

발 간 등 록 번 호

11-1543000-002834-10

귀농귀촌 우수사례집

귀농귀촌 20인의
우수 사례 이야기

촌에 살고 촌에 웃고



농림축산식품부



농림수산물교육문화정보원

발 간 사

농촌의 고령화가 심각한 가운데 귀농·귀촌이 꾸준히 지속되면서 농촌 인구가 증가하고 있으며, 이는 농촌에 새로운 활력으로 작용하고 있습니다. 일과 삶의 균형 추구 경향과 청년층의 귀농·귀촌에 대한 관심이 증가하면서 매년 50만명에 가까운 인구가 농촌으로 이주하고 있습니다.

최근 5년간 귀농·귀촌한 가구를 대상으로 실태를 조사한 결과, 농업의 비전과 자연환경, 정서적 여유 때문에 귀농·귀촌을 선택하는 사람들이 많았습니다. 특히, 청년층은 농업의 발전 가능성과 가업 승계 등의 이유로 귀농·귀촌을 선택하는 것으로 나타났습니다.

우리 농업·농촌이 새로운 경제활동 기회를 제공하고 “일과 삶, 삶의 조화”를 충족시키는 산업과 정주 공간으로 자리매김하고 있는 것입니다.

그러나 여유로운 삶에 대한 동경과 장밋빛 미래만을 생각한 준비 없는 귀농·귀촌은 오히려 실패로 이어질 수 있어 선배들의 소중한 경험을 타산지석으로 삼아 철저한 준비와 실행으로 성공 확률을 높이는 것이 무엇보다 중요합니다.

해마다 발간되어 올해로 8번째 출간되는 귀농·귀촌 우수사례집에는 다양한 이유와 경험을 바탕으로 농촌에서 인생 1막을 시작하는 청년들과 2막을 새롭게 시작하는 중장년 분들의 귀중한 사연이 수록되어 있습니다.

이분들의 알찬 경험들이 귀농·귀촌을 준비하시는 분들께 도움이 되었으면 좋겠습니다. 경험보다 더 좋은 교육은 없습니다. 먼저 귀농·귀촌 하신 분들의 이야기를 교훈 삼아 시행착오를 조금이나마 줄여 가시기를 바랍니다.

농업과 농촌은 사라져서는 안 될 우리의 소중한 보고(寶庫)입니다. 더 많은 귀농·귀촌인들이 농업농촌에 동지를 틀어 새로운 활력을 불어 넣고 지역경제 활성화 주체로 성장하는 사례가 확산되어 더 많은 분들이 농업 농촌으로 유입되는 선순환 구조가 만들어지기를 기대합니다.

2019년 7월

농림축산식품부 장관 이 개 호

CONTENTS

1 정책별

창업자금

강원 철원 - 조병원	010
충남 공주 - 김기면	020

귀농귀촌 교육

경기 양주 - 송인만	030
충남 청양 - 박우주 · 유지현	038
경북 영천 - 이점태	048
경남 창원 - 박중열	058

체류형 농업창업지원센터

전북 고창 - 박나현	068
-------------	-----

2 세대별

2030 창농

충북 괴산 - 한승욱 · 이지현	078
충남 아산 - 장준걸	088

4050 전직

강원 횡성 - 강성원 · 배윤정	098
경남 창원 - 고임석	108

60이상 은퇴

충북 음성 - 정훈백	116
전남 화순 - 최해성	126





3 특성별

귀촌창업

충남 서천 - 박용운 · 김소현 138

실패극복

전남 광양 - 황재익 148

경남 사천 - 하태형 158

6차산업

전남 보성 - 김주형 168

전남 화순 - 박조흔 178

ICT활용

경북 영주 - 이철희 188

지역활성화

전남 해남 - 장평화 198

귀농귀촌종합센터 소개 및 기타 안내

귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차 210

귀농귀촌종합센터 위치 212

귀농귀촌종합센터 목적 및 기능 213

귀농귀촌종합센터 사업소개 214

유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처 216

지자체 귀농귀촌 상담전화 217

농림수산업자 신용보증센터 상담전화 225

귀농 귀촌 20인의 우수사례이야기 ⑧

촌에 살고 촌에 웃고

정책별



세대별



특성별





정책별

창업자금

강원 철원 - 조병원	010
충남 공주 - 김기면	020

귀농귀촌 교육

경기 양주 - 송인만	030
충남 청양 - 박우주 · 유지현	038
경북 영천 - 이점태	048
경남 창원 - 박종열	058

체류형 농업창업지원센터

전북 고창 - 박나현	068
-------------	-----

1

조병원

강원도
철원



귀농은 삶의 일부분이 아닌, 전부가 바뀌는 것

| '휘패밀리팜'_조병원(46) 씨 |



귀농은 삶의 일부분이 아닌, 전부가 바뀌는 것이다. 이 때문에 귀농 이전에 기본적으로 가족의 동의가 있어야하고, 교육 등을 통한 사전 자료 수집이 중요하다. 귀농준비는 퇴사 이후가 아니라 직장을 다닐 때 알아봐야 한다. 차분히 귀농을 준비할 수 있기 때문이다. 귀농 결심은 신중하고 또 신중해야 한다는 것을 의미한다.

귀농귀촌 Key Point!

귀농준비 기간을 길게 잡은 뒤 실행

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

- 경기도 안양시
- 프랜차이즈 개발팀
- 아이의 정서 함양을 위해
- 파프리카, 벼농사
- 2015년
- 농정원 교육(화천 귀농학교), 온라인 교육



2년간 귀농준비 철저히 했는데도 부족

고향인 강원도 철원으로 귀농한 조병원(46) 씨는 귀농인이 사전에 치밀하게 준비해야 농촌에서 어려움을 겪지 않는다고 조언한다. 귀농·귀촌의 성공확률이 어느 정도인지 반드시 알아야 하고, 창업자금을 어떻게 받고 활용할 것인가 사전에 충분히 계획을 세워야 한다고 강조했다. 귀농 후 영농규모에 따라 다르겠지만, 정착주거비용 외 영농초기투자비용, 융통 자금 등은 반드시 점검해야 한다는 것이다. 특히 귀농 창업 지원금은 무상지원이 아니다. 이런 준비와 각오가 되었다면, 불안해하지 말고 과감하게 귀농을 실천하라고 말한다.

병원 씨는 경기도 안양에 있는 프랜차이즈 기업 본사에서 일식 메뉴 개발 일을 했다. 일식을 런칭할 때 메뉴를 만들어주는 20년 경력의 베테랑 브랜드 개발팀장이었다. 남부럽지 않은 행복한 삶을 누렸지만, 걱정거리가 있었다. 결혼 후 아이가 생기지 않았다. 병원에서도 정확한 원인을 모른 채 스트레스 때문이라고 진단했다. 그는 아이가 없는 원인은 각박한 도시생활로 인한 스트레스라고 생각하며 막연하게 어릴 때 살았던 농촌으로 다시 돌아가겠다는 생각을 하게 됐다.

그러던 중 첫 아이를 가졌고, 귀농하던 해인 2015년에 아들이 태어났다. 어렵게 낳은 아이에게 경쟁의 삶보다는, 자연과 함께 살아가는 삶이 가치가 있을 것으로 생각하고 아내(44)에게 귀농하자고 권유했다. 서울 태생인 아내는 귀농이 내키지 않았지만, 남편이 원하고 있는 데다 아이에게도 정서적으로 좋을 것 같아 귀농을 결정했다. 이후 농촌 생활이 편했는지 둘째까지 임신했다. 작년 초 쌍둥이 아들이 태어나 아들 3명을 둔 가장이 되었다.

귀농하기 전 사전 준비해야 할 것이 생각보다 많았다. 교육도 받아야 하고, 어떤 작물을 선택하고 영농규모는 어느 정도로 할 것인지, 부지런히 자료수집을 하고 현장도 많이 찾았다. 회사를 그만두면 완전히 내려와야 하는 상황이기 때문에 될 수 있으면 주말을 이용해 귀농을 알아봤다. 귀농준비 기간을 2년 정도 잡고 차분히 준비했다. 귀농할 지역은 고향인 철원으로 정했다.

“귀농 교육을 받을 때 갈등하는 사람들을 많이 봤습니다. 귀농은 작물을 심는 것만으로 모든 것이 끝난다고 단순히 생각했는데 실제로 내려오니 주민과의 관계



등 여러 가지 문제에 부딪히게 된다는 것을 알았습니다. 2년 동안 철저히 준비했는데도 막상 내려오니까 부족한 부분이 많았습니다.”

병원 씨는 부모님도 철원에 계셨지만, 서울로 올라간 세월이 너무 오래돼 지역 주민들과 새롭게 인간관계를 맺어야 했다. 읍사무소 직원 사귀는데 1년, 농협 및 농자재센터 직원과 터놓고 교류한 시간 1년 등 모두 2년의 세월이 걸렸다.

병원 씨는 “고향으로 귀농한 저도 그랬는데, 연고가 없는 사람은 어떨까요? 무척 힘들 것입니다. 이런 부분은 중요합니다. 신중하게 생각해 귀농해야 한다는 것을 보여주는 사례입니다. 철원에서 고교까지 졸업했지만, 친구들이나 선후배들은



거의 동네를 떠났습니다. 이 때문에 저를 알리는 데 주력했습니다. 동네 곳곳을 다니며 얼굴을 알렸습니다.”고 말했다.

창업자금 단계별 활용 계획 중요 귀농 첫해, 자금 넉넉히 준비

병원 씨는 귀농한 첫해에 현장교육을 받았고, 2년 차에는 1,000평의 하우스를 재배했다. 3년 차에 작황을 보고 또 1,000평을 늘렸으며, 4년 차에 3,000평으로 확대했다. 3,000평을 재배하겠다는 꿈을 4년에 걸쳐 이루어냈다. 이러한 계획을 달성할 수 있게 된 것은 바로 창업자금 때문이었다. 처음부터 무리하게 창업자금을 지원받으려 했다면 지금처럼 계획적인 농사를 짓지 못했을 것이라고 병원 씨는 회상했다.

“창업자금은 될 수 있으면 넉넉하게 준비해 귀농해야 합니다. 귀농 첫해 준비자금이 없으면 힘들어집니다. 아무리 준비자금이 많이 있더라도 1년간 무직으로 일하는 것과 거의 같습니다. 저도 1억 9,000만 원 가지고 내려왔는데, 1년 동안 수익이 없을 것으로 생각하고 최대한 돈을 아껴 썼습니다.”

귀농과 동시에 무리하는 것보다 천천히 시작하자고 마음먹었다. 시설하우스를 1,000평부터 시작한 이유다. 한꺼번에 3,000평을 해보고 싶었지만, 무리가 갈 것 같았다. 주위에서 망한 사람을 꽤 많이 봤다. 다른 사람이 양액재배시설을 설치하면 그것 그대로 따라 하는데 시설 투자한 만큼 건지지 못해 실패하는 사례를 많이 본 것이다. 철저한 투자 계획 없이 남이 한다고 해서 쫓아가면 실패한다는 것을 알았다.

병원 씨는 분수에 맞게 천천히 영농규모를 늘리려고 생각했고, 다음 목표 달성을 위해 매년 수익금의 20~25%를 적금으로 예치했다. 올해는 스마트 농법을 생각하고 있다. 재배기술도 어느 정도 익혔고, 예치금도 마련되어 있으니 스마트 농법을 활용해 규모를 키울 계획이다.

그는 귀농 예비자들에게 단계별로 차근차근 영농규모를 늘려야 하는데 애초부터 스마트 농법을 하려고 하면 실패할 확률이 높다고 지적한다. 처음부터 스마트 농법이 아니라 시설과 재배법을 먼저 배운 뒤 추진할 것을 주문한다. 창업자금을

한꺼번에 받지 말고 능력껏 받는 것이 그의 귀농 노하우다.

보조금도 준다고 무조건 받으면 안 된다. 필요한 시설 또는 필요한 금액만 받아야지, “저 돈은 공짜니까 어떻게든지 써야지” 그렇게 하면 안 된다는 것이다. 내가 실행하고자 했을 때 필요한 부분만 쓸 수 있는 자금을 지원받아야 한다는 것을 병원 씨는 강조한다.

귀농 창업자금을 정부에서 공짜로 주는 것으로 알고 있는 귀농인들이 많다고 한다. 그러나 공짜가 아니라 2%의 저리로 대출해준다. 어차피 빚이다. 농가 부담을 덜어주는 차원에서 정부가 도움을 주는 것이다. 병원 씨도 3년 계획을 잡고 창업자금 도움을 받아서 여기까지 왔다고 했다.

귀농 창업자금은 5년 이내 4년까지 신청할 수 있다고 설명한다. 횟수가 한정되어 있어 계획을 잘 짜야 한다. 계획이 중요하고, 선정이 되면 선정기준도 까다로울 수 있어 갚을 수 있는 능력이 되는가 판단하는 것도 중요하다. 5년 거치 10년 상환 구조로 되어 있다.

귀농 위한 사전 준비 작업과 적응기간 필요

병원 씨는 귀농을 위한 사전 준비작업이 중요하다고 강조한다.

“귀농은 사전 준비작업이 가장 중요합니다. 귀농 교육을 받으면서 느낀 것은 생각 없이 귀농에 접근한 사람이 의외로 많다는 것입니다. 특히 60대 이상 되신 분 중에는 퇴직 이후 텃밭을 사서 농사를 지을 계획을 말하는데, 계획을 들어보면 동네 주민들과 융화해 사는 것이 아니었습니다. 생각 자체는 동네 주민들과 융화하는 것인데, 실제 실행계획은 혼자 사는 것과 다름없죠. 주민들하고 어울려야 하고, 내려놓을 것은 내려놓아야 합니다.”

반면 젊은 사람은 자금 운영을 크게 고려하지 않는다고 그는 지적한다. 진취적이고 추진력은 있어 좋지만, 실제 귀농하면 원하는 대로 자금 계획이 이뤄지지 않아 어려움을 겪고 있는 것을 본 것이다. 젊은 친구들이 귀농교육을 받았지만, 현실적인 괴리감을 많이 느낀 것 같았다고 말했다.

귀농은 본인만 결정한다고 되는 것은 아니라고 또 강조한다. 모든 가족의 동의가 필요하고, 동의가 돼 귀농하게 되었어도 가족을 세심하게 챙겨야 한다고 말한다. 가족이 내려왔을 때 적응기간이 필요하다는 것이다. 병원 씨 아내는 귀농 후 정신적 스트레스를 너무 많이 받았다. 병원 씨는 재배기술을 부지런히 배우기 위해 자주 영농현장을 갔었고, 아내와 시간을 많이 가지지 못했다. 아내는 이 부분이 서운했다.

한 가지에만 집중해야 수익 창출 가능

병원 씨는 고향인 철원으로 귀농을 결정했지만, 어떤 작물을 재배해야 할지 판단이 서지 않았다. 강원도 춘천 등을 돌아다니며 토마토, 멜론 재배장소를 보고 재배할 생각을 가지기도 했다. 최소한의 수익 창출이 있는 작물을 재배할 생각이었다. 그러나 멜론은 지리적 조건이 맞지 않았다. 토마토와 파프리카를 재배하기로 결정하고 첫째 토마토 500평과 파프리카 500평을 동시에 심었다.

하지만 하나에 집중하지 않아 수확이 좋지 않았고 몸도 극도로 힘들었다. 이 때





차근차근 영농규모를 늘려야 하는데 애초부터 스마트 농법을 하려고 하면 실패할 확률이 높습니다. 시설과 재배법을 먼저 배운 뒤 추진할 것을 권장하고, 창업자금을 한꺼번에 받지 말고 능력껏 받는 것이 저의 귀농 노하우입니다.

문에 지금은 집에서 텃밭도 가꾸지 않는다. 사소한 것일지라도 텃밭에 자라는 농작물도 물을 줘야 하고, 자랄 때까지 정성을 쏟아야 제대로 열매를 맺는다는 것을 알고 있었다. 이 때문에 파프리카 하나에만 집중하고 다른 작물은 아예 쳐다보지도 않았다. 파프리카에만 매달려 공부하기 시작한 것이다.

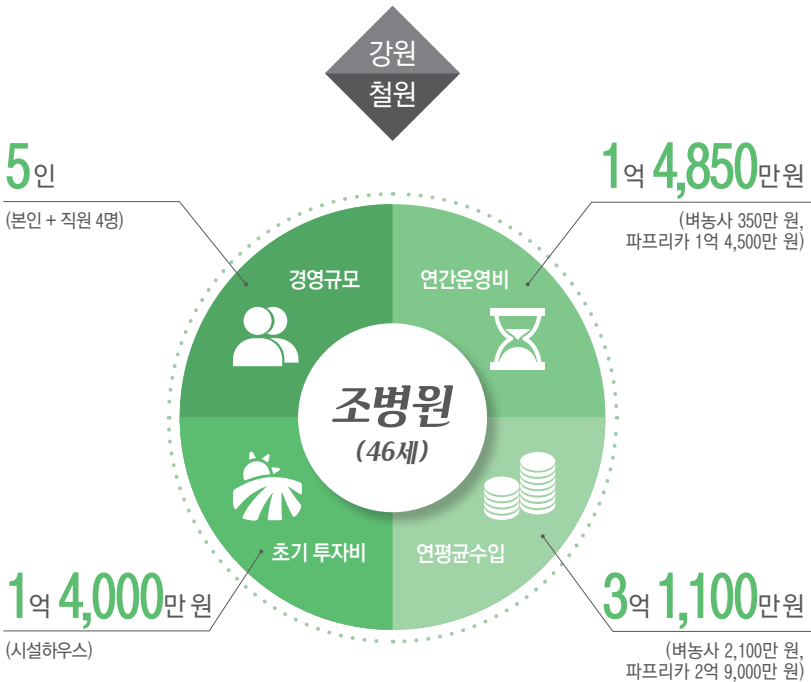
그는 작물의 특성을 아는 것이 가장 중요하다고 말한다. 처음에는 토마토와 함께 재배했지만, 작황이 좋지 않았고, 작물의 이해가 없는 상태에서 두 가지 이상을 하면 실패할 가능성이 크다고 진단했다. 한 가지라도 재배작물의 특성이나 재배법을 제대로 알아야 한다는 것을 깨달았다. 병원 씨는 아버지가 하시던 논을 임대해 벼농사도 하고 있지만, 벼를 한 번 심어놓으면 특별히 관리할 것이 별로 없어 파프리카에 집중할 수 있다.

멘토도 마찬가지로. 귀농 예정 지역에 연고가 없으면 멘토가 반드시 필요하다. 농업기술을 위한 멘토와 지역의 삶에 대한 멘토가 있어야 한다. 특히 기술적인 멘토가 중요하다. 병원 씨는 여러 사람으로부터 이것저것 조언을 다 듣다 보니 '배가 산으로 가는 꼴'을 경험했다. 상황마다 다 다르게 처방을 해주는 것이 아닌가. 멘토가 많으면 판단력을 흐리게 할 수 있다는 것을 알았다. 나중에 9년 동안 파프리카 농사를 했던 선배 한 명에게만 조언을 받았다. 그 선배는 본인 기준에서 작물 관리를 하지 않고, 병원 씨 재배농장 현장을 직접 보고 조언을 많이 해줬다. 땅에 따라 여건이 다르다는 점을 알려준 것이다. ☺



숫자로 보는 조병원 씨 이야기

- 경영규모(2인기준) 시설하우스 9,900㎡, 논 19,800㎡
- 필요한 기술 및 시설 작물특성이해, 연동형 시설하우스



김기면

충청남도
공주



무릉도원으로 귀농해 인생 제2막 시작

| 무르실 마을 작목반_김기면(43) 씨 |



무릉도원이 바로 여기였던가! 마을 중앙으로 하천이 흐르고 그 주위에 들판이 펼쳐져 있는 곳, 충남 공주시 신봉면 대룡리(大龍里) 무르실 마을이 무릉도원이다. 마을 뒷산과 골짜기 형세가 마치 중국의 무릉도원에 비할 만하다 해 무르실 마을이라 부른다. 김기면(43) 씨는 이곳에서 나고 자란 뒤 초등학교 때 수도권으로 이사했다.

귀농귀촌 Key Point!

분석 없는 과도한 투자는
실패의 지름길

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기

- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

경기도 고양시
금융계통 회사원
도시 생활에 염증과 어린 시절 농촌생활의
즐거운 기억 때문

방울토마토, 고추, 버농사
2014년
온라인 교육



사람은 서울로, 말은 제주도로 보내라!

기면 씨 가족은 1987년 인천으로 이사를 갔다. 기면 씨 초등학교 4학년 때로, 형·여동생과 함께 ‘유학길’에 오른 것이다. 기면 씨 부모는 “사람을 낳으면 서울로 보내고, 말을 낳으면 제주도로 보내라.”는 말처럼 자식들을 어릴 때부터 서울로 보내 공부를 시키고 싶었다.

부모님 희망대로 기면 씨는 열심히 공부했고 대학에서 컴퓨터 공학을 전공했다. 이어 금융 회사에 취직했고, 2007년 5살 어린 아내 배현경(38) 씨를 만나 결혼했다. 번듯한 직장을 가졌고 아내 현경 씨 또한 자동차 보험회사에서 근무해 돈 걱정 없이 행복한 삶이 이어졌다.

그러나 기면 씨 마음 한편에는 고향에 대한 향수가 가시지 않았다. 복잡한 도시보다 유년기 추억이 그대로 새겨져 있는 고향이 그리웠다. 삶의 여유와 낭만이 있는 고향에 대한 생각은 가시지 않았고, 40대 중반이 되면 고향에서 살겠다고 스스로 다짐했다.



이런 다짐과 달리 계획은 조금 앞당겨졌다. 결혼 1년이 지나 아내가 갑상선암 진단을 받고 수술까지 받아야 할 상황이 벌어졌다. 기면 씨는 생각했다. 이렇게 아등바등 서울에서 고생해 살아봐야 무슨 소용 있나? 건강을 잃으면 모든 것이 끝나는데… 스트레스 받지 않고 농사 지으면서 마음 편하게 여유 있는 전원 생활을 하기로 결심했다. 건강이 우선이었다. 기면 씨는 서울 토박이인 아내에게 시골에서 농사를 짓자고 설득했다. 마침 기면 씨 아버지(70)도 회사에서 정년퇴직해 가족 모두가 함께 고향을 다시 찾기로 한 것이다.

기면 씨는 “어린 시절 고향이 그리웠고, 부부가 금융 관련 일을 하다 보니 업무의 스트레스와 시간에 쫓기는 생활이 반복됐다”며 “아이와 함께 할 시간도 부족하던 차에 부모님이 정년퇴임으로 노후 생활을 고향에서 보내고자 이야기했고, 부모님과 같이 전원생활을 계획해 귀농을 결심하게 됐다”고 말했다.

기면 씨 부부와 아들, 그리고 부모님은 2014년 7월 함께 고향으로 귀농해 ‘인생제2막’을 쓰고 있다. 40대 중반에 고향으로 내려가겠다는 계획을 30대 후반으로 조금 앞당겼다. 도시 생활에 대한 염증과 어린시절 농촌생활의 즐거운 기억, 부모님의 귀농 의사, 아내의 건강 문제 등 이 모든 것을 고려한 결정이었다.

연고 있는 곳으로 귀농하면 어려움 적어

기면 씨는 귀농 결심은 했지만, 곧바로 실천하지는 않았다. 금융회사에서 근무했던 꼼꼼함 때문인지 철저한 사전조사가 필요했다. 귀농하기 전 마을 주민들의 시설 하우스에서 현장 경험을 했다. 작물은 방울토마토와 고추를 재배할 생각이었다. 주말마다 고향으로 내려와 일을 도우며 실전을 쌓았다. 지방자치단체와 여러 농업기관에서 하는 귀농, 영농교육을 받으면서 차분히 귀농 계획을 짰다. 특히 6개월동안 외삼촌에게 배운 영농기술은 지금의 농사를 짓는 토대가 됐다.

“여러 조건이 맞았어요. 외삼촌이 먼저 귀농을 하셔서 귀농에 대한 경험을 간접적으로 겪을 수 있었습니다. 외삼촌이 운영하는 농장에서 실습경험을 한 것이 큰 도움이 됐습니다. 외삼촌이 새 집을 지으면서 귀농해 살던 시골 집을 물려줘 자연



스럽게 숙박도 해결했습니다.”

마을 주민들도 기면 씨 가족이 낯설지 않았다. 기면 씨 부모님 모두 이 마을 출신이고, 기면 씨 형제도 이곳에서 태어났기 때문이다. 기면 씨는 “초기 정착할 때 마을 주민과의 친밀감이 무엇보다 중요하다”며 “고향으로 귀농해 상대적으로 어려움이 적었다”고 했다. 귀농을 하게 된다면 될 수 있으면 연고가 있는 곳으로 하라고 권한다.

그런 기면 씨도 초창기에 어려움이 있었다. 재배 방법을 잘 몰라 고생했다. 이 때문에 농촌생활에 빨리 적응하는 것이 중요하다고 귀띔한다. 특히 영농재배기술 습득이 가장 중요하다고 강조한다. 재배기술을 빨리 배우고 영농일지를 작성해 이를 잘 활용하는 것이 기면 씨의 귀농생활 정착 노하우다. 그는 영농일지를 5년째 쓰고 있다. 작년 이맘때 무엇을 했는지, 꼼꼼히 써놓으면 현재 뭘 해야 할지 알 수 있다는 것이다. 영농일지를 통해 매년 계획적으로 분석하고 미흡한 부분은 보충한다. 그러나 귀농한 사람 대부분 영농일지를 귀찮게 여겨 작성하지 않고 있다. 소중한 경험을 기록으로 남겨 놓으면 이를 잘 활용할 수 있는데... 기면 씨가 안타깝게 생각하는 부분이다.

창업자금 지원은 귀농 후 3~5년이 적당

기면 씨는 방울토마토, 고추, 벼농사를 선택 작목으로 정했다. 방울토마토와 고추는 시설하우스를 통해 재배할 계획이었다. 마침 방울토마토를 재배하던 분이 건강을 이유로 시설하우스 10동을 싸게 내놓았다. 10동 모두 2,000만 원에 불과했다. 한 동에 200만 원으로 공짜로 얻은 것이나 다를 바 없었다. 실속을 중시하는 기면 씨는 저렴한 가격으로 중고 시설하우스를 사들여 영농창업을 하게 됐다.

실제 새 시설하우스를 지으려면 한 동(200평 기준)에 1,500만~2,000만 원으로 10개 동을 짓게 되면 1억 5,000만~2억 원의 자금이 들어간다. 기면 씨는 “무리하게 빚을 내고 투자해 잘못되면 귀농은 곧바로 불행으로 이어질 수 있다”며 귀농인들의 신중한 선택을 당부했다. 창업자금을 무리하게 집행하지 않은 것이 귀농에 큰 도움



이 됐다. 보통 귀농을 하게 되면 최대 3억 원이라는 큰 금액을 정부가 2%의 저리로 지원해준다. 이 자금을 어떤 귀농인은 시설 투자에, 다른 귀농인은 토지 구입에 전부 털어넣는다.

기면 씨도 이런 유혹을 받았다. 귀농인 대부분이 빨리 창업자금을 지원받아 영농규모를 늘려 농촌에서도 많은 돈을 벌겠다는 욕심을 가진다. 그러나 실제로 귀농해 사업을 진행하면서 잔뜩 돈만 빌려 투자해놓고 몇 년 안에 추가자금을 마련하지 못해 귀농을 포기하는 사례가 많다. 빚만 남기고 농촌을 떠나는 사람을 많이 보았다. 영농기술도 없으면서 자금을 받아 규모 늘리는데에만 주력하다보니 농장관리도 쉽지 않다. 영농재배기술도 충분히 습득하지 않은 채 무리하게 규모만 늘려 생산량이 줄어들어 갈수록 경영이 악화돼 결국 몇 년안에 손 들고 농사를 포기하는 귀농인이 많았다. 이런 교훈은 기면 씨에게 중요했다. 기면 씨는 무모한 투자는 하고 싶지 않았다. 충분히 영농기술을 알고 그때 창업자금을 빌려 차분히 준비하기로 했다. 철저히 실용적으로 창업자금 활용 계획을 세웠다.

“저도 시설투자비가 많이 들어 자금 부분이 힘들었습니다. 그러나 주위 선후배들에게 많은 도움을 받았고 영농일지를 활용해 매년 계획적으로 분석하고 미흡한

부분을 보완하기 위해 노력했습니다. 힘들 때마다 긍정적이고 할 수 있다는 자세로 영농생활에 임했고, 지금은 어느 정도 안정을 이룬 상태입니다.”

지나친 투자는 오히려 더 큰 손실을 가져올 수 있다는 것을 기면 씨는 알고 있었다. 일정 금액만 투자하고 무리는 하지 말자고 생각했다. 창업자금을 최소화하겠다는 생각을 한 것이다. 귀농해 최소 3년에서 5년 정도는 농촌생활을 한 뒤 적응이 되면 그때 투자해도 늦지 않다고 귀땀한다. 그 때 창업자금을 받으면 실패 확률이 줄어든다는 것이다. 귀농인 대부분이 빨리 성공해야겠다는 조바심 때문에 창업자금을 초기에 받으려 한다. 귀농 이후 영농기술을 습득한 뒤 받아도 충분하다는 것이 기면 씨의 성공 노하우다. 영농기술을 먼저 익힌 뒤 본인의 영농 수준과 꼭 필요한 부분만 지원받는다면, 결코 귀농 실패는 없다고 단언한다.

돈을 벌기 위한 귀농이 아니라 일을 통한 소득 창출이 중요

기면 씨는 농촌생활이 행복하다고 자평한다.

첫째, 여유 있는 삶이 펼쳐진다. 수도권에서 생활할 때보다 이곳에서 레스토랑도 더 자주 간다. 주말에만 이용했던 문화생활을 평일에도 즐길 수 있다. 도시에서는 바쁜 생활 때문에 가족과 레스토랑을 가는 것이 오히려 더 어렵다. 문화생활 만족도가 도시에서 생활할 때보다 2배 더 높아졌다. 저녁시간을 자신과 가족들에게 쓸 수 있는 ‘워라벨’이 가능해졌다. 오후 6시가 되면 과감히 하루 일과를 접는다. 도시처럼 밤 늦게까지 일을 하면 더 많은 돈을 벌 수 있지만, 여유를 찾으려 귀농했기 때문에 무리하지 않는다. 영농철이 끝나는 겨울에는 가족들과 함께 해외여행도 다녀온다. 돈을 벌기 위해 귀농하는 것이 아니라 일을 해서 돈을 번다는 생각을 가지라고 당부한다. 도시에서는 돈을 벌려고 일했다면, 농촌에서는 일을 해서 돈을 벌어라. ‘돈’보다는 ‘일’에 더 가치를 두라는 의미다. “농촌에서 야근도 하면 많은 돈을 벌 수 있습니다. 농촌생활에서는 주어진 일만 하면 돈이 벌어집니다. 일하고 싶을 때 일하면 돈은 저절로 들어옵니다. 돈이 목적이 아니고 일하는 것이 목적이어야 한다는 것이죠.”



귀농해 최소 3년에서 5년 정도는 농촌생활을 한 뒤 적응이 되면 그때 투자해도 늦지않습니다. 그것이 저의 성공 노하우입니다. 영농기술을 먼저 익힌 뒤 본인의 영농 수준과 꼭 필요한 부분만 지원받는다면, 결코 귀농 실패는 없습니다!

둘째, 실용적이다. 자급자족할 수 있고 건강 음식도 맘껏 먹을 수 있어 좋다. 직접 기른 신선한 채소를 바로 먹을 수 있어 마음이 편해지고, 건강까지 챙길 수 있어 일석이조의 효과를 거둘 수 있다. 생선과 고기만 사먹으니 당연히 생활비도 줄어 들 수 밖에 없다. 아내 현경 씨는 화장을 할 필요도 없어졌다. 도시에서는 항상 화장을 해야 했지만, 이곳에서는 선크림만 발라도 화장한 것이나 다름없다. 다른 사람들을 신경쓰지 않아도 됐다.

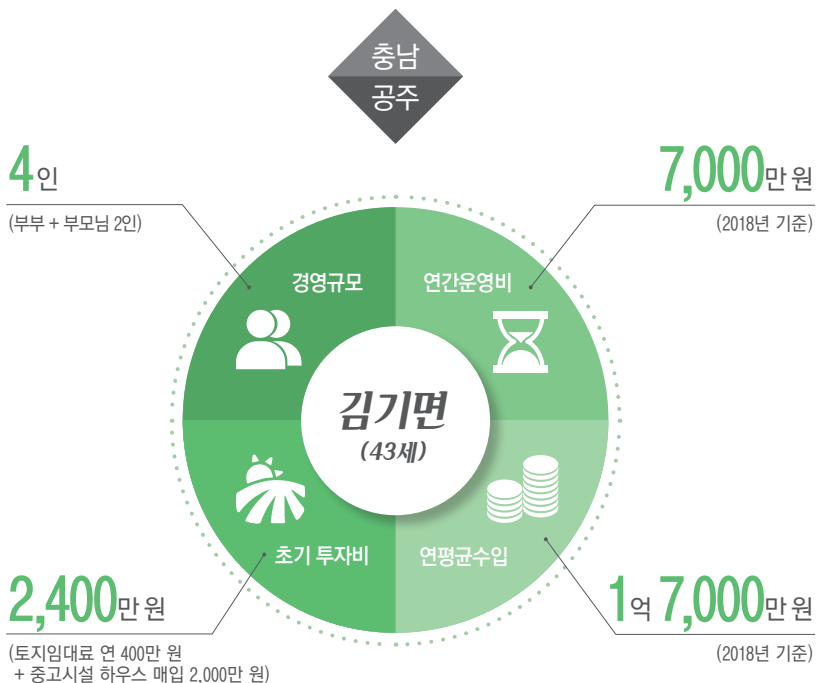
셋째, 자녀 교육도 오히려 도시보다 농촌이 더 좋다. 기면 씨는 “아들이 다니는 초등학교의 학생이 40명 밖에 없고, 혁신학교로 등록되어 있어 혁신체험 등을 도시보다 더 많이 할 수 있다”며 “인성 교육 측면에서 오히려 도시보다 훨씬 좋다”고 했다. 더 좋은 환경에서 자녀 교육을 받을 수 있다는 것이다.

기면 씨는 창업자금과 귀농전 실습, 마을주민과의 관계를 통한 문제해결로 비교적 평탄하게 귀농생활을 이어가고 있다. 향후 스마트팜을 이용한 농장 경영을 꿈꾸고 있다. 대학에서 컴퓨터 공학을 전공해 컴퓨터 다루는 능력이 뛰어나다. 현재 마을 주민들에게 컴퓨터 관련 일을 도와주거나 프로그램을 설치해주는 등 재능기부도 한다. 그러나 무작정 스마트팜을 시도하려는 젊은 농부에 대해서는 충분히 농사 경험을 쌓고 하라고 당부한다. “영농기반을 다져놓고, 재배기술을 익힌 상태에서 스마트팜을 할 계획입니다. 영농재배 기술도 없이 스마트팜을 하겠다고 덜컥 시설 장비 지원을 받는다면 나중 투자비도 건질 수 없는 상황이 올지도 모릅니다.” ☺



숫자로 보는 김기면 씨 이야기

- 경영규모 시설하우스 13동 8,580㎡, 논 6,600㎡
- 필요한 기술 및 시설 스마트팜 관련 기술, 양액재배기술



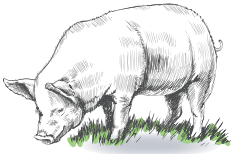
송인만

경기도
양주



돼지키워 3년만에 연매출 5억원 올리는 성공비결

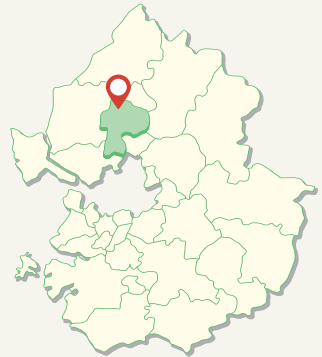
| '양주골 명품 흑돼지'_송인만(48) 씨 |



흑돼지 농장을 운영한 지 3년 만에 연매출 5억원을 올리는 농부가 있다. 경기 양주에 있는 양주골명품흑돼지 농장의 송인만(48) 대표가 주인공이다. 그의 농장에서는 인공 수정을 하지 않는다. 대신 암컷 돼지와 수컷 돼지가 사랑을 나눌 수 있는 공간을 마련해 자연 수정과 분만이 가능하도록 한다. 사료도 배추 등 지역 유기농 농산물을 배합해 먹인다.

귀농귀촌 Key Point!

친환경 동물복지 '순리축산'으로
명품돼지 완성



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

경기도 양주시
내 가족, 내 식구에게 먹일 수 있는 고기생산
흑돼지
2017년
농정원 교육(서정대학교), 양주시 농업기술센터

친환경 복지축산 '송인만의 순리축산'

양돈업은 살아 숨 쉬는 생명을 다루는 일이기 때문에 돼지를 키우는 사람과 돼지의 감정적인 교감은 중요할 수밖에 없다. 양돈에 대한 진지한 소명의식과 진심 어린 마음으로 돼지를 키우는 농장이 있다. 경기 양주시 광적면에 위치한 '양주골 명품 흑돼지 농장' 송인만 대표가 그 주인공이다.

이곳 농장의 흑돼지는 친환경적으로 사육해 안전성을 인정받을 뿐 아니라 부드럽고 맛이 쫄깃해 시중 가격보다 비싼 데도 불구하고 유명세를 타고 있다.

송인만(48) 씨가 흑돼지를 키우기 시작한 것은 2017년 11월로 2년이 조금 넘었다. 이곳 7,500평 농장 내 1,600평 규모의 돈사에는 흑돼지 500여 두가 사육되고 있다. 3.2평당 1마리를 사육하며, 이는 32평형 아파트의 안방 크기 정도다.

양주골명품흑돼지 농장의 특징은 넓은 곳에서 흑돼지가 편안하고 안락하게 자랄 수 있도록 하는 동물복지형 농장이라는 것이다. 먹이도 일반사료 외에 직접 재배한 채소와 과일, 야생풀을 주로 주고 항생제는 사용하지 않는다. 흑돼지가 먹는 물도 48개 항목의 기준치를 통과한 육각수(정수)를 공급한다.

돈사 바닥도 천연 톱밥만 깔아 돼지들이 최상의 컨디션을 유지하도록 하고 있다. 사육방식과 환경이 쾌적하다 보니 기존 양돈장에서 나오는 불쾌한 냄새는 찾아볼 수 없는 것이 '양주골 명품 흑돼지 농장'의 자랑이다.

송 대표는 “주변 환경이 깨끗하고 잘 먹고 잘 뛰어놀면 면역력이 높아 질병에도 강해집니다.”면서 “법적으로 1제곱 미터도 안되는 공간에 돼지 1마리를 길러야 하는 기준이 있지만 너무 좁다는 생각이 들었습니다. 좁은 공간에 갇혀 지내면 스트레스도 받고 고기 육질도 좋지 않습니다. 그래서 우리는 500제곱 미터에 80마리를 사육합니다. 한 마리당 6제곱 미터가 넘는 공간에서 생활하는 것이죠. 최대한 넓은 공간이 확보돼야 돼지도 자연스럽게 본래 습성이 나타나고 육질 또한 좋아집니다.”라고 말한다.

환경이 이렇다보니 고기 자체 잡냄새도 없어 입맛이 까다로운 소비자들에게도 신뢰를 얻고 있다.



한달 두 번 ‘팜파티’ 열어 자체 판로개척

흑돼지 사육은 자연순리 축산으로 남보다 뛰어난 품질의 돼지를 키워냈지만 판로 확보에서 벽에 부딪혔다.

돼지의 품질은 누구보다 뛰어났지만 기존 판로는 대기업에서 꽉 잡고 있거나,



기존 업체에서 자리를 잡아와 뚫고 들어가는 것이 만만치 않았다.

해서 송 대표가 고안해 낸 것이 바로 SNS 전략이다. 사육 시작부터 멤버십 농장 운영을 방침으로 정한 송 대표는 인터넷 ‘송인만의 즐거운 하루’ 밴드를 열고 회원을 모집했다. 돼지 사육의 A부터 Z까지 공개하니 아이가 있는 가정부터 친환경 돈육에 관심이 높은 소비자까지 다양한 계층의 회원이 모였다.

“일반 유통은 판매가 어려울 것 같아 자체적인 판로개척을 위해 회원제를 생각해왔어요. 소비자를 찾아가지 않고 불러들이는 거죠. 지난해 말 곧바로 인터넷 밴드를 개설한 후 회원을 모집했는데 기대 이상으로 급격히 늘더라고요.”

송 대표는 밴드 회원을 대상으로 지난해 1월 농장 내외부에서 첫 팜파티를 열었는데 250명이 몰렸다고 한다. 이때 도축한 돼지가 50두였는데 모두 동났다는 것. 지금은 가입회원 2,500여명을 대상으로만 한 달에 2회 열리는 팜파티 현장에서 100두 가량을 도축해 전량 판매한다.

송 대표는 “예전에 마을에서 10가구가 모여 1마리의 돼지를 잡고 맛있는 부위를 나누며 잔치를 했습니다.”라며 “옛 선조들의 나눔의 미덕을 현대화한 것이 팜파티(돼지잡는 날)입니다.”라고 말했다.

팜파티가 활성화되자 송 대표는 돼지 외에 인근 농가들이 직접 재배한 채소와 과일, 장류, 쌀, 약용작물, 가공식품 등의 다양한 농산물을 같이 판매하도록 자리를 마련했다. 덕분에 팜파티에 온 소비자들은 흑돼지 외에 품질 좋은 로컬 농산물을 구입할 수 있고, 농가는 추가 수입도 올릴 수 있어 일석삼조 효과를 보고 있다.

이외에 송 대표는 흑돼지로 만든 ‘마늘 떡갈비’도 개발해 두 달에 한 번 인근 경로당에 무상 제공하는 등 농촌경제 활성화와 봉사에도 일조하고 있다.

또 최근에는 양주시 고읍동에 ‘양주골 명품 흑돼지’라는 상호로 식당 1호점을 열었다.

송 대표는 “이 식당에서도 농장에서 판매하는 가격 그대로 밴드 회원들에게는 250g에 9,000원으로 저렴하게 판매하고, 비회원에게는 1만 5,000원에 하고 있다”라고 전했다.

이어 “또 한편에는 로컬푸드 매대도 마련해 이웃농가들이 생산한 농산물도 판매하도록 방침을 세웠어요. 이런 방침으로 시내 5곳에 흑돼지 식당을 더 열을 계획



귀농은 환상이 아닙니다.
철저한 준비를 해야만 성공할 수 있습니다.
생산과 판매를 정확히 알아야합니다!
그리고 ‘양주골 명품 흑돼지’ 농장이 국내뿐 아니라 외국에서도
벤치마킹할 수 있도록 시스템을 더욱 공고히 할 것입니다!

이고, 택배도 준비 중입니다.”라며 ‘양주골 명품 흑돼지’ 농장이 국내뿐 아니라 외국에서도 벤치마킹할 수 있도록 시스템을 더욱 공고히 할 것이라고 포부를 밝혔다.

끝으로 송 대표는 예비 귀농인들에게 “귀농은 환상이 아닙니다. 철저한 준비를 해야만 성공할 수 있습니다.”라면서 “그리고 생산과 판매를 정확히 알아야 합니다.”고 강조했다. 🍷





숫자로 보는 송인만 씨 이야기

- **경영규모** 논밭 19,500㎡, 축사 5,290㎡, 흑돼지 500두
- **필요한 기술 및 시설** 친환경 복지축산(천연톱밥, 사료, 육각수 등)



박우주 유지현

충청남도
청양



20대 새내기 예비부부의 좌충우돌 시골 농부 도전기

| '참동애농원' _박우주(29)·유지현(29) 부부 |



20대 새내기 예비부부가 일(?)을 저질렀다. 박우주(29)·유지현(29) 예비부부가 결혼 날짜를 잡은 후 갑자기 농촌에서 살겠다고 부모님에게 폭탄선언을 한 것이다. 양가 부모님은 깜짝 놀랐다. 농사경험은 커녕 농사와 관련해 전혀 지식이 없는 아이들이 농부가 되겠다고 하니 기가 막힐 노릇이었다.

귀농귀촌 Key Point!

교육과 인터넷을 통한
노하우 습득



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

박우주(인천광역시), 유지현(경기도 고양시)
실용음악 강사
30대가 되기 전에 새로운 도전을 하고 싶어
고추, 구기자
2018년
귀농인 영농정책 창업스쿨 등

결혼 날짜 정한 뒤 “농부로 살겠다”고 폭탄선언

애지중지 키웠던 딸을 빼앗긴 것도 모자라 시골 아낙네로 만들겠다니... 지현 씨 부모는 예비사위가 괘씸했다. 지현 씨의 아버지는 공무원으로 정년퇴직했고, 어머니는 회사원으로 근무해 남부러울 것 없는 가정이었다. 그런데 예비사위가 딸과 함께 “농부가 되겠다”고 불쑥 선언했으니, 예쁘게 보일 리가 없었다. 하지만 이런 실랑이도 잠시. 자식 이기는 부모가 어디 있던가? 젊으니까 사서 고생하는 것도 그리 나쁠 것 같지 않아 결국 농부가 되는 것을 허락하고 말았다. 젊기 때문에 어떤 도전도 어렵지 않다고 생각한 것이다. 이렇게 이들 20대 새내기 예비부부의 좌충우돌 시골 젊은농부 되는 과정이 시작됐다.

우주 씨와 지현 씨는 클래식과 뮤지컬을 가르치는 프랜차이즈 대형 실용음악 학원에서 강사로 활동했다. 남편 우주 씨는 서울 강남에서, 아내 지현 씨는 강북에서 대학 강의와 음악 컨설팅을 했다. 그런데 일에 대한 만족이 그리 크지 않았다. 미래도 생각해야 했다. ‘10년, 20년 이렇게 음악을 하면서 평생을 사는 것이 정답이고 행복할까?’라는 생각이 들었다.



신랑 우주 씨는 대학에서 실용음악을 전공했고, 신부 지현 씨는 클래식 피아노로 학사학위를 받았다. 음악은 좋아했지만, 과연 음악으로만 평생 살아갈 수 있을지 고민이었다. 마침내 결심했다. 30대가 되기 전에 새로운 도전을 하고 싶었고, 자신들이 세운 4가지 기준에 충족하는 일자리를 찾기로 한 것이다. 이들 예비부부가 내세운 미래의 직장이 갖추어야 할 4가지 조건은 △가치 있고 의미 있는 일 △비전 있는 일 △부부가 함께 할 수 있는 일 △평생 할 수 있는 일 등이었다. 그 조건에 모두 부합한 것이 바로 농업이었다. 농업이 미래 ‘블루오션’이 될 수 있다는 성장 가능성을 본 것이다. 곧바로 회사를 그만두고 귀농할 곳과 농사를 지을 재배품목을 물색하기 시작했다. 그때가 2018년 1월이었다.

귀농·귀촌 노하우 교육 통해 얻어

귀농을 결심한 이상 제대로 된 귀농을 해야만 했다. 이들 예비부부는 인터넷을 무작정 뒤졌다. 귀농 장소는 이왕이면 수도권과 가까운 곳을 선택할 계획이었다. 서울과 접근성이 좋고, 땅값이 싼 곳을 돌아다녔다. 농업기술센터를 찾아가 빈집과 농지를 확보할 수 있는 곳을 물색했다.

의외로 많은 사람이 친절했고, 귀농하면 현지인들의 ‘텃새’가 심하다고 알고 있었던 그동안의 선입견이 잘못됐다는 것을 깨달았다. 20대 새내기 부부를 바라보는 농촌의 주민들은 이들이 자식 같기도 하고, 용기 있는 도전이 가상하기도 해 무조건 도와주기로 작정한 것 같았다.

충남 청양군으로 잠정적으로 귀농 지역을 선택하고 이곳을 방문했을 때, 농업기술센터는 물론 마을 이장을 비롯한 주위 어르신들이 마치 자기 일처럼 예비부부에게 10여 채의 빈집과 농지에 대한 정보를 주고 직접 안내했다. 주위의 도움으로 청양을 귀농지로 최종 선택했고, 지역 특산물인 고추와 구기자를 재배하기로 마음먹었다. 2018년 2월, 청양 빈집을 신혼집으로 정하고 그해 4월 결혼식과 동시에 내려와 본격적으로 농부로 활동하기 시작했다. 연고가 전혀 없는 충남 청양군으로 무작정 귀농한 것이다.



이후 각종 귀농·귀촌교육을 받았다. 귀농인 영농정착 창업스쿨, 2040 젊은 영농 세대(청년농업인) 역량강화 현장교육, 강소농 정보화 교육, 강소농 육성을 위한 구기자 재배기술교육, 청년(농산업 창업) 창농교육, 2030 청년 농업인 Ceo Fresh Start-up 과정 등 닥치는대로 배웠다.

올해 귀농 2년 차인 이들 부부는 이렇게 농사일을 시작했다. 이들 부부의 농장 이름은 ‘참동애농원’. 이름도 신혼부부처럼 알콩달콩하다. ‘참동’은 지현 씨의 얼굴이 ‘참~동그랗다’라고 해 우주 씨가 아내에게 부르는 애칭이다. ‘참되게 동그란 마음’으로 사랑을 담자’란 의미도 담겨있다.

우주 씨 부부는 “결혼을 앞두고 제2의 새로운 인생 설계를 고심하던 중 농업 분야의 성장 가능성을 느끼고 귀농을 결심하게 됐습니다.”라며 “막상 농사를 지어보니 조금 어렵다는 생각이 들었지만, 귀농 과정은 그리 어렵지 않았습니다”라고 했다.

귀농·귀촌 교육이 톡톡히 한몫했다. 나름대로 터득한 귀농·귀촌 노하우는 교육을 통해 얻었다. 이론교육으로 좀 더 신식 농사법을 배우기도 하고, 현장교육을 통해 다양한 농부들을 만나며 견문을 넓히고 새로운 지식을 얻을 수 있었다. 귀농·귀촌 교육을 통한 지식 획득은 물론 교육을 하셨던 강사와 인연을 한 단계 확장해 나름대로 농사 노하우를 배울 수 있었다. 농사 스승으로부터 자문을 얻고 도움도 많이 받은 것이다.

지현 씨는 “인간관계가 가장 중요하다고 생각합니다. 좋은 사람을 사귀세요. 정 보력이 중요합니다. 인터넷 속에는 많은 정보가 있으니 다양한 사람들의 이야기를 들으세요.”라며 귀농 노하우를 귀뽕한다.

SNS 통한 직거래로 100% 완판

새내기 부부는 일단 귀농 비용을 최소화 하는 방안을 생각했다. 신혼이라 돈도 아끼는 차원에서 빈집을 활용하기로 했다. 다행히 시골에는 빈집이 많이 있었고, 농지까지 덩으로 팔려 싸게 구할 수 있는 행운이 많았다. 빈집이었지만 세면대를 새로 설치하고 일부 손을 보니 신혼집으로 손색이 없었다.

집과 함께 얻은 일의 터전인 고추밭 400평, 구기자밭 400평을 임대로 얻은 조건은 1년에 120만 원. 한 달에 10만 원에 불과했다. 그것도 젊은이들의 용기가 가상했는지 주인이 당초 240만 원에서 절반으로 깎아준 것이다. 집과 밭 이외 초기 투자비는 농업에 필요한 기본적인 농사용품인 관리기와 건조기, 농업지주 대용 파이프, 예초기, 모종 등 구입에 1,000만 원이 들었다.

처음 하는 농사였지만, 바쁠 때나 수확철에는 양가 부모님이 총출동해 도와주기도 했다. 이렇게 수확한 농산물은 100% 직거래를 활용해 판매했다. 고추와 구기자를 활용한 가공품 판매 등으로 귀농 첫해 4,000만 원의 소득을 올렸다. 첫해 수입은 비교적 만족이었다. 귀농교육을 통해 배웠던 SNS 활용법과 전자상거래 방법이 실력을 발휘한 것이다. 이들 부부는 올해 초 '청양농부 참동TV' 유튜브 채널도 개설했다. 농사는 초보지만, 제법 전문가가 행세를 하며 작물재배법도 알려준다. 알콩달콩 귀농 이야기를 들려주며 농사의 재미도 보여준다.

새내기 부부의 성공 요인은 농업에 관심이 많고 적극적인 성격 때문으로 스스로 분석한다. SNS 활용능력이 뛰어나고 전자상거래 운영능력이 탁월해 100% 직거래로 판매한 실력파다. 주간에는 농사일, 야간에는 부부가 SNS 홍보로 물건을 판매했다. 마을 사람들과 인적네트워크 및 소통으로 귀농 초기 마을사람들과 불화없이 잘 적응한 것 또한 귀농 성공의 밑거름이 됐다.

우주 씨 부부는 가공상품화 사업 대상으로 선정돼 지원도 받았다. 농업기술센터에서 추진 중인 청년창농 안정지원사업 대상으로 선정돼 영농정착 지원금도 월 90만 원씩 지원받을 수 있게 되었다. 시설도 부족하고, 아직 2년차 새내기 농부라 경험도 부족하지만 가공상품을 통해 부가가치를 창출하고 있으며, 올해부터는 구기자를 활용한 선물세트를 제작 중에 있어서 더 큰 수입을 기대하고 있다.

농어촌 민박, 체험, 가공상품 판매 등 6차 산업 준비

나름대로 어려움도 있다. 재배기술 습득도 아직 부족할뿐더러 가공 및 상품개발을 위한 자본금이 부족한 것도 힘든 일이다. 다행인 것은 아내 지현 씨가 올해 청년

창업농 영농정착 지원사업 대상자로 선정돼 3년간 생활비 부담을 덜 수 있게 됐다.

지현 씨는 “젊으니까 경험을 하면서 부딪혀 보면서 성장하자는 생각을 했습니다. 실제로 내려와서 생활을 해보니 난관이 너무나 많았습니다. 농사를 해본 적도, 본 적도 없기에 당연한 결과였다”며 “영농 초기 영농정착교육을 들으면서 안정적인 정착에 필요한 재배교육과 현지인들과의 융화·토지법 등을 배우는 것이 정착에 도움이 됐습니다.”고 했다. 또 강소농 교육을 통해 이론, 실습, 현장 교육을 배우며 견문을 넓혔고, 주변 분들과 아들·딸처럼 가깝게 지내며 교육으로는 알 수 없었던 농법, 지혜, 인생을 배웠다. 이들 부부는 농업을 하면서 겪는 여러 가지 일들을 이겨낼 수 있는 긍정적인 마음가짐이 중요하다고 강조한다. 농업은 혼자서는 못 하기 때문에 귀농을 한다면 부부경영이 필요하다고 덧붙인다.

외로움과 스트레스는 어떻게 풀었을까? 이들도 다른 귀농인들처럼 서울 생활을 하다가 시골로 내려오니 외로울 때도 있고 고립감이 들기도 했다. 그럴 때는 부부끼리 ‘2인용 커피자전거’를 타고 근처에 놀러가기도 하고 데이트도 하면서 적응했다.

귀농·귀촌은 확신이 들어 시작해도 어려운 상황은 생길 수 밖에 없어 긍정적인 마음가짐으로 살아간다면 어려운 일들 힘든 상황들을 이겨내어 좋은 결과를 낼 수





인간관계가 가장 중요하다고 생각합니다.
좋은 사람을 사귀세요. 정보력이 중요합니다.
재배기술을 잘 알아야 하기 때문에 끊임없는 교육이 필요하고,
농사와 관련된 각종 정보를 잘 알아보는 것이 중요합니다!



있다고 이들은 조언한다. 어렵고 힘든 상황이 주는 교훈을 생각하며 힘들더라도 참아야한다고 당부한다.

우주 씨 부부는 미래를 향한 부푼 꿈을 꾸고 있다. 농사만 짓는 농부가 아닌 더 큰 6차 산업을 준비하고 있다. 2년 뒤 땅과 집을 사서 농어촌 민박, 체험, 가공상품 판매를 하는 농업을 준비 중이다.

20대 새내기 부부 농부는 세 가지 귀농·귀촌 노하우를 제시했다.

첫 번째는 지역 주민과 융화다. 가장 어려운 것은 사람 간 관계다. 지역 주민, 귀농·귀촌인 관계를 어떻게 맺느냐에 따라 편해질 수도 있고, 어려울 수도 있다는 것을 터득했다. 뜻이 맞는 좋은 사람들을 만나기 위해 여러 부류와 교류하고 지내는 것이 귀농·귀촌에서 가장 중요하다고 강조한다.

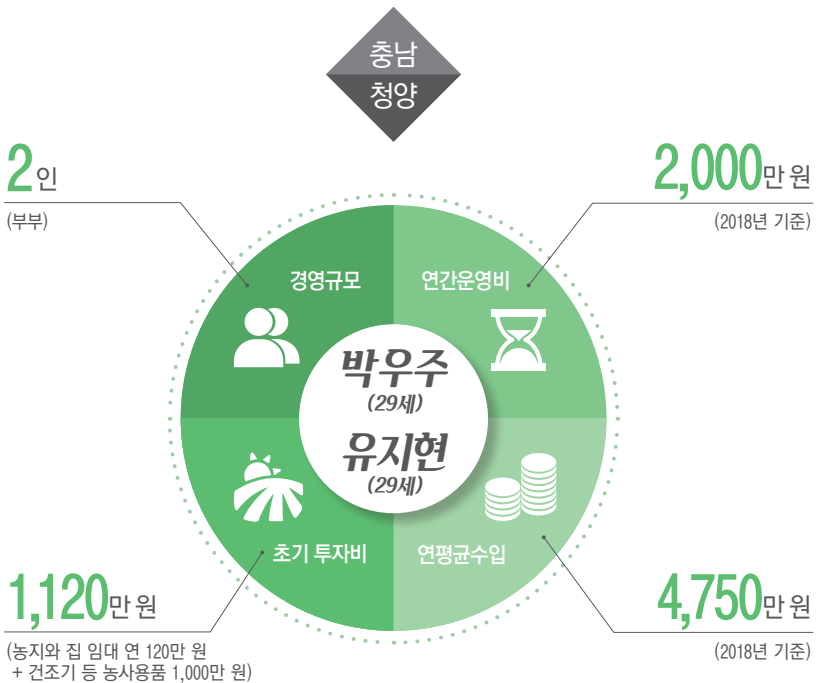
두 번째 노하우는 SNS를 통한 마케팅을 어떻게 구사하느냐에 따라 매출이 크게 달라질 수 있다고 조언한다. 아무리 품질이 좋은 작목을 재배해도 판로가 없으면 힘들다. 이 때문에 꾸준히 SNS를 통해 자신을 알리는 것이 필요하다는 것이다.

세 번째 노하우는 재배기술을 잘 알아야 하기 때문에 끊임없는 교육이 필요하고, 농사와 관련된 각종 정보를 잘 알아보는 것을 꼽았다. 🍷



숫자로 보는 박우주·유지현 부부 이야기

- 경영규모(2인기준) 밭 2,640㎡(고추 1,320㎡, 구기자 1,320㎡), 노지 재배
- 필요한 기술 및 시설 고추 및 구기자 재배기술



이점태

경상북도
영천



자연인처럼 사는 것이 평소 꿈

| '하늘농원' 이점태(54) 씨 |



이점태(54) 씨는 자연인처럼 사는 것이 평소 꿈이었다. 깊은 산골에서 자연을 벗 삼아 혼자 사색하고, 나물과 약초를 캐 식사 대용으로 먹으며 자연인처럼 사는 것이 소원이었다. 30대 때부터 자연에서 살겠노라고 주위에 선언하고, 틈만 나면 혼자 살 만한 곳을 찾아다녔다. 나이가 들어도 오랫동안 일할 수 있는 귀농을 통해 자연인처럼 살기로 하고, 10년 전부터 전국의 귀농 적지를 찾아다니며 준비했다. 경북 영천에 동지를 틀고 '자연인+귀농인'처럼 살게 됐다.

귀농귀촌 Key Point!

귀농 경비 줄이기 위해
중고 장비 구입

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수



대구광역시
강사 및 컨설턴트
나이 들어서도 할 수 있는 일을 찾기 위해
사과
2014년
영천시 농업기술센터 귀농·귀촌 교육

30대부터 귀농 꿈꿔

그는 1988년 옛 금성사(현 LG전자)에 입사해 경남 창원에서 근무를 시작해 인사, 교육 분야를 주로 맡았다. 2003년 회사에 명퇴신청을 하고 컨설팅 및 강의로 새 인생을 살기 시작했다. 수도권에서 기업 리더십 교육과 인사조직, 커뮤니케이션, 인간관계, 조직 활성화 등을 강의한 컨설팅 전문가로 변모했다.

나이 50이 가까워지면서 인생을 어떻게 살 것인지에 대한 고민에 빠졌다. ‘귀농할 것인가, 아니면 그대로 도시에서 살 것인가’를 결심해야 했다. 평소 생각했던 자연인처럼 살기 위해 귀농을 결심하고, 귀농 3년 전부터 경북 구미, 상주 지역을 방문해 틈틈이 귀농 정보를 수집했다. 귀농·귀촌 교육도 받으며 농사 정보를 알았다.

점태 씨는 어렸을 때 경남 진주 농촌에서 자랐다. 농사가 너무 힘들어 커서는 죽어도 농부는 되지 않기로 늘 다짐하고 살았다. 그러나 나이가 들면서 역시 고향의 향수는 잊을 수 없었을까. 다시 농촌으로 향하는 마음은 어쩔 수 없었다. 점태 씨는 여행을 좋아해 30대 중반부터 귀농할 지역도 찾을 겸 전국으로 땅을 보러 다녔고, 50대가 되면 산에 들어가 살겠다고 생각했다.

아내와 여행 겸 귀농 장소를 물색하다, 경북 영천을 지나칠 일이 있었다.

회사에서 후배로 근무했던 여직원이 이곳으로 시집을 가 시부모님과 함께 살고 있다는 것이 생각나 소식도 궁금했던 차에 전화를 걸어 보았다. 여직원 가족들과 이야기하면서 귀농하고 싶다는 의사를 밝히자, 여직원의 시아버지가 마침 사과 과수원이 나왔다면 대뜸 권하지 않는가? 이것저것 따져보지 않고 사과를 재배하기로 결정했다.

직장 후배 직원 시아버지의 주선으로 귀농지를 선택한 것이 당시 매물로 나와 있던 현재의 과수원이다. 당초 포도 재배를 염두에 두었으나 사과가 포도보다 가격 변동 폭이 작고, 저장 기간도 길며, 특히 집과 과수원이 상주보다 더 가까운 것이 조건에 맞아 사과재배로 품목을 바꾸었다. 다음날 계약을 하고 일사천리로 진행했다.





텐트 치고 맨땅에서 사과농장 가꾸

점태 씨는 야영 생활을 수없이 많이 해왔다. 이 경험을 바탕으로 사과밭에다 텐트를 치고 혼자서 과수원 주변의 우거진 잡초들을 제거하면서 귀농생활을 시작했다.

어렸을 때 농사일을 거들었던 경험이 있었지만, 혼자서 농사를 지어 보지 않아 영천시농업기술센터에서 주관한 신입 귀농·귀촌 교육 과정을 받으며 농업기술을 익혔다. 적화작업과 열매숙기, 가지치기, 사과 색깔을 내기 위한 잎따기 작업을 제 때 해줘야 사과가 잘 자란다는 것도 배웠다. 그러나 실제 활용하기에는 다소 어려움이 있었다. 귀농 첫해는 전지작업 등을 외부에 다 맡기고, 작목반에 가입해 사과 기술 정보를 추가로 얻는 데 주력했다.

점태 씨는 귀농을 할 때 교육이 중요하다는 것을 깨달았다. 이곳 사과농장 전 주인도 귀농을 한 사람이었다. 그러나 제대로 교육을 받지 못했는지 시행착오가 많았다는 것을 느꼈다. 사과는 물 빠짐이 좋아야 한다. 이 때문에 나무 밑에 배수시설인 유공관(有孔管, 배수구 내에 매설하는 구멍이 있는 배수용 관)이 묻혀 있어야 한다. 그러나 이곳 농장에는 유공관 시설이 없었다. 이 때문에 사과 열매는 많이 안 열리고 나무만 커지는 현상이 벌어졌다. 일일이 사과나무 밑에 유공관을 다 묻는 작업을 하고 난 뒤에야 물이 쉽게 빠져나가 수확이 좋아졌다.

또 접붙인 사과나무 뿌리는 얇게 심어야 한다. 이것도 제대로 지켜지지 않았다. 뿌리가 흙에 모두 다 덮어져 있어 사과 열매로 가야 할 양분이 나무로 가는 현상이 발생했다. 영양분을 나무와 잎이 다 빨아들이고 정작 열매인 사과는 크지 않았다. 한 나무에 보통 사과가 80~120개가 열려야 하는데 30~40개에 불과했다. 나무뿌리를 도끼로 일일이 다 잘랐다. 주위에서는 사과나무 다 죽인다고 염려했다.

“그렇게 하면 사과나무 다 죽어, 이 사람이!”

하지만 이판사판이었다. 끊어버리자.

지금에야 웃으면서 이야기하지만, 당시 정말 심각했다고 한다. 뿌리를 다 잘라 다듬는 덕분에 지금의 사과나무를 만들 수 있었다. 농촌에 대한 사전 경험이 없다 보니 겪었던 귀농생활 어려움이었다. 시간이 걸리더라도 계획을 철저히 세우고,

가족과 공유하는 것이 중요하다고 강조한다.

그는 “귀농을 단순하게 땅 사고 작목 정해서 농사짓는 것으로 생각하면 안 됩니다”라며 “지역 특성에 따라 작목도 선정하고 판로는 어떻게 할 것인지, 수익이 날 때까지 경비는 어떻게 조달할 것인지, 자녀교육은 어떻게 할 것인지 등을 종합적으로 생각한 후에 실행에 옮겨야 합니다”라고 말했다.

큰돈 투자 없이 하나씩 천천히 장만하라

점태 씨는 귀농하려는 사람은 처음부터 큰돈을 투자할 생각을 절대 하지 말라고 당부한다. 저렴하게 할 수 있는 방법이 제일 좋다. 장비는 중고가 좋다고 한다. 귀농한 사람이 부딪히는 첫 번째 고민은 경제적 문제다. 농사는 처음에 돈이 안 되는 직업이다. 이 때문에 기존 일과 농사를 반반씩, 적어도 3년은 해야 한다고 주장한다. 그도 처음에는 강의 50%, 농사 50%를 병행했다.

특히 사과과는 5년 차부터 수확한다. 사과재배 농가는 4년을 수익 없이 기다려야 하고 이 기간 동안 계속 투자해야 한다. 충분한 자금이 확보되지 않은 사과재배 희망 귀농자들은 사과보다는 초기 수익을 낼 작목을 선택하는 것이 낫다. 그런데 이러한 사실을 잘 모르고 무작정 귀농해 나중에 후회하는 사람들이 많다. 귀농에 앞서 과수원 특징, 운영비, 토양, 가격대 등을 많이 알아보고 최종 선택해야 한다. 점태 씨는 다행히 5년생 사과나무가 자라고 있는 농장을 샀다.

점태 씨는 귀농 전까지는 자연인처럼 살겠다고 생각했다. 그렇지만 귀농 당시 아이들이 학교에 다니고 있어서 경제적 부분이 중요했다. 또 농사일이 어렵지만, 과일 종류는 상대적으로 일하기가 쉽겠다는 생각이 들었다. 나이 들어도 뭔가 할 일거리가 있어야 한다는 점도 중요하게 작용했다. 도시에서는 일할 수 있는 사람은 많이 있는데, 일자리가 없어 일을 못하는 경우가 많았다. 나이 들어도 할 수 있는 일터를 고르다 보니 귀농하게 된 것이다.

처음에는 산에서 내려오는 물을 농업용수로, 마을회관 수돗물을 식수로 각각 끌어다 사용했다. 컨테이너 숙소와 창고를 설치했고, 사과 저온창고도 마련했다. 모

든 것을 한꺼번에 다 갖추고 시작한 것이 아니라 그때그때 필요한 농사 장비나 시설 등을 마련했다.

비싼 농사 기계, 중고로 구입해 비용 절감

작목 재배방법을 잘못 알고 농사를 지으면 1년만 문제가 아니라 다음 해까지 손실이 발생한다. 점태 씨는 농업기술센터에서 단기적으로 공부를 했지만, 따로 책을 사서 공부를 많이 해야 했다.

특히 농기계 구입이나 시설을 설치할 때 비용을 아끼는 것이 중요하다고 그는 강조한다. 작목에 따라 농기계를 구입해야 하는데 굳이 새 기계를 살 것이 아니라, 중고 기계를 구입을 적극적으로 고려하면 초기 비용을 줄일 수 있다고 설명한다.

점태 씨는 첫째 텐트를 치고 1년 동안 생활을 했다. 이후 집이 필요했다. 막상 집을 지으려 하니 1억 3,000만 원 정도 견적이 나왔다. 농촌에 그 정도 투자해 집을 짓는 것은 무리라고 생각했다. 마침 지인의 남편이 건축을 하는 사람이 있어 일





귀농을 어떻게 할 것인지, 어떻게 농사를 지을 것인지 끊임없이 생각하고 방법을 찾아야 합니다.
 기존 농사 선배로부터 이야기를 많이 듣는 것이 중요합니다.
 보통 농업기술센터에 가면 귀농·귀촌과가 있습니다.
 그곳에서 발품을 팔면 많은 정보가 나올 수 있습니다.

당 20만 원을 주면서 같이 일했고, 자재는 직접 조달했다. 이동식 화장실을 설치하고 원룸형 컨테이너 주문제작을 해 많은 돈을 들여 집을 짓는 대신 저렴한 비용으로 살 곳을 마련한 것이다. 5,000만~6,000만 원에 집을 완성할 수 있었다. 집에 많은 돈을 투자하지 않고 저렴하게 주택을 지은 것이다. 작년 가을 3개월에 걸쳐 완성했다. 이어 바닥공사를 한 뒤 저장고도 지었다. 저장고 부품도 중고를 샀다. 새 부품은 1,500만 원 드는데 중고를 800만 원에 구입해 절반의 비용을 절약했다.

“귀농을 어떻게 할 것인지, 어떻게 농사를 지을 것인지 끊임없이 생각하고 방법을 찾아야 합니다. 기존 농사 선배로부터 이야기를 많이 듣는 것이 중요합니다. 보통 농업기술센터에 가면 귀농·귀촌과가 있습니다. 그곳에서 발품을 팔면 많은 정보가 나올 수 있습니다.”

점태 씨는 마을 주민들과 소통도 중요하다고 강조한다. 주민들과 소통하려면 시간이 많이 필요하다. 귀농하고 싶으면 주민들과 잘 지내야 한다. 그는 항상 마을에 들어오면서 마을회관 등을 들러 어르신들에게 꼭 인사를 했다. 모임에도 자주 나갔다. 경로당 간식거리를 사서 드리기도 하고, 일하면 먹을 것을 사다 드렸다.

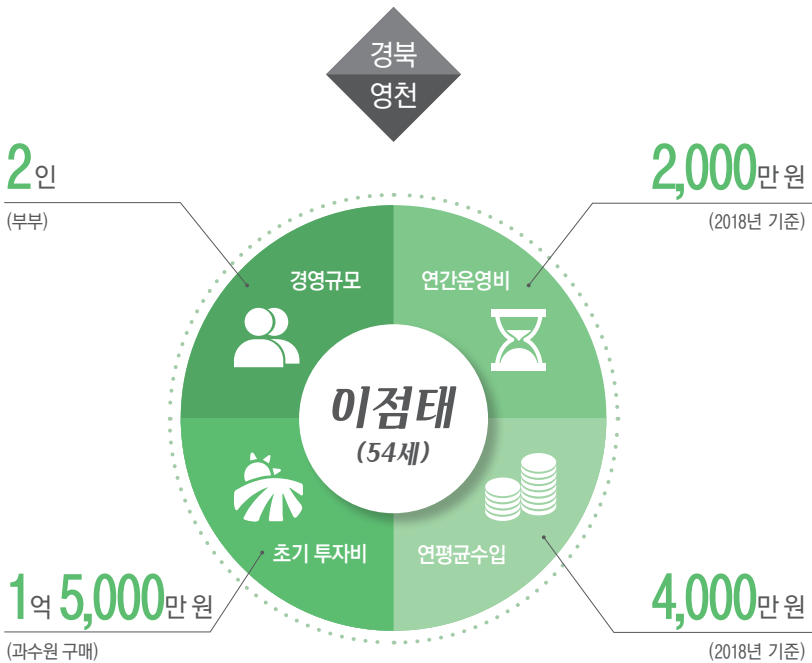
이러한 노력이 쌓이자 주민들은 원래 살았던 동네 사람처럼 대해주기 시작했다.

사과 판매전략도 중요하다고 강조한다. 그는 100% 택배로 개인판매를 한다. 지역별로 중요한 인물 1명씩 포섭해 거점화한다. 예를 들어 대구에는 아내 지인, 창원에는 친척, 인천에는 옛 회사 동료들 위주로 거점을 마련해 판매하다 보니 자연스럽게 주위 사람들의 구매가 늘어났다. ‘시중보다는 싸게 농협 수매가보다는 비싸게’ 판매한다는 것이 모토였다. 가격도 싸면서 맛도 좋아 수확을 하면 곧바로 완판됐다. 🍎



숫자로 보는 이점태 씨 이야기

- 경영규모 사과 과수원 4,290㎡
- 필요한 기술 및 시설 작목 재배 기술



박중열

경상남도
창원



체험농장은 新 관광업 SNS홍보가 성공비결

| '도담도담 자연놀이' 농촌교육농장_박중열(39) 씨 |



5년간 조선소에서 일하던 박중열(39) 씨는 제과제빵사 교육을 받으면서 안전한 먹거리 제공이 가장 중요하다 생각하게 되었고 농업농촌에서 답을 찾을수 있다고 판단했다. 특히 디저트 시장이 확대되는 것을 파악, 로컬 푸드를 활용한 제과, 제빵 체험으로 체험 내용을 발전시켰다. 이를 위해 '도담도담 자연놀이' 농촌교육농장을 열고 영유아 및 초·중·고 학생들의 식생활 교육을 비롯해 지역단체 모임이나 기존 농산물만이 소득원이었던 농업인을 대상으로 하여 농산물을 활용한 제품 개발·수업까지 진행하고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

한 가지 품목에 집중하라!



○ 귀농 전 거주지역

○ 귀농 전 직업

○ 귀농 결심동기

○ 귀농 선택 작목

○ 귀농 연도

○ 귀농귀촌 관련 교육 이수

경남 마산시

조선소 근무

나와 아내, 가족 뿐만 아니라 우리가 농사를 짓고 건강한 먹거리와 환경을 만드는 것이 주변 모두를 이롭게 한다는 농업의 다원적 가치를 실현하기 위해

단감

2016년

농업마이스터 멘토링 교육, 농정원 교육(청년장기 교육)

5년간 다니던 조선소를 뒤로하고 귀농

자연과 더불어 살아가며 자연 속에서 해답을 찾아 경남 창원에 자리를 잡은 박중열 씨. 그는 귀농 전 조선소에서 비파괴검사를 하는 업무를 5년이상 담당했다. 직업의 특성상 남에게 싫은 소리를 하고 다그쳐야하는 업무라서 괴리감을 느꼈고 성격에 안맞았다.

그러던 중 2012년 장인어른이 일귀농은 단감 과수원이 창원시 농촌교육농장에 지정되었다. 아내는 일을 돕고자 체험 수업을 진행했다. 농사 초보인 아내와 연로하신 장인어른은 과수원 운영을 점점 힘들어했고 박중열 씨는 오랜 고민 끝에 회사 생활을 정리하고 2015년에 귀농을 결심했다.



귀농하기로 했지만 소득이 걱정이 돼서 귀농을 할지 말지 고민을 했던 시간이 지나고 실제로 농촌에 와서 보니 꼭 그렇게 걱정만 할일은 아니었다. 농촌에는 할 수 있는 것들이 너무 많았다.

귀농한 직후에는 아내가 운영 중인 교육농장의 체험 수업에 집중했다. 체험 수업과 교육의 질을 높이기 위해서 다양한 교육들을 이수했다. 특히 예비 귀농인의 필수 코스인 6개월 100시간의 귀농 교육은 농업에 대한 보다 깊은 생각을 갖게 해 준 계기가 됐다.

2015년에는 원광디지털대학교의 차문화경영학과를 졸업했고 다양한 교육을 통해 습득한 지식을 체험 수업에 적용하여 2016년에는 농촌교육농장 품질인증을, 2017년에는 우수체험공간으로 지정받았다.

특히 WPL과 연계된 특화 교육은 청년들이 처음에 귀농할때 어떤 작물을 선택해야 할지 모르기 때문에 품목을 정하는데 큰 도움이 되는 교육 프로그램이었다. 그중 다감농원에서 진행된 단감에 특화된 교육을 받다보니 우리 환경에서 할 수 있는 것은 논이나 밭보다는 과수가 적당하다고 판단했다.

체험교육과 로컬푸드를 결합한 새로운 체험농장의 탄생

체험교육을 하게 되면서 ‘원 재료가 좋으면 맛은 당연히 따라온다’는 것을 깨달았다. 또 비싼 재료를 구입하는 것 이외에 우리가 직접 생산할 수 있는 것들을 활용하면 더 건강한 먹거리를 홍보할 수 있고 드시는 분들의 신뢰를 높일 수 있다고 생각했다.

수업 중에 쓰이는 재료들을 직접 재배해서 사용할 수 있다면 더 건강한 디저트 상품을 만들 수 있겠다는 생각을 하게 되었고, 단감 재배에도 뛰어들었다.

단감 재배를 계기로 막연했던 6차 산업을 좀 더 깊게 고민했다. 지금까지 3차, 서비스 및 체험에만 치중했던 것을 1차 농업생산물과 연계한다면 좀 더 6차 산업에 가까워 질 수 있다는 자신감이 생겼다. 특히 박중열 씨는 3차 산업을 통해 소비자 앞에서 신뢰를 쌓는 방식으로 좀 더 안정적인 6차 산업의 모습으로 안착할 수 있는



모델을 완성했다.

또 직거래의 형태가 단순히 농산물 판매에서 벗어나 교육이라는 또 하나의 콘텐츠로 소비자와 직거래함으로써 농가 소득을 창출할 수 있는 수익원도 만들어낸 셈이다.

무엇보다 현대의 식문화는 수량을 중요하게 생각하던 과거와 달리 품질을 더 중요하게 여기는 가치 중심으로 바뀌고 있다.

박중열 씨는 “1년에 농사가 어떻게 이루어지는지 스스로가 이해한 뒤, 농사를 어떻게 안전하게 짓는지, 친환경적으로 농사를 짓는 부분 등을 교육생들에게 이해시켜 줍니다. 직접 체험하고 이해한 부분을 전달하니 농업적인 가치가 더해지는 것이지요.”라고 자부심을 드러냈다.

그는 자신의 이상을 실현하기 위해 전문가가 되어야겠다고 결심했다. 2년간 1주일에 한번씩 교육의 질을 높이기 위해서 서울에서 전문가에게 교육을 받았다. 그래서 초기 투자보다 교육에 들었던 돈이 훨씬 많았다. 체험농장에서 교육을 담당하는 사람의 수준이 낮으면 성공할 수 없다는 것이 그의 생각이었다.

자연을 벗삼아 마음을 가꾸는 ‘도담도담 자연놀이’

농업을 통해 생산되는 생산물을 다양한 소비자들에게 전달하는 것은 늘 숙제이다. 단순한 먹거리를 떠나 교육적인 부분으로 접근해 다양한 연령층과 소통하는 과정에서 좀 더 쉽게 신뢰를 쌓을 수 있는 계기를 만들 수 있었다.

더불어 농사 짓는 농산물에 머물지 않고 로컬푸드를 좀 더 구체적으로 홍보하고 이야기 할 수 있게 됨으로써 주변 농가의 농산물에 대한 소비 촉진을 불러와 주변 농가의 소득도 올릴 수 있는 좋은 계기가 되고 있다.

이러한 역할을 하는 곳이 바로 ‘도담도담 자연놀이’다. ‘도담도담’은 순우리말로 어린애가 탈없이 자라는 모양을 나타내는 단어이다. 창원시와 농촌진흥청에서 인정받은 농촌교육장 ‘도담도담 자연놀이’는 친환경 농산물 우수 관리와 품질 인증을 받았다.





처음에는 10명을 교육하는 것도 벅찼다. 그러던 것이 20명, 30명으로 늘어났고 현재는 100명까지 교육 할 수 있는 역량이 되었다. 체험농장을 시작하면서 대중에게 가까이 갈 수 있는 가장 중요한 수단은 SNS였다. 체험교육을 하기 전부터 농촌 생활을 하면서 있었던 소소한 일들까지 SNS를 통해 소통하기 위해 노력했고 그 결과, 전국 각지에서 문의가 들어오고 있다.

‘도담도담 자연놀이’가 여타 체험교육과 다른 점은 영유아부터 성인까지 교육커리큘럼이 있다는 것이다. 아이들은 식생활 개선 차원에서 단순히 먹는 쌀에서 벗어나 벼의 한 살이와 농사에 대해 이해할 수 있도록 교육을 진행한다. 예를 들면, 쌀가루를 가지고 교육을 하면서 쌀가루가 어디서 왔는지 어떻게 활용할 것인지와 순환농법에 대해 알려주는 방식이다.

특히 쌀빵교육은 타 시군의 기술센터에서도 관심을 가질 정도로 좋은 아이টে이션이었다. 장기적으로 볼 때, 쌀 소비가 매우 중요하므로 이 아이টে이션을 더욱 활용해 쌀 소비 촉진에도 기여할 생각이다.





1년에 농사가 어떻게 이루어지는지 스스로가 이해한 뒤 농사를 어떻게 안전하게 짓는지, 친환경적으로 농사를 짓는 부분 등을 교육생들에게 이해시켜 줍니다. 직접 체험하고 이해한 부분을 전달하니 농업적인 가치가 더해지는 것이지요!



청년들 농업 진입할때, 수익구조 설계 제일 어려워

청년들이 농업에 진입할때 안정적인 장기 수익구조 설계가 제일 어렵다.

처음에 체험농장만 했을 때는 매출은 높았지만 수익적인 구조가 맞지 않았다. 판매할 농산물과 부수적인 가공품이 있어야 된다고 판단했다. 사람들이 기분좋은 체험을 하면 기쁨을 남기기 위한 무엇인가가 있어야 한다고 생각했다. 단순 체험을 넘어서 농산물과 가공품이 있어야 한다. 지금은 로컬푸드를 이용해 다양한 메뉴 개발을 해서 지역을 홍보할 수 있는 농가 맛집을 계획중이다.

또 동병상련을 느끼고 있는 지역 청년 모임, 함께 교육받았던 교육생 등과 교류하며 다양한 정보와 경험을 나누고있다. 🍵



숫자로 보는 박중열 씨 이야기

- 경영규모 과수원 23,140㎡
- 필요한 기술 및 시설 제과제빵 기술, 디저트 전문가 컨설팅,
야외 체험장, 실내 교육장



박나현

전라북도
고창



아스파라거스 따는 처녀농부 ‘꿈을 수확하다’

| ‘탐나농’_박나현(28) 씨 |

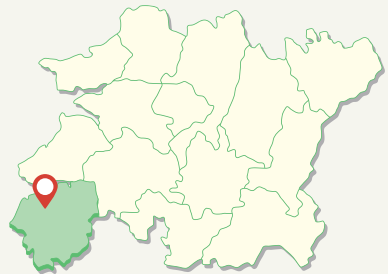


경험도 자금도 없었던 스물 일곱살의 박나현 씨. 2018년 귀농귀촌 체류형 창업지원센터 교육 중 작목을 아스파라거스로 결정하고 현재 전북 고창군 아산면에 약 200평 아스파라거스 재배하고 있는 초보 청년농부다. 모든 것이 서툴기만 한 그녀는 고창 청년모임에서 만난 친구의 배려로 땅을 빌려 시작한 아스파라거스 재배 재미에 푹 빠졌다. 고창은 청년 농업인에 대한 지원이 많고 거주하기에 좋은 환경이기 때문에 과감히 귀농을 결심할 수 있었다고, 특히 같은 업종에 종사하는 청년들이 서로를 응원해주고 교류가 활발해서 연고 없이 귀농 귀촌에 성공할 수 있다는 좋은 롤모델로 자리매김 중이다.

귀농귀촌 Key Point!

탐나는 로컬푸드 재배로 ‘도농상생’

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수



- 서울특별시
- 회계법인 근무
- 시골에서 생활하는 생각을 마음속에 항상 꿈꿨다.
- 아스파라거스
- 2018년
- 전북 고창 체류형 귀농귀촌 창업지원센터 1기 수료

고창 청년농부 모임 '4H', 귀농 정착의 원동력

귀농에도 여풍이 불고 있다. 농사는 힘센 남자만 짓는다는 편견을 깨고 농촌으로 들어온 박나현 씨. 여성만의 섬세한 감수성을 무기로 신농업에 앞장서는 그녀는 경치 좋고 물 맑은 전북 고창으로 귀농했다.

한창 멋부리고 놀고싶은 20대인 박나현 씨가 커리어우먼의 길을 버리고 아스파라거스 따는 처녀농부가 됐다. 아직은 수입도 없는 초보 농부지만 통통튀는 아이디어와 누구에게도 지지 않는 열정으로 한국 농업의 미래를 꿈꾼다.

“귀농한 이유는 시골에서 생활하는 생각을 마음속에 항상 꿈꿔왔기 때문입니다. 회계분야 회사에서 일했는데 업무 스트레스가 컸구요. 그래서 휴가나 휴무일에는 산이나 바다 등 자연 풍광이 좋은 곳으로 다녔습니다. 회사생활은 야근도 많고 주말에 일할 때도 많고 똑같은 일상이 반복되잖아요. 초록색이나 탁트인 자연을 보면 자연스럽게 힐링이 됐습니다.”

경험도 자금도 없었던 박나현 씨는 농촌에 가서 집을 사고 땅을 사서 살수 있는 여건이 안됐다. 그러던 중 TV에서 충남 금산의 체류형 농업창업지원센터를 보고 인터넷을 통해서 조사해봤다. 전주에 친척이 살고 있어서 가까운 전북 고창을 선택하게 됐다.

고창은 다른 지역에 비해 청년들에게 지원하는 시스템이 좋았다. 농업기술센터를 통해서 가공 교육을 배우고 청년농부들의 모임인 4H클럽을 소개받았다. 이곳은 다양한 농사를 짓는 비슷한 연령대의 청년들의 모임인데 청년 농부들이 소통할 수 있어 지역에 처음 들어온 청년 귀농귀촌인에게 큰 도움이 되고 있다.





박나현 씨는 “초반에 정말 힘들었습니다. 땅은 어디가 좋고, 작물은 어떻게 선택할지 대화할 사람조차 없었죠. 고창 청년농부들의 모임 4H클럽에서 만난 청년들과 소통하며 도움을 얻고 있습니다.”라고 말한다.

텃밭의 장수작물 아스파라거스 매력에 ‘푹’

고창에 정착한 박나현 씨는 10개월 생활하는 동안 10개 작물 재배에 도전했다. 어떤 작물이 맞는지 몰라 다양한 작목을 재배했으며 자급자족 생활을 이루기 위해서도 다소 욕심을 냈다.

박나현 씨는 “특히 토마토 스마트팜에 관심이 쏠렸어요. 하지만 자금면에서 현실에 부딪히게 되면서 현시점에서는 하우스에서 토마토를 재배하기는 힘들다고 생각했습니다.”라고 아쉬움을 토로하기도 했다.

토마토 스마트팜의 꿈을 접고 우연히 견학간 아스파라거스 농가에서 새로운 눈을 떴다. 아스파라거스는 한번 심으면 10년에서 15년 정도 수확이 가능하기 때문에 나홀로 초보 귀농인에게 적합한 작목이었다.



귀농귀촌 청년 창업농 교육을 받으면서 아스파라거스 농장에서 만난 분을 멘토로 삼아 재배 노하우를 배우고 있는 박나현씨는 당장 수확량이 없어 3년쯤 뒤를 내다보며 SNS 통한 직거래를 준비중이다.

농장은 ‘탐나농’이라고 지었다. ‘가치를 높이는 탐나는 농산물’을 의미한다.

지금은 아스파라거스만 재배하고 있지만 향후 지역의 로컬푸드도 판매할 생각이다.

2020년, 아스파라거스 1,000평까지 늘릴 것

체류형 농업창업지원센터를 통해 귀농귀촌을 체험하고 있는 박나현 씨는 ‘귀농귀촌을 시도할 때 큰 자금을 들이지 않고 여러가지 경험을 해볼 수 있다’는 것을 장점으로 꼽았다.

다만 수익구조 없이 체류형 교육을 받아야 하기 때문에 민생고가 생기는 문제점이 있다. 수익이 생기지 않는 귀농 초보자들을 위해 지역에서는 품앗이나 로컬푸드 판매장에서 아르바이트를 주선하기도 한다.

나현 씨는 “이런 문제점을 해결할 수 있는 시스템, 자금자축할 수 있는 구조가 있으면 훨씬 좋을 것입니다. 체류형 교육이 끝나면 지역에 안정적으로 정착할 수 있는 시스템을 도입하는 구조도 있었으면 좋겠습니다.”라고 바램을 전했다.

꿈과 희망을 찾아 귀농했지만 너무 힘들어 포기하고 싶을때도 많았다. 특히 아스파라거스 수확량을 높이고 싶었지만 누구에게 도움을 청해야 할지조차 막막했다. 이때 4H클럽 회원들의 응원과 도움이 큰 힘이 됐다.

나현 씨가 4H클럽의 도움만 받은 것은 아니다. 도심에서 회계분야 일을 했던 전공을 살려 모임 내 재무 업무를 조언해주는 재능기부도 하고 있다.

그녀의 아스파라거스 농장은 매우 작다. 하지만 2020년까지 1,000평으로 늘릴 예정이다. 현재 육묘를 해냈다. 내년에 정부의 청년창업농 정착지원사업에 도전해서 생활비를 지원받고, 귀농창업자금을 저리로 융자 받아서 늘려갈 계획이다.



체류형 농업창업지원센터를 통해 귀농귀촌을 직접 체험하고 있습니다.

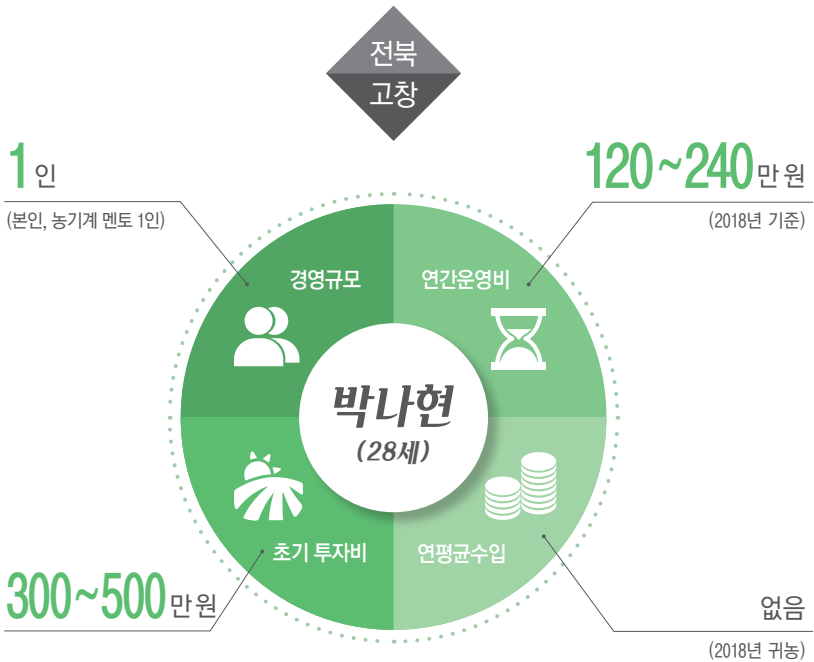
귀농귀촌을 시도할때 큰 자금을 들이지 않고 여러가지 경험을 해볼 수 있는 것이 가장 큰 장점입니다. 청년창업농 제도가 없다면 청년들이 농업을 직업으로 가질 수 없었을 것 입니다.

나현 씨는 “청년창업농 제도가 없다면 청년들이 농업을 직업으로 가질 수 없었을 것 입니다. 앞으로는 전문적인 지식을 쌓아 식품가공사로서 역량을 키우고 부가가치가 높은 상품을 개발하고자 합니다.”고 포부를 밝혔다. 🌱



숫자로 보는 박나현 씨 이야기

- **경영규모** 과수원 662㎡
(2020년 3,305㎡ 으로 확장 예정)
- **필요한 기술 및 시설** 시설하우스



귀농 귀촌 20인의 우수사례이야기 ⑧

촌에 살고 촌에 웃고

정책별

세대별

특성별



세대별

2030 창농

충북 괴산 - 한승욱 · 이지현	078
충남 아산 - 장준걸	088

4050 전직

강원 횡성 - 강성원 · 배윤정	098
경남 창원 - 고임석	108

60이상 은퇴

충북 음성 - 정훈백	116
전남 화순 - 최해성	126

한승욱 이지현

충청북도
괴산



서울대 출신 새내기 부부의 귀농일기

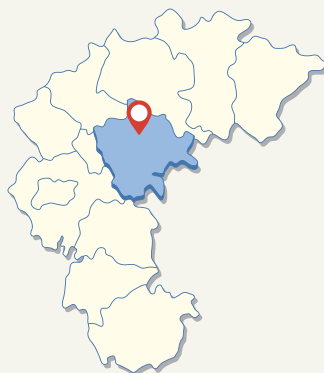
| '파머포유' _한승욱(37)·이지현(33) 부부 |



서울대 미학과를 졸업한 수재가 '농부'가 되겠다며 농촌으로 남편을 따라나섰다. 서울에서 잘 나가는 국책연구소의 연구원 생활을 접고, 과감하게 귀농을 선택한 것이다. 남편도 조경학 인테리어 분야에서는 꽤 이름을 날리는 전문가였다. 순천만 정원 아이디어 설계부문 대상을 차지할 정도로 재원이었다. 이들 부부는 소설 상록수에 나오는 채영신과 박동혁처럼 농촌의 계몽을 꿈꾸는 '농촌 문화혁명가'로 변모하고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

지역 내 청년 농부들과 관계 형성



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

- 서울특별시
- 회사원 및 연구원
- 각박한 회사생활 탈피
- 표고버섯
- 2017년
- 여주산림버섯연구센터의 표고버섯 기본교육 등

귀농은 모든 것을 내려놓는 일이었다

충북 괴산군으로 귀농한 한승욱(37)·이지현(33) 씨 부부는 그동안 쌓아왔던 모든 일을 내려놓았다.

승욱 씨는 서울시립대 조경학과를 졸업한 뒤 조경학 석사, 조경 회사 근무 등 13년을 조경 관련 일을 해온 조경설계 디자이너였다. 2013년 순천만국제정원박람회에서 총 72개의 국내외 제출작 중 ‘캔을 재활용한 정원 디자인’ 작품을 제출해 테마정원 공모 부문 대상을 수상했다. 다른 대회에서도 우수한 성적을 거두며 일찍이 조경설계 분야에서 재능을 인정받았다.

아내 지현 씨도 조경미학 전문가였다. 지현 씨는 서울대 미학과를 졸업하고 조경학 석사를 마친 뒤 국책연구소에서 연구원으로 1년 근무했다. 미학과는 미(美)와 예술(藝術)과 관련된 현상을 인문학적 성찰로 바라보고 분석할 수 있는 능력을 갖춘 인재를 양성하는 곳이다. 그녀는 인문학적 소양에다 조경이라는 예술적 성향까지 갖춘 인재였다.

승욱 씨는 설계로, 지현 씨는 미학이론 비평으로 자기 분야에 자부심을 가지고 있었다. 조경은 이들 부부가 좋아하던 공부, 좋아하던 일이었다.

그렇던 그들이 왜 귀농을 결심하게 됐을까? 그 이유는 ‘지금을 제대로 살고 싶었기 때문’이었다. 좋아하는 일을 했고 실력도 빼어나 남부러울 것 없었지만, 마음 속으로는 불행하다고 느꼈다. 결혼 1년 만에 지현 씨가 임신했지만, 4개월 만에 유산됐다. 더 이상 그들의 삶과 시간을, 회사의 스케줄과 필요에 맞춰 소비하고 싶지 않았다. 곧바로 귀농 준비에 들어갔다.

이들 부부는 서울집 전세를 뺀 돈으로 우선 농사 지을 땅을 구입했다. 그러나 집까지 마련할 자금이 준비되지 않아 괴산 지현 씨 친정에서 ‘더부살이 신세’를 지기로 했다.

농사를 준비하는 순간부터 소중한 지적 자산을 농촌에 활용할 수 있는 방법을 고민했다. 무엇을 어디부터 어떻게 시작해야 할지 감이 오지 않았다.

다만, ‘당신을 위한 농부’라는 의미를 지닌 ‘파머포유(Farmer4U)’라는 농장 이름만 지었다.



농업의 시작, 그 시작은 표고버섯

재배작목을 선택하기 위해 나름대로 기준을 마련했다.

첫째, 생활을 해야 하기 때문에 작은 돈이라도 매달 수입이 나오는 작목일 것. 둘째, 자연재해가 적은 사계절 시설재배 작목일 것. 셋째, 직거래가 잘 되고 수요가 많을 것. 그 조건에 비교적 근접한 작목은 표고버섯이었다.

표고버섯을 재배하기로 결정하고, 이제는 공부해야 했다. 표고버섯은 다양한 변수가 존재하는 어려운 작목 중 하나였다. 괴산군에서 표고버섯으로 자리잡은 대표적 농가 세 곳을 지속적으로 방문해 학습했다. 다양한 변수가 있는 만큼 농가마다 재배방식이 다르다는 것을 알았다. 공통점과 차이점을 분석·정리하고, 그 중 한 농가에서 1개월간 무급으로 일을 도와주며 농가 경영 및 농업을 전반적으로 배울 수 있었다.



다음으로 배지 생산 과정도 분석했다. 2개월간 농가 배지공장에서 시급제로 일을 했다. 버섯 배지의 배합, 밀봉, 살균 작업에 대한 내용들을 몸으로 직접 체험하는 기회도 가졌다. 이런 일련의 배움을 토대로 생산된 버섯을 지금은 직거래로 판매하고 있으며, 현재 100여 명의 고객들이 구입하고 있다.

귀농·귀촌지원센터 등을 방문해 얻은 정보를 통해 쉽게 귀농자금을 받아 농사를 지을 수 있겠다는 막연한 희망이 있었다. 하지만 막상 내려오니 현실은 냉엄했다. 첫해에는 생활비가 없어 아내 지현 씨는 오후 시간에 학원에서 아이들을 가르치기 시작했다. 농사에만 집중하지 못해 품질도 버섯마다 차이가 있었고, 체계적으로 돌볼 수가 없었다. 농부로서 삶의 균형을 맞춰 살고 싶어 내려왔는데 이도저도 아닌 생활을 하고 있었다. 그러던 중 승욱 씨가 ‘청년창업농’으로 선정되면서 오롯이 농사에만 집중할 수 있었다.

승욱 씨는 “청년창업농 지원을 받은 후로 우리의 생활이 완전히 달라졌습니다. 저는 하루 종일 버섯하우스에 있으면서 점점 좋은 상품을 키워 낼 수 있게 되었습니다. 아내는 농사를 도와가며 SNS와 고객 관리에 집중할 수 있게 되었습니다.”고 말했다.

청년들과 협업으로 새로운 농촌을 건설하다

경제적, 정신적으로 여유를 찾으면서 좀 더 큰 그림을 그리기로 했다. 괴산군의 젊은 농부 친구들을 알게 되면서 협업의 농사를 시작하게 된 것이다. 승욱 씨 부부는 평소 기획 업무도 많이 해봤기 때문에 나름대로 자신이 있었고, 재배기술은 있지만 규모화 농업을 하지 못하는 농가와 협업을 원했다.

인근으로 귀농한 젊은 부부 농가와 함께 ‘농사 협업’을 시작했다. 공동으로 일하고, 수익이 나오면 똑같이 나누기로 했다. 서로가 욕심을 부리지 않고 공동생산, 공동분배 경영을 했다. 젊은 농부끼리 서로 네트워크를 형성해 귀농이라는 한 굴레 안에서 움직이며 정착에 도움이 되자는 취지였다. 서로의 장점을 융복합한 것이다.

승욱 씨 부부는 내년부터 후계농 2개 농가와 귀농한 2개 농가 등 4개 농가와 협

업으로 스마트팜을 활용해 고추 등을 재배할 예정이다. 괴산군이 3년 동안 무상으로 스마트 농법에 필요한 땅을 임대해주고, 시설을 설치해줄 예정이다.

이들 부부는 표고버섯을 활용한 체험은 물론 다양한 문화 프로그램(강연, 공연 등)을 만들어 농촌에도 문화가 있는 곳으로 변모시키겠다는 꿈도 있다. 문화공간이면서 동시에 로컬생산물 직판매장의 역할을 할 수 있는 복합문화공간을 만들 계획이다.

지현 씨는 현재 농촌관련 체험은 물론 영어와 수학을 가르치며 농촌 교육에 앞장서고 있다. 농촌에서 쉽게 접할 수 없는 다양한 문화생산을 통해 지역민들의 생활의 질을 높이면서, 기존의 체험농장들과는 조금 다른 '농업+인문학'의 접근을 시도해 볼 생각이다. 아름답고 이야기가 있는 농장을 만든다는 것이다. 이를 위한 실현수단으로 농업과 가공 및 판매, 농가체험, 유통 등을 통한 6차 산업을 시도할 계획이다. 농업+판매(SNS, 가공), 농업+문화공간(조경), 농업+유통 구조를 만들 생각이다.

첫 번째, 농업+판매(SNS)다. 현재 재배중인 버섯과 추가 예정 작물인 산딸기를 기반으로 생산 제품 가공을 통한 판로 개척으로 농산품의 부가가치를 향상시킬 예정이다.



두 번째, 농업+농장체험(조경)이다. 농어촌이 지니고 있는 문화 경관(논, 밭, 하우스 등)에 체험요소를 가미한 형태의 마케팅 전략을 마련한다는 생각이다. 여기에 서 자란 작물을 활용한 식음료 제공과 문화체험을 통해 농장방문객 뿐만 아니라 지역민들도 편하게 다양한 문화를 즐길 수 있는 공간을 만들 계획이다.

세 번째, 농업+유통허브 매장이다. 고령화된 농가를 위해 직판 구조를 만들어 지역 상생체계를 구현한다는 것이다.

“혼자는 시작조차 할 수 없는 일이지만, 함께 하려는 농부 친구들이 있고 청년 농부를 믿고 지원해주는 정부가 있어 이 일을 시작할 생각입니다. 복합문화공간을 조성해 농촌에도 음악과 문화가 있는 곳으로 만들겠습니다.”

2030세대를 위한 귀농정책 ‘부족’

그러나 이들 부부는 현재의 청년층 대상 귀농정책이 미흡하다고 주장한다. 청년들이 농촌에서 내려와 미래의 농촌을 만들 수 있도록 정부가 여건 조성을 해주어야 하는데 그렇지 못하다는 것이다. 정부와 지방자치단체가 청년들에게 돈은 지원해 주지만, 귀농과 관련된 정보를 제시하지 못하고 있다고 지적했다.

“현재의 귀농·귀촌 프로그램은 대부분 4050세대 위주로 짜여져 있습니다. 2030세대와 4050세대가 살아온 과정부터 다르고, 사회 또는 경제적 배경이 차이가 있는데, 청년들을 위한 진정한 귀농정책은 미흡하죠. 2030세대는 ‘귀농=생존’으로 인식하고 있는 반면, 4050세대는 젊은 세대에 비해 경험도 많고 경제적으로도 풍요해 추구하는 방향이 근본적으로 다를 수 밖에 없습니다. 2030세대는 기반도 없고, 판로도 없으며, 농촌에서 아이를 낳고 평생 이곳에서 살아야 할 사람들입니다.”

2030세대를 위한 귀농정보가 거의 없어, 정보를 얻을 수 없는 것이 현실이라고 하소연한다. 이를 극복하기 위해 오는 11월, 청년농부들은 외부인을 초청해 괴산에서 ‘2030 귀농설명회’를 개최할 예정이다.

승욱 씨 부부는 “귀농·귀촌 교육을 아주 많이 받았지만, 우리 세대를 위한 정보는 별로 없었고, 심지어 농촌에 젊은 사람들로 구성된 4-H회 모임이 있다는 것도



정부가 생산만을 위한 농업이 아니라,
청년들이 농촌으로 내려와 살 수 있도록
하드웨어와 소프트웨어 개발에 집중하는 방식으로
정책의 전환이 있어야합니다!

귀농을 하고 1년 뒤에 알았습니다.”라며 “단순하게 정부나 지방자치단체에서는 돈만 지원해줄 것이 아니라 4-H와 같은 네트워크를 만들어 청년들끼리 소통을 할 수 있는 방안을 마련해줬으면 합니다.”라고 말했다.

4-H회는 농업구조와 농촌생활 개선을 목적으로 하는 세계적인 청소년 민간단체다. 4-H를 통해 2030 후계농과 연계해 농촌 계몽이나 2030을 위한 문화공간 조성 등 새로운 농촌을 만들겠다는 것이 이들 부부의 꿈이다.

“청년농업인은 이제 단순한 농업 단체가 아닙니다. 60대 이상 농가 비율이 70%에 육박하는 현 상황에서 저희는 대한민국 농업의 미래라고 생각합니다.”

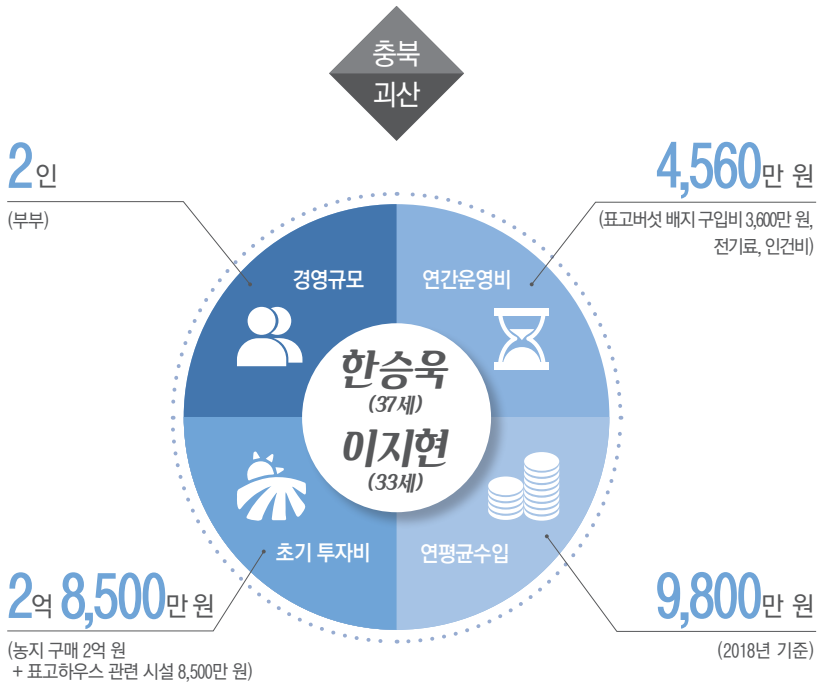
이들 부부는 정부가 생산만을 위한 농업이 아니라, 청년들이 농촌으로 내려와 살 수 있도록 하드웨어와 소프트웨어 개발에 집중하는 방식으로 정책의 전환이 있어야 한다고 덧붙였다. ☎





숫자로 보는 한승욱 · 이지현 부부 이야기

- **경영규모** 자가(체험농장 4,317㎡),
 임대(표고버섯 시설하우스 990㎡, 협업농장 16,500㎡)
- **필요한 기술 및 시설** 버섯 재배기술



장준걸

충청남도
아산



농업 관련 단체 실무자에서 농부로 변신

| '복자네 배과수원'_장준걸(39) 씨 |



장준걸(39) 씨는 농부가 대단하다고 생각했다. 자연을 지키고 생명을 살리는 농촌에서 농산물을 생산한다는 것에 경외감까지 느꼈다. 직접 농사를 짓는 것은 자신 없었지만, 농부를 보면 부러웠다. 그러던 차에 농촌의 현실을 직접 알기 위해 농촌으로 뛰어 들었다. 농업 관련 단체인 '한살림협동조합'에서 실무자로 보고 느꼈던 것을 직접 농부로 변신해 알아보고 싶었다.

귀농귀촌 **Key Point!**

해마다 경영평가를 통해
개선하면 매출 증가



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

- 서울특별시
- 회사원
- 농업의 가치를 느껴서
- 배, 배말랭이
- 2014년 귀촌, 2016년 귀농
- 귀촌을 통한 자연스러운 농업 기술 습득

농업을 좀 더 이해하고 싶어 귀농 결심

한살림협동조합은 농산품을 직접 재배하는 생산자들과, 이들의 마음이 담긴 생산물을 이해하고 믿으며 이용하는 소비자들이 함께 결성한 생활협동조합이다. 준걸 씨는 이곳에서 4년 정도 근무했다. 그러던 중 뜻하지 않은 일이 발생했다. 시민운동을 하다 알게 된 아내 김복자(44) 씨와 헤어지게 된 것이다. 사소한 의견 차이가 부부싸움으로 이어졌고, 나중에는 서로에 대한 불신과 오해가 쌓였다. 오랫동안 누적된 감정을 참지 못해 결국 이혼에 이르렀다. 부부 사이에는 1남 1녀를 두었고, 자녀들은 아내가 양육하기로 했다.

이혼 후 준걸 씨는 가족과 떨어져 혼자 살았다. 그때 친했던 지인 부부가 귀농해 강원도 원주에서 생활하고 있어, 가끔 그곳에 가 일을 도와주곤 했다. 이후 지인 부부는 충남 아산으로 이사했고, 이곳에서 콩나물공장 책임자로 일했다. 혼자가 된 준걸 씨는 서울에 남아 있을 이유가 없었다. 혼자였기 때문에 연고가 없는 아산에도 편한 마음으로 내려갈 수 있었다. 그곳 콩나물공장에서 2014년 4월부터 일하기 시작한 것이다. 아산에서 귀촌 생활은 그렇게 시작됐다.

준걸 씨의 귀촌은 이번이 처음은 아니다. 2007년 충북 진천으로 귀촌한 데 이어 이번이 두번째다. 당시 아내가 아이를 낳아야 하는데 서울 반지하에서 살고 있어 태어날 아이가 좋은 환경에서 자라게 하고 싶었다. 넓은 집에서 여유롭게 살고 싶은 마음도 있었다. 이것이 진천으로 내려가 살게 된 계기였고, 그곳에서 직장생활을 했다. 하지만 2년을 넘기지 못하고 직장을 퇴사해 2009년 다시 서울로 돌아왔다.

5년 만에 두번째 귀촌을 하게 되면서 콩나물공장, 곰탕 만드는 곳, 배지공장 등 안 해 본 일이 없을 정도로 열심히 살았다. 정신없이 일하면 가족에 대한 그리움을 조금이나마 잊을 수 있었다. 귀촌을 통해 농촌의 현실이나 농사에 대한 노하우를 배울 수 있었다. 식품의 원재료 생산부터 최종소비자가 섭취하기 전까지 각 단계에서 생물학적, 화학적, 물리적 위해 요소가 해당 식품에 혼입되거나 오염되는 것을 방지하기 위한 위생관리시스템인 HACCP 구조설계를 배웠다. 과채류 가공 및 곰팡류의 생산에 참여하면서 농산물 가공에 대한 기초적인 지식 및 실무도 익혔다.

이렇게 살아온 세월이 2년. 귀촌으로 농업의 기초는 어느 정도 익힐 수 있었고,



귀농을 통해 좀 더 농업을 이해하고 싶었다. 귀농을 결심했다. 그 과정에서 자연스럽게 아내 복자 씨와 연결됐고 같이 귀농을 하자고 제안했다. 귀농이 미끼(?)였을까? 아무튼, 이들 부부를 재결합하게 만든 '1등 공신'은 귀농이었다. 2015년 12월 이들 부부는 아들, 딸 모두 참석한 가운데 가족회의를 열고, 전 가족이 귀농을 결정했다. 그리고 2016년 1월 귀농했다.

지금은 초등학교 6학년인 딸과 5학년인 아들은 농촌 생활에 만족하고 있다. 하루종일 부부가 배 과수원에서 일해도 남매가 알아서 밥도 잘 챙겨 먹는다. 시골 생활이 두 남매를 더 성숙하게 만들었다.



귀농보다 먼저 귀촌 통해 농촌문화 이해해야

준걸 씨는 한살림협동조합에 근무하면서 농업에 대한 선망이 있었다. 아산으로 귀촌 후 직접적인 농사일을 하면서 농업에 대한 이해와 관심이 높아졌다. 특히 과수농가를 하고 싶어 배 농사를 하게 되었다.

“초기 자본을 넉넉하게 갖고 시작한 귀농이 아니었기 때문에 처음에는 많은 어려움이 있었습니다. 익숙하지 못한 일들이 대부분이었고, 열심히 일해도 귀농 전에 받았던 연봉과 비교하면 많이 적었죠. 하지만 실제 귀농을 창업이라고 생각한다면 다르게 볼 수 있습니다. 청년 귀농자가 생산·가공·판매의 다양한 판로확보를 통해 소자본 농업경영의 수익모델을 만들 수 있다고 확신합니다. 특히 과수는 수익창출이 쉬운 작목이기 때문에 조기에 성과를 이뤄낼 수 있다고 판단했습니다.”

준걸 씨는 처음에는 토마토 농사를 도왔다. 옹크리면서 하는 밭일이 너무 힘들었다. 일손을 도우며 체험했던 서서 할 수 있는 배 농사가 더 수월할 것이라고 판단해 재배작물로 정했다.

그는 첫해의 매출액이 적다고 하더라도 매출을 성장시킬 방안을 찾고, 지출을 줄이는 노력을 하면 경영상황을 개선할 수 있다고 말한다. 농업을 기반으로 하는 개인사업 경영체라는 인식이 필요하다는 것이다. 정부에서 주는 각종 혜택에 기대해 판매하는 방식은 분명 한계가 있어 지속 가능한 농업경영을 고민하는 것도 중요하다고 준걸 씨는 지적한다.

지역 농민들과의 관계 형성에 귀농 전 귀촌을 한 것이 큰 도움이 되었다. 귀농·귀촌 교육은 받지 않았지만, 지역에서 맺어진 관계를 통해 자연스럽게 농촌의 문화와 농업의 기초지식을 얻었다. 그는 귀농·귀촌 노하우로 귀농보다는 귀촌을 통해 먼저 농촌의 문화를 접하라고 권한다.

“당장 귀농하는 것은 승계농이 아닌 이상 어려움이 많고 초기 자본이 많이 필요합니다. 농사기술에 대한 자문과 지도를 해줄 수 있는 멘토를 구하는 것도 중요합니다. 지역에서 많이 생산되는 농산물을 중심으로 귀농을 선택하고, 이후에 본인이 농사기술에 대한 전문적 지식을 갖춘 후 신품종이나 새로운 작물을 선택하는 것을 추천합니다.”

이렇게 한다면 예비 귀농·귀촌인들이 실패하지 않을 것이라고 자신한다.

계획→실행→평가의 과정을 배 농사에도 적용

아내 복자 씨는 여성 인권단체에서 활동했다. 그녀는 성매매자들의 인권을 보호하고 지원해주기 위한 단체인 '반성매매인권행동 이룸'을 2004년 만든 창립 멤버다. 부부가 시민단체에서 일해서인지, 토론과 평가를 자주 했다.

평소 이들은 계획, 실행, 평가의 과정을 게을리하지 말아야 한다고 배웠다. 농사도 마찬가지였다. 1년 평가를 진행하고 다음 해에 올해의 평가를 반영해 영농을 진행해야 한다고 생각했다. 농사짓고 난 뒤 어떤 부분이 힘들었고, 앞으로 어떻게 바꿀 수 있을까를 고민했다. 돈을 더 버는 것도 좋지만, 인건비를 많이 들였을 때, 사람들에게 대한 만족도 등을 종합적으로 평가했다.

판로에 대해서도 많은 고민을 했다. 홍보를 어떻게 해야 잘 팔릴 것인지 고민하고, 평가하고, 이를 반영해 다음 해에는 개선하고, 이러한 과정이 반복됐다. 이렇게 해서 나온 작품이 '배말랭이'였다. 배를 말랭이로 만들어 판매한다는 것은 비교적 신선한 아이디어였다. 배말랭이를 만들어 판매한 뒤 또다시 평가했다. 결론은 '생산을 더 늘리자'였다.

농사 첫해, 수확한 배가 다 팔릴 줄 알았는데 너무 많이 남았다. 이 배를 어떻게 다 처리할까, 고민했다. 저장창고에 넣으면 4~5월까지 버틸 수 있었는데 그 방법을 몰라 12월까지 다 팔아야 했다. 12월까지 다 팔기는 불가능해 배즙, 배잼, 배말랭이를 만들었다. 특히 배말랭이를 간식용으로 만들어 학교급식이나 술안주로 할 수 있으면 좋겠다고 생각했다. 상품성이 있을 것인가? 회의적이었다. 평가하고 아이디어를 모았다. 배 한 가지만으로 평생 농사지을 수 있을까? 부정적이었다. 그렇다면 배 농사를 계속 짓기 위해서 어떻게 해야 할까? 배 농사에서 수익이 별로 안 난다고 농사를 포기해야 할까? 그렇지 않았다. 토론을 거친 끝에 가공을 확대하자는 의견에 접근했다. 이렇게 '배말랭이' 사업을 확대하기로 했다. 농림축산식품부 주최로 열린 6차 산업 청년창업 사업모델 공모전에서 배말랭이를 활용한 가공상품 개발을 아이디어로 제시해 상을 받기도 했다.

“농산물 원물 시장에서만 성장하는 방안은 부가가치를 창출하는 데 한계가 있을 수밖에 없습니다. 배만 판매하면 소득을 늘리는 데 한계가 있습니다. 재배작목

의 특·장점을 살리고, 2·3차 산업과 접목을 통한 부가가치 증대 방안을 고민한 것이 배말랭이 사업이었죠.”

작년부터 배말랭이 사업을 진행하면서 수입이 더 늘어났다. 올해는 배말랭이 시설 설비지원 사업자로 선정되면서 제조에 쓸 수 있는 시설 장비도 지원받게 되었다.

시민운동가에서 생활인으로만 살아가 아쉬워

준걸 씨 부부는 배 농사에 농약을 많이 뿌린다는 것을 알았다. 준걸 씨가 한살림 협동조합에서 근무했기 때문에 먹을 음식에 농약을 많이 쓰기는 싫었다. 수확량이 적어도 친환경으로 배를 재배하고 싶었다. 올해는 배를 수확하면 대부분 한살림 협동조합에 납품하기로 계약을 맺었다. 이 때문에 ‘복자네 배과수원’은 친환경으로 재배할 수밖에 없다.

크고 예쁜 배를 키우기 위해 많은 농가에서 ‘지베렐린(gibberellin)’을 쓰고 있다. 이 물질은 배를 크게 만들어 준다. 하지만 다르게 생각해보면 크고 예쁜 것에 숨어





청년 귀농자가 생산·가공·판매의
다양한 판로확보를 통해 소자본 농업경영의 수익모델을
만들 수 있다고 확신합니다.
특히 과수는 수익창출이 쉬운 작목이기 때문에
조기에 성과를 이뤄낼 수 있다고 판단했습니다.

있는 인위적인 식물 생장의 조절은 건강하지 않은 식품이 될 수 있다. 비록 작고 볼
품이 없을지언정 나무가 착실히 키운 배를 수확하고 싶었다. 우매한 소리일지 모르
겠지만, 복자네는 ‘늘 착실한’ 수확을 원했다. 작지만 착실한 배를 키우고 싶었다.

준걸 씨 부부는 시민운동을 통해 농촌의 현실을 알리고, 더 잘 사는 농촌을 만
들어야 하는데 그렇지 못한 것이 아쉽다. 농민운동에도 관심이 많지만, 생산자로서
일이 끊이지 않아 또 다른 생활인이 되는 것 같아 안타깝다. 새벽 5시에 과수원으로
나와 오후 7시 30분까지 농장에서 일하는, 그야말로 농사 외에는 다른 일을 신경 쓸
여력이 없다.

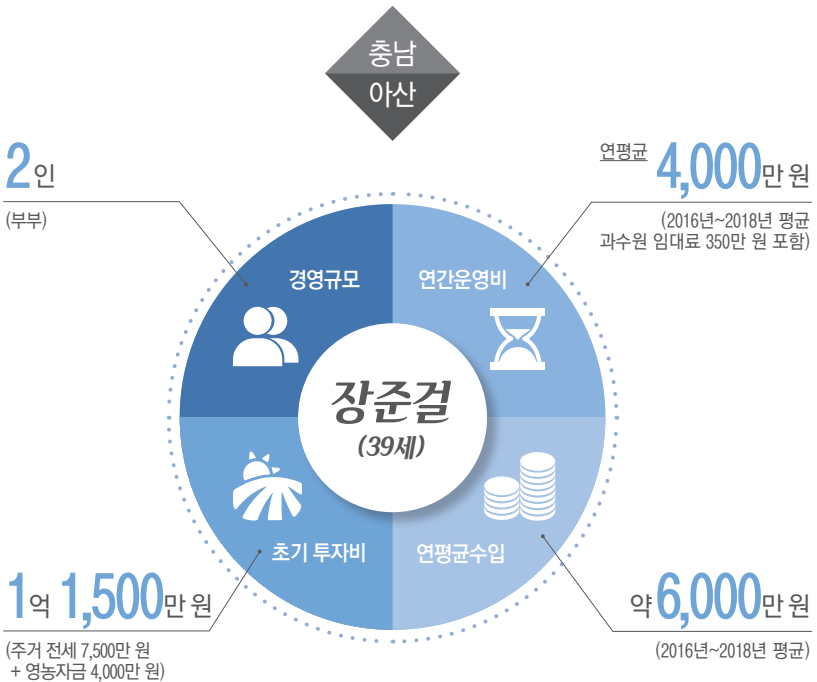
“한살림에 있을 때 실무자로서 농업인들을 존경했는데, 실제 농사를 지으니까
너무 힘듭니다. 생계 부분이 있어 돈벌이에 신경 쓰지 않을 수 없게 된 것이죠. 농
업의 미래를 고민하면서 운동가로서 살고 싶은 마음도 있는데 실제로 생산자로서
비싸게 파는 것에만 관심이 쏠립니다. 또 다른 생활인이 되는 것 같아 안타깝습니
다. 아내도 시민단체를 했는데, 이제는 농사만 짓는 것도 벅차다고 생각합니다.”

“하지만 언젠가는 다함께 잘사는 농촌을 만들기 위해 부부가 할 수 있는 역할이
있을거라 기대하며 오늘도 과수원으로 향합니다.” 🍷



숫자로 보는 장준걸 씨 이야기

- **경영규모** 배 과수원 9,240㎡
 (실제 바로 수확 가능 농지는 6,600㎡)
- **필요한 기술 및 시설** 배 작목 기술 및 가공기술, 배 저장창고



강성원 배운정

강원도
횡성



귀농 실패담 교육이 오히려 성공스토리

| '윤토마 하우스'_강성원(51)·배윤정(49) 부부 |



시골이 좋아서 무작정 농촌으로 갔다. 귀농과 귀촌이라는 개념도 몰랐다. 특히 스키장 옆이 낭만과 여유가 있을 것 같아 깊게 생각할 필요가 없이 강원도 횡성에 있는 스키장 근처를 귀농할 곳으로 정했다. 그런데 귀농하자마자 건물을 짓던 건축업자가 줄행랑을 쳐 줄지에 소중한 재산 1억여 원을 순식간에 날렸다. 건축업자가 중간에 잠적해 순식간에 '피 같은' 돈을 손해본 것이다. 강성원(51)·배윤정(49) 부부의 귀농생활은 이렇게 처참하게 시작했다. 지금은 후회한다. 집을 짓지 말고 빈집이나 싼집을 찾아볼 것을...

귀농귀촌 Key Point!

귀농 전 철저한 교육이 가장 중요!

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수



인천광역시
 학원 운영
 지친 도시 생활과 일자리를 찾기 위해
 토마토, 감자, 고추, 게스트하우스
 2016년
 횡성군 농업기술센터 교육

귀농 주택공사 건축업자 줄행랑으로 어려움

부부와 아들(현재 중학교 2학년)은 스키 타는 것을 좋아했다. 겨울이면 해마다 스키를 타기 위해 스키장을 찾아 돌아다녔다. 워낙 여행을 좋아하고 스키 타는 것을 즐겨했으니, 항상 겨울이 기다려졌다. 2016년 초, 이 때도 스키를 타기 위해 강원도 횡성 스키장을 찾았다. 웬지 이곳 스키장이 마음에 들었다. 슬로프는 물론이고, 주위 시설들이 눈에 들어왔다. ‘멋지다’는 감탄사가 절로 나왔다. 부부는 결심했다.

“이곳으로 귀농을 해 겨울이면 스키를 즐기고, 그 외 계절엔 농사를 짓고, 카페도 하면서 편하게 살자”

낭만과 경제적 풍요함까지 농촌이 제공해 줄 것이란 기대에 차 있었다. 초스피드로 귀농 절차를 밟았다. 귀농 교육이고 뭐고 다 필요없었다. 빨리 농촌으로 내려와 편하게 살고, 취미생활도 즐기고 싶었다. ‘마파람에 게논 감추듯’ 속사포로 귀농은 진행됐다.

원래 이들은 인천에서 생활하며 10년 넘게 보습학원을 운영했다. 아이들을 가르치는 일보다 밤낮으로 학부모를 상대하는 게 더 힘들어 스트레스가 이만저만이 아니었다. 학원 간 경쟁도 치열했다. 모든 것을 떠나 편안한 삶을 살고 싶었다. 횡성 스키장을 다녀온 뒤 곧바로 재산을 정리했다.

남편 성원 씨는 이곳에 농가 주택을 짓고 농사를 지으며, 아내 윤정 씨는 농가에서 나오는 작물을 활용해 6차 산업으로 확장하고 카페까지 만들어 수익을 만든다는 멋진 구상에 빠졌다. 상상만으로도 부자가 된 것 같았고, 즐거웠다. 곧바로 집을 팔아 마련한 2억 1,000만 원으로 땅을 구입하고, 거주할 수 있는 건물을 지으려 했다. 지인으로부터 건축업자를 소개받았다. 곧바로 계약하고 돈을 줬다. 모든 것을 빨리 진행하려는 ‘추진력’은 자타가 인정했다.

그런데 이게 무슨 일인가? 생각대로 공사 진행은 되지 않았고, 작업인부들은 말을 잘 듣지 않았다. 어떤 날은 콘센트 하나 다는데 하루종일 걸렸다. 거의 공사가 진행되지 않았다. 건축공사가 쉽지 않았다. 공사진전이 되지 않아 계속 재촉했지만, 돈 받은 건축업자는 배짱이었다. 돈을 줬지만, 건물은 지어지지도 않고 아무런

연락이 없었다. 공사가 70% 진행되다 멈춰버린 것이다. 공사가 마무리 되지 않아 1억 원이라는 거금을 한꺼번에 날렸다. 사기로 고소했지만, 건축업자가 어느 정도 건물을 지었기 때문에 형사처벌은 쉽지 않았다. 민사로 법정에서 소송을 진행해 승소했지만, 건축업자 명의로 된 재산이 없어 환수조치도 쉽지 않았다. 귀농하자마자 재산을 날리고, 법정소송으로 우울한 귀농을 시작했다.

귀농 교육이 중요하다는 것을 뼈저리게 느낌

부부가 이렇게 힘들게 된 이유를 곰곰이 생각했다. 귀농 교육을 받지 않고 무작정 일(?)을 저질렀기 때문이라 결론지었다. 귀농교육을 조금이라도 받았다면, 건축업자 줄행랑도 방지하고, 힘들게 귀농생활을 하지 않았을텐데... 부부는 후회했지





만, 소용없는 일이었다. 뒤늦은 후회에 불과할 뿐이었다. 충분한 정보를 알지 못한 채 귀농을 해 ‘귀농 실패’ 수업료를 소중한 재산으로 대신한 셈이다.

“귀농하기 전 철저한 준비가 정말 중요합니다. 특히 귀농할 때, 귀농할 곳 지방 자치단체나 농업기술센터 등을 방문해 많이 알아본 뒤 귀농을 해야 합니다. 사기를 당하지 않으려면, 그곳 시·군청 귀농·귀촌과에 공식 등록돼 일하는 건축업 대표를 연결받은 뒤 하게 되면 사기를 당하지 않습니다. 공사계약서에 완공일 같은 정보를 꼼꼼히 적어놓는 것도 중요합니다.”

이들 부부는 황성군 둔내면 특산물인 고랭지 토마토 등으로 건강한 수제 먹거리를 만든다. 그런 의미에서 ‘윤토마(토마토잼의 이름) 하우스’란 이름으로 카페를 만들었다. 직접 농사한 작물과 지역농산물을 활용해 수제 청과 잼을 만든다.

대박 없는 시골살이, 꾸준함 만이 살 길

건축업자는 집을 짓다 줄행랑치고, 토지 대출도 저리가 아니라 고리로 대출받아 그 피해가 지금까지 영향을 미치고 있다. 그러나 사람이 죽으라는 법만은 없는 모양이었다. 오히려 이러한 실패담이 ‘전화위복’으로 작용했다. 우리처럼 실패하면 안 된다는 교훈을 후배 귀농인들에게 알려달라는 강의가 빗발쳤다. 귀농 실패담이 ‘이렇게 귀농하면 안 된다’는 성공담으로 변하는 역설 현상이 벌어졌다. 요즘 실패담을 무용담처럼 이야기하면서 벌어들이는 강의료만 해도 쏠쏠하다. 오히려 예비귀농인들은 이런 이야기에 더 환호한다. 귀농 성공담만 하면 재미가 없었고, 이 부부가 이야기하면 배꼽잡고 웃는다. ‘실패는 성공의 어머니’라고 했던가. 적어도 실패한 귀농담도 예비귀농인들에게 귀감이 된 것은 분명해 보였다.

곳곳에서 강의를 하며 이제는 강의 수익도 꽤 된다. 이런 실패담 강의에 이어 요즘은 음식 솜씨가 뛰어난 아내 윤정 씨의 음식 만드는 법 강의까지 곁들여져 점점 강의가 늘어나고 있다. 2018년에만 강의 및 수업으로 1,500만 원의 수익을 올렸다.

부부는 본업 외에도 여러 일을 한다. 평소 마을주민들 일손을 거들며 농사를 배우지만, 농한기인 겨울이면 남편 성원 씨는 스노보드 강사로 변신한다. 윤정 씨는

아이들을 가르쳤던 재능을 살려 황성 마을 선생님이로 활동하며, 학생들에게 수제 먹거리 만들기 수업을 한다.

부부는 농촌에서의 삶이, 힘든 것보다 즐거움이 크다고 말한다. 가족과 보내는 시간이 훨씬 많아졌고, 교육서비스업으로 지쳤던 심신도 점차 회복해가는 중이다. 그리고 무엇보다 아들의 심했던 아토피 증상이 씻은 듯이 나아 기쁘다.

황성으로 귀농했을 때 집 짓는 과정에 문제가 생기고, 돈벌이도 시원치 않아 막막했었는데 이제 과거 이야기는 어느정도 웃으면서 할 수 있는 즐거운 추억이 됐다. 물론 지금도 그때를 생각하면 속이 쓰리지만.

부부는 대박을 쫓기 위해 귀농을 선택했지만, 결국 ‘쪽박’을 쳤다. 하지만 꾸준한 노력으로 이제는 안정을 찾고 아들도 시골에서 즐기며 재미있게 살고 있다. 꾸준함이 생명이었다.

“우리는 어떻게 보면 귀농생활을 통해 대박을 추구했습니다. 그런데 막상 귀농해 살아보니깐 그게 아니더라고요. 철저한 준비 없이 내려온 것이 화근이었습니다. 귀농을 하려는 분들에게 대박을 쫓지 말고 꾸준히 노력해 하나하나 성실히 이루려는 목표를 달성하라고 말씀드리고 싶습니다.”

성공을 위한 한 걸음 한 걸음 도전 중

아내 윤정 씨는 카페 운영도 낭만적인 생각이었다는 것을 깨달았다. 멋진 풍경에 카페를 차려놓고, 블로그 등 SNS를 통해 알리면 많은 사람들이 이곳을 찾을 줄 알았다. SNS를 보고 이곳에서 힐링도 하고 차도 마실 것이라는 멋진 꿈을 꾸었다. 하지만 현실은 완전 달랐다. 하루에 한 팀의 손님도 방문하지 않기도 했다. 공상 속에서 꿈꾸었던 꿈에 불과했다. 그래서 이제는 운영방식도 바꿨다. 마냥 손님을 기다리는 것이 아니라, 귀농 강의 요청이 오면 과감히 문을 닫고 찾아오는 손님을 위해 ‘지금은 강의중입니다’라는 풋말을 붙여놓고 강의를 했다. 이러한 노력을 통해 카페를 알린 결과, 강의를 들은 교육생이 찾아오기도 하고 손님도 늘게 되었다.

지금도 이들 부부는 성공을 위한 한 걸음 한 걸음 도전 중이다. 지금은 부부가





우리는 어떻게 보면 귀농생활을 통해 대박을 추구했습니다. 그런데 막상 귀농해 살아보니까 그게 아니더라고요. 철저한 준비 없이 내려온 것이 화근이었습니다. 귀농을 하려는 분들에게 대박을 쫓지 말고 꾸준히 노력해 하나하나 성실히 이루려는 목표를 달성하라고 말씀드리고 싶습니다.

사는 데 어려움이 없을 정도로 수입은 올랐지만, 무작정 귀농해 당했던 비용까지 갚으려면 아직도 해야 할 일이 많다.

“우리 부부는 성공하지 않았고, 성공을 위해 한 걸음 한 걸음 도전 중입니다. 일손 부족을 채우기 위한 마을 농사일을 하며 농사 배우기, 현지 농산물을 이용한 먹거리 만들기, SNS로 판로 개척, 강의와 수업 등으로 이제 겨우 생계를 이어가고 있습니다. 귀농을 하려면 경험이 아주 중요합니다.”

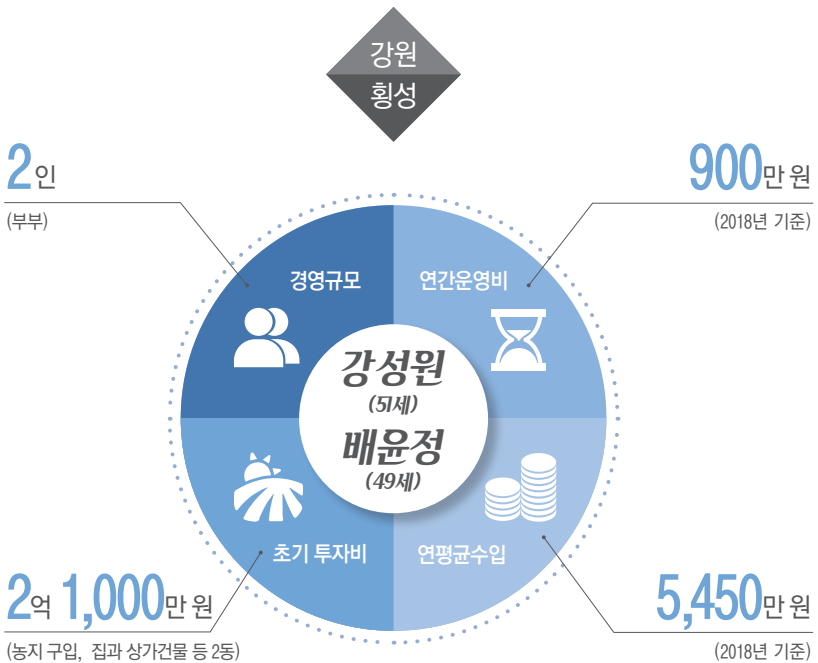
그래서 귀농을 하는 사람들에게 다음과 같이 당부한다.

- 일자리를 찾기 위해 기술(포클레인, 지게차, 전기 등)을 익힌 후 오면 좋습니다.
- 버틸 수 있는 여유자금이 있어야 합니다.
- 작물 선택과 토지 구입보다 중요한 것은 시골살이를 견딜 수 있는 마음가짐입니다.
- 현지인과 귀농·귀촌인들이 서로 상호 협력할 방안을 모색해야 합니다.
- 귀농·귀촌은 가족이 함께하면 혼자보다 훨씬 유리합니다.
- 자녀가 어린 귀농·귀촌인들은 교육에 대해 걱정을 많이 하지만, 실제 시골에 혜택이 더 많습니다. 🗺️



숫자로 보는 강성원 · 배윤정 부부 이야기

- 경영규모 밭 1,320㎡, 노지 재배
- 필요한 기술 및 시설 고추건조기 시설



고임석

경상남도
창원



농산업을 규모화를 통해 복합영농의 미래를 개척하다

| ‘가고팜’_고임석(46) 씨 |

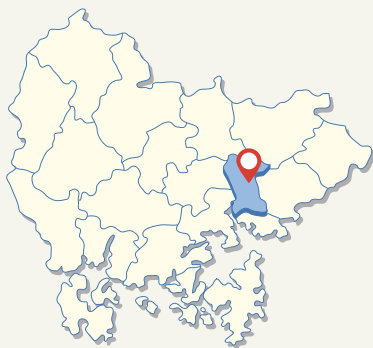


새로운 인생의 전환점과 부모님의 농사를 승계하고자 시작한 귀농이지만, 지금은 그 누구보다도 자신의 결정과 직업에 무한한 자부심을 가지고 있는 그를 만나보며 그가 가지고 있는 농산업의 비전과 농업인으로서 목표를 통해 대한민국 청년농업인의 현실을 되짚어 본다.

귀농귀촌 *Key Point!*

농산업의 규모화와 사업다각화

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수



경남 창원시
제조업
새로운 삶을 결심하고 승계농(수도작)과
표고버섯 재배를 시작함
수도작, 표고버섯
2016년
창원농업기술센터(농산물 가공) 교육,
경상남도 농업기술원 신규 귀농인 교육(4기)

새로운 삶, 새로운 농업

고임석 대표는 창원시의 대기업에서 8년, 그리고 IMF 이후 중소기업에서 다시 8년간 근무했다. 그는 '16년 직장생활을 접고 부모님의 농사를 이어받아 농산업의 규모화를 통해 복합영농의 미래비전을 그리고 있다.

“IMF 당시 다니던 대기업에서 나와 회사를 여기저기 옮겨 다녔죠. 중소기업에서 4년 정도 다니고 있을 때 이런 생각이 들었습니다. ‘또 조금 다니다 회사를 옮겨야 되나!’ 고민하던 차에 어려서부터 아버지와 함께 여러가지 농사를 지었던 경험이 떠올랐죠. 장기적으로 잘할 수 있는 일이라고 판단했습니다. 또 시골에는 나이드신 어른분들이 대부분인데 심각한 고령화 상황에서 저에게 농업은 오히려 경쟁력이 있다고 생각했습니다.”

귀농을 결심하고 그는 대구 전략인재개발원에서 기초반 3개월 코스와 심화반 3개월 코스 총 6개월 교육을 받았다. 교육은 SNS 활용, 마케팅, 법률, 현장 탐방까지 다양했다.

“현재 농업은 인터넷을 활용하지 않으면 안 되기 때문에 인터넷 관련 교육도 많이 받았습니다. 또 부산의 녹색기술학원에서 벼섯재배 과정 교육도 받았습니다. 이곳에서 강의를 해주신 분이 지금의 멘토가 됐습니다. 교육을 받으며 시시때때로 여러가지 이야기를 하면서 표고버섯을 해도 되겠다고 판단하게 됐습니다.”

고임석 대표는 귀농 후에도 교육의 열정을 내려놓지 않았다. 창원농업기술센터에서 농산물 가공을 배웠다. 단감, 블루베리, 아로니아 등을 이용한 잼, 주스, 건조해 만드는 분말 등 기초이론 실무, 창업과정까지 섭렵했다. 이외에 경상남도 농업기술원에서는 신규 귀농인 교육(4기)도 받았다.

쌀 대체작물 육성 및 복합영농화 계획 세워

고 대표는 귀농 후 부모님께서 하시는 농사일을 도우면서 문제점을 분석했다
“농민의 피땀어린 노력으로 생산되고 있음에도 쌀은 국제 시세보다 곱절 이상



비싸고, 쌀 소비는 갈수록 줄어가고 있는 상황이었죠. 농민은 직접 지불금이 지원 되므로 쌀농사를 우선적으로 짓게 되지만 소비와 쌀값은 하락하고, 하락한 만큼 변동 지불금은 늘어가고 남아도는 쌀은 세금으로 보관하여야 하는 악순환이 이어지고 있었습니다. 혹자는 한국의 농사를 ‘아스팔트 농사’라고 합니다. 그간 국제 변화에 애써 귀를 막고 관세화 반대, 쌀 목표가격 인상 및 직접지원 확대 등 단기적이고 일시적인 달콤한 대책에 더 매달려온 그간의 형태를 비판적으로 비유한 것이죠. 이를 위해 저는 지금까지의 쌀농사의 문제점을 분석해보고 해결점을 찾아 농산업을 이어가고자 대안을 마련했습니다.”

고 대표는 농산업의 규모화와 함께 쌀 대체작물의 육성 및 복합영농화 계획을 그렸다. 그동안 부모님이 한 평생 동안 지어 오셨던 수도작이 지금과 별다른 발전이 없고 더 나아진 생활 요건을 가지지 못하는 것에서 문제점을 발견했다. 이를 해결하기 위해 새로운 개념의 농산업을 영위해 보겠다는 각오를 다졌다.

“수도작은 4월부터 10월 정도, 보리는 11월부터 5월 정도, 양파는 11월에서 5월, 키위는 5월에서 10월 정도의 작엽이 이뤄집니다. 수확이 이루어지는 5월, 10월, 11월



을 제외한 1월부터 4월, 6월부터 9월은 수입원이 없는 것이 농촌의 현실이죠. 그래서 제가 복합영농을 생각했습니다. 연중 수입원을 만들어야 농촌에서 살아가기가 편하다고 판단했죠. 수입원이 없는 1월부터 4월, 6월부터 9월에 집중적으로 표고버섯을 재배해서 연중 소득이 발생할 수 있는 선순환 구조를 만들었습니다.”

그는 이를 실현하기 위해 정부에서 주는 귀농창업 자금을 신청해서 3억을 받았다. 3억을 이용해서 논을 구입했다. 약 1,600평 정도 된다. 이 토지를 이용해서 수도작, 보리, 양파, 버섯 등을 재배했다. 또 경상남도에서 주관하는 청년 창업농 자금을 받았다. 경상남도에서 40세에서 45세까지 100만 원을 1년 지원하는 제도가 있다.

“경상남도에서 만든 청년 창업농 제도를 통해 추가 자금을 받을 수 있었죠. 이 자금이 농촌에 정착하는데 생활적으로 많이 도움이 됐습니다. 다만 정부에서 지원하는 청년 창업농은 나이가 맞지 않아서 아쉬움도 있었습니다.”

월빙버섯영농조합법인 세워 청도에 배지 공장 완공

고 대표는 본격적으로 농산업의 규모화와 복합영농화를 실현하기 위한 6개년 계획을 마련했다. 그러기 위해서 2,000평이던 논을 이듬해 4,000평으로 그 이듬해에는 9,000평으로 늘려나갔고 4년째인 지난해에는 18,000평으로 늘렸다. 그의 계획이 완성될 때쯤 해인 2021년에는 약 4만 평의 논을 확보해 농사를 지을 것이다.

또 논 1필지를 버섯 재배사로 전환하고 약 1,330평의 논에 10동의 버섯 재배사를 만들 예정이며, 주 작목은 표고버섯 재배사로 배지센터를 설립하고 배양동 3동을 구축하여 명실 상부한 복합영농의 밑그림을 완성할 예정이다.

표고버섯 재배는 월급 받는 사람처럼 매달 돈을 벌수 있는 구조를 생각해서 시작했다. 논이 3군데 있는데 두 곳은 수도작 한 곳은 표고버섯 재배사를 지었다. 향후 토지 한 곳은 현재의 재배 경험을 살려 표고버섯 재배를 늘려갈 계획이다. 한 번에 하지 않고 천천히 해야 위험하지 않다.

“지금은 배지를 구입하고 있지만 수익구조를 좋게 하려면 배지를 만들어야겠다고 생각했죠. 표고버섯 교육을 받았던 수강생들을 중심으로 2018년 1월에 월빙 버



부모님이 한 평생 동안 지어 오셨던 수도작이
지금과 별다른 발전이 없고
더 나아진 생활 요건을 가지지 못하는 것에서
문제점을 발견하고 농산업의 규모화와 함께
쌀 대체작물의 육성 및 복합영농화 계획을 세웠습니다.

첫 영농조합 법인을 만들었고 청도에 배지 공장을 완공했습니다. 2020년 상반기에는 배지가 만들어집니다. 현재 조합원은 15명이고 건물은 150평 정도에 두동 건물이죠. 그곳에서 배지 만드는 기술을 배울 수 있습니다. 한 단계 더 발전할 수 있는 계기가 되리라고 생각합니다.”

판로 개척을 위해 경매와 SNS를 활용하고 가고팜이라는 브랜드로 만들었다.

“과거 원목으로 표고를 재배한 경험이 있습니다. 처음에는 개인적인 판로 확보가 힘들어서 경매로 90% 정도 판매했죠. 나머지는 일반 경로로 판매하는데 발로 땀 결과 운이 좋게 판로를 개척하여 협약을 맺어서 판매하고 있습니다. SNS 등을 이용한 판매도 늘려갈 생각입니다. 창업명은 가고팜입니다. 제가 살고 있는 마산항을 배경으로 한 가고파라는 가곡이 있죠. 그 노래에서 이름을 따왔습니다. 처음에는 고팜이라는 이름을 지었어요. 제 성이 곁이라서 그렇게 지었는데 사람들이 배고프다는 느낌이 있고 어감이 별로 좋지 않다는 평이 많았어요. 그래서 ‘가고싶은 농장’이라는 의미와 가고파라는 가곡을 연상해서 가고팜이라는 농장으로 이름을 짓게 됐습니다.”

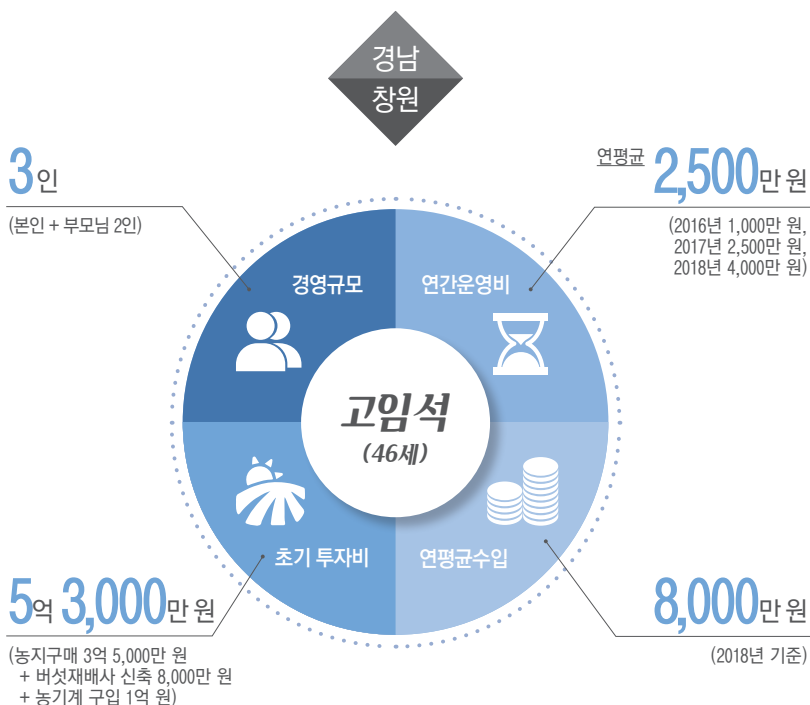
이야기가 끝날 즈음 벌써 바깥은 어두워져 있었는데 그는 또다시 도구를 챙기고 있었다. 날이 저물었는데 어디를 가냐고 묻자 그는 이렇게 대답하였다.

“농사는 좋은 날도, 흐린 날도, 낮도 밤도 없는 것이 농사입니다. 제 발자국 소리를 그들은 항상 기억하고 있으니깐요.” 저 멀리 어둠 속으로 사라지는 그의 뒷발치에 그를 닮은 그의 그림자가 조용히 뒤따르고 있었다. ☺



숫자로 보는 고임석 씨 이야기

- **경영규모** 논 59,504m², 표고버섯 재배시설(3등) 1,422m²,
키위 과수원 1,652m²
- **필요한 기술 및 시설** 화고기술, 냉난방기, 저온저장고, 수확물 보관창고,
기계보관창고, 과일선별기



정훈백

충청북도
음성



전통 들깨로 글로벌 무대 진출

| 농업회사법인 '코메가' 정훈백(60) 씨 |



들깨라는 '한 우물'만 팠다. 3대째 들깨와 들깨기름에만 주력한 결과 이제는 이 분야 최고 전문가가 됐다. 들깨를 생산하고, 들깨를 가공하며, 들깨를 농촌체험에 활용했다. 정훈백(60) 씨는 생들기름 생산업체인 농업회사법인 코메가를 설립해 들깨 가공상품을 국내 및 해외시장에 판매하며 글로벌 시장을 공략하고 있다. 정 대표 가족 모두 들깨에만 매달려 주위에서는 코메가를 '들깨가족농장'이라고 부른다.

귀농귀촌 Key Point!

한 가지 품목에 집중하라!



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

경기도 수원시
회사원
남은 제2의 인생을 농업과 함께 하기 위해
들깨, 들깨기름
2013년
한국농수산대학 최고경영자과정 3년 수료,
aT 유통교육원 2년 수료

3대째 이어오는 들깨사랑

정 대표는 2013년 2월 충북 음성군 생극면으로 귀농했다. 3대째 이어오던 들깨 가공일을 도시에서 접고, 1차 농산물을 직접 재배하고 가공하며 체험하기 위해 더 큰 도전장을 던졌다. 농촌에서 판을 키우겠다고 다짐한 것이다. 2차 산업에만 주력했는데, 농사와 가공, 체험 등을 포괄적으로 하는 6차 산업으로 범위를 확대했다.

막내아들을 농부로 만들기 위해 한국농수산대학에 보냈지만, 본인은 도시에 살고 있는 이윤배반 행동이 부끄러웠다. 귀농을 더 빨리하게 된 배경이다. 남은 제2의 인생을 농업과 함께 하기 위해 농업 공부를 체계적으로 배우기 시작했으며, 농촌에서 큰 뜻을 펼치기 위해 귀농을 결심했다.

정 대표의 들깨사랑은 할아버지 때부터 시작된다. 전남 담양에서 한의원을 하였던 할아버지는 유독 들깨에 관심이 많았다. 할아버지는 들깨를 항상 가까이하라고 주문하셨다. 지인이었던 일본 회장도 농촌의 원료를 알아야 성공할 수 있다는 조언을 수시로 했다. 정 대표 부모님은 20년간 기름집을 운영했다.

이 때문에 들깨를 이론뿐만 아니라 실제로 더 연구하고 싶었다. 들깨 공부를 해 보니 종자만 26종에 달한다는 것을 알았다. 흔히 밭에서 나오는 깻잎용 들깨는 그 중 한 종에 불과했다. 지금까지 알았던 상식이 깨지는 순간이었다. 기름용 들깨 종자가 따로 있다는 것을 알았고, 이를 집중적으로 연구하기 시작했다. 들깨를 품종별로 재배해 어떤 종자에서 기름이 많이 생산되는지, 기능성은 어떻게 차이가 나는지 분석했다. 정확한 데이터를 바탕으로 과학적인 농사를 짓고 싶었다. 들깨, 가운데 기름용 들깨만 집중적으로 연구했다.

정 대표는 “농업도 과학인데, 이를 알지 못하고 그냥 남들이 하니까 그대로 따라 하는 경우가 많습니다.”라며 “데이터를 분석해 이를 농업에 적용하면, 경쟁력을 높일 수 있죠.”라고 했다.

가업을 이어받고자 온 가족이 음성으로 귀농했다. 물론 음성은 연고가 전혀 없는 지역이다. 그러나 이곳은 들깨가 자랄 수 있는 최적의 조건을 갖추고 있다고 판단했다. 귀농했을 때 처음에는 주위 지역민과 소통하는데 애를 많이 먹었다. 들깨 농사를 집중적으로 공략하기로 하면서 지역 관내 행사 모임에 자주 참석하며 이웃



을 사귀었다. 주민들도 정 대표의 정성과 들깨 전문가라는 인식이 들면서 28개의 농가가 참여한 들깨 작목회 창립을 주도하게 된다. 들깨 원료의 안정적 원료기반을 마련과 가공품 생산, 체험프로그램 운영 등 본격적인 6차산업을 추진하게 된 배경이다.

잘할 수 있는 분야에 매달려야 성공 가능성 높아

정 대표는 생들기름 생산업체인 농업회사법인 이름을 코메가(Komega)로 지었다. 코리아 오메가-3(Korea Omega-3)라는 말의 준말이다. 들깨에서 추출되는 식물성 오메가-3가 생선에서 나오는 동물성 오메가-3 보다 훨씬 몸에 좋기 때문에 이렇게 이름을 지었다. 매일 공복에 들깨 한 숟가락만 먹으면 하루에 필요한 오메가-3를 섭취하는 것은 물론 몸속의 독소배출과 변비, 잇몸 건강에도 도움이 된다고 설명한다.



오메가-3가 다량 함유된 들기름을 생(生)들기름으로 가공해 만든 ‘생들깨기름’을 해외 수출 및 국내시장의 판매하며 대한민국 최고의 브랜드로 성장시켰다. 음성에서만 연간 35톤의 들깨를 생산하고 있다.

지역 주민과 함께 작목반을 구성해 생산된 들깨를 다른 지역보다 고가로 매입해 가공 판매해 지역 들깨 생산농가의 신뢰가 두텁다. 들깨에 관심을 가지고 연구한 끝에 5개의 특허를 보유할 만큼 정 대표는 들깨 박사가 됐다. 들깨와 관련해 농촌진흥청 명예현장연구관, 대한민국 신지식농업인으로 선정된 것은 당연한 것이었다.

정 대표는 “귀농 전 농사 작물을 먼저 선택해 집중적으로 전념해야 전문 농업인이 될 수 있습니다.”라며 “도시와 농촌에서 한 발씩만 담근 채 생활하지 말고 귀농을 결정했으면 가족과 함께 농촌에 모든 힘을 쏟아부어야 합니다.”라고 했다.

현재는 들깨 시범포 재배 1,800평과 200가구의 작목반을 중심으로 들깨 생산을 하고 있다. 들깨 기름을 가공 판매하는 2차 산업과 들깨 체험장, 들깨 교실 등을 운영하는 3차 산업까지 6차 산업으로 확대했다.

정 대표는 한 분야에만 전력투구하면 성공할 수 있다고 귀땀한다. 농촌이라고 대충 생활하고, 자연을 즐기면서 여유를 부리며 사는 것은 귀농이 정착되었을 때 해도 늦지 않다고 조언한다.

귀농 성공 비결은 △작물 선정을 빨리해 오직 한 가지로 밀고 나가고 △지역 관내 행사 모임에 자주 참석해 이웃을 사귀며 △사는 모습을 모두 오픈해 이웃 주민들과 더불어 생활해야 한다고 강조했다.

전 가족이 함께 힘을 합해야 귀농 성공할 수 있어

귀농을 결심했으면, 온 가족이 힘을 합해 매달려야 빨리 성공할 수 있다고 정 대표는 강조한다. 이곳 들깨 가족농장에서 정 대표 가족들은 각자 맡은 역할이 다르다.

정 대표가 모든 것을 총괄한다. 세부적으로 농촌관광을 연구하고 생들깨기름을 만들어 국내 처음으로 상품을 수출한 총괄 기획자다. 아내는 들깨농사와 생들깨기름 생산 및 품질을 관리한다. 식품조리사인 큰딸은 들깨를 가공생산하고 있다. 해

양심층수를 전공한 큰아들은 농사와 관련된 행정 일은 물론 생산, 기획 담당을 맡았다. 둘째 딸은 일본어를 전공해 일본 수출을 도맡아 하고 있다. 작은 사위는 종자유종연구원으로 근무하고 있다. 한국농수산물대 특용작물과에 재학중인 둘째 아들은 실제 농사를 지으며 영농후계자로 꿈을 키우고 있다.

모든 가족이 역할을 나누어 들깨생산 및 가공에 매진하고 있다.

들깨를 활용한 응용상품도 만들어 이를 카페에서 판매하고 있다. 카페이름은 '카페릴라(카페+들깨 영어 perilla의 합성어)다. 심지어 정 대표 호(號)도 들깨를 뜻하는 한자어 '임자(荏子)'다. 한국에선 옛날부터 자신의 배우자나 어떤 물건의 주인을 '임자'라고 불렀는데, 들깨의 한자어가 임자다. 예로부터 한국인에게 들깨는 없어서는 안 될 중요한 작물이었음을 유추할 수 있다. 정 대표 주위는 모든 것이 들깨와 관련된 것뿐이다.

심지어 들깨에 의미 부여를 해 새로운 콘텐츠까지 만들어낸다. 단순히 1차 농산물로만 판매한다면 싸게 팔리겠지만, 2차 가공품을 만들어 의미를 부여하고 스토리를 만들면 차별화되어 고가의 브랜드로 탈바꿈된다. 또한 정 대표는 지역 주민들과 함께 들깨 문화를 만들어 전 세계에 판매하는 들깨 기획가로서 역할을 하고 있다.



정 대표는 “풀은 가치를 알기 전까지는 잡초였습니다. 알아낸 순간 가치가 생깁니다. 우리가 별로 생각하지 않으면 그냥 잡초일 뿐입니다. 콘텐츠도 하늘에서 갑자기 떨어지는 것은 아닙니다. 우리 문화와 역사를 기반으로 해서 새롭게 만드는 것입니다. 거기에서 뭔가를 발굴해서 창조적으로 해석하면 그게 신데렐라처럼 대박을 터뜨리는 역할을 하기 때문에 부지런히 찾아야 합니다.”

단순히 깃잎용 들깨로만 알았던 들깨에 의미를 부여하고 가치를 부여한 순간, 새로운 ‘들깨기름’이라는 브랜드로 탄생했다.

‘귀동냥’보다 직접 연구, 노력하는 열정 필요

들깨분야에서 유일하게 농림축산식품부 신지식 농업인상을 수상한 정 대표는 국내 최초로 생들깨기름을 생산, 제조해 특허를 받았다. 볶지 않고 저온 압착 방식으로 제조한 생들깨기름은 산화방지제 및 첨가물이 전혀 없고, 유해 물질이 없어 선진국에서 선호도가 높다. 자연의 풍미가 그대로 담긴 생들깨기름을 정 대표는 한국의 오메가-3 오일이라고 불렀다. 오메가-3는 식물성 기름에 풍부하게 들어 있는데, 특히 들깨기름은 식물성 기름 중에서도 가장 많은 오메가-3를 함유하고 있다.

정 대표는 2009년 들깨기름을 체계적으로 연구하기 위해 한국농수산대학 최고 경영자 과정에 입학해 3년 동안 들깨를 연구했다. 앞으로 6차산업은 우리 농업이 가야 할 방향이라는 생각도 이때 들었다. 들깨라는 단순한 제품이나 식품이 아닌, 들깨를 활용한 우리 음식문화를 전파하겠다는 마음을 먹었다. 일본을 비롯해 싱가포르와 대만의 주부들이 충북 음성 생극면의 코메가를 찾는 일이 잦아졌다. 자연스럽게 우리 음식문화도 전파하고 지역 경제도 활성화되고 있다.

정 대표는 “어머니께서 항상 혼자 살지 말라고 하셨습니다. 물과 사람이 가는 길은 절대 막지 말라고 하신 것이죠. 나눔을 하지 않으면 안 된다며 농촌에 살게 되면, 먼저 상대방에게 마실 물을 주라고 강조하셨던 것을 항상 기억합니다.”

정 대표는 어머니의 말씀을 항상 새기고 농촌주민들과 함께 연구하고, 새로운 콘텐츠를 만들어 글로벌 무대에 우리의 음식, 우리의 문화를 판매해 더불어 잘사는



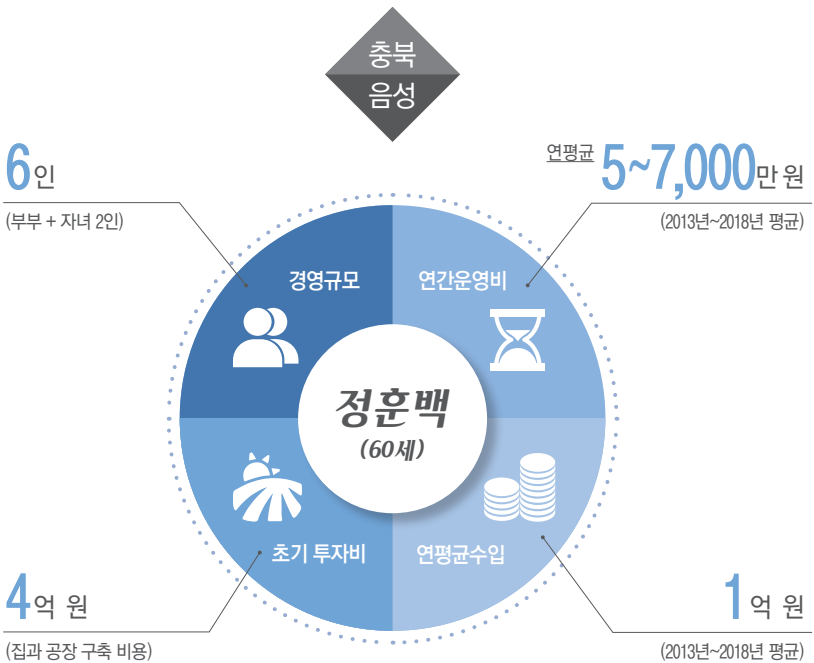
풀은 가치를 알기 전까지는 잡초였습니다.
 알아낸 순간 가치가 생깁니다.
 우리가 별로 생각하지 않으면 그냥 잡초일 뿐입니다.
 콘텐츠도 하늘에서 갑자기 떨어지는 것은 아닙니다.
 우리 문화와 역사를 기반으로 해서
 새롭게 만드는 것입니다.

농촌을 만들고 싶다는 꿈을 가지고 있었다. 이 꿈이 현실화 되었고, 점점 커지고 있다는 것을 알았다. 음성 들깨의 유통현황을 보면 내수 시장은 매출의 5%에 불과하지만 해외 수출 비중은 80%에 달한다. 크메가를 찾는 국내외 관광객도 점점 증가하고 있다. 오직 한국인만 식용으로 즐겨 먹던 들깨가 천연 건강기능식품으로 바뀌어 이제는 전 세계 사람들이 애용하는 음식이 되었다. 들깨기름이라는 브랜드가 고급화되고 차별화된 제품으로 변모해 농가소득 증대와 농촌 지역 일자리 창출, 지역경제 활성화에 기여하고 있다. 🍵



숫자로 보는 정훈백 씨 이야기

- **경영규모** 들깨체험장 5,800㎡, 가공시설 9,900㎡
- **필요한 기술 및 시설** 생기름 제조기술 특허 보유, 들기름 가공시설 설비 구축



최해성

전라남도
화순



지역과 상생을 추구하는 발효마을을 디자인하다

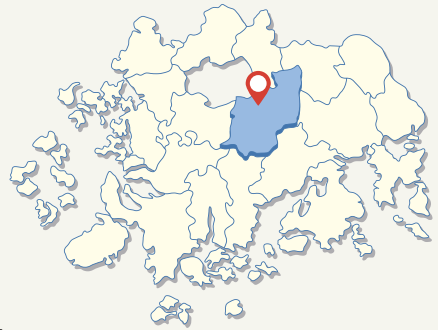
| 농업회사법인 ‘오곡발효마을’_최해성(63) 씨 |



KT 전남본부에서 30년 넘게 근무하던 성실한 직장인 최해성(63) 씨는 퇴직과 동시에 자연스럽게 고향으로 귀농했다. 화순농업기술센터에서 1,000여 시간 영농교육을 받으면서 신이 주신 선물이라고 불리는 천연발효식초에 매료됐다. 하지만 초기 생산기술이 부족해 어려움을 겪기도 했다. 충북 괴산군 발효코리아 회사에서 저보수로 22개월 근무하면서, 천연발효식초 생산기술에 대한 전반적인 지식을 습득했다. 2013년 오곡발효마을이라는 농업회사법인을 만들어 마을 사람들과 천연발효식초와 장류를 생산하고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

미생물 살아있는 천연 발효식초,
전통방식으로 재현



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

- 광주광역시
- KT 근무
- 퇴직 후 고향으로 귀농결심
- 천연발효식초
- 2013년
- 화순농업기술센터 영농교육(1,000시간)

자연이 좋아 귀농... 이제는 자연치유 전도사

“식초는 자연이 만들고 사람은 거들뿐이죠. 굳이 식초를 키울 수 있도록 보조 역할만 할 뿐이니, 결국 식초는 신이 주신 선물입니다.”

농업회사법인 ‘오곡발효마을’ 최해성 대표의 식초 사랑은 끝이 없다. 공기 중의 효모와 재료가 만나 적절한 시간이 지나 자연스레 발효되면 당뇨 등 성인병은 물론이고 비만, 노화 등에도 탁월한 효과를 보이니 신이 내린 선물이 맞다.

최해성 대표가 전남 화순으로 귀농한 것은 32년의 직장생활을 끝마치고 나서다. 2008년 아버지의 작고와 함께 선친이 물려주신 약 3만 평의 산림과 대지 위에 무엇을 할 것인가 고민하다 어머니와 함께 밭농사를 지었다. 첫해, 이듬해, 농사에 온갖 정성을 들였지만 남는 게 없었다. 이런 농사를 왜 짓는지 이해할 수 없었다.

“첫해 인건비도 나오지 않을 만큼 혹독한 겨울을 보냈죠. 그 후 이것은 아니다 싶어 농업기술센터를 비롯한 농업교육기관에서 약 1,000시간의 교육을 받던 중 교육과정에서 발효식품에 눈에 띄어 정신없이 발효식품 공부를 시작했습니다.”

최 대표는 전통 자연 발효방식으로 만들어지는 발효식초가 얼마나 좋은 것인지 알면 알수록 또 초산균이라는 것이 인간에게 얼마나 유익한지 체험하면서 식초와 점점 더 사랑에 빠졌다.

첫해 인건비도 못건질만큼 혹독

“과일 같은 경우 새가 잘 익은 것만 골라 쪼아요. 한 번 쪼아버리면 팔 수가 없죠. 먹는 것도 한계가 있어요. 결국 버리게 되죠. 이런 농산물을 이용해 식초를 만들면 누이 좋고 매부 좋겠다는 생각이 들더라고요.”

최 대표가 발효식초를 만들게 된 계기다. 주민들과 농업회사법인을 설립하고 마을기업사업에 도전장을 내밀었다. 마을기업 지원금으로 작업장을 짓고 향아리를 준비했다. 곧바로 식초 만들기에 돌입했다.

발효과정을 통해 생성되는 유기물은 인체 내 소화과정에서 원래의 재료에는 없





는 영양분이나 유효물질이 새롭게 만들어진다. 그러나 장내 세균총에서 선옥균의 비율이 부족한 사람들에게는 이러한 영양분이나 유효물질의 생성이 부족하거나 어렵다.

이 문제점을 해결한 것이 발효식품이며, 발효의 우수성이다. 최 대표는 이 점에 착안하여 국내에서 생산되는 오크식품을 발효식품으로 만들기 위해 미생물을 연구하기 시작했다.

그중에서 식초의 가장 큰 핵심인 누룩 제조에 온 힘을 쏟았다. 좋은 누룩을 띄워 항아리에 넣고 토굴의 개념을 도입한 숙성실에서 정성스럽게 발효한다.

실제로 그가 지은 숙성실은 사시사철 일정한 온도가 자연스럽게 유지될 수 있도록 설계했으며 수백 개의 항아리 안에는 각종 재료를 발효시킨 식초가 자연스럽게 익어간다.

신이 내린 선물이라고 볼릴 만큼 탁월한 발효식초와 일반 식초의 차이점은 뭘까.

“공산품으로 만들어지는 식초는 희석식 제조 방법으로 제조하기 때문에 유기산이 없습니다. 즉, 주정 99%에 10배의 물을 희석하고 6~7% 정도의 산도를 맞추기 위해 초산균을 배합한 것일 뿐 유기물을 함유하고 있지 않기 때문에 원물이 발효되면서 인체에 유익한 효소와 칼륨, 칼슘, 철 셀레늄 등이 없습니다.”

“고유 전통방식으로 만드는 발효식초를 재현하고 싶다”

전통발효식초의 매력에 푹 빠지게 된 최 대표는 ‘우리 민족이 고유 전통방식으로 만드는 발효식초를 재현하고 싶다’는 새로운 꿈을 키웠다.

혼자 힘으로는 역부족이라고 판단해 마을기업을 만들고 마을 지역민이 생산하는 들녘 생산물을 발효식초로 만들기 위한 기초 인프라를 구축했다.

2013년 대형 항아리 10독에 천연 발효식초를 숙성시켜 7항아리에서 완벽한 제품을 생산했다. 자신감을 얻은 그는 이듬해 항아리 수를 80개로 늘려 생산을 시도했지만 단 1리터의 식초도 얻을 수 없었다. 지나친 자신감과 기술 부족(저산도 관리로 인한 오염)이 이유였다. 기술부족을 피부로 느낀 뒤 다시 충북 괴산의 생활발효

아카데미에 등록을 하고 1년여 동안 발효식초 연구에 매진했다. 2016년 마을로 다시 돌아와 본격적인 오곡 발효식초를 생산하게 됐다.

최 대표는 원료부터 꼼꼼하게 따져나갔다. 식초의 기본이 되는 쌀은 쌀눈이 살아있는 무농약 현미만을 사용한다. 그리고 발효를 위한 천연당으로 엿기름을, 누룩은 밀을 직접 농사지어 사용한다.

“오곡 발효식초는 숨 쉬는 항아리에서 자연 그대로 발효되는 전통식초예요. 보통 TV를 보면 막걸리가 발효되는 소리를 듣는 분들이 계시잖아요. 식초도 마찬가지로 식초가 잘 발효되는 소리, 식초가 숙성되는 소리, 자연이 만드는 그 소리가 세상 어느 소리보다도 아름답죠.”

그렇게 탄생한 전통 발효식초 오곡 발효식초는 단순한 제품이 아니라 우리의 전통 식문화의 재현이었다. 고유 전통방식으로 만든 오곡 발효식초는 자연치유 효과가 있었지만 판로가 막막했다.

“당시에 마케팅이 활성화되어 있지 않아 판로 확보가 어려웠습니다. 하지만 한번 먹고 효과를 본 소비자들의 입소문을 통해 새로운 구매자가 계속 찾아와 점차 인지도를 높이고 있는 상황이었죠. 그 예로 인근에 요양병원이 있는데 지인의 소개로 발효식초를 접해 보신 분이 물어 물어 이곳까지 오시는 분도 있었습니다. 대장암 환자였는데 꾸준히 정성껏 복용한 뒤 증상이 많이 호전되셨죠. 그분을 보고 같은 병동에 있는 환자들도 너도나도 사면서 입소문 효과를 톡톡히 봤습니다.”

‘오곡발효마을’에서 탄생한 전통발효식초를 찾는 마니아층이 형성됐고 현재, 전국에서 주문이 밀려들고 있는 상황이다.

그는 귀농을 준비하는 예비 귀농인들에게 다음과 같은 조언을 전했다.

“무엇을 결정하기 전에 먼저 자신이 그 분야에 전문가가 되는 것이 중요합니다. 자기가 어떠한 계획을 세웠다면 그 계획에 대해 최소 3년간의 준비가 필요하며 그 시간 동안 끊임없는 연구와 교육이 필요합니다. 자신이 잘 알지도, 큰 관심도 없으면서 무작정 남의 얘기만 듣고 귀농을 결심한다면 나중에 크게 후회하는 일이 벌어지니까요. 그리고 어느 정도 자신이 추진하고자 하는 사업 분야에 자신감이 붙었을 때 그때 진짜 귀농을 결심해도 늦지 않을 것입니다.”

마을기업을 만들어 새로운 ‘융복합산업화’ 계획

발효식초를 만들기 위해서는 전통 항아리 속에서 4번의 발효, 1년의 숙성 과정이 하나부터 열까지 모두 수작업으로 이뤄지는 만큼 초기에 그는 혼자 힘으로는 할 수 없었다.

“마을 주민들의 일손을 빌리고자 했지만 마을 사람들은 쉽게 마음의 문을 열어 주지 않아 어려움이 컸습니다.”

특히 팔고 남은 농산물을 자식들에게 주기만 했던 마을 노인들에게 농산물을 이용해 발효식품을 만들어 팔아보자는 그의 아이디어는 번거롭고 생소했다. 그는 마을 주민들을 대상으로 설득작업에 나섰다. 그의 진정성을 가진 노력은 마을 주민들에게 조금씩 효과를 보였다. 마을에서 생산한 농산물을 구매한 뒤 함께 일도 제공하고 일당도 지급했다.

반신반의하던 마을 주민들도 농산물도 팔 수 있고 소일거리 용돈벌이도 될 수 있다는 ‘고향사람’인 그의 제안에 조금씩 마음의 문을 열었다.

“귀농 후 1차 농산물을 생산한 뒤 인건비도 건지지 못한 상황이 발생하면서 2차 산업으로 자연스레 옮겨갔습니다. 그로 인해 수익을 창출하고 마을주민들에게 소





무엇을 결정하기 전에 먼저 자신이 그 분야에 전문가가 되는 것이 중요합니다. 자기가 어떠한 계획을 세웠다면 그 계획에 대해 최소 3년간의 준비가 필요하며 그 시간 동안 끊임없는 연구와 교육이 필요합니다!

일거리도 제공할 수 있었지만 다시 한번 한계에 부딪히게 되었습니다. 결국 3차 산업을 포함한 6차 융복합산업을 추진하기로 했습니다.”

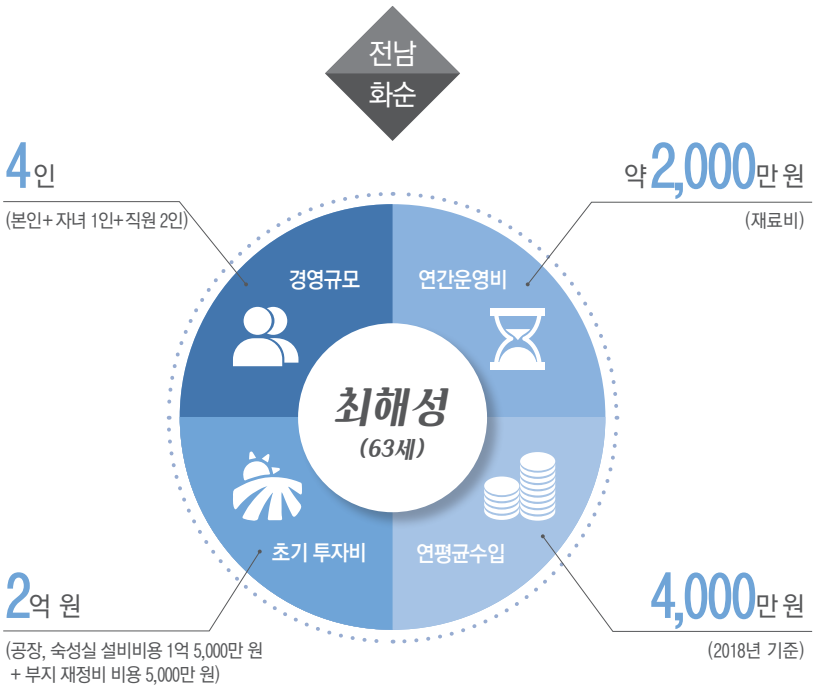
최 대표는 제품의 효과를 체험한 인근 요양병원의 한 소비자가 제안한 휴양, 체험사업을 하기 위한 준비를 시작했다. 성벽처럼 오곡 밭효마을을 둘러싸고 있는 편백림과 청정한 공기 등이 힐링과 휴식을 필요로 하는 사람들에게 더 없는 장소가 될 것이며, 그들이 원하는 자연친화적인 제품을 직접 만들고 판매하는 것은 물론이고 나아가 자연식을 곁들인 숙박공간을 구축하고 운영한다면 이보다 더 좋은 6차 산업화는 없을 것이라고 판단했다.

더불어 소비자들의 마을 방문을 통해 마을 주민들이 생산한 곡식과 채소, 산나물 등으로 마을 주민들의 소득을 활성화시킴과 동시에 마을 브랜드 인지도를 가속화시켜 마을기업을 널리 알릴 수 있는 좋은 기회가 될 것을 기대한다. 🗣️



숫자로 보는 최해성 씨 이야기

- **경영규모** 밭 9,917m², 임야 99,173m²,
 발효식품제조공장 99m²
- **필요한 기술 및 시설** 발효기계 자동화시설



귀농 귀촌 20인의 우수사례이야기 ⑧

촌에 살고 촌에 웃고

정책별

세대별

특성별



특성별

귀촌창업

충남 서천 - 박용운 · 김소현 138

실패극복

전남 광양 - 황재익 148

경남 사천 - 하태형 158

6차산업

전남 보성 - 김주형 168

전남 화순 - 박조흔 178

ICT활용

경북 영주 - 이철희 188

지역활성화

전남 해남 - 장평화 198

박용운 김소현

충청남도
서천



농촌으로 귀촌해 목공예 교육사업 펼쳐

| '소운예방(昭雲藝房)'_박용운(63)·김소현(54) 부부 |



귀농과 마찬가지로 귀촌을 하려면 마을 주민들과 소통이 중요하다. 소통이 되지 않으면 그만큼 귀촌한 사람도 피곤하기 마련이다. 귀농·귀촌할 지역의 생활패턴을 파악하고, 지역민과 계속 교류하고 난 뒤 귀촌을 하면 좋다. 박용운(63)·김소현(54) 부부는 어렵지 않게 귀촌 생활을 시작했다. 그 이유는 마을 주민들에게 애경사가 있으면 반드시 챙겼기 때문이다. 주는 것이 있으면, 받는 것도 있는 것처럼 먼저 베풀려고 노력한 것이 원만한 귀촌생활의 비결이다.

귀농귀촌 Key Point!

인정을 받으려면
먼저 베풀어라

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

전북 군산시
회사 대표, 미술학원 원장
재능을 활용하여 교육사업(목공예)을 해보고 싶어서
미술, 목공예
2014년
서천군농업기술센터 농업대학 졸업



마을회관에서 거주하며 주민들과 소통

용운 씨는 30대부터 퇴직하면 교육사업을 하고 싶었다. 이 때문에 주거공간과 작업실을 함께 할 공간을 찾았다. 그러나 도시는 월세가 비싸고 공간도 큰 곳이 많지 않아 교육사업을 위해서는 도심지역보다 농촌이 훨씬 좋다고 판단했다. 농촌에 거주하면서 좋아하는 취미활동을 즐길 수 있는 체험공방을 마련하고자 했다.

용운 씨는 충남 서천군 장항읍에서 화장품 유리 용기 제조 회사인 ‘퍼시픽글라스’의 협력업체 대표로 근무했다. 그는 국제통화기금(IMF) 관리 체제 때, 회사의 중요성을 새삼 깨달았다. 직장이 가정생활을 꾸릴 수 있도록 도움을 준다는 것에 고마움을 느꼈다. “나도 정년퇴직을 하면 반드시 교육사업을 통해 후배들에게 재능기부를 하고 싶다.”고 생각했다. 30대부터 이러한 꿈을 가지고 살았다.

아내 소연 씨는 미술(산업디자인)을 전공했다. 미술학원도 운영했고, 평소 목공예에 관심이 많았다. 나무가 아들의 아토피 치료에 효과가 있다는 것을 알고 더 매력을 느꼈다. 나무로 직접 침대를 만들어준 뒤 아들의 아토피가 호전되는 것을 보고 목공예를 체계적으로 배우기로 했다. 남편도 목공예에 관심이 많았고, 더욱이 소질까지 있었다.

미술학원을 운영하던 소연 씨와 손재주가 뛰어난 용운 씨가 목공예로 제2의 인생을 설계하게 된 것이다. 소연 씨는 손재주가 많은 남편에게 목공예를 배워보라고 권유하고, 퇴직 후 함께 공방을 운영하자고 했다. 틈틈이 목공예를 배워 공방을 차리고 싶었다. 부부는 개인 작업실이 필요해 2013년 남편 용운 씨가 정년퇴직을 하고 귀촌을 할 수 있는 곳을 찾았다. 회사 인근 서천군 도삼리가 마음에 들었고, 이곳에서 폐업한 식당을 얻어 공방을 차렸다.

부부가 마련한 공방은 체험공방 ‘소운예방(昭雲藝房)’. 아내 소연 씨의 ‘소’와 남편 용운 씨의 ‘운’자를 딴 ‘소운’과 예술의 방이라는 의미의 ‘예방’이 결합한 단어다.

식당에서 공방을 운영하던 부부는 마을 주민들에게 그림을 그려주며 친밀하게 다가섰다. 애정사가 있으면 반드시 챙겼다. 처음에 경계했던 주민들이 호의를 보였다. 용운 씨 부부에게 다른 곳에 가지 말고 이곳에서 계속 살자고 권유했다. 심지어 마을 이장은 이들 부부에게 마을회관을 사용하라고 빌려주기까지 했다. 인근 빈 공



터를 매입해 공방과 건물을 지을 계획을 세웠다. 건물이 모두 완공될 때까지 1년간 마을회관에 머무르며 주민들과 소통했다. 마침내 공방이 완성됐고, 용운 씨 부부는 제대로 된 교육을 할 수 있었다.

“우리 부부는 공방을 너무 하고 싶었습니다. 그런데 서천군에 다른 공방도 있어 그 사람들과 경쟁하면 ‘밥그릇’을 빼앗는 것이나 다름없다고 생각했죠. 경쟁하지 않고 할 수 있는 일이 무엇일까 고민하다 농촌에서 재능기부를 통한 교육사업을 하자고 부부가 결정했습니다.”

애경사에 참석하며 마을 주민들과 소통

귀촌을 하면서 마을 어르신을 대상으로 그림을 가르쳐 드렸다. 처음에는 어르신들이 “앞으로 내가 살면 얼마나 더 산다고 그림을 배워!”라며 귀찮아했다. 무료로 강습해도 거의 오지 않았지만, 쉬지 않고 계속하니 일부 주민들은 그때부터 그림



을 배웠다. 그런데 그림을 배워본 주민들은 “난생 처음 그림으로 자신을 표현할 수 있다는 사실에 큰 감동을 받았다.”고 즐거워했다. 본격적인 교육 활동을 시작했다. 2015년 7월 사업자 등록 후 관내 학교 대상 목공예 교육, 마을 이정표 및 문패제작 등을 제작했다. 이윤보다는 아이들과 놀고 마을 어르신과 공유하며 지내고자 했다. 부부는 마을 주민들의 명패를 일일이 하나씩 달아주었다. 마을 문화관광에도 앞장 서며 외부인들이 찾는 문화사업에 초점을 맞추면서 일을 했다.

“귀농·귀촌 지역에 6개월 이상 사전답사를 했고, 정착을 하면서 지역민들과 소통을 했습니다. 이곳에 와서 농사철 일손돕기로 마을 어르신들과 교류를 했습니다. 애경사 연락이 없더라도 애경사에 참여했었고, 사후에 알았더라도 경사나 조의를 반드시 했죠. 이러한 소통 덕분에 금방 친해질 수 있었습니다.”

아내 소연 씨는 산업디자인학과를 졸업해 색채에 민감하고, 아이들하고 노는 것을 좋아했다. 남편도 손재주가 있었고, 글 쓰고, 시 쓰는 것을 좋아했다. 생활 속에서 많은 사람이 노후 걱정을 많이 하는데 이들 부부는 손재주가 있어 다행이었다. 우연히 목공을 접하게 됐는데, 결과는 대만족이었다.

“직장에서는 매달 월급이 나옵니다. 월급으로 생활하다 갑자기 고정적으로 들어오는 돈이 없으니 답답했죠. 귀촌 초기 3년 정도 버는 돈은 없이 지출만 하니 힘들었습니다. 그런데 귀촌해 내가 하고 싶은 일을 하니까 심장이 더 뜨거워지는 것을 느꼈습니다. 시골에서는 많은 돈이 필요 없습니다. 돈을 많이 안 벌어도 최소한의 생계가 유지된다는 것을 알았죠. 직장에서는 회의할 때 스트레스 받고, 항상 성과에 쫓깁니다. 농촌은 그렇지 않습니다. 돈보다는 미술 및 목공예 재능기부를 통해 지역민과 잘 지내고 있습니다. 지금 생각하면 귀촌하기를 잘했습니다. 요즘 마을 어르신들과 하나의 공동체가 되어 생활을 잘하고 있습니다.”

농촌 마을도 예술마을로 만들고 싶어

부부가 목공예에 발을 들인 것은 길지 않지만, 실력은 수준급이다. 부부는 2007년부터 목공을 배우기 시작했다. 이제는 목공예 자격증을 비롯해 국가기술 자격증

도 여러 개 취득한 상태다. 부부가 취득한 자격증은 목공과 디자인, 설계 관련 국가 자격증과 민간자격증 등 모두 10개다. 틈틈이 시간 날 때마다 자격증을 취득했다.

그러나 아직도 부족하다고 느낀다. 다른 사람을 교육하는 교육자로서 더 많이 알아야 한다는 생각 때문이다. 아내 소연 씨는 현재 컴퓨터 그래픽 공부를 하고 있다. 자격증을 계속 따면서 공부해야 다른 사람들을 가르칠 수 있다고 믿고 있다.

이들 부부는 서천군민들을 대상으로 강의를 하고 있으며, 수강생 중 10여 명이 공예 자격증 시험에 합격했다. 점점 공예에 대한 관심이 늘어나 서천군 전체로 확대되고 있다.

“저희 부부는 틈만 나면 서울과 전주 등으로 교육을 받으러 다닙니다. 전국 각지에서 모인 사람들과 만나 서로 정보를 교환하고, 새로운 기술도 익히면 좋습니다. 업그레이드된 기술을 익혀 마을 주민들에게 알려주고, 농촌마을도 예술마을이 될 수 있다는 것을 잘 알리고 싶습니다.”

부부는 귀촌·귀촌을 하려는 사람들에게 당부한다.

“귀농·귀촌을 하려는 사람들은 목표를 경제보다 삶의 가치에 무게를 두는 것이 좋습니다. 귀농·귀촌 교육 기관에 적극 참여해 배우고, 자신이 하고 싶은 일을 차근 차근 준비해 적성에 맞는 일을 선정해야 합니다. 가능하면 목표와 관련된 자격증이나 부가적인 교육을 이수해야 합니다. 주거는 외진 곳보다 마을 사람들과 어울릴 수 있는 곳에 두고 서로 편안한 이웃이 되어야 합니다.”



고향 떠난 자녀 돌아올 수 있게 문화마을 조성할 것

서천군 도삼리 마을 주민들의 평균 나이는 78세다. 대부분 고령이어서 10년 뒤에는 이곳에 농사를 지을 사람이 많지 않을 것이다. 용운 씨 부부는 이 부분이 답답하고, 안타깝다. 고령화되면서 농촌이 갈수록 폐쇄화되는 것이 아쉽다.

농촌을 회복하는 방법은 귀농·귀촌이 늘거나, 이곳에서 태어나 도회지로 떠났던 자녀들이 고향으로 들어와 살 수 있게 만들어야 한다고 부부는 말한다. 그렇게 되기 위해서는 마을을 활성화하는 방법밖에 없다고 생각했다. 이 때문에 이곳 마을을



예술의 마을로 탈바꿈시키겠다는 꿈이 생겼다.

“어르신들이 살아계실 때 적어도 외지에서 이 마을은 ‘문화마을’ ‘목공예마을’이라는 이미지를 심어주고 싶습니다. 관광객들이 서천군 도삼리를 많이 찾고, 이곳으로 많이 귀농할 수 있으면 좋겠습니다. 마을이 활성화되면, 도회지로 떠났던 자녀들도 다시 돌아와 마을을 돌볼 수 있겠다는 생각이 들었죠. 이렇게 시작한 문화운동이 이제는 서서히 뿌리를 내려가고 있습니다.”

용운 씨 부부는 이곳 서천군 도삼리를 예술의 마을로 바뀌어가고 있다. 올해 2월 서천 목공동아리를 만들었다. 현재 농부 10여 명이 참여해 농번기엔 일주일에 한번, 농한기엔 더 자주 모여 부부로부터 목공예를 배운다. 이들 동아리에서는 목재값을 제외한 비용은 받지 않는다. 목공예를 즐기는 것이 우선이기 때문이다. 목공동아리를 비영리단체로 등록해 더 많은 사람이 참여하고, 나중에는 목공 학교로 만들 계획이다. 목공 학교를 서천의 명물로 키워 다른 지역 젊은이들도 목공예를 배우러 이 마을을 찾게 한다는 꿈을 꾸고 있다.

또 ‘도삼도원예술촌마을 만들기’에 나선다. 내년도 정부 공모 마을 만들기 사업에 참여해 이곳을 예술이 숨 쉬는 공간으로 조성할 예정이다.



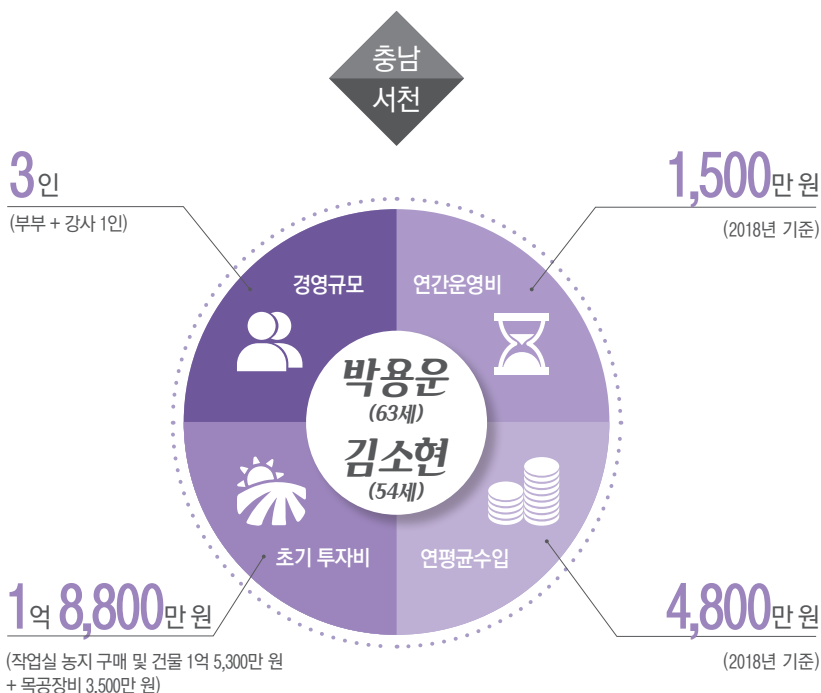
귀농·귀촌을 하려는 사람들은 목표를 경제보다 삶의 가치에 무게를 두는 것이 좋습니다. 귀농·귀촌 교육 기관에 적극 참여해 배우고, 자신이 하고 싶은 일을 차근차근 준비해 적성에 맞는 일을 선정해야 합니다.

“지금은 힘이 부족합니다. 지금은 한 걸음 한 걸음 올라가고 있습니다. 마을 주민들도 적극적으로 도와주고 있습니다. 혼자 사는 세상이 아니라 함께 의존하면서 살고 싶습니다. 아직은 자리가 잡히지 않았지만, 서서히 자리 잡힐 것으로 생각합니다. 이 지역을 살기 좋게 만들어놓고 후손들도 여기에 살 수 있게 만들겠습니다.” 🗣️



숫자로 보는 박용운 씨 이야기

- 경영규모 공방 330㎡, 자재창고 330㎡
- 필요한 기술 및 시설 목공기계 및 목공공구



황재익

전라남도
광양



세 번 넘어져도 네 번째 일어나라

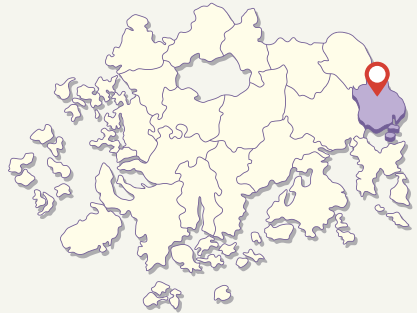
| '(주)광양에 가면'_황재익(53) 씨 |



남들이 부러워할 수 있는 직장을 그만두고 평소 자신이 생각하고 계획 하였던 귀농 후 겪은 실패의 어려움을 딛고 원인을 분석하여 새싹인삼 수경재배에 성공한 후 농산업 고소득 창출의 롤모델을 제시하고 있는 그의 지치지 않는 열정과 자신만의 꿈을 이루게 된 사연을 들어 본다.

귀농귀촌 *Key Point!*

농업인은 꿈이 크든 작든
주제를 명확히 설정해야 함



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

전남 광양시
직장인(포스코)
수경인삼재배기술을 통한 새싹인삼의 미래에 대한 확신
새싹인삼
2012년
귀농·귀촌 교육, 강소농 교육, 관광농업대학

어느 날 들려온 소식, 그리고 나의 결심

포스코 광양제철소에 근무하던 황재익 대표, 그가 이 일을 시작할 때 다들 고개를 가로저었다. 멀쩡하게 다니던 회사를 그만두고 귀농이라니 얼토당토않다는 것. 그러나 원래 삼에 대한 관심이 높아 퇴직 후 삼 사업을 할 계획으로 고향에 미리 삼을 기르는 등 준비를 해오던 차에 수경 재배할 수 있는 새싹삼 소식을 듣고 ‘이것이 다’ 라는 생각으로 사표를 내고 귀농하여 새싹삼을 재배한지 4년 됐다. 그리고 황대표의 명품채소 새싹삼은 지금 전국으로 알려져 날개를 달았다.

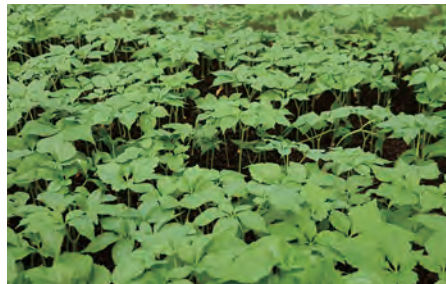
회사를 다니며 취미생활로 시간 날 때마다 관련 서적을 읽으면서 삼에 대해 공부하고 향후 취미로 삼을 재배해 볼까 생각했다. 그러던 중 2010년 농촌진흥청 수경인삼재배법 성공에 대한 소개 글을 보고 정신이 번쩍 들었고 그때부터 심장은 계속 두근거리기 시작했다. 그는 무엇에 홀린 것처럼 수경인삼재배법에 대해 공부하기 시작하였고 특작과학원과 재배농가를 찾아다니며 인삼에 빠져들기 시작했다.

“당시만 생각하면 제가 정신이 반쯤 나간 것 같아요. 사업을 시작한 이후로 6개월 동안 아내 얼굴을 보지 못했습니다. 회사를 그만두고 귀농을 선택한 저를 보고 싶지 않아 하더라고요. 아내를 보게 된 것은 새싹인삼 첫 수확 후 판로가 열리기 시작한 후죠. 지금은 아내 없이는 절대 이 일을 할 수 없을 정도로 아내가 더 적극적으로 도와주고 있습니다.”

첫 작물 재배 실패, 극복, 그리고 성공

본격적인 새싹인삼 재배가 시작된 후에도 좌절과 실패는 다시금 찾아왔다. 추석 시즌에 대비해 여름에 심은 새싹인삼이 고온피해를 입었다. 여름에 평균 40도가 넘게 올라간다는 것을 몰랐던 것이었다. 삼은 보통 30도 이상이 되면 장해를 입는데 그것을 모르고 모종을 엄청 심고 정성을 쏟았다.

결과는 불을 보듯이 뻔했다. 그 해만 4천만원 이상의 손해를 입었다. 그동안 투자비가 꽤 많이 들어가고 채무도 어느 정도 있어 올해 새싹인삼을 잘 재배해 빛과





이자를 조금이라도 값싼 생각에 밤잠을 설치고 온 정성을 다했지만 돌아온 건 실패뿐이었다.

하지만 그는 좌절하지 않았다. 아니 좌절할 시간도 없었다. 무엇이 문제인지 원인과 해결책을 공부하느라 절망감을 느낄 시간도 없었다. 다시 연구하고 또 공부했다. 그 결과, 에어컨을 가동하여 비닐하우스 온도를 낮추는 방법을 선택했고 새싹인삼은 잘 자라는 것 같았다.

하지만 또 다시 시련이 찾아왔다. 비닐하우스 온도를 낮추고자 에어컨을 가동해 온도를 낮췄더니 수경재배하던 새싹인삼이 모조리 죽은 것이다. 원인을 분석해보니 상단에는 적정 온도를 맞추었지만 아래 삼 뿌리 부분은 수온이 여전히 높았던 것이었다.

“포기하고 싶은 생각도 들었죠. 하지만 몇 달을 연구하고 시도해본 결과 물은 어렵다는 것이었죠. 온도를 낮추기 위해 설치하는 설치비가 워낙 고가라 더 이상 수경을 고집하는 것은 어렵다는 판단이 들었습니다.”

그는 곧바로 대안을 마련했다. 물 대신 상토재배를 시작했다. 세 번 넘어져도 네 번째 다시 일어난 그는 마침내 재배에 성공했다. 그리고 지금 그는 비교적 안정된 새싹인삼 재배를 이룰 수 있었다.

너도 나도 새싹인삼... 제살 깎아먹기

그는 수온이 높아서 재배가 안된다는 원인을 3작기가 실패한 이후에 알았기에 큰 손해를 볼 수밖에 없었다. 안정적인 재배에 성공한 황재익 대표는 평균 6억원의 매출을 올리며 승승장구했다. 또 그토록 꿈꾸었던 신지식 농업인상을 수상하는 쾌거를 이루기도 했다.

“부가가치가 높고 조금 돈이 된다고 하니까 너도나도 새싹 인삼을 재배하여 지금은 단가가 낮아져서 매출이 25% 하락했습니다. 또 출하량이 늘어나 40% 이상 수익이 낮아지리라 예상됩니다. 하지만 위기는 곧 기회라고 저는 지금 이 시기가 저에게 또 다른 기회가 되리라고 생각합니다.”



단가가 떨어지자 황 대표가 마련한 대책은 소비자와 직접 만나는 직거래 판매였다.

“저는 지금도 거의 직거래로 판매하고 있습니다. 주로 각종 박람회, 전시회, 농산물 직거래 장터 등을 많이 활용하고 있죠. 최근에는 오픈마켓에 입점해 홍보와 판매를 동시에 하는 온라인 마케팅을 강화했죠. 거래처는 식당이 60%, 일반고객 40% 정도며, 식당의 경우 80여 곳 정도 됩니다.”

그는 몇 번의 위기를 통해 농업에 뛰고 들고자 하는 예비 귀농인들에게 마인드 전환이 필요하다고 강조했다.

“농업인들은 정말 열심히 노력하고 최선을 다하지만 목표 의식이 희박한 것이 사실입니다. 꿈은 크든 작든 주제가 있어야 하는데 마냥 잘 살고자 하는 목표는 자신의 꿈을 이루는데 방향성이 희석되어 구체적인 자신의 목표를 달성하기 어렵습니다.”

고객이 찾아오게 하는 역발상을 노려라

새싹인삼 재배를 하면서 겪은 다양한 성공·실패사례와 함께 후배 농업인들에게 그의 꿈을 나눠주고 있다. 그러면서 그는 꼭 세 가지를 당부했다.

첫 번째, ‘꿈을 가져라’는 것이다. 막연한 꿈이 아닌 보다 현실적이고 테마가 있는 꿈을 가지는 것. 그것이 자신을 성공으로 이르게 하는 원동력이 된다.

두 번째, 농산물을 판매하기 위해서 막연히 도매시장이나 중간 판매상에게 의지하지 말고 판로에 대한 분석과 소비자의 기호를 파악하여 그에 알맞은 제품을 생산하라는 것이다. 지피지기면 백전백승이라는 말도 있듯이 소비자의 욕구와 그에 따른 전략을 구가한다면 판로에 대한 고민은 많이 사라지게 된다.

세 번째, 역발상을 갖는 것이다. 농산물을 재배하여 판매하는 것이 당연한 것이지만 어떻게 판매하느냐가 나의 꿈과 비전을 실현하는데 많은 시간의 차이가 생겨난다. 또 먹을거리, 볼거리, 체험거리 등을 마련하여 소비자들이 찾아오게 하고 느끼게 하며 만족하게 한다면 그보다 더 나은 사업전략은 없을 것이다. 이것이 바로 그의 ‘주제 있는 농업’, 그의 목표이다.



농업은 현재 소비자들에게 상업적으로 들어가면 절대 안 됩니다. 상업적으로 들어가는 즉시 농업의 가치는 훼손되고 그들도 우리의 진정성을 의심하게 될 것입니다. 농업에 대한 '가심비'는 높이고 가성비는 낮춰야 되는 것입니다. 그것이야말로 진정 우리 농업의 미래비전을 확고히 해 나가는 것이고 경쟁력을 갖추게 되는 것입니다.

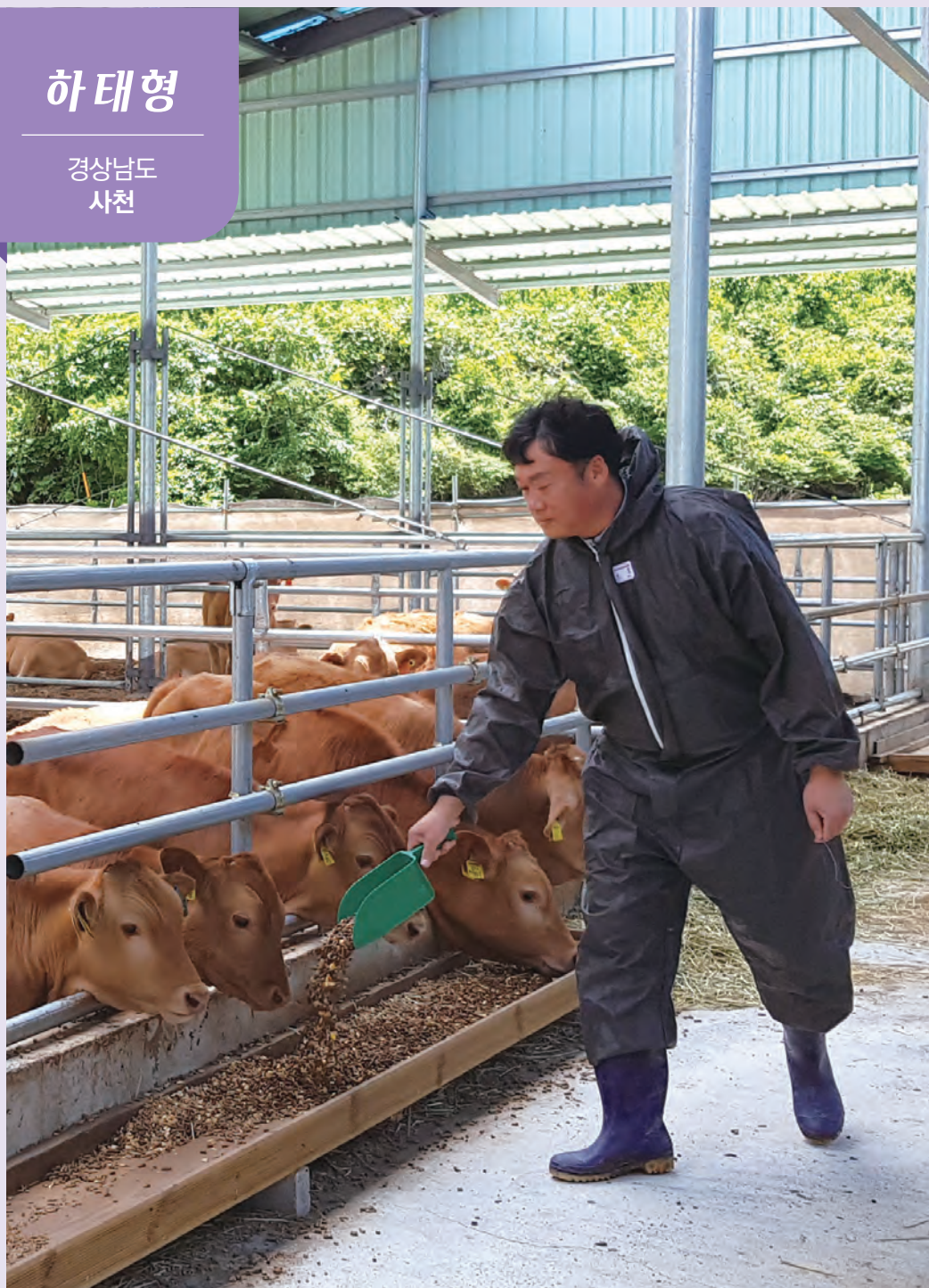
그리기 위해서 그는 농장 인근에 체험시설을 구축하기 위한 부지를 준비하였다. 또한, 올해부터 분재와 꽃을 구입하여 3년 뒤에는 야생화 단지를 구축할 준비도 하고 있다.

그리고 그동안 연구하였던 2차 가공식품에 대한 본격적인 생산에도 박차를 가하고 있다. 이를 위해 SNS 홍보전략도 가속화하여 인터넷 카페 활동과 함께 5,000~10,000여 카페에 포스팅하고 있으며 인스타그램, 유튜브 등을 통한 고객관계 관리도 강화해 나갈 예정이다. 그는 인터뷰를 마치면서 다음과 같은 말을 예비 귀농인들에게 전하고 싶다고 했다.

“농업은 소비자들에게 상업적으로만 들어가면 절대 안 됩니다. 상업적으로 들어가는 즉시 농업의 가치는 훼손되고 그들도 우리의 진정성을 의심하게 될 것입니다. 농업에 대한 '가심비'는 높이고 가성비는 낮춰야 되는 것입니다. 그것이야말로 진정 우리가 농업의 미래비전을 확고히 해 나가는 것이고 경쟁력을 갖추게 되는 것입니다.” 🗣️

하태형

경상남도
사천



정착초기 실패 딛고 번식우로 미래 '한우왕' 꿈꿔

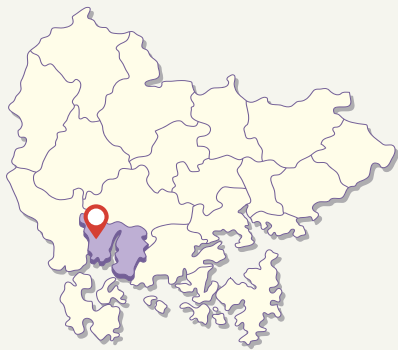
| '가화강 한우농장' _하태형(47) 씨 |



귀농 전 조선소에서 근무하다 갑작스러운 퇴직으로 인해 낯은 축사와 과수원이 있는 고향으로 귀농한 하태형 씨. 그는 귀농 후 2년 동안 인디언 감자를 재배했지만 판로 문제에 부딪히며 위기를 겪었다. 우연히 미래축산이라는 후계자 2세대들의 모임에 참석하다가 힌트를 얻어 축산으로 영농품목을 변경, 현재 한우를 안정적으로 사육하고 있다. 실패와 재기의 사연을 통해 예비 귀농인들에게 전하고 싶은 하태형 가화강 한우농장 대표의 간절한 마음을 짚어본다.

귀농귀촌 Key Point!

지역농축산 공동체 커뮤니티의
중요성을 소중히 깨달음



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

- 경남 진주시
- 조선소 근무
- 회사 구조조정 이후 제2의 인생을 찾기 위해 귀농 결심
- 한우
- 2016년
- 귀농·귀촌 교육, 후계농교육

불현 듯 찾아온 퇴직, 그리고 귀농작목 실패

2015년 조선 산업의 침체로 구조조정이 이루어지고 회사가 폐업하는 등 조선업에 거센 칼바람이 불기 시작하였다. 회사일이 전부였던 그도 그러한 바람을 피해 나갈 길이 없었다. 어느 날 회사에서 해고 통보가 날아 들어왔다. 앞이 캄캄하고 도무지 손에 잡히는 일이 없었다. 무엇을 해야 할지도 또 어떤 것을 준비해야 할지도 막연한 상황에서 기댈 곳은 오직 고향이었다. 고향에 조금 가지고 있는 밭으로 자의 반 타의 반 귀농을 결심하게 되었다.

“회사를 다니면서도 마음속에 항상 고향에 대한 그리움과 나이들면 농촌에서 살고 싶은 마음이 많았습니다. 너무 늦게 고향에 돌아가면 안 되겠다 판단했죠. 그래서 2016년 귀농을 했어요. 농촌에서 열심히 활동하는 고향 친구, 후배들 모습이 보기 좋더라고요. 대화를 나누면 나눌수록 농업의 긍정적인 요소들이 보이기 시작했습니다.”

그가 제일 처음 시작한 일은 외사촌 동생의 권유로 시작하게 된 인디언 감자 재배였다. 모든 것이 자신만만하던 그에게 농사만은 쉽지 않았다. 농사일을 처음 하면서 얻은 노동의 강도는 차치하고 판로를 찾을 수 없어 수확한 감자를 들고 밭을 동동 굴러야만 했다.

마지막 희망이라는 생각으로 도전한 귀농마저 실패를 거듭하니 포기하고 싶은 생각이 앞섰다. 무엇보다 돌아갈 곳도 자신을 받아줄 곳도 없는 현실 속에서 한동안 방황할 수밖에 없었다.

운명처럼 다가온 공동체, 미래축산모임

한동안 실의에 빠져 있을 때 주위에서 한우를 한번 키워보라는 조언을 들었다. 준비 없이 농사에 뛰어들어 큰 실패를 맛보았고 또 한우 역시 실패하면 어찌나 하는 불안감이 엄습해 왔다.

“귀농자금을 활용해 축사를 건축했죠. 축사 건축도 쉬운 것만은 아니더라고요.





인근에 가화강이 있어 국가하천 하천오염개발위원회에 축사건축 허가를 받아야 했죠. 동네 주민들의 합의 사인이 필요했는데 모두 내일 처럼 도와줘 무사히 축사를 건축했습니다.”

부친 생전 남겨준 한우 7두를 가지고 후계농자금 2억원과 귀농자금 1억원을 받아 시작했다. 부지 980평 구입에 6,500만원을 사용하고 축사는 303평에 2억 5,000만원, 입식은 약 25두에 1억 원을 투자했다. 부족한 부분은 담보로 처리했다.

그리고 하태영 대표는 운명처럼 지역 공동체를 만나게 됐다. 축산 2세들로 이루어진 지역 내 축산농가 모임인 미래축산 모임은 지역 내 축산농가뿐만 아니라 한우 마이스터, 축산전문가 등이 가입되어 있는 지역 내 최고의 농축산업 커뮤니티 모임이었다.

그는 이 모임에서 친목은 물론이고 생산 등의 교육을 받으며 축산인으로서 첫 발을 뗐다.

“문제가 있을 때마다 달려와 주는 구성원들이 정말 천군만마를 얻은 것 같았죠. 농번기에는 회원 축산 농가를 돌아가며 일손을 도와주고 문제를 해결해 주기도 했고요. 보통 송아지 폐사율은 5~10%입니다. 이 모임에서 정보를 얻고 조언을 듣게 되면서부터 총 3마리의 송아지를 잃었을 뿐이죠. 다음해에는 한 마리도 잃지 않았 습니다. 혼자서는 해낼 수 없는 결과였죠. 또 농한기 때에는 레저, 요가 모임으로 끈끈한 우정을 나누게 되면서 형제보다 더 귀하고 소중한 존재가 됐습니다.”

그는 미래축산 모임을 통해 송아지 치료, 분만, 인공수정, 등 필요 기술을 남들 보다 빨리 습득할 수 있었다.

축산 스마트팜 시도, 최첨단 사육 시스템 도입

하태영 대표의 농장 이름은 가화강이 근처에 있어서 가화강 한우농장이다. 그는 번식우를 키우고 있는데 현재 수입은 없다. 하지만 25두로 시작한 한우를 현재 53두로 늘렸다. 또 농장은 송아지들이 스트레스를 덜 받게 송아지만의 공간을 확보해서 동물복지에도 신경을 쓰고 있다.

하 대표가 보다 신경 쓰는 부분은 축산 스마트팜이다. 그의 가화강 한우농장은 농식품부에서 추진하는 융복합 ICT 사업의 일환으로 천장 개폐기, 조명 등 지원을 받았다.

“30% 보조, 20% 자부담, 50% 용자를 받아 설치했습니다. 향후 보조를 늘려주으면 좋겠다는 생각이 들어요. 이 장치는 외부에서 일을 볼 때 비가 오면 천정을 닫을 수 있는 장점이 있습니다. 축사 환기와 소독 등도 편리하죠. 향후 환풍기 및 소의 목에 걸어서 발정을 판별하는 발정탐색기 등 필요한 부분을 보완할 예정입니다.”

그에게 예비 귀농인에게 조언 한마디를 부탁했다.

“딱연히 선택한 귀농은 현실의 높은 벽에 부딪히게 됩니다. 농촌에 이주하고 적응하지 못해 다시 역귀농하는 상황이 발생할 수 있으며, 시간적으로나 비용적으로 큰 손실과 좌절감을 안고 도시로 되돌아갈 수 있습니다. 그러나 분명한 이유를 가지게 된다면 비록 실패하여 넘어졌다고 해도 다시 일어날 수 있습니다. 또 아무리 귀농에 이유가 있다고 해도, 맑은 공기와 물 한 모금으로 살아갈 순 없어요. 귀농을 했다면 농촌에서 소득을 얻을 수 있어야 합니다. 충분한 준비와 교육은 필수입니다.”

나는 지금도 준비한다...멋진 제2의 삶을 위해서

하태영 대표는 예기치 못한 퇴직과 준비하지 못한 상황 속에서 귀농을 시작해 실패를 딛고 한우농가로서 제2의 인생을 설계중이다. 그동안 투자만 하던 것과 달리 약 1억 원의 매출도 예상하고 있다. 한우 사육과 번식우 출하도 자신감을 가지고 있다.

“지난 시간을 되돌아 보면 고통의 연속이었죠. 더이상의 실패를 겪지 않기 위해 지금도 매일매일 하루에 두 번씩 영농일지를 작성합니다. 또 나만의 재무제표를 작성해 미래 현금 창출 능력을 분석합니다.”

그는 그날그날 지불한 돈은 10원짜리까지 관리한다. 스스로 세운 ‘성공’이라는 결과가 나올 때까지 함부로 돈을 쓰지 않도록 관리하고 있다.

철저한 자기 관리로 성공을 향해 차근차근 걸어가고 있는 하 대표는 농부라는 타이틀이 자랑스럽다.





귀농을 하려는 ‘분명한 이유’를 찾아야 하고 또 그러한 이유를 찾았다고 하여도 예상치 못한 장애물에 부딪혀 좌절하게 되지요. 그러나 그러한 자기 자신만의 분명한 이유를 가지게 된다면 비록 실패하여 넘어졌다고 해도 다시 일어날 수 있지만 그렇지 않은 사람은 몇 번 넘어지면 금방 포기하고 말죠.

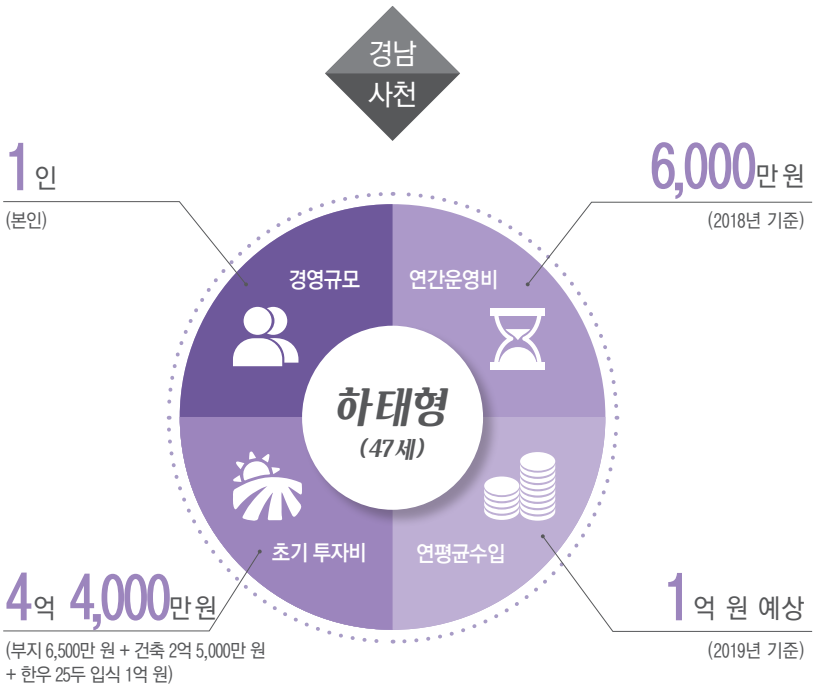
“농사는 부지런하다고만 되는 게 아닙니다. 반드시 철저한 준비가 필요하며, 자신만의 계획을 하얀 도화지에 어떻게 그리냐에 따라 남은 자신의 인생이 달라지는 것입니다. 농축산업은 분명 비전이 있으며 또 가치 있는 일이죠. 하지만 그러한 목표를 거두기 위한 계획과 준비 또, 고생할 각오가 되어 있지 않다면 절대 농축산업에 종사하면 안됩니다.”

어제까지 좌절하고 낙담하던 하태영은 이제 없다. 대한민국 축산 농가를 선도할 수 있는 농축산인으로 다시 태어났다. 마치 친구를 대하듯 자식을 대하듯 따뜻한 눈길로 소들에게 먹이를 주고 있는 그의 모습에서 미래 한우왕이 그려진다. 🐾



숫자로 보는 하태형 씨 이야기

- **경영규모** 축사 1,000m², 한우 30두
 발 4,957m²(옥수수 1,652m², 달래 3,305m²)
- **필요한 기술 및 시설** 인공수정, 분만기술 / 적절한 축사, 허가증



김주형

전라남도
보성



귀농·귀어 복합사업화를 통한 카멜레존 사업화를 꿈꾸다

| '봉강자라양식농장' 김주형(59) 씨 |



도전을 두려워하지 않는 열정과 끊임없는 연구 노력으로 자라양식의 대중화와 함께 농가 고소득 작목을 선도하고 있는 봉강자라양식농장 김주형 대표. 자라양식 성공의 관건은 부화다. 김주형 대표는 타의 추종을 불허할 정도의 높은 기술 수준으로 부화율을 90% 이상 수준으로 끌어올렸다. 대부분의 자라양식장이 60~70% 수준의 부화율을 보이는 것과 큰 대조라는 것이 김주형 대표의 자랑이다. 무엇보다 분양·기술이전은 물론 시설 지도, 철저한 사후 관리·유통판매에 이르기까지 완벽한 노하우로 자라양식업을 한 단계 높였다는 평가를 받고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

카멜레존 카페 구축을 위한
귀농·귀어 복합 사업화 추진



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

- 광주광역시
- 회사원
- 토종자라를 이용한 음식점 운영
- 자라
- 2013년
- 귀농·귀촌 교육, 광주전남귀농학교 24기

건강밥상 차려내는 일, 인생 2모작 소명

“직접 생산한 농산물, 수산물을 활용한 건강밥상을 차려내는 일을 인생 2모작의 소명으로 마음 먹었습니다.”

봉강자라양식농장 김주형 대표는 도시에서 직장생활하면서도 농촌 생활을 동경했다. 농수산물을 직접 재배하여 가공화하고 직접 식당을 운영하여 손님들을 맞이하며 체험농장을 만들어 복합 영농화를 꿈꾸는 것이었다. 10년 장기 계획으로 마련한 이 계획은 현재 햇수로 만 6년 차이다. 그동안 연차별 사업 계획을 마련하고 지금까지는 계획 대비 100% 추진 중에 있다.

현재 전답을 마련하여 농산물 재배가 가능하게 했고 자라 농장을 구축, 자라를 생산해 내고 있다. 생산된 식자재를 운영 중인 식당에 전량 가져와 손님을 맞이하고 있다.

자라 식품 가공을 추진하여 ‘자라고’ 등 식품을 개발하여 시판을 추진 중에 있으니 그동안 계획하였던 것은 다 이루어진 것과 같다.

이제는 체험농장을 마련하는 것과 카멜레온 카페를 마련해 귀농·귀어 복합산업화를 마무리 짓는 것이 남아 있다.

“지금은 바야흐로 융복합 시대입니다. 이제는 기술과 문화의 융복합을 넘어 공간의 융복합이 필요한 시기죠. 공간의 융합은 단순히 물리적인 융합을 의미하는 것이 아니라 더 넓은 세계로의 진입을 의미합니다. 사람들은 그곳에서 새로운 경험을 하고 더 다양한 서비스를 받기를 원할 것입니다. 그리고 그것이 미래의 트렌드가 되어 융복합산업화의 발전을 더 크게 가져오리라 판단됩니다. 저는 이러한 롤모델을 만들어 베이비부머 세대에게 새로운 기회를 보여주고자 합니다. 제 주위에 이른 나이에 방향성을 잃고 퇴직하여 어려운 삶을 살고 계시는 많은 분들을 볼 때마다 그들에게 조그마한 기회를 부여하고 싶은 것이 평소 저의 마음입니다.”

그의 말을 빌리자면 소비와 체험을 동시에 일으킬 수 있는 공간 창출 아이디어에 따라 더 큰 부가가치를 가져올 수 있다는 것이다.

식당을 찾는 고객의 약 40%는 젊은 층이다. 이에 SNS 마케팅을 통해 고객과 소통하는 관계관리 체계를 구축하고 있다.



“SNS 마케팅의 장점은 고객의 니즈(Needs)를 빠르게 캐치할 수 있고, 그에 대한 반응속도가 빠르기 때문에 즉각적으로 결과를 도출할 수 있습니다.”라며 “이론으로 어느 정도는 파악하고 있었지만 직접 고객과의 대면접촉에서 몸소 체험하고 나니 이러한 고객과의 관계 관리가 얼마나 중요한지 알 수 있었고 6차 산업을 계획하고 있는 저로서는 무엇보다 중요한 사업의 한 요소라는 것을 느낄 수 있었던 좋은 경험이었습니다.”



자라요리의 대중화, 자라양식 성패 좌우

김주형 대표가 처음부터 자라식당과 양식장에 대한 꿈을 키운 것은 아니었다. 본격적으로 귀농귀촌을 준비하면서 약용식물에 대해 공부하고 귀농학교를 다니면서 자라에 관심을 가지게 됐다.

봉강자라양식농장은 높은 가격으로 쉽게 접하기 힘든 자라요리의 대중화를 선언했다. 보통 10여 만원을 훌쩍 넘기는 자라 요리를 대신해 간편하게 자라 요리를 맛볼 수 있는 대중음식을 만들어낸 것이다.

김 대표의 자라농장에서는 먼저 매일 손질한 싱싱한 자라만을 재료로 사용한다. 토종 자라는 보통 2년생 이상으로 700~800g 정도 크기를 선택해 사용한다. 또 직접 채배한 약용식자재를 넣고 진한 육수를 만들어 낸다. 이렇게 만들어진 육수는 손질된 싱싱한 자라와 더해져 맛과 건강이 살아있는 자라요리가 준비된다.

자라 식당을 운영하면서 웰빙과 힐링에 더 관심을 가지게 되었고, 그 분야에 집중하다 보니 카멜레온 카페까지 운영하게 됐다. 그는 예비 귀농인에게도 다음과 같이 조언했다.

“귀농을 준비하다 보면 대부분 단기 소득 작물을 선택하게 됩니다. 그러나 그러한 선택은 누구나 할 수 있는 선택항목으로서 이는 곧 낮은 진입장벽을 의미하고 치열한 생존 경쟁 속에서 밀려날 수 있는 가능성도 높아지게 되는 거죠. 좀 더 멀리 보고 장기적 계획을 세워 조금씩 조금씩 전진하다 보면 길은 열리게 마련이고 자신의 계획은 어느새 실현 가능한 계획이 되어 있을 것입니다.”

그는 또 귀농귀촌 계획을 세울 때 돈을 목표로 하는 계획은 필패할 수 있음을 경고했다. 자신이 가장 잘할 수 있고 즐길 수 있고 성취감을 높일 수 있는 작목과 계획을 마련한다면 그만큼의 실패 확률은 낮아진다고.

김 대표는 사업계획을 위해 3년여 동안 요리학원을 다니며 요리법을 익혔고 지금도 자신이 세운 계획을 완성하기 위해 항상 연구하는 자세와 노력을 아끼지 않는다.

“누구나 좋은 제품을 만들 순 있지만 제품을 만드는 사람의 장인 정신과 정체성을 입히기는 어렵죠. 그만큼 요리에 대한 노력과 정성, 노하우가 있어야만 가능한 일이기 때문입니다.”

장기투자로 인한 회수기간 길어져... 자금운용 곤란도

정직한 먹거리를 직접 생산하고 판매하는 정성으로 성공을 목전에 뒀지만 김 대표에게 시련도 있었다. 장기간 투자로 인해 원금 회수 기간이 길어지게 된 것이다. 이에 자금운용에 곤란이 왔고, 압박에 놓이게 됐다.

“자라사업을 하면서 시설을 짓는데 일이 꼬여서 자금이 바닥났죠. 자라 분양받을 자금조차 없는 지경이었습니다. 몇 날 며칠 고민에 빠졌죠. 친구의 격려와 자금 지원은 캄캄한 하늘의 한줄기 빛이었습니다. 또 농장에 필요한 부대시설은 관계 기관에 적극 지원 요청을 해서 위기를 극복했습니다.”

하지만 김 대표의 역경은 여기서 끝나지 않았다. 자라를 키우는데 분양받은 자라의 50%가 폐사했다. 원인은 바닥의 흙이 딱딱해서 동면에 실패한 자라들이 죽어 버린 것이다.

“원인을 알고 난 뒤 양식장에 들어가 곡괭이로 밤늦게까지 땅을 파는 날들이 이어졌습니다. 양식장에는 장비가 들어갈 수 없었기 때문이죠. 자라들이 동면할 흙을 부드럽게 해준 뒤 폐사율은 급격히 줄어드는 걸 확인합니다. 무슨 일이든 실패를 해봐야 제대로 배우나 봅니다.”(웃음)

이외에 농장에 무선인터넷 개설키와 지하수 개발시에도 어려움은 있었지만 그때마다 관계 기관을 찾아 도움을 요청, 위기를 극복할 수 있었다. 이를 계기로 김 대표는 오골계와 약초, 자라를 이용한 웰빙보양음식이 성공 포인트가 될 수 있음을 감지했다. 또 농업과 어업을 융합한 6차산업 완성에 한발 다가서게 됐다.

자라농장과 식당 활용해 ‘회원제 팜파티’ 만들고파

김주형 대표의 성공 키워드는 보람과 행복이다. 순도 100% 팜과 노력으로 일군 자라농장을 찾는 고객을 바라보면서 보람과 행복을 느낀다.

앞으로 6차산업의 최종 완성을 위해서 하고 싶은 일에 대해 묻자 “회원제 팜파티를 하고 싶습니다. 이를테면 개인적인 특성에 적합한 웰빙보양음식 팜파티죠. 메인






단기에 소득이 될 수 있는 작목을 피했으면 좋겠다고 조언하고 싶습니다. 조금 힘들더라도 먼 안목을 가지고 장기소득 작물을 선택했으면 좋겠어요. 그리고 모든게 구상이 되고 실천될 때 집을 짓는 것이 좋아요. 생산 기반을 완벽하게 해놓고 집을 짓는 것을 권하고 싶습니다!

테마는 임금님수랏상 차리기 시식입니다. 각자의 체질에 맞는 약재를 구성해서 만드는 것이죠. 혈액순환, 빈혈, 강장 등 개개인에 맞는 프로그램을 적용하는 것입니다.” 라고 설명했다.

또 농장에서 생산한 농산물-수산물을 이용한 제품을 만들고자 한다. 이 식재료를 이용해 건강죽을 만드는 것이 향후 목표다.

“찰벼, 녹두, 자라, 한약재를 이용한 이유식이나 환자들을 위한 죽제품을 만들고 싶습니다. 또 동남아나 일본에 수출하는 꿈도 가지고 있습니다. 지금도 일본인들이 찾아와서 제품 관련 문의를 하는 분들이 많죠.”

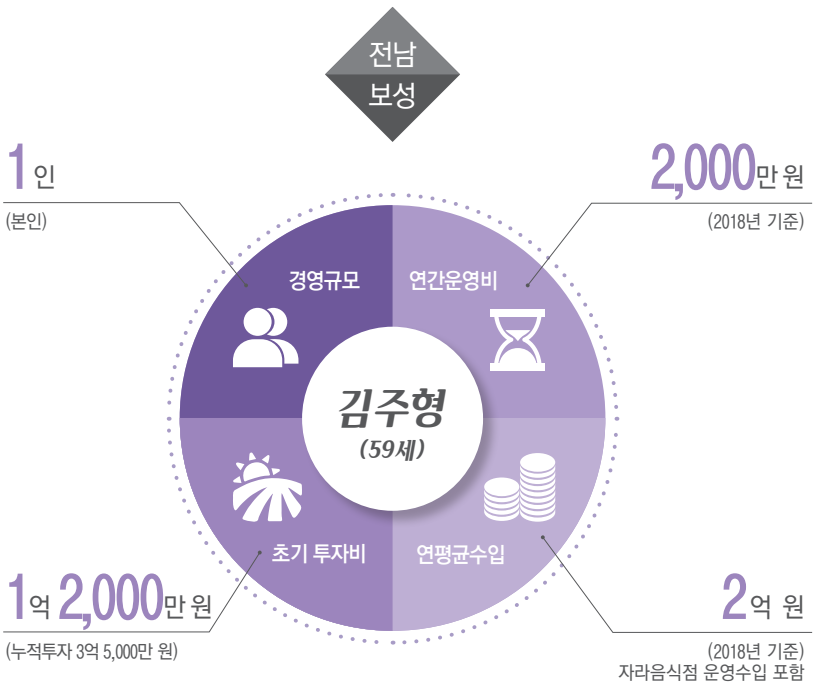
끝으로 도시인들의 귀농에 대해 조언도 아끼지 않았다.

“첫째, 단기에 소득이 될 수 있는 작목을 피했으면 좋겠다고 조언하고 싶습니다. 조금 힘들더라도 넓은 안목을 가지고 장기소득 작물을 선택했으면 좋겠어요. 긴 시간 동안 재배하거나 키우고 연구해서 나만의 상품을 개발해야 하죠. 단기로 순환되는 작목은 누구나 쉽게 하기 때문에 문턱이 낮습니다. 하지만 장기로 순환되는 작목은 문턱이 높아서 실패 확률이 낮습니다. 둘째, 절대 집부터 짓지 않길 바랍니다. 저도 지금 컨테이너에서 생활합니다. 모든게 구상이 되고 실천될 때 집을 짓는 것이 좋아요. 생산 기반을 완벽하게 해놓고 집을 짓는 것을 권하고 싶습니다.” 



숫자로 보는 김주형 씨 이야기

- 경영규모 자라농장 2,644m², 논밭 3,305m²
- 필요한 기술 및 시설 자라사육, 조리법, 양식장



박조흔

전라남도
화순



겁 없는 도시청년의 농촌비즈니스 모델을 탐구하다

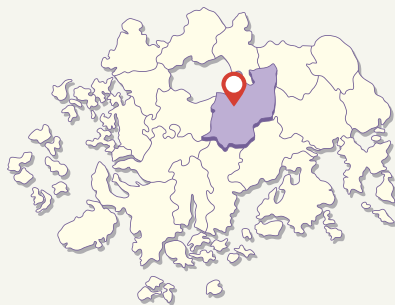
| 팜레스토랑_박조흔(33) 씨 |



직접 키운 블루베리로 빙수를 만들어 구전효과와 함께 지역에서 유명세를 타고 커피나무의 직접 재배를 비롯한 열대나무와 체험농장 운영을 통해 청년 창업농의 꿈을 일군 그는 아직도 자신은 성공을 말하기에는 이르다며 겸손한 마음을 가진다. 그의 농업관과 함께 성공요소를 탐구해 본다.

귀농귀촌 *Key Point!*

지역에서 생산한 식재료와
직접 재배한 농산물로
농가 팜레스토랑을 운영



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

서울특별시
학생
귀농에 꿈을 꾸고 한농대를 진학
블루베리, 체험농장, 농가레스토랑
2015년
귀농·귀촌 교육, 한농대 졸업



N포세대?

최소한 나에게 있어서는 절대 허락될 수 없는 말이었다

청년 세대들을 일컬어 흔히 3포 세대라고 한다. 청년 실업난이 심각해지면서 젊은이들 사이에서는 최근 연애, 결혼, 출산을 포기한 '3포세대'를 넘어서 내 집 마련, 인간관계를 포기한 '5포세대', 여기에 꿈, 희망까지 포기한 '7포세대'라는 말까지 나오고 있다.

하지만 이런 사회현상에 과감히 'NO'를 선언한 젊은이가 있다. 바로 전남 화순에서 청년 창업농을 이끌고 있는 박조훈 씨다.

“사람들은 농업은 레드오션이라고 하는데 전 그 말에 동의하지 않습니다. 우리 마을만 하더라도 제일 어린 축에 속하신 분이 65세죠. 그야말로 농촌의 빈집은 계속 늘어나고 젊은 사람은 찾아보기 어렵습니다. 그런 면에서 몸이 고생할 각오가 되어 있는 젊은이라면 충분한 기회가 있는 곳이 바로 농촌입니다.”

박조훈 씨의 농촌 사랑에는 크게 두 가지를 들 수 있다. 첫 번째가 청년은 젊고 힘이 넘치기 때문에 열정적으로 자신의 모든 것을 쏟아부을 수 있다는 점이다.

“나이를 먹으면 열정과 용기가 잦아드니까 쉽사리 도전을 하긴 어렵지만, 젊은이들에게는 그들만의 무기가 많잖아요? 때로는 무모한 도전이라도 충분히 그들에게는 가치가 있는 것입니다.”

두 번째는 농업과 관련한 정부정책을 찾아보면 충분히 많다는 것이다.

“가령 젊은 청년이 사업이나 기타 금전이 필요해서 금융권에 대출을 신청한다면 쉽사리 대출을 해주지 않지만 농사를 짓겠다고 한다면 이야기는 달라집니다. 청년창업농 지원으로 월 1백만원씩 3년여 동안을 지원해 주는 정책도 있고요, 귀농귀촌 교육을 일정시간 수강하고 나면 연 2%의 저리자금으로 3억까지 쓸 수 있잖아요? 이 얼마나 좋은 기회입니까? 다른 일들은 최소한의 기회도 한정적이지만 농업 분야는 일단 시작할 수 있는 기회라도 주어지게 되니 감사할 따름이죠.”

그의 이러한 생각과 의지는 어디서 오는 것일까? 젊지만 그의 생각과 사고는 다른 사람들과 차이가 있었다. 혹자는 할 일이 없어서 농사라도 지어볼까 하는 마음으로 귀농을 결심한다고들 하지만 그의 말을 듣다보면 정말 농산업을 대한 가치와 기회가 충분하다는 것을 충분히 공감할 수 있었다.





성공과 실패는 한끝 차이다?!

박조훈 씨의 끝없는 농업사랑은 여기서 끝난 것이 아니다. 실제로 조훈 씨는 농업의 고부가가치 사업화를 위해 1차 산업에서부터 3차 산업에 이르기까지 몸소 사업을 계획하고 실행해 나름대로의 성공을 몸으로 이끌었다.

조훈 씨가 운영하는 농가 팜레스토랑은 시내 여느 레스토랑보다 깨끗하고 세련된 분위기를 자랑하고 블루베리빙수를 비롯한 레스토랑 메뉴는 유명 레스토랑 못지않다.

그뿐만이 아니다. 그의 레스토랑에서 사용하는 식자재는 대부분 지역에서 생산된 로컬푸드다. 그중 일부는 그가 현재 생산중인 농장에서 나오고 있다. 그는 이를 위해 제공되는 요리를 연구하고 그에 알맞은 식재료를 사용함으로써 소비자들의 눈과 입맛을 사로잡고 있다.

또 레스토랑 뒤편에 마련되어 있는 농장에는 블루베리를 비롯하여, 커피나무, 백향과, 허브나무까지 직접 키우고 생산, 레스토랑 식재료로 충당하니 일석이조다. 인근 농장 10,000평을 임대해 블루베리, 고사리 등을 추가 재배하고 있고 체험농장은 열대 식물원에 들어와 있는 착각을 가질 정도다.

“저의 가게가 활성화된 것은 순전히 입소문 때문입니다. 소비자들에게 식음료를 제공할 때 제가 생산하는 농산물 들을 아끼지 않고 듬뿍 소비자들에게 제공하였고 그러한 소비자들이 소문을 내어 가게가 알려진 케이스이기 때문에 저는 소비자들에게 고맙기도 하고 또 한편으로는 두렵기도 합니다. 소비자들은 냉정하잖아요? 저의 자만과 교만이 그들에게 어떠한 결과를 초래할지 너무나 잘 알기에 저는 항상 그들에 대한 자세를 새롭게 하곤 합니다.”

처음에는 매출 100만원을 생각하고 가게를 개업했지만 인스타그램 등 SNS를 통해 입소문이 나면서 인근 대도시를 비롯한 지역 등에서 손님이 끊이지 않게 되자 동생까지 참여해 명실상부 가족경영으로 이어지게 되었다.

이를 위해 동생은 바리스타 자격을 취득하고 직접 커피를 볶은지 어언 7년차인 베테랑이기도 하다. 일부 손님들은 처음에는 양에 만족하다가 나중에는 음식 맛에 매료되어 이곳을 찾는 단골이 되기도 하였다. 이른 아침인데도 가족들의 아침은 분

주하기만 하다.

같이 일을 도와주시는 부모님께서서는 벌써 농장에 나가서서 일손을 보태주고 동생과 조흔 씨는 레스토랑 개업 준비로 바쁘다. 아직 결혼을 하지 않아 예비신부인 그의 반려자 또한 이른 아침부터 그녀가 맡고 있는 식자재 체크를 위해 부산하다. 조흔 씨는 이제 곧 있을 결혼식 준비로 여념이 없지만 손님을 맞이하기 위한 하루의 일과는 변함이 없는 것 같다.

마을주민들과의 관계를 소중히 하라

처음부터 사업이 잘되거나 순탄했던 것만은 아니었다. 귀농을 결심하고 농지를 마련하여 아무도 잘 다니지 않는 곳에 주차장을 마련하고 농가 팜레스토랑을 개업하였을 때 주위 분들의 시선은 마냥 곱지만은 않았다.

“귀농귀촌인들이 가장 큰 실수를 하는 것 중의 하나가 바로 마을 분들을 무시하는 겁니다. 또 적당한 지식으로 마을에 들어와 마을기업을 한다고 주민들을 현혹시키고 나중에 후속 책임을 지지 않는 일부 사람들로 인해 마을에서는 불신감이 커지고 외지인들을 경계하게 되는 것이죠. 하지만 그분들은 정말 순수하신 분들입니다. 내가 먼저 마음의 문을 열고 그들을 대하면 그들은 정말 소년소녀 같은 감성을 가지고 계신 것을 느끼고 그들도 또 얼마나 저희들을 챙겨주시는지 몰라요. 저분들이 비록 배움의 기회는 적었다 할지라도 연륜과 농사에 대한 노하우, 경험은 어떠한 전문가보다 많은 도움이 됩니다. 저는 그런 면에서 그분들을 존경합니다. 우리의 농업을 이끄는 사람들은 바로 그분들이시니까요.”

또 그는 1차산업의 농산업 경쟁력이 취약하다고 말한다. 6차산업이 성공하기 위해서는 1차산업에서 좋은 품질, 차별성을 확보하는 것은 매우 중요하다. 좋은 품질의 농산물을 단순히 사고파는 것에 그치지 않고 이를 가공하고 체험 및 서비스와 연계하여 6차산업으로 발전시킨다면 전체적인 농산업 경쟁력이 향상될 것이라 말한다. 또한 청년을 비롯한 예비 귀농인들에게 그는 다음과 같이 조언한다.

“귀농귀촌은 절대 쉽게 결정해서는 안됩니다. 심지어 치킨집을 운영하려고 해





사람들은 농업은 레드오션이라고 하는데 전 그 말에 동의하지 않습니다. 우리 마을만 하더라도 제일 어린 축에 속하신 분이 65세죠. 그야말로 농촌의 빈집은 계속 늘어나고 젊은 사람은 찾아보기 어렵습니다. 그런 면에서 몸이 고생할 각오가 되어 있는 젊은이라면 충분한 기회가 있는 곳이 바로 농촌입니다!

도 최소 6개월에서 1년은 준비기간으로 삼는데 농작업 기술이 요구되는 귀농귀촌은 그보다 훨씬 많은 시간을 필요로 합니다. 다시 말해 인터넷 검색을 통해서 결론을 얻을 수 없다는 얘기입니다. 일단 공부하고 준비하고 또 그러한 준비하였던 것들을 실행해서 검증해 보는 시간이 절대 필요합니다. 그래야지만 실패 확률을 줄일 수 있고 후회하지 않는 결정을 내릴 수 있습니다.”

그는 고생을 감내할 수 있는 독한 마음을 가지지 않았다면 절대 귀농을 권장하지 않는다고 했다. 곁에서 바라보는 농촌과 실제 농촌의 삶은 괴리감이 크기 때문이라고 한다.

남들이 죽을 고생을 다하여 일궈낸 결과들이 꼭 자신에게 100% 다시 나타난다고 장담하기 어렵기 때문이기도 하다. 그렇지만 그런 힘든 의사결정을 통해 귀농귀촌을 하고 정말 미친 듯이 뛰다 보면 언젠가는 자기가 이루고자 하는 목표를 꼭 이룰 수 있음을 강조한다. 농업은 레드오션이 아니라 블루오션이라는 그의 얘기가 다시 한번 꺾전을 스친다. 🍷



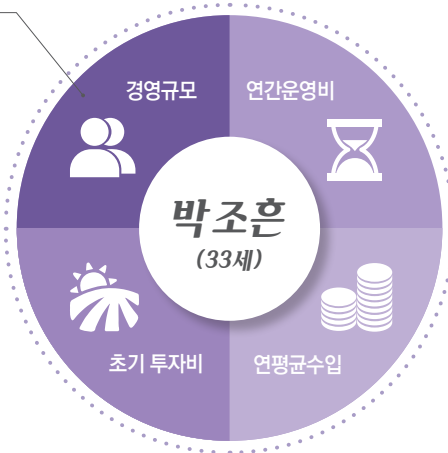
숫자로 보는 박조훈 씨 이야기

- **경영규모** 블루베리농장 16,528m², 고사리 밭 26,446m²,
기타 33,057m²
- **필요한 기술 및 시설** 레스토랑 메뉴개발



5인

(부부 + 동생 1인
+ 직원 2인)



* 사례자의 요청에 의해, 초기 투자 및 수입구조는 공개하지 않습니다.

이철희

경상북도
영주



직원 3,000명 넘는 중견기업 대표에서 사과재배 농가 대표로 변신

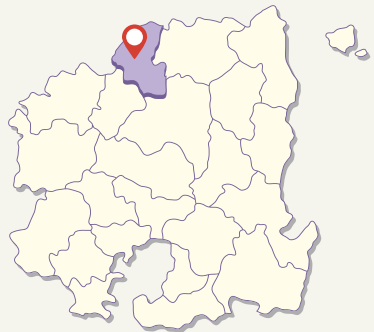
| '애플팜'_이철희(58) 씨 |



이철희(58) 씨는 한때는 직원 3,000명이 넘는 중견기업의 대표였다. 3,000만불 수출탑도 달성해 중소기업 대표로 청와대 초청도 받았다. 하지만 점점 사업이 어려워지기 시작했고, 사업을 접어야 했다. 대기업에 납품하는 반도체 부품공장을 운영했지만, 사양 사업에 접어들었기 때문이다. 사업을 과감히 포기하고 귀농에 나서 '제2의 인생'을 살고 있다.

귀농귀촌 *Key Point!*

ICT, 농사 재배기술
충분히 익힌 뒤 활용



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

경기도 오산시
중견기업 대표
땅을 열심히 가꾸는 노동의 대가를 보답받을 수 있어서
사과
2012년
농림수산식품교육문화정보원 귀농귀촌 교육 등

국내 이민으로 '제2의 인생'을 시작

철희 씨는 삼성 협력업체로 등록된 반도체 부품공장 대표였다. 평택산업단지에 있는 공장 중 유망 중견기업에 속했다. 평택 공장에 120여 명, 상하이 등 중국 3개 공장에 3,000여 명의 직원이 있었다. 회사 규모는 컸지만, 반도체 부품사업이 사양 길에 접어들었다. 이대로 가다가는 부도가 날지 모른다는 위기감이 닥쳤고, 서서히 공장을 정리하고 농촌에서 제2의 삶을 살고 싶었다.

2012년 5월, 철희 씨와 아내 윤종순(58) 씨는 경북 영주시를 지나가다 사과밭이 눈에 들어왔다. 사방에 피어 있는 사과꽃이 너무 아름다웠다. 사과농장 주인은 80대 어르신으로 나이가 들어 농사일이 힘에 부쳤고 농장을 매물로 내놓았다고 했다. 제2의 삶에 대한 꿈 때문이었을까. 철희 씨 부부는 이를 인수하게 되었다. 충청도가 고향인 부부는 경북 영주와는 아무 연고가 없었지만, 풍수가 좋고 마을 주민들의 인심이 좋을 것 같아 곧바로 계약했다.

과수원의 1평(3.3㎡)당 가격은 6만 원에 불과했다. 2,100평의 사과농장을 곧바로 매매계약했다. 계약서에 도장을 찍자 농장 주인이었던 노(老)부부는 눈물을 글썽였다. 하지만 계약은 체결됐고, 철희 씨에게 농장을 넘겨야 했다.



전체 매매금액의 10%를 선금으로 주고 농장 계약을 마친 철희 씨 부부는 농사 경험이 전혀 없었기 때문에 잔금을 치러 계약이 마무리될 때까지 천천히 사과재배 방법을 배워볼 생각이었다.

그런데 주인이 “내일부터 농장 관리는 이 선생이 해야 해.”라고 하지 않는다.

보통 도시에서 계약관계는 선금을 먼저 주면 계약이 성립하고, 잔금을 모두 지불하면 비로소 물품 또는 땅을 넘겨준다. 그러나 농촌은 그렇지 않았다. 계약과 동시에 농장을 인수한 사람이 직접 농사를 지어야 한다.

천천히 사과 농사를 지으려고 했었는데, 재배기술도 몰라 앞이 캄캄했다. 당장 사과나무에 농약을 뿌려야 하는데 어떻게 하는지 방법을 알 수 없었다. 과수원을 넘겼던 어르신에게 할 수 없이 하소연했다.

“농사에 대해 제가 전혀 모르니, 어르신께서 올해까지만 조금만 도와주십시오.”
전 주인이 말했다.

“비록 내가 과수원은 팔았지만, 이 선생이 자리를 잡을 때까지 농사를 도와주겠소.”

이렇게 철희 씨는 농가 전 주인에게 신세를 지게 되었다. 더욱이 전 주인은 철희 씨에게 사과농사 재배방법을 알려주는 멘토가 되었다. 농사를 전혀 모르던 부부는 전 주인이 농사를 도와주고 멘토까지 자청하고 나서 안심할 수 있었다.

사과농장을 인수한 첫째 80대 촌로에게 전지 작업과 수확 이후 판로 등을 꼼꼼히 배울 수 있었던 것이다. 지금도 그 고마움을 잊지 못해 촌로의 생신 때나 명절 때 꼭 선물을 드린다. 농사는 전혀 안 해 본 철희 씨에게 전 주인은 사과재배방법을 꼼꼼히 알려줬다.

농장 이름은 철희 씨 자녀들이 ‘애플팜’으로 지었다.

임대로 농사지은 뒤 땅 매매해도 늦지 않아

나이가 들어 사과나무를 재배하기에 힘겨워했던 그 어르신은 한 달도 안 돼 앓아누웠다. 자식처럼 생각했던 농장을 팔고 나니 마음이 무척 허전했던 것이다. 팔



있던 농장을 다시 되돌려달라고 이야기할 수도 없고... 결국 앓아누워 병원에 입원했다. 우울증까지 겹쳐 한 달 동안 병원 신세를 졌다.

팔십 평생을 사과 농사만 지었던 노부부에게 과수원은 자식과 다름없었다. 오히려 자식보다 더 많은 세월을 함께 살았던 소중한 반려자였다.

사과농장을 다른 사람에게 넘기니 우울증에 빠질 수밖에 없었다. 인근에 사과밭 850평을 구매해 다시 사과 농사를 지은 후에야 아프지 않았다고 한다.

여느 농촌과 마찬가지로 경북 영주에도 고령화 현상이 심각했다. 나이가 많아 농사를 짓지 못할 사람들이 많았다. 이 때문에 농장을 헐값에 팔기도 하고, 또 젊은 사람들에게 임대로 주기도 한다. 철희 씨 농장도 마찬가지였다. 인근 주민들이 농촌에서는 비교적 젊은 그에게, 현재 재배하는 과수원과 붙어있는 인근 사과농장을 사달라고 은근히 협박(?) 또는 부탁을 하지 않는가.

“나는 이제 너무 늙어 일할 수 없고, 이 과수원 팔아 손자들 대학 학비 대줘야 해! 이 선생이 우리 땅도 좀 사 줘.”

할 수 없이 과수원 두 곳을 더 사들여 지금은 3곳에 3,000평으로 사과재배가 늘어났다.

“귀농을 하면 인근 주민들과 사이가 좋아야 합니다. 저도 주민들과 사이 좋게 지내기 위해서 많은 노력을 했고, 인근 과수원까지 사달라고 요구해 매매까지 해주니 친해질 수밖에 없었죠. 오히려 시골에는 순박하신 분들이 많아 바가지 씌우는 일이 거의 없습니다. 귀농인 중에 현지인들과 갈등이 있어서 어려워하는 사람들이 있는데 먼저 내 마음의 벽을 헐어내야 합니다. 주민들과 친해져야 귀농 적응이 쉽습니다.”

철희 씨는 다만, 예비 귀농인들은 임대를 먼저 하는 것이 좋다고 권장한다. 이곳 사과 과수원 3,000평은 300만 원에 1년 동안 임대할 수 있다고 했다. 그리고 임대해 농사를 짓다 집이 필요하면, 컨테이너 시설로 임시 거취 장소를 마련하라고 조언한다. 꼭 집을 지어 살고 싶다면, 그때 주택을 지어도 늦지 않다고 했다. 또 빈집도 많아 그곳에 거주해도 된다고 했다.

귀농은 육체적으로 힘이 들지만, 도시에서 받던 정신적인 스트레스를 조금이나마 떨칠 수 있고 또한 땅을 열심히 가꾸면 일한 노동에 대가를 얻을 수 있어 좋다고 덧붙였다.

노지에 ICT 활용하는 것은 아직은 시기상조

철희 씨는 농장 규모가 커지자 ICT를 활용해 좀 더 쉽게 사과를 재배하고 싶었다. 이전 반도체 부품공장을 운영할 때도 항상 ICT를 활용한 회의를 하고, 직원들에게 이를 좀 더 활용할 수 있도록 주문했다.

농업에서도 예외는 아니라고 생각했고, ICT를 활용한 스마트 농법으로 농사지을 생각이었다. 고령화된 농촌에서 이 방법 만이 농촌을 살리고, 고령화에 대처할 수 있는 수단으로 생각한 것이다. 반도체 부품을 만들기 위해서는 ICT를 잘 알아야 하고, 이를 잘 활용해야 효율적인 제품을 생산할 수 있다는 것을 경험상으로 알고 있었다.

철희 씨는 노지 농사에 접목하기 위해 영주시에 ICT를 활용한 사과재배지원 신청을 했다. 시범사업자로 선정됐고, 자부담 2,000만 원에 2억 원의 자금을 지원받게 되었다.

하지만 막상 노지에 ICT 기술을 활용한 재배방법을 실천한다는 것은 뜻대로 되지 않았다. 이론과 현실이 달랐다. 우리나라 ICT 기술은 뛰어나지만, 노지에 적용하기에는 한계가 많았다. 실내에서는 하우스를 통해 ICT 기술을 구현할 수 있지만, 노지에서는 어려웠다. 불가능한 것은 아니지만, 아직은 시기상조라고 생각했다.

충분히 재배기술이 축적되면 앞으로 몇 년 내에도 노지에서 ICT를 활용한 스마트 농법은 가능할 것 같았다. ICT를 활용한 스마트팜은 아직은 개인이 하기에 어려움이 많다. 3,000평에서 재배하려면 2억 1,000만 원의 건적이 나온다. 투자 비용에 비해 효과는 적을 것으로 보였다. 노지에 ICT를 적용하는 것에 대해 더 정교한 준비가 필요했는데, 그렇지 못한 것이다. 사업비를 반납하고 후일을 도모할 수밖에 없었다.

“노지에서 ICT를 활용한 사과재배는 실제로 힘들다는 것을 알았습니다. 비와 바람, 습도 등을 통제하기 어렵기 때문이죠. 스마트 농법을 활용하는 것은 이론적으로는 가능하지만, 노지에 접목하기는 좀 빠르다고 생각합니다. 작물 재배법을 먼저 충분히 익히고 나중에 좀 더 효율적인 활용법을 연구하도록 하겠습니다.”

노지에서 ICT를 활용하는 사례를 설명하면서 로봇을 예로 들었다. “로봇이 초코



파이를 한꺼번에 많이 생산해낼 수 있지만, 환경적 변수가 너무 많은 노지 농사에서 로봇처럼 사과를 생산하기에는 한계가 많습니다.”고 했다.

귀농 전도사 활동

철희 씨는 귀농을 통해 비교적 만족할만한 삶을 살아가고 있다. 사과 농사를 지은 뒤 겨울에는 시간을 내서 해외여행을 통해 여유를 찾는다. 자녀들이 사과농장을 별장처럼 활용하며 주말에는 이곳에서 즐기는 시간이 많다.

귀농이 생각보다 좋아 이제는 귀농 전도사로 변했다. 2014년 영주시 귀농·귀촌 연합회를 만들어 초대회장이 됐다. 활발한 귀농·귀촌 활동을 통해 현재 회원 수는 480여 명에 이르며 서로 정보교환의 장으로 활용하고 있다. 현재도 회장을 맡아 예비 귀농인의 귀농을 적극적으로 권장하고 있다. 영주시 빈집이나 매물로 나온 과수농장 정보를 입수해 귀농인들과 연계해주는 자원봉사 활동까지 펼치고 있다. 귀농 정보를 알기 위해 철희 씨에게 정보를 얻는 사람이 계속 늘어나고 있다.



귀농은 국내 이민과 마찬가지로 제2의 인생을 시작하는 것으로, 철저한 준비가 필요합니다. 각 지방자치단체에서 실시하는 귀농 관련 교육은 물론 농림수산물교육문화정보원에서 실시하는 농작물 교육부터 농지 구입 후 농장 운영하는 방법 등 다양한 사전 교육을 통해 귀농을 준비해야 합니다.

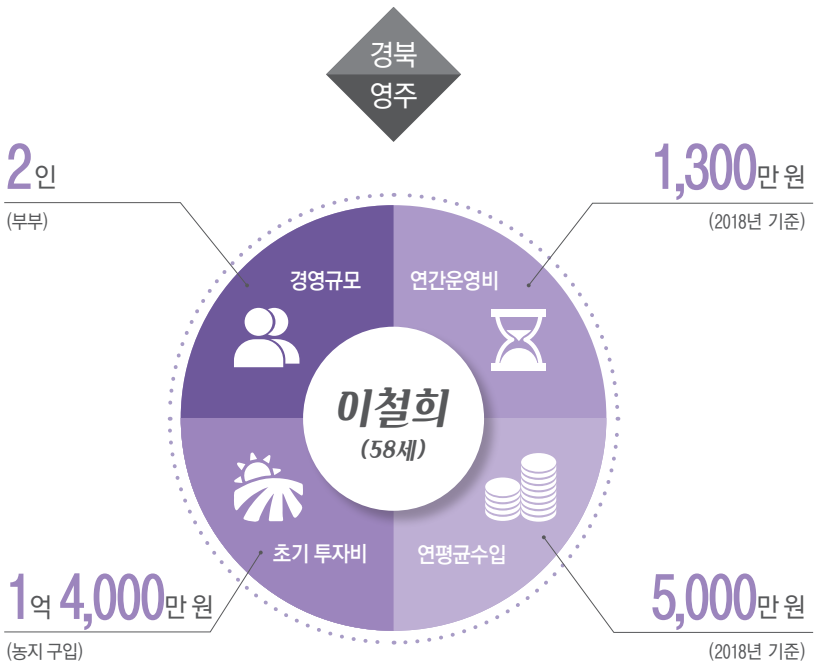
연합회 회원들은 모임을 통해 귀농의 애로사항이나 작목 재배의 어려움, 살아가는 이야기를 나눈다. 예비 귀농인들은 귀농·귀촌 상담을 받으러 철희 씨 농장을 찾거나 며칠씩 머무르기도 한다.

“귀농은 국내 이민과 마찬가지로 제2의 인생을 시작하는 것으로, 철저한 준비가 필요합니다. 특히 각 지방자치단체에서 실시하는 귀농 관련 교육은 물론 농림수산물교육문화정보원에서 실시하는 농작물 교육부터 농지 구입 후 농장 운영하는 방법 등 다양한 사전 교육을 통해 귀농을 준비해야 합니다. 가족의 동의와 주변에 인맥을 잘 활용해 확실한 멘토를 만나 의견을 수렴하는 것도 중요합니다. 이를 자기 것으로 만들 수 있는 의지가 있어야만 귀농하는 데 도움이 될 것입니다.” 📞



숫자로 보는 이철희 씨 이야기

- 경영규모 사과농장 10,200㎡
- 필요한 기술 및 시설 사과 저온저장고



장평화

전라남도
해남



농업의 기업화로 상생의 꿈을 이룬다!

| '농업법인(주)장평화'_장평화(35) 씨 |



전라남도 남서부 해안에 위치하여 해남반도·화원반도와 65개 섬들로 이루어져 있는 해남. 화강암·반암·응회암 등의 층적층이 잘 풍화되어 있는 토양층으로 쌀·보리와 감·포도 등의 과일류, 원예작물과 약용작물의 재배가 활발하며, 특히 배추로 유명한 이곳에 겁 없는 서울 청년 장평화(35) 씨가 귀농하여 농업의 기업화를 꿈꾸며 농산물 가공과 유통을 통해 지역 농민과 함께 울고 웃던 인생역정의 이야기가 펼쳐진다.

귀농귀촌 Key Point!

공동의 목표 창출로 지역경제 활성화



- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육 이수

- 서울특별시
- 기획사
- 여행이 좋아 자연을 찾다 귀농을 결심하게 됨
- 배추(고추, 고구마)
- 2015년
- 온라인 교육

단돈 300만 원으로 귀농을 결심하다

행사 기획자로서 전국을 돌아다니며 일을 하던 중 근 입대와 제대를 통해 자신의 인생에 대해 다시 한번 생각하는 시간을 가지게 되었고 어떠한 삶이 진정 자신에게 맞는 삶인지 또, 어떠한 삶이 자신의 가치를 바로 세울 수 있을 것인지 수많은 고민을 거듭한 결과 새로운 인생의 터닝 포인트를 찍고자 귀농을 결심하게 되었다. 이를 위해 철저한 계획을 세우고 향후 자신이 농업 분야에서 할 수 있는 경험을 얻고자 농산물 유통회사에서 근무를 시작하였고 이후 충남 예산에서 주말농장 형태로 화훼와 원예 일을 시작하여 농업인이 되기 위한 기초지식을 습득하였다.

이후 귀농지를 찾아 헤매던 중 그동안 전국을 돌면서 자연적 풍광과 지역 인심이 좋은 전남 해남군에 귀농을 결심하고 아내와 상의하여 단돈 300만 원을 들고 지역에 내려오게 되었다.

돈도 없고 일가친척 아는 사람도 없는 상태에서 가진 것이라곤 오직 건강한 육체와 열정뿐이었던 그는 천성적으로 씩씩한 그의 성격과 더불어 성실함으로 갖은 허드렛일과 어떠한 일이든지 맡겨만 주면 척척 해내는 믿음의 일꾼으로 지역에서 “부평노비”라 불리 정도로 였다. 2015년 9월에 귀농하여 12월까지 비교적 짧은 시간에 정착기반을 다진 그가 얼마나 많은 일들과 노력을 하였는지는 4개월 동안 오로지 지역 농사일을 도와 3,000만 원의 수입을 거둬들인 것만으로도 충분히 짐작이 갈 정도이다.

처음에는 반신반의하던 주민들도 지역에서 부르면 무조건 달려가 돕는 그의 성실함과 노력에 감동받아 점차 그에게 마음을 열고 무한한 신뢰와 도움의 손길을 이어 갔으며, 무슨 일이든지 부부에게 상의하고 도움을 청하는 끈끈한 정을 이어갔다. 지금도 그때 일을 생각하면 절로 힘이 솟는다는 그는 예비 귀농인들에게 이렇게 조언을 한다.

“귀농을 생각하며 그림 같은 전원생활을 꿈꾸고 모든 것이 잘 될 것이라는 막연한 기대는 오히려 귀농의 실패를 이르게 가져옵니다. 누구보다 더 일찍 일어나야 되고 누구보다 더 노력하여야 하며, 누구보다 더 땀 흘려야 합니다. 그러기 위해서는 철저한 계획과 아이디어가 필요하며 지역민과 늘 소통하고 그들에게 어떠한 도



움을 받기보다는 그들을 위해 내가 무엇을 해주어야 하는지를 생각하고 그러다 보면 자연스럽게 해답은 얻어지며 새로운 기회가 생겨나게 되는 것입니다.” 환한 웃음과 함께 검게 그을린 그의 구릿빛 피부에서 확고한 그의 신념과 도전 정신을 엿볼 수 있었다.

농업의 기업화를 꿈꾸다

귀농 2년 차에 그는 새로운 도전을 시작하게 된다. 그의 노력을 가상하게 여기신 지역 이장님께서 빌려주신 땅에 배추를 심고 절임배추 사업을 시작하게 된 것이다.

처음에는 자신의 일만 시작하려고 하였으나 힘들게 농사를 지어 제값을 받아내기 어려운 농촌 현실을 마주하고 지역의 절임배추 사업을 돕기로 하였다. 이를 위해 그동안 자신이 가장 자신 있어 하는 홍보마케팅을 강화하였다. 소셜 네트워크 서비스와 SNS 마케팅 인프라를 구축하여 온라인 홍보마케팅을 시작한 결과, 반응은 폭발적으로 늘어 점차 주문이 많아지고 지역에서 생산되는 절임배추는 물론이고 인근 지역에서 생산되는 물량까지 흡수하여 유통량이 급증하였다. 때마침 인기



프로그램이었던 삼시세끼에서 해당 지역이 소개되어 사업은 그야말로 탄탄대로를 걷기 시작하였다. 그해 하반기에는 지역에서 버려진 황무지를 저렴한 가격으로 구매하여 개간을 시작하였고 그곳에 배추와, 고추, 고구마 등을 심어 부가가치를 창출하였다.

이를 위해 얼마나 많은 땀을 흘렸는지, 얼마나 수많은 밤을 하얗게 지새우며 아이디어를 모았는지 모르지만 그 모든 순간들이 하나의 새벽이슬이 되어 이제 막 싹 틔운 연약한 어린잎의 생명 수로로서 역할을 하기에는 부족함이 없는 것이었다.

이후 2년여 동안 누구도 쉽게 생각하지 못한 성공을 거듭하였고 300만 원으로 시작한 그의 귀농이 이제 어엿한 1,633m² 규모의 농지와 4대의 트럭, 트랙터를 비롯한 농기계와 승용차, 아름다운 꽃들이 피어나는 소소한 정원을 소유한 편백나무로 된 전원주택의 소유주로서 삶을 살아가고 있는 중이다. 그렇지만 그는 지금도 예전의 겸손한 마음을 잃지 않으려 노력하고 있고 그때만큼은 어렵지 않지만 지역 어른들의 도움의 손길을 마다하지 않고 지역에서 꼭 필요한 일꾼의 삶을 놓지 않으려 하고 있다.

어려운 우리의 농업여건을 극복하기 위한 방안을 묻자 그는 이렇게 답한다.

“농사는 노동이 아니에요. 농사를 노동으로 생각하는 순간 아무런 희망을 가지지 못해요. 농사는 경영적인 접근이 필요하고 생산자와 소비자의 가치를 이어가는 올바른 시스템 구현이 필요합니다. 생산자는 정직한 농산물 생산과 함께 농업을 경영시스템에 맞게 운영하여야 하고 소비자는 그러한 정직한 농산물에 대한 가치를 바르게 인식하여야 하지요. 그러한 관계가 선순환 될 때 우리의 농업은 경쟁력을 얻게 되고 미래의 삶을 기약할 수 있게 되는 겁니다.”

인터뷰 도중 집안을 드나드는 외국인 노동자를 만날 수 있어서 누구냐고 물었더니 러시아 친구들이라고 했다. 어떻게 아는 사이냐고 했더니 자신을 도와주는 친한 친구라고 했다. 나중에 알고 보니 그들은 일을 도와주러 온 러시아 노동자들이었다. 그는 이들을 노동자라 부르지 않고 친구라 여긴다. 그들에게 친구 이상의 우정을 나누고 그들도 그에게 강한 신뢰감을 갖게 되는 것이다. 그는 그들을 통해 이렇게 말한다.

“상대를 어떻게 대하느냐에 따라 그들이 또 우리를 그만큼 생각하게 되는 것입

니다. 제가 그들을 친구라 생각하면 또, 그들도 저를 친구라 여기고 자신이 할 수 있는 모든 최선을 다하지만, 제가 그들을 제가 필요로 하는 고용자라 여기면 그들도 나를 돈벌이가 필요한 고용주라 여기어 딱 자기가 받는 만큼만 일을 하게 되고 그들이 생산에 도움을 주는 작물도 그들의 정성만큼만 자라나게 되는 것입니다. 그래서 저는 그들을 어떤 때는 친형제 이상으로 여기지요. 아마 그들도 저를 브라더로 여길걸요(함박웃음).” 활짝 웃는 그의 모습에서 선한 농부의 자부심이 느껴진다.

위기가 기회로... 내 인생의 실패는 없다

2018년 11월 해남 절임배추가 막 출하될 무렵 내보낸 한 방송이 그동안의 노력을 한순간에 거둬들일 만큼 거대한 후폭풍으로 다가왔다. 바로 절임배추 기생충 발견 사건이었다. 이 방송은 10월 해당 지역과 전혀 상관이 없는 다른 지역에서 촬영이 되어 11월 방영이 되었지만 막상 이 방송과 상관이 없는 지역의 절임배추는 이미 출하는 마친 상태로 온전히 방송의 댓가를 모두 감수하여야 하는 상황이었다.

“한순간에 천국에서 지역으로 추락하는 느낌이었죠” 지금도 그 순간을 회상하며 그가 남긴 말이다. 이를 통해 해남지역의 절임배추 매출은 60%에서 24%로 급격하게 하락했고 지역에 약 50ha에서 생산되는 배추는 전량 폐기되는 결과를 낳았다.

어떻게 손쓸 수도 없는 일들이 그야말로 빛의 속도로 그의 앞을 지나갔다. 손실액만 수십억 원을 초과하였고 아직도 그는 지역 농가에게 약 2억 원의 배추 값을 지불하지도 못한 상태이다. 그동안 피땀 흘려 일구었던 모든 것들이 한순간에 눈앞에서 사라지는 현실 속에서 그는 좌절하고 말았다. 이쪽과 상관없는 일이라고 너무 억울하다고 그는 항변하고 눈물로도 호소해 봤지만 통하지 않았다. 이미 옆질러진 물을 다시 담기는 너무 늦어 버린 것이다.

한동안 먼 산만 바라보았다. 그리고 자신이 지난 4년여 동안 불태웠던 시간을 생각해 보았다. 농업에 대해 전혀 몰랐던 자신이 그냥 농촌이 좋아 단돈 300만 원으로 지금까지 오게 되었던 모든 일들이 주마등처럼 지나가며 그동안 자신을 믿어 주고 격려해 주었던 지역주민들을 비롯한 수많은 사람들이 스쳐 지나갔다. 언젠가



지나 좌절할 수만은 없었다. 아직도 자신은 많은 사람들에게 희망의 대상이며 지친 그들에게 웃음을 가져다줄 수 있는 마지막 보루인 셈이다.

그는 다시 용기를 내어 좌절에 사로잡혀 있는 농민들을 설득하여 다시 시작할 수 있게 격려하였다. 자신도 엄청난 타격으로 도저히 웃을 수 없는 현실이었지만, 자신마저도 좌절의 늪에서 헤어나지 못한다면 지역은 더 이상 일어날 수 없을 것이라 판단하였다.

그는 웃었다. 아니, 예전보다 더 해맑게 웃어 보였다. 그리고 무엇이 잘못되었는지 분석해 보았다. 리스크에 대한 대안이 전혀 마련되어 있지 않았고 그저 배추만 소금에 절여 판매하는 단순한 사업구조와 함께 절임배추 시설에 식품안전시설을 구축하지 않음으로 여러가지 위협요인에 대처하지 못한 결과라는 결론을 얻게 되었다.

그리고 그는 지금 새로운 기회를 다지며 그러한 위협요인에 맞서 이길 수 있는 힘을 기르고 있다. 먼저 절임배추 시설에 HACCP 시설을 도입하고 철저한 선별과 위생 생산을 진행하고 가공시설에서 사업 포트폴리오를 추진하여 김치가공공장과 함께 연계 상품 다각화를 실현해 내기 위한 작업을 서두르고 있다.



좌절을 비교적 빨리 경험하고 대처하게 해 준 이러한 위기가 저에게는 곧 기회라고 생각합니다! 보란 듯이 다시 재개하여 어려운 농업현실을 일으켜 세울 수 있다는 희망을 보여드리고 싶습니다!

“언젠가 이러한 모든 노력들이 결실을 이룰 때 지금 이러한 시간들이 얼마나 귀중하고 소중한 경험이라는 것을 깨닫게 되겠지요. 그리고 이러한 경험을 비교적 빨리 경험하고 대처하게 해준 이러한 위기가 저에게는 곧 기회라고 생각합니다. 저는 멈추지 않을 거예요. 그리고 보란 듯이 다시 재개하여 꼭 어려운 농업현실을 저와 같은 방법으로 일으켜 세울 수 있다는 희망을 보여드리고 싶습니다.”

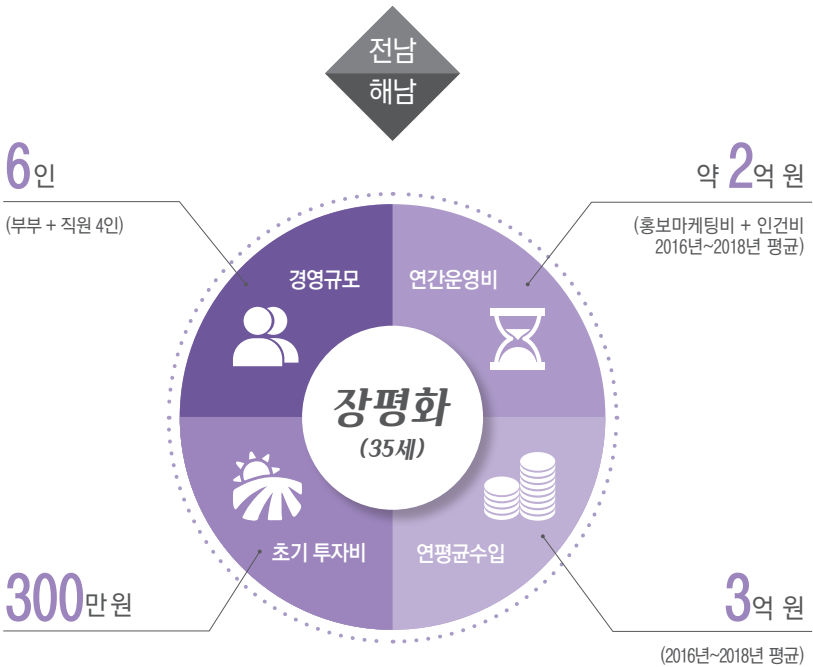
결연한 그의 의지에 사뭇 존경심마저 들기도 한다. 무엇이 그를 이렇게 지지하지 않게 하는 원동력으로 작용되나? 그의 놀라운 도전과 사고는 어떻게 만들어지는 것인가? 인터뷰를 끝나치면서 그와 나는 말들과 시간이 적잖이 새로운 도전감과 함께 숨어있는 열정을 끌어올리게 한다.

그에게서 우리 농업의 희망을 보았다. 그리고 그는 또 다른 도전을 위해 준비한다. 새로운 마케팅 기법을 선보이기 위해 끊임없이 연구하고 몰입한다. 이러한 대한민국의 젊은 농부 한사람 한 사람이 모여 대한민국의 농업을 짊어지고 나갈 것을 생각하니 벅차오르는 감정을 억누를 수 없다. ☺



숫자로 보는 장평화 씨 이야기

- 경영규모(6인기준) 밭 4,938m²(자농 1,633m², 임차 3,305m²)
 가공시설 2,314m²
- 필요한 기술 및 시설 절임배추 및 김치가공공장



귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 ⑧

촌에 살고 촌에 웃고



귀농귀촌 종합센터 소개 및 기타 안내

귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차	210
귀농귀촌종합센터 위치	212
귀농귀촌종합센터 목적 및 기능	213
귀농귀촌종합센터 사업소개	214

유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처	216
지자체 귀농귀촌 상담전화	217
농림수산업자 신용보증센터 상담전화	225

귀농귀촌 준비절차

성공적인 귀농을 위한 Step 7

STEP 01

귀농정보를
수집하자!

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



홈페이지



SNS



관련
우수사례



상담전화



교육

STEP 02

가족들과 충분히
의논하자!

가족들과 귀농결심에 대한 충분한 의논 후에 동의를 얻습니다.

STEP 03

어디서
정착할까?

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



재배적지



웰촌



홈페이지
지자체관

STEP 04

주택과 농지를
확인하자!

주택의 규모와 형태, 농지의 확보방법(임대, 구매 등)을 확인하고 최소 3~4군데를 비교합니다.



농지은행



빈집정보



지원정책

(귀농인의 집,
체류형 농업창업지원센터 등



STEP 05

어떤 작물을
기를까?

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



품목별
출하지역



재배적지



관련
우수사례

STEP 06

영농 기술을
습득하자!

귀농귀촌 자체교육을 포함한 온·오프라인 교육 프로그램과 귀농에 성공한 농가 견학, 현장 체험들을 통해 충분히 영농기술을 배우고 익힙니다.



귀농귀촌
자체교육



온라인
교육



오프라인
교육정보



작목
종합정보



관련
우수사례

STEP 07

영농 계획을
수립하자!

농산물을 생산하여 수익을 얻을 수 있을때까지 최소 4개월에서 길게 4~5년정도 걸리므로 초보 귀농인은 이를 고려한 영농 계획을 수립합니다.



작목별
농작업 일정



농산물
소득정보



관련
우수사례

귀농귀촌종합센터 위치 및 운영

귀농귀촌종합센터는 어디에 위치해 있나요?



[우] 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 1·2 | 평일 10:00~21:00

주관 및 운영기관

- 주관부처
농림축산식품부
- 운영기관
농림수산식품교육문화정보원

귀농귀촌종합센터 목적 및 기능


귀농귀촌 희망 도시민의 안정적인 농촌지역 정착지원을 통한
농촌 활력 증진에 기여



귀농귀촌종합센터 사업소개

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
- ▶ 도시민농촌유치지원사업선정·성과평가
- ▶ 귀농귀촌 박람회 기획·운영
- ▶ 귀농귀촌 실태조사
- ▶ 지자체 귀농귀촌지원센터 협력체계 구축
- ▶ 귀농귀촌 워크숍 및 정책 협의회 운영
- ▶ 귀농귀촌 우수사례 발굴 및 전파
- ▶ 기타 귀농귀촌 관련 정책 홍보

귀농귀촌교육



대상, 유형, 단계 고려한 수요자 맞춤형 교육 제공

- ▶ 귀농귀촌 공모교육 운영 및 강사 발굴
 - 연령별, 유형별, 수준별 맞춤형 교육 지원
- ▶ 청년귀농 장기교육
 - 청년층 대상 장기 체류형 현장실습 교육
- ▶ 귀농귀촌종합센터 기초교육
 - 귀농귀촌아카데미(월/화, 주·야간)
 - 소그룹강의(월~금, 오전·오후)
- ▶ 귀촌인 농산업 창업교육(2019년 신규)
 - 귀촌인 대상 농산업분야 실무형 창업지원교육
- ▶ 찾아가는 귀농귀촌 One Day 교육

※ 자세한 교육내용은 귀농귀촌종합센터 홈페이지 [교육정보] 참고



전문상담



귀농귀촌 관련 종합상담 제공

- ▶ 귀농귀촌 희망 도시민 대상 종합상담(방문/전화/온라인)
- ▶ 지자체별 '귀농귀촌 지자체 설명회' 운영
- ▶ 귀농귀촌 박람회 '찾아가는 귀농귀촌 홍보·상담관' 운영
- ▶ 1:1 맞춤형 현장전문가 '귀농닥터' 운영
 - 귀농설계, 컨설팅 등 맞춤형 현장전문가 연계 지원

온라인서비스



홈페이지, SNS 등 귀농귀촌 정보서비스 제공

- ▶ 온라인을 통한 귀농귀촌 최신 정보 제공
- ▶ 귀농귀촌종합센터 홈페이지(www.returnfarm.com)
- ▶ 귀농귀촌종합센터 모바일 스마트앱
- ▶ 귀농귀촌종합센터 공식 SNS
(페이스북, 트위터, 카카오톡, 네이버밴드)

귀농귀촌 유관기관 연락처

귀농귀촌종합센터

☎ 1899-9097 | www.returnfarm.com |
양재시민의숲역 4번출구, aT센터 4층

구분	연락처
농림축산식품부	www.mafra.go.kr ☎ 044-201-1539~40 귀농귀촌 정책 및 제도수립, 총괄 관리
농림수산식품 교육문화정보원	www.returnfarm.com(귀농귀촌종합센터) 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
한국어촌어항공단	www.sealife.go.kr(귀어귀촌종합센터) ☎ 1899-9577 귀어귀촌 관련 종합 정보 제공
한국임업진흥원	www.kofpi.or.kr ☎ 1600-3248 임업인 맞춤형 컨설팅 지원
농촌진흥청	www.rda.go.kr ☎ 1544-8572 품목별 농업기술 정보 및 지역별 농업정보
농협	www.nonghyup.com ☎ 02-2080-7587 귀농귀촌 정책자금 지원 및 상담
농림수산업자 신용보증기금	www.nongshinbo.nonghyup.com ☎ 02-2080-6607 신용보증서 발급을 통한 원활한 자금 지원
농지은행	www.fbo.co.kr ☎ 1577-7770 농지, 농촌시설 매물 소개, 농지시세 정보 제공, 농지 임대 등
웰촌	www.welchon.com ☎ 1577-1417 농촌 체험 여행, 전원생활 - 농산어촌체험마을 및 체험행사 소개, 체험/관광 지역 정보 제공
자치법규 정보시스템	www.elis.go.kr ☎ 02-2100-4177~8 자치단체 조례 정보 등

지자체 귀농귀촌 상담전화

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	상담전화	
서울특별시		농업기술센터	귀농지원팀	02-6959-9366	-	
부산광역시		농업기술센터	도시농업지원팀	051-970-3744	-	
대구광역시		농업기술센터	기술지원과	053-803-7632	-	
		달성군청	농업정책과	053-668-2783	053-668-2783	
인천광역시		인천시청	농축산유통과	032-440-4362	-	
광주광역시		농업기술센터	농업지원과	062-613-5273	-	
대전광역시		농업기술센터	지도개발과	042-270-6924	-	
울산광역시		농업기술센터	도시농업과	052-229-5481	-	
세종특별자치시		세종시청	농업기술센터	044-301-2715	044-301-2715	
경기도	경기도	경기도청	농업정책과	031-8008-4412	-	
	김포시	농업기술센터	농정과	031-980-2809	-	
	오산시	오산시청	농식품위생과	031-8036-7626	031-8036-7626	
	양주시	농업기술센터	농업정책과	031-8082-6104	031-8082-6104	
	여주시	여주시청		농정과	031-887-2312	031-887-2312
			농업기술센터	031-887-3713		
	동두천시	동두천시청	농업축산위생과	031-860-2312	-	
	연천군	농업기술센터	농업개발과	031-839-4242	031-839-4242	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	상담전화
강원도	강원도	강원도청	농정과	033-249-2706	-
	춘천시	농업기술센터	미래농업과	033-250-3583	033-250-3583
	원주시	농업기술센터	농정과	033-737-4130	033-737-4130
	강릉시	강릉시청	농정과	033-640-5397	033-640-5397
	동해시	농업기술센터	농업정책팀	033-539-8820	033-530-2431
	태백시	태백시청	농정산림과	033-550-3783	033-550-3783
	속초시	속초시청	농업기술센터	033-639-2902	-
	삼척시	삼척시청	농정과	033-570-3373	033-570-3373
			농업기술센터	033-570-4585	
	홍천군	농업기술센터	농촌사회과	033-430-4164	033-430-4164~7
	횡성군	횡성군청	농업지원과	033-340-2385	033-340-2316~8
	영월군	농업기술센터	농업축산과	033-370-2760	033-370-2760
	평창군	농업기술센터	농축산과	033-330-1387	033-330-1387
	정선군	농업기술센터	기술지원과	033-560-2856	033-560-2856
	철원군	농업기술센터	미래농업과	033-450-4277	033-450-5372
	화천군	농업기술센터	농업진흥과	033-440-2962	033-440-2962~3
	양구군	농업기술센터	농업정책과	033-480-2401	033-480-2401
	인제군	농업기술센터	농정과	033-460-2255	033-460-2255
	고성군	고성군청	농업축산과	033-680-3941	033-680-3941
양양군	농업기술센터	농업축산과	033-670-2479	033-670-2863	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	상담전화
충청 북도	충청북도	충북도청	농업정책과	043-220-3532	-
	청주시	농업기술센터	농정기획팀	043-201-2112	-
			도시농업관	043-201-3962	
	충주시	농업기술센터	농업지원과	043-850-3221~3	043-850-3219
	제천시	농업기술센터	기술지원과	043-641-3427	043-641-3427
	보은군	보은군청	농정과	043-540-3346	043-540-3346
	옥천군	농업기술센터	귀농귀촌팀	043-730-3881~3	043-732-1120
			교육인력팀	043-730-4923	
	영동군	농업기술센터	농업지원과	043-740-5536~7	043-740-5536~7
	증평군	증평군청	농정과	043-835-3713	043-835-3719
	진천군	진천군청	친환경농정과	043-539-3504	043-539-3504
			농업기술센터	043-539-7523	
	괴산군	괴산군청	농업정책과	043-830-3162	043-830-2735
	음성군	음성군청	농정과	043-871-5442	043-871-5442
농업기술센터			043-871-2312		
단양군	단양군청	농업기술센터	043-420-3683	043-420-3684	
충청 남도	충청남도	충남도청	역량개발과	041-635-6212	-
	천안시	천안시청	농촌지원과	041-521-2965	041-521-2922 041-521-2965
			농촌진흥과	041-840-8748	041-840-8848
	보령시	농업기술센터	농업지원과	041-930-7683	041-930-7683
	아산시	농업기술센터	농촌지원과	041-537-3804	041-537-3804

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	상담전화
충청 남도	서산시	농업기술센터	농업지원과	041-660-2043	041-660-2468 041-660-2043
	논산시	논산시청	역량개발과	041-746-8348	041-746-8349
	계룡시	계룡시청	농업기술센터	042-840-3430	042-840-3430
	당진시	농업기술센터	친환경농업과	041-360-6412	041-360-6410~2
	금산군	농업기술센터	귀농교육팀	041-750-3586	041-750-3586
			귀농귀촌지원센터	041-750-3589	041-750-3589
	부여군	농업기술센터	기술지원과	041-830-2568	041-830-2568
	서천군	농업기술센터	기술지원과	041-950-6633	041-950-6631~3
			귀농귀촌지원센터	041-951-6123	041-951-6123
	청양군	농업기술센터	기술지원과	041-940-4743	041-940-4740~2 041-940-4798
	홍성군	농업기술센터	귀농귀촌팀	041-630-9125	041-631-8182
예산군	농업기술센터	기술보급과	041-339-8152	041-339-8129	
태안군	농업기술센터	지도개발과	041-670-5022	041-670-5099	
전라 북도	전라북도	전북도청	농촌활력과	063-280-4163~4	-
	군산시	군산시청	농촌지원과	063-454-5235	063-454-5235 063-453-0788
	익산시	농업기술센터	농촌지원과	063-859-4948	063-859-4517~9
	정읍시	정읍시청	농정과	063-539-6191~2	063-539-6191~2
	남원시	남원시청	농촌활력과	063-620-6361~4	063-620-6361~4
			귀농귀촌지원센터	063-636-4029	063-636-4029
	김제시	농업기술센터	농촌지원과	063-540-4508~9	063-540-4508~9 063-548-8800
	완주군	완주군청	농업축산과	063-290-2475	063-261-3730

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	상담전화
전라 북도	진안군	진안군청	기획감사실	063-430-2294	063-430-2292
	무주군	무주군청	농업지원과	063-320-2854	063-320-2851~2 063-320-2854
	장수군	장수군청	일자리경제과	063-350-2211	063-350-2211
	임실군	농촌활력과	귀농귀촌팀	063-640-2422~5	063-642-2236
	순창군	농업기술센터	귀농귀촌	063-650-5172~4	063-650-5421
	고창군	농업기술센터	귀농귀촌	063-560-8826	063-560-8808
	부안군	농업기술센터	귀농귀촌	063-580-3831	063-580-3830
전라 남도	전라남도	전남도청	인구청년정책관	061-286-2840~3	-
	여수시	농업기술센터	농촌진흥과	061-659-4452~4	061-659-4452~4
	순천시	순천시청	농업정책과	061-749-8695	061-749-8692
	나주시	농업기술센터	농촌진흥과	061-339-7815	061-339-7814
	광양시	농업기술센터	농업지원과	061-797-3540	061-797-2883 (정책)
			기술보급과	061-797-3323	061-797-3540 (종합)
	담양군	농업기술센터	경영지원과	061-380-3441	061-797-3323 (교육)
			경영지원과	061-380-3441	061-380-3437
	곡성군	곡성군청	미래혁신과	061-360-8748	061-362-2371
			농정과	061-360-7178	
	구례군	구례군청	농업기술센터	061-783-2334	061-783-2334
고흥군	고흥군청	인구정책과	061-830-5428	061-830-5428	
보성군	보성군청	농축산과	061-850-5383	-	
		귀농귀촌지원센터	061-852-2282		

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	상담전화
전라 남도	화순군	화순군청	농업기술센터	061-379-5443	-
			귀농귀촌지원센터	061-379-3665	-
	장흥군	장흥군청	농산과	061-860-0849	061-860-0736
	강진군	강진군청	농업기술센터	061-430-3645~8	061-430-3645
	해남군	해남군청	인구정책과	061-532-8968	061-532-8968
	영암군	농업기술센터	연구개발과	061-470-6611	061-470-6611
	무안군	농업기술센터	농촌지원과	061-450-4054	061-450-4054
	함평군	함평군청	일자리경제과	061-320-1741~2	061-323-0089
	영광군	농업기술센터	농업개발과	061-350-5574	061-350-5819
	장성군	농업기술센터	농촌지원과	061-390-8431~3	061-390-8431~3
	완도군	완도군청	농업축산과	061-550-5711	061-550-5711
			농업기술센터	061-550-5971	
	진도군	농업기술센터	경영지원과	061-540-6123	061-540-6135
	신안군	농업기술센터	귀농귀촌	061-240-4124~6	061-240-4124~6
경상 북도	경상북도	경북도청	농업정책과	054-880-3324	-
	포항시	포항시청	농촌지원과	054-270-5462~3	054-270-5462~3
	경주시	농업기술센터	농촌진흥과	054-779-8724	054-779-8724
	김천시	농업기술센터	농촌지도과	054-421-2553	054-435-0465
	안동시	안동시청	농정과	054-840-6263	054-840-6263 (정책)
농업기술센터			기술연수과	054-840-5621 (영농기술, 교육)	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	상담전화
경상 북도	구미시	구미시청	농정과	054-480-5764	054-480-5762
		농업기술센터	농촌지원과	054-480-4222	054-480-4222
	영주시	농업기술센터	농정과수과	054-639-7322	054-639-7321~4
	영천시	농업기술센터	농촌지도과	054-339-7257	054-339-7399
	상주시	상주시청	농업정책과	054-537-7437~8	054-537-7437~8
	문경시	문경시청	농촌개발과	054-550-6907	054-571-0825
	경산시	농업기술센터	농정유통과	053-810-6694	053-810-6694
	군위군	군위군청	농정과	054-380-6283	054-380-6283
			농업기술센터	054-380-7022	
	의성군	농업기술센터	농촌지도과	054-830-6725~6	054-830-6728~9
	청송군	청송군청	농정과	054-870-6265	054-873-6003
	영양군	영양군청	유통일자리과	054-680-6592	-
			귀농귀촌지원센터	054-682-5818	
	영덕군	영덕군청	농축산과	054-730-6267	054-730-6267
	청도군	청도군청	농정과	054-370-6523	054-370-6523
	고령군	농업기술센터	농업정책과	054-950-7342	054-950-7355
	성주군	농업기술센터	귀농경영	054-930-8043	054-930-8043~4
	칠곡군	칠곡군청	농림정책과	054-979-6463	054-979-6463
	예천군	예천군청	농정과	054-650-6291~3	054-650-6291~3
	봉화군	봉화군청	전원농촌개발과	054-679-6859	054-679-6859
울진군	울진군청	친환경농정과	054-789-6752	054-789-6752	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	상담전화
경상 남도	경상남도	경남도청	농업정책과	055-211-6225	-
	창원시	농업기술센터	농업정책과	055-225-5434	055-225-5431
	진주시	진주시청	농업정책과	055-749-6138	055-749-6138
	통영시	농업기술센터	미래농업과	055-650-6623	055-650-6623
	사천시	농업기술센터	농축산과	055-831-3771	055-831-3772
	김해시	농업기술센터	농축산과	055-330-4305	055-330-4305
	밀양시	농업기술센터	농정과	055-359-7119	055-359-7119
	거제시	농업기술센터	농업지원과	055-639-6405	055-639-6405
	양산시	양산시청	농정과	055-392-5363	-
	창녕군	창녕군청	농업정책과	055-530-6065	055-530-6058
	고성군	고성군청	농업정책과	055-670-4134	055-670-4134
	남해군	농업기술센터	농축산과	055-860-3977	055-860-3977~8
	하동군	하동군청	농촌진흥과	055-880-2427	055-880-2427
	산청군	산청군청	농축산과	055-970-7852	055-970-7856
	함양군	농업기술센터	농축산과	055-960-5623	055-960-5245
거창군	농업기술센터	행복농촌과	055-940-8162	055-940-8278	
제주도	제주도	제주도청	친환경농업정책과	064-710-3052	-
	제주시	제주시청	마을활력과	064-728-2921~2	064-728-2921~2
	서귀포시	서귀포시청	마을활력과	064-760-3951~3	064-760-3497

농림수산업자 신용보증센터 상담전화

보증센터명	전화번호	관내지역
경 기	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
인 천	032-433-7932	부천, 김포, 광명, 고양, 시흥, 강화, 인천
강 원	033-243-9200	춘천, 홍천, 철원, 화천, 양구, 인제
강 령	033-649-1540	고성, 속초, 양양, 강릉, 동해, 삼척
원 주	033-737-1310	원주, 태백, 횡성, 영월, 평창, 정선
충 북	043-267-9673	청주, 진천, 괴산, 증평, 영동, 보은, 옥천, 음성, 충주, 제천, 단양
대 전	042-826-4323	세종, 대전, 금산, 공주, 계룡, 논산, 부여
천 안	041-578-8721	천안, 아산, 예산, 당진
충 남	041-631-6670	서천, 태안, 홍성, 보령, 청양, 서산
전 북	063-250-6300	전주, 완주, 김제, 진안, 무주, 익산, 군산
정 읍	063-532-0611	정읍, 고창, 부안
남 원	063-631-1488	남원, 장수, 순창, 임실

농림수산업자 신용보증센터 상담전화

보증센터명	전화번호	관내지역
전 남	061-280-0300	목포, 무안, 신안, 진도
광 주	062-521-8641	광주, 담양, 곡성, 장성, 영광, 화순
순 천	061-720-3100	고흥, 광양, 구례, 보성, 순천, 여수
나 주	061-330-9200	나주, 영암, 함평
해 남	061-530-8500	해남, 강진, 장흥, 완도
경 북	053-940-4363	대구, 경산, 영천, 군위, 청도, 성주, 칠곡, 고령, 달성
안 동	054-856-1760	안동, 영주, 의성, 봉화, 청송, 영양
상 주	054-534-8460	김천, 구미, 상주, 문경, 예천
포 향	054-284-6201	경주, 영덕, 울진, 울릉, 포항
경 남	055-285-8993~5	창원, 함안, 창녕, 김해, 의령, 합천
양 산	055-384-6641	부산, 울산, 양산, 밀양, 기장, 울주
진 주	055-748-7511	진주, 사천, 하동, 남해, 산청, 함양, 거창
통 영	055-649-9700	통영, 고성, 거제
제 주	064-720-1321	제주전역

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 8

촌에 살고 촌에 웃고

발행일	2019년 7월
발행처	농림수산식품교육문화정보원
주소	세종특별자치시 조치원읍 군청로 93
전화	1899-9097
홈페이지	http://www.epis.or.kr
편집·디자인	디자인 맥

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