

GOVP1200308721



編

우리 농업의 미래를 여는

千人



농업은 소중한 생명산업이며 우리 경제를 떠받치는 근본입니다.
농업인 한사람 한사람의 경쟁력을 높이는 노력 속에 우리 농업의 미래가 있습니다.



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

일려두기	4
발간사	12
과수	14

과

강만호	16	자연농법으로 국민건강에 한 몫
강영근	18	전통재배방식 자연 농업을 통해 한방 복숭아를 재현
강재원	20	농사도 '몸고집' 필요
강제석	22	유기농법을 바탕으로 고품질 배 생산
강태조	24	현장에서 얻은 아이디어로 품질을 개선
고봉주	26	친환경 참다래를 소비자 기호에 맞추어 유통
고영금	28	어떤 농사이건 농사는 주인의 관리에 달려 있다
고영명	30	과감한 차별화 전략으로 경쟁력 확보
구자웅	32	개방에 싸워 이길 포도 만든다
권세원	34	키 작은 사과재배로 농업경영 혁신
권영길	36	농가의 노력과 조합의 유통혁신이 어우러져 탄탄한 팔로 확보
권오영	38	불모의 야산을 과수원으로 개간한 불굴의지
권재형	40	지력 증진을 통해 저농약 품질인증 사과 생산
김기선	42	저농약으로 생산되는 감익산 참꿀사과
김도진	44	새로운 기술개발을 위한 끊임없는 도전
김두한	46	젊은 나무를 접목하여 고품질 배 생산
김상구	48	사과, 껍질째 안심하고 드세요
김상수	50	토양 자체를 개선하고 브랜드 소포장으로 승부
김선곤	52	농장서 출하와 가공판매까지 해결한다
김성중	54	배나무로 키워온 부농의 꿈
김연기	56	영농법인 공동 노력으로 고품질화 추구
김영주	58	저농약 인증을 바탕으로 전량 판매한다
김영진	60	충주사과 명상... 우량묘목이 토대
김영훈	62	배운 대로 실천해서 최고의 복숭아를 생산한다
김응성	64	사과나무 살리는 "새기지농전정법"
김익환	66	감칠맛 나는 낙산곶배의 명성을 되찾다
김재인	68	문자사과와 친환경농법으로 부가가치 높여
김재홍	70	키 낮은 사과 재배에 인생을 걸다
김정호	72	최저 투자·최고 품질 - 기술개발이 경쟁력
김중기	74	유기농법과 작목반 공동작업으로 고품질 과일 생산

- 김주영 76 소비자 취향에 맞는 품질로 개방을 이겨낸다
- 김진수 78 브랜드 청포도를 넘어 포도주 가공으로
- 김태만 80 농사 25년 노하우로 유통 개선 앞장선다
- 김필수 82 대규모 생산, 소포장으로 활로 개척
- 김하권 84 소비자가 믿을 수 있는 상품을 생산한다
- 김학준 86 맨손으로 성공 일군 오뎅이 농부
- 김해수 88 친환경 농법을 바탕으로 전문화된 홍보·마케팅을 지향
- 김한웅 90 집념의 35년, 이화배 명성 꽃피워

ㄱ

- 류도열 92 키낮은 밀식사과재배로 고소득 창출

ㄴ

- 문제성 94 당도 높은 사과 만드는 '곡성 장인'
- 문태전 96 오랜 갑골농사 끝에 한라봉을 도입
- 문홍국 98 10년 앞을 내다보는 과감한 투자

ㄷ

- 박기종 100 노력하면 잘 살 수 있다
- 박노진 102 지역농가의 협력을 바탕으로 유기농업을 실천
- 박승영 104 당도, 과육 개선 위해 유기농법 선택
- 박신규 106 '장호원황도' 재배에 외길 인생
- 박연식 108 유기농법은 생명농법이다
- 박용복 110 평생 사과연구로 드높인 기술력이 경쟁력
- 박종길 112 실험정신과 정성으로 생산된 무농약 포도
- 박형순 114 소득을 꽃피운 외길 무화과 재배
- 박희정 116 유자나무 사랑이 꿈의 동산을 이룬다
- 배승춘 118 복합 영농으로 안정적인 소득기반 구축
- 배홍식 120 작목반 구성해 운송·포장비 절감
- 백경천 122 완전 무공해 껍질까지 먹는 포도가 경쟁력

ㄷ

- 성승모 124 15세 '소년 가정'에서 15억대 부농으로 변신
- 손계용 126 최고 품질로 경쟁력을 갖춘다
- 손창화 128 고품질의 포도로 수입 포도에 대항
- 송영화 130 등외품도 높은 값을 받는 저농약 사과농법
- 송용진 132 농가 조직화로 이루어낸 결실

ㅇ

- 안동욱 134 저비용·고품질 생산과 정직한 유통으로 안정적 경영 실현

- 양문남 136 각고의 노력으로 감귤 유기재배를 실현
- 연익홍 138 친환경 복합영농으로 '농약 없는 미물' 일귀
- 오광섭 140 과학적인 토양분석을 기초로 지역특유의 유기농법을 실현
- 오동암 142 친환경농업 20년으로 일군 최상의 단감
- 원병두 144 포도 비기림 재배의 1등 선도 농군
- 유석용 146 유기농산물로 판매효과 극대화
- 유재관 148 동료 농업인과 경험을 나누며 친환경 단감생산
- 윤상현 150 한국 최고의 명품배 생산에 도전
- 이건식 152 친환경 온실 거봉 포도... "따봉"
- 이남진 154 고품질 참다래 생산하는 프로 농군
- 이대훈 156 저농약 포도재배를 바탕으로 그린투어리즘을 추진
- 이동식 158 친환경농법과 생산비 절감으로 개방을 넘는다
- 이만호 160 유기농 무공해 포도로 2배의 소득 실현
- 이상운 162 일본으로 수출하는 저농약 사과 재배할터
- 이석정 164 품질바탕 연 1억원 초수입
- 이성대 166 비가림시설 개발로 과학영농 실현
- 이세명 168 신용 우선으로 소비자를 감동시킨다
- 이수길 170 최고의 비배기술과 엄격한 선별로 명품 반열에
- 이승화 172 명품사과를 만들기 위해 마음을 모으다
- 이시행 174 유기농 지역공동브랜드를 창치시키다
- 이영진 176 배 경영 다각화로 고소득 기반을 마련
- 이일근 178 자연의 맛이 담긴 농산물을 생산한다
- 이정원 180 철저한 품질관리와 지역공동브랜드로 승부
- 이태식 182 깨끗한 자연속에서 친환경 포도를 만든다
- 이희필 184 임대 과수원에서 10ha 농장의 사장으로
- 임관우 186 양심을 기를 삼아 품질로 승부한다
- 임노훈 188 과수 육종을 위한 불굴의 노력
- 임선민 190 조생종 배 중심 생산전략으로 틈새시장 개척
- 임선준 192 21c 친환경 농업을 이끈다
- 주**
- 장금식 194 알선 기술로 차별화된 안심사과 생산
- 장영길 196 참다래 품질향상으로 농가소득 증대
- 천형선 198 멸종 위기의 보은대추 명맥을 잇다
- 정우석 200 기술력과 품질로 소비자를 끌어들이다
- 정인근 202 복합영농으로 부농을 일군다

- 정창용 204 포도로 달려온 외길 인생 50년
- 정현호 206 친환경농법 고품질 농산물로 승부를 건다
- 조세현 208 접목묘 기술과 저농약 농법으로 고품질 포도를 생산
- 조시화 210 정직과 근면으로 승부한다
- 조우현 212 씨없는 고품질 포도 생산
- 조충웅 214 친환경 포도 농사 소득 짝팔
- 지재수 216 자연농법 실천으로 고품질 배·복숭아 생산

●

- 최영득 218 철저한 품질관리로 고품질 시설포도 생산
- 최영복 220 '잡초'와 '농약' 없는 농장 경영
- 최홍식 222 배 무농약재배에 도전한다

●

- 하상권 224 독특한 친환경농법으로 최고의 배맛을 낸다
- 한상열 226 친환경 축산에 품질인증 과원 경비
- 홍성일 228 키낮은 사과 밀식재배로 경쟁력 키운다
- 홍재륜 230 25년간 친환경농업에 앞장선 으뜸 농민

화훼 232

●

- 강경원 234 전문지식을 바탕으로 '명품'을 길러낸다
- 강정호 236 활발한 기술교류 및 체계적인 경영방식
- 강창준 238 특색있는 재배기법으로 경쟁력을 확보
- 길환생 240 화훼농업의 핵심은 철저한 고객관리
- 김근배 242 국화 무적심 재배로 품질높여 일본 수출
- 김락중 244 국화재배 전국 제패를 노린다
- 김병천 246 지역 화훼산업 선도하는 명동장미원
- 김서규 248 연구료절감 기술개발 위해 연구하는 농업인
- 김정훈 250 실패를 딛고 최고의 화훼농가로 도약

●

- 남궁순 252 일상생활에 자연의 숨소리를 전한다

●

- 류재경 254 철쭉 분재, 깎꽂이 등으로 틈새시장 공략
- 류판세 256 농협계통 출하로 안정적인 판로 확보

●

- 민무기 258 국내 최초 유리온실...장미 양액재배 성공

하

- 박근실 260 호접란 품질고급화로 고소득
- 박석주 262 옥묘 자급으로 고소득 국화 농사를 일구다
- 박종훈 264 난 재배용 연탄보일러의 개발자
- 박찬성 266 야생화 재배로 산간 오지에서 부농의 꿈 실현

오

- 안재욱 268 준비하지 않는 사람에게 내일은 없다
- 염규중 270 7,500평 유리온실서 연 5억원 매출
- 유대섭 272 우리 농업이 실재야지요
- 이경성 274 나만의 독특한 영농법을 개척한 스킨답서스의 최고 전문가
- 이상동 276 관상수재배 농업인에서 밀등농원 운영자가 되기까지
- 이재경 278 들국화 신품종 육성업의 선두주자

조

- 장형태 280 벤처정신으로 자생식물의 지평을 넓혀간다
- 정동근 282 국화 품종개발 선두주자
- 정영우 284 실패 속에서 성공의 교훈을 배우다
- 조보연 286 고품질 품종개발, 포장규격화로 해외에서 호평

최

- 최길보 288 장미보다 예쁜 선인장
- 최명식 290 꽃 농사에 인생을 걸었다

특용작물 292**기**

- 강영기 294 약초를 이용한 축산 사양 프로그램 개발
- 강은중 296 팽이버섯 선구자 ... 연 2억 7,000만원 순수득
- 곽환용 298 '히브박사' 소형화분재배 선구자
- 김관식 300 25년을 정석대로 밀군 민삼농사
- 김광수 302 항상 시작할 때 마음가짐으로
- 김교주 304 농업은 창조적 예술
- 김동수 306 무농약재배로 인정받은 팽이버섯
- 김문기 308 새송이 채배로 새희망을 일구다
- 김민호 310 버섯 전문 농업인이 된 교사
- 김순희 312 울창한 숲속에서 짓는 장뇌 농사
- 김영숙 314 고품질 녹차 생산으로 경쟁력 강화
- 김영표 316 무농약 표고버섯으로 건강을 판매한다
- 김장식 318 양송이 버섯이 가져다준 안정된 전원생활

김재현 320 버섯과 벌꿀을 통한 부농의 꿈
김좌명 322 팽이버섯으로 지역사회 활력을 돋운다
김충의 324 우리의 인삼을 세계의 인삼으로

ㄹ

류충현 326 전국 최고 품질의 약용버섯 백화점
류형열 328 70만평 산에 20억투자 35년만의 결실

ㄴ

문갑래 330 농촌에 대한 자부심과 경영전략이 승부수

ㄷ

박덕수 332 18년 덕덕농사 “친환경 고품질로 승부”
박봉하 334 오존 이용한 무농약 버섯 재배 성공
박상균 336 부농의 꿈을 키우며
박상훈 338 앞서서 활로 여는 느타리버섯 선구자
박재준 340 끊임없이 연구하는 느타리농가
박정세 342 상황버섯 공중재배로 ‘대량생산’ 성공
박주태 344 영농 다각화로 소득 향상
박형순 346 인삼 재배의 달인
배동선 348 지식 키우는 정성 20년...“심봤다”

ㄷ

서정학 350 작물은 주인 발자국 소리를 듣고 자란다
설호길 352 세계최초 무살균 버섯재배 배지 개발 성공
신기재 354 대한민국 최고 새송이버섯 재배농으로
신동천 356 기본에 충실 연간 6,000만원 조수입
신유식 358 늦깎이 농사꾼의 버섯사람
심상우 360 버섯 재배는 정성이 만사

ㅇ

양현철 362 한발 앞선 기술경영과 판로 개척
여명환 364 홍천인삼의 역사 여씨 부자
오영석 366 버섯 수확 시기를 차별화해 고소득 실현
오춘식 368 느타리버섯 스티로폼 포장으로 여름철 고수입
우병주 370 체계적인 공부와 현장의 경험을 결합
유신중 372 사람으로 짓는 인삼 농사
윤성진 374 연매출 25억원 - 중소기업 능가
윤여송 376 전국 최우수 인삼재배 농업인
이건훈 378 20년째 최고 브랜드 ‘다람쥐 밤’ 생산

- 이규현 380 환방 재배로 '노타리버섯' 생산한다
- 이기범 382 원조 벤처농업은 이런 것이다
- 이명하 384 이시대 최고의 고소득 대체작목 개발
- 이상수 386 새로운 가능성 노루궁뎅이버섯에 건 미래
- 이상수 388 수박으로 아시아 석권, 허브로 세계를 꿈꾼다
- 이선필 390 20년 좌절 밀고 결실 '맺은 팽이버섯농사'
- 이은욱 392 불굴의 영농의욕 '농사 돈된다'
- 이은주 394 고수익 작물 선택이 중요, 기술개발로 앞서가야
- 이재진 396 전남 인삼을 새로운 소득작목으로
- 이재호 398 국내 최초로 잠뉘화된 개발한 벤처농민
- 미진훈 400 늘 연구하고 변화를 추구하는 경영
- 이철훈 402 팽이 버섯의 모양을 살리는 포장기술로 승부
- 임영빈 404 산, 잘 활용하면 최고의 고소득원

㉞

- 장상복 406 나만의 고유한 인삼 브랜드를 만든다
- 정대교 408 월악산의 붉은 꽃, 흥화에서 꿈을 이룬다
- 정득기 410 아이디어 하나로 농업의 세계화 추진
- 청만수 412 전국 최초 고사리 규격출하로 소비자 호응 얻어
- 정인 414 허브세상을 열어간다
- 정해봉 416 경쟁력 키워 농가소득 육차작목으로
- 조강희 418 새로운 품목 허브에 도전, 소비자를 잡다
- 조영호 420 병충해를 잡는 관리기술이 고소득의 보배

㉟

- 최용수 422 버섯재배로부터 버섯가공식품까지 확대
- 최석기 424 신선 임산물 '체험장터' 성공적으로 운영
- 최용주 426 상활버섯 대량생산에 성공한 버섯들이 3형제
- 최학균 428 반평생 버섯을 벗삼아

㊱

- 현수옥 430 자생식물 자원화에서 고소득을 일구다
- 황대선 432 인삼밭 떠날 줄 모르는 강화 토종 인삼꾼

찾아보기 434



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 빗장이 하나씩 열리거나 지금은 쌀을 제외하고는 모든 농산물이 수입 개방 되어 있습니다.

이러한 흐름 속에서 우리 농업계는 농업을 경쟁력 있는 산업으로 바꾸어 나가야 할 시대적인 소명을 안고 있습니다. 생산자인 농업인들은 시장을 지향하는 경쟁력있는 안전 농산물 생산에 힘쓰고, 생산자단체는 생산된 농산물이 제값을 받을 수 있도록 마케팅활동을 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.

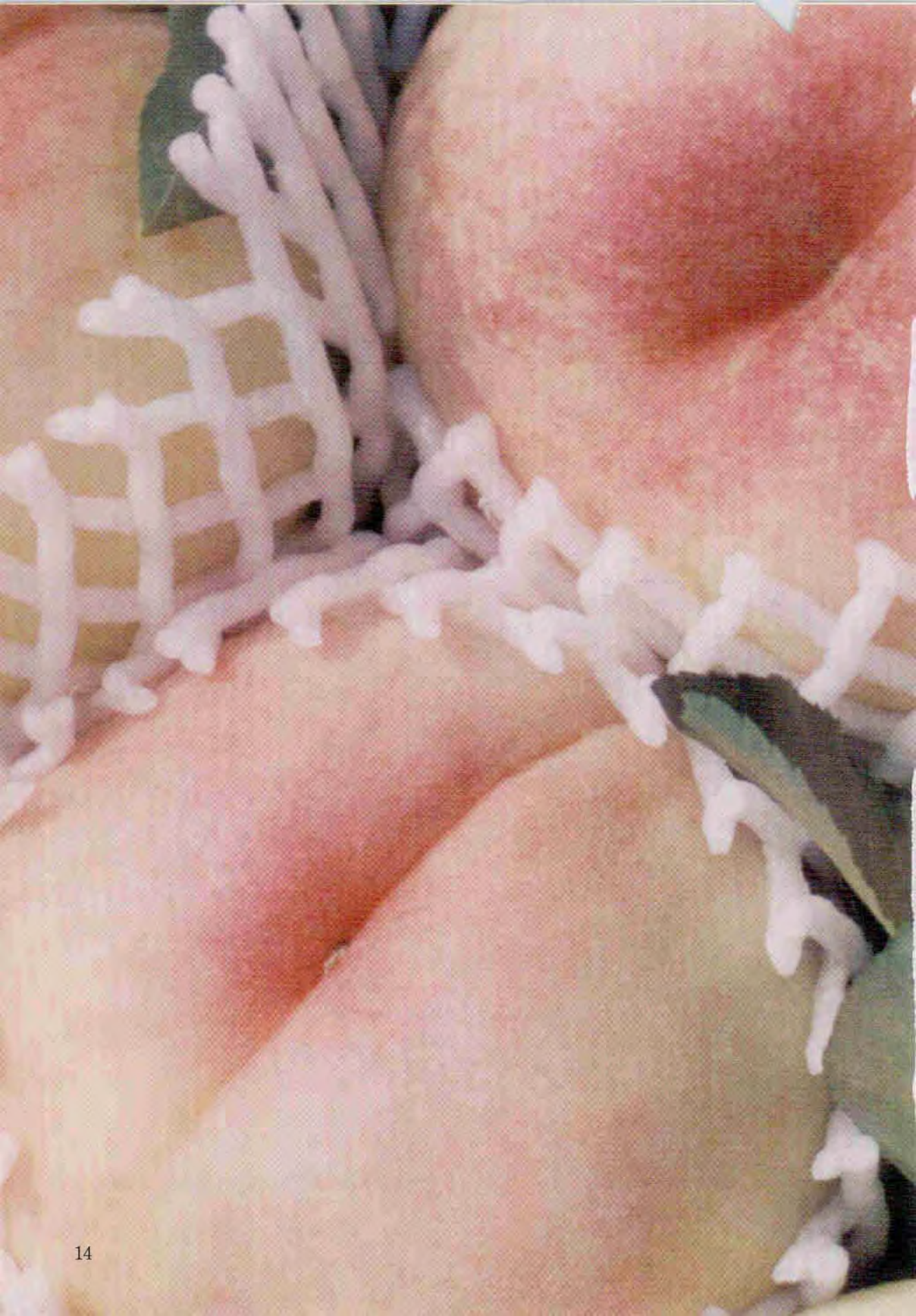
우리 농업은 국민들의 먹거리를 공급함은 물론 생명과 환경을 가꾸고 지키는 생명산업이고 환경산업입니다. 뿐만 아니라 농촌은 농업생산과 농업인의 삶의 공간이며 도시인에게는 안식과 평안을 제공하는 휴식공간이기도 합니다.

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 단국을 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





과수

우리 농업의 미래를 여는

과수

현재 전반적인 생산과잉상태에 놓인 국내 과수산업이 경쟁력을 유지하기 위해서는 각 농가마다 단순히 품질 좋은 과수를 생산하는 것만으로는 부족하다. 포장·유통·홍보 등 생산과 판매의 전과정에 차별화된 경영방식을 도입하여 소비자의 눈높이에 맞추어나가야 한다. 특히 밀려드는 외국 과일과의 경쟁에 대비, 선진영농기법의 습득과 신기술개발에도 힘써야 한다.



1956년생

주소 제주 남제주군 남원읍 위미리 1575 전화번호 064. 764. 2907 H.P 017. 692. 2907

자연농법으로 국민건강에 한 몫

경영체명 오렌지제주(청굴농장) **친환경농업 교육에 적극적 참여**

홈페이지

www.orangejeju.com

E-mail

master@orangejeju.com

주품목 청견, 조생감귤

영농경력 15년

경영규모 1만5,000평

순수의 3,000만원

강만호씨는 제주대학교 농대를 졸업한 후, 제약회사의 영업부장으로 7년 정도 근무하다가 '90년 5월 어머니의 별세를 계기로 다시 고향인 위미리로 귀향하여 본격적인 감귤농사를 시작하게 되었다. 귀농을 한 직후, 조생감귤의 한계를 실감하여 잡감인 청견에 관심을 두어 하우스 재배를 시작하였고 '위미 청견 작목회'에 가입하여 활동을 하고 있다. 그리고 당도를 높이기 위한 노력의 일환으로 유기농업 재배, 자연농법 교육 등 친환경농업을 실천하고자 친환경농업교육 및 선진지 견학을 다니며 열심히 영농방식을 습득하면서 실천에 노력하고 있다.

무농약재배로 국민건강 우선

강씨는 친환경농업을 하기 위해 미생물이 활발한 활동을 할 수 있도록 토양기반을 조성하고, 점차 농약을 줄여 무농

약 재배를 하고 있다. 비료도 화학비료 대신 토착미생물과 천혜녹즙, 한방영양제 등 여러 가지 재료를 가지고 양분을 보충해 주고 있다. 또한 제초제를 사용하지 않고 초생재배를 하여 땅심을 높이고 미네랄, 바닷물, 현미식초 등을 이용하여 당도를 높이면서, 국민건강에 한몫을 하는 감귤생산 농업인이 되기 위해 노력하고 있다.

감귤판매를 위한 홈페이지 개설

해마다 감귤가격이 폭락하고 판로확보가 어려워지자 강씨는 감귤판매를 고심하던 중 2000년 농림부의 농업인 홈페이지 무료 구축사업에 참여하면서부터 새로운 유통구조에 눈을 뜨게 되었다. 강씨는 “처음에는 컴퓨터가 생소해 어려움이 있었지만 점차 컴퓨터에 익숙해지면서 인터넷 판매에 매력을 느끼게 되었다”고 한다.



인터넷 판매가 좋은 이유는 중간 유통비용도 줄이고, 자기가 생산한 감귤이 재값을 받을 수 있으며, 소비자는 품질이 좋고 맛있는 감귤을 인터넷을 통해 구입할 수 있기 때문이다. 인터넷 판매를 하기 전에는 감귤농사를 지으면서 재값을 받은 적이 드물었지만 지금은 홈페이지도 개설하고, 인터넷을 통한 주문이 점차 늘어나면서 인터넷 판매에 재미를 더해가고 있다.

또한 10월~2월초까지는 노지감귤, 12월~5월까지지는 한라봉, 3월~6월까지지는 청견오렌지, 6월~10월까지지는 하우스감귤 등 연중 인터넷 판매를 하고 있으며 소비자가 믿고 찾을 수 있도록 최대한의 노력을 하고 있다.

고객들을 위한 체험의 장 마련

강씨는 친환경농업을 실행하면서 고객들이 직접 재배과정을 경험하고 수확하는 기쁨을 체험할 수 있도록 할 계획을 갖고 있다. 고객에게는 건강음료로 활용할 수 있는 천혜녹즙도 만들고 향토음식의 별미를 느껴 볼 수 있도록 하여 찾아오는 고객이 맘껏 즐기고 쉬어갈 수 있는 휴식공간을 만들어 보겠다는 것이다.



1954년생

주소 충북 옥천군 이원면 건진리 630-3 전화번호 043. 732. 2178

전통재배방식 자연 농업을 통해 한방 복숭아를 재현

경영체명 도덕봉농원

홈페이지

www.peachland.co.kr

E-mail

08949@hanmail.net

주물목 복숭아

영농경력 24년

경영규모 7,260평

순수익 4,500만원

환경 농업과 시장판매 경험에서 실마리를 찾다

강영근씨는 인터넷에 피치랜드라는 홈페이지를 만들고 혼이 담긴 한방복숭아를 만들어 판매하면서 소비자 한 사람, 한 사람과의 만남을 시작하게 되었다.

이제는 안정적인 경영기반을 갖추고 환경친화적 농업에도 일가견을 갖추었다고 자부하지만 강씨에게도 성공만 있었던 것은 아니었다.

환경 농업이라는 새로운 분야로 눈을 돌리고 직접 많은 자재를 제작하면서 농사에 적용하려고 노력을 하였지만 그를 기다린 것은 좌절뿐이었다. 그러나 그는 실패를 거들하면서도 농약을 줄이는 일을 소홀히 하지 않았다.

강씨는 또한 직접 대전 위탁 상회에서 5년 동안 복숭아를 판매한 경험도 있는데 그곳의 상인들에게서 복숭아 관리하는 법, 포장 방법, 소비자의 선호도 등 너무나 값진 정보를

연었다. 이것이 밑거름이 되어 현재의 도덕봉 농원이 탄생하게 되고 한방 복숭아를 재배할 수 있게 되어 그 당시의 힘든 경험을 소중히 생각하고 있다.

도덕봉 농원의 탄생과 피치랜드 홈페이지

한편 강씨는 판매에 관심을 가지 생산을 아무리 잘 하여도 제값을 받지 못하면 아무 소용이 없다고 생각을 하고 판로 모색에도 신경을 쓰는 과정에서 홈페이지가 효과적인 판매 경로라는 것을 알게 되었다.

그는 준비작업으로 컴퓨터 학원을 2달동안 다니면서 여러 차례 영농에 필요한 전문 교육을 받으며 컴퓨터를 활용하여 영농일지를 기록하는 등 나날이 발전을 하여 홈페이지 개설까지 하는 수준에 올라와 있다. 이렇게 해서 탄생한 것이 피치랜드라는 홈페이지이며, 이는 중간상인을 배제하고 소비자와의 만남을 가져 온 기반이 되었다.



저 농약 사용으로 안전한 먹거리 제공 및 상품 홍보

강씨는 한방 복숭아 브랜드 '한방이', '백두봉 한방이' 등을 개발해 사용하고 있으며 전자상거래와 배달에 용이한 상품박스도 자체 개발해 사용하고 있다. 또한 홈페이지 주소가 표시된 카탈로그, 명함, 스티커를 상품에 부착해 상품홍보 및 브랜드 인지도 제고에 활용하고 있다.

농약을 거의 사용하지 않아 껍질째 먹는 안전한 먹거리를 만들고, 마스크, 인터넷을 이용한 회원 확보에 노력하고 있으며 한방복숭아를 한번 맛보면 스스로 홍보요원이 될 수 있도록 품질 관리에 신경을 쓰고 있다.

앞으로 무농약 재배 인증을 획득하려고 준비 중이며 소비자의 구매 요청시 신속한 배송과 다양한 상품을 제공할 수 있도록 물량을 확보하고 다양한 상품 및 포장개발에도 노력해 나갈 계획이다. 또한 전화 또는 설문조사를 통해 소비자의 요구사항을 조사하여 소비자의 바람을 100% 실현할 수 있도록 해나갈 계획이다.



1950년생

주소 전남 곡성군 오곡면 송정리 150-5 전화번호 061. 362. 8526 H.P 016. 485. 8526

농사도 '응고집' 필요

경영체명 송정포도원

주종목 포도, 쌀

영농경력 30년

경영규모 3,500평

순수익 3,000만원

“이제는 농사도 ‘응고집’ 이 필요합니다”

전남 곡성군에서 무공해 포도농사를 짓고 있는 강재원씨는 남들과 똑같은 농사를 지어서는 더 이상 가망이 없다고 강조한다. 그는 또 “단순히 생산만 하는 데 멈추지 말고 그것을 이용한 가공분야에도 우리 농업인들이 다가서야 한다”고 말한다.

철저히 무공해 농산물 생산

강씨는 철저히 무공해 농산물 생산만을 고집하고 있다. 벼농사, 포도, 양봉 등 복합영농을 하고 있지만 무엇보다 1,600평에서 생산하는 무공해 포도를 자신 있게 내놓는다.

강씨는 단순히 무공해포도를 생산하는 것에 만족하지 않고 포도즙, 포도주 등 농산물을 가공해 농외소득도 짝짤하게 올리고 있다. 요즘은 포도주 맛이 소문나 전국에서 주문량이



폭주해 택배로 발송하는 일만으로도 하루해가 짧다. 강씨는 농산물 가공의 필요성을 5년전부터 깊이 느끼고 포도주 생산기술을 습득하기 위해 국내뿐만 아니라 외국의 유명한 포도주 생산시설 견학을 통해 자신만의 노하우를 쌓았다. 몇 번의 실패 끝에 이제는 농장을 찾는 사람들에게 그 맛을 인정받고 있다.

강씨는 “고작 5년동안 연구해서 포도주를 선보이는 게 부끄럽지만 여기서 만족하지 않는다”며 “맛있는 포도주가 있는 곳이면 꼭 찾아가 제조 기술을 배워 올 것”이라고 말한다.

시골 찾는 도시민에게 감동을

강씨는 포도밭에 생산하는 무공해 포도를 시장을 통해 판매하지 않고 소비자가 직접 찾아와 먹을 만큼 따서 사가도록 하고 있다.

이런 게 바로 진정한 도·농 교류라고 강씨는 말한다. 도시민들이 대규모로 찾아와 형식적인 교류를 갖는 것보다 가족단위 교류를 통해 도시민들에게 농촌을 알리는 것이 더 자연스러운 방법이라고 강조한다.

강씨는 포도농장에 숙박시설 등 소규모 테마마을을 조성하기 위해 국비보조를 신청했는데, 서류가 복잡하고 준비기간이 너무 길어 일단은 포기한 상태지만 앞으로 농촌을 찾는 도시민과의 교류확대를 위해 소규모 테마마을을 조성하는 일에 힘을 쏟을 계획이다.



1951년생

주소 전남 무안군 해제면 산길리 421-3 전화번호 061. 452. 6200

유기농법을 바탕으로 고품질 배 생산

경영체명 그루터기농장

E-mail

kjs6200@hanmail.net

주종목 배

영농경력 17년

경영규모 18,000평

순수익 1억4,000만원

특기사항 농림부 장관상 2회,

신지식농업인

새로운 아이디어로 미래농업을 이끈다

“앞으로는 고정관념을 가지고 농업을 하면 절대 국제 경쟁력을 가질 수 없으며, 새로운 아이디어 농업이야말로 어려운 농업 현실을 극복하는 데 기여할 수 있을 것이다.”

전남 무안에서 배농장을 경영하는 강제석 사장은 우리나라와 전라남도 미래농업을 위해 전라남도 도청, 대형유통업체, 전남대학교 프로젝트 연구팀과 함께 '21C 100년 계획 농업 프로젝트'를 계획하고 실행에 옮기고 있다.

그는 또한 “농업은 단지 농업만 가지고 승부를 할 것이 아니라 다른 산업 즉, 지역의 관광자원 특성을 살린 관광업과 농촌의 노인들을 위한 실버산업, 대형유통업체와 직거래를 할 수 있는 유통업, 농산물에 관련된 가공업 및 제조업 등 여러 산업과 연계하여 발전시키지 않으면 안 된다”라고 보고, 이번 프로젝트를 통해 이러한 연계사업을 기획, 추진하여 앞으로의 전라남도 농업뿐만 아니라 우리나라 농업 전체가 국

제 경쟁력을 갖추 수 있도록 해나가겠다는 원대한 포부를 가지고 있다.

화학비료가 없는 그루터기 농원

강사장의 농원에 가면 화학비료를 찾아볼 수 없다. '90년초부터 화학비료 대신에 생선과 해조류를 발효한 아미노산과 각종 유기비료를 사용해온 결과 지금은 1만8,000평에 화학비료 한 톨 쓰지 않으면서 남들보다 더 많은 수확을 거두고 있을 뿐만 아니라 차별화된 농산물을 생산함으로써 대형 유통업체와 직거래 판매가 가능해져서 고소득을 올리고 있다.

수확된 배는 20평의 저온저장고에 저장하여 홍수출하를 피하고 있으며, 전량이 기간별로 계약이 되어 있어 납품일자에 맞추어 출하를 하고 있다. 강사장의

저온저장고는 0.5℃단위로 온도차를 자동제어 할 수 있는 장치가 되어 있어 온도차에 의한 부패를 최소화 할 수 있으며, 저장초기에 상품선별을 철저히 함으로써 저장 전에 입은 상처로 인한 부패를 방지하고 있다.

기능성 배 생산을 향하여

지가와 인건비가 높아 외국 농산물과 가격경쟁이 어려운 우리 농산물이 경쟁력을 가지려면 기능성 등 품질면에서 차별화된 농산물을 만드는 것이 좋은 방안이 될 수 있다.

이에 앞으로 강사장은 지금의 유기농법으로 생산한 '배다운 배'를 바탕으로 지역대학 연구팀과 함께 기능성 배(유기태 케르마늄이 함유된 배, 항암효과가 있는 배) 등을 생산하기 위해 연구를 계획하여 실행하고 있다.

머지않아 건강에 효과가 있는 정말로 '배다운 배'를 선보이고 이러한 기능성 농산물 상품을 다른 작물에도 적용하여 생산함으로써 외국농산물보다 기능적인 면에서 월등하게 뛰어난 상품으로 국제경쟁력을 높여 가겠다는 것이 강사장의 야심찬 포부이다.





1961년생

주소 전남 강진군 병영면 성동리 16 전화번호 061. 432. 1227 H.P 011. 641. 3203

현장에서 얻은 아이디어로 품질을 개선

경영체명 송산농장

주품목 배

영농경력 15년

경영규모 1만평

(유목 3,000평 포함)

순수익 4,000만원

유실수와 배 복합경영으로 기지현상 극복

강태조씨는 '83년부터 4-H 활동으로 배농사를 짓기 시작하여 유실수 양묘에 의한 우량묘목생산사업과 천연 미생물 농법을 활용한 무공해 배 생산에 노력해 왔다.

'85년에는 이러한 노력의 결실로 전남 농업기술원이 주최하는 새마을 경진대회에서 우수상을 수상하여 기술을 인정 받았고 '87년 과수분문 농어민 후계자로 선정되었으며, '93년도에는 5농가로 작목반을 구성하여 지역 선도농가로 발돋움하였다.

강씨가 유실수에 관심을 갖게 된 동기는 배 재배에서 나타나는 기지현상을 극복하기 위해서였다. 배의 경우 4~5년정도 수확하면 기지현상이 발생하여 품질이 극도로 떨어지기 때문에 유실수를 미리 준비하였다가 기지현상이 발생하면 수목을 교체하는 방법으로 이를 극복하고 있는 것이다. 강씨는 또한 대체작목(감 또는 사과)에 의한 방법도 동시에 연구

하고 있다.

또 배의 경우 양분섭취를 어떻게 하느냐에 따라 성장과 결실이 달라지기 때문에 적절한 시기에 적절한 양의 비료를 살포하는 것이 중요하다. 인간이 소식(小食)하고 간식을 먹듯이 배의 경우도 뿌리에서 흡수할 양만큼 필요한 시기에 살포하는 것이다. 그래서 가지가 웃자람이 없어 가지치기를 거의 하지 않고 있다.

천연 미생물 농법으로 생명을 순환시켜 나간다

강씨는 식물은 뿌리가 튼튼하면 병해충을 견디낼 수 있기 때문에 자생력을 키우는 것이 가장 중요하다고 생각한다. 그래서 수목이 스스로 자생력을 가질 수 있도록 미생물제를 뿌려와 섞어 발효시켜 퇴비로 살포하고, 천연 녹즙과 감을 발효시켜 병충해를 방제함으로써 저농약 농법을 실천하여 품질이 우수한 저공해 배를 생산·출하하고 있다.

강씨는 이러한 천연 미생물제를 개발하기 위해 일본과 중국 등의 해외문헌을 탐독하고 원예연구소, 선진 독농가를 방문하여 기술을 습득하는 등 필요한 지식을 끊임없이 쌓고 있다.



또한 지금까지의 재배기술과 경험을 토대로 작목반원은 물론 인근 주민들에게 컨설팅을 하고 있으며, 앞으로는 천연 미생물제에 대해 보다 깊이 있는 연구를 하여 병충해를 이겨내고 단기간에 생과형태로 숙기축진이 가능한 미생물제를 개발하여 조기출하를 실현해나갈 계획이다.



1960년생

주소 제주 제주시 회북1동 1799-2 전화번호 064. 755. 4842

친환경 참다래를 소비자 기호에 맞추어 유통

경영체명 필그린

E-mail

jejukwi@hanmir.com

주물목 참다래

영농경력 20년

경영규모 4,000평

조수입 8,000만원

농산물시장개방에 대비한 참다래 재배

제주대학교 농대 원예학과를 졸업한 고봉주씨는 재학시절 부터 부모님이 하시던 농사를 조금씩 하다가 졸업 후 노지 채소를 재배하였으나, 실패를 겪은 후 비전이 없어 전부터 가지고 있었던 과수에 대한 관심을 살려 '85년부터 참다래 밭을 조성하였다. 그 후 해남 참다래영농조합법인과 연구기관을 찾아다니며 배우고 익힌 것을 토대로 농산물시장 개방화에 이겨 나갈 수 있는 작목은 감귤보다 참다래가 유리하다 생각하고 참다래 밭에 하우스를 시설하여 참다래 재배를 본격적으로 시작하였다. 현재 경영규모는 시설하우스 2,000평, 노지 2,000평에 이르고 있다.

소비자의 기호에 부응한 고품질 생산

현재 제주도내 참다래 재배면적은 점차적으로 감소 추세



에 있고 품질에 따라 가격 등락도 심한 편이지만, 고씨는 국내외 참다래와의 가격경쟁에서 이겨 낼 수 있는 방법은 소비자의 기호에 부응하고 친환경농업을 통해 고품질 상품을 생산하는 것만이 유일한 방법이라는 판단하에 부산물 퇴비 및 EM농법을 통해 지력을 배양하며 친환경 참다래를 생산하고 있다. 또한 매년 토양을 검정하고 부족한 유기물을 투입하여 친환경농업에 적극 앞장서 도내에서는 처음으로 친환경농산물 인증서를 받은 바 있다.

소포장 개발 및 공동계산제로 소득 증가

20년의 영농경력을 가지고 있는 프로농업인 고씨가 폭설, 태풍으로 시설하우스가 무너지는 등의 어려움으로 자금난을 겪으면서도 성공할 수 있었던 비결은 단순한 생산적 차원을 탈피하여 소포장재 개발과 공동계산제의 실시 등 유통방식을 바꾸어서 가격을 차별할 수 있었던 점에 있다.

당초 사용해오던 10kg 포장재를 3kg과 6개들이 플라스틱 소포장재로 바꾸는 작업을 작목반 자체적으로 추진하여 출하규격을 표준화 하고 가격을 차별화 하였다.

또한 상품성 향상과 신선도 유지를 위해 포장재 내부에 난좌를 사용하여 운송 중 파손을 방지 하였으며, 6개들이 소포장에 무 농약 품질인증서 스티커를 붙여 높은 수취가격을 받을 수 있었다. 변질상품에 대해서는 리콜제도 실시하여 소비자의 신뢰를 얻어나가고 있다.

또한 포장재 안에는 소비자들이 쉽게 이해할 수 있도록 후숙 방법과 영양적 가치를 자세하게 적어 넣은 설명서를 동봉하는 등 얼굴 있는 농산물의 이미지를 심어주기 위해 심혈을 기울이고 있다.

고씨는 “공동계산제 실시로 높은 소득을 올렸기 때문에 현재 제주도 지역에 머물러 있는 공동계산제를 제주도 전역으로 확대하고, 참다래를 제주지역 특산물로 부각시켜 위촉되는 지역 농업에 조금이나마 보탬에 되고자 한다.”라고 포부를 밝히고 있다.



1947년생

주소 제주 남제주군 표선면 토산리 483-2 전화번호 064. 787. 4651

어떤 농사이건 농사는 주인의 관리에 달려 있다

경영체명 풍년농원

주품목 온주감귤

영농경력 33년

경영규모 6,000평

순수익 5~6,000만원

단독 농사보다는 작목반 단위의 공동작업이 효과적

고영금씨는 고등학교를 졸업한 후 '69년에 토지를 임차하여 마늘, 고구마, 유채 등의 밭농사를 시작하면서 영농을 시작했다. '72년 군대 제대 후 장사를 해서 벌어들인 돈으로 밭을 매입하여 감귤재배를 시작하게 됐다. 고씨는 농업 전문서적 및 농민신문 등 농업관련 자료를 정기 구독함은 물론, 농업관련단체의 영농교육과 일본 해외연수를 통한 선진 영농기술을 실제재배에 활용하고, 자신의 경험과 기술을 지역농가에 보급하고자 노력하였다.

'80년말 혼자만의 농사보다는 작목반 단위의 공동작업이 필요하다는 생각에서 '토산고동원에작목반'을 구성하고 새로운 재배기술의 보급과 유통체계를 구축하기 위해 노력하였다. 그러던 중 '90년에 농산물수입개방에 대응하여 토산에서 제일 먼저 하우스감귤을 임식하기 시작하였다. 그리고 주위

농기들에게도 입식을 권유하여 여러 농가가 하우스감귤을 재배하게 되자 이번에는 하우스 감귤 작목반을 구성하고 선과장을 신축, 자동선과기를 구입 설치하는 등 작목반원들의 소득 증대에 기여하였다.

한 그루의 감귤 나무도 내 자식처럼 돌보는 아버지의 마음으로

'90년부터 하우스감귤 재배를 시작한 고씨는 가온재배를 통하여 우수한 온주 감귤을 생산하고 있다. 가온재배는 열조정기나 소독기계 등 많은 기계를 사용해서 재배되는데, 이 모든 장치가 자동시스템으로 관리가 되고 있다. 하지만 자동시스템관리로 되어 있어 편리하기는 하지만 자칫 기계의 작동이 멈추거나 농약을 칠 때 비율이 맞지 않게 치게 되는 경우, 소득의 차가 심해져 한시도 농장에서 눈을 땔 수가 없다고 한다.

일본에서 도입된 이 가온재배는 처음엔 하우스 감귤도 노지만큼이나 맛있다는 사실을 사람들이 잘 몰랐고 기술상의 문제도 있어 실패한 농가들도 여럿 있었지만, 고씨는 작물은 주인의 관리에 따라 바뀐다는 생각을 가지고 처음 1~2년 동안 실패도 하고 몰랐던 사실도 깨우치면서 자신만의 비결을 터득해 나갔다. 또한 상품성 향상을 위하여 현재까지 화학비료를 전혀 사용하지 않고 유기질 비료를 사용하여 환경농업을 실천하고 있다.

감귤의 품질 향상을 위하여 간벌, 전정, 열매숙기 작업은 물론 계획적인 분산출하와 계통 출하, 철저한 선별, 포장 및 설명제에 의한 상표관리에 역점을 두어 일단 맛을 본 소비자가 다시 찾는 감귤을 출하하기 위하여 혼신의 노력을 기울이고 있다.



일 하는 게 좋다

고씨는 앞으로도 10년은 감귤농사를 지을 계획이다. 인력문제나 다른 여러 가지 문제로 경영상의 어려움이 완전히 해소되지는 않았지만, 다양한 사회경험과 풍부한 영농 기술을 바탕으로 친환경 농업을 적극 실천하여 우수농산물 생산과 농가소득 증대에 계속 기여해 나가겠다고 각오를 다지고 있다.





1941년생

주소 제주 제주시 연동 310-25 대광빌라 103호 전화번호 064. 750. 6114

과감한 차별화 전략으로 경쟁력 확보

경영체명 오름농장

홈페이지

<http://orum.farmkr.net>

E-mail

SV_Ymko@hanmail.net

주품목 시설단감, 시설배

영농경력 10년

경영규모 시설하우스 3,460평

순수익 8,000만원~1억원

과감한 작목전환과 과학적 영농관리

'오름농장'의 주인인 고영명씨는 '78년부터 '98년까지 20년동안 한국은행에서 재직하다가 노후대책으로 전업농을 생각했다. 처음에는 노지감귤을 임대하여 시작하다가 농사일이라는 것이 많은 정성을 쏟아야 하는 것인 만큼 안되겠다 싶어 직장을 그만두고 시작한 것이 시설단감 재배였다.

UR협상 타결 이후 노지감귤이 점점 경쟁력을 잃고 있다 고 생각한 고씨는 과감하게 다른 작목으로 전환, 하우스 단감재배를 시작하게 된 것이다.

'오름농장'에서 재배하는 단감품종은 서촌조생과 대추, 신추 세 품종이며 특히 신추, 대추 품종은 우리나라에서 처음 출하되는 품종인데 일본 히로시마 아예진 시험장에서 개발한 신품종으로 '97년 최초로 고씨가 국내에 도입한것이다. 하지만 제주도 풍토에 정착시키기가 어려워 고씨는 전국의 영농교육장을 찾아다니며 재배기술을 배우고, 단감이 있는

곳이라면 어디든지 수소문해 찾아다니면서 영농노하우를 터득하기 시작했다. 그 결과 지금은 지역에서 농협컨설팅 자문 및 기술센터 자문위원으로 있다.

또한 체계적인 영농일지를 작성하여 치밀하고 꼼꼼한 경영조사분석을 바탕으로 과학영농을 실천하고 있다.

친환경농업을 이용한 차별화 전략

‘오름농장’은 단감재배에 있어서 유기질비료만을 고집한다. 부산물 퇴비(생선을 발효시킨 액비비료)를 사용하고 다소 가격이 비싸더라도 품질향상을 위해서 톱밥·유채 및 키토산을 함유한 계집질과 골분을 이용하여 재배함으로써 단감의 당도와 짙을 높여 우수농산물(18Brix)을 생산하며 부가가치 제고에 노력하고 있다. 또한 저농약사용인증을 받는 등 친환경농업 실천에도 힘쓰고 있다.

3년 전만해도 단감재배 농가들은 개별적으로 선별 및 판매를 했다. 그래서 가격차별과 품질향상을 위해 설립한 것이 ‘제주도시설판감출하연합회’이다. 2001년부터 제주단감재배농가 33농가가 공동선별을 시작했는데 최상의 상품을 만들기 위해 선별사를 고용하여 선별토록 했고, 33농가가 서로 기술을 제휴하고 정보교환 및 출하·판매까지 공동분담을 하여 가격적으로나 품질 경쟁력을 키워나갔다.

“품질이 최고면 다들 찾아오기 마련이에요” 재배에서부터 출하 및 판매에 이르기까지 까다롭고 엄격한 경영방식으로 가격과 품질 경쟁력을 키운 이 법인은 단감출하를 시작하면 전국 각 지역 물류센터 및 유통회사에서 바이어들이 직접 와서 물량을 떼어가고 있다.

“내 나무는 내가 가장 잘 안다”

요즘도 시비에서 전정, 선별·포장에 이르기까지 모든 생산·출하작업에 발벗고 나서고 있는 고씨는 소포장상자를 자체브랜드화하여 상품성을 향상시키는 노력을 기울이고 있다.

또 자신의 ‘오름농장’을 농업인 현장 교육장 및 연구지도기관 시범포장으로 제공하여 신영농기술개발 및 보급에도 앞장서고 있다.





1945년생

주소 충남 논산시 채운면 화산리 322-2 전화번호 041. 735. 5198 H.P 016. 433. 5198

개방에 싸워 이길 포도 만든다

경영체명 화산농장

주품목 포도, 쌀

영농경력 40년

경영규모 7,000평, 한우 15두

순수익 7,800만원

연구하고 실천하는 농업인

구자응씨는 농업인을 선도하는 농군으로 일찍이 농사를 시작하면서 과학영농에 깊은 관심을 가지고 있었다.

벼농사를 지으면서도 항상 선진농업을 견학하고 연구했고, 새로운 소득원으로써 시설원예를 마을에 보급하여 소득 향상에 기여했다.

또한 농협 이사로 활동하면서 협동조합을 활성화하여 농협사업의 목적달성에 크게 헌신하였다.

농업 기술자 연합회 회장을 맡으며 생산비 절감 방안과 소득원 증대를 위한 복합영농을 구상하고 이를 실천하여 많은 영농인들에게 모범을 보였다.

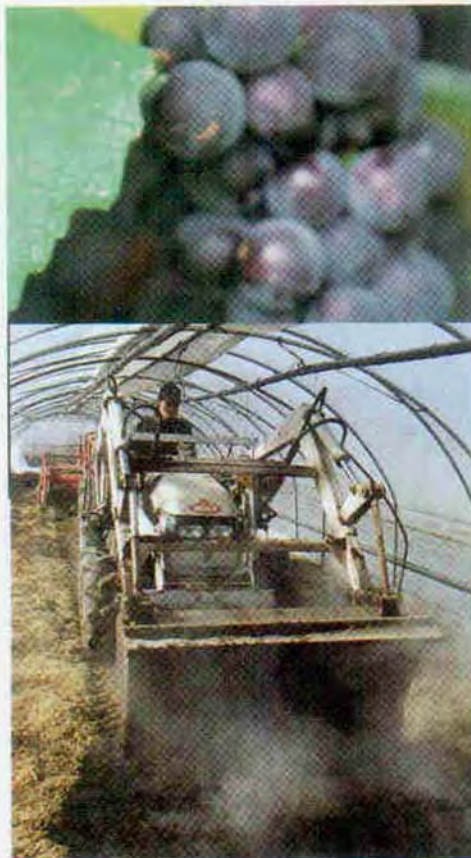
자신이 직접 복합영농을 하면서 나타나는 장점은 널리 보급하고, 단점은 수정 및 보완해 나갔다.

내가 만든 퇴비로 고품질 포도 생산

구씨는 비농사를 짓고, 한우를 사육하며 포도를 재배하는 복합영농인이다. 비농사와 한우사육은 포도재배를 위한 것이다. 쌀겨와 활성탄을 직접 넣어 발효시킨 유기질 퇴비를 사용하여 화학비료의 사용량을 최소한으로 줄였다. 또한 한우사육의 부산물인 분을 포도재배시 거름으로 사용하고 있다.

열매를 맺는 줄기마다 두 개 내지 세 개의 송이만 남겨 포도의 당도를 높이고, 관정을 이용해 스프링클러를 설치하였다. 포장할 때는 늘 적절한 수분이 유지되도록 해 수세가 안정되고, 열과의 발생도 줄이고 있다. 또 열매를 맺은 다음에는 농약을 거의 사용하지 않기 때문에 상품의 안전성이 높아지게 되었다.

“고품질 농산물만이 농업인 스스로 살 길”이라고 강조하는 구씨는 포도를 직접 따 먹을 수 있을만큼의 안전하고 당도가 높은 고품질 포도 생산을 목표로 하고 있다. 그리고 지속 가능한 농업이 될 수 있도록 유기농업을 적극 시도할 계획이다.



생산하는 것만이 영농이 아니다

현재 마을에 포도를 재배하는 농가는 두 개 구뿐이라 대부분의 포도를 상인에게 위탁판매를 하고 있지만, 앞으로는 체계적인 유통체제를 구축하여 직접 유통을 할 계획이다. 쌀 재배와 한우사육 역시 포도 재배와 더불어 상호 유기적인 복합영농을 해야한다고 주장한다.

영농이란 농산물을 생산하고 가공하여 판매까지 이루어져야 한다는 생각에 지금은 생산보다는 가공 판매에 큰 비중을 두고 있다. 여러 방면으로 판매처를 물색하고, 가공, 판매에 관련된 선진기술과 정보를 수집하고 있다.

구씨는 요즘 걱정거리가 있다. 우리나라와 칠레간 자유무역협정이 체결됐다는 소식을 접하고 이제는 세계시장과 경쟁해야 된다는 부담감이 생겼다.

당장은 큰 피해가 없으리라 전망하면서, 이 기회에 수입산 포도와 경쟁에 이기기 위해서 품질 고급화에 더욱 주력할 계획이다.



1953년생

주소 경북 안동시 일직면 구천리 198 전화번호 054. 858. 4633 H.P 011. 9599. 4633

키 작은 사과재배로 농업경영 혁신

E-mail

maac120@hanmail.net

주품목 사과

영농경력 18년

경영규모 5,000평

벼농사에서 사과 인생으로 전환하다

불타는 향학열과 하면 된다는 신념으로 사과전문가 된 권세원씨.

'84년 전국 1위 벼 다수확왕의 영광을 차지하여 철탑산업훈장 수상, '89년 동탑산업훈장 수상 등 농업분야에서 최고의 명예를 얻었던 그는 90년대 들어 사과에 대한 새로운 기술 습득과 연구 개발에 뛰어들면서 인생을 바꾸게 된다.

그는 우선 안동사과발전협의회를 조직·육성하였으며 '95년 회장으로 추대되자 '96년도에 안동사과 엑스포를 개최하여 안동사과의 품질을 전국에, 세계에 알리는 계기를 만들었다.

키 낮은 사과재배 기틀을 마련하다

그는 원예연구소와 대구사과연구소의 농업인 새기술 개발과제를 수행하면서 처음으로 시험포장을 만들어서 M9대목

보급과 자근대묘를 생산 보급함으로써 키 낮은 사과재배의 기틀을 마련하였으며 그가 조성한 시범포장재배기술 보급과 선진사과농장으로 사과재배농가의 견학 장소로 활용되고 있다. 연구결과 M9과 자근대묘를 쓰면 키 낮은 사과재배가 4년만에 흑자경영으로 돌아선다는 결과가 나왔는데 이는 기존의 M9, M26 일반 접목묘보다 5년을 앞당길 수 있게 되어 경영비를 대폭 줄일 수 있을 뿐만 아니라 품질도 우수해서 일석이조의 효과를 얻을 수 있게 되었다.

그는 현재의 M9 대목 수종 갱신을 위하여 2003년까지 과거의 사과나무들을

모두 베어내고 5,000여평 전체를 저수고 과수원(신경북형)으로 바꿀 계획이다. 아울러 매년 생산한 사과에 농약잔류 검사서를 첨부하여 소비자에게 안전성에 대한 신뢰를 심어주고 있다. 그는 또 수확한 과실은 수확당일 바로 저장고에 넣는 것을 원칙으로 하고 있는데 저장중 과실가격을 전년과 비교 검토하면서 정보를 수집한 후 가장 유리한 출하시기를 정하기 위해서다.



사과 전문연구원이 되다

그는 '93년 대산농촌문화재단 연구위원을 시초로 5개 단체의 연구위원으로 위촉되어 사과연구 등 새로운 기술 보급에 힘써왔고, '98년에는 안동대학교 최고경영자과정 사과전공을 수료하였으며, 일본과 프랑스, 이탈리아의 사과재배 현황과 재배기술 교류를 위한 연수를 실시하여 습득한 선진 사과농법을 사과농가에 보급하는 데도 많은 노력을 기울이고 있다.

그는 신토불이 정신을 강조하면서 생산자가 소비자 입장에서 생각하고 농산물을 생산한다면 소비자도 생산자를 외면하지 않는다는 철학을 바탕으로 앞으로 신기술 개발과 품질 좋은 농산물 생산을 통해 농가소득증대에 이바지해 나갈 계획이다.



1954년생

주소 경북 상주시 외서면 이천리 156 전화번호 054. 532. 6936

농가의 노력과 조합의 유통혁신이 어우러져 탄탄한 판로 확보

경영체명 대명농원

주품목 배, 사과

영농경력 29년

경영규모 6,000평

순수익 4,000만원

과수 수확시기 분산으로 수도권 농사 병행

상주 외서면 이천리에 거주하고 있는 권영길씨는 27년 동안 과일과 사과 농사에 종사하고 있다. 영농규모는 2002년 현재 논이 2,500평, 과수원이 3,000평으로 자가 노동력에 의존하는 소농이다. 그러나 과수원이 경사지에 위치하고 있어 배수가 양호할 뿐만 아니라 일조량이 풍부하여 고품질 과일을 생산하고 있다.

배의 경우 '90년부터 조생종(황금, 원앙)과 만생종(신고)을 적절히 배분하여 식재하였기 때문에 8월 중순부터 9월 중순까지 수확을 안정적으로 하고 있다. 또한 복숭아의 경우 5년 전에 식재하였기 때문에 지금은 성과수로 7월 중순부터 수확이 가능하다.

권씨가 자가노동력을 주로 사용하고 고용노력비를 절감할 수 있던 점은 과수를 복숭아와 배로 분산하고, 품종을 조생부터 만생까지 골고루 식재하였기 때문이다. 즉, 과일 수확

시기를 7월부터 10월까지 분산할 수 있었기 때문에 자가노동력을 최대한 활용하면서 농가소득을 증대하기 위해 3,500명에 달하는 수도작 농사까지 동시에 지을 수가 있었다.

외서 농협의 배 공동계산제와 마케팅 전략

상주 외서면에서 생산되는 일명 '연봉배'는 당도와 선도 등에서 최상의 품질을 인정받기 때문에 다른 배보다 30~40% 더 높은 값에 팔린다. 권씨는 또한 '98년부터 외서면 배 작목반 반장으로 활동하면서 농촌 후계인력의 정착 및 배 생산기반 조성에 심혈을 기울이고 있다.

따라서 상주 외서농협에서 출하하고 있는 배가 전국 시장을 뒤흔들게 된 것은 권씨와 같은 지역농업인들의 끈질긴 노력의 성과인 것이다.

여기에는 또한 상주 외서농협의 유통혁신노력이 주요하였음을 간과할 수 없다. 외서농협 관내에서는 농민이 언제, 어디로 출하해, 얼마나 값을 받을 수 있는지를 물을 필요가 없다. 조합은 배를 공동 선별한 후 저온 창고에 보관해 두었다가 시장에 내놓기 때문이다. 또 배가 한꺼번에 쏟아져 나가지 않도록 시황을 보가면서 출하를 한다.

상표도 '연봉배', '황금배' 등의 공동브랜드로 도매시장과 백화점, 대형할인 매장으로 나가며, 대금은 일괄 정산하는 방식을 택하고 있다. 외서농협의 공동계산제 및 공동판매 전략이 조합원의 수익 극대화에 크게 기여하고 있는 것이다.



고품질 배 생산 및 수출에 기여

권씨는 고품질 배 생산을 위해서도 남다른 노력을 기울이고 있다. 그는 배의 품질을 높이기 위하여 질소질 비료 대신 유박 등 자연산 퇴비를 시비함으로써 기형 또는 불량과를 줄이고 있다. 또한 등푸른 생선과 설탕을 첨가한 아미노산 희석액을 살포함으로써 과수 생육을 촉진하고 있으며, 제초제 대신 유기질 퇴비를 다량으로 시비함으로써 과일 크기나 색깔이 균일하고, 육질이나 당도가 양호한 고품질 배를 생산하고 있다. 또한 과수원 일조량을 확보하기 위해 수량 감소를 감수하면서 간벌을 실시하였으며, 관수시설을 설치하여 봄 가뭄 피해로부터 자유롭게 되었다. 2001년부터는 캐나다 수출을 위한 황금배 재배단지가 상주 외서면에 조성된 후로는 황금배 작목반 부회장직을 맡아 캐나다 배 수출에도 힘쓰고 있다.



1956년생

주소 충남 예산군 응봉면 중곡리 33 전화번호 041. 333. 0215 H.P 019. 411. 6181

블모의 야산을 과수원으로 개간한 블글의지

주종목 사과

영농경력 28년

경영규모 1만8,000평

순수익 2억7,000만원

아무것도 없는 야산 1만8,000평 땅을 개간해 사과나무를 심어 사과 농사의 신모델을 제시하고 있는 농사꾼이 있다.

주인공은 평생을 과수와 같이 지내온 충남 예산군 응봉면 권오영씨. 권씨는 '80년 군 재대 후 아버지가 운영하던 3,000평 과수원에서 '사과인생'을 시작했다.

'97년 야산을 매입해 3,500만원의 공사비를 들여 산지개간, 토양개량을 해 다음해에 7,000주의 사과나무를 심어 키 낮은 밀식과원을 조성했다. 이렇게 야산을 농장으로 만들면서 들어간 총비용이 3억원이 넘는다.

"농촌도 투자할 때는 과감하게 해야 합니다. 투자 없이는 성공 못합니다." 권씨는 자금은 모두 빌려서 했지만 3년안에 상환할 것이라며 자신에 차 있다. 첫 수확을 시작한 2000년에 4,000만원을 상환했고, 2001년에는 1억원, 지난해에는 9,000만원을 상환해 지금은 7,000만원정도의 부채를 안고 있지만 내년이면 다 상환할 수 있다고 자부한다.



끊임없는 연구와 노력은 필수

권씨는 자립화, 규모화, 과학화 이 세 가지를 실천하기 위해 노력하고 있다. 영농 활동에 있어서는 필요한 기계를 갖춰야만 노동력 절감, 경쟁력 제고 등의 효과를 얻을 수 있다. 권씨의 키낮은 밀식과원은 키 낮추기로 적과, 전정, 병해충방제, 수확 등 노력절감 효과가 탁월하다. 지난해 식재 6년차 총 수확량은 14만kg(20kg×7,000box). 권씨의 농장에서 수확한 사과는 당도가 뛰어나고 빛깔이 좋아 가격 경쟁력에서도 앞서간다. 15kg 한상자에 5만원대, 5kg 소포장은 2만원대에 팔린다.

권씨는 “수입농산물에 밀리지 않으려면 우리 농업도 경쟁력을 갖춰야 합니다. 그러기 위해서는 끊임없는 연구와 노력을 해야 합니다”고 말한다.

권씨는 또 “우리 농촌은 내 농업만을 생각하는 사고방식을 버리고 우리 농업이 되어 합니다.”라며 더불어 함께 농사일을 할 수 있길 원한다고 말한다. 권씨의 성공을 보고 인근 마을 사람들이 너도나도 사과나무를 심었지만 권씨는 그들에게 노하우를 전수하는 데 망설임이 없어 농장에는 항상 사람들이 찾아든다.



선진영농 반드시 실천해야

권씨에게는 할 일이 많다. 올해 농업전문 학교를 졸업한 아들이 본격적으로 영농에 뛰어들어 3,000평의 과수원을 운영하는 첫 해가 된다. 그리고 2007~8년에는 아들과 같이 새로운 신품종을 대체할 예정이다.

“같은 품종을 계속 심어서는 경쟁력이 떨어집니다. 새로운 품종을 찾고 개발해서 경

쟁력을 키워야 합니다”라고 말한다. 권씨는 또 “어렵지만 내가 먼저 선진영농을 배워 실천한다면 내 주위의 농가에서도 결국은 함께 선진영농을 실천할 것”이라며 선진영농을 앞서서 실천하겠다는 각오를 다지고 있다.



1953년생

주소 경북 안동시 와룡면 서지리 190 전화번호 054. 821. 1711

지력 증진을 통해 저농약 품질인증 사과 생산

경영체명 서간농장

주품목 사과

영농경력 27년

경영규모 6,500평

조수입 7,000만원

농약중독을 계기로 유기농 전환

권재형씨는 안동시 와룡면 서지리에서 서간농장을 운영하고 있는 사과재배 농업인이다. '71년 안동농림학교를 졸업한 후 농사가 좋아서 농업을 시작하였다는 권씨는 계속 사과만 재배하여 왔는데, 농사 중에서도 사과 농사가 적성에 가장 맞는다고 한다. 현재는 6,500평 규모의 농장에서 사과를 재배하고 있는데 연 7,000여 만원의 수익을 올리고 있으며, 과수농업에도 유기농법을 적용하고 있는 것이 특징이다.

그러나 권씨의 영농활동도 순탄한 것만은 아니었다. 지난 '83년에 농약에 중독된 후 쓰러졌는데, 그때는 농사를 포기할 생각까지 하였다고 한다. 이러한 고생 때문이었는지 그 사건 이후 건강이 어느 정도 회복된 '85년도부터는 유기농으로 전환하였다. '88년에는 본격적으로 유기농법을 과수 영농에 적용시키기 위해 농원을 일시 폐원한 후 이듬해 다시 개원하였으며, 그 이후 5~6년간 묘목을 심어 장래 영농활동



을 위한 준비를 진행시킨 결과 현재와 같은 안정적인 과수 유기영농이 가능하게 된 것이다.

수확량과 지력의 균형을 맞추어 저농약 투입 사과 생산

권씨의 사과 농사 성공 비결은 지력증진 혹은 토양개량을 통하여 병충해 발생 가능성을 줄이는 동시에 농약의 적기 살포로 농약 사용량을 획기적으로 감소시킨 점에 있다.

“과수농사에 있어서는 지상보다 지하를 보고 농사를 짓는 게 기본 원리이다”라고 강조하는 권씨는 지력 증진을 위해 매년 겨울철 농한기에 산야초나 일년생나무 등을 썬해서 거름을 만들어 농원에 투입하고 있다. 사과 농사는 그 품목 특성상 어느 정도 농약을 쓰지 않을 수 없으나, 권씨의 경우 농약 사용량을 획기적으로 줄였으며, 특히 10년 전부터는 타 사과생산 농가의 절반 정도만을 사용하고 있다.

이는 물론 지력 증진을 통해 병충해 발생을 자연적으로 감소시킨 데도 원인이 있지만, 과거 무계획적으로 투입하던 농약을 적정량만 투입하는 과학영농을 실천한 데서 큰 원인을 찾을 수 있다. 이러한 저농약 투입을 통해 생산된 사과는 현재 저농약품질인증을 획득하여 고가에 판매되고 있다.

고품질 사과를 소비자에게 제대로 알릴 방법 강구해야

건강이 허락하는 한 지속적으로 저농약 투입 고품질 사과를 생산해 나가겠다는 권씨는 생산된 사과의 품질을 더 높이기 위해 유기농법을 보다 깊이있게 적용시키기 위해 지속적으로 연구와 노력을 기울일 계획이다.

또 생산된 고품질 사과를 소비자에게 제대로 알릴 수 있는 방법을 강구하여야만 한다고 강조한다. 아무리 저농약투입 고품질 사과를 생산하더라도 이를 소비자가 제대로 알지 못하면 비싼 값을 받을 수 없기 때문이다. 따라서 품질인증이 정확하고 신뢰성 있게 운영될 수 있도록 공공기관에서 엄격히 관리해주기를 바라고 있다.

마지막으로 우리 과수 농업이 살기 위해서는 믿을 수 있는 안전한 사과를 소비자에게 공급해야 하며, 이러한 노력이 제대로 인정받을 수 있도록 과수 농업인은 물론 소비자와 정부도 같이 노력해야 한다는 것이 권씨의 생각이다.



1953년생

주소 충북 제천시 봉양읍 명암리 36 전화번호 043. 651. 6607 H.P 011. 9848. 6607

저농약으로 생산되는 감악산 참꿀사과

경영규모 명암 환경농업작목반

E-mail

dwapple@kornet.net

주종목 사과

영농경력 24년

경영규모 4,500평

아버지가 짓던 농사를 이어받아 얼마 안되는 논밭에 잡곡과 약초를 재배하며 젊은 시절을 보낸 김기선씨.

농사를 지으면서 꿈을 키워온 그는 그때까지의 농사만으로는 안되겠다는 생각에 새로운 소득 작목으로 사과를 선택하게 된다. 과수에 대한 전문지식이 없던 그로서는 사과재배 농가를 방문하고 농업기술센터를 찾아 하나하나 배우는 자세로 열심히 과수원을 관리한 결과 오늘과 같은 과수원으로 키울 수가 있었다.

농약중독을 계기로 유기농업에 눈을 뜨다

하지만 '94년도에 농약을 살포하다 중독으로 쓰러져 사정을 헤매게 된다. 그는 이를 계기로 연간 12~15회의 농약을 살포하는 사과농사에서도 농약을 적게 치는 방법을 찾던 중 충주에서 유기농업을 하고 있는 윤경환씨를 찾아가 기초 이론을 배우게 되면서 유기농법으로 전환하게 된다.

그는 이때부터 깻묵액비제조법, 발효제 이용, 목초액 이용, CPK농법 등 유기농업을 연구하고 직접 실천에 옮겼다. 토양 환경을 지키기 위해 처음부터 제초제를 쓰지 않으므로써 연간 4, 5차례의 제초작업을 해야 하는 어려움을 감수한 끝에 현재는 다른 농가의 절반수준인 연간 5, 6회의 농약 살포만으로도 사과 재배를 할 수 있는 단계까지 올라올 수 있게 되었다.

작목반을 만들어 본격적으로 유기농업 실천

그는 유기농업이 어렵기는 하지만 이웃농가와 같이 한다면 평품을 생산할 수 있는 큰 장점이 있다고 판단하고, 이웃농가 5명을 설득하여 '96년 '명암 환경농업작목반' 을 조직하여 유기농업 실천에 들어갔다.

현재 13명의 회원이 약 30ha의 과수원을 유기농법으로 경영하고 있으며 점차 소비자들로부터 인정을 받게 되자 자연적으로 직거래가 이루어지고 찾아오는 사람들이 늘어나 가격도 일반 사과에 비해 10% 정도 더 받고 있다.

또한 생산한 사과는 '감악산 참꿀사과' 라는 공동상표를 붙여 5kg, 10kg 단위로 소포장하여 출하하고 있으며 자체 품질관리원 2명을 선발하여 출하직전에 표본상자를 쏘아 속박이나 품질이 나쁜 사과가 섞이지 않았는가를 검사하여 소비자들이 믿고 찾을 수 있도록 하는 데 최선을 다하고 있다.

품질좋은 사과 생산을 위하여 종합관리체계 구축

품질좋은 사과를 생산하고 안정적인 영농 실천을 위하여 과수원에는 점적관수시설을 설치하고, '99년에는 작목반 공동으로 30평의 저온 저장고와 29평의 작업장을 설치하였으며 공동 2001년 제천시의 지원으로 유기농업의 필수 조건인 토양관리를 위해 톱밥과 우드칩을 생산할 수 있는 톱밥파쇄기를 구입하였다.

2000년 품질관리원으로부터 저농약재배로 품질인증을 받았고 농업기술센터의 시범사업을 유치, 성페로몬트랩을 설치하여 적기에 해충을 방제하고 있으며 응애 활동시기에는 응애의 천적인 이리 응애를 방사하는 등 친환경 농업을 실천하고 있다.



果

7

김도진



1950년생

주소 제주 남제주군 남원읍 태흥리 1244 전화번호 064. 764. 4231

새로운 기술개발을 위한 끊임없는 도전

경영체명 (주)우아농산

주품목 노지감귤

영농경력 27년

경영규모 1만평

순수익 2억원

특기사항 아이디어 농업박람회

대통령상, 신한국인상, 신지식

농업인

과학 영농을 위한 끊임없는 도전

(주)우아농산을 경영하는 김도진씨는 '99년에 신지식농업인으로 선정되었다. 김도진씨는 군 제대 후, 과수원 2,000평을 물려받고 27세부터 감귤농사를 시작하였다.

아무런 영농지식 없이 마음만으로 시작한 감귤농사는 김씨에게 많은 좌절과 실패를 경험하게 했다. 김씨는 경쟁력 있고 품질 좋은 감귤을 생산하기 위해 많은 시행착오를 겪으면서 기술개발에 주력했지만, 이 과정에서 모든 재산을 탕진하게 된다.

하지만 '하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다' 라는 말처럼 어려운 역경속에서도 다시 용기를 내어 기술개발을 위해 끊임없는 도전을 했고, '98년 '절약형 아이디어 농업박람회'에서 감귤 소포장 기계 개발로 대통령상을 수상하면서 비로소 기술력이 빛을 보게 되었다.

감귤 재배기술 개발과 보급에 한평생

김씨가 보유한 농업 관련된 특허만도 27개에 달하는데 통기부가 형성된 팩, 과일나무용 비닐하우스, 포장지 개발, 손잡이 달린 박스 개발, 스프링클러, 비닐망사포장, 일회용비닐팩, 저온저장고, 당도 올라가는 약품개발, 소독용 분사장치, 반사판을 이용한 일조량 증가장치, 선별장치 등이 그것이다.

최상의 품질과 높은 당도를 가진 감귤을 생산하기 위해 그는 감귤 농축액과 자체 개발한 16가지 이상의 재료를 혼합한 '감귤 당도를 높이는 약품'을 만들었다.

일반적으로 당도가 10Brix 이상이면 최상의 상품이라고 하는데, 그의 농장에서 생산된 감귤의 당도는 15~18Brix 이상이다.

그의 재배기술 중에 '은박비닐'을 이용한 재배는 감귤의 당도를 높여줄 뿐만 아니라 흠집 하나 없는 최상의 감귤을 출하하게 해주었고, '비닐망사포장'을 이용하여 출하한 감귤은 일반포장 감귤보다 두배 이상의 가격을 받을 수 있게 하였다.

성공의 지름길, 차별화 전략

김씨는 또한 제주도 감귤재배농가들이 모두

이익을 얻을 수 있도록 하고 있다. 생산 및 출하량 조절사업에도 기술을 제공하고 있다.

원통형 은박팩을 감귤에 씌워 감귤의 조기 숙성을 원활하게 하여 상부의 감귤은 10월에 조기 수확하고, 사용되었던 은박팩을 다시 하부에 달린 감귤에 씌워 1월 하순~2월 중순까지 나무에 저장해 고당도 고품질의 감귤을 생산하고 출하물량을 조절하여 홍수출하기를 피할 수 있도록 하고있다. 또한 감귤 착색시

기에 반사필름을 지면에 깔아 수분조절 및 난반사로 감귤의 당도 향상을 촉진해 상품성 향상을 유도한다.

'김도진 감귤' 그만의 브랜드로 세계시장 개척

그가 생산하는 감귤은 일반적으로 5kg, 10kg 단위로 출하되고 있는데, 2003년부터는 그만의 '김도진

감귤' 브랜드로 1kg 단위로 500~1,000톤을 출하하고, 그 후에는 매년 1,000톤~2,000톤을 출하하는 5개년 계획을 세우고 있다.

제주감귤이 세계시장에서 경쟁력을 갖추려면 감귤의 왁스코팅 및 후숙처리를 법적으로 규제해야 하고, 감귤재배 농가들이 새로운 재배기술을 도입하는 데 조금만 더 관심을 기울인다면 얼마든지 경쟁력을 갖출 수 있다고 말했다.





1945년생

주소 경남 진주시 정촌면 화개리 82 전화번호 055. 754. 9770

젊은 나무를 접목하여 고품질 배 생산

경영체명 양산골농장

주품목 배

영농경력 22년

경영규모 3,000평

순수익 3,000만원

특기사항 농림부 장관상

고소득을 위해 배 농사 시작

어려서부터 농촌에서 태어나 농사일을 해오던 김두한씨는 집에서 하던 쌀과 보리 농사가 발전성이 없다고 생각하고 단감으로 전업을 하게 된다. 하지만 이미 단감 생산이 너무 과포화된 상태였기 때문에 다시 고심한 끝에 고소득을 올릴수 있는 배를 키워보겠다는 생각이 미치게 되어 단감과 배를 함께 키우는 과수원 경영을 시작하게 되었다.

젊은 가지를 노목에 접목하여 품질을 높이다

일단은 가족의 힘을 빌려 자가 노동력을 이용함으로써 인건비를 줄였고, 생산되는 상품의 품질을 최대한으로 끌어올리기 위해 밑거름부터 충실히 뿌려주었으며, 가지치기 및 배 나무 관리도 철저히 해나갔다.

하지만 늙은 나뭇가지에서 나는 배는 당도가 떨어졌으며



크기 또한 고르지가 않아 상품의 가치가 떨어졌다. 그래서 연구를 거듭한 끝에 새로운 방법의 배나무를 만들 수가 있었다.

그것은 바로 늙은 나뭇가지에 신축, 즉 젊은 나뭇가지를 접붙이는 것이었다. 사람도 젊은 사람이 힘도 좋고 동작이 빠른 것처럼 나무도 젊은 나무에서 나는 열매가 크고 달았기 때문이다. 그래서 젊은 배 나뭇가지를 뿌리가 튼튼한 나이든 배 나무에 접붙여서 그 가지에서 나는 배를 수확하게 되었는데 의외로 매우 만족할만한 성과를 얻었다.

발상의 전환을 통한 한단계 업그레이드

아주 간단한 발상의 전환을 통해 만족할만한 결과를 얻게 되어 이를 통해 상품력을 배가시키고 많은 이들과 지식과 정보를 공유함으로써 함께 성장할 수 있도록 노력해 나갈 예정이다.

양산골 농장 김두한 사장은 여기서 그치지 않고 상품력을 높이기 위해 연구와 개발에 최선을 다함은 물론 국내외 유통채널 다각화에 모든 역량을 결집시켜 나갈 생각이다.

果

7

김상구



1955년생

주소 경북 청송군 현서면 구산리 350 전화번호 054. 872. 5326 H.P 017. 508. 5326

사과, 껍질째 안심하고 드세요

경영체명 심산농원

E-mail

irkimsg@hanmir.com

주품목 사과

영농경력 26년

경영규모 7,000평

순수익 6,000만원

8년째 실패 없는 사과 농사

경북 사과의 주산지 청송군 현서면에서 23년째 사과 농사를 짓고 있는 김상구씨는 '96년에 도내 사과 증산왕에 뽑힐 정도로 앞서가는 농업인이다.

고품질 사과를 생산하면 국제 경쟁력이 충분하다고 여긴 김씨는 '95년부터 지금까지 실패 없이 사과 농사를 짓고 있다. 지역내 사과 시세가 20kg 한 상자당 8,000원에 불과할 때도 무려 1만8,000원을 받은 기록을 갖고 있기도 하다. 그래서 그의 집에는 사과 재배 기술을 배우려는 사람들의 발길이 끊이지 않는다.

하지만 김씨가 고품질 사과를 생산하기까지 그리 순탄한 길만 걸어온 것은 아니다. 김씨는 사실 농업의 '농'자도 모르는 문외한이었다. "도시에서 직장 생활을 하다가 부모님이 짓던 사과 농사를 물려받았어요. 그때는 정말 아무 것도 몰랐습니다. 할 수 없이 농업 서적을 읽으면서 공부했습니다.

인터넷 자료도 많이 찾고, 어디에서 교육이 있다고 하면 꼭 찾아가서 받았죠.

오히려 아무 것도 몰랐던 게 도움이 된 것 같습니다. 자신의 경험만 믿다 보면 함정에 빠질 수 있거든요.” 또 적과를 할 시기에는 일손을 구하기 위해 백방으로 뛰어다녔고, 2001년 가뭄 때는 물을 구하느라 밤낮을 잊고 뛰어다니기도 했다.

수형과 토양 관리가 첫째 조건

2000년 3월부터 저농약 품질인증을 받은 김씨는 저농약 사과 농사의 첫째 조건으로 수형과 토양 관리를 꼽는다. 햇볕을 많이 쬐인 사과나무는 광합성 작용이 활발해 꽃눈 형성이 잘되고 사과 색도 좋아진다.

또 꽃눈이 굵고 튼튼한 것은 생장에 큰 영향을 미치기 때문에 필요 없는 가지들을 잘라 주어야 하는데, 나무의 생리나 기본 틀을 생각하지 않고 무턱대고 자르면 안 된다. 그래서 김씨는 나무에 대해서 깊이 있는 공부를 해야 한다고 강조한다.

김씨는 농약을 적게 사용하기 위해 토양 관리에도 각별히 신경을 쓰고 있다. 이를 위해 왕겨, 계분, 산익새 등을 이용해 손수 발효 퇴비를 만들어 과원에 듬뿍 넣어 주고 있다. 김씨가 저농약 재배로 생산하는 사과는 ‘껍질째 먹는 청정 생 사과’라는 브랜드로 출하되고 있다.



끊임없이 공부하는 청송 사과왕

“지금 우리 농가는 칠레가 문제가 아닙니다. 중국은 엄청난 불량으로 동남아시아 시장을 노리고 있습니다. 우리는 중국이 상대적으로 약한 저농약이나 기술 개발을 통해 경쟁력을 키워나가야 합니다. 아무리 어려운 상황에서도 분명히 성공하는 사람은 있기 마련이니까요.”

김씨는 현재 농촌진흥청 원예연구소의 명예 연구원으로 사과 농사를 지으려는 사람들을 위해 출장 강의에 나서는 한편, 경남 ‘얼음골 부샤’의 기술고문으로도 활약하고 있다. 또 인터넷 모임 아이러브애플(www.iloveapple.co.kr)에서 활발하게 활동하면서 각종 자료를 수집하고 다른 사람들과 지식을 함께 나누고 있다. 끊임없이 책자와 자료집을 보며 공부하는 김씨의 열정은 ‘청송 사과왕’이라는 수식어가 어찌다 나온 말이 아님을 증명해 주고 있다.



1960년생

주소 제주 북제주군 조천읍 선흘리 2040-1 전화번호 064. 783. 8977

토양 지체를 개선하고 브랜드 소포장으로 승부

경영체명 금오농원

E-mail

goldo88@hanmir.com

주품목 단감

영농경력 12년

경영규모 7,200평

순수익 2,000만원

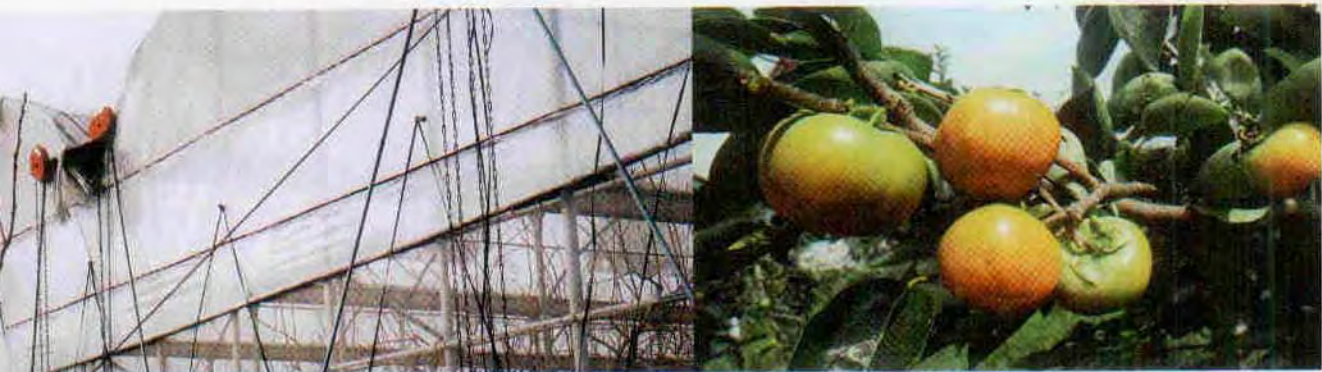
시장여건 변화에 대응, 단감으로 다각화 추진

'60년 농촌에서 태어나 어려운 가정형편에도 제주농업고등학교를 졸업하고, 지역농업과 농촌발전을 위한 굳은 의지로 농업인 후계자의 길을 택한 김상수씨는 중산간 지역에 위치한 선흘에서 단감을 재배하고 있다.

70년대 주 재배작물인 노지감귤과 유자를 재배하던 중, 90년대 감귤류 수입 개방으로 위기가 닥쳐오자 그 위기를 극복하기 위해 새로운 재배작목의 확대를 위하여 부인 오순덕씨와 노지 단감재배를 시작하게 되었다. 지금은 다각화를 통해 농업의 경쟁력 강화를 위하여 하우스 단감재배에 많은 노력을 기울이고 있다.

환경농업을 위해 키토산 농법 도입

김씨는 단감을 재배하던 초기에는 감귤과 단감의 재배 방



법이 많이 달라 투자와 농업기술상 많은 어려움을 겪었다.

김씨는 향후 환경친화적 농산물의 생산이 필연적이며, 농민에게도 오염되지 않은 환경을 후손에게 물려줄 책임이 있다고 생각하고 저농약·저화학비료 농법을 써서 농산물 재배를 하게 되었다.

이후 '키토산'을 이용한 단감 재배를 하게 되었고, 환경농업을 실천하기 위하여 토양자체를 개선하고자 화학비료는 전혀 사용하지 않고 유기비료만을 사용하여 생산을 하고 있다.

그리고 우수단감의 수확을 위하여 1지1과로 본인과 부인이 직접 적과하고 보온 보습효과를 얻을 수 있고 비료로서도 효과가 좋은 톱밥을 하우스 감나무 아래 뿌려주고 있다.

브랜드를 사용한 소포장 판매사업

김상수씨가 재배하는 단감은 '신수야'라는 브랜드명으로 포장되어 농협계통을 통해 유통되고 있다. 추석 전에는 서촌조생(조생종)품종이 5kg의 포장박스로 출하되고, 추석 후에는 부유(만생종) 품종이 10kg의 포장박스로 출하되고 있다.

"단감 농사에 투자한 것에 대해 후회하지 않는다."는 김상수씨는 "제주에는 감에 대한 기술정립이 안돼서 초반에 어려움이 있었지만, 책도 보고 전정기술을 배움으로써 많이 좋아졌다"며 앞으로는 단감재배를 확대할 것인지, 아니면 단감류의 재배를 병행해 나갈 것인지에 대해 시장여건, 재배기술을 열심히 분석하고 있다.

● 김 선 곤



1950년생

주소 강원 철원군 동송읍 오지리 1028 전화번호 033, 455, 8669

농장서 출하와 가공판매까지 해결한다

경영체명 할렐루아농원

홈페이지

www.nudepear.com

E-mail

jos1028@hanmail.net

주품목 배

영농경력 20년

경영규모 4,500평

순수의 4,500만원

내한성 호밀 등 초생재배로 동해를 극복

김선곤씨는 선친의 배 과수원을 이어받으면서 20여년전부터 본격적으로 배 농사에 뛰어들었다. 그러나 겨울철 기온이 영하 20℃이하까지 떨어지는 철원지역에서 배농사를 하기로 결코 쉽지 않았다. 그래서 그의 배 농사는 보다 품질 좋은 배를 생산하기 위한 끊임없는 도전과 응전의 기록이라고 해도 지나친 말이 아니다.

무엇보다 어린 묘목이 추위에 견디지 못하고 얼어죽는 것이 가장 어려운 문제였다. 그러나 주변에는 배농사를 하는 농가가 없다보니 자신만의 농사법을 찾을 수 밖에 없었다는 것이다.

과수원에 호밀 등을 심는 초생재배가 한 예다. 김씨는 내한성이 비교적 강한 호밀을 과수원에 심어 겨울철 지온이 떨어지는 것을 막는다. 호밀이 봄철이면 1m 넘게 자라 과수생육에 지장을 줄 수 있기 때문에 겨울철에 빈 드럼통이나 긴

막대기를 이용해 호밀을 누워 뜨려 보온효과를 높이고 가을철엔 배어내어 퇴비로 쓴다. 이런 노력 덕분에 2001년의 강추위에도 배 꽃눈이 얼지 않았다는 것이다.

봉지 안 씌워 당도 높이고 생산비 절감에 도움

봉지를 씌우지 않고 생산하는 '누드배'도 빼놓을 수 없는 독특한 재배법이다. 생산비 낮추는 방법을 찾던 김씨는 7년 전부터 봉지씌우는 작업을 아예 않는다. 그는 "누드배가 선택이 떨어져 시장출하가 어려운 단점이 있지만 당도가 봉지를 씌운 배보다 월등히 높고 향과 저장성도 우수하다"고 설명한다. 또한 누드배가 일손뿐 아니라 봉지 구입비용이 들지 않아 배 한개에 70원, 배 성목 4,000평 기준으로 연간 500만원 정도 생산비 절감 효과를 거둘 수 있다는 것이다.

자연농법으로 고품질 배 생산

5년전 농약중독 증세로 고생한 적이 있는 그는 이를 계기로 친환경농업 배 재배로 눈을 돌렸다. '99년에 자연농업연구회에 가입, 병충해 방제기술을 터득함으로써 2001년에는 4,000평 과수원이 저농약인증을 받기도 했다. 2002년 12월 자연농업 과수인대회 때는 배 당도부문에서 15.2도를 기록, 금상을 받는 등 최고를 인정받기도 했다. 김씨의 배가 맛있다는 입소문이 나면서 단골만도 700여명에 이르는 등 없어서 못팔 정도로 판도가 안정되었다.

배로 만든 음식 개발, 현장서 고부가가치 창출

김씨는 농장에서 직접 판매하고 남은 배를 처분하기 위한 방법으로 배요리 전문음식점을 농원안에 운영하고 있다. 현재 김씨가 자료수집과 실험을 거치면서 개발한 배 요리만도 오징어 배무침·샐러드·장아찌·차와 술 등 10여 가지다. 단골이 늘면서 음식점도 차츰 유명세를 타고 있다. 이처럼 상품은 생과로 팔고 중품은 음식으로, 하품은 발효차 등으로 제조함으로써 생산현장에서 판매와 소비를 모두 해결하고 있다.

김씨는 "배 요리를 하나 둘씩 개발하면서 보람을 느낀다"며 "앞으로 고품질 배 생산 노력과 함께 배의 소비확대 및 부가 가치를 높이기 위한 배 음식 연구개발을 계속하겠다"고 말했다.





1956년생

주소 충북 진천군 백곡면 사송리 50 전화번호 043. 532. 5020

배나무로 키워온 부농의 꿈

경영체명 사송농원

주품목 배

영농경력 27년

경영규모 5,500평

순수익 4,000만원

마을 최초의 배농가

'71년 중학교를 졸업하고 상급학교 진학을 포기한 채 부모로부터 논 2,000평과 밭 1,000평을 물려받아 농사일을 시작한 김성중씨는 어려서부터 이웃의 농법을 보고 배우기 시작하였고, 농업이 천직임을 깨달아 열과 성을 다하여 농업에 매진하였다고 한다.

'82년에는 농업인후계자로 선정되어 자금을 지원받아 농지를 추가로 취득하면서 본격적인 영농을 시작하게 되었다. 또한 백곡면에서 최초로 배 나무를 심어서 과수로 영농의 꿈을 키우게 되었다.

'90년에는 영농회장직을 맡아 과수작목반을 구성하여 초대 작목반장직을 맡아 조합원의 농가소득에도 크게 기여하였다. 그 결과 현재 배나무 5,500여평에서 고소득을 올리고 있다.

우수농산물 생산을 위한 노력

김씨는 '90년부터 과수작목반을 구성하여 규모화하였으며 고품질생산에 역점을 두고 자가퇴비를 생산하여 지력을 증대시키는 노력을 꾸준히 해왔다. 그 결과, 배의 당도를 높일 수 있었으며 주기적인 전정작업과 과일선별기를 통한 철저한 선별작업을 통해서 규격출하를 하는 등의 체계적인 작업으로 고품질 배를 생산할 수 있었다.

고품질 저농약재배를 통하여 안전한 농산물을 생산, 낙과된 과일을 활용한 영양액을 시비함으로써 과일의 당도를 향상시킬 수 있었다. 이와 같이 안전하고 품질 좋은 농산물 생산에 선도적인 역할을 한 공로로 '99년 충청북도 농산물 품평대회에서 배 부문 은상을 수상하기도 하였다.



고부가가치 창출을 위한 노력

김씨는 이러한 고품질 농산물 생산을 위하여 농업기술센터의 자문 뿐만 아니라, 기술교육에도 꾸준히 참석함은 물론, 선진지 견학과 인터넷 검색, 전문서적 등을 통하여 영농기술 습득에 남다른 노력을 하는 열성파이기도 하다.

또한, 소비자가 다시 찾는 농산물 생산에 주력하여 주문 배송방식으로 출하하여 고부가가치를 실현하고 있다. 그리고 낙과 및 미숙과 등도 선별 작업과정을 거쳐 신토불이 건강음료로 제품화하는 등 보다 많은 수익창출과 조합 전체의 소득증가를 위해 끊임없이 노력하고 있기도 하다.

그는 “앞으로도 농사가 천직임에는 변함이 없을 것이며, 보다 많은 젊은이들이 희망을 가지고 농업에 종사하기를 바란다”는 당부의 말도 잊지 않았다.



1955년생

주소 충남 아산시 음봉면 신희리 214 전화 041. 581. 6225

영농법인 공동 노력으로 고품질화 추구

경영체명 아산배영농조합법인 **아산배영농조합법인 대표로 활동**

주품목 아산배

영농경력 20년

경영규모 과수원 1만평

순수익 1억 5,000만원

김연기씨는 음봉면 농민 15명으로 구성된 아산배영농조합법원에서 회장을 맡고 있다.

아산배영농조합법인은 공동출하와 공동브랜드, 농자재공동구매사업 등 공동의 노력을 통해 경쟁력을 키워가고 있다.

'78년 군 제대 후 가업을 이어받아 배 과수원을 경영하게 된 김씨는 지역에서 꾸준히 배농사를 지어 논농사 중심이던 아산 음봉지역을 배 과수원지대로 변모시켰고 지금은 배 전업농으로 지역 배 과수원 농가들의 리더로 활동하고 있다. '94년 영농조합법인을 구성한 김씨는 그해에 바로 국립농산물품질관리원으로부터 품질인증(품질인증 승인번호 13-04-43)을 받아 음봉배의 품질을 인정받았고, 이를 바탕으로 전국에 음봉배를 알리는 데 기여했다.

배의 모양과 선별 등 상품관리에 남다른 노력

김씨는 농사기술에 대해 남들과 비슷하면 서도 차이점을 가지고 있다.

우선 상품관리를 위해 다양한 실험을 시도 하면서 상품 선별에 정성을 들인다.

배 모양을 곱게 하기 위한 방법도 여러 가 지다. 모양이 예쁜 수종의 꽃가루를 채취해 보관하고, 이것을 활용해 인공수정한다. 보통 금춘추 꽃가루를 많이 받고 있지만 김씨는 신흥이나 장십량의 꽃가루를 사용한다.

특히 김씨는 배 모양이 예쁘게 나오는 것으 로 알려진 헛가지전지법(늘전지법)을 배우기 위해 성환의 이상은씨를 수차례 찾아가 기술 을 배우고 이를 활용하기 위해 Y자형 지주방 식으로 덕시설을 설치하고 있다.

뿐만 아니라 수확한 배를 선별하는 데도 남 다른 공을 들인다. 이를 위해 김씨는 서울 가 락동농수산물도매시장의 경매사를 불러 아산 배영농조합법인 회원들과 함께 자주 교육을 받고 있다.

친환경농산물 품질인증 추진

김씨는 '94년 받은 품질인증을 한 단계 업 그레드하기 위해 농업기술센터의 기술협조를 받아 친환경농산물 품질인증을 추진하고 있 다. 이를 위해 우선 회원들의 저농약농산물의 생산을 독려하면서 불가피한 경우에는 농약 살포를 줄이려고 노력하고 있다.

이를 위해서는 토양살리기가 최우선이라 며, 화학비료보다는 퇴비를 선호하고 있다. 겨울철 농한기에 배나무 1그루당 진계분 3포 (20kg)를 시비하며, 5월과 7월에 추비를 준 다. 특히 당도를 높이기 위해 키토산을 엽면

시비하거나 막걸리를 관주하기도 한다. 키토 산은 미네랄 성분이 많기 때문에 당도를 높이 는데 도움이 된다는 것.

최근에는 바닷물 활용법과 폐화석 분말에 도 관심을 가지고 있다.

김씨는 제초제는 전혀 사용하지 않는다. 제 초제를 사용하면 토양이 죽고 나무에도 병해 가 심해지기때문에 직접 풀을 깎고, 깎은 풀 은 그 자리에 그대로 깔아놓는다.

그렇게 하면 토양벌칭 효과가 있을 뿐만 아 니라 토양의 미생물이 활성화된다는 것이다.



그동안 배밭에 자운영, 호밀, 크로바, 파 등을 파종해 자연의 힘으로 제초효과를 내는 방법을 연구하고 있다. 1만평(임대 5,000평) 의 배 과수원을 경영하는 김씨는 이같은 노 력의 결과 연간 1억5,000만원의 조수입을 올 리고 있다. 요즈음 김씨는 영농조합 회원들 과 함께 새로운 판매망을 구축하기 위해 마 트, 물류센터, 백화점 등 대형매장들을 찾아 다니고 있다. 이를 위해 보다 부가가치가 높 은 고급마케팅을 전개해 나가겠다는 것이 김 씨의 포부다.



1952년생

주소 전북 무주군 무풍면 철목리 전화번호 063. 244. 4653

저농약 인증을 바탕으로 전량 판매한다

경영체명 사과작목반

주품목 사과

영농경력 30년

경영규모 8,000평

조수입 1억5,000만원

저농약 사과 재배로 재미 올렸습니다

“사과 저농약 재배로 2배 이상의 소득을 올릴 수 있고 재미도 있다.”

30여년동안 전북 무주군에서 농사를 짓고 있는 김영주씨의 말이다. 그는 부모로부터 400여 평 남짓의 인삼밭을 물려받은 보통 농민. 김씨는 사과를 10년전부터 재배하기 시작했는데 그 당시에는 무주군 농업기술센터에서도 사과재배 자체를 장려하지 않을 정도로 사과에 대해선 불모지였다.

김씨가 사과재배를 시작할 당시 무주지역은 과수재배를 하는 농가가 전혀 없었지만 김씨는 무주지역이 기온일교차가 심하고 공기·물이 맑아 사과 재배의 적지임을 확신했다고 한다.

제조제 대신에 손·괘이로 김매기

김씨는 사과 생육기에 농약살포 횟수를 최대한 줄이기 위해 석회유황합제를 살포해 해충 병원균을 조기에 방제하는 등 농약살포 자체를 배제하는 방법을 찾는 데 몰두하고 있다. 또한 토양 표토관리를 위해 초생 재배를 시행해 토양의 통기성과 건습을 유지하여 토양의 산성화를 사전에 방지하고 있다.

이렇듯 친환경농업을 지향해온 김씨는 많은 수고도 마다하지 않는다. 제초제 사용을 억제하고 농약 살포량을 줄이기 위해 한여름에 손·괭이로 잡초를 김매기하는 등 힘든 노동도 손수 해나가고 있다.

김씨 과수원에는 지렁이가 기어다닌다. 약 8,000여 평을 재배하고 있는데 최근에는 사람에게 좋다는 게르마늄을 사용해 기능성 사과를 생산하여 최고의 가격을 받고 있다. 게르마늄을 사과재배에 약으로 사용하여 갈변 현상을 억제할 수 있었기 때문이다.

이를 간략하게 소개하면 유기물 사용을 원칙으로 하여 토양개량제와 함께 4월 중순경부터 트랙터를 이용해 심층시비를 한다. 추비는 적과 후 미생물제재를 1차 지면에 관주하고 난 후 과수전용 복합비료를 뿌려주고, 9월 중순경 뿌리의 2차 생장을 돕기 위해 자연녹

즙·유산균·아미노산·유효미생물 등을 혼용해 엽면 시비한다.

농약살포, 병해충 발병시기에 맞게 살포해야

김씨는 대구사과연구소의 IPM을 모델로 농약사용 횟수를 관행 17회에서 연간 8회로 줄였고 9월은 꺾목 액비와 미량요소 등을 적절히 투입하고 있다.

IPM이란 개별농가에서 1년 동안 살포한 농약사용 시기와 발병했던 병해충을 데이터베이스화해 대구사과연구소에 제출하면 데이터를 분석해 역으로 농가에게 농약사용횟수와 농약 살포시기를 알려주는 프로그램이다.

사과농가는 대구사과연구소에서 알려준 처방에 따라 적기에 적량의 농약을 살포하게 된다.

앞으로 김씨는 철목마을 50호 농가가 농약·비료·제초제의 사용량을 50% 이상 줄이도록 할 계획이다. 또한 그는 현재 연간 병충해 8회 방제로 품질관리원으로부터 받은 저농약인증을 최대한 활용하며 서울지역 3개 백화점 이외에 서울 전역에 전량 납품하도록 계획 중이다.





1952년생

주소 충북 충주시 안림동 141-1 전화번호 043. 884. 0403 H,P 011. 482. 8483

충주사과 명성... 우량묘목이 토대

경영체명 한국푸른농원

주품목 사과

영농경력 20년

경영규모 1만3,000평

순수익 6,000만원

"3,000평 과수원을 가지고 있는 농업인이라면 300평 묘목장은 갖추어야 한다."

1만3,000평의 사과·복숭아·배 농사를 짓는 충북 충주시 김영진씨는 이같이 과수묘목 육성을 강조한다.

김씨는 20년이상 사과를 재배해 왔다. 올해에는 7,000평 사과과수원에서 생산한 사과 중 90%를 대만으로 수출해 6,000만원 가량을 벌었다.

"내수시장의 시세가 더 좋지만 수출을 통한 내수시장 안정화를 위해 대부분을 수출했다"는 김씨. "빨갭게 홍조를 띤 충주사과는 정말 맛 좋습니다. 어디에 내놓아도 손색이 없지요. 대만 바이어들은 이구동성으로 '충주사과 넘버 원'이라 극찬합니다. 이러한 명성을 유지하기 위해서는 우수묘목생산이 중요합니다. 뿌리가 튼튼해야 나무가 잘 자라듯 맛있는 사과를 생산하기 위해서는 우수한 묘목생산만큼 중요한 것은 없습니다."

복숭아 '충주미도' 품종등록 절차 중

김씨는 오래 전부터 우량 묘목만을 엄선하는 데 심혈을 기울여 우량 복숭아·사과 묘목 수백주를 보유하고 있다. 특히 저장성이 좋고 색택이 우수한 복숭아 품종을 육성해 '충주미도(美桃)'라 명명하고 품종 등록절차 중이다. 2004년이면 보급이 가능할 전망이다. 이 묘목들을 증식·보급시키기 위해 종묘생산업 등록도 마치고 동량면과 살미면에 증식 묘목장을 마련중이다.

김씨는 지난 '91년부터 4년간 충주시의회 의원으로 활동하면서 충주사과연구소 설립을 추진해 2000년 설립케 한 장본인이기도 하다.

김씨는 "충주에는 30년 이상 사과만을 재배해온 사과박사들이 많다"며 "이러



한 농업인이 연구기관과 함께 품종 육성에 직접 참여해 연구하면 기속도가 붙을 수 있을 것"이라 말했다. 이렇게 되면 현재는 외국품종이 주류를 이루고 있지만 머지않아 우리국산 품종의 전성기가 올 것이라고 전망한다.

도·농교류로 우리농산물 알리기 앞장

한편 김씨는 지난 9월초 실시한 농촌지도자 충청북도연합회의 도·농 농심살리기 사업에 참여해 도시 소비자 수십명을 초청, 사과수확과 포장 등 영농체험을 통한 우리농산물 알리기에도 노력했다. 김씨는 "도·농 농심살리기, 농·소·정 협력사업 등이야말로 수입농산물에 대응하여 소비자가 믿고 구입할 수 있는 우리농산물 소비확대를 위한 사업"이라며 앞으로도 도·농 교류를 통한 농촌활성화에 적극 노력해 나갈 계획이다.

果

김영훈

7



1956년생

주소 경북 청도군 청도읍 운산2리 772 전화번호 054. 371. 3688 H.P 011. 504. 3688

배운 대로 실천해서 최고의 복숭아를 생산한다

경영체명 한길농장

주품목 복숭아

영농경력 25년

경영규모 논 2,400평,

밭 6,000평, 한우 20두

순수익 5,000만원

복숭아에서 새로운 도전대상을 찾다

경북 청도군 청도읍 운산리 김영훈씨의 영농규모는 복숭아 6,000평, 벼농사 2,400평, 한우사육 20마리로 주소득원은 복숭아이다.

25년전 도시생활을 하던 중 부친의 갑작스런 운명 소식을 듣고 내려와 농업인의 길을 걸었다.

그러나 본격적으로 농사를 짓기 시작한 것은 '82년 농업 경영인으로 선정되고 나서부터.

김씨는 그때 지원받은 자금으로 임야 4,000평을 개간하여 복숭아를 심었다. 물려 받았던 사과 과수원도 복숭아로 과감하게 교체했다. 새로운 도전이었다.

고품질 생산에 필요한 네 가지 조건

복숭아 사업에 뛰어들 김씨는 복숭아 전문 독농가를 찾아

전국을 해맸다. 보고 배운 것은 빠짐없이 시험해 보고 자기 것으로 만들어 나갔다. 이것이 전국에서 손꼽히는 복숭아를 생산하는 밀거름이 됐다.

김씨의 복숭아 농사 특징은 크게 네 가지로 살펴볼 수 있다. 첫째가 땅에 대한 투자다. 김씨는 기본이 없으면 나무가 오래 살지 못할 뿐만 아니라 맛있는 복숭아가 생산되지 않는다는 믿음을 가지고 있다. 20마리의 소에서 나오는 부산물이다 미생물이 많이 함유된 팽이버섯 배지를 띄움 재료로 넣어 발효퇴비를 만든다. 이 영양분이 많은 퇴비는 전량 복숭아 밭에 넣어진다. 당연히 화학비료사용이 줄어 일반농가의 30%정도인 10a(300평)당 20~30kg정도만을 뿌린다.

둘째는 봉지 씌우기이다. 농촌의 일손부족 현상은 두말할 필요가 없기 때문에 봉지 씌우기는 예상외로 일이 아니다. 조생종을 제외하고는 봉지를 씌운다. 봉지를 씌우면 농약을 적게 사용해도 된다. 해충의 피해를 입지 않기 때문이다. 복숭아의 고유한 색택이 잘 나 품질이 좋아지는 것도 김씨가 봉지 씌우기를 고집하는 이유이다.

셋째는 과감한 가지치기이다. 김씨는 큰 과일을 생산하는 데 노력을 집중하고 있다. 이를 위해 겨울철에 실시하는 가지치기는 기본이고 수확이 끝난 다음에도 미리 가지치기를 한다. 여름철에도 햇볕과 바람이 잘 통하도록 가지치기를 한다. 한마디로 대과 생산을 위해 연중 가지치기를 하고 있는 것이다.

마지막으로 선별이다. 보통 농가들은 한 대의 선별기를 가지고 있지만 김씨는 전자 선별기와 일반 선별기를 보유하고 있다. 선별에 얼마나 관심을 가지는 지를 반증한다. 보통 6등급으로 선별하지만 아래 2등급은 아예 버린다. 이것이 일반 농가들에 비해 10~20% 수취가격을 높이는 방법이다.



한우사육에도 높은 관심

현재 김씨는 조생종 33%, 중생종 33%, 만생종 33%로 철저하게 출하기에 맞춰 복숭아를 재배하여 일손을 분산시키고 있고, 지속적인 품종갱신으로 소비자의 입맛에 맞춘 농사를 짓고 있다. 앞으로는 작목반 공동의 브랜드를 만들고 공동출하, 공동계산제도 도입할 계획이다. 차츰 한우사육 마릿수도 늘려 노후대책으로 삼을 생각이다.



1963년생

주소 충북 괴산군 청천면 고성리 295-11 전화번호 043. 537. 3960

사과나무 살리는 “새가지늘전정법”

경영체명 가이아농원

E-mail

Sakwakim@hanmail.net

주종목 사과, 복숭아

영농경력 8년

경영규모 과수원 9,000평

순수익 5,000만원

어려운 선택, ‘귀농’ 이후 8년

“사각사각 소리가 나잖아요. 잎이 두껍고, 잎색의 윤기가 다릅니다. 건강한 나무에선 좋은 과일이 나올 수밖에 없습니 다” 과원 5,000여 평 임차로 농사를 시작한 가이아농원 김응 성씨는 전정을 잘해둔 탓에 올해 9년째인 사과 농사가 늘 만 족스러웠다고 평가한다. 잘 나가는 인테리어회사의 과장직 을 내놓고 갑자기 시골로 내려가겠다고 남편과 거의 한달 동 안 투쟁 끝에 손을 들고 내려온 곳이 인가라곤 보이지 않는 외딴 과수원이었다고 말하는 아내 공유숙씨는 김씨와 함께 수확작업을 하느라 아름다운 땀방울을 흘리고 있다.

불의의 화재를 딛고 이젠 든든한 과원 경영

아버지의 도움을 받아가며 시작한 과수 농사는 그렇게 쉽 지만은 않았다. 귀농 3년째 가을에는 창고에 불까지 나서 온

갖 자재들로 가득한 창고 2동과 애써 구입한 SS분무기마저 태웠다. 그동안 노력해온 대가를 허탈하게 잃어야 했고, 그 해에는 우박마저 내려 애써 가꾼 과일농사도 망쳐버렸다.

그러나 이에 실망하지 않고 재기를 위해 땀방울을 흘린 결과 이제는 속리산 국립공원 내 화양계곡과 인접해 있는 곳에 사과농사에 알맞은 조건을 갖춘 5,000여 평의 과원을 개원하는 데 성공했다. “과수원을 개원하는 데 토지구입 비용뿐만 아니라 묘목 및 시설비, 운영비용 등 수확까지 만만치 않은 비용이 투자되는데도 묵묵히 도와준 아내의 사랑 덕분에 가능했다”고 김씨는 자랑을 아끼지 않았다.

‘새가지늘전정법’의 위력

과일 품질의 50%를 좌우한다는 전지작업에 있어 ‘새가지늘전정법’을 고집하는 김씨는 그동안 전정법에 대한 끊임없는 연구와 노력을 통해서 얻은 자신감에 차있다.

“일반적으로 사과나무 25년 수령이면 농가들은 나무를 베어내고 과원을 새로 개원합니다. 밀식장애와 나무의 노화현상으로 과일이 작고 착색과 맛이 떨어지기 때문이죠. 하지만 새가지늘전정법을 도입할 경우 생산비 절감은 물론 수확량 증대 효과가 크고 과일도 크기 때문에 효과적입니다.” 나무의 힘을 항상 안정적으로 유지하기 위해 영양생장과 생식생장을

분리시킨 새가지늘전정법은 완만한 삼각형 구도 속에서 경쟁가지를 제거함으로써 나무의 힘을 일정하게 유지시키고, 매년 발생하는 도장가지를 활용하여 젊은 결실지에 과일을 착과시킴으로써 좋은 과일을 생산하는 방법이다. 즉, 늘전정법은 수세조절이 아닌 나무 스스로 수세 안정을 하도록 도와주는 전정법이라는 것이다.

‘배움의 길’에서 ‘지도의 길’까지

“늘 배우고 연구하는 입장에서 품질 좋은 과일을 생산하기 위해 우선 나무를 살리는 데 역점을 뒀습니다. 또 나무가 건강하기 위해서는 우선 흙이 살아야 한다는 생각으로 농약이나 비료 살포를 자제하는 편입니다.”

바쁜 농사일에도 불구하고 현재 친환경과수연구소 총무일과 더불어 충북대 농과대학 대학원에 다니고 있는 김씨는 늘전정법에 대한 지속적인 연구와 보급을 통해 노화된 나무를 건강한 나무로 만들어, 농가들의 소득과 연계시키는 데 중추적인 역할을 하는 지도자가 되고 싶다는 소망을 털어놓았다.

“친환경농산물을 소비자들이 알아서 찾아주고 시장에서 믿고 인정해 줄 때 가장 보람을 느끼며 용기를 얻는다”는 김씨는 항상 그의 옆에서 농사일을 도우며 틈틈이 글을 써서 등단까지 한 아내의 내조에 감사하고 있다.





1960년생

주소 강원 양양군 양양읍 월리 43 전화번호 033. 671. 2264 H.P 016. 361. 2264

감칠맛 나는 낙산꿀배의 명성을 되찾다

경영체명 김익환 농장

홈페이지

www.naksanbe.pe.kr

E-mail naksan7@affis.net

주품목 배

영농경력 20년

순수익 2,500만원

과학영농을 위해 농촌에도 젊은이들이 있어야 한다며 직업농사꾼임을 자부하는 김익환씨는 왕실 진상품이었던 낙산배만을 고집하여 재배하고 있다. 그는 낙산배의 옛명성을 되찾고자 '97년에 낙산배연구모임회를 중심으로 낙산배영농조합법인을 설립하여 재배면적을 확대하는 한편 낙산배를 알리기 위해 각종 행사의 출품 및 판매에 주력하고 있다.

꿀맛배의 비결은 유기물 사용

김씨의 배밭이 있는 강원 양양읍 월리는 기후와 토질이 배 재배에 적합한 식양토로 되어 있다. 밤낮의 기온차가 크고 가을 수확기에는 온난하고 일조량이 많아 타지역에 비해 낙산배의 당도가 높게 나온다. 낙산배가 달고 아삭아삭한 씹히는 맛이 나는 비결은 바로 완숙한 유기질 비료를 사용하기 때문이라고 한다.



그는 땅심을 돋우기 위해 유박, 계분, 골분 등을 흙에 섞어 1주일간 퇴비 부숙제인 미생 물을 발효시킨 유기발효 비료를 사용하고 있다. 초생재배를 하여 토양유실을 막았고 산야초와 벗집을 퇴비장에서 완숙시킨 후 격년으로 10a당 2,000kg이상 시용하여 유기물 함량을 높였다. 또 착과량이 적을 경우에는 시비량을 기본 생육에 필요할 정도로 최소한 줄여 불필요한 비료의 손실을 막고 이듬해 꽃눈 형성이 잘 되도록 유도하고 있다.

또한 나무를 처음 식재할 때도 기초를 튼튼히 하기 위해 포크레인을 동원해서 구덩이를 깊게 파면서 석회와 퇴비를 충분히 넣고 있다.

우량품종 갱신과 신 기술 도입

김씨는 '92년도에 2,000본의 우량대목에 신품종을 접목하여 대대적인 품종 갱신과 신품종 보급에 앞장섰다. 또한 배나무의 높이를 낮추었으며 신규 조성시에는 Y자형 밀식재배를 하여 자동선별에 의한 규격과 소포장 출하 등 생력화가 가능하도록 하는 데 주력하였다. 특히 낙산배 품종을 기존의 장심량에서 화산, 원황, 감천배 등 신품종으로 개량하였으며 키토산, 목초액, 아미노산 등의 엽면 시비와 숯가루를 사용한 토양 다지기 등 선진 영농기법 도입으로, 표피가 얇고 윤기가 흐르며 당도가 더욱 높아진 최고 품질의 배를 생산하고 있다.

전자상거래를 통한 적극적인 마케팅 체제구축

김씨는 생산자는 선택, 육질, 중량, 당도, 산도 등의 측면에서 품질을 더욱 향상시키도록 노력하고 가격경쟁력을 높여야 한다고 말한다. 그는 최근 농장이름도 '월리과수원'에서 '김익환농장'으로 개칭하여 실명제를 도입하였으며 보통의 판로를 통해서 늘어난 생산량을 소화하기 어렵다는 판단에 따라 인터넷을 통한 고객 확보에 나서고 있다. 또한 부인의 뛰어난 컴퓨터 실력을 활용해 지난 '98년부터 농림수산정보센터 사이버모임인 아피스에 가입하여 자신이 직접 재배하는 낙산배의 성장과정과 상품성, 판로 개척 등에 얽힌 정보들을 실어 낙산배 홍보도 열심히 하고 있다.



1954년생

주소 경북 의성군 안평면 석탑2리 461 전화번호 054. 832. 4896 H.P 018. 506. 6199

문자사과와 친환경농법으로 부가가치 높여

경영체명 석산농원

주품목 사과

영농경력 28년

경영규모 1만2,000평

순수익 5,000만원 이상

일본 견학 후 문자사과 아이디어 얻어

'2002월드컵 사과', '합격사과' 등 독특한 문자사과로 상품의 부가가치를 높여온 경북 의성군 안평면 석탑리 김재인 씨. 그는 친환경 농법으로 고품질 사과를 생산하면서 참신한 아이디어가 돋보이는 문자사과도 개발해 부가가치를 높이고 있다.

김씨가 처음 문자사과를 시도한 것은 약 10년 전 일이다. 당시 친환경 농법으로 고품질 사과 생산에만 주력해온 그는 해외 농가 견학을 위해 일본을 방문하면서 문자사과에 대한 아이디어를 얻었다. "사과의 품질도 좋아야 하지만 그것만으로는 경쟁력이 떨어진다는 생각이 들었어요. 그래서 사과 표면에 문자를 넣어보면 좋겠다고 생각했지요."

그는 사과 표면에 '복', '축 성탄', '2002월드컵', '합격' 등의 글자를 넣어 소비자의 다양한 기호에 맞추기 시작했다. 문자가 표시된 사과는 소비자들에게 신선함을 주었고, 여기

저기서 주문이 밀려들기 시작했다. 덕분에 '86년 아시안 게임과' 88년 올림픽 등에서 문자사과로 쓸쓸한 농가 수익을 올리기도 했다. 지난해 월드컵 당시 출하한 '2002 월드컵', '합격' 등의 문자가 표시된 사과는 서울 지역 백화점에 출하해 상자당 최고 10만원까지 판매되기도 했다.

하지만 김씨의 문자사과는 결코 하루아침에 이루어진 것은 아니다. 문자사과는 사과가 익기 전에 글씨가 쓰여진 검은색 비닐을 붙였다가 수확기에 떼면 햇볕이 차단된 부위에 자연스럽게 문자가 나타나는 원리를 이용한 것인데, 처음 문자사과를 시도할 때는 비닐을 붙였던 자리가 마치 불에 덴 것처럼 햇볕에 지나치게 타거나, 냉해로 수정되지 않는 등 무수한 시행착오를 겪어야 했다.

친환경 천연영양제 사용해 명품사과로 인정

현재 7,000여 평의 사과를 재배하고 있는 김씨는 오래 전부터 제조제를 일절 사용하지 않았고, 농약도 일반 농가의 절반으로 줄이는 등 친환경 농업에 앞장서고 있다.

특히 김씨는 수년 전부터 초생 재배를 실시해오고 있다. 이는 토착미생물을 이용해 만든 발효영양제를 시비해 당도 높은 사과를 생산하는 농법이다. 김씨는 사과의 빛깔과 당도를 높이기 위해 녹즙, 한약재, 쌀겨, 나무껍질, 깻묵 등을 혼합해 60일 정도 발효시킨 다음 영양제를 첨가해 뿌리는 작업을 한 해도 거르지 않고 해왔다. 이같은 수고를 인정 받아 지난해는 국립농산물 품질관리원으로부터 품질인증을 획득했고, 의성군 주최 사과 품평회에서 신기술실천상을 수상하기도 했다.

포도사과·밀감사과도 개발 중

김씨는 초생 재배뿐 아니라 'M.26' 대목으로 키를 낮추어 좁은 면적에서 많은 사과나무를 가꾸는 밀식 재배도 일찍부터 시행해오고 있다. 그가 생산하는 사과는 15kg 상자당 평균 7만 5,000원 수준으로 일반 사과보다 2배 정도 높은 값에 백화점 등에서 팔리고 있다.

현재 의성군 사과연구회 운영위원으로 활동하고 있는 김씨는 포도성분과 밀감성분을 사과에 주입하는 포도사과, 밀감사과 등을 개발 중이다.





1958년생

주소 전북 장수군 장수읍 두산리 산 69-9 전화번호 063. 351. 7004

키낮은 사과 재배에 인생을 걸다

경영체명 거연협동농원

E-mail

honglowon@hanmail.net

주품목 사과

영농경력 20년

경영규모 2만5,000평

순수익 5,000만원

“사과는 나의 친구이자 인생입니다”

김재홍씨는 충남 금산에서 농고를 졸업한 이후 한시도 사과와 떨어져 산 적이 없다. 농고 원예과를 졸업하고 인근 과수원에 취업한 후 사과의 매력에 푹 빠져서 낮에는 과수원에서 살다시피 하고 밤에는 사과에 대한 전문서적을 탐독했다.

지난 '87년 우연히 장수군에 사과 전정실습 하러 왔다가 장수군의 기후조건에 마음을 빼앗겨, 아내와 갓난아이를 데리고 장수군 두산리 야산에 자리를 잡았다. 몇몇 동호농군과 함께였다.

장수군은 해발 400여미터로 일교차가 큰 지역이다. 그래서 과실의 당도가 높고 육질 및 색깔이 좋아 사과중의 사과로 손꼽힌다.

저기다 김씨의 품질향상에 대한 노력이 주효하여 수확철인 가을이 되면 곧바로 동이 나버린다.

김씨는 현재 1만평의 사과 과수원을 운영하고 있다.

지난해에는 인근 밭 1만5,000평을 임대해 사과 신품종을 저수고 밀식 방법으로 심었다. 1만평의 농장에서 연간 1억3,000만원의 조수입에 5,000여만원의 순수익을 올린다. 주변에서 이제 성공했으니 쉬엄쉬엄 하라고 해도 연간 1억원의 순수익이 돼야 성공했다고 할 수 있다며 의지를 불태운다.



저수고 밀식재배가 특징

그의 사과 재배 특징은 저수고 밀식 재배다. 주품목은 홍로인데, 잘 관리하면 내년 가을부터 수확할 수 있다고 한다. 그는 사계절 항상 바쁘다. 여러 모임에 참여하기 때문인데, 이렇게 하는 것도 최종적으로는 좋은 사과를 생산, 재값을 받고 납품하는 데 목적이 있는 것이다.

그는 농한기인 겨울에도 바쁘다. 전정에서부터 수확 시까지 관리를 철저히 해야 하기 때문이다. 처음에 밀식 재배에 거듭 실패하면서 실망하기도 했지만 계속 밀식 재배에 승부를 걸어 결국은 성공을 했다.

김씨는 “밀식재배는 당시 유행한 재배방식이 아니어서 주변에서 이상하게 바라보았으나 믿음을 갖고 계속 시도한 결과 성공한 것”이라며 “끝까지 한 우물만 판 것이 주효하지 않았나 하는 생각이 든다”고 겸연쩍어 한다.

재배기술과 품질관리 유통 등 개선

그는 이제 여유를 가질 수도 없는 형편에 있지만 다시 현재의 1만평 외에 1만5,000평의 과수원을 새로 조성하고 있다. 그는 이렇게 농장확장을 해나가면서 자신의 키넛은 밀식재배기술을 원하는 농가에 보급해나갈 생각이다.



1962년생

주소 대구광역시 달성군 가창면 단산리 960 전화번호 053. 768. 1002

최저 투자·최고 품질-기술개발이 경쟁력

주종목 복숭아

영농경력 20년

경영규모 5,000평

순수익 5~6,000만원

화려함보다는 내실을 다져야

“그 누구도 따라올 수 없는 재배기술로 승부한다”
20년 넘게 복숭아 과수원을 운영하고 있는 김정호씨의 신념이다. 대구농림고등학교 재학시절부터 아버님으로부터 독립해 복숭아 농사를 해온 김씨는 현재 5,000평의 과수원을 정작하고 있다. 다른 짓은 생각해 보지도 않았다. 세계 제일의 복숭아 전문가가 되겠다는 꿈이 있기 때문이다.

재배품종은 미백, 유명, 아보백도, 천중도, 대화조생, 장호원황도 등으로 다채롭다. 김씨의 복숭아 과원에서는 결코 화려함을 찾아볼 수 없다. 어떻게 보면 시대에 뒤떨어져 보이는 그의 과수원은 재배시설이라고 해봐야 방조망 정도, 그런데도 그가 생산하는 복숭아는 전국 최고 품질로 평가받는다.

전지는 기본적인 품질·수량 증대 기술

그가 개발한 복숭아 재배 기술은 수없이 많다. 복숭아에

대한 끊임없는 연구와 항상 도전하는 자세, 그리고 풍부한 경험을 바탕으로 자신만의 재배기술을 개발해내고 있기 때문이다. 사실 김씨는 밤을 지새워 가며 복숭아의 생리원리를 분석하는 날이 허다하다. 자신이 모르는 기술에 대한 교육이 있으면 아무리 먼 거리라도 반드시 참석해 기술을 습득, 자신만의 기술로 발전시켜야 직성이 풀리는 성격이다.



복숭아 재배기술 중에서 김씨가 가장 중요하게 강조하는 것은 매년 1월경에 하는 전지를 꼽는다. 전지는 복숭아의 과다 결실과 낙과를 방지

하는 게 관건. 그는 일반적인 유대재배는 과다 결실되고 상등품 비율이 떨어지는 문제점이 있어 자신만의 전지법을 연구해 냈다고 한다.

전지를 하기 전에 나무의 가지를 살펴보고 장가지, 중가지, 단가지의 비율을 1:2:7이 되도록 가지치기를 하는 게 기본이다. 이 방식으로 전지만 해도 상등품이 많아지고 낙과가 현저히 줄어든다는 설명이다.

품질 향상 기술과 최소투자로 이익 극대화

여기에서 품질향상을 위한 김씨만의 비방이 숨어 있는데 바로 바닷물을 살포하는 것. 바닷물을 20배액 정도로 희석해 적과가 끝난 시기부터 수확까지 4회 정도 살포하면 탄탄한 껍질과 당도 높은 복숭아로 키울 수 있다는 것이다. 또한 재배기간도 약 10일정도 길어져 출하를 조절할 수 있다는 장점도 있다.

과원 토양관리도 빼놓을 수 없다. 각종 풀과 우분, 쌀겨, 막걸리, 미생물(참나무 낙엽에서 채취) 등으로 순수 만든 유기퇴비를 사용해 항상 비옥한 토양을 유지하고 있다. 이 같은 비법을 가진 김씨는 유망품종의 경우 한 나무에서 상등품 복숭아를 15상자(10kg) 정도 수확해 일반 농가보다 3배 이상의 효율을 내고 있다.

이처럼 최소의 투자로 최대의 효과를 누리는 김씨의 순수익율은 놀라울 정도로 높다.

총 매출 대비 순이익율이 90%대를 육박하고 있는 것이다. 비용이라고 해야 농약 몇 번 지는데 들어가는 돈과 방조망 보수 등으로 투자를 최소화하고 있다. 김씨는 “무조건 좋은 시설에 투자한다고 고품질 복숭아를 생산하는 것은 아닙니다. 최소의 투자로 최대를 효과를 내는 기술이 가까이 있습니다.”라며 기본기술이 중요함을 강조하고 있다.



1950년생

주소 전북 남원시 보절면 신태리 277 전화번호 063. 634. 4480 H.P 019. 656. 1475

유기농법과 작목반 공동작업으로 고품질 과일 생산

경영체명 초원농장

주종목 배, 포도

영농경력 31년(과수 12년)

경영규모 4,000평

순수익 5,000만원

축산에 회의를 느끼고 과수로 전환

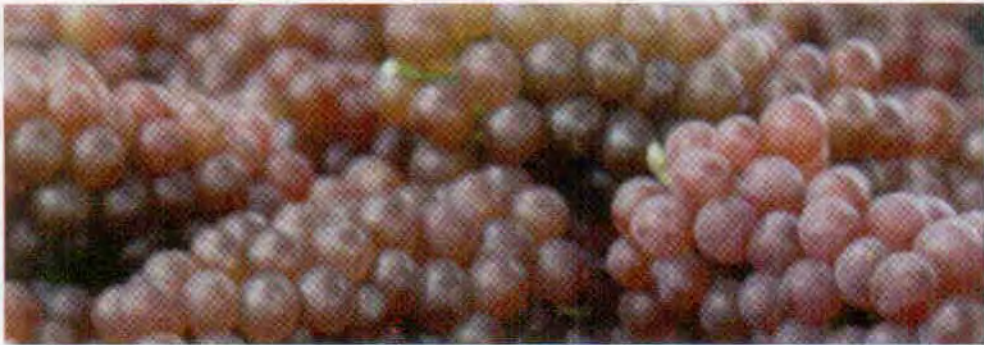
김종기씨는 '74년 군대를 제대한 후 농촌에 정착해야겠다는 마음으로 벼농사를 시작했다. 하지만 그다지 소득도 높지 않고, 전망 또한 불투명해 농촌생활을 접고 서울로 올라갔다. 직장생활을 1년 정도 하다가 '84년 해외노동자로 2년간 생활을 하고 귀국해서 해외에서 번 돈으로 한우 7마리를 구입하여 축산을 시작했다.

낙농의 꿈을 갖고 10년을 노력한 결과 젖소를 25마리까지 늘리기도 하였지만 역시 큰 소득이 되지 못하고, 축산에서 생산되는 폐수로 인한 환경오염 등으로 낙농업에 회의를 느꼈다. 여러 생각끝에 축사에서 나오는 퇴비를 활용해서 과수를 해보기로 하고 '91년부터 배나무 3,000평, 포도나무 1,000평을 식재하여 과수에 전념하였다. 본격적인 수확이 시작되면서 젖소를 처분하고 품질관리실, 저온저장고, 농기계 등 영농기반을 갖추어 현재 배는 저농약재배를 하고 있고

포도와 상추, 고추도 무농약인증을 받고 재배하고 있다.

공동작업으로 상품성 향상을

'95년 '유기농협회'에 가입하고 민간인증기관으로 승인된 '홍살림' 회원으로 남원지부 대표를 맡으면서 유기농법을 권장하며 퇴비의 효율성을 높여 흙(토양)을 살리기 위해 많은 노력을 하고 있다. 그리고 영농기술 보급과 상호정보교환을 위하여 수시로 작목반원들과 협의하여 농약사용, 가지치기, 적과작업, 선별포장 등 모든 작업을 공동으로 실시하면서 수시로 공판장, 물류센터를 방문하여 농산물 시세 전망과 저온저장고를 통한 출하시기조절, 선별방법 등을 지도받음으로써 높은 등급을 받을 수 있도록 하고 있다.



철저한 선별포장, 자체상표개발 및 규격품 출하로 높은 등급에 출하하여 상품성을 향상하는데 주력하고 있으며, 저온저장고를 활용하여 홍수출하를 억제하고 소비자와 직거래를 확보해서 중간마진을 줄이는 데도 노력하고 있다.

현재 배는 남원에 40%, 서울에 60%를 직거래를 하고 있으며 일부는 캐나다로 수출하고 있다. 또한 포도는 대부분 여천공판장으로 출하하고 일부는 직거래하고 있다. 상추는 전량을 한 화유통과 조은보람으로 유통하고 있다. 또한 과수교육을 출선 수범하여 수료하고 작목반원들에게 발효퇴비를 직접 조제하여 사용하도록 하는 등 신기술 보급에도 헌신적으로 노력하고 있다. 선진지 견학을 통해 습득한 기술을 '91년부터 운영하고 있는 남원농협 보절 과수 작목반원들과 공유해 나가는 데도 열심이다.

농가 스스로의 노력과 품질 차별화가 필요

김씨는 현재 과수분야가 생산과잉상태에 있는 만큼 앞으로 경쟁력을 유지하기 위해서는 품질, 포장, 출하 등에서 차별화를 해야 한다고 말한다. 특히 브랜드화도 중요하지만 품질 향상이 전제가 되어야만 한다는 점을 강조하고 있다.



1957년생

주소 경북 영천시 금호읍 신대리 601 전화번호 054. 334. 0984

소비자 취향에 맞는 품질로 개방을 이겨낸다

경영체명 흠사랑포도원

주품목 포도(하우스)

영농경력 20년

경영규모 6,200평

순수익 1억원

영천에서 비가림포도 재배법 첫 시도

김주영씨는 '81년 군대 제대 후 노지포도 600평으로 영농을 시작한 이래, 현재 가온 하우스포도 4,000평과 노지포도 2,000평을 경영하는 포도 전업농으로 성장했다. 초기 몇 해 동안은 복숭아와 포도 농사를 겸했지만 경쟁력을 높이기 위해 포도농사에 전념하고 있다.

김씨는 영천에 제일 먼저 비가림 포도재배법을 도입했을 만큼 신기술 도입 및 개발에 대한 의욕이 강하다.

당시만 해도 주위 사람들이 돈을 들여 괜히 쓸데없는 일을 한다며 수군거렸지만 비가림재배로 포도 당도를 높이고 열과를 방지하여, 도입 첫해부터 다른 사람보다 가격을 두 배 이상 높게 받아 화제를 모았다.

비가림포도 재배법으로 적잖은 돈을 만져본 김씨는 신기술 도입에 더욱 적극적으로 나서서 '96년 무가온 하우스포도 재배에 도전했다. 그러나 무가온 하우스포도는 내부환경



을 잘 관리하지 못한 탓에 실패의 쓴맛을 보아야 했다.

“달리 방법이 없어서 새로운 가온 하우스포도 작형을 개발하기 시작했습니다. 여름 무더위 이전에 출하하기 위해 2월 초순에 가온하니까 착색 불량이 웬만큼 해소되더군요.”

선진농가만큼 좋은 선생없다

농장에서 나타나는 문제를 해결하는 데는 선진농가로부터 받은 자문이 주효했다. 거봉포도 하우스재배로 널리 명성이 자자한 김진수 씨(경북 경산)로부터 기술 분야의 도움을 많이 받았다.

이와 함께 틈나는 대로 포도관련 전문서적을 통해 습득한 영농기술을 자신의 포장에 적용해보면서 남다른 비법을 터득하기 시작했다.

‘96년 포장에 포도뿌리혹병에 증상이 있다는 소식을 듣고 곧바로 영천시농업기술센터 및 대학연구소와 함께 ‘포도 접목묘 안전생산 기술 개발’을 공동으로 추진하였다.

2년 동안 공동 시험한 끝에 ‘98년 6월 무렵 대목에서 자란 신초에 전년도의 열매가지를 접목하는 기술을 개발했다. 대목 접목묘는 접목 부위 융합이 잘 되고 숙기가 빠르며 당도가 높을 뿐만 아니라 병해충에 강한 것이 장점이다.

품질 향상 다음에는 3색 포도 생산

“앞으로 품질 향상은 물론 흑색(거봉), 적색(시나노스마일), 녹황색(이탈리아로자리오비안코) 등의 3색 포도를 생산할 계획입니다. 다양한 포도 맛과 색상을 원하는 소비자 취향에 맞춰 소비를 촉진시킴으로써 외국 농산물로부터 국내 포도시장을 지키는 데 그 목적이 있습니다.”

지금은 가온과 무가온, 비가림 등 다양한 작형 개발로, 5월 중순부터 10월까지 끊임없이 포도를 출하하여 소비자와 유통업자들을 모두 만족시키는 새로운 마케팅 전략으로 신시장을 개척하고 있다.



1952년생

주소 경북 경산시 남산면 전지리 82 전화번호 053, 852, 5868

브랜드 청포도를 넘어 포도주 가공으로

주품목 청포도

영농경력 25년

경영규모 6,000평

순수익 1억5,000만원

노지포도에서 청포도까지

25년 전 집안에서 해오던 대로 포도 농사를 시작한 김진수 씨는 포도 중에서도 시설포도 쪽에 수익성이 월등히 높다는 것을 깨닫고 시설 재배로의 전환을 꾀하여 경산지역에서 제일 먼저 시설재배를 시작하였다. 그 후에는 다시 고소득을 올리는 데 유리한 청포도로 품종을 전환하여 더 많은 수익을 올리게 되었다.

현재 6년째 친환경 농법을 실시하고 있으며 기대 이상의 성과를 보고 있는 중이다. 농약을 치지 않아도 포도송이가 굵고 많아졌으며 포도의 당도도 높아지고 가지와 잎도 마르는 일없이 푸른 빛을 띠게 되었다.

친환경농법으로 재배된 청포도는 앞으로는 백화점 브랜드가 아니라 김씨의 고유 개인브랜드로 통일하고자 현재 브랜드 등록 신청을 해놓은 상태다.

전량이 대구의 동화백화점과 서울의 롯데백화점에 계약되



이 '가나 포도', '호산나 포도'라는 브랜드로 판매되고 있다.

연료비 절감은 이렇게...

김씨 농장의 연간 지출 내역 중 하우스 시설 연료비용은 전체 생산비용의 60%정도를 차지하고 있다.

김씨는 어떻게 하면 이 많은 연료비용을 줄일 수 있을까 고심한 끝에 주변의 안동, 영주 지역 등지의 하우스를 모두 돌아본 뒤, 3중 비닐을 둘러싸고 부직포와 비닐 커튼을 사용하는 등 보온시설에 투자를 많이 하여 연료비를 60%이상 줄여 나가고 있다.

포도주 가공으로의 발전을 꾀한다

프랑스나 유럽지역의 농가들이 농가마다 포도주 재배 시설을 갖추고 부수적으로 맛 좋은 포도주를 생산함으로써 포도생산 이상의 소득을 올리고 있는 것처럼 김씨는 유럽 등지에 견학을 가서 포도주 생산 공정과 그 방법 등을 배워 포도주 생산시설을 만들 계

획이다. 최근 한·칠레 자유무역 협정으로 인해서 포도농가의 피해가 우려되고 있는데, 김씨는 수입 포도에 밀리지 않기 위해서 더 질 좋은 포도를 생산하는 한편, 차별화 된 전략으로 포도주 가공 등 부가가치를 높일 수 있는 방향으로 경영을 발전시켜 나갈 계획이다.



1948년생

주소 경북 의성군 점곡면 운암리 348-1 전화번호 054. 833. 3367 H.P 011. 808. 3367

농사 25년 노하우로 유통 개선 앞장선다

경영체명 대흥농원

주품목 사과

영농경력 25년

경영규모 5,000평

순수익 3,000만원

특기사항 농업인의 날 포상

농약을 적게 쓰고 홍수 출하를 피한다

경북 의성군 점곡면의 김태만씨. 김씨는 5,000평 규모의 농장에서 사과를 재배, 한해 3,000만 원의 소득을 올리고 있다. 김씨가 생산하는 사과는 당도가 15 브릭스 이상의 '꿀맛 사과'로 유명하다. 특히 달면서도 신맛이 강해 사과 고유의 새콤달콤한 맛이 느껴져 상품성을 인정받고 있다.

덕분에 다른 사과에 비해 20kg 기준으로 5,000~6,000원을 더 받는다고 한다.

지난해의 경우에도 다른 지역의 사과보다 20kg기준 두 배 이상 높은 가격인 4만4,500원~5만원에 거래됐다.

상품성이 뛰어난 사과를 생산하기 위해 김씨는 퇴비를 많이 사용하고 가능하면 농약을 적게 치고 있다. 여기에 일교차가 심한 지역여건 또한 한몫을 해준다. 홍수 출하를 피하기 위해 수확한 사과를 저온 저장고에 보관해 두었다가 3~6월 경에 출하해 가격을 높이고 있기도 하다.

‘꿀맛 사과’로 유명, 다른 사과보다 가격 높아

그 동안 농사를 지어오면서 김씨 또한 어려운 일이 없었을 리 없다. 우박으로 인해 평소 생산량의 30% 정도로 수확량이 줄어 절망한 적도 있었다. 그럴 때마다 농사를 포기하고 싶은 마음도 들었지만 대구에서 생활하다 농사를 짓겠다고 고향으로 들어온 당시를 생각해 오기로 버텼다. 김씨는 지난 '97년, 외환 위기로 인해 대부분의 사람들이 경제적으로 어려움을 겪고 있을 때 다른 해보다 작황이 좋아 꽤 높은 소득을 올리는 기쁨을 누리기도 했다.

요즘 김씨의 최대 관심사는 유통분야. 의성 지역 사과 재배 농민들과 힘을 모아 농산물 판로를 넓히고 의성 사과의 명성을 전국적으로 알리고 싶다고 한다. 김씨의 이러한 생각은 현재 맡고 있는 조광농산영농조합법인의 성장에서 드러나고 있다.

조광농산영농조합법인은 지난 '96년 의성군 옥산면과 점곡면 등에 거주하는 농민 50명이 모여 설립한 것으로, '99년부터 회장을 맡고 있는 김씨는 이곳에서 자신의 주작목인 사과의 생산과 유통을 책임지고 있다. 김씨는 사과의 규격 출하를 위해 시설을 자동화하고, 유통 비용을 절감하는 등의 노력을 통해 지난해 70억원 이상의 매출을 올렸다. 덕분에 회원들 모두 3,000~5,000만원의 짝절한 이익을 남길 수 있었다. 이 또한 25년 농사 경험이 많은 도움이 됐다.

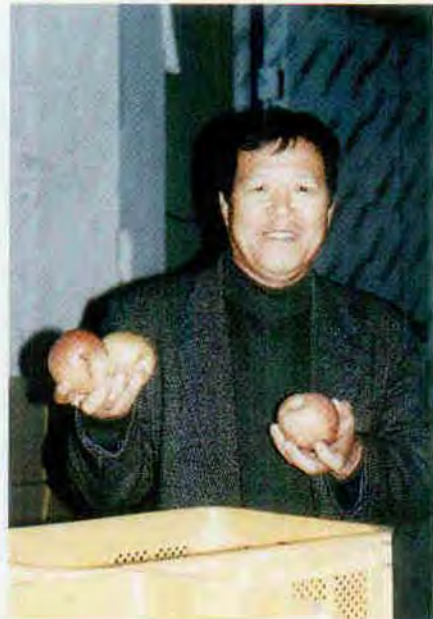
김씨는 이같은 성과를 인정받아 지난 2002년 농업인의 날 포상을 받기도 했다.

소비자 기호 맞춰 친환경 농법으로 나갈 계획

김씨는 영농법인을 통해 공동 출하하기 전에는 자신의 농장인 '대흥 농원'의 마크가 찍힌 상자에 출하했지만 현재는 영농조합법인의 공동 브랜드인 '옥산 농금'으로 출하하고 있다.

“최고의 사과를 소비자들이 걱정할 가격에 즐길 수 있도록 하고 싶습니다. 이 또한 유통 문제가 해결돼야 가능하겠지요. 또 아무리 좋은 사과라도 소비자들이 알아주지 않으면 소용이 없지 않습니까? 홍보에도 힘써 소비자들께서 사과하면 '옥산 농금'을 떠올리도록 노력할 것입니다.”

소비자들이 먼저 찾는 농산물을 생산하겠다는 김씨는 앞으로 친환경 농법을 더욱 확대해 나갈 계획이다.





1954년생

주소 경북 영천시 대창면 조곡리 732 전화번호 054. 335. 4279 HP 011. 9855. 4279

대규모 생산, 소포장으로 활로 개척

경영체명 조곡작목반

주품목 복숭아

영농경력 17년

경영규모 5,300평

순수익 3,200만원

한 가지 품목으로 특화시키자

김필수 씨는 17년째 복숭아 농사에 전념해오고 있다. 김씨는 원래 젓소를 키우던 축산농이었다. 그러다가 대창면이 복숭아 농사에 적지라는 확신을 갖게 되어 복숭아를 재배하기 시작했고 지금은 개인 생산량으로는 대창면에서 최고를 자랑한다. 현재 김씨는 한 가지 품목을 특화시켜 대량생산하자는 취지 아래 '조곡작목반'의 핵심 반원으로 활약하고 있다. 복숭아와 포도의 주산지인 영천 대창면에서도 최우수 조직으로 손꼽히는 조곡작목반 반원들은 재래식 품종을 재배하는 한편, 해마다 새로운 품종을 도입하며 최고의 품질을 가진 복숭아를 생산해 내기 위해 노력하고 있다.

포장재, 농약, 농기자재 공동 활용

30여 명의 반원들은 포장박스를 공동구매하고 농기자재

와 농약을 공동으로 활용함으로써 작업의 효율을 올리고 있다. 이들은 특히 포장에 각별한 신경을 써 도시 소비자들의 눈과 입을 사로잡고 있다. 원래 15kg 상자 단위로 유통되던 것을 최근 들어서는 5kg, 3kg 단위로 소포장으로 유통하고 있는데 소가족화된 소비패턴에 부응하여 소비자들로부터 좋은 반응을 얻고 있다.

김씨가 1년에 출하하는 물량은 15kg 포장 기준 2,000상자 정도, 현재 조곡작목반의 물량은 전량 대창농협을 통해 계통출하하고 있으며, 서울 유명 할인점, 농협 대규모 매장과의 직접 계약을 체결하여 중간 유통라인을 없애는 한편, 신선한 복숭아를 재값받고 공급할 수 있는 발판을 마련하고 있다.

대창농협은 복숭아 생산과 주문량을 조절하는 등 정해진 시간 내에 좋은 가격에 유통시키기 위해 전력을 다하고 있는데, 출하량이 몰리는 여름철에는 전담 부서 직원들이 4개월 정도의 야근을 해야 할 정도로 바쁘다.

신품종 갱신으로 고품질 복숭아 재배

이런 조직적이고 규모화된 생산을 가능하게 한 것은 다름 아닌 철저한 품질관리, 조곡작목

반 반원들은 영천군농업기술센터에서 1년에 한 번씩 복숭아 재배 관련 영농교육을 받고 있으며 해가 바뀔 때마다 각자 400평 정도에 신품종을 실험 재배하여 경쟁력을 높이기 위해 노력하고 있다.

현재 10여 가지의 품종을 재배하고 있는 김씨는 적과하는 시기에 일손이 가장 많이 달리는데 이런 일손 부족이 대규모 재배를 저해하는 걸림돌이라고 판단하고 있다.

수확기에도 수확보다는 상·하품을 선별하는데 더 많은 노동력이 필요하다는 점도 해결해야 할 과제로 보고 대응책을 연구중이다.

김씨는 앞으로 다양한 판매경로를 확보하기 위해 홈페이지를 오픈하고 다른 과수보다 저장성이 떨어지는 복숭아의 특성을 잘 살려 효율적인 직배시스템을 구축할 계획이다.

조곡작목반의 품질 좋은 복숭아를 도시민들이 편리하게, 신선한 상태에서, 싼 가격에, 원하는 만큼 구입할 수 있도록 한다는 구상이다. 일본의 선진 재배기술을 배우기 위해 견학까지 다녀왔다는 김씨는 고품질 복숭아를 생산하는 것은 물론 대창농협과 연계하여 새로운 유통활로를 개척하는 데에도 노력을 아끼지 않을 것이라고 다짐한다.





1955년생

주소 충남 논산시 광석면 사월 1리 전화번호 041. 732. 9539

소비자가 믿을 수 있는 상품을 생산한다

경영체명 그린농원

홈페이지

www.ipmfarm.com

E-mail

maab0902@hanmail.net

주품목 사과, 딸기

영농경력 27년

경영규모 5,200평

특기사항

농림정보경연대회 최우수상

천적관계를 활용, 저농약 농산물 생산

김하권씨는 오랫동안 사과를 재배하면서 농약의 사용을 줄이기 위해 전국 각지의 연구소를 돌아다니면서 여러 가지 방법을 연구하던 중 '98년 대구 사과연구소에서 무당벌레를 이용해 진딧물을 없애는 것을 본 후 자연생태계의 먹이사슬에 관심을 가지게 되었고, 천적 관계를 고려해 볼 때 작물에 이로온 곤충을 잘 활용해야 한다는 결론을 내렸다.

현재는 딸기와 사과를 모두 재배하고 있는데 가을까지는 사과에, 겨울에는 딸기에 주력하고 있다. 딸기를 재배할 때는 농약을 처리하지 않고 천적을 이용해 해충을 방제하고 있으며, 품질 향상을 위해 키토산을 주기적으로 뿌려 주고 있다.

농약을 적게, 현명하게 사용한다

김씨는 대구 사과연구소의 자문을 얻어 해충이 발생하는

시기를 예측하고, 그에 맞는 시기에 성페로몬 트랩을 이용하는 농법을 쓰고 있다. 이는 해충의 교미 시기에 교란을 일으켜 산란율을 떨어뜨리고 결과적으로 해충의 수를 줄이는 방법이다. 이로 인해 심식층류 농약의 살포횟수를 9회에서 2회로 줄이고 생산비를 절감할 수 있었다. 그리고 사과나무 아래 풀을 키워 해충의 천적이 서식할 수 있는 공간을 제공하여 옹애 피해를 줄이고, 풀이 죽은 후에는 퇴비로 이용되는 초생재배를 실시하고 있다.

감수지를 이용해 농약을 살포한 뒤 농약이 제대로 부착되었는지를 직접 눈으로 확인할 수 있었기 때문에 농약의과다사용을 방지할 수 있었다. 그리고 농약의 부착율을 향상시키고 광환경개선을 위해 필요없는 가지를 제거하거나 유인하는 방법도 쓰고 있다.



딸기 재배 시에는 경도를 증진시키고, 과색이 잘 나타나게 하고, 오랫동안 저장할 수 있게 하는 키토산을 주기적으로 뿌려줌으로써 병충해의 접근을 최대한으로 막았다.

또한 한방 영양제와 막걸리 효모, 콩삶은 물, 토착미생물을 특수한 방법으로 발효시켜 작물과 토양에 주고 있고, 천적을 이용하여 병충해를 없애기 위해 비닐하우스 안에 보리를 함께 심어 점박이 옹애 등 해충을 방제하고 있다.

안전한 농산물과 현명한 소비자를 위해

김씨는 사과는 'IPM목초액', 딸기는 '키토산'이라는 브랜드로 전량 농협공판에 출하하고 있고, 소비자에게 안전한 농산물을 제공하기 위해 무농약 재배와 몸에 좋은 고품질 작물 생산을 위해 노력하고 있으며, 기술 전파에도 기여하여 지역 농업발전에 이바지하고 있다.

그린농원 홈페이지에는 브랜드 선전을 위해 재배과정을 상세히 설명해 놓고 있으며, 홈페이지를 통해 판매도 하고 있다.

아직은 소비자들의 인식이 부족하여 만족할 만한 소득을 올리지 못하는 못하고 있지만 "소비자들이 믿고 살 수 있는 안전한 농산물을 만드는 게 소망"이라는 꿈을 가지고, 앞으로도 농약을 적게 사용하면서 품질을 높이는 생산방식을 연구해 나갈 계획이다.



1961년생

주소 경북 군위군 부계면 신화2리 240 전화번호 054, 382, 1643

맨손으로 성공 일군 오뚜기 농부

경영체명 크로바농장

홈페이지

www.cloverfarm.com

E-mail

clover@cloverfarm.com

주품목 사과 · 배

영농경력 30년

경영규모 7,600평

순수익 3,000만원

희망 속에 붙어닥친 시련들

경북 군위군 부계면 크로바농장을 경영하는 김학준씨는 갖은 시련을 겪으면서도 오뚜기처럼 일어서 성공을 일군 인물이다. 어려운 가정 형편 탓에 일찍 농업에 뛰어들어 그는 4-H활동을 통한 과제연구 발표, 각종 경진대회 참석, 농업기술 전문교육 이수 등으로 배움에 대한 목마름을 달래나갔다. 그는 “배우고 연구하는 농업경영을 통해 농사를 지으면서도 잘 살 수 있다는 각오와 희망을 갖고 오늘날까지 매진해 왔다.”고 말한다.

소값 파동을 이겨내고 앞으로

하지만 그가 걸어온 길은 결코 순탄치 않았다. 처음 시작한 한우사업이 소값파동으로 큰 실패를 겪은 것이다. 마지막으로 그는 남은 자금을 모두 들여 송아지 10마리를 15만 원



씩에 사서 비육을 시작했고 6개월 먹여 축협에 수매하여 40만원을 받을 수 있었다. 김씨는 이런 식으로 조금씩 벌어들인 돈을 모아 조금씩 농지를 구입해 '85년부터 사과 과수원을 일궈다. 현재 김씨의 영농 규모는 사과 5,000평, 배 2,000평, 포도 600평에 달한다. 사과농사를 시작한 김씨는 기존 영농방식에 회의론을 갖기 시작하면서 개선 방안을 찾기 시작했다. 그는 건강에 대한 관심이 커지고 있는 소비자들의 기호 변화를 읽고 10년 전부터 농약 줄이기에 들어갔다. 연간 18회 가량 치던 농약을 지금은 12회로 줄였다. 제초제를 치지 않고 일일이

예초기로 풀을 베고 농약을 줄였지만 사과 때깔이 곱지 않다는 이유로 공판장에서 제값을 못 받는 일이 많아지자 직거래로 눈을 돌렸다.

가공시설로 소득 향상에 힘써

'98년 경북대학교 농업개발대학원 과수전공 과정을 이수하는 동안 원가 절감 및 경쟁력 있는 농산물을 생산하기 위한 방법을 연구했다.

이때 담당교수와 함께 연구한 '사과 녹즙을 이용한 농약대체방법'은 지역 과수농가로부터 뜨거운 관심을 모았다. 사과녹즙을 엽면살포해 영양을 공급하면 길반병을 막고 연간 농약 살포 횟수도 5~8회 가량 줄이며 당도 또한 높게 나온다는 것이다.

김씨는 '98년부터 영농회장직을 맡으면서 마을 청년 3명과 함께 전통 배주가 공공장을 운영하기 시작했다. 이를 통해 마을 주민들이 재배한 콩으로 배주를 만들어 도시 소비자들에게 공급하고 된장, 간장도 만들어 판매하여 농외소득 증대에 크게 기여하고 있다. 김씨는 또 과일엑기스 가공시설을 설치하여 품질이 떨어지는 과일은 즙을 만들어 판매하고 있는데, 과일즙 판매액이 생과일 판매액을 웃돌 만큼 소비자들의 사랑을 받고 있다.



1954년생

주소 경북 영주시 단산면 단곡1리 382 전화번호 054. 633. 5309

친환경 농법을 바탕으로 전문화된 홍보·마케팅을 지향

경영체명 한마음농원

주품목 포도

영농경력 25년

경영규모 1만5,000평

순수익 1억5,000만원

포도를 중심으로 한 복합경영을 일구다

김해수씨는 인삼과 쌀 농사로 농업을 시작하였다.

인삼으로 유명한 풍기에서 인삼 재배에 대한 여러 가지 조언을 구하고 직접 실험도 해보며 실패를 거듭하던 중 재배 방법을 터득했고, 쌀 농사 역시 수년간의 노력으로 질 좋은 쌀을 생산할 수 있었다.

사과 농사는 중간에 시작하게 되었는데 해가 지날수록 나무가 노목화되어 사과 생산에 차질이 빚어지게 되었다. 그 당시 포도 농사가 수익성에서 우위에 있었기 때문에 점차 사과 농사를 줄이고 포도 농사로 전환하게 되었다.

포도 농사로 전환을 하면서 수익성이 나아져서 소득이 증대되고 또한 투자도 늘릴 수 있게 되어 현재는 쌀 9,000평, 인삼 2,400평을 지으면서 포도는 3,900평을 짓고 있다. 여러 가지를 복합적으로 하게 되면서 좀더 안정적으로 농사를 지을 수 있게 되었고 복합적으로 생기는 효과 또한 많아졌다.

시간이 흐르면서 빛을 발하는 친환경농법

포도는 친환경농법을 써서 화학비료를 전혀 사용하지 않고 있다. 현재 포도밭에는 간이 비가림을 해서 폭우로 인해 빗어지는 수확량 감소를 방지하고 있고, 호미를 갈아서 밭에 뿌리는 등 자연 친화적인 농법을 다양하게 시도하고 있다.

농약을 치지 않기 때문에 병충해 등 어려움은 많지만 해가 지나고 땅이 좋아지면서 병충해 또한 점차적으로 감소하고 있으며 생산량이 늘고 포도의 상품성이 증가되고 있다. 이로 인해 가격 면에서도 다른 농가보다는 높게 받을 수 있게 되었다. 연간 소득은 3가지 작물을 합쳐 1억 5,000만원 가량에 이른다.

앞으로의 농촌을 짊어질 인재양성

김씨는 현재 주변 마을 3개 면에서 100여 농가와 함께 포도 농사를 짓고 있는데 전국에 이름을 떨칠 수 있는 브랜드를 만들기 위해 부단한 노력을 하고 있다. 한 칠레간 자유무역협정으로 인해 포도 농가에 타격이 클 거라 예상되지만 전 국민이 안심하고 먹을 수 있는 친환경 포도로



부가가치를 높임으로써 극복해 나가겠다는 각오다.

강사를 초빙하여 자체 포도교육도 연중 계속해서 실시하고 있으며 인재 육성에도 힘쓰고 있다. 또한 포도 품종 개량을 위한 연구 시설과 병충해 관련 전문 연구 시설 등에도 투자할 계획이다. 하지만 아직까지 수입 포도에 비해 가격 경쟁력에서 떨어지며 환경농산물에 대한 소비자의 인식 부족으로 재값을 못 받고 있는 실정이다. 현재까지는 농사짓는 데만 전념하느라 경영과 마케팅 면에는 부족함이 많기 때문에 친환경 농산물 홍보에도 신경을 쓸 예정이고 마케팅 또한 전문화할 수 있도록 노력할 계획이다.



1942년생

주소 경기 화성군 정안면 제기리 산11 전화번호 031. 352. 1529

집념의 35년, 이화배 명성 꽃피워

경영체명 삼육농원(이화배)

주종목 배

영농경력 35년

경영규모 1만2,000평

순수익 1억3,000만원

자타가 공인하는 '배박사'

경기도 지역특산 브랜드인 이화배는 맛과 품질에서 이미 일반 소비자들에게 널리 알려져 있다. '이화배'라는 브랜드 명을 처음 창안하고 '이화회'란 작목반을 구성, 지금의 이화영농조합법인으로 성장시킨 장본인이 바로 삼육농원 대표 김헌웅씨. '99년 과수농가 최초로 신지식농업인에 선정되기도 한 김씨는 '배 박사'로 통한다.

김씨는 지난 '81년 이화회를 조직, 주변농가와 생산기술을 공유하는 한편 각 농가들이 생산한 농산물의 공동출하사업을 전개, 농가소득안정에 기여하였을 뿐 아니라 국내 최초로 과일선별 자동화 기기를 도입해 인건비 절감과 배의 품질을 한 차원 높이는 데 기여했다.

2개 시·도, 7개 시·군 36명의 회원으로 구성된 이화영농법인은 연간 30억원의 매출을 올리며 지금은 중견유통법인으로 성장했다.



이화영농조합법인이 이처럼 성장하기까지는 김씨의 헌신적인 노력이 있었기 때문이라고 현 이상선 이화영농법인대표는 말한다.

완전자동화 유통시스템 구축

현재 1,500평 규모의 이화영농법인 유통센터는 자동화 시스템을 갖춘 당도선별기와 200평 규모의 저온창고, 180평의 집하장, 280평의 선별장을 갖추고 있다.

연중 출하시스템을 갖춘 이화유통센터에서는 하루에 600 상자(15kg들이)를 포장출하하고 있다. 명절 성수기에는 하루에 1,000 상자 이상 출하 공급하고 있는데 물량이 모자라 주문량에 맞춰 다 공급할 수 없을 정도로 이화배는 전국적으로 명성이 나 있다.

12년 동안 이화영농법인 대표를 맡아오다 최근에는 고문으로 이화영농조합을 이끌고 있는 김씨는 지금도 4ha 규모의 배 재배를 통해 연간 2억5,000만원의 조수입을 올리고 있다.

이화회는 현재 36명의 회원이 매년 66ha에서 배를 생산, 공동출하하고 있으며, 매년 11월 15일에 '배 품평회'를 개최하여 배 재배 농가의 품질에 대한 인식을 새롭게 하는 한편 농가상호간의 정보교환을 통해 이화배의 우수성을 홍보하고 있다.

선진영농기술 벤치마킹

신기술 개발보급을 위해 항상 노력해온 삼육농원 대표 김현용 씨는 일본 등 농업선진국을 여러 차례 방문했다. 이때마다 인정작업(인공수정)기술 등 선진기술을 습득, 작목반 회원과 국내과수농가에 보급했으며 이화배가 전국 최고의 상품으로 인정받는 계기를 제공했다.

그뿐 아니라 김씨는 배 출하 및 유통을 편리하게 하기 위해 최초로 종이상자 포장재를 착안, 배 유통에서 획기적인 역할을 하기도 했다.

김씨는 "올 한해가 과수산업의 고비가 될 것"이라는 어두운 전망을 내놓기도 했지만 "값싸고 품질 좋은 과일생산을 통해 내수확보와 수출증대를 꾀하고 새로운 수요를 창출하는 길밖에 없다"고 말한다.

어려운 국내의 여건에서도 이화회는 지난해 프랑스, 스페인, 대만 등지에 수출 길을 열어 70톤을 수출하기도 했다.

김씨는 "과수농가들도 시대의 변화에 대응, 국제경쟁력을 키우기 위해 연구 노력 한다면 국내과수산업도 어둠지만은 없다"고 강조한다.



1955년생

주소 충북 음성군 평곡리 전화번호 043. 872. 9203 H.P 011. 9846. 5800

키낮은 밀식사과재배로 고소득 창출

경영체명 보람농원

주품목 사과

영농경력 32년

경영규모 4,000평

순수익 7,000만원

전국에서 최초 세형 방추형 시도

류모열씨는 지난 '81년부터 '88년까지 경기도 이천에서 서울농장 2만3,000평의 사과원을 관리하는 관리인으로 생활해오다 농장주의 권유로 4회의 일본선진지 견학을 가서 일본의 키낮은 밀식사과재배를 배워 '88년 음성 비산리 과수원을 운영해 오고 있다.

13년을 관리하면서 특색있는 과원조성과 전정기술을 바탕으로 밀식장애가 일어나지 않는 과원을 현재까지 성공적으로 유지해 오고 있는데, 재식 5~6년차부터 사과재배농가들에게 알려지기 시작했고 세형 방추형의 사과나무가 한국에 정착된 모습을 보려는 농민들의 방문이 늘어 현재 연중 3,000명의 방문객이 찾는 선진견학코스가 되고 있다.

현재 평곡사과작목반에 속해 있는 류모열씨는 지난 '92년부터 평곡리 이장을 맡아 일해오고 있으며 충북원에조합 감사로도 재직중이다.



'95년 이후 매년 50톤의 사과를 생산하고 있으며 지난해에는 4,000평에서 78톤을 생산해 연간 7,000만원의 고소득을 창출하고 있다.

4m 높이 유지, 투광량 조절로 생산량 높아

13년째 사과재배를 해오고 있는 비산리 과수원의 경우 단보당 수확량을 5톤으로 적년결실 없이 생산해 오고 있으며, 수형측면에서 세형방추형으로 구성함으로써 나무높이를 4m로 유지하며 투광량을 조절하여 타농가에 비해 박스당 출하가격을 높이 받고 있다.

또한 재식밀도가 높아 단보당 수확량이 높고 생산투자비가 적게 들며 과원조성시 충분한 유기물 투입과 토양개량에 힘쓰고 사후관리시에는 유기물 사용량을 줄여 생산비를 절감하고 있다.

연간 과수원, 대학교 실습장으로 개방

류모열씨는 충주건국대학교 원예학과, 경희대학교 원예학과 등 대학교의 실험실습장으로 과수원을 개방하고 있으며, 자신의 영농만으로 안주하지 않고 자신의 재배사례를 타농민에게 전하기 위해 각종 지도기관 및 농협 안성교육원, 음성·충주농업기술센터 등에서 강사로도 활동하고 있다. 또한 단보당 수확량(6~7톤)과 생산비 절감을 실현할 수 있는 방법을 농민들에게 보급하기 위해 충북사과원협 및 학계와 산학협동체제도 갖추고 있다.



1958년생

주소 전남 곡성군 검면 운교리 270 전화번호 061. 362. 1373 H.P 011. 627. 1373

당도 높은 사과 만드는 '곡성 장인'

경영체명 형진농원

배보다 달콤한 사과

E-mail

moon-je-sung@hanmail.net

추종목 사과

영농경력 15년

경영규모 8,000평

조수입 9,000만원

전남 곡성군 검면에 위치한 형진농원은 배보다 달콤한 사과로 유명한 과수원이다. 형진농원에서 생산되는 사과의 당도는 15~17Brix로 일반 시중에서 판매되는 배보다도 달다. 곡성의 지역적 특성도 당도 높은 사과를 만드는 데 한몫을 하지만 형진농원 문제성 대표의 남다른 노력이 숨어있기 때문. 형진농원은 땅심 키우기를 기본으로 화학처리된 제초제를 사용하지 않고 유기질 비료만을 사용하는데, 8,000평 규모의 과원에 연간 20kg짜리 유기질비료 3,000포를 준다.

문대표는 "사과농사는 땅을 어떻게 관리하고 투자하느냐에 따라 품질 차이가 난다"며 "비료도 일반적으로 사용되는 질소질비료보다 가격은 비싸지만 친환경적인 유기질비료를 사용하고 지속적으로 토양관리를 위한 투자를 하고 있다"고 말했다.

형진농원은 아오리, 홍로, 추염, 천추, 아가파 등의 품종을

총 2,500주 보유하고 있으며 연간 15kg 상자 기준 6,000박스의 사과를 생산한다.

연 9,000만원 순수익

당초 문대표는 부친으로부터 이어받은 땅에 정부 용자를 받아 젓소를 키우려고 초지를 조성했으나 다음해 젓소파동이 나면서 젓소 사육을 포기하고 사과나무 400주 가량을 심어 과수원을 시작했다. 사과농사를 시작한 지난 '88년만해도 사과는 경상도 지역의 특산물로 알려져 곡성지역 주변에 사과재배를 하는 농가는 손에 꼽을 정도였다.

그는 400주의 사과를 성목으로 가꾸면서 노하우를 익혔고, 수익이 나는 대로 매년 조금씩 규모를 늘려갔다. 최근 사과가격이 오르면서 지난해 총 조수입은 1억4,000만원을 기록했고, 이중 순수익은 9,000만원에 달한다.

그러나 과실 재배가 언제나 성공적이었던 것만은 아니었다. 아무리 관리를 해도 병충해를 입는 일이 비일비재했고 태풍피해, 물량과잉에 따른 가격하락 등으로 어려움도 많았다.

문대표는 "3년전만 해도 가격이 떨어져 경비에도 못 미치는 일도 있었고, 가격이 떨어지면서 주변에 과원을 포기한 농가들도 상당수 있었다"며 "그러나 10년 이상 만들어온 과수원을 한두 해 가격이 떨어진다고 포기할 수는 없었다"고 말했다.



대만 소비자 입맛잡기 봉지사과 재배계획

문대표는 전체 판매물량의 절반은 직거래로 판매하고 나머지는 시장으로 출하하고 있다. 사과의 때깔은 다른 지역산에 비해 떨어지지만 맛이 뛰어나 한번 사과 맛을 본 소비자들은 형진농원을 다시 찾는다.

시장 출하는 광주 중앙청과로만 10년간을 꾸준히 출하하는데, 품질에 대한 신뢰가 높아 높은 가격을 받고 있다. 이와 함께 지난해는 대만시장이 열리면서 사과 1,000박스를 수출했다. 형진농원은 작은사과를 선호하는 대만시장의 특성에 맞춰 작은것을 별도로 관리하고 있으며, 봉지 씌운 사과가 가격이 높게 형성되는 것을 고려해 노동력이 들더라도 봉지사과 출하를 계획하고 있다.

문대표는 "최근 농촌의 노동력이 부족해 규모를 늘리는 것은 현실적으로 어려운 일"이라며 "형진농원에서 출하되는 사과가 국내 소비자의 입맛뿐만 아니라 대만 시장 소비자들의 입맛을 잡을 수 있도록 더욱 노력하겠다"고 다짐한다.



1944년생

주소 제주 서귀포시 강정동 171-1 전화번호 064. 739. 7443

오랜 감귤농사 끝에 한라봉을 도입

경영체명 전원농원

주품목 한라봉

영농경력 45년

경영규모 3,500평

순수익 2억원

특기사항

산업포장, 신지식농업인

자타가 공인하는 '한라봉' 전문 농업인

문태전씨는 감귤 주산지인 서귀포에서 태어나 초등학교를 졸업하면서부터 영농을 시작하였다. 남다른 창의력과 노력, 그리고 과감하고 시기 적절한 선택으로 고품질 감귤을 생산해 왔고, 신품종 도입과 신기술에 관한 연구로 고품질의 안전한 감귤(한라봉) 생산 및 보급에도 기여하였다.

올해로 농사경력 45년이 되는 그는 한라봉을 재배하기 전에 노지감귤, 하우스감귤, 바나나 등을 재배했으나, 경쟁력 있는 감귤품종 육성을 위하여 감귤 선진국인 일본으로부터 한라봉을 도입하였다.

한라봉을 처음 본 순간 맛과 향이 정말 소비자가 원하는 상품이라는 판단이 들어 주위의 만류에도 불구하고 재배를 시작하였다.

처음 재배를 시작했을 때는 어려운 문제가 닥쳐도 해답을 주는 이가 없어 많은 어려움을 겪었다.

그러나 일본의 감귤전문자를 비롯한 각종 감귤 전문서적을 정기 구독하면서 선진 영농기술을 하나씩 익혀 나갔다. 기술에 어느정도 자신이 생기고부터는 경험으로 터득한 선진재배기술을 타농가에 전수하고 농장을 견학장소로 제공하여 도내 전 지역의 감귤 농가와 단체가 연중 방문하며 그의 선진기술을 배우고 있다.

‘한라봉’ 파워 브랜드의 정립

문씨는 ‘한라봉’이라는 상표를 최초로 도입하여 브랜드화 한 후 개인상표 등록과 포장실명제를 통해 철저한 품질 관리로 소비자의 신뢰를 얻어나갔다. 그리고 저농약을 써서 환경보전형 농업에 주력하고 있음은 물론이다. 문씨는 또한 “소비자를 심사위원이라 생각하고 언제 어디서 사 먹어도 맛이 똑같은 상품을 생산해 내는 게 가장 중요하다”고 말한다. 현재 문씨가 생산하는 한라봉은 소비자의 전화주문을 통한 직거래로 판매되는 한편 서울 강남의 현대백화점으로도 출하 되고 있다. 올해부터는 농어민 후계자인 문씨 아들이 직접 홈페이지를 개설해 고객을 관리하면서 인터넷으로 판매하는 방안도 계획중이라고 한다.

“장인정신으로 재배합니다.”

문씨는 “농사라는 생각 않고 장인정신을 갖고 재배하고 있습니다. 돈을 번다는 목적보다도 하나의 작품에 생을 보내듯이 훗날 필요로 하는 사람들에게 자신있게 내놓을 수 있도록 한라봉 하나의 재배에 정성을 기울입니다.”라며 자신이 재배하는 한라봉에 많은 자부심을 갖고 있다.



앞으로 한라봉을 재배하는 농가뿐 아니라 모든 농가가 끝까지 살아남기 위해서는 무조건 양을 늘리기보다는 제품 하나라도 좋은 것을 만들어 소비자의 기호를 따라잡는 것이 중요하다는 것이 문씨의 지론이다.

만약 모든 감귤농가가 고수입의 한라봉으로 전환을 한다 해도 소비자가 찾는 한라봉만이 살아남을 수 있기 때문에 문씨는 하나를 생산하더라도 제대로 된 한라봉 제품을 생산할 것이며, 세계시장에 내놓아도 전혀 부끄럽지 않은 최상의 상품을 선보이겠다는 각오를 불태우고 있다.



1951년생

주소 충남 예산군 신암면 오산리 503-10 전화번호 041. 332. 9155

10년 앞을 내다보는 과감한 투자

경영체명 푸른농장

E-mail

munhkuk@hanmail.net

주종목 사과

영농경력 29년

경영규모 1만1,000평

조수입 1억원

남들보다 먼저 밀식과원에 관심

“투자가 없다면 수익도 기대할 수 없습니다. 눈앞의 이익보다 10년 앞을 내다보고 투자하는 자세가 필요합니다”

푸른농장 문홍국 대표는 지난해 가을 수확을 마친 뒤 4,000평의 사과나무를 베어냈다.

1~2년만 계산한다면 손해가 분명하지만, M9 자근묘를 이용, 노목을 갱신하는 편이 장기적인 안목에서 수익성이 높을 것으로 확신했기 때문이다.

과수원집 아들이었던 문대표는 어린 시절부터 사과농사에 익숙해 있었다.

선친은 2만평의 과원을 두 아들에게 1만평씩 물려 주었다. 문대표는 국광과 홍옥이 심겨졌던 과원을 처분, 비슷한 규모인 지금의 땅을 구입, M26 대목묘를 식재했다. 그때가 '83년으로 3×5m 밀식재배를 이 지역에서 가장 먼저 시작했다.

생산비 높은 농사는 헛일

키작은 사과 대목이 처음 나왔던 때로 “밀식”이란 말 자체가 생소하던 시절이었다. 재식 4~5년째로 접어들면서 성과기를 맞았으며 인근 타 과원보다 생산량과 품질면에서 뛰어난 ‘성적’을 올렸다.

문대표는 '97년 이들 사과나무를 다시 베어냈다. 재식 10여년이 지나면서 노목과원의 고민거리인 부란병 등으로 인해 고사현상이 나타나기 시작했기 때문이다. 6,000평을 M26 80%, M9 20% 비율로 갱신했다. 상태가 비교적 좋은 4,000평은 남겨둔 채였다.

“나무가 커지면서 밀식장해가 오고 농약비 부담도 늘어났습니다. 나무높이가 높아 봉지 씌우기와 수확 등에 인건비도 더 들었습니다”

이때 심은 사과나무는 현재 어른 키보다 약간 큰 수준으로 성과기를 맞고 있으며 기대했던 인건비 경감효과를 톡톡히 보고 있고 6,000평에서 15kg기준 3,000상자를 수확, 이 중 70%가 상품으로 좋은 값을 받고 있다.

지난해 가을 수확을 마친 뒤 사과나무를 캐낸 4,000평에는 1년뒤인 내년 봄에 M9 자근묘를 재식할 계획이다. 노목과원으로는 시장 개방에 맞설 수 없고, 이에 대비하기 위한 투자적기가 지금이라고 그는 판단하고 있다.

고품질은 땅에서 나온다

올해 1년 동안 이 땅은 ‘휴식시간’을 갖게 된다. “땅은 쉬게 하지만, 땅에 대한 관리까지 쉬는 것은 아니다”고 문대표는 말한다.

“같은 땅에 세 번째 사과나무가 심어지므로 미량요소가 고갈상태입니다. 생리장해 가능성이 높기 때문에 표토를 50cm 가량 걷어내고 암거배수 시설을 할 생각입니다.”

문대표는 미생물을 첨가하여 발효시킨 우분 350톤을 뿌린 다음, 소석회(20kg 1,500포)와 용과린, 붕사 등을 투입함으로써 ‘새땅’을 만들 작정이다.

암거배수 시설은 신속한 물빠짐과 통기성을 고려, 100mm 관을 사용할 예정이다.

또 기존과원이 질소질 과다로 품질이 떨어진다는 점을 감안, 스테인드글라스를 심는 초생재배를 시도할 계획이다.

문대표는 “아무리 투자를 많이 해도 수익성이 이에 따르지 못하면 헛수고”라고 지적했다. 그는 M9 자근묘는 하수형이 목표로 수형이 안정되기까지 전정기술이 중요하다며, 재식후 10년간 기존과원보다 2배의 수익을 기대하고 있다고 밝혔다.





1954년생

주소 충남 예산군 고덕면 오추리 379 전화번호 041. 337. 8383

노력하면 잘 살 수 있다

경영체명 한빛농장

주품목 사과

영농경력 33년

경영규모 1만평

순수익 4,000만원

농사 지으며 농민 권익보호 앞장

박기종씨는 미작과 과수를 겸업하고 있다. “지금까지는 경영비중을 미작에 두었습니다. 그러나 쌀 개방이 가시화되고 있는 만큼 과수중심의 농사를 계획하고 있습니다”

충남 예산군 고덕면 오추리 박기종씨는 ‘박회장’으로 통한다.

지난 '91년 영농회장을 시작으로 고덕농협 대의원, 감사, 작목반장, 농업경영인예산군회장, 농업경영인충남도연합회장 등 농업인으로서 보기 드물게 화려한 그의 이력은 박회장이 농업발전과 농민 권익 찾기에 앞장서 왔다는 점을 잘 대변해 주고 있다.

그는 빈농 집안에서 태어나 현재 소유하고 있는 사과과수원 6,000평과 논 4,000평 모두를 농사수익으로 구입했다.

농업계 고등학교를 졸업한 그는 임차농으로 출발했다. 따라서 그는 농민도 노력하면 잘 살 수 있다는 사실을 확인시

켜주는 입지전적 인물이다.

그는 농협 대의원과 감사를 역임하면서 조합원들에게 산물 벼를 농협의 미곡종합처리장에 출하하도록 권장, 예산의 '황금쌀'을 전파하는 데 크게 기여했다.

또 벼 종자를 연구하고 농약과 화학비료 사용량을 감축시키며, 퇴비를 사용한 영농기술을 지역농민들에게 보급하는 데도 앞장서 왔으며 자신이 살고 있는 오리추가 예산군 최우수마을로 선정되는 데 중추적 역할을 맡기도 했다.

하지만 요즘 그는 생각을 바꾸고 있다.

"쌀 농사는 편한 반면, 소득이 적은 편입니다. 과수는 기술을 익혀야 되는 등 까다롭지만 소득이 좋습니다."



남들보다 한발 앞선 농사법

그는 벼농사를 지을 때도 늘 남들보다 한발 앞선 농사법을 도입했었다.

유기질비료 위주의 시비는 기본이었고, 10년 전부터 일반 하우스 못자리 대신 8일묘를 생산하여 모내기를 했다. 5~6년 전부터는 직파재배에 관심을 두었다.

"직파재배는 법씨를 싹틔우는 기술이 중요합니다. 기계를 이용한 점파시 노동력을 크게 줄일 수 있습니다. 일부 농민들은 직파시 잡초의 성장속도가 빠르다며 우려하는 경우도 있지만, 사실 제조걱정은 하지 않아도 됩니다."

사과밭 연차적으로 M9재식 계획

한편 그는 6,000평의 사과원중 600평에 M9 자근묘를 재식할 계획이며 이제부터 본격적으로 사과농사에 치중할 생각이라고 그는 말했다. 이번 겨울에 13년생 후지 사과나무 600평을 배어 내고, 나머지도 연차적으로 갱신하겠다는 것.

배어낸 사과밭은 1년간 토양관리를 하게 된다. 암거배수로를 만들고 발효퇴비 등을 넣어 땅을 기름지게 한 다음 나무를 심어야 제대로 된 사과를 딸 수 있다고 그는 설명했다. 지금까지 그는 인부를 사서 사과원 가지치기 작업을 해왔지만 올해부터는 직접 전정가위를 들기로 했다.

"내 밭을 손수 가지치기하면 아까워서 못 자른다는 말이 있습니다. 그러나 남의 손에 맡기는 것보다 장래를 위해 제가 해야 한다는 생각이 들었습니다."

때문에 그는 요즘 하수형 밀식재배에 관심을 갖고 기술교육에도 빠짐없이 참석하고 있다.

● 박노진



1950년생

주소 전남 나주시 왕곡면 신가리 200 전화번호 061. 337. 0446

지역농가의 협력을 바탕으로 유기농업을 실천

경영체명 선명농장,

자연농업 나주배영농조합

홈페이지 happy2pear.co.kr

E-mail

sun-m-p@hanmail.net

주품목 배

영농경력 34년

경영규모 6,500평

조수입 8,000만원

특기사항 농림부장관 표창

관행 농업으로 경쟁력 떨어져 자연 농업 시작

박노진씨는 나주원예고등학교를 입학한 후 망가진 집안의 농사를 살리기 위하여 2,500여평 규모로 만삼길, 금촌추 배 나무를 식재하면서 영농을 시작했고 졸업 후 군 복무를 마친 '74년부터는 낙농업을 시작하였다.

그러나 나주지역이 배 재배의 최적지이자 전국 최대의 주산지라는 지역 특성을 감안하고 전공을 살리기 위하여 '84년에 배 과수원 4,000여평을 확대 조성하고 주 작목을 낙농업에서 배 재배로 전환하여 본격적인 배 농사를 시작하였다.

박씨는 관행 농업만으로는 경쟁력이 떨어진다고 여겨 '89년에는 유기 농업으로 전환, 자연 농업을 본격 실천하였다.

가정식 자연 농업 실천으로 생산비 절감

자연 농법은 집에서 키우는 동물의 분뇨나 지역에서 버려

지는 자연 자재를 이용하는 것으로 농약 사용을 최대한 줄여 일반 관행 재배에 비해 생산비가 절반 이하로 절감되었다. 또한 비옥한 토양 관리를 위해 자연 돈사에서 나온 돈분에 톱밥과 쌀겨, 생선 등을 발효시켜 만든 양질의 퇴비를 주로 사용하여 일반 농가보다 화학비료를 1/4정도 밖에 사용하지 않았다. 농약을 1/2정도만 사용하면서도 생산량은 20%정도 증가하고 당도와 배의 모양과 색깔 등을 크게 향상시켰다.

많은 어려움을 이겨내고 자연 농업을 성공적으로 실천하고 있는 박씨는 나주 지역에 맞는 자연 농법 기술 체계를 확립시켰다는 평가를 받고 있다. 또한 자연 농법의 확산을 위하여 인근 농민들에게 기술 지도와 상담 및 현장 견학 등을 실시, 지금은 이 지역에서 기술교육을 받기 위한 열풍이 일고 있다.

자연 농업 나주배 영농조합 설립

박씨는 자연 농업이 혼자 하기에는 무척 힘들지만 여러 농가가 자연 농업에 힘을 모아 실천하면 소득을 높일 수 있을 것으로 확신하고 '94년 과수 농가 20명을 모아 '이목회'라는 작목반을 조직하고 7월에는 '자연농업 나주배 영농조합법인'을 설립하였다.

생산에서 판매까지 모든 사업을 회원 부부가 함께 참여하고 미생물 생산과 인공수분, 시비, 전정, 토양 관리를 비롯하여 수확 후의 모든 사업까지 회원들이 공동으로 해결하고 있다. 특히 공동 선별 작업은 회원들이 일체 관여하지 못하도록 하고 선과장에서만 전담하도록 하여 품질 관리의 객관성을 높였다.

공동 정산제를 실시하면서 품질의 평준화와 기술공유를 위해서 매월 1회 이상 학습 토의를 하고 있고 영농기술과 유통정보도 수시로 교환하고 있다.

효율적 경영을 위해 영농일지 작성

'93년에 일반 품질 인증을 받고, '95년에는 전국 최초로 자연 농업에 의한 '저농약 배 품질인증'을 획득하였다. 그리고 과수원 경영을 효율적으로 하기 위하여 일일 영농일지를 작성하여 경영성과 분석을 실시하였다.

경영비 절감을 위하여 농자재를 공동 구입하고 연간 사용 회수가 적은 농기계는 회원 농가가 서로 부담하여 공동 이용하는 등 경영 개선에 획기적인 성과를 거둔 바 있다.





1957년생

주소 인천 강화군 송해면 상도1리 11-4 전화번호 032. 934. 0266

당도, 과육 개선 위해 유기농법 선택

경영체명 늘봄농원

주종목 사과, 포도

영농경력 28년

경영규모 5,000평

순수익 2,000만원

유기질 비료 사용 토양 개량과 요구량

학비가 없어 학교도 제때 다니지 못할 정도로 가정형편이 어려웠던 박승영씨는 사과와 포도로 부농의 꿈을 실현시키고 있다. 가정형편상 남들보다 2년 늦게 고등학교를 졸업하고 가난에서 벗어나기 위해 농지를 임차, 벼농사를 짓기 시작하면서 여유시간을 이용하여 산을 개간, 사과와 복숭아를 입식하고 '94년부터는 포도도 입식하여 과수농으로 자리를 잡았다.

과일의 생명인 당도를 높이고 과육을 단단하게 하기 위해 화학비료 시비를 연차적으로 줄이고 유기질 비료를 계속 사용한 결과 토양검정 시 토양 개량제 요구량 0이 나올 정도로 흙 살리기에 주력했다. 이 같은 노력으로 화학비료를 추방하고 유기농법으로 과일을 생산, 맛과 향이 뛰어나 찾는 사람이 늘고 있다.

특히 공판장 출하도 하고 있지만 타 지역보다 수확시기가

늦어 가격 경쟁력이 있다고 판단, 직거래 물량을 늘리는 데 주력했다.

저온 저장고를 이용, 출하시기를 조절하여 높은 가격을 받아 일반 과수농가보다 소득을 배로 올리고 있다. 또한 숙기를 조절하고 당도를 높이기 위해 포도는 비가림 시설을 하여 선진 과학농법을 도입하고 있다.

포도 숙기 조절 당도 높이는 비가림 재배 도입

박씨는 또한 강화의 기후가 타 지역보다 포도의 수확시기가 늦고 당도가 높아 가격 경쟁력은 충분하다는 점을 들어 몇몇의 조합원들을 설득하여 작목반장직을 맡아 활동하고 있다. 강화군 전체 과수농업인이 조직한 과수영농조합법인 총무로도 활동하고 있다. 그는 농업인 후계자 회장, 새마을 지도자를 맡아 활동하는 등 농업인 권익보호를 위한 활동과 봉사 활동을 게을리 하지 않은 결과 '98년 농민 후계자 대상을 수상하기도 했다.

박씨는 앞으로 관광지가 많고 대도시 주변에 인접해 있는 만큼 장기적으로 볼 때 관광

원에 방향으로 전환해야 한다는 판단아래 강화를 새로운 과수단지로 발전시킨다는 계획이다.

모험 두려워하지 않고 신기술 접목 이웃 전파

박씨는 앞으로 포도 사과 외에 딸기와 만생종 복숭아 입식을 고려하고 있으며 이를 위해 농협, 기술센터 등과 긴밀한 협의를 하고 있다. 항상 모험을 두려워하지 않고 오히려 즐기면서 그 동안 벼 직파 재배도 제일 먼저 시도하는 등 농업 기술 향상과 생산비 절감을 통해 지역사회 발전에 기여해 오고 있다.

현재 농장의 위치가 북한이 바라보이는 곳에 위치해 있고 경치 또한 좋아 농장을 도시민들에게 휴식 공간으로 개방, 직거래 물량을 확대하는 계기가 되도록 할 꿈을 갖고 있다.

박씨는 도시 학생들의 자연 학습장으로 농장을 개방, 농촌을 이해하도록 하는 데 앞장서는 한편 타 지역의 우수 영농법인 및 개인들과 정보를 교환하고 재배기술을 공유하는 데도 열심이다.





1945년생

주소 경기도 이천시 장호원읍 오남리 593 전화번호 031. 641. 2756 H.P 017. 312. 2756

‘장호원황도’ 재배에 외길 인생

경영체명 신원농장

주품목 복숭아

영농경력 40년

경영규모 4,500평

순수익 4,500만원

18세 때 가업 이어받아 자수성가

18세부터 농업에 뛰어들 박신규씨는 당시 어렵게 2,000평의 밭을 마련, 개간해 처음에는 국광과 홍옥을 재배하면서 영농을 시작하였다.

처음에는 어려움을 겪기도 했으나 현장전학, 이천시농업기술센터에서의 기술정보교육, 그리고 독학을 통해 영농기반을 잡고 현재는 복숭아 4,500평을 재배하면서 오직 복숭아 재배와 연구에 열의를 쏟고 있다.

박씨는 우리 고유의 품종인 ‘장호원황도’를 재배하여 소비자들에게 어필하고 있는데 주황색을 띠고 있는 ‘장호원황도’는 당도가 높고 향이 은은하게 나며 수분도 적당하여 저장력이 높을 뿐만 아니라 표준 무게가 개당 400g 정도로서 상품가치가 높아 소비자들의 호평을 받고 있다.

현재 이천시 남천작목반 이사로 일하고 있으며 수확한 ‘장

호원황도'는 남천작목반에서 철저한 자체검사를 통해 동부과수농협에서 전량 수매해 공동출하되고 있다.

남천작목반 통해 자체검사 철저

2001년에는 동부과수농협에서 뉴코아백화점으로 납품했으나 2002년부터는 '이마트'로 전량 출하되고 있다.

6남매 중 장남인 박씨는 남천작목반에서 반장과 총무직을 거치면서 이론과 실기를 몸소 터득했으며 작목반 활동에 남다른 애착을 보여왔다. 현재 작목반 인원은 15명으로 구성돼 있다.

그는 병해충 방지와 품질의 우수성을 높이기 위해 연구·지도기관과 수시로 접촉하고 있으며 복합비료는 조금씩 사용하고 동부과수농협을 통해 공급되는 퇴비를 주로 사용하고 있으며 퇴비는 다소 많이 주는 편이다. 작목반 전체의 연간 출하량은 160톤으로 작년에 5억원의 매출을 올렸다.



품질의 고급화·내실화에 주력

이제 영농경력 40년째에 접어든 박씨는 정기적인 작목반 모임을 통해 품질향상과 개발에 심혈을 기울이고 있다. 또한 정보화시대에 발맞춰 나가기 위해 다양한 영농기술정보를 습득하고 이천시농업기술센터, 국립농산물품질관리원, 농업 관련단체 등과 연계해 기술교육 이수 등에도 최선의 노력을 기울이고 있다.

지난해 복숭아 생산량은 5kg(1상자)들이 3,000박스를 수확해 이마트 등을 통해 전량 수매됐으며 연간 소득은 4,500만원 정도이다.

果

농

박연식



1954년생

주소 전남 나주시 남평면 남평리 177-5 전화번호 061. 331. 0504

유기농법은 생명농법이다

경영체명 지혜농장

E-mail

yyen-sig@daum.net

주종목 포도

영농경력 16년

경영규모 하우스 2,000평

순수익 6,000만원

지렁이와 함께 포도경작을

제초제의 가장 큰 피해라고 하면 밭에서는 지렁이가 사라지고, 논에서는 미꾸라지, 토하, 우렁 등이 사라지고 있다는 점이다.

박연식 사장은 이러한 사실을 깨닫고 유기농업을 실천하고 있는 대표적인 농업인이다. 제초제를 사용하지 않고 있으며 화학비료 또한 이 농장에서는 찾아보기 힘들다.

그는 “고온의 하우스에서 잡초제거를 하기 위해 고생은 되겠지만 이 포도밭은 나만 사는 터전이 아니라 지렁이도 함께 사는 곳이기 때문에 제초제를 살포할 수 없다”면서 몇 해 전부터 제초제를 살포하지 않고 있다.

또한 지렁이가 없었다면 훌륭한 고품질의 포도를 생산할 수 없었으며, 인정도 받을 수 없었을 것이라고 유기농법의 장점을 누누이 강조한다.

흘린 땀만큼 소득은 있다

박사장은 “포도나무 한 그루, 한 그루마다 내자식 키우듯이 정성을 다하지 않고 노력하지 않으면 절대 좋은 열매를 맺지 않는다”며, “365일 동안 포도나무와 함께 하면서 땀방울을 흘려야만 품질이 뛰어난 포도를 생산할 수 있다”는 자세로 포도를 재배하고 있다. 박사장은 ‘뿌린대로 거둔다’라는 말처럼 꾸준히 맡은 바를 충실히 하면서 포도농원을 이끌어 나갈 각오이다.

포도가 없어서 못 판다

박사장이 가장 강조하는 것은 다른 아닌 “신용”이다. “내가 생산한 상품을 소비자가 믿지 않는다면, 높은 가격에 판매할 수 없고 나 또한 아무 보람도 못 느낄 것이며, 급기야는 하나의 상품도 제대로 팔지 못하게 될 것”이라며 소비자가 원하는 고품질과 고당도의 포도를 생산하는 데 노력을 기울이고 있다.

박사장은 가격이 아무리 비싸다고 하더라도 당도 측정기로 당도를 측정하여 적정수준의 당도가 되지 않으면 수확하지 않는다고 한다.

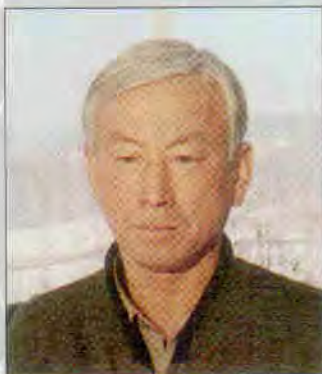
또한 노지의 포도보다 더 일찍 수확하여 홍수출하를 피해서 가격도 높게 보장

받고 있다. 포도전량을 남평읍내의 파머스 마켓에 직접 납품하여 거래 수수료의 부담을 줄이고 소비자에게 직접 인정을 받고 있다.

광주 각화동의 농산물 도매시장의 중매인들 또한 지혜농원의 상품이라면 100% 만족하고 있어 높은 가격으로 입찰을 하고 있다.



앞으로 박사장은 대형하우스보다는 현재 애호박을 경작하고 있는 하우스를 포도나무로 대체하여 규모를 확대할 예정이며, 수량보다는 품질로써 고소득을 실현해 나갈 계획이다.



1945년생

주소 충남 아산시 음봉면 신동리 690-9 전화번호 041. 533. 5639

평생 사과연구로 드높인 기술력이 경쟁력

경영체명

박용복 사과재배연구회

주품목 사과

영농경력 40년

조수입 1억5,000만원

특기사항 철탑산업훈장,

신지식농업인

결가지묘목 개발로 2년만에 결실

2002년 11월 철탑산업훈장을 받은 박용복씨.

박씨는 국가 연구기관도 쫓아오지 못할 정도로 타의 추종을 불허하는 묘 육성기술을 가지고 있다. 사과나무의 결가지에서 3년 걸려야 결실이 가능한 기존 방식을 넘어서서 2년째 결실을 거둘 수 있는 정아·측아의 특성을 묘목생산에 활용한 생산방식이다. 이 방법을 써서 다른 농가들이 4년이 지나야 수확을 거두는 반면 박씨는 2년째부터 그루당 10kg이상의 수확을 거두고 있어 연간 1억5,000만원 수준의 조수입을 거두고 있다.

박용복씨는 50년대 작은아버지가 과수원에서 높은 수익을 거두는 것을 지켜보면서 어려서부터 과수원 경영을 꿈꿔오다가 '62년 예산군(당시)으로부터 묘목을 무료로 분양받아 사과농장을 시작했다. 그 후 박씨는 8년이 넘는 기간 동안 시간나는 대로 외국을 돌아다니며 사과에 대한 정보를 수

집해 자신의 농장에 적용했다. 돌아다니는 나라만 이탈리아, 영국, 프랑스, 벨지움, 네덜란드, 덴마크, 미국, 일본, 호주, 뉴질랜드, 중국 등 10개국이 넘는다. 박씨가 외국으로 견학을 다니며 관심을 집중한 것은 바로 곁가지묘였다. 지금까지 우리나라에서 생산하는 묘목은 대부분 회초리묘 방식이다. 회초리묘는 대목을 짧게 30cm로 하고 재배하고 싶은 품종을 접목해 중간 지주에서 뻗어나간 곁가지로부터 과일을 얻는 방식이다. 박씨는 이같은 기존 관행을 무시하고 곁가지묘를 도입했다. 대목을 60cm 정도로 두배 크게 하는 동시에 곁가지가 뻗은 묘를 접붙여 묘목을 만든 해부터 2년만에 바로 생산에 들어가는 혁신적인 방식이었다.

세밀한 관리기술의 정립이 선행되어야

박씨는 과수원을 경영하려면 단순히 비료주고, 농약주고, 수확하는 것이 아니라 각 재배 상황에 대해 대처방안이 마련돼 있어야 한다고 말한다.

꽃눈이 잘 안나오거나, 꽃눈이 나와도 저장양분의 부족으로 제대로 꽃이 피지 않는 경우 이를 극복하는 관리기술이 정착돼야 한다는 것이다.

조기낙엽이나 병충해로 줄기의 영양이 부족할 때에는 꽃눈이 형성되지 않으며, 꽃눈이 형성되었어도 비배관리가 잘못되면 열매를 맺을 수 없기 때문이다. 또 묘목의 재식이 유행에 따라 변하기 때문에 지금처럼 4년차부터 수확하는 방식으로는 사과농장의 경영개선을 꾀할 수 없다는 생각이다.

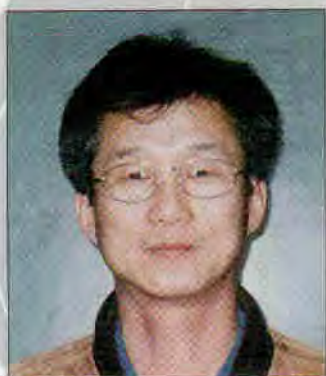
때문에 박씨는 새로운 생산방법으로 과수원을 경영할 것을 권유한다. 우선 곁가지묘를 활용하는 동시에 밀식재배를 통해 토지와 공간을 경제적으로 이용해야 한다고 지적한다. 묘목간 간격을 0.8m로 하되 관리가 용이하도록 폭을 3m로 재식해 10a당 400주 정도를 심어야 한다고 강조한다.

이렇게 한다면 재식 당년부터 10a당 2~4톤을 생산할 수 있고, 5년차부터는 10kg 이상으로 선진국의 2~3배 수확을 거둘 수 있다는 주장이다.



앞으로 개인연구소 설립해 연구 지속

박씨는 앞으로 '박용복 사과재배연구회'를 확대하고 생산방법을 새롭게 구축해 사과농가의 경쟁력을 높이는 데 기여하겠다는 생각이다. 140명의 연구회 회원을 갖고 있는 박씨는 회원회비로 연구사업을 본격화해 2년 결실의 곁가지묘의 생식생장을 1년 당겨 묘목을 만든 바로 그해부터 생산이 가능한 묘를 생산하겠다는 의욕을 불태우고 있다.



1957년생

주소 경기도 평택시 동삭동 537 전화번호 031. 655. 7185 H.P 011. 317. 7185

실험정신과 정성으로 생산된 무농약 포도

경영채명 영신 포도원

주품목 포도

영농경력 23년(포도 13년)

경영규모 2,200평(논 9,000평)

순수익 3,000만원

고객을 직접 찾아가는 농업을...

경기도 평택에 위치한 '영신 포도원'을 경영하는 박종길 씨는 영농경력 23년의 프로 농업인이다. 대학에서 축산을 전공한 후 부모님이 경영하던 방앗간을 이어받고 철마다 배추, 수박, 오이 등의 농사를 지었지만 큰 수익을 얻지는 못했다. 그러다가 직장인들의 여름 휴가철을 공략하기 위해 시작한 것이 포도 농사였다.

주변의 반대에도 불구하고 무작정 포도나무를 심고 포도 농사를 배우기 위해 안성의 유명한 포도 농장들을 찾아다녔다. 포도농사에 관한 교육도 많이 다녔다고 한다.

요즘엔 주변에 포도농장이 많이 생겨 9명의 작목 회원이 있는데, 박종길씨가 이들에게 강조하는 것은 판로 확보이다.

즉, 시장에 상품을 내놓으면 고객이라는 개념이 불명확해 진다며 최종 고객을 상대로 자기가 직접 팔 수 있어야 한다고 강조하고 있다.

그리고 소비자의 기호를 철저히 파악하여 포도 품종을 거봉에서 청포도로 전환하고 소포장을 시도하였는데, 이것이 어린 아이들과 여성들을 공략하는 데 큰 성공을 거둔다.

땅에 투자하는 마음으로 유기농을 실천

2,200평 규모의 '영신 포도원'에서는 캠벨얼리, 씨 없는 품종인 험로드 시들레스 그리고 붉은 색 계통인 홍부사, 홍단 등이 재배된다. 그리고 박씨는 실험 정신을 가지고 평택시에서 가장 먼저 새로운 포도 품종을 선보이고 있다.

아이들이 포도를 그냥 따먹는 것을 보고 농약 사용은 안된다는 것을 느꼈다는 박종길씨는 10년 전부터 땅에 투자한다는 마음으로 유기농업을 하면서 사람이 먹을 수 있는 현미 식초, 목초액, 숯가루 등을 10년 전부터 사용해 왔다. 또한, 포도나무의 가지를 자르지 않고 자연 그대로 유지해 광합성을 위한 잎 확보에도 신경을 쓰고 있다.



주위에 믿음을 주는 고집스런 실천

'93년 박씨는 100% 무농약 재배를 시도하다가 큰 실패를 경험하였다. 포도 나무가 죽어가는 것을 지켜보면서도 끝까지 결과를 봐야 한다는 고집 때문이었다. 그런데 이것이 오히려 박씨가 무농약 재배를 하고 있다는 믿음을 주위 사람들에게 심어 주어 인정받게 만든 진화 위복의 계기가 된 것이다. 그후 노지에서는 100% 무농약 재배가 어려워 비닐 하우스를 지어 포도 나무를 재배해 큰 수익을 얻을 수 있었다.

땀땀한 마음으로 정성을 다해

우선 내가 땀땀하게 먹을 수 있을 때 소비자에게 인정을 받을 수 있다고 말하는 박종길씨는 과수 재배는 기계화가 안되고 편법이 통하지 않는데도 요즘은 사람들이 농사를 크게만 지으려고 하는 경향이 있다는 데 대해 우려를 표한다.

그는 앞으로 포도를 직접 출하할 뿐만 아니라 포도즙과 같은 포도가공제품 쪽으로도 적극적으로 사업을 확대해 나갈 계획이다.



1957년생

주소 전남 영암군 삼호면 용양리 호동 235-15 전화번호 061. 462. 6239 H.P 011. 628. 6239

소득을 꽃피운 외길 무화과 재배

경영체명 영암 중앙농장

주품목 무화과

영농경력 30년

경영규모 7,000평

순수익 7,000만원

특기사항

농림부 농업과학기술상

무화과 재배로 30년 한우물

“무화과를 팔아 학교 기성회비를 빨리 내는 친구네가 그렇게 부러울 수가 없었어요. 무화과 재배는 제 꿈이었습니다.”

전국 무화과의 80%를 생산한다는 전남 영암군 삼호면에 서 30년을 외길로 무화과 농사만 해 온 박형순씨.

부모님의 투병으로 일찍 가장이 된 그는 30여년 전 초등학교 졸업과 함께 200평의 밭에 50그루의 무화과를 심었다.

이후 박씨는 무화과 농사로만 한 우물을 팠다. 그리고 지금 7,000평의 무화과 재배로 연간 7,000여 만원의 소득을 올리는 성공한 농업인이 됐다.

당시 아무도 농사로 치지 않던 무화과는 박씨의 즐기찬 노력의 결실로 이제 삼호면의 주 소득작목으로 꽃을 피웠다.

전국 최초로 일(-)자형 수형 조성

“무화과는 농약을 안치는데다 약용 성분이 많아 전망이 밝습니다.”

'80년 균제대 후 3,000평의 개간밭에 무화과를 심어 재배규모를 늘린 박씨는 수형을 당시 일반적이던 개심자연형 대신 과감하게 일(-)자형으로 바꿨다. 과육이 무른 무화과의 수확이 쉽도록 나무 키를 낮추기 위해서였다. 이 방법은 최초 2~3년간 나무관리가 힘들고 지주를 설치해야 하는 번거로움이 있지만 고른 햇빛 투과로 균일한 상품을 만들어 고품질농사에 제격이다. 그의 과수원에는 전학 오는 농업인들의 발길이 끊이지 않는다.

과학영농과 고품질로 승부한다

'92년 일본 연수를 다녀온 그는 이듬해 비가림 재배를 도입해 무화과의 품질을 한층 더 높였다. 5~6마리의 한우를 길러 얻은 소거름을 퇴비로 활용하고 알칼리성인 무화과의 특성에 맞춰 석회로 산도고정을 해주는 과학영농을 실천했다. 호밀 초생재배로 제초와 퇴비 및 토양 미생물 활성화 등의 효과도 거두고 있다. “아직도 무화과를 심어만 놓으면 자란다고 여겨 관리를 소홀히 하는 것이 가장 큰 문제입니다.” 박씨는 품질만 높이면 무화과는 틀림없는 소득을 보장한다고 말했다.

산지가공, 유통개선이 과제

“무화과는 저장성이 약한 게 단점이자 오히려 경쟁력이 지요.” 날마다 수확해 그날 모두 판매해야 하기 때문에 재배확대나 수입이 어렵다는 것이 박씨의 설명이다.

저장성이 약한 점을 보완하기 위해 그는 '91년부터 16농가와 함께 무화과 잼 가공공장을 시작했다. 그러나 판매가 만만치 않아 '98년부터는 전통적인 방법으로 순도 100%의 잼을 만들어 소비자들의 좋은 반응을 얻고 있다.

“가공을 자치단체나 농협에서 맡아주고 가공원료 생산 확대와 함께 산지집하장과 예냉처리시설 등을 설치해 백화점 납품 등 수요를 개발해야 합니다.” 박씨는 이렇게만 하면 소득원으로서 무화과의 가능성은 무궁무진하다고 말하고 있다.



박희정



1962년생

주소 전남 고흥군 도암읍 용정리 58 전화번호 061. 842. 3360

유자나무 사랑이 꿈의 동산을 이룬다

경영체명 자원농원

E-mail

gmlwjd3360@hanmail.net

주품목 단감, 유자

영농경력 22년

경영규모 9,000평

조수입 6,000만원

유자 재배의 적지에서 유자로 승부

고흥지역은 유자재배의 적지다. 한반도의 최남단에 위치해 있으며 해안선을 접하고 있고 수자원이 비교적 풍부한 지역이다. 기온은 온난하여 연평균 기온이 13.5℃이고 무상일수가 길며 겨울이 따뜻해 난지 과수재배에 비교적 유리한 지리적 이점을 갖고 있다.

박희정씨가 유자재배를 결심하게된 동기는 중학생 시절 금산면의 한 농장을 방문한 이후부터이다. 이때 유자재배에 매료돼 도무지 다른 생각은 엄두도 내지 못할 정도로 집착하게 됐다.

유자재배에 보다 가까이 접근하기 위해 스스로 실업계 고등학교를 진학하여 원예종묘기능사 2급 자격증을 획득하는 등 준비를 마치고 부모님의 반대를 이겨낸 후, 드디어 본격적인 유자재배에 나서게 된다.



유자 재배 소득으로 형제들 교육 뒷바라지

특히 어린 나이에도 불구하고 본인을 제외한 형제들이 도회지에서 공부를 할 수 있도록 뒷바라지 하는 역할을 자청해서 맡고서 집 주변에 버려진 땅을 혼자 힘으로 한 뼘, 한 뼘씩 늘려 나갔다.

현재 그는 7,000평의 면적, 13년생 800주의 유자나무에서 연간 34~35톤 정도의 최고품 유자를 생산하고 있다. 또 서촌조생, 부유 등 2,000평 면적, 200주 감나무에서 연간 10톤 정도의 감도 생산하고 있다.

유자나무의 경우 최고품을 생산하기 위해 손수 대목에 접을 붙여 키운 후 가지를 유인해 햇볕이 안쪽까지 들어갈 수 있도록 했다. 이는 상품성을 향상시킬 수 있는 '때깎'을 높이기 위한 것.

특히 사다리 등을 이용하지 않고 수확할 수 있어 작업능률을 높여 가뜩이나 구하기 어려운 일손을 털 수 있는 장점도 갖고 있다.

그는 건강한 나무를 육성하기 위해 영양성장과 생식생장의 균형을 맞추어 주는 것도 고품질 유자 생산을 위해 반드시 필요하다고 강조한다. 지난해 그는 유자와 단감으로 적게 잡아 6,000만원 정도의 조수입을 올렸다.

최고품질 유자 생산에는 관심과 사랑이 절대적

자원농장에서 생산된 유자는 없어서 못 팔 정도로 전국적인 인기를 얻고 있다. 물론 가공품으로는 하나도 나가지 않는다. 그만큼 애정과 관심속에 최고품을 생산하기 위한 노력을 기울인 결과다.

"나무는 사람과 같다"고 말하는 그는 "부족한 양분을 보충받으며 주인의 손길과 관심속에서 자란 열매는 풍성하다"고 말한다.

관행적으로 유자를 재배하는 일부 농가는 유인은 물론 전정도 하지 않고 퇴비도 주지 않은 상태로 수확을 하는데 이는 지역 유자의 질을 떨어뜨리고 소비를 위축시키고 있다.

또 적정수량이 넘어선 유자나무는 우량 유자나무로 갱신을 해야한다. 판로가 막힌 유자는 존재할 수도, 지역 특품으로 자리잡을 수도 없기 때문에 판로 개척에는 유자를 재배하는 전체 농업인의 노력이 필요하다.

박씨는 현재의 과원을 중심으로 1만2,000여평의 임야를 유자농장으로 바꾸고 농업과 밥의 가치를 알릴 수 있는 자연학습장, 유자 재배 체험농장, 가족 휴양지 등을 복합적으로 갖춘 관광농원 형식의 꿈의 동산을 조성한다는 당찬 계획을 추진해나갈 계획이다.



1962년생

주소 전남 화순군 춘양면 산간리 289 전화번호 061, 373, 3132

복합 영농으로 안정적인 소득기반 구축

경영체명 화순군 배영농법인

야산 개간을 통해 영농기반 마련

주품목 배, 국화

영농경력 8년

경영규모 5,500평

순수익 1억6,000만원

배승춘씨는 '90년 도시생활을 청산하고 귀농하여 야산이 나 휴경 논밭을 개간하여 복합 영농을 실천한 결과 연간 1억 6,000만원의 소득을 올리는 등 부농의 꿈을 실현하고 있다.

배씨는 귀농 당시부터 농사법이 남들과 달랐다. 오이, 풋고추, 표고버섯을 유기농법으로 재배하고, 1,800여 평의 재배지가 산간지역에 위치한 점을 감안하여 비바람에 강한 연동식하우스를 최초로 설치하였으며, 또한 '94년 밤낮을 가리지 않는 개간작업을 통해 배나무 700주를 심어 현재는 2,500주로 확대했고 봄과 겨울에는 국화재배까지 하는 등 복합영농을 실현하고 있다.

유기농법은 기본... 끝없는 연구로 고품질 농산물 생산

“황금배가 제대로 자라기 위해서는 16가지 원소가 필요한데, 이들 원소 가운데 어느 한 가지라도 부족하거나 지나칠 경우에는 품질이 떨어지게 되며, 또한 봉지를 씌운 뒤 관리를 잘해야만 품질이 향상됩니다.”

남다른 관리 기법을 보유하고 있는 배씨는 고품질 배 생산을 위해 질소와 토양수분 조절에 신경을 쓰고 있고, 특히 황금 배에서 잘 발생하는 동녹은 봉지의 지질에 의해서 영향을 받은 것이기 때문에 동녹 방지를 위해서 봉지내의 습도를 낮게 하는 흡습율이 낮은 봉지를 사용하고 속 봉지는 파라핀왁스가 처리된 것으로 파지율이 낮은 것을 사용하고 있다.



배씨는 또한 시기별, 작업별 농작업의 중요내용을 기록하여 이를 분석하는 과학적인 영농기법을 도입하고 있으며, 배의 당도를 높이기 위해 매년 황성탄과 목초액 시비 등 연구를 거듭해 화순군 관내에서 최고의 당도, 색깔, 크기의 배를 생산해 수출도 하고 있지만, 내수에서도 없어서 못 팔 정도로 호응도가 좋다.

'98년도부터는 부가가치가 높은 화훼농업을 시작하여 다양한 품종의 국화를 육성 재배하고 있으며, 연중 2회 수확하여 9,600만원의 조수입을 올리고 있다.

전천후농업에 도전

“배 과수원은 바람에 견디는 견고한 시설과 관수시설, 그리고 새폐로부터 과실을 보호하는 방조시설이 중요합니다.”

전천후 농업의 중요성을 인식하고 도전해 보고 싶다는 배씨는 건강한 과실 생산을 위해 배나무 그루 당 매년 20kg의 산야초 퇴비를 시비하여 지력을 높이고 있으며, 앞으로는 환경농업을 위해 사람 몸에 이로운 퇴비를 직접 만들어 배를 재배하고, 품질 향상을 위해 토양개선을 지속적으로 실시해 나갈 계획이다. 국화재배에 있어서는 가격변동이 심하기 때문에 재배시기를 잘 선정하고, 원하는 값을 받기 위해서 화아 분화를 늦춰 가격이 좋을 때 물건을 출하할 수 있는 방법을 연구하고 온·습도 등 환경조절에도 힘을 계획이다.



1941년생

주소 충남 공주시 우성면 대성리 553-22 전화번호 041. 853. 6103

작목반 구성해 운송·포장비 절감

주종목 사과

영농경력 40년

경영규모 9,000평

그 날 판 사과 그 날 출하

9,000평 규모의 사과 과수원을 경영하고 있는 배홍석씨. 우성과수출하작목반 반장도 맡고 있는 그는 “안정적인 판매와 소득을 위해선 거래선을 자주 바꾸기보다는 한 곳과 지속적인 거래가 이뤄져야 한다”고 강조했다.

배반장은 균일한 고품질의 사과를 생산하기 위해 철저한 선별과정을 거치고 있고 선진 재배기술 습득에도 남다른 노력을 기울이고 있다.

“농업기술센터와 농협 등지에서 실시하는 영농교육은 분명 효과가 있습니다. 교육과정에서 제시하는 새로운 작업체제와 재배기술 등을 신속히 도입하고 있으며, 현재는 키 낮은 사과나무인 밀식재배법을 적용하고 토질 조사를 거쳐 퇴비 위주의 재배를 실시하고 있습니다.

퇴비는 산약초, 우분, 돈분, 왕겨를 섞어 발효 후 사용하며 때때로 축산폐기물을 이용한 동물성 퇴비도 이용합니다.”

그는 또 품질관리와 함께 포장과 운반 등 부대비용 절감도 빼놓을 수 없는 부분이라고 설명한다. “매출규모에 비해 순수익은 적습니다. 이는 포장비와 운송비 등의 부대비용 부담이 갈수록 높아지고 있기 때문입니다. 그래서 포장비와 운송비 절감을 위해서 5개 마을 45명의 농민이 모여 우성과수출하작목반을 조직했습니다.

작목반 초기에는 모든 작목을 포함시켰지만 현재는 과수 작목으로 제한해 포장재와 농자재 공동구입과 품질관리 등에 나서고 있습니다. 이런 노력의 결과 작목반원들이 생산하는 사과, 복숭아, 배 등이 대전농협공판장에서 최고가를 기록하고 있습니다.”

“농사도 경영이다”

“농사는 경영”이라고 말하는 배반장은 “농사도 청년들이 투자할 가치가 충분히 있다”고 말한다. “경영이라는 측면을 고려한다면 농촌에도 많은 젊은 인력이 필요합니다. 농사도 규모화와 기계화 등으로 소득이 늘어나고 예전처럼 힘들지 않습니다. 도시근로자에 비해 농사 소득도 결코 적지 않습니다. 현재 자식이 도시에 있지만 원한다면 언제든 물려줄 생각입니다.”

배반장은 안전한 경영을 위해서 운영자금을 어느 정도 확보하고 있어야 하며 정부 등으로부터 지원 받은 자금도 용도에 맞게 필요한 만큼만 활용하는 것이 중요하다고 지적했다.

수종갱신 계획

40년째 사과를 재배해온 배반장은 올해 새로운 시도를 하고 있다. 3,000평에 수종을 갱신해 보다 좋은 품질의 사과를 재배하고 자두와 은행나무를 각각 200주 심어 소득 증대를 모색한다는 계획이다. 배반장은 “어려운 집안에서 태어났지만 5남매의 자식 중에 4명을 대학 졸업시키는 등 지금은 나름대로 성공한 삶을 살고 있다”고 스스로를 평가한다.





1962년생

주소 경북 군위군 의흥면 파전리 279 전화번호 054. 382. 8799 H.P 016. 9307. 8799

완전 무공해 껍질까지 먹는 포도가 경쟁력

경영체명 가나안포도원

홈페이지

www.100podo.com

주품목 거봉

영농경력 23년

경영규모 4,000평

친환경농법으로 외국산 농산물과 승부

“뭔가 다른 포도를 생산해야 외국산 농산물과의 경쟁에서 승산이 있습니다.”

경북 군위에서 무농약 거봉포도를 재배하고 있는 가나안 포도원 백경천씨. 백씨는 고등학교를 졸업하고 19세의 젊은 나이에 영농에 첫발을 내디딘 프로 농업인이다.

백씨는 항상 공부하고 연구하는 자세로 영농을 하고 있다. 무농약 포도를 재배하게 된 것도 차별화된 농산물을 생산할 방법을 찾다가 지난 '95년 자연농업 교육 프로그램을 이수하고 친환경 농업에 눈을 뜨면서부터다.

'96년 저농약재배를 시작으로 누구보다 앞서 친환경 농업에 도전한 백씨는 2001년부터 농약 등 화학물질을 전혀 사용하지 않는 완전 무농약재배로 발전했다. 또한 2000년부터는 무농약에 유기재배 농법으로 2003년 무농약·유기재배 인증을 동시에 획득할 예정이다.

갑작스런 병·해충으로 수확포기 피해도 겪어

그러나 백씨도 지금에 이르기까지 수많은 역경과 실패를 겪어야 했다. 친환경농업을 시작한 '96년에는 재배기술이 부족해 거의 수확을 하지 못할 정도의 피해를 당했다. 또 수확을 앞두고 갑작스런 병·해충으로 인해 상품성이 떨어져 그냥 폐기할 수밖에 없었던 아픔도 수없이 겪었다. 여기에도 처음 5년 정도는 소득보다 투자되는 돈이 많아 어려움을 겪었다.

백씨는 “무농약 재배를 처음 시작할 때는 주변 농기들로부터 바보같은 것이라고 무수히 많은 손가락질을 받았다”며 “그래도 남과 다른 농산물 생산이 경쟁력이라는 신념으로 버텼다”고 말했다. 연간 소득은 같은 면적의 일반재배 농가보다 월등이 높지는 못하다. 오히려 농약을 사용하지 않다 보니 일손이 많아 몸은 더 피곤하다. 또한 수확량이 일반재배보다 떨어지는 게 해결해야 할 숙제라고 했다.

다양한 천연 방제법으로 무공해 포도 완성

그래도 백씨는 무농약·무비료, 화학물질을 전혀 사용하지 않는 친환경 농업에 대한 투철한 신념을 가지고 있다. “포도는 껍질까지 먹어야 포도가 가진 모든 영양성분을 섭취할 수 있습니다. 그러나 누가 요즘 껍질까지 먹습니까? 농약 때문에 소비자들은 언제나 불안한 마음을 가지고 있습니다.”

백씨의 친환경 거봉포도 재배기술은 자연의 순리와 천연물질을 활용하는 것이다. 우선 해충 방제를 위해 살충 성분을 함유한 식물로 만든 유인살충망을 곳곳에 설치하고 마늘·고추



등을 목초액에 장기간 숙성시켜 물에 희석해 일주일 간격으로 살포해 준다.

또한 가격이 좀 비싸더라도 대학교나 연구기관 등에서 개발한 친환경 병·해충 방제기자재도 사용한다. 여기에도 분말 맥반석, 활성탄, 각종 산야초 등으로 만든 유기퇴비를 손수 만들어 토양을 관리하고 있다. 이렇게 자연의 이치를 활용하여 생산된 거봉포도는 전국의 백화점에서 일반재배 포도보다 2배 이상 높은 가격으로 판매되고 있다. 또한 포도 수확기에 소비자들을 초청해 무농약 포도를 홍보하고 인터넷(www.100podo.com)을 통한 직거래도 하고 있다.

백씨는 “소비자가 믿고 찾는 안전한 농산물, 맛있는 포도를 생산하면 제아무리 질러산 포도가 들어와도 승산이 있다”며 “앞으로 친환경 농법으로 생산한 포도는 더욱 빛을 발휘할 것”이라며 희망찬 앞날을 다짐하고 있다.



1946년생

주소 충남 연기군 금남면 달전리 147 전화번호 041. 867. 7859

15세 '소년 가장'에서 15억대 부농으로 변신

경영체명 신바람 농장

주품목 배, 쌀

영농경력 34년

경영규모 과수원 7,000평,
논 1만2,000평

순수익 7,000만원

'46년 빈농의 5남매 중 맏이로 태어나 가정형편이 어려워 초등학교 졸업 후부터 지금까지 고향을 지키며 부농을 이룬 역척스런 농업인이 있다. 충남 연기군 금남면 달전리 성승모 씨. 성사장이 지금까지 살아 온 인생은 한편의 '드라마'다. 15세 때 아버지를 여의고 할아버지 밑에서 농사일을 익히기 시작한 성씨는 타고난 성실함과 노력으로 온갖 난관을 헤쳐 나갔다.

일찍 인공수정 눈떠 고품질 배 생산 성공

'70년 본격적인 '농사꾼'이 되어 영농경력 34년째인 성사장은 논 1만2,000평, 밭 2,000평, 배 과수원 7,000평 등 총 잡아 15억원의 재산을 형성한 어엿한 농장 대표로 변신했다. 저온저장고, 창고, 축사는 기본이고 트랙터, 콤팩트, 이앙기, 관리기, 경운기, 건조기, 양수기, 예취기, 분무기 등 농기계도 없는 것이 없다. 환우와 염소도 기르고 있다.

벼 농사와 배로 성사장이 연간 올리는 조수입은 대략 1억원 안팎. 이중 순수입은 7,000만원 정도, 논농사보다 두 배 이상의 수입을 올리는 배 농사의 경우 일찍부터 인공수정에 눈을 돌려 꽃가루를 직접 채취해 3번회를 골라 수분했다.

결과는 대성공이었다. 기형과가 크게 줄고 상품성 있는 고품질 배가 생산됐다. 이 기술은 곧 이웃농가에 전파됐다. 이 덕분에 인근 7농가의 수입도 꺾뚝 뛰어 모두 합해서 연간 2억5,000 만원을 벌어들이고 있다.

우분, 쌀겨 등 유기질 퇴비를 듬뿍 뿌려 땅심을 높인 것도 큰 힘이 됐다.

'96년에는 개별 배 재배농가를 '금남배 작목반'으로 묶어 농자재 공동구매, 계통출하, 공동작업 등에 앞장서 온 마을을 부자 동네로 만들었다. 특히 '금남배'라는 공동브랜드를 개발, 품질 인증을 받음으로써 지역 특산품인 배의 우수성을 알리는 데 결정적인 역할을 했다.

경사 40도 이상 과수원에 모노레일 설치

그런가 하면 과수원이 40도 이상의 계단식 비탈임을 감안, 과수원 하단에서 상단까지 300여 미터의 거리에 모노레일을 설치해 손쉽게 농자재나 수확물을 수송할 있도록 하였다. 운반차는 40도 경사에서는 200kg, 30도에서는 300kg까지 운반이 가능해 노동력을 절감하는 데 크게 도움이 되었다.

이처럼 농업에 과학을 접목시켜 성공한 성사장은 고향사랑도 남다르다. '90년, 이장 겸 영농회장으로 있을 당시 '달전애향친목회'를 구성, 고향을 찾는 출향인들에게 잊혀져 가는 고향의 음식과 정서를 제공하는 한편 이들에게 관광농업의 중요성을 강조해 벚꽃 묘목을 기증 받아 마을 전체를 벚꽃으로 아름답게 단장한 것도 그의 배움을 수 없는 공로다.



果

손계용



1936년생

주소 경북 청송군 현동면 창양리 406-3 전화번호 054. 873. 8215 H.P 019. 273. 8215

최고 품질로 경쟁력을 갖춘다

주품목 사과

영농경력 33년

경영규모 6,000평

순수의 5,000만원

특기사항 신지식농업인

앞선 기술 받아들이는 자세도 경쟁력

경북 청송군 현동면에서 30년 넘게 사과 농사를 짓고 있는 손계용씨의 6,000평 과원은 10m 높이에 서 있는 바람개비 모양의 서리 방제기 때문에 한 눈에 알아볼 수 있다.

“사과꽃은 한 해 사과 농사의 성패를 결정 짓는 매우 중요한 요소입니다. 그런데 봄 서리는 한창 피어날 사과꽃을 얼게 합니다. 서리 방제기는 자동 센서가 달려 있어 온도에 따라 스스로 작동하면서 밭에 서리가 내리는 것을 막아 주죠.”

봄 서리는 보통 섭씨 2~4℃ 사이에서 일교차가 클 때 발생한다. 따뜻한 공기와 차가운 공기가 지상 약 10m에서 만나면 시루떡 모양의 공기층을 형성하는데, 밤 사이에 이것이 서리로 내리게 되는 것.

이때 서리 방제기는 자동으로 작동하면서 공기층 형성을 교란시켜 서리 피해를 방지하는 것이다. 서리 방제기는 한 대당 400만원으로 시설비와 전기료가 비싼 편이지만 그만

금 상품 가치를 높여주기 때문에 투자할 만한 가치가 있다는 것이 손씨의 설명이다.

늦은 선택, 영농 기술 도입엔 재결음

손씨는 20여 년 동안의 사회 생활로 남들보다 늦게 농사에 뛰어 들었다. 하지만 앞선 영농 기술을 받아들이는 자세는 남들보다 빨랐다. 그러면서 청송의 기후나 지형적인 조건이 대과나 다 수확을 할 수 없는 환경이라는 것을 인식하고, 고품질로 승부를 걸어야만 경쟁력이 있다고 믿었다. 그래서 '84년에 착색 봉지를 씌우고, '92년에는 인공수분법을 보급하면서 과원 바닥에 반사 필름을 깔기도 했다.

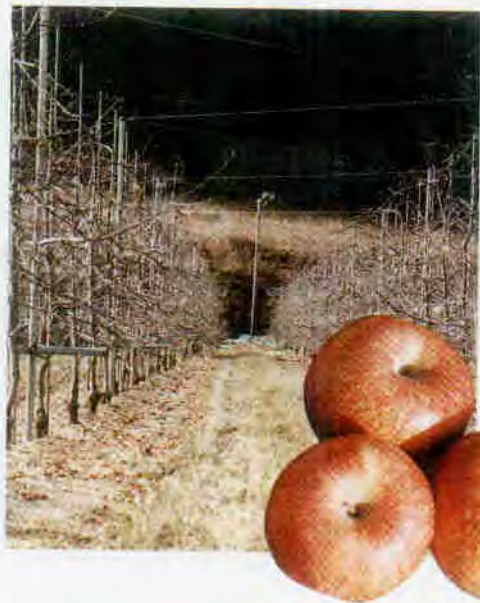
하지만 농촌 인력은 계속 줄어들고 고령화하는데 반해 봉지를 씌우고 반사 필름을 까는 일은 노동력이 만만치 않았다. 이런 애로를 해소하기 위해 도입한 것이 키낮은 밀식 재배법. 키 낮은 과원의 조성은 손씨처럼 부부 둘이서만 사과 농사를 지어야 하는 농촌 형편과 잘 맞아떨어져 지역내 40여 농가도 함께 참여하고 있다.

손씨는 키낮은 밀식재배기술을 정립하기 위해 이탈리아를 비롯해 캐나다, 콜롬비아 등 세계적으로 유명한 사과 단지를 자주 견학했다. 이런 노력에 힘입어 손씨가 지난해 생산한 사과는 20kg 한 상자에 5만원이라는 최고 값에 거래됐다. 하지만 생산량이 많지 않아 5,000여 만원의 소득에 그쳤는데, 올해에는 더 많은 수익을 예상하고 있다.

현실에 안주하면 한국 농촌은 살 길이 없다

“세계의 흐름을 빨리 받아들여야 경쟁력을 갖출 수 있습니다. 외국 농산물은 자꾸 밀려드는데 이 정도면 된다는 식으로 안주하면 한국 농촌은 살아갈 길이 없어요.”

손씨는 재배 방법을 부분적으로 바꾼다고 해서 고품질 경쟁이 가능하다고 여기지 않았다. 그래서 품종 갱신을 서둘러 미쓰마 품종으로 바꾸었다. 이 품종은 일본 나가노 지방에서 많이 재배하고 있는 것으로, 일본에서도 최고급으로 인정받고 있었다. 이렇게 바꾸고 나니 단위 면적당 생산량이 40%나 증가했다. 일손도 부부 노동력만으로 충분했다. 손씨는 앞으로도 한국 사과의 자생력과 경쟁력 확보를 위해 노력하겠다는 의지를 다지고 있다.





1945년생

주소 충남 논산시 가야곡면 산노리 10 전화번호 041. 741. 1590

고품질의 포도로 수입 포도에 대항

경영체명 인창농장

주종목 포도

영농경력 23년

경영규모 5,000평

순수익 8,000만원

귀향 후 논산 최초의 시설포도 재배

대전에서 사업을 하던 손창화씨는 일찍부터 시골에서 살고 싶다는 마음을 가지고 시험 삼아 양돈을 조금씩 해 오고 있었는데, 마침 적당한 땅이 있어 가야곡면 산노리에 자리를 잡게 되었다. 포도재배와 함께 300마리 규모로 양돈사업을 시작한 손씨는 퇴비를 구할 목적으로 양돈도 계속 해왔으나, 양돈이 힘에 부쳐 포도 농사만 짓게 되었다.

'79년 논산시 최초로 포도재배 시설하우스를 설치하여 지금에 이르고 있다. 이제는 가야곡면에만 시설포도 농가가 70여 농가로 확산되었으며 가야곡 시설포도작목회는 명실공히 전국 최고의 포도작목회로 부상하였는데, 이렇게 되기까지는 손씨의 노고가 컸다.

무지로 인한 실패 딛고 꾸준한 기술 습득

시설포도는 고소득을 올릴 수 있는 작목이긴 하지만 지금

의 안정된 기술 노하우가 축적되기까지는 수많은 실패가 있었다.

하지만 실패의 경험에서 많은 걸 배웠고, 같은 실수를 두 번 하지 않으려고 노력했다. 특히 포도 농사를 시작한 초기에는 경험이 없어서 실패가 많았다고 한다.

한해는 그림같이 농사가 잘 되어가고 있었는데, 비 오는 날에도 환기를 시켜줘야 한다는 것을 몰라서 환기를 안 시켰다가 하우스 내에 곰팡이가 생겨 포도 농사를 완전히 망쳐버렸다. 이때 두 내외는 포도나무를 부어안고 한참을 울었다고 한다.

손씨는 다시 재기하는 과정에서 농업기술센터의 교육 및 지도와 각종 기술서적, 독농가의 도움이 컸다며 이제는 천재지변이 없는 한 영농 실패는 없다고 자부한다. 포도에 관한 책이라면 모두 구해서 독파하고, 포도농사가 잘 되는 곳은 어디라도 찾아가 벤치마킹을 하는 등 남다른 성실함과 포도에 대한 꾸준한 연구가 뒷받침되었기 때문에 지금의 위치까지 올 수 있었다.



고급 3색 포도를 개발

처음에는 캠벨얼리 단일품종으로 시작하였으나, 지금은 30여 품종으로 늘렸고 고급화시켰다. 10여년 전부터 UR, FTA 등에 대비하여 고급품종을 도입하여 시험재배를 해왔었고, 논산기술센터에서 지원을 받아 올해 5월부터는 '고급 3색 포도'를 출시할 계획이다. 고급 3색 포도란 고급 품종을 품종별로 청색, 홍색, 흑색을 한 단위로 묶어 포장하여 판매하는 포도를 말한다.

3색 포도에 관해서는 현재 특히 출원중이며, 포장도 디자인 전문회사에서 제작중이다. 대형 백화점을 통해서나, 택배를 통해 소비자가 원하는 대로 판매할 계획이다.

2002년도에 시험 판매를 했었는데, 소비자의 반응이 좋았다. 손씨는 이렇게 소비자 기호를 감안하여 품질과 품종을 고급화 하여 수입 포도에 맞서나갈 계획이다.

현재 재배중인 30여종의 품종 중 몇 종에 대해서는 재배 가능성, 수익성 등에 관해 연구를 더해보면서 앞으로 재배 확대 여부를 판단해 나갈 계획이다.



1959년생

주소 경북 영주군 부석면 임곡리 542-1 전화번호 054. 633. 3842

등외품도 높은 값을 받는 저농약 사과농법

주품목 사과(후지)

영농경력 7년

경영규모 2,400평(600주)

순수익 3,500만원

저농약(IPM) · 친환경 사과의 시작

송영화씨는 원래 집안에서 약초(마)를 재배했으나, 비용이 많이 들고 여러 가지 사회적인 문제의 원천이 되는 점도 고려해서 사과로 전환하였다고 한다.

송씨가 사과농사를 처음 시작한 지 얼마 안되어 주위의 조언을 들어가면서 농사를 짓던 시절에는, 사과농사가 잘될 때도 있고 잘못될 때도 있어서 경영이 좀체로 안정을 찾기 어려웠다.

하지만 영주시에서 추진한 저농약(IPM)사과 사업에 참여하고 나서 첫 해부터 효과를 보고 지금까지 계속해서 이 사업에 참여하고 있다. 현재 IPM농법으로 사과를 4년째 경작하고 있으며, 매년 무농약 친환경 농법으로 약 30t가량의 사과를 생산하고 있다.



소비자로부터 인정받은 저농약·친환경 농법

송씨는 현재 2,400평의 과수원에 600주 정도의 사과나무를 보유하고 있는데, 그중 조생종과 후지가 각각 약 50%정도 생산되고 있고 작년 순수소득은 약 3,500만 원에 달했다.

IPM 사과와 더불어 5년 전부터 과수원에 한약재, 발효된 우유, 녹차 등을 뿌리는 등 친환경적인 시비 등을 해왔다.

처음에는 주위 사람들이 “아까운 것을 왜 저러는 지 모르겠다”, “미쳤다” 등 곱

지 않은 얇은 시선을 보냈다고 한다.

하지만 송씨는 지나가는 마을 주민들에게 뿌리던 녹차 한 잔을 권하여 함께 마시면서 적어도 내가 마셔도 괜찮은 것을 뿌려 내가 맘 놓고 먹을 수 있는 사과를 만들겠다는 일념으로 생산을 계속하였다고 한다. 처음 1~3년까지는 효과를 못 보아서 힘들었지만 그 후부터 효과가 나타나기 시작하면서 본격적으로 생산을 하고 있는데, 요즘은 재배 방법을 배우러 오는 사람들이 늘고 있다고 한다.

가장 단적인 예로 등외품을 떨어로 팔아도 같은 마을 주민들보다 약 1.5~2배 높은 가격을 받는다고 한다. 수집상에게 그 이유를 물어보니 소비자들이 높은 가격에도 송씨의 사과를 사간다는 것이었다.

이때부터 송씨는 자신의 친환경사과농법에 자신감을 가지고 용기백배해서 더욱 열심히 노력을 기울이게 되었다.

앞으로도 친환경농업만이 살 길

송씨의 사과는 품마우골 사과, 껍질채 먹는 사과로 경북 우수 농산물상을 받았다. 그리고 작년 영주시 사과 품평회에서도 2위의 우수한 성적을 거두었다.

송씨는 저농약사과를 계속해서 재배할 예정이며, 앞으로 환경농업 재배방식을 6,000평 정도로 늘려갈 계획이다.



1954년생

주소 제주 남제주군 대정읍 보성리 1257 전화번호 064. 794. 3756

농가 조직화로 이루어낸 결실

경영체명 승진농장

주품목 시설감귤, 참다래

영농경력 25년

경영규모 1,900평

순수익 8,000만원

참다래 농가를 조직화하여 유통여건 개선

현재 참다래 연구회 회장직을 맡고 있는 송용진씨는 “작년 대정읍의 참다래 생산 농가들은 참다래 작목반을 형성하여 공동작업, 공동계통출하, 공동계산을 함으로써 예년에 비해 박스당 7~800원 정도 더 높은 가격으로 판매할 수 있었다.”고 한다. 참다래 농가들은 그동안 개별적으로 생산하고 직접 상인들과 거래함으로써 생산도 어렵고 가격의 불안정한 변동에 마음 졸이지 않을 수 없는 상황이었다.

이에 송씨는 마을 농가들과 함께 참다래작목반을 조직하고 공동으로 출하함으로써 과거 개별적으로 판매했을 때와는 달리 일방적인 상인들의 가격결정에 휘둘리지 않고 적정 이익을 보장받을 수 있게 되었다.

또한 예전에는 북제주군에서 만든 박스를 구입해서 사용했으나 현재에는 직접 박스를 제작·사용하여 작목반 자체의 브랜드가치도 확보해 나가고 있다고 한다.

자동 알루미늄 스크린으로 얻은 다각적 효과

하우스 감귤재배도 하고 있는 송씨는 일반 하우스 농가에서 사용하고 있지 않는 알루미늄 스크린을 사용함으로써 동시에 여러 가지 효과를 얻고 있다.

이는 일반하우스가 3중의 비닐을 사용하는 것에 반해 2중의 비닐만을 사용하고 대신에 일조시간에 따라 자동 개폐되는 알루미늄스크린을 이용하는 방법인데, 3중 비닐에 비해 투과량을 증가시킬 수 있어 일조량이 증가하

를 입히는 등 적절하지 않아 거위로 바뀐 것이 이렇게 성공을 거두게 되었다.”고 송씨는 말한다.

실제로 거위는 잡초를 쪼아먹을 뿐만 아니라 하우스 감귤에 큰 피해를 주는 달팽이와 온갖 벌레를 없애는 데 매우 효과적이었다. 때문에 달팽이를 쫓기 위해 사용했던 농약도 사용하지 않게 되었고 잡초제거를 위한 인력 낭비도 줄일 수 있게 되었다.

송씨는 “올해는 참다래 밭에도 거위를 사용할 계획”이라고 한다.



여 감귤의 당도가 높아지고, 출하시기도 열흘 정도 앞당겨지게 되었다. 또한 밤에는 자동적으로 알루미늄스크린이 덮이는데 이는 보온 효과뿐만 아니라 난방공간을 줄여줌으로써 연료절감효과까지 가져다 주고 있다.

거위를 이용한 친환경농법

“처음에는 닭으로 해봤는데 닭의 특성상 밤에는 나무에 올라가서 자 버리고 나무에 상처

농업경영 리더로서의 경영마인드

그의 활동은 다양한 수상에서도 엿볼 수 있는데 '89년농가소득증대관련 농민부문장려상을 받았고, 2000년 10월 웃어른을 공경하며 노인복지증진에 기여한 공으로 보건복지부장관 표창을 받았으며, 2001년에는 감귤적정생산시책추진에 솔선 참여하여 도정발전에 큰 기여를 하였다는 점에서 도지사표창을 수상한 바 있다.



1963년생

주소 경북 상주시 모서면 지산리 전화번호 054. 533. 2501

저비용·고품질 생산과 정직한 유통으로 안정적 경영 실현

경영체명 무지개 농장

주품목 사과

영농경력 12년

경영규모 8,000평

순수익 6,000만원

특기사항 농업인의 날 포상

지역환경에 맞는 사과 작목을 선택

안동옥씨는 서울 직장생활을 그만두고 12년전 상주시 모서면 지산리에서 영농을 시작하였다.

그 당시 그는 부친 소유의 야산을 혼자 힘으로 개간하여 사과 과원을 조성하였다. 그가 사과 과원을 조성한 데는 남다른 이유가 있었다.

상주시 모서면은 전형적인 대륙성 기후로 일교차가 크고, 강수량이 적은 고랭지 지역이며, 해발은 230m로 사과 재배에 적합한 경사지이고, 토양은 자갈이 섞인 양토로서 배수가 양호한 천혜의 조건을 갖춘 재배지기 때문이었다.

이러한 자연환경 특성을 파악한 그는 농지 8,000평을 모두 사과 재배지로 조성하였을 뿐만 아니라 가뭄피해를 막기 위해 점적관수 시설을 모두 갖추었다.

과학영농을 실천하여 저비용·고품질 사과생산

그는 초기에 전정에 대한 지식부족으로 수형 구성상 어려움이 많았다고 한다. 그러나 각고의 노력 끝에 지금은 일손이 적게 들고 재배가 용이한 키낮은 주간 수형(키 낮은 사과 M26, M9 대목)을 갖추고 있다.

그에 따르면 키낮은 사과는 나무의 키를 2~2.5m 이내로 하면서 재식주수는 반당 200주(일반 품종의 경우 50~60주) 이상을 밀식할 경우 2년차부터 수확을 하고, 3년차부터는 성과기에 도달할 수 있다고 한다.

그 밖에도 수령에 따라 주지수를 줄여 태양광선 투과율을 높임으로써 꽃눈 분화를 증진시키고, 기존 주지에 결과지 발생을 유도하는 염지작업 등을 채택하고 과학적 영농방법을 끊임없이 탐구하고 있다.

이러한 그의 노력으로 과일 수량은 늘고, 과일 크기나 색깔이 균일하며, 육질이나 당도가 양호한 고품질 사과를 자가 노동력으로 생산할 수 있게 되었다.

선별기준을 엄격히 할수록 본인에게 유리

그는 과일 생산뿐만 아니라 선별의 중요성을 누누히 강조한다. 불량과 속박이같은 잘못된 유통관행을 피하는 것이 결국 높은 수취가격을 받을 수 있는 지름길이라는 것이다.

실제로 그는 선별시 기형 또는 불량 과일의 속박이를 절대 삼가고 있으며, 등급 기준을 다른 농가보다 엄격히 지킴으로써 오히려 특·상품 출하 비중이 상대적으로 낮을 수밖에 없다고 얘기하고 있다.

하지만 도매시장 중도매인으로부터 우수 품질로 인정을 받고 있기 때문에 본인이 출하한 사과의 수취가격은 다른 농가의 것보다 오히려 최고 3만원에서 최저 1만원까지(10kg 특품 기준) 더 높게 받고 있다고 한다.

자가노동력을 이용한 저비용 생산 체계

그는 인건비 절약에도 열심이다. 우선 품종을 조생종에서 만생종까지 골고루 재식하여 8월 중순부터 시기별로 노동력을 분산시키고 있다. 또한 전정, 적과, 수확, 봉지씌우기, 봉지 벗기기, 제조작업, 포장작업 등을 100% 가족노동력에 의존함으로써 생산비를 크게 줄이고 있다. 현재 그가 생산한 사과는 착색부터 크기에 이르기까지 서울 등 외지상인이 줄을 설 정도로 높은 품질을 자랑하지만, 안씨는 전문 농업의 특수성을 살리고 장기적인 교섭력을 높인다는 차원에서 전량 경북농금조합을 통하여 계통출하하고 있다.





1942년생

주소 제주 남제주군 남원읍 신례리 1134-4 전화번호 064. 733. 2070

각고의 노력으로 감귤 유기재배를 실천

경영체명 남필농장

홈페이지

www.orangeville.co.kr

E-mail

orang@orangeville.co.kr

주품목 일반 조생종, 한라봉

영농경력 35년

경영규모 4,200평

순수익 3,500만원

특기사항 농림부 친환경농산물

품평회 과일부문 대상

전환기 유기에서 유기재배로

“한 가지 농사를 성공하려면 한 10년 정도 기다려야 하지.” 남제주군 신례리에서 자연농업 농장을 경영하는 양문남 씨는 '93년에 자연농업협회에서 주관하는 교육을 이수한 후 지금까지 10년째 환경농업을 하고 있다. 필요한 모든 기술은 자체적으로 개발했고, 경험을 통해 노하우를 습득하였다.

양씨는 친환경농업 단계 중 현재는 전환기 유기재배단계에 있고, 내년부터는 유기재배 단계로 진입할 예정이다.

농사를 지으면서 많은 어려움이 있었지만 자연농법을 시행한 5~6년 동안은 정말 힘들었다고 한다. 환경농법으로 생산한 감귤의 판로가 여의치 않았고, 가격도 일반감귤보다 친환경감귤의 가격이 비싼 관계로 더 팔기가 힘들었기 때문.

양씨의 감귤은 일반시중의 감귤과는 달리 자연 친화적인 농법에 의해 재배되기 때문에 시중에 유통되고 있는 감귤에 비해 겉모습이 깨끗하지 못하지만, 맛도 좋고 안전하다.



또한, '95년 저농약인증, 2001년 전환기유기농인증을 받았으며, 농림부에서 주관한 친환경농산물 품평회(과일류 부문)에서 대상을 수상한 점은 마케팅에서 유리한 요소로 작용하고 있다.

토착미생물을 잘 활용해야

양씨는 자신의 친환경농업이 성공할 수 있었던 비결을 무농약과 유기질 비료의 사용에서 찾고 있다. 자가제조한 돈분, 골분 등을 사용하고 토양수분 보존 및 토양 유실방지를 위하여 초생재배를 채택하여 유기질 비료(섞어띄움)를 연 3회 사용하여 지력을 증진시킨다.

당귀와 감초, 마늘, 생강 등으로 발효시킨 한약재영양제, 쑥과 미나리 등의 생장력이 강하고 추위에 강한 식물을 이용한 천혜녹즙, 그리고 생선아미노산, 유산균, 천연칼슘 등을 수시로 살포한다. 그리고 관주 및 엽면에 직접 농약을 살포하여 농약사용을 최소화하고, 간벌 정지전정 등으로 수간거리를 적정하게 유지하여 햇빛을 잘 받도록 함으로써 착색을 촉진하고 당도도 높게 한다.

양씨는 또한 일본에서 들여온 미생물도 있지만 주위에 있는 토착미생물이 자신의 토지에 가장 잘 맞는 것을 발견한 후 주변의 오염되지 않은 곳에서 꼬두밥을 만들고 낙엽과 흑설탕 또는 쌀겨를 혼합한 비료를 만들어 사용하고 있다.



1951년생

주소 강원 홍천군 남면 명동리 493-2 전화번호 033. 432. 4410

친환경 복합영농으로 '농약 없는 마을' 일궈

경영체명 연가농장

홈페이지

www.myrice.co.kr

E-mail

dus126@hanmail.net

주품목 포도

영농경력 16년

경영규모 8,000평

순수익 3,000만원

농산물 전 품목 친환경 품질인증 받아

국내 최초의 '농약 없는 마을'로 유명한 강원 홍천군 남면 명동리의 연의흙씨는 8,000평 전 농지에 유기재배방식을 적용하여 다품목 소량생산으로 부농의 꿈을 일궈가고 있다.

연씨가 생산하는 농산물은 포도에서부터 복숭아·콩·풋고추·감자·들깨·밀·보리 등 10개 품목이 넘는다. 연씨는 이들 전 품목을 무농약 친환경재배품으로 품질인증을 받아 판로걱정 없이 농사를 짓고 있다. 생산량의 절반은 소비자단체인 (사)한살림과 계약재배를 통해 판매하고, 나머지 절반은 인터넷홈페이지를 통해 소비자와 직거래하고 있다.

최근 들어 명동리 마을 전체가 농약 없는 친환경농업 실천 마을로 성가를 높이고 있는 데는 연씨의 헌신적인 노력이 산파역할을 했다.

연씨가 고향 홍천의 명동리에 정착한 것은 43세 때인 '93년 2월, 서울에서 공무원 생활에서부터 단추공장 공장장, 쌀



을 비롯한 야채·생선가게 주인 등 다양한 경력을 쌓은 그는 불혹의 나이에 늦깎이 농업인으로 새롭게 출발한 것이다.

농업인 스스로 경쟁력을 확보하는 것만이 살길

연씨의 영농입문 동기는 남다르다.

“UR협상 타결이 임박하면서 농촌이 슬럼일 때 농업인들이 살아 남을 수 있는 길은 정부나 농협의 지원이 아니라 오직 농업인 스스로의 노력밖에 없다고 생각했습니다.”

연씨는 명동리에 정착하자마자 친환경농업의 전도사역할을 자임했다. '93년 첫째 연씨를 포함해 2명으로 친환경영농단을 구성한 것이 이듬해는 8명으로, 그 다음 해는 12명으로 늘어났고 마침내 '96년에는 명동리 친환경농업작목반이 출범하게 된다.

연씨는 8,000평 규모 자신의 농지에서 친환경농업을 앞장서 실천했다. 작목반에서 설치한 600톤 용량의 축산분뇨 액비탱크와 1,000톤 규모의 퇴비공장에서 나오는 친환경 생산계제를 이용, 전 품목에 대해 무농약·유

기재배의 기틀을 갖췄다.

이같은 성과에 힘입어 연씨는 2000년 들어 전 품목에 걸쳐 무농약·전환기유기재배·완전유기재배 등 친환경농산물 품질인증을 받았다. 아울러 연씨가 주도한 친환경농업은 마을 전체 70여 농가로 확대돼 마침내 2001년 4월 명동리가 국내 최초로 '농약 없는 마을' 선포식을 갖게 된 것이다.

농촌관광사업으로 새로운 소득원 창출

연씨는 지난해 유기농 복합영농을 통해 3,000만원의 순수익을 올렸다.

전 품목에 걸쳐 시장가격보다 20~30%에서 많게는 두 배 이상 높은 값으로 한살림과 소비자직거래를 통해 판매했다. 연씨는 2005년까지 농약과 화학비료를 일절 쓰지 않는 완전 유기재배로 전환하고 땅콩가공 등 농산물 가공 분야로까지 사업영역을 확대할 계획이다.

아울러 2003년부터는 도시민을 대상으로 한 친환경 농업체험장을 설치, 농촌관광사업에도 본격적으로 나설 계획이다.



1961년생

주소 전북 익산시 망성면 어량리 93 전화번호 063. 862. 3907

과학적인 토양분석을 기초로 지역특유의 유기농법을 실현

경영체명 부영농장

E-mail

obs653@chollian.net

주품목 배, 참외, 복숭아, 한우

영농경력 18년

경영규모 토지 1만600평,

한우 50두

순수익 8,000만원

유기농법 활용한 과수생산과 출하방법 개선

오광섭씨가 농사를 짓고 있는 하발마을은 평야지역으로 익산시내에서 북쪽으로 약 20km 떨어져 있는 전형적인 농촌형 마을로 대규모 과수단지가 조성되어 있다. 오씨는 부친이 일구어 놓은 과수원(배, 복숭아, 포도, 사과)을 물려받아 농사를 짓기 시작했으나 해가 지남에 따라 품질이 떨어지고 생산성이 낮아져 품종갱신을 하기로 결심하고 토양에 맞는 우수품종을 선정, 식재했다. 농한기에는 하우스참외를 재배하여 브랜드화된 송정참외를 생산하게 됐다.

오씨는 인근 원예협동조합의 지원으로 토양분석을 실시하고 그 결과에 따라 유기농법을 적극적으로 활용하고 있다.

현재 한우 50두의 우분을 자연발효시킨 퇴비(90%)를 생산, 지역 농가에도 보급하고 있고 작목반원간에 재배방법을 상호교류하여 기술은 상당 수준에 이르고 있다. 그러나 흉수출하로 재값을 받지 못하는 경우도 적지않다.

이에 오씨는 품질관리원으로 앞장서 적극적인 출하 지도에 나서 속박이 없는 철저한 선별로 소비자의 신뢰감을 쌓아 나가고 있다. 또한 저온 저장고를 설치, 분산출하를 유도하여 물량조절기능을 갖추었으며 익산시내 농협지소 등에 전량을 계통출하하고 있다.



선진 영농기술 도입 및 보급에 노력

오씨는 영농의 선진화를 위해 각종 농기계, 트랙터, SS기, 관리기, 콤파인, 선과기 등을 구입하여 일손이 부족한 농가를 지원하고, 원예조합에 가입하여 수시로 자문과 기술지도를 받고 있으며 작목반을 통해 복숭아, 배, 포도, 참외에 관한 분기별 교육을 실시하고 있다.

또한 토양과 토질에 맞는 품종갱신 및 재배기술 향상을 위해 노력하면서 유기농법 및 저농약 재배지를 운용하여 저비용·고수의 재배방법을 개발하는 데도 심혈을 기울이고 있다.

농촌지도자로서의 역할과 앞으로의 계획

오씨는 또한 행정기관과의 유대를 강화하여 정부 보조 및 용자사업을 적극 유치하고 저온저장고, 집하장, 각종 농기계 등을 작목반원간에 공동사용하여 농산물 출하물량을 자율적으로 조절하여 가격 등락폭을 최소화하고 있다.

화학비료 사용을 억제하고 우분을 자연발효시킨 퇴비를 사용해 지력을 향상시키며 원예조합의 분석결과를 토대로 토양특성에 맞게 자연 발효시킨 퇴비를 적정량 투입하여 화학비료와 농약사용량을 줄여서 궁극적으로는 지역 전체를 유기농 재배단지로 일구어 나가겠다는 것이 오씨의 야심찬 계획이다.



1936년생

주소 경남 창원군 남지읍 성사리 1075 전화번호 055. 526. 3090

친환경농업 20년으로 일군 최상의 단감

경영체명 넷철농원

홈페이지

www.hahagam.com

주품목 단감

영농경력 20년

경영규모 9,000평

순수익 1억원

특기사항

농림부장관 표창

눈물겨운 친환경농업 20년의 행보

넷철농원 오동암 사장은 임야 9,000평을 매입하여 단감나무를 식재하면서 영농을 시작했다. 그러나 꿈과 현실의 차이는 컸다. 증노동에다 농약을 물쓰듯 하는 관행농법에 환멸을 느껴 일찌감치 유기농업으로 전환한 바 있고, 한때는 빛이 1억3,500만원까지 늘어나 상환에 곤란을 겪기까지 하였다.

이렇게 20년을 노력해 오면서 넷철농원은 국립농산물품질관리원으로부터 일반인증 → 저농약인증 → 무농약인증의 순으로 인증을 받았지만 무농약은 인증을 유지하는 데 과다한 노력이 들고 과실의 모양이 나빠져 오히려 가격이 떨어졌기 때문에 현재는 저농약 인증수준으로 낮추어 소득을 높이고 있다.

관행재배법과 다른 넷철농원의 단감재배법



관행농법에서는 땅을 깊이 파고 퇴비나 비료를 넣는 것을 원칙으로 하고 있으나, 오사장은 파지 않고 표토층에 뿌려준다. 또한 관행농법에서는 제초제로 풀을 죽이지만 오사장은 초생재배를 하여 직접 베어주며, 관행농법에서는 생비료를 사용하지만 오사장은 발효비료를 관행수준의 1/3정도로 사용한다. 이것을 무경운(無耕耘)퇴음비 재배법이라고 한다.

농자재로서는 깻묵, 쌀겨, 백반석, 골분, 생선, 흑설탕, 당밀, 목초액, 식초, 청초액비, 우유, 어성초, 미늘, 고추, 과실효소, 박결리, 한약제, 유황, 동(구리), 아연, 마그네슘, 붕소, 바닷물 등으로 영양이 균형되게 시비하여 병충해를 방제해 나가고 있다.

일반적으로 단감나무는 변직주간형으로 몇 m씩 높게 재배하고 있지만 오사장은 이 유형의 단점을 발견한 후 주간을 잘라 버리고 개심형으로 갱신함으로써 하루종일 햇빛을 받아 광합성이 이루어지도록 하고 있으며, 나무에 오르지 않고 서서 수확과 수확을 편하게 할 수 있도록 했다. 이렇게 하면 수확량은 30% 적어지지만 고품질 생산이 가능하여 수익성은 개선된다는 것이 오사장의 설명이다.

4~5년내 유기농산물 생산을 목적

현재 약 9,000평에 이르는 빛철농원은 삼면이 임야로 둘러싸여 주위 환경이 깨끗하고 맑은 지하수로 관리되고 있으며, 개심형으로 일조량도 충분한 상태이다.

전국에서 농민, 기관, 소비자들의 견학의 발길이 이어지고 소비자의 신뢰속에 직거래를 하며, 20여종의 감을 식재하여 품종별 특성에 대해서도 연구를 계속하고 있다.

빛철농원(www.hahagam.com)의 단감은 현재 고급매장에서 일반 출하가의 200~300%까지 판매되고 있다. 오사장은 앞으로 1~2년 내에 남은 빛을 청산하고, 4~5년 내에 완전 유기농산물 생산을 실현해 나가겠다는 계획이다.

果

원병두



1959년생

주소 경기 가평군 상면 울길리 전화번호 031. 585. 0287 H.P 017. 375. 0287

포도 비가림 재배의 1등 선도 농군

E-mail

come612@hanmail.net

주종목 포도

영농경력 20년

경영규모 6,000평

순수익 6~7,000만원

좌절을 딛고 지역에 맞는 포도를 선택

유명한 수도권 1일 관광지 운악산 산기슭에 평화롭게 자리 잡은 가평군 상면 울길리. 포도농사로 부자 마을이라 소문이 난 이곳에서 20년 이상 포도농사를 짓고 있는 원병두씨는 명실상부한 가평지역 포도농사의 선도농군이며 개척자이다.

그는 '80년 초까지 수도작과 낙농업을 병행하던 중 당시 소값과 우유 파동으로 큰 시련을 체험한다.

젊은 영농인이 겪기에는 너무나 큰 아픔이었지만 재기를 결심하고 안정된 고소득 작목으로의 전환을 고심한 끝에 지역 여건을 최대한 활용할 수 있는 작목을 도입하는 것이 승부수라고 결론짓고 별이 잘 드는 비닐밭 500평에 포도를 심기 시작하여 본격적인 포도농사에 뛰어 들었다.

캠벨얼리의 열과현상 방지법 개발

'80년 후반기에 지역에서는 처음으로 간이 비가림기술을 도입하였으며, '91년에는 농업기술 센터의 권유로 파이프용 비가림시설과 점적관수를 설치하는 시범사업을 실시하여 출하시기를 약 10일 정도 늦추어 포도 출하 성수기를 피할 수 있었다.

또한 그는 비가림시설과 함께 인근에 산재되어 있는 잡아초, 톱밥, 볏짚을 이용해 발효시킨 다음 퇴비로 사용하는 유기농법을 일찍부터 포장에 접목시켜 근본적으로 지력개선에 주력하였다. 그리고 주재배 품종인 캠벨얼리의 큰 문제점인 출하기 열과 현상을 해결하기 위한 방법으로 착색초기 바닥에 비닐을 피복하여 토양수분의 과다 흡수와 과다 증발을 억제시키는 한편, 적기에 적과와 방제를 실시하고, 인산질 비료를 중점 사용하는 시비법 등을 도입하여 결국 열과현상을 방지하는 데 성공하였다.

그가 요즘 주위 농가들에게 권하고 있는 영농기술은 세 가지다. 첫째는 발아전 비닐을 피복 하되 착색초기에도 비닐을 피복하여 수분흡수에 의한 열과를 방지하고 당도를 높일 것. 둘째, 농약 살포시 노동력을 절감하고 안전 농산물 생산을 위하여 포그 정체식 또는 레일식 자동방제 장치를 관비시설과 함께 설치하여 활용할 것. 그리고 세번째로는 적정 시기에 적량의 비료와 아연 몰리브덴 등 미량원소를 소량씩 관주하는 것 등이다.

21세기에는 능동적이고 미리 준비하는 사람만이 살아 남아

그는 현재 지금까지 소규모로 해오던 양란재배를 더욱 확대하는 작업을 추진중이다. 1,350평 과 새로 설치한 1,500평을 합쳐 약 2,850여 평의 시설하우스 규모를 갖출 예정이다. 작년 중국 수출 등 양란을 출하하여 올린 소득은 3,000만원으로 포도농사에 비해 적지 않기 때문에 포도와 양란을 병행하게 되면 경영이 더욱 안정될 전망이다.

80년대초 어려운 시기에 앞을 내다보고 과감한 작목 전환에 성공하여 전국에서도 비가림분야에서 손꼽히는 포도농사의 1등 농군이 된 것처럼 앞으로는 지속적인 혁신을 통해 선도농가로서의 위치를 더욱 굳혀 나가겠다는 각오이다.





1961년생

주소 전북 전주시 완산구 삼천동2가 607 전화번호 063. 221. 2517 H.P 018. 607. 2517

유기농산물로 판매효과 극대화

경영체명 비아농장

홈페이지

<http://bia.farmkr.net>

주품목 복숭아

영농경력 27년

경영규모 9,000평

순수익 5,000만원

복숭아 품종갱신으로 영농을 시작

'85년 무작정 서울로 상경하여 건축일을 하던 유석용씨는 '88년 부친의 사망을 계기로 영농을 시작하게 된다. 그의 복숭아 인생이 시작된 것이다.

그는 부친이 일구어 놓은 재래품종으로는 높은 소득을 기대할 수가 없다고 판단하고 당시 소비자들이 많이 찾던 장방조생으로 품종을 갱신하여 새로운 도전에 나선다.

유기농의 시작- 과수원에 호맥을 파종

이렇게 열과 성을 다하여 재배한 복숭아 3.5톤을 홍콩으로 수출하던 날 그의 가족은 기쁨의 눈물을 흘렸다고 한다. 그렇지만 기쁨도 잠시, 무분별한 농약살포와 제초제, 화학비료의 남용으로 품질과 수량이 저하되는 등 관행농법의 문제점이 드러나기 시작했고, 소비자들도 농약오염에 대한 인식이

날로 높아지는 등 영농여건이 눈에 띄게 달라지기 시작했다.

그래서 유기농법에 대한 관심을 갖게 된 유씨는 '96년 전주시 유기농회에 가입하면서 과수원에 호맥을 심어 퇴비로 재사용하는 농법을 시작했는데, 이를 통해 호맥의 뿌리가 땅속 50cm까지 파고들어 토양의 공극률을 높이고 한해와 습해를 방지해 가지 피해도 현저히 감소시키는 효과를 보게 되었다. 이렇게 해서 복숭아의 품질이 점차 개선되고 수량도 증가함에 따라 유기농에 대한 자신감도 높아졌다고 한다.

끊임없는 연구와 실천으로 유기농을 실현

'98년에는 용자금을 이용하여 창고와 선별장을 신축하고 대형관정을 개발하였으며, 과일 선별기를 구입하였다. 그리고 3,000평의 과원을 신규로 조성하여 전 과원에 스프링클러 관수시설도 설치하였다.

또한 농약사용을 줄이기 위하여 솟가마를 설치하고 목초액을 자가생산하여 엽면살포하고 솟을 나무에 매달아 까치 피해를 줄여 나갔다.



활성탄을 토양에 뿌려줌으로써 지렁이와 미생물 등의 증식에 도움을 주어 토양의 물리성을 개선하는 데도 힘을 쏟았다.

해충방제를 위해 현미식초를 조제하여 살포하였고 썩, 썩, 미나리, 죽순 등을 휴설탕과 함께 항아리에 넣고 발효시켜 영양제로 사용하였으며 쌀겨와 생력효소, 휴설탕, 깻묵을 섞어 발효시켜 퇴비로 사용하였다.

이렇게 영농기반을 다지고 유기농법을 꾸준히 연구시행하여 드디어 농산물검사소에서 인증하는 품질인증을 받아 복숭아를 출하한 결과 소비자들로부터 큰 호응을 얻을 수 있었다.

유씨는 앞으로 전국민을 고객으로 하는 인터넷 홈페이지를 개설하여 홍보와 마케팅을 일신해 나갈 계획이다.



1959년생

주소 경남 하동군 악양면 정동리 산 20 전화번호 056. 883. 6171

동료 농업인과 경험을 나누며 친환경 단감생산

경영체명 배달 단감 농장

주품목 단감

영농경력 12년

경영규모 1만1,000평

순수익 1억2,000만원

특기사항

농림부장관상

농업이 내 살길이다

유재관씨는 12년째 1만1,000평 규모의 단감을 재배해 오고 있다.

'90년에 농장을 시작했는데, 그 이전에는 농협중앙회에서 근무를 하면서 묘목을 기르고 땅도 조금씩 마련해 왔다.

사천 농업고등학교를 졸업한 인연도 있어 항상 농사를 짓고 싶은 마음이 한 구석을 차지하고 있던 그는 '99년 직장생활을 그만두고 본격적인 단감재배를 시작했는데, 처음부터 자연농업을 염두에 두고 전문 교육을 받았고, 유기농법으로 큰 성공을 거두었다. 앞으로 우리 농업은 친환경 농산물로 가지 않으면 설 자리가 없다는 것이 그의 지론이다.

자연농법으로 승부한다

원래 과수는 병해나 충해를 심하게 입으면 한 해 농사를



망치는 데 그치지 않고 다음 해도 수확을 거르거나, 심한 경우 나무가 죽어서 몇 년, 몇 십년 농사를 망친다는 것이 통설이다.

그래서 처음 농법의 선택이 매우 중요한데 유재관씨의 농법은 의외로 간단하다.

유씨는 땅을 파지 않고 풀을 뽑지도 않는다. 제초제는 전혀 쓰지 않고 풀이 자라게 내버려 두었다가 일정 크기가 되면 예초기로 베어서 과수원 바닥에 아무렇게나 뿌려 놓으면, 이것이 거름이 된다는 것이다. 다양한 거름을 이용해 필요한 시기에 필요한 만큼만 주고 있고 농약은 생육초기 무렵에 딱 한 번만 치고 있다.

또한 토착 미생물을 배양하여 퇴비와 섞고 완전 발효퇴비만을 사용한다. 자연농법에 대단한 자부심을 갖고 있는 유씨는 신뢰관계가 구축된 백화점을 통해 단감을 판매하고 있다.

여러 농민들의 경험을 공유해야

이제는 농민들도 많은 공부와 연구를 해야만이 설 자리가 있다고 하는 유재관씨. 그는 자연농업 단감연구회를 만들어 매달 모임을 가지고 있다.

회원수는 11명인데, 회원들과 함께 경험을 공유하면서 새로운 시도에 따르는 실패위험을 줄이는 방안에 대해 항상 토론해 나가고 있다. 많은 사람들과 경험을 공유하여 내가 경험 못한 일을 배우는 것이 경영을 발전시키는 지름길이라는 것이 유씨의 지론이다.



1955년생

주소 충남 연기군 서면 성제리 150-8 전화번호 041. 867. 8126 H.P 011. 451. 8126

한국 최고의 명품배 생산에 도전

경영체명 윤나리농장

홈페이지

www.farmmoa.com/

cn17_ysn

E-mail

youn9999@affis.net

주품목 배

영농경력 25년

경영규모 3,000평

순수익 5,000만원

가능성 인삼배 재배로 부가가치 창출

충남 연기군지역에서 생산되는 조치원 배는 껍질이 얇고 당도가 높아 전국 배 품평회에서 여러 차례 최우수상을 받기도 했지만 전국적으로 배 생산량이 크게 늘어나면서 이 곳 배 역시 제 값을 받기가 점점 어려워지고 있다.

연기군 서면 성제리에서 윤나리농장을 경영하는 윤상현씨, 서울에서 고교를 졸업한 윤씨는 대학 진학을 포기하고 배농사를 선택하여 배에 관한 한 최고의 권위자가 되겠다는 야심찬 도전장을 던진 이후 늘 생산비 절감과 품질 향상에 관심을 갖고 주경야독에 몰두해 오다가 위기를 새로운 기회로 삼아 가능성 인삼배를 개발해 냈다.

인삼에 흑설탕을 섞어 만든 진액을 다시 누룩으로 발효, 일과 나무에 살포해 과실에 인삼 성분을 가미시킨 것이다.

윤씨가 5년여 동안의 연구 끝에 2001년부터 생산에 들어간 이 배는 출시 첫해부터 대도시 농산물도매시장과 대형 유통

통매장에서 명품배로 이름을 날렸다.

2002년에는 윤씨가 속해있는 일심회 작목반원 12농가가 이 방식을 도입, 국립농산물품질관리원으로부터 품질인증을 받은 바 있다.

이들이 생산한 배는 '조치원 인삼배'라는 브랜드로 시판중인데, 과일 비수기 때에도 15kg 1상자당 5만원이상을 받을 정도로 인기가 높다. 3,000평 규모의 배 농장을 경영하는 윤씨의 2002년 순수익은 5,000만원 정도. 그러나 인삼배의 소비자 기호도가 높아질수록 윤씨의 수입도 늘어날 전망이다.



토양이 건강해야 품질 좋은 과실 생산 가능

윤씨는 농사에 성공하려면 자연 그대로의 토양을 가꿔야 한다고 믿는다. 그는 특히 과수원의 상층토양과 하층토양을 구분해서 관리하고 있다. 과수원 상층토양은 각종 미생물과 벌레, 잡초 등이 서로 공존하는 공간인데 여기에 농약과 화학비료를 살포하면 땅도 병이 든다는 것이다.

따라서 윤씨는 초생재배를 통해 유기물을 보존하고 수분을 조절하고 있으며, 하층토양은 해마다 10a(300평)당 발효 유기물을 3~5t 넣어 산도를 맞춰주고 있다.

우유를 이용한 응애류 방제법은 더욱 눈길을 끈다. 농약값을 줄여 배 생산비를 낮출 수 있고 비농사, 채소농사에도 도입이 가능하며 우유 재고 해결에 직간접 도움을 줄 수 있는 방제법이다. 현재 윤씨는 물 25말에다 우유(분유) 1~2kg과 흑설탕 500g~1kg을 섞어 엽면시비 하고 있는데, 농약을 전혀 쓰지 않고 응애 피해를 막는 효과를 보고 있다. 더욱이 우유를 이용할 경우 길썹제제를 별도로 주지 않아도 나무가 튼실해져서 맛있는 과실을 생산할 수 있다고 윤씨는 설명한다.

이웃 농가에 노하우 전수

윤상현씨는 스스로 터득한 노하우를 이웃 농가에 모두 전수, 지역 배의 부가가치를 높이는 데 노력하는 한편, 기존 관행농법과 판이하게 다른 그만의 독특한 전정, 시비, 인공수분, 적과법 등을 논문집으로 엮어내기도 했다.

거미를 이용해 병해충을 완전 방제하는 농법도 연구 중이라는 윤씨는 "개개인의 노하우를 서로 공유, 품질 향상을 위해 노력한다면 우리 배산업은 충분히 경쟁력이 있다"고 말하고 있다.





1937년생

주소 충남 천안시 성거읍 소우리 154-5 H.P 019. 408. 0502

친환경 온실 거봉 포도... “따봉”

경영체명 소우농원

주종목 포도(거봉)

영농경력 30년

경영규모 4,000평

조수입 5,000만원

“농작물이 잘 자랄 수 있는 생육환경을 얼마만큼 잘 맞추어 주느냐에 따라 우수한 품질의 농산물이 나온다. 조금 더 별자고 농약 많이 쳐서 다량 생산하는 것보다는 하나라도 좋은 물건을 만들기 위해 땀흘리는 농군이 진정한 농군이다.”

30년간 포도만을 재배해 온 이건식씨의 포도농사는 '74년 직접 경영하던 양계장비 제작회사가 파산한 후 포도농사를 하는 친구의 권유로 시작되었다. 이씨는 먼저 천안시내에서 1,000평의 포도농사를 시작한 이후 '77년 성거읍 소우리로 농장을 이전, 4,000평의 포도밭을 일궜다.

'93년에는 농약사용을 줄이고 조기수확으로 높은 값을 받기 위해 천안시농업기술센터의 시범사업에 참여 1,300평의 비닐가온 온실을 지었고 온실재배 이후 농약을 거의 사용하지 않게 됐으며 목초액과 아미노산 액비만으로 토양을 개량, 친환경 포도를 생산하고 있다.

온실 개조로 고품질 포도를 생산

이씨는 대량생산보다는 고품질 포도생산에 노력한다. 품질 위주로 생산하다보니 지난해의 경우 2,000평 비닐가온 포도밭에서 일반 농가보다 5톤 정도 적은 20톤만을 생산했다.

한편 '93년 설치한 온실은 폭이 무려 7m로서 광투과율과 환기에 애를 먹던 이씨는 '95년 직접 설계해 온실폭을 3.5m로 줄인 700평의 온실을 새로이 지었다. 높은 광투과율과 고온장애가 해결된 이 온실에서 생산하는 포도는 기존의 온실보다 당도가 높고 설탕도 우수한 포도를 생산할 수 있게 되었다. 이씨의 친환경 고당도 거봉포도는 입소문을 통해 알려져 지방에서도 직접 사러오는 단골소비자가 생겼으며, 이 4,000평 포도밭에서 생산한 20톤 가량의 포도가 산지에서 전량 판매되고 있다.



특히 이씨가 설계한 폭3.5m 연동온실은 천안시에서 추진하는 가온시설재배 시범사업에서 필수구비조건으로 채택됐으며 현재 정읍, 경기도 이천 등의 시설포도 재배농가에도 기술이 이전되고 있다.

농작업기 손수 개발해 인력난 해소

이씨는 오래 전부터 널리 알려진 농업인발명가이기도 하다. 이씨의 집안 마당에는 이씨가 개발한 기발한 농작업기가 가득하다.

"70년대 만해도 포도농사에서 사용할 수 있는 농작업기는 전무했다. 때문에 인력이 많이 필요했고 인력을 충당하다보면 결국 1년간 땀흘려 재배해도 버는 돈은 너무나도 적었다. 그래서 내가 손수 농작업기를 만들어 사용했다"는 이씨. 포도나무 복토기, 예취기, 비닐하우스 끈고리, 조류 퇴치기 등 이견식씨가 개발한 대표적인 포도재배용 농작업기들이다. 특히 포도나무 복토기는 '94년 국제농기구박람회에 출품해 입상한 경력도 갖고 있다.

'연동비닐하우스 끈고리' 또한 이씨가 직접 제작해 저렴한 가격으로 농업인에게 공급하고 있다. 현재 이씨는 한국포도회 부회장직을 맡으며 구매담당으로서 친환경 농약을 구매해 회원들에게 공급해주는 사업에도 종사하고 있다.



1943년생

주소 전남 보성군 조성면 조성리 965 전화번호 061. 857. 9201

고품질 참다래 생산하는 프로 농군

경영체명 금진농장

주품목 참다래

영농경력 22년

경영규모 3,000평

순수익 4,000만원

과원 전체의 재배환경을 첨단화·최적화

전남 보성 조성면에서 참다래를 재배하고 있는 이남진씨. 그가 참다래에 거는 기대는 남다르다. 이씨는 참다래 농사가 일반 밭농사에 비해 20배 정도의 부가가치가 있다고 보고 2000년부터는 겸업으로 짓던 벼농사를 완전히 정리하고 참다래 하나만을 재배하고 있다.

참다래 재배면적은 3,000평. 이 가운데 1,500평엔 바람을 막아 주는 방풍망 시설을 설치했고 과원 전체에 배수 시설과 스프링클러 시설을 갖춰 재배 환경을 최적화 했다.

올해로 참다래 재배 경력 22년째인 이씨는 참다래 재배의 선구자로 꼽히고 있다. 벼농사를 전업으로 하던 그가 20여 년 전부터 참다래 재배를 시작하게 된 계기는 쌀에 대한 전망이 불투명해 보였기 때문이다.

작목반을 통해 지역 특화 작목으로



그는 '83년 이 지역에 보성참다래작목반을 조직해 참다래를 지역 특화 작목으로 키우는 데 기여했다.

보성참다래작목반은 '99년과 2001년 전국우수과실품평회에서 참다래 부문 대상인 농림부장관상을 수상한데 이어, 2001년 농협중앙회로부터 협동조직 대상(과수화훼부문)을 수상했다. 그는 작목반원들과 함께 <맑은 물 보성강>이라는 공동 브랜드로 참다래를 출하하며 리콜제도 실시하고 있다. 또 '97년부터는 정부로부터 품질인증을 받았다.

이씨는 친환경 농법을 이용, 농약 사용을 최대한 억제하고 화학비료 대신 우분을 발효시킨 퇴비를 사용하고 있다. 또한 나무마다 적정 수의 열매를 달리게 하고 충분한 양분을 제공하여 상품(上品) 생산 비율을 70% 이상으로 높였다.

분산 출하와 공동판매로 가격 차별화

이씨는 애써 생산한 참다래를 작목반 공동으로 계획적으로 분산 출하하여 상인들과의 가격 협상력을 높이고 있다. 이곳 작목반이 전국 참다래 생산량의 10% 정도를 차지하고 있는 데다, 지은 저장 시설을 갖춰 연중 분산 출하가 가능하기 때문이다. 이씨는 상인들과의 출하 약속을 철저히 지킨다. 이 때문에 이곳에서는 참다래의 판매 가격을 정하는데 생산자가 좌우한다.

참다래 3,000평을 재배해 연간 4,000만원 정도의 안정적인 소득을 올리고 있는데 역대 수입은 아니지만 매년 일정한 소득이 보장되고, 고품질 농산물을 생산하는 프로 농군으로서 자부심도 가질 수 있어 만족한다.

이씨는 더 이상 재배 면적을 확대하지 않을 생각이며 규모 확대보다는 품종 갱신과 친환경 농법 재배에 전념, 품질을 더욱 고급화해 가격 차별화를 높여 나갈 계획이다.



1963년생

주소 전북 김제시 백구면 부용리 846 전화번호 063. 542. 2167

저농약 포도재배를 바탕으로 그린 투어리즘을 추진

경영체명 대승농장

주품목 포도

영농경력 17년

경영규모 6,000평

순수익 7,000만원

특기사항 신지식농업인

포도재배를 관광농업과 연계시키다

이대훈씨는 농업학교를 졸업한 후 포도나무 1,000평을 심어 농업의 기반을 다져가던중 '90년 후계 농업인 선정을 계기로 면적을 3,000평으로 확대하여 포도재배에 매달리게 된다. 포도재배에 대한 나름의 지식습득과 적극적인 노력의 결과로 '95년에는 과수전업농으로도 선정되었고, 하우스 시설재배로 조기 저농약 재배를 실현하여 노동력과 경영비를 3분의 1가량 절감하였다.

이씨는 또한 지역의 주요 재배 품목인 포도를 지역 특산품으로 발전시키기 위하여 '96년 제1회 백구포도축제를 개최하여 소비자의 직접적인 참여를 유도하고 백구포도의 우수성을 알려 지역 농가의 소득증대에 크게 기여하였다. 현재 백구지역의 포도생산량은 연 600톤을 넘어서고 있다.

이씨는 근교 소비자의 직접 방문을 유치하는 데도 열심이다. 도시민들에게 편안한 휴식처를 제공하기 위하여 가로등



설치, 잔디밭 조성 등 주변환경을 정비하여 쾌적한 전원농촌으로 바뀌 나가는 등 관광농업의 기반을 다져서 소비자에게 한층 더 가까이 다가가고 있는 것이다.

품종선택에서도 크기가 적절하고 맛 또한 뛰어나며 소비자들에게 친숙한 캠벨얼리를 주로 재배하고 일부 다른 품종도 소규모로 재배하여 방문한 소비자들에게 선보이고 있다.

적극적인 신기술, 신품종의 도입

'97년에는 그린 협동농장을 결성하여 농축기, 탈수기, 자동포장기 등을 설치하여 생산된 포도를 액기스로 가공하여 백배주분, 우편, 산지직판으로 판매하는 등 생산자 마케팅에 의해 부가 가치를 창출하고, 이를 인근농가에 전파하고 있으며, 자신의 농장을 한국농업전문학교의 현장 실습농장으로 제공하고 있으며, 재배기술 출강 등 신기술 보급에 앞장서고 있다.

재배위주에서 관광위주의 농업으로

현재 백구지역의 포도 생산이 계속 늘고 있어 단위농협만을 통한 유통으로는 한계가 있

기 때문에 이씨는 재배위주의 과수원을 관광농원형으로 전환하기 위해 2001년 공사를 착수하였다. 주 5일 근무제의 확산에 따라 주말을 자연속에서 즐기고자 하는 소비자가 늘고 각 교육기관 등의 현장체험 프로그램이 확산되고 있어 관광농원의 전망이 있다고 보고 있는 것이다.

관광농원에는 소비자들이 싸게 구입하여 맛볼 수 있는 포도, 사과 등 다양한 과수를 재배하고, 고향의 향수를 느낄 수 있는 닭과 토끼, 개 등을 방목하며 넓은 주차장을 갖추어 차량 이용에 불편함을 줄이고 자연속에서 편안한 사우나를 즐길 수 있는 시설도 갖출 예정이다. 현재 과수원 일부에 울타리를 즐길 수 있는 시설도 갖출 예정이다.

방목장을 건축할 때에도 비가림 재배에 쓰인 철재 농자재를 이용하여 투입비용을 최소화하였다.

앞으로 관광농원의 활성화를 위해 홈페이지를 통한 홍보 및 전자상거래를 계획하고 있으며, 전북지역뿐 아니라 전국을 대상으로 공공교육기관, 사립교육기관, 유치원, 개별 가족 등에 널리 홍보하여 올해 100여팀 정도의 방문을 확보할 계획이다.



1952년생

주소 경기 안성시 계동 154 전화번호 031. 676. 8868 H.P 011. 9786. 8868

친환경농법과 생산비 절감으로 개방을 넘는다

경영체명 윤리포도원

E-mail

dsyune@yahoo.co.kr

주품목 포도

영농경력 25년

경영규모 5,400평

순수익 8,000만원

수입개방 파고 고품질 신선 농산물로 넘는다

이동식씨는 잘 나가던 세일즈맨의 꿈을 접고 25세 되던 지난 '75년 영세농이었던 부모님을 도와 농촌을 지키겠다는 일념으로 농사를 시작했다.

지난 '85년부터 2,000여평의 농지를 임대해 포도재배를 시작, 현재 5,400여평에 달하는 포도전업농으로 성장했다.

이씨가 포도전업농으로 성공한 요인으로는 개량형 비가림 시설 설치, 보온덮개와 벚짚 피복, 천연액비를 이용한 친환경 농법 도입 등을 들수 있다.

농산물 수입개방이 진전되면서 뭔가 달라지지 않으면 안된다고 생각한 그는 '95년부터 친환경농법에 의한 고품질 포도 생산기술 개발 계획을 세워 하나 하나 실천해 나갔다. 우선 친환경농법을 습득하기 위해 유기농협회에서 실시하는 교육이란 교육은 모두 참가했다. 교육을 받으면서 "앞으로의 농업은 친환경농업으로 생산한 신선하고 좋은 품질의 농산물

이 아니면 안된다”는 확신을 가지게 되었다. 지금은 안성시 친환경 포도재배 기술지도요원으로 활동할 만큼 남다른 노하우도 생겼고 포도농장을 개방해 영농체험 학습장과 견학지로 활용, 신기술 보급에도 앞장서고 있다.

저농약·천연발효 퇴비로 고품질 포도 생산

이씨는 농약 사용을 최소화 하는 등 환경농업 실천을 위해 비가림시설을 설치하되 덕시 설에서부터 30cm 가량 간격을 두고 비닐을 씌워 고온장해를 막고 포도나무의 뿌리부분과 지상부분이 균형있게 자랄 수 있도록 밀식 재배방식을 배제하고 있다. 봄부터 가을까지 보온덮개를 포도원 바닥에 깔아 풀이 자라지 못하도록 함으로써 제초제 대체효과를 거두는 동시에 토양내 미생물 배양을 활성화 하는 토대를 만들었고 겨울에는 추위에 약한 ‘거봉’ 등 포도나무를 벚짖과 보온덮개로 덮어 ‘동해’를 예방하고 있다.

이씨는 또한 전정한 포도 나뭇가지를 파쇄해 다시 과원에 환원하고, 쌀겨·우분·부엽토 등을 혼합해 1년 이상 발효시킨 퇴비와 한약재 부산물을 이용한 섞어 만든 피움(발효) 퇴비, 수정단계에는 인산 등으로 만든 비료를 넣어 땅심을 높였다. 비가림시설과 연계한 환경농법으로 농약을 예방 위주로 3~4회만 살포하는데도 ‘캠벨얼리’는 16도, ‘거봉’은 최고 21도의 당도를 유지하는 ‘저농약 품질인증 포도’가 생산되어 농장내 직거래장을 통해 판매되고 있다.

생산비를 절감하면 수입포도를 이길 수 있다

포도농사는 작은 면적에 적은 자본만 있으면 시작할 수 있다는 장점과 함께 1년이면 곧바로 적지않은 수입을 얻을 수 있는 매력이 있다. 때문에 국내 생산량도 많은데다 한·칠레 FTA가 체결돼 앞으로 가격은 물론 품질경쟁에서 어떻게 이겨내느냐가 문제시 된다.

그러나 좋은 품질의 포도를 생산할 수 있는 기술만 있으면 그리 걱정할 건 아니라는 것이 이씨의 생각이다. 신선도에서 차이가 있고 수입 과정에서의 농약과다 사용문제도 있기 때문에 생산비를 어느 정도 절감하면 충분히 이겨낼 수 있다는 계산이다.

이를 위해 이씨는 모 대학의 최고경영자과



정을 이수한 후 새로운 포도농사 계획을 세우고 있다.

현재 평당 2만5천원 정도의 수입을 4만원 대까지 끌어 올린다는 계획으로 그간 해오던 노지재배에서 가온과 무가온이 모두 가능한 시설하우스를 설치, 조기출하 및 생산비 절감으로 소득을 극대화 할 작정이다.

게다가 한국농업전문학교에서 포도를 전공, 올해 졸업을 앞둔 건장한 아들이 가세한다면 경영의 장래가 더욱 밝아질 것으로 확신하고 있다.



1948년생

주소 경북 청송군 안덕면 덕성리 232 전화번호 054. 872. 0579 H.P 011. 9586. 0579

유기농 무공해 포도로 2배의 소득 실현

경영체명 천연유기포도원

사람도 유기농이 되어야 한다

E-mail

sdaventist@hotmail.com

주품목 포도, 사과, 고추

영농경력 38년

경영규모 7,300평

순수익 9,000만원

경북 청송군에서 천연유기포도농원을 경영하는 이만호씨는 16년째 친환경 농업을 실천하고 있다. 특히 포도는 전국에서도 7~8곳에 불과한 포도분야 유기농법 재배 농가로서 관심을 끌고 있다.

이씨는 사람이 건강하려면 면역성을 길러야 하듯이 포도 유기 농사를 위해서는 땅의 개량이 급선무라고 판단했다. 더구나 친환경 유기 농산물의 첫째 조건이 농약과 화학비료를 사용하지 않고 3년 이상 유기 재배를 할 수 있는 땅이어야 하기 때문에 땅에 대한 끊임없는 연구가 뒤따라야 했다.

"비료를 넣으면 당장에는 좋을지 모르지만 잔류 성분이 땅을 죽이고 맙니다. 맥반석은 제조제와 남아 있는 비료 성분을 분해시키는데, 그래도 한 3년 정도 땅을 개량해야 합니다. 무엇보다도 유기 농사를 지으려면 사람 자체가 유기농이 되어야 합니다. 유기농은 사람 인증제도나 마찬가지니까요."

종합 살균·살충제 손수 제조

이씨는 저농약·저화학비료로 사과, 고추 등을 재배한 자신감을 바탕으로 '96년부터 무농약·무화학비료로 포도 농사를 짓기 시작했다. 이를 위해 이씨는 1,800평 포도밭에 연간 30톤의 퇴비를 넣어준다. 이중 50%는 쌀겨, 깻묵, 어분, 골분, 톱밥 등의 재료에 미생물제재인 아제론을 넣어 직접 만들고 나머지 반은 축분이나 계분, 돈분의 부산물을 활용한다. 여기에 청송 지역의 맑고 깨끗한 지하수와 미생물제재, 바이오 효소, 맥반석 효소들을 넣어 비료로 쓰고 있다.

또 포도 맛을 좋게 하기 위해 천연 사탕수수과 사탕무를 원료로 해서 발효시킨 바이오그로를 쓰며, 살균·살충 효과가 있는 종합 방제약을 직접 만들어 농약 대신 쓰고 있다. 이 방제약은 청양고추, 양파, 마늘 등에 목초액과 현미식초 등을 섞어 6개월 이상 숙성시켜 만드는데 마치 음식을 만들기 위한 재료처럼 보이기도 한다. 이씨는 이밖에 벌레들의 침입을 막기 위해서 하우스 개폐문에 방충망을 치고, 포도밭에 오리와 토종닭 300마리를 풀어 놓아 해충들을 잡아먹게 하고 있다.



관행 농사보다 생산량 많고 값은 두 배

이씨가 생산한 포도는 주스로 만들어 주로 환자들의 건강 음료로 공급하고 있는데, 작년에는 한 제약 회사에서 전량 사 갈 정도로 품질을 인정받고 있다. “포도 주스는 기계로 짜지 않고 직접 손으로 짜는데, 사람들이 물어 물어 이곳까지 찾아와 직접 사 가기도 합니다. 특히 이쁜 환자들이 먹은 뒤 효과를 보았다고 말할 때 농사를 짓는 보람을 느낍니다.”

흔히 과수는 무농약 재배가 어렵다고 말하지만 포도만 큼은 유기 재배가 가능하다. 땅만 잘 개량하면 관행 재배보다 생산량을 더 많이 낼 수 있다는 것. 실제로 이씨는 작년 한 해 1㎡당 2.6kg을 생산했다. 가격 면에서도 1kg당 4,000~6,000원을 받아 일반 포도보다 두 배의 수익을 올린 바 있다.



1959년생

주소 전북 무주군 인성면 덕산리 수락 680-1 전화번호 063. 323. 0992

일본으로 수출하는 저농약 사과 재배할터

경영체명 환희농장

주물목 사과

영농경력 22년

경영규모 5,600평

조수입 1억4,000만원

친환경농법을 배우려면 스스로 노력해야

“친환경농법을 배우려면 스스로가 배우고 익혀야 합니다” 전북 무주군 안성면 덕산리 수락에서 22년 동안 농사를 지어 온 이상운씨는 환경농법은 몸으로 익히고 늘 소비자의 입장을 생각해야 비로소 실천할 수 있다고 강조한다.

이씨는 무주군에서 후지·홍로 등 사과재배를 친환경농법으로 시도한 관록의 농민이다. 땅을 짚어주고 비옥한 토양을 만들기 위해 화학비료는 사용하지 않고 오로지 유기질비료만을 이용하고 있다.

친환경농업으로 사과재배를 하고 있다는 소문에 지금껏 일간지·방송국에서 수십번 취재를 해가고 또한 전국 각처의 농민들도 그를 보러 이곳 수락에 오고 있다.

그가 재배하는 사과는 암환자나 중병으로 고생하는 이들에게 특효가 있는 기능성 사과로 알려져 있다.

청정지역에서는 친환경 농산물을 생산해야

이씨는 '96년 무주군 농업경영인연합회장, '98년 무주군 군민의장, 현 무주군 친환경농업 반딧꿀 연합회장 등을 역임하여 수락에서는 그를 모르는 이가 없다.

이씨는 무주군과 같은 청정지역에서는 당연히 친환경농법으로 재배한 농산물이 생산되어야 한다고 단언한다. 그는 2000년부터 친환경농업을 실현하기 위해 반딧꿀 연합회를 발족했으며 300여 농가가 농약·비료·제초제를 쓰지 않도록 계몽해 온 장본인이다.

이러한 노력이 빛을 보아 2001년에는 이 지역이 한국농산물품질관리원으로부터 전국 1위 친환경농업 실천지역으로 선정됐다.

그는 지금껏 비료·농약사용을 줄이고 과수원 초생재배를 통해 토양유실을 방지하고 건습도 유지하는 등 토양 산성화 방지에 노력하고 있으며 그가 생산한 사과를 친환경 인증품으로 서울지역 롯데·신세계·현대백화점 등에 전량 납품되고 있다.

그는 앞으로도 자가 생산한 친환경자재를 이용하여 병해충방제와 여름철 야생퇴비 생산에 주력할 계획이다. 화학비료 사용 자체를 근절하겠다는 의지다.

사과에서 게르마늄 성분이 검출돼 전국적으로 각광 받아

이씨가 재배한 사과는 사람에게 특효가 있는 기능성으로 유명하다. 게르마늄을 과수원에 유기질비료와 섞어뿌려 사과에서 다량의 게르마늄이 검출됐다.

요즘 게르마늄이 몸에 좋다는 얘기는 다 아는 사실이지만 이씨는 인근 광산에서 게르마늄 성분을 가지고 있는 돌을 직접 이용해 뿌리고 있다. 그는 우리나라에서는 게르마늄 성분을 분석할 수 있는 장비나 노하우가 없어 직접 독일에서 성분을 분석해 홍삼보다 10배 이상의 게르마늄 성분이 있다는 사실을 검증한 사람이다.

앞으로 이씨는 사과를 수출하는데 주력할 계획이다. 매년 20만 박스를 생산해 내수시장에 10만 박스를 판매하고 나머지 10만 박스는 일본에 수출할 계획을 가지고 있다.

또한 그는 매년 수십 차례 작목반을 순회하면서 몸으로 느끼고 익힌 친환경농업을 강의하고 있다. 앞으로도 유기농법을 널리 알리고 특히 사과 단지를 지속적으로 확대하는 한편 친환경 인증 농산물이 소비자에게 파고들 수 있도록 노력해 나갈 계획이다.





1952년생

주소 충북 충주시 주덕읍 덕면리 370 전화번호 043. 846. 4138 H.P 011. 9841. 4138

품질바탕 연 1억원 조수입

경영체명 충주 덕신작목반

주요품목 사과

영농경력 16년

경영규모 1만평

순수익 5,000만원

“스스로도 자부심을 가져야겠지만 무엇보다 남에게 인정 받을 수 있는 농사를 지어야 합니다. 그러려면 당장의 이익보다는 품질관리에 힘써야 하죠.” 덕신작목반 반장 이석정씨는 “소비자에게 인정받는 상품이 최고”라고 말한다. ‘덕신사과’가 추구하는 것도 이 점이다.

고향이 주덕인 이씨는 울산 현대자동차에서 직장생활을 하다가 군 제대 후인 지난 '87년부터 사과재배를 시작했다. 또 선산을 포함해 인근 땅이 대부분 집안 소유였기 때문에 별 어려움은 없었다.

이씨는 선진이 복숭아재배를 하던 땅 2,000평 가량을 개간해 농사일을 시작, 현재는 사과재배 면적이 1만평에 이른다. 그가 이끄는 덕신작목반은 반원이 18명이며 주로 후지사과를 재배하여 매년 7월부터 다음해 2월말까지 출하하고 있다. 하루에 400~450 상자를 가락시장과 서울청과에 공급하고 있으며 연매출은 1억원에 달한다.



꼼꼼한 선별로 소비자 신뢰 확보

“덕신사과”는 선명한 빨간색이 특징입니다. 무엇보다 크기별로 8등급까지 꼼꼼하게 선별과정을 거치는 것도 자랑입니다. 당도도 17도 이상인 것만을 골라냅니다.”

이씨는 소비자의 신뢰와 직결한다는 점에서 선별작업에 특히 신경 쓴다.

이씨의 빛깔 좋고 맛있는 사과의 비결은 토질에 있다. “밭 성질을 아는 것이 중요해요. 무조건 남이 좋다고 해서 따라 해서는 안됩니다. 토양에 맞춰서 비료 시기와 양을 결정합니다.” 덕신작목반은 화학비료를 나무가 유지될 수 있는 최소량인 일반의 3분의 1 수준만 시비하여 토양 상태를 보면서 주로 칼슘제를 사용한다. 이렇게 하면 사과의 선명한 색깔, 단단한 정도, 저장에 유리하다.

**15kg 상자당 6만6,000~
7만5,000원 출하**

정성은 필수다. “팔아서 돈벌겠다는 맘을

가지면 오히려 더 안됩니다. 정성을 다해 품질로 보여 줘야죠.” 상품의 제 값 받는 비결도 여기에 있다. 이씨가 최근 출하한 사과는 가락시장에서 15kg 상자 당 최저 6만6,000원에서 최고 7만5,000원까지 받고있다. 이씨는 지속적인 품질개발에도 힘쓰고 있는데, 지난 '87년 충주사과 최초로 왕겨포장을 시작했고 그 후에는 나무상자, 종이박스를 거쳐 올해엔 15kg 상자를 칼라로 제작해서 ‘덕신사과’의 상표를 부착시켜 나가고 있다.

일본·대만에 수출도 추진

“이 정도의 빛깔과 맛이라면 세계시장에서도 충분히 통하리라 생각합니다.” 이씨의 올해 목표는 일본과 대만시장 진출인데, 작년부턴 꾸준히 수출관련 바이어들의 방문이 이루어지고 있어 결코 꿈만은 아니라는 생각이다.

이씨는 “특히 일본사과의 수확량이 감소 추세에 있기 때문에 유리할 것”이라고 전망하면서 소비자들을 위한 리콜제도 계획해 나가고 있다.



1950년생

주소 경북 영천시 화남면 사천리 492 전화번호 054. 335. 3031

비가림시설 개발로 과학영농 실천

경영체명 성대농장

주품목 포도

영농경력 28년

경영규모 4,000평

조수입 1억 2,200만원

고품질 포도 재배로 자타가 인정하는 독농가

영농경력이 28년 이상인 이성대씨는 일찍이 보현산 포도 작목반을 결성하고 '보현산 포도'라는 자체 브랜드 개발, 포장재 개선 등 유통체계를 확립함으로써 소득을 증대하고 있다. 그는 중학교를 졸업한 뒤 가정형편상 상급학교 진학의 꿈을 꺾지 못하고 부모님의 농사일을 도우며 기술을 익히면서 농사를 시작했는데, 460평의 논을 물려받은 뒤 그 동안 배우고 익힌 기술을 바탕으로 남보다 2~3배 이상 노력함으로써 해마다 농지를 늘려나갔다. 또한 일손 부족 농가의 농지를 임차해 '84년에 처음으로 1,200평의 개답지에 포도를 심었다.

주위에서 수많은 비웃음과 비난이 있었지만, 이에 개의치 않고 할 수 있다는 각오와 신념으로 낮에는 포도밭에서 땀 흘려 일하고 밤에는 책과 씨름하며 연구함으로써 자신만의 노하우를 축적해 나갔다. 그 과정에서 숱한 실패와 시행착오를

겪었지만 조금도 굴하지 않고 지금은 포도원 4,000평의 어엿한 농장을 일구었으며, 포도농사에 있어서는 자타가 인정하는 독농가로 성장하였다.

플라스틱 포도 비가림시설 최초 고안

이씨의 단위면적당 소득이 타 작목보다 높아지자, 지역의 많은 농가들이 포도를 심게 되면서 병해충 발생, 생리장해 등 부작용이 나타나기 시작했다. 이씨는 이를 슬기롭게 극복하기 위해 여러 가지 방법을 시도했지만 만족할만한 성과를 얻지 못하던 중 '97년 플라스틱 비가림시설을 처음으로 설치했다.

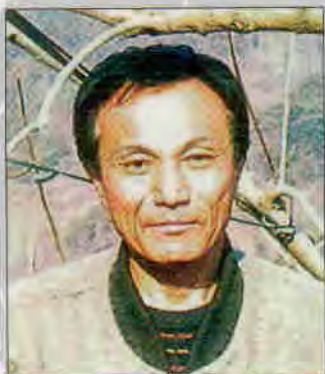
그해 많은 강우와 좋지 못한 기상여건에도 이씨의 포도원은 열과도 없고 병해도 없어 높은 가격을 받을 수 있었다. 고안한 제품을 화릉특수화학 명의로 특허를 취득한 다음, 자신의 포도원을 시범 농장으로 활용해 시설 보급에도 힘을 쏟았다. 이로 인해 병해충 방제를 절반으로 줄였고 비가 오는 곳은 날씨에도 작업할 수 있어 일석삼초의 효과를 보고 있다.

다같이 잘사는 길을 모색하는 습관이 몸에 배

이씨는 여기에 만족하지 않고 최고의 포도를 만들어내기 위해 수많은 시행착오를 거치면서도 기술 개발을 꾸준히 해나가고 있다. 수세에 따라 알맞은 송이를 달고 순지르기와 열매숙기를 합리화함으로써 균일한 송이와 열매를 만든다.

또한 비가림과 봉지 씌우기로 당도를 높이고 열과를 방지해 경영비를 줄이면서도 상품성이 뛰어난 포도를 생산하고 있다. 이씨는 이에 힘입어 품질인증을 획득하고 경북도 우수농산물로 지정받았으며, 신지식인으로 선정된 바 있다.





1946년생

주소 경남 밀양시 단장면 무릉리 790 전화번호 055. 356. 1269

신용 우선으로 소비자를 감동시킨다

경영체명 평화농장

홈페이지

www.middle.co.kr

E-mail

middle1269@hanmail.net

주종목 단감

영농경력 38년

경영규모 2만 2,000평

순수익 1억 4,000만원

철저한 품질 신용주의

“농산물 가격이 폭락해도 품질과 실용만 있으면 판매에는 아무런 문제가 없습니다.” 어릴 적 꿈을 이뤄 2만2,000평의 단감농장을 운영하고 있는 ‘평화농장’ 대표 이세영씨의 말이다. 일반단감의 경우 15kg들이 한 박스 출하가격이 1만~2만 5,000원이 고작인 때에도 이씨의 출하가격은 5만~8만원에 달하는데도 주문이 끊이지 않아 대조적이다.

이씨는 최근 국내 백화점과 상가 등에서 단감을 보내달라는 전화가 빗발 치지만 스스로 품질에 확신하지 않는 경우 아무리 높은 가격을 제시하더라도 출하를 하지 않은 철저한 신용 본위의 경영방침을 견지하고 있다. 신용을 우선으로 하기 때문에 브랜드명도 ‘믿을 감’이다.

철저한 규격생산과 엄격한 포장 등으로 소비자의 기호에 부응하는 데다 불량품이 발견될 경우 100% 리콜을 실시하여 상인과 소비자로부터 신뢰를 얻고 있다.

단감 날개 포장으로 소비자 신뢰 높여

해가속시대를 맞아 젊은 주부들의 욕구를 충족시키기 위해선 날개 포장이 적합하다고 생각했다는 이씨는 “일반적으로 단감 포장시 붉은색 비닐을 사용해 단감 색깔을 속이는데 소비자들이 구입해서 포장을 뜯었을 때 흠집을 발견하면 쉽게 실망해 다시는 그 단감을 사지 않게 된다”고 말한다. 또 “소비자들이 모양이나 색깔을 보고 농산물을 고르지 말고 식품의 안전성과 맛, 모양, 색깔 순으로 소비 패턴을 바꿔야 올바른 생산·소비풍조가 형성된다”고 강조한다.

지난 2000년부터 전국에서 처음으로 선보인 단감 날개 포장은 소비자의 신뢰를 높이는 데 큰 역할을 했다.

날개 포장기술은 원래 창원단감시험연구소 안평환연구사가 개발한 것으로 그가 직접 배워 유통과정에 활용한 것이다. 날개포장은 맛과 크기·빛깔이 우수한 1등급만 사용하는데, 철저한 선별 단계를 거치는 것이 특징이다. 일반단감은 수확한 후 바깥에서 건조시키다가 비닐에 넣어 냉동창고에 보관하므로 시장 출하시 3~4일 만에 물러지는데 반해, 평화 농장의 단감은 따자마자 0~5도의 온도에서 급냉시켜 3~20일 동안 저장창고 안에서 서서히 포장하기 때문에 20일 정도는 물러지지 않는다.



질 좋은 단감으로 소비자에 보답

이씨는 수년간 단감 과수원에서 온갖 실험과 시도를 거듭한 끝에 농약과 화학비료 사용을 최소화 하면서 당도와 씹는 맛 등이 뛰어난 감을 수확하는데 성공한 것으로 유명하다. 화학비료 대신에 썩즙과 천연아미노산 등을 3~4차례 나무에 치기도 하고 까치를 쫓기 위해 목초액을 나무에 달아 놓고 있다. 제초제를 전혀 쓰지 않고 클로버, 호밀 등을 재배하고 잡초를 발생시키는 초생재배를 통해 용존산소량을 높임으로써 자연 그대로의 상태로 자연농법으로 재배하고 있다.

고기통발에 생선을 넣고 단감 노린재를 유인 퇴치하고 각종 벌레의 모체인 나방을 파란등을 이용하여 방제하는 등, 수년간 노력을 기울인 결과 과수원 바닥과 나무에서는 고라니와 텃새들이 집을 짓고 새끼를 낳았고 흙 속은 지렁이와 두터지의 천국인 살아 숨쉬는 땅으로 바뀌었으며 그의 단감도 국립농산물품질관리원으로부터 저농약 농산물 인증을 받을 수 있었다.

“친환경농법으로 단감농사를 짓는 것은 내 단감을 먹는 사람들에게 보답하기 위해서”라는 이씨는 앞으로는 무농약·유기농법으로 재배한 단감을 소비자에게 공급하겠다는 포부에 차 있다.



1951년생

주소 경북 상주시 모동면 금천리 482 전화번호 054. 533. 3956

최고의 비배기술과 엄격한 선별로 명품 반열에

경영체명 봉덕농원

주품목 포도

영농경력 23년

경영규모 5,000평

순수익 1억원

특기사항 세계농업기술상

기후와 토양에 맞는 포도농사로 승부

이수길씨는 본인이 재배하고 있는 포도를 국내 최고의 품질로 만들기 위하여 '80년부터 지금까지 23년 동안 포도농사에 남다른 열정을 쏟아왔다. 그가 살고 있는 상주시 모동면은 사방이 산으로 둘러싸여 일교차가 크고, 강수량이 적은 고랭지 지역으로서 포도 재배에는 최적지이다. 이러한 지역적 특성을 감안하여 그는 포도작목회를 일찍이 결성하고 고품질 포도재배 기술을 각고의 노력 끝에 터득하여 이를 작목반원에게 널리 보급하였다. 또한 '백화명산 포도'라는 브랜드로 소비자 기호에 부합하는 제품을 출하함으로써 도·소매시장에서 높은 인기를 얻고 있다.

최고의 포도재배 기술을 보급

'80년 초반 당시 백화명산 포도 작목회는 50농가로 재배 규모가 고작 10ha에 불과했지만 지금은 영농조합법인으로



발전하여 회원이 1,000농가, 그리고 포도 재배지가 600ha인 초대형 영농조직으로 탈바꿈하였다.

특히 이씨는 '96년부터 '99년까지 영농조합장을 지내면서 '백화명산 포도'를 전국 제일의 브랜드로 만들기 위해 김천군, 영동군 선진 포도재배 농가를 수시로 방문하였고, 또한 선진 영농교육기술을 조합원에게 교육함으로써 조합원의 포도 재배기술을 전국 최고 수준으로 높여놓았다.

그가 조합활동을 본격적으로 하던 '96년에 제2회 세계농업기술상을 수상한 바있으며, '97년에 농협중앙회 협동조직 대상을 수상하고 '98년에는 경상북도 우수 농산물로 지정 받는 등 선도적 역할을 평가받아왔다.

선별기준이 까다로울 수록 농민에 유리

그는 작목반 전원에게 불량과 속박이를 근절하고, 선별시 등급 기준을 엄격히 지키도록 함으로써 '백화명산 포도'가 도매시장 중도 매인으로부터 우수 품질로 인정을 받는데 크게 기여하였다.

지금도 그는 회원들에게 선별이 얼마나 중요한가를 강조하고있으면서 다음과 같이 얘기한다. "우리 조합원들은 백화명산 포도의 명성을 깎아 내리는 행동을 하면 모두 함께

피해를 입는다는 사실을 잘 알고 있습니다. 불량과 속박이와 같은 잘못된 유통관행을 없애는 것이 결국에 가서는 높은 수취가격을 받을 수 있는 지름길입니다. 이 점을 잘 알기 때문에 지금은 많은 포도를 출하하고 있지만 불량품이 거의 나오질 않고 있습니다."

이러한 노력을 계속 기울인 중에 소비자들이 차차 백화 명산포도의 품질을 인정하게 되었다는 것이다.

소비자 지향적인 마케팅 전략

한편 그는 포도 수확시 투입되는 노동력을 최대한 줄이고, 홍수출하에 따른 가격 하락을 피하기 위하여, 노지와 하우스 포도 재배지를 2,500평씩 각각 배분하고 있다. 이렇게 해서 가온, 무가온 하우스 재배와 노지 재배를 통해 6월부터 8월 중순까지 포도를 순차적으로 수확하여 시장에 출하하고 있다. 또한 품종을 캠벨얼리나 거봉에서 탐나라, 홍이설, 홍단, 스투벤, 흑구실 등으로 다양화함으로써 소비자의 기호에 맞추어가는 노력을 기울이고 있다.

앞으로는 양 위주에서 질 위주로 포도 품종을 갱신하여 소비자가 요구하는 우수한 포도를 생산하겠다는 이씨는 지금도 홍수출하 억제, 생산자 실명제, 브랜드화, 포도즙가공 등 농가소득 증대에 주력하고 있다.



1950년생

주소 경북 영양군 석보면 주남리 303 전화번호 054. 682. 7916 H.P 011. 9595. 7916

명품사과를 만들기 위해 마음을 모으다

경영체명 주사골 사과작목반

특색있고 남다른 명품을 만들자

주품목 사과

영농경력 25년

경영규모 6,000평

순수익 5,000만원

경북 영양군 석보면 주남리에서 재배되는 주사골 사과는 기후가 적합하고 토질이 사질토라서 타 지역의 사과에 비해 당도가 높아 꿀 사과로 이름나 있다. 이승화씨는 이 곳에서 이웃의 4농가와 함께 사과작목반을 구성하여 친환경농업에 앞장서고 있다. 마을에서 가장 먼저 사과를 재배하기 시작한 이씨는 타 지역과의 경쟁에서 이기기 위해서는 무언가 다른 특색 있는 명품사과를 만들어야 한다는 판단을 하게 된다.

이렇게 새로운 도전정신으로 시도한 것이 주사골 사과작목반의 친환경농업이다.

철저한 저농약 재배로 친환경우수사례로 선정되기도

평소 환경 쪽에 남다른 관심을 갖고 있던 이씨는 저농약농

법을 이용하여 사과를 재배하기로 결심한 후 친환경농업의 기준을 엄수하기 위해 제초제는 전혀 뿌리지 않고 연 15회 정도 하던 농약살포 횟수를 10회 이하로 줄였으며 수확하기 훨씬 전에 농약살포를 마무리하여 고품질 안전농산물을 선호하는 소비자들의 요구를 충족시키려 노력하고 있다.

품질관리원에서 샘플을 채취하여 조사한 결과 기준치의 1/20 분량의 잔류농약만이 검출되기도 했는데, 이러한 노력으로 농림부로부터 2002년 친환경농업 우수사례로 선정되는 성과도 얻어냈다. 한편, 겨울철에는 녹비작물인 호밀을 파종하며, 목재파쇄기를 이용한 파쇄목 등 부속 퇴비를 사용하여 지력을 높이고 있다. 환경농법으로 인해 있을 수 있는 수량 감소는 이런 방법으로 회복시켜나가고 있다.

작목반 단원들간의 화합이 중요

사과 맛이 좋고 저농약 재배를 하다보니 시장에서 상품성을 인정받아 가격도 좋고 경북농급조합 진보출장소를 통해서 거의 전량(약 90%)을 서울 가락시장에 제통출하하고 있고 나머지는 농가가 개별적으로 주문을 받아 판매하고 있다.

작목반원 모두 평균 5,000평 정도의 사과농사를 하고 있어 마을 내의 타 농가보다 소득이 높은 편이다. 이씨 자신도 6,000평의 과수원에서 사과를 재배하여 5남매를 모두 부족함 없이 교육시키고 있다.

앞으로 더욱더 환경농업에 힘을 기울여 주사골 사과의 명품 브랜드 가치를 제고하는 것이 작목반원 모두의 포부이다. 출하물량이 가끔 부족한 경우가 있어 앞으로는 반원 수를 확장할 계획이며 현재 관행적으로 사용하고 있는 비료를 70% 이상 줄이기 위해 추비, 옆면시비 위주로 과수를 재배해나가면서 현재 10회 정도의 농약살포 횟수를 2회 정도로 줄여나갈 야심찬 계획도 가지고 있다.





1950년생

주소 부산광역시 기장군 일광면 청광리 196 전화번호 051. 722. 9997

유기농 지역공동브랜드를 정착시킨다

경영체명 청산농원

홈페이지

www.pearshop.com

주요품 배

영농경력 30년

경영규모 1만5,000평

조수입 9,000만원

‘해돋는 기장배’ 브랜드 정착

현재 부산지역에서 유일하게 배를 재배하고 있는 기장군. 130여개 농가에서 140여ha의 면적에 3,400여톤의 배를 생산하고 있는데 대부분 ‘해돋는 기장배’ 브랜드로 판매되고 있다. 이러한 기장배 브랜드를 키워낸 주인공이 바로 이시행 기장배 작목연합회장이다. 이씨는 그동안 줄곧 배 작목반을 조직하고 활성화하는 일에 앞장서왔다.

'87년 배 작목반을 결성한 뒤 재배기술을 한 차원 높이는 조직적인 활동을 펼쳐 2000년 부산농협지역본부로부터 최우수 작목반상을 수상하기도 했으며 2001년에는 농협의 새 농민 수상자로 선정되기도 했다. 특히 2000년에는 기장군 내 4개 작목반 120여 농가가 참여하는 기장배 작목연합회도 결성, 기장배 브랜드라는 공동브랜드를 정착시키는 성과를 올렸다.

이에 대해 이씨는 “고급화 이미지 고착을 위해 까다롭고

엄격한 선별 및 품질관리 과정에서 처음엔 참여농가 간에 다툼도 다반사였으나 회원들의 헌신적인 노력으로 브랜드화에 성공했다"고 회고한다.

농약 최소화한 유기농 영농 실현

이씨는 남들보다 앞서나가는 기술 농민으로도 유명하다. 지역의 소득을 올릴 만한 품목이 있으면 이를 본인이 직접 도입해 재배해 보고 성과가 좋으면 인근에 보급하는 것이다. 일례로 방울토마토가 아직 생소했던 '91년, 이씨는 일본에

서 종자를 수입, 직접 시범포를 운영 해보고 나름대로의 재배 기술을 터득 해 이를 인근 농민들에게 널리 보급 했다. 이러한 이씨의 노력으로 현재 기장군에는 방울토마토를 재배하는 농민들이 많다. 뿐만 아니라 최근에는 보편화된 Y자형 수형도 이 지역 최초로 도입했고 농약을 최소화하는 유기농법으로 배 농사를 짓기 시작한 것도 그가 최초다. 이씨는 소비자들의 기호를 충족시킬 수 있는 수분함



량이 많고 당도가 높고 껍질이 얇고 육질이 단단하면서 연하고 싱싱한 최고 품질의 배를 생산하는 길은 유기농법뿐이라고 믿고 있다.

이씨는 가지치기를 할 때 결가지를 받아 2년째부터 열매가 달리게 하는 방법으로 과실의 모양과 색깔을 좋게 하고 당도도 높이고 있다.

특히 키토산을 엽면 시비해 과실의 숙기를 앞당기고 당도를 높이기도 한다. 이와 함께 숙아낸 어린배에 발효제와 흑설탕을 넣어 직접 제조한 영양제를 잎에 뿌려 고품질 배를 생산하고 있다.

이씨는 "일반 소비자들의 호응을 받기 위해서는 유기농법, 친환경농법을 펼쳐야 한다"며 "이를 위해 나부터 몸소 실천하고 있는 중"이라고 강조했다. 또 화학비료를 거의 사용하지 않고 토양검정을 해마다 실시해 그 결과에 따라 톱밥과 돈분을 섞어 발효시킨 유기질 퇴비를 배나무 한 그루당 500kg씩 듬뿍 넣어 땅심을 돌우고 있다. 땅심을 유지하기 위해 주로 사용하는 퇴비는 돈분 20톤에 30~40포대의 톱밥과 10kg의 효소를 넣어 발효시켜 만드는데 12월말 휴면기가 시작되면 과원에 넣는다.

노동력 분산을 위해 품종도 만생종인 '신고'와 '장심량' 등으로 분산시켰다. 이런 노력으로 지난해 이씨는 15kg당 평균 1만6,000원에 판매해 타 농가보다 1,000~2,000원 가량 높게 거래, 고소득을 올리고 있다.



1956년생

주소 경기도 남양주시 지금동 611 전화번호 031. 562. 8465

배 경영 다각화로 고소득 기반을 마련

경영체명 영진네 배밭

홈페이지

www.pearbae.co.kr

E-mail

pearbae@hanmail.net

주종목 배

영농경력 19년

경영규모 7,000평

순수익 3,000만원

관행적 영농을 탈피하기 위해

끊임없는 연구와 노력을 통해 저비용 고효율의 농업을 몸소 실천하고 있는 경기도 남양주의 이영진씨.

이씨는 고정관념의 틀을 깨고 참신하고 혁신적인 농법을 개발해 자신의 농사에 직접 접목시켜 경영비를 줄이면서 생산성을 높이고 있다.

서울 압구정에서 젊은 시절 우유 보급소를 운영하다가 부도를 맞자 '85년부터 가업을 이어받아 과수농업에 첫발을 내디딘 이씨는 농사시작 초기부터 관행농법의 한계를 뛰어 넘어 고품질 농산물을 생산하기 위해 다양한 영농교육에 참여함은 물론 수취가격 제고를 위해 유통현장 조사를 실시하는 등 밤낮을 가리지 않는 노력을 기울여 왔다.

'98년 3월에는 농협대학 최고 경영자과정에 입교, 첨단농업기술과 최근 경영기법에 관한 전과정을 수료하고 교육 수료논문을 제출, 우수논문상을 수상하기도 했다.

소비확대 위해 직거래와 배가공즙에 주력

이러한 일련의 과정 속에서 이씨는 아무리 좋은 품질의 농산물을 생산하더라도 유통과정에서 재값을 받지 못하면 경쟁력이 없다는 인식 아래 상등품의 경우 농협을 통한 직거래를 실시하여 농장 브랜드를 부각시켰으며, 등외품의 경우 배즙으로 가공, 압구정을 비롯한 대도시 소비자들에 대한 직접 판매에 심혈을 기울여 이제는 생과 출하보다도 더 큰 소득원이 되고 있다.

특히 이씨가 직접 가공한 배즙은 타 가공업자들이 생산한 배즙과는 달리 다른 약제를 가미하지 않고 순수 배만을 원료로 사용하고 있을 뿐만 아니라 원료배의 수확시기를 일부러 늦춰 당도를 높였기 때문에 저렴하면서도 누구의 입맛에나 맞는 음료로 각광받고 있다.

아울러 소비자들의 신뢰를 확보하기 위해 자체 박스를 제작 포장단위를 4kg(1만원), 12kg(3만원)으로 구분, 차별화를 시도하고 자신의 얼굴을 박스에 인쇄함으로써 브랜드 이미지를 더욱 부각시켰다.

과일 가공 전문메이커 설립이 꿈이라고 말하는 이씨는 배즙의 소비 확대를 위해 7년전이나 지금이나 가격을 동결하고 있다.

이씨는 총 7,000평의 농지 중 1,500평에서는 수확 45일 전부터 일체 농약을 사용하지 않고 소비자들에게 직접 농장을 개장하는 등 배의 안전성과 품질을 직접 체험토록 하고 있으며, 올해부터는 이를 더욱 확대해 나갈 계획이다.



果

이 일 근



1956년생

주소 전남 완도군 신지면 대곡리 303-8 전화번호 061. 552. 1677 H.P 011. 614. 1677

자연의 맛이 담긴 농산물을 생산한다

경영체명 밀알농원

E-mail

LIK1677@hanmir.com

주품목 배, 포도

영농경력 20년

경영규모 7,000평

순수익 3,000만원

'3년에 한번은 당하자' 각오

완도군 신지도 이일근씨의 밀알농장에서 생산된 배와 포도는 없어서 못 팔 정도로 인기가 높다. 가격이 일반 농산물에 비해 비싼데도 한번 맛을 본 소비자들은 이씨 농장의 과일들을 꼭 다시 찾는다. "자연의 맛이 나기 때문입니다. 화학비료와 농약을 치지 않고 친환경적인 자연농업 제제들만 쓰기 때문에 가능한 일입니다."

이씨가 농사를 본격적으로 시작한 것은 '82년 군대에 갔다오고 난 다음해부터 이씨는 논밭 농사를 주로 짓던 부친과 달리 과수 재배를 시도하기 위해 시험재배에 나섰다.

"배와 포도를 10년간 시험 재배를 했습니다. 이곳은 지리적으로 바람이 심해 다들 과수를 하기에는 좋지 않다고 했습니다. 그러나 제 생각은 '3년에 한번은 바람에 당하자. 그래도 이익을 보면 되지 않겠는가' 하는 것이었습니다."

자연농업 위해 농장 근처에서 토착미생물 채취

'93년, 시험재배를 끝내고 배(2,000평)와 포도(1,000평) 과수원을 조성하기 시작했다. 비탈진 과수원 여건을 고려해 처음부터 초생재배를 시도했다. 이듬해 이웃 농가들에게도 배와 포도 입식을 권장해 명사작목반을 결성했다.

"'98년 자연농업협회의 교육을 받은 것이 또 하나의 전기를 마련하게 해주었습니다. 평소 자연농업에 관심을 가지고 있었는데, 이를 몸소 실천하게 하는 계기가 되었습니다." 이씨는 농장 근처의 대나무밭이나 소나무숲에서 토착미생물을 채취해 쓴다. 고두밥을 하고 낙엽을 거둬 나무상자에 담아 1주일 정도 두면 미생물이 볼게 되는데, 이를 흑설탕과 1:1로 섞어 보관해두었다가 300배로 희석해 액비로 쓰기도 하고 각종 종합균사, 생선액비, 청초액비, 퇴비, 천혜녹즙을 만드는 데도 이용한다.

특히 종합균사는 쌀겨와 깻묵에 토착미생물액비를 뿌려 3~5일 발효시켜 만드는 것으로, 비료는 물론 사료로도 활용할 수 있으며 하수구와 정화조의 악취제거제로도 쓸 수 있다.

농장에서는 버려지는 것이 없다

이씨는 한우도 대여섯 마리 키우고 있는데, 이것도 자연농업을 실천하기 위한 한 방법이다. 한우에서 나오는 똥·오줌으로 퇴비를 만드는 것이다. "축사 바닥에 짚과 쌀겨 등을 깔고 미생물제제를 뿌려두면 훌륭한 퇴비를 얻을 수 있습니다. 또 축사 바닥 땅 밑으로 비닐을 깔아 오줌을 따로 받고 있는데, 이 역시 미생물을 이용해 발효시키면 아주 좋은 액비가 됩니다."

그러니까 이씨의 농장 안에서는 버려지는 농산부산물이라는 것이 없다. 철저하게 친환경적인 농업을 실천하고 있는 것이다. "농사를 지어 큰 돈을 벌겠다는 욕심은 없습니다. 있는 땅에서 재미있게 농사를 지으며 사는 것이 중요하다고 봅니다." 이씨의 소박한 농사철학이다.





1954년생

주소 경북 상주시 사벌면 용담리 223 전화번호 054. 533. 7089

철저한 품질관리와 지역공동브랜드로 승부

경영체명 정인농장

주품목 배

영농경력 25년

경영규모 8,200평

순수익 1억원

사벌 배의 명성은 공동 출하, 공동 브랜드에서

일교차가 크고, 강수량이 적은 고랭지 지역으로서 배 재배에는 최적지인 상주시 사벌면에 위치한 이정원씨 과원은 15도 경사면에 위치하고 있다.

이런 이유로 배수가 양호하고 일조량이 풍부해 고품질 배를 생산하는데 특히 유리한데다 점적 관수시설을 함으로써 봄 가뭄 피해를 사전에 방지해 나가고 있다.

이씨는 농어민 후계자로 선정된 '88년부터 배 과수원을 본격적으로 조성하여 높은 소득을 올리고 있다. 특히 사벌면 농업경영인 회장을 맡고 있는 그는 선진 영농기술의 보급과 더불어 지역 농협과 연대하여 공동 출하 및 직거래를 꾀하는데 상당한 기여를 하고 있다. 그의 노력을 바탕으로 사벌면, 외서면, 은척면 농협이 연합회를 결성하여 배 공동 선별, 공동 출하, 공동 브랜드로 소비자와 직거래를 함으로써 저비용·고수익 마케팅 전략을 실현해나가고 있다.



유기질 비료와 철저한 물관리가 비결

그가 출하하는 배 품질은 남다른 점이 있다. 우선 상품 등급도 특품 비율이 높을 뿐만 아니라 당도도 12.5도 이상으로 양재동 물류센터나 홈플러스 등에서 인기가 매우 좋다. 당도를 높이고 과일 크기를 크게 하는 고품질 비법은 질소질 비료 대신 유기질 비료를 충분히 과수원에 투입하는 것.

그는 매년 우분과 벧짚을 구입하여 자연 발효시킴으로써 흙 살리기 운동에 동참하고 있는데, 배 수확 후 퇴비 살포기를 이용하여 흙을 기름지게 하고 있다. 또 다른 비결은 봄 가뭄에 항상 철저히 대비하는 것이다. 개화기에 물 관리를 철저히 함으로써 배 조직의 세포 분열을 왕성하게 하는 것이야말로 품질을 결정하는 중요한 요인이라는 것이다.

얼굴있는 사별 배 이미지 개선

그는 사별 배의 이미지를 개선하는 데에도 공로가 크다. 2001년부터 사별면 농업경영인 회장직을 맡으면서 '상주 배 사랑 품평회'를 두 차례나 개최하여 상주지역 배 작목반 또는 생산자가 출품한 배를 당도, 크기, 모양, 색택 등을 종합해서 평가하고 우수 배에 대해 시상하였다.

또한 상주시 생산자 단체에서 제작한 각종 배 포장 박스와 배 가공식품 품평회를 2년 연속 개최함으로써 배 생산 및 가공 기술을 교류할 수 있는 공동의 장을 제공함은 물론, 소비자 기호에 부합하는 품질 좋은 배를 생산하는 유인을 지역 전체에 제공하고 있다.



1952년생

주소 전북 정읍시 부전동 1030 전화번호 063. 536. 4041 H.P 011. 9644. 4041

깨끗한 자연속에서 친환경 포도를 만든다

경영체명 내장호수포도원

주품목 포도, 한우

영농경력 23년

경영규모 2,800평

순수익 8,000만원

깨끗한 물과 자연경관을 벗 삼아 농사일에 전념

단풍의 고장으로 알려진 내장산 자락 아래 정읍 시민의 생명수인 상수원지에 이태식씨의 '내장 호수 포도원' 농장이 있다. 그의 농장은 내장산을 찾는 사람들이라면 누구라도 한 번쯤은 들러 포도를 사 먹었을 정도로 주위 자연경관과 잘 어울린다. 자연환경이 깨끗하고, 오염되지 않은 물로 농사를 짓기때문에 이씨는 다른 포도 농가에 비해 더 우수한 농산물을 생산하고 있다. 이씨는 중학교 졸업 후 부터 농업에 종사하여 현재 23년의 경력을 가지고 있다. '78년에 축산영농후계자로 선정되어 한우를 사육하다 '86년에는 인근 지역이 상수도 보호구역으로 지정되어 더 이상 한우 사육을 하기 힘들게 되자 '88년부터 정읍지역에서는 처음으로 포도 재배를 하게 되었다. 현재는 퇴비생산용 한우 12마리와 포도를 2,800평 정도 경작하고 있다.

솔선수범하여 지역농업의 선도자로

포도재배 15년의 경력은 하루아침에 이루어진 것이 아니다. 주위에 포도를 재배하는 농가가 없었으므로 멀리 수원에 있는 농촌진흥청이나 한국 포도회에 참석하여 회원들을 만나 기술을 전수 받았으며, 각종 농민 교육에 참석하여 수 십 차례 교육을 받았다.

신기술 교육을 받은 이씨는 주위 분들에게도 포도 재배할 것을 권유하여 배우고 익힌 기술을 전파하였으며, 현재는 '정읍 내장산 포도 영농조합법인'을 설립하고 법인공동 박스를 써서 상품 가치를 높이고 있다. 가온방식도 낮에는 물을 테우고 밤에는 따뜻한 물이 순환하여 가온해주는 '온수축열 물순환방식'을 채택하여 생산비용을 절감하고 있고, 이탈리아인 라이그라스를 재배하여 제초효과를 보고 있다.

소비자들이 믿고 찾는 농가로 탈바꿈해야 한다

이씨의 농장을 찾아와 포도와 포도엑기스를 맛본 사람들은 다음에도 또 방문할 수밖에 없을 정도로 맛에 반하고 만다. 소비자가 농장에 직접 찾아오기 시작한 이후부터는 공판장에 포도를 출하해 본적이 없다고 한다. 소비자가 믿고 찾는 상품을 제공하기 위해 우선 당도가 높고 착색이 잘 되었으며, 과일이 충실하게 여문 것만을 골라 판매하고 있고, 포도즙액도 상품성은 비록 떨어지나 제대로 익은 것만을 골라 즙액을 짜 판매하였다.

이씨는 친환경농업에 대해 이름은 잘 모르지만 몸으로 실천하고 있다. 초생재배를 통하여 제초제를 일절 사용하지 않고 있고, 자신이 직접 만든 퇴비를 밭이 들어갈 정도로 경작지에 뿌렸으며, 곰팡이병과 노균병이 발생할 경우에만 농약을 조금씩 살포하여 방제하고 있다. 8월 10일 경 착색이 시작되면 이후는 무농약 재배로 포도를 생산하고 있다.





1954년생

주소 충남 천안시 직산면 석곡리 57 전화번호 041. 581. 4733

임대 과수원에서 10ha 농장의 사장으로

경영체명 예산농장

주종목 배

영농경력 25년

경영규모 10ha

순수익 1~2억원

이희필씨는 온갖 어려움을 헤치고 자수성가한 대표적인 농업인이다. 33년 전인 17세 때 사과와 첫 인연을 맺어 오늘에 이른 이사장은 고향인 예산을 떠나 제2의 고향 천안에 등지를 틀었다.

온갖 텃세 딛고 맨손으로 자수성가

'73년, 이사장은 드디어 자기 땅을 갖게 된다. 꿈에 그리던 7,500평의 과수원을 일궈 낸 것이다. 그 후 그는 텃세도 극복하고 해마다 과수원을 늘려나갔고, 지금은 10ha(임대 3ha), 약 3,200주의 배나무가 자라는 넓은 과수원의 경영주로 자리를 잡았다. 이곳에서 1년에 생산되는 배는 출집아 300톤, 15kg들이 2만 상자 분량의 어마어마한 물량이다.

그중 15t 정도는 미국에 수출, 고향의 맛을 잊지 못하는 교포들의 향수를 달래주고 있다.

250평 창고 확보, 연 소득 1억원 이상

이사장은 냉장시설 100평, 작업장 150평 등 250평 규모의 창고를 확보해 수확한 배를 다음해 7월 초까지 분산해서 출하, 고소득을 올리고 있다.

그의 창고에는 20kg들이 18,000상자까지 팔레트를 이용해 보관이 가능하다. 그의 순수익이 줄잡아 1~2억은 된다는 것이 주위의 평가다.

요즘 이사장은 고품질 배 생산을 위해 온갖 정열을 쏟고 있다. 농진청 주관으로 실시 중인 IFP(과실 종합생산체계)프로그램에 적극 참여, 자신의 과수원 3,000여평에 시범포를 만들어 저농약, 적기방제, 표준화체계연구에 심혈을 기울이고 있다. 이 시험사업이 성공을 거두면 3년 후쯤엔 예산농원의 배가 국제적으로도 상품성을 인정받을 것으로 기대하고 있다.

저농약으로 가는 것만이 살길이라고 누누히 강조한다. 이젠 '배 박사'가 된 부인 강병옥씨와 아들 두 형제를 두고 있는 이사장은 12년전 발족한 배전문 영농법인 한울타리회 이사로 활동하면서 배 농가들 간의 정보교환과 판로 확대 등에 헌신적인 노력을 기울이고 있다.



果

임관우



1945년생

주소 경북 청송군 부동면 지리 567-9 전화번호 054. 872. 3793 H.P 011. 514. 3793

양심을 거름 삼아 품질로 승부한다

경영체명 신선농장

홈페이지

<http://sinsun.farmmoa.com>

E-mail

lkw3793@yahoo.co.kr

주품목 사과

영농경력 32년

경영규모 7,000평

순수익 4,200만원

특기사항 신지식농업인

자갈밭을 황금 과수원으로

경북 청송군 부동면 지리에서 7,000평의 사과 과원을 경영하고 있는 임관우씨. 임씨는 대학을 졸업한 뒤 교직에 종사하는 등 사회 생활을 하다가 '71년 우연치않게 친구의 권유로 하천부지를 불하받아 이곳에 정착했다. 그리고 자갈밭으로 황무지나 다름없던 과원에 흙을 넣고 개간해 사과나무를 심은 뒤 5년여를 농사 짓는 공부에 아낌없이 투자했다.

그러던중 마당의 나무 가운데 예전 아궁이가 있던 자리에 심어진 은행나무가 유독 잘 자라는 것에 착안하여 사과 농사에 활성탄(숯)과 목초액을 적극 활용함으로써 사과재배기술의 일대 혁신을 주도하게 된다.

덕분에 '83년 우리나라에서 맨처음으로 '후지' 사과를 대만에 수출하는 데 성공했으며, '96년에는 농산물품질관리원으로부터 전국 최초로 사과 저농약 품질인증을 획득하였다.

또 '97년에는 경북도지사가 보증하는 최우수 농산물로 선정되어 명성을 확고히 하였다.

키 낮은 과원 조성 아이디어 제공

'견문을 넓혀야 아이디어가 나온다'고 강조하는 임씨는 사과 재배 선진국을 여러 차례 견학했다. 이를 통해 국내 사과의 경쟁력을 높이려면 나무 높이를 2.5m 정도로 낮추는 것이 급선무라고 판단했다. '94년 이탈리아에서 키 낮은 사과의 자근묘를 갖고 들어와 전문 기관에 연구를 의뢰했다. 이는 경북도가 '98년부터 추진한 '신경북형 사과 과원(키 낮은 과원) 조성 사업'의 초석이 됐다. 임씨는 이때부터 경북도 사과 발전협의 위원으로 활약하면서 키 낮은 사과원 조성사업에 깊숙히 참여한다.

임씨 역시 '97년말부터 단계적으로 25~30년 된 고목을 캐내고 키 낮은 묘목으로 품종을 갱신했다. 그는 괴토 대신 1평당 활성탄 1kg씩을 넣어 토양 기반을 조성한 뒤 저농도에선 영양제, 고농도에선 살충·살균·제초제 구실을 하는 목초액을 적절하게 사용하고 있다.



활성탄과 목초액 농법의 전도사

"환경농업을 하려면 토착미생물이나 활성탄 등으로 먼저 토양 기반을 조성하는 것이 중요합니다. 산모가 건강해야 튼튼한 아이를 낳는 것과 같은 이치입니다."

임씨는 이를 위해 활성탄과 목초액을 이용하는 친환경농법을 꾸준히 실천하고 있다. 특히 목초액은 잡나무에서 추출한 액을 플라스틱통에 넣어 6개월 가량 둔 뒤 타르층, 조목초액층, 경유와 수분층으로 분리되

면 조목초액층만 추출해 손수 개발한 정제기로 만드시 거른다. 이렇게 타르 성분과 기타 불순물이 제거된 깨끗한 목초액만을 쓰고 있다. 양보다는 품질 위주의 농사를 고집하는 임씨는 자신의 농장을 소비자들이 언제라도 쉬어 갈 수 있는 쉼터로, 재배 기술을 익히고자 하는 농민에겐 학습 농장으로 항상 열어두고 있다. 올해부터는 인터넷 홈페이지(<http://sinsun.farmmoa.com>)를 통해 전자상거래에도 적극 나설 작정이다.



1938년생

주소 충북 청주시 흥덕구 복대동 266-13 전화번호 043, 234, 5014

과수 육종을 위한 불굴의 노력

경영체명 임흥과수연구소

주종목 과수육종

영농경력 30년

경영규모 3만평

순수익 3억원

특기사항 농림부장관 육종상,

신지식농업인

소비자의 입맛에 맞는 품질위주의 신품종 개발

임흥과수연구소를 경영하고 있는 임노훈씨는 과수농사 경력 40년에 육종경력 15년을 자랑하는 과수 전문가다. 그는 일찍부터 소비자의 기호가 맛 위주로 변화하고 있음을 감지하고 과수농가가 살아남기 위해서는 어느정도 가격 경쟁력을 갖춘 품질 위주의 신품종을 개발 보급하는 것이 무엇보다도 필요하다고 느끼고 육종을 시작하게 되었다.

과수 1개 품종을 육성하는 데는 최소 7~8년의 노고가 필요하다. 그는 있는 재산을 거의 투자하다시피 하여 소비자의 입맛에 맞추어 조, 중, 만생종 등 숙기별로 품종을 육성하였다. 그 결과 사과 2개 품종, 배 1개 품종, 복숭아 4개 품종을 육종하였고, 이를 품종 보호 출원하여 농가에 보급하면서 농가소득 증대에 크게 기여하였다. 이러한 공로로 2001년 농림부장관 육종상, 농림부 장관 우량품종 육종급상을 수상하였다.



우량품종 보급을 위한 철저한 연구와 노력

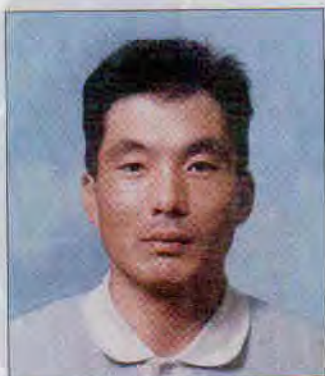
임씨는 처음에는 영농서적을 손에서 놓지 않으면서 교배육종과 혼식 육종을 차츰 익혀나가기 시작하였다. 하지만 경제적 부담이 워낙 크기 때문에 방향을 바꾸어 돌연변이를 발견하기 위해 열심히 과원을 순회, 관찰하는 일을 끊임없이 반복해나갔다.

이렇게 해서 발견한 돌연변이 가지의 형질 고정이 끝나면 곧바로 3~4년 동안 과일나무의 개화시기, 수정정도 등 총 60여개 항목에 대한 관찰결과를 면밀히 기록하여 신품종의 가능성이 있다고 판단되는 것은 집중적으로 육성하였다.

그는 현재 2만5,000평의 과원을 귀농인에게 무상 임대하여 수시로 과수재배 기술교육도 시키며 재배하도록 하면서 이 포장에서 돌연변이 가지를 선발하거나 묘목을 시험하고 있는데, 그가 시험재배하고 있는 과수묘목은 무려 1만 5,000개체에 이르고 있다.

2001년 과수육종 부문 신지식인으로 선정되어 국내 민간육종가로 인정받은 데 대해 큰 자부심을 가지고 있는 임노훈씨는 60세가 넘는 지금도 기술보급을 멈추지 않고 있다.

앞으로 신규 과원 조성 농가에 대한 순회 기술지도로 농가에 신기술 및 고품질 우량 품종을 보급할 계획이며, 이미 신축한 과수 육종연구소 및 각종 실험실을 최대한 활용하여 복숭아, 왜성감, 포도와 머루 등 다양한 과수분야로 육종사업을 확대해 나갈 계획도 가지고 있다.



1965년생

주소 충남 아산시 읍내동 138-15 전화번호 041. 549. 0307

조생종 배 중심 생산전략으로 틈새시장 개척

경영체명 맛골농원

주품목 배

영농경력 15년

조수입 9,000만원

신고배 대신 '신천', '원양' 조생종 재식

어릴 때부터 과수원 경영을 꿈꿔온 임선민씨는 조생종 중심으로 생산전략을 구상해 성공한 사례로 꼽히고 있다.

임씨는 '83년 예산농업전문대학을 입학해 '85년 2월 졸업할 때까지 앞으로 영농 계획에 대한 준비와 수련과정을 밟아왔다. 졸업 후 방위병 근무를 마친 임씨는 우리나라에서 내로라 하는 배 과수원을 방문해 재배기술과 경영 노하우를 접하면서 일반화된 농업기술의 한계를 탈피하여 과학영농을 기반으로 보다 소비자들에게 인정받는 상품을 생산해야 한다는 점을 깨닫게 되었다.

이에 따라 임씨는 그동안 '신고' 중심으로 재배되던 우리나라 배농사의 틈새시장을 개척하기 위해 노동력을 분산하면서 시기별로 조생종과 중생종, 만생종을 함께 연계한 생산 방식을 도입, 최고품 배를 생산함으로써 배에서만 연간 6,000여만원, 여기에 복숭아와 쌀의 수입을 합쳐 9,000여만

원의 조수입을 올리고 있다. 2002년 출하한 배는 '신고'가 15kg 상자 최고품의 경우 4만8,000원이었지만 임씨는 8월 중순부터 10월초까지 지속적으로 수확해 '신천' '원양' '화산' 가격으로 5만2,000원을 받기도 했다.

확실한 시설투자와 품종선정으로 안정적 생산기반 확보

임씨는 영농 초기부터 햇배 중심으로 과원을 조성하는 한편 초고밀식재배용 덕시설을 설치했다. 또 '89년에는 점적관수 장비를 설치했으며, 아직 꽃가루수정이 대중화되지 않은 '95년부터 꽃가루은행을 활용했고, 지난해에는 농업기술센터 꽃가루은행에 200g을 맡겨 이용하고 있다. 또한 '장십랑'을 종수(꽃가루용 나무)로 활용하고 있고, 적화한 '원양' 수꽃을 보관하는 등 품목관리에 남다른 노력을 기울이고 있다. 특히 임씨는 자연재해에 대비하여 3m 이상의 폐전주를 과수원 주변에 세우고 차광막으로 방풍막을 설치, 지난해 닥친 태풍 '루사'에도 낙과피해를 5% 안팎으로 줄일 수 있었다. 이같이 임씨는 확실한 시설투자와 품종 선정으로 생산기반을 확고하게 구축한 것이다. 이와 함께 임씨는 30%에 불과하던 조생종의 생산면적을 지난해부터 50%로 늘려 고품질 햇배로 신고와 정면 대결하겠다는 계획이다.

이같이 틈새시장을 파악해 남들이 미처 생각하지 못하는 소비자 기호에 맞는 품종을 선도적으로 재식, 생산함으로써 임씨의 배는 구리농협공판장과 인천 삼산원협공판장에서 최고가를 받고 있다.

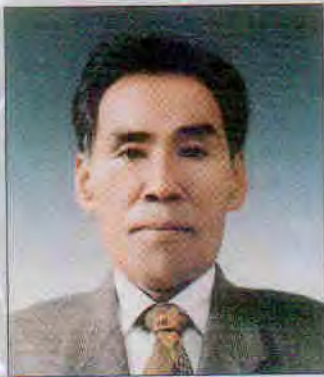


친환경 고품질 생산과 도농 교류 연계

임씨의 혁신노력은 여기서 그치지 않는다. 국립농산물품질관리원으로부터 이미 품질인증을 받았으나 임씨는 다시 친환경농산물로 다시 인증을 받기 위해 호밀농법을 시도하고 있다.

임씨는 농약살포 회수를 점차 줄여나가는 한편 까다로운 수출에도 도전하고 있다. 몇 년전 대만 수출을 성사시킨데 이어 지난해에는 미국으로 7t을 수출했다.

농사체험농장을 꾸미는 것도 임씨의 새로운 구상이다. 임씨는 농장에 놀이시설을 완비하고 유치원생들의 견학을 유치한다는 생각이다. 또 다양한 소비자들의 방문체험을 이벤트로 기획하고 있다. 이렇게 도농교류로 소비자에게는 농사체험의 기회를 제공하는 동시에 친환경농산물이 생산되는 과정을 직접 눈으로 보게 함으로써 자연스럽게 홍보를 강화한다는 구상이다. 이를 통해 직거래 판매는 물론 관광에 따른 부수적인 농외소득도 기대하고 있다.



1938년생

주소 제주 북제주군 한림읍 대림리 1420-2 전화번호 064. 796. 2634

21c 친환경 농업을 이끈다

경영체명 고천농장

홈페이지 <http://gocheon.farmmoa.com>

주품목 감귤

영농경력 43년

경영규모 1만 1,000평

순수익 7,000만원

특기사항 신지식인상

화학비료의 폐해 결국 사람에게로

고천농장 대표 임선준씨는 '86년 농약을 살포하다 농약중독 증상을 보여 병원에서 치료를 받으면서 농약의 해악에 대해서 직접 경험하게 되었다.

이를 계기로 다량의 농약 사용이 농업인의 건강에까지 영향을 미치고 잔류 농약이 식품이나 수질을 오염시키고 환경 생태계에도 심각한 영향을 미친다는 것을 인식하게 된 임씨는 당시로서는 앞선 유기농업에 대해 큰 관심을 갖게 되었다. 임씨는 또한 화학비료를 기준 시비량의 2~3배까지 살포함으로써 토양의 산성화가 심화되고, 채소주산지에서 연작장애현상이 일어나 일부농가가 폐농까지하는 경우를 보면서 더더욱 환경농업의 중요성을 인식하게 되었다.

유기농업을 위한 노력

임씨는 우선 유기농업에 대한 기초이론을 정립하기 위하여 '87년도부터 유기농 교육을 여러 차례 이수하면서 유기농법에 대한 자신감을 얻게 되었다. 또한 제주도 환경보호를 위해 다양한 연구와 실천적 노력을 펼쳤다. 제주도 먹는 샘물의 오염과 화학비료와의 관련성을 밝혀 내는가하면, 유기재배농법을 통해 다양한 농산물을 생산하게 되었다.

그결과 '95년에 무농약 품질 인증을 받았으며, '97년 이후 현재까지 유기농산물 품질 인증을 획득한 상태다. "농민이 제조하는 각종 액비는 병원균의 사멸보다는 작물이 튼튼하게 자라서 자기 방어 능력을 향상시킬수 있도록 하는 것을 주목적으로 하고 있다"고 한다.

임씨는 현재 병충해 방제를 위해 키토산, 동물성아미노산과 목초액의 혼합물, 청초액비와 흑설탕 혼합물, 어성초 발효액 등을 살포하고, 유기질비료만을 사용하는 친환경적 농법을 실천하고 있으며, 이렇게 생산된 고품질 무공해 농산물을 인터넷 사이트를 이용해 판매하고 있다. 농약이나 화학비료를 전혀 사용하지 않고, 동식물성 액비 목초액, 유기질비료, 팥물질 등을 사용해서 재배

된 농산물에는 보통 작은 흠집들이 나타난다. 임씨는 이에 대해 "다소 못생겨 보이지만 온갖 병해충을 이겨냈다는 흔적"이라고 말한다.

경영노하우와 끊임없는 도전정신

임씨는 42년간의 다채로운 현장 경험을 통해 다양한 작물재배에 있어서 친환경농업의 성공노하우를 쌓아왔다.

특히 2001년에는 유기농협회장의 유기재배우수 표창, 복제주군수 신지식인패와 더불어 제주도지사로부터 최고농업인상을 수여받았으며, 2002년에는 전국 신지식인모범사례공모전에서 우수상을 받는 등 다양한 방면에서 그의 능력을 인정받고 있다. 최근에는 감귤분말 제조개발 실용



신안 특허를 획득하여 감귤분말을 이용한 다양한 상품을 개발하는 등 끊임없는 도전정신을 발휘하고 있다. 그는 앞으로도 그간 쌓아온 경영노하우를 적극 활용하여 유기농업과 그린투어리즘을 접목시켜나간다는 야심찬 계획을 가지고 있다.

果

丌

장금식



1948년생

주소 경북 청송군 현동면 도평리 689 전화번호 054. 872. 8468 H.P 011. 9364. 8468

앞선 기술로 차별화된 안심사과 생산

경영체명 도평농장

주종목 사과, 고추

영농경력 30년

경영규모 5,300평

순수익 5,000만원

농사도 끊임없이 배워야 한다

경북 청송군 현동면에서 30년째 사과 농사를 짓고 있는 장금식씨는 '농사도 배워야 한다'는 신념으로 끊임없이 노력하는 선도 농업인이다.

장씨는 해발 250m 이상의 청정 산간지에 위치해 있고 일교차가 큰 지리적 이점을 살려 맛과 당도가 뛰어난 꿀사과를 생산하고 있다. 이를 위해 장씨는 해마다 3,800여명 과수원에 산야초, 농산부산물 등 자연 퇴비를 듬뿍 넣어주는 한편, 토양 검정 결과에 따라 맞춤형 비료를 사용하고 있다.

특히 앞선 농사 기술을 남보다 먼저 받아들여 적용한 뒤 주위에 전파하는 데도 열성을 쏟고 있다. 경북대 임재열 교수로부터 전수받은 깎지 않고 먹는 안심 사과 생산 노력도 그중의 하나. 또 미국, 이탈리아 등 선진국 연수를 통해 퇴비는 수확 후보다는 이듬해 봄에 쓰는 것이 토양 개선과 묘목에 좋다는 점을 배워서 이를 널리 알리고 있다.



적기 수확이 우수 상품 생산 비결

“사과 농사를 짓는 농민들이 가장 먼저 버려야 할 것이 고정관념입니다. 수십 년 사과 농사를 지었기 때문에 사과 기술은 내 것이 최고라고 생각하면 오산입니다. 이전 옛날 방식대로 가지를 치고 비료를 주는 사람은 점점 살아남기 힘들습니다. 기술이 자주 새로워지고 품종도 개량되면서 선진화하는데 농민들 생각은 저만큼 뒤에 있다면 박자가 맞질 않아요.”

장씨는 일본의 사과 농장을 여러 차례 견학했는데, 그곳 농가마다 농사 기술이나 농장 여건이 서로 비슷해 충격을 받았다고 한다. 그만큼 농가마다 생산량이나 소득면에서 차이가 나지 않고 농업전체가 고르게 발전하고 있음을 느낄 수 있었다는 것이다. 장씨는 주위에서 사과 재배 기술이 뛰어난 것으로 알려져 있다. 장씨가 당도가 높고 색택이 좋은 사과를 생산하는 비결은 수확 적기를 놓치지 않는다는 것이다. 일찍 수확하면 저장성은 좋으나 맛이 없고 쉽게 시들며, 너무 늦게 수확하면 완숙되어 과실이 쉽게 물러지고 각종 생리장해가 발생해 과실의 상품 가치가 낮아지기 때문에 수확 적기를 결정하는 것이 만만치 않다. 하지만 장씨는 만개 후부터 성숙까지의 일수, 착색, 당도 등을 체크하여 수확 적기를 판정하는 노하우를 갖고 있다.



영농일지에 담긴 경험에서 새로운 기술이 나온다

장씨는 봄철에 잡초가 자라는 것을 막기 위해 과원 통로에 부직포를 깔아 8월 하순경까지 그대로 둔다. 이후 부직포를 회수하면 잡초가 썩어 거름으로 사용할 수 있어 생산비 절감 효과는 물론 남들보다 10일 정도 일찍 적과를 할 수 있어 알저양득의 효과를 올리고 있다. 또 사과 색깔을 곱게 내기 위해 수확 30일전에 반사 필름을 깔고 있다. 이런 기술들은 고정관념을 탈피하기 위해 꼬박꼬박 기록해 둔

영농일지에서 나온 것이다. 장씨는 이밖에도 사과 연구회 회장을 맡아 대만과의 수교 단절 뒤 중단된 청송 사과의 수출 재개를 위해 애써오면서 사과 수출길을 다시 열고 회원들과 함께 수출 사과 생산에 적극 나서고 있다. 현재 오래된 고목을 없애고 키 낮은 사과 과원을 조성 중인 장씨는 앞으로 더 나은 품질의 사과 생산을 계획하고 있다.



1958년생

주소 경남 사천시 이흥동 318-1 전화번호 055. 833. 9313

참다래 품질향상으로 농가소득 증대

경영체명 영길 참다래 농원

주품목 참다래

영농경력 20년

경영규모 6,000평

순수익 5,000만원

참다래 농업의 시작

장영길씨는 농산물 수입개방이라는 말이 익숙하지 않던 지난 '87년부터 참다래 재배를 시작해 연간 3,000여 만원이 넘는 소득을 올려 경남 도내 참다래 재배 농가 가운데 선두를 달리고 있다.

그가 참다래와 인연을 맺은 것은 공업고등학교를 졸업하고 직장 생활을 하다가 지난 '85년 부친의 타계로 본격 영농을 시작할 때부터.

처음에는 미백위주의 농사를 짓다가 특별한 영농기술이 없는데다 생계의 어려움을 겪자 뉴질랜드산 참다래 100그루를 구입해 700여평의 밭에서 시험재배를 하게 되었다.

생면 부지로 접하는 농사여서 무척 힘들었지만 농촌지도소를 오가며 지도사들에게 조언을 구하기도 하고 책자를 구입해 연구와 노력을 아끼지 않은 결과 첫 수확에서 의외의 소득을 올린 것이다. 지난 '90년 묘목을 심은지 4년만에 첫 수확



에서 400만원이라는 적지않은 소득을 올린 것이다. 이를 계기로 참다래 재배를 전업으로 해야겠다고 결심했다.

재배기술의 발전

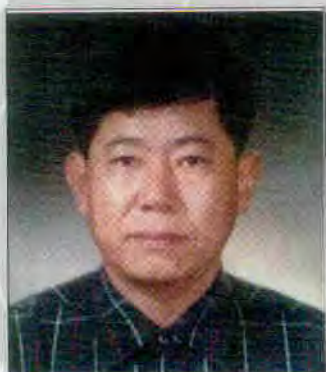
이듬해 '91년 주위 사람들의 만류에도 불구하고 자신의 논 3,500평에 500그루의 묘목을 심어 본격적으로 참다래 재배에 뛰어들었다. 이왕 시작한김에 최고가 되지는 각오로 밤잠을 설치가며 일본 서적을 연구하고 매일 매일 과수의 성장과정을 지켜보고 실험한 끝에 이제는 참다래 재배에 관한 한 준 박사 정도는 된다고 자부하고 있다.

그는 또한 같은해 구성된 참다래 작목반에서 부회장과 총무직을 맡으면서 재배기술 터득을 위한 갖은 노력을 아끼지 않았다. 그 결과 생산량 증가와 품질 향상으로 올해부터는 연간 5,000여 만원 이상의 고소득을 올릴 전망이다.

참다래 재배에서는 겨울철 가지치기와 바람막이 설치, 충분한 관수가 가장 중요한데, 특히 비가림 재배를 한 결과 병충해 방지와 수확기연장은 물론 품질향상에도 좋은 것으로 나타났다.

그는 시험재배 과정에서 터득한 재배기술을 토대로 월별 관리요령을 만들어 도내 500여 농가에 교육을 실시하는 등 참다래 재배기술 보급에도 노력을 아끼지 않았다. 이 과정에서 그는 인공 수분기와 꽃가루 채취기를 연구·개발해 도내 재배농가에 400여대를 보급함으로써 인력 절감과 품질개선에도 공헌을 하였다.

장씨는 앞으로 유기농법을 이용해 참다래의 품종개량과 고품질 생산을 실현해서 세계시장에서 당당히 최고가 되고 싶다는 포부를 가지고 있다.



1959년생

주소 충북 보은군 보은읍 이평리 118-15 전화번호 043. 543. 1213 H.P 011. 460. 5656

멸종 위기의 보은대추 명맥을 잇다

경영체명 보은대추농장

주품목 대추

영농경력 10년

경영규모 3ha

순수익 7,000만원

**산림소득증대 방안 연구하다
보은대추재배를 시작**

대추나무 빗자루병의 만연으로 보은의 명산물 보은대추의 전통이 끊길 뻔한 상황에서 '보은대추'의 전통과 명맥을 잇는데 성공하고 보은대추의 유명세를 상품화하여 고소득을 올린 전형선씨.

전씨는 현재 3,000그루의 보은대추를 재배하여 한해에 1억원 가량을 벌어들인다. 전씨가 보은대추를 재배하기 시작한 것은 산림내에서 산림소득 증대방안을 연구 하던 중 최당굴이 무성하게 덮혀 있는 입야를 활용하고자 하는 욕심이 생기면서부터이다.

산을 구입하여 단기소득 수종인 보은대추를 명품으로 생산하기로 결심하고 3ha의 묵혀있다가피 하던 입야를 대추밭으로 만들어 보은대추의 명맥을 잇기 위한 작업에 들어갔다.



전씨는 보은대추를 멸종 위기로 몰고간 빗자루병에 강한 내병성 보은대추를 만드는 한편 수정이 잘 되지 않아 열매가 열리지 않는 원인은 본격적으로 찾아 나서서 해법을 찾아낸다. 비결은 '분근묘 생산'이었다. 전씨는 이 기술로 생산된 '보은대추' 종자를 종자업 등록도 했다. 이와 함께 일반병해충 방제기술과 대추건조기술을 개발, 성공영농의 기틀을 확고히 다졌다.

빗자루병을 잡고 수정불량도 해결

전씨는 빗자루병을 퇴치하기 위해 축사에서 나온 두엄을 이용하여 발효시킨 완숙퇴비를 대추나무 재배지에 대량투입, 나무의 세력이 왕성하고 잘 자라게 함으로써 빗자루병 예방에 성공했다. 또한 자체시험결과 대추착과시기에는 질소질 비료가 과다하면 수정이 안되는 것을 확인하고 군산의 설탕공장에서 설탕찌꺼기(20포대)를 구입, 퇴비와 혼합발효시켜 시비한 결과 지력이 증진되고 수정이 안정적으로 이뤄지면서 열매의 당도가 높아지고 농약을 사용하지 않아도 병해충 피해가 없도록 하여 친환경으로 대추를 생산하게 되었다.

원추형 수형만들어 관리비 절감

전씨는 또한 관리 효율화로 인건비와 제반관리비용을 줄이기 위해 뿌리부분에서 묘목을 잘라 1.8m 정도 키운 후 지주목 등을 사과나무와 같이 원추형 나무로 만들어 손쉽게 고품질 대추를 생산할수 있는 농장을 일궈냈다. 이러한 성과를 인정받아 전씨는 '99년에는 충청북도에서 시행한 농산물품평대회에서 금상을 수상하는 쾌거를 올렸다.

그는 현재 10여년간 보은대추를 재배하면서 연구 개발한 재배기술을 농가에 전수하는 한편 새로운 재배기술을 개발하고자 지속적인 연구를 하고 있으며 대추재배 3ha(3,000본), 일반저장고(1실), 건조기(2대), 등 영농기반을 갖추고 분근묘생산 7,000본에서 연간 1억원의 조수입을 올려 순수익 7,000만원의 짹짹한 소득을 올리고 있다.

果

정우석



1967년생

주소 경기 이천시 장호원읍 풍계3리 458 전화번호 031. 641. 3403

기술력과 품질로 소비자를 끌어들이다

경영체명 에덴농원

주품목 복숭아·배

영농경력 12년

경영규모 6,000평

총생산량 복숭아 5kg 2,000

박스, 배 15kg 700박스

가업을 이어받은 후계농업인

경기도 이천시 장호원읍에 위치한 '에덴농원'을 경영하는 정우석씨는 군 계대 후 여주에서 직장 생활을 하다가 그만두고 아버님이 하시던 과수원을 물려 받아 '94년부터 본격적인 과수농사를 시작하였는데, 농업 후계자가 되기 위해 사전에 많은 교육을 받았다고 한다.

에덴농원은 총 8,000평의 규모를 가진 과수원으로 복숭아가 4,000평, 배가 2,000평을 차지한다. 재배되는 복숭아 품종은 조생백도, 조생미백, 미백도, 천중도, 백도, 장호원 황도 등 품종별로 수확 등의 작업 시기가 달라 작업 분산이 가능하다. 또한, 복숭아 수확을 마친 후 배를 수확할 수 있게 시기가 나누어져 있어 작업이 용이하게 되어 있다.

새로운 기술 습득을 위해 농가를 전전

복숭아는 이천시 장호원의 특산품이고 부친이 복숭아를 재배했기 때문에, 정우석 씨에게 복숭아 재배는 어릴 때부터 보아 온 친근한 것이었다.

그러나 지금은 아버지 세대와는 다른 발전된 기술들이 많다고 생각해서, 정우석 씨는 영농초기에는 장호원 인근의 복숭아 재배를 잘 한다는 곳들을 찾아 다니면서 많은 것을 배웠다. 이러한 경험들이 밑바탕이 되어 남들보다 빨리 자리를 잡을 수 있었다는 것이다. 태풍 루사에 의해 1,000박스 정도의 출하를 예상하던 황도가 80% 정도 떨어졌고, 복숭아 나무에도 큰 피해를 입어 2,000평 정도 잘라내는 어려움을 겪었지만, 이에 굴하지 않고 재해방지시설을 포함한 복구작업을 추진해나가고 있다.



포장과 출하, 유통에도 세심한 주의를

정씨는 친환경 재배를 하기 위해 비료와 제초제는 사용하지 않고 있으며, 초생재배를 하고 있는데 1년에 다섯 번 정도 풀을 깎아야 하는 어려움이 있지만, 응애가 방지 되고 지렁이가 생겨 땅심이 좋아지는 효과를 보았다고 한다. 그리고 병충해 방지를 위해서 석회유황합제를 사용하고 있다.

이렇게 재배한 복숭아는 최상 등급을 받고 있는데, 소비자가 원하는 색상대로 재배하여 철저한 선별과 포장 과정을 거친다며, 정씨는 상품의 포장과 출하, 유통의 중요성을 강조했다.

복숭아의 출하는 '97년부터 딸기 박스를 이용하고 있는데, 이는 정우석씨가 장호원에서 제일 먼저 시도한 것으로 압상이 생기지 않아서 보다 깨끗한 상품을 출하할 수 있는 잇점이 있다. 정씨의 복숭아는 2kg, 5kg, 10kg으로 포장되어 소비자의 취향에 맞게 판매되고 있다.

고향처럼 따뜻한, 소비자를 위한 농원을 조성

정씨는 젊은 농업인들을 중심으로 품질에 차등화를 두어 고품질 생산을 지향한다면 10년 후의 농업 전망은 가능성이 있다고 말하며 젊은 농업인으로서의 자신감을 보여 주었다.

그리고 직접 방문하는 소비자들을 위해 넓은 앞마당에 잔디밭을 조성해 족구장 등으로 이용할 수 있게 하고, 직접 수확작업도 같이 해서 고향같은 느낌을 가질 수 있도록 해 나가겠다는 계획을 가지고 있다.

果

정인근

丿



1959년생

주소 경북 김천시 아포읍 제석리 924 전화번호 054. 431. 5413

복합영농으로 부농을 일군다

경영체명 탐골농원

E-mail

jlk5413@hanmail.net

주종목 사과, 자두

영농경력 20년

경영규모 1만2,000평

순수익 4,000만원

소량 다품목 재배로 노동력을 최대한 활용

정인근씨는 1만2,000평 농지에 사과·자두·복숭아·매실·배 등 과수를 비롯해 쌀과 콩 등 복합 영농으로 부농을 일구고 있는데 주작목은 사과(4,000여 평)와 자두(2,400평)이다. 정씨가 소량 다품목 재배를 시도하게 된 배경은 부족한 일손을 효율적으로 분산 활용함으로써 쉬지 않고 농사를 짓기 위함이다. 농촌 인구의 노령화와 더불어 인력 부족 현상이 심화되면서 노동력 분산만이 살 길이라고 여긴 것이다.

정씨의 경우 5월 말부터 9월 말까지 매실과 자두, 복숭아의 수확 작업이 이어지고 9월 말부터는 사과와 배가 수확기에 접어든다. 과수 수확이 끝나면 곧이어 벼와 콩을 수확해야 하므로 정씨의 농장은 6개월 이상 수확과 출하가 계속되는 셈이다. 그 틈틈이 논에 방제도 하고 콩밭도 둘러본다. 이렇듯 쉴 틈 없이 일하지만 소득이 끊어질 않아 가계와 경영에 큰 도움이 된다는 것이다.

소비자 기호에 맞는 친환경 고품질 과수 생산

생산한 농산물은 대부분 농협에 계통 출하하고 10% 정도는 대도시에 나가 있는 친인척의 도움으로 직거래를 하고 있는 정씨는 소비자가 믿고 찾을 수 있는 우수한 품질의 과수만이 경쟁력이 있다고 판단하고 일찍부터 친환경농업에 관심을 가졌다.

그가 특히 공을 들이는 부분은 지력 증진. 9,000평 과수원에 축분과 톱밥을 섞어 만든 발효퇴비를 넣고 있고, 화학비료와 농약은 최소의 양만 사용한다. 8년 전부터는 초생재배를 도입, 제초제를 아예 사용하지 않고 있고 특히 여름철 가지치기를 철저히 하고 있다. 여름철 가지치기는 해거리를 방지하고 착과율을 높이는 등 효과가 많다는 것이 정씨의 설명. 친환경농법으로 안전한 과수를 생산하면서 인건비와 자재비 절감효과도 얻고 있는 것이다.

“그간의 물가 상승에도 불구하고 농산물 시세는 20년 전과 변함이 없어요. 당장 좋아질 기미도 안 보이고요, 그렇다면 경영비를 줄이는 방법밖에 없다는 결론이 나옵니다. 그런 점에는 지금까지의 방식으로는 사과 재배는 경쟁력이 없어요. 요즘 저농약 고품질 사과

생산을 위해 봉지 씌우기가 확산되고 있는데, 봉지값 등 자재비 부담이 큰 데다 일손도 많이 필요해 경영비 부담이 크거든요. 경영비를 절감하면서 높은 가격을 받을 수 있는 작목 선택이 관건입니다.”

작목 전환으로 개방에 대비

농산물 완전 개방화 시대에 대비하기 위해선 품목 선택과 품종 갱신이 중요하다고 믿는 정씨는 올해부터 자두 재배 면적을 늘릴 예정이다. 자두는 사과가 약을 14번 치는 데 반해 3번이면 충분해 자재비가 적게 드는 데다 품도 덜 들어 인건비도 절약할 수 있다는 것. 게다가 사과가 10kg짜리 한 상자당 최고 가격이 3만원 선에 그치는 데 반해 자두는 5만~6만원까지 받을 수 있어 자두 재배가 비전이 있다고 판단한다.

경북 상주의 한 농가에서 미국계 흑자두 대부분을 구해온 정씨는 품종 갱신을 통해 재배기술을 정립한 후 작목반을 결성하겠다는 계획을 세워두었다. 토양 역시 미국계 품종에 알맞은 점질토인 데다 김천시가 자두 주산지여서 전국의 수집상들이 몰려들어 판로걱정도 없다고 판단하는 정씨는 앞으로 자두 재배에 희망을 걸고 있다.



果

人

정창용



1948년생

주소 충북 영동군 황간면 서송원리 626 전화번호 043. 742. 5074

포도로 달려온 외길 인생 50년

경영체명 성심농원

영동 포도의 개척자

홈페이지

www.farmmoa.com/cb14_joy

E-mail

joy1308@affis.net

주요품목 포도

영농경력 32년

경영규모 3.2ha

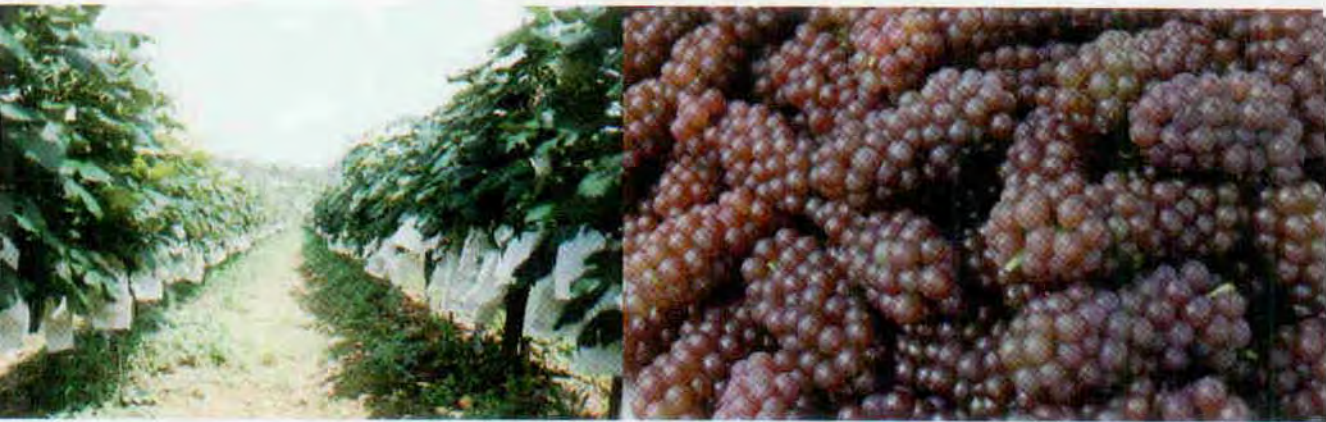
특기사항 대통령 표창, 농림부

장관 표창, 신지식농업인

어릴 때부터 포도 농업의 꿈을 키워온 정창용씨는 학창시절 4H 활동을 통해 영농기술을 익히고 각종 단체활동을 통해 익힌 경험을 바탕으로 농업에 종사하게 되었다.

물 맑고 공기 좋은 영동지방에서 생산된 포도가 당도 개선을 통하여 맛있는 포도로 공로가 컸다는 것이 주변의 평가다. 그는 기존 비가림 시설이 고온 피해를 유발하여 포도가 잘 익지 않으며 조기 낙과되는 등 문제점이 있다고 보고 영동 농업 기술센터와 협조하여 한여름에도 고온 피해를 전혀 받지 않는 비가림시설을 개발하여 설치하였다. 또한 병충해도 줄여 농약 사용을 절반으로 줄이고 잎도 싱싱하게 하여 당도를 높였다.

포도밭에 제초제를 사용하지 않기 위해 호밀을 재배한 결과 토양개량에 큰 효과를 보았고 호밀짚을 퇴비로 이용해 비용절감 효과까지 얻었다. 또 토양에 지렁이, 균병이가 서식



하게 되어 나무가 자라기 좋은 토양이 마련되었고, 태풍이나 호우시에 토양유실이 없는 장점도 살릴 수 있었다.

산지직거래를 통한 이익 창출

그는 또한 안정적인 판로확보를 위해 택배를 이용한 직거래와 고정거래처를 통해 출하를 하고 있다. 예를 들어 서울 성북구, 은평구 시의회, 여성단체협의회 등 여러 기관 단체와 판매계약을 체결해 판로를 개척해 왔다. 이는 반드시 완숙과(당도 16브릭스 내외)를 수확하여 출하하고 상품성이 떨어지는 것은 포도즙과 포도주 등 가공용으로 이용한다는 원칙을 투철히 지켜 신용을 확보했기에 가능했던 일이다.

우리나라 포도의 미래를 키운다

그는 현재 한국농업전문학교 현장 교수직을 맡아 우리나라 농업발전에 기여할 인재양성에도 애를 쓰고 있고 한편 '92~'93년 일본과 이태리, 프랑스 등을 전락하면서 선진 농업기술 습득에도 열심이며 생산비 절감과 포도물질 개선을 위한 연구도 계속하고 있다.

정씨는 또한 인터넷을 통한 가격정보와 새로운 영농 기술을 습득하고, 향후 인터넷을 활용한 전자상거래에도 나설 계획이다. 신선도 유지를 위해 매년 30% 이상을 택배로 유통시켜온 정씨는 앞으로 이러한 판매 방식을 확대하고 포도 따기 체험 등 주말농장방식의 경영도 구상하고 있다.

정현호



1957년생

주소 경북 상주시 화서면 울림리 158 전화번호 054. 533. 0595

친환경농법 고품질 농산물로 승부를 건다

- 경영체명 율현농장
- 주품목 포도, 복숭아
- 영농경력 30년
- 경영규모 1만3,000평
- 순수익 3,000만원

생명과 환경을 살리는 환경지킴이로

경북 상주시 화서면 울림리 정현호씨는 남달리 환경문제에 관심이 많아 일찍이 10여년 전부터 과거의 무농약 농법으로 돌아가자는 신념을 갖고 저농약 환경농법으로 벼농사와 과수 농사를 시작하여 고품질의 농산물을 생산, 지역농업 발전과 농가소득 증대는 물론 주변 농가의 환경에 대한 인식 제고에 크게 기여하고 있다.

친환경농업은 생명과 환경을 살리는 농업으로 소비자에게는 안전한 먹거리를 제공하고 농업인에게는 농업환경을 지키면서 농업소득을 높일 수 있는 소비자와 농업인을 다같이 살리는 21세기형 농업이라는 믿음을 갖고, 부인 양월순씨와 함께 환경농법을 고집한 10년 세월은 이들 부부에게 '환경지킴이'라는 자랑스러운 별명을 가져다 주었다.

벗짚은 고스란히 땅으로 되돌려줘

정씨는 20대 초반부터 농사를 시작하여 그동안 별 생각 없이 습관적으로 해오던 관행적인 벼농사에서 탈피해 경북 상주 추풍령 일대인 해발 320m의 지역적 특성을 살려 당도 높은 포도와 복숭아를 생산하고 있다.

이들 부부는 심각한 병해충이 발생하지 않는 한 가급적 농약을 사용하지 않는다. 준 고랭지 특성상 병 발생이 적은 관계로 도열병이나 잎집무늬마름병 방제를 위한 농약은 거의 사용하지 않고 있다.

특히 제초제는 포도의 당도가 떨어지는 등 농작물에 큰 영향을 미치기 때문에 절대 사용을 금하고 있다. 벼농사에서도 제초제만 1회 살포하는 것으로 농약 사용은 가급적 자제하고 있다.

부산물로 발생한 벚짚은 논은 물론 포도와 복숭아밭에 전량 되돌려준다. 짚을 넣어주면 모가 튼튼해지고 포도와 복숭아밭에는 풀이 나지 않아 제초제도 사용할 필요가 없어서이다.

이들 부부의 전체 농약 사용량은 일반 농가의 20~30%에 불과하다. 농약 사용을 줄이고도 벼 수확량이 일반농가보다 10% 정도 많고 포도의 당도는 15도 이상이다.

문장대포도작목반장과 복숭아작목회장을 지내면서 반원들에게 환경농업의 중요성을 전파하고 있는 이들 부부는 정부 채종포단지를 유치해 제작년 총 6억2천만 원의 채종비를 출하하는 등 농가소득 증대에도 앞장서고 있다.

친환경농업이 인정받는 그 날까지

정씨는 친환경농업에 대한 공로를 인정받아 2001년 6월 새농민상을 수상한 바 있다. 그러나 이들 부부는 아직까지도 소비자들에게 저농약 농산물의 진정한 가치가 제대로 평가받지 못하고 있는 점을 아쉽게 생각하고 있다. 나름대로의 사명감을 갖고 시작한 노력이 보다 더 알찬 결실을 맺기 위해서는 개인적으로도 판로개척과 홍보에 더욱 노력하는 한편, 부락 주민들과 합심하여 친환경농산물 물량을 늘리고 브랜드도 개발하는 등 여러 가지 계획을 구상하고 있다. 이러한 개인적인 노력도 다짐하지만 정부 차원에서도 정책적인 지원이 있었으면 하는 바램이다.

또한 세상 사람들이 의식주 모든 면에서 환경을 생각하는 그래서 우리 세대뿐만 아니라 후손들도 깨끗한 환경을 마음껏 누릴 수 있는 그 날이 오기를 간절히 바라고 있다.





1958년생

주소 경북 김천시 봉산면 인의2리 245 전화번호 054. 430. 1985 H.P 011. 825. 1985

접목묘 기술과 저농약 농법으로 고품질 포도를 생산

경영체명 녹원농장

홈페이지

www.nokwonfarm.co.kr

E-mail

csystill@hanmail.net

주종목 포도, 사슴

영농경력 25년

경영규모 4,300평

순수익 4,000만원

1,600평 하우스에서 포도 '거봉'과 '캠벨얼리'를 재배하면서 사슴 50여 두를 사육하고 있는 조세현씨는 '깨어 있는' 농업인이다. '88년 고급 포도 생산을 위해 캠벨얼리 재배에서 과감히 '거봉'(1,200평)으로 전환했고, 유통 활성화를 위해 20kg들이 나무상자를 10kg짜리 골판지상자로 바꾸는 데도 앞장섰다. '99년에는 포도 처녀수출을 시도하는 등 새로운 시도는 언제나 그의 몫이었다.

기술력이 곧 경쟁력

농업의 경쟁력은 기술력을 갖추는 것이라고 믿는 조씨는 영농기술 습득에 늘 열심이다. 선도농가 견학도 자주 다니고, 김천거봉회에 가입하여 기술정보를 교환하고 있으며 경북대학교 농과대학 최고경영자 과정도 수료한 바 있다.

그는 지난 '97년 일본의 선진포도농가를 견학하고 돌아온 이듬해 김천시농업기술센터의 도움을 받아 포도 접목묘 생

산 기술을 체계화해 관행재배 때보다 재식 그루 수는 60% 이상 줄이면서 수량은 비슷하게 얻고, 당도도 평균(18~20도)보다 2도 이상 높은 포도를 생산하는 개가를 올렸다.

그에 따르면 접목묘를 이용하면 대목이 각종 병해충에 대한 저항성이 강해져서 포도에 치명적인 피해를 주는 뿌리혹병·노균병 등 병해충이 거의 발생하지 않고 농약 사용량을 크게 줄일 수 있는 데다 웃자란 가지 등 불필요한 가지가 적게 발생해 열매숙기·가지치기 등의 작업이 줄어들어 일손 절감효과도 얻을 수 있다고 한다.

친환경 우수 농산물 생산으로 판매 걱정 없다

“나와 내 가족이 먹을 것을 생산한다는 마음으로 농사를 짓는다”는 조씨는 화학비료 살포 횟수를 3분의 1로 줄이고 사슴 사육에서 얻은 부산물로 만든 퇴비를 활용해 저농약농산물 인증도 받았다. 친환경농산물로 안전성이 보장된 데다 당도가 높은 그의 포도는 중매인들에게 인기가 높아 판로 걱정이 거의 없다.

요즘에는 ‘조세현 포도’는 보지도 않고 값을 쳐줄 수 있다고 인정을 받을 만큼 이름 덕을 톡톡히 보고 있다. 현재 그의 포도는 서울청과와 부산의 유통업체를 통해 대형 백화점은 물론 농심·메가마트 등 대형 마트에 납품되고 있다.

포도주스, 사슴엑기스 가공으로 부가가치 높여

사슴 사육 또한 소득율이 70%를 웃돈다. 여름에서부터 가을까지는 농장 주변의 산에서 나는 각종 산야초와 나뭇잎(참나무)을 먹이면서 1,500평의 사료포에서 재배한 호밀과 옥수수 생초를 급여하고 겨울에는 엔실리지를 이용해 급여하는 등 자급자족을 원칙으로 사육하고 있어 사료비 부담이 적은 덕이다.

특히 건강원 직영은 부가가치 제고에 많은 도움이 된다. 사슴과 하품의 포도를 탕과 주스로 가공해 부가가치를 높일 수 있는 데다 위탁 가공으로 짭짤한 소득을 얻고 있다.

이렇게 만든 엑기스를 친지와 이웃, 전자상거래(www.nokwonfarm.co.kr)를 통해 판매하고 있는데 고정고객도 여럿 생겨서 경영에 큰 도움이 되고 있다.





1958년생

주소 경북 청송군 파천면 신기리 1033-8 전화번호 054. 872. 2604 H.P 017. 522. 4146

정직과 근면으로 승부한다

경영체명 신기농장

주품목 사과

영농경력 20년

경영규모 9,000평

순수익 8,000만원

식전에 하루 일 마치는 억척 농사꾼

경북 청송군 파천면에서 9,000평의 사과 농사를 짓고 있는 조시화씨는 “남들보다 농사를 많이 짓는 것과 부지런한 것 빼면 자랑할 것이 없다”며 겸손해 한다.

“아침 먹기 전에 모든 농사일을 처리합니다. 새벽에 일어나면 동이 뜨기 전이라 사방이 어두컴컴하지만 이때 일을 하면 힘든 줄 몰라요. 보이지 않아도 하도 많이 하니 뭐가 뭔지 금방 알 수 있지요. 일을 다 끝내고 난 뒤 밥을 먹어야 마음이 폭 놓입니다.”

조씨는 이런 억척스러움으로 9,000평의 사과 농사를 부인 안은주씨와 단 둘이서 경영하고 있다.

한겨울 눈발 뒤져가며 객토에 힘써

20년째 사과 농사를 짓고 있는 조씨는 젊은 시절 한때 농

사일이 싫어 대구에서 일용직으로 일한 적도 있지만 결국 귀향하여 부모님이 짓던 논 800평에서 농사를 시작하게 되었다.

조씨는 처음에 고추를 심었지만 그해 고추 값이 폭락해 한 근에 750원에 파는 뼈아픈 경험을 했다. 그 뒤 수박 농사에 뛰어들었는데, 자신도 깜짝 놀랄 만큼 성공하여 농사에 대한 자신감을 되찾았다.

그 뒤 시작한 것이 사과 농사. 처음 조성한 사과 과수원은 하천옆 자갈밭이었다. 사람들은 자갈밭에서 무슨 사과 농사를 짓느냐고 했지만 조씨는 자신이 있었다.

처음 4~5년은 밭을 개간하는 데 온갖 정성을 쏟았다. 눈이 펄펄 내리는 한겨울에도 눈밭을 뒤지면서 경운기로 돌을 골라냈고, 기름진 땅을 만들기 위해 잠을 설치기도 했다.

그는 지금도 남들보다 객토를 많이 하는 편인데, 이런 지형적 요건 때문에 더욱 부지런히 일했던 것 같다고 말한다.



땅, 나무, 사람이 삼위일체 돼야

'신기 농장' 이름으로 나가는 조씨의 사과는 색깔이 곱고 사과 알의 굵기가 일정하기로 유명하다. 이에 대해 조씨는 땅이 기름지고 좋은 덕분이라면서, "톱밥, 나무껍질, 돈분, 왕겨를 이용해서 만드는 자가 퇴비를 완전히 발효시킨 뒤 쓰고 퇴비를 발효시킬 때 산소 공급을 위해 7~8회 정도 뒤집어 주는 것뿐 다른 방법은 없다"고 소개했다.

조씨는 사과 농사를 잘 지으려면 정직하게 농사를 짓는 것과 땅(土)·나무(木)·사람(人)이 삼위일체가 되어야 한다고 굳게 믿고 있다. 그래서 될 수 있는대로 농약과 화학비료를 거의 쓰지 않으려고 애쓰고 있다.

조씨는 올해부터 신경복형 사과 과원 조성을 준비할 생각이다. 이를 통해 좋은 농산물을 생산하기만 한다면 판매에는 문제가 없다는 확신도 갖고 있다. 그 확신 속에는 자신이 정직하게 생산한 사과에 대한 자부심이 담겨 있었다.





1952년생

주소 경북 김천시 봉산면 인의리 690 전화번호 054. 430. 0153 H.P 011. 9829. 0153

씨없는 고품질 포도 생산

경영체명 빈엘농장

주품목 포도

영농경력 23년

경영규모 5,300평

무핵 재배기술 도입

조우현씨는 '76년 2월 경북공업전문대를 졸업하여 도에서 직장생활을 하였으나 '80년에 귀향하여 선친이 재배해 오던 포도원을 물려받아 농사를 지었다. 조씨는 수확기마다 노지포도(캠벨)의 흉수출하로 인해 가격하락이 반복되는 것을 보고 품종개량 및 조기재배만이 농가소득을 높일 수 있다는 것을 깨달아 '89년에 거봉 포도원 1,200평에 이중 비닐하우스를 설치하면서 조기재배를 시작하였다고 한다.

그러나 기술부족으로 많은 어려움이 있어 '81년, '92년 등 5회에 걸쳐 일본 포도단지 및 과수시험장 현지연수로 무핵재배기술 도입 및 일본 예지원 독농가 다께다사부로씨를 초청하여 GA3 처리기술을 배우는 등 꾸준히 노력한 결과 조기재배 및 씨없는 포도 생산기술을 정착시켜 선진농가로 발돋움할 수 있었다.

씨 없는 고품질 포도생산

2월부터 생산 준비를 하여 6월말~7월초경 수확하는 것을 목표로 고품질의 씨없는 포도를 생산하기 위해 첫째, 유기농법 퇴비를 제조하여 사용하였으며, 둘째 GA3 1,2차 처리 및 후루멧트 처리, 셋째 CO2 사용 및 전정지 파쇄 사용, 마지막으로 점적관비 및 기가막스 처리와 접목묘 재배로 적절한 광환경을 조절하는데 역점을 두어 재배하였다.

김천지역 주품종인 캠벨러리의 조기 가온 재배 출하기인 6월 하순~7월 하순경에 착색이 양호하고 당도가 높은 원숙과를 출하함으로써 소비자 요구를 충족시켜 높은 가격으로 판매를 하였다. 뿐만 아니라 벨엘농장의 신용도를 높이기 위해 숙련된 가족노동력을 이용하여 선별, 등급화 하였으며 박스에는 벨엘농원, 농장주 인적사항 등을 인쇄 표기 및 품질인증 획득으로 소비자의 신뢰도를 더욱 증진시켰다.

포장은 소비자들이 선호하는 1Kg짜리 소포장 후 6Kg, 12Kg 박스로 포장하여 선택의 폭을 넓혔으며, 급급적 농협하나로마트, 백화점과 계약출하하면서 인터넷, 택배를 이용한 주문 직거래 판매를 병행하였다.



연간 2,000여 명의 견학장소로 활용

적절한 친환경 농업을 통한 수형관리, 수세유지로 소비자 욕구를 충족시키고 무핵포도 생산과 철저한 선별 소포장, 택배 등 직거래 및 계통출하로 부가가치를 창출하였다. 조씨는 자신의 농장을 포도산업 발전을 위해 한국농업 전문학교 현장 실습 포장으로 활용토록 하였다. 또한 연간 2,000여 명이 조씨농장을 찾으면서, 김천포도의 우수성이 자연스럽게 홍보되어 고정 고객이 늘어나게 됐다.

시설 현대화로 생력화 작업을

조씨는 대일본 포도수출을 더욱 확대하기 위해 자동환기, 병해충 무인방제기 등 시설 현대화로 자동화함으로써 노동력 및 경영비를 절감하여 경쟁력을 높이고 신품종으로 품종을 갱신해 나갔다. 앞으로도 다른 농가와 품질을 차별화 하고, 친환경농법으로 고품질 포도를 생산하여 지속적으로 소득을 향상시킬 계획이다.



1943년생

주소 전북 고창군 대신면 매산리 347 전화번호 063. 564. 1954

친환경 포도 농사 소득 짹짹

경영체명 세장포도원

주품목 포도, 담배, 쌀

영농경력 40년

경영규모 6,300평

조수입 1억원

친환경농업에 눈뜨다

화학비료와 농약을 일절 사용하지 않고도 당도가 18~23도에 달하는 고품질 '안전포도'를 생산해내는 조충응씨. 그는 하우스 안에서 탐스럽게 영글어가는 포도송이를 어루만지면서도 앞으로 있을 수확의 기쁨에 앞서 '내 땅은 살아 있다'는 자부심으로 친환경농법에 대한 의지를 키워가고 있다.

농업을 천직으로 여기는 부친을 따라 12살 때부터 농사일을 배운 조씨는 장년기를 넘어선 지난 '79년부터 3,300평의 딸농사와 더불어 2,000평의 담배농사를 시작했다.

그후 농협과 농업기술센터 등의 각종 영농교육에 참여하면서 친환경농업의 필요성을 절실히 느끼게 되었고, '95년 마침내 한국유기농업협회에 가입하면서 친환경농법을 적용한 1,000평의 포도 비가림 재배를 시작하기에 이르렀다.

"사실 친환경농업에 대한 열망은 절실했으나 과연 어떤 작목을 재배해야 할지를 몰라 고심했었지요. 우연한 기회에 포

도는 세계적으로 재배가 가능하고 또 우리 조상이 물려준 품목이라는 사실을 알게 되면서 포도재배를 결심했습니다.”

무농약 포도재배의 선구자

당시 이 지역에서는 포도를 전혀 재배하지 않았기 때문에 모든 것이 생소했고, 그만큼 어려움도 많았다. 다행히 뜻을 같이하는 농민 25명이 모여 '한국유기농협회 대신면지회'를 만든 뒤 '우리는 농사꾼이다'는 일념 하나로 뭉쳐 친환경농업을 실천하게 되었다.

그 후 유기농 지회를 중심으로 흠살리기 운동과 함께 재배기술 습득 및 품종개발에 주력한 끝에 지금은 생산량이 모자라 소비자들의 욕구를 충족시키지 못할 정도로 고소득과 명성을 얻었다.

조씨가 무농약 포도재배의 선구자로 인정받아 수상한 표창장만해도 전북도지사상(2002년 12월)을 비롯 농협전북지역본부장상(2000년 8월), 한국유기농협회장상 등 두툼한 앨범 한권이 부족할 정도로 수없이 많다.

“내가 재배한 포도는 내 가족이 가장 먼저 먹지 않습니까? 소득보다는 내 가족과 소비자의 건강을 위하고 땅을 살리기 위해 무농약 포도재배를 고집하고 있습니다.”

품종갱신으로 차별화 시도

'살아 숨쉬는 땅'의 중요성을 유난히 강조하는 조씨는 굳이 그럴 필요까지 있을까 싶은 담배농사까지도 친환경농법으로 재배하고 있을 정도로 '땅심'을 중요시하고 있다.

이를 위해 깻묵, 쌀겨, 효소 등을 혼합한 유기질 발효퇴비를 10a당 3톤정도 투입하고 맥반석, 활성탄, 패화석 200kg을 시비해 지력을 증진, 고품질의 농산물을 생산할 수 있는 토양을 만들어내고 있다.

병충해 방제는 휴면기에 석회황합제와 석회보르도액을 살포하고 목초액, 현미식초, 보리돌뜸씨, 각종 효소 등으로 예방에 중점을 두고 있으며, 자가 유인제를 만들어 해충을 방제하는가 하면 사마귀를 이용한 생물학적 방제 방법도 동원하고 있다.

그는 앞으로도 친환경농업에 대한 꾸준한 연구와 노력으로 유기재배를 위한 토대를 만들어 작목반 전원이 유기재배 인증을 받을 수 있도록 할 계획이다.

또한 신맛은 적고 당도가 월등할 뿐만 아니라 마르즈에 가까운 향이 나는 고부가가치의 슈추벤 품종으로 갱신하기 위한 준비도 차근 차근 진척시키고 있다.





1944년생

주소 강원 춘천시 동내면 사암1리 453-5 전화번호 033. 261. 9243

자연농법 실천으로 고품질 배·복숭아 생산

경영체명 사래울농원

주종목 배, 복숭아

영농경력 25년

경영규모 1만2,000평

순수익 4,000만원

어릴 때 꿈꾸던 과수원 일구고 과일즙도 생산

지재수씨는 자연농법으로 배와 복숭아를 재배하면서 과일즙도 생산하는 다각경영을 해나가고 있다.

그는 공무원 생활 5년, 개인회사에서 6년간 일했으나 미래가 없다고 생각하고 '78년 농사일에 뛰어들어 농사를 시작했다.

처음엔 남의 땅을 빌려 사과와 복숭아를 재배하다가 5년 만에 1만2,000평을 매입하여 배와 복숭아를 절반씩 심고 품종은 각각 8~9가지로 다양화 했다.

그도 처음에는 관행농법에 따라 농약과 화학비료로 과수원을 가꾸다 보니 땅이 산성으로 바뀌는 문제점이 발견되어 이를 해결하기 위해 '94년부터는 자연농법을 과감하게 도입하였다.



처음 실패에 굴하지 않고 자연농법을

그러나 자신감에 넘쳐 첫해부터 농약과 화학비료를 각각 50%씩 줄인 결과 각종 병해충이 극심해져서 나무들이 이를 이기지 못해 그해 농사를 망치고 말았다. 농약과 비료를 갑자기 줄인 것이 문제였다. 이를 교훈삼아 지금은 매년 15%씩 농약과 화학비료를 줄여나가고 있으며 앞으로 10년이 지나면 자연농법을 완전히 정착시킬 수 있을 것으로 보고 있다.

그는 갈잎과 잔디에서 채취한 미생물을 번식시켜 등겨에 섞은 다음 소퐁 등에 넣어 발효시켜 배와 복숭아나무 한 그루당 7~10kg씩 주면서 땅심을 높이고 있다. 또한 썩·미나리 등에는 설탕을 섞은 천해 녹즙과 게·조개·달걀껍질을 현미식초에 담근 후 나무에 쥘 내병성을 키워 주고 있다.

자연농법으로 재배한 과일은 배의 경우 80%, 저장성이 약한 복숭아는 20%를 농장에서 직접 판매하고 있는데 서울·경기·강원 등 각지에서 고정적으로 찾아오는 고객이 200~300명에 이르고 상당수가 10년된 단골손님이다.

부가가치 높이기 위해 과일즙 짜며 부농 꿈 키워

지씨는 '99년부터 과일농축액 가공사업을 시작했다. 15평 시설에 즙짜는 기계와 포장기 등 7대의 기계를 갖추고 부인 이순신씨와 함께 배·복숭아·포도즙을 짜서 판매하여 부가가치도 높이고 소비자의 호평을 받고 있다. 지난해에는 태풍 '루사'로 잘 익은 배가 50%나 떨어져 1,500만원의 피해를 입었지만 다행히 일부 배나무를 농작물재해보험에 가입해 290만원을 보상받았고 올해는 보험가입면적을 늘릴 생각이다.

2003년에는 그동안 수출바이어와 협상을 해오던 배수출 문제도 원만히 타결되어 대만과 싱가포르에 30t을 수출할 계획이다.

果
大

최영득



1962년생

주소 충남 금산군 추부면 신평리 218 전화번호 041. 752. 5825 H.P 011. 483. 5825

철저한 품질관리로 고품질 시설포도 생산

경영체명 **충만농원**

E-mail

yd-choi62@hanmail.net

주종목 **시설포도, 고추육묘**

영농경력 **17년**

경영규모 **2,900평**

조수입 **5~6,000만원**

하우스 포도 재배법 정립한 포도전문가

“칠레산 포도가 들어와도 당도가 높고 신선한 포도를 생산한다면 소비자들이 찾아주시리라 믿습니다.”

충남 금산군 추부면 신평리 최영득씨는 30여 년 동안 포도 농사를 지어온 부친 곁에서 포도농사를 배웠다. 올해로 18년째 포도농사를 짓는 최씨는 고품질의 포도로 개방화 시대를 충분히 이겨 나갈 수 있다고 강조하고 있다.

최씨는 자타가 공인하는 하우스 포도의 전문가다. '89년부터 하우스 포도 재배를 시작해 오늘에 이르고 있다.

당시 하우스 포도재배를 시작할 때만 해도 재배기술이 정립돼 있지 않았고 평당 3만원 정도 들어가는 투자비용도 큰 부담이었다.

그럼에도 흉수 출하를 피할 수 있다는 잇점을 살려 안전하고 당도 높은 하우스 포도 재배법을 개발해 왔다.

품질과 직결된 작업만은 직접 내 손으로

최씨는 1,900평 하우스와 1,000평의 노지에서 '캠벨얼리' 포도를 재배하는데 시설재배의 경우 1평당 1그루씩 심어 밀식 재배해 왔으나 생육과 성장 속도에 따라 솎아베기를 해 1,900평에 600~700그루로 줄일 계획이다.

최씨는 포도 품질을 높이기 위한 작업은 아무리 바빠도 직접 마무리 한다는 원칙을 가지고 있다. 포도 알이 콩알만 할 때 송이를 다듬어 주며 나무 한 그루당 5kg들이 한 상자를 수확할 정도인 10~13송이만을 남겨두고 송이째 솎아낸다. 이러한 노력으로 추부 지역에서 서울 가락시장으로 출하하는 포도 가운데 늘 최고값을 받는다.

최씨는 수확이 마무리 되면 유기질 퇴비를 넣는 한편 미량요소와 인산·가리를 넣어 땅심을 분돈우고 다음해 농사를 대비한다. 또한 잡초를 없애기 위해 흑색 필름을 멀칭하는 한편 한창 생육이 왕성한 때에는 일손을 구해 직접 손으로 뽑고 있으며 제초제는 일체 사용하지 않는다.

연구모임을 바탕으로 품종교체 추진

최씨는 하우스 포도와 함께 1월 하순께부터 가온하우스의 남는 열을 활용해 고추 모종을 길러 짹짹한 부수입을 올리고 있다.

최씨는 품종 교체도 염두에 두고 있다. 30~40cm만 파내도 모래가 나오는 등 농토가 척박하기 때문에 점목묘를 이용해 탐나랏 '자옥' 등으로 품종 교체를 추진하고 있다. 이를 위해 최씨는 신평리 지역 젊은 농업인 7명과 함께 포도 연구회를 결성하고 포도 과실이 큰 4배체 품종 생산과 개발에 나서고 있다.

최씨는 "처음 하우스 포도 재배를 시작했을 때 무작정 선도농가를 찾아 재배기술을 배웠다"면서 "공동작업하고 재배기술을 교환하는 등 농촌 공동체를 되살려 우리 작목 반뿐만 아니라 모든 농업인이 함께 잘 살 수 있는 길을 찾을 것"이라고 말했다.





1954년생

주소 경북 경주시 북군동 310 전화번호 054. 745. 7458 H.P 011. 511. 7458

‘잡초’와 ‘농약’없는 농장 경영

경영체명 단석산단감농원

자연농법으로 단감 생산

E-mail

cjjj7458@hanmail.net

주품목 단감

영농경력 15년

경영규모 8,300평

조수입 6,000만원

“자연환경이 변화할수록 농약에 의존해 생산하는 데는 한계가 있습니다. 이제는 자연에 순응하며 농산물의 적응력을 높이는 자연농법이 어느 때 보다 필요합니다.”

친환경농업의 전도사로 뛰고 있는 최영복 단석산단감농원 사장. 그의 과수원에는 없는 게 2가지 있다. ‘잡초’와 ‘농약’이 바로 그것이다.

최사장이 자연농법에 관심을 기울이게 된 것은 8년전으로 친환경농법을 실천하고 있는 사과 농장을 견학한 뒤부터다. 당시 제초제 등 농약을 사용하지 않고도 고품질의 사과를 생산할 수 있다는 매력에 빠져 지금까지 친환경농업 전파에 앞장서고 있다. 그의 8,300평의 과수원에선 8년째 제초제를 쓰지 않고 단감을 생산한다. 그 결과 정부로부터 품질인증을 받은 단감을 ‘행복예감’이란 브랜드로 새농·풀무원·하나로마트 등에 납품하고 있다.



사실 자연농법에는 거의 문외한이던 최사장이 지금의 위치에 서기까지는 무수한 노력이 뒷받침됐다. 자연농법을 배우기 위해 2년간 전국을 돌며 재배기술을 습득하고 환경농업교육원이나 자연농업학교 등을 찾아다니며 연수도 받았다.

그런 그에게 지난 '96년은 평생 잊지 못할 한 해였다. 설탕이 첨가된 한방약재와 녹즙을 사용했다가 악성 바이러스가 확산돼 큰 피해를 입는 참담한 실패를 몇 번씩 맛보았기 때문이다. 이런 경험이 바탕이 돼 지금은 직접 재료를 만들어 사용하는 한편 엄면살포를 자제하고 그 대신 직접 지면살포를 하고 있다.

미네랄 듬뿍 담긴 단감

“고품질의 농산물 생산을 위해선 작물 특성에 맞는 좋은 퇴비와 좋은 물이 중요합니다.” 최사장은 토착미생물, 유인 형광 등을 이용해 해충방제를 하는 한편 가위벌을 사용하여 수정과 비율을 높이고 기형과를 줄이고 있다.

특히 재래종 딸기를 단감나무 주변에 10~15포기씩 그룹재배하는 한편 호밀 초생재배로 토지의 통기성·보수성·보비력 증대는 물론 유기물 공급, 토양 유실방지 효과를 거두고 있다. 또한 지력증진을 위해 원균·이분·미강·잣묵에 토착미생물을 배양해 작물의 생육상태와 토양의 비옥도에 따라 적량 투입함으로써 통기성과 보수성을 향상시켰다. 퇴비도 돈분이나 우분보다는 영양가가 높은

쌀겨에다 균액·흙·비료·맥반석·조개가루 등을 혼합 발효시켜 작물의 생태에 따라 조금씩 시비, 비료 사용량을 70% 정도 절감시켰다.

이처럼 자연농법을 실천하며 지력증진과 작물의 적응력을 높인 결과 노동력도 줄이는 효과를 얻어 현재 8,300명의 과수원을 부부가 일궈나가고 있다.

최사장의 농원에서 출하되는 단감은 크기, 색깔, 향기, 당도면에서 타지역 단감보다 월등해 15~16.5브릭스의 당도를 자랑한다. 일반 단감보다 1.5브릭스 가량 높다.

이로 인해 과실의 크기

에 상관없이 15kg 상

자당 5,000

~6,000원

가량 높은 가격을 받으며 연

간 60톤 가량을 출

하해 6,000만원의 매

출을 올리고 있다. 최근에는 그의 노하우를 배우려는 학생·농업인이 연간 400~500명씩 농장을 방문하고 있다. 최사장은 “내 욕심대로 작물이 싫어하든 좋아하든 비료·농약 등을 시비하기보다는 보조자의 역할로서 최대한 작물의 특성을 파악해 스스로 자라게 해 주도록 도와주는 것이 필요하다”고 강조하고 있다.





1958년생

주소 충남 아산시 신인2동 94 전화번호 041. 545. 0329

배무농약재배에 도전한다

경영체명 신인농원

주품목 배

영농경력 20년

경영규모 7,000평

조수입 9,000만원

대체 자연농약으로 병해 방제

농약살포량을 점점 줄여 무농약에 도전하고 있는 신인농원의 최홍식씨. 최씨는 '88년 어머니가 중풍으로 쓰러지자 귀향했다. 평소 귀향의 꿈을 가지고 있었던 최씨는 4대가 한 집에 살며 배 1,200주(4,000평), 논 1,000평, 밭 2,000평 등을 경영하는 전문농업인이다. 한국유기농업협회 회원이기도 한 최씨는 농사 초기부터 친환경농업에 도전했다.

다른 과수원에서는 연간 12회 정도 농약 살포가 이뤄지지만 최씨는 연간 5회 정도 농약을 뿌린다. 이마저 없애기 위해 대체 자연농약으로 목초액과 미생물제제를 활용하는 한편 깻묵 등을 엽면시비용 영양제로 쓰고 있다.

최씨는 적성병만 아니면 농약을 살포할 이유가 없다고 말한다. 특이한 것은 연간 수회 바닷물을 뿌린다는 점인데 바닷물에는 키토산 성분과 미네랄 등이 있어서 열매의 당도를 높이는 등 품질을 고급화하는 데 상당한 효과가 있다는 것이다.

토양개량으로 지력을 높인다

이같이 친환경농업으로 농사를 지으려면 필수적인 것이 토양개량이다. 사과에서 발생하는 부란병의 경우 토양에서 병균이 올라오기 때문에 땅심을 키우면 토양이 정화돼 병해가 없어진다는 것이 최씨의 설명이다.

또 하나 최씨가 강조하는 것은 태풍이 발생하더라도 토양개량이 이뤄진 과수원은 낙과율이 적다는 것. 지난해 태풍 '루사'가 지나갔어도 최씨는 별로 피해가 없었다. 뿐만 아니라 다른 농가의 경우 수확기에 나무를 흔들면 낙과가 발생하지만 최씨의 배나무는 잡아 비틀어야만 수확할 수 있을 정도로 꼭지가 강하다.

최씨는 토양개량을 위해 화학비료를 퇴비로 전환하는 한편 과수원 바닥의 풀을 베고 콩과 식물인 크로바를 파종해 제초관리를 수월하게 하도록 했다. 요즘은 3,000평 과수원에는 매년 24톤의 퇴비를 뿌리고, 추비를 30포 정도 시비한다. 가뭄에 대비해 점적관수시설을 설치했으며, 지주를 세우고 턱을 설치한 후 결가지를 고정하는 방식으로 농장을 정비했다.

당도 높은 고품질 배를 전량 직거래 판매

최씨는 현재 거의 전량을 직거래로 판매한다. 당도가 높아 한번 시식해본 소비자는 최씨의 배를 다시 찾고 있기 때문이다. 처음에는 집안을 통해 주변 사람들에게 주로 판매해왔지만 이제는 소문이 많이 퍼져 자가판매로 전량을 소화할 수 있게 된 것이다. 팔다가 남은 물량은 퇴비 용도로 전량 땅으로 되돌려주고 있다.

처음 친환경농업을 했을 때는 주변 농가들에게 손가락질도 많이 받았지만 당도가 높아지고 품질이 고급화되면서 지금은 최씨의 농장을 관심있게 지켜보고 있다. 최씨는 “땅과 배나무의 자체 치유능력을 고려하지 않고 농약에 의존하는 것은 땅을 망치는 일”이라며 경종을 울린다.

최씨는 논, 밭, 과수원의 노동력이 겹칠 때가 가장 힘들다고 한다. 일에 몰려 인대가 늘어나는 등 힘든 경험도 많았다고 밝혔다. 이 때문에 앞으로는 배전문 농업인으로서 배를 중심으로 모든 사업계획을 수립하고, 자신의 형편에 맞는 시스템을 구축하겠다는 생각이다.

“개방시대 과수원 경영은 더욱 어려워지고 있다”는 최씨는 앞으로 무농약재배에 도전할 계획이며 초생종 등 신품종으로 품종패턴을 지속적으로 바꿔 나가면서 인터넷망을 통한 직거래 판매에도 나설 생각이다.



果

호

하 상 권



1937년생

주소 경기 평택시 고덕면 당현리 261 전화번호 031. 668. 9261

독특한 친환경농법으로 최고의 배맛을 낸다

경영체명 청원농장

홈페이지

www.kgfarm.or.kr/farm

/00010

E-mail

dalabae@hitel.net

주품목 배

영농경력 40년

경영규모 1만5,000평

순수익 4,000만원

농약살포 연 2~3회에 불과

“이름처럼 맛 좋은 ‘달아배’를 아십니까?” 달아배는 경기도 평택시 고덕면 청원농장의 고유브랜드이다. 하상권 대표의 독특한 농법은 그가 친환경농업의 선구자임을 말해주고 있다. 화학비료를 쓰지 않고, 농약살포 회수는 연 2~3회에 불과하다. 한해 수확물 중 까치피해를 받은 배도 서너상자 수준에 불과하다.

하대표가 경영하는 배 농장은 1만5,000평으로 한해에 15kg 기준 6,000~7,000 상자를 수확하고 있다. 이중 상자 당 6~8만원을 받는 특품이 30%, 4~5만5,000원 짜리가 50%를 차지한다. ‘숫배’도 거의 없어 먹기 아까울 정도로 품질에 자신이 있다고 하대표는 말한다.

하대표의 농사비법은 흙살리기에서 시작된다. 자체배양한 미생물제제를 섞어 퇴비를 만든다. 미생물제제의 원료는 쌀겨와 깻묵, 흑설탕, 효소 등으로 20~25℃에서 40일간 발효

시켜 이를 퇴비와 섞은 뒤 3회 이상 뒤집으며 3개월간 후숙시킨다. 이런 과정을 세 번 거쳐 9개월 만에 완숙퇴비를 만들어 살포기로 농장에 뿌려주고 있다.

과원에 피농사, “방풍효과는 덤”

하대표는 또한 배밭에 ‘피농사’를 짓고 있다. 호밀이나 바랭이도 초생재배용으로 좋으나 폭우시 땅의 유실을 막는 데 한계가 있기 때문에 지금은 논에 나는 피 씨앗을 과원에 뿌려 놓았다. 피는 키가 2m 가까이 자라기 때문에 태풍시 방풍림 효과가 있으며, 뿌리가 1~1.2m까지 깊이 뻗어 땅속에 공기와 수분을 공급하는 역할을 한다는 것. 또 가뭄시에는 수분증발도 억제해 준다. 80일간 비가 오지 않았던 2001년에 점적관수를 하지 않았지만 가뭄피해를 입지 않은 이유다.

7월말에서 8월초 사이 ha당 15~20kg의 요소로 피 거름을 주고, 9월 10~20일 사이 물려를 이용, 쓰러뜨린다. 만약 피 씨앗이 여물지 않은 상태에서 물려작업을 하면 3일 뒤 다시 일어나므로 세심한 관찰이 필요하다. 1주일쯤 지나면 바닥에 닿은 피 줄기와 잎이 썩기 시작, 땅이 검게 변한다.

미생물이 증식하면서 땅강아지와 지렁이, 굽벱이, 두더지가 모여들어, 자연적으로 토양 물리성이 개선된다.

까치는 겨울철부터 길들이기에 들어간다. 음식찌꺼기와 썩은 배를 과원 바닥에 뿌려주어 항상 떨어진 것만 주어먹는 습성을 갖도록 유도하는 것이다. 더욱이 초생재배로 곤충이 풍부하므로 까치들이 배를 쪼아 먹는 일이 없어진다는 것이다.



하대표는 7월말에서 8월 20일 사이에 자체 제조한 효소제를 엽면시비하고 있다. 이때가 바로 꽃눈 생성기로 튼튼한 꽃눈을 만들어 동해를 예방하기 위해서이다. 또 마늘과 양파즙에 목초액을 혼합, 6개월 간 후숙시킨 자가 제조 살균제로 과원을 소독하고 있다. 살균제 후숙시엔 민들레 뿌리가 반드시 들어가야 효과가 높으며 가래나무 뿌리즙과 청양고춧가루도 원료로 사용한다. 꽃눈분화기인 3월말에서 4월 중순경엔 슛베 방지를 위해 효소제를 치고 있다.

농사비법 전수, 농사보다 더 바빠

하대표는 이같은 농사법을 전수하기 위해 강단에도 자주 서고 있다. 과수전문조합은 물론 배 농가 조합원이 많은 지역조합에서도 출강요청이 많다. 그는 경기도배연구회 회장, 경기도 최우수작목반 모임인 경선회 회장을 비롯, 평택품질인증연합회장, 경기도농업기술원 산학협동심의회원, 농촌진흥청 원예연구소 현장명예연구위원 등의 공식직함을 갖고 있다. 생산된 배는 홈페이지 주문과 하나로클럽 등 농협매장, 가락동과 구리, 인천지역 도매시장 등을 통해 판매하고 있다.



1948년생

주소 경북 영천시 임고면 우항리 662 전화번호 054. 335. 7533

친환경 축산에 품질인증 과원 겸비

경영체명 한빛농장

홈페이지 <http://hanbitfarm.farmmoa.com>

E-mail

662han@hanmail.net

주품목 사과, 양돈

영농경력 15년

경영규모 과원 4,000평,

양돈 400두

순수익 5,000만원

도시에서 도소매업을 하다가 뒤늦게 귀농한 한상열씨는 영농경력 15년에 불과하지만 그동안 양돈 400두를 겸한 친환경농업으로 다져놓은 소득기반은 외국산 농산물과 경쟁해도 결코 뒤지지 않을 만큼 탄탄하다.

“어릴 때부터 본래 양봉과 과수 농사에 관심이 많았습니다. 도매업을 하면서도 텃밭을 가꿨을 만큼 늘 ‘전원생활’을 동경해왔습니다.”

도시생활 접고 친환경농업에 투신

한씨는 귀농한 지 얼마 안 돼 우연히 ‘유기농업 대회’에 참석한 것이 계기가 되어 친환경농업에 관심을 기울이기 시작해서 우선, 4,000평의 사과 과원에 초생재배법을 도입했다. 당시만 해도 제초제를 사용하는 것이 일반적이었기 때문에 남들은 괜한 데 힘을 쓴다며 수군거렸다. 그러나 남들보다 품질 좋은 사과를 생산하는 데 성공하면서 한씨는 더욱 유기

농업에 매진하게 되었다.

'톱밥 양돈'을 견학한 뒤부터는 천연퇴비 제조에 관심을 갖기 시작했다. 돈분을 이용하면 천연퇴비를 경제적으로 만들 수 있겠다는 생각에서 '톱밥 양돈'을 도입했다. 특히 발효 톱밥을 먹여 키운 돼지는 일반 고기에 비해 맛이 좋다는 평가를 받았다. '톱밥 양돈'으로 실패한 농가가 더러 있다는 소문도 들었지만 돈사를 철저히 관리한 덕분에 아직까지 실패를 모르고 있다.

사과와 양돈 겸영으로 순환형 농법체계 구축

"톱밥을 먹이는 돈사에서 흔히 호흡기 질환이 문제가 되지만 돈 육십만 버리면 됩니다. 돼지를 좁은 공간에서 너무 많이 키우다 보니 질병이 발생하여 하루아침에 실패하는 경우가 종종 있습니다."

한씨는 돼지가 마음대로 움직일 수 있도록 돈사 300평당 사육 두수를 500두를 넘기지 않고 있다. 이렇게 해서 키운 돼지는 튼튼하고 힘이 일반사육 돼지에 비해 월등히 세다. 게다가 발효 톱밥을 먹이기 때문에 소화흡수율이 높아 사료비를 적게 들고 있다. 일반사육 돼지보다 사육 기간이 10일 정도 더 길지만 오히려 더 경제적이다.

돈사에서 나오는 부산물을 천연퇴비로 활용할 뿐만 아니라 자가 제조한 액비와 목초액 등을 과원에 사용함으로써 농약과 화학비료 사용을 가능한 한 줄이고 있다. 나무자람새를 바가면서 발아기부터 과일 비대기까지 청초·한방 액비와 목초액을 수시로 엽면과 관주 시비하여 나무를 튼튼하게 가꾸고 천연퇴비뿐만 아니라 패화석과 맥반석 등을 듬뿍 넣어 땅심을 높여, 연간 농약 사용을 10회 이하로 줄여 품질인증 사과를 안정적으로 생산하고 있다.

노동력 분산 위해 다품목 소량 생산

"저농약 인증을 받아 유명 백화점으로 연간 계약판매를 하고 있습니다. 땅심을 기르면 사과 맛이 절로 좋아지기 때문에 판매에 어려움이 없습니다."

앞으로 연간 노동력을 분산시키기 위해 4,000평 사과 과원에 복숭아나무와 자두나무도 심을 계획이다. 안전성이 보증되지 않는 값싼 수입 농산물과 경쟁하기 위해서는 품질 향상과 안전농산물을 생산하는 길밖에 없다는 것이 그의 영농철학이다.





1957년생

주소 경북 군위군 군위읍 내량2리 749 전화번호 054. 383. 0209

키낮은 사과 밀식재배로 경쟁력 키운다

경영체명 성경농장

E-mail

hong5854@yahoo.co.kr

주품목 사과

영농경력 20년

경영규모 1.5ha

순수익 3,800만원

사과 재배로 경북농업명장 됐다

경북 군위군 군위읍 내량2리에서 1.5ha 사과 과수원 성경농장을 경영하는 홍성일씨는 2002년 12월 경북도로부터 농업명장으로 지정되는 영예를 안았다. 홍씨는 키 낮은 사과원 조성을 선도한 농가로서 병해충종합관리(IPM)방식을 통한 안전농산물 생산, 각종 과원 관리 신기술 개발 및 보급 등으로 경북 과수 발전에 크게 기여한 공이 인정되어 과수 분야 명장으로 선정된 것이다.

홍씨는 '86년부터 사과 농사를 짓기 시작했다. 군위 지역은 예전부터 사과 농사를 많이 짓던 곳이라 자연스레 발을 들여놓게 됐지만 영농에 임하는 자세만큼은 확고했다.

"남들이 10년 허는 것을 나는 1년에 마스터한다는 각오로 토양학, 비료학 등 각종 서적을 독학하고 각종 연구기관에서 쏟아내는 신기술을 내 것으로 만드는데 열성을 다했습니다."

밀식재배, 외로운 도전과 성과

홍씨는 치열한 국제 경쟁 시대에 대비하려면 생산비를 줄이면서 고품질 사과를 생산할 수 있는 새로운 경영 전략이 필요하다고 판단하고는 '90년부터 과감히 열간 4m, 수간 1.5m 밀식재배를 시작했다. 당시만 해도 농가나 연구기관의 기존 농법에 대한 고정 관념이 확고하고 밀식에 대한 관심과 이해가 없어 밀식재배는 홍 씨만의 외로운 개척작업이 될 수밖에 없었다.

경북도가 '97년 일명 키 낮은 사과원이라 불리는 '신경북형 표준 사과과원' 보급사업을 추진하면서 홍씨의 도전은 새롭게 평가받기 시작했다. 이때부터 홍씨는 본격적으로 3.8×1.5m의 저수고 밀식재배에 들어갔다. 관련 연구기관과 학자들로부터 자문을 구하고 시범포를 운영하면서 재배기술을 더욱 연마했다.

최근에는 버섯재배사에서 가습기에서 힌트를 얻어 과원 전체에 지하수를 이용한 초미립자 분무기(미스트기)를 설치해 개화기 냉해를 방지하고 착색기간을 1주일 단축하며 일조량 부족 문제도 해결하는 등 개가를 올렸다.

“나의 영농 방식은 퍼즐 맞추기”

홍씨는 소비자를 위한 고품질 과일 생산을 위해 초생재배법을 써서 제초제 사용을 끊고, 성페로몬 트랩과 교미교란제를 사용하여 병해충 발생을 억제하며 긴털이리응애 등 천적을 활용하여 농약 살포 횟수를 연간 15회에서 10회로 줄였다. 병해충종합관리 방식을 통한 안전농산물 생산에 노력한 결과 품평대회에서 우수상을 받을 만큼 지역 최고의 고품질 사과를 생산할 수 있게 되었다.

홍씨는 자신의 영농 방식을 퍼즐 맞추기로 비유한다. 생산 전반에서 판매에 이르기까지 각 부분이 조화를 이룰 수 있도록 하나하나 맞춰 보면 잘못된 것을 쉽게 찾아 고칠 수 있다는 것이다.

“아직 이뤄야 할 꿈이 많이 남아 있어 성공했다고 하기엔 이르다”고 말하는 그는 농업인이 갖춰야 할 성공 덕목으로 ‘이루고자 하는 의지’와 ‘최선을 다하는 노력’, ‘자신의 잘잘못을 돌아볼 줄 아는 자세’와 ‘소비자를 먼저 생각하는 마음’을 꼽고 있다.

지난해 300평당 6.3t으로 일반농가보다 5배 정도 많은 사과를 따냈다는 그는 “앞으로 저수고 밀식재배가 경쟁력이 있다”면서 “그간의 관행재배법에 안주해서는 안 된다”며 선진 기술의 습득과 실천에 더욱 노력할 것을 다짐하고 있다.





1943년생

주소 경북 의성군 가음면 순호리 270 전화번호 054. 832. 8894 H.P 011. 812. 1249

25년간 친환경농업에 앞장선 으뜸 농민

경영체명 가음유기농협업단

9명 농가와 가음유기농협업단 결성

주품목 사과, 포도

영농경력 25년

경영규모 1.5ha

순수익 2,500만원

경북지역의 대표적인 친환경농업인으로 손꼽히는 의성군 가음면 순호리 홍재륜씨. 홍씨가 처음으로 친환경농업에 관심을 가지게 된 것은 25년전으로 거슬러 올라간다. '환경'이라는 말 자체가 낯설었던 시절부터 그의 부친은 유기질 비료나 환경농업자재를 꾸준히 사용해온 앞선 농사꾼이었다. 덕분에 가업을 물려받은 후 홍씨도 일반 농업과 함께 친환경농업을 꾸준히 병행해왔다.

"과수원에서 풀을 뜯어 겨울철에 기르던 토끼에게 먹였었는데 토끼가 죽어버렸어요. 농약을 뿌린지 몇 달이나 지난 마른 풀에도 독성이 남아 있는 것을 보면서 농약의 심각성을 절실히 깨닫게 되었어요."

초기 홍씨가 실시한 친환경농업 방식은 부친의 것을 답습하는 것이었다. 수박, 배추, 무 농사에 전통적인 방식으로 퇴비를 만들어 시비, 품질을 향상시켰다. 하지만 그 혼자 친환경

경농업을 한다는 것이 무의미하다는 것을 깨닫고, 친환경농업에 뜻을 같이 하는 사람들과 함께 가음유기농 협업단을 결성하게 된다.

유기농 정착은 쉬운 일이 아니다

홍씨의 주도로 이루어진 가음유기농협업단은 지난 '93년부터 공동퇴비장을 마련하고 돈분, 우분, 두엄 등 퇴비를 공동으로 생산해 활용하고 있는데 퇴비를 4~6회에 걸쳐 최저 6개월간 장기 발효시켜 사용한다는 것이 큰 특징이다. 때문에 다른 퇴비에 비해 유기질 함량이 높아 수확량이 탁월하다. 덕분에 '95년 가음유기농협업단은 중소농고품질단지로서 지정될 만큼 환경퇴비작업이 잘 이루어진 곳으로 평판을 높였다.

하지만 홍씨에게는 남다른 우여곡절이 많았다. 가음유기농협업단 결성 초기 친환경농업을 같이 했던 회원들이 하나둘 협회를 탈퇴했다. 이유는 일반 농산물에 비해 미생물제, 퇴비, 인력 등에 따른 비용이 턱없이 높음에 비해 가격은 일반 농산물과 큰 차이가 없었기 때문이었다.

결국 많은 지출 경비를 감당하지 못한 농가가 늘어나면서 가음유기농협업단의 회원도 13명에서 9명으로 줄어들게 되었다. 설상가상으로 홍씨는 예취기에 발목이 두 번이나 절단돼 3개월간 농사활동을 전혀 하지 못하는 등 시련이 계속됐다.

“당시 가족들이 ‘친환경’이라고 하면 고개를 저을 정도로 말렸어요. 하지만 십수년간 해온 일인데 하루 아침에 그만둘 수는 없었지요.”



음식물 쓰레기를 퇴비로 활용

홍씨가 속한 가음유기농 협업단은 매년 11월부터 이듬해 4월까지 사과를 출하한다. 생산된 사과는 전량 공동저장고로 옮겨지고 나머지는 개인용 지온저장고에 보관된다.

농가마다 품질 차이를 완화하기 위해 기술 평준화를 실시하고 출하된 농산물은 공동정산제로 대가를 지급받는다. 현재 이곳에서 출하된 사과는 서울 양재동 농협하나로클럽과 현대백화점, 늘푸른유기농산 등에 납품하고 있으며 가격은 일반 농산물에 비해 30% 높은 가격에 팔리고 있다.

가음유기농협업단은 친환경농업뿐 아니라 일반인을 위한 환경 의식 고취에도 앞장서고 있다. 이곳에서는 매년 꾸준히 찾아오는 견학자들을 위해 환경이론과 기술교육은 물론 도시 소비자들을 위한 사과따기 등 다양한 이벤트도 꾸준히 진행하고 있다.

화훼

우리 농업의 미래를 여는

꽃

국민소득이 증가하고 여가와 문화생활에 대한 관심이 늘어나면서 화훼에 대한 수요가 증가하고 소비자의 취향도 다양화되게 마련이다. 아직 몇몇 품목에 국한되어 있는 국내 화훼시장도 앞으로 더욱 다양화될 것이다. 생산비, 특히 겨울철 난방비를 줄이고 꽃의 품질과 신선도를 유지하는 기술을 발전시키는 동시에 우리꽃, 우리 지생식물을 상품화해나가는 데서 화훼산업의 활로를 찾아야 할 것이다.





1964년생



주소 경기 남양주시 진건읍 사능리 39 전화번호 031. 573. 2643

전문지식을 바탕으로 '명품'을 길러내다

경영체명 바보난농원

E-mail

mintman1@kornet.net

주품목 난(동·서양난)

영농경력 12년

경영규모 300평

순수익 2억원

전공을 살려 취미이자 천직을 찾다

강경원씨는 원예학과 졸업 후 농촌진흥청 원예시험장 연구원 및 연암 원예축산대학 실험조교 생활을 하오던 중, 학교에서 배운 지식 및 기술을 영농현장에 직접 적용하기 위해 난 농원을 시작한지 올해로 12년째다.

원예를 전공하고 충분한 준비를 갖춘 후 사업을 시작했기 때문에 그동안 어려움없이 농원을 경영해오면서 국내 자생 식물 중 화귀식물과 멸종위기 식물의 생리 및 습성을 파악하여 복원 증식시키고, 보다 많은 사람들이 보고 즐길 수 있도록 재배가능한 상품으로 만드는 데 심혈을 기울여 온 결과, 지금까지 200여종의 품종에 대해 연구해 오면서 30여개 품종의 재배법을 정립하고 이 중 7개 품종은 특허도 출원한 상태다.

국내에서 재배되는 난의 대부분은 난묘(묘종)를 대만이나 중국, 일본, 태국 등에서 수입하고 있는데 바보난농원에서는



국내에서 새로운 품종을 육성하여 역수출 함으로써 수익을 높이고 있다. 강경원씨는 육종분야가 고도의 전문지식을 필요로 하는 만큼 원예를 전공하고, 연구소에서 충분한 경험을 쌓은 것이 두고두고 도움이 되고 있다고 판단한다.

생산량보다는 세계적 명품을 목표로 브랜드화

강씨는 다른 농가와 달리 경영 초기부터 생산량보다는 브랜드가 중요하다는 생각에서 명품화를 꾸준히 추구해 왔고, 특히 출원에 그토록 큰 힘을 쏟은 것도 바로 그의 경영전략에 따른 것이다. 그는 앞으로도 세계적인 브랜드를 만들기 위해 계속 육종에 힘을 기울이며, 아직 부족한 학문적 기초를 더욱 연마하면서 희귀종 복원을 위해 시간과 노력을 투자해 나갈 계획이다. 또한 전국에 네트워크화된 식물전문 shop을 운영함으로써 많은 사람들이 가까워서 우리 식물을 쉽게 접할 수 있도록 해 나갈 계획이다.

농업은 행동하는 철학, 원예는 패션

많은 사람들이 우리 농업의 장래에 대해 많이 우려하고 있지만 강씨가 일하고 있는 육종분야는 전업농이 계속 출현하고 있고, 인력도 젊어지고 있으며 경영마인드도 높아지고 있기 때문에 앞으로 가능성이 무한하다는 것이 강씨의 판단이다.

농업은 행동하는 철학, 원예는 패션이라는 자신만의 자부심을 가지고 있는 강경원씨는 농업에 있어서는 꾸준히 찾고, 연구하며 늘 노력하는 자세가 무엇보다도 중요함을 거듭 강조하고 있다.





1952년생

주소 제주 서귀포시 하예동 4 전화번호 064. 738. 0604

활발한 기술교류 및 체계적인 경영방식

주품목 장미

영농경력 6년

경영규모 1,800평

순수익 7,000만원

제주도만의 특색을 살린 작목을 찾아

강정호씨는 제주도 실정에 맞는 특색 있는 작목의 재배를 생각하던 중 화훼산업이 앞으로 전망도 있고 경쟁력이 있을 것이라고 판단, 6년전부터 장미재배를 시작하였다.

육지로부터 산목을 도입하여 장미재배를 시작하였고, 경쟁력을 키우기 위해 제주도에서만 찾아볼 수 있는 농이 를 이용한 재배를 시작하였다. 하지만 처음에는 재배방식과 영농기술이 정립되지 못해 많은 어려움과 실패가 뒤따랐다. 문제는 재배 농가들간의 기술교류도 없었거니와 누구 하나 쉽게 재배기술을 알려주려고 하지 않았던 것이다.

시행착오를 바탕으로 자신만의 영농기법을 정립

강씨는 많은 시행착오를 겪으면서 장미재배기술을 익혔다. 관련서적도 많이 참고하고 현장에 적용해 보면서 그만의



영농기법을 터득한 그의 농장에는 여명(빨간색), 환희, 골든게이트(노란색), 노바(분홍색) 등 모두 8가지의 장미가 재배된다.

강씨는 12가지의 물질을 배합하여 만든 양액을 이용하여 장미를 재배한다. 장미재배에 있어서는 일조량 조절도 중요하지만, 12가지 물질의 비율을 어떻게 맞추고 어떻게 배합하느냐 하는 것이 무엇보다도 중요하다. 또한 침전이 생길 우려가 있고 거부반응이 일어날 수 있기 때문에 배합순서도 중요하다.

강씨의 농장에서는 자동화 시스템을 도입하여 양액이 자동조절·분사되며 여름에는 1시간 간격으로, 겨울에는 1시간 30분 간격으로, 그리고 비가 오는 날에는 평소보다 적은 양의 양액을 방사하도록 하고 있다.

우수한 품질로 수출부문 1위 수상

강씨가 생산한 장미꽃은 다양하고 품질이 우수하여 공판장을 비롯한 일반상회에서 먼저 보내달라고 할 만큼 경쟁력을 갖추고 있고 신용 또한 높다. 재배기법을 확립할 무렵부터는 수입도 높고 경기도 괜찮았지만 2002년부터 연료비를 비롯한 유가상승으로 경기가 좋지 않아 농업 경영에도 큰 어려움이 따르고 수출도 쉽지 않다는 설명이다.

하지만 그는 "장미화훼산업이 세계시장 속에서 살아남기 위해서는 장미재배농가가 협력하여 기술교류를 활성화하여 경쟁력을 키워야 한다"고 강조한다. 한 농가에서 재배되는 상품의 질이 좋지 않으면 장미의 신뢰도를 떨어뜨려 재배농가 전체에 영향을 주기 때문에 우선 국내시장을 겨냥하고, 경쟁력을 갖춘 후 활발한 기술 교류와 체계적인 경영방식을 바탕으로 수출로 이어지는 방식이 필요하다는 것이 강씨의 판단이다.



1944년생



주소 제주 서귀포시 토평동 380-2 전화번호 064. 732. 6038

특색있는 재배기법으로 경쟁력을 확보

경영체명 거문여 장미농원

주품목 장미

영농경력 27년

경영규모 2,500평

순수익 1억원

특기사항 신지식농업인

강창준씨는 가난한 농부의 아들로 태어나 가정형편상 중학교에 진학할 경제적 여유가 없어 부모와 함께 농업을 하다가 일반 밭농사는 안정적이지 못하다는 판단하에 시설재배를 시작하게 되었다.

처음에는 3년 동안 토마토 재배를 하다가 '80년도부터 화훼산업이 전망도 좋고 비전이 있다고 판단, 장미재배로 전환하게 되었다.

최초로 송이를 이용한 재배방식 채택

다른 장미재배농가들은 구근재배(토지에 직접 심어서 재배)를 시도하고 있지만 강창준씨는 차별화된 전략으로 경쟁력을 갖추자는 생각에서 최초로 송이를 이용한 재배를 시도하였다.

강씨는 지하수와 16개의 원소를 배합하여 만든 양액을 이용하여 재배를 하고 있는데, 처음에는 재배기술이 정립되지

못해 실패도 있었지만 관련서적을 참고하기도 하고 수원시립대학 및 농업기술원의 기술지도, 그리고 무엇보다도 오랜 기간의 경험을 통해 얻은 영농지식을 바탕으로 장미재배기법을 확립할 수 있었다.

지역을 이름난 화훼산지로 바꾸다

장미재배는 재배기술을 확립하기가 어렵고 유가상승으로 생산비(평당 4만원)가 많이 들어 경영에 큰 부담이 되는 문제점이 따른다. 또한 품종 다양화를 위해서 신품종을 수입하려고 해도 그에 따르는 로열티가 비싼 것도 문제가 된다.

하지만 강씨는 체계적인 경영과 차별화된 전략으로 서귀포시 도평동 해안가에 재배지를 선정하여 백합, 아이리스 등 구근류 재배를 시작하였고, 다른 재배농가들에게도 화훼재배를 권유하여 이 지역을 전국적으로 이름난 화훼단지로 육성하였다.

새로운 영농기법 개발을 위한 끊임없는 노력

강씨는 지금도 장미를 수형개발하여 고품질 절화를 생산하고 유산균을 첨가한 양액을 사용한 장미의 생육상태를 연구하는 등, 자신만의 신 영농기법을 꾸준히 연구하고 있다. 여기에 그치지 않고 암면 양액재배방식의 단점을 보완하고자 제주도에서 쉽게 구할 수 있는 화산회토를 이용한 장미 양액재배를 시작하여 암면 양액재배보다 70%이상 비용을 절감한 바 있다.

이러한 경험을 바탕으로 강씨는 국내 화훼 농가들과의 경쟁에서 살아남을 수 있는 길은 경쟁력 있는 차별화 전략이라는 확신을 더욱 굳히고 있다.

지금은 소비보다 생산량이 많고, 생산비도 증가해서 농업경영에 어려움이 많지만 강창준씨는 자신의 브랜드로 유통되는 장미에 대해서만큼은 철저한 품질관리로 신용을 계속 유지하고, 새로운 영농기법 개발을 위해서도 끊임없는 노력을 기울여 나갈 계획이다.





1958년생



주소 전북 완주군 상관면 죽림리 532 전화번호 063. 277. 9926 H.P 011. 9626. 9926

화훼농업의 핵심은 철저한 고객관리

경영체명 이서장미

E-mail

ghs6396@hanmail.net

주품목 시설장미

영농경력 20년

경영규모 1.5ha(하우스 0.6ha)

순수익 1억원

첨단농업으로 지역 화훼농업발전에 앞장

완주군 이서면에서 시설 장미를 생산하고 있는 길환생씨는 군 제대후 '82년부터 도시생활의 유혹을 뿌리치고 농촌에 정착하였다. 어려운 농촌의 실정에도 고향을 지키고 농촌의 발전을 꾀하기 위하여 동분서주하고 있다.

길씨는 고소득작목인 화훼분야에 남다른 관심과 열의를 가지고 행정기관의 협조를 받아 새로운 기술을 도입하였고 상품의 고급화에 대한 연구개발에도 지속적인 관심을 기울였다. 자동화된 온실을 갖추으로써 기업농 규모의 장미 재배로 화훼 불모지였던 전북 화훼농업이 발전할 수 있도록 물꼬를 텃다. 이같은 길씨의 부단한 노력이 내수 및 수출판매 확대로 이어져 농가 소득증대에 크게 기여하였다.

각종 영농교육을 통하여 익힌 재배기술을 타 회원과 공유하였고 꾸준한 노력으로 장미재배의 과학영농을 주도하고 있다.

낙후된 농업 영농기반에서 벗어나기 위하여 화훼농가 작

목반을 구성하여 기술교류 및 소득증대에 힘쓰는 등 선도 농업경영인으로서의 위치를 확보해 나가고 있다. 척박한 농촌의 현실에 굴하지 않고 열심히 노력했고, 지금의 농장을 가꾸기 위해 그는 자신의 모든 것을 투자하였다.

신기술 습득을 위한 정보교류 및 선진지 견학

길씨는 해외 화훼시장을 두루 견학하여 유통체계와 재배기술을 습득했다. 재배기술이 발전하면서 자체 노후화가 생겨 경영비를 절감하였으며 다양한 품종개발과 고품질 생산으로 소득을 증대하였다.

생육주기에 따른 온도조절과 부직포 설치 등 효율적인 난방 시설로 난방비를 절감하였고, 계절에 제한받지 않고 연중 생산할 수 있는 체계를 갖추어 시장경쟁력을 높였다.

인터넷을 통하여 화훼가격 동향과 국내외의 화훼시장 정보를 수시로 입수하여 수취가격을 높여나가고 있다. 또한 소비자와 직거래를 통해 이윤의 폭을 높이고 안정적인 판로를 개척하고자 2001년 11월 직판장을 설치하여 직접 판매를 함으로써 비용을 절감시키고 최상의 품질과 경쟁력으로 소비자를 만족시킬 수 있었다.

화훼수출의 불모지인 이 지역에 수출여건을 조성하여 수출단지로서의 면모를 갖추고 2001년부터 일본에 시범적으로 수출하기도 하였다.

직거래를 통한 전자상거래 활성화

길씨는 화훼농업의 핵심은 철저한 고객관리라고 판단하고 품질에 대한 자신감을 바탕으로 소비자로부터 믿음을 얻기 위해 다양한 시도를 하고 있다. 배송 확인 서비스 제공 등 생산에서 판매까지 최대의 서비스를 제공하는 시스템을 구상 중이며, 연말에는 고객들에게 연하장과 농장 소식지를 제공하는 등 고정고객 확보에 주력할 것이다.

또한 직거래를 통한 전자상거래 활성화를 위해 다양한 방법을 시도하고, 수출시장에 총력을 기울여 우리 농업의 세계화에 주력을 다할 계획이다. 선진기술 습득을 위해서는 농업기술센터 및 전국 장미재배 독농가를 방문하여 상호기술교류를 추진하고 있다.





1967년생



주소 충남 태안군 소원면 영전리 370-1 전화번호 041. 672. 6513

국화 무적심 재배로 품질높여 일본 수출

경영체명 플라워플러그

주품목 국화

영농경력 14년

경영규모 1,200평

조수입 1억 5,000만원

농업서적 읽고 선진지 견학... 늘 배움의 자세로

시설하우스 1,200여 평에 국화와 초화를 재배해 연간 1억 5,000만원에 이르는 조수입을 올리고 있는 김근배씨. 젊은 나이에 이룬 그의 성공은 하우스 한 쪽에 마련된 '실험실'에서 나온 것이라고 할 수 있다.

이곳에서는 피튜니아·히아신스·알로에를 비롯해 여러 가지 희귀종의 화훼류가 시험 재배되고 있는데, 이렇게 다양한 품종을 재배하면서 품종별 특성과 재배기술을 파악하고 소비자 기호도 변화 등 시장조사와 분석도 하고 있다.

"국내의 화훼 재배기술은 이제 네덜란드 등 농업선진국 못지 않게 발달했습니다. 전문서적을 잘만 활용해도 실패 우려는 거의 없습니다."

'89년 화훼농사를 시작한 김씨의 영농비결은 기본에 충실하는 것. 화훼관련 농업서적을 꾸준히 읽고 시간이 날 때마다 전국의 선진지를 찾아다니며 재배기술을 익히고 있다.

“14년째 화훼농사를 짓고 있지만 아직 모르는 것이 너무 많아요” 그러면서도 겸허한 자세를 가져야 배우기를 게을리 하지 않게 된다고 말하는 그는 치밀한 준비와 숨이 숨어마다 온 정성을 쏟는 노력이 고품질 꽃을 피울 수 있다고 덧붙인다.

초화·분화류 병행, 연작장해·소득편중 막아

합리적인 화훼경영을 중시하는 김씨는 5~8월 국화, 12월~4월엔 초화와 분화류를 재배한다. 연작장해를 줄이고 연중재배를 통해 소득의 편중현상을 막기 위해서다. 비교적 추위에 강한 초화류를 겨울에 재배함으로써 연료비 절감효과도 높이고 있다.

김씨가 주력하고 있는 또 하나는 국화 수출. 연간 4만~5만본의 국화를 일본으로 수출하는 김씨는 품질향상을 위해 무적심 재배를 고집한다. 또 성장조절제를 적절하게 쓸 것을 강조한다. 상품성을 떨어뜨리는 꽃목의 성장을 막기 위해 개화기에 생장억제제 B-9를 꽃봉오리를 포함한 상위 잎의 일부분에만 뿌린다는 것. B-9로 처리하면 상위 잎이 증가하고 잎 색깔이 진해지는 효과가 있다.

김씨는 요즘 2001년에 재배품목의 다양화를 위해 첫 재배한 시클라멘 출하를 앞두고 관리에 여념이 없다. 시클라멘 분화재배는 결코 만만한 일이 아니지만 비교적 안정적인 수요를 지닌 품목이라 재배해 볼 만하다고 판단하고 있다. 하지만 시클라멘의 기본생리와 꽃눈 분화 및 발육에 대한 요인들을 자세히 알지 못한다면 성공하기 어렵기 때문에 고품질 시클라멘 분화생산을 위한 선진지 견학과 재배연구를 계속할 생각이다.

“좌절은 없다” 폭설로 무너진 하우스 다시 일으켜

지난 2000년 태안지역에 내린 폭설로 내려앉은 하우스를 다시 일으켜 오늘의 빛나는 성공을 일구어낸 김씨. “실패에 굴복한 사람이 성공한 예를 아직 본 적이 없습니다. 실패는 패배가 아닙니다. 경제가 나아지면 꽃수요도 늘어날 겁니다. 그래서 화훼산업의 가능성은 무궁무진합니다. 작은 시련에 주저앉아 버리는 나약한 모습이 싫어 처음부터 다시 시작하는 마음으로 쉬지 않고 뛰고 또 뛰었습니다. 앞으로 더 열심히 하겠습니다”라고 말을 맺는다.





1953년생



주소 충북 옥천군 동이면 적하리 799 전화번호 043. 732. 3152

국화재배 전국 제패를 노린다

경영체명 연일농장

주품목 국화

영농경력 30년

경영규모 2,000평

순수익 5,300원

특기사항 신지식농업인

국화재배 시범사업으로 화훼사업 인연 맺어

충북 옥천군 동이면 적하리에서 30년간 한결같이 농사만 지어온 김락종씨. 그는 땅에서 태어나 땅에서 인생 전부를 농사에 바쳐온 농업인이다.

부모님께 벼·콩·고추 등 논 400평을 물려 받은 것이 고작이었으나 30년이 지난 지금 4,500평 규모의 화훼단지를 손수 운영하는 등 관록의 농사꾼으로 성장했다. 8년 전부터 옥천군 농업기술센터(농촌지도소)에서 생소하기만한 국화재배를 시범사업으로 권장할 때 김씨는 거리낌 없이 뛰어 들었다.

200평 규모의 국화를 재배하기 시작해 현재는 약 2,000평까지 규모를 확대하는 등 괄목할 만한 기업농으로 성장했다.

실패한 적은 없으나 긴장을 놓지는 않아

김씨에게 국화재배를 배우기 위해 전국에서 찾아오는 농

민들의 발길이 끊이지 않는다. 농장 주위를 서성이면서 그에게 기술이전을 청하기 위해 밤낮으로 따라다니는 농민도 있었다. 처음에는 자신만의 노하우가 공개되는 것에 대해 꺼려지는 마음도 없지 않았다고 한다. 그러나 고심 끝에 국화재배의 노하우를 전국적으로 알리는 데 선도적 역할을 수행하는 것이 바람직하다고 생각해 기술지도에 나서기 시작했고 김씨의 도움으로 많은 농기들이 시행착오를 줄이고, 국화재배에 성공하도록 일조했다는 데 자부심을 느끼고 있다.

김씨는 그동안 매년 평년작 이상의 수확을 올렸고, 기술력도 전국에서 알아줄 정도로 높은 상태이지만 언제나 긴장을 놓지 않고 끊임없이 연구 개발에 몰두하고 있다.

국화 모종 생산으로 800만원 투자비용 절감시켜

그는 직거래만을 고집한다. 김씨는 서울 고속터미널내 꽃상가 3곳과 거래를 하고 있다. 보통 20송이 1단에 8,000원~1만5,000원에 거래하고 있으며, 국화가 부족할 시기에는 가격이 천정부지로 높아져 매년 5,000만원 이상의 순수익을 올리고 있다.

김씨가 국화재배에 성공할 수 있었던 중요한 비결은 국화 모종을 직접 생산하여 비용을 절감할 수 있었던 점에 있다. 초창기에는 1년에 2번씩 국화 모종을 마산으로부터 구입하느라 약 800만원의 비용을 투자해야 했지만 지금은 직접 국화 모종을 키워 비용을 절감하고 있다. 또한 과감한 투자도 김씨의 정영을 반석 위에 올려놓은 중요한 요인이다. 김씨는 추운 겨울을 대비해 온풍기 3대를 사용하고 있으며 꽃이 피기 전부터는 민감한 부분까지 신경쓰고 있고, 온풍기의 잔고장을 없애기 위해 완벽한 B/S(사전점검)처리를 하고 있다.

김씨는 또한 1대에 1,000만원 하는 무인방제기를 각 동마다 설치해 2시간 이상 걸리는 약제 살포를 20분 이내로 단축시키는 등 양액재배의 기계화를 선도하고 있다.

김씨는 앞으로 국화재배의 전문성을 더욱 높여 전국을 제패하겠다는 포부로 경영을 발전시켜 나갈 계획이다.





1955년생



주소 경남 양산시 웅상읍 덕계리 126-1 전화번호 055. 365. 0147 H.P 011. 553. 0147

지역 화훼산업 선도하는 명동장미원

경영체명 명동장미원

주품목 장미

영농경력 17년

경영규모 1,800평

순수익 9,000만원

나트륨 등 전조재배로 고품질 장미생산

부산과 울산에 잇는 국도 중간지점에 위치한 김병천씨의 1,800평 시설하우스 내부에는 장미가 내뿜는 호흡열에다 전날 밤에 가온했던 보일러의 스팀 열기가 식지 않아 영하의 날씨가 지속되는 한겨울인데도 훈훈한 온기가 가득하다.

연동으로 지은 하우스의 탁 트인 공간에는 4만주나 되는 장미가 통로를 사이에 두고 빼곡이 들어차 있다. 여기에는 나트륨등과 각종 센서에 의한 온·습도 조절장치는 물론 필요양분을 수시로 공급할 수 있는 양액장치 등 일반 농가에서는 보기 드문 각종 환경제어장치들이 제자리를 지키고 있다.

김씨가 화훼농사 불모지나 다름없던 이 지역에서 꽃 재배를 시작한 것은 80년대 초반. 어릴 때부터 화훼에 관심이 많았던 김씨는 부산원에고교를 졸업한 후 군복무를 마치고 곧 바로 꽃 농사에 뛰어 들었다.

그러나 초기자본이 많이 투자되는 꽃 농사는 그에게 시련만 안겨주었다. 재배기술에는 나름대로 자신이 있었으나 소비문화가 뒤따르지 않아 생산한 꽃을 제대로 팔지 못했기 때문이다.

후계자 선정된 뒤 작목반 결성 나서

김씨는 그 뒤로 꽃 재배를 포기하고 도시생활로 잠시 외도를 하다가 '92년 화훼농사에 대한 신념과 미련을 버리지 못해 다시 고향으로 돌아와 영농후계자로 선정되면서 재기의 발판을 마련하고 장미재배에 본격적으로 매달렸다.

김씨가 장미재배를 시도하면서 가장 먼저 한 일은 작목반 조직이었다. 재배단지 규모화로 인한 유통상의 이점은 물론 기술교류나 각종 정보를 공유하는 데 유리하다는 판단에서다. 화훼농사에 뜻을 같이하는 5농가를 모아 작목반을 조직한 그는 시설비 투입이 만만치 않은 양액재배 대신 토경에 의한 절곡재배법을 도입했다.

다른 한편으로는 땅심을 높이기 위해 톱밥과 쌀겨를 충분히 발효시켜 웃거름 대신 이용하는 등 생산력과 함께 품질을 높이기 위해 전력을 다했다. 이러한 노력의 결과 작목반원이 10명으로 늘어났을 뿐만 아니라 재배면적도 2만평으로 확대됐다.

소비자 기호 예측해 신품종으로 갱신

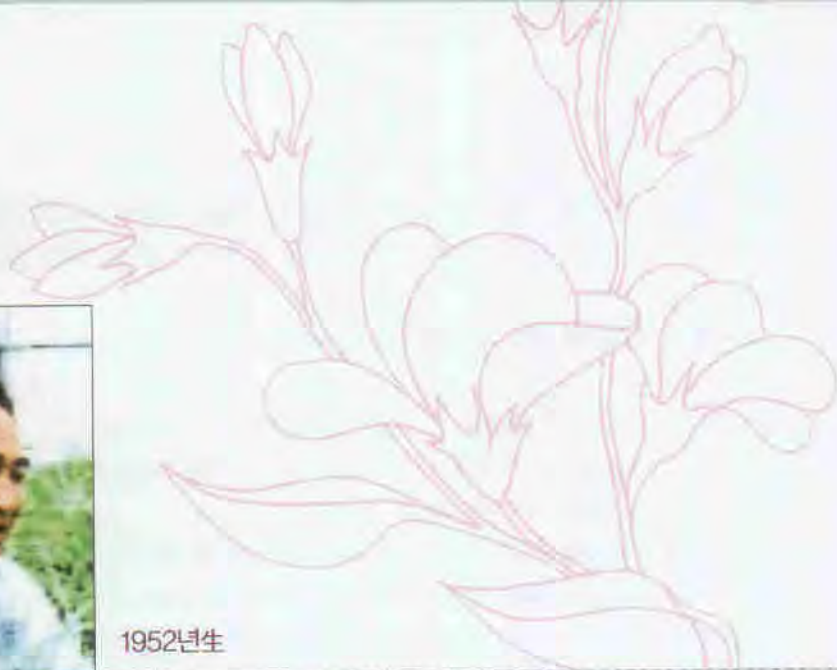
김씨가 농업기술센터와 공동으로 최근 2년간 시험한 나트륨등 전조재배법은 처음 시도하는 기술. 나트륨등은 겨울철 일조부족 때만 가동하는 보조환경장치로 해뜨기 전에 2시간 정도 비춰준다. 이렇게 하면 눈먼 꽃(일명 블라인드화)이 거의 발생하지 않으며 엽록소가 증가하므로 잎이 두터워지고 꽃색이 선명해져 품질을 높이는 효과가 있다. 그가 현재 재배하고 있는 '비탈' '샤샤' 등의 장미품종도 소비자의 기호도를 미리 내다보고 최근 갱신한 것들이다.

앞선 기술력과 시설을 기반으로 김씨가 연중 생산하는 절화장미는 약 100만본, 주 출하처는 화훼공판장이지만 서울 지역의 단골 화원과 꽃집에도 출하하여 1억5,000만원의 연간 조수입을 올리고 있다.





1952년생



주소 경기 남양주시 진건면 진관리 146-2 전화번호 031. 574. 7605

연구료절감 기술개발 위해 연구하는 농업인

경영체명 의성난원

주품목 동양란(한란)

영농경력 22년

경영규모 2,500평

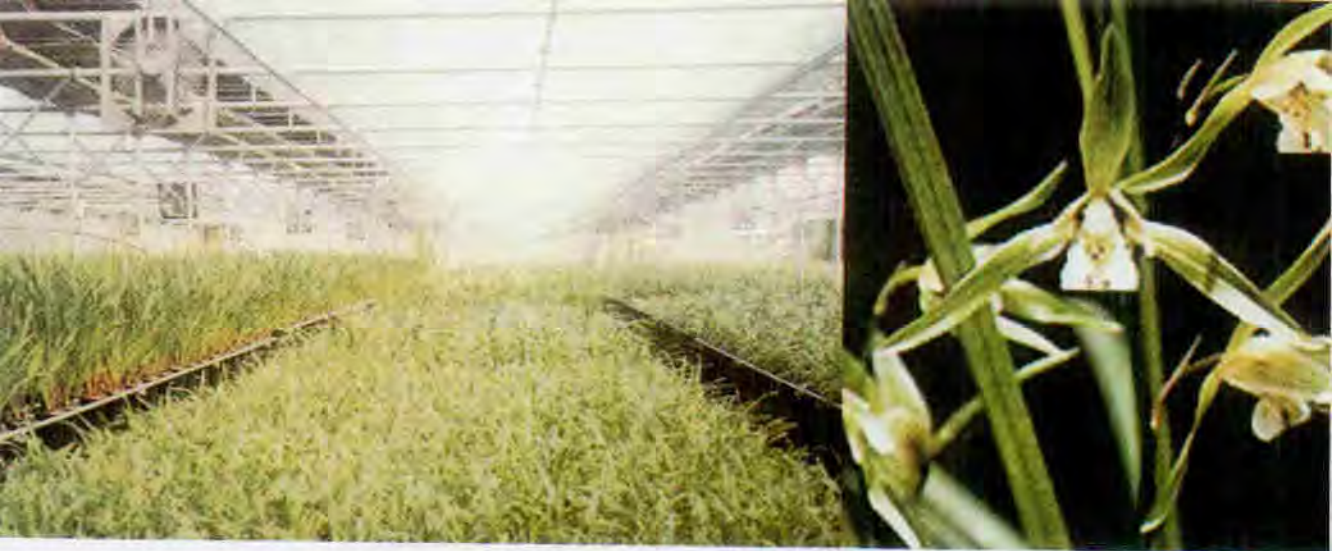
조수입 5~6억원

관엽에서 난으로...

김서규씨는 '98년까지 관엽류를 주작목으로 경영하여 대만에 수출까지 하였으나 경영비 증가와 판로 확보의 어려움으로 한란을 접하고 관심을 갖기 시작했다. 현재 한란을 주생산품목으로 하고 그밖에 산천보세, 소심, 사계란을 생산하고 있으며 한란은 8만분(축으로는 70만축)을 생산, 한란 보유수가 전국에서 가장 많고 종류도 다양하다.

심야전기와 열파이프방식 난방으로 에너지절감과 상품성 제고

온실 시설은 자동화 하우스의 기본 시설에 주 보온 자재는 알숨(알루미늄+압축솜+알루미늄)을 활용하는 방법을 채용하고 있고, 심야전기를 이용한 난방시설을 도입하여 온도관리를 균일하게 하고 있다.



심야전기를 이용한 난방은 활용시간이 오후 10시부터 오전 8시까지이고 그 외의 시간은 일반 농업용 전기를 사용해야 하지만 섭씨 300°C의 열을 축열조에 저장할 수 있기 때문에 거의 심야 전기만을 사용하고 있는 셈이다. 또한 측면에는 양면 반사 피복자재인 알숨을 설치하여 한겨울 혹한기 야간에도 18~20°C로 온도가 유지되고 있다.

특히 한란 등은 화아 분화가 까다롭기 때문에 온풍난방시설 등 온도 교차가 심할 경우 화아 분화가 일정치 않지만 일정한 온도로 재배할 경우 품질 향상 등 소득 향상을 꾀할 수 있는 장점이 있다.

초기 투자비용은 많이 들었지만 혹한기에도 400평 하우스 운영비용이 하루 1만원 정도로 같은 규모로 난방유를 사용하는 경우에 비해 6~7배 저렴하게 난방을 할 수 있기 때문에 2년 정도면 투자비용을 뽑을 수 있는 장점이 있다.

이는 상품성 제고에도 도움이 된다. 히트파이프 시설로 난방을 할 경우 고온 열효율로 개화조절이 용이하고 품질이 향상되는 것이다. 김씨는 이렇게 품질도 높이고 연료비도 절감할 수 있는 영농방법을 선택한 덕분에 일시적인 가격하락 등으로 여건이 불리해져도 안정적인 경영이 가능하도록 경영체질을

개선하였다.

연구는 여기서 끝나지 않는다

김서규씨의 강점은 끊임없이 새로운 기술을 연구하고 받아들이려는 자세에 있다.

한여름 무더운 시기에는 대부분의 난들이 상당한 스트레스를 받게 되며 곰팡이 등의 병해를 입게 되고, 꽃대가 올라오지 않는 등 상품성이 떨어지게 되어 농가의 경영비를 높이는 요인이 되고 있다.

이에 김서규씨는 궁리 끝에 안쪽에 치는 차광망이 아니라 하우스 밖으로 따로 골조를 세우고 차광망을 설치하여 한여름 고온기를 거뜬히 넘길 수 있도록 하였으며, 하우스 곳곳에 온도감지 센서를 설치하여 하우스 내 온도를 자동으로 조절할 수 있도록 하였고, 그린음악을 이용하여 화색을 좋게 하고, 목초액, 산화전해수 등 환경농업 자재를 사용하여 친환경농업을 실천하고 있다.

2002년부터 준비에 들어간 조직배양실이 설치되면 우수한 묘를 직접 생산하여 난의 고품질화를 이루고 새로운 품종을 개발하여 의성난원의 고유 브랜드 확보에도 노력해 나갈 계획이다.



1967년생



주소 강원 양구군 동면 팔랑리 2반 전화번호 033. 481. 0420

실패를 딛고 최고의 화훼농가로 도약

경영체명 황금농장

주품목 백합

영농경력 13년

경영규모 시설 2,300평,

채소 5,000평

순수익 4,000만원

새로운 돌파구로 백합을 선택

축산에서 최고의 꽃 전문가로 거듭난 화훼재배 농업인 김정훈씨.

김씨의 영농 첫걸음은 축산에서 시작됐다. '89년 군 계대 후 축산으로 부농의 꿈을 실현하겠다는 야심 찬 포부를 갖고 한우 사육에 나섰다지만 연이은 한우파동으로 쓰라린 좌절감을 맛봐야 했고, 부친으로부터 물려받은 사과농사와 고랭지 채소도 이렇다할 성과 없이 현상유지를 하는 수준에 그쳤다. 일동농군을 꿈꾸며 종합고등학교에서 축산학을 전공했던 초심이 흔들렸다. 새로운 돌파구가 필요했다.

김씨가 오랜 고심 끝에 선택한 길은 백합재배였다. 마침 강원도에서 농가의 백합재배를 지원하는 사업을 펼치고 있어서 시기도 좋았다.

그래서 '96년 영농후계자자금 2,500만원을 들여 비닐은 실 700평을 짓고 본격적으로 백합재배에 나섰다.

지속적인 기술축적이 살길

김씨는 도농업기술원과 농업기술센터 등에서 실시하는 각종 영농교육에 빠짐없이 참석하고 백합재배에 일가견이 있는 농가를 수소문해 찾아다니며 기초부터 다져나갔다. 이와 함께 백합재배를 하는 11농가와 함께 '돌산령화훼영농조합법인'을 결성해 회원 상호간 기술교류와 함께 공동으로 판로개척을 해나가기 위한 기반도 다져 나갔다.

백합 품질향상에 주력한 결과 '96년 첫해에 김씨는 계약재배를 통해 일본으로 백합 절화 1본당 1,100원씩 2만본을 수출하는 성과를 올렸다. 자신감을 얻은 김씨는 재배면적 확대와 시설 현대화에 주력하는 한편 백합 중구 생산에도 나섰다. 재배 작형에도 변화를 꾀했다. 7~11월 백합을 재배하기에 앞서 3~7월까지 '스프레이국화'를 재배하는 방식이었다.

그러나 김씨는 '99년 다시 한번 시련을 맞게 된다. 구근선충 피해가 발생해 절화 수출에 막대한 타격을 입은 것이다. 이를 계기로 지속적인 기술개발의 필요성을 절감하고 이때부터 재배방식을 상자재배로 전환하고 배지도 켈런화왕겨와 흙, 피트머스 등을 혼합해 직접 만들어 쓰기 시작했다. 품질이 좋아지자 내수는 물론 까다로운 대일 화훼수출에서도 호평을 받았다.

품질경쟁력을 바탕으로 내수와 수출을 적절히 병행

김씨는 품질의 우위를 바탕으로 내수와 수출 양쪽에서 값 등락에 따라 적절하게 출하비율을 조절하고 있고 판로가 안정되면서 재배규모도 지속적으로 확대해 현재 비가림시설 1,600평에 비닐온실 700평, 저온저장고 50평 등 화훼전업농으로 손색이 없는 영농기반을 갖추고 있다. 연간 소득도 4,000만원에 달하고 있다. 하지만 김씨는 아직도 할 일이 많다고 밝히고 있다. "세계시장에서 경쟁하려면 품질 면에서 뚜렷하게 차별화가 이뤄져야 하며 이를 위해서는 자신만의 기술을 끊임없이 축적해야 한다"고 말하는 김씨는 앞으로는 무·배추와 감자 등 고랭지재배를 정리하고 백합재배에만 주력해 최고의 화훼전업농이 되겠다는 계획을 가지고 있다.





1962년생



주소 경기 남양주시 별내면 화점2리 205-3 전화번호 031. 571. 5207

일상생활에 자연의 숨소리를 전한다

경영체명 하이드로21

홈페이지

www.hydro21.com

E-mail

info@hydro21.com

주품목 관엽수경재배

영농경력 17년

경영규모 온실 650평

순수익 1억원

특기사항 농림부장관상

하이드로컬처 신그린 인테리어 소재로 각광

경제 성장과 더불어 국민들의 문화생활에 대한 관심이 높아지면서 실내인테리어 계통의 사업이 최근 활기를 띠고 있다. 그 중에서도 그린인테리어는 식물을 이용한 까다로운 분야로 손꼽히는데 하이드로21농장(남궁순 사장)은 일상생활 속에서 자연의 아름다움을 만끽할 수 있는 신 소재 하이드로컬처를 개발하여 보급하고 있다.

이 하이드로컬처는 기존 흙 화분과는 달리 보수성과 통기성이 뛰어나 항상 적당량의 수분과 산소를 공급해 주기 때문에 흙 냄새가 나지 않고 잡균이나 병충해가 없어 언제나 청결함을 유지할 수 있다는 장점이 있다.

또한 무겁지 않아 운반이 용이하며, 국내에서는 찾아보기 어려운 유럽풍 파스텔톤의 자기로 제작되어 고급스러운 분위기를 낸다. 밑바닥에 구멍이 없어 카펫이나 테이블 등 실내 어느 곳이든 인테리어가 가능하여 수요자들의 관심이 폭

넓게 확산되고 있다.

이러한 수요확대에 따라 하이드로21농장은 620평의 작은 영농규모에도 불구하고 연 1억원 이상의 순수익을 올리고 있다. 이러한 성과가 나오기까지는 남궁순 사장의 한우물을 과야 물을 만날 수 있다'는 신념과 지속적으로 연구하는 의지가 밑받침이 되었음은 물론이다.

일본과 네덜란드 화훼농장에서 노하우를 터득

18년 전 화훼산업에 종사하고 있던 부친으로부터 관엽류 수정재배를 권유받으면서 화훼산업에 몸담게 된 남궁사장은 기왕 화훼업계에 발을 들여 놓을 거라면 뭔가 하나라도 똑바로 성공시켜 보자는 생각아래 무작정 일본으로 건너가게 된다.

일본어 한마디 못하는 상태로 아이치현의 일본화훼농장에서 허드렛일을 하며 3년 동안 하이드로컬처에 대한 노하우를 익혔고, 더 나아가 하이드로컬처의 본고장인 네덜란드로 건너가 연수를 받았다.

귀국한 후에도 독일, 프랑스, 스리랑카, 대만 등과 기술교류와 정보교환을 수시로 주고받으며 노력을 기울여 오던 중 남궁사장의 노력을 인정한 일본인의 도움으로 한국정서에 맞는 한국식 하이드로컬처를 개발, 사업을 시작함으로써 성공을 거두게 된다.



품질관리에서 고객관리까지 새로운 경영기법 도입

하이드로21농장은 한국형 하이드로컬처의 보급확대를 위해 화분 포장에 각별한 신경을 쓰고 있으며, 식물의 신선도를 유지하기 위해 배송당일 아침에 물건을 준비하고 있다. 또한 상품 출고후 일정기간 동안 상품리콜제를 실시하고 있다.

아울러 온라인상으로는 현금처럼 사용할 수 있는 적립 포인트제를 실시, 구매고객에게 물품 구입액의 1%를 적립해 1만원 이상이 되면 그만큼의 금액을 감면해 주고 있기도 하다.

남궁사장은 앞으로 오프라인상으로는 전국에 총판을 확대 개설할 계획이며, 남양주지역에 하이드로컬처를 이용한 대규모 화훼단지를 설립하겠다는 꿈을 향해 한 걸음씩 기반을 다져 나가고 있다.



1948년생



주소 전남 구례군 산동면 원달리 133-1 전화번호 061. 781. 1565 H.P 016. 615. 6546

철쭉 분재, 찌꽃이 등으로 틈새시장 공략

경영체명 류경원

주품목 철쭉

영농경력 32년

경영규모 4,000평

순수익 4,000만원

복지농촌 건설에 큰 포부를 안고

“애농은 애국이다”

실생묘와 삽목 등의 방법으로 4,000여 평에 5종류의 철쭉을 재배하면서 국내 농가 중 철쭉 수종을 가장 많이 보유하고 있는 류재경씨는 분재, 정원수, 절화용(찌꽃이) 등으로 틈새시장을 찾아 연중 분산 출하함으로써 안정적인 소득을 올리고 있다.

현재 그가 재배하고 있는 철쭉 묘목 중에는 1본당 200~300만원을 호가하는 정원수가 있을 정도로 철쭉에 관한한 그는 전문가이다.

그는 대학에서 농업을 전공하여 국가원예기술자격고시에 합격하고 농업학교 교원자격증을 취득하였지만 교직생활의 길을 버리고 농촌에 정착하게 된다. 때마침 구례군에서 군의 꽃인 철쭉재배를 정책적으로 지원하면서 본격적으로 화훼농사에 뛰어들게 된다.

틈새시장 공략으로 고소득을

류재경씨는 노지재배를 주로 하지만, 겨울철에는 하우스 재배를 하여 봄에 일찍 출하하고 여름에는 꺾꽂이, 가을에는 단풍소재, 겨울에는 분재 및 화분을 생산하여 틈새시장을 공략하고 있다.

철쭉은 일반적으로 삼목 번식을 주로 하며 삼목기술이 어렵다는 영산홍의 삼목도 100%의 성공률을 자랑하며 출하시기를 고려하여 최소한 2~3년 정도 미리 실생묘와 삼목을 적절히 분산 시켜서 묘목을 확보하고 있다.

그는 또한 경영비를 절감하기 위하여 일반 하우스 농가에서 1차로 이용하고 버린 자재를 최대한 재활용 하고 있고, 자재와 묘목들은 자가생산 하고 있다.

세밀한 판로관리로 부가가치 제고

류씨는 종자 번식과 삼목 번식을 동시에 실시하여 다수확을 하고있고, 지력을 높이기 위해 유기질이 많은 부엽토를 많이 사용한다.

생산된 철쭉은 전문 분야별로 나누어 시계절 판매함으로써 부가가치를 높이고 있으며, 절화용은 서울 강남 지하의 꽃 도매상가로, 단풍소재는 광주 꽃 도매상가로, 화분, 분재, 정원수는 전국 각지로 유통하고 있다.

지리산 심신(정신)수련원 건설을 통한 쉬어갈 수 있는 농촌 건설

전국 농업경영인 연합회 전남지회 초대회장을 지낸 류씨는 앞으로 지리산 자락의 폐교된 초등학교에 심신수련원을 세워 도시민이 심신을 수련하면서 철쭉 등 우리 꽃을 즐길 수 있는 여건을 조성해서 농가소득 증대에도 기여해 나갈 계획이다.





1948년생



주소 경남 고성군 고성읍 기월리 567-3 전화번호 055. 674. 3994

농협계통 출하로 안정적인 판로 확보

경영체명 유림농장

주품목 안개꽃

영농경력 15년

경영규모 2,700평

순수익 5,000만원

하루 수면 3~4시간 화훼기술 습득 전문가로

류판세씨는 '48년 경남 고성 기월리에서 넉넉치 못한 가정에서 장남으로 태어나 '65년 중학교를 졸업하고부터 농업에 종사했다. 논, 밭농사에만 의존했던 당시 타 작목을 재배하고 싶은 마음은 굴뚝 같았으나 경제적 여건이 허락하지 않고 경지 규모도 적어 늘 마음 고생만 했다.

그러던 중 '88년 매제로부터 권유를 받고 화훼기술을 배우게 되었는데 사생결단의 각오와 신념으로 하루 3~4시간만 수면을 취하면서 1년을 화훼재배기술에 몰두했다.

그 결과 '89년에는 비닐하우스 1,500평(4동)에서 화훼재배를 시작할 수 있게 되었다. 하지만 워낙 경제 능력이 없는 형편이어서 토지는 위탁 형식으로 임대를 받았고, 자재는 농협 대출로 구입하고 가족 노동력을 위주로 농업에 종사하면서 3,000만원 소득목표를 실현하는 데 온 가족이 매달렸다.

생산된 꽃은 농협 계통출하를 통해 농협에서 앞선해주는 출하처로 안정적으로 판매하면서 자립의 기반을 마련했다.



기술지도를 바탕으로 작목반 구성

류씨는 꽃의 품질 향상을 위해 화훼 우수농가 방문은 물론 전문기술 교육을 빠짐없이 참석했고 신기술 정보수집에도 돈을 아끼지 않았다. 특히 농업전문신문, 잡지에 화훼재배기술이 나오면 꼼꼼히 읽고 필요한 것을 스크랩해두는 등 정보수집에 남다른 노력을 기울였다.

또 하우스 내·외 소독 및 병해충 방제 등 예방위주로 사전 방제작업을 실시하여 생산을 안정시켰다.

이러한 노력으로 화훼재배 전문가로 인정받게 된 그는 관내 화훼농가를 수시로 방문하여 그동안 경험했던 기술과 노하우를 인근 농가에 전수시키는 노력을 3년간 기울인 끝에 '93년 3월에 10여 농가가 모여 작목반을 구성하고 본격적인 활동에 들어갔다. 현재까지 작목반 회장직을 맡고 있는 그는 기술 정보교환과 기술지도, 신품종 개발연구에 박차를 가하고 있다.

내 농장에서 먼저 시험하고 작목반원들에게 기술 전수

그는 화훼에도 유기농을 실천하기 위해 화학비료 시비를 점진적으로 줄이고 유기질비료를 사용하여 연작으로 인한 꽃 재배 피해를 줄이는 동시에 최상의 고품질 꽃을 생산하여 수취가격을 높여 나가고 있다.

항상 모험을 두려워하지 않고 신기술을 제일 먼저 자기 농장에서 시험해 보고 작목반원들에게 전수시켜 실패를 최대한 줄여나가고 있다. 이러한 그의 노력으로 작목반원들은 항상 그를 신뢰하고 따라 어느 작목반보다 화기에애한 분위기 속에서 아름다운 꽃 생산에 전념하고 있다. "꽃은 아름다운 만큼 사람의 정성과 관심이 얼마나 있느냐에 따라 양질의 꽃을 생산할 수 있는냐, 없느냐가 좌우된다"는 것이 류씨의 신념이다.



1954년생



주소 경기 양주군 남면 매곡리 325 전화번호 031. 867. 7888

국내 최초 유리온실... 장미 양액재배 성공

경영체명 양주농원

주품목 장미

영농경력 10년

경영규모 2,500평

순수익 1억원

농림부지원 제1호 유리온실 뒀다

농림부 지원 유리온실 제1호인 민무기씨의 유리온실은 장미 양액재배 성공농가로 전국에 널리 알려져 있다.

민간인 유리온실로는 국내 최초의 유리온실이며, 규모도 2,500평에 달한다.

국내 최초 농장답게 장미양액재배에 관한 한 최고 기술의 본산지로 명성을 얻고 있다. 장미양액재배 10년이라는 역사도 '양주농원'의 자랑거리이다. 모든 면에서 앞선 생각과 긍정적인 사고방식으로 농사를 대하는 농장주 민씨의 적극성과 굳은 의지가 완성해낸 성공사례로 평가받고 있다.

양주농원 성공의 가장 큰 요인은 민씨의 굳은 의지에서 찾을 수 있다. 민씨는 정부관계기관을 끈질기게 쫓아다니는 끝에 정부의 행정적 뒷받침이라는 밑거름을 만들어 낼 수 있었다. 민씨는 성공요인 제1호는 "정부의 적절한 행정적 뒷받침"이라고 자평하고 있다.

기업인도 하기 힘든 일 농사꾼이 해내

'93년 농림부에서 시설재배를 적극 권장하고 있을 때, 민씨는 평소에 왕래가 있던 네덜란드 유리온실 전문업체 관계자와 즉각 연결을 시도했고 유리온실 자재를 비롯한 기술지원 가능성을 타진, 승낙을 얻어내어 정부지원금을 바탕으로 네덜란드식 온실을 가지게 된다.

네덜란드의 최고급 유리온실 자재와 우수한 기술진이 직접 내한하여 유리온실을 시공했고 기술도 100% 전수받았다.

거듭된 새로운 시도에서 성공을 거두다

민씨는 유리온실에서 최고의 수익을 올리기 위해 우수한 품질의 장미를 생산하는 데 총력을 기울였다. 이미 나뭇대로의 장미재배 노하우를 축적하고 있었던 민씨는 장미식재 방향을 남북형으로 설정하고 우수한 시설을 최대한 이용, 연료비 등 각종 비용절감을 꾀했고 양액배합을 비롯한 기술을 발휘하기 시작했다.

또한 광촉매제를 농업에 적용하는 획기적인 시도를 국내 최초로 시작하여 소기의 성과를 거뒀다. 국내 최초로 '절곡' 재배를 시도, 성공을 거둔 것도 민씨의 자랑거리이다.

"장미의 잎만 보면 건강상태를 알 수 있다"는 민씨는 "최고의 노하우는 양액배합 기준을 철저히 지키는 것"이라고 말한다.

대농(大農)의 꿈을 향하여

민씨는 2,500평 유리온실에서 장미재배를 성공, 연간 2억5,000만원 내지 3억원의 조수입과 1억원 정도의 순수익을 얻고 있다. 이 수준을 중농(中農)으로 생각하는 민씨는 앞으로 대농의 꿈을 이루고 일본, 중국수출 시장개척을 본격적으로 착수할 계획이다.





1963년생



주소 경기 화성시 서신면 상안2리 724 H.P 017. 247. 3100

호접란 품질고급화로 고소득

경영체명 한빛농원

주품목 호접란

영농경력 20년

경영규모 1,700평

순수익 1억원

호랑나비 모양의 꽃이 가져다준 희망

박근실씨의 호접란 꽃대 하나에서 피어나는 꽃은 평균 8송이에서 10송이, 송이당 경매시세는 500원에서 800원이고 시세가 좋을 때는 꽃 한송이에 1,000원을 호가한다.

경기도 화성시 서신면 상안 2리 연동하우스에서 호접란을 재배하고 있는 '한빛농원' 대표 박근실씨는 지난해 2억5,000만원을 벌어들여 1년간 투자한 연료비, 인건비 등 영농비용 1억4,000만원을 제하고도 순수익 1억1,000만원의 고소득을 올렸다.

박씨가 운영하는 '한빛농원' 1,700평 농지에는 17동의 시설 연동하우스가 갖추어져 있는데 지난해 계통출하로 물량이 대기 나간 상태인데도 모종까지 합쳐 모두 25만개의 호접란이 자라고 있다.

실패를 박차고 작목 전환에 나서다

박씨는 3형제중 차남으로 태어나 고등학교를 졸업하고 방위병시절인 '83년경부터 접목(개량)선인장을 재배하고 있는 부친을 도우면서 화훼와 인연을 맺게 되었다.

처음에는 노력한 만큼 결과가 나오지 않고 경영이 제자리 걸음을 했다. 급기야 '95년에는 부친이 중풍으로 쓰러져 병원에 입원, 온가족이 병간호에 몰두할 무렵, 하우스에서 자라고 있던 선인장마저 관리부실로 모두 썩어버리는 등 큰 어려움을 겪게 되었다.

부친이 병상에 눕자 박근실씨는 부친 대신 가장으로서 재기할 결심을 하고 경기화훼공판장에서 인기리에 경매되고 있던 호접란을 대체작목으로 선정, '96년부터 서신농협 지도과를 비롯, 농업기술센터를 왕래하며 호접란 재배기술을 터득해 드디어 '98년 봄 호접란 출하라는 감격을 맛보게 되었다. 투자한 영농비용을 제하고 5,000만원의 순수익을 올리게 된다.

재투자를 거듭하여 규모화에 성공

이때부터 박씨는 한해 농사에서 나오는 수익금을 고스란히 재투자해서 7년만에 연동하우스를 현재의 17개동으로 늘려 호접란 재배를 규모화하는 데 성공했다.

2000년에는 농림사업자금 5,000만원과 자부담 7,000만원으로 300평 규모의 저온하우스를 신규로 마련하여 종합적인 화훼 생산체제로 전환, 질 좋은 호접란을 생산함으로써 더 많은 고소득을 올리고 있으며 지역농업 발전에도 크게 기여하고 있다.

박씨의 호접란은 1년에 봄, 가을 2회 출하로 서신농협 계통 판매에서만 1억원 이상의 순수익을 올리고 있으며, 주변에서는 "박씨가 허리를 졸라가며 7년 동안 독심으로 밀어붙인 집념과 노력이 오늘과 같은 부농을 일궈놓았다"고 평하고 있다.





1963년생



주소 경기 김포시 통진면 서암2리 500 전화번호 031. 987. 3519

육묘 자급으로 고소득 국화 농사를 일구다

경영체명 태연농장

주품목 국화, 쌀

영농경력 20년(화훼 7년)

경영규모 하우스 1,000평,

논 9,000평

순수익 5,000만원

화훼 작목반 구성하고 반원에 노하우 전수

어릴 때부터 농사일에 관심을 갖고 중학교 때 4-H 활동을 시작한 박식주씨는 지역의 화훼 작목반을 구성하여 국화를 재배하기 시작했다.

화훼에 지식이 없는 터라 전국의 주요 화훼단지를 찾아다니고 농업기술센터 농협 지도과 등을 통해 재배기술을 배우고 국화재배 노하우를 터득하여 재배 실패를 줄여 나갔다.

그 결과 고품질의 국화를 출하하여 소득도 높이고 생활도 안정될 수 있었으며, 청년시절부터 새마을 지도자로서 재배 기술을 인근 작목반원들에게까지 보급, 지도자로서의 전망도 높다.

저렴한 가격에 양질의 종묘 공급

농사의 절반은 육묘에 있다고 판단하는 그는 국화 육묘를

손수 생산하는 기법을 터득하여 인근 작목반원들에게 저렴하게 공급하여 안정적으로 국화를 생산하고 있는데, 규격화된 질 좋은 묘종을 연중 생산하는 것이 꿈이지만 자동화된 최첨단 유리 온실은 시설비가 지나치게 많이 들어 아직 설치하지 못하고 있다.

그의 국화하우스에서는 국화의 특성에 알맞은 좋은 상토를 자체 생산하고, 온실을 3구역으로 나누어 출하 시기별로 시설환경관리를 해줌으로써 고품질의 국화를 생산하고 있다.

대부분 절화형태로 생산하여 농협으로 계통출하거나 직접 서울강남고속버스터미널 화훼상가에 출하하고 있는데 꽃이 좋아 주문이 쇄도하고 있어 국화에서 연중 8,500만 원의 조수입을 올리고 있고, 비농사도 임대료를 포함 9,000여 평을 경작하여 2,700만 원의 소득을 올리고 있다.

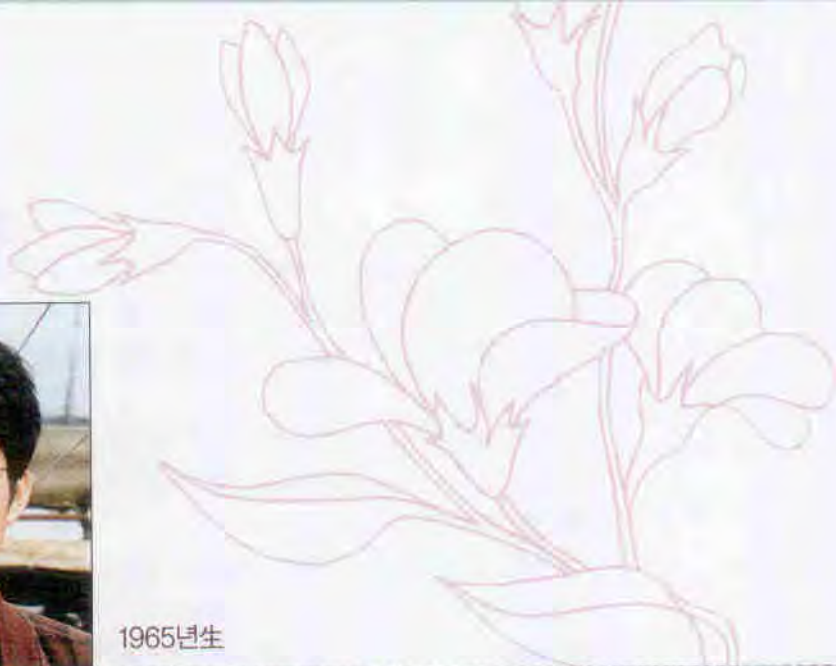
앞으로는 경영비 절감이 관건

현재 국화재배로 고소득을 올리고 있지만 일손이 많이 가고 꽃값도 일정치 않은데다 기름 값과 전기료도 비싸서 경영비를 절감하는 데 온갖 노력을 기울이고 있다. 앞으로는 국화뿐만 아니라 다른 분야도 경영하는 경영 다각화를 통해 장기적으로도 보다 안정된 경영을 일구어 나갈 계획이다.





1965년생



주소 경기 화성시 정남면 덕절리 304 전화번호 031. 375. 2685 H.P 016. 806. 2685

난 재배용 연탄보일러의 개발자

경영체명 원농원

주품목 텐파레

영농경력 12년

경영규모 2,000평

순수익 1억 5,000만원

취미생활에서 이제는 본업으로

어릴 때부터 꽃 키우는 것을 좋아하던 박종훈씨는 '90년 취미생활로 화훼재배를 시작한 것이 계기가 되어 화훼를 본업으로 삼게 되었다.

'96년 남양주에서 농업인 후계자로 선정되어 '98년 관엽식물인 켈차야자와 몬스테라를 재배하다가 관엽식물보다는 좀 더 고소득 작물인 난으로 바꾸게 되었는데, 특히 난중에서도 텐파레는 자금회전이 빠른 장점이 있어 이것을 선택하게 되었다. 현재 2,000평의 규모로 연동 800평과 단동 유리온실 750평에서 1억 5,000만원의 수익을 올리고 있다.

난방비 절감을 위해 연탄보일러 개발

모든 시설 작물이 그렇지만 난 재배에서도 고온을 유지해야 하기 때문에 난방비가 많이 드는 것이 가장 큰 문제이다.

그래서 박씨는 연료절감을 할 수 있는 난방법에 대하여 많은 연구를 한 끝에 연탄 보일러를 고안하여 사용하게 되었다. 기름보일러는 편리하긴 하지만 원유값 상승으로 많은 비용이 드는 데 반해 연탄 보일러의 경우 연탄을 같이줘야 하는 번거로움은 있지만 연료비 절감 면에서 상당한 절약을 할 수 있는데, 박씨는 IMF 전부터 연탄보일러를 만들어 원가를 줄여 소득을 높이게 성공했던 것. 현재는 연탄만 사용하는 것이 아니라 석탄을 함께 사용하여 주간에 남는 열을 물탱크로 보내서 낮에 물을 데워 놓은 후 심야에 그 물을 난방용으로 사용하고 있다.

겨울에는 연탄보일러만을 담당하는 사람을 고용하여 그 사람에게는 다른 일은 하지 않고 그 일만 책임지게 하고 있는데 인건비가 기름 난방비보다는 적어서 절감효과가 상당하다.

계절에 맞는 품종을 선택하여 연중판매

덴파레는 봄부터 겨울 직전까지 판매하는 것이 일반적이는데, 이 농장에서는 계절에 구애 받지 않고 연중 상품이 출하되고 있다. 일반적으로 개화조절을 위해서 개화촉진제를 사용하거나 온도처리 등 인위적인 처리를 하는 것이 보통이지만, 이곳에서는 다양한 품종을 보유하여 계절별로 일정량씩을 출하하여 고소득을 올리고 있다. 이렇게 연중 판매량을 고르게 하는 것이 이 농장의 경영 노하우다.

경영규모는 능력껏... 개방에도 자신감

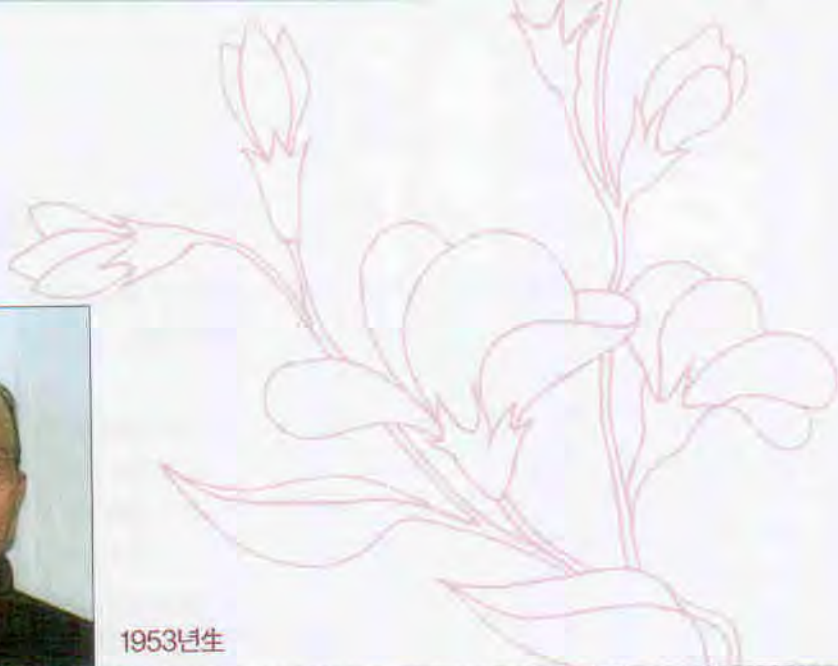
박종훈씨는 평소에 농장 경영을 하면서 한 가지 철칙을 가지고 있는데, 시설투자를 할 때 정부지원금은 되도록이면 쓰지 않는다는 것이다. 정부 보조금을 받아 투자비용을 줄일 수 있다는 생각에 선불리 투자를 하면 분에 맞지 않는 경영이 될 수 있어 위험하다는 것이다.

박씨는 자신의 기술력과 경영 노하우에 자신감을 갖고 있기 때문에 개방문제에 대해서도 남다른 생각을 하고 있다. 개방이 되더라도 철저한 대비를 통해 경쟁력을 갖춘 사람은 외국농산물과 경쟁하면서 살아남고, 나아가 그것을 바탕으로 외국시장에서도 경쟁할 수 있을 것이며 이것이 우리농업을 더욱 발전시키는 길이라는 것이 그의 주장이다.





1953년생



주소 강원 양구군 동면 팔랑리 3반 전화번호 033. 481. 3068 H.P 017. 370. 3068

야생화 재배로 산간 오지에서 부농의 꿈 실현

경영체명 바우야생화농장

홈페이지

<http://my.netian.com/~p3068>

E-mail

Bawoo73@kornet.net

주요품목 야생화

영농경력 26년

경영규모 밭 1만8,000평,

시설 600평, 한우 15두

순수익 8,000만원

불리한 지역여건을 성공의 밑거름으로 활용

박찬성씨는 부친과 함께 축산업을 하다 80년대 초반 한우 파동을 겪은 후 당시에는 미개척 분야나 다름없던 야생화 재배로 눈을 돌렸다. 야생화는 산간오지 마을의 한계를 극복할 수 있는 최적의 작목이라는 판단에서 내린 결정이다.

철따라 산과 들에 소담스럽게 피어나는 할미꽃, 민들레, 들국화, 금낭화 등의 모주를 채취해 대량 번식시키면 된다고 생각했다.

하지만 일은 생각처럼 쉽게 풀리지 않았다. 주변에서 흔히 봐 온 꽃들이지만 막상 인공재배를 하려니 분류작업부터 만만치 않았다.

종류가 수백 가지에 달해 신경쓸 것이 한둘이 아니었다. 미개척 분야이다 보니 조언을 받을 전문가나 관련서적을 구하기도 어려웠다.

철저한 준비자세와 불굴의 의지로 시련을 극복

무에서 유를 창조한다는 자세로 모든 것을 처음부터 자신의 힘으로 해 나갔다. 낮에는 희귀종을 찾아 산비탈을 오르내리고 밤에는 관련 외국서적과 씨름하며 기초를 다져나갔다. 외국서적을 보기 위해 일본어와 영어공부를 병행하느라 밤을 지새우기 일쑤였다. 그러나 주위의 시선은 차갑기만 했다. '현우 60바리면 먹고 사는 데는 문제가 없는데 웬 미친 짓이냐'는 손가락질을 받기 일쑤였다.

박씨는 계속된 시련에도 굴하지 않고 결국 '88년 야생화를 인공으로 대량 번식하는 데 성공했다. 280가지에 달하는 각종 야생화의 모주나 씨앗을 채취해 발아시킨 후 포트작업을 하고 비닐하우스에서 일정한 크기로 키워내는 방식이다. 그러나 어려움은 계속됐다. 일반인의 수요가 전무하던 시기여서 판로가 막막했다. 고심 끝에 박씨는 야생화를 차에 싣고 서울과 수도권 조경업자들을 찾아다니며 도로변 화단에 값비싼 외국꽃 대신 야생화를 써달라고 매달렸다.

세계 꽃시장 공략을 위한 끊임없는 연구 노력

천신만고 끝에 '89년 서울의 한 조경업자에게 야생화를 판매해 250만원의 첫 매출을 기록하면서 어둠기만 하던 야생화사업에 빛이 들기 시작했다. 박씨의 꽃을 사가는 조경업자들이 하나 둘씩 늘어나고 해를 거듭할수록 수요량은 급증했다. 덕분에 소득도 눈덩이처럼 불어났다. 수요가 많을 때는 연간 소득이 3억원을 웃돌았다.

야생화 재배 붐이 일면서 과당경쟁이 벌어지기도 했지만 기초를 충실히 다져온 박씨는 오히려 이를 내실을 다지는 계기로 삼았다.

모주채취 대신 자가재종을 통해 사계절 연중공급이 가능토록 하는 한편 과종장을 1만8,000

평으로 늘려 대량생산 체제를 갖췄다. 그러나 박씨는 이제부터 시작이라고 말한다. 그는 세계시장 공략을 최종목표로 하고 있다. 수출을 위한 준비가 차질 없이 진행되고 있다. 이미 우리나라에만 자생하는 <금강초롱> 등 희귀 야생화 5종을 분화용으로 상품화했고, 또 포항공대 및 고려지시험장과 산학협력사업을 통해 외국에서 우리 꽃을 복제하지 못하도록 하는 기술개발도 추진하고 있다.

박씨는 "우리 꽃은 세계 어디에서든 호평받을 수 있을 만큼 상품성이 뛰어나다"며 "머지않아 토종 야생화로 세계 꽃시장을 석권할 날이 올 것"이라고 자신했다.





1951년생



주소 경기 포천군 소흘읍 무림1리 652 전화번호 031. 544. 6890

준비하지 않는 사람에게 내일은 없다

경영체명 광명장미원

홈페이지

www.farmmoa.com/rose

E-mail

an6890@hanmail.net

주품목 장미(절화)

영농경력 19년

경영규모

시설하우스 2,000평

순수익 8,000만원

특기사항 신지식인농업인

장미는 내 인생의 모든 것

광명장미원을 경영하는 안재욱씨는 '99년 신지식농업인으로 선정되었다. 고양에서 친척이 경영하는 장미농원을 자주 방문하던 중 장미의 아름다움에 반해 '85년 고양에서 절화용 장미를 생산하는 농원을 직접 시작하게 된 것이다.

그러나 초기투자비용이 많이 들고 양질의 장미를 생산하는 노하우가 없어서 농장경영이 어려워지자 '90년에 모든 것을 정리하고 다른 사업을 하기도 했다. 그러나 장미에 대한 미련을 버리지 못하고 '96년 다시 포천에서 장미원을 열게 되었다. 그리고 또 다시 IMF라는 시련이 밀려왔고 경영의 중대한 고비를 맞게 되었다.

페타이어로 난방비를 줄이다

최대 문제는 겨울철 하우스 안의 온도를 20℃이상으로 유

지해야 하는데 하루 기름값이 환율 폭등으로 전해보다 2배 이상 올라 90~100만원이 들어가는 점이였다. 난방비를 절감할 수 있는 대체에너지를 찾던 중 페타이어를 태워 물을 데우는 난방법이 효과적임을 알게 되었다.

그래서 페타이어 보일러를 직접 제작하기로 하고 꼭 필요한 부분만 전문기술자의 도움을 받아 4,000만원이 드는 보일러 설치비를 1,500만원 정도로 낮추어 제작했다. 페타이어는 매일 무상으로 폐차장에서 공급받아 페타이어 1,000kg을 태워 2,000평(12채)의 비닐하우스를 난방함으로써 한달에 평균 1,000만원이 들던 난방비를 90만원으로 절감할 수 있었다.

이와 함께 환경보전을 위해 페타이어를 태울 때 발생하는 아황산가스와 일산화탄소등의 유해 가스를 처리하기 위해 대학교수들의 자문과 전문업체의 도움을 받아 '98년 2월경에 유해가스를 제거하는 정화탑을 설치하여 3단계로 연소하여 거의 완전 연소시킴으로써 유해 가스문제도 해결하였다.

고품질, 그리고 나만의 브랜드화로 승부한다

장미 생산은 안방에서 컴퓨터로 관리하는 양액 재배시스템을 이용하여 생산하고 있는데 토경재배에 비해 품질이 월등하게 좋다고 한다. 묘목은 신품종을 도입하여 6개월간 묘목을 기른 다음 3~4년간 생산하고 다시 새로운 품종 및 묘목으로 교체하여 생산하고 있다.

특히 '광릉장미'라는 브랜드로 시장에 출하하고 있으며 농원이 위치한 포천은 다른 지역에 비해 하절기 기온이 낮기 때문에 화색이 좋고 봉오리가 크며 수명이 긴 장미를 생산할 수 있어 하절기 출하에 좋은 조건을 갖추고 있기도 하다. 재배면적 2,000평의 연동 하우스에서 연간 조수입이 1억 3,000만원, 순소득이 8,000만원에 이른다고 한다. 그러나 국내 절화 재배 농가의 어려움은 품종이 너무 많고, 품종별로 가격차이가 많아서 농가에서 품종을 선택할 때 어려운 문제점이 있다. 신품종의 경우에는 기존 품종에 비해 월등한 가격을 받지만 로열티의 문제가 있다. 패션 변화처럼 장미 품종의 선호도 자주 바뀌고 있어 재배에 어려움이 있다고 한다.

앞으로는 국내 출하뿐만 아니라 일본으로 수출을 계획 중에 있으며 이에 대한 제반사항을 준비중이라고 한다. 현재 일본에서는 한국산 장미 품질이 일본산보다 낫다는 인식이 있어 우수한 품질로 일본인들의 인식을 바꾸어 놓는 것이 중요하고 보고 이 점에 관해 집중적으로 준비하고 있다.





1955년생



주소 경기 고양시 일산구 지영동 539 전화번호 031. 977. 2638 H.P 011. 315. 6023

7,500평 유리온실서 연 5억원 매출

경영체명 고봉영농조합법인

주종목 화훼(베고니아, 장미)

영농경력 23년

경영규모 7,500평

조수입 5억원

고품질 화훼재배를 통한 경쟁력 제고

경기 고양에 소재한 고봉영농조합법인이 운영하는 7,000여 평의 유리온실에는 일년내내 화려한 자태를 뽐내는 각종 꽃들이 가득하다. 봄에는 카랑코에·인파첸스·거베라 등이, 겨울에는 포인세티아·베고니아·안시리움 등이 넓은 유리온실을 꽃향기로 가득 채운다. 여기다 양란인 팔레놉시스는 고부가가치 상품으로 온실 환경을 차지하고 있다.

고봉영농조합법인은 '97년 2월부터 이같은 대규모 유리온실을 운영하기 시작했다. 당시 비닐하우스에서 화훼를 재배하던 6명의 농가가 수입개방에 맞서기 위해서는 고품질의 화훼를 재배해야 한다고 판단하고 염규중씨를 중심으로 정부의 '96년 시설화훼생산·유통지원사업에 참여, 유리온실 신축에 나섰다.

자부담 포함 40여억원을 들여 건축한 온실은 1,800평 한동, 1,700평 한동, 4,000평 한동 등 총 7,500평.

첨단 자동화온실의 장점을 살려 고품질 꽃 생산

이 온실은 화훼 품종에 따라 별도 온도와 습도를 자동으로 맞춰줄 수 있는 첨단 자동화시설을 자랑하고 있으며, 투과율이 높아 화훼의 고유색상을 낼 수 있는 특징을 지니고 있다. 게다가 염 사장의 오랜 화훼재배 경력까지 보태져 우리나라 화훼산업의 선도법인체로 당당히 자리매김하고 있다.

입대전 초등학교 정원관리를 하면서 화훼와 인연을 맺은 염사장은 '81년 군제대 후 본격적으로 화훼농사에 뛰어들었다. 오랜 경험만큼이나 그는 1년초인 초화류부터 소품, 관엽류, 분화류까지 전 분야에 걸쳐 재배경험을 갖고 있다. 특히 이 곳에서 재배되는 포인세티아는 색상이 선명하고 포엽이 균일하며, 키가 화분 높이의 1.5배로 정확하고, 베고니아도 꽃이 균일하게 피는 데다 색상이 밝아 소비자들로부터 좋은 반응을 얻고 있다.

절화장미서 분화류로 작목 전환

유리온실의 주작목으로 절화장미를 선택했다가 분화류로 쉽게 작목을 전환할 수 있었던 것도 이같은 염사장의 다양한 화훼재배 경력이 한몫을 했다.

“유리온실이 화훼를 재배하기에 최적환경을 조성해 주는 것은 틀림없으나 장미 생산량에 한계가 있어 단위면적당 소득이 투자비에 미치지 못합니다.” 이에 따라 염사장은 높은 부가가치를 얻을 수 있는 분화류로의 작목전환을 결정하고 지난해부터 전체 온실 가운데 4,000평을 분화재배온실로 전환했다.

이 곳에서 재배되는 절화는 경기화훼농협과 도매시장으로, 분화는 농수산물유통공사 화훼공판장 및 농협으로 출하돼 평당 10만원의 매출을 올려 연평균 5억원의 매출을 기록하고 있다. 2001년에는 일본으로 절화장미를 수출해 1억원의 외화를 벌어들이기도 했던, 그는 지난 겨울 대형할인점인 삼성테스코 전국 매장에 겨울철 분화류인 포인세티아를 넣어 1억원의 매출을 올리기도 했다.

“대형할인점을 통한 판매는 아직 시험단계이기는 하지만 기존 유통경로인 경매장, 점포 등을 거치지 않고 직거래할 경우 소비자에게는 저렴하게 화훼를 공급할 수 있을 뿐만 아니라 농가소득도 올릴 수 있어 직거래를 더욱 활성화시킬 계획”이라는 그는 “경매장이나 소비처로 물건이 나갈때 브랜드에 대한 인지도가 없으면 판매가 되지 않는다”며 “양심을 재배한다는 마음을 갖는 게 가장 중요하다”고 말했다.





1953년생



주소 충북 음성군 금왕읍 행제리 296 전화번호 043. 881. 1623

우리 농업이 살찌어야지요

경영체명 대호농원

주품목 선인장

영농경력 22년

경영규모 2,000평

순수익 6,000만원

“남들과 차별화된 농사를 지어보면
희망이 보입니다”

충북 음성에서 접목 선인장을 재배해 전량 수출을 하는 유대섭씨는 남들과 똑같은 농사를 지어서는 가망이 없다고 말한다.

화훼수출 선진농가로 우뚝선 유씨의 농장에는 일단 생산만 하면 높은 값에 전량 수출할 수 있다고 소문난 접목선인장 재배기술을 배우기 위해 전국에서 농업인들이 찾아온다. 그는 찾아온 농업인들에게 지력 높이기, 온도 유지, 수분공급, 접목시키는 방법 등 자신의 노하우를 전수하는 데 주저함이 없다.

“나만 잘산다고 되는 것이 아니지요. 농업인들이 다 잘살아야 우리 농업이 살찌는 거 아닙니까”

위기는 또다른 성공의 계기

그도 '96년까지는 일반농가들과 똑같은 고추농사, 버농사를 지었다. 하지만 생산량이 늘어나면 가격이 폭락하고, 생산량이 줄면 가격이 폭등하는 국내시장 여건이 그의 생각을 바꿔놨다.

“국내 시장을 도저히 믿을 수가 없었어요. 그래서 해외로 눈을 돌리게 됐지요” 그는 '96년에 우선 가능성이 있어 보이는 화훼분야에 뛰어들었다. 하지만 농사기술이 전무할 뿐더러 워낙 생소한 품종이라 실패를 거듭했다.

실패의 쓴맛을 톡톡히 경험하고 있을 때 우연히 접목선인장을 접하게 됐다. 접목선인장 재배의 관건은 출하성공률을 높이는 것이다. 최소 50% 이상 성공률을 유지해야 하는데 3년동안 30%를 밀돌아 부채가 계속 늘어났다. 참다못한 아내가 더 이상 농사짓지 말고 도시로 가서 막노동이라도 하자고 했단다. 그러나 그는 포기하지 않았다. 같이 시작했던 농가들도 다 포기했지만, 그는 분명 성공할 수 있을 거라는 희망을 버리지 않았다. 체계적인 연구를 시작하고 선진 화훼농가와 원예연구소를 수시로 방문해 노하우를 전수받는 등 많은 노력을 기울였다.

이러한 노력끝에 드디어 3년 전부터 희망이 보이기 시작했다. 접목선인장 성공률이 70~80%로 올라선 것이다. 일단 출하만 한다면 높은 값에 전량 수출할 수 있기 때문에 판로는 걱정이 없었다. 지난해에는 접목선인장 20만본(약 7,000만원)을 수출했다. 올해에는 30만본, 내년에는 50만본을 수출할 계획이다.

제2의 도약을 꿈꾼다

유씨는 현재에 만족하지 않는다. 그는 올해부터 정말 농사일에만 전념할 생각이다. 잡생각이 들 것 같아서 각종 직책도 다 반납했다. 접목선인장 성공률을 80% 이상으로 끌어올려 화훼선도농가로 앞서 나갈 계획이다. 그는 “남들보다 좀더 연구하고 배우려는 자세만 확고하다면 충분히 승산이 있다”며 “실패를 두려워하지 말고 다양한 시도를 해봐야 한다”고 강조했다.





1968년생



주소 부산광역시 해운대구 석대동 426 전화번호 051. 524. 1063

나만의 독특한 영농법을 개척한 스킨답서스의 최고 전문가

경영체명 부경농원

E-mail

bukyoung@hitel.net

주품목 스킨답서스

영농경력 6년

경영규모 1,800평

조수입 2억5,000만원

고시공부 접고 스킨답서스 연구 시작

고시공부를 하다 영농에 뜻을 두고 낙향, 스킨답서스 재배 전문가가 된 이경성씨.

영농초기인 6년 전에는 25평으로 시작했으나 이젠 실평수 1,800여평에 연매출 2억5,000만원의 전문 영농인이 됐다.

이씨의 스킨답서스 품종 재배 계기는 매우 이색적이다. 스킨답서스는 일명 포토스라고도 불리며 덩굴류 식물의 대명사격인 화초이다. 남미가 원산지인 이 작물은 지주를 이용하여 세로로 길러내며 잎이 넓고 코너장식이나 벽면장식에 알맞아 많은 농가들이 재배하고 있지만, 스킨답서스를 재배해 성공했다는 농민이 거의 없다고 할 정도로 재배기술이 까다롭기로 유명하다.

이씨는 어려울수록 좀더 노력만 하면 틀림없이 최고가 될 수 있다는 생각에 과감히 스킨답서스 품종을 재배하기로 결심했다고 한다.

“국내 관엽 중 가장 많은 농가들이 재배하고 품종입니다. 그러나 이 품종으로 성공한 사람이 없다고 해 과감히 뛰어들었습니다”라는 이씨는 이젠 스킨답서스 단일품목으로는 생산이 전국에서 가장 많은 전문 기술 농업인이 됐다.

최고가 되기 위해 2년 동안 전국 누벼

이씨가 이같이 성공하기까지 수많은 좌절과 고통이 있었다. 스킨답서스 재배를 잘한다는 농가가 있으면 주저 없이 그 농장을 찾아갔으나 돌아온 것은 언제나 냉랭한 반응뿐이었다. 전문기술을 알려주지 않으려는 일부 농민들은 그에게 농장 안으로 들어오는 것조차 거부했다. 그러나 이를 끝까지 꼭 참고 다시 방문하기를 수 차례, 그제서야 한두 마디 그에게 전문 기술을 가르쳐 주었다.

이처럼 전문 농민을 찾아다니면서 그 기술을 나름대로 터득하는 데 꼬박 2년이라는 긴 시간이 걸렸다. 그러한 노력과 열성으로 타 농민들은 스킨답서스 품종 재배 성공률이 60~70%에 그치고 있으나 이씨는 재배 성공률이 90%까지 가능할 정도로 탄탄한 기술력을 쌓았다.

“초기 재배가 가장 어렵습니다. 배양토가 관건이죠, 앞으로 99%까지 성공률을 높일 계획입니다”라고 밝히는 이씨의 표정에는 강한 자신감이 배어있다.

물 관리도 매우 중요하다. 뚜렷한 기준이 없는 만큼 언제, 얼마만큼 주어야 하는가는 품종 재배 여건과 재배상황을 고려해 결정해야 한다. 이런 이유로 물만큼은 이씨가 직접 준다고 한다. 이씨는 또 농약을 전혀 뿌리지

않는다. 생선 아미노산 등을 첨가한 미생물 농약을 직접 조제해 1년 동안 숙성한 후 작물에 살포하는 완전한 유기농법을 실천하고 있다. 유기농법을 하면서 스킨답서스도 튼튼하고 고유의 색깔을 띠는 등 상품성이 매우 좋아졌다.



이씨만의 독특한 영농기법 개발

이씨는 남다른 영농기술을 보유하고 있다. 많은 농민들은 스킨답서스 재배시 토양재배를 하다 삼목을 통해 포트 중간과정을 거쳐 분으로 옮겨 심는 3단계 과정을 거치나 이씨는 포트 중간과정을 거치는 않는 2단계 과정을 밟고 있다. 이 기술로 인해 인건비 등 생산 비용을 절반으로 줄일 수 있었다.

또 이씨는 항상 연구하는 농민으로 유명하다. 스킨답서스 작물의 특성을 고려한 하우스를 직접 제작, 설립하는가 하면 겨울철 농장에서 사용하고 있는 연탄보일러도 직접 제작하기도 했다.



1962년생



주소 울산광역시 동구 동부동 424-1 전화번호 052. 251. 6233

관상수재배 농업인에서 일등농원 운영자가 되기까지

경영체명 명덕농원

주품목 관상수

영농경력 17년

경영규모 시설, 노지 7,000평

순수익 1억 3,000만원

고객을 감동시키는 경영

지역 소비시장을 중심으로 관상수재배와 연계한 판매망을 구축하여 이제는 남부러울 것 없는 원예농업인 이상동씨. 17년 전 대학졸업 후 당시 절화 재배농이었던 선친의 가업을 물려받았던 이씨는 현재 울산시 동구 남목고개에 자리한 명덕농원의 경영주이다.

노지 4,000여평과 시설하우스 3,000평 규모에서 관음죽과 캔차야자 등의 관상수와 일반 노지 조경수 등을 직접 생산하고 있는 이씨는 매장의 구색을 갖추기 위해 각종 절화와 기타 화훼류 등은 판매 화훼농가들이 생산한 품목을 구매하여 소비자의 구매패턴에 맞추고 있다.

일찍부터 '생산자가 판매에 직접 나서야 한다'는 생각을 가졌던 이씨는 그동안 철저한 품질관리와 애프터서비스 등을 바탕으로 남다른 고객관리에 힘을 쏟은 결과, 농원 매출의 대부분이 울산 공단지역을 중심으로 현대 자동차와 현대

중공업 호텔 등 대기업으로 나가는 등, 안정적인 판도를 확보하고 있다.

위기를 기회로 삼아 탄탄한 지명도 확보

지난 IMF시절 한때 판매부진으로 어려움을 겪기도 했던 이씨는 위기를 기회로 삼아야 한다는 일념으로 부인 심성지 여사와 함께 방송통신대 농학과에 편입하여 전문지식을 쌓는 한편 전업화를 위한 재투자과 4~5년 이후를 바라본 장기투자로 위한 관상수 노지 식재를 시도한 것이 위기를 극복하는 데 주요했다고 한다.

이와 함께 고정고객을 확보하고 철저한 품질관리 서비스를 앞세운 이씨는 저가 대량 판매 방식으로 농원을 꾸준히 운영한 결과 현재 울산에서 대다수 시민이 알 있을 정도의 지명도를 확보했고, 관상수 관엽 등의 연 매출만도 5억원 규모에 이르고 있다.

계획생산·계획판매를 바탕으로 분수에 맞는 경영추구

한편 생산에 있어서 이씨가 가장 우선시 하는 것은 일조량과 변온관리이며 연중 적정물량을 계획생산하고 판매에 있어서도 부부의 노동력으로 소화할 수 있는 정도로 판매량을 일정하게 유지하는 등 욕심내지 않는 매장관리를 병행하고 있다.

“조바심을 버리고 자기 중심을 가지고 철저한 현실인식의 바탕 위에 꾸준하고 성실하게 농원운명을 해온 것이 지금처럼 소득이 안정화되는 바탕이 됐다”고 자평하는 이씨는 “앞으로 명덕농원 운영을 천직으로 알고 지역의 모범이 되는 농업인으로 자리잡고 싶다”는 포부를 밝혔다.





1940년생



주소 강원 춘천시 신북읍 용산리 전화번호 033. 251. 9383 H.P 017. 372. 9383

들국화 신품종 육성의 선두주자

경영체명 국야농원

주품목 들국화

영농경력 26년

경영규모 3,500평

순수익 2,000만원(야생국화)

개화기간 긴 야생들국화 개량

개화기간이 짧고 꽃의 색깔이 단순한 야생들국화의 단점을 보완, 신품종 육성에 성공한 이재경씨는 약 300여종의 들국화 품종을 보유하고 있으면서 야생화 홍보에 앞장서고 있는 기술로 앞서가는 농업인이다.

이씨는 약 20만본의 야생국화를 재배하여 짝짤한 소득도 올리고, 우리나라 토종들국화를 경쟁력있는 화훼상품으로 만들어 가고 있다. '67년 인천에서 춘천으로 이사하여 농사를 짓다가 어느 지역주민으로부터 꽃농사가 소득이 좋다는 말을 듣고 '77년에 일반국화를 재배하게 된 것이 동기가 되었다.

일반국화 재배하다 야생국화에 푹빠져

그러나 이씨는 곧 일반국화 재배를 뒷전으로 미룬 채 야생

국화에 빠져들기 시작했다. 우리나라 토종 야생들국화의 아름다움에 푹 빠져들면서 야생국화를 더 아름답게 육성하고 꽃이 더 오랫동안 필 수 있도록 해야겠다는 야심에 사로잡히게 된 것이다.

이씨는 결국 야생국화만을 취급하게 되었다. 그 결과 현재는 자생국화 전문농장인 '국야농원'을 운영하고 있으며 우리꽃의 아름다움을 홍보하고 보급하는데 뜻을 같이 하는 사람들을 모아 '우리꽃사랑모임'을 만들어 야생화 홍보에도 왕성한 활동을 하고 있다.

이씨는 현재도 국내외 각지에 산재하고 있는 들국화를 수집, 새로운 품종으로 개발코자 연구에 연구를 거듭하고 있다. 이렇게 해서 야생국화의 단점인 짧은 개화시기, 단순한 꽃색깔 등이 보완된 신품종 300여종 20만본이 확보돼 있다. 이씨가 보유하고 있는 야생들국화는 농장에서 팔려나가는 것도 있지만 각종 전시회에 출품하여 소득을 올리기도 한다.



월정전시회 출품으로 소득 짹짹

2000년도 9월에는 강원도 산림개발연구원이 주최하고 국야농원 후원으로 들국화전시회를 개최(200여점)한 바 있으며, 그 해 10월에는 경기도 용인 에버랜드에서 야생화 시범전시회(200여점)를 개최하는 등 국내에 자생하고 있는 야생 들국화의 우수성을 연구하고 새로운 신품종은 개발·홍보하는데 주력하고 있으며, 그간의 공적을 인정받아 강원도지사로부터 2회에 걸쳐 표창을 받기도 하였다.

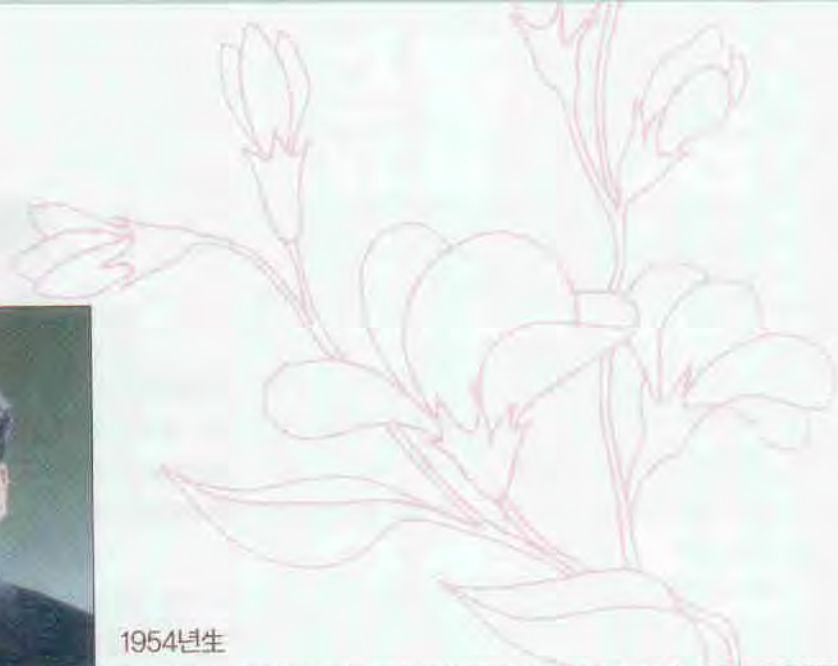
우리나라 꽃의 우수성을 보급하는 데 지속적으로 노력하겠다는 이씨는 야생들국화재배 450평, 신품종 등 300여종(20만본)을 보유하고 있으면서 연간 3,500만원의 조수익을 올려 2,000만원 정도의 순수익을 얻고 있다.

이씨는 "야생들국화의 품종육성은 생각보다 어렵다"고 털어놓으면서 "그러나 어려운 점이 오히려 장점이 될 수도 있다"며 "우리나라 토종 야생들국화를 세계적인 들국화로 육성하는 것이 꿈"이라고 말하고 있다.





1954년생



주소 전남 구례군 마산면 광평리 452-1 전화번호 061. 782. 2987 H.P 011. 678. 5555

벤처정신으로 자생식물의 지평을 넓혀간다

경영체명 대한종묘조경(주)

홈페이지

www.wtw.co.kr

E-mail

dhnurs@chollian.net

주요목 자생식물

영농경력 25년

경영규모 3만평

순수익 5억원

특기사항 신지식농업인

영원한 종자 지킴이

“우리의 생태계가 교란되지 않고 안정적으로 유지되기 위해서는 우리의 기후와 풍토에 적합한 자생식물의 보급이 필요합니다.”

“지금 선진국들은 전 세계에서 식물을 수집, 관리하여 집중적으로 연구한 덕분에 우수한 품종들을 수없이 개발해 왔으며, 이러한 식물들이 우리나라에도 쏟아져 들어와 고유의 생태계를 파괴하고 있기 때문에 우리 생태계를 지키기 위한 노력을 서둘러야 합니다”

농촌을 지키며 20년 이상 과수묘목 우리 꽃을 비롯한 자생 식물 보급에 노력해온 장형태씨는 대한종묘조경(주) 사장인 면서 조경용 자생식물을 전문으로 재배하는 농민이다.

장씨가 전남 구례 지역에서 종묘와 인연을 맺기 시작한 것은 '79년 아무런 연고도 없던 구례지역에 정착하면서부터. 종묘사업의 적지를 물색하기 위해 고심하던 중 1,000여

평의 땅을 임대하여 본격적으로 우량 묘목 생산을 시작하였다.

수입묘목 국산화로 지역농가의 소득제고

전남 남부지방의 주요 소득원 중 하나인 양다래 묘목은 국내 생산이 이루어지지 않아 전량 수입에 의존해 왔다. 그러나 장형태씨가 구례에 정착한 지 2년만인 '81년에 양다래 묘목의 생산에 성공하여 국내 생산이 가능해져 농민들은 주당 6,000원에 구입하던 수입묘목을 3,500원에 구입할 수 있게 되어 막대한 경영비를 절약할 수 있게 되었다.

벤처정신으로 승부를

“처음에 야생화를 재배한다고 나섰을 때는 다들 웃었죠. 산에 들에 흔한 것들을 뭐하러 키우느냐며 애써 말렸어요. 지금은 저를 바라보는 시각이 180도 바뀌었습니다. 요새는 견학 오는 이들을 맞는 일이 큰 일이 되었습니다.”

장씨는 사업 초기 과수 묘목 중심의 농사를 시작했지만 도심의 도로변 화단이나 조경용 화초가 모두 외래종으로 뒤덮여 있는 현실이 안타깝기도 했고 자생식물이라면 한 번 승부를 걸어볼 만하다고 판단하여 '94년부터 본격적으로 지리산 자생식물과 우리 꽃 보급에 뛰어 들었다.

'95년 할미꽃과 구절초, 꽃 향유 등 우리 꽃 30만 본을 생산하여 구례 화엄사 입구와 광주 비엔날레 행사장, 광주 중외공원 등에 자생화 가로 화단을 조성하면서 본격적인 자생화 생산과 보급에 나섰다.

현재 장씨는 구례군 마산면 광평리 소재에 하우스 70동 3만평 규모의 농장에서 연간 조수입 15억원에 5억원의 순수익을 올리고 있다.

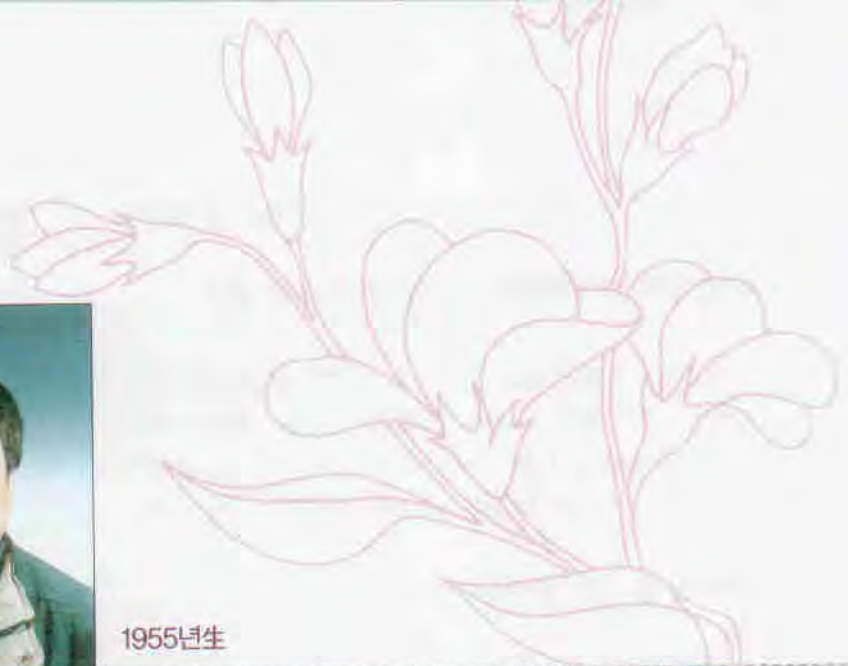
그의 경영 목표는 다양한 종류의 외국 식물을 섭렵하고 꾸준하게 연구개발하여 우리의 자생식물을 외국의 우수한 상품과 비교 하더라도 경쟁력을 갖출 수 있는 우수한 상품으로 만들어 내는 것이다.

“소비자는 차별화된 상품을 원하고 있고, 특히 원예상품은 소비자들에게 충격으로 받아들여져야 한다”고 역설하는 장씨는 이럴 때만이 우리 농산물도 경쟁력을 갖출 수 있다고 확신한다.





1955년생



주소 경기 연천군 연천읍 차탄3리 6반 전화번호 031. 834. 0671 H.P 017. 286. 2368

국화 품종개발 선두주자

경영체명 향수농원

E-mail

hsj2368@hanmail.net

주품목 국화

영농경력 30년

경영규모 4,500평

순수익 5,000만원

특기사항 신지식 농업인

국화 5만 품종 만들어 25품종 상품화 성공

예쁜 모양의 국화, 색상이 아름다운 국화, 예쁘고 색상도 고운 국화 등등...마음먹은 대로 국화를 만들어내는 국화박사 정동근씨. 국화 품종개발으로 약 5만여종의 국화를 만들어내 국화마술사로 불려지기도 하는 정씨는 이중에서 25종의 독특하고 우수한 품종을 육성, 큰 소득을 올렸다.

그 중에서도 아주 우수한 모양과 색깔을 자랑하는 5품종은 품종등록을 할 계획을 세우고 있는데, 등록을 마치는 대로 곧바로 일본 수출시장을 겨냥한 수출품종으로 육성, 본격적인 수출을 시도할 야심찬 계획도 세우고 있다.

정씨는 수출길을 트기만 하면 품종개발을 통해 다양한 종류의 국화를 만들어 세계 모든 나라의 취향에 맞는 국화를 생산할 자신을 갖고 있다. 향수, 미래, 예뻐, 드레스, 금난새, 금보라, 패랭이 등 수출유망품종도 이미 확보해 두고 있다.

30년 노력의 보답을 얻다



정씨는 오늘날까지 30여 년을 국화에만 매달려 연구와 육성을 계속 해오면서 경쟁력있는 수많은 국화품종을 개량했다. 이러한 노력은 지난해에 드디어 큰 보답을 받게 된다. 정씨가 시장에 내놓은 국화가 다른 국화에 비해서 가격을 3배이상 높게 받았던 것이다.

정씨의 국화가 이렇게 인기가 높은 것은 특이한 색상과 예쁜 모양을 갖췄기 때문이다. 정씨가 내놓은 오렌지색, 살색, 아이보리색 등 형형색색의 국화는 소비자들이 감탄을 자아내며 정씨 국화연구 30년만에 마야흐로 그의 시대를 열리게 만든 것이다.

정씨는 현재 원예연구소 명예연구원으로 활동하고 있으며, 지난 '99년에는 농림부로부터 신지식농업인으로 선정돼 자랑스런 연천군의 영농인으로 부러움을 사기도 했다.

국화의 만남은 천생연분

정씨가 성공농업인으로 평가받기까지 지난 30년 동안 파란과 우여곡절도 많았다. 국화를 끌어안고 일희일비 하며 연구에 연구를 거듭했고, 좌절의 문턱에 서서 부인과의 갈등도 겪어야 했다. 그럴 때는 후회를 하기도 했지만 그것도 잠시, 돌아서면 국화꽃이 눈앞에 아른거려 다시 연구에 몰입하기를 30년.

정씨가 좌절을 딛고 국화 품종개량에 성공하게 된 결정적 요인은 의외로 '멸칭재배'에서 비롯되었다. 그는 검정색 비닐 멸칭재배와 골창차광재배를 독창적으로 개발, 국화재배와 품종개량에 적용, 큰 성과를 거둔 것이다.

정씨는 현재 3,000여 평의 비닐하우스에서 국화재배와 국화품종개량 사업을 경영하며 연간 5,000만원 정도의 수익을 올리고 있지만 연구비와 재투자비로 들어가는 비용이 많아 아직은 넉넉한 형편은 아니다.

정씨는 그러나 "재투자도 소득이며 연구투자도 소득"이라고 말하고 있다. 정씨의 국화육종 마술이 탄생시킨 우리나라 국화품종이 세계시장을 석권할 그날에 대한 기대가 정씨의 국화농장에서 무럭무럭 자라나고 있다.





1956년생



주소 전남 신안군 안좌면 소곡리 109 전화번호 061. 262. 3245

실패 속에서 성공의 교훈을 배우다

경영체명 도전농원

주품목 화훼, 쌀

영농경력 24년

경영규모 1만8,500평

조수입 1억원

태풍 '올가' 로 2,000평 화훼하우스 무너져

"소 잃고 외양간을 더욱 튼튼하게 고쳐 다시는 실패하지 않을 겁니다." 전남 신안군 안좌면에서는 드물게 화훼농사 2,500평과 벼농사 1만2,000평을 짓고 있는 정명우씨의 말이다.

'99년 태풍 '올가'가 휩쓸고 가면서 화훼 하우스 2,000여 평이 모두 무너져 내려 실의에 빠져 영농포기를 고심했던 김씨는 행정기관과 군부대, 주민들의 적극적인 도움으로 재기에 성공했다.

김씨는 24년 전 군에서 제대한 후 밭 700평과 논 400평으로 힘겹게 영농을 시작했다. 다른 사람들의 농지를 빌려 벼농사에 종사하다 화훼에 관심을 갖게 된 것은 '92년.

쌀 중심의 영농으로는 수지를 맞출 수 없다는 생각에서 고소득 작목을 고르다 화훼를 택한 것이다.

임대한 땅 300평에 비닐하우스를 지어 첫해부터 일본에서

철포백합 종구를 들여와 꽤 짭짤한 수익을 봤다.

그때부터 선진 화훼기술을 습득하기 위해 매년 2차례 이상 일본 농업기술센터 등을 방문하여 재배방법 등을 익히고 있다. 본격적으로 화훼농사를 시작한 것은 '97년 전남도의 지원을 받아 2,500평의 하우스와 선별처리장을 마련하고부터. 부농의 꿈을 안고 장미와 국화, 프리지어를 심었다. 하지만 성공의 길은 순탄치 않았다. 겨우 한차례 수확을 마친 하우스를 태풍 '올가'가 급습해 모두 폐허로 바뀌버린 것이다.

빛짚 · 우분 · 흑설탕 · 깻묵 섞은 퇴비로 토양을 관리

갑자기 빛터미에 올라앉은 정씨에게 희망을 준 것은 행정기관과 군부대, 이웃주민들이었다. 절거에만 10여일이 걸리는 작업을 주위의 도움을 받아 끝낸 후 그 자리에 새로운 하우스를 지었다. 남동풍의 피해를 막기 위해 하우스를 남북 방향으로 짓고, 배수가 잘 되도록 70cm 높이로 객토를 했다. 파이프도 25mm 대신 32mm와 48mm를 사용해 다시는 쓰러지지 않도록 튼튼하게 세웠다.

이같은 노력으로 2000년 태풍 '프라피룬'과 2002년 '루사'에도 아무런 피해를 입지 않는 성공적인 결실을 얻었다. 정씨는 토양관리에도 많은 힘을 쏟았다. 바닷가에 인접해 토양뿐만 아니라 용수에도 소금 성분이 많아 화학비료 사용을 최대한 줄이고, 빛짚과 우분, 깻묵, 흑설탕, 효소제를 섞어 직접 만든 퇴비를 활용해 국화와 카네이션을 재배하고 있다.

양액재배로 발전시켜 나갈 계획

정씨가 생산한 꽃은 고품질로 유명하다. 토양관리 외에도 일조량이 풍부해 색택이 뛰어나기 때문이다. 취미로 삼던 분재 수집도 소득증대에 도움이 되었다. 동백, 종려 등 분재소재를 재배하다 '98년에는 이웃농가 28명을 모아 안좌농협화훼·분재작목반을 결성, 안좌면의 새소득원으로 정착시키기 위해 힘쓰고 장기적으로는 화훼양액재배도 시도할 계획이다.





1960년생



주소 경기 용인시 수지읍 동천리 84 전화번호 031. 262. 6163

고품질 품종개발, 포장규격화로 해외에서 호평

경영체명 대신농장,

(주)플로시스

주품목 시클리멘거

영농경력 17년

경영규모 1,000평

순수익 3,400만원

대산농장을 운영중인 조보연씨는 우리 농업의 가능성과 희망은 무궁무진하다고 강조한다.

그는 지난 '86년에 화훼 농사에 뛰어들어 올해로 시설원에 경력 16년을 자랑하는 중견베테랑 농사꾼이다.

그가 살고 있는 수지지구에는 최근 급속한 도시화를 겪고 있지만 조씨는 신농법 도입 및 고품질 재배에 주력하여 중국과 일본까지 수출하는 쾌거를 이루었다.

그는 분화 수출이 매년 증가추세에 있다는 것을 파악하고 수출대상국 기호도에 맞는 품종을 선택 재배하고 있으며,

지난해부터는 시설현대화와 조직배양 인편번식 등을 통해 종구 자급에도 정성을 쏟고 있다.

또한 고품질 품종개발 및 포장의 규격화를 통해 생산량 중 40% 이상을 해외로 수출하고 있다.

고품질 생산이 우선돼야

그는 “국내경쟁에서 이겼다고 만족해서는 안됩니다. 값싼 중국산 농산물과의 경쟁에서 이기기 위해서는 고품질 농산물 생산에 전력투구해야 합니다”라고 강조한다.

그는 우선 잔류농약 허용기준치 이내로 생산하기 위해 유기농업을 이용한 숯, 목초액, 발효제, 미생물 등을 사용한다. 이를 통해 꽃의 수명을 연장하고 품질향상, 출하시기 조절도 가능하여 부가가치를 높일 수 있다는 것이다.

또한 우리나라는 일조량이 풍부하고 사계절이 뚜렷해 화훼재배에 알맞은 기후조건을 갖추고 있는데 그는 이러한 지리적, 기후적 잇점을 최대한 활용해 고품질 농산물을 생산하고 있다.

그는 화훼선진국 견학을 통해 신품종 개발에 열을 올리고 있다. 이스라엘 연수를 통해 배운 시설환경 제어장치를 우리나라 실정에 맞게끔 비닐하우스에 설치해 수분을 효율적으로 관리하는 관비재배를 실천할 수 있었다. 일본 연수 후에는 난 품목 재배의 노하우를 배워와서 고품질화 포장, 상품홍보 디자인, 선별과정이 제값 받기의 지름길이라 생각하고 현장에 적용하기 위해 노력 중이다.



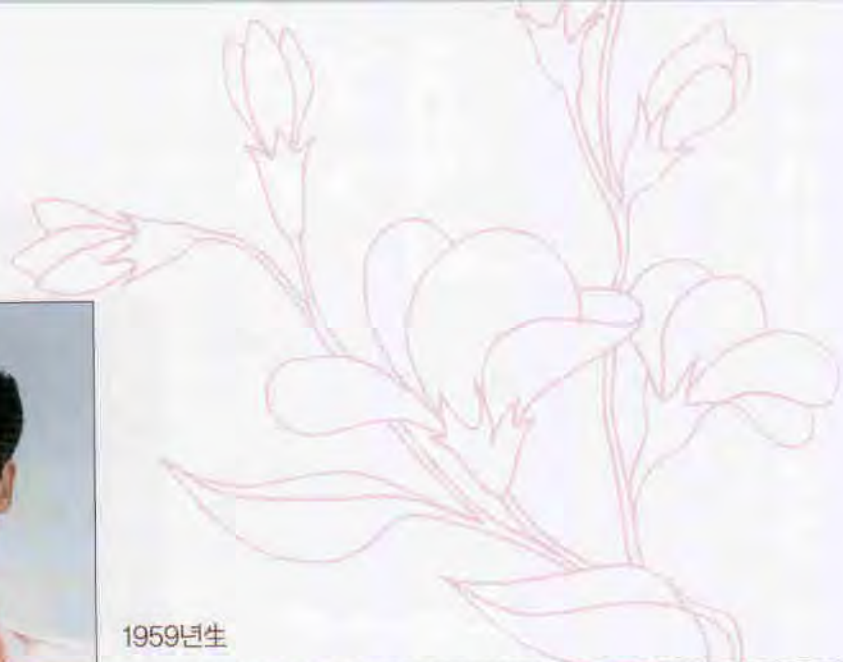
농업인도 경영주가 돼야 한다

그는 2002년 4월 농산물 가공, 포장, 홍보, 판매 등 농산물의 전천후 처리시스템을 갖춘 농업회사(주)플로시스를 설립해 현재 이사직을 맡고 있는데, 우리 농업 희망을 찾기 위해서는 농업인들도 자신이 생산한 농산물의 수확·선별·포장·판매까지 직접 운영할 수 있는 경영주가 돼야 한다고 강조한다. 그는 올해 원삼면 일대에 900여명 규모의 현대식 시설하우스를 만들어 내년부터는 새로운 도약을 추진해 나갈 계획이다.





1959년생



주소 인천광역시 남동구 남촌동 320 전화번호 032. 469. 9760 H.P 017. 355. 9760

장미보다 예쁜 선인장

경영체명 운영농장

주품목 선인장

영농경력 12년

경영규모 1,100평

순수익 5,000만원

올해로 12년째 선인장을 재배하는 최길보씨는 1,100평의 비닐하우스에서 부농의 꿈을 키우고 있다. 시설규모가 그리 큰 것은 아니나 선인장은 연중 출하가 가능한데다 품질만 뒷받침된다면 고부가가치를 올릴 수 있기 때문이다.

실제 지난해의 경우 설 직후부터 5월까지 재배물량의 60%를 출하해 3,000만원의 매출을 올린데 이어 6월부터 10월말까지 나머지 40%를 출하해 2,000만원을 벌어들여 타작목에 비해 고소득을 올렸다.

특히 최씨는 지난 '97년부터 대중국 수출을 시작해 매년 1,500~2,000만원 가량의 외화도 벌어들이고 있어 선인장재배에 상당한 자부심을 가지고 있다. 이같이 적은 규모의 시설을 갖고도 같은 규모의 타작목에 비해 높은 매출을 올릴 수 있는 것은 최씨의 타고난 근면성에서 비롯됐다 할 수 있다.

벤치마킹으로 고품질 선인장 생산기술 터득

대우자동차 계열사에서 직장생활을 하던 최씨는 지난 '89

년 귀농을 결심, '91년 실행에 옮기기까지 선인장을 재배하던 친구의 곁을 한시도 떠나지 않으면서 씨앗채취, 파종, 이식, 재배 등 선인장 재배의 전과정을 벤치마킹했다. 최씨는 여기에 그치지 않고 300평의 비닐하우스에서 본격적으로 선인장을 재배하면서 연구소, 선도농가, 각종 세미나 등을 찾아다니고 재배환경, 토양관리 등 전문기술을 습득했다. 최씨의 이같은 노력은 고품질의 선인장 생산으로 이어져서 현재 출하하고 있는 선인장도매인 연합회로부터 고품질 인정을 받은 바 있다.

특히 최씨는 땅심을 높이기 위해 선인장을 출하한 직후 벅짚에 우분 또는 돈분을 섞어 발효시킨 유기질비료를 토양에 뿌려주는 방법으로 상품성을 높이고 있다. 종묘비 절감 등 경영비 절감의 노하우도 최씨가 부농의 꿈을 키울 수 있게 만든 요인이다. 최씨는 선인장에 꽃이 피면 꽃가루를 채취한 후 수정시켜 직접 씨를 받아 사용하고 있다.

선인장 씨를 발아시키기 위해서는 습도가 낮고 온도는 높아야 하는 조건을 만들어줘야 하는 점을 감안, 여름철 장마가 끝난 직후 파종하는 것도 최씨의 노하우.

최씨는 이에 따라 90%의 선인장 발아율을 자랑하고 있다. 종자를 직접 받아 재배하고 있는 선인장만도 150~200여 가지에 달한다. 이 중에서 기동형태의 연성종을 비롯해 금호, 십이지권 등은 효자품종으로 자리잡고 있다. 최씨는 “선인장도 품종마다 색을 비롯해 모양, 특성 등이 제각각”이라며 “원하는 선인장 품종을 얻기 위해서는 수정방법이 특히 중요하다”고 말했다.

직매장 개설 짝짤한 수익

특히 그는 “발아과정에서 물의 양을 조절하

지 않거나 시간을 맞추지 못할 경우 씨앗이 썩거나 싹이 트지 않는다”며 “이를 방지하기 위해서는 저면관수시설을 도입하는 게 좋다”고 귀띔했다. 최씨는 또 부부노동력을 최대한 활용해 인건비를 절감하고 있다. 겨울철 난방도 보일러를 이용하고 있어 일반 온풍기보다 30%정도 기름값을 절감하고 있다. 고소득의 비결은 직거래매장을 설치한 데서도 찾아볼 수 있다. “선인장재배시설은 채소재배시설보다 평당 4배정도가 더 투자됩니다. 이를 회수하기 위해서는 유통과정을 줄일 수 있는 방법이 필요했습니다.” 최씨는 이에 따라 지역농협 및 농협중앙회 보조 1,600만원, 자부담 900만원을 들여 80평 규모의 선인장직판장을 개설해 제법 짝짤한 수입을 올리고 있다.





1957년생



주소 강원 강릉시 연곡면 동덕리 1203-1 전화번호 033. 651. 2457

꽃 농사에 인생을 걸었다

경영체명

영동화훼영농조합법인

주종목 화훼

(장미, 백합, 유색카라)

영농경력 30년

경영규모 1만,070평

순수익 1억1,000만원

특기사항 국무총리상,

농림부장관상

저놈 미쳤구만, 강릉에서 꽃농사라니

29년간 화훼농사만 고집해온 최명식씨는 조수입 6억원에 순수익 1억1,000만원을 올리는 성공한 농업인이다.

'74년 부산에 있는 동아대학교 농학과 야간학부로 개설된 2년제 농업전문과 과정을 마치고 부산 서구 장림동에서 농지 1,500평을 임대하여 카네이션 농사를 지은 것이 화훼농사의 시작이었다. 강릉이 고향이라 학업을 위해 자취를 했는데 주인 박석근씨가 화훼농사를 하고 있었던 것이 인연이 되어 자연스럽게 화훼농사를 시작하게 되었다.

당시 카네이션 가격은 10송이 한 단이 2,000원으로 아줌마 일당 500원, 주변 농지가 한평당 1,000원 정도였던 점과 견주어 대단한 호황이 계속되고 있었다.

'90년 고향인 강릉에 돌아와 카네이션을 중심으로 화훼농사를 시작하자 주변 농가들은 그를 미쳤다고 손가락질했다. 강릉의 기후적 특성상 화훼농사는 어렵다는 것이 주위 사람

들의 생각이었다. 최씨의 설득으로 주변 6농가가 각각 200평 정도씩 카베이션 농사를 시작해 평당 2만원의 소득을 올렸다. 평당 1,000원에 불과한 감자 농가 소득의 20배였다. 이듬해부터는 화훼농사의 불모지였던 강릉에 화훼농사를 하겠다는 농업인들이 몰리기 시작했다. 현재 강릉시에는 15ha의 농지에서 58농가가 화훼농사를 하고 있다. 그때부터 지금까지 최씨는 이들의 기술고문을 담당하고 있다.

아무리 어려워도 프로는 성공한다

하우스에 들어서면 꽃들과 대화를 통해 무엇을 원하는지 파악해야 성공할 수 있다는 것이 최씨는 지론이다. 또한 인내와 근성을 지닌 프로 농업인만이 성공할 수 있다며 전문화의 중요성도 강조한다. '95년부터는 주변 5농가와 법인을 설립하여 5,000평의 농지를 구입하고 3,070평의 유리온실을 짓는 등 규모화·전문화를 통한 경쟁력 강화에 나섰다.

현재 영동화훼법인은 유리온실 3,070평에 장미를 비롯해 8,000평의 비닐하우스에 백합 5,000평, 유색카라 1,000평, 국화 2,000평 등 화훼전문 영농법인으로 자리잡았다.

여기까지 오는 데 가장 큰 문제는 협업의 어려움이었다. 법인에 참여하는 5명 모두 자신이 손해보고 있다고 느끼는 것이었다. '98년 공동작업을 중단시키고 유리온실을 1인당 500평씩 나누어 생산하도록 했다. 노동력과 생산비는 전보다 높게 들어갔지만 불만은 없었다.

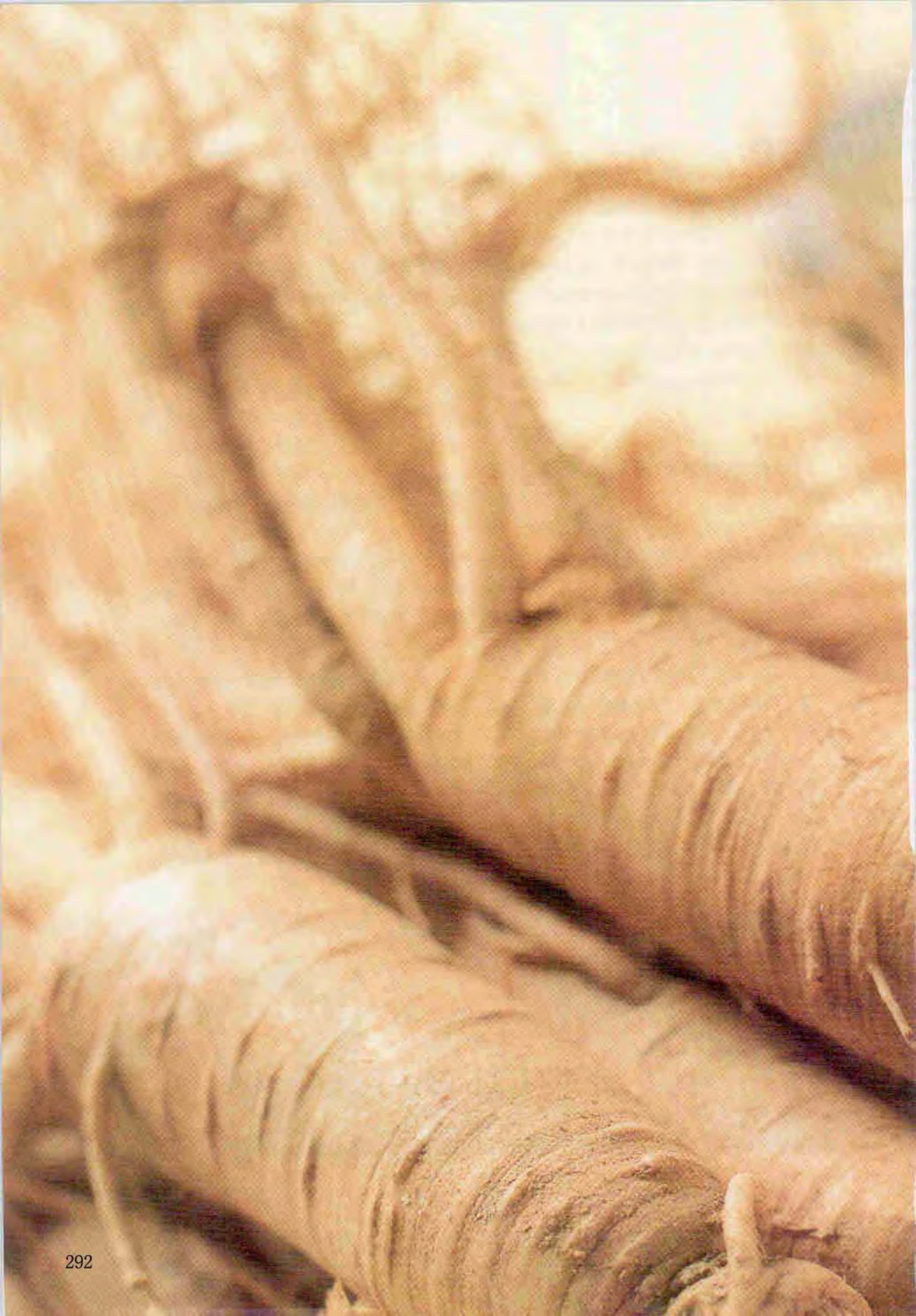
다음해 공동작업과 개인별 작업의 노동시간과 생산비를 비교하여 제시하자 조합원들은 그때서야 공동작업의 이점을 인정하고 다시 공동생산체제로 복귀하게 된다.

현실적 연구와 유통 현대화 시급

화훼산업에서는 관련기관들이 농업인들을 미처 따라오지 못하고 있다는 것이 최씨의 판단이다. 최씨는 화훼농업을 한 단계 발전시키기 위해서는 20%가 넘는 과도한 유통수수료 문제를 해결하고 농가와 연구기관의 공동연구를 발전시켜야 한다고 보고있다.

'96년 일본과 '98년 스위스 등 유럽을 견학하면서 산지에서 소비지까지 선도를 유지할 수 있는 일본의 생화유통 시스템에 깊은 인상을 받았고 앞으로는 우리의 화훼유통에도 이러한 시스템을 도입하기 위해 힘을 계획이다.





千士

특용작물

태다수 농가가 선택하는 평범한 작물 재배로는 고부가가치를 창출하기 어렵다. 버섯, 인삼, 허브 등 특별한 작목으로 눈을 돌리는 농가들이 늘어나는 것도 바로 이런 이유에서다. 체계적인 연구와 기술개발, 품목에 맞는 특색있는 상품화전략을 통해 제품의 종류와 소비층을 다양화한다면 배수는 물론 수출까지도 남볼 수 있다.



1941년생

주소 경기 평택시 현덕면 화양리 26-9 전화번호 031. 681. 5514 H.P 019. 288. 5514

약초를 이용한 축산 사양 프로그램 개발

경영체명

귀두창(龜頭蒼)생약사료연구원

주품목 약초재배 및 사료가공

영농경력 30년

경영규모 약초 1,000평

특기사항 신지식농업인

실패에서 얻은 사업구상

귀두창(龜頭蒼) 생약사료 연구원장인 강영기씨는 젊은 시절부터 오랫동안 한방 약초를 다루는 일을 해왔다. '80년 말쯤 친구의 권유로 약초를 이용한 사료를 외국에서 수입하여 판매하게 되었는데, 가장 큰 문제가 가격이었다. 일단 수입은 했으나 가격이 너무 비싸고 수요가 없어서 실패하게 되었다. 그렇지만 이를 계기로 국내에서 직접 약초를 재배한 후 사료로 만들어 저렴한 가격으로 판매를 한다면 경쟁력이 있겠다는 생각을 하게 되었다.

약초를 가축에게 먹여 고품질 축산물을 생산

현재 가축을 사육하는 데 가장 문제가 되고 있는 것이 항생제 사용인데 항생제 대신 약초를 사용하게 되면 고품질의 축산물을 생산해 낼 수 있다. 돼지고기의 경우 냄새와 높은

포화지방, 체질에 따라 설사 등의 문제점이 있다. 하지만 약초사료를 먹인 돼지고기는 포화지방의 비율을 낮출 수 있고 돼지고기의 찬기를 온기로 바꾸게 되어 소화를 돕게 되며 특유의 냄새도 없앨 수 있게 된다.

귀두창 연구소가 뭘 하는 곳인가요?

강씨가 경영하는 귀두창 연구소에서는 약초를 재배, 수확하여 면역 강화제와 치료제, 교정제로 쓸 수 있는 약초들을 선별, 법제하고 사료에 배합하여 사료를 돼지에게 먹여 키운 뒤 유통까지 하는 방대한 사업을 수행하고 있다. 한곳에서 하기에는 너무 방대하므로 귀두창 연구소에서는 사료제조까지만 하고 있으며, 현재 연간 500톤을 생산하고 있다. 이 사료로 사육된 돼지는 신세계백화점 브랜드 정육인 '머그면 약돼지'로 서원식품 등 5개 회사를 통해 유통되고 있다. 또한 번식력 향상 및 면역강화 프로그램을 만들어 많은 임상 실험과 꾸준한 연구를 하고 있고, 종돈장과 협약 후 프로그램을 적용시켜서 종자 개량 사업도 병행하고 있는데 어느 정도 성과가 나타나고 있어 내년쯤 시판할 계획이다.

이런 좋은 아이디어를 프로그램화한 공로를 인정받아 '99년에는 농림부에서 선정하는 신지식 농업인 상을 수상하기도 했다.

두 아들을 후계자로 만든 것이 가장 큰 성공

강씨도 처음 이 사업을 시작할 당시에는 많은 어려움을 겪었지만, 자신에게 닥친 일은 모두 극복할 수 있다는 신념을 가지고 어려움을 수록 책을 많이 읽었다. "앞으로 우리나라의 농업은 한 단계 더 깊게 들어가지 않는다면 무너지게 될 것이다. 현재 과잉생산되는 작물에만 치중되어 있는데 앞으로 새로운 쪽을 개발하여 소비를 촉진시켜야만 우리가 살아남을 수 있을 것이며 연구할 수 있는 분야는 적극 연구해야 할 것이다."

강영기씨는 약초를 이용한 축산 프로그램을 개발한 것보다 두 아들을 후계자로 길러낼 수 있었던 것이 가장 큰 성공의 비결이자 성과라고 생각하고 있다. 앞으로는 생산과 마케팅에 더욱 역점을 둘 계획이며 관심 있는 사람들에게 모범이 되는 시범농가로서 커가겠다는 목표를 가지고 있다.





1961년생

주소 충북 충주시 기금면 용전리 220-2 전화번호 043. 855. 4535 H.P 011. 481. 3825

팽이버섯 선구자... 연 2억 7,000만원 순수익

경영체명 충주농원

주품목 팽이버섯

영농경력 19년

경영규모 버섯 600평

순수익 2억7,000만원

강은종씨는 팽이버섯을 국내에 처음으로 도입한 팽이버섯 '원조'로 불리우고 있다. 강사장이 버섯과 인연을 맺기 시작한 것은 지난 '84년 군체대 직후 무역회사인 천하통상에 근무하면서부터. 천하통상은 일본에서 널리 공급되고 있는 팽이버섯을 국내에 도입키로 하고, 1일 120kg을 생산할 수 있는 버섯농장을 설립, 이 일을 강사장에게 맡긴 것.

그는 그때부터 일본의 팽이버섯 재배시설 견학을 비롯해 버섯조직분리, 종균배양 등 재배기술과 유통시장 등을 두루 섭렵하며 팽이버섯과 관련된 기술을 익혔다. 그 당시 일본에서는 팽이버섯이 널리 공급되고 있었으나 국내에서는 생소한 작물이었던 점을 고려해보면 강사장이 국내 팽이버섯재배의 '원조격'이라고 할 수 있다.

그 후 지난 '89년부터 '93년까지 태평양개발의 버섯생산 농장 관리직을 거쳐 '93년 10월 128평 2동, 280평 1동 등 총 534평의 규모를 자랑하는 '충주농원'이라고 불리는 버섯재배사를 준공하면서 직접 버섯농사를 시작했다.

최신식 버섯재배시설 신축

강사장은 그동안 직장생활을 하며 터득한 노하우를 살려 충주농원을 입병실, 접종실, 배양실, 발아실, 억제실, 생육실, 포장실 등을 갖춘 최신식시설로 꾸몄다.

“상품성있는 팽이버섯을 생산하기 위해서는 생산과정 하나 하나가 모두 중요한 만큼 어떤 시설을 하느냐가 버섯의 품질을 좌우합니다. 때문에 처음 시설할 때 확실하게 해야 합니다.”

그는 또 고사균, M50, TK 등 버섯균은 생산환경을 어떻게 해주느냐가 고품질 버섯을 생산하는 요인이라고 강조한다. 가령 배양실의 경우 습도 65~70%, 온도 14~16℃를 유지해 줘야 하고, 생육실은 65~70%, 6~7℃로, 발아실은 90~95%, 14~16℃가 적정하다는 것. 특히 발아실에서 싹이 트면 곧바로 온도를 3~4℃로 떨어뜨려줘야 팽이버섯의 갯이 단단해지고 육질이 쫄깃쫄깃해 상품으로 분류될 수 있다고 강조했다. 톱밥, 쌀겨, 영양제 등의 배합비율을 정확히 맞추는 것도 강사장의 노하우.

“팽이버섯은 살아있는 종균을 다뤄야 하는 일이기 때문에 항상 긴장해야 하고 하루라도

놓 수가 없다”는 강사장은 “버섯재배의 가장 큰 노하우는 ‘정결’이라고 단언했다. 강사장의 이 같은 소신은 지난 '96년 국립농산물검사소(현 국립농산물품질관리원)로부터 품질인증 획득으로 이어졌다.

백화점에 연간 공급 계약

충주농원은 현재 일일 300박스(50봉들이)의 팽이버섯을 생산해 뉴코아백화점 원주매장을 비롯해 전국의 도매시장으로 공급하고 있다. 백화점과는 박스당 1만, 000원으로 연간계약을 맺어 안정된 소득기반을 확보하고 있다. 강사장은 이 같은 유통기반을 통해 연간 7억2,000만원의 매출을 올려 30%인 2억7,000만원 가량의 순수익을 얻고 있다. 물류비용을 줄이기 위해 한봉당 100g기준 50봉씩 담은 5kg박스를 개발한 것과 최대한 자가노동력을 활용하는 것도 강사장의 성공비결이다. 강사장은 “이 곳에서 팽이버섯 재배기술을 배운 후 고소득을 올리는 농민이 있을 때 가장 보람을 느낀다”며 “새로운 버섯재배기술을 연구해 이를 전도하는 역할을 게을리하지 않겠다”고 다짐했다.





1955년생

주소 전남 영광군 영광읍 단주리 553 금호아파트 405호 전화번호 061. 353. 5787

‘허브박사’ 소형화분재배 선구자

경영체명 허브뱅크

홈페이지

www.herb89.co.kr

E-mail

herbbank@herb89.co.kr

주품목 허브

영농경력 13년

경영규모 1만1,000평

순수익 8,000만원

‘허브뱅크’로 연간 1억원이상 고소득

‘영광굴비’로 유명한 전남 영광군은 몇 해 전부터 새로운 화훼주산지로 자리 잡아가고 있다. 이 곳에서는 15년여 동안 오직 꽃과 더불어 외길인생을 살아가고 있는 ‘허브박사’ 곽한웅씨를 소형분화재배의 선구자로 꼽는다. 그도 그럴 것이 농업인으로는 보기 드물게 꽃 재배에서부터 가공 및 유통에 이르기까지 경영의 3박자를 두루 갖추고 있는 그는 지난 2000년 상표등록과 특허출원을 마친 ‘허브뱅크’를 통해 연간 1억원 상당의 고소득을 올리며 국내 허브관련산업을 선도해 나가고 있다. 곽씨는 또 현재 목포대학교 등 전남지역 국립대학 최고경영자과정에서 8년째 위촉강사로 강의를 하는가 하면 그가 쓴 소형분화재배기술이 대학 교재에 수록될 정도로 전문성을 인정받고 있다.

곽씨가 지난 '86년 서울생활에 염증을 느끼고 당시로는 상당히 유망했던 홈페이지 사업까지 내팽개치며 농사를 짓기

위해 고향에 내려왔을 때만 해도 사실 '의욕' 외에는 아무것도 준비되지 않은 막막한 상황이었다. 그러나 곽씨는 "남이 하지 않는 새로운 것을 찾아 도전해보겠다"는 굳은 의지를 앞세우고 새로운 작목개발에 몰두하던 중 전남도의 주선으로 다녀온 네덜란드 연수를 계기로 화훼분야에 희망을 걸었다. "네덜란드를 다녀온 뒤 우리나라 화훼시장 및 재배현황을 알아보기 위해 전국을 돌아 다녔습니다. 불현듯 틈새시장이 보이더군요. 당시 우리나라에서는 아주 생소했던 '미니장미'를 개발해야겠다는 생각이었습니다."



임대농지에 미니장미 재배에 도전

그는 '91년 곧바로 400평의 임대농지에 온실을 짓고 프랑스메이앙육종회사의 미니장미 재배에 착수했다. 소위 소형분화시장의 서막을 예고하는 '캐주얼 플라워'의 태동이었다. 하지만 초창기 의욕에 비해 재배기술이 턱없이 부족해서 많은 어려움을 겪어야만 했다. 고심 끝에 화훼전문서적을 탐독하고 전국의 화훼관련학과 교수 및 독농기들을 찾아다녔고, 그렇게 익힌 지식과 정보를 토대로 마침내 국내에서는 처음으로 미니장미를 생산하

기에 이르렀다.

곽씨는 첫 수확한 미니장미를 직접 트리에 싣고 대도시 아파트단지를 돌아다니며 판로를 개척했다. 당시 미니장미를 처음 접하는 대도시 주부들이 이구동성으로 "어쩌면 장미가 이렇게 작고 앙증맞게 예쁘냐"며 찬사를 아끼지 않을 때면 그동안의 피로가 봄눈 녹듯 일시에 녹아내렸다. 또 그것은 무한한 희망과 굳은 의지를 북돋워 주었다.

국내 최초 미니장미 출하시켜 주위 놀래켜

소문을 듣고 찾아오는 전국의 꽃 재배 농업인들을 상대로 재배기술을 전수하고 종구를 분양하면서 우리나라에서도 캐주얼 플라워 시대가 열리게 되었고, 곽씨의 소득도 안정을 찾기 시작했다. 그러나 '97년 IMF 이후 화훼시장이 급속도로 냉각되면서 또 한번의 시련을 겪어야 했고, 다시금 곽씨는 특유의 '벤처정신'을 발휘해 '94년부터 꾸준히 개발해오던 소형허브분화(10cm) 양액재배기반을 바탕으로 국내 최대규모인 지금의 허브농장을 일궈냈다.

현재 그는 '굴비골'에 자리잡은 '허브뱅크'를 통해 라벤다 허브베개를 비롯, 다이어트 허브생염, 허브오일, 향주머니, 로즈마리 비누 등의 꽃가공제품은 물론 소형분화 등을 자신이 직접 제작한 인터넷 홈페이지와 유명 홈쇼핑채널 및 지역별 지사를 통한 전국적인 판매망을 구축하고 있다. "아직은 성공이란 말보다 기반을 마련했다"는 것이 더 적절하다고 겸손해하는 곽씨는 "영광군을 볼거리, 즐길거리, 먹거리가 있는 허브타운으로 개발해 나가는 것"이 앞으로의 희망이자 바램이라고 힘주어 강조했다.

特

김관식

7



1937년생

주소 충북 충주시 주덕읍 신양리 백남아파트 201호 전화번호 043. 846. 1646 H.P 016. 478. 1646

25년을 정석대로 일군 인삼농사

주품목 인삼

영농경력 25년

경영규모 5~6,000평

순수익 1억원

ABC대로 인삼농사

“정석에 충실할 따름입니다. 교과서대로 하면 큰 실패는 없어요.” 충북인삼협동조합 김관식이라는 성공의 비밀을 이렇게 밝혔다. 그가 25년 동안 지켜온 신념이다.

김씨는 지난 '68년부터 '75년까지 충북 괴산군 중평 소재 충북인삼협동조합에서, '76년까지는 농협중앙회에서 근무했다. 관련기관에서 쌓은 지식과 경험을 토대로 '78년부터 인삼농사를 시작했다.

그때 경작지는 2,000평. 인삼은 자본이 많이 드는 작물이다. 때문에 수입기동목이나 차광막 같은 자재비, 묘삼, 1년 동안의 예정지 관리 등 비용이 만만치 않았다. 비싸더라도 좋은 자재를 사용하는 것이 장기적으로 좋다. 현재는 평균 경작지가 5,000~6,000평으로 늘어났고, 지난해 기준 750g 당 8,000차(次)를 생산했다. 순이익은 1억원 정도.

좋은 인삼은 미백색에 몸이 크고 굵으며 뿌리가 튼튼하게



뻗어있는 것을 말한다. 묘삼 때부터 체형이 좋아야 발육도 잘된다.

“머리 부분이 견실하고 체형이 곧으며 끝까지 충실히 자란 것이 좋은 묘삼입니다.”

최적의 밭 선정 · 관리가 포인트

김씨는 자경으로 1년 간 묘삼을 기른다. 선택되는 묘삼은 가로 180cm, 세로 90cm인 한칸(間)을 기준으로 약 70%다. 묘본을 심고 수확하기까지는 2년 6개월이 걸린다. 이렇게 자란 인삼은 묘삼 기간 1년을 포함해 보통 4년근으로 간주한다. “물론 묘삼이 귀할 때는 부실한 것을 사용하기도 하지만 좋은 묘에서 좋은 인삼이 나옵니다.” 750g짜리 한차가 900개 이상이면 1종으로 쳐준다. “예정지에서 인삼의 성패가 좌우됩니다. 사질토고 배수가 잘 되며 북쪽으로 경사진 땅을 골라야 해요. 인삼은 무엇보다 밭이 중요하거든요. 1년에 10번 이상 유기질 거름을 주면서 통기성을 높이고 부드럽게 해야 합니다.” 묘삼 만큼이나 토양도 중요하다. 김씨는 특히 “마늘, 파, 고추 등의 채소밭은 인삼에 좋지 않다”고 강조했다. 그 외 시기별로 병충해관리 및 방제에도 주의해야 하는데 살충제 보다는 주로 살균제를 이용하고 있다.

가격보다는 안정적 판로를 중시

생산된 인삼은 대개 담배인삼공사와 계약재배로 수매되거나 자기 책임하에 시판·직거래 된다. 수매는 6년근 1차(750g)에 2만4,000~2만5,000원 이다. 시중 판매가격인 3만~3만2,000원과는 큰 차이가 있지만 김씨는 주로 공사를 이용한다. 인삼은 대량생산돼도 판로가 안정적이지 않기 때문이다. “지난해 중국에 가서 큰 충격을 받았습니다. 토양이 싸고 좋을 뿐만 아니라 인건비도 현격하게 낮더라구요. 무엇보다 인삼을 세 가지 보물 중 하나로 취급하면서 적극 연구하고 있었습니다.” 그래서 김씨는 중국 현지 생산을 검토 중이라고 밝혔다.



1953년생

주소 경기 여주군 산북면 하품리 131-7 전화번호 031. 883. 1918

항상 시작할 때 마음가짐으로

경영체명 산북표고농장

주품목 표고버섯

영농경력 17년

경영규모 시설하우스 3,000평

순수익 7,000만원

농기계 수리공에서 농사꾼으로

여주군에서 17년째 농사를 짓는 김광수씨는 '84년 여주 산북면으로 이주, 농기계수리센터를 열게 되면서 농사꾼의 길로 들어서게 되었다.

한철 농기계수리가 끝나면 다른 수입이 전혀 없던 김광수씨 부부는 이웃의 표고버섯 농장에 일꾼으로 일을 하기 시작했고 '86년부터는 직접 표고버섯을 재배하는 농사꾼이 되었다. 그러나 농사꾼이 된다는 것은 쉬운 일이 아니었다.

이웃사람들의 비웃음과 외지인에 대한 차별에다 버섯농사도 손에 익지 않아 어려움을 겪게 되었다. 초기투자비용으로 참나무 접종목 비용이 많이 들었고 기술력 부족 등으로 수확량이 턱없이 적게 나오면서 적자가 매년 쌓여갔다.

새로운 시설, 새로운 접종법으로

그러나 단념하지 않고 경기도농업기술원 버섯시험장등의 교육과 견학을 통해 '90년 이후부터는 재배의 노하우가 생기면서 생산량도 조금씩 많아지기 시작했고 '93년부터는 기존의 노지 재배에서 벗어나 비가림 시설재배를 시작하고 균 접종방법을 여러 가지로 실험하던 중 노동력은 많이 들지만 기존의 접종 깊이보다 깊게 접종함으로써 버섯의 수확량이 증가한다는 사실을 알게 되고, 종균의 경우도 캡슐로 된 종균을 사용하여 수확량을 증가시키는데 성공하였다.

'97년에는 산북표고 버섯작목반을 조직하고 작목반이 함께 연구하고 생산하여 산북표고 브랜드로 가락동 농수산물시장에 출하하기 시작하였다. 비록 농사 경력은 짧지만 부단한 노력과 열정으로 획득한 기술을 이웃 농가에서 인정을 받고 작목반을 주도적으로 운영하고 있다. 지금은 김광수씨의 농장에서만 연간 14t의 표고버섯을 생산하고 있으며, 작목반 전체에서 130t의 버섯을 생산 공동출하하고 있다. 연간 조수입은 1억원 정도이며, 순수익은 7,000만원에 이른다.



끝없는 노력과 새로운 시도를 하라

이에 그치지 않고 2002년에는 정부에서 지원 받은 2,500만원의 시설자금으로 시설하우스를 짓고 톱밥배지에 균을 접종하여 생산하는 재배법을 병행하고 있다. 기존의 참나무 접종법은 접종목을 구입하는데 어려움이 있고 균을 접종하는데 노동력이 너무 많이 들고 작업에 불편함이 있는 등 어려움이 많았으나 톱밥배지 방법은 접종처리가 쉽고 노동력이 많이 들지 않는 등의 이점이 있다. 그래서 앞으로 50%정도에 그치고 있는 톱밥배지 재배를 100% 수준으로 끌어올릴 계획이다.

연중 안정적인 생산을 위해 연탄보일러를 사용하여 시설 내 온도를 15℃~17℃로 유지하고 있으며 매달의 시세 차이에 대비하여 저온저장고에 보관하였다 출하하여 좋은 가격을 유지하고 있다. 그렇지만 7월~9월중에는 버섯 생산량이 많아지기 때문에 가격하락 현상이 일어나는 등 어려움이 있기 때문에 앞으로 백화점이나 할인점, 대규모 식당에 연중 안정된 가격으로 납품한다는가 현재 제작중인 인터넷 쇼핑몰을 통하여 홍보 및 판매하는 방법을 모색하고 있다.

特

김교주

7



1947년생

주소 경기 연천군 장남면 원당1리 전화번호 031. 835. 5463 H.P 011. 735. 9572

농업은 창조의 예술

주품목 인삼, 쌀

영농경력 20년

경영규모 3만5,000평

조수입 1억5,000만원

어려운 여건에서도 스스로 노하우를 터득

김교주씨는 18세 때 연천으로 귀향해 정착했다. 처음 귀농 시는 1,800여평 되는 상습침수지를 구입하여 애지중지 가꾸고 일구어 벼농사, 밭농사 등 열심히 농사를 지었다. 그러던 중 '85년부터 친척되는 분과 함께 인삼 농사 300여평을 시작하게 되었는데, 그 당시는 개량해가림시설을 처음으로 설치하기 시작한 때이므로 기존에 정립된 이론도 없었고 주위에서 조언을 구하기도 힘든 상태였다고 한다.

그는 그런 상황속에서도 열심히 찾고 연구한 결과 개량된 해가림시설에 대한 노하우를 습득하게 되었고 '90년 수확기에는 그동안의 노력이 결실을 얻어 남들보다 월등히 많은 수확을 올리게 되었다.



토양분석에서 점적 관수까지

김씨는 철저한 토양분석을 통해 토질을 분석하면서 2년동안 기정을 실시하고, 호맥을 파종하여 토양의 미생물을 공급하는 방법을 제시하고 있다. 선충과 굽벵이 등을 구제하기 위해서는 토양살충제를 살포하고 이식상은 토양살충 및 살균을 실시해 3, 4월 사이에 이식한다. 또한 이식각도(45도)를 잘 맞추어야 하며 식재 후 건조나 동해방지를 위해 이엉을 덮어 준다.

인삼 생육에 맞는 투과량과 온도를 맞추기 위해서는 서늘한 조건으로 해가림 두둑 양측의 측립과 맨 남쪽 두둑의 직사광선이 들어오는 곳에 후림을 달아서 직사광선과 바람을 막아준다. 한편 주기적으로 토양수분과 대기중의 온도, 습도 등을 감안하여 점적관수 시설을 이용하며 연간 10회 이상은 반드시 관수를 실시해 뿌리 발달을 활성화해야 한다고 말한다.

가공공장 설립, 인터넷 판매 등 세계제일의 홍삼을 향해

연천산 홍삼의 품질을 세계 최고 수준으로 유지하기 위해서는 수확과 동시에 가공할 수 있는 가공시설이 필요하다. 그렇지만 개인이 냉동창고를 사용하기 위해 드는 물류비용이 만만치 않은 현실을 감안할 때 인삼 재배 농가들이 영농공동체를 형성하여 인삼 가공공장을 설립하는 것이 우선적으로 해결해야 할 과제이기 때문에 최근에는 이 문제에 대한 해결책을 강구하는 데 가장 큰 역점을 두고 있다. 한편, 김씨의 농업정신을 뒷받침해주고 묵묵히 따라주는 장남 정기균과 더불어 인터넷 판매를 위한 홈페이지 구축, 주 5일제 근무시행에 대비한 주말농장 활용 등 소득 증대를 위한 아이디어를 내고 이를 구체화하는 데 여념이 없다. 또한 후계세대들에 계 농업에 대한 희망과 노하우를 전수시켜 세계 제일의 홍삼생산을 위한 노력을 더욱 확산시켜 나가겠다는 다짐을 하고 있다.



1953년생

주소 강원 고성군 현내면 죽정2리 산96 전화번호 033. 682. 2714

무농약재배로 인정받은 팽이버섯

경영체명

금강산영농조합법인

주품목 팽이버섯

영농경력 29년

경영규모 460평

순수익 7,200만원

특기사항

대통령상, 농림부장관상

자신감과 가족경영으로 어려움을 이겨내고

가난을 유산으로 물려받았던 어린시절, 김동수씨는 중학교 졸업을 포기하고 밭을 임대하여 뽕나무를 심고 가꾸었으나 기술부족으로 어려움을 겪은 후 '83년부터 농협융자금으로 팽이버섯을 시작하였으나 역시 기술부족으로 큰 시련을 겪게 되었다.

그래서 전 가족의 노력으로 '87년 약초재배와 양돈사업, 그리고 연간 30상자의 잠종을 실시하여 우선 회복해 나가는 한편, 전국의 버섯재배농가를 찾아다니고 농협대학에서 기술을 배우게 됨으로써 재배환경이 까다로운 동해안 바닷가에서 느타리 버섯 재배에 성공하게 되었다.

'91년에는 하천부지에 하우스를 설치하고 비가림재배를 하게 되어 연간 10,000kg의 고품질 표고버섯을 출하할 수 있었다. 그러나 자가배양한 종균이 불량하여 재배에 실패하는 쓴맛을 본 후 농촌진흥청의 기술지원을 받아 지금의 무농약 인증마크를 받은 팽이버섯을 생산하게 되었다. 이는 모두 "하면된다" 라는 자신감과 가족 모두가 참여하는 가족경영을 통해 이루어진 결과라는 것이 김씨의 자평이다.



무농약, 친환경을 바탕으로 유통업체와 직거래

김씨는 현재 국립농산물품질관리원으로부터 무농약재배 인증을 받아 가락동 농수산물 시장에서 계통출하며 일본 치비현과 나가노현 등에서 선진영농 기술을 습득하고 반 진공포장기를 도입 설치함으로써 노력절감, 품질 향상, 생산량 증가를 꾀하고 있다. 그러나 생산을 해놓고도 판매를 하지 못하면 노력의 댓가를 얻을 수 없다는 생각에 판로를 개척하기 위해 직접 서울 등지의 대형 유통업체와 공영시장에서 직거래를 하였으며 인근 군부대에도 납품을 함으로써 판로를 다양화 하고 있다.

또한 금강산 영농조합에서 생산되는 팽이버섯을 다른 농가에서 생산되는 것과 차별화 하기 위해 동해안 청정지역에서 무농약, 친환경농업으로 재배한다는 점을 강조하고 있는데 특히 팽이버섯부문에서 첫번째로 무농약 품질인증을 받아 소비자들로부터 신뢰와 믿음을 얻고 있다.

기술개발로 성공을 일궈내다

김씨는 무농약으로 팽이버섯을 생산하는 데 만족하지 않고 신제품 개발에도 힘쓴 결과 자체 개발한 키토산 첨가 팽이버섯을 재배하는 데 성공함으로써 20%정도의 증수효과를 얻었으며 100상압살균 기술을 도입하여 한 병당 150g이었던 생산량을 200g 이상으로 향상시키는 등 새로운 기술의 도입과 창안을 통해 경쟁력 제고에 노력하고 있다. 또한 팽이버섯 소비 촉진을 위해 팽이버섯회무침, 팽이버섯전골 등 다양한 요리방법을 개발하여 소비자에게 보급하기도 하였다.

기술개발 이외에도 김동수씨 부부와 아들까지 가족구성원 모두가 아이디어 개발과 과학영농 기술 보급에 솔선수범함으로써 전문 가족경영체제를 수립할 수 있었던 것도 성공을 이뤄낼 수 있는 기반이 되었으며 지역주민 15명을 버섯재배에 동참시킴으로써 지역고용 창출에 따른 소득 향상과 지역경제 활성화에도 크게 기여하고 있다.

特

김문기

7



1973년생

주소 충남 천안시 성환읍 어룡리 270 전화번호 041. 588. 4963 H.P 011. 427. 4963

새송이버섯 재배로 새희망을 일구다

경영체명 진우농산

홈페이지

www.solneum.com

E-mail

shmk257@nate.com

주품목 새송이버섯

영농경력 3년

경영규모 300평

조수입 5억원

버섯에서 발견한 부농의 꿈

충남 천안시 성환읍 진우농산의 김문기씨는 자신이 직접 설계·제작한 새송이버섯 농장 300여 평에서 부농의 꿈을 키우고 있다. 원래 공업계 고등학교를 졸업한 뒤 산업기계제작 분야에 종사했던 김씨는 우연히 방문했던 한 버섯농장에서 인생의 전환점을 맞는다. 당시 고소득 작목으로 인식되던 버섯을 통해 농업의 가능성을 발견하게 된 것이다. 버섯 재배를 결심한 김씨는 곧바로 농협교육원에서 버섯과정 교육을 이수했다. 그러나 이곳의 짧은 교육과정으로는 어려운 버섯재배 기술을 익히기엔 부족하다고 판단하고 '98년 연암축산원예대학에 입학, 버섯에 관한 전문지식을 쌓았다.

발품 팔아 얻은 선진 기술

하지만 현장감이 부족하다고 판단한 그는 직접 선도 농업



인들을 찾아다니며 배우기로 결심했다. 이후 김씨는 버섯재배에 성공한 농업인들을 만나기 위해 전국을 찾아다녔다.

당시 1년 동안의 트럭 주행거리만도 20만km에 달했다. 그래도 모르는 것이 있으면 주저없이 학교로 찾아다니며 교수님들의 소매를 잡아당겼다. 그렇게 발품 팔아 배운 기술이 김씨의 소중한 자산이다.

직접 기계 개발해 작업 효율성 높여

김씨는 버섯재배에 필요한 새로운 장치를 개발하는 데도 심혈을 기울였다. 배양실내에 쌓아 둔 버섯트레이를 자동으로 운반하는 '상자이송라인'도 순수한 김씨의 작품이다. 이 기계는 평소 3~4명이 하던 작업을 단숨에 처리하고 있다.

김씨는 자동적재시스템과 종균살균기 등도 직접 제작해 일손을 크게 줄였다. 김씨는 새로운 기술연구도 게을리 하지 않아 남들보다 일찍 액체종균을 이용한 재배법을 도입했다. 최근에는 '솔내음'이라는 자체브랜드를 개발해 서울 가락동 시장에서 좋은 반응을 얻고 있다.

부농의 꿈이 현실로

새송이 버섯재배 3년차인 2002년 들어 병재배를 통해 하루 약 3~400여 병의 새송이 버섯을 생산하고 있지만 아직까지는 시설투자 단계라는 것이 그의 설명이다. 300여평 농장에 들어갈 각종 설비를 갖추기 위해 지금까지 6억원 가량의 부채를 포함, 총 7억여원을 투입했기 때문에 현재는 버섯판매로 얻은 수익금 대부분이 금융비용으로 들어가고 있지만 2003년에는 흑자경영으로 전환될 전망이다. 시설투자가 어느 정도 마무리돼 이제는 회수단계로 접어들었기 때문이다.

김씨는 "농장 경영이 안정되면 제2, 제3의 첨단 버섯 재배농장을 세워 부농의 꿈을 이룩할 것"이라고 포부를 밝혔다.

特

김민호

7



1946년생

주소 경기 이천시 읍면 총곡리 147 전화번호 031. 641. 2998

버섯 전문 농업인이 된 교사

경영체명 샘골농원

홈페이지 [www.kgfarm.or.kr/](http://www.kgfarm.or.kr/farm/00052)

farm/00052

주품목 팽이버섯

영농경력 11년

경영규모 3,500평

순수익 9,000만원

20여년간 교편을 잡았던 김민호씨는 농업의 농자도 모르면서 오로지 농사꾼이 돼야겠다는 의지만으로 농업에 뛰어 들었다.

“생판 모르는 농업에 의지만 갖고 뛰어들었지만 어떤 작목을 해야할지 고민하다가 우연히 톱밥재배 봉지 표고버섯을 접하게 되면서 버섯농사를 지어야겠다고 결심, 버섯재배법을 배우기 위해 기술센터, 대학교, 강의, 버섯농가 등을 다니면서 재배법을 터득하기 시작했다”고 전업동기를 밝혔다.

그는 “시련과 역경을 수도 없이 겪었지만 할 수 있다”는 자신감은 절대 잊지 않았다”며 굳은 의지를 강조했다. 현재 3,500여평 규모의 ‘샘골 팽이버섯 농장’을 운영하고 있다.

소비자 기호 충족시켜야

김씨는 일일 850kg 팽이버섯을 생산, 연중 내내 안정된 물량을 공급하고 있다. 이와 더불어 철저한 무농약 원칙을

고수해 품질 또한 뛰어난 가락시장 각 도매법인들은 김씨가 생산한 팽이버섯 확보를 위해 전쟁(?)중이다. 그는 단순히 버섯재배만으로 현재의 농장을 경영하고 있는 것은 아니다. 그는 영농 일지를 매일 쓰고, 일·월·년말 결산을 한다. 또 ‘버섯도 인격체’라 생각, 자신의 자식처럼 정성을 쏟으며 각종 병해 예방과 오염 방지를 위한 노력을 게을리 하지 않는다. 특히 적은량의 주문을 받더라도 수요자의 요구를 만족시키기 위해 최선을 다했다. 이처럼 세심한 경영철학은 직원들의 호응을 얻게 되었고, 소비자에게는 그의 버섯을 맘놓고 먹을 수 있다는 신뢰를 심어 주었다.

톱밥 부산물을 가축사료 · 퇴비로 활용

그는 친환경농업에도 많은 관심을 기울이면서 농장에서 나오는 톱밥 찌꺼기를 그냥 버리지 않고 친환경농업에 이용할 수 있는 방법을 모색·시험 중에 있다.

김씨는 “톱밥 찌꺼기를 벵집 등과 혼합해 소와 돼지에 먹인 결과 출산율이 높아져 가축농가들로부터 대단한 호응을 얻었다”며 톱밥찌꺼기 배합사료 이용을 권장했다.

또한 과수원에 톱밥찌꺼기를 뿌렸는데 잡초가 발생하지 않고 지렁이들이 넘쳐나 지력 상승효과가 뛰어났고 수확한 과일은 당도 등 품질이 좋아져 높은 값을 받을 수 있었다.

김씨는 “버섯재배에서 무농약원칙을 고수하다보니 톱밥찌꺼기에도 효능이 생긴 것 같다”며 “친환경농업을 실천할 수 있는 연구를 계속해 나갈 것”이라 말한다. 그는 올해에는 새로운 도전을 꿈꾸고 있다.

팽이버섯 재배농가가 계속 늘어나고 있어 이에 대비한新品种을 연구·개발해 경쟁력을 확보하고 인터넷을 이용한 전자상거래를 활성화 시켜 다양한 판로를 개척할 계획이다.





1955년생

주소 강원 삼척시 여삼리 329 전화번호 033. 572. 4568

을창한 숲속에서 짓는 장뇌 농사

경영체명 삼척장뇌

주품목 장뇌삼

영농경력 30년

경영규모 500평

순수익 5,000만원

산삼씨를 받아다 키운 장뇌삼

김순희씨는 아주 별난 산농사를 짓고 있다. 조상 때부터 산삼씨를 받아다가 길러 온 장뇌 농사이다. 삼척 지역은 국내에서 가장 오랜 장뇌 재배 역사를 자랑하는 곳이다. 이곳의 장뇌 재배 역사는 120여 년전으로 거슬러 올라간다.

김씨도 산삼씨를 구해 집 근처에 심은 것이 장뇌재배의 시초가 됐는데 당시엔 가용으로 길렀으나 소문을 듣고 찾아오는 사람들이 점차 늘어나면서 본격적으로 재배하게 되었다.

그렇지만 장뇌 소문을 듣고 찾아 오는 사람들이 많아지면 서 의욕이 앞서 규모를 확장하려다 많은 실패를 하기도 했고, 장뇌에 대한 자료가 충분치 않아 시행착오를 반복했다.

그 후 여러 가지 방법으로 끈질기게 재배를 시도한 결과, 장뇌 재배 전문가가 되었다.

스스로 연구개발 하는 농군

김씨의 장뇌에 대한 연구는 끝이 없다. 토양에서부터 환경까지 그만큼 터득한 노하우로 품질 좋은 장뇌를 생산하고 있다. 산삼은 북위 30~40도에 이르는 북반구 지역에 광범위하게 자생하고 있으나 우리 나라를 제외한 타지역산은 기후 여건이 맞지 않아 약효가 떨어진다. 특히 여름에는 최고 온도가 30도를 넘지 않고 부엽토가 많으며 배수가 잘 되는 토양이라야 제대로 재배가 가능하다.

그래서 김씨는 산삼이 자생하는 지역과 자연 조건이 비슷한 곳을 물색한 뒤 남몰래 씨앗을 뿌리고 스스로 관리하고 있는데 이렇게 기른 장뇌는 품질과 약성이 매우 뛰어나다. 신비의 명약이라는 호칭답게 장뇌는 다른 약초와 마찬가지로 생육환경이나 수확시기에 따라 약효가 다른데 특히 가을에 수확한 삼이 가장 좋다.

장뇌 화분재배와 장뇌 주 생산판매

김씨는 삼척 장뇌의 명성을 지키고자 '97년도 31명의 농가들과 장뇌보존연구회를 결성하고 삼척 농업기술센터의 기술지도를 받아 화분을 이용한 장뇌재배 상품화에 성공했다. 이 장뇌 분재배는 포장에서 7년 정도 자란 것을 화분으로 옮겨 심는 방법인데 물빠짐과 분갈이가 가장 큰 성패의 요인이다.

그는 또한 '99년도에 일산 꽃 박람회장에서 상설매장을 운영해 2,000여개의 장뇌 화분을 전시 판매하기도 하였으며 지금도 꾸준히 분재배를 하고 있다. 항암작용, 간기능 강화, 노화 방지 등 장뇌의 효능은 거듭 말할 필요가 없으나 장기간 보관할 수 있는 방법이 없어 삼척장뇌 보존연구회를 중심으로 15년생이상 북은 장뇌를 이용, 장뇌주를 생산하여 2002 삼척 세계 동굴 박람회 개최 기념 특산주로도 판매하고 있다.



特

김영숙



1933년생

주소 전남 보성군 보성읍 봉산리 1212-5 전화번호 061. 852. 2255 H.P 011. 666. 7884

고품질 녹차 생산으로 경쟁력 강화

경영체명

보성몽중산다원영농조합법인

홈페이지

www.mongjungsan.com

E-mail

hanaysk@yahoo.co.kr

주품목 녹차

영농경력 6년

경영규모 2만4,000평

조수입 5억원

정신과 피를 맑게 해주는 녹차를 선택

김영숙씨는 전남대학교 의과대학 교수 시절 건강을 잃고 죽어 가는 사람들을 지켜보면서 현대의 의학만으로는 건강을 되찾을 수 없다는 문제의식을 갖게 되었다. 이러한 문제의식에서 사람의 정신을 맑게 하고 피를 맑게 하여 체력을 키워주는 자연 건강식품인 녹차를 선정하여 다원을 시작하게 되었다. 김씨는 원래 고향이기도 했던 보성과의 인연으로 해서 교수 재직하는 동안에는 다원 이사로 재직하였고 정년 퇴임 후 본격적으로 다원을 경영하게 된다.

식품은 제조업자의 신념

녹차업을 생산하고 차로 만들면서 생업을 우려내어 마시는 녹차는 무엇보다도 깨끗해야 한다는 신념으로 보성지역에서는 처음으로 '94년부터 친환경 유기재배 녹차밭으로 전환하였다. 몽중산 다원은 뒤쪽으로는 몽중산이 병풍처럼 두



르고 있고 차밭 양옆으로는 뾰뾰하게 나무들이 둘러싸여 있으며 앞에는 논과 밭이 멀리 위치하고 있어 유기재배를 할 수 있는 매우 유리한 적지이다.

김씨는 오로지 때문지 않은 깨끗한 녹차를 생산하겠다는 일념으로 그 혼한 방갈로도 짓지 않고 있고, 차나무가 자동차의 배기가스에 매우 민감하다는 것을 알고부터는 다윈 입구에서 자동차의 출입도 억제하고 있다. 몽중산다윈은 2001년 11월 농림부로부터 전통식품 품질인증을 취득하였으며, 2002년 4월에는 국립농산물 품질관리원으로부터 보성지역에서는 처음으로 유기재배 친환경 인증을 받았다.

현재는 친환경 유기재배 농법으로 2만 4,000평에서 연간 8t의 녹차를 생산하여 5억 원 정도의 조수입을 올리고 있다. 판매는 서울 인사동의 동양다에에 약 40%를 출하하고 나머지 60%는 자체 브랜드로 판매를 하고 있다.

판매가격은 세작의 경우 일반 관행 녹차는 3만5,000원인데 비해 몽중산 녹차는 약 50% 정도 높은 5만원을 받고 있는데 이처럼 가격이 높은 이유는 유기재배로 인해 생산량이 일반재배에 비해 떨어지기 때문이다. 그는 깨끗한 녹차를 만들기 위해 유기질 퇴비를 사용하고 병충해 방제를 위해서도 무당벌레 등 천적

을 이용하여 작물과 토양을 튼튼하게 키우고 있고, 화학비료를 뿌리지 않아 발생하는 영양 상태의 불균형은 썩겨 발효퇴비와 참나무 껍질퇴비를 사용하여 해결하고 있다.

자연과 함께 하는 친환경농업의 산교육장

이처럼 다윈이 성공할 수 있었던 요인은 첫째, 뛰어난 품질의 녹차를 만들어서 녹차의 차별화를 시도한 점에 있다. 특히 지리적으로 유리한 환경과 김영숙씨의 깨끗한 녹차를 만들어 내겠다는 신념이 어우러져 몽중산 녹차의 명성이 “영국 우수식품 품평회”에서 금상을 수상하는 성과를 올리기도 했다.

둘째, 녹차가 다소 비싸다는 일반인의 인식을 없애기 위해 다윈 입구에 60여평의 무료시음장을 마련하여 연간 3만명에 이르는 방문객들에게 녹차를 제공하고 녹차밭의 전경, 제다 방법, 녹차를 마시는 방법을 설명함으로써 소비자로부터 몽중산다윈 녹차의 우수성을 인정받고 있다.

아울러 우리들이 마시는 차는 깨끗해야 한다는 신념으로 다윈을 자연과 함께 하는 친환경농업의 산교육장으로 활용하여 관광객들에게 다양한 볼거리도 제공하고 있다.



1961년생

주소 경북 경산시 하양읍 환상리 677-1 전화번호 053. 852. 7576

무농약 표고버섯으로 건강을 판매한다

경영체명 김영표 버섯명가

홈페이지

www.pogokim.com

E-mail

pogokim@hanmir.com

주품목 표고, 상황버섯

영농경력 12년

경영규모 3,300평

순수의 1억5,000만원

효심에서 시작된 버섯 농사

경북 경산시에서 표고농장을 하는 김영표씨가 버섯 농사를 시작하게 된 것은 아주 특별한 계기로 인한 것이었다.

공직에 계시던 김씨의 부친께서 청년퇴직 후 평소 즐기던 운동 후 다리가 불편해서 병원을 찾았는데 뜻밖에 위암 말기라는 진단을 받게 된 것이다. 그후 김씨의 부친께서 항암 치료와 민간요법을 병행하던 중에 주위의 권유로 표고버섯과 상황버섯을 달여 복용하게 되었는데, 버섯액을 계속하여 오래도록 복용하시면서 고통이 조금씩 줄어들고, 병세가 호전되었다. 여기서 버섯의 신비감을 느끼게 된 김씨는 버섯도 농산물인데 당연히 농약을 썼겠지 하는 마음에서 이제부터는 아버님이 드시는 버섯만은 내 손으로 정성들여 내가 재배하여 약으로 사용한다면, 압 치료에 더 많은 효과를 볼 수 있을 것이라는 생각을 하게 되었고, 이를 계기로 선대에서부터 내려오던 농지에서 버섯을 재배하게 되었다.



버섯의 발전가능성

현재 김씨의 경영규모는 단동2중구조의 시설재배사 25동(3,000평)에서 표고버섯을, 단동2중구조의 시설재배사 5동(300평)에서 상황버섯을 재배하고 있다.

버섯의 영양성분은 일반과채류와 같이 단백질 및 지방질의 함량이 낮은 반면 섬유질, 무기질 및 비타민류 등 특수영양소가 다량 함유되어 있으며 최근에는 버섯성분을 이용한 주사제 및 혈청개발이 활발하며, 버섯의 콜레스테롤 저하작용, 장내 세균 활성화, 면역증강에 의한 암세포 억제 작용, 항바이러스 억제작용 등 인체 생리적으로 유효한 약리 작용들이 계속해서 밝혀지고 있다. 특히 표고버섯을 이용한 식품개발분야는 새로운 시장을 창출하리라는 기대를 모으고 있다.



새로운 버섯의 가공방법에 몰두

버섯의 주된 소비층이 40대 이상이므로 수요층을 넓히기 위해서는 앞으로 체계적인 연구를 통해 새로운 형태의 제품과 요리방법 등의 개발이 시급한 실정이다. 김씨의 꿈은 버섯의 제품종류를 다양화 하여 10대 및 20대 까지도 손쉽게 이용할 수 있도록 하여 버섯의 소비층을 확대하고 소비촉진도 될 수 있고 내수의 활성화와 수출상품으로 발돋움하는 것이다. 이를 위해 김씨의 농장에서는 품질 좋은 버섯을 직접 생산하여 슬라이스 및 분말 등을 가공하고 있고 새로운 전문 기능성 건강제품 및 고품질제품 개발과 소비자 특성에 따른 다양한 포장방법 개발에도 노력하고 있다.



1956년생

주소 충남 부여군 석성면 현내 4리 전화번호 041. 836. 8479 H.P 011. 404. 8479

양송이 버섯이 가져다준 안정된 전원생활

경영체명 미래농장

주품목 양송이 버섯

영농경력 7년

경영규모

양송이 300평, 논 1,500평

순수익 4,000만원

어릴적부터 그다지 건강하지 못하였던 김장식씨의 꿈은 전원속에서 농사를 짓는 것이었다. 성년이 된 후 도시에서 직장생활을 하다가 IMF 이후 귀농하여 처음에는 수도작을 경영하게 되었다. 그 후 소득을 올리기 위하여 비록 작업 여건은 어렵지만 가격 경쟁력이 높은 양송이 버섯을 도입한 복합경영 형태로 전환하여 현재는 300평의 양송이 버섯을 재배하여 연간 4,000만원이상의 소득을 얻고 있다.

현대화 시설 도입과 재배기술 정립으로 품질 향상

양송이를 재배하면서 나름의 지식을 축적하기 위하여 관련 지도소, 연구소 등을 방문하여 정보를 수집하는 한편, 미흡한 것은 독학으로 여러 가지 자료를 찾아보면서 기술을 정립하였다. 또한 작업 일지를 작성하여 문제점을 점검하고 보완해 가면서 고품질의 양송이를 생산하는 데 활용하고 있다.

300평 규모의 자동화 시설을 갖추어 노동생산성을 높이고, 일부 노동력은 주변분들을 활용함으로써 인근 농가 소득에도 일조하고 있다.

또한 재배지의 특성에 알맞는 양질의 퇴비를 직접 만들기 위하여 포크레인으로 적당한 시기에 벚짖 뒤집기를 자주 하고, 병해충 오염도 미연에 방지해 나가고 있다.

특히 재배환경이 양송이의 품질을 좌우한다는 판단하에 온도는 13~15℃, 습도는 80% 조건으로 조절하면서 환기 및 관수 관리를 철저히 하고, 계절에 따라 품종선택을 하여 고품질 버섯을 생산하였다.



계통출하로 소득 안정

출하는 작목회를 결성하여 농협을 통해 계통출하 하고 있는데 농협 차량으로 출하하므로 출하비용을 줄이고 있고, 출하시 선별 및 등급화를 철저히 하여 상품(上品)은 정영주 명의로 출하하여 상품에 대한 인지도를 높이고 인터넷을 이용하여 수시로 가격동향을 파악하여 출하시기도 조절하고 있다.

양송이의 특성상 출하시간이 경과하면 품질이 떨어지는 단점을 없애기 위해 1일내에 직접 소매로 출하하여 안정적인 소득을 얻고 있다. 향후 시설을 10동으로 증축할 계획이며, 여기서 자만하지 않고 재배기술을 꾸준히 개선하고 생산비 절감, 유통 원활화에도 노력할 계획이다.



1959년생

주소 충북 보은군 내속리면 만수리 산8 전화번호 043. 542. 5336

버섯과 벌꿀을 통한 부농의 꿈

경영체명 만수농장

홈페이지

www.mushroomfarm.co.kr

E-mail

mansoohoney@krpost.net

주품목 버섯, 벌꿀

영농경력 20년

경영규모 표고버섯 10,000봉,

상황버섯 300평, 벌꿀 200군

순수익 4억원

불리한 점에서 성공의 실마리를 잡다

김제현씨는 속리산이라는 지리적 특성으로 인해 산간 고랭지 식물인 감자, 옥수수가 농가의 주 소득원으로 극히 제한되어 있는 상황에서, 새로운 소득 작목을 찾으려고 노력해 오던 중 청정한 이 지역의 자연조건을 살려 품질 좋은 우수한 영지버섯을 생산하기로 마음을 먹었다.

많은 시행착오 끝에 영지버섯 생육에 맞는 적절한 환경을 조성하고 정밀한 작업관리로 품질이 우수한 버섯을 생산할 수 있었으며 건강에 대한 소비자의 관심이 높아짐에 따라 안정적인 소득원으로 정착하게 되었다.

처음에는 재배 방법에 대한 지식이 전무하고 자본이 부족해 관계기관의 교육과 도움을 받아 '92년에 300평의 규모로 시작하게 되었다. '94년에는 농업인후계자 육성자금을 지원받아 부족한 경영규모를 확대하여 합리적이고 안정적인 소득증대 기반을 갖추게 되었다. 또한 그는 양봉에도 관심을 가져 천혜의 자연조건에서 생산되는 벌꿀 채취는 물론 가공

까지 참여하여 부가가치를 높이고 있다.

판로 모색과 장기적인 안목

김씨가 상황버섯에 손을 댈 수 있었던 것은 영지버섯을 13년간 재배한 경험이 있었기 때문이다. “이 덕으로 상황버섯 재배에 큰 어려움을 느끼지 못한 것 같다”는 김씨는 “지금 살고 있는 지역의 여건이 버섯재배에 잘 맞고, 소비자의 인식이 높아져 상황버섯 재배에 나서게 됐다”고 말한다. 깊은 산골인 만수계곡은 버섯의 질에 영향을 끼치는 기온차가 심해서 생산량이 적지만 향과 품질면에서 대단히 우수하다. 그래서 만수리엔 버섯과 꿀 전문농장만 6곳이 모여 있다.

김씨는 작목 전환을 시도하려는 농민들에게 “기술보다는 판로에 역점을 뒀야 성공할 수 있다”고 조언했다. 의도만 있으면 책과 기술센터를 통해서 기술습득은 가능하지만 문제는 판로라는 것이다. 김씨가 생산하는 농산물은 우수농산물로 인정을 받아 우체국을 통해 인터넷 판매와 전국 유명매장 20여개를 통해서 거래되고 있고 우체국을 통해 인터넷으로도 판매된다. 또한 남들은 뚫기도 어려운 납품매장을 스스로 개척해 나가면서 실속과 장기적 안목을 키우고 있다. 소비자의 신뢰를 바탕으로 한 철저한 신용거래로 발돋움하면서 판로에 대한 불안을 던진 것이다. 그의 농산물이 같은 분야의 문가들에게서 인정을 받고 있다는 점에 대해 큰 자부심을 가지고 있다는 김씨는 “소비자들의 요구는 날이 새로워지고 앞서가고 있는데 농민들의 의식은 아직도 이를 따라잡지 못하고 있어서 걱정할 점도 있다”고 역설하고 있다.



가공을 통한 부가가치의 실현

김씨는 현재의 농업 형태로는 농산물의 제값 받기가 힘들다고 판단하고 앞으로는 매출 신장을 위해서 2, 3차 가공 기술을 버섯과 벌꿀에 접목시킬 계획이다. 이는 생산량 전량을 가공 판매하게 되면 부가가치를 더욱 높일 수 있다는 판단이다. 또한 소비자가 원하는 다양한 제품을 생산 판매하여 안정적인 소득을 얻는 한편, 장기적으로는 인근 농가와 협력하여 전국 제일의 명품화 단지를 조성할 계획이다.



1942년생

주소 경북 영천시 북안면 용계리 564 전화번호 054. 337. 0090

팽이버섯으로 지역사회의 활력을 돋운다

경영체명

참슬원농산영농조합법인

주품목 팽이버섯

영농경력 34년

경영규모 508평

조수입 4억원

고품질 팽이버섯 재배로 승부 걸어

경북 영천의 김좌명 씨는 학교를 졸업하고 일찌감치 농사에 뛰어들어 벼농사 3,000여 평과 과수원 2,000여 평을 경작하는 안정적인 영농을 해왔다.

그러던 중 새로운 영농에 도전하고자 '96년 사업비 6억원으로 버섯재배시설 508평을 건립하여 팽이버섯 재배를 전업으로 하는 참슬원농산영농조합법인을 설립하고 어려운 여건에도 불구하고, 설비 투자와 생산성 향상을 통해 매년 1억원 이상의 순수익을 이끌어내며 모범 영농조합을 육성해왔다.

공동으로 사업을 한다는 것이 어렵다는 주위의 우려속에서도 공동으로 투자하고 각자의 역할도 분명히 하여 책임감을 심어주고 공동생산과 공동분배를 원칙으로 영농조합을 운영하고 있다.

매일 작업 전 회의를 통해 그날의 할 일과 목표를 설정하고 작업 종료 후에는 작업 성과와 문제점을 찾아 꾸준히 개

선함으로써 조직 발전을 도모하고 있다.

그 결과 참솔원농산영농조합법인은 오로지 고품질 팽이버섯 생산에 전념하면서 영농조합법인 운영의 성공적인 모델로 자리잡게 되었다.

철저한 품질관리와 소비자 신뢰 구축

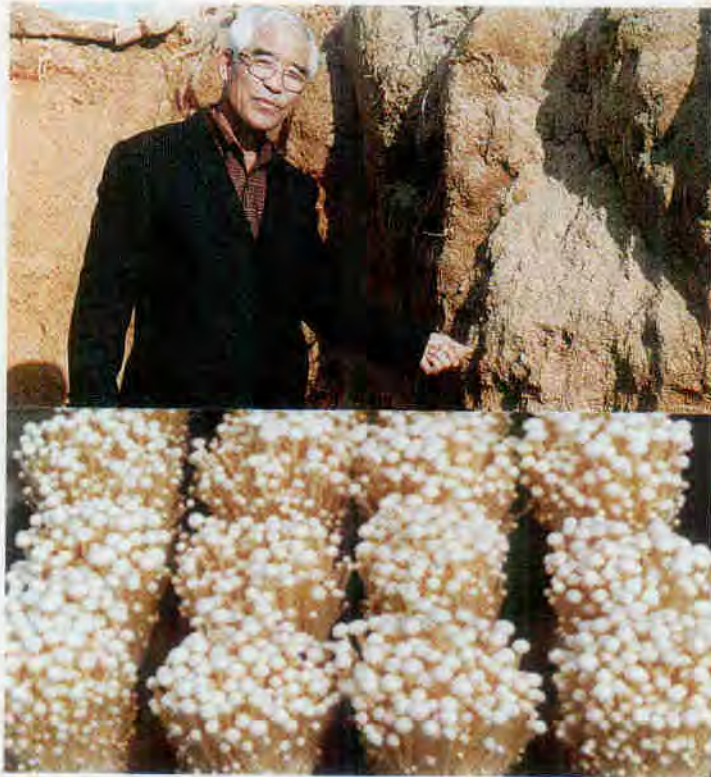
김씨는 '97년 재배사 안에 흰곰팡이가 발생하여 막대한 차질이 생겼을 때 과감히 생산을 중단하고 문제점을 파악하여 가습기, 환기통 등을 설치함으로써 위기를 넘기기도 했다. 이처럼 어려움이나 문제가 발생하면 두려워하지 않고 한 단계 발전할 수 있는 계기로 생각하고 연구와 노력을 기울여 왔다. 또한, 어떤 일이 있어도 매일 이른 아침에 최소한 30분이라도 농업에 대해 생각하고 나서 작업을 시작하는 등 솔선수범하는 자세로 동료 농업인들과 호흡을 맞춰간다.

이에 힘입어 김씨는 지난 2000년 경북농정대상 시상식에서 원예특작 부문 농정대상에 선정되기도 했다. 이와 같은 조직 분위기와 더불어 참솔원 명의로 생산되는 팽이버섯은 최고의 품질이 되도록 제품 관리를 철저히 하고 물량도 꾸준히 유지하여 소비자들의 신뢰를 확보함으로써 안정된 가격으로 제품을 출하하고 있다.

더불어 사는 세상을 만들자

김씨의 성공에 자극을 받아 주위 농가들과 영농조합법인들도 버섯재배에 뛰어들 예가 많은데, 김씨는 이들에 대해서도 초창기 자신들의 어려웠던 점을 생각하면서 남다른 애정을 가지고 아낌없이 조언과 지원 등 많은 도움을 줌으로써 지역농업 발전에 많은 기여를 해오고 있다.

또한 어려움을 겪고 있는 버섯농가들을 모아 지역버섯농가 연합회를 구성해 그동안 쌓은 노하우를 서로 교환할 수 있도록 하는 등 신규 버섯농가의 길잡이 역할을 하며 다같이 발전하여 지역에 봉사할 수 있는 모임으로 계속 이끌어갈 예정이다.





1944년생

주소 경북 영주시 휴천3동 675-23 전화번호 054. 635. 9612

우리의 인삼을 세계의 인삼으로

경영체명 대영농원

주품목 인삼

영농경력 25년

경영규모 5만평

순수익 1~2억원

300평 농토를 자산으로 하여 인삼재배를 시작한 김충의씨는 인삼 재배를 위하여 밭 1,500평을 추가 구입하면서 시작된 그의 인삼농사는 '87년에 1억2,500만원이라는 그 당시 최고의 수익을 올리면서 인삼업계에서 널리 알려지게 되었다.

작년 인삼밭 2,400평을 수확한 김씨는 현재 풍기인삼조합에서 3년 연속하여 최대의 면적을 경작하고 있다. 생산된 인삼은 주로 4~5년근의 수삼 형태이며, 주로 인삼조합을 통하여 계통출하 하고 있다.

노력없는 결과는 없다

인삼농사를 지으면서 온갖 시련을 겪었다. '90년에는 서리 피해로 문경, 단산지역의 3,000평에 큰 피해를 입어 엄청난 고생을 했고, '95년에는 홍수피해를 입었으나 적극적으로 복구하여본 궤도에 올려 놓을 수 있었다.

“인삼이란 실제 경험 속에서 노력을 얼마나 하는 것이 승

패를 좌우한다”는 김씨는 노력의 중요성을 거듭 강조하고 있는데, 특히 많은 노력을 필요로 하는 인삼씨 파종시에 누구보다도 많은 노력을 기울이고 있다. 파종기에 짚으로 일일이 인삼모종을 감싸는 작업은 일반적인 차광막보다 노동력을 많이 필요로 하는 것으로, 인건비가 같은 규모의 인삼 농사를 짓는 사람들보다 훨씬 많이 든다고 한다. 짚으로 감싸 주는 것은 차광막보다 훨씬 비용이 많이 들지만, 채광과 환기가 좋고 간접광이 많아 결과적으로는 소득의 증대로 나타난다고 한다. 김씨는 무엇보다 넉넉한 투자와 성실한 노력이 있어야만 좋은 변화를 가져올 수 있다고 단언하였다.

또한 인삼경영의 핵심은 무엇보다도 인적자원의 관리에 있다고 보는 김씨는 성심성의껏 고용인을 관리해 나가면서 앞으로도 지역민들과 함께 성장하는 농업인이 되고자 한다.

이제는 세계가 시장이다

2003년도에 1만6,000평 정도를 파종할 계획인 김씨는 조합원들간의 원만한 인간관계를 통하여 정보를 교환하고 있으며, 앞으로 풍기 인삼의 전망은 밝다고 전망한다.

김씨는 앞으로 세계 시장으로의 진출도 적극 고려하고 있지만 세계 최대시장인 홍콩시장에서 미국 인삼은 자격이 저렴하고 열이 적고, 홍보가 잘 되어 있는 반면 열이 많은 한국 인삼에 대한 홍보가 매우 부족하므로 조합과 정부 차원의 개선책이 절실히 필요하다고 지적하고 있다.



特

리

류충현



1964년생

주소 경북 안동시 임하면 오대리 532 전화번호 054. 822. 8203

전국 최고 품질의 약용버섯 백화점

경영체명 류충현약용버섯

홈페이지

www.mushroom.co.kr

E-mail

andong@mushroom.co.kr

주품목 약용버섯

영농경력 17년

경영규모 1만2,000평

조수입 5억원

특기사항 신지식농업인,

농업인홈페이지입상

류충현약용버섯 농장의 탄생

'86년부터 농사를 시작한 류충현씨가 버섯에 대해 관심을 가지기 시작한 것은 '89년 느타리버섯의 재배 현장을 보고 난 후부터이다.

그후 '90년 안동시 임동 4H 회원 5명과 공동으로 느타리버섯 재배를 시작하였으며, '94년부터는 현재 주품목이 된 상황버섯도 시작하였는데, 당시에 상황버섯은 가격이 매우 높았으나 인공재배는 이루어지지 못하고 있었다. 그 이후 동충하초, 아가리쿠스, 차가버섯, 노루궁뎅이버섯에 이르기까지 거의 모든 기능성 약용버섯생산에 전념하게 되었다.

2000년에는 현재 위치로 이전하였는데, 웬만한 기업 수준인 버섯농장의 현황을 살펴보면 실험실, 배양실, 저장실 등 종균생산시설 200평, 시험재배실 150평, 차가버섯재배사 1,500평, 상황버섯 재배사 1만평, 노루궁뎅이버섯 재배사 1,000평, 동충하초 재배사 200평, 엑기스 시설 30평외에 방

문객을 위한 홍보관까지 준비하고 있다. 인력면에서도 대표인 류충현씨를 포함하여 총 7명이 관리, 연구, 홍보, 생산, 경리 등 업무를 분담하고 있다.

최고 품질은 천혜의 자연조건과 최고의 재배 시설, 기술의 산물

류씨 농장에서는 시중에 판매되는 약용버섯은 모든 종류가 생산·판매되므로 다양한 모든 버섯을 일괄 구매할 수 있다. 또 균주채취, 배양, 증식, 보관 등 많은 분야에서의 다년간의 연구와 경험을 바탕으로 최고 품질을 자랑하고 있으며, 천연적인 자연조건과 청정 지하수가 풍부하여 대량생산이 가능하므로, 고품질이면서도 저렴한 가격의 버섯을 생산하고 있다.

또한 우수한 각종 종균을 생산하여 농가에 공급도 하고 있다. 특히 '98년 상환버섯 원목 인공재배방법에 대해 특허가 등록되었으며, '99년에는 농림부로부터 신지식농업인으로 선정된 바 있다. 한편, 류씨의 버섯은 무농약농산물로 국립농산물품질관리원으로부터 친환경농산물인증을 획득하였으며, 2002년부터 안동시지정 특상품공동브랜드사용지정을 받은 상태이다.

홈페이지 구축을 통한 새로운 홍보 및 판매전략 수립

'98년에 이미 홈페이지를 개설한 류씨는 홈페이지를 통해 전체 매출액의 20% 정도인 월 1,000만원의 매출을 올리고 있다. 직접 방문을 통한 판매액이 20%, 그리고 나머지 60%는 전화를 통한 주문으로 판매하고 있다. 2002년 11월부터는 농수산TV 홈쇼핑에도 진출하는 등 다양한 판매망 구축에 여념이 없다.





1939년생

주소 경남 거창군 북상면 산수리 175-1 전화번호 055. 945. 1700

70만평 산에 20억투자 35년만의 결실

경영체명 북상임산

주종목 고산지 표고버섯, 잣

영농경력 35년

경영규모 산림 70만평

(표고버섯 3,000평)

순수익 4,000만원

긴세월... 고액투자 '즐겁게'

35년전부터 나무를 심기 시작하여 70만평의 산에 잣나무, 낙엽송, 전나무, 구상나무, 편백조림 단지를 완성한 산림청 모범독립가 류형열씨.

35년의 오랜 세월을 산에 나무를 심고, 심은 나무를 가꾸는 한 우물을 파온 류씨는 지난 몇 년전부터 결실을 조금씩 거두기 시작하고 있다. 25년생부터 35년생의 잣나무 30만 그루에서 잣을 생산해내기 시작한 것이다.

먼 미래보며 과감한 투자

류씨는 지난 35년동안 이곳 70만평의 산에 20억원을 투자했다. 30여년전부터 경남 마산사에서 사업을 하면서 벌어들인 자금을 이 산에다 과감하게 투자한 것이다. 나무를 심는데 드는 자금을 비롯해서 나무를 심고 가꾸기 위해 산에 길



(임도)을 내는 데도 막대한 자금을 쏟아부었다. 길을 내지 않은 상태에서는 나무를 심지도 못할 뿐만 아니라, 심어놓은 나무를 숙아내고 가지를 치고 잣을 따고 하는 모든 일을 일체 할 수가 없기 때문이다. 그래서 류씨의 산 70만평에는 임도만 10km가 나있다. 여기에만 10억원 가량이 투입되었다.

류씨는 “이 정도의 투자는 산림을 제대로 가꾸고 산에서 목표한 소득을 얻으려면 기본적으로 투자를 해야 할 부분”이라고 설명한다. 류씨가 그동안 즐기던 투자를 할 수 있었던 것은 자신이 경영하는 산림 70만평의 고지대에 약 3,000평의 표고재배하우스를 지어 청정표고를 생산, 여기서 생긴 수입이 뒷받침되었기 때문이다. 류씨는 이외에도 톱밥제조시설을 갖추고 자신의 산에서 간벌(숙아벤 나무)한 어린나무를 톱밥으로 만들어 주위의 과수원과 축산농가에 공급하고 있다.

사장이 된 농사꾼

류씨가 사장으로 있는 북상임산은 산림관리, 표고재배, 톱밥공장, 잣가공을 전문으로 하는 농림산물 전문 생산·판매회사로 자리를 잡고 있다.

복잡한 경영문제까지 일일이 신경써야 하는 류사장은 표고, 잣, 톱밥 등 생산된 제품의 품질에 대해서만큼은 최고의 자부심을 갖고 있다.

지난해까지는 잣, 표고, 톱밥 모두 합해서 1억5,000만원의 조수입을 올려 4,000만원의 순수익을 올리는 데 그쳤고 수익 전체를 재투자한 탓에 경영여력이 부족한 형편이지만, 올해부터는 수익이 크게 늘어날 것이라는 경영분석 결과에서 새 힘을 얻고 있다.

특히 류씨의 사업장이 해발 600m의 청정지역에 자리잡고 있기 때문에 고품질 임산물 생산에는 최적의 조건을 갖추고 있어 앞으로의 사업전망도 매우 밝다는 평이다.

류씨는 이미 갖추고 있는 톱밥가공공장, 표고버섯 저장고 2동 외에 잣가공 공장을 자동화하는 데 추가 투자를 계획하고 있다.



1954년생

주소 충남 논산시 양촌면 인천리 162 전화번호 041. 741. 2413 H.P 011. 9801. 2443

농촌에 대한 지부심과 경영전략이 승부수

주품목 인삼

영농경력 30년

경영규모 1만8,000평

순수익 2억원

농촌에서도 남다른 아이템이 필요

문갑래씨는 30년 경력의 베테랑 농사꾼이다. 그동안 지속적으로 영농발전에 힘쓰며 소득증대를 위해 연구와 노력을 게을리 한 적이 없다.

양촌에 처음으로 비닐하우스를 들여와 채소재배를 시작한 것도 문씨이며 십 여년 동안 이를 통해 적지않은 이득을 남겼으나, 비닐하우스 재배가 차츰 늘어나 소득이 줄어들게 되자 이번에는 인삼으로 눈을 돌렸다.

논산 지역에서 처음으로 인삼재배를 시작하면서 다른 지역과는 다른 아이템으로 맞서야만 경쟁력이 있을 것이라 믿고, 하루종일 인삼 밭에서 인삼연구에 몰두했다.

“농사에는 왕도가 없다. 다만 누가 더 많은 애정을 가지고 더 많은 연구를 하며 재배하느냐에 따라서 소득이 달라지는 것이다.”

이 말처럼 문씨는 영농을 하면서 항상 연구하는 자세로 임



했다. 그리고 경쟁력을 키우기 위해 생산과 가공, 유통에서 더 나은 아이템을 찾으려고 바쁘게 뛰어다닌 결과 연간 2억원에 달하는 소득을 올릴 수 있었다. 그는 농촌도 얼마든지 살기 좋은 곳이 될 수 있다고 믿으며, 현재 논산시의회 의원으로서 살기 좋은 농촌을 만들기 위해 노력을 기울이고 있다.

하루의 시작과 끝은 인삼밭에서

인삼재배를 시작하자마자 성공의 단맛을 본 것은 아니었다. 인삼재배를 하면서 실패를 거울삼아 모르핀 것을 하나씩 깨우쳐갔고 이는 소득의 증대를 가져왔다. 특히 경험이 쌓여가면서 인삼재배는 정성이 근본이라는 것을 몸소 체험하였다. 인삼을 정성껏 돌보기 위해 하루 일과는 인삼밭에서 시작해서 인삼밭에서 끝낸 적도 한 두 번이 아니다.

또한 좋은 품질의 인삼을 생산하기 위해서는 토양이 중요하기 때문에 땅갈이를 할 때는 조금 더 깊이 하고, 그 횟수도 늘렸다. 인삼을 돌보는 시기는 정해져 있기 때문에 그 기간에는 재배에만 열중하고, 재배가 끝나면 판매에 주력하였다. 판매를 위한 노력을 기울이는 과

장에서 농업에 있어 생산도 중요하지만 판매 역시 매우 중요하다는 것을 느끼고 판매방법 연구에 몰두하기 시작했다.

농가소득 올리는 유통전략

문씨가 인삼을 유통하는 방법은 특이하다. 자신이 생산한 인삼과 함께 다른 농가의 인삼을 구입하여 1년에 18만채를 판매하고 있다. 자신의 생산량보다 열 배 이상의 인삼을 구입하여 판매하고 있는 것이다.

가공도 직접 하긴 하지만 가공기계를 사지 않고 금산에 있는 가공공장을 3개월 동안 임대하여 생산비를 최소화시키고 있다. 1년에 3개월만 사용하는 가공공장을 직접 설립하는 것보다 잠시 임대하여 사용하는 것이 더 경제적인다는 것이 그 이유이다.

판로도 친분이 있는 각지의 상인들과 연계하여 직접 판매를 하고 있다. 생산량의 열 배 이상을 가공하여 판매까지 함으로써 생산만 했을 때 얻는 소득보다 더 많은 소득을 올릴 수 있었다. 앞으로도 질 좋은 인삼을 생산하고, 새로운 판매방법을 구상하는 데 더 주력할 계획이다.

特

박덕수

농



1963년생

주소 강원 정선군 임계면 용산 1리 68 전화번호 033. 562. 6643 H.P 011. 370. 6643

18년 더덕농사 “친환경 고품질로 승부”

경영체명 햇골농장

주품목 더덕

영농경력 20년

경영규모 논 1,000평,

밭 15,000평(더덕 7,500평)

순수익 5,000만원

파종 전 완숙퇴비 넣고 직파, 기형 더덕 줄여

친환경 고품질 더덕을 생산해 연간 5,000만 원의 고소득을 올리는 농업인이 있다. 강원 정선군 임계면 용산리의 박덕수씨가 그 주인공.

친환경농업 실천을 위해 박씨는 이른 봄부터 늦가을까지 연로하신 부모님들과 함께 인근 야산에 널린 풀을 베어 직접 기르는 한우 8마리가 배출한 우분과 섞은 뒤 바로 썩혀 퇴비를 만든다. 또 일부 풀은 건조시킨 다음 왕겨·톱밥과 함께 우사에 넣어 한우가 몽그러뜨리게 한 뒤 효소를 뿌려 이미 썩힌 퇴비와 함께 섞어 완숙시킨다. 이렇게 만든 퇴비를 300평당 2t씩 밑거름으로 준다. 이 때 콩복합비료와 용과린을 다소 섞기도 하지만 미량 요소를 보충하는 수준이다.

본밭이 만들어지면 자가채종한 더덕 씨앗을 3~4월에 직파 한다. 물론 본밭은 40cm 정도로 깊이갈이를 해 뿌리가 곧고 깊게 자랄 수 있도록 배려한다. 수확시기를 달리 하기 위



해 멸칭파종과 노지파종을 겸한다. 18년째 더덕농사를 짓고 있다는 박씨는 “처음에는 거친 퇴비라도 무조건 많이 넣고 모종도 모판에서 기른 뒤 본밭에 정식했으나 굵은 더덕이 많고 뿌리도 여러 갈래로 나오는 등 상품성이 낮았다”며 “지금은 부드러운 원숙퇴비만 주고 파종도 직파를 한다”고 말했다.

파종 후 화학비료 안 쓰고 농약 사용도 자제

파종 후 더덕이 자라는 4년 동안 화학비료는 전혀 사용하지 않고 녹병방지와 싱싱한 넝쿨보전을 위해 영양제에 약간의 살균제를 혼합한 약제만 쓴다. 살포 횟수도 연 2회에 불과하다. 제초제도 일절 쓰지 않는다. 더덕재배의 성공 여부가 잡초에 달려 있을 정도로 잡초제거가 중요하므로 박씨는 인건비가 좀 들더라도 손으로 잡초를 제거한다. 땅을 살려 안전한 고품질 더덕을 생산하기 위해서다.

파종 후 4년째부터 더덕을 수확(멸칭재배 용은 3년째부터 수확)하는데 품질이 좋은 것

은 당연하다. “더덕을 구매해 가는 상인들 모두가 씹으면서도 은은한 단내가 나는 더덕 고유의 향이 강한 고품질 상품이라며 칭찬을 아끼지 않는다”고 박씨는 자랑한다.

해발 700m에 이르는 고지대여서 심할 때는 일교차가 섭씨 15도 정도되는 데다 물 빠짐이 좋고 토심이 깊은 사양토에서 재배한 것도 성공의 한 원인이다.

특상품 생산량이 70% 이상돼

박씨의 더덕은 뿌리가 곧으면서도 잔가지가 없고 표면이 매끄럽기로 유명하다. 특상품 더덕이 전체 생산량의 70% 이상돼 중국산 더덕에 상관없이 4kg 한 관에 3만~3만5,000원을 안정적으로 받고 있다.

박씨는 “땅은 무엇인가를 베풀어야만 소득이라는 결실을 준다는 사실을 그 동안의 체험을 통해 알게 됐다”면서 “소비자들이 안심하고 즐겨 찾는 고품질 친환경 더덕 생산에 더욱 심혈을 기울이겠다”고 다짐했다.



1954년생

주소 경북 의성군 안사면 신수리 305 전화번호 054, 862, 1462 H.P 011, 815, 1462

오존 이용한 무농약 버섯 재배 성공

경영체명 압수농원

E-mail

pbha305@hanmail.net

주품목 느타리버섯

영농경력 30년

경영규모 300평

순수익 5,000만원

특기사항 신지식농업인

신지식 농업인에 선정

10여 년간 버섯재배에만 몰두해온 경북 의성군 안사면 신수리 박봉하씨. 그는 인근 지역에서 '버섯 박사'로 통한다. 오존을 이용한 무농약 버섯재배로 수익을 올리는 한편 생산비 절감에도 앞장서 2001년 신지식 농업인으로 선정되기도 했다.

박씨가 처음 느타리버섯 재배를 시작한 것은 지난 90년대 초반이었다. 당시만 해도 의성군 내에는 느타리버섯 재배 농가가 없던 터라 박씨는 전국 유명 특산단지를 견학하며 홀로 버섯 재배기술을 익혀야 했다. "버섯은 작은 면적에서도 높은 소득을 올릴 수 있는 작물이어서 도전해볼 만하다고 생각했어요. 협업이 가능하기 때문에 수입 개방 대응 작물로 버섯만한 것도 없다고 판단했지요."

버섯 생산성과 저장성 향상되는 기술

재배 초기부터 서울 출회를 고집했던 박씨는 인근 안동지방 버섯농가와 연계해 공동출회하는 방식을 택했다. 그리고 점차 버섯 수요량이 늘어남에 따라 박씨는 버섯재배의 자동화시스템에 눈을 돌리기 시작했다. 다양한 종류의 버섯과 그 재배법에 대해 연구한 끝에 '오존'을 이용하면 버섯재배의 효율성을 높일 수 있다는 사실을 알아냈다. 박씨가 개발한 오존 시스템에 의한 버섯재배법은 살균에 사용하는 물질인 오존을 활용해 버섯의 생산성을 높이는 것. 이 방법을 이용하면 농약이 따로 필요 없고 연료비가 절감됨은 물론 버섯 저장성도 좋아진다.

여기에서 박씨는 이동식 균상을 이용해 노동력 절감에도 탁월한 효과가 나타나도록 했다. 새로운 버섯 재배법을 개발했지만 수천만 원을 호가하는 오존기 구입 등 초기 설치 비용이 만만치 않았지만 다행히 정부보조금 5,000만원을 지원받아 지난 '98년 지금의 오존시스템을 갖출 수 있게 되었다. 그 결과 일반 버섯농가보다 10% 이상의 가격 경쟁력을 갖출 수 있었다.

버섯 연구 위해 벤처농업대학 입학

'90년대 초는 우리 나라 버섯 연구가 활발하지 않던 때라 박씨는 버섯재배 기술을 익히기 위해 적지 않은 고생을 해야 했다. 심지어 의성군 농업기술센터에서도 버섯 재배법에 대해 알려주는 지도사가 없어 직접 농촌진흥청으로 찾아가 재배기술을 익히곤 했다.

뿐만 아니라 오존 시스템을 개발할 당시는 오존의 농도나 습도를 측정할 만한 기계가 없어 직접 수작업으로 밤을 새우며 데이터를 작성해 나가기도 했다. 설

상가상으로 '98년 시설을 갖추고 난 후에는 수해가 드는 바람에 작은 연장까지 떠내려가는 아픔을 겪어야 했다. 하지만 박씨는 3차례 살균을 거쳐 재배사를 70% 이상을 회복시키는 끈기를 보이기도 했다.

버섯과 영농기술에 대한 폭넓은 연구를 위해 박씨는 지난 '94년 경북대 최고경영자과정 1기로 입학해 뒤늦은 학구열을 불태우기도 했다. 그후 경북농업기술원 벤처농업대학에 다시 입학한 그는 한국 버섯연구회 경북회장을 역임하는 등 버섯 연구에 앞장서고 있다.



特 농

박상균



1959년생

주소 전남 강진군 신전면 사초리 전화번호 061. 432. 4835 H.P 011. 618. 4385

부농의 꿈을 키우며

주품목 느타리버섯, 쌀

영농경력 25년

경영규모 2만7,000평

순수익 4,500만원

부농의 꿈을 느타리 버섯에서

박상균씨는 어려서부터 별다른 부업도 없이 농사에만 매달려 가난하게 살아가는 마을 사람들을 보면서 '왜 이렇게 살아야만 할까?'라는 의구심을 안은 채, 성인이 되면 내 고향에서 내 손으로 부농이 되고야 말겠다고 마음속 깊이 다짐하고, 중학교를 졸업한 후 농촌에 정착하게 되었다.

농촌에 정착한 후 부모로부터 물려받은 논 2,500평을 경작하면서 쌀농사 이외에 마을에 가장 적합한 소득작목을 찾기 위해 고심하던 중 기후가 온화하여 시설채소나 난지 과수 재배도 유리하지만, 소득측면에서 느타리버섯이 적합한 작목이라 생각하여 농촌지도소와 면사무소의 지원을 받아 느타리버섯을 시작하게 되었다.

당시는 버섯재배에 대한 기술이 일반화되지 못한 상태였기에 농촌지도소를 수시로 방문하고 서적을 들여다보고, 느



타리버섯 재배농가들을 찾아 다니며 실기를 배웠다.

어느 정도 버섯재배 기술을 습득하자, '93년에 하우스 버섯재배사 3동(60평)을 설치하여 본격적인 버섯생산에 들어갔다. 버섯재배에서 2,000만원 정도의 소득을 올린 후, 마을 주민들 중에 버섯재배 의향이 있는 사람들을 모아 작목반을 구성하고, 직접 기술지도와 서울 직송판매를 추진하게 되었다.

느타리버섯에서 나온 소득으로 농지를 구입하여 점차 농지면적도 늘려 나갔다. '98년에는 쌀전업농으로 선정되자, 이왕이면 대규모로 농사를 지어야 경쟁력을 가질 수 있다고 판단하고 농업기반공사로부터 1억7,000만원의 농지구입자금을 지원받아 1만4,000평의 농지를 구입하고, 1만평을 추가로 임대하여 경영규모를 넓히고 필요한 농기계를 구입하여 대규모 수도작 농가로 전환하였다.

대규모 농사꾼으로 전환

대부분의 농지가 간척지이기 때문에 재배방법은 이앙재배만 하고 있으며, 다만 벗짚과 보리대를 농지에 환원하여 5회 정도 로타리 작업을 함으로써 영양분이 충분히 땅에 흡수되도록 하면서, 저농약 농법으로 경작하고 있다.

주요 품종은 주남벼와 동진벼, 남평벼를 심고 있으며, 특히 도복에 강하고, 미질이 좋을 뿐만 아니라 이 지역 토질과 기후조건에 맞는 주남벼를 주로 심고 있다. 그리고 일부 논에는 한강찰벼를 계약재배하고 있는데, 이 품종은 가격이 일반찰벼보다 5,000원 정도 싸지만 수량이 두 배 정도 많이 생산되기 때문에 오히려 소득이 많은 편이다.

앞으로 규모확대보다는 현 수준을 유지하면서 자가소유 면적을 늘려갈 생각이다. 다만 한가지 문제는 농기계 교체에 따른 비용부담이 너무 크다는 점인데, 여기에 대해서는 정부에서 중고농기계 시장을 형성해 주었으면 하는 바람을 갖고 있다.

特

비

박상훈



1950년생

주소 경기 화성시 마도면 해문리 477 전화번호 031. 356. 7845

앞서서 활로 여는 느타리버섯 선구자

경영체명

경화농산영농조합법인

E-mail

k3567844@kornet.net

주품목 느타리버섯

영농경력 26년

경영규모 550평

순수익 2억원

회사파산으로 귀농결심

버섯종묘기술사 겸 버섯종자관리사, 한국농업전문학교 현장교수, 경기도버섯연구회장, 한국버섯연구회 영농부장, 중국 버섯전문지의 유일한 한국인 고문 등등, 박상훈 경화농산 대표가 내미는 직함은 일일이 꼽기도 힘들 정도로 화려하다. 그만큼 버섯재배에서는, 특히 느타리버섯 재배 분야에서는 자타가 공인하는 최고의 기술자이다.

다니던 회사가 파산하자 갑자기 실업자 신세가 된 박씨는 좌절감과 무기력증에서 헤어날 수 못하고 해마다 귀농을 결심했다. 처음 귀농 의사를 밝혔을 때 아내의 반대가 어지간히 심한 게 아니었다. 힘들고 어렵더라도 봉급쟁이 생활이 농사짓는 일보다는 안정적이라는 이유에서였다.

땅 없는 형편 맞춰 고소득 버섯재배 도전

어렵게 아내의 동의를 얻은 박씨가 농촌에 와서 제일 먼저 한 일은 작물선택을 위한 시장조사와 선진농가 탐방.

농촌진흥청이나 농업기술센터를 제집 드나들 듯하며 영농상담을 통해 농업기술에 눈뜨기 시작한 것도 이때이다. 이런 과정을 거쳐 당시 알로에와 느타리버섯이 가장 고소득 작물이라고 판단한 그는 둘 중에 느타리버섯 재배를 주저없이 결정했다. 땅이 없는 형편에 버섯재배만큼 소득을 낼 수 있는 작물이 흔하지 않았기 때문이었다.

그러나 실패와 좌절은 도시에만 있는 게 아니다. '78년 당시 수중에 있는 전 재산 73만 원을 들여 40평 규모의 재배사를 짓는 것으로 농사를 시작한 박씨는 다시 좌절을 경험했다. '83년에도 '수원지구버섯재배회'를 결성해 직관체제를 갖추고 높은 수익을 기대했지만 규모화가 뒷받침되지 않은 상황에서 실패를 맛봐야만 했다. 기술부족보다는 자신의 의지를 현실화할 수 없는 영농자금 부족이 좌절의 큰 원인이었다. 농업도 규모의 경제가 적용됨을 절실히 느낀 박 씨는 운영하던 버섯재배사를 아내에게 맡기고 중동에 건설기술자로 나가 돈을 벌어오겠다고 험난한 길에 나섰다. 그동안 아내 신운엽 씨의 고생은 말할 나위 없었다. 몸무게는 형편없이 적게 나가고 당시 살균 때문에 이용하던 연탄가스에 중독돼 혼절한 적도 있었다.

“버섯연구소와 정부 버섯전담부서 설치해야”

버섯재배기술에 있어서 타의 추종을 불허하는 박씨는 중동에서 돌아오자마자 330여 평 재배사를 지었다. 그리고 이곳에서 느타리버섯과 다시 씨름하기 시작했다. 여기에 농촌진흥청 병리과에 근무하며 종균배양기술 등을 익힌 아내 신씨의 도움이 가세해서 이제는 550평 버섯재배사에서 연간 2억원의 순수익을 올리는 어엿한 전문경영인이 됐다. 박씨가 못내 아쉬워 하는 것은 버섯이 식품이나 건강 효용성이 높은 작물임에도 정부에 전담부서가 없다는 점이다.



特

박재준

버



1955년생

주소 충남 예산군 신양면 죽천리 전화번호 041. 333. 7280

끊임없이 연구하는 느타리농가

E-mail

pjj-3004@hanmail.net

주품목 느타리버섯

영농경력 9년

경영규모 버섯재배사 180평,

논 3,700평

순수익 2,000만원(버섯)

반수막 · 터널식 환기장치 개발

박재준씨는 연구하는 농업인이다. 충남 예산군 신양면 죽천리에서 지난 '89년부터 현재까지 영농회장을 맡고 있는 그는 3,700평의 수도작을 경영하면서 3개동의 버섯재배동을 갖고 있다. 버섯재배 중 가장 보편적인 품목이 느타리지만, 박씨는 다소 특별한 느타리 재배를 추구해 왔다.

“수도작은 조수입에서 경영비를 빼면 남는 것이 없습니다. 돈 되는 농사를 생각한 끝에 느타리 재배에 도전하게 됐습니다” 느타리 재배 초기였던 지난 '95년 박씨는 반(半)수막재배를 고안했다. “당시에 수막재배라면 완전 수막이 보편적이었습니다. 그런데 완전수막은 환기문제가 숙제였습니다”

박씨는 환기문제도 해결하면서 수막효과도 볼 수 있는 방법으로 반수막 재배를 응용해 냈다.

이어 '96년에는 토굴을 파서 지온에 의해 데워진 공기를 이용하는 ‘지하 터널을 이용한 환기장치’를 개발했다. 반수



막 재배법과 지하 터널식 환기장치는 이후 주변농가에도 파급돼 이 지역 버섯농가에 새로운 재배모델로 정착됐다.

지역사회 봉사활동도 꾸준히

박씨는 180평의 재배동에서 2kg 기준 연 2,000~3,000 상자를 수확, 2,000만원의 순수소득을 올리고 있다. 농장 규모를 감안할 때 매우 경제적인 농사를 짓고 있다고 평가할 수 있다. 박씨는 현재 신양면느타리작목반 총무직도 맡고 있다. 11명의 작목반원들이 생산한 버섯은 대부분 농협을 통해 계통 출하되고 있다. 신양농협에 계통출하된 버섯은 도매시장이 주 판로이지만, 일부는 도농간 자매결연을 통해 직접 소비자에 판매되기도 한다. 또 회원농협간 주문판매 등 다양한 루트의 판매방식을 채택하고 있다.

“생산한 농산물을 제값 받고 팔기 위해선 출하단위를 규모화 해야 합니다. 자재구매 역

시 마찬가지로입니다”

박씨는 “각개전투식의 농업 경영은 이제 시대에 맞지 않는다”며 “공동구판매를 더욱 활성화해야 경영비를 줄일 수 있다는 생각에 농협사업에 적극 참여하고 있다”고 밝혔다.

박씨는 농협운동 뿐만 아니라, 지역사회에 대한 봉사활동에도 적극적이다. 면 방법대에도 참여하고 있으며, 환경감시 홍보요원 역할도 맡고 있다. 또한 농업경영인회 원예분과 위원으로 느타리 재배기술 전수에도 기여하고 있다.

은행잎 배지재배 새로운 도전

박씨는 “수입개방으로 인해 농가의 경영수지는 해를 거듭할수록 악화될 것”이라며 “이를 극복하기 위해선 농가간 기술정보 교류로 경영비를 줄여 나가야 한다”고 강조했다.

그는 또 “앞으로는 고품질 농산물을 생산하지 않으면 소비자들로부터 외면당할 수 밖에 없다”며 “이제 기술농업만이 살아 남는 시대가 온 것 같다”고 말했다. 박씨는 현재 은행잎 혼합배지를 이용한 느타리재배법을 연구 중이다. 은행잎을 배지로 쓸 경우 재료비를 절감할 수 있고, 생산물의 무게가 향상돼 증수 효과도 있다는 것. “지난해 2개 동에 시험 재배한 결과, 이 방법은 새로운 농업기술로 가능성을 확인한 상태”라고 박씨는 설명했다.

박씨는 “은행잎이 들어간다는 점에서 기능성 식품으로서도 기대를 갖고 있다”며 전문기관에 의뢰하여 효능을 확인하는 작업도 추진할 계획이다.

特

비

박정세



1960년생

주소 경남 창원군 장마면 장가리 1212 전화번호 055. 521. 7568

상황버섯 공증재배로 '대량생산' 성공

경영체명 소원농산

홈페이지

www.isowon.com

주품목 상황버섯

영농경력 25년

경영규모 400평

순수익 1억5,000만원

아들 병 고치려 상황버섯에 손대다

창녕군 장마면 장가리의 소원농산 박정세 사장은 지난 '96년 둘째 아들이 뇌종양에 걸려 서울대병원에서 두차례나 수술을 받는 동안 상황버섯이 좋다는 말을 듣고 직접 상황버섯을 재배하기로 결심하였다.

그가 재배한 상황버섯을 복용한 덕에 아들은 많이 호전되었다.

박사장은 전국의 버섯농장을 순회하며 땅에서 버섯을 재배할 경우 평당 생산량이 적어 경쟁력이 없다는 것을 알고, 박사장은 2001년부터 공중에서 상황버섯을 재배하는 방법을 연구개발한 데 이어 2002년에는 6단 재배법까지 개발해 성공적으로 버섯을 재배, 생산하고 있다.



6단 재배법 개발로 평당 4.5배 이상 생산력 높여

공중재배법은 상수리나무를 적당한 토막으로 잘라 그 나무에 버섯균을 배양해 온도 25℃, 습도 85%의 온실에서 상황버섯을 키우는 방법이다. 이 방법을 사용하면 땅에서 재배할 때 평당 생산량이 40본인데 비해 평당 180본으로 4.5배 이상의 대량 생산이 가능해진다.

2001년 처음 공중재배법이 전국 농가에 알려지면서 이 재배법을 배우려는 농민들의 방문이 많아 두어달동안 제대로 버섯을 재배하지 못할 정도였다고 했다.

현재 소원 농산에서 생산하고 있는 상황버섯은 연 1,500kg정도이며, 한달 매출액은 1,500만원 가량이다. 유통은 경북과 도내에 있는 5개의 대리점을 통하여 일반 소비자들에게 유통되며, 농장에서 직접 상황버섯을 구입해가는 경우도 적지 않다고 한다.

인터넷 주문으로도 월 200~300만원의 소득을 올리고 있고, 현재 도매가격은 대리점의 경우 1kg에 60만원, 인터넷의 경우 1kg에 80만원에 내놓고 있다. 그러나 공중재배법을 통해 상황버섯을 재배하는 농가가 늘어나면 지금보다는 저렴한 가격에 공급될 것이라는 것이 박사장의 전망이다.

特

박주태

비



1950년생

주소 전북 임실군 운암면 사양리 205 전화번호 063. 643. 0274 H.P 011. 651. 5580

영농 다각화로 소득 향상

경영체명 기암농장

주품목 담배, 느타리버섯

영농경력 40년

경영규모 담배 9,000평

버섯장 250평

순수익 3,000평

치밀한 작부체계로 연중 성실한 영농을 추구

임실 운암면 옥정호 한쪽 주변의 산골에서 어렵게 자라 도시에 나갈 생각은 꿈조차 꿀 수가 없었던 박주태씨는 군대를 제대한 후에 농촌 정착을 결심하게 되었다.

이곳에서는 옛날부터 담배농사를 많이 해오던 전통이 있었던 탓도 있어 소득이 생기는 대로 밭을 구입하여 담배농사에 주력하였다.

담배는 재배에 일손이 많이 들어 힘든 농사이나 수매가 보장되어 목돈이 한꺼번에 생기는 장점이 있었지만, 요즘에는 여건 변화에 따라 담배 재배면적이 자꾸 축소되고 있어 여러가지 대안을 강구하고 있다.

현재 겸업하는 버섯은 '96년부터 인근의 버섯농가에서 배우면서 조금씩 해보다, 군 보조사업을 활용해서 시설투자를 하게 되었다. 현재는 5동 250평의 면적에 상평수는 500평 정도이다.

그러나 버섯은 종균이나 시설 투자비가 많아 전문적인 경영을 요구한다.

또한 임실에서는 어느 집이나 고추를 재배할 정도로 고추 명산지이기 때문에 고추 2,000평을 재배하고 있고, 겨울에는 춥고 눈이 많으며 여름에도 서늘한 기후, 그리고 비옥하고 물빠짐이 양호한 토양을 감안하여 이에 적합한 담배 후작으로 동부콩과 팥을 재배하는 등 여러 가지 작물의 특성을 살린 작부체계를 세워 농지를 늘리지 않고 성실하고 부지런하게 재배하여 소득을 올리고 있다.



경험을 통한 겸업 농사

박씨는 “농업은 성실하게 뿌린 대로 거둔다”라는 철학을 가지고 토양의 지력 향상을 바탕으로 생산을 늘리기 위하여 유기질 퇴비를 많이 사용하여 담배나 고추의 포장을 관리하고 있고 담배생산 후작으로 동부콩이나 팥을 재배할 때도 40년 동안의 오랜 경험을 토대로 한 적정시비를 함으로써 자가와 임대 약 5만평 규모의 농지를 철저히 관리하고 있다.

그는 시장수요에 맞추어 다양한 연계 작목을 선택하는 것이 소득 향상의 관건이라고 본다.





1955년생

주소 전북 진안군 정천면 월평리 원월평 983-2 전화 063. 432. 5766 H.P 011. 683, 3218

인삼 재배의 달인

경영체명 운마회 인삼농장

주종목 인삼

영농경력 25년

경영규모 3만평

조수입 1억원

특기사항 인삼사업공로상

인삼은 현찰이다

“인삼은 현찰과 같아 생산만 잘하면 판로에는 전혀 어려움이 없어 좋습니다. 뿐만 아니라 가공만 잘해놓으면 장기 보관도 가능합니다.” 농사경력 25년째인 정천 운마회 인삼농장 박형순 사장의 인삼 예찬론이다.

박사장은 초등학교 4학년 때 아버지가 돌아가시면서 농사를 짓기 시작했다. 밭 400평으로 시작한 그는 지난 '69년 정천면 소재 조립초등학교를 졸업하면서 본격적으로 농사일에 뛰어 들었다. 당시 가정형편이 중학교도 입학할 수 없을 정도로 어려웠기 때문이다. 섭섭한 마음도 없지 않았으나 이미 마음먹은 농사일에서 남다른 기술로써 높은 소득을 올리기 위해 다짐하고 4-H활동 등에도 적극 참여했다.

플리지 값으로 씨앗 받아 인삼재배 시작

박사장의 인삼농사는 지난 '73년 이웃농가에 플을 20지게 베풀다 준 대가로 인삼종자 한 되를 얻은 데서 시작되었다. 4년 뒤 난생 처음 60평의 밭에서 인삼을 수확해 당시 보리쌀 12가마의 가격을 받고 판매할 수 있었다. 이를 계기로 인삼재배에 본격적으로 나선 그는 인삼영농기술을 배우기 위해 농협에서 주관하는 인삼교육과정을 거치면서 기술에 자신이 생기자 인삼경작 면적을 2,000평 정도로 확대, 주변 후계자들의 모범이 되는 인삼기술자로 부러움을 샀다.

지난 '90년부터는 마음이 통하는 친구 5명과 같이 운마회작목반을 결성해 공동작업을 실시하고 있다. 특히 지난 '95년과 '96년에 백삼재배에서 홍삼포로 전환해 홍삼용 2년근 6,000평, 3년근 1만8,000원, 4년근 1만2,000평과 백삼용 2년근 9,000평, 3년근 6,000평 및 예정지 1만평 등 총 6만 4,000평을 공동으로 관리하고 있다.

인삼재배 선진기술 홍보

후계자 및 전업농으로서 근면 성실하며 인삼재배에 성공한 대표적인 작목반 반장인 박사장은 관내에서는 유일한 홍삼용 인삼을 재배하는 농가이자 인삼조합에서도 선도농가로 선진기술을 홍보하고 있다.

박사장은 “앞으로 중국, 미국 등으로부터 3~4년근 인삼이 몰밀듯이 밀려들 것”이라며 “값싼 외국산과 경쟁하기 위해서는 6년근의 고품질 제품을 생산해야 한다”고 강조했다. 또 이를 위해 “나무로 된 기존 지주목을 철제로 바꾸려는 노력이 필요하다”며 “철제 지주목은 기존보다 30% 정도 비용이 비싸 어려움이 있다”고 말했다.

“얼마나 자주 삼밭에 들르느냐에 따라 농장성적이 좌우됩니다. 욕심 없이 인삼재배의 원리원칙만 잘 고수한다면 별문제는 없을 것입니다.” 인삼재배를 시작하려는 후배농민들에게 박사장은 “인삼을 시작하려고 준비중인 농가는 토양선정에 특히 신경을 써야 한다”며 “인삼재배 적지로는 일반적으로 냇가 옆이 좋다”고 권하고 있다.



特

비

배 등 선



1953년생

주소 강원 정선군 정선읍 봉양6리 4반 생탄마을 전화번호 033. 562. 6905 H.P 011.9092. 6905

자식 키우는 정성 20년... “심봤다”

경영체명 가리왕산농장

주품목 장뇌삼

영농경력 32년

경영규모 400평

순수익 5,000만원

공기 맑기로 유명한 정선땅 심산유곡에서 30여년간 장뇌삼을 재배해온 농업인 배등선씨. 배씨 집들 400여평 삼포에는 어린아이 키우는 부모정성처럼 혼신을 다해 재배한 장뇌삼이 무리무려 자라고 있다.

유아 성장발육에 탁월, 선물용으로 인기

“장뇌삼은 맑은 공기와 화학비료나 농약에 오염되지 않은 청정 토양에서만 재배가능한 작물입니다. 맑고 깨끗한 마음과 부모가 자식을 키우는 정성 그 이상이 필요하지요.” “이러한 노력의 결실물이기 때문에 약효 또한 탁월해 어린아이 성장발육 촉진 및 각종질병예방에 효과가 좋지요. 요즘에는 선물용으로 인기가 많습니다.”

30년전 심마니할아버지를 만나 산삼을 대량으로 재배해 보고자 결심한 배씨는 정선군 일대 산을 돌며 산삼씨를 채종해 정선군농업기술센터의 도움으로 장뇌삼을 재배한지 10년

만에 처음 여섯 뿌리를 수확했다. “그 당시 모든 농가에서 나를 미쳤다고 했지만 삼을 본 후 부러움과 함께 재배법을 배우려는 사람도 많았죠. 하지만 장뇌는 단 기간내에 수입을 원하는 농가에서는 하기 힘든 농사죠. 인내심과 부지런함이 뒷받침 돼야하고 수많은 시행착오를 거쳐야만 합니다. 무려 20년 이상을 키워야 산삼가치가 있지요”

배씨는 매년 씨를 받아 100일간 모래에 묻어서 관수한 후에 11월초 파종해야 좋은 장뇌삼을 얻을 수 있다고 한다. 이렇게 20년간 꾸준히 심은 장뇌를 '90년초부터 판매하기 시작해 지난해에는 5,000만원의 수익을 올렸다.

한뿌리에 20~30만원에서 많게는 150만원까지 호가하는 배씨의 장뇌산삼은 전국에 알려져 꾸준한 소득원으로 자리잡고 있다. 주로 전화주문과 정선농협을 통해 판매되고 있으며 요즘은 50%가량이 선물용으로 팔린다.



장뇌삼 재배기술 보급에 앞장



배씨는 또한 관내 농업인에게 농업기술보급에도 앞장서 주위사람들로부터 칭송이 자자하다. 배씨는 4-H회장, 군농촌지도자회장, 크로바동지회장, 한국유기농업협회 군지부장 등을 역임하며 장뇌재배를 통해 습득한 유기농법을 교육하는 등 영농기술보급에 헌신해왔다.

또한 '74년 당시 4-H회장을 역임하며 회원활성화에도 공헌했다.

“신기술농업을 습득하는 것도 중요하지만 한 분야만을 집중해 소신을 갖고 꾸준히 노력하면 그만큼의 결실이 돌아온다”며 배씨는 “삶이 다하는 날까지

자부심을 갖고 우리농업을 지키겠다” 말했다. 또한 “정부는 소규모 영농이라도 고부가가치를 올릴 수 있는 농업 발굴에 좀더 관심을 집중해 줄 것”을 희망했다.

特

서정학



1950년생

주소 전북 진안군 마령면 덕천리 1323-1 전화번호 063, 433, 6011

작물은 주인 발자국 소리를 듣고 자란다

경영체명 웅달샘농장

E-mail sjhak@alfis.net

주품목 인삼, 쌀

영농경력 35년

경영규모 삼포 5,800평,

논 1만8,400평, 사슴 12두

조수입 3~4,000만원

관심, 노력, 땀...

“젊은 시절 저는 다른 사람이 그늘에서 쉴 때 퇴약벌 아래서 논과 밭을 일구며 지냈습니다. 지금 시골에서 남부럽지 않게 살 수 있게 된 것은 이런 땀의 대가라고 생각합니다.”
35년 영농경력의 서정학 사장의 농사에 대한 평소 지론이다.

서사장이 인삼밭 5,800평을 비롯해 논 92마지기, 사슴 12마리를 키우는 대농이 된 이면에는 30여년을 한결같이 작물에 쏟아부은 관심과 노력, 땀방울이 숨어있다.

30년 쓴 영농일지가 밑거름

지난 '66년 전주에서 중학교를 졸업한 후 농사로 승부를 걸겠다는 굳은 신념으로 고향에 돌아온 서사장. 그는 부모로부터 물려받은 논 5,000평, 밭 2,000평으로 영농을 시작해 30여년을 한결같이 성실하게 노력한 결과 현재는 남부럽지

않은 대농으로 성장했다.

영농을 시작한 이후 지금껏 꼼꼼히 작성해온 영농일지에서도 근면한 서사장의 단면을 엿볼 수 있다. 그는 “영농일지가 계획영농의 중요한 밑거름이 됐다”며 “30여년이 지난 지금도 영농일지만은 빼먹지 않고 쓰고 있다”고 말할 정도다.

서사장은 남에게 임대해 준 땅에서 인삼이 재배돼 고소득을 올리고 있는 것을 지켜보면서 인삼과 인연을 맺었다. 4년간 인삼을 키워 얻은 소득이 자신이 매년 수도작을 재배하는 것보다 훨씬 높은 것을 보고 “아! 이거구나! 하는 생각이 들었다”고 그는 당시를 회상했다.

이때부터 인삼재배에 본격적으로 나선 그는 마령인삼작목반장을 맡으면서 작목반원들에게 선진영농기술 습득의 기회를 마련해 주기 위해 매년 선진지 견학을 실시하는 등 타 농업인의 귀감이 돼 왔다.

사랑을 실천하는 지역사회의 등불

평소 자신에게는 지나치다 싶을 정도로 겸소한 서사장이지만 매년 본인이 수확한 쌀의 일부를 불우한 이웃들에게 지원해 줄 정도로 남을 돕는 일에는 아끼지 않는다. 부인인 박영이씨도 부녀회장으로서 매년 동네 노인들을 초대해 경로잔치를 벌이는 등 봉사활동에 있어서 남편인 서사장 못지 않게 적극적이다. 서사장과 박씨의 이런 행보는 인근 지역주민들로부터 두터운 신망을 얻는 촉매제가 되고 있다.

실버타운 건립 농촌 노인 위해 봉사하고 싶어

“제 나이를 고려해 볼 때 앞으로 7~8년 정도면 더 이상 농사를 짓기 어려울 것 같습니다. 이 때가 되면 경영을 후계자에게 물려주고 작게라도 우리 지역에 실버타운을 짓고 싶습니다.”

“지난해 6월 90세에 돌아가신 어머니가 ‘착하게 살아라’ 라고 마지막 유언을 했다”며 서사장은 “마지막 여생은 농촌에 홀로 계신 할아버지, 할머니들이 따뜻하게 생을 마감할 수 있도록 돕는데 쓰고 싶다”고 포부를 밝혔다.





1945년생

주소 경기 포천군 군내면 유교리 232 전화번호 031. 544. 1008~9

세계최초 무살균 버섯재배 배지 개발 성공

경영체명 대림농산

홈페이지

www.mushlab.co.kr

E-mail

solmoiuit@hanmail.net

주종목 버섯배지

영농경력 22년

경영규모 200평

순수익 1억2,000만원

특기사항 신지식농업인

22년간 버섯 연구에만 매달려온 설호길씨가 오늘처럼 유명하게 된 것은 지금은 일반화됐지만 최초로 팽이버섯을 선보인 데다 버섯 관련 특허 5건 보유, 그리고 세계 최초 무살균 배지를 이용한 새송이버섯 재배 성공 등을 일궈냈기 때문이다.

그는 젊은 시절 '잘나가던' 사람이었다. 대학에서 농화학을 전공한 그는 일동제약 미생물연구소, 해태유업을 거쳐 합동요구르트, 현대요구르트 등을 경영하던 기업가였다. 먹고 사는 데는 전혀 지장이 없었다.

잘나가던 기업가에서 농사꾼으로

그러던 그가 '농(農)' 자에 발을 디딘 것은 자신이 갖고 있는 특기를 살려 뭔가 사회에 기여하겠다는 평소의 신념 때문이었다. 그러나 기업가가 농사꾼으로 변하기란 쉽지 않았다. 그러던 중 팽이버섯 바람이 불면서 사정이 나아지기 시작했

다. 하지만 이것도 오래가지 않고 돈 되다는 소문에 너도나도 팽이버섯사업에 뛰어들면서 가격은 급격히 떨어졌다.

이때부터 설사장은 생각을 고쳐먹고 무살균 배지를 이용한 버섯재배 연구에 본격적으로 들어갔다. 자금도 6억원이나 쏟아 부었지만 실패에 실패를 거듭했다.

미생물로 승부, 발명특허만 5건 보유

그러기를 5년여. 드디어 설사장은 세계 최초로 무살균 배지를 이용한 버섯재배법을 개발하는 데 성공. '98년 7월 발명특허(153879호)를 받기에 이르렀다. 이어 버섯 관련 특허 4종을 추가로 획득, 현재 5건을 보유하고 있다.

무살균 배지를 이용한 버섯재배법은 목화씨, 사탕무씨겨기, 쌀겨, 밀기울 등을 원료로 곰팡이 등 버섯의 성장을 억제하는 길항(拮抗)작용 미생물 배양액을 배지 수분조절 단계에서 첨가하는 것이 골자다. 이 기술은 버섯선진국을 자처하는 스웨덴, 일본, 중국에서도 아직까지 성공을 거두지 못한 최신 기술이다.

이 기술은 우선 관행 재배법보다 연료비가 70~80%가 절감된다. 버섯재배 공정 중에 제일 중요하고 최고로 많은 노력과 경비를 요하는 것이 살균공정인데 이 살균법은 많은 노력과 에너지를 필요로 하지만 무살균법은 대폭 절감할 수 있는 것이다. 시설비도 같은 비율만큼 줄일 수 있다. 두 번째 배양부터 수확까지의 기간을 기존 45일에서 28일로 줄일 수 있어 연회전률도 그만큼 늘어나는 결과를 가져온다.

세 번째는 관행재배법 오염 로스가 20~30%인데 반해 오염이 없어 로스가 전혀 발생하지 않는다는 점이다.

설사장은 현재 200평 규모의 재배사에서 생산된 무살균 재배 배지를 월 평균 1만7,000~1만8,000개(개당 1,500원)씩 보급, 연간 1억2,000만원 정도의 수입을 올리고 있다.



特

신기재



1967년생

주소 경남 진주시 수곡면 원내리 411 전화번호 055. 758. 7541

대한민국 최고 새송이버섯 재배 농으로

경영체명

한길 새송이버섯농장

E-mail

hankilmush@hanmail.net

주품목 새송이버섯

영농경력 7년

경영규모 350평

순수익 3억원

버섯 종균 배양소 운영 재배 직접 나서

한길 새 송이버섯 농장을 경영하는 신기재씨는 짧은 영농 경력임에도 높은 소득을 올리는 차세대 유망 버섯 전업 농가이다.

“사람은 누구나 꿈을 가지고 꿈을 말하여 그 말한 것을 실천에 옮기며 그 행함이 이루어졌을 때 성취감을 가진다.”며 “노력하면 안 되는 것이 없다고 믿고 열심히 맡은 일에 충실하는 것이 진정한 농업인”이라고 했다.

그는 대한민국 최고의 새 송이버섯재배 전문가라는 꿈을 항상 갖고 산다며 버섯재배에 남다른 자부심을 갖고 있다.

그가 버섯종균배양소를 처음 운영하게된 것은 부모님의 사업인 벼농사를 맡아 경작하면서 고소득 작목을 찾던 중 농업기술센터로부터 버섯재배를 권유받고서부터이다.

처음에는 버섯농사를 시작하려고 기술센터의 지도와 자문을 받았으나 버섯보다는 종균을 생산하는 것이 더 부가가치



가 있을 것으로 판단되어 이쪽으로 방향을 잡았던 것이다.

기술센터 자문 버섯종균배양소 설립 인연

지난 '96년부터 종균배양소를 운영해온 그는 버섯종자를 제조 판매하면서 정성 들여 팔을 키워 시집 보내는 마음으로 종자를 만들고 판매 후 재배농가가 농사에 실패하는 것을 보면 항상 마음이 찢어질 듯 아팠다. 왜 제대로 된 농사가 되지 않을까 하는 의문이 생겼기 때문이다.

종자에 문제가 있는 것인지 아니면 생육환경이 잘못된 것은 아닌지, 외부 환경이 열악하지는 않은가 이런 의심이 그의 머릿속을 항상 복잡하게 했다.

이렇듯 농가에서 문제되는 생장장애 병해충 등에 대해 남다른 관심을 갖고 각종 버섯교재를 구입하기도 하고 기술센터에서 기술을 습득했다.

시험용 버섯사 짓고 문제점 직접 연구

그럼에도 불구하고 버섯종균사고는 쉬지 않고 여기 저기서 나와 급기야 시험용 버섯재배사 2동을 지어 직접 시험농사를 짓기에 이르렀다. 그는 우선 대지 1,640 평에 버섯사 350 평과 관리사 28평, 창고 15평을 짓고 버섯재배에 본격적으로 참여했다.

처음 재배는 우려했던 것보다는 꽤 농사를 잘 지어 자신감이 생긴 그는 새 송이버섯재배에 한층 더 흥미를 가지게 되었다. 이제 새 송이버섯재배 전문가로 변신한 그의 꿈은 대한민국 최고가 되는 것이다.

신씨가 생산한 새 송이버섯은 현재 부산 광주 등 대도시 백화점에서 고가 판매되고 있어 연간 3억원이라는 고소득을 올리고 있다. 앞으로 재배사를 500평으로 늘려, 국내 수요는 물론 미국 일본 등 해외시장 진출도 꿈을 꾸고 있다. 또 가공식품 개발에도 관심을 갖고 연구개발에 나선다는 것이 그의 꿈이다.

特

신동천



1960년생

주소 전북 진안군 주천면 주암리 379-1 전화번호 063. 432. 6926~7 H.P 011. 650. 6926

기본에 충실 연간 6,000만원 조수입

경영체명 환희농장

주품목 느타리버섯

영농경력 19년

경영규모 150평

조수입 6,000만원

150평 규모 느타리버섯 재배사로 출발

“느타리버섯 재배는 욕심내지 않고 전문기관에서 지도하는 대로 충실히만 관리하면 실패할 염려가 없어요.”

150평 규모의 균상에서 7년째 단 한번의 실패도 없이 느타리버섯을 재배하고 있는 환희농장 신동천 사장의 설명이다. 전주와 대전을 1시간내에 도착할 수 있을 정도로 교통이 편리한 전북 동북부 진안 고원지대에 위치한 환희농장은 윤일암과 반일암 등 관광지에도 용담댐과 용담호를 곁에 두고 있어 수자원이 풍부하다. 게다가 여름 기후가 서늘한 오염되지 않은 청정 지역이라 느타리버섯 재배의 최적지로 꼽히고 있다.

그는 가정형편이 어려워 중학교만 졸업하고 지난 '87년 농어민후계자로 선정돼 3,000여평의 경종농업을 시작하기 전까지 수도작과 인삼을 재배하는 부모님을 도왔다. 그런 그의 버섯과의 인연은 지난 8년전으로 거슬러 올라간다.

'87년 이후 10여년간 벼농사를 지어온 그는 고냉지에서 벼농사로는 영세성을 벗어나기 어렵다고 느끼면서 새로운 소득작목을 찾던 중 농업기술센터의 자문을 받아 느타리버섯 재배사 150평을 신축했다. 50평형 간이재배사 3동으로 구성돼 있는 환희농장의 재배사 골격은 철재파이프로 돼 있고 보온력을 높이기 위해 비닐, 스티로폼, 보온덮개 등 4중으로 보온장치가 돼 있다. 내부 균상은 2열 3단으로 설치돼 있고 가운데 통로를 넓게 해 경운기가 드나들 수 있도록 했다.

선진기술 방문코스로 인기

"오늘날 자식들 공부시키면서 밥 먹고 살 수 있게 된 것은 모두 다 새 소득작목을 찾던중 농한기 유희 노동력을 활용해 적은 면적에서 높은 소득을 올릴 수 있는 작목인 느타리버섯을 선택했기 때문인 것 같습니다."

물론 그에게도 어려움은 있었다. 버섯재배로 전환하고 자리도 잡기전에 터진 IMF체제 여파로 기름값이 폭등한데다 옆친대 덮친격으로 버섯값 폭락까지 겹쳐 이종고에 시달려야 했기 때문이다. 그러나 이런 어려움을 극복할 수 있었던 것은 신사장의 답답하리만치 기본에 충실한 관리와 부인 손성미씨의 역척스러움과 꼼꼼함이 버팀목 역할을 했기 때문이었다.

덕분에 지금은 타지역 농업인들까지도 선진기술을 습득하기 위해 수시로 방문하는 단골 견학코스가 됐다. 그는 "지금도 기름값은 오르고 있지만 버섯값이 괜찮아 크나마 다행"이라며 "시설투자비가 많이 들어 시작하기가 쉽지 않아서 그렇지 기본만 충실하면 제 정도 규모에서는 연간 6번 정도 재배해 5,000~6,000만원은 벌 수 있다"고 밝혔다.



희망농가에 기술전수 꿈

환희농장에서 생산되는 느타리버섯의 95%는 2kg단위로 포장돼 대전 도매상으로 나가고 있다. 신사장은 이와 관련 "최근들어 인터넷을 통한 직거래 요청도 있다"며 "그러나 버섯은 생물이므로 아직까지는 도매상을 통해서만 판매하고 있다"고 설명했다.

"이제는 원하는 사람이 있다면 그동안의 버섯재배 기술을 전수해 주고 싶습니다. 버섯재배도 제대로만 알고 시작한다면 초기 투자비용은 많이 들지만 소득적인 측면에서 괜찮은 작목이기 때문입니다" 올해로 7년째 버섯 재배를 하고 있는 신사장의 소박한 소망이다.



1965년생

주소 충남 서천군 판교면 문곡리 22 전화번호 041. 951. 5038

늦깎이 농사꾼의 버섯사랑

경영체명 글되지기농장

주품목 표고, 양송이 버섯

영농경력 7년

경영규모 200평

조수입 9,800만원

평범한 회사원에서 버섯농사꾼으로

본디 중소기업을 다니던 평범한 직장인이었던 신유식씨는 집안사정으로 '92년 귀향한 후 농업을 시작한지 7년이 되는 늦깎이 버섯농이다. 직장을 그만두고 농사를 짓겠다고 결정하기까지 쉽지는 않았지만 신씨는 귀농하자마자 수도작을 시작으로 농업에 뛰어 들었다.

이후 '94년 농업인 후계자로 선정된 신씨는 후계자 자금을 지원 받아 느타리버섯 2동을 지으며 글되지기 농장을 열었으나 기술미흡과 연작 피해 등으로 느타리버섯 재배를 포기하고 현재는 균상 면적 2백평 규모의 버섯 재배사 4동에서 표고버섯과 양송이버섯을 재배하고 있다.

영농 경험이 여전히 부족한 터라 기술을 습득하는 데 영농의 큰 초점을 맞추고 있는 신씨는 농업기술센터와 각종 연구기관에서 실시하는 교육을 빼놓지 않는 것은 물론 선진지 견학 방문을 통한 새로운 기술 접목에 애쓰고 있다. 또한 농촌



진흥청 등 버섯 재배와 관련된 인터넷 사이트를 수시로 찾아 자료를 활용하며 수집한 기술 정보를 현장에 접목시켜 나가며 시행착오를 줄여 나가고 있다.

버섯 하나 하나에 관심과 애정을

현재 모든 것을 차근차근 배워나가는 심정으로 버섯농사에 임하고 있다는 신씨의 남다른 영농비결은 다름 아닌 재배사에서 많은 시간을 보내는 일이다.

“무엇보다 자주 나가서 관찰하고 관심 있게 지켜보는 게 가장 중요하다고 생각합니다. 버섯은 생물이 아니고 미생물이기 때문에 처음부터 출하시기까지 신경 써야 할 부분이 한두 가지가 아니거든요.” 생육기간동안 온도, 환기 관리에 각별히 신경 쓰는 신씨는 이 때문에 시설 자동화 재배를 꺼려하고 있다. 비록 몸은 힘들지 모르지만 버섯 하나하나에 각별한 관심을 갖고 관리해 나가야만 고품질 버섯을 생산할 수 있다는 믿음 때문이다.

이것은 곧 실속을 중요시하는 신씨의 농업 경영 이념과도 일맥 상통한다. 값비싼 재배시설, 거대한 규모 등 화려함을 버리고 모든 생

산비를 줄이는데 힘쓰고 있다.

신씨의 한결같은 정성과 서천군의 지리적 인 이점이 맞물려 현재 급피지기 농장의 버섯은 서울가락공판장과 인천 경인·대인농산 등 유통 시장에서 값나가는 상품으로 인정받고 있다.

양질의 버섯 생산 위해 진력할 터

“아직은 시설 투자에 대한 이자 비용 등으로 어려운 점이 많지만 양질의 버섯 생산을 위해서는 끊임없이 연구하고 배워나갈 생각입니다.” 고향에 내려올 땐 나름대로의 꿈도 컸지만 버섯 재배동을 지으면서 진 빚을 제하고 나면 연말에 남는 것이 별로 없어 아직은 어렵다는 신씨는 그러나 앞으로도 재료제조 부분에 대한 투자를 확대하여 영농의 진실화를 이뤄나갈 계획이다.

“양질의 버섯을 생산할 자신은 있지만 소비자들이 싼값의 버섯을 선호하고 있기 때문에 값싼 중국산 버섯이 몰려 들어오는 것이 가장 우려된다”는 신씨는 어려움 속에서도 새로운 활로를 개척해 나가기 위해 오늘도 버섯과 씨름하고 있다.

特

심상우



1958년생

주소 경기 김포시 양촌면 유현리 444 전화번호 031. 981. 8728

버섯 재배는 정성이 만사

경영체명 효운농장

E-mail sangwoo57118

@hanmail.net

주품목 느타리버섯

영농경력 8년

경영규모 350평

조수입 4~5,000만원

양돈에서 버섯으로 전환

심상우씨의 농사경력은 20여년이 넘지만 느타리버섯을 재배하기 시작한지는 8년여에 불과하다.

군생활을 마치고 고향에 정착, 양돈업을 시작해 몇년간은 제법 재미를 봤다. 그러나 돼지파동에 따른 가격불안, 축산 분뇨 처리, 환경오염 문제로 인한 민원 발생 등으로 지난 '95년 양돈업을 정리하고 버섯재배에 뛰어들었다.

초기에는 버섯이 무엇인지 알지도 못하는 상태에서 수많은 시행착오를 겪기도 했으나 농촌진흥청 표준소득률('95년 당시 소득율 1위) 자료를 보고 관심을 갖게 되면서 버섯재배 농가 견학, 기술교육 강좌 청취, 인터넷 동호회 가입 등 재배 기술, 품종등 각종 정보교류를 통해 느타리버섯 재배기술을 배웠다.

상자재배방식으로 재미 쏠쏠

처음에 50평 규모의 재배사 2개동, 100평에서 느타리버섯 재배를 시작, 지금은 7개동 350평 규모로 연간소득 5,000만원이 넘는 부농으로 성장했다. 심씨는 기존의 균상재배 방식의 재배법을 상자재배 방식으로 전환, 노동력 감소로 인한 생산비 절감은 물론 버섯재배 공백기간 단축, 실패위험성 감소 등의 효과를 보고 있다. 상자배지 작업을 위해 2억1,600만원의 정부자금을 지원받아 배지센터를 설치·운영해 연중 대량 생산체계를 구축하고 있으며 배지센터 가동이 본격도에 오르면 인근 작목반에도 배지분양이 가능할 것으로 내다보고 있다.

“지난해 7,000상자를 생산해 여기서만 4,200만원의 조수입을 올렸다”는 심씨는 상자재배의 경우 1회 재배기간을 50일로 볼 때 2kg상자기준 1만상자까지도 재배가 가능할 것으로 판단, 올 생산목표를 2만kg으로 잡고 있다.

심씨는 “느타리버섯은 좋은 배지를 생산하는 것도 중요하지만 버섯을 재배할 때 자식을 키우는 것과 같이 아침부터 밤늦게까지 항상 관심을 갖는 것이 중요하다”면서 “버섯에 맞는 온도·습도 등 철저한 시설환경관리를 해줌으로써 고품질의 느타리버섯을 생산할 수 있다”고 말했다. 그는 또 “버섯은 똑같은 환경, 똑같은 시설에서도 천차만별의 버섯이 생산된다”고 말하고 “완벽한 시설도 중요하지만 정성을 다하는 것이 느타리버섯 재배에서의 성패 요인”이라고 강조했다.



지역실정 맞는 농업이 성공 포인트

“개방화시대를 맞는 이제는 우리 농업도 규모를 중시하는 무리한 시설투자보다 지역실정과 현실상황에 맞는 농업을 해야 할 때”라는 심씨는 “처음 배지직업을 할 때는 과연 잘될까 불안하기도 했다”며 “정상적으로 싹이 틀 때는 기쁨과 함께 신이 절로 난다”고 말했다.

또 “느타리버섯은 재배하기에 매우 민감한 농작물이라 온도, 습도, 환기, 물주기 등 매일같이 맞춰줘야 하니까 자리를 비울 수 없는 것이 제일 힘들다”고 말하고 “개인별, 농장별로 재배환경이 달라 자기만의 노하우를 갖고 있어야 실패하지 않는다”고 말했다. 그는 “판매에는 신경을 많이 쓰지 않아도 농협 계통판매, 주변의 대형판매장과의 직거래 등으로 판로에 큰 어려움은 없지만 인터넷 판매 등으로 판매비용을 줄일수 있는 직거래를 확대할 계획”이라고 밝혔다.



1960년생

주소 충남 금산군 남일면 신정리 143-1 전화번호 041. 752. 6861 H.P 011. 451. 6862

한밭 앞선 기술경영과 판로 개척

경영체명 도원농장

홈페이지

www.farmtour.co.kr

E-mail

insam@hanmail.net

주품목 인삼

영농경력 25년

경영규모 1만2,000평

순수익 1억원

특기사항 농림부장관상

수요자의 신뢰를 잡는다

양현철씨는 대전에 있는 유성농업고등학교 원예과를 졸업한 후 영농에 종사하던 중 지난 '88년부터 인삼재배를 시작하였다. 인삼을 재배하면서 농협에서 실시하는 각종 기술교육에 적극적으로 참여하여 정보 및 첨단기술을 습득하였고, '92년에는 인삼 전업농으로 선정되어 정부로부터 영농자금을 지원 받아 경영규모를 늘린 바 있다.

“농산물 개방이 진행되는 과정에서 농민들은 생산에만 주력할 것이 아니라 생산한 농산물을 판매할 경로를 정하는 것이 중요하다”며 유통의 중요성을 강조하고 있다. 또한 지속적인 판매망 구축을 통한 신뢰를 바탕으로 거래가 이루어져 고정적인 소비자를 확보하는 것이 중요하다는 것이 양현철씨의 지론이다.

품질이 좋은 상품을 소비자에게 공급하고, 신뢰를 저버리지 않는 거래를 통하여 고정적인 거래처가 하나 둘 늘어나기

시작하면서 현재는 주문량이 급증하여 인삼 물량이 부족할 정도이다.

첨단기술과 친환경농법의 결합

“인삼을 재배하는 데는 서늘한 기후가 적합합니다.” 금산은 인삼을 재배하는 데 적합한 기후를 가지고 있고, 옛부터 인삼으로 유명한 지역이다.

이는 농사를 짓는 데 직접이익을 가져올 수도 있지만, 평범한 방법으로 경영을 하면 앞서 나갈 수 없다는 말도 된다. 이에 양현철씨는 기계화를 중점적으로 추진하였다. 인삼포에 시설하우스에서나 볼 수 있는 점적관수시설을 설치하고, 수확할 때는 구굴기를 도입하였다. 이로 인하여 인력부족문제를 해소할 수 있었고, 동시에 단위 면적당 생산량이 증대하여 소득도 크게 높일 수 있었다.

또한 인삼재배 예정지에 녹비작물인 옥수수, 호박 등을 파종하여 개화기에 퇴비로 사용한다. 인삼재배 예정지의 토양에 대하여 정밀토양검사를 실시하여 인삼재배에 가장 적합한 토양으로 만들어 주었고, 점적호스를 설

치하여 비배관리 및 농약살포로 인한 생리적 장애를 극복하고 병충해를 예방하여 고품질의 인삼을 재배하고 있다. 그가 재배한 인삼은 자체적으로 개발한 ‘금산토종인삼’이라는 상표로 출하되고 있다.

농산물 개방에 맞선 끝없는 노력

양씨는 인삼재배만 하는 것은 아니다. 계속되는 수입농산물에 맞서기 위하여 2002년에 처음으로 미꾸라지를 이용한 쌀 생산을 시도하여 판매를 하고 있다. 처음 시도하는 농법이라, 생각했던 것만큼의 큰 호응은 얻지 못했지만 계속적으로 생산량을 늘려 나갈 생각이다. 또한 농한기에는 토종된장을 만들어 판매하여 큰 호응을 얻고 있다. 인삼, 쌀, 토종된장을 홈페이지를 통해 직거래를 함으로써 유통경로를 단축하여 소득을 올리고 있다.

앞으로는 홈페이지에 전자상거래를 구축하여 고정적인 거래처를 확보해 나갈 계획이다.

양씨는 현재 금산에서 실시하는 벤치 농업 대학에 다니면서 선진기술과 경영방법을 배우고 있다.



特

여명환



1937년생

주소 강원 홍천군 남면 양덕원리 303-5 전화번호 033. 432. 4165 H.P 011. 374. 4165

홍천인삼의 역사 여씨 부자

주품목 인삼

영농경력 23년

경영규모 1만8,000평

조수입 1억5,000만원

삼포 소개료 대신 인삼재배 기술을 다오

25여년 전 강화에서 온 인삼재배업자들에게 삼포 소개료 대신 인삼재배 기술을 가르쳐 달라고 매달리는 떡방아간 주인이 있었다. 2년 후 그는 밭 500평을 빌려 인삼을 심었다. 그후 20년이 훌쩍 지난 지금 그는 1만8,000여평의 삼포에서 6년근 인삼을 생산해 연간 조수입 1억5,000만원을 올리는 농업인으로 자리를 잡았다.

여명환씨는 환갑을 훌쩍 넘겨 고회를 바라보지만 인삼 이야기만 나오면 기운이 절로 난다. 인삼농사는 자신에게 있어서는 필생의 결과물이자 큰아들에게는 대를 이어 물려줄 가업이기 때문이다.

홍천인삼 역사는 우리가 쓴다

읍내에서 떡방앗간을 운영하던 그에게 인삼재배라는 전기

가 찾아 온 것은 '78년 봄, 강화에서 왔다는 인삼재배업자들은 그에게 삼포로 쓸 땅 소개를 부탁했다. 관내에서 마당밭로 통하던 그가 곧장 그들의 부탁을 들어주자 소개료 명목으로 15만원을 주는 것이 아닌가. 당시에 딱 한 말 뺏아주고 200원을 받던 시절에 15만원을 내놓자 그는 자신의 눈을 의심했다.

아니 인삼농사가 뭐 길래 이런 거금을 선뜻 내준다는 것인가.' 생각이 여기에 이른 여씨는 그들에게 15만원을 돌려주며 대신 인삼재배를 배울 수 있도록 해달라고 졸랐다. 그의 인삼재배 인연은 그렇게 시작됐다.

두 해가 지난 봄 밭 500평을 빌려 인삼재배를 시작했다. 그는 삼포 옆에다 초막을 치고 인삼하고 살았다. 그러기를 몇 해, 드디어 첫 6년근 수확, 수매대금으로 5,000만원을 받았다. 자신감이 생기면서 앞이 보이기 시작했다. 그때부터 수매대금을 받으면 무조건 땅을 구하고 그 땅에는 인삼을 심었다. 불혹을 넘긴 나이에 시작한 인삼재배지만 이제는 어엿한 중견 인삼재배 농가로 우뚝 섰다. 흥천사람 여명환의 인삼재배 역정은 곧 '흥천인삼'의 역사였다.



인삼재배 생력화에 승부

여씨는 요즘 큰아들 인철씨와 함께 인삼재배 기계화 연구에 푹 빠져 있다. 인삼재배는 사람의 손길을 많이 필요로 해 인건비 부담이 다른 작물에 비해 높다. 게다가 요즘 들어서는 돈을 주고도 일손을 구하기가 어려워져 가을에 인삼을 정식하는 추식(가을심기)비율이 80%를 넘고 있다. 그래서 여씨 부자는 머리를 맞대고 생력기계 개발에 직접 나선 것이다. 농기계회사에서 만든 것이 있기는 하지만 대부분 산비탈에 위치한 여씨의 삼포에 맞지도 않고 조잡해 쓸모가 없었기 때문이었다.

이런 노력 끝에 지난해에는 트랙터 부착용 유압식 인삼차광막 지죽대 설치기계를 개발, 특허까지 받았다. 지금은 비탈 밭을 운행할 수 있는 자재운반차를 개발 중이다.

여씨는 "우리 인삼은 품질에서는 이미 세계 최고로 인정받지만 생력화를 통해 생산비를 낮추지 않으면 외국 인삼과 경쟁할 수가 없다"면서 "앞으로는 인삼재배 생력화에 모든 노력을 다할 작정"이라고 말했다.





1968년생

주소 충남 서산시 갈산동 597 전화번호 041. 665. 7170

버섯 수확 시기를 차별화해 고소득 실현

경영체명 갈산농장

주품목 표고버섯

영농경력 23년

경영규모 1,500평

순수익 3,000만원

특기사항 농촌진흥청장상

농림고등학교를 나와 버섯 재배

농촌에서 태어나 농림고등학교 임업과를 나온 오영석 씨는 부모님으로부터 땅을 물려받아 농사를 짓기 시작하였다. 고교졸업 후 8년 정도 느타리버섯을 재배했는데 느타리 버섯은 일손이 많이 필요한 단점이 있어 '88년에 표고버섯으로 품목을 바꾸었다.

표고버섯은 수익성도 좋지만 일손이 적게 들어가기에 일손을 구하기 힘든 농촌의 현실을 고려한 선택이었다. 당시의 표고버섯 수확량은 지금의 2배 정도였다. 하지만 지금은 환경오염 때문에 수확량이 감소하였고, 인건비는 상승하여 경영 다각화를 구상하고 있다.

5~6년의 농사가 병해로 인해 물거품

버섯의 경우 연작으로 인한 수확률 감소가 가장 큰 어려움

이다. 또한 흑부병이 상당히 무서운데, '99~2000년도에 관리소홀로 흑부병이 발생하여 재배하던 표고버섯을 수십 톤이나 폐기한 적도 있는데 그 때의 심정은 이루 말할 수 없었다고 한다.

수확시기를 차별화하여 시장의 틈새를 노린다

오씨는 서산시의 표고버섯조합을 통해 종균, 기자재를 공동구입해서 경비를 절감하고 있고 표고버섯 재배에 필요한 원목은 자체비 절감을 위해 직접 작업하여 조달하고있다. 생표고는 가락동 시장과 경동시장에서 판매하고, 건표고는 조합에서 수거한 후 선별작업을 하고 등급별로 나눠 입찰판매를 한다.

초기에 저온시설과 비가림 재배가 많이 보급되어 있지 않았을 때, 비가림 재배를 해서 재미를 보았다. 다른 농가에서는 수확한 후 바로 출하하여 일시적인 과잉 공급으로 제값을 못 받았는데, 오씨는 비가 오면 비닐을 씌워 비를 안 맞게 한 다음, 비가 그친 뒤 3일 정도 인공적으로 물을 주어 버섯 수확시기를 차별화하는 방법으로 아주 높은 가격을 받을 수 있었다.

버섯은 크게 고온성, 저온성, 중온성 3가지로 나눌 수 있는데, 저온성 버섯이 끝나고 중온성이 시장이 나오기 전에 시장의 공백기가 있고, 8월 초순 기온이 높을 때는 버섯이 잘 자라지 않기 때문에 이 두 시기에 출하하여 높은 가격을 받을 수 있도록 저온 시설을 갖추고 있다.





1960년생

주소 충북 청원군 옥산면 국사리 산18 전화번호 043. 218. 1105

느타리버섯 스티로폼 포장으로 여름철 고수입

경영체명 나경농산

주종목 느타리버섯

영농경력 12년

경영규모 250평

조수입 3억원

“느타리버섯 봉지재배는 균상재배에 비해 시설비가 많이 들지만 작업과정이 단순하고 연중 생산이 가능해 투자한 만큼 높은 소득을 올릴 수 있습니다. 특히 여름철에는 냉방시설만 잘 갖추면 있으면 평균보다 더 많은 수취가격을 받을 수 있습니다.”

나경농산을 운영하는 오훈식 대표는 “어려운 농업여건 속에서도 느타리버섯 봉지재배는 승산이 있다”고 밝혔다.

250평에서 연 3억원 조수입

나경농산은 총 250평 규모로 생육실 이외에 배양실, 혼합, 살균, 냉장보관실 등이 따로 마련돼 있다. 배양실은 5만개 정도 배양 가능하고 생육실은 1일 2,000개 정도를 키울 수 있다. 하루 생산능력은 2kg 스티로폼 박스 기준으로 70~80 박스이다. 오대표는 이를 통해 연간 3억원 이상의 조수입을 올리고 있다.



그는 4명이 참여하는 옥산느타리버섯작목반(반장 한태임)을 통해 냉동 운반차량을 공동 운영하고, 재배기술을 공유 하는 등 남다른 노력을 기울인 끝에 버섯재배 3년만에 사업을 본 궤도에 올려놓았다.

생산된 버섯은 서울 가락동 동화청과 한 곳에 집중출하해 가격지지 효과를 극대화시켜 높은 가격을 받고 있는데 이렇게 안정적인 고정거래처를 확보 할 수 있었던 것은 중매인들로부터 품질이 확실하다는 평가를 받았기 때문이다. 나경농산이 사용하는 스티로폴 포장도 신선도가 오래 유지되어 여름철에는 높은 가격을 받는 비결이다.

경매사의 신뢰를 확보하여 높은 가격 받아

나경농산이 출하하는 느타리버섯이 중매인들로부터 호평을 받게되자 시설 설비와 재배기술을 배우기 위해 경기도 파주와 충북 옥천 등지에서 나경농산을 찾는 농민들의 발길이 이어지고 있다.

오대표가 이 같은 성공을 거두기까지는 많은 우여곡절이 있었다. 느타리버섯 재배에 나선지 얼마 되지 않아 곰팡이가 발생해 실패 하기도 했고 봉지재배를 시작 한 후에도 배합데이터를 잘못 찾아서 버섯이 죽는 등의 시행착오를 겪은 후 농업기술센터 등에서 발표되는 자료활용을 통해 최적의 배합비를 찾아 낼 수 있었다.

이 과정에서 그는 재배법과 설비 운영방법 등을 배우기위해 전국 각처를 발이 닳도록 찾아다녔다 한다. 지금의 설비가 배양실과 생육실 건물이 떨어져 있어 효율적이지 못하다고 판단하고 있는 오대표는 자금과 부지가 확보되면 배양실과 생육실을 한 건물로 옮겨 생산성을 향상시킬 계획이며 고등학생인 큰아들을 농대에 진학시켜 버섯관련 공부를 하도록하여 자신의 사업을 이어받도록 할 계획이다.

特

우 병 주



1961년생

주소 대구광역시 동구 백안동 208-1 전화번호 053. 981. 7517 H.P 011. 549. 7511

체계적인 공부와 현장의 경험을 결합

경영체명 한맥 버섯농장

주품목 느타리버섯

영농경력 6년

경영규모 400평

조수입 8,500만원

직장을 그만두고, 농사 시작

우병주씨는 가난한 소작농의 장남으로 태어나 어릴적부터 공부보다 농사일에 잔뼈가 굵었고 땅 많은 농장주가 되는 것이 소원이었다고 한다. 중학교 졸업하면 농사를 도울 생각이었지만 아버지의 권유로 대구농림고에 입학한다.

고등학교를 졸업하자마자 농협에 취업이 되고 결혼도 하게 되는데, 그 시기 역경을 딛고 주위 농가에 과학적 농업기술을 보급하여 농가소득에 기여한 성공사례책자를 읽고서 무척 감동을 받았다고 한다.

우씨는 그 일을 계기로 농업에 대한 공부를 전문적이고 체계적으로 배우기 위해서 직장을 그만두고 '97년 한국농업전문학교에 입학하게 된다. 학교생활동안 시간나는 대로 버섯재배 농가를 찾아 기술과 경영에 대한 조인도 얻고 관련서적도 읽었다고 한다.



첫해에 느타리버섯으로 조수입 8,500만원 올려...

그는 대구지역 느타리버섯 재배농가를 일일이 방문하여 학교수업에서 터득하지 못한 농가의 경험담을 듣고 기술적으로 미흡한 점이나 문제점을 파악해 해결방법을 연구했다. 마침내 경영자의 꿈은 이루어지고 후계농업인 자금 3,000만원, 자부담 2,000만원으로 생육실 8동(360평)을 짓고 살균기 1대, 배양기 2대를 구입하였다. 농장 이름은 「한뼉 버섯농장」이라고 지었다. 사업비를 아끼기 위해서 이리저리 뛰어 다니며 여지간한 일은 집안식구들이 매달렸다고 한다. 첫해에는 느타리버섯 2만8,000kg을 생산하여 조수입 8,500만원, 순수익 4,000만원을 올렸다. 수확한 버섯은 농업기술센터와 농협의 도움으로 농산물도매시장에 판매하였다.



5회 작기재배, 인터넷 상거래로 안정적인 판매망 구축에 힘써

아직까지 재배상 별다른 문제점이 없었던 것은 농업전문학교에서 배운 기술과 농업기술센터 선생님들의 각별한 애정과 격려 때문이라고 생각한다. 특히 그는 농작물을 생산하는 것도 좋지만 경영과 판로를 개척하는 것이 무엇보다도

중요하다는 것을 강조한다.

지금엔 연간 2회 작기재배를 하고 있지만 앞으로는 버섯을 5회 작기재배 할 수 있도록 개선해 나갈 계획이며 재래식 포장을 탈피하여 소포장(1kg) 및 산뜻한 포장 디자인이 되도록 연구중이라 한다. 또한 그는 농산물도매시장과 더불어 대형할인매장에도 납품 판매토록 하고 개인용 페이지를 제작하여 인터넷상거래로 안정적인 판매망을 구축, 소득을 올릴 계획이다.

特

유신종



1957년생

주소 경북 영주시 풍기읍 교촌2리 224 전화번호 054, 636, 5472

사랑으로 짓는 인삼 농사

주품목 인삼

영농경력 22년

경영규모 7,000평

순수의 4,000만원

강원도 생땅에서 재배하는 풍기 인삼

'82년까지의 객지 회사 생활을 뒤로 한 채 풍기로 내려와 윗대에서 내려오던 인삼농사를 이어 받아서 농사를 시작하게 된 유신종씨는 '87년에 영농자금으로 600만원을 융자받아 스스로의 농사를 시작하게 되었다.

'94년 태풍의 피해로 인해 5,000평의 인삼밭을 하루아침에 떠내려 보내고 고민 끝에 보다 안정되고 지력이 좋은 땅을 찾아다니게 되었다. 풍기 지역에서는 좋은 생땅을 찾아다니는 일이 그리 쉽지 않은 일이었다.

그래서 찾아간 곳이 강원도 영월군 주천면 일대와 강원도 원주시 사림면 지역이다. 이곳의 땅은 본래 농사를 짓지 않던 생땅이라 인삼을 심기에 아주 적합하였다. 풍기와 비슷한 기후를 찾아 해매고 다닌 끝에 적당한 생땅을 찾아 농사를 짓게 되었는데 평균이 적어 수확도 좋았고 또한 이를 통해 소득도 높이고 생활도 안정되었다. 그리하여 재투자 또한 점차 증가하게 되었고 인삼은 해가 지날수록 더욱 상품성이 올라가게 되었다.



직거래를 통한 저렴한 가격의 좋은 상품 공급

풍기 인삼은 대부분 중간상인을 통해서 소비자에게 판매되고 있기 때문에 농민은 적당한 대가를 받지 못하고 있다. 소비자 또한 싼 가격에 질 좋은 인삼을 얻기가 쉽지 않다. 그래서 생각해낸 것이 바로 저온 저장고이다. 20평 규모의 저온저장고를 인삼 농사회 영농단 10명이 힘을 모아 5,000만원 이상을 투자하고 8,000만원은 보조를 받아 설립하게 되었다.

저장고가 생기게 됨으로써 출하 시기를 조정하는 것이 가능하게 되었고 생산이 적어 가격이 비쌀 때는 싼값에 공급하고 또한 과잉생산으로 인삼값이 떨어지면 저온 저장고에 저장을 해서 가격을 조절하는 것이 가능하게 되었다.

하지만 아직까지 전자상거래 등의 온라인 상에서의 판매는 이루어지지 않고 있기 때문에 앞으로 영농회에서 홈페이지를 제작하여 홈페이지를 통한 판매도 실시할 예정이다. 또한 개인적으로 풍기인삼시장에 상회를 열어 중간상인 없어 직거래로 소비자에게 보다 좋은 인삼을 공급할 계획도 갖고 있다.

인삼에 쏟는 정성만큼의 수확

인삼 농사의 노하우는 다른 것이 아니고 퇴비 등 무기질 비료의 사용과 지력 관리, 그리고 인삼에 쏟아 붓는 정성이다. 매일 관찰을 통해서 병충해를 관리하고 약 치는 시기도 잘 조절해야 한다. 이렇듯 정성이 많이 들어가야 좋은 인삼이 생산이 되는 것이다. 자식을 기르는 마음으로 인삼에 정성을 투자하면 그만큼의 수확이 이루어진다는 것이 유씨의 지론이다.

特

윤성진



1956년생

주소 인천광역시 계양구 이화동 337-1 전화번호 032. 516. 1388 H.P 017. 322. 0877

연매출 25억원 - 중소기업 능가

경영체명

인천 계양버섯영농조합법인

홈페이지 www.ikym.co.kr

E-mail

petry56@hanmail.net

주품목 버섯

영농경력 8년

경영규모 3,500평

조수입 25억원

특기사항 대통령표창

인천에서 버섯을 전문으로 생산하는 계양버섯영농조합법인의 윤성진 사장. '95년 1억원을 투자해 50여명의 버섯재배사를 신축하며, 버섯농사에 뛰어든 윤사장은 현재 3,500평의 최신식 버섯재배사를 운영하는 어엿한 '버섯기업가'로 성장했다. 이 곳에서 올리는 매출액만도 연간 25억원에 달해 웬만한 중소기업을 능가하고 있으며, 민간버섯연구자로서 한국농업전문학교 현장교수, 서울대 최고농업경영자과정 강사 등으로도 활동하고 있다.

윤사장이 겪은 지난 9년간의 세월을 들여다보면 그야말로 '고진감래'를 실감하기에 충분하다. 가정형편으로 중학교를 중퇴하고 의상실 제봉사, 봉제공장, 양복점을 전전하던 윤사장이 명실공히 '버섯재벌' '버섯박사'로 세상에 이름을 떨치고 있는 것이다.

'95년에 1억원 투입, 버섯재벌(?)로 성장

'94년에 준비를 해 이듬해 귀농한 그는 어릴적 비만 오면

부친을 따라 버섯을 따러 산에 올라다닌 데다 취미삼아 버섯을 길러온 경험이 계기가 돼 버섯 재배를 시작했다.

윤사장은 농협 안성연수원 느타리버섯 재배과정에 입교해 버섯에 대한 기초지식을 쌓은 데 이어 곧바로 농촌진흥청에서 주관하는 응용미생물과정을 이수해 버섯재배기술을 배웠다. 버섯 재배에 어느 정도 자신이 붙은 윤사장은 '95년 그동안 벌어들인 1억원을 들여 400여평의 부지에서 50여평의 간이재배사를 마련해 버섯농사를 시작했으며, '97년 계양버섯영농조합법인을 설립하면서 본격적인 버섯사업을 시작했다. 그러나 윤사장이 '버섯재벌' '버섯박사'라는 명성을 얻은 것은 남다른 노력에서 비롯됐다.

연구 · 실험정신이 성공의 비결

“처음에는 느타리, 팽이, 표고 등 식용버섯을 중심으로 버섯을 재배했으나 버섯전문연구기관에서 연구, 개발했던 것처럼 자신만의 버섯을 가질 수는 없는가, 끊임없이 의문을 가졌습니다.”

윤사장은 이에 따라 버섯재배사 한켠에 마련해 놓은 실험실에서 수천가지의 버섯균들과 동고동락하면서 6년의 세월을 보낸 결과 버들송이, 노루궁뎅이, 비닐버섯 등을 개발했다. 이같은 실험정신을 바탕으로 국내에서는 처음으로 새송이버섯을 고체종균이 아닌 액체종균으로 재배하는 데 성공하는 개가를 올렸다. 1,500균 집균기준 고체종균으로 할 경우 일일 5명이 10시간의 노동력이 드는 데 반해 액체종균은 3명이 5시간만 소요되는 획기적인 기술이다. 그는 또 쌀에 버섯균을 집균하는 기술을 개발해 버섯쌀을 상품화하는 데 성공, 올해안에 한가마에 200만원을 호가하는 고부가가치 상품을 선보일 계획이다.



주문 받아 유명백화점에 공급

윤사장은 마케팅기법도 남다르다. 상품을 출하하기 전 소비자들을 대상으로 시식회는 물론 직접 상품에 대한 효능, 효과 등을 설명하는 설명회를 갖는다. 이같은 노력으로 그는 전문유통상인들도 풀기 어렵다는 현대, 롯데, 신세계, 갤러리아 등 유명백화점 등에 납품하고 있으며, 미리 공급량을 주문받아 가격을 결정할 후 재배하고 있다. 윤사장은 앞으로 소비자들의 기호에 따라 상황버섯, 아가리쿠스, 동충하초, 새송이버섯 등 12종의 식·약용버섯을 건조 및 생버섯으로 판매하는 한편 엑기스나 술의 형태로도 개발할 계획이다.

特

윤여송



1956년생

주소 경기 이천시 창전동 447-15 전화번호 031. 634. 1992

전국 최우수 인삼재배 농업인

경영체명 용삼농원

E-mail

yysong3@hanmail.net

주품목 인삼

영농경력 27년

경영규모 10만평

순수의 2억원

특기사항

농림부장관표창

인삼농사만 10만평 애지중지 키워

윤여송씨는 올해로 인삼농사 27년째, 3대째 가업으로 인삼농사를 짓고 있는 그는 지난 '98년부터 꾸준하게 인삼농사 전국 최우수 경작인으로 꼽히고 있다. 10만여평의 인삼농사를 짓는 윤씨는 세계적인 인삼 경작인이다. 단위 면적당 인삼 생산량도 국내 최고이고 한국인삼공사 수매대금도 가장 많다. 인삼공사의 최다·최고 수매액을 기록할 만큼 인삼 경작전문가이다.

이같은 성과는 윤씨만의 경작노하우에서 비롯된다. 인삼 전업농인 윤씨는 처음에는 논·밭농사를 복합했지만 농번기에 인삼밭을 돌보지 못하자 병해충 발생으로 손해를 보기도 했다. 인삼 경작기간이 6년인 점을 감안할 때 한번 실패는 6년 농사를 망치는 만큼 아예 인삼에만 전념하기로 결심한 것이다. 이때부터 윤씨는 항상 인삼재배 연구를 게을리 하지 않고 인삼연초연구원의 정보를 섭렵하면서 새로운 인삼 재배법을 찾는다.

최적의 인삼 성장조건 맞춰야 특품 수확

윤씨는 매년 2~3만평의 땅을 확보해 인삼을 새로 심고 있다. 전체 경작면적은 10만여평으로 연평균 2만평에 달한다.

윤씨의 인삼농사 비결은 분명히 남다르다. 기후가 자꾸 바뀌고 있어 기존 경작법을 고집하다 보면 일조량·통풍 등이 인삼의 성장조건과 안맞아 대부분 실패하기 때문에 경작지 입지조건과 토양·채광을 고려해 최적의 조건을 갖춰주는 것이 그만의 우량인삼 수확 비결이다.

특히 윤씨네 인삼포의 경우 두둑높이와 지주목, 차광막이 일반 인삼농가들의 삼포와 다르다. 두둑 높이가 40cm이고 지주목도 앞주 145cm, 뒷주 100cm로 기존 두둑과 지주목에 비해 10cm정도 높다. 요즘 기후가 고온화돼 기존 높이로는 통풍 부족과 과열에 따른 발병률이 높기 때문에 약간씩 높여주고 있는 것.

직접 개발한 부숙토 재배 일등품 자신

윤씨 인삼밭의 차광막도 눈여겨 볼 부분이다. 전체적으로는 검정포장이나 두둑 뒤쪽에 30~40cm 정도의 백색 차광재를 덧씌운다. 같은 인삼 두둑이라도 뒤쪽은 채광률이 낮아 인삼발육이 부진하기 때문에 백색 차광재로 채광량을 높여야 균형 있는 인삼발육을 보장할 수 있기 때문. 퇴비는 직접 개발한 완전 부숙토를 사용한다.

양제장과 계약해 왕겨와 톱밥이 많은 산란 육계분을 구입해 활엽수 나무껍질과 혼합하고 미생물을 첨가해 완전 발효시켜 예정지부터 관리한다.

약 1평정도는 칸당 묘삼수도 일반은 70~80개나 윤씨는 60개를 넘지 않는다. 하지만 6년 후 수확량은 40개로 비슷하고 우수체형의 우량수삼 수확률은 적게 심은 곳이 훨씬 높다. 묘삼의 분포 이식은 봄보다 가을식재 비중이 높다. 가을에 식재하면 봄 가뭄이 덜타고 착근도 빠르다.

윤씨는 앞으로도 전국 최고의 인삼경작인 자리를 굳건히 지켜나가기 위해 새로운 연구에 도전하고 있다.



特

이건훈



1942년생

주소 충남 부여군 중화면 오덕리 산 1-1 전화번호 041. 837. 0337

20년째 최고 브랜드 '다람쥐 밤' 생산

경영체명 부암울면

홈페이지

www.daramgwi.co.kr

E-mail

daramgwi@hotmail.com

주품목 밤

영농경력 39년

경영규모 40ha

순수익 3,000만원

특기사항 대통령 표창,

신지식임업인

국내 최초 밤 저온저장 성공

40년째 밤나무 농사를 짓고 있는 이건훈씨는 '77년 국내 처음으로 밤을 저온저장고에 저장하는 기술을 개발한 장본인이다. 그는 선별작업을 거친 뒤 깨끗하게 포장한 밤을 저장하여 홍수출하를 피함으로써 고소득을 올리고 있다.

이씨는 당초 100평의 밤 저온저장시설을 만들었다. 70ha의 산을 임대해 '63년부터 밤나무를 조성하기 시작한 이씨는 '75년을 기점으로 수확량이 늘자 생산이 아닌 저장분야에 관심을 갖기 시작한 것.

성출하기를 피해 출하하면 돈이 되겠다는 아이디어는 좋았지만 당시 농산물 저장에 대한 연구가 국내에 드물던 시절이라 체계를 갖추기까지는 몇 차례 어려움을 겪어야 했다. 이씨는 기본적인 밤의 생리를 바탕으로 국·내외 연구논문을 찾아 공부를 계속했고, 마침내 장기저장이 가능한 온·습도 조건을 밝혀냈다. 이씨가 저온저장한 밤은 '81년부터 '다

‘라귀 밤’이라는 브랜드로 깨끗이 세척된 뒤 포장·판매되기 시작했다. 첫 출하 때만해도 꼼꼼한 선별로 품질이 고르고 청결하기 때문에 약제를 칠한(코팅) 밤이 아니냐는 오해를 받기도 했다. 따라서 처음 몇 년간은 소비자들의 낮은 인식과 상인들의 비협조로 판매도 지지부진했다. 그러다 품질을 믿고 찾는 소비자들이 많아지면서 그의 밤은 유명세를 타게 돼 이제는 일반 밤보다 2~3배 높은 가격에도 잘 팔릴 정도다.

전화위복이 된 밤나무혹벌

이런 이씨에게도 재배에 실패한 경험이 있다. ‘63년 밤나무 농사를 짓기 시작한 후’ 70년 예기치 못했던 밤나무혹벌 피해로 밤나무를 모두 베어내야 했던 것이다. 그러나 실패는 오히려 전화위복의 기회가 됐다.

이씨는 밤농장 운영 초기부터 조기수확이 가능하면서도 품종의 특성을 100% 살릴 수 있는 점목묘목 생산 기술을 조금씩 익히고 있었는데 밤나무혹벌 피해를 입고 70ha나 되는 피해 임야를 갱신하면서 점목, 특히 당시로서는 연구 초기단계였던 고접갱신에 대한 기술을 제대로 연마할 수 있었던 것이다.



일손 절감이 가능한 과원 기계화로 승부수

2002년말 현재 이씨는 임대지를 정리하고 40ha의 임야를 새로 구입해 기계화 작업이 가능한 밤나무 과원을 조성하고 있다. 또 위성 밤 묘목을 심고 작업로를 넓게 만들어 굴삭기, 트랙터 등이 움직일 수 있도록 산을 개간하고 있다. 외국산 밤과 경쟁하기 위해서는 품질향상 뿐만 아니라 비용절감이 시급한데, 그 한가지 대안이 기계화를 통한 일손절감이라고 판단했기 때문이다. 가공분야의 걸림돌인 밤의 껍질을 손쉽게 벗길 수 있는 연구도 그의 장기 해결과제 중의 하나다.

이씨는 “기본관리만 잘 해줘도 밤의 품질이 달라지기 때문에 생산농가의 인식 개혁이 절실하다”며 “밤도 사과나 배처럼 시비 및 병해충 관리를 철저히 해주고 전정을 잘해야 품질을 높일 수 있는데 대부분의 농가들이 노력은 하지 않고 밤 값이 헐하다고 불평한다”고 나무란다. 남보다 한발 앞서 시작하는 도전정신으로 성공을 거두고 있는 이씨. 그는 밀려오는 중국산 밤과의 경쟁도 이길 수 있다며 자신감을 내보이고 있다.

特

이규현



1961년생

주소 경북 성주군 수륜면 수성리 553 전화번호 054. 932. 4605 H.P 011. 9582. 4605

한방 재배로 느타리버섯 생산한다

경영체명 승호농장

주품목 느타리버섯

영농경력 22년

경영규모 1,400평

조수입 8,000만원

이름 석 자만으로도 품질 인정받아

경북 성주군 수륜면에서 올해로 느타리버섯 농사 13년째 인 이규현씨. 참외 농사를 짓다 심한 일교차로 인해 참외의 상품성이 떨어지는 일이 반복되자 버섯 재배로 바꾼 이씨는 현재 자신의 이름 석 자만으로도 품질을 인정받고 있다.

35평 규모의 버섯사 4동을 운영하고 있는 이씨는 현재 버섯 한방 재배법으로 관심을 끌고 있다. 한방 재배법이란 당귀, 감초, 계피, 인삼, 마늘, 생강 등을 말효시켜 만든 한방 영양제와 막걸리, 목초액 등을 배지 조성에서부터 버섯 수확이 끝날 때까지 수시로 뿌려 버섯을 생산하는 것이다.

“벗짚 침수 마지막 단계에서 한방 영양제를 1,000배액으로 희석해 뿌린 뒤 살균을 하고, 버섯이 올라오기 시작해 2~3cm 자라나면 버섯 생육과 배지 상태를 봐가며 한방 영양제를 2,000배액으로 희석해 관수할 때마다 뿌려 주는 거예요.”

한방 영양제 사용해 수량, 품질 높여

한방 영양제를 사용하면 버섯의 수량이 증대됨은 물론 육질도 단단해진다고 한다. 또한 버섯의 색깔도 진해지고 한약재 향이 나 소비자들이 좋아한다고, 특히 한방 재배법으로 재배한 이후로는 갈반병이나 푸른곰팡이병 같은 버섯 병해가 거의 없었다고 한다. 게다가 한방 재배법으로 생산하면 일반 재배한 느타리버섯보다 4kg 기준으로 2,000~3,000원을 더 받는다고 한다. 이씨가 한방 재배법으로 느타리버섯을 생산한 지는 5년째, 기능성 농산물이 소비자들의 관심을 끄는 것에 착안해 시작하게 됐다. “버섯 재배사 한켠에 실험용 배지를 마련해 놓고 한방 영양제와 황토, 목초액 등 작물의 생육에 이롭다는 것들을 적용해 보았어요. 그 결과 한방 재배가 우수하다는 확신을 얻고 시도했지요.” 이처럼 이씨는 항상 공부하고 연구하는 자세를 잃지 않는다. 현재 전국에서 버섯 재배 농민들이 배우러 올 정도로 기술이 늘었지만 어떤 농가든 배울 것은 있다는 생각에 지금도 여유만 있으면 다른 농가를 견학 다닐 정도로 열의를 보이고 있다.

시험 재배 거쳐 시도해 실패 줄인다

이씨의 성공 비결 가운데 하나는 새로운 품종이나 영양제는 반드시 시험 재배를 거친 다음 시도한다는 것. 때문에 '92년 폐습을 잘못 사용해 낭패를 본 이후로는 실패를 한 적이 거의 없다고 한다. 그리고 새로운 재배법에 대한 연구를 끊임없이 하고 있다. 요즘은 구기자, 홍화씨를 이용한 버섯 재배를 시험중이



다. 또 한약방에서 수거해온 한약재 찌꺼기로 배지를 만들어 종균을 접종해 재배, 성분을 분석할 일만 남겨두고 있다.

하지만 이씨가 버섯 재배에서 가장 중요하게 꼽는 것은 부지런함. “제가 조금 춥다 느끼면 버섯도 춥게 느낄 것이고, 제가 덥다 싶으면 버섯도 더울 거라고 생각해요. 버섯도 우리 몸과 같다는 생각으로 돌봅니다.” 때문에 이씨는 하루에도 수도 없이 버섯 재배사를 드나든다. 이러한 부지런함과 재배 기술 덕분에 연간 8,000만 원의 조수입을 올리고 있다.

이씨는 새로운 버섯 품종이 많이 개발되는 요즘이지만 앞으로도 느타리버섯에만 주력해 ‘느타리버섯 전문가’가 되겠다는 생각이다.

特

이 기 범



1947년생

주소 충남 공주시 신봉면 화흥리 341-2 전화번호 041, 841, 2694 H.P 011, 433, 6472

원조 벤처농업은 이런 것이다

경영체명 황금약초농장.

(주)황금식품

홈페이지

www.bravo2000.co.kr

E-mail

dmlqh@yahoo.co.kr

주품목 생약재

영농경력 34년

약초산업의 선구자

“저는요, 무엇이든 처음이 아니면 자존심이 상해요.” 생약재 연구가로 널리 알려진 황금약초농장의 이기범씨. 두충, 감초, 작두콩, 지구자(헛개나무) 등 요즘 잘나가는 생약재들은 모두 그가 처음 국내 재배에 성공한 것들이다. 그는 우리나라 약초산업의 선구자이자 진정한 의미의 벤처농민, 그리고 신지식인이다.

계룡산 자락의 산골인 공주시 신봉면에서 5대째 살고 있는 그는 예산농고를 나와 잠시 농촌지도소와 금융기관에서 근무를 해 보았지만, “아무래도 나의 길은 이것이 아니라 농촌을 살리는 데 있다”고 생각하고 '70년부터 고향 산자락에서 삽자루를 들었다. 중산간지의 특성상 그가 관심을 가진 것은 바로 유실수와 약초였다. 젊은 이기범은 은사로부터 “산에서도 쌀이 나온다”는 말을 듣고 '70년초 밤나무 재배에 뛰어들었다.

최초가 아니면 자존심 상한다

여기서부터 그는 '국내최초'라는 기록을 남기기 시작했다. 그가 밤나무 재배에 사용한 기술은 '유대접목'이라는 당시로서는 최초의 접목기술.

이는 나무에 접목해 2~3년 걸려야 열매를 맺는 것이 아니라 밤 알맹이에 직접 접목함으로써 바로 유실수 묘목을 생산하는 방법이다. 신평면 화흥리 고향 산자락 3만평에는 처음 밤나무가, 80년대에는 두충이, '95년과 '99년에는 각각 헛개나무와 감초가 심어졌다. 당장 일정한 소득을 올릴 수 있는 멀쩡한 나무들을 베어내고 어디서 듣도 보도 못한 것들을 심을 때마다 주변에서는 "미친놈"이라고 했지만, 그는 아랑곳 하지 않았다.

"한가지에 안주하면 미래가 없습니다. 최소한 3년 앞을 내다보고 품목을 갱신하지 않으면 경쟁에서 뒤질 수밖에 없지요." 지금 한창 정부와 언론에서 각광받고 있는 벤처농업, 농업기술개발투자(R&D)의 전범을 그는 70년대부터 실현해 낸 것이다. "곰도 호랑이를 잡을 수 있다. 모험은 해야 한다. 미친놈이 되어라." 자신이 직접 써낸 '두충재배기술'에서 그가 설파한 농군으로서의 철학이다.

그는 또 자신이 개발한 결과물인 기술을 다른 농민들과 공유하고자 했지만, 새로 개발해 낸 것을 선뜻 받아들이는 농민들은 많지 않았다고 한다. 최근 그가 재배에 성공한 지구자에 대한 수요가 폭발적으로 늘어 농가들의 문의가 잇따르지만, 묘목의 특성상 계약재배에는 시일이 걸리는 게 안타깝다고 한다.

그가 운영하는 황금약초농장과 (주)황금식품은 요즘 헛개나무 진액과 작두콩 진액을 만들어 성공가도를 달리고 있다. 특히 술로 인한

병에 좋다는 헛개나무 진액은 올해 계몽사의 식품사업파트에 주문자상표부착방식(OEM)으로 연간 10만 상자를 계약해 공급하는 한편 자체 상표인 '활간보 골드'라는 이름으로 판매 중이다. 대리점만 해도 전국에 12곳이 있다. 그의 말에 따르면 "좀더 많은 물량을 보내달라고 하지만, 물량이 달리는 형편" 이란다.

간단한 진리- 우리것이 최고다

최초라는 것 외에도 매우 평범한 성공의 진리가 또하나 있다. 그것은 '욕심을 부리지 않는 마케팅'이다. "요즘 헛개진액이 잘나가니까 중국산을 수입해다 단기차익을 노리는 사람들이 있는데, 약재는 국산이 최고다. 소비자는 속이지 않고 품질을 유지해 주는 것을 사람들은 원한다. 그것이 성공비결이라면 비결"이라는 그의 말에 평범한 진리가 드러난다.



特

이명하



1938년생

주소 제주 북제주군 애월읍 유수암리 1038 전화번호 064. 799. 5118 H.P 011. 696. 6118

이시대 최고의 고소득 대체작목 개발

경영체명 낙원농장

주품목 두릅

영농경력 10년

경영규모 1만평

순수익 6,000만원

'제주산 두릅' 재배 선두주자로 우뚝

“제주도 두릅은 명실상부한 이 시대의 농업 대체작목입니다. 중국산이 들어와도 우리 두릅이 월등한 경쟁력을 가지고 있기 때문에 걱정이 없습니다. 지금 모든 농산물이 중국에서 들어오고 있지만 두릅은 거의 들어오지 않습니다. 맛, 향에서 확실히 비교돼 중국산은 팔리지 않습니다. 특히 제주는 육지보다 한달이나 먼저 출하가 가능한 천혜의 여건을 갖추고 있어서 우리나라 전체의 고소득 대체작목으로 정착 시킬 수 있습니다.”

‘제주 산(山) 두릅’ 전문 ‘낙원농장’을 경영하고 있는 이명하씨는 제주 두릅에 대한 향후 전망을 이렇게 밝혔다.

이씨는 현재 1만평의 재배를 하여 평당 약 1만원 가량의 수익을 올리는 그다지 큰 규모의 두릅농사를 하는 것은 아니다. 주변에는 10만평까지 대규모로 두릅을 재배하는 기업형 농장이 있을 뿐 아니라 200여 농가가 두릅을 재배하여 높은

소득을 올리고 있기 때문이다. 그러나 주변의 이와같은 성공여건을 초창기에 제공해준 사람이 바로 이명하씨였다. 이씨는 중간에 천재지변으로 피해를 입어 사업규모가 오히려 축소되었지만 조금 늦게 이씨의 권유에 따라 두릅을 재배한 농가는 모두 성공했다는 것이다.

한많은 사연을 밭에 묻어두고

이씨는 '92년 제주도에서 농사로 해볼만한 것이 '두릅' 이라는 나름대로의 분석에 확신을 가졌다. 기후여건도 좋지만, 가장 좋은 것은 육지에 비해서 생산원가를 훨씬 적게 들이면서도 육지의 하우스재배 보다 더 빨리 출하를 할 수 있다는 것이었다. 그리고 육지에서 하는 하우스 재배는 제주산과는 경쟁의 대상이 될 수 없었다.



이와같은 철저한 분석에 의해 그해 100본의 두릅묘목을 구입하여 500평의 재배를 시작했다. 예상대로 없어서 못파는 현실이 눈앞에 펼쳐졌다. 가격도 제값을 받을 수 있었다. 이씨는 주변에 두릅농사를 권유하기 시작하면서 자신의 농사규모를 계속 늘려 나갔다. 2년째인 '94년 1만평을 늘리기 시작하면서 드디어 '98년 6만평의 두릅 재배 면적을 확보했다.

이씨의 권유를 받았던 주변의 농가도 상당수 늘어났다. 이씨는 이들에게 기술·정보 모든 것을 제공해주면서 공동발전을 추구했다. 이른바 '제주 산(山) 두릅'의 대부가 되었다. 이씨는 이들과 함께 영농조합법인을 만들었다. 생산을 체계화하고 출하를 안정적으로 하여 가격안정·수급안정을 추구해 나가기 위한 장기계획에 의한 것이었다.

그런데 난데없이 '98년 집중폭우가 쏟아져서 이씨의 두릅농장 6만평중 5만평을 하룻밤 사이에 삼켜버렸다. 남은 곳도 배수가 잘 되지 않아 뿌리가 썩어 죽어갔다. 이씨는 천재지변에 의해 잘 나가던 사업이 실패하고 말았다. 지금은 1만평규모의 두릅재배를 하면서 후진육성에 노력하고 있다.

진정한 승리자로 주변서 평가

하지만 주변에서 두릅농사로 성공한, 당초에 이씨의 권유를 받았던 많은 농가들은 "이씨야말로 진정한 성공의 장본인"이라고 평가하면서 이씨의 훌륭한 이웃사랑, 농업사랑 정신을 높이 사고 있다. 가시가 없는 특징과 맛, 향이 뛰어나며 병충해에 강해 무공해 건강식품으로 각광을 받는 '제주 산 두릅'은 이시대 최고의 고소득 대체작목으로 정착했다. 이씨는 현재 1만평에서 1억원의 수익을 올려 순수익 6,000만원을 올리고 있다.



特

이 상 수



1960년생

주소 강원 정선군 신동읍 조동리 513 전화번호 033. 378. 6116 H.P 016. 344. 6446

새로운 가능성 노루궁뎅이버섯에 전 미래

경영체명 (주)정선균이연구소 일본서 익힌 연구경험이 준 선물

홈페이지

www.jmi-korea.com

E-mail

lee6116@hanmir.com

주품목 노루궁뎅이버섯

영농경력 20년

경영규모 350평

순수익 1억원

특기사항 세계농업기술상

강원도 '정선균이연구소' 이상수대표는 자체 배양한 버섯 균으로 항암효과 등이 있는 노루궁뎅이버섯을 생산, 건강식품과 기능성제품을 만들어 고소득을 올리고 있다.

노루궁뎅이버섯은 하얗고 짧은 털이 구름처럼 뽁뽁이 나 있어 노루의 엉덩이와 비슷하게 생겼다고 해서 붙여진 이름이다. 노루궁뎅이버섯은 항암효과·치매예방·당뇨병 치료 및 예방 등에 효과가 높은 것으로 알려져 최근 각광받고 있는 기능성 식품으로, 90년대초 일본 사이신 버섯연구소가 세계 최초로 대량재배 기술개발에 성공했다.

누구나 가는 길 포기... 대량생산 성공

일본 농업실천대학교 졸업후 사이신 연구소의 연구원으로 재직하면서 노루궁뎅이버섯의 대량재배 기술개발에 참여했

던 이씨는 한국으로 돌아와 '97년부터 팽이버섯 재배를 시작했다. 시장성이 불투명한 상황에서 노루궁뎅이버섯 재배에 곧바로 뛰어드는 것은 위험하다고 판단했기 때문이다. 하지만 팽이버섯 재배농가가 크게 늘면서 2000년 이후 팽이버섯 값이 급락하자 이씨는 노루궁뎅이버섯에 눈을 돌리기 시작했다.

이씨는 “다른 농업인들이 재배하지 않는 품목에 성공의 해답이 있을 것 같은 생각이 들었다”고 당시를 회상했다.

이씨는 그 동안 사귀어 온 옛 인맥을 총동원, 일본에서 종균을 들여와 국내 풍토에 맞는 균배양 및 재배기술을 개발했다. 노루궁뎅이버섯의 대량생산 기술개발에 성공한 것이다.

그러나 문제는 판매였다. 맛이 달콤해 중국 등지에서는 날 것으로 먹기도 하지만 국내에서는 식용수요가 전무했기 때문이다. 가공으로 눈을 돌릴 수 밖에 없었던 것이다.

발상의 전환... 가공제품 생산 눈 돌려

결과는 고부가가치 상품인 노루궁뎅이버섯차(티백)·과립형 차·농축액 등 건강식품과 비누·화장품·캡슐 등 기능성제품 생산으로 나타났다. 이들 가공제품의 70%는 고가로 일본에 수출하고 나머지는 국내 전문매장이나 인터넷쇼핑몰 등을 통해 판매하고 있다.

이씨는 “노루궁뎅이버섯으로 고소득을 올린다는 소문이 돌면서 재배를 희망하는 농가가 적지 않다”며 “팽이버섯 재배농가들의 경우 시설을 조금만 보강하면 재배할 수 있다”고 말했다. 버섯균을 공급받아 배양시설을 갖춘 배양실에서 25일 정도 배양한 뒤 생육실에서 25일간 키르면 노루궁뎅이버섯 생산이 가능하다는 설명이다. 지난 2000년 자신의 연구소가 농촌진흥청으로부터 기술선도 벤처농업기업으로 선정된 바 있는 이씨는 “식용으로 소비할 수 있는 요리법을 만들고 각종 의료용 고부가가치 신물질을 개발하면 농가소득 작목으로 각광받을 것”이라고 강조했다.



特

이 상 수



1954년생

주소 충북 청원군 부용면 외천리 480 전화번호 043. 277. 7676

수박으로 아시아 석권, 허브로 세계를 꿈꾼다

경영체명 상수허브

홈페이지

www.sangsooherb.com

E-mail

herbland@sangsooherb.com

주품목 허브, 수박, 화훼

영농경력 30년

경영규모 허브랜드 2만평,

유리온실 3,000평

순수익 2~3억원

특기사항 세계농업기술상,

농업인의 날 대통령상

아이디어를 실행으로 옮기는 승부사

우리나라 최대 허브농장인 상수허브의 사장 이상수씨는 청주농업고를 다니며 비닐하우스에서 채소 재배부터 시작한 30년 경력의 전문 농업인이다. 이씨의 시작은 남들처럼 평범했지만 과정과 결과는 달랐다. 수박 재배에 매달렸던 그는 당도가 가장 높을 때 수확하기 위해 수박 껍질에 도장을 찍어 상처를 낸 후 아물기를 기다렸다 출하했고, 그 결과 2배의 가격으로 수박을 팔 수 있었다. 또한 지하수를 끌어다 쓰는 아이디어로 고랭지 지역에서나 가능할 법한 겨울 수박 재배에 최초로 성공했다.

그러다 수박 육묘를 시작했고, 불가능할 것 같았던 떡잎 없는 묘종 생산에 성공했다. 이와 함께 무크립 접목법을 개발, '상수접목법'을 특허 출원하기에 이른다. 이 과채류 접목 기술은 '98년 일본 특허를 획득하며, 1억엔을 받고 일본에 기술 이전을 하고 작년에는 일본 도토리현 수박 유전자 은행에 기



술 전수 차 특강을 갖기도 했다. 또한 이씨는 최초로 씨 없는 수박 대량 생산에 성공하여, 씨 없는 수박 묘목의 특허도 갖고 있다.

배움 속에 길이 있다

청주농업고등학교를 졸업하고, 어려운 집안 형편에 대학진학을 포기해야 했던 이씨는 군 생활 동안에도 마을에서 열리는 농업 강의에 참가할 수 있는 기회를 얻어 빠짐없이 참석했다. 그 이후 수박 묘목 재배로 탄탄대를 걷고 있을 즈음 대학진학을 결정, 서른 나이에 충북대학 농과대학 원예학과에 입학한다. 대학 생활 동안 낸 논문으로 상을 받기도 하는 등 그는 배움에 투자를 아끼지 않았다.

허브(Herb) 세계 진출 위해 계속되는 도전

“88년 올림픽 개최 외국관광객들이 음식 점에서 싱싱한 상태의 허브를 많이 찾는 것을 알게되면서 허브에 깊은 관심을 갖기 시작했습니다. 저는 허브 재배를 위한 기술적 연구를 하기 시작했습니다.” 수박으로 최고의 입지를 다진 이씨는 허브라는 새로운 도전 작목을 만난다. 이씨는 전 세계 각지를 돌며 허브를 관찰하고 국내토양에 정착시킬 허브들을 선별했다.

“국내 유입 시 허브 뿌리를 제거 후 반입 가능했기에, 농장에 가져와 뿌리 없이 죽어 가는 허브를 각고의 노력을 다해 살려냈습니다.” 그렇게 어렵게 반입된 허브는 이씨의 원예지식이 총동원되면서 한국에 뿌리를 내리기 시작했다. 한국 최초로 로즈마리 20품종과 라벤더 20품종 등 세이지류, 민트류, 타임류, 바실류 등을 국내에 보급하기 시작했고 국내 최초 허브관광 농원 승인획득, 농림부 벤처 허브 연구1호로 지정되어 국가 차원의 지원을 받기에 이르렀다.

“세계 어느 곳에서든 허브시장에 한국 브랜드의 허브 및 허브상품을 자신 있게 내놓을 수 있다고 생각합니다. 우리 허브는 실제로 컬러, 효능 향의 우수성에서 세계적으로 인정받고 있습니다.”

2만평 부지에 육묘장 외 허브 음식 전문 레스토랑, 연회장, 판매장을 갖춘 종합 문화 공간 상수허브를 경영하며 이씨는 이제 허브에 그의 영농 인생 전부를 걸었다.

“이제 방대한 허브시장을 두고 마케팅으로서의 허브연구가 지속되어야 할 시점입니다. 7회 째를 맞이하는 허브 축제와 심혈을 기울여 제작한 상수허브의 홈페이지가 그 시작이 될 것입니다. 국내 허브 산업의 터전을 다질 수 있고 세계적인 유통이 가능한 인터넷 통로를 마련한 만큼 더 큰 발전이 가능하리라 생각합니다.”



1950년생

주소 경기 성남시 분당구 하산운동 62-1 전화번호 031. 708. 2816

20년 좌절 딛고 결실 맺은 팽이버섯농사

경영체명 평화농장

주품목 팽이버섯

영농경력 22년

경영규모 600평

순수익 3억6,000만원

끈질긴 집념으로 실패를 극복

어려운 여건 속에서 숱한 고생과 좌절을 겪으면서도 20여 년 묵묵히 버섯 재배에만 전념해온 평화농장 이선렬·이용자 부부. 농촌의 미래가 어둡다는 농업인들에게 이씨 부부는 21세기 새로운 농업인 상으로 손색이 없다. 농업에 대한 애착심이 남다른 이씨 부부는 20년전 임대 농으로 버섯 재배를 처음 시작했다. '80년 서울에서의 직장생활을 그만두고 경기도 성남 하산운동으로 귀향, 50여평의 하우스에서 느타리버섯을 처음 시작한 이씨 부부는 처음에 버섯에 대한 전문 지식이 없어 숱한 실패와 좌절을 겪었지만 끊임없는 연구와 노력으로 이제는 버섯전문 경영인으로 우뚝 섰다.

체계적인 생산체제 구축

평화농장은 현재 5,000평의 대지 위에 600평 규모의 종균 배양실, 생육실, 기계실을 갖추고 있으며 1,000평 규모의 전

물에는 톱밥계, 혼합기, 입병기, 포장기, 살균기를 갖추고 팽이버섯을 생산하고 있다.

이 같은 시설규모를 기반으로 이씨 부부는 연간 3억원 이상의 소득을 올리고 있다. 버섯 재배의 성공을 위해서는 성실과 부지런함이 가장 중요하다고 역설하는 이선렬씨는 “버섯은 생물로서 다른 작물과 달리 온도, 습도, 환기 등에 각별한 신경을 써야하며 철저한 살균과 청결상태 유지가 재배에서 매우 중요하다”고 설명했다. 평화농장에서는 팽이버섯 재배의 기본이 되는 재료혼합을 위해서 톱밥을 한 해동안 숙성시켜 사용하고 있다. 톱밥은 수분

“뚜렷한 목적과 열정이 있으면 성공”

팽이버섯이 입상되어 우리 식탁에 오르기까지는 약 70일이 걸린다. 이 과정에서 버섯은 상품성이 떨어지면 안되기에 이씨는 20년간의 노하우와 경험을 바탕으로 지금도 고품질의 팽이버섯을 생산하기 위해 다각적인 연구를 하고 있다.

팽이버섯은 저온성 버섯으로 다른 버섯의 단경기인 겨울철에 출하되는 데다 독특한 맛과 풍미를 지니고 있어 소비가 계속 늘고 있다. 이와 관련해 이씨는 “병 재배가 보편화되



흡수가 많고 부유 능력이 높기 때문에 톱밥 후숙은 필수적이라는 게 이사장이 오랜 경험을 통해 체득한 노하우다. 재료 혼합과정에서 톱밥 80%에 미강20%를 섞어서 배지로 사용하고 있는데 배지에 사용된 모든 재료는 철저한 살균을 기본으로 하고 있다.

평화농장 600평 규모의 종균 배양실에는 36만병의 종균이 자라고 있으며 하루 6,000병의 종균에서 1.5t의 팽이버섯이 생산 출하하고 있다.

면서 최근 팽이버섯농가들이 크게 증가하고 있으나 버섯재배사 건립은 막대한 자금투입이 필요하기 때문에 신규시설에 대해서는 신중을 기해야 할 것”이라고 조심스럽게 말했다.

개방화에 따른 농촌의 급격한 변화의 바람에 대응, 경쟁력을 키우기 위해 지금도 손에 짍을 놓지 않는 이선렬씨, 농촌이 아무리 어렵다 하더라도 뚜렷한 목적과 열정, 성실함이 있다면 아직도 농촌은 희망이 있다는 것이 그의 신념이다.

特

이은옥



1957년생

주소 전남 해남군 현산면 일평리 846 전화번호 061. 534. 4955

블록의 영농의욕 '농사 든된다'

경영체명 한우리영농조합법인 쌀 증산왕에서 벼섯전문가로 변신

홈페이지

<http://hanuri.cc>

주종목 팽이버섯

영농경력 27년

경영규모 2만6,000평

순수익 5억6,000만원

특기사항

철탑산업훈장

‘한우리영농조합’ 대표 이은옥씨는 지리적으로 벼섯재배가 어울리지 않는 해남에서 ‘땅끝팽이버섯’으로 전국을 놀라게 했다. 영농조합 사무실 벽에는 이대표가 받아놓은 각종 산업 훈,포장과 새농민상, 감사장들이 즐비하게 들어차 있다. 도전적이고 봉사적인 흔적을 엿볼 수 있는 부분이다.

‘85년 농민후계자가 되고’ 94년 쌀전업농으로 선정, 대농의 꿈을 이뤘다. 하지만 그가 살던 현산면 경수리는 저지대로 비가 조금만 내려도 상습 침수되는 지역이다.

이런 불리한 조건에서도 이씨는 정부로부터 쌀농사 고도기술 시범농가로 선정돼 지난 ‘94년 쌀생산비 절감 전국 1위 최우수 농가로 선정되고 쌀 증산왕에 올라 철탑산업훈장을 수상하게 되었는데 이때 선진 농업현장을 견학하면서 팽이버섯재배에 착안하게 되었다.

버섯재배 연구 몰두 '땅끝팽이버섯' 성공

이씨는 팽이버섯을 재배하는 곳이면 전국 어디든지 발이 닿도록 찾아 다녔고 그의 주도로 조합원 5명이 5,500만원을 출자해 '95년 한우리영농조합을 설립하고 그후 자본금 3억6,000만원으로 늘렸으며 현재 부지 3,000평에 최첨단 버섯재배사 1,200평 산지유통센터 500평, 자산가치 36억원의 현산 1공장과 함께 마산면 송석리에 사업비 10억원을 들인 제2공장도 준비하고 있다. 이 과정에서 한우리조합은 조합원55명, 준조합원 155명, 임직원 38명, 연매출 50억원을 올리는 법인으로 성장하였다.

이씨가 특히 중점을 둔 것은 생산비를 줄이고 생산량을 늘리는 연구였다. 기존 톱밥 종균배양방식에서 탈피한 액체종균 재배법을 시도한 결과 종균 증식기간을 35일에서 1주일 이내로 줄였고 재배기간도 60일에서 50일로 단축시켜 생산비 30% 절감과 생산량 50% 증가라는 놀라운 성과를 거두게 되었다.

버섯 부가가치 더욱 높여 수출길까지 열 계획

이씨는 또한 팽이버섯 값 하락에 대비해 새로운 맛송이버섯 재배에도 눈을 돌렸다. 맛송이버섯 재배기술을 익혀 농가에 보급하고 농가들이 생산한 물량을 일괄 포장 유통시켜 고소득을 올려 주는 효자상품으로 자리잡게 했다.

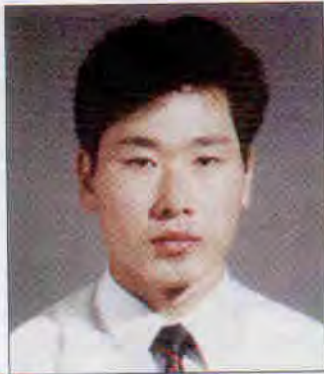
버섯포장에서조차 기존의 강진공 포장을 약진공 포장으로 바꾸어 전국의 팽이버섯 포장방식을 바꿔놓은 것도 그의 공로다. 약진공 포장을 할 경우 상품이 상처를 입지 않아 좋고 저장기간이 길고 상품 외부관별이 용이하고 포장비도 크게 절감된 것이다.

앞으로의 과제는 재배시설을 더욱 첨단화시켜 수출물량까지 확보하여 '땅끝마을'이란 브랜드 마케팅으로 조합 농가들의 소득을 함께 올리는 일이다. "농촌은 절망이 아니라 희망을 찾는 곳!"이라고 이씨는 힘주어 말하고 있다.





이은주



1971년생



주소 경북 고령군 쌍림면 하거리 483 전화번호 054, 955, 7515

고수익 작물 선택이 중요, 기술개발로 앞서가야

경영체명 영남하이테크농산

버섯으로 부농의 꿈 이룬다

E-mail

llmryg@kornet.net

주품목 팽이버섯

영농경력 12년

경영규모 550평

순수익 5,000만원

영남하이테크농산의 이은주씨는 31세의 젊은 나이로 잘사는 농촌을 꿈꾸는 신세대 농업인이다. 이씨는 어릴 적부터 부친의 농업에 관심을 가지고 있었다. 당시 이씨의 부친은 농후 버섯을 이용한 한우사육을 하고 있었는데 그 영향으로 대학에서도 축산학을 전공했다. 그런 이씨가 버섯재배에 관심을 갖게 된 것은 단위면적에 비해 높은 소득을 올릴 수 있기 때문이다. “91년 학교를 졸업하고 농후 버섯을 이용한 느타리버섯 재배에 관심을 갖게 됐는데, 60평 당 연간 조수입이 약 1,300만원 정도 된다는 것을 알고 높은 수익을 올릴 수 있다는 생각에 재배면적을 확장하게 됐습니다.”

이씨는 다음해 군사시설면적을 250평으로 늘렸다. 하지만 확장 첫해에는 농사가 잘 됐지만 그 다음해에는 피를 부린 탓인지 농사를 망쳤다. 그렇다고 계속 실의에 빠져있을 수만은 없었다.

실패는 성공의 어머니

“한 번 실패를 했다고 좌절할 수는 없었죠.”

이씨는 '94년 느타리버섯에서 팽이버섯으로 품종을 바꿨다. 건물도 자비를 들여 직접 설계에서 시공까지 했고, 재배방식은 병재배를 도입했다.

“소자본으로 성급하게 시작해서인지 건물을 짓는 데만 거의 1년이 넘게 걸렸습니다. 하지만 다양한 기술을 도입한 덕분에 체계적인 재배를 할 수 있었습니다.”

당시를 회상하면 건물의 기초공사에서부터 철골을 세우고 판발을 붙이는 등 어느 하나 쉬운 게 없었지만 어릴 적부터 기계를 다루는 소질이 있어 자재구입부터 용접까지 못하는 일이 없었던 것이 도움이 됐다.

최근에는 건물면적을 550평으로 늘리고 하루 입병량만도 8,800병이나 돼 연간 5,000만 원 이상의 순수익을 올리고 있다.

끊임없이 기술력을 다져야 살아 남는다

이씨는 농업도 현실에 안주해서는 다른 업체나 다른 품목에 추월당한다. 이를 극복하기 위해서는 지속적인 영농기술개발과 앞서가는 농업인들에 대한 벤치마킹이 필수적이라 강조한다. 그래서 이씨는 최근 유행하는 액종균 배양과 새송이버섯 재배를 하고있다.

액종균 배양이란 버섯에서 조직을 분리해 기본적인 배양과정을 거쳐 액배양탱크를 이용해 종균을 증식시키는 방법을 말하는데, 일반 톱밥에 배양하는 것보다 배양기간을 상당히 단축시킬 수 있다. 또한 새송이버섯은 최근들어 인기품목으로 각광을 받고 있어 단가가 낮은 팽이버섯보다 농가 수익원으로서의 가치가 뛰어나다.

이씨는 실험적으로 새송이 병재배를 하고 있는데 예상했던 것보다 잘 자라주고 있다면서 앞으로는 새송이 쪽으로 품종을 전환, 한층 높은 소득을 올릴 계획이다.



特

이재진



1955년생

주소 전남 영암군 시종면 만수리 942-10 전화번호 061. 471. 0407 H.P 011. 614. 0407

전남 인삼을 새로운 소득작목으로

주품목 인삼

영농경력 11년

경영규모 4만평

조수입 7억원

인삼농사는 인내와 끈기

4만여평의 인삼밭을 경영하는 이재진씨는 '99년 신지식농업인으로 선정됐다. 인삼의 불모지였던 전남지역에 인삼농사의 불씨를 지핀 그는 올해로 11년째 인삼을 재배하고 있다. 2001년 1월부터는 전남인삼농협 조합장을 맡아 경영정상화를 위해 뛰고 있다.

서울에서 회사를 다니는 평범한 샐러리맨이었던 그가 인삼농사에 뛰어든 것은 35년 인삼재배 경력이 있는 매형의 강력한 권유 때문이었다. 자본과 시간이 많이 드는 인삼농사를 이씨는 돈 한 푼 없이 시작해 몇 번이고 포기하고 싶은 유혹을 뿌리치고 연간 조수입 7억원이 넘는 부농이 됐다.

이씨는 해마다 1만여평의 인삼밭을 새롭게 조성한다. 인삼농사의 성패는 예정지 관리에 달려 있다는 그는 선유질이 많은 유기물을 충분히 넣기 위해 1~2년 동안 호밀과 짚을 뿌리고 여름철에 20회 이상 깊이 갈이를 한다. 흙의 물리적 성질

을 개선하려고 미생물제를 듬뿍 넣는 것도 빼놓지 않는다. 생산비를 낮추려고 묘삼을 직접 생산하는 이씨는 하루 5,000평 크기의 면적에 물을 마음껏 공급할 수 있는 효율적인 점적관수시설을 개발했다. 이씨의 점적관수시설은 경운기나 모터를 모두 활용할 수 있어 편리할 뿐만 아니라 일손을 크게 절감할 수 있다.

재배기술 모두 공개

이씨는 인삼이 가격 등락폭이 큰 마늘·양파·무·배추 등 수급불안정 품목 중심의 전남지역 농업체계를 바꿀 수 있는 대체작목으로 충분한 가치가 있다고 믿고 있다. 그러나 재배예정지 선정에서 6년근 생산에 이르기까지 자금회전기간이 길고 투자비용이 많은 만큼 농가들의 인내와 끈기가 필요하다고 강조한다.

이씨는 인근 농가들의 인삼재배를 적극 유도해 영암군 시종면 지역이 한국인삼공사의 인삼특구로 지정 받도록 해 계약재배 농가들의 지원금을 두 배로 늘렸다. 지난해 6년근을 수확한 그는 1평당 4만5,000원에 그친 전국 평균수매단가보다 두 배 비싼 9만원의 소득을 올려 주위 사람의 부러움을 사기도 했다.

전남지역을 인삼재배의 중심지로

이씨의 인삼밭 4만평에 대한 자산가치는 아무리 적게 추정해도 20억원이다. 물론 부채가 없는 것은 아니다. 해마다 약간씩 차이는 있지만 평균 3억~4억원의 빚을 지고 살아간다. 그러나 빚이 많다고 생각하지 않는다. 6년근을 수확하면 곧 바로 새로운 인삼밭을 조성하기 때문에 부채의 대다수는 생산성 부채이다.

고향도 아닌 이곳에서 맨손으로 인삼농사를 시작할 때는 미친 사람이라는 손가락질은 물론 이방인 취급을 받았다. 하지만 이제는 이씨가 하는 대로 따라 하는 농가들이 하나 둘씩 늘어 지난해말 현재 전남지역 인삼재배면적은 200만평을 넘어섰고 많은 농가들이 외지인들에게 경작지를 넘겨주고 임대료를 받는 소극적인 태도를 버리고 직접 인삼을 재배할 수 있도록 힘쓰고 있다. 이씨는 인삼의 생산·유통사업에 대한 아이디어와 신기술을 개발하여 고부가가치를 창출하고 인삼농업을 통해 농가소득을 증대시킬 목적으로 지난해 출범한 사단법인 한국인삼생산·유통발전협의회와 함께 전남이 인삼농업의 메카로 자리잡는 데 혼신의 노력을 기울이고 있다.



特

이재호



1947년생

주소 경북 안동시 길안면 천지리 3-1 전화번호 054. 822. 0777

국내 최초로 장뇌화분 개발한 벤처농민

경영체명 천지 영농조합법인

홈페이지 www.chunji.net

E-mail chunji@chunji.net

주품목 장뇌삼

영농경력 15년

경영규모 68ha(임야)

순수익 2,000만원

특기사항 세계농업기술상

산에 대한 사랑과 관심으로 농업 시작

대학에서 법학을 전공하고 졸업 후 도시에서 직장생활을 하던 이재호씨는 어릴 적부터 산에 대한 동경이 남다르게 강하였다. 그러던 중 '89년 다니던 직장을 그만 두고 지금의 안동시 길안면 천지리 일대의 임야 10만평을 구입하여 조림도 하고 더덕과 약초도 재배하였다.

하지만 산에서 작물을 재배하여 소득을 얻는다는 것은 그리 만만치가 않았다. 무엇보다도 투입된 자본의 회수기간이 너무 길어 자금회전에 어려움이 많았다. 이를 해결하기 위해 농장 근처 도로변에 휴게소를 건립하여 현금수입을 확보하여 이를 재투자한 것이 자금회전에 큰 힘이 되어 주었다.

시행착오 끝에 장뇌를 심기까지

한편 이씨가 갖가지 작목을 재배하며 시행착오를 겪은 끝

에 생각해 낸 것이 장뇌재배였다. 한국은 사계절이 분명하고 토양, 기후가 장뇌삼 재배에 적합할 뿐만 아니라 산지와 임간 유희공간을 활용한 토종장뇌 재배가 농업인에게 큰 소득을 가져다 줄 수 있으리라 믿었다. 그래서 장뇌재배의 원조 격인 안동 농촌지도소에서 '92년에 개발한 후 연금재배가 중단되었던 것을 이씨가 다시 연구, 개발하여 본격적으로 재배하기 시작하였다.

집에서 키울 수 있는 장뇌화분 개발

장뇌삼을 재배하기 위한 환경조건이 매우 까다롭고 소득으로 연결되기 위해서는 길게는 10년이 소요되기 때문에 이씨는 단기간 내 소득을 올릴 수 있는 방법을 고민한 끝에 장뇌화분을 개발하게 되었다. 장뇌화분은 산삼 씨를 깊은 산중에 뿌려 4~6년 키운 후 화분에 옮겨 심은 것이다.

장뇌화분은 집에서 직접 장뇌삼이 자라는 것을 볼 수 있고 잘 키우면 꽃도 볼 수 있어 소비자들의 인기를 얻고 있다. 2001년에 150개가 판매되었던 것이 2002년에는 1,200개가 판매되었고 2003년에는 약 8,000여 개의 판매를 목표로 하고 있다. 화분 한 개당 7~10만원인 점을 감안하면 엄청난 고소득이 아닐 수 없다.

지속적인 연구개발에 주력

지금도 이씨는 토종 장뇌의 개발 및 보급에 선구자가 되기 위해 인근 대학교, 농업기술센터 등과 협조하여 지속적인 연구, 실험을 하고 있다. 이씨는 산학 연계는 최소한 10년 이상 지속적으로 이루어져야 무언가 성과를 볼 수 있다는 신념을 갖고 장기적인 안목에서 모든 것을 접근해 나가겠다는 계획을 가지고 있다.



特

이진훈



1962년생

주소 경북 상주시 화북면 중벌리 650 전화번호 054. 533. 9154

늘 연구하고 변화를 추구하는 경영

경영체명 다솔농장

주품목 새송이버섯

영농경력 24년

경영규모 300평

순수익 3억2,000만원

지역에 적합한 품목을 선택

경북 상주시 화북면 중벌리 이진훈씨는 자동화시설을 갖춘 버섯 재배사 100명과 일반 재배사 200명에서 고품질 새송이버섯을 연중 생산, 안정적인 소득을 올리고 있다. 이씨에 따르면 상주시 화북면은 “여름철 평균 기온이 20℃를 넘지 않는 속리산 중턱의 기후로 인해 버섯 재배에 안성맞춤”이라고 한다.

재배사 시설에 2억원을 투자하여 시작한 버섯농사는 처음에는 느타리버섯으로 시작하여 성공을 거두었다. 그러던 중 배지센터의 도움으로 새송이버섯 재배를 시작하게 되었다고 한다.

품목을 바꾸게 된 것은 느타리버섯은 생산량이 새송이버섯보다 적기 때문에, 가격도 높고 생산량도 상대적으로 많은 새송이로 전환하여 더 많은 소득을 올리기 위한 것이었다.

항상 연구하며 노력하여 성공의 기반 닦아

현재는 1동에 600박스씩 5동에서 생산하고 있는데, 특히 양쪽으로 균상을 분리 재배하는 풍차식으로 개조하여 일손을 크게 줄이고 상품성도 높이고 있다.

기존에 배지로 쓰이는 벗짚은 버섯파리해충 피해가 많아 폐면을 활용, 하루 두 차례 뒤집기로 3일간 물을 먹인 다음 소석회 3%액을 뿌려 곰팡이 발생을 줄였다. 이와 함께 재배사내 온도를 관행보다 1~2℃ 낮게 관리, 맛이 좋고 대가 튼튼한 버섯을 생산한다.

이씨에게도 지금까지 여러 차례 어려웠던 시절이 있었다. 그때마다 남다른 해결책으로 어려움을 헤쳐 왔는데, 예를 들면 '90년에 불량종균 문제로 어려움을 겪을 때는 상주시 버섯발전연구회를 구성해 자체적으로 우량 종균을 생산하여 경영비를 절감하면서 난관을 돌파하였다.

최근 들어서는 새송이 농가의 증가로 전에 비해 경영상 어려움을 겪고 있지만, 자기 나름의 기술과 품목의 개발만이 성공을 담보할 수 있다고 굳게 믿으며 열심히 노력하고 있다.



숙련된 작업인력 확보가 큰 과제

생산된 새송이버섯은 서울 양재동 농협 하나로마트를 통해 전량 판매하고 있다. 버섯재배의 장점은 무엇보다도 1년내내 부가가치를 창출할 수 있다는 점이다.

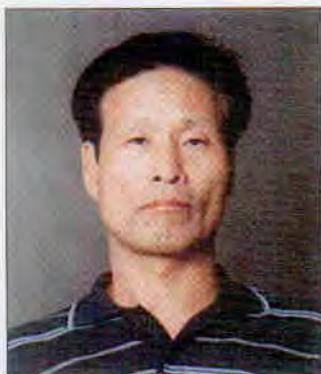
매일 아침 8시부터 3~4시간 동안 수확 후 포장작업을 하는데, 일손이 부족해서 인근 마을인 충청도 보은에서 사

람을 데리고 와서 일하는 경우도 있는 등 노동력 확보에 어려움이 큰 실정이다. 특히 전문적으로 계속 작업에 종사하는 사람이 부족하여 수확속도가 느려지기 때문에 고정적으로 일할 숙련된 사람이 항상 아쉽다는 것이 난점이다.

이씨는 앞으로 성공하기 위해서는 상품을 차별화해야 하고, 자금회수율(즉 생산량)을 높여야 한다고 주장하면서, 작년에 비교할 때 생산량이 2배이상 증대되고 있다면서 강한 자신감을 가지고 있다.

特

이철훈



1955년생

주소 충남 논산시 성동면 원북 2리 237 전화번호 041. 732. 9663

팽이 버섯의 모양을 살리는 포장기술로 승부

경영체명 다산농원

주품목 팽이버섯

영농경력 10년

경영규모

버섯 3,000병 생산/1일

순수익 1억원

적성에 맞고 농사에만 전념할 수 있는
농사가 버섯농사

원래 병아리 부화장을 운영하던 이철훈씨는 어음과 외상 거래로 인해 자금 유동이 원활하지 않다는 점과, 농사보다는 수급과 영업에 더 신경을 써야하는 점이 적성에 맞지 않아 업종전환을 모색하던 중에 오래전부터 버섯재배를 해오던 장인의 권유로 '93년부터 장인어른 밑에서 버섯 농사를 배우기 시작하였다.

버섯농사는 영업에 신경 쓰지 않고 농사만 열심히 하면 되는 점이 적성에 맞았고 고수익을 올릴 수 있다는 점, 적자가 날 때도 있지만 현금이 잘 돌기 때문에 걱정이 덜 된다는 점에 끌려 계속 버섯농사를 해야겠다고 마음을 먹었고, 점점 버섯농사에 재미를 붙이던 중에 '96년에 자신이 독립해서 직접 사업을 해야겠다는 결심을 하고는 논산시청에 드나들며 영농자금을 구하기 위해 동분서주했다.

IMF를 딛고 일어나

힘들게 구한 자금으로 버섯 농장을 시작하였으나 첫 출하 시기가 때마침 IMF의 구제금융한파가 닥친 때여서 병당 80원의 헐값으로 출하를 해야만 했다. 영농 자금을 구할 당시 사업계획서 상에는 최저단가를 병당 400원으로 사업계획서를 올렸으니 이때의 어려움은 이루 말할 수가 없었다. 더욱이 큰 돈을 투자하여 구입한 기계들이 대부분 일체여서 큰 환손을 입었다.

IMF여파를 차츰 벗어나면서 경영이 안정을 찾아 갔지만 어려움은 여전히 가시지 않았다. 생산된 팽이버섯이 소량이었지만 고품질이어서 다른 제품보다 가격은 높게 받을 수 있었지만 그 규모가 작아서 어려움을 겪게 되고, 그래서 농협에서 대출을 받아 규모를 더 키우게 된다. 생산량이 증대되면서 직거래도 많이 늘었고, 또한 포장방법을 차별화하여 경쟁력을 갖게 된다.

기존의 포장방법은 팽이버섯을 진공상태로 포장하는 것이었는데, 이씨는 진공상태가 아니라 원래의 모양을 유지할 수 있게 묶음 포장으로 바꾸었다. 이를 통해 생산비도 절감되고, 포장하는 속도도 진공포장에 비해 더 빨라지게 되고, 보존기간을 더 늘릴 수가 있었다. 더구나 진공포장에 비해 팽이버섯 원래의 모양을 유지할 수 있기 때문에 진공포장에 비

해 모양이 더 예쁘고, 그 모양으로 인해 소비자들에게 어필할 수 있었다.

고품질 전략과 연구 개발이 경영의 요체

다산 농원은 현재 팽이버섯의 고품질화 전략으로 재미를 보고 있다. 품질을 높이자면 남들에 비해 더 많은 노력과 시간을 투자해야 하는데, 이씨는 특히 수분조절과 환기에 큰 신경을 쓰고 있다.

수분 함유량을 높이면 무게가 많이 나가서 이익이지만 보관기간은 짧아지고, 수분을 줄일 경우 보관기간은 길어지지만 이익이 줄어드는 딜레마에 빠지게 된다.

이씨는 이 문제를 해결하기 위한 다년간의 연구와 노력을 통해 무게·모양·장기간 보관이라는 세 요소를 만족시키는 균형점을 찾을 수 있었다.

또한 처음에 농장을 시작할 때, 인부들이 힘들까봐 작은 병을 사용했는데 이로 인해 생산량이 줄어 많은 고전을 한 끝에 다시 병크기를 크게 바꾸어 생산량을 늘릴 수 있었다.

이씨는 또한 소비자의 시선을 끌 수 있는 새로운 포장방법을 구상중인데, 일손이 많이 가는 흠이 있어 아직 연구를 계속하고 있다. 앞으로는 팽이버섯외에도 그치지 않고 다른 버섯을 더 재배할 계획도 세우고 있다.



特

임영빈



1956년생

주소 충남 금산시 금산읍 아인리 134-4 전화번호 041. 753. 3907 H.P 011. 429. 3908

산, 잘 활용하면 최고의 고소득원

경영체명 금산수목원

주품목 약용나무, 정원수

영농경력 20년

경영규모 5만평(임야)

순수익 5,000만원

약용식물 · 조경수 · 사슴 복합영농 성공

임영빈씨는 5만평의 산림을 효율적으로 잘 이용하여 연간 2억원의 조수익을 올리고 있는 고소득 임업경영인이다.

충남 금산군 금산읍 아인리에 '금산수목원'이라는 상호를 걸고 각종 약용나무와 정원수를 생산 공급하면서 사슴을 사육, 연중 지속적인 수입이 가능하도록 수익체계를 잘 갖춘 것이 임씨의 성공비결이다. 금산군산림조합 조합원이면서 산림청 지정 임업후계자로 지역사회 발전에도 앞장서고 있는 임영빈씨는 약용나무 재배의 귀재이다.

약용수재배의 귀재로 정평

임씨는 두릅나무, 산초, 헛개나무, 참웃나무를 재배하는 한편 소나무, 향나무, 배롱나무, 단풍, 왕벚나무 등 10년이상



된 수형이 잘 잡힌 정원수 2만여본을 확보하여 수익을 올리고 있다. 임씨는 여기에 그치지 않고 연중 수익이 지속적으로 이어지도록 하기 위해 사슴 40두를 사육하면서 녹용생산으로 만만찮은 수익을 올리고 있다.

그는 약용나무재배의 이점을 “병충해가 거의 없어 농약을 사용할 필요가 없기 때문에 무공해 건강 약용나무를 생산할 수 있어서 국민건강에 이바지할 수 있는 사업”이라고 설명하고 또 “노동력이 적게 들어 노약자나 부녀자도 손쉽게 재배할 수 있으며, 다년생 작물로 매년 모종을 심을 필요가 없는 것도 큰 장점”이라며 “수확이 빠르고 수확후 판로가 다양한 이점도 있다”며 농촌의 부업으로 권장할 만하다고 강조하고 있다.

참웃나무 잘되면 일반농사 10배 소득

임씨는 “참웃나무는 수요가 많아 재배만 해놓으면 판로는 별 문제가 없어 농업인들이 재배해 불만한 약용수종”이라고 권하면서 “참웃나무는 병해충이 거의 없어 관리가 쉬운 수종인데다 잘만 하면 일반농사의 10배정도 수익을 기대할 수도 있다”고 밝히고 옷담 등 건강식품 재료로 많이 쓰여 앞으로의 전망도 밝다”고 내다보았다.

임씨는 “그러나 최소한 2~3년 동안은 초기자금을 투자해야 하고 기술개발 등에 각고의 노력을 기울여야 한다”고 말하고 “하지만 정성과 노력을 쏟아 부으면 산은 분명한 대가를 돌려준다”고 자신있게 말했다.

特

장상복

丕



1953년생

주소 경기 이천시 부발읍 가좌리 205 전화번호 031. 634. 0788

나만의 고유한 인삼 브랜드를 만든다

E-mail

jangbb53@hanmail.net

주종목 인삼

영농경력 27년

경영규모 5만평

순수익 1억원

경영 안정까지 10년의 노심초사

장상복씨가 인삼재배에 눈을 뜨기 시작한 '70년 당시는 비닐하우스를 이용한 채소나 특용작물 재배가 일반적이었다. 그러나 장씨는 이천이 지역의 특성과 기후, 토질이 인삼재배에 적합하다는 것을 직감하고 인삼재배에 나서게 되었다. 물론 인삼은 고소득 작물이나 장기간의 시간과 많은 투자비용이 필요하기 때문에 망설이기도 했지만, 인삼의 전망이 밝다고 본 그는 과감하게 인삼농사에 뛰어들기로 결심한 것이다.

인삼 농사를 시작한 초기에는 열 어려움을 겪게 된다. 장씨는 애지중지 공들여 놓은 인삼밭이 망가질까봐 1년내내 인삼밭에서 살다시피했고 10년이 넘는 세월을 인삼밭에서 밤샘 순찰을 도는 어려움도 겪었다. 특히 태풍과 폭우, 폭설로 인해 삼밭이 큰 손상을 입었을 때는 자리에서 일어나기가 힘

들 정도로 실의에 빠지기도 했다.

예고없이 찾아드는 경영위기를 극복하기 위해서는 예방이 최선이었다. 인삼밭을 안정되게 경영하기 위한 재해 예방투자비가 만만치 않게 들었지만 아내의 헌신적인 내조에 힘을 얻어 경영이 차츰 안정을 찾게 된다.

인삼밭 토양소독 철저해야 5년도 거뜬

장씨의 농장은 초창기 인삼밭 1,000평으로 시작해 해마다 1,000평씩 늘려 나가 지금은 5만 여평이라는 대규모 인삼농장으로 자리를 잡았다. 인삼재배기술을 배우고 농장을 전학하기 위해 곳곳의 연구기관과 농민들이 찾아들고 있을 정도로 기술력을 인정받고 있지만 장씨는 지금도 인삼연구를 게을리하지 않고 있다. 성공적인 인삼재배를 위해서는 “토지 선정에 각별히 신경을 써야 하고 특히 5년이 넘는 세월도 거뜬하게 인삼을 재배할 수 있도록 인삼밭 토양소독을 처음부터 잘해야 한다”고 장씨는 역설한다.

인삼공사에서도 알아주는 재배기술

그는 “인삼밭을 남들보다 더 열심히 돌보고 자식처럼 안쓰러운 마음으로 인삼을 재배해야만 성과가 있다”고 덧붙였다. 인삼재배에 성공을 거두기까지는 장씨의 끊임없는 연구와 경험에서 얻은 노하우가 그의 가장 큰 밑천이 되고 있다.

장씨는 앞으로 인삼경영 실명제 도입에 대비해 자신만의 독특한 브랜드를 만들어 나갈 계획이다. 장씨 농장에서 나온 제품은 물건이 우수하기 때문에 지금도 매우 좋은 반응을 얻고 있고 인삼공사에서도 우수상품으로 인정하고 있지만 더 좋은 인삼을 재배하기 위해 각별히 노력해 나가겠다는 것이다.



特

정대교

丌



1963년생

주소 충북 제천시 덕산면 도전리 673-2 전화번호 043. 647. 4350

월악산의 붉은 꽃, 홍화에서 꿈을 이루다

경영체명 월악산홍화농장

홈페이지

www.worakhonghwa.co.kr

E-mail

jdn3785@kornet.net

주요품 배추, 약초(홍화)

영농경력 20년

경영규모 1만,700평

순수익 6,000만원

옛 여인들에게 사랑받던 홍화

정대교씨는 어린시절부터 부모님의 농사일을 도우면서 장래 우리 농촌을 지키겠다는 신념으로 청주공고를 졸업하고 군대를 제대한 뒤 고향마을에 정착하여 300여평에서 채소와 고추, 약초를 중심으로 영농을 시작하게 되었다.

그 후 소득을 높이기 위해 저비용 우수 농산물을 찾던 중 건강에 대한 관심이 증가하면서 관심거리가 되고 있던 홍화를 재배하기 위해 작목반을 구성, 홍화 재배에 착수하게 되었다.

홍화는 이미 삼국시대 이전부터 물감의 원료로 사용하여 왔다. 우리 선조들이 즐겨 입던 색동옷의 빨강과 노랑 빛깔은 대개 홍화 꽃잎으로 물들인 것이었는데 꽃잎에서 나오는 빛깔이 아름답기도 하거니와 은은한 깊이의 품위로 우리 겨레와 정서를 같이하여 온 매우 친근한 식물이다.

그러나 공들여 재배한 홍화씨의 시장가격이 턱없이 낮았

다. 때문에 보다 높은 가격을 받기 위해 가공공장을 설립하였지만 기술부족 등으로 시행착오를 거듭하면서도 꾸준한 노력과 연구개발로 농가소득을 증대하였으며 주위 농업인에게 홍화 재배 기술을 전파하여 마을 전체를 홍화 집단재배지역으로 조성하게 되었다.

모험정신과 시장개척

씨의 주성분인 칼슘이 무제한 들어있는 정씨의 홍화씨는 석회암 토질에서 유향을 뿌려가며 작목반에서 직접 재배, 가공하고 있으며 제천시에서 그 품질을 보증하고 있다.

홍화의 효능이 널리 알려지면서 수요가 폭발적으로 증가하던 차에 '월악산 장생홍화'가 시장에 출하되자마자 가격상승 및 품귀현상이 일어날 정도로 시장에서 높은 인지도를 확보하게 되었다.

가공공장에서는 홍화분말과 홍화과립, 홍화씨, 홍화티백 등 소비자들이 쉽게 사용할 수 있는 제품을 생산하였고 생산에서 판매에 이르기까지 직접 농가에서 관리하고 배송까지 책임지고 있기 때문에 시중의 다른 제품들보다 더욱 믿을 수 있는 제품으로 소비자에게 다가가는 한편 또한 홈페이지를 구축하여 노력층 뿐만 아니라 젊은 층까지 판로를 넓혀 나가고 있다.

홍화에 대한 관심이 높아지고 농민들로부터 고소득 작물로 인식되면서 정씨는 제천시지역농협 홍화 전문강사로서 신규 재배농업인에게 기술과 최신 영농정보를 제공하면서 작목반원 및 지역 농업인에게 기술을 보급해 나가는 데도 열심이다.

월악산의 맑은 공기를 담아

'98년부터 정씨는 점점 서구화되는 젊은 소비계층을 겨냥하여 홍화뿐만 아니라 햄버거 재료에 사용되는 양상추, 서양요리용 비트 등 서양채소를 재배하여 소득을 증대해 나가고 있다. 또 월악산 맑은 물과 맑은 공기로 서양채소뿐만 아니라 약초도 새로운 작목으로 생산하고 있다. 농가소득을 높일 수 있는 고소득 작목을 찾는 데 항상 노력하고 있는 정씨는 작목반원들 사이에서 농업에 대한 열의로 좋은 귀감이 되고 있다.





1964년생

주소 경남 의령군 부림면 입산리 5-8 전화번호 055. 574. 5353

아이디어 하나로 농업의 세계화 추진

경영체명 초롱농산

E-mail

mailbox@topideabank.co.kr

주품목 버섯, 농기계

영농경력 12년

경영규모 종균 일일 3만병

조수입 30억원

특기사항 신한국인상,

국제농업기계박람회 발명대상

농업기계 아이디어 상품의 귀재

국제농업기계박람회 발명부문 대상을 차지하기도 한 '초롱농산' 정득기 사장은 농고 졸업후 10년 넘게 농기계 정비를 하면서 농업기계 기능사급 자격을 취득하고 뛰어난 아이디어 상품을 속속 개발하여 국내 농업계의 촉망받는 기계발명가로 통하고 있다.

현장 애로에서 새로운 기술개발의 아이디어를 얻다

현재 심혈을 기울이고 있는 분야는 국외로의 아이디어 수출. 다양한 제품개발을 통해 이미 미국, 일본의 농기계업체로부터 제품수주를 받고 있는데 그동안의 수상경력이나 제품개발을 보면 이러한 성과는 당연하게 여겨진다.

'94년 전국농업인 발명품 경진대회에서 트랙터용 그레이



로더를 출품하여 대상을 받았고 제1회 전국농업인 아이디어박람회에서는 열교환기를 출품하여 으뜸발명왕을 수상했다. 또한 기존의 가온하우스 굴뚝으로 나가는 열손실을 막고자 폐열회수기를 연구개발해 인근 지역과 의령군 관내 재배농가에 공급하기도 했다.

“저는 그렇게 많은 공부를 한 것은 아닙니다. 주변에서 접하는 농업분야의 미비점들을 남들보다 더 깊게 고민하고 해결하려 했다는 것이 발명을 많이 하게 된 유일한 배경입니다. 농업현장에서 땀흘려 일하셨던 분들이라면 누구나 한두가지의 불편상황을 몸소 체험했을 것이고 그것이 아이디어를 수출할 수 있는 출발점이라고 생각합니다.”

현재 정사장은 인터넷을 통하여 농업기계 및 각종 기계 관련정보를 취합하고 박사급 연구원들로 구성된 개인 발명연구소를 만들어 미국 일본 등 선진국들을 대상으로 자신의 개발상품을 판매하고 있다.

그는 버섯종균을 배양해 인근 생산자들에게 공급하는 사업도 운영하고 있는데 버섯사업에 뛰어

든 것은 '89년 균을 제대하면서였다. 초창기에는 재배사를 마련해 직접 다양한 버섯을 생산하면서 재배사에 지하수를 순환시켜 물과 공기의 온도차를 이용, 습도조절이 가능하도록 했다. 이렇게 해서 관수나 기습기를 사용하지 않고도 자연 상태에 가까운 버섯을 생산함으로써 중간도매상과 소매자들로부터 품질을 우수성을 인정받았다.

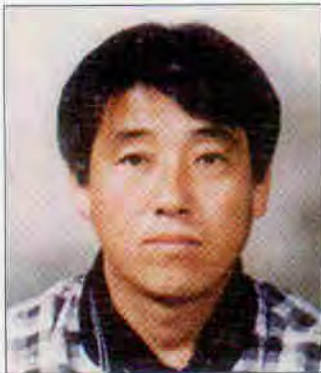
직접 하던 버섯재배는 '97년 버섯종균배양공장을 20평 30개 동 규모의 자동화시설로 신축하면서 중단하고 지금은 1일 3만병의 병 배지를 인근지역에 납품해 일일 800만원의 매출을 올리고 있다.

앞으로 더 나은 시설을 마련하기 위해 자신이 직접 설계 제작해 올해 완공될 최첨단 자동화 공장에서 버섯재배를 계속해 나갈 계획이다.

特

정만수

丌



1960년생

주소 전남 구례군 문척면 금정리 167 전화번호 061. 781. 5386 H.P 019. 605. 5386

전국 최초 고사리 규격출하로 소비자 호응 얻어

경영체명 화정농장

E-mail

jmansu@kurye.net

주품목 고사리, 쌀, 단감

영농경력 21년

경영규모 고사리 2,000평

논 5,000평, 단감 4,500평

순수익 3,500만원

지리적 이점을 이용한 소득작목 개발

신선대 고사리의 선구자 정만수씨는 '83년에 수도작 2,000평으로 영농을 시작한 후 '94년부터 후계자 자금을 지원 받아 복합영농(시설오이와 한우)을 하기 시작했다. '98년 까지 우수한 영농기술로 시설오이를 성공적으로 재배하여 왔으나 국내 시설오이의 가격하락으로 전망이 불투명하다고 여겨 새로운 소득 작목 개발에 고심하기 시작하였다.

그러던 중 섬진강과 지리산 자락이라는 청정 지역의 특성을 살려 고소득을 올릴 수 있는 작목을 선택한 것이 바로 고사리이다. 보통의 임야에서 재배 하므로 인건비 외에는 투자 비용이 거의 없어 다른 작목에 비해 경쟁력이 있다는 것이 정씨의 판단이었다.

그 때부터 정씨의 고사리 사랑은 시작되어 거의 버려져 있었던 임야와 잡종지, 비탈진 밭 등을 이용한 고사리 재배사업을 선도하기 시작하였다.

신선대 고사리의 명성을 바탕으로 지역 농업 전체를 재조직

지리산 문척지역은 환경청에서 수달보호지역으로 지정될 정도로 오염되지 않은 청정한 무공해지역이다. 이러한 장점을 극대화하기 위하여 정씨는 농민들에 대한 교육을 통하여 무농약 고사리를 생산토록 권장하고 있으며, 비료도 ha당 20kg 6포 정도로 거의 사용하지 않았다.

금년부터는 화학비료를 전혀 사용하지 않고 유기질비료를 사용하는 친환경농업을 권장하고 있다.

그는 또한 신선대 고사리의 명성을 바탕으로 시너지효과를 창출하기 위해 주변지역의 논농사와 감 등을 포함한 모든 농사를 친환경 농업으로 탈바꿈시키기 위한 시도를 하고 있다. 작년 그는 5,000평의 논에 EM퇴비를 사용하였으며, 제초제와 농약은 1회만 살포하였다.

이렇게 생산된 쌀은 아직 품질인증을 받지 못했지만 소비자들에게 좋은 호응을 얻으며 80kg 한 가마당 18만원에 판매되었다. 금년부터는 마을 전체 농가에게 친환경농업을 해나가는 동의를 얻었으며, 주위 대평마을 농가들도 동참할 예정이다.

규격출하와 자체 브랜드로 고소득 실현

그 동안 고사리는 다른 작목에 비해 수입이 높았으나 2002년에는 고사리의 과잉공급으로 가격이 하락하여 10kg 박스 당 4만5,000원에 경매되고 있는데 농가 수취가격은 약 3만5,000원 정도 된다.

신선대 고사리는 인근 작목반에 비해 박스 당 8,000원~1만원 정도 높은 가격으로 판매되고 있는데 이렇게 고가에 판매되고 있는 이유는 첫째, 선별을 잘 하고 있고, 둘째, 공동출하로 가격경쟁력을 높일 수 있으며, 셋째, 지리산 줄기의 깨끗하고 물 맑은 곳에서 생산되므로 다른 지역의 고사리에 비해서 품질이 우수하기 때문이다.

산채류는 보통 비닐팩에 담아서 유통되지만 정씨는 '99년부터 전국에서 최초로 고사리를 규격 출하하여 소비자들의 좋은 반응을 얻어 타 작목에 비해 고소득 작목으로 급부상하는 데 기여하였다.

또한 신선대고사리라는 브랜드로 생 고사리를 출하하여 여타 지역의 고사리와 차별화를 시도하고 있다.

정씨는 금년부터 진공포장기계를 설치하기 위하여 구례군에 지원 신청을 하였는데 이것이 받아들여지면 소포장으로 하나로마트 등에 출하하여 농가수취가격을 더욱 높일 계획이다.



特

丿

정인



1969년생

주소 전남 무안군 몽탄면 명산리 좋은자연농원 전화번호 061. 452. 6780

허브세상을 열어간다

경영체명 좋은자연농원

E-mail

mr670718@hanmail.net

주품목 허브

영농경력 16년

경영규모 하우스 2,400평,

허브전문식당

순수익 8,000만원

특기사항 농림부 장관상

“허브향기를 체험하고 싶다면 ‘좋은자연’에서 허브향기의 그윽한 체험을 하십시오” 국내 허브산업의 발전가능성은 매우 높으며, 허브에 대한 연구 또한 계속 발전하고 있다.

무안군 몽탄면에 소재한 ‘좋은자연’의 정인 사장은 직접 허브생산단지를 조성하여 허브를 생산하며, 이를 이용하여 각종 허브제품을 생산함으로써 국내 허브산업의 발전에 기여하고 있다. 정사장은 특히 허브향과 허브소스를 이용해 만든 샐러드 그리고 허브향이 은은하게 풍기는 장어구이와 봉어찜 등의 메뉴를 갖춘 전문식당을 열어 음식의 새로운 세계를 개척하면서 높은 소득을 올리고 있다.

전국 최대 허브생산단지 조성

정사장은 허브를 시작한지 10년만에 무안군에 전국최대 허브생산단지를 조성하였으며, 허브산업의 새로운 장을 열

기 위해 오늘도 땀방울을 흘리고 있다.

그는 '94년에 무안군 주 작목인 마늘·양파의 가격폭락에 맞서기 위해 새로운 작목을 구상하면서, 이 때부터 대체 작목으로 허브에 관심을 갖게 되었다.

농촌현실에서 실패의 그늘에서 벗어나는 최선의 방법은 새로운 농법, 새로운 작물, 새로운 작업 환경을 만드는 것이 최우선이라고 생각한 정인사장은 수입물량만 연간 4조원 어치에 달하는 허브산업에 주목하였으며, 각종 서적을 찾아 공부에 열중했다.

첫 4년동안에는 많은 실패를 거듭하였다. 그러나 70년대부터 내려오는 재배기법을 참고하고 꾸준한 연구 끝에 서남해안의 기후조건과 토질, 일조량이 최적이라는 사실을 체험하고 재배면적을 늘려나가기 시작했다. 특히 그는 특별한 난방을 하지 않고 허브를 재배할 수 있는 '무가온 재배방식'을 개발하여 허브재배에 혁신의 바람을 일으키게 되었다.

다양한 허브가공제품으로 시장을 개척

정사장은 처음에는 허브를 분으로 생산하여 소득을 올렸으나 허브농가가 늘면서 판매경쟁에 부딪치게 되자 한정된 소비시장하에서 더 부가가치를 높일 방법을 생각하지 않으면 경쟁력을 갖출 수 없다는 생각에, 3년 여의 시간을 온통 허브 가공제품 생산과 새로운 활용방안에 대해 연구를 하게 되었다.

그 결과 그는 향주머니와 허브비누, 허브 방향제 및 허브초 등을 생산하게 되었으며, 그 중에서도 허브오일을 증발시켜 머리를 맑게 해준다는 허브램프는 백화점에 납품되고 있는데 앞으로 판매량이 더 늘어날 것으로 예상되며, 수입제품보다 가격면에서도 낮기 때문에 국제경쟁력도 충분히 갖추고 있다는 판단이다.

앞으로 정사장은 허브를 치료제로써 활용할 수 있는 방안을 모색하여, 향생제보다는 허브치료제를 이용하여 병을 치료할 수 있도록 연구개발에 몰두하고 있으며, 부가가치가 높은 기능성 허브제품을 생산할 계획이다. 또한 주위의 재배농가들과 생산계약을 체결하여 안정적인 소득을 올릴 수 있도록 유도해나갈 계획이다.



特

정해봉

가



1944년생

주소 경기 양평군 강하면 왕창리 484 전화번호 031. 772. 4402 H.P 011. 395. 4402

경쟁력 키워 농가소득 효자작목으로

경영체명 우리표고농원

주품목 표고버섯

영농경력 29년

경영규모 1만2,000본

순수익 3,000만원

표고버섯을 지역특화 소득작목으로

경기도 양평군 우리표고농원 대표 정해봉씨는 어려운 지역여건을 극복하고 표고버섯을 지역특화 소득작목으로 정착시킨 주인공이다.

양평군 강하면은 경기도 내에서 연중 기온이 가장 낮은 기후조건으로 인해 벼농사외에는 별다른 소득작목이 없는 지역이다. 이런 여건에서 34세부터 한우와 벼로 영농을 시작하였고 '93년부터 5,000여 본으로 표고버섯을 재배하고 있던 정해봉씨를 중심으로 한 강하면 관내 농민후계자·새마을지도자 등 지역 핵심농민 32명이 지역농촌을 살리고 도시인 못지않게 잘살아보겠다는 일념으로 지난 '94년 강화표고버섯작목반을 조직했다.

표고버섯에 대한 전문지식이 없던 이들은 전국 각지의 독

농가를 찾아 기술을 익히고 산림청 임업연구원 전문가로부터 종균집종 등 전문교육을 받는 등 기술력 확보에 많은 노력을 기울였다.

작목반내 출하시기 조절로 좋은 가격을 유지

정씨는 야산 등을 이용한 재래식 재배방법을 탈피, 적박한 논이나 밭에 현대식 비가림 인공 재배시설을 갖추고 종균도 저온성 대신 고온성을 선택했다. 고온성 종균은 표고버섯 소비량이 많은 시기에 생산, 출하할 수 있다는 장점을 갖고 있기 때문이다.

품질관리를 위해 버섯갓이 30% 정도 피었을 때 야간에 수확하고 수확한 버섯은 특품, 상품, 중품, 하품으로 선별, 16kg 플라스틱상자 단위로 포장한다.

또 반원별로 수확날짜를 조정, 분산 출하하는 것을 철칙으로 삼고 있으며 20평 규모의 저온저장고 3채를 이용, 출하시기를 조절하고 있다. 생산물량도 첫해인 '95년에 2억원 어치에서 지난해에는 5억원을 넘어섰다. 이같은 노력으로 양평군 1읍면 1명품사업으로 지정되는 개기를 일궈낼 수 있었다.

강하면을 표고버섯 주산단지로 키워나간다

정대표는 전국에서 견학을 오는 경우 직접 체험을 통해 현장교육이 가능하도록 철저한 준비를 해두고 있으며 한계농지에 조경목 묘목을 심어 농가들이 농외소득을 올릴 수 있도록 앞장서고 있다. 정대표는 앞으로 강하면을 전국에서 이름난 표고버섯 주산단지로 만들 계획이며 표고원목을 인근 국유림에서 구입할 수 있도록 해주고 플라스틱 규격출하상자를 개발한다면 표고버섯 경영에 큰 도움이 될 것이라고 강조하고 있다.



特

조강희

丌



1956년생

주소 서울 송파구 잠자동 303-2 전화번호 02. 430. 7320

새로운 품목 허브에 도전, 소비자를 잡다

경영체명 허브다섯메 농장

홈페이지 www.herb5.co.kr

E-mail herb5@herb5.co.kr

주품목 허브

영농경력 26년

경영규모 1만평

순수익 1억 5,000만원

특기사항 농림부장관상,

농촌진흥청장상

화훼분야 경험을 바탕으로 허브를 시작

허브 단일품목으로 고소득을 올리며 허브분야의 전문가로 활동하고 있는 조강희씨. 조씨는 허브 재배가 아직 생소하던 지난 '97년부터 허브를 재배, 조금씩 규모를 늘리며 지금은 1만평 규모에 직원 다섯명을 둔 중소기업인으로 발돋움했다.

특히 2000년부터는 겨울철 생산이 어려워 수입에 의존해 오던 바실 품목을 생산, 가락시장과 실수요자에게 연중 판매 하면서 생산량도 점차 늘려가고 있다.

화훼만 20여년을 재배해 분화시장을 주름잡던 조씨는 허브를 시작하면서 이미 판매망과 재배기술을 확보한 상태라 큰 어려움은 겪지 않았지만 끊임없이 노력하여 허브와 관련된 전문서적을 모두 탐독하고, 현장에 적용하면서 허브와 허브 가공품 500여종을 개발해냈다.

조씨가 허브를 재배하기로 결심한 데는 건강에 대한 소비자 선호가 높아지고, 허브시장이 이제 성장초기단계여서 발

전 잠재력이 무궁무진하다는 판단 때문. 각종 한약재 뿐 아니라 양약과 화장품의 원료로도 쓰여 소비수요가 많을 수밖에 없는 것이다.

삼중수막, 삼중수막내 보온법 개발로 품질향상

조씨가 허브재배 과정에서 가장 중요하게 여기는 점은 삼중수막 재배와 삼중수막내 보온법이다. 기존 이중수막법을 보완한 삼중수막법을 시행, 수량이 부족해 물이 얼어 온실이 내려앉는 것을 방지하는 효과를 얻고 있으며, 삼중수막에 난로를 설치하는 등 직접적인 열원을 공급하는 삼중수막내 보온법으로 온도도 임의조절 할 수 있도록 했다. 이로 인해 보온효과와 생육상태가 좋아 품질이 향상됨은 물론 연료비 절감 효과도 톡톡히 보고 있다.

시장 개척 주력, 대형할인점·대기업 등과 납품 제휴

조씨는 허브재배도 중요하지만, 시장개척이 가장 중요하다고 보고 다양한 시장개발에 주력하고 있다. 직접 허브베개를 개발하고, 목욕탕에도 허브를 공급하고 있다. 또 허브케익과 허브빵을 만들어 유인해 대기업 제과점에 납품하고, LG마트, 마그넷 등 대형할인점과 음식점, 주유소 등에서 사은행사로 허브와 허브가공품을 사용하도록 홍보한 결과 4년 연속 납품계약을 맺고 있다.

앞으로는 CJ, LG 등 홈쇼핑몰도 뚝을 계획. 특히 조씨는 직접 판매장에 나가 자신이 출하한 제품을 관리하고, 소비자들에게 재배법 등을 알려주는 역할도 해왔다. 또 판매장 관리자에게 허브 전문서적을 사다 줘 관리법을 교육시키는 데도 정성을 기울이고 있다.

조씨가 연간 1억5,000여만원의 소득을 올리며 허브재배의 일인자로 부각하게 된 데는 인터넷 덕도 크다. 허브 재배를 시작함과 동시에 인터넷 홈페이지를 개설해 네티즌들의 수요를 분석, 새로운 제품을 생산해 낸 것이 사업이 발전하는 계기가 된 것.

조씨는 앞으로 농장규모를 더 확대해 재배품목을 늘리고, 허브 용품도 다양화해 나갈 계획이다. 또 농가와 소비자를 대상으로 허브 활용법 등을 교육하는 자리도 마련하고 싶고, 인터넷을 관리하는 직원도 더 늘려 농민을 상대로 한 인터넷 사업도 펼쳐보고 싶다는 포부를 가지고 있다.



特

조영호

丌



1946년생

주소 충남 부여군 은산면 금공리 67 전화번호 041. 832. 6665 H.P 011. 9825. 6665

병충해를 잡는 관리기술이 고소득의 보배

경영체명 은산농원

주품목 밤

영농경력 30년

경영규모 6ha

순수익 5,500만원

유실수 권장정책으로 밤농사를 시작

밤나무 재배 30년만에 단위면적당 수확량 전국 1위의 자리를 차지한 조영호씨는 평생을 밤나무와 함께 살아왔다. 남은 인생도 '밤(?) 인생'을 살 것이라고 한다.

충남 부여군 은산면 금공리의 임야 6ha에 조성되어 있는 밤농장은 조씨가 젊음과 정열을 다바쳐서 일궈온 연간 약 25톤의 밤을 생산해 주는 터전이다.

조씨가 밤농사를 시작한 것은 '69년 정부의 유실수 재배 권장정책으로 밤나무 재배바람이 이곳 금공리 산골마을에까지 불어들었던 때부터. 밤나무를 심는 자금을 지원해 주고 밤나무를 잘 가꿔 많은 수확을 거두면 정부에서 상도 준다고 하여 밤농사를 짓기로 결심했다는 것이다.

밤농사 시작 3년만에 4ha의 밤재배 농장을 일궈냈다. 그때까지는 수확량이 없었지만 부푼 꿈과 기대에 가슴설레이는 나날을 보내면서 밤나무 보살피기를 게을리하지 않았다.

“나무는 주인의 발자국 소리를 듣고 자란다”는 말을 들어서 알고 있었던 터라 매일 매일을 밤나무 농장에서 살다시피 했다.

시련을 극복하며 영농기반과 기술력을 쌓아

그러나 조씨는 '73년 엄청난 시련에 부딪치게 된다. 천호충과 동고병에 감염돼 밤나무가 엄청난 피해를 입었다. 백방으로 처방책을 알아보았으나 푹부러진 치료기술을 찾을 길이 없었다. 농약방에서 이런 저런 자문을 받은 다음 약제수 관주사를 실시하고 풀베기를 계속적으로 실시, 하층을 깨끗하게 유지하면서 햇볕이 가장 잘 들어올 수 있도록 환경을 개선하면서 피해목이 점차 회복되기 시작했다.

이러한 시련을 겪으면서 마침내 밤수확이 시작되었고 어느새 농장이 6ha로 확장되고 밤나무 재배기술도 누구못지 않은 수준에 오르게 되었다.

기술이 보배, 기술이 고소득

조씨는 현재 지력유지를 위한 효소비료 시비, 저독성 약제 사용 등 고품질 밤을 지속적으로 생산할 수 있는 관리체계를 정립하고 철저하게 이 체제에 입각한 관리·경영을 해온 결과 고령목도 수세가 약해지지 않고 다수확이 보장되어 안정적인 소득체계를 구축할 수 있었다.

조씨는 지속적인 소득기반 확충을 위해 이번에는 밤영농조합을 결성하여 회원들과 밤나무 재배에 관한 최신정보와 기술을 교류하면서 병해충 예방에 공동 대응, 피해를 최소화 하고 공동으로 우량신품종 개량에도 착수했다. 저장·가공시설도 공동으로 마련하고 판매전략도 공동으로 펼쳐 계값을 받도록 꾸준한 노력을 기울인 결과 좋은 성과를 거둘 수 있었다.

현재는 6ha에서 35톤가량을 매년 안정적으로 수확하여 5,500만원의 순수익을 얻고 있다.



特

최봉수

大



1966년생

주소 경기 오산시 갈곶동 262-12 전화번호 031. 374. 6226

버섯재배로부터 버섯가공식품까지 확대

경영체명 대주농장

주품목 버섯

영농경력 9년

경영규모 240평

순수의 7,500만원

영화관에서 버섯농민으로 변신

충무로 영화관에서 4~5년 동안 조연출자 생활을 하다 고향으로 돌아와 버섯재배를 하게 된 대주농장 최봉수 사장은 조명파트에서 함께 일하던 형이 강화에서 버섯재배를 하는 모습을 몇 번 구경하면서 버섯재배를 하기로 결심을 굳혔다.

물론 버섯재배가 생각만큼 쉽거나 단순하지도 않았고 2년 동안 폐면재배를 이용한 버섯농사를 해보았지만 실패를 거듭하게 된다. 실패를 거듭하던 그가 마지막 희망을 갖고 찾아간 사람이 경기도 광주에서 벗짚재배기술을 통해 버섯을 키우는 김재운씨였다. 웬만한 각오가 아니면 그만두는 것이 낫다고 하던 김재운씨는 최사장이 끝까지 뜻을 굽히지 않자 자신의 영농일지를 가져가 참고를 하라고 선뜻 내어줬다.

최사장은 그 후에도 시간이 나는 대로 방문해서 영농일지의 내용을 파악하고 김재운씨의 조언을 받으며 비로소 버섯재배에 성공하게 됐다.

성공 농업인의 영농일지 보며 재배에 성공

그렇게 몇 년 버섯재배의 재미를 터득해나가고 있을 때, 대주농장이 수해를 입었다. 만회할 대책이 없었다.

“99년인가 이곳 농장이 침수해를 입었습니다. 아내와 겨우 몸만 빠져나올 만큼 긴급한 상황이었습니다. 가재도구도 가지고 나오지 못했으니 모든 살림을 다 잃었다고 해도 과언이 아니겠죠. 젊은 패기가 아니었다면 아마 모든 것을 포기하고 주저앉았을 것입니다.”



절박했던 당시 상황에서 찾았던 경희농산 박상훈 사장이 버섯종균배양소 운영을 권유했다. 그 권유를 받아들인 최사장은 배양된 종균재료인 병 배지와 재배의 분업화를 도내에서 처음으로 시도했다. 여기에 직접 판로를 개척하기 위해 오산 시내와 수원, 평택 등지의 식당가를 돌며 거래처 확보에 나섰다. 기존 거래처가 있기 때문에 시큰둥한 식당주인을 열변이고 스무번이고 찾아가 관계를 맺는 노력으로 고객을 만들었다. 이렇게 해서 확보된 거래처가 60여 군데.

매일 제품을 공급하는 힘겨움은 있었지만 자금 회전이 가능해져 지금에 와서는 매달 3000만원의 매출을 달성하고 있다. 매출액 가운데 제반소요비용을 제하면 전체의 약 20% 정도가 순수익으로 남는다.

향후 캔류 제품화로 해외수출 도모

선진지 견학과 각종 교육을 통해 지금도 버섯재배기술을 향상시키고 있는 최사장은 전국버섯생산자협회 경기도 연합회장을 '99년 이후 계속하다

가 사업확대를 위해 지난해말 회장직을 반납했다.

앞으로 계획은 내년까지 버섯재배사를 3층으로 증축하고 대형할인점과의 접촉을 통해 판매량을 확대시킨다는 것이다. 인터넷 판매 및 버섯가공식품도 계획하고 있는데, 캔류의 제품을 상품화해 일본 등 해외수출도 염두에 두고 있다.

特

大

최 석 기



1956년생

주소 경기 성남시 분당구 하산운동 301 전화번호 031. 709. 3651

신선 임산물 '체험장터' 성공적으로 운영

경영체명

들산에자연식생활학교

홈페이지

www.dsj.co.kr

E-mail

deulsane@hanmail.net

주종목 표고 및 산채류

영농경력 17년

경영규모 2,500명

조수입 1억원

특기사항 신지식임업인상

직접 수확해 먹어보는
체험 마케팅을 농업에도

경기 성남 분당신도시 인근에서 '들산에' 라는 체험장터를 운영하고 있는 최석기씨. 17년 전부터 생표고버섯을 재배해 온 최씨는 도시와 생산지를 연결하는 임산물판매 체험마케팅을 성공적으로 정착시키고 있는 입업후계자다.

체험마케팅이란 기업체가 상품을 팔 때 독특한 서비스나 이벤트를 함께 열어 상품과 브랜드 이미지를 꾸준히 심어줌으로써 소비자를 단골로 만드는 21세기형 마케팅전략.

소비자가 산지농장에 찾아와서 신선한 생버섯이나 산채 등을 직접 수확하고 즉석에서 요리해 먹어보면 우리 임산물에 대한 인식도 달라지면서 결국 단골이 될 수밖에 없다는 것이 체험장터를 운영하게 된 당초의 생각이었다.

체험장터라고 이름 붙인 농장에서 그가 재배하는 임산물은 원목재배 표고와 느타리 등 생버섯을 비롯해 상황버섯·

산당귀·오가피·장뇌삼·더덕·마·참나리·취나물 및 각종 허브류 등 그 수를 헤아릴 수 없을 정도로 다양하다.

이곳에서는 또한 계절별로 재배하는 버섯 등을 이용한 다양한 요리강좌를 열어 소비자들에게 신선한 임산물을 즉석에서 맛볼 수 있게 한다. 더욱이 각종 임산물로 만들어낸 생즙·빵 등의 가공품과 희귀한 약용버섯 등을 눈으로 직접 보고 구입할 수 있게 해 농장을 찾는 소비자들의 반응이 좋다. 특히 고급 버섯류가 다양하게 구비돼 있어 관심있는 전문 요리사와 연구회원들의 방문도 꾸준히 이어진다.

소비자 중심의 맞춤생산을 실현

최씨는 당초 복합물류회사에 다니던 직장인이었다. 산이 좋아 등산을 자주 다니던 그는 임산버섯연구회에 가입해 버섯공부를 시작했고 '85년부터는 아예 경북 봉화에 버섯 농장을 지어 생표고 등을 생산하기 시작했다. 이어 부산 기장에 영농조합법인을 설립, 임산버섯에 대한 선별·포장·유통 분야를 개척해 수출의 길도 열었다.

이같은 노력으로 그가 생산한 생표고버섯이 품질인증을 받았으며, '99년에는 임업의 고부가가치를 창출한 공로로 신지식 임업인으로 선정되기도 했다. 그러나 활발한 활동과

꾸준한 연구에도 불구하고 당시만 해도 신선 임산물 유통에 대한 적절한 모델이 없었던 터라 시행착오가 많았다. 설상가상으로 분당에 있던 버섯물류센터에 화재가 발생, 한동안 좌절을 겪어야 했다.

최씨가 다시 일어설 수 있었던 계기는 2001년 한국농업전문학교에서 '버섯시장과 판매전략'에 대한 강의를 맡으면서부터. 국내 농산물유통의 현재와 미래를 돌아보는 강의준비를 하면서 우리 농업인들도 생산자 중심이 아닌 도시 소비자 중심으로 발상을 전환한다는 생각으로 착안한 것이 바로 맞춤생산과 생산현장에서 소비를 해결하는 지금의 체험장터다.

색다른 체험장으로 거듭날 터

그는 앞으로도 대도시 호텔 및 레스토랑에 고급 임산물 식자재를 꾸준히 공급하는 한편 신선 임산물의 국제경쟁력 확보를 위해 노력할 생각이다. 현재의 체험장터 인근 임야를 새로 개발해 제2의 농장을 세울 계획도 갖고 있다.

최씨는 "10~20년 안에 중국에서 신선 임산물에 대한 욕구가 높아지고 우리의 무농약 신선 농산물유통도 발전하기 시작할 때면 체험 비즈니스의 성과가 나타나기 시작할 것"이라고 희망을 걸었다.



特
大

최용주



1956년생



주소 경남 진주시 미천면 안간리 북동 64 전화번호 055. 746. 2223

상황버섯 대량생산에 성공한 버섯돌이 3형제

경영체명 진주 상황버섯농장 우에로 일군 농장

홈페이지

www.mushguy.co.kr

주품목 상황버섯

영농경력 10년

경영규모 200평

순수익 1억원

최용인, 최용주, 최용욱 3형제를 따로 떼어 이야기하기는 어렵다. 이들은 한 집에 모여 살면서 버섯에 미쳐지내는 버섯돌이 3형제로 통하기 때문이다.

200평 크기의 하우스에서 상황버섯을 재배하는 이들은 자신들을 본 판 캐릭터를 개발하여 판로개척에 활용하고 외부 행사가 있을 경우 상황버섯의 노란색을 연상시키는 통일된 유니폼을 입고 다닐 정도로 단결된 우애를 보여준다.

이들의 버섯 키우기가 남다른 점은 원목을 땅에 묻지 않고 공중에 매달아 버섯을 발생시키는 것. 이렇게 하면 흙으로부터 이물질이 버섯 속으로 혼입되는 경우가 적어 품질이 좋아지는 한편, 공간의 활용도를 높여 단위면적당 수확량을 10배 가까이 늘릴 수 있다는 큰 장점이 있다.

공중에 매달아 버섯을 재배하는 기술을 개발

“공중재배는 온·습도 등 재배환경을 상황 버섯이 자연상태에서 자랄 때처럼 만들어 주는 것이 핵심입니다.” 3형제 중 둘째인 최용주 씨의 말처럼 이들은 상황버섯의 발생과 성장모습을 연구하기 위해 지리산을 들락거리며 2년여의 시간을 보냈다.

특히 버섯이 자라는 5월에서 10월경에는 아예 상황버섯 근처에 텐트를 쳐 놓고 매 시간 온도와 습도의 변화를 관찰하기도 했다고 한다. 그 과정에서 직사광선에 노출되지 않고 습도가 적당할 경우 사람 키 만한 높이까지도 버섯이 피는 사실에서 실마리를 얻어서 공중재배를 생각하게 되었다.

이 방법도 여러 가지 조건을 달리하여 실험을 거듭한 결과 원목을 15~20cm 길이로 잘라 접곡한 뒤 공중에 수직으로 매달되 6~8단으로 달리하는 것이 가장 효과적이라는 결론을 얻었다. 또한 상하의 온도차이로 인한 수확량의 차이를 극복하기 위해서 원목을 상하로 자유로이 이동시키는 방법을 개발하여 ‘순환형저식 공중재배법’이란 이름으로 특허를 받기에 이르렀다. 현재 상황버섯의 판로는 홈페이지를 이용한 인터넷 판매와 유명 백화점 납품 등으로 한정하고 있다. 생산물량이 적다

보니 많이 팔 형편도 되지 않기 때문이라는 것이 최씨의 말이다.

판로를 해외까지 넓힐 터

최씨는 상황버섯이 대중화되어 농가 소득 작목으로 자리 잡고 활용도도 좀더 높이는 것을 경영목표로 하고 있다. 이를 위해서 외부의 연구용역을 의뢰하여 좋은 성분을 가지 있게 활용하는 방법들을 찾아 나가는 중이다.

특히 피부 재생효과를 이용한 기능성 화장품을 개발하여 미국 식약청(FDA)의 독성검사를 통과한 것을 계기로 미주 지역과 유럽 등지에 수출상담도 진행 중이다.

현재 가격절충의 문제만 남아 있는데 귀한 만큼 헐값에 판매하고 싶지 않고 첫 단추를 잘 꿰어야 뒤를 잇는 다른 농가들에게도 도움이 될 것이라는 생각에서 최대한 높은 가격을 받아낼 생각이다. 최씨는 상황버섯의 효능에 대해서 일반적으로 암을 다스리는 쪽을 강조하고 있지만 면역성을 키워 건강한 상태를 유지해주는 생명연장의 기능이 더 크다고 일러준다. 농장에서 일하는 선 여섯의 ‘아저씨’의 경우 송늬 마시듯 상황버섯 차를 마시고는 생리가 다시 시작되었다는 예를 들며 이렇게 신비한 효능들을 더 널리 알려나가겠다는 포부다.



特

최학균

大



1948년생

주소 경기 이천시 호법면 안평리 126-2 전화번호 031. 638. 3692

반평생 버섯을 벗삼아

경영체명 웃들 영지버섯농장 하나씩 익혀온 버섯 공부

주품목 느타리버섯

영농경력 30년

경영규모 220평

순수익 5,000만원

최학균씨는 성남 시흥에서 거주하다가 군제대 후 '74년에 이천으로 와서 벼농사와 짓소 목장을 경영하였다. 하지만 사정이 여의치 못하여 벼농사와 짓소 목장을 그만 두고 평소에 관심을 두었던 버섯재배를 시작한 후 영지버섯을 약 5년 정도 재배하다가 느타리버섯으로 변경하여 현재까지 재배를 하고 있다.

현재 느타리 재배면적은 대략 100평이며 한번 수확할 때 한 상자 2kg짜리를 62상자 정도 생산하고 있다. 버섯의 가격대는 품질에 따라 달라질 수도 있지만 버섯 종자에 따라서도 달라질 수 있는데 예를 들면, 수완종자 같이 재배하기 힘든 종자는 가격을 더 받을 수 있는 이점이 있다. 수확시기는 일률적이지 않은데 버섯이 어느 정도 크면 수확해 저장고에 보관하다 수량이 모이면 가락동 시장으로 출하하고 있다.

세계적인 버섯을 위한 땀방울

느타리버섯의 재배방법은 병 재배, 봉지 재배, 균상 재배, 상자 재배가 있는데, 다른 농가들은 대부분 균상 재배를 하고 있지만 최씨는 이천 지역에서 유일하게 상자재배를 하고 있다.

상자재배는 살균실과 접종실이 따로 있어 균상재배에 비해 손이 덜 가서 작업하는 데 시간이 적게 걸리는 이점이 있다.

최씨는 자연환경과 유사한 온도, 습도, 환기 등 재배환경을 인공적으로 조성하는 과정에서 여러 번의 실패를 거울삼아 지금은 어느 정도 체계를 잡게 되었다.

상자재배보다 재배조건이나 관리가 까다롭지만 소득은 더 높은 봉지 재배와 병 재배에 도전해볼 계획이며 우리나라와 중국, 일본의 재배기술을 비교해 세계적인 버섯을 만든다는 궁극적인 목표를 가지고 있다.

소비자의 마음을 입을 줄 알아야 진짜 프로 농사꾼

최씨는 가장 좋은 종자만을 선별·이용하여 최고의 품질을 자랑하는 버섯을 생산하고 있기 때문에 지금도 가락동시장에서 최고의 값을 받고 있다. 버섯은 이미 향양, 간기능 보호, 숙취해소 등 다양한 기능이 확인된 식품이지만, 보다 품질 좋은 농산물을 생산할 뿐 아니라 소비자의 마음을 입을 줄 알아야 진짜 프로 농사꾼이라는 것이 최씨의 지론이다.



特

호

현수옥



1951년생

주소 강원 평창군 진부면 하진부2리 878-1 전화번호 033. 335. 2368 H.P 011. 373. 1367

자생식물 자원화에서 고소득을 일구다

경영체명 현농원

주품목 음나무, 야생화

영농경력 17년

경영규모 7,000평

순수익 6,000만원

산은 자원의 보고

“우리나라의 산은 자원의 보고입니다. 자원화를 시키지 못하고 있는 것이 문제입니다. 잘 찾아보면 모든 것이 자원입니다. 자원은 돈이지요, 산에는 돈이 되는 자원이 얼마든지 있습니다.”

현수옥씨는 아무 산에서나 쉽게 볼 수 있는 자생식물을 훌륭한 관광자원으로 자원화시켜 고소득을 올리고 있다. 물론 자생식물 자원을 소득으로 연결시키는 데는 기술이 필요하다. 하지만 그 기술은 전문가들만이 활용할 수 있는 기술이 아니다. 누구나 관심만 가지고 있고 또 하려는 의지만 있으면 할 수 있는 부분이라는 것이 현씨의 생각이다.

기술의 핵심은 바로 종자채취와 종자발아, 어린묘 육성이다. 종자를 채취하는 것은 자연상태에서 얼마든지 가능하다. 하지만 자생식물도 집단재배를 하는 품종이 다소 늘어나서 품종선택을 잘 해야 한다. 현씨는 아직까지 재배되지 않는



만병초, 털개화, 정향나무 등을 관상수로 재배하여 고가에 판매, 고소득을 올린다. 약간의 전문성은 필요하지만 적은 투자비용을 들여서 비교적 짧은 기간에 소득화할 수 있는 작목이라는 것이 그의 설명이다.

산나물에서 음나무까지- 연이은 종자번식 성공

현씨는 '86년 10여년의 도시생활을 청산하고 강원도 평창으로 귀향하여 야생화, 음나무, 산나물의 소득작목화 작업에 착수했다.

먼저 야생화 품종중에서 관상수로 판매할 수 있는 만병초, 털개화, 정향나무를 골랐다. 다음은 음나무 묘목을 재배하기 시작했고 단기 소득원으로는 산나물을 선정했다. 이렇게 한 후 작목간의 순환관계를 고려한 작부체계를 구상하고 본격적인 시설준비에 들어갔다. 시설을 많이 할 필요는 없었다. 채종포와 육종포 등 부지는 다소 넉넉하게 확보하고 시설하우스는 번식용 시설과 전시장용이므로 필요하면 추후 설치하기로 했다.

기본적인 준비를 마친 현씨는 우선 산마늘, 참취, 곤달비, 누룩취 등 산나물과 약초, 음나무의 대량번식을 위한 인공번식 방법을 연

구·시험하는 작업에 착수했고 이 과정에서 음나무의 종자발아에 성공을 거뒀다. 산나물을 비롯한 일반 약초의 번식은 음나무에 비해서 비교적 쉬웠다. 그런데 가장 문제가 되었던 음나무의 종자번식이 성공한 것이었다. 마침 음나무가 고급약제로 쓰인다는 보도가 계속 나오는 바람에 음나무 무단벌채가 판을 치고 있던 상황에서 음나무를 손상시키지 않고도 번식을 할 수 있는 기술을 개발한 것이다. 번식과정에서 묘갈록병이 발생했지만 독자적인 치료·예방법 개발까지 성공하면서 탄탄한 기술력을 확보할 수 있었다.

출하조절·판로개척 '척척'

현씨는 묘포장과 채종포, 재배지 등 다양한 야생화와 음나무, 산나물 등의 대량출하가 가능한 7,000여평의 포지를 확보하고 전국을 무대로 영업을 하고 있다. 현재는 야생화보다 음나무 묘목 등 묘목이 인기가 더 좋고 그동안 착수했던 모든 일들이 소득으로 연결되고 있다. 현씨는 앞으로 평창지역의 극심한 기온차를 극복하고 산나물을 조기출하 할 수 있는 방법을 연구하여 더 큰 소득원을 개발해나갈 계획이다.



1936년생

주소 인천광역시 강화군 강화읍 신문리 547-1 전화번호 032, 934, 2847

인삼밭 떠날 줄 모르는 강화 토종 인삼꾼

주품목 인삼

영농경력 20년

경영규모 1만1,000평

순수익 2,000만원

황대선씨는 '71년부터 강화읍내에서 제화점을 경영하다 '80년 점포를 정리하고 인삼 경작을 하기로 마음먹었다.

이때는 이미 강화인삼의 재배면적이 최대에 도달한 시기로서 연작 장애로 재배지가 고갈되기 시작한 해였지만 인삼 경작에 성공할 수 있다는 확신을 갖고 처음 시작한 인삼재배가 나름대로 평균작 이상을 수확하면서 인삼 경작밖에 할 농사가 없다는 확신을 굳힌다.

그러나 면적을 대규모로 늘리면서 실패가 거듭되었고 경제적 손실은 물론 자신감마저 잃게 됐다. 이를 계기로 황씨는 인삼은 욕심을 버리고 적은 면적이라도 알차게 농사를 지어야 한다는 것을 깊이 깨달았고 적은 면적이라도 소홀히 하지 않고 경작하면서 재기에 나선다.

하지만 강화군 지역은 1개 군으로 한정된 지역에서 인삼을 집중적으로 경작하다 보니 '75년의 최성기를 지나 점차 예정지의 고갈과 연작장애가 발생되기 시작하여 인삼으로 성공하려던 황씨의 꿈은 쉽게 실현되지 못했다.

강화인삼 명성 계승 위해 연작장애 극복에 발벗고 나서

그러나 강화인삼을 포기할 수는 없다고 생각한 황씨는 강화인삼의 명성 계승과 연작장애를 타개하기 위해 경작 10년이 되던 해부터 연구기관 제약사 인삼공사 등과 유기적인 관계를 바탕으로 자신의 삼포밭을 연구소 시험포장으로 선뜻 내놓았다. 새로운 재배방법과 약제 등도 남보다 먼저 채택하여 사용해 보고 결과가 좋으면 이웃에 권장하는 인삼농가 지도자로도 활약하기 시작했다.

그의 성공 비결은 실패 시 철저히 원인을 분석하고 새로운 기술을 도입·활용하면서 끊임 없는 연구 개발과 과감한 투자에 있지만, 무엇보다도 항상 인삼밭을 떠날 줄 모르는 강화 토종 인삼꾼이라는 자부심도 빼놓을 수 있는 요인이다.

우량 묘삼 확보, 유기농법 재배가 성공 주도

외지에서 구입한 묘삼이 많은 문제점이 있어 반드시 묘삼은 처음부터 우량 종자를 확보하고 청초시여 등 유기농법에 의한 재배로 예정지를 철저히 관리하고 있으며 같은 기후에서 생산된 묘삼만을 식재하고 있다.

황씨는 또한 연작피해를 막고 경작면적 확대 및 경영의 효율성을 높이기 위해 매년 공동 경작포를 확대해 나가는 한편 인삼경작에 필요한 생력 농기계 전 기종을 구입하여 이웃 조합원에 제도 이용토록 해 경쟁력을 확보해 나가고 있다.

황씨는 행정기관에서 2002년도부터 강화인삼 명성 되찾기 사업을 전개하며 인삼재배 농민의 부담이 줄어든 것을 크게 환영하면서 그동안 스스로 개발한 연작 장애 해소를 위한 신종 약제의 보급이 늘고 경작인도 늘어나는 데 대해 고무되어 있다.

앞으로는 그동안의 수삼 위주의 판매에서 우량인삼 원료를 생산하여 가공삼을 제조하여 부가가치를 창출할 수 있도록 가공 공장도 운영할 계획을 가지고 있다.



찾아보기

■ 식량작물編

대구		강원		유시용	192	나민석	102	최만득	284
김현동	94	김상우	52	이대근	214	나성주	104	최혜동	336
정정수	266	김일용	74	이병주	224	노중석	114	황갑식	308
정창섭	270	김진무	86	이상진	228	노중진	116	황병섭	312
인천		김찬호	88	미우석	230	류종연	118	황병호	314
장석주	256	안승갑	164	이진규	244	박준용	138	경남	
광주		양승윤	172	최찬용	292	서정수	146	김경균	30
이일남	232	별상린	188	황정근	316	안호근	168	김무섭	44
이진규	242	이혜근	332	전북		양면모	174	노을용	112
울산		정일모	264	고상명	20	양용철	176	박정만	130
노영수	110	최원국	288	권동주	26	염한솔	182	심원일	158
경기		충북		김병학	50	유근해	190	심환섭	160
고종일	22	김응주	68	김상음	54	정동철	258	안재현	166
김인산	70	김종화	82	김필도	72	정상봉	260	윤준석	202
김주홍	84	박기현	122	문홍근	120	정영렬	262	이상규	330
김학만	92	박지환	140	박문기	124	주병섭	276	정철현	272
박종열	136	양전기	178	박희석	324	현영수	304	주영모	278
손부남	150	유재수	196	서종석	148	경북		주지대	280
송종한	164	이기운	208	송명채	152	관용구	28	한순기	296
신성현	328	이길우	210	신광식	326	김동복	42	허태호	302
윤상연	200	이현구	248	알대기	180	김병오	48		
이광우	204	장동훈	252	유면홍	194	김승대	58		
이길정	212	조관호	274	정진현	268	김종기	80		
이영일	218	허남천	300	최광식	282	김철래	90		
이병주	220	충남		황공호	310	김현일	96		
이병기	222	장금성	14	전남		남경희	106		
이상용	226	고한석	24	강대인	16	박종수	134		
이점동	234	김기운	40	고만술	18	신호철	156		
이정모	236	김용필	64	김경호	32	안수환	162		
이중윤	238	김원중	66	김공배	34	양문배	170		
최영택	286	김인환	322	김관기	36	오은백	186		
최희호	290	김재갑	76	김관호	38	윤광일	198		
최창호	294	김취관	100	김병섭	46	이기용	206		
한승철	298	남궁훈	108	김선주	56	이래도	216		
홍기원	306	박배순	126	김연배	60	이종원	240		
		박재형	128	김용주	320	이태근	246		
		박종대	132	김응준	62	이훈	250		
		백창수	142	김종구	78	임정배	334		
		서용철	144	김홍면	98	장상우	254		

채소編

서울	오상환 246	김진우 128	장철세 344	박을섭 182	이등질 288
이남복 282	이성준 300	김창한 132	조성호 376	박종래 186	이인재 318
조봉현 370	이순영 304	문수복 160	주호명 392	박화순 198	임채영 334
최창운 410	장순학 340	성기남 214	한만희 420	배종태 200	정등용 352
부산	장항수 346	송주영 220	홍성남 430	변동택 208	정병근 354
공덕선 30	전용술 350	신창호 228	전북	엄정균 240	정천면 362
한성호 424	강원	유용 256	강재식 20	윤두홍 268	조규상 368
허상 428	김남순 70	윤갑순 266	곽재명 32	윤자식 274	조심수 372
대구	김동기 72	이용석 312	김경술 50	이승윤 306	조제노 380
김영교 98	이우직 314	김경호 52	장동환 336	장성모 338	최준태 406
김유섭 116	이종민 322	김광수 60	장입기 342	경남	
김종섭 124	이해극 328	김근식 66	정응기 360	구교천 34	
김천주 136	임만선 332	김병귀 84	정천주 364	권사현 38	
김형윤 150	홍이선 436	김일열 120	정충남 366	권재광 44	
박치노 196	이상열 296	선홍관 212	조성규 374	김광덕 56	
인천	전영규 348	신건승 222	최상진 400	김연수 96	
백학현 206	충남	신재선 226	최황우 414	김명삼 100	
최진수 408	강재식 22	유서옥 252	한봉철 422	김판곤 142	
광주	김규성 64	육병덕 264	한정옥 426	박동문 168	
문종수 162	김명래 80	이기남 280	홍성일 432	오만석 244	
정성도 356	김완성 108	이석변 298	경북	이병호 292	
홍영남 434	김우직 112	이영기 308	권영필 42	이종국 320	
대전	김청한 138	조영호 378	권춘원 48	조현묵 384	
김학재 146	김태홍 140	조행봉 382	김광염 62	조현석 386	
울진	김학용 144	전남	김동완 74	조현철 388	
박병규 170	김학주 148	강용 18	김만섭 78	하한섭 416	
경기	박병규 172	강정학 24	김원택 114	홍학성 438	
강수용 16	박명배 178	고상곤 28	김인남 118	제주	
권숙찬 40	박천수 194	김광남 54	김주철 126	고광호 26	
권정택 46	백종수 204	김광선 58	류문성 156	김봉석 90	
김병련 88	성기환 216	김기운 68	박길규 166	김성훈 94	
김영진 102	안승휴 236	김병덕 86	박연홍 176		
김창래 130	유언상 254	김선주 92	박유신 180		
김호기 152	유재관 258	김오남 106	박이준 184		
민기영 164	유재선 260	김용한 110	박진철 188		
송경용 218	유충조 262	김재욱 122	박진희 190		
심병보 230	윤석범 272	김채수 134	박천석 192		
	이상억 294	노종원 154	서정화 210		
	이은국 316	모금용 158	안중일 238		
	이학재 326	박병식 174	이대화 284		
	임경희 330				

서울	이동식 158	유대섭 272	김재홍 70	김영훈 62	류형열 328
조장희 418	이선렬 390	이상수 388	김종기 74	김재민 68	박정세 342
	이영진 176	이석청 164	박주태 344	김좌명 322	신기재 354
부산	장상복 406	임노훈 188	박형순 346	김주영 76	오동암 142
이경섭 274	정동근 282	전현선 198	서정학 350	김진수 78	유재관 148
이시행 174	정무석 200	정대교 408	신동찬 356	김충의 324	이세영 168
	정해봉 416	정창용 204	오광섭 140	김태만 80	장영길 196
대구	조보연 288		유석용 146	김필수 82	정득기 410
김정호 72	최봉수 422	충남	이대훈 156	김학준 86	최응주 426
우병주 370	최식기 424	구자용 32	이상운 162	김해수 88	
	최학균 428	권오영 38	이태식 182	류충권 326	제주
	하상관 224	김근배 240	조충용 214	박병하 334	강만호 16
인천		김문기 308		백경천 122	김정호 234
박승영 104	강원	김연기 56	전남	손계용 126	강창준 236
윤성진 374	김동수 306	김장식 318	강재원 20	송영화 130	고봉주 26
최길보 288	김선곤 52	김하권 84	강제석 22	안동욱 134	고영금 28
황대선 432	김순희 312	문갑래 330	강태초 24	유신종 372	고영명 30
	김익환 66	문홍국 98	곽한용 298	이규현 380	김도진 44
울산	김정훈 248	박기종 100	김영숙 314	이만호 160	김상수 50
이상동 278	박덕수 332	박응복 110	류재경 252	이성태 166	문태전 96
	박찬성 264	박재준 340	문제성 94	이수길 170	송용진 132
경기	배동선 348	배홍석 120	박노진 102	이승화 172	양윤남 136
강경원 232	여명환 364	심승모 124	박상균 338	이은주 394	이명하 384
강영기 294	연익홍 138	손항화 128	박연식 108	이재호 398	임선준 192
김광수 302	이상수 386	신유식 358	박형순 114	이정원 180	
김교주 304	이재경 278	양현철 362	박희영 116	이진훈 400	
김민호 310	지재수 216	오명석 366	배승훈 118	임관우 186	
김서규 246	최명식 290	윤상현 150	이남진 154	장금식 194	
김현웅 90	현수욱 430	이건식 152	이은욱 392	장인근 202	
남궁순 250		이건훈 378	이필근 178	정현호 206	
민우기 256	충북	이기범 382	이재진 396	조세현 208	
박근실 258	강영근 18	이철훈 402	장형태 280	조시화 210	
박상훈 336	강은중 296	이희필 184	정만수 412	조우현 212	
박석주 280	김판식 300	임선민 190	장영우 284	최영복 220	
박신규 106	김기선 42	임영빈 404	정민 414	한성열 226	
박종길 112	김락중 242	조영호 420		홍성일 228	
박종훈 262	김성중 54	최영득 218	경북	홍재륜 230	
설호길 352	김명진 60	최출식 222	권세원 34		
심상우 360	김응성 64		권영길 36	경남	
안재욱 268	김재현 320	전북	권재형 40	김두한 46	
엄규중 270	류묘열 92	길환생 238	김상구 48	김병천 244	
원병두 144	오훈식 368	김영주 58	김영표 316	류판세 254	
윤여송 376					

축산編

부산	김철수 46	조현호 366	박종필 76	장경운 120
최철수 204	이명수 106		서정대 174	정재현 124
	이민식 282	전북	신태선 90	진용일 304
대구	이병범 108	권신태 16	양일영 326	
김재열 162	이상혁 286	김맹기 28	양희종 92	경남
석재추 82	최원규 134	김명희 228	염재선 96	강성이 214
진윤식 132	함영권 140	김성호 34	유상모 270	강재두 216
		김영만 36	이강운 102	김대근 156
울산	충북	김택 318	이도홍 332	김수정 232
박석광 74	곽동구 150	김투호 166	장을재 122	노정만 244
신기웅 354	김승수 234	김학희 50	장환기 300	박명진 324
	노가열 242	노승관 168	정환대 362	박윤철 248
경기	노병욱 52	류광열 54	조보훈 126	박창식 252
강기원 212	신찬우 88	서달권 258	조영관 128	손균한 84
고희중 148	엄태홍 94	석병오 176	조희철 200	손동현 260
구관서 14	우종완 358	유귀석 268	차장곤 306	안희복 262
권상탁 312	이병규 336	은성수 100		오동식 98
김경호 154	이상언 112	이원홍 186	경북	우상영 266
김계한 224	이상천 284	이정일 116	구점식 218	이재형 288
김원대 350	조기창 364	이태일 296	권영철 18	정인구 302
민성원 64	한길현 344	장세열 192	권춘구 220	정현조 360
민영주 66		한득수 138	기우종 222	진삼성 130
박기홍 68	충남	허종민 142	김상선 32	하재운 136
박훈재 172	곽한무 152		김선홍 348	허수상 308
망명학 178	김기자 346	전남	김성식 158	
유용철 272	김수경 34	김경호 20	김연우 236	제주
유태상 180	김양임 314	김길현 24	박근규 322	김관호 22
윤덕영 274	김영철 316	김남대 26	박대훈 70	양문석 264
윤성열 328	김준호 240	김동철 226	박상근 72	
윤희진 278	맹창호 246	김복술 30	박종활 250	
이병환 110	박천서 170	김수남 230	배영순 254	
정규성 194	윤병재 182	김영자 38	배태욱 256	
조규용 196	윤병준 276	김요순 238	사공연 78	
조남칠 340	이상옥 114	김원국 40	서정주 80	
최용삼 202	이승로 184	김점중 42	손태목 86	
한상춘 206	이재형 290	김창곤 44	안승명 356	
홍재경 144	이종행 118	김태성 48	윤재우 330	
황병익 208	이청균 294	류중원 56	이기홍 280	
	이희섭 188	류호진 58	이동의 104	
강원	임기득 298	모평권 320	이명규 334	
김찬호 164	장만진 190	문생규 60	이용우 338	
김창수 352	조항민 198	문행주 62	이종욱 292	

부산	조남상 148	최영수 112	장우익 372	백재기 218	이성호 92
김영백 176	차진범 106		정수영 276	손진락 342	이세규 248
나준순 46	홍택선 300	충남	조기심 282	심재천 346	이수동 94
임영숙 266		권세환 310	조기호 284	안동윤 226	이준희 262
대구	강원	길관석 392	조민기 288	유건일 240	이현주 366
이재수 254	김경환 394	김기현 168	조정형 104	이광식 86	정천상 102
이중성 258	김성응 172	김석순 128		이병달 88	조영환 376
광주	김성필 26	김민주 182	전남	머순기 358	홍선표 382
백승춘 64	김성호 28	김창수 40	강성호 160	이경무 144	
백양기 214	김은순 316	박수현 334	고호숙 308	이종호 256	제주
안홍근 230	김재익 318	박승희 134	기순도 22	장종태 374	구훈태 164
양희관 76	남궁남 48	배규희 62	김양숙 174	장현기 98	김청기 322
울산	도명길 328	배연근 338	김영숙 34	최병조 296	김태주 192
권도명 18	류재춘 402	망환수 350	김종은 188	최상기 298	성화정 340
김영학 180	손주희 406	윤원식 242	김철 42	한민섭 116	양홍필 236
이청규 260	손중현 222	이재택 252	김춘근 324	함범웅 114	이중현 146
황병규 304	안영식 408	이종우 364	노인목 50	필화섭 156	최경숙 108
경기	안영배 74	임종경 272	박정모 206		
권혁진 388	원응문 80	정의국 416	안정균 140	경남	
권창주 390	윤상복 354	최근명 378	망선승 234	김대주 16	
김교화 396	이명수 356	홍진기 152	이기신 414	권상택 20	
김길재 398	점용권 100	황건호 302	임삼목 264	길덕한 312	
김일하 184	정호실 278		정문천 150	김기일 314	
김혁수 130	지인학 292	전북	조규섭 280	김상근 170	
박종래 210	최봉석 110	김경덕 166	조형래 290	김승교 32	
서분래 66	홍정식 384	김옥희 36	천승욱 294	김영출 178	
서우석 68	충북	김종록 186	홍상리 118	김찬모 190	
신광현 70	김근실 24	김준봉 44	황용철 154	김형용 400	
오세남 352	김숙자 30	김형귀 194		노동식 326	
우진호 238	류관형 198	류상열 52	경북	류재하 332	
유학순 84	류근모 330	박홍주 60	김창덕 122	박동하 56	
이동운 246	박범준 404	송화수 224	고재영 162	박용성 200	
이만형 142	박찬룡 208	심재석 72	김대성 124	박봉제 202	
이상길 90	손홍철 344	염순문 78	김문철 126	박성현 204	
이재곤 250	안영원 348	윤건중 412	김정욱 38	박용태 58	
이종노 362	안영목 410	이기철 244	김종심 320	반병숙 404	
임옥택 268	이원희 360	임창욱 368	김경보 54	백임근 216	
	이종대 96	임재현 370	박관식 132	변태민 220	
	조영규 286	임종경 270	박희주 212	서정철 138	
		장영두 274	배문열 336	안영달 228	
			배성한 136	양무천 232	

감수위원

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 | 웰던에드