



우리 농업의 미래를 여는 **千人**은

1. 제 1권에서 제 5권까지 총 다섯 권으로 구성되어 있습니다.

제 1 권 | 쌀, 기타 식량작물

제 2 권 | 채소

제 3 권 | 과수, 화훼, 특용작물

제 4 권 | 한우, 낙농, 양돈, 양계, 기타 가축

제 5 권 | 농산물 가공, 농산물 유통, 농산물 수출, 전자상거래, 그린투어리즘

2. 각 권별 순서는 발간사, 목차, 농업인 경영사례, 찾아보기, 그리고 제작에 참여한 기관 순이며, 그 중 농업인 경영사례는 품목별로 인명별 가나다 순으로 정리되어 있습니다.

3. 또한 지역별로 쉽게 찾아보실 수 있도록 각 권별 말미에 별도의 색인표를 수록했습니다.

目次

일러두기	4
목차	5
발간사	12



1

강수용	16	농업인도 공부하는 자세 잊지 말자
강용	18	시설원에 전업농이 평생 소원
김재식	20	신기술 실천과 우수한 품질보급의 선행
김재식	22	국내 최고품 '칠갑산 멜론'의 대부
강정학	24	저공해 고추 생산기술 주위 농가에 보급
고광호	26	소비자의 건강과 땅의 기력을 생각한 친환경농업
고성근	28	생선액비에 여우는 방울토마토의 꿈
공덕선	30	소량 다품목 유기농신을 재배로 고소득 창출
곽재명	32	공동으로 생산하여 고유 브랜드로 판매한다
구교현	34	자기만의 경영방식을 살린 햇살농장
권두를	36	시설원에 전업농이 평생 소원
권서현	38	딸기는 나에게 호지와 같은 존재이다
권숙찬	40	수입농산물 개방 문제없다
권영필	42	영농 경험 30년 농업인의 선택, 환경농업
권재광	44	2세를 생각하는 대호농장
권정택	46	"품질경쟁력으로 개방피고 남았다"
권춘원	48	15년간 영농일지를 써오고 있는 성실한 농업인
김경술	50	선외의 경쟁과 협력을 바탕으로 임한다
김경호	52	고추 '타널 외줄재배' 수확량 늘려
김광남	54	섬마을 마늘 주야재배 전도사
김광덕	56	살아 숨쉬는 땅에서 신선한 채소를
김광선	58	고금도에 활동배추·고추모종 농사 들여온 농업인
김광수	60	지역특성과 개인 능력에 알맞은 영농방법 구현
김광영	62	시설채소 품질 향상에 달려있다
김규성	64	고소득 실현을 위한 경영방식
김근식	66	시대변화에 대응한 농사전략 구현
김기운	68	전상 애호박을 전국농산물 명품으로

김남순	70	프로농업인을 꿈꾸는 아름다운 오이 농사꾼
김동기	72	청정 토마토단지 육성한 선도농
김동완	74	환경농법으로 참외 연작장해 극복
김두하	76	고추, 담배농사에서 오이농사로의 전환 성공
김만섭	78	오이에 대한 애정으로 부채없는 경영
김영래	80	농약 안 친 청정농산물로 고소득에 도전
김문희	82	깨끗한 공기와 비옥한 토양, 그리고 맛 좋은 물
김병귀	84	소비자가 바로 자신이다
김병덕	86	친환경농업속에 우리농업 미래있다
김병련	88	양액재배 이용한 토마토 재배로 고소득 올려
김봉석	90	첨단농법으로 토마토 세계화
김선주	92	작부체계 효율화로 애호박 재배농가 소득증대를
김성훈	94	새로운 소득작물 입식 및 재배기술 보급 노력
김연수	96	'하면 된다'는 신념으로 선택한 외길
김영교	98	공정 육묘 전국에 공급하는 기업농
김영삼	100	귀농 희망농장 경영 부농 꿈 이뤄
김영진	102	적기 출하가 고소득의 지름길
김영호	104	녹즙액 자체 개발해 고품질 참외 생산
김오남	106	3,000평 하우스서 연간 1억2,500만원 조수입
김완성	108	친환경농법 시설로 안전한 농산물 생산
김용한	110	유기농업은 생명농업이다
김우직	112	배우는 것이 성공의 열쇠
김원택	114	무농약 마늘 재배로 친환경 우수 농가 선정
김유섭	116	형을 대신해 부농의 꿈을 이룬 젊은 농군
김인남	118	유기농 오이를 고집하는 한운농장
김일열	120	선진기술 도입 질서는 농촌 이를 더
김재욱	122	규격출하·포장 차별화로 승부
김종섭	124	도시민과 함께 하는 팜스테이 농장 꿈꾸는 환경농업인
김주철	126	시설채소 재배로 고수의 칭송
김진우	128	저농약 딸기로 농촌 사랑
김창래	130	어려움을 나누는 힘
김창한	132	유기농 재배의 선구자
김채수	134	농지와 노동력의 합리적 이용으로 역대 소득 창출

김천주	136	산간 고랭지를 '황금의 땅'으로
김형한	138	새로운 영농기술의 시도가 성공의 비결
김태홍	140	환경친화적·유기농법 활용으로 상품의 고급화
김판근	142	공동선별 통한 고품질 딸기로 승부한다
김학용	144	영농에 지역적 특색을 활용하라
김학재	146	시설채소 부문으로 도시근교 농업 뿌리 내리
김학주	148	안정된 작목 선택으로 꾸준한 소득 유지
김형윤	150	친환경재배 토마토 "맛 좋고 싱싱해요"
김호기	152	소비자 사랑·믿음 먹고사는 친환경농산물

㉠

노종원	154	단일품목으로 생산에서 유통까지 체계화
-----	-----	----------------------

㉡

류문성	156	시설창외 유기농법 재배로 고소득
-----	-----	-------------------

㉢

모금용	158	섬마을 소득증대 이끈 '골러온 들'
문수복	160	채소 5~10품목 순환 연중생산
문중수	162	야생 秘菓 무등산수박 지킴이
민기영	164	소비자가 찾는 유기농 오이 생산

㉣

박길규	166	신선 농산물로 소비자에게 다가간다
박동문	168	첫눈에 반한 딸기 드셔보세요
박병규	170	고품질농산물 생산만이 경쟁력 있어
박병규	172	최고 오이 생산하는 것이 목표
박병섭	174	월동 심배추 보급 지역 소득증대 이끌어
박연홍	176	농업은 경영이다
박영배	178	성실함 하나로 불행을 이기고
박유신	180	모종 주문 제도... 연 4억원 수입
박을섭	182	힘든 배추 공동계산제 정착 주도
박이준	184	야생 미나리를 소득작목으로
박종래	186	규모화와 고품질을 결합한 기업형 농업
박진철	188	지중가온보일러 활용해 특품 오이 생산
박진화	190	고품질 끝발창외 눈에 띄네
박천석	192	1,500평 시설토마토 재배로 연간 순수익 1억원

- 박천수 194 지리적 이점을 최대한 활용
- 박치노 196 고소득작물 발굴과 보급으로 지역영농 선도
- 박화순 198 직육반 조직 내실화로 안정적인 생산·유통
- 배중태 200 70여 농가 공동계산제 정착의 주역
- 백경열 202 해외에서도 인정받는 토마토 전문가
- 백중수 204 철저한 토양관리와 한방비료로 브랜드 방울토마토 생산
- 백학현 206 안전농산물 생산 친환경농업 전도사
- 변동택 208 파격적인 재배·출하방식으로 승부한다

●

- 서정화 210 재값을 받지 않으면 팔지 않는다
- 선홍관 212 고랭지 채소박사의 숨겨놓은 기술·경영
- 성기남 214 새로운 마생물농법 의한 환경농산물 생산
- 성기환 216 무리한 확장보다는 확실한 품질 향상
- 송경용 218 흙으로 만든 호박
- 송주영 220 참샘골 방울토마토의 어제와 오늘
- 신건승 222 새로운 영농기법 과감하게 도전하라
- 신통문 224 선진 영농연구로 고품질 수박 생산
- 신재선 226 소비자들이 원하는 품질을 공략한다
- 신창호 228 친환경 근교농업으로 도시민들에 인기
- 심명보 230 식물 오케스트라의 지휘자
- 심종태 232 가난, 불모지가 성공농업의 밑거름

◎

- 안성배 234 친환경 20년 외길, 유기농법 선도
- 안승효 236 우수 품질이 높은 소비자 신뢰도의 비결
- 안중일 238 기술보다 정성 앞세우는 베테랑 농업인
- 엄정균 240 우리 농장은 사장이 두명이라구요
- 엄주태 242 판로 걱정 없이 배추 2기작하는 프로 농업인
- 오만석 244 참외, 수도작, 한우 순환식 영농
- 오상환 246 '틈새농업'으로 가격경쟁력 높인다
- 오홍철 248 재배환경의 차별화로 고품질 풋고추 생산
- 원종실 250 반짝 아이디어로 영농비 절감
- 유서욱 252 신선한 아이디어 창출로 고품질 딸기 생산
- 유연상 254 연작장애 염려 없는 딸기 재배

유 용	256	'원마루 오이'는 제 땅의 결실입니다
유재관	258	생신비는 줄이고 소득은 올리고
유제선	260	남다른 위기관리로 해외진출까지
유충조	262	그린음악을 미용한 저농약 재배
육병덕	264	고품질 농산물의 규격화로 소비자 신뢰도 확보
윤갑순	266	하늘도 감동한 유기농산물
윤두홍	268	지질질 모르는 명농역지 부농 일겨
윤병두	270	친환경 차커리로 명농소득 증대
윤석범	272	과감한 투자로 위기극복
윤자석	274	항상 '처음'이라는 말이 물는 농업인
이건방	276	소비자건강 책임진다 유기농업 전파 앞장
이관형	278	시설오이, 현우 복합영농으로 부농 꿈 이뤄
이기남	280	근면과 성실함이 재산
이남복	282	근교농업 장점 활용, 연중 생산체제 갖춰
이태화	284	자동화 설비로 친환경 참외 생산
이도호	286	고랭지 배추로 연간 7,000만원 소득
이동길	288	세계적인 시금치 키운다
이명준	290	신나물을 고소득작목으로 탈바꿈
이병호	292	성공은 남들보다 빨리야 온다
이상억	294	철저한 관리를 통한 친환경 농산물 생산
이상열	296	쪽파 전문재배로 영농 승부
이석번	298	자연은 깨끗하게 후손에게 물려주어야
이성준	300	가족과 소비자의 건강을 지키자
이성호	302	차별화로 앞선 '청춘 꿀 수박'
이순영	304	산채류로 국민건강 아바지 한다
이승윤	306	햇임파 출하전 틈새시장 공략으로 고수익
이명기	308	오직 한 우물만 파다
이명일	310	친환경농업으로 개방화의 방패
이용석	312	자체 제조한 액비로 친환경 농법 실천
이우직	314	방울토마토 양액 재배로 이룬 부농
이은국	316	100% 개통출하의 결실 '칠감산수박'
이인재	318	무드칩 퇴비로 친환경적인 수박 재배
이중국	320	환경개선과 생력화로 고품질 고추 생산

이종민 322 천지에 널린 고추로 성공한 농사꾼
 이창우 324 청정강원과 유기농산물은 찰떡궁합
 이학재 326 믿고 찾는 안전농산물로 승부
 이해극 328 시설원에 전업농이 평생 소원
 임경희 330 복합영농으로 안정적인 농사일
 임만선 332 총주고추 명품화에 앞장
 임재영 334 지역 농가 실익 증대에 앞장서다



장동완 336 토양관리 철저 3기작 연중 채소재배
 장성모 338 '엄다 오이' 명성의 주역
 장순학 340 '백석부추'를 아시나요?
 장임기 342 완벽한 토양관리로 고품질 애호박 생산
 장철세 344 좌절의 끝은 '절망'이 아닌 '희망'
 장항수 346 '장안집념'... 상추 수경재배 자동화 '눈앞'
 전영규 348 무농약재배 품질인증 획득한 귀농인
 전용술 350 남들보다 한발 앞서가는 노력만이 경쟁력
 정동용 352 신품종 도입이 경쟁력 제고 지름길
 정병근 354 귀농후 친환경 시설딸기 농사로 고소득
 정성도 356 1,800평 시설하우스서 연간 3,500만원 소득
 정세남 358 선진영농 기술보급으로 농가소득 증대
 정용기 360 기본이 튼튼해야 성공에 다가갈 수 있다
 정찬면 362 자연적 악조건을 슬기롭게 극복하는 자세로
 정한주 364 순간전기온풍기 개발, 난방비 50% 절감
 정충남 366 틈새농업으로 농가소득 극대화
 조규상 368 엄격한 자체 평가로 상품가치 극대화
 조농현 370 최우량 모종 공급에 승부 걸어
 조삼수 372 부와 명예를 가져다 주는 농업을 꿈꾸며
 조성규 374 사람의 건강을 소중히 여기는 친환경 농업인
 조성호 376 내 손으로 세계 최고 멜론 생산할 터
 조영호 378 자체 영농관리 시스템을 구축하라
 조제노 380 마늘 주아재배 종구로 판매
 조행봉 382 낙후된 농촌을 소득있는 농촌으로
 조현목 384 주변시선 극복하고 복합영농 실현
 조현석 386 친환경농업으로 국민건강 책임
 조현철 388 퇴비 미생물제를 활용한 선진영농

조형복 390 실패를 이용할 줄 아는 지혜를 터득

주호명 392 정직으로 성공한 프루 농업인

추

최근배 394 최고로 인정받는 고품질 애호박 도사

최돈우 396 '아름등걸' 고추로 이룩한 성공농업의 표본

최병우 398 실패끝에 유기농업으로 활로 찾아

최상진 400 농업에도 경영감각이 필요

최승수 402 삼척 왕마늘 명성을 지킨다

최정길 404 시설채소 - 다시마가공으로 고부가가치 실현

최준태 406 유기농 한방참외로 소득 높여

최진수 408 강화토종 순우 지킴이 - 외길 20년

최창운 410 겨울철 돈나물로 소비자 기호충족

최 철 412 호박 전도사의 꿈이 영근다

최황우 414 시설원에 전문농이 평생 소원

하

하한섭 416 복합영농으로 고향에 뿌리내린 후계자

한규섭 418 고행지배추 분산출하로 고소득 올려

한만희 420 500평의 비닐하우스에서 14개월 고추생산

한봉철 422 '돈보다 양심' 택한 환경농업 지킴이

한성호 424 땅이 살아야 농민도 산다

한정욱 426 '뭉치면 살고 흩어지면 죽는다'

허 상 428 우수한 토마토재배 기술개발로 대일 수출 개척

홍성남 430 세계화 시대에 걸맞는 우리 농민

홍성일 432 미생물에 의한 안전한 방울토마토 생산

홍영남 434 멀리 보면 큰 길이 보인다

홍이선 436 무농약농산물 출하로 연소득 1억원

홍학성 438 무공해 고추농사, 이렇게 짓습니다



發刊辭

지금 우리 농업은 세계무역기구(WTO) 도하개발아젠다(DDA) 농업협상과 자유무역협정(FTA)의 확대 추세 등으로 개방폭이 확대되고 있는 가운데 국내외 해외시장에서 세계 각국의 농산물과 치열한 경쟁을 벌이고 있습니다.

이러한 때에 일선 농촌 현장에서 우리 농업의 미래를 열어가고 있는 1천여 농업인들의 삶의 역정과 경영노하우를 집대성하여 책으로 발간하게 된 것을 뜻깊게 생각합니다.

이 다섯 권의 책은 우리 농업의 전분야에 걸쳐 우수한 경영사례를 발굴하여 제시함으로써 현장농업인들의 경영혁신노력을 돕는 데 1차적 목적을 두고 있습니다.

앞서가는 선배농업인에게서 경험과 지식을 전수받기 위해 천리길을 마다 않는 농업인들의 노력은 그동안 농업발전의 중요한 원동력이 되어 왔으며 앞으로도 더욱 장려되어야 할 소중한 전통입니다.

우수한 경영사례를 연구하여 자기 것으로 소화하고 시행착오를 줄여나가는 것은 비단 개별 농업인의 경쟁력을 높일 뿐만 아니라 우리 농업 전체의 경쟁력을 한 차원 높이는 중요한 기반이 될 것입니다.

이 책은 또한 그동안 우리 농업과 농업인들이 이룩해온 성과와 함께 오늘날 농업인들이 해결을 위해 노력하고 있는 도전과제들을 폭넓게 보여주고 있습니다.

따라서 우리 농업에 관심과 애정을 가진 국민들과 각계 전문가들이 오늘날 한국 농업의 참모습을 종합적으로 이해하고 우리 농업의 장래를 전망하는 데도 큰 도움이 될 것으로 기대합니다.

끝으로 이 책의 발간을 위해 소중한 경험을 제공해주신 농업인 여러분에게 감사드리며, 현장조사와 집필을 담당해주신 농업전문 언론사와 농업정보 119 대학 관계자 여러분, 감수위원 여러분, 그리고 방대한 편집기획작업을 빈틈없이 해주신 모든 분들의 노고를 치하하는 바입니다.

2003년 2월
農林部長官

김 동 태

發刊辭



지금 우리는 하루가 다르게 변화하는 속도의 시대에 살고 있습니다. 지구촌이 단일시장으로 빠르게 통합되면서 각국의 무역장벽도 급격히 허물어지고 있습니다.

농업부문도 결코 예외는 아닙니다. 농업을 보호하는 방장이 하나씩 열리더니 지금은 말을 제외하고는 모든 농산물이 수입 개방 되어 있습니다.

이러한 흐름 속에서 우리 농업계는 농업을 경쟁력 있는 산업으로 바꾸어 다가야 할 시대의 소명을 안고 있습니다. 생산자인 농업인들은 시장을 지향하는 경쟁력 있는 안전 농산물 생산에 힘쓰고, 생산자단체는 생산된 농산물이 제값을 받을 수 있도록 마케팅 활동을 강화해 나가야 합니다.

이번 책자는 농업현장에서 선도농업인들의 다양한 경영노하우 뿐만 아니라, 농업에 대한 무한한 열정과 미래에 대한 희망도 가득 담고 있어 영농현장에서 고민하고 있는 농업인에게 큰 보탬이 되리라 생각합니다.

나아가 일반 국민들에게도 농업의 중요성과 가치를 널리 알리고 우리 농산물 애용분위기를 확산시키는 귀중한 자료가 될 것입니다.

우리 농업은 국민들의 먹거리를 공급함은 물론 생명과 환경을 가꾸고 지키는 생명산업이고 환경산업입니다. 뿐만 아니라 농촌은 농업생산과 농업인의 삶의 공간이며 도시인에게는 압축과 평안을 제공하는 휴식공간이기도 합니다.

따라서 농업과 농촌은 농업인만의 것이 아니라 온 국민이 함께 가꾸고 키워나가야 할 우리 민족의 공동자산인 것입니다.

아무쪼록 우리 농업이 매우 어려운 이때, 농업인과 농민단체, 정부 모두가 오늘의 난국을 슬기롭게 헤쳐나가 농업을 지키고 발전시켜 나가는데 힘과 지혜를 모아야 할 것입니다. 끝으로 이 책자를 기획하고 발간하기까지 취재에 아낌없는 협조를 해주신 농업인들과 관계자 여러분의 노고에 깊은 감사를 드립니다.

2003년 2월
농협중앙회 회장

정대근



채소

우리 농업의 미래를 여는

千

앞으로 우리 채소농업이 나아가야 할 방향은 친환경과 안전성이다. 내 자신의 건강을 위해서도, 이 땅을 물려받게 될 다음 세대를 위해서도 친환경농업은 선택이 아닌 필수가 되어야 한다. 더 많은 소비자들이 아제는 몸에 좋은 농산물, 안전한 농산물을 찾고 있다. 장기적인 안목에서 안전하고 품질 좋은 농산물을 생산하여 꼭 내가 만든 상품만을 사겠다는 '얼굴있는 소비자'를 늘려가는 것이 중요하다.

강수용



1952년생

주소 경기 구리시 교문동 640 전화번호 031. 563. 5285

농업인도 공부하는 자세 잃지 말자

경영체명 백교농장

E-mail

kys9285@kg21.net

주품목 상추, 시금치

영농경력 25년

경영규모 3,400평

순수익 5,000만원

틈새시장 겨냥 중요

“시장분석을 정확히 해 틈새시장을 겨냥하는 것이 무엇보다 중요합니다”

강사장은 엽채류는 타 작물과 달리 사이클이 짧기 때문에 소비자의 기호나 시장가격 추이를 분석해 남보다 한발 앞서야 더 나은 소득을 올릴 수 있다고 생각한다.

그렇게 하기 위해서는 항상 공부하는 자세를 가져야 하는데 농업인들이 실제 행동으로 옮기는 것은 주저하는 경향이 많다고 강사장은 덧붙인다.

강사장은 '78년부터 2000년까지 약 23년간 토마토 재배를 하면서 수차례 실패를 거듭하면서도 공부하고 연구하는 자세는 잃지 않았다. 그 결과 토마토 품종개발분야 등에서는 전문가라고 자부하고 있다.

그러나 토마토에 관한 한 누구보다도 전문가라는 평가를 받아 왔음에도 불구하고 인력난 부족 등으로 토마토재배는 한계가 있다는 판단 아래 2001년부터 엽채류로 작목을 전환해서 눈부신 성장을 거듭하고 있다.

토마토 재배를 하던 2000년 7천만원의 매출에 불과했으나, 엽채류로 전환하면서 2001년에는 8,700만원의 매출을 올린 데 이어 지난해에는 약 1억3,000만원의 매출을 올려 약 5~6,000만원의 순수익을 올렸다.

이같이 엽채류를 하면서 매출을 크게 신장시킬 수 있었던 원동력은 토마토 재배시와 마찬가지로 공부하고 노력하는 자세를 버리지 않았기 때문이었다. 강사장은 각종 교육에 참여하여 정보를 습득함은 물론 유통정보지 등을 적극 활용하여 시장분석을 정확히 함으로써 틈새시장을 위한 맞춤형재배 및 적기 출하를 했던 것이다.

더욱이 출하작업에 있어 손끝으로 남는다는 신념으로 속박이를 하지 않았을 뿐만 아니라 포장작업시간이 지연돼 물량이 줄더라도 최상품 출하를 위해 철저한 선별과정을 거쳐 상품의 이미지 제고에 철저를 기하는 등 수요자 만족도를 높여왔기 때문이다.

특히 포장재를 구리시에서 최초로 도입하고 자체브랜드를 삼입하면서 제품의 이미지를 더욱 부각시키는 노력도 함께 했다.



작목반원 정보교환- 친환경농업 추진할 터

강사장은 본인 농장만이 아니라 자신이 조직한 백교시설원에작목반(21명)에도 집목하여 구역 출하가 이루어질 수 있도록 했다. 구리시에서는 가장 먼저 균형적인 시비법과 수막시설을 설치하는 등 새로운 재배기법을 도입하여 재배함으로써 주변농가들의 기술보급에도 많은 도움을 주었으며, 또한 작목반원의 계통출하에도 앞장서 관내 작목반 중 연속 1등을 차지하는 등 유통면에서 선진화를 추구하고, 2000년도 경기농협 으뜸작목반상을 수상하기도 했다.



현재 화학비료를 거의 안쓰고 발효퇴비를 적극 활용하고 있는 강사장은 금년도는 땅을 살리는 데 목표를 두고 친환경농업분야에 대해 작목반원들 상호간에 정보교류를 강화해 나갈 계획이며, 이를 위해 빠른 시일내 친환경농업 및 유기농전문가를 초빙하여 새로운 기술을 배워나갈 예정이다.

강 용



1968년생

주소 전남 장성군 남면 분항리 1113-2 전화번호 061. 392. 2220

시설원에 전업농이 평생 소원

경영체명

학사유기농영농조합법인

홈페이지 www.62farm.co.kr

E-mail

haksa@62farm.co.kr

주종목 쌈채소류

영농경력 11년

경영규모 3만평

순수익 1억5,000만원

배우면서 일하는 학사농군

“먼저 판로를 확보해 안정적인 수입원을 만들어야 합니다. 그래야만 안심하고 생산에 전념할 수 있죠. 원가절감 등 경쟁력은 그 다음에야 생각할 수 있는 것 아닙니까?” 강용씨는 환경농업을 실천, 청정농산물을 생산하고 소비자와의 직거래를 활성화하는 등 유통혁신을 주도해 온 '99년 신지식 농업인.

강씨가 영농현장에 첫 발을 내디딘 계기는 '91년 농과대를 졸업할 즈음 서울에 있는 선배의 무순 재배농장을 방문했을 때로 거슬러 올라간다. 60평정도 비닐하우스에서 생산되는 무순이 일식집에 비싸게 공급되는 것을 본 그는 20평 남짓한 땅에 비닐하우스를 지어 무순을 재배하기 시작했다.

하지만 그해 겨울 폭설로 비닐하우스가 무너져 좌절감을 맛봐야 했다. 이후 다시 900여평의 하우스를 지었지만 두 번째도 눈과 바람 때문에 실패했다. 그는 여기서 좌절하지 않고 대학후배들과 함께 어렵게 자금을 마련, 2,000여평의 땅

을 임대하여 상추, 고추, 오이, 청경채, 케일, 신선초 등 쌈용이나 샐러드로 인기가 있는 다양한 채소들을 재배하기 시작했다. 영농경험은 부족하지만 남들과 다른 작물을 재배하고 품질을 높이면 반드시 성공할 수 있다는 확신이 있었다. 우선 모든 농산물에 농약을 사용하지 않도록 했고 특히 소비자 직거래를 시도하면서 신뢰를 쌓는데 혼신의 노력을 쏟았다.

‘별레가 못 먹는 것을 어찌 사람이’

11년이 지난 지금 강씨는 3만평 규모에서 연간 1억5,000만원의 순소득을 올리고 있다. 여기에는 그 나름대로의 전략이 있었다. “별레가 못 먹는 것은 사람도 못 먹는다”는 생각으로 유기농산물을 철저히 ‘다품목 소량생산’으로 소비자들의 선택의 폭을 넓히는 동시에 과잉생산에 따른 가격폭락에 대비했다. 또 유통업체에 직판장을 개설하고 대형 음식점 10여 곳을 유기농채소 전문점으로 체인점화 해가면서 ‘깨끗하고 정직한 학사농장’이라는 브랜드를 정착시켰다.

소비층 확대를 위해 현장교육, 체험학습 등 다양한 프로그램을 개발했다. 또 홈페이지를 개설, 유기농업과 유기농산물에 대한 정보를 제공하고 있으며, 6월2일을 ‘62day(유기데이)’로 정하고 12월에는 사라져 가는 김장 문화를 체험할 수 있도록 ‘김장축제’를 개최하고 있다.

이제는 農事가 아닌 農業에 매진해야

강씨는 이제는 ‘農事가 아닌 農業’에 매진해야 할 때라면서 “막연하게 농사나 짓겠다는 생각으로 하늘과 땅, 작물만 바라보는 것이 아니라, 농사도 지식과 노력에 따라 성패가 좌우될 수 있음을 절감해야 한다”고 강조했다.

그의 경영철학은 철저한 신용과 정직한 상품생산 그리고 소비자의 의견을 적극 수렴한다는 것. 이를 위해 생산지에서 1차선별을 한 다음 반드시 판매 직전에 2차 선별과정을 거치고 있고 상품에 불만이 있으면 교환을 해주고 있다.

최근 농산물이 가진 본래의 독특한 맛과 향을 내며, 먹으면 건강해질 수 있는 농산물 고유의 기능성을 살리는 방법을 연구하고 있는 강씨는 전남 지역에 300만평 규모의 유기농업단지를 조성할 야심찬 계획도 갖고 있다.





1944년생

주소 전북 정읍시 소성면 보화리 19 전화번호 063. 537. 7239 H.P 018. 272. 7239

신기술 실천과 우수한 품종보급의 선행

경영체명 딸기작목반/대성농장 프로정신으로 늘 새로운 도전

주품목 유기농딸기

영농경력 20년

경영규모 8,000평

순수익 7,000만원

평생 벼농사를 해오던 강재식씨가 벼농사를 그만두고 딸기농사로 전업을 한지 벌써 17년이 되었다. 딸기 재배로 성공하려한 그는 신기술을 실천하려는 의지가 강하고 과감한 사고의 전환으로 선별, 포장, 유통체계를 개선하여 상품에 대한 부가가치를 높여 나가고 있으며 딸기종묘 보급에도 앞장서왔다.

딸기 시설하우스 재배가 평생직장이라는 확고한 신념으로 새로운 것에 도전하는 자세가 다른 농가에 비해 항상 앞서가는 비결이라면 비결이다. 자신이 직접 실험하고 경험에 의해 얻은 지식을 체계화 했는데, 특히 여러 번의 도전 끝에 슈퍼 딸기 재배에 성공하여 딸기재배에 남다른 애착을 가지고 있으며 타 농가에게도 딸기종묘를 보급하는데 앞장서고 있다.

딸기를 연중 생산하는 기술을 개발하여 여름에는 기온을 낮추고 겨울에는 온도를 저비용으로 높일 수 있는 수막재배 방법을 쓰고 있고 병충해도 무공해 방제법으로 잡아서 무공해 고품질 딸기를 생산하고 있다.

좋은 품종과 우수한 기술을 보급·전수

그가 외국에서 도입하여 전국에 보급한 품종으로는 여봉, 장이, 육보, 아끼히메 등의 품종이 있는데 특히 여봉의 경우 10년 전 일본에서 25포기를 700만원에 구입하여 2년간 번식시킨 뒤 전국에 보급하였다. 최근에는 기술센터에서 조직배양을 이용한 '슈퍼딸기'를 분양 받아 재배기술을 확립하였고 이 품종 역시 딸기농가에 종묘 및 재배기술을 전수하여 농가소득 증대에 크게 기여하였다.

우수 농산물을 생산하기 위해 이중터널(보온덮개)을 설치하고, 자가제조한 발효액비를 사용하는 등 다른 농가에 비해 수확시기를 앞당겨 출하 안정된 가격으로 높은 소득을 올릴 수 있었다. 또한 기름값의 인상으로 인하여 생산 단가가 올라가자 그는 과감히 연동식 하우스를 철거하고 단동식으로 새로이 하우스를 만들고 거기에 물순환식 방법을 도입하여 겨울철 난방비 절감효과를 가져왔다.

무농약 재배로 소비자들이 안심하고 먹을 수 있도록 하였으며 자신이 가진 선진농업기술을 다른 반원들에게도 전수하는 한편, 정읍소성 딸기 작목반을 우수작목반으로 만들기 위하여 공동출하, 공동구매를 선도하는 등 작목반에도 기여를 많이 했다.

신기술의 개발과 유기농법 실천이 차별화의 핵심

품종의 보급과 퇴화를 방지하기 위하여 그는 조직배양 기술에 관심을 가지고 그 기술을 습득하였으며, 직접 조직배양실을 구비하여 조직배양 딸기 생산에 주력할 계획이다.

토양 비배관리도 화학비료를 사용하지 않고 유기농법을 실천하여 보다 안정되고 믿을 수 있는 묘와 상품을 생산·판매하여 다른 농가와 차별화 해나가고 있다.





1954년생

주소 충남 청양군 장평면 낙지리 282 전화번호 041. 942. 6634

국내 최고품 '칠갑산 멜론'의 대부

경영체명 낙원농장

홈페이지

<http://cktmelo.farmkr.net>

주종목 멜론

영농경력 22년

경영규모 하우스 2,500평,

벼농사 3,200평

순소득 7,000만원

까다롭지만 값비싼 농산물 재배로 승부

'83년 그가 멜론농사를 위해 난데없이 논에 비닐하우스를 지을 때만 해도 청양지역 농업에 돌풍을 몰고 온 오늘날의 변화를 예상하지 못했었다. 평소 그는 재배가 까다롭지만 값이 비싼 작물을 찾았는데 농촌진흥청 작물시험장에 근무 하던 친구의 말을 듣고 멜론재배에 뛰어들었다고 한다.

그후 전남 나주, 경남 진주 등의 멜론농가들과 대한머스크 협회'를 결성, 일본 농가견학을 다녀오면서 본격적으로 '최고품 멜론 만들기'에 매진했다. 이 때에는 고온기에 재배하기 어렵다는 노네트 멜론인 '휴런'과 질병에 약한 '얼스멜론' 재배에 연달아 성공했다.

강씨의 멜론은 특유의 모양과 빛깔, 달콤한 맛과 향으로 시장에서 인기를 끌었고 자연히 높은 소득으로 이어졌다. '80년 중반부터 이웃농가들이 뒤쫓아 멜론에 뛰어들었으며 도시로 떠났던 젊은이들까지 그의 성공소식에 고무되면서 하나둘씩 되돌아와 재배에 동참했다.

공동브랜드 등 철저한 자체 기술지도로 소비자 인기 독차지

그렇지만 그는 안주하지 않는다. 경쟁이 치열해지고 있어 품질과 판매기법 등에서 차별화해야 살아남을 수 있다는 생각이다.

국내 뿐 아니라 일본을 다니며 가장 앞서가는 멜론재배 현장을 찾아가 온갖 정보습득과 기술 배우기에 앞장서고 있다. 그는 직접 시범포를 운영해가며 품질은 좋으나 재배가 까다로운 신품종 연구 등에 혼신을 다한다.

작목반을 조직하고, 4년전엔 둘로 나뉘져 있던 작목반을 하나로 통합하는 산과역을 했던 그는 지금도 작목반원들의 기술을 끌어올리는 일을 최우선의 과제로 여긴다.

70여명에 이르는 농기들이 작목반 공동브랜드인 '칠갑산 멜론'으로 출하하는데, 어느 한 농가라도 품질이 낮으면 전체 농가가 함께 불이익을 당하기 때문에 기술지도에 최대 역점을 뒀야 한다는 것.

'98년에 국내 최초로 품질확인이 쉽도록 종래의 밀봉형 상자 대신 덮개식 상자로 바뀌 폭발적인 인기를 끌기도 했다. '칠갑산 멜론'의 인지도는 벌써 여러 해 전부터 최정상을 지키고 있다. 잇따른 시식회 개최 등 '칠갑산

멜론' 알리기에 주력하면서 각종 언론매체 및 소비자 방문이 줄을 잇고 있다. 출하는 대부분 농협유통 양재점·창동점을 비롯해 대전 도매시장에 내고 있으며 값이 맞으면 일본 수출까지 한다.

'얼굴 있는 소비자' 늘려야

그는 특히 멜론의 생산과 판매 등 전과정에 걸쳐 새 아이디어와 전략으로 끊임없이 변화를 꾀하고 있다. 2002년 가을부터는 그동안의 멜론 2기작을 접고, 겨울 토마토 재배로 바꿨다. 적지 않은 기름값을 들여 재배하는 겨울 멜론으로는 남부산과 경쟁이 어렵다는 판단에서다.

멜론재배는 '믿고 찾는 단골'을 누가 많이 갖느냐에 모든 승패가 달려있다고 본다. 말하는 강씨는 이렇게 품질의 중요성을 거듭 강조한다.

"고가품인 멜론은 신용, 즉 품질이 생명입니다. 꼭 내 제품을 사겠다는 '얼굴 있는 소비자'를 자꾸 늘리는 것이 중요합니다. 앞으로는 개인 홈페이지를 통한 인터넷 홍보와 판매를 강화하는 등 고객관리에 더 많은 정성을 쏟을 계획입니다"





1952년생

주소 전남 해남군 문내면 예락리 981 전화번호 061. 532. 1611

저공해 고추 생산기술 주위 농가에 보급

경영체명 충무농장

주품목 담배

영농경력 30년

경영규모 1만8,000평

조수입 1억2,000만원

새로운 소득 작목 발굴에 안간힘

한반도 땅 끝자락에 위치한 '충무농장'의 주인 강정학씨는 '잘사는 농촌을 만들겠다'는 각오로 새로운 소득 작목 발굴에 발벗고 나섰다. 담배와 참다래 등의 소득작목에 대한 재배면적을 늘려 나가며, 지역사회에서 적극적인 4-H활동을 하여 각종 선진 농업 기술을 손쉽게 익혔다.

강씨는 새롭게 배운 영농기술을 비교 분석하기 위해 매일 매일 영농일지를 작성하여 다음해 영농활동이 한층 수월하게 하였다. 그와 동시에 재배품목의 변화와 영농 소득계산 추이를 쉽게 익힐 수 있는 소중한 자료를 얻었던 것이다.

지난 '71년에는 해남군 4-H회장에 이어 '94년 농업인 후계자 선정, 새마을지도자 해남군협의회장 등 다양한 역할을 해오고 있다. 이처럼 열심히 땀을 흘린 결과 논과 밭이 차곡 차곡 쌓여 나갔다.

이렇게 강씨가 쌓아 놓은 '충무농장' 영농규모는 논 3천평, 밭 9천평, 비닐하우스 6개동(3백평), 축사 등의 적지 않은 규모를 가지고 있다.



담배, 월동배추 '충무농장' 효자품목 특특

지역사회 소년소녀 가장돕기 등 농촌지도자로서의 충실한 역할도 해오고 있다.

강씨는 지역내 향토문화행사 참여를 적극적으로 유도하는 한편, 새로운 영농기술을 발견하게 되면 작목반원들과 함께 앉아 토론을 거친 뒤 곧바로 주위 농가들에게 영농기술을 보급하는 열성과 선도농이다.

현재 '충무농장'은 유자농원 1천평과 참다래 2천평을 조성해 놓고 있는데 새로운 과수 영농기술을 발굴하는대로 주위 농가들에 전파하는 영농기술 전도사 역할을 해오고 있다.

강씨는 벼농사와 고추농사, 고추육묘, 양파, 양다래 농사를 짓는 복합영농을 하고 있는 가운데 많은 신경을 쏟고 있는 농사는 6천여평의 담배 농사와 5천여평의 월동배추 농사이다.

고추 터널재배 과감히 시도 수확량 3배

이번에는 월동배추 농사가 '충무농장'의 독특한 효자노릇을 하고 있기도 하다. 새로운 영농기술에 도전하고 있는 강씨는 이 지역에서는 처음으로 터널 고추재배를 시도해 기존 고추 생산량의 3배가 넘는 고추를 수확해 내 주위를 놀라게 한 장본인이기도 하다.

이같은 고추 다수확 재배기술이 확인되면서 인근 고추재배 농가에 터널재배기술이 보급돼 작목반원들 소득 증대효과는 물론 '잘사는 농촌 만들기'에 크게 기여한 점이 높은 평가를 받고 있다.

이 뿐만이 아니라 여기 '충무농장'에서 생산된 농산물은 우수농산물로 인정을 받고 있는데 고추의 경우 저공해 고추를 생산하고 있으며 유자는 생산자 실명제를 실천하여 우수농산물에 대한 브랜드 이미지를 더욱 부각시키고 있다.

강씨 농장에서 수확된 농산물은 철저하게 계통출하되고 있으나 여기에 그치지 않고 소포장 마케팅 전략으로 아파트 단지등 소비자들 마당까지 직접 파고들고 있다. 앞으로 기존의 영농규모를 충분한 집약영농으로 발전시키기 위해 육묘 생산량 확대 등 새로운 첨단 영농시스템을 꿈꾸고 있다.





1955년생

주소 제주 북제주군 조천읍 신촌리 530-3 전화번호 064. 783. 7147

소비자의 건강과 땅의 기력을 생각한 친환경농업

경영체명 흙살림 제주도연합회 친환경농업으로의 첫걸음

샌드르 영농조합법인

홈페이지

www.saengdr.co.kr

E-mail

kyngho530@hanmail.net

주품목 배추, 브로콜리, 양파

영농경력 18년

경영규모 1만평

조수입 6,000~7,000만원

고광호씨는 '79년부터 10년 동안 서울에서 회사를 다니다가 가족들이 몸이 안 좋아 물과 공기가 깨끗한 제주도에 내려오게 되었다.

제주도에 내려와서 안심어본 작물이 없지만 그 중에서도 배추, 수박, 감귤 등의 농사에 주로 힘을 쏟았다.

'93년도에 '흙살림 연구소'에 친환경 농업 교육을 이수한 후, 농업인 소득증대는 생산자와 소비자간 신뢰 확보, 쾌적한 농촌 환경 조성이 첫걸음임을 인식하고 '94년도에는 '조천 유기농 연구회'를 창립하여 현재까지 친환경농업을 하고 있다.

이러한 공로를 인정받아 2001년도 제주도 최고농업인상(친환경농업 부문) 뿐만 아니라, 북제주군 신지식인상을 수상한 바 있다.



어려운 환경에서도 친환경농업을 위해 끊임없는 노력

고씨는 18년 동안 총 10,000평의 땅에 배추, 브로콜리, 양파 등을 친환경농업으로 재배하고 있다. 처음 제주도에서 농사를 할 때에는 땅이 살아있어 별다른 어려움이 없었지만, 배추, 수박 등의 연작피해로 인해 병해충이 생기고, 땅의 미생물도 많이 죽어버린 지금은 농사짓기가 더 어려운 상황이다. 친환경농업은 생각하는 것 이상으로 어려운 일이며, 스스로 연구하고 경험에 의해 터득을 해야 되기에 힘이 갑절 들어간다.

친환경 농업을 시작했을 때는 농약을 사용한 농산물의 모양이 예쁜 반면에, 친환경농업으로 재배한 농산물의 모양이 잘 나오지 않아 소비자에게 쉽게 다가서지 못했다.

당시에는 농약이 인체에 미치는 영향에 대해 소비자들의 인식이 높지 않았기 때문이다. 그러나 지금은 대중매체의 홍보로 소비자가 친환경농업에 대한 인식이 크게 높아졌음을 실감하고 있다. 과학적으로 무농약작물 잔류여부의 증명을 받아야 하는데, 정부로부터 뒷받침은 아직 미흡한 실정이라는 것이 고씨의 생각이다.

반면에 친환경농산물이 쉽게 유통되기 위해 땅의 기력을 살리는데 노력을 해야하며, 생산자 역시 소비자에게 좋은 품질의 농산물을 제공할 수 있도록 노력해야 한다.

친환경농업으로 재배한 작물의 가격은 다른 작물보다 30~200% 좋은 가격을 받고 있다. 유기재배밀감은 인기가 높아 수요를 따라잡지 못하는 실정이다.

고씨는 2003년부터는 10년 동안 무농약으로 감귤을 재배한 토지 1500평에 하우스 시설을 해 만감류를 식재 할 예정이다.

친환경농업의 가능성, 무궁무진하다

친환경농업을 하면서 소비자의 인식이 좋지 못하고 생산된 농산품의 생산판로가 여의치가 않아서 3~4년 동안 제대로 팔지 못해서 낭패를 본 적도 있다.

어려운 상황에서도 농약과 비료를 쓰지 않는 친환경농업을 추진하며 브로콜리, 양파의 무농약 인증을 받았다. 고씨는 “친환경농업이 경험도 많고 체계가 잡혀있기 때문에 앞으로 친환경농업의 가능성이 보인다”고 말한다.

소비자의 인식이 좋아짐으로써 농약과 비료를 쓰지 않는 친환경농업방식은 성공할 수 있는 하나의 비결이라고 확신하고 있다.



1940년생

주소 전남 완도군 군외면 신흥리 868 전화번호 061. 552. 5565 H.P 011. 615. 5564

생선액비에 여무는 방울토마토의 꿈

주품목 방울토마토

영농경력 40년

경영규모

하우스 1,200평, 논 1,400평

순수익 2,000만원

바닷바람에 하우스 여러번 날려

남해의 너른 바다를 앞마당 삼고 있는 고상곤씨의 연동 하우스 안에는 방울토마토가 알알이 여물고 있었다. 천장의 햇볕 가림판을 자동으로 열고 닫을 수 있는 하우스였다. 또 수확물을 쉽게 이동시킬 수 있는 장치까지 마련해들 정도로 자동화기계에 신경을 쓰고 있었다.

마침 만물을 딸 즈음이 되어 맛을 보았는데, 단맛과 향이 더없이 좋았다. 자연농업 덕분이라고 했다. 서울 가락동과 영등포 농협공판장에만 고정 출하를 한다는 고씨는 이 정도 맛이면 여느때와 마찬가지로 최고값을 받을 것으로 확신하고 있었다. 여러모로 안정된 농사꾼으로 보였다.

“처음부터 이렇게 안정된 농사를 지을 수 있었던 것은 아닙니다. 하우스 농사는 '90년부터 했는데 오이와 풋을 주로 했습니다. 그땐 고생이 참 심했습니다. 특히 이곳은 바람이 거세게 부는 곳이라 하우스를 날린 일이 한두 번 아닙니다.”



“돈내고 받은 교육이 효과”

이렇게 관행적으로 농사를 해서는 희망이 없다는 생각에 자연농업을 시도하기로 마음을 잡은 것이 '98년이였다. 그래서 자연농업협회 주관의 교육을 충북 괴산에서 4박 5일간 받았다.

당시 같은 동네의 청해진 방울토마토 작목반원 8명과 함께 교육을 받았다.

“그때 1인당 20만원씩 교육비를 내고 교육을 받은 것이 주효했다고 봅니다. 농업인 교육은 많지만 대부분 공짜이고, 그래서 대중 듣게 되는데, 그때는 내 돈을 내니까 내 지식이 되고 이를 실천하게 되더군요.” 아직까지 완전한 자연농업을 실천하지 못하고 있다는 고씨는 직접 생선액비와 미생물제제를 만들어 쓰기 위해 노력을 하고 있다. 생선액비는 등 푸른 생선에 흑설탕과 미생물을 넣어 발효시켜 만드는데, 1년 정도 묵히면 쓸 수 있으나 고씨는 효과를 더욱 높이기 위해 3년씩 묵히고 있다. 어촌이라 주변에서 쉽게 생선액비의 재료를 얻을 수 있다는 것이 무엇보다 큰 장점이다.

질 좋은 농산물이면 수출시장에서도 승산

지금 쓰고 있는 액비는 인근 양식장에서 사료로 사다놓은 고등어가 약간 상하는 바람에 이를 싸게 얻어다 발효시킨 것이다. “3년 묵은 생선액비를 일본 바이어에게 보여주니 두말도 하지 않고 계약을 하자고 하더군요. 국내시장뿐만 아니라 수출시장에서도 문제는 농산물의 질인 것 같습니다. 농업 환경이 어렵다지만 질 좋은 농산물을 생산하면 미래는 밝다고 봅니다.” 고씨는 2002년 태풍 루사 때 꽤 큰 피해를 입었다고 했다. 그런데도 고씨는 힘들어하는 기색을 보이지 않았다. 자연재해를 감당할 각오가 없으면 농사꾼으로서의 자격이 없다는 자세였다. “뭉니 뭉니 해도 IMF체제 때가 제일 힘들었습니다. 끝없이 기름값은 오르고 소비는 안 따라주고... 적자가 엄청났습니다. 그때도 이겨냈는데, 앞으로 어떤 어려움이 닥친다 해도 자신 있습니다.” 끊이지 않고 불어오는 바닷바람을 이기며 자연농업에 도전하는 고씨의 영농의지는 잘 여문 방울토마토처럼 단단하고 밝아 보였다.





1929년생

주소 부산광역시 강서구 죽동동 476-1 전화번호 051. 336. 2901

소량 다품목 유기농산물 재배로 고소득 창출

경영체명 덕성농장

50년 유기농산물 생산 경력

주품목

시설채소(샐러리, 파세린)

영농경력 50년

경영규모 3,600평

순수의 1억원

“남들이 재배하지 않는 유기농업 방법으로 고급 농산물을 생산해 호텔이나 고급 음식점에 납품하며 고부가가치를 창출할 수 있다는 생각으로 지난 50년간 유기농업을 해왔습니다”

공덕선씨는 살아있는 유기농업의 현장 전문가로 정평이 나왔다. 지난 70년대 미 8군에 유기농 채소 납품을 계기로 소량 다품목 유기농산물 생산으로 고소득을 올리고 있다.

현재 3,600평 규모의 비닐하우스에서 샐러리, 흰꽃양배추, 파세린 3개 품종을 재배하며 품목마다 1주일에서 한 달 간격으로 심는 시기를 조정해 연중 일정한 물량을 계속 납품할 수 있는 체계를 갖추고 있다.

유통시간도 농장에서 출하된 엽채류를 비행기로 운반하여 서울시내 대형 호텔이나 백화점까지 채 4시간이 소요되지 않을 정도로 신선도 유지에 신경을 쓰고있다. 전량 유기농법으로 재배한 엽채류는 시중보다 2배이상 높은 가격으로 판매하고 있지만 소비자들의 유기농산물에 대한 높은 선호로 소비량에 비해 생산량이 턱없이 부족한 실정이다.

독특한 마케팅 전략

공씨는 지난해 낙농강 폭우로 어렵게 심은 모종이 다 떠내려가는 어려움을 겪기도 했으나 50년 동안 유기농법으로 쌓아온 노하우와 수도권 거래처의 도움으로 다시 재기에 성공할 수 있었다.

특히 공씨는 유기농법으로 생산된 농산물은 가격이 일반 농산물보다 가격이 높아 중산층 이상 고소득자가 찾는 것에 착안하여 철저히 고급·고가 판매 전략을 채택했다.

이를 위해 정부로부터 10년 동안 품질인증을 받아온 것은 물론 유기농업 협회서 공급하는 미생물 제제를 사용하는 등 제품관리에 치중했다.

이처럼 소비시장을 미리 정해 놓고 그에 맞는 제품생산과 관리에 주력한 점을 성공요인으로 꼽았다. 고소득층을 겨냥한 제품생산과 더불어 음식물 조절에 신경을 써야 하는 당뇨·고혈압 환자를 대상으로 한 유기농산물 판매도 병행하는 등 새로운 수요를 개발하였고 관련 업계 유통상인과 돈독한 신뢰가 쌓이면서 소비시장이 확대되어 연간 1억8,000여 만원의 고소득을 올리고 있다. 한번 관계를 맺은 유통상인과는 10~20여년 동안 관계를 유지할 정도로 사람중심의 마케팅을 강조하고 있다.



퇴비와 시설관리에 주력

공씨는 유기농산물의 품질은 퇴비가 좌우한다고 믿고 액비를 직접 제조해 사용하고 있다. 완숙시킨 퇴비사용은 기본이고 미생물 제제도 유기농업협회로부터 약재를 공급받아 제조함으로써 저급 원료 사용에 따른 수확량 감소와 품질하락을 방지하고 고품질 유기농산물을 생산하고 있다. 관수시설도 완전자동화하여 모든 재배작물에 물을 골고루 뿌려 균일한 품질의 농산물생산에 치중하고 있다.

하우스에 사용하는 천막 소재도 최고급품을 사용해 1대의 난방기만으로도 충분히 3,600평의 하우스를 난방할 수 있도록 시설을 완벽해 놓고 있다. 이러한 유기농산물 재배에 대해 공씨는 “유기농산물 소비층이 아직 많지 않아 대량생산 체계를 갖추는 것은 부적합하고 소량 다품목 생산에 주력하고 있다”면서 “연중 일정한 물량생산과 일정한 품질을 유지해야 하고 현장 경험을 바탕으로 자신만의 고품질 재배기술 확보여부가 성공을 결정하는 요인”이라고 강조했다.





1962년생

주소 전북 익산시 용안면 법성리 176 전화번호 063. 861. 5829 H.P 011. 650. 5829

공동으로 생산하여 고유 브랜드로 판매한다

주품목 수박, 딸기

영농경력 20년

경영규모 3,400평

조수입 1억원

수도작에서 딸기로 주작물을 바꾸고

곽재명씨는 고향에 정착해 살면서 바로 부모님께서 하시는 1만여 평의 수도작을 하다가 소득이 높다고 소문이 난 시설 방울토마토를 일부 하기도 하였다.

하지만 시설채소에 경험이 없는 터라 어려움이 많아지고 수익도 많지 않았다. 그래서 바로 2,000평을 시설수박으로 대체하여 재배하고 있다. 하지만 시설수박도 면적을 늘렸지만 가격진폭이 커서 소득이 안정적이지 못하였다.

그래서 4년전 주변 딸기농가의 영향을 받아 딸기 작목반에 가입을 하면서 초기에는 800평을 재배하기 시작했고 소득이 보장된다는 판단에 따라 현재는 1,400평으로 넓혀 재배하고 있다.

벌을 이용하여 수정율을 높이고

수박은 현재 정식을 하기 위한 자리를 정리하고 있다. 보통 1월 중순에 심고 인공수정을 하여 4월 중순부터 수확하는

데 인건비를 절약한다는 차원에서
밭떼기로 출하한다.

수도작은 농기계를 제대로 갖추고
운영하고 있으며 수확된 벼는
전량 농협에 출하하고 있다.

시설딸기의 품종은 '육보', '장
의(희)'를 재배하고 있으며, 수막
과 3중보온을 복합하여 사용하고
있다.

이유는 물 성분이 좋지 않아 수
막에만 의존할 수 없어 3중보온을
함께 이용하고 있는 것이다. 그리고 흰가루병의 피해가 많이 발생하여 한방농약과 일반농약을
쓰고 있다. 그리고 묘는 지리산 함양에서 고랭지육묘로 50%를 받고 있으며 50%는 자급을 하
고 있다. 특히 경험상으로 볼 때 고랭지육묘가 이곳 지형에 잘 맞는다. 수정은 벌통을 이용하며
1동당 벌통 1개를 두어 수정의 효율을 높이고 있다.



관리부터 출하까지 공동으로

곽씨는 용안면의 '돌마루' 딸기작목반에 가입하여 여러 농민들과 함께 정보를 교환하는 일
에도 열심이다. 작목반은 딸기를 공동으로 관리, 수확, 선별, 출하를 하고 있다.

그리고 '돌마루고향딸기'라는 브랜드로 포장을 디자인하여 포장판매를 하고 농협의 도움을
받아 서울, 안양, 안산지역으로 직접 출하를 하고 있다. 그리고 회원 농민들에 대한 교육은 일
부 지도소를 통해 종묘사, 농약사에 의뢰를 하여 교육을 실시하기도 한다.

출하에 있어 과잉생산시기를 피한다

국내 과잉출하시기를 피하기 위
해 수확시기가 빠른 '배향'을 대
체 품종으로 계획하고 있다.

그리고 시설수막 재배면적은 줄
이고 시설딸기 재배면적을 넓힐
계획이며 지금 시험중인 작목반의
이온수 이용이 효과를 거둔다면
이온수도 이용할 계획이다.





1969년생

주소 경남 거창군 신원면 구사리 1072-10 전화번호 055. 942. 8110

자기만의 경영방식을 살린 햇쌀농장

경영체명 햇쌀농장

E-mail

kkchpak9@hanmail.net

주품목 딸기

영농경력 11년

경영규모 900평

순수익 5,000만원

위기를 넘어 기회로

구교천씨는 군대 제대후 바로 농사를 시작하여 11년동안 벼농사를 지었으나, '97년 IMF를 맞으며 많은 어려움을 겪게 되었다.

그러다가 쌀농사는 수익이 가을에 집중되어 있는 반면, 딸기는 연중소득이 가능하다는 판단 아래 딸기 재배를 시작하였다.

시작할 시기에는 주위에 딸기농사를 재배하는 곳도 많지 않았고 타 시설채소보다 오랜 기간 수확이 가능하기 때문에 수익성면에서도 많은 도움이 될 것으로 생각했다.

정확한 정보와 차별화된 경영방식

구씨는 현재 900평의 하우스에서 수박과 딸기를 이기작으로 재배하고 있다. 딸기를 8월에 정식한 후 이듬해 5월 중순까지 수확하고, 수확이 끝나면 육묘장을 따로 운영하여 이듬해에 쓸 모종을 생산하고 있다. 모종은 3월에 정식한 후 7

월중순까지 모종을 키운다. 육묘비가 비싼 상황에서 비가림 육묘장과 노지 육묘장을 통하여 직접 키워 사용함으로써 투자생산비를 줄이고 있다.

딸기는 같은 면적에서 재배하더라도 재배 환경이나 방법에 따라 최고 10배 이상의 수익 차이가 난다. 온실속의 딸기는 8월중순에 정식하여 5월 중순까지 키우기 때문에 토양이 그만큼 중요하다. 구씨가 재배하는 지역은 고랭지로서 토질도 황토여서 생산된 딸기는 당도뿐 아니라 경도도 높아 상품가치가 높다. 또 좋은 토질을 유지하기 위해 시중에서 판매하는 비료를 사용하지 않고 직접 우분, 골분, 미강, 발효제 등을 첨가한 유기질 비료를 만들어 사용하고 있다. 이렇게 만들어진 퇴비는 완숙을 시켜 딸기 재배지에 뿌려 준다.

제조 단가로 환산하면 시중보다 5배~10배 가량 비싸지만 유기질 비료를 사용함으로써 땅심도 좋아지고 출하하는 농산물의 품질도 좋다고 한다. 또 딸기를 재배하면서 가장 어려운 점은 온도관리이다. 온도 관리를 위하여 지하수를 통해 수막을 형성하여 온도를 조절하고 있다. 요즘 값이 비싼 기름을 사용하여 온도를 관리하는 것에 비하여 관리 유지비가 아주 적게 사용된다. 딸기는 화방에서 열매를 맺는데 보통 1화방에서 15~80개 가량 열린다. 일반 농가는 보통 1, 2화방 수확하는 데 비해 잘하는 농가는 5화방까지 수확하고 있다. 현재 햇살농장에서는 4화방까지 수확을 목표로 기술을 습득하고 있다.



지역여건에 맞는 품질생산

지역에서 딸기를 하는 농가가 적기 때문에 개별출하를 하는 관계로 물류비용이 많이 들고 있다. 딸기 작목반을 형성하기 위해서는 30농가 이상 되어야 하는데 현재 이 지역에서는 작목반을 형성할 만큼 딸기 재배 농가가 많지 않다. 따라서 좋은 품질의 딸기 생산으로 승부를 걸 수 밖에 없었다.

차후 브랜드화를 통하여 전국에 출하할 수 있는 시스템을 구축하고자 하며, 걸음마에 있는 농가나 단체에 대하여 기술이나 정보 지원을 꾸준히 해줬으면 좋겠다는 것이 구씨의 소망이다.



1952년생

주소 충북 진천군 초평면 오갑리 630-6 전화번호 043. 532. 6096

시설원에 전업농이 평생 소원

경영체명 부지농장

주품목 오이, 토마토

영농경력 30년

경영규모 시설하우스 1,400평

순수익 4,000만원

선진영농을 위한 적극적인 노력

권부들씨는 900여평의 시설하우스에서 오이, 애호박, 토마토를 재배하면서 쌀의 고장 진천에서 시설채소를 지역의 명품으로 만들어놓은 주역 중 한 사람이다.

시설채소를 통한 고소득의 창출을 위해 선진작목반의 견학을 통해 노하우를 쌓아왔다. 그리고 이렇게 터득한 지식을 작목반원들과 함께 공유하는 등 자신뿐만 아니라 마을 전체의 소득증가를 위해 영농기술 및 정보습득을 위한 노력도 게을리 하지 않았다.

또한 농업기술센터 등의 교육에 적극 참여하여 기술을 습득하고 농민신문, 디지털 농업, 농업관련 서적 등을 정기구독하며 열정을 보였다.

작목반 구성을 통한 활로 개척

농자재 구매에서부터 생산·판매 등의 활동을 농가 개별적으로 수행함으로써 발생하는 각종 어려움을 극복하기 위

해 오이 농사를 하는 11명의 뜻있는 농업인이 모여 “원대오이작목반”을 구성하게 되었다. 주위 일반채소농가를 가입시켜 21명까지 증원을 하여 운영을 하였으나, 작목반의 단합과 공동계산제의 정착을 위해 일반채소 농가를 제외, 현재 8명의 작목반원이 공동계산, 공동구매에 적극 참여함으로써 개인상인들의 가입방지는 물론 거래력(Bargaining Power) 증진으로 농가소득 증대에 박차를 가하고 있다.



얼굴있는 우수농산물 생산에 주력

영농 하우스의 집단화로 발생할 수 있는 병해충 확산을 줄이기 위해 공동방제를 실시하고 있으며, 농산물 출하시 자체 품질관리원 2명이 농산물 선별 및 포장시 순회하여 자체 검사를 획득한 농산물만 출하함으로써 고품질 농산물의 이미지를 높이기 위해 노력하고 있다.

이처럼 원대오이만의 대내외 이미지 및 농가수취가격 제고에 주력하고 있다.

또한 상품포장에 조합원의 얼굴을 표시하는 이른바 얼굴있는 농산물의 생산으로 리콜제를 철저히 실시하고 있으며 작목반 전원이 생산한 농산물 전량을 농협계통출하를 하고 있다.

뿐만 아니라, 친환경 농산물을 생산하기 위하여 자체 조제한 액비를 사용하고 있으며, 저농약 농산물의 생산을 위해 미생물제재를 도입하여 사용하고 있다.

그리고 연 2회 토양검정을 위한 각 농가의 토양을 채취, 진천군 농업기술센터에 의뢰하여 처방에 따라 토양관리를 하고 있다.





1944년생

주소 경남 합천군 대병면 성리 788 전화번호 055. 933. 7283

딸기는 나에게 효자와 같은 존재이다

경영체명 성리농장

주품목 딸기, 수박

영농경력 7년

경영규모 1,300평

순수의 4,000만원

처음에는 누구나 어렵다.

권사현씨는 중학교 졸업 이후 부모님으로부터 농사일을 배웠다. 35여년을 벼농사 일에만 전념을 했다.

그런 권씨 가정에 경제적 위기가 오면서 다른 작물 쪽에 자연스럽게 관심을 가지게 되었고 7년 전부터는 딸기재배를 시작하게 되었다.

그는 "1,300평의 딸기재배는 물론 쉬운 일은 아니었다"고 말한다.

첫해는 2,500만원 정도의 조수입을 얻었지만, 지금은 5,000만원 정도의 조수입을 올리고 있어 나름대로 주위 사람으로부터 기술적 제의를 받고 있는 상황이다.

처음엔 특별한 딸기 재배 기술도 없어 직접 여러 전문가나 기술센터를 찾아 다니면서 기술을 습득할 수 있었고, 그렇게 배운 기술을 바탕으로 지금의 성공을 거둘 수 있었다.



품질로서 승부한 딸기

현재 딸기는 온실재배를 하고 있어 생육기간이 일반 노지에서 재배하는 것보다 길기 때문에 땅심이 중요하다.

성리농장은 좋은 토양을 만들기 위해 소에서 나오는 거름을 딸기밭에 되돌려 주고 토양에 적합한 석회질 등을 충분히 공급하고 있다. 또한 벚짖을 사용하여 토양의 체질과 호기성을 좋게 함으로써 양질의 딸기를 생산

하고 있다. 이처럼 벚짖을 활용하면 미생물 번식에 알맞은 조건을 제공할 수 있다.

물은 가야산의 맑은 물을 공급하여 좋은 품질의 딸기를 생산하고 있다. 또한 생육에 필요한 적정온도를 유지시켜 줘야 하는데 권씨는 재배하는 곳은 해발 250~260m 정도의 고랭지인지라 한겨울의 낮은 온도에도 불구하고 온실안의 온도는 딸기 수확기 최저온도 3℃ 미만으로 내려간 적이 없다. 가장 추울 동틀 무렵 온도가 3℃를 유지하고 가장 추운 날이 아니면 평균 6~7℃ 정도를 유지하고 있다. 고랭지 기후 덕택에 병충해가 적고 당도가 높은 농산물을 생산할 수 있다.

끝까지 딸기를 재배하고 싶다



경영위기가 왔을 때 새로운 돌파구로서 딸기 재배는 많은 도움을 주었다.

권씨는 재배면적을 늘리는 것도 생각했으나 관리 능력을 벗어난 규모화보다는 지금의 규모에서 품질관리에 최선을 다한다면 지금보다 더 많은 부가가치를 올릴 수 있을 것이라고 판단하고 최고의 딸기 생산에 노력하고 있다.

앞으로도 주위에서 말하는 “그 집 딸기는 좀 다르다”는 말을 계속 들을 수 있도록 더욱 더 노력할 것이라고 한다.

권씨는 생산한 딸기를 수출하는 길도 모색하고 있다. 품질이 뒷받침된다면 세계 시장에서도 충분히 통할 수 있다는 자신감이 생겼기 때문이다.



1951년생

주소 경기도 용인시 모현면 일산리 99-21 전화번호 031, 334, 5581 H.P 011, 746, 0494

수입농산물 개방 문제없다

경영체명 정성농장

주품목 기능성 특수 쌈채류

영농경력 13년

경영규모 2,000평

순수익 5,000만원

농업은 거짓없는 사업

젊은 시절부터 10년 정도 4H활동을 열심히 하면서 농업인의 꿈을 키워온 권속찬씨는 1991년 분당 신도시화로 인하여 모현면 관내로 이사하게 되었다.

처음에는 상추, 쑥갓, 얼갈이 재배를 시작하면서 농업기술을 익히기 시작하여 현재 2만평에 기능성 특수야채 40여종을 재배하는데 성공하였다.

일본 농업신문에 기사가 실릴 정도로 지금은 꽤 유명인사이기도 하다.

지금 이렇게 이루기까지 어려운 점은 없었느냐는 질문에 한마디로 "하면 된다는 생각으로 살아왔기 때문에 어려움을 느낄 수 없었다"고 대답한다.

한때 농사에 등을 돌리고 건축업을 했던 경험이 있는데 그때 엄청난데 큰 사기를 당한 것이 이런 대답을 할 수 있는 큰 교훈이 되었다고 한다.

산화전해수와 오존수를 사용한 무농약 재배



현재 정성농장에서 수확하는 농산물은 80%가 직거래되고 있는데 수원, 여주, 성남 등 대형 식당으로 직접 납품을 하기도 하고 또한 농협 파머스 마켓에 전문매장을 설치하여 소비자 기호에 맞는 농산물을 진열판매하고 있다.

엽채류 재배에서 가장 중요한 것은 신선도유지와 저농약 사용이므로 무공해 농산물을 생산하기 위해서 전기분해장치를 이용하여 산화전해수와 오존수를 공급함으로써 신선하고 우수한 품질의 농산물을 생산하고 있다.

이 물을 사용하면 곰팡이병 등을 예방할 수 있으므로 농약의 사용을 줄일 수 있다. 또한 일

반수를 사용한 재배에 비하여 신선도 유지가 길어진다는 장점을 가지고 있다.

지금 재배하고 있는 40가지 엽채류 중에서 7가지 작물(당귀, 신선초, 적취, 레드치커리, 치콘, 썸멜, 피슬리)은 산화전해수와 오존수를 사용하여 무농약으로 재배하고 있다.

아직도 실험중이지만 보통 엽채류는 삼목번식이 불가능하다고 알려져 있지만 셀러리와 보혈채는 삼목번식이 가능하다는 것이 권씨의 믿음이다. 종자파종이 아니라 번식이 가능한 작물을 더 찾아 연구할 계획이다.

농산물 시장개방을 넘어서라 : 소비자와 밀착된 농산물 생산

권씨는 많은 수입농산물이 쏟아져 들어오고 있지만 신선도가 생명인 엽채류는 운송에 문제가 있기 때문에 경쟁력을 가질 수 있다고 생각한다.

소비자의 기호에 맞는 더 좋은 농산물을 생산하고 생산과 신선도의 유지, 저렴한 가격, 농산물에 대한 품질과 신용, 친절 등은 농산물 개방에도 살아남을 수 있는 방법이다.

한번은 포장단계에서 실수가 있어서 중량이 좀 적다는 전화가 왔는데 그 즉시 빠진 중량을 채워 보내면서 새로운 것을 하나 더 보내주었다.

정성농장에서 생산되는 농산물은 농장의 얼굴이나 마찬가지이므로 누구나 상자만 보고도 믿고 살 수 있어야 한다는 것이 권씨의 경영철학이다.

힘은 들어도 건강합니다. 60대는 청춘이지요

처음 모현에서 엽채류를 재배할 당시에는 주변에 엽채류를 재배하는 농가가 한집도 없었는데 지금은 여러 농가로 늘어났다고 한다. 재배농가가 늘어나면서 비싼 인건비로도 일할 사람이 부족하여 경영비중 많은 비용부분이 인건비로 들어가고 있다.



1954년생

주소 경북 안동시 풍산읍 막곡1리 272 전화번호 054. 852. 8102

영농 경험 30년 농업인의 선택, 환경농업

경영체명 막실농장

주품목 참외

영농경력 30년

경영규모 1,200평

순수익 3,000만원

굴곡 심했던 젊은 시절과 깨달음

19세가 되던 해 농사를 시작한 권영필씨는 처음에는 고추와 수도작을 했는데, '80년대에는 땅을 임차하여 사과농사를 시작하기도 했다. 그러던 중 건강에 이상이 왔음을 감지한 권씨는 그 원인이 농약임을 알게 되어 10여년만에 과수원을 그만두게 되었다.

다시 건강을 회복한 '90년에 시설채소 농사로 바꾸어 참외를 주품목으로 하는 농사를 짓게 되었다.

현재 1,200평의 하우스에서 연중 참외 등 시설채소를 생산하고 있으며, 18명(5ha)으로 구성된 막곡참외작목반의 반장으로 작목반을 이끌고 있다.

키토산액을 사용하여 뿌리활성화 촉진

농약 중독으로 농약이 인체에 얼마나 해로운지를 체험한 권씨는 참외 농사를 지을 때 퇴비를 직접 만들어 사용한다.

겨울철인 12월초에 산에서 활엽수를 채취하여 이것을 물로 20여일 가발효시킨다. 그 다음 이 퇴비를 하우스 내로 운반하여 깔고 목초액을 살포한 다음 경운한다. 이렇게 하면 토양 미생물 활성화에 좋다고 한다.

특히 정식 후 키토산액을 물에 800~1,000배 희석해서 살포하는데, 이렇게 하면 뿌리의 활성화가 촉진되어, 생산되는 참외 색깔의 선명도가 뛰어나고, 당도도 높아짐은 물론 생산량도 증대된다. 물론 키토산의 가격이 500cc에 1,500원으로 비싼 편이다. 이렇게 활엽수를 채취해야 하고, 키토산을 사용하는 관계로 비용이 많이 들지만 생산량이 늘고, 더 품질 좋은 참외를 생산하여 높은 가격을 받을 수 있으므로 손해가 아니라고 한다. 권씨의 참외는 타 농가재배 참외보다 박스당 5~6천원 더 받을 수 있다고 한다.

아직도 희망은 있다 : 환경농업

2002년 수해로 애로가 많았다는 권씨는 그래도 아직 우리농업에 희망이 있다고 말한다. 그리고 그 희망은 유기농업에 있다는 것이다. 앞으로도 남들 보다 앞서서 선도하는 농사를 하고 싶다는 권씨는 환경농업에 관심이 남달라 교육도 많이 다닌다. 또 같은 작목반원들에게도 “제 초제를 치지 마라, 혹 할 수 없이 사용하게 되더라도 잔류성이 없는 것으로 최소한의 양을 적기에 맞춰 사용하라”고 충고한다. 이러한 것은 모두 본인이 농약 피해를 경험하였으므로 소비자에게도 안전한 농산물을 공급해야한다는 사명감을 느낀 결과이다.

또 참외 농사 이외에도 오이, 열무, 호박, 배추, 무, 시금치, 당근, 대파 등 시설채소 생산에 보다 충실하고 싶으며, 지금 조금 하고 있는 딸농사는 참계농법으로 해 보고 싶다고 하며, 참계를 분양 받기 위해 노력중이다. “농사라는 것은 모든 걸 얘기 다루듯 매일 씨워야 돼. 똑바로 하든지 아니면 아예 포기하는 게 낫다”고 하는 권씨는 항상 뿌린 대로 거둔다는 것을 체험하며 살아가는 농업인의 기본자세를 실천하며 살고 있다.





1961년생

주소 경남 창원시 대신면 우암리 우암 208 전화번호 055. 291. 4449 H,P 017. 586. 4449

2세를 생각하는 대호농장

경영체명

2세를 생각하는 대호농장

주품목 고추, 오이, 딸기

영농경력 20년

경영규모 3,700평

순수익 1억원

친환경농업의 시작과 지금

'84년에 농고를 졸업하고 가업을 이어 받게 된 권재광씨는 평소 환경친화적인 농업에 관심을 많이 가지고 있었다.

특히 앞으로 태어나고 자라날 2세들을 위하여 보다 안전한 과일 및 채소를 생산하고자 노력한 결과 우수품질인증농산물(무농약농산물)의 인증까지 받았다.

1,500평에 오이 재배를 시작하였는데 처음 5년 동안 시행착오와 잦은 병충해로 어려움이 있었으나 지금은 어느 정도 안정화되었다.

현재는 오이뿐만 아니라 고추, 딸기 등을 친환경농법으로 재배하고 있으며 재배 면적도 3,700평까지 늘어났다.

재배포장 주위에 축사, 공장 등 오염원이 전혀 없는 깨끗한 지역이며 재배용수는 보건환경연구원에서 검정결과 "적합" 판정을 받은 지하수를 사용하고 있다.

비료는 맥반석 및 활성탄을 혼합하여 자가 제조한 유기질 퇴비를 사용한다.

병충해방제는 현미식초, 인산칼슘, 키토산 등을 주기적으로 살포하여 저항성을 높이는 데 역점을 두고 있다.



시간이 갈수록 중시되는 친환경 농업

처음에는 친환경농법으로 생산된 상품이 제값을 받지 못하였다. 정부에서 상품인증을 해주는 제도가 있었으나 소비자들의 인식이 부족했고, 다른 상품보다 비싸기 때문에 꺼려하는 경우가 많았던 것이다.

또한 다른 상품보다 크기도 작고 보기가 좋지 않았기 때문에 외면을 당했다.

하지만 안전한 식품, 과일 및 채소에 대한 관심이 커지면서 시장이 확대되기 시작했다. 권씨는 일찍이 해외 선진사례를 견학하여 그것을 농장 경영에 접목시키고 있다. 무농약으로 재배되는 오이, 고추, 딸기는 경남 친환경농산물 생산자 법인을 통하여 전량 백화점과 직거래 등으로 거래되고 있다.

예전에는 상품을 일일이 방문하여 홍보했으나, 지금은 품질을 믿고 있는 거래처와 샘플만으로도 직거래를 성사시키고 있다.

소비자만이 살길이다.

소비자에게 미리 주문을 받아 필요한 양만큼을 재배하는 계획재배를 꾸준히 하고 있고, 상품에 대한 설명을 통해 신뢰성을 심어주고 있다. 올해에는 하우스 시설을 2,000여평 정도 증축할 예정이며, 생산과 유통을 분리시켜 생산에 전념할 예정이다.

무농약 농법을 더욱 발전시켜 2005년도에는 완전한 본궤도에 올리고, 도시민이나 학생들이 보고 느낄 수 있는 실습 및 견학장으로 개방할 예정이다.



1953년생

주소 경기 화성군 매송면 어천리 343-2 전화번호 031, 291, 2653

“품질경쟁력으로 개방파고 넘었다”

경영체명 경안농장

주품목 채소, 육묘

영농경력 30년

경영규모 하우스 800평

순수의 5,000만원

농촌지도자 활동으로 지역농업 선도

'70년대 작목반의 개념조차 모르는 농업인을 상대로 작목반을 조직, 신기술보급과 새로운 영농정보 전달에 힘써온 경기도 화성시 매송면 어천리 경안농장 권정택씨.

800평 규모의 9개동 하우스에서 상추, 배추, 얼갈이, 쪽갓, 가지, 육묘 등을 연중 생산하던 중 우루과이라운드(UR) 타결과 시장개방에 따라 농업여건이 어려워지자 20년간의 시설채소 재배경력을 바탕으로 90년대부터 시설재배와 육묘사업을 함께 추진하는 전략을 펼쳤다.

육묘사업을 시작할 때는 쉽지 않았지만 권씨는 어려움에 굴하지 않고 연구를 거듭한 결과, 싱싱한 상태로 육묘를 소비자들에게 전달할 수 있었다.

아울러 신품종개발에도 노력해 이제는 남들보다 안정된 소득을 올릴 수 있게 되었다고 한다.

권씨는 육묘사업에 대해 “많이 파는 것도 중요하지만 그보다 중요한 것은 질 좋은 육묘를 생산, 소비자에게 보급하는 것”이라고 말했다.

안전농산물 생산을 위한 자연농법 활용

특히 지난 '98년부터는 800평 전체 하우스에 수막 시설을 설치하여 엽채류와 과채류를 번갈아 시기를 조정, 연중 생산하는 시스템을 갖췄다.

매일 영농일지를 쓰고 있는 권씨는 영농일지를 통해 작물의 생육상태를 점검, 무공해 청정농산물 생산을 통한 품질획득을 위해 박차를 가하고 있다.

고객인 소비자에게 안전농산물을 공급하기 위해 항상 연구하는 자세를 견지한다는 권씨는 3년전부터 자연농법을 이용한 시설채소 생산과 육묘 생산에 전념해오고 있다. 이렇게 생산한 연간 20만개 이상의 채소 육묘는 인근 농가와 육묘상에 출하하고 있다.

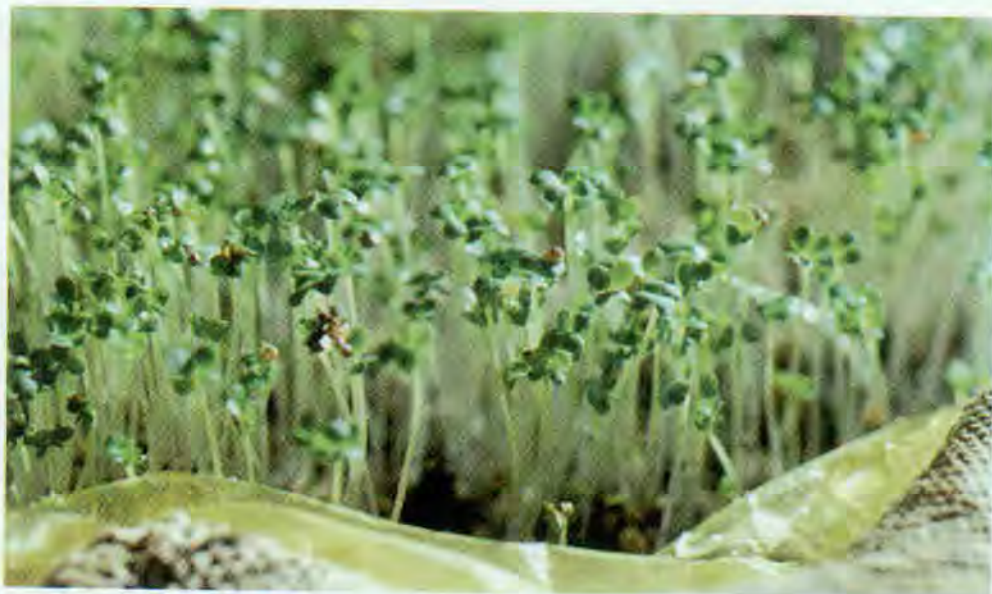
상추의 경우는 100% 자연농법으로 생산하고 있다. 또한 권씨는 작물재배 전 반드시 토양검정을 실시하고 있다. 그 결과 화학비료 사용량을 크게 줄이고 퇴비나 유기물비료 시비량을 늘려나감으로써 안전농산물 생산을 위한 노력에 최선을 다하고 있다.

수입농산물 대응, 차별화 전략 구사

권씨는 2000년부터 이 자연농법에 한방약재, 천혜녹즙, 목초액 등을 이용한 농법을 실험, 무공해 농산물 생산에 도전하고 있다.

권씨는 인근 채소농가와 결속력을 강화하는 한편 자연농법 채소 작목반장으로 활동하며 꾸준히 노력, 2000년에는 농협중앙회가 선정하는 '새농민상'을 수상하기도 했다.

"이제 국내농업도 농업여건변화에 대응한 개별화와 전문화가 필요하다"고 말하는 권씨는 아울러 수입농산물에 대응하기 위해서 차별화된 상품개발이 필요하다고면서 "자연농법을 조기에 정착, 무공해 청정채소생산을 위해 최선을 다하겠다"고 포부를 밝혔다.





1957년생

주소 경북 안동시 북후면 도촌1리 285 전화번호 054. 859. 5350

15년간 영농일지를 쓰고 있는 성실한 농업인

경영체명 도계농장

주품목 수박

영농경력 23년

경영규모 3,000평

조수입 3,500만원

성실함을 보여주는 15년간의 영농일지

권춘원씨의 영농경력은 이미 20년을 넘고 있다. 부친이 일찍 돌아가신 관계로 어릴 적부터 고생이 많아 남들보다 무엇이라도 더 열심히, 그리고 성실히 일해야 했던 그는 안동 북후면 도촌리에서 수박 농사를 지속적으로 하고 있다.

특히 권씨는 15여 년 동안 영농일지를 꾸준히 써 오고 있는데 처음에는 재미로 일기 쓰듯이 쓰기 시작했다고 한다. 이렇게 재미로 쓰기 시작한 영농일지가 누적되면서 영농활동에 큰 도움을 주기 시작하였다.

연도별로 시비량 및 시비시기, 농약사용량 및 사용시기와 작황을 비교할 수 있게 되었으며, 종가가격 등 경영비와 생산물 가격 또한 비교가 가능하게 된 것이다.

영농일지의 도움을 깨닫게 된 권씨는 이후 보다 축적된 경험을 바탕으로 영농일지를 작성하게 되었으며, 이러한 영농일지가 영농 계획 및 의사 결정에 더욱 많은 도움을 주었음은 물론이다.

“안동시 북후면 수박하면 권춘원”

권씨는 지금 도계농장을 운영하면서 20여명이 참여하고 있는 수박작목반을 이끌고, 또 수박의 계통출하를 유도하고 있다. 이러한 노력은 농가 수취 가격을 높이는 데 크게 기여하고 있다.

한편 권씨는 과학영농 실천에도 앞장서고 있어 “북후면에서 수박하면 권춘원”이라는 명성을 얻은 지가 이미 10여년 전의 일이다. 수박에 관한 재배 기술은 결국 타인보다 더 세밀히 관찰하고 연구하였기 때문인데, 이를 위해 관련 서적을 수시로 탐독하고, 교육을 받으러 많이 다닌다고 한다.

노지 수박이 날씨의 영향을 많이 받음에도 불구하고 크게 피해를 보지 않을 정도로 기술이 뛰어나며, 뛰어난 품질의 수박을 생산하기 위해서 높은 생산비용과 철저한 노력을 감수하고 있기 때문에 생산되는 수박의 크기가 일정한 것과 같이 품질이 균일해 타 농업인과 차별화된 수박을 생산하게 되었으며, 전국 각지에서부터 찾아오는 상인들에게 전량 판매되고 있다.

판매 가격 또한 타 농장의 수박에 비해 30~50% 더 높게 받고 있고 있는데, 앞으로는 농협을 통한 계통 출하도 검토 예정이다.

작은 것이라도 제대로 그리고 열심히 하는 것이 성공의 비결

타 농가나 새로이 영농활동을 시작하고자 하는 농업인에게 “사람은 성실해야 된다. 농사는 부지런히 해야 하며, 밭에 한번 나가면 하다 못해 풀 한 포기라도 더 뽑고 돌 한 조각이라도 더 줍지 않겠느냐”라는 말을 전해 주고 싶다는 권씨는 정성과 근면성을 강조한다.

일부 농업인들 중 입차하여 재배 면적을 늘리고 자금 또한 벌여 농사짓는 사람이 있는데, 권씨는 오히려 그들보다 적은 생산요소로 더 많이 생산한다고 말한다.

적은 농지라도 정성껏 제대로 농사를 하면 그 대가가 돌아온다는 것이다. 또 정부로부터 지원 받는 것도 좋지만 자기가 할 일들은 우선적으로 먼저 해야 한다고 믿고 있다. 영농활동을 시작하는 농업인들 중 정부에 기대기만 하는 사람들이 주로 실패하지 않았는가? 권씨는 반문하고 있다.



김 경 술



1948년생

주소 전북 정읍시 시기3동 유창APT 101동 1101호 전화번호 063. 532. 2636 H.P 011. 681. 2633

선익의 경쟁과 협력을 바탕으로 임한다

경영체명 참외작목반

주품목 참외, 수박, 토마토

영농경력 16년

경영규모 7,000평

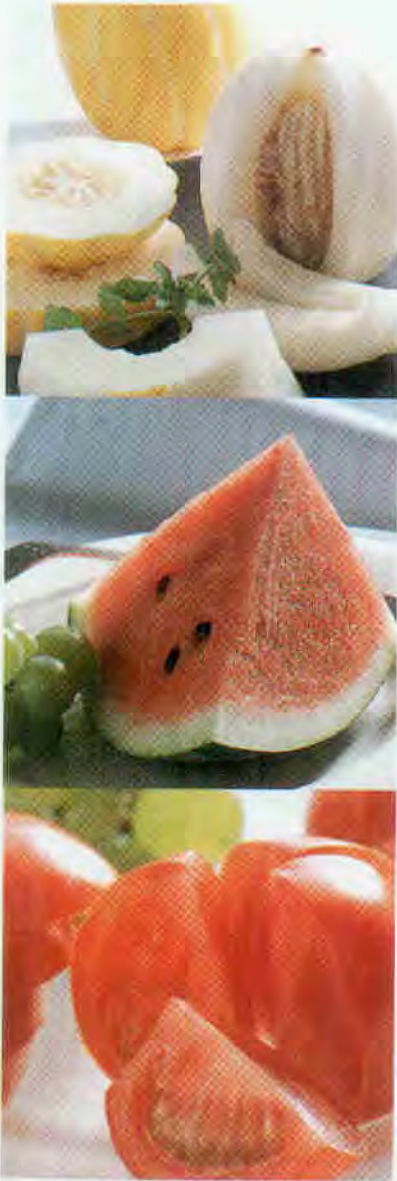
순수익 5,000만원

자식을 대하는 마음으로 육묘에 정성을

어릴 때부터 원예농업의 꿈을 키워온 김 경술씨는 16년 전부터 정읍에서 동네 분들과 함께 참외 작목반을 만들어서 농사를 짓다가 지금은 참외와 수박, 토마토 등 과채류를 생산하고 있다.

신기술을 실천 하려는 의지가 강하고 과감한 사고의 전환으로 상품의 선별, 포장, 유통체계를 개선하여 상품에 대한 부가가치를 높여 나가고 있으며 시설하우스가 평생직장이라는 확고한 신념으로 항상 새로운 것에 대한 도전하는 자세로 농업경영에 임하고 있다.

작목반에서 재배되는 작물에 대해서는 작목반원간 월례 기술회의와 각종 연구모임에 참석하여 정보를 주고받아 신기술을 받아들이고 있다. 또한 재배하는 묘는 직접 접붙이기를 실시하여 생산단가를 낮추었으며, 자식을 대하는 마음으로 육묘에 정성을 다하여 건전한 묘 생산을 실천하고 있다.



토질의 상태에 따라 경작지를 변경하여 연작피해를 줄였으며, 현재 재배하는 경작지의 면적도 과채류의 가격 변동에 맞추어 늘었다 줄었다 하여 능동적으로 대처하였다.

작물에 적합한 수원의 개발과 공급

16년간 우수 농산물을 생산하기 위해 수막시설 재배, 보온덮개 설치, 전열선 설치 등으로 다른 농가에 비해 수확시기를 앞당겨 안정된 가격으로 높은 소득을 올릴 수 있었다.

여러 번의 시행착오와 교육을 토대로 연작장해를 줄일 수 있는 방법을 연구하여 피해를 최소화 하였다. 병해충 방제는 예방에 힘쓰는 한편 자신의 몸을 돌보듯 관찰하여 피해를 최소화 하면서 저농약 재배를 원칙으로 하였다.

재배에 꼭 필요한 지하수원은 개발 후 검사를 거쳐 작물에 적합한지를 판정한 후 사용하였으며, 철분이 많을 경우에는 과감히 포기할 줄 아는 결단력도 가지고 있다.

소비자들의 선호도에 맞추어 상품 선별을 엄격히 실시하고, 포장에도 신경을 써 판매량의 증가를 가져 왔으며, 유통체계를 개선하여 작목반 전체의 소득 증가를 가져 왔다.

공동생산 공동출하로 인한 가격 경쟁 우위

김씨는 저농약 재배로 품질 인증마크를 획득하게 되었고 다른 반원들에게도 선진 농법을 보급하

여 작목반 전체가 유기재배를 통해 다른 작물과 차별화 하였다.

작목반 전체가 공동으로 생산 및 출하를 실시하여 부족한 인력문제도 해결하고, 상품의 브랜드화를 실시하여 부가가치를 창출하는 두가지 토끼를 잡을 예정이다.



1960년생

주소 전북 고창군 부안면 상등리 576 전화번호 063. 562. 2593

고추 '터널 외줄재배' 수확량 늘려

E-mail

kkh60825@hanmail.net

주물묵 고추, 인삼

영농경력 22년

경영규모 2만1,400평

순수익 4,000만원

틈나면 연구회원들과 정보교환

20년 경력의 고추농사지만 최근에는 '터널외줄재배농법'을 새로 도입해 수확량을 5% 이상 증수시킬 수 있었던 것도 고추연구회 회원들이 모여 서로 농사경험 및 정보를 교환하는 과정에서 직접 창안해낸 성과물이었다.

또 3년째에 접어든 인삼농사 역시 연구회를 통해 '인삼주산지인 충남 금산에 비해 고창은 일조량이 2시간 가량 길어 차광지주목을 기존의 7자에서 8자로 높여야 한다'는 핵심적인 재배 노하우를 전수받을 수 있었다.

태어날 때부터 지금까지 고향을 지키며 올해로 22년째 농사를 짓고 있는 김씨가 이처럼 고추 및 인삼연구회 활동에 열성적인 데는 나름대로의 까닭이 있다.

그는 지난 '85년 농업인 후계자로 선정되어 10여 년간 낙농에 전념하며 착실히 영농기반을 확장시켜 왔다.

그러나 WTO체제에 접어들면서 원유가격 불안정 등으로 크나큰 좌절을 맛봐야 했고, 이를 계기로 주작목 전환을 모

색하던 중 관내 농업기술센터의 권유로 뜻을 같이하는 50여명의 고추재배농가가 모여 지금의 고추연구회를 결성했다.

연구회 활동이 선진영농 지름길 마련

그 때까지만 하더라도 2만1,400평의 전답에서 수도작과 양파, 대파, 노지고추 등을 재배하면서 이렇다할 전문적인 영농기법에 의존하기보다는 관습적인 농법으로 농사를 지어왔으나 연구회가 결성된 이후부터 사정은 많이 달라졌다.

“연구회 활동을 하면서 토양관리를 비롯한 육묘·생육관리, 품질·경영관리 등 재배 및 경영핵심기술에 대한 많은 노하우가 쌓였습니다. 이제는 강단에 서라고 해도 겁나지 않아요.”

고창군의 토질은 사양토로서 배수가 양호하다는 사실에 주목하는 김씨는 노지고추의 경우 연작피해가 해마다 증가하고 있는 실정이라서 고추를 재배했던 포장에는 후작으로 양파와 대파를 재배하고 고추는 다른 곳에 재배하는 등 작목전환 작부체계 실천으로 연작피해 없이 다수확 및 고소득을 올리고 있다.

‘얼굴있는 농산물’에 승부 걸어

자가 육묘를 통해 고추묘를 조달하고 영농 전에 농업기술센터에 토양검정을 의뢰하여 분석된 시비처방서를 토대로 적량의 퇴비와 석회 및 밀비료 등을 넣는다면 토양 물리성 개량을 위해 생벚짚을 사용해 부족한 유기물을 보충하고 있다.

특히 지난해부터 새로 도입한 고추의 터널 외출재배농법은 기존의 두줄농법에 비해 모종수와 일손을 크게 절감할 수 있을 뿐만 아니라 줄과 줄 사이의 고추도 수확이 가능하고, 밀식재배로 인한 병해충 발병률을 현저하게 떨어뜨릴 수 있는 등 생육상태가 양호해 수확량을 5% 이상 늘렸다. 이렇듯 1,600평의 고추밭에서 1,800kg의 고추를 생산해 1,200만원 정도의 소득을 올리고 있는 그는 고추 이외의 소득을 포함해 연간 4,000만원의 농업소득을 얻고 있으며, 1,000여명의 인삼밭에서도 2년근 인삼들이 희망과 함께 영글어 가고 있다. 김씨는 앞으로도 고추의 고품질화를 위해 수확한 고추를 세척 및 열풍건조기로 약간 쪼낸 다음 비닐하우스 내에서 건조한 반태 양초를 생산하고, 기존의 마대포장 건고추 위주의 판매방식도 소포장화해 생산자의 주소, 전화번호, 고추의 맛과 특성, 품질 등을 보증하고 책임지는 ‘얼굴있는 농산물’로 고부가가치를 창출해낼 계획이다.





1942년생

주소 전남 신안군 자은면 백산리 676 전화번호 061. 275. 4411

섬마을 마늘 주아재배 전도사

주품목 마늘, 양파, 고추

영농경력 30년

경영규모 밭 7,000평

순수익 3,500만원

특기사항 농림부장관상

(마늘 선도농가 선정)

“중국산에 밀릴 수 없다” 주아재배 심혈

“섬으로 이뤄진 우리 신안 지역은 특별히 소득이 될 만한 작목이 많지 않습니다. 겨우 마늘 정도를 재배해 왔는데 관행재배 방식으로는 운송비 등을 감안하면 경쟁력이 매우 취약해 마늘 주아재배를 시작했습니다.”

전남 목포에서도 뱃길로 1시간 30분 정도 떨어진 섬마을 자은에서 30년 넘게 7,000평의 밭에 마늘, 고추 등 양념재소를 재배하고 있는 김광남씨는 마늘 주아 재배를 10여년 전부터 시도했다.

처음 마늘 주아에서 씨가 나온 것을 보고 당시 농촌지도소 농업기술센터에 바이러스 검사를 의뢰해 안전하다는 답을 얻은 뒤 주아재배에 관심을 갖게 되었다. 그후 수 차례 농업기술센터를 오가며 재배방법 등을 배우고 익히다가 본격적으로 주아 재배를 시작한 것은 '99년.

값싼 중국산 마늘에 대응하기 위해 농업기술센터와 머리를 맞대고 재배 방법 등을 하나씩 정립해나갔다.

자은면 일대는 모래질 토양으로 어려움이 많았다. 이를 극복하기 위해 김씨는 밭에 유향을 3년에 한번씩 넣어주고, 깻묵 등을 혼합해 만든 퇴비를 활용해 땅심을 크게 높였다. 조상들이 뽕을 이용해 객토를 하는 것에 착안, 4년에 한차례씩 영양이 풍부한 뽕을 넣어 효과를 얻었다.

100평에 780kg 고품질 마늘 생산

주야재배 실천으로 김씨는 100평에 500kg을 생산하는 보통 농가보다 60% 가량 많은 한평당 최고 8kg에 육박하는 780kg의 마늘을 생산해 소득도 크게 높였다. 물론 주야재배로 병 피해가 거의 없고 종자 값을 절감한 것은 당연한 결과다. 또 육질이 단단하고 저장성이 우수한 마늘을 생산해 신안 마늘의 우수성을 널리 알리는 결과를 낳았다.

김씨는 혼자만의 영농성공에만 그치지 않았다. 주야재배의 장점을 자은면 일대뿐만 아니라 전국에 알리는 데도 힘을 쏟아 2001년에는 마늘 선도농가로 선정돼 농림부장관상을 수상하기도 하였다. 이런 저런 이유로 그는 꽤 오래전부터 마늘 주야재배의 전도사란 말을 듣고 있다.

일손 등 비용 더 들지만 경쟁력 제고에 도움

그 과정에 난관도 적지 않았다. 주야재배의 가장 큰 애로점은 일손부족이었다. 또 선박을 이용해 출하해야 하는 여건으로 유통비가 많이 들어 경쟁에서 밀릴 수밖에 없었다.

하지만 주야재배로 인한 고품질과 수확량 증대로 곳곳이 육지산 마늘과 경쟁하고 있다. 주야재배로 100평당 80만원에서 100만원의 소득만 올린다면 중국산마늘과 경쟁에서 뒤지지 않을 것으로 김씨는 자신하고 있다.

그는 또 정부와 전국의 마늘 주산지 지방자치단체가 중국산 마늘과의 유통과정에서의 차별화를 위해 지속적으로 노력해줄 것을 촉구하고 있다. 주산지별로 소포장 브랜드 개발에 나서 값이 좀 비싸더라도 소비자들이 믿고 우리 마늘을 선택할 수 있도록 획기적인 유통시스템의 개선에 적극 나서야 한다는 얘기다. 김씨는 “우리 마늘을 국민의 식단에 올리는 것은 농업인의 의무이자 권리입니다. 저 혼자만 살아남으면 무슨 소용이 있습니까. 마늘재배 농업인 모두가 중국산과의 경쟁에서 이겨 살아남아야죠”라고 힘주어 말한다.





1959년생

주소 경남 김해시 구산동 321 전화번호 055. 337. 2624

살아 숨쉬는 땅에서 신선한 채소를

경영체명 봉화원

주품목 엽채류

영농경력 17년

경영규모 시설하우스 2,000평

순수익 2,000만원

건강한 땅 건강한 채소

흙내음이 좋아, 땅이 좋아 대를 이어 화훼 농사를 하던 김광덕씨는 '96년 경영상 위기를 맞아 파산 직전까지 갔으나 다시 재기하여 엽채류로 작물을 전환하였다.

현재 김씨의 시설하우스에서는 상추, 케일 등 여러 가지 채소들이 무럭무럭 자라고 있다.

김씨는 화훼를 할 때에도 농약과 화학비료가 싫어서 유기농업에 관심이 많았었다. 그때 익힌 농사법을 채소에 적용함으로써 작년에 무농약 농산물로 인증을 받았다.

한 순간의 노하우가 아닌 끊임없는 노력의 결과이다.

건강한 땅에서 유기재배한 채소는 땅속 미네랄 성분을 충분히 섭취하여 육질이 단단하고 섬유질과 비타민이 풍부하며, 당도도 높아 채소 고유의 진한 맛과 향을 고스란히 간직하고 있다.

농약의 화학작용으로 쉽게 물러버리는 일반채소와 달리 오래 보관해도 신선함을 유지한다.

살아 있는 토양은 하루아침에 이루어지지 않는다.

농사라는 것은 화학비료와 농약이 지어주는 것이다'라고 생각한 적도 있었으나, 농사는 결국 흙이 가장 중요한데 그 흙은 살아있는 것이라야 된다는 생각에 유기농업을 시작하게 됐다.

흙 속에는 무수한 미생물들이 공생하고 있는데 건강한 흙은 1g중에 2억마리 가까운 유효 미생물이 살고 있으나 현재 우리나라 토양은 평균 4천만마리 밖에 남아있지 않은 실정이다.

작물생육에 유용한 미생물이 5분의 1밖에 남아있지 않다보니 상대적으로 유해미생물의 번식이 급증하면서 화학비료 성분의 유실이 심해지고 병원균에 대한 억제력이 거의 없어져 질병이 만연하게 되는 등 작물생육에 대한 악영향이 갈수록 커지고 신선도도 떨어진다.

김씨는 화학비료를 사용하는 것이 아니라 골분, 어분, 발효계분, 잿묵 등을 시비하고 미생물 첨가제를 이용, 농약을 대신하여 사용하고 있다. 이렇듯 수입의 15% 정도를 다시 땅에 되돌려 줌으로써 살아 있는 땅에서 살아 있는 채소를 재배하고 있다.

또한 각종 벌레들의 피해를 줄이기 위해 우분이나 돈분을 사용하지 않고 완전 발효된 계분을 사용하고 있다.

계약재배를 통한 수입의 안정

시설채소의 하다 보면 가격 변동이 너무 심하기 때문에 경영상 위기를 많이 겪게 된다. 겨울철의 채소 시세가 좋지만 여름철의 시세는 생산비도 건지기 힘든 실정이다.

하지만 김씨는 계약재배로 겨울이나 여름이나 똑같은 가격으로 출하하기 때문에 경제적인 어려움에서 해방되었다고 한다.

대형 할인마트나 백화점의 무농약 채소 코너에서 판매되고 있으며, 지금은 시작 단계라 연소득이 2,000만원정도이나 장기적으로 고소득을 기대하고 있다.

향후 소비자를 내 가족처럼 생각하고 오염되지 않은 흙과 물에서 재배한 안심하고 먹을 수 있는 농산물로 자신의 이름을 내걸어 브랜드화 하는 게 목표라고 한다.





1942년생

주소 전남 완도군 고금면 덕암리 145 전화번호 061. 553. 1161 H.P 011. 384. 1161

섬마을 채소농사 전도사

경영체명 등백농장

주품목 고추, 배추, 유자

영농경력 40여년

경영규모 8,000평

순수의 3~4,000만원

지역의 농업 형태를 바꿔놓다

김광선씨는 완도군 고금도의 농업 형태를 완전히 바꾼 선진농업인이다. 김씨가 농사에 본격적으로 뛰어들 무렵인 '70년대 초반 하더라도 고금도는 섬지역임에도 육지와 별반 차이가 없이 벼와 보리, 고구마 농사를 대대로 지어와 보릿고개 넘기도 어려운 농기들이 많았다.

김씨는 이런 식으로는 빈곤을 벗어날 수 없다고 생각하고 육지와 다른 농사를 생각했다. 그래서 생각한 것이 월동배추와 고추모종 농사이다.

“그때만 해도 월동배추는 제주에만 있었습니다. 당연히 소비지 가격이 꽤 좋았지요. 만약 우리 섬에서 월동배추를 심으면 제주보다 운송비가 덜 들 것이고, 그렇다면 경쟁력이 있다고 생각하고 제주로 가서 씨앗을 가져와 뿌렸습니다.” 그의 예상은 적중했다.

제주만큼 따뜻한 고금도의 날씨는 월동배추를 잘 키워내 주었고 가격은 제주보다 싸 상인들로부터 큰 인기를 끌었다.

겨울에도 여름처럼 푸른 논밭



“월동배추는 9월 초에 파종을 해 9월 20~30일 정식, 이듬해 1월 중순부터 3월 말까지 수확을 합니다. 이 기간 동안 상인들이 뿌려놓고 가는 돈은 배추값만 있는 것이 아니라 품삯도 큼니다. 지역 경제에 많은 도움이 되는 작목입니다.”

그래서 겨우내 이 지역에는 논밭에 온통 배추가 자라는 것을 볼 수 있다. 또 그 중간중간에 간간이 보이는 비닐 하우스가 있는데 여기에서는 고추모종이 자란다. 이도

김씨가 처음 시도해 고금도에 크게 번진 작목이다.

“30여 년 전, 완도에서 고추모종 농사를 처음 지었습니다. 이곳 겨울 날씨가 따뜻하기에 가능한 일입니다. 1월 하순에 씨앗을 뿌려 4월 말부터 5월 초까지 출하를 합니다. 제가 5000여 평에서 10만 주 정도 생산하는데, 이 마을 58농가 중 35농가가 고추모종 농사를 짓고 있습니다.” 이곳 고추모종은 포트에 심지 않는다. 그렇게 하면 섬이라 운송비 부담이 크기 때문이다. 흙을 털고 묶어서 배편으로 강진·해남 등 전남 남부 해안 지방 고추농가에 공급한다.

항상 새롭게 시작하는 마음으로



고추모종을 내고 난 다음에는 이 자리에 후기작으로 고추와 참깨를 심는다. 이를 거둘 때 쪼이면 다시 월동배추를 심을 때가 되고, 다시 월동배추 거둘 때면 고추모종 심을 때가 되므로 1년 내내 쉴 새 없이 바쁜 나날을 보내고 있는 것이다.

이 와중에도 김씨는 틈틈이 유자과수원을 돌봐 수확한 유자로 유자청을 제조해 판매하고 있다.

김씨는 2002년에 축사를 짓고 한우 8마리를 입식했다. 예순한 살의 나이를 생각하면 다소 의외의 선택이랄 수도 있겠다.

“나이가 드니까 농사일이 힘에 부치더군요. 그래서 힘이 좀 덜 드는 축산 경영쪽으로 방향을 바꾸어볼까 합니다. 축산이 섬 지역이라 불리할 것 같지만 이것도 편견입니다.”

말년에는 한우로 농업인으로서의 인생에 또 한번 승부를 걸려는 것일까. 항상 스스로를 새로운 곳에 위치 지으려고 노력하는 김씨는 만년 선진농업인으로 활동할 기세다.



1960년생

주소 전북 익산시 용안면 창리 263-3 전화번호 063, 861, 7993 H.P 011, 9645, 7992

지역특성과 개인 능력에 알맞은 영농방법 구현

경영체명 광수농장

E-mail

kksukim@hanmail.net

주품목 수박

영농경력 20년

경영규모 3만평

순수익 8,500만원

작목반 활성화로 공동기계화 및 농자재 공동 구매

"농촌생활에는 어려움이 없을 수 없으나 어떻게 극복하는
나가 중요하다"고 강조하는 김광수씨는 군 제대 후 망설임
없이 농촌에 살기로 결심했다.

한때는 부자집 손자로 농촌에 살면서도 농사에는 전혀 관
심이 없었으나 빚보증으로 가세가 기울자 그나마 농지를 지
키는 길은 농사를 짓는 길 뿐이라 생각하였다.

농협과 농업기술센터에서 실시하는 영농 기술교육에 적극
적으로 참여하여 농업기술을 쌓아왔으며 농촌후계자로도 활
동하였다.

마을에서도 나이가 제일 젊은 막내로 어른들을 공경하면
서 더불어 살아가는 방법을 터득하였다.

작목반에서는 반장으로서 영농기술을 습득하여 회원들 간
에 영농기술을 교환할 수 있도록 하고, 공동으로 기계작업을
하고, 우수농산물을 생산하기 위하여 노력하고 있다.

시설수박재배가 정착하기까지는 시행착오도 많았다.

초기에는 이웃 농가들과 함께 방울토마토를 재배하여 농협을 통한 계통출하를 실시하면서 수출농업으로까지 발전시킨 바 있다.

벼와 시설채소 재배에 자신감을 얻은 후부터는 점차 논 면적을 넓히기 시작하였고, 농어촌진흥공사에서 실시하는 농지임차제도에도 적극적으로 참여하여 10ha의 벼와 1.5ha의 시설수박을 재배하게 되었다. 김씨는 시설수박을 벼 재배와 노동력 사용시기가 겹치지 않도록 하고, 12월과 1월에 성숙 및 수확기가 오지 않도록 3모작으로 재배하고 있다.

영농일지 작성이 계획적인 영농을 실현

많은 면적의 벼농사와 일년 동안 계속되는 시설수박농사를 작오 없이 수행할 수 있었던 것은 하루도 빠짐없이 기록하고 있는 영농일지와 부인의 적극적인 도움 그리고 마을 어른들의 협력이 있었기 때문이다.

벼농사에서 일손이 몰리는 이앙기와 수확기는 마을 작목반에서 공동으로 작업하여 부족한 노동력을 해결하고, 영농자재도 공동으로 구매하여 생산비를 절감하였다.

김씨가 실패하지 않고 꾸준하게 영농규모를 키워온 비결은 의외로 평이하면서도 독특하다. 일반적으로 성공했다고 하는 사람들과는 달리 목표를 과다하게 세우지 않고 실패하지 않도록 평균농사를 기준으로 했다는 점이다.

영농규모가 작을 때에는 1년 농사의 실패에 대한 여파가 작으나 영농규모가 커지면 농가부채까지 커져 한번 실패는 돌이킬 수 없는 지경에 이르기 때문이다.

과학영농으로 고품질의 우수한 상품생산

영농방법도 지역 특성과 농사 짓는 농부의 기술 수준에 맞추는 것이 중요하다고 강조한다. 김씨는 수박 육묘 방법을 삼점보다는 호점을 선호하여 실시한다. 삼점이 호점보다 작업이 간편하고 육성한 묘가 병해에는 강하나 육묘 기간이 길어 이식 시기를 놓칠 수가 있기 때문이다.

김씨는 우수한 농산품을 생산하기 위하여 보다 과학적인 영농을 계획하고 있다.

벼와 시설채소에 대한 교육과 개인 노력을 통하여 식물의 생리 상태에 맞는 재배법을 확립하여 고품질의 쌀을 안전하게 생산하고, 상품성이 우수한 수박을 생산하게 되었다.

김씨는 과학적인 영농의 시도로 에너지 효율을 높여 생산비 절감 방법에 노력하고 있다.





1955년생

주소 경북 청도군 운문면 방지리 426-1 전화번호 054, 373, 0035

시설채소 품질 땅심에 달려있다

경영체명 운문산그린농장

주품목 시설토마토

영농경력 20년

경영규모

하우스 900평, 노지 600평

순수의 3,000~5,000만원

하우스 900평에 토마토와 오이 돌려짓기

김광염씨는 시설 토마토와 오이 재배로 연간 3,000만원 이상의 순수득을 올린다.

그가 쌀농사 중심의 이 지역에서 시설채소 재배를 시작한 것은 '94년이였다. 처음엔 600평의 비닐하우스를 설치하였으나 '99년에는 시설채소 전업농으로 선정돼 현재는 900평 시설하우스를 갖췄다. 김씨가 시설채소 농사에서 가장 역점을 둔 것은 흙 가꾸기이다. 땅심을 높이기 위해 벗짚을 하우스 내 고랑에 넣은 후 흙으로 덮어 준다.

김씨는 벼 수확이 끝난 겨울철에 300평당 2,000kg 정도의 벗짚을 넣어 준다. 이런 방법을 통해 질 좋은 토마토를 많이 수확할 수 있다. 토마토 뿌리에 산소가 많을수록 병 발생이 적기 때문이다.

김씨는 "벗짚이 보온뿐만 아니라 습도유지 기능까지 해준다"며 "벗짚을 깎 뒤부터는 하우스에 물방울 맺힘 현상이 없어졌을 뿐만 아니라 난방비도 절감되고 탄산가스도 배출하면서 탄산가스발생기도 필요 없어졌다"고 밝혔다.

볏짚 깔아 하우스 온·습도유지, 품질향상도

특히 청고병(풋마름병) 발생이 줄었다. 즉 토마토 한 개가 최고 1.2kg까지 나갈 정도로 커졌고 전체 수확량도 늘었다. 지난해는 900평에서 3.7t을 수확했다.

김씨는 “볏짚을 깔아주면서 하우스내의 땅에 지렁이가 살기 시작했다”며 “농약도 흰가루병약만을 소량 쓰는 등 환경농법으로 전환할 수 있게 됐다”고 밝혔다. 물론 화학비료 사용량도 최소화 할 수 있었다. 특히 토마토의 가운데가 비는 ‘공동과’가 발생하기도 했으나 화학비료를 덜 주고 볏짚을 넣은 뒤부터는 공동과는 찾아볼 수 없을 정도로 품질이 높아졌다.



화학비료 적게 주고 목초액 등 잎에 뿌려



또 키토산과 목초액을 번갈아가면서 잎에 뿌려 주고 있는데, 이 또한 품질을 높이는 데 기여한다고 한다.

김씨의 이같은 노력과 정성은 소비자들을 감동시켜 적지 않은 단골 확보로 이어졌다. 김씨의 1년 농사는 1월 중순 토마토를 아주 심어 6월 중순까지 수확을 끝낸 후, 8월 중순 오이 아주심기 후 12월 중순에 수확한다. 이 밖에 노지 600평에 토마토를 심어 농작물의 연중출하가 가능토록 하는 동시에 소득을 높이고 있다. 농어민후계자로 농업경영인회 면회장을 맡아 시설농사 불모지를 단지화하고

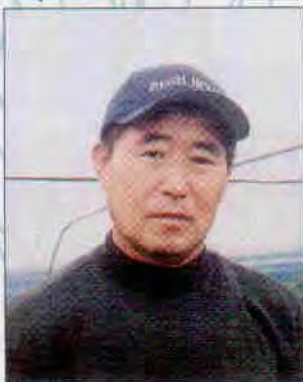
기술보급과 함께 지역사회 발전에 기여한 공로로 군의회의장 표창을 받기도 했다.

시설채소류의 값이 해를 거듭할수록 불안정한 데다 실소득수준이 낮아지고 있기 때문에 김씨는 그 대책으로 2,000평의 벼농사 외에도 1년 전부터 시작한 멧돼지 50마리 사육에도 신경을 쓰고 있다.

특히 멧돼지는 축사시설을 개선해 점차 사육규모를 늘려 나갈 계획인데, 멧돼지 사육때 나온 축분을 퇴비로 만들어 시설농사에 활용하고 있다.

김씨는 “앞으로 하우스 내에 소형터널을 설치하는 등 난방비와 생산비 절감에 주력 할 계획”이라며 “멧돼지도 사양관리기술을 연구하고 전문 식당과 사전 출하 계약 등을 통해 판로를 확대해 나가면서 축분을 활용한 유기질 퇴비 생산 등 시설농업과 연계, 자연순환형 농업이 실천되도록 하겠다”고 밝혔다.

김규성



1955년생

주소 충남 논산시 광석면 항월리 41 전화번호 041. 732. 8761 H.P 017. 421. 0504

고소득 실현을 위한 경영방식

경영체명 초원농장

주품목 딸기

영농경력 35년

경영규모 3,400평

순수의 1억원

흠어지면 망하고 뭉치면 산다

김규성씨는 35년전 논산에서 호박과 채소를 재배하며 농사꾼으로서의 길을 걷기 시작했다. 여러 해 동안 호박과 채소는 재배해서 얻는 수입에 비해 노동력이 많이 들어가는 것을 느끼고, '81년에 딸기를 재배하기 시작했다.

딸기 품종을 개량하는 데 선구적 역할을 하고 상품 포장을 개선해 규격포장을 만들었다. 이로 인해 농가 소득은 증대하게 되었고 '98년에는 딸기 출하왕으로 선정되었다. 또한 딸기를 재배할 초기에는 작목반원 전원이 수집상판매, 개인위탁판매를 농협계통으로 출하하도록 유도해 작목반의 소득은 늘어났고, 이 일로 '99년에는 작목반상을 수상하였다.

농촌에서 소득을 높이기 위해서는 그 지역 환경에 맞는 재배 기술, 그리고 상품을 유통하는 과정에 중점을 뒀야 한다는 생각으로 지역 토질에 맞는 재배방법을 연구하고, 선진농업기술교육을 통해 배운 기술을 각처에 보급하였다. 기술을 보급하며 작목반은 더욱 더 단합해서 영농에 집중할 수 있었으며 이 역시 소득증대의 효과를 가져왔다.

선진기술을 내것으로 만들어라

선진기술을 배우기 위해 딸기 시험장을 자주 드나들면서 많은 것들을 알게 되었고, 이를 작목반 단위로 보급하였다. 많은 곳을 다니면서 선진기술을 배우고 보급하는 동안 천적이용농법을 알게 되었고, 이를 사용해 딸기를 재배하면서부터 두각을 나타냈다.

초창기에는 기술센터의 지원을 받아 천적을 사육하였지만 이제는 논산시로부터 4,000만원을 지원받고, 2,000만원을 개인투자해서 천적 사육장을 직접 만들어 딸기 재배를 하고 있다.

천적을 사용한 재배방법뿐만 아니라 발효퇴비와 효소 제제를 사용하여 화학 비료와 농약 사용을 최대한 줄였고, 딸기 생육에 좋고 천적을 해치지 않는 범위 내에서만 영양제를 사용하고 있다. 현재는 키토산 딸기라는 브랜드로 시장에 진출해 있다.

그리고 축성재배를 통해 신선도를 높이고 있으며, 지속적으로 품질향상을 위해 노력을 기울이고 있다.

유통개선이 고소득의 지름길

김씨는 예전부터 유통에 관심이 많았다. 현재의 영농은 과거와는 달리 선진기술뿐만 아니라 유통구조의 개선으로도 많은 수입을 올릴 수 있다고 생각하고 딸기 포장에 생산지와 생산자들을 표기하는 실명제를 도입하여 소비자들로부터 신뢰를 쌓아나가고 있다.

작목반 전원은 농협계통 출하를 위해서 경매사를 초빙하여, 딸기의 선별과 속박이 근절 등에 대해 교육을 받았다. 또 유통에 대한 신속한 정보를 이용하여 농가소득을 크게 올릴 수 있었다.

김씨는 앞으로 논산 광석 딸기의 품질을 향상시키기 위해 작목반원을 중심으로 하여 공동선별, 공동출하를 계획하고 있다.

아직은 외국으로 수출하는 딸기의 양이 적지만, 품질개선과 포장개선을 통해 경쟁력을 키워 딸기 수출량을 늘릴 계획에 바쁘게 지내고 있다.



김근식



1947년생

주소 전북 익산시 용안면 창리 267-2 전화번호 063. 861. 3412 H.P 011. 675. 3415

시대변화에 대응한 농사전략 구현

주품목 시설수박

영농경력 27년

경영규모 2만3,000평

순수의 7,000만원

농촌은 부부가 함께 지킨다

매일 같이 일터에만 있어 집이 허숙집 같다는 부인과 함께 김근식씨는 오늘도 수박재배를 위한 비닐하우스에서 3층 비닐을 씌우고 있었다.

농촌에는 크고 작은 일을 가리지 않고 부인의 도움이 없으면 농사짓기기 어려울 만큼 일손이 부족하기 때문에 부부간의 화목이 농사를 성공적으로 짓는 지름길이라 한다.

8년간의 장기 군복무를 마치고 도시에 적응하기 위하여 수 많은 업종에 종사하였으나 적응하지 못하고 결국 농촌에 자리를 잡았다.

다행히 도시 생활중에 농촌생활을 이해해주는 부인을 만나 농촌생활을 시작하였으니 천만다행이다.

부인의 도움으로 농촌생활을 시작하였으나 초창기에는 0.5ha의 벼농사에도 재배방법을 몰라 어려움이 많았다.

농촌생활을 하면서 벼농사가 주로 인력에 의존했던 것을 보고 기계화의 필요성을 느껴 농기계를 갖추나가기 시작했다.

농촌의 노동력이 점차 감소됨에 따라 기계사용이 늘자 수익성은 오히려 작아졌다. 벼농사 소득이 쌀 가격 불안정으로 위협받고 있기 때문에 논외 부가가치를 높일 수 있는 새로운 방법을 강구해야만 했다.

논 시설 채소재배 지역 단지화 선도적인 역할

'88년부터는 시설원예를 과감히 도입하여 용안지역에 시설채소재배가 확대되는 계기를 만들어 농가소득증대에 기여했다는 자부심을 갖고 있다.

현재 190평형 16동의 수박재배 비닐하우스시설과 7ha의 논으로 개인 영농규모가 확대된 데는 정부에서 농협을 통하여 지원하는 영농 및 시설자금의 덕도 컸다. 확실한 수익이 보장되지 않는 농업특성상 저금리로 몇 년에 걸쳐 분납하는 영농자금은 농가에 큰 보탬이 된다.

영농규모가 커질수록 노동력 확보가 심각한 문제점으로 부각되고 있으나 노동력이 집중되는 때에는 작목반이나 마을 분들의 도움에 의존하고 평상시에는 부인과 함께 일하고 있다.

용안 지역에 시설원예재배를 일찍 도입하면서 작목이 바뀔 때마다 어려움이 있었지만 시대의 여건변화에 따라 작목별 수익성이 달라질 수 있으므로 농가의 재배기술능력과 판매여건을 분석하여 작목을 선택하는 것이 필수적이라 한다.

노동력이 절감되는 시설작목의 단지화 필요

용안지역에는 타 지역에 비하여 논에서 시설채소를 많이 재배하고 있는데, 딸기나 방울토마토에 비해 수박이 재배가 간편하고 수확이 일시에 이루어지는 등 노동력이 적게 들어 많은 농가에서 재배되고 있다.

벼농사나 시설채소 모두 노동력을 절감하는 방법과 고품질 농산물을 생산하는 방법을 계속 발전시켜야 농사를 편하게 지으면서 소득을 증가시킬 수 있는데, 시설채소 재배지역의 경우 노동력이 농가별로 분산되는 경향이 있어 작목반을 운영하여 공동으로 작업할 수 있도록 체계를 갖추기 시작했다.

영농기자재는 공동으로 구입하여 구매가격을 절감하고, 개인 농가의 특성에 맞게 품종선정과 재배관리 방법을 합리적으로 적용시키는 것이 이 지역에서의 농사 짓는 비법이라는 설명이다.





1949년생

주소 전남 광양시 진상면 금이리 128-21 전화번호 061. 772. 2870 H.P 019. 613. 2870

진상 애호박을 전국농산물 명품으로

경영체명 이천작목반

주품목 애호박

영농경력 23년

경영규모 1,500평

순수익 1억원

오이에서 애호박으로

영농경력 23년인 김기운씨는 진상애호박이 전국농산물 품평회에서 대상을 받아 진상작목반의 명성을 드높이게 한 장본인이다.

김씨는 '73년 군 제대 후 밥과 감을 재배하였으나 좀처럼 형편이 나아지질 않아 고민하던 끝에 '78년부터 200평의 재래식 비닐하우스에서 오이재배를 시작하였다.

그러나 경험부족으로 실패하여 한때는 실의에 빠지기도 하였으나 비닐하우스에 대한 노하우가 축적되면서 소득이 점차 증가하여 하우스 면적을 늘려갈 수 있었다.

그러나 오이의 연작피해와 가격의 변동폭이 심해 전작을 고려하던 중 애호박으로 작목을 바꿨다.

유기농업에 의한 고품질 애호박 생산

애호박은 품질에 따른 가격차이가 심한 품목으로 고품질의 애호박 생산이 경영성패를 좌우한다고 해도 과언이 아니다.



그는 오이에서 애호박으로 품목을 전환한 후 관련 지식이 부족해 어려움을 겪었지만 전문 서적과 교육 등으로 기술을 습득하여 저공해 고품질의 애호박 생산에 대한 노하우를 축적해 갔다. 그 동안의 노력으로 김기운씨는 애호박 품목에서만큼은 자신있다고 말한다.

그는 3~5년 주기로 돌려짓기를 함으로써 연작으로 인한 생리적 장애와 병충해를 사전에 예방하고, 염류의 집적을 최소화하기 위하여 원숙 퇴비를 사용하는 등 유기농업을 실천하고 있다.

또한 일반 농가들은 애호박 한 그루에 3~4개씩 수정을 하는데 고품질을 만들기 위해 1개만 수정을 시켜 특품 위주로 생산하고 있다.

품질의 고급화를 위한 또 다른 노력으로 김씨는 다른 농가들에 비해 물 관리에 많은 시간을 할애하고 있다. 노동력이 훨씬 많이 소요되지만 물을 골고루 주기 위해서 손으로 직접 뿌리고 있다.

철저한 선별을 통한 농가수취가격 제고

“생산도 중요하지만 이에 못지 않게 중요한 것이 판매”라고 생각한다.

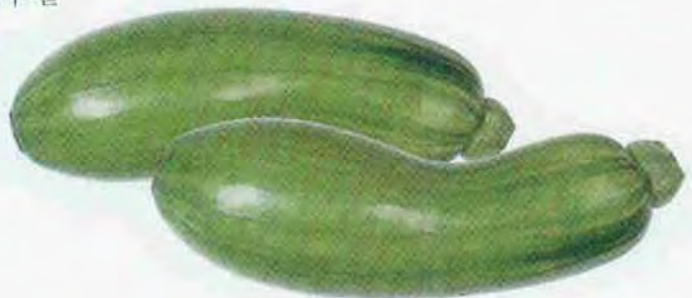
1,500평의 애호박 농사로 1년 순수익 1억원을 올리고 있는 김씨는 프로 농업인으로서 판매에 대해서만은 확고한 원칙이 있다. 그 원칙은 바로 철저한 선별이다. 철저한 선별만이 우수한 품질을 보장할 수 있기 때문이다.

애호박 생산 초기에 좋은 상품을 생산하고도 선별을 잘못하여 낮은 가격을 수취한 것을 경험한 그는 선별을 특상품, 상품, 중품, 하품 등의 4~5개 등급으로 세분하여 분류하고 있다.

이렇게 등급화된 상품은 출하처의 차별화를 통해 특상품은 농협유통, 상품은 동아청과 등의 각 지역으로 보내져 높은 가격을 받고 있다.

이렇게 철저하게 등급화한 덕택으로 특상품은 10kg 상자에 28개를 넣어 서울 양재동 농협유통에 전량 출하하여 얼굴 있는 농산물로 인정받아 일반 농가들에 비해 4,000~6,000원 정도 높은 40,000원에 팔리고 있다.

또한 상품이 우수성이 입증되어 홍수 출하기에 가격진폭이 거의 없다는 것도 농업경영의 강점으로 작용하고 있다.





1957년생

주소 강원 영월군 주천면 주천5리 375 전화번호 033. 372. 1114 H.P 011. 485. 7748

프로농업인을 꿈꾸는 아름다운 오이 농사꾼

경영체명 다래농원

주품목 오이

먼저 받아들이는 자가 앞서간다

김남순씨는 생각과 감각이 상당히 진보된 프로 농사꾼이다. 그의 프로근성이 싹트기 시작한 것은 '74년 4-H회에 가입하면서부터이다.

김씨는 4-H 활동시 지역여건에 맞는 다수성 상품종을 먼저 시험 재배한 후 그 결과를 이웃과 지역에 알리는 데 앞장섰다. 재래식 농업으로는 살아남을 수 없다는 생각에 선구자적인 역할을 담당해 온 김씨는 영월지역에서 최초로 화훼농사를 지으면서 적잖은 어려움을 겪었다.

오이, 고추, 토마토, 논농사를 겸하면서 내린 결론은 작목의 전문화가 필요하다는 것이었다.

그후 고추나 토마토보다 작기가 길고 가격진폭이 다른 작물에 비해 비교적 적은 오이를 전업작목으로 선택한 그는 오이에 있어서 최고의 전문가가 되기 위해 끊임없이 노력해 지금의 다래농원을 탄생시켰다.

환경친화형 오이재배로 승부한다

오이재배 노하우에 대해 김씨는 육묘선택이 무엇보다 중요하며, 전문 육묘장에서 생산한 묘를 구입하여 사용하는 것이 좋다고 말한다.

이 지역의 보통 농가는 2월 10일경 정식에 들어가지만 김씨는 그보다 빠른 1월 30일~2월5일 기간 동안 정식해서 수확을 3월 16일부터 시작하여 7월 20일 정도까지 출하한다고 한다.

같은 지역 오이보다는 빠른 생산이고 남쪽 지방보다는 늦게 출하하는 편이라 농가에 고소득을 안겨주고 있다. 게다가 7월 20일경에 수확을 마치면 15일 뒤에 다시 오이재배가 시작되어 9월 25일~12월 20일 정도 수확이 끝나는 2모작을 하므로 연중 생산 가능 시스템으로 농장을 운영하고 있다.

다음으로 김씨가 중요시하는 것은 토양이다. 토양이 살아있어야 그 위에 존재하는 모든 것들이 살아갈 수 있다고 믿고 있어 소득의 5%는 토양관리에 반드시 재투자한다고 한다.

그의 오이재배법을 보면 화학비료를 전혀 사용하지 않고 오이망을 짓는 1월 정도에 1백50m 폭으로 양골망을 만든 뒤 골과 골 사이에 60cm정도 깊이로 땅을 파서 벚짚을 넣는다.

이때 30~40cm폭으로 묶인 썩지 않은 통벼짚을 그대로 사용해 차례로 이어 깔고 그 위로 2~3일 정도 물을 충분히 뿌린 다음 20cm정도의 흙을 덮어 오이망을 완성한다.

이런 방식은 시간이 지나면 발효가 되어 오이가 자라기에 알맞은 18~20℃의 지온을 유지시켜 뿌리의 활착률을 높이고 연료비도 줄이며, 선충 등 병해충 예방 효과도 탁월하다.

많은 수고가 들지만 땅을 살려야 한다는 그의 생각과 청정농산물을 선호하는 소비자의 기호에 딱 맞는 재배방법이다.

우리나라 농업이 아름다워지는 그 날을 소망한다

이제 오이재배기술로 따지면 영월군에서 그를 모르는 사람이 없을 정도다. 이 모든 것이 늘 새로운 것을 찾아내기 위한 부단한 노력과 부족한 부분에 대한 지속적인 연구개발, 거기에 실천의지가 접목되어 나온 당연한 결과라 할 수 있다.

농업도 국민 식생활을 책임진다는 프로정신을 가지고 임해야 하며, 프로 정신이 후진들에게도 전달되고 실천되어 우리나라 농업인들이 자부심을 가지고 종사하게 되기를 기다리고 있다.





1958년생

주소 강원 평창군 방림면 방림5리 전화번호 033. 332. 1282 H.P 019. 370. 1282

청정 토마토단지 육성한 선도농

경영체명 남태농장

주품목 토마토, 고랭지 배추

영농경력 25년

경영규모 시설하우스 700평,

노지 9,000평

순수익 3,500만원

자가육묘 고급화와 간간한 선별이 핵심

평창농고 졸업, 농촌 4-H 활동 전개, 20년이상 영농일지 작성, 철저한 자가육묘, 김동기씨는 그 동안 걸어온 경력이나 영농활동을 보면 그야말로 농업분야 전문 경영인으로 손색이 없는 인물이다.

김씨는 76년 농고를 졸업한 후 남부럽지 않은 농촌을 만들겠다는 일념으로 영농에 투신, 6년동안 4-H활동을 주도하면서 이제는 방림5리를 청정 토마토 주산단지로 육성했다. 91년 지역에서 처음으로 단동하우스 토마토 재배를 시작하면서 자가육묘를 통해 지역환경에 맞는 건강한 묘를 길러냈고 고지대의 장점을 살려 전국적으로 토마토 출하량이 줄어드는 기간인 8~10월에 집중 출하, 수익성을 높였다.

상품성 제고를 위해서는 여름철 하우스의 환기시설 개선이 중요하다고 판단, 하우스지붕에 환기창을 설치해 착과율을 높이는 성과를 거두었다.

이와 함께 인근 농가에 토마토 기술을 보급하면서 11명의 농가들로 구성된 머신평 토마토작목반을 조직하고 건강한



토마토 묘를 일괄 공급하는 것은 물론 완벽한 선별로 도매시장에서 1등급 토마토로 인정받고 있다.

20년이상 쓴 영농일지 최고품질 비결

토마토는 양재동·창동·성남등 전국 6개 농협물류센터에 거의 전량을 판매할 정도로 판로가 안정적이며 지난 해에는 일본바이어로부터 수출까지 제의 받기도 했다.

김씨 영농비결의 핵심은 20년 이상 꼼꼼하게 기록한 영농일지였다. 영농일지에 기후, 농산물

가격, 파종 및 출하시기, 농약 및 비료사용량, 병해충 특성 등을 상세하게 기록해왔고 이를 토대로 경영노하우를 축적했다. 700평의 하우스토마토와 9,000평의 고랭지배추및 고추 농사를 지으면서 소비자의 안전을 위해 화학비료와 농약사용량을 대폭 줄였다.

경영비 절감을 위해 15년된 경운기를 고쳐 쓰고 트랙터와 같은 대형농기계는 빌려쓰는 방법을 택했다. 김씨는 영농일지를 통해 토마토·고추·고랭지배추 육묘 판매사업의 필요성을 깨닫는 등 영농활동 전반에 걸쳐 큰 도움을 받았다고 강조했다.

브랜드 개발하고 공동계산 정착 심혈



김씨는 자신의 하우스 육묘장에서 2월말이면 지역특성에 맞고 농가들이 희망하는 고추와 토마토 종자를 기르기 시작해 5월에 튼실한 묘를 공급하고 있는데 한번 써본 농가는 단골로 찾게될 정도로 인기를 모으고 있다.

김씨는 “건강한 묘는 마디가 짧고 줄기가 굵어야하고 육묘과정에서 바이러스 감염을 차단하는 것이 중요하다”고 밝혔다. 김씨는 채소육묘와 토마토,고랭지배추와 고추 재배로 연간 3,500만원의 순소득을 올리고 있다.

김씨는 앞으로 토마토 재배면적을 확대하고 브랜드화는 물론 공동생산·공동선별·공동계산 정착, 품질인증 획득 등을 추진, 친환경 무공

해 토마토·고랭지채소 단지로 지역의 명성을 높여나갈 계획이다.



1960년생

주소 경북 예천군 지보면 도화리 345 전화번호 054. 653. 2156 H.P 011. 344. 2156

환경농법으로 참외 연작장해 극복

경영체명 동완농장

주품목 참외

영농경력 12년

경영규모 참외 2,000평,

논 4,300평, 사과 2,000평

순수익 4,000만원

비결은 땅심 살리기와 정기적인 하우스 소독

일반적으로 하우스 안에서 참외 등 시설농사를 2~3년 짓다 보면 연작 장애가 발생해 어려움을 겪는다. 그러나 김동완 씨는 한 곳에서만 내리 8년째 2,000평의 참외를 하우스 재배하고 있다.

김씨는 연작장애를 극복할 수 있는 비결이 땅심 살리기와 정기적인 하우스 소독에 있다고 말한다. 우선 땅을 부드럽게 하기 위해 밑거름을 넣을 때 하우스 1동(200평)당 고트를 반포대씩 살포한다. 매년 토양검정도 실시해 목초액 등으로 산도를 6~6.5로 유지시킨다.

특히 참외 값이 떨어지는 10~12월에는 농사를 짓지 않는 것이 하나의 법칙이다. 그것은 이어짓기로 인한 피해를 방지하고 하우스 소독도 하기 위한 것이다. 하우스에 30cm정도 물을 채우고 물이 다 마를 때까지 태양열로 소독한 다음 소석회를 뿌리고 경운작업을 한다. 참외를 재배할 때는 모종을 아주 심은 뒤 10~20일 사이에 칼슘제를 뿌린다.

이렇게 하면 작물이 튼튼하게 자라 저장성이 월등히 좋다. 이때 주의할 점은 질소질 비료를 전혀 사용하지 않는다는 점인데 이는 하우스에 질소질이 축적되는 것을 방지하기 위한 조치다. 착과 후에는 품질을 높이고 생산량도 유지하기 위해 각종 미생물 제제를 많이 사용한다.

미생물 제제는 열매가 계란정도 크면 5~7일 간격으로 1,000ℓ 를 골고루 나눠 뿌린다. 올해 부터는 맥반석 가루도 사용하고 있다.

이렇게 생산된 참외는 품질이 뛰어나 4월중순 수확하는 1번과일 경우 15kg 상자당 최고 6만 원선까지 받는다. 인근 참외재배농가보다 월등히 높은 값이다.

경영비를 줄여라

'90년부터 참외를 재배해 온 김씨는 처음 몇 년간은 모종을 구입했다. 그러나 모종 구입비가 만만치 않자 1996년부터 모종을 직접 생산해 오고 있다. 모종을 자가 생산하면 모종 구입비 절감은 물론 정식시기에 맞게 모종을 생산할 수도 있다는 잇점이 있기 때문이다.

김씨는 12월 중순 호박에다 참외모종을 접붙여 이듬해 1월중순 아주심고 있다. 지역 기후조건이 좋지 않아 육묘에 어려움이 많아 직접 생산한 모종을 작목반원 등에게 공급해 주고 농장 까지 방문해 기술지도 해주고 있다. 모종 자가생산과 함께 농약비도 줄이기 위해 농약 대신 목초액을 사용한다. 흰가루병이나 응애류, 진딧물 등은 이 목초액으로 방제하고 있다. 다른 부분에서도 경영비 절감을 위해 최선을 다하고 있다.

19년 동안 작성한 영농일지가 밑거름

김씨는 하우스 연작장해를 방지하고 경영비를 절감하는 등 오늘이 있기까지는 1984년 결혼과 동시에 농사에 뛰어들면서 작성해온 영농일지가 큰 밑거름이 됐다고 밝히고 있다.

김씨의 영농일지에는 그날 날씨에서부터 무슨 농약을 뿌렸는지, 또 어떤 작업을 했는지, 작물에 어떤 이상 현상이 발생했는지 등이 세세하게 기록돼 있다. 이를 바탕으로 연구를 거듭해 자신의 하우스에 가장 알맞는 환경을 조성하고 기술도 개발해 나가고 있는 것이다.

내년에는 참외재배면적을 3,000평으로 늘리겠다는 김씨는 오늘도 부단한 기술개발과 친환경농법으로 고품질의 참외 생산에 나서고 있다.



김두하



1962년생

주소 충북 괴산군 문광면 흑성리 80 전화번호 043. 833. 6305

고추, 담배 농사에서 오이 농사로의 전환 성공

경영체명 푸른들농장

주품목 오이, 수박

영농경력 20년

경영규모 시설 1만5,000평

순수익 5,000만원

비가림 하우스로 시설비 절감 효과 거둬

고추와 담배를 위주로 농사를 짓던 김두하씨는 1997년부터 채소로 작목을 전환하여 부농의 꿈을 실현하고 있는 젊은 농군이다.

그는 7년 전에 정부 지원으로 추진 중이던 시설비가 적게 드는 비가림 시설을 적극 수용하여 오이 재배를 시작하였다.

연작 피해를 막기 위해 주기적으로 토양검정을 하고 토착 미생물과 유산균·과일효소·퇴비 등을 섞어 발효시킨 유기질비료를 사용, 품질을 높이고 내병성을 길러 농약의 사용량을 크게 줄이는 등 안전한 농산물을 생산하고 있다.

또한 김씨는 농산물의 규격출하, 철저한 선별과 품질관리로 대전·대구지역의 도매시장에 출하, 최고 값을 받는 등 소비자들로부터 신뢰를 얻고 있다.

8월말 생산하여 틈새 시장 공략

“남부지방의 노지오이가 끝나는 8월 말부터 시설오이를 출하하는 등 틈새시장을 공략해 높은 값을 받을수 있습니다”는 김씨는 “청천지역에서 자연농법으로 생산한 오이는 품질이 우수해 인기를 얻고 있죠”라는 자량을 잊지 않았다.

김씨부부는 900여평의 비가림 하우스에서 수박·오이를 재배하면서 1년에 한차례씩 잘게 썰어 발효제를 처리한 생 짚을 넣어 염류집적과 연작장해를 막는다고 하였다. 자체 생산한 축분에 배양한 토착미생물을 넣어 충분히 발효시켜 만든 유기질 퇴비를 호박·배추·고추 등 노지 재배 작물에 듬뿍 넣어 고품질 농산물을 생산, 높은 값을 받고 있다.

또한 지령이 농법을 이용하여 화학비료의 과용으로 산성화된 토양의 토질을 바꿔주고 시설하우스의 흙을 매년 위와 아래를 번갈아 뒤집어주어 염류집적과 농약사용으로 인한 생산량 저하를 막고 있다. 이와 함께 작물 주위에 벼짚이나 왕겨를 깔아 지온을 3~4도씩 높이는 동시에 햇볕이 들지 않는 쪽에는 보온벽을 설치하고 삼야전기를 이용해 고온의 물을 확보, 지하수와 섞어 시설하우스의 이중공간에 안개처럼 뿌려주고 있다.

친환경 농법으로 승부할 터

“앞으로 농산물을 생산함에 있어 다른 농가와의 차별성은 꼭 필요합니다. 즉 다른 농산물, 다른 농가와의 품질 경쟁력 및 생산 다변화를 꾀하지 않고는 살아남을 수 없기 때문이죠.

저는 안전한 유기 농산물을 생산하여 소비자들이 안전한 식품을 구매하도록 하여 다른 농가와의 차별성도 부각시킬 계획입니다”라는 것이 김씨의 당찬 포부이다.



김만섭



1969년생

주소 경북 상주시 현신면 병성리 전화번호 054. 321. 1811

오이에 대한 애정으로 부채없는 경영

경영체명 한미음농원

주품목 오이

영농경력 6년

경영규모 6,400평

조수입 1억4,000만원

애정과 성실만이 농사의 최고의 미덕

김만섭씨는 도시에서 회사원으로 근무하던 중 개인적인 사정으로 직장을 그만두고 시골로 내려와 농사를 시작하였다. 처음에는 포도 농사를 1,000평 정도 짓다가 시설채소재 배로 바꾸어 현재는 오이를 6,400평 가량 재배하고 있다.

연간 매출액은 약 1억 4천만원 가량이고, "특별한 영농비결은 없지만 애정을 가지고 성실히 일하면 된다는 신념으로 성실히 농사를 지으면 그 결과가 좋다"고 하였다.

부채 없는 농사로 자립 이뤄...

현재 많은 농가들이 농가경영에 있어서 영농보조금이나 농협차입금을 쓰는 경우가 다반사인 현실에서 김씨는 기본적으로 자기 자본으로 시작하는 사람이 성공을 많이 하듯이 부채가 없어야 농사가 성공할 수 있다고 생각하여 될 수 있으면 부채를 지지 않고 자신이 조달할 수 있는 자금의 범위 안에서 농사를 짓고 있다.

이러한 점에서 김씨의 경영은 규모 있는 농장 경영의 좋은 사례가 되고 있다.

김씨는 농사 짓는 어려움으로 가격의 불안정을 첫째로 꼽았는데, 작년엔 오이가 개당 700원이었으나 올해는 400원 정도로 많이 떨어져 걱정이란 것이다.

2001년에 겨울 폭설로 하우스가 붕괴된 적이 있는데, 김씨는 재건축하는 과정에서 400평을 더 확장하는 등 자기 농사에 대해 자신감을 가지고 있다.



끊임없는 새로운 기술의 개발로 시설오이의 미래를 준비

김씨는 현재 마을의 청년층 농업인 20명 정도와 함께 작목반을 결성하였다.

작목반 회원들끼리 기술과 정보를 끊임 없이 교환하며 연구한 덕분에 이제는 기술의 평준화가 거의 이루어진 상태이다.

김씨는 그런 노력들 속에서 보다 많은 정보들이 축적이 되고, 새로운 정보 습득에 있어 빠르고 쉽게 이루지는 장점을 가지고 있어 앞으로도 작목반 활동을 보다 적극적으로 해나갈 계획을 가지고 있다.

예를 들어, 겨울철에는 보다 많은 수확과 안정적인 생산을 위하여 외국에서도 추운 지방의 비료를 수입해서 사용함으로써 보다 효과적인 시비를 하고 있다는 사실은 작목반을 통해 서로 조사·연구하는 과정에서 확인된 지식이다.

시설오이는 매일 수확해서 출하해야 하기 때문에 노동력 문제 등 어려움이 많다.

김씨는 노동절약적인 기술을 개발·도입하는 것이 앞으로 시설오이의 미래를 가능하다는 생각에 오늘도 기술개발에 혼신의 노력을 쏟고 있다.



1963년생

주소 충남 아산시 송악면 수곡리 2구 131 전화번호 041. 543. 4222 H.P 011. 454. 6314

농약 안 친 청정농산물로 고소득에 도전

경영체명 미래농장

주품목 고추, 오이

영농경력 20년

경영규모 2,000평

조수입 6,000만원

“지역 특성에 맞는 농업이 성공한다”

김명래씨는 '82년 고등학교 졸업과 동시에 벼농사를 짓던 부친을 따라 수도작 위주의 농업을 지었다.

하지만 송악면 수곡리는 지리적으로 산간지대인 까닭에 경지면적은 물론 일조량까지 부족하였다.

김씨는 평범한 수도작만으로는 농가 수익에 한계가 있음을 절감하여 지역 특성에 맞는 작물 선정에 대한 필요성을 인식하기 시작했다. 그는 주변 환경을 살펴보기 시작했다.

송악 저수지의 깨끗한 이미지를 이용하여 상품의 이미지를 부각시킬 수 있는 작물 선정에 여념이 없었다.

그렇게 고심한 끝에 선택한 작물이 오이다.

“인접한 송악저수지가 상수원보호구역이라는 점을 활용하면 청정오이의 이미지가 부각될 것으로 기대했다”

그의 예상대로 오이는 새로운 소득원으로 성장했다.

이후 김씨는 이제 주작목이 된 고추를 새로 추가하여, 현재 고추 1,400평과 오이 600평, 수도작 2,000평을 동시에 운영하고 있다.

사람과 땅 모두 살리는 친환경농법

김씨가 농사에 새롭게 눈을 뜬 건 '96년 친환경농법을 도입하고 부터다.

화학비료와 농약을 사용하지 않는 농사는 김씨에게 진정한 의미의 농업이 무엇인지를 가르쳐 줬다.

우선 2,000평의 논에 오리농법을 도입한 김씨는 환경농업단체와의 계약재배를 통해 시중보다 높은 가격에 쌀을 안정적으로 판매했다.

오리 방사 등에 소비자를 직접 초대하면서 이전에 알지 못했던 농사의 재미도 느낄 수 있었다.

김씨는 현재 고추와 오이 모두 농약과 화학비료를 사용하지 않고 재배하고 있다.

농약을 사용하지 않아 발생할 수 있는 진딧물과 각종 해충 피해를 담뱃잎을 훈증하는 방법으로 처리하는 등 친환경농법을 고수해 시중보다 20~30% 가량 높은 값에 판매하고 있다.

농약을 사용하며 농사를 지을 당시 김씨는 건강이 안 좋았지만, 친환경농업을 하면서 건강이 좋아지는 것을 보고 이 농법에 더욱 빠져들었다.

김씨는 “국내 농업이 나아가야 할 방향은 친환경농업으로 확신한다. 내 스스로의 건강을 위해서나, 땅을 물려 받게 될 다음 세대를 위해서도 친환경농업은 선택이 아닌 필수”라고 말했다.

마을 전체가 잘 살아야 한다

오리농법쌀을 비롯해 친환경농법으로 재배한 고추와 오이는 김씨에게 높은 소득을 안겨줬다. 하지만 혼자만 고소득을 올리기보다 마을 주민전체가 잘 살아야 한다는 생각에 김씨는 지난 2000년 수곡작목반을 결성했다.

올해 이 마을에서 23명의 농가들이 모두 50t의 오리농법쌀을 생산한 것도 김씨의 이같은 역할이 있어 가능했다. 김씨의 최종 목표는 마을 주민들과 더불어 붕어농사를 짓는 일이다.

논에 붕어를 키우며 친환경적으로 쌀을 생산하자는 것이다. 깨끗한 물이 다소 풍부한 산골지형인 수곡리에 안정맞춤인 농사라는 것이 김씨의 생각이다.

이곳을 찾는 소비자들에게 불거리와 먹거리를 제공한다면 논붕어 농사는 소비자와 함께 성공할 수 있을 것으로 보고 있다. 이를 위해 김씨는 2003년 시범적으로 붕어농법을 도입할 계획이다.





1957년생

주소 충북 괴산군 청천면 지촌리 58 전화번호 043. 833. 6068

깨끗한 공기와 비옥한 토양, 그리고 맛 좋은 물

경영체명 텃밭농장

E-mail

gichon6068@nonghyup.com

주품목 오이

영농경력 22년

경영규모 7,000평

순수익 8,000만원

고향에 살어리랏다

김문희씨는 지금 살고있는 충북 괴산군 청천면 지촌리에
서 태어나 괴산에서 고등학교를 졸업하였다.

젊은이들이 모두 도시로 떠났지만 곳곳히 고향을 지키며
20년동안 영농을 해오고 있다.

그는 부모로부터 물려받은 재산이 없어 처음에는 타인의
농지를 임차하여 고추농사를 시작하였다.

고추농사를 시작해서 현재 7,000여평의 시설채소 재배하
기까지 20년이란 세월을 자연농법을 통해 흙의 힘을 기르는
과학영농에 온 힘을 쏟아 부었다.

'91년도에 오이로 작목을 전환하여 영농후계자로 지정된
이후에는 시설채소(오이, 호박) 등으로 소득을 올렸다.

김씨는 선진 영농기술 습득을 위해 농협, 도농업기술원,
행정기관 등에서 실시하는 교육에도 참여하는 등 적극적인
노력을 하였다.

지력개선으로 고품질 농산물 생산



김씨는 관광지로 유명한 화양계곡의 물줄기를 따라 차로 20여분 들어간 준산간지에서 시설채소를 '91년도부터 시작하였다.

유명 관광지이며 청정지역인 이 지역의 토양 산성화 방지와 지력도모를 위해 혼합 유기질 비료(퇴비+유산균+토착미생물+과일효소)를 생산, 시비하여 작물의 내병성 강화와 수량 증대를 도모하고 있다. 생산된 농산물을 전량을 지역농협에 계통출하하고 있어 유통비용을 절감하고, 상품성 제고를 위해 엄격한 선별과 속박이 근절로 소비자의 신뢰를 얻고 있다.

그는 과거에 수많은 시행착오와 실패를 겪었으나, 선진 영농기술습득을 위해 농협, 농업기술원, 기술센터, 행정기관 등에서 실시하는 교육에 주도적으로 참여하여 재기의 발판을 마련하였다.

그는 농산물의 생산·출하 등 정보를 얻기

위해 농업관련 간행물도 정기구독하고 있다.

소나무 작목반장으로 작목반을 운영할 때에는 신속한 영농정보 습득을 위해 전 작목반원에게 FAX 지원 및 비상연락망 체제를 구축하기도 하였다. 현재는 작목반 총무로 작목반원의 경영비 절감을 위해 계획적이고 체계적인 영농자재 공동사업을 벌이고 있고 환경친화적 농법의 중요성을 반원 모두에게 인식시키는데도 힘쓰고 있다.

좋은 상품은 홍보가 필요없다

김씨는 한 가지 꿈이 있다. 사시사철 관광객이 끊이지 않는 청정지역 화양계곡에서 평생토록 맛 좋은 공기와 비옥한 토양, 그리고 깨끗한 물을 이용하여 친환경농업에 종사하며, 어느 지역보다 우수한 농산물을 생산하겠다는 것이다.

현재의 작목반 규모를 더 확대시키고 고향 지촌리를 친환경농산물 재배단지로 만들어 품질 인증을 획득하고, 최고의 농산물을 생산하겠다는 계획을 가지고 있다. 지촌리 김씨 집은 선진 자연농법 기술매양을 위해 작목반원들이 자연농법에 관한 연구를 하느라 오늘도 불이 꺼지지 않고 있다.

김 병 귀



1960년생

주소 전북 김제시 백산면 석교리 373 전화번호 063. 547. 7810 H.P 011. 6737. 8107

소비자가 바로 자신이다

경영체명 천지원농장

홈페이지 <http://cjw62.ce.ro>

www.cjw62nong.co.kr

E-mail

chonziwon@yahoo.co.kr

주품목 유기농야채

영농경력 13년

경영규모 6만평

조수입 8억원

특기사항 농림부장관 표창

항상 감사하는 마음으로 생업에 종사

간경화로 쓰러져 삶의 의욕을 잃던 김병귀씨는 생식요법을 병행하며 병마와 싸워가던 도중 자신이 직접 재배한 농산물을 먹을 결심으로 '90년부터 유기농법을 이용한 채소재배를 시작하였다.

4년간의 생식요법과 운동요법을 병행하고 생업에 종사하던 중 예전의 건강을 되찾게 되었다. 그 후부터는 사과 하나도 단순한 먹거리로 생각하지 않고 자연이 준 선물이라 감사하는 마음으로 모든 일에 임하게 되었다.

본격적으로 유기농법에 관심을 가진 김씨는 영농교육장과 각종 모임에 참석하여 신기술을 익히고, 또 정보를 서로 교환하였다.

'98년에는 전북대학교 농업개발대학원 최고경영자과정에 입학하여 보다 체계적인 교육을 받았다.

현재는 신기술로 무장된 과학영농으로 유기농 야채를 생산하여 대형 할인매장에 납품하여 고수익을 올리고 있으며, 각종 교육기관 즉, 전라북도 농민교육원 강사, 중앙대학교



사회교육센터 유기농업 강사, 전라북도 농업계 고등학교 실습장 강사 등으로 활동을 하며 다른 농업인들에게 유기농업의 중요성과 노하우를 전수하고 있다.

소비자에게 가까이 다가가는 농산물

김씨는 '95년 유기재배의 성과를 바탕으로 국립농산물품질관리원으로부터 품질인증을 받았고, '96년부터는 유기농산물을 백화점과 대형 할인매장 및 슈퍼 등에 납품하기 시작하였으며, 유통업체 관계자와 소비자들에게 직접 홍보 판매도 실시하였다.

김씨는 한 가지 상품을 대량생산하기보다는 소비자들의 기호를 파악하여 소량의 다품목을 생산하여 소비자들에게 판매하고 있다. 영농규모도 처음 1,500평이던 것이 현재는 30,000평의 농장에서 42가지 품목의 농산물을 생산하는 규모화된 경영으로 성장하였다.

그는 또한 신선한 유기농야채를 공급하기 위하여 냉동 차량을 구입하여 각 매장에 공급하고 있다. 현재는 서울 애경백화점, 농협 전주농산물유통센터, 정읍 하나로마트, 롯데 마그넷 익산점, 광주 상무점, 대한 통운마트, 전주마트, 코리아마트등 여러 대형유통업체에서 생산농산물을 자체 판매매장도 운영하고 있다.

정보화와 상품의 차별화

유기농산물의 차별화를 하고자 품질인증 마크가 담겨 있는 박스를 제작하여 농장명 '천지원 브랜드 명 '늘푸른 나라' 디자인을 삽입하였다.

타 지역 매장에 신선한 상품을 공급하고자 냉동차 3대를 구입하여 항상 신선한 야채를 공급하고 있다. 또한 농림부에서 지원하여 제작한 홈페이지를 통하여 홍보활동도 시작하였다.

김씨는 여기에 그치지 않고 소비자에게 최고급의 농산물을 공급하기 위해 환경친화적인 재배기술을 보다 체계적으로 습득할 필요가 있음을 인식하고 대학의 농업최고경영자과정에 진학하여 또 한번의 도전에 나서고 있다.

김병덕



1963년생

주소 전남 함평군 나산면 삼죽리 308-1 전화번호 061. 322. 6219 H.P 011. 413. 3523

친환경농업속에 우리농업 미래있다

경영체명 나비천지 유기농장

유기농업은 백마디 말보다 한번의 실천이 중요

E-mail

byoungduk@kebi.com

주품목

딸기, 밤호박, 가을배추

영농경력 20년

경영규모 2만평

조수입 1억원

나비로 유명한 전남 함평. 1,800평 비닐하우스에서 자연 농법 동충하초 딸기와 유기배추를 생산, 한해 조수입 1억원을 올리는 김병덕씨. 농고를 졸업하고 '84년부터 농사를 시작했다. 돈이 안된다는 생각에 '89년 농촌을 떠났다.

서울에서 운전기사, 의류회사 직원, 목수 등의 일을 하다가 '97년 IMF를 계기로 '98년 3월에 귀농했다.

준비된 귀농만이 꿈을 이룬다는 김씨는 “농사는 자금회전이 빠르지 않아 한번 실패하면 타격이 크다. 적어도 1~2년의 준비기간이 필요하다”고 조언한다.

농촌으로 돌아온 뒤 농업이 살아남을 수 있는 유일한 길이 친환경농업이라고 보고 사단법인 한국유기농협회 함평지회를 결성하였다.

현재 총무를 맡아 지역내 유기농업 확산에 온 힘을 쏟고 있다. 유기농을 시작한 첫해에 씨고구마 구입비로 50만원을 투자했는데, 소득이 30만원으로 상실감을 맛보기도 했다. 김씨는 “유기농업은 교육을 받을 땐 금방이라도 성공할 수



있다는 자신감이 생기지만 생산기반을 잡으려면 4~5년이 족히 걸린다. 유기농업을 성공하려면 그 만큼의 인내와 실천, 그리고 충분한 준비과정이 필요하다”고 귀뜸한다.

쌀겨퇴비+토착미생물+한약부산물로 토양개량

김씨는 초기 좌절감을 극복하여 2001년 동충하초 딸기를 생산, 서울 신세계백 화점에서 800g당 1만 6,000원에 파는 등 전국 최고값을 받았다.

발효시킨 쌀겨퇴비와 배양한 토착미생물을 희석한 다음, 한약부산물을 섞어 퇴비로 사용하여 토양개량에 주력하는 것이 그의 영농비결이다. 또 1개월 이상 발효시킨 동충하초를 1,000배 희석하여 엽면살포, 생육을 촉진시키고 내병성을 키운다.

딸기 흰가루병은 미생물제제를 뿌려 방제하고 응애는 천적인 칠레이리응애로 퇴치하고 진딧물은 진딧벌을 이용해 효과적으로 없애고 있다.

또한 김씨는 딸기 유통 과정에서 상품성 훼손이 되지 않도록 노력을 기울이고 있다. 난좌포장을 도입해 딸기 꼭지가 눌리거나 운송 도중 부딪치는 현상을 막고, 속박이 염려가 없는 1단포장 출하로 소비자들의 신뢰도가 매우 높다.

“배추농사는 토양·물·비료관리 3박자 갖춰야”

배추농사를 지을 때도 당도를 높이기 위해 깻묵·흑설탕·발효제를 섞어 만든 발효액비를 뿌려주고 토양개량에 적극적이다.

물관리에 힘써 배추의 아삭아삭한 맛을 높이고 요소 시비량을 최대한 줄여 배추가 단기간에 결구되는 것을 막는다. 지금도 1년에 한번 이상은 선진농가 탐방을 위해 전국일주를 하고 있는 김씨가 가장 열정을 쏟는 분야는 농산물 유통이다.

그는 “유기농산물이 시장에서 제값을 받지 못해 소비자 직거래와 백화점 납품에 주력하고 있다”고 말했다.

10명의 유기채소 작목반원들과 함께 4년 전부터 땅 가꾸기에 힘써 온 바닷가 주변 3만평에 유기배추와 밤호박 재배를 구상하는 김씨는 “앞으로 황토찜질방·친환경농산물 체험장을 갖춘 팜스테이 사업에도 적극 나설 계획이다”고 포부를 밝혔다.





1956년생

주소 경기도 광주시 남종면 금사리 123 전화번호 031. 767. 9145

양액재배 이용한 토마토 재배로 고소득 올려

경영체명 태규농장

주품목 토마토

영농경력 25년

경영규모 1,400평

조수입 4,000만원

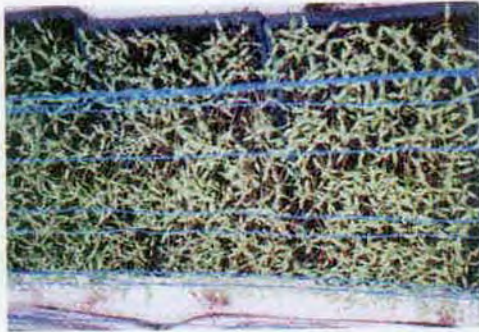
직거래판매장 설치해 수익 창출

김병련씨는 경기도 광주시 남종면 출생자로 일찍 농업을 부모님과 함께 시작하여 일반농업인으로 살면서 생활에 어려움을 극복하기 위해 금사리작목반에 들면서 '96년부터 '97년까지 영농회장직을 수행하면서 선진지견학 및 영농교육을 통해 습득한 영농기술을 가지고 남종면에서 처음으로 연동하우스를 설치하여 농한기가 없이 청정농산물을 연중 생산하는 등 지역발전에 공을 세운 사람이다.

김병련씨는 토마토하우스재배농업을 병행 금사리상추를 함께 운영하여 연간 소득 4,000여만원의 매출로 순수익이 2,500여 만원이라고 말하고 있다.

2000년부터는 직접 생산한 농산물을 현장에서 팔기 위한 직거래판매장을 설치하여 부인 한명례 여사가 직접 소매 또는 판매 담당으로 활약하는 등 도매시장으로 출하하는 것보다 30%이상의 높은 수익을 창출하여 농업소득증대에 타의 모범이 되는 삶을 살고 있어 주위에서 억척이 부부로 알려져 있다.

선진농업 실천부부로 각광



김병련씨는 직접 생산한 상품의 농산물인데도 불구하고 재값을 못받자 서울 등 도시아파트 단지부녀회를 통해 직거래판매를 자체 실시하는 등 항상 남보다 먼저 생각하고 실천하는 농업인으로 작목반내에서는 물론 금사면에서 가장 선진농업을 실천하는 부부로 알려지고 있다.

김병련씨는 관내농협 동광농협 이사직을 '89년부터 2002년까지 지낸 바 있고 금사리

또는 남중면 더 나가서는 광주시에서도 김병련, 한명례 부부는 근검, 절약은 물론 선진영농을 실천하는 사람으로 알려지고 있다.

김씨는 남들이 놀 때 놀지 않고 잠을 잘 때도 잠을 덜 자면서 농장에서 살고 있으며 오로지 성공을 앞두고 열심히 살아온 것이다. 김병련씨는 1,400평의 연동자동하우스 3동을 운영하며 재배방법은 양액재배를 하는 등 서울시민들의 상수원임을 강조하면서 친환경농산물재배만이 이 지역농업인들이 살 수 있다고 말하고 있다. 이로 인해 2002년 새농민상을 수상하는 영광의 인물이기도 하다.

토마토뿌리썩음병 방제대책의 역점뒤



김병련씨는 토마토농업을 다년간 해오면서 뿌리가 썩는 이유를 분석해 본 결과 기온이 떨어지면 뿌리썩음병에 약해진다고 말하면서 처음에는 아랫잎이 한두개가 누렇게 변해 양분결핍같은 증상을 보인다.

저온에 나타나는 뿌리썩음병은 여름철 시들음병과는 증상이 다르게 나타난다고 말하면서 피해줄기를 잘라보면 위쪽의 유관속이 갈색으로 변하는 것을 보았다고 말하고 있다.

토마토뿌리썩음병은 채소를 연중 재배하는 하우스 지하수위가 높은 곳과 충분히 썩지 않은 퇴비를 다량 사용하면 된다고 말하고 있다.

방제대책으로는 염류집적이 많이 된 하우스는 비를 재배하거나 휴한기에 물을 대어 제염처리를 하고 태양열소독으로 염류를 제거하는 등 병원균의 밀도를 낮춰야 한다고 밝혔다.

김봉석



1961년생

주소 제주 북제주군 애월읍 남읍리 산102 전화번호 064. 799. 2755

첨단농법으로 토마토 세계화

경영체명 새파란영농조합법인

주품목 토마토

영농경력 8년

경영규모 유리온실 4,400명

순수익 2억7,000만원

특기사항

농림부시설원예우수농가 표창

새파란영농조합법인은 '94년도 시범사업으로 조성 운영해 오던중 '97년도 정부의 시설원예생산유통지원사업에 참여하여 1,336평을 증설하면서 오늘의 모습을 갖추었다.

제주의 중산간지대 불모지 땅에 최첨단 유리온실 양액재배 시설을 조성함으로써 유희토지를 활용하고 있고, 공항과 항만 등 수송 수단이 근거리에 위치하고 있어 유통상의 이점도 자랑거리다.

첨단 유리온실 농법의 도입

20여년을 시설원예와 축산을 겸업해오던 본 법인 회원들은 제주도의 시범유리 온실사업이 첨단농업을 추구할 수 있는 최고의 시설이라는데 뜻을 모으고 뜻이 맞는 5농가를 더 참가시켜 양액재배시설이란 당시로서는 생소한 농법을 도입하게 되었다.

이 온실을 바탕으로 '97년에 증축을 거쳐 제주 제일의 재배기술과 경영기법을 가진 선도농가로 발돋움하였다.

농장전학을 위하여 학생, 외국인 등의 왕래가 끊이지 않고



있고 고품질의 토마토가 일본에서도 인증을 받아 수출업체의 발길이 끊이지 않고 있다.

이러한 공로를 인정받아 2000년에는 한국첨단농업 시설협의회 첨단농업인 대상수상, 2001년 북제주군 첨단시설 농업우수단체 선정표창, 그리고 2002년 농촌진흥청장에게서 표창을 받은 바 있다.

지역적 특성을 감안한 과학적 온도조절 장치 구축

새파란영농조합 대표 김씨는 “열효율의 증대를 위해 대부분의 하우스 농가에서 활용는 이중비닐 피복만으로는 낭비적 요인을 완전히 제거할 수 없어 무언가 지역에 맞는 직정관리체계가 필요했다”고 한다.

새파란 영농조합법인의 첨단유리온실은 이러한 문제점을 해결하기 위해 지역적 특성을 충분히 감안한 컴퓨터 제어에 의한 시스템 관리체계를 구축하게 되었고, 이로 인해 열효율을 극대화 하여 난방비를 3%나 절감하는 효과를 얻을 수 있게 되었다.

2001년에는 수출용 토마토(모모타로)를 평당 100kg이나 생산하여 6억 6,500만원의 조수입을 거둬들여 경영안정화 단계로 접어들었다.

해외시장개척을 통한 특성화된 상품재배 전략

새파란영농조합은 '98년부터 농산물 최대소비시장인 일본시장 공략을 위하여 전 조합원이 일본의 생산, 유통시설을 견학, 이들의 소비형태에 맞는 수출품만을 생산기로 하였다.

조합은 이를 위해 국내 농산물 수출업체인 한화유통과 EZ인터내셔널(주)와 계약을 체결, 2002년에는 20톤을 일본으로 수출, 42,000달러의 외화를 획득했고 국내시장에서도 상품성을 인정받는 계기를 마련하였다.

향후 조합은 공동출하, 공동선적 등 유통구조개선을 통해 물류비를 절감하여 소득증대를 꾀하고 선진영농기법을 도입하여 생산비 절감과 단위수량 증대를 도모할 계획이다.



1959년생

주소 전남 광양시 진월면 오사리 135-48 전화번호 061. 772. 4842 H.P 011. 646. 3562

작부체계 효율화로 애호박 재배 농가 소득증대를

경영체명 심진농원

주종목 오이, 애호박

영농경력 22년

경영규모 7,500평

순수익 7,000만원

오이와 애호박의 텃밭이 작부체계 도입

광양제철이 입주하면서 토지보상을 받은 많은 농가들이 시설, 자재 등을 버려 두고 도회지로 이주하자 김선주씨는 젊은 사람이라는 이유로 그것을 인수받았다.

800평의 논에 무엇을 재배할 것인가 고민하다 사질토로 토양이 좋고, 기온이 따뜻하고 일조량이 많아 원예작물이 적합할 것으로 여겨져 오이를 재배를 하면서 농업인의 길로 들어서게 되었다.

그러나 시설오이는 초기에 높은 가격이 유지되는 데 비해 성출하기인 3월경에는 과잉공급으로 가격이 폭락하여 생산 비도 회수하지 못한 것에 착안하여 오이와 애호박을 사이짓 기하는 텃밭이 작부체계를 시험 재배하여 그 가능성을 확인 후 전국에서 처음으로 도입하였다.

비용의 경감을 통한 농가소득 증대

광양지역의 대부분의 시설채소 농가들이 한 작목에 집중



하여 재배하는 것과 달리 김선주씨는 오이가 과잉 공급되는 시점에 애호박을 간작으로 재배하여 1년에 7,000만원의 순수익을 올렸다. 판매는 전량 순천 농협 가공공장으로 보내져 소포장되어 서울 가락동시장으로 출하하고 있다. 김선주씨의 애호박은 일반농가에 비해 30~40% 정도 수확량이 많다. 수확량이 많으면 품질의 저하를 가져올 수 있는데 이

러한 문제들은 그동안 축적된 적정온도, 시비, 물관리 등의 노하우를 통해서 해결하고 있다.

일반 농가들이 가락동 시장에서 특상품을 10kg 상자 당 35,000~40,000원 정도 받고 있는데 김씨가 출하하는 애호박은 8kg 상자 당 30,000원으로 거의 가격 차이가 없다.

일반 농가에 비해 판매가격은 비슷하고 수확량이 많은 것을 감안한다면 소득이 상대적으로 높은 것임을 알 수 있다. 김선주씨는 또한 비용을 줄이기 위해서 지중난방을 설치하여 일반 농가에 비해서 15~20%의 비용을 절감하고 있으며, 자가퇴비를 사용함으로써 비료구입비용을 줄이고 있다. 그는 품질의 고급화를 위하여 벚집과 톱밥, 산야초 등으로 발효퇴비를 생산하여 토양염류집적이 많은 축분과 화학비료의 사용을 경감시켰다.

발효퇴비를 생산하여 사용함으로써 연작피해 때문에 3~4년마다 새로운 경작지로 옮겨 다녀야 하는 불편과 시설물 이전 설치에 따른 인력과 막대한 비용을 절감하게 되어 현재는 한 장소에서 5~6년 이상 경작이 가능해졌다. 그는 또한 중앙영농조합법인 대표로 있으면서 '95년에 광양시의 시설채소 생산자조직 평가에서 오이 애호박부문의 최우수 작목반으로 선정되어 광양시로부터 현재까지 매년 4,000여 만원(2002년에는 약 3,000만원)의 규격출하보조금을 지원받아 작목반의 기금조성과 소득증대에 기여하였다.

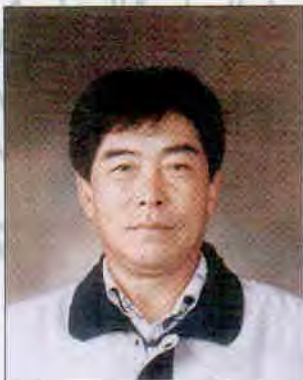
친환경농업으로 다른 지역의 애호박과 차별화를



공급량이 점차 증가함에 따라 가격이 하락하여 다른 지역의 애호박과 차별화에 관심을 갖고 있다. 이곳 진월에서 가장 먼저 애호박을 재배하였는데도 진상 애호박이 전국 농산물 품평회에서 대상을 수상하였기 때문이다.

그는 이러한 문제를 극복하기 위해 친환경농업을 통한 무농약재배 품질인증을 고려하고 있다.

김성훈



1951년생

주소 제주 북제주군 구좌읍 종달리 1090 전화번호 064. 783. 3459

새로운 소득작물 입식 및 재배기술 보급 노력

경영체명 두산농원

주품목 당근, 감자

영농경력 20년

경영규모

당근 1만평, 감자 1만평

순수익 5,000만원

작목반 활성화를 통해 농가소득 증대에 기여

제주당근 주산지인 구좌읍 종달리에서 상이군인 가정의 장남으로 태어난 김성훈씨는 가정 형편상 중학교를 졸업한 후 농사일과 바다일로 생계를 이어갔다.

종달리 청년회장직을 맡아 새마을교육원에 입교하면서터 농업을 천직으로 생각해 집안 농사일을 도와가며 맥주보리, 고구마 등의 경작을 통해 자립의 꿈을 키웠다.

처음에는 고구마, 참깨, 보리, 유자 등을 재배하였으나 중국 농산물의 수입개방으로 어려워지자 '80년대에 새로운 소득작물인 당근재배로 전환, 부인 임정자씨와 목장지대 및 임야 등을 구입하여 개간하면서 영농규모를 확대하고 당근, 감자재배로 기반을 잡아나갔다.

'90년대의 농산물 수입개방 및 고품질 농산물 생산시대에 작목반 단위의 공동작업이 필요하다고 느껴 당근작목반과 감자작목반을 구성하여 새로운 재배기술 보급과 유통체계를 구축하기 위하여 노력하였으며, 현재 17농가가 공동작업, 공동계산제를 시행하여 농협에 계통출하 하고 있다.



당근 브랜드화 추진 및 수출단지 육성 추진

관내 주소득 작물인 당근재배의 생산 및 출하체계를 혁신코자 '91년 선도농가들을 규합 '새벽당근작목반'을 결성하였다.

새벽당근작목반원을 핵심으로 하나로 감 작목반을 조직, 당근과 감자를 연계한 연속출하로 공판장 경락가격이 높게 형성되어 농가소득 증대에 크게 기여하였다.

그리고 지역 특산품으로 재배되고 있는 감자 및 당근을 키토산농법으로 농협과 공동시범사업을 추진해 브랜드화 하였다.

"타지역보다는 퇴비를 더 많이 사용하고 있습니다. 노지농사는 비료를 줄이고 퇴비 사용을 하는 게 아주 좋고, 시설재배는 유기농이 최고죠!"라며 다른 지역보다 퇴비를 더 많이 사용하고 있다는 것을 강조하였다. 현재 당근의 브랜드 이름은 '새벽당근'으로 유통되고 있으며, 구좌당근에 당근 포장상자를 처음으로 사용하여 당근 규격출하 및 유통개선에 많은 노력을 하였다.

포장박스는 당근과 감자 모두 20kg을 사용하고 있으며 전에 5kg의 소포장도 시도를 해 보았으나 반응이 좋지 않아, 20kg 포장박스로 유통이 되고 있다. 구좌의 '새벽당근'과 '하나로작목반'은 서울에서 아주 인기가 좋고 가격도 좋다.

소득작목 분산을 위해 한라봉 시범입식

"구좌지역에선 내가 처음으로 한라봉 재배를 시작했습니다." 구좌지역에서 처음으로 한라봉을 재배하기 시작한 김성훈씨는 한라봉 감귤을 재배한지 올해로 3년이 되어간다. "한라봉이 고소득 작물이고 많은 인력이 필요하지 않아 한라봉 재배를 시작하게 됐다"는 김성훈씨는 지역에서 처음 시도를 한 것이니 만큼 초기에 기술상의 문제로 많은 어려움을 겪었다. 지금도 초보라면 초보라 할 수 있다. 하지만 지금은 자기만의 유기질 농법과 톱밥을 사용한 재배 등으로 맛있는 한라봉을 재배하고 있다. 김성훈씨는 "향후에도 더덕재배나 혹시 구좌지역에 녹차단지를 만든다면 녹차를 재배할 생각이 있습니다."라며 계속해서 선도적인 농촌지도자로 농업인 영농편의 증대와 새로운 소득작목 개발을 통하여 농업소득증대에 기여할 것임을 다짐하고 있다.

김연수



1960년생

주소 경남 합천군 용주면 손목리 243 전화번호 055. 933. 3505

‘하면 된다’는 신념으로 선택한 외길

경영체명 연호농장

주품목 딸기

영농경력 23년

경영규모 8,000평

순수익 5,350만원

인문계 진학 부모 권유 뿌리치고 농고 택해

중학교 3학년 때 인문계 진학을 희망하는 부모를 설득해 농업계 고등학교에 입학했다. 그래서 김연수씨는 농업에의 길을 후회해 본 적이 없다.

농사는 곧바로 시작했다. 농고 졸업 후 논 2,000평, 밭 500평을 부모로부터 물려받아 본격적인 농촌 정착 생활을 시작한 것이다.

스스로 선택한 길이다 보니 이것이 아닌데 하는 생각이 들기도 했다. 어려움도 술하게 닦쳤다. 그러나 부모 등 누구를 붙잡고 한탄하기보다는 극복하지 못하면 그냥 패배로 끝난다는 일념으로 부지런하게 농사를 지어왔다.

이런 노력 끝에 딸기 비닐하우스 2,500평(10동), 미떡 3,000평, 수박 2,000평, 매실 500평을 경영하고 한우 10여 마리를 키우는 복합영농을 일궈 놓았다.

딸기 공중육묘 시범포 설치 등 실험정신 강해



김연수씨는 딸기 재배에 쏟는 열정이 남다르다. 선진 기술이라면 어디고 간다. 일본을 드나들며 눈여겨보아온 것을 대부분 내 것으로 만들 정도다. 딸기묘종 공중육묘기술이 잘 알려져 있지 않았을 때에 일본 히마와리농협에서 배워온 공중육묘법을 실험하기 위해 관내 합천군농업기술센터 유리온실을 계약해 시범포를 만들기도 했다.

공중육묘법도 그대로 받아들이지 않고 비가림시설과 노지 두 곳에다 설치해 놓고 생육과정과 효과를 꼼꼼하게 비교 분석해 현장 기술에 접목시킨 것이다.

작목반원 모두 상품성 높여 브랜드파워 향상



김연수씨는 용주농협 아래 딸기작목반장을 맡고 있다. 자신의 재배기술 향상만을 위해서가 아니다.

시범포를 관내는 물론 인근 지역 타시군 농가들도 배울 수 있는 교육장으로 활용하게 하기 위해서다.

2000년도에는 작목반원 3명과 함께 일본 히마와리농협 선진지를 견학하고, 일본 현지 딸기 전문가를 한 두 번도 아닌 매월 1회씩 초청해 관내 작목반원에게 새로운 재배기술을

배우도록 하는, 아무나 하기 어려운 일을 묵묵히 해오기도 했다. 재배기술 뿐만 아니라 수출팔기 공동선별 경험을 살려 2001년도부터는 국내 출하분에도 공동선별을 접목하기도 했다. 이 공동 선별 출하는 인근 농협군위물류센터 등지에서 좋은 반응을 얻어 다른 유통분야가 선진기술로 도입할 정도였다.

김연수씨는 스스로 뜻을 정해 농업의 길을 선택했다. 그리고 '하면 된다'는 신념으로 자신의 길을 달려왔다. 물론 혼자만 달려 온 것이 아니다. 주위 다른 농가들도 돌보며 공존의 미덕을 보여왔다. 그래서 김씨의 성공농업은 함께 하는 농업이다.



1954년생

주소 강원 춘천시 동면 지내리 909 전화번호 033. 242. 2988 H.P 011. 376. 8799

공정 육묘 전국에 공급하는 기업농

경영체명 호반영농조합법인

E-mail

hoban2988@hanmail.net

주품목

토마토, 오이 접목묘 생산

영농경력 23년

경영규모 유리온실 1,500평,

비닐하우스 3,000평

순수익 2,000만원

시설채소에서 화훼류까지 우량육묘 생산

김영교씨는 23년 경력의 전문 농사꾼이다.

그는 '97년 영농조합법인을 설립, 유리온실 공정 육묘를 시작하면서 새로운 기업영농의 길을 걷는다.

당시 온실은 1,500평 규모였다.

김씨는 이 온실에서 춘천지역 주작목인 토마토와 오이, 호박 접목묘를 주문 생산했다. 기술력과 가격 경쟁력에서 우위를 보이면서 김씨의 육묘사업은 성공적으로 정착했다.

'99년에는 석탑산업훈장을 받기도 했다. 그러나 2000년 갑작스런 화재로 유리온실이 하루 아침에 잿더미로 변했다.

20년의 농사를 포기할 수 없었던 김씨는 주위의 격려에 힘입어 정부지원과 사재를 털어 잿더미의 유리온실을 다시 지으며 재기에 나섰다.

7억 5,000여만원의 정부융자금을 종자돈으로 유리온실을 3,000평으로 늘려었다.

김씨는 온실을 발아실, 접목실, 회복실, 관리실 등으로 구분하여 모종의 생육상태에 따라 육묘 단계를 옮겨가는 과학

적인 육묘 생산 체계를 갖췄다.

특히 소양강댐의 찬물을 끌어들여 한여름 온실 내부 온도를 섭씨 15~30도로 유지해 주는 패드웬쿨링시스템을 비롯해 자동살수와 파종기등 첨단장비도 과감히 도입했다.

연중 1천4백만주의 고품질 육묘 공급



첨단시설에서 자란 모종은 농업인들의 신뢰를 급속히 회복시켰다.

화재 후 3년이 지난 2002년엔 육묘 주문이 쇄도, 연중 1,400만주의 고품질 모종을 생산해 전국에 공급하고 있다.

호반영농조합법인은 이제 100여명의 직원을 거느린 중견 영농기업으로 성장했다.

그러나 육묘는 실패율이 높다는

점을 고려해 숙련된 기술인력 확보에 주력하고 있고 직원 재교육에도 많은 시간을 투자하고 있어 높은 기술력을 인정받고 있다.

국내 최고의 기술력과 판로를 갖추고 있는 김씨는 기술 집약 산업인 공정육묘야말로 국제 경쟁에서도 충분히 승산이 있다고 판단, 2001년엔 토마토모종 8,000만원 어치를 일본에 수출하는 등 육묘 수출에도 깊은 관심을 보이고 있다.

2001년 1,200평의 비닐하우스를 추가 설치하는 것으로 시설 투자를 일단 마무리한 김씨는 2003년을 경영 정상화의 원년으로 삼고 있다.

3년 안에 모든 용자금 갚을 계획

현재 4억원에 달하는 정부 용자금을 2~3년 내에 모두 갚고 완전 자기자본만으로 온실을 운영, 확고한 경영기반을 구축하는 동시에 한발 앞선 기술력으로 농업인들의 신뢰를 쌓는다는 구상이다.

김씨는 육묘는 탁월한 기술도 중요하지만 관심과 관찰도 소홀할 수 없는 부분이라고 밝히고 있다. 그래서 웬만하면 작물과 함께 하는 시간을 갖고 있다.

또한 농업인들과 끊임없는 대화를 통해 가장 적합한 육묘를 생산해 공급하는 맞춤형 육묘 공장도 꿈꾸고 있다.

“육묘는 단 한번의 실패도 있을 수 없습니다. 왜냐하면 한번의 실수가 농업인에게는 큰 피해를 안길 수 있기 때문입니다.”

김씨는 고도의 숙련된 기술과 장비를 확보하고 튼튼한 모종을 길러내는 일이야말로 실패를 없앨 수 있다고 힘주어 말했다.



1954년생

주소 경남 고성 대가 유흥리 405 전화번호 055. 672. 4488

귀농 희망농장 경영 부농 꿈 이뤄

경영체명 희망농장

주품목 채소재배(친환경)

영농경력 18년

경영규모 1,000평

순수익 3,000만원

특기사항 농림부장관상

친환경농업실천 고품질 생산으로 승부

도시 직장생활을 '84년에 청산하고 18년째 고향 경남 고성군 대가면 유흥리서 복합영농으로 부농의 꿈을 꾸고 있는 김영삼씨.

김씨는 귀농하면서 밭 6천 평을 구입하여 포도를 재배하고 산란 계 1천500수 규모로 희망농장을 경영하게 됐다.

그가 처음 농사에 입문하면서 제일 먼저 접한 것이 바로 농약남용, 중독 등의 가능성을 갖고 있는 관행농업에 회의를 느끼기 시작하면서 고민에 빠졌다.

말로만 듣던 친환경농업을 시작하기가 겁도 났지만 실패하면 가족 생계에 큰 타격이 올 것 같아 선뜻 친환경농업을 실천하기가 쉽지 않았다.

그는 이 같은 갈등 속에 한국유기농업협회를 알게 되어 협회로부터 기술지도를 받아 유기농업의 길을 걷게 됐다.

김씨는 토양을 개량하기 위해 톱밥 1톤, 계분 1톤, 골 분 0.1톤, 미생물 제 1kg 등을 혼합 발효시켜 밑거름으로 300평당 5톤 정도를 사용하여 유기질 함량을 높였다.

정식 후에는 톱밥 3톤, 한약찌꺼기 0.5톤, 계분 3톤, 짚목 0.5톤, 쌀겨 0.1톤, 미생물제 3kg 등을 혼합 발효시켜 웃거름으로 사용하고 있다. 이같은 유기농으로 포도를 재배하여 당도를 높이고 알도 굵어 인근 도시에서 상인들로부터 좋은 반응을 보였다.

그는 유기농업으로 95년에는 상추를 품질인증 받고 현재 상추 500평, 케일 300평, 신립초 100평 고추 100평 모두 4개 품목 1천 평에서 30톤을 재배하고 고소득을 올리고 있다.

'95년 상추 품질 인증, 고추·케일·신립초 유기농재배

상추는 230 평의 하우스에서 연중 생산하여 인근 부산 마산 등 대도시에 출하, 연간 3천만원 이상의 소득을 올리며 유기 농을 실천하고 있다. 이 같이 규모가 크지 않은 재배면적에서 고소득을 올릴 수 있었던 것은 바로 유기재배 친환경인증을 받았기 때문으로 일반 농산물에 비해 2~3배 비싼 가격을 받을 수 있는 덕뿐이다. 또한 출하할 때는 무게별로 150g 200g 500g 1kg 등 소 포장하여 소비자들의 기호에 따라 고를 수 있도록 하고 있다. 또한 제품을 혼합시켜 소비자들이 한꺼번에 많은 양을 구입하지 않고서도 골고루 먹을 수 있는 포장방법을 선택하고 있어 소비자들의 구매 욕구를 충족시키고 있다.

소포장 출하 소비자 구매 욕구 충족시켜

출하는 부산서원유통본점에서 냉장 탑 차가 수시로 농장까지 와서 생산한 농산물을 규격별로 수집 해 항상 신선도를 유지시켜 소비자들이 항상 안심하고 살 수 있도록 배려하고 있다. 일부는 고성농협 파머스마켓 직판장에서 판매하고 있으나 상추는 물량이 없어서 못 팔 정도로 인기가 높다.

김씨는 앞으로 친환경농업의 중요성이 갈수록 높아지고 있는 것을 감안, 지속적으로 친환경농업을 실천할 계획이며 더 우수한 유기비료를 개발하여 양질의 안전한 농산물을 생산하겠다는 포부를 밝히고 있다.

또한 자신이 쌓아온 유기재배기술을 이웃 농가들에게 보급하여 개방화시대에 우리 농산물을 지켜 나가겠다고 다짐하고 있다.



김영진



1947년생

주소 경기 남양주시 조안면 송촌2리 775-11 전화번호 031. 576. 8635

적기 출하가 고소득의 지름길

경영체명 영진농장

E-mail

young5797@empal.com

주품목

치커리, 깻잎, 상추

영농경력 30년

경영규모 3,400평

순수익 5,000~6,000만원

유통부문에서 제값 받아야...

수입개방을 맞고 있는 우리농업을 경쟁력 있는 산업으로 유지 발전시킬 수 있는 방안에 대해 정부를 비롯한 모든 농업분야에서는 우선적으로 농산물의 품질 고급화라는 데 의견을 같이 하고, 그에 따른 연구와 지원을 확대하고 있다.

그럼에도 불구하고 농업인은 물론 소비자들의 인식부족으로 선진국에 비해 고급화가 상당히 뒤처지고 있는 것이 오늘의 국내 농업 현실이다.

더욱이 고품질의 농산물을 생산하더라도 유통부문에서 제값을 받지 못해 쉽게 포기하는 농가 또한 적지 않다.

이러한 가운데 수십차례의 시행착오를 겪으면서도 10여년을 유기농업을 통해 고품질 농산물 생산 유통시켜 옴으로써 소득의 극대화를 이루고 있는 농가가 있다.

경기도 남양주시에 소재하고 있는 영진농장(대표 김영진)이 그곳이다.

영진농장은 팔당 상수원 보호구역내 북한강변에서 시설하우스 3,400여평에서 유기농산물을 재배하고 있다.



'92년부터 유기농법을 실천, 친환경농업에 의한 농산물을 생산 판매해 오고 있다.

이 농장에서는 일반적인 발효퇴비외에 축산 혈분 및 깻묵을 이용해 조제한 액비사용과 어린채소 순을 발효한 효소를 사용해 양채류(모듬 쌈채), 상추, 치커리, 부추 등 수많은 종류의 우수한 유기농산물(품질인증)을 생산, 매년 5~6천만원의 순수익을 올리고 있다.

소비자 기호에 신속 대처해야

이 농장이 이같이 고수익을 올릴수 있었던 것은 유기농법을 활용한 고품질 농산물을 생산하고 있다는 데 원인이 있겠지만 또하나 남다른 부분이 있다.

바로 항상 남보다 한발 앞서 사고하고 최선을 다해야 한다는 김영진 사장의 철학이다.

김사장은 30여년의 영농경력을 거울삼아 수시로 농산물매장을 순회하는가 하면 백화점 등에서 집계하고 있는 판매데이터를 분석해 파악하는 등 시장조사를 철저히 해 소비자들의 기호에 신속히 대처, 적기 출하를 통한 부가가치를 올리고 있다.

또한 전국에서 일등가는 농가가 되기 위해 작부체계의 확립은 물론 작물 하나하나를 자식을 다루듯 손질하는 등 정성을 기울여 상품가치를 더욱 높이는 세심함을 보여주고 있다.

농장에서 생산된 500g 규격의 4종모듬(상추, 깻잎, 쪽갓, 치커리), 200g규격의 5종모듬(상추, 치커리, 적치, 오크립, 깻잎) 두가지를 한 사랑영농법인을 통해 전량 백화점과 자체 매장인 농협하나로마트 양재·창동·성남점에 납품하며 고부가가치를 올리고 있다.



1948년생

주소 대구 달성군 옥포면 교항리 90-3 전화번호 053. 614. 4748 H.P 011. 521. 4748

녹즙액 자체 개발해 고품질 참외 생산

경영체명 황소농장

홈페이지

<http://hwangso.farmkr.net>

주품목 참외

영농경력 20년

경영규모 1,400평

순수익 4,000만원

특기사항 신지식농업인

황소농장의 참외는 참외를 먹고 자란다

김영호씨는 1,400평 비닐하우스 참외 농사에 농약 대신 참외순으로 자체 개발한 천연 영양제를 쓰고 있다.

김씨는 녹즙액을 영양분이 밀집해 있는 참외순과 참외 100kg에 흑설탕 5kg을 섞어 7일간 숙성시켜 만든다.

관주 및 엽면시비용인 이 영양제는 흰가루병 등 병충해를 예방 및 방제하는 효과도 있다.

김씨의 참외농사는 지난 '83년 수지가 맞지 않는다는 생각에 10년간 해오던 노지 수박을 정리하고 과감한 시설투자를 하면서 시작됐다. 그는 농약 및 화학비료가 땅과 작물 모두에게 득이 되지 않는다고 생각했다.

이에 따라 상인들이 비싸게 공급하는 영양제를 역분석하고 나름의 실험을 거쳐 만든 것이 지금의 녹즙액과 아미노산 발효액(어분+골분+깨묵+효소+요소+칼리+물)이다.

그는 천연 영양제를 통해 지력과 참외의 품질 상승을 동시에 도모한다.

안전성 확보 연간 4,000만원 조수입

이렇게 개발한 녹즙액과 아미노산발효액을 이용해 재배된 황소농장의 참외는 품질뿐만 아니라 안전에서도 다른 참외와 구분된다. 평균 당도가 15~19브릭스로 높고 저장성이 좋으며 아삭 아삭한 육질이 살아있다.

겉모습도 금싸라기 형상이 잘 나타내 15kg들이 박스당 최고 15만원의 고가에 거래되고 있다. 전량 옥포농협을 통해 출하되며 연평균 조수입은 4,000만원 이상이다.

보온이 겨울 작물의 포인트

참외는 벼농사를 쉬는 겨울과 봄에만 재배하는데 보온이 품질확보의 관건이다. 김씨는 이를 위해 비닐하우스를 낮고 넓게 세워 땅과 참외가 햇빛을 많이 받도록 해야한다고 강조한다.

그는 햇빛이 좋지 않은 날이나 추운 밤에는 비닐 외에 캐시미어와 부직포가 섞인 보온용 이불을 덮어준다.

이때 주의해야 할 점은 눈이 쌓일 경우다. 낮고 넓게 세운 비닐하우스는 눈의 하중을 버티는데 불리하다. 때문에 김씨는 하우스 내에 시설 높이 만한 버팀목을 구역마다 상시 비치해 두었다가 눈이 내리기 시작하면 재빨리 받쳐준다.

영농 노하우 보급 나서

김씨는 지난 '72년 군 제대 후 장남이라는 이유 때문에 농촌을 떠나지 못해 1년여를 방황했다. 그런 그는 농사일에 정을 붙이면서 밤잠을 설치며 농장을 관리해왔다.

“누군가라도 나서서 해야 우리나라가 살지 않습니까. 그냥 천직이려니 생각하고 열심히 했습니다.”

김씨는 나이가 들어 농사규모를 늘리는 것은 무리라고 아쉬워한다. 그는 “나름의 영농기술 보급에 신경을 쓰는 것도 괜찮겠다”며 교육자로서의 미래를 조심스럽게 생각하고 있다.

그는 대구지역 친환경농업회와 녹색회 등을 통해 재배방법에 대한 정보를 교환하고 있다. 그의 참외재배기술이 알려지면서 견학을 문의하는 학교도 있다. 작년 봄부터는 대구시 농협지역본부 참외부분 컨설팅도 담당하는 등 그의 교육자로서의 미래는 먼 이야기가 아닌 듯 하다.



김오남



1963년생

주소 전남 곡성군 입면 송전리 1143 전화번호 061. 362. 9147 H.P 011. 9620. 9147

3,000평 하우스서 연간 1억2,500만원 조수입

경영체명 은혜받은 농장

주품목 오이

영농경력 9년

경영규모 3,000평

조수입 1억2,500만원

은혜받은농장(대표·김오남) 하우스에서 출하되는 오이는 시장에서 최고의 가격을 농친 일이 없다.

총 3,000평의 하우스에서 출하되는 주요 품목은 오이와 고추로 모두 시장에서 100%진가를 발휘한다.

김대표가 출하하는 오이는 본격적인 수확시기에 20kg당 4만7,000원 정도를 받아 일반 오이보다 1만원이상 가격이 높다.

지난해 20kg박스의 오이를 총 1,800박스, 10kg짜리 풋고추도 1,500박스를 판매해 올린 소득은 총 1억2,500만원, 전체 소득중 60%는 모두 시설투자로 돌려 상품성 있는 오이를 만들기 위한 재투자로 이어진다.

소득 60% 상품성 높이기엔 재투자

김대표가 시설채소를 시작한 때는 '94년. 그 전에는 토종닭과 미꾸라지 등을 판매했지만 수해로 모든 것을 잃은 후 농촌진흥청의 컨설팅을 받고 채소재배에 전념했다.



초창기 후계자 자금으로 4연동 하우스를 신축·운영하면서 수익이 생길 때마다 토지매입과 하우스 시설투자를 늘려갔고 이는 소득으로 연결됐다.

현재는 틈새농업의 일환으로 여러 가지 품목을 키우고 있고 특히 수익성이 높은 오이·고추를 주요 작목으로 재배하고 있다.

최근 소비량이 늘어 가격이 오름세를 보이고 있는 관음죽의 시설 재배를 확대한다는 계획이다.

김대표는 고품질 오이 생산의 비결 중 땅 관리를 우선으로 꼽았다.

농업기술센터의 토양검정을 수시로 받고 있고 올해는 인산질과 유기질이 부족하다는 결과에 따라 퇴비관리를 철저히 하고 있다.

이처럼 철저한 땅 관리로 은혜농장은 10년 동안 연작피해를 한번도 입은 일이 없다.

상품성 높은 오이를 생산하는 또 한가지 노하우는 철저한 모종선택이다.

김 대표는 10년간 전문육묘장에서 모종을 구입을 해왔지만 언제나 묘 구입 전 육묘장을 직접 방문해 원하는 묘를 선택한다.

묘종·선별·출하 철저한 관리가 포인트



김대표는 철저한 선별출하를 주요 포인트로 꼽는다. 균일한 크기로 오이를 선별하는 일이 가장 중요하다. 적극적인 소비지 조사도 김대표가 강조하는 점이다.

시장출하를 직접하면서 도매시장 경매사를 찾아 출하상품에 대한 품질평가를 꼼꼼히 듣고 상품 재배 과정에서 소비자의 요구를 맞추기 위해 노력한다.

김대표는 “소비자가 원하는 상품을 만든다면 가격이 비싸더라도 인기가 있을 수 밖에 없다”며 “농산물 매입담당자도 가격은 비싸지만 재고가 남지 않아 오히려 이익이기 때문에 상품을 찾는다”고 밝혔다.

김대표는 “물량과잉으로 아무리 가격이 떨어져도 최상품의 가격은 변함이 없다. 농업은 농업인의 경영마인드에 따라 성패가 분명히 나타난다”며 농업은 경영마인드에 입각한 또하나의 사업임을 강조한다.

김완성



1950년생

주소 충남 금산면 금성면 의총리 전화번호 041. 751. 0366

친환경농법 시설로 안전한 농산물 생산

경영체명 완성오이농장

E-mail

kys501005@yahoo.co.kr

주품목 오이

영농경력 25년

경영규모 3,871평

순수의 5,600만원

끊임 없는 신기술 도입

김완성씨는 새마을지도자로 활동하던 지난 '96년 영농환경이 우수한 조건하에서 고도의 기술을 적용하여 생산효율을 높이고 소득수지를 개선하고자 오이를 주작목으로 선정하였다. 곧이어 뜻있는 사람 7명을 규합하여 작목반을 결성하였고, 끊임없는 신기술 도입과 친환경농법의 실시, 시설의 현대화, 절약형 농업 등을 추진해 온 결과 고소득을 올릴 수 있었다.

'95년 농어촌 구조개선사업의 일환인 현대화 시설사업 추진을 위하여 연동하우스를 만들어 오이를 심기 시작했다.

이후 매년 한 번씩 기술향상 및 유통교육을 받으며 이를 실천해 품질향상을 위해 부단한 노력을 하고 있다.

또한 환경보전형 농업을 추진하기 위하여 노력 중이다.

친환경 농산물을 목적으로



김씨는 화학비료를 전혀 사용하지 않고 1년을 숙성시킨 발효퇴비를 넣어 땅을 건강하게 가꾸는 친환경 농법을 실천하여 안전하고 품질이 우수한 오이를 생산하고 있다.

화학영농법을 지양하기 위하여 전해이온수 용액을 처리하고 있으며, 지역에서 나는 인삼과 약초 부산물로 만든 액비를 관주하고, 직접 제조한 영양제 겸 소독약을 투여하여 당도가 월등하고 신선도도 일반 재배 오이에 비해 두 배 이상 오래 유지되고 있다.

품질향상을 위한 관수시설로는 이랑 중앙에서 점적 관수하여 효소 액비를 공급하고, 천장에서 분수 호스로 물을 분사하여 여름철 지온 약성 곰팡이병 예방 및 방제를 하고 있다.

또한 절약형 농업의 추진으로 햇빛에 따라 온도를 조절하는 일사감응장치를 설치하여 연로비를 절감하고 있고, 하우스캡의 설치로 하우스 온도와 온풍기의 고장 유무를 파악함으로써 상황에 따른 신속한 대처를 하고 있다.

신뢰감을 바탕으로 한 자율 농업



“고품질 오이를 생산했더라도 출하하려는 반원들에 대한 신뢰 없이는 공동출하란 불가능한 일이지요.”

김완성씨는 오이 작목반장으로서 이러한 신뢰를 바탕으로 오이 작목반의 소득 향상과 생활안정을 위하여 공동계산제를 실시하고, 전반원이 생산한 오이를 전량 반원간 상호 선별작업을 해서 품질을 균일화하여 공동 포장, 공동출하를 하고 있다. 의총리 오이작목반은 5년째 오이만을 재배하고 있

나 연작장해를 겪지 않고 오히려 계속해서 고품질의 오이를 생산하고 있다. 그 밑바탕에는 작목반원들이 마음을 한데 뭉쳐서 힘을 합쳤기 때문이다. “작목반 차원의 자율검사를 엄격히 실시하여 철저한 선별을 하는 노력을 게을리하지 않습니다.” 이러한 자율적이고도 철저한 방법으로 선별된 오이는 전량 농협공판장에 계통출하되며, 늘 공판장에서 최고값을 받고 있다.



1952년생

주소 전남 나주시 세지면 동곡리 39 전화번호 061. 331. 7443

유기농업은 생명농업이다

경영체명 용한농장

E-mail

koh5205@hanmail.net

주품목 멜론

영농경력 30년

경영규모 하우스 1,600평

순수익 6,000만원

유기농법으로 연작피해 줄여

하우스농업에 있어 해결해야 할 과제 중에 하나는 연작피해를 줄이는 것이다. 보통 하우스를 설치하여 단일 작물을 재배하였을 경우 5~6년이면 다른 장소로 옮기지 않으면 연작피해가 늘어난다.

나주시 세지면에서 1,600평의 하우스 농사를 짓고 있는 김용한사장은 멜론재배경험과 멜론재배법 교육을 통하여, 연작피해를 줄이기 위한 방안을 모색해 오고 있다.

그가 하우스농업에서 성공할 수 있었던 것은 고소득 작물인 멜론을 선택한 것과 연작피해를 줄였다는 것에 있었다.

그는 연작피해를 줄이기 위해 하우스 설치 전 벧짚을 이용한 완숙퇴비로 지력을 좋게 하였고 논에다 하우스를 설치하였다. 돈분을 이용한 왕겨퇴비를 일년이상 완숙시켜 토양에 연 2회 살포함으로써 지력을 유지하였으며, 화학비료는 타 농가보다 반으로 줄였다. 병충해 방제는 훈연법과 연무방제를 하여 생산물에 약반이 남지 않게 하였고, 제초계를 사용하지 않기 위하여 유색비닐로 바닥에 멀칭을 하는 등 차별적인 생산기술을 실천하고 있었다.

현대화시설로 수확량 늘려



김사장이 재배가 까다로운 멜론재배에 성공할 수 있었던 것은 현대화시설을 갖추었기에 가능하였다.

현대식 난방시설과 3중으로 멀칭이 가능한 시설로 가격이 높은 겨울에 생산을 가능하게 하여 소득을 높여 주고 있다.

또한 하우스의 온도·습도 자동조절장치는 생육단계별 온도를 유지하여 최적성장을 유도하고, 난방비가 비싼 겨울에는 생육에 필요한 최저온도를 유지하여 생산비를 줄여 나갔다.

멜론재배에서 수확량에 가장 영향을 미치는 것은 노균병의 발병여부이다. 노균병은 습도가 높으면 발병하기 때문에 습도와 환기조절이 중요하다. 김사장은 평당 7~8수의 멜론을 재배하여 밀식을 방지하였으며, 습도자동조절기로 통풍이 잘 되도록 하여 공중습도를 낮추어 노균병의 발병을 억제하고 있다.

그가 남달리 높은 수확량과 품질이 좋은 멜론을 생산할 수 있었던 것은 현대식시설을 갖추었기 때문이었다.

세상에서 가장 달콤한 멜론



김사장은 “아무리 외관이 훌륭하더라도 당도가 떨어진다면 소비자에게 좋은 평가를 받을 수 없다”며 당도를 높이기 위한 노력을 아끼지 않고 있다.

이를 위해 멜론이 충분한 일조량을 받을 수 있도록 하우스는 동·서 방향으로 길게 설치하였다.

또한 일조량이 부족한 겨울철에는 재배기간을 늘리고 밀식 재배를 하지 않음으로써 당도를 높이고 있다. 나주산 멜론은 당도 등 품질면에서 전국적으로 유명한 제품이며, 김사장이 생산한 멜론과 나주시 세지면 작목반에서 생산된 멜론은 세지 농협에 계약판매를 하여 전량 일본에 수출을 하고 있다.

수확한 멜론은 농협집하장에서 선별·포장하여 수출하고 있으며, 수확량과 등급에 따라 수매대금을 차별지급하고 있다.

김사장의 멜론은 품질이 우수하다고 인정받으면서 높은 등급으로 출하되어 고수익을 올리고 있다.

앞으로 김사장은 재배면적을 3,000평이상으로 늘리고, 더 우수한 품질의 멜론을 생산할 수 있는 방법을 연구 개발하여 소비자에게 품질이 좋은 멜론을 선보일 계획을 세우고 있다.



1962년생

주소 충남 보령시 청소면 진죽리 681-3 전화번호 041. 932. 9237 H.P 011. 786. 9237

배우는 것이 성공의 열쇠

경영체명 대숲말농장

주품목

방울토마토, 토마토, 쌀

영농경력 11년

경영규모 6,000평

순수익 7,360원

새로운 기술연마와 농업기술에로의 접목

김우직씨는 농업인 후계자로서 잘사는 복지 농촌을 꿈꾸며, 일하면서 배우고 배운 기술을 다른 작목반원에게 홍보하여 고품질 농산물 생산에 주력하고 있는 농업인이다.

김우직씨는 무엇보다도 교육이 중요하다고 생각한다. 고품질 농산물을 생산하고 농가수취가를 높이기 위하여 항상 배우는 자세로 임하고 있으며 새로운 지식은 작목반원 모두가 공유하여 다같이 잘살기를 목표로 하고 있다.

'98년 공주 산업대학교 원예학과에 편입하여 2000년 2월까지 농업기술을 공부하면서, 낮에는 학업에 열중하고 강의가 없는 날이나 오후시간을 이용하여 시설채소, 방울토마토 재배에 열과 성을 다하여 고소득 실현에 앞장섰다.

김우직씨는 원예 종묘기사 2급, 농기계 기능사보의 자격증을 취득할 정도로 배우는 일에는 누구에게도 뒤지지 않는 엄청난 노력이 있다.

유기농법을 통한 흙살리기 운동전개

김씨는 유기농협회 회원으로 친환경 농업을 실천하고 있다.

유기농법을 통해비료와 농약 30% 줄이기 운동을 전개하고 있고, 흙살리기 운동에도 적극 참여하는 한편, 잘 숙성시킨 벚짚과 퇴비를 사용하여 연작으로 인한 수량 감소와 품질저하를 막아 고품질 농산물 생산에 주력하고 있다.

또한 '97년부터 죽하 방울 토마토 작목반장을 역임하면서 농협을 통하여 영농자재를 공동구매하여 생산비용을 줄였고 생산된 농산물 전량을 농협으로 출하하여 재값 받기에 주력하고 있다. 그는 그간 배우고 익힌 경험을 바탕으로 새로운 친환경 농업기술들을 몸소 연구하고 실천해 나가고 있다.

1,300평 규모의 방울토마토 시설하우스에서 연간 수량 40톤에 8천만원 상당의 판매실적을 올려 약 7천만원의 농업소득을 올리고 있다.

배운 것을 실천하는 것이 성공이다.

농업은 생명체를 대하는 산업으로 무생물을 이용하여 생산품을 제조하는 것과는 사뭇 다른 산업이다. 재료 몇 가지를 놓고 작업해서 만들어지는 물건이 아닐 뿐만 아니라 자기가 맡은 부품만을 계속 만드는 단순작업도 아니다.

농업기술은 끊임없는 연구가 필요하고 지속적인 경험이 필요하다. 김우직씨는 이러한 점을 깊이 인식하고 최상의 품질과 최고의 수확을 위해 현 상황에 만족하려 하지 않고 끊임없이 배워왔고, 그 기술을 자신의 일과 접목하려 한다. 그러기 위해 그는 각종 교육에 자진하여 참여하고 있다. 또한 배운 것은 절대 혼자만의 것이 아닌 다함께 잘사는 농촌을 위해 다같이 나누려 한다. 그것이 오늘날의 그를 있게 만든 원동력이라 할 수 있는 것이다. 그의 목표는 작목반원 모두가 일인자가 되는 것이며, 그 목표를 이루기 위해 항상 새로운 지식과 기술을 연구하고 익혀나갈 계획이다.





1953년생

주소 경북 의성군 단촌면 후평리 228 전화번호 054. 833. 2423 H.P 019. 556. 2423

무농약 마늘 재배로 친환경 우수 농가 선정

경영체명 친환경모듬회

주품목 마늘, 양파

영농경력 30년

경영규모 3,600평

무농약 마늘로 품질인증 획득

경북 의성군 단촌면 후평리 김원택씨는 의성군의 대표적인 친환경 농업인으로 꼽힌다.

30년간 농업에 종사해온 그는 대표적인 환경단체인 '한살림'의 초기 멤버로 활동하며 친환경 농업에 관심을 가지기 시작했다. 그 후 생협연대, 여성민우회 등을 거치면서 고향인 의성군에서 친환경 운동에 앞장서 왔다.

김씨는 지난 '89년부터 본격적으로 환경 친화적인 마늘농사를 시작했다.

그가 실시한 친환경 농법은 마늘의 주아를 채취해 바이러스 감염이 적은 씨마늘만을 10월에 파종하는 것이다.

병해충 방제를 위해서는 나무를 태워서 나오는 그을음을 액화시킨 목초액을 사용하고 잡초는 인력으로 뽑고 있다.

농약을 일절 사용하지 않아도 생산량은 농약을 사용하는 일반 농가보다 10% 정도 높은 편이다.

생산량은 일반 재배보다 10% 정도 높아



김씨가 재배한 무농약 마늘은 생산, 출하 과정에서 정기적으로 농약 잔류 분석을 실시해 안전성을 검증받은 상품으로, '96년 11월에는 국립농산물품질관리원으로부터 무농약재배 품질인증을 받기도 했다.

의성군 최고의 무농약 마늘로 이름이 나기 시작하면서 김씨는 2001년에 친환경 농업 우수농가로 선정되기도 했다.

현재 3,600평에서 재배된 무농약 마늘을 일반 재배보다 150~180% 정도 비싼 값에 주문 판매하고 있어 꾸준한 수익을 올리고

있다. 김씨가 살고 있는 단촌면은 의성의 동부 지역에 위치한 상수원 보호구역으로 마늘과 사과를 재배하고 있다. 지난해 의성군 50농가와 뜻을 모아 '의성친환경모듬회'를 결성하여 각 농가로부터 나온 사과, 마늘, 포도, 양파 등 다양한 무농약 재배 농산물을 공동으로 출하하고 있다.

유신정권 시절 김씨는 친환경 운동에 앞장선다는 이유로 많은 오해와 냉대를 받았던 이름이 있다. 당시 유기농업은 정부의 증산정책에 위배된다는 이유로 그를 비롯한 많은 친환경 농업인이 '좌익 세력'으로 몰리기도 했다. 하지만 이같은 어려움에도 김씨가 끝까지 환경운동에 매달리는 이유는 후손들에게 제대로 된 땅을 물려주기 위해서다.

사과식초와 사과과자도 개발 중



“농약은 직접 만지는 사람이 최고의 피해자입니다. 60세 이상이 되면 건강한 사람을 찾아볼 수 없을 정도로 농촌은 '농부병'으로 병들어가고 있어요. 우리 자손들만은 그렇게 살게 해서는 안된다고 생각합니다.” 최근 김씨는 의성군 특산품인 사과를 이용한 가공품 개발에도 박차를 가하고 있다. 1차 생산물을 통한 수익 조달에는 한계가 있다는 것이 그의 생각이다.

그는 최근 개발하고 있는 사과식초나 사과과자 등 다양한 먹거리 가공품들을 통해 수익을 더욱 증대시킬 계획이다. 현재 우리 나라 농가 인구는 8%정도, 안타깝게도 농가 인구는 점차 줄어들고 있는 상황이다. 김씨는 설사 2~3%까지 농가 인구가 줄어들지라도 농촌에서는 안전한 먹을거리를 대줄 의무가 있으며, 그것이 자신이 할 일이라고 말한다.



1968년생

주소 강원 홍천군 동면 좌운 2리 3반 전화번호 033. 435. 2451 H.P 011. 364. 7927

형을 대신해 부농의 꿈을 이룬 젊은 농군

경영체명 윤현농장

주품목 오이, 고추,

상추, 시금치, 부추

영농경력 14년

경영규모 시설 3,000평,

전답 2만2,000평

조수입 1억5,000만원

형의 자리를 메우기 위해 서울 직장을 포기

서른 여섯의 젊은 농군 김유섭씨는 2002년 시설하우스 3,000평, 논밭 2만2,000평을 경작해 연간조수입 1억5,000만원을 달성했다. 산골 촌놈 김씨가 일군 부농의 꿈은 농촌에서도 '꿈★을 이룰 수 있다'는 것을 보여준 대표적인 사례로 평가된다.

농고를 졸업한 그는 한동안 서울 서초동 화훼단지에서 꽃 농사를 배웠다. 꽃 농사가 앞으로 희망이 있겠다는 나름대로의 판단 때문이었다. 제대후 서울직장 생활의 꿈에 부풀어 있을 '90년 봄 그에게 날아든 소식은 형의 죽음이었다.

고향에서 부모님과 함께 농사를 짓던 형이 교통사고로 세상을 떠난 것이다.

고향으로 달려온 그는 장남을 잃은 충격에 빠져있는 부모님에게 서울로 가겠다는 말을 차마 꺼낼 수가 없었다. 당장 일손을 놓은 부모님을 대신해 못자리를 설치하고 밭에 씨앗을 뿌려야 했다.

시련은 있어도 포기는 없다

형을 대신해 고향에 정착기로 마음을 굳힌 김씨는 곧바로 임차농을 시작했다. 당시 그가 할 수 있는 것이래야 남의 논밭을 얻어 농사를 짓는 일 외에는 없었다. 첫째 1,500평을 얻어 농사를 지었다. '92년에는 농어민후계자를 신청해 한우입식자금 1,500만원도 받았다.

그러나 임차농 생활만으로는 미래도 불안했고, 성장의 한계도 보이는 것 같았다. 고민 끝에 딸기시설재배에 도전기로 했다. 94년 정부로부터 받은 농어촌구조개선자금에 한우 판돈을 합해 비닐하우스를 지었다.

하지만 기술도 없고 판로개척도 마땅찮아 그야말로 고생길이었다. 그럴수록 이를 악물었다. 어디선가 형이 지켜보고 있을 것 같았고, 자신의 선택에 후회를 남기지 않기 위해 더 많은 남의 농사로 손해를 별종하며 버티었다.

규모화에 승부수를 던지다

'97년 결혼을 해 자신만의 가정을 이룬 그는 '99년 정부자금과 농협융자, 자부담 등을 들어 1,300평 규모의 자동화 연동하우스를 짓고 시설농업에 승부수를 띄웠다.

첫 해 풋고추 농사가 대성공이었다. 자신감을 얻은 그는 이듬해에는 같은 규모의 자동화 하우스를 새로 지었다. 규모화를 통해 연중생산 체계를 갖춰야 경쟁력이 있다는 확신에서였다.

그래서 품목도 오이와 고추 등 과채류에서 시금치, 상추, 부추 등 엽채소류까지 확대했다. 그러면서 판로는 동면농협 좌운지소, 출하처는 서울가락시장으로 단일화했다.

그의 판단은 적중했다. 적정규모의 생산, 판로와 출하처 단일화로 계획생산과 안정된 판로구축이라는 두 마리 토끼를 잡은 것이다.

“시설자금 상환이 끝나는 대로 지금의 영농수준을 유지하면서 시장이나 소비자 수요변화에 대응하는 새로운 시도를 해볼 예정입니다”라는 그의 말속에서 잔잔한 자신감이 묻어났다.



茶
7
김인남



1954년생

주소 경북 상주시 함창면 덕통2리 389 전화번호 054. 541. 0993

유기농 오이를 고집하는 한운농장

경영체명 한운농장

홈페이지

<http://samsam.farmkr.net>

E-mail

kimjnnam@hanmir.com

주품목 시설채소(오이)

영농경력 20년

경영규모

노지 600평, 시설 1,150평

순수의 5,000만원

오직 오이만을 고집

강원도 태백에서 출생하여 초등학교시절 상주시로 이주하여 정착하게 된 김인남씨는 '81년에 귀향하여 채소농사를 시작하면서부터 오이와 인연을 맺게 되었다.

'83년부터 노지 오이를 시작으로 '86년에 단동형태의 시설을 시작하면서 시설오이재배에 심혈을 기울이고 있다.

될 수 있는 한 농약과 비료를 적게 사용하려고 노력하는 편이라 연작의 피해가 거의 없다고 한다.

김씨는 지하수를 이용한 양액수경재배방법으로 토양관비 재배를 하고 있다.

토양관비재배를 통해 칼슘, 칼륨 등 미네랄의 함유가 많은 오이를 생산하게 되었다. 이렇게 생산된 오이는 맛과 저장성이 좋다.

김씨는 유기물이 높은 양질의 토양에서 재배하고 환경을 적절하게 조절하여 작물이 건강하게 잘 자라나서 품질 좋은 안전식품을 생산하고 있다는 자부심이 대단하다.

유기오이재배로 고소득 창출

김씨가 생산한 오이는 유기물 함량이 다른 곳보다 높은 편인데, 이와 같은 과학적인 재배를 위해서는 정확성과 정밀성이 요구되므로 시스템과 검정기자재의 사용을 최대화 하고 있다.

하지만 생산량이 지나치게 적을 수 있으므로 관리상 세심한 주의가 필요하다.

그동안 상주의 오이 판매 방법은 포장, 상인과의 거래교섭력 등에서 매우 열악했으나, '95년 이후부터 새로운 포장법이 개발되어 상주오이가 상장되기 시작하였다.

김씨는 합창, 이안, 공검면에서 '96년에 작목반을 조직하여 좋은 성과를 얻고 있다. 작목반을 법인화하고 경영에 충실히 한 결과 30농가의 연간 매출이 2002년에는 21억에 달했다.

시설 1,150평과 노지 600평에서 오이 농사를 짓는 김씨도 작년 4,000 박스를 출하하여 5,000만원의 순소득을 올릴 바 있다.

산학협력으로 보다 나은 오이 재배

김씨는 또한 상주대학교, 상주시 농업기술센터와 협력체계를 구축하여 보다 과학적인 영농을 해 나가고 있는데, 지력유지를 위해 생짚을 다량투하하는 방법을 개발하여 좋은 결과를 얻고 있다.

김씨는 처음 농사를 시작할 때부터 농업에서 정보의 중요성을 깨닫고 이론과 경험을 배양해 가면서 주위의 도움으로 오이재배에 전념한 것이 성공의 비결이었다고 한다.

그동안 농사짓는 과정에서 큰 위기를 맞은 적이 없다는 김씨는 “농업은 인간에게 영양과 건강을 공급하는 먹거리를 만들어내는 생명산업이라는 자긍심으로 농장을 이끌어 가고 있습니다.

비료와 농약을 적정하게 사용하는 것은 누구를 위해서라기 보다 자신을 위해서 필요하다고 생각합니다. 신용이 점차 중요시되는 시대에서 양심을 걸고 믿을 수 있는 상품을 소비자의 식탁에 올려서 언제나 활력이 넘치는 가정이 되도록 노력하겠다”고 다시 한번 다짐하고 있다.

김씨는 앞으로 기능성 고칼슘 오이재배 쪽으로 경영을 발전시켜 나갈 계획이다.



茶
7
김일열



1950년생

주소 전북 순창군 풍산면 반월리 563-1 전화번호 063. 652. 9588

선진기술 도입 잘사는 농촌 이룰 터

경영체명 월산농장

주품목 풋고추

영농경력 35년

경영규모

1만7,000평

조수입 7,000만원

지역 실정에 맞는 작목 선택

김일열씨가 살고있는 순창군 풍산면 지역은 준산간지대로서 농가 당 경지면적이 영세하기 때문에 미백 위주의 농사가 어려웠다. 지역 여건에 맞는 작목을 선택하기 위해 인근 농민들과 함께 선진 영농기술을 배우고, 경남 진주 풋고추 작목반을 전학하면서 시설 풋고추를 재배하기로 결정했다.

김씨는 '92년 4농가가 모아 풍산풋고추 작목반을 구성했는데, 현재는 17농가로 늘어나 우수한 품질의 무공해 풋고추를 생산하여 서울 가락동 공판장에 출하해 소득을 높여 나가고 있다.

최상품 위해 토양, 온도관리 중점 뒤

김씨는 적절한 토양 및 온도 관리 유지에 중점을 두고 있다. 연작피해와 병해충 등을 감소시키기 위해 고추 정식 전에 미생물을 투입하고 퇴비와 짚을 썰어 넣어 땅심을 높여

나가고 있다. 또한 야간에는 20℃를 유지하고 주간에는 30℃를 넘지 않도록 하우스 관리에 만전을 기하고 있다.

종묘 선택에도 신중을 기하여 믿을 수 있는 종묘사에 위탁하여 9월에 정식에 들어가 이듬해 6월까지 수확하고 있다.

수확한 농산물은 '풍산풋고추'라는 상표로 생산자의 이름과 주소, 전화번호 등을 함께 새겨 서울 가락동 공판장을 통해 소비자들에게 선보이고 있다. 출하 전에 반드시 수작업으로 철저한 선별을 거쳐 항상 특·상급을 받는 등 공판장에서 명성을 얻은 지 오래다.

'98년 IMF를 맞아 하우스내 자중난방을 설치해 생산비를 절감했다. 하늘 높은 줄 모르고 올라가는 기름값만을 쳐다보고 원망하기 보다는 현실적인 해결책을 선택한 것이다.

새로운 기술 개발 위해 끊임없이 연구

김씨는 농촌에서 희망을 찾고자 끊임없이 새로운 기술을 보급하여 풍산풋고추 작목반을 선진작목반으로 이끌어 가는 농사꾼이다.

김씨를 중심으로 풍산풋고추 작목반원들은 매년 2회씩 선도농가를 견학하거나 전문강사를 초빙하여 새로운 구제 방법 등에 대해 강의를 받는다. 이를 통해 남에게 뒤떨어지지 않도록 노력하고 있다.

그는 논 1만4,000평과 밭 3,000평을 경작하면서 시설하우스 600평과 콤팩트인, 트랙터, 이앙기, 건조기 등 대형 농기계를 보유해 쌀과 풋고추 생산에 여념이 없다.



김재욱



1957년생

주소 전남 담양군 담양읍 백동리 105-1 전화번호 061. 383. 6900

규격 출하·포장 차별화로 승부

경영체명 태호농장

E-mail

kjw6900@hanmir.net

주품목 딸기, 토마토

영농경력 23년

경영규모 2,800평

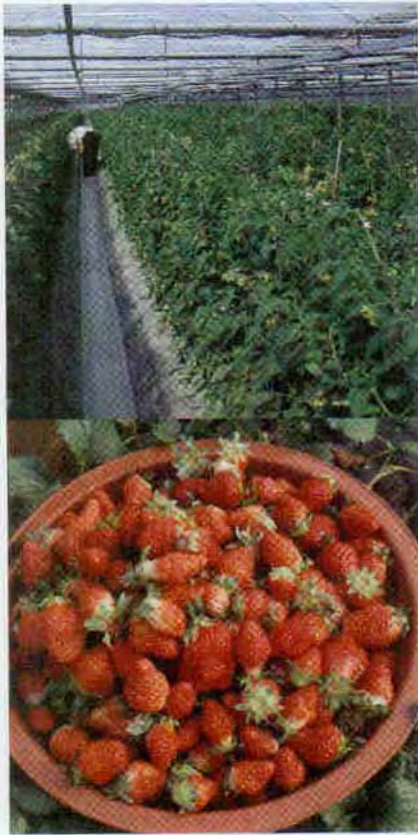
순수익 7,000만원

한우사육 실패 딛고 시설하우스 농사로 전환

전남 담양군 담양읍에서 태호농장을 운영하는 김재욱씨는 딸기와 방울토마토 및 메론을 재배한다. 김씨는 '80년 군대를 제대하면서 본격적으로 농사를 짓기 시작했다. 정부가 농업후계자 육성정책을 시행하자 첫해에 지원자금을 받은 것이 농사꾼으로 들어선 계기다.

김씨는 '86년까지 한우를 사육했으나 가격폭락으로 큰 손해를 보고 정리했다. 그 해부터 벼농사로는 소득이 안된다는 생각에서 시설하우스 농사로 전환했다. 현재 비닐하우스 2,600평에서 겨울에 딸기와 방울토마토를 짓고 여름에는 메론을 재배한다. 벼농사도 2,500평을 짓고 있다.

김씨는 배운 것이 농사밖에 없다고 겸손하게 말한다. 하지만 김씨의 연간 소득을 보면 고수의 농사 전문가임을 알 수 있다. 지난해 농사를 지어 1억2,000만원의 소득을 올렸다. 자재비와 연료비 등의 비용을 제외한 순수익이 7,000만원에 달한다.



돌려짓기와 신품종 보급으로 경쟁력 제고

김씨는 연작피해와 병해충 방지를 위해 돌려짓기 농사법을 사용한다. 2~3년에 한번씩 딸기와 토마토 재배하우스를 바꿔주는 것이다.

이와 함께 토마토 줄기와 대를 갈아엎어 퇴비로 활용해 땅심을 높여준다.

현재 담양의 방울토마토는 타 지역에 비해 박스(5kg)당 2,000원을 더 받는다.

이같이 가격을 더 받는 까닭은 김씨가 '96년 담양읍내 3개 작목반 연합회를 구성해 총무를 맡아 선별기를 통일했기 때문이다.

당시 3개 작목반이 제각각의 선별기를 사용해 도매시장에 출하해도 좋은 가격을 받을 수 없었으나 7단 선별기 76대를 보급해 통일함으로써 유통인들의 신뢰제고와 수취가격 인상 효과를 얻은 것이다.

메론도 '98년 지역내에 고급종인 아틀란틱을 앞장서서 보급했다. 연작피해를 줄일 수 있는 품종이어서 경쟁력도 높았다.

또한 토마토 칼라박스를 개발해 소비자 선호도를 높이고, 메론의 경우 박스 고급화와 오동나무 상자를 개발해 명절 선물용으로 출하하는 등 부가가치를 높였다.

농작물과 대화하는 진정한 프로 농사꾼

김씨는 지난 해부터 담농작목반장을 맡고 있다. 38명의 작목반원들이 모두 농사를 잘 짓도록 신경을 쓰면서도 자신의 농사를 게을리 하지 않는다. 김씨는 매일 아침 6시면 반드시 농장에 출근한다. 농사꾼은 게으름을 피우지 않아야 한다는 원칙 때문이다.

하우스에 나오자마자 농장을 둘러보고 이상이 없는지 살펴본다. 토마토와 딸기의 수분이 부족하지 않는지 병해충에 걸릴 위험은 없는지 진단하는 것이다.

김씨는 “농작물을 보면 무엇을 원하는지를 알 수 있어야 한다”며 “작물과 대화가 통해야 진정한 농사꾼”이라고 강조했다.



1953년생

주소 강원 영월군 상동읍 구래 2리 103-12 전화번호 033. 378. 4770

도시민과 함께 하는 팜스테이 농장 꿈꾸는 환경농업인

경영체명 백민농장

주종목

고랭지 채소, 산채

곰취, 오갈피, 엄나무, 두릅,

황기, 더덕

영농경력 20년

경영규모 5만평

조수입 5억원

무농약으로 곰취재배, 유기재배 인증 획득

강원도 영월군 상동읍 구래리 백민농장은 규모가 5만평에 이르는 초대형 농장이다.

산채나물과 곰취, 오갈피나무, 엄나무, 두릅, 황기, 더덕 등을 재배하는 백민농장은 자연환경과 어울리는 재배환경 덕분에 자연휴양림을 연상케 한다.

농장주 김종섭씨는 곰취나물 재배에 대해 영월군에서 유일하게 유기재배농 인증을 받을 정도로 화학농약과 비료를 전혀 사용하지 않아 소비자들로부터 인기가 높다.

김씨가 재배하는 곰취나물은 농약이나 비료를 사용한 것에 비해 향이 진하고 맛이 뛰어나기 때문에 한 번 먹어본 소비자들은 다시 찾을 정도로 인기가 높다.

김씨는 2년전 전남 영암에 별도의 농장을 개설, 무농약 유기농법으로 곰취나물을 재배하는 한편 겨울철에도 판매하는 연중 생산체계를 갖추고 본격적인 판로 확보에 나섰다.

농약과 비료를 사용했던 김씨는 항상 피로하고 팔, 다리에



마비 증세를 느껴 큰 병원을 찾았다.

그러나 이 같은 증세가 농약으로 인한 것을 알아낸 김씨는 이때부터 농약을 사용하지 않는 유기재배에 관심을 쏟기 시작하였다.

농약중독 쓰라린 경험 때문에 유기재배 결심

농약중독이란 쓰라린 경험을 통해 유기재배를 결심한 김씨는 시행 초기 많은 어려움을 겪기도 했다. 농약 사용을 최대한 줄여 재배한 배추는 결보기에 매끈하지 못해 시장에서 반값도 못 받았다.

또 쓰레기 배출을 최소화하기 위해 배추를 상자에 포장, 냉동 차로 수송해 출하도 해 보았지만 역시 제값을 받기는 어려웠다. 그러나 김씨는 이 같은 역경을 이겨내고 유기 재배한 곱취나물을 소비자와 직거래로 판매하는데 성공을 거두었다.

지방자치단체와 지역사회에서도 김씨의 유기재배 곱취를 출향인사들에게 선물로 보내며 판로 확보와 홍보를 도와주기도 했다. 이 덕분에 곱취를 찾는 소비자들이 날로 늘어나고 더덕은 없어서 못 팔 정도로 인기가 치솟고 있다.

민박과 연계, 소비자들이 찾아오는 체험농장 만들 계획

김씨는 자신의 농장을 주변 민박농기들과 연계해 체험농장으로 만들어 나갈 계획이다.

소비자들이 유기재배 영농을 직접 체험하며 자신이 재배한 나물 등을 식탁에 올릴 수 있도록 해 농업과 농촌에 대한 이해를 높이기 위해서이다.

인터넷을 통한 전자상거래를 활성화시켜 중간 유통경로를 거치지 않고 유기재배 농산물을 소비자들에게 직접 판매하겠다는 포부도 가지고 있다.





1956년생

주소 경북 의성군 신평면 증을 2리 전화번호 054. 862. 2259 H,P 011. 9595. 2911

시설채소 재배로 고수익 창출

경영체명 파란들농장

주품목 오이, 느타리버섯

영농경력 30년

경영규모 하우스 600평,

버섯 60평, 논 8,000평,

마늘 1,500평

순수익 6,000만원

오이와 버섯재배로 농한기 없어

경북 의성군에서도 오지에 속하는 신평면 증율리의 김주철씨. 김씨는 신평면에 처음으로 연동하우스를 설치해 시설채소 재배에 성공했다.

오이와 마늘, 버섯 재배로 농한기가 따로 없어 인근에서 복합영농인의 모범사례로 꼽힌다.

올해로 영농경력 30년에 이르는 김씨에게는 1년 내내 농번기의 연속이다.

1~6월까지의 하우스 오이재배로 바쁘고 6~12월까지의 토마토, 12월초부터 이듬해 4월초까지는 버섯 재배로 하루종일 눈코 뜰 새 없이 보낸다.

김씨가 처음으로 하우스 시설채소 재배를 시작한 7년 전만 해도 신평면의 주작물은 고추와 마늘이었지만 김씨로 인해 신평면 농민들은 오이와 토마토 등 시설작물을 본격적으로 재배하기 시작했다.

김씨는 하우스 재배뿐 아니라 저농약 농산물 생산에 앞장선 영농인이기도 하다.



오래 전부터 저농약 재배법을 도입해온 그는 무공해, 저농약 농산물을 찾는 소비자의 기호에 맞추어 생산한 오이는 15kg 상자 당 평균 1만5천원 정도로 일반 오이에 비해 3천 원 정도 높은 값에 판매되고 있다.

장래를 위해서도 저농약 재배법 절실

“수입 농산물 틈에서 우리 농산물이 점점 설자리를 잃어가고 있는 현실입니다. 소비자의 기호 때문이기도 하지만 장래를 위해서라도 저농약 재배법이 절실하다고 생각합니다.”

김씨가 출하한 오이는 부산, 대구 등지와 서울 양재동 농협하나로클럽 등지로 두루 팔려가고 있다. 지난해 김씨는 약 6천만 원의 수익을 올렸다.

일찍부터 새마을지도자로 활동해온 김씨는 마을에서 농약병과 폐비닐 수거에 앞장서기도 한다. 영농 초기부터 농약을 적게 쓰고 퇴비 사용에 절대적으로 치중해온 그는 불가피하게 농약을 살포할 때에는 정량보다 상당량 농도를 낮추어 사용하는 것을 원칙으로 한다.

그리고 나머지는 각종 미생물 혼합물을 발효시킨 효소로 대체한다.

추수를 끝낸 후 벼짚을 그대로 논에 뿌려 퇴비로 활용하는 전통적인 방법도 꾸준히 시행해오고 있으며, 농약 대신 목초액을 뿌리고 빈개탄에 농약을 묻혀 훈증하는 방법으로 병해충을 방제해 지난해 4월에는 저농약농산물 품질인증을 획득하기도 했다.

오이 적심재배와 버섯 멀칭재배 시도



김씨는 새로운 기술을 시도하는 것으로 유명한데, 오이 적심재배와 버섯 멀칭재배가 대표적이다.

오이의 경우 원가지를 20마디 정도에서 순지르기하고 여기서 나오는 아들넝쿨을 2마디에서 다시 순지르기한 뒤 손자넝쿨에서 열매가 달리게 하는 적심재배를 통해 품질을 높이고 있다.

느타리버섯 멀칭재배법은 먼저 중균의 75% 정도를 배지와 섞어 넣고 나머지 25%는 10cm 간격으로 비닐에 뚫어놓은 구멍에 집중시킴으로써 품질 좋은 버섯만 생산할 수 있게 하는 재배법으로, 일손을 크게 줄일 수 있다.



1948년생

주소 충북 청원군 오창면 창리 19 전화번호 043. 217. 2249

저농약 딸기로 농촌 사랑

경영체명

오창시설채소필결작목반

홈페이지

<http://ochang.farmmoa.com>

E-mail

kim2249@puru.net

주품목 딸기, 토마토

영농경력 35년

경영규모 6,000평

순수의 5,000만원

고집스러운(?) 농사꾼

충북 청원 오창에서 딸기와 토마토를 재배하고 있는 김진우씨는 '97년부터 무농약 재배로 농산물을 생산하고 있다.

그는 처음에는 일반 농가와 마찬가지로 그 지역에서 생산되는 쌀을 위주로 생계를 이어갔다. 하지만 다른 농가와 똑같이 해서는 성공할 수 없다는 생각에서 무농약 농산물을 생산하기 시작했다.

그러나 처음 시작할 당시만 해도 마을 사람들은 물론 가족들이 “저 사람 미친 사람 아니야”라는 소리를 들으면서 무농약 재배를 준비하였다.

비료와 농약이 없으면 농사를 짓지 못한다는 생각이 농민들의 일반상식이었던 시절, 모든 사람들이 다 말리는 상황인데도 무농약재배를 고집스럽게(?) 추진하였다. 비료와 농약이 없이 농사를 짓는다는 것이 생각만큼 쉽지 않을 것이라고 각오하였지만 정말 몇 년간은 고생을 했다.

왜냐하면 농사를 힘들게 지어놓아도 그 딸기와 토마토를 팔 곳이 마땅치 않았고, 제대로 알아주지도 않는 소비자들의



인식이 그를 더 힘들게 하였다.

그래서 그는 현재 농협조합장을 맡고 계신 있는 김창한씨와 오창팔결시절작목회를 결성하여 적극적으로 판로 모색에 나섰다.

소비자 조합과의 연계를 통한 판로 모색

김진우씨는 “고품질의 유기 농산물의 생산도 중요하지만, 생산된 농산물 판매와 소비자의 인식 변화도 그에 못지 않게 중요하다”고 말한다.

아무리 좋은 농산물을 내 놓아도 생산자와 소비자의 신뢰를 받지 못하거나 인식이 잘못되어 있으면 팔리지 않거나 멸시를 받는다는 것이다. 이에 그는 작목반원들과 함께 판로 모색과 소비자의 이해를 도모하는데 힘을 기울였다.

그 결과 서울의 생활협동조합과 판매계약을 체결해 신선하고 안전한 딸기와 토마토를 공급해 주고 있다. 또한 일년에 한 번씩 정기적으로 주부들과 학생들이 농장을 방문하여 딸기 따기와 농사 체험을 하고 있다.

새로운 농법으로 부농의 꿈 이룩

딸기는 농산물 중에서도 부패성이 크고 쉽게 날씨의 영향을 받아 보관, 유통에 큰 어려움이 있고, 생산하는데 있어서도 관리가 어렵다.

그런데 김진우씨는 딸기로는 전국에서 처음으로 국립농산물품질관리원에서 무농약 인증을 획득하였다. 그는 “생산자인 농민 스스로가 농법을 개선하면서 소비자를 변화시켜가야 하며, 농민이 국민 식생활의 안전과 생활환경의 보전이라는 사명의식을 갖고 농사를 한다면 농업이 단순한 1차산업에 머물러서는 안된다.

그렇게 해야만 농업의 장래는 밝은 희망과 미래가 있게 될 것이다” 라고 피력하였다.

김창래



1950년생

주소 경기 고양시 일산구 사리현동 973 전화번호 031, 964, 2226

실패가 가져다 준 소중한 경험

경영체명 창대농장
주품목 열갈이, 열무
영농경력 17년
경영규모
시설하우스 3,600평
순수익 7,000만원

경험에서 얻은 발명

17년 동안 각종 엽채류만을 재배해 온 창대농장주 김창래 씨는 군 제대후 여러 가지 일을 하다가 '87년부터 본격적으로 농업에 뛰어들어 여러 차례의 시행착오를 겪으면서 엽채류의 시설재배에 대한 노하우를 습득했다.

김씨는 채소재배에 대한 자신감을 갖게 되면서 생산과 함께 적절한 판매가격을 받기 위해 작목반을 결성, 규모화를 통한 공동사업으로 고소득을 올릴 수 있었다.

뿐만 아니라 효율적이고 편리한 작업 환경을 위해서 트랙터용 줄씨앗 정밀 파종기 등 여러 가지 농기계도 발명, 특허를 받기도 한 농민 발명가이기도 하다.

현재 열갈이 배추, 열갈이 열무를 주로 재배하고 있고, 기타 부추, 상추, 쪽갓, 시금치 등도 재배하고 있다.

시설 재배의 연중 출하라는 장점을 살리고 소비자화 토지 환경을 중시하는 저농약, 유기농법을 이용하여 우수한 상품을 만들고 있다.



상품의 출하는 보자기와 골판지 상자로 하는데 모두 단으로 묶어서 하며 생산량의 70%는 보자기로 출하하고 30%는 골판지 상자로 출하되는데 이것은 소비자의 기호에 맞춰서 한 것이라고 한다.

시련도 녹일 수 있는 '화합'

모든 농업인들에게 최대의 난적인 갑작스런 폭우와 폭설로 인해 '88년과 '97년에 큰 피해를 입고 힘든 시련을 겪기도 했지만 거기에서 무너지지 않고 이웃과 작목반원들의 협동으로 이겨냄과 동시에 작목반원들과 이웃들간에 화합이 더욱 돈독해졌다.

자신도 어려운 시절을 겪은 터라 지금에 와서는 어려운 이웃 농민들을 위해서 봉사하는 데도 열성이며 앞으로도 계속 그렇게 할 것이라고 했다.

글쓰기를 좋아하는 농사꾼

특별한 성공비결이 있는 것은 아니지만 한 품목에 대해서 꾸준히 연구하는 자세, 항상 쓰고 있는 영농일지가 비결이라면 비결이다.

농사 경력 17년 동안의 영농일지를 통해서 시설채소의 계절별 시세를 참고해 출하시기를 계획하고 종자를 선택하는 등 많은 도움이 되었다는 것이다.

김씨는 앞으로도 계속 업체류에 대해서 세계 최고가 되기 위해 그리고 고소득으로 농민들 모두가 부농으로 성장할 수 있도록 노력하겠다는 각오다.



김창한



1957년생

주소 충북 청원군 오창면 신평리 43 전화번호 043. 250. 7557

유기농 재배의 선구자

경영체명 바위농장

홈페이지

www.farmmoa.com/cb10_kch

E-mail

ahnkim@affis.net

주품목 토마토

영농경력 20년

경영규모 1만평

순수익 7,000만원

농업에 대한 투철한 도전의식

자동화 하우스와 어른 키를 맞출 수 있는 얇은 비닐하우스가 공존하는 하우스 단지에서 10여년째 토마토를 재배하고 있는 김창한씨.

토마토에 관해서는 타의 추종을 불허할 만큼 생산과 판매에 있어서는 독보적인 존재이다.

흠을 떠난 일이 없고 농사만을 생각하며 오늘까지 지켜온 그는 4H활동시절 8,000평의 무와 감자 터널재배를 해 농림부장관상을 받기도 했다.

그런 그가 '80년대 초반 그의 나이 26세에 전혀 새로운 분야인 비닐하우스 오이재배에 도전하였다.

남들처럼 농사짓지 않으려고 하우스를 짓고 오이를 재배하면서 농업전문서적을 펴들었다.

당시 농업전문지도사나 종묘회사연구원 등에서나 필요로 하는 채소재배사 2급 자격증도 취득하였다.

생산비 절감을 위한 꺾꽂이 재배법 실시

10여년동안 오이를 재배하던 그가 '93년 홀연히 토마토재배로 작목을 전환하였다.

토마토는 남녀노소 누구나 생식하기 때문에 품질이 좋으면 소비가 늘어날 것이라는 판단에 따른 것이다.

처음 꺾꽂이 재배를 시작했을 때 토마토가 퇴화해 기형과가 발생하고 병해충에 대한 문제점도 있어 주위의 반응은 냉담했다. 그러나 그는 밤낮을 가리지 않고 연구와 실험을 거듭해 결국 좋은 결과를 얻어냈다.

그의 꺾꽂이 재배는 IMF가 터지면서 효과를 보기 시작했다.

엄청나게 오르는 유류비와 수입에 의존할 수 밖에 없는 토마토 종자, 겨울철 하우스에서 토마토를 재배하는 농민들이 잇따라 입식을 포기하던 때 그가 몸담고 있는 팔절작목반원들은 꺾꽂이 재배법으로 절약한 종자비로 유류비를 보충하며 경영비를 줄일 수 있게 된 것이다.

벼짚과 쌀겨·낙엽에 발효제를 섞어 발효시킨 퇴비를 사용하여 연작장해의 염류집적을 막음으로써 철저한 환경농업을 실천하고 있다.

또한 우드칩을 사용하고 제초제나 비료의 사용을 억제하여 생산비 절감과 경쟁력 강화를 꾀함으로써 무농약 재배를 실현하고 있다.

든든한 후견인

청원군 오창지역은 전국 최대의 유기농 쌀단지로서 이 고장 전체의 농업소득의 48%가 쌀 소득이며, 충북 내에서는 면단위 최대 곡창지대로 알려져 있다.

김씨는 현재 이곳 조합장을 맡고 있으면서 큰 전국적 규모인 전국 으뜸 쌀 품평회와 전국환경농산물 품평회에서 대상을 수상하는 영예를 있게 한 장본인이기도 하다.

“모든 농작물에는 귀가 있어서 농민의 발자국 소리를 들으며 자라고, 감각이 있어서 농민의 손길이 닿는 만큼 결실을 되돌려 준다.”

농업현실이 막막하고 어려운 실정이지만 자기의 소임을 다하고 최선을 다한다면 길은 항상 열려있다고 김씨는 희망을 잃지 않았다.





1965년생

주소 전남 구례군 용방면 중방리 408 전화번호 061. 783. 8245 H.P 019. 646. 8245

농지와 노동력의 합리적 이용으로 억대 소득 창출

경영체명 채수농장

주품목 오이, 쌀

영농경력 15년

경영규모 오이 700평,

논 9,000평

순수익 1억원

시장 수요에 신속한 대응으로 농업소득 증대

젊은 농업인 김채수씨는 '88년 농업인 후계자 자금을 지원 받아 벼 농사를 시작하다가 '90년부터 하우스 오이를 재배하기 시작했다. 그는 선진기술을 습득하기 위하여 일본을 다녀온 이후로는 오이 작목반을 결성하여 총무로 활동하면서 항상 연구하는 농업인이 되었다.

그는 소득을 높이려면 시장수요에 신속하게 대응해야 한다고 믿고 있다.

유기질 퇴비의 사용으로 고품질·고소득화

김채수씨의 주 소득원은 오이로 700평을 경작하여 조수입 4,500만원과 순수익 2,500만원을 올렸다.

구례 오이는 맛이 뛰어나기로 정평이 나 있어 전국에서 가장 높은 가격으로 가락동시장에서 판매되고 있지만 오이의 생산비는 갈수록 증가하는 데 비해 가격은 10년 전의 가격과 거의 차이가 없는 실정이다.



그래서 김채수씨는 생산비를 줄이면서 지력을 유지하기 위하여 화학비료 투입을 줄이는 대신 산야초 등을 채취하여 유기질 퇴비를 사용하고 있다.

이렇게 생산된 오이는 당도가 높고 맛도 훨씬 좋으면서 수확량도 일반 농가보다 10~15% 정도 증가했다. 가격도 20kg 상자 당 30,000원~34,000원으로 비교적 높게 판매하였다.

작부체계의 조정을 통한 농지와 노동력의 효율적 배분

그러나 최근 난방비가 너무 많이 들고, 과잉생산되고 있으며 가격까지 불안정하여 고심을 하고 있는데 새로운 작부체계를 도입할 계획이다.

급년부터는 오이의 수확시기를 단축할 계획이다. 대부분 일반 오이재배 농가는 수확을 6월 말까지 하고 있는데 김채수씨는 4월말까지 2개월 정도 줄일 계획이다. 4월이 지나게 되면 오이 가격이 낮아져 소득에 별로 이득이 되지 않기 때문이다.

그래서 현재 생각하고 있는 작목이 토란으로, 토란 알을 4월 말경 심어 8월초부터 10월까지 수확하게 되면 오이에서 나오는 소득보다 훨씬 높을 것으로 추정하고 있다.

이처럼 그는 1년 내내 작부체계를 조정하여 농지와 노동력을 효율적으로 이용하여 작년에 순수익 1억을 올렸다.

그의 농작업 일지를 보면 오이는 10월 중순 파종하여 12월~4월까지 수확, 4월에 토란 알을 심고 8월~10월까지 수확, 택사는 7월 중순 식재하여 11월 초 수확, 옥수수는 2월에 파종하여 6월에 수확, 고사리는 4월에 수확, 수도작은 4월 못자리를 시작하여 9월 하순~10월 중순까지 수확하는 것이다.

이처럼 김씨의 1년 농업일지는 숨쉴 겨를도 없이 일정이 꽉 짜여 있다. 노동력의 적절한 배분을 통하여 농업 소득을 극대화하고 있는 젊은 농업인이다.



김천주



1946년생

주소 강원 태백시 금천동 125 전화번호 033. 581. 8479

산간 고랭지를 '황금의 땅'으로

경영체명 금천농장

주품목 시설채소

영농경력 24년

경영규모 밭 1만3,500평

조수입 2억원

24년째 오로지 고랭지 소득개발에 매진

"땅은 성실하게 노력하는 농사꾼을 결코 실망시키지 않습니다" 24년째 오직 한 길, 농사에 전념해 온 김천주씨.

그는 강원 태백지역 고랭지 특유의 농업 여건에다 과학적이고 독특한 아이디어로 독보적인 농업인으로 알려져 있다.

김씨는 시설하우스 10채와 밭 1만3,000여평에서 고랭지의 특성을 살려 틈새시장을 겨냥한 작목 선택과 독창적으로 제조한 발효퇴비 등 친환경농업으로 탄탄 대로를 걷고 있다.

친환경 농사기술과 지역환경에 맞는 작물 선택

김씨는 시설채소에 사용할 퇴비로 인근 태백농협 음료가 공공장소에서 약초 가공 후 나오는 부산물과 인근 농가의 축산 분뇨, 여기에다 나무껍질·토양미생물 제제 등을 넣고 1년이 상 발효시켜 쓴다. 한해 퇴비 제조량은 약 160~200t이다.

이를 작물별로 알맞게 넣고, 생육 기간 중에는 천혜녹즙 등을 이용한 적기 살균 및 살충으로 농약을 사용하지 않고



농사를 짓는다. 김씨의 본격적인 농사는 한겨울철인 1월중순부터 시작된다. 비닐하우스 1기작으로는 당귀·고추·상추 모종 등이고, 나머지는 인근농가에 실비로 공급한다. 2기작으로는 풋고추·파리고추·피망 등, 상추는 4기작으로 연중재배한다.

1만여평 이상 되는 노지에는 당귀·황기·인진쑥 등 약초류와 산나물·홍화·케일·콩 등 산간지역에 적합한 작물을 시기에 맞게 분산시켜 재배해 출하한다.

이 지역에는 재배되지 않던 메론·수박·돌산갓·강화순무 등을 재배하는 것도 끊임 없는 탐구와 도전정신에서 나온 것이다.

도전정신과 독창적인 아이디어 돋보여...

시설채소 육묘에 필요한 포트로 수거해온 자판기용 일회용 컵을 활용하는 것도 영농경비를 줄이는 아이디어다. 지난해는 과일류 출하용 스티로폼 상자에 제조한 퇴비와 흙을 넣어 시설작물을 반연구적으로 재배하는 영농기법은 이어짓기 장애를 줄이고 재활용자원을 이용한 대표적인 사례다.

김씨의 한 해 농사 소득은 무려 2억원 정도. 김씨가 고안한 눈이 1m정도 내려도 끄떡없는 비닐하우스 설치 작업도 부업 소득을 올린다.

연구실 가득채운 전문서적... 배우며 연구 거듭

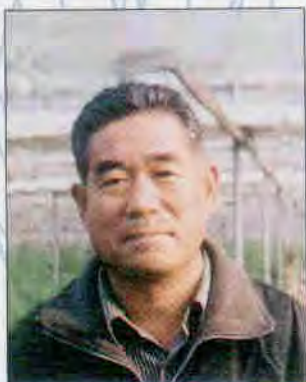
김씨는 자신의 높은 소득과 독특한 기술은 끊임없이 배우고 익히며 연구하는 자세에서 나온다고 한다. 현재 구독하는 영농관련 월간 서적만도 10여가지에 이르며, 비닐하우스를 개조한 연구실에는 연구기관 못지 않은 다양한 영농서적들로 채워져 있다.

매월 정기적인 농업정보 교환을 위해 김씨가 주도해 조직한 태농회 활동에도 열심이다. 특히 쓰고 난 각종 영농기자재를 한곳에 모아 종류별로 가지런히 정리해놓아야 직성이 풀린다는 그의 성격은 타고난 부지런함과 영농에 임하는 평소의 자세를 잘 대변한다.

“이제 시작일 뿐입니다. 준비해 놓은 농업인에겐 항상 기회는 찾아오게 마련입니다”

김씨 평생의 농업철학이다.





1953년생

주소 충남 보령시 청라면 장현리 496-3 전화번호 041. 936. 8680 H.P 011. 428. 6777

새로운 영농기술의 시도가 성공의 비결

경영체명 청한농원

E-mail

kch2001190@yahoo.com

주품목

방울토마토, 쌀, 오이

영농경력 31년

경영규모

2만평(임야 1만5,000평)

순수익 6,550만원

관내 최초의 연동비닐 하우스 설립

김청한씨는 농업인 후계자로서 '71년 농업고등학교를 졸업한 후, 농촌은 농학도가 지킨다는 신념하에 부모님께 물려받은 전답으로 농업경영을 시작하였다.

그러던 중 고교시절 배운 선진 농업을 스스로 실현해 보이기 위해 보령시 청라면에 2,200평 규모의 연동비닐하우스와 600평 규모의 단동비닐하우스를 지역 최초로 세우고, 주작목을 시설채소로 전환하여 방울토마토, 오이, 토마토, 풋고추 등을 재배하였다.

시설재배와 기술혁신을 통해 품질 향상과 증수로 고소득을 올리게 되었다.

김씨는 "기술 혁신을 통한 소득 향상"이라는 개념을 다른 농가에 심어주어 기술 개발에 관심을 갖도록 선도적인 역할을 다하였다. 작목반을 조직하고, 농협으로의 계통 출하를 이끌어 작목반 전체의 소득향상에 기여하고 있다.

'98년도에는 관내 농업경영인회장을 역임하며 주변농가의 리더로 인정받고 있다.

하우스 부직포커튼 개발

김씨는 2002년에 단동하우스 세 동에 자신이 개발한 자동화 부직포 커튼을 설치해 방울 토마토를 재배했다. 그 결과 상품성이 눈에 띄게 좋아졌고, 수확량도 크게 늘었다고 한다.

그가 개발한 부직포 커튼은 하우스 바깥면만 필름으로 피복하고 안쪽은 부직포로 피복했다.

그리고 자동개폐장치를 이용해 낮에는 햇빛이 잘 들게 하여 작물의 생육을 돕고, 기온이 내려가는 밤에는 커튼을 닫아 보온 효과를 높일 수가 있었다.

모터를 사용해서 하우스 천장에 설치한 도르레와 철재축을 돌려 커튼을 열고 닫는 간단한 원리를 이용했으며 이 장치는 연동하우스에 설치하는 부직포에 비해 그들이 생기지 않아 햇빛이 골고루 비치는 이점을 가지고 있다.

이러한 시설을 갖춘 하우스에서 방울 토마토를 생산한 결과, 일반 3~4중 비닐 피복 하우스에서 생산할 때보다 수확량이 50% 가량 늘었다. 그는 자신이 개발한 자동개폐 부직포 커튼을 다른 농민들도 널리 사용할 수 있게 실용신안 특허를 낼 계획이다.

친환경 농업을 통한 품질 향상

김씨는 현재 방울토마토(1,200평), 벼(4,000평), 오이(1,000평), 토마토(600평) 규모의 농사를 짓고 있으며 한국유기농협회에도 가입하여 친환경농법을 이용한 품질향상과 안전한 먹거리 생산에 주력하고 있는데 유기농법으로 시설채소를 생산하여 정부로부터 무농약 품질인증을 받아 상품의 가치를 높게 되었고, 그 결과 농가소득이 향상되었다고 한다.

그는 시설채소 뿐만 아니라 오리농법을 이용한 무공해 쌀도 생산하고 있는데, 이는 잡초방제나 병해충방제에 들어가는 비용을 절감하는 효과를 가져왔다.

또한 도시의 소비자들을 상대로 도농체험학습을 실시하여 친환경 농산물의 홍보에도 주력하고 있으며, 새로운 기술을 주변농가에 보급하는 일에도 남다른 노력을 기울이고 있다.



김태홍



1946년생

주소 충남 부여군 부여읍 저석리 355 전화번호 041. 834. 6880

환경친화적 유기농법 활용으로 상품의 고급화

경영체명 태영농장

주품목 오이, 토마토

영농경력 34년

경영규모 6,000평

조수입 1억원

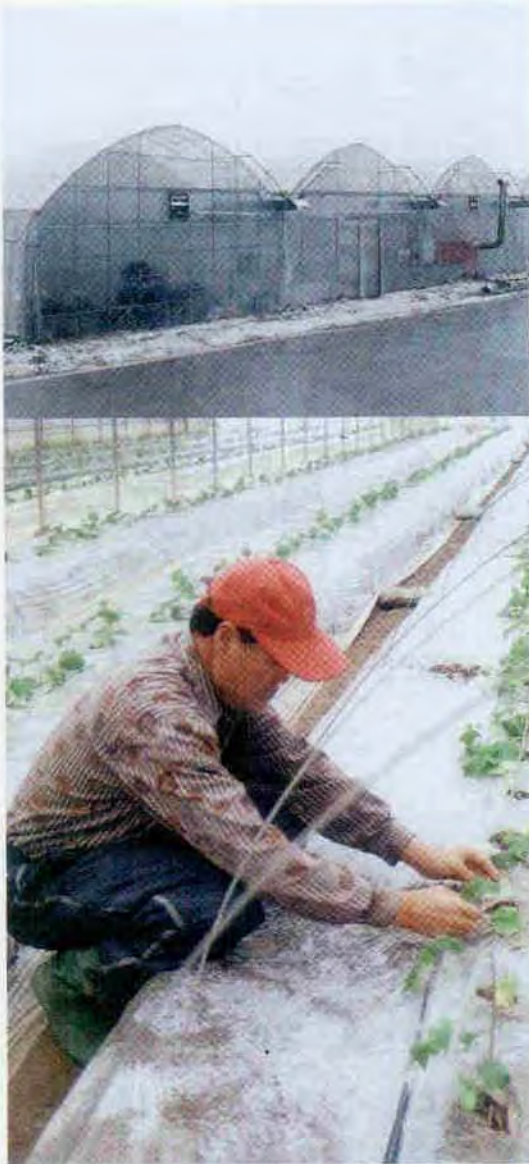
성공한다는 의지를 갖는다면

김태홍씨는 소작농의 가정에서 태어나 고등학교를 졸업하고 당시 수도작에 의존하여 먹고 살기에만 바쁜 농업인들을 보며 성장했다.

어려운 환경 속에서도 농사로 한번 성공하겠다는 뜻을 세운 김씨는 성장한 후 농촌에 정착하였다.

특히 '94년에는 선도농업 경영체로 선정되어 여러 어려움을 겪으면서 성실 근면한 농업경영으로 현재의 영농 규모까지 성장, 발전시켰다.

2001년도에는 작목의 전환을 도모하고자 소득이 높다는 파프리카에 마음이 끌려 주위의 권유로 난방비가 들지 않는 여름작형으로 토경재배를 해 보았지만, 김씨가 기대한 만큼 소득도 크지 않고, 그에 비해 재배기술이 까다롭다고 판단되어 다시 오이와 토마토로 전환하게 되었다. 김씨는 그 무렵부터 유기농법에 관심을 가지게 되었다.



농가소득을 늘려준 유기농법

현재 김태홍씨는 유기농법 시행으로 토양을 살리고 저농약 농산물을 생산하여 가격 경쟁에서 우위를 차지하고 있다.

절약형 농법으로 생산원가를 절감하고 품질을 높이기 위하여 토양을 소독하고 개량하며 재배방법을 개선하고 우량품종을 선택·보급하여 오이의 품질을 높임으로써 김씨가 속한 작목반은 한층 더 경쟁력을 갖추게 되었다.

자율적 품질관리와 선진 농업 기술 도입으로 인지도 향상

작목반에서 생산한 오이는 전량 농협을 통해 계통출하하며, 품질 및 신뢰도를 높이기 위하여 작목반 자체 자율검사원 제도를 도입하고 포장지도 생산지의 재배여건과 특성에 맞게 디자인하는 등 철저한 관리를 하여 품질 및 신뢰도를 높였다.

이에 판매시장에서는 중매인과 소비자 등으로부터 저석 2리 오이의 고품질을 인정받고 있다.

또한 농촌의 발전은 친환경농업 저농약 농산물 생산기반을 다지고 있다.

선진외국의 농업기술을 도입하기 위해 세계화 농업지도자교육원에서 전작목반

원이 오이, 토마토 교육과 유기, 자연농업교육, 활성탄 교육 등을 수료하였으며 다른 오이작목반에게 선진지 견학장소도 제공하고 있다.

또한 정기적인 작목반 회의를 개최하여 작목반원간의 화합과 유대관계를 강화하고 있으며 관련기관의 각종 교육 참여, 타선진작목반의 견학 등을 실시하여 새로운 농업기술을 도입하고 습득하여 보급하고 있다.

그리고 작목반장으로서 신기술 도입, 시설 현대화와 기술농업으로 고품질의 우수농산물 생산을 선도하고 지역의 충효사상을 고취시키기 위해 작목반 주최 경로 위안잔치도 매년 열고 있다.

김 판 곤



1958년생

주소 경남 밀양시 심량진읍 용전리 383 전화번호 055. 356. 2132 H.P 011, 594. 4132

공동선별 통한 고품질 딸기로 승부한다

경영체명 곤봉농장

E-mail

dad2132@hanmail.net

주품목 딸기

영농경력 20년

경영규모 3,200평

순수의 4,000만원

김판곤씨가 딸기와 처음 인연을 맺은 것은 군복무를 마친 '82년경이었다. 그러나 반촉성 재배를 한 관계로 지계로 밀양까지 이동하여 다시 부산으로 출하해야 하는 어려움이 커 별 재미를 보지 못했다.

영농에 대한 풍부한 경험이 중요한 자산

그러던 '85년 농민후계자로 선정되어 축산에 손을 댔으나 소값 파동으로 큰 손해를 보았다. 설상가상으로 이듬해에는 교통사고를 당해 병원신세까지 져야 했다. 그 후 화훼가 전망이 좋다는 말에 꽃농사를 배워와 화훼를 시작했다. 그러나 연료비가 많이 드는 데다 집단 재배지가 아니어서 큰 어려움을 겪었다. 결국 택시 운전사로 전직했으나 그 또한 오래하지 못하고 모든 것을 정리해야만 했다.

다양한 영농 경험을 거친 김씨가 다시 딸기 농사에 도전한 것은 '94년이었다. 용전리는 삼량진에서는 딸기가 처음 생산된 곳이어서 딸기 농사 기술이 앞선 선진지였다.

그런 여건으로 큰 어려움 없이 딸기 농사의 터전을 잡을 수 있었다. 초기에는 거적을 덮어 재배하는 식이어서 무척 힘들었지만, 소득이 조금씩 늘면서 딸기에 대한 애착심이 강해졌다.

작목반 책임 맡아 시장에 능동적으로 대응

'97년 농업기반공사 지원으로 논 200평을 추가 구입하고, 1,200평을 임대하여 하우스 시설을 갖추면서 딸기전업농으로 선정되었다. 딸기로 승부를 걸겠다는 남다른 각오로 김씨는 이 때부터 미전 딸기 작목반 총무를 맡아 밤낮 없이 뛰어다녔다.

이 곳 딸기는 상품성은 좋지만 유통문제를 해결하지 못해 제값 판매에 큰 어려움을 겪고 있었다. 당시 미전딸기작목반의 판매방식은 전통적인 붉은색 플라스틱 용기(일명 다라이)에 담아 파는 식이었다. 중간 수집상을 통해 개인 위탁상에 판매하는 방식인데 수집상들의 농간으로 농가의 손실이 컸다. 서울 등 도매시장을 다니면서 포장박스 출하를 하지 않으면 제값을 받을 수 없다는 사실을 확인한 김씨는 반원들을 적극 설득해나갔다. 농업기술센터의 지원과 출하처 확보로 마침내 골판지 박스 출하가 시작되었으나 일부 반원들의 반대는 끊이지 않았다. 박스 비용만큼 값을 더 받아야 한다는 인식 때문이었다. 그 뒤 우수작목반으로 선정되어 박스 보조금을 지원 받고 또 백화점 등에 직거래가 개척되면서 반원들의 인식은 달라졌다.

공동생산, 공동선별, 공동계산제로 승부

현재 박스로 공동 출하가 이뤄지는 미전딸기 작목반은 20농가에 5만2,000평이 넘는 규모다. 미전딸기작목반은 현재 영농의 대부분을 공동으로 추진한다. 영농조합법인을 결성해 반축성 품종인 육보가 생산되는 2003년 하반기에 맞춰 공동선별장이 운영될 계획이다. 미전딸기는 2003년 1월 친환경 품질인증까지 받게되어 더한층 경쟁력을 높였다. 브랜드도 '미전딸기'에서 '처음황토딸기'로 바꿀 예정이다.

3,200평 딸기 재배시설을 갖춘 김씨의 연 매출총액은 약 1억 원 규모. 그러나 딸기 농사의 가장 큰 애로인 인건비 등 제비용을 빼고 나면 4,000 만원 내외의 소득을 올린다. 5년 동안의 작목반 총무로 봉사한 김씨는 현재 작목반장으로 미전딸기 유통 선진화에 앞장서고 있다.





1954년생

주소 충남 논산시 두마면 농소리 51 전화번호 042. 841. 8608 H.P 011. 239. 8608

영농에 지역적 특색을 활용하라

경영체명 용남농장

주품목

상추, 토마토, 오이, 딸기

영농경력 25년

경영규모 7,000평, 15두

순수익 5,000만원

부지런함과 성실함으로 승부하라

농촌에서 태어나 중학교를 졸업한 후 농사일을 시작한 김학용씨는 도시 근교라는 지리적 이점을 활용해 소규모로 여러 작물을 재배하고 있다.

몇 해 전에는 소득 증대를 위해 정부에서 지원을 받아 경작 면적을 늘려, 지금은 시설하우스 3,000평에 일 년 내내 재배 작목을 바꿔 가면서 쉬없이 농사를 짓고 있다.

그 외에도 3,000평 가량의 논농사를 지으며 쌀을 생산하고 있다.

사시사철 신선한 채소와 과일을 공급하기 위해 시기별로 상추, 토마토, 딸기, 오이 등을 돌아가며 재배하고 있다.

지금까지는 상추와 토마토에 주력해 왔으나 근래에 딸기에 대한 연구를 하면서 딸기 재배면적을 늘리려는 구상을 하느라 여념이 없다.

주어진 조건을 내것으로 만드는 영농전략

화학비료를 적게 사용하기 위해 돼지 배설물과 볏짚을 혼합 발효시킨 유기질 비료를 사용하고 있다. 이와 같이 친환경적인 농업을 추구하여 지력 증진에 큰 효과를 보고 있으며, 퇴비 구입비를 절감하여 생산비를 낮추고 있다. 김씨는 두마면을 중심으로 품목별 작목반을 결성하여 브랜드를 만들고 각 작목반 단위로 농협으로 계통출하시켜 유통비



용을 절감하였다. 또한 상품 판매를 늘리기 위해 주기적으로 홍보작업을 벌이는 한편, 매년 선진 농업기술 습득에 많은 시간을 투자하고, 저농약 고품질 농산물 생산에 심혈을 기울이고 있다. 대도시 인근지역의 장점을 십분 활용하여 시설원에 단지 설치를 유도하고 있으며, 자금회전속도가 빠른 시설채소를 재배하여 소득 증대에 기여하고 있다.

아울러 작물의 위생을 위해 계절별로 유리온실 주변과 마을내 축사를 대상으로 방역활동을 실시하고 있다. 현재는 작목반 회원 모두가 공동으로 생산하고, 공동으로 선별하고 이익을 배분하는 일을 추진하면서 또한 농산물의 품질 향상에도 항상 노력하고 있다.

저농약 · 고품질 농산물 생산에 앞장

“정부는 자금 지원을 늘려야 하며 수혜 대상농가를 선정할 때 주의를 기울여 정말로 필요한 농가에 자금이 지원될 수 있도록 해야만 그로 인한 피해를 줄일 수 있을 것이다.”

라는 말로 정부의 자금 지원이 제대로 되어야 함을 강조하는 김씨는 소비자들이 먹는 안전한 먹거리의 생산자로 저농약 재배와 고품질 생산을 위해 꾸준히 노력하면서 앞으로는 화훼도 재배할 계획을 가지고 연구를 계속하고 있다.



김학재



1954년생

주소 대전시 중구 산성동 147-2 전화번호 042. 582. 5576

시설채소 부문으로 도시근교 농업 뿌리 내려

경영체명 형제농장

주품목 토마토

영농경력 30년

경영규모

시설하우스 3,000평

농림부 신지식농업인 선두 부상

대전·충남권대 겨울철 난방 비닐하우스 효시로 알려진 김학재 씨.

신선한 농산물의 공급 및 농협 계통출하가 유리하다는 판단 속에 유성구 도안동에서 토마토와 오이 농사를 시작, 최근에는 토마토 양액재배만을 전업화 하고 있다.

2001년도에 농림부 신지식농업인상을 수상한 김씨는 전자동자동화시설(Digital System) 도입으로 생산자가 원하는 고품질 무공해 토마토를 1년 365일 생산한다.

특히 부여, 공주, 예산, 서산 등 충남지역에 겨울철 난방 재배를 확산시켰다.

전자시스템화 양액 재배로 연중 생산

김씨의 비닐하우스 18동(단동 10, 4연동 2)에는 이스라엘에서 직수입돼 온 인공토양 양액재배를 위한 '컴퓨터 전자시

시스템과 이와 별도로 국산 디지털 전자시스템 등 모두 2대가 설치돼 생산 전 과정이 자동화를 통해 이뤄진다.

“과거 카뮈사로 미군 부대에 근무했던 것이 영문독해에 큰 도움이 됐다”는 김학재 씨는 “작업 요령이 모두 영문으로 돼 있는 이스라엘제 컴퓨터 전자시스템을 활용하는 데 아무런 문제가 없다”고 자랑한다.

그 동안에는 오이, 파리고추, 애호박, 토마토 등을 생산해 왔으나, 최근에는 생산 전문성을 최대한 살리고자 3,000평의 양액재배 시스템을 가동해 연중 300톤 이상의 토마토 생산에 심혈을 기울이고 있다.

김학재 씨가 생산한 토마토는 (주)농협대전농산물유통센터와 계약, 전량 이 곳을 통해 대전권 등의 소비자에게 팔려나간다.

“생산비용을 무서워하면 안됩니다. 무공해 고품질 농산물을 남보다 앞서 생산하겠다는 의욕과 마인드가 영농 성패를 가릅니다”

농림부가 선정한 신지식농업인 중 시설·채소 분야는 전국에서 2명 정도. 이 중 한사람인 김학재씨는 ‘인공토양 양액재배는 연작 피해가 없어 농사짓는 데 큰 장점’이라고 말한다.

100% 무기를 양액재배이기에 연중 3~4기 재배 또한 가능하다는 설명도 덧붙였다.

안방에서 농사짓는 첨단 시스템 설치, 농사체험장 운영 꿈



‘95년도 대전시 인공토양(양액재배)재배 시범농가로 선정돼 대전시 의원 및 공무원, 소비자, 농민들의 방문을 받고있는 김 씨는 앞으로는 살림집에서 전자동 시스템으로 토마토를 재배할 꿈을 갖고 있다.

인력 절감차원에서 비닐하우스 내에 귀도운반 시스템을 설치하고, 주말 농장을 개설해 도시 소비

자에게 토마토 재배의 맛을 줄 생각이다.

이를 위해 3,000평의 부지를 매입, 숙박시설과 농사체험장 설치, 농산물 판매장을 열어 도시민에게 농사체험의 기회를 제공할 원대한 계획으로 오늘도 영농 활동에 여념이 없다.



1952년생

주소 충남 부여군 구룡면 논치리 전화번호 041. 832. 2056

안정된 작목 선택으로 꾸준한 소득 유지

경영체명 구룡딸기작목회

주품목 딸기

영농경력 20년

경영규모 4,000평

순수익 5,000만원

농사는 노력한 만큼의 소득을 보장한다

도시에서의 직장 생활을 거쳐 삼십 초반의 나이에 귀농한 김학주씨는 주변 분들의 권유로 딸기에 도전하게 되었다.

딸기재배를 하는 동안 점차 안정된 소득이 보장되자, 딸기 재배에 모든 것을 투자하여야겠다는 생각을 하였다.

지금은 4,000평까지 재배 면적을 확대하고, 후작으로는 수박을 재배하여 연간 5천만의 소득을 올리고 있다고 한다.

김씨는 딸기재배로 남에게 빚지지 않고 살아갈 수 있다며 환하게 웃었다.

차별화만이 성공의 비결

김씨는 구룡면 전체에 연합회를 구성하여 시설문제나 판매에 있어 농협의 협조를 받아 운영하고 있으며 공동출하를 하고 있다.



'아침새벽딸기'라는 조기출하 시스템을 도입하여 신선한 딸기를 공급함으로써 소비자에게 호평을 받았으며, 지금은 농협중앙회에서 예냉시설을 최초로 도입하여 신선한 딸기를 언제나 제공할 수 있게 되었다.

품종은 '행행', '장의', '육묘'를 재배하고 있으며, 육묘는 고랭지의 묘나 타지역의 묘가 부여지역에 부적합하다는 판단하에 현지에서 육묘하여 소질이 좋은 묘를 생산하고 있으며, 일부 부족한 부분은 합천에서 구입해서 심고 있다.

수막재배는 보온성을 높여 딸기의 품질을 높일수는 있으나 지역적으로 많은 농가들이 이를

이용할 경우 지하수 자원이 고갈되어 결국 관수할 물마저 없어져 버리는 위험이 있기 때문에 작목반이 중심이 되어 대안을 찾기 시작하였다.

그 대안으로 하우스를 한 겹 더 씌우는 방법을 선택했으나 여기에는 또다른 문제, 즉 과실의 크기가 작아진다는 문제를 해결해야 했다.

그러나 결국 수분 조절과 밀식회피와 같은 방법을 이용하여 전국적으로 과실크기도 인정을 받고 판매가격을 높이고 있다.

또한 시설재배에서 가장 문제가 되는 연작장해를 예방하기 위하여 퇴비로는 쇠똥을 이용함으로써 그동안 큰 어려움 없이 장기재배를 하고 있으며 재배작형은 가격경쟁력을 높이기 위해 반촉성재배를 선택하고 있다.





1959년생

주소 강원 정선군 동면 물운 2리 4 전화번호 033, 563, 3489

친환경재배 토마토 “맛 좋고 싱싱해요”

경영체명 친환경물운대작목반 아삭아삭한 맛... 고급식당에서 인기

주종목

토마토, 고추, 찰옥수수

영농경력 20년

경영규모 1200평

순수의 2,000만원

지역적 여건과 친환경농업을 이용해 고품질 찰토마토를 생산하는 농업인이 있다.

강원 정선군 동면 물운2리 김형운씨가 그 주인공. 김씨는 큰 일교차와 미네랄 성분이 풍부한 지하암반수를 이용해 과육이 단단하고 당도가 다른 지역산보다 2도나 높은 토마토를 만들어 낸다. 저장성도 높다.

“서울 가락시장 상인들이 다른 토마토의 경우 3~4일 지나면 물러지지만 우리 토마토는 7일을 놔둬도 신선하다며 상자당 1만원씩 더 준다”고 김씨는 자랑한다.

아삭아삭하고 과육즙이 잘 흐르지 않을 정도로 단단해 호텔 등 고급식당의 샌드위치용으로 인기가 높다.

정식 간격 넓혀 곰팡이병 발생 줄여

김씨의 친환경농업 실천의지를 감안하면 이 같은 결과는 당연하다. 2000년 강원도로부터 새농촌건설 우수마을로 선



정됨과 동시에 우드칩기계를 기증 받아 마을 농업인들과 함께 우드칩 공동생산에 들어갔다. 이렇게 만든 우드칩에 효소·쌀겨 등을 섞어 6개월간 완숙시킨 뒤 김씨가 속한 '친환경 물운대작목반' 반원 11명과 함께 우드칩퇴비를 적당량씩 나눈다. 김씨는 이 퇴비에 유기질퇴비를 섞어 한 달쯤 있다가 비가림하우스 100평에 2t씩 밀거름으로 뿌린 뒤 로터리를 친다. 화학비료는 넣지 않는다.

파종은 3월에 한다. 모판에 직파한 후 보름 뒤에 포트에 1차 가식을 하고 또 15일이 지난 뒤부터는 수시로 자리 옮기기(일종의 가식)를 한다. 자리 옮기기를 자주 하면 꽃눈과 꽃눈

사이가 좁아져 모가 튼튼해지기 때문이다.

본밭정식은 5월중순에 하는데, 통기성을 높여 곰팡이병 발생률을 줄이기 위해 모종 심는 간격을 다른 농가보다 두배 정도 넓게 하는 것이 특징이다.

안전하고 품질 좋은 토마토만 생산

정식한 뒤에도 친환경제재만 쓴다. 곰팡이병과 해충방제를 위해 균배양기로 목초액·생선 이미노산·소주·칼슘 등을 혼합해 만든 제재를 10~15일 간격으로 엮면 살포한다. 김씨는 이같은 노력으로 지난해 친환경 무농약인증을 받았다.

"친환경농업을 적극 실천하려는 스스로의 노력도 있었지만 작목반원 모두가 자체 규약을 만들어 철저히 지킨 결과"라고 김씨는 말한다.

물운대 작목반원 모두가 '지키자 3운동'(제조제 안쓰기·농약 덜쓰기·화학비료 줄이기)과 '살리자 4운동'을 잘 준수했기 때문이라는 설명이다. 김씨는 이렇게 생산한 토마토 모두를 7월중순~10월말 사이에 서울가락시장에 낸다. 하지만 수확량은 다른 농가보다 적다. 다른 농가들은 1단에서 보통 8개를 수확하지만 김씨는 3~4개만 탄다.

기온이 낮은 탓도 있지만 고품질만 생산해 제값을 받기 위한 전략이다.



김호기



1947년생

주소 경기 광주시 도척면 도웅리 27 전화번호 031. 763. 7525

소비자 사랑·믿음 먹고사는 친환경농산물

주품목 신선초, 브로컬리
 영농경력 23년
 경영규모 13,000평
 순수익 1억원

경기도 이천에서 채소작물을 재배하는 김호기씨를 만나러 오는 대부분의 사람들은 그를 '선생님'이라고 부른다.

국내 처음으로 친환경농산물 품질인증 1호를 지정받은 농업인. 안전농산물만이 소비자들로부터 사랑과 믿음을 줄 수 있다는 신념으로 20여년간 채소작물을 재배해온 김호기씨는 이 신념이 소비자들로부터 신용을 얻는 초석이 됐다고 말한다.

김씨의 1만3천평 농장에는 브루클린, 신선초 등 채소작물이 자란다.

농약을 전혀 사용하지 않고 품질 좋은 농산물을 생산한 이 채소들은 시장에서 불타나게 팔린다.

친환경 안정농산물 파수꾼 자처

김씨는 6만여 품질인증 농산물 생산농가들의 모임인 농산물품질인증 전국연합회의 부회장 직을 맡고 있다.

품질인증전국연합회는 품질인증 농가들의 정보교환, 직거래사업 등 판로확대, 유해농산물 감시 등의 역할을 한다.



특히 이 협회는 철저한 분석을 통해 검증된 농산물만을 출하하는 원칙을 내세운다.

과거 자신이 생산한 친환경농산물 품질인증을 받지 못해 애써 기른 농작물을 갈아 엮은 적이 많았다.

“그 때는 내가 생산한 농산물을 높은 값에 받지 못해서가 아니라 소비자들이 친환경 농산물에 대한 인식이 부족했었다”며 과거 고생한 추억을 되새겼다.

하지만 그는 포기하지 않고 친환경 유기재배를 고집했다.

그 결과 '93년 12월 24일 국내에서 처음으로 품질인증 1호로 지정받았다. 이때부터 그는 승승장구하기 시작했다. 농산물 값은 곱절이상 뛰었고, 그가 생산한 농산물을 구입하기 위해 백화점, 대형유통업체들이 몰려들기 시작했다. 한편으로는 그의 집엔 영농비법을 전수받기 위해 전국 각지에서 농업인들이 몰려들었다.

친환경농산물... 병해충 예방부터



그는 터득한 영농비법을 전수하는데 주저함이 없다.

“환경농업에 있어서는 병해충을 예방 위주로 관리하는 것이 무엇보다도 중요하다. 농작물에 피해를 주는 굽벥이·거세미·고자리를 퇴치하는 데는 토양 살충제를 사용하지 않고 담배가루를 이용하면 효과를 볼 수 있으며, 진딧물 발생도 크게 떨어뜨릴 수 있다”며 영농비법을 일러줬다. 또 김씨는 “친환경농산물의

소비확대를 위해서는 동네 슈퍼마켓에서도 쉽게 구입할 수 있도록 해야 한다. 친환경농산물도 경매제도를 도입하되, 생산비가 많이 드는 만큼 가격 하한선을 정해 농가에 도움을 주도록 해야 한다”는 당부의 말도 전했다.



1956년생

주소 전남 나주시 노안면 계림리 1250-1 전화번호 061. 335. 7816

단일품목으로 생산에서 유통까지 체계화

경영체명

노안대성영농조합법인

E-mail

njw1001@hanmail.net

주품목 방울토마토

영농경력 20년

경영규모 2만7,000평

조수입 25~30억원

특기사항 농림부장관표창,

전라남도 100만불 수출상

저농약 환경농법으로 고당도

'95년 농림부로 품질인증을 받은 대성영농조합은 붉은색, 노랑색, 오렌지색 등 방울토마토를 저농약 환경농법으로 재배하여 당도가 높고 토마토 고유의 맛이 살아있는 토마토를 생산하고 있다.

저농약 재배를 위하여 썩과 돌미나리로 천해녹즙을 만들어 병충해를 방제하고 맛의 당도를 높일 수 있는 자연농법과 퇴비를 사용한 유기 농법으로 상품의 질을 향상시키고 있다.

신선도를 유지하기 위하여 아침에 수확하며, 토마토 수확은 전량 손으로 작업한다.

당일 수확한 것은 당일 선과하여 출하하기 때문에 저장은 하지 않고 있다.

공동선별, 공동출하, 공동계산



조합원 전원이 최첨단 현대화 비닐하우스를 가지고 있으며 공동 선별, 공동 출하, 공동계산 등으로 생산비와 물류비를 절감해 알찬 소득을 올리고 있다.

특히 농가에서 필요한 자재를 우선 공급 해주고 농산물 생산 후 돈을 받는다.

농업정보 상호 제공과 선진

지 견학

조합원 스스로 색깔, 크기, 당도 등 품질을 관리하며, 자체적으로 정기적 품질 교육을 시키고 있다. 또한 일본에서 1년에 3~4회정도 신농법 신기술을 전수 받고 있다. 문제 발생시에는 일본과 메일을 주고 받으며 현장 문제점을 진단받기도 한다.

특히 전회원이 숙의하여 품종과 정식 시기별 면적을 조정하여 출하한다. 농작물의 정식시기에 따라 생산 비용이 다르므로 일반 농가들이 실천하기에는 어렵다는 부분이다.

수출 물류전진기지로 수출활성화



노종원씨는 미니방울토마토 유통 센터를 설치하여 수출 물류전진기지로 수출활성화사업을 추진할 계획이다.

“누구나 자기 물건이 좋다고 합니다. 그러나 앞으로는 품질 싸움입니다. 2001년도에 품질을 향상시키기 위해 등급제도를 도입했는데 정착이 안되고 있습니다. 그러나 앞으로는 당도, 색깔, 선도, 크기로 분류하

여 최저 가격과 최고 가격을 두고 수출하는 방향으로 나아갈 계획입니다.”

처음에는 공동선별, 공동출하, 공동계산 한다는 것이 어려웠지만 정착되었듯이 수출 1농가 내수시장 농가 100농가를 보호한다는 집념으로 수출의 박차를 가할 것을 다짐하였다.



1953년생

주소 경북 성주군 성주읍 성산리 384 전화번호 054. 933. 3959

시설참외 유기농법 재배로 고소득

경영체명 문성농장

주품목 참외

영농경력 32년

경영규모 3,600평

순수익 5,000만원

남보다 앞서가는 자세로 시작한 유기농업

류문성씨는 유기농법으로 3,600평의 시설참외를 재배하여 고소득을 올리고 있다.

젊은 시절부터 농사만을 알고 생활하던 그는 오랫동안 해오던 벼농사를 그만두고 시설참외를 시작하였다.

성주지역이 기후가 온난하고 비와 바람이 적으며 점질 토양 등 자연조건이 워낙 좋아 참외농사로 그러저럭 생활을 할 수 있었지만, 류씨는 이에 만족하지 않고 무언가 남보다 달라야 장기적으로 살아남을 수 있다는 믿음을 갖고 있던 차에 5년 전 친구의 권유로 유기농법에 도전해 보기로 하였다.

지속가능한 환경농업에의 신념으로

제초제를 치지 않아 직접 제초 작업을 해야 하고 하우스 사이 고랑을 흑비닐로 멀칭을 하여 잡초를 제거하느라 힘이 많이 들어 처음에는 괜히 시작했다는 생각도 없지 않았다. 하지만 이제 농업도 환경을 중시하는 지속 가능한 농업으로

바뀌고 있다는 신념과 언젠가 인정을 받을 수 있을 것이라는 믿음으로 이웃 농가들에게도 권유를 하며 계속해 나갔다. 이런 노력의 결과 처음에는 5농가이던 것이 지금은 43명의 농가가 (사)한국유기농업협회 성주읍지회에 가입하여 함께 유기농참여 작목반 활동을 겸하고 있으며 류씨는 이 모임의 회장으로 일하고 있다.

유기질 퇴비로 생산비도 절감

류씨는 친환경 농산물을 생산하기 위해 우드칩, 갈대, 볏짚 등의 효소를 이용하여 발효시켜 고급 유기질 퇴비를 사용함으로써 생산비도 절감하고 당도, 색깔, 육질이 우수한 참외를 생산하고 있다. 또 200평당 퇴비 2톤을 사용하고 생선, 깻묵, 혈분, 골분 등을 효소로 사용하여 발효한 영양분을 공급하고 비닐을 사용함으로써 물찬 참외를 방지하고 있다.

참외농사 20여 년 동안 특별히 실패했던 적이 거의 없던 것도 그의 노력하는 성실한 자세 덕분이다.

기술과 정보를 회원들 간에 서로 교환하며 단합도 잘 되어 2002년에는 43 회원 농가가 총 30억 원의 소득을 올리는 성과를 거두었다. 서울의 청과상으로부터 우수한 참외로 인정을 받아 가격도 일반참외에 비해 약 20% 가량 높게 받고 있다.

단원들의 결속과 단합을 바탕으로

류씨는 본인과 작목반의 성공 비결을 단원들 간의 결속과 기술교류라고 보고 있다. 평균 호당 3,000평의 유기농 시설참외 농사를 지으며 경험적으로 터득한 재배기술과 각자 수집한 정보들을 지속적으로 끊임없이 교환하고 있다.

재배면적을 늘려 볼까하는 생각도 해 보았지만 자금의 문제와 일손이 부족한 관계로 당분간은 지금 규모를 유지할 계획이다. 하지만 유기농법에 대해서는 더욱 연구하여 완전히 자연과 함께 하는 농사가 되도록 노력할 계획이다.

또 유기농업을 희망하는 인근의 참외재배농가는 언제라도 환영이며 그동안 취득한 기술도 기꺼이 전수할 의사가 있다.





1949년생

주소 전남 신안군 장산면 오음리 12 전화번호 061. 271. 5201

섬마을 소득증대 이끈 '글러온 돌'

경영체명 오음농장

주품목 양파, 마늘, 단감

영농경력 16년

경영규모 1만5,000평

조수입 8,000만원

경험과 기술부족 단감·고추농사 실패

'치료를 위해 처가로 옮겼다가 영농에 종사' 전남 신안군 섬마을 장산면에서 1만5,000평의 밭농사를 경영하는 특이한 영농이력의 모금용씨.

그는 전남 함평에서 학교를 마친 후 도시로 나가 건설회사에서 일하다 건강이 좋지 않아 치료를 위해 처가가 있는 장산으로 '86년 이주해왔다. 처음 밭 3,000평을 구입, 단감을 심고 사이짓기로 고추를 재배했으나 경험과 기술 부족으로 실패의 쓴잔을 마셔야만 했다.

이듬해 고추를 재배하기 위해 수원의 농촌진흥청 등 전국 어디를 마다하지 않고 달려가 다양한 영농교육에 참여한 뒤 장산에는 흔하지 않았던 대과종 고추를 처음으로 들여와 재배했다. 그때 대과종 고추는 건조에 어려움이 있었으나 생산량이 많아 조금씩 인기를 끌던 품종이었다.

모씨는 단순한 재배뿐만 아니라 그 무렵엔 흔치 않았던 '세척하여 건조' 하는 방식으로 상당한 소득을 얻을 수 있었다.

모씨의 성공사례가 교본이 돼 이웃농가들도 대과종 고추생산에 참여하면서 지역 소득작물로 정착하는 결과를 낳았다.

고추 대과종 보급·저온저장고 건립 앞장

섬지역인 장산면은 대부분이 밭으로 마늘과 양파를 주로 경작, 수확철만 되면 홍수출하로 매년 손실을 입고 있는 상황이었다. 이를 해결하기 위해 저온저장고의 필요성을 절감하고 '95년에 시범적으로 30평의 저장고를 건립한 뒤 농가에 그 필요성을 적극 알렸다. '97년 농가들의 호응에 힘입어 마을공동 소유의 저온저장고(186평)와 작업장(54평)도 갖춰 현재까지 농가수취값 제고에 큰 몫을 한다.

작목반 구성에도 힘을 쏟았다. '92년 5농가로 시작한 단감 작목반을 '96년 12월에 '과수·채소 영농조합'으로 확대 운영, 기술을 공유하고 공동출하로 큰 성과를 얻고 있다.

그에게도 어려움이 많았다. '88년 야콘을 지역 소득작물로 육성하기 위해 시도했으나 상품화에 실패했다. 소비자에게 홍보를 위해 도시 음식점과 유통업소 등에 무료로 야콘을 공급하면서 직거래를 시도했으나 섬이라는 지역적 한계를 극복하지 못했다.

다른 지역에서 야콘 냉면이 개발되면서 6년간의 이 지역 야콘농사는 막을 내려야만 했다. 2002년 한반도를 강타한 태풍 '루사'로도 적지 않은 피해를 입었다. 4,000평에 심어 놓은 수박이 모조리 휩쓸려가 한통의 수박도 수확하지 못한 것.

두릅·한라봉 등 새작목 잇따라 도전

하지만 모씨는 다시 밭으로 달려갔다. 우선 농한기를 활용해 재배를 할 수 있는 작목을 고민하다 2월말~3월말 수확이 가능한 두릅을 재배하기 위해 6만그루 들여왔다. 또 한라봉 재배도 조심스럽게 추진하고 있다.

일조량이 많고 사시사철 바닷바람이 불어 품질 좋은 감귤 '한라봉' 생산이 가능하다고 판단한 것. 한라봉은 재배면적이 늘어 값이 떨어지더라도 충분한 승산이 있을 것으로 보여 주산지인 제주 등 선지지를 돌며 시장성을 면밀히 따지고 있다. 초기 부담을 줄이기 위해 주위 농가와 연합해 시설 설치를 추진하고 있다.

'굴러들어 온 돌'에서 '섬 마을 소득증대에 기여한 큰 바위'로 우뚝 선 모씨의 성공비결은 창의적 사고와 그것을 실천하기 위한 땀방울이었다.





1954년생

주소 충북 충주시 칠금동 396 전화번호 043, 842, 0062

채소 5~10품목 순환 연중생산

경영체명 탄금농장

주품목 상추, 시금치, 토마토

영농경력 22년

경영규모 1만평

순수익 8,000만원

특기사항

협동조직작목반전국대상

시설채소 발전의 산 증인

6,000평의 시설하우스와 4,000평의 노지에서 상추·토마토·대파·시금치·당근 등 5~10가지의 신선채소를 돌려가며 연중 생산하는 문수복씨는 지역 시설채소 발전의 산 증인이다. 연중 생산하는 상추와 1~3월에는 파, 3~6월에는 토마토, 6~8월에는 대파, 8월~이듬해 3월까지의 시금치를 재배하는 문씨 부부는 하우스내 토양에 우드칩과 혈분, 미생물, 어박, 골분 등을 혼합한 토양개량제를 사용, 연작피해와 염류집적을 막는다.

문씨는 또 철저한 환경농법 실천으로 '95년 충북농산물품평회에서 파가 은상을 수상한 데 이어 '96년에는 상추로 품질인증을 받았다.

문씨는 서울에서 8년의 직장생활을 접고 '81년에 귀향하여 부모님과 함께 임자농지로 어렵게 영농을 시작했으나, 성실하게 노력한 결과 현재 시설 6,000평, 노지 4,000평 등 대규모 단지에서 채소를 재배하며 연 평균 8천만원 이상의 높은 소득을 올리는 부농이 되었다.

문씨가 산다, 공동계산제 실천의 주역

농산물 생산과 판매의 중요성을 인식한 문씨는 '92년 지역의 젊은 사람들을 주축으로 가야금작목반을 결성하는데 참여, 작목반장을 맡으면서 지난해까지 10년간 작목반을 위해 봉사하였다.

문씨가 가야금상추작목반을 조직한 동기는 의외로 간단하다. 직접적인 계기는 인근에 있는 토마토작목반이 농협의 협동조직대상(본상)을 수상하는 것을 보고 자극을 받아서였다. “농사는 아무래도 혼자서는 어렵고, 문치면 충분히 할 수 있는데...”

다행이 칠금동 지역은 일찍부터 도시근교농업으로 시설원예농업이 발달되어 비교적 젊은 사람들이 농사를 짓고 있었고 젊다는 것 하나만으로도 충분히 의욕적으로 시작할 수 있었다.

반원간의 이해와 단결력을 바탕으로 공동구매와 공동작업을 활성화하여 공동계산제를 실천하는 데 주역을 맡았던 문씨는 시장출하에 대한 비용과 유통단계를 줄이기 위해 작목반 자체적으로 산지 농산물직판장을 설치·운영하는 기반을 마련하는 데에도 힘을 아끼지 않았다.

또 지난 '96년에는 작목반에서 친환경농법을 도입, 신선하고 품질이 높은 농산물을 생산한 전국 최고의 작목반으로 선정돼 농협중앙회로부터 협동조직 작목반 부문 대상을 차지했다.



뿌린대로 거둬라

문씨는 “작목반 직판장은 전국의 농업인들은 물론 외국농업 관계자들까지 방문하는 견학코스가 됐다”며 “작목반 자체 자율검사원으로 활동하면서 작목반 전체의 상품성 향상에 노력하겠다”고 말했다.

젊은 후배에게 작목반장을 넘겨주며 문씨는 “지금 운영되고 있는 직판장을 좀 더 크게 확장하고 기금도 더 적립하고 판매물량도 늘리는 것이 작은 소망이고, 농업인 스스로 주인의식을 갖고 영농에 임하는 것이 중요하다”며 “뿌린대로 거두는 것이 영농의 기본인 만큼 농업인 스스로 노력하는 것만이 성공적인 영농의 가장 좋은 비결”이라고 말했다.



1934년생

주소 광주광역시 북구 금곡동 248 전화번호 062. 266. 0320

야생 秘果 무등산수박 지킴이

E-mail

anemdtkstnqkr

@hanmail.net

주품목 무등산수박

영농경력 48년

경영규모 2,200평

순수익 2,800만원

특기사항 농림부장관상

광주지역 특산품 1호인 무등산수박을 수년동안 재배하며 지키는 문종수씨. 그는 장인정신으로 광주의 명물 무등산수박을 재배하고 있는 독농가다. 문씨는 광주광역시 북구 금곡동 무등산 기슭에서 태어나 미백위주의 농사를 지면서 꾸준히 무등산수박을 재배해 왔다. 그의 경작규모는 2,200평, 연간 2,800만원의 순수익을 올리고 있다.

“고품질의 무등산수박 생산이 바로 금곡동 마을의 발전입니다.”

지역특산품 1호 '품' 자마크 획득

무등산수박은 전혀 인공적으로 개량을 하지 않고 야생종에 가까운 秘果(비과)로 무등산 해발 500m 고지에서 재배되고 있다. 문씨는 이런 무등산수박의 당도를 높이기 위해 꾸준히 재배기술을 습득하는 등 온갖 정성을 쏟아 획기적으로 당도도 높이고 맛도 뛰어나게 했다. 이러한 그의 노력과 지도력을 알게 된 행정기관에서도 지역특산품 1호 개발과 작목반 전원에 '품' 자마크를 획득할 수 있도록 해줬다.

“무등산수박 수확은 8월 중순부터 시작해 일반 수박 출하가 모두 끝난 후인 늦가을까지 출하되는 극만생종입니다.”

문씨는 옛날 조선시대 광주에서 임금님께 진상하던 유일한 진상품이라고 소개한다.

무등산수박의 재배단지에는 무등산 기슭의 고지대에서 재배되기 때문에 관리하기가 무척 까다롭고 생산면적도 극히 적은 데다 기후에도 민감해 자칫 잘못했다간 농사를 망치기가 십상이며 재배하는 데 어려움이 많다.

무등산수박 사장 위기 극복 명품화

이 때문에 무등산수박이 한 때 사장될 위기도 있었으나 무등산수박 재배전문가인 문씨의 꾸준한 노력에 힘입어 그 명맥이 유지돼 지금은 명실상부한 광주1호 특산품으로 자리매김했다. 지난 '71년 무등산수박은 1만7,000원을 투자한 결과 3,800원의 수익을 안겨줬으며, '76년 광주시가 향토특산물 보호사업으로 지정하면서 무등산수박재배의 틀이 마련됐다.

이를 계기로 무등산수박이 언론에 알려지면서 정부에서 자금을 지원하고, 농촌진흥원 시험국에서도 '무등1호'라는 무등산수박 종자를 개발해 각 농가에 보급하였다.

그러나 지난 '86년 무등산수박재배지역이 전남도에서 광주시로 편입되면서 도비 지원이 끊기게 되자 문씨는 '91년까지 마을공동기금과 자비를 들여 무등산수박 품평회를 개최하는 등 무등산수박 품질 향상에 부단한 노력을 경주했다.

이밖에도 문씨는 지난 '92년 북구민의 대축제 일환으로 '무등산수박 아가씨 선발대회'와 '제4회 무등산수박 품평회'를 개최하면서 소비자들에게 무등산수박의 명성을 널리 알렸다.

가공품개발 착수

무등산수박은 문씨의 노력으로 공동출하 공동판매 시스템과 품질인증, 리콜제 실시 등 체계적인 관리로 그 명성을 지키고 있으며, 사계절 내내 무등산수박을 먹을 수 있도록 수박에기스 음료개발과 장아찌 등을 개발하고 있다.





1957년생

주소 경기도 양평군 양서면 부용리 전화번호 031. 772. 6284

소비자가 찾는 유기농 오이 생산

경영체명 부용농장

주품목 오이

영농경력 24년

경영규모 비닐하우스 1,300평

순수익 3,000만원

'95년부터 유기농법으로 오이를 수확하고 있는 민기영씨는 화학비료와 농약을 전혀 사용하지 않는다.

단지 유기질퇴비와 산화전해이온수로 발병을 억제하고 있다. 이러한 노력으로 소비자들이 선호하는 오이를 생산하게 됐으며, 보통 오이들보다 20~30% 높은 가격에 팔려나가고 있다.

유기농업을 위해서는 그 동안 사용했던 합성화학물질이 땅에도 남아 있으면 안 된다.

민기영씨는 이러한 화학물질을 땅에서까지 나오지 않도록 하는 데 4년의 시간이 걸렸다.

토양개량을 위해 3년간 썩인 퇴비만을 사용했으며, 4년간 이 땅에 콩과 기본작물, 토양개량작물인 호밀만을 심었다.

이는 소득증대를 위해 사용했던 합성화학물질들로 인해 비닐하우스 내에 염류장해와 연작장해가 심하게 발생하는 등 토양이 죽어가고 있다는 것을 인식했기 때문이다.

토양에서 더 이상 중금속이나 농약성분이 나오지 않게 되면서 오이를 심어서 수확하기 시작했다.

그후로도 꾸준히 지력 증진을 위해 유기질 퇴비를 자가 제

조해 사용하고 있으며, 작물생육기간 중에 산화전해이온수를 살포해 병 발생을 억제하고 있다. 또 그린음악시스템을 갖추고 매일 해뜨기 전 2시간씩 틀어주며 생육을 촉진시키는 등 자연적인 방법으로 오이를 재배하고 있다.

이밖에도 작물의 생육을 좋게 하기 위해 자가 제조한 한방영양제와 생물활성수(BMW), 오이순으로 만든 천해녹즙 등을 1주일에 2회 정도 엽면살포하고 있다.

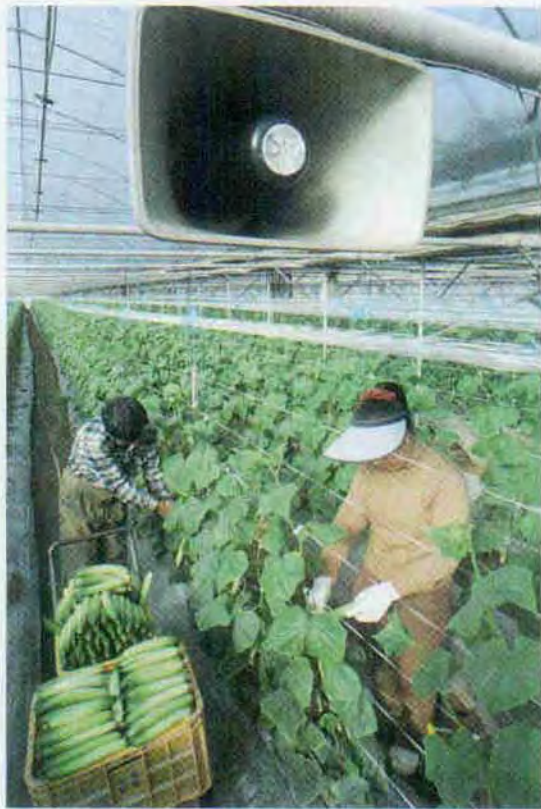
오이도 음악을 들으면 잘 크다.

민씨는 특이하게 그린음악을 이용하여 농사를 짓는데, 주로 동요 풍의 경쾌한 음악에 새소리, 물소리, 바람소리 등을 삽입한 것을 사용한다.

이는 그린음악의 음파가 세포를 자극해 주고, 스트레스를 줄여주는 효과가 있다는 연구결과에 의한 것이다. 시간이 되면 자동으로 음악이 나오고, 서서히 빠른 음악을 들려주면서 생육시간을 빠르게 한다.

효과가 눈으로 확 나타나지는 않지만 증수효과나 병충해에 강해지는 효과가 있으며, 정상체품수량도 늘어나는 것을 체험했다고 한다.

또 민씨가 대표적으로 사용하고 있는 유기농법 기술로는 생물활성수(BMW) 순환농법이 있는데 가축의 오줌을 지역의 자연석 부엽토와 함께 처리해 박테리아, 미네랄로 활성시킴으로써 오이재배에 효과적으로 이용하고 있다. 오이의 생육촉진, 단위수량제고, 당도증가, 연작피해 방지에 좋으며, 오이의 마디사이 간격을 종전의 1/3정도, 19단까지 수확할 수 있도록 하는 데 효과적이다. 민씨는 이러한 유기농법을 이용해 비닐하우스 1천300평에서 오이를 키우면서 연간 3천만원이 넘는 순수익을 올리고 있다.



수입물과의 대결은 유기농산물 뿐

민기영씨는 유기농업의 개발과 실천으로 농약잔류량을 최대한 줄이는 것이 수입농산물과 대결해서 이길 수 있는 길이라고 믿고 있다. 또 자체브랜드를 만들어 그 가치를 높여서 소비자들이 믿고 찾을 수 있는 오이를 생산하는 것만이 국제화시대에도 살아남을 수 있는 길이라고 판단하고 있다.



1948년생

주소 경북 성주군 수륜면 계정리 1389 전화번호 054. 932. 5885 H.P 011. 9592. 5885

신선 농산물로 소비자에게 다가간다

경영체명

늘푸른 유기농산영농조합법인

E-mail

green5885@hanmail.net

주품목 미나리, 상추

영농경력 30년

경영규모 7,200평

순수익 8,000만원

미나리, 상추 유기 농산물 품질 인증 받아

건강에 대한 사람들의 관심이 높아지고 있는 가운데, 가능하면 농약을 사용하지 않거나 적게 사용한 농산물을 구입하려는 소비자들의 욕구도 그 만큼 강하다. 이러한 분위기에 힘입어 유기 농산물 생산을 시도한 경북 성주군 수륜면의 박길규씨. 2만평 규모의 벼농사를 짓던 박씨는 벼농사만으로는 소득에 한계가 있다는 생각에 '96년, 늘푸른유기농산영농조합법인의 회원으로 합류했다. 늘푸른유기농산영농조합법인은 '94년 8명의 농민들이 모여 만든 단체. 박씨는 현재 200평 규모의 하우스 30동에서 미나리와 상추를 재배, 유기농산물 품질인증을 받고 있다.

2001년 농협 통해 미국 수출하기도

박씨가 생산하는 농산물은 한방 영양제를 사용해 재배하는 것이 특징이다.

한방재배는 당귀, 감초, 계피, 마늘, 생강, 인삼 뿌리 등을 녹즙으로 만들어 뿌려 주는 것. 한방재배에 사용되는 영양제는 수륜농협으로부터 공급받고 있다. 수륜농협에서 제조해 관내 농민들에게 환원 사업 차원에서 공급하는 것을 이용하는 것이다.

이는 한방 영양제를 만드는 데 일손을 들이지나 신경을 쓸 필요가 없고 생산에만 전념할 수 있게 해주어 경제적으로도 이익이다.

“유기 농산물을 재배하기 적합토록 만든 토양에 한방 영양제와 토착 미생물을 사용해 재배하기 때문에 미나리와 상추, 고유의 향과 맛이 살아납니다. 저장 기간도 길어 일반 농법으로 재배한 채소의 경우 소비자의 손에 가기까지 한 달이라는 기간이 지나면 무르는 경우가 많은데, 한방농법으로 재배한 경우에는 40일 정도가 지나도 신선하답니다.”

이러한 특성으로 인해 한방농법으로 재배한 미나리, 상추는 100g 기준으로 880원. 일반 채소에 비해 가격이 두 배 정도 높은데도 불구하고 없어서 못 팔 정도로 인기가 좋다고 한다.

현재 박씨가 생산하는 채소는 전량 수륜농협을 통해 백화점과 대형마트의 유기농산물코너에서 판매되고 있다. 2001년에는 수륜농협을 통해 미국 로스앤젤레스에 수출하기도 했지만 국내 수요만으로도 판로가 충분히 확보돼 현재는 수출을 중단한 상태다.



미나리 · 상추 재배로 연간 소득 6000만원

“수입 농산물이 많아질수록 소비자들의 유기 농산물에 대한 요구도 그만큼 높아질 것이라고 생각합니다. 소비자들의 관심이 커질수록 재배에도 그만큼 신경을 써야겠지요. 저 또한 더 안전한 농산물, 맛있고 신선한 농산물을 생산하기 위해 노력할 계획입니다.”

지난 해 여름 폭우로 재배이 넘어 하우스가 물에 잠겨버리는 피해를 입은 것 외에는 큰 실패 없이 농사를 지어온 박씨는 미나리, 상추하우스 재배로 연간 5~6,000만원의 소득을 올리고 있다. 현재 벼농사를 지어 얻는 소득 2,000여 만원까지 감안하면 한해 8,000만원 가까운 순소득을 올리는 셈이다. 고향을 지키며 30년째 농사를 짓고 있는 박씨는 2001년 농업인의 날, 경상북도로부터 농정대상을 받기도 하였다.



1955년생

주소 경남 합천군 울곡면 제내리 293 전화번호 055. 932. 4330

‘첫눈에 반한 딸기’ 드셔보세요

경영체명 합천황강수출딸기

작목반 감초농장

주품목 딸기

영농경력 26년

경영규모 7,000평

조수입 2억원

특기사항 산업포장상,

농림유공자상

첫눈에 반한 합천황강수출딸기 작목반

합천황강수출딸기작목반은 45농가가 참여, 울곡·쌍책·쌍백 등 3개면에 걸친 40ha 12만평에서 연간 1,200톤의 친환경 딸기를 생산해서 일본 동경과 오사카 및 삼성홈플러스와 농협유통에 40억원에 가까운 매출을 올리고 있다.

예냉실 2동·30평과 저온저장고 4동·400평, 선별장 120평, 창고 250평 등 대지 1,000평·건물400평의 공동선별장에 40~160명의 전문선별요원을 가동하고 있다.

'97년 진주에서 육보(레드폴)를 가져와서 시작한 작목반이 본격적인 일본수출 시스템을 갖추기 시작한 것은 '98년, 38명의 회원들이 공동출자를 해서 지금의 공동선별장으로 만들면서부터다.

이어 '99년에는 '공동선별 공동계산(10일 단위)'이라는 시스템을 도입해 눈길을 끌었다.

실패농가가 있어야 성공농가가 있다



작목반의 이 같은 활동이 가능하기까지는 판매를 전담한 울곡농협(조합장 이채호)의 역할이 크다. 울곡농협은 '생산은 농민이 판매는 농협이'라는 슬로건으로 1명의 직원을 작목반 사무실에 상근시키며 판매업무를 총괄, '첫눈에 반한 딸기'라는 친환경 브랜드를 개발하고 안정적인 판로를 개척했다.

그렇지만 사람의 섬세한 손길을 가장 많이 요구하는 딸기에 대해 '공동선별 공동출하'가 개별농가의 선별·출하보다 더 많은 수익을 창출한다는 신뢰를 참여농가에게 심어주기까지 가장 큰 역할을 한 사람은 박동문씨다.

박씨는 지난해까지 6년간 작목회장으로 활동하면서 생산자조직 성공의 가장 큰 관건인 참여농가와 농협의 신뢰 구축을 일구어 냈다.

또한 수출을 위해 일본인 선호 품종인 사지노까(행향)와 도찌오도메(민여봉)를 작목반에 도입했고 "실패농가가 있어야만 성공농가가 있을 수 있다"며 자신의 농장 2동을 시험재배에 사용했다. 그 결과 지난해 11월 농업인의 날에 즈음해 산업포장을 수상기도 했다.

철저한 브랜드 관리가 성공의 비결



엄격한 품질관리와 출하조정을 위해 작목반은 재배이력카드를 작성, 언제 어떠한 농약과 시비를 했는지를 일목요연하게 알 수 있는 일지를 의무적으로 작성케 하고 있다.

이는 농가에게 친환경딸기를 강제해 내고 소비자에게 유해농약 사용유무를 역추적할 수 있는 투명한 자료를 제공해 신뢰성을 높이기 위함이다.

또한 일체의 비대제와 촉진제를 사용하지 않으며 비닐 씌우기 전 사전방제를 철저히 하고 불가피한 농약사용에 대해서는 일본수입업체에서 허용하는 저독성 농약만을 쓰게 한다.

모든 농약은 작목반에서 일괄 구입, 출납물량을 철저히 관리하며 불시의 암행감찰을 통해 의부농약사용 적발 시 작목반에서 제명시키는 강력한 조치를 취하고 있다.

그리고 하우스 온도관리를 통해 딸기 따는 시기를 조절하며 예냉창고를 통해 신선도를 유지시켜 주문생산에 의한 출하조정을 일반화하고 있다.



1950년생

주소 울산광역시 울주군 언양읍 남부리 123-1 전화번호 052. 262. 0387

고품질농산물 생산만이 경쟁력 있어

경영체명 삼일농장

주품목 방울토마토

영농경력 20년

경영규모

시설하우스 2,800평

순수의 8,000만원

농업에 집중하고 확고한 목표가져야

박병규씨는 어려운 환경속에서도 농촌을 삶의 터전으로 개척하여 시설채소재배기술을 연구·개발하여 자립기반을 구축, 농업인의 소득증대와 지도자로서 성공한 농업인이다.

박씨는 '70년도에 미백위주의 농사를 짓다가 한계를 느끼고 원예농사로 전환, 줄곧 시설하우스재배로 영농기반을 이어오고 있다.

군제대후 지금까지 농업을 천직으로 생각하며 살아온 박씨는 당시 농산물의 가격파동이 심해 안정적인 농산물 생산을 위해 미백위주에서 마늘농사, 미나리·오이재배로, '96년도부터는 방울토마토를 재배해 오고 있다.

농작물에 대한 남다른 애정이 있어야

박씨는 성공하기까지 숭한 어려움도 마다하지 않았다. 작목을 전환할 때도 한발 앞선 시각을 가지고 인건비가 많

이 들어가고 경영효율이 떨어지는 작목에 대해서는 과감히 퇴출시키고 고소득작목으로 전환하는 남다른 경영마인드를 가지고 있었기 때문이다. 현재 박씨는 2,800평의 시설하우스에서 방울토마토를 재배하고 있다.

최근에는 유가인상과 내수시장의 위축으로 어려움을 겪고 있지만 '수출만이 살길'이라는 확고한 목표로 도전장을 던지고 있다.

박씨는 "이미 국내시장은 포화상태에 있으며 과거에는 300평의 농사정도면 먹고 살았지만 지금은 2,000평 이상의 농사를 지어야 한다"며 "제대로 농사 짓는 사람에게 확실한 희망을 가져다 줄 수 있는 농업정책이 하루속히 마련돼야 한다"고 말했다.

고품질을 생산하면 경쟁력이 있다

농작물에 대한 남다른 애정이 박씨를 성공으로 이끈 요인이다. 30여년간의 농사일을 하면서 단 한번도 농촌과 농업을 떠나야겠다는 생각이 없었다.



즉 농업을 천직으로 알고 농업에만 열정을 집중적으로 쏟아부었다고 한다. 또 박씨의 농장은 연중재배, 연중생산체계를 갖추고 출하시기를 시세가 좋은 2~5월, 7~10월 맞추고 있다.

또 우수한 농산물 생산을 위한 친환경재배를 실천하면서 발효퇴비를 이용한 재배기술, 적기병해충방제, 비료주기 등을 실시해 고품질 농산물을 생산하고 있다.

박씨는 또 고품질 방울토마토 생산을 위해 관수관리 철저, 시비, 환경관리, 비배관리에 역점을 두고 있다.

이를 위해 선진지역 견학과 관련 농업잡지, 신문 등을 통해 연구개발에 노력을 아끼지 않고 있다.

박씨의 선진기술도입을 위한 노력이 남다르다. 각종 관련 교육 참가는 물론 시설재배 교육 현장강사로서 앞선 기술 도입에 주저하지 않고 있다.



1958년생

주소 충남 홍성군 갈산면 외리 586 전화번호 041. 633. 2540

최고 오이 생산하는 것이 목표

경영체명 용천농장

주품목 오이

영농경력 15년

경영규모 시설 800평

순수익 1억원

10년을 고품질 오이생산에 전념

시설오이 800평을 재배하고 있는 박병규씨의 요즘 고민은 고품질 오이를 어떻게 생산하는냐이다.

지난 10여년 동안 오이만을 고집하면서 30~40대를 보내고 있는 박씨는 '94년 시설채소 부문으로 농업인 후계자로 선정돼 지역의 파수꾼으로 열심히 활동하고 있다.

현재 갈산농협의 이사를 맡고 있고 지난 5년 동안 '갈산와리 오이작목반'의 반장으로 마을내 19명의 농가와 함께 오이 생산에 전념했다.

박씨가 재배하는 오이는 백침계 다다기종으로 도매시장에서 상인들이 선호하면서도 상품 고르는 데 많은 신경을 쓰는 품종. 전국에 많은 시설오이재배가 이뤄지고 있으나 이러한 이유로 시장에서 이름난 재배자는 그리 흔하지 않다.

그만큼 재배가 까다롭고 제값받기가 어렵다는 것을 의미한다. 박씨의 재배기술은 외부에서 놀랄만큼 특별한 것이 없다는 것이 특징이다.

철저한 땅심 기르기로 신선오이 생산

연중 오이는 3기작까지 재배할 수 있으나 상품성 향상을 위해 대부분 2기작을 시도한다. 재배가 이뤄지지 않는 시기에는 '땅심 기르기'에 주력하고 있다.

오이는 농약을 많이 쓴다는 얘기가 있지만 박씨의 농장에는 농약보다는 각종 퇴비와 분뇨가 더 많이 쓰인다.



박씨의 경우는 비닐하우스 1동당 벚짖 2마지기 분량을 투입하고 있다. 여기에 염분이 많은 돈분보다는 우분만을 사용. 토양의 산성화를 방지하고 있는 것이다.

작목반에는 별도의 토양검정기가 있어 박씨 뿐만 아니라 작목반원 전원이 기 토양의 염류와 산성화 여부 등을 측정하고 있으며 상태에 따라 퇴비와 분뇨 투입량을 조절하고 있다.

“오이는 재배 특성상 농약을 일부 살포해야 하지만 개화기 이전의 생육단계에서 일부 사용할 뿐, 개화기 이후에는 사용을 안하는 친환경 오이재배를 시도하고 있다”는 박씨의 설명이다.

이렇게 해서 생산한 오이는 지난 해 이맘 때 도매시장에서 15kg 1상자 기준 4만5,000~5만 원까지 받았다. 추운 날씨 탓도 있으나 이미 갈산면 와리 오이가 시장에서 인정을 받기에 이르렀고 작목반을 위해 불철주야 노력했던 박씨의 이름도 출하처에서는 쉽게 기억할 정도이다.

계통출하로 명성 높혀

시장에서 갈산면 와리 오이가 명성을 얻는 또다른 이유는 철저한 계통출하 때문이다. 안정된 수취가격과 영농자재의 공동구매 등을 위해 작목반의 대대분 물량이 갈산농협을 통해 계통출하된다. 작목반원들의 평균 재배규모가 비닐하우스 800~900평이기 때문에 재배기술 공유와 공동출하 등이 손쉽다.

오이 재배 초기에는 전남 구례 등 유명 주산지지를 찾아다니며 재배기술을 익히기 위해 노력했으나 지금은 타 지역에서 견학을 오는 농민이 많을 정도로 유명세를 탔다.

그러나 박씨는 “재배기술이라는 게 끝이 없는 것이고 소비자가 원하는 친환경 오이재배를 위해 땅심 기르기에 터더욱 노력하겠다”고 다짐한다.



1960년생

주소 전남 진도군 임회면 상만리 814 전화번호 061. 543. 3837

월동 쌈배 후보금 지역 소득증대 이끌어

경영체명 금방울농장

주품목 배추, 대파, 쌀

영농경력 20년

경영규모 논 3,000평,

밭 1만6,000평

조수입 9,000만원

대파·배추 해마다 생산과잉

“진도지역은 대파, 월동배추를 집중 재배하기 때문에 과잉 생산으로 해마다 홍수출하와 가격폭락의 전철을 밟아야만 했습니다. 안정적인 소득원 개발에 고심하다 강원 고랭지와 서울 근교 하우스에서만 생산되는 쌈 배추 재배에 관심을 갖게 되었습니다.” 2000년부터 쌈 배추를 생산해 성공적으로 출하하고 있는 전남 진도군 임회면 박병섭씨의 월동 쌈 배추 재배 동기다.

1만8,000평 규모의 논농사와 밭농사를 경영하고 있는 박씨는 도시에서 학교를 마치고 부모님 뒤를 이어 20년째 고향 농촌을 지키고 있는 40대 초반의 젊은 농군이다.

박씨는 농업에 뛰어들기 시작할 때부터 친환경농업 실천에 힘썼다. 농약과 화학비료의 과다한 사용으로 토양이 황폐해져 생산량이 감소한데다 품질도 점차 떨어지는 문제를 해결하기 위해서다. 인근 해안에서 채취한 패화석을 해마다 농지에 넣고, 축산농가와 직거래로 양질의 유기질퇴비를 주기적으로 살포했다.

고랭지산과 출하시기 달라 성공 확신

하지만 아무리 좋은 농산물을 재배해도 과잉생산으로 안정적인 소득을 올릴 수 없는 것이 안타깝기만 했다. 고심 끝에 선택한 것이 싹 배추. 관내 농가 누구도 재배에 엄두를 못 내던 상황에서 과감하게 재배를 시도했다.

강원과 서울 근교 하우스에서는 겨울철에 기후 조건이 맞지 않아 생산이 힘들어 출하시기가 꺾칠 염려가 없고 진도는 기온이 높아 가온하지 않고도 노지 겨울 재배가 가능할 것으로 판단했다. 또 빼놓을 수 없는 것은 일손이 덜 들어간다는 점. 월동 배추의 경우는 일일이 결속작업을 해야 하지만 싹 배추는 이 같은 작업이 필요가 없다는 장점이 있었다.

그러나 박씨의 성공으로 이웃농가의 재배가 조금씩 늘면서 예기치 못한 상황이 발생했다. 대부분 외지 상인들과 계약을 맺은 농가들이 고랭지재배 방식을 그대로 답습해 실패하는 농가가 잇따라 나오게 됐다. 가장 큰 요인은 석회결핍. 관수가 제대로 안되면서 칼슘부족 등의 문제가 생겼으나 농가들이 이에 적절히 대처하지 못한 것.

그러나 상인들이 계약한 농가에 사용할 농

약까지 갖다주며 지도하는 상황에서 박씨의 조인이 처음에는 잘 먹혀들지 않았다. 보다 못한 박씨는 이듬 해부터 재배에 실패한 농가를 찾아다니며 철저한 기술지도로 모두가 성공적으로 수확하는 결과를 이끌어 냈다.

외지 상인들이 부추겨 재배급증 우려

싹 배추 재배는 분명히 진도지역에서 새 소득 작목으로 정착할 수 있다는 확신을 가지고 이웃 농가에도 적극적으로 재배를 권유하고 있는 박씨에게 고민거리가 생겼다. 2002년 하반기에 배추 값이 비교적 높게 형성되자 싹배추도 기대 이상의 수익을 올릴 수 있었다. 상황이 이렇게 되자 오지 상인들의 발길이 줄이어 계약 재배 물량이 급증.

2003년 겨울에는 흉수출하가 불가피 할 것으로 전망되기 때문이다. 박씨는 농가들이 상인에게 휘둘리지 않고 철저한 시장분석을 통해 재배를 해나가야 할 때라고 역설한다.

과잉생산과 흉수출하, 가격 폭락의 사슬을 끊기 위해 아무도 시도하지 않았던 새로운 작목을 재배해 성공한 박씨의 성공비결은 '관행에서의 탈피'였다.





1957년생

주소 경북 봉화군 춘양면 의양리 233 전화번호 054. 672. 3693

농업은 경영이다

경영체명 시설원예작목반

주품목

딸기, 복수박, 토마토

영농경력 20년

경영규모 2,500평

조수입 1억원

생계유지 아닌 경영체로서의 농업

시설채소작목반을 이끌고 있는 박연화씨는 20년전부터 복수박을 재배하고 있다. 박씨가 시설채소농사를 시작하게 된 동기는 직장 생활을 하던 중 80년대 초·중반 정도쯤엔 농사가 괜찮은 수익을 올리는 사업이라는 생각을 가지게 되어, 당시 다니던 회사를 그만두고 1년간의 기간 동안 농사에 대한 계획을 구상하였다. 대부분의 사람들이 농사를 짓기 시작하면서 농업을 단지 당연히 해야하는 생계수단으로 생각으로 여기는 상황에서 박씨는 농사를 하나의 경영체를 경영한다는 생각을 가지고 시설원에 농업을 시작하였다.

친환경농법으로 소득증대

농사를 지은 지 20년이 된 현재 박씨는 800평 하우스 3동을 소유하고 있다. 겨울철에는 주로 딸기를 재배하고 있고, 여름엔 복수박과 토마토를 재배하고 있다.



박씨는 친환경농법을 도입하여 지력유지와 더불어 소비자들이 선호하는 친환경농산물의 보급으로 소득의 증대라는 두 마리의 토끼를 잡고 있다.

물론 친환경농법이 더 많은 관심과 노력을 필요로 하지만 그에 대한 자부심과 성과는 무엇과도 바꿀 수 없는 것이라 한다.

90년대 중반까지는 경영성과가 괜찮았으나 그 후부터는 소득이 많이 줄어들고 있는 상황이다. 2002년 기준으로 연간 매출액은 1억원 가량이고, 딸기의 경우 약 60%의 마진을 보고 있다고 한다.

현재 소득으로 부채를 일부 해결하고, 시설에 투자하고 나면 크게 남는 게 없지만 투자를 그만둘 수는 없다고 한다. 많은 친환경농산물들이 나오면서 시장에서 경쟁이 심해지는 상황이라 경쟁력을 가지기 위해서 지속적인 노력이 필요하다고 한다.

지속적인 노력으로 경쟁력 제고

박씨는 “우리나라는 벼농사 한 가지만으로는 충분한 소득을 올릴 수 없는 현황이고, 그렇다면 축산이나 특수작목 등으로 소득을 올려야 하는 실정”이므로 앞으로 시설원예의 비중은 전체 농업부문 중에서 커질 것이고, 그 미래도 낙관적이라고 전망하였다.

농업이 현재 어려운 이유로 박씨는 “현재 공산품의 경우는 공장에서 최소한의 이윤을 붙여 출고를 하지만, 농산품의 경우는 그런 원가 개념이 없이 완전경쟁시장에 맡겨져서 원가도 제대로 못 받을 경우가 있기 때문”이라고 한다.

앞으로 무엇보다 필요한 것은 “경영체를 운영한다는 생각을 가지고 정확한 경영정보를 축적하고, 이를 활용하여 완전경쟁속에서 제값을 받을 수 있도록 농업인들의 노력”이라고 하였다.

박씨는 앞으로도 친환경농산물을 재배하여 우리의 고유의 먹거리가 안전하게 소비자들의 식탁에 오르게 되고 또한 우리 국토를 미래세대에게 온전히 보전하여 전해준다는 자부심을 가지고 친환경농업을 계속적으로 할 계획이다.



1938년생

주소 충남 논산시 성동면 삼선리 4 전화번호 041. 732. 6320

성실함 하나로 불행을 이기고

경영체명 성동육묘장

주품목 오이, 토마토

영농경력 40년

경영규모 3,000평

순수익 3,000만원

특기사항 농촌진흥청장상

시설하우스 선도 농가로

박영배씨는 30여년 전에 농촌진흥청의 도움을 받아 충남에서는 두 번째로 공동 육묘장을 설치했다.

그 이후 시설하우스 선도농가 지정되어 토마토, 수박 등 고소득 작목입식으로, 기존 토마토, 수박 품종을 신품종으로 개량하는데 선구적 역할을 담당하였다. 또한 포장개선으로 규격을 통일하였고 선별포장으로 속박이 근절을 실현수범 실천하였다.

빛은 산더미처럼 쌓여가고

초등학교 4학년 때 크게 다쳐 현재 4급 장애인인 박씨는 어린 시절 불우한 환경으로 일찍 가장이 되어 식구들의 생계를 떠맡았다. '70년 경에는 태풍 피해를 입어 남은 것이 하나도 없던 적이 있었고, 보증을 섰다가 빚더미에 앉게 된 적도 있었다. 농협에서 힘들게 돈을 구해 성동면에 토마토 작목반을 설치하여 반장 일을 하게 된다.



그 해 농사는 실패했는데, 4가구가 야반 도주를 하는 바람에 당시 6,000만원이라는 빚을 고스란히 떠안게 되었다. 모든 것을 정리하고 고향을 떠나려고 했지만 조금만 더 해보기로 하고 심기일전하여 오늘에 이르고 있다. 그때부터 지금까지 가지고 있는 땅을 늘린 적이 한번도 없다.

'88년도에는 오이의 작황이 좋았는데 새벽에 경운기에 신고서 운반하다 교통사고를 당하기도 하였다. 그러나 그해 농사가 아주 잘 되어서 부채의 대부분을 갚을 수 있었다.

이웃과 더불어 새벽에서 밤까지 작업

박씨는 예전부터 심어오던 고추모를 계속해서 심어오고 있으며, 그 이외의 토마토, 수박 등의 모를 심는 등 가진 땅을 놀리지 않고 계속해서 농사를 짓고 있다. 노지 재배는 아니지만 재래식으로 육묘를 하기 때문에 일손이 많이 필요하다.

한 동네에 살고 있는 10여명이 육묘장에서 일을 해서 생계를 유지한다고 한다.

인건비가 많이 들어 시설투자를 할만도 하지만 동네 사람들과 같이 먹고 산다는 마음으로 살아간다. 고추모는 50만개 이상 생산하고, 토마토모는 60만본 이상 생산한다. 배추를 재배하여 군납을 하기도 한다.

다른 사람들의 부채를 떠안고 힘든 생활을 하였지만, 새벽부터 밤까지 잠 한숨 제대로 자지 않고 열심히 일을 해서 그 많던 부채를 청산하고, 자식들을 교육시켰다.

이제는 자식들도 다 장성했고, 고령이기에 주위에서 쉬라는 권유가 있지만, 일을 하는 것이 몸은 힘들지만 마음이 편하고, 또 농사가 가장 재미있기에 아직도 열심히 일을 한다.

움직일 수 있을 때까지 일할 것이다

고령이기에 새로운 투자를 한다는 건 좀 무리가 있고, 지금까지 해오던 방식대로 유지하는 것이 계획이라고 한다.

다른 사람의 부채를 떠안은 것 때문에 평생을 고생해서 빚으로 시설투자를 하고 싶은 마음이 없다고 한다. 움직일 수 있는 힘이 있을 때까지는 일을 하는 것이 지금의 계획이라고 한다.





1955년생

주소 경북 구미시 도개면 궁기리 839-29 전화번호 054. 474. 6080 H.P 011. 531. 1370

모종 주문 쇄도... 연 4억원 수입

경영체명 도개육묘장

주품목 육묘

영농경력 30년

경영규모 1,200평

조수입 4억원

"갓난아기를 키우는 마음으로 정성을 다해 질 좋은 모종을 생산하는 게 최상의 영업입니다."

지난 '94년부터 플러그묘를 전문적으로 생산해 오고 있는 박유신 사장은 요즘 밀려드는 주문량으로 눈코 뜰새 없이 바쁜 하루를 보내고 있다.

도개면 토박이인 박사장이 농업에 발을 들여놓은 때는 지난 '75년 지역내 4-H활동을 시작하면서다. 농촌계몽과 봉사 활동에 남다른 애착을 보였던 그는 지난 '86년 농업경영인으로 선정되면서 지역 농업활성화에 노력해 왔다. 사실 육묘사업을 시작하게 된 것도 특수작물을 하고 싶어도 육묘가 힘들어 엄두도 못내는 농업인들을 돕기 위해서이다.

농업인 돕기 위해 육묘사업 착수

이런 그에게 지난 '94년은 인생의 전환점이다. 해외 선진지 견학후 특수작목을 시도해 보고픈 희망이 싹트기 시작한 것이다. 박사장은 바로 정부지원을 받아 3억원을 들여 지난 '94년 600평 규모의 육묘장을 건립했다. 나름대로의 영농경

힘이 있었던 박사장이었지만 육묘는 처음 대하는 분야인 만큼 고민도 컸다. 그러나 고품질의 농산물은 우수한 모종에서 나온다는 신념으로 사업을 추진해 온 결과 지금은 600평을 증축해 1,200평에서 수박·참외·오이·양배추·상추·호박·토마토 등 10개 작물의 육성, 연간 4억 원 가량의 매출을 올리며 구미시 관내는 물론 영주·봉화 등지까지 모종을 공급하고 있다.



바이러스 차단 위해 철저한 소독

“살아 쉬는 생물을 성장시키는 것은 사람이나 모종이나 똑같습니다. 따라서 재배환경 변화에 따라 육묘방식도 새롭게 변화되어야 합니다.” 박사장은 1년에 1~2번 선진지 견학을 통해 육묘 기술과 종자개발 상황을 체크하며 전국육묘협회를 통해 회원들끼리 정보교환도 게을리 하지 않는다. 이와 관련 최근 플러그묘를 생산하면서 가장 신경을 많이 쏟는 부문은 최근 몇년사이 급격하게 발생빈도가 높아진 바이러스의 감염을 막는 것이다. 감염경로가 다양해 바이러스 차단에 어려움이 많지만 모종 생산이 끝난 포장은 포르말린으로 철저하게 소독하고 접목과정에서도 감염을 막기 위해 도구를 수시로 소독해 사용하고 있다. 또 튼튼한 모종을 농가에 공급하기 위해 대목의 원뿌리를 자른 다음 접목을 하는 방법으로 모종을 키우고 있다. 이는 원뿌리를 그대로 두고 접목 묘를 키울 때 보다 잔뿌리가 많이 나 뿌리내림에 상당한 도움을 주고 있다.

육묘장 2배로 확장 계획

박사장은 올해 육묘장 규모를 2배 가량 늘릴 계획이다. 육묘사업은 규모에 따라 인력 활용도의 차이가 발생 매출액 차이가 크기 때문이다. 실제로 1,000평에 4억원의 매출액을 올린다면 2,000평일 경우 3배인 12억원 가량의 매출실적을 올릴 수 있는 것으로 알려지고 있다. 박사장은 “외국처럼 농사에도 분업화가 이뤄질 때 우리농업의 경쟁력은 한단계 더 높아질 수 있을 것”이라고 지적하고 “육묘장끼리도 전문화해 전국에 산재한 육묘장중 몇 곳은 접목만 하는 곳으로 육성시킬 필요가 있다”고 강조했다. 또 “가격보다는 모종의 생육상태가 중요하므로 농가들도 단지 가격만 싼 것을 원하지 말고 충분한 생육기간을 거친 모종을 선택하는 게 좋다”고 말했다.



1944년생

주소 전남 장성군 북하면 용두리 19 전화번호 061. 392. 7601 H.P 011. 9473. 7601

힘든 배추 공동계산제 정착 주도

경영체명 용두농장

주품목

배추, 쌀, 대봉시

영농경력 32년

경영규모 배추 3,700평,

논 3,400평, 대봉 340주

순수의 2,700만원

산지수집상인 횡포에 당당히 맞서

"농산물이 과잉 생산되는 상황이라 타 농가와 차별화가 안 되면 경쟁력을 갖추기 힘듭니다. 배추 공동계산을 시행하게 된 것도 차별화 전략의 일환이죠."

전남 장성군 북하면의 박을섭씨는 배추로는 보기 드물게 22명의 작목반원들과 함께 공동계산을 하고 있다.

'95년 북하 배추작목반을 구성해 공동선별과 공동출하에 나서다가 2002년부터는 아예 공동계산이란 선진 출하방식을 도입한 것이다. '95년부터 작목반장을 맡고 있는 박을섭씨가 주도한 작품이다.

그는 "백양사 배추로 알려진 이지역 배추는 수분이 적고 봄 배추와 강원 고랭지배추의 틈새인 5월말~6월말에 출하돼 소비지에서 인기가 높다"면서 "하지만 최근 들어 이 시기에 맞춰 출하량이 늘면서 타 지역 농가와 차별화 되는 새로운 돌파구가 필요해 공동계산제도를 도입하게 됐다"고 밝혔다.

또 공동계산을 통해 가격 후려치기 등 산지수집상인들의 횡포에 당당히 맞설 수 있고, 시세 동락으로 인한 작목반원들의 불화도 줄일 수 있었다고 귀뜸 했다.

팠릿 출하로 비용절감과 상품성 향상 피해

플라스틱상자를 이용한 팠릿 출하를 추진하고 있는 점도 특이하다. 농협과의 계약재배 물량에 한해서는 플라스틱상자에 3포기씩 담아 농협종합유통센터로 팠릿 출하하는 것이다. 이를 통해 전문 작업인력을 구하지 못해 출하가 지연되는 사태와 운송도중의 짓물림을 방지해 상품성 향상이라는 부수적인 효과도 거두고 있다.

그는 “5t 한차에 산물작업이 3,000포기가 실리는 반면 플라스틱상자는 2,400여 포기만을 적재할 수 있어 플라스틱상자 출하가 운송효율은 다소 떨어진다”면서 “그러나 하역비 부담이 없는 데다 품질손상이 적어 팠릿 출하가 산물출하보다 이익”이라고 밝혔다. 농사기술면에서도 상당히 앞서 있고, 정보제공에도 적극적이다.

특히 배추농사에 가장 고질병인 무사마귀병에 대해 상당한 노하우를 축적해 농가기술을 배우려는 인근지역 농가의 방문이 끊이지 않고 있다. 정식 1~2일전 약제에 모종을 잠깐 동안 담그면 무사마귀병의 발병률을 크게 낮출 수 있다는 게 그의 설명이다. 실제로 무사마귀병 발병률이 인근 농가가 40~50%에 달할 때도 박씨의 3,700평 배추밭은 5% 미만에 그치고 있다.

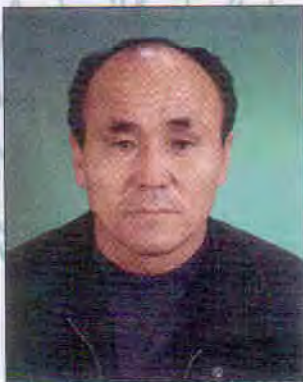
복합영농으로 가격불안에 대처

배추 이외에도 대봉시, 쌀, 한우 등으로 작목을 다양화 함으로써 특정품목의 가격폭락으로 인한 위험요소를 최소화 하는 것도 그의 영농전략이다.

배추를 수확한 눈에 벼를 심고, 백양사와 장성담이 위치한 관광지라는 점을 겨냥해 대봉시 340주를 심어 쓸쓸한 수입을 올리고 있는 것이다.

한우도 4마리 키우고 있는데 사육 과정에서 나오는 퇴비는 배추와 대봉시 밭의 토양에 넣어줘 품질 향상을 꾀하고 있다. 그는 “앞으로 유통비용을 획기적으로 줄일 수 있는 방법과 백양사 배추를 전국 최고의 품질로 육성하기 위한 다양한 방안을 강구할 것”이라면서 “현재 22명인 작목반원 수를 다소 늘려 규모화를 꾀하는데 주력할 계획”이라고 밝혔다.





1951년생

주소 경북 청도군 청도읍 평양리 1031-1 전화번호 054. 373. 1324

야생 미나리를 소득작목으로

주품목 미나리

영농경력 30년

경영규모 미나리 3,000평

감나무 2,000평

순수의 5,000만원

'한재미나리' 브랜드로 승부

경북 청도군 청도읍 평양리 한재부근에서 생산되는 '한재 미나리'는 전국의 유명백화점과 할인점에서 인기리에 팔리고 있다. 줄기가 굵고 속이 짙은 미나리다. 육질도 부드러워 품질이 우수하기로 전국에 소문나 있다.

이곳에 미나리가 재배되기 시작한 것은 지난 90년대 초다. 인근에 있는 화약산을 찾은 등산객들이 농가에서 먹으려고 재배하던 미나리를 맛본 뒤 입소문이 퍼지면서 자연스럽게 재배면적이 늘어났다.

'한재미나리' 라는 브랜드가 생긴 것도 이쯤이다.

여기에는 한재미나리작목회를 이끌고 있는 박이준씨의 남다른 노력이 숨어 있다.

박씨는 미나리가 마을을 새롭게 도약할 수 있는 희망이라고 보고 이 기회를 놓치지 않고 '92년 미나리작목반을 결성하는 등 미나리 상품화에 발벗고 나섰다.



천혜의 재배조건과 새로운 재배법

한재 일대는 물이 깨끗하다.

그러나 재배면적이 늘어나면서 냇가의 물이 부족, 이제는 대부분 미나리 재배농가들이 암반지하수를 사용해서 농사짓고 있다.

암반지하수도 수질검사를 한 다음 음용수로 가능한 것만 사용한다. 이지역은 해발

250~300m에 위치해 있다.

서늘한 기온을 좋아하는 미나리가 자라는 데는 최적의 환경이다. 토양도 물빠짐이 좋은 사질양토로 물을 댄 후 2시간만 있으면 물이 빠지는 땅이다. 그렇기 때문에 미나리가 썩지 않고 깨끗하게 자라 그대로 먹을 수 있다. 또 이곳에서는 농약을 일체 사용하지 않는다. 막걸리나 현미식초 등으로 진딧물 등을 방제한다. 이곳 미나리는 '95년부터 무농약재배 품질인증을 받았다. 7년째 계속 품질인증이 나오고 있다. 그만큼 믿을 수 있다는 얘기다.

그동안 8월에 파종, 12월 초순경부터 비닐을 씌워 6월말까지 반년 동안만 미나리를 생산했지만 이것을 극복하기 위해 지난 해 처음으로 가을 미나리 생산을 시도, 큰 성공을 거두었다.

미나리를 20일 동안 냉동 휴면시킨 다음 8월 초순에 심어 9월말부터 수확한다. 지난 해 처음 시도한 가을미나리는 품질까지도 봄미나리 만큼 좋다.

새로운 과제... 연중생산

이곳에서 생산되는 미나리의 경쟁력은 높다. 현재까지 생산량이 수요량을 따라가지 못하고 있다.

그러나 입지여건 때문에 재배면적 확대에 어려움이 있다. 박씨의 연중 생산 방안을 찾고 있다. 지난해 처음 시도한 가을미나리 생산을 인근농가에 적극 권유, 연중 생산을 시도할 계획이다.

소득이 높아지면서 인구도 늘어났다.

도시로 나갔던 젊은이들이 고향으로 찾아들고 있다. 이런 젊은이들을 위해 박씨는 미나리의 품질을 지켜야 한다는 사실을 알고 있다.

하루에 10번 이상 마을을 순회하면서 품질관리의 중요성을 강조하는 것도 '한재미나리'의 미래를 위한 것이다.





1946년생

주소 전남 영암군 미암면 선황리 97-3 전화번호 061. 472. 4344

규모화와 고품질을 결합한 기업형 농업

주품목 배추, 무, 수박

영농경력 32년

경영규모 8만1,000평

순수익 8~9,000만원

8만평의 대농경영에 연중 4기작 하우스농사까지

전남 영암군 미암면에서 하우스 1만평과 노지 7만여평 등 모두 8만평이 넘는 면적에 배추·무·수박 등을 재배하며 짜임새 있는 기업형 농업경영을 실현하고 있는 박종래(박종표로 개명)씨.

노지농사로는 봄이면 알타리 무와 봄무를, 여름은 수박·고구마, 가을엔 김장 무·배추와 알타리 등을 심고, 하우스에서는 수박과 알타리 무를 연중 4기작 한다.

박씨는 이렇게 해서 연간 평균 8,000만~9,000만원, 많을 때는 1억5,000만원이 넘는 순수익을 올린다.

좌절을 딛고 성공한 농업인으로

박씨가 농업에 뛰어든 것은 월남참전용사로 제대한 지난 '70년. 번 돈을 모아 차린 이밭소 근처의 텃밭 300평을 빌려 심심풀이로 채소농사를 지은 것이 의외로 짝짱한 부수입을

올려 주었다. 3년간 쓸쓸한 재미를 보던 박씨는 '73년 아예 이밭소를 닫고 1만여 평의 밭을 임대해 배추농사로 돌아섰다.

4년 동안 승승장구하던 박씨는 '79년 가을 김장채소값 폭락에 쓰러린 좌절을 맛본다. '90년 수중에 남은 90만원을 몽땅 털어 임대한 1만평의 야산 개간지에서 새출발했다.

작목결합+퇴비농사+앞선 판매노하우

박씨는 반드시 3~4가지 작목을 결합한 농사를 한다. 대면적 재배에 따른 가격폭락의 위험과 인력부족을 분산할 목적에서 고심 끝에 선택한 방법이다.

친환경적인 영농과 식품 고급화 추세에 맞춰 박씨는 '94년 순수 자비로 5,000평의 하우스를 짓고, 수박과 알타리 무를 하는 본격적인 4계절 시설농업에 뛰어 들었다.

“화학비료로는 타산이 안맞아 퇴비를 많이 쓴 것이 요즘의 친환경 고품질 농사와 딱 들어 맞았지요.” 박씨는 엄청난 양의 소·돼지·닭 거름을 밭에 넣어 준다.

또 '85년부터 축산분뇨를 액비화해 사용해오고 있다.

박씨는 연중 고정인부를 주로 쓴다. 말하자면 단골 인부를 만드는 것이다. 특히 인부에게 기본적인 기술과 작업요령 교육을 철저히 시켜 작업의 질과 능률을 높이고 있다.

“농사만 잘 지으면 뭐 합니까, 잘 팔아야지.” 이런 생각에 박씨는 부인 채화자씨를 해마다 김장채소 성출하기에 1개월 정도씩 서울에 상주시켜 수도권 시장정보를 파악토록 해 분산출하를 피하고 있다.

30년 영농일지, 아이디어 탱크

박씨는 작물이 어릴 때부터 생체리듬이 왕성하도록 필수 미량요소 투입에 특히 신경을 쓴다고 한다.

또 신품종이나 우량종자라 하더라도 반드시 시험재배를 거쳐 본농사에서 영농실패를 줄인다.

특히 “농사를 시작할 때부터 한 해도 거르지 않고 써온 영농일지야말로 새로운 착상을 얻는 아이디어 창고” 라는 박씨는 그만큼 쌓인 영농일지를 ‘가보 1호’라며 소중하게 쓰다듬었다.





1954년생

주소 경북 의성군 봉암면 안평 2리 475 전화번호 054. 832. 1866 H.P 011. 807. 3285

지중가온보일러 활용해 특품 오이 생산

경영체명 안실농원
주품목 오이, 수박
영농경력 30년
경영규모 1,400평
순수익
5,000~7,000만원

겨울철 수확기 1주일 앞당겨

스무 살부터 가업을 이어 농업에 종사해오고 있는 박진철 씨. 그는 10여년 전부터 하우스 내 지중가온보일러를 활용함으로써 겨울철에도 오이 수확량을 안정적으로 조절할 수 있도록 한 장본인이다.

지중가온보일러는 박씨가 해오던 전통적인 방식에서 비롯된 것이었다. 기존 하우스는 가온시설이 따로 없어 겨울철 오이 수확에 큰 차질이 있었으나, 박씨는 연탄 보일러를 겨울철 하우스 재배에 활용하였다.

초창기 박씨는 지온을 높여주기 위해 가정용 연탄 보일러를 하우스 땅속에 설치한 후 지중가온보일러 활용을 위한 실험에 몰두한 결과 지난 '93년 초 지중가온보일러를 완성해 하우스 재배에 성공했다.

“그때는 하루도 빠짐없이 영농일지를 기록하면서 지중가온보일러 연구에 몰두했습니다.

보일러 파이프 매설 폭을 40cm, 35cm, 무가온 등으로 나누어 각 구간별로 수확량을 체크해 자료를 만들었어요.”

오이 껍질 유난히 파랗고 향기 짙다



그 결과 가장 적절한 매설 폭은 35cm라는 것을 알게 되었고 이는 해당 농촌지도소 연구원이 제시한 통제자료와 일치할 만큼 정확했다.

박씨는 지중가온보일러를 활용하여 겨울철 하우스 지온을 기존의 13~17℃에서 18~20℃ 가량으로 올릴 수 있었다.

덕분에 겨울철 오이 수확기를 1주일이나 앞당기는가 하면 수확량도 다른 계절과 큰 차이 없이 안정적으로 유지할 수 있게 되었다.

박씨는 지중가온보일러뿐 아니라 하절기 담수 처리 및 열 소독 실시로 연작장해를 방지하는 등 적절한 환경 관리로 수량은 물론 상품성에서도 큰 향상을 보였다.

덕분에 하우스에서 재배되는 오이는 껍질이 유난히 파랗고 향이 짙고 아삭거리는 맛이 좋기로 유명하다.

박씨의 오이 생산량은 연간 6만7,000kg 이상으로 수확량의 대부분은 4년째 대구 동아백화점에 납품하고 있다. 뿐만 아니라 인근 오이 특산지인 군위 산보다 평균 3,000~5,000원 높은 가격을 받고 있어 연간 6,000만 원 이상의 소득을 올리고 있다.



수확량 대부분을 백화점에 납품

지난 6년간 의성군 영농조합법인 회장을 역임한 그는 농민으로서 남다른 자부심과 애착을 가지고 있다. 지금 까지 농사를 지으면서 태풍도 운 좋게 피해가는 행운을 안기도 했다.

하우스 재배를 시작할 당시에도 지중가온보일러가 내 고장 새기술로 인정 받아 정부 지원금을 받을 수 있었고, 온풍난방기 2대, 지중난방보일러 1대, 동력분무기 1대 등 각종 장비를 갖추는 등 초기 투자비용 조달로 고

생하는 일도 없었다.

일찍부터 농업에 발을 들여놓은 이후 한번도 농사꾼이 된 것을 후회해 본 적은 없다는 박씨.

하지만 농가부채가 점점 심각해지고 젊은 일꾼이 부족한 상황에서 그 역시 힘이 드는 것은 사실이다. 그러나 자신이 고안한 지중가온보일러가 고향 의성군에서 폭넓게 활용된다는 사실에 큰 보람을 느낀다고 한다.



1957년생

주소 경북 칠곡군 기산면 영리 914 전화번호 054. 971. 5259 H.P 016. 542. 5259

고품질 끝벌참외 눈에 띄네

E-mail

kumhak1@yahoo.co.kr

주품목 참외

영농경력 18년

순수익 3,000만원

노란 참외와 인연을 맺다

박진회씨는 군 복무를 마치고 옆동네 작은 공장에서 직장 생활을 시작하였지만 적성에 맞지 않아 3~4년 동안 다니다 그만두고 평생 직업으로 농사를 택했다.

'86년 사과과수원 2,500평을 경영하였지만 농업지식 부족과 농약대, 비료대 기타 경비를 빼고 나면 손에 남는 것은 얼마되지 않아 생활하기도 힘들고 농업에 대한 허탈한 마음도 말로 표현할 수 없었다고 당시를 회상했다.

그러던 중 몇 년 전부터 박진회씨 마을에서 참외농사를 지으면서 소득을 올리고 있는 농가가 있었다.

성공하리라는 생각만 하고 노지참외 농사를 짓기 시작했지만 빈번히 투지는 남보다 많고 소득은 사과농사보다 적어서 독농가와 이웃마을의 우수농가를 매일 가서 견학하고 배운내용은 항상 영농일기장에 기록하는 습관을 가졌다.

농사를 짓다가도 모르는 사항이 생기면 그 농가에 전화해서 재배기술을 습득하기를 게을리 하지 않고 배움을 바탕으로 실천한 결과 소득이 조금씩 올라가기 시작했다.



연간 3,000만원 소득

콜벌참외 재배기술을 실천하면서 당도도 높이고 색깔도 좋으며 참외농사에서 가장 해결하기 어려운 물찬참외가 발생하지 않았다.

특히 참외 착과 35℃ 이상의 하우스 안에서 장시간 실시하는 열악한 작업환경을 해소할 수 있었다. 공판장에서도 타 농가보다 좋은 가격을 받은 결과 몇년전부터는 매년 평균 3,000만원 이상의 소득을 올렸다.

품질관리를 위해 자체상품 개발

'97년부터는 금학작목반을 운영하면서 공동구매, 공동출하의 일부 수익금을 이용하여 선진 농업시험장 및 선도농가를 직접 견학하며 기술을 습득하였다.

또한 우수한 강사가 있으면 초빙하여 강의를 들은 결과 가장 앞서가는 금학작목반이 이루어 지는 데 일익을 담당하였다.

작목반 전체의 품질관리를 위해 자체상표를 부착하고 품질에 대해 불만이 발생할시는 언제든지 반품을 해주고 상인을 찾아가 사과하며 생산농가에서는 벌금을 부과하도록 하는 등 철저히 작목반을 운영하였다.

몇년 전부터는 농업기술센터에 전산정보연구회를 창립하여 컴퓨터를 배운 결과 이메일 주고 받기, 농가경영장부, 유통정보는 마음대로 활용할 수가 있어 영농에 많은 도움을 주었다.

개인홈페이지 개설, 소비자와 직거래 실시

앞으로는 참외하우스 시설개선을 통하여 품질을 높이고 자연에 순응하는 친환경 작부체계를 정착하고 작목반과 연구회 기금을 확대 조성할 계획이다.

또한 저가농약과 병충해 정밀예찰에 의한 사전방제 농산부산물물을 이용한 액비조제 등으로 질 좋은 농산물을 생산할 계획이다. 특히 개인홈페이지도 마무리하여 모든 생산과정 소개와 유통을 직접 실시하여 소비자에게 신선하고 가격이 저렴한 참외를 쉽게 먹을 수 있도록 최선의 노력을 기울일 계획이다.



1948년생

주소 경북 청도군 금천면 임당리 988 전화번호 054. 371. 1879

1,500평 시설토마토 재배로 연간 순수익 1억원

경영체명 천우농장

주품목 시설토마토

영농경력 32년

경영규모 하우스 1,500평

순수익 8,000만원~1억원

꽃마름병 방제법 찾아 피해 줄이고 품질 향상

박천석씨는 시설토마토 농사로 연간 순소득 8,000만원~1억원을 올린다.

청도에 운문댐이 만들어진 '76년부터 이곳에서 토마토 노지 재배를 시작했다는 박씨는 이후 시설재배로 전환, 소득을 높이고 있다.

'96년에 1,500평 규모로 지은 현재의 연동 하우스는 3억원 정도를 투자했는데, 이 가운데 1억2,000만원은 정부 보조를 받았다.

시설토마토 농사를 정착시키기까지 시행착오도 많았다. 한때는 하우스 내부가 30℃를 넘어서면서 꽃마름병이 자주 발생, 농사를 망치는 일도 있었다.

또 대형하우스에 맺힌 물방울이 비오듯 떨어지면서 토마토가 습해를 입기도 했다.

박씨는 토마토 재배에 가장 피해를 주는 꽃마름병을 예방 위주로 방제한다.

물론 박씨의 방제법은 그동안 농촌지도기관이나 다른 농가를 찾아가 문의하기도 했지만 수많은 시행착오와 다양한 재배시험을 거듭한 끝에 개발해낸 것이라고 한다.

130m 지하수 끌어 올려 사용

박씨는 토마토 풋마름병을 벼농사에 사용되는 약제 20cc에 물 20ℓ 비율로 희석시켜 예방위주로 방제한다. 벼농사에서 벼 잎이 누렇게 드는 현상을 방지하기 위해 '바리문'이란 약제를 사용하는 데서 착안했다.

이를 일반농약 살포기에다 물뿌리개를 부착해 토마토 줄기에 뿌려준다.

뿌려주는 횟수는 1주일에 한차례씩으로 150평 기준 50말(한 말에 20ℓ)정도. 풋마름병이 자주 발생하는 4월에는 주는 횟수를 1주일에 2~3차례로 늘린다.

박씨는 "풋마름병의 발생 근원지가 땅 표면 목질부위에 있다"며 "지표면 목질부위에 집중적으로 뿌려주면 말라죽어 가던 토마토가 다시 살아났다"고 밝혔다.

이같은 방법으로 풋마름병 피해를 없앴에 따라 토마토도 크기도 커지고 당도도 높아지는 등 품질이 더 좋아졌다는 것.

수확량도 30%정도 늘어나는 등 풋마름병 피해가 많았던 이전에 비해 연간 5,000만원 이상의 소득을 더 올릴수 있었다는 것이다.

그는 또 온도와 물 관리에 세심한 주의를 기울이고 있다. 비닐하우스내 커튼 조작과 환기를 통해 밤 온도를 17℃, 낮에는 25℃ 수준을 늘 유지시켜 준다.

물은 지하 130m에서 끌어올린 지하수를 이용해 5일 간격으로 뿌려 준다.

이 지역의 지하수는 특히 오염이 돼 있지 않을 뿐 아니라 겨울철 시설재배 농가의 난방비 절감에도 기여하고 있다.

대구농협공판장서 최고 인기

이같은 재배방법으로 박씨가 생산한 토마토는 일반재배한 것보다 유통기간도 더 길어 대구농협공판장에서 단연 최고 인기를 끄는 품목이다.

가격도 다른 농가들보다 10kg 한 상자당 2,500~3,000원을 더 받는다고 귀띔한다.

박씨는 "앞으로 약제살포 등에 편리하도록 자동화 시설을 보강하고 고품질 토마토를 생산을 위한 생리와 온습도 관리에 관한 연구와 기술개발에 더욱 힘을 계획"이라고 밝혔다.





1955년생

주소 충남 금산군 제원면 천내리 전화번호 041. 752. 9048

지리적 이점을 최대한 활용

경영체명 남들토마토작목반

근거리 거래로 신선한 농산물 공급

주품목 오이, 방울토마토

영농경력 15년

경영규모 2,700평

순수익 2,200만원

금산은 대전시에 인접한 지역으로 신선한 과채류를 도시에 공급할 수 있는 근교농업의 적지이며, 금강수계의 상류에 위치한 청정지역이기 때문에 신선하고 깨끗한 채소를 생산 공급할 수 있어 시설 과채류 재배의 적지라 할 수 있다.

대구에서 8년간 직장 생활을 하던 박천수씨는 이러한 지리적 이점을 활용하여 영농에 종사하기로 결심했다.

'91년도 고향으로 돌아와 금산에서 처음으로 보온덮개를 활용해 12월말 경에 참외 모종을 한 후 5월 초 조기 수확으로 고소득의 기쁨을 맛보았다.

박천수씨는 이에 만족하지 않고 참외만으로는 휴식기간이 길다고 판단하여 '95년부터 귀농자 영농창업자금을 지원받아 1-2W형 하우스를 설치하여 참외의 후작으로 방울토마토와 오이 등을 재배하게 되었다.

에너지절감기술로 경영비절감

기존의 경유보일러 난방 방법만으로 청정 과채류를 재배해서는 연료비 비중이 높아 수익성이 떨어진다고 판단하여 태양열 지중 난방 시설과 심야전기 시설의 필요성을 느끼게 되었다.

그리하여 '98년에는 지중난방 시설 및 심야전기 시설을 갖추어 연료비가 차지하는 비중을 축소함으로써 경영비 절감을 통한 경영의 안정을 가져오게 되었다.

또한 시설노후화에 따른 열효율 하락을 방지하기 위하여 꾸준히 시설을 보수하고 현대화 하여 열효율을 높여나가고 있다. 부직포시설 교체, 커튼설치 등 열손실을 최대한 억제하고 있고, 이러한 기술을 인근지역에 전파하는 데 크게 힘써 지역사회의 발전에 앞장서고 있다.

“우리는 최대한 가족농업을 하려고 합니다.” 에너지 절감기술 이외에도 가족농업을 통한 노동비용 절감으로 총매출액 증 생산비를 줄여 더 높은 수익을 창출하고 있다.



안전하고 믿을 수 있는 농산물을 위하여

천내리 작목반은 금산지역에서 유일한 방울토마토 재배지역이다.

“다른 지역에는 있지만 이 지방에 없는 제품을 생산하려 했습니다.” 지리적인 위치를 최대한 활용하고, 남들이 하지 않는 작물을 재배하여 자신만의 판로를 개척한 것이 주효했다고 하는 박천수씨는 청정과채류를 생산하는 것에 큰 자부심을 가지고 있다.

또한 철저한 선별 및 규격포장출하로 상품성을 높여서 소비자가 이를 믿고 구입하도록 유도하고 있다. 또한 안전하고 신뢰를 줄 수 있는 농산물을 생산·공급하기 위하여 퇴비사용 등 친환경농업을 실천하고 있다.

이것을 바탕으로 소비자의 신뢰를 확보하고 안정적인 판로를 넓혀나가고 있다. 현재 전화주문판매를 실시하고 있는데 앞으로는 전자상거래를 할 수 있는 홈페이지도 만들 계획이다.



1953년생

주소 강원 양구군 남면 심포리 2반 전화번호 033. 481. 1983

고소득작물 발굴과 보급으로 지역영농 선도

경영체명 봉화농장

주종목 오이, 국화

영농경력 20년

경영규모 시설 2,000평

순수익 3,000만원

미래의 시장성을 고려한 작물 선택

복합영농인 박치노씨는 끊임없이 새로운 고소득작물을 발굴, 보급하는 데 앞장서고 있는 선도 농업인이다.

한때 도시생활을 하기도 했던 그는 도시에 자리잡기 위해 기울이는 노력이면 농촌에서도 성공할 수 있다는 생각으로 20년전 고향으로 돌아와 터를 잡고 농사에 전념하기 시작했다. 그러나 소득은 늘 제자리걸음이었다.

선대부터 부쳐 온 2,000평의 벼농사와 300평의 시설하우스에서 고추육묘를 하며 밤낮없이 구슬땀을 쏟았지만 형편은 조금도 개선되지 않았다.

고민 끝에 박씨는 가능성이 엿보이는 소득작물들을 찾아 나서기 시작했다. 지역여건에 적합하고, 현재보다는 향후 시장성이 확대될 가능성이 큰 작물들을 집중 공략하기로 한 것이다.

“한 작물에 주력하면 그 분야에는 전문가가 될 수 있겠지만 수입개방의 여파로 인해 시장이 하루가 다르게 급변하는 상황에서, 특히 소규모 면적을 가진 농가 입장에서는 고소득



을 올리기도 지속하기도 어렵죠. 결국 돈이 될 만한 작물을 계속해서 발굴해 탄력적으로 영농을 해야만 살아 남을 수 있다고 생각했습니다.”

다양한 작물도입과 내실경영에 주력

박씨는 우선 인근 지역에서 손쉽게 시작할 수 있는 작물들에 주목했다. 가시오이를 비롯해 백합, 국화, 꽃꽂이용 해바라기 등은 대부분 이때부터 새로 도입해 현재까지 재배를 계속하고 있는 작물들로 수입의 주축이 되고 있다. 하지만 박씨가 선택한 작물들이 모두 성공을 거둔 것은 아니다. '백하수오'와 '천마' 등 약용작물과 버섯은 사전 면밀한 분석을 거쳐 많은 투자를 했지만 결국 별다른 성과를 거두지 못하고 손을 떼 대표적인 작물들이다.

또 '98년에는 공직자 회환규제 조치와 함께 잇달은 값 폭락으로 인해 화훼쪽에서 큰 시련기를 맞기도 했다. 박씨의 영농방식을 불안스럽게 바라보던 가족들은 “비교적 값이 안정된 몇 개 품목에만 주력하자”며 설득에 나서기도 했지만 결국 그의 고집을 꺾지는 못했다. 박씨는 착실히 소득을 높여가며 영농규모화와 다각화를 계속했다. 차입경영을 지양하고 철저하게 손익분석을 통해 절제된 투자만을 고집하며 해마다 면적을 조금씩 늘려 시설규모를 2,000평까지 확대하는 한편 새로운 작물도입에도 더 한층 적극적으로 나섰다.

시장변화 분석후 가능성 있는 작물에 경영 집중

지난 해에는 강원지역에서 보기드문 생강재배에 도전했다. 친환경재배의 필요성을 인식하고 유기농재배를 했다. 덕분에 올해 350평에서 생강 3t을 수확했는데 물량이 달려 못 팔 정도로 큰 인기를 끌었다. 이와 함께 올해 처음 시작한 토마토가 시장에서 상품성을 인정받아 박씨는 기대가 크다. 앞으로 참여농가를 확대하고 재배기술을 보완해 토마토 주산지로서의 기반을 다져 나간다는 구상이다. 박씨는 “시장변화에 능동적으로 대처하기 위해서는 규모화된 전업농도 필요하겠지만 다양한 작물 도입을 통해 변화에 한 발 앞서 갈 수 있는 능력을 배양할 필요가 있다”고 밝혔다.



1961년생

주소 전남 나주시 세지면 동곡리 71-2 전화번호 061. 331. 1606

작목반 조직 내실화로 안정적인 생산·유통

경영체명 성화농장

주품목 멜론

영농경력 12년

경영규모 2,200평

조수입 1억5,000만원

94농가 하나의 작목회로 통합

박화순씨는 도회지에서 직장 생활을 하다 '86년 고향으로 돌아왔다. 선진 농업을 하고 있다는 농장을 찾아 다니며 기술을 습득하는 데 수많은 어려움을 겪었다.

시설원에만이 좁은 농토를 효과적으로 이용, 소득을 올릴 수 있다는 신념으로 '89년 600여평을 임대하여 시설하우스에 멜론을 재배하였다.

그러나 기상 조건 악화로 인해 작물이 정상적으로 생육하지 않아 시설원에 첫 해부터 실패의 쓰라림을 맛보았다. 그러나 좌절하지 않고 기상 조건을 극복해 낼 수 있는 방법들을 연구하고 실패의 경험을 토대로 새로운 재배기술 등을 도입하였다.

작물 재배에는 성공하였으나 수년간 생산한 멜론을 제값을 받지 못해 사장이 나아지지 않았다.

결국 제값 받고 판매하는 길이 살아 남는 길이라고 생각한 박화순씨는 시설 재배를 하는 여러 농가를 모아 '동신멜론 작목반'을 조직하고 그 동안의 경험과 기술을 토대로 멜론

재배 농가를 직접 지도하는 등 조직화된 재배와 판매망을 통해 안정적인 생산 소득을 올릴 수 있었다.

또한 참여 전체 농가가 우수한 농산물을 생산해야만 경쟁에서 이길 수 있다고 확신하고 세지 관내 94농가를 하나의 작목회로 통합, 운영토록 하였다.

이러한 기반 위에서 자신감을 얻고 멜론 재배에서만 8,800만원의 소득을 올리는 등 영농기반 구축에 성공하였다.

유통 개선과 선진 영농기술 도입 및 보급

선물용과 수출용, 내수용으로 구분하여 사용되는 멜론 상자(5kg, 8kg, 10kg)를 제작하여 출하하였다. 일본 시장을 개척하여 연간 2억5천만원 정도의 멜론을 수출하고 있어 내수 물량 조절과 외화 획득 및 농가 소득향상에 기여하였다.

특히 농협의 물류센터에 전속 계약 출하함으로써 안정적인 유통 체계를 확립하였다. 우수 멜론 출하를 위하여 94농가 전체를 순회하며 멜론 품질 점검과 문제 대안을 제시하고, 출하한 멜론에 대하여 100% 리콜제를 운영하고 있어 상품에 대한 신뢰도를 높였다. 아울러 공동 선별, 공동 출하, 공동 계산제 도입으로 유통 모순을 극복하였다.

선진 기술을 도입하기 위하여 연간 2회에 걸쳐 전국에서 가장 유명한 전문가를 초빙, 교육하였다. 재배 포장에 실험 포장을 설치하여 매회 반복 품종별 재배 및 적용 실험을 하며, 유명 종묘회사 및 연구기관, 독농가를 방문하여 신기술을 도입에 심혈을 기울였다.

포장 내 농가별 관리 현황을 부착토록 하여 작기별, 품종별로 속도, 향, 당도, 육질 등을 조사, 우수한 품질을 선별하였다. 농협에서도 농가 전체 포장을 방문 지도하여 그 결과를 총회 때 전체 농가에 교육을 실시하였다.

그 밖에도 1년에 1회 정도는 토양을 살리기 위하여 벼를 심어 수확하지 않고 경운하고 비닐은 반드시 1년에 1회 교체하는 등 만전을 기하고 있다.





1963년생

주소 전남 함평군 신광면 유천리 398 전화번호 061. 322. 5472

70여 농가 공동생산제 정착의 주역

경영체명 금빛농원

E-mail

dear1122@hitel.net

주품목 대추토마토

영농경력 20년

경영규모 논 1만평,

토마토 2,000평

순수익 7,000만원

“협동하되 각자 ‘최고’를 목표로 뛰자”

“농업인들이 서로 돕고 협력하되 각자 ‘최고’가 되겠다는 굳은 의지를 갖고 노력한다면 농업도 분명 희망이 있습니다”

함평천지 대추토마토협의회 회장을 맡고 있는 배종태 씨. “우리 회원들 모두는 이제 어떤 외풍에도 건널 만큼 강한 경쟁력을 갖고 있다”며 자신감을 보인다.

3년 전 배씨의 주도로 결성한 이 모임엔 함평군을 비롯해 가까운 나주·장성 등지의 70여 농가들이 참여, 연간 540t 가량의 대추토마토를 생산한다.

전체 생산량을 집하장 한 곳에 모아 놓고 철저한 공동선별을 통한 공동계산을 하는데 대부분 서울 신세계백화점, 이마트 등에 직거래를 한다.

품질이 뛰어나기 때문에 판매값 결정도 사실상 협의회가 주도한다고 한다.

이들은 또 연중 분산출하와 가격안정을 위해 회원들이 순차적으로 돌아가며 매월 5,000평씩 분산 파종하는 등 철저한 계획 생산을 하고 있다.

엄격한 선별, 친환경농산물로 가격결정 주도

대추토마토를 이지역에 맨 처음 들여와 보급시킨 이도 배씨이다. 대추토마토는 모양이 대추를 닮았다고 해서 이곳 농가들이 붙인 이름이다. 일반 방울토마토와 재배법은 비슷하지만 숙기가 15~20일 늦고 수량은 30%가량 떨어지며 선별과정에 일손이 많이 든다.

배씨는 품질 차별화를 위해 처음부터 친환경·저농약 농법을 도입했다.

매일 아침 음악을 들려주고 물도 전해수를 주며 케르마늄 농법을 도입해 병해충을 줄이는 등의 다양한 농법을 한다. 무엇보다도 뿌리를 튼튼히 키우는 것이 중요하다고 보고 낙엽 썩은 것 등 자연 유기물을 많이 넣는다. 뿌리썩음병 방지는 물론 신선도와 당도를 높이는 데도 도움이 된다는 것. 최근에는 참나무껍질 퇴비에 대한 실증시험을 하고 있다.

소비자 변화 발빠른 대응으로 직거래망 확대 주력

기회 있을 때마다 “소비자가 믿고 찾는 농산물, 그들의 요구에 부응하는 농산물을 생산해야 한다”고 역설하는 배씨는 한발 앞서 소비자의 변화를 읽기 위해 혼신을 다한다.

친환경농산물 생산에 힘쓰는 것도 그렇고, 500g·1kg 등 소포장으로 발빠르게 대처한 것도 주목할 만하다. 협의회 공동브랜드로 대형 소비처와 직거래망을 고집한다. 농업인이 아닌 전문 선별직원을 고용해 속박이를 철저히 근절하고 서울에 사무소를 두고 모두 7명의 직원을 상주시켜 발주와 관측활동도 하고 있다.

2002년 봄부터는 우체국 통신판매를 시작했고 전자상거래를 위한 자체 홈페이지도 준비중이다.

2003년 협의회 매출 목표 100억원

배씨에게도 2001년은 무척 힘든 한해였다고 한다. 대추토마토 값이 좋으면서 너도나도 재배에 나서 면적이 무려 20여만평이 더 늘어나 값이 좋지 않았다는 것. 배씨는 “시세가 좀 좋다고 하면 너나 할 것 없이 금방 따라하기 때문에 모두 피해를 입는다”고 고충을 털어냈다.

이들 협의회는 2003년 매출목표는 100억원이다.

배씨는 “면적을 늘리지 않으면서도 회원들 모두가 1년 내내 안정된 소득을 올리도록 혼신을 다하겠다”고 다짐했다.





1949년생

주소 강원 춘천시 신북읍 울문3리 246-4 전화번호 033. 242. 1740

해외에서도 인정받는 토마토 전문가

경영체명 식주농장

주품목 토마토, 오이, 호박

영농경력 20년

경영규모 시성 4,500평

안전한 토마토 연중 생산

식주농장을 경영하는 백경열씨는 토마토 농사경력만 20년이 넘는 전문 농업인이다. 백씨는 지난 '78년 첫 비닐하우스 설치한 후 줄곧 일반토마토와 방울토마토를 주작목으로 삼아왔다.

현재는 '99년 설치한 2,000평의 연동하우스를 비롯해 총 4,000평의 하우스에서 토마토를 연중 생산, 내수와 수출 등으로 연간 2억원이상의 조수입을 올리고 있다. 백씨는 10월과 12월에 파종하는 겨울재배와 7월에 정식하는 여름억제재배를 선호하고 있다. 농약대신 동충하초액을 관주나 엽면에 시비해 씻지 않고도 먹을 수 있는 토마토를 생산하고 있다. 또 양액재배 포장에 사용하는 지하수에는 액티바라는 돌가루를 섞어 산소 함유량을 높여주며 숯으로 물을 정화해 병충해를 예방하고 있다.

올해부터는 인산용액에 탄산칼슘 분말을 용해시킨 후 젖산균 등의 미생물을 첨가해 다양한 인칼균을 직접 제조, 엽면살포나 토양관주해주고 있다.

공동선별과 공동계산제

신북농협 작목반연합회장이기도 한 백씨는 공동선별과 공동계산제를 실시, 소양강토마토라는 공동브랜드로 출하하고 있다.

수확한 토마토를 일괄 신북농협 농산물산지유통센터로 보내 1kg, 4kg, 5kg, 10kg, 15kg 단위로 포장, 농협유통등 대형 유통회사에 직거래하고 있다. 공동계산은 참여하는 농가들의 생산기술이 비슷해야 가능하기 때문에 농업인들간 기술 개발과 이전을 촉진하고 있다. 이는 생산기술의 상향 평준화로 이어지고 있어 유리한 점이 많다.



생산과 판매 이원화로 전문화된 마케팅

신북농협 농산물산지유통센터 운영위원장을 맡고 있는 백씨는 2001년부터 농업인들의 의지를 모아 토마토의 생산과 판매를 이원화 했다. 판매 기능을 농협에 전담시켜 판매창구를 단일화한 것이다. 농협에 판매 전담팀을 두고 도매시장 상장 경매에는 크기가 큰 토마토를 보내고 소포장 직거래 할 때에는 가정주부의 선호도가 높은 중간크기의 토마토를 출하하는 방법 등으로 차별화 된 판매전략을 구사하고 있다. 토마토 출하가 본격화 되는 6~9월에는 일본 수출을 통해 해외시장 개척은 물론 안정적인 판로도 확보한다. 국내시장의 가격불안정에 따른 피해에 적절히 대비하기 위해서다.

“대형 유통업체와의 경쟁에서 제값을 받으려면 공동선별과 공동계산이 필수”라는 백씨는 “생산과 판매를 이원화해 각 분야의 전문성을 높여 질 좋은 농산물을 생산하고 제값에 파는 데 최선을 다할 생각”이라고 말했다.





1960년생

주소 충남 서천군 시초면 후암리 445 전화번호 041. 952. 4885

철저한 토양관리와 한방비료로 브랜드 방울토마토 생산

경영체명 환경영농조합법인

주품목 방울토마토

영농경력 15년

경영규모 600평

조수입 4,500만원

당도 높고 단단해 인기 높은 '한방방울토마토'

백종수·이향숙씨 부부가 출하하는 방울토마토는 도시의 대형 마트와 백화점 등에서 팔려나가며 소비자들의 큰 호응을 얻고 있다.

당도가 높아 맛이 그만인데다 단단하고 아무저 최고의 상품으로 인정받고 있다. 이들 부부가 생산하는 방울토마토는 십전대보탕을 달여서 액기스를 뽑은 후 당밀과 발효제를 섞어 발효시켜 그 거름을 토양에 살포하는 '한방방울토마토'이다.

한방방울토마토를 생산한 지는 올해로 3년째. 환경영농조합법인의 조합원인 백종수씨는 환경영농조합이 한방비료를 접목시켜 생산하고 있는 오이, 방울토마토, 수박 등 7개 품목에 가운데 방울토마토 생산을 책임지고 있다.

사람이 보약으로 달여먹을 수 있는 십전대보탕을 비료원료로 사용하니 생산비가 상승하는 것은 당연한 이치. 그러나 품질에서 월등한 차이를 나타내면서 같은 상품들의 가격 수준과 큰 차이를 벌여냈고 당연히 투자된 재료비 그 이상이 소득으로 연결됐다.

독특한 영농기법으로 상품차별화 시도

현재 연동 6,000여평 하우스에서 오이와 방울토마토를 재배하고 있는 이들 부부는 이처럼 독특한 영농기법으로 상품차별화를 꾀하고 있다.

특히 이들은 한방 액기스 시비 외에 먼저 토양의 각별한 관리를 통해 양질의 오이와 방울토마토를 생산해 만전을 기하고 있다. 6월말 방울토마토 수확이 끝나고 8월 오이 정식에 들어가 기까지를 토양관리 기간으로 활용하고 있는 이들은 벧짚과 계분, 생석회와 효소제 등을 토양에 섞어 갈기 작업한다. 이후 토양의 수분을 60%로 맞춰서 하우스 6백평 면적을 모두 피복시켜 하우스 공기를 70~80℃까지 상승시키는 한편 토양온도를 50~60℃로 올려 약 15~20일간 미생물이 번식할 수 있는 최적 조건을 만든다. 이렇게 약 두달여의 발효기간을 거친 토양은 10월 말 수확하는 오이와 1월에서부터 6월까지 방울토마토 수확기간 동안 양토의 힘을 마음껏 발휘하게 된다.

최고의 농산물을 생산하기 위한 이들의 노력은 여기서 그치지 않는다.

튼튼한 모를 기르기 위해 방울토마토 육모는 반드시 집에서 자가 육묘를 재배하여 생산하고 있으며 이는 곧 생산비 절감 효과로 이어지고 있다. 이처럼 튼튼한 육묘 관리와 특별한 토양관리 및 한방 시비 등으로 이들 부부는 농약을 적게 치고도 병충해에 강한 상품을 생산하면서 저농약품질인증제를 획득하게 됐다.

소포장된 브랜드 농산물 생산할 터



백종수씨가 시설 하우스 농산물 재배를 시작한 건 지금으로부터 15년전 4-허에 가입하면서부터다.

농촌에 남아 농촌을 지키기로 마음먹은 백씨는 이후 농촌과 농업에 대한 다양한 교육과 연수를 접하면서 신기술을 습득하고 이를 접목시키는 데 남들보다 한 걸음 먼저 다가섰다.

“가격 등락 폭이 심할 때는 좌절도 맛보았습니다. 남들과 특별한 영농기법을 도입, 브랜드 상품을 개발하게 된 것도 이 같은 이유에서였죠.”

시설 재배를 시작하고 몇 년은 가격 폭락에 따라 고전을 면치 못했지만 고부가가치 상품으로 일정 수준의 가격을 보장받는 지금은 작물 키우는 재미가 쏠쏠하단다.

“저농약으로 재배에 성공하다 보니 이제는 무농약으로도 가능하다”는 이들 부부는 올 봄 딸기 연동 600여평에서 출시될 딸기 수확의 꿈에 부풀어 있다. 앞으로 브랜드로 소포장된 상품을 출시, 소비자에게 직접 다가가는 것이 앞으로의 계획이다.



1957년생

주소 인천시 남동구 만수 4동 57-1 전화번호 032. 468. 8788 H.P 011. 722. 8988

안전농산물 생산 친환경농업 전도사

경영체명 백운농장

E-mail

bhh8988@hanmail.net

주품목 상추, 토마토

영농경력 20년

경영규모 3,800평

순수익 3,500원

“내가 먹는 농산물이라면 몸에 해로운 농약을 칠 수 있습니까?” 작년부터 알카리시범재배를 통해 저농약재배를 추진하고 있는 만수농장의 백학현 대표는 상추와 토마토로 연간 1억2,000만원의 조수입을 올리고 있다.

“사람의 먹거리를 생산하는 농사꾼이 농약에 의존하면 그는 농군이 아니라 장사치요, 목숨을 담보로 하는 살인자와 다를 게 없습니다.”

선진 시설채소 재배방법을 익히고 방법을 주변농가에게 곧바로 전파한 것도 부농의 꿈을 공유하고 싶었기 때문이다.

무인방제시스템 도입

백씨가 시설채소를 재배한 것은 상업농에 대한 관심을 가져보라는 작은 아버지의 권유 때문이긴 했지만 가장 근본적인 원인은 가족노동력에 의존한 소규모 수도작으로는 삶의 승부를 낼 수 없었기 때문이었다.



그는 어떤 일이든 성공하기 위해서는 남보다 먼저 하는 것이라고 판단했다.

지난 '81년 군 제대후 경기도 남양주군 미금읍에서 2,300평을 임대해 상추와 토마토 등을 주 작목으로 시설채소를 재배하면서 자립의 터전을 완전히 닦았다.

그러던 중 경험부족과 물량과다로 몇번의 실패를 통해 시장유통을 익히고, 적절한 시테크의 효율성을 깨달아 상업농시대의 고소득 농업인으로 자리매김했다.

경기도 남양주시에서 시설채소에 대한 선진농법을 익혀 인천에 정착한 그는 지난 '95년부터 실질적인 영농소득 증대를 위해 경쟁력 있는 시설하우스 주작목 활성화를 선도했다.

환경농업과 당근 삼겹을 보급하는 동시에 무인방제시스템을 도입해 노동력을 절감하는 모범을 보이기도 했다.

품질인정 '맞춤 재배' 요청 받아

“아무리 신선하고 맛이 좋은 농산물이라도 알아주는 사람이 있어야 재값을 받을 수 있습니다.” 초창기 몇 번의 실패에서 배운 유통의 중요성은 백씨로 하여금 신선농산물의 규격화에 눈을 뜨게 한 계기가 됐다.

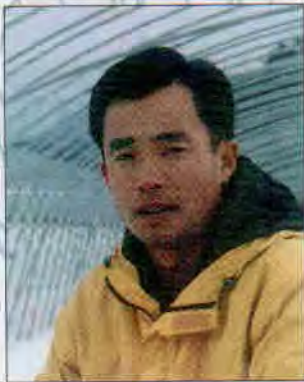
신선함을 유지할 수 있는 근교농업의 장점을 최대한 살리기 위해 그는 작목반원들 모두가 전량 규격박스로 인천원에조합의 공판장에 출하하도록 했다.

그렇게 출하된 작목반 상추는 4kg들이 한박스에 2만원 이상으로 거래되고 있다.

특히 대형음식점이나 체인점에서는 백씨가 재배한 상추에 큰 만족감을 느끼고 있으며, 그의 성실한 재배를 인정해 맞춤 재배를 맡기는 곳이 늘고 있다.

안전하고 위생적인 그의 재배방법이 아름답고 인근의 주부소비자들에게 알려지면서 백씨의 상추를 구입하기 위해 농장을 찾는 발길도 잦아지고 있다.

백씨의 앞으로의 목표는 선진 영농기술을 습득하고 전파, 친환경농업을 정착시켜 어려움에 처한 농업이 다시 활력을 찾아 농업으로도 부를 축적할 수 있다는 것을 보여주는 것이다.



1965년생

주소 전남 장성군 북이면 신평리 181 H.P 016, 608, 3345

파격적인 재배 · 출하방식으로 승부한다

경영체명 운산농장

주품목

상추, 땅두릅, 깻잎

영농경력 10년

경영규모 상추1,000평,

땅두릅 1,700평, 깻잎 600평

순수익 5,800만원

장사경험을 작목선택과 품질향상에 활용

‘장사꾼에서 농업인으로서의 변신.’

전남 장성군 북이면의 변동택씨는 이력이 독특하다.

광주도매시장에서 7년간 위탁상을 하다가 농업인으로 변신한 보기 드문 이력 때문이다.

변씨는 “위탁상이 돈을 벌려면 출하한 농산물을 낮은 가격에 후려치는 ‘칼질’을 하는데 출하주가 대부분 고향사람들이라 차마 칼질을 할 수 없어, 7년만에 장사를 접고, '97년부터 고향에 내려와 농사에 전념하고 있는데 장사꾼보다 농사꾼이 체질에 맞는 것 같다”고 말했다. 그러나 7년간의 장사 경험은 농사에 큰 도움이 됐다. 어떤 작목을 재배해야 하고, 소비지에서 요구하는 품질수준을 파악할 수 있어서다.

상추 초밀식 재배로 상품성 높여

그가 가장 먼저 시도한 품목은 상추와 깻잎이다.

그는 “상추와 깻잎은 대중품목 입에도 불구하고 광주 인근

에서 재배되는 물량이 미미해 충분히 승산이 있다고 판단했다. 1,000평의 하우스에 상추를 심어 연중출하에 나서고, 600평의 노지에는 깻잎을 심어 7월 중순에서 10월 중순까지의 출하를 겨냥했다"고 말했다. 재배와 출하는 파격적인 방식을 선택했다. 상추는 도매시장에서 잎 크기가 지나치게 큰 것은 인기가 없다는 점에 착안해 작게 키울 목적으로 초밀식재배라는 재배방식을 도입했다. 이를 통해 상추는 단위 면적당 수확량이 일반적인 재배방식에 비해 20%정도 늘고, 광주도매시장에서 최고품질 대우를 받을 정도로 상품성도 좋아졌다.



깻잎 묶음 출하방식 과감히 탈피

깻잎은 12장씩 끈으로 묶어 출하하는 기존 관행을 과감히 깬다. 2kg 포장상자에 끈 묶음 없이 깻잎을 차곡차곡 쌓아 올린 뒤 여섯 줄로 나눠 담은 것이다. 깻잎의 대량 소비처인 식당 등지에서 묶인 끈을 일일이 푸는 것을 번거롭게 여긴다는 데 착안한 아이디어다. 새로운 출하방식이라 그런지 묶음 출하에 비해 판매값은 다소 떨어지지만 인건비가 30%이상 줄어드는 점을 감안하면 순수익은 묶음출하에 비해 훨씬 높다는 게 그의 설명이다.

작목반원들에게 소비지정보 제공에도 적극



그는 소비지에서 얻은 유통정보를 작목반원들에게 신속히 알려주는 데도 적극적이다.

작목반원들과 힘을 합쳐 고품질 농산물을 대량 생산하는 것이 경쟁력을 갖추는 지름길이라는 판단에서다. 이에 따라 장성군내 5개 읍, 면의 상추와 깻잎농가들은 그에게 운송을 전담시키는 한편 판매까지 일임하는 실정이다.

그는 새로운 소득작목 개발에도 열심이다.

3년 전부터 1,7000평의 밭에 지역특성에 맞는 땅두릅을 심어 2003년 3월 수확을 목표로 하고 있는 것이 대표적인 사례다. 또 상추는 가끔씩 생기는 돌연변이 종을 중심으로 상품성을 높일 수 있는 신품종 개발에 박차를 가하고 있다.

그는 "지역 여건상 대량으로 재배할 수 있는 마땅한 소득 작목을 찾기 힘든 만큼 다른 사람들이 재배하지 않는 틈새품목을 찾는 데 노력할 것이고

상추와 깻잎은 기존 재배농가를 중심으로 재배면적을 늘여 물량규모화에 박차를 가할 계획"이라고 포부를 밝혔다.



1952년생

주소 경북 안동시 수하동 83 전화번호 054. 858. 7913

제값을 받지 않으면 팔지 않는다

경영체명 정화농장

주품목 부추

영농경력 22년

경영규모 2,000평

조수입 1억5,000만원

내 건강을 지키기 위해 시작한 유기농업

안동시 수하동에서 정화농장을 운영하는 서정화씨는 유기농 품질인증 부추를 재배하는 농업인으로 현재 2,000여 평에 부추를 재배하고 있으며, 5명이 참여하는 작목반을 이끌어가고 있다.

3년 전부터 부추를 대기업에 전량 납품하며 제 값을 받지 않으면 물건을 팔지 않는다고 한다.

일반 농업인들은 대기업에 납품하기도 어려운 실정인데, 제 값이 아니면 팔지 않는다는 사실이 고집스럽게 보이지만, 그 만큼 생산물에 대해 자신 있어 자기가 생산된 부추가 마음에 들지 않는 경우 팔지 않는다고 한다.

과거에 하우스에서 농사일을 하면서 서씨는 농약에 중독되어 죽을 뻔한 일이 있었다.

서씨는 그 이후 인근 지역의 유기농민의 권유로 유기농업에 발을 들여놓았다.

처음에는 기술 부족으로 원하는 상품이 나오지 않았으며,



그래서 유기농업 선도 농가로부터 조언도 많이 들었다고 한다.

유기농업에 심취한 서씨는 이제 지역에서 이웃 농업인들에게 유기농법을 전파하는 전도사 역할을 담당하고 있다.

생각을 바꿔야 산다 - “양보다 질”

서씨는 주위의 농업인들로부터 생산 기술은 물론 판매 전략까지 모두 갖춘 농업인으로 인정을 받고 있다. 이를 말해주듯 '97년 새농민상, 2000년 유기농협회 전국대회에서 유기농인상을 수상하였으며, 현재 유기농협회 안동지회장을 맡고 있다.

서씨의 성공 비결은 무엇보다도 생산된 부추의 우수한 상품성에 있다.

먼저 특수 고급 유기질 비료를 사용하고 있는데 이것은 쌀겨, 찻묵, 어분, 게껍질, 혈분, 활성탄, 패화석과 토양개량제를 토양미생물제에 넣어 발효시킨 것으로 특히 추비로 활용시 그 효과가 탁월하다.

또 다른 농민들의 경우는 200평에서 부추 2천단에서 3천단 생산하는 초밀식 재배를 함으로써 통풍과 채광이 불량하여 질병에 걸릴 확률이 높고, 그래서 농약 살포에 의존해야 하나, 서씨의 경우는 1천단만 심어서 애초부터 재식거리를 듬성듬성 함으로써, 채광과 통풍이 잘 되게 하여 농약을 사용하지 않아도 되며, 조금만 심어서 생산성은 감소하나 그 맛과 저장성은 기존 부추보다 월등하다는 것이다.

그래서 높은 가격을 수취할 수 있으며, 대기업인 두산그룹의 종가집김치, 동원그룹의 양반김치, 그리고 풍산농협의 풍산김치의 재료로 전량 나가고 있다.

현재 생산량이 모자라 요구하는 물량을 납품하지 못하는 실정이다.

유기농법 전파를 위한 계획

서씨는 현재 개인소유로 되어있는 품질인증을 함께 사용할 수 있도록 인근 농민들도 작목반 회원으로 가입하기를 바라며, 기술을 전수시켜 동일한 품질의 부추를 일정 물량을 확보하여 이를 가락동 도매시장에 상장할 수 있기를 바라고 있다.





1957년생

주소 전북 무주군 안성면 죽천리 1150 전화번호 063. 323. 1988 H.P 011. 871. 2988

고랭지채소박사의 숨겨놓은 기술·경영

주품목 고랭지채소

경영규모 1만평

순수의 7,500만원

고랭지채소를 짓기까지

선홍관씨는 농촌에서 열심히 노력하면 도시 사람들 부럽지 않게 생활할 수 있다는 신념을 갖고 농사에 뛰어들어 현재는 농업분야 기술·경영에 앞장서고 있는 선도농가이다. 선씨가 농사일을 본격적으로 시작한 것은 군복무를 마치고 부터다. 평소 꿈꾸던 영농을 위한 준비자금 마련을 위해 일을 찾던중 큰형님이 대전으로 이사를 가기 위해 팔려던 소를 외상으로 구입하여, 성실히 노력한 결과 사육마리수가 점차 늘어갔다.

그러나 80년대초 소값폭락으로 재산이 모두 날아가고, 잊치고 딴천격으로 축사에 이름모를 호흠기병마져 돌아 빛만 남겨되었다.

다행히도 '89년말부터 다시 살아난 소가격은 빛진 돈을 모두 상환하고도 돈이 조금 남아서 그때부터는 안정적인 일을 해야겠다고 생각하고 땅을 조금 구입하였고, 남의 땅도 임대 받아 고랭지채소 농사를 본격적으로 시작하였다.

땅심돈우기와 철저한 병해충방제가 품질좌우



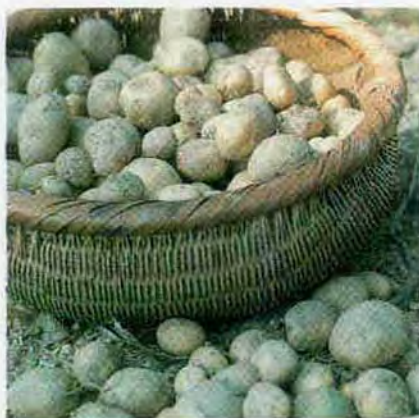
고랭지채소 농사를 2~3년동안 짓다보니 어느정도 농사방법을 터득하게 되고,수입도 점차 늘어났다. 그러다 보니 수익성 높다는 소문이 퍼지게 되었고 이웃이나 많은 사람들이 고랭지채소로 전환하게 돼 이제 나만의 농사법이 아니면 경쟁에서 이길 수 없다는 판단이 섰다.

이를 위해 무엇보다 급한 것이 땅을 가꾸는 것이었다. 잔다랭이 밭들을 하나로 모아 5년주기로 객토를 하고 유기질비료를 충분히 넣는 한편 가을에는 사료작물을 심어 퇴비로 사용하면서 석회도 충분히 사용했다.

게다가 최근 이상기온으로 봄가뭄과 무더운 여름날씨 때문에 농사짓기가 쉽지 않아지면서 수분관리에도 노력을 기울였다. 모든 밭에 지하수를 개발해 가뭄시 수분공급을 원활하게 하고 장마시에는 배수가 잘되도록 했다.

병해충방제에도 남다른 노하우를 적용했다. 고랭지채소재배에 있어 가장 무서운 병인 무사마귀병 방지를 위해 약제처방을 달리했다. 다른 사람들의 밭에 비해 심각한 정도가 아닌 곳은 무사마귀병 방제약 흑안나를 발진체에 사용하지 않고 상토 1포를 흑안나 200~300g을 파종 20이러전에 고루 섞어 놓았다가 파종당일 다시 다른 상토와 1:1 비율로 섞어서 파종하였다. 이어짓기에 따라 병반이 많은 밭에서는 이 방법도 통하지 않으므로 될 수 있으면 CR배추(무사마귀병 저항성 비주)를 사용한 결과 효과를 보았다.

철저한 통계에 의한 출하로 안정적 소득



판매전략으로는 철저한 통계를 기준으로 출하하여 항상 안정적일 값을 받아낼 수 있었다. 시세가 바닥세일 때 파종하는 나름대로의 노하우도 사용했다. 이렇게 하여 선씨는 지금까지 1만평이 넘는 고랭지채소 농사를 해오면서 연간 7~8,000만원의 안정적인 수익을 올리고 있다.

선씨는 특히 고랭지채소의 경우는 화학비료와 농약을 적게 사용해 안전농산물을 생산하는 것만이 소비자들로부터 인정받을 수 있다고 보고, 무주군에서 중점 추진하고 있는 친환경농법에 의한 우수농산물 생산 확대에 더욱 주력할 계획이다.



1950년생

주소 충북 음성군 원남면 하당리 422 전화번호 043. 872. 6672 H.P 011. 465. 6672

새로운 미생물농법 의한 환경농산물 생산

경영체명 (사)흙살림생활농장

지속가능한 환경보전형농업 실현

E-mail skn50@cb21.net

주품목 고추, 딸기, 수박

영농경력 37년

경영규모 4,000평

순수의 8,000만원

특기사항

농림부장관상(친환경부문)수상

성기남씨가 운영하는 흙살림생활농장은 다수확이나 고소득을 위해서가 아니라 안전한 먹거리의 생산을 위해 마음을 쓴다. 소비자는 농산물을 구매하는 대상이 아니라 우리의 형제요, 가족이라는 믿음으로 돌맹이 하나, 풀 한포기, 지렁이와 벌레들, 이름 모를 미생물까지도 연을 맺으며 이 땅을 지켜내는 동반자로 인식한다.

생산자와 소비자가 함께 하는 생명운동을 실천하는 마당으로 지속가능한 환경보전형농업의 실현을 위해 오늘도 애쓰고 있다. 흙살림생활농장은 4,000평의 면적에 비가림하우스 2,400평 육묘 및 건조용 하우스 1동(50평)을 두고 있으며 이 밖에 관수, 무인방제시설(안개분무), 자동개폐시설 등도 갖추고 있다.

고추, 딸기, 수박 등 친환경농산물 생산 주력

주요 재배작물로는 고추를 비롯 딸기, 수박, 배추, 무, 콩

등이며 재배형태는 유기재배로 농장을 3구역으로 나누어 3년 주기로 돌려짓기(고추-콩(비)-딸기/수박/배추, 무-고추)를 하고 있고 고추+감자/딸기+무/수박+참깨 등을 사이짓기 하고 3년에 한 번은 콩을 심어 땅심을 높이고 있다.

고등학교 1학년 때 혁명적 발상으로 영농을 시작한 성기남씨는 2002년 고추, 딸기, 수박, 배추, 무, 콩 등에서 60톤을 생산하여 연간 8,000여만원의 소득을 올린 바 있다.

고추재배(면적 900평)는 아직까지 유기재배에 적합한 품종이 없어 시판종자 중에서 비가림재배에 적합하며 건과 품질이 우수한 품종으로 2~3가지를 재배하고 있다.

토양관리는 매년 농업기술센터의 토양검정을 바탕으로 정식 1개월 전에 석회나 패화석 분말 100~200kg을 사용한 후 갈아주며 벼짚과 부산물(콩짚, 깻짚 등)을 1~2톤 퇴비 3톤 흙나라(균배양제) 1톤을 뿌린 후 로타리작업을 한다.

친환경미생물 비료 · 농약 사용으로 수확

흙살림생활농장의 성기남씨가 무엇보다 심

혈을 쏟는 부분은 벼짚과 농가부산물, 발효퇴비, 흙나라 균배양제, 활인산 등을 이용한 친환경 미생물 비료와 친환경 미생물 농약이다.

친환경 농자재로 맥반석 튼튼이 갈, 튼튼히규(규산제제), 목초액, 키토산, 당밀 등을 미생물 농약과 적절하게 혼합하여 활용하고 있다.

수확한 품목은 100% 한국생협연대와 생협 수도권사업연합에 공급하고 있으며 인터넷 판매나 일반판매는 하지 않는다.

생산량이 부족한 탓도 있지만 생산자와 소비자가 함께하는 일이 더 중요하기 때문에 전국 각지에서 문의가 오면 인근지역의 생협이나 한살림 등을 소개해 주며 흙살림유기농고추 이외에도 좋은 고추가 많음을 알려주고 생협운동도 소개하고 있다.

생협이나 한살림에서 공급받기 어려운 특별한 사정이 있는 사람에 한해 근당 1만2,000원에 택배비 소비자 부담으로 보내준다.

한국생협연대 부회장직을 맡고 있는 성기남 농업의 기본이 되는 토양을 건전하게 유지·보존해 농업의 환경보전 기능을 극대화해 환경정화산업으로 발전시켜 농업생산성과 소득을 향상시켜 지속 가능한 농업을 추진하면서 국민건강을 위한 안전농산물 공급체계를 확립시켜 나가겠다는 포부를 갖고 있다.





1942년생

주소 충남 논산시 양촌면 채광리 389 전화번호 041. 741. 2232

무리한 확장보다는 확실한 품질 향상

경영체명 한아름농장

주품목 딸기, 멜론

영농경력 20년

경영규모 2,400평

순수익 4,000만원

보리 대신에 딸기를

성기환씨는 어릴 때부터 벼농사와 보리농사를 지어왔다. 그러나 관행적인 농사로는 살아남을 수 없다는 생각에 다른 작물선정을 위해 고심하던 중 주위 분들의 의견도 들어보고, 선도 농가를 다녀본 결과 딸기가 장래성이 있다는 판단을 했다. 그리고 '78년도에 노지에 딸기를 심어 시험재배를 시작하면서 딸기와의 인연을 맺었다.

보리 재배에 비해 수익이 10배 이상이어서 딸기를 재배하기로 하고 조금씩 딸기 재배 면적을 넓혀 나갔다.

'85년도부터는 시설하우스 딸기 재배를 본격적으로 시작하게 되었으며, 농협과 연계하여 서울 쪽으로 판매망을 확장하기 시작하면서 주위에 딸기 재배 농가가 늘어나기 시작했다. '87년에는 양촌지역에서 처음으로 메론을 도입하였으며, 딸기의 후작으로 높은 소득을 올릴 수 있었다. 지금은 3개 작목반에 100여명이 참여하고 있다.

친환경 농업으로 고품질의 딸기와 메론 생산

현재는 재배 면적이 그다지 넓지 않기 때문에 그와 부인 서춘순 씨 두 사람의 힘만으로 농사가 가능하다고 한다. 시설하우스를 늘리면 수입은 늘지만, 인건비가 많이 들기 때문에 두 사람이 감당할 수 있는 정도의 시설하우스만 운영하고 있다.

16농가가 참여하여, 일본에도 두 번 수출을 했었는데, 일본에서의 반응은 좋았으나 보관과 운송에 어려움이 있고, 항공 수송을 해야 하기 때문에 비용이 너무 많이 들어 당분간 내수 판매를 위주로 내실을 다져나갈 계획이다.

또한 주로 대도시의 대형 백화점을 통해 판매하는 현재의 판매 경로를 유지하여 고품질 농산물로 이미지를 높혀 나갈 예정이다.

논산 딸기가 성공하게 된 비결은 다른 지역에서 나는 딸기에 비해 신선도와 당도가 높기 때문이었다. '86년부터 유기농업과 자연농업을 시작하여 친환경농업으로 방향을 전환하여 성공할 수 있었다. 딸기의 후작으로 도입한 메론도 양촌한방메론 작목회에서 특유의 농법을 자체적으로 개발하여 한방영양제와 천혜녹즙, 머루다래즙등을 이용한 농법을 활용하여 친환경농업으로 메론을 재배하는 등 환경농업을 시도한 것이 성공의 발판이 되었다.

양촌한방 메론은 차별화 및 브랜드화가 성공되면서 소득을 배가시킬 수 있었다.

4기작할 수 있는 신품종 개발에 박차

딸기 재배에 있어서 가장 위험요소는 해충이기 때문에 해충에 강한 품종으로 품종을 더욱 다양하게 재배할 계획이다. 올해까지는 장희, 매향, 육보 3품종을 이용해 3기작을 해왔으나 내년 부터는 4기작을 하기 위해서 새로운 품종을 조사중이다. 이 과정에서 논산시 딸기 연구소가 많은 도움이 됐다.

현재 재배하고 있는 3가지 품종 중에서도 매향이라는 품종은 '논산 2호'라고도 하는데 논산에서 개발된 신품종이라고 한다.





1937년생

주소 경기도 파주시 적성면 객현 1리 61 전화번호 031. 958. 5736

흙으로 만든 호박

경영체명 감악산 토종호박

주품목 호박

영농경력 20년

경영규모 4만5,000평

순소득 2~3,000만원

특기사항

농림부장관 표창

병 때문에 인연 맺은 농사

구수한 청국장 냄새, 비온 뒤 기분 좋은 싱싱한 풀내음과 흙내음을 금방이라도 맡을 수 있을 것 같은, 그리고 그 흙을 너무도 사랑하는 호박할아버지 송경용씨.

송씨는 28년 동안 사업을 하며 서울에서 거주하다가 사업 부도와 병세 악화라는 악재를 거듭하며 지내던 중 평소 친분이 있던 사람의 제의로 농촌에서 평생 살아야겠다는 결심을 하고 '83년에 경기도 파주시에서 농사를 시작했다.

농사경험이 전혀 없는 처지에 농사가 쉬울리 없었다.

송씨는 농사를 배울 수 있는 곳은 어디든지 찾아가 농사일을 배웠다.

몸이 좋지 않아 고추, 오이 등 채소를 무조건 무농약으로 재배했지만, 소득을 올리기엔 너무도 역부족임을 깨닫고 '86년부터 관공서에서 영농교육과 용자 지원 등을 받고 바로 호박재배를 시작했다.



건강을 위한 정직한 고집

초기에는 열심히 수확해 놓은 호박의 판로를 확보하지 못해서 창고에서 계속 썩어기도 했으나, 절대 포기할 수 없다는 신념으로 판로확보를 위해 호박의 한방적 효능을 증명할 수 있는 추천서를 배포하면서 본격적인 판로확보에 나섰다

으나 그다지 큰 성과를 얻지 못했다.

그렇게 노력하던 중 매년 수확 전량을 사들인다는 모유업체의 제의를 받고 연간 400t을 납품하여 전 보급량의 63%를 차지하기에 이르렀다.

그러나 업체측에서 값 싼 중국 농산물의 개방으로 무농약, 유기농산물의 인증을 받은 멧돌 호박의 인증서만을 이용할 뿐 수입호박과 섞어서 상품을 생산하는 것을 알고 그 업체와는 거래를 끊었다.

어린이들의 건강은 생각하지 않고 소득에만 급급한 비윤리적인 행위를 알고 그대로 거래를 계속할 수는 없었기 때문이다.

2000년도에 유기농산물 만을 취급하는 (유)정농(正農)과 계약하면서 생식협회 등 새로운 판로를 열기 시작했다.

지금은 생산과 가공 그리고 판매를 직접 수행하며 주로 생산하는 제품은 각종 한약재와 섞어서 즙을 낸 호박즙, 생식협회에 공급할 냉동건조 상태의 호박, 그리고 분말로 가공되는 잘게 썬 어 건조시킨 호박, 호박씨 기름 등이다.

‘반딧불’을 불러들인 흙처럼...

특별한 성공의 비결은 없지만 남을 의식하지 않고 자부심을 가지고 정직하게 살아온 것이 알려져 소득을 올린 것 같다면 겸손해 한다.

송씨는 앞으로 우리 농업은 무엇보다도 보석보다 귀한 젊은이들이 필요하며, 젊은이의 패기와 농촌에 대한 관심을 불러일으키고 농촌에 끌어들이 수 있는 정책이 필요하다고 역설한다.



1949년생

주소 충북 충주시 신니면 신청리 103-4 전화번호 043. 852. 0375

참샘골 방울토마토의 어제와 오늘

경영체명 참새골작목반

홈페이지

www.farmmoa.com

/cb11_sjy

E-mail song0375@affis.net

주품목 방울토마토

영농경력 29년

경영규모 1,000평

특기사항 수출유공농업인상

참샘골 방울토마토! 참샘골이란 이름에서 맑은 물, 그리고 이 물을 사용하여 생산되는 청정토마토가 신선한 냄새를 물씬 풍긴다.

토질이 비옥하고 수자원이 풍부하여 원래 쌀을 많이 생산하던 지역에서 이제는 오히려 방울토마토로 널리 알려지게 된 데에는 송주영씨의 노력이 큰 역할을 했다.

이 지역에 시설하우스가 들어서기 시작한 것은 지난 '94년. 지금은 30ha나 되는 대단위 시설하우스 단지로 바뀌어 있다.

여기서 주로 재배되어지는 방울토마토는 농가소득의 주수입원이자, 지역농협 판매사업의 대부분을 차지할 정도가 되었다. 처음에는 시설하우스 내에서 오이 토마토 등 여러 가지 작목을 재배하였지만, 다양한 품목 재배로는 경쟁력이 없다는 것을 스스로 느끼게 되었다.

그 당시 가장 많이 재배하고 있던 방울토마토에 관심이 모아지게 되었고, 송씨를 중심으로 '97년 참샘골방울토마토작목반이 결성되어 지금에 이르고 있다.

밭 빠른 공동계산제 실시로 '시선 집중'

방울토마토 재배면적이 늘어남으로써 수확량도 차차 늘면서 작목반 단위로 공동출하하는 경우가 많아졌다. 차량단위의 물량을 유지하기 위해서였다. 그러나 어디로 농산물을 출하하느냐에 따라 가격차이가 컸기 때문에 반원들간 마찰이 빈번해지게 되었다.

이러한 문제로 인해 무엇인가 돌파구 마련을 위한 모임이 많아지게 되었고, 그때 그때 출하처의 시세에 의존하는 방식으로는 결국 농민과 농협 모두가 피해자가 될 수밖에 없다는 공감대가 자연스럽게 형성되었다.

문제해결을 위해 농협과 작목반간의 회의와 노력이 계속되었고 마침내 판매는 농협에 무조건 위탁하자, 그리고 공동선별에 의해 공동출하한 후 공동계산을 하자, 시장에서 원하는 상품을 정심껏 만들어내자'는 결론을 도출하게 되었다.

반원간의 상호노력에 힘입어 자동선별기에 의한 공동선별과 품종단일화, 재배기술 및 정보 공유, 공동계산을 시도함으로써 불신을 없애는 동시에 시장에서의 품질 제고, 판매확대로 인해 농가소득이 크게 향상되어 갔다.

이러한 과정을 거치면서 참샘골작목반의 방울토마토는 국내시장은 물론 일본수출 등을 통해 전국적으로 명성을 얻게 됐다.

위기를 기회로

IMF 외환위기로 인해 수출량 감소 및 가격하락과 기름값 상승 등으로 인해 난방비에 대한 부담감이 가중되면서 결국은 농가경영 악화로 이어졌다. 작목반원도 다소 감소하는 등 농장경영에 다소 어려움을 겪게 되었다.

그러던 중 '99년도에 에너지절약 시범마을로 지정되는 계기를 통해 에너지절감에 따른 대체 연료를 개발하기로 뜻을 모아 페타이어를 활용한 소각로를 설치하게 되었고, 이를 난방에 이용한 결과 열효율이 높을 뿐만 아니라 경제성도 뛰어나 예년에 비해 연료비를 70% 정도 절감할 수 있었다.

지난해까지 작목반장을 맡아 온 송주영씨는 우수한 선진농원의 견학을 지속적으로 실시하고 반복적인 교육으로 의식전환에 주력하고 있으며, "언제나 내 가족이 먹는 토마토"라는 생각을 가지고 최선을 다하고 있다.





1944년생

주소 전북 고창군 무장면 만화리 525-8 전화번호 063. 562. 1261

새로운 영농기법 과감하게 도전하라

주품목 수박

'고창수박' 희망있다

영농경력 18년

경영규모

시설하우스 1만3,000평

순수익 1억원

61동 1만3,000평의 수박재배 연동하우스 시설을 갖추고 매년 6월부터 12월까지 최고 품질의 수박을 생산해내고 있는 신건승씨는 "고창수박은 희망이 있다. 우리는 기존의 영농기법을 고집하지 말고 새로운 여건에 발 맞춰 꾸준히 변화를 모색해야 한다"고 말한다.

서울 등지의 도매시장에서 '신건승수박'은 언제나 일반수박보다 2~3배 높은 가격을 받고 있다.

"수박 유통업자라면 내 얼굴은 몰라도 이름은 다 알고 있다고들 말하더군요."

신씨가 '수박은 업으로 삼아도 되는 품목'이라고 확신을 갖게 된 시기는 수박농사를 시작한지 3년쯤 지난 '85년경이었다.

충남 부여에서 태어나 부여고등학교를 졸업하고 34세 때까지 직장생활을 했으나 생활이 나아지지 않았다. 신씨는 낙향해 장래를 고민하던 중 수박접목기술로 고심하는 부친의 일손을 도와주며 수박에 매력을 느껴 농사를 시작했다.

“첫해 수확을 하고 보니 똑같은 경지면적에서 쌀농사를 짓는 것보다 무려 30배가 넘는 수익을 올렸더군요. 수박농사를 업으로 삼자는 생각을 굳히고 참으로 열심히 노력했습니다.”

일반수박 보다 2~3배 높은값

하지만 신씨는 수박재배 초창기에 육묘만 잘하면 수박농사를 성공할 수 있다는 확신을 가지고 전문서적을 열심히 공부하고 또 직접 농사에 활용했으나 이론과 현실의 괴리를 좁히지 못해 많은 어려움을 겪기도 했다.

결국 농업기술센터의 전문지도사들을 찾아다니며 재배기술을 익히고 또 나름대로 토양·기후·영양공급 등을 직접 파악하고 분석해 농사에 접목하는 노력 끝에 농사 시작 3년 뒤부터 ‘부여수박의 개척자’라는 명성을 얻기에 이르렀다.

그러나 모든 작물이 그렇듯이 ‘주산단지가 형성되기까지는 내가 모르는 뭔가가 있다’라는 생각에 수박주산단지를 견학하던 중 ‘85년 지금의 고창군 무장면 만화마을에 정착하게 됐다.

“당시만 하더라도 수박재배농가들은 소비자의 기호를 고려하지 않던 시기였습니다. 뭔가 차별화를 꾀해야겠다는 생각에 당도가 높은 수박 생산에 진력했지요.

수박재배 개척자 역할 톡톡히 해내



이를 위해 매년 반당 3톤 정도의 유기질 퇴비증시 및 깊이갈이를 통해 토양내 물리성을 개선하고 지력을 증진시켜 수량증대 및 품질향상을 도모했다.

그는 무엇보다 수박재배의 핵심 기술은 바람, 공기, 온도, 광량, 수분 등이며 이를 얼마만큼 농사에 접목해 내느냐가 성공의 비결이라고 조언한다.

때문에 수박 앞자루와 잎면적을 적게 키워 수박잎이 바람으로 인한

스트레스를 받지 않게 해주고, 공기는 토양속에 산소 및 이산화탄소 함량을 많게 하기 위해 경운 및 로타리 후엔 되도록 토양을 밟지 않으며 고랑깊이를 최대한 깊게 파주었다. 또한 온도는 최대 30℃가 넘지 않도록 조절하는 것을 잊지 않았다.

그렇게 키운 ‘신진승 수박’은 고창군 왕수박 출품대회에서 금상을 수상하여 ‘유명브랜드’가 됐다. 신씨는 앞으로 고품질 출하 수박작목반을 결성해 철저한 판매전략을 세우고, 토양개량 비용 및 노동력 절감을 위한 양액재배를 모색하고 있다.



1956년생

주소 대구시 달성군 옥포면 신당리 1193 전화번호 053. 614. 4782

선진 영농연구로 고품질 수박 생산

경영체명 두리농장

E-mail

sdmks820@hanmail.net

주품목 수박

영농경력 22년

경영규모 1만2,000평

순수익 5,000만원

박 뿌리 이용한 점목육묘... 고품질 수박 생산

“겨울작물은 뿌리가 튼튼해야 합니다. 이를 위해 저는 박 뿌리의 생장점을 제거한 후 수박을 점목시키는 점목육묘를 시행하고 있습니다. 이렇게 하면 뿌리가 강한 박나무를 통해 추위를 견디는 힘이 강해지고 비료를 빨아들이는 힘이 좋아져 품질 좋은 수박을 생산해 낼 수 있거든요.”

인근 대구 등지에서 맛과 당도, 빛깔 등 품질로 인정받고 있는 신동문씨의 하우스수박 재배 비법이다. 이를 통해 신씨는 연간 5,000만원이 넘는 높은 수익을 올리고 있다.

‘두리농장’ 품질 인정받아 30% 높게 출하

신씨가 하우스수박을 본격적으로 재배하기 시작한 것은 지난 '86년. 고등학교를 졸업하고 서울에서 직장생활을 하기도 했던 신씨는 군 제대 후 고향에 내려와 노지 수박과 참외 등 여러 작물에 손을 댔다.

하지만 경험과 전문지식이 부족했던 신씨에게 농사는 그렇게 호락호락하지 않았다.

적지 않은 시행착오를 겪으면서도 영농에 대한 연구를 계속하던 신씨는 낙동강 강변에 위치해 사질토로 이뤄진 이곳 대구 달성지역에서는 다른 특수작물보다 수박이 알맞다는 것을 알게 됐다. 이에 따라 하우스 10개 동을 짓고 '86년 본격적으로 하우스 수박재배를 시작했다.

신씨는 생산하는 수박을 '두리농장' 고유 브랜드를 달아 100% 농협에 계통출하를 하고 있다. "인지도를 높여 보다 높은 가격을 받기 위해서는 계통출하가 최선"이라는 신씨의 설명처럼 '두리농장'에서 생산된 수박은 가락동 농수산물 시장에서도 타지역 수박보다 30% 정도 높은 가격에 거래될 만큼 그 맛을 인정받고 있다.

친환경 농자재 개발...우수농가 선정되



2000년 8월 신당수박작목반 반장으로 선임된 신씨는 수박 수확 후 버려지는 폐비닐 처리를 위해 달성군으로부터 지원을 받아 500평 규모의 폐비닐 수집장을 설치했으며, 열악한 근로조건에 시달리고 있는 주민들을 위해 농업인 피로회복실을 설치하는 데도 큰 역할을 했다.

또한 신씨는 신당수박의 홍보를 위해 차량부착용 홍보스티커와 로

고를 도안해 신당수박 홍보에도 앞장서고 있다. 이 밖에도 정보화 시범마을로 지정된 이곳 신당리의 정보화 시범마을 운영위원장을 맡아 오는 5월 개관하는 정보화 센터 개관을 앞두고 주민정보화 교육과 개인홈페이지 제작 등으로 바쁜 나날을 보내고 있다.

이러한 신씨의 노력은 지난 '92년 전국청과물연합회 선정 우수농가, 2001년 대구중앙청과 최우수 출하자상·새농민상, 2000년 전국 작목반 조직대상 등 수많은 수상에서도 드러난다.

특히 지난해에는 키토산과 목초액을 이용한 시범포를 개발, 친환경 농자재 시범포 우수농가에 선정돼 중국으로 연수를 다녀오기 했다.

"이곳은 낙동강 강변의 질 좋은 사질토와 풍부한 일조량을 갖추고 있어 겨울작물을 재배하기에 최적의 조건을 갖추고 있습니다. 농산물 개방을 앞두고 떠나 할 것 없이 걱정이 많지만 바로 옆에 대구라는 대도시가 있고 최근 건강에 대한 관심이 점점 높아지고 있는 만큼 하우스 수박과 함께 엽채류 재배를 시작해 볼 생각입니다."

오늘도 선진영농 연구에 앞장서고 있는 신씨의 미래는 진행형이다.



1966년생

주소 전북 남원시 덕과면 사율리 624 전화번호 063. 625. 8593 H.P 016. 652. 8593

소비자들이 원하는 품질을 공략한다

주품목 유기농딸기

영농경력 13년

경영규모 500평

순수익 2,000만원

작목반구성을 통한 적극적인 자세

신재선씨는농사를 천직으로 생각하여 군대 제대를 한 후 농사에 뛰어들었다.

처음에는 수도작을 관행농법으로 1만평 재배하였지만, 친환경·유기농법의 대두와 관행농법의 한계성을 깨닫고 2,000평을 오리농법으로 바꾸어 재배하기 시작하였으나, 수도작만으로는 고소득을 얻을 수 없었다.

신씨는 수도작 면적의 일부를 시설딸기재배로 바꾸었다.

초창기에는 토질이 딸기재배에 맞지 않아 생산성이 떨어져 일부를 고추로 바꾸고, 고소득을 올리기 위해 자본을 들여 시설을 새로 갖추었지만, 하우스 유형이 지역특성에 맞지 않아 병해충이 많고 오히려 생산성이 떨어졌다.

현재는 주변의 시설딸기재배 농가와 교류를 통한 재배기술 습득의 유리함, 작목반 운영 등에 의한 판로의 안정성을 감안하여 무농약 시설 딸기 재배에 적극적인 노력으로 자리를 잡아나가고 있다.

당초에는 남원의 딸기재배 18농가로 구성된 '새벽딸기' 작목반 회원이었으나 2000년 덕과면 딸기재배 5농가로 '미라클'이라는 작목반으로 분리하여 현재 작목반장직을 수행하며 무농약재배에 대한 연구와 소득증대에 노력하고 있다.

소비자의 참여에 의한 신뢰성 및 판로 구축

친환경농법으로 수막을 이용한 무가온 시설재배를 하며, 묘 대부분은 자체 생산하고 있지만 이 지역은 내재충이 많아 일부는 고랭지 지역인 인월면에서 공동 구입을 하여 사용하고 있다. 처음에는 초숙성 품종인 '장의'를 재배하였으나 유통시 빨리 무른다는 단점 때문에 '도찌오도매(미너봉)'로 대체하여 재배하고 있다. 또 작물 개발의 일환으로 조생종인 '배향'을 일부 시험 재배하고 있다.

딸기 묘가 죽은 자리에는 유행병과 뿌리에 발생하는 각종 병 등에 효능이 있는 마늘을 심어 관리하며, 생산량은 100평당 800~1,000kg을 생산하고 있다.

신씨는 소비자의 신뢰를 얻고 판로도 안정화시키기 위해 품종에도 신경쓰고 있다. 특히 출하 지역의 소비자들을 초청하여 시험재배품종을 직접 검증받고 소비자들의 설문을 통하여 다음해의 품종을 선택하고 있다.

그리고 가격 결정에 있어서도 소비자들과 직접 협의 후 결정하고 있다.

포장은 '미라클'의 브랜드로 포장생산 전문업체와 디자인을 협의·결정하여 제작하고 있으며, 출하는 8,000명이상의 회원으로 구성된 '한국생협연대'로 전량 출하하고 있다.

특히 작목반내에 냉동창고를 갖추어 수확이 끝날무렵의 저품질의 딸기나 당도가 낮은 딸기는 껌용, 웨이크용으로 전량 출하하고 있다.

소비자의 확보와 조기 출하

올해는 품종 선택에 있어 '육보', '사찌노까' 품종을 시험재배하여 소비자에게 설문 조사를 할 계획을 가지고 있다.

딸기재배 면적도 1,000여평 정도 늘리고 수확시기를 앞당겨 조기출하할 예정이다.

상품성을 높이기 위해 새로운 포장디자인으로 '미라클' 딸기의 인지도를 높이고, 더 많은 소비자를 확보할 계획을 갖고 있다.





1955년생

주소 충북 청주시 흥덕구 분평동 689 전화번호 043. 295. 8967

친환경 근교농업으로 도시민들에 인기

경영체명 순호농장

주품목 토마토, 오이

영농경력 25년

경영규모 5,000평

순수익 5,000만원

작목반 구성해 공동직판장 열어

청주시 분평동에서 근교농업을 하고 있는 신창호씨는 '77년 군 제대 후 농사일을 시작했다. 지금은 아파트단지가 들어서 있으나 예전에는 인근이 모두 논으로 시설채소농업이 일찍부터 발달한 곳이다.

초기에는 부친 밑에서 열심히 시설채소농사 일을 배웠으나, 지금은 토마토와 오이를 번갈아 농사지으며 수도작 1만평과 한우 20여두를 경영하고 있다.

신씨의 농사규모는 하우스시설 2,000평과 노지 3,000평 정도, 2기작으로 농사를 짓고 있다.

전작은 토마토와 오이를 재배하고 후작은 쪽파와 배추 등이다. 인근의 시설재배농가 30여명을 조직해 원마루작목반을 만들고 '86년에는 도시근교농업의 특성을 살린 직판장을 열었다. 농산물직판장은 하우스단지 옆에 위치해 신선한 농산물이 계속 공급되어 도시소비자들로부터 인기를 얻고 있다. 작목반에서 생산되지 않는 작물은 인근농가로부터 공급을 받아 품목을 다양화 하고 있다.



환경농업에 뜻 세우고 교육도 열심

신씨는 “경쟁력 있는 농업은 환경농업의 실천에서 온다”고 확신하고 6년전부터 이를 실천해오고 있다. 환경농업교육에 빠짐 없이 참여했고 농협연수원 등에서 실시하는 교육에도 열성을 보였다.

환경농업을 실천하는 농기를 찾아 다니며 기초지식을 쌓기 시작하여 '96년에는 충북대에서 최고농업경영자과정을 이수, 오이의 성장과정을 일일이 슬라이드 필름에 담아 친환경농업의 과정을 논문에도 그대로 담

아내기도 했다. 지금은 저농약농산물을 생산하고 있는데 품질이 우수하고 신선한 것은 곧바로 직판장에 공급하고 나머지는 농협물류센터에 공급해 도매시장 출하비중을 20% 이내로 줄이고 있다. 애써 수확한 환경농산물을 제 값에 팔기 위해서다.

“처음에는 친환경농법으로 어렵게 농사를 지어 도매시장으로 출하를 했다. 최고시세를 받았지만 일반농산물과 똑같은 취급을 받아 다른 출하처를 찾기 시작했다.”

신씨는 소비자들의 기호가 안전하고 깨끗한 농산물로 전환한다는 사실에 유념하고 있다.

농약은 불가분한 경우를 제외하곤 최소로 한다. 오이와 토마토 등의 결순을 따낸 후 버리지 않고 흑설탕에 발효시켜 액을 추출한 다음 800배액으로 희석해 목초액과 같이 엽면시비한다.

화학비료 사용을 최소로 하기 위해 쌀겨와 깻묵 등을 효소와 발효시켜 퇴비대용으로 쓴다.

신씨가 화학비료와 축분 등 퇴비사용을 줄이는 이유는 염류집적과 곰팡이 피해를 최소로 하기 위해서다. 친환경농업을 시작한지 6년째이다.

이제 웬만한 병은 자가 제조한 환경자재로 구제할 수 있는 단계에 들어섰다. 토마토의 경우 일반적으로 7~8회 농약을 치고 있으나 신씨는 3회 정도로, 농약 사용량을 절반으로 줄였다.

“무조건 농약을 치는 게 아니고 최대한 구제방법을 찾고 정 안되면 농약을 치는데 생산비도 덜 들고 안전한 농산물을 생산할 수 있으니까 일석이조지요.”

가격안정적인 작목으로 전환계획

가진 것 하나없이 빈손으로 시작한 신씨가 지금의 경영규모를 갖추게 된 것은 그의 성실하고 끊임없는 연구 자세에서 기인한 것이긴 하나, 농업 여건이 점점 어려워지면서 고민도 적지 않다고 한다.

“난방비 부담을 줄이기 위해 수막재배를 하고 있는데, 앞으로는 인건비를 최소화 할 계획이다. 토마토나 오이가 가격이 불안정하여 안정적이고 남들이 많이 안 하는 작목을 찾고 있는 중이다.” 연구하는 그의 자세는 오늘도 새로운 분야로 향하고 있다.



1954년생

주소 경기도 파주시 월농면 도내리 661 전화번호 031. 945. 3980

식물 오케스트라의 지휘자

경영체명 도감농장

주품목 오이, 애호박

영농경력 20년

경영규모

시설하우스 1,000평

오이 서리균을 생각해서 무농약 재배를...

음악이 흐르는 하우스에서 특별한 방법으로 시설채소를 재배하는 심명보씨.

그는 군대 제대 후 장사를 시작했으나, 별다른 소득을 올리지 못했다.

그 후 장사를 그만 두고 '78년부터 아버님의 가업을 물려 받아 농사를 짓기 시작했다.

처음에는 벼농사에 종사하였으나, 겨울철은 농한기로 쉬는 기간이 너무 길어서 별다른 소득을 올리지 못한다는 판단 아래 오이로 시설재배를 시작했다.

오이 재배를 하는 중 동네 아이들이 농약을 사용한지 얼마 되지 않은 오이를 따 먹는 것을 보고는 농약의 위험성을 생각하게 되었다.

심씨는 자신이 농약을 사용하여 재배한 오이가 소비자들의 건강에 미칠 영향을 생각하고, 친환경 농업을 하기로 결심하였다고 한다.



그 후 심씨는 여러 가지 방법을 연구하고 시도하기 시작했다.

그 결과 지금은 인체에 해가 되지 않을 정도의 저독성 농약을 살포하는 기술을 습득하게 되었고, 농약이 작물에 직접 닿지 않도록 하였다.

그는 상품의 질을 높이는 동시에 소비자들의 기호에 맞는 싱싱하고 건강한 오이 모양에도 세심한 노력을 기울이고 있다.

과실이 비대하기 전에 상품의 크기를 일정하게 하고, 휘기 쉬운 오이를 곧게 생산하기 위하여 각 오이에 플라스틱 틀을 씌우는 방법을 사용하고 있다.

심씨는 생산량을 늘리기 위하여 온실에서 음약을 틀어놓았다.

음약을 틀어 놓음으로써 스트레스로 인한 진딧물, 응애 등의 번식력을 떨어뜨려, 수확량을 늘리는데에 그 목적이 있다.

그 결과 실제로 진딧물, 응애 등이 30~50%까지 감소되는 효과를 보고 있다.

과실을 수정시킬 때에도 호르몬을 사용하지 않고 벌을 이용하고 있다.

가격 안정 대책이 필요

심씨는 시설재배를 하는 모든 농가들의 고민이 출하기 조절이 제대로 이루어지지 않아, 사철 홍수 출하로 인해 가격보장이 이루어지지 않고 있는 실정이라고 하였다.

그 문제점에 대한 대응책으로는 출하기를 조절할 수 있는 제도를 만들고 그 이상의 상품에 대해서는 철저히 농장주가 해결하는 제도로 만들어 가격의 안정을 유지해야 한다고 제안한다. "무농약이 아니고 저농약이다!"

심씨는 100% 친환경은 있을 수 없지만, 최대한으로 친환경 농업에 신경을 쓰며 소비자의 건강을 위한 방향으로 연구하고 유도해야 한다고 강조한다.

또한 심씨는 모든 농가는 겸손하게 그리고 정확한 정보를 가지고 소비자를 대해야 함을 역설하고 있다.



1953년생

주소 강원도 평창군 도암면 황계2리 353 전화번호 033. 335. 5864 H.P 011. 373. 5864

가난, 불모지가 성공농업의 밑거름

경영체명 풍성농장

주품목 당근, 배추, 감자

영농경력 35년

경영규모 5만평

첩첩산중에 저녁이면 산짐승이...

'53년 강원도 대관령에 태어나 가정을 이루고 지금까지 고향을 단 한번도 떠나지 않고 생활하고 있는 심종태씨는 현재 4만여 평의 농지에서 당근, 감자, 배추, 양파, 화훼 등을 재배하고 있다.

어린 나이에 전쟁을 겪으면서 친인척들과 뿔뿔이 흩어져 세 모자가 외삼촌댁에 의지하여 살았다는 심종태씨.

상급학교에 진학하지 못하고 농사를 지으며 힘들게 살던 그는 사춘기 시절 공부를 하기 위해 서울에 계신 아버지를 찾았다고 한다.

그러나 공부는 커녕 아버지를 도와 공사판을 따라다녔고 계모의 홀대와 배고픔을 참기가 어려워 다시 어머니이 계신 고향으로 돌아와 농사일을 시작했다.



그 어떤 역경과 어려운 환경도 꿈과 희망을 꺾을 수 없다

처음에는 송아지를 사서 키워 팔았고 땅을 개간해서 농사를 지으며 조금만 여유가 되면 밭을 내면서까지 땅을 사서 농지를 넓혀갔다.

그러면서 동생을 서울에서 대학과 대학원을 졸업시켰고, 지금은 미국 유학을 가고 싶다는 동생에게 아무말 없이 배움의 기회를 열어주었다.

그러나 그의 배우고자 하는 꿈은 김정

교사와 '98년 강릉대학교 최고경영자 과정을 이수함으로써 이뤄졌다.

이를 토대로 감자 채종단지 회장을 10여년간 역임하고 있으며 2001년 발족된 미래준비위원회의 일원으로서 우리나라의 미래를 짊어질 청소년들을 대상으로 하는 교육훈련 프로그램도 실천하고 있다.

우리 농업분야에도 적잖은 업적을 남겼다.

감자 종서가 바이러스에 감염되어 폐기처분하던 때 원종망실을 농가에 적용시킴으로써 50~60%에 이르던 이병률을 0.5%~1%로 낮춰 종서생산의 새로운 전환점을 개척했다.

또 대관령에서는 처음으로 논을 밭으로 바꾸어서 농사를 짓기 시작했다.

당근은 커녕 소를 가지고도 밭갈이를 제대로 할 수 없는 불모지나 다름이 없던 땅을 주위의 반대에도 불구하고 신념 하나로 일궈냈고, 그 결과 쌀 생산 3배 이상의 소득을 올렸다.

흙은 사람을 배반하지 않는다

이러한 신념으로 30여년을 넘게 농사를 지어온 심태종씨는 농사에 있어 무엇보다 중요한 것이 토양관리라고 말한다. 토양관리의 기본은 퇴비 만드는 것에서 시작한다. 퇴비는 먼저 적정량을 사용해 보고 안전성이 입증된 품목을 사용하는 것이 안전하다는 것. 실지로 그는 생계분을 주재료로 미강, 활성탄, 분산석회, 엔자임효소, 흙설탕을 섞어서 토양을 살리는 데 사용하였다. 신뢰감 있는 농산물을 생산하기 위해서는 죽어가고 있는 토양을 살리는 길 밖에 없다는 것이다. 현재 과다하게 사용되고 있는 화학비료, 농약을 점진적으로 줄이면서 어느 작물이라도 잘 자랄수 있는 건강한 토양을 만드는 일이 가장 중요하다고 여기는 심종태씨.

비록 50이라는 적지 않은 나이의 작은 체구이지만 그의 검은 얼굴엔 농업을 개척해 나가려는 강인한 의지가 흐르고 있다.



안성배



1947년생

주소 강원 평창군 대화면 하안미6리 전화번호 033. 332. 8558

친환경 20년 외길, 유기농법 선도

경영체명 안미농장

주품목 유기채소

(상추, 시금치, 썩갓)

영농경력 40년

경영규모 시설하우스 500평,

노지 1,700평

순수의 2,000만원

'83년 첫 도전...기술 부족, 판로없어 실패

“마을 단위로 벼 공동 방제를 하다 약해를 입고 두 번이나 쓰러져 그때부터 농약을 쓰지 않고 농사를 짓기로 다짐했습니다”

질보다 다수확이 목표였던 80년대 초 건강을 위협받는 경험을 한 안성배씨는 '83년부터 평창군에서 처음으로 농약을 전혀 사용하지 않고 상추를 재배하는 친환경농업에 도전했다. 그리고 20여 년이 지난 지금 유기재배 상추·시금치·썩갓 등을 생산하는 농업인으로 인정받고 있다.

“처음에는 땅심도 없고 기술도 부족한 데다 무농약 상추에 대한 소비자의 인식부족으로 판로마저 확보하지 못해 실망은 어려움을 겪었습니다.”

안씨는 이에 굴하지 않고 지역농업기술센터를 통한 토양 검정을 토대로 화학비료 대신 퇴비를 사용해 땅심을 높이고, 강원도 보건환경연구원의 수질검사를 통해 지하 40m 압반수를 사용하는 등 안전하고 깨끗한 재배조건을 갖춰 나갔다.



발효 퇴비 직접 조제, 땅심 향상이 최우선

“화학비료에 의존하는 농법때문에 지력이 살아나지 않으니까 작물이 허약해지고 병해충이 많이 발생하는 것입니다. 그래서 농민들이 농약을 쓸 수 밖에 없다는 거죠”

안씨는 땅심을 살리기 위해 인근의 산에서 토착미생물이 함유된 부엽토를 채취, 이용하는 한편, 톱밥이 포함된 농협 퇴비 50%, 쌀겨 30%, 부엽토 20%를 혼합발효시킨 퇴비를 화학비료 대신 사용했다. 또 자신이 재배한 야콘과 썩, 잣, 산나물 등을 흑설탕과 혼합해 만든 자연 녹즙을 엽면시비하고, 멀칭한 밭고랑과 하우스 주변의 풀은 제조제 대신 손으로 뽑는 노력을 마다하지 않음으로써 작물에 유용한 땅속 미생물이 활발하게 활동할 수 있도록 했다.

2000년엔 상추·시금치·썩갓 품질인증 획득



순수한 농사 방법을 두고 친환경 농업의 외길을 고집한 안씨는 '98년 무농약 품질인증을 받았고 2000년에는 상추·시금치·썩갓의 친환경 유기재배 품질인증을 획득했다. 현재 안씨는 500평의 하우스와 1,700평의 노지에서 고품질의 상추와 시금치·썩갓 등을 생산, 유기농업협회 판매장을 통해 전량 판매하는 방식으로 연간 2,000만원이상의 순수익을 올리고 있다. 또 평창지역에 친환경 농산물을 생산하는 생명살림 작목반

을 조직했으며 개방화 시대에 대비해 강원도 산채연구소와 연계, 야생 두메부추 등 산나물과 지역 특성을 살린 머루 등을 새로 재배하고 무거운 겨울 상추재배에도 도전할 계획이다. 아울러 농한기를 겨울철 한, 두달로 줄임으로써 연중 영농체제를 갖춰나가기 위한 체계적인 준비도 하고 있다.



1954년생

주소 충남 연기군 동면 노송리 241-1 전화번호 041. 864. 9096

우수 품질이 높은 소비자 신뢰도의 비결

경영체명 잉꼬농장

주품목 시설채소

영농경력 34년

경영규모 4,700평

순수익 7,000만원

소작 논 5마지기 일귀 연 소득 7,000만원으로

잉꼬농장 대표 안승휴씨, 그는 자수성가한 대표적인 농업인이다. '70년 중학교를 졸업한 후 가세가 기울어 학업을 계속하지 못하고 아버지의 뒤를 이어 농사를 시작한 안씨의 당시 전 재산은 논 5마지기. 그것도 남의 땅을 붙여먹는 소작논이었지만 밤낮없이 몇 년간 열심히 일한 결과 형편은 조금씩 나아지기 시작했고, '78년부터는 논농사 외에 비닐하우스에 딸기를 재배하여 큰 성공을 거두었다. 이어 '79년에는 딸기작목반을 조직, 공동생산·공동출하·공동계산의 기초를 다져 작목반원의 소득을 높이는 데도 크게 기여했다.

논농사 위주에서 탈피, 시설채소 도전

이즈음 그는 평생의 소원이던 자기 논 3,000평을 마련한다. 소작 논 5마지기에서 출발한지 10여 년만이였다.

작목반원들은 "새 부자가 나왔다"며 자신들의 일처럼 반겼고 축하했다.



안사장은 현재 논 3,000평, 방울토마토 4연동 700평, 오이 2,000평, 수박 2,000평의 농사를 짓고 있다. 연간 조수입은 어림잡아 1억원, 순수익은 7,000만원 정도다. 계절에 따라 그 시기에 맞는 품종을 재배해 높은 소득을 올리고 있다.

우수 농산물을 생산하기 위한 안씨의 노력은 남다르다. 우선 딸기 재배 첫해부터 작물의 가지순을 모아 액비를 만들어 뿌려주고, 키토산 농법을 시도하여 남들보다 월등히 뛰어난 상품을 선보였다. 또 비닐하우스에서 '그린 음악'을 들려줌으로써 작물의 스트레스 해소는 물론 모양과 맛을 좋게 했다.

하우스 내 기온 상승을 위한 축열물주머니 사용, 암반 과정을 이용한 청정재배도 소비자의 신뢰도를 높이는 데 한 몫을 했다.

그런가 하면 친환경농업의 실천을 위해 농장 옆에 포진퇴비장을 설치해 미강, 산야초 등 농업부산물을 이용한 자가 퇴비를 만들어 품질을 향상시켰다. 자가퇴비 사용은 서울 가락동 시장에 가장 먼저 상장되는 영광을 가져온 주요인이었다.

농장 완전 개방, 벤치마킹 장소로 제공

'88년부터 '91년까지는 농업경영인회 회장을 맡아 많은 농업인에게 시설재배를 권장, 보급했고 자신이 갖고 있는 노하우를 모두 공개하기도 했다. 아무리 바빠도 기술상담에 친절히 응하는 것은 물론 자신의 농장을 완전히 개방, 벤치마킹의 장소로 제공하고 있다.

그의 농장은 농협 신규직원 입사 시 3박4일 과정을 신설, 농촌을 배우고 농업을 이해하는 체험의 장소로도 이용되고 있고 또 유치원, 초등학교 어린이 꿈나무가꾸기 사업을 위한 자연학습실로, 자매결연 학교인 천안농고 학생들의 학습의 장이자 연구실습실로 운영되고 있다.

학구열도 남달라 충남대학교 농과대학 농업인최고경영자 과정을 수료했다.

한 해 농사를 지어 첫 수확한 농산물은 마을회관 노인들에게 대접할 정도로 공정심이 가득한 안 사장은 비가 많이 올 때 마다 범람하던 하천을 정비하고, 162.8ha 논에 대한 경지정리 사업을 수년간에 걸쳐 추진, 이를 마무리함으로써 쾌적한 삶의 터전으로 발전시키는 데에도 큰 기여를 했다.



1950년생

주소 경북 성주군 월항면 유월 2리 526 전화번호 054. 932. 9557 H.P 011. 9596. 9557

기술보다 정성 앞세우는 베테랑 농업인

주품목 참외

영농경력 30년

경영규모 3,400평

조수입 7,000만원

판로 걱정 없을 정도로 잘 팔리는 참외

안중일씨는 참외의 고장 경북 성주에서도 달고 맛있는 참외가 나기로 유명한 월항면에서 30년째 참외 농사를 짓고 있다.

특화된 브랜드도, 별다른 판매 전략도 없지만 안씨가 생산한 참외는 인근에서 최고값을 받으며 팔린다. 15kg 상자당 적게는 몇 천 원에서 많게는 1만원까지 값을 더 받는 것이다.

“판로에 대해서 걱정하지 않는다. 한 해 농사를 시작하기도 전에 상인들이 서로 입도선매식으로 계약을 하려고 하기 때문이다. 열심히 농사를 지은 덕에 판로 걱정은 안하지만 판로 걱정이 없으니 농사에만 더 전념할 수 있다.”

안씨의 농사 규모는 다른 농가와 크게 다르지 않다.

200평 비닐 하우스 17동에 참외 농사를 지어 얻는 연간 조수입은 7,000만원 선.

그러나 이렇게 ‘평범한’ 외형에도 불구하고 안씨는 월항면 최고의 참외 생산 농업인으로 손꼽힌다. 그런 그가 밝히는 비결은 의외로 간단했다.



“비결이랄 게 없습니다. 사실 어떤 작물의 주산지에서 일정기간 이상 종사해온 전업농이라면 기술면에서는 크게 차이가 없다고 봐야 합니다.

정성이 관건이지요. 특히 참외는 시설 채소 가운데서도 가장 손이 많이 가는 작물이거든요.”

손 많이 가는 참외 농사, 기술보다 정성이 관건

기술보다 정성이라는 이야기의 연장선상에서 안씨는 선별 과정의 중요성을 강조한다. 제대로 된 선별이야말로 그 자체가 브랜드이자 판매 전략이라는 것. 농산물을 높은 값에 팔고 싶은 것은 당연한 심정이지만, 당장의 수익에 연연하지 말고 제대로 선별해야 오래가는 신뢰를 얻을 수 있다는 것이다.

안씨가 내세우는 또 다른 비결은 참외식초다. 참외식초는 월항농협과 경북과학대학이 이 지역의 참외 발효과를 이용해 개발한 천연 약재. 안씨를 비롯한 이곳 농가에서는 친환경 농업에 흔히 이용되는 현미식초 대신 이것으로 제초 작업을 한다. 참외식초가 병해충 방제는 물론 영양제 효과도 있어 현미식초를 사용할 때보다 시비량이 더욱 준다고, 안씨는 이밖에도 다양한 천연 재료를 사용한다. 쑥·미나리·아카시아꽃 등으로 만든 천연녹즙, 키토산이나 게르마늄 같은 천연 영양제, 한약재 부산물 등이 그것이다.

참외식초·천연녹즙 사용해 친환경농산물 인증

이런 노력 덕에 안씨는 ‘지농약 농산물’로 친환경농산물 인증을 받았고 지금도 그는 농협이나 농업기술센터, 대학 등에서 실시하는 각종 교육 과정에 빠짐없이 참여하고 있으며, 수시로 주변 농가와 새로운 기술과 정보를 교환하고 있다.

30년 동안 농사를 천직으로 여긴 덕에 힘든 줄도 몰랐다는 안씨는 최고의 참외를 시장에 내기 위해 오늘도 남보다 일찍 하우스로 향한다.





1960년생

주소 전남 담양군 무정면 오룡리 335 전화번호 061. 381. 3395 H.P 011. 633. 3398

우리 농장은 시장이 두명이라구요

경영체명 푸른농장

주품목 방울토마토, 멜론,

딸기, 쌀

영농경력 18년

경영규모 하우스 7,200평,

논 1,000평

순수익 1억원

방울토마토로 작목전환 성공발판 마련

푸른농장은 전남 담양읍에서 5km 정도 떨어진 무정면 오룡마을 시설하우스 단지에 자리잡고 있다.

양액재배 2,200평, 토경재배가 1,400평, 육묘장 200평 규모로 방울토마토, 멜론, 딸기 등이 주 작목이다.

농장을 경영하는 엄정균씨와 박명화씨는 동갑내기로 지난 '86년 담양군이 무정면 일대에 대규모 시설채소단지를 조성한다는 계획이 알려지면서 인근의 젊은 농업인들과 손을 잡고 본격적인 시설하우스 조성에 나섰다.

시설채소를 시작해 10여년 동안 경험부족과 작목선정 실패, 빛만 계속 늘어나는 등 시련을 겪었으나, 지난 '96년 방울토마토로 작목을 전환하여 성공의 발판을 마련하였다.

당시 방울토마토는 일본수출이 가능하고, 국내 소비도 늘어서 푸른농장은 1,000평에 심어 1억원이 넘는 수입을 올렸다.

또 이때부터 양액재배를 본격적으로 도입하는 등 작부체계를 바꿔 토양의 노화를 막고 품질 및 당도를 높이는 선진 농업의 기틀을 다지게 되었다.

우리 부부는 훌륭한 동업자



방울토마토의 성공으로 한숨을 돌린 이들 부부는 후작으로 메론을 심고 과감한 시설투자로 토양재배와 양액재배의 작부체계를 완성한다. 또 작목반 활동도 더욱 활발하게 펼쳐 현대식자동선별기, 비파괴 당도측정기, 선물용 칼라박스 등 출하·포장시스템 기반을 갖췄다.

이렇게 생산·출하체계가 완성되자 푸른농장은 양액재배는 엄씨가

담당하고 토양재배는 박씨가 맡는 1농장 2사장 시스템으로 전환한다.

이들 부부의 1농장 2사장 시스템은 단순한 분업이 아니라 작목 선택, 토양관리, 시비관리, 출하까지 모든 과정이 각자의 몫이다. 수익 계산도 에누리 없는 독립채산제다.

엄씨는 '95년 일본 선진지 견학에서 그곳 농민들이 부부가 따로따로 경영하는 것을 보고 배웠다며 "시설채소 농사짓는 것이 다 비슷하지만 부부가 경영을 철저히 분리하는 것은 우리만의 방식"이라고 말했다.

부인 박씨도 "토양재배에 대해선 내가 훨씬 전문가"라면서 "여자도 농업의 보조자가 아니라 당당한 경영인으로서 영농에 자신감을 가져야 한다"고 힘주어 말한다.

고유 브랜드 만들고 딸기 양액재배에 도전

좋은 땅이 품질 좋은 채소를 길러낸다는 생각은 농사를 시작하면서부터 지금까지 철저하게 지켜온 원칙이다.

객토는 3년에 한번씩하고 객토를 하지 않는 해는 효소부양토로 지력을 높여준다.

푸른 농장의 또 한 가지 성공 영농 비결은 온도조절이다. 이를 위해 벅짚을 하우스 바닥에 깔아주는데, 벅짚은 하우스 온도를 적절하게 유지시키고 나중에 썩으면 작물에 좋은 시효토를 생성한다고 믿는다. 양액재배는 물관리가 핵심이다. 매년 20회 정도 국내의 저명한 연구기관에 물 분석을 의뢰해 분석결과를 토대로 영양분의 과부족을 없게 하는 등 과학적으로 조절한다.

농약을 전혀 쓰지 않는 것은 푸른농장의 또 하나의 원칙. 그 결과 2000년 저농약 재배로 친환경품질인증을 획득하는 쾌거를 올렸다. 푸른농장은 당분간 현재의 경영규모를 유지하면서 '청죽방울토마토', '청죽메론' 등 고유브랜드를 만들고 남들이 도전하지 않는 딸기 양액재배에 도전해 또한번 비상을 꿈꾸고 있다.



1952년생

주소 강원 영월군 남면 조전1리 2반 645 전화번호 033. 375. 4527

판로 걱정 없이 배추 2기작하는 프로 농업인

주품목 배추

영농경력 30년

경영규모 1만2,000평

순수익 5,000만원

겨울철 호밀파종으로 연작장애 예방

강원 영월군 남면에서 배추 1만2,000평을 재배하는 농업인 엄주태씨는 판로보다 생산에 열심인 프로 농업인이다.

봄과 가을 두차례 배추를 재배하는 엄씨는 서울의 한 상인과 오랜 기간 포전매매 전속거래로, 다른 농업인들 보다 높은 값을 받고 있다.

엄씨는 매년 3월 중순이면 배추 파종작업을 하는데 128구 트레이에 상토를 채워 종자를 파종하여 발아율도 높이고, 종자 사용량도 줄인다.

4월 중순경 본 밭에 정식하고 6월 중순부터 출하하는데, 대부분 정식하고 나서 한달 후면 상인과 거래를 마친다.

포전거래는 주로 전화상담으로 이뤄지는데, 정직한 물량 정도만 상인에게 통보해도 가격을 정하고 거래가 성립될 정도로 신뢰도가 높다.

전화상담으로 포전거래할 정도로 상인들에게 신뢰도 높아



7월 초순경 봄배추 출하가 끝나면 곧바로 가을배추 파종에 들어가 봄배추와 같은 방법으로 재배가 이뤄진다. 가을배추는 9월경 수확해 출하된다. 엄씨가 출하시기를 7월과 9월로 조절하는 것은 정선과 태백, 삼척 등에서 고랭지 배추가 나오기 전에 출하해야 제값을 받을 수 있기 때문이다.

가을배추 수확이 끝나면 엄씨의 일손이 더욱 바빠진다. 매년 배추를 2기작으로 재배하고 있어 연작장애를 어떻게 막느냐에 따라 농사의 성패가 좌우되기 때문이다. 엄씨는 연작장애 예방을 위해 가을배추 수확

이 끝나면 호밀 종자를 뿌려준다. 그런 다음 겨울을 보내고 봄배추를 정식하기 전에 다 자란 호밀을 로터리로 갈아엎어 지력을 회복시켜 준다. 또 2년마다 석회를 뿌려주기도 한다.

이 같은 토양관리 덕분에 배추를 정식하고 나면 뿌리 활착이 잘 되고 배추가 속이 꽉차 높은 값을 받고 있는 것이다. 엄씨가 다른 농업인 보다 높은 값을 받고 배추를 포전거래하는 비결은 계약 후에도 비배관리에 남다른 관심을 쏟기 때문이다.

일부 농업인들은 계약이 이뤄지고 나면 관리를 소홀히 하여 상인들과 마찰을 빚기도 하지만 엄씨는 포전 계약이 이뤄지더라도 출하 때까지 비배관리에 정성을 기울인다. 이 같은 엄씨의 정성 때문에 수확후 배추 값이 높으면 상인 쪽에서 당초 계약한 금액보다 돈을 더 주기도 한다.

2년마다 석회 뿌려 토양관리



최근 들어 강원 지역에도 배추 무사마귀 병이 확산되는 추세를 보이고 있어 이를 막기 위해 고심하고 있다.

엄씨는 이같은 병충해를 막기 위하여 종자의 경우 무사마귀병에 저항성이 있는 것만 엄선하여 사용하고 농약도 가장 효과가 우수한 것만을 골라 사용한다.

기상여건이 좋지 않아 성장이 저조할 경우 생장조정제를 사용하기도 한다. 그러나 수확을 앞두고는 농약과 생장조정제 등을 일절 사용하지 않는 등 잔류농약 문제 해결에도 상당한 관심을 쏟고 있다.



1955년생

주소 경남 김해시 화목동 40-32 전화번호 055. 323. 2364

참외, 수도작, 한우 순환식 영농

경영체명 이화참외농원

주품목 참외, 쌀

영농경력 25년

경영규모 참외 1,200평,

논 3만평

순수익 3,000만원

농사는 나의 천직

군대를 제대한 후 바로 농사에 뛰어 든 오만석씨는 농사가 천직이라고 굳건하게 믿고 오직 한길을 달려왔다.

오만석씨는 농사에 자신의 모든 것을 바치지 않는 사람들은 농사꾼의 자격이 없다고 말한다.

“가끔 할 일이 없으면 농사를 짓겠다든지, 조금 하다 안된다고 농사를 포기하는 사람들이 있다. 그러나 농사는 자신이 국민들에게 먹거리를 제공하는 애국자라는 신념으로 평생을 해야 할 일이다.”

이런 생각으로 오씨는 관련 교육을 찾아다니면서 공부하고 어떻게 자신의 농사를 지을 것인가를 진지하게 생각해 보고 영농에 뛰어들었다.

멀티 플레이어가 되고 소득원을 다원화하라

“우리 농업의 가장 큰 문제점 중의 하나는 바로 안전판이 없다는 점이다.

한번 농사에 실패하면 재기하기가 너무나 어렵다. 이 점을 명심한다면 농사에 있어서 소득원을 다원화해야 하는 것이 왜 중요한지 알 수 있을 것이다.”

오씨는 현재 참외·수도작·한우 농사를 짓고 있다.

이는 바로 오씨가 생각하고 있는 복합·순환식 영농을 하기 위해서이다.

수도작에서 나오는 볏짚을 한우의 사료로 이용하고, 한우를 키우면서 나오는 퇴비를 참외밭에 주는 것이다. 이같은 영농방식의 장점으로 친환경 농법을 할 수 있다는 점과 영농비 절감을 통해 경쟁력을 높일 수 있다.

한 작목의 수익이 떨어지면 다른 작목에서 보충할 수 있어 상대적으로 안정적인 영농을 할 수 있다.

또한 농사꾼은 멀티 플레이어가 되어야 한다는 점을 강조하기도 한다. 자신이 직접 퇴비도 만들고 농기계도 수리할 수 있는 멀티 플레이어가 되어야 영농비를 절감해 농산물 시세가 떨어져도 견딜 수 있다는 것이다.

그렇다고 오씨가 고품질화에 신경을 쓰지 않는 것은 아니다.

오씨의 참외는 수확 후 상온에서 일주일 이 지나도 과육이 단단할 정도로 탄력이 있고, 저장성과 당도가 높다는 평을 받고 있다. 이를 위해 토양에서 토착미생물을 채취해 흑설탕과 참외순접을 발효시켜 사용한다.

자가 생산한 이 미생물제 희석액에 축사에서 나오는 분뇨와 쌀겨를 섞어 3개월 이상 발효시킨 퇴비를 연간 3~5회씩 살포하고 있다.

그런 다음 발효를 돕기 위해 자가 보유하고 있는 굴착기로 이틀에 한번씩 섞음질을 해주는 등 고품질 참외생산에 최선을 다하고 있다.

흔들리지 말고 자신의 길을 간다



현재 성공적으로 복합·순환식 영농을 추구하고 있는 오씨도 처음부터 이를 시작할 수 있었던 것은 아니다. 처음 수도작에서 참외농사, 한우로 영농 규모를 키워왔으며 농기계 수리면허를 따 경비를 절감하는 등 꾸준히 자신이 추구하는 길을 걸어온 것이다.

그가 농사와 함께 살아오면서 느끼는 것 중 하나가 주위에 흔들리지

말아야 한다는 것이다. 지역적인 여건, 환경적인 여건, 자신의 소질과 능력이 각자 다른 만큼 결코 자신에게 맞는 농사법을 개발해야 하는 것이다. 어떤 농사법이, 어떤 작목이 돈이 된다고 해서 생각없이 이를 따라해서는 안된다는 점을 오씨는 강조했다.



1956년생

주소 경기도 안성시 양성면 덕봉2리 120 전화번호 031. 673. 7760 H.P 011. 473. 7765

‘틈새 농업’으로 가격경쟁력 높인다

경영체명 한희농장

주품목 시설채소

영농경력 30년

경영규모 6,000평

조수입 2억원

시설채소 가격정보 철저분석 윤작

오이, 상추를 비롯해 호박, 가지, 고추, 토마토 등 시설채소를 재배하는 오상환씨는 철저한 가격정보를 통해 돌려짓기(윤작)를 하는 시설채소 전문가다.

30년을 한결같이 시설채소를 재배해온 오씨는 출하시기와 가격정보를 분석, 미리 예측함으로써 시설채소 재배작목을 결정한다.

출하시기에 과잉생산이나 다른 변수에 의한 가격 하락 위험을 줄이기 위해서다.

이를 위해 오씨는 6,000여 평의 시설하우스에 재배작목을 정식하기에 앞서 작목별 주산지를 중심으로 종자 판매량이나 포트육묘량을 알아보았다.

오씨는 도매시장이나 농업전문지 등을 통해 가격동향을 면밀히 분석해 최종적으로 작목을 선택한다.

지역별로 한 작목에 집중되어 있으면 아무리 재배기술이 좋아도 어떤 작목이든지 다년간 재배하면 반드시 ‘연작’에 따른 장애가 온다는 것이 오씨의 지론이다.

이 때문에 다양한 작목으로 윤작을 하고 있고, 이를 위해 출하시기에 따른 가격정보를 분석하는 것이다.

연중 생산체제로 직거래·계통출하

윤작을 하려면 여러 작목에 대한 재배기술을 습득해야 하는 것은 기본이다.

지난 '73년 안성시 양성지역에서는 처음으로 시설채소를 도입한 덕분에 주로 관련 농업서적을 통해 독학해야 했고, 다른 지역 농협이나 농업기술센터에서 실시하는 교육을 받기 위해 무던히도 발품을 팔아야 했다.

오이 3상자가 쌀 1가마 값을 할 당시 오씨의 시설채소 선도농가로서의 이미지가 부각되면서 인근 농가들도 시설채소를 재배하기 시작했다.

그는 작목반을 결성, 자신의 농장을 현장 교육장으로 활용하면서까지 일년 내내 작목을 인식, 생산하는 체제를 보급했고, 직거래사업과 농협 계통출하도 주도하는 등 지역사회 발전과 농촌지도자로서의 역할을 다했다.

그러나 오씨의 이같은 승승장구도 지난 '97년 겨울에 찾아온 IMF를 비켜 가지는 못했다. 난방 기름값이 두배로 오르고 오이, 상추를 팔 곳이 없을 만큼 극도의 소비가 위축되어 하우스를 갈아엎어야 했다.

또 사상 유래 없는 폭설로 하우스가 붕괴돼 집을 담보로 1억에 가까운 돈을 대출받아 겨우 복구해 놨는데, 지난 2000년 여름 집중호우로 모두 쓸려가는 큰 낭패를 당했다.

출하공백기 겨냥 재배시기 조절

그러나 오씨의 낙심은 그리 오래가지 않았다.

“누가 먼저 시작하느냐가 승부를 좌우한다”는 생각으로 다시 시작했다.

생산비가 3,000원인 오이 1상자 값이 500원 밖에 안되는 현실이지만 최소비용으로 최대효과를 볼 수 있는 경영마인드로 무장하면 된다는 생각이다.

특히 그는 봄철과 가을철 출하공백기를 겨냥해 재배시기 조절하는 ‘틈새농업’으로 가격경쟁력을 확보하는 것을 가장 효과적인 전략으로 보고 있다.

오씨는 또 축산분뇨를 톱밥 등과 혼합해 발효시킨 퇴비를 이용, 땅심도 높이고 화학비료와 농약 사용을 최소화하는 친환경농법을 통해 고품질 농산물을 생산할 계획이라고 밝혔다.





1961년생

주소 강원 인제군 인제읍 가야2리 전화번호 033. 463. 1419

재배환경의 차별화로 고품질 풋고추 생산

경영체명 늘푸른농장

주품목 풋고추

영농경력 20년

경영규모 1만평

순수의 7,500만원

특기사항 농림부장관상

배우면 실천하는 외골수 농부

늘푸른 농장의 오호철 대표는 어려서 가정형편이 어려워 중학교 졸업이후 영농에 종사하여 1만여평의 농지에서 고랭지 무, 배추를 주품목으로 생산하였다.

그 후 무와 배추값이 폭락하여 작물의 변환을 모색하다 풋고추 재배를 전업으로 하게 되었고 이 외에도 광치령 작목반원들과 함께 피망과 양채류 등과 같은 시설채소들을 생산하고 있다.

풋고추 재배과정 중 시행착오도 많았지만 지난 20년 동안 꾸준히 노력한 결과 '84년도에는 농어민 후계자로 선정되었고 '94년에는 전업농가로 선정되었으며 이달의 새농민상, 농림부장관상까지 수상하였다.

또한 매년 영농계획에 의한 농업 경영으로 농업소득을 향상시키고 있고 자립, 과학의 영농으로 점차 농경지를 늘려갈 계획이다.

그리고 농협에서 신지식인 농가나 특징적인 재배법을 가진 농가에 대해 홈페이지 개설을 도와줘서 2003년부터는 소

비자와 생산자가 바로 농산물을 사고 팔 수 있는 전자상거래도 가능해져 판로의 다양화로 인해 농가 소득도 증가할 것으로 예상된다.

차별화된 재배환경과 재배기법

풋고추는 타 지역에 비해 해발이 높고 일교차가 큰 지역에서 생산되는 것이 우수한 품질로 인정받는데 늘푸른 농장은 '95년 주변의 36농가와 함께 광치령 채소 작목반을 구성하여 해발 500~600m의 준 고랭지에서 풋고추를 생산하여 일반농가와와는 차별화 될 수 있다.

그물망재배 방식으로 풋고추의 쓰러짐을 방지하고 있고 햇빛을 최대한 받을 수 있게 하여 풋고추에 미색이 없게 재배하고 있다.

친환경 농산물을 생산하기 위하여 식물도 음악 소리를 듣고 자라게 하여 신선도에 큰 도움을 주며 이로 인해 농약 사용횟수도 상당 양 줄어들게 되었다.

퇴비는 완숙퇴비와 벗집을 1년동안 숙성시켜 사용하고 있어 땅에는 지렁이가 살고 있으며, 등겨와 깻묵을 사용하는 유기농법을 실천하고 있다. 또한 연작피해 방지를 위해 3년마다 밭 개토 작업을 해오고 있다.

그래서 타지방의 풋고추와 비교해 맛과 신선도가 훨씬 더 우수하며 품질인증도 획득하여 최고 품질의 농산물을 생산하고 있어 광치령 작목반 상품들은 가락시장이나 백화점 등에서도 최고의 품질로 인정받고 있다.

선진 영농기술의 도입 및 보급

고품질 풋고추의 차별성을 위해 오흥철씨는 농업관련 단체의 농업 기술 교육에는 필히 참석하며 해외 연수에서 얻은 선진농사체험을 마을에 보급하는 산파역할도 담당하는 등 항상 연구하고 노력하는 선농업인이다.

그리고 선진 영농기술을 도입하기 위해 마을 영농회는 물론 각종 조합원 교육시 유기농법을 보급하고 있으며 매월 작목반 협의회 또는 부락 좌담회의 시 영농기술 보급에 있어서 자문 역할도 하고 있다.





1938년생

주소 강원 원주시 소초면 장양리 63 전화번호 033. 747. 3436 H.P 016. 781. 3436

반짝 아이디어로 영농비 절감

경영체명

운주 소초농협조합장

주품목

고추, 마늘, 쌀

영농경력 28년

경영규모 1만2,000평

고추재배에 드는 노동력을 줄이면서도 수확량을 높일 수 있는 'Y자형 고추지주대'를 개발, 보급에 열성인 농업인이 있어 화제다. 원주시에 사는 원종실씨가 그 장본인이다.

현재 소초농협 조합장을 역임하고 있는 원씨의 사무실에는 온갖 농작업기 발명품들이 빼곡히 차있다.

Y자형 고추지주대를 비롯 윈터치 스프링클러 연결장치, 일정간격으로 파종 구멍을 뚫는 식혈기, 농약병 따개, 부직포가 내장된 비 육묘상자, 고추줄대기 보조장치, 경운기부착 유압크레인, 회전하는 장독 받침대 등 다양하고 기발한 노력 절감형 발명품들이다.

직접 농사지며 불편한 점 개선

"실제 농사를 지으면서 좀 더 쉽고 지금보다 수월하고 재미있게 농사지을 수 있는 방법들을 찾아보니 이러한 작업기들을 만들게 됐다"는 원종실씨.

한양공고를 졸업하고 '76년 귀향해 농사를 짓고 있는 원



씨의 발명품은 영농 노동력을 줄이고자 열일 다 제쳐두고 방방곡곡 기술교육현장을 다니며 습득한 결과이다.

이러한 교육습득으로 원씨는 '2000년 강원도농업인단체 기술교육 경진대회'에서 접목분야 1등을 차지하기도 했다. 특히 원씨는 Y자형 고추지주대에 대한 자부심이 대단하다.

원씨가 개발한 고추지주대는 사각쇠파이프에 사출봉과 Y자 철근을 연결한 것.

원씨는 이 지주대를 개발한 후 자비로 철근 1톤을 구입해 직접 지주대를 만들어 26개 고추농가에 무상으로 공급해 실증시험을 했다.

2000년에는 상지대학교 최고경영자과정을 이수하며 Y자형 고추지주대 대한 논문을 발표해 최우수 논문상을 수상하기도 했으며, 지난해 9월 특허를 출원해 기술자격심사 중에 있다.

원씨는 올해 소초면 조합원들에게 이 지주대 2,200개를 공급하는 한편 지난달 13일에는 확대 보급하고자 고추재배 농업인을 초청 평가회를 열어 많은 호응을 얻기도 했다.

원씨는 "이 고추 지주대를 사용하면 노동력이 절감될 뿐만 아니라 채광·통풍이 잘돼 착과 착색이 양호하며 수량을 25%까지 증수할 수 있다. 또한 밀식재배가 가능하고 [지주대보다 고추대가 높아 수확 노력이 훨씬 절감된다]"고 자신있게 말한다.

'Y자형 고추지주대' ...고추재배 역사 바꾼다

"광해군 6년에 고추가 한국에 들어온 이후로 지금까지 고추지주대로 [자형만 사용해 왔다.

내가 개발한 개장성인 고추의 특성을 살린 Y자형 지주대가 우리나라 고추재배의 역사를 바꾸게 될 것이다"라고 원씨는 말한다.

Y자형 지주대에 이어 원종실씨는 조만간 사용 간편한 대립종 파종기를 선보일 예정이다.



1958년생

주소 전북 완주군 삼례읍 구와리 801 전화번호 063. 291. 8759 H.P 011. 9448. 4388

신선한 아이디어 창출로 고품질 딸기 생산

경영체명 원청농원

주품목 시설딸기

영농경력 24년

경영규모 2,500평

순수익 4,100만원

특기사항 신지식농업인

묘 무균생산으로 딸기의 고품질화 실현

유서옥씨는 '75년도 전주농업고등학교에 입학하면서 영농의 기초지식을 다지고 4-H구락부 회장으로 활동하면서 영농의욕을 키웠다.

군을 계대한 '81년에는 처음 보급되기 시작한 시설딸기 재배에 관심을 갖고 전국을 순회하며, 선진지 견학을 통해 완주 삼례지역에서도 재배가 가능하다는 판단을 하였다.

'82년에 300평으로 영농을 시작해 300만원이라는 순수익을 올려 딸기에 대한 확신을 갖게 됐으며, 주위 동료들에게도 확산시켜 딸기가 현재 삼례 지역의 주 재배 작목으로 자리잡는 데 지대한 공헌을 하였다.

자체 무균 묘 생산으로 고품질화를 실현하였으며, 얼음냉수와 지하수를 이용한 화아 분화 촉진 기술 및 가정용 양액 재배장치 등을 개발하여 특허등록하는 등 탐구정신을 발휘하여 2002년에 농림부 신지식인으로 선정되기도 하였다.



가정용 양액재배장치 개발

유씨의 성공비결은 끊임없이 연구하는 자세와 신선한 아이디어 창출에 있다고 할 수 있다.

일례로 소비자가 안전한 농산물을 직접 길러 먹을 수 있는 방법으로 '베란다 청정채소 재배방법'을 개발하여 특허등록을 하기도 하였다.

신체의 이상 뿐만 아니라 난자 및 정자 등 생식세포에 이상을 일으켜 유산이나 기형아 발생의 원인이 되는 제조제 대신 솓 상태로

음이온 발생은 물론 정화능력이 뛰어난 왕겨 훈탄 배지를 사용함으로써 토양에서 오는 역병, 아고병, 선충, 굽병이 등 수 많은 병해충을 원천적으로 차단하는 기술을 개발하였다.

또한 재배 양액에는 청양고추, 마늘, 유기칼슘 등 병충해 예방용 재료를 첨가하여 병해충 방제와 건전 생육이 가능하도록 하였다.

이렇게 하여 관행재배보다 5~9배 이상의 집약적 재배가 가능하고, 육묘가 이루어지기 때문에 육성기간이 20일로 단축되었다.

시설하우스 안에서는 연 18기작이 가능하며, 과채류의 경우 9배, 엽채류의 경우 5배 이상 집약적 생산이 가능해졌다.

작물재배에 사용되는 약액은 고급 유기물과 무기물, 발효엽, 비타민, 아미노산, 약초, 금강약풀 등 30여 가지 이상의 재료로 만들어 사용함으로써 안전한 농산물을 생산하고 있다.

소득증대를 위한 신선한 아이디어 창출

유씨는 현재 상추, 고추, 청경채 등이 실험 재배 중에 있으며, 일부 소비자의 기호를 조사한 결과 상추와 고추가 상품성이 높을 것으로 판단하고 있다.

그러나 비용 절감을 할 수 있는 기술개발과 많은 품목이 적용될 수 있는 새로운 아이디어를 구상하고 있다.

딸기의 연중 수확을 위한 화아 분화 방법과 여름철 병충해 예방 체계를 구축하여 생산체계에 도입하고자 하며, 또 현 소비형태에 비추어 전자상거래를 통한 판매와 택배운송에 필요한 포장 개발도 추진하고 있다.



1946년생

주소 충남 논산시 양촌면 산직리 378 전화번호 041. 741. 2642

연작장해 염려 없는 딸기 재배

경영체명

양촌 햇살좋은 아침딸기

주품목 저농약 딸기

영농경력 20년

경영규모 1,000평

순수익 2,500~3,000만원

자연농법에 대한 신념을 가지고...

12년째 딸기 농사에 전념하고 있는 유언상씨는 '96년에 자연농업 교육을 받고, 유기농업방식으로 재배해 온 지는 7, 8년쯤 된다.

처음에는 농약을 사용하지 않는 것은 불가능하다고 비롯곤 했다. 그런데 교육을 받은 이래 친환경농산물을 재배해 품질인증까지 받아 차별화 된 대접을 받다보니, 자신의 판단이 옳았다는 생각을 가지게 되었다.

유씨는 농약 대신 자연농업식 자재를 이용해서 재배해 오다 보니 흙을 살리고, 안전한 먹거리를 국민들한테 제공해 온다는 사실에 대해 자부심도 꽤 크다.

2000년에 품질인증을 받았고, 이듬해부터는 저농약산물로 출하되고 있다.

육묘기간 중에만 탄저병 때문에 농약을 사용하고, 이후 생장과정에서는 전혀 농약을 쓰지 않기 때문에 생산되는 딸기는 사실상 무농약 제품이라고 할 수 있다.

양재동 하나로마트에 납품

마을에서는 유기농업 교육을 받은 사람들끼리 유기농업협의회를 만들어 운영해 오면서 영농 방법에 대한 사례와 기술들을 공유해 오고 있다.

그 중 열일곱 농가가 지난해 품질인증을 받아 올해부터 함께 납품을 하고 있다.

납품처는 양재동 하나로마트인데, 기존 제품을 몰아내고 납품이 된 것만큼 제품의 우수성을 드러내 보인 셈이다.

열일곱 농가가 매일 수확을 해서 납품을 하며, 물량이 넘는 날은 가락동 시장으로도 보내진다. 평일에는 하루에 4킬로그램짜리 400상자 정도가 나가고, 주말에는 800상자가 출하되니 상당한 양이다.

그리고 과실의 크기가 균일해야 하는데, 그것 또한 인정을 받았다.

기형과나 부패과가 들어 있으면 곧바로 바꿔준다. 소비자들도 가격에 상관없이 딸기맛만 좋으면 다음에 살 때에는 생산자 이름을 보고 그것만 찾는다고 한다.

맛으로 승부한다

한번은 주말에 판촉행사가 있어 1,400상자를 가지고 간 적이 있다. 하나로마트 쪽에서 저택이 될 무렵에 다 팔릴 것이라고 했는데, 오후 3시도 채 안돼 제품이 동이 났다.

그 이유는 영양제나 비대제 같은 것도 안 쓰고, 눈으로만 보기엔 질이 떨어져 보이긴 했지만 맛이 워낙에 뛰어나기 때문이다. 맛의 비결은 농약 대신 사용하는 한방영양제에 있다고 한다.

연작장해 염려 없어...

현재 같은 비닐하우스에서 5년째 딸기를 재배하고 있는데, 전혀 연작장해를 겪지 않고 있다. 자연농업 자재를 잘 만들어 쓰기 때문이다. 토양기반을 조성하기 위해 섞어띄움비를 만들어 쓰고, 미네랄A를 적절히 활용하고 있다.

거름으로는 화학비료를 거의 안 쓰고, 쌀겨나 우분퇴비를 쓰는데, 200평 한동당 기준으로 쌀겨 1.5톤, 우분퇴비 20포 정도를 섞어 발효시켜서 사용한다. 이처럼 미리 토양이반을 조성한 다음 재배를 하면 연작피해는 막을 수 있다고 한다.





1956년생

주소 충북 청주시 흥덕구 분평동 주공APT 704-204 전화번호 043. 295. 5330 H.P 011. 459. 5330

‘원마루 오이’는 제 땀의 결실입니다

E-mail

yooyoung330@hanmail.net

주품목 오이

영농경력 27년

경영규모 시설하우스 5,000평

무에서 유를 창조한 농업경영인

5,000여명의 시설하우스를 경영하는 유용씨는 연중 오이, 토마토, 상추, 시금치, 파 등을 재배하는 농업인이다.

유기농업 및 친환경농법을 바탕으로 우수농산물을 도시근교 시민에게 공급하는 일이 자신에게 가장 중요한 일이 되어 버렸다.

유씨는 진천농업고등학교를 졸업하고 '76년부터 선진농업기술을 도입하여 과학영농을 실천하고 있다.

그는 충북대 농과대학 최고경영자과정을 수료한 전문농업경영인이다.

“아무것도 가진 것 없이 대나무로 설치한 재래식 하우스 5동에 오이를 재배하면서 농업에 첫발을 들여 놓았습니다”

고등학교 졸업 후 집안의 도움을 받을 수가 없는 형편이라 도시근교농업 중 시설채소가 잘 발달된 분평동 원마루 지역으로 이주하였다.

시작한 영세농업이 4-H활동, 영농클럽활동, 작목반활동,



고품질 농산물 생산을 위한 노력

유씨는 자체 연구개발한 생계분 5톤 + MPK 8Kg(4봉) + 쌀겨 80Kg을 잘 섞어 토양에 전면 살포하고 경운한 후 충분히 관수한 다음 비닐로 1주일 정도(80C) 피복 사용한다.

이런 방법으로 시설하우스내 연작피해 방지는 물론 토양살균, 살충 및 단위수량을 증대시키는 효과가 발생했다. 유씨는 이를 작목반원에게 널리 보급, 이용할 수 있도록 하였다.

충북대 원예학과 김진한 교수와 공동 개발한 맛사지 전문 오이를 재배, 시판할 계획을 가지고 있는데 이 오이는 맛과 향은 물론 키토산이 다량 함유되어 있어 소비자들로부터 큰 호응을 얻을 것으로 예상하고 있다.

유씨의 작목반에서 생산하고 있는 농산물은 협회를 통해 대도시 소비자들에게 공급하고 있으며, 청주 근교 직판장에서 싱싱한 농산물을 직접 직판하고 있다.

유씨는 '98년부터 남전주농업지도자교육원으로 출강하여 자신의 기술과 경험을 바탕으로 교육생에게 강의를 하고 있다. 시설하우스 내 일반적인 경험과 습득한 지식은 물론 유통 관련 마케팅까지 본인의 생생한 경험을 교육생에게 전달하는 것에 자부심과 뿌듯함을 느낀다고 한다.

아무것도 없이 시작한 농업경영에서 '원마루오이'의 상품명으로 도시근교의 소비자들에게 인기를 누리는 것은 유씨의 부지런함과 농업에 대한 애착의 결실일 것이다.

농업인후계자, 채소전업농으로 선정되어 완전자립하는 계기가 되었고 농협과 기술센터의 자금과 기술지도가 우수농산물 생산의 힘이 되었다.

'92년도에 500만원의 자금을 받아 재래식 하우스를 시설하우스로 대체하면서 시작한 본격적인 농업경영이 원마루작목반의 구심점이 되었다.

도시근교 원예작물의 공급원으로 품질좋은 오이 생산을 위해 유씨는 비닐 10cm정도 크기의 플라스틱을 꽃이 진 후 삽입하여 곧게 자란 오이를 출하하고 저농약, 건강한 오이를 생산하는 영농기술을 개발하였다.

지금은 시중에 나와 있는 오이만 봐도 생육 상태를 한 눈에 알아볼 정도로 오이박사가 되었다.

'95년도 9월에는 방울도마토(품종:빼빼)를 400여평의 현대화 하우스에 1만본을 식재, 가을억제재배로 성공하여 2,000여만원의 수익을 올리기도 하였다.



1957년생

주소 충남 부여군 규암면 함양리 157 전화번호 041. 832. 6732 H.P 011. 453. 6732

생산비는 줄이고 소득은 올리고

경영체명 삼일농장

E-mail

jk6732@hanmail.net

주품목 수박, 오이

영농경력 12년

경영규모 2,200평

조수입 1억원

직거래를 통한 소득 향상

수도작을 하는 대농의 집안에서 태어난 유재관씨는 '78년 군입대를 하기 전까지 집안일을 돕다가 '81년 제대 후 결혼을 하고 난 뒤, 본격적으로 축산업을 해보아야겠다는 생각에 결혼 패물을 팔아 젖소 1마리를 구입하였다.

13년간 많은 고난과 노력으로 젖소 30마리까지 늘렸으며, 여기에 만족하지 않고 복합영농에 관심을 두어 영지버섯을 시작하였지만 그다지 수익을 올리지 못하였다.

그 후 표고버섯 만분을 구매하여 3년 정도 기르면서 수확한 물건은 일반 판매와는 달리 서울의 친인척의 도움으로 홍보하고, 아파트 단지를 공략한 직거래를 통해 연간 2,100만 원 정도의 순수익을 올릴 수 있었다.

그러다 수박을 해봐야겠다는 생각에 주작목을 수박으로 전환하게 되었다.

초창기에는 소득이 좋았다. 하지만 재배면적이 늘어나고, 일시에 수확하는 관계로 가격의 진폭이 너무 많아 지금은 재배면적을 오이와 나누어서 재배하고 있다.

수박 1,200평, 오이 1,000평을 재배하면서 4~5년 전에는 가격이나 판매, 유통에서 여유가 있었고 1억여 원까지의 수익을 얻었지만 IMF이후 소비 위축에 따른 가격의 불안정과 판매부진, 경영비가 높아지면서 소득이 점차 감소, 최근에는 판매수익보다 재배 비용이 더 많은 실정이어서 대책을 강구하고 있다.

수박의 조기 생산 기술 도입으로 소득 향상

수박을 주작목으로 오이와 표고버섯을 복합영농으로 재배하고 있는 유씨는 부여지역에 수박재배가 일반화 및 대량재배 되고 있음에도 불구하고 특성이 없어 상품성이 떨어지는 안타까운 현실을 직시하고, 작목반원들과 상의하여 품종 선택, 재배 시기 조정 등의 노력으로 품질을 향상시켰다.

그 결과 작목반원의 농가소득을 높이는 데 기여한 것은 물론 본인도 연간 1억여 원의 농가소득을 올리고 있다.

재배는 단동시설에 1기작은 풀수박, 2기작은 원형수박을 선택하여 남보다 10일 일찍 생산하기 위하여 하우스 내 축열물주머니를 설치한다든가 백색멀칭과 측지 발생묘 정식 등과 같은 기술을 도입하였고, 웃거름 위주의 수박 전용 양액 관주를 해주고 있다.



봄 오이 재배로 소득 향상

오이는 수박을 재배하면서 농업기술센터의 권유로 시작하게 되었다. 주로 가을오이만 재배하다가 자가 노동력으로 인건비를 최대한 줄이면서 하우스를 이중으로 피복하여 봄오이도 재배하게 되면서 소득을 높였다.

재배는 적기 작형을 선택하여 밑거름을 적량시비하면서 액비를 관주하거나 초세진단 기술의 도입에 의한 정밀 농업을 실천하여 성공을 거두었으며, 반축성재배와 역제재배를 이용하여 연중 생산을 꾀하였다.

작목반에서 생산된 오이는 농협을 통해 계통출하 하고 있고, 전국의 오이 출하 동향을 파악하고 품질을 비교하며 경매사, 중도매인과의 유대강화로 판로의 안정을 꾀하였다.

향후 암거배수를 통해 연작장해를 해소하고 과채류 연중재배를 통하여 농가소득을 올릴 계획이며 최신 기자재 투입 및 실증 시험으로 인근농가에 대한 기술확산에도 노력할 계획이다.



1958년생

주소 충남 서산시 대신읍 회곡리 417-1 전화번호 041. 664. 6418

남다른 위기관리로 해외진출까지

경영체명 대신영농조합법인

홈페이지

www.yukmyo.co.kr

E-mail

yukmyo@yukmyo.co.kr

주품목 오이묘

영농경력 20년

경영규모 유리온실 1,500평,

하우스 7,600평

순수익 2억원

오이묘에 인생을 걸다

유제선씨는 부모님의 대를 이어 농고 졸업후 곧바로 영농을 시작해 원예작물을 재배해왔다.

'95년 선도농민 5명이 모여 대신영농조합법인을 설립한 뒤 육묘장 시설을 갖추고 플러그육묘법 등을 과학화하는 데 힘썼다.

유씨는 평지 고온기로 육묘할 때 바이러스 감염 등 각종 문제점을 해결하기 위해 '팬 앤 패드시스템(pan and pad system)'을 설치하여, 여름철 바깥 온도가 33℃ 이상일 때도 육묘장 안의 온도를 27℃ 안팎으로 유지해 건전묘를 생산해 내고 있다.

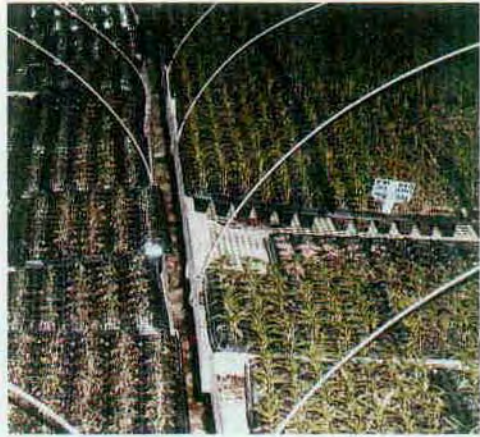
국내에서의 성공을 발판으로 해외진출까지

유씨는 과채류에 대한 '단근편엽합접묘'를 실용화함으로써 활착률을 기존 80%에서 98%로 높이고 접목노력도 30% 이상 절감하고 있다.

‘단근편엽합접묘’는 대목과 꺾꽂이묘를 45° 각도로 잘라 이어 붙이는 방법으로, 꺾꽂이와 접목을 동시에 할 수 있고 잔뿌리 발생이 많아 흡비력이 기존의 모종 방식보다 1.5배 높아 영양흡수가 잘돼 생육이 우수하다.

유씨는 특히 (주)범농, (유)삼신개발 등과 컨소시엄을 구성하여 필리핀에 진출하였는데, 앙겔리스라는 곳에 6,000평 규모의 시범 데모팜(demo farm)을 개장해 높은 호응을 얻고 있다.

이들이 설립한 필리핀 현지 법인인 HADC는 농업에 관한 과학영농 기술을 총체적으로 보여주며 자재 및 기술을 판매하는 회사로서 농업과 관련해 유료 컨설팅까지 수행하며 한국산 시설원자재 보급에 있어 교두보 역할을 수행할 것으로 기대되고 있다.



위기는 곧 기회

유씨는 법인을 설립하여 시설하우스를 짓기 시작했을 때 건설업체의 부도로 많은 어려움을 겪었고, IMF의 구제금융 한파가 닥친 후 2000년도에는 경영이 몹시 어려워져 도산 직전까지 가기도 했었다.

어려운 시기임에도 불구하고 대중 매체를 적극 이용하여 그동안 쌓아온 기술력을 농가에 알리는 노력을 계속한 결과 대신영농종합법인의 프로그묘가 품질이 좋다는 소문이 퍼지면서 다시 활력을 되찾을 수 있었다. 위기가 닥쳤을 때 거기에 굴하지 않고 마케팅에 과감하게 투자하는 등 투자가 없었다면 오늘날의 대신프로그묘는 없었을 것이다.

전문화와 고품질로 무한경쟁 대비

유씨는 또한 오이묘 전문 육묘장만을 고집스럽게 추구한 결과 오이묘의 고품질, 저가격을 유지할 수 있었고, 이것이 오이농가들이 대신 프로그묘를 선택하는 계기가 되었다.

사계절 오이묘를 병해가 없는 고품질 육묘로 생산하기 위해 기술개발을 멈추지 않았고 기술센터 등 기술 교육이 있는 곳이라면 어디든 찾아가 기술습득을 하는 열성도 오늘의 대신영농종합법인을 있게 한 밑거름이 되었다.

유씨는 앞으로 법인 내에 분야별 전문가와 전문 업체를 두어 경쟁에서 앞서나가기 위해 부단히 노력하여, 외국인 농산물과 고품질로 맞선다는 계획을 가지고 있다.



1950년생

주소 충남 공주시 신봉면 입동리 84 전화번호 041. 841. 1808 H.P 011. 9421. 1808

그린음악을 이용한 저농약 재배

경영체명 양지농장
주품목 풋고추, 오이
영농경력 28년
경영규모 1,300평
순수의 6,000만원

토양 및 수질 오염의 확산과 소비자들의 유기농산물 선호로 환경농업은 이미 관심사항을 떠나 농업의 당면과제로 떠오르고 있다.

양지농장의 유충조 대표는 이같은 환경농업을 이끄는 선두주자로 꼽힌다. 현재 유산균과 키토산, 왕겨훈탄, 액비 등을 이용한 저농약 재배와 그린음악을 이용한 친환경농법으로 풋고추와 후작으로 오이를 생산하고 있다.

'그린풋고추', '그린오이' 양재동농협물류센터 최고가격

지난 '92년 1,300평 규모로 4연동과 3연동, 단동 등 총 8개동의 시설하우스를 설치한 양지농장은 모노레일 무인시스템을 갖추고 노동력을 최소화 했다.

특히 저농약 품질인증을 처음으로 획득하고 브랜드명 '그린풋고추'와 '그린오이'로 양재동 농협물류센터에 출하한 후 최고가격을 받고 있다.

또 유대표가 반장을 역임하고 있는 입동시설채소작목반을 통해 농협에 계통 출하하면서 연간 6,000여만원의 순수익을 올리고 있다. 입동시설채소작목반은 15농가 반원 모두가 품질인증을 획득해 공동출하하고 있으며, 공동계산제도 도입한다는 계획이다.

유대표는 “솥으로 토양개량을 하다가 비용절감을 위해 왕겨훈탄을 활용하고, 유산배양기로 유산균을 자체적으로 배양하고 있다. 액비는 으름 등 자연부산물을 천연녹즙형태로 직접 만들어서 사용하고 있다”고 밝혔다.

유대표는 “친환경농법과 그린음악을 이용한 재배에다 손이 많이 들어가는 액비를 직접 만들어 쓴다고 하니까 처음에는 주변에서 유난편다고 손가락질도 했다. 하지만 지금은 주변에서 양지농장의 재배기술을 배우기 위해 견학하는 이들이 많다”고 말했다.

유대표가 친환경농법을 도입한 계기는 지난 '80년 농약에 중독돼 쓰러지고 나서 유기농법과 관련된 각종 교육을 받으면서 비롯됐다. 유대표는 친환경농법 도입 이후 달라진 점으로는 평당 150마리에 달하는 지렁이 서식을 꼽았다.

“농약 사용농가와 비교해 들어가는 비용은 별 차이가 없지만 최고등급의 농산물이 생산되기 때문에 소득 면에서는 월등합니다. 특히 지렁이가 많이 서식하는 것은 산소공급 등 땅이 숨을 쉬는 것을 의미하며, 땅심이 좋아지는 것을 눈으로 직접 확인할 수 있습니다.” 그는 “그린음악이 진딧물 방제에 탁월하다”고 강조한다.

그린음악으로 진딧물 방제

유대표는 “2001년 앰프가 고장나서 음악을 들지 않으니까 진딧물이 엄청나게 퍼졌다”며 “지난해 그린음악을 다시 틀어준 후 진딧물이 불임 등의 이유로 아예 올라오지 않았다”고 실례를 들어 설명했다.

“과채류는 엽채류와 달리 재배기간이 길어 완전한 무농약 재배가 어렵기는 하지만 앞으로 무농약 재배에 성공해서 전국에서 최고 단가를 받도록 할 것입니다.” 그는 “고품질의 친환경 농산물을 생산하면 경쟁력이 충분히 있는 만큼 젊은 인력들이 농업을 천직을 여기면서 농업에 종사하는 시기가 왔으면 좋겠다”고 말했다.





1951년생

주소 전북 완주군 용진면 상삼리 333 전화번호 063. 243. 7993 H.P 011. 9668. 8993

고품질 농산물의 규격화로 소비자 신뢰도 확보

경영체명 용암농장

주품목 상추

영농경력 20년

경영규모 2ha

순수익 4,000만원

영농비 절감과 상품성 제고

농촌에서 태어나 부모로부터 물려받은 농업을 천직으로 알고 오직 외길 인생을 걸어온 육병덕씨는 상추 값이 폭락해 한때 실의에 빠지기도 하였으나 슬기롭게 극복하고 영농현장에 청춘을 바쳐왔다.

농업에 대한 열의가 강하여 용암상추 작목반장을 맡아 활동하면서 상품성 제고에 노력하여 규격화 사업을 정착시켰으며, 유기재배에 의한 저농약 재배확대와 상추의 공동 출하에도 노력을 다하였다.

최근 난방시설로 수막시설을 도입, 영농비를 절감하여 농가소득에 기여한 공로로 새 농민상을 수상하기도 하였다.

상추가 환경요인의 변화에 따라 가격변동이 심하여 소득이 불안정한 작목임에도 불구하고 확실한 신념을 가지고 품질 향상과 생산량 증대로 현재와 같은 고소득을 올려 작목반에 상추 재배의 붐을 일으켰다.

현재는 자가 2,100평과 임차 3,000평의 비닐하우스를 설



치하여 상추재배를 하고 있고 상추를 수확한 후에는 수박을 재배하여 농가 소득을 높이고 있다.

또한 작형을 세분화하고 고품질 상추를 생산하기 위하여 재배 작기별로 품종을 달리하여 홍수출하로 인한 가격하락을 억제하고 있다.

작목반 활성화로 농가제 공동 구입

IMF이후 농업이 생존하려면 생산비 절감을 통하여 우수농산물을 생산해야 한다는 신념으로 절약형 농업을 실천하기로 작목반원들과 함께 의지를 모았다.

그 결과 하우스의 난방시설을 수막시설로 고쳐 겨울철에는 난방비를 절감하고 여름철 고온기에는 온도를 저하시켜 영농 생산비를 절감하였다.

작목반 활성화를 위하여 종자 및 농자재를 공동 구입하여 기금을 조성하기 시작하였고, 수확한 상추의 판매에 있어서도 개별 판매는 유통단계에서의 인건비와 유통비가 차지하는 비중이 높고 불리함을 작목반원에게 인식시켜 계통출하를 선도하였다.

저농약 농산물 생산에 깊은 관심을 갖고 뜻을 같이 하는 작목반원을 선도하여 작목반에서 생산하는 농산물은 우수농산물임을 홍보하는 데 노력을 기울이고 있다.

고품질 농산물인 손바닥 크기의 길푸르고 윤기있는 상추만을 수확하여 출하처의 신뢰도를 높이고 용진 용암 상추의 상품화에도 힘을 쏟아 출하 시 신선도 유지와 규격화를 통하여 작목반의 이미지를 제고하고 작목반 자체적으로 실시하는 자율 검사제도를 정착시키고 있다.



1957년생

주소 충북 단양군 적성면 하리 242 전화번호 043. 423. 8037

하늘도 감동한 유기농산물

경영체명 동산무지개농장

홈페이지 www.farmmoa.com/cb18_ygs

주품목 고추, 생강,

감자, 마늘

영농경력 7년

경영규모 1만3,000평

순수의 2,000만원

특기사항

친환경우수농가(농림부)

진정한 농업의 가치

“인간과 자연의 관계 회복, 자연의 순리에 역행하지 않는 농사가 참농사” 윤갑순씨는 자신의 농업관에 대해 간략하게 이렇게 말했다.

윤씨는 유기농법과 자연농법으로 영농을 시작했다. 영농 초기부터 일반 농법과 달리 유기재배와 자연농법을 시작하여 현재 유기농산물 인증을 받았으며, 영농조합법인을 조직해 소비자에게 직거래로 농산물을 공급하고 있다.

영농초기에 30년 묵은 농경지 논 2,500평, 밭 2만평을 무상 임대하여 옥수수, 울무, 메밀 등을 시작하였다.

30년이나 묵은 농경지는 거의 황무지와 다름 없었지만 철저한 토양관리와 윤씨만의 독특한 노하우로 농산물을 생산하였다.

노력이 있으면 결실을 맺듯이 무상임대를 통해 얻게 된 소득으로 현재 약 1만3,000여평에서 다양한 농산물을 생산하고 있다.



작은 실천이 큰 결실로

혼자만의 연구와 노력으로 유기농법을 터득하기에는 너무 벅차 자연농업협회에서 교육을 받으면서 기술을 배워 유기재배 농산물을 생산하고 있다.

토양관리는 11월 중순 낙엽, 볏짚, 목재 칩 등을 멀칭하여 겨울철 미생물 활동 촉진으로 토양을 부드럽게 해주며, 생육 중에 두렁 및

이랑에 낙엽, 볏짚, 목재 칩 멀칭으로 잡초 발생을 억제한다.

또한 비배관리는 9~10월경, 자신만의 자가퇴비를 제조하여(유기농부산물, 목재칩, 자연농업가축분뇨, 토착미생물, 미네랄액, 천연자연농자재) 4월경 밑거름으로 시비하고 7~8월에 덧거름을 시비, 영양생장을 위한 미네랄 C액 및 천연농자재를 관수 및 옆면 시비하고 있다.

친환경농법의 가장 큰 문제는 병충해 방제지만 윤씨는 밭이랑에 적정수준의 초생재배로 미생물과 병충해의 월동장소를 제공함으로써 공생, 공존토록 하여 농작물에 피해가 없도록 하고 있다. 생산된 농산물의 판로가 가장 큰 문제였기에 그러한 유통문제를 해결하면서 시장교섭력을 높이기 위해 소백산영농조합법인을 조직하게 되었다.

지역농업의 활로를 찾아

20여명으로 구성된 소백산영농조합법인은 유기농산물 외에 일반농산물도 취급하고 있지만 앞으로 모든 참여농가가 유기농산물을 생산할 수 있도록 노력할 것이라 한다.

전자상거래 외 전화주문도 많지만 아직 대부분의 농산물을 정농생협과 한국생협연대로 출하하고 있다.

친환경농업의 확대보급을 위해 자녀를 풀무농업기술학교에서 교육을 받도록 하고 있으며 친환경농업에 관심이 있는 귀농인에게 기술과 경험을 전수할 계획을 가지고 있다.

밭작물 외에도 축산, 임업, 녹색관광분야에도 친환경농업을 접목시켜 지역농업을 활성화시킬 수 있는 방안을 구상하고 있다.





1945년생

주소 전남 해남군 삼산면 신흥리 481-9 전화번호 061. 532. 7282

지칠 줄 모르는 영농의지 부농 일귀

경영체명 신흥푸른농장

주품목 상추, 토란

영농경력 30년

경영규모 1만5,000평

순수익 7,500만원

밭토란 등 새로운 영농 과감히 시도

윤두홍씨가 경영하는 '신흥푸른농장'에는 팜방울이 송글 송글 맺힐 것만 같은 근면함이 곳곳에 배어있다.

17세부터 농사가 좋아 오직 혼자 힘으로 농사일을 시작해 지금은 첨단영농에 앞장서고 있다.

첨단 영농기술을 위해 항상 작목반원들을 중심으로 마을 사람들과 농사 경험담을 나누고 농업기술을 서로간에 전수하는 등 마을의 협동심도 돈독하다.

그렇지만 윤씨에게도 적지 않은 갈등이 있었다.

수매값 동결과 농자재값 인상으로 농사수지가 맞질 않아 농사가 힘들 때도 있었다.

또 친환경농업을 위한 도전과정에서 병해가 발생돼 문전 옥답을 몽땅 갈아엎을 때는 정말 주저앉고 싶은 심정이었다고 한다. 하지만 이대로 주저앉을 수는 없는 일.



영농 수지타산 꼼꼼히 분석

묵묵히 개미처럼 함께 고생한 경제박사 아내에게 힘을 얻어 위기를 기회로 전환시켰다. 근본적으로 영농비 절약과 파종시기를 조절해 '신흥푸른농장'에서 나오는 농산물의 품질은 높이고 가격은 낮추는 어려운 선택이 성공의 지름길이 됐다. 물건이 없어서 못파는 노하우를 건져낸 것이다.

'신흥푸른농장'은 초창기 300평부터 시작해 지금은 논 8,400평에 밭 6,000평, 과수원 1,000평으로 부농이 됐다.

윤씨는 벼를 재배했으나 이윤이 많이 남지 않아 작은땅에서도 고수익을 올릴수 있는 시설채소재배를 하기로 결심했다. 일단 땅심을 높이기 위한 연구에 골몰한 결과 지역에 산재해 있는 갈대를 채취, 4~5일정도 숙성을 시켰다. 갈대에서 백곰팡이가 만들어지면 상추나 시금치를 재배할 하우스에 뿌려서 같이엮은 뒤 10~15일 후 이식을 하게 되면 갈대사이로 공기가 들락거려 땅심이 높아져 으뜸 유기농 채소가 수확된다.

기능성 채소 생산에 끊임없는 도전

윤씨는 연간 조수입으로 1억원 정도를 올린다. 이렇게 부농이 될 수 있었던 것은 몸에 밴 근면, 성실함과 앞서가는 농가들의 영농비결을 배우려는 그의 소박한 의지 때문이다. 땀 냄새가 묻어 있는 그의 농장은 참으로 이색적이다.

농장주위 산 정상에 물을 끌어 올리기 위해 중간 취수장을 곳곳에 만들어 농장전체로 물을 공급시켜 급수문제도 해결하고 있다. 농장을 둘러보면 불굴의 개척농임을 한눈에 알 수 있다. 윤씨는 힘든 농사일을 극복하기 위해 매일 수지타산을 계산하고 영농일지를 차곡차곡 정리하며, 농사일을 보람으로 바꿔가고 있다.

밭토란 재배에 성공하기도 한 윤씨의 장점은 새로운 것에 도전하는 것이다. 앞으로 기능성 채소에 도전하여 '뽕잎상추'와 '토란음료수'를 개발할 계획이다.





1941년생

주소 강원 고성군 간성읍 흘리 1-75 전화번호 033. 681. 5588

친환경 치커리로 영농소득 증대

경영체명 진부령농산

E-mail

jinbooryung@hanmail.net

주품목 치커리

영농경력 45년

경영규모 2만3,000평

조수익 1억원

특기사항

농림부장관상

커피를 대신하던 치커리가 영농 사업으로

윤병두씨는 60년대 진부령에 스키장이 생기면서 스키장을 방문하는 선수들에게 커피를 판매하다가 커피가 떨어지자 커피 대신 치커리 액기스를 연하게 타서 판매를 하던 것이 호응이 좋아 '70년부터 치커리를 재배하여 판매하기 시작하였다.

처음 4년동안에는 치커리를 재배하여 인제 지역에 원료로만 판매를 하였다. 처음엔 치커리를 무농약으로 재배하였으나 농약성분을 검사한 결과 농약이 검출된 것이다.

그 전해에 배추농사를 하면서 뿌렸던 농약성분이 잔존하였기 때문이다. 40cm 가량을 객토를 하여 다시 치커리를 재배한 결과 이때부터 농약성분이 검출되지 않았다.

그 결과 무농약 친환경 마크를 얻을 수 있었다.

'90년도 초반 하더라도 소비자들이 무조건 가격이 저렴한 농산물만을 찾다보니 친환경농법으로 재배한 고가의 치커리 소득이 감소하기도 하였다.

소비자들의 건강에 대한 인식이 높아지면서 점차 소득도 증가하다가 '94년도에 공장을 설립하여 치커리의 재배와 가공, 판매 모두를 작목반원들이 맡게 되면서 소득은 더욱 증가하였다.

지리적 특성을 살린 청정 치커리 생산

치커리는 날씨가 추운 지역에서 잘되고 일조량이 짧아야 품질이 좋아지는 전형적인 고랭지 작물인데 진부령이 이런 지형적, 기후적 조건을 모두 충족시킬 뿐 아니라 농약을 뿌리지 않는 친환경 농법을 하다보니 자연스럽게 소득이 향상되었다.

무농약 처리에 따른 문제점들은 농업기술센터와 품질관리원의 도움을 받아 해결할 수가 있었다. 무엇보다 진부령의 열악한 기후조건을 역으로 이용하여 진부령의 기후에만 맞는 지역특산품을 키워낸 것이 성공의 열쇠라 할 수 있겠다.

맛좋은 치커리를 소비자에게

진부령농산은 소비자들에게 맛좋은 치커리를 선보이기 위해 진부령에서 직접 육묘한 치커리를 사용하며, 퇴비를 직접 만들어 사용함으로써 비용을 절감하여 고품질의 치커리를 저렴한 가격에 소비자에게 판매할 수 있었다.

또한 무농약 농법으로 인해 품질관리원에서 규격화된 포장지 제작비의 30%를 지원받아 우체국 등을 통한 온라인으로 전국의 소비자에게 판매하고 있다.

윤씨는 농민은 시세나 판매에 얽매이지 말고 긴 안목을 갖고 친환경적으로 농산물을 잘 키워서 고품질 상품을 만든 후에 판매에 신경을 써야 한다고 한다.

농산물 시세나 판매에 급급하다 보면 제대로 먹을 수 있는 농산물이 만들어지지 않기 때문이라며 농산물 품질의 중요성을 다시 한번 강조하였다.





1957년생

주소 충남 논산시 성동면 원남리 141 전화번호 041, 733, 1139

과감한 투자로 위기극복

주품목 토마토

영농경력 12년

경영규모 1,800평

순수익 6,000만원

유통업에 종사하다 농업에 뛰어든다

한때 유통업에 종사하던 윤석면씨는 논산시 성동면에 자리를 잡고 수박농사를 짓기 시작했다.

그러나 수박농사만으로는 수익이 낮아, 시설 투자를 하여 사업을 확장해야겠다는 마음을 먹고, 1억원 이상을 투자하여 시설하우스를 설치했다.

큰 돈이지만 난방비, 인건비 등을 절감할 수 있기 때문에 과감하게 투자를 하기로 했다.

시설하우스에 들어가는 비용 중 가장 큰 비용을 차지하는 난방비는 일반 농가에 비해서 절반밖에 들지 않고, 자동화 설비를 해놓았기 때문에 부부가 모든 일을 할 수 있어 인건비를 절감할 수 있었다.

처음 택한 품목은 토마토였는데, 연간 8,000~9,000만 원의 수익을 올렸다.

'99년에도 방울토마토 재배가 급증하여 가격이 푹 떨어지는 바람에 모든 농가가 손해를 본 적이 있었다.

그러나 윤씨는 방울토마토 재배에 자신이 있었다.



이듬해에는 시장가격이 반등할 것이라는 확신으로 강력하게 농협을 설득하여 지금을 마련한 뒤, 방울토마토를 재배했다.

결국 윤씨의 예상이 맞아 떨어져 방울토마토 농사에서 독특한 재미를 보았다.

과감한 투자의 효과

윤씨의 농장에서 출하되는 방울토마토는 상품성이 좋아 다른 방울토마토에 비해 10% 정도 가격을 더 받는다. 게다가 시설하우스에 자동화 설비를 해놓아서 인건비를 많이

절감할 수 있었기 때문에 높은 수익을 올릴 수 있었다.

자동화 설비가 되어 있어서 전화로도 하우스를 여닫고 물과 농약까지 줄 수 있지만, 실제로 하우스를 비워본 적은 없다.

품목을 선정할 때는 지난해 재배했다고 해서 그 다음 해에도 다시 같은 품목을 선정하는 것이 아니라, 정식시기, 재배면적 등과 함께 타 농가의 재배현황 등을 고려하여 선택한다.

작은 성공에 안주하지 않겠다

윤씨는 농사를 짓기 전에 유통업에 종사했던 경험과 노하우가 있기 때문에 판로에 대한 걱정은 별로 없었다. 때문에 농사에만 집중할 수 있었다.

품목은 하나에 국한시키지 않고 시장 상황 등을 고려하여 품목은 언제든지 바뀔 수 있다고 한다. 유통업에 종사했던 경험을 잘 살리고, 어려운 상황에서도 과감한 투자로 정면돌파를 한 윤씨는 올해 토마토 농사가 잘 되었으니 내년에도 토마토 농사나 지어야겠다는 매너리즘에 빠지지 않았다. 꼼꼼히 타 농가의 재배현황과 시장동향을 살핀 윤씨의 노력이야말로 그를 오늘날의 성공으로 이끈 원동력이다.





1958년생

주소 전남 함평군 해보면 상곡리 417 전화번호 061. 323. 0623 H.P 011. 337. 0623

항상 '처음'이라는 말이 붙는 농업인

경영체명 푸른농장

주품목 시설채소(토마토, 딸기)

영농경력 20년

경영규모 8,900평

순수익 6,000만원

딸기작목반 결성, 친환경농업, 양액재배 등 앞장

완숙토마토(1,500여평)와 딸기(600평)를 재배하는 윤자석 씨. 그에게는 항상 '처음'이라는 수식어가 따라 붙는다.

윤씨는 '82년 직업군인 생활을 접고 고향으로 돌아와 이 지역에서 처음 시설농업을 시작한 뒤 '하모 딸기작목반' 결성을 주도했고 친환경농법도 처음 도입했다.

토마토 양액재배를 처음 시작한 것도 그랬다. 토마토는 물론 토경재배를 했다가 2001년부터 양액재배를 도입했다. 저공해·고품질 농산물 생산뿐 아니라 당도 제고와 수확시기 조절 등의 이점이 많기 때문이다.

9월에 정식하고 12월말부터 5~6월까지 시장에 낸다.

키토산·게르마늄·그린농법으로 고품질

토마토 하우스에는 아침부터 저녁까지 음악이 흘러나오는 그린농법을 한다.

하우스 실내온도는 낮에는 최대한 올려주고 저녁이후에는 스트레스를 받지 않을 정도로 가능한 한 낮춰준다. 오존발생기로 물을 소독해 주는데 병해충 발생이 억제되는 효과가 있다고 한다.

5년째 양액에 넣고 있는 게르미늄·키토산 등은 고당도·고품질 생산에 도움을 준다.

원숙토마토 출하가 끝나는 6월쯤엔 배지를 완전히 말려 소독한다. 연작장해를 미리 막기 위해서다. 이때 토마토 하우스에서 나온 폐양액을 관수할 때 재활용하는데, 필요한 양분공급에 도움이 된다고 한다.

"5년전 미생물 농법을 무리하게 시도하다가 실패했다. 유기농법은 먼저 땅의 NPK(질소·인산·칼리)나 미량요소, 수분상태 등을 정확히 알고 시작해야 한다"고 충고한다. 그의 하우스단지안에는 관리용 하우스를 따로 두고있다.

안을 들어서면 보일러와 양액제조 탱크 및 오존발생기가 있는데, 특히 눈길을 끄는 것은 용접기. 보일러가 고장나면 직접 고쳐 쓰기 위한 장비라는 것이다.

대부분의 경우 그는 직접 하우스를 짓고 있다. 윤씨는 "농사를 짓다 보면 만능 기술자가 돼야 한다"며 수리공을 부르면 현장까지 접근도 어렵지만 비용도 만만치 않다는 것이다.

끊임없이 배우고 연구하는 '영원한 학생'

"배우지 않고 연구하지 않으면 도태될 수밖에 없다"

경영 합리화와 기술의 중요성을 늘 주장하는 윤씨의 말이다. 윤씨는 바쁜 농사일 틈틈이 대학에서 농사기술을 습득한다. '96년에는 전남대학교 최고경영자 과정에서 '원예'를 배웠고, 2001년에는 목포대 최고경영자 과정에서 '채소'에 대해 공부했다.

윤씨는 "다양한 재배기술 자료나 데이터가 부족하고 가격 불안정 등 어려움이 많지만 농사는 언제나 땀 흘린 만큼 대가를 돌려준다고 확신한다.

중요한 것은 농업인들 스스로가 철저한 직업 의식을 갖고 평생 공부하고 연구하는 자세이다"라고 거듭 강조한다.





1936년생

주소 강원 동해시 이도동 631-3 전화번호 033. 521. 9566 H.P 016. 9301. 9566

소비자건강 책임진다 유기농업 전파 앞장

경영체명 이화그린농장

주품목 쪽파

영농경력 40년

경영규모 1,000평

조수입 3,300만원

선친의 대를 이어서 자연스럽게 농사를 시작, 어느덧 칠순을 바라보는 지긋한 나이가 된 이건방 사장은 유기농업 가운데 기능성 건강식 모듬 쌈채를 동해시의 브랜드로 정착시키겠다는 야무진 각오를 갖고 있다.

지난 '62년부터 2,000평 규모의 자가농장을 운영해온 이 사장은 시설채소 바람이 불어다치면서 하우스 농사로 본격적인 농사일을 시작했다가 중간에 농산물 유통업으로 사업을 전환했다.

농산물 유통업을 하면서 너무 지나친 욕심을 부려 실패를 하기도 했다. 경제적 손실이 이루 말할 수 없을 정도로 커 농업을 그만둘 생각도 했다. 그러나 천직으로 여기고 다시 농업에 매달렸다. 가족들이 모두 만류했지만 이씨의 농업에 대한 고집을 꺾을 수는 없었다.

지난 '98년 비료로 인한 농토의 폐해, 지하수 오염 등 환경 문제의 심각성을 깨달은 그는 동해시 유기농협회를 설립했다. 설립과 함께 맡은 회장직은 지금까지 이어지고 있다.

이사장은 "평생을 농업을 위해서 살아왔을 뿐, 대가성을 바라고 했다면 벌써 그만 뒀을 것"이라고 말한다.



3,000평 비닐하우스서 유기농업

이사장은 지난 '98년 유기농업에 본격적으로 뛰어 들어 현재 3,000평의 유기농업 하우스를 경영하고 있다.

물론 유기농업은 소비자의 건강을 책임진다는 의식에서 출발했다. 그는 모든 작물은 특성만 파악하면 농약을 사용하지 않아도 농사가 가능하다고 믿는다.

유기농업은 토양에 유효미생물을 퇴비로 다량 투하해 유해 요소를 제거하는 방법이다. 이 유효미생물들이 병충해의 근본적인 발생을 차단한다.

“유기농업을 하기 위해서는 작물의 특성상 고온에 병충해 발생의 빈도가 높아지기 때문에 생산량이 적더라도 서늘한 기후에서 재배를 하는 게 좋다.

식물의 특성을 잘 파악해 병충해가 덜 발생하는 시기에 작물을 심어야 한다. 유기농업의 제일 중요한 점은 자연에 순응하는 마음을 가지고 작물을 재배해야 하며 지나친 욕심을 버려야 합니다.”

그는 “현대인에게 가장 중요한 것은 건강”이라고 강조하고 “소비자, 생산자 모두의 건강을 생각해서라도 유기농업을 해야 한다”고 말했다.

이사장의 유기농업에 대한 뚜렷한 목표다. 많은 국민들이 아직도 환경의 중요성을 절실히 느끼지 못하고 있는 게 이사장에겐 큰 아쉬움이다.

유기농 기능성 채소 개발 착수

이사장은 현재 유기농 기능성 채소를 개발하고 있다. 기능성 건강식 모두 쌈채를 브랜드로 정착시킬 각오다.

이를 위해서 책을 보면서 공부하고 있으며 자료 수집을 위해 컴퓨터도 배우고 있다.

그는 유기농 기능성 채소의 홍보를 위해 소비의 주고객인 주부들을 대상으로 시식회도 열고 있다. 시식회를 통해 소비자가 눈으로 직접 농산물을 확인하고 유기농 채소에 대한 신뢰를 심어주겠다는 게 그의 생각이다.

“친환경 농업의 성공이 목표이며, 유기농업의 정착을 위해 모든 것을 감수하더라도 최선을 다할 것입니다.”

철수를 앞둔 지긋한 나이에 가족들의 만류에도 불구하고 유기농업에 뛰어든 이사장은 농업에 대한 식지 않은 열정을 이같이 표현했다.



이 관 영



1954년생

주소 강원 영월군 수주면 무릉 1리 853-6 전화번호 033. 372. 8015

시설오이, 한우 복합영농으로 부농 꿈 이뤄

경영체명 개척농장

홈페이지

www.gaechok.com

주품목 시설오이, 한우

영농경력 25년

경영규모 1,500평, 70두

순수의 7,000만원

풋고추로 전국 최고 시세 기록

강원 영월군 수주면 무릉리 개척농장 농장주 이관형씨는 시설오이와 한우 사육으로 부농의 꿈을 이룬 프로농업인이다. 이씨의 주작목은 시설오이.

영농경력 25년의 이씨는 담배재배로 농사와 인연을 맺었다. 담배는 당시 고소득작물로 여겨졌지만 이씨의 판단은 달랐다. 고소득작물로 알려진 것과는 달리 일손도 많이 필요하고 실제소득도 기대만큼 높지 않았기 때문이다.

이에 따라 이씨는 영월군에서는 처음으로 시설하우스에 눈을 돌렸다. 초기에는 비가림 시설에 불과한 것이었지만 풋고추를 재배, 남들보다 한달 이상 먼저 시장에 출하하여 전국 최고 시세를 받기도 하였다.

그러나 고추를 계속 재배하다보니 연작장애가 발생, 고추 농사를 지속하기 어려운 지경에 이르렀다.

연작장애를 피하기 위해 고추에서 토마토로 작목을 전환한 이씨는 그러나 또다시 연작장애로 고민을 거듭하다 주작목으로 시설오이를 선택하게 되었다.

이씨는 1,500평 연동식 하우스에서 2기작으로 오이를 재배하고 있다. 매년 2월이면 프리그 묘를 구입, 하우스에 정식하여 자식 돌보듯 정성을 다해 오이를 재배한다.

봄에는 다다기 계통, 가을에는 취청 계통의 오이를 재배하는데 서울 가락시장에서 품질이 우수한 것으로 인정받아 판로 문제는 별다른 걱정을 하지 않는다.

12월과 이듬해 1월은 흑한기로 인해 하우스를 놀리고 있지만, 올해부터는 겨울에도 오이를 재배하기 위해 700평의 양액재배 시설을 갖추었다.

부업으로 시작한 한우, 고소득 효자노릇

이씨는 소규모 부업으로 한우를 사육하던 중 하우스에 사용할 퇴비를 확보하기 위하여 사육 규모를 늘렸다. 당초 1,500평 하우스에 다량의 퇴비를 구입하였지만 사육규모를 늘리면 퇴비 문제를 걱정하지 않아도 될 것으로 보고 70마리 수준으로 늘렸다.

우사에는 톱밥과 미생물제제를 뿌려놓고 우분을 수거해 1년 동안 충분히 발효시킨 다음 퇴비로 사용한다. 이씨는 비육보다는 한달 평균 60~70마리의 송아지를 생산, 판매한다.

시설오이 재배를 겸하고 있기 때문에 일손을 덜기 위해 암송아지만 구입, 인공수정으로 임신시킨 후 12~15개월 사육시켜 큰 농장에 판매하는 방법으로 소득을 올리고 있다.

안전하고 품질 우수한 오이로 경쟁력 확보 계획

이씨는 매년 2월부터 오이 출하가 끝나는 11월까지의 새벽 6시부터 밤 11시까지 하우스와 축사를 오가며 바쁜 하루를 보낸다. 힘든 농작업에도 불구하고 전국 최고의 오이 재배농가가 되겠다는 포부로 오이시험장과 선도 농가들을 견학하는 등 연구노력도 게을리 하지 않고 있다.





1950년생

주소 전북 임실군 관촌면 방수리 629 전화번호 063. 643. 2125

근면과 성실함이 재산

경영체명 방수농장

주품목 시설채소(고추)

영농경력 30년

경영규모

시설하우스 2,000평

조수입 1억원

어려서부터 농사에 흥미를 가짐

어려서부터 농사에 흥미와 관심이 많이 갖았던 이기남씨는 작물을 기르면 보살핌을 준만큼의 수확과 이익을 가져다 주는 것이 좋았다고 한다.

어떤 작물이든지 손에만 들어오면 다른 사람보다 더 잘 생육시키고 풍성한 수확을 얻어 어려서부터 농사박사라는 말을 들을 정도였다.

작물의 생육이 잘되고 양호하면 기분도 좋고 모든 시름이 없어지는 천직이 농업인인 그에게 근심거리가 있었다.

미작과 노지고추 등 경종위주의 농업을 하니 소득이 낮아 생활뿐 아니라 자녀들의 학비도 걱정이었다.

소득증대에 고심하던 중 '97년 시설채소에 대한 투자를 결심하고, 본인토지와 임대토지에 정부보조 50%와 자부담 50%로 연동 하우스 1,900평을 시설하여 시설채소 위주의 농업을 하기 시작한 것이다.

이씨는 계절과 상황에 따라 시설고추, 방울 토마토, 오이, 호박(애호박), 엽채류 등의 생산에 전념하고 있다. 한때 자금난으로 어려움을 겪기도 하였으나, 현재는 안정되어 일한 만큼 수익을 얻고 있다. 그러나 가격파동이 있을 때는 가격변동의 추이를 파악하고 작목을 바꾸어 재배하기도 한다.

흙 살리기 와 규격출하

이씨는 현재 연동 시설하우스 2동 약 2,000평, 자동화 보일러 4대, 각종 시설하우스 재배용 장비를 가지고 있고, 벼 1,500평, 노지고추 3,000평을 경작하여 연 3,000~4,000 만원의 순수익을 올리고 있다.

질 좋은 농산물의 생산을 위하여 유박을 발효시키거나 한약재 찌꺼기를 퇴비화 하여 토양을 비옥하게 하고, 농협과 비료회사에 토양분석을 의뢰하여 적정 시비함으로써 토양 살리기에 주력한다.

이씨는 관비 재배방법의 이용, 규격출하로 소득을 증대시켜 농민 누구라도 근면하고, 성실하게 흙을 살린다면 성공할 수 있다는 자신감을 주었다.

또한 최근 3년 동안의 전국 채소가격 동향을 참고하여 채소 파종과 출하시기를 조절하는 등 작목선택과 유통관리에도 상당한 노하우를 가지고 있다. 유통은 전주 원협이나, 서울의 가락동 농산물 유통단지에 출하한다.

시설의 현대화

이씨가 설치한 전자동 보온 열풍기는 휴대폰으로도 조절할 수 있는 최첨단 기기 시설이나, 아직도 노동력이 부족한 것이 큰 문제다.

전부 외지에서 생활하고 있고 현재의 시설을 내외간에 운영하려면 어려움이 적지 않다. 그러기에 기회만 있으면 열풍기 이외의 여러 가지 시설을 자동화하여 노동력을 더욱 줄여갈 계획을 세우고 있다.





1947년생

주소 서울시 강서구 개화동 391 전화번호 02. 663. 5784

근교농업 장점 활용, 연중 생산체제 갖춰

경영체명 오라오라 농장

주품목 상추, 근대, 아욱

영농경력 20년

경영규모 5,000평

순수익 2,000만원

'80년부터 서울서 '오라오라 농장' 운영

이남복씨는 부인 강옥순씨와 20여년째 상추, 근대, 아욱 등 시설채소를 재배하는 선진 농업인이다. 충남 서산이 고향인 이씨는 서울에 상경, 채소장사를 하다 지난 '80년부터 서울 강서구 개화동에 터를 잡고 '오라오라 농장'이라는 이름으로 직접 채소를 재배하기 시작했다.

처음에는 노지채소를 소량 재배하는 데 그쳤으나, 점차 경험을 쌓으면서 시설재배로 전환했다.

강서채소작목반 24농가에서 생산하는 근대와 아욱은 전량 양재동 하나로마트에 납품하고 있어 이씨도 자연스럽게 이 품목을 선택하게 됐다. 또 연작에 따른 장해를 막기 위해 상추와 근대, 아욱을 돌려지으며 연중 생산체제를 갖추고 있다. 특히 이씨가 노하우를 갖고 재배하는 작목은 상추. 병충해가 발생하지 않게 하기 위해서는 먼저 육묘가 튼튼해야 한다. 작목반에서 육묘장도 직접 운영하고 있는데 여기에서 육묘를 가져다 정식하고 있다.



온도와 습도를 적절하게 맞춰주는 것도 중요한 작업 중 하나인데, 온도는 18~20℃, 습도는 60~70%가 적절한 수준이다.

땅심 살려 튼튼한 육묘 생산, 병충해 미리 막아

거름은 돈분과 계분을 완숙시켜 1년에 1~2회 가량 준다. 농약은 출하 일주일전부터는 절대 뿌리지 않고, 병이 발생할 기미를 보이지 않는 한 아예 사용하지 않는다.

상추는 여름철에는 추대가 발생해 연중 재배에 어려움이 있지만, 오전 10시부터 오후 3~4시 사이에는 차광망을 쳐주면 추대도 덜 발생하고 수량도 많이 재배할 수 있다.

이씨가 가장 강조하는 시설채소 재배의 노하우는 땅심이 좋아야 한다는 것이다.

산성화된 땅에서는 절대 재배할 수 없으며, 산도는 5.5~6.5PH 정도가 적당하다. 화학비료를 많이 쓰거나 완숙되지 않은 퇴비를 쓰면 금방 땅이 산성화되므로 유기질 비료를 많이 써야 한다.



현대식 시설하우스 갖춰 마지막 승부수

땅심을 살렸으면, 다음에는 적절한 병충해 방지대책을 세우는 것이 중요하다. 적절한 온도와 습도를 유지하면 병충해를 막을 수 있는데, 무엇보다 묘종을 튼튼히 해야 한다. 이를 위해 이씨는 묘종을 키울 때마다 새상토를 사다 프러그육묘를 한다.

마지막으로 출하처를 명확히 정하는 것도 빼놓을 수 없는 사항이다. 요즘은 농사만 잘 지어서도 안된다. 이씨의 경우 상추는 고정적으로 시장출하하고, 나머지 작물은 하나로마트에 납품해 출하 걱정은 전혀 하지 않고 있다.

이씨는 앞으로도 근교농업의 장점을 활용해 이곳에서 지속적으로 농업을 펼칠 계획이며, 지하철 9호선 공사로 농장을 옮기게 되면 현대식 시설하우스를 갖춰 좀 더 깨끗하고 자동화된 환경에서 농사를 짓겠다는 꿈을 갖고 있다.



1947년생

주소 경북 성주군 월항면 인촌리 608 전화번호 054. 933. 8596 H.P 011. 546. 2228

자동화 설비로 친환경 참외 생산

주품목 참외

영농경력 30년

경영규모 4,000평

조수입 9,000만원

새로운 기술 있는 곳이면 어디든 달려간다

“이것이 제가 지난해 성주군에서 최초로 설치한 하우스용 자동 보온덮개입니다. 자동이라고는 해도 기술적으로 미비한 점이 있어 아직 사람 손이 필요합니다만, 업체와 계속 상의하면서 보완하고 있는 중입니다.”

경북 성주군에서 이대화씨는 새로운 기술과 설비의 도입에 누구보다 적극적인 참외 생산 농업인이다.

그러나 농사는 자연의 섭리에 거슬러서는 안된다는 생각으로 친환경농법에 관심을 가졌다.

이씨는 친환경농법과 기술을 접목시킨 신지식농업인이다.

이씨는 지난해 자신의 참외 하우스 20동 가운데 10동에 설치한 자동 보온덮개로 독특한 재미를 보았다.

아침 저녁으로 보온덮개 개폐에 들인 시간과 노력이 상당히 절감된 것은 물론이고, 일조 시간이 길어져 보다 높은 품질의 참외를 생산할 수 있게 된 것이다.

지난해 이씨가 참외 재배로 벌어들인 조수입은 9,120만원. 전년에 비해 2,000만원 이상 높은 소득이다.



별수정 참외 생산해 청와대에 납품하기도...

이씨는 새로운 참외 재배 기술이 있다는 곳이면 어디든지 달려간다.

보온덮개와 공기창, 관수 시설 등을 일찌감치 자동화한 것은 그런 부지런함의 결과이다.

하지만 이씨의 영농 목표가 더 많은 생산, 더 높은 소득만은 아니다.

자연의 섭리에 순응하는 농사 방법인, 친환경농업에 눈뜨게 된 이씨는 10여년 전부터 별수정 참외를 생산해오고 있다.

그러나 이씨가 생산한 참외는 처음 몇 년 동안 시장에서 외면당했다.

시장에서 상품으로 치는 참외처럼 껍질이 곱게 지지 않았던 데다 인공 수정 참외의 값 하락을 우려한 중간 상인들이 '별수정 참외는 당도가 떨어진다'는 소문을 퍼뜨려 유통 판로가 원활하지 않았다.

이씨는 한동안 별수정을 포기해야 하나 하는 고민에 빠졌다.

그러던 중 8년 전인 '95년, 이씨의 참외를

우연히 맛본 한 국회의원의 추천으로 이씨의 참외가 청와대로 납품되기 시작했다.

이씨가 여기서 용기와 자신감을 얻은 것은 물론이다.

"'99년 영국 여왕이 방문했을 때 좀더 보기 좋은 물건을 선보이려고 인공 수정한 참외를 청와대로 보냈다가 그 길로 납품을 거절당했습니다.

전에 비해 단맛이 훨씬 떨어져서였습니다. 아차 싶었지만 한편으로는 기뻐했습니다. 역시 내 방법이 옳았구나 하는 자신감을 갖게 되었기 때문입니다."

지금 이씨가 '저농약 농산물'로 친환경농산물 인증을 받게 된 것도 모두 이런 노력의 결실이다.

농사는 편리해지고 농산물은 건강해져야...

화학 비료든 발효 퇴비든, 시비량이 적으면 서도 작물이 최대한으로 영양을 흡수할 수 있어야 좋은 비료이다.

요즘 이씨는 수입 상토에 각종 미생물과 산야초, 천연 칼슘, 한약재 부산물 등 9가지 재료를 첨가해 만든 퇴비를 사용하고 있는데, 따로 액비를 뿌리지 않아도 될 만큼 효과가 우수하다. 자동화 설비를 갖추고 천연 재료를 사용할수록 순수익이 낮아지는 것은 이씨로서도 부당스러운 일이다.

그러나 농사가 편리해져야 농업인이 덜 수고로워지고, 농산물이 건강해져야 소비자에게 이득이 된다는 것이 자신의 지론이다.

앞으로도 이씨는 참외 재배 기술이 있는 곳이면 어디든 찾아나설 것이다.



1961년생

주소 강원 삼척시 하장면 숙암리 62 전화번호 033. 552. 0190 H.P 018. 274. 0190

고랭지 배추로 연간 7,000만원 소득

경영체명 장군바위농장

주품목 고랭지배추

영농경력 18년

경영규모 4만평

순수익 7,000만원

특기사항 농림부장관상

처음 시작한 약초재배 시련의 연속

“농업은 지역적 특성을 먼저 감안하는 것이 가장 중요합니다.” 고랭지 배추농장인 장군바위농장을 경영하고 있는 이도호 사장의 말이다.

이사장은 지난 '85년 군 제대 후 선친의 농사일을 거들면서 농사일을 시작했다. 이후 지난 '88년 농민 후계자로 선정되면서 본격적인 농사에 뛰어들었다.

그의 농사는 순탄하지 않았다. 실패를 하고 농업을 포기할까하는 마음을 먹을 만큼 어려웠다.

처음에 시작한 당귀, 더덕 등의 약초재배는 시련의 연속이었다. 특히 약초재배를 하면서 가공처리 시설 부재로 어려움을 겪어야만 했다. 여기다 출하에 어려움이 있어 중간상인에게 포전매매를 하다보니 손에 쥐는 돈은 기대에 크게 못 미쳤다. 여기다 옆친 데 덮친 격으로 중국 농산물이 개방되면서 그는 약초재배를 포기해야만 했다.

연속되는 시련으로 농업자체를 포기하려 마음까지 먹은 그를 다시금 붙잡은 것이 바로 삼척지역의 특성을 살린 고랭지배추 농업이다.

현재 이사장은 4만여평의 농장을 운영하고 있으며 연간 7,000만원의 고소득을 올리고 있다. 이사장은 기존의 고랭지배추농업에 자연농업을 접목·발전시켰다. 고랭지 배추를 좋은 모양을 유지하기 위해서는 어쩔 수 없이 농약을 살포해야 한다. 그러나 농약을 많이 사용하다보니 자연스레 토지는 병들어가기 시작했다. 황폐해 가는 토지를 살리는 차원에서 자연농업을 도입한 것이 지금까지 오게 됐다.

고랭지배추에 자연농업 접목으로 재기

이사장은 현재 육묘에 필요한 상토를 본인이 직접 제조한다. 이 상토로 연간 200만종의 배추 육묘를 재배하고 있다.

“그 나라 식물은 그 나라의 흙에서 키우는 것이 원리로, 해외에서 흙을 수입하지 않고 우리 기술력으로 자가 상토를 개발해 모든 채소를 재배할 수 있습니다.”

이사장은 “외국의 비싼 흙을 수입해서 쓰고 있는 우리 농가의 현실이 안타깝다.”며 이같이 말했다. 우리 흙에서 자란 식물들은 뿌리가 강해 본 밭에 나가도 병충해에 대한 적응력이 강하며 가뭄의 영향도 덜 받는다. 이렇게 재배된 배추는 중간상인들을 통해 채소에 예민한 부산으로 대부분 출하된다. 그는 2001년과 2002년에 각각 5톤 트럭 70대 분을 최상품으로 출하했다.

“수입농산물에 대비해 오가피, 업나무, 고랭지 풋고추 등 대체 농작물의 개발이 시급합니다.”

대체 작목 개발 착수

현재 호박과 감자는 서울의 여러 카페에서 메뉴로 개발되고 있다. 또한 여성들의 다이어트 식품으로 각광을 받으면서 대체 작목의 하나로 부각되고 있다.

이사장은 이같은 점에 착안해 복숭아, 사과 등 과일류도 대체 작목으로 실험재배하고 있다.

그는 “산지에 포장 시설을 갖춘 공장을 건설해 배추 외에 김장에 필요한 채소들도 동봉해 출하하는 고랭지 배추 사업을 전개할 생각”이며 “고랭지 농업이 발전하고 친환경 농업이 정착되는데 최선을 다할 것”이라고 앞으로의 계획을 밝혔다.





1946년생

주소 경북 포항시 북구 흥해읍 217 전화번호 054. 261. 1577

세계적인 시금치 키운다

경영체명

흥해곡강시금치작목반

주품목 시금치

영농경력 30년

경영규모 3ha

순수익 7~8,000만원

곡강 시금치 브랜드 정착

'시금치 하면 곡강'

이등질 흥해곡강시금치작목반 대표는 시금치 브랜드로 명성을 날리고 있는 '포항곡강시금치'를 만든 장본인이다.

이대표가 시금치에 손을 대기 시작한 것은 지난 '90년.

벼농사로 처음 농업을 시작했으나 남들 다하는 벼농사를 짓기보다는 지역 특색을 살리면서 국제경쟁력까지 갖출 수 있는 상품을 개발해야겠다는 생각으로 작목개발을 하기 시작했다.

그래서 시작한 작목이 시금치이다.

시금치를 선택한 이유는 포항 흥해지역이 겨울철에 노지 시금치를 재배할 수 있는 최적지라는 판단이 섰기 때문이다.

포항지역은 겨울철에 비닐하우스가 아닌 노지에서라도 시금치를 재배할 수 있는 기상여건을 갖춘 데다 바다인근 지역에 위치하고 있다.

미네랄 등 바다 영양분을 섭취할 수 있어 품질이 우수한 상품을 생산해 낼 수 있는 여건을 갖췄다.

직거래 위해 사업자등록증도 갖춰

지역적 재배여건을 배경으로 '포항곡강시금치'라는 상표등록을 특허청에 내고 '90년 초 업체류를 처음으로 골판지 박스 출하하는 등 남다른 전략을 펴 나갔다.



주변 선도 농가들과 손잡고 지금의 흥해곡강시금치작목반을 결성, 작목반으로는 보기 드물게 사업자등록증까지 내어 대형유통업체들과의 거래를 염두에 둔 사업성을 갖추기도 하였다.

대형유통업체들과 직거래를 할 때 계산서를 발행하여, 거래의 투명성을 확보할 수 있을 뿐만 아니라 상호간의 신뢰도 구축할 수 있다는 것이 이대표의 생각이다.

업체류로는 처음으로 품질인증

이대표는 '93년 업체류로는 처음으로 국립농산물품질관리원으로부터 품질인증을 받았다. 품질인증을 받기 위해 이대표는 6개월간 심혈을 기울였다. 관계당국을 일일이 찾아다니며 품질에 대해 설명하고 각종 서류를 제출하는 등 끈질기게 설득했다.

품질만은 자신 있었지만 그때까지 시금치의 품질을 인증해 준 적이 없었기 때문이다.

이대표는 종자, 퇴비, 미생물 등 어떤 자재도 도입하기 전에 충분히 시험재배를 거쳐 성과가 있다고 판단될 때에만 사용하는 등 품질관리에 있어서는 어느 누구보다도 철저하게 하고 있다.

또 매년 토양성분을 철저히 분석하고 부족분을 적절하게 보충해 나가는 등 토양관리에 남다른 노력을 기울이고 있다.

현재 이 같은 품질과 상품성을 인정받아 이마트 등 대형유통업체에 직거래를 통해 전량 납품하고 있는 상태다.

이대표는 요즘 시금치를 이용한 다양한 가공식품을 개발할 수 있는 방안을 찾는 데 고심하고 있다. 장기적으로 봤을 때 생식품만으로는 승산이 없다는 판단 때문에 시금치가 갖고 있는 영양학적 가치를 최대한 살려 또 다른 부가가치를 창출하기 위해 새로운 전략을 짜고 있다.

"30년동안 농사를 지으면서 내린 결론은 농업은 하루아침에 이뤄지지 않는다는 것입니다.

장기적인 안목과 계획으로 또 무엇보다 국제 경쟁력을 가져야 한다는 생각으로 차근차근 전략을 짜나간다면 시간은 다소 걸리겠지만 성공할 수 있습니다."





1955년생

주소 강원 양구군 동면 팔랑리 5번 전화번호 033. 481. 1464

산나물을 고소득작목으로 탈바꿈

경영체명 대암농장

주품목 산나물(곰취)

영농경력 24년

경영규모 비가림 1,200평,

밭 8,000평, 논 1,000평

순수익 2,400만원

지역여건에 알맞은 최적의 작목 선택

산나물을 전업 고소득작물로 탈바꿈시킨 농업인 이명준 씨. 이씨는 '79년 군 제대후 부친의 농사를 이어받아 고향인 이곳 양구군에서 무·배추 등 고랭지채소 재배로 본격적인 영농을 시작했다.

하지만 연작장애와 잦은 값 폭락 등으로 인해 몇 번이나 좌절을 겪으면서 새로운 소득작목의 필요성을 절감했다.

이에 따라 해발 500m의 대암산 자락에 위치한 지역여건에 적합한 작물로 '곰취'를 택했다.

서식지와 유사한 환경만 조성해 주변 밭에서도 특별한 관리 없이 잘 자라고 일손이 적게 들어 산골에서는 최적의 작목이라고 판단했다.

문제는 토양이었다. 몇몇 농가의 곰취 인공재배 실패 사례를 통해 토양 수분과다가 원인임을 알고 있었다. 토양의 비옥도도 선결과제였다. 부업토에 가까울 만큼의 비옥한 토양이 아니고서는 '곰취'의 밭재배가 힘들기 때문이다.



야생의 환경과 유사한 생육여건 조성

이씨는 이웃 농가들의 실패를 거울삼아 '91년 일차로 50평의 시범포를 준비했다. 밭에 비가림 차광막시설을 준비하고 배수가 잘 되게 밭을 정비했다.

철저한 준비 덕분에 첫 수확은 기대 이상이었다. 품질이 뛰어나 양구 읍내 장터에서

4kg 한 관에 1만5,000원씩을 받았다. 여기서 자신감을 얻은 이씨는 재배면적을 확대하는 한편 '94년 뜻을 같이 하는 11농가와 함께 '대암산채작목반'을 결성했다.

이후 작목반을 중심으로 품질향상에 주력했다. 비옥한 토양환경 조성이 최고의 품질을 만들어낸다는 믿음으로 퇴비 증산 등을 통해 친환경농법을 적극 실천했다. 그 결과 2001년 3월 국립농산물품질관리원으로부터 무농약품질인증을 받았다.

이씨는 올해 1,200평 밭에서 4~6월 '곰취' 재배로만 2,400만원의 소득을 올렸다.

가공분야로 영역확대와 품목 다양화 추진

현재 곰취는 생물 출하만으로도 물량이 달려 없어서 못팔 지경이지만, 여기에 만족한다면 수익성에 한계가 있어 가공분야로까지 확대해 나가야 한다는 생각이다.

이에 따라 곰취를 삶아 진공 포장·출하할 수 있는 가공시설을 마련했다. 2003년 1차로 시험 가동 후 시장 반응 여하에 따라 규모도 키워나갈 계획이다.

공급 물량이 충분히 확보돼야 판로를 안정적으로 유지할 수 있기 때문이다. 또한 이씨는 곰취재배에서 얻은 기술을 바탕으로 참나물과 더덕으로 영역을 확대해 볼 생각이다.

이씨는 별도로 마련한 100평 밭에 4년전부터 더덕을 재배해왔으며 참나물도 준비중이다.

"한때는 절망도 많이 했지만 산나물 재배를 통해 분명히 나아갈 방향을 알게 됐다.

앞으로는 곰취와 참나물, 더덕 재배를 확대하고 다양한 가공사업을 벌여 지역을 명실상부한 산나물 주산지로 만들고 싶다"는 힘찬 포부를 밝혔다.





1960년생

주소 경남 김해시 화목동 952 전화번호 055. 323. 3182 H.P 017. 557. 7474

성공은 남들보다 빨리야 온다

경영체명 호동이농장

주품목 참외, 토마토

영농경력 17년

경영규모 참외 1,000평,

토마토 2,000평,

논 5,000평

성공을 위한 끊임없는 투자

17년 전 부산의 도시생활을 접고, 고향인 경남 김해시 화목동으로 귀향한 이병호씨는 선친 때부터 해오던 참외농사를 이어 받아 영농을 시작했다.

작목반원의 일원으로 영농에 뛰어 든 이씨는 남들보다 빠르고 차별화된 농사를 지어야 성공한다는 신념을 가지고 있다. 즉, 남과 다른 작목 선택과 신기술의 연구·개발, 차별화된 시설하우스를 갖추어야 한다는 것이다.

이씨는 관련 기관이나 신문 등에 소개되는 시설하우스 최신 기술과 신품종에 관한 정보를 시설하우스 안 시범포에 끊임없이 적용, 시험재배를 해오고 있다.

신품종 재배, 점적 관수, 지중 난방, 열풍기 등 관련 기술을 실험하고 적용하여, 참외 위주의 농사에서 벗어나 8년전부터는 토마토 농사를 시작했다.

농산물 리콜제 정착을 위해 참외상자에 리콜 스티커를 부착해 출하하고, 속박이를 없애 소비자의 신뢰 구축에 힘쓰고 있다.

끊임없는 투자를 바탕으로 기술력 확보

한때 이와 같은 끊임 없는 시도에 대해 주위에서 급지 않은 시선을 보낸 것도 사실이다. 과도한 투자에 비해 아직까지 큰 돈은 벌지 못했기 때문이다.

그러나 이씨는 한 발 앞서 나가기 위해선 투자가 필수적이란 생각을 갖고 있고, 투자에 대해서는 인색할 필요가 없다고 본다.

이 같은 노력으로 7년 전에는 시험 재배한 토마토 품종이 큰 인기를 끌어 목돈을 쥐어보기도 했다. 그러나 소득이 높고 낮음과 관계 없이, 주위 사람들이 자신의 경험과 노하우를 알아줄 때 더 큰 보람을 느낀다고 한다.

앞으로 이씨는 과도한 투자가 불필요하다고 생각하고 있다. 이제까지 투자로 인해 영농이 안정적이지 못했으나, 그에 대한 댓가로 기술력이 확보되어 있기 때문이다.

이씨는 투자의 결과를 기대할 차례인 것이다.

새로운 기술에 대한 끊임없는 노력



이씨는 지금 일본산 신 품종 방울토마토를 시험 재배하고 있다.

내수에만 머물고 있는 영농상황을 타개하고 방울토마토 관련 재배기술을 확보하여, 작목을 전환할 계획으로, 전체 2,000평 중 500평을 방울토마토 시범포로 운영하고 있다. 가족들의 반대와 별다른 소득을 기대할 수 없을 것을 알면서도 새로운 신품종 시험재

배에 나서는 것은 앞서가는 영농인이 되기 위한 노력의 일환이다. 이씨는 투자를 줄일 생각이지만, 신기술의 연구, 개발에는 결코 물러서지 않을 것이라고 한다.

이씨가 일본 신품종 방울토마토 시범포를 운영할 수 있었던 것도 끊임없는 기술력 확보에 대한 의지 때문이다. 이제까지의 투자와 탄탄한 기술력 확보를 바탕으로 이씨는 내수는 물론 수출에도 적극 나설 계획이다.



1949년생

주소 충남 보령시 요암동 283-1 전화번호 041. 933. 8244 H.P 011. 9883. 8244

철저한 관리를 통한 친환경 농산물 생산

경영체명 시형농장

주품목 방울토마토, 멜론

영농경력 30년

경영규모 960평

순수익 4,750만원

자동화 시설로 인한 경영비 절감

이상억씨는 영농경력 30년의 베테랑 농업인이다.

그동안 양돈과 벼농사를 하다가 몇 차례의 어려움을 겪기도 했고, 경지가 부족한 취약점도 안고 있었다.

그 대안으로 벼농사 중심의 영농을 탈피하여 면적당 수확량이 많고 부가가치가 높은 농산물을 생산하고자 '96년 시설 채소로 주 품목을 바꾸고, 약 1억 2,000만원을 투자하여 시설하우스를 설립하여 방울 토마토와 멜론, 오이, 풋고추를 재배하기 시작했다.

겨울철에는 난방비를 절감하기 위해 태양열을 이용한 지중 가온처리를 하였고, 여름철에는 지하수를 이용하여 냉난방을 동시에 조절할 수 있는 장치를 개발, 경영비 절감을 이루어냈다.

“시설비를 아끼려고 하는 것은 결코 절약이 아니다. 시설의 단가를 낮추기 위해 품질이 저하된 기계를 사용하는 것은 결코 농사에 도움이 되지 않을 것이다.”

시설투자에 인색하면 장기적으로 더 손해를 입게 된다. 그러므로 시설투자를 철저히 하되, 경영비를 절감하고, 생산량과 품질의 상승을 가져와야 한다고 하였다.

안전한 먹거리 공급이 생산의 주목적

이씨는 양액재배, 배지의 무균토양, 퇴수재활용 등의 방법으로 시설하우스 농산물을 생산해 친환경적인 농업을 실천하고 있다. 특히 유기농법을 이용한 양액재배로 기술관리면에서도 선도농업인으로서 손색이 없다.

'97년, 국립농산물 품질관리원으로부터 품질인증을 받은 방울 토마토, 풋고추, 멜론, 오이는 친환경 안전농산물로서 타작목반의 모범이 되고 있다.

부인 신혜숙씨도 "안전한 먹거리를 제공하는 것이 영농을 하는 목적이다. 소비자가 먹고, 자신이 먹고, 자신의 자식들이 먹는 농산물이 건강을 해쳐서는 안 된다"고 강조하며, 자신들이 생산한 농산물을 믿을 수 있도록 홍보하는 것 또한 중요하다고 한다.

현재 이상억씨는 생활협동조합 직거래로 생산량의 1/3을 판매하고, 공판장으로 생산량의 2/3를 출하하고 있다.

수확을 극대화 하기 위한 노력

이씨는 양액재배 교본을 사용하는 농기들에게 다소 까다롭더라도 교본에 충실하도록 한다. "양액재배를 하는 많은 농가가 있지만, 교본을 교본으로써 최대한 활용하는 것이 가장 좋은 방법이 될 수 있다"고 말한다. 교본 내용에 대한 이해가 부족한 상태에서 양액재배를 실행했다가는 성공하기 어렵다는 것이다.

친환경 재배를 통한 농산물 생산량은 농약을 사용하는 상품보다 수확량이 줄게 된다. 하지만 이를 극복하고 생산량을 최대한 늘리려면 교본을 중심으로 한 철저한 관리가 필요하다는 것이 이씨의 지론이다.

그는 농부의 세심한 배려로 농작물 성장 단계별로 시기를 놓치지 않고 관리하는 것이 중요하다는 점을 재차 강조하고 있다.





1958년생

주소 충북 청원군 내수읍 묵방리 179-2 전화번호 043. 214. 0779 H.P 011. 467. 0779

쪽파 전문재배로 영농 승부

경영체명 상열농장

주품목 시설채소(쪽파)

영농경력 17년

경영규모 1만3,000평

순수익 8,000만원

철저한 토양관리로 신선하고 품질 좋은 채소 생산

이상열씨는 청주농고를 졸업하면서 농사를 시작해 이제는 청주지역에서 '쪽파 왕'으로 통할 만큼 쪽파분야 전문 농업인이다.

농사를 처음 시작할 당시만 해도 시설채소와 과수원 경영에 뜻을 뒀다.

인근 농가의 농사기술을 답습하며 담배농사와 벼농사를 짓던 이씨는 '90년 700평의 시설하우스를 설치하고 참외와 수박농사에 뛰어 들었다.

지금도 그렇지만 그 당시에 토양관리를 철저히 했다.

당도가 높고 빛깔이 뛰어난 참외와 수박농사를 지었지만 전국의 농산물시장을 무대로 판매에 나서기가 힘들어, 4년 여만에 참외·수박농사를 과감하게 접었다.

이어 청주시역 농산물시장을 누비며 눈여겨 봐왔던 쪽파와 대파·초록무·총각무 등 신선채소류 쪽으로 작목을 전환하여 다시 시작하였다.

시장의 흐름을 분석해 작목을 전환

농장이 청주시내 농산물시장과 10~20분 정도의 가까운 거리를 첫번째 무기로, 재배면적을 늘리고 좋은 채소류만 생산한다면 승산이 있다고 봤다. 시설하우스 1,000여 평 외에 하천부지를 임대받아 3년여 동안 개간하는 일을 하였다.

인근의 축산농가들로부터 축산부산물을 받아 하천부지 한 칸에서 효소를 섞어 1년 이상 이를 발효시켜 전량 하천부지에 투입, 버려진 땅을 옥토로 바꾸어 놓았다.

이 땅은 쪽파 농사를 짓기에 아주 좋았다. 10월 중순에 하우스와 노지에 쪽파를 파종한 이씨는 수확 시설을 갖춘 1,000평의 하우스에서는 12월부터 이듬해 2월말까지, 노지에서 4~5월까지 20~30일 동안 수확해 서울 가락시장을 공략하고 있다.

또 장마철이 끝난 뒤 채소값이 큰 폭으로 상승하는 것에 착안, 5월초에 쪽파와 대파·초록무·총각무 등 파종하고 비가림의 방법 등으로 출하시기를 조절하고 있다.

추석 대목을 겨냥하여, 8월초에 파종한 채소류는 9~10월에 수확하며, 김장철을 맞추기 위해 시금치와 갯 등을 심어 수확한다.

농한기와 농번기가 따로 없는 연중 재배, 연중 출하

노지 8,000평과 하우스 1,000평에서 1년 내내 농작물을 수확하거나 재배하고 있는 이씨는 농번기와 농한기가 따로 없다. 땅도 놀리지 않는다. 땅 관리를 철저히 하기 때문에 가능한 일이다. 이씨는 1년 이상 발효된 완숙퇴비를 넣는 것을 비롯 인근 돼지 사육 농가로부터 6개월 이상 발효된 돈분 액비를 넘겨 받아 노지에 넣고 있는 것이다.

이와 함께 8,000여 평의 하천부지와 시설하우스의 토양에 대해서도 매년 한차례 이상 토양검정을 실시, 영양분의 손실을 보충해 주고 있다. 특히 작물을 파종할 때마다 300평에 5t 정도의 발효액비를 뿌려 준다.

이런 이유로 이씨의 농장에서 생산되는 쪽파와 대파 등 신선채소류는 신선도가 오래 유지되는 것으로 시장에서 소문이 자자하다.

최근 이씨는 쪽파·대파·시금치·갯·초록무·총각무 등 신선채소류 6~7개 품목을 번갈아 농사짓고 있다. 이씨는 결코 단순하지 않는 영농 일정의 비결을 10여년 동안 꼼꼼하게 작성해온 영농일지 속에 다 숨어 있다며 소박한 농업인의 웃음을 보여주고 있었다.





1948년생

주소 전북 정읍시 상동 269-2 전화번호 063. 531. 8393 H.P 016. 610. 8393

자연은 깨끗하게 후손에게 물려주어야

경영체명 작목반

주품목 참외, 수박

영농경력 28년

경영규모 7,000평

순수익 8,000만원

자식을 기르는 마음으로 농업에 전념

황무지와 같은 자갈밭을 임대하여 농사를 짓기 시작한 이 석변씨는 30년 가까운 수박재배 경력을 가지고 있다.

농사일이 힘들고 재값을 못 받을 때는, 농사일을 당장이라도 그만두고 싶었지만, 자녀들의 성적이 올랐든지 좋은 학교에 진학하였다든지 등의 소식을 들으면 의기와 투지가 다시 샘솟아 농사일에 전념하게 되었다.

일본 동경대학에 국비장학생으로 간 딸이 있으며, 서울대학교와 서강대 그리고 교대에 다니는 자녀들이 있어 늘 심적으로는 남부럽지 않은 부자이다.

이씨는 수박과 참외에 관한 교육이 있다면 수원 농촌진흥청, 고창 수박시험장, 농협지도자 교육원 등 전국 어디든 찾아가 한 가지 기술이라도 습득하여 배우고, 익힌 기술을 작목반원들에게 널리 보급하였다. 작목반 출하 상품에 대해 규격화 된 칼라박스과 차별화된 디자인으로 상품 가치를 높이고 당도 높은 우수농산물을 출하하여 다른 농가에 비해 높은 가격을 받고 있다.

선진영농기술도입과 보급을 앞장서 실현



득을 올릴 수 있었다.

우수농산물을 생산하기 위해 수막시설 재배, 보온 덮개 설치, 전열선 설치 등으로 다른 농가에 비해 수확기를 앞당겨 안정된 가격으로 높은 소득을 올릴 수가 있었다. 또한 생산기반 시설인 하우스를 설치할 때에도 각종 재해에 대비해 보다 튼튼하게 설비한 탓에 '98년 올가 태풍과 2002년 태풍 루사 등에도 피해를 입지 않아 고소득을 올릴 수가 있었다.

자연과 하나란 마음으로 경영한다



는 여건을 만들어 주어 우수 농산물을 생산할 수가 있었다.

이러한 일련의 노력은 정상도에까지 알려질 정도로 성과가 높으며 공판장에서조차 그의 이름만 들어도 최상급을 줄 정도이다.

앞으로는 기능성 수박과 참외를 생산하여, 품평회나 각종 행사를 개최하여 수박과 참외를 널리 알려 판매도 늘려나갈 계획이다.

시설하우스내 연작장해를 극복하기 위하여 여름이면 효소+쌀겨+흑설탕을 혼합하여 균강을 만든다.

하우스에 퇴비를 전면 살포한 다음 그 위에 균강을 살포하고 깊게 로타리하여 수분을 60~70% 정도로 맞춘 후, 비닐로 덮어 20~30일쯤 밀폐하고 밀칭해둔다.

그렇게 함으로써 태양열 소득이 되어 연작장해를 극복하고 높은 소

이씨는 정읍에서 20년 전 최초로 수박전문재배를 시작하여 다른 반원들에게도 널리 보급을 시킨 선구자이다.

퇴비를 만들어 효소로 발효시켜 사용하였고 가을이면 짚을 넣어 염류도 제거할 수 있었다.

이때 발생하는 탄산가스를 이용하여 작물에게 필요한 탄산가스를 보충하여 작물을 튼튼하게 자랄 수 있



1956년생

주소 경기 남양주시 조안면 능내리 26-3 전화번호 031. 576. 8367 / 6955

가족과 소비자의 건강을 지키자

경영체명 대가농원

주품목 상추, 파, 딸기

영농경력 10년

경영규모

1만평(품질인증 5,000평)

순수익 1억원

유기농재배가 곧 생산성 향상 지름길

“농작물을 재배함에 있어서도 책임감이 뒤따라야 한다고 봅니다”

상추, 파, 무·배추, 딸기 등을 유기농법으로 재배하고 있는 대가농원 이성준 사장의 말이다.

이사장은 농가들이 생산성 극대화에만 초점을 맞춰 과도하게 농약을 사용한 농작물을 생산·유통시킴으로써 소비자들이 농산물을 받고 구입하지 못하는 실정에 대해 농민의 한 사람으로서 양심의 가책을 느끼게 되었다고 한다.

그래서 ‘나의 가족과 소비자의 건강을 지키자’는 마음으로 유기농 재배를 시작한 것이 오히려 농가의 생산성 향상을 기할 수 있는 계기가 됐다고 한다.

농업계 학교를 졸업한 것을 계기로 전공을 살려 원예분야에 첫발을 내디딘 이사장은 유기농업을 실현하기 위해 발효퇴비, 활성수, 천혜녹즙, 한방영양제, 목초액, 미생물제제, 현미식초 등을 이용, 자체적으로 퇴비를 만들어 적당한 영양을 공급하였다.



잡초는 비닐 멀칭을 한 후 사람의 손으로 직접 제초하는 등 유기농법 이라기보다는 자연농법에 가까운 재배법을 활용하고 있다.

이러한 소비층 확대에 따라 연간 평당 1만원씩 약 1억원의 순수익을 올리고 있다.

이사장은 유기농업 확산을 위해 주변의 뜻있는 농가들과 더불어 청송작목반을 구성, 공동 연구하고 공

동생산·출하함으로써 작목반원 전원이 친환경 농산물 인증을 획득하는 데 기여했다.

작목반원 1인당 보통 순수익 7,000만원 이상을 올리는 등 타작목반에 비해서 높은 소득을 올리고 있다.

이사장은 하나로마트와 새농유통회, 백화점 등에 출하하고 남은 일부 유기농산물을 도매시장에 내놓기도 한다. 그러나 유기농산물 특성상 화학적 재배방법을 이용한 작물보다 외관상 상품의 질이 떨어진다는 이유로 도매시장에서는 최하가격을 받고 있어 아쉽다며 도매시장에서도 유기농산물 전문경매시스템이 갖추어졌으면 하는 바람을 갖고 있다.

농촌체험을 통한 농업알리기



이사장은 또 농사를 지으면서도 10여년간 틈틈이 해외여행을 다니면서 농업과 농촌, 그리고 소비자와의 만남을 연구하였다.

최근 들어서는 주말농장 건설에 열정을 쏟아 금년 봄에 개장을 앞두고 있다.

이사장이 주말농장을 운영하게 된 것은 소비자들의 직접 체험을 통해 농업의 중요성과 먹거리의 소중한 가치를 스스로 깨닫도록 하기 위해서다.

이사장은 앞으로 이러한 주말농장을 더욱 발전시켜, 어린이들에게는 영농체험 기회를 제공하고, 성인들에게는 잊혀져 가는 고향의 향수와 맛을 느낄 수 있는 공간을 제공할 계획이다.

이를 통해 농업에 대한 부가가치를 재창출해 나간다는 것이 이사장의 숨은 뜻이기도 하다.



1952년생

주소 대구시 달성군 옥포면 교항1리 1328 전화번호 053. 614. 2871

차별화로 앞선 '장춘 꿀 수박'

경영체명 이억농장

주품목 수박

영농경력 14년

경영규모 8,000평

순수익 6,000만원

농촌의 현 실태

14년전 운수업으로 관광버스를 하다가 경쟁업체가 늘어나 자 운영에 어려움을 느낀 이성호씨는 귀농을 하여 농사를 시작하게 되었다.

처음에는 참외를 7년간 2,000평을 재배하였다.

참외는 3차례 수정을 해야 하고, 수확한 후에도 일일이 씻어내야하기 때문에 많은 번거로움을 느끼고, 수박으로 전환하면서 지금의 규모로 확장하게 되었다.

이렇게 하면 고당도, 고품질의 수박이 될 수 있다

이씨는 앞으로 수입개방 확대에 대비하여 고당도, 크기 등의 모든 면에서 유기농법으로 경쟁력을 높일 생각이다.

현재도 화학 비료보다는 토착 미생물을 채취해서 사용하는 방법을 택하고 있다.

토착 미생물을 대나무 밭에서 화선지 위에 양분을 올려놓고 그 위에 또 다시 화선지를 올려놓는다.



약 1주일 후엔 빨강, 파랑 등 여러 가지 색의 미생물이 생기는데 그 미생물에 현미를 섞어 배합하여 사용한다.

주의할 점은 반드시 주위가 비슷한 환경의 대나무 밭에서 채취해야 한다는 점이다.

또 시장에서 흔히 파는 고등어를 사와 항아리에 고등어를 놓고 그 위에 흑설탕, 다시 고등어, 흑설탕의 순으로 담아 놓으면 거기서 아미노산 원액이 나오는데 그것을 밭에 뿌린다.

목초액도 사용하는데 목초액의 재료는 참나무가 으뜸이다. 참나무를 장작처럼 쪼갠 후 긴 파이프관 같은 데서 아주 서서히 태우면 수증기가 생기는데 그 수증기를 받아서 목초액으로 만든다.

하지만 이 목초액은 독성(타르 성분)이 많기 때문에 그냥 사용하면 안된다.

항아리에 양파, 마늘과 함께 넣고 1년에서 2년간 담귀 타르 성분을 없앤 후에 사용해야 한다.

솔잎과 참나무잎 또한 밭에 뿌려서 지력도 보강하고 장균을 막는다.

생산만큼 중요한 판매 전략

이씨는 250평짜리 수박 하우스 30동을 운영하고 있는데 한 하우스 당 540개를 심는다.

잘 될 경우 500개, 보통 470개가 생산된다. 출하 시기는 이식으로부터 60일 정도 후이다.

이렇게 출하된 수박은 1동에 280만원~300만원 정도에 판매되고 연간 1억원 가량의 매출을 기록하고 있다.

2월 15일까지 이식을 하고 출하는 5월 말까지는 마친다. 5월 말이 지나면 북쪽 지방의 고랭지 수박이 생산되어 수박 값이 많이 떨어지기 때문이다.

이씨가 생산하는 수박은 “장춘 꿀 수박”으로 판매되고 있다. 다른 지방 어느 수박보다 맛있다고 자부하는 그는 ‘농사는 일종의 기업’이라는 생각으로 경영을 하고 있다.



1943년생

주소 경기 남양주시 지금동 577-2 전화번호 031. 566. 2901 H.P 011. 9123. 2901

산채류로 국민건강 이바지 한다

경영체명 창조민속산채농원

산채 개발 위해 수십년 정열 받쳐

주품목 산채

영농경력 35년

경영규모 2,700평

순수의 5~6,000만원

요즘 시중에는 낫선 싹 채소들이 많이 유통되고 있다.

외국에서 종자를 들여와 재배한 것도 있지만 최근 들어서 우리 고유의 산채를 개량한 것도 적지 않게 눈에 띈다.

특히 최근 소비자들의 자연 식품 및 기능성 식품 선호가 두드러지면서 산채류의 유통량과 종류도 다양해지고 있다.

당귀, 용설채, 모시대, 전호, 산마늘, 미역취 등이 대표적인 종자로 이러한 싹 채소들은 순수 우리 종자인 만큼 우리 입맛에 맞을 뿐만 아니라, 몸에 좋은 성분이 많이 함유되어 있어 소비자들의 큰 호응을 얻고 있다.

이러한 산채가 소비지에 등장하기까지 숨어 고생한 사람이 있다.

경기도 남양주시에서 2,700평 가량의 민속 산채 농사를 짓고 있는 창조민속산채농원 대표 이순영씨가 바로 그 주인공이다.

35년을 산채 연구에 정열을 받쳐온 이씨가 개발한 품종은 영경귀, 모시대, 전어, 산마늘, 미역취, 참나물 등 다양하다.

최근 일반인들에게 유통되고 있는 산채의 대부분을 이씨가 개발했다고 해도 과언이 아니다. 양평군 양수리가 고향인 이씨는 어릴적 부모와 나물 캐고 말려 먹었던 기억을 되살려 이러한 나물들을 소득작목으로 다량생산 할 수 있는 방법이 없을까 고민하였다.

참나물을 시작으로 시험 연구에 들어가 생산에 성공하는 등 대단한 성과를 거두게 됐으나 처음에는 시장에서의 인지도가 약해 소비자들이 외면하여 손해를 보기도 했다.

홍보미흡으로 시장 확대 어려워

그러나 이씨는 이에 굴하지 않고 새로운 산채 개발을 위해 들로 산으로 돌아다니면서 우리 입맛에 맞는 산채 10여종을 개발했다.

개발된 일부 품종의 종자들을 작목반에 보급했으나 개발된 산채들이 홍보 미흡으로 시장 확대가 이루어지지 못해 작목반원들에게 큰 원성을 사기도 하였다.

그러나 최근 들어서 기능성 식품에 대한 소비자들의 기호도가 높아지면서 산채를 찾는 사람들이 크게 늘어 작목반원들로부터 좋은 반응을 얻고 있음은 물론 전국적으로 종자가 확대 보급되고 있다.

이씨가 개발한 산채들은 쌈채인 만큼 무농약으로 재배하고 있다.

지난해 8월에는 친환경농산물 품질인증을 받기도 했다. 생산되는 산채들은 한사랑작목반을 통해 거의 전량 LG백화점을 통해 유통, 상당히 좋은 반응을 얻고 있으나 대다수 품종이 휴면기가 있기 때문에 물량 조절이 어려운 것이 현실이다.

그래서 이씨는 앞으로 휴면기에 따라 작목별로 노하우를 터득하는 것이 농장의 경쟁력을 높일 수 있는 열쇠라고 말한다.

앞으로도 신선한 민속 채소를 안전하게 생산할 것이라는 이씨는 이러한 산채들을 널리 알릴 수 있는 기회 마련에 최선을 다해 나갈 계획이다.

또한 당귀, 미역취 등 연중 생산이 가능한 품종을 육성 민속채소 모듬쌈을 출하하는 등 다양한 확대 방안을 강구 중에 있다.





1957년생

주소 전남 고흥군 금산면 어전리 20-1 전화번호 061. 844. 8641 H.P 017. 602. 8641

햇양파 출하전 틈새시장 공략으로 고수익

경영체명 바다농원

E-mail

lee5010@netian.com

주품목 양파

영농경력 17년

경영규모 1만3,000평

조수입 6,000만원

재배경력 16년, '양파박사'

"햇양파가 재배되는 6월 이전 두달 동안은 저장양파의 품질도 떨어집니다. 이때 출하를 제때 맞춰 수익이 높은 양파 농사를 짓고 있습니다."

바다농원의 이승윤 대표는 국내시장에서 양파출하량이 적은 4~5월 사이 양파출하가 가능한 고흥군의 지리적 특성을 살려 소득을 올리고 있다.

이대표는 농업에 매력을 느껴 지난 '87년부터 양파농사를 시작했다. 올해로 16년차에 접어든 그는 주위에서 양파박사로 통한다.

"4월부터 5월까지의 냉동보관 양파의 품질이 급격히 떨어지고 국내에서 햇양파도 출하되기 이전이기 때문에 자동으로 물량이 조절돼 평당 1만원에 달하는 높은 가격을 받을 수 있다"고 밝혔다.

품질과 재배타이밍이 돈

이른바 틈새시장 공략이다. 틈새시장으로 양파를 출하하는 만큼 고품질 양파의 출하시기를 맞추는 것이 이대표의 양파농사 핵심 포인트이다.

출하시기를 맞추기 위해 이대표는 자금이나 파종전 관리에 신경이 쓰이더라도 종자를 6개월 전부터 확보해 둔다. 파종시기가 다 되어 주문을 할 경우 자칫 파종시기를 놓칠 수 있고, 3~5일 정도만 늦어져도 출하시기가 한달 이상 늦어지기 때문이다. 이 점이 바로 이대표의 노하우이다. 이대표는 1만3,000평에 양파를 재배한다. 지난해는 양파값이 떨어져 소득이 5,000만원 정도에 그쳤지만 가격이 좋았던 2000년의 경우 조수입이 1억원이나 됐다. 투자비용을 제외해도 6,000만원의 순수익을 올렸다.

땅심 키워 고품질 양파 생산

바다농원의 양파는 출하시기를 맞춰 수익을 높이기도 하지만 품질 또한 수익을 올리는 데 한 몫을 한다. 이대표는 양파농사에서 가장 중요한 점으로 토양관리를 꼽았다.

그는 토양관리를 위해 주로 시중에서 판매되는 부산물 퇴비를 쓴다. 물론 퇴비 사용량은 많다. 300평당 3톤 가량으로 기준치보다 충분히 더 퇴비를 뿌린다.

여기다 여름철 토양소독을 집중적으로 실시해 연작피해를 방지하고 있다.

이대표는 “여름철 콩과 옥수수, 석회 등을 섞은 후 습도를 맞춰 땅에 살포한 뒤 비닐로 멀칭을 하고 있다”며 “이렇게 하면 땅속기온이 60℃ 이상 올라가 소득이 가능하고 약제처리 토양소독보다 저렴하다”고 귀띔했다.

또한 이대표는 높은 수익을 얻기 위해 광주, 부산, 대구 등 도매시장의 주요 거래처와 직거래를 실시하고 있다.

흑염소 사육 계획

그는 앞으로 양파재배와 더불어 장기적으로 수익이 예상되는 흑염소를 사육할 계획이다.

이대표는 “농사를 시작할 때부터 최근까지 금산면에서 가장 경쟁력있는 작물은 양파였지만, 수입산 양파로 인한 가격하락과 노동력이 부족해 규모를 늘리는 것은 어려운 실정”이라고 고충을 토로했다.

그는 이에 따라 “최근 소비자와 직거래가 가능한 흑염소 사육으로 소득을 올리는 농가가 차츰 늘고 있다”면서 “내년부터 사육두수를 늘려나갈 계획”이라고 밝혔다.





1953년생

주소 전북 임실군 상수면 월평리 610 전화번호 063. 642. 9295 H.P 011. 673. 1190

오직 한 우물만 파다

경영체명 예찬농장

주품목 오이, 고추

영농경력 24년

경영규모 시설하우스 900평,

논 1,800평

순수익 2,000만원

부모님을 모시기 위해 농심으로 돌아오다

6남매(3남3여)의 막내로 태어나 농고를 졸업한 이영기씨는 도시에서 전파업 자격증을 소지하고 사업을 하던 중 아버님의 병환때문에 고향에 내려와 부모님을 모시면서 농사를 짓기 시작했다.

'88년부터 본격적으로 농사일에 전념하면서 한때는 젓소도 기르고 서울사람들이 좋아하는 베다지기만을 규격 출하하는 비가림 오이 농사도 지었다. 겨울에는 틈새로 상치도 재배하여 많은 소득을 올렸다.

현재는 각종 난방장치와 무인방제기가 부착된 시설하우스 900평과 논 1,800평에서 소득을 올리고 있다.

말 못하는 식물과의 끝없는 대화가 필요

원예작물은 사랑을 주는 만큼의 이익을 가져다 준다는 것이 이씨의 지론이다. 동물은 아프면 소리라도 지르고 행동이 달라지지만, 원예작물은 병이 들어 아파도 말이 없다.

오이나 고추를 재배할 때 무슨 병에 걸렸는 지, 영양에 이상이 생겼는 지를 알기 위해서는 잘못된 상대와 정답고 끝없는 인사와 대화를 계속해야 한다.

그러나 근래에는 생산된 작물이 풍성하고 탐스러워도 대형 유통 마트가 많이 생겨 판매가 어려울 뿐만 아니라 가격도 제대로 받기가 어려워, 옛날처럼 재래시장이 생겨서 언제나 마음 편안하게 판매할 수 있으면 좋겠다는 생각도 하고 있다.

지력관리와 유기영농

이씨는 농사의 기본은 포장의 지력에 있다고 믿어 농사를 시작하기 전에 관개기관에 의뢰하여 처방을 받는 등 지력관리에 만전을 기하고 있다.

포장의 위치별 지력을 정밀 검정하고, 지력 향상을 위하여 화학비료를 줄이며 유기질 비료(애기원제)를 많이 사용한다. 진딧물이나 흰가루병의 방제를 위하여 목초액, 식초, 설탕 등의 환경친화 농약을 스스로 만들어 방제하고 있다.

이씨는 보다 나은 농사기술을 익히는 데도 열심이다.

각종 교육기관에서 실시하는 교육에 참석하여 농사기술을 습득하였으며, 작목반을 만들고 회원들의 경험에서 나온 산지식을 서로 교환하고 토론도 자주 한다.

또한 임실군 농업기술 지도위원으로 그의 농사 비결을 물어오는 사람들에게는 상담과 조언을 아끼지 않는다.

소비자들의 요구에 맞추는 농업



임실군은 준 고랭지여서 건강과 맛을 함께 따지는 소비자의 기호에 맞추어 오이, 고추 등의 채소류의 재배시 유기농을 체제화할 수 있는 장점이 있다.

앞으로 생산량은 줄어들지만 높은 가격을 받을 수 있는 친환경농산물을 브랜드화 하는데 총력을 기울일 것이다.

인건비를 줄이기 위해 무인방제기로 엽면 시비를 하고 있지만 차차 전자동화 설비도 갖출 예정이다.

또한 여건이 주어진다면 김치 가공공장을 경영하는 것이 그의 소박한 꿈이다.



1955년생

주소 대구광역시 동구 사복동 461-5 전화번호 053. 963. 0818 H.P 018. 508. 0101

친환경농업으로 개방화의 방패

경영체명

대구시 친환경농업연구회

홈페이지 <http://home.daegu.go.kr/~whanong>

E-mail

daegu013@hanmail.net

주요목 깻잎

영농경력 21년

경영규모 3,500평

순수익 1억원

“친환경농업은 인식 전환부터”

“친환경농업은 어렵고 돈이 안된다는 인식을 농민 스스로 떨쳐버리는 것이 가장 중요합니다.”

10여년간 친환경 유기농업을 연구, 실천하고 있는 대구광역시 친환경농업연구회 이영일 회장은 농업인의 마음다지기부터 이야기한다.

“친환경농업에 대한 잘못된 인식을 버리는 것이 친환경농업을 실천하는 첫 걸음”이라고 강조한다.

지난 '90년 초 들깻잎 농사의 연작피해를 줄이기 위해 양질의 퇴비생산과 전용약제가 필요했다.

그 일을 계기로 친환경농법으로 방제하는 방법을 연구하게 된 게 친환경농업을 시작하게된 계기가 됐다.

하지만 이론적 바탕 없이 친환경농법을 시작하게 된 이회장은 적지 않은 시행착오를 거쳐야 했다.

하지만 결국은 그 실패의 경험들이 값진 성공의 거름이 된 것이다.

'친환경농업연구회' 조직



이회장의 친환경농업에 대한 애정과 노력이 빛을 보게 된 건 2000년 12월, 뜻을 같이 하던 56명의 '대구광역시 친환경농업연구회'를 조직하면서부터이다.

두 달에 한번 정기적인 모임을 갖고 교육과 사례 발표를 통해 친환경 영농기술을 공유하며 농자재를 공동 구매, 제작, 활용하면서 이회장은 친환경농업에 눈을 뜨게 됐다.

마침내 2001년 8월, 이회장은 친환경농업을 함께 실천하던 다른 5농가와 함께 국립농산물품질관리원으로부터 무농약채소 생산농가로 지정(8,500평)돼 계획생산을 시작했다.

이를 계기로 공동 브랜드를 사용해 전국 200여 곳의 판매망을 확보하는 성과를 거뒀다.

지난해는 충북 괴산에 있는 '사단법인 흙살림'이 이 회장의 모임에 참여하면서 추가로 5농가가 무농약채소 생산농가로 지정(2만8,000평)을 받아 그 규모를 넓혀가고 있다.

'대구광역시 친환경농업연구회'에서 현재 생산하는 작목은 깻잎, 고추, 상추, 호박, 오이, 시금치, 청경채, 썩갓 등 대략 10여가지이다.

이회장은 공동판매를 원칙으로 계약재배를 실시해 전국 백화점 및 할인매장에 타지역보다 평균 50% 높은 가격에 공급하고 있다.

이회장은 "환경호르몬 등 환경에 대한 관심이 높아지고 수요가 늘면서 앞으로 친환경 인증농가가 대폭 늘어날 것이다. 머지않아 친환경 농산물의 수요가 포화상태에 이르러 친환경 농산물도 품질경쟁시대에 접어들 것이다"라고 말했다.

현재 90% 이상을 수입농산물로 사용하고 있는 병원 급식과 학교 급식 등은 그 중요성 등을 감안해 친환경농산물로 대체해야 한다는 게 이회장의 생각이다.

직거래장터, 전문매장 건립 목표

"친환경농업이 좀 더 자리잡기 위해서는 난립중인 농자재의 품질을 공인해 줄 기관이나 정부 조직의 신설과 유통체계 정비를 통한 가격안정이 하루 빨리 이루어져야 한다."

그는 "대구시를 중심으로 소비자직거래 장터를 회원제로 운영하고 소비자에게 보다 가깝게 다가갈 수 있도록 대구시에 전문매장을 세우는 게 앞으로 남은 목표"라고 말했다.

이회장은 바쁜 와중에도 1년에 4~5회 가량 각종 지자체와 농협이 주관하는 친환경 농업교육에 참여해 강의 및 사례발표를 통해 친환경 농업의 활성화에도 앞장서고 있다.



1953년생

주소 충북 청원군 옥산면 신촌리 127 전화번호 043. 260. 0677

자체 제조한 액비로 친환경 농법 실천

경영체명 신촌농장

주품목 호박, 시설채소

영농경력 20년

경영규모 3,200평

순수익 2,500만원

친환경 농법으로 새농민상 받아

이용석씨가 경영하는 신촌농장은 3,500평 규모로 연간 호박 25톤, 수박 60톤, 오이 23톤을 생산하고 있다.

신촌농장의 채소가 특별한 이유는 바로 농약을 최소화한 친환경 농법으로 재배되기 때문이다.

이씨가 직접 만든 식물성 액비는 물 500ℓ 에 깻묵 3장, 쌀겨 10kg, 발효 조미료 1kg, 설탕 5kg, 요소 5kg 그리고 마지막으로 미생물 발효제 1kg를 섞어 완성된다.

여름에는 7일 정도 봄·가을에는 15일 정도 발효시키면 미생물 발효 액비가 완성된다.

이씨는 “꾸준한 자료수집과 교육을 통해 착안한 이 액비로 키운 채소는 당도와 품질이 매우 뛰어나다”고 설명한다.

“이제 농가들은 일시적인 효과를 바라고 농약을 과다하게 사용하면, 토양이 산성화되어 농촌 환경 전체를 위협하게 된다는 것을 알고 있습니다. 자기만의 경험과 노하우로 땅과 작물에 맞는 친환경 농법을 개발, 정직하게 열심히 농사를 지어야 살아남을 수 있습니다.”

브랜드에 책임을 다한다



옥산면 농가들이 길러내는 애호박은 집 하장으로 모여져 공동 출하된다.

애호박 농사 초창기 그는 여기저기서 수집한 규격화되지 않은 박스에 애호박을 담아 옥산 휴게소로 간 후, 서울행 빈차에 박스를 실어 보내야 했다.

하지만 지금은 농협의 협조로 애호박 전담조가 품질선별에서부터 가락시장에 운반하기까지 모두 맡아서 해주어 일팔처리

가 가능해졌다. 이제 옥산 애호박이라는 브랜드가 생겨난 것이다. 이씨는 그 이름에 대한 책임을 져야 한다고 말한다.

“육묘장의 묘를 쓰지 않고 호박 묘부터 직접 키웁니다. 생산비 절감이라는 측면의 효과도 있지만, 사람들은 처음부터 끝까지 제 손으로 키워낸 채소를 믿고 사갈 수 있습니다.”

도전 정신과 지역 사랑

이씨는 '84년부터 채소 시설재배를 시작, 11년 전부터 애호박을 주작목으로 재배했다.

“가락시장을 갔다가 타지역에서 생산된 애호박을 봤습니다. 그 때만 해도 애호박 생산농가가 극히 드물 때여서 그 지역 애호박 농가들을 견학하기를 수 차례, 애호박 재배에 대한 정보와 지식을 갖출 수 있게 되었습니다.”

그 당시 그를 포함한 주변의 3농가가 애호박 농사를 시작했고, 그가 작목반장을 맡으며 늘어난 애호박 재배 농가는 현재 400여 가구에 이른다. 그는 그렇게 청원군 옥산면 신촌리를 애호박 주산지로 만들었다.

“좋은 것이 있으면 함께 나누고 도움이 되는 정보가 있으면 함께 공유하고 있습니다. 지역 전체의 발전은 나의 발전으로 돌아온다는 것을 시간을 통해 배웠습니다.”





1961년생

주소 충북 보은군 외속리면 구인리 26 전화번호 043. 543. 6928

방울토마토 양액 재배로 이룬 부농

경영체명 우직농장

주품목 방울토마토

영농경력 6년

경영규모 850평

순수익 7,000만원

마도로스에서 벤처농민으로

이우직씨는 어려운 농촌 환경 속에서도 자립하여, 협동하는 선도 모범 농업인으로 선정되어 새농민상을 수상했다.

이씨는 어려운 마도로스 생활 6년, 직장 생활 4년 등 10년간의 생활을 접고 '95년도에 고향으로 내려와 방울토마토 양액재배로 부농의 꿈을 키워가고 있다.

부가가치가 높아 고소득을 올릴 수 있는 시설원에 작목인 방울토마토를 재배하여 짬과 함께 연간 총 1억여 원의 매출을 기록하고 있다.

이씨는 아무리 바빠도 회원이나 이웃의 하우스 보일러나 난방용 보일러가 고장나면 한결음에 달려가 수리를 해주는 농촌기술자이기도 하다. 또한 항상 연구하고 노력하는 벤처 농업인으로서 방울토마토 노지 재배에서 수확량의 한계를 인식하고 양액 재배를 도입하였다.

현재는 노지 재배 수확량의 3배 이상의 수확을 올리고 있으며, 보은 특산품인 황토를 이용한 양액 재배를 처음 시도해 좋은 결과를 얻을 것으로 기대하고 있다.

보은 특산품인 황토를 이용한 양액배지 도전



양액시설에 암면 배지 대신 황토 배지를 사용한 방울토마토를 키워 곧 황토 사과, 황토 배, 황토 복숭아에 이어 황토 방울토마토 생산도 가능하게 될 것으로 보인다.

이씨는 전문가의 기술 자문 없이 실험삼아 자신의 양액시설에 일부 암면 대신 황토배지를 갈아 방울토마토를 생산하는 데 주력하고 있다.

농사도 철저한 준비와 분석 필요



겨울철 난방비를 줄이기 위해 심야전기를 이용한 온수보일러 지중 난방시설을 설치하고 하우스 외벽에 4중 보온 단열을 실시하여 40%의 난방비를 절감할 수 있었으며, 하우스내에 7개의 이동식 전기히터를 가동해 습기를 제거한 것이 성공 요인이었다.

병충해를 막기 위해 이씨는 비닐 하우스 전체에 PP포대를 깔고 실내

화를 신어야 안에 출입할 수 있게 하는 등 방울토마토에 각별한 노력을 기울였다.

또한 농업기술센터에서 지원한 그린음악 시스템을 도입하여 새소리, 물소리, 클래식 음악 등을 2시간씩 틀어 병해충 발생을 적게 하는 등 방울토마토의 성장을 촉진시켰으며, 사람과 작물이 항상 쾌적함을 느낄 수 있는 환경을 조성해 왔다.

지난해 후계농업인으로 지정됐으며, 올해 마을 이장직을 맡아 분주한 생활을 하고 있는 이씨 부부는 “귀농할 때는 두려움도 있었으나 어려움을 겪고 일어서니 이제는 농사에 자신감이 생겼다. 부농의 꿈을 키우며 아들·딸과 함께 행복한 농촌생활을 일궈보겠다”고 각오를 피력했다.



1961년생

주소 충남 청양군 장평면 관현리 543 전화번호 041. 942. 6520

100% 계통출하의 결실 '칠갑산수박'

경영체명 프로농장

주품목 수박

영농경력 10년

경영규모 하우스 6,000평,

논 8,000평, 한우 15두

순수익 6,000~7,000만원

청과상하며 고품질 농산물에 눈떠

이은국씨는 브랜드 수박을 개발하여 품질 차별화로 앞서가는 농업인이다.

자신이 생산한 수박을 자체상표로 출하해 매년 5,000만원 이상의 순수익을 올리는 그의 성공 전략은 철저한 계통출하와 다양한 시험 재배, 그리고 친환경농법이다.

이씨는 '84~'89년 서울용산·노량진 시장에서 청과상을 경영하며, 남보다 일찍 농산물 유통에 눈떴다. 농산물을 평가할 수 있는 안목을 영농에 접목시켜보겠다는 각오로 '89년 이씨는 귀농을 결심했다.

엄격한 품질관리와 농협계통출하를 고집하며 '94년부터 자체 브랜드인 '칠갑산 수박' 재배에 들어갔다.

품질관리를 위해 산지와 공판장에서 두차례나 선별작업을 거친다. 생산된 수박의 20%를 이 과정에서 폐기처분할 정도로 철저하게 선별한다.

이씨는 유통과정에서 미숙과가 발견될 경우 환불이나 교환해주는 리콜 제도도 적용하고 있다.

특히 시중의 수박시세에 따라 출하처를 바꾸지 않고 천안농협공판장에 전량 계통출하해 신인도를 높였다. '칠갑산 수박'이 시중에 비해 5t 트럭 한대당(370~400개) 30만원을 더 받는 비결이다.

농협공판장 전속출하로 신뢰 쌓아

그러나 이씨도 처음부터 수박농사에 재미를 본 것은 아니다. 수박농사 2년차 되던 해엔 재배기술을 가르쳐주던 친구가 교통사고를 당해 기벌 곳을 잃었다. 인근의 부여와 경북 성주까지 찾아다니며 기술을 배우려 애쓰기도 했지만 쉽사리 알려주지도 않았다.

이때부터 이씨는 영농관련 책자를 사보고, 매년 비닐하우스 한 채를 시험재배장 삼아 물·비료·영양제 주는 양을 달리해 생육상태를 연구했다.

이렇게 5년 가까이 씨름한 끝에 이제는 수박의 닝쿨과 잎만 보고도 어떤 조치가 필요할지 알게 됐다.

'칠갑산 수박'은 다른 수박보다 육질이 단단하고 당도가 높다. 화학비료를 적게 쓰는 대신 한우 15마리를 직접 키우면서 나오는 축분 발효퇴비를 만들어 쓰는 것도 그 이유다.

특히 자가 소비용으로 8,000평 규모의 벼농사를 지으면서 벗짚은 소를 먹이고 쌀겨는

퇴비의 재료로 쓰는 친환경농법을 실천한다.

1년에 36t 가량 생산되는 퇴비는 자신의 하우스 18채(3,600평)에 넣기에 알맞은 양이다. 이 때문인지 아직까지 염류 등으로 인한 연작피해를 한차례도 겪지 않았다.

다양한 시험재배와 친환경농법 실천

이씨는 작목을 잘 선택해 열심히 하면, 농사가 도시 직장 생활보다 훨씬 낫다고 한다. 그래서 남들에게도 입버릇처럼 농사짓자고 권유했고, 그동안 20여농가에게 수박 재배기술을 지도하기도 했다.

2001년 12월 새농민상을 받은 이씨는 수상자들과 함께 2002년 11월 26~30일 중국의 하얼빈, 무단장 등지를 견학했다.

중국의 넓은 땅과 천혜의 조건을 보니 살길은 '양보다 질'이라는 생각이 들었다. 갈수록 일손 구하기도 힘들어 규모만 큰 농사는 도무지 승산이 없다고 판단한 것이다.

"물론 새로운 재배기술을 나오는 곳이라면 각종 교육이나 선진 재배농가도 계속 찾아다닐 거구요. 경쟁력을 높이기 위해 현 상황에 만족하지 않고 수박의 질병 관리와 당도 높이에 더욱 힘을 생각합니다."

이씨는 앞으로도 변함없는 노력을 기울일 것을 다짐했다.





1959년생

주소 경북 봉화군 재산면 동면리 1957 전화번호 054. 672. 6680

우드칩 퇴비로 친환경적인 수박 재배

경영체명 대성농장

주품목 수박

영농경력 7년

경영규모 17만평

순수익 5,000만원

친환경농업에의 노력

이인재씨는 화학비료와 농약대신 양질의 발효퇴비와 각종 유기농자재를 시용함으로써 토양지력을 회복시키고 안전하며 품질좋은 수박을 생산하여 농가소득을 향상시키는 데 지속적인 관심을 기울여 왔다.

친환경농업에 눈을 뜨게 된 이씨는 '93년에 친환경농사를 짓기 위해 일본 연수를 보름간 두 차례 다녀오게 되었다.

일본 연수 동안 우드칩 퇴비 사용법을 배우게 되어 인공비료와 농약대신 유기비료를 통한 생산증대 효과와 환경보존 효과를 절감하고 7년 전부터 우드칩 퇴비를 이용한 농사를 시작하였다.

이렇게 이씨가 친환경농업을 도입하여 좋은 성과를 올리게 되자 주위 농가들도 친환경농업에 동참하게 되어, 이들과 함께 지역 농산물의 품질 관리 및 홍보 등 지역의 친환경농업의 개발과 보급에 힘쓰고 있다.

우드칩 퇴비를 이용한 친환경농업



일반 퇴비는 1년만에 썩어 단기적인 효과 밖에 거두지 못하지만, 우드칩 퇴비는 3년간 썩으면서 장기적으로 영양분을 공급하는 탁월한 효과를 보인다.

대성농장에서는 우드칩을 이용한 양질의 발효퇴비를 생산하여 지력을 회복시키고 유기 자연농업자재를 이용하여 점진적으로 토양개량을 하였으며 미생물 및 효소제를 사용하여

화학비료 및 농약 사용량을 30~50%감축하였다.

이씨는 앞으로 우드칩 퇴비를 이용한 재배면적을 더욱 늘릴 계획이다. 마을 작목회에서 17만평 가량 짓고 있고 작년까지는 수박만을 재배했지만 올해부터는 1만평 정도 토마토를 할 계획으로 있다. 2002년 연간 매출은 9,000만원, 연간 순수익은 5,000만원 정도로 나타났다.

정보화를 통한 보다 나은 미래



이씨는 “친환경농업에는 무엇보다 농민들의 정보와 교육이 부족하다”고 어려움을 토로하고 있다.

현재 실시되고 있는 친환경농업강좌들은 오래된 교재로 교육을 하기 때문에 요즘과 같이 과학이 하루가 다르게 발달하는 시대에 그 효과가 거의 없다는 것이다. 그러므로 정보화를 위한 농민들 스스로의 노력과 더불어 정부측에서도 농민을 상대로 이러한 문제들을 해결할 수 있는 교

육 방안과 여러 지원체계를 제시해 준다면 발전이 더 빨라질 수 있다고 생각한다.

“이제 주변 많은 농가들이 우드칩 퇴비를 사용하기 때문에 필요한 목재를 구하기가 힘들어졌다”면서 친환경적인 농업 투입재를 보다 쉽고 싸게 구입할 수 있는 길을 찾는 것이 매우 중요하다고 강조한다.

이씨는 앞으로 해외 농업연수를 통해 얻은 정보를 교환할 수 있는 창구를 만들고 동료농민들과 함께 기술향상에 노력해서 품질을 높이고 비용을 절감하여 경쟁력을 높이겠다는 계획이다.



1953년생

주소 경남 밀양시 단장면 미촌리 569 전화번호 055. 352. 5353

환경개선과 생력화로 고품질 고추 생산

경영체명 사촌농장

주품목 풋고추

영농경력 15년

경영규모 8,000평

조수입 6,000만원

특기사항 신지식농업인

일편단심 풋고추 생산에만 전념

“풋고추에 모든 열정을 다 바쳤다”

20여년 동안 시설 풋고추 재배에만 전념하고 있는 이종국 사촌농장 사장.

이사장은 지난 '80년대초 사업과 회사생활을 해봤으나 적성에 맞지 않아 고향으로 낙향해 영농을 시작했다.

시골로 내려와 처음에는 한우 15마리로 축산업에 투신했다. 그러나 직장생활로 번 돈을 모두 날리게 되자, 출하만 조금 빠르면 돈이 되는 풋고추에 관심을 갖게 됐다.

이에 따라 이사장은 지난 '83년 150평의 비닐하우스에서 시설풋고추 재배로 작목을 전환했다.

그러나 풋고추 역시 재배기술 부족과 인력난, 초기 투자 자금 부족 등으로 어려움을 겪어야 했다. 또한 폭설과 태풍 등으로 비닐하우스가 망가지고, 비닐하우스 보온덮개로 사용된 짚이 바람에 날라 가는 등 어려움의 연속이었다.

풋고추 생산을 포기하려고 할 때 희망을 준 사람들이 바로 동네 주민들이었다.

젊은 나이에 고향으로 내려와 농사를 짓고 있는 젊은 부부에 감동을 받은 동네주민들이 자신들의 일처럼 도와주었던 것이다.

동네 주민들의 도움으로 새로운 희망을 얻어 이사장은 자체 제조한 액비사용으로 토양 물리성을 개량하고 비닐하우스의 물 빠짐을 좋게 하기 위해 하우스 가장자리를 조금 낮게 해 주는 등 하우스 관리에 최선을 다했다.



고품질 고추 생산으로 인지도 향상 주력

이 같은 노력은 결실로 나타났다. 150평 규모로 시작한 비닐 하우스가 지금은 광폭형 비닐하우스 1만여평으로 늘어나 시설 풋고추와 들깨 앞을 재배한다. 여기서 2,000평의 논에서 벼도 재배하게 됐다.

그는 부부노동력과 연고형식으로 남자 3명, 여자 15명을 상시 고용하고 있으며, 비닐하우스에 점적관수시설과 지중난방시설을 설치해 최적 환경을 만들었다.

또 시설현대화 및 생력화를 위해 온풍기, 지중 보일러시설, 무인방제시설, 유허훈증기 등을 설치했다. 고품질 퇴비를 사용하고 땅갈이를 깊게하는 등 토양 개량에 노력했고, 질 좋은 모종을 선정해 3회로 나누어 정식을 한다.

병해충 방제를 위해 전용 약제를 이용, 병해충 발생 전에 사전방제를 실시하여 농약 사용량과 작업시간을 줄였고 고품질 고추만을 선정 포장해 상인들에게 인지도를 높였다.

이같은 노력의 결과 시설고추의 10a당 조수입은 179만원으로 일반농가보다 121%, 수취가격은 141%나 높은 실적을 올리고 있다.

이씨는 “시설고추는 고온성 작물로 난방비 부담이 커서 하우스내 축열물주머니, 반사필립피복, 지중가온시설을 설치해 난방비를 줄여야 한다. 집목묘를 구입해 역병에 대비하고, 탄산가스를 사용해 광합성 능력을 높여 품질과 수량을 높여 주어야 한다. 풋고추만 재배하여 연작피해가 크다. 앞으로 풋고추 재배면적을 줄여 나갈 것”이라며 타 작물로 전환할 생각이 아니라 재배면적을 다소 줄여 고품질 고추 생산에 전념하고 판매망 구축에 주력한다는 계획이다.





1952년생

주소 충북 음성군 원남면 하당리 255 전화번호 043. 872. 3774

천지에 널린 고추로 성공한 농사꾼

주품목 고추

영농경력 26년

경영규모 2만9,000평

순수익 7,000만원

특기사항

신지식농업인 제1호

성공 앞에 쑥스럽기만 한 천상 농사꾼

신지식농업인 제 1호 이중민씨. 청결고추 생산, 전조기술 개발로 인해 얻은 새로운 호칭이다.

그가 생산한 고추는 예약을 하지 않으면 구경도 할 수 없을 정도로 귀하다.

반 평생 농사만 지어온 그는 고추 하나로 많은 상과 훈장을 받았다. 쏟아지는 명예와 상훈들이 그의 성공을 고스란히 이야기해주지만, 그 상들 앞에서 아직도 쑥스러운 그는 천상 농사꾼이다.

연구하고 개발하는 농사꾼

그의 고추인생의 시작은 26년 전으로 올라간다. 남들과 똑같이 농사를 짓던 중 15년 전에 비가림 하우스 900평을 짓고 건고추를 심기 시작했다.

“당시에 주위 주민들은 노지에서도 잘 되는데 비싼 돈 들여 하우스를 짓느냐며 비웃었더군요”

하우스에 지은 고추농사는 과연 풍년이었다. 하지만 노지에서 지은 고추와 가격을 맞출 수는 없었다. 그는 옛 생각을 떠올리며 고추전용 하우스를 짓고 비닐을 깔고 고추를 말렸다. 조금 나아졌지만 해가 지면 바로 식어버렸다.

고민 끝에 그 이듬해는 하우스 내에 자갈을 깔아보았더니 밤 12시까지 열이 식지도 않고 품질은 좋아졌다. 그 다음해에는 보일러를 설치했다.

자갈의 온도가 내려가 32~34도가 되었을 때 가동되는 보일러는 돌을 데워줬고 고품질의 고추를 단시일 내에 건조시킬 수 있었다.

연구와 시도를 계속한 끝에 일년 내내 재배할 수 있고 일반 노지고추 수확량의 7배를 수확하는 획기적인 기술을 개발해 소득도 크게 증대됐다.

그는 단시일 내에 태양을 이용한 그야말로 '고품질 태양초'로 소비자들의 욕구를 충족시켜 주고 있다. 특히 매운 맛, 중간 맛, 순한 맛 등 세가지 맛을 조절하는 기술은 누구도 따라오지 못하는 이씨만의 노하우이다.

"앞으로 고추 농사도 하우스로 옮겨가야 합니다. 하우스는 노지에 비해 병해충 피해가 적지요. 게다가 품질관리에도 크게 도움이 됩니다."

고추값은 무조건 8,000원 고집하는 농사꾼



그가 생산한 고추는 '깔끔초'라는 이름으로 상표등록과 특허출원을 해놓은 상태이다. 그는 농사에 대한 자부심이 또한 대단한 농사꾼이다.

그는 고추상인에게 고추를 팔지 않는다. 소비자들과의 신뢰를 지키기 위해 직거래만 고집해 입소문만으로도 전량 판매가 된다.

그가 생산한 고추는 매년 6월에 예약을 받는다. 가격 역시 일정하다.

지난 8년간 일반 고추 가격이 3,000원일 때도 그의 고추는 6,000원이었고, 일반고추가 8,000원일 때도 그의 고추는 6,000원이

었다. 자신이 정한 가격을 8년 동안 변함 없이 적용해 왔고 엄격한 품질관리로 고추가 귀할 때나 흔할 때나 그가 생산한 고추만큼은 항상 주문량을 대지 못할 정도였다. 3년전 여러 가지 여건상 8,000원으로 가격을 올렸다.

"6,000원으로 10년은 가려고 했습니다. 그런데 그것이 쉽지 않더군요. 이제 8,000원으로 꼭 10년은 가야겠다고 다짐했습니다." 소비자들과의 약속과 신뢰를 가장 중요하게 생각하는 고집스러운 농사꾼 이씨는 한국농업의 희망과 비전을 제시하는 자랑스런 농업인이다.



1955년생

주소 강원 홍천군 동면 노천 1리 1013 전화번호 033. 433. 5546 H.P 011. 364. 5546

청정강원과 유기농산물은 찰떡궁합

경영체명 큰솔농장

주품목

쌈채소(케일, 겨자, 치커리)

영농경력 25년(유기농업 7년)

경영규모 시설 1,600평

조수입 1억원

강원산골에서 하우스농사?

'79년 초겨울 이른 새벽 홍천밭 서울행 첫차에 몸을 실은 스물 네 살 떠꺼머리 총각이 있었다. 그는 농업기술자협회의 영농교육을 받으러 가는 길이었다. 그 후 24년. 그는 연간 조수입이 1억원이 넘는 농장주가 되었다. 그가 바로 농업인 이창우씨다.

그는 중학교 졸업과 함께 농사일에 뛰어 들었다. 가정형편도 어려웠지만, 부모님과 고향을 떠나서는 살 수가 없을 것 같다는 게 이유였다.

군 복무 후 진로 문제로 갈등을 겪기도 했지만, 이씨는 땀 흘린 만큼 거두는 땅의 정직함에 인생을 걸기로 결정했다.

그가 승부를 걸기로 한 농업은 부모님들이 해 온 비탈농사가 아닌 시설농업이었다.

하지만 현실은 만만치 않았다. '멀쩡한 눈에 비닐하우스를 만들어 고추를 심는다고?' '강원도 산골에서 하우스 농사라니' 등 비난과 질시가 그를 괴롭혔다.

그러던 그에게 한줄기 빛이 보였다.



그것은 농업기술자협회에서 주관하는 영농기술 교육이었다. 홍천과 서울을 오가는 고된 나날로 몸은 지쳐 늘어졌지만 마음속의 자신감이 더욱 커져갔다.

'80년 봄 그는 1,200평에 비닐하우스를 짓고 첫 농사로 고추를 심었다. 기대만큼의 수확은 아니었지만 시설 농업에 대한 확신을 얻었다.

청정강원 이미지에 유기농산물을 더하면...

'93년 말 우루과이라운드(UR) 타결소식은 그를 새로운 도전으로 내몰았다. 수입 농산물과 가격경쟁력이 없다면 품질로 승부하자.

그렇다면 친환경농산물?

그는 이듬해 농어촌구조개선자금 7,000만원과 그 동안 모은 돈으로 비닐하우스를 걷어내고 그 자리에 11동 연동하우스를 지었다. 처음에는 고추와 오이, 토마토 등을 저농약, 저비료농법으로 재배했다. IMF직전인 '97년부터 유기농법으로 전환하면서 품목도 쌈채소로 단일화했다.

그러기를 7년, 그는 이제 유기농업 전도사로 우뚝 섰다. 그는 자신만의 유기농법을 관내 농업인들에게 확산시킬 목적으로 '홍천군 환경연구모임'을 만들어 회장을 맡았다.

강원도 산골에서 시설농사를 시작해서 갖은 시행착오와 실패 끝에 이룬 값진 결실을 주변 농업인들과 나누고 싶어하였다.

이제는 모두가 함께 잘 살기를...

그는 시설하우스에서 쌈채소를 연작하지만 생장장애 등 연작피해는 거의 없다고 말한다.

그는 인근 펄프공장에서 가져온 수피(나무껍질)와 톱밥, 짚을 발효시킨 퇴비를 사용해 포장의 부식함량을 항상 4~5%로 유지하고 있다.

그는 삼날 정도 깊이의 부식토만 있으면 별도의 유기농자제가 필요 없다고 비법을 설명했다.

이씨의 소망은 뜻을 함께 하는 농업인들과 일정 수준의 생산규모를 갖춰 홍천에 독자적인 유기농산물 유통망을 갖추는 것이다.

“청정의 땅 강원에서 생산되는 친환경 유기농산물이려면 충분한 가능성이 있다”는 그의 신념 때문에 이씨는 그의 소망을 이룰 것이다.





1952년생

주소 충남 서천군 한산면 동산리 349 전화번호 041. 951. 1983

믿고 찾는 안전농산물로 승부

경영체명 한성농장

주품목 오이

영농경력 30년

경영규모 하우스 1,200평

순수익 3,000만원

재배 시작 10년만에 '오이박사'로 불려

“소비자들이 안심하고 우리 농산물을 찾으려 하는 길은 농업인 모두가 농약과 비료를 덜 쓰는 것 외에는 방법이 없습니다. 조금만 부지런하면 친환경 자재만으로도 거뜬히 농사를 지을 수 있습니다.”

이학재씨는 화학비료와 농약을 사용하지 않고 자신이 직접 제조한 친환경자재로 고품질 오이를 생산하는 선도 농업인이다.

올해로 11년째 오이농사를 짓는 이씨는 지금까지 단 한번의 연작장해도 겪지 않을 만큼 토양 관리에도 최선을 다하고 있다.

'96년 토마토 재배에 나섰다가 출하시기를 맞추지 못해 수천만원의 손실을 입은 뒤로는 오이에만 전념하면서 뛰어난 재배기술로 서천지역 농업인들에게는 '오이박사'로 통하고 있다.

작목반 조직하고 친환경자재 개발

논농사를 짓던 이씨가 오이 재배에 뛰어들었던 것은 '92년. 중고 하우스자재를 구입해 1,200평의 연동하우스를 짓고 경쟁력 확보를 위해 인근 7농가와 오이작목반을 조직했다.

기술교류와 안정된 판로 확보를 위해서는 작목반이 절대적으로 필요하다고 본 것이다.

“작목반원들과 오이 재배기술을 배우기 위해 전국의 유명 오이재배단지 다 찾아다녔습니다. 농협과 농촌지도소가 하는 강좌도 모두 참석했죠.”

각고의 노력 끝에 웬만한 재배기술은 터득했지만 하우스 안의 높은 온도 때문에 진딧물이 연중 발생, 이를 퇴치하는 데 농약값과 품을 많이 들여야 했다.

그러다가 담배밭에는 진딧물이 발생하지 않는 사실에 착안, 밤을 새워가며 진딧물 방제를 연구한 끝에 인체에 전혀 해가 없으면서도 효능이 뛰어난 진딧물약을 개발했다.

이씨가 공개한 진딧물약 제조법은 담배나무 줄기를 토막내 삶아 우려낸 진액에 우유와 감식초를 적당한 비율로 섞는 것이다. 감식초의 경우 이씨는 인근 야산에 널려있는 재래종 감을 향아리에 넣고 1년간 발효시켜 얻었다.

이렇게 만든 진딧물약은 흰가루병 등 각종 해충 방제에 독특한 효과를 거뒀다.

담수로 연작피해 없어

“농사의 절반은 땅 관리에서 좌우된다”는 이씨는 매년 토양 검정을 통해 땅의 증후를 살피고 시비하고 있다.

여름과 겨울에는 밀거름으로 쌀겨와 깻묵을 4:1의 비율로 섞어 1,200평에 150포대(한 포대당 50kg)를 넣어준다. 2년에 한 번씩 깨끗한 황토로 객토를 해주고 있다.

연작피해를 줄이기 위해 여름 정식에 들어가기 전인 7월쯤 하우스에 물을 넣고 땅을 갈아주는 작업을 3~4회 반복한다.

이때 땅속의 염분이 제거되면서 기형과 및 병해충이 발생하는 빈도가 낮아진다는 것이 이씨의 설명이다.

“이같은 재배방법으로 농약과 비료값을 일년에 300만원 이상 절감하고 있습니다. 다른 작목반원들도 지난해부터 친환경농법에 동참하는 것을 보면서 뿌듯함을 느꼈습니다.”

무농약 품질인증 받을 터

이씨의 오이는 맛과 향이 일품인데다 신선도 유지기간이 길다. 여기에 25~28cm 길이의 곧게 뻗은 오이는 보기도 좋아 주 출하처인 인천농산물공판장에서 항상 최고값을 받고 있다.

이씨는 “환경농업을 실천하는 반원들을 중심으로 연구모임인 환경농업회를 운영해 앞으로 2~3년 후에는 무농약 품질인증 오이를 만들어 낼 계획이다. 소비자의 마음으로 안전한 고품질 오이 생산에 최선을 다하겠다”고 밝혔다.





1952년생

주소 충북 제천시 봉양읍 장평리 1008 전화번호 043. 647. 4350

시설원에 전업농이 평생 소원

경영체명 유기협업농장

주품목 쌈채류

영농경력 30년

경영규모 3,800평

순수익 2억원

특기사항 KBS지역대상

병든 어머니가 튼튼한 아이를 낳을 수 없듯

'69년 농업 고등학교를 졸업한 후 현재까지 오직 농업 외 길을 걷고 있는 이해극씨는 '77년부터 유기농법을 도입, 연구해오고 있다.

해군 복무시절 동남아 각국의 다양한 농산물의 연중 생산 방식과 선진국 농촌의 윤택한 문화생활을 경험하면서 농업에 대한 확고한 의지를 갖게 되었다.

태국에서 보았던 고추가 초세 강한 다년생 나무 특성인 것에 착안하여 충북 도내 북부권 최초로 고랭지인 제천에서 당시에 상상을 초월한 90일 육묘로 생육기간을 앞당겨 6월초 풋고추를 생산, 4kg에 4,000원(당시 쌀 1가마니 가격이 1만원)을 받는 등 획기적인 재배에 성공하였다.

현재 강원도 정선군 청옥산 해발 1,200m 고지에 10만평의 유기협업농장을 개간하였다.

초기 폐허화된 농장에 9년차에 걸친 휴경기 녹비재배로 전 토양 유기물 함량 5.4%(전국 평균 2.1%)의 비옥한 토지로 개선하였다.

토질이 좋은 곳에 우수한 농산물이

이씨는 흙을 살리는 길만이 국민 건강증진과 후손에게 물려줄 최선의 유산이라는 신념으로 영농에 중사하여 왔다.

협업농장의 경우 쇠퇴한 지력 회복이 큰 문제였으나, 칼슘 퇴비를 단시일 내에 제조, 공급하였으며 호밀 녹비작물(100가마)을 8년 동안 녹비경운으로 경작하여 비옥한 토양으로 개량하였다. 농민발명가협회 회장인 이씨는 농업현장에서 노동력 절감이 가능한 농업발명장치(D·C 자동개폐장치)를 발명하여 일본 등에 수출하기도 하였다.

자신의 연구와 노력의 성과 체험사례를 20여년간 600여회의 교육과 강의를 실시하여 수강자 10여만명, 농장견학 연간 3,000여 명에 달할 정도로 농민교육에도 노력하고 있다.

'99년에는 남북한 영농기술 교류 시범사업의 하나로 북한에 선진 영농기술을 보급하기 위해 북한 금강산 온정리를 7일간 방문하여 시설하우스 시공에 관한 기술지도를 하였다.

이씨는 대관령에서 육묘한 전분 배추, 고추 묘종을 복송하기도 하는 등 활발한 활동을 벌이고 있다.

농민이여! 자존심을 지키자

이씨는 북한에 남한의 유기농업기술을 지도할 정도로 높은 기술력을 가지고 있으며 그 기술력을 바탕으로 현장중심의 농민교육을 통해 친환경농법의 중요성을 항상 강조하고 있다.

해외의 수입개방에 대해 국민의 애국심에 호소하는 방법은 이제 철지난 얘기에 불과하다고 주장한다. 앞으로의 수입개방 압력에 대비하여 나아갈 길은 고품질의 농산물 생산밖에 없기 때문에 앞으로 600만명의 협업농장, 친환경시범마을 조성, 해외 농업개발 등을 통해 우리나라 농산물을 수출해 나갈 것이라 한다. 이씨는 소비자에게 애국심을 호소하기보다는 고품질 농산물 생산이 우선이라는 확고한 신념을 가지고 있다. 소비자들의 소득구조 변화로 인해 소비성향이 바뀌고 있기 때문이다. 그는 오늘도 발빠른 시장대응만이 살 길이라고 확신하면서 친환경시범마을 육성 등을 통해 소비자들과 함께 호흡하고 느낄 수 있는 농업시스템을 구축하기 위해 오늘도 연구에 몰두하고 있다.





1952년생

주소 충남 홍성군 서부면 이호리 377-2 전화번호 041. 632. 8072

복합영농으로 안정적인 농사일

경영체명 경희농원

주품목 토마토

영농경력 30년

경영규모 시설 600평

순수의 5,000만원

축산에서 저농약 방울토마토로!

시설채소를 중심으로 양돈과 쌀 등 복합영농을 통해 소득을 올리는 임경희씨는 농축산물값의 등락폭이 심한 가운데 복합영농을 통해 문제를 해결하고 있다.

본래 축산을 해오던 임씨는 지난 '98년경 시설재배에 의한 방울토마토 생산으로 제도약을 했다.

600여평의 4동 비닐하우스에서 방울토마토를 재배하게 된 것은 다른 작물에 비해 소득이 높다는 이유에서다. 당시 5농가가 참여하여, '하춘 방울토마토 작목반'을 만들었고 새로운 소득작목 재배지로 꿈을 키웠다.

여차피 신규지역에서 이름을 날리기 위해서는 특별한 재배방법을 택하지 않으면 안된다는 생각에 유기농법을 택하게 되었다.

임씨는 이후 3년간 유기농법에 의한 방울토마토무농약재배를 실시, 품질을 인정받게 됐다.

그러나 토마토 재배에 있어 농약을 전혀 사용하지 않고 농사를 짓는 것에는 많은 어려움이 있었다.

토마토의 최대 적인 곰팡이류를 없애기 위해서는 기본적인 농약 사용이 필요했던 것이다.

임씨는 무농약 재배에 대한 소신을 갖고 최소한의 농약만을 사용하면서 품질향상에 노력하고 있다. 본래 하촌마을의 토지는 대부분 황토로 작물재배에 있어 당도가 높게 나오고 있다.

재배 초기 임씨의 방울토마토도 다른 지역산보다 당도가 높아 4kg당 1만9,000원에 거래되는 등 값이 높았다. 토마토는 2기작 재배로 12월에 정식돼 3월부터 수확하고 또 다시 7월 초에 정식해 9월부터 11월 말까지 수확하고 있다.

복합영농으로 가격불안에 대처

임씨가 방울토마토를 재배하기 시작한 직후 IMF와 맞물려 소비부진에 따른 가격 하락이 계속되면서 다른 작목반원들은 모두 타 작목으로 전환했거나 토마토 재배를 아예 포기했지만 임씨만이 고집스럽게 재배하고 있다. 방울토마토 이외에 600여평에 수박도 재배하고 있다. 또한 돼지 약 500두와 버 4,000평도 함께 운영하는 등 그야말로 복합영농을 실현하고 있다.

동네 이장을 5년 동안 맡은 바 있는 임씨는 8년 동안 농협 이사로도 활동했고, 서부면 새마을협의회 회장으로 봉사활동도 활발히 벌이고 있다.

'90년 말에 각종 기관장 표창을 받을 정도로 동네에서 마당밭로 일해 온 임씨는 "별다른 작목이 없어 어쩔 수 없이 시설채소를 재배하고 있다. 땅을 놀릴 수는 없고 소득이 높은 작물을 재배하는 것이 바람직하지 않느냐"고 강조하고 있다. 소득은 방울토마토만 연간 약 5,000여 만 원. 수박과 방울토마토는 값 등락폭이 커 고정적인 수입이 기대하기 힘들지만, 축산과 버 재배를 같이 하고 있는 상황에서 그나마 연간 소득에 큰 보탬이 되고 있는 것이다.

대부분 일손이 많이 드는 작물이기 때문에 영농비와 인건비를 충당하기 어렵다. 지난해 여름에는 태풍 루사로 비닐하우스 2동이 파손됐었다.

만약 1가지 작목만을 고집했더라면 기상재해나 값 하락 등으로 지속적인 영농을 하기가 사실상 어려웠겠지만 비육돈과 쌀농사를 통해 안정된 영농을 유지할 수 있었다고 한다.





1954년생

주소 충북 충주시 금가면 허담리 230-1 전화번호 043. 853. 7849

충주고추 명품화에 앞장

경영체명 만선농장

E-mail

mansun21@hanmail.net

주품목 고추

영농경력 32년

경영규모 밭 4,500평

논 8,000평

고추농사도 규모화된 생산조직으로 정비

27년 동안 고추재배에 전념하고 있는 임만선씨는 사과와 고장 충주에서 또 하나의 지역특산품인 고추로 명성을 날리고 있는 고추 전업농이다.

'75년 고등학교를 졸업한 후 부모의 가업을 이어받아 고추와 벼농사에 전념하였다.

그러나 막상 가업을 이어받아 농사에 전념하다 보니, 충주가 고추 주산지임에도 불구하고 재배기술, 정보수집, 생산기반 등이 부족하여 타지역에 비해 경쟁력이 상당히 떨어지고 있음을 알게 되었다.

임씨는 개선책의 최우선으로 공동 생산조직 및 공동 출하가 필요하다고 여겨 '92년 고추작목반을 구성하여, 작목반장으로 활동하였다.

임씨는 충주고추의 경쟁력을 높이기 위해 지역의 4개 고추작목반을 규합, 일정 규모 이상의 고추를 재배하는 46명을 중심으로 '94년 중원고추생산자협의회를 구성했다.



신뢰받는 '충주고추' 를 위한 노력

지역특산품은 개인이 아닌 단체나 조직규모로 이뤄져야 한다고 판단한 임씨는 고추에 관한 정보를 수집하고 교육을 주관하면서 회원들의 재배기술 향상과 기반 구축에 앞장서고 있다.

임씨는 연작피해와 병해충을 줄이기 위해 공동 퇴비장과 비가림 고추재배 하우스 11동 1,200평을 설치하고 150평 규모의 저농약 안전농산물을 생산하는 시범포를 운영하면서 품종 선택·육묘 공급·홍고추 출하선별법·태양열 건고추 만드는 방법을 시연, 회원들의 교육장으로 활용하기도 했다.

유통개선 및 부가가치 제고를 위해 홍고추는 전량 계통출하하고, 태양초 및 건고추는 주로 직거래를 통해 출하하고 있다.

또한 지역농산물 홍보물을 활용하여 고추 주산지로서의 명품화에 앞장서고, 소비자에게 신뢰받는 고추 출하를 위해 숙박이 근절 및 선별방법을 작목반 공동으로 연구, 실천하기도 했다.

친환경, 고품질 고추 생산



“충주는 오래 전부터 고추를 재배, 기술 수준과 품질은 높게 평가 받고 있지만, 전국적인 명성은 얻지 못하고 있다”

임씨는 홍고추는 전량 계통출하하고, 건고추는 품질별로 선별을 철저히 해 직거래를 통해 이미지를 굳혀가겠다는 신념을 보여주었다.

“친환경농산물에 대한 소비자의 관심과 기호 변화에 따라 고품질 고추 생산을 위한 유관기관과의 협조체제를 지속적으로 유지하면서 관로확보에 주력하는 한편 공동출하조직을 더욱 활성화시키는 등의 노력이 절실할 때”라며 소비자에게는 안전한 먹거리를 제공하고, 지역 주민은 농가소득을 제고할 수 있는 방안을 모색해야 한다고 밝혔다.



1955년생

주소 경북 성주군 대가면 용흥 1리 214번지 전화번호 054. 932. 6477 H.P 011. 514. 6477

지역 농가 실익 증대에 앞장서다

경영체명 용흥농장

주품목 참외

영농경력 30년

경영규모 4,400평

조수입 1억원

특기사항 신지식농업인

인근 농가에 친환경 농법 전수

임채영씨는 고향에서 30년째 농사를 짓고 있는 베테랑 농업인이다.

군 제대 후 복합영농으로 농사를 시작한 임씨는 10년 전, 친환경 농법의 참외 시설 재배로 눈길을 돌렸다.

참외 집단 재배가 계속되면서 성주 지역 토지에 연작 피해가 발생하는 것을 보고 친환경 농법만이 해결책이라 생각했던 것이다.

임씨는 4,400평 규모의 참외 하우스에 농약이나 화학 비료를 거의 쓰지 않는 대신, 미생물·쑥·돌미나리·뽕잎·죽순 등으로 만든 천해녹즙, 참외 발효과로 만든 참외식초, 생선 찌꺼기로 만든 아미노산 등으로 병해충을 방제한다.

특히 인분에 누룩을 넣어 발효시켜 만든 인분주를 종합 영양제로 사용, 당도가 월등히 높은 참외를 생산하고 있다.

마늘이나 고추 같이 맵고 강한 채소를 밭에 뿌리면 해충도 달아나겠다 라는 생각에 이것 저것 시도해 본 것이 오늘 날에 이른 것이다.

새로운 유통체제로 농가 실익 증대시켜

“농사가 좀 한가하다 싶을 때면 저희 농장에 견학을 오는 분들이 많습니다. 그렇다고 번거로울 건 없습니다. 농사에 도움이 되는 정보나 기술이라면 서로 배우고 가르쳐야지요.”

임씨는 오래 전부터 자신이 배우고 체득한 친환경농법을 인근 농가에 전수하고 있다.

또 8년째 대가농협 판매이사를 맡아오면서 새로운 생산 및 유통체제를 뿌리내리기 위해 땀 흘리고 있다. 농가실익을 증대시키려면 ‘잘 짓는 것’ 못지 않게 ‘잘 파는 것’ 또한 중요하다고 여겼기 때문이다.

임씨는 우선 이 지역에서 재배되는 ‘금싸라기’ 참외의 당도와 색택, 육질을 개선시키는 데 주력했다. 또 소비자 선호도를 조사, 상품을 기존 15kg에서 5kg 단위로 소포장하고 망포장에 바코드 라벨을 부착하는 등 포장의 차별화에 나섰다. 또 지역 농가와 함께 공동선별·공동출하·공동계산 시스템을 구축하여, 농협물류센터나 대형매장으로 납품이 가능해졌다.

이런 노력의 결과로 임씨는 지난 2001년에 새농민상 본상을 수상했고, 이듬해에는 신지식 농업인으로 선정되었다. 참외 재배 농업인으로서의 처음이었다.

과학적인 영농 설계는 영농일지에서부터

복합영농으로 시작한 30년 전에도, 친환경 참외 재배로 전환한 10년 전에도 임씨는 늘 ‘처음’ 이었고, 그런 그에게는 언제나 ‘선도 농업인’이라는 말이 따라붙었다.

그러나 임씨는 한번도 ‘자신’ 만을 생각하지는 않았다. 자신의 소득 손실을 무릅쓰고 공동판매에 참여하고 있는 것도 그런 이유에서다. 임씨는 앞으로도 판매 전략을 개선하고 품질인증을 받는 등 농가 수취 가격 제고에 보다 적극적으로 나설 계획이다.

임씨의 농장은 농협 현장교육장 등 농업인과 학생들의 배움터로 이용된 지 오래다. 이렇듯 이제는 누구나 알아주는 참외 전문가가 됐지만, 임씨는 지난 30년 동안 써온 영농일지를 자주 뒤적인다.

작물의 재배 과정과 경험이 담긴 영농일지야말로 과학 영농의 출발점이자 살아 있는 농사 교본이라는 임씨는 다른 농업인들도 이 영농일지를 잘 활용했으면 좋겠다고 덧붙였다.





1950년생

주소 전남 나주시 남평읍 대교리 3 전화번호 061. 331. 1351

토양관리 철저 3기작 연중 채소재배

경영체명 대본농장

E-mail

jjangdong21@hanmail.net

주품목 고추, 토마토

영농경력 30년

경영규모 2,000평

조수입 1억원

초지일관 시설하우스 30년 부채없이 농사일귀

“농작물은 거짓말을 안해요. 공들인 만큼 돌려준다는 게 30년 동안 농사지으며 얻은 진리죠.”

전남 나주시 남평읍 일대에서 시설하우스의 선구자로 불리는 장동완씨. 장씨는 부채 없이 노후를 준비하며 농업에 매진하고 있다.

장씨의 시설하우스 인생은 70년대 초반부터 시작됐다. 벼농사 만으로는 소득을 올릴 수 없겠다는 생각에 그 당시 남평 일대에서는 모험사업이나 마찬가지였던 시설하우스에 첫발을 디뎠다.

2,000여 평의 하우스에서 애호박·가지·열무·풋고추·수박·토마토 등을 이어짓기 하고 있다.

이처럼 높은 토지이용률은 탁월한 토양 관리에서 나온다. 연작 장애를 막기 위해 매년 여름 벼짚과 쌀겨 등을 넣고 미생물을 첨가해 뜨거운 햇볕을 이용하여 토양을 소독함과 동시에 3년, 5년 주기로 하우스 땅 뒤집기를 하고 화학비료와 제초제를 쓰지 않는다.



철저한 토양관리 친환경농업 연중 채소재배 비결

장씨의 1년 농사달력은 이렇다.

11월말경 멜론이나 고추·애호박 등의 수확을 마친 뒤 12월 중·하순 토마토 아주심기에 들어간다. 이 토마토는 다음해 4월20일경 수확이 끝나게 되고 5월초경 곧바로 여름수박 재배에 들어가 7월경 수확을 해낸다. 수박수확이 끝난 뒤 한달 이상의 기간은 휴살리기 기간이다.

토양소독이 끝나게 되는 8월초에는 고추나 애호박·멜론을 시세에 맞춰 입식하며 연간 1억여원의 조수입을 올리고 있다.

장씨가 요즘 관심을 갖는 부문은 친환경농업이다.

5년전 유기농업 회원으로 가입한 장씨는 전국에서 실시되는 친환경농업 교육에 빠지지 않고 참가, 친환경농법을 습득한 뒤 무농약·무비료농업과 맥반석, 활성탄, 키토산 등 친환경농업을 적극 실천하고 있다.

농작물과 호흡 농사전념 성공농사 밑거름



장씨가 생산해내는 농산물은 남평농협에 계통 출하되거나 가락공판장으로 출하된다.

30년의 경력 탓에 장씨가 생산한 농산물은 품질이 높기로 정평이 나 내놓기가 무섭게 팔려나가고 있다.

30년의 시설하우스를 경영하며 시설채소와 함께 인생을 가꿔왔다는 장씨는 “농사꾼은 농작물과 호흡을 맞추며 한눈 팔지 않고 농사일에 매진한 것이 부채없이 농사짓고 있는 비결”이라고 설명했다.

농사 지으면서 겪는 어려움에 대한 질문에 “지금도 많은 혜택을 받고 있다. 다만 농업인들이 안심하고 농사 지을수 있도록 농산물 가격 진폭이 적정 선에서 이뤄질 수 있도록 정부가 정책을 이끌어 줬으면 하는 게 바람이다.”라고 강조했다.



1961년생

주소 전남 함평군 엄다면 학야 32-8 전화번호 061. 323. 7648

‘엄다 오이’ 명성의 주역

경영체명 천훈진농장

E-mail

jsm7648@yahoo.co.kr

주품목 벼, 오이, 멜론

영농경력 19년

경영규모 오이 900평,

논 1만2,000평

순수익 5,200만원

땅심 높이고 그린농법 도입 품질 쑥쑥

“우리 농산물이 세계화 시대에 살아 남으려면 다른 나라 농업인들보다 한 발 앞선 기술과 경영 마인드로 무장한 품질이 필요합니다.”

기술과 경영의 중요성을 강조하는 장성모씨는 1만2,000평의 벼농사와 900평 비닐하우스에서 오이와 멜론을 재배한다.

홀어머니가 농사짓는 모습이 안쓰러워 이 길을 택한 장씨는 엄다오이작목반을 결성, 전통적인 벼·보리 농사 지대에 엄다오이의 명성을 쌓아올린 주역 중의 한 사람이다.

2002년에 엄다지역에서 처음으로 그 공로를 인정받아 새 농민에 선정되었다. 군청과 협조해 오이전문가를 초빙하여 오이재배기술을 전수 받고, 매년 선진농가를 탐방해 새로운 농법을 배우고 익혀, 지역 농가의 기술력 향상에 힘썼다.

기술과 지식은 나누면 더 큰 것으로 되 돌아 온다는 생각으로 함평군 등의 후원을 받아 ‘함평천지오이협의회’를 결성하였다. 면단위로 작목반 정보를 수집, 교환한 것이 품질향상의 계기가 됐다고 한다.

뿌리 튼튼히 키워 노균병 등 퇴치

장씨의 영농비결은 땅심농사.

매년 두차례 낙엽과 벚짚을 듬뿍 넣고 홍균을 뿌려줘 땅심을 높인다. 하우스를 햇빛이 잘 드는 곳에 지어 난방비를 줄이면서 품질을 높이고 있다.

3년 전에 함평군의 지원을 받아 하우스에 그린음악 시설을 갖추고 매일 오전 6~8시까지 2시간 동안 음악을 들려준 결과, 생육이 촉진되고 착과율도 증가했으며 병해충 발생이 크게 줄었다.

초기에 오이 노균병 피해를 많이 봤다며 "노균병은 뿌리가 약해졌을 때 생긴다. 약부터 칠 것이 아니라 영양제 등으로 뿌리의 힘을 키운 후 약을 뿌리면 노균병도 쉽게 잡을 수 있다"고 소개했다.

벼농사는 자연농법에 많이 의존하는 편이다. 홍균을 배양해 모를 낸 뒤 뿌리고 미나리와 쑥즙을 잎에 뿌려주어 화학비료를 30%나 줄이면서 등숙률도 월등히 높인다.

장씨가 생산한 벼는 밥맛이 아주 좋으며 작년 태풍 때는 벼가 한 포기도 쓰러지지 않아 마을사람들이 감탄했을 정도라고 한다.

홍균·쑥즙 등 뿌려 고품질 쌀 생산

그의 농사가 항상 성공한 것만은 아니었다. 2년 전부터 저울 멜론재배를 시도하는 데 두해 연속 실패를 봤다.

하지만 이에 굴하지 않고 기필코 성공하여 이웃 농가에 재배기술을 보급하겠다는 각오가 대단하다.

"저울멜론이 일손이 덜 가고 소득이 높다고 판단하여 시도했는데 현장 기술습득보다는 인터넷을 통한 기술 배우기에 의존했던 것이 실패 요인인 것 같다"며 자신의 실패 요인을 분석하였다.

장씨는 올해는 올해는 오이작목반원 7명 전원이 저농약인증을 받을 계획이라며 친환경농산물 생산 농가라는 사실에 대한 은근한 자랑도 잊지 않았다.

장씨는 "농업인 대부분이 친환경농산물을 생산해야 한다는 데는 공감하고 있다. 친환경농산물이 도매시장에서도 제대로 대우를 받을 수 있도록 정부가 일반농산물과 분리하여 친환경농산물을 대량으로 팔 수 있는 별도의 유통시스템을 마련했으면 한다"는 희망을 밝혔다.





1958년생

주소 경기 양주군 백석읍 가업2리 521 전화번호 031. 879. 2561 H.P 011. 695. 2561

백석부추 를 아시나요?

경영체명 순명농장

주품목 백석부추

영농경력 15년

순수의 2,500만원

‘백석부추’는 서울 가락시장에서도 유명하다. 경기도 양주군 백석읍 일대에서 특수한 재배기술로 생산되는 백석부추는 하단부위 약 3cm가 하얀색을 띤 우리나라 토종부추로 소비자들에게 인기가 높다.

장순학씨는 백석부추를 집단재배하여 고소득을 올렸다. 장씨는 지난 '84년 백석부추로 노지재배를 시작, 2,000평의 논에 백석부추 집단재배 선두주자로 나섰다. 당시만 해도 퇴비를 많이 넣어주면 특별한 관리가 없더라도 향과 맛이 좋은 고품질 부추를 생산할 수 있었고, 가격도 일반 부추보다 2배 이상 높게 받았다.

장씨는 그러나 이에 만족하지 않고, 우박피해를 피하고 출하시기를 앞당겨 더 많은 소득을 올릴 계획으로 하우스 재배를 시작하게 되었다.

'89년 하우스를 4,500평으로 늘리고 대량생산, 대량출하 체제를 갖췄다. 명실공히 백석부추의 대부가 된 것이다.

수많은 농업인들이 찾아와 재배기술을 배워갔고, 주변에 부추재배 하우스도 속속 들어섰다. 장씨는 농협의 지원으로 작목반을 만들었고, 판매에도 큰 도움을 받았다.



수입부추 등장으로 시련 맞아

수입품종 부추가 시장을 잠식하면서 백석부추의 인기가 점차 시들어가기 시작했다. 그러나 시장을 다 내어줄 수는 없는 일이었다. 장씨는 토종의 이미지를 살리고자 새로운 재배법을 개발했다.

마지막 수확을 앞당겨 마치고 약 5cm 높이로 왕겨를 깔아서 부추를 덮었다. 왕겨를 덮은 상태에서 겨울을 나면서 정성껏 손질을 했다.

그 결과 이듬해 봄에 생산하는 부추의 품질은 놀라울만큼 좋았다. 밑부분의 하얀색 부위가 일반재배 부추보다 훨씬 길게 형성되었다. 황씨는 또다시 자신감이 생겼고 시장공략에도 성공했다. 백석부추의 자존심을 되찾고자 단을 묶는 끈도 노란색 끈으로 만들어서 묶었다.

백석부추의 인기가 회생되면서 한 해에 약 13만단의 부추를 생산, 출하했다. 하루에 1,500단까지 생산하기도 했다.

한 해에 7,000만원이 넘는 소득을 올릴 수 있었다. 이때 백석읍 부추작목반에서 출하한 규모가 27억원까지 올라갔다.

저온저장고를 마련했으나

장씨는 출하시기 조절을 통한 제값받기 실현을 위해 저온저장고를 지어 장기간 보관을 통한 출하조절을 시도했다. 그러나 저장은 실패하고 말았다.

저온저장고 내의 과습으로 물기가 서리고 상품가치가 손상되어 이용이 불가능했다. 포기할 수밖에 없었다.

장씨는 그 대안으로 유통활성화 방안을 강구했다. '토종 백석부추 브랜드' 등록을 하는 것이었다. 작목반원들과 공동으로 '토종백석부추' 브랜드 등록을 했다. 부추농사 15년째를 넘어선 최근에는 재배규모를 다소 축소하고 유통흐름을 예의주시하면서 적정량 생산, 적정시기 출하를 잘 조절함으로써 연간 약 6,000만원 가량의 안정적인 수익을 올리고 있다.



1961년생

주소 전남 광양시 옥룡면 산남리 371 전화번호 061. 763. 1793 H.P 011. 9617. 1799

완벽한 토양관리로 고품질 애호박 생산

경영체명 백운농장

E-mail

jang1793@sayclub.com

주물물 애호박

영농경력 17년

경영규모 애호박 1,600평,

논 5,000평

순수익 8,000만원

작목에 대한 철저한 사전 연구

“자기 포장도 정확히 파악하지 못하면서 선진지 견학만 쫓아다니는 농가가 제일 안타깝다. 자기 체질을 알고 보약을 먹듯이 남의 좋은 기술을 접목해야 한다.”

장임기씨는 도회지에서 직장생활을 하다 희망이 보이지 않아 고향으로 귀향을 하게 되었고 부모님의 농사일을 도우면서 틈틈이 농업에 대한 공부를 하기 시작했다.

유망한 작목이 무엇인지를 알기 위해 선진 농가와 서적을 구입하여 연구하고 고심한 결과 재배 작목을 오이로 결정하였다.

부모님의 도움으로 하우스 400평에 오이 농사를 지으면서 낮에는 하우스 일, 밤에는 오이 재배 서적을 구입하여 읽어 보고 또 읽어 이해가 되지 않은 부분은 이웃의 오이 선도 농가에게 물어 보고, 그래도 해결되지 않은 문제는 멀고 가까운 읍을 불문하고 찾아가서 문제점을 해결하곤 하였다.

오이 농사에 열정을 쏟은 결과 재배면적도 해마다 늘었고 다른 사람보다 좋은 등급의 오이를 생산할 수 있었다.



고품질 애호박 생산은 토양관리

오이 작목의 전망이 불투명하여 고심하던 중 이천작목반 김기운씨의 권유로 '99년 애호박으로 전작을 하게 되었다.

애호박으로 전작하기에 앞서 그는 선진지 견학을 통해 경영을 잘하고 있는 농가와 못하고 있는 농가를 찾아 원인을 분석하고 전작에 철저하게 준비하였다.

다른 애호박 농가들에 비해 뒤늦게 시작하였지만 “애호박농사라면 그 누구에게도 자신 있다. 농촌도 희망이 있다”라 말할 정도로

애호박에 대해서는 전문가가 되었다. 이렇게 자신있게 말할 수 있는 근간에는 완벽한 토양관리에 있다고 해도 과언이 아니다.

그는 해충을 없애기 위해 인화물질을 완전히 제거하고, 80°C의 온도로 10일 정도 열을 가하는 방법으로 토양소독을 하여 나방, 해충류, 진딧물 등을 제거하고 있으며, 토양소독이 끝나면 비닐을 제거한 후 로타리 작업을 깊이 한 후 깨끗한 물을 유입하여 염류 및 연작 장애를 최소화하여 발육을 촉진시키고 있다.

또한 지력을 증진시키기 위하여 우분을 6개월 간 숙성시킨 퇴비를 공급하여 주는데 이렇게 하면 애호박의 당도가 높아지고 성장효과도 좋고 선택도 좋아지는 효과가 있다.

금년 애호박 생산량은 1,600평에서 10kg 상자 7,000박스를 생산하여 상품은 가락동에, 하품은 지방 도시에 출하하여 약 1억 4,000만원의 조수입을 올렸다.

적당한 수정관리로 높은 가격을 받아야

현재 애호박의 시장가격은 전년에 비해 약보합세를 보이고 있는데, 판매가격은 같은 1등급이라 할지라도 2만5,000원~4만원에 이를 정도로 가격차이가 심해져 품질관리가 중요한 과제로 떠오르고 있다.

장씨는 좋은 상품을 만들기 위해서 애호박 넝쿨 하나에 몇 개의 열매를 수정시킬 것인가가 무엇보다 중요하기 때문에 11월~2월까지의 1개, 3월초부터는 2개만 수정하여 부착함으로써 생육에 필요한 영양이 충분히 공급되도록 해야 한다고 강조한다.

일반 농가가 다수확을 목표로 수정 숫자를 많이 하는 것은 좋은 상품을 기대하기 어렵고 또한 결과적으로는 농가 소득을 감소시킨다는 것이다.



1950년생

주소 충남 예산군 삽교읍 수촌리 283 전화번호 041. 338. 3145

좌절의 끝은 '절망'이 아닌 '희망'

경영체명 사철농장

주품목 시설딸기

영농경력 21년

경영규모 7,600평

순수익 3,000만원

예고 없이 찾아온 절망

“희망의 끈을 놓지 않는다면 실패를 하더라도 절망하지 않고 다시 재기할 수 있습니다.”

1,600평에 시설딸기 농사를 짓는 장철세씨.

3년 전 3,000평 비닐하우스에 방울토마토를 재배하며 '성공한 농업인'이란 소리를 들었으나 2년 전인 2001년 1월에 내린 폭설로 시설하우스가 모두 무너져내려 그동안 땀흘려 일군 노력들이 한순간에 물거품이 돼버렸다.

하지만 장씨는 압담한 현실에 절망하며 주저앉지 않았다. 죽고 싶다는 유혹을 물리치고 다시 영농을 시작했다.

얼마간의 피해복구비와 주위의 도움으로 이전 10년간 재배해온 딸기농사를 2002년부터 다시 시작하고 있다. 규모도 3,000평에서 1,600평으로 절반 가량 줄었다.

2002년 딸기 매출액은 3,000만원으로 이전 방울토마토 재배 때의 5,500만원에 비할 것은 못했다. 그러나 2003년 목표액은 5,000만원이다.

다시 시작한다는 마음 자세로

좌절과 절망을 딛고 다시 일어난 만큼 그는 농사를 처음 시작할 때의 마음가짐으로 딸기 농사를 짓고 있다. 남들보다 1시간 일찍 농장에 나가고, 1시간 늦게 돌아오는 것도 새롭게 다지는 그의 영농의욕을 잘 보여주고 있다. 장씨는 “화장실 갈 때보다 나올 때 화장실을 더 고마워해야 한다”면서 이전의 뜻하지 않은 실패를 다시 일어설 수 있는 영농의 발판으로 삼겠다는 의지를 불태우고 있다. 폭설피해에 대한 대비책으로 비닐하우스도 연동에서 단동으로 시설형태를 바꿨다. 또 수확기간이 길고 당도와 저장성이 높은 ‘육보’ 품종을 선택했다.

기형과 방지를 위해 꽃 필 무렵부터 꿀벌을 방사하고 있으며, 토양개량을 위해서는 퇴비·짚·쌀겨·깻묵 등의 유기물을 넣은 후 비닐피복으로 밀봉하고 태양열을 이용해 토양소독한다. 이와 함께 여름 장마철에는 토양 담수처리를 통해 연작피해를 줄이는 등 모든 농작업에 이전보다 더 많은 노력과 정성을 기울이고 있다.

품종·시설 바꾸고, 유기농업 도입



현재 소비자를 염두에 두고 안전한 딸기 생산을 위해 유기농업도 부분적으로 도입하고 있다.

아직 초기단계라 수량과 소득이 일반 농가에 비해 60%에 불과하다고 스스로 평가한다. 그러나 소비자의 건강을 생각하는 농산물 생산이 농사꾼으로서의 당연한 의무이기 에 좀 더 노력을 기울이면 좋은 성과를 거둘수 있을

것이라고 기대하고 있다. 장씨에겐 아직도 폭설로 인한 상처가 아물지는 않고 있으나 2003년까지는 영농기틀을 어느 정도 다시 갖추겠다는 목표를 가지고 있다. 딸기도 안정적 재배기술을 갖춘 데다 21년간의 영농경험으로 서울 가락시장과 농산물 대형판매장 등에 안정적인 판로도 개척해 놓아, 생산만 정상적으로 이뤄지면 이전처럼 영농이 순조롭게 이어질 것이라고 설명한다. ‘하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다’라는 속담을 새삼 되새기며 묵묵히 일하면 다시 일어설 수 있다는 각오로 단단히 무장하고 있다. 이같은 각오로 영농을 지속하면 딸기농사를 통해 다 시금 ‘성공한 농업인’으로 설 수 있다는 것이다. 평생 농사꾼으로 살아온 그에게 딸기농사로 다시 진정한 농사꾼이란 평가를 받아보겠다는 것이 장씨의 소박한 욕심이다.



1956년생

주소 경기도 의왕시 학의동 792 전화번호 031, 426, 8684

‘장인집념’... 상추 수경재배 자동화 ‘눈앞’

경영체명 청계수경농원

홈페이지 www.farmmoa.com/chunggae

E-mail

a3518684@yahoo.co.kr

주품목 상추(수경재배)

영농경력 12년

경영규모 2,300평

조수입 1억2,000만원

과학영농 꿈 실현 위해 반대 무릅쓰고 귀농

기계를 잘 다루던 기술자 장향수씨가 문득 농촌에서 농사를 짓겠다고 하자 부인 황명순씨는 반대를 했다.

남편이 손재주나 기술에 있어 남다른 면이 있다고는 하나 농사가 그리 쉬운 일이 아니라는 것을 너무나 잘 알고 있었기 때문이다.

장씨는 더 고민해보자는 아내를 뒤로 한 채 경기도 의왕의 청계산 기슭으로 보파리를 짊어지고 내려왔다.

이혼서류는 물론 자신의 도장까지 맡기고 아내 마음대로 하라는 식이었다. 부인 황씨는 남편을 이해하지 못하면서도 어느 정도 믿는 구석이 있어 마지못해 남편을 따라 농촌에 와서 농사를 시작했다. 그 세월이 벌써 12년.

귀농 당시 상황을 회고하던 장씨는 “그때는 뭔가에 홀린 듯했다. 원래 과학을 좋아하고 기계화나 자동화를 통한 과학영농에 매력을 느끼던 차에 ‘한 번 해보자’는 도전정신이 생긴 것 같다”라고 말했다.

상추에 매달리고, 단추에 자동화 꿈 싣고

장씨가 운영하는 청계수정농원은 '상추공장'이라는 표현이 어울리는 곳이다.

공업에는 대량생산체계를 갖추면 공장이라고 하는데 농업분야에서는 자동화 시스템을 만들어 대량생산체계를 갖추더라도 왜 공장이라고 부르지 않느냐고 반문한다.

어렸을 때부터 과학적인 탐구가 좋았고 기계 작동원리를 익히는 게 재미있었다는 장씨는 진로를 바꾸기 쉽지 않은 30대 중반 나이에 선풍 농사의 길로 들어섰다.

나름대로 자신감이 있었기 때문에 가능한 일이었다. 장씨는 청계산 기술에서 청정 농산물을 생산해 가까운 도시 소비자들에게 떳떳하게 내놓고 싶었다. 장씨는 내려오자마자 수경재배를 시도했다.

서울대학교 농업생명대학 교수들이나 농촌진흥청 연구사들이 귀찮아할 정도로 재배기술에 탐닉하고 기계화, 자동화 시스템으로 노동력과 생산비를 절감하는 방법에 대해 끊임없이 연구했다.

그것도 다른 작물은 생각지도 않고 오로지 상추만을 재배하며 승부를 걸었다.

'양액재배 중앙관리시스템' 특허 획득... '상추공장' 목전에

"단추 하나로 전체시스템이 작동하게 만드는 것이다. 가장 어려운 일이 수확인데 이것도 수경재배에서는 수평이 맞기 때문에 인공 지능이 아니더라도 포키쥬 자동수확이 가능하다." 장씨가 밝히는 대략의 자동화시스템이다. 12년 노력 끝에 완성단계에 들어선 '양액재배 중앙관리시스템'은 지난해 특허를 획득할 정도로 아이디어와 기계효력이 탁월하다.

국내 수경재배 농가들은 물론 이웃 일본에서도 견학자들이 줄지어 방문하고 있다.

장씨는 이 시스템과 관련해 정부에서 적지 않은 개발비용을 지원받았지만, 자신의 자금도 그 이상 들어갔다고 털어놨다. 장씨는 '상추공장'의 꿈을 이루기 위해 쉽 없이 달려왔고 어느새 목표지점이 목전에 있음을 알게 됐으며, 이제 이 꿈을 전체 농업인들에게 돌려줄 수 있기를 기대한다고 말했다.





1963년생

주소 충북 충주시 이류면 상검리 52-3 전화번호 043. 853. 1950 H.P 011. 9841. 5233

무농약재배 품질인증 획득한 귀농인

경영체명 충주환농장

주품목 오이

영농경력 7년

경영규모 시설채소 2,000평

순수익 7,500만원

무농약재배 경험 부족으로 첫 실패

충주환농장 대표 전영규씨는 친환경농업을 실천하고 있는 대표적인 귀농인이다.

고등학교를 졸업하고 서울에서 직장생활을 하다가 6년 전 어머니의 갑작스러운 별세로 귀농해 '97년부터 1,600평으로 오이를 재배하기 시작했다.

영농경험 부족으로 여러 번의 실패를 거듭하였지만 실패할 때마다 원인을 규명해 나가면서 조금씩 친환경농법을 몸으로 터득하게 되었다.

본인이 직접 제조한 각종 발효액비를 사용하여 무농약재배 기술을 축적해 나갔다.

처음에는 화학비료를 쓰지 않는다고 부친과 잦은 마찰을 겪으면서도 문경, 점촌, 안동 등을 전전하며 기술정보를 하나씩 습득해 나갔다.

갓은 고생 끝에 다시 고향으로 돌아와 은행잎을 이용한 무농약오이 재배방법을 정립할 수 있었다.

은행잎 이용한 오이재배로 '99년 첫 결실



전씨는 '99년도에 오이 무농약재배 품질 인증을 받았으며 2000년부터는 상추 500평, 무·배추 500평 등 수많은 품목을 생산해 유기농업협회 유통부를 거쳐 풀무원, 현대백화점, 롯데, 재향군인회 등에 출하하고 있다.

6년 전 귀농한 전씨는 주변의 농업인들이 농약을 과다하게 사용하는 것을 보고 생산자와 소비자의 건강도 보호하고 소득증대도 꾀

할 수 있는 방법을 모색하였다. 그 결과 자신이 소유하고 있는 은행나무 앞에서 힌트를 얻어, 여러 번의 시도와 연구 끝에 노란 은행잎은 효과가 없고 열매를 맺는 푸른 은행잎이 효과를 거둔다는 것을 알게 됐다.

첫 성공을 거둔 '99년도 6개월에 걸쳐 수확한 오이는 21톤 정도로 4,000만원의 소득을 올렸다. 연작 때문에 2년간의 휴식기간 사이에 기능성 야채를 생산하고 있는데 이 기간에는 특히 30여종의 상추를 재배하고 있다.

'99년 오이무농약재배 품질인증 받아



주요 품목으로는 겨자채, 케일, 신선초, 로메인, 엽목단, 잎당귀, 비트, 레드치커리, 섬초롱, 적근대, 구루모, 청겨채 등을 재배하고 있으며 현재 이들 품종들은 대부분 일본에서 들여온 품종이지만, 2월부터 우리 고유의 품종을 개발해 출하하고 있다.

전씨가 생산한 싹추는 독특한 향이 나 각광을 받고 있다.

처음 시설채소를 시작해서 판매 확보 때문에 무척 힘들었다고 한다.

전씨는 자신이 직접 지역 농협과 축협 등을 찾아 다니며 시장을 개척해 왔다.

'참덕거리 작목반'을 운영하면서 회원들의 재배품목을 직접 유통망을 통해 판매를 해주고 있다. 충주 농산물품질관리원으로부터 많은 기술과 정보를 습득하고 있는 전씨는 '99년 무농약 농산물 인증을 획득한 외에도 당근, 고추 등 총 48가지의 인증을 획득한 바 있다.



1955년생

주소 경기도 하남시 선동 216 전화번호 031. 791. 1938 H.P 016. 232. 7879

남들보다 한발 앞서가는 노력만이 경쟁력

경영체명 용수농원

E-mail

cantaehue@hanmail.net

주품목 시설채소

영농경력 25년

경영규모 4,000평

순수익 2억5,000만원

4,000평 규모에 연간 5억매출 올려

“다른 농가보다 한 발 앞서 사고하고 실천하는 것이 곧 경쟁력이다.”

4,000평 규모의 시설채소를 경영하며, 연간 5억원 이상의 매출을 올리고 있는 전용술 사장의 철학이다.

학교 졸업과 동시에 건축업에 종사했던 전사장은 결혼 후 취락지역 공사관계로 하남지역에 들렀다가 우연한 기회에 농사야말로 노력한 만큼의 대가를 지불하는 사업이라는 생각으로 70년대 말 1,200평의 부지를 확보하여 호박농사를 시작으로 시설채소 재배에 뛰어들었다.

그후 5년이 지나면서 가정을 꾸리고도 순수익 3,000만원 이상이라는 거액의 소득을 올리는 등 일반 회사원들은 감히 기대하기도 어려운 성취감을 맛보게 됐다.

전씨는 이같이 짧은 세월에도 고수익 농가로 자리매김 할 수 있었던것은 “한 발 앞선 도전이 주효했다”고 자평하고 있다.

호박의 경우 수확주기를 한달 정도 빨리함은 물론 선별작업에 있어 상·중·하 구분을 엄격히 하는 등의 노력을 기울



여 왔으며, 모든 작물에 대해 수확 적기를 철저히 맞추어 오는 것이 남들보다 앞서가는 한 예라고 한다.

더욱이 최근 4~5년 전부터는 제품의 신뢰성을 높이기 위해 농산물 포장재를 자체 개발, 농장의 이름과 농장주명, 전화번호 등을 기입함으로써 소비자들로부터 좋은 반응을 얻고 있다.

또한 철저한 토양관리로 친환경농업을 실천하고 있으며, 연작피해를 막기 위해 주기적으로 토양검정을 실시함은 물론, 미생물 및 액비를 직접 만들고 흑설탕 등을 살포해 품질을 높이며 내병성을 길러 안전한 농산물을 생산하는 데 그 누구보다도 적극적이다.

무농약 재배 인증농가는 아니지만 스스로 화학비료는 전혀 시비하지 않고 발효퇴비만을 사

용하고 있으며, 물관리 등은 반자동화시설을 갖추어 동절기에는 수막시설로 재배하고 있다. 특히 유통업체 개발을 통해 쌈채류에 대해서는 4년 전부터는 거의 전량을 계약재배 형태로 유통시킴으로써 가격에 구애받지 않고 안정적인 경영을 유지하고 있다.

이로써 쌈채만 하더라도 1일 약 40만원 가량의 순수익을 올리고 있다는 것이다.

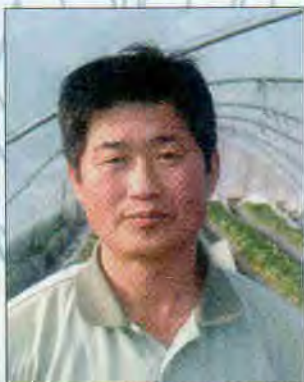
새로운 부가가치 작목에 도전

전사장의 남보다 한발 앞서가기는 여기서 그치지 않는다. 올 봄부터는 쌈채 농사를 잠시 접고, 특수 채소분야(태국산 품종)에 뛰어들 계획을 갖고 있다. 이미 지난 해 태국 현지를 여섯차례나 다녀오면서 특수채소에 대한 연구를 거듭해 왔고, 국내 시장조사까지도 끝내놓은 상태이다. 일부품종은 이미 안산지역을 통해 유통시키며 큰 부가가치를 보장받고 있기도 하다.

전사장이 봄부터 출하할 이 특수채소는 말라코, 마크야, 가파오, 팡똥, 박봉, 가나 등 10여가지 종류로 유통 시 1kg당 3,000원에 거래된다.

현재 국내에서 많이 재배하고 있는 쌈채 2kg당 3,000원에 비해 2배의 부가가치가 있으며, 이들 품종을 재배할 경우 작업이 쉬워 인건비가 크게 절감될 수 있기 때문에 생산원가를 크게 낮출 수 있을 것으로 기대된다.





1952년생

주소 경북 고령군 고령읍 외2리 684 전화번호 054, 955, 2571

신품종 도입이 경쟁력 제고 지름길

경영체명 등용농장

주품목 딸기

영농경력 25년

경영규모 3,600평

조수입 5,000만원

실험정신의 소유자

경북 고령군 고령읍에서 딸기농사를 짓고 있는 정등용씨의 1,800평 하우스에서는 전국에서 보편적인 품종인 장희를 비롯해 육보, 행향 등 다양한 품종이 자라고 있다.

아직 주변 농가에서는 재배하지 않는 품종으로, 차별화를 위해 스스로 여러 품종의 재배상황을 관찰하고 있어 마치 품종 백화점을 연상케 한다.

정씨가 여러 품종을 재배하고 있는 이유는 소비지에서 선호하는 딸기 품종이 변하는 시기에 적응하기 위해서다.

특히 농촌에 고령자들이 늘어나면서 변화에 더욱 둔감해지고 있다. 딸기의 경우 역병 등 병해충이 심해 기술력이 뒷받침되지 않으면 모종생산 단계부터 어려움을 겪게 된다.

이에 따라 자신이 먼저 다양한 방법으로 재배한 다음 주변 농가에 보급해야겠다는 사명감이 생긴 것이다.

특히 지난해 대다수 농가들이 여흥을 재배했으나 현재는 장희로 전환된 것처럼, 변화의 흐름이 더 빨라질 것으로 예상돼 대응력을 갖춰야 했다.



또 최근 호남지역을 중심으로 육보 면적이 확대되면서 수확시기가 빨라지고 있어 고령 지역 환경을 고려한 다양한 품종 개발이 필요하다.

이러다 보니 정작 자신이 딸기에서 올리는 조수입은 4,500만원대에 그쳐 함께 고생을 마다하지 않는 아내에게 항상 미안한 마음이 앞선다고 한다.

고품질 생산과 판로 개척에도 노력

현재 시험재배를 통해 육보 재배 가능성을 확인해 주변 몇몇 농가에서는 올해부터 육보를 시장에 출하할 수 있게 됐다. 이렇게 한다면 고령읍에서도 출하시기를 조절할 수 있어 가격안정에 도움을 줄 수 있다.

또 상품 차별화를 위해 자가 영양제를 직접 제조해서 사용하는 친환경농법도 도입했다.

영양제 주원료는 비품 딸기와 흑설탕, 말효제, 썬이다.

이것을 잘 발효시킨 다음 분사 호스로 관수하고 있다.

자가 영양제를 사용한 후로 병해충에 강해져 방제 횟수가 크게 줄었다. 또 묘목이 튼튼하게 성장해 조기재배도 수월해졌다. 매년 딸기 수확시기가 7~10일 빨라지고 있는 추세여서 조기재배에 큰 도움을 얻고 있다.

그리고 가락시장 뿐 아니고 구리 및 대구도매시장 등 지방시장에도 출하하고 있으며 롯데백화점에도 납품하고 있다. 균일화된 상품을 만들기 위해 등외품은 딸기잼 가공공장으로 출하, 상품별 출하처를 다양하게 개발했다.

소득보다는 봉사정신이 우선

정씨는 '99년~2000년 새농딸기작목반장을 지냈던 경험을 발판으로 주변 5개 작목반과 공동으로 새로운 연합법인체를 설립을 추진 중이다. 출하 교섭력을 높이기 위해 공동출하가 필요했던 것이다. 농촌 인력이 감소하는 현실을 극복하고 유희인력을 효과적으로 활용하는 것이 무엇보다 절실하다는 판단 아래 공동출하와 인력확보를 위해 공동체 설립으로 눈을 돌린 것이다.

그는 이 과정에서 추진위원장을 맡았고 사업은 순조롭게 진행 중이다. 정씨는 올해 딸기 소비를 촉진하고 지역특산품으로 인식시키기 위해 딸기 축제도 추진할 계획이다.



1959년생

주소 경북 청도군 금천면 소천3리 1620 전화번호 054. 372. 6791

귀농후 친환경 시설딸기 농사로 고소득

경영체명 청명농장

E-mail

seung6509@hanmail.net

주품목 시설딸기

영농경력 20년

경영규모 하우스 6,000평

순수익 9,000만원

포트육묘로 고품질 딸기생산

정병근씨는 대구에서 농산물유통업에 종사하다 귀농, 시설딸기 농사로 연간 9,000만원의 순수익을 올리고 있다.

정씨가 다른 지역에 비해 오염도가 낮은 청정지역으로 손꼽히는 청도지역으로 귀농한 것은 '82년이다.

안정적인 소득을 위해서 딸기만한 작목이 없다는 생각으로 뛰어 들었다.

처음 짓는 딸기농사라 실패도 많았지만 끊임없는 연구로 현재의 성공을 일궈냈다.

현재 정씨의 영농규모는 딸기와 수박을 돌려짓기하는 비닐하우스 6,000평과 별도의 딸기육묘장 2,400평이 있다.

연간매출액은 딸기 1억2,000만원, 수박 3,000만원, 딸기육묘 2,600만원을 더해 모두 1억7,600만원에 이른다.

딸기 모종은 포트육묘를 한다.

노지 육묘시 자주 나타나는, 모종이 녹아 내리는 역병 예방을 위해 정씨가 개발한 육묘법이다. 포트에 왕겨 혼탄, 모래, 퇴비를 각각 2:1:0.5의 비율로 섞어 넣고 모종을 키운다.

포트는 '32구 연결포트'를 사용하는데, 특히 모종의 뿌리가 한꺼번에 나오게 키움으로써 노화되는 뿌리가 발생하지 않게 한다.

꽃분화 촉진시켜 10월부터 백화점 등에 직출하

이렇게 자란 모종은 꽃 분화를 촉진시켜 하우스안의 온도를 낮춰가며 다른 농가보다 훨씬 빠른 시기인 10월부터 출하한다.

그의 고온기 재배법의 핵심은 차광막을 씌우고 폐차의 히터를 냉각기로 활용해 퍼올린 지하수로 하우스 온도를 낮추는 것이다.

특히 딸기 잎을 따다 가루로 만든 것과 끝물에 탄 딸기열매를 함께 발효시켜 만든 액즙을 작물상태에 따라 1주일 간격으로 쥐 병해충 발생을 줄이고 품질도 높이고 있다. 또 목초액과 키토산, 막걸리를 잎에 뿌려 주고 있는데 딸기 당도를 높이는 데에 도움이 된다고 한다.

이같은 재배기법으로 농약 사용량을 크게 줄였고 화학비료는 전혀 사용하지 않아도 되는 환경농법을 실천하고 있다.

2000년에는 농산물품질관리원으로부터 저농약품질인증을 획득했고 현재 '청도 황소딸기'란 브랜드로 대구시 소재 백화점에 납품하며 소비자들로부터 인기를 끌고 있다. 딸기 뒷그루로 5~8월에는 수박을 재배하고 있다



친환경 유기농업으로 직거래도 늘릴 계획



정씨의 부인 김승옥씨도 청도관내 시설채 소농가 50명을 중심으로 2000년에 '시설채소 여성 딸기연구회'를 결성하는 등 딸기 재배에 열심이다.

김씨는 "딸기는 여성들이 해야 하는 작업이 많다"며 "부부가 함께 노력함으로써 영농효과를 높이고 있다"고 밝혔다.

정씨 부부는 이같은 친환경유기농업의 추진으로 고품질 농산물 생산체제를 확립하고 작부체제의 개선으로 딸기 재배 기술 정착을 도모한 공로를 인정받아 2001년 새농민상을 수상했다.



1957년생

주소 광주광역시 북구 연제동 88 전화번호 062. 571. 4744 H.P 011. 636. 4744

1,800평 시설하우스서 연간 3,500만원 소득

경영체명 성덕농원

E-mail

jdso4744@hanmail.net

주품목 토마토, 고추, 딸기

영농경력 30년

경영규모 하우스 1,800평,

밭 1,800평

순수익 3,500만원

'성덕농원'을 경영하고 있는 정성도씨는 영농현장에서 남다른 노력과 창의력, 성실성으로 새로운 영농기법을 개발해 농가에 보급하는 등 협동심이 강한 농업인이다.

"혼자 잘 사는 것보다 모든 농민들이 잘 살아야 한다. 소비자들이 원하는 고품질 농산물을 생산해야 판로가 보장된다." 정씨가 항상 강조하는 말이다.

정씨는 지난 '77년부터 미작중심으로 경작을 해오다 '83년에 600평의 시설하우스를 지어 토마토재배를 시작했다.

지금은 영농규모를 확대해 1,800평 규모의 시설하우스에서 토마토·고추·딸기·수박 등을 재배해 연간 3,500여만 원의 농가소득을 올리고 있다. 또 자경과 임차 등 총 3,000여 평 면적에서 벼를 재배하고 있다.

모든 농산물 친환경농법으로 생산

친환경농법을 통해 고품질의 농산물을 생산하고 있는 정씨는 "농사도 경험이 아닌 연구 노력이 필요하며 농민들이 소비자가 원하는 친환경 고품질 농산물을 생산한다면 수입



농산물이 얼마든지 들어와도 충분한 경쟁력을 갖출 수 있다"고 확신하고 있다.

그는 지난 '83년 처음으로 시설재배를 시작하면서 미생물제를 이용한 농법을 도입해 농사를 짓다가 '92년부터는 미생물제와 함께 목초액과 활성탄, 벚짖 등을 이용한 환경친화적인 농법으로 발전시켜갔다.

그 결과 작물의 병충해 발생률이 현저히 감소했고 농약사용이 줄면서 토양이 살아나 신선한 농산물을 생산할 수 있게 되었다. 정씨는 또한 출하 박스에 자신의 사진은 물론 농장주소, 전화번호가 적힌 스티커를 부착하고 있다.

생산자의 실명제를 도입해 출하함으로써 소비자들로부터 두터운 신뢰를 얻은 정씨 농장에는 소비자들이 매년 직접 농장을 방문해 토마토, 딸기, 고추 등을 구입하는 경우도 많다.

정씨가 연구하고 노력해 생산한 우수농산물이 소비자들의 욕구를 충족시키고 생산자와 소비자가 만나는 자연적인 직거래를 실현하게 된 것이다.

작목회 공동출하도 선도



정씨는 고품질 토마토 생산 연구위원으로 끊임없는 연구활동을 하면서 새로운 농사법을 개발할 때마다 지산농협 토마토 작목회 회원들에게 전수하고 있다.

그는 지난 '99년 토마토 생산농가 68명으로 결성된 토마토 작목회 회장직을 맡아 오면서 농협을 통한 공동출하를 정착시켰고, 영농자재 공동구매를 추진하는 등 작목반 활동에도 열심이다.

정씨는 친환경 재배기술을 확산시켜 건강한 흙에서 고품질의 농산물이 생산될 수 있도록 계속 노력해 나갈 계획이다.

정세남



1952년생

주소 강원 인제군 기린면 서리 1반 전화번호 033. 461. 5616

선진영농 기술보급으로 농가소득 증대

경영체명 대내농장

주품목 홍고추

영농경력 20년

경영규모 1만평

순수익 2,500만원

체계적인 교육의 필요성

대내농장의 정세남 대표가 고추 농사를 짓게 된 계기는 처음에는 단순히 수확성이 좋다는 이유였다.

그러나 이제는 지금까지 해오던 주먹구구식 관행농법에서 탈피해야겠다는 생각을 굳히게 되었고 품질향상과 재배법에 대한 체계적인 교육을 통해서 이론과 실기를 접목하여 전국 최고 품질의 홍고추 생산을 위해 노력하고 있다.

'95년까지는 판로 때문에 많은 어려움을 겪었지만 이후로는 직거래에 의한 매매가 가능하여 점차 수익이 증가하고 있는 추세이다.

현재는 서리 감자 작목반의 반장으로서 '97년부터 감자 작목반원들의 토양검정을 해주고 토양특성에 맞는 비료를 처방해주며 작목반원들의 귀감이 되고 있다.

그리고 무농약, 친환경재배로 고품질 농산물생산을 위해 소퇴비나 인분과 황겨를 섞어 발효시킨 퇴비로 지력을 향상시켰다.

'99년 12월에는 강원농협 지역본부에서 주관하는 토양검



정대회에서 최우수상을 수상하는 등 과학영농을 실천하고 친환경 농산물을 생산하는 데 남다른 열의를 보이고 있고 각종 농협 사업에 적극 참여하고 있다.

계약 재배에 의한 고품질의 농산물 생산

작목반장인 정씨가 주축이 된 작목반의 운영도 모범적이다. 반원전체가 생산한 감자 전량을 계통출하하고 선진 영농기술 보급과 계약재배 등을 통한 판로 개척, 그리고 원가 절감을 통한 소득증대에 앞장서 지역농업을 선도하고 있다. 생산하는 농산물도 농협과의 계약재배로 전량 출하되고 있다.

농가소득 증대에 기여하는 모범적인 농업인을 꿈꾸며

정씨는 농가소득을 높이기 위해서는 농가들도 고품질의 농산물을 생산해서 그만큼 가격을 높이 받아야 한다는 생각을 갖고 있다. 또한 다량의 생산보다는 고품질 소량생산에 중점을 두어 인건비도 줄여야 한다는 생각이다.

그리고 농한기에는 농외 소득에도 중점을 두어 트랙터와 같은 농기계를 이용하여 주변 농가의 논과 밭도 갈아주고 있고 가락동 농수산물시장에서 다른 품목의 하역도 도맡아 하고 있다.

정씨의 미래의 포부는 도시와 농촌의 교류를 추진하여 농장을 주말농장으로 활성화시켜 팜스테이(farm stay)를 실시하여 도시의 어린이들에게도 체험의 장을 열어주는 것이다.





1955년생

주소 전남 장성군 삼서면 석마리 844 전화번호 061. 394. 2667

기본이 튼튼해야 성공에 다가갈 수 있다

경영체명 녹서농장

주품목 딸기, 잔디, 쌀

영농경력 20년

경영규모 딸기 1,000평,

잔디 7,000평, 논 2,000평

순수의 5,000~6,000만원

부지런함으로 일군 성공 영농

“요령이 대접받는 시대라지만, 몸을 부지런히 놀리는 것, 그게 바로 성공 농업인의 기본이자 핵심 아닐까요?”

전남 장성군의 정응기씨. 영농경력 20여년의 베테랑 농업인 정씨의 아침은 이른 새벽부터 시작된다. 겨울철에 특히 신경을 써야 하는 하우스 보온, 잎 자체에 단 성분이 많아 별레가 많이 꼬인다는 잔디 피 뽑기 등 직접 챙기고 돌봐야 하는 일로 하루 24시간이 빠듯하다.

1,000평의 하우스딸기, 7,000평의 잔디, 2,000평의 논농사를 부인 문현희씨와 함께 순수 부부노동력만으로 일궈나 가려면 어쩔 수 없다.

‘친환경’ 과 ‘신뢰’ 로 소비자 붙잡아

딸기시설재배를 결심한 것은 80년대 초. 장성군에서도 오지라고 여긴 삼서면에서 시설투자비가 적고 노력하면 소득 창출을 할 수 있는 딸기를 선택하여 지금에 이르고 있다.

이후 20여년 동안 정씨가 항상 고집하고 있는 것은 '환경농법'!

안전성에 대한 인식이 미흡하던 그 당시, 이미 안전농산물의 중요성을 깨달았다는 정씨는 참숯과 발효 미생물비료를 자체 제조해 우량토양을 만들고 조개껍질 발효 효소를 이용한 병충해 방제에 나서는 등 환경농업을 시작했다.

또 작목반 반원 모두를 한국유기농 협회에 가입토록 해 '삼서면 딸기=환경농산물'이란 등식이 성립하는 데 기초를 닦았다.

이러한 그의 유별난 노력에 주위에서는 곱지 않은 시선을 보내기도 했었지만, 인근 광주 등의 도매시장에 출하한 결과 평균시세의 30%이상 더 받는 그의 딸기를 마을 사람들도 인정하기 시작, 친환경 딸기 재배에 마을 전체가 나서게 되었다.

정씨의 노력은 생산단계에만 그치지 않았다.

영농서적을 꾸준히 읽고 직접 소비지를 돌아다니면서 소비자가 어떤 농산물을 원하는지 파악해 철저한 출하계획을 세웠다. 핵가족화 돼 가는 사회의 흐름을 간파, 딸기4kg·1kg의 소포장화를 주도했고, 각 포장마다 생산자의 사진을 부착하여 소비자에게 신뢰를 심어 나갔다.

이런 노력은 정씨를 물려받은 땅 900평을 쥔 채 불안한 미래를 그리던 농촌 청년에서 연간 조수입 1억여원에 순수익만 5~6,000만원을 올리는 '알짜' 농업인으로 변모시켰다.

화목한 가족이 성공 농업 밑바탕

정씨의 성공에는 부인 문씨의 내조도 한 몫을 담당한다.

삼서농협의 여성이사이자 마을 부녀회장으로서 바쁘게 뛰는 부인이지만 농사일만큼은 정씨 못지 않게 열심이다.

문씨는 군정 보고회에서 딸기재배농가에 스티로폼상자 지원 필요성을 논리적으로 펼쳐 딸기 농가가 지원 받는 쾌거를 얻어내기도 했다.

20년 동안 그야말로 '허리가 휘게' 일만 한 아내를 생각하면 당장이라도 농사 규모를 줄여나가고 싶지만, 오히려 그럴 때면 아내가 나서서 자신을 독려해 힘을 준다는 정씨.

"미래 농업의 승부는 '친환경'에 달렸다고 봅니다. 안전하고 고품질의 딸기 생산을 위해 계속 노력할 생각입니다." 정씨가 말하는 간결한 장래계획이다.





1948년생

주소 경북 상주시 모동면 신천2리 433 전화번호 054. 533. 3709

자연적 악조건을 슬기롭게 극복하는 자세로

경영체명 정이농장

주품목 오이

영농경력 27년

경영규모 1,500평

순수익 3,000만원

불굴의 도전정신으로 무장

정찬면씨는 20대에 농사일에 뛰어들어 그 동안 많은 시련을 겪었지만 그 중에서도 수년 전 포도, 사과 등의 과수 농사를 짓다가 농산물 수입 개방으로 인해 가격이 폭락하여 망연자실했던 기억이 아직도 생생하다.

살아남기 위해서는 대책을 세워야 한다는 일념으로 지형과 기후 조건에 맞는 하우스를 개발하여 지금은 오이작목반의 선구자로서 작목반원들의 두터운 신망을 얻고 있다.

자연조건을 고려한 비닐하우스 개발

7년전 정씨가 처음 오이를 재배하기 시작했을 때에는 인근의 오이 재배농가에 가서 술까지 받아주면서 재배기술을 배우기도 하였다.

추풍령 지대의 기온이 낮은 기후 조건과 겨울이면 폭설로 하우스가 붕괴되는 사례가 종종 있어 미친 사람이라는 소리까지 들으면서 시작한 도전이었다.

이런 자연적인 악조건을 극복하기 위해 하우스 복판에 기둥을 세우고 지붕을 평면으로 하여 일조량을 많이 받을 수 있는 소위 '상주형' 비닐하우스를 스스로 개발하였다. 재작년 폭설로 인근의 많은 '표준형' 하우스들이 주저앉았지만 정씨가 개발한 하우스는 끄떡없었다.



한약재 이용한 한방오이 개발

처음에는 마을에서도 정씨 혼자 시작했지만 지금은 모동면의 20농가가 백화오이작목반에 참여하여 공동으로 서울의 중앙청과에 전량 출하하고 있다.

오이의 품종은 백다다기 품종을 재배하고 있는데, 특히 충남 금산에서 직접 구입한 한약재를 끓여 오이에 살포하여 재배한 한방오이는 단단하고 당도가 좋아 항상 물량이 부족해서 청과상에서 공탁금을 맡겨두고 물량을 확보할 정도이다.

농산물도 질적인 차원에서 경쟁력을 갖추어야 하는 요즘, 한방오이는 앞으로 더욱 연구 개발할 가치가 있는 아이디어 상품이다.

작목반원들 간의 화합이 중요



모동백화오이작목반은 반원들 간의 단합이 잘 되는 것을 성공비결 중의 하나로 꼽고 있다.

오이재배는 항상 해가 지기 전에 하우스를 차단하면 안 되기 때문에 마음 놓고 하루 놀러가쉬기도 힘들지만, 최선을 다한다는 자세로 모든 반원들이 열심히 오이 농사에 열중하고 있다.

현재는 연간 2,000만원 가량 소요되는 난방비 부담과 시설투자비 부담 등의 부담으로 인해 구체적인 확장계획이 없으나 항상 물량 공급이 부족하여 언젠가는 재배규모를 늘릴 생각을 하고 있다.



1952년생

주소 전남 영광군 영광읍 연성리 393 전화번호 061. 352. 1065 H.P 011. 643. 1065

순간전기온풍기 개발, 난방비 50% 절감

주품목 토마토, 멜론

영농경력 15년

경영규모 하우스 2,000평

순수익 8,000만원

라디에이터 원리응용, 순간 전기온풍기 개발

정찬주씨는 차 라디에이터 원리를 응용해 비닐하우스 난방비를 50%이상 절감할 수 있는 순간전기온풍기를 개발, 경영비를 크게 절감하고 있다.

10년째 비닐 하우스 2,000평에서 멜론과 방울토마토를 돌려짓기하고 있는 정씨는 차량용 라디에이터 원리에 착안, 순간 전기 온풍기를 직접 만들어 겨울철 비닐하우스 난방에 활용하고 있다.

정씨의 온풍기는 전기 히터에 열을 가해 열전도 온도를 최고 200℃까지 높여 열전도 봉으로 옮긴 다음 이를 환풍 팬을 이용해서 호스를 따라 하우스 곳곳으로 보내는 방식이다.

전원을 넣으면 15분 안에 25~30℃의 따뜻한 바람을 보낼 수 있기 때문에 기온이 갑자기 내려갈 때 안전하게 난방할 수 있는 장점이 있다.

순간 전기온풍기로 난방을 하면 하우스 안에 곰팡이 균의 활동이 억제돼 흰가루병 등 각종 병해충 발생률을 크게 낮출 수 있어 농약 사용량이 줄어든다.

끊임없는 연구와 탐구로 생산비 절감

정씨의 순간 전기 온풍기는 하루아침에 만들어진 것이 아니다. 해마다 늘어나는 난방비를 감당하기 어려웠던 그는 '95년 자신의 비닐하우스 형태에 적합한 새로운 난방시설의 필요성을 절감, 본격적인 연구에 들어갔다.

무심코 시동을 멈춘 차의 라디에이터가 작동하며 열을 발산하는 것을 보고, 이를 비닐하우스에서 활용할 수 있는 방안을 찾아 나섰다.

2,000평의 비닐하우스에 1만6,000kcal 온풍기 3대를 가동했던 정씨는 '97년 기름 값 폭등으로 경영압박을 느끼자 2중 3겹의 보온덮개를 덮는 등 시설보완을 통해 난방비를 줄이려 했지만 역부족이었다. 정씨는 13만5,000kcal 용량의 축열식 전기보일러 2대를 설치하고 라디에이터가 내장된 환풍기 2대를 부착, 심야전기를 이용하는 식으로 난방 방법을 바꿨다.

그러나 심야전기로 물을 데워 바람을 하우스 곳곳으로 보내는 데는 시간이 많이 걸리고 난방 효과가 떨어져 경영비 절감에 큰 도움이 되지 않았다.

이에 따라 정씨는 심야전기를 이용하지 않는 순간 전기 온풍기 개발에 착수, 2년만에 실용화하는 데 성공했다.

몇 가지 단점 보완해 특허 출원할 계획

정씨는 기름보일러에 의존할 때 겨울철 난방비가 2,000만원에 육박했지만 순간 전기온풍기와 병행하면서 800만원대로 줄었다.

하지만 정씨가 개발한 순간 전기 온풍기는 오이나 착색단고추·멜론 등 고온성 작물을 재배하는 데는 한계가 있다.

열전도 봉에서 나오는 열을 환풍 팬으로 하우스에 전달할 때 바람 온도가 기름보일러의 40~50℃보다 낮기 때문이다.

기계장치가 너무 무거워 이동성이 떨어지는 것도 보완해야 할 점이다.

앞으로 정씨는 열전도 유체의 양을 늘리고 기계 무게를 줄이는 한편 열전도 봉에서 나오는 바람의 온도를 높이는 몇 가지 장치를 보완해 특허를 출원할 계획이다.





1942년생

주소 전남 여수시 돌산읍 신복리 1131 전화번호 061. 644. 0535 H.P 011. 638. 0535

틈새 농업으로 농가소득 극대화

경영체명 지릉농장

E-mail

jh8811n@hanmail.net

주품목 마늘, 시금치, 갓

영농경력 30년

경영규모 마늘 2,500평,

시금치 2,000평, 갓 700평

순수의 5,000만원

규모를 극복한 틈새 농업

영농경력 30년의 정충남씨는 여수시 돌산에서 시금치, 마늘, 갓을 재배하는 전업 농업인이다.

'96년 조합원교육을 통해 농협 계통출하의 중요성을 인식하면서 산지농산물의 유통질서를 유지하고 중간상인의 농간을 배제하기 위해 관내 농업인들을 설득하여 반원 51명의 신기 채소 작목반을 결성하였다.

정충남씨는 돌산 신기 시금치를 전국 제일의 상품으로 만들었을 뿐만 아니라 마늘농사를 정지 작업해 놓고 시금치 씨를 뿌려 마늘을 재배하는 방법으로 본인뿐만 아니라 반원들의 소득증대에도 기여하였다. 그는 현재 시설재배가 아니라 노지 재배로써 단위면적 당 소득이 전국에서 가장 높다는 자부심이 대단하다.

그는 마늘 2,500평에 간작으로 시금치를 재배하고, 갓 700평(1년에 4번 수확)으로 1년에 순수의 5,000만원을 올리고 있다.



재래종의 고수를 통한 고품질의 시금치 생산

신기 시금치는 돌산지역의 주요 소득원이며 브랜드 인지도도 높지만 연작장애가 심한 농작물중의 하나이다. 시금치로 고소득을 창출하기 위해서는 연작장애를 극복하는 것이 매우 중요하므로 정충남씨는 토양검정 후 BB비료를 사용하여 대처하고 있으며, 시금치 이후의 작목은 질소질을 많이 흡수하는 콩이나 옥수수를 재배하여 지력을 유지시키고 있다.

시금치 가격은 작년 4kg 1관에 4,000원에 머물던 것이 금년에는 6,000원 이상을 호가하고 있어 소득향상이 기대되고 있다.

현재 시금치는 교배종과 재래종의 두 가지 품목으로 크게 나눌 수 있는데 일본산 교배종은 물 시금치라고 하며 당도도 떨어지고 맛이 없으며, 시금치를 자르는 즉시 시들어져버리는 특성을 갖고 있다.

이에 비해 재래종은 당도와 맛에서 훨씬 앞서며 시금치를 잘라도 물만 조금 뿌리게 되면 다시 생기가 살아나는 특성을 갖고 있다. 물론 신기 시금치가 갖고 있는 명성은 재래종이기 때문만이 아니라 돌산 지역이 갖고 있는 환경적 요인의 덕도 있다.

신기 지역은 산기슭의 비탈진 곳에 마늘과 시금치를 심는데 아무리 가물어도 걱정하지 않을 정도로 관·배수시설이 잘되어 있어 수확량이 일정하다는 장점을 갖고 있기 때문이다.

지역 여건에 맞는 종자도입으로 돌파구를

이처럼 1월말까지 시금치 수확이 끝나면 4월 10일경 마늘종이 나오고 5월이 되면 마늘을 수확하기 시작한다. 최근 돌산지역 재래종 마늘은 매년 퇴화현상을 보여 전국 각지의 마늘을 도입하여, 실험 재배한 결과 관내의 재배조건은 난지형으로 논에서 생산된 종자가 발아율이 높고 병충해에 강한 것을 알고 이웃 농가들을 설득하여 인근 경남 남해나 통영의 마늘 종자를 사용하여 재배하고 있다.

이렇게 생산된 마늘은 타지역에 비해 토양이 좋고 또한 비닐하우스에서 1달 정도의 고온 건조를 시장에 출하되는데 저장을 오래도록 해도 썩지 않고 품질이 우수하여 출하와 동시에 전량 판매된다.

이처럼 고품질 마늘의 명성을 지키기 위해 그는 파종에서부터 비배 관리까지 세심한 주의를 기울이고 있으며, 또한 염류장애를 극복하기 위해 비료나 농약을 적게 사용하고 있다.



1954년생

주소 경북 고령군 우곡면 포리 407 전화번호 054. 955. 9346

엄격한 자체 평가로 상품가치 극대화

경영체명 그린농장

주품목 수박

영농경력 22년

경영규모 4,400평

조수입 9,000만원

초보 농사꾼이 수박재배 기술 보급자로 성장

경북 고령군 우곡면에서 수박농사를 짓고 있는 조규상씨를 주변 농민들은 '수박박사'라 부른다. 작은 정보도 놓치지 않고 응용해 성과를 올리면 주변 농가에 알려주기 때문이다.

주변 농가에서는 항상 생각과 행동이 앞서다보니 농사법이 남다르다고 평가했다. 수박 모양, 선택 등이 뛰어난 최고 상품을 만들어 낸다는 것이다.

하우스 22동(4,400평)에서 연간 9,000만원의 조수입을 올릴 수 있었던 것도 기술력 향상에 대한 열정 덕분이다.

지금은 수박 농사법이 많이 평준화 돼 있고 정보를 쉽게 얻을 수 있지만 80년대 초에는 많은 시행착오를 겪어야 했다. '81년 부모님을 모시기 위해 고향으로 들어와 시작한 2,000여 평의 수박농사는 변변한 소득을 올리기 어려웠다.

또 비 때문에 노지 수박농사를 망치자 조기 수확에 승부를 걸어야 한다고 판단, 하우스 농사로 눈을 돌렸다.

그러나 초보 농사꾼인 그는 기술력이 떨어져 3~4년간 수꽃을 피우지 못하고 실패를 거듭했다.



한때 농사를 포기하려 했으나, 감자밭에서 물이 고인 곳은 냉해를 받지 않는 것을 보고 충분히 물을 공급해야 한다는 것을 깨닫게 됐다. 몸으로 기술을 배우나가면서 농사기법을 주변 농가에 알려주고 심지어 하우스의 수꽃을 다른 농가에 공급해 주기도 했다.

재배기술이 떨어져 어려운 시절을 경험했기에 더불어 살아야 한다는 신념 때문이다.

‘그린 수박’ 브랜드화 앞장

수박은 물을 많이 주면 농사를 망친다는 강박관념을 깨는 데 많은 시간이 필요했다. 우곡면 토질이 우수해 수박의 당도와 색깔이 타 지역보다 좋다는 것을 알게 되면서 수박 고급화에 초점을 맞췄다. 먼저 마을협의회를 구성하여 '98년 탄생시킨 것이 '그린수박'이다.

그린수박은 기존 영양제 사용을 줄이기 위해 수박순·썩·미나리를 흑설탕으로 발효시켜 열면시비로 재배한다. 이렇게 재배한 수박은 병충해에도 강하고 잎도 풍성할 뿐 아니라 생산비 절감효과를 얻을 수 있었다. 특히 수박이 82% 정도 익었을 때 낮기온을 높이고 밤 온도를 낮추는 재배방법을 도입, 당도를 높였다. 그리고 무엇보다 그린수박 명성을 지키기 위해 자체 펌가에서 상품가치를 인정받아야만 '그린수박' 상표를 배포해 준다. 이런 세심한 재배장법에 의해 도매시장과 수집상에게 우곡 수박 가치가 상승했다. 현재 그린수박작목회 396농가는 이런 규정을 철저히 지키므로써 전국 제일의 수박을 만든다고 자부하고 있다.

공동사업 추진으로 생산비 절감에 앞장



요즘은 공동육묘 사업에 주력하고 있다. 돈을 벌기 위한 것이 아니라 모종이 좋아야 고품질 수박을 생산할 수 있기 때문이다.

모종 구입가격이 1주당 380~400원으로 자가생산비 250원보다 월등히 높아 그만큼 생산비를 절감할 수 있었다. 대규모 농가에서 조금만 노동력을 투입하면 대량 생산이 가능해 주위 농가들이 사용할 모종을 같이 생산하는 것이다.

조씨는 "지금 와서 타작목으로 전환하기도 어렵고, 가까운 곳에 육묘장도 없어 우곡면이라도 모종을 공급할 수 있도록 육묘장을 건립하는 것이 마지막 소망"이라고 밝혔다.



1945년생

주소 서울시 서초구 염곡동 100-16 전화번호 02. 574. 5570

최우량 모종 공급에 승부 걸어

경영체명 은미농원

주품목 고추, 토마토 육묘

영농경력 30년

경영규모 5,000평

조수입 5,000만원

특기사항 국무총리 표창,

서울시장 표창

시설하우스 설치로 전천후 농장 만들어 놔

조능현씨는 육묘를 전문으로 하는 농업인이다.

부모님으로부터 물려받은 조그마한 농토를 재래식 관행농법으로 일궈오고 있다. 그러나 영농시작 초기, 서울시의 확장 개발로 농장 경지면적이 줄고 농업 생활 기반이 극도로 위축되는 어려움도 겪었다.

염곡영농회 부회장을 맡고 있기도 한 조씨는 현재 채소류 500평, 토마토재배시설 300평, 육묘장 1,200평 등 총 5,000여평 정도를 경작하고 있다.

그는 지난 '80년 밭 1,000평을 복토하여 비닐하우스를 설치, 서울근교지역 복합영농으로 기반을 다져가기 시작했다.

특히 비닐하우스를 설치한 후 최상의 상토와 질 좋은 본답흙을 유기질 비료와 배합하여 자타가 공인하는 건강한 모종들을 생산할 수 있었다.

또한 농업의 승패를 좌우하는 우수종자를 구하기 위해 종묘상들과 연결하여 최근에 나온 신품종 종자를 값싸게 다량 구입함으로써 육묘 경쟁력을 높여 나갔다.



동절기는 육묘를 생산하고 봄부터는 채소류 재배

이처럼 값싸게 구입했지만 종자값만도 연간 2,000여만 원이 넘는다.

조씨는 지난 25년간 마을 주민과 영농회 친목계를 조직하여 이웃돕기 등 마을 복지 향상에도 기여하고 있다.

농협 직거래 장터에도 적극 참여하고 있는 조씨는 각종 수입 씨앗과 저품질 모종이 밭을 붙이지 못하도록 양질의 육묘를 공급한다는 신념으로 매일매일 구슬땀을 흘리며 노력하고 있다.

시설하우스가 설치되면서 동절기에는 육묘장을 설치하고 봄철 출하가 끝나면 곧바로 채소류를 입식시켜 출하하는 등 365일 생산, 판매할 수 있는 전천후 재배장 시스템을 만들었다.

또 수년 전부터는 농협 계통출하를 확대하는 한편, 일반 도매상과 소비자들이 출하물건을 보지도 않고 전화로만 주문할 정도로 육묘 품질보중에 각별한 신경을 쏟아왔다.

고추 육묘 하나하나에 야무진 손길로 정성

조씨가 경영하고 있는 '은미농원'은 매년 1월부터 4월까지 육묘를 전문으로 길러내 인근 농가에 보급하고 있는데 모종이 매우 튼튼해 병해도 덜하고 열매도 매우 튼실하게 열린다는 게 이를 써본 주위 농가들의 설명이다.

'은미농원' 육묘장이 입소문으로 알려지면서 경기일원은 물론 충청일대에서까지 육묘를 구하기 위해 올라오고 있다.

이 때문에 일반 육묘장에서는 재고처리에 어려움을 겪을 때도 조씨의 육묘장은 불티나게 팔려나가는 물량을 대기가 바쁜 형편이다.

이처럼 튼튼한 육묘가 가능한 것은 조씨의 야무진 손길이 씨앗 하나하나에 전달되기 때문이다. '은미농원'은 육묘장 시설하우스 연 3회 출하할 수 있는 시스템을 갖추고 있다.

농기계 수리 또한 조씨가 직접 하면서 육묘시 자체개발한 포트에 흙을 담은 기구를 만들어 노동력을 30% 정도 절약하는 과학영농도 실천하는 선도농업인인 조씨는 앞으로 관음죽 등 화훼류 재배에 도전할 준비를 하고 있다.



1937년생

주소 경북 상주시 화북면 입석리 산6-1 전화번호 054. 535. 5039

부외 명예를 가져다 주는 농업을 꿈꾸며

경영체명 청화산영농조합법인 비옥한 토양이 농사의 기본

홈페이지

www.chsfarm.co.kr

E-mail

chsfarm@hanmir.com

주요품 상추, 케일

영농경력 10년

경영규모 9만5,000평

순수익 2억5,000만원

특기사항

신자식농업인

속리산 문장대가 바다로 보이는 해발 977미터의 청화산 기슭에 자리잡은 청화산농장은 후손에게 물려줄 살기 좋은 농촌을 만들고 있는 협업농장이다.

부산에서 태어난 조삼수씨가 이 마을에 자리잡은 것은 10년 전의 일이다. '자연의 신비'와 같은 여러 저서를 통해 확신하고 있었던 자신의 땅의 철학을 몸소 실천하기 위해서였다. 조씨의 농업에 대한 신념은 그리 거창한 것은 아니다.

땅은 거짓말을 하지 않는다는 확고한 믿음이다. 농사가 잘 되기 위해서는 비옥한 토양, 기름진 토양이 최우선이며, 좋은 땅에서 자란 농산물이 사람들에게 생명과 건강을 가져다 주어 농약이나 비료가 필요없다는 것이 그의 지론이다.

끊임없는 연구개발로 환경농업에 도전

지금은 23개 농가가 협업체제로 참여하고 있는 청화산농장의 조희장은 농사는 땅이 가장 중요하다는 생각이다.



우선 화학비료와 농약의 과도한 사용으로 황폐화되어 가는 땅의 지력을 높이고 작물의 품질을 높이고 수확량을 증대시키는 배양토 제조기술을 개발하였다.

작물이 자랄 수 있는 통기성과 배수성, 적정 산도, 지온 등을 유지할 수 있도록 유기영양물질을 지속적으로 공급하여 안전한 농산물을 생산할 수 있는 배양토이다.

국내는 물론, 미국과 일본까지 돌아다니면서 이런 자연농법을 연구개발하기 위해 노력한 결과, 그동안 발효생성물질 배양토제조 특허출원(96년), 콩나물 약상차 제조방법 특허등록(2000년), 중소기업청 농업부문 우수벤처기업 선정(2000년) 등 적지 않은 성과와 인정을 받았다.

성공적인 협업체제의 모델

조희장은 대농이 많은 소농들을 선도하는 체계로 되어야 한다고 믿고 있다.

구체적으로 말하자면, 대규모 농가가 퇴비공급, 기술지원, 유통관리의 세 가지 측면에서 소규모 농가들을 선도하고 지원하는 협업체제가 우리나라 농업을 살리는 길이라고 주장한다.

이렇게 되면 자연스럽게 고품질의 농산물이 생산되어 높은 가격을 받을 수 있어 결국 모든 농가들의 경쟁력이 확보된다는 것이다.

청화산농장은, 서울 등 도시에 살다 들어온 사람들도 포함된 23개의 농가가 이런 협업체제를 도입하여 처음에는 농사일이 서둘러 어려움도 많았지만, 협업을 통해 일의 재미를 높이고 많은 보람을 느끼고 있다.

현재 9만5,000 평의 면적에 상추, 미나리, 케일 등 청정채소를 재배하여 비교적 높은 소득을 올리고 있는데 수익금은 일단 모두 투자하여 또 다른 사업계획을 하고 있다. 수정문화 전시관을 비롯하여, 연구농원을 만들어 이론을 농법에 이용할 계획도 있고, 큰 식당을 도시와 현지에 만들어 소비자들이 실제로 맛을 보고 살 수 있도록 할 예정이다.





1959년생

주소 전남 순천시 주암면 백록리 629 전화번호 061. 754. 1681 H.P 011. 614. 1681

사람의 건강을 소중히 여기는 친환경 농업인

경영체명 컴앤씨농장

홈페이지

www.f-comeandsee.co.kr

E-mail

gsk59@hanmail.net

주요품목 고추, 딸기

영농경력 22년

경영규모 3,000평

조수입 1억2,000만원

우리 가족의 건강이 소중하면 남의 가족 건강도 소중

“농사꾼도 많이 알아야 한다. 알기 위해서는 배워야 하고
근면해야 한다”

조성규씨는 부모님의 권유로 시골 주암에서 광주로 전학
하였는데 고향생각으로 그곳에 적응을 하지 못했다.

고향마을의 황톳길, 시내 가에서 물장난을 치던 일, 이름
모를 들꽃들이 활짝 피어있는 언덕, 후덕한 인심들이 항상
그를 사로잡았던 것이다. 그래서 군 제대 후 1년 동안 도시에
서 직장생활을 하다 미련을 버리지 못하고 농촌으로 돌아온
조씨는 '82년 농사를 시작하면서부터 친환경농업에 관심을
가졌다.

어렸을 때 마을 어른이 고추에 농약을 하고 있는 모습을
본적이 있는데, 한 쪽은 농약을 치고, 한 쪽은 농약을 치지
않았다. 나중에 알고 보니 집에서 먹을 고추였다.

그날의 일을 평생 잊지 못하고 우리 가족의 건강이 소중하
면 남의 가족 건강도 소중하다는 지론으로 친환경농업을 본
격적으로 실천하였다.

몸으로 실천하고 연구하면서 유기재배 성공



현재 조씨는 3,000여 평의 포장에 고추, 딸기, 특수채소를 윤작체계로 유기 재배하여 1억원의 조수입을 올리고 있다. 친환경농업을 도입할 때만 하더라도 이곳 지역은 친환경농업의 불모지였다. 부족한 지식을 일깨워 줄 수 있는 사람이 없었기에 일본 유기농업관련 책자와 다른 농업인이 실패한 작목을 중심으로 실패 과정과 성공 과정을 철저히 분석하

고 실천하면서 노하우를 조금씩 축적하기 시작했다. 이러한 노력의 결과로 2001년 국립 농산물 품질관리원으로부터 유기재배 딸기인증을 획득하였으며, 현재 그가 정작하고 있는 농사는 50여 가지 농약 대체용 유기자재, 즉 토착미생물을 직접 만들어 사용하고 있다.

Come and See(직접 와서 보고 느낀 후 구입)



그는 농협 순천시지부가 추진한 Come and See(직접 와서 보고 느낀 후 구입)를 2000년 발족하여 초대 회장을 맡으면서 이 지역의 친환경농업의 산파역을 수행하였다.

이처럼 그가 성공할 수 있었던 요인은 첫째, 처음부터 일관되게 친환경농업을 실천하여 소비자의 신뢰를 구축, 계약생산·계약재배로 판로가 매우 안정적이며, 둘째, 생산자가 가격결정을 주도하여 연중 가격 등락

폭이 거의 없으며 셋째, 일반 농산물과 차별화를 통해 특수채소인 쌈채소의 경우 기내식, 호텔식으로 납품이 되면서 가격차가 최저 5배에서 최고 10배까지 났던 점이다.

현재 조씨의 농장은 유치원생들의 실습장으로 자주 이용되고 있는데 유치원생들이 가장 기억에 남는 날로 뽑을 정도로 인기가 높다.

“농업은 자기 자신의 유희과의 싸움”, “처음부터 끝까지 다른 사람의 생명을 내 생명과 같이”라는 슬로건으로 배추 생산량 전량을 남도김치에 공급하여 수출하고 있는 조씨는 배추를 김치로 담기까지의 전 과정에 소요되는 조미료, 즉 파, 고추, 양파, 청각 등 모든 채소를 유기재배로 일관생산하여 공급하는 것을 목표로 삼고 있다.



1955년생

주소 충남 청양군 남양면 봉암리 150-1 전화번호 041. 942. 1234 H.P 011. 9073. 6732

내 손으로 세계 최고 멜론 생산할 터

경영체명 두비원농원

E-mail

nanna6732@hanmail.net

주품목 시설멜론

영농경력 23년

경영규모 4,000평

조수입 1억2,000원

지역에서 멜론 처음 도입해 정착시켜

"당도 높고 네트가 고르고 뚜렷하게 나타나며 고유의 향이 은은한 세계 최고 품질의 멜론을 생산할 때까지 최선의 노력을 다할 각오입니다."

충남 청양군 남양면 봉암리에 멜론을 처음 도입해 23년째 고급 멜론 생산을 주도하는 조성호씨는 4,000평 하우스에서 연간 70t을 생산해 1억2,000여만원의 조수입을 올리고 있다.

'81년 귀농한 조씨는 새로운 작목으로 성공하겠다는 각오로 멜론을 선택해 1,000평 하우스에서 재배를 시작했다.

재배초기에는 시장 중도매인도 멜론을 알지 못하던 시기여서 재배기술을 익히고 홍보에도 나서기 위해 전국 산지 농업인이 참여한 <머스크협회> 구성에 앞장섰다.



고품질 멜론 생산에 모든 노력 기울여

그러나 멜론이 고소득 작목으로 알려져 생산이 크게 늘고 상품성이 낮아져 멜론시장이 위기를 맞자 조씨는 고급 멜론 재배를 위해 '94년 <얼스>품종을 도입해 단지화를 이뤘으며 이제는 작목반 단위에서 3월부터 12월까지 멜론을 연중 생산해 출하하고 있다.

특히 조씨는 고품질 멜론의 척도인 당도 향상과 고른 네트 발현을 위해 물 관리에 온갖 정성을 쏟으며 수정 작업부터 네트가 나타나는 1개월 동안은 부부가 멜론하우스에서 살다시피 하고 있다. 조씨의 고품질 멜론 생산을 위한 물 관리 비결은 땅의 형편에 따라 차등을 두는 것, 그리고 수확 3~4일 전까지 수분을 계속 공급하는 것인데, 이렇게 함으로써 신선하고 당도 높은 멜론을 생산하고 있다.

또 조씨는 아침에 습기가 축축한 상태의 포장에서 갑자기 비닐을 걷어내 환기함으로써 습기가 급히 마르며 멜론 표피가 터지도록 유도해 네트를 선명하고 고르게 만들어 낸다.

작목반 결성 공동생산 공동계산 실천

이와 함께 작물을 건강하게 하고 당도를 높이기 위해 땅관리에도 많은 노력을 기울이고 있다. 우선 쌀겨와 깻묵 어분 고토 낙엽 등에 마을 소나무에서 채취한 토착미생물로 발효시킨 퇴비를 넣으며, 화학비료를 거의 사용하지 않아 멜론의 참맛을 느끼도록 재배한다.

또 '98년 작목반을 결성해 공동생산과 공동계산을 실천하고 있는 조씨는 작목반을 통해 전국 유명 백화점과 농협 물류센터에 출하하며 일본 수출도 하고 있다.

“똑같은 당도의 멜론이라도 화학비료를 사용하느냐 그렇지 않느냐에 따라 입에서 느끼는 맛이 다르다”고 강조하는 조씨는 “앞으로도 양심적으로 고급 멜론을 생산하겠다”고 포부를 밝혔다.



1961년생

주소 전북 완주군 비봉면 봉산리 437 전화번호 063. 263. 6180 H.P 011, 9640, 6180

자체 영농관리 시스템을 구축하라

경영체명 한울농장

주품목 수박

영농경력 25년

경영규모 2,000평,

한우 50두

조수입 1억원

후작물로 농가소득에 안정을

조영호씨는 농사 초창기에 소규모의 벼 농사만을 지었는데, 소득이 낮고 대농가와의 경쟁력에서 뒤떨어져 많은 어려움을 겪고 있었다.

그러다가 고향인 비봉에서 생산되는 수박이 '비봉수박'이라 하여 전국적으로 유명세를 타고 출하도 안정적이며 고소득을 올리는 것을 보고, 수박 재배로 작목을 전환하여 그동안 해 왔던 수도작을 그만두었다.

처음에는 노지 수박을 10여년간 재배를 하였지만 시설수박에 비해 소득이 낮고, 재배관리가 어려워 시설재배로 전환하였다. 조수입을 2억5,000만원까지 올려보기도 했지만, 재배농가의 급격한 증가와 일시에 출하되는 작목의 특성으로 가격의 변동이 심해, 기대한 소득까지 올리지 못하였다.

조씨는 이러한 어려움의 돌파구로 후작으로 당근을 생산하여, 200평당 120만원, 하지감자에서 200평당 300만원이상, 배추나 양배추에서도 소득을 올릴 수 있어 수박의 가격 폭락시 농가소득을 보완할 수 있었다.

우수한 영농 관리시스템을 갖추어

하지만 시설 수박을 재배하면서 농자재와 비료, 농기계 등의 가격이 상승하면서 소규모의 시설채소가 힘들게 되었다.

이때 오래전부터 관심을 가졌었고, 노력이 시설재배에 비해 적고, 주변 한우농가들의 고소득을 얻는 것을 보며 한우로 전환하였다.

시설 수박재배를 줄이고 한우를 주업으로 전환하기로 결심한 후 한우 3마리 구입하게 되었다. 이에 한우 증식에 끝없는 노력을 하여 현재 50여두를 기르고 있으며 '92년 전라북도 최초로 한우부분에 '원주한우영농조합'이라는 영농조합을 14농가의 참여로 조직하였다.

한우의 안정적 출하와 안정적 소득을 보장하기 위하여 고산에 직판장을 갖추어 소값의 폭락시에 대비하고, 납품장도 갖추어 판로의 문제를 해결하였다.

전주코아백화점에 조합의 이름으로 1등급 한우고기를 시판하여 소비자로부터 품질을 인정

받고 있어 거래가 지속될 것으로 보인다. 조합의 전체 한우중 80%이상이 1등급 판정을 받고 있는 등 탄탄한 영농관리시스템을 운영하고 있다.

부지런함이 농가소득을 가져온다

그는 또한 주변에 많은 한우농가가 밀집되어 있다는 점과 조합원으로서 많은 한우농가와 유대관계를 갖고 있는 점, 시설채소에 비해 시간적 여유가 많다는 점에 착안하여 부인과 함께 트럭을 이용하여 김제농협 사료공장에서 직접 사료를 가지고 와서 주변 한우 60여 농가에게 배달을 하며 농가들과 신뢰성을 고취시키고, 정보 교환을 하기도 한다.

이렇게 해서 얻는 사료배달 조수입만 해도 연간 4,000만원이 넘는다고 한다.

향후 수도작과 시설채소는 자급량만 확보를 하고 나머지의 땅은 임대를 줄 계획이며, 축사를 증축하여 한우의 수를 늘리고 많은 연구와 노력을 하여 더욱 좋은 고품질의 한우고기를 생산하여 소비자에게 제공할 계획이다.





1947년생

주소 경북 예천군 하리면 금곡리 95 전화번호 054. 652. 8228

마늘 주아재배 종구로 판매

경영체명 덕거리농장

E-mail

jenocho@hanmail.net

주품목 마늘

영농경력 15년

경영규모 마늘 4,000평,
논 5,000평, 사과 1,665평,

한우 25두

순수익 2,000만원

특기사항 농림부장관 표창

주작목을 담배에서 마늘로 전환

가난한 농부의 아들로 태어나 부모에게 물려받은 것이라곤 논 370평과 밭 220평이 전부였던 조제노씨는 '68년 결혼과 함께 담배농사에 뛰어들었다.

2,400평을 임대해 담배농사를 시작한 그는 조금씩 땅을 매입해 4,500평까지 늘렸다. 그는 담배로 자식들을 대학까지 보냈고 현재 영농기반의 밑거름이 됐다.

그러나 담배농사가 너무 힘들고 일손도 많이 필요해 그는 '99년 결국 작목을 마늘로 전환했다. 20여년 동안 지어온 담배농사 중 10여년 전부터 마늘을 조금씩 재배해 왔기에 그간의 축적된 경험을 통해 이제는 전업을 해도 되겠다는 자신감이 있었기 때문이다.

지속적인 연구와 기술개발로 주아재배에 도전

조씨는 어떻게 하면 좀더 품질 좋은 마늘을 생산할 수 있을까를 항상 생각한다.

각종 영농교육이나 세미나 등은 물론 대학교수 등 전문가들을 찾아가 스스로없이 자문을 구하기도 한다. 그 결과 바이러스 감염을 막고 생산량도 늘리는 등 고품질의 마늘을 재배하기 위해서는 '주아재배'가 가장 효율적이라는 결론을 얻었다.

2000년 마늘 주아재배를 시작할 때만 해도 주위에서는 실패할 것이라는 사람들이 대부분이었다. 그러나 그는 더욱 열성적으로 주아재배에 매달렸다.

이제는 기술을 정립해 주위 사람들이 다들 부러워할 정도가 됐다.

지난 해는 중국산 마늘 수입 등으로 다른 농가들이 면적을 줄일 때 그는 오히려 파종면적을 전년보다 700평이나 늘렸다. 그만큼 품질과 판로에 자신이 있었기 때문이다.

고품질의 씨마늘 생산

조씨는 주아재배에 있어 종구소독과 배수관리에 역점을 둔다.

침투성 살충제와 살균제 등 적용약제를 이용해 종구소독을 철저히 함으로써 바이러스 감염을 사전에 막는다. 특히 주아의 초세가 약한 점을 감안해 물을 직접 대지 않고 스프링클러를 이용해 물을 주고 물이 마르거나 넘치지 않게 주의한다.

매년 토양검정을 실시해 산도를 PH5.5~6정도로 조절하고 부족한 성분도 보충해 준다.

비료는 가급적 저인산 비료를 살포하고 필요한 퇴비는 축분을 이용해 자체적으로 만들어 이용한다. 시중에서 판매하는 유박이나 다른 발효퇴비는 거의 사용하지 않는다.

이렇게 생산한 마늘은 전량 종구용으로 판매되는데 종구용 통마늘의 경우 지난해 일반 식용 마늘보다 10% 높은 값인 kg당 5,000원선에 판매했다. 그것도 한지형 마늘주산지인 경북 의성 지역에 주로 판매했으며 물량이 없어 더 이상 못 팔 정도였다.

이제는 마늘 기계화



그는 요즘 마늘 기계화에 무척 신경쓰고 있다. 자신이 기계를 직접 개발하는 것이 아니라 농업기술센터 등과 협력해 시운전 해보고 발견되는 단점을 건의, 개선시켜 나가는 것이다. 누구라도 먼저 해야 할 일이라고 판단했기 때문이다.

지난해는 마늘파종기를 이용해 모두 3,000평을 파종했다. 조씨는 “농촌인손이 부족한 상태에서 마늘도 기계화가 절실한 상태”라면서 “아직 기계가 손으로 한 만큼 정확하지 않지만 그렇다고 손을 놓고 있을 수도 없는 일이 아니냐”는 것이 조씨의 생각이며

기계화가 정착될 때까지 계속 노력을 해나갈 계획이다.



1951년생

주소 전북 김제시 용지면 용암리 218 전화번호 063. 542. 3510 H.P 011. 672. 3510

낙후된 농촌을 소득있는 농촌으로

경영체명 청록농장

E-mail

6723510@hanmail.net

주품목 고추, 쌀

영농경력 17년

경영규모 9,000평

조수입 6,000만원

재래식 농법의 탈피

조행봉씨는 부모님을 모시고 농촌에 거주하면서 생활터전을 잡기 위해 일반고교 진학을 포기하고 스스로 농고를 선택했다.

어렸을 때 워낙 어려운 생활을 했기에 가난을 대물림하지 않기 위해 누구보다 근면하게 일했다.

지역특성상 준산간지역인 고향에서 밀, 보리, 감자를 재래식 방법으로 재배하다보니 어려운 농촌생활에서 탈피하지 못했다. 그래서 새로운 농촌을 만들고자 남들이 시작하지 않았고 이 지역에서 도전하지 못했던 원예를 굳은 결심으로 시작하기로 하였다.

선진농업기술 교육과 견학의 힘

자본도 없고 경험도 없는 조씨는 자재비가 싼 철재하우스를 '80년 농협에서 외상으로 지원받아 수동식 2동 200평의



시설하우스를 마련하여 상추를 심었다. 이에 주민들의 비웃음도 있었고 격려도 있었다.

하지만 조씨는 이에 굴하지 않고 2년 동안 농촌지도소 및 농협, 기술교육단체에서 열심히 교육을 받고 선진 농업기술 재배지의 견학 등을 통하여 농업기술을 쌓아갔다. 마음 한쪽에는 성공을 해야겠다는 각오로 열심히 노력하였다.

이 결과 좋은 소득을 얻게 되었고 주위 사람들도 작목에 대하여 관심을 가지며 격려를 아끼지 않게 되었다.

공동체의 필요성 인식

점차 동참을 희망하는 농가가 증가함에 따라 작목반 구성의 중요성이 인식되었다. 그래서 조씨는 '남부상추작목반'이라는 작목반을 구성하여 약 5년 작목반장으로 작목반을 이끌며 작목반원은 물론 주변 농가들의 소득증대에 앞장섰다.

그리고 농자재구입에서부터 판매까지 계통이용을 할 수 있도록 계기를 마련하였다.

자재구입을 계통으로 공동구입하여 사용해 많은 경비 및 노동력을 절감하였으나 판매과정에서 제값을 받지 못하고 시련을 겪게 됐다.

고민하던 중 원예작물을 확대하여 공동판매 기본 틀을 마련하면 활성화 되리라 생각하여 '90년 작목반원중 선도농가 5명을 정예화하였다.

전자동 시스템 연동식 비닐하우스를 정부의 지원을 받아 설립하게 되었고 상추뿐만 아니라 오이, 고추, 호박 등 다양한 원예작물을 재배하여 시기적으로 순환하며 연중 놓지 않도록 했다.

재래시장에 소매하던 생산물량을 집약하여 도매시장, 또는 농협공판장, 물류센터 등으로 출하하면서 작목반의 소득향상에 이바지 하는 결과를 갖게 되었다.

현재는 작목반 인원수가 40여명으로 구성되어 정보화 시대에 맞는 유통방법을 연구하여 홈페이지와 전자상거래에 이르기까지 연계될 수 있도록 하여 현지 판매 체제 구축을 위한 계획으로 열심히 노력, 연구하고 있다.



1957년생

주소 경남 창원군 장마면 유리 249 전화번호 055, 536, 7678

주변시선 극복하고 복합영농 실현

주품목 양파, 한우

영농경력 26년

경영규모 논 1만4,000평

밭 1,000평, 과수원 800평,

한우 30두

순수익 8,000만원



안정된 정착위해 양봉업 포기

“초기에는 돈이 될까해서 벌치는 기술을 배우려고 전국을 3~4년 돌아다녔지만 결혼을 하면 지속적으로 할 만한 일은 못된다는 결론을 얻었습니다. 돈을 모을지는 몰라도 벌칠 장소를 찾아 떠돌아다녀야 하는 신세니 말입니다.”

'76년에 인근 영산중고를 졸업하고 양봉기술자를 좇아 전국을 떠돌던 조현목씨는 한우 2마리를 사육하면서 마을에 정착했다. 사육규모를 점차 확대해 90년대 중반에는 한우 100마리 규모의 축산농가로 발전시켰으나 수입소와 소값 파동을 맞으면서 새로운 작목전환을 생각했다.



사육하던 한우 수 십마리를 팔아 그 동안의 부채를 먼저 청산하고 '96년 인근의 수리안전담 7,000평을 평당 1만5,000원에 매입했다.

가격파동 겪으며 복합영농 시도

한우사육에서 발생한 소득으로 매년 조금씩 구입하던 농지를 대규모로 매입하자 주변에서는 우려의 목소리를 냈다.

하지만 '남들이 안하는 것을 해라!'는 신념으로 우려 섞인 시선을 극복해냈다.

어느 해인가 영농교육을 받으면서 허신행 박사로부터 터득한 자신의 농업경영 모토였다. 2001년에도 기반정비가 잘된 3,500평의 수리안전담을 매입함으로써 영농의 규모화를 도모했다.

축산에서 경종농업을 함께 경영하는 복합영농이 가능하도록 한 것이다.

지금에 이르러서는 수리안전담 1만5,000평, 소 30두, 과수 800평 등의 복합영농으로 5,500평 규모의 양파특작을 하고 있다.

농약의 폐해를 알고 있는 그는 현재 사육중인 한우 30두에서 발생하는 유기질 비료를 적극 양파특작에 활용하고 있다.

스프링클러와 우수 종자를 사용하여 적기 관수에 의한 생산량 증대를 꾀하면서 인근농가의 10a당 6,500kg과 비교해 2배 가까운 1만1,400kg의 수확량을 달성했다.

수확기, 동력살포기, 건조기 등의 기계류를 두루 갖추어 인근농가와 비교해 40%, 전국평균대비 36%의 생산비 절감이라는 과학영농을 실현하고 있다.

생산된 양파의 브랜드화 추진

“정책자금이라고 마구 빌려 자동차를 사고 무리한 경영을 시도하다 주체하지 못할 정도의 위기에 빠지는 경우를 주변에서 종종 보게 됩니다. 정책자금은 부채가 아니입니까? 무서움을 안다면 부채규모를 늘리면서 영농규모를 확대하지는 않을 것입니다.”

조씨는 자식과도 같은 소를 팔면서도 부채규모를 축소할 것이 안정적인 농업기반을 마련할 수 있는 바탕이 되었다며 무리한 시설투자 및 규모화는 도박과도 같은 것이라고 일침을 놓는다. 적정재배면적을 유지하면서 특색 있는 유색양파를 생산하고 있는 조씨는 지역 특산물인 양파의 브랜드화를 구상하고 있다.

대도시 백화점과 할인점의 판로가 보장된다면 양파를 지역소득작물로 정착시킬 수 있다는 기대이다.

조씨는 지역사회 활동에도 적극적이다. 확고한 농업경영의지와 탁월한 경영능력으로 부농의 꿈을 실현하면서 장마면 새마을지도자협의회 부회장을 7년째 연임하고 있으며 2년전 장마면 농업경영인 회장도 역임하였다.





1950년생

주소 경남 함안군 법수면 강주리 248 전화번호 055. 582. 3953

친환경농업으로 국민건강 책임

주품목

쌀, 시설수박, 멜론, 참외

영농경력 17년

경영규모 하우스 1,200평,

논 7,000평

순수익 3,000만원

농약중독으로 고생 후 유기농업

"생명의 근원인 흙이 생명력을 잃으면 결국 피해는 인간에게 돌아올 수밖에 없습니다. 우리가 건강하게 살 수 있는 방법은 오로지 깨끗하고 건강한 흙에서 생산된 친환경 농산물을 섭취해야만 가능하다고 생각합니다."

분무기로 농약을 치던 시기에 딸구약을 치다 몇 달간 앓고 난 이후부터 친환경농업에 관심을 갖게 된 조현석씨는 7,000평 규모의 쌀농사를 지으면서 하우스 5개동 1,200평에서 시설수박, 멜론, 참외를 재배하고 있다.

조현석씨는 '86~'87년경 농협대학의 새마을교육을 받던 중 유달영, 정진영씨 등의 강연에 동감하면서 비로소 친환경농법을 자신의 농사에 적용시키기 시작했다.

하지만 친환경 농산물이 대우를 받던 시기가 아니었다. 가격경쟁력을 확보하지 못한 저농약, 무농약 농산물이나 친환경 유기농업은 소비자들의 관심을 사지 못했을 뿐만 아니라, 마을 주민들도 당장 돈이 되지 않는 유기농법을 고집하는 그를 비웃었다.

소비자가 잘 먹으면 그만이지

그러나 우리 대에 무너진 환경오염을 제대로 복원하지 않으면 자식을 낳을 필요도 없다는 소신을 가졌던 그는 자신만의 이기적인 득실을 고집하지 않고 묵묵히 친환경농법의 중요성을 몸으로 실천했다.

“잘 알다시피 농약 위주의 화학농법은 농경지를 황폐화시키고 해충보다는 익충과 천적생물들을 사라지게 하는 등 자연생태계를 빠르게 파괴하고 있습니다. 농촌지역의 실질적인 주체인 농업인들이 화학비료와 농약을 쓰지 않거나 적게 사용해야만 비로소 죽어가는 농경지를 되살리고 농산물에 대한 소비자들의 불신을 해소할 수 있지 않겠습니까?”

점차 수입 농산물들이 소비자들의 식탁을 차지하는 비중이 늘어가면서 친환경 농업은 국내 농업인들이 지향해야 할 최고의 덕목으로 자리잡고 있다.

무분별한 수입 농산물들은 과도한 화학비료와 농약의 사용으로 소비자들의 건강을 위협한다는 뉴스보도가 자주 지면을 채우고 있기 때문이다. 근래에 들어 소비자들은 농약을 치지 않은 유기농산물이 확실하다면 값을 더 주고라도 구입해 먹겠다는 생각을 누구나 가지고 있다. 먹거리 문화가 양을 위주로 하던 시기는 지난 것이다.

정부 및 생산자단체의 부흥책 절실



“소비자가 잘 먹으면 그만이지, 그 밖에 또 무엇을 바라겠냐”며 농군들의 물질적인 풍요를 바란다면 누구도 농사를 짓지 않을 것이라는 그는 수확량이 화학비료를 쓸 때보다 떨어지고 분노와 톱밥을 직접 발효시켜서 만드는 퇴비화 작업이 쉽지는 않으나 공장의 퇴비보다는 낫다고 말한다.

특히 신내가 나는 공장 퇴비는 시설수박이나 멜론 등 특작을 하는 하우스에 뿌려도 당도를 높일 수 없어 공연히 자금만 낭비하고 제대로 수확도 못하는 결과를 낳게 된다고 지적하고 있다.

그 때문에 조현석 씨는 항상 스스로 제조한 퇴비를 농지에 활용하고 있는데 자신의 농토 앞에 수북히 쌓인 유기질 퇴비를 코에 갖다 대며 향기롭지 않느냐고 되묻기까지 한다.

현재 경남 유기농연합회 감사를 맡아 친환경농업의 국내 보급에 노력하고 있다.

그는 농산물 개방화의 충격으로 농업에 계속 종사할 수 있을지의 여부를 고민하면서 살아가는 농업인들이 흠을 살리기 위해 뼈를 깎는 노력으로 최선을 다하고 있는 만큼 친환경농산물의 지속적인 생산을 위해서라도 정부 및 생산자단체의 친환경 농업 부흥책이 필요하다는 의견을 마지막으로 던졌다.



1972년생

주소 경남 함안군 법수면 강주리 1014 전화번호 055. 582. 3578 / 055. 572. 0728(야)

퇴비 미생물제를 활용한 선진영농

경영체명 개척농장

E-mail hcjo72@korea.com

주품목 수박

영농경력 7년

경영규모 10동2,000평

조수입 1억4,000만원

지력은 농가소득이다

‘지력은 농가소득과 비례한다!’

퇴비 미생물제를 직접 만들어 친환경 농법에 의한 안전 농산물 생산에 주력하고 항상 작물과 대화하는 자세로 지난 6년 동안 영농일지를 기록하면서 시세나 농작물 재배에 대한 노하우를 확보해 가고 있는 농업경영인 조현철 씨.

마산대학 자동차정비과를 졸업하고 '97년부터 영농후계자의 길을 걷고 있는 그는 병역특례 산업기능요원으로 농업기술센터에서 근무하면서 농업에 대한 인식을 새롭게 했다.

퇴비에 토착미생물을 접종, 발효시킨 우량퇴비를 하우스 토양에 투여한 이유는 토양의 문제를 절감하면서부터이다.

당시 법수면 일대는 벼농사와 시설수박농사로 소득이 높아 수박과 참외농사가 특화 소득작목으로 자리잡았지만 매년 같은 작목을 반복 재배함으로써 여러 문제가 발생했다.

염류집적 장애와 화학비료에 의한 농사로 토양이 산성화 되어 작물의 병해충이 증가하고 토양의 물리적, 화학적 성질이 악화돼 고품질의 농산물 생산기반이 무너지기 시작했다.

만학으로 대학에서 토양미생물 공부



제대로 된 농사를 짓기 위해서는 땅심을 되살려야 한다는 생각을 해오던 그에게 농과대학에 입학할 수 있는 기회가 주어졌다.

'98년 농업경영인에게 야간을 활용한 농과대 입학 특전이 주어지자 그는 함안군 농업기술센터소장의 추천을 받아 진주산업대학 농학과에서 토양미생물학을 공부하게 됐다.

조씨는 대학에서 전공한 이론과 실험을 통해 터득한 영농기술 및 토양관리에 대한 나름대로의 경험을 현장에 적용한 퇴비 미생물제의 활용으로 토양의 황폐화와 산성화를 완화시켰고 안전성이 확보된 농산물 생산을 가능하도록 만들었다.

퇴비차 제조공정은 균강제조와 퇴비차제조가 있으며 농가주변에서 쉽게 구할 수 있는 재료들이다. 퇴비미생물 원료는 비육우 사료인 쌀겨, 깻묵, 어분, 당분전량, 미생물, 수분과 함

께 혼합하여 발효시키고 고열이 되지 않도록 주의하면서 15~20일 정도 배양하면 된다.

퇴비미생물을 토지에 뿌림으로써 지력을 높이고 퇴비단위면적당 수박 생산량을 30% 이상 높였으며 당도 높은 고품질의 수박을 생산하는 계기를 만들었다.

작목반 조직해 친환경농법 실천

지력을 키우기 위해 조현철씨가 한해동안 손수 만드는 미생물제는 1톤 규모, 퇴비를 목적으로 키우는 한우 11두에서 나오는 배설물에 보릿짚을 썰어 발효시키는 작업으로 환경 미생물농법을 실현시키는 토대가 되고 있다.

생산된 농산물은 도회지 아파트 부녀회와 단체 등에 직접 찾아가 샘플을 통해 판로를 개척하고 있으며 고객들에 대해서는 생일날 참쌀 한 되라도 전하면서 성의에 감사하고 있다.

특히 2001년에는 친환경 유기농업 작목반을 조직하여 농약은 1/2, 화학비료는 전혀 쓰지 않고 농사를 짓는 친환경농법을 8명의 반원들과 함께 실천하면서 토양의 중요성을 인근 농업인들에게 전파하고 있다.

토양의 중요성을 주변에 인식시킴으로써 앞으로의 농업은 친환경 농업만이 경쟁력있는 농업임을 인식시키기 위해 노력하고 있다.



1959년생

주소 강원도 횡성군 횡성읍 청룡리 338 전화번호 033, 343, 3065

실패를 이용할 줄 아는 지혜를 터득

경영체명 청용농장

주품목

쌀, 시설오이, 단호박

영농경력 26년

경영규모

1만2,100평

순수익 8,600만원

선진영농기술 도입 및 보급

지난 '76년 고등학교를 졸업하고 농촌에 남아 농사로 성공하겠다는 일념으로 농사일을 시작한 이후 26년 동안 조용복 씨에게는 실패를 이용할 줄 아는 지혜와 성실 그리고 근면함으로 살아왔다.

초창기 한우를 주업으로 했으나 소값 파동으로 실패를 거듭한 조씨는 이에 굴하지 않고 비가림 시설을 설치하여 시설 채소와 단호박을 재배하여 한우사육 실패로 얻었던 모든 부채를 상환하고 자립농가로 성장한 대표적인 농업경영인으로 인정받고 있다.

지금의 주 수입원이 수도작이지만 아직까지 조씨는 1,100평규모의 오이 비가림시설을 부업으로 운영하고 있다.

그의 연간 소득은 8,600만원, 이 중 수도작으로 얻는 수입은 5,000만원(위탁영농포함), 오이 3,000만원, 단호박 600만원 등이다.

그가 영농을 시작하면서 영농에 필요한 모든 자재를 농협을 이용해왔고 복지 농촌의 구현을 위한 농촌의 젊은 지도자



로서 가능성 또한 인정받아왔다.

그런 조형복씨가 지금도 농협과 농업기술센터를 수시로 방문, 농업정보 및 농업관련 서적을 탐독, 이해가 부족한 주민에게 새로운 영농기술을 보급하고 있다.

유통개선 및 농산물 부가 가치 제고

조씨는 청용 단호박 반장으로서 그가 배운 지식들을 작목반원들에게 종자선택 및 재배기술의 정보

를 제공하며 농협 계통출하하고 있다.

또한 영농에 필요한 농기계 부속자재를 개발 연구하며 직접 제작하여 사용하는 신지식 농업인으로 불리기도 한다.

그는 우수한 농산물을 생산하기 위해 모든 농산물에 농약과 화학비료를 최소량으로 사용하면서도 돈분 및 계분을 직접 발효시켜 저공해 농산물을 생산하는 데 노력을 하고 있다.

채소류의 가격 변동에 대응하기 위해 조형복씨는 수시로 공판장을 방문하여 시세를 파악하여 작목반원에게 경락가격을 통보, 흥수출하를 방지하고 농산물 수송차량을 구입해 소량의 농산물은 근교 새벽시장에서 소비자와 직거래하여 농가 소득에 기여해 왔다.

그는 또 전년도 공판장 경락시세표, 농협 계통출하 실적표를 참고하여 출하 순기표를 작성하여 출하시기를 조정, 농가소득에 기여하고 있다. 그의 성공비결 중 하나는 한가지 품목에 치우침이 없이 여러 가지 작목을 재배하여 농산물 가격변동에 대처하고 있다는 점이다.

초창기 한우비육이 소값 파동으로 실패를 보자 조형복씨는 한가지 품목은 위험성이 높다고 판단, 수도작을 비롯해 오이와 단호박 등 품목다양화를 이끌어냈다.

고소득작목 개발 지속적 연구

“농촌에서 살아남기 위해서는 고소득작목 개발이 시급합니다. 그래서 앞으로 조경에 쓰이는 이끼재배와 산채류 재배를 시작하려고 합니다. 대관령고랭지시험장의도움을 받아 금년에 100평규모로 시험재배를 시작할 계획입니다”

조씨는 시험재배에 성공하면 작목반을 구성해 대량생산을 계획하고 있다.

농협 등 협동조직과 지역발전을 위해 술선수범하는 조형복씨는 앞으로도 우수한 품질의 농산물 생산과 농산물 계통출하 및 각 농협사업에 모범적인 선도농가로 무한한 가능성이 기대된다.



1950년생

주소 충남 예산군 대술면 마전리 268 전화번호 041. 333. 5338

정직으로 성공한 프로 농업인

경영체명 마전농장

주품목 시설수박

영농경력 28년(수박 18년)

경영규모 수박 4,000평,

논농사 7,100평

순수의 8,000만원

“척보면 압니다”

“프로 농업인이라면 작물의 줄기나 잎만 보더라도 무슨 영양소가 부족하다는 것을 한눈에 알 정도로 작물의 생리를 훤히 꿰뚫고 있어야 합니다”

18년째 수박농사를 짓는 주호명씨, 그는 저농약품질인증을 받은 수박에 자신의 사진과 이름을 넣은 스티커를 붙여 시중에 내놓고 있다.

전체 영농경력 28년이 넘는 프로 농업인답게 이 마을(마전리) 수박작목반장을 맡고 있고, 8명으로 구성된 전국 수박전문농업인 모임의 회원으로도 맹렬한 활동을 펼치고 있다.

그는 특히 인근 마을 작목반의 재배기술교육까지 책임지고 있으며, 전북지역의 한 작목반의 기술고문까지 맡을 정도로 그의 경험과 기술은 널리 인정받고 있다.

'99년에 주씨의 수박이 저농약품질인증을 받고 품평회마다 최고의 당도와 품질을 인정받아 자기네 시장으로 출하해 달라는 전화가 쇄도해와 일을 못할 정도였다고도 귀띔한다.

그의 4,000평 하우스는 재배기술을 배우기 위해 찾아오는

농업인들로 연일 붐빈다. 물론 시련도 있었다. 이 정도로 인정받는 주씨도 IMF경제위기로 인한 경기불황으로 '98년 서울 가락시장에 출하한 수박이 5t 한 트럭에 20만~30만원에 거래될 때는 수박농사를 그만둘까 생각한 적도 있었지만 그 후에는 안정적인 경영을 해나가고 있다.

내가 먹는 것보다 더 안전하게



그의 하우스에서는 공산품처럼 굵기가 일정하고 품질 좋은 수박이 생산된다. 토양개량을 위해 깊이갈이를 하고, 쟁과 쟁겨 등 유기물을 충분히 공급해준다. 또 연중 한차례 하우스에 물을 대주어 염류장해를 줄이고 있다.

병해충은 미생물 제제를 써 방제하고, 흑색 PE(폴리에틸렌)필름을 멀칭해 제초를 하는 방법 등으로 농약을 최대한 줄

인다. 이런 노력 덕분에 그의 수박은 전국 어느 도매시장에 출하해도 항상 최고값에 거래되고 있다. 주씨는 “수박을 재배할 때는 내가 먹는 것보다 더 안전하게 생산한다는 생각으로 모든 정성을 쏟고 있다”고 설명한다. 최근에는 좀 더 품질 좋은 수박을 생산하기 위해 박줄기와 수박줄기를 접붙일 때 물관을 모두 이어지게 하는 기술연구에 몰두하고 있다.

‘소비자는 왕’이란 말은 영원한 진리

또 주씨는 이제 일상용어가 된 ‘소비자가 왕’이라는 말이 농사꾼이 반드시 명심해야 할 좌우명이라고 강조한다. 이같은 주씨의 생각에 따라 작목반의 규정도 엄격하다. 작목반원이 속박이 출하로 작목반의 이름을 훼손하면 그 즉시 탈퇴해야 하는 규정을 두고 있다. 소비자에게 한 번 잃은 신용은 작목반 전체에 영향을 주고 웬만해선 회복하기 어렵다는 것이 그 이유다.

이들 작목반원들은 겨울철에는 수박을 재배하지 않는다. 다음 작기에 보다 질 좋은 수박 생산을 위해 토양도 쉬게 해야 한다는 설명이다.

주씨는 또 기술습득을 하려고 매년 작목반원, 전문가 모임 회원들과 함께 해외 선진농가를 방문하고 있다. 현실에 안주한 채 새로운 재배기술을 습득하는 데 소홀하면 뒤쳐질 뿐 아니라 변화하는 소비자의 욕구를 제대로 충족시킬 수 없기 때문이라는 것.

“농민은 누구보다도 겸허하고 정직해야 합니다. 스스로의 모자람을 솔직하게 인정하는 사람이 배우고 연구에 몰두하는 데 더 열심일 수밖에 없습니다. 농사야말로 정직한 사람만이 할수 있는 일이라고 봅니다.”



1956년생

주소 강원도 화천군 간동면 간척 2리 619 전화번호 033. 442. 5349

최고로 인정받는 고품질 애호박 도사

경영체명

그린농장(애호박작목반)

E-mail

ckbae@chollian.net

주품목 애호박, 오이, 쌀

영농경력 21년

경영규모 논 1만평,

애호박 3,000평, 오이 1,000평

순수의 5,000만원

밤낮의 기온차 등 한여름 애호박 적지

“특히 애호박은 품질이 중요합니다. 과학적인 기술로 작물 세력에 맞는 열매의 양을 키워 철저히 관리해야 고품질을 만들 수 있습니다.”

주로 애호박과 벼농사 등으로 안정적인 영농기반을 다지고 있는 억척 농사꾼 최근배씨. 그는 논지 3,000평에서 과학적인 재배기술을 바탕으로 품질좋은 애호박을 생산해 소득 향상은 물론 지역농업 활성화에도 앞장서고 있다.

최씨는 중학교를 졸업한 후 직장생활을 하다가 흙에 대한 애착을 버릴 수 없어 농업에 뛰어들었다. 그때가 '80년. 처음에는 논 3,000평의 쌀농사 위주였다. 그러나 농사를 짓기 시작하면서 쌀농사만으로는 소득을 올리는 데 한계가 있다는 판단이 들었다. 이때 최씨의 선택한 작목이 애호박이다.

“당시 애호박이 지역 특화작목으로 육성되고 있었습니다. 그러나 무엇보다도 이 지역은 밤낮의 기온차가 크기 때문에 다른 지역이 단경기인 여름부터 가을철까지 생산하면 경쟁력이 있을 것 같았죠.”



최씨는 '97년부터 농협 등지에서 주관하는 애호박 관련 교육에 참여한 후, 벼농사와 함께 애호박 여름재배를 통해 영농기반을 다져나갔다. 과학영농을 해야겠다는 계획도 이때부터 세웠다. 2~3일마다 영농일지를 쓰며 데이터를 축적했다.

특히 중요한 온도와 시비, 물 관리 등을 철저히 기록했다. 그는 품질에 관한 한 어디에서도 내세울 수 있다고 자부한다.

영농일지 쓰며 온갖 자료축적에 역점

애호박의 고품질을 위해 땅심은 매우 중요하다. 연 2차례 토양검정을 하고, 1ha(3,000평)당 잘 썩힌 축산분뇨 16t 과 반쯤 썩은 풀 4t을 밀거름으로 넣어 토양을 관리한다. 고랑에 호미를 재배, 이어짓기 장애가 아직은 차례도 발생하지 않는 효과를 보고 있다. 고품질을 위한 노력 중 하나로 꿀벌을 이용해 100% 자연수정시키며, 해충 피해를 줄이기 위해 시설하우스 위에 모기장을 설치하고 하우스 안에 번개탄으로 목초액을 태워 농약 사용량도 크게 줄이고 있다.

또 농사를 잘 지어놓고도 제값을 받지 못하는 이유를 표준화된 포장재 사용에 있다고 분석, 농협의 지원으로 애호박 선별터를 결성하여, 속박이를 없애는 데 앞장섰다.



하우스 고랑에 호미 심어 연작장애 막아

이같은 노력으로 지역농협을 통해 농협 유통 양재점과 창동점 등지로 출하되는 최씨의 호박은 서울 가락시장에서도 최고 품질을 인정받아 항상 높은 값을 받고 있다. 애호박 소득만도 연간 3,000여만원.

최씨는 자신이 아는 모든 지식을 주위 농민들에게 전파해 지역 농업 발전에 기여하고, 미생물제제를 이용한 환경농법을 배우느라 여념이 없다. "신기술 개발은 항상 생각합니다. 앞으로 애호박만큼은 전국에서 최고가 되겠다는 생각으로 기술개발에 전념할 계획입니다"이라고 말했다.

최 돈 우



1956년생

주소 강원도 인제군 상남면 상남 3리 전화번호 033. 461. 9035

‘아름등걸’ 고추로 이룩한 성공농업의 표본

경영체명 아름답걸농장

6형제의 가장으로 부농의 삶을 뜨다

주품목 풋고추, 배추, 상추

영농경력 28년

경영규모 2만평,

하우스 4,500평

순수익 6,000만원

잠시 동안의 직장생활을 접고 '75년에 고향으로 온 최돈우 씨는 어린 나이에 4-H회원으로 가입, 활동하면서 농사도 열심히만 지으면 부농이 될 수 있다는 생각으로 영농을 시작하였다. 그러나 경험부족으로 그 길이 순조롭지만은 않았다.

'82년 아버님이 돌아가시고, 이듬해 어머니, 형님마저 잇따라 세상을 등지자 6형제의 가장으로 동생들의 생계까지 모두 떠맡게 됐다.

그 뒤 10여 년 간 고향에서 농촌지도소를 찾아다니며 기술을 익혀 어느 정도 정착이 되자, 이번에는 이 지역에 군부대 훈련장이 들어서면서 그 동안 일궈낸 삶의 터전을 버리고 타 지역으로 이주를 해야만 하는 처지가 됐다.

작목반의 성공적 운영이 오늘의 밑거름

고향 땅에서 쫓겨나다시피 해 새로운 농지를 물색하던 최 씨는 '97년 여름 고향에서 7km떨어진 상남면 상남 3리 해발



670m에 위치한 산 정상 인근 2만 5,000평을 개간, 밭 2만평과 시설하우스 14동(5,000평규모)을 갖춘 새로운 터전을 마련했다.

그는 "아름등걸 풋고추 작목반"을 조직하여 작목반장을 맡으면서 기술영농과 작목반원간의 협력만이 살길이라 믿었다. 자신이 먼저 흥농종묘 기술학교 풋고추 재배기술과정을 수료하고 매년 13명의 작목반원들에게도 흥농종묘의 기술교육을 수료케 하는 등 선진기술을 익히는 데 전력을 기울였다.

강원도내 산재한 당귀, 황귀 등의 약초찌꺼기등을 인근 밭과 한약방

에서 얻어와 한약초 50%, 쌀겨 10%, 활성탄 10%, 부엽토 30%의 비율로 퇴비를 자가 생산해 화학비료대신 사용했다.

또 토양은 강원도 지역농업기술센터에 의뢰해 검정 후 묘목을 식재하는 등 정성을 기울였다. 농업용수는 300m 지하 청정암반수를 끌어올려 사용하여 병해충 피해도 줄어나갔다.

그러나 '98년 봄, 태어난 돌풍으로 시설하우스 7동이 날아가 버렸다. 그는 이때가 영농생활 중 가장 힘든 시기였다고 회고하며, 작목반 동료들이 헌신적으로 도와주고 기린농협이 하우스 자체 무상구입을 앞선해 주는 등 물심양면으로 지원해 줘 다시 하우스를 건립하는 등 제기의 노력을 할 수 있었다고 한다.

덕분에 현재 풋고추 1만2,000평, 양상추 5,000평, 배추 4,000평의 안정적인 영농규모를 갖추게 되었다. 특히 그가 '아름등걸' 상표를 부착해 판매하고 있는 풋고추 등은 전국 각지에서 우수한 품질을 인정받고 있으며 한 해 매출액이 1억 5,000여 만원, 순수익은 6,000여 만원에 이르고 있다.

농산물 수입개방시대, 장뇌재배로 승부를 걸 계획

최씨는 수입농산물 급증과 농산물 가격하락의 위기를 타개하기 위해 장뇌에 승부를 걸 계획이다. 현재 5,000평 규모인 장뇌 밭을 앞으로 2만평까지 늘릴 복안을 갖고 있다.

그는 지난 해 시설하우스 뒤편에 5,000평 규모의 장뇌 밭을 새로 개간, 장뇌 6,000여 뿌리를 재배하고 있다. 산짐승과 도난 등의 피해만 없다면 수확기에 3~5억원 정도의 매출을 올릴 수 있을 것으로 예상하고 있다. 또 향후 2년 내에 인근 야산을 추가로 개간, 장뇌 2만여 뿌리를 식재할 계획이다. 이렇게 되면 매출액은 최대 15억원으로 늘어날 것으로 기대하고 있다.

그의 농장에서는 오늘도 새로운 미래가 설계되고 있다.



1949년생

주소 강원 동해시 대구동 217 전화번호 033. 521. 4213 H,P 016. 342. 4213

실패끝에 유기농업으로 활로 찾아

경영체명 대우농장

주품목 상추

영농경력 25년

경영규모 4,000평

순수의 2,000만원

“농사를 짓기 전에 회사 생활했던 노력이면 농사일을 해도 충분한 수익을 얻을 수 있다는 자신감에서 시작했습니다.”

강원 동해시에서 대우농장을 경영하고 있는 최병우 사장의 말이다.

최사장은 지난 '77년부터 농사를 시작했다. 농촌에 정착하기 이전에 그는 포항에서 회사를 다니면서 현지 시장조사 및 농장전환이 인연이 되어 산양을 기르기 시작했다. 고향에 돌아와 농사를 짓기로 마음 먹은 것은 이때였다.

최사장은 '78년 선친의 농토를 물려받아 노지채소를 재배하다 '80년 하우스 채소로 전환했다. '83년 영농후계자(낙농부분)로 선정돼 720만원의 자금을 지원 받아 젖소로 전환하게 됐다. 젖소 사육도 그리 순탄하지만은 않았다. 우유과동으로 불황이 닥쳐 결국 젖소사육도 실패하고 말았다.

최사장은 잇단 실패로 좌절을 겪었지만 꼭 해낼 수 있다는 자신감으로 다시 하우스 채소로 작목을 전환했다.

지난 '90년 300평 규모로 시작한 사업이 지금은 하우스면적만 1,000평으로 늘어났다.

결국 자신감이 오늘날의 최사장을 있게 한 셈이다.

유기농법으로 상추 재배



최사장은 1,000평 규모의 하우스에 상추, 오이, 열무 등을 재배하고 있다. 이중 상추재배 면적이 가장 많다. 연간 2,000만원의 소득을 올려 주는 품목도 바로 상추이다.

특히 그는 유기농업을 통해 상추를 재배한다. 현재 1,000평의 하우스에서 유기농업을 하고 있으며, 토양개량을 위해 조금씩 준비한 것이 오늘날에 이르렀다. 최사장은 동해시 유기농협회 대구분회장을 맡고

있을 정도로 유기농업에 대한 애착이 크다.

“동해시는 지역 특성상 산지이면서도 소비지라는 이중적 성격을 갖다 보니 오히려 생산되는 것보다 들어오는 상품이 많습니다. 이런 상황에서는 유기농산물 품질인증 사업으로 고품질의 안전한 농산물을 생산하고, 신선도에 차별을 두어야 경쟁력을 갖출 수 있습니다” 이런 생각은 신선도 유지를 위해 열매는 놔두고 있을 다 만 중국의 토마토 농장에서 보고 느낀 것이 크게 도움이 됐다. 최사장은 이렇게 생산한 농산물을 90%이상 중간상인에게 출하하고 있다.

노력이 최고-유기농산물 생산 확대 계획



“부지런하고 노력하면 그만큼 대가가 나옵니다. 땅은 거짓말을 하지 않습니다. 농사를 시작한 이래 꾸준하게 농사일에만 전념한 것이 오늘까지 온 것 같습니다.”

최사장은 ‘성공 비결은 노력’이라고 한마디로 함축해 말한다.

그는 앞으로 하우스뿐만 아니라 전 농토에 유기농법을 적용해 안전한 농산물을 생산할 계획이다. 여기서 소량 출하되고 있는 포도도 주 작목으로 출하할 예정이다.

특히 중간상인을 통해 이뤄지고 있는 출하체계를 앞으로는 유기농

산물 품질인증을 받은 후 대형할인점에 출하하는 방식으로 전환시킨다는 계획을 갖고 있다.



1957년생

주소 전남 여수시 화양면 창무리 187 전화번호 061. 682. 8353 H.P 011. 641. 8350

농업에도 경영 감각이 필요

경영체명 진이농장

E-mail

sangjin57@nonghyup.com

주품목 수박, 갓

영농경력 23년

경영규모

수박 3,000평, 갓 6,000평

순수익 5,000만원

부촌 창무리를 만들어낸 일등공신

“정부가 시키는 지원사업만 바라보고 있으면 안된다. 시장을 내다보고 한발 앞서 나가야 한다”

최상진씨는 군대를 마치고 창무에 위치한 부기육종공장에 입사하면서부터 농업인생이 시작되었다.

그곳에서 수박 씨앗을 받는 기술을 습득한 그는 당시만 해도 벼, 보리 농사가 주를 이루던 지역에 수박 모종을 보급하기 시작했다.

마을 이장을 하면서 무엇을 할 것인가를 고민하던 중에 '94년 정부의 발기반 정비사업을 유치하여 산비탈까지 농로를 내고 물이 닿지 않는 여덟 군데에 물을 뚫는 등 농지 및 농사를 현대화하였다.

농사기반이 가닥을 잡으면서 수박농사가 본 궤도에 오르기 시작하여 60호에서 수박 단일 품목을 재배하여 5억원의 소득을 올렸다.



화양갓 재배로 미래를 여는 농업인

최씨는 수박농사로 어느 정도 소득을 올리기 시작하면서 후작으로 무엇을 할 것인가를 고민하다가 갓으로 결정하고, 대도시 소비자들이 평경대엽보다는 배추처럼 잎이 넓은 청경대엽을 선호한다는 것에 착안하여 일본에서 원종을 들여와 '95년부터 갓 재배를 하기 시작하였다.

갓 재배를 시작한 후 2~3년 동안은 중간상인의 농간으로 제값을 받지 못했다. 그래서 작목반을 결성하고 농협에 계통출하와 공동정산을 통해 다른 지역의 갓보다 2kg 한 단에 500원 정도 높은 가격에 판매되고 있다.

현재 화양갓은 약 85농가가 참여하여 약 28억원 매출을 기록하고 있으며 최상진씨는 갓 6,000평과 수박 3,000평을 재배하여 1년 순수익 5,000만원을 올리고 있다.

부단히 노력하여 시장을 앞지르는 것이 농촌이 살 길

연구하는 농업인 최상진씨는 기존의 화양갓(청갓)에 비해 깊은 맛이 있고 꽃이 피어나지 않는 홍갓을 개발하여 판매하고 있다. 기존의 청갓의 수확시기가 짧은 것을 개선하기 위해 홍갓을 재배하였는데 이것은 4월 ~ 7월까지 수확을 늘릴 수 있어 비수기에도 판매가 가능하여 시장성이 있으며 가격도 3kg 한 단에 500원에서 1,000원 정도 비싸게 판매되고 있다.

현재 화양갓은 연 2회만 경작하고 있으며, 토양개량을 위해 간작으로 옥수수, 보리 등을 재배하고 있다.

또한 품질의 고급화를 위해서 패화석(굴 껍질)과 석회질을 뿌리고 있는데, 탄저병 등 병해에도 강할 뿐만 아니라 잎이 윤기가 나고 싱싱하며 저장성과 갈습성분을 높이고 있다. 이와 함께 농약은 이렇다면 잔존물이 남지 않는 분해농약을 살포하고 있으며 수확기 보름 전부터는 농약을 살포하지 않고 있다.

최상진씨가 출하하는 갓은 90%이상 상품으로 판매되고 있으며, 물건에 조금이라도 이상이 있으면 리콜을 해줘 상인들과의 신뢰를 구축하고 있다.

“농업도 경영 감각을 도입해 최고 품질의 농산물을 생산해 최고의 값을 받도록 해야 한다”면서 “시장을 따라가는 농업이 아닌 앞지르는 농업만이 살길”이라는 최상진씨는 향후 홍수 출하를 막기 위해 갓 절임공장을 만들 계획도 추진 중이다.

최승수



1959년생

주소 강원도 삼척시 노경3리 1반 전화번호 033. 573. 8139

삼척 왕마늘 명성을 지킨다

주품목 마늘, 쌀, 한우

영농경력 19년

경영규모 논 9,000평,

밭 3,000평, 시설하우스

300평, 한우 15두

순수익 6,000만원

조직배양 삼척 왕마늘

우리나라 음식을 조리할 때 빠질 수 없는 것이 마늘이다. 마늘은 전국 어디서나 재배되지만, 조직배양 마늘하면 단연 삼척 왕마늘을 떠올린다. 대개 육쪽 마늘인 삼척 왕마늘은 맵고 향기가 높아서 마늘중의 마늘로 알려져 왔다.

삼척 왕마늘의 명성을 지키는 노경3리 사람들

삼척시는 물이 맑고 산들이 주위를 병풍처럼 둘러싸고 있어 포근하고 아늑한 느낌을 주는 조그마한 농촌마을이다.

이 노경리에서 대대로 농사를 짓는 최승수씨는 원덕농고를 졸업한 후 회사에 취직하였으나 농사에 대한 미련을 버리지 못하고 다시 고향으로 돌아왔다.

부모님과 같이 논 1,800평, 밭 1,000평으로 농사를 시작하여 '84년도에 농업인후계자로 선정되었으며, 지금은 논 9,000평, 밭 3,000평, 한우 15두, 시설 하우스 300평 규모의 농사를 짓고 있다.



그의 주농사는 마늘과 벼농사 및 한우이다.

마늘과 깊은 인연을 맺은 것은 삼척시농업기술센터에서 조직 배양한 마늘을 심어 좋은 품질의 마늘을 생산함으로써 시작되었다. 마늘 농사를 많이 지을 때에는는 4,500평에서 5,000여 접을 생산한 적도 있다.

마늘은 수확기에 많은 인력을 필요로 한다.

장마철이 닥치기 전에 수확해야 하기 때문이다.

장마를 만나면 그냥 두고 썩힐 수밖에 없다. 그래서 마늘을 수확할 때에는 외지의 인부를 불러다 한꺼번에 수확해야 한다.

요즘은 농기계로 마늘을 수확하므로 일이 한결 수월해졌지만 인력에 의존할 때에는 마늘 수확 인부를 구하느라고 찢찢매기도 했다. 또한 수확한 마늘을 100개 한접 단위로 엮어 저장을 해야 하는데 여기에 드는 인력 또한 만만찮다. 그야말로 다른 농사에 비해 인력을 많이 필요로 하는 농사인 셈이다.

마늘은 10월말에 파종을 하는데 이때부터 노경리 사람들은 좋은 품질의 마늘을 생산하기 위해 신경을 쓴다. 마늘 종자는 너무 크거나 작은 것은 피한다. 쪽이 너무 굵은 종자는 나중에 벌마늘이 되기 때문이다. 벌마늘이란 윗쪽이 갈라진 마늘을 말하는데 이런 마늘은 상품가치와 저장성이 떨어진다.

벌마늘이 발생하는 원인은 종자가 너무 굵은 것 말고도 습기가 많거나 비료가 과하거나 알레 심었기 때문이다. 그래서 종자 선택부터 중간 것을 고르게 하고 습기가 차지 않도록 비가 올 때에는 배수를 잘해주어야 한다.

마늘은 심은 다음 비닐로 씌운다. 이러한 비닐피복 재배를 시작한 것은 '85년경부터다. 이제는 전국 어디서나 보편화된 재배법이긴 하지만 그는 일찍부터 이 비닐피복 재배법을 도입하여 품질향상에 기여했다. 이렇게 하면 봄에 가뭄피해를 줄일 수 있고 잡초발생을 억제할 수 있다. 따라서 알이 굵어지고 수확시기도 빨라진다.

작목반 계통출하로 제값 받아

노경리 사람들은 '84년부터 마늘 작목반을 조직해 농협을 통해 계통출하로 제값을 받는 반면, 종구용으로 전국에 보급하면서 삼척 왕마늘의 명성을 지키고 있다.

흙의 정직함을 알고 열심히 일한 덕분에 연간 6,000만원의 수익을 올리고 있는 최승수씨는 농업인도 도시인보다 잘 살 수 있다는 희망을 실컷해 나가고 있다.



1945년생

주소 강원 동해 구미동 604 전화번호 033. 521. 5412 H.P 011. 360. 5412

시설채소·다시마가공으로 고부가가치 실현

경영체명 신농농장

주품목 대파

영농경력 23년

경영규모

논 5,500평, 밭 4,500평

조수입 7,000만원

“아무리 바쁜 일이 있더라도 하루 4시간은 꼭 일을 한다.”
신농농장을 경영하고 있는 최정길 사장에게 남다른 신조가 있다. 노동을 하지 않고는 소득을 기대할 수 없다는 것. 이는 바로 최사장의 성공 비결이기도 하다.

최사장은 가난한 농사꾼의 아들로 태어났다. 현재 동해 농협 감사이기도 한 최사장은 선대로부터 물려받은 얼마 되지 않은 전답으로 생계를 꾸려가기 힘들어 한때 동부산업에서 근로자 생활을 했다. 그러다 본격적으로 다시 지난 '80년 농사를 시작했다. 최사장은 적은 경지면적에서 많은 소득을 얻기 위해 시설채소를 선택했다.

작목반 구성·육묘생산 공급

최사장은 시설채소를 보급하기 위해 동해시 시설채소작목반을 조직하고 각종 종묘를 생산해 많은 농가에 보급했다. 지난 '86년에는 기계화 영농단을 설립해 대형비닐하우스에 수도작 육묘를 처음 시작했다. 그 후 임차경작면적도 늘어나갔다.

이 과정에서 농산물 가격파동으로 어려움을 겪기도 했으나 친·인척을 통한 직거래로 파산을 모면했다.

“비록 적은 규모일지라도 제 돈으로 규모를 늘려 나가며 농사일에 재미를 붙였습니다.”

최사장은 “아무리 적은 이자를 내더라도 빛은 빛”이라며 이같이 말했다.

그는 아무리 바쁜 일이 있더라도 하루 4시간은 꼭 일을 한다.

심지어 동생의 결혼식 후에도 농장에 돌아와 4시간 일을 했다. ‘노동을 하지 않고 소득을 기대할 수 없다’는 오직 하나의 신념만을 가지고 지금까지 살아온 그다.

최사장은 “농작물은 주인의 숨소리·목소리를 듣고 큰다는 말이 있듯이 직접 농사를 돌보지 않으면 기대한 만큼의 수확은 어렵다”고 지적했다. 농업의 특성상 끈기와 자기만의 성공 노후를 개발하기 위한 근면·성실함이 절대적으로 필요하다는 설명이다.

자신의 프로그램이 중요

“남을 따라 농가 규모를 늘리는 데 급급하기보다는 자신에게 맞는 프로그램을 개발하고 일단 추진하면 끝을 봐야 합니다.” 그는 농업기반이 취약한 상황에서 어려운 농촌현실을 타개해 나가기 위한 방안으로 식품가공사업에도 눈을 돌렸다. 지난 '94년 11명의 우수농가가 모여 영농위의 부가가치를 모색하기 위해 만든 ‘신농식품’이 바로 그것이다.

신농식품은 동해시에서 많이 생산되는 다시마를 가공해 특산품으로 출하한다. 결과는 성공. 다시마가 고혈압·당뇨 등 성인병에 좋은 것으로 알려지면서 연간 3,000~4,000만원의 매출

실적을 올리고 있다. 최 사장은 “과거 농사보다 현재의 농사가 더 어렵다”며 “개인의 권리만 주장하지 말고 본인 스스로가 봉사한다는 마음을 가져야 한다”고 신농식품이 나가야 할 방향을 설명했다.

그는 환경농업에도 깊은 애착을 갖고 있다. 그는 이에 따라 “땅을 살리면서 고품질 안전농산물을 생산하는 친환경농업에 더욱 많이 투자해 환경농업을 정착시켜나갈 생각”이라고 향후 계획을 밝혔다.





1958년생

주소 경북 의성군 단밀면 생송리 917 전화번호 054. 861. 2401 H.P 011. 545. 8401

유기농 한방참외로 소득 높여

경영체명 생물농장

주품목 참외

영농경력 25년

경영규모 1,800평

단맛 뛰어나고 저장성 높은 참외 생산

25년간 고향인 의성군에서 농사를 지어온 최준태씨. 그는 수익을 높이기 위해 5년 전 1만5,000평의 벼농사 이외에 하우스 농사에도 뛰어들었다.

고심 끝에 선택한 품목은 참외. 2년간 철저히 유기농법으로 한방참외를 재배하여 적지 않은 수익을 올릴 수 있었다.

한방참외는 한약재나 한약찌꺼기 등을 퇴비로 사용해 재배한 참외로 과일의 당도가 높아지고, 아삭한 맛이 오래 유지되며 저장성도 뛰어나다는 장점이 있다.

하지만 최씨가 한방참외 재배를 시작할 무렵 고향인 의성군에서는 마땅히 재배법을 익힐 만한 곳이 없었다.

그래서 그는 한방참외 재배법이 처음 시작된 경북 김천까지 찾아가 견학을 했다. 최씨의 한방참외 재배 주요 핵심은 한방영양재를 만드는 방법으로, 주재료는 당귀와 감초·계피이다. 이를 막걸리에 담갔다가 흑설탕을 재료의 3분의 1 무게만큼 넣고 5일 정도 발효시킨 후 소주를 부어 일주일 정도 지난 다음 용액을 추출하면 한방영양제가 완성된다.

생산비 줄고 품질은 향상돼

한방영양제가 완성되었다고 해서 한방참외를 재배할 수 있는 것은 아니었다. 만들어진 한방영양제는 반드시 미생물제제나 아미노산제·키토산액제·천혜녹즙 등 각종 친환경 자재와 함께 투입해야 효능을 발휘하기 때문이다. 하지만 아미노산제나 천혜녹즙을 만드는 일은 한방영양제에 비하면 한층 까다로운 작업이었다.

최씨는 아미노산제를 만들기 위해 일반 식당 등지에서 일일이 수거한 생선찌꺼기를 용기에 넣은 뒤 흑설탕을 첨가해 6개월간 발효시켰다. 천혜녹즙을 제조하기 위해서는 작물의 새순이나 잎, 줄기 등을 채취하기 위해 수차례 온 산과 들을 헤매기도 했다.

최씨는 그렇게 2년간 한방참외의 재배에 심혈을 기울였다. 재배 첫해는 몇 가지 시행착오로 수확량이 만족할 만큼 나오지 않았지만 이듬해에는 적지 않은 소득을 올릴 수 있었다.

“한방영양제를 사용하면 기존 농법보다 생산비를 1/3로 줄일 수 있어요. 게다가 상대적으로 과일의 품질이 향상되니까 일석 이조의 효과를 기대할 수 있습니다.”

한방영양제 사용으로 농약·비료값 절감

최씨가 한방영양제 사용으로 얻은 또 하나의 성과는 병해충 예방 효과를 톡톡히 보았다는 것이다. 한약 찌꺼기를 이용해 만든 한방영양제가 작물에 투입되면서 각종 병해충을 이겨낼 수 있도록 체력을 높여주었기 때문에 비료나 농약 구입비를 크게 줄이기도 했다.

25년 동안 농사일에만 매달려온 최씨는 한방영양제·아미노산 등을 이용한 유기농 한방참외 생산으로 소득을 높이고, 유기농 자연 자재 사용 등 다양한 영농법을 시도해 왔다.

최씨는 앞으로도 농산물 수입개방에 대응할 수 있는 새로운 대비책을 마련하기 위해 지속적으로 신영농 기법을 연구하고 습득할 계획이다.





1958년생

주소 인천시 강화군 강화읍 옥림리 473 전화번호 032. 932. 0173

강화토종 순무 지킴이 - 외길 20년

경영체명 무원농장

주품목 순무

영농경력 20년

경영규모 밭 7,000평

순수익 2,000만원

강화순무 전국 홍보 숨은 일등 공신

인천에서 직장 생활을 하다 부모님이 연로하여 고향 강화로 낙향한 후 20여년간 강화토종순무만을 고집해온 최진수 씨. 그는 강화순무를 전국으로 알린 일등공신으로 천부적인 농사꾼이다. 강화군 관내 소비에 의존했던 순무를 소득 작목으로 전환시켜 작목반을 구성, 주변 농가들까지 고소득을 올릴 수 있게 한 것이다.

인삼재배를 2번 했으나 연작장해로 손해를 본 후 마땅한 작목을 찾던 중 강화에서 옥림리가 순무의 최적지라는 사실을 알고 '90년 작목반을 구성, 본격적인 순무재배에 나섰다. 막상 작목반에서 생산한 순무는 관내 소비로 수요가 한정되어 궁리 끝에 전국 대도시를 순회하며 순무김치를 담그어 직접 소비 홍보에 나섰다.

순무를 처음 대하는 주부들은 순무 특유의 냄새가 좋은 사람도 있고 싫다는 사람도 꽤 많았다. 이에 따라 순무김치 시식회를 갖고 소포장을 나누어 주었다. 바로 그 홍보 방법이 먹혀들기 시작, 한번 맛을 본 주부들 쪽에서 계속 주문이 쇠



도했다. 이 같이 순무가 전국으로 알려지기 시작하면서 작기도 가을에서 봄 가을로 단계적으로 생산하여 수요에 부응했다. 또한 여름에는 작목반원들과 여름오이를 재배하여 2,000만원의 조수입을 올림으로써 전천후 원에 농업인이 됐다. '90년 21명으로 구성했던 작목반은 현재 27명으로 늘어났고 그동안 17명의 고령농들이 은퇴했다. 5만여 평에서 재배되는 순무는 지난해 없어서 못 팔 정도로 인기가 매년 폭등하고 있다.

7년간 작목반장 맡아... 순무 없어 못 팔아

7년간 작목반장을 역임하면서 혼자 7,000평을 재배해 왔으나 올해는 3,000평을 늘려 1만평에 순무와 여름오이를 재배할 계획을 갖고 있다.

순무작목반도 어려움은 있었다. 생산량은 많은데 잘 팔리지 않아 가격이 큰 폭으로 떨어지면 작목반원들이 떠나 할 것 없이 먼저 팔아 달라고 하소연 해와서 여러 차례 눈물을 참아야 했다.

그는 3년 전부터 인력난 해소와 균일한 순무생산을 위해 공동작업 공동계산에 나섰다. 오이는 강화 3개 농협 작목반과 공동작업으로 1일 50~70박스씩 판매하여 반원들로부터 좋은 호응을 얻고 있다. 시간이 남을 때는 동네는 물론 작목반원들의 농기계 수리도 무상으로 해주고 있어 단결과 융화가 잘 되는 밑거름이 되고 있다.

맛, 향 보존 위해 친환경농법(활성탄농법) 고집

최씨는 강화순무의 맛과 향을 보존하기 위해 화학비료는 절대 안쓰고 부숙 퇴비만을 고집하고 있으며 참숯 및 목초액을 이용한 친환경농법(활성탄농법)을 실천하고 있다. 그리하여 순무 재배도 과거 고정작기에서 탈피하여 1월 중순부터 주 단위로 파종, 4월말부터 6월말까지 출하하고 8월부터 10월말까지 출하할 순무도 이같은 방식으로 재배하고 있다. "강화순무는 옛 선조 때부터 맛과 향이 독특해 전국 어느 곳에서든지 보낼 수 없다"며 잘 지켜 후손에게도 물려줄 것"이라고 말하는 그는 개방이 확대되는 시대에 지역특화품목의 중요성을 강조한다.



1942년생

주소 서울 송파구 풍납동 276-24 전화번호 02. 483. 9805

겨울철 돈나물로 소비자 기호충족

경영체명 장자농장

주품목 상추, 돈나물

영농경력 30년

경영규모 하우스 1,800평

순수익 7,000평

시설채소 외길 30년, 독특한 품목 개발이 성공 비결

경기 구리시에서 30여년째 시설채소 농사를 짓고 있는 최창운씨는 농작물에 대한 소비자들의 선호가 다양화되는 추세에 맞춰 틈새시장을 개발, 성공한 사례로 꼽히고 있다.

'81년까지 서울 풍납동에서 농사를 짓던 최씨는 올림픽대교가 들어서면서 구리로 터를 옮겨 '장자농장'이라는 이름으로 총 1,800여평에서 다양한 시설채소를 재배하고 있다.

농사를 시작한 첫 해부터 20여년을 노지상추를 재배해왔지만, 갈수록 병해충이 심해지고 잔류농약에 대한 정부의 규제가 강화돼 다른 품목으로 전환할 계획을 세우던 중 인건비가 적게 들고 연중 생산이 가능한 돈나물을 주력 품목으로 재배하게 됐다.

특히 돈나물을 선택하게 된 것은 다른 농민들이 잘 재배하지 않는 품목인데다 나물 수요가 점차 늘고 있는 추세를 분석한 결과다. 농약을 전혀 사용하지 않아도 재배할 수 있다는 점 역시 매력으로 꼽혔다.

돈나물로 승부수, 출하시기 조절로 고소득 창출

지난 2001년 9월 처음 돈나물을 정식한 후 10월말에 첫 수확해 4.5kg 한 상자당 6,400원을 받은 최씨는 생각보다 짝짤한 소득에 재미를 붙이게 됐다.

그러나 돈나물 한 가지만으로는 언젠가 한계에 부딪힐 것이라고 예상하고 나물 소비가 많은 4월에는 다른 품목을 재배했다. 즉 돈나물은 나물생산이 어려운 겨울철에 주로 재배해 과잉생산을 피하고, 3월까지의 참나물을, 3월말부터 6월말까지는 대파를, 장마철인 6월말부터 8월말까지는 상추를 재배해 집중호우 등으로 물량이 부족할 경우 신선한 상추를 공급할 수 있는 도시 근교농업의 장점을 십분 활용했다.

특히 최씨가 승부를 걸고 있는 품목은 돈나물이다.

돈나물은 묘판에 잘게 잘라 심어놓은 후 날씨가 시세를 고려해 자라는 속도만 조절하면 특별히 일손을 필요로 하지 않는다. 대신 겨울철에는 지하수나 보온덮개 등을 활용해 보온에 무엇보다 신경을 써야 한다.

지하수는 따뜻한 온도를 오래 유지할 수 있는 대신 재배기간이 길고, 보온덮개를 쓰면 재배기간이 짧은 편이므로 지하수보다는 보온덮개를 사용하는 게 더 낫다.

너무 잘 자라면 상품성이 떨어지므로 환기를 많이 시키고 물을 적게 줘 생장이 더디도록 만든다.

친환경농법 확대로 소비자, 환경, 생산자 모두 보호할 터

이렇게 재배한 돈나물은 가락시장에 출하해 지난해 12월의 경우 4.5kg 한 상자당 9,100원을 받았다. 한 번 출하할 때마다 평균 2,900상자를 내니 2,639만원 을 버는 셈이다.

지금도 강동농협 작목반 13농가를 중심으로 새로운 기법을 전수하고 있는 최씨는 현재에 만족하지 않고 앞으로도 소비자들의 수요를 분석해 생산이 어려운 기간에 재배할 수 있는 품목을 개발하여, 농업소득을 증대시키고 지역농업을 발전시키기 위해 노력할 계획이다.

또 기존 품목들도 친환경·무농약 재배를 더욱 확대해 소비자와 생산자 모두의 건강을 지키고 환경을 보존하는 데도 주력할 생각이다.





1956년생

주소 강원도 화천군 간동면 간척 2리 전화번호 033. 442. 5347 H.P 011. 338. 5347

호박 전도사의 꿈이 영근다

주품목 호박

영농경력 30년

순수익 4,000만원

기억하고 싶지 않은 가난

호박을 재배하는 최철씨는 4월이 되면 호박재배 준비에 여념이 없다. 재배지의 밭 준비와 땅심을 높이기 위한 퇴비 내기 등 남들보다 일찍이 서둘러야 하기 때문이다.

최씨는 남들보다 넓은 농토를 가진 것도 아니며, 특수작목을 재배하는 것도 아니다. 단지 호박을 비롯해서 배추, 고추, 오이 등 채소류를 열심히 재배하여 연평균 4,000만원대의 소득을 올리는 부농으로 변신하였다.

그의 어릴 때 기억은 가난 그 자체였다. 성장해서도 그러한 기억은 쉽게 지워지지 않았다. 군 제대후 가난이 싫어 돈을 벌기 위해 객자를 떠돌았다. 경험도 없던 최씨는 딱치는 대로 장사도 해 보았으나 돈 벌기는 고사하고 고생만 했다.

고향에 대한 그리움과 장남이란 신분이 그를 30년전 고향으로 이끌었으며 결혼하고부터 점차 삶에 안정과 자신을 되찾을 수 있었다. 지금은 경제적 형편도 나아지고 생활도 안정되어 동생들, 자식들 뒷바라지에 보람과 긍지도 느끼며 살아가고 있다.

지역발전을 위한 조직체 운영

고향에 돌아온 최철씨의 마음 한구석에는 어떻게 하면 돈을 벌어 잘 살 수 있을까 하는 생각 뿐이었다. 그러던 중 젊고 유능한 젊은이를 대상으로 봉쳐 지역발전을 선도해야겠다는 생각을 하게 되었다. 누구의 도움도 없이 작목반을 조직하여 지금까지도 잘 이끌어 오고 있다.

그러던 중 정부에서 추진하는 농업인후계자 자금을 신청하여 '86년 후계자로 선정되었다. 그때 자금으로 땅을 조금 구입하여 지금에 이르렀다.

또한 후계자회 화천군연합회 회장을 역임하였고 농촌지도자회에도 가입, 지역농업발전과 신기술 개발 보급을 위해 새로운 작목 도입에 나서게 되었는데 그때 시작한 것이 호박이었다.

호박재배의 전도사

그 당시 호박재배 기술을 습득하기 위하여 춘천 등 주산지를 찾아 험한 산길을 작목반원과 교대로 자전거를 타고 수십차례 왕복하며 기술을 배웠다. 그사이 겪은 고생과 어려움은 말로 다 표현하기 어렵다.

'87년도에 첫 수확하여 서울시장에 출하하였는데 과잉생산으로 빛을 보지 못했다.

그때 작목반원들에게 당한 질책과 모욕을 생각하면 지금도 아찔한 생각이 든다.

하지만 그때 쓰러지지 않고 다시 작목반원들을 설득하여 다시 일어난 것이 지금의 화천이 호박으로 유명세를 타게 된 초석이었다고 그는 생각한다.

이러한 노력이 화천 전지역을 호박재배 단지로 탈바꿈시켰으며 파로호 호박이 평화가시오이와 더불어 시장에서 제가격을 받는 품목으로 자리잡게 해주었다.

환경을 생각하는 농업으로...

환경농업이 벼에만 국한된 것이 아니라 밭에도 적용되어야 한다는 생각에 최철씨는 화학비료는 일체 쓰지 않는다. 매년 봄부터 가을까지 시간만 나면 경운기를 몰고 들판에서 풀을 베어 밭 한쪽에 쌓아 놓는 게 일이다. 물론 유기질비료 생산이 힘들고 고달프지만 이렇게 생산한 퇴비는 2년 후 아주 훌륭한 비료로서 사용되며 땅힘을 높이는 데는 이만한 것이 없다고 그는 생각한다. 그는 지금까지의 경험을 바탕으로 호박 재배기술을 아낌없이 전파할 것이며 고향의 호박이 전국 제일의 호박이 될 수 있도록 아낌없는 노력을 다할 것이다.





1963년생

주소 전남 영암군 신북면 월평리 153-1 신흥빌라 가동 203호 전화번호 061. 473. 7122

시설원에 전업농이 평생 소원

E-mail

qlenfkr@yahoo.co.kr

주종목

시설채소(배추, 무, 대파, 수박)

영농경력 3년

경영규모

시설하우스 6,300평

순수익 1억원

패기와 꾸준한 연구로 승부

최황우씨는 어릴 때부터 시설원에농업이 꿈이었다. 서울에서 6년 동안 직장생활을 하다가 고향에 내려와 10년간 가스판매업을 한 것도 시설원에농업의 준비 과정이었다.

가스판매업을 하면서도 인터넷을 통해 농사관련 정보를 수집하고 인근 농가를 찾아 재배기술을 배웠다.

가스판매업을 일부 정리하고 배나무 과수원 1만평을 조성하는 한편 노지수박과 총각무를 재배, 시설원에 작목에 대한 경험을 쌓았다. 그러나 배가 과잉재배되면서 배값이 들쭉날쭉하자 2000년 4,000평을 비가림 하우스로 전환하면서 가스판매업도 완전히 문을 닫았다.

비가림 하우스에 수박과 총각무, 대파, 배추를 재배한 최씨는 하우스가 일정 규모 이상은 돼야 소득을 높일 수 있다고 보고, 배밭 6,000평을 팔아 2,300평의 밭을 빌려 비가림 하우스를 설치했다. 꿈에 그리던 시설원에 전업농이 된 것이다. 여기에 투자한 돈은 무려 4억9,000만원이다. 1억2,000만원이 빌린 돈이지만 3년 내에 모두 상환할 계획이다.

정확한 재배면적 정보수집을 바탕으로 작목 선택

총각무와 배추·대파를 비가림 하우스에 재배한다고 주위사람들로부터 손가락질을 받기도 했다.

하지만 비가림 재배가 훨씬 품질을 높일 수 있고 출하 시기를 조정, 가격폭락을 피할 수 있다는 게 소신이다. 최씨는 지금까지 수박 등 대부분을 중간 상인들에게 발매기로 팔아왔다.

그러나 앞으로는 전국의 주요 농산물 시장과 백화점에 출하함으로써 제값을 받을 계획이다.

특히 대파를 비가림 하우스에서 재배하고 있는 최황우씨는 토지이용률과 종자대 절감을 위해 육묘상자에서 대파 모종을 생산하고 있다.

노지에서 대파 모종을 생산하려면 많은 면적이 필요하고 씨앗도 많이 소요된다. 이 점을 보완한 것이다. 최씨는 인터넷과 전국 주요 시장의 중매인들을 만나 어떤 작목을 심어야 유리한지 등 유통 정보 수집에도 적극적이다.

배추·대파·무 가운데 한 품목을 여름 수박 그루같이로 선택, 실패를 줄이고 있다.



고압가스 설비 자격증과 가스판매사업이 고품질 농사의 밑거름



인터넷을 통해 이스라엘 회사에 문의해 스프링클러 시설을 직접 시공할 정도로 기계설비에 정통한 최씨는 늦깎이 농사꾼이기 때문에 선배들의 실패를 되풀이 하지 않겠다는 각오이다.

우분에 참깨 대를 섞어 발효시킨 완숙퇴비를 만드시 1년 전에 준비했다가 활용한다.

석회 대신 패화석을 뿌려 땅을 부드럽게 하고 염류집적을 최소화하기도 한다. 또 병해충이 발생해 직접 피해를 주기 전까지는 농약 사용을 자제한다.

비가림 하우스 농사는 땅심과 '의 싸움'이라고 믿는 최황우씨는 완숙퇴비를 넣은 다음 만드시 숙성시킨 막걸리를 뿌려 하우스 내 가스장애를 차단하고 있다.

농사경험을 충분히 쌓으면 토마토나 풋고추 등 열매 채소류 재배도 시도해 볼 계획이다.



1967년생

주소 경남 사천시 곤명면 초량리 14 전화번호 053. 854. 7254

복합영농으로 고향에 뿌리내린 후계자

경영체명 초량농장

주품목 딸기, 한우

영농경력 9년

경영규모

시설딸기 2,000평, 한우 25두

순수익 5,000만원

딸기는 이제 겨울 작물

“남들을 따라만 가면 항상 내리막에 물리는 것 아닙니까? 이곳에 딸기농사 하우스를 지을 무렵엔 저 혼자였습니다.”

늘 남들보다 한 발 앞서 생각하고 먼저 실천하는 농사를 지어 온 하한섭씨는 딸기 시설하우스 외에도 한우 번식우 25두, 벼농사 7,500여 평을 짓는 복합영농을 하고 있다. 그 중 가장 일손이 많이 가는 쪽은 하우스 딸기농사이다.

총 2,000평에 달하는 딸기농사는 수확해서 소비자에게 가는 시간을 단축하는 것이 생명이라 일하는 과정에서 잠시도 쉴 틈이 없는 고된 작업을 요하지만 그만큼 높은 소득을 보장해 주는 유망 작목이다.

최근 들어서 돈이 된다 싶은 품목이면 너도나도 뛰어드는 형편이라 값이 좋은 편은 못되지만 그래도 본전은 찾는 농사라는 것이 하씨의 귀띐이다.

“딸기의 특성상 겨울철이 재배 적기입니다. 기온이 올라가면 저장성이 떨어져 멀리 싣고 가지 못하므로 값을 잘 받을 수 있는 서울 공판장 출하도 어려워지지요.”

유기농법으로 안전한 상품을 생산



공판장 출하라도 그 품질이 좋지 못하다면 나올 것도 없지만 하씨네 딸기는 잘 영근 생김새에 맛과 향이 뛰어난 우수한 품질을 자랑한다.

뿐만 아니라 농약을 치지 않고 퇴비로 거름을 한 유기농 딸기이므로 그 가치를 더한다. 씻지 않고 먹어도 되는 딸기를 생산해 내는 데는 곱절의 노력과 비용이 들어가기 마련이다.

하우스 바닥만 해도 사통팔달의 파이프가 묻혀있다. 작은 구멍이 승승 뚫린 파이프들은 과도한 수분들을 모아서 중앙처리장치로 보내기도 하고 반대로 모자라는 수분을 보충해주는 기능도 한다.

파이프가 묻힌 모래층 위에는 왕겨를 한 층 깔고 그 위에 흙과 퇴비를 얹어 뿌리의 호흡에 특히 신경을 쓰는 등 바닥정비에만도 4,500만원의 돈을 들였다. 여기에 산야초로 두엄을 만들어 그 양액으로 시비를 하고 생균제를 물에 타서 뿌려준다. 딸기의 저장성을 떨어뜨리는 주범인 흰가루병의 방제에도 농약대신 유황혼중장치를 이용함으로써 단단하고 당도 높은 무공해 딸기를 생산한다.

장기적 안목의 투자를 할 것



하씨는 작업의 목표를 한 마디로 '식물에게 최대한 쾌적한 조건을 만들어 주는 것'이라며, 자연의 섭리를 거스르며 생산을 하는 시설하우스 농사의 경우엔 항상 염두에 두어야 한다고 강조한다.

그는 현재의 딸기농사만 고집할 생각은 없다. 수요의 5%만 넘어도 가격은 30~40%가 요동치며 시세가 불안정하고, 손대기 쉬운 품목이

라 항상 불안한 농사를 지어야하는 단점이 있기 때문이다. 그래서 대비하고 있는 일이 나무가 꾸기 같이 오랜 기간을 준비하고 투자해야 하는 일이라고 한다. 미리 준비하고 계획하지 않고서는 결실을 볼 수 없는 일이기여 여의치 않을 경우 묘목으로 팔 수 있다는 복안도 있다.

아울러 최고 60여 마리까지 길러 보았던 한우 번식우를 본격적으로 해 보겠다는 계획과 함께 굳건히 고향과 농촌을 지키는 파수꾼으로 남겠다는 뜻을 갖고 있다.

한 규 섭



1954년생

주소 강원 정선군 신동읍 가사리 270-2 전화번호 033. 562. 9815 H.P 011. 362. 5154

고랭지배추 분산출하로 고소득 올려

경영체명 한마음농장

주품목 고랭지 무, 배추

영농경력 20년

경영규모 밭 3만평

순수익 5,000만원

도매시장·계약재배·밭떼기로 나눠팔아 위험 최소화

강원 정선군 한규섭씨는 고랭지배추를 분산출하 하여 고소득을 올리고 있다.

2만7,000평에서 생산한 고랭지배추를 공영도매시장에 출하, 산지농협과의 계약재배와 밭떼기거래 등으로 판로를 분산시켜 가격폭락 등의 위험을 최소화하고 있다.

한씨는 전체 생산량 중 20%는 서울 가락시장과 구리 도매시장에 출하하고 30%는 산지농협과 계약재배를 한다.

나머지 50%는 수집상들에게 밭떼기거래를 하거나 김치공장에 판매한다.

“출하처를 다양화하면 어지간한 가격폭락에도 큰 영향을 받지 않는다. 특히 밭떼기거래를 한 뒤에도 항상 내 것처럼 비료 등을 제때 뿌려주기 때문에 수집상들도 믿고 사간다”고 한씨는 말했다.

포크레인 이용 깊이갈이, 완숙퇴비 듬뿍 뿌려 땅심 높여



고품질 배추 생산을 위해 심혈을 기울이는 것은 당연하다. 매년 10월 말~11월초 사이에 소형 포크레인을 이용해 40~50cm 깊이로 깊이갈이를 한다. 고랭지 무 2,000여평을 포함해 3만여평이나 되는 밭을 갈아엎는 데만 23일 정도가 걸린단다.

한씨는 “깊이갈이를 하면 겨울철에 눈·빗물이 땅속 깊이 스며들어 각종 미량요소가 쌓이고 장마철 토

양유실도 막을 수 있다”며 “작물의 뿌리가 땅속 깊이 뻗을 수 있는 장점도 있다”고 밝혔다.

포크레인으로 밭을 갈아엎기 이전에는 완숙퇴비를 살포한다. 계분 또는 우분을 완전히 발효시킨 완숙퇴비를 석회석과 함께 뿌리는데 300평당 500~700kg씩 준다. 다른 농가보다 살포량이 20% 정도 많은 양이다. 이렇게 겨울을 난 뒤 익년 4월초에는 트랙터로 로타리를 친다.

이때 300평에 원예용 복합비료 6포대를 뿌린다. 잎이 말라죽거나 잎·줄기에 발생하는 붕소 결핍증 방제를 위해 붕소도 5kg씩 넣어준다.

한 평당 15포기만 심어 병해충 발생 줄여

본밭정리가 끝나면 육묘에 들어간다. 포트에 종자 1개씩을 점파한 뒤 모종의 키가 크지 않으면서도 정식할 때의 잎수가 10여장이 되도록 하는 것이 특징이다.

정식은 비닐멀칭을 한 뒤 5월10일쯤 한다. 한 평에 15개만 심는다. 포기 수를 17개 이상으로

늘리는 농가도 적지 않지만 한씨는 통풍성을 높여 병해충 발생을 줄이고 배추통 크기도 일정하게 맞추기 위해 밀식재배를 피한다. 판매시기 분산을 위해 2만7,000평의 밭을 절반씩 나눠 정식기를 달리한다.

5월 10일쯤 정식한 배추는 6월 말~7월초에 출하하고, 6월 10일쯤 정식한 배추는 8월 10일~20일 사이에 낸다. 한씨는 “어떤 작목이든 자신 있는 작목을 선택해 최고 품질로 만들어 낸다면 안정적인 소득을 얻을 수 있다”고 강조했다.





1947년생

주소 충남 청양군 대치면 수석리 54 전화번호 041. 942. 3929 H.P 018. 427. 3929

500평의 비닐하우스에서 14개월 고추생산

경영체명 동화농장

홈페이지 www.gochusun.com

cnfarmmart.com

E-mail

hmh513@yahoo.co.kr

주종목 고추

영농경력 8년

경영규모 시설하우스 500평

순수익 2,500만원

철저한 준비와 계획, 실천으로 귀농 성공

혼잡한 도시생활을 접고 '95년 귀농한 한만희씨는 500평의 비닐하우스에서 1년 14개월 동안 고추를 재배하는 독특한 농법으로 귀농에 성공했다.

'95년 11월 고향에 정착한 한씨는 이듬해 처음 이웃농가의 도움으로 800평의 노지에서 고추 재배를 시작했다.

농업의 어려움과 현실을 직접 체험한 한씨는 노지 재배로는 다수확 고소득에 한계가 있다고 판단하고 전국의 고추재배 선도농업인들을 찾아다니며 배운 지식으로 '97년 비가림 하우스 300평을 설치했다.

'97년 고추를 재배 1,000여만원의 소득을 올렸지만 연중 고추를 생산할 수 있는 시설로 기름이 아닌 지하수를 이용한 수막재배방법을 도입했다.

그러나 고추 수확량이 늘어나면서 생산된 고추를 건조기로 말려 건고추로 판매하는데 한계가 있다는 것을 알고 홍고추 출하방법을 시도했다.

이에 '99년 200평의 하우스를 증축하고 모두 500평에 고추를 심어 홍고추와 건고추로 출하하기 시작했으며 이때 10kg들이 홍고추 한상자에 최고 25만원까지 받는 성과를 거뒀다.

차별화·고급화 전략으로 건고추 1근에 1만2,000원 받아

2000년부터 3중 비닐하우스로 다시 시설을 보완한 데 이어 지난해 7월엔 농산물품질관리원으로부터 저농약 품질인증도 받았다.

특히 한씨는 축사에서 수거한 톱밥에 미생물발효제를 섞어 6개월이상 숙성 발효시킨 발효 톱밥비료를 500평 하우스에 30~40t정도 넣고 깊게 갈아 주고 있다.

이와 함께 한씨는 <청양산 고추>로 상표를 등록하고 인터넷 홈페이지를 통해 2002년 저농약 품질인증 건고추 1근에 1만2,000원씩 판매하기도 했다.

3중 수막 무가온 광폭재배 시설에서 1년 14개월 고추농사

시설하우스와는 별도로 20평의 육묘장을 마련해 11월에 파종 작업, 1월 한때심기(가식)작업을 거쳐 3월말 아주심기(정식)를 하는 한씨는 6월말부터 8월초까지 홍고추를, 8월중순부터 10월 중순까지는 건고추, 10월하순부터 이듬해 2월중순까지는 홍고추를 생산한다.

특히 홍고추는 10kg단위로 포장해 전량 서울 가락시장에 출하하고 건고추는 1근에 1만 1,000~1만2,000원씩 일반 고추재배농가보다 2~3배 높은 값에 판매하고 있다.

일(1)자형 다단 유인법으로 고추를 재배하는 한씨의 고추지주목 파이프 길이만도 어른 키보다 큰 220cm로 500평의 시설하우스에서 고추 1포기 기준 연간 평균 200개의 고추를 생산한다. 특히 기온이 영하로 내려가는 11월하순부터 밤시간에만 수막시설을 가동하고 있는 한씨는 바깥기온이 영하 15도까지 떨어져도 하우스내의 온도는 영상 5도 이상 유지해주고 낮시간에는 하우스내 온도가 최고 30도이상까지 올라가게 한다.

이와함께 한씨는 인근 마을의 농업인들과 함께 고추작목반을 결성한 것을 비롯, 자신의 농장을 기름 한방울 들이지 않는 고추 재배시설로 공개, 전국에서 연간 2만~3만여명의 농업인들이 찾아오고 있다.





1955년생

주소 전남 진도군 지산면 길은리 448 전화번호 061. 543. 6615

‘돈보다 양심’ 택한 환경농업 지킴이

경영체명 에덴농원

주품목 채소

영농경력 23년

경영규모

2만3,800평

조수입 6,000만원

특기사항

농림부 과학영농상

병해충·수량감소 등 시행착오 거듭

“농산물은 다른 상품과는 달리 소비자들의 생명을 책임져야 할 의무가 있습니다. 소비자의 건강까지도 챙겨야 합니다” 2만3,000여평의 농지에서 친 환경농업을 실천하고 있는 한봉철씨의 영농철학이다.

한때 UR협상이후 백합이 경쟁력이 있다고 판단해 재배를 시작했으나 가정의례준칙에 따른 화환규제 조치로 판로가 막혀 실패의 쓴잔을 마시기도 했다는 한씨가 자연농업을 본격적으로 시작한 것은 '87년께. 포도 800평과 단감 3,000평의 과원을 조성해 무농약재배를 실천했다.

농산물품질관리원의 ‘무농약 환경농산물 표시허가’를 얻었다는 한씨의 영농비법은 토착미생물을 활용하는 것. 토착미생물과 천해녹즙, 한방영양제, 유산균, 아미노산 등을 이용해 직접 퇴비를 만들어 사용하고 초생재배를 도입하며 토종닭을 농아길러 제초문제를 해결하고 있다.

처음 몇 년간은 관행농업에 비해 수확량은 다소 줄었지만 그런대로 성공적으로 수확할 수 있었다.

그후 '92년 수확을 눈앞에 둔 시점에 병해충이 과수원에 크게 번져 손 한번 쓰지 못하고 폐농하다시피했다. 농약을 한차례만 살포해도 방제가 가능할 것으로 보여 갈등도 많았지만 돈보다는 양심을 선택한 것. 생명의 소중함을 느껴 시작한 친환경농업이 한순간에 흔들리면 다시는 예전으로 돌아갈 수 없다는 판단에서였다.

발효퇴비 자가제조 · 친 환경 축산도

현재 모돈만 20마리를 사육하고 있는 한씨는 양돈 또한 각종 농업부산물과 한약찌꺼기 등을 완전히 발효시켜 하루 한차례씩 먹여 냄새없고 폐수도 발생하지 않는 환경보전형 축산을 하고 있다. '97년에는 이웃농가에도 친환경농업의 필요성을 알리고 기술지도를 계속해 8명의 농가와 '천지자연농업작목반'을 결성했다. '천(天)-하늘나라와 같이 공해가 전혀 없는, 지(地)-땅을 만드자'는 목표로 반원들에게 포도 등 과일을 무농약 또는 저농약으로 재배해 큰 호응을 얻고 있다.

한씨는 친환경농업을 하면서 2가지를 고집하고 있다. 첫째, 반드시 자기 포장에 있는 토

착미생물만 증식해서 사용한다. 다른 지역의 미생물을 사용할 경우 세력 다툼이 생겨 큰 효과를 볼 수 없기 때문이다. 둘째, 무작정 많은 양의 퇴비사용을 고집하지 않는다. 발효가 잘된 퇴비는 적은 양에도 많은 미생물이 들어 있기 때문이라는 설명이다.

'친환경농업 자체를 관광상품화' 포부

한씨는 최근 3년간 적지 않은 어려움을 겪었다. 대파 가격 폭락과 2001년 논의 염해, 2002년엔 태풍 '루사'로 수확량이 절반 가까이 줄었다. 하지만 한씨는 좌절하지 않고 다시 그린투어리즘 구상에 여념이 없다.

자신이 실천하고 있는 환경농업 자체를 지역 관광자원과 연계한 상품화 계획을 실현하기 위해 각지를 돌며 타당성과 구체적인 추진 방안을 마련하고 있다.

농약을 사용하고 싶은 수 차례의 유혹을 뿌리치고 '돈보다는 양심'을 선택한 친환경농업 지킴이 한씨는 "환경농산물에 대한 확고한 이론 정립이 안돼 재배하는 과정에서 어려움이 많으나 친환경농업의 외길을 굳게 지킬 것이다."고 다짐했다.



한 성 호



1958년생

주소 부산광역시 북구 화명동 1889-1 전화번호 051. 362. 2531

땅이 살아야 농민도 산다

경영체명 늘푸른농장

주품목 시설채소(오이, 수박)

영농경력 30년

경영규모 5,000평

순수의 1억원

늘푸른 농장 이름 그대로

“갈수록 소비자들은 저농약 농법으로 재배한 과채류를 찾을 것이란 판단으로 토착미생물을 이용한 미생물계재 생산 연구를 위해 하루 3~4시간만 잠을 잘 정도로 몰두해 신선한 과채류를 재배할 수 있게 되었습니다.”

한성호씨는 자타가 공인하는 친환경농업 분야 전문가이다. '84년 1500평의 비닐하우스로 과채류 재배를 처음 시작한 한씨는 부지런하고 성실하면 땅은 반드시 농민에게 보답한다는 신념으로 하우스재배에 전념하였다.

신념에 대한 땅의 보답으로 현재는 5,000평까지 재배면적을 늘릴 수 있게 되었다. 특히 오랜 현장경험을 바탕으로 터득한 일반 작물에 비해 1/5수준의 저농약만 사용하는 농법을 접목, 겨울 작물과 가을 호박, 봄 작물 등 연 3기작으로 연간 1억2,000만원의 수익을 올리고 있다.

또 타 농장보다 우수하고 싱싱한 과채류를 재배하기 위해 물을 끌어올 수 있도록 300m의 파이프를 설치, 수질이 깨끗한 물을 하우스 재배 작물에 뿌려주고 있다.



미생물제제와 토양 태양열 소독으로 생산성 향상

한씨는 싱싱한 과채류 생산을 위해 토착미생물을 활용한 유산균, 녹즙, 과일효소, 한방 영양제 등을 혼합한 미생물 제제를 사용한다.

또한 하우스 내에 상존하는 각종 바이러스 멸균을 위해 고온 태양열 소독으로 각종 전염병을 사전에 차단하는 등 오랜 경험으로 찾아낸 노하우로 생산성을 향상시키고 있다.

태양열 소독은 우선 땅의 통기성 확보와 염류제거를 위해 1,000평에 200포 정도의 왕겨와 1톤의 미강, 계분이나 각종 골분을 뿌린다.

이 후 하우스를 완전 밀폐시켜 땅 온도를 70~80℃까지 상승시키면 하우스 흙 속에 있는 풀씨는 물론 각종 균들이 살균되는 효과를 얻어 작물재배시 병해충과 바이러스 피해를 완벽히 없애고 있다.

또한 이 상태로 약 20일이 경과한 후 하우스 바닥을 경운기로 갈아 통기성을 높이면 토양 내에 있는 미생물이 더욱 활성화되면서 싱싱한 과채류를 생산하는 토질을 갖추게 된다.

이러한 태양열 소독방법으로 비교적 질병 피해가 많은 수박도 지난 12년 동안 전혀 피해가 없는 등 연작피해를 완전 차단하고 있다.

소비자들이 먼저 찾는 제품 생산

한씨는 토양이 좋으면 작물은 스스로 자라므로 재배기술에만 의존하기보다는 양질의 토양 생산에 더 치중해야 한다고 강조한다.

인근에서 구하기 쉬운 게 껍질이나 골분 등을 모아 나뭇대로의 방법으로 토양에 섞어 시험재배하는 등 항상 고급품 작물 생산을 위해 연구하는 자세를 잃지 않고 있다.

이러한 연구 끝에 재배된 과채류는 인근 지역에서 생산되는 같은 제품보다 품질이 월등히 우수해 부산 채소시장은 물론 서울 가락동과 구리 채소시장에서도 이 농장 제품을 찾을 정도다.

더구나 수박, 오이, 호박 등의 생산품은 일반 제품보다 가격이 약간 높은 편이지만 저농약 유기농산물 인지도가 쌓이면서 판로에는 어려움이 없다.

여기에 최근 무농약, 저농약 과일과 채소를 찾는 소비자들이 급격히 증가하면서 현재 5,000평 규모를 7,000평까지 늘려 소비자들의 요구에 부응할 계획이다.



1955년생

주소 전남 진도군 고군면 오산리 1517 전화번호 061. 543. 7323

‘뭇치면 살고 흠어지면 죽는다’

경영체명 선도농장

주품목 배추, 대파, 쌀

영농경력 23년

경영규모 논 3,000평

밭 5,000평

조수입 8,000만원

영농일지 꼼꼼히 작성... 계획영농 실천

- 2002년 12월 9일 : 지난 밤 부터 강풍. 새벽에는 눈발 동반한 바람 거세- 올 겨울 들어 첫 눈. 경운기 냉각수 점검- 부동액 보충. 구기자 밭 유인 줄 자르다.
- 2002년 12월 13일 : 월동배추 결구 진행 너무 더디다. 산기슭 밭이라 일조량 부족 때문인 것 같다.

전남 진도군 고군면에서 8,000평의 논과 밭을 경작하고 있는 한정옥씨의 영농일지 내용이다.

한씨가 영농일지를 쓰기 시작한 것은 '90년부터이다.

해마다 영농상황을 체계적으로 기록하여 시행착오를 줄이고 과학영농의 자료로 활용하기 위해 현재까지 단 하루도 빠지지 않고 꼼꼼하게 기록하고 있다. 주위 농가에도 영농일지 작성의 필요성을 알려 주먹구구식 농작업을 탈피하는 데 기여하기도 했다.

이처럼 계획영농에 주력했던 한씨의 큰 아픔은 매년 찾아오는 채소의 흉수출하와 농가들의 재산적 손실이었다.

이 문제를 근본적으로 해결하기 위해 먼저 주위 14농가들과 함께 '95년 '오하월동배추작목반'을 결성하고 당시 다른 영농조직에서는 엄두도 내기 어려웠던 공동출하와 공동계산제를 도입했다. 또 농협의 채소수급안정사업에도 적극 참여하여 계약재배를 활성화 시켰다.

작목반 결성, 월동채소 공동계산제 도입

처음에는 어려움도 많았다. 계약재배한 가격보다 시중 가격이 높을 경우 약속을 파기하고 상인에게 채소를 팔아버리는 농가도 많았으며, 아예 몇몇 농가는 위약금을 물면서까지 계약을 취소하기도 했다. 이에 따라 농협도 가공업체와의 납품계약 등을 이행하지 못해 사업을 수행하는데 많은 애로점이 있었다.

보다 못한 한씨는 작목반원들을 한 사람씩 찾아다니며 설득했다.

농업인도 신용을 잃으면 모든 것을 잃는다는 신념에서였다. 차츰 작목반원들도 한씨와 뜻을 같이해 채소계약재배사업은 자리를 잡게 되었다.

농가 계약재배 이행률 100%로 끌어 올려



2002년 월동채소 값이 계약재배한 가격보다 최고 3배 가까이 치솟았는데도 한 농가도 계약을 파기하지 않을 정도로 신용을 축적하는 성과를 얻게된 것이다.

2002년은 한씨에게 잊지 못할 한 해였다. 월동채소 가격이 예년에 비해 높게 형성되었지만 때마침 농지가 경지정리에 들어가 경작을 전혀 하지 못한 것이다.

또 1,000평의 구기자 밭도 태풍 '루사'가 휩쓸고 가면서 꽃뿐만 아니라 앞까지 모두 떨어져 폐농 위기까지 몰렸었다. 하지만 위기

와 함께 행운도 찾아왔다. 즐기만 앙상하게 남았던 구기자나무에 다시 꽃이 피고 열매가 열려 예년 못지 않은 양을 수확할 수 있었기 때문이다.

"농사는 한 판의 도박이 아닙니다. 눈 앞의 조그마한 이익만 좇다보면 더 큰 열매를 놓치게 됩니다. 힘을 모으고 더불어 지혜를 짜내야 합니다. 뭉치면 살고 흩어지면 모두 죽는다는 생각을 해야 합니다"

농업인들이야말로 "신용과 협동을 무기로 삼아야 한다"고 강조하는 한씨는 오늘도 자신뿐만 아니라 작목반의 사업계획을 구상하느라 바쁘게 뛰고 있다.



1957년생

주소 부산광역시 강서구 대저2동 480 전화번호 051. 972. 0290

우수한 토마토재배 기술개발로 대일 수출 개척

경영체명 일신농장

주품목 토마토

영농경력 27년

경영규모 7,000평

순수익 8,000만원

높은 당도와 병충해 없는 토마토 생산

“하우스 내부의 썩은 토마토 가지를 바로 청소해 버리지 않고 바닥에 모아두면 고온에 따른 자체 미생물 발효로 하우스 내부에 미생물 증식과 탄산가스가 발생해 식물의 에너지 원으로 공급되는 효과가 있습니다”

허상씨는 남다른 토마토 재배기술로 생산성 향상을 주도하고 있다.

허씨의 토마토 재배기술은 지난 11년 동안 토마토만 전문 재배하면서 현장에서 직접 경험한 것을 토대로 하고 있다. 자타가 인정하는 토마토 재배전문가인 허씨는 7,000여 평의 하우스에서 재배한 토마토를 '93년부터 수입품 검사가 까다로운 일본에 수출할 정도로 재배기술을 인정받고 있다.

또한 완숙토마토 재배과정에 화학비료, 농약 등 인공합성 물질 사용을 최소화하는 친환경농산물 생산에도 주력하고 있다. 현재 인근 15개 농가로 구성된 하나로 작목반 반장으로 직접 개발한 하우스 온도에 따른 자동온도조절시스템을 보급에 주력하고 있다.

철저한 관리로 연작피해 방지



완숙 토마토 재배에 온도조절이 중요한 만큼 적정 실내온도 유지를 위한 자동온도조절 시스템을 갖춰 하우스 내부 온도가 상승하면 자동으로 하우스측면 비닐이 올라가 온도를 낮출 수 있도록 하였다. 또 목초액과 식초, 흑설탕, 골분, 어분 등을 혼합한 수용액을 만들어 여름에는 1주일, 겨울에는 15일 정도 완전 숙성시켜 1주일 단위로 살포, 당도를 획기적으로 높이는 등 고급제품 생산에도 박차를 가하고 있다.

독특한 재배기술과 자동온도관리, 각종 성분을 혼합해 제조한 수용액을 사용한 이후 12년 동안 연작피해가 없고, 당도 높은 토마토를 재배하여 일본시장에서 먼저 찾아올 정도이다.

지난 '99년 1월부터는 우수한 상품성을 무기로 일본 시장에 직상장 수출을 추진해 일본 소비자들의 높은 호응을 받으면서 한국산 토마토의 우수성을 일본 전역에 알리고 있다.

끊임없는 연구 개발



허씨는 “가축분뇨, 퇴비, 자가효소 개발 등 친환경농산물 생산을 위한 선진기술을 습득하고 기술개발에 주력한 결과 싱싱한 고급 토마토 생산이 가능했다”며 고품질의 토마토를 생산하기 위한 노력으로 자체적인 제품 선별작업도 엄격히 추진하는 선별출하 원칙을 지키고 인근 15명의 작목반원들과도 매주 1회 재배기술에 관한 정보 교환과 우수한 재배기술 방법을 연구하고 토론하면서 지속적인 연구개발을 하고 있다.

이 결과 전 작목반원 전원이 매년 8,000만 원 이상의 고소득을 올리고 있다. 허씨는 10여년 동안의 노하우를 관내 농기들에게 적극 알려 소득향상을 유도한 것이 알지면서 '99년에는 농협 자체 신지식인으로 선정되기도 했다. 허씨는 앞으로 더 높은 당도의 토마토 생산과 생산량을 확대를 위한 기술개발에

주력하고 더불어 생산규모를 9,000평까지 확대, 대일 수출물량도 늘리겠다는 포부를 밝혔다.

홍성남



1958년생

주소 충남 서산시 지곡면 환성리 655 전화번호 041. 663. 9355

세계화 시대에 걸맞는 우리 농민

경영체명 춘원농장

주품목 오이

영농경력 15년

경영규모 1만 6,000평

순수익 7,500만원

특기사항 신지식농업인

기존 농법의 답습에서 벗어나 신농법으로 전환

객지생활을 하던 홍성남씨는 아버님의 건강이 안 좋아지셔서 '87년 고향으로 내려와 가업을 잇게 된다.

혼자보다 협동생산, 공동판매가 나올 것이라고 판단하여 작목반을 구성하고 고추농사를 짓게 된다.

기존의 농법을 탈피하여 신농법으로 전환하여 성공의 실마리를 잡아 자신감을 갖게 된 홍씨는 2년간 오이재배로 고전한 끝에 지금은 시설오이 재배에만 전념하고 있다.

전국 최우수 작목반으로 발돋움

전국 2만5,000여 작목반 중에서 22명의 품돌 뭉친 작목반이 최우수 작목반으로 선정되어, 부상으로 일본 가고시마의 오이농가로 전학을 다녀왔다.

시설 면에서는 우리나라가 뒤지지 않지만, 유통시스템과 고품질에 대한 보상은 우리가 일본에게 배워야 할 부분이었다고 한다.

소비자 구미에 맞는 오이를 생산·출하



홍씨는 지역 특성과 소비자의 구미에 맞는 품종을 선택하여 고수익을 올릴 수 있었다. 특히 혼자 힘으로 하는 것이 아니라, 다른 작목반원들과 힘을 모아 협동생산, 공동판매를 한 것이 큰 효과를 보았다.

홍씨는 해마다 재배하는 오이의 품종을 바꾸고 있는데, 소비자의 기호에 대한 정확한 조사와 신속한 정보 수집으로 어떤 품종을 심을 지를 결정한 다음 그 품종의 종자를 최

대한 빨리 확보해 다른 농가보다 먼저 출하시키는 것이 고수익을 올리는 비결이다.

인터넷과 팩스 등을 이용하여 오이의 정매가와 출하량을 신속히 파악하고, 다음날의 경매에 대한 예측을 통해 공급량을 조절하는 등 나름의 마케팅기법을 개발한 것도 좋은 결과를 내는 기반이 되었다. 홍씨도 '95년도에 오이농사가 실패하여 경영 위기를 겪은 적이 있으나, 모든 작목반원들이 힘을 합쳐 슬기롭게 위기를 극복하였다.

무한 경쟁의 시대, 우리 농업이 가야할 길

새로운 투자를 하기에는 위험성이 너무 크기 때문에 더 이상의 시설투자는 어렵다고 보는 홍씨는 경영구조를 더욱 선진적으로 개선하여, 불필요한 지출은 최대한 줄이고, 판매 구조를 개선하는데 중점을 두고 사업을 해나갈 생각이다.

홍씨가 생각하고 있는 판매 구조 개선책은 농협과 연계하여 농민들은 생산에만 전념하고 판매와 수익 분배 등은 농협에 일정한 수수료를 지불하고 맡기는 전문화 분업화된 농산물 판매 시스템이다. 여기에 유통구조까지 선진국 수준으로 끌어 올린다면 무한경쟁의 시대에도 자신이 있다는 것이 홍씨의 생각이다.





1951년생

주소 전남 장흥군 관산읍 하발리 721 전화번호 061. 867. 3122 H.P 019. 622. 3122

미생물에 의한 안전한 방울토마토 생산

경영체명 관동농장

주품목 방울토마토, 장미

영농경력 9년

경영규모

방울토마토 1,800평,

장미 900평

순수익 4,000만원

사업실패의 아픔을 딛고

'80년부터 기계화영농사업단과 세차장 등 농업과 무관한 사업을 하다 여의치 않자, 고향으로 돌아와 '93년에 방울토마토 재배를 시작하게 되었다.

당시 방울토마토 순수익이 평당 10만원 정도의 고소득 작목으로 주목 받아 사업체를 처분한 자금으로 시작하였다.

다른 작목보다 일손이 많아 인건비 부담은 큰 편이지만 높은 가격을 받을 수 있어 안정적인 소득을 올릴 수 있었다.

방울토마토 재배를 체계적으로 하기 위해 '97년에 관동영농조합법인을 설립하여 공동조직을 통한 생산체제로 전환하고 3,200만원의 정부 지원금으로 자동화 시설을 갖추었다.

2002년부터는 12농가와 작목반을 구성하여 일부 방울토마토 재배면적을 장미재배로 전환하였다.

전환하게 된 동기는 우선 방울토마토 가격이 하락하여 경영이 악화되었는데, 장미의 경우 노동력 절감이 가능하고, 3~7년 기간동안 연 4회이상 수확할 수 있어 안정적인 경영을 도모할 수 있을 것으로 판단했기 때문이다.

방울토마토와 장미 재배기술은 농촌진흥청과 농업 연수원, 인근농가, 선진지 견학, 작목반원간의 정보교환 등을 통해 습득하였다. 방울토마토 재배는 토양관리가 중요하여 카트로 10cm 정도 자른 생뽕짚을 깔아 주고 있다. 생뽕짚은 물을 흡수하여 보존하면서 천천히 수분을 공급해 주는 이점이 있기 때문이다.

보온관리는 연료비 절감을 위해 수막시설을 하고 있다. 수막시설은 비용이 적게 들면서 보온 효과가 높기 때문이다. 출하는 농협으로 계통출하하여 전남무역을 통해 수출하고 있다.

특히 일본으로 수출하고 있기 때문에 일본의 검역기준에 의거하여 4년전부터 농약사용 대신에 시중에 나와 있는 미생물을 자체 개발한 기술로 2차 가공하여 살포하고 있다.

품질관리에 신경써야 한다

판매가격은 색깔과 품질, 당도가 높아 전국 최고가격을 항상 유지하고 있다.

즉 방울토마토의 차별화를 위해 품질과 맛에서 미생물 농법을 이용한 생산은 물론 작목반 자체의 자율검사를 철저히 실시하고 있는데 수확시 상품과 하품을 구분하여 수확하고, 수확한 토마토를 선과장에서 다시 철저한 자체검사를 통하여 등급별로 구분하여 출하시킴으로써 전국의 최고 가격을 받고 있다.

'95년에 방울토마토 가격이 폭락하여 경영상의 어려움을 겪기도 했지만 생산비 절감과 고품질 생산에 꾸준히 노력하여 어느 정도 극복할 수 있었다.

"앞으로는 브랜드 시대가 도래할 것이므로 친환경 농법에 의한 생산이 불가피합니다. 수확량이 떨어지더라도 안전 농산물을 생산하는 것이 관건입니다."

이에 따라 현재 미생물을 이용하여 안전한 방울토마토를 생산하고 있지만 보다 연구와 노력을 경주하여 품질과 당도면에서 최고 수준의 방울토마토를 생산할 계획이다.

그리고 토마토작목반과 장미작목반 반원간의 정보 및 기술교류를 더욱 활성화시켜 재배 기술 향상을 도모하고, 국내외 유통정보 수집 및 전달에 주력하는 한편 지속적으로 엄격한 자율검사를 실시하여 작목반에서 출하되는 생산물을 제값을 받고 판매할 수 있도록 전력을 다할 계획이다.





1943년생

주소 광주광역시 광산구 용곡동 637 전화번호 062. 943. 6567 H.P 011. 9623. 6567

멀리 보면 큰 길이 보인다

주품목 상추, 고추, 오이,

방울토마토

영농경력 30년

경영규모 하우스 1,500평

논·밭 9,000평

순수익 5,000만원

대기업 사장 안 부러워요

“30년 농사지어 동생 4남매를 모두 출가시키고 자식 3형제를 대학까지 보냈고 우리 부부 노후보장도 걱정 없으니, 대기업 사장 안 부럽죠.”

광주광역시 광산구 용곡동 기곡마을에서 시설하우스 1,500평을 경영하는 홍영남씨. 홍씨는 반평생을 ‘농사꾼’으로 살면서 힘들 때도 많았지만 지나간 시간들이 모두 보람으로 느껴진다고 말했다.

홍씨는 대학을 중퇴하고 2년간 서울에서 장사를 하다가 '73년 선친이 세상을 떠나면서 가업을 물려받기 위해 다시 시골로 발길을 돌렸다. 서울에서 안정적인 직장과 부를 누릴 수 있었던 홍씨에게 시골행은 쉽지 않은 선택이었고 처음엔 방향도 많았다.

선친에게 물려받은 논 8,000평과 밭 1,000평 농사를 짓는다는 것이 쉽지 않았지만, 홍씨는 점점 ‘진짜 농사꾼’으로 변해갔고 성공할 수 있다는 자신감도 생겼다.

시설채소로 전환, 성공시대 예감



처음에 논농사만을 고집하던 홍씨는 '85년 시설채소로 과감하게 눈을 돌린다. 농어촌도로가 이곳저곳 뚫리고 경지정리도 본격화되면서 농산물 운송문제가 해결되면 시설채소를 재배해 높은 소득을 올릴 수 있다는 판단에서다.

홍씨는 시설채소 400평을 지어 상추, 고추, 수박 등을 심었고 그해 쌀농사 8,000평과 맞먹는 소득을 올렸다. 시대의 흐름을 꿰뚫어 보는 예민한 판단력의 결과였다.

'94년부터 심기 시작한 방울토마토가 선풍적인 인기를 끌면서 연간 조수입 1억

원대의 부농으로 탈바꿈했다. 그때 번 돈으로 정부지원 없이 현재의 자동화 하우스도 지었다.

다양한 정보수집이 성공의 열쇠

홍씨는 농사로 성공하기 위해선 무엇보다 정보수집이 중요하다고 조언한다. 특히 시설채소 농가는 생산비 절감을 위한 시설투자, 작목 선택, 출하시기 등에 있어 순간적인 판단이 바로 소득과 직결된다는 것이다.

홍씨는 "정보가 되는 것이 있으면 어디든지 찾아가고 무엇이든 보고, 들으려는 자세가 중요하다. 작목 선택을 하기 전에 농업전문지, 잡지 등은 물론 신문과 방송의 농업정보를 빠짐없이 챙기고 종묘회사들의 씨앗 판매량까지 꼼꼼하게 체크한다"고 말했다.

이같은 정보에 대한 믿음은 출하시기 선택에도 적용된다. 오이, 방울토마토, 상추, 고추 등 주요 작목의 지난 10년간 시세동향과 월별 가격동향을 꿰뚫고 있다.

거기에 기상상황, 소비동향 등의 변수를 참고로 머릿속 통계를 돌리면 최적의 출하시기를 귀신처럼 맞출 수 있다.

시설투자를 통한 생산비 절감

재배작목과 출하시기를 잘 맞춰 시장에서 높은 가격을 받는 것도 중요하지만 생산비를 절감하는 것도 홍씨가 돈 버는 비결. 이를 위해 홍씨는 과감하게 시설투자를 한다.

단, 시설투자는 업자의 말보다 다른 농장 견학, 이웃 농가들의 조언 등을 주로 참조하고 자신이 농사를 지으면서 불편한 점에서 아이디어를 찾는다. 철저한 실사구시의 정신이다. 이런 방법으로 홍씨는 겨울철 난방비 등 생산비를 다른 농가보다 50%이상 절감한다고 자부한다.



1953년생

주소 충북 청원군 강외면 쌍청2구 121 전화번호 041. 864. 2819

무농약농산물 출하로 연소득 1억원

경영체명 양촌농장

홈페이지 www.cbfarm.net

주품목 애호박

영농경력 36년

경영규모 5,000평

순수익 1억원

100% 대형할인점 납품, 소득 두 배

충북 청원군 강외면에서 애호박과 딸기 수박 등 시설재배를 하고 있는 홍이선씨, '98년에 환경농업을 결심하고 '99년부터 강외농협에서 추천한 키토산농법을 도입, 무농약농산물을 생산하고 있다.

홍씨가 생산하는 애호박과 수박, 딸기, 감자 등은 100% 대형할인매장으로 팔려나간다. 선별할 필요도, 예쁘게 포장할 필요도 없다. 큰 놈이든 작은 놈이든 박스에 담아 놓기만 하면 LG마트, 롯데마트 등 대형할인점에서 가져가 날개포장을 하거나 소포장해 유기농산물 코너에서 인기리에 판매된다. 무농약농산물이기 때문이다.

인건비가 많이 드는 시설재배에서 손을 털 수 있을 뿐 아니라 선별비도 안 들고 운송비도 안 든다. 홍씨가 생산한 농산물은 일반농산물에 비해 최소 두 배 이상 비싸다. 일반농산물 가격이 안 좋을 때는 세 배 이상 받을 때도 있다. 대형할인매장에 직접 납품하다보니 가격이 폭락하는 사태 없이 안정적인 수익을 올릴 수 있다.

남의 집 일꾼서 시작, 지금은 억대부자



홍씨가 순수의 1억원을 올리는 부농이 되기까지는 무수한 고난의 과정이 있었다. 선친을 일찍 여윈 홍씨는 닥치는 대로 일을 했다. 손에 든 것 하나없이 '83년 지금의 청원군으로 이사 와 방앗간을 임대해 운영하기 시작했다.

그러다가 이마져 실패하고 남의 땅을 빌려 수박농사에 손을 댔다. 당시 하우스 수박농사는 드문 일이었다. “그때 돈줄 벌었어요. 그때 수박

값이나 지금이나 거의 같아요. 한때는 9,000평까지 규모를 늘렸는데 무리다 싶어 지금은 규모를 축소했어요.” 수박에 재미를 붙인 홍씨는 호박과 딸기로 작목을 다변화 했다.

홍씨는 호박이나 수박에 관한 한 누구에게도 뒤지지 않을 만큼 자신이 있다. 그만큼 그는 많은 연구를 계속한다. 자신이 키우는 작물이나 토양에 대해서 만큼은 자신보다 잘 아는 사람이 있을 수 없다는 게 그의 지론.

“작물은 뿌리만 튼튼하면 다 자라는 거예요. 뭐가 부족하고 필요한 지 식물을 읽을 수 있어야 돼요. 이걸 모르면 유기농이든 무농약이든 안되게 돼 있어요.”

한발 앞서고 연구해야 이긴다

홍씨의 성공영농 뒤에는 분명한 한 가지 비법이 있다.

남들보다 한 발 앞서고 끊임없이 연구한다는 것이다. 지금은 환경농업이 앞서간다고 하지만 조금 있으면 보다 발전된 농법이 새롭게 도입돼야 한다는 게 홍씨의 생각이다.

실제로 그는 이것을 실천해 왔다. 쌍청리 2구는 모두가 하우스단지다. 하우스만 500동이 넘는다. 쌍청하우스작목반원 38명중 홍씨만 유독 무농약재배를 하고 100% 할인점 납품을 한다. 젊은 작목반원들도 못하는 것을 홍씨는 앞장서 실천했다. 그 노력의 결과가 지금의 그를 만든 것이다.

무농약재배를 실천하는 것도, 대형할인점 납품도 처음에는 쉬운 일이 아니었다.

초기에는 30%만이 대형할인점으로 가고 나머지는 도매시장으로 나갔었다. 차츰 품질을 인정받으면서 현재에 이른 것이다. 환경농법을 배우기 위해 열심히 뛰어 다녔고 영어에 관한 한 ABC도 모르는 까막눈이었지만 인터넷을 배우기 위해 정보화교육도 빼먹지 않았다.

“젊은 후배들 일곱 명이 이제 나를 따라서 한다고 그래요. 무농약 재배를 하니까 재미가 엄청 나요. 정말로 자기가 열심히 하면 되게 돼 있습니다.”



1949년생

주소 경남 진주시 금곡면 검암리 1187-5 전화번호 055. 758. 1813

무공해 고추농사, 이렇게 짓습니다

경영체명 홍길동농장

주품목 풋고추, 홍고추

영농경력 14년

경영규모 하우스 1,200평

순수의 1억원

안정적인 판로를 찾아서

홍학성씨는 1,200평 규모의 하우스에 고추를 심어 농약이나 화학비료를 주지 않고 유기농법으로 풋고추와 홍고추를 생산하고 있다.

고추농사 경력 14년에 잠시 멜론 재배로 외도를 해 보기도 했지만, 병충해 때문에 연작이 어렵고 마땅한 판로를 찾지 못할 경우 헐값으로 넘겨버려야 하는 유통이 문제였다.

결국 익숙한 고추농사로 되돌아와 남들도 다 하는 일보다는 색다른 방법을 찾아보고자 친환경 농법을 선택했다.

마침 '99년도 당시 정부에서 친환경 농업장려정책들을 적극적으로 추진한 때라 유기농법을 전제로 하우스 시설비며 장비들을 구입하는 데 좋은 기회가 되기도 했다.

작물에 보약을 먹이는 농사

친환경 유기농법은 남들이 알아주지 않으면 소용없는 일이다. 공인된 품질인증이 필요한 것도 이 때문이다.

품질인증을 받기 위해선 까다로운 조건을 충족시켜야만 하고 인증을 획득한 후에도 책임이 따르게 되어 있다. 농약을 쓰지 않아야 하는 것은 그 중에서도 첫째 조건이다. “농약 없이 농사 지으려면 작물 자체가 튼튼해야 되죠. 우리는 고추에게 보약을 먹이면서 키우고 있습니다.”

홍씨는 비료로 발효액비를 쓴다. 깻묵과 골분, 어분 등을 주성분으로 원적외선을 낸다는 맥반석을 섞어 완전 부숙시킨 후 사용하는데 작물에 바로 흡수되어 맛과 당도를 유지하는 효과가 높다고 이야기한다.

맥반석은 또 황토 흙과 버무려 바닥에 깔아주는 토양개량제로도 유용하게 쓰인다.

이 밖에도 STC로 불리는 염분성분의 효소제나 미생물을 배양해 두었다가 뿌려주는 등 작물에 좋다는 방법은 다 동원하고 있다. 어쩔 수 없이 생기는 진딧물 등 병충해의 구제도 일반 농약이 아닌 살충효과가 있는 소태나무, 떼죽나무, 목초액 등을 이용하여 만든 한방제제를 이용한다. 이런 약제는 직접 닿지 않으면 효과가 없으므로 발생 부위를 찾아가며 살포해야 하는 어려움을 감수해야 한다. 무공해 상품의 표찰이 붙어 나가는 이상 각종 검사에서 항상 표적이 되므로 농약성분이 들어가지 않도록 특히 주의하고 있다.

생산에 전념할 수 있는 조건이 갖추어져

하우스 안에 스피커를 설치하여 아침저녁으로 식물에 좋다는 음악까지 들려주고 있지만 단위수확량은 일반적인 농법에 비하여 60%정도 밖에 되지 않는다. 고추의 생김도 작고 불품없이 자칫 하등품으로 취급받기 십상이다. 그래서 제값을 받으려면 제작한 포장택스에 담아 가락동 공판장으로 출하하는 것이 으뜸이다. 가격조건이 좋지 않을 땐 인근 지역의 대형매장 등에 납품하는 유통시스템을 이용하기도 한다. 진주지역에는 40여명의 회원으로 친환경 생산자연합체가 구성되어 주문접수와 배송의 업무를 대행하므로 판매의 문제는 크게 신경쓰지 않는다.

“유기농법이 인식되기까지 앞장서 고생했던 사람들이 있었으니까 이만큼 궤도에 오른 거죠. 그분들에게 늘 고마운 마음을 갖고 있습니다.”

홍씨는 이 농법이 성가시고 잔손이 많이 가는데다 언제나 좋은 수익을 보장하는 것은 아니지만 국민건강에 기여한다는 자부심이 있어 즐거운 마음으로 일하고 있다.



찾아보기

1 식량작물編

대구	강원	유사옹	192	나만석	102	최만득	284
김현동 94	김상우 52	이대근 214		나성주 104		최해동 336	
정정수 266	김일용 74	이병주 224		노종석 114		황갑식 308	
정창섭 270	김진무 86	이상진 228		노종진 116		황병섭 312	
인천	김찬호 88	이우석 230		류중연 118		황병호 314	
장석주 256	안승갑 164	미진규 244		박종용 138		경남	
광주	망승윤 172	최찬용 292		서정수 146		김경규 30	
아말남 232	원상린 188	황정근 316		안효근 168		김무성 44	
이진규 242	이혜근 332	전북		양연모 174		노을용 112	
울산	정일모 264	고상명 20		양홍철 176		박정만 130	
노영수 110	최원국 288	김동주 26		영한울 182		심원일 158	
경기	충북	김병희 50		오경배 184		심한섭 160	
고종일 22	김응주 68	김상음 54		유근배 190		안재현 166	
김인산 70	김종화 82	김열도 72		정동출 258		윤준석 202	
김주홍 84	박기현 122	문홍근 120		정상봉 260		이상규 330	
김학만 92	박지환 140	박문기 124		정영철 262		정철환 272	
박종열 136	양천기 178	박희석 324		주병섭 276		주영모 278	
손부남 150	유재수 196	서종석 148		현영수 304		주지대 280	
송종현 154	이기문 208	송명재 152		경북		한순기 296	
산성현 328	이길우 210	신광식 326		권용구 28		허태호 302	
윤상엽 200	이한구 248	염대기 180		김동봉 42			
이광우 204	이항우 248	유연홍 194		김병오 48			
이길정 212	장봉호 252	장진현 268		김승대 58			
이명열 218	조관호 274	최광식 282		김종기 80			
이범주 220	허남천 300	황공호 310		김철래 90			
이병기 222	충남	전남		김현일 96			
이상용 226	강금성 14	장대인 16		남경희 106			
이점동 234	고한석 24	고만술 18		박종수 134			
이정모 236	김기윤 40	김경호 32		신호철 156			
이종용 238	김용필 64	김공배 34		인수환 162			
최영백 286	김원중 66	김관기 36		양문배 170			
최익주 290	김인환 322	김민호 38		오은백 186			
최창호 294	김재갑 76	김병섭 46		윤광일 198			
한승철 298	김취관 100	김선주 56		이기용 206			
홍기완 306	남궁훈 108	김연배 60		이래도 216			
	박백순 126	김용주 320		이종원 240			
	박재형 128	김용춘 62		이태근 246			
	박종대 132	김종구 78		이훈 250			
	백청수 142	김흥연 98		임정배 334			
	서용철 144			최상우 254			

2 재소編

서울	심명보	230	김두하	76	이은국	316	김채수	134	박진희	190
이남복	오상환	246	김문희	82	이학재	326	노종원	154	박천석	192
조능현	이성준	300	김진우	128	임경희	330	모금용	158	서정화	210
최창운	아순영	304	김창한	132	장철세	344	박병섭	174	안중일	238
부산	장순학	340	문수복	160	조성호	376	박을섭	182	이대화	284
공덕선	장항수	346	성기남	214	주호명	392	박종래	186	이등질	288
한성호	전용술	350	송주영	220	한만희	420	박화순	198	이인재	318
허상			신창호	228	홍성남	430	배종태	200	임채영	334
대구	김원		유용	256	전북		변동택	208	정등용	352
김영호	김남순	70	윤갑순	266	강재식	20	엄정균	240	정병근	354
신동문	김동기	72	이용석	312	곽재명	32	윤두홍	268	정찬면	362
이성호	김영교	98	이우직	314	김경술	50	윤자석	274	조규상	368
이영일	김유섭	116	이종민	322	김경호	52	이승윤	306	조삼수	372
인천	김종섭	124	이해극	328	김광수	60	장동완	336	조제노	380
백학현	김천주	136	임만선	332	김근식	66	장성모	338	최준태	406
최진수	김형윤	150	홍이선	436	김병귀	84	장임기	342	경남	
광주	박치노	196	이상열	296	김일열	120	정응기	360	구교천	34
문종수	백경열	202	전영규	348	선홍관	212	정찬주	364	권사현	38
정성도	심종태	232	충남		신건승	222	정충남	366	권재광	44
홍영남	안성배	234	강재식	22	신재선	226	최성진	400	김광덕	56
대전	엄주태	242	김규성	64	유서욱	252	최황우	414	김연수	96
김학재	오홍철	248	김명래	80	육병덕	264	한봉철	422	김영삼	100
울산	원종실	250	김완성	108	이기남	280	한정욱	426	김판근	142
박병규	윤병두	270	김우직	112	이석변	298	홍성일	432	박동문	168
경기	이건방	276	김청한	138	이영기	308	경북		오만석	244
강수용	이관형	278	김태홍	140	조영호	378	권영필	42	이병호	292
권숙찬	이도호	286	김학용	144	조행봉	382	권춘원	48	이종국	320
권정택	이명준	290	김학주	148	전남		김광염	62	조현목	384
김병련	이창우	324	박병규	172	강용	18	김동완	74	조현석	386
김영진	정세남	358	박영배	178	강정학	24	김만섭	78	조현철	388
김창래	조형복	390	박천수	194	고상근	28	김원택	114	하한섭	416
김호기	최근배	394	백종수	204	김광남	54	김인남	118	홍학성	438
민기영	최돈우	396	성기환	216	김광선	58	김주철	126	제주	
송경용	최병우	398	안승휴	236	김기운	68	류문성	156	고광호	26
	최승수	402	유언상	254	김병덕	86	박길규	166	김봉석	90
	최정길	404	유재관	258	김선주	92	박연홍	176	김성훈	94
	최철	412	유제선	260	김오남	106	박유신	180		
	한규섭	418	유충조	262	김용한	110	박이준	184		
	충북		윤석범	272	김재욱	122	박진철	188		
	권부돌	36	이상익	294						

3 과수·화훼·특용작물編

서울	윤여송 376	류모열 92	전북	권명길 36	경남
조강희 418	이동식 158	오춘식 368	길희생 238	권재형 40	김두한 46
부산	이선렬 390	유대섭 272	김영주 58	김상구 48	김병천 244
이경선 274	이명진 176	이상수 388	김재홍 70	김영표 316	류판세 254
이시행 174	창상복 406	이석정 164	김종기 74	김영훈 62	류형열 328
대구	정동근 282	임노훈 188	박주태 344	김재민 68	박정세 342
김정호 72	정우식 200	전형선 198	박형순 346	김좌명 322	신기재 354
우병주 370	정해봉 416	정대교 408	서정학 350	김주영 76	오동업 142
안천	최보연 286	정창용 204	신동천 356	김진수 78	유재관 148
박승영 104	최봉수 422	충남	오광섭 140	김충의 324	이세영 168
윤상진 374	최석기 424	구자용 32	유석용 146	김태민 80	장영길 196
최길보 288	최학균 428	권오영 38	이대훈 156	김필수 82	정득기 410
황대선 432	하상권 224	김근배 240	이상운 162	김해수 88	최용주 428
울산	강원	김문기 308	이태식 182	류종현 326	제주
이상동 276	김동수 306	김연기 56	조충용 214	박명하 334	강만호 16
경기	김선근 52	김장식 318	전남	백경천 122	강정호 234
강정원 232	김순희 312	김하권 84	강재원 20	손계동 126	강창준 236
강영기 294	김익환 66	문갑래 330	강제석 22	송영화 130	고봉주 26
김평수 302	김정훈 248	문홍국 98	강태조 24	안동욱 134	고영규 28
김교주 304	박덕수 332	박기종 100	곽한웅 238	유신종 372	고영명 30
김민호 310	박찬성 264	박용복 110	김영숙 314	이규현 380	김도진 44
김서규 246	배동선 348	박재준 340	류재경 252	이만호 160	김상수 50
김현웅 90	여명환 364	배출석 120	문제성 94	이성대 166	문태천 96
남궁순 250	연익흥 138	성승모 124	박노진 102	이수길 170	송용진 132
민우기 256	이상수 386	손창화 128	박상근 338	이승화 172	양문남 136
박근실 258	이재경 278	신유식 358	박연식 108	이은주 394	이명하 384
박상훈 336	지재수 216	양현철 362	박형순 114	이재호 398	임선준 192
박석주 260	최명식 290	오영석 366	박희정 116	이정원 180	
박신규 106	현수묵 430	윤성현 150	배승준 118	이진훈 400	
박종길 112	충북	이건식 152	이남진 154	임관우 186	
박종훈 262	강영근 18	이건훈 378	이은욱 392	장금식 194	
설호길 352	강운종 296	이기범 382	이일근 178	정민근 202	
심상우 360	김관석 300	이철훈 402	이재진 396	정환호 206	
안재욱 268	김기선 42	이희필 184	장형태 280	조세현 208	
염규홍 270	김락종 242	임선민 190	정만수 412	조시화 210	
원병두 144	김성중 54	임영빈 404	정명우 284	조우현 212	
	김영진 60	조영호 420	정인 414	최영복 220	
	김응성 64	최영득 218	경북	한상열 226	
	김재현 320	최홍식 222	권세원 34	홍성일 228	
				홍재륜 230	

4 축산編

부산	김창수 352	장만진 190	모평권 320	이동의 104
최철수 204	김철수 46	조항민 198	문생규 60	이명규 334
대구	이명수 106	조현호 366	문행주 62	이용우 338
김재열 162	이민식 282	전북	박종필 76	이종옥 292
석재주 82	이병범 108	권신택 16	서정대 174	장경윤 120
진윤식 132	이상혁 286	김명기 28	신태선 90	정재현 124
울산	최원규 134	김명희 228	양일영 326	진용일 304
박석광 74	합영권 140	김성호 34	양희중 92	경남
신기용 354	충북	김영민 36	염재선 96	강성이 214
경기	곽동구 150	김택 318	유상모 270	강재두 216
감가원 212	김승수 234	김투호 166	이강운 102	김대근 156
고희중 148	노기열 242	김학희 50	이도홍 332	김수정 232
구관서 14	노병욱 52	노승관 168	장을재 122	노정만 244
권상탁 312	신천우 88	류광열 54	장환기 300	박명진 324
김경호 154	엄태홍 94	서달권 258	정환대 362	박윤철 248
김계한 224	우종완 358	석병오 176	조보훈 126	박창식 252
김원대 350	이병규 336	유귀석 268	조영관 128	손근한 84
민성원 64	이상언 112	은성수 100	조희철 200	손동현 260
민영주 66	이상천 284	이원홍 186	차장근 306	안희복 262
박기홍 68	이성찬 364	이정일 116	경북	오동식 98
박훈재 172	한길현 344	이태일 296	구점식 218	이상영 266
양영학 178	충남	장세열 192	권영철 18	이재형 288
유용철 272	곽한무 152	한득수 138	권춘구 220	정인구 302
유태상 180	김기자 346	허종민 142	기우종 222	정현조 360
윤덕영 274	김수경 34	전남	김상선 32	진삼성 130
윤성열 328	김양임 314	김경호 20	김선홍 348	하재윤 136
윤희진 278	김영철 316	김길현 24	김성식 158	허수상 308
이병훈 110	김준호 240	김남대 26	김연우 236	제주
정규성 194	맹창호 246	김동철 226	박근규 322	김권호 22
조규용 196	박천서 170	김복술 30	박대훈 70	양문석 264
조남칠 340	윤병재 182	김수남 230	박상근 72	
최용삼 202	윤병준 276	김영자 38	박종활 250	
한상준 206	이상옥 114	김요순 238	배영순 254	
홍재경 144	이승로 184	김원국 40	배태욱 256	
황병익 208	이재형 290	김점중 42	사공연 78	
강원	이종행 118	김창근 44	서정주 80	
김찬호 164	이창균 294	김태성 48	손태목 86	
	이희섭 188	류중원 56	안승명 356	
	임기묵 298	류호진 58	윤재우 330	
			이기홍 280	

5 농산물가공·유통·그린투어리즘編

부산	조남실 148	최영수 112	장우익 372	백재기 218	이성호 92
김영백 176	차진범 106		정수영 276	손진락 342	이세규 248
나준순 46	홍택선 300	충남	조기삼 282	심재선 346	이수동 94
임영숙 266		권세환 310	조기호 284	안동윤 226	이춘희 262
대구	강원	길관석 392	조인기 288	유건열 240	이헌주 366
이재수 254	김경환 394	김기현 168	조정형 104	이광식 86	정천상 102
이종성 258	김성용 172	김석순 128		이병달 88	조영환 376
	김성필 26	김인주 182	전남	이순기 358	홍선표 382
	김성호 28	김창수 40	강성호 160	이정우 144	
광주	김은순 316	박수현 334	고효숙 308	이종훈 256	제주
백승준 64	김재익 318	박승희 134	기순도 22	장종태 374	구훈태 164
백양기 214	남궁남 48	배규희 62	김양숙 174	장현기 98	김창기 322
안홍균 230	도영길 328	배연근 338	김명숙 34	최병조 296	김태주 192
양희관 76	류재춘 402	양원수 350	김종운 188	최성기 298	성희정 340
	손주희 406	윤원식 242	김철 42	한임섭 116	양홍필 236
울산	손중현 222	이재덕 252	김춘곤 324	함반웅 114	이종현 146
권도영 18	안명식 408	이종우 364	노인옥 50	황화섭 156	최경숙 108
김명학 180	안영배 74	임종경 272	박정모 206		
이창규 260	원용돈 80	정의국 416	안정균 140	경남	
황병구 304	윤상득 354	최근명 378	양선승 234	강대주 16	
	이명수 356	홍찬기 152	이기선 414	권상택 20	
	정율권 100	황건호 302	임철욱 264	길덕한 312	
경기	정호섭 278		정문천 150	김기일 314	
권혁진 388	지민학 292	전북	조규섭 280	김상근 170	
권활주 390	최봉석 110	김경덕 166	조형래 290	김승교 32	
김교학 396	한성열 380	김옥희 36	천승욱 294	김영출 178	
김길재 398	홍정식 384	김종록 186	홍쌍리 118	김찬모 190	
김일하 184		김종봉 44	황용철 154	김향웅 400	
김혁수 130	충북	김형귀 194		노동식 326	
박춘래 210	김근실 24	류상열 52	경북	류재하 332	
서문래 66	김숙자 30	박홍주 60	강창덕 122	박동하 56	
서우석 68	류관형 198	송화수 224	고재영 162	박봉성 260	
신광현 70	류근모 330	심재석 72	김대성 124	박봉제 202	
오세남 352	박범준 404	엄순보 78	김문철 126	박성현 204	
우진호 238	박찬웅 208	유재룡 82	김정욱 38	박웅대 58	
유학순 84	손홍철 344	윤건중 412	김종삼 320	반병숙 404	
이동운 246	안명원 348	이기성 244	박경보 54	백임근 216	
이만형 142	안영옥 410	임정욱 368	박관식 132	변태안 220	
이성갑 90	이원희 360	임재환 370	박희주 212	서정철 138	
이재곤 250	이종태 96	임종경 270	배문열 336	안영철 228	
이종노 362	조영구 286	장영두 274	배성현 136	양무천 232	
임육택 268					

김수위원

권갑하 부장(농민신문사)
김영준 사무관(농림부 공보실)
민승규 박사(삼성경제연구원)
송경환 교수(순천대학교)
최영조 팀장(농협중앙회 조사부)

현지조사 및 원고집필기관

농업전문지 (11개 신문사)

농민신문사, 농수축산신문사, 농업인신문사, 농업정보신문사, 농축유통신문사, 원예산업신문사, 축산경제신문사, 축산신문사, 한국농어민신문사, 한국영농신문사, 한국임업신문사

농업정보119 서비스대학 (12개 대학교)

강원대학교, 경북대학교, 경상대학교, 서울시립대학교, 순천대학교, 원광대학교, 전남대학교, 전북대학교, 제주대학교, 진주산업대학교, 충남대학교, 충북대학교

발행일 | 2003년 2월

발행처 | 농림부 · 농협중앙회

- 경기도 과천시 중앙동 1 농림부 공보실 (전화 02-500-1513~4)
- 서울시 중구 충정로1가 75 농협중앙회 문화홍보부 (전화 02-397-5669)

기획·편집 | 강디자인

인쇄 | 웰던애드