

농업, 대한민국
새로운 미래를 열다!

성공사례 시리즈 ④

미래 성장동력 확충



농림축산식품부

농업, 대한민국
새로운 미래를 열다!

성공사례 시리즈 ④

미래 성장동력 확충

성공사례 시리즈 ④

미래 성장동력 확충

신기술 개발을 통해 성장동력을 마련하고 발상의 전환을 통해 틈새시장을 공략하는 미래 농업의 가능성 실천사례를 소개한다.



C O N T E N T S

작은 울림 하나로 농업 미래 바꾸다 햇살들농장·서해영농조합법인	06
농촌체험의 새로운 유형을 선보이다 아이러브박스	10
인삼으로 한국의 힘 보여주다 놀미인삼영농조합법인	14
전통방식으로 숙성, 옛날 그대로 칠갑산 우리콩청국장	18
친환경 재배기술로 완성한 으뜸 사과 브랜드 땅강아지 사과농장	22
국내 으뜸 기술로 가꾼 맛 좋은 딸기 드세요! 봉농원	26
고품질 흑돼지로 고소특에 도전한다 함양 천령포크 농장	30
좋은 먹을거리로 행복 에너지 공유해요 고창 처녀농부	34
주렁주렁 매달린 방울토마토에 인생 열정 담는다 보성 싱싱농원	38
늘 바라고 꿈꾸던 제주에서의 소박한 밥상 상디유기농	42

👤 성재준
 ☎ 031-683-7433
 📍 경기도 평택시 포승읍
 흥원농개길 119-10
 🌐 blog.daum.net/
 sogood7433

작은 울림 하나로 농업 미래 바꾸다

-햇살들농장·서해영농조합법인-

성재준 대표의 이력은 특이하다. 그는 서울에서 27년 동안 사업을 하다 50세가 되던 해에 농업을 통해 인생 2모작을 결심하고 경기도 평택으로 귀농을 선택했다. 농업은 우리의 먹을거리를 해결하고 환경을 보호할 뿐 아니라 자연순환적 기능이 있다고 판단했기 때문이다. 그의 작은 울림 하나가 변화를 이끌었다.



주요 사업 & 품목

추진 주체 햇살들농장·서해영농조합법인

- 1차 산업: 농산물 생산
표고버섯, 느타리버섯, 유기농쌀, 유기농 발작물, 축산업
- 2차 산업: 버섯 가공품 산업, 유기농산물 가공
버섯잼, 버섯차, 버섯장아찌, 쌀 요거트, 꽃차, 된장
- 3차 산업: 체험과 관광 아이템 발굴
체험농장과 캠핑장으로 고부가가치 창출, 농업교육문화사업

귀농 후 고부가 작목으로 버섯 선택

1999년 귀농 후, 첫 도전이 벼농사였다. 수도작만으로는 농업의 미래비전을 제시할 수 없다는 생각에 2004년 부가가치가 높은 버섯을 새로운 재배작목으로 선정했다. “2004년 수억 원 상당의 표고버섯 배지를 만들어 인근 버섯재배 농가들에게 위탁재배를 시작했지만 모두 실패했습니다. 대부분의 농민들이 원목재배에 길들여져 있어 배지를 이용한 재배기술이 취약한 것이 큰 원인이었죠.”



TIP

햇살들 주말농장

도시민 인근지역 주민들에게 유기농산물을 직접 경작, 수확할 수 있도록 개방했다. 매년 1월부터 3월말까지 인터넷, 전단, 현수막 등을 통해 분양하는데 4평에 9만원, 8평은 16만원이다. 농장은 밭 갈기, 이랑 만들기, 밀거름 주기, 종자와 비료 모종 등 실비를 판매하고 회원들은 씨뿌리기, 모종심기, 솎아주기, 웃거름, 김매기, 물주기 수확으로 역할 분담이 가능하다. 회원들을 위한 축제도 개최하고 곤충농장, 체험관광이 부대사업으로 준비돼 있다.



이러한 실패를 거울삼아 2005년에는 느타리버섯을 병재배 방식으로 생산해 연중 생산체제를 구축할 수 있었다. 표고버섯은 배양부터 4~5개월이 소요되어 회전율이 낮은 반면 느타리 병버섯은 연중생산(매일생산)이 가능해 수익을 높일 수 있었던 것이다. 느타리 재배방식이 안정되면서 다시 표고버섯 재배방식을 개선해 실패했던 표고버섯도 안정적으로 생산할 수 있었다. 이러한 성공의 과정으로 연간 4~5억 원의 표고버섯과 느타리버섯 매출을 올리는 농장으로 성장했다.

표고버섯은 배양기간만 4~5개월이 소요되는데 자칫 관리를 소홀히 하면 곰팡이나 잡균에 오염되는 경우가 많다. 이 기간 동안에는 철저한 온도관리가 필요한데 적정 온도를 유지하고 수분관리에도 만전을 기해야 실패가 없다. “고도로 숙련된 전문 관리자가 세밀하게 온도, 습도, 환기, 빛에 대한 관리에 집중해야 합니다. 각 버섯농장별 환경 여건이 다른 만큼 각 농장의 여건에 적합한 자신만의 노하우를 찾아내는 것도 중요합니다.”

성 대표는 이러한 재배기술을 확보하기까지 다양한 전문 교육프로그램을 이수했다. 한국농수산대학에서 버섯최고 경영자과정을 비롯해 마이스터대학에서 4년간 버섯재배 관련 기술을 배웠다.

단순재배 넘어 6차 산업으로

그는 버섯 생산에 그치지 않고 유기농 수도작, 유기농 밭 작물, 유기농 버섯, 된장, 버섯으로 친환경 농업과 말산업, 무 항상제 한우, 젓소, 돼지, 오리, 기능성 닭, 염

소 축산 산업 등 다양한 1차 산업으로 안전한 먹거리를 추구하고 있다. 이러한 친환경 농산물로 쌀 요거트, 버섯 차, 매주, 된장, 현미 차 등을 가공해 안정적인 수입을 거두고 있는 점도 다른 귀농자들에게 귀감이 되고 있다. 뿐만 아니라 농사, 승마, 도자기 체험과 주말 농장을 운영해 체험과 관광도 운영한다. 매주 200~300명에 달하는 농장체험자와 캠핑객들에게 생산량의 50%를 판매하고 나머지는 꾸러미사업과 지역 로컬푸드매장에 판매하는 것이다. 결국, 미래의 농업이 추구하는 1차 생산품을 2차 산업으로 가공하고 체험, 관광, 농업교육(농업인, 농고생, 농대생, 귀농귀촌 교육)까지 아우르는 6차 산업을 실현하고 있는 것이다. 우리가 꿈꾸는 농업 6차 산업의 복합 유기농 영농 모델인 그는 앞으로도 순환농업과 도시 농촌을 연결해 안정적인 수입과 일자리 창출, 안전한 먹거리, 따뜻한 사회를 통해 소외 받는 이웃들과 나눔을 함께 하고 싶다고 포부를 밝혔다.

INTERVIEW






햇살들농장·서해영농조합법인 성재준 대표

“자연 환경과 더불어 공생한다.”
성 대표가 평소 외치는 모토다. 이러한 취지로 아이들을 위한 체험학습장을 운영하고 있다. “유치원생과 초·중생 농촌체험으로 구분돼 있습니다. 아이들은 이러한 이론과 실습을 토대로 농업에 대해 다시 한 번 생각해 볼 수 있는 기회가 되고 있습니다. 나아가 농업현장과 실습장을 활용하는 농업교육을 확대해 농업인, 농고생, 농대생의 현장 교육 실습장으로 그리고 예비 귀농인을 위한 귀농, 귀촌 창업 과정 교육을 농림축산식품부의 국비지원 아래 활발히 추진하고 있습니다.”

전문가가 말하는 햇살들농장·서해영농조합법인 성공비결

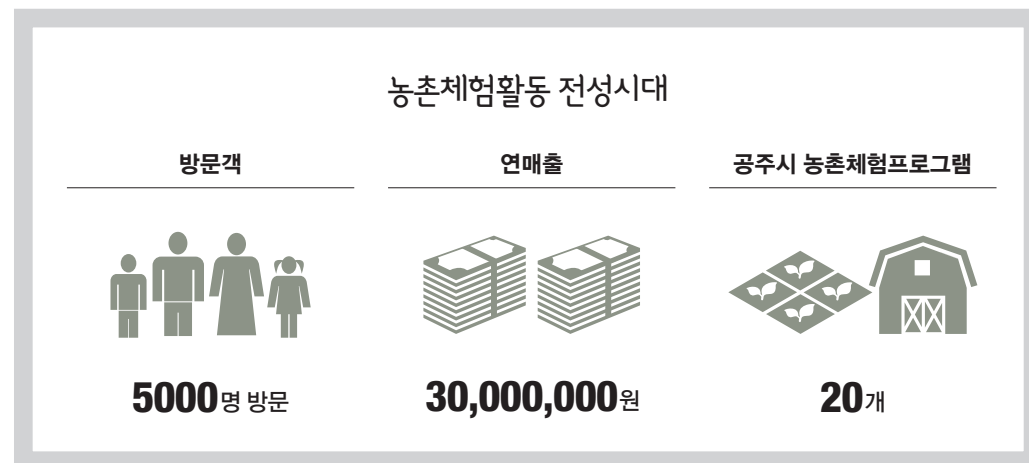
농촌진흥청 국립농업과학원·농식품자원부 김종철 부장

 성공비결 01 “표고버섯과 느타리버섯 재배기술” 느타리버섯, 병재배 방식으로 연중 생산하는 시스템 구축	 성공비결 02 “체험농장 통한 소비자 방문판매 확대” 방문 소비자에게 생산량 50% 판매	 성공비결 03 “다양한 2차 가공품 생산과 마케팅” 다양한 버섯가공품, 유기농산물 2차 가공으로 부가가치 높여
--	--	--

농촌체험의 새로운 유형을 선보이다

-아이러브박스-

초등학교에 올라갈 때쯤 되면 아이들의 호기심은 날로 높아만 간다. 특히 남자아이들 중에는 곤충에 유별난 관심을 보이는 경우가 많다. 이러한 호기심을 제대로 충족시켜주면 창의력과 사고력이 발달되고 정서함양에도 도움이 되지만, 도시에 사는 아이들의 경우 이런 경험을 하기란 쉽지 않은 것이 사실이다. 그래서일까? 수도권과 가까운 농촌마을 곳곳에 다양한 농촌체험농장이 속속 생겨나고 있다. 곤충을 테마로 한 체험 농장인 '아이러브박스 교육농장'도 그런 곳 중 하나다.



주요 사업 & 품목

추진 주체 아이러브박스

+ 곤충 부화, 생산
 장수풍뎅이, 왕사슴벌레,
 넓적사슴벌레, 톱사슴벌레

+ 곤충 상품화
 실내 곤충 부화실과 사육장에서
 곤충 2천여 마리를 사육, 판매

+ 다양한 체험 프로그램
 꿀벌이야기, 양봉체험, 밀랍향초 및
 비누 프로폴리스 만들기 등

살아 있는 곤충을 만날 수 있는 곳

아이러브박스는 박영배 대표가 비교적 젊은 나이인 서른 살 때 귀농해서 설립한 농촌체험농장이다. 많은 사람들이 귀농을 꿈꾸지만 남들과 차별화되고 나만이 성공할 수 있는 아이템을 찾기란 쉬운 일이 아니다. 박 대표 또한 마찬가지였다. 도시 생활을 담당해하던 박 대표는 좋아하는 일, 평생 하고 싶은 일을 찾기 위해 수년에 걸쳐 백방으로 뛰어다녔다.



TIP

공주시 농촌체험농장 지원사업

공주시에는 곤충, 치즈, 구들방, 허브 등 다양한 테마로 이루어진 20여개의 농촌체험 프로그램이 마련돼 있으며, 색다르고 교육적인 체험을 찾는 관광객들이 꾸준히 방문하고 있다. 아이러브박스도 그 가운데 하나다. 이 외에도 치즈가 만들어지는 과정을 그대로 체험할 수 있는 석송농장, 우리 농산물로 전통 장류를 만들어 볼 수 있는 이삭농원, 겨울철 따뜻한 황토구들방 체험이 가능한 '상보안 농촌교육농장', 삼색미 찜빵을 먹어볼 수 있는 '깊은 산골종육이네 체험학습장', 허브를 활용한 체험을 할 수 있는 '엔젤농장' 등 다양한 농촌교육농장이 있다.



그러다 불현듯 떠오른 것이 바로 '곤충'이었다. 어릴 적부터 유난히 곤충을 좋아했던 그에게 아이들을 위한 교육 목적의 '곤충 체험장'이란 더없이 매력적인 아이템이었다.

그는 가족을 설득한 끝에 부친이 경영하던 공주시 정안면의 난초 농장을 개조해 '곤충체험농장'을 개장했다. 아이들이 호기심을 품고 다가올 수 있도록 이름도 '아이러브박스'라 붙였다. 0.5ha의 아이러브박스 곤충체험농장은 1회당 70여 명의 학생들이 체험과 학습을 할 수 있는 학습장, 곤충사육장, 수생곤충 체험장, 야외사육장을 갖췄다. 주요 사육 곤충은 장수풍뎅이, 왕 사슴벌레, 넓적 사슴벌레, 톱 사슴벌레로 일 년 가운데 언제든 곤충의 일생에 대한 교육과 체험을 할 수 있을 뿐 아니라, 곤충 분양도 함께 할 수 있는 체험프로그램을 마련했다.

곤충을 체험학습 상품화하다

아이러브박스 교육농장의 실내 곤충 부화실과 사육장에서는 곤충 2천여 마리를 사육, 판매하고 있다. 곤충의 성장과정에 대한 이해는 물론 도시에서는 쉽게 접할 수 없

는 곤충들을 직접 만져보고 느낄 수 있어 많은 어린이들의 발길이 이어지고 있다. 텃밭도 마련해 체험의 범위를 더욱 확대했다.

박영배 대표는 아이들이 어떻게 하면 즐거워하고 재미있어할지 고민하며 새로운 프로그램을 개발하는 데 많은 힘을 쏟고 있다.

초등학생을 대상으로 한 곤충이야기, 균형 곤충 만들기 체험, 꿀벌이야기, 양봉체험, 밀랍향초 및 비누 프로폴리스 만들기 같은 다양한 프로그램은 아이들의 호기심을 채워 주기에 충분했다. 박 대표는 비교적 어린 나이에 귀농을 했기에 경험 부족에 따른 시행착오도 적지 않았다. 다행히 주변 선배 농부들의 조언과 도움, 시 농업기술센터의 지원으로 혼자서도 홍보와 마케팅을 두루 소화해낼 수 있게 되었다. 발농사, 논농사말고도 자신이 가장 잘할 수 있는 아이템을 찾을 수 있다면 귀농은 누구에게나 활짝 열린 성공의 대문이다.

INTERVIEW






아이러브박스 박영배 대표

시골에서 자란 박영배 대표는 젊은 시절 상경해 수입차 카센터에서 기술직으로 근무했지만 답답한 도시생활이 맞지 않아 늘 귀농을 꿈꿨다. 그러나 마땅한 아이템이 없어 선뜻 실행에 옮기지 못하던 차에 우연히 '곤충농장'이라는 아이디어를 얻게 된다. 당시에는 생소한 개념이었으나 교육시장의 방향과 앞으로의 수요를 생각했을 때 충분히 승산이 있다고 판단한 박 대표는 금전적인 상황이 열악함에도 불구하고 가족들을 설득해 아버지의 난초농장을 곤충농장으로 재개장하기에 이른다. 현재는 약 3천만원 이상의 연매출을 확보했고, 앞으로도 가업으로 발전시키는 것이 꿈이다.

전문가가 말하는 아이러브박스 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원·농식품자원부 김중철 부장

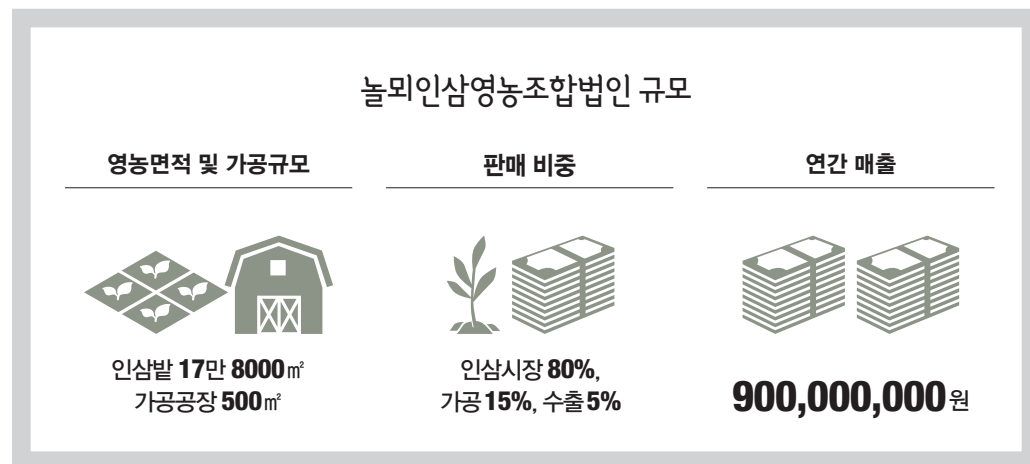
 성공비결 01	 성공비결 02	 성공비결 03
<p>“새로운 아이디어”</p> 남들 다 하는 뻘한 귀농이 아닌 '곤충'과 '체험농장'이라는 새로운 아이디어를 결합시킴	<p>“특화된 체험 프로그램”</p> 창의적 체험활동의 수요에 발맞춰 '곤충'으로 특화된 독특한 체험프로그램 제공	<p>“상품화로 수익 도모”</p> 곤충을 부화시켜 상품화, 벌꿀을 활용한 가공식품 개발

박범진
 041-733-7981
 충남 논산시 부직면
 남마구평길 27-7
 www.nminsam.com

인삼으로 한국의 힘 보여주다

- 놀외인삼영농조합법인 -

사포닌 함량이 높아 세계 시장에서 최상품으로 우대받는 인삼. 세계의 국민들도 우리나라 인삼에 반해 마니아가 있을 정도다. 이런 인삼으로 한국의 힘을 세계 곳곳에 펼쳐 보이는 사람이 있다. 인삼재배에 있어 '국내 1호' 타이틀을 세 가지나 보유한 놀외인삼영농조합법인 박범진 대표가 바로 그 주인공이다.



주요 사업 & 품목

추진 주체 놀외인삼영농조합법인

+ 농산물 생산
인삼

+ 가공품 생산
홍삼액, 농축액, 인삼칩

한발 앞선 재배기술, 3대째 가업 이어

“어려서부터 인삼을 재배하는 것이 꿈이었어요. 그 꿈을 30년 넘게 품어 와, 지금은 재배에서부터 가공, 수출까지 주도적으로 인삼산업을 이끄는 업계 주역으로 성장했습니다.”

박범진 대표의 꿈은 늘 인삼과 함께하는 것이었다. 대학 졸업 후 2000년부터 인삼재배에 뛰어들었다. 대학 캠퍼스 커플로 만난 아내 류진희 씨는 인삼에 대한 꿈을 같이



TIP

GAP(농산물우수관리)제도란?

소비자에게 안전한 농산물을 공급하기 위해 농산물의 생산 및 단순가공 과정에서 오염된 물 또는 토양, 농약, 중금속, 유해생물 등 식품안전성에 문제를 발생시킬 수 있는 요인을 종합적으로 관리하는 일련의 제도.

농산물안전성을 강화하기 위해 농산물품질관리법의 규정에 따라 2006년 처음 도입됐다. GAP 제도 추진으로 기존의 생산단계 뿐만 아니라 수확 후 포장단계까지 안전성 강화 체계를 구축하게 되며, 국산농산물에 대한 소비자 신뢰를 높여 국산농산물의 경쟁력 강화 및 수출확대에 크게 기여하고 있다.



키워가는 든든한 동반자. 남편인 박 대표의 뒤를 이어 마이스터에 입문할 정도로 열정이 대단하다.

“농협중앙회에 다니던 아내가 직장을 그만두고 저와 같이 인삼재배를하기로 결정한 것이 정말 고마웠죠. 평생의 동반자이자 일도 서로 도움을 주고받는 파트너입니다. 제 뒤를 이어 아내도 마이스터를 다니고 있으니 조만간 부부 마이스터가 탄생하게 될 것 같습니다.”

인삼재배에 관한 한 박 대표에게겐 ‘국내 1호’ 타이틀이 많다. 그는 2007년 인삼 농가 중 처음으로 GAP(농산물우수관리) 인증을 받았고, 2010년에는 국내 인삼농가 최초로 일본 GAP 인증과 글로벌 GAP 인증을 잇따라 획득했다. ‘최초’라는 타이틀에 걸맞게 GAP 관리기준에 따른 철저한 관리로 고품질의 인삼을 재배한다. 인삼 예정지 관리부터 파종·해가림설치·생육·수확·보관 등이 유기적으로 이뤄져 소비자들이 안심하고 구매할 수 있다. 여기에 주요 중금속 검사를 통한 토양관리, 세균 등 46개 항목에 이르는 수질관리, 주요 검출농약 177종에 대한 잔류검사 등으로 품질 관리에 만전을 기하고 있다는 점도 주목할 만하다.

“우리나라가 인삼 중주국이라고 하지만 해외에서 인정

받으려면 글로벌 GAP 획득과 같은 객관적인 지표가 있어야 합니다. 그래서 이웃 농가들에게도 글로벌 GAP 재배를 한번 해보자고 제안하고, 제가 지닌 노하우도 알고 있죠.”

다양한 제품개발, 수출 길도 활짝

박 대표는 2011년 12월 부지면적 6600㎡, 건축면적 500㎡ 규모의 가공공장을 짓고 지난해부터 홍삼액과 농축액, 인삼칩 등의 제품을 생산하고 있다. 자체 브랜드 계백홍삼을 개발해 소비자들에게 한 발 더 다가선 점도 성과로 꼽힌다. 지난 4월엔 처음으로 수출 길도 열렸다. 대부분 인삼 수출이 중국이나 동남아 시장에 국한돼 있는데 반해, 박 대표는 인삼칩 등으로 일본 시장으로 진출해 반응이 좋다. 여기에 해외 주요 박람회와 수출상담회에 적극적으로 참여해 판로를 확보하고 있다.

INTERVIEW






놀외인삼영농조합법인 박범진 대표

박범진 대표의 끊임없는 노력은 아직도 진행형이다. 날마다 공부하고 노력하는 모습을 어디서든 볼 수 있기 때문이다. “우리가 처음으로 개발한 인삼칩의 경우 인삼칩주스, 인삼차, 영양죽 같은 다양한 음식으로 활용될 수 있습니다. 수출 역시 이와 같은 맥락이라고 생각합니다. 인삼이 다양한 음식으로 쓰일 수 있다는 것은 외국인에게도 통할 수 있다는 것을 의미합니다.” 박 대표의 동반자 류진희 씨도 경영, 마케팅에 한몫하고 있다. 여기에 이들의 세 아이도 나중에 커서 부모님 일을 물려받고 싶다고 말한다. 이런 가족과 함께하는 박 대표의 행보에 우리 인삼업계의 밝은 앞날이 담겨 있다.

전문가가 말하는 놀외인삼영농조합법인 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원 · 농식품자원부 김중철 부장

 <p>성공비결 01</p> <p>“국내외 GAP 동시획득 우수 재배기술 확립”</p> <p>국내 첫 GAP 인증, 일본·글로벌 GAP인증 획득</p>	 <p>성공비결 02</p> <p>“자체 브랜드 상품 개발”</p> <p>전체 매출의 5% 정도지만 계속 확대, 인삼칩 등으로 일본 시장 진출</p>	 <p>성공비결 03</p> <p>“같이 배우자! 우수 재배기술 전파”</p> <p>지역 인삼농가에 GAP 재배기술 등 알려</p>
--	---	---

 박정기
 041-942-0429
 충남 청양군 정산면
 백곡길 180-10
 blog.naver.com/
 bubblejeong


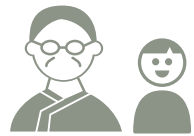

전통방식으로 숙성, 옛날 그대로

-칠갑산 우리콩청국장-

우리나라 대표 전통음식 중 하나인 청국장! 고유의 구수한 맛으로 한국인들에게 여전히 많은 사랑을 받고 있다. 두부와 각종 채소를 넣고 보글보글 끓여내면 밥도둑이 따로 없고 냄비에 조금 남은 청국장 국물에 밥을 비벼먹으면 진수성찬이 전혀 부족지 않다. 오늘의 주인공인 박정기 대표는 젊은 나이에 귀농해 청국장을 만들면서 자신의 꿈을 키워가고 있다.



할머니와 손자가 함께 만들어 더 맛있네!

매출액	청국장 경력	청국장의 유일한 군
 10,000,000 원(월)	 36 년 (장희문 여사 30년 + 손자 박정기 대표 6년)	 10g당 100 억 마리

주요 사업 & 품목

추진 주체 칠갑산 우리콩청국장

+ 전통 계승한 가공품 생산
 청국장, 청국장 가루

+ 생산된 물품과 서비스 제공
 유통, 마케팅

이불 청국장으로 고초균 생성

충남 청양에서 청국장으로 유명한 장희문 여사의 손자인 박정기 대표는 올해로 귀농 6년차다. 공무원이 많은 집안 장남으로 태어나 고교 졸업 전부터 공무원 시험 준비를 했다. 하지만 다섯 번 시험에 떨어지고 나자 군대 갈 나이가 되었다.

군대에서 전역한 뒤, 박 대표와 마주한 아버지는 홀로 청국장 사업을 하는 할머니 곁에서 일을 배워볼 것을

제안했고 '아직 젊은 데 뭘 일을 못 하랴' 싶은 마음에 할머니가 가르쳐 주시는 대로 콩을 씻고 불을 때고, 나무하는 일을 하면서 청국장 만드는 것을 배우기 시작했다. 그렇게 첫발을 내디뎠던 한 달에 적지 않은 돈을 거머쥐었다. 우연한 기회에 한 방송사에서 가마솥에 삶아 짬뽕이 가감 없이 전파를 탔다. 청국장의 달인으로 소개되면서 전국 각지에서 주문이 쇄도했다. 그 뒤 월 1,000만원의 매출을 올린 일손이 부족할 정도였다.

“보통 청국장을 만들 때, 숙성실이라고 해서 기계로 온도와 습도를 조절하는 방식을 쓰는데 우리는 뱃집을 깔고, 이불을 덮고, 예전 방식을 따르고 있어요. 거기에 할머니께서 직접 만드신 고춧가루를 이용해 옛맛을 고수하고 있습니다.”

이불 청국장이라는 차별화된 방식의 칠갑산 우리콩청국장 찾은 사람들이 늘면서 사업 규모를 확대하라는 주변의 목소리도 있지만 초심을 잃지 않으려 노력하고 있다. 귀농귀촌을 하면 보조금이 많이 나오지만 정부 보조금 하나 받지 않고 사업을 시작했다. 보조금을 받는 것을 국가에 대한 빚이라고 여기는 기특한 청년이다.

귀농, 무모한 도전은 금물

귀농을 시작하면 지역 주민들의 텃세가 큰 장애물이 될 수도 있고 때로는 주말도 반납하고 일을 해야 하지만 그래도 박 대표는 오로지 취업을 위해서만 애쓰는 청년들보다는 보람있다고 말한다. 하지만 무모한 도전은 금



TIP

칠갑산 우리콩청국장 맛의 비결

질 좋은 국산콩을 선별해 화력 좋은 장작불로 가마솥에 푹 삶은 후, 뜬을 들인다. 이때 껍질을 잘 닦아낸 도라지 한 뭉텨이를 광목천으로 둘러 콩 속에 파묻는다. 뜬을 들이는 과정에서 삶은 콩에 도라지향이 깊게 배는데, 이는 잡냄새를 없애기 위한 칠갑산 우리콩 청국장만의 비결이다. 뱃집을 바닥에 깔고 군불을 때 40도가 넘도록 황토방의 온도를 맞춘 후 이불을 세 겹 덮는다. 이불을 덮기 전 청국장의 발효를 돕는 고초균의 생성을 돕기 위해 바구니 위에 집방망이를 하나씩 올린다. 그렇게 약 이틀의 시간이 흐르면 청국장 제조가 완료된다.



물이다. “귀농귀촌이 정답이라곤 할 수 없지만 생각만 하지 말고 뭐든 부딪쳐 보면 그만큼 최대한의 것을 얻고 무언가를 느끼게 됩니다. 저도 처음에 왔을 때 많이 힘들었습니다. 주변에 친구도 없고 문화생활을 즐길 거리가 없으니 매일 게임만 했어요. 하지만 주변 사람들을 만나 조언을 듣고 깨달으면서 지금까지 온 거죠.” 한창 혈기왕성한 나이에 가진 재주도 많아 일 말고도 하고 싶은 것 많은 박 대표지만, 청국장은 그에게 주어진 목표와 일과 중 가장 앞자리를 차지한다. 이불 청국장이라는 흔치 않은 방식을 사랑해 주는 소비자들이 있어 기분이 좋기도 하지만 책임감을 느끼면서 일한다. 청국장을 만들다 보면 맛있게 나올 때도 있지만 그렇지 않을 때도 있다. 집에서 해 먹는 거라면 다음에 맛있게 해 먹으면 되지만 고객을 상대하는 일은 맛의 수준을 일정하게 유지하는 일이 가장 중요하다고 말하는 박 대표의 얼굴에 강한 책임감이 엿보인다.

INTERVIEW



칠갑산 우리콩청국장 박정기 대표

자옥한 청국장 향기로 반겨준 박 대표는 청국장 제조뿐만 아니라 버블아트 공연가인 동시에 사진작가로 명성을 알리고 있다. 젊은 나이에 귀농해 농촌 생활이 답답할 것 같지만 주변에 좋은 형님, 아저씨, 아주머니, 할머니들을 알게 되어 잘 적응하고 있다. 가끔씩 외로움이 엄습해 올 때면 아이들을 위해 1년에 5~10번 버블아트 공연을 하고 있다. 버블아트도 하고 사진작가도 하고, 항공 촬영도 다니는 박 대표. 청국장 하나만 열심히 해도 될 것 같은데 왜 여러 가지를 하느냐고 묻는 사람들도 많다. 박 대표는 청국장이란 아이콘과 다른 취미의 아이템들을 접목시킬 계획이다.

전문가가 말하는 칠갑산 우리콩청국장 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원 · 농식품자원부 김중철 부장



성공비결 01

“전통 방식 고수”

이불을 덮어 뛰어난 청국장 제조 비법



성공비결 02

“겁기에 가능하다!”

두려워 말고 부딪혀라!



성공비결 03

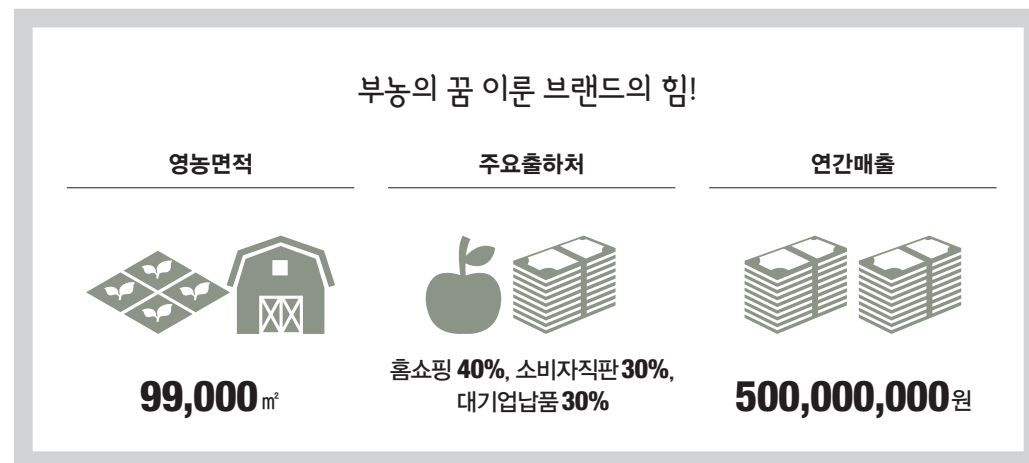
“언론매체 노출”

방송사 취재에 아낌 없이 비법 공개

친환경 재배기술로 완성한 으뜸 사과 브랜드

-땅강아지 사과농장-

언젠가부터 먹거리를 선택하는 기준은 '신뢰'가 되었다. 그것은 믿고 먹을 수 있는 음식이 주변에 그리 많지 않다는 현실을 반영하는 것일지도 모른다. 그런 의미에서 거창 '땅강아지 사과'는 나무에서 바로 따 바지춤에 스윽 담아 먹을 수 있다는 이미지로 많은 소비자들에게 각인되었다. 일교차가 큰 고지대 청정 환경에서 자란 당도 높은 사과, 제초제를 뿌리지 않아 얼마든지 안심하고 껍질째 먹을 수 있는 사과라는 믿음을 준 것이다.



끊임없는 연구로 병충해 방제기술 개발

경남 거창에서 생산되는 땅강아지 사과는 껍질째 먹을 수 있는 친환경 사과 브랜드로 널리 알려져 있다. 땅강아지나 지렁이 등 벌레들이 많이 서식하는 땅에서 친환경 농법을 사용해 재배하기 때문에 '땅강아지 사과'라는 이름이 붙었다. 땅강아지 사과농장을 운영하고 있는 김정오 대표는 20여 년 전 귀농해 깨끗하고 맛있는 사과 재배에 심혈을 기울여왔다. 처음 귀농했을 때만 해도 주

당시만 해도 '속박이'라고 하여 박스 윗부분에는 품질 좋은 제품을, 속에는 질이 떨어지는 제품을 넣어 눈속임을 하는 경우가 많았다. 김 대표는 겉과 속 모두 품질 좋은 사과를 가득 채우고 거기에 사진까지 넣어 신뢰도를 높였다.



떡구구식으로 접근해 엄청난 병충해를 당하기도 하고, 상품 가치가 없는 사과 재배로 곤란을 겪기도 했다. 농사 또한 과학이라는 사실을 깨달은 그는 2004년 한국벤처농업대학을 수료하고 전국의 우수한 사과 재배 농가를 찾아다니며 새로운 재배기술을 적극적으로 익혔다. 땅강아지 사과농장에서는 제초제와 화학비료를 거의 사용하지 않고, 퇴비 위주로 농사를 짓는다. 또 사과밭에 스프링쿨러를 설치하고, 바닥에는 비닐을 깔아 햇빛이 사과에 골고루 반사되도록 했다. 물론 이와 같은 노하우를 터득하기까지 수많은 연구와 노력이 있었다. 대표적인 것이 방제가 어려운 응애류를 차단하는 일이었다. 일반 농가에서는 응애 방제를 위해 연 5~6회 농약을 살포하는 것이 통상적이었지만 김 대표의 생각은 달랐다. 응애의 발생 빈도를 주의 깊게 관찰한 후 최소한의 농약으로도 방제할 수 있는 방법을 알아낸 것이다. 덕분에 1년

에 단 한 번 농약을 치는 것만으로도 성공적으로 방제를 할 수 있었고, 농약 비용을 줄여 수익성까지 높일 수 있었다. 김 대표의 이같은 노력의 결과 2004년 농청진흥청상, 2006년 우수농업경영체 선정, 2008년 농림수산식품부장관상 수상 등 눈부신 성과를 거둘 수 있었다.

남다른 브랜드 마케팅의 힘

땅강아지 농장의 첫 번째 마케팅 전략은 사과박스에 인물사진을 넣어 제품에 대한 불신을 해소시킨 것이다. 김 대표는 품질 좋은 사과를 가득 채우고 박스에 사진까지 넣어 신뢰도를 높였다. 두 번째, 사과밭 체험농장을 전국 최초로 운영했다. 1996년 처음 시행한 체험농장에서 소비자들에게 사과나무를 분양했고 텐트캠핑체험도 넣었다. 현재 방문객 수는 연간 200여명에 달한다.

INTERVIEW



땅강아지 사과농장 김정오 대표

김정오 대표는 고향인 진도를 떠나 거창에서 15년간 교직 생활을 하다 귀농을 한 케이스다. “사과가 귀한 진도에서 태어나 명절이나 구경하던 사과를 싣고 먹고 싶었다”던 그는 1989년 3만9600㎡ 규모의 땅을 임대해 사과 농사를 시작했다. 주떡구구식으로 농사를 시작했지만 끊임없이 배우고, 연구하며 과학적인 농사를 지향해 수익성과 품질을 동시에 높일 수 있었다. 친환경 사과를 뜻하는 ‘땅강아지’라는 이름을 상표로 등록해 브랜드 마케팅을 성공적으로 해낸 사례로도 손꼽힌다. 3대가 함께 생활하면서 온 가족이 재배기술을 연구중이다.

TIP

사과응애에 대하여

연 8~10회 발생하며 수정한 암컷 성충으로 거친 나무껍질 틈이나 지면의 잡초, 낙엽에서 월동한다. 월동 밀도가 높을 때는 전정 할 때 장갑이 빨갈게 물들을 정도로 쉽게 발견된다. 4~5월 잡초에서 증식하여 이후 제초제 살포나 풀을 베어 잡초가 없어지면 사과나무로 이동한다. 초기에는 나무 내부 특히 중심 줄기나 그 다음 중심 줄기에서 나오는 가지에서부터 밀도가 높아져 점차 나무 외부로 분산한다. 9월 하순부터 월동 성충이 나타나기 시작하여 나무껍질로 이동하거나 낙엽과 함께 지면에 떨어지며 일부는 과실의 꽃받침부위로 이동하기도 한다. 약충과 유충은 잎 뒷면에 서식하고, 성충이 되면 잎 앞뒷면에 서식한다.(출처_국가농작물병해충 관리시스템)



전문가가 말하는 땅강아지 사과농장 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원 · 농식품자원부 김중철 부장



성공비결 01

“끊임없는 연구로 믿고 먹는 사과”

늦은 나이에도 농업대학을 다니며 연구에 매진, 우수한 사과 농가에서 비법 전수



성공비결 02

“병해충 방제기술로 수익성 극대화”

독자적인 연구를 통해 터득한 기술로 병해충 방제 문제를 효과적으로 해결



성공비결 03

“특별한 브랜드 마케팅으로 고부가가치 창출”

친환경 사과를 뜻하는 ‘땅강아지’ 브랜드 마케팅으로 소비자들의 기억에 각인시키다

 류지봉
 010-8505-6055
 경남 거창읍
 서변리 338
 www.bongfarms.co.kr

국내 으뜸 기술로 가꾼 맛 좋은 딸기 드세요!

-봉농원-

류지봉 대표는 20살이 되던 지난 1988년부터 농업을 시작했다. 어린 시절부터 농사일이 좋아 농업고등학교에 입학했을 정도로 농업에 대해 남다른 애착을 갖고 있었다. 그의 농업사랑은 사과를 재배하시던 부모님의 영향이 컸다. 하지만 천성적으로 농사일을 좋아했고 그런 갈망이 국내 최고 농업전문가를 꿈꾸게 만들었다. 1997년, 비닐하우스 2개동 1320㎡를 신축해 딸기 재배에 도전했다.



세계 최고 재배 기술 접목, 딸기 생산

거창군 딸기 재배현황



연간 약 **4,705**톤

봉농원 딸기 체험객 수



약 **6,000**명

봉농원 딸기 생산량



연간 약 **50**톤

주요 사업 & 품목

추진 주체 봉농원

- + 농산물 생산
딸기
- + 유통, 마케팅 서비스화
백화점 납품, 다양한 방송 매체 출연
- + 체험 프로그램 발굴
향토자원 활용한 농장 체험

균일한 꽃눈 부화, 성공 포인트

“처음 농사를 시작할 때, 어떤 작목을 재배할 것인지 고민을 많이 했는데 아이들과 여성들이 좋아하는 딸기가 장기적인 고소득 작목이 될 것으로 전망했습니다. 가정의 경제권이 점차 여성들에게 집중되면서 여성들이 선호하는 과일인 딸기에 대한 소비도 갈수록 늘어날 것으로 예상을 했죠.”

하지만 농사는 말처럼 쉽지 않았다. 재배 기술이 부족한

재배 초기에 여러 가지 난관에 부딪혔다. 갑작스런 돌풍으로 2개동 딸기 재배사가 파손되기도 했고 햇빛과 하우스에 있는 온도조절 잘못으로 작물이 피해를 입는 등 크고 작은 어려움이 잇따라 발생하면서 부푼 희망도 꺼져갔다. 여러 가지 실패를 경험하면서 이대로는 안 되겠다는 생각이 들어 전국의 유명 딸기 재배농가를 찾아다니며 재배기술을 배우는데 온 힘을 다했다. 국내뿐 아니라 네덜란드, 일본, 대만 등 세계 각국의 앞선 기술을 갖춘 딸기 재배 농가를 찾아가 딸기 재배 기술을 몸으로 익혔던 것이다. 그동안 찾아간 딸기 농가 숫자만 백여 농가가 넘을 정도였다. 그의 땀과 노력의 결실로 이제는 자신만의 재배 기술을 접목해 국내는 물론 세계 최고 수준의 재배 기술을 확보할 수 있게 됐다.

딸기 재배기술에서 가장 중요한 요소는 균일한 꽃눈 분화다. 이를 통해 우수한 고품질 딸기 생산의 토대를 갖추 수 있다는 것이다. 여기에 딸기의 당도를 높이는 재배기술력이 갖춰야 고품질 딸기 생산이 가능하다.

수경 재배로 기술 향상

그는 지난 2008년부터 2011년까지 단계적으로 토경재배에서 수경재배로 전환했는데 전환 이전에 비해 2배 이상 수확량이 늘어났다.

“수경재배는 환경관리가 중요합니다. 낮에는 하우스 내부의 온도와 습도를 낮추고 야간에는 온도와 습도를 높여야 합니다. 여기서 끝나는 게 아닙니다. 농장주는 자신의 재배기술에 자만하지 말고 주변의 딸기재배 전문



TIP

6차 산업 시행 후 부가가치 상승효과

딸기잼 부가가치 5~6월 딸기가격
 평균 1,000원/kg 딸기잼 가격 10,000원/600g
 (가공비, 재료비 포함: 4000원)
 수확체험 부가가치 2~5월 딸기가격
 평균 5,000원/kg 딸기 수확체험 15,000원/인



가나 인근 농장주들과 끊임없는 토론과 정보교류를 통해 기술력을 높여야 합니다.”

딸기 생산량의 30%는 농장을 찾아오는 체험객들에게 판매한다. 어린이집이나 관공서, 학원, 가족단위 등 다양한 체험객들이 찾아오는 경우가 대부분. 이렇게 찾아오는 체험객 수만 연간 6,000여명에 달하고 있다.

나머지 생산량의 40%는 마산지역 백화점에 납품하고 있는데 백화점 매장에서도 인기가 좋아 2011년부터 고품질의 딸기를 공급하고 있다. 또한, 맛있는 딸기 덕분에 하루 홈페이지 방문객 수가 1만 여명에 달할 정도로 다양한 방송매체에 출연하면서 백화점에서 납품을 요청하는 사례가 늘고 있다.

이렇게 질 좋은 제품을 납품할 수 있었던 건 다른 아닌 유통 밴더 없이 백화점과 직접 계약을 원칙으로 하고 있다는 점이다. 때문에 소비자들은 유통거품 없는 합리적인 가격에 만족하고 있다.

INTERVIEW



봉농원 류지봉 대표

그는 신지식농업인장과 딸기마이스터, 대한민국 최고농업기술 명인에 선정되기도 했다. 이런 노하우를 바탕으로 봉농원에서 수경재배로 딸기를 생산하고 직접 재배한 딸기와 유기농설탕만으로 딸기잼을 만든다. 생산 뿐 아니라 소비자에게 딸기체험농장을 개방해 직접 딸기체험을 하면서 딸기와 농업을 몸으로 느끼게 하고 있다. 그의 꿈은 원대하다. 대한민국 최초의 딸기박물관을 만들고 우리나라 최고 딸기체험 농장을 만드는 것. “보다 안전한 딸기, 보다 질 좋고 영양가 많은 딸기를 생산해 소비자들에게 제공하고 저희를 믿고 애용하는 신뢰를 쌓을 수 있도록 최선의 노력으로 보답하겠습니다.”

전문가가 말하는 봉농원 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원 · 농식품자원부 김종철 부장



성공비결 01

“수경재배로 딸기 당도 향상”
 환경관리 중요, 낮에는 하우스 내부의 온도와 습도를 낮추고 야간에는 온도와 습도를 높여야



성공비결 02

“홈페이지 관리와 방송출연을 통한 농장홍보”
 하루 홈페이지 방문객 수가 1만 여명, 다양한 방송매체에 출연



성공비결 03

“농장방문 체험객의 효과적인 관리”
 딸기 생산량의 30% 농장 찾아오는 체험객들에게 판매.

노정만
011-9510-3873
경상남도 함양군 함양읍
거면들길 588-3

고품질 흑돼지로 고소득에 도전한다

-함양 천령포크 농장-

노정만 대표는 고향인 함양에서 양돈을 하던 부모님의 뒤를 이어 1991년부터 양돈을 시작했다. 부산에서 대학을 졸업하고 직장생활을 2~3년 하다가 고향으로 돌아와 돼지 300두를 구입해 미래 부농을 꿈꾸며 양돈장을 운영했다. 열심히 양돈을 공부하면서 1995년에는 2500두까지 규모를 늘렸지만 농장으로 도로가 만들어지면서 불가피하게 지금의 함양군 이은리로 이전해야 했다. 하지만 지금의 터전에서 만난 고품질 흑돼지로 인생의 참맛을 보고 있다.



억 소리 나는 매출액!

영농 면적



대지 33,000㎡
축사 8,250㎡

주요출하처



대전농협 70%,
직영식당 및 소비자직판 30%

연간 매출



3,400,000,000원

주요 사업 & 품목

추진 주체 함양 천령포크 농장

+ 축산물 생산
흑돼지

+ 유통과 마케팅
식당과 양재동 매장과 소비자에 공급,
높은 상품성 입증

3층 아파트형 돈사로 생산 효율성 높여

“대학에서 식품공학을 전공했지만 축산과는 다른 점이 많았습니다. 좀 더 체계적인 공부가 필요하다고 생각한 끝에 방송통신대 2학년 축산과로 편입해 공부를 시작했습니다.” 늦깎이 공부였지만 그는 멈추지 않았다. 경남 과학기술대 석사과정에 입학해 육종을 연구하고 재래돼지 염색체 연구 관련 석사 학위까지 받았다.



TIP

토종흑돼지의 이모저모

토종흑돼지는 재래돼지의 일종으로 고구려시대에 중국 북부지역에서 사육되던 돼지들 중 몸집이 작은 재래종에서 유래된 것으로 보고 있다. 남원지방의 산내, 아영지방의 토착종을 흑돼지 또는 통돼지라 불린다. 다른 재래돼지와 마찬가지로 몸 전체가 빛이 나는 검은 색의 털로 덮여 있으며 얼굴이 좁고 주둥이가 길다. 귀는 작으며 접혀있지 않고 위로 솟아 있고 다른 외국종에 비해 몸집이 작고 배 부분이 좁다. 가슴은 상대적으로 넓고 엉덩이가 작고 살집이 없는 편으로 고기의 질이 우수하고 맛이 좋다.



그는 여기서 그치지 않고 경상대 최고경영자과정을 2년간 수료한데 이어 버섯재배를 이용한 사료개발 분야에 대한 공부에 집중하면서 사료화기술 특허를 받는 등 남다른 연구에 몰두했다. 2013년에는 경상대 대학원 박사과정을 마치고 양돈분야 박사학위를 받을 정도로 이론과 실기를 겸비한 박사로서 성장했다.

학문에 몰두한 그가 국내 처음으로 흑돼지 전문사육농장을 시작한 이유는 단 한가지다. 국내시장이 개방이 되면 결국 유럽의 고품질 돈육과 경쟁을 해야 하는데 국내 최고임을 자부하는 흑돼지 사육기술을 밑바탕으로 우리 고유의 흑돼지 맛을 살린 품종을 만들어 경쟁하고 싶다는 거였다. 그는 국내 토종 흑돼지와 영국의 바크셔종, 일본의 가고시마 흑돼지를 3원 교잡으로 교배해 흑돼지를 만들었는데 8대 이후 순종화되면서 지방이 얇고 맛이 우수한 품종으로 주목받고 있다. 흑돼지 품종은 개발만으로 이뤄지지 않는다. 그는 질병관리에 있어서도 철저했다.

“질병컨트롤이 가능하고 돼지입출하시에 이동이 유리한 양돈사를 고민하다 3층 아파트형 돈사를 생각해 냈습니다. 지난 2005년부터 아파트형 축사건축을 시작했는데 기존 양돈사들은 겨울에 난방문제가 해결되지 않아 이를 해결하기 위한 결정이었습니다.”

‘천령포크’ 독특한 맛, 고급 이미지로 승부

아파트형 돈사는 돈사내 이동이 원활하고 큰 질병을 효과적으로 차단할 수 있는 것이 큰 장점이다. 1층은 이유

자돈사, 2층은 분만사, 3층은 모돈사로 구분하고 비육사는 별개 동으로 설계했다. 모돈과 자돈관리와 비육사를 별개동으로 관리하면 큰 질병을 효과적으로 차단할 수 있을 뿐 아니라 올인 올아웃 시스템을 적용해 질병을 보다 쉽게 통제할 수 있는 것이다.

그 후, 3원 교잡으로 만들어낸 흑돼지 브랜드 이름을 ‘천령포크’로 정하고 독특한 맛과 고급이미지를 알리기 위해 주력했다. 입소문으로 천령포크가 알려지면서 서울과 익산, 함양, 부산 등에 직영 식당을 개설하고 전체 생산량의 30%를 식당에 공급하고 있다.

“어렵게 만들어낸 천령포크 흑돼지는 무엇보다 지방이 얇고 육질도 우리 전통 흑돼지 맛보다 우수해 소비자들에게 큰 인기를 얻고 있습니다. 얼마 전에 서울 양재동 매장에서는 kg당 4만 5000원에 판매된 적도 있을 정도로 최고 고급육으로 인정받고 있죠. 앞으로도 최고의 상품성을 유지해 최선을 다하겠습니다.”

INTERVIEW






함양 천령포크 농장 노정만 대표

한우가격 수준의 흑돼지 가격을 유지할 수 있었던 건 높은 상품성도 있었지만 마케팅이 주요했다. 직매장에서 맛을 보고 가정으로 배달을 원하는 소비자들을 위해 연간 1400~1500여 가정에 공급하고 있을 정도다. 이러한 성과는 그동안 G마켓이나 옥션, 진주 MBC에 협찬 등의 방법으로 천령포크 홍보에 주력한 결과다. “비교적 높은 가격임에도 불구하고 소비자들이 꾸준히 찾고 있는 이유는 흑돼지 고유의 독특한 맛을 좋아하기 때문이죠. 이런 까닭에 브랜드를 통해 흑돼지에 대한 이미지 관리와 농장의 철저한 사양관리를 최고 품질의 육질을 만들어 내는 등 복합적 성공요인이 자리 잡고 있습니다.”

전문가가 말하는 함양 천령포크 농장 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원 · 농식품자원부 김중철 부장

 성공비결 01 “흑돼지 사육기술 확보 방안” 현장에서 발생하는 사육재배기술상의 문제, 해결책 마련될 때까지 연구하고 개선	 성공비결 02 “3층 아파트형 돈사의 효과적인 질병관리방안” 돈사내 이동이 원활, 큰 질병을 효과적으로 차단할 수 있어	 성공비결 03 “돈육 브랜드를 통한 효율적인 마케팅” 소비자들의 요구에 부응한 새로운 소비시장 개척 방안
--	---	---

이승희
063-563-7684
전북 고창군 해리면
월봉성산길 100
gcsi-farmer.co.kr

좋은 먹을거리로 행복 에너지 공유해요

-고창 처녀농부-

귀농인 스토리에는 귀농을 반대하는 아내와 설득하는 남편의 일화가 꼭 있기 마련이다. 아무래도 집안의 가장이 남편인 경우가 많아서 그럴 듯싶다. 귀농하는 사람이 미혼인 경우, 남성이 대부분이다. 하지만 귀농 3년차 이승희 대표는 처녀 농부다.



도시에서 농촌으로 이동!

귀농 가구 현황



10.923가구

귀농 가구 현황



여자 29.4%(3207명)
남자 70.6%(7716명)

주요 사업 & 품목

추진 주체 고창 처녀농부

+ 친환경 농산물 생산
고추, 삼채

+ 유통, 마케팅 서비스화
블로그 마케팅

+ 1차 X 2차 X 3차 = 고부가가치 창출
체험농장과 농촌민박으로 힐링 프로그램

현장 중심 교육 프로그램 귀농 도움

100만원과 여행가이드 책 하나 들고 호주로 떠나는 비행기에 몸을 실은 이승희 씨. “다람쥐 쳇바퀴 돌 듯 반복되는 일상과 도시생활에 지쳐가던 그 때, 일상의 탈출구로 워킹 홀리데이에 참여했어요. 하루에 8시간의 육체 노동은 쉽지만은 않았지만 해 볼만 한 경험이었고, 호주에선 농사일을 우리나라처럼 3D 직종으로 여기지 않아요. 농사일을 배우면서 농장주의 만족스러운 삶과 항상



TIP

성공적 귀농을 위한 조건

1. 한살이라도 젊었을 때 시작하라
실패해도 젊음은 밑천이다. 정보만 잘 찾으면 길은 있다. 지원 사업 내용을 수시로 체크하고 귀농인과 지속적으로 교류하면 큰 도움 된다.
2. 귀농자들과 네트워크 구축하라
귀농귀촌학교에서 인적네트워크 형성하면 빠른 정보 습득이 가능하다. 수확 후 판로가 막막했을 때 귀농인의 소개로 백화점 유통에 진입할 수 있었다.
3. 준비된 자만이 얻을 수 있다
귀농 후 10년 동안 모아 놓은 종자돈으로 정착하는데 유용하게 사용했다. SNS와 인맥을 동원, 준비했던 자격증으로 단기 시간제 일자리를 구하는 데도 도움이 된다. 본인이 가진 능력을 활용할 방법을 모색해야 한다.



당당한 모습이 인상적이었습니다.”

토마토와 가지 콩을 키우고 수확하는 일이 행복했고 시간이 흘러 다시 도시 속에서 삶이 시작됐지만 워킹 홀리데이 시절의 행복이 그리워졌다. 경쟁 구조에 지쳐갈 즈음 그녀는 귀농을 결심했다.

회사를 다니며 인터넷으로 귀농 준비를 하는 것도 한계가 있었다. 우여곡절 끝에 찾아간 귀농귀촌협회에서 현장 중심 교육을 통해 귀농에 필요한 정보의 틀을 잡을 수 있었다.

부모의 만류에도 불구하고 전북 고창으로 내려왔지만 수입이 없어 생활이 어려웠다. 그 중 집 문제를 해결하는 일이 가장 힘들었다. 그런 경험 탓에 이 씨는 젊은 사람들을 위한 귀농 정책 중 주거시설 지원 확대와 자금 지원이 꼭 필요하다는 의견을 내비쳤다. “젊은 사람들을 위해 귀농인 기숙사를 지어주거나 군청과 정부가 함께 쉼어룸을 제공해 주는 것도 한 방법이죠. 무엇보다 젊은 이들이 사회에 진출해 배운 기술과 능력을 귀농한 지역에서 펼칠 수 있도록 다양한 지원 방법도 고민해 봐야 할 것 같아요. 귀농인과 지역주민 서로가 윈윈(winwin)하는 일이죠.”

고민 끝에 선정한 고추, 삼채로 안정적 소득

치열한 고민 끝에 선정한 작목이 고추와 삼채였다. 고추는 흔한 작물이기 때문에 위험 부담이 낮았고 농사를 짓고 있는 부모님에게 재배 기술을 전수 받기에도 편했다. 지역 특산물물은 정해진 대로 따라가면 어느 정도 소득을 올릴 수 있어 비교적 안전한 장점도 있었다. 최근 인기 작목으로 떠오르는 삼채는 인삼뿌리와 비슷하고 단맛, 쓴맛, 매운맛이 있어 마늘과 양파와 같은 양념으로 좋을 뿐 아니라 당뇨와 혈압에 좋은 성분이 많아 인기를 끌고 있는 고소득 작물이었다. 여러번의 시도 끝에 어렵게 성공한 농산물을 블로그에 올려놓고 활동을 시작했다. ‘자신을 홍보해라’는 주변인의 조언에 지금의 ‘고창 처녀농부’가 탄생했다. 처음엔 처녀 농부라는 어감이 어색하고 부끄러웠지만 지금은 사업자를 내고 블로그와 함께 쇼핑몰을 운영하고 있다.

INTERVIEW






고창 처녀농부 이승희 대표

좋은 직장, 좋은 직업 같은 다른 사람의 시선은 중요하지 않았다. 이 대표는 즐겁고 행복한 일, 내가 진정으로 하고 싶은 일을 하는 것이 더 인정받고 성공할 수 있는 비결이었다고 말한다. “귀농은 3D직종이 아닌 3G(Green, Great, Grow)라고 생각해요. 농촌은 우리의 거대한 꿈이 자라고 그 꿈을 이룰 수 있는 곳이죠. 자연과 함께 하는 체험농장으로 재배와 수확을 어우르는 체험활동은 모든 사람이 행복을 느끼게 합니다.” 이 대표는 외국인들이 대한민국에서 농촌체험으로 한국의 문화를 알아가는 한국 농촌의 세계화를 목표로 오늘도 뛰고 있다.

전문가가 말하는 고창 처녀농부 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원 · 농식품자원부 김중철 부장

 성공비결 01	 성공비결 02	 성공비결 03
<p>“농사, 3D 직종 아니다” 호주 워킹홀리데이에서 농장주의 만족스러운 삶과 당당한 모습에서 얻은 땀방울의 의미</p>	<p>“두드려라, 열릴 것이다” 귀농귀촌협회에서 종자 구입, 수확, 판매 등 현장 교육 중심 교육 프로그램 배워 큰 도움</p>	<p>“자신의 경험 살린 스토리텔링” 블로그와 쇼핑몰로 대중과 소통의 장 마련</p>

정경모
 070-4136-9779
 전라남도 보성군 조성면
 흥촌길 74
 www.ssdarae.com

주렁주렁 매달린 방울토마토에 인생 열정 담는다

-보성 싱싱농원-

전라남도 보성은 녹차의 고향으로 유명하지만 이곳이 최초의 토마토 농업이 시작된 곳으로 알고 있는 사람은 많지 않을 것이다. 외국에서 들어온 토마토 씨앗이 한반도 남쪽 지역으로 전파돼, 보성지역에서 본격적으로 생산이 시작됐다고 한다. 그래서일까, 녹차에 비해 유명하진 않지만 양질의 토마토를 생산해 내는 곳이 보성이라고 지역 내에서는 제법 잘 알려져 있다. 바로 이곳에서 토마토 농원을 운영하고 있는 정경모 대표는 '6차 산업'을 통해 농촌 정착에 성공한 대표적 사례로 손꼽히고 있다.



토마토와 함께 방울방울 솟는 행복

직거래 소비자



5,000명

온라인 판매 비율



60%

나눔 실천



수익금 1%어린이재단 기부

주요 사업 & 품목

추진 주체 보성 싱싱농원

+ 농산물 생산
방울토마토

+ 방울토마토로 가공품 생산
토마토 젤리, 쿠키

+ 유통·마케팅·체험관광,
손주사랑 체험 브랜드화
온라인 마케팅, 농가 체험, Farm Party 마을축제

2차 가공품, 6차 산업화로 이어져

정경모 대표는 초·중·고등학교 시절을 보성에서 보냈다. 직장생활을 하면서도 보성의 자연환경을 잊지 못하고 돌아갈 정도로 애착이 많았다. 직장생활에 불만이 있었던 건 아니지만 '언젠간 고향으로 돌아가야 겠다'는 생각이 떠나지 않았다. 하지만 지금의 아내도 IT분야에서 일하고 딸아이도 있던 터라 귀농에 회의적이었고 고향에 계신 부모님들도 반대의견을 내비쳤다.



TIP

지역 최강 품목에 도전해라

무엇을 재배할까 고민 끝에 보성군이 방울토마토 시배지라는 걸 알고 재배방법에 대해 여러 선배님들에게 노하우를 배울 수 있도록 방울토마토를 주력 품목으로 정했다. 작목 선택에 있어 특별하고 새로운 작물을 선택하기 힘들다면 지역 여건과 기후 등 지역 실정에 맞는 작물을 찾아야 한다. 그럴 땐 주변 농가에서 가장 많이 키우는 작물을 찾아보면 된다. 특히 농가들의 유통경로에 함께 참여할 수 있는지 꼭 확인하고 판로부터 확보하는 게 좋다. 신선 유통이 필요한 작물은 더더욱 그렇다.

그의 구체적인 계획과 비전으로 가족들을 설득, 드디어 2010년 여름, 직장생활을 뒤로 하고 보성으로 낙향한 것이다. 그 당시 지역 농업기술센터와 농촌진흥청 등 정부 유관기관이 큰 힘이 됐고 그 덕분에 '보성싱싱농원'이 탄생하게 됐다. 방울토마토는 생각보다 손이 많이 가는 작물이었다. 비닐하우스 안에서 외부환경을 많이 타지 않게 기계를 사용하는 수경재배 방식을 택했는데 어느 날 기계가 고장 나서 물 공급이 끊어졌다. 고장을 발견했을 때 이미 늦었고 손해가 컸다. 그 뒤 기계화된 수경재배 시스템을 마련했지만 오작동과 돌발 상황에 적지 않은 손해를 봐야 했다.

“방울토마토로 가공품을 만드는 데 어려움을 겪다가 농원 방문객들에게 직접 체험을 하도록 했는데 자연스럽게 인기를 얻으면서 방문객들이 직접 쥬리나 다른 먹거리를 만들게 하자는 생각을 하게 됐죠. 홈페이지를 통해 방울토마토를 판매하고 체험 희망자까지 모집하면서 다른 농가들에 비해 고소득을 창출하게 됐습니다. 토마토로 2차적인 가공품을 만들기 시작했던 것이 6차 산업화로 이어진 거죠.”

지역 주민들과 진심 나누며 삶 의미 깨달아

이렇게 안정된 궤도에 오르기까지 우여곡절이 많았다. 그 중 주변 이웃들과의 관계 문제였다. 어린 시절부터 자란 고향이고 부모님이 살고 계신 곳이지만 오랫동안 도시생활을 하던 정 씨 내외가 농촌 이웃들과 새로운 관계를 형성해 나가는 건 쉽지 않았다. 특히, 농장일의 많

은 부분을 외부 인력으로 활용하고 정 씨 부부는 농업기술센터 등으로 교육을 받으러 다니는 경우가 많았는데 주변으로부터 여러 가지 의혹을 받기도 했다. 이를 극복하는 방법은 '진심'을 전달하는 것이었다. 작은 일에도 관심을 갖고 마주치면 인사 하는 등 사소한 것들에 정성을 기울였다.

그렇게 4년이 지나자 이웃들이 정 씨 가족을 우호적으로 바라보게 됐다. 이런 노력의 일환으로 최근에는 이웃들과 홈페이지를 통해 소비자들을 농원으로 직접 초청해 잔치를 벌이는 'Farm Party'를 열어 수익금의 일부는 사회공헌단체인 '초록우산'에 기부하고 있다.

귀농 후 몸은 이전보다 바빠졌지만 마음만은 여유롭다. 전원적인 삶속에서 이웃들을 돌아보고 자신을 돌아볼 수 있는 시간이 생겼기 때문이다. 그는 사람들과의 끈끈한 정을 확인하면서 삶의 의미를 깨닫고 있다.

INTERVIEW






보성 싱싱농원 정경모 대표 부부

우여곡절 끝에 품질 좋은 방울토마토를 생산했지만 판로가 문제였다. 아내는 귀농 일기를 블로그에 연재하며 보성싱싱농원의 방울토마토를 홍보하는가 하면 SNS를 활용해 농장 소식을 전했다. 농장에 무선인터넷을 설치, 스마트폰을 활용해 실시간으로 농장 상황을 중계하며 깜짝 할인 소식도 전했다. “요즘엔 트위터나 페이스북 같은 SNS가 워낙 잘 활용되고 있지만 몇 년 전만 해도 그렇지 않았어요. 그래서인지 고객들이 신기해하고 믿음직스러워했죠. 방울토마토에 관해 질문하면 즉석에서 사진을 찍어 답변을 해주었으니까요.”



전문가가 말하는 보성싱싱농원 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원 · 농식품자원부 김중철 부장

 성공비결 01	 성공비결 02	 성공비결 03
<p>“지역 인프라 활용”</p> <p>무엇을 생산할까 고민 끝에 방울토마토 시배지라는 걸 알고 주 품목으로 정함</p>	<p>“체험행사로 단골고객 확보”</p> <p>직거래 소비자 5,000명, 재배 현지에서 농촌문화에 어울리는 체험행사 관광 상품화</p>	<p>“SNS 활용 고객과 소통”</p> <p>전체 생산량 60% 온라인 판매, 순수하게 스마트폰만 이용해 구매하는 고객 많아</p>

이천수
010-4711-4372
제주 서귀포시
논짓물로 64

늘 바라고 꿈꾸던 제주에서의 소박한 밥상

-상디유기농-

생각만큼 제주살이는 녹록치 않았다. 벌써 4년이란 시간이 흘렀고 이제야 조금씩 길이 보인다. 우여곡절 끝에 생협에 농산물을 납품하는 유통사업과 발농사를 겸하면서 제주에서의 귀농생활이 현실이 되어가고 있다. 그가 꿈꾸고 바라던 제주에서의 건강한 삶이 기다리고 있었다.



제주도 감귤 생산 및 수출 현황

제주감귤 예상 생산량

(2014년)



550,000톤

수출 예상량



5,100톤

수출 대상국



영국 1,700톤, 미국 1,300톤
캐나다 850톤

주요 사업 & 품목

추진 주체 상디유기농

+ 농산물 생산

귤, 석창포, 삼채

+ 유통과 마케팅

당근, 브로콜리, 양배추 납품

살아 보고 무엇을 할지 결정하리라

2002년 12월, 서울에서 평범한 직장인이었던 이천수 대표는 새로운 일을 시도하다 두 차례 실패를 겪으면서 수익 원의 빛만 남게 됐다. 유난히도 추웠던 그 해 겨울, 아무 말 없이 제주행 편도 항공권을 끊어 언젠가 꼭 가보리라 생각했던 곳에 발을 디뎠지만 일주일간의 방황으로 접었다.

그 후 7년 뒤, 제주에 외국인 관광객이 늘고 있던 터라

게스트하우스를 하기로 결심했지만 선뜻 구매를 결정하지 못하고 원하는 건물과 땅은 쉽게 나오지 않았다. 원하는 것은 얻지 못했지만 한 달이라는 짧은 시간동안 현지 사람들을 알게 됐고 많은 조언을 들었다. 그 중 한 마디가 비수처럼 꽂혔다. ‘서두르지 마라, 어떤 일을 할지는 살아보고 결정해도 늦지 않다.’

아내와 의논 끝에 1년 정도 체류하며 제주 경험을 해보고 3년 안에 이주를 마무리 짓기로 했다. 그러던 차, 농업기술원에 2기 수강생으로 들어가 귀농교육을 받게 되었다. 귀농교육에 참여한 지 한 달 만인 5월 중순 즈음, 동기생 한 사람이 감귤 과수원 2,000평을 재임대한다는 소식을 듣고 현장으로 달려갔다. 그리고 뭉가에 홀린 듯 덜컥 계약을 했다.

유통사업과 발농사 겸하며 농업회사법인 설립

그해 10월 말, 첫 감귤을 수확했다. 당도를 검사해 보니 13브릭스 이상이였다. 양도 얼마 되지 않고 농약을 거의 치지 않은 탓에 모양새도 고르지 않아 지인들을 통해 직접 판매했다.

이듬해 2월, 결산을 해보니 1,000만 원 정도의 소득이 나왔고 그만하면 첫 농사치곤 만족할 만했다. 문제는 과수원의 임대 계약연수였다. 재계약을 앞두고 주인이 일방적인 계약해지를 통보한 것이다. 계약 당시 계약서 문구를 꼼꼼히 살피지 못한 잘못이었다. 할 수 없이 다음 해를 기약하며 다른 일을 찾았다.

사회적 기업에 있던 친구와 얘기를 나누던 중 제주에 양



식장 수가 230곳이 넘고 넉치 생산량이 전국적으로 50% 이상인데 폐사량 또한 만만치 않아 폐사되는 넉치의 일부를 수거해 생선 액비를 대량으로 생산하는 공장을 만든다는 말을 전해 들었다. 액비 생산 과정에 참여하면서 액비 제조방법을 체득하고 농가에 공급하면서 지인들의 폭도 넓혀갔다. 과수원 임대도 순조롭게 진행됐고 계약만 하면 4,000평 정도는 경작할 수 있을 듯 했다. 하지만 과수원 주인들은 육지에서 전입해 온지 얼마 안 되는 걸 알고 선뜻 과수원을 내주지 않았다. 외부인들에게 더 배타적이라는 제주의 현실을 체감하는 순간이었다. 결국, ICOOP생협에 농산물을 납품하는 유통사업과 발농사를 겸해야겠다는 결론에 도달했고 전남 무안에서 생협에 납품을 하는 선배의 도움을 받아 당근과 브로콜리, 양배추 등을 납품하는 농업회사법인을 설립했다. 4년 동안의 좌충우돌의 시간이었지만 그는 제주 귀농을 꿈꾸는 사람들에게 길잡이가 되고 있다.

INTERVIEW



상디유기농 이천수 대표

2002년 당시 이 대표는 사업에 실패하고 많은 부채를 떠안은 절망적인 상황이었다. 하지만 제주 바다를 하염없이 바라보면서 막연한 희망 같은 것이 생겼다. 병들어 가는 제주의 땅을 깨끗하게 살리는 일에 도전하고 싶었고 농약을 걷어내고 땅의 기운만으로도 성장하는 열매를 가꾸고 싶었다. 하지만 4년 정도 농사를 짓고 보니 대농이 아니고선 농사만으로 생계를 유지하는 것이 어려웠다. 고심 끝에 게스트하우스와 농사를 함께 할 계획을 세웠다. “척박한 건, 땅이 아니라 사람입니다. 사람들 틈에 들어가 이웃이 되기 위한 노력을 잊어서 안 됩니다.”

전문가가 말하는 상디유기농 성공비결

농촌진흥청 국립농업과학원 · 농식품자원부 김종철 부장



성공비결 01

“서두르지 마라”

서두르지 마라,
어떤 일을 할지는 살아보고
결정해도 늦지 않다.



성공비결 02

“좌충우돌 경험, 큰 재산”

세상 물정 모르고
과수원 임대, 계약 임대 계약서
꼼꼼히 살피지 못해




성공비결 03

“척박한 건 땅이 아니라 사람”

사람들 틈에 들어가
이웃이 되기 위한
노력 게을리 해선 안 돼

OTT

Revolution



NEW



1. 농업 시스템 구축

선진농업을 위해서는 농업을 지속가능하게 하는 시스템 구축이 중요하다. 과학화되고 전문화된 농업시스템을 구현하고 있는 농업현장을 담았다.



2. 지역과 연계 강화

지역자원, 향토자원, 어메니티자원들이 체험관광사업, 가공사업, 브랜드사업, 마을사업이 융복합되어 새로운 농업의 트렌드가 된 6차산업화의 현장. 로컬푸드 사례를 알아본다.



3. 기업의 농업 참여

보다 나은 농업을 위한 기업과 농업의 상생협력, 동반성장, 공동지분출자 사례와 협업 성공사례를 담았다.



4. 미래 성장동력 확충

신기술 개발을 통해 성장동력을 마련하고 발상의 전환을 통해 틈새시장을 공략하는 미래 농업의 가능성 실천사례를 소개한다.



5. 농식품 수출 확대

K-Pop을 넘어 K-Food 바람을 일으키기 위해 세계로 뛰는 우리 농식품의 현장. 생산효율성을 증대시키고 수출 기반을 확충한 현장의 목소리를 담았다.

성공사례 시리즈 ❶

미래 성장동력 확충

발행일 2014년 11월

발행처 농림축산식품부
기획 농림수산식품교육문화정보원
431-804 경기도 안양시 동안구 흥안대로 439번길 20-3(관양동)
Tel. 031-460-8925/8928/8930 Fax. 031-460-8934

취재 · 디자인 · 제작 베틀카주식회사
Tel. 02-2281-7701, www.vetica.co.kr

※ 이 책은 한국마사회 특별적립금으로 제작하였습니다.

※ 이 책에 수록한 글과 사진의 무단 게재를 금합니다.