을 사용했다. 시설딸기 고설 수경재배 시범사업에 선정되어 시설원예를 할 수 있었는데, 한 평당 평균 30만 원 이상이 소요되는 딸기재배 시설을 마련할 수 있었다. 시설비가 높았던 만큼 육묘장은 3중 하우스 대신 1중 하우스로 만들어 비용을 낮췄다.

“시설 설비를 용자받아 갖출 수 있어, 개인 예산은 운영자금과 시설비로 활용 할 수 있었어요. 재배 규모를 넓히면서도 안정적인 예산운영을 할 수 있었던 거죠. 귀농에 정말 큰 힘이 됐고 행운이라 생각합니다.”

그간 안정적으로 농장을 운영해온 정 대표는 최근 추가로 후계농업경영인 육성 자금 1억 4,000만 원을 용자받아 1,200평의 토지를 추가로 매입해 상추를 재배 하고 있다. 외국인 근로자 3명을 고용해 일하는 만큼, 딸기 재배 휴장기를 활용해 자금 회전율을 높일 방법을 고심해온 것이다. 상추 재배는 딸기 휴작기인 여름철에 안정적인 소득을 유지해 주며 그가 진안에 더욱 단단히 뿌리내릴 수 있는 비책이 되고 있다.

재배한 딸기 모(苗) 줄기에서 다시 정식할 모(苗) 생산 ‘순환방식’ 채택

정 대표는 딸기재배방식 중 토경재배가 아닌 ‘고설재배(수경재배)’를 선택했다. 양분과 온도관리 등 작물이 잘 자랄 수 있는 최적의 조건을 만들어 주면 큰 노하우 없이도 딸기가 잘 자라기 때문이다.

“수경재배는 토경재배보다 4~5배 정도 수확량을 높일 수 있다는 과학적 데이터를 확인했어요. 또 수경재배는 베드에서 키우기 때문에 모든 작업을 서서 할 수 있어 일하기에 훨씬 수월합니다.”

그의 딸기농장은 12월 초 첫 수확을 해 이듬해 6월까지 수확한다. 딸기는 모종 당 7~10개 사이를 남겨두고 키우면 상품성이 높아지고 꽃대는 5번 정도 수확할 수 있다. 그는 현재 150평 규모의 단동하우스 7동으로 1,000평 정도를 재배하고 있으며 육묘동은 3동(700평) 운영 중이다. 연평균 매출은 1,000평 약 1억 원, 육묘로는 700평 약 6,000만 원 정도다. 특히 재배한 딸기 모(苗)의 줄기에서 다시 정식할 모(苗)를 생산·재배하는 순환방식을 채택해, 모(苗)를 별도로 구입하지 않아도 되니 경영비 절감률이 크다.

“약 15만 주 정도 육묘를 해서 저희가 2만 주를 쓰고 13만 주를 판매합니다. 딸기는 고수익에 판로 걱정 없이 농사지을 수 있는 장점이 있지만 잔일이 많다는 단점도 있습니다.”

딸기 가공 체험농장 만들고파

정 대표 농장의 딸기는 판로가 명확하다. 50%는 로컬푸드로 지역에서 판매되고, 30%는 마이산 부근 관광객에게 직판, 나머지는 인터넷 판매를 통해 유통된다. 딸기 화분심기 등을 할 수 있는 체험농장도 운영 중이다.

“진안군 어린이집과 유치원은 우리 농장에 한 번쯤 왔다 갔다고 할 수 있어요. 연간 1,000여 명 정도가 체험을 했고, 1,200만 원 매출을 올린 것 같습니다. 인근 전주에서도 찾아올 정도로 인기가 많습니다.”

그는 6차 산업에도 관심이 많다. 앞으로 딸기와인, 딸기잼, 딸기청, 딸기카페 등 다양한 융복합산업으로 뻗어나가는 것이 목표다. 현재 딸기 가공체험 공장도 만들고 있어 향후 더 많은 학생과 관광객 등이 찾을 것으로 기대하고 있다.

“시설 원예는 초기 비용이 높아 정부의 지원을 받지 않으면 시작하기 어려워요. 귀농창업자금은 제게 ‘제2의 인생을 살 수 있는 복권’을 받은 것과 같았습니다. 그리고 기술센터 분들이 정착하는데 많은 도움을 주셨어요. 센터에서 정보를 많이 얻고 적극적으로 움직인다면 더 많은 혜택을 받을 수 있을 거라 생각합니다.”

정 대표는 귀농이 창업이며 제2의 직장이고 사업이라 말한다. 그만큼 수익을 얻기 위한 방법을 계속 고민하고 도전한다면, 농업은 분명 좋은 사업 아이템이자 기회가 되어줄 것이다. 🍷



‘라라딸기농장’ 정유복 씨 이야기

| 경영규모

시설하우스(6,281㎡)

| 필요한 기술 및 시설

단동하우스(7동), 육묘하우스(3동)

인력현황



4인

(본인, 외국인 노동자 3인)

초기투자비



2억 원

(농지 1억 원, 시설 1억 원)

연간운영비



5,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 2,500만 원, 2021년 3,000만 원

연평균수입



약 **1억 6,000만 원**

(2022년 기준)

*2020년 8,000만 원, 2021년 1억 원

경상북도
★영천★

김홍규

한 계단씩
배워나가는 귀농

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

대구광역시
 사무기기 설치 및 수리
 갑갑한 도시 생활에서 벗어나기 위해
 포도
 2018년
 지역농업특화작목(포도)전문교육(영천시 농업기술센터)
 신규농업인 현장실습교육(영천시 농업기술센터)
 신규농업인 영농정착 기초교육(영천시 농업기술센터)

‘대미농장’ 김홍규 씨 (54)



경북 포항에서 프린팅기 수리기사로 일했던 김홍규 대표는 전문 기술자로 인정받았지만 늘 가슴 한편에는 고향 영천에 대한 그리움이 항상 존재했다. 어린 시절부터 땅을 일구며 살아가신 부모님을 보고 자란 탓인가. 그에게 땅은 포근한 어머니 품 같았고 위안이 됐다. 그러던 어느 날 나이 들어 주름이 깊어 지고 등이 굽은 부모님을 보고 고향으로 돌아가야겠다는 결심을 했다. 다시 찾은 고향은 편안했지만 포도 농사일은 만만치 않았다. 한 계단씩 배워 나가고 있다는 김홍규 대표를 만났다.



귀농귀촌 Key Point!

욕심을 버려라!

초보 귀농인, 멘토를 찾아라

김 대표는 과거 사무기기 전문회사의 포항 지점에서 5년 동안 근무했다. 이후 대구에 정착해 복사기, 프린트기 수리기사로 일하며 묵묵히 도시생활을 해냈지만 고향 영천에 대한 그리움은 항상 존재했다. 갑갑한 도시 생활을 벗어나고 싶다는 생각을 하던 중 김 대표의 눈에 여든 살이 넘은 부모님의 모습이 들어왔다.

“고향 영천으로 돌아와 부모님이 하시던 MBA포도(Muscat Bailey A) 농사를 이어받아야겠다고 결심했지요. 그렇게 고향으로 와서 포도 재배를 시작했지만 처음에는 아무것도 할 줄 몰랐지요.”

농사와 포도에 대해 기초지식이 없어 어려움을 겪던 김 대표를 도운 건 지난해 영천농업기술센터에서 진행된 ‘멘토-멘티’ 교육 프로그램이었다.

‘멘토-멘티’ 프로그램은 하루 8시간씩 15일 동안 진행된 교육이다. 교육 시간을 모두 이수하면 멘토는 30만 원, 멘티는 60만 원의 교육 지원금을 받을 수 있어 유용했다. 무엇보다 김 대표는 이 프로그램을 통해 평생의 은인이 된 멘토를 만났다. 30년간 포도를 재배해온 멘토는 그에게 샤인머스켓의 기본적인 생육 과정을 자세히 알려주었다.

“포도는 시기에 맞춰 물을 얼마나 잘 주느냐가 생육의 기본이라고 하셔어요. 벗짚을 잘게 자르고 부엽토, 미생물, 가축 분뇨 등을 더해 비료 만드는 법도 배웠는데, 실제 농사에 정말 많은 도움이 되었습니다.”

또 멘토의 농장이 가까워 직접 농장을 방문해 시기별로 적절한 비료량과 관수량에 대해 알아갔다. 이렇게 친분을 쌓은 멘토와는 최근까지도 연락하며 많은 도움을 받고 있다.

“궁금한 건 바로 물어볼 수 있도록 편안하게 해주셔서 자주 멘토의 농장에 찾아가게 되었죠. 무엇보다 재배 과정에서 생긴 문제를 함께 고민하고 답을 찾아주는 지원군이 생겨 든든했습니다.”

김 대표는 멘토에 대해 ‘영원한 사부’라고 표현했다.

“사부께서 가르쳐 주신 내용 중에 가장 기억에 남는 건 ‘흙이 살아 있게끔 하라’예요. 토양이 좋으면 나무가 저절로 잘 크다고 토양에 제일 신경을 많이 쓰라고 강조했죠.”

멘티였던 김 대표는 이제 후배들의 어려움에 발 벗고 나서는 또 한 명의 멘토로 성장했다.

“친구 소개로 귀농한 분이 있는데 혼자서 4,000평으로 농사를 시작했어요. 밭도 넓은데 포도, 사과 등 여러 품종을 재배하려고 하니깐 더 버거워하더라고요. 일단 품종을 한 가지로 줄이면 좋을 것 같다고 조언했어요.”

김 대표 역시도 멘토로부터 많은 정보와 조언을 얻은 만큼, 선배 귀농인들의 경험담을 후배 귀농인들에게 들려주는 자리가 많이 마련되길 바란다고 전했다.

“선배 귀농인들이 후배 귀농인들 교육에 참여해서 경험담을 나누면 더 좋을 것 같아요. 이론 못지않게 실제 농사 경험담도 도움이 정말 많이 되거든요. 또 직접 현장에서 작업을 하면서 배우는 게 가장 현명한 방법이라 생각해요.”



귀농 후 입학한 포도대학

김 대표는 귀농 직후 부모님을 따라 MBA포도를 재배했다. 이후 귀농 3년 차였던 2021년 샤인머스켓에 관심이 생겼다. 30년 넘게 MBA포도를 고집하던 부모님은 새 품종을 키우는 것에 반대했다. 또 부모님은 많은 양의 작물을 출하 하길 바랐지만 김 대표는 양보다 품질을 택했다. 샤인머스켓에 대해 기초지식이 없던 김 대표는 영천시 농업기술센터에서 진행된 지역농업특화작목(포도)전문교육, 새해농업인실용교육(포도), 신규농업인 현장실습교육, 신규농업인 영농정착 기초 교육 등을 들으며 차근차근 MBA포도와 샤인머스켓, 나아가 농업 전반에 대해 알아가기 시작했다. 지난 1월부터 2월까지 진행된 ‘2023 신규농업인 영농정착 기초교육’에서는 농업경영, 지역민과 소통법, 농업생활법률 등을 주제로 수업을



들었다. 앞서 수료한 지역농업특화작목 교육에서는 샤인머스켓 병충해와 생육 전반에 대해 배웠다. 특히 나무 관리에 많은 도움을 받았다.

“선생님들께서 나무는 물로 관리해야 한다고 당부했고 포도는 물 관리가 더욱 중요하다고 하셨습니다. 또 비료는 언제, 어떻게 주는지 구체적으로 알 수 있어 토양관리도 수월해졌죠.”

농장을 운영하며 틈틈이 기술센터에서 진행하는 교육을 수료했지만 여전히 포도가 어렵다.

“흙도 살아 있는 생물이예요. 그 위에서 자라는 작물은 단순히 키운다는 개념 그 이상이지요. 그래서 농사를 처음 접한 사람이 단기간에 전부 이해하려고 하면 어려워요.”

김 대표가 기술센터에서 수료한 수업은 8개. 농협에서 주관하는 교육도 들었다. 그럼에도 김 대표는 계속 공부한다. 요즘은 목요일이면 영천시 농업 기술센터를 찾아가 낮 2시부터 4시간씩 ‘포도대학’ 수업을 받고 있다. 이론 교육으로 해결할 수 없는 문제는 ‘귀농귀촌인 금호읍 지회’의 회원들과 함께 해결한다. 금호읍에 귀농귀촌인 모임이 없다는 말에 지난해 12월 결성해 총무직을 맡고 있다. 처음 10명에서 시작한 모임은 현재 26명의 귀농귀촌인이 함께 서로 도우며 농장을 운영하고 있다.

사전 준비에 최소 3년은 투자해야

김 대표는 귀농 결심 후 기억해야 할 점으로 네 가지를 꼽는다. △사전 준비 기간 3~5년 △지역에 맞는 특산물 과수 선택 △귀농 직후 땅은 임대할 것 △지역 커뮤니티 활용. 김 대표는 이 중에서도 귀농할 지역에 있는 농업기술센터를 적극적으로 활용해야 한다고 강조한다.

“사전 준비 기간에 기술센터에 먼저 찾아가서 귀농귀촌 담당자분과 어떤

작물을 어떻게 재배할지 상담해야 합니다. 농기계 구매, 대출, 각종 지원정책을 알아봐야죠.”

특히 김 대표는 정부 지원금도 계획을 세워 활용해야 한다고 당부했다.

“정부에서는 저렴한 이자로 용자를 받을 수 있도록 지원해주고 있어요. 그런데 결국 나중에 갚아야 할 돈이거든요. 농사규모와 매출을 고려해서 대출 지원을 받아야죠.”

이와 함께 귀농할 지역을 사전 답사하는 과정도 필요하다. 답사에서는 해당 지역의 지형, 주로 재배하는 작물을 파악하는 것이 핵심이다. 이때 주변 농가들이 주력하는 작물이 무엇인지 파악하고 품종 선택에 참고해야 한다. 사전 답사에서 마을 이장님을 만나는 것도 도움이 된다. 아울러 김 대표는 귀농 후 첫해에는 땅을 임대해 농사를 경험해야 한다고 말한다.

“귀농 후 첫 1~2년은 땅을 임대하라고 말해요. 임대한 땅으로 농사를 몇 해 경험하고 본인이 전반적인 농사 과정, 작물을 이해했다 싶을 때. 그때 땅을 사도 늦지 않거든요.”

이렇게 일목요연하게 정리한 조언들은 김 대표를 비롯해 영천에 있는 귀농인들의 목소리가 더해져 탄생했다. 모임에서 만난 귀농인들은 서로가 알고 있는 정보를 교류하며 어려움이 있을 때 의지할 수 있는 동지가 됐다.

“저도 처음부터 알았던 건 아니에요. 경험했더니 앞서 말한 것들을 알았다면



좋았겠다 싶었죠. 귀농귀촌인금호읍지회 회원들도 처음에 비슷한 시행착오를 겪었더라고요.”

이외에도 귀농 후 안정적인 정착을 위해서 마을 주민들과의 지속적인 소통이 필요하다. 김 대표는 주민들과의 교류도 기술센터의 ‘이웃사촌 맺기’ 프로그램으로 준비할 수 있다고 설명했다. 이웃사촌 맺기 프로그램은 어버이날 같은 기념일에 이웃에게 작은 선물을 전하며 친분을 쌓는 기회를 제공하는데, 기술센터에서 경비 일부를 지원해주어 유용하게 활용할 수 있다.

“농사를 공부하는 것도 중요하지만 동네 주민에게 얼굴을 알리는 것도 필요해요. 인간관계도 사전에 철저히 준비하고 귀농해야죠.”

욕심내는 만큼 손해 보는 것이 농사

“욕심내지 말 것” 김 대표의 농사 철학이다. 최근 인공지능(AI), 사물인터넷(IoT), 드론 등의 기술이 발전하면서 적은 노동력으로 농장 경영이 가능한 스마트 팜에 대한 관심이 뜨겁다. 김 대표 역시 1,800평에 달하는 밭을 혼자 관리하는 만큼 노동력을 확보해 줄 수 있는 스마트 시설에 눈길이 간다.

“요즘 인터넷 보면 농약 뿌리는 기계도 있잖아요. 저도 그런 걸 사용해보고 싶죠. 그런데 아직 기계에 많이 투자할 때는 아니라고 생각해요. 내 능력에 맞춰서 시설을 갖춰야죠.”

실제 김 대표의 하우스에 특별한 스마트 설비는 보이지 않는다. 기본적인 관수 시설과 스프링클러, 수동으로 작동하는 운반대만 있다. 농약과 관수도 손수 작업한다. 지하수를 연결해 직접 밭을 오가며 나무에 물을 주는 것이다. 첫 농사에 각종 스마트 설비에 집중하기보다는 재배할 농작물과 농사 전반에 대해 충분히 숙지한 뒤 투자해야 한다는 생각에서다. 그렇다고 옛 방식만 고집하며 머물러 있을 수는 없다. 매년 더 효율적인 농사 방법을 고민하고, 써보고

싶은 농기계가 생기면 기술센터나 농협에서 먼저 임대해 사용해본 뒤 구매를 결정한다. 기술센터에서 농기계 구매 지원도 받을 수 있어 감사한 마음이 크다.

밭에 있는 운반대가 그 예다. 매년 김 대표의 가장 큰 고충은 수확할 때의 작업 부담이 너무 크다는 것이었다. 오롯이 혼자 해내야하는 1인 농업이기에 더했다. 고심하던 그는 기술센터에서 일부 지원을 받아 운반대를 구매했다. 수확 로봇 처럼 자동화 시스템은 아니었지만 무거운 박스를 나르는 과정을 덜 수 있어 구매 만족도가 굉장히 컸다.

“제 마지막 목표이자 꿈은 금호읍 시내에 땅을 600평 정도 마련해 스마트팜을 운영하는 것입니다. 지금은 미래 투자를 위해 기초 경험을 쌓는 시기죠. 결국 스마트 시설을 관리하는 안목도 작물과 농사에 대해 잘 알아야 체득되는 것이니까요.”

김 대표는 작물 재배 과정에서도 욕심을 경계해야 한다고 강조한다. 샤인머스켓은 한 가지에 550g 무게에 맞춘 한 송이가 달렸을 때 가장 적합한 당도와 품질이 확보된다. 하지만 한정된 하우스, 나무 수에서 최대한 많은 양의 샤인머스켓을 수확하기 위해 한 가지에 2~3송이를 재배하는 농가도 더러 있다. 이 경우 작물 양이 많아질 수 있으나 당도가 떨어져 결국 소비자에게 외면 받게 된다. 비료도 마찬가지다. 시기별로 필요한 양을 고려하지 않고 너무 많이 주면 오히려 나무를 해칠 수 있다.

“농사는 부지런히 성실히 열심히 일하면 꼭 그만큼 대가가 따라온다는 걸 부모님을 통해 배웠죠. 저도 욕심내지 않고 차근차근 가보려 합니다.”

부모님이 오랫동안 재배해온 MBA포도와 더불어 새로운 품종인 샤인머스켓에 대해서도 성실히 배우며 농업인의 꿈을 키우고 있는 김 대표. 신중하고 현명한 걸음으로 내딛는 성장이기에 그가 일궈갈 미래 농장이 더욱 기대된다. 🍷



‘대미농장’

김홍규 씨 이야기

| 경영규모

MBA포도 하우스(1,653㎡),
샤인머스켓 하우스(4,298㎡)

| 필요한 기술 및 시설

엔진 운반차, 관리기, 운반대

인력현황



1인
(본인)

초기투자비



4,250만 원
(땅 임대 및 시설 투자비)

연간운영비



1,000만 원
(2022년기준/운반차 장비구입비 포함)
*2020년 450만 원, 2021년 500만 원

연간수입



3,500만 원
(2022년기준)
*2020년 3,000만 원, 2021년 2,500만 원

전라남도
★ 광양 ★

이선정

증자 개발에서
미래 비전을 찾다

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

전남 광양

정보화 교육 강사

급변하는 디지털 환경에 한계를 느껴 새로운 분야에 도전
화훼, 다육, 올리브

2018년

농업교육포털 귀농귀촌 교육 이수(농림수산식품교육문화정보원)
 귀농귀촌 교육 이수(광양시 농업기술센터)
 귀농귀촌 창업교육 이수(전라남도 농업기술원)
 도시농업관리사, 치유농업사 교육 수료(전라남도 농업기술원)

‘카티모르앤플라워’ 이선정 씨 (55)



넓고 곧게 뻗은 순천완주고속도로를 타고 전남 광양에 들어서고도 한참을 달려 꼬불꼬불한 신작로를 거치며 고즈넉한 비닐하우스를 만날 수 있다. 이곳이 바로 ‘카티모르앤플라워’ 이선정 대표가 꿈을 키워가는 터전이다. 밝은 미소에 차근차근 나직한 말투를 지녔지만 다육을 대하는 태도만큼은 이미 베테랑 농장주다. 작업용 앞치마를 입고 수 천 개의 다육식물을 꼼꼼히 살피는 그녀의 손놀림은 섬세하면서도 아무지다. 이 대표는 농촌에 내려온 뒤 스스로의 힘으로 농장을 세우고 종자사업을 결합해 부가가치를 창출하고자 하는 꿈을 키워나가고 있다.



귀농귀촌 Key Point!

귀농귀촌 교육, 기본이 전부다

정보화 교육 강사에서 다육식물 농장주로

이선정 대표는 처음부터 다육식물을 키우는 농부가 되겠다고 마음먹진 않았다. 그녀는 애초 도시에서 정보화 교육 강사로 제법 잘 나갔다.

“강사로 활동하며 디지털 시장은 보다 빠르게 변화하고 저는 그 변화에 뒤처지고 있다는 생각이 들었어요. 그때쯤 새 인생을 준비하기로 마음먹었고 그 시기 만난 것이 바로 다육식물이었습니다. 귀농을 고려하면서 가장 먼저 했던 생각이 ‘남들과 똑같은 것은 하지 말자’였습니다. 뒤늦게 시작하는 만큼 경쟁력을 키우려면 나만의 무엇이 필요하더라고요. 그래서 선택한 것이 올리브와 커피였어요.”

그러나 기후 변화에 대응 하기가 어려웠다고 한다. 지금은 다육식물과 반려 식물로 인기가 있는 유칼립투스를 재배하고 있다. 재배하다보니 다육식물은 아주 매력적인 식물이라고. 이후 다육식물에 대해 공부하다 보니 국내 원예 시장의 종자 사업에 무궁무진한 가능성이 있다는 것도 발견할 수 있었다.



“저는 본래 뽕가를 파고들어 연구하는 것을 좋아해서 다육식물 재배와 종자 개발을 결합하면 대한민국 최고의 원예농가가 될 수 있겠다는 자신감이 생겼습니다.”

귀농교육, 스펀지 물 빨아들이듯 머리에 '쏙쏙'

전남 광양 농촌지역으로 이주 전부터 이 대표는 지자체에서 실시한 귀농귀촌 교육, 친환경 대학, 귀농귀촌 창업과정 등 농업인이 되기 위한 준비과정을 한 단계, 두 단계 밟아 나갔다.

“농업은 이론과 실전은 완전 다른것이었어요. 농업에 대해 잘 몰랐지만 앞으로 새로운 것들에 대한 정보와 경험 지식들이 미래를 맡길 보물이라 여기니 수업 받는 매 시간이 행복했습니다. 학교 교육과는 완전 다른 느낌이었어요. 무엇보다



완전 백지상태에서 공부를 하게 되니 마치 스펀지가 물을 빨아들이듯 머리에 쏙쏙 들어왔습니다. 그러니 저절로 한 과정, 한 과정 마칠 때마다 자신감이 상승되는 것을 느꼈어요.”

농사는 체계적인 이론 교육도 중요하지만 무엇보다 직접 몸으로 부딪혀 익혀야 한다는 생각이 들었다. 귀농인에게 가장 어려운 것이 문화의 차이로 인한 관계와 소통이었다. 그래서 귀농귀촌 교육과정 수료후 바로 기수 동기들을 모아 ‘해즐농’이라는 농활봉사단체를 만들어 등록했다. 아직 익숙치 않은 환경에서의 적응과 서로의 끈 노릇을 하며 서로의 정착을 도왔다. 덕분에 안정적인 정착과 전문 농업인으로 성장하고 있다.

광양시 농업기술센터에서 2020년 체험농장 사업을 받아보라는 제안을 받았다. “귀농한지 겨우 3년밖에 안되었고 후계농도 아닌 창업농으로 아직 많이 부족



하다고 생각했어요. 더 많은 공부が必要하다고 생각했지요. 광양시 농업기술센터는 기회가 있을 때 도전해보라고. 그래서 귀농인들과 지역민들을 위해 나누고 도울 수 있는 농민으로 성장하는데 발판을 만들라는 농업기술센터의 요청에 설득이 되었지요. 지금 돌이켜 보면 넘 감사할 따름입니다.”

이 대표는 농학과 재학시절 학교 사무장으로 활동한 경험을 살려 설립 초기의 광양시귀농어귀촌협회 사무장으로 체계를 세우고 농업관련 사업계획서 작성법과 사업 진행법을 배웠다. 한편 마케팅과 농업 박람회 부스 운영을 도우며 상품 포장법, 상품 만들기, 상품진열, 기술보급, 멘토멘티 방법 등을 익혔다.

몸으로 부딪혀 가며 배워

전남 광양시 외곽에 토지를 구매한 이 대표는 작은 상자 텃밭을 만들어 식물 재배를 시작하면서 재배 활동이 주는 행복감을 경험했다. 그때 검색을 통해 알게 된 농업교육포털사이트에서 처음으로 귀농인 교육을 알게 되었다. 처음 받았던 교육이 농지 구입이었다. 한 과정 한 과정 마치면서 어찌면 농민의 꿈이 여기서 부터 움트지 않았나 싶다.

“다육식물은 다른 작물에 비해 재배 면적에 대한 부담이 적으며 연중 생산이 가능해 꾸준한 창출을 할 수 있어 저와 같은 초보 농업인에게 적합하다고 판단했습니다. 이론 교육도 받고 만반의 준비를 끝내고 시작했지만 실제 재배는 또 다르더라고요. 그래서 첫해에는 겨울에 냉해로 죽이고 여름엔 무름병으로 죽이고 한 3년을 죽이면서 공부했습니다. 그 과정에서 다육이, 선인장에 관련된 책은 모조리 사서 읽고, 학술지, 연구자료 등을 찾아가며 공부했습니다.”

이렇게 직접 몸으로 부딪혀 가며 시행착오를 거친 결과 전 세계를 뒤흔든 팬데믹으로 인해 모든 계획이 올 스톱 되었을 때 2021년 다육식물을 주제로 농촌교육농장 인증도 받았다. 또 2022년엔 농어촌공사에 실시한 어린이들을



대상으로 한 다육식물 재배 키트 보급사업에 지원해 대상자로 선정, 유치원에 납품도 했다. 지금은 1차 생산물인 다육식물의 부가 가치를 높이기 위해 다육아트, 다육테라리움, 다육키트 등을 만들고 있다.

“그중에서도 ‘다육아트체험’ 프로그램은 다양한 종류의 다육식물을 심는 체험으로 다육식물의 이름을 배우고 모양을 관찰하며 학생들이나 어른들에게도 오감 자극과 심리 안정에 도움이 될 수 있어 인기가 좋았어요.”



위기를 기회로, 육종사업에도 관심

처음 커피와 올리브로 시작했다. 식생활의 변화와 건강에 대한 관심이 높아지면서 기호식품인 커피와 건강한 기름인 올리브유를 생산하고 싶었다. 경험 부족과 그해 겨울 한파로 냉해 피해를 입어 비싼 수강료를 지불했다. 귀농인을 대상으로 고소득 농어가 교육을 통해 다육식물 재배법과 번식법을 익히고 현장실습교육(WPL) 교육을 통해 식물번식,부터 조직배양까지 배우며 다육식물로 다시 도전했다. 다육식물은 기르고 판매하는 것도 중요하지만 육종도 중요하다. 그런데 국내 종자 사업, 특히 다육식물 종자사업은 매우 뒤쳐져 있는 상황이었다.

“저는 교배하고 씨를 뿌려서 꽤많은 종자를 골라내고 고품질 종자를 만들어 봐야겠다는 생각을 했습니다. 육종을 위해 가장 중요한 것은 습기와 환기 관리입니다. 다육식물은 그 종류가 다양해서 각각 관수나 비료를 주는 시기가 다르죠. 사막이나 건조한 지역에서 자라는 다육식물의 생태 환경을 맞추는데 가장 신경을 썼습니다.”

이 대표의 생각이 맞아떨어졌다. 코로나19로 인해 비대면 시대가 본격적으로 시작되면서 온라인과 모바일 쇼핑 시장이 폭발적으로 성장했고, 집콕, 재택근무 등 집에서 보내는 시간이 많아지면서 사람들은 무료함과 우울감을 극복하기 위해 식물을 기르기 시작했다. 관상하는 것에 지나지 않던 식물은 정서적인 교감을 통해 위안을 얻는 ‘반려’생명체로 각광받기 시작했고 식물에 대한 관심과 소비는 증가했다.

“코로나19가 종식될 즈음 거리 두기가 해제되면서 일상생활도 회복했지만 식집사라는 신조어까지 생기며 화분, 원예용품 등 관련 산업 매출은 여전히 급격하게 늘어났습니다. 그러다 보니 원예농가는 바빠졌고 그만큼 종자시장 역시 수요에 비해 공급이 따라가지 못하더라고요. 중국 등 외국에서 값이 저렴한 품종이 들어오면서 육종에 대한 고민도 있었지만 새롭고 우수한 품종을 지속적으로 개발해 경쟁력을 확보하자는 결론을 내렸습니다. 요즘은 고온기 재배환경 개선,

병해충 방제, 등 연구에 매진 중입니다. 원예 시장이 다소 어려워지더라도 육종 기술을 보유하고 있으면 살아남을 수 있습니다.”


치유와 힐링을 위한 농촌문화 만들 것

이 대표는 올해 치유농업사 2차 실기시험을 준비하고 있다. 지난해부터 모든 계획과 일정이 치유농업사 합격 후로 계획돼 있었는데 아쉽게 패스하지 못해, 그 계획들이 다시 1년 후로 미뤄졌다. 또 내년엔 농장 주변의 임야와 농지를 임대해 아름다운 정원으로 꾸밀 계획을 가지고 있다. 우리나라도 2025년부터 초고령화 사회로 진입과 급변하는 사회에서 스트레스 지수가 높아지면서 웰빙과 치유에 대한 필요와 요구에 의해 자연스럽게 꽃과 정원, 경관에 대한 관심도 증가할 것으로 예상되기 때문이다.

이 대표는 다육이와 꽃을 이용해 다양한 상품도 개발하는 등 예전부터 구상해 온 수많은 아이디어를 실행할 계획이다. 이러한 계획을 실행하기 위해 6차 산업 융복합 인증을 받아야 할 숙제도 안고 있다.

“현재 농업경영자 과정에서 농촌 융복합산업 리더 과정을 밟고 있습니다. 하루하루 씨앗을 뿌리고 꺾꽂이한 나무가 자라서 커다란 나무로 커가는 모습을 보며 저 또한 전문 농업인으로서 성장하고 있음을 느끼죠. 뿌듯하고 비로소 농업인이 되어가고 있다는 긍지를 가지며 살고 있어요.”

씨앗은 좋은 환경을 만나면 싹을 터 튼실한 나무가 된다. 이선정 대표는 그 과정에 정성을 한 스푼 더 추가해 누군가에게는 위로가, 또 다른 누군가에게는 상처를 치료할 수 있는 귀중한 의미가 되길 바라며 오늘도 농장에 나간다.

“제가 오늘 심은 모종이 멋진 다육식물로 자라는 모습을 그리다 보면 하루하루가 미래에 대한 투자라는 생각이 듭니다. 도시에서는 상상도 못했던 일상의 변화죠. 다육식물은 제게도 위로이자 꿈이 됐습니다.” 



‘카티모르애플라워’



이선정 씨 이야기

| 경영규모

시설하우스(330㎡), 밭(660㎡),
논(2,975㎡)

| 필요한 기술 및 시설

접목기술, 식물번식기술, 발아실

인력현황



4인

(본인, 방학 때와 주말 자녀 2인,
시급 일용직 1인)

초기투자비



2억 원

(땅 매입 비용, 시설투자 비용, 종자구입,
기술교육 투자비용)

연간운영비



2,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 500만 원, 2021년 1,200만 원

연간수입



약 5,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 1,500만 원, 2021년 3,000만 원

전라남도
★장성★

고아라

월급쟁이 보다
회사 대표가 좋지 않나요

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

광주광역시
 환경직 연구원
 직장에서의 과도한 경쟁이 힘들어 귀농 결심
 쌀가공
 2022년
 농업교육포털 귀농귀촌 교육 이수
 (농림수산식품교육문화정보원)

‘누르미’ 고아라 씨 (38)



몇 년 전까지만 해도 대전에서 환경직 연구원으로 활동하던 ‘누르미’ 고아라 대표는 끝없는 경쟁에 놓인 직장을 버리고 우리네 전통 누룽지 가공에 관심을 갖게 됐다. 한 달에 한두 번 정통 누룽지 가공업을 하는 시댁을 찾아 일을 돕다 보니 직장일보다는 작은 규모라도 내 사업을 하는 것이 낫겠다 싶었다. 특히 경쟁이 아닌 전통을 지키는 것, 누군가를 밟고 일어서는 것이 아닌 누군가의 입을 즐겁게 해주는 일을 한다는 것이 그녀에게는 그간 쌓아 올린 도심에서의 기반을 모두 버리게 만든 계기가 되기에 충분했다. 전남 장성에서 남편과 정통 누룽지를 만들며 삶의 여유까지 누리는 곳을 꿈꾸고 있는 그녀의 이야기를 들어봤다.



귀농귀촌 Key Point!

가장 중요한 것은 ‘아이템’ 선택에 신중할 것

직장 생활 스트레스 무기력감으로

고아라 대표는 대전에서 환경직 연구원으로 오랫동안 재직했다. 전문가 영역인 지라 누구보다 자부심도 있었고 보람도 있었다. 하지만 어느 날부터인가 남을 딛고 이겨야 하는 경쟁이, 연봉 얼마에 연연해야 하는 삶에 회의감이 들었다.

“10년간 직장 생활을 했는데 하면 할수록 스트레스가 쌓이고 성과에 대한 압박이 점점 심해지더라고요. 그러던 중 주말마다 시부모님댁 농사일을 돕기 위해 찾은 시골에서 편안함을 느낄 수 있었습니다. 돌아보면 자연에서의 삶이 체질이었던 것 같아요.”

고아라 대표는 그대로 도시에 머물며 월급쟁이로 남느냐 아니면 시부모님이 계시는 농촌으로 돌아가 농장의 대표가 되느냐의 기로에 섰다. 귀농으로 마음이 기울었지만 곧장 실행에 옮긴 것은 아니었다. 일단 시부모님댁과 가까운 광주로 내려와 쌀 가공으로 누룽지를 만드는 일을 도우며 3년간 도시와 농촌을 왔다 갔다 했다.



부모님에게 벼 농사일을 비롯해, 쌀 처리, 누룽지 가공법 그리고 판매까지 배우면서 서서히 일에 몰들어 갔다.

“처음부터 다 접고 귀농했으면 결정 내리기 어려웠을 겁니다. 하지만 그렇게 배워나가다 보니 자신감이 생기고 시골에서의 생활이 보다 편해지더라고요. 가장 고민되는 지점은 아이들 교육이었습니다. 하지만 나이가 더 들면 농사일이 힘들어질 것 같아서 둘째가 초등학교 입학할 즈음 옮기기로 했지요. 그것이 2022년이었습니다.”

아이들 교육 위해 광주와 가까운 장성으로 귀농

귀농을 결심한 고 대표 부부는 아이들 교육을 고려해 광주와 30분 정도 떨어진 장성에 자리 잡기로 했다. 장성은 광주와 인접한 도시여서 대체적으로 교통이 편리하고 편백나무숲으로 둘러싸여 있어 공기도 너무 좋았다. 근처에 황룡강도 있어 부부가 원하는 자연에서 생활하기에 가장 적합한 곳이었다.

장성으로 이사 후 고 대표 부부에게 찾아온 첫 번째 위기는 농지 구입이었다. 시골은 땅값이 저렴할 줄 알았지만, 예상외로 높은 비용이 커다란 장벽으로 다가 온 것이다.

“특히 저희는 제조 시설이 옆에 있어야 하기 때문에 전기, 수도 등이 모두 가능한 조건을 찾다 보니 농지 구입 비용이 비쌀 수밖에 없었어요. 특히 당시 예비 귀농인으로 가입된 4H에서 가공 공장을 하려면 수도가 가장 중요하다는 조언을 들은 터라 고민이 컸어요.”

고 대표에게 두 번째 찾아온 위기는 자금이었다. 부모님과 주변 선도농업인, 4H에서 활동하는 청창농들에게 조언을 구한 결과, 귀농창업자금이 있다는 걸 알게 됐다. 당장 신청서를 작성해 서류를 넣었고, 신규 귀농인 대출로 2억 원을 지원 받을 수 있었다.

“3억 원까지 대출이 되지만 저희는 2억 원만 받기로 했어요. 3억 원을 모두 받아 규모를 늘리면 매출도 올라갈 테지만 능력에 맞게 시작하기로 한 거죠. 저희는 시부모님으로부터 배운 정통 수제 누룽지를 가공할 예정이었기에 제조업 사이즈에 맞는 농지만 있으면 될 것 같았습니다.”

농지 900평, 가공공장 40평... 창업농으로 첫발

지원받은 보조금으로 농지도 구입하고 농장도 임대해 본격적인 농사를 시작했다. 하지만 첫 시작은 막막하기만 했다. 시부모님에게 농사와 가공을 배웠다지만, 막상 독립해 직접 해보니 농사에 대한 개념도 지식도 많이 부족한 탓이었다.

“그때 먼저 손 내밀어 준 분이 마을 이장님이셨습니다. 처음에는 저희 가족을 경계하셨지만 매일 찾아뵙고 인사하고 이야기 나누며 살갑게 구니 마음을 열어 주셨지요. 이후 이장님과 마을 주민들에게 농사도 배우고, 가공 공장 일이며 일꾼들 채용에도 많은 도움을 주셨어요.”

그렇게 고 대표는 900평 벼농사와 40평 공장에서 누룽지 제조를 시작했다. 공장을 임대하고 부모님이 알려주신 대로 현대식 가마솥을 마련하고, 우리 쌀을 구입해 밥을 지어 누룽지를 만들었다. 부모님 공장에서 경험이 많았던 터라 제품 만드는 데는 의심할 여지없이 자신만만했다.

“그런데 웬걸요. 완성품이 나왔는데 맛이 전혀 다른 거예요. 똑같은 제조법으로 만들었는데, 저희 공장에서만 다른 결과물이 나온 거죠.”

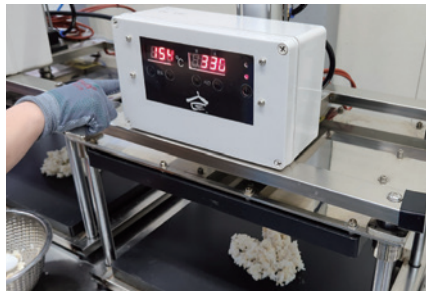
고 대표는 그 길로 하루 종일 서서 매일 누룽지 만드는 데만 집중했다. 누룽지 제조 노하우가 있어도 내 공장에 최적화된 기술을 찾지 못하면 안 된다는 생각 때문이었다.

“처음 누룽지를 만들었을 땐 온도 조절을 못해 하루 생산분 모두를 태우기도 했어요. 하루하루 시간이 지나면서 깨달았죠. 똑같은 기술일지라도 공장의 환경



이 달라지면 맛과 품질이 완전히 달라진다는 것ですよ. 외부 온도, 습도에 따라 쌀에도 영향이 생기고 그에 따른 불온도 조절부터 모든 것을 미세하게 조절해야 했어요.”

특히 겨울과 봄, 여름에 만드는 제품은 외부 온도차가 크기에 제조 온도도 완전히 달라졌다. 그날그날 변하는 환경을 읽고 실내 온도, 불의 세기, 밥의 익힘, 쌀의 수분을 잘 조화시켜야 최상의 제품을 생산할 수 있었다.





“설비만 가져다 놓고 가스불만 켜면 만들어지는 줄 알았지요. 이곳에 맞게 세팅해 감을 익히고 우리 목표치에 맞는 제품을 뽑아내기까지 6개월이 걸렸습니다. 제품을 만드는 것 외에도 여전히 계속 시행착오 중이지요. 특히 몇 날 며칠을 서서 일하니 다리가 통통 붓고 현기증이 나더라고요. 그렇게 오랫동안 서서 일한 경험이 처음이라 그 자체도 저희에게는 넘어야 할 산이었습니다.”

쌀 수급 원활-기술 안정 '매출 상승'

귀농 후 처음에는 농사지은 쌀이 없어 지역에서 쌀을 구입해 누룽지를 만들었다. 그랬더니 월 500만 원, 반기에 4,000만 원 정도로 수익이 크지 않았다. ‘이대로는 안 되겠다’ 싶어 본격적으로 농사에 매진했고 지난해 농사지은 쌀을 수확해 재료 수급이 원활해지고 기술도 안정화되면서 비로소 매출도 덩달아 상승했다. 이후 고 대표는 ‘누르미’라는 브랜드를 등록하고 ‘정통 수제 누룽지’ 콘셉트에 맞춰 적극적인 홍보를 이어가고 있다.

“저희 제품은 완전히 정통 방식 그대로 만들어 고소함과 바삭한 식감이 월등합니다. 첫해 6개월 동안 규격화가 안됐을 땐 수율이 낮아 연간 1만 개 미만으로 생산했지만, 원료 공급이 안정화되면서 품질도 균일화되고 제조 공법도 안정을 찾았어요. 이제 연간 3만 개 정도 생산이 가능해지면서 수입도 3배가량 늘었습니다.”

판로는 지역 대형 할인마트와 직매장(하나로 마트)이 메인이다. 누룽지는 전통식품에 속해 광주시청, 남구청 등 공공기관에 납품되고, 물류를 통해 신세계·롯데백화점, 농협 등에도 납품되고 있다. 올해부터 본격적으로 온라인 판매도 늘릴 예정이다.

“네이버 스마트스토어, 남도장터, 쿠팡 등 다양한 플랫폼에 입점했습니다. 그러다 보니 지금은 납품 물량 맞추기도 역부족일 정도로 바쁘지요. 최근 직원도

2명이나 채용했고 공장 규모도 더 키울 생각입니다.”

제품개발-규모확대 과제

이제 누룽지 제품 생산과 판매에서 안정을 찾은 고 대표. 그는 앞으로 누룽지 관련 다양한 제품은 물론이고 지역 농산물을 활용한 디저트류를 생산할 계획이다.

“최근 지역에서 생산된 ‘꿀을 바른 누룽지’를 개발해 주민들에게 시식회를 해 보니 반응이 좋았습니다. ‘꿀 누룽지’는 저희 밖에 없어요. 이외에도 지역 농산물을 결합한 아이디어가 많아요. 또 저희가 쌀을 활용해 가공하다 보니 식혜를 만들어 납품해 달라거나 떡이나 약과를 만들어 보라는 제안도 많습니다. 그런 제안을 참고해 쌀을 활용한 다양한 디저트를 개발해볼 생각입니다.”

끝으로 고아라 대표는 예비 귀농인들에게 조언한다.

“귀농을 할 때 가장 중요한 것은 아이TEM입니다. 트렌드에 끌려가지 말고 스스로 할 수 있는 것을 찾아야 합니다. 또 재배만큼 중요한 것이 ‘팔 곳이 있는지’입니다. 자연에서의 삶을 영위한다는 대전제는 변함이 없지만 귀농하고 싶다면 현실적으로 접근하면 좋겠어요.”

특히 고 대표는 직장 생활하면서 받은 스트레스를 피해 귀농한 만큼 8시간 근무를 고수하고 있다. 더 많이 일하면 더 많이 생산할 수 있어 돈은 더 벌겠지만 원하는 삶이 아니기 때문이다. 최근 함께 일하고 있는 직원들에게도 8시간 근무와 휴일에 대해 늘 당부한다는 고 대표. 지금 그가 누리는 자연에서의 평안, 경제적 안정, 여유 있는 삶이야말로 귀농인들의 진정한 꿈일 것이다. ☺



‘누르미’

고아라 씨 이야기

| 경영규모

논(2,975㎡),
농산물 가공 공장(132㎡)

| 필요한 기술 및 시설

전통 가마솥 방식 계승, 누룽지 칩 기계,
현대식 가마솥

인력현황



4인

(부부, 직원 2인)

초기투자비



3억 8,500만 원

(농지 구입 2억 원, 공장 보증금 1,000만 원,
설비 및 기타 1억 7,500만 원)

연간운영비



1억 7,000만 원

(2022년_귀농 첫째 기준)

연간수입



2억 5,000만 원

(2022년_귀농 첫째 기준)

귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑫

촌에살고 촌에웃고



2 세대 별

/ 2030세대

강원 횡성 _ 신준규	58
충남 당진 _ 문소영, 김에스터, 박미아	68

/ 40세대

강원 양양 _ 고영민	78
경북 영주 _ 서현석, 이경미	88

/ 5060세대

충남 태안 _ 김진혁	96
전북 정읍 _ 김훈석	104

강원도
★ 횡성 ★

.....
신준규

남들보다 빠른 귀농 선택,
삶의 질 향상은 '덤'

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시
회사원
정년이 보장되지 않는 직장생활에 불안감을 느껴 귀농 결심
감자
2022년
농업교육포털 귀농귀촌 교육 이수
(농림수산식품교육문화정보원)

‘이랑고랑 감자밭’ 신준규 씨 (35)



나름 안정적인 회사원 생활을 이어가던 30대 중반의 한 청년은 회사를 떠나는 선배들을 보며 직장인으로서의 불투명한 미래를 고민하기 시작했다. 4050세대의 조기 은퇴를 보며 새로운 도전에 대해 관심을 가질 때쯤 창업에 대한 관심을 갖게 됐고, 농촌에서 창업을 해야겠다는 생각을 했다. 아내와 함께 귀농에 대한 계획을 세우고 ‘농촌에서 살아보기’ 프로그램 지원에 합격 하자 9년 가까이 다닌 직장에 사직 의사를 밝히고 2022년 3월말 강원도 횡성으로 향했다. 신준규 대표의 귀농은 그렇게 시작됐다.



귀농귀촌 Key Point!

농작물 재배 외 아이디어 발굴, 안정적 소득 갖춰라

농업·농촌과는 거리가 멀었던 부부

신준규 대표는 아내와 강원특별자치도 횡성군 둔내면 삽교리로 귀농하기 전 서울에서 평범한 회사원 생활을 했다. 27살에 가구분야 대기업에 입사한 신 대표는 약 5년간 B2B 영업관리, 약 4년간 영업전략팀에서 근무하며 9년 간 일했고, 아내는 어학 관련 콘텐츠를 만드는 회사에서 7년 간 일했다. 하지만 6년 정도 근무했을 무렵, 회사에서 권고사직을 받고 하나둘 떠나는 선배들을 보며 막연한 두려움을 느끼게 됐다.

“의학 기술의 발전으로 수명은 늘어나는 데 회사원의 삶은 언제 어떻게 될지 모르겠더라고요. 중년이 되어 뭔가 새로운 것을 시작하기에는 어려움이 있을 것 같았습니다. 회사에 다니면서도 막연하게 사업에 대한 구상을 하기 시작했습니다.”

신 대표 부부는 주말에 취미로 다니던 캠핑을 통해 자연에서의 삶에 눈을 돌렸고, 자연스럽게 귀농귀촌에 관심을 갖게 됐다. ‘농촌에서 어떤 일을 할 수 있을까’ 고민하며 30여 곳이 넘는 여러 농촌 지역을 둘러보았고, 2022년 1월 강원도를 돌기 시작했다. 그렇게 가장 마지막에 찾은 지역이 바로 횡성군이었다.

귀농 전, 농림축산식품부의 ‘농촌에서 살아보기’ 프로그램에 지원해 부부에게 정말 잘 맞는 곳인지 미리 살아보기로 결심했다. 높은 경쟁률을 뚫고 합격한 부부는 그렇게 3월 말부터 횡성살이를 시작하게 됐다.

신 대표 부부는 횡성군 산채마을 사무장과 대화를 나누며 ‘가치관, 비전이 잘 맞다’는 느낌을 받았고 특히 마을이 아름다워서 횡성군 산채마을을 최종 귀농지로 점찍었다.

지난 2021년부터 운영되기 시작한 ‘농촌에서 살아보기’ 프로그램은 귀농 귀촌을 희망하는 도시민들이 농촌에서 최장 6개월간 거주하며 일자리, 생활 등을 체험하고 지역주민과 교류하는 기회를 제공하는 사업이다.

사업유형은 귀농형, 귀촌형, 프로젝트 참여형으로 나뉜다. 귀농형은 지역 주요 작물 재배기술, 농기계 사용법 등 영농 전반에 대한 체험활동을, 귀촌형은 농촌



이해, 주민교류, 지역탐색 등 농촌생활을 위한 프로그램을 지원한다. 프로젝트 참여형은 도시청년들이 농촌에 정착할 수 있도록 단기 프로젝트를 수행 하면서 농촌생활을 체험하고 일자리를 탐색할 수 있는 기회를 제공한다.

프로 N잡러가 되자

2022년 3월 말부터 시작된 횡성 산채마을에서의 삶은 새로운 도전의 설렘도 있었지만, 크나큰 고민도 함께였다. ‘뭐 해먹고 살지?’ 신 대표 부부를 포함해 산채마을에서 살아보기 프로그램에 참여한 사람들은 총 10명. 이들 중에는 유명 통신사에서 운영하는 야구단 대표직을 맡았던 분도 있었다.

대부분 50~60대로 경제적인 여유를 갖춘 상태여서 농촌 지역에서 소득이



발생하지 않아도 연금 등으로 기본적인 소득이 주어지는 이들이었다. 하지만 직장을 그만두고 교육에 참여한 부부는 이들과는 다른 정도 즐길 수 있는 처지가 아니었다.

신 대표는 교육과정을 통해 신중하게 작목을 선택해야겠다고 마음먹고 농사 교육에 적극적으로 참여했다. 또 ‘농촌에서 살아보기’ 프로그램을 통해 농사 기초 교육, 문화교류, 선도농가 방문, 농가 일손 돕기 등 농사와 관련된 교육으로 다양한 작목을 접할 수 있었다. 그 중 둔내면 농업인들이 많이 재배하는 감자와 토마토 중에서 두백 품종 감자 재배를 결심했다. 교육이 이뤄지는 6개월간 정작을 고민하며 주말마다 입장을 다녔고, 교육이 마무리될 즈음 거주할 주택 구입도 마쳤다. 더불어 농사교육을 받으며 살아남기 위한 전략을 수립하게 됐다.

“효율적으로 즐겁게 일하고, 일을 시스템화 해 수익을 내기 위한 전략에 집중했습니다. 기본적인 농사일과 함께 마을에서 보유하고 있는 건물을 활용해 숙박업에 도전해보야겠다는 생각을 했지요.”

신 대표는 이내 계획을 실행에 옮기기로 했고 그렇게 마을 주민들을 설득하기 위한 숙박업 프레젠테이션을 실시했다. 그 결과 산채마을에서 보유한 건물 2개동을 리모델링한 ‘1765 삽교 스테이’가 탄생했고, 그곳의 관리와 홍보 업무를 맡아서 진행하게 됐다.

그들이 이렇게 새로운 수익 모델을 생각하고 추진하게 된 이유는 상대적으로 작은 규모의 농사를 짓다보니 그것만으로는 경제적 돌파구를 마련하기 어렵다는 판단 때문이었다.

신 대표는 젊음의 패기로 농사일 외에도 여러 가지 일을 해서 소득 증대를 꾀해야겠다는 욕심이 있다.

“먼저 본업인 감자농사에 대한 전문성을 쌓아 기본기를 다지고, 기본기를 바탕으로 귀농귀촌과 관련된 오프라인 강의도 도전해 볼 생각입니다. 현재 숙박업 외에도 향후 농산물 브랜드를 론칭하고, 생산물에 부가가치를 더한 가공제품 브랜드 론칭 등도 생각하고 있습니다.”



그는 현재 자신이 재배한 농산물을 온라인으로 판매하기 위한 스토어 개설을 준비하고 있으며 아내와 함께 문화콘텐츠를 만들기 위해 연구 중이다. 그는 ‘프로 N잡러’로 거듭나 꾸준히 안정적인 소득을 올리기 위한 방법을 고민하고 있다.

철저한 계획 통한 귀농귀촌 실현해야

여전히 해야 할 일과 꿈도 많은 신 대표 부부. 그들은 현재 귀농 만족도가 상당히 높으며 활짝 웃어 보였다. 하지만 쉽지만은 않은 도전이기에 귀농귀촌을 꿈꾸는 이들에게 해주고 싶은 얘기도 많다.

“2021년부터 창업, 사업 등을 준비하고 여러 마을을 탐방하며 ‘농촌에서 살아보기 프로그램’에도 참여했어요. 그만큼 신중하게 고민해 전략을 잘 세우셔야 실패를 줄일 수 있습니다. 계획을 잘 세우더라도 예상치 못한 비용이 발생하기도 하는데 저희도 코로나19 이후 집과 토지 가격이 큰 폭으로 오르면서 주택 구입비용이 커지기도 했죠. 그래서 충분한 자본금을 마련하는 것이 중요해요.”

또 어떤 작목을 선택하든 수익모델에 대한 구상이 명확해야 한다고 강조했다. 이런 점은 ‘농촌에서 살아보기’ 프로그램에 참여했던 것이 큰 도움이 됐다.

“이 프로그램은 마치 게임으로 따지면 체험판 게임을 제대로 즐기는 것 같았어요. 6개월간 지원금과 숙식을 제공받고, 농사 관련 교육도 받으니 얼마나 좋은 프로그램인가요. 귀농귀촌을 꿈꾸신다면, 꼭 참여해보세요.”

지자체의 전문성 있는 맞춤형 지원 필요

귀농귀촌을 만족스러워하는 그에게도 바람은 있다. 청년 귀농귀촌인들을 위한 지자체의 맞춤형 지원이 더 늘었으면 하는 것이다.



“강원도 청년 창업농들과 모임을 갖고 있는데 처지가 비슷한 분들이 많았어요. 이들과 만나서 일상도 공유하고 정부와 강원도의 지원 정책 등 양질의 정보를 공유하면서 나름의 끈끈함을 유지하고 있습니다. 지자체에서 저희 같은 청년 귀농귀촌인들을 위한 맞춤형 상담, 서비스 등을 제공해주신다면 더 힘이 날 것 같습니다.”

신 대표 부부는 처음 귀농했을 당시, 농업직 공무원과 농업 관련 행정 업무를 오랫동안 수행하신 분들의 도움을 많이 받았다. 지자체의 농업 전문성이 더 높아진다면 청년 귀농귀촌인들의 농촌 유입도 계속 늘어날 것이라 생각한다.

긍정적인 마음으로 ‘농촌에서의 삶을 만끽하는 희망찬 앞날’을 위해 여전히 바쁘게 살아가고 있는 2년차 귀농인 신 대표 부부. 부부는 분주함 속에서도 분명 머지않은 미래에 도시에서 생활했을때 보다 더 적게 일하고, 스트레스도 덜 받는 여유로운 삶을 살고 있을 것이라 확신한다. ☎



‘이랑고랑 감자밭’ 신준규 씨 이야기



| 경영규모

감자밭(1,653㎡),
고추·산나물(1,653㎡)

| 필요한 기술 및 시설

감자 유기농 재배를 위한 유기농액비 제조 기술

인력현황



2인
(부부)

초기투자비



255만 원
(밭 임대료 75만 원,
농사준비 금액 180만 원)

연간운영비



약 **400**만 원
(2023년 기준)
*귀농 1년차 예상 금액

연간수입



1,000만 원
(2023년 기준)
*귀농 1년차_농사·유통·가공수입 예상 매출

충청남도
★ 당진 ★

문소영·김에스터·박미아

어디서든 만나는
‘일상 속 꽃’을 전하다

+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

경기 평택

안전관리직·반도체 설계 엔지니어

꿈꾸어 왔던 평생직장을 자연과 함께 하기 위해

화훼(거베라, 장미, 국화 등)

2021년

신규농업인 영농실습반 교육 이수(경기도 농업기술원)

귀농귀촌 아카데미 교육 수료(농림수산식품교육문화정보원)

귀농창업 활성화 지원사업 심화과정 이수(충청남도 농업기술원)

‘꽃양꽃색’ 문소영 (33)·김에스더 (32)·박미아 (33) 씨



대학 동기와 경쟁사 직원, 농촌과는 전혀 관계가 없을 것 같던 30대 여성 세 명이 뭉쳤다. 연고도 없던 곳에서 우여곡절을 겪으며 그야말로 ‘맨땅에 헤딩’을 했던 셋은, 누구나 쉽게 살 수 있는 ‘일상 속의 꽃’을 목표로 화훼 재배에 뛰어들었다. 물론 인생에는 쉬운 길도 있겠지만, 쉬운 선택은 포기도 쉬운 법. 그녀들은 조금 어려워도 화훼산업의 좋지 않은 상황을 극복하고 새로운 길을 개척해보자는 데 뜻을 모았다. 때론 힘든 여정이겠지만 ‘꽃양꽃색’이라는 화원 명칭처럼 보다 다양한 삶의 아름다움을 경험할 수 있는 길이라 믿고 있다.



귀농귀촌 Key Point!

포기하지 않는 것이 비결...꿈을 향해 한걸음씩

수해부터 사기까지… 우여곡절 있었지만 포기하지 않아

“그냥 쫄딱 망했어요. 수해로 하필 저희 농장만 잠긴 거예요.”

‘꽃양꽃색’ 농장의 공동대표 문소영, 김에스더, 박미아는 각자 다른 지역에서 직장을 다니던 직장인이었다. 누구보다 열심히 살았던 세 사람은 어느 날 경쟁만 남은 도심에서의 생활에 회의를 느꼈고, 좋아하는 일을 하고자 귀농을 결심했다. 도심을 떠나 자연과 함께하는 삶을 살기로 의기투합한 세 사람은 충남 당진 우강 지역 땅 1,500평을 매매해 시골살이에 돌입했다.

하지만 야심차게 시작한 그녀들의 귀농·귀촌 라이프는 출발부터 ‘빨간불’이 켜졌다. 첫 수확물이었던 국화가 수해로 잠겨버린 것이다. 야속하게도 농수로 앞을 막으며 넘어진 호두나무가 온 동네의 물을 하우스로 끌어왔고, 정비가 더뎠던 한해 농사가 완전히 허투루 돌아갔다. 겨우 수해를 복구하고 이듬해 봄, 계약 재배로 양귀비를 심었다. 첫 계약 재배인 만큼 기대도 컸다.

“그런데 이게 또 사기였어요. 사기 아닌 사기를 당해 인력도 뺏기고 단가도 제값보다 훨씬 적게 받아 손해가 너무 컸지요.”

겨우 수해를 복구하고 심은 작물은 젊은 귀농인들의 마음에 상처를 주었다. 애지중지 키운 작물 계약은 터무니 없는 내용으로 바뀌어 있었고, 눈물을 머금고 소중한 꽃들을 싼값에 내어줄 수밖에 없었다.

그 후에도 악재는 이어졌다. 이번에는 품종 사기를 당한 것. 분명 직거래를 위한 품종을 구매했지만 수확시기가 되어 만난 작물은 부적합한 품종이었던 것이다.

이렇듯 그녀들은 귀농한 첫해와 이듬해 수업료를 아주 비싸게 치렀다. 지자체 부터 사기업까지, 다양한 곳을 다니며 무려 1천 시간이 넘는 수업을 받았지만, 현실에서의 예상치 못한 변수는 통제할 수가 없었다.

그럼에도 그녀들은 포기하지 않았다. 이후 소국 등을 재배해 조금씩 매출을



내기 시작했고, 올해는 이미 상반기에만 지난해 매출을 뛰어넘었다. 이제는 거베라부터 장미, 국화 등 다양한 꽃들을 판매하는 어엿한 화훼농원으로 거듭나고 있다.

배워야 살고 어울려야 정착한다

귀농을 하면 우선 지역 사회에 잘 어우러지는 것이 무엇보다 중요하다. 그 지역만의 각종 텃세를 이겨내고, 그들과 함께 살아가는 공동체가 되어야 한다는 말이다. 처음 그녀들이 충남 당진 우강지역을 선택해 귀농한 것은 일종의 ‘고집’이었다.

“처음 당진 지역 센터에 전화해 귀농의사를 밝혔는데, 담당 팀장님이 ‘왜 굳이 오려하냐’며 말리시더군요. 이미 결심한 만큼 저희는 고집을 꺾지 않았죠.”

사실 센터 뿐 아니라 주위의 만류도 있었지만 계획한 일을 실행해보고 싶은 꿈과 의지가 더 컸다. 그들은 곧 당진으로 내려가 화훼농장을 열고 본격적인 사업을 시작했다.

“당진에 내려간 뒤, 당시 통화를 나눈 센터 팀장님과는 막역한 사이가 되었어요. 저희가 어려울 때마다 가장 많이 도움을 주시는 분이기도 하죠. 팀장님께서 그때 왜 그러셨느냐 여쭙보니, 젊은 사람들이 귀농에 실패해 다시 일어서지 못할까 걱정이 됐다고 하시더군요.”

사실 그녀들도 귀농을 해보니 그 만류한 마음도 이해가 갔다. 난생 처음 해보는 농장 운영도 쉽지 않았지만 마을 어른들에게 마음을 열고 한 발짝 다가가는 일은 더 어렵게 느껴졌다. 하지만 그럴수록 더 적극적으로 다가가려 노력했다.





“처음부터 모든 집의 문을 두드리며 인사를 다녔어요. 괜히 젊은 사람들이 농촌을 쉽게 본다는 말을 들을까봐, 공부도 열심히 했어요. 시간이 지나다 보니 소문은 칭찬이 되었고 이제 마을 분들 모두 딸처럼 위해 주셔서 너무 감사한 마음이 큼니다.”

직접 움직여야 성공한다

그녀들의 화훼농원은 직거래가 90% 이상이다. 농원 이름이 ‘꽃양꽃색’인 점도 같은 맥락이다. 실제로 대부분 화훼농원의 이름은 ‘프리지아 꽃농장’, ‘장미꽃농원’ 등 주요 품목 이름을 앞에 붙이곤 한다.



“화훼농원은 원래 직거래를 하지 않아요. 경매로 보내면 그냥 2천단을 다 보내면 되지만, 저희는 2천 번의 일을 하는 셈이죠.”

그녀들은 경매를 보내지도, 화학 농약을 쓰지도 않는다. 그야말로 고품질, 친환경 꽃을 직접 필요한 이들의 집으로 배달해주는 셈이다. 주변 농가에서 처음에는 “그렇게 사업하면 망한다”는 이야기를 수없이 했다. 하지만 이제는 판로를 성공적으로 확보하고 매출을 올리며 사업이 안정화되는 단계에 들어섰다. 농약을 사용하지 않는 착한 ‘친환경 꽃’이다보니 학교 등에서도 호응도가 높다.

‘꽃양꽃색’의 슬로건은 ‘일상 속의 꽃’이다. 직접 꽃집에 가지 않더라도 신선하고 품질 좋은 꽃을 언제 어디서나 살 수 있는 형태로 만든다는 것이다.

“외국에서는 보통 장을 보면서 편하게 꽃을 사요. 그런데 우리는 꽃을 산다고 하면, 어떤 기념일에 엄청난 포장을 해서 구매해야 한다는 생각이 있는 것 같아요. 저희는 그런 거창한 꽃이 아니라, 그냥 생각나면 가볍게 살 수 있는 일상의 꽃으로 다가가고 싶어요.”

그녀들이 바라는 단기적인 목표는 여러 마트에 자연스럽게 꽃을 놓아두는 것이다. 그저 장을 보다 생각나서 한 송이 사갈 수 있는 그런 판매를 원하고 있다. 실제 직거래 중 다수는 마트로 입점하고 있어 곧 꿈을 실현할 수 있지 않을까하는 행복한 기대를 해본다.

친환경·자동화 등을 통한 하나의 ‘기업’으로

“아직은 시행착오를 겪고 있지만, 최종 꿈은 커요. 친환경 화훼농업을 통해 기업화를 해내 농업기업, 화훼기업으로 거듭나는 것입니다.”

지금까지 화훼 분야는 친환경, 자동화와는 거리가 멀었다. 최근 정부에서 친환경, 저탄소, 자동화, 스마트 등의 키워드를 밀고 있지만, 화훼 분야에서는 정말 먼 이야기였다.

하지만 안전관리, 반도체 설계 등 여러 기술 관련 직무를 해온 그녀들이기에 화훼재배와 기술을 연결하는 감각이 가히 탁월했다. 화훼재배 농가에서 탄소 발자국을 줄이기 위해서는 온실 인프라를 업그레이드 해 단열 및 에너지 효율성을 개선시키면 된다. 에너지 커튼, 열 스크린, 자동화된 기후 제어 시스템과 같은 기술을 구현하여 에너지 소비를 최소화할 수 있는 것이다. 유기 비료와 해충 방제 방법을 사용해 합성 화학 물질에 대한 의존도를 줄이면, 지속 가능한 재배도 가능하다. 유기농 관행은 탄소 발자국을 최소화할 뿐 아니라 생물 다양성과 토양 건강을 증진시킬 수 있기 때문이다.

“저희가 설계 쪽을 전공하던 사람이잖아요. 기존에 배웠던 기술을 농장 설비에 조금씩 적용시켜나가고 싶어요. 친환경, 자동화 시스템을 구축해 농원을 꾸미고 연구단지까지 일궈내는 것이 최종 목표입니다.”

정말 그때가 되면 교육·치유 사업을 통해 ‘배운 것을 베푼다’는 생각으로 소비자들에게 직접 다가가고 싶은 희망도 있다. 아직은 막연한 꿈이지만 그녀들에게는 목표로 정한 ‘10년’의 시간이 있다. 목표를 향해 한 걸음 한 걸음 ‘꽃양꽃색’만의 방식과 색깔로 나아가다보면 분명 그녀들이 꿈꾸는 10년 후의 미래가 생생히 오늘로 다가올 것이다. 🌱



‘꽃양꽃색’

문소영·김에스터·박미아씨 이야기



| 경영규모

시설하우스(4,297㎡), 노지(2,314㎡)

| 필요한 기술 및 시설

양액재배 기술, 시설재배 기술(온실),
노지재배 기술

인력현황



3인

(동업자)

초기투자비



약 **9억 4,000**만원

(농지 구매 4억 3,000만 원, 비닐하우스 4억 2,000만 원,
보광 및 냉풍온기 등 시설비 약 9,000만 원)

연간운영비



2,500만원

(2022년 기준)

*2021년 귀농 첫해 기준 500만 원

연간수입



6,000만원

(2022년 기준)

*2023년 상반기 기준 약 6,000만원 이상

강원도
★ 양양 ★

고영민

일벌레가 기르는
정직한 느타리버섯

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

경기 파주
회사원
가족과 함께 전원생활의 꿈을 이루기 위해
느타리버섯
2019년
귀농귀촌 아카데미 교육 수료(양양군 농업기술센터)
귀농 크리에이터 온라인 양성교육 이수(강원도 농업기술원)

‘여우골통통 느타리버섯농장’ 고영민 씨 (48)



직장생활을 10년 넘게 하며 40이 넘어가는 나이에 도달하니 아침에 일어나 시간 맞춰 출근하는 것도 싫어졌다. 주말이 되면 늦은 시간까지 잠에서 깨어나지 못했고, 가족들과 여가시간을 보내면서도 늘 직장업무에 대한 신경으로 마음이 편치 못하던 고영민 대표. 뻔해보이는 삶에 새로운 바람을 일으킨 것이 바로 귀농이었다. 거대한 기계속 부품과도 같은 삶 대신 일한만큼 결과가 주어지는 농사가 그의 마음을 흔들었다. 그리고 한 버섯 농장에서 운영하는 민박 집에서 한달 머물게 되면서 결심을 굳혔다. ‘여우골통통 느타리버섯농장’ 고영민 대표는 연고가 전혀 없는 강원도 양양군에서 그렇게 임업인이 되었다.



귀농귀촌 Key Point!

꾸준히 학습하라

귀농박람회 상담, 귀농 앞당겨

사람 좋은 인상을 지닌 고영민 대표는 경기 파주시에 있는 유아 학습지 회사에서 물류센터장으로 재직하던 평범한 회사원이었다. 50세 이후에 귀농 계획을 실천하겠다고 막연한 목표를 갖고 있던 고영민 대표.

그는 일산 킨텍스, 강남 코엑스 등에서 귀농귀촌 박람회가 열릴 때마다 부스를 찾아 상담을 받으며 가장 많이 들은 이야기가 ‘귀농 계획이 있다면 좀더 일찍 가라’는 것이었다.

“귀농 박람회에서 상담을 받아보면 대부분 상담해주시는 분들이 (귀농)계획이 있다면 빨리 귀농 하는 것이 좋으며 시행착오를 거치더라도 젊으면 극복하는 것이 더 쉽다고 하시더군요. 먼저 경험 있는 분들의 조언이니만큼 신뢰가 갔습니다.”



그 조언에 50대 이후 고려했던 귀농을 앞당기기로 마음먹었다. 그리고 곧바로 인터넷을 통해 귀농 지역과 작목에 대해 자료를 찾아봤다.

“처음에는 전라북도 고창군으로 귀농해 유자를 재배해볼 생각이었습니다. 하지만 그 시기에 때마침 양양군 농업기술센터에서 진행되는 귀농귀촌 교육을 받으며 양양의 매력에 빠졌습니다.”

고 대표는 양양군 느타리버섯 작목회 회장의 민박집에서 한달 정도 머물며 체험을 하면서 농사일도 배우고 느타리버섯에 대해서도 많이 배우며 곧장 느타리버섯을 재배해야겠다는 결심이 섰다.

“귀농 결심에 이어 작목 결정도 빠르게 내릴 수 있었던 이유는 선도 농업인들의 조언과 재배 노하우 덕분이었습니다. 오랜 시간 몸소 경험을 통해 터득했으니 그 자체만으로도 믿음이 가더라고요. 그래서 2019 양양군 귀농귀촌아카데미 교육과정도 곧장 수강하게 됐습니다.”

교육을 받으면서 점차 양양군의 매력을 느끼기 시작했고 버섯으로 작목을 결정짓게 됐다. 목이, 표고 등 다양한 버섯재배에 대해 배웠지만 배우면 배울수록 느타리버섯에 대한 관심과 애정이 더욱 커지는 것 같았다.

“교육과정 중 느타리버섯에 대한 교육이 있었는데, 첫 시간에 느타리버섯 배지를 보자마자 마음이 끌렸어요. 이후 느타리버섯에 대한 집중 교육을 받으며 양양군에 살 집을 알아보게 되었고 자연스럽게 귀농하게 되었습니다.”

작목 선택시 판로 고민 ‘중요’

그는 귀농귀촌 아카데미 교육과정 동안 우수농가 견학을 하며 느타리버섯을 재배하는 재미에 푹 빠졌다. 교육 수료시기에 ‘멘토멘티 프로그램’을 통해 버섯 재배를 위한 기술 연마에 들어갔다. 느타리버섯 멘토를 찾아가 6~7개월간의 교육을 받는 동시에, 향후 버섯을 재배할 토지 입장을 다니며 일사천리로 원하는

곳의 토지와 집을 구하게 됐다.

고 대표가 귀농지역으로 양양군을 선택한 데에는 나름의 전략이 있었다. 그 역시도 대다수 귀농인들처럼 판로 개척에 대한 고민이 많았다. 특정 작목을 재배해 좋은 품질로 생산하더라도 결국 판로를 개척하지 못하면 소득으로 직결될 수 없다는 두려움 때문이었다. 하지만 양양군은 느타리버섯을 전문적으로 판매하는 영농조합법인이 있어 판로 걱정이 없었다.

“양양군에는 ‘설악산느타리영농조합법인’이 있어 버섯 재배만 제대로 하면 될 것 같았죠. 조합에서 전량 가락시장으로 출하하고 경매에서 낙찰을 받게 되니 추가 판로를 개척할 여유도 생겼습니다.”

고 대표는 느타리버섯을 출하하면 2kg들이 1Box당 2만 원 정도의 수익이 발생한다. 그렇게 지난해 직거래, 온라인 판매로 약 7,000만 원 가량의 매출을 올렸다.

자신만의 재배 방식 정립 반드시 필요해

느타리버섯은 여러 재배방식이 있는데, 대표적으로 균상재배, 비닐멀칭재배,



병·봉지재배 등이 있다. 이 중 고 대표는 균상재배와 비닐멀칭재배 방식을 합친 ‘균상비닐멀칭형’으로 재배한다.

국내에서 느타리버섯을 생산하는 농가 중 균상재배 방식의 경우, 대부분 배지를 만들 때 솜을 활용한다. 솜은 탄소와 질소의 함량비가 85% 정도로 버섯 재배에 아주 양호한 재료로 꼽힌다. 섬유소 함량도 볏짚보다 2배 이상 높아 약 73.2% 정도의 수량 증대에 기여하고, 버섯이 이용하기 쉬운 가용성 물질 함량이 높아 재배에 이롭다.

비닐멀칭재배 방식은 균상 표면을 비닐로 멀칭하고 일정하게 구멍을 뚫어 그곳으로만 버섯이 자라도록 하는데, 물고임 현상을 없애 병해를 줄여주는 장점이 있다. 또 균상 관리가 편리해 노동력 절감 효과가 크며 버섯 다발화에 유리하다.

특히 여름에 재배하는 느타리버섯의 경우, 무멀칭균상재배에서는 버섯이 하나씩 생기지만 멀칭재배에서는 다발화를 유도할 수 있어 소득에도 영향을 끼친다. 고 대표는 수입 목화솜을 주원료로 배지 제조기계를 활용해 배지를 제조한다. 이후 열흘 정도 발효한 뒤 종균을 접종, 배양한다. 이 과정이 약 20일 가량 소요되고 이후 재배실에서 10일 가량의 생육 과정을 거쳐 수확, 포장을 한 뒤 출하를 한다.

이렇게 재배주기는 3~5주 정도 소요되며 향후 다시 재배를 하기 위해 소득 과정을 거치게 된다. 이렇게 3회에 걸쳐 수확, 판매하는 방식으로 1년간 느타리버섯을 재배한다.

“귀농 지역 선택, 작목 선택, 작목 재배 방식 선택 등 모든 선택이 중요하지만 귀농귀촌에 대한 확신이 섰다면 빠르게 결단을 내리는 것이 좋습니다. 농업인은 꾸준한 교육을 통해 자신의 농장에서 여러 방식을 도입해보고 노동력, 투입되는 시간, 비용, 소득 등을 잘 파악해 자신에게 맞는 재배방식을 정립하는 것이 중요하지요.”



뜻하지 않은 위기, 언제든 찾아올 수 있어

이처럼 자신만의 느타리버섯 재배방식을 정립해 나가고 있는 귀농 5년 차 고영민 대표. 그는 전 국민이 힘들었던 코로나19 때 귀농하면서 더 큰 어려움을 겪었다. 코로나19가 본격화된 2020년은 잊을 수 없는 힘든 한 해였다고 회상했다. ‘엮친 데 덮친다’ 라는 말을 몸소 경험했을 만큼, 지금 생각해도 정말 아찔한 기억이다.

“2019년 6월 양양군에 와서 버섯 재배방식을 익히고, 2020년 3월부터 농업기술센터의 지원사업을 통해 버섯 재배를 위한 건물을 지었어요. 그런데 2020년 2월부터 코로나19가 확산되면서 라이프 사이클에 큰 변화가 찾아왔어요. 그런데다 태풍 제9호 마이삭, 제10호 하이선 등 기록적인 폭우가 내리면서 뜻하지 않은 피해를 입게 됐습니다.”

2020년 9월 양양군은 태풍의 영향으로 1시간 동안 무려 124.5mm의 기록적인 폭우가 쏟아졌다. 특히 영동 북부지역에서도 가장 많은 비가 내리면서 주택과 도로, 차량 침수 등의 피해가 발생했다. 고 대표의 버섯 재배동 앞마당도 토사가 흘러내리는 등 피해를 입어 복구하는 데 상당한 시간이 걸렸다. 그래도 다행스러운 일은 2021년 이후에는 큰 자연재해가 없어 안정적으로 농가를 운영하고 있다.

나만의 브랜드를 만들자

고 대표는 재배동에 스마트팜 시스템을 적용해 버섯 재배의 효율성을 높였다. 컨트롤러 박스를 통해 온·습도, 이산화탄소 조정이 간편해졌는데, 그는 점차 발전하는 기술로 노동력과 재배에 들이는 시간을 줄여나가고 있다.

“아직 느타리버섯 재배 경력이 길지 않지만, 이 일을 평생직장이라 생각하고

힘닿는 데까지 이어나갈 계획입니다. 미래에 귀농귀촌을 생각하고 계신다면, 기르려는 작물에 대한 이해도를 높이고 거주하려는 곳의 지역 환경, 판로 개척, 소득 증대 등에 대해 깊게 고민해보셔야 합니다. 그리고 선택했다면 행동으로 빠르게 옮기는 것이 중요하다고 생각합니다.”

고 대표는 재배하는 느타리버섯의 품질 경쟁력이 높아 가공에 관심을 가질 법도 하지만, 원물 생산과 향후 건조 판매 정도에만 역량을 집중할 계획이다.

“일단 내 브랜드를 더욱 확실히 시장에 정착시키는 것이 중요하다고 생각합니다. 품질 관리를 위해 생육에만 집중하는 것이 현재 전략이지요. 온라인 판로 구축 이후 판로 확대, 마케팅 강화 등이 소득증대 여부에 가장 큰 영향을 끼치기 때문입니다.”

그는 귀농귀촌의 성공을 결정짓는 중요한 요인으로 ‘철저한 준비’와 ‘빠른 결정’, ‘꾸준한 학습’을 꼽는다. 그 역시 귀농귀촌 박람회를 다니며 막연했던 생각을 계획으로 정리하고 농업기술센터에서 실시하는 교육을 이수한 뒤 빠르게 귀농 지역을 결정했다. 지금도 양양군 농업기술센터에서 운영하는 농업인대학의 스마트마케팅 과정에 참여해 농산물 마케팅을 학습하며 더 큰 꿈을 키우고 있다. 농업의 가능성을 믿고 직접 현장에 뛰어들어 가치를 실현하고 있는 고 대표. 앞으로도 철저한 준비와 빠른 실행력으로 일궈갈 그의 미래가 더욱 기대된다. 🍄



‘여우골통통 느타리버섯농장’



고영민 씨 이야기

| 경영규모

시설재배 연면적(3,306)㎡,
버섯 재배면적시설(397㎡)

| 필요한 기술 및 시설

느타리버섯 재배 기술, 재배시설

인력현황



2인

(부부)

초기투자비



약 5억 원

(재배시설 구축비용)

*지원사업비용 7,500만 원, 자부담 4억 2,500만 원

연간운영비



2,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 1,500만 원, 2021년 2,000만 원

연간수입



7,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 6,000만 원, 2021년 6,500만 원

경상북도
★ 영주 ★

서현석·이경미



이삿짐 5t 트럭만 하나 들고 귀농,
사과에 '엄마 맘' 담았다

+ 귀농 전 거주지역

인천광역시

+ 귀농 전 직업

농산물 판매

+ 귀농 결심동기

젓바퀴 돌 듯 열심히 일해도 이자만 갚기 바듯한 도시생활을 끝내고 안정적인 평생직장을 찾기 위해

+ 귀농 선택 작목

사과

+ 귀농 연도

2015년

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

신규농업인 영농정착 기초교육 이수(영주시 농업기술센터)
신규농업인 현장실습교육 이수(영주시 농업기술센터)
농업인대학 사과과정 교육 수료(영주시 농업기술센터)

‘소백산유진맘’ 서현석 (42)·이경미 (41) 씨



귀농 당시 30대 중반 부부였던 서현석·이경미 대표. 인천광역시에서 야채 장사를 해오던 그들은 지친 도시 생활을 벗어나 평생직장을 갖고 싶다는 고민을 줄곧 해왔다. 그러다 8년 전, 모든 재산을 처분하고 부모님이 계신 고향 ‘경북 영주’로 돌아왔다. 이왕이면 조금 더 빨리 귀농해 먼저 자리를 잡자는 생각이었다. 그렇게 서현석·이경미 대표는 사과밭 가득한 경북 영주에서 8년째 ‘소백산유진맘’을 운영하며 사과 재배에 열정을 쏟고 있다.



귀농귀촌 Key Point!

매일 농약 일기를 작성하라

야채 장사하다 사과 재배, 쉽지 않은 도전

서현석·이경미 대표의 8,000평 규모 사과농장은 태양을 내리쬐며 끝없이 펼쳐져 있었다. 농장 옆에는 해썬(HACCP) 시설을 갖춘 25평 규모의 가공제조실과 60평 규모의 체험형 카페가 지어지고 있었다. 귀농인이라고 하기엔 규모나 시설이 범상치 않다. 귀농 전에도 부부는 부모님이 농사지으신 사과와 사과즙을 지역 맘카페에 판매하곤 했다. 한 해 한 해 돈을 벌어서 기계 구입과 농사에 필요한 것들을 구매하여 지금의 농장을 일궈나가고 있다.

귀농을 결심하게 된 것도 부모님의 권유가 컸다. 부부가 밤낮없이 일을 해도 수입은 일정하지 않고 턱없이 부족해 보였는지 ‘젊을 때 귀농해 5년만 고생하면 남들보다 자리를 빨리 잡을 수 있다’고 조언해 주셨기 때문이다. 그 말에 모든 것을 처분하고 고향에 왔지만 처음에는 수중에 돈도 없이 이삿짐 5톤 트럭이 전부였다. 부부는 올해 40대 초반. 그래도 지금 생각해 보면 젊은 나이에 귀농한 덕분에 조금 더 수월히 정착한 면도 있었다.

귀농 첫해 수입이 따로 없던 부부는 부모님의 도움으로 최소한의 생활비 정도의 월급을 받으며 직접 경험하고 배우며 익혀나갔다. 농업은 이론적으로 탄탄해야 하지만 가장 중요한 것은 현장에서 일어나는 상황에 따른 대응법을 배우는 것이었다. 각종 변수에 빠르게 대처해야만 실패 확률을 낮출 수 있기 때문이다.





사과, 버려지는 것 하나도 없어

부부는 경북 영주의 주산지인 사과를 작목으로 선택했다. 사과는 다양한 제품으로 가공 가능해 버릴 것 없이 활용할 수 있다는 점도 매력 있었다. 특히 그들은 2018년부터 사과를 온라인으로 판매하게 된 계기로 내 브랜드로 팔고 싶은 생각이 커졌다.

“경북 영주는 사과 주산지 중 한 곳으로 사과가 많이 생산됩니다. 하지만 도매인들이 안동사과나 충주사과로 라벨링을 바꿔 공판장에 판매를 하더군요. 소비자들이 사과하면 밀양, 청송, 예산, 충북으로 인식하기 때문이었죠. 저는 온라인 직거래를 통해 소비자들에게 ‘영주사과’라는 브랜드 가치를 알리고 싶어졌습니다.”

부부는 귀농 전 지역 카페, 현장 프리마켓, 농산물 장터 등을 통해 쌓은 인지도를 바탕으로 인터넷 판매를 시작했다. 그러다 건강한 사과 생산과정을

SNS와 인터넷에 소개해 조금씩 호응을 얻어나갔다. 2019년부터 2020년 코로나19로 인해 온라인 매출이 급증했고 택배 등 직거래를 통한 연 소득은 지난 2020년 기준 3억 원을 기록했다.

부부가 귀농을 선택하고 농업을 직업으로 삼을 수 있었던 발판에는 ‘정부의 정책자금’이 있었다.

“자본금이 부족하다보니 정책자금 지원이 관건이었어요. 농기계 등 지원을 받기 위해 사업계획서를 심혈을 기울여 작성하기도 했지요. 귀농을 희망하는 분들이 계시다면 지자체별로 귀농인을 위한 지원정책이 잘 되어 있으니 잘 살펴보면 큰 도움이 되실 겁니다.”

부부는 지난 2018년 당시 3억 원에 달하는 귀농귀촌 자금을 대출받아 토지부터 구입했다. 2% 고정금리에 5년 거치, 10년 상환 조건이었다. 부담은 컸지만, 땅을 산 뒤 바로 사과를 수확해 그해 큰돈을 벌었으니 부부에게는 좋은 선택이었다.

첫해 수확 성공, 이듬해 ‘해거리’로 수확 줄어

농사 후 첫 난관은 생각지도 못한 곳에서 찾아왔다. 부부는 농사를 지은 첫 해부터 사과 재배가 잘 되어 큰돈을 벌었다. 당연히 다음해도 수확량이 변함없어 그만큼의 고정 수익이 있을 것이라 기대했다. 하지만 이듬해에 갑자기 사과가 열리지 않았다. ‘해거리’를 해야 한다는 사실을 몰랐던 것이다.



“농사를 정말 몰랐어요. 그해에 사과를 많이 생산하면 그다음 해 나무가 힘들어 생산을 하지 않아요. 그걸 해거리라 하죠. 그 해 생활비가 없어 다른 농장에서 이것저것 아르바이트를 하며 생활비를 충당해야 했어요.”

사과 농사는 상반기 1~2월 전지, 3~5월 적엽과 적과, 6월 도장지 찍고 2·3차 적과, 7월 아오리 사과를 첫 수확한다. 그리고 하반기에는 8월 홍로 적엽·적과, 9월 홍로 사과 수확, 10월 부사 적엽·적과, 11월 부사 사과 수확 등으로 진행된다. 12월은 부부가 사과를 택배로 보내는 일을 한다. 쉬는 날이 없는 것이다. 그만큼 부부의 성공 요인은 무엇보다 진실하게 농사를 공부하고 성실하게 일한 것이다.

“저희도 다 배워가는 과정에 있습니다. 공부를 안 하면 좋은 사과를 만들 수가 없지요. 성공을 이루기 위해서는 올인해야 해요. 진짜 할 것 같으면 열심히 마음먹고 죽기 살기의 각오로 해야 합니다. 단순히 농사지면 돈 많이 벌겠지 생각해 귀농하면 성공할 수 없어요.”

서 대표는 퇴근해도 오로지 농사 공부뿐이다. 매일 농사 유튜브를 보면서 다른 농장은 무슨 약을 뿌리는지, 더 뛰어난 사과를 생산할 수 있는 방법은 없는지만 고민하고 매진한다. 그만큼 농사에 진심인 부부다.

‘소백산유진맘’은 ‘소백산에서 엄마의 마음으로 만든 사과’라는 뜻을 담고 있다. 유진은 부부의 딸 이름. 처음에는 로고와 브랜드 없이 판매하다 브랜드화를 했고 특허 등록을 마쳤다.

“엄마들은 거짓말하지 않죠. 저희는 이름처럼 엄마가 아이들 먹인다는 마음으로 판매합니다. 먹는 것으로 거짓말하고 속이면 언젠가는 다 들리게 된다 생각해요. 성실하고 진실 되게 열심히 하다보면 돈은 자연스럽게 따라오는 것이라 믿습니다.”

서 대표는 매일 농약 일기를 쓰고 있다. 오늘 한 일과 사용한 농약, 작업 시간 등을 기록하는 것이다. 작년 하루 늦게 농약을 쳐서 사과에 문제가 생겼다면 올해는 더 빨리 농약을 쳐야겠다고 일기를 보고 안다. 이런 건 이론적으로



알 수 있는 게 아니다. 선택한 작물을 직접 키우고 경험해봐야 노하우를 터득할 수 있다는 게 그의 생각이다.

농장 체험 커피숍과 캠핑장으로 힐링

부부는 농작물 재배만큼 판로와 유통에도 심혈을 기울이고 있다. 현재 50%의 비중을 차지하는 공판장 출하 비중을 줄이기 위해 소백산유진맘을 브랜드화 하고, 온라인 쇼피몰, SNS 홍보를 기반으로 판매방법을 다각화하고 있다. 방송 매체 홍보도 적극 해나갈 예정이다.

사과 농장을 체험하는 커피숍과 캠핑장 오픈도 앞두고 있다. 사과를 재료로 각종 체험학습장을 운영해 머물고 싶은 영주로 만들고 싶다는 꿈이다. 체험형 카페 공사는 얼마 전 완료되어 아이들은 체험하고 엄마들은 커피를 마시며 힐링하는 공간으로 매장을 운영하고 있다.

현재 사과즙만 1년에 3,000박스씩 판매하고 있는 소백산유진맘. “2년 뒤에는 영주시 수출 팀에 선정되어 해외 수출을 해보고, 10년 뒤에는 서민갑부 프로그램에 출연하고 싶다”는 서 대표. 또 청년 창업 시설의 성공 모델이 되어 농업인 견학지 이자 컨설팅 현장으로 타 농가가 보고 배울 수 있는 롤 모델이 되고 싶다는 그들. 소백산 만큼 큰 꿈을 품은 ‘소백산유진맘’의 힘찬 비상을 기대해본다. ☕



‘소백산유진맘’



서현석·이경미 씨 이야기

| 경영규모

과수원(26,446㎡), 체험형 카페(198㎡),
가공제조실(83㎡)

| 필요한 기술 및 시설

저온저장고, 건창고

인력현황



2인

(부부)

*바쁜 철 1~2번 외국인 노동자 12명 고용

초기투자비



3억 5,000만 원

(토지와 기계 구입비 등)

연간운영비



1억 원

(2022년 기준)

*2020년 7,000만 원, 2021년 8,000만 원

연간수입



2억 원

(2022년 기준)

*2020년 3억 원, 2021년 2억 4,000만 원

충청남도
★ 태안 ★

김진혁

동충하초를
태안의 특산물로!

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

경기 안성
회사원
직장생활의 회의감으로 버섯재배에 대한 관심이 생겨
동충하초
2020년
영농 정착 기술 교육 기초 및 심화과정 이수(태안군 농업기술센터)
귀농창업활성화 지원사업 창업교육 이수(태안군 농업기술센터)
농산물가공 창업 보육 교육 이수(태안군 농업기술센터)
강소농 경영개선 실천교육 이수(태안군 농업기술센터)
스마트팜 활용강화기술 및 빅데이터 활용 교육 이수(충청남도 농업기술원)

‘동충하초 태안’ 김진혁 씨 (54)



IT업계 전문직이었던 김진혁 대표는 미래형 직업이라는 자부심도 있었지만 환경 오염 관리가 불가능하다는 것을 알게 되면서 회의감이 들었다. 회의감은 그의 삶 자체를 돌아보게 만들었고, 그 즈음 만난 동충하초를 보면서 생명을 살리는 데 도움이 되는 일을 하기로 결심했다. 특히 동충하초에 대한 인식을 바꾸고 싶었다. 버섯 중에서도 동충하초라 하면 대부분이 곤충의 사체에서 발견되는 버섯이라고 간단히 알고 있지만 다양한 곳에서 자생이 가능하다. 실제 김진혁 씨가 생산하는 동충하초의 경우 곡물인 귀리에서 재배를 하고 있다. 그리고 이제는 태안의 새로운 특산물로 키워보고 싶은 꿈을 품고 제2의 인생을 살고 있는 김진혁 대표의 이야기를 들어보자.



귀농귀촌 Key Point!

재배작물 선택도 중요하지만 귀농지역 선택도 중요해

전도유망 반도체 회사 박차고 귀농

반도체 & LCD 장비 제작 관련 업체에서 근무하던 김 대표는 처음부터 귀농까지 생각한 건 아니었다. 늘 환경오염 관리의 불가능에 대한 회의감으로 생명을 살리는 데 도움이 되는 일을 하고 싶다는 생각을 갖고 있었다. 그 즈음 버섯 재배에 관심을 가지게 되었고 버섯종균기능사 자격증까지 취득하여 버섯을 직접 키워보고 싶다는 생각에 태안으로 귀농까지 결심하게 됐다. 물론 귀농하기까지 방제 드론 1종 면허를 취득하는 것은 물론 다양한 귀농 관련 교육까지 이수하며 준비에 많은 공을 들였다.

“귀농을 생각하며 고수익 버섯에 대해 공부하던 중 인생 스승을 만나게 됐어요. 그분을 통해 동충하초와 인연을 맺게 되었죠. 남양주 소재의 동충하초 농장에서 수개월 합숙하며 재배 기술을 습득하고 시설 설비에 대해 알게 됐고 귀농 후에도 계속 조연을 얻으며 연을 이어가고 있습니다.”

특히 귀농을 결심한 2020년에는 코로나19와 고령화 시대로 인해 면역력과 건강에 대한 관심이 부쩍 높아졌다. 기능성 식품에 대한 수요도 덩달아 증가할 것 이란 생각에 동충하초는 최적의 선택지가 됐다.

일반적으로 ‘동충하초’하면 보통의 버섯과는 달리 곤충의 영양분을 먹고 자라는 것으로 알려져 있다. 겨울에는 다양한 곤충의 몸에 기생하다 여름이 되면 버섯



으로 핀다고 해서 冬蟲夏草(동충하초)라 불리는 것이다. 이러한 인식 때문에 거부감이 있는 것도 사실이지만 실제 동충하초는 다양한 곳에서 자생이 가능하다. 김 대표가 생산하는 동충하초 역시 곤충이 아닌 곡물인 귀리를 영양분으로 생산하고 있다.

“저희 태안동충하초는 귀리를 이용한 배지의 영양분을 사용해 재배하고 있습니다. 동충하초는 인삼, 녹용과 함께 3대 한약재로 사용될 만큼 약효가 뛰어나는데, 많이 알려지지 않은 것이 안타깝죠. 더 많은 분들이 동충하초의 진면모를 알아 주셨으면 하는 바람입니다.”

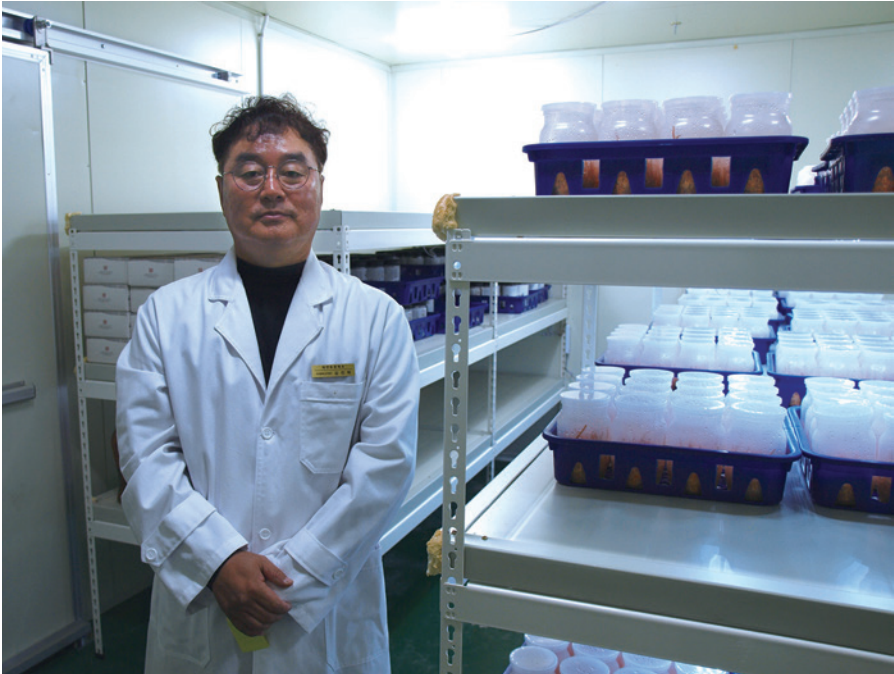
동충하초 재배가 쉬운 것은 아니지만, 그는 365일 지속 생산 가능한 하우스 시설을 갖추고 대량 생산을 계획하고 있다. 안정적인 재배를 통해 성공적인 귀농 아이템으로 정착시키려는 노력이다.

지인이 있는 곳에서 지역의 일원이 되어라

김 대표는 3년 전 귀농할 때, 아내와 두 아들은 두고 혼자 태안으로 왔다. 동충하초는 혼자 재배가 가능한 이점도 있었고, 안정적으로 자리매김할 시간도 필요했기 때문이다. 많은 지역 중 태안을 귀농지로 결정한 것은 장인어른의 영향이 컸다. 두 분이 이미 20년 전 태안으로 귀촌해 정착한 덕분이었다.

“장인장모님이 태안에서 펜션을 운영하고 계세요. 펜션에서 거주할 수 있어 주거지에 대한 부담을 줄일 수 있고, 초기 정착에 유리할 것이라 판단했지요.”

김 대표는 귀농을 선택할 때 재배 작물 선택도 중요하지만 귀농 지역 선택도 중요하다고 강조한다. 귀농 전 마을 이장은 물론 부녀회장, 마을지도자, 청년회장 등 마을의 리더들을 먼저 만나 상담하고 주민들과 잘 어울릴 수 있는 곳을 택하는 것이 좋다. 아무래도 초기 정착이 쉽지 않기에, 김 대표처럼 지인이 살고 있는 지역을 선택하는 것도 실패를 줄이는 방법이다.



장인어른의 도움이 있었지만, 그 역시도 마을의 일원이 되기 위해 많은 노력을 했다. 지역 귀농단체와 마을 봉사단체에 가입해 여러 봉사활동에 참여했는데, 마을 사람들과 친해지는 것은 물론 다양한 지역정보와 귀농조언도 들을 수 있는 기회가 되었다.

“귀농 지역을 결정했다면, 다음으로 해야 할 일은 자금계획입니다. 귀농은 초기 비용이 굉장히 많이 들고 1~2년까지는 수익을 내기 어려워 고민이 필요합니다. 가족 귀농 시기부터 지역의 다양한 정보 습득까지 미리 해두어야 리스크를 줄일 수 있습니다.”

그 역시 지금은 가족과 떨어져 지내지만, 안정적인 수익을 얻어 태안에 완전히 정착하면 집을 지어 가족들과 함께 살 계획이다.

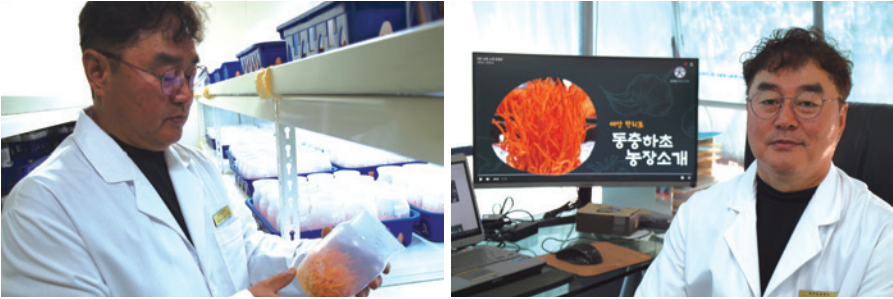
앞서 말한 모든 것이 정해지면, 지역 정보를 얻을 수 있는 곳을 미리 알아들



것을 권한다. 각 지역에 위치한 귀농귀촌센터와 농업기술센터 등이 대표적이다. 센터에서는 각종 귀농귀촌 관련 상담은 물론 교육도 진행하고 있다. 현실적인 조언과 다양한 농업 기술 교육은 물론 지자체 지원사업 정보를 확인할 수 있으며 신청도 가능하다.

“저도 센터를 정말 자주 찾습니다. 평소 다양한 농업 정보를 얻기도 하고, 매년 연말이면 지자체의 이듬해 지원사업 계획을 미리 알 수 있죠. 지난해에는 올해 지원사업 품목으로 열대과일재배를 선정한다는 정보를 알아 사업계획서를 제출하여 선정되기도 했어요.”

김 대표는 실제 지원사업을 통해 올해부터 패션프루트 재배를 시작했다. 이처럼 귀농 초기에는 정보 수집 여부에 따라 정부·지자체의 지원 기회가 열릴 수 있으니, 자주 센터를 찾을 것을 조언하는 그이다.



지역의 특산물로 성장하는 것이 목표

귀농에 대한 조언을 아끼지 않는 김 대표이지만 그 역시 정착이 쉽진 않았다. 특히 귀농 재배 품목인 동충하초에 대한 소비자들의 인식과 재배 기술이 부족해 어려움을 겪었다. 태안의 경우, 동충하초 재배 농가는 물론 일반 버섯재배 농가도 많지 않아 기술 습득이나 영농 기술자료 수집도 쉽지 않았다. 당연히 시행착오도 더 많이 겪었다.

실제 초기 투자비 대비 3년차인 김 대표의 수입은 1,800만 원 정도가 전부다. 귀농 1년차에는 오로지 투자만 했고 2년차에야 재배해 수입을 거둔 것이다.

“아직 수입이 많지 않은 것이 사실입니다. 그러나 동충하초 및 가공 시제품 생산이 어느 정도 안정되면 주력 제품의 온·오프라인 판매가 좋아질 것으로 보입니다. 올해는 지난해 2배의 수입까지 기대하고 있습니다.”

김 대표는 아직 귀농 정착 초창기라 대단한 수입을 올릴 것이라는 생각은 하지 않는다. 그저 현재 동충하초 원균 확보와 가공시제품 생산 안정화로 전체 생산량을 조금씩 증가시키는 것이 목표다. 이를 통해 다양한 제품을 생산 개발해 ‘동충하초태안’을 안정적으로 판매하고 궁극적으로는 태안의 특산물로 자리매김할 수 있기를 기대해본다. ☺



‘동충하초 태안’

김진혁 씨 이야기



| 경영규모

동충하초 및 패션프루트(1,653㎡),
밭농사(2,314㎡)

| 필요한 기술 및 시설

동충하초 재배기술, 2중 온실하우스,
온도 및 습도 유지 위한 시스템 에어컨

인력현황



1인

(본인)

*정인장모의 도움

초기투자비



3억 5,000만 원

(농지 구매 1억 5,000만 원, 시설 2억 원)

연간운영비



약 500만 원

(2022년 기준)

*정확한 금액은 산출이 힘들고 초기 투자비 이후 한자는 세금, 농자재, 생활비 정도만 나가는 정도.

연간수입



1,800만 원

(2022년 기준)

*2023년(2년차)은 2배 이상으로 예상

전라북도
★ 정읍 ★

.....
김훈석

**늦은 나이 귀농했지만
공부에 보다 열정적**

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시

회사원

부모님 건강 악화로 고향에 돌아와 일 돕다 본격 귀농

만감류

2019년

농업교육포털 귀농귀촌 교육 이수(농림수산식품교육문화정보원)
귀농귀촌학교 졸업(정읍시)

‘신흥농원’ 김훈석 씨 (53)



포도연구회 총무를 비롯해 명예소방관, 명예동물 감시원, 정읍시 귀농귀촌 멘토 등 지역사회 활동에도 열정적인 김훈석 대표는 귀농 5년차다. 농촌에서 태어나고 자란 김 대표는 여러 직업을 거치다, 중견기업과 대기업 회장 수행기사로 19년간 일했다. 평탄치 않은 인생이었지만 나름 자리를 잡아가던 즈음 홀로 농사를 짓고 있는 어머니가 자꾸 눈에 밟혀 늦은 나이 귀농을 결정했다. 돌아온 고향은 예전과 달랐지만 그에게는 또 다른 기회가 됐다. 도시에서 익힌 근면 성실이 귀농생활의 큰 밑거름이 된 것. 결국 5년 만에 주 작물인 만감류를 비롯해 고구마, 숙지황, 체리, 포도 등을 재배하며 귀농인 티를 벗은 농업인이 됐다.



귀농귀촌 Key Point!

안정적인 판로를 개척하라

부모님과 갈등 극복이 숙제

김훈석 대표가 잘 다니던 회사를 그만두고 귀농하려 할 때 여러 사람들의 만류가 있었다. 하지만 그는 농업에 비전이 있다고 생각했다. 발상의 전환을 해 본다면 판매도 어렵지 않겠다고 자신했다. 그렇게 호기롭게 도시생활을 접고 고향으로 내려왔지만 막상 내려와 보니 현실은 달랐다. 연간 수익은 3천만 원 이하가 되며 생활이 빠듯해졌고, 3년간은 4천만 원 정도 적자가 생겨 힘든 생활을 이어가게 됐다. 또 다른 문제는 부모님과과의 갈등이었다. 농사와 관련해 의견 충돌이 잦았던 것이다.

“부모님은 평생 농사짓던 습관대로 관행 농법을 고집하시고, 저는 교육받은 대로 과학적인 새로운 농법으로 접근하려하니 잦은 다툼이 생기더군요. 특히 부모님은 고소득 작물 투자를 꺼린다는 점이 가장 큰 이견이었습니다.”

부모님과의 갈등으로 한창 힘들던 귀농 2년 차, 옆 마을에 화재가 발생했다. 김 대표는 발 빠른 대처로 초기 진화를 도왔고, 1억 원의 피해를 막을 수 있었다. 한 달 뒤 다시 동네 비닐하우스에 화재가 났을 때도 그가 초기 진화한 덕분에 1억 5천만 원 상당의 피해를 막을 수 있었다.

“두 번의 화재 진압으로 정읍 소방서에서 명예소방관 임명장을 주셨어요. 마을 분들이 저를 든든한 아들 같이라며 칭찬하시고 부모님도 자랑스러워하셨지요. 그 일을 계기로 부모님과 사이도 좋아지고 마을 어른들께도 신뢰를 얻어 농사짓기가 훨씬 수월해졌습니다.”

만학도지만 더 열정적으로 공부

김 대표는 늦은 나이에 귀농했기에 더 열심히 공부했다. 품목별 연구회, 기술센터 교육, 지역단체 동아리와 재능기부 등 지역사회 활동에도 적극적으로 참여

했다. 돌이켜보면 이 모든 것들이 하나하나 다 디딤돌이 되었다.

“정읍시 귀농귀촌학교에서 받은 교육이 많은 발전을 가져다주었다고 생각합니다. 2주간 합숙교육을 받았는데 선도농업인을 직접 보고 체험하고 여러 이야기를 들을 수 있어 유익했지요. 부모님께 들은 농사와 요즘 농가의 기술적 차이를 배우며 시야도 넓힐 수 있었습니다.”

농정원 농업교육포털도 기억에 남는다. 농업교육포털(www.agriedu.net)에 접속하면 여러 가지 작물 교육 전문가들의 동영상 볼 수 있는데, 실제로 이 영상의 도움을 많이 받았다. 어려운 점 등을 짚어주어 여러 작물에 대한 지식을 넓힐 수 있었다.

“귀농은 마을 사람들과의 관계도 중요합니다. 저는 같이 귀농 교육을 수료한 동기들이 있어 즐거웠고, 농업 이야기를 나누며 농사 철학도 가지게 되었지요. 귀농귀촌 지원센터 직원 분들의 응원과 격려도 정말 많은 힘이 되었습니다.”

정읍 만감류 시범사업 참여... 관심 계기

현재 김 대표는 1,140평 규모의 비닐하우스에서 레드향, 황금향, 한라봉 등을 재배하고 있다. 아버지 김병주 씨는 비닐하우스에서 가지를 재배하다, 2011년 만감류 시범사업에 참여하면서 만감류에 관심을 기울이게 되었다.

“2011년부터 정읍시 농업기술센터에서는 온실에서 ‘아열대 과수의 지역 적응성 실증 시험’을 수행했습니다. 그 결과 정읍지역에서 재배가 가능한 황금향, 천혜향, 한라봉, 레드향 등 만감류를 선정해 육성하고 있습니다.”

귤은 제주도에서 주로 생산된다. 하지만 정읍은 제주도 보다 토양의 질이 우수해 생산 비용을 절감할 수 있고, 연간 일조량도 300여 시간 길어 품질 좋은 만감류를 생산할 수 있다는 것이 그의 생각이다.

지난 2013년부터 2014년까지 정읍의 6농가는 시범사업으로 만감류를

약 7,200평 규모로 재배했다. 이후 현재는 33농가가 약 30,000평 규모로 만감류를 재배하며 희망을 키우고 있다.



퇴비와 EM효소 사용해 당도 UP

그는 사계절 농법으로 다양한 작물을 재배하고 있다. 레드향, 한라봉, 황금향 1,350평, 포도 600평, 고구마(베니하루카) 1,000평, 숙지황 600평, 고추 400평, 체리 300평, 생강 200평 등의 규모다.

“처음에는 화학비료를 사용했는데, 당도가 떨어지고 낙과가 심했어요. 이후 퇴비와 EM효소를 사용해 농장을 살렸지요. 맛도 건강에도 좋은 작물을 재배할 수 있었습니다.”

농장에서 생산된 농산물은 쇼핑몰 90%, 고정고객 10% 비율로 판매되고 있다. 판매에 대한 그만의 비결이 있는데, 그것은 생산된 농산물에 대한 자신감이다. 지역사회 기부와 협찬에도 적극적으로 참여한 결과, 농산물 품질을 인정받아 새마을 지도자 협회, 사격연맹, 카페 등과 학교 급식까지 납품하고 있다.

“제 자랑 같지만 제주도를 제외하고, 레드향과 황금향을 최고가로 판매하고 있습니다. 자신감 덕분이죠. 저는 늦게 귀농을 했지만 마음껏 도전하고 성실하게 최선을 다하고 있습니다. 저처럼 먼저 귀농한 사람들의 경험을 많이 들어야 합니다. 그래야 시행착오를 줄이고 앞으로 나아갈 수 있다고 생각해요.”

농업은 무엇보다 여러 기술적인 부분들을 공부하고 아는 것이 중요하다. 우선 토질에 맞춰 작물을 고를 수도 있고, 작물에 맞춰 토질을 바꿀 수 있다는 점을 알아두는 것이 좋다. 만감류를 재배한다면, 자근이 생기거나 나무에 바이러스가 생길 수 있어 퇴치 기술을 습득하는 것도 중요하다.

“제가 여러 작물을 계절별로 재배해 보면서 느낀 점이 있습니다. 무슨 작물 이든 잎을 유심히 관찰하면 성장 상태 등 여러 정보를 얻을 수 있어요. 예를 들어 잎이 뒤집어지면 수분이 부족한 것이죠. 농사를 잘 지으려면 이런 능력을 키워야 합니다.”

판로를 먼저 개척하라

김 대표의 귀농 성공 요인은 무엇일까.

첫째, ‘먼저 판로를 개척한 것’이라고 강조한다. 그는 쇼핑몰부터 개척하며 판로를 열었다. ‘고품질 농산물을 생산하면 판매는 따라 온다’는 믿음으로 쇼핑몰 대표에게 50박스를 무상으로 전달하기도 하고, 거래처 곳곳을 돌며 제품을 홍보하기도 했다.

둘째, 사계절 농법이다. 철마다 다른 작물을 재배함으로써 자금의 흐름을 원활하게 해주었다. 한 작물이 실패해도 다른 작물이 대체해 줄 수 있어, 세 가지 작물 정도를 같이 재배할 것을 권한다. 이때는 호불호가 갈리는 작물이 아닌, 누구나 즐겨 먹는 작물로 선택하는 것이 좋다.

셋째, 비용이 들더라도 홍보를 해야 한다는 것이다. 그도 처음에는 학교에 무상 제공해 홍보했지만, 지금은 30여 곳이 넘는 학교에 납품하고 있다. 이는 품질에 대한 자신감이 있었기에 가능한 일이었다.

현재 김 대표의 농장에서는 황금향 따기 체험도 진행하고 있다. 향후 계획은 6차 산업으로 방향을 잡고 있다. 농장 앞 저수지를 활용해 숙박과 카페 체험을 병행하고, 커피나무도 심을 계획이다.

“멘토나 선도 농업인의 말에 귀 기울이는 것도 중요하지만, 자신만의 지식과 노하우가 있어야 지속적인 농업을 할 수 있습니다. 다들 땅과 시설 등에 관심이 많지만, 사실 가장 중요한 것은 내가 선택한 작물에 대한 높은 수준의 기술력이라고 생각해요. 그래야 자신 있게 농사를 지을 수 있죠. 두려워하지 말고 도전해 보세요. 육체적 노동으로 성실하게 임하신다면 여러분의 미래는 웃고 즐기는 제2의 인생을 찾을 수 있을 겁니다.” ☺



‘신흥농원’

김훈석 씨 이야기



| 경영규모

시설하우스(6,611㎡),
농지(6,611㎡)_숙지황, 고구마, 체리, 고추

| 필요한 기술 및 시설

가공공장(동결 건조기, 역기스, 방앗간)

인력현황



3인

(본인, 부모님)

초기투자비



2억 6,000만 원

(토지 6,000만 원,
시설비 2억 원_귀농귀촌 정책자금)

연간운영비



1,500만 원

(2022년 기준)

*2020년 1,200만 원, 2021년 1,200만 원

연간수입



6,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 2,000만 원, 2021년 4,000만 원

귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑫

촌에살고 촌에웃고



3

특 성 별

/ 지역등와

경남 밀양 _ 손영림	114
전남 장흥 _ 김봉식	124

/ 지역경제활성화

전남 여수 _ 문영배	134
-------------	-----

/ 실패극복

충남 천안 _ 최재춘	144
전북 정읍 _ 안호삼	152

/ 6차산업

전남 해남 _ 김영학	162
전북 임실 _ 이은란	172

/ ICT활용

경북 상주 _ 박상옥, 이세진	182
경북 의성 _ 최철민	192

경상남도
★ 밀양 ★
.....
손영림



밀양의 情을 나눠요

+ 귀농 전 거주지역	부산광역시
+ 귀농 전 직업	회사원
+ 귀농 결심동기	부모님과 시간을 많이 보내기 위해
+ 귀농 선택 작목	표고버섯
+ 귀농 연도	2019년
+ 귀농귀촌 관련 교육이수	청년농업인 온라인 마케팅교육 이수(밀양시 농업기술센터) 지역 경제 활성화 교육 이수(밀양시 농업기술센터) 농산물가공 아카데미 교육 수료(밀양시 농업기술센터) 농업교육포털 친환경농업 의무교육 이수(농림수산식품교육문화정보원)

‘1989팜’ 손영림 씨 (34)



경상남도 밀양시 청도면사무소에서 논길을 따라 들어가면 시베리안허스키 람보가 흰색 하우스 7개를 지키고 있다. 능률한 자태로 ‘1989팜’ 하우스 앞에서 별을 찍던 람보는 낫선 이의 방문에 반가움을 드러냈다. 하우스 옆 사무실에 들어서니 외부 일정을 마치고 돌아온 손영림 대표가 능숙하게 농장을 소개했다. 표고버섯 수확 시기가 아니라 아쉽다는 손 대표. 대신 배양실, 무균 살균실 등 표고버섯 재배 과정을 눈에 그리듯 자세하게 설명했다. 시원한 부산 사투리를 구사하는 ‘부산 사나이’ 손 대표가 낫선 타지 밀양에서 노련한 청년농업인으로 성장하기까지 어떤 시행착오와 노력이 있었을까.



귀농귀촌 Key Point!

적극적인 자세로!

귀로 듣고 눈으로 보며 결정하다

“원래는 부모님과 시간을 많이 보낼 수 있는 자영업을 생각했어요.”

밀양에 자리 잡기 전 손영림 대표는 부산에서 치과용 임플란트 회사 생산관리직으로 일했다. 2년가량 근무하던 중 어머니가 위암에 걸렸다는 소식을 들었다. 6개월 뒤 아버지도 전립선암이 발견됐다. 공무원 준비를 하던 동생에게 부모님 치료와 돌봄을 맡기기도 어려웠다.

손 대표는 곧바로 직장을 그만두고 시간을 좀 더 자유롭게 활용할 수 있는 일을 찾게 되었다. 가장 먼저 고려한 것은 프랜차이즈 가맹 점주였다.

우선 손 대표는 동네에 있는 프랜차이즈 가게들을 찾아갔다. 처음에는 무작정 가게를 방문해 아이스크림을 먹으며 하루 동안 가게를 찾은 손님 수와 근무 직원 수를 파악했다. 매일 출근 도장을 찍자 자연스럽게 가맹 점주와 친분이 쌓게 됐다. 손 대표의 적극적인 자세에 점주는 프랜차이즈 가게를 운영하며 느꼈던 점, 개선되어야 할 점을 설명해주었다.

“프랜차이즈 매장은 5년마다 리모델링을 해야 하더군요. 그런 부담 등을 고려했을 때 현 상황에서 프랜차이즈 가맹점 운영은 최선이 아니라는 생각이 들었지요. 그때 마침 지인이 경북에 귀농해 버섯 농사를 짓고 있다는 소식을 듣게 되었습니다.”



손 대표는 지인이 버섯 재배로 안정적인 수익을 내는 모습을 보고 호기심이 생겼다. 그렇다고 아무런 정보 없이 농사를 시작할 수는 없었다. 먼저 버섯 키우는 방법부터 차근차근 배워보기로 했다. 경북 한 농장에서 한 달 동안 일하며 버섯 재배에 필요한 기본적인 지식을 습득했고, 이후 다른 버섯 농장에서 3개월 동안 하루 5시간씩 무상으로 일하며 버섯을 공부했다.

약 8개월 동안 직접 밭로 뛰며 버섯이 자라는 곳을 찾아갔고 눈과 귀로 버섯 재배 과정을 지켜보았다. 몸으로 부딪혀 버섯 농사를 경험해본 손 대표는 직장 월급보다 버섯 농사로 벌어들이는 수익이 더 많을 수 있겠다는 결론을 내리고 귀농을 결심하게 되었다. 이러한 경험은 여러 버섯 중에서도 ‘표고버섯 재배’를 사업 아이টে으로 결정하는 데 큰 역할을 했다.

“버섯 중에는 공장형으로 대량 생산 가능한 것들이 있습니다. 그런 건 소농가가 불기에 수익성이 맞지 않죠. 반면 표고버섯은 소농가도 시장경쟁에 뛰어들 수 있어요. 공장형 재배가 어렵거든요.”

천리길도 인사부터

‘1989팜’이 있는 경남 밀양 청도면은 손 대표와 아무런 인연이 없는 곳이다. 어머니 집이 근처에 있지만 마을 사람들과 친분은 없었다. 몸이 아픈 부모님을 더 잘 모시기 위해 찾은 밀양. 시원시원한 성격의 손 대표도 막 귀농했을 당시에는 마을 사람들의 차가운 텃세를 견뎌야했다.

마을 사람들은 외지인이었던 손 대표를 처음부터 두 팔 벌려 환영해주지 않았다. 농사에 필요한 지하수조차 마음대로 사용할 수 없었다. 하지만 손 대표는 포기하지 않았다. 먼저 인사를 건네고, 친해지기 위해 한 발자국 더 가까이 다가갔다.

“같이 지하수 끌어온 거 쓰고, 웃으면서 생글생글 이야기했더니 좋게 봐주



시더라고요. 또 마을 지나다닐 때 길에서 마주치는 사람은 알든 모르든 무조건 인사했어요.”

또 처음 청도면에 왔을 때 마을 이장님, 동네 사람들과 함께 고기도 구워 먹으며 친분을 쌓아갔다. 사비로 마을 노인정을 찾아 어르신들에게 수육을 대접하기도 했다.

손 대표는 고향이 아닌 새로운 지역에 귀농귀촌을 했다면, 먼저 지역 주민들에게 인사하는 자리를 가져야한다고 조언한다. 만약 첫 단추를 어떻게 끼워야 할지 고민이라면 지역농업기술센터에서 지원해주는 이웃사촌 맺기 프로그램을 활용하는 것도 괜찮다. 무엇보다 손 대표는 마을 사람들과 친해지는 과정에는 귀농한 사람의 의지가 가장 중요하다고 강조한다.

“요즘 젊은 청년들 중에는 간혹 귀농귀촌해서 마음의 문을 잠그고 사는 사람들이 있어요. 개인 성향 차이지만 아무래도 농촌은 함께 정을 나누는 문화니까 그렇게 행동하면 적응이 힘들어요. 낯설더라도 먼저 다가가는 것이 중요해요.”

마을 사람들과 가까워지기 위한 노력 덕분에 지금은 청도면에 완벽히 스며들었다. 버섯 1주기 숙기 작업부터 수확까지는 특히 많은 일손이 필요하다. 이때 손 대표는 마을 어르신들께 도움을 요청한다. 부족한 일손을 확보하는 동시에 작은 일자리 창출도 할 수 있어 일석이조다. 이제 손 대표는 부산에서 온 외지인이 아닌 밀양 청도면 구기리 근기마을에 사는 청년농 손영림이 됐다.

“저희 하우스 근처에서 연기라도 나면 동네 형님들이 전화도 주세요. ‘영림이네 하우스에 불난 거 아니냐’ 하면서. 그런 게 정 아ని가 싫어요.”

청년농업인 4-H로 일궈낸 가치

‘1989팜’은 손 대표가 태어난 연도를 의미하기도 하지만 ‘일궈서 판다’라는

뜻도 갖고 있다. 매년 배지 제조부터 수확까지 손 대표와 가족들이 일궈낸 표고 버섯이 소비자들과 만난다. 손 대표의 ‘일궈내기 정신’은 4-H 활동에서도 빛을 발한다.

손 대표는 밀양시 4-H연합회에 소속돼 사무국장으로 활동하고 있다. 4-H란 머리(Head), 마음(Heart), 손(Hands), 건강한 몸(Health) 네 가지 이념을 가리킨다. 밀양시 4-H연합회는 약 100명의 청년이 모여 봉사와 기부활동을 펼치고 있다. 경남에서 두 번째로 큰 4-H연합회인 만큼 손 대표는 회장, 부회장을 도와 인원 체크와 공지사항 전달 등 지원 업무를 맡고 있다.

손 대표가 4-H연합회에 가입하게 된 경로는 우연이었다. 밀양시 농업기술 센터에서 교육을 듣던 중 홍보 팸플릿을 발견해 가입한 뒤 3년간 활동하고 있다. 지난 3월에는 과제포 활동으로 하남읍에 있는 공동학습포에서 감자 모종을 심었다. 공동학습포는 4-H 회원들이 서로 일손을 도우며 작물 재배에 필요한 기초 기술을 배우는 모임이다.

올해 6월에는 공동학습포에서 재배한 감자를 기부할 예정이며 수확체험행사도 진행할 계획이다. 앞서 지난해 5월에는 부북면 산불현장에 찾아가 진화작업과 잔불 정리에 일손을 보탤다. 또 코로나19 장기화로 어려움을 겪는 취약계층을 위해 공동학습포에서 재배한 농산물을 밀양시 기초푸드뱅크에 기부한 바 있다.

밀양시 4-H연합회는 한 달에 1~2회 모인다. 이때 회원들끼리 서로 친목을 쌓고 농사에 필요한 정보도 교류한다. 이런 면에서 4-H연합회 활동은 귀농귀촌 청년농의 정착을 돕는 역할도 한다.

“부산에서 귀농하다보니 밀양에 아는 친구가 없어 힘들었어요. 정보교류를 하려해도 대부분 어르신들이라 의사소통이 힘든 점도 있었죠. 그런데 연합회 활동에서 비슷한 또래의 젊은 사람들을 만나, 여러 정보도 얻고 친구도 생기니 너무 든든했지요.”

손 대표도 연합회 활동에서 밀양에 거주하는 여러 청년농업인(청년농)을 만났다. 다양한 교육일정과 농법, 지원사업에 대해 알게 되었는데, 그중에서도

선도농가 현장실습이 가장 기억에 남았다. 버섯체험농장 운영 과정과 판로 확보 방법, 지역 주민들과의 상생에 대한 실질적 조언을 얻을 수 있어 뜻깊었다. 이외에도 연합회는 청년농업인들의 의견을 모아 밀양시 농업기술센터에 교육 프로그램을 건의하는 등 적극적인 활동을 이어가고 있다. 이제 손 대표는 후배들이 귀농귀촌한 지역에 잘 적응하도록 먼저 도움의 손길을 내미는 든든한 선배 귀농인이자 청년농업인으로 성장한 것이다.

새로운 삶의 터전으로 자리 잡다

‘1989팜’ 곳곳에는 손 대표의 손길이 가득하다. 재배 하우스 옆 사무실에는 손 대표가 직접 만든 테이블과 선반이 있다. 표고버섯 포장박스에는 아내가 직접 디자인한 일러스트가 눈길을 끈다. 아는 사람 없이 시작한 귀농생활이지만 모르는 것은 물어보고 배우며 ‘1989팜’을 차근차근 만들어 나갔다.

그 과정에서 실수도 있었다. 2020년 첫 표고버섯 재배 당시 불량률이 80%에 달했다. 초보 농사꾼이었던 손 대표는 원인을 찾기 위해 전국에 있는 버섯 농가를 찾아다니며 농친 부분을 확인했다. 그 결과 살균 방식과 시간이 잘못됐다는 걸 깨달았다.

손 대표는 그런 위기를 딛고 지금은 종균기능사 자격증을 보유한 능률한 프로 농사꾼으로 성장했다. 각종 매체와 방송에도 당당히 청년농업인으로 소개되며 얼굴을 알렸다. 여기에 머무르지 않고 최근에는 직접 제조한 버섯 배지를 판매할 수 있는 종자업등록증을 획득하기 위해 최선을 다하고 있다.

손 대표는 귀농을 결심한 사람들에게 수치화하는 것을 경계하라고 당부한다.

“막 귀농한 사람들은 대부분 수치화를 먼저 합니다. 저도 그랬고요. 예를 들어 100kg을 수확해서 kg당 8,000원에 판매한다는 식으로 수치화를 하는데,

현실적으로 생각한 수치대로 흘러가지 않아요. 농사는 공식에 맞게 수치화할 수 없죠.”

아울러 6차 산업에 대한 꿈을 갖기 전, 기본적인 작물 재배 방법부터 배워야 한다고 거듭 당부한다. 1, 2차 농사를 제대로 지을 줄 알아야만 6차 산업에서도 수익을 낼 수 있기 때문이다.

손 대표에게 밀양은 단순히 일하는 곳, 농사를 짓는 공간을 떠나 새롭게 정착한 제2의 고향이다. 새로운 삶의 터전인 것이다. 해마다 밀양에 대한 애정이 깊어지면서 40대가 되기 전 마을 이장을 하고 싶다는 작은 꿈도 갖게 됐다. 농업기술 센터에서 지역 경제 활성화 관련 교육을 들으며 생각을 깨우쳤다고 설명했다.

“청도면에 ‘숲속마을’이라고 있어요. 수영장도 있고 농산물 수확체험을 할 수 있는 곳이죠. 이렇게 지역의 폐교를 캠핑장으로 개발하는 방법을 생각해봤어요. 이런 시설이 만들어지면 노인 일자리도 만들어져 지역 경제가 살아나지 않을까 기대해봅니다.”

손 대표와 아내는 오는 7월 첫 아이 출산을 앞두고 설레는 하루하루를 보내고 있다. 그는 태어날 아이와 앞으로 찾아올 청년농들을 위해 더 나은 밀양시를 만들고 싶다고 또 한 번 깊이 다짐해본다. 🍷



‘1989팜’

손영림 씨 이야기



| 경영규모

농장(23,239㎡), 하우스(1,652㎡)

| 필요한 기술 및 시설

종균기능사, 입봉기, 살균기, 접종기, 배합기, 냉·난방기, 컨베이어벨트

인력현황



2인

(부부)

*1년에 15일 정도(휴기 기간) 5인

초기투자비



1억 5,000만 원

(하우스 7동 1억 원, 시설비 5,000만 원)

연간운영비



4,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 3,000만 원, 2021년 3,000만 원

연간수입



1억 원

(2022년 기준)

*2020년 2,000만 원, 2021년 5,000만 원

전라남도
★ 장흥 ★

김봉식

**이명이 앞당겨준 귀농,
인생을 치유하다**

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

광주광역시
 개인사업
 건강상의 문제
 고추, 배추, 작두콩, 청굴 등
 2017년
 e-비즈니스 리더양성교육 이수(장흥군 농업기술센터)
 농업인대학 농업아카데미 교육 이수(장흥군 농업기술센터)
 귀농귀촌 영농정착 기술교육 이수(장흥군 농업기술센터)
 농업인대학 친환경 유기농업과정 수료(장흥군 농업기술센터)
 강소농 육성을 위한 전자상거래 활성화교육 이수(장흥군 농업기술센터)

‘행복농장’ 김봉식 씨 (58)



이명으로 어지러운 나날을 보내던 중 아무런 연고도 없는 전라남도 장흥에 해돋이를 보러 갔다. 눈앞에 펼쳐진 자연을 보니 황홀함이 느껴졌다. 여기서 살면 앞으로 남은 인생은 건강하게 살 수 있겠다는 확신이 들었다. 그 찰나 장흥에서 살고 싶다는 생각을 했다. 그렇게 김봉식 대표는 오랫동안 하던 절임 배추 사업을 접고 본격적으로 귀농을 준비했다. 농업기술센터를 부지런히 다니며 마을 사람들과 친해지고 배추, 고추로 안정적인 수입을 창출해온 김봉식 대표. 이제 6차 산업과 농촌 관광까지 준비하는 노련한 귀농인으로 성장했다.



귀농귀촌 Key Point!

성공적인 귀농? 마을 사람들과 친하게 지내라

삶을 뒤엎던 이명, 귀농을 앞당기다

“귀농하기 전 이명이 너무 심했어요. 절임배추 납품하는 사업을 하며 스트레스를 많이 받아서인지 건강이 하루하루 다르게 나빠졌어요. 귀농을 고민하던 찰나 우연히 전라남도에 해돋이를 보러 갔는데 드넓게 펼쳐진 자연이 너무 예뻐요. 황홀한 광경에 문득 여기서 살아보고 싶다는 생각을 한 것 같습니다.”

‘행복농장’ 김봉식 대표는 건강한 삶을 되찾기 위해 귀농을 결심했다. 삶을 뒤엎드는 이명에서 벗어나려면 먼저 여유라곤 찾아볼 수 없는 도시를 떠나야 한다는 판단이 들었기 때문이다. 김 대표는 귀농 전 교육부터 열심히 챙겨들었다. 농업기술센터에 부지런히 다니며 귀농귀촌 영농정착 교육, 기능 기초 교육, 강소농 육성을 위한 교육 등 여러 교육을 들으며 작목 선택 등을 고민했다.

“교육 받으면서 가장 도움이 됐던 것은 좋은 사람들을 만날 수 있었다는 거예요. 인맥이 제일 컸죠. 농업기술센터에서 만난 사람들과 같이 어울려 귀농의 어려움을 함께 공유하고 서로 위로하며 힘든 시간을 버틸 수 있었던 것 같아요.”

농사 기술은 전문가들이 열심히 가르쳐줘도 한계가 있었다. 토질도 다르고 시스템도 다른 등 변수가 많기 때문이다. 하지만 기술센터에서는 농사 기술 뿐 아니라 귀농에 필요한 전반적인 지식을 가르쳐주어 굉장히 유익했다.

본격적으로 귀농하기 앞서 가장 중요한 것은 주요 ‘작목’을 선택하는 일이었다. 작목을 잘 선택해야만 안정적인 소득을 내어 농촌에 잘 정착할 수 있었다. ‘내가 가장 잘 할 수 있는 건 무엇일까’ 그는 고심하다 오랫동안 절임 배추를 납품했던 사업 경력을 살려 ‘배추’를 심기로 결정했다. 그리고 안정적으로 수익을 낼 수 있는 작물인 ‘고추’를 두 번째로 선택했다.

“먼저 고추부터 심기 시작했어요. 2,000주 정도 1,000평 규모로 심었는데, 모종 하나에 500원씩 100만 원이면 2,000주를 심을 수 있습니다. 거기에 기름 값, 비료 등 나머지 운영비를 합치면 최소 1,000만 원 정도 들어가지요. 상황에 따라 많이 심을 때도 적게 심을 때도 있지만 배추와 고추의 매출을 합해보면



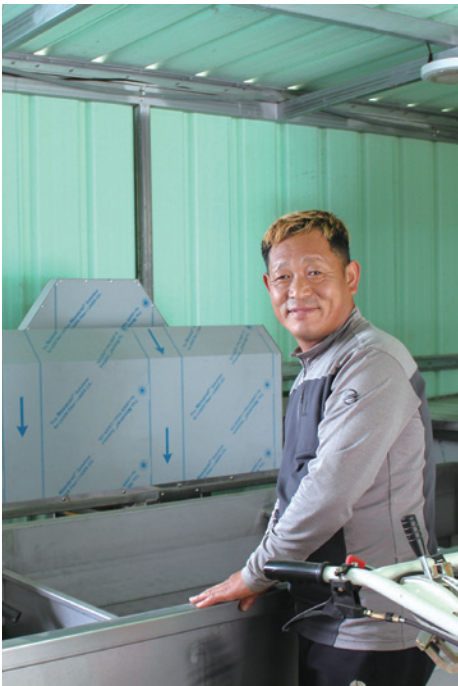
5,000만 원 정도 되더군요.”

김 대표는 고추, 배추로 안정적인 수입이 생기면서 농촌에 더 제대로 정착할 수 있었다고 말한다. 특히 소비가 꾸준히 일어날 수 있는 안정적인 작물을 선택해 실패를 줄이고, 두 가지 작물을 동시에 재배해 안정적인 소득을 유지할 수 있었다.

“귀농해서 가장 어려움을 겪는 것 중 하나가 판로라고 들었습니다. 하지만 저희 농장은 판로 고민을 해본 적이 단 한 번도 없었어요. 관내, 지인 등을 통해 대부분 소비되어 남지 않았어요. 또 고추, 배추는 안정적으로 소비되는 대중적인 작물이기에 판매하는데 큰 어려움이 없었던 것 같아요.”

귀농해서 하지 말아야 할 세 가지

김 대표는 성공적인 귀농을 위해 세 가지를 하지 말아야 한다고 강조했다. 첫째, 나 잘났다고 자랑하지 말기. 둘째, 궁색하지 말기. 셋째, 농기계 함부로 사들이지 말기. 귀농 5년 차에 접어든 김 대표는 이 세 가지만 잘 지켜도 어느 정도 성공적인 귀농 생활을 영위할 수 있다고 자신 있게 말한다.



“귀농해서 안정적으로 정착하려면 일단 사람들과 잘 지내는 게 가장 중요합니다. 마을 분들에게 인사도 잘하고 온정을 나누겠다는 자세가 필요합니다. 낯선 외지인이 와서 나 잘났다고 자랑만 하고 다니면 좋아하는 사람이 아무도 없지요.”

농촌은 도시보다 작은 공동체다. 동네 사람들과 잘 지내야 일이 바쁠 때 품앗이도 하고 군에서 하는 농촌 사업도 공유할 수 있다.

또한 이웃에게 궁색하지 말아야 한다. 자기 것은 아깝고 받는 것만 좋아하면 시골에서 생활하기 어렵다. 받은 만큼 베풀 줄 알아야 이웃들과 잘 어울릴 수 있다.

“귀농해서 처음 왔을 때 무조건 나누며 살았습니다. 농촌에는 도시에서는 찾아보기 힘든 이웃 간의 온정이 있기 때문에 나누는 게 중요하다고 생각했어요. 직접 농사지는 고추, 배추, 작두콩과 같은 작물부터 반찬까지 나눌 수 있는 것은 다 나눴습니다. 막걸리를 사서 같이 마시기도 하며, 소소하게 나누니 관계가 더 깊어지고 신뢰감도 생기더군요.”

또 김봉식 대표는 귀농인들이 현지 지역민과의 상생과 화합을 통해 어려운 농어업의 현실을 슬기롭게 극복하기 위한 ‘귀농(어)·귀촌 한마음대회’를 추진하기도 했다. 지난 2019년 추진위원회 회장직을 맡기도 한 김 대표는 한마음 대회를 개최하여 지역 주민과 소통의 기회를 마련하였다.

“귀농(어)·귀촌인들의 화합을 위한 첫 자리를 마련하게 되어 대단히 기쁘고 흥겨웠습니다. 당시 행사는 기념식, 난타 및 한춤 공연, 노래자랑, 장기자랑 등 다채롭게 준비했으며 행사를 통해 귀농(어)·귀촌인들의 사기 진작과 격려 그리고 소통과 화합이 이뤄졌다는 평가를 받았습니다. 앞으로도 지역주민 간의 융화에 앞장서도록 노력하려고 합니다.”

뿐만 아니라 장흥군 귀농(어)·귀촌인연합회 회장직도 겸임 중인 김 대표는 귀농인과 지역민들이 서로 알고 교류할 수 있는 장을 마련하는 데 노력하고 있다. 2020년에는 장흥군과 함께 각 읍면을 순회하며 마을환영회를 개최하는



데 앞장서기도 했다.

“마을환영회는 지역 주민들 다수가 참석해 귀농인을 격려하고 귀농 선배들이 자신들의 경험 사례 등을 이야기하며 귀농과정과 영농 정착 생활 등 어려운 점을 서로 공감하는 등 스스로 해결할 수 있는 방안을 모색하는 시간이었습니다. 귀농은 어렵고 힘든 선택이며 무엇보다 지역 주민들과 함께하지 못하면 실패할 확률이 크기 때문에 다양한 교류 방안을 마련해 상호 이해를 높이는 것이 중요합니다. 앞으로도 이들의 가교 역할을 하고자 소통하는 자리를 마련하겠습니다.”

마지막으로 그는 농기계를 함부로 사지 말라고 조언한다. 농사의 효율을 높이기 위해 농기계는 꼭 필요하지만 가격이 비싼 경우가 많아 신중해야 한다는 것이다. 또한 반값 농기계, 여성친화형 농기계 제도 등 시·군에서 다양한 농기계 지원사업을 진행하니 꼼꼼히 알아보는 것이 중요하다.

“대부분 기계는 다 임대사업소에서 임대할 수 있어요. 사기 전에 임대해 몇 번

사용해보고 구매해야 실패가 없습니다. 진짜 필요한 기계가 있다면 ‘반값 농기계’ 제도를 이용하는 것도 좋습니다. 300만 원 내에서 비용을 지원받을 수 있고, 여성친화형 농기계의 경우에는 70% 보조를 받을 수 있어요. 농기계 지원 사업 등 다양한 제도를 잘 알아보고 활용하면 농사비용을 최대한 절약할 수 있을 겁니다.”

최종 목표는 ‘농촌 관광’에 성공하는 것

최근 김 대표는 ‘농촌 관광사업’을 준비하고 있다. 장흥의 아름다운 자연을 활용해 지친 도시인들에게 힐링을 선사하고 싶은 꿈이다. 실제로 그는 정남진 해안도로, 천관산, 동백숲 군락지 등 장흥군의 숨겨진 명소를 2박 3일 동안 체험할 수 있는 관광 프로그램을 계획하고 있다.

“농촌 관광 코스를 제대로 한번 만들어보고 싶어요. 시속 50km로 달리는 스쿠터를 타고 장흥군의 대자연을 천천히 음미할 수 있도록 하고, 관광을 마치고 돌아오면 밭에서 직접 재배한 채소와 돼지고기 등으로 바비큐 파티를 제공하는 것이죠.”

농촌 체험관광을 위해 ‘청굴’도 재배 중이다. 관광객이 함께할 수 있는 ‘청굴청담기’를 계획하고 있는데, 청굴은 비타민C가 많아 레몬 이상의 호응을 얻고 있다. 김 대표는 농촌 관광을 시작하기 전, 아내와 함께 청굴청을 담아 판매해 본 뒤 반응을 살펴 청굴청 체험활동을 구체적으로 계획할 예정이다.

“농촌 관광에 빠질 수 없는 게 체험이죠. 고추, 배추로는 체험이 어려우니 생각해낸 작물이 ‘청굴’이었어요. 청굴을 따서 일정한 크기로 썬 다음 설탕만 넣으면 청굴청을 만들 수 있어 체험학습으로 딱이라는 생각이 들었어요. 장흥에는 청굴 농가도 없어 특색을 살리기 더 좋을 것 같았지요.”

사실 김 대표가 농촌 관광에 관심을 갖게 된 것은 원물 판매만으로는 소득의 한계를 느꼈기 때문이다. 그와 아내, 두 사람의 인력으로는 아무리 열심히 일해도 규모를 더 늘리기 어려웠고, 외국인 인력의 인건비도 높아져 어려움이 따랐다. 더 나은 미래를 위한 새로운 도전이 필요했던 것이다.

“앞으로 6차 산업에 더 적극적으로 도전해 볼 생각입니다. 고추, 배추, 작두콩 등 안정적으로 생산하고 있는 작물 외에도 남은 땅에는 청귤, 레몬, 천혜향 등을 심어보고 있어요. 어떤 작물이 우리 땅과 잘 맞는지, 또 관광객들은 무엇을 좋아하는지 계속 연구하고 실험하며 꿈을 실현해나가겠습니다.” 🍷



‘행복농장’

김봉식 씨 이야기



| 경영규모

밭 7,802㎡
(배추 3,306㎡, 고추 3,306㎡, 청굴 1,190㎡)

| 필요한 기술 및 시설

절임배추시설, 트랙터, 저온창고 등

인력현황



2인

(부부)

초기투자비



4억 원

(토지구입비용 3억 2,000만 원, 장비구입비 8,000만 원)

연간운영비



약 1,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 800만 원, 2021년 900만 원

연간수입



약 5,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 4,200만 원, 2021년 4,600만 원

전라남도

★여수★

문영배



농업 기반 가공업과
서비스업을 아우르는 융복합 산업

+ 귀농 전 거주지역

전남 순천

+ 귀농 전 직업

토목·건설업

+ 귀농 결심동기

연로하신 부모님을 모시기 위해 고향으로 귀농 결심
(여수시 귀농정책·융복합 통한 경쟁력 확보, 관광도시 등
여수의 가능성을 엿봄)

+ 귀농 선택 작목

갓, 옥수수, 무화과

+ 귀농 연도

2018년

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

신규농업인 현장실습교육 이수(여수시 농업기술센터)
농수산 창업아카데미 교육 이수((재)전남창조경제혁신센터)
농업인대학 도시농업전문가반 수료(여수시 농업기술센터)
여수시농업인대학 농촌체험지도사 양성반 교육 이수(여수시 농업기술센터)

‘가연팜’ 문영배 씨 (44)



경제 활동이 가장 활발하다는 30~40대. 전남 여수가 관광 산업의 중심지로 성장해가는 것을 본 문영배 대표는 큰 결심을 한다. 여수로 내려가 직접 농사지은 무화과, 옥수수, 갓 등을 활용해 빵을 만들고 관광지 특성을 살려 숙박업을 운영하는 등 재배와 가공업, 서비스업을 아우르는 융복합 산업을 하면 승산이 있다고 판단했다. 직접 재배한 작물을 제품화 해 특색 있는 지역 특산품을 만들고 숙박시설을 통해 체험 농장과 연계하려는 원대한 꿈을 품은 것이다.



귀농귀촌 Key Point!

귀농과 귀촌의 차이점 구분하고 접근해야



앞으로 10년 가능성을 엿보다

“서여수의 발전 가능성을 엿봤습니다.”

전남 순천에서 건설업에 종사하던 문영배 대표는 귀농을 결심한다. 그의 나이 30대 후반이었다. 2012년 여수 엑스포를 성공적으로 개최한 여수는 관광도시로 꾸준히 성장했다. 더욱이 여수에 거주하고 있는 부모님은 연로해 농사일에 힘이 부쳐하는 것을 문 대표는 모른 척 할 수 없었다. 문 대표가 귀농·귀촌을 결심했을 당시 여수 지역 귀농·귀촌팀이 만들어지며 그의 결심은 확신으로 바뀌었다.

“여수가 관광도시로 발전했지만, 숙박시설은 동여수 쪽에 주로 포진되어 있습니다. 저는 부모님이 계신 서여수에 숙박사업을 하기로 마음먹었어요.”

문 대표는 마을에서 ‘막둥이’로 불릴 만큼 귀농·귀촌을 하기엔 이른 나이지만 미래에 투자하기에는 적기였다. 12살, 9살, 5살 아이가 셋. 아이들 교육비가 크게 들어가기 전 조금이라도 빨리 내려와 10~15년 정도 터를 닦아 놓아야, 제대로 자리를 잡을 수 있을 것이라 판단했다.

농업, 가공업, 서비스업 융복합

문 대표는 부모님의 도움을 받았지만, 영농기술과 자금 부족 등 농사를 직접 짓는 것은 쉽지 않았다. 기존의 재배 기술은 노동 집약적이어서 손이 너무 많이 가고, 기계화·자동화되고 있는 농업의 추세와도 맞지 않는 부분이 있었다.

“농업은 생각보다 힘들고, 초기 투자 대비 수익을 내기가 쉽지 않습니다. 특히 여수는 관광지역이라 타 지역보다 농지가격이 약 2배 수준으로 농장을 큰 규모로 꾸리기엔 자금 문제가 컸습니다.”

문 대표는 농외소득에 주목했다. 부모님이 농사를 짓기는 하셨지만 큰 관심은 없었다. 하지만 농업을 기반으로 가공업과 서비스업 등 융복합 산업에 뛰어들면 승산이 있을 것이라는 판단이 섰다.

그렇게 문 대표는 본격적인 사업을 시작했고, 현재 여수에서 ‘가연스테이’ 펜션과 ‘가연팜’을 운영 중이다. 이곳에서는 직접 농사지은 갖, 무화과, 옥수수 등을 활용해 빵을 만들고 지역의 특성을 살려 숙박업을 운영하는 등 재배와 가공업, 서비스업을 함께 접목해 청년 농업인만의 역량을 발휘하고 있다.

“지금의 여수는 관광도시로 탈바꿈하고 있지만 저희 농장이 있는 화양면은 인적이 드물어 외지분들이 거의 오지 않는 곳이죠. 하지만 최근 소비자들은 힐링할 수 있는 곳이면 어디든지 찾아온다는 점을 감안해서 농장과 머무르는 곳을 접목하기로 했습니다. 결과요? 대박까지는 아니지만 히트라고 할 수 있습니다.”

문 대표의 펜션이 들어서고 평소에 전혀 발길이 없던 외지인과 관광객이 찾아오기 시작했고 농장뿐만 아니라 인근 지역 식당까지 북적이게 됐다.

“SNS를 통해 꾸준히 홍보한 결과 펜션을 찾는 이들이 늘고 있습니다. 이제는 저희 펜션을 찾기 위해 여수를 오시는 분들이 있을 정도예요. 펜션 손님이 늘면서 자연스럽게 동네도 북적이게 됐습니다. 성수기에는 지역 주민 반 관광객 반 정도 됩니다. 이곳에 오래 살았던 어르신들이 우리 동네에 이렇게 북적이는 것은



너무 오랜만이라고들 합니다. 저는 여기에 머무르지 않고 보다 경쟁력을 키우기 위해 농장에서 재배한 농산물로 가공식품을 만들어 여수 대표 식품으로 이름을 올리는 것이 목표입니다.”

현재는 인터넷, 오픈마켓 행사, 지역 축제 부스 등에서 직접 만든 휘낭시에를 판매하고 있으며 꾸준한 연구로 재료를 다변화시켜 특색 있는 빵을 만들고 있다.

“지역이 관광지인 만큼 여수를 방문한 관광객들이 누구나 기념품으로 사갈 수 있는 지역색이 뚜렷한 빵을 만들고 싶어요. 여수에서 직접 재배한 작물로 제품화 해 특색 있는 지역 특산품을 만드는 것이 목표지요.”

현재 가연에는 상시 직원 1명과 임시 직원 1명이 근무 중이며, 사업이 더욱 활성화된다면 지역민 채용을 고려하고 있다. SNS 홍보 활동도 계획 중이다.

“그동안 농사일이 바쁘고 귀찮다는 이유로 SNS에 신경을 쓰지 못했는데, 최근 SNS의 중요성을 깨닫고 있습니다. 인스타그램, 블로그를 통해 가연스테이를 적극 홍보해 더 많은 분들이 여수와 가연스테이에 방문했으면 좋겠습니다. 이곳에서 바라보는 석양과 일몰은 정말 아름답거든요.”

귀농귀촌인들이 지역민 무시해선 안돼

문 대표는 귀농귀촌 희망인들이 가장 조심하고 유의해야 할 점으로 지역민들과의 갈등을 꼽았다. 그 역시 농업과 지역 활성화라는 큰 포부를 갖고 귀농했지만 자금이나 운영, 주변인식 등 신경 써야 할 것들이 한두 가지가 아니라고 말한다. 타지인이 아닌, 부모님 고향에 터를 잡은 문 대표도 마을 인식에 신경을 쓴다는 말이 의외로 다가온다.

“귀농귀촌하신 분들이 갑자기 새로운 방향성을 제시하며 변화의 바람을 일으키려는 경우가 있습니다. 하지만 현재 농촌의 연령층은 60~80세가 주를 이루고,



이분들은 한곳에서 40~50여 년 터를 닦은 분들입니다. 변화에 거부감이 드는 건 당연한 일입니다.”

현재 문 대표가 살고 있는 마을 역시 500여 년 동안 이어져 온 전통 있는 마을이다. 그렇기에 그 역시 마을의 문화와 생활 방식을 최대한 존중하고 마을 어르신들과 자주 소통하려 애쓴다.

또 하나 강조하는 것은 ‘공부’다. 문 대표는 현재까지 1,300여 시간에 이르는 귀농귀촌 교육을 마쳤다. 개인적인 교육까지 합하면 1,500시간을 거뜬히 넘긴다. 여수시의 농업인대학 도시농업전문가반 및 전남 창조경제혁신센터의 농수산 창업 아카데미와 같은 귀농귀촌 교육이수는 물론 갯, 옥수수 등 농기계 및 시설사업에도 참여해 전문성을 높이고 있다. 또 농업에만 종사하는 것이 아니기에 시간 여유가 있을 때마다 식품가공기능사, 체험 지도사, 드론 교육 등 관련 공부도 게을리



하지 않는다.

“귀농귀촌해서 실패 리스크를 줄이는 방법은 공부 밖에 없습니다. 무조건 귀농 전 작목 재배의 전문성을 확보하고, 판매 경로, 귀농귀촌 희망지의 특색을 파악해두어야 합니다. 귀농귀촌에는 특별한 노하우가 없습니다. 노력하고 공부해야 성공 확률을 높일 수 있는 것이죠.”

귀농은 ‘업’, 귀촌은 ‘생활’ 구분해야

귀농귀촌은 사자성어나 다름없는 관용어로 매우 익숙해졌다. 그러나 귀농과 귀촌의 차이는 매우 크다. 귀농은 시골로 가 농사를 전업으로 삼는 것이고,

귀촌은 농사가 아닌 다른 일을 하며 사는 것을 의미한다.

문 대표 역시 귀농과 귀촌의 차이를 명확히 구분해야 한다고 강조한다. 귀촌이 아닌 귀농을 희망하는 사람들에게는 먼저 그 지역의 대표 작물을 키워볼 것을 권한다. 귀농의 실패 리스크를 줄이기 위해서다.

“여수의 경우 갯, 옥수수, 방풍나물 등이 유명합니다. 특히 여수에서 갯을 재배하면 생산, 유통, 판매, 제조, 가공까지 보장 받을 수 있습니다. 농업인들은 그저 품질 좋은 갯만 잘 재배하면 되니 실패할 확률이 적지요.”

더욱이 주산지인 만큼 종자를 구하기도 쉽고, 주변에 갯을 재배하는 농업인들이 많아 어려움이 있을 때 언제든지 조언을 구할 수 있다는 장점도 있다.

“그 지역의 보편적인 작물을 먼저 키우고 어느 정도 자리 잡았을 때 특색 있는 작물로 접하라고 권하고 싶습니다.” 🍷



‘가연팜’

문영배 씨 이야기



| 경영규모

논_수도작(23,140㎡)
밭_옥수수, 무화과, 갓(23,140㎡)

| 필요한 기술 및 시설

영농의 기술 습득(농기계 및 작목의 이해),
숙박 및 가공시설, 비닐하우스,
농기계 및 저장창고

인력현황



6인

(농업 4인 : 부부, 부모님,
숙박 및 가공업 2인 : 상시 1인, 임시 1인)

초기투자비



10억 6,000만 원

(부대토목공사 1억 7,000만 원, 숙박 및 가공시설 4억 원,
농지 및 하우스 2억 5,000만 원, 농기계 1억 2,000만 원,
운영자금 1억 2,000만 원)

연간운영비



7,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 5,000만 원, 2021년 7,000만 원

연간수입



약 1억 5,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 8,000만 원, 2021년 1억 5,000만 원

충청남도
★천안★

.....
최재춘

‘경쟁’이 아닌
‘공생’하는 농촌의 가치

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

경기 오산

회사원

늘 치열하게 경쟁하던 삶에서 공생하는 농업을 발견해서

표고버섯

2018년

귀농귀촌종합센터 전직창업농교육·현장실습교육 이수
(농림수산물교육문화정보원)

천안시 농업대학 버섯과정 수료(천안시 농업기술센터)

‘튼튼농원’ 최재춘 씨 (57)



중공업 회사에서 근무하며 노조를 결성하면서까지 불의에 맞서고, 치열하게 ‘경쟁’하며 살아오던 그에게 귀농 생활은 ‘공생’이었다. 내가 생산하는 수확물로 누군가는 살아가고, 자신도 그 수확물을 통해 나아간다. 쉽지만 어려운 ‘튼튼’이라는 농원의 이름처럼, 언제나 단단하게 받쳐주는 주변 이웃들과 함께 생활하고 나아가는 농촌의 가치를 이제는 제대로 느끼고 있다.



귀농귀촌 Key Point!

귀농은 ‘운칠기삼’... 하지만 사전 준비는 철저히

지역 용화는 필수! 입보이면 안돼!

“연고 없는 제가 처음 유황오리 농장을 한다고 내려왔을 때는 정말 어려움이 많았어요.”

그의 첫 귀농 시작은 ‘유황오리’였다. 지금은 표고버섯으로 자리 잡은 튼튼농원이지만, 당시에는 주변의 ‘텃세’가 아주 심했다고 한다. 게다가 ‘유황오리’라는 생산품이 단가가 높은데다 특수하다보니 판매처를 찾기도 쉽지 않았다.

“읍장이 온다고 해서 처음에는 귀농했다고 격려차 오는 줄 알았어요. 그런데 농장에서 오리를 키우는 것까지는 허가하지만, 위생상 민원이 많으니 도축은 하지 말라는 경고를 하셨죠.”

실제로 축산업계에서는 고병원성 AI 등을 이유로 소규모 도계장에 대한 규제가 심한 편이다. 하지만 그는 1천여 마리의 소규모로만 농장을 운영했기에, 도축을 위탁하기에도 문제가 많았다. 약 1년 반을 버티던 그는 결국 수차례의 민원, 경고에 의해 유황 오리 농장을 접게 됐다.

맨땅에 헤딩, 인생의 ‘사부’를 만나다

“지금은 사부 덕분에 완전히 자리 잡았어요. 제 인생에서 제일 고마운 분이죠.”

첫 실패를 딛고 나선 하우스 시공일, 이후 여러 일을 전전하던 그는 표고버섯 농장으로 제 2의, 아니 제대로 된 첫 귀농 생활을 시작하게 됐다. 사실 처음에는 그가 귀농한 입장면이 포도가 유명한 지역이라는 정도만 알고 있었지만, 알고 보니 고려하고 있던 표고버섯도 전국에서 손꼽히는 지역이었다.

하지만 그는 지난 일을 거름 삼아, 지역인들과의 용화에 좀 더 힘썼고 그때 만나게 된 것이 지금의 사부, 즉 자신의 귀농 멘토다.

“처음 시작할 때 동네의 버섯 농가가 서른 집이 넘었어요. 농사 수준도 매우 높았고, 그러다보니 내가 못해도 다들 도와주고 함께 배워가는 분위기가 많은 도움이 됐죠.”

교육 이수 당시 만났던 그의 사부와는 지금도 하루에 서너 번 만나는 막역한 사이가 됐다. 생산한 표고버섯을 선별하는 작업에서도 많은 도움을 받았고, 앞서 버섯의 ‘종균’에 대해서도 여러 조언을 얻었다. 그로 인해 이제는 어엿한 버섯 농부가 되어 지역 가락시장에도 수확물을 납품하고 있다.

고단가 작물이 무조건 좋은 건 아냐

그는 귀농 당시 지역민들과의 융화도 문제였지만, 고단가 품목을 선택한 것도 실수였다고 소회했다. 유행오리가 판매 시 최소 5~10만 원을 받는다 하더라도, 이를 판매할 판로를 확보하는 것이 매우 어려웠기 때문이다.

그는 “특수작물, 고단가 작물 등 너무 특이한 작물보다는 농산물 시장에서 일반적으로 유통되고 해당 지역에서 단지, 작목반 단위로 생산하는 품목을 선정하는 것이 유리하다”고 조언했다. 작물을 잔뜩 수확해도 창고를 구하지 못하는 경우도 많기 때문이다.

“내 능력치만큼 판매하고 시장 판로를 구해 생산물을 한 번에 보내는 것도 방법이에요. 그렇게 개인 판매를 꾸준히 늘려가는 거죠.”

해당 작물에 대한 인프라가 갖춰진 지역에서 시작한다면 좀 더 편하게 농장을 운영할 수도 있다. 예컨대 4시 반 출하 물품이 지역 농협에서 출발한다고 가정했을 때, 그 지역에 산다면 늦어도 20~30분 전까지만 수확물을 선별·포장해도 된다. 하지만 해당 지역과 농장 거리가 다소 멀다면 시간적으로 불리할 수밖에 없다.



변수가 많은 버섯, 언제나 철저히 해야

고단가작물이 아니라도 그가 선택한 표고버섯은 온·습도 등 주변환경에 민감한 작물이기에 신경 쓸 요소가 굉장히 많다.

좋은 종균을 사용해 배지에 알맞게 침봉 작업을 거쳐 하우스 안에서 적절한 온도를 유지하더라도 변수는 꼭 생긴다. 이를 잘 관리하는 것이 표고버섯 농장 운영에서 가장 큰 부분을 차지한다. 실제로도 권장 생육 온도는 20~22℃지만, 직접 키워보니 10℃ 내외로 유지했을 때 더욱 높은 품질의 버섯을 수확할 수 있었다.

이렇듯 앞서 언급한 사부의 도움을 토대로 자신의 노하우까지 접목하며 까다롭게 키운 표고버섯이기에 더욱 정이 갈 수밖에 없다.



선별 기준 또한 농장 운영 초창기에는 최대 20가지 이상으로 선별을 했지만, 지금은 주변 분들의 조언을 얻어 5가지 기준을 마련해 선별하고 있다. 하우스동 또한 늘어난 만큼 지금은 직원도 고용해 버섯을 선별, 질 좋은 표고버섯을 시장에 납품하고 있다.

생산부터 교육, 관광까지! 버섯 체험농원이 ‘꿈’

‘튼튼농원’의 최종 꿈은 ‘튼튼 체험농원’이 되는 것이다. 체험 농장을 꾸려 표고버섯의 생육과정도 경험하게 하고, 향후에는 체계적인 교육과정을 통해 차세대 농부도 육성하고 싶다. 그가 사부의 도움으로 어엿한 표고버섯 농부로

자리한 것처럼, 그도 후배들에게 여러 노하우를 전수해주고 싶은 꿈이다.

“그 전에 먼저 판로 다각화를 통해 경험을 확대해갈 계획입니다. 지금은 90% 이상을 시장에 납품하고 있지만, 향후에는 판로를 다각화하고 양보다 질로 승부할 수 있는 우수한 작물을 재배해 판매하는 것이 목표지요. 현재도 생산량을 늘리기보다는 지금 수준에서 질을 높이는 방안에 무게를 두고 있습니다.”

향후 꿈인 체험농장을 위해 선진 농가를 방문하고 교육을 받은 적도 있다. 지금까지의 귀농 생활 결과, 경험이 매우 중요하다는 것을 깨달았기 때문이다.

“무엇보다 경험이 중요하다고 생각해요. 어린이들을 위한 교육이나 체험농장을 운영하기 위해서는 철저한 계획과 전문적인 지식이 필요하니까요.”

우여곡절을 겪었던 튼튼농원은 지난해 지역농협에서 판매 우수상을 받을 정도로 성장했다. 앞으로 그의 목표대로 지역과 공생하고 상생하는 ‘튼튼 체험농원’으로 거듭나기를 기대해본다. ☺



‘튼튼농원’

최재춘 씨 이야기



| 경영규모

농지(2,810㎡),
재배사 6동(각 198㎡, 배지 5천 개),
작업장(165㎡), 저온창고(16.5㎡)

| 필요한 기술 및 시설

온도조절 시설, 표고버섯 선별 기술,
비닐하우스, 저온창고, 배지 침봉 기술

인력현황



4인

(부부, 직원 2인)

초기투자비



5억 1,000만 원

(농지 2억 5,000만 원, 재배사 2억 4,000만 원,
배지 구입 2,000만 원)

연간운영비



약 3억 6,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 1억 8,000만 원, 2021년 2억 1,600만 원

연간수입



4억 5,000만 원~5억 원

(2022년 기준)

*2020년 2억 4,000만 원, 2021년 3억 2,400만 원

전라북도
★ 정읍 ★

안효삼

갑자기 찾아온 실명 위기,
귀농으로 인생 2막 시작

+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

전북 전주

회사원

건강 악화로 귀농 결심

멜론

2019년

귀농귀촌 교육 이수(정읍시 귀농귀촌지원센터)
전북농업마이스터대학 수박·멜론 전공과정 수료

‘꽃길만 걸어요’ 안효삼 씨 (52)



당도가 최상급이라는 평을 받고 있는 멜론 농장 ‘꽃길만 걸어요’는 구절초 축제로 유명한 전라북도 정읍에 위치해 있다. 최고로 맛있는 멜론을 만들기 위해 각종 교육을 섭렵할 정도로 열정을 쏟고 있는 안효삼 대표가 농장주다. 안 대표는 정읍에서 멜론을 재배한지 4년째, 단동 비닐하우스 12동에 각각 시차를 뒤 매달 수확할 수 있도록 시스템을 만들어 한 겨울만 빼고 일 년 내내 수익을 내고 있다. 인테리어 회사에서 중간 간부까지 올라갔지만 갑자기 찾아온 실명 위기로 인해 좌절할 적도 있었다. 하지만 이제는 도시에서 일군 모든 것을 버리고 정읍에 정착한 것이 가장 잘한 일이라고 생각하는 안 대표. 그의 멜론 사랑은 쉽다.



귀농귀촌 Key Point!

끝없이 작물·농법에 대해 공부하라

실명 위기에 모든 걸 내려놓고 귀농 결심

인테리어 회사 중간 간부로 탄탄대로를 걷던 안효삼 대표. 완벽주의 성격 탓인가? 인테리어 공사가 시작되면 낮이고 밤이고 할 것 없이 완전히 일에 빠져서 한 치의 오차도 실수도 없도록 진두지휘했다.

“한참 일할 때는 며칠 동안 밤을 새워도 피곤한 줄도 몰랐죠. 그렇게 일에 푹 빠져 살던 어느 날 눈이 잘 안 보이기 시작하더라고요. ‘노안인가?’ 생각하며 넘겼는데 6년쯤 지나 갑자기 눈앞에 검은색 큰 구멍이 난 것처럼 앞이 안 보이더라고요. 검진 결과 녹내장 진단과 동시에 계속 몸을 혹사하면 실명까지 이를 수 있다는 의사의 경고를 받고 깜짝 놀랐습니다.”

아내와 의사의 조언대로 공기 좋은 시골로 이주한 안 대표는 소일 삼아 그리고 지적 호기심이 발동해 귀농 교육을 받기 시작했다.

“제가 인테리어를 하기 전 전주 예원대학교 시간강사, 미용학원 운영 등 다양한 직업을 거쳤지만 농사에 대해서는 완전히 문외한이었어요. 때문에 그냥 호기심이 발동해 교육이나 들어보자 싶어 시작한 공부라 이제는 제2의 인생을 열어준 귀한 반석이 됐습니다.”

안 대표는 정읍시 농업기술센터의 귀농귀촌교육은 물론이고 수박 작물 교육을 거쳐 마이스터 대학까지 졸업했다. 늦게 배운 농사의 매력에 푹 빠진 셈이다.

수박 농사, 실패했지만 깨달음도 있어

교육을 받고 수박 농사를 시작한 안 대표는 시작부터 큰 난관을 만난다. 귀농 이듬해인 2020년 코로나19가 발생한 것이다.

“늦은 귀농이지만 교육도 꼼꼼히 받고 선도농업인에게 조언도 구하는 등 야심 차게 시작한 수박 농사였어요. 한 치의 오차도 없이 배운 그대로 농사를 지었기



때문에 품질에서만큼은 자신 있었습니다. 그런데 세계적인 팬데믹 앞에서는 속수무책이더군요.”

수박이 팔리지 않아 처지 곤란 지경에 이르렀고 심지어 2020년 당시 54일간 내린 장맛비로 수박 맛이 떨어져 그나마 도매상으로 넘어가던 판로마저 막히며 거의 벼랑 끝으로 내몰렸다.

하우스 한 동에 500만 원씩 하던 수박 값이 250만 원 이하까지 떨어지면서 ‘이대로는 안 되겠다’ 결심하고 직접 트럭에 수박을 싣고 판매에 나섰다.

“인천부터 강릉까지 수박을 팔러 다녔습니다. 하지만 장맛비에 심심해진 수박은 팔리지 않았고 대구와 부산까지 내려가서야 겨우 남은 수박을 팔 수 있었습니다.”

그리고 얻은 교훈은 내가 자신 있게 내놓을 수 있는 제품이 아니면 팔지 말자였다. 그리고 실패의 원인이 무엇인지 분석하기 위해 정읍에서 주관하는 농가 경영컨설팅 보조사업을 신청했다. 당시 원인을 분석하며 다시는 실패하지 않으리라 결심하고 메모하는 습관을 들였다.



“교수, 강사, 선도농업인 누구도 가리지 않고 제게 해준 이야기들은 빠짐없이 기록했습니다. 스마트폰 메모장 5GB가 넘는 양의 메모를 하며 머릿속으로도 집어넣었어요. 시행착오와 개선할 문제 등은 매일 보며 되뇌다 보니 실패한 것들이 모두 밑거름이 되더라고요.”

멜론으로 다시 도전, 밤잠 줄여 공부

안 대표는 수박 재배 실패 후 어떤 작물에 도전할까 고민하다 멜론으로 낙점했다. 교육을 받아보니 멜론과 수박은 그 모양이나 맛도 차이가 크지만 매출이나 수익성의 시장 경쟁력 면에서도 확연히 달랐다.

“첫째로 수익성에서 큰 차이가 나타났습니다. 같은 규모의 비닐하우스 한 동에서 발생하는 수익을 보면 수박이 약 500만 원이라면 멜론은 약 1,000만 원으로 계산됐습니다. 그리고 수박은 2~3일마다 추가비용을 2~3kg씩 줘야 하고, 멜론은 전작기에 10kg 미만의 비료만 줘도 잘 자라 운영비용에서도 절감 효과가 상당했습니다.”

매출과 경영비 측면에서 많은 차이가 나는 것을 확인한 안 대표는 과감히 멜론으로 작목을 변경했다. 멜론으로 변경하고 난 뒤 2020년 9월 이후 도매시장 매출 1등을 한 번도 놓친 적이 없을 정도로 멜론과 궁합이 잘 맞았다. 심지어 안 대표 농장의 멜론만 찾는 중간 도매상들이 있을 정도로 인기가 좋았다. 품질도 우수해 단골손님도 기하급수적으로 늘어났다. 물론 처음부터 좋은 멜론을 생산한 것은 아니다. 처음에는 수확한 대부분이 B급이었다.

“수박 실패 후 멜론만큼은 꼭 성공하고 싶었습니다. 그래서 이론 교육은 물론이고 하우스 내 환경, 토양, 기후 등 모든 부분을 꼼꼼히 체크했습니다. 문제가 발생하면 해결될 때까지 책이며 자료며 찾아보고, 그것도 안 되면 선배 농업인

들을 찾아갔지요. 그 결과 수확하는 멜론의 B등급 품목이 5% 이내로 줄어들었습니다.”

멜론의 평균 당도는 12~13브릭스지만, 안 대표 농장에서 생산되는 멜론은 평균 15~17브릭스이고 한때 20까지 올라가 제주도 호텔에서 대부분 주문해갈 정도로 품질력이 높아졌다.

아직 끝나지 않은 안효삼의 도전

멜론 농사가 자리 잡아가면서 안 대표는 새로운 작물에 도전하고 싶은 꿈을 꾸고 있다.

“멜론 재배는 일 년 중 6개월만 가능합니다. 이 기간 동안 재배하고 수확하고 끝나지요. 그래서 다른 멜론 농장들은 남은 6개월은 시금치나 배추와 같은 채소류를 심어 수익을 창출하더라고요. 저는 만감류(감귤과 오렌지의 교잡종)로 남들과 다른 작물에 도전해 보려고 합니다.”

안 대표가 만감류를 선택한 이유는 먼저 기후가 달라져 정읍에서도 얼마든지 재배가 가능하게 됐으며 무엇보다 키울 때 손이 덜 간다는 점이다.

“멜론을 재배하는 기간에는 농장에서 살다시피 하며 완전히 몰입합니다. 농부의



땀과 정성 없이 작물은 잘 자라지 않잖아요. 그런데 만감류는 조금 다르더라고요. 신경을 덜 써도 되어서 6개월의 만감류 재배기간에는 가족과 좀 더 시간을 보낼 수 있겠다 싶었습니다.”

모목은 대부분 제주에서 구입하고, 유통은 대부분 직거래나 로컬푸드를 통해 판매할 예정이다.

최근 내륙지역에서 만감류 재배에 대한 관심이 늘면서 제주에 자리한 감귤 연구소도 ‘육지부 감귤 재배기술 과정’을 운영해오고 있다. 이는 전국 농업기술 센터 지도사를 대상으로 하며, 감귤로 작목 전환을 희망하는 농업인들의 현장 컨설팅을 돕는데 활용된다.

“언어도 영어 하나 잘하면 그 문법과 같은 언어라면 금방 배우잖아요. 식물도 하나를 잘 하면 관련 다른 작물도 잘 할 수 있다고 생각합니다. 만감류 농장에서 전문 재배기술을 열심히 배우고 있으니 분명 잘 해낼 겁니다.”

받은 지원과 도움 지역사회에 돌려주고 싶어요

그간 어려움도 있었지만 남들보다 빨리 귀농에 안착한 안효삼 대표. 그는 “늘 도와주신 주변분들 덕분이라며 앞으로 지역 사회에 도움이 되고 싶다”고 말한다.

“제가 받은 고마움을 돌려드릴 수 있는 방법은 저희 지역으로 오시는 예비 귀농인들에게 따뜻한 조언과 멘토가 되어드리는 길이라고 생각합니다. 저처럼 아무것도 모르고 귀농한 분들을 위해 지역에 안착할 수 있도록 돕는 일이죠. 또 주변 지역까지 아우르는 네트워크를 만들어서 귀농인들끼리 소통할 수 있도록 하고자 합니다.”

신규로 유입되는 귀농인들의 멘토를 자처하고 나선 안 대표는 쓴 소리도 아끼지 않는다.



“저는 늘 예비 귀농인이나 농사를 배우러 오는 사람들에게 꼭 당부하는 얘기가 있어요. ‘우리 농산물은 우리가 지키자’ 입니다. 최근 6차 산업이 활성화 되면서 농산물의 생산보다 제조가공, 체험관광 등에만 집중하는 경향이 있습니다. 6차 산업이 활발하게 이뤄지지 위해 선행되어야할 부분이 바로 1차 산업입니다. 농산물이 잘 재배되면 가공품의 품질은 저절로 따라오게 되거든요.”

이외에도 안 대표는 스마트팜 체험 농장도 만들고자 한다. 농사는 매년 주기가 돌아오기 때문에 반복하다 보면 매너리즘에 빠지기 쉽다. 올해 농작물 수확이 실패하거나 조금 안되더라도 내년에 되겠지 라는 생각으로 10년, 20년 발전 없이 시간을 보내는 것을 정말 경계해야 하고 조심해야 한다.

“저는 지금 안 되는 것이 있으면 당장 개선해 보고 데이터화해서 기록하며 끝없이 공부하고 있습니다. 이를 통해 해마다 찾아오는 수확 기회를 조금 더 개선하고 더 큰 수익을 창출해나가기를 적극 권합니다.” ☺



‘꽃길만 걸어요’

안효삼 씨 이야기



| 경영규모

시설하우스 12개동(6,876㎡)

*8개동(4,231㎡), 4개동(2,645㎡)

| 필요한 기술 및 시설

시설하우스(2종), 자가육묘기술

인력현황



2인

(부부)

초기투자비



2억 5,000만 원

(농지 구매비용 1억 원,
비닐하우스 등 필요자재 1억 5,000만 원)

연간운영비



1,200만 원

(2022년 기준)

*2020년 3,400만 원, 2021년 1,200만 원

연간수입



8,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 4,200만 원, 2021년 7,000만 원

전라남도
★해남★

김영학

밤호박으로 가공·유통까지
‘6차 산업도전’

+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

경기 성남

게임 개발자

가족과 함께하는 삶, 건강한 삶을 위해

밤호박

2016년

귀농귀촌 아카데미 3040세대 대상 교육과정 수료
(귀농귀촌종합센터)

귀농 선도농가 벤치마킹을 통한 귀농창업설계 교육 이수
(한국농업아카데미(주))

‘땅끝보배농원’ 김영학 씨 (43)



‘땅끝보배농원’ 김영학 대표는 IT업계에서 10년간 게임 제작을 하며 디지털 산업의 최전선에서 일했다. 매일 야근과 밤샘으로 몸과 마음이 피폐해질 무렵 우연히 귀농귀촌 관련 교육을 접하게 됐다. ‘젊을 때 도전하면 평생직장이 될 수 있겠다’는 생각과 동시에 게임 산업에 종사하며 단련된 각종 아이디어를 접목하면 6차 산업으로 성공할 수 있겠구나 싶었다. 그리고 지도 한 장 펴 놓고 무작정 정한 곳이 바로 전남 해남이었다. 무모했지만 일단 시작된 해남에서의 귀농생활. 생각만큼 쉽지는 않았지만 상상 이상으로 편안하고 행복한 시간을 보내고 있다.



귀농귀촌 Key Point!

귀농 전 사전교육 받고 시간과 비용 손실 최소화 하라

귀농귀촌센터 귀농교육 광고에 홀려

게임 개발자였던 김영학 대표는 자부심과 전문성으로 청춘을 받쳐 일했다. 하지만 점차 나이가 들면서 자연스레 성공이나 돈보다는 삶의 가치에 대해 고민하게 됐고 자연스럽게 귀농에 대해 생각했다.

“직장 생활 10년 차쯤 이직을 준비하는 과정에서 우연히 양재동 귀농귀촌 종합센터 귀농교육 광고를 접하게 됐습니다. 마치 무언가에 홀린 듯 어느새 접수를 하고 발길이 교육장을 향하고 있더군요. 이후 농정원 귀농귀촌 아카데미 20시간, 안성시 귀농 선도농가 벤치마킹을 통한 귀농창업설계 교육과정 66시간까지 이수하면서 ‘농업에도 비전이 있다’고 판단돼 귀농을 결심하게 됐습니다.”

귀농을 결심한 후 어디로 가야 할지 위치 선정부터 해야 했다. 우리나라 지도를 펴놓고 고민을 시작했다. 어디로 가면 비용이 덜 들어가나, 기회가 많은가(땅, 귀농인 지원 시스템), 작물 선정에 장점이 있는가를 종합적으로 고민했다.

“결국 마음이 이끌리는 대로 해남으로 귀농지를 정하고 현지조사를 했어요. 예전 ‘부산 귀농귀촌 박람회’ 때 해남에서 미니 밤호박을 재배하는 분에게 귀농 상담을 받은 적이 있었던 터라, 밤호박에 관심이 갔어요.”

해남에는 옥천과 계곡, 마산 등 350개 농가에서 약 260,000평 규모의 밤호박을 재배하고 있었다. 최근 1인 가구가 늘면서 작은 크기의 과채류가 인기를 끌고 있는 것도 미니 밤호박의 판로에 도움이 된다고 판단했다.

‘귀농인의 집’ 통해 저비용 정착 준비

해남으로 귀농지를 결정한 김 대표는 먼저 해남 귀농귀촌희망센터를 찾았다. 그는 센터 귀농인의 집을 통해 초기에 저비용으로 정착 준비를 진행할 수 있었다.

‘귀농인의 집’에서 선도농가를 소개받고 일도 도우며 귀농 초기에 생활비를

충당할 수 있었다. ‘귀농인의 집’은 전남 해남군으로 귀농하고자 하는 예비 귀농인의 임시 주거공간으로 해남군에서 예비 귀농인의 안정 정착을 위해 지난 2016년 개소했다.

“귀농인의 집은 예비 귀농인이 6개월간 거주하며 사전에 농촌 생활을 미리 체험할 수 있도록 프로그램이 마련돼 있으며 안정적으로 귀농할 수 있도록 편의를 제공해 주더라고요. 특히 귀농인에 집에 머무는 동안 센터로부터 주택·작물 등에 대한 정보도 얻을 수 있었고, 무엇보다 귀농 초기 수익이 없을 때 소개받은 농장에서 일을 도우며 생활비를 충당할 수 있었습니다.”

해남에서 생산되는 밤호박은 시설 하우스와 친환경 그물망 시설을 이용해 흙이 닿지 않고 공중에서 재배해 깨끗하고, 품질이 월등해 인기가 높았다. 김 대표는 ‘귀농인의 집’에 거주하면서 밤호박에 대한 전반적인 재배방법을 배워나갔다.

“밤호박 기술을 배우면서 점점 ‘앞으로 농업도 경쟁력이 있다’는 생각이 더 확고해졌습니다. 그리고 귀농귀촌교육은 ‘귀농 성공의 열쇠’라는 것을 확인할 수 있었습니다. 무엇보다 교육을 통해 시간과 비용 손실을 최소화할 수 있었지요. 특히 농사로 안정적 수익을 얻기까지는 어느 정도 시간이 필요한데, 귀농자금으로 2년간 생활비를 확보해 초기 부담을 줄일 수 있었습니다.”

뿐만 아니라 김 대표는 선도농가로부터 생산기술을 추가로 배웠고 판매 고객을 어떻게 확보하고 관리할 것인지 역시 배웠다. 선도 농가를 소개받아 노하우를 전수받으며 자연스럽게 현지 주민들과 소통할 수 있었고, 비교적 안정적으로 현지에 적응할 수 있었다.

“첫해는 욕심 부리지 않고 판매 가능한 수량만 수확했지요. 점차 생산을 늘려가는 방식으로 2년차 재배까지 농산물을 전량 판매하고 개인고객까지 확보했습니다. 여기에 해남미소 직거래 사업단과 박람회 참여해 서울·경기·인천 등 수도권과 부산 등 밤호박 시식 홍보와 판매를 통해 개인고객을 늘릴 수 있었습니다.”



SNS 귀농 이야기로 인지도와 매출 상승

귀농 초기는 힘든 점도 많았다. 특히 농사기술과 장비 부족으로 같은 면적을 농사지어도 기존 농업인에 비해 시간이 오래 걸리고 투자비용이 높아 수익성이 떨어진 것이다. 이를 극복하기 위해 큰 비용의 투자는 확실히 검토하고 계획해 불필요한 지출을 줄이며 정착을 진행했다. ‘모바일 쇼핑몰 창업과 SNS 마케팅’ 교육을 들으며 SNS 마케팅의 중요성도 알게 됐다.

“기존 다른 블로그 글들과 차별화를 가져가면서 자연스럽게 효과적으로 새로운 방문자를 유입시키는 방법이었습니다. 지금까지는 그저 제품의 직접적인 홍보에만 목매고 있었는데 새로운 시각으로 SNS 글을 생각해보게 되었습니다. 게임도 스토리텔링이 중요하듯 농장도 소비자의 시선을 끌만한 스토리텔링이 중요하다고 생각했지요.”

김 대표는 블로그를 개설하고 마치 일기를 쓰듯 귀농 이야기를 적기 시작했다.

매일 농장 이야기부터 그날그날 날씨, 날씨 변화에 따른 대처법 등 변화를 꾸준히 기록했다. 특히 지난해 잦았던 비로 인해 창고 안 밤호박이 모두 물러질 것을 대비해 밤새 제습기를 틀어 놓았던 글을 업로드 한 이후에는 같은 농업인들의 공감어린 댓글부터 격려까지 쏟아지며 관심을 받기도 했다. 또 블로그에 육아 일상을 올리며 어린 아이가 있는 예비 귀농인들이 귀농을 대리체험하고 다양한 정보를 얻어갈 수 있도록 했다.

“처음 블로그를 개설할 땐, 과연 매출에 도움이 될까 의문도 들었습니다. 하지만 글이 하나 둘 쌓이며 방문자 숫자가 늘어감에 따라 스마트스토어 주문량이 늘더라고요. 블로그 개설 전후 매출 차이가 2배 정도 나는 것 같습니다.”

비품 처리법 찾다 6차 산업 시작

김 대표는 일찌감치 직거래 판로를 개척해 판매했다. 재배 첫해에는 스마트스토어에 상품 페이지를 만들어 올렸지만 거의 판매되지 않았다. 결국 개인 밴드(온라인 모임)나 지인을 통해 판매하며 개인고객 확보가 중요하다는 것을 실감했다.

“개인고객을 늘리기 위해 귀농귀촌센터 사람들과 함께 박람회에도 참가하기 시작했죠. 밤호박은 시식이 간편하고 다이어트 식품이라는 인식이 있어 수도권 고객들에게 반응이 좋았어요. 이렇게 확보한 고객수가 거의 절반 정도는 되는 것 같아요.”

직거래 판로가 확보되니 다음 목표는 면적을 최대한 활용해 생산량을 높이는 것이었다. 가능한 적정 거리로 밤호박을 심어 생산량을 높이는데 주력했는데, 이상하게 생산량은 올라가지 않고 비품만 나왔다. 농산물은 일명 ‘못난이 작물’인 비품이 나오지 않을 수 없다. 특히 밤호박은 약 20%가 비품인데, 이런 농산물을 잘 살려야 수익을 높일 수 있다는 생각이 들었다. 결국 6차 산업인

제품 가공에 도전하게 되었고, 고민과 실패를 거듭한 끝에 탄생한 것이 ‘밤호박 호떡’이다.

“처음 가공으로 제일 쉽게 접근할 수 있는 것이 분말입니다. 분말 만드는 법을 배워 국제 농업박람회에서 판매했는데 팔리지 않더라고요. 다시 도전해본 것이 해남 밤호박주식회사와 협업해 만든 ‘아이스 군밤 호박’입니다. 고객 반응은 좋았지만 냉동을 계속 유지하는 것이 문제였죠. 그렇게 세 번째 도전한 제품이 ‘해남 밤호박 호떡’이었습니다.”

김 대표는 80시간의 ‘해남군 농산물 가공 창업아카데미 교육’을 듣고, 농업기술원에서 청년농에게 지원하는 창업투자금 2,000만 원을 활용해 본격적인 호떡 개발을 시작했다. 밤호박 가공법 3개월 과정을 밟으며 레시피에 대한 조연을 구하고 끊임없이 연구했다.

“처음부터 개발에 성공한 건 아니었어요. 첫 시도에서 밤호박 앙금을 만드는데 실패하기도 했고, 테스트 단계 호떡은 맛있었지만 대량 생산을 하자 맛이 달라지기도 했죠. 이후 아이스크림에도 도전했지만 결과는 씁쓸했지요.”

‘단호박 호떡’ 성공 후 가공사업 박차

거듭된 실패에도 좌절하지 않고 재도전한 김 대표는 결국 ‘밤호박 호떡’을



만드는데 성공했다. 호떡 속에 찐 밤호박과 밤호박 분말 앙금을 넣어 달콤하면서 건강에도 유익했다. 호떡을 완제품으로 내놓는 데에는 6차 산업에 지원되는 청년후계농 보조 사업도 한몫했다. 이를 통해 전반적인 개발, 포장 등의 지원이 이뤄졌고, 디자인을 전공한 부부가 직접 제작한 완제품 포장지가 가미됐다. 밤호박 대신 ‘단호박 호떡’으로 이름 붙여 친근함을 높이기도 했다. 이후 호떡은 코엑스에서 열린 강소농대전에서 판매되며 좋은 반응을 이끌어냈다.

“영양이 풍부한 단호박 호떡은 노란 주황빛이 감돌아 먹음직스럽습니다. 급속 냉동해 전자레인지나 에어프라이어를 이용해 간편하게 즐길 수 있지요. 기존 호떡은 설탕이 많이 들어가지만 저희 제품은 아이들이 안전하게 먹을 수 있는 건강한 간식입니다.”

김 대표는 호떡 개발에 성공한 뒤, 아이스크림 개발에도 재도전했다. 농업 기술센터 지원 사업에 도전해 선정되었고, 담당 공무원과 밤호박 아이스크림 컨설팅 업체를 찾아 아이스크림 제조 기술을 직접 배웠다. 고구마, 라이스, 블루베리 등 다른 작물에도 적용할 수 있어 농작물 아이스크림 완제품 제조에 더 큰 희망이 생겼다. 하지만 유통 단계에서 고비를 맞았다.

“아이스크림 유통을 어떻게 할 것인가가 너무 큰 고민이었습니다. 배송문제를 해결하기 위해 젤라또 형태의 아이스크림을 제조해보았지만 아직 더 고민해 봐야 할 문제지요.”





경험 바탕으로 해남 가공협회 사무장까지

김 대표의 이러한 끈질긴 노력과 도전은 사업 자체의 성장만 이룬 것은 아니었다. 제품 가공에 대한 열정이 지역에 알려지면서 ‘해남 가공협회 사무장’이라는 새로운 임무가 주어진 것이다. 그는 사무장으로 해남군 가공공장과 네트워크를 연결해 OEM시스템을 만들며 해남 가공업의 미래를 한 단계 앞당겼다.

새로운 제품 연구에도 매진 중이다. 향후 초당 옥수수, 무화과 등을 재배해 젤라토 아이스크림으로 가공할 고민도 하고 있다. 가공에 대해 고민하게 되니 자연스럽게 홍보에도 관심을 가지게 되었다는 김 대표. 해남군에서 지원하는 유튜브 교육 과정(3개월)을 이수한 뒤 해남군 UCC 공모전 장려상, 전라남도 1인 크리에이티브 장려상을 수상하기도 했다. 그는 앞으로 농산물 생산과 지역관광, 체험까지. 도시민이 원하는 니즈를 파악해 다시 찾아와 힐링하고 싶은 농원, 쉼터, 도농교류 센터의 역할을 해내고 싶은 꿈이 있다.

“제 농장을 농촌체험과 교육, 실습농원으로 개발해 운영해보고 싶어요. 민박을 활용해 숙박까지 이어지면 더 좋겠지요. 생산·유통·관광까지 6차 산업을 잘 연계해 귀농을 꿈꾸는 젊은 사람들이 해남을 찾고 잘 정착할 수 있도록 돕고 싶습니다.” ☺



‘땅끝보배농원’

김영학 씨 이야기

| 경영규모

시설하우스(1,983㎡), 밭(1,322㎡),
사료작물(28,430㎡)

| 필요한 기술 및 시설

미니 밤호박 재배기술, 시설하우스,
트랙터, 숙성창고

인력현황



2인

(부부)

초기투자비



1억 5,000만 원

(집, 농지 구매, 하우스 설치)

연간운영비



500만 원

(2022년 기준)

*2020년 600만 원, 2021년 550만 원

연간수입



3,500만 원

(2022년 기준)

*2020년 3,000만 원, 2021년 3,200만 원

전라북도
★ 임실 ★

이은란

목정호 치유농장은
사과에 사랑을 싣고~~~

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

전북 전주
 방과 후 교사
 전원생활에 대한 로망
 사과
 2014년
 교육농장인증 기초·심화교육 이수(전라북도 농업기술원)
 귀농귀촌 멘토교육 이수(임실군 귀농귀촌지원센터)
 귀농귀촌 실용화교육 이수(임실군 귀농귀촌지원센터)

‘옥정호 사과 치유농장’ 이은란 씨 (62)



임실에서 옥정호 농장 사과는 없어서 못 판다. 임실에서 맛있는 사과로 소문난 것은 물론 로컬푸드로도 판매되고 있어 매년 물량이 부족할 정도다. 이 대표는 옥정호 사과 치유농장을 운영하며 달콤한 사과 냄새와 함께 힐링 프로그램을 운영하고 있다. 또 사과즙, 사과잼, 사과 발사믹 식초까지 여러 가공품으로 만들어 사계절 내내 사과를 즐길 수 있도록 6차 산업에 적극적으로 나서 큰 호응을 얻고 있다.



귀농귀촌 Key Point!

6차 산업 성공 비결? 품질로 승부하라!

평화로운 전원생활의 꿈, 귀농을 앞당기다

이은란 대표 부부는 늘 정년퇴직 후 전원생활을 꿈꿔왔다. 하지만 남편이 정년 5년을 앞두고 명예퇴직을 하며 일정을 앞당겨 귀농을 하게 되었다. 2014년 귀농 했으니 벌써 10년이 다 되어간다.

“그때가 50대 초반이니 귀농이 좀 이르다는 생각을 했어요. 그런데 지금 생각 하면 빨리 온 것이 정말 다행이지요. 정년퇴직에 맞춰 60대에 귀농했다면 새롭게 도전하기 버거웠을 거예요. 그래도 조금이라도 젊은 50대였으니 뭐든 겁 없이 시작할 수 있었습니다.”

처음에는 쉽게 농사를 지을 수 있는 고추, 깨 등을 심기 시작했다. 하지만 생각 만큼 수익이 나지 않자 소득을 낼 수 있는 작물이 무엇인지 고민하게 되었다. 소득 작물을 잘 선택해 안정적인 수익을 얻을 수 있어야 정착도 수월해지는 법이었다. 그러던 중 문득 사과가 떠올랐다. 사과는 이 대표도 매일 챙겨 먹을 만큼 좋아하는 과일 중 하나였다. 무엇보다 유행을 타지 않아 꾸준히 소비되고 남녀노소 누구나 사계절 즐겨 먹는 과일이라는 점에서 꾸준히 수익을 낼 수 있을 것 같았다.

“귀농을 하면 방과 후 교사를 했던 경험을 살려 체험농장을 해보고 싶었거든요. 사과를 활용하면 다양한 체험 프로그램을 만들 수 있을 것 같아 너무 좋았지요. 거기다 운도 따라주었던 것 같습니다.”

작물을 선택할 때는 기후조건, 바람, 온도 등 여러 환경적인 요인이 잘 맞는 것도 중요하데, 마침 이 대표의 농장이 사과가 잘 자랄 수 있는 환경을 갖고 있었다. 원래 전북 임실은 연중 일조량이 풍부하고 토질이 좋아 사과 농사에 적합하다. 특히 이 대표의 농장은 뒤쪽으로 옥정호가 펼쳐지고 일조량이 풍부해 사과나무가 자라기에 이상적인 환경을 갖고 있었다.

“옥정호 농장이 430m 고지에 있어 낮과 밤의 기온 차가 심한데다, 정남향을 바라보고 있어 아침에 해가 뜨고 저녁에 질 때까지 일조량이 좋았어요. 이런 여러

환경 조건들이 잘 맞다보니 저희 사과는 유달리 과육이 단단하고 과즙이 많은 데다 맛도 새콤달콤 향도 일품이었지요.”

지금은 귀농에 성공한 이 대표이지만 그녀도 처음은 쉽지 않았다. 이럴 때 단기간에 소득을 내야 한다는 조급함을 가지지 않는 것이 가장 중요하다고 말한다. 그녀의 경우도 사과 묘목으로 농사를 지었는데, 열매가 열리기까지 2~3년간 기다림의 시간이 필요했다.

“사과 묘목은 3년 차에 사과가 열리니 2년간 수확을 전혀 못했어요. 저희는 수익이 없던 2년 동안 마을 사람들을 사귀고 정보도 얻고 교육도 열심히 들으면서 귀농을 제대로 준비한 것 같아요.”

작물은 날씨의 영향도 많이 받고 수확철에 인력을 구하기 어려울 때도 많았다. 초반에 이런 여러 상황들을 이해하고 착실하게 준비한 것이 성공의 원천이 되었다.



가장 중요한 것은 ‘품질’ 자부심

임실에서 옥정호 사과는 빨리 주문하지 않으면 못 먹는다고 소문날 정도로 유명하다. 귀농 10년 차, 그녀는 이제 나름 성공했다고 자부한다. 한 번도 판로 걱정을 해본 적이 없기 때문이다.

“먼저 마을 분들이 많이 찾아주시고 로컬푸드로도 판매되기 때문에 매년 물량이 부족할 정도예요. 그동안 온갖 시행착오를 겪으며 최고 품질의 사과를 수확하기 위해 뼈를 깎는 노력을 해왔기에 여기까지 올 수 있었다고 생각합니다.”

이 대표가 말하는 옥정호 사과 농장의 가장 큰 경쟁력은 ‘품질’이다. 현재 옥정호 농장은 사과를 수확하는 것부터 관광, 가공까지 6차 산업을 진행하고 있다. 이는 뛰어난 품질이 밑바탕에 깔려 있어 가능한 것이라 설명한다. 이 대표는 품질이 뛰어난 사과를 생산하기 위해 농업기술센터 작목 교육을 열심히 들었고,



농사지를 때는 유튜브를 활용해 유용한 정보를 많이 얻었다.

“농사는 기본 이론만 알아서 잘 지을 수 있는 게 아니에요. 매년 온도, 강수량 등이 달라 여러 가지 변수가 생기죠. 이러한 상황에 다른 농가를 통해 정보를 얻기도 하지만 유튜브 활용도 많이 합니다. 요즘 유튜브를 보면 사과 농사를 짓는 농가가 비법을 알려주는 채널이 많아요. 무작정 100% 따라하는 건 금물이지만 알고 있는 지식을 바탕으로 선별해 듣는다면 많은 도움을 받을 수 있습니다.”

‘옥정호 사과’는 원물인 사과가 맛있으니 사과즙, 사과잼, 사과 발사믹 식초까지 품질력이 뛰어나다.

“사과 가공품을 만든 지도 벌써 4년 정도 됐어요. 연평균 수입이 4,000만 원 정도 된다면 그중 절반은 가공 수입이에요. 특히 사과즙은 품질을 인정받아 학교 급식으로도 납품되고 있어요. 지금까지는 공장 OEM 방식으로 제작했는데 앞으로는 설비를 만들어 직접 생산할 계획입니다.”

체험관광을 넘어 치유농업까지 확장

이은란 대표는 귀농 후 10년 동안 끊임없이 공부해왔다. 체험농장을 제대로 운영하기 위해 ‘농촌 교육농장 인증’도 받았다. 농촌교육농장은 농촌자원을 활용해 다양한 농업교육 프로그램을 제공하는 농장을 말한다. 초·중학교의 교과 과정과 연계된 프로그램을 구성해야하기에 인증을 따는 것이 쉽지 않다.

“방과 후 교사를 했던 경험을 살려 농촌 관광을 일회성 체험에서 끝내는 것이 아닌, 지속적으로 관찰하고 학습할 수 있는 프로그램을 만들고 싶어 인증에도 도전했어요. 하지만 교과 과정에 대한 이론을 익히는 것부터 쉽지 않았어요. 학교를 졸업한 지도 오래되었고 제가 학교 다닐 때에는 차원이 다른 교과 과정을 공부해야하니 시간이 오래 걸린 것 같습니다.”



지난해부터 그녀는 농업으로 사람들의 마음을 치유하는 ‘치유농업’도 공부하고 있다. ‘옥정호농장’에서 이뤄지는 치유농업은 430m 고지에 옥정호를 품은 청정지역의 환경과 문화, 과일, 허브 등 다양한 농업의 소재나 산물 등의 자원을 활용해 사람의 심리적, 신체적, 정신적 건강을 회복 및 증진을 도모하기 위해 이뤄진다.

“앞으로는 우리 농장의 체험들을 치유방식으로 바꿔보려 합니다. 지금 체험장을 리모델링해 규모를 늘리고 족욕장도 만들고 있어요. 라벤더 등 허브를 활용해 향기 테라피도 하고 족욕도 하면서 치유 숲 산책과 함께 도시에서 지친 몸과 마음을 자연이 전하는 감성으로 진정한 힐링을 체험할 수 있는 공간을 만들고 싶습니다.”

이 대표는 2021년 사과 농장에서 팜파티를 기획해 ‘으뜸두레’로 선정되기도 했다. 탁 트인 외부공간에서 체험도 하고 맛있는 것도 먹으며 힐링 파티를 하는 콘셉트였다. 그녀는 이런 다양한 아이디어들을 녹여, 임실 체험 농장하면 ‘옥정호농장’을 떠올릴 수 있을 만큼 멋진 체험공간을 제대로 만들어 보이겠다는 생각이다.

귀농의 핵심은 ‘소통’

처음 귀농했을 때 이 대표가 가장 힘들었던 점은 동네 어르신들과 어울리는 것이었다. 동네 어르신들은 50대 젊은 부부가 귀농하니 별장에 집을 지어놓고 삼겹살만 구워 먹다 다시 도시로 돌아갈 거라 생각했단다.

마을 사람들의 그런 마음을 바꾸고 마을에 녹아들기 위해 많은 노력을 했다. 무작정 경로당에 찾아가 어르신들에게 인사도 하고, 직접 마을 축제를 열기도 했다. 도시민들을 초청해 어르신들이 농사지은 작물의 판로를 이어주기도 했다. 그런 모습에 마을 어르신들도 점점 마음을 열었고 지금은 동네사람으로



인정받게 되었다.

“귀농하면 마을 사람들과 잘 지내는 것이 가장 중요합니다. 일단 소통이 되어야 마을 정보도 빨리 공유하고 군이 어떻게 돌아가는지 알 수 있지요. 하지만 농촌은 도시보다는 작은 공동체라 도시 사람들이 온다고 하면 일단 견제부터 합니다. 당연히 텃새도 있죠. 처음에는 많은 노력이 필요할 거예요. 하지만 먼저 다가가려 노력하고 성실하게 생활하면 금방 이웃이 될 수 있어요. 그때부터가 진짜 마음을 나누는 행복한 귀농생활이 시작되는 겁니다.” 🍌



‘옥정호 사과 치유농장’

이은란 씨 이야기

| 경영규모

사과농장(8,925㎡)

| 필요한 기술 및 시설

사과재배기술, 저온창고

인력현황



4인

(부부 2인, 시니어 일자리지원 2인)

초기투자비



1억 6,000만 원

(토지 1억 원, 저온창고, 사과선별실, 농기계사과묘목, 농기계 등 6,000만 원)

연간운영비



1,000만 원

(2022년 기준)

*2020년 900만 원, 2021년 1,000만 원

연간수입



4,500만 원

(2022년 기준)

*2020년 3,800만 원, 2021년 4,200만 원

경상북도
★ 상 주 ★

박상옥·이세진

귀농의 꿈,
오이가 이뤄졌다

+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시

회사원, 전업주부

평소 캠핑·야외 활동 등을 하면서 가졌던 시골살이의 꿈을 이루기 위해

오이

2021년

채소원예학·토양비료학교육 이수(농림수산식품교육문화정보원)
귀농창업 활성화교육 이수(서울특별시 농업기술센터)
귀농산어촌 아카데미교육 이수(전라남도 귀농산어촌 종합지원 서울센터)

‘아름다운 땅’ 박상옥 (55)·이세진 (48) 씨



자녀 둘을 대학에 보내고 원래 꿈꾸던 귀농을 결심했다. 전국을 돌며 많은 작물을 경험했고 부부와 맞는 작물을 찾다 상주까지 오게 되었다. 상주에서 안정적인 소득과 스마트팜 재배방식에 반해 오이농장을 시작하게 된 박상옥·이세진 대표 부부. 그들은 멘토를 통해 오이 재배를 직접 경험하고 스마트팜 시설을 배워가며 1년 만에 자리를 잡을 수 있었다.



귀농귀촌 Key Point!

딱 맞는 작물 선택과 스마트팜 시설 도움으로 안정적 재배

퇴직 후 농촌에 살고 싶은 꿈, 귀농

서울에서 회사를 다니고 있던 박상옥 대표와 아내 이세진 대표. 그들은 자녀들을 모두 대학에 보낸 뒤 시골에 가서 살고 싶다는 생각을 했다. 평소 캠핑 등 야외활동과 농촌에 놀러 다니는 것을 즐겼기에 귀농 결심도 어렵지 않았다.

다만 무작정 귀농을 결정하기보다는 전국을 돌아다니며 많은 정보를 모았다. 처음에는 집 근처에 있던 농림수산식품교육문화정보원 귀농귀촌종합센터와 농업교육포털(www.agriedu.net)에서 귀농 교육을 접하게 되었고 여러 종류의 수업과 기본적인 교육을 이수한 뒤 전국을 돌며 본인과 맞는 작물을 찾아다녔다. 그러다가 상주에 있는 스마트팜 오이 재배를 접하게 되었고 안정적인 가격과 재배 방식에 상주에서 오이 농장을 하기로 결심했다.





“귀농을 공부하기 위해 제주도부터 음성, 경남, 강원도 등 안 가본 곳이 없었어요. 각 지역으로 귀농한 분들을 만나 토마토, 표고버섯 등 여러 작물들의 장·단점을 조사하기도 했죠. 그렇게 고심 끝에 결정한 작물이 오이였어요.”

아내인 이세진 대표의 본가가 포도 농사를 짓고 있어 샤인머스켓 등을 고려하기도 했지만, 재배량이 많아 경쟁이 심하다는 점에서 좀 더 안정적인 작물을 고민하게 되었다. 오이에 대해 공부해보니 가장 기본적인 밭상 채소이고, 저장성이 되지 않아 수입양도 적어 경쟁력이 좋았다. 또 겨울농사는 단열재 설치나 난방기 가동비로 천만 원 이상 들어가는데, 오이는 소요 비용 대비 소득이 안정적이었다.

“오이를 키우면서 힘든 점도 많지만 매일매일 자라는 것을 보며 보람을 느끼죠. 다른 작물에 비해 쉬는 날이 없긴 하지만 스마트팜 시설로 힘든 점이 어마어마하게 줄어들었어요. 아마 이런 시설이 없었으면 오이 농장을 시도도 안 했을 겁니다.”

다른 작물도 마찬가지지만 오이 역시 적정한 온·습도를 유지하고 병해충·바이러스를 막는 것이 무엇보다 중요하다. 스마트팜 시설은 이러한 핵심적 역할을 수행해 재배 성공률을 높여준다. 장점이 너무나도 많지만 초기 설치 비용이 높고 전기세·유류비가 오르면 시설 유지비도 같이 오른다는 점이 아쉽기는 하다.



“그래도 스마트팜 시설은 제값을 한다고 생각해요. 아직까지 고장 나거나
말똥을 일으킨 적도 없고, 무엇보다 회사 차원에서 자주 정비를 나와 테스트도
해주니 든든하지요.”

처음 경험한 스마트팜 시설, 버튼 하나로 해결

박 대표는 스마트팜 시설을 처음 설치하고 마주했을 때를 떠올렸다. 복잡하고 어려울 것이라는 예상과는 달리, 간단히 스마트폰 앱의 버튼 하나만 누르면 농장을 움직이고 제어할 수 있었다. 너무나 신선하고 편리한 경험이었다.

“버튼만 누르면 온실의 온습도, EC(전기전도도) 등의 센서데이터가 자동으로 모니터링 되고, 창문 개폐, 영양분 공급 등을 원격 혹은 자동으로 제어할 수 있었어요. 배우기도 편하고 관리하기도 너무 쉬웠어요.”

하지만 그는 스마트팜 시설이 모든 것을 다 해줄 것이라 생각하고 바로 도전하는 것은 위험하다고 말한다. 스마트팜은 농사를 도울 뿐, 모든 과정에 사람의 판단이 필요하기 때문이다.

“스마트팜 운영 전, 반드시 1작기 정도는 사전에 멘토농장에서 농사를 지어보라고 말씀드리고 싶어요. 시기별 물의 양, 온·습도는 토양과 환경에 따라 달라지기 때문에 반드시 직접 테스트해 적정기준을 찾아야 합니다. 저희도 정말 많은 시행착오를 거쳐 이만큼 운영하게 된 것이죠.”

스마트팜 설비를 하나하나 둘러보며 설치 시 주의 점에 대해서도 꼼꼼히 설명하는 박 대표.

“중간 중간 시설이 잘 작동되는지 확인하고 설치가 다 되면 개폐 시설과 연결된 측면 커튼이 잘 작동되는지 확인하세요. 저희 경우도 반대로 연결되어 처음부터 재설치한 경험이 있어요. 미리 확인하면 번거로움을 피할 수 있습니다.”

스마트팜 시설이 처음에는 복잡해 보여 어떻게 사용할까, 혹시 고장이 날까 두려움을 가질 수 있다. 그래서 그는 설치 전 많은 정보를 찾아보고 아는 것이 중요하다고 조언한다.

무조건 좋은 시설이라 생각해 설치부터 할 것이 아니라, 내가 키울 작물이 어떤 종류의 시설과 잘 맞는지, 고장이나 오작동에 대한 변수는 없는지 미리

공부해두어야 위기 순간에 잘 대처할 수 있다. 스마트팜 업체 역시 제각기 가격과 서비스가 다르기 때문에 인터넷으로 정보를 찾는 동시에 지역농장, 주민, 센터 등에도 반드시 자문을 구할 것을 당부한다.

멘토를 잘 구하는 것도 최고의 방법

박 대표가 상주로 오게 된 결정적인 계기 중 하나는 열정적인 시청 주무관과 우수한 멘토를 만난 것이었다.

“시청 주무관님과 상담을 하다 보니 상주에 와야겠다는 생각이 들었어요. 다른 지역에서는 지자체의 지원 정도만 설명해주었다면, 주무관님은 상주에 정착했을 때의 여러 강점에 대해 구체적으로 얘기해주셔서 마음이 갔습니다.”

운도 잘 따라주었다. 보통 귀농을 하면 땅을 구하기가 제일 어려운데, 운 좋게 집을 구하러 부동산에 갔다 마음에 드는 땅을 딱 찾게 되었다. 지금도 스승으로 모시는 멘토 오이 명장을 소개받은 것도 정말 큰 행운이었다.

“1년 동안 멘토에게 직접 오이에 대해 많은 것을 배웠고, 물을 언제 어느 정도로 줘야 하는지, 또 어떤 오이가 상품 가치가 높은지 등을 몸으로 배워가며 경험했습니다. 어느 순간 나도 할 수 있겠다는 용기가 생기더군요.”





그렇게 농장에 처음 오이를 심고는 멘토에게 정말 자주 연락을 했다. 토양마다 비료의 양과 시간이 다르기에 멘토가 직접 찾아와 재배계획을 세우고, 매일 매일 사진을 찍어 보내 재배과정을 확인 받기도 했다. 나무 상태에 따라 물과 비료의 양을 조절해야 할 때도 한달음에 달려와 도움을 주기도 했다. 이렇듯 좋은 멘토를 만난 것이 ‘귀농에 성공할 수 있었던 최고의 비결’이었다는 박 대표 부부. 멘토에게 정말 감사한 마음이 크다.

이어 박 대표는 귀농을 꿈꾸는 이들에게 꾸준한 공부와 경험이 가장 중요하다고 말한다. 오이도 병이나 해충이 많아 잠깐 시기를 놓쳐 바이러스가 퍼지면 그해 수확을 아예 못하는 경우도 생기기 때문이다.

“귀농이라는 결정은 인생의 2막이라고 생각하고 신중하게 결정해야 합니다. 저희는 귀농 전, 전국을 돌며 많은 작물들을 직접 보고 만지며 경험한 것이 많은 도움이 되었어요. 너무 긍정적·부정적인 단면만 보지 마시고, 자신의 능력과 현실에 맞는 선택을 하시기 바랍니다.”



박상옥·이세진 대표 부부는 요즘 스마트팜 자동 제어 시스템을 활용해 시간을 좀 더 자유롭게 활용하고 있다. 예전에는 하우스를 함부로 비울 수가 없었지만, 지금은 CCTV로 농장을 실시간 살피고 스마트폰을 통한 원격 제어가 가능해 마음 놓고 자리를 비울 수 있는 것이다.

“우리 지자체에는 다양한 귀농 지원정책과 교육이 있으니 상담 받아 보시면 도움 되는 부분이 많으실 겁니다. 저희처럼 스마트팜에도 관심을 가지시면 좀 더 편리하고 자유로운 귀농생활을 누릴 수 있을 것이라 생각합니다.” 🍵



‘아름다운 땅’ 박상옥·이세진 씨 이야기



| 경영규모

오이 농장(3,300㎡)

| 필요한 기술 및 시설

농기계(트랙터, 관리기 등) 조작기술,
비닐하우스 관리 및 수리

인력현황



2인

(부부)

초기투자비



4억 원

(하우스 건축 3억 5,000만 원,
각종 부대시설 5,000만 원)

연간운영비



약 6,000만 원

(2022년 기준)

*2021년(귀농 첫째) 6,000만 원

연간수입



1억 8,000만 원

(2022년 기준)

*2021년(귀농 첫째) 1억 6,000만 원

경상북도
★의성★
.....
최철민

**코로나19로 인한 귀농,
딸기로 제2의 인생 열어**

- + 귀농 전 거주지역
- + 귀농 전 직업
- + 귀농 결심동기
- + 귀농 선택 작목
- + 귀농 연도
- + 귀농귀촌 관련 교육이수

중국 베이징
 중국과학원 연구원
 새로운 삶, 새로운 도전을 위해
 딸기
 2021년
 청년농업인 스마트팜 교육 수료(경상북도 농업기술원)
 딸기 수경재배 과정 이수(경북농민사관학교)
 농식품 수출 역량 강화교육 이수(의성군 농업기술센터)
 농산물가공 창업교육 이수(안동대학교 창업보육센터)

‘곰배밭’ 최철민 씨 (38)



중국과학원 고척추동물고인류연구소에서 연구원으로 생활하던 최철민 대표는 코로나19로 인해 원래 일하던 일터로 돌아가지 못하자 귀농하게 됐다. 누군가에게는 절망적인 상황이었지만 최철민 대표는 위기를 기회로 삼았다. 더 이상 고척추동물 연구는 못하게 됐지만 이제는 딸기를 좋아하는 아내와 함께 딸기 연구에 매진하며 제2의 인생을 살고 있다. 2021년부터 ‘곰배밭’이라는 딸기 스마트팜 농장을 운영하고 있는 최철민 대표. 수확 시기가 끝난 뒤에는 청년농·청소녀를 위한 체험학습을 열기도 하고 아내와 같이 여행도 다닐 수 있어 지금이 가장 행복하다는 그이다.



귀농귀촌 Key Point!

스마트팜 지원 및 교육 자세히 알아보고 결정해야

방학 있는 삶을 위해 귀농 결심

중국 광저우 화남사범대학과 베이징 중국과학원 고척추동물고인류연구소에서 직장 생활을 하던 중 최철민 대표는 한국으로 출장 겸 들어왔다가 다시 중국으로 돌아갈 수 없게 됐다. 그 당시에 터진 코로나19에 출국길이 막힌 그는 회사에서 연락이 올 때까지 한국에 정착할 수밖에 없었다. 일반 회사 취업도 생각했지만 방학이 있는 삶을 오래 살았던 터라 잘 맞지 않을 것이라 판단했다. 여러 일을 찾아보다 우연히 스마트팜 교육을 접하게 되어 의성으로 달려갔다.

당시 아내를 설득하기 위해 귀농 후 어떻게 살아가야 할지를 설명했다. 1년 동안 얼마나 일하고 남은 시간은 우리를 위해 어떻게 쓸 것인지 말하며 설득했다. 다행히 아내가 딸기를 좋아했고 일 년 내내 시간을 투자해야 하는 작물과 달리 딸기는 9월에서 4월 쪽 열심히 일하고 남은 기간은 온전히 여유롭게 쓸 수 있어 최 대표와 아내의 가치관에 딱 맞아떨어졌다.



이후 경북 농업기술원에서 1년 동안 딸기 스마트팜 교육을 받게 되었다. 이론 교육은 3개월 정도 받았지만 가장 중요한 것은 실제 딸기가 나고 자라는 모습을 관찰하는 것이었다. 그래서 아예 1년 정도를 실습 교육에 매진했다. 최 대표는 당시 교육을 생각하면서 “교육생들은 대부분 실습 교육 중에 딸기를 키울지 말지 결정한다”며 본인도 이때 딸기 키우는 것을 결심했다고 설명했다.

당시 함께 교육을 받던 수강생은 50여 명 가량으로 결국 끝까지 남아 딸기 농장을 운영하는 사람은 최 대표를 포함해 예닐곱 명에 불과했다. 스마트팜 교육을 받으면서 가장 힘들었던 것은 적합한 토지를 구하는 것이었다고 말한다.

“딸기를 포함해 농작물에 가장 중요한 것은 토지입니다. 당시 의성에서 제가 원하는 규모의 토지를 구하기가 너무 힘들었어요. 저는 세 필지 정도의 토지를 원했는데 그 중 한 필지가 다른 사람 소유라 그 사람을 설득하는데 너무 힘들었죠. 하지만 마을 이장님과 주민들의 도움으로 가까스로 땅 주인을 설득했고 겨우겨우 생각했던 규모를 맞출 수 있었어요.”

겨우 토지를 구하고 나니 이젠 물을 어떻게 끌어와야 할지 고민해야 했다. 상수도를 사용하려 했지만 지하수를 활용하여 정수기를 이용하는 것이 조금 더 합리적이라는 생각에 초기부터 비용을 들여 정수기를 설치했다. 연이어 스마트팜 시설 설치 회사를 찾아 계약하기까지 눈코 뜰 새 없이 바빴다는 최 대표. 드디어 계약서 도장을 찍은 뒤, 이제 모든 것이 잘 풀릴 줄 알았다.

한 번 더 닦친 시련, 늦어진 스마트팜 시설 공사

드디어 스마트팜 시설 공사가 시작되었다. 공사가 끝나기만을 기다렸지만 원래 예정되어있던 8월 말을 넘어 9월이 지나고 10월이 되어서야 마무리되었다.



최 대표는 당시를 떠올리며 “많이 힘들었다”라고 말한다. 온실 시공 과정에서 업체와 의견 충돌이 잦았고, 마침 그 해 여름은 비가 자주 내려서 공사도 늦어졌다. 어려운 상황 속에서 시공 업체가 책임감 있게 공사를 마무리해주었지만 이미 딸기 농사를 시작해야 될 시기는 지나버렸다.

“스마트팜 시설 설치가 10월에 마무리되면서 공부했던 것과 다른 시기에 딸기를 심게 되었어요. 10월은 온도가 많이 떨어지는 시기라 모종이 클 시간이 없어 딸기들의 상품성이 조금 떨어지기도 합니다. 그래서 ‘첫해는 그냥 배움의 시기로 넘기자’ 위로하며 크게 기대하지 않았어요.”

스마트팜 공사가 계속되고 있을 무렵, 최 대표는 딸기 모종에 대해 심화적인 공부를 시작했다.

“딸기 모종을 잘 구해오는 것이 농사의 80%입니다. 모종을 직접 키우는 분들도 있는데 막상 찾아가보면 잘 안 맞는 경우도 있어 꼭 키우는 것만 답이 아니지요.”

최 대표는 농사 첫해는 모종을 모조리 사와서 심었다. 육묘장은 그 이후 만들어 모종을 심어보기도 하면서 연구를 이어갔다. 그는 예전 네덜란드에서 워킹홀리데이를 할 때 딸기 농장에 가 본 경험을 되새기기도 했다.

“유럽 딸기는 우리 딸기와 전혀 다른 종처럼 느껴졌어요. 전혀 달지 않고 경도가 강했죠. 아마 초콜릿에 찍어 먹는 경우가 많아 당도가 높기 보다는 크고 단단한 것이 상품성이 더 좋은 것 같았어요. 우리 딸기는 당도가 높아야 하고 너무 물러도 딱딱해도 안 되니 딱 알맞은 재배시기를 잡는 것이 중요합니다.”

그는 농사 첫 시작부터 많은 어려움을 겪었지만 딸기를 선택한 것을 후회하지 않는다. 완성된 스마트팜 시설을 보자 많은 걱정이 사라진 덕분이기도 했다.

“사실 모든 작물이 그렇지만 딸기도 온도 조절이 가장 중요합니다. 스마트팜 시설은 창문을 여닫는 것과 더불어 고압포그(안개분사)를 자동으로 움직여 습도를 조절해주기도 하죠. 또 영하 8℃ 이하로 떨어지지 않아야 해서 방한막으로 대처가 안 되면 보일러를 가동시킵니다. pH나 ec센서로 온도·습도 등 수치를 한눈에



볼 수 있어 초보자들도 이용법만 알면 농산물을 관리하기 어렵지 않게 도와줍니다.”
스마트팜 시설에 대해 공부하다 보니 추가로 활용하고 싶은 설비도 많이 생겼다. 자동으로 농약을 뿌려주는 무인방제기도 구입하고 싶었지만 일일이 딸기를 확인하며 농사를 짓고 싶어 생각을 접었고, 토양이 포함된 물의 양을 측정할 수 있는 함수율측정기는 생각보다 비용이 많이 들어 다음 작기에 설치하기로 했다.



“함수올측정기는 조금 탐이 났어요. 하지만 계산을 해보니 이 정도 토지 크기에 들이기에는 비용적인 측면이 부담이 됐죠. 그래서 다른 분들이 스마트팜 시설에 대해 물어올 때도 비용적인 측면을 잘 생각해 결정해야 한다고 말합니다.”

최 대표는 귀농 성공 비결에 대해 △자신의 능력과 가치관에 맞는 작물을 찾아야하고 △초기 설치비용과 운영비용을 생각해야하며 △변수가 생길 수도 있다는 생각으로 무조건 많은 정보를 찾아 공부해야 한다고 강조했다.

받은 지원과 도움을 지역사회에 다시 돌려주는 기쁨도

최 대표는 4월 중순이후 수확하는 딸기의 상품성이 약해지면 딸기농장을 체험할 수 있는 장소로 내어준다. 이때 많은 사람들이 농장을 찾아 딸기를 직접 따고 관찰하는 시간을 갖는데, 이런 학습기회를 제공할 수 있다는 뿌듯함이 크다.

“주변 학교에서 체험학습 겸 견학 신청을 하면 무료로 해줍니다. 가끔 어느 정도 비용을 주시는 곳도 있지만, 그건 다시 마을이나 지자체에 기부형태로 돌려드리고 있어요. 정부에서 지원을 받은 만큼 사회에 다시 돌려드리는 기쁨도 굉장히 크기에, 앞으로도 계속 체험장을 운영할 생각입니다.”

실제 귀농을 생각하고 농장을 찾는 경우도 많다. 그런 분들에게는 ‘무조건 내려와 해보라’는 말보다는 ‘한 번 더 생각해보라’고 조언한다. 물론, 농사는 내가 열심히 땀 흘려 일한 만큼 농작물이 성장하는 뿌듯함이 있고, 작물만 잘 선택한다면 가치관에 맞는 제2의 인생을 찾을 수 있다. 하지만 결코 쉽지 않은 도전이기에 심사숙고가 필요하다. 특히 직장을 그만두고 귀농한다면, 미리 다양한 교육을 받아보고 비용적 측면과 지원 사업에 대해 철저히 조사한 뒤 결정해야 한다고 당부한다.



“한 해 농사가 끝날 때까지 스마트팜 시설이 정말 많은 도움을 주었어요. 특히 농촌 인구 감소에 코로나19로 외국인 근로자들 인건비도 높아져 고민이 많았죠. 이런 인력 부족문제를 자동화된 스마트팜 시설이 많이 해결해주었습니다.”

최 대표는 귀농을 생각하는 이들에게 스마트팜 시설이 좋은 기회가 될 것이라 생각한다. 자동화 설비는 실제 농업에서 가장 부담으로 다가오는 노동시간을 확실히 줄여주기 때문에 다양한 정책과 지원 방안도 늘고 있어 꼭 한번 자세히 찾아보고 스마트팜 농장에 도전해보기를 바란다고 전했다. 🍷



‘곰배밭’ 최철민 씨 이야기

| 경영규모

딸기 농장(3,400㎡),
육묘장(660㎡)

| 필요한 기술 및 시설

무인방제기, 함수율측정기,
고압포그(안개분사)

인력현황



1인

(본인)

초기투자비



약 4억 원

(스마트팜 시설 및 하우스 비용/평 값 제외)

연간운영비



약 1,100만 원

(2022년 기준)

*2021년 약 3,000만 원

연간수입



9,800만 원

(2022년 기준)

*2021년 약 7,800만 원

미래농업 선도와
농촌가치 확산으로
튼튼한 농업,
활기찬 농촌을 실현합니다.

국민과 함께하는 농업·농촌 혁신성장 동반자
농림수산식품교육문화정보원





귀농귀촌 종합센터 소개 및 기타 안내

/ 귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차	204
귀농귀촌종합센터 위치	206
귀농귀촌종합센터 목적 및 기능	207
귀농귀촌종합센터 사업소개	208

/ 유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처	211
지자체 귀농귀촌 상담전화	212
농림수산업자 신용보증센터 상담전화	220



귀농귀촌 준비절차

성공적인 귀농을 위한 Step 7

STEP 1

귀농정보를
수집하자!

농업관련 기관과 단체, 농촌 지도자, 선배 귀농인을 방문하여 필요한 정보를 수집합니다.



홈페이지



관련
우수사례



상담전화

STEP 2

가족들과 충분히
의논하자!

가족들과 귀농귀촌 결심에 대한 충분한 의논 후에 동의를 얻습니다.

STEP 3

어떤
작물을 기를까?

자신의 여건과 적성, 기술수준, 자본능력 등에 적합한 작목을 신중하게 선택합니다.



품목별
출하지역



재배적지



관련
우수사례

STEP 4

영농 기술을
습득하자!

귀농귀촌 자체교육을 포함한 귀농자 교육프로그램과 귀농에 성공한 농가 견학, 현장 체험들을 통해 충분히 영농기술을 배우고 익힙니다.



귀농귀촌
자체교육



온라인
교육



오프라인
교육정보



관련
우수사례



작목
종합정보

STEP 5

어디서
정착할까?

자녀교육 등 생활여건과 선정된 작목에 적합한 입지조건이나 농업여건 등을 고려하여 정착지를 모색하고 결정합니다.



재배적지



엘촌



관련
우수사례

STEP 6

주택과 농지를
확인하자!

주택의 규모와 형태, 농지의 매입여부를 결정한 뒤 최소 3~4군데를 비교 후 선택합니다.



농지은행



빈집정보



지원정책

귀농인의 집,
체류형 농업창업지원센터 등

STEP 7

영농 계획을
수립하자!

농산물을 생산하여 수익을 얻을 수 있을 때까지 최소 4개월에서 길게는 4~5년 정도 걸리므로 초보 귀농인은 가격 변동이 적고, 영농기술과 자본이 적게 드는 작목 중심으로 영농계획을 수립합니다.



작목별
농작업 일정



농산물
소득정보



관련
우수사례



귀농귀촌종합센터

위치 및 운영

귀농귀촌종합센터는 어디에 위치해 있나요?

위치

[위] 06774 서울 서초구 강남대로 27 aT센터 4층



운영시간

- **방문상담**
4층 종합센터 상담실 | 평일 09:00~18:00
- **전화상담**
1899-9097 | 평일 09:00~18:00
- **귀농교육**
4층 교육장 | 평일 10:00~21:00

주관 및 운영기관

- **주관부처**
농림축산식품부
- **운영기관**
농림수산물교육문화정보원



귀농귀촌종합센터

목적 및 기능

귀농귀촌 희망 도시민의 안정적인 농촌지역 정착지원을 통한
농촌 활력 증진에 기여





귀농귀촌종합센터

사업 소개

귀농귀촌 상담·교육·정보서비스 등을 제공하며
귀농귀촌 희망 도시민의 **안정적인 귀농귀촌 정착을 지원**

기획·정책 홍보

귀농귀촌 활성화 사업 기획 및 지원정책 홍보

- ▶ 신규 사업 기획 및 예산 확보 대응
- ▶ 귀농귀촌 종합계획 실행 프로그램 기획
- ▶ 귀농귀촌유치지원사업 지원·점검·평가
 - 맞춤형 지역정보제공, 농촌에서 살아보기
 - 동네작가 운영 지원
 - 사업 참여 지자체 선정 및 성과평가
 - 현장지원단 운영
- ▶ 귀농귀촌 실태조사
- ▶ 귀농귀촌 협력 거버넌스(지자체, 관계기관 등) 구축·운영
- ▶ 귀농귀촌 정책협의회, 간담회 등 운영
- ▶ 귀농귀촌 우수사례 발굴 및 확산
- ▶ 귀농귀촌 관련 정책 홍보



정보 서비스



귀농귀촌 통합플랫폼, SNS 등 온라인을 통한 귀농귀촌 정보서비스 제공

- ▶ 귀농귀촌 통합플랫폼 [www.greendaero.go.kr]
 - 귀농귀촌상담, 커뮤니티, 지자체관
 - 교육정보 및 지원정책
 - 귀농귀촌 관련 정주여건, 농지 및 일자리 등 종합정보 제공
- ▶ 귀농귀촌종합센터 공식 SNS
 - 페이스북 / 카카오톡 채널 / 유튜브

전문상담



귀농귀촌 관련 종합상담 제공

- ▶ 귀농귀촌 희망 도시민 대상 종합상담 (방문/전화/온라인)
- ▶ 1:1 현장 밀착형 귀농닥터 운영
 - 귀농귀촌 노하우에 대한 전문가 멘토링 서비스
- ▶ 귀농귀촌 통합플랫폼 內 현장의 달인(희망지역 생활정보 실시간 제공) 운영
- ▶ 대한민국 농업박람회 귀농귀촌 홍보·상담관 운영

귀농귀촌 교육

대상, 유형, 단계 고려한 수요자 맞춤형 교육 제공

- ▶ **귀농귀촌 맞춤형 교육**
 - 연령별, 유형별, 수준별 맞춤형 교육 지원
- ▶ **농업일자리 탐색(4~8시간, 4일), 체험교육(2주)**
 - 농업일자리 정보 제공 및 현장실습교육
- ▶ **귀농귀촌 아카데미**
 - 기본공통과정 : 귀농귀촌 교육이력이 없는 초기 관심자(일반, 청년층, 중장년층, 여성) 대상 기초역량 교육
 - 유형특화과정 : 예비 귀농·귀촌인 대상 분야별 전문교육
 - 방문형 교육 : 직장인, 학생 등 도시민 대상 수요 맞춤형 기초 교육
- ▶ **귀농귀촌 온라인 교육**
 - 시공간적 제약으로 교육 참여가 어려운 직장인, 학생 등을 위한 귀농귀촌 온라인 교육 콘텐츠 제공
- ▶ **유관기관 협업 교육**
 - 기관 맞춤형 교육과정 설계·운영(남북하나재단, 국방전직교육원, 한국법무보호복지공단 등)
- ▶ **귀촌인 농산업 창업교육**
 - 귀촌인 대상 농산업분야 실무형 창업지원교육
- ▶ **청년귀농 장기교육**
 - 청년층 대상 장기체류형 귀농 현장실습교육
- ▶ **귀농귀촌 준비 커뮤니티 지원**
 - 유사 관심사를 가진 예비 귀농귀촌인 커뮤니티 구성·활동 지원





귀농귀촌 유관기관 연락처

귀농귀촌종합센터

☎ 1899-9097

양재시민의숲역 4번출구, aT센터 4층

구분	연락처
농림축산식품부	www.mafra.go.kr ☎ 044-201-1539~40 귀농귀촌 정책 및 제도수립, 총괄 관리
농림수산업자 교육문화정보원	www.greendaero.go.kr (귀농귀촌종합센터) ☎ 1899-9097 귀농귀촌 관련 종합 정보 제공 www.agriedu.net (농업교육포털) ☎ 1811-8656 농업·농촌 관련 교육포털사이트 · 귀농귀촌 희망자 대상 온·오프라인 교육 서비스 제공 · 귀농귀촌 Q&A 등 다양한 콘텐츠 제공
한국어촌여항공단	www.sealife.go.kr (귀어귀촌종합센터) ☎ 1899-9597 귀어귀촌 관련 종합 정보 제공
한국임업진흥원	www.kofpi.or.kr ☎ 1600-3248 임업인 맞춤형 컨설팅 지원
농촌진흥청	www.rda.go.kr ☎ 1544-8572(농업기술상담) 품목별 농업기술 정보 및 지역별 농업정보
농협창업농지원센터	www.nhparan.com ☎ 031-659-3636 청년농·귀농귀촌인 지원 및 창업농 컨설팅
농림수산업자 신용보증기금	nongshinbo.nonghyup.com ☎ 02-2080-6597 신용보증서 발급을 통한 원활한 자금 지원
농지은행	www.fbo.or.kr ☎ 1577-7770 농지, 농촌시설 매물 소개, 농지시세 정보 제공, 농지 임대 등
웰촌	www.welchon.com ☎ 1577-1417 농촌 체험 여행, 전원생활 · 농산여촌체험마을 및 체험행사 소개, 체험/관광 지역 정보 제공
자치법규 정보시스템	www.elis.go.kr ☎ 02-2195-1003 자치단체 조례 정보 등



지자체 귀농귀촌 상담전화

시·도	시·군	소속기관	소속부서	사무실
부산광역시	기장군	농업기술센터	농업교육팀	051-709-5491
대구광역시	달성군	달성군청	농업정책과	053-668-2781
		농업기술센터	농촌지도과	053-668-2783
인천광역시	강화군	농업기술센터	미래농업추진단	032-930-4145
	옹진군	옹진군청	농업정책과	032-930-4147
울산광역시	울산시	농업기술센터	도시농업과	052-229-5481~2
	울주군	울주군청	농업정책과	052-204-1523
세종특별자치시	세종시	농업기술센터	미래농업과	044-301-2711
				044-301-2713
경기도	평택시	농업기술센터	지도정책과	031-8024-4610
		농업기술센터	농업정책과	031-8024-3683
	남양주시	농업기술센터	농생명정책과	031-590-4556
	파주시	농업기술센터	농업정책과	031-940-2935
	화성시	화성시청	농업정책과	031-5189-2315
		농업기술센터	기술지원과	031-5189-3633
광주시	농업기술센터	농업정책과	031-760-2883	
강원도	춘천시	농업기술센터	농업정책과	033-250-3546
	원주시	농업기술센터	농정과	033-737-4115-6
		농업기술센터	농촌자원과	033-737-4157
강릉시	농업기술센터	농정과	033-640-5399	

사도	사군	소속기관	소속부서	사무실
강원도	삼척시	삼척시청	농정과	033-570-3382
	홍천군	농업기술센터	농촌지원과	033-430-4164~7
	횡성군	횡성군청	농정과	033-340-2381
				033-340-2383
	영월군	농업기술센터	농업축산과	033-370-2191
	평창군	농업기술센터	농정과	033-330-1308
				033-330-1387
	정선군	정선군청	농업정책과	033-560-2067
	철원군	농업기술센터	농업정책과	033-450-4358
	화천군	농업기술센터	농업정책과	033-440-2925
	양구군	농업기술센터	농업정책과	033-480-7621
	인제군	농업기술센터	농업기술과	033-460-4723
고성군	농업기술센터	농정과	033-680-3405	
양양군	농업기술센터	농촌개발과	033-670-2942	
			033-670-2436	
			033-670-2367	
			033-670-2863	
충청북도	청주시	청주시청	농업정책과	043-201-2131
				043-201-2133
		농업기술센터	도시농업관	043-201-3961~2
	충주시	농업기술센터	농업교육과	043-850-3295-6
	제천시	농업기술센터	농촌상생과	043-641-6961~3
	보은군	보은군청	농정과	043-540-3401~3
	옥천군	농업기술센터	농촌활력과	043-730-3881~3
영동군	영동군청	농촌신활력과	043-740-3685-7	

시도	시군	소속기관	소속부서	사무실	
충청북도	증평군	증평군청	농업유통과	043-835-3711	
				043-835-3714	
	진천군	농업기술센터	농촌지원과	043-539-7532	
	괴산군	농업기술센터	기술지원과	043-830-2775-8	
	음성군	음성군청	농성군청	농촌활력과	043-871-5441
				043-871-5443	
	농업기술센터	농업지원과	043-871-2312		
단양군	단양군청	농촌활력과	043-420-3691-4		
충청남도	천안시	농업기술센터	농촌지원과	041-521-2964	
				041-521-2913	
	공주시	농업기술센터	농촌진흥과	041-840-8891	
				041-840-8748	
				041-840-8848	
	보령시	농업기술센터	농업지원과	041-930-7654	
				041-930-7681-4	
	아산시	농업기술센터	농촌지원과	041-537-3856	
	서산시	농업기술센터	농업지원과	041-660-2043	
				041-660-3690	
	논산시	농업기술센터	지도정책과	041-746-8346-9	
	계룡시	농업기술센터	도시농업팀	042-840-3430	
	당진시	농업기술센터	미래농업과	041-360-6410	
				041-360-6412-3	
				041-360-6416	
금산군	농업기술센터	스마트농업과	041-750-3891-4		
부여군	농업기술센터	농촌지원과	041-830-2566-8		
서천군	농업기술센터	농업지도과	041-950-6631-3		
			041-951-6123		
청양군	농업기술센터	기술지원과	041-940-4740		
			041-940-4742-3		

시도	시군	소속기관	소속부서	사무실
충청남도	홍성군	농업기술센터	기획운영과	041-630-9128
				041-630-9138
				041-630-9134
	예산군	농업기술센터	기술보급과	041-339-8151~3
				041-339-8129
	태안군	농업기술센터	지도개발과	041-670-5021~2
전라북도	군산시	농업기술센터	농촌지원과	063-454-5210
				063-454-5234~5
	익산시	농업기술센터	농촌지원과	063-859-4960
				063-859-4966
				063-859-4948
				063-859-4517~8
	정읍시	농업기술센터	농업정책과	063-539-6191~3
	남원시	남원시청	농촌활력과	063-620-6361~4
	김제시	농업기술센터	농촌활력과	063-540-4508~9
				063-540-4522
	완주군	완주군청	지역활력과	063-290-2471~4
	진안군	진안군청	농촌활력과	063-430-8070
				063-430-8072
	무주군	농업기술센터	농촌활력과	063-320-2851~2
				063-320-2854~5
	장수군	장수군청	농업정책과	063-350-2395-8
임실군	임실군청	농촌활력과	063-640-2422~3	
순창군	순창군청	정주정책과	063-650-1564	
			063-650-1593~5	
고창군	농업기술센터	농촌개발과	063-560-8816~7	
			063-560-8826	
부안군	농업기술센터	농촌지원과	063-580-3830~2	

시도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라남도	여수시	농업기술센터	농촌진흥과	061-659-4452-4
	순천시	농업기술센터	농업정책과	061-749-8703
				061-749-8705
	나주시	농업기술센터	농업정책과	061-339-7811
				061-339-7813~5
	광양시	농업기술센터	농업정책과	061-797-2371
				061-797-2883
				061-797-3540
	담양군	농업기술센터	농촌지원과	061-380-0121-3
	곡성군	농업기술센터	농촌지원과	061-360-8840-1
	구례군	농업기술센터	귀농귀촌팀	061-780-2084
				061-780-2086
				061-780-2100
	고흥군	고흥군청	인구정책과	061-830-6847-9
				061-830-5380
				061-830-5428
	보성군	보성군청	인구정책과	061-850-5990-1
	화순군	화순군청	인구청년정책과	061-379-3127
				061-379-3648
장흥군	장흥군청	농산유통과	061-860-5950-1	
			061-860-5954	
강진군	농업기술센터	농촌지원과	061-430-3645-7	
해남군	농업기술센터	농촌지원과	061-531-4271~4	
영암군	영암군청	인구청년정책과	061-470-2555-7	
무안군	농업기술센터	농촌지원과	061-450-4050	
			061-450-4054~55	
함평군	함평군청	농어촌공동체과	061-320-2131	
			061-320-2133	

사도	시군	소속기관	소속부서	사무실	
	영광군	농업기술센터	농업개발과	061-350-5574	
				061-350-5576	
				061-350-4993	
				061-350-5819	
	장성군	농업기술센터	농촌지원과	061-390-8467	
				061-390-7180~1	
	완도군	완도군청	인구일자리정책실	061-550-5088	
				061-550-5091~2	
	진도군	진도군청	인구정책실	061-540-3841~3	
	신안군	농업기술센터	귀촌지원과	061-240-4124-6	
	경상북도	포항시	농업기술센터	농촌활력과	054-270-5462~3
		경주시	농업기술센터	농업진흥과	054-779-8689
054-779-8724					
054-779-8691					
김천시		농업기술센터	농촌지도과	054-421-2551~4	
안동시		안동시청	농정과	054-840-5851	
				054-840-5853	
		농업기술센터	농촌지원과	054-840-5620	
				054-840-5622	
구미시		구미시청	농업정책과	054-480-5764	
영주시		농업기술센터	농업정책과	054-639-7321~3	
영천시		농업기술센터	농촌지도과	054-339-7646-8	
상주시	상주시청	미래정책실	054-537-7145		
			054-537-7147		
문경시	문경시청	농촌지원과	054-550-6895~6		
			054-550-6898		
			054-550-6907		

시도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상북도	경산시	농업기술센터	농정유통과	053-810-6693-4
			농촌진흥과	053-810-6756
	군위군	농업기술센터	농촌지도과	054-380-7021~3
	의성군	농업기술센터	농촌지도과	054-830-6724-6
				054-830-6728
	청송군	청송군청	농촌활력과	054-870-6286
				054-870-6259
	영양군	영양군청	유통지원과	054-680-6590-3
	영덕군	영덕군청	농축산과	054-730-6264
				054-730-6266
	청도군	농업기술센터	농촌기술지원과	054-370-6521~3
	고령군	고령군청	농업정책과	054-950-7302
				054-950-7306
	성주군	농업기술센터	농촌지원과	054-930-8042~3
	칠곡군	칠곡군청	농업기술센터	농업정책과
농업경영과				054-979-8294
예천군	예천군청	농정과	054-650-6991	
			054-650-6264	
봉화군	농업기술센터	농촌활력과	054-679-6856	
			054-679-6858	
울진군	울진군청	농정과	054-789-6752	
울릉군	농업기술센터	농업산림과	054-790-6262	
경상남도	창원시	농업기술센터	농업정책과	055-225-5432~3
	진주시	농업기술센터	농업정책과	055-749-6137
	통영시	농업기술센터	미래농업과	055-650-6624
	사천시	농업기술센터	미래농업과	055-831-3771
	김해시	농업기술센터	농업정책과	055-350-4054
	밀양시	농업기술센터	농업정책과	055-359-7116-8

사도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상남도	거제시	농업기술센터	농업지원과	055-639-6384
	양산시	농업기술센터	농업기술과	055-392-5304
	의령군	농업기술센터	농업기술과	055-570-4223
	함안군	농업기술센터	농업정책과	055-580-4413
	창녕군	농업기술센터	농식품유통과	055-530-7592~4
	고성군	농업기술센터	농촌정책과	055-670-4132
				055-670-4134
	남해군	남해군청	경제과	055-860-3227~9
	하동군	하동군청	미래전략담당관	055-880-2427~9
				055-880-2747~9
	산청군	농업기술센터	농축산과	055-970-7851
				055-970-7853
	함양군	농업기술센터	농축산과	055-960-8151~2
거창군	농업기술센터	행복농촌과	055-940-8161~3	
합천군	농업기술센터	농업정책과	055-930-3941~4	
제주도	제주시	제주시청	마을활력과	064-728-2921
	서귀포시	서귀포시청	마을활력과	064-760-3951~3



농림수산업자 신용보증센터 상담전화

보증센터명	전화번호	관내지역
중앙본부	02-2080-6597	업무총괄
경기	031-247-8911	서울(강남지역), 수원, 안양, 과천, 안산, 군포, 의왕, 오산, 화성, 용인, 평택, 안성, 하남, 성남, 광주, 이천, 여주
의정부	031-840-9540	서울(강북지역), 가평, 구리, 남양주, 동두천, 의정부, 양주, 양평, 연천, 파주, 포천
인천	032-433-7932	부천, 김포, 광명, 고양, 시흥, 강화, 인천
강원	033-243-9200	춘천, 홍천, 철원, 화천, 양구, 인제
강릉	033-649-1540	고성, 속초, 양양, 강릉, 동해, 삼척
원주	033-737-1310	원주, 태백, 횡성, 영월, 평창, 정선
충북	043-267-9673	청주, 진천, 괴산, 증평, 영동, 보은, 옥천, 음성, 충주, 제천, 단양
대전	042-826-4323	세종, 대전, 금산, 공주, 계룡, 논산, 부여
천안	041-578-8721	천안, 아산, 예산, 당진
충남	041-631-6670	서천, 태안, 홍성, 보령, 청양, 서산
전북	063-250-6300	전주, 완주, 김제, 진안, 무주, 익산, 군산
정읍	063-532-0611	정읍, 고창, 부안
남원	063-631-1488	남원, 장수, 순창, 임실

보증센터명	전화번호	관내지역
전남	061-280-0300	목포, 무안, 신안, 진도
광주	062-521-8641	광주, 담양, 곡성, 장성, 영광, 화순
순천	061-720-3100	고흥, 광양, 구례, 보성, 순천, 여수
나주	061-330-9200	나주, 영암, 함평
해남	061-530-8500	해남, 강진, 장흥, 완도
경북	054-851-5752	안동, 영주, 의성, 봉화, 청송, 영양
대구	053-940-4362	대구, 경산, 영천, 군위, 청도, 성주, 칠곡, 고령
상주	054-534-8460	김천, 구미, 상주, 문경, 예천
포항	054-284-6201	경주, 영덕, 울진, 울릉, 포항
경남	055-285-8993~5	창원, 함안, 창녕, 김해, 의령, 합천
양산	055-384-6641	부산, 울산, 양산, 밀양, 기장, 울주
진주	055-748-7511	진주, 사천, 하동, 남해, 산청, 함양, 거창
통영	055-649-9700	통영, 고성, 거제
제주	064-720-1321	제주 전역

* 2023. 5월 자료 기준

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 12

촌에 살고 촌에 웃고

발행일	2023년 8월
발행처	농림수산식품교육문화정보원
주소	세종특별자치시 국책연구원5로 19 (반곡동 772-3)
전화	1899-9097
홈페이지	http://www.epis.or.kr
편집·디자인	디자인 맥

이 책은 저작권법에 따라 보호받는 저작물입니다. 무단전재와 복제를 금하며,
이 책 내용의 일부 또는 전부를 사용하시려면 우리 부의 동의를 받아야 합니다.

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 12

촌에 살고 촌에 웃고



대한민국 귀농귀촌 대표 포털

그린대로

귀농귀촌 종합상담 | 1899-9097

www.greendaero.go.kr