

GOVP1200308721



編

우리 농업의 미래

1000인

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

일러두기	4
발간사	12
가공	14

강대주	16	대나무 가공제품 생산에 건 내 인생
권도영	18	자체생산 가공을 통한 먹는 알로에 브랜드 정착 성공
권상택	20	젊은 패기와 끈기로 성공
가순도	22	가업을 잇는 대나무 고장의 전통 죽염장류
김근실	24	'작두콩 청국장'으로 한국농업의 가능성을 찾는다
김성필	26	숯 세라믹화로 기계산업용 숯 생산
김성호	28	버려치는 나무에 새생명을--
김숙자	30	깊은 산, 깊은 계곡의 건강지킴이
김승교	32	세계인의 입맛 사로잡는 통골래차
김영숙	34	내고장 사랑의 열매 '구기자 고추장'
김옥희	36	청정 먹거리로 승무 건다
김정욱	38	하루 200통 분뇨로 가꾼 친환경 농원
김창수	40	세계로 뻗어나가는 민삼주
김 철	42	생명을 살리는 국내 최대 산림초 가공업체
김춘봉	44	전통가공방법을 접목한 고품질의 김치
나준순	46	산·학 협력을 통한 신제품 개발과 브랜드 창출
남궁남	48	지역 농업인과 함께하는 훈천강식품
노인옥	50	젊음을 위한 새로운 맛, 가능성 알파 음료
류상열	52	농촌의 소득증대를 위해 청의와 경험을 바친 노신사
박경보	54	농산물 가공분야의 신지식농업인
박동하	56	단감 가공식품으로 농업의 활로 개척
박용대	58	지역특화사업으로 고부가가치 창출
박홍주	60	말에 대한 애착이 저수성가 가져와
배규희	62	지역 특산물 가공, 틈새시장 공략
백승훈	64	우리말로 만든 고추장 원장 세계인에 공급
서분례	66	전통된장 맥 잇고 무료양로원 건립까지
서우석	68	당당한 포부를 가진 연구하는 농사꾼
신광현	70	건강을 지키는 친환경 유기농산물

심재석	72	생약건강 식품의 기수가 될 터
안영배	74	쏟아무는 우리 고유의 전통적 소득작목
양희관	76	동과·홍화씨 가공 연 1억 2,000만원 소득
염순분	78	포장디자인 개발로 구매의욕 불러일으킨 구전동 한과
완용운	80	한과의 세계화, 도전은 계속된다
유재룡	82	임금님 진상품을 만든다는 정성으로
유희순	84	천연 염색으로 입는 건강
이광식	86	전통식품을 고부가가치 상품으로
이병달	88	4대째 기업 잇는 '주왕산 벌꿀'
이상길	90	고급식품 '벌꿀' 대중화에 앞장
이성호	92	도라지와 함께 한 외길인생 40년
이수동	94	손으로 직접 만드는 설차
이종태	96	미래지향적 시각으로 만든 새로운 시장
장현기	98	친환경농산물 직거래로 고소득 창출
정율권	100	도전정신으로 농산물 가공업에서 우뚝 서
장천상	102	양주보다 좋은 우리 전통주
조정형	104	전통술 이강주를 세계술로 만든 술 인생
차진범	106	100% 국산 공을 원료로 두부 생산
최경숙	108	최재주 자생식물을 이용한 기능성 음료 고급화 승부
최봉식	110	전통맛을 되살려 성공한 농업인
최영수	112	숯의 공익적 가치 홍보에 앞장
합변용	114	산에서 금을 캔다
함인섭	116	신도불이 사과와인으로 프랑스 와인과 경쟁
홍쌍리	118	매실 가공상품 다변화로 소비자 공략

유통 120

강형덕	122	생각하는 아이디어 농업인
김대승	124	지역의 농업발전을 위한 신미네 유통사업단
김문철	126	상품력은 기본... 발로 뛰며 판로 개척
김석순	128	공주시의 향토지적재산 '신풍고추'
김학수	130	생산에서 유통까지 농업의 가치창조 실현
박관식	132	인삼의 부가가치를 높여 고소득 창출

- 박승학 134 철저한 선별로 소비자에 믿음 심기
- 배성현 136 우리 약속과 함께 해 온 신도불이 파수꾼
- 서정철 138 양보다 질로 승부, 개방화 극복
- 안정균 140 원차재 자체생산이 경쟁력
- 이만형 142 영농조합 운영이 가자운 성공의 결실
- 이정우 144 부농 표고영농조합법인 성공적 육성
- 이중현 146 유기농업과 포장방법 개선으로 감귤의 브랜드화
- 조남성 148 품질 우수한 용문산 참늬산 덕택으로 고객 창출
- 정운천 150 '다래마을' 브랜드 마케팅 성공비결
- 홍진기 152 위기를 기회로 삼아 기능성 양잠산물 생산
- 황용철 154 끊임없는 도전정신, 성공 밀거름
- 황화섭 156 고기의 맛과 직판방식으로 성공한 축산농가

수출 158

- 강성호 160 시설하우스 재배 과감히 도전
- 고재영 162 아시아 최대의 자존심을 지킨다
- 구훈태 164 연중 백한재배로 소비자에게 다가선다
- 김경덕 166 철저한 기술습득과 성실함으로 수출농업 선도
- 김기현 168 난·블모지에 '심비동' 따워 지역발전 선도
- 김상근 170 한국 전통의 맛을 세계인에게 전달
- 김성용 172 강원도 특산물인 황태, 인진숙 등의 세계화를 위하여
- 김양숙 174 품질 좋은 파프리카로 승부한다
- 김영백 176 세계 제일의 육묘장을 지향한다
- 김영출 178 끝없는 연구와 노력으로 성공한 난 재배 최고 전문가
- 김영학 180 친환경농업으로 고품질 배생산
- 김인주 182 세계에서 사랑받는 우리네 전통김치
- 김일하 184 화훼류로 연간 350만불 일본 수출
- 김종복 186 전문화만이 수입 개방 피고 넘는다
- 김중운 188 파브리카에 세계일류의 꿈을 심고
- 김찬모 190 판로 걱정없는 참다래 전문가의 숨은 비결
- 김태주 192 세계시장속에 제주 과실차의 위력
- 김형귀 194 입맛 까다로운 일본인을 사로잡은 '수연소면'

- 류관형 196 보은대추 마이코플라즈마 잡은 주인공
- 박봉성 198 과학적 영농으로 인한 작업 생력화
- 박봉재 200 수출농업으로 승부한다
- 박성현 202 국내에서 안주하지 말고 해외를 보자
- 박정모 204 고품질 오이생산으로 수출경쟁력 확보
- 박찬용 206 평범한 농업인으로 성공하고 싶다
- 박춘래 208 '표고버섯' 수출작목으로 최고
- 박희주 210 공장형 버섯농사로 연간 70억 매출
- 백양기 212 현지 입맛연구 일본소비자 공략 성공
- 백임근 214 정보활용으로 한국농산물을 세계로.
- 백재기 216 위기에서 빛을 발하는 베테랑 화훼인
- 변태안 218 월급쟁이보다 농업 수익이 더 좋다?
- 손중현 220 꼬마전구로 모든이에게 빛과 소금이 되리라
- 송희수 222 인삼과 함께한 40여 년
- 안동윤 224 화훼 수출의 첨병
- 안영달 226 농사요? 비전 있습니다!
- 안홍균 228 외국시장에서도 주목받는 화훼인
- 양무천 230 고랭지 여름 파프리카로 승부건다
- 양선승 232 우물 파는 정신으로 해외시장 공략
- 양홍필 234 세계수출의 전초기지 - 상가감글수출단지
- 우진호 236 연 20억 매출 - 2억원어치 일본에 수출
- 유건열 238 일본인들의 입맛 사로잡은 '씨 없는 수박'
- 윤원식 240 고품질 농산물의 선진유통시스템으로 승부
- 이기성 242 형형색색 '칼라' 재배로 피어난 청운의 꿈
- 이동운 244 선인장 육종 세계 명품화 견인
- 이세규 246 고품질 오이를 통한 세계 고객만족
- 이재근 248 세계 최고의 접목선인장을 키운다
- 이재덕 250 육묘로 연 20억원 매출-가정원예요 공급 계획도
- 이재수 252 영농조합법인 설립으로 채기 발판 삼아
- 이중호 254 이제는 고품질 농산물 생산시대
- 이중성 256 30년 넘게 농산물 수출 외길... 반영농인
- 이창규 258 세계시장 공략에 나선 서양난 재배

- 이준희 260 불굴의 의지로 과학명농 확산
- 임삼욱 262 방울토마토로 수출시장에 도전한다
- 임영숙 264 앞들께, 국화수출로 부농일군 부산아지매
- 임육택 266 실패속에도 희망은 있다
- 임종경 268 끊임없는 노력과 도전정신으로 과학명농 실현
- 임종경 270 복숭아묘목 세계수출 꿈 눈앞에
- 장영두 272 차별화된 방울토마토 생산으로 수출의 활로를 엿다
- 장수영 274 생산과 유통을 분리, 수출에 성공하다
- 정효섭 276 세계로 뻗어나가는 무공해 청정 피망
- 조규실 278 열번 도전과 한번 성공의 의지를 가져야 한다
- 조기심 280 한국 농산물 수출 모델을 제시
- 조기호 282 운봉 화훼단지 부농의 꿈을 일군다
- 조영구 284 수출시장, 품질로 승부한다
- 조인기 286 수출만이 우리 농업의 살길이다
- 조형래 288 미국수출로 개방파고 청면 돌파
- 지인학 290 고품질 화훼수출의 역군
- 천승욱 292 변화와 도전으로 이룬 값진 성공
- 최병조 294 공동선별·공동계산으로 고소득
- 최상기 296 산지조직화·공동마케팅으로 수취가격 제고
- 홍택선 298 김치의 세계화, 일품울 세계로
- 황건호 300 완숙토마토 한 작목으로 연 1억원 이상 고수익
- 황병구 302 최고의 호접난으로 미국시장을 공략한다

## 전자상거래 304

- 고효숙 306 친환경농업으로 바른 먹거리 생산
- 권세환 308 녹용 전자상거래의 선구자
- 김덕한 310 농산물 전자상거래 운영
- 김기일 312 정보화 명농을 꿈꾸며
- 김은순 314 정보화 시대에 부응하는 농촌사업
- 김재익 316 첫 인터넷 판매로 부농의 꿈 실현
- 김중삼 318 인터넷 새마을운동 실천하는 신 농촌운동가

- 김창기 320 체계적인 홈페이지, 차별화된 브랜드 전략
- 김춘곤 322 '참새도 탐낸 쌀' 브랜드화에 도전
- 노동식 324 전자상거래를 이용한 매실 직거래판매
- 도영길 326 당뇨에 효능이 있는 최고의 누에버섯
- 류근모 328 도전하는 농업인- 유기농 쌈채소 소비자 감동 불러
- 류재하 330 삼형제가 뭉치면 못할게 없다
- 박수현 332 인터넷으로 쌀 판로 확보
- 배문열 334 홍화씨 산업, 제2의 도약을 준비한다
- 배연근 336 한국의 선키스트를 꿈꾸는 아름다운 청년
- 성화정 338 유통은 생산만큼이나 중요하다
- 손진탁 340 벤처정신 무장이 '성공의 열쇠'
- 손홍철 342 가을에는 가을농원에 오세요
- 살재선 344 인터넷 홈페이지에서 보여준 매운 맛
- 안명원 346 오가피를 이용한 무공해 액상추출차 탄생
- 양완수 348 전자상거래를 활용한 판로확보
- 오세남 350 저농약·저화학비료로 친환경 배 생산
- 윤상복 352 최상의 꿀을 실현시킨 이동 양봉
- 이명수 354 고객만족이 없다면 농업의 미래도 없다
- 이순기 356 새송이버섯 종균 분양으로 소득 높인다
- 이원희 358 농업 유통정보화의 선두 주자
- 이종노 360 "허브 매력에 푹 빠지니 농사가 재밌네"
- 이종우 362 '인터넷 쌀가게'로 연소득 1억 2,000만원 올려
- 이현주 364 농업인의 정보화 시대
- 임장욱 368 실험과 연구의 정신으로 농사경영
- 임재원 368 브랜드의 개발과 전자상거래
- 장우익 370 끊임없는 신기술 제품개발로 부가가치를 높인다
- 장종태 372 보완적 생산물로 소득을 증대하는 새로운 농업경영
- 조영환 374 신뢰에 바탕을 둔 전자상거래
- 최근명 376 실패를 딛고 전자상거래로 우뚝 서다
- 한상열 378 도시민과 함께 하는 '나눔의 농사' 이끌어
- 홍선표 380 친환경농업 제품을 전자상거래와 접목하라
- 홍정식 382 영양가 많은 느타리버섯으로 승부



- 권혁진 386 팜 스테이 경영으로 농촌이 즐겁다
- 권황주 388 농사 짓는 것도 관광상품이다
- 길관석 390 안전한 먹거리, 편안한 휴양처
- 김경환 392 도시민에게 안락한 휴식처 제공
- 김교화 394 파주시 관광농원의 대표주자 '최꽃농원'
- 김길재 396 농업인과 도시민이 함께 가꾸는 마을
- 김향용 398 농촌 전통테마마을을 통한 소득증대
- 류재춘 400 도·농 협력이 농촌 살리는 길
- 박범준 402 한번 찾은 고객은 꼭 다시 찾는 관광농원
- 반병숙 404 도시인들의 지친 심신을 풀어주는 팜스테이
- 손주희 406 농업 10년 장기계획 모범 설계사
- 안영식 408 교육장·쉼터로 인기 있는 관광농원
- 안영옥 410 고단한 몸, 쉬어가는 '마그실농원'
- 윤건중 412 자연과 인간의 아름다운 만남, 그린투어
- 이기선 414 그린투어리즘과 전자상거래로 고소득
- 정의국 416 도·농 상생의 '등백축제 마을' 일궈



# 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 전문분야에 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 열려더니 지금은 쌀을 제외하고는 모든 농산물이 수입개방 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.

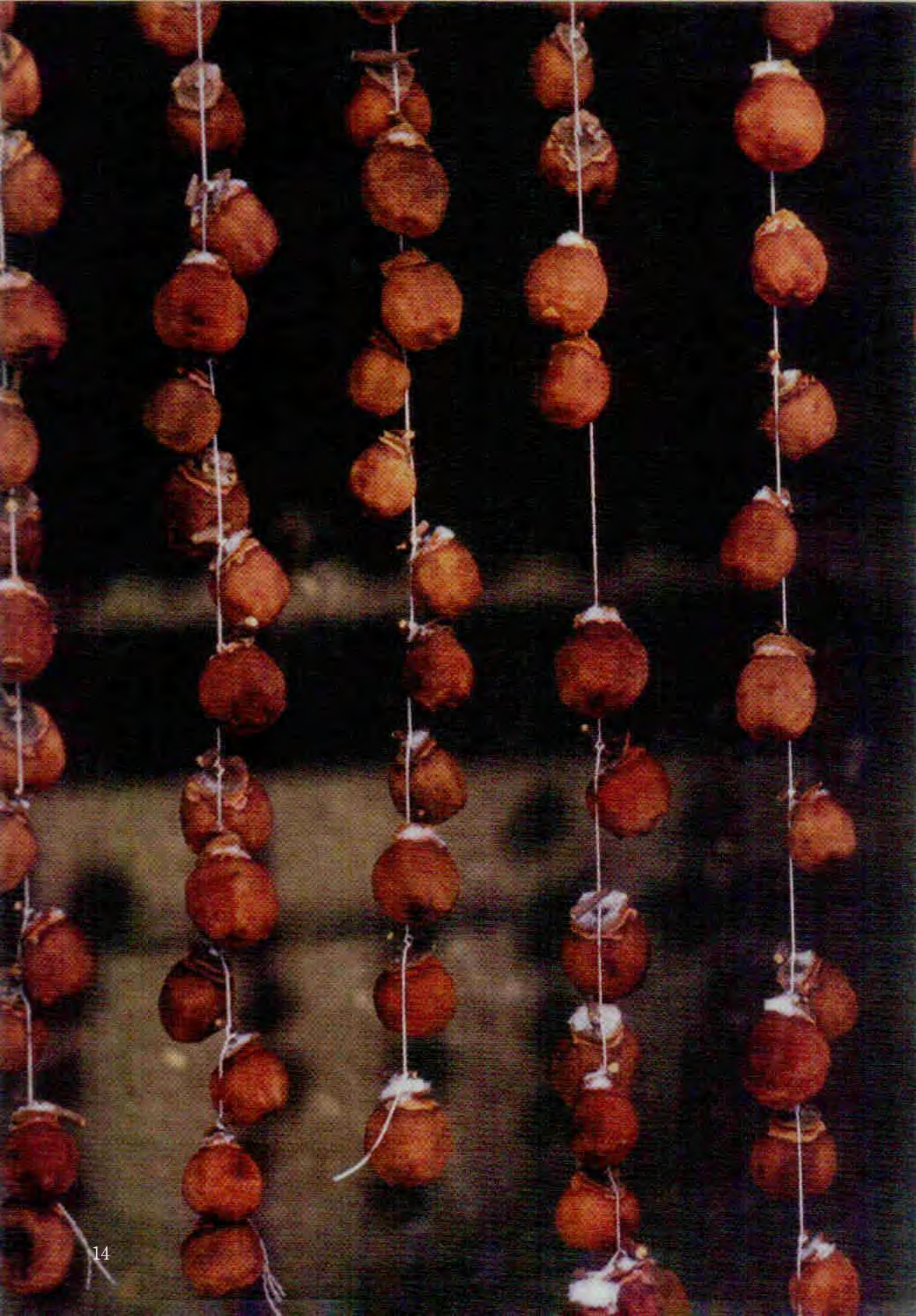
우리 농업은 국민들의 먹거리를 공급함은 물론 생명과 환경을 가꾸고 지키는 생명산업이고 환경산업입니다. 뿐만 아니라 농촌은 농업생산과 농업인의 삶의 공간이며 도시인에게서는 안식과 평안을 제공하는 휴식공간이기도 합니다.

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 난국을 슬기롭게 헤쳐나가 농업을 지키고 발전시켜 나가는데 힘과 지혜를 모아야 할 것입니다. 끝으로 이 책자를 기획하고 발간하기까지 취재에 아낌없는 협조를 해주신 농업인들과 관계자 여러분의 노고에 깊은 감사를 드립니다.

2003년 2월  
농협중앙회 회장

정대근



가공

우리 농업의 미래를 여는

# 주식

국산 과일류와 과채류 생산량이 해마다 증가하는 상황에서 새로운 소비형태를 창출하여 소비를 늘리는 방안 중의 하나가 바로 가공산업을 적극 활용하는 것이다. 소비자의 입맛을 깊이 연구한다면 농산물을 원료로 하여 가공제품화할 수 있는 영역은 무궁무진하다. 1차 상품의 생산에 그치지 않고 기능성 고품질 가공품들을 개발해간다면 우리 농업의 자생력은 배가될 것이다.



1951년생



주소 경남 하동군 청암면 목계리 1665-2 전화번호 055. 882. 7069 H.P 017. 550. 3934

## 대나무가공제품 생산에 건 내 인생

경영체명 죽향산업

홈페이지 [www.dechon.co.kr](http://www.dechon.co.kr)

주요품 대나무 가공

영농경력 30년

경영규모 10ha(3만평)

순이익 8,000만원

특기사항 신지식인 13호

### 중동에서 벌어들인 돈 뽕밭에 다 묻어

강대주씨는 김해에서 비닐하우스 채소재배로 농사를 시작하였으나 결실을 맺지 못했다.

돌파구로 80년대의 중동 건설 붐과 함께 사우디아라비아로 나가 돈을 모았다. 강씨는 이 돈으로 누에치기에 뛰어들었다.

청학동이라 불리는 하동군 청암면 목계리에 터전을 잡고 뽕나무 2만 여 그루를 심었다. 그리고 20평 잠실 3채를 지어 '83년부터 누에치기를 시작했다.

그러나 고지대의 낮은 기온을 계산하지 못하여 뽕잎 생산량이 떨어져 산뽕잎을 따서 먹이는 고초를 겪다가 결국 농사를 포기하고 말았다.

### 처음 개발한 대롱(대나무)밥 인기 끌어

농사에 한계를 느낀 강씨는 '86년부터 대나무 통에 쌀을 넣어 밥을 짓는 '대롱밥' 사업을 시작했다. 청학동을



오가는 관광객을 대상으로 한 밥장사에 눈을 돌린 것이다.

처음에는 감자·고구마 굽듯이 해 타거나 설익은 밥도 자주 짓는 등 시행착오가 많았다. 그러다 대롱밥이 제대로 지어지자 오가는 사람들의 입 소문이 퍼지기 시작해 KBS, MBC 등에 방송도 20~30회 나올 정도였다. 그런데 대나무는 열전도율이 아주 낮은 까닭에 1회 밥 짓는데 1시간 10~20분이나 걸려 손님의 수요를 맞출 수가 없어 전혀 타산이 맞지 않았다.

### 어머니 병 고치려 '죽력' 등 가공 제품 시작

그 당시 모친께서 환병과 후두암을 앓기 시작했다. 대나무 줄기로 엑기스를 내어 만드는

'죽력(竹瀝)'을 한의학 서적에서 보고 제조해 봤다. 정작 앓아 누운 어머니는 이 죽력을 드시지도 못하고 돌아가셨다.

죽력액 50g을 만드는 데는 대나무가 20~30kg이나 들어가고 가공기술도 만만치 않았다. 제조가 까다로운 죽력은 30만원이 훨씬 넘는 고가이지만 뒷골이 당기거나 화가 나는 것을 다스리는 데 효험이 있다는 것을 알고 많은 사람들이 찾아 오면서 알려지기 시작했다.

강씨의 연구는 계속됐다. 그 뒤에 대나무 잎 냉면, 대나무 숯 등 대나무를 재료로 하는 각종 가공제품을 생산해 각지에 공급하고 있다. 한때는 호황을 누리기도 했으나 IMF 한파로 8억 원이나 되는 빚 보증이 부도나 또 다른 고초를 겪게 되고, 제품생산에 치중하다 보니 회계관리 부실로 적자가 나기도 했다.

강씨는 요즘 대나무 숯을 가공해 가루로 만들며 대나무와 싸우고 있고 앞으로도 계속할 계획이다. 지금도 어려운 상황이 계속되고 있지만 상품성이 뛰어나 고객들로부터 좋은 반응을 얻고 있으므로 앞으로 유통과 고객관리에 치중한다면 승산이 있다고 보고 있다.





1961년생

주소 울산광역시 중구 태화동 570 전화번호 052. 239. 8967

## 자체생산 가공을 통한 먹는 알로에 브랜드 정착 성공

### 경영체명

도영알로에 영농조합법인

### 홈페이지

www.dyaloe.co.kr

E-mail k3d3y3@hanmail.net

주요품 알로에

영농경력 10년

경영규모 3만평

순수익 5억원

### 특기사항

친환경농산물 품평회 우수상

### 알로에 전도사 외길 10년

먹는 알로에 사포나리아로 압축되는 '도영 알로에' 브랜드에는 생산에서부터 가공 판매에 이르기까지 철저한 소비자 중심의 상품관리정신이 들어있다.

'도영 알로에' 브랜드 속에는 제품의 원료 생산에서 가공에 이르기까지 모든 것을 책임진 한사람, 바로 권도영 씨의 이름이 그대로 녹아 들어가 있다.

권씨가 현재의 알로에 생산 가공의 본산인 울산에 내려 온 것은 지난 '93년이다.

강원도 태백이 고향인 그가 울산으로 내려온 것은 당시 서울에서 사업부도와 건강악화 그리고 마침 부친이 울산에 계셨기 때문. 당시 그는 위장병으로 고생했기 때문에 우연히 알로에 치료법을 병행하면서 취미 삼아 조금씩 시작한 알로에 재배가 오늘에 이르게 됐다.

알로에 치료법으로 위장병을 고친 그가 새로운 인생의 재기로 시작한 알로에 재배는 10년이 지난 지금 알로에



생초생산을 위한 시설배농장만 규모가 3만평에 이르며, 대지 1,200평 건평 380평의 가공공장에서는 건조 농축 건강보조식품 생산 라인을 두루 갖추고 있다.

여기에서는 알로에 즙, 알로에 사과즙, 알로에 포도즙, 알로에 비누, 알로에 푸딩, 알로에 환, 알로에 오가피, 알로에 헛개나무 등 10여 종을 생산하여 연간 20억원 이상의 가공매출을 올리고 있다.

### 소비자 신뢰에 우선

권씨가 알로에 생초생산과 가공 판매에 있어서 원칙으로 삼는 것은 철저한 소비자 중심이다. 우선 알로에 생초 생산은 자연친화의 무농약 재배를 하고 있으며 이를 위해 유기질 퇴비의 자체생산과 무농약을 대체할 수 있도록 영양관리 또한 각종 아미노산 유산균 토착 미생물을 이용한 한방영양제를 자가 생산하여 사용하고 있다. 또 알로에재배 하우스의 가온은 왕겨와 벗짚을 이용한 자연가온으로 연료비절감의 장점도 밝히고 있다.

이렇게 생산된 원료로 가공되고 있는 각종 가공품 판매는 그동안 적극적인 홍보와 소비자 신뢰에 힘입어 전국 각지의 6개 지사와 산하 대리점이 확보하고 있는 7천여 명의 소비자 회원을 중심으로 신선도를 높이기 위해 그날 그날 배달되는 일일배달 시스템을 적용하고 있다.

이는 곧 권도영씨가 내걸고 있는 고객 지향



의 철저한 소비자 중심 마케팅 기법의 실현이라는 것과 자신의 이름을 건 '도영 알로에'에 대한 브랜드 이미징작이라는 자존심의 결과이다.

### 가공확대와 해외시장 개척

권씨는 '도영 알로에' 브랜드를 내건지 10여 년이 된 만큼 앞으로는 제조와 유통의 전문화만이 2단계 성장의 필수요건이라고 지적한다.

이를 위해 그는 산지가공시설의 성공 정착을 위한 유통건설팅 등이 필요하다고 느끼고 있으며 앞으로 산학연계 등의 전문화를 통해 전문경영체제도 도입한다는 계획이다.

그는 또 앞으로 현재의 두 배 규모인 1일 2톤 가공을 위한 생산량 확보를 위해 지역농협 작목반을 통한 알로에 생산확대로 농가소득에도 주력할 계획이며, 현재의 가공제품에서 알로에 계란과 같은 기능성농산물 소재 개발과 일본 중국 등 해외시장 개척을 통한 수출에도 본격적으로 나설 계획이다.





1964년생

주소 경남 산청군 생비량면 화현리 226 전화번호 055. 973. 9698 H.P 011. 864. 9246

## 젊은 패기와 끈기로 성공

**경영체명** 지리산 뱀부하이테크

**주요품목** 대나무숯

**영농경력** 15년

**경영규모** 공장 150평

**순수익** 4,000만원

### 천덕꾸러기 대나무를 자원으로

국내 최초로 대나무숯 제조공장을 세워 대나무숯 보급 확대에 이바지하면서 새로운 소득원을 창출한 권상택씨.

권씨는 '대나무숯 가공' 기술 개발로 산림청이 지정한 신지식 임업인 제1호로 선정되어 정부의 지원을 받으면서 사업기반을 확고하게 마련했다.

권씨가 대나무 숯에 관심을 갖게 된 것은 임업연구원 남부임업시험장에서 대나무 숯 제조법에 대한 기술을 개발, 민간기업에 전수해 준다는 소식을 접하게 된 것이 계기가 되었다.

권씨는 남부임업시험장으로부터 기술전수를 받기 위해 남부임업시험장을 찾아가 기술에 관한 설명을 듣고 사업 계획을 세워 '77년 기술이전을 받았다. 그리고 공장부지 150평을 확보, 숯가공에 필요한 시설을 설치했다. 전용탄화로 3기를 설치하고 대나무 목초액 집진시설을 설치했다. 원자재인 대나무는 야적장을 만들어 보관했다.

공장을 완공하고 대나무 숯 생산의 모든 준비를 완료한

권씨는 생산체계를 정비하고 영업전략을 수립, 본격적인 사업에 착수했다.

## 순탄하지만 않았던 성공길

생산시설이 미흡하기 때문에 권씨가 계획한 대로 제품이 생산되지 못했다.

이후 권씨는 섭씨 1,000도의 고온에서 대나무 숯을 구워내야 고품질 숯이 생산된다는 것을 알아내고 과감한 투자를 결심, 연구에 연구를 거듭한 끝에 '초고온 대나무숯 전용 탄화로'를 개발하는 데 성공했다. 권씨가 만족할 만한 대나무 숯이 생산되었다. 이로써 권씨는 '초고온 대나무숯 전용 탄화로' 개발자라는 영예까지 얻게 되어 추후 사업확장에 도움이 되기도 했다.

권씨는 경남 산청군 생비량면 산촌마을에 '지리산 뱀부하이테크'의 현판을 걸고 본격적인 대나무 숯 생산에 들어갔다.

때마침 대나무 수요가 급격히 감소하면서 대나무가 버려지다시피 했다. 결국 버려지는 대나무를 자원으로 회생시키는 일석이조의 효과를 창출하게 되었다. 그런 탓에 주위의 호응도가 높아졌고 주민들의 지지도도 날로 좋아졌다. 주변지역에서 대나무를 기르고 있던 사람들이 너도나도 좋은 조건에 팔겠다고 연락을 해오면서 신소득원으로 인기가 높아갔다. 여러 가지 여전이 뒷받침되어 최고의 원자재를 사용하고 최고의 시설을 이용, 최상의 품질을 생산해내는데 여념이 없었던 가운데 '98년 연간 생산량 150톤을 달성하는 쾌거를 올렸다.

## '지리산 은빛 대나무 숯' 인기

최고급 품질의 대나무 숯 '지리산 은빛대나무 숯'이 전국으로 팔려나가기 시작했고, '지리산 은빛대나무 숯 인기' 등등의 제목이 달린 신문보도가 심심찮게 나왔다. 권씨는 여기에 안주하지 않고 더 유용하게 사용할 수 있는 제품개발에 착수했다. 일상생활에서 유용하게 사용할 수 있는 지리산 은빛대나무 숯 탈취제, 목욕용제, 통숯, 조각숯, 마디숯, 숯가루, 입자숯, 죽초액, 죽초액 비누, 실내화, 양말, 신발 깔창, 팬티, 베개, 방석, 매트리스 등의 제품개발과 건강용품 개발했다.

권씨는 현재 숯가공 공장 150평, 초고온 대나무숯 전용탄화로 3기, 열분해 추출물인 죽초액 집진시설 등을 갖추고 있으면서 연간 2억 2,000만원의 매출을 올려 4,000만원의 순이익을 얻고 있다.





1949년생



주소 전남 담양군 창평면 유천리 187-1 전화번호 061. 383. 6209

## 가업을 잇는 대나무 고장의 전통 죽염장류

**경영체명** 고려전통식품

**홈페이지** www.ksdo.co.kr

**E-mail** ksdo@ksdo.co.kr

**주품목** 농산물 가공(장류)

**영농경력** 32년

**경영규모** 공장 120평

**순수익** 1억원

### 종갓집 10대(代) 며느리의 전통 장류

전남 담양군 창평면에서 있는 고려전통식품은 죽염장류를 생산하는 전문업체다.

기순도씨는 유천리 고(高)씨 마을의 10대 종부로 32년 전 시집와서부터 전통 장류를 담가왔다.

기씨는 18년전 죽염이 건강에 좋다는 말을 듣고 직접 죽염된장·고추장·간장·청국장 등을 만들어 주민들에게 맛을 선보였더니 반응이 좋았다.

기씨는 '92년 주위의 권유로 죽염장류 품목신고와 함께 주문판매를 시작했다. 이후 '96년 정부의 전통식품 지원업체로 지정돼 전국 유통에 나섰다.

하지만 대기업 제품이 장류 시장을 장악한데다 국산 콩만 사용함으로써 가격경쟁력도 낮아 어려움을 겪었다. 이에 따라 기사장은 직접 전국의 특별판매 행사장을 쫓아다니며 시식판매와 홍보에 주력했다.

행사참여가 늘어나자 기사장의 장맛은 소문이 퍼지고 주문도 증가하기 시작했다. 판매처도 2000년 우체국 쇼



평판매에 이어 지난해에는 신세계백화점과 입점계약을 체결하는 등 계속 증가하고 있다.

### 국산 원료와 품질을 바탕으로 유통망 확대

기씨는 품질을 가장 중요시한다. 장맛은 우선 메주가 잘 떠야 하고 물맛도 중요한데 제조과정 어느 하나 소홀히 해서는 제대로 된 장맛을 낼 수 없다는 것이다. 원료 콩은 국산을 고집하고 소금도 부안 천일염만 사용한다.

죽염의 건강 유용성도 매출제고에 기여했다. 부산대 박진영 교수의 논문에 따르면 죽염은 일반소금에 비해 노화방지와 암 억제 효과가 있는 것으로 나타났다.

이같은 노력으로 2000년 광주시 관광상품 공모전에 입선한 데 이어 2001년에는 담양군이 선정한 제10호 신지식인업체로 지정됐다.

또한 신제품인 분말 청국장도 전라남도의 벤처상품으로 선정됐고, 농수산물유통공사가 실시한 전국 '장류평가전'에서는 최고 판매액을 기록했다.

기씨는 지난해 50평 짜리 공장을 신축했다. 여기에는 포장실과 함께 메주와 청국장을 전문으로 띄우는 30평 규모의 황토방이 갖춰졌다. 마당에는 500여 개의 황아리에서 장이 익어간다.

### 직거래 제고와 인터넷판매 본격화

이제는 '기순도' 브랜드로 더욱 유명해졌다. 이에 따라 차별화 차원에서 기순도 사장의 이름을 붙인 전통된장·간장·고추장·청국장·분말청국장과 더덕·고추·김·죽순·고추장 무·깻잎·마늘종·우엉·표고버섯장아찌 등을 추가했다. 제품은 16개 품목, 30종으로 늘었다. 지난해 매출은 4억원으로 1억원의 순이익을 냈다.

고려전통식품은 지난해 죽염의 다이옥신 검출파동 때 오히려 제품신뢰가 제고되는 효과를 누렸다.

다른 회사들은 문을 닫을 정도로 타격을 입었으나 죽염을 이용한 가공제품이어서 직접 피해를 줄일 수 있었고 신규주분이 늘어난 것이다.

기씨는 향후 소비자 직접판매 비중을 늘리는데 역점을 두고 있다. 직거래의 경우 유통비용을 줄일 수 있어 소비자들에게 그만큼 저렴한 가격에 공급할 수 있고, 품질에 대한 신뢰제고는 물론 홍보효과도 높기 때문이란다. 지난해에는 홈페이지([www.ksdo.co.kr](http://www.ksdo.co.kr))를 개설해 홍보와 인터넷 판매를 겸하고 있다.





1959년생



주소 충북 진천군 초평면 오갑리 301-5 전화번호 043. 532. 6204

## ‘작두콩 청국장’으로 한국농업의 가능성을 찾는다

경영체명 콩세상식품

홈페이지

www.dodookorea.co.kr

E-mail

kskim@dodookorea.co.kr

주요품목 농산물가공

영농경력 7년

경영규모 시설 4,500평,

공장 80평

순이익 1억 5,000만원

특기사항

제7회 세계농업기술상

### ‘작두콩’과의 만남

‘생저진천 아침햇쌀’과 관상어·장미가 지역특산물인 충북 진천군에 지역을 대표하는 명품을 만들려는 또 하나의 시도가 이뤄지고 있다. 아직은 우리에게 낯선 작두콩이 바로 그것이며 새로운 시도에 나선 주인공이 김근실씨이다.

진천에서 작두콩 재배가 시작된 것은 '97년 충청북도가 중국 헤이룽장(黑龍江)성과 자매결연을 맺으면서 헤이룽장성이 선물로 보내온 작두콩의 20kg을 종자로 지원받고 부터이다.

'98년 마을의 젊은 농업인 4명과 함께 작두콩 작목반을 조직하고 3ha의 작두콩 재배단지지를 조성했다. 이후 작두콩 재배는 순조롭게 이뤄졌으며 수확도 꽤 됐다.

그러나 이들의 시도는 생산 첫 해부터 벽에 부딪혔다.

비타민이 다량 함유돼 있는 등 기능성 농산물로 엄청난 잠재력을 갖고 있는 작두콩이지만 인지도가 낮아 판매가

제대로 이뤄지지 않은 것이다. 단순한 호기심으로 작두콩을 구입해 가져나 심지어는 악명높은 유전자변형 콩으로 오해하여 소비자들의 시선이 따갑기만 했다.

## 함께 머리를 맞대어

생산 첫 해 처참한 실패를 경험하였으나 김씨는 좌절하지 않았다. 오히려 소비를 진작시킬 획기적인 방법이 없을까 고민하다가 작두콩을 이용한 가공식품 개발과 상품화에 눈을 돌렸다.

그래서 찾아가던 곳이 충북대학교 지역농업협력교수단이다.

작두콩의 대중화와 상품화에 대한 의뢰 및 상담을 통해 한국식품개발연구원과 충북대학교 협력교수들의 도움으로 가공식품 개발 및 포장디자인 개발에 착수하게 되었다. 그리고 채 1년이 지나지 않아 작두콩차가 출시되었고, 지역의 인사와 대학교수, 연구원 등을 초청하여 가공식품 시식 및 설명회 등을 개최하고, 새로운 제품 개발에도 전념하였다.

이름만 들어도 정겨운 <콩돌이>, <콩순이>, <콩콩이>란 상표로 등록시킨 후 국내 판로 확대를 위해서 전국 각지의 축제나 행사에 찾아가 홍보활동을 꾸준히 한 결과 서울, 대전, 청주백화점, 농협물류센터에서 주문이 쇄도하여 주문량이 나날이 늘어갔다.

## '히트 예감' = '한국농업의 가능성'

마두마을에 자리잡은 건평 60평의 조립식 건물, '콩세상식품'이라는 가공공장이 바로 김씨의 꿈이 영그는 현장이다.

작두콩차인 <콩콩이차>는 자연 건조된 작두콩·작두콩깻지를 볶아 분말로 만들어 현미

에 혼합, 티백포장한 것으로 시중에 나와 있는 녹차나 보리차처럼 마실 수 있게 돼 있다.

또한 김씨는 끝없는 연구와 실험 끝에 일반 콩으로 만든 청국장과는 달리 특유의 냄새가 나지 않는 작두콩청국장을 개발해 작두콩을 이용한 첫 발효식품으로 특허를 받아 '콩순이 청국장'을 출시, 시장에서 큰 인기를 얻는데 성공했다.

김씨는 "작두콩청국장은 특수효소를 활용해 발효시키기 때문에 냄새가 나지 않아 신세대들은 물론 외국관광객에게도 큰 인기를 얻고 있으며, 최근 들어 미국과 캐나다 등지에서 주문이 늘어나고 있다"고 자랑한다.

이러한 인기로 힘입어 작두콩청국장은 최근 '충북관광상품·공예품 전시회'에서 입상을 하였고, 농협중앙회 '2003년 히트예감상품'으로 선정되는 등 김씨의 새로운 시도와 끈질긴 노력으로 작두콩이 전천의 새로운 특산품으로 자리잡아 가고 있다.





1943년생



주소 강원 영월군 상동읍 덕구리 108-5 전화번호 033. 378. 3037 H.P 011. 372. 3037

## 숯 세라믹화로 기계산업용 숯 생산

**경영체명** 태백산숯가마

**주종목** 참나무숯, 목초액

**영농경력** 25년

**순수익** 8,000만원

### 숯사나이 · 숯마술사로 유명세 타

김성필씨는 한국 고유 재래식 숯가마에 자체 개발한 '수냉식 냉각 제조법'을 접목시켜 목초액 채취와 고품질의 백탄(白炭)을 생산하여 고소득을 올리고 있다.

김씨가 생산한 백탄은 '한국표준과학연구소'로부터 전자파 차단효과를 입증받아 핸드폰 고리 등으로 생산, 그 우수성을 높이 인정받았고 '99년도부터는 다양한 숯가공품을 일본에 수출함으로써 외화도 벌어들이고 있다. 이로써 김씨는 신지식임업인으로 선정되었다.

### 독창적 백탄 문화살려

강렬한 숯 이미지를 갖춰 숯사나이로 불리워지면서 유명세를 타고 있는 김씨에게는 숯마술사라는 별명이 붙어 다닌다. 현재 김씨는 독창적 백탄문화를 살려 숯을 세라믹화함으로써 고부가가치 조형예술품 생산에도 성공했다. 또한 탄소와 규소의 결합과, 질소가스 없이 산소를 차



단할 수 있는 방법으로 고열·고강도의 기계부속용 숯을 국내에서 100% 생산이 가능하도록 연구하고 있어 기계산업계에서 큰 기대를 걸고 있다. 이밖에도 숯을 자동차, 에어컨 등의 천연필터로 사용하여 항균효과와 습도조절 기능 등으로 영구적 사용이 가능함을 입증했다.

김씨가 숯에 관심을 가지게 된 계기는 '60~'70년도 불탄공장에서 연간 2,600만톤의 연탄을 사용했었는데 착화탄(번개탄)에 발화물질을 밀가루풀로 접착·이용하던 것이었다. 당시 농림부 양정과에서 불탄업자에게 대체물질 개발을 독려함에 따라 김씨가 이를 서둘러 목탄공장 건립에 나선 것이 시발점이 되었다.

당시의 산림법상 임지에서 '산화경방기간(산불조심기간)'에는 산림내에서는 숯을 생산할 수가 없었으며, 생산기간도 160시간이었다. 소득을 극대화하고 경쟁에서 이길 수 있는 방법으로 공장 개념을 도입해 도심근처의 공장설립과 산지에서 원료를 이동하는 방법으로 법적 제재를 피할 수 있어 연중생산이 가능했고, 생산기간을 160에서 8시간으로 20배나 단축시키는데 성공해 저가의 원료를 납품할 수 있었다. 이와같은 연구결과가 나오기까지는 부인 이영숙씨의 도움이 컸다. 당시 2천5백원의 일당의 품을 팔아 생계를 유지했고 김씨는 탄화학, 기계학, 물리학, 일어구사 능력 등 모든 면에 뛰어나 이것들이 모두가 뒷받침되었기에 가능했던 것이었다.



## 숯 정오표 작성 우수품질 생산

또 이때까지의 가마작업이 사람의 오감으로만 이루어졌지만 현대식 기술을 도입, 온도센서 부착, 평균 탄화온도와 수증기 발생량 경과시간 등을 측정하여 숯의 정오표를 작성하여 우수품질의 생산이 가능해졌고 숯연구에 대한 기초적 자료도 풍부하게 했다.

이로써 목초액이 425℃ 이상이 되면 발암물질이 발생하는 것을 발견하고 국가품질 규정을 전통식 방법에 맞추어 420℃가 넘지 않은 상태의 최고 품질의 목초액을 생산하고 있다. 그리고 숯에 대한 전문적 지식을 널리 전파하여 우리 백탄의 고유문화를 널리 보급시키고자 하는데 앞장서고 있다.

현재 자체 운영하는 봉재공장과 재래식가마 3개(300평), 숯배개, 숯방석, 자동차용 숯매트와 쿠션, 방향제, 전자파 차단용 액세서리 등의 생산으로 연간 4억의 조수익과 8천만원의 순수익을 창출하고 있으며 우리나라 숯문화를 선도해 나가고 있다.



1958년생

주소 강원 강릉시 사천면 미노리 444-1 전화번호 033. 644. 1489 H.P 011. 366. 1489

## 버려지는 나무에 새생명을..

경영체명 성지농원

주품목 착색식물 목부작

영농경력 10년

순수익 5,000만원

### 죽은 나무에 '목부작' 착색 성공

버려지는 산림부산물을 자원화하여 소득으로 연결시킨 김성호씨는 죽은 다래덩굴에 부작을 착색시켜 생명을 불어넣는 마술사로 주위의 높은 관심을 끌면서 짝짤한 소득도 올리고 있다.

산 계곡에서 흔히 볼 수 있는 죽은나무의 그루터기의 독특한 모양을 살리고 그루터기의 적당한 부위에다 '부작'을 착색시켜 아름다운 '목부작' 작품을 만들어 내는 것이다. 그동안 예쁜 모양의 돌이나 참나무숯에 부작을 착색하는 제품은 나왔으나 나무에 착색한 목부작은 거의 생산되지 않았다. 따라서 돌이나 숯보다는 비교적 구하기가 쉽고 원가도 적게 드는 버려진 나무 그루터기에 부작을 착색하면 더 아름다운 목부작을 창작해낼 수 있을 것이라는 구상을 하게 된 것이 김성호씨의 직업을 바꾸게하는 동기가 되었다.

우연한 기회에 계곡에 나뒹굴고 있는 바짝 마른 다래덩굴을 발견하면서 다래덩굴이 독특한 모양과 아름다움을



간직하고 있는 것을 찾아냈다. 그 순간 바로 이 마른나무의 아름다움을 한 차원 높일 수 있는 방법이 떠올랐다. 살아있는 생명체로 아름다움의 극치를 창조하고 있는 부작을 접목시키는 방법이 떠올랐던 것이다. 이것이 바로 죽은 다래덩굴에 생명의 부작을 착색시킨 목부작 탄생의 계기가 되었다. 김씨는 곧바로 목부작사업 추진에 들어갔다.

### 독창적 모양의 목부작 공장 가동

'93년 강원도 강릉시 사천면에 드디어 사업장을 마련하고 '성지농장'이란 간판을 걸었다. 대지 360평에 120평짜리 온실을 짓고 50여 평의 작업장을 확보했다. 사천면 일대의 산촌마을을 다니면서 나무를 구입하여 나무의 모양을 독창적인 모양으로 다듬었다. 그리고 그 나무에다 아름다운 살아있는 부작을 착색시켰다.

부작을 착색시키는 기술은 특별한 방법을 사용했다. 연구에 연구를 거듭한 끝에 성공한 독창적인 기술로 착색을 했다. 김씨는 이 기술로 발명특허를 받았다. 그리고 실용신안을 출원했다. 확실한 김씨만의 독창적 기술로 저작권을 확보한 것이다.

김씨는 본격적으로 작품생산에 들어갔다. 아주 독특한 모양의 살아있는 작품이 속속 생산되었다. 온실에는 완성된 석부작으로 한점 한점 채워지기 시작했고 어느새 120평의 온실 가득히 아름다운 석부작이 가득 채워졌다.

김씨는 생산에만 몰두하느라 작품을 팔아서 소득을 올리는 데 다소 소홀했다. 제품의 특성상 일반 공산품처럼 들고 다니면서 판매를 할 수도 없는 형편이어서 점점더 어려워져만 갔다.

### 판로개척의 큰과제와 부딪쳐

좋은 상품을 만들었지만 판매를 하지 못해 소득이 없는 처지가 되었다.

주변의 알고 지냈던 사람들을 통해 홍보를 시작하면서 인터넷을 이용해 보기로 했다. 인터넷 판매에서 한 두점 팔려나가기 시작하자 제품의 예술성과 전문성을 조금씩 인정받게 되었다.



그리고 이제는 고부가가치 상품으로 인정을 받아 상품의 가치에 따른 가격을 받을 수 있게 되었다. 가격은 상태에 따라 적당한 가격을 책정하여 소비자 만족을 실현했다.

발전을 거듭한 현재 연간 수익은 1억원에 순수익 5,000만원 정도이다.



1956년생

주소 충북 제천시 봉양읍 옥전1리 전화번호 043. 651. 5648

## 깊은 산, 깊은 계곡의 건강지킴이

**경영체명** 노목건강촌

**주품목** 농산물 가공(약용)

**영농경력** 7년

**경영규모** 논 9,600평,

밭 1만4,000평

**순수익** 1억

**특기사항** 농림부장관상,

세계농업기술상

### 음식 손맛이 건강식품 개발로

약초의 고장 충북 제천에서도 봉양읍 옥전리는 약초가 많이 나는 곳으로 유명하다. 해발 800m가 넘는 구학산 자락을 끼고 있어 당귀, 황기, 천궁 등 질 좋은 약초가 많이 나온다.

노목건강촌의 김숙자씨는 농사를 지으며 가공용으로 조금씩 만들어 먹던 찹과 호박 등을 이용하여 제천 특산품으로 상품화하는 데 성공하여 제천에서는 건강지킴이로 소문이 나있다.

김씨가 찹과 호박을 이용한 건강식품을 개발하게 된 것은 '92년 제천시 우리음식연구회 초대 회장을 맡으면서부터이다.

'일단 한번 해보자'는 데 뜻을 같이 한 회원들이 주위에 널린 약초와 찹, 호박 등을 이용해 상품 개발에 나서게 되면서 이 회원들이 '96년에는 농촌여성일감맞기사업의 하나로 '노목건강촌'이란 가공공장까지 설립하게 됐다.

## 침뿌리로 건강을 다스린다

옥전리 한가운데에 자리잡은 30평 남짓한 공장에서는 회원들이 돌아가며 '95년부터 침을 이용한 침전, 침묵, 침동동주, 침젤리, 침부꾸미, 생침수, 침정 및 무공해 대추나 호박을 이용한 '대추랑', '호박랑' 그리고 약초를 이용한 한방요리 가공품 등을 개발하였다.

재료로 들어가는 호박은 밭을 일궈 직접 재배하고, 찬바람이 불어 쌀쌀해지면 알이 통통하게 뻐 침을 캐기 위해 회원들 모두 산을 오르곤 한다. 또한 인근 농가에서 생산한 호박, 대추, 약초 등을 직접 구입, 가공하여 인근농가의 농가소득 증대에도 기여하고 있다. 이렇듯 직접 키워낸 무공해 농산물에 회원들의 정성이 더해진 제품이 시장에 알려지면서 지금도 전화주문과 인터넷 주문이 계속되고 있다.

특히 구약산 기슭에서 나는 굵은 침을 채취해 꿀과 함께 대여섯시간 푹 달여 만드는 생침수는 감기몸살이나 숙취해소 등에 좋은 것으로 알려지면서 찾는 사람이 꾸준히 늘고 있다.

한방요리 가공품 외에도 김숙자씨는 산간지에 알맞은 영농 신기술보급에도 앞장서고 있다.

찰옥수수 재배 후 김장채소를 재배하는 2기작 영농을 하고 있으며 벼를 재배하고 호밀을 재배하여 지력을 높이고 사료용으로 활용하고 있다.

## 종합건강타운을 목표로



지금도 지역 농특신품인 약초를 이용하여 여러 가지 요리를 개발하고 농촌환경과 농가소득 증대에 관심을 집중하는 건강지킴이가 되기 위해 노력하고 있지만 언제나 부족함을 느끼고 있다고 한다. 그래서 좀 더 많은 사람들의 건강을 돌보고 싶어 황토방·체육시설 등을 갖춘 종합건강타운 조성을 목표로 얼마 전 사업장 옆에 침음식 전문점을 열었다.

저소득 농산물을 이용하여 창의적이고 적극적으로 활동함으로써 지역 여성의 복지향상과 소득향상에 꾸준히 노력할 계획이며, 또한 현재 상품화되고 있는 제품 뿐만 아니라 새로운 약초를 건강음료화 하여 농가소득 향상은 물론 국민건강 증진에 앞장서기 위해 항상 노력하는 자세로 임할 계획이다.

加

김승교



1960년생

주소 경남 함양군 수동면 화산리 1250-15 전화번호 055. 964. 0011

## 세계인의 입맛 사로잡는 등굴레차

경영체명 자산식품

E-mail

jisnfood@yahoo.co.kr

주품목 등굴레차

영농경력 10년

매출액 10억원

특기사항 한국전통식품 세계화

를 위한 품평회 동상,

전국농어민대축제 금상

오장육부의 기를 보하는 건강 음료

등굴레차는 오장육부의 기를 보하고 체질을 개선하며 피부 미용에 탁월할 뿐 아니라 승냥처럼 구수하면서도 달콤한 맛이 돌아 건강음료로 각광을 받고 있다.

'자산식품'의 대표 김승교씨가 지리산·백운산 등에서 자생하는 등굴레 뿌리를 캐서 차로 가공하기 시작한 것은 지난 '93년.

한약업을 하던 부친의 영향으로 등굴레에 관심을 갖게 된 김씨는 약초시험장과 식품가공학 박사들의 도움을 받아 우리 나라에서 최초로 등굴레차를 개발해 시판하기 시작했다.

"UR협상타결로 어려워지는 농촌을 살리고 영양이 풍부한 음료를 만들어 보고자 하는 생각에서 출발했습니다. 차로 끓인 물을 차게 해서 마시는 것이 가장 몸에 좋다고 하지 않습니까. 등굴레는 맛과 향 뿐 아니라 영양도 뛰어난 차입니다."

그러나 '95년 매일경제 선정 5월의 인기식품 5위에 오르는 등 지산식품의 동굴레차가 소비자에게 좋은 반응을 얻자, 대기업에서 시장을 잠식해 들어오는 등 어려움을 겪기도 했다. 그러나 지산식품의 동굴레차는 100% 국산 원료만을 사용해 가공한다는 장점과 그로 인한 맛의 우위를 내세워 연간 10억 원에 이르는 매출 실적을 꾸준히 올리고 있다.

## 질 좋은 원료를 안전하게 가공하는 게 관건

차의 원료가 되는 동굴레의 뿌리는 함양군의 여러 농가와 계약재배를 통해 공급 받고 있다.

동굴레차 가공은 꽤 까다로운 편이다. 옛날에는 '구중구포'라 해서 아홉 번 찌고 말렸다 하는데, 지산식품에서는 이 과정을 네 차례로 단축시켰다. 찌고 건조시키는 것을 기계화했기 때문에 다소 손쉬워진 것이다.

맛과 효능 면에서 탁월한 지산식품의 동굴레차는 '95년 5월에 경상남도를 대표하는 품질인증 QC 마크를 획득했으며, 같은 해 10월에 열린 전국 농어민대축제에서 금상을 수상했다.

'99년에는 한국전통식품 품질인증을 받아 물레방아 마크를 획득하고, 이듬해에는 한국전통식품 세계화를 위한 품평회에서 다류 부문 동상을 수상했다.



## 내수 한계극복 위해 세계시장 공략 나서

대기업의 시장 잠식으로 내수에 한계를 느낀 김씨는 해외 시장으로 눈을 돌렸다.

일본의 국제식품박람회 수차례 참가하며 일본 수출 길을 튼 김씨는 호주와 미국 시장 공략에도 총력을 기울이고 있다. 또한 홍고추잼, 오가피차, 구기자차 등을 개발해 상품의 다변화에 주력하고 있다.

“최근 일본에 불고 있는 고춧가루 다이어트 열풍에 힘입어 홍고추잼으로 일본 시장을 공략하기 위해 홍보에 힘쓰고 있습니다. 지난 2000년에는 일본의 공영방송인 NHK에 우리회사의 홍고추잼이 소개돼 좋은 반응을 얻었습니다.”

질 좋은 원료를 깨끗하고 안전하게 가공하는 것만이 틈새시장에서 살아남는 길이라고 강조하는 김씨는 동굴레차 선도기업으로 자긍심을 잃지 않고 매진하고 있다.



1946년생

주소 전남 진도군 지산면 인자리 337 전화번호 061. 542. 0031

## 내고장 사랑의 열매 '구기자 고추장'

주종목 농산물 가공(장류)

영농경력 8년

경영규모 가공공장 50평

매출액 1억 2,000만원

특기사항 신지식농업인

### 지역 특산품인 구기자 값 폭락이 계기

“진도 특산품인 구기자 값이 폭락해 나무를 파내는 농가를 볼 때 너무 마음이 아파 구기자를 이용한 전통장류 제품과 한과를 생산하게 됐습니다.”

전남 진도군 지산면에서 장류와 한과 가공공장을 경영하고 있는 김영숙씨는 지역 특산품의 명맥을 잇기 위해 가공사업에 뛰어 들었다.

김씨는 구기자에 다량의 비타민 등이 함유돼 혈압조절이나 간장해독, 노화방지, 당뇨예방 등에 효력이 있다는 것에 주목했다. 최근 소비자들의 기능성 식품 선호 추세도 놓치지 않았다.

먼저 구기자 가루를 넣은 인절미를 만들어 좋은 반응을 얻었다. 자신을 얻은 김씨는 '95년 전통 장류에도 구기자를 넣어 구기자 고추장과 재래메주, 재래된장 23t을 생산했다. 도시 소비자들의 호응과 매스컴 보도에 힘입어 구기자를 넣은 장류는 날개 돋친 듯 팔려 나갔다.



## 검정쌀로 구기자 강정·유과 잇따라 개발

하지만 위기는 뜻하지 않는 데서 찾아 들었다. 식품의약품안전청이 실시한 성분조사에서 인체에 해롭다는 아플라톡신 성분이 검출됐다는 소식으로 판매량이 급격히 감소한 것. 김씨는 당시 숙성이 덜된 장류를 샘플로 채취하는데도 이의를 제기하지 못하고, 나중에야 관계기관을 찾아 조사의 불합리성을 호소했으나 받아들여지지 않았다고 아쉬워한다.

이후에도 김씨는 꾸준하게 장류를 만들어 2001년 7월에는 농림부에서 선정한 농산물가공 분야 신지식농업인의 영예를 얻었으며 2002년에는 '남도음식대축제'에 구기자 고추장을 출품하여 최우수상을 수상하기도 하였다.

김씨의 구기자 사랑은 여기서 끝나지 않았다. 조금씩 구기자를 첨가한 한과를 만들어 오다 2002년부터는 다양한 가공용 기계를 설치하고 본격적인 생산에 나섰다. 구기자를 7% 가량 혼합한 구기자 강정과 유과 등을 만들어 '보배 섬 구기자 한과'라는 브랜드로 판매해 큰 호응을 얻고 있다. 아울러 지역특산품인 검정쌀로 한과를 생산하는 모험을 시도했다.

검정쌀은 찰기가 많아 분쇄가 쉽지 않고 튀겨도 쉽게 부풀지 않아 수백 차례의 시도를 거쳐 제조 비법을 터득했다.

## 누룽지 과자, 전국 쌀요리대회서 대상

김씨는 한과에도 소포장을 도입하고 있다. 기존 제품들의 경우 양이 많아 한번 개봉하여 소비하기가 어렵고 가격이 너무 비싸 소비 대중화가 어렵다는 점에 착안해 투병 소포장 용기를 개발해 출하하고 있다. 또 판매를 획기적으로 늘리기 위해 우편주문제도 추진에도 박차를 가하고 있다. 최근 김씨는 쌀 가공식품 상품화에도 눈을 돌려 '누룽지 과자' 생산을 준비, 2003년 3월에는 판매가 가능할 것으로 보인다.

'누룽지 과자'는 2002년 전국 쌀요리 대회에서 대상을 받은 상품으로 여러 가지 소스를 넣어 스낵 형태로 만든 간식용 과자. 어린이뿐만 아니라 성인들도 즐길 수 있도록 누룽지의 딱딱함을 최대한 줄였다. 물론 자신이 직접 농사지은 우리 쌀만을 사용할 계획이다.

지역특산품 사랑을 가공상품 개발로 승화시킨 김씨는 "진도의 특산품인 구기자의 우수성을 알리고 소비 확대에도 조금이나마 기여할 수 있어 보람있다."라고 말했다.





1957년생



주소 전북 임실군 지사면 원산리 419 전화번호 063. 642. 0353 H.P 011. 738. 0124

## 청정 먹거리로 승부 건다

경영체명 영산식품

홈페이지

[www.youngsanfood.co.kr](http://www.youngsanfood.co.kr)

E-mail

[kssh200@hanmail.net](mailto:kssh200@hanmail.net)

주요품목 농산물 가공(장류)

영농경력 12년

매출액 3억원

### 무공해 청정농산물로 안전한 먹거리 생산

김옥희씨는 인근 지역의 농민이 생산하는 무공해 청정 농산물을 100% 사용하여 안전한 먹거리를 생산하고 있다.

국민건강을 생각하고, 농민도 살아 남으려면 친환경 농산물로 최고의 제품을 생산하는데 있다는 의지와 뜻을 가지고 메주콩, 쥐눈이콩, 들깨, 참깨, 임실산 고추만을 사용, 정성스럽게 가공해서 만든 제품들을 도시민에게 전자상거래로 판매, 도시사람들의 사랑을 듬뿍 받고 있다. 이익금은 사회에 환원하는 뜻으로 전액 영산 학교재단의 장학금으로 사용되고 있다.

한때는 대량생산을 위해 현대식기계 설비로 메주를 생산하려 했으나 압축한 메주가 제대로 뜨지 않아 큰 역경을 겪기도 하였다. 이제는 새로운 마음가짐으로 정성스럽게 손으로 만들어 옛날의 맛을 되찾았으며 전통식품만을 고집하고 있다. 가공에 필요한 재료는 주변 농민으로부터 시장가격보다 약간 비싸게 구입하지만 생산과정에서 부가가치를 만드는 경영방식으로 농가 소득증대에 이바지하고 있다.



## 소비자에게 사랑 받는 제품

영산식품에서는 2,500평의 대지 위에 300여 개의 항아리, 유리온실, 건조장 등을 갖추고 있으며, 현대식 장비에 의한 위생적 포장작업을 실시하고 있다.

2001년에 2억, 2002년에는 3억, 2003년에는 4억을 총매출 목표로 하고 있으며 현재에는 쥐눈이식초, 콩가루차가 현대백화점 명품관에서 소비자들에게 사랑받는 건강 보조식품으로 자리 잡고 있다.

## 정성과 신용 및 정직을 사명으로

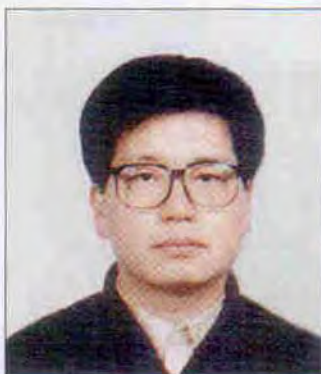
이 회사에서 생산한 제품은 믿을 수 있는 우리농산물을 원료로 무색소, 무방부제, 무화학조미료 및 자연발효를 거쳐 만들어진 제품임이 널리 전파되었다.

김씨는 철저한 회원관리를 통해 한번 찾은 사람은 계속 찾을 수 있도록 정성껏 관리하고 신문, 잡지 TV 등을 통한 일반소비자 홍보도 지속적으로 했다. 금년에는 홈페이지 구축에 따른 전자상거래를 실시하여 판매의 다변화를 꾀하고 있다.

## 환경오염 없는 청정 먹거리 확대보급의 기수가 될터

김씨는 향후 전통 먹거리의 신제품 연구개발, 철저한 회원관리, 전자상거래의 활성화 등에 힘을 예정이다.

특히 쥐눈이 콩가루차를 환으로 개발하여농민의 소득증대와 생활향상을 도모하고, 외국으로의 수출도 계획하고 있다. 무엇보다 환경오염이 없는 청정 먹거리를 전 국민에게 보급하고 싶다고 하였다.



1961년생



주소 경북 의성군 춘산면 효선2리 684-3 전화번호 054. 833. 5704 H.P 011. 9598. 5704

## 하루 200통 분뇨로 가꾸는 친환경 농원

**경영체명** 효선농산

**홈페이지**

[www.hyo-sun.co.kr](http://www.hyo-sun.co.kr)

**E-mail**

[hyosun@hyo-sun.co.kr](mailto:hyosun@hyo-sun.co.kr)

**주요품목** 농산물 가공

**영농경력** 18년

**경영규모** 가공시설 108평

**순수익** 6,000만원

### 농약 중독된 부친 보고 유기농업 결심

김정옥씨는 2대째 친환경 농업에 힘써왔다. 김씨는 '효선리 농부의 세상 사는 이야기'의 저자이자 기독교 계열 농민단체 '정농회' 이사로 활동했던 부친 김영원 선생의 장남이기도 하다.

20년전 부친으로부터 가업을 물려받은 김씨는 고교시절 부친이 사과나무에 농약을 뿌리다 농약중독으로 쓰러진 것을 보고 유기농업에 몰두하게 되었다.

"사람이 살려고 농사짓는데 사람이 쓰러지는 것은 잘못된 것이라는 생각이 들었습니다. 방법이 틀렸다면 옳은 방법을 찾아야 겠다고 생각했고, 가장 좋은 것은 유기농업이라는 사실을 알게 되었지요."

### 생선 내장 끓여 붓고 빨래비누 녹여 뿌려

유기농업은 결코 쉬운 일이 아니었다. 사과나무의 진딧물을 잡으려고 생선 내장을 끓여서 뿌려놓고 비린내 때문



에 며칠씩 밭에 가지 못한 적도 있었다.

제조제 대응으로 빨래비누를 녹여서 밭에 뿌려봤지만 아무리 김을 매도 풀이 끝없이 자라기만 했다.

비료로 가장 좋다는 인분을 사과밭에 뿌리는 것은 더 이상 새로운 일도 아니었다. 어떤 날은 하루 200통씩 양어깨에 분뇨통을 지어 날라 며칠씩 몸에서 인분 냄새가 가시지 않는 날도 많았다.

그렇게 많은 수고와 기대로 시작한 유기농업 첫해, 안타깝게도 그해 농사는 엉망이었다. 약을 치지 않아 잎은 다 떨어지고 사과는 고작 밀감 크기밖에 되지 않았다. 때 아니게 가을에 꽃이 피기도 했다.

하지만 몇 년 후 김씨의 밭에서 생산된 사과와 마늘은 일반 농가에서 생산된 것과 차이가 나기 시작했다. 환경에 대한 인식이 높아지면서 소비자들은 그가 생산하는 농산물을 찾기 시작했고, 김씨는 자신의 생각이 틀리지 않았다는 확신을 가지게 되었다.

### 천연효소 음료 '폴의정' 판매

유기농업은 김씨에게 또 다른 수입원을 가져다 주기도 했다. 사과밭에서 자라는 민들

레, 미나리, 쑥, 취나물, 돌나물 등 각종 산야채를 이용해 만든 효소음료인 '폴의정'이 바로 그것이다. 김씨는 10년 전부터 폴의정을 제조, 판매해 농가 수익에 보태고 있다.

인터넷을 통해 판매하고 있는 폴의정은 김씨의 과수원에서 나오는 산야채를 즙을 내어 마시던 것을 찾아오는 손님에게 접대하던 것이 알음알음 알려지면서 제조에서 판매까지 하게 된 것이다.

성공한 유기농업 농가로 알려지면서 해마다 김씨의 집은 친환경 유기농법을 배우기 위한 사람들의 발길이 끊이지 않는다. 한때 연간 1천여 명의 방문객이 그의 집 문턱을 밟기도 했다. 덕분에 김씨의 농장에서 수확하는 쌀의 대부분은 방문객 식사 대접으로 쓰기도 모자랄 지경이라고 한다.

앞으로 자신의 아이들에게도 농업을 물려줄 계획이라는 김씨는 "농사는 최고의 직업이며 얼마든지 즐겁게 일할 수 있는 방법을 찾을 수 있다"고 강조한다.





1941년생

주소 충남 금산군 금성면 파초리 전화번호 041. 754. 3313

## 세계로 뻗어나가는 인삼주

**경영체명** (주)금산인삼주

**홈페이지**

www.ginsengm.com

**주요품목** 농산물 가공(인삼주)

**영농경력** 28년

**매출액** 30억원

**특기사항** 농림부장관상,

충남발전대상(수출부문)

### 최상의 품질로 승부

‘노화를 억제하는 명약’, ‘생명의 뿌리’ 등으로 명명된 인삼으로 빛은 인삼주는 인삼의 본고장인 금산을 대표할 수 있는 민속주이다.

“집안에 비법으로 내려오는 제조방식대로 인삼주를 만들었습니다. 이 술은 보통 술과 똑같이 쌀과 누룩에 인삼을 넣고 100일 동안 발효시킨 것이고 향을 위해 술잎을 약간 넣습니다.”

인삼액을 일반적인 방법으로 추출해서 만든 ‘침출주’가 아닌 인삼을 발효시켜 만든 ‘발효주’이다.

김창수씨는 30여 년간 양조장을 운영하며 이러한 인삼주를 개발하고 제송하고 있다.

막걸리양조장을 운영하다가 막걸리에 인삼을 넣은 ‘인삼막걸리’의 개발 후, 지난 ‘88년에 발효인삼주를 제조하기 시작하였고, ‘94년에 전통식품명인 2호로 지정을 받아 인삼주에 대한 인정을 받기 시작하였다.

‘96년에는 충청남도 무형문화재 19호로 지정을 받았고,

그해 공장을 세우고 '금산인삼주' 라는 브랜드로 본격적으로 생산 판매를 시작하였다.

## 규모화를 통한 판매망 확보

"민속주도 법인 설립을 해야 되고 대규모 공장으로 전환해야 합니다."

그는 국내에서 민속주로는 처음으로 법인 설립을 하였다. 처음에는 법인 허가를 받는 데 어려움이 있었으나 무형문화재 지정인이 대표자로서 계속 경영을 하는 조건으로 시작하게 되었다.

앞으로는 법인허가를 받는 것도 전보다 나아질 것이며 지금의 열악한 환경에 놓여 있는 민속주를 전국적으로 전세계로 뻗어나가게 하기 위해서는 필히 규모화를 가져와야 한다고 지적한다. 생산지의 규모화와 판매망 확장을 통하여 (주)금산인삼주는 현재 서울, 부산, 대전 등 대도시와 각 시·도 등 전국에 걸쳐 자체적인 유통망을 확보하고 있으며 대리점 등도 개설하고 있다. 이러한 결과로 인하여 현재 약 50여 곳의 지역 대표 대리점을 개설하여 각 지역별 영업망을 총괄하고 있는 상황이다.

## 세계를 향한 도전

금산인삼주는 농림부와 관계기관이 개최한 각종 품질경연 대회에서 꾸준한 성적과 평가를 받고 있고 2000년에는 미국 F.D.A의 승인을 취득하였으며 ASEM의 공식 전배주로 사용되는 등 국내 및 세계에서 그 맛과 품질을 인정받고 있다.

이러한 수요의 급증으로 인하여 생산설비를 증축하고 현대화 시설을 갖추고 전공정의 자동화를 통하여 월 100만병의 생산능력을 가지게 되었다. 김씨는 이에 만족하지 않고 더 넓은 세계를 향하여 눈을 돌리고 있다. 2001년 미국에 대한 수출을 시작으로 현재는 일본시장에도 진출을 하고 있는 상황이고 해외 소비자 취향에 맞는 다양한 인삼제품 개발을 하고 있으며 활발한 해외 마케팅과 수출확대 촉진을 하여 국제경쟁력을 갖추어 '금산인삼의 세계화'를 이루기 위한 노력을 아끼지 않고 있다.



加

김철

7



1957년생

주소 전남 나주시 왕곡면 월천리 85-25 전화번호 061. 335. 6906

## 생명을 살리는 국내 최대 신립초 가공업체

경영체명 샬롬산업(주)

홈페이지 [www.shalomi.co.kr](http://www.shalomi.co.kr)

주요목적 농산물 가공(신립초)

영농경력 10년

순수익 6,000만원

### 건강사회 구현

'93년 창립된 샬롬산업은 '건강사회 구현'을 기업이념으로 내걸고 국내최초로 신선초 잎, 뿌리를 원료로 분말화하여, 각종 가공품을 생산하는 신립초 가공업체이다.

김철씨는 녹즙의 인기가 절정에 달하던 '90년대 초에 본격적으로 신립초 가공품판매에 참여하였다. 이 당시 건강식품과 녹즙 식품의 인기에 따라 시장에서 과열경쟁을 보였으나 지금은 많은 업체들은 정리되었다. 과열경쟁에서 샬롬 산업이 살아 남을 수 있었던 것은 국내 최대 신립초 가공공장으로, 철저한 소비자 위주의 상품을 만들어냄으로써 소비자에게 신뢰를 받았기 때문이다.

김씨는 "철저한 제품관리와 위생관리를 하지 않고서는 소비자에게 신뢰를 받지 못하며, 품질이 좋은 제품을 생산하더라도 청결하지 못하면 판매되지 않을 것이다"라며 청결과 안전에 매우 중요한 비중을 두고 있었다.

직원들 또한 쾌적한 환경에서 근무를 하면 건강한 몸과 마음으로 임할 수 있으며, 업무집중력이 높아져 생산효율



도 증가되어 일석이조의 효과를 볼 수 있어 모든 직원들에게 청결한 이미지를 강조하고 있었다.

## 첨단 진공동결건조(F.D)로 영양소 보존

김씨의 신립초 가공공장이 성공할 수 있었던 것은 진공동결건조방법으로 신립초를 건조하였다는 데 있다. 시설투자도 적지 않은 진공동결건조시스템을 선택한 것은 신선초의 영양소를 최대한으로 보존하기 위해서이다.

김씨는 “국내에서는 최대 규모의 신립초 전용 건조기를 개발하여 가동중이며, 진공동결건조는 신립초의 맛과 향, 색상을 그대로 유지할 수 있어 영양소의 파괴가 적기 때문에 소비자에게 영양소가 많은 제품을 판매할 수 있다.”고 진공동결건조에 대한 자부심을 가지고 있었다.

## 제주농가 소득원으로

원료는 제주산 유기농 노지 재배 신립초만 원료로 사용하였다는 점도 다른 제품과 차별화된 점이다. 신립초는 햇빛과 온도·해풍·배수가 뛰어난 화산토양에서 재배해야 영양분이 풍부하며, 이는 제주도가 최적지이기 때문에 전량 제주 노지 재배의 신선초만을 제



약·구매하여 가공하고 있었다. 계약농가 또한 구매금액이 kg당 1,000원 이상을 지불하기 때문에 단위면적당 수익을 높게 올리고 있었다.

앞으로 판매확대에 따른 사용량 증가로 계약물량을 늘릴 계획이며, 계약농가를 늘리면서 구매금액 또한 높여 농가소득에 크게 기여할 계획을 세우고 있었다.

## 신선초로 세계시장석권

살롬산업의 신선초 제품은 그 우수성이 인정되어 2002년 특허등록했으며, 한국표준협회로부터 ISO 9002 인증과 한국식품개발연구원에서 KS표시를 취득, 미국 FDA에서 신립초입분말 승인을 받았다.

품질인증은 김씨의 신선초에 대한 열정과 신뢰를 바탕으로 한 경영철학 및 제품개발 노력에 대한 결과였으며, “제품에 대한 신뢰성에 인생을 걸었으며, 내가 만든 제품은 내가 먹는다”는 자세로 제품개발에 노력하고 정성을 다 하였기에 가능한 결과였다.

살롬산업은 현재 신선초 잎분말, 뿌리분말, 효소와 그린밀, 살롬참매신, 살롬참원 및 10여종의 화장품제품을 생산하고 있었다.

해외시장을 겨냥하여 해외박람회, 전시회에서 제품의 우수성을 널리 홍보하고 해외시장을 개척한 결과 대만을 비롯하여, 싱가포르, 일본, 홍콩 등에 수출을 하고 있으며, 2002년도 기준 50억 매출을 달성하였다. 해를 거듭할수록 매출의 급신장으로 세계화 기업으로 성장하고 있었다.

살롬은 2000년에 국방부 군납 전투식량 납품인증을 받았으며, 앞으로 납품할 계획과 해외홍보를 통한 현지 소비자들의 인지도를 높여 수출량을 더 늘릴 계획을 세우고 있었다.



1943년생



주소 전북 남원시 운봉읍 행정리 324-2 전화번호 063. 634. 7373

## 전통가공방법을 접목한 고품질의 김치

**경영체명** 동부영농조합법인

**주요품목** 농산물 가공(김치)

**영농경력** 30년

**순수익** 2억원

### 고향의 배추를 전통의 맛 그대로

김춘봉씨는 동부영농조합 춘향골 맛김치의 대표로서 청년시절부터 고향을 떠나지 않고 농업에 종사하면서 소규모의 도정공장을 운영하였다.

전국을 다니며 양곡 도·소매업을 하는 가운데 쌀 뿐 아니라 고향의 특화 작물인 고랭지 채소의 상품화에 관심을 갖게 되었고 내 고향의 좋은 상품인 배추가 중간상인에게 헐값에 팔리는 것을 아쉬워하던 중 선물용 김치에서 착안하여 고향의 배추를 전통의 맛 그대로 가공해 보기로 결심했다.

'95년 4월 뜻을 같이한 고랭지 배추 작목반으로 구성된 동부영농조합법인을 설립·운영하게 되었다.

현재 김치공장의 규모는 대지 4,628㎡, 건평 1,157㎡, 저온창고 4동, 운송차량 4대, 각종 자동화기기를 보유하여 운영하고 있다.

100% 국내산 고랭지 채소를 원료로



가공김치시장을 조사한 결과 가정에서 담근 김치와 맛의 차이가 있음을 알고 여러 가지 원인을 분석하였다. 김치 가공업은 특성상 원재료의 가격변동 폭이 너무 큰 반면 공급되는 김치의 단가가 턱없이 낮아, 그로 인해 김치의 질이 저하되고 소비자들은 가공김치에 대한 별로 좋지 않은 인식을 가지고 있음을 알게 되었다.

이에 가공김치는 비위생적이라는 소비자 인식의 오명을 씻기 위해 철저한 위생 관리와 100% 우리 농산물을 산지에서 직접 구입한 고품질 채소를 원재료로 하여 전통가공방법을 접목하고 고품질의 김치를 만드는데 주력했다. 그 결과 한국전통식품으로 품질인증을 받게 되었다.

'98년 10월 까다롭기로 유명한 주한 미8군 위생검열에 합격하면서 납품업체로 선정되었다. 또한 그 해에 HACCP 인증과 ISO9002, KSA 9002 인증을 얻어 획득하면서 한국 최고의 맛으로써 인정 받고 있다.

현재 배추김치, 깍두기, 배추겉절이, 오이소박이, 총각김치, 동치미, 열무김치, 갓김치 등을 주로 생산하고 있다.

## 신선함을 유지, 소비자에게 전달



김치배달은 신속하고 맛을 그대로 보존할 수 있는 냉장차를 이용하고, 작은 물량은 우편 주문판매, 택배 등을 이용하고 있다.

김씨가 생산하는 김치는 삼성에버랜드, 광주 삼성전자 1,2공장과 삼성컴프, 전주 삼성생명 연수원, 롯데 마그넷 등에 공급하고 있으며, 남원지역에는 남원의료원, 태전방직, 담배 원료공장, 15개의 초·중·고등학교, 전주지역에는 고려화학 전주 제2공장과 태석전자, 경남지역에는 사천정신병원, 진주정신병원, 양산형주병원, 동마산병원, 삼천호 한미음병원, 진주지역 초·중·고등학교 등에 공급되고 있다. 또 일본, 홍콩 등 해외시장으로도 수출하고 있다.



1953년생



주소 부산광역시 강서구 대저1동 2989 전화번호 051. 973. 4000

## 산·학 협력을 통한 신제품 개발과 브랜드 창출

**경영체명** (주)풍년농산

**홈페이지** www.rpc.co.kr

**E-mail** rpc@rpc.co.kr

**주종목** RPC 운영

**영농경력** 양곡유통 15년,

양곡계약재배수집가공 5년

**경영규모** 양곡 1만 4,000M/T,

잡곡 5,000M/T

**매출액** 200억원

**특기사항**

동탑산업훈장, 신지식농업인

### 원료곡 관리 전과정 자동화 구축

나씨는 '86년 풍년농산을 창업하고 '94년 (주)풍년농산 법인을 설립했다. 젊었을 때 외향성 기관장으로 일하면서 외국 선진농업 현장을 접할 때마다 쌀 가공분야 기술을 도입할 필요성을 절실히 느낀 끝에 미곡종합처리장을 설립하게 됐다. 나씨는 이젠 미곡종합처리장 업계에서는 모를 사람이 없을 만큼 유명해졌다.

'97년 나씨는 풍년농산 미곡종합처리장이 농림부 지원 업체로 선정되자 1등급 원료곡 확보를 위해 계약재배에 의한 수매를 실시하고 원료곡 보관관리에서 가공·유통에 이르는 전과정을 자동화했다.

이같은 시스템은 당시 어느 미곡종합처리장에서도 이루지 못한 것으로 최고 시설이 최고의 제품을 만들어 낸다는 나씨의 지론이 현실화된 것이다.

여기에 공장 내에 자체적으로 쌀문화연구소를 설치, 산학협력을 위한 인적네트워크를 구축하고 품질관리, 신제품 개발과 브랜드 창출에도 더욱 노력하고 있다.

## 친환경농법 계약 재배, 차별화된 5℃이온쌀 개발

'99년 오리농법을 활용한 친환경농업 오리농법 쌀을 개발한 데 이어 부산 상수원 보호구역인 기장군 철마면 일대 741ha에서 친환경벼(저농약)를 계약재배하여 농가 희망량 전량을 현재까지 산물 수매하고 있다.

나씨는 "당시 철마지역 농민들의 반응은 매우 냉랭했습니다. 사람들을 일일이 만나 설득하는 일이 정말 힘들었다"고 회상한다.

양곡에 대한 기존 인식과 경영방법을 탈피하기 위한 나씨의 노력이 결실을 맺은 것은 농업을 IT·BT와 접목시켜 시장에서 큰 호응을 얻은 신제품 '5℃이온쌀'이 개발되면서 부터이다.

한국식품개발원에서 냉각 저장 시스템을 활용하여 365일 햅쌀과 같은 밥맛을 느낄 수 있으며 1등급쌀을 완전미 시스템으로 가공하여 국내 최초 발명특허기술인 '이온수 공법'으로 살균 및 세균 증식억제 처리를 하여 신선도를 유지한 깨끗하고 생생한 것이 큰 특징이다.

5℃이온쌀은 2001년에 품질경영시스템 ISO9002 인증을 획득하고 2002년 6월에는 위해요소중점관리시스템(HACCP)인증, 한국표준협회 으뜸이 인증 등을 각각 획득했다.

또 일반 소비자들의 인기가 높아지면서 한국일보 2001 하반기 히트상품, 삼성경제연구소 10대 히트상품으로 선정됐다.

앞으로 나씨는 생산이라는 협소한 틀을 넘어서서 소비자와의 폭넓은 교감을 통해 쌀농업의 영역을 친환경농업과 체계적인 마케팅으로 확대시켜 나갈 계획이다. 이를 위해 가칭 '쌀 품질 및 브랜드파워 제고를 위한 상'을 추진할 생각을 갖고 있다.

또 환경의 중요성을 일깨우기 위해 매년 9월 말경에 기장군 철마면 일대에서 '메뚜기 잡기 행사'를 개최하고 반딧불이 행사와 같은 친환경 이벤트도 계속 실시할 계획이다.



加

남궁남

L



1945년생

주소 강원 홍천군 서면 모곡리 893-2 전화번호 033. 434. 1077

## 지역 농업인과 함께하는 홍천강식품

### 경영제명

영농조합법인 홍천강식품

주품목 농산물가공

영농경력 14년

순수익 3,000만원

### 특기사항

강원도 농어민대상

### 국내 참기름 품질인증 1호 획득

강원도 홍천강 모곡유원지 옆에 위치한 영농조합법인 홍천강식품은 지난 '93년 국내 참기름 품질인증 1호를 획득하면서 순수 우리 농산물만을 원료로 사용해 가공식품을 생산하고 있다.

남궁 남 대표가 홍천강식품을 설립한 것은 지난 '89년, 강원지역의 다양한 발작물을 가공해 부가가치를 높여 판매할 수 있는 방법은 없는지를 궁리한 끝에 지역 선후배 8명과 의기투합해 정부 융자금 4,000만원으로 가공식품업체를 설립했다.

설립 초기에는 참기름, 들기름, 고추씨기름을 재래식 시설로 생산하는 농가부업단지 수준으로 출발했다. 이어 '91년에는 농어촌특별법에 따라 전통식품단지로 지정되면서 식품가공업체로서의 기틀을 잡아나갔다.

지역농협과 함께 참깨·들깨 등의 가공원료를 계약재배를 통해 확보하고 농협상표를 부착해 제품을 출시했다.

데 소비자들의 인기를 끌면서 사업규모도 나날이 성장했다. 하지만 이 같은 성장추세는 오래 가질 못했다. 정부가 농협위주로 농산물가공업업을 추진하면서 제품에 농협상표를 부착할 수 없게 된 것이다. 이에 따라 남부지역 농협 연쇄점으로까지 공급되던 제품 판매망이 급속도로 위축되면서 일대 위기를 맞았다.

## 품질고급화와 판매망 확충으로 경영위기 극복

남궁 대표는 “10억원을 웃돌던 연간 매출액이 5억 밑으로 곤두박질 한 것은 물론 포장용기 등 기타 부자재 손실도 엄청나 부도일보 직전까지 몰렸다”고 당시를 회고했다.

남궁 대표는 품질고급화와 판매망 다양화로 돌파구를 찾았다. 농협 일변도의 판매망을 우체국을 통한 통신판매와 백화점, 유통업체 등으로 넓혀 나갔다. 품질고급화에도 박차를 가해 96년에는 기름제품과 새로 개발한 볶은 소금·미용죽염 등 죽염제품에 대해 그 까다롭다는 미국 식품의약국(FDA)의 품질인증을 받아내는 쾌거를 일궈냈다.

이에 힘입어 홍천강식품의 가공제품들은 국내외로 날개 돋친 듯이 팔려나갔다. 2000년대 들어서에는 일본 수출 길도 뚫어 연간 200만 달러 어치를 수출하면서 매출액도 15억원 수준으로 급신장 하면서 안정적인 경영기반을 확보했다.

## 지역 농업인과 함께 성장하는 식품업체로 육성

남궁 대표는 2001년 메밀 부침가루 등 일부 제품의 생산라인을 정리하고 기름제품과 죽염제품, 감자제품류의 10여개 품목으로 생산을 특화 시켰다. 2002년 12월에는 강원 특산품인 감자의 부가가치를 높이기 위해 한국식품개발원연구원으로부터 깬 감자의 갈변억제 및 저장유통기술을 이전 받아 감자부침가루·감자수프 등 5개 감자 가공제품을 출시했다.

남궁 대표는 감자를 이용한 다양한 2차 가공제품을 개발해 홍천강식품을 지역 농업인과 함께 성장하는 순수 우리 농산물 전문가공업체로 성장, 발전시켜 나가겠다는 또 다른 목표를 세우고 작아올 다짐하고 있다.





1940년생

주소 전남 무안군 해제면 유월리 391-7 전화번호 061. 454. 3377

## 젊음을 위한 새로운 맛, 기능성 양파 음료

**경영체명** 현대영농조합법인

**홈페이지**

[www.onionkorea.com](http://www.onionkorea.com)

**E-mail**

[hdonion@kornet.net](mailto:hdonion@kornet.net)

**주요품목** 농산물가공(양파)

**영농경력** 7년

**순수익** 2억원

**특기사항**

대한민국 농업과학기술상

### 양파가격에 기여를 한 양파가공

전라남도 무안군은 예전부터 양파산업의 주산지로 잘 알려져 있으며, 전국 생산량의 25%를 차지하고 있다. 양파는 11월에 이식을 하여 다음해인 5~6월에 수확을 하게 되는데, 단기간에 수확량이 많이 나오기 때문에 농협과 중간상인에 의해 출하조절을 하지 못하였을 경우에는 가격폭락의 위험을 가지고 있다.

현재는 많은 저온저장고와 양파종자 개량으로 저장성은 높아지고 있으나 아직도 중간상인의 담합에 의해 여전히 양파가격은 낮게 형성되어 있어, 무안군 양파정작 농가는 많은 소득을 내지 못하고 있다. 이러한 양파 출하조절의 문제점을 인식한 노인옥 사장은 1차 생산물의 부가가치를 올릴 방법을 생각하였고, 외국의 사례와 다른 농산물의 가공품에 대한 연구를 시작하게 되었다.

현대영농조합법인은 양파가격을 안정시켜 생산농민과 소비자를 보호하고 양파의 건강기능을 통한 국민 건강기여를 목적으로 설립되었다.



양파가공식품 제조기술은 한국식품개발연구원, 목포대학교, 대구계명대학교의 지원으로 연구개발되었다. 노사장은 "양파가공공장을 운영하면서 설립초기에는 제품이 홍보되지 않아 적자를 면치 못하였지만 양파출하조절에는 기여하는 성과가 있어 보람을 느꼈다. 그리고 적극적인 홍보활동으로 양파음료 및 여러 제품의 효능이 소비자들에게 인정되어 판매실적이 점차적으로 늘어나 국민건강에 기여할 수 있어서 더욱더 보람을 느꼈다"며 앞으로도 생산량을 늘려, 양파생산자와 소비자에게 기여하겠다는 다짐을 하였다.

### '물 좋은 양파마을'로 소비자에게 접근

노사장이 생산하는 '좋은 양파마을 헬스라인'은 현대영농 조합법인이 한국식품개발연구원의 기술지원으로 개발된 기능성 양파음료로서 매운맛과 냄새는 없애고, 신비한 양파의 성분은 그대로 살려낸 건강음료이다. 이 음료는 양파추출물과 식이섬유 및 비타민C 등으로 구성되어 있다.

식품산업기술연구센터 기술지원으로 개발된 건강보조식품으로는 '물 좋은 양파마을 엑기스 골드', '혹식초' 등이 있는데, 현대영농법인에서 생산된 모든 제품은 무안군에서 생산한 100% 게르마늄 황토땅에서 자란 양파로 생산하고 있다.

국내산 양파는 외국의 양파보다 노화의 원인이 되는 인체 산화방지효소의 활성에 효과가 더 있다는 것이 증명되었으며, 항암효과도 더 뛰어난 것으로 알려지고 있다.

국내산 양파가 이처럼 뛰어난 기능을 가지고 있기 때문에 국제경쟁력이 있을 것으로 전망하면서 양파가 양념채소보다는 건강식품으



로 소비가 된다면, 생산량이 증가하더라도 가격폭락 등을 막을 수 있다고 내다봤다.

### 소비자에게는 건강식품을, 생산자에게는 높은소득을

노사장은 전국에 대리점을 통한 유통망을 확대하였다. 해외박람회에서 우수상을 수상하는 등 지속적인 해외시장개척으로 미국, 일본, 유럽 등에 수출을 개시하여 우리나라의 농산물 수출에 기여를 하고 있다.

머지않아 연 매출 200억원을 달성할 수 있을 것으로 기대되며, 이렇게 되면 우리나라 양파생산량의 10%를 가공처리 하게 되어 출하량 조절과 국민건강 및 경제에 크게 기여 할 것이다. 또한 산·학·연 연계를 통해 지속적으로 품질관리 및 신제품개발, 제품홍보에 힘쓰면서 우리 몸에 좋은 국산 양파를 널리 알려 '소비자에게는 건강식품을', '양파생산자에게는 높은 소득을' 올려주겠다고 다짐하고 있다.



1931년생



주소 전북 임실군 오수면 대명리 493-1 전화번호 063. 642. 5180 H.P 018. 684. 0180

## 농촌의 소득증대를 위해 창의와 경험을 바친 노신사

**경영체명** 이화식품

**주품목** 농수산물 가공

**영농경력** 21년

**순수익** 2억

**특기사항** 농림부장관상,

대통령표창

### 소박한 시골인심에 반하다

73세라는 나이답지 않게 노익장을 과시하며 공장에서 직원들과 함께 제품포장에 분주한 류상열씨.

처음 시골에서 가공공장을 시작하게된 동기는 '80년에 동서가 오수에서 단무지공장을 하고 있었는데 버리는 무가 너무 많아 이용할 수 있는 방안을 찾기 위해서였다. 또 다른 하나는 소박하고 친절한 시골사람들의 인심에 반했기 때문이었다.

그래서 공장을 인수하게 되었는데 그때는 일반 단무지 공장에서 계약 재배한 무를 수매할 때 이락일지(직경 5cm)의 것만 수매하고 나머지는 수매를 받아주지 않아서 농사를 지은 사람들이 고생을 많이했다.

수매를 받아주지 않는 양이 무려 전체 생산량의 50%가 넘었다. 이는 농업인들에게는 너무 어려운 상황이라 류상열씨는 이문제를 해결해야겠다고 생각했다.



## 일방계약시대에 쌍무계약을 최초로 실시하다

이전에는 단무지 원료인 무를 재배할 때 다량생산으로 풍작이 되면 공장에서 매수를 하지 않고, 반대로 흉작이라 생산량이 적으면 공장보다 비싼 값으로 시장에 내다팔고 공장의 수매에 응하지 않는 일방계약제였다.

이에 류상열씨가 모두가 손해를 보지않는 새로운 제안을 하게 되었는데 그게 바로 '쌍무계약'이다. 풍작이면 공장에서는 시장보다 조금 비싸게 수매하고, 흉작이면 농민들이 시장시세보다 조금 낮게 받아 풍작이든 흉작이든 안심하고 수매할 수 있는 것이 바로 '쌍무계약'이다.

류씨는 업계 최초로 '쌍무계약'을 제안 실시하였는데 그 결과 농민들은 마음 놓고 농사를 지으며 소득이 나날이 증가하게 되었다. 바로 Win-Win, 즉 상생의 길을 제시한 것이다.

## 전통 음식맛을 잃으면 민족의 혼을 잃는다

현재 제1공장에서는 단무지와 박과자(박과)를, 제2공장에서는 민물 참게장, 조선된장, 조선간장, 찹쌀된장(집장) 및 쪽장(콩을 볶아서 껍질을 벗긴 청국장)을, 그리고 제3공장에서는 매주와 옛기름을 생산하고 있다.

"전통 음식 맛을 잃는 것은 민족의 혼을 잃는 것이다"는 사명감을 가지고 전통 맛을 내는데 연구와 노력을 기울인 결과, 민물참게장의 경우 내수시장에도 양이 부족하여 없어서 못 파는 상황이다. 청직과 성실을 재산으로 하며, '93년부터는 우편주문판매를 해오고 있으며, '94년에는 LG홈쇼핑을 통해 판매하였으나 양의 부족으로 제한판매를 하고 있다. 환경오염으로 자연산 참게의 생산량이 갈수록 줄고, 양식마저 어려워했는데 다행히 최근 참게 양식법이 개발되어 남해의 자연 갈대밭 20,000평에 양식을 하게 되어 충분히 생산할 수 있어 외국으로의 수출도 계획하고 있다.



1962년생



주소 경북 경산시 용성면 곡신리 612 전화번호 053. 852. 1098

## 농산물 가공분야의 신지식농업인

주종목 농산물 가공  
(대추, 호박잼)

영농경력 12년

경영규모 7,000평

순수익 1,000만원

특기사항 신지식농업인

### 농산물 가공을 통한 소득 증대의 자신감에서 시작

과수농사를 하던 박경보씨는 늘 과잉공급으로 제값을 받지 못하거나 또는 팔리지 않아 버려지는 과일을 어떻게 하면 안정적인 가격에 팔 수 있을까 하는 고민을 하며 여러 방안을 연구·검토해 왔다.

그러던 중 과잉생산으로 인해 남는 과일을 가공해서 판매하면 좋겠다는 발상으로 2000년에 15평 규모의 가공공장을 설립하고 과일잼을 생산하기 시작하였다.

특히 기존에 시판되고 있는 잼들이 다량의 식품첨가제를 함유하고 있다는 사실에 착안하여 국민건강의 위해요소를 제거하기 위하여 순수 무첨가 농산물 가공품의 필요성을 인식하게 되었다.

식품첨가제가 다량 함유된 농산물 가공품 유통이 결국은 우리 농산물에 대한 불신과 농업경쟁력을 저하시킨다는 판단에 따른 것이다.



## 방부제 없는 가공제품의 개발

잼과 액기스를 생산하기 위해 가공공장을 건립하여 추출기, 찹솔, 호박분쇄기, 포장기 등을 설치하여 일체의 인공 방부제를 사용하지 않고 재래식으로 제조·가공하여 판매하고 있다.

고온에서 짧은 시간, 저온에서 장시간 서서히 달여 잼을 생산한 다음 개봉 후에 쉽게 변질되는 단점을 보완하기 위해 500ml용 소포장 용기를 활용하여 복숭아, 포도, 호박 3종의 잼을 한 세트 시중에 내놓고 있다.

‘경산홍천잼’이라는 브랜드로 생산·판매되는 잼종류는 주로 농산물판매 코너나 지인 등을 통해서 판매가 이루어지고 있는데 연간 1,000만원 정도의 순수익을 올리고 있다.

박씨는 과일잼의 경우 과일생산에서 남겨진 부분을 활용하고자 한 것이므로 사실은 무엇보다도 과일 생산량의 조절이 선행 되어야 할 것이라고 하였다.

가공공장이 아무래도 주산지에 가까이 있을수록 품질이 좋고 또한 수송비 등을 절약하여 보다 나은 가격 경쟁력을 가질 수 있다는 것이다.

이처럼 과일생산이 안정적으로 이루어져야만 가공산업도 함께 발전할 수 있다고 박씨는 과수산업의 발전 견해를 피력하였다.

## 지속적인 연구개발에 주력

박씨는 생산량을 늘리고 판로를 확대해 나갈 계획이다. 이를 위해 대학교, 농업기술센터 등과 협력하여 지속적인 연구, 실험을 하고 있다.

식품 가공 허가 절차가 까다롭기 때문에 세심한 준비가 필요하고, 농산물 가공시에 발생하는 폐수의 정화 시설을 확보하는 등 여러 가지 준비에 여념이 없다.

박씨는 한술에 배부르지 않는다는 신념을 가지고 지속적인 연구와 노력이 뒷받침되어야만 성과를 볼 수 있다는 신념을 가지고 장기적인 안목에서 사업을 구상하고 있다.

또한 그는 앞으로 우리 농산물로 만들어진 다양한 제품을 개발하여 국내시장 뿐만 아니라 세계시장에서도 신뢰할 수 있도록 하겠다는 포부를 밝혔다.



1952년생



주소 경남 창원시 동읍 금동리 420 전화번호 055. 298. 5943

## 단감 가공식품으로 농업의 활로 개척

경영체명 감익는마을

홈페이지

www.woorigam.co.kr

E-mail

p3104@hanmail.net

주품목 농산물 가공(단감)

영농경력 21년

경영규모 1만 5,000평

순수익 8,000만원

### 8,000평 단감재배로 시작

'99년 신지식농업인으로 선정된 박동하씨는 품질이 떨어져 출하하기 어려운 단감의 상품화에 주력하여 전통적인 발효방법으로 만든 단감가공식품을 소비자들에게 전달하고 있다.

주로 서울·부산 등 대도시에서 성장했고 경남대 법학과를 졸업해 대동공업에서 근무하던 그가 과수농업에 뛰어들었다. 부친이 퇴직 후를 염두에 두고 한평, 두평 마련했던 과수원 8,000평을 자신이 맡아서 경영해 보기로 했다.

농업과는 전혀 동떨어진 분야에서 살아온 그에게 단감 농사는 녹록하지 않았고 인근 주민들의 시선도 부담스러웠다. 지역적으로 특별한 연고를 갖고 있지 않았기 때문에 그를 바라보는 마을주민들의 시선이 굵지만은 않았던 것이다.

방송대 농학과 입학으로 전기마련



뒤늦게 방송대학에 들어가 농학을 공부한 것은 그에 대한 자구책이었다. 실제 과수원을 경영하면서 마주친 현실적 어려움을 인근 진영단감농협의 기술교육적인 지원과 방송대에서 배운 이론적 토대를 통해 조금씩 극복해나갈 수 있었다.

전정을 제대로 하지 못함으로써 수확이 형편없었던 경험을 되풀이하지 않게 됐고 수분수의 혼식 및 고점 갱신에 의해 수분수를 확보하는 한편, 벌을 통한 수분·수정으로 생리적 낙과를 방지할 수 있었다.

주남저수지를 끼고 있는 지리적 여건으로 병충해 노출 등 과수를 하기에는 적합하지 않는 환경이지만 주야를 가리지 않고 과수원 경영에 전념한 결과 생산량은 높아지기 시작했다.

저수고형의 재배방법과 저농약 유기물을 사용하여 환경농업을 실천하게 됐으며 영농일지를 기록함으로써 농장 경영분석을 통한 영농과학화를 실현시키는 계기를 만들었다.

## 폐기 작물을 통한 고부가가치 실현

그가 품담고 있는 '감익는마을'에서는 현재 단감 15kg들이 6,000~7,000상자를 수확하면서 일본에 500~600상자를 수출하고 있는데 단감고추장, 단감잼, 감식초 등은 우체국이나 대형할인점을 통해 전국으로 판매를 하고 있다.

단감식초, 단감잼, 단감술, 단감고추장, 감잎차, 단감꽃감 등 단감을 이용해 다양하게 시도했던 단감의 가공식품화 노력은 그가 얼마나 단순농사에서 벗어나기 위해 노력했는가를 대변한다. 기존 농가에서는 과실이 패이거나 상품화를 이루지 못하면 폐기시키는 경우가 대부분이나 그는 출하지 못하는 단감을 또하나의 상품으로 인식하고 새로운 가능성에 도전했다. 단감이 포도당, 과당, 자당 등 천연의 당분을 다량 함유한 알카리성 식품으로 몸속에서 산화나 암의 발생을 억제할 뿐만 아니라 숙취예방에도 탁월한 효과가 있으며 만성기관지염, 고혈압, 당뇨 등의 성인병에 좋아 건강을 소중하게 생각하는 현대인들에게 제대로 홍보된다면 충분히 가능성이 있으리란 사실을 확신한 것이다.

2001년 한해동안 '감익는마을'에서 획득한 전국관광기념품 공모전 경남 3위 입상, 단감 품질인증 및 단감고추장 특허획득은 단감 상품화에 대한 주변의 기대를 잘 말해주고 있다.

加

박

박용대



1962년생



주소 경남 함안군 법수면 윤내리 158-35 전화번호 055, 584, 3005

## 지역특화사업으로 고부가가치 창출

경영체명 활성발명연구소

홈페이지

www.hwalsung.co.kr

E-mail

hwalsung@hwalsung.co.kr

주요특 농산물가공

영농경력 21년

매출액 1억 2,000만원

### 저온 열처리탄화기법으로 제품생산

전통식품인 된장, 간장 등을 위생적이고 과학적인 방법으로 생산하고 다양한 기능성 식품의 개발을 통해 농가소득을 올리고 있는 농업인 발명가 박용대씨.

함안고등학교를 졸업하고 방송대에서 농학을 공부한 그는 대학졸업년도인 '87년 활성발명연구소와 135명 규모의 가공공장을 만들어 지속적인 연구개발에 들어갔다.

"이후에 진주대학 식품공학과와 자매결연을 맺었습니다. 기술자문 및 기자재의 공동 이용으로 전통식품을 고 기능성식품으로 한차원 업그레이드시키는 작업에 뛰어들었습니다. 저온 열처리탄화기법에 의한 각종 제품은 이런 과정에서 개발된 제품들입니다."

저온 열처리탄화기법은 활성화된 천연염을 재료로 유해성분을 제거하고 수많은 기공을 형성하여 음식물과 조화를 이루면서 맛도 좋은 장을 생산하는 기술이다.

저온 열처리탄화기법에 의해 탄생한 장류는 활성화된



장과 활성간장, 보리된장, 활성염, 염가공 등으로 이들 기술은 이미 특허출원중이거나 특허등록을 마친 상태다.

## 각종 특허등록제품 주문생산

이중 특허등록된 활성미용염은 특히 소비자들로부터 커다란 호응을 얻었다. 천연염을 저온 열처리탄화기법으로 활성화시켜 피부보호기능을 함유한 고기능성 제품으로 새로이 탄생시킨 것이다. 전국전통식품협회 기획이사를 겸임하고 있는 박용대 소장은 자체개발한 간장, 된장류 10톤을 한살림조합을 통해 철저한 주문요청에 따라 한정 생산하여 판매하고 있다.

이 밖에 박소장은 바쁜 시간을 쪼개 여러 활동을 하고 있는데, 그중 전국 시군의 농산물 특화 사업에 참여하여, 사업을 기획하고 시제품을 만드는 일에 열심이다. 실제로 강원도 원주에서 추진했던 율특화사업이라든지 충남 홍성의 운모특화사업에도 참여한 적이 있다.

## 생식 가능한 야채도리 개발

한국식품개발원에서 실패한 것으로 알려진 산죽차의 개발과 제품화는 남다른 자부심이기도 하다. 산죽차는 카페인과 타닌이 없는 대신, 기존의 전통차 제품에 비해 갈슘 15배, 조섬유질 7~8배에 비타민까지 함유하고 있다.

최근 그가 개발한 농식품은 함안군특화사업에 제출한 일명 '아시랑 야채도리'. 아시랑은 옛 가야의 터전인 이곳 함안의 고유지명이며 야채도리는 파프리카, 오이, 김치 등을 물질공간섭합 방식으로 눌러 일종의 김처럼 만든 제품이다. 보존 기간은 몇 년이 가능하도록 했으며 각종 영양을 함유시켜 김밥처럼 각종 재료를 섞어 말아 먹거나 밥을 싸서 먹도록 만들었다. 100% 야채 생식이자 선식이라 할 수 있으므로 그만큼 다양한 영양소를 살린 식품으로 특화사업화 되어 소비자들과 만날 수 있기를 그는 기대하고 있다.

안이한 생각으로 살다가는 국내 농산물이 설 자리를 잃을 수밖에 없다고 말하는 박소장은 농식품 분야뿐 아니라 환경기자재와 각종 아이디어 제품의 상품화를 위해 사업분야를 개농사업소(김해)와 환경사업소(창녕), 식품사업소(함안), 기계화사업소(청주) 등 4개 부분으로 확대 운영하고 있다.



加

비

박홍주



1954년생



주소 전북 순창군 동계면 어치리 704-1 전화번호 063. 652. 4473

## 땅에 대한 애착이 자수성가 기적의

경영체명 회룡농장

주종목 매실

영농경력 25년

경영규모 7만 4,000평

조수입 1억원

### 산골마을에서 부농 꿈 이뤄

박홍주씨는 농촌에서도 잘살 수 있다는 희망과 땅에 대한 애착심을 가지고 자신의 삶의 터전을 마련한 자수성가한 사람으로 꼽히고 있다.

그는 농사생활 25년만에 자신의 땅을 1만2,000평으로 늘렸다. 이렇게 많은 농지를 가질 수 있었던 것은 오로지 부지런함과 매사를 긍정적인 사고로 무장했기 때문이라고 그는 강조한다.

그가 농사짓고 있는 순창군 동계면 어치리란 지역은 오지중에 오지다. 이 지역은 인터넷도 할 수 없고 휴대폰 통화도 불가능하기 때문에 현대 생활과는 동떨어져 있는 전형적인 산골 마을이다.

### 청정지역 매실 인기 상한가

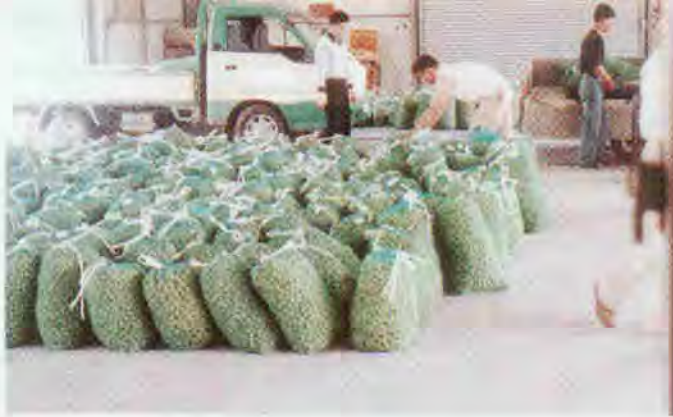
이런 때문지 않은 지역인 만큼 이곳에서 생산된 농특산물물은 대도시 소비자들로부터 각광을 받고 있다.

그는 현재 이 지역 특산물인 매실과 밤 생산은 물론 벼와 흑염소 등 다양한 농사를 짓는 복합영농으로 정평이 나있는 농업경영인으로 손색이 없다.

그는 중학교를 졸업하고 2~3년 객지생활 끝에 고향으로 돌아와 부모님과 함께 농사짓는 법을 배우면서 당시에는 특별한 목적 없이 산간지인 밭 자락에 매실나무를 심기 시작한 것이 현재 6,000여평으로 늘어났다. 이 규모는 전국 최고의 매실 생산지인 이곳에서 2위를 차지할 정도로 대단위 면적이다. 그는 '87년을 시작으로 2002년까지 모두 1만2,000평의 농지를 시들여 매년 조금씩 매실 나무를 심어 '95년부터 본격적인 매실 수확을 하게 됐다.

### 육묘 생산으로 매실 최고급화

이 곳은 매년 5월말부터 6월15일 사이에 매실 수확을 한다. 수확한 우수한 품질의 매실은 농협을 통해 주정용과 일반 소비자들에게 판매하고 있다. 선별작업 과정을 마친 매실은 동계농협의 '매실사랑'이란 상표를 달고 생산자 이름과 주소, 전화번호 등이 새겨져 소비자의 신뢰를 구축함과 동시에 5kg과 10kg 등의 포장으로 전국 소비자들을 맞이하고 있다.



특히 그는 자신이 생산한 매실은 2002년도에 농산물품질관리원으로부터 저농약으로 품질 인증제를 받아 소비자들의 반응 또한 매우 높다고 설명했다.

그는 우수한 묘목을 직접 키워, 최상품의 매실을 생산하기 위해 2002년은 매실 씨앗을 파종했다. 대략 1만주 정도가 파종돼 있는데, 매년 지속적으로 육묘를 생산해 자신의 매실밭을 더욱 확대할 계획으로 매실에 대한 연구를 소홀히 하지 않고 있다.

매년 2회 군청에서 매실 전문가를 초빙해 실시하는 교육에 참여함은 물론 경남 진주 등지의 매실시험장을 견학해 새로운 기술 습득에 정진하고 있다. 더욱이 품질의 고급화를 위해 배나무처럼 매실나무도 수형을 잡아 줘 일일이 손으로 직접 따서 수확해 과실에 상처를 내지 않기 위한 노력도 기울여 나가고 있다.

### 가공공장 설립, 반드시 이를 계획

그는 2002년도에 처음 시도했던 매실 엑기스를 꿀벌에 먹여 '매실엑기스꿀'을 생산하기 위해 새로운 분야를 개척해 나가고 있다.

박씨는 앞으로도 땅을 구입해 매실나무를 심어 더욱 면적을 확대한다는 아무진 계획과 함께 가공공장을 설립해 자신이 직접 수확한 상품으로 엑기스는 물론 전통매실주 등을 생산, 판매까지 하는 게 꿈이라며 이 꿈을 이루기 위해 노력을 아끼지 않겠다고 강조했다.

加

배규희

비



1952년생



주소 충남 예산군 섭교읍 효림리 172-7 전화번호 041. 337. 1798

## 지역 특산물 가공, 틈새시장 공략

**경영체명** 예산농산영농조합법인

**홈페이지** www.freshjam.co.kr

**주품목** 농산물 가공

(잼, 통조림, 퓨레)

**영농경력** 10년

**순수익** 3억원

**특기사항** 산업포장 수상

**첨가제 안 쓰고 과일 맛 그대로**

“값싼 중국산 농산물을 원료로 쓴다면 더 많은 이익을 올릴 수 있겠죠. 하지만 저희같은 중소 가공업체마저 외면한다면 우리농산물의 설자리가 없어질 것입니다”

잼 등 농산물 가공품을 생산하고 있는 예산농산영농조합법인 배규희 사장의 말이다. 예산농산이 원료로 사용하는 과채류는 연간 2,000톤. 지역 특산물인 사과가 1,000톤으로 가장 많고 딸기 700톤, 배와 복숭아가 각각 100여톤이다. 이들 원료를 이용, 예산농산은 잼을 비롯, 액상다류(차), 100% 포도과즙음료, 과일퓨레, 과일냉동식품 원료를 생산하고 있다.

배사장이 농산물 가공사업에 본격 뛰어들은 것은 지난 94년. 그보다 앞서 지난 '73년 사과원을 운영할 당시 입었던 우박피해가 계기가 됐다. 못쓰게 된 과실로 잼을 만들기 시작한 것이다.

“최근에는 사과값이 좋아 등급이 떨어져도 시중에 내고 있지만, 사실 수확량의 30%는 생과 판매에 적합하지 못



한 저급품으로 봐야합니다. 저희 예산농산은 이들 물량을 가공용으로 쓰고 있습니다”

배사장은 “맛의 차별화로 틈새시장을 공략하고 있다”고 밝혔다. 예산농산의 제품에는 화학첨가제, 방부제, 인공향 등이 들어 있지 않다. 다만 설탕이 첨가물의 전부이다. 따라서 신선한 과일 맛을 그대로 느낄 수 있다. 차별화된 맛을 지니고 있는 만큼 소비층도 따로 있다는 것이 배사장의 설명이다.

### 타사 제품보다 30% 비싼값 판매

“예산지역은 맛 좋은 사과로 유명합니다. 예산농산 역시 이 고장의 특산품을 원료로 최고의 가공품을 공급한다는 자부심을 갖고 있습니다” 예산농산의 잼과 과즙음료는 타사 제품보다 30% 정도 가격이 비싸다.

배사장이 농산물 가공사업에 본격 뛰어들은 것은 지난 '94년. 그보다 앞서 지난 '73년 사과원을 운영할 당시 입었던 우박피해가 계기가 됐다. 못쓰게 된 과실로 잼을 만들기 시작한 것이다.

예산농산의 연중 가동률은 100%. 판로 걱정이 없다는 점을 간접적으로 말해주고 있다. 배사장은 “앞으로 1년 간 생산할 제품에 대한 판매계약이 모두 끝난 상태”라고 밝혔다. 그는 또 “매년 30%대의 매출성장을 거듭하고 있다”고 덧붙였다.

### 인근농가 농외소득 향상 기여

예산농산의 정규직원은 11명. 주문이 밀릴 경우 최대 100명의 일용근로자를 생산공정에 투입한다. 평상시 일용근로자수가 35명 수준으로 인근농가의 농외소득 향상에 기여하고 있다.

배사장은 “국산 과일류와 과채류 생산량이 해마다 증가하는 상황에서 새로운 소비형태를 창출하는 노력이 필요하다”고 강조했다. “소비자 입맛을 깊이 있게 연구할 경우 국산 농산물을 원료로 가공제품화 할 수 있는 영역이 무궁무진하다”는 것이 배사장의 견해이다.

배사장은 지역농업을 발전시키고 농외소득을 창출한 공로를 인정받아 지난 97년 충남도로부터 ‘농어촌발전대상’과 제2회 농업인의 날에 산업포장을 수상했다. 또 지난해 8월에는 충남도의 ‘품질추천 농특산물’ 지정으로 뛰어난 상품성을 공인받았다.

현재 예산농산은 포장센터 신축을 준비중이다. 부지는 이미 확보된 상태로 연내 가동이 가능할 것으로 보인다. 포장센터가 완공되면 우편주문 판매와 홈쇼핑 수요에 보다 효율적으로 공급할 수 있는 체제를 갖추게 된다.

배사장은 “자치단체에서도 지역 특산물로 인정하고 있는 만큼, 원료단계부터 제품출시까지 정성을 쏟고 있다”고 강조했다.

加

백승춘

년



1955년생



주소 광주광역시 광산구 도산동 1212-7 전화번호 062. 941. 2393

## 우리밀로 만든 고추장 된장 세제인에 공급

경영체명 (주)한주

홈페이지

www.hanjufood.co.kr

E-mail sco715@epost.go.kr

주물목 우리밀고추장

영농경력 7년

(주)한주를 경영하는 백승춘씨, 우리 밀을 이용한 고추장, 된장, 간장 등을 개발해 튜브형 소포장 제품으로 만들어 세계시장을 공략하는 중소기업인이다.

백씨는 대학에서 기계과를 전공한 후 지난 '79년 설비 공사사업을 운영하다가 '86년 (주)한주로 법인전환 후 자동차 부품인 에어크리너와 휠터를 생산했었다. 그후 농산물가공시장이 전망이 있다고 판단되어 식품가공업에 뛰어 들었다.

그는 평소 우리 농산물이 우리나라 사람에게 가장 적합하다는 생각을 가지고 있다.

한때 생명운동의 일환으로 우리 밀 살리기 운동에 적극 참여, 농업인들에게 우리밀 재배를 적극 권유한 적도 있다. 백씨는 이를 가시화시키기 위해 지난 '94년 광주광역시 소재 천일장류와 진흥장류를 인수해 본격 식품가공업에 뛰어 들었다.

우리 밀 가공식품 개발 신지식인 선정

우선 제품개발에 착수해 순수 우리 밀을 이용한 고추장, 우리밀볶음 고추장, 우리밀황태 고추장 등 10여 가지의 제품을 개발해 국내시장은 물론 세계시장 개척에 적극 노력했다. 이러한 공로가 인정돼 2001년 10월 선지식인으로 선정되기도 했다.

“수입밀이 해마다 700만여톤씩 들어오고 있으며 매년 5억달러의 외화를 낭비하고 있는 실정입니다. 현재 쌀은 자급할 수 있는데 밀은 재배농가가 없어 자급할 수 없기 때문입니다.”

이렇게 지적인 백씨는 현재 농협을 통해 밀 계약재배 물량을 전량 구매하고 있다. “우리 밀은 동의보감에서도 파상풍, 황달, 종기 등의 치료제로 쓰이고 간기능 개선에도 효과가 있다고 기록 돼 있다”고 말하며 우리밀의 우수성을 알리는데 적극적이다.

이에 반해 수입 밀은 우리 밀보다 면역 기능이 월등히 떨어지고 수확 후 15종의 농약처리를 하고 있는 것으로 대학연구진에 의해 조사됐다는 게 그의 설명이다. 백씨는 이같이 우리 밀과 수입 밀의 차이점과 다양한 정보 등을 수집하고 있다.

지난 '97년부터 우리 밀 제품 개발에 주력해 그 동안 쌀, 보리, 찹쌀 등의 곡물을 이용해 개발한 제품과 비교해 본 결과 쌀 고추장에 비해 색도만 약간 다를 뿐 맛과 영양면에서 우수한 것으로 나타났다.

그가 심혈을 기울여 개발한 고추장, 된장은 방부제나 조미료, 색소 등을 전혀 첨가하지 않고 전통의 맛을 내고 있으며 KS 표시와 ISO9002 인증 획득과 함께 전국 14개 지역 대리점에서 판매하고 있다. 국방부조달본부를 통해 군납도 이루어지고 있다.

특히 소포장의 튜브형 60g, 130g, 250g 포장은 외국 관광객들이 선호하는 제품이다.

## 일본과 총판계약 체결

2001년 일본시장을 겨냥해 일본인 입맛에 맞는 우리밀 고추장, 우리밀 쇠고기볶음고추장 등을 개발해 현재 수출중이며, 동남아시아 수출을 위해 시장조사에 들어갔다.

이처럼 백씨가 노력한 결과 문화관광부, 한국관광공사 주최로 열린 제5회 전국 관광 기념품 공모전에서 본상을 수상, 한국관광명품 인증을 받아 현재 인천공항 면세점 관광식품점에서 내·외국인들의 인기품목으로 자리잡아가고 있다.





1949년생

주소 경기 안성시 일죽면 화봉리 389-3 전화번호 031. 673. 3171

## 전통된장 맥 잇고 무료양로원 건립까지

**경영체명** 서일농원

**홈페이지**

[www.seoilfarm.com](http://www.seoilfarm.com)

**E-mail**

[yimch9@hanmail.net](mailto:yimch9@hanmail.net)

**주품목** 장류, 장아찌류

**영농경력** 16년

**경영규모** 6.7ha

**매출액** 5,500만원

### 일본 관광객에게 콩 재배방법 배워

전통 된장의 맛을 재현·보급하는 데 앞장서고 있는 서분례씨는 13년 전 전통된장을 만들기 전까지 30여 년 동안 베트남·일본등 국내외의 관광객을 유치하고 가이드 역할을 해왔던 여행사 대표였다.

그녀가 전통된장을 만들기 시작한 계기는 간단하다. 한 국으로 관광왔던 일본 농업인들에게 배운 일본식 콩 재배 방법을 시도한 것이 농업과 인연을 맺게 됐다.

우리나라 콩 재배 방법은 자라서 올라오는 순을 자르지 않고 나누는 방법으로 콩을 생산해 왔지만 일본식 콩 재배는 순 마디(3~4마디)를 잘라버리는 것이 일본에서는 보편화된 재배방법이었던 것이다.

서씨는 현재 매년 된장을 만들기 위해 800가마 정도의 콩이 필요한데, 이 중 70가마 정도는 자체 재배하고 나머지는 농가와 계약재배 등을 통해 충당하고 있다.

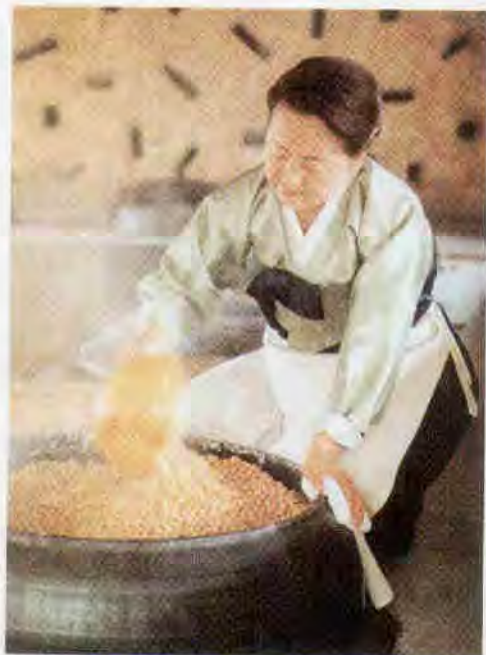
### 전통된장 수작업으로 생산해야





## 전통된장 수작업으로 생산해야 경쟁력 있어

그러나 처음부터 된장을 대량생산한 것은 아니다. 20년 전부터 조그마한 과수원을 구입하는 것을 계기로 물좋은 이곳에서 손수 김지도 담그고 장도 만들었다. 이것을 이웃과 친척에게 나누어 주기 시작했는데 맛이 너무 좋아 더 달라는 성화에 장독들이 해마다 늘어



지금은 장독이 약 2,500개나 되었다.

점차 담근 장맛이 서울까지 알려지자 제대로 만들어야겠다는 결심을 하고 전라도·충청도의 소문난 종가집을 찾았고 옛날 문헌을 뒤져서 전통장맛을 재현하기에 이르렀다.

서씨는 보다 많은 장과 장아찌류 그리고 식초 등을 생산하기 위해 많은 투자를 했는데 투자한 만큼 성과를 거둔 것은 아니었다. 즉 된장은 맛이 제대로 나려면 3~4년 정도 시간이 걸리는 등 숙성 과정이 길어 판매도 못하고 비싼 은행빚을 갚아야 하는 시행착오를 겪는 어려운 시기도 있었다.

직원들에게 월급을 제대로 줄 수 없을 정도로 어려워, 여행업에서 번 소득을 모두 된장 사업에 투자해야만 했다.

## 도시민 쉽게 된장 만드는 방법 알도록 영상회관 건립할 터

손으로 만들던 된장을 대량생산하기 위해 기계로 생산하는데도 실행착오를 겪었다.

기계로 만든 된장은 통기성이 없어 된장 안쪽에 살고 있는 곰팡이가 밖으로 나오지 못하고 또한 밖에 있는 곰팡이가 안쪽으로 들어가지 못해 냄새 자체가 고약해 먹을 수 없었기 때문이었다.

서씨는 매년 봄철에는 하루에 수십 대의 전세버스와 1,000명이 넘는 관광객·학생들이 견학하고 있어 된장만드는 기술과 콩재배 방법을 쉽게 알려줄 수 있는 전용영상회관을 건립할 계획이며 홈페이지도 더욱 새롭게 개편할 계획이다.

향후에는 서씨가 꿈꾸던 양로원 건립에 모든 수익금을 투자할 계획도 세워놓고 있다.



1947년생

주소 경기 파주시 적성면 객현리 67-3 전화번호 031. 958. 4558

## 당당한 포부를 가진 연구하는 농사꾼

경영체명 산머루농원

주품목 산머루

영농경력 30년

경영규모 8,000평

특기사항

신지식농업인

경기도 농업인대상

석탑 산업포상

### 당당한 포부를 가진 연구하는 농사꾼

경기도 파주시 적성면의 작은 마을에서 25년 동안 산머루를 재배하고 있는 서우석씨는 평택 출생으로 '58년 4-H 연합회 임원으로 활동하면서 농사를 시작했다.

그는 여러 가지 사업을 하다 별다른 비전을 느끼지 못하고, '79년 경기도 파주로 이주해 흑염소 12마리로 사업을 시작하면서 산머루에 대한 관심을 갖고 있던 중에 개량종 산머루가 나왔다는 소식을 접해 듣고 개량종 1,500주를 구입해 재배를 시작했다.

그러나 농업에 대한 경험부족으로 5주만을 남기고 모두 동해를 입히는 큰 시련을 겪었다. 큰 시련을 겪고 산머루를 계속 재배할지 고민하다, 이왕 시작한 일 끝을 보겠다는 결심으로 파주 전지역에 산머루 재배계획을 세웠다.

1년 동안 3번을 케어내고 다시 심으면서 머루에 대한 연구에 재도전해서 현재는 흑염소 100마리와 머루 생산에서부터 가공, 판매까지 하고 있다.

'90년대 개현리 산머루 작목반을 만들어 '99년에는 적성지역으로까지 확대해 재배면적 33ha를 확보하고 있으며 전국 약 500ha 재배중 국내 유통 보급의 80%를 차지하고 있다.

주생산품으로는 머루주로서 와인과 브랜디가 있고, 원액과 희석음료로 머루즙을 생산하고 있다. '99년부터 일본 수출을 시작으로 꾸준히 해외시장을 개척하여 2001년부터는 싱가포르에 머루 원액을 포장해서 수출하고 있다.

국내에는 백화점, 호텔, 골프장, 대형마트, 유흥업소 등 다양하게 보급하고 있다.

산머루는 포도와 비교해서 칼슘, 인, 철분, 회분 등의 성분이 2~10배 이상 높고, 항산화 기능이 있으며 또한 알레르기에 효과적인 성분 물질이 존재하고 있는 것이 밝혀진 식품이다.

### '우리' 라는 공동체 농업에서 통일까지

향후 사업 계획은 해발 657m 감악산을 둘러싸고 있는 3개 시·군이 협동해 휴전선 근처라는 지리적 특성을 이용해서 통일 후를 대비한 세계적 산머루 관광농원을 만들 예정이다.

그렇게 된다면 통일된 후에는 대륙횡단을 통해 세계로 도약할 수 있다고 서씨는 원대한 꿈을 펼쳐 놓았다.

“앞으로 농업의 미래는 소농과 연구하지 않는 농업인은 사라질 것이며 세계 시장이 우리나라에 개방되는 것에 대비해 '우리' 라는 공동체 의식으로 계속 연구하고 지속적인 노력이 있어야 경쟁력 있는 농업이 될 수 있다고 말하는 서씨는 그 일의 선두에 자신이 한 몫 해낼 것이라는 의욕을 강하게 내비쳤다.”





1949년생



주소 경기 가평군 상면 연하리 171 전화번호 031. 585. 0393

## 건강을 지키는 친환경 유기농산물

경영체명 밤송농원

홈페이지

www.bamsong.com

E-mail

bamsong@bamsong.com

주종목 포도

영농경력 21년

경영규모 5,500평

순수익 3,000만원

### 8대를 내려온 가업 포도재배

21년째 포도를 재배하고 있는 신광현씨는 포도재배가 8대에 걸쳐 꾸준히 내려온 가업이라고 한다.

무엇보다도 건강을 중시하는 신씨는 친환경 유기농산물을 재배하는데, 현재 5,500평의 포도과수원에서 연간 30톤 정도가 재배된다고 한다. 비료를 많이 쓰지 않아 수량은 다소 적지만 맛은 그 어느 곳에서 재배되는 것에도 뒤지지 않음을 자부한다.

### 유기농산물 생산을 위한 끝없는 노력

9년째 유기농법 재배를 하면서 많은 시행착오를 겪었는데, 우선 이렇다할 순수 자연약제가 없었고, 무농약의 기준이 확실치 않은 것도 어려움 중의 하나였다고 한다.

또한 넓은 면적을 재배하므로 관리하는데 적지 않은 어려움이 있었다고 한다. 이러한 어려움을 극복하기 위해 많은 노력을 하였는데, 직접체험을 통한 연구와 정부지

원, 교육 등을 통해 이제는 어느 정도 위치에 올랐다고 생각하고 있다.

비료나 농약에 의한 건강 피해를 줄이기 위해 유기농법을 강조하며 자체 개발한 약제를 사용하는데 지력을 향상시키기 위해 미생물 배양기라는 자재를 직접 만들어 사용함으로써 비용절감의 효과까지 얻을 수 있어 일거양득의 효과를 얻는다고 한다.



생선과 설탕을 혼합시킨 아미노산 영양제를 직접 만들어 살포하고, 고가로 판매되고 있는 자연살균살충제 대신 은행잎의 즙을 내어 직접 개발한 약제를 살포함으로써 작물에 피해를 주지 않고 병해충만을 제거할 수 있었다. 그밖에 담배꽂초, 마늘, 양파, 고추 등을 이용하여 병해충의 피해를 줄일 수 있었다고 한다.

또 포도 품종갱신 및 접목목 육성에도 꾸준한 노력을 하여 앞으로도 고품질 포도생산을 지속 하리라 다짐하고 있다.

## 우리 입맛에 맞는 포도주 생산

포도는 저온저장고가 설치되어 있어도 맛과 품질을 오래 유지하기 힘들어 늦어도 한달안에는 소비를 해야한다는 문제가 있다. 이를 해결하기 위해 포도 가공, 포도주 생산으로 부가가치를 높이려는 계획을 갖고 이미 포도즙(운약산포도즙)을 개발하여 호평중에 있지만, 신광현씨는 향토포도주의 생산을 계획중에 있다.

아직까지 외국산 포도주가 국내시장을 장악하고 있지만, 우리 입맛에 맞는 포도주의 맛을 발굴해냄으로써 건강에도 도움이 되는 포도주를 개발하기 위해 노력중이다.

신씨는 비록 한·칠레간 자유무역협정으로 국내 포도산업이 위축되더라도, 단순히 생산에만 그치지 않고 기능성을 함유한 고품질 가공품들을 개발해 나간다면 경쟁력을 확보할 수 있으리라 전망하고 있다.

신씨는 본인이 재배하는 포도는 전국적으로 맛이 가장 좋으며 환경친화적 재배로 맛을 더욱 높이고 있다고 운약산포도에 대한 자부심이 매우 컸다.



1957년생

주소 전북 임실군 오수면 오수리 324-12 전화번호 063. 642. 8588 H.P 011. 683. 5245

## 생약건강 식품의 기수가 될터

**경영체명** 임실생약

**홈페이지** www.q8588.com

**E-mail** osusjs@hanmail.net

**주요목** 생약 건강식품

**영농경력** 26년

**경영규모** 생약재배 1만평,

가공공장 1,300평

**순수익** 4,000만원

**특기사항** 농림부장관표창

### 끈기와 집념으로 일군 성공

심재석씨는 '76년 농고를 졸업하고 농촌에 정착하여 4-H운동을 시작하였으며 '85년에는 농업경영인으로 선정되어 완전히 농촌에 정착하게 되었다.

'78년에는 황무지 6,000평을 사들이고 개간하여 겨우 밭을 만들어 담배, 생강 및 감자를 심었으나 실패는 불을 보듯 하였다.

농지가 개간지라 토지가 척박하고, 의욕만 앞설 뿐 기술이 전무했으며, 경영비 부족으로 비료, 농약 및 제초를 스스로 해야 했기 때문이다.

2년 동안 농사를 망치니 용기는 떨어지고 빚만 남게 되어 강원도와 울릉도로 가출하여 호구지책으로 이것저것 가리지 않고 타치는 대로 일을 하다 보니 고생이 말이 아니어서 다시 고향에 돌아오게 되었다.

어떻게 하든 내 땅에서 승부를 내고야 말겠다는 각오를



다지고 독활뇌두를 6,000평에 심어 밭없이 밭에서 살면서 가꾸고 생산물을 가공하여 판매한 결과 상당한 소득을 얻게 되자 비로소 자신의 길이 무엇인지를 깨닫게 되었다.

'88년에는 지역시범사업의 지원으로 가공실 50평을 구축하고 가공, 생체 및 건재로 판매한 결과 '91년까지 3년 동안 무려 1억 5,000만원의 소득을 올리게 되어 그동안의 빚은 전부 청산하고 가공시설 부지와 가계도 사들이게 되었다.

현재는 다슬기, 산수유, 오가피, 인진쑥 등의 지역특산 부존자원을 적극적으로 이용, 가공하여 건강보조식품을 다량생산하고 있다

## 효율적인 재배 · 가공 · 유통의 연계

심씨는 독활, 인진쑥, 오가피 등의 약용작물을 자신의 밭에서 직접 재배하고 위생적인 대형 가공시설을 갖추어 건강보조식품으로 가공 개발한다. 특히 유통채널을 다각화하여 직거래는 물론 인터넷 홈페이지를 통한 전자상거래에도 심혈을 기울이고 있다. 약용작물은 꼭 유기농법으로 재배하고 가공시설을 위생적으로 관리하며 유통단계에서 상품의 신선도를 유지시킬 수 있도록 완벽한 주문생산체계를 실시하고 있다.

## 경쟁력있는 마케팅 전략 구축

우리 모두의 건강한 삶을 위해 노력을 경주해나갈 것이라고 포부를 밝힌 심씨는 체계적인 건강보조식품의 연구와 생산라인 구축, 경쟁력있는 마케팅 전략을 통해 지역사회의 소득증대와 발전에 기여하는 업체로 최선을 다해나갈 계획이다.



1957년생



주소 강원 원주시 흥업면 대안3리 1450 전화번호 033. 762. 8038 H.P 016. 389. 8308

## 옷나무는 우리 고유의 전통적 소득작목

경영체명 흥업옷가공농장

주품목 옷원액, 옷순

영농경력 27년

순수의 7,000만원

옷순, 껌질, 원액 모두가 소득원

2만여 평에 옷나무를 재배하고 있는 안영배씨가 현대의 옷장인으로 떠오르고 있다. 안씨의 농장에는 3년생부터 8년생 옷나무 2만 그루가 있다.

3~6년생은 묘목으로 판매하고 7~8년생의 옷나무는 원액 채취와 약제용, 옷껌질채취 및 옷순 채취로 소득을 올린다.

근래 들어서는 '옷순'의 인기가 매우 높아져서 이른 봄부터 째깍한 소득을 올려준다. 옷순은 갈수록 인기가 높아져서 지난해 1kg에 1만원을 호가했다. 그런데도 없어서 못파는 실정이다.

안씨가 옷을 재배하게 된 것은 부친의 덕택이었다. 부친이 묘목을 길러서 판매하는 묘목사업을 했는데 안씨가 어려서부터 건강이 좋지 않아 학교도 제대로 다니지 못하는 실정이어서 틈틈이 부친의 묘목을 돌보는 일을 돕다가 부친의 가업을 그대로 물려받았다.

안씨는 현재 옷나무를 중점적으로 재배하는 옷나무 장



인 농장으로 운영을 전환했지만 그의 뿌리는 부친이 운영하던 묘목사업장이다.

## 중국산 싸구려 옷과 한판 승부

안씨가 연간 1억원 소득을 올리면서 한창 사업기반을 다져나갈 무렵인 지난 '90년대부터 중국산 싸구려 옷과 마주치게 되었다.

처음에는 도저히 감당을 할 수가 없었다. 옷 원액이 한 방울도 안 팔릴 정도였다. 옷겉질도 물론 안팔렸다. 혹독한 시련이었다. 중국산이 우리 농업을 완전히 폐쇄시켜 놓고 말 것만 같았다.

그러나 좌절에 빠져있을 수만은 없었다. 안씨의 장인정신이 발휘되기 시작했다. 안씨는 옷칠 장인들을 찾아내기 시작했다. 옷칠 장인들은 중국산이 아무리 싼 값에 판을 치고 있어도 중국산은 겨들며보지도 않았다. 국산중에서 품질이 가장 우수한 옷칠만을 선호했다. 안씨의 불황 극복 돌파구가 된 곳은 바로 장인들의 세계였다.

안씨는 중국산과 정면 대응을 하기로 했다. 가격에 맞서서 품질로 승부를 하기로 한 것이다. 우리나라 옷의 자존심을 회복해야 하는 책임감을 갖고 맞대응에 나섰다.

'80년대까지만 해도 일본으로 전량 수출하던 우수한 우리 옷의 자존심을 찾아야 한다고 생각했다. 안씨의 노력은 점차 결실을 맺기 시작했다. 중국산이 약효측면에서 우리 옷에 형편없이 뒤떨어질 뿐만 아니라, 옷칠 가공분야에서도 작품의 질을 떨어뜨리는 결정적인 요인이 되는 것으로 드러나면서 중국산 옷은 점차 밀려났고 우리 옷이 제자리를 찾아갔다. 중국산과의 한판승부는 서서히 우리 옷의 완승으로 막을 내렸다.

## 후진 육성에 일찍이 눈둘러



안씨는 껍질건조 하우스시설을 보완하는 등 각종 시설과 설비를 확충하고 한자리에서 원료조달과 가공품 생산을 동시에 할 수 있는 공장형 농장을 추구하고 있다.

일찍부터 후진육성에 눈을 돌려 이곳을 '후진 육성의 장'으로 정착시켜 나가기 위한 장기적인 설계를 한 것이다. 안씨는 이와 더불어서 마을의 여러 사람들에게 옷재배를 권유하여 흥업면 전체를 옷단지로 만들기 위한 노력을 하고 있다.

원주시에서도 적극적인 지원을 해주어 현재 마을 전체에서 재배하고 있는 옷나무는 약 30만 그루로 늘어났다.

안씨는 수익의 대부분을 재투자에 지출하고 있으며, 현재 연간 약 1억 5,000만원의 수익을 올려 7,000만원의 순수익을 얻고 있다.



1957년생



주소 광주광역시 남구 주월1동 968-42 전화번호 062. 674. 3307 H.P 011. 825. 3492

## 동과·홍화씨 가공 연 1억 2000만원 소득

**경영체명** 황금농원식품

**홈페이지**

www.goldfarms.co.kr

**E-mail** webmaster@

goldfarms.co.kr

**주동목** 동과, 작두콩

**영농경력** 7년

**경영규모** 7,000평

**순수익** 1억 2,000만원

양희관씨는 한방·민간요법으로 널리 쓰여지고 있는 자연 약초를 재배, 가공하여 전국에 판매해 짭짤한 소득을 올리고 있다.

7,000여평 규모의 '황금약초농장'을 운영하고 있는 양씨는 귀향 농업인이다.

그는 인천에서 직장생활과 유통업을 하다가 사업에 실패한후 지난 '95년 고향인 대촌으로 돌아왔다.

고향 대촌은 광주 도심과 인접해 있는 작은 농촌 마을로 주로 미작과 일부 시설하우스 농가가 오이, 고추 등을 재배하고 있을 뿐 별다른 소득작목을 재배하지는 않았다.

### 귀농후 쌀로는 어려워 약초 관심

당시 농산물 수입개방 압력이 거세지고 있는 상황에서 앞으로 벼농사만으로는 농촌에서 생활하기가 힘들겠다는 판단이 들어 새로운 소득작목을 찾던 중 희귀한 약초식물에 관심이 갔다.

그가 소득작목을 찾기 위해 동의보감 등 관련된 문헌들

을 며칠 동안 탐색한 끝에 무공해 자연치료식품으로 가공할 수 있는 정통토종 '동과'를 발견하고 이를 재배하기 위해 전국을 돌며 종자를 찾아 나섰다.

양씨가 며칠만에 경북 청도 산골마을에서 동과 종자를 구입했다. 이 작물은 박과의 식물로 박 또는 호박과 비슷한 열매를 맺으며 일반인들이 잘 모르는 토종식물이었다.

동과는 오이처럼 자라서 수박처럼 커지면 서 하얀색으로 변하는데 무게는 8~12kg 정도다.

그가 처음 1,000여평에 재배한 동과는 4월 말에 파종하여 9월부터 수확하는데 처음 묘목 키우기가 힘들어 실패한데다 그 해 태풍까지 동과를 쓸어가 좌절에 빠졌다. 동과 재배 경험이 없고 일반인들이 모르고 있기 때문에 실패할 수밖에 없었다.

그러나 그는 동과에 대한 관련 서적을 뒤져 가며 재배기술을 익혔다. 동과는 병충해에 강해 농약을 전혀 하지 않는 완전무공해 자연식품으로 동과는 일본이나 중국에서는 많이 재배하고 있는 것으로 알려지고 있다.

동의보감과 신농본초경에 보면 동과는 '변비, 비만증, 부종, 이뇨작용, 당뇨, 간장질환 등에 효능이 탁월한 식품'으로 기록돼 있다. 양씨는 이 같은 사실을 확인하고 본격적인 생산체제에 들어가 재배면적을 7,000평으로 확

대했다.

양씨는 수확된 동과를 상품화하기 위해 '황금농원식품'이란 가공공장을 설립, 건강보조식품으로 개발, 동과 엑기스, 동과 환, 동과 분말 등으로 제품을 만들어 전국에 판매하고 있다.

## 산학협력 가공제품 개발에 박차

양씨는 이밖에도 5,000여 평의 토종 홍화씨, 1,000여 평의 작두콩 등을 함께 재배, 건강식품으로 가공 판매해 연간 1억 2,000만원의 높은 소득을 올리며 부농의 꿈을 키워가고 있다.

양씨는 동과를 더욱 실용화하기 위해 재배를 희망하는 일반 농가에 분양하는 등 동과를 일반인들에게 알리는데 주력할 계획이다. 현재 동과는 광주지역 모든 대형 백화점에 입점돼 있고 전국 20여개 대리점 등에서 판매되고 있다.

양씨는 동과가 정통토종식품으로 대중화가 될 수 있도록 지난해 조선대 창업보육센터에서 산·학협력사업으로 동과에 대한 연구와 동과 냉면, 장아찌, 청과 등 다양한 가공제품을 개발중이며, 올해 영농법인 설립을 추진하고 있다.





1954년생

주소 전북 무주군 설천면 두길리 670-13 전화번호 063. 322. 8989

## 포장디자인 개발로 구매의욕 불러일으킨 구천동 한과

경영채명 구천동한과

홈페이지

<http://kuchondong.farmmoa.com>

주품목 한과류(유과)

영농경력 10년

매출액 3억원

특기사항

한국전통식품 베스트5 동상

### 전통음식의 맥을 잇고자 부업형태로 시작

조상으로부터 전해 내려오던 전통음식의 맥을 잇고 있는 엄순분씨. 엄씨는 농가의 1차 생산보다는 한과류 등 농산물 가공을 통한 부가가치를 높여 지역 경제활성화에 기여코자 소박한 마음으로 시작했으나 이제는 버젓한 기업으로 성장했다.

지난 '93년 처음으로 농한기를 이용해 부업형태로 한과류를 생산하기 시작한 것이 동기부여가 되어 '95년 2월에는 정부로부터 전통식품사업자로 지정되어 사업비 1억 8,000만원을 지원받아 사업이 본격화되었다.

현재는 대지 340평, 건물 160평, 10여 종의 가공기계를 이용해 3억원의 매출을 올리고 있다.

엄씨는 한과류는 일년 내내 판매되는 식품이 아니기 때문에 매출이 일정치 않아 평상시에도 전시장이거나 판매장 그리고 우편 판매에 주력하고 있다.

또한 수많은 업체들과 경쟁하기 위해 소비자의 기호도를 조사하고 포장디자인 개발 등에 많은 투자를 해왔으며

한과 제조과정을 전문화시켰다.

시중에 판매되고 있는 한과류는 대부분 일정기간이 지나면 맛이 떨어지고 흐물흐물해지는 단점이 있지만 구천동 한과는 다르다. 한과 유통기간에 맞게 1차로 튀기기 과정을 통해 오랫동안 건조시설에 보관한 후 설날이나 추석 직전에 2차 과정을 통해 한과를 생산한다.

## 외환위기때 불우이웃돕기로 한과류 나눠줘

엄씨도 어려웠던 때가 있었다. IMF 때 소비심리가 떨어지고 구매력이 없던 시절이라 재고량이 늘어났다.

엄씨는 이것을 폐기처분하기보다는 전국에 있는 불우이웃이나 노인정·고아원에 선물로 보냈다. 물론 보이지 않는 투자이기도 했다. 어려운 때를 극복한 후 지금에 와서는 이곳에서도 연락이 오는 등 점차 판매망이 확대되고 소득증대가 확연히 달라졌다.

'95년에는 약 2,300만원 '99년에는 4,000만원, 2000년에는 2억 5,000만원, 2002년에는 약 3억원의 매출을 달성하고 있는 등 괄목할 만한 성장을 했다.

그러나 엄씨의 성공비결은 포장재 개발에 있다고 할 수 있다. 포장재 디자인을 개발하기 위해 많은 투자를 아끼지 않았으며 한국식품개발연구원과 같은 전문성 있는 기관과 상



호교류로 경쟁력을 제고시켰다.

'96년에는 우리농수산물대축제 포장재 부문 대상을 수상한 바 있는데 엄씨는 디자인 개발로 구매의욕을 확대시킬 수 있는 제기가 됐다고 강조했다.

## 직접 재배한 산머루로 한과 개발해

엄씨는 한과류 제조에 획기적인 방식을 도입했다. 색깔의 변화를 시도해 소비자로부터 각광을 받고 있으며 이 지역이 청정지역인 장점을 최대한 활용하고 있다. 즉 본인이 직접 생산한 산머루를 이용해 머루한과 개발에 성공함으로써 더욱 소비층을 두텁게 하고 있다. 끊임없는 아이디어 개발과 소비패턴의 변화에 적응하기 위해 엄씨의 노력이 돋보인 결과였다.

산머루 유과는 2000년부터 생산하기 시작했는데 1상자에 17만원에 판매할 정도로 많은 수익을 올리고 있다.

엄씨는 향후 홈페이지를 개설하여 제품 인지도를 높이기 위한 홍보를 지속적으로 추진하면서 한과류의 제작·기술개발에 많은 투자를 아끼지 않을 생각이다.

또한 부족한 판매 유통망을 보완하기 위해 우편판매를 최대한 이용할 계획이다.

이와 함께 소비자의 선호도를 매년 체크하고 생산·정보·재무관리 등을 건실하게 하기 위해 경영컨설팅을 지속적으로 받아 판매 수익과 더불어 자체사업의 경영비 절감을 통한 수익을 확대할 계획이다.



加

원용민



1962년생



주소 강원 양양군 서면 상평리 583 전화번호 033. 672. 7770 H/P 011. 363. 0831

## 한과의 세제화, 도전은 계속된다

경영체명 양양 오색한과

홈페이지

[www.yyosaek.co.kr](http://www.yyosaek.co.kr)

E-mail

[osaekhankwa@yahoo.co.kr](mailto:osaekhankwa@yahoo.co.kr)

주요목 한과

영농경력 7년

순수익 3억원

특기사항

한국전통식품 베스트5 은상

### 한과 대중화에 기여한 인물로 첫손 꼽혀

한과는 떡과 함께 우리네 행사에서 빼놓을 수 없는 음식이었지만 만드는 데 많은 시간과 정성을 들여야 하기에 이젠 웬만한 종가에서도 맛볼 수 없게 되었다.

강원 양양군 오색한과 원용민씨가 지난 '96년 한과 공장을 연 것도 이런 이유에서였다.

“당시 저처럼 쌀농사 짓는 사람들의 최대 관심은 남아도는 쌀 문제를 해결하는데 있었습니다. 그때 한과가 대안으로 떠올랐죠. 한과는 만드는 과정이 복잡하고 번거로워 일반 가정에서는 좀처럼 만들기 어렵다는 데 착안했습니다.”

그해 10월 특화사업자금을 지원 받는 등 1억 8,000만원으로 120평의 공장을 세운 뒤 본격 생산에 들어갔다. 그러나 출발은 좋았지만 한과의 제 맛을 내는 일이 쉽지 않았다. 그 비법을 알기 위해 전국 10군데가 넘는 한과공장을 찾아다녔다.

또 양양 일대를 돌며 손맛 좋다는 할머니들로부터 한과의 맛을 재현해 내는 데 힘썼다. 제대로 된 한과를 만들기 위해 재료로 들어간 쌀만 해도 50가마가 넘었을 정도다.

## IMF 한파, 최고의 제품으로 물리쳐

이런 노력 끝에 제품생산에는 성공했지만 판로가 막막했다. 앞친 데 뺏친 격으로 사업을 시작한 지 얼마 지나지 않아 IMF를 만났다. 그때 모두들 '한과는 어렵다'며 손사래를 쳤지만, 원씨는 '사람들은 어려울수록 옛것을 찾는다'며 한과 생산을 독심 있게 밀고 나갔다. 그러면서 발로 뛰며 오색한과 알리기에 나섰다. 한과를 들고 회갑연·결혼식장 등을 찾아다녔고, 백화점이나 대형 마켓 등에도 수없이 드나들었다.

또 어려울수록 '기분을 지켜야 한다'는 생각에 최고의 재료만을 고집했다. 찹쌀·멥쌀 등 쌀은 유기농신물물, 검정콩·깨·수수 등은 햇곡식만 사용했다. 다식에 들어가는 송화 가루는 산에서 직접 채취했고, 물엿 대신 쌀을 고아 만든 조청을 사용했다. 튀김용 기름은 고급유인 채종유만 썼다. 또 한과의 일정한 맛을 유지하기 위해 찹쌀 반죽에 멥쌀 가루를 입히고 기름에 튀기는 과정들은 마을 할머니들의 섬세한 손길만으로 이뤄지도록 했다.

## '한과 바로 세우기'가 남은 과제

이렇듯 정성이 빚어낸 맛은 소비자의 마음을 움직였다. '97년 4억원 정도에 머물던 매출액이 해마다 늘면서 2001년에는 27억원, 지난해엔 40억원을 훌쩍 넘었다.

오색한과는 이제 국내는 물론 미국, 일본 등지로 수출되고 있다. 또 '97년 강원도 품질보증업체로 선정된 것을 비롯해, '98년에는 정부 주최 '우리 농산물 대축제'에서 대통령상을, 지난해에는 '2002년 한국전통식품 베스트 5' 은상을 수상했다. 이전 그에게 가르침을 전했던 한과 공장에서 그의 공장을 견학하기 위해 줄을 설 정도다.

그가 한과인들 사이에서 '한과의 대중화에 기여한 인물'로 첫손에 꼽히는 것도 이 때문이다. 하지만 그는 아직도 할 일이 많다고 말한다.

전통식품에 대한 사람들의 인식을 넓히는 한편 한과의 맥을 제대로 이어야 한다는 생각에서다. "한과는 우리의 전통 먹을 저리이자 세계 어디에 내놓아도 손색없는 귀중한 문화입니다. 한과가 우리 민족의 대표 먹거리로서 세계시장에 우뚝 서는 날까지 저의 도전은 계속될 겁니다."



加

유재룡



1959년생



주소 전북 완주군 동상면 신월리 243 전화번호 063. 244. 7855 H.P 011. 9649. 3335

## 임금님 진상품을 만든다는 정성으로

경명체명 호시호 동상꽃감

주물묵 꽃감

영농경력 25년

경영규모 7ha

순수익 7,000만원

### 전국 최초 꽃감 무농약 유기재배 품질인증 획득

동상꽃감의 맛과 과거의 명성을 회복하기 위하여 주력을 다하는 유재룡씨는 동상꽃감으로 '96년에 농산물품질관리원으로부터 품질인증을 받았고, 2002년 12월에는 꽃감 생산 농가 가운데 전국 최초로 무농약 유기재배 인증을 받았다.

동상꽃감은 조선 중엽부터 임금님께 올려지는 진상품이었는데 고종 때부터는 고종시로 불리면서 소비자들에게 높은 인기를 얻었으나 부패방지와 외견상 품질을 높이기 위하여 유향을 사용하는 등의 건조방법 적용으로 그 옛날 고유의 맛이 사라져 가고 있다.

유씨는 자연꽃감 건조방법만을 고집하고 있을 뿐만 아니라 고품질의 감을 생산하기 위하여 무농약 유기재배로 감나무를 관리한다. 포크레인 등의 중장비를 이용하여 감나무 주변을 깊게 파 주변에 자연적으로 부속된 유기물들



이 비가 올 때 자동으로 유입되면서 토양수분도 적정수준에서 유지되도록 하고 있다.

## 최고의 상품을 위해서는 과학적인 생산시설 필요

동상꽃감은 동상면 일대의 해발 500m에서 800m 산 계곡에서 자생한 고엽나무에 고종시를 접목한 50년 이상 자란 감나무에서 수확한 감을 사용하고 있다. 동상꽃감은 씨가 거의 없고 육질이 연하여 부드럽고 당도가 높을 뿐만 아니라 건조과정에 첨가물을 전혀 사용하지 않기 때문에 무공해 식품으로 고유의 감칠맛이 뛰어나다는 평가를 받고 있다.

유씨는 동상꽃감 작목반을 조직하여 과학적인 영농기술을 보급하고, 품질을 고급화 하기 위해 노력하고 있으며, '96년에는 저온저장고를 설치하였고, 위생적으로 감을 건조하기 위해 위생건조덕장을 설치하기도 하였다.

최근의 온난화되는 기상변화는 감의 수확시기와 건조시기를 다르게 함으로써 꽃감의 품질이 저하되는 원인이 되고 있는데, 수확하여 꽃감으로 건조하는 시기까지 저온 저장할 필요가 있고, 꽃감으로 상품화한 뒤에도 육질이 연하고 자연 건조한 동상꽃감의 특성상 냉동 보관할 필요가 있기 때문이다.

## 동상꽃감은 청정지역에서 자연 건조된 최고의 상품

유씨는 저온창고에 저장한 감을 일일이 수작업으로 깎아 위생처리한 후 첨가물을 전혀 사용하지 않고 위생건조장에 자연건조 시킨다. 때문에 일시적으로 대량생산이 불가능하여 고수하고 있는데, 이렇게 함으로써 동상꽃감의 품질을 유지할 수 있다.

유씨가 생산하는 꽃감은 가격이 높음에도 불구하고 민족 최대 명절인 설에 기업체와 대형 유통센터 등지에서 주문이 쇄도하고 있다. 더구나 지난해에 무농약 품질인증을 받아 출하한 동상꽃감이 일반 꽃감에 비해 높은 가격에 판매됨에 따라 앞으로 소득이 점차 늘어날 전망이다.





유학순



1958년생



주소 경기 평택시 오성면 숙성3리 전화번호 031. 681. 8732

## 천연 염색으로 입는 건강

**경영체명** 천연 염색 마을

**홈페이지** [www.ndtown.co.kr](http://www.ndtown.co.kr)

**E-mail**

[yhs8732@hanmail.net](mailto:yhs8732@hanmail.net)

**주품목** 천연염료

**영농경력** 15년

**순수익** 5,000만원

### 시범사업으로 탄생한 천연 염색 마을

경기도 평택시 오성면에 자리잡은 천연 염색 마을은 평택 농업기술센터에서 기술과 자금의 지원을 받아 탄생하였다.

3년에 걸쳐 조성된 이 천연 염색 마을은 2001년 평택시에서 2,500만원을 지원 받아 그 해 1,500만원의 매출을 올렸다.

현재 유학순씨를 비롯한 30명의 회원이 직접 염료를 재배하여 가공·판매하고 평택 기술농업센터 내 전시장과 홈페이지도 운영하고 있다. 그리고 환경에 대한 교육의 장이 될 수 있도록 아이들을 대상으로 한 체험 학습장도 마련하고 있다.

### 자연과 접하는 환경 사업

유학순씨는 사업 초기에 동네의 젊은 부녀자들이 중심이 되었으나 큰 수익을 얻어내지 못하였기 때문에 많은

사람들이 중도에 포기하여 사업을 이끌어 가는 입장에서 큰 좌절을 경험했다고 한다. 그리고 처음에는 염색 기법을 잘 몰라 많은 노력이 필요했고, 한 두 번으로는 색상이 잘 나오지 않기 때문에 여러번의 반복과정을 거쳐야 했다.

그러나 유학순씨가 이러한 어려움을 극복 할 수 있었던 것은 적극적으로 끝까지 최선을 다하는 자세를 가지고 옛것을 찾는다는 자부심이 있었기 때문이었다. 더불어 접하면 접할수록 새로움을 느낀다고 유학순씨는 말한다.

그리고 환경 문제가 중요시 되는 요즘, 사람들이 공해에서 벗어나려는 자연적인 욕구가 커지고 있는데, 천연염색한 옷을 입으면 아토피성 피부에 좋아 건강을 입는 효과라고 강조한다.

## 염료 재배와 염색의 분업화

천연 염색 마을의 특징은 염료 재배를 겸해서 하기 때문에 천연 염색만 하는 곳과는 다른 특징을 가진다. 그 대표적인 예가 흥떡이다. 흥떡은 홍화를 절구에 넣고 찌은 다음 황즙을 빼내고 도꼬마리잎에 싸 그늘에 건조해 만드는 것으로 뛰어난 품질을 자랑한다. 그리고 부수적으로 홍화씨 판매도 좋은 수익을 올리고 있다.

이렇듯 천연 염색 마을은 염료 재배의 농사적 기법을 계속 발전시키면서 염색적인 측면도 꾸준히 향상시키는 염료 재배와 염색의 분업화가 잘 이루어진 곳이다.

## 농촌의 맛을 느낄 수 있는 체험 학습

유학순씨는 앞으로 염료 재배와 아이들을 대상으로 한 체험 학습에 더욱 노력하겠다고 말한다. 올 해 3월에 평택 기술센터의 지원을 받아 작업장을 건축하는데, 이 사업이 마무리 되면 체험 학습을 받는 사람들을 위해 자연 농산물로 식사도 할 수 있게 하여 우리 쌀도 함께 홍보하고 싶다는 의지도 보여 주었다.





1958년생



주소 경북 영천시 북안면 고지리 289-6 전화번호 054. 332. 7260~1

## 전통식품을 고부가가치 상품으로

**경영체명** 북안식품영농조합법인

**홈페이지**

<http://buckan.farmmoa.com>

**E-mail**

[buckan119@hanmail.net](mailto:buckan119@hanmail.net)

**주요품목** 농산물 가공

(간장, 된장, 메주)

**영농경력** 20년

**매출액** 17억원

**특기사항** 농림부장관 표창

경북농정대상

### 특색 있는 전통식품 계승 발전

이광식씨는 지난 '96년 우리 농업의 살길은 농산물의 부가가치를 높이는 것이라며 농업인후계자 5명과 함께 공동 투자하여 북안식품을 설립한 이래 재래식 참기름, 된장, 간장, 고추장 등을 가공해 생산하고 있다.

현재는 부지 2,412평, 건물 600평인 가공공장에서 보리를 이용한 기능성 발효식품을 생산함으로써 전통식품의 계승 발전에 기여하고 있다.

북안식품이 보리등겨를 이용해 생산하는 맥아간장과 시금장은 저칼로리 건강식품으로 소비자로부터 각광을 받고 있다.

이 제품은 대기업이 생산하기 어려운 틈새시장을 공략하기 위한 제품으로, 가격 경쟁력에서 대두를 이용한 간장보다 생산원가를 50% 이상 절감하는 데 성공했다.

또한 인근농가의 인력을 활용함으로써 농촌의 유희인력 활용 및 농가소득 증대에도 기여하고 있다. 이처럼 북안식품영농조합 대표인 이광식씨는 그동안 전통식품 업

제로서 쌓아온 경험과 신뢰를 바탕으로 완벽한 제품 생산과 신제품 개발에 주력하고 있다.

## 전통 양념장으로 틈새시장 공략

특히 순수 국산 콩과 참깨만을 원료로 하는 메주와 된장, 간장, 고추장, 참기름은 소비자들이 선호하는 제품들이다. 참기름은 도내에서 수확한 청정 참깨만을 원료로 사용한다. 또한 옛날 간장은 재래식 된장과 분리하여 1년 이상 원액 그대로 발효시킨 자연식품으로 음식맛을 돋우는 독특한 비법으로 만들어진다.

옛날 고추장도 영천의 태양초에 참쌀 함량을 높여 감칠맛이 뛰어나며 고추장 본래의 색과 향이 뛰어나다. 자체 개발한 시금장도 대기업의 생산이 어려운 틈새시장을 공략하고자 개발된 전통 양념장으로 소비자들과 관련업계의 주목을 끌고 있다.

유통은 특히 전국 신세계 이마트 매장에 시식장을 개설하여 소비자가 직접 시식한 후 제품을 구입하도록 했다. 또한 리콜제를 실시하여 고객이 믿고 구매할 수 있도록 차별화하는 등 고객관리에 힘쓰고 있다. 우편주문 판매 등을 통해서도 꾸준히 고객이 늘어나는 등 연간 매출액이 17억 여원에 이른다.



## 국내 시장이 좁다-해외시장으로!

또한 이씨는 해외시장으로 눈을 돌려 뉴욕의 추석맞이 행사 및 홍콩과 오사카의 국제식품박람회 등에 수차례 참가하여 전통식품을 국외에 홍보 및 판매해 오고 있다.

앞으로 북안식품에서 개발하고자 하는 최종 목표는 보리 관련 제품의 소비 확대 및 국제식품화를 위한 기술 개발. 이를 위해 보리간장 및 간장용 보리메주의 제조공정 체계를 확립하고 보리간장 및 간장용 보리메주의 주요 맛과 향의 특징을 분석하고 있다.

보리간장은 전분질을 많이 함유하고 있어 부드러운 맛을 느낄 수 있는데 외국인의 기호에 맞추면 수요도 급증할 것으로 예상된다.

따라서 일본과 미국·유럽 등으로 수출해 외화 획득에도 크게 일조할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 이씨는 보리간장의 세계화를 위해 간장용 보리메주 및 보리간장의 발효조건을 완벽하게 제어하여 우수한 균일품질을 유지하도록 할 방침이다.





1950년생

주소 경북 청송군 진보면 진안리 390-1 전화번호 054. 872. 1894 HP 011. 538. 9494

## 4대째 가업 잇는 '주왕산 벌꿀'

**경영체명** 주왕산 양봉원,

주왕산 산나물식품

**E-mail**

bdlee0214@hanmir.com

**주요품목** 양봉, 산채김치

**영농경력** 42년

**경영규모** 양봉 200군

**매출액** 양봉 3억~4억원,

산채김치 1억원

### 1,000만 벌떼를 거느린 보헤미안 생활

어린 시절부터 양봉을 천직으로 알고 40년 넘게 주왕산 자락에서 꿀벌과 더불어 생활하고 있는 이병달씨. 1915년 교회 장로였던 할아버지가 미국인 선교사에게서 벌통 3개를 받아 시작한 양봉을 아버지에 이어 3대째 물려받고, 지금은 아들 무섭씨까지 동참해 4대째 가업으로 잇고 있다.

이씨는 군대를 다녀온 '74년부터 본격적으로 양봉에 나섰다.

2월말 제주도를 시작으로 9월 주왕산 주변까지 벌통 200개 속에 1,000만마리 남짓한 벌떼를 거느린 보헤미안 생활은 지금도 이어지고 있다.

“청송 지역은 일교차가 큰데다 산이 깊고 여러 가지 꽃이 자생해 꿀에 꽃가루가 많이 섞여 있습니다. 따라서 꿀 색깔이 노르스름하고 맛과 향이 독특해 성분이나 효능이 아주 뛰어납니다.”

이씨는 처음에 좋은 품질의 꿀을 생산하고도 판로가 막연했다. 그래서 '86년 '내가 생산한 꿀은 내가 판다'는 신

념으로 양봉원을 직접 차리고 '주왕산 벌꿀'이라는 상표로 판매에 나섰다.

3평짜리 가게에서 올린 첫해 매출액은 1,500만원. 그러다 '88년 대전 엑스포 때 벌꿀을 공식 출품한 것이 계기가 돼 8,000만원의 매출을 올렸다. 이씨는 이를 계기로 홍보의 중요성을 절감했다고 한다.

## 일본 유로검정협회의 검사에 합격

이씨는 '91년 벌꿀 업체로는 최초로 우편판매를 시도했다. 하지만 정보통신부에선 벌꿀을 담은 유리병의 파손을 우려해 우편주문 판매책자에 수록하여 판매하는 것을 받아들여려 하지 않았다.

그러나 이씨는 포기하지 않고 스티로폼 상자로 포장해 깨지지 않는다는 것을 실증해 보였다. 그 결과 단숨에 1억 원이 넘는 매출을 올렸다. 이씨의 이러한 선구적인 노력은 현재 전국의 12개

벌꿀 업체가 우편 주문판매를 통해 연간 30억 원 정도의 매출을 올리는 기틀을 마련했다.

이씨는 이에 만족하지 않고 '92년 세계적으로 까다롭다는 일본 유로검정협회의 검사에 합격해 처음으로 벌꿀과 꽃가루 수출에 성공했다. 그리고 이때부터 일본에서 열리는 국제식품박람회에 해마다 빠지지 않고 참가하고 있다. 특히 2001년부터는 표주박을 벌꿀 용기로 활용해 일본 시장 재공략을 계획하고 있다.



## 자연 건강식품 산나물 김치 개발

그러나 값싼 중국산 벌꿀이 밀려와 내수는 물론 해외 시장 개척에 위기를 맞았다. 이씨는 남들이 쉽게 흉내낼 수 없는 상품을 찾다가 '95년 안동대·김천대 등과 산학 협력으로 '산나물 김치'를 개발했다. 현재 상품화 된 것은 곰취지, 당귀지, 고들빼기, 왕고들빼기, 느타리버섯, 곰취, 취나물, 우산나물 김치 등 모두 8종류. 해발 700m의 고랭지에서 재배한 무공해 원료에 화학 조미료를 쓰지 않고 만들어 자연 건강식품으로 각광 받고 있다.

이씨는 현재 주왕산 벌꿀과 산나물 김치를 대부분 우편이나 통신 판매하고 있으며, 연간 5억~6억 원의 매출을 올리고 있다.



1949년생

주소 경기 포천군 소흘읍 이기팔리 240 전화번호 031, 541, 9921

## 고급식품 '벌꿀' 대중화에 앞장

**경영체명** (주)꽃샘종합식품

**주종목** 농산물 가공(꿀, 인삼, 차)

**영농경력** 37년

**매출액** 65억원

**특기사항** 석탑산업훈장,

농림부장관상

### 건강을 되찾기 위한 양봉이 평생직업으로

이상갑씨는 '49년 전북 임실군 두메산골에서 가난한 농부의 2남 2녀중 막내로 태어났다.

유년시절 가정형편이 어려워 중학교에 진학하지 못하고 무작정 서울로 상경하여 공장에서 일하며 야간 중학교를 마쳤다.

건강이 좋지 않아 고향으로 귀향하여 요양을 하던 중, 당시 16세의 나이로 꿀벌과 인연이 닿아 양봉인으로서 첫 걸음을 걷게된 후 오늘에 이르게 되었다.

당시 꽃 따라 전국을 순회하면서 꿀벌관리 기술을 습득하기 위해 최선을 다한 결과 건강도 회복되고 어느정도 양봉에 자신감을 가질 수 있었다.

주위에 여러 선배들의 도움으로 '70년 자신의 사업을 시작하였다. 당시 우리나라의 경제 여건으로 인하여 꿀벌은 생산하였으나 판매가 어려워 많은 어려움을 겪기도 하였다.



## 벌꿀의 대중화를 위해

이씨는 '70년대에 우리나라 경제가 도약의 발판을 마련할 무렵 양봉시장이 살아남기 위해서는 생산과 소비가 병행해야 한다는 생각을 갖고 시장개척에 주력했다.

제약회사, 식품회사 등을 열심히 찾아다니며 벌꿀을 이용한 건강식품, 음료의 성공 가능성을 설득하여 당시 영진약품, 동아식품에서 생산한 구론산과 로얄D, 코가스라는 음료가 건강식품으로서 최고의 상품이 되어 제조회사와 양봉산물 생산농가에게 중추적인 기여를 다하였다.

## 양봉산물을 이용한 식품개발

'80년대에 접어들면서 우리나라 경제가 고도로 성장할 무렵 우리 양봉 생산 농가도 다시금 태어나야 하겠다는 생각을 갖고 양봉산물 관련 제품을 상품화 하는데 주력했다.

이씨는 '86년 경기도 포천군 소흘읍에 꽃샘벌꿀농원을 설립하여 전국 양봉농가들이 생산한 양봉산물을 위탁받아 식품회사, 제약회사, 유통회사 등에 대량으로 유통을 하여 생산농가와 수요업체들에게 많은 도움을 주었다.

'93년 꽃샘종합식품으로 상호변경을 하고 양봉산물을 이용한 식품 개발에 박차를 가하여 엑기스를 혼합한 벌꿀대추차, 벌꿀영지차 외 7종을 개발하여 시판함으로써 양봉생산농가 소득증대에 크게 기여했다.

## 세계에 우리의 전통차를 보급하라

'96년 베트남 하노이에서 개최한 제3차 아시아 양봉학술대회 및 전시회에 꽃샘종합식품에서 생산한 벌꿀 관련제품을 전시하여 관련인사들로부터 많은 호응을 얻고 그 우수성을 인정받아 농림부장관으로부터 표창을 수여받기도 했다.



'99년에는 수출에 관심을 갖고 미국, 유럽, 동남아 등에 꿀유자차, 꿀대추차, 꿀인삼차 등 전통차를 24만불 상당을 수출한 이래, 적극적인 마케팅활동을 벌인 결과 2002년에는 300만불에 가까운 매출을 기록했다.

현재 (주)꽃샘종합식품에서 생산하고 있는 품목은 벌꿀 제품 13종, 인삼제품 5종, 현미녹차 등의 품목을 생산하고 있으며 2002년 국내매출만 65억원에 이른다.

加

이성호



1931년생

주소 경남 진주시 금곡면 정자리 전화번호 055. 759. 4466

## 도라지와 함께 한 외길인생 40년

경영체명 (주)장생도라지

홈페이지

[www.doraji.co.kr](http://www.doraji.co.kr)

주요품목 농산물가공(도라지)

영농경력 45년

### 다년생 도라지의 신비한 약효에 심취하여

이성호씨는 어릴적 아는 사람이 오래 된 도라지를 캐 먹고 지병인 폐병이 나아 80살이 되도록 홀웃만을 입고도 겨울을 나는 광경을 본 적이 있었다.

오래 묵은 도라지는 산삼에 못지 않은 약효를 가지고 있다고 알려져 있어 도라지를 오래도록 살리는 방법만 알아낸다면 온갖 질병으로 고생하는 사람들에게 획기적인 도움이 될 것으로 판단하고 다년생 도라지 키우는 비법을 연구한지 십수년, 가족들을 팽개치고 홀로 지리산으로 들어가 짐승처럼 살기도 했다.

이씨의 피나는 노력은 헛되지 않아 산 속 생활 5년만에 도라지에 관한 많은 지식을 얻을 수 있었다.

핵심은 도라지가 거름을 먹고 사는 것이 아니라 땅의 기운을 먹고 산다는 사실이었다. 그러므로 비료나 거름기 일체 없이 메마른 땅에 심되 땅 기운이 다 하는 3년 후에 또 다른 곳으로 옮겨 심는 일을 거듭한다면 100년을 사는 도라지도 만들 수 있다는 사실을 밝혀 낸 것이다.

## 유망 농가 소득 작목으로 정착시킬 터

현재 그의 농장에는 최고 25년생 도라지까지 자라고 있다. 그리고 주변 농가들에게 권유하여 다년생 도라지를 재배토록 하고 '95년에는 '장생도라지 영농조합법인'과 가공공장을 가동, 농가들로부터 사들인 도라지를 가공 판매하기 시작했다.

그러나 수년에서 수십 년이 걸리는 농사라 그의 말을 믿고 따르는 농가들에게 충분한 이윤을 보장해 주기 위해서는 보다 체계화된 시스템을 갖추는 일이 시급했다.

이를 위해 설립한 (주)장생도라지는 도라지를 원료로 한 제품을 개발하고 판로도 국내뿐 아니라 일본 미국 등지로 넓혀 도라지의 효능을 세계에 알리는 역할을 하게 된다. 24명의 직원을 둔 회사의 원장이라는 직함보다는 '할아버지'로 친근하게 불리는 이씨는 그 간 받아 온 숭한 상과 온갖 찬사보다도 도라지를 판로가 확실한 유망한 농가 소득작물로 만드는 일을 더욱 값지게 생각하고 있다.

(주)장생도라지가 중소기업으로서는 드물게 많은 비용을 연구 개발에 투자하는 이유도 좀 더 대중에 접근하는 도라지 제품을 만들고자 하는 의도가 가장 크다. 캔디며 도라지 차, 기능성 화장품 등 다양한 제품으로 도라지의 활용을 높이는 일이 중요하기 때문이다.

## 도라지는 나물이 아닌 영양

오직 집념 하나로 보잘 것 없는 나물로만 취급되던 도라지를 새롭게 인식시킨 이성호 씨는 다년생 도라지가 어디에 어떻게 좋은지 이야기하길 즐겨한다. 또 이를 증명하기 위하여 여러 연구소, 학교 등과 합동으로 연구를 하여 우리 몸의 지질이나 당질 대사에 작용하

여 혈관관계 질병의 예방과 치료에 효과가 뚜렷하다는 사실도 밝혀냈다. 이와 함께 항암제의 구실로도 충분할 뿐 아니라 치매를 예방하고 면역성을 높이는 효과를 규명해 내는 등 젊은 사람들조차 흉내내기 어려운 많은 일들을 계속해 나가고 있다.

일흔을 넘긴 고령임에도 불구하고 하고자 하는 열정을 잃지 않는 그의 발자취는 연구하고 생각하며 외길을 가는 독농가들의 귀감으로 부족함이 없다 하겠다.





1962년생

주소 경남 하동군 악양면 정서리 250 전화번호 055. 883. 7200

## 손으로 직접 만드는 설차

**경영체명** 지리산차천지

**홈페이지** www.teaco.co.kr

**E-mail** teaco@hanmail.net

**주품목** 작설차

**영농경력** 20년

**경영규모** 9,000평

**순수익** 1억 3,000만원

**특기사항** 농림부 장관상

### 차별화된 경영의 틀

이수동씨의 공장규모는 부지 약 300평에 건평 60평 정도 되고 종업원이 10명 정도 되는 조그마한 규모이다.

이씨가 살고 있는 악양은 섬진강과 지리산이 아주 이상적으로 조화를 이루어낸 전국 최고의 녹차 재배적지이다. 어릴 때부터 주위에 무리지어 자생하는 야생차나무를 쉽게 접할 수 있었고 이런 환경에서 자라다보니 자연스럽게 녹차와 인연을 맺게 되었다고 한다.

이씨는 학교를 졸업하고 서울에서 직장생활을 하다가 별 매력을 느끼지 못하고, 내 길이 아니라는 판단을 들자 직장생활을 정리한 후 악양으로 돌아오게 되었다고 한다.

원재료부터 자연농법으로 재배해 타 업체와 차별화하기 위해 많은 노력을 기울였다. 차밭의 입지 조건부터 물 빠짐이 좋고 밤낮의 일교차가 심해 차의 맛과 품질이 우수한 해발 300~400고지에 1만 5,000평을 조성하여 쉼, 퇴비 등 유기질비료를 이용하여 철저한 유기농법으로 재배하였다.

전통적인 제조방법을 고수하면서, 과학적이고 체계적으로 데이터화해 품질을 향상시키고 전통식품의 단점인 품질을 균일화 하기 위해 수작업과 숙련공의 육간에 의존하던 모든 제조방법을 자체 매뉴얼화 해나가고 있었다.

## 디자인은 제품의 얼굴과 홍보전략

“누구나 생산은 할 수 있습니다. 그러나 마케팅은 아무나 할 수 없습니다”

이씨는 농사꾼이 아니라 경영마인드로 무장한 철저한 세일즈맨으로 변신해야 한다는 각오로 홍보 전략을 해야 한다고 말한다.

각종 단체에서 실시하는 판매행사, 전국식품박람회, 백화점 식품매장 시음회 등은 소비자들과 가장 가까워서 접촉할 수 있기 때문에 각종 정보와 소비성향을 파악하는데 도움이 많이 된다고 한다.

각종 매체를 활용한 홍보도 이어지면서 방송사, 신문사, 잡지와 많은 인터뷰를 했다.

이씨는 이러한 언론과 방송매체를 통해 찾아온 고객을 놓치지 않고 고정고객으로 확보하면서 지속적인 광고와 홍보를 계속해 나갔다. 효과는 엄청나서 한때 전화가 불통될 정도로 주문이 쇄도했다고 한다.

유통시장의 변화가 급속히 진행되면서 재래시장이 퇴보하고 대형할인점, 백화점 그리고 사이버마켓이 속속 등장하면서 이제는 세련된 디자인만이 경쟁력을 가질 수 있다고 판단한 이씨는 제품디자인 개선에 주력했다.

우편주문판매에서 먼저 입점한 업체의 1년 매출을 디자인을 개선하여 1개월 만에 추월할 수 있었다.

농민들도 앞으로 가공사업에 성공하려면 디자인개발비에 최우선 순위를 두어야 한다고 강조한다.



## 전통 차문화 발전을 위해 다원 조성

현재는 녹차의 재배, 가공, 유통에 중점을 두고 있지만 녹차가 우리 인간에게 주는 정서적 안정과 푸른 다원을 보고 기뻐하는 사람들을 보고 이들에게 더 큰 볼거리를 제공하기 위해 다원을 보다 정감있게 조성하고, 동시에 이들이 부담없이 차를 즐길 수 있도록 각종 부대시설을 조성 중에 있다.

이씨는 우리 전통의 차문화를 계승 발전시켜 나가면서 우리 농업을 지키기 위해 최선을 다할 계획이다.





1964년생

주소 충북 청주시 상당구 북문로1가 173-1 전화번호 043. 221. 4315

## 미래지향적 시각으로 만든 새로운 시장

경영체명 본정초콜렛 주식회사

홈페이지 [www.bonjung.com](http://www.bonjung.com)

E-mail [jlee@bonjung.com](mailto:jlee@bonjung.com)

주품목 인삼초콜렛

영농경력 4년

특기사항 한국전통식품 Best 5,

한국밀레니엄상품 선정,

한국전통식품세계화를 위한

품평회 국무총리상



### 인삼과 초콜렛의 만남

“우리나라 사람 누구나 우리의 인삼에 대해서는 자부심을 갖고 있습니다. 하지만 실제로 쉽게 접하기는 어려운 게 사실입니다.”

패션회사에 근무하면서 자주 유럽출장을 다닌 그에게 외국인이 생각하는 초콜렛은 우리의 정서와는 정반대인 것에 충격을 받았다. 우리에게도 우리만의 디저트 문화가 필요하다고 생각한 그는 씹시름한 인삼과 달콤한 초콜렛을 합친 인삼초콜렛을 생각해냈다.

프랑스의 대표적 식품인 초콜렛과 한국의 인삼, 이들 최고의 상품에 대한 결합으로 인삼초콜렛이 개발되었다. 그리고 IMF가 터진 '99년 회사에 사표를 내고 주식회사 본정을 설립했다.

## 패션적인 것과 음식의 접목

농업의 미래는 결국 경쟁력 있는 상품의 개발과 마케팅의 강화 그리고 시장개발이라고 생각한 그는 1년여 동안의 연구개발, 소비자의 시식과 전문가들의 의견 수렴을 통해 수백 번에 걸친 맛과 배합비를 조정 끝에 '99년말 인삼초콜렛을 선보였다.

또한 제품을 박스에 담는 일반적인 생각에서 벗어나 용기라는 우리만의 독창적인 소재를 이용해서 새로운 시장을 만들어냈다.

용기는 특유의 살균작용으로 음식의 맛을 배가시켜 줄 뿐 아니라 옛스러운 멋으로 우리에게는 향수를 불러일으키고, 외국인들에게는 신비스러움을 전하는 소재이기도 하다. 그리고 깨지면 흙으로 돌아가므로 환경친화적이어서 실용적이기도 하다.

이는 단순히 인삼초콜렛 제품 하나로 끝나는 것이 아니라, 우리 인삼의 우수성을 세계에 알리고 잊혀져 가는 용기에 대한 관심을 불러일으켜 이들 시장을 함께 이끌어 가는 것이다.

이러한 결과로 인삼용기초콜렛은 2000년 8월에는 한국전통식품 세계화를 위한 품평회에서 국무총리상을 수상, 9월에는 한국밀레니엄 상품으로 선정되었고, 2001년 11월에는 한국전통식품 best 5 선발대회 동상을 수상한 바 있다.

“새로운 시각으로 특화된 상품, 성공할 상품의 개발에 대한 아이디어가 있다면 이를 행동으로 옮기는 용기가 필요합니다. 미래지향적인 사고를 가지고 현실 내에서 접근하는 것이 중요하겠지요. 또한 사업이 커질수록 가족적인 요소도 중요하다고 생각합니다.”



## 인삼초콜렛으로 세계시장에 도전

제품화 성공 이후, 초기에는 받아주는 곳이 없어 제품 공급에 어려움을 겪었지만 상품의 특별함으로 이를 잘 극복한 지금은 청주매장 및 인천공항 면세점, 가나아트숍, 롯데백화점 등 20여개 매장에서 판매되고 있다.

여기에 그치지 않고 해외시장 공략을 위해 일본 도쿄와 중국 상하이, 미국 샌프란시스코 등지에 식매장을 열 준비도 하고 있다.

또한 제품의 다각화에 관심을 기울여 인삼과 초콜릿을 활용해 유럽식 스타일의 조각케이크를 선보인 테 이어 마늘과 약초를 이용한 초콜렛을 개발중이다.





1959년생

주소 경북 칠곡군 북삼면 울리 288-1 전화번호 054. 974.9776

## 친환경농산물 직거래로 고소득 창출

**경영체명** 청암농산

**주품목** 가공식품

(과즙음료, 잼)

**영농경력** 15년

**경영규모** 3만6,000평

**매출액** 15억

### 빛 한푼 없는 알짜배기 농사꾼

“남들은 밭기 어려울지 모르겠지만 빛이라곤 단돈 10원도 없습니다.”

늘어나는 농가부채 탓에 농업인들이 큰 어려움을 겪고 있는 와중에도 경북 칠곡에서 청암농산을 운영하는 장현기 사장은 빛이 한푼도 없다.

이유는 2만 6,000평의 사과농장과 1만평 매실농장, 가공공장 운영 등을 통해 연간 15억원이 넘는 매출을 올리기 때문이다. 또 '없으면 안 쓴다'는 철학을 갖고 무리한 투자를 하지 않았기 때문이다.

장사장이 농사를 짓게 된 것은 부친 장태희씨의 영향이 크다. 생물교사였던 부친은 '유기농업', '친환경농업'이란 말도 없던 80년대 초반부터 농약, 비료, 퇴비조차 사용하지 않는 '자연농업'을 몸소 실천했었다.

또 평소 부친의 농사철학에 관심이 많았던 장사장은 결혼 직후인 '89년부터 농촌에 정착하게 된다.



## 저농약 재배 사과, kg당 40%이상 높은 값 받아

당시 물려받은 땅은 사과밭 3,000평. 이를 기반으로 13년 만에 큰 규모의 농장을 일궜다. 여기에는 장사장만의 노하우가 있는데 바로 친환경적 농법으로 농산물을 생산하는 것과 한살림, 한국생협연대 등 소비자단체에 직거래로 판매를 하는 것이다. 이를 통해 2가지 이익을 보는데 투입되는 농자재를 최소화해 비용을 절약하는 것과 도매시장 보다 높은 값으로 판매해 소득을 높일 수 있다는 것이다.

국립농산물품질관리원으로부터 사과는 저농약, 매실은 무농약 인증을 받은 장사장은 “사과는 아무리 몸부림쳐도 무농약재배는 어려워 일반농가의 1/4수준인 4~5회의 농약만 살포한다”고 설명한다. 화학비료나 퇴비도 하천을 부영양화 시키기 때문에 거의 사용하지 않는다. 또한 사과는 ‘초밀식 저수고 품종’으로 교체한지 4년째인데 “2만 6,000평에 투입되는 농자재와 노동력은 일반 사과농사 8,000평 수준인데 반해 수확량은 2배가 넘을 것”으로 기대하고 있다.

생산된 친환경농산물은 일반농산물 보다 40% 높은 가격에 직거래되는데 “산지가격 기준으로 일반사과는 kg당 1,200원인데 반해 우리는 2,200원을 받는다”는 것이 장사장의 말이다.

## 가공공장 운영으로 소득 극대화

청암농산의 매출의 70%는 사과주스, 사과잼, 매실즙 등의 가공품 판매에서 올리는데 지난 '96년 소득의 극대화를 위해 가공공장을 설립했다.

“지속가능한 농업은 말로만 해서는 안되고 소득이 보장돼야 한다”는 그는 “저농약 재배한 사과의 40%는 상품성이 떨어져 출하할 못하기 때문에 이것을 원료로 과일주스, 과일즙, 과일잼 등을 생산, 부가가치를 높이고 있다”고 설명한다.

또한 청암농산에서는 포도즙, 당근주스, 딸기잼 등 10여 종의 가공품을 생산하는데 모든 원료는 친환경농법으로 생산된 것이다.

13년째 친환경적 농사를 지으며 고소득을 올리는 청암농산 장현기 사장. 수입개방 파고가 저세터라도 고품질, 친환경농산물을 생산한다면 두려울 것이 없다는 사실을 장사장을 통해 다시 한번 확인할 수 있었다.





1960년생

주소 강원 인제군 기린면 북3리 1359-10 전화번호 033. 461. 5194

## 도전정신으로 농산물 가공업에서 우뚝 서

**경영체명** 명진농장

**홈페이지** www.mjf.co.kr

**주종목** 농산물 가공

(인진숙, 대추차 등)

**영농경력** 17년

**순수익** 1억원

**특기사항**

농림부장관상, 강원농어민대상

**위기를 기회로 삼아 농산물 가공업에 도전**

'60년 강원 인제군 기린면에서 태어나 초등학교 5학년 때 서울로 이사, 대학을 마친 정을권씨는 지난 '83년 전문 농업경영인의 꿈을 안고 고향으로 돌아왔다.

약초 및 특산물 재배로 처음 농업에 발을 들여놓은 정 대표는 고향에서 4-H회를 조직, 활동하던 중 작목반의 중요성과 전문상업농의 필요성을 절감하고 '87년 인제 기린면에서 생약 작목회를 조직하였다.

이어 UR협상으로 온 나라가 시끄러워지던 '91년 그는 위기를 기회로 생각하고 상업농으로 본격적인 전환을 시도, '명진농장'이라는 업체를 설립하고 농산물 가공업에 본격 도전했다.

**매출액 15억원 규모의 탄탄한 회사로 거듭나**

당시 5~6명의 직원과 건평 50평 규모로 출발한 명진 농장은 현재 직원 40여명과 2,000여 평의 부지에 300평

의 공장건물을 보유하고 연간 매출액이 15~16억원에 달하는 중소기업으로 발전했다.

명진농장은 기린면 소재 150여 농가가 생산한 당귀·천궁 등 약초를 비롯, 산터덕·곰취 등 산채류를 전량 수매, 가공처리를 거쳐 시판에 나서고 있다. 현재 인진숙환, 찰옥수수가루, 썩가루, 울무가루와 곰취, 고사리는 물론 대추차, 당귀차, 칩차, 썩차 등의 다류, 면류 등 50여가지의 제품을 생산한다.

명진농장의 가공사업은 이처럼 인근 회원으로부터 수매해서 가공 처리하는 비중이 90%로 대부분을 차지하고 있으며 10% 정도는 당귀, 대추 등의 원료를 직접 재배해서 가공하고 있다.

정대표는 지난 '98년 냉동감자전이라는 신제품을 출시했다. 대도시 소비자를 겨냥, 2억원이 넘게 자금을 투자해 제품을 출시했으나 유통에서 경험이 없던 냉동식품이라 완전히 실패로 돌아갔다. 이 충격으로 인해 한때 사업을 그만둘까 생각도 했지만 정대표는 명진농장이 자신만의 개인회사가 아니라 지역주민 모두의 꿈과 희망이 담긴 곳이라는 생각에 결코 포기할 수 없었다.



## 경영 효율성, 고품질, 제품홍보 세 박자를 함께

정대표는 전문지식 습득에 노력하는 한편 직원들의 인사관리 효율화, 업무의 전산화 등에 앞장서는 등 경영의 효율성을 높여 나갔다. 또 200만원에 이르는 인삼주의 경우 좋은 뿌리만을 사용함으로써 타사 제품과 차별화를 두는 등 양보다는 질을 우선시해 고객의 신뢰도를 높여나갔다.

격월제로 “건강 원시림”이라는 자사 홍보 책자를 발행해 제품의 우수성을 알리는데 노력하는 한편 제품생산시 소비자의 의견도 적극 반영했다. 이 같은 노력에 힘입어 전국 으뜸농산물품평회에서 2년 연속 최우수상을 수상했으며 강원농어민 대상(소득증대부문), 농림부 장관상 등 많은 상을 받는 개가를 올렸다.

정대표는 향후 명진농장을 연 매출액 100억 원 규모로 키워갈 계획이라고 말한다. 공장의 자동화를 촉진하고 종업원 주주제를 도입해 종업원 및 지역농업인들과 회사소유를 함께 할 계획도 가지고 있다. 또한 기능성 약품사업, 제약사업으로 사업영역을 확장할 꿈도 가지고 있다.



加

가

정 천 상



1946년생



주소 경남 함양군 지곡면 개평리 263 전화번호 055. 963. 8992

## 양주보다 좋은 우리 전통주

경영체명 (주)솔송주

홈페이지

[www.solsongju.co.kr](http://www.solsongju.co.kr)

주요목적 전통주

영농경력 7년

순수의 4억원

특가사항

전통가공식품품평회 금상,

철탑산업훈장

### 도전정신으로 만들어낸 솔송주

정천상씨는 주위의 반대에도 불구하고 19년의 서울 직장생활을 그만두고 언젠가는 고향으로 돌아가야겠다는 생각과 사업을 하고 싶다는 생각에 '96년 51살의 나이에 주식회사 솔송주를 설립했다.

그는 전혀 지식이 없는 이 사업을 시작하기 위해 기술연구소를 방문했을 때도 그곳으로부터 만류를 받았지만 "모르는 것이 장점일 수도 있고 단점일 수도 있다. 알아서 태만한 것보다 오히려 모르는 것을 알기위해 노력한다면 오히려 그것이 힘이 된다. 누구나 마찬가지겠지만 실패할 경우 가족이나 주위의 눈치가 따가울 것이라는 생각에 사업을 시작한 이후 지금까지 하루에 4~5시간 이상 자본적 이 없다."고 그는 스스럼 없이 이야기했다.

전혀 모르는 것을 알기 위해 기술연구소에서 교육을 받았고 모를 때마다 전문가를 찾아가는 노력을 했으며 2년 정도를 강사진을 초빙해서 교육을 받았다.

## 위기를 통해 더 많은 것을 배웠다



'96년 공장을 짓고 판매가 시작될 때쯤 IMF가 왔다. 그도 많은 손실을 보았는데 만들어낸 술을 어떻게 하든 판매하기 위해 개인과 대기업 등에 오히려 더 많이 납품을 하였지만 회수하지 못한 돈이 많아 큰 손실을 보았다고 한다.

경영효율을 높이기 위해서 신용도가 떨어지는 개인, 대리점 등과는 거래를 끊는 과감한 결정을 내렸는데, 그 결과 2001년 하반기부터 흑자생산을 했고 작년은 매출 31억 원에 순수익 4억원에 이르렀다.

'99년 전통 가공식품 품평회에서 "금상"(국무총리상)을 수상하였으며, 2002년도에는 민족주 발전에 기여한 공로로 철탑산업훈장을 받기도 하였다.

## 농민을 살리는 길은 농촌 가공산업



혼자만 잘 살아보려고 했다면 지금보다 더 많은 것을 얻었을텐데 정사장은 농민이 살아야 자기도 산다는 생각을 가지고 있었기 때문에 농번기 때는 자동화로 공장을 운영하고 농번기가 아닐 때는 지역 농민들이 생산에 참여할 수 있도록 배려하고 있다.

또한 주 5일 근무로 인해 도시민의 여가시간이 많아지면 농촌을 보다 많이 찾을 것으로 보고 지역에 한옥 보존협회를 창립해 한옥도 보전하고 한옥문화를 체험하기 위해 찾아온 손님들에게 지역 특산품의 판매도 할 수 있는 기회를 만들었다.

정씨는 양주 소비가 세계 3,4위인 우리나라가 양주보다는 전통주를 주위에서 쉽게 찾을 수 있고, 나아가서는 세계로 수출되기를 바라고 있다. 정사장은 그 날이 좀 더 앞당겨 지기를 바라며 최선을 다해 나가고 있다.

加

조정형

丕



1941년생

주소 전북 전주시 덕진구 원동 617 전화번호 063. 212. 5765

## 전통술 이강주를 세계술로 만든 술 인생

**경영체명** 전주이강주

**홈페이지**

[www.leegangju.co.kr](http://www.leegangju.co.kr)

**E-mail**

[leegangj@kornet.net](mailto:leegangj@kornet.net)

**주공복** 이강주

**영농경력** 11년

**경영규모** 건평 300평

**매출액** 60억원

**특기사항** 전통식품 명인,

석탑산업훈장, 신지식농업인

### 집요한 연구가 성공의 밑거름

“우리 전통주를 제대로 만들어 세계인이 인정하는 명품으로 만드는 게 인생의 꿈이자 목표입니다.”

명백조차 잇기 어려웠던 민속주를 체계적으로 연구해 국내는 물론 세계시장에서도 브랜드 가치를 인정받고 있는 전주 이강주 대표 조정형씨는 향토 술 담그기 무형문화재이다. 조씨가 이강주에 관심을 갖게 된 것은 전통주에 대한 집요한 애착에서 시작됐다.

전북대 농대에서 발효학을 전공하고 25년 동안 3개의 지역 소주회사를 거치면서 전통주를 빛는 나름대로의 방법을 연구했다. 주조회사를 다니면서 술 빛는 일에 미친 그는 '87년 향토 술 담그기 무형문화재 6호로 지정됐다.

이후 전통주 개발에 매진하기 위해 '90년 4월 다니던 회사를 그만두고 전국을 돌며 고장마다 특색 있는 민속주를 음미하는 과정에서 '취해도 맑아지는 술'이라는 이강주를 만나게 된다.

## 우리 술 세계에 알리기 위해 다양한 술 개발

그후 조씨는 '91년 2월 한국인의 체질에 맞는 술은 역시 전통 민속주라는 생각을 굳히고 이강주를 자신의 평생 반대로 삼기로 결심한 뒤 이강주 제조회사를 설립했다.

'91년 첫 생산에 들어간 이강주는 그 해 1억 5,000만원의 판매고를 시작으로 10년 만에 40배의 성장율을 기록했다. 수출시장 개척을 위해 수 차례의 현지 답사를 거쳐 알코올 농도를 조절한 10여종의 다양한 술을 개발하기도 했다.

수출선 다변화를 위해 러시아 수출을 목표로 알코올농도 45%인 'Russia 이강주'를 개발했으며, 미국에는 19%짜리 'American 이강주', 일본시장에는 알코올농도 20% 짜리 'Japanese 이강주'를 각각 개발했다.

## 전통문화 계승 위해 책 펴내고 박물관 개관

조씨의 이런 성공이 있기까지는 우여곡절도 많았다. 부친이 술 공장을 세우는 일을 반대해 창업자금을 마련하지 못해 10번이 넘게 전셋집을 전전했다. 부친의 완강한 반대로 은행 융자까지 막혔으나 우리 술에 대한 그의 열정이 곳곳에 알려지면서 대형 백화점 등지에서 상당액의 선수금을 내놓았다.

이강주를 빚기 위해서는 햅쌀을 뺏아 누룩을 만들고 쌀로 지은 고두밥과 물을 섞어 항아리에 3일 가량 담가 밑술을 만든다. 덧술은 보리쌀과 누룩을 5일 동안 물에 담근 뒤 숙성된 쌀 약주를 증류시켜 30도의 소주를 만들고 여기에 주재료인 배·생강·계피·울금 등을 넣어 장기간 숙성시켜야 비로소 이강주가 만들어진다.

조씨의 우리술 전통문화 계승을 위한 노력도 남달라 2001년 중부와 호남·영남·제주 등 지역별 향토주 108가지의 종류와 빚는 법 등을 담아 정리한 '다시 찾아야 할 우리의 술'을 저술했으며, 술에 관련된 800여 점의 자료를 모아 '전주 이강주 주조역사 박물관' 개관을 앞두고 있다.



加

大

차진범



1956년생

주소 경기 화성시 장안면 석포리 661-2 전화번호 031. 358. 4111

## 100% 국산 콩을 원료로 두부 생산

**경영체명** 더불어식품(주)

**홈페이지** www.doobunara.com

**E-mail** derbuler@yahoo.co.kr

**주요품목** 농산물 가공 (두부)

**영농경력** 15년

**경영규모** 공장 1, 800평

**순수익** 4,500만원

### 우리밀살리기운동본부 활동 주도

더불어식품(주)은 차진범씨가 '소비자에게 안전한 식품, 생산자에게 높은 소득'을 모토로 지난 '88년 설립한 회사이다. 당시 인천시 남동구 남동공단에 위치한 '더불어사는마을'이 회사의 모태인데, 우리농산물만을 고집해 빵, 두부, 콩나물 등 부식류와 가공식품을 생산하는 공동체로 출발했다.

창업 직후에는 우리밀살리기운동본부에서 우리밀을 전량 공급받아 우리밀빵, 우리밀과자 등을 생산, 판매해왔다. 콩은 농협에서 공급받아 숯가루를 활용한 콩나물을 생산, 소비자들에게 큰 호응을 얻기도 했다.

창업 이후 줄곧 우리밀을 되살리기 위해 직접 재배·생산하거나 관련 식품을 만들어 소비를 이끌었던 이 회사는 10년만에 경기 화성시 장안면 석포리 현지공장을 설립했다. 1,800평 공장에 직원은 23명. 이들은 '두부나라'를 대표상표로 내걸고 다시 한번 우리콩 살리기 운동을 벌이고 있다.





## “하늘이 두 쪽 나도 국산원료 아니면 안 만들어”

더불어식품에서 생산하는 제품의 가장 큰 특징은 100% 국내산 농산물만 사용한다는 점이다. 차진범 대표는 농산물 수입에 따라 우리 농산물이 시장에서 고전하는 현실에 대해 많이 고심해온 사람. 우리콩을 원료로 써서

두부나 유부 등 생산에 주력하는 차대표가 심혈을 기울이는 일은 역시 원료 확보와 안전성 검사 과정이다.

현재 원료로 쓰이는 콩의 10% 정도는 이 회사가 자체재배하고 있다. 세계 콩 시장에서 GM(유전자조작) 콩이 대량 유통되고 있다는 사실을 감안하면 믿을 수 있는 콩 원료의 확보가 절실하기 때문에 자체생산방식을 선택한 것이다.

지역을 찾아다니며 수매하는 콩 재배면적은 약 2~3만 평에 이르고 있으나 이 정도 수준으로는 많은 콩 제품을 생산할 수가 없는 실정이다.

차 대표는 국산 콩이 없으면 공장기계를 세우겠다는 말로 국산 농산물에 대한 애정을 나타냈다. 한 마디로 옹고집이다.

그렇기 때문에 콩이 나왔다는 소식만 들으면 전국 어디든 곧장 달려가 콩이 국내산인지 확인하고 즉시 확보에 나선다.

사정이 이렇다보니 국내산 콩재배농가들이 많아지고 소득을 올리면 회사도 텅달아 신나고 그렇지 않으면 함께 주춤할 수밖에 없다. 농업인과는 공동운명체인 셈이다.

## 건강·안전식품 선호도 높으나 홍보는 부족

대형유통업체나 식품업체와 비교하면 더불어식품은 아직 영세한 규모라고 할 수 있다.

그러나 건강식품이나 안전식품 또는 농산물에 대한 관심과 선호도가 커짐에 따라 농산물가공 식품시장은 계속 성장추세에 있다.

더불어식품이 내놓은 식품에 대한 소비자 호응은 꽤 큰 편이나 전국적인 유통체계를 갖추지 못했기 때문에 매출이 급증하지는 않고 있다. 아울러 홍보도 부족한 편. 차 대표는 이를 잘 알고 있으면서도 우직하게, 정직하게 일을 하면 언젠가 소비자들의 올바른 평가가 나올 것이라고 기대하고 있다.



加

최 경 속

大



1946년생

주소 제주 남제주군 안덕면 동광리 5-63 전화번호 064. 794. 1010

## 제주 자생식물을 이용한 기능성 음료 고급화 승부

### 경영체명

탐라야채마을 영농조합법인

홈페이지 [www.sammu.co.kr](http://www.sammu.co.kr),

[www.itamla.co.kr](http://www.itamla.co.kr)

주종목 농산물가공

(선인장, 오가피)

영농경력 7년

경영규모 1만 5,000평

순수익 1,200만원

특기사항

우수신지식인 대통령 표창

### 탐라야채마을

탐라야채마을 영농조합법인은 '95년 마늘과 양파의 과잉생산으로 인한 가격하락과 폐기처분이라는 상황 속에서 몇몇 농업인들에 의해 만들어진 '제주삼무영농조합'의 새로운 이름이다. '98년 양파, 마늘 음료의 생산을 시작으로 현재는 오가피 엑기스와 선인장 그리고 오미자 등 다양한 제품을 생산하고 있다.

### 제주 자생식물을 이용, 상품화 성공

농산물은 생산량과 가격대의 변동이 심하다. 이를 개선하기 위해 과잉생산되는 마늘과 양파를 기능성 음료로 탈바꿈시키기 위해 '95년 회사를 설립했다.

'98년 제품생산 시작 당시에는 농가소득을 올리기 위해서 마늘과 양파 두 가지 음료를 생산하였으나 점차 제주 고유의 특산물과 원료를 이용한 제품을 개발, '98년 하반기에는 선인장 음료를, '99년에는 최초로 '한라산 십 오가

피' 음료를 출시하여 다양한 원료생산농가에 대한 가격지지 역할을 하기에 이르렀다.

## 고부가가치 상품 개발 전략

양파, 마늘, 선인장 음료로 시장 진입에 주력했던 최경숙 사장은 제품의 차별화로 제 2의 도약을 꾀했다.

탐라 오가피와 제주산 백년초를 원료로 사용하여 제주라는 특징과 한약성분의 효용을 강조한 기능성 음료로서의 고급화를 이루어 낸 것이다.

특히 국내 최초로 특허를 받은 '나무산삼 한라산 섬 오가피' 엑기스는 고부가가치 상품으로서 입지를 굳히고 있다.

이러한 상품개발전략은 대기업 주도의 음료시장에서도 차별화를 이루어 냈으며 대부분의 중소기업이 시장에 진입하지도 못하고 포기하거나 주문자상표부작방식(OEM)에 의존하는 현실과 대조적인 성과를 이루어냈다.

계속적인 신제품 개발을 통하여 2001년 9월 기술혁신개발기업으로서 벤치기업 확인증 획득과 함께 2001년 9월 한국관광명품 인증마크를 획득하였으며, 2002년 11월 품질경영 시스템 인증서까지 획득하는 등의 성과를 이루어냈다.

## 적극적인 판로 개척



'98년 제품 출시와 함께 미국, 홍콩에 선인장 음료를 수출한 것을 시작으로 바이어 발굴을 위해 연평균 7회 해외식품박람회에 참가하는 등 자사의 제품을 세계로 홍보하기 위해 노력하고 있다.

현재 미국, 일본, 홍콩에 수출을 하고 있으며 2003년 대만에도 수출할 예정이다.

해외뿐 아니라 국내에서도 농협하나로 클럽과 이마트, 뉴월드마트 등 유통망을 통해 판로를 개척하고 있다. 특히 백화점과 할인점, 골프장, 호텔 등의 틈새시장도 적극 공략하고 있다. 최근에는 전국수퍼체인협회 공급사로 지정되어 수퍼마켓 판매도 가능해졌다.

## 다양한 상품의 지속적인 개발

제품에 대한 홍보와 더불어 탐라야채마을에서 주력하고 있는 것은 바로 다양한 소비자의 입맛에 맞는 제품의 개발이다.

대중성을 확보하기 위해서 소비자의 입맛에 부합하는 맛에 대한 실험을 대기업과 함께 진행 중이며, 시음회를 추진하는 등 소비자의 욕구를 파악하기 위해 고심하고 있다.

최근에는 제품의 다양화를 위해 유자, 당유자, 오미자 등의 음료도 추가할 예정이다.

변화하는 소비자의 입맛에 신속하게 대응하고 있는 탐라야채마을은 제품의 다양화를 음료산업의 지속적인 발전을 위한 또 하나의 전략으로 삼고 있다.



1945년생

주소 강원 강릉시 사천면 노동중리 3반 446 전화번호 033. 647. 7757

## 전통맛을 되살려 성공한 농업인

**경영체명** 강릉갈골산자

**홈페이지**

<http://galgol.invit.org>

**주요품목** 한과

**영농경력** 32년

**경영규모** 공장 24평,  
논 4,000평, 밭 1,000평

**순수익** 5,600만원

**특기사항**

농림부장관상, 산업포장상

### 맛으로 승부한다

최봉석씨는 7대째 가업으로 내려오는 한과를 현대적 기술로 대중화시켜 성공한 농업인이다.

30년전 증조부 이원섭씨로부터 한과제조 기술을 전수받아 가내수공업 수준으로 해오던 사업을 '89년 전통가공식품업체로 지정받으면서 새로운 전기를 맞았다.

전에는 정부의 규제와 서구화된 식습관으로 한과가 생활 속에 잊혀지면서 제대로 평가받지 못했었다.

현재 240평의 주택겸용 공장을 갖춘 갈골산지는 한과의 대중화를 위해 1만 3,000원부터 15만 1,000원까지 다양한 가격대로 판매하고 있다.

논 4,000평 밭 1,000평을 경작하며 한과를 부업으로 해오던 최씨는 이때부터 본격적인 판매망을 구축하며 사업을 확장시켰다. 물론 생산과 맛 재료 등은 전통방법을 고수했다. 지금도 자신이 수확한 쌀과 참깨 등을 원료로 하고, 부족한 것은 주변 농가에서 공급받고 있다.

## 소비자에게 약속을 지켜라

'89년 '강릉갈골산자' 라는 브랜드를 만들고 포장재를 새롭게 디자인하여 서울 등 도시소비자에게 첫선을 보였으나 의외로 반응은 냉담했다. 전통방법으로 생산하니 한과의 색깔이 곱지 않아 소비자들이 표백제가 들어간 깨끗한 한과를 구입하는 것을 알았다.

하지만 한 번 맛을 본 소비자들은 고유한 우리의 과자 맛을 알고 계속 주문하는 것을 알게 됐고 이후부터는 시식회를 중심으로 판매 전략을 바꿨다.

농협과 전통가공식품협회가 주최하는 장터와 특판행사에 참여하는 횟수가 늘어나면서 고정고객이 꾸준히 늘어 지금은 4,000여명의 고객이 갈골한과를 애용하고 있다.

지난해 매출 3억원에 5,600만원의 순이익을 올렸다. 특히 설과 추석 등 명절 때는 밀려드는 주문을 소화하지 못할 정도다. 주변에서는 자동화 라인을 구축하고 대량으로 생산하면 연 매출을 10억원 이상 올리면서 순이익도 3억원은 될 것이라고 한다. 하지만 최씨와 부인 김주희씨는 이미 만족한다면 전통의 맛을 잊어버릴 수 있다며 지금의 전통생산방식을 고집하고 있다.



## 소비자 신뢰 절대 지켜야

한때 마을의 한과업체 6곳 정도가 각자 생산하여 공동브랜드로 판매한 적이 있는데 품질이 떨어지고 판매과정에서 서비스가 떨어져 다시 개인별로 하고 있다. 당시 떨어진 신뢰를 회복하기 위해 3년의 시간이 걸렸다.

최씨는 음식은 그 집만의 독특한 맛이 있는데 소비자가 여러 곳에서 생산된 제품을 한 가지 브랜드로 생각하면서 신뢰가 추락했다고 한다. 이제는 농업 분야에서도 가격, 안전성, 판매시기 등 소비자와 구축된 신뢰는 절대 필요하다는 것을 강조한다.

최씨는 지난해 미국 LA에 있는 한인타운에서 10일간의 판매행사를 가졌는데 교포들이 한과를 통해서 고향의 따뜻한 정을 떠올릴 때 가장 보람 있었다고 한다.

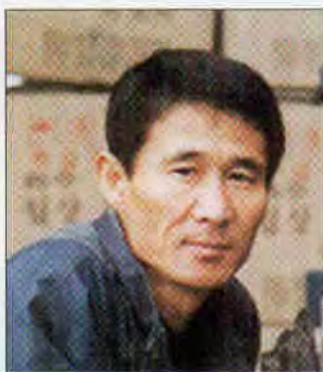
1남 1녀중 적성에 맞고 관심이 있는 자녀에게 기업을 전수시키겠다고 전통을 지키는 것은 장인 정신과 이를 올바르게 평가해주는 소비자가 있어야 가능하다고 힘주어 말한다.

'99년 강원농업인대상, '92년 농림부장관상, '96년 산업포장상 등 다양한 상을 수상했으며 '96년 전통식품 명인으로 선정되었다.

加

최영수

大



1956년생

주소 충북 제천시 백운면 모정리 275-6 전화번호 043. 651. 1265 H.P 019. 485. 8043

## 숯의 공익적 가치 홍보에 앞장

경영체명 충주 참숯공장

주종목 참나무숯

영농경력 10년

순수익 1억원

### 숯빚조성에 자신의 일처럼 나서

10년이라는 세월을 숯 연구, 숯 용도 개발, 숯 홍보에 주력해 온 최영수씨.

최씨는 참나무 숯의 우수성과 참나무 숯이 인간의 건강에 유의함을 TV 방송사를 통해 홍보하는 등 '충주 참숯공장'에서 생산하는 자신의 숯 홍보에 집착하기 보다는 숯 자체의 우수성을 홍보하는 공익 활동에 더 큰 노력을 기울였다. 인젠가 TV프로그램 '체험 삶의 현장'에 소재를 제공, '숯 빚'을 조성했던 일도 있다.

최씨는 자신의 공장에서 생산하는 숯에 대해서는 품질을 책임지기 위해 철저한 품질관리를 했다. 겉으로 잘 드러나 보이지 않지만 숯에도 품질의 차이가 있기 때문이라고 한다.

최씨는 백탄 위주의 고품질 숯생산을 위해 원료 구입에서부터 주의를 기울인다. 숯의 원료로 규격화된 숯 생산에 가장 적합하다는 지름 6~15cm이하의 굴피나무를 주원

료로 쓴다.

이렇게 해서 생산된 굴기의 숯이 생활용품에 가장 다용도로 쓰이기 때문이다.

## 숯 용도 개발에 앞장

최씨는 숯 생산에서 숯 홍보맨으로서의 역할에 앞장서는 한편, 숯의 용도개발에 남다른 열성을 보여왔다.

사우나용 숯, 일반생활용 숯, 공업용 숯, 분말 숯 등 다양한 용도를 개발하여 판매량도 늘렸다.

특히 농업용 숯 개발에 심혈을 기울였다. 자신이 농사꾼이었기 때문에 농업 생산성 향상에 기여하고자 하는 생각을 갖고 있었기 때문이다.

최씨는 이 마음을 분말 숯에 담아서 농업용 분말 숯은 최소의 가격으로 공급하고 있다. 분말의 규격도 다양화하여 용도별로 접합하게 사용할 수 있도록 배려했다.

3m/m의 분말부터 5, 8, 10, 20m/m의 분말을 생산 논농사에서 과수까지 광범위하게 사용할 수 있도록 했을 뿐만 아니라 굴피나무의 숯을 만드는 과정에서 껍질부위와 재도 버리지 않고 비닐하우스 농작물 재배에 이용할 수 있도록 개발하여 싼 값에 보급하고 있다.

최씨의 이같은 농가 배려와 농업생산성 향상 노력은 최씨가 숯가공 사업을 시작하게 된 동기에서 찾을 수 있다.

그는 선친으로부터 가업으로 물려받은 벌채업을 했으나 목재가격 하락으로 운영이 어려워져 표고버섯 재배로 작목을 전환했다. 그러다 목재 가격을 잘 알고 있었던 것이 의외로 숯 목초액 생산공장을 세우게 된 동기가 되었다. 농가에 공급되는 목초액의 가격이 원

가에 비해 터무니 없이 비싸다고 판단을 한 후 값싼 목초액을 생산·공급하는 데 앞장서겠다는 생각을 하고 숯공장을 시작했다. 나중에 안 일이지만 그때는 숯공장에서 목초액을 따로 받는 곳이 전국에서 몇 곳 안 되었기 때문에 비쌌던 것이다.



## 숯가마 관광사업 연계추진

목초액을 가장 싼가격에 공급하고 있다고 자부하고 있는 최씨. 앞으로도 유통비용 손실만 생기지 않으면 기꺼이 지금처럼 싼 가격으로 공급할 계획이다.

최근에 최씨는 숯가마를 관광상품화 하려는 계획을 갖고 정제성 분석에 들어갔다. 숯열이 찜질효과가 좋다는 사실이 알려져 많은 사람들이 건강을 지키기위해 숯가마를 찾고 있으므로 주변의 관광자원과 연계시켜 숯가마 찜질방을 만들 계획이다.

현재는 숯가마 6동, 원목적치장 1,000평, 입야 8ha를 운영 3억 원의 조수입을 올려 1억 원의 순수익을 얻고 있다.



1942년생

주소 경북 경산시 용성면 송림리 83 전화번호 053. 857. 8500 H/P 019. 584. 1472

## 산에서 금을 캔다

**경영체명** 동아임장

**주품목** 농산물 가공

(감식초, 산약초, 표고버섯)

**영농경력** 24년

**경영규모** 입지 50만평

**순수익** 1억원

**특기사항** 대한민국 산업포장

신지식임업상

### ‘임업 성장성’ 믿고 20여 년간 한우물

20여년 제 산과 나무를 벗 삼아 동고동락해 온 함변응 동아임장 대표. 그는 애초 산림 경영인이 아니었다.

영남대 건축공학과를 졸업한 후 '80년대 초까지만 해도 동아주택이라는 건설업체를 경영했다. 당시 오일쇼크로 원자재 값이 상승하자 시장조사를 하던 중 임업만이 살 길이라는 판단으로 경북 경산의 후룡골 산지 30만 평을 평당 100원에 사들이면서 임업과 첫 인연을 맺었다. 그 후 나무에 대한 애정과 꾸준한 연구와 도전정신으로 노력을 했다. 그러나 수십 년 키워야 하는 목재용 나무만으로는 고소득을 올릴 수 없었다.

이에 그는 다양한 수종을 얻기 위한 모험을 감행했다.

일본, 유럽 뿐아니라 그 당시 비수교국이었던 중국에서도 수종을 얻기 위한 일념 하나로 밀입국을 시도했었다는 함씨는 지금 생각해도 아찔하지만 그런 무모한 용기가 없었다면 지금의 성공은 없었을 것 이라고 말한다.

또 그는 약재정보 습득을 위해 관련서적 탐독과 입학자





약재로 활용했고 느티·히말라야시다·자작등은 장기 소득 작물로 심었다.

또 여러 수종의 나무를 함께 심는 혼식이나 나무의 성장을 촉진하고 병충해를 방지할 수 있다는 점을 착안, 장기수 사이에 중·단기수를 심고 음지를 활용

들을 찾아다니는 일에도 매진했다. 20여 년이 지난 현재 후포골 50만 평의 대지는 총 120종의 나무 50만 그루의 나무가 있는 삶의 터전이자 연간 1억원 수익을 창출하는 화수분으로 변모되었다.

그 결과 '94년 우수독립가 및 '99년 신지식 임업인으로 선정됐으며 '97년에는 대한민국 산업포장을 수상하는 영예를 안았다.

또 대구 월드컵경기장과 부산 아시안게임 경기장에 관상수를 공급하기도 했다.

## 나무가 진짜 황금알을 낳는 거위

“성장 가능성만 믿고 낙엽송과 잣나무를 심으면서 임업에 뛰어들었지만 수익이 없어 힘든 때도 있었습니다.”

그러나 그는 좌절하지 않았다. 규모의 경제를 실현할 수 있는 수익모델을 개발하기 위해 오랜 경험과 연구를 토대로 터득한 지식을 바탕으로 수종을 단기·중기·장기 소득작물로 구분, 일정 비율로 나무를 심기 시작했다.

고사리·두릅·오가피 등을 단기소득 작물로 심고 입간 초지를 이용해 염소 등의 가축을 사육했다. 매실·살구·두충·산수유 등의 중기 소득 작물은 키워서 나무로 팔거나

해 수하식품이 자랄 수 있도록 했다. 그 결과 토지 이용률을 3~4배까지 늘릴 수 있었으며 목재와 수액 외에 고사리·두릅·취나물 등의 채취로 수천만 원대의 추가 소득을 올릴 수 있었다.

## ‘돈버는 임업’ 홍보 전령사 될 터

“국토의 65%가 산으로 둘러싸인 우리나라의 경우 임업만이 최선의 방책입니다.” 임업만이 살 길이라고 확신하는 함씨는 “집 살 돈 있으면 차라리 산을 사라”고 강조한다.

10년 정도 산에 투자하면 부자가 되기 싫어도 부자가 될 수밖에 없는데도 산을 묵혀 두는 것이 안타깝다고 한다.

특히 현대의학의 본거지인 미국에서도 '99년 대체의학의 효능을 인정한 점을 볼 때 나무와 수액, 약용식물의 활용도는 무궁무진하므로 지금부터라도 임업과 임업인을 육성해야 한다는 것이 그의 지론이다.

“산과 나무가 20여년 간 자신에게준 혜택을 보다 많은 사람들에게 베풀고 싶다” 함씨는 앞으로 놀리고 있는 산림을 활용할 수 있는 모범 산림구역을 만드는 것이 꿈이라고 향후 계획을 피력했다.



1952년생

주소 경북 의성군 단촌면 후평리 69 전화번호 054. 834. 7800

## 신로블이 사과와인으로 프랑스 와인과 경쟁

경영체명 (주)한국애플리츠

홈페이지

www.applewine.co.kr

E-mail

applewine@applewine.co.kr

주요품목 과실주(사과와인)

영농경력 20년

순수익 1억 5,000만원

특기사항 세계농업기술상 장려상

### 내 고장 특산물로 부가가치 높여

국내 처음으로 사과와인 개발에 성공한 경북 의성군 단촌면 후평리 한임섭씨. 그는 농수산물 수입개방 시대에 내 고장의 특산물로 부가가치를 높이는 방법 모색에 앞장선 농업인이다.

사과와인은 저농약으로 재배한 의성군의 사과를 원료로 물 한 방울 섞지 않고 사과즙만 옹기 독에서 숙성시킨 것으로 국내 처음으로 개발에 성공한 제품이다.

한씨가 처음 사과와인에 관심을 가지게 된 것은 '80년대 초반. 당시 그는 원산에서 처음으로 사과 재배에 성공한 화농장의 손자인 윤세훈 씨로부터 사과주 제조법을 전수 받으면서 토종 사과와인을 구상하게 되었다.

“사과는 다른 과실에 비해 당도가 높고 80% 이상의 착즙 수율을 보이기 때문에 과실주로 가공하기 적당합니다. 특히 다른 첨가물이 없는 과즙으로 만들어지기 때문에 21세기형 음료라고 생각하게 됐습니다.”



## 사과와인 개발 위해 프랑스 와인공장 견학

사과와인을 개발할 당시 한씨의 목표는 프랑스 와인에 대적할 만한 주류를 만드는 것이었다. 서양의 정통 브랜드와 견줄만한 제품을 만들기 위해서는 무엇보다 품질이 우선이었다. 한씨는 서양의 성공 사례를 접할 목적으로 와인의 본고장인 프랑스를 여러 번 방문했다. 하지만 예상대로 만족할 만한 기술은 쉽게 얻어지지 않았고 그 사이 사과와인 개발비로 수억 원을 탕진하게 되었다.

주변에서는 편히 살 수 있는데 왜 고생을 사서 하느냐는 타박이 이어졌다. 하지만 한씨는 다른 사람이 못하는 것을 하고 있다는 것

에 대한 자부심 하나로 열심히 사과와인 개발에만 몰두했다. 더욱이 지난 '96년에는 사과와인 제조에 박차를 가하기 위해 사과재배 농업인 27명으로 우리농금영농조합법인을 설립해 자체 홈페이지를 통한 전자상거래로 연간 2억 7,000만원의 매출을 올리기도 했다. 그리고 '99년 그는 드디어 국내에서 유일하게 사과와인을 생산함으로써 벤처농업 육성 사업자로 선정되는 쾌거를 이루어 냈다.

## 세계 주류 박람회서 호평 받은 사과인삼주

최근 한씨는 사과와인에 이어 사과인삼주라는 기능성 와인 개발에도 성공했다. 사과와인 발효 과정에서 분쇄된 인삼을 혼합한 사과인삼주는 재작년 세계주류 박람회에 처음 선을 보였다. 당시 사과인삼주는 박람회 개막 5일만에 가져간 200명이 모두 바닥날 만큼 큰 호평을 받았고, 미국 등지에서 수출 문의가 잇따랐다.

사과와인과 사과인삼주 개발에 성공한 한씨가 무엇보다 큰 보람으로 생각하는 것은 고향인 의성군 발전에 보탬이 되었다는 점이다.

그동안 연간 6만톤의 사과 생산지인 의성군에서는 풍년이 든 가을이면 가격 폭락으로 사과 재배농가 큰 어려움을 겪는 경우가 많았다 하지만 사과와인과 사과인삼주 개발로 일정량을 가공용으로 소비함으로써 과잉생산량을 소비할 통로를 마련한 셈이다.

한씨는 수박와인도 개발 중이다. 그의 궁극적 목표는 연간 수천억원 대에 이르는 수입양주 시장에 대항해 토종 사과와인을 저가로 공급, 외화 낭비를 줄이는 것이다.



加

홍쌍리

하



1943년생

주소 전남 광양시 다압면 도사리 414 전화번호 061. 772. 4066

## 매실 가공상품 다변화로 소비자 공략

**경영체명** 광양청매실농원

**홈페이지** [www.maesil.co.kr](http://www.maesil.co.kr)

**주품목** 매실

**영농경력** 38년

**경영규모** 매실 7만평

**조수입** 38억원

**특기사항** 대산농촌문화대상,

신지식농업인

### 농사도 작품

청매실농원은 섬진강 새벽안개와 백운산의 맑고 영농한 아침이슬 그리고 남녘의 햇살을 한껏 머금은 청아한 매실을 옹기 속에서 숙성하여 생산하는 한국전통식품업체이다.

청매실농원의 홍쌍리어사는 '농사도 작품'이라고 말한다. 예술가들이 자기 작품에 혼을 불어넣듯 농장에 호밀, 유채, 자운영을 심어 한 폭의 풍경화를 만들어 방문객에게 선물하겠다는 것이다. 이러한 홍여사의 노력으로 광양청매실농원은 흙으로 구워낸 전통 옹기 2,200개와 매화꽃이 어우러져 장관을 이루고 있다.

매실명인(명인 14호, 매실 1호)인 홍여사는 수년간의 투지와 끈기로 산을 개간하여 현재의 농원으로 조성하였고, 또한 비탈진 험한 환경에 굴하지 않고 매실의 우수성을 홍보, 오늘날의 식품으로 개발해 내어 고부가가치의 농산물로 만들어 냈다.

## 자연을 살리고 사람을 살리는 농사

그때 당시만 하더라도 매실은 한약재로 일부 유통되었을 뿐이며 매실이 떨어져도 주워가는 사람이 없을 정도로 관심이 없었다. 시집은 이듬해 노랗게 익어 떨어진 매실을 주워 풀물이 범벅이 된 손에 문지르자 거짓말처럼 풀물이 제거되는 것을 본 홍여사는 매실 농축액의 탁월한 효능을 알고 매년 수확철이 되면 농축액을 만드는 데 심혈을 기울였다.

처음에 청매실농원을 찾아 온 관광객들에게 소규모로 판매를 하다가 품질에 대한 소문이 알려지면서 주문량이 증가하여 '95년부터 본격적으로 가공사업에 참여하게 되었다.

### 가공사업으로 고부가가치 창출

청매실농원에서 생산되는 상품은 청매실 농축액, 청매단, 청매실원, 청매실 반찬류와 화장품인 청매실 클렌징 세트, 청매실 씨앗 베개, 매실 한과, 초콜릿 등 약 20여 개 품목에 이르고 있다. 이 제품들 가운데서 매실 초콜릿, 화장품 등은 최근 젊은이들로부터 좋은 평가를 받고 있다.

'땅이 살아야 흙이 살고 풀이 산다, 갈 없는 수술은 밥상이 약상이다'라는 신념으로 유기농 재배를 하여 2002년 6월에는 무농약 매실 인증을 획득했다.

2002년 청매실농원의 매실 재배 면적은 약 7만 평 정도이며, 여기에서 약 72t 정도를 수확했다. 청매실농원에서 가공에 사용되는 물량은 이것보다 훨씬 많아 부족한 물량은 인근 농가에서 구매하여 지역 매실 재배농가의 소

득 향상에도 기여하고 있다.

만들어진 제품은 농장 직매장과 서울, 부산, 대구, 대전, 구미 등의 대리점을 통해 판매되며, 우편주문 판매와 인터넷, 홍의회를 통한 전국 열차 판매, 한 살림 공동체에서도 판매된다. 이와 더불어 최근에는 청매실환과 액기스를 외국에 수출하고 있다.

홍쌍리여사가 성공할 수 있었던 가장 큰 요인은 무엇보다 청매실농원을 관광지화하여 볼거리를 제공했다는 것이다. '97년부터 시작된 매화꽃 축제는 전국적으로 인지도가 높아져 연간 방문객이 40만 명에 이르고 있다.

이와 더불어 품질이 우수한 유기농 매실로 여러 종류의 가공상품을 만들어 다양한 계층의 소비자를 공략하였다는 것이다.







유통

우리 농업의 미래를 위한

농

생산만 하면 팔리는 시대는 지나갔다. 이제 농업에 있어서도 생산이 50%, 마케팅이 50%가 되는 소비자 중심의 시장이 형성된 것이다. 농산물의 규격화, 등급화, 브랜드화, 차별화된 판매경로 등 어느 한 부분도 소홀히 할 수 없다. 고품질 농산물을 생산해서 얼마나 재값을 받고 실수요자인 소비자의 식탁에 올려놓을 수 있는가 하는 점이 결국 농가의 경쟁력을 좌우하는 열쇠인 것이다.



1942년생

주소 경북 청도군 화양읍 놀미리 259 전화번호 054. 371. 4353 H.P 011. 544. 4353

## 생각하는 아이디어 농업인

경영체명 복숭아 연구회

주품목 복숭아

영농경력 19년

경영규모 시설하우스 100평

### 농업의 길을 선택

'61년 상업학교를 졸업한 강창덕씨는 좋은 직장을 얻을 수 있는 기회와 조건이 많았다. 그러나 평소 농업에 대한 자신의 신념을 확인해보고자 농사일을 시작했다. 강씨는 농업은 사양산업이 아니라 타 산업에 비해 소득비교우위론과 부가가치를 무한정 창출시킬 수 있다는 신념 하나로 지역 주민들과 의논하고 설득하여 '84년 복숭아 작목반을 조직하였다.

그 결과 지금의 청도를 전국 최대규모의 복숭아 주산지로 부각시킬 수 있었다.

### 생각하는 아이디어맨

'복숭아 박사 강창덕' 이러한 호칭은 항상 연구개발하고 새로운 영농기술을 찾는 도전정신에서 생겨났다.

강씨는 '86년 기존 나무상자로 출하하던 것을 골판지상자로 포장 출하하여 전국적으로 보급하는 데 선구자적



인 역할을 했다. 또 복숭아를 출하하는 생산자의 스티커를 부착하고 '90년부터 포장지에 주소와 전화번호를 기재하여 소비자가 신뢰할 수 있도록 제조하여 출하하였다. 이는 최근 일고 있는 농산물 실명거래제가 청도지역 복숭아 재배농가를 중심으로 10여년 전부터 실시되고 있음을 반증한다.

복숭아의 경우, 수확기에 비가 내리면 과육의 질은 물론 당도가 낮아져 상품성이 떨어지므로 수확, 출하 시기가 무척 중요하다. 그래서 강씨는 적온관리로 착색증가 및 당도를 2~4도로 높여 출하시기를 앞당길 목적으로 100평 규모의 비닐하우스를 시범적으로 설치하였고, 이러한 새로운 시도를 보기 위해 인근 재배농가는 물론 농업기술센터 및 과수 연구회 회원들이 직접 방문하였다. 강씨는 소비자들의 기호에 맞는 맛과 향을 중요시하는데 역점을 두고 복숭아 품질 향상에 심혈을 기울였다.

과원 바닥 착색증가 반사필름 피복연구, 복숭아 꽃봉우리 만개 직전 40%숙기, 복숭아 Y장수형 밀실 재배, 초생 재배를 통한 생력 재배, 복숭아시험장에서 연구관 농업인을 대상으로 세미나 개최 하는 등 유통 및 신기술 교류에도 남다른 열정을 발휘하였다.

## 지역농촌 농업을 위한 사회활동

강씨는 경상북도 청도군 일원에 새로운 소득작물 개발을 위해 작목반을 조직하고 반원들간의 유대강화 및 새로운 재배기술 습득에 노력하고 그것을 바탕으로 품질향상 및 유통개선에 온 정성을 바쳤다.

청도군 화양읍을 중심으로 결성된 복숭아 동호회는 점차 청도군 전체와 인근 경산 영천지역 복숭아 재배농가를 포함하는 조직으로 확대되었고, 2000년에는 '복숭아연구회'라는 이름으로 경상북도 농업기술원 청도복숭아 함께 시험장과 복숭아 재배기술 및 토양병해충에 대해 연구하여 지역 재배농가에 보급하였으며 생산한 농산물에 대해 품평회를 개최하였다.

또한 대도시 소비자에서 시식회를 가져 지역농산물에 대한 소비자의 구매 욕구를 북돋우기위한 노력을 하였다.



강씨는 '94년부터 청도군 농촌발전심의회 위원으로 활동하며 농업소득증대 방안을 찾기 위해 현장에 적용시킬 수 있는 행정기관과 유기적인 협조를 하고, 2002년부터 친환경인증협의회 경북도회부회장을 맡아 환경농산물 생산을 위한 노력을 다해 왔다. 또한 농업경영컨설팅 지원단을 구성하여 생산농가의 경영규모와 자기 노동력과의 생산성 유무, 생산기술 경영능력을 제고할 수 있도록 지역 농업인을 위한 노력을 하였다. "현대 농업은 고품질 농산물 생산에 50%, 판매에 50%의 비중이 있습니다. 그러므로 농산물은 규격화, 등급화, 차별화, 브랜드화, 홍보 어느 한 부분에서도 소홀히 할 수 없습니다."

강씨는 생산에서 판매·출하·유통에 이르기 까지 소비자의 입장에서 생각하고 지역 특산물을 브랜드화하여 만들어 가격 경쟁력을 높이기 위한 노력을 계속하고 있다.



1947년생

주소 경북 문경시 영순면 울곡리 1090 전화번호 054. 554. 6660 H.P 011. 336. 6035

## 지역의 농업발전을 위한 신미네 유통사업단

경영체명 신미네 유통사업단

고향 농업발전을 위해 영농조합 설립

E-mail

shinmi054@hanmail.net

주품목 양파, 사과

영농경력 9년

매출액 70억원

특기사항 농림부장관상,

산업포장

국내 농산물을 수집해 수출을 주로 해왔던 김대성씨가 고향인 경북 문경시 영순면에 영농조합을 설립한 것은 '93년이다.

농산물 무역업을 하면서 고향에 뭔가를 하나라도 남겨야겠다는 생각에 자신의 경험을 살려 '신미네 영농조합'을 설립하고 지역의 농업발전을 위해 본격적인 활동을 시작했다. 그러나 당시 재배되는 농산물이라곤 사과가 대부분을 차지하는 등 작목 편중 현상이 너무 심해 영농조합이 제대로 활동하기엔 한계가 있었다.

그래서 그는 양파를 지역에 보급하기 시작했다. 사과만 취급하다 보니 저온저장고를 활용하는 데 문제가 있었고, 무엇보다 수입을 대체할 수 있는 품목을 한가지라도 개발해 보자는 뜻에서이다. 처음엔 어려움도 많았다. 농가와 계약 재배를 했으나 국내 값이 오르면 계약을 파기하는 사례가 허다했다.

그러나 농가를 찾아가 설득을 거듭했고 그 결과 지금은 계약을 파기하는 농가들을 거의 찾아볼 수 없을 정도로 발전했다. 그는 계약재배에 성공하기까지 10년이 걸렸다고 했다.

## 새로운 양파 물류시스템 개발

지난해 양파를 계약 재배한 농가는 250여 농가로 면적이 38만평에 이른다.

양파 단위 계약재배 물량만으로는 국내 최대를 자랑한다. 최고 700농가까지 계약 재배 해왔으나 규모화와 기계화로 농가수를 줄이는 대신 면적을 늘린 것이다.

취급 물량이 많다보니 기존에 사용하는 유통방식으로는 이를 해결하기 어려웠다.

양파의 경우 생산지에서 소비지까지 20kg 망으로만 유통돼 물류비 등이 큰 부담으로 작용했다. 이를 해결하기 위해 개발한 것이 컨테이너 단위로 보관 및 유통시키는 시스템인데 이것은 생산현장에서 20kg 망에 일일이 담지 않고 800kg의 대형 호퍼에 담아 트럭으로 조합까지 운반하면 이를 20t씩 컨테이너에 다시 넣어 컨테이너 채로 저온창고에 보관하는 방법이다.

20kg망으로 포장할 때는 컨테이너를 통째로 선과장으로 옮겨 놓고 일정 양을 자동 선별 및 포장기에 흘려 보내 포장하고 있다.

컨테이너 채로 움직이다 보면 입·출고에 따른 물류비를 줄일 수 있고, 온·습도가 자동으로 조절돼 보관이 잘 되는 것은 물론 공

간을 활용하는 데도 상당한 이점이 있다는 김씨는 이같은 물류시스템으로 2001년 특허를 획득했다.

## 종합 프로그램으로 농가와 함께 성장

최근에는 법인명칭을 '신미네 유통사업단'으로 바꿨다. 그리고 양파와 관련된 종합적인 프로그램을 마련해 하나 하나씩 실천해 나가고 있다. 농가와 함께 성장해 나간다는 목표 하에서 말이다.

지난해는 선도농가를 중심으로 '신미네 양파발전협의회'를 구성해 정기적인 모임도 가지고 있다. 협의회는 6년 전에 만들어 놓은 양파 모니터링제를 발전시킨 것인데 이들을 중심으로 양파 전업농을 양성해 나갈 생각이다.

그는 앞으로 1~2년 뒤에는 물류시스템이 확립될 것으로 예상하고 있다. 물류시스템이 확립되면 이를 전국에 보급해 나갈 계획이다.

양파 가공사업도 생각하고 있다. 그러나 지금은 모든 것이 초기단계라고 그는 말한다. 그저 하나씩 실천해 나가다 보면 언젠가 꿈이 이뤄질 것으로 믿고 있는 것이다.





1952년생

주소 경북 포항시 북구 죽장면 방흥리 299 전화번호 054. 243. 3791

## 상품력은 기본... 발로 뛰며 판로 개척

**경영체명** 죽장사과영농조합법인

**홈페이지**

[www.chukjangapc.co.kr](http://www.chukjangapc.co.kr)

**주품목** 농산물 유통 (사과)

**영농경력** 34년

**경영규모** 사과 1만평

**순수익** 4,000만원

굽이굽이 산속을 돌아 고즈넉이 자리잡고 있는 포항시 죽장. 깊은 산속 암자에 와 있는 듯한 착각을 불러 일으키는 이곳에 사과밭이 즐비하게 늘어서 있다. 물 맑고 공기 좋은 이 지역에서 생산되는 '죽장산 사과' 유통을 책임지고 있는 김문철 죽장사과영농조합법인 대표.

김대표는 지난 '95년 죽장사과영농조합법인을 설립한 이래 연속 흑자경영을 한 장본인이다. 죽장지역은 해발 400m의 고랭지이다 기온차이가 커 좋은 품질의 사과를 재배하기에는 적격인 지역이다.

그러나 교통이 불편하고 소비지와 거리가 멀어 개별 출하할 경우 시간과 비용소요가 많아 이를 대신할 유통시설과 단체가 필요했다.

이같은 요구에 따라 40여 농가가 중심이 돼 죽장사과영농조합법인이 세워졌으며 지금은 정회원 115명, 준회원 400명의 대규모 조합으로 성장했다.

손쉽게 출하할 수 있다는 장점과 수취가를 더 높게 받을 수 있기 때문에 회원수가 해마다 늘어나고 있다.

또 처음에는 사과만 취급했으나 지난 '98년부터 고추,

감자, 오이 등 지역에서 생산되는 대부분의 농산물을 취급하는 등 사업영역을 확대하고 있으며 최근에는 우체국 통신 판매에도 적극 뛰어 들고 있다.

## 발로 뛰며 '죽장산 사과' 홍보

김대표가 처음 죽장사과영농조합법인을 이끌 당시 주변의 시선은 '얼마 버티지 못하고 조만간 쓰러지겠지' 하는 의구심에 가득 차 있었다. 그는 그러나 이같은 우려를 불식시켰다. 사업 초기부터 흑자를 기록한 것은 물론 '99년에는 최고 1억2000만원의 흑자를 내는 등 승승장구했다.

물론 이같은 사업성과는 그냥 이뤄진 것이 아니다. 피나는 노력과 실 세 없이 현장을 누비며 이뤄낸 쾌거였다.

지리적 여건상 서울시장 진출이 경제성이 없다고 판단한 김대표는 새로운 개척 시장으로 제주도를 겨냥했다. 그러나 제주시장은 쉽게 열리지 않았다. 제주시장을 뚫기 위해 지속적으로 그곳 상인들을 설득하고 샘플을 보내는 등 '죽장산 사과' 알리기를 수 년, 냉담하던 지역 상인들로부터 상품성을 점차 인정받게 됐다.

'죽장산 사과'는 고랭지 지역의 특성과 당도가 뛰어나며, 철저한 품질관리로 상품성 하나만은 틀림없었던 것이다. 한번 인정을 받은 다음에는 판매량이 급속히 늘어 현재 제주농협공판장 상장기준으로 30~40%를 점유하고 있다. 연간 출하 물량만도 750톤이다.

## 엄격한 품질관리 기본

시행 초기 한 두 농가의 안일한 생각으로 속박이나 선별이 불량해 상품성이 떨어지는 사례가 발생된 적도 있었다. 김 대표는 곧바로 최신 선별기를 도입해 공동 선별, 공동 출하를 늘리고 엄격한 품질관리를 적용, 규격출하를 유도해 나갔다.

또 상품화를 추진하기 위해 일찍부터 '죽장산 사과'라는 디자인 포장지를 개발 사용했으며 2000년에는 경상북도로부터 '경북우수농산물인증'을 획득하는 등 품질과 상품경쟁력을 확보해 나가고 있다.

"농민들은 좋은 상품을 생산하는 데 주력하고 유통과 판매, 마케팅은 그 분야 전문가가 맡아야 합니다." 김 대표의 지론이다.

그는 이같은 생각으로 죽장사과영농조합법인의 규모가 지금보다 커질 경우 마케팅 전문가를 영입하여 사업의 효율을 더 높여겠다는 의지를 밝혔다.





1958년생

주소 충남 공주시 신풍면 대룡리 404 전화번호 041. 841. 1710

## 공주시의 향토지적재산 '신풍고추'

주품목 고추

영농경력 25년

매출액 30억

### '잡잡이 풋고추'의 명성

'공동선별과 브랜드, 그리고 발로 뛰는 마케팅'.

이것이 공주 신풍고추를 대표하는 김석순씨가 경쟁력이 있는 이유다. 그는 공주 신풍고추를 충청남도의 향토지적 재산으로 등록케 한 장본인이다.

신풍고추는 말 그대로 공주시 신풍면 지역의 고추를 일컫는 것이다. 신풍지역은 일교차가 심하고 사질토양이어서 고추의 맛이 독특하다. 가락시장에서는 다른 고추에 비해 달콤하고 씹을 때 아삭거리는 맛, 철저한 선별을 거쳐 가지런히 쌓아 포장한다는 뜻에서 일명 '잡잡이 풋고추'로 통한다.

'92년 7개로 흩어져 있던 소규모 작목반들을 통합해 결성한 신풍시설채소연합회의 대표 상품이었으나 이제는 당당한 공주시의 향토 지적재산이 됐다.

김씨는 '96년부터 신풍시설채소연합 회장을 맡고 있다.

### 향토 지적재산을 창출한 브랜드 마케팅

김씨의 열성적인 브랜드 마케팅은 면단위로는 보기 드물게 신품고추 조형물까지 세우게 했다. 신품면 초입의 청양, 아산, 예산방면으로 가는 삼거리 국도변에 공주시 지원으로 세운 신품고추를 형상화한 조형물은 신품고추의 특징과 자랑거리를 관광객들에게 알리고 있다.

신품지역에는 1,200평짜리 하우스가 1,500동인데, 이 가운데 800~900동이 고추이고 나머지는 수박, 호박, 딸기 등이다. 신품고추는 5~7월경 가락시장에 집중 출하돼 5개 청과회사의 고추시장을 완전히 장악한다. 고추 한 품목으로만 연간 25~30억 원의 매출이 나온다.

김씨는 고추 재배 시 화학비료를 대폭 줄인 대신 아침마다 그린 음약을 들려주고 직접 만든 영양제를 사용한다. 영양제는 어분, 깻묵, 설탕, 계분을 물과 섞어 만든 것으로, 신품고추의 핵심기술이다. 영양제는 약간의 차이가 있지만, 평균 일주일에 2번 투여하는데, 한번은 물만 투여하고 한번은 영양제와 함께 투여한다.

7월쯤 녹광과 청양고추 사이에 수박을 심어 청양고추 재배를 위한 그늘을 만들어 주는 것도 신품고추의 특징. 육묘기간이 150일 정도로 다른 지역보다 길다는 것도 건강한 신품고추를 만드는 비결이다. 또 고추를 따기 전 2~3일 전에 물을 주어 빛깔과 윤기가 좋게 해서 출하한다. 겨울에는 하우스에 보일러를 사용하지 않고 수막을 이용해 온도를 유지하는 방식의 저에너지 농법으로 생산비를 절감하고 있다.

## 공동선별, 공동계산으로 일군 시장의 믿음

신품고추가 이만큼 알려지게 된 것은 무엇보다 작목반 활동과 철저한 품질관리를 위한 공동선별이다. 정기적으로 각 지역 대표회의를 통해 민주적인 참여를 유도했고, 새로운 기술이나 경험을 습득하기 위해 타지역 선진농가를 많이 견학했다. 공동선별에 있다. 공동계산으로 얻어지는 이익을 농가들이 공평하게 나누어 갖는다. 대신 단기이익만을 중시해 개별적인 행동을 하는 농가는 회원자격을 박탈하는 등 엄격한 조직관리와 생산관리가 이루어졌다.

현재 품질의 균일화를 위해 정회원에게는 연 6회, 신규 회원에게는 수시로 안전 농산물 생산교육을 해 주고 있다. 특히 공동선별작업 시에는 별도의 선별사를 두어 품질관리에 만전을 기하고, 시장에서 조금이라도 클레임이 걸리면 즉시 리콜하는 등 소비자가 신뢰할 수 있는 농산물을 생산, 공급하기 위해 최선을 다했다.

'94년 농민후계자, '96년 쌀 전업농으로 선정됐던 김씨는 2000년 단국대학교의 농수축산물 유통경영전문가 과정을 이수하는 등 유통전문가가 되기 위해 노력하는 학구파이기도 하다.





1959년생

주소 경기 양주군 양주읍 산북리 205-11 전화번호 031. 840. 7900

## 생산에서 유통까지 농업의 가치창조 실현

### 경영체명

청솔유기농영농조합법인

### E-mail

hsn0925@hanmail.net

### 주품목 농산물 유통

(시금치, 상추, 대파 등)

### 영농경력 15년

경영규모 밭 1만4,000평

순수익 7~8,000만원

### 특기사항

농림부 장관상

### 친환경농업으로 돌파구 찾아

“친환경 농산물만으로 농업의 가치가 높아지는 것은 아닙니다. 소비자가 얼마나 그 가치를 인정하고 선호해 주는가가 곧 농업에 대한 가치를 높이는 길이죠.” 김혁수씨는 고품질 생산만이 최선책이 아니며, 생산된 농산물을 얼마나 제값을 받고 실 수요자인 소비자들의 식탁에 올려 놓느냐가 중요한 우리 농업이 해결해야 할 중요한 문제라고 말한다.

경기도 양주군에서 친환경 농법을 이용하여 시설채소를 재배하고 있는 김씨의 청솔유기농영농조합법인이 바로 이러한 문제들을 효율적으로 실천하고 있는 경영체이다.

'88년 일반 시설채소를 시작으로 출발한 이 영농법인은 '95년 3천평 규모에서 현재 1만4,000평 규모로 괄목할만한 성장을 이루었다. 이러한 성장은 이 법인이 생산한 농작물이 유통시장에서 호응도가 얼마나 높은가를 입증하는 부분이기도 하다.

장인의 권유로 농업에 첫발을 내디딘 김혁수 사장에 따



르면 일반농업을 6년여 동안 하면서 새로운 돌파구를 찾기 위해 '93년부터 경쟁력이 있는 친환경 농업으로 재배법을 전환했으나 초기에는 전문적이고 체계적인 지식과 농업기술의 부족, 병해충 방제 등에 많은 어려움을 겪으면서 실패를 거듭해 왔다는 것이다.

그러나 친환경농업만이 생산성 향상을 가져올 수 있다는 굳은 실천 의지를 가지고 국내외의 친환경농업 전문교육에 적극적으로 참여, 전문적이고 체계적인 지식과 기술을 습득하면서 어려움을 극복할 수 있는 기회가 생겼다고 한다.



이것이 곧 무농약재배 인증제이며, '95년도부터 무농약 재배에 돌입했다. 그러나 이 또한 소비자들의 인식 결여로 판매처 확보의 어려움을 겪으면서 고전을 거듭할 수밖에 없었다는 것이다.

## 친환경 농산물 시범농장으로 인식되기도

그럼에도 불구하고 김사장은 의지를 굽히지 않고 유관기관, 관련단체 등의 전문지식 및 기술 교육에 참여해 자기 능력을 지속적으로 개발해 나감은 물론 일본, 뉴질랜드 등 해외현장교육에 능동적으로 참여해 성장 가능성 등을 직접 확인하고 실천해 왔다고 한다.

이러한 과정 속에 '95년도 E마트가 생기면서 친환경농산물 코너가 생겼고, 김사장의 무농약 재배 농산물은 소비자들에게 고품질 농산물이라고 인식되어 주문량이 지속적으로 증가되었다. 농사를 시작한지 7년만에 처음으로 맛보게 된 성공의 기쁨이었다.

물량 확대가 지속적으로 이루어 지는 등 명실공히 농업의 가치를 맛보게 됐다는 것이다.

이에 따라 '96년 8월 물량 확보 차원에서 5명의 뜻있는 시설채소 농가와 더불어 유기농 작목반을 구성했고, 상품에 대한 인지도가 더욱 확산되면서 2000년에는 삼성테스코 안산점과 정식 계약을 체결, 현재에는 9개점까지 직영으로 운영되는 쾌거를 이뤘다.

이렇게 되면서 이제는 타 지방의 농민들은 물론 공무원, 외국인, 백화점 소비자팀의 견학 발길이 끊이지 않는 등 친환경농업 모델 농장이 되고 있다.

김사장은 이러한 여세를 몰아 앞으로 대형유통업체들의 지속적 증가에 발맞춰 농장규모를 6~7만평으로 확대 한다는 방침을 세우고 있으며, 최근의 농업 기류가 안전성 농산물생산에서 기능성 농산물 선호로 변화되고 있는 데에도 발빠르게 대처, 기능성 농작물 시험포 1천평을 마련해 놓고 4월부터 적극적인 시험 평가에 들어갈 예정으로 있는 등 기능성 농산물 생산에 박차를 가하고 있다.



1961년생

주소 경북 영주시 풍기읍 백리 654-2 전화번호 054. 636. 4114

## 인삼의 부가가치를 높여 고소득 창출

### 경영체명

풍기특산물영농조합법인

E-mail kpch@kpch.co.kr

주품목 백삼, 홍삼 제품

영농경력 8년

순수익 4억원

특기사항 국무총리상

### 농산물 가공분야의 첨단

박관식씨가 대표로 있는 풍기특산물영농조합법인은 '99년 설립 이후 2002년도에 연간 매출액 60억원을 기록하고 순소득 4억원의 경영성과를 보이는 우수 농가이다. 현재 롯데, 현대, 신세계 등 국내 유명백화점에서 판매중인 그 제품의 질과 효능을 인정받아 한국전통식품 Best 5 선발대회에서 가공식품류 부문에서 입상(2001), 한국전통식품 세계화를 위한 품평회에서 입상(2000), 수많은 상들과 업적을 세우고 있다. 그러나 수많은 상들과 업적은 그냥 주어진 것이 아니었다. 그 뒤에는 고향의 특산물인 인삼의 부가가치를 높이기 위해서 끊임없이 노력해 온 박관식씨의 피와 땀이 숨어 있다.

### 성공 비결은 정직, 성실, 노력의 삼박자

정직, 성실, 노력을 사업의 철칙으로 삼고, 박관식씨는 공장과 사무실에서 4년간 지내면서 보다 나은 인삼제품



의 개발을 위하여 연구에 몰두하였다. 또한 경영측면에서도 박관식씨는 일반적으로 다른 영농조합의 실패 원인이 보조비의 70~80% 정도만 시설에 투자한 데 있다고 판단하였다. 그리하여 시설의 부실은 곧 경영의 부실이라는 생각으로 보조비의 2,3배 이상을 과감히 시설에 투자하는 미래에 대한 안목을 보였다.

당시 이사로 참여하였던 풍기특산물영농조합은 처음 2년간은 홍삼·백삼 1차 가공품 위주로 생산을 하면서 기반을 다져나가기 시작했고, 그 후 박관식씨가 경영을 맡으면서 영농조합은 활성화가 되어 궤도에 들어서게 되었다.

경영에 뛰어든 첫 해 홍삼·백삼 1차 가공품은 판매하는 것이 경쟁력이 없다고 판단한 박씨는 새로운 상품의 개발에 박차를 가하는 동시에 백화점, 인삼 전문점, 우편 판매, 인터넷 등을 통한 상품의 판매확대를 계속적으로 노력하여 좋은 성과를 보이고 있다. 박씨는 농사만큼 노력한 만큼 거두어들이는 것은 없다고 말하면서 항상 정직하게 묵묵히 노력하면서 성실히 일한다면 보상은 언제나 주어질다는 것을

철칙으로 삼고 오늘도 열심히 구슬땀을 흘리고 있다.

## 꾸준한 노력으로 품질로 승부

박씨는 경영을 하면서 어려운 점으로 현재 원료삼 수매에 있어서 9~10월 인삼 채굴 시기에 자금의 한계 등으로 다량 확보에 어려움이 있고, 일반적으로 농민들이 농사를 지을 줄은 알지만 투자와 경영에 미숙한 점을 꼽고 있다. 이와 같은 문제의 해결을 위해서 풍기특산물영농법인에서는 투자 확대와 경영인들에 대한 경영교육 필요성을 절감하고, 앞으로 과감한 투자의 확대와 더불어 지속적인 교육을 진행할 계획이다.

항상 노력과 성실로 일관되게 생활해온 박씨는 "2004년에 농산물이 완전 개방되면 국내 농산물의 가격경쟁력이 외국산에 비하여 상대적으로 떨어지므로, 기술개발에 꾸준한 투자를 하여 품질면에서 외국 상품과 경쟁하는데 우위를 확보하기 위해서 노력하고 있다"고 말한다.



1959년생

주소 충남 예산군 광시면 마사리 138 전화번호 041. 332. 1726

## 철저한 선별로 소비자에 믿음 심기

경영체명 진주농장

주품목 파리고추, 상추

영농경력 17년

경영규모 2,400평

순수익 3,000만원

### 가락시장에서 항상 최고값

“고품질 농산물 생산도 중요하지만, 소비자들에게 신뢰를 심어 주는 것이 더 중요합니다.”

박승학씨는 자신이 이끄는 용두 시설채소 작목반이 출하하는 파리고추와 상추 등 농산물이가락시장에서 항상 최고 값을 받는 이유는 “신뢰라는 보이지 않는 브랜드가 붙어있기 때문”이라고 설명했다.

작목반장을 맡고 있는 그는 2,400평의 시설채소 하우스를 경영하고 있다. 영농경력 17년째인 그는 “요즘은 소득이 예전같지 않다”며 “겨울 채소의 경우 난방비가 많이 들어 순수익이 3,000만원대로 떨어졌다”고 밝혔다.

그는 군 전역 후 곧장 농사에 뛰어 들어 후계자가 되기 위해 진주농업전문학교 시설채소 6개월 전문과정을 마치고 돌아왔다. 이후 고향마을에 시설채소 농사를 전파했으며, 작목반을 조직, 지금까지 이끌고 있다.

### 난방비 부담 커 작목 전환



“2,400평에서 나오는 파리고추는 4kg 기준 연간 4,000박스를 생산하고 있습니다. 저 뿐만 아니라 저희 작목반원 모두가 광시농협을 통해 계통 출하 하고 있죠”

그는 소비자 중심의 농사가 재값받기의 지름길이기 때문에 수확 후 선별에 가장 정성을 기울인다고 했다.

최근 그는 작목전환을 시도하고 있다. 지금까지 재배해온 파리고추 대신 딸기와 상추를 하우스 일부에 입식했다. 파리고추는 난방비 부담이 너무 커 비교적 돈이 덜 드는 농사를 지어야겠다는 생각이 들었기 때문이다.

IMF는 그 역시 피해갈 수 없는 시련이었다. “2,400평 하우스를 가운하는데 겨울철 연료비만 3,500만원이 들었습니다. 기온이 떨어지는 밤이면 잠이 오질 않았어요. 기름 값이 비싸다고 작물을 얼려 죽일 수는 없는 일 아닙니까”

그는 생각 끝에 하우스 안에 중간 커튼을 쳤다. 가운 공간을 줄여 연료비를 절감하기 위해서였다. 지금도 파리고추 하우스에는 보일러를 가동중이다. 다만 연료가 연탄으로 바뀐 점이 달라졌다. 기름을 연료로 쓸 때보다 번거로운 것은 말할 것도 없다. 하루 들어가는 연탄이 70장. 기름을 연료로 쓸 때보다 출기는 하지만 비닐로 중간커튼을 치고 연료를 바꾼 뒤로 견딜만 하다고 그는 말했다.

“이제 비싼 기름을 때는 농사로는 돈을 만질 수가 없습니다. 딸기나 상추는 파리고추에 비해 저출을 나기가 쉽습니다. 파리고추는 무가온이 가능한 여름철에만 재배할 계획입니다”

그는 농업환경이 달라지면 그에 적응하는 농법으로 대안을 찾는 지혜가 필요하다고 말했다.

## 저농약재배로 품질인증 받겠다

한편 그는 다른 농가들이 대부분 비닐봉지 담아서 출하하던 시절부터 파리고추를 규격상자를 개발하는 등 농산물 유통선진화에도 일찍 눈을 땀다. 규격상자는 수송도 용이하고 신선도 유지에 적합, 상품의 부가가치를 높임으로써 작목반 참여농가의 소득을 올리는 데 기여했다.

그는 늘 새로운 농법을 배우는 일에는 투자를 아끼지 않았다. 선진작목반을 견학하고 독농가를 수시로 찾아 신기술을 받아들였다. 또 영농자재의 계통구매는 물론 계통 출하로 파리고추가 이 지역 대표농산물로 자리잡는데 중추적 역할을 담당했다.

최근 그는 친환경농법에 부쩍 높은 관심을 갖고 있다. 소비자가 마음놓고 사 먹을 수 있는 농산물만이 대접을 받을 수 있기 때문에 저농약재배로 품질인증을 받는 일을 서두를 생각이다.



1945년생

주소 경북 경산시 중방3동 860-4 전화번호 053, 811, 8377

## 우리 약초와 함께 해 온 신토불이 파수꾼

경영체명 한국약용작물연구원

경산약초시험장

홈페이지

www.yakcho21.com

E-mail

yakcho21@yakcho21.com

주품목 농산물 유통(약용작물)

영농경력 35년

경영규모 3만 5,000평

순수익 2억원

### 약용재배의 외길인생

약용작물 연구에 외길 35년을 걸어 와 2000, 2001년 연속 농림부로부터 신지식인으로 선정된 이가 있다. 화제의 주인공은 2대에 걸쳐 약용작물 재배와 연구로 국민 생활 향상과 농가 소득증대에 앞장서고 있는 경북 경산시 중방동의 배성한씨.

한국생약협회 대구·경북 지회장이이기도 한 배씨는 국내 최고의 약용작물 권위자로 경산시 평산동 일대에 3만 5,000여 평의 전국 최대의 약용작물 재배단지에서 700여 종의 우수한 국산 약용작물을 재배·가공하여 저렴하게 소비자에게 직거래하고 있어 농산물 수입개방에 따른 수입 한약재에 대응하고 있다.

배씨의 부친께서 약초 재배기술을 가지고 있었으므로 믿는 구석이 있어 약초사업을 시작하였다는 배씨는 온갖 약조건 속에서도 외국산 한약재의 국내생산 시험재배에 심혈을 바쳐 5,500여 종의 연구대상 품종 가운데 920여 종의 시험재배에 성공하였다.

특히, 국내생산이 전혀 불가능했던 향장월계수와 한국산감초(甘草), 토각향 등 수십여종의 재배에 성공하여 100%수입에 의존해 왔던 감초의 완전 국산화를 가능케 하는 등 약용작물을 국산화시켜 나가고 있다.

## 지속적인 연구와 기술개발

배씨는 월계수를 이용한 수백·전자파 차단기를 개발하여 특허를 인정받아 고객에게 환원하고, 급변하는 약초시장의 국제 정세에 대응하기 위해 17개국을 돌며 국내에서 보기 드문 약용작물을 들여와 국내 재배 및 한국인의 체질에 맞는 신품종으로 개발했으며 경산대추, 국산 감초, 곱향, 헛개나무 등을 신품종으로 개량했다.

약용작물 연구의 전국 최고 권위자인 배씨는 보건복지부와 농림부로부터 한국생약업계의 신지식인으로 선정돼 농림부 장관 표창 3회, 보건복지부 장관 표창 등 지역봉사활동에도 남달라 147차례나 감사장과 표창장을 받아 여러 언론 매체에도 여러 차례 소개된 바 있다.

성공의 비결에 대하여 배씨는 약초라는 특수성을 가진 작물에 대한 고유의 기술을 가지고 있고, 해외 탐방을 통해 종자육성·개발했으며, 또한 과수, 화훼재배로 품질·품종을 개량하여 다시 역수출하여 성공의 발판을 마련하였다고 한다.

배씨는 "연구 개발한 약용작물을 농민들에게 전파해 농가소득을 올릴 때 가장 큰 보람을 느끼며, 앞으로 약용 작물원을 한방관광농원 화해 한방병원, 요양원 등을 갖춘 한방테마랜드 박물관을 건립하는 것이 목표"라고 한다.

## 앞으로도 약초와 함께 이 길을

현재 수원에 있는 농업대학 명예교수로서 대학강단에서 그리고 생산현장에서 많은 활동을 하고 있는 배씨는 정부의 도움없이 연구에서 개발까지를 해내고, 종자의 육종을 위해 수차례 외국 출장을 하여 이를 다른 농민들에게 전수하고 있다.

앞으로 21세기는 특작의 시대라고 단언하는 배씨는 건강보조 식품과 약초를 통한 성분 함유 생활 제품을 생산하여 무농약 약초를 재배하여 부가가치를 높이고 또한 중간 유통 마진 없이 직거래를 활성화하고, 실험실 등의 연구, 개발 시설을 늘려 나갈 계획이라 한다.





1943년생

주소 경남 고성군 회화면 삼덕리 1330-1 전화번호 055. 673. 3999

## 양보다 질로 승부, 개방화 극복

경영체명 정우 미네랄포크

홈페이지

www.jungwoofarm.co.kr

E-mail

sjungwoo@hitel.net

주품목 축산물 유통(돼지)

영농경력 30년

순수익 2억원

특기사항 신지식농업인

은탑산업훈장

### 34년 축산 외길 정우 미네랄포크 정착

정우농장 대표 서정철씨는 34여 년 동안 축산 외길을 걸어 오면서, 처음에는 양계업을 시작하였으나 '90년에 양돈업으로 전업했다.

서씨는 국내의 소비자 기호에 맞는 돼지고기 생산을 위해 축산 선진국인 네덜란드, 일본, 미국, 호주, 덴마크 등을 수 차례 방문하여 현대적 축산 방법과 앞으로 축산이 나아갈 방향에 대한 연구, 개발에 힘쓴 결과 몇 번의 좌절과 시행착오를 겪은 후 '98년 7월 '정우 미네랄포크' 라는 브랜드를 개발하여 유통을 시작했다.

양돈에서 양보다는 육질로 승부하기 위해서는 무엇보다도 한국인의 입맛에 맞는 돼지고기를 생산해야 되고, 축산물 시장 개방에 따른 수입육에 대해 경쟁력을 갖춰 제가격을 받을 수 있다는 신념으로 사육기술 개발에 노력한 결과 정우농장의 돼지는 사육기간이 180일로 타 농장의 220일에 비해 40여일 짧게 사육했다.



사육기간 단축은 정우농장만이 가지고 있는 사료첨가제 'J-1'에 있는데, 특허를 받은 이 사료를 섞어 먹인 돼지는 원적외선과 미네랄 성분으로 성장 속도가 10~15%정도 빠르고 돼지고기 특유의 냄새가 없다.

특히 구웠을 때의 맛을 좌우하는 불포화 지방산의 수치가 62.26%로 일반 돼지고기(56.47%)보다 높고 육질이 연하며, 요리를 한 후 식었을 때 굳어지는 속도가 현저하게 낮았다. 흑운모가 가진 항균 탈취 기능으로 인하여 가축의 질병을 예방한은 물론 축사 내 가축의 배설물로 인한 암모니아 가스를 현저하게 감소시켜 쾌적한 사육 환경을 조성해 친환경적인 사육이 가능하게 되었다. 사료 효율도 10~15%정도 높아 경영비도 그만큼 절감됐다.



### 정우 미네랄포크 직판장 개설로 유통까지...

정우농장의 고기 맛에 대한 소문이 퍼져 단골로 고기를 가져다 쓰는 업주들이 늘면서 정우 농장은 자연스럽게 체인점 사업에 진출하게 됐다.

'99년부터 경남지역에서 시작된 체인점 사업은 현재 43곳으로 늘었고, 하루 30마리의 돼지를 소화해 낼 정도로 호황을 누리고 있다.

또한 요리연구가 조영난씨에게 특별히 의뢰하여 정우포크의 맛에 맞는 새로운 소스를 연구하여 '99년 11월 특별한 소스가 출시됐다. 이 소스는 아주 맛이 독특하여 지금까지 다른 소스에 길들여진 사람이라도 이 소스를 맛보면 이것을 찾게 된다고 한다.

사육과 유통을 겸한 결과 지난해 40억 원의 매출을 올린 데 이어 올해는 50억원을 목표로 세워 놓고 있으며 연간 3억원 이상의 순이익을 올리고 있다.

### 돼지고기 품질인증과 은탑산업훈장 수상

그는 '99년 9월 신지식 농업인 제 44호로 선정되었으며, 2000년 9월 경남 최초로 돼지고기로써 품질인증을 받았다. 같은 해 12월 가축사료의 제조방법과 그 사료 및 그 사료로 사육한 돼지고기로 국내 최초 특허를 취득했다.

2001년 6월 경남 고성군 '고룡이' 상표 사용을 승인받았으며, 11월에는 제6회 농업인의 날 행사시 농장경영과 우수 브랜드 개발에 대한 공로를 인정받아 은탑산업훈장을 수상했다.

서 씨는 앞으로도 끝없는 연구와 개발투자에 전력을 다하여 깨끗한 고기, 맛있는 고기, 영양이 풍부한 고기를 생산하여 소비자가 믿고 찾을 수 있는 모범 축산인이 되겠다고 다짐했다.



1950년생

주소 전남 강진군 칠량면 삼흥리 324 전화번호 061. 433. 6826 H.P 011. 753. 6826

## 원자재 자체생산이 경쟁력

경영체명 청림농원

주품목 농산물 유통(표고버섯)

영농경력 14년

순수익 3억원

### 재배에서 가공·유통까지 온라인화

임야 74ha를 경영하면서 표고버섯 농장까지 함께 경영하는 복합영농인 안정균씨.

안씨는 방대한 산림경영의 대표이면서 2만여본의 표고농장 주인이며 또한 연간 매출 15억원 규모의 표고버섯가공 공장 사장이다. 공장운영과 유통까지 동시에 하는 사업가 농사꾼이다.

안씨가 전남 강진군 칠량면에 '청림농원'으로 간판을 걸고 표고가공을 시작한 것은 지난 '89년.

그 때부터 안씨는 선친의 임야 74ha의 경영관리 책임과 표고가공 공장을 성공적으로 이끌어가야 할 막중한 임무를 떠맡게 되었다. 그러나 막상 운영을 하려니 막막했다. 우선 표고버섯 재배기술을 익혀야 하는 것이 급했다.

우수한 기술로 표고 재배를 한다는 전국의 농가를 찾아다니며 배운 기술로 도전했으나 실패 원인조차도 분석이 되지 않았다.

표고 재배를 포기하고 싶은 심정이었으나, 젊은 패기로

시작한 농사를 포기할 수는 없었다. 안사장은 표고 재배에 투자를 더하기로 결심하고 일부를 시설재배로 전환했다. 그 동안의 실패가 밑거름이 되어 제법 자신이 생겼다.

시설재배 첫 수확에서 평당 400kg을 따는 성공을 거뒀다. 노지재배에서도 만족할만한 수확이 거뒀다. 표고재배에 대한 어느 정도의 노하우도 축적되었다.

## 표고가공에 눈돌려

안씨는 표고농장 규모를 대폭 확장하기로 했다. 그리고 표고가공 공장설립 계획도 세웠다. 안사장이 이처럼 경영계획을 확장한 것은 시장이 보였기 때문이었다.

전남 강진군 지역의 기후와 교통여건상 생표고로는 승부를 하기가 어려웠다. 부가가치를 높이기 위해서는 생표고 출하가 유리한 것이 현실이었지만, 생표고 출하는 물류비와 유통비용이 과다하게 소요되어 경제성이 맞지 않는다는 분석이 나왔다. 건표고 출하로 전환하는 길밖에 방법이 없었다.

“힘들게 농사지어 유통비용을 지불하고 나면 남는 것이 없는 농사를 누구 좋은 일 시키려고 짓는단 말인가?” 안사장은 독백이 저절로 나왔다.



이것이 건표고 출하를 위한 표고가공 공장 설립의 동기가 되어 130여평 규모의 표고가공 공장을 신축했다. 물론 건조시설도 확장했다. 그리고 건표고 납품처 개척에 직접 나섰다. 대형 유통업체와 백화점을 직거래처로 개발하기 위한 전략을 세우고 뛰기 시작했다. 새로운 유통체계 구축에 나선 것이었다.

안사장은 이와 더불어서 표고 재배시설을 저비용 고효율 시설로 바꿨다. 표고작목 지주를 반영구적으로 사용할 수 있으면서 이동과 조립이 가능한 철제 파이프로 제작, 설치하여 재배장의 효율성을 높였다. 시설하우스는 온도와 습도조절을 신속하고 손쉽게 할 수 있는 하우스로 개선했다.

## 공장화 농장형태 완비

안씨가 추구했던 공장화 농장이 완비되었고 표고 가공공장이 본격 가동되기 시작했다.

자체생산 표고를 자체 가공공장에서 가공하여 생산자·경영주가 직접 출하하는 완전한 농사꾼 사장 구도를 완비한 것이었다. 안사장은 농사꾼 사장답게 품질관리를 최우선에 두었다. 그리고 품질에 대한 신뢰를 더욱 높이고자 ‘청림표고’를 고유 브랜드로 정해 전국의 5대 도시 주요 백화점과 대형 유통업체와 인터넷 판매망도 넓히는 등 유통체계의 선진화를 구축했다. 이와 더불어 표고버섯 가공식품 개발에 나서 표고버섯에 다시마와 멸치를 혼합해서 천연표고 조미료를 개발해 이 조미료는 국제식품박람회까지 출품시켰다. 21세기 경쟁력형 사업체계를 새로 구축한 것이다.

청림농원은 연간 15억원의 소득을 올린다. 순수익은 3억원에 이른다. 시설규모는 표고 노지재배 2만3,000평, 시설재배 6,000평, 가공시설 130평을 갖추고 있다.



1947년생

주소 경기 광주군 초월면 학동리 88 전화번호 031. 762. 6387

## 영농조합 운영이 가져온 성공의 결실

### 경영체명

길샘농장, 다한영농조합법인

E-mail chick@unitel.com

주품목 축산물 유통(산란계)

영농경력 20년

경영규모 성계 6만수,

육성 1만 5,000수

순수익 4,500만원

### 특기사항

새양축가상 국무총리 상

### 공개입찰 통해 사료업체 선정

“만약 다한영농조합법인이 아니었다면 제 농장규모로서는 지금의 사료비나 각종 사업추진은 결코 꿈도 꾸지 못했을 겁니다.”

경기도 광주군 초월면 학동리 88번지에서 성계 6만수, 육성계 1만5천수 규모의 길샘농장을 운영하는 이만형 대표. 지난 '99년 2월 축협중앙회 새양축가상 대상자로 선정돼 국무총리 표창까지 받으며 개인적인 능력을 인정받은 그였지만 자신이 대표직을 맡고 있는 다한영농조합법인을 떠나서는 현재의 길샘농장에 대한 언급이 무의미할 정도라고 말한다.

4년전 광주지역 양계 2세들이 주축이 돼 결성된 다한영농조합법인은 우선 2년마다 공개입찰을 통해 농장규모에 관계없이 모든 조합원에게 똑같은 가격에 사료를 공급받는 만큼 조합원이나 사료업체와의 갈등이 없다. 그러면서도 “수십만수의 대규모농장과 같은 조건으로 사료를 공급받고 있다”는 효과를 얻고 있다.

## 개인규모론 엄두 못낼 사업도 가능

질병방역 역시 사료회사의 지원을 받아 양계질병 전문병원으로 혈청검사와 균분리는 물론 혈액화학치 검사까지 가능한 첨단시설과 능력을 갖춘 반석가금진료연구소(소장 손영호)가 전조 합원 농장을 일괄 담당토록 함으로써 각종 질병 예방에 큰 결실을 맺고 있다. 이는 자연히 생산성 향상은 물론 각종 항생제 사용을 최소화, 안전한 계란생산과 함께 약품비의 대폭 절감으로 이어졌다.

다한영농조합법인의 위력은 각종 기능성 및 특수란 개발과 브랜드에서도 발휘되고 있다.

20~50주령에서 생산된 신선한 계란만으로 구성된 '2050' 계란과 '숫계란', 그리고 고려대 의과대학과 산학협동을 통해 개발, 얼마전 그 제조와 생산방법에 대해 특허까지 획득한 Igy 계란 '행복예감'이 다한의 대표적인 산물, 전업규모 정도의 농가에선 감히 엄두도 내지 못할 사업이 실현되고 있는 것이다.

"독자적인 생산기반을 갖추고 있으면서도 뜻을 같이하는 농장들이 정부지원없이 개인출자에 의해 조직을 구성하고 철저히 일정한 '룰'을 준수하며 협력하고 있기에 성공적인 영농조합 운영이 가능하다"는 게 이대표의 분석이다.

## '월란자판기'로 소비자 직거래 추진

그러나 오늘에 이르기까지 과정은 결코 순탄치 않았다. 부진으로부터 채란계농장을 이어받은 이씨의 농장은 지난 '94년부터 본격적인 시설현대화와 농장 구조조정에 나섰으나 일년이 채 안돼 가금장티푸스에 감염, 막대한 피해를 입기도 했으며 IMF 체제 돌입과 함께 엄청난 금리상승으로 심각한 경영난에 허덕여야 했다.

한편 최근 채란업계 전반에 걸친 경기침체의 여파는 얼마전 초생추에서부터 성계단계에 이르는 1만 5,000천수 규모의 최신식 육성사를 완공한 길샘농장도 예외는 아닌 실정이다.

이에 대처하고자 길샘농장은 다한영농조합법인 조합원들과 함께 소비자와의 직거래를 도모하기 위한 '월란자판기' 사업을 구상, 현재 준비작업에 착수한 상태.

또 규격화된 고품질의 계란 공급을 위한 공동집하장 설치도 계획하는 등 새로운 아이디어 제시와 도전으로 불투명하기만 한 향후 전망속에서도 길샘농장의 내일은 결코 어둡지 않다.





1944년생

주소 경북 문경시 영순면 왕태리 155 전화번호 054. 552. 0306 H.P 011. 533. 3773

## 부농 표고영농조합법인 성공적 육성

경영체명 부농표고영농조합

주품목 농산물 가공 유통

(표고버섯)

영농경력 30년

순수익 10억원

### 개인의 성공보다 법인 성장을 우선

부농표고영농조합법인 대표를 맡고 있으면서 법인과 본인의 표고버섯 사업을 동시에 잘 이끌어가고 있는 이정무씨.

60여 명의 회원으로 구성된 법인을 운영하면서 자신의 농사를 잘 지어야 하는 이중부담을 갖고 있지만 농업에 대한 남다른 애착으로 양대사업을 성공적으로 이끌어가고 있다.

이씨는 '성공'이라는 표현에는 다소 어색해 하지만 농사의 성공이라는 것이 꼭 돈을 많이 버는 것만을 기준으로 할 수 없는 것이라는 전제를 하고 "30여 년을 농사를 지어온 것 자체가 성공"이라며 농사짓는 것이 얼마나 어려움이 많은 일인지를 간접적으로 표현했다. 이씨는 농촌의 어려운 환경을 살만한 환경으로 바꿔보고자 주변의 표고버섯 농가들과 연대하여 영농조합법인을 구성하고, 법인중심의 운영을 시작했다.

하지만 법인운영과 개인사업장을 동시에 이끌어간다는

것이 쉽지 않은 일이었다.

지난 '77년부터 표고농사를 짓기 시작하여 표고농사에는 나름대로의 노하우가 축적돼 있으나 법인을 이끌어 가는 데는 어려움이 많았던 것이다. 그러나 이씨는 법인을 잘 운영하는 데 더 많은 신경을 썼고 이익을 많이 내기 위해 노력했다. 그 결과 전국 어떤 표고영농조합법인에도 뒤지지 않는 법인으로 운영해 오고 있다.

## 철저한 품질관리 · 차별화 출하

이씨가 이끄는 부농표고영농조합법인의 성공비결은 우수한 품질의 표고를 생산하는 것과 고품질의 표고만을 취급·판매하는 유통업체를 납품거래처로 확보한 데서 찾을 수 있다.

특등품을 비롯한 상(上)품 표고는 E-마트 등 대형유통업체에 납품하고 그 이하품 표고는 일반시장에 내다파는 철저한 차별화로 알찬 운영을 했다. 하지만 대형 유통업체와 거래를 하는 데도 그 나름대로 어려움



이 있었다. 이씨는 또한 생표고와 건표고의 단순한 판매로는 한계가 있어 더이상 발전할 수 없다는 분석을 하고 다양한 가공표고를 개발·판매에 나섰다.

버섯채, 버섯가루를 상품화했고, 상품화한 가공제품의 이용방법을 개발, 홍보를 병행했다. 가루제품을 만드는 것은 그렇게 어려운 일은 아니었다. 고성능 분쇄기를 이용, 분쇄만 하면 되었다. 문제는 조리법 개발까지 개발하여 홍보를 해야 소비자가 인식을 한다는 것이었다.

## 버섯채, 버섯가루 등 다양한 상품개발

찌개용, 조미료 대용으로 홍보하여 소기의 성과를 올렸다. 수제비를 만들 때 표고가루를 밀가루의 4분의 1 정도를 섞어서 만들면 맛과 향이 좋아 소비자들의 반응이 좋았다.

그러나 성공농사를 좌우하는 결정적 요인은 시장에 있다는 점이 마음을 놓을 수 없게 했다. 이씨는 “정부에서도 이 부분을 안정화시키는 데 주력을 해야 한다”고 주장하면서 “시장이 안정되지 않으면 농촌에서 아무 것도 할 것이 없을 정도”라는 견해를 폈다.

이정무씨는 26년의 표고농사 경험에서 얻은 노하우로 침수재배법 등 독특한 재배법을 이용, 생산측면에서는 성공적인 농사를 짓고 있다. 부농표고영농조합법인은 연간 25억원의 조수입을 올려 10억원의 순수익을 얻고 있다.



1962년생

주소 제주 서귀포시 동홍동 845 전화번호 064. 762. 0700

## 유기농법과 포장방법 개선으로 감귤의 브랜드화

경영체명 지농영농조합법인

E-mail janong@chollian.net

주품목 유기질비료,

비량요소복비

영농경력 10년

순수의 3억원

특기사항 신한국인상

'95년 12월 설립된 서귀포 감귤영농조합은 제주도의 특산물인 감귤을 소비자가 믿고 찾을 수 있도록 품질을 보증할 필요가 있어 '칠십리감귤'이라는 브랜드를 만들어 생산 보급하게 되었다.

칠십리감귤은 재배 및 상품별로 철저한 선별과정을 통해 브랜드화하여 고품질의 이미지화를 성공적으로 이루어냈다.

이곳 감귤은 직접 서귀포시에서 지원을 하고, 상표 및 의장 등록이 되어있는 믿을 수 있는 감귤로서 천연 제주 생수를 맥반석을 이용하여 이온수를 만들어 감귤나무에 관수하고 있으며 일체의 화학비료를 사용하지 않는 유기농법, 유효미생물에 양질의 유기물을 첨가하여 재배하는 등의 특징을 가지고 있다.

### 새로운 비파괴선과기를 이용한 감귤의 품질 향상과 차별화

직원 6명과 300여 농가로 이루어진 서귀포감귤영농조





합법인은 '96년 1,275t의 출하량을 보이며 시작하여 '98년에는 2,385t에 이르게 되었지만 점차 소비자들이 질 좋은 감귤을 찾게 되면서 부터 유기농법과 포장방법 개선으로 브랜드 이미지를 높여 나갔다.

2000년에는 최첨단 선과 장치를 도입하여 감귤의 손상을 최대한 막으면서도 우수한 감귤을 분류할 수 있게 되었으며, 또한 선과기를 통해 나온 감귤은 당도와 산도가 뛰어나 소비자에게 좋은 이미지를 보이게 되었다.

### 유기농법을 농민에게 교육하여 지속적으로 참여 확대 유도

'91년 자연농법 연구회와 밀감 지키기 위원회를 결성하여 유기농법을 연구하고 서귀포

내 유기농법을 보급하여 왔다.

이러한 공로를 인정받아 '93년 자랑스런 도민상(제주도지사), '94년 신한국인상(대통령), '97년 시설감귤전문농업인상(서귀포시장)을 수상하였다. 현재 서귀포 환경교육강사와 농협, 농업기술보급소, 영농회 등 유기농업 강사로 전문 책자를 만들어 미생물을 이용한 친환경농법을 회원과 비회원들에게 1일 2시간씩 지속적으로 교육하여 토양의 산성화 피해를 줄이고 미생물의 토양에 대한 중요성을 인식시키고 있다.

### 전자상거래를 통한 재배농민과 소비자의 이익창출

단순히 농약과 비료만을 준 감귤을 생산하는 방법은 요즘처럼 맛과 건강을 생각하는 소비자들의 욕구를 충족시키기에는 한참 뒤떨어진 방법일 수밖에 없다. 친환경농법을 통한 고품질의 감귤을 생산하는 것과 더불어 단순한 시장출하를 벗어나 새로운 거래방법을 개척해야만 한다.

그런 이유로 전자상거래에 대한 운영계획을 좀더 세워 상품의 차별화, 다양성을 높여 생산자와 소비자의 신용을 계속 확보해 나갈 계획이다.

이 대표는 하우스감귤, 노지감귤, 한라봉, 청견과 진사탕 등 여러 품종의 감귤을 공급하여 소비자들이 보다 다양한 맛을 체험할 수 있도록 노력하고 지속적으로 농가 교육을 시킬 것이라고 밝혔다.



1952년생

주소 경기 양평군 서종면 문호리 367-1 전화번호 031. 771. 5955

## 품질 우수한 용문산 장뇌산 더덕으로 고액 창출

### 경영체명

용문산더덕 영농조합법인

### 주품목 산더덕

영농경력 30년

순수익 3억원

특기사항 신지식농업인

### 독자적 별채전 파종 산더덕으로 승부

'77년부터 본격적으로 농업에 전념한 조남상씨는 소득이 높고 여름에 할 수 있는 고온성 표고재배 사업으로 승부를 걸기로 하고 1만 5천본 자목에 표고 종균을 접종하였다.

그러나 초기에는 경험부족으로 실패하여 부채만 늘어났다. 이에 굴하지 않고 조남상씨는 그후 산에 더덕씨를 파종하여 발아시키는 방법을 교수진과 공동으로 연구하기 시작했다.

몇년간의 노력 끝에 지금은 재배 면적 50만 평에서 연간 조수입 2억원으로 순수익 5천만원의 높은 소득을 올리고 있다.

### 종자는 10월말 파종은12월

조씨는 종자를 매년 10월 말 경 본인의 더덕 재배지에서 인력을 동원 채취진조하여 이용하고 있으며 채종한 종

자는 12월에 파종한다. 이때 벌목을 시작하기 전에 파종을 하여 야 벌목과정에서 씨앗이 땅 속에 잘 파고 들어 발아력을 향상시키는 효과를 본다고 말하고 있다.

산더덕은 재배과정에서 예초기를 이용한 제초작업 외에는 약초를 살포하는 방제작업이나 비배관리를 위한 화학비료시비 작업도 필요치 않으며 단지 산지의 낙엽 부엽도 하나면 그대로의 영양원이 된다고 자세히 설명하고 있다.

또한 4년근 이상부터 수확하는 모든 수확 과정은 수작업으로 이루어지며 현장 체험 산더덕캐기 축제를 실시하여 인건비를 들이지 않고 더덕을 수확한다고 밝혔다.

판매는 생더덕을 우체국 주문판매를 이용하거나 2kg 단량의 소포장으로 현지에서 선물용으로 판매, 혹은 롯데백화점에 납품로 하기 때문에 큰 어려움이 없다고 한다.

한편 잔더덕이나 상처난 더덕은 즙을 내어 판매한다고 덧붙이고 있다. 조씨의 산더덕은 농약잔류 검사결과 불검출되어 국가기관인 농산물품질관리원의 품질인증을 받기도 했다.

용문산 산더덕 영농조합에서는 산에 산 더덕씨를 뿌려 자연발아를 시키는 방법으로 화학비료를 전혀 안 쓰는 것이 특징이며, 제초시 사람이 직접 수공으로 작업을 한다.

이렇게 해서 자연적으로 자란 더덕의 뇌두는 장뇌삼과 비슷할 정도로 밭에서 재배한 밭더덕들과는 비교가 안될 정도이다.

## 용문산 장뇌산 더덕 탄생

조남상씨의 용문산 장뇌산 더덕은 품질이

우수하고 밭 더덕이나 수입더덕과는 비교할 수 없는 만큼 맛과 향이 좋으며 건강에도 큰 도움이 된다고 자랑을 했다. 특히 “산에서 5년 이상 자란 산 더덕이라면 인삼에 비교가 안될 정도로 좋다는 한의사들과 고질병인 각종 암을 예방하고, 노화 예방에도 좋다는 사회 일각의 얘기를 자랑스레 늘어놓았다.





1954년생

주소 전남 해남군 화산면 방축리 585 전화번호 061, 533, 5577

## ‘다래마을’ 브랜드 마케팅 성공비결

경영체명 한국참다래유통사업단

홈페이지

[www.daraemaetul.co.kr](http://www.daraemaetul.co.kr)

E-mail

[kiwi@daraemaetul.co.kr](mailto:kiwi@daraemaetul.co.kr)

주품목 참다래, 고구마

영농경력 21년

매출액 170억원

특기사항 신지식농업인,

철탑산업훈장

### 참다래 인지도 높이기 위한 직판행사

정대표는 벼, 보리 위주의 작목으로는 농가 소득향상에 한계가 있음을 느끼고 소득작목으로 미개척분야인 참다래를 재배하기 시작했다.

지난 '83년에는 정부로부터 재배부적합 판정을 받는 등 사업에 많은 어려움을 겪었으나 꾸준한 홍보와 직판행사를 전개하여 '80년대 중반 이후부터 점진적으로 참다래에 대한 소비량이 증가했다.

'90년 수입개방 이후 참다래유통사업단을 통해 품질개선을 적극 추진하였고 생산자 단체의 대외교섭력을 활용하여 수입산 참다래와의 시장경쟁에서 품질과 가격차별화로 판매우위를 확보했다.

2001년도에 참다래 수출국인 뉴질랜드와 한·뉴질랜드 키위의 전략적 제휴협정을 체결하여 참다래의 4계절 마케팅을 실현함은 물론 외국 거대 유통업체와 동등한 입장에서 상생적 1:1 물물교환이라는 무역의 새로운 패러다임을 창조했다.



끊임없는 가치창조를 통해 연간 30억원 시장을 300억 시장으로 재편성시켰다.

## 표준화로 차별화된 브랜드 구축 성공

특히 '97년부터 해남지역에서 많이 생산되는 고구마를 참다래유통사업단의 향후 수익품목으로 창출하기 위하여 고구마 표준화, 규격화를 통한 소포장화 추진과 차별화된 브랜드와 고구마의 저장법을 개발하여 연중출하는 물론 최고의 건강식품 기호식품으로 재 탄생시켜 시장규모를 확대하였다.

정대표가 오늘에 이르기까지는 몇가지 성공비결이 숨어 있다. 우선 농업기술의 개발·보급으로 고품질 제품 생산유도와 국제적 품종을 도전적으로 도입하여 농가 소득 보장에 초점을 맞추고 있다는 점이다. 둘째, 컴퓨터 선과시스템 및 철저한 규격화로 과거의 속박이, 중량미달, 규격문란, 품질저하 등의 문제점을 원천 봉쇄하여 소비자 신뢰를 구축하여 농산물의 높은 부가가치를 올리고 있다는 점이다.

참다래 유통사업단은 생산자와 소속 직원을 대상으로 수확 전부터 생산, 선별, 출하에 이르는 과정을 수시로 교육하고 고구마의 대량저장법을 개발 신선농산물의 연중공급으로 소비자의 만족도를 높이고 있다.

셋째, 생산, 포장, 선별, 유통, 가공, 수출에 이르는 유통 전 단계의 일관화 된 시스템 구축과 공동선별, 단일 브랜드를 출시하고 있으며 '다래마을'이라는 고유 브랜드로 제품의 경쟁력 제고와 소비자 브랜드 인지로 일관된 기업 이미지도 전달하고 있다.

정대표는 앞으로도 표준화와 브랜드화의 지속적인 관리를 계획하고 있으며 연중 가동체계 구축을 위한 지속적인 품목개발을 위해 참다래와 고구마에 이은 제3의 품목을 개발할 계획이다.



1956년생

주소 충남 청양군 목면 본의리 606 전화번호 041. 942. 9491 H.P 017. 424. 9491

## 위기를 기회로 삼아 기능성 양잠산물 생산

주품목 누에

영농경력 23년

경영규모 상전 3ha, 잠실 300평,

치잠사육실 60평

조수입 6,000만원

### 머슴살이에서 정착까지

'56년 3월 충남 청양군에서 태어난 홍진기씨는 3년간의 머슴살이, 콩나물공장 취직, 자동차 필터공장 근무 등 객지에서 숱한 고생을 하였다고 한다.

'80년 아버지가 돌아가시면서 고향으로 내려온 그는 뽕밭에서 뽕나무 3만 5,000주로 시작하여 매년 몇 1만주씩 심었으며 잠사도 직접 지었다고 한다.

그러나 잠병으로 거의 잠종대도 견지지 못하는 악순환이 5년간 계속되었다. 그 뒤 전기시설과 환기시설, 배기시설을 가설하고 누에를 사육하였으나 그 역시 UR, 정부의 잠업법 폐지 또는 유보로 고치를 생산할 수 없었다.

그후 '97년 목면 농업경영인 회장에 선출되면서 40여명의 회원들과 함께 토양개량제 공동 살포, 논·밭두렁에서 풀을 걷어와 공동퇴비장 마련 등 땅심 살리기와 생산량 증가를 도모했다.

묵년 농업경영인회에서는 매월 월례회를 실시한다. 이때 농업관련 공직자를 초청하여 농정의 추진방향과 과제에 대한 설명을 듣고 경영마인드 제고에 총력을 다하고 있다.

## 휴경논 개간, 직거래장터까지 열어

홍씨의 마을은 산중턱에 형성되어 다랭이논이 많다. 그러한 휴경논에 대해 논두령을 보수하고 완전개답을 하는 등 각고의 노력 끝에 10a 당 510kg이라는 결실의 수확을 맛보게 되었다. 또한 그는 청양군 농업세일즈 회원 20여명을 결성하여 청양군 일원에서 생산되는 모든 농·축산물 직거래장터를 2000년부터 서울 영등포구청 앞에서 열고 있다고 한다.

한편 홍씨는 아직도 과일이나 과채류를 보면 속박이하는 경우가 가끔 있어 안타깝다고 한다. 절대로 특품은 특품대로만 답이 제값받고 상,중,하로 구분하여 신뢰도를 높였으면 하는 바람이라고 말했다.



## 동충하초, 누에분말로 소득 올려 기능성 양잠산물 생산에 후회는 없다

기능성 양잠물 생산은 2001년도 84상자를 소잠하여 누에 동충하초로 3,700만원, 누에분말 2,300만원의 소득을 올렸다. 영농규모는 상전 3ha, 잡실 300평, 치잠사육실 60평, 동충하초 재배사 50평, 수면기 1대, 온풍기 2대, 수확기, 냉방기 등이 있다. 이제는 남이야 뭐라고 하던 기능성 양잠산물 생산에 후회는 없다.

## 동충하초의 생산을 늘리고 소비자 직거래 확대할 계획

이제 홍씨는 누에를 이용한 동충하초를 50상자로 확대 생산하고 소비자 직거래 확대를 생산자와 소비자의 윈-윈사업을 추진하며, 세일즈회장으로 농산물 판매활동에 선봉장이 되겠다고 한다. 그는 요즘 극심한 어려움에 처해 있는 농촌경제를 보고 있노라면 자신의 선택이 옳았다고 생각하곤 한다.

농촌생활에 대한 도시민들의 막연한 기피의식이 이제는 돌아오는 농촌으로 탈바꿈하게 될 것이라고 흥진기씨는 믿고 있다.



1951년생

주소 전남 화순 북면 송단리 87-1 전화번호 061. 372. 8888

## 끊임없는 도전정신, 성공 밑거름

**경영체명** 한우물영농조합법인, **농촌에 처음 농기계 보급, 선진농업 선도**

(주)한우물, 한우물유통

**홈페이지**

[www.hanwoomool.co.kr](http://www.hanwoomool.co.kr)

**E-mail**

[admin@hanwoomool.co.kr](mailto:admin@hanwoomool.co.kr)

**주품목** 불미나리, 썩

**영농경력** 16년

**경영규모** 30만평

**순수익** 10억원

(주)한우물, 한우물 유통, 한우물영농조합법인 등 3개 기업을 운영하고 있는 황용철 대표는 이미 여러 언론의 스포트라이트를 받은 유명인사다.

35년 전 소갈이로 농사짓던 시절에 귀농한 황대표는 서울에서 모터산업에 몸담았던 터라 농업의 낙후성을 개선하기 위해서는 농기계가 반드시 필요하다고 판단, 당시 아파트 다섯채 값을 치르고 일본에서 트랙터와 경운기, 이앙기, 콤팩트 등 농기계를 사들였다. 그는 주위 사람들이 '미친놈'이라 불려도 아랑곳 않고 젊은 농민들을 중심으로 농기계 사용법을 교육했다. 그러던 황대표가 환경농업을 시작한 것은 약 16년 전이다. 농약중독으로 일주일밖에 살 수 없다는 병원의 선고를 받고 기적같이 살아난 황대표가 직접 농약에 대한 공부를 시작하면서부터 환경농업을 결심하게 됐다. 황 대표의 농장이 동북수원지 상수원 지구였던 점도 환경농업을 시작하게 만든 계기가 됐다.

농민들은 무공해 농산물을 생산해 소득을 높이고, 도시 시



민들에게는 깨끗한 물을 이용할 수 있도록 만드는 것이 황대표가 생각한 환경농업의 목표였다.

## 울무주 특허 이어 친환경불미나리 연구에 60억 투자

초창기에 울무 30만평을 재배해 80도의 울무주를 생산, 특허를 획득한 황 대표는 여기에 그치지 않고 불미나리에서도 타의 추종을 불허했다. 중국산 울무가 봇물처럼 들어오기 시작하면서 울무 생산량을 줄이고 불미나리를 심었던 황대표는 미나리의 수질정화 능력이 80%라는 연구논문 결과를 바탕으로 산꼭대기에서 불미나리를 주력 생산하기 시작했다. 이후 불미나리즙, 불미나리인진속즙 등 가공품을 생산하면서 들인 연구비만도 60억에 이른다. 또한 누워 자라는 미나리를 세워 키우는 기술을 개발하고, 녹즙을 갈지 않고 항아리에 담귀 발효시키는 방식으로 만드는 방법을 터득해 특허를 얻었다. 또 오미자의 신맛을 넣으면 방부제를 넣지 않아도 썩지 않는다는 점을 발견해 오미자 15%를 넣어 불미나리즙 역시 완전 친환경 제품으로 만드는 데 성공했다.



## 유통사업 시작, 친환경 농산물도 저렴하게 공급

지난 해부터는 유통에도 직접 뛰어들어 (주)한우물은 가공품 생산에, 한우물영농법인은 농산품 생산에, 한우물 유통은 판매에 주력할 수 있도록 삼박자를 맞춰 '삼조그룹'을 탄생시켰다.

황대표가 한우물유통을 설립하게 된 것은 생산비 30%, 광고비 30%, 나머지 40%는 소비자에게 재투자되도록 만들기 위해서다. 이 중 광고비 없이 직거래하면 70%를 싼 가격에 판매할 수 있다고 생각한 것. 현재 군남과 농수산TV, 대형 백화점 등을 출하처로 연간 100억원의 매출을 올리며 순수익만 10억원을 남기고 있다.

황대표는 "앞으로 농업이 살 길은 친환경 농업 뿐"이라며 "상수원 지구라는 이점을 최대한 살려 앞으로도 친환경 농업의 확산에 심혈을 기울이고, 농촌복지가 향상되도록 이 분야에도 관심을 가질 계획이다"고 밝혔다.



1950년생

주소 경북 안동시 남후면 광음2리 647 전화번호 054. 841. 8222

## 고기의 맛과 직판방식으로 성공한 축산농가

경영체명 안동한우촌

홈페이지

www.ihwangwoo.com

E-mail

andong@yesandong.com

주품목 한우

영농경력 23년

경영규모 300두

순수익 1억원

특기사항 국무총리상

### 운수업의 실패를 딛고 축산의 길로

어려운 환경에서 한우사육에 성공하고 품질이 우수한 안동한우의 명성을 전국에 널리 알려 2002년 농업인의 날 행사 축산분야에 국무총리상을 수상한 황화섭씨의 원래 직업은 운수업이었다.

도시에서 10여년 간 운수업에 종사하면서 적성에도 맞지 않았고 모든 일이 잘 풀리지 않는 듯이 느껴졌다. 삶에 대한 비판도 했었고 방향도 많이 했었다. 그러다가 지금의 농장 터인 경북 안동시 남후면 광음리로 들어가 어릴 적부터 막연하게 꿈꾸어 오던 한우사육을 시작하였다.

황씨는 '79년 한우 다섯 마리를 키우기 시작해 현재 300여 마리로 늘려 남부럽지 않은 고소득을 올리고 있다.

### 맛과 직거래로 승부 걸어

황씨가 주축이 되어 '82년 안동 일직면과 남후면 사육농가의 모임으로 출발한 안동 황우촌 비육회는 '91년 회



원 23명과 함께 전국에서 처음으로 '황우촌'이라는 협업체를 조직, '안동황우'라는 브랜드를 개발하였다.

또 '91년 서울 강남구 논현동에 황우촌에서 생산된 한우고기를 소비자들에게 직접 판매하는 전문판매점을 국내 최초로 설치한 결과 품귀현상을 초래할 정도로 소비자들의 높은 신뢰를 얻어 현재는 분당, 경기도 광주, 대구, 안동 등 전국 7개소로 판매점을 확대시켰다. 맑고 깨끗한 천혜의 자연환경에서 독특한 방법으로 한우를 사육하여 육질 내 지방이 고르게 분포되어 특유의 맛과 향이 있고 무호르몬, 무항생제 한우고기 생산에 중점을 두고 있다.

지금은 다른 지역의 한우 사육농가도 기술보급이 되어 어느 정도 평준화가 되어 있지만 안동 황우가 초기에 도시 소비자에게 소개되었을 때에는 정말로 인기가 대단했었다.

## 꾸준한 일념의 자세와 교육이 성공의 밑거름

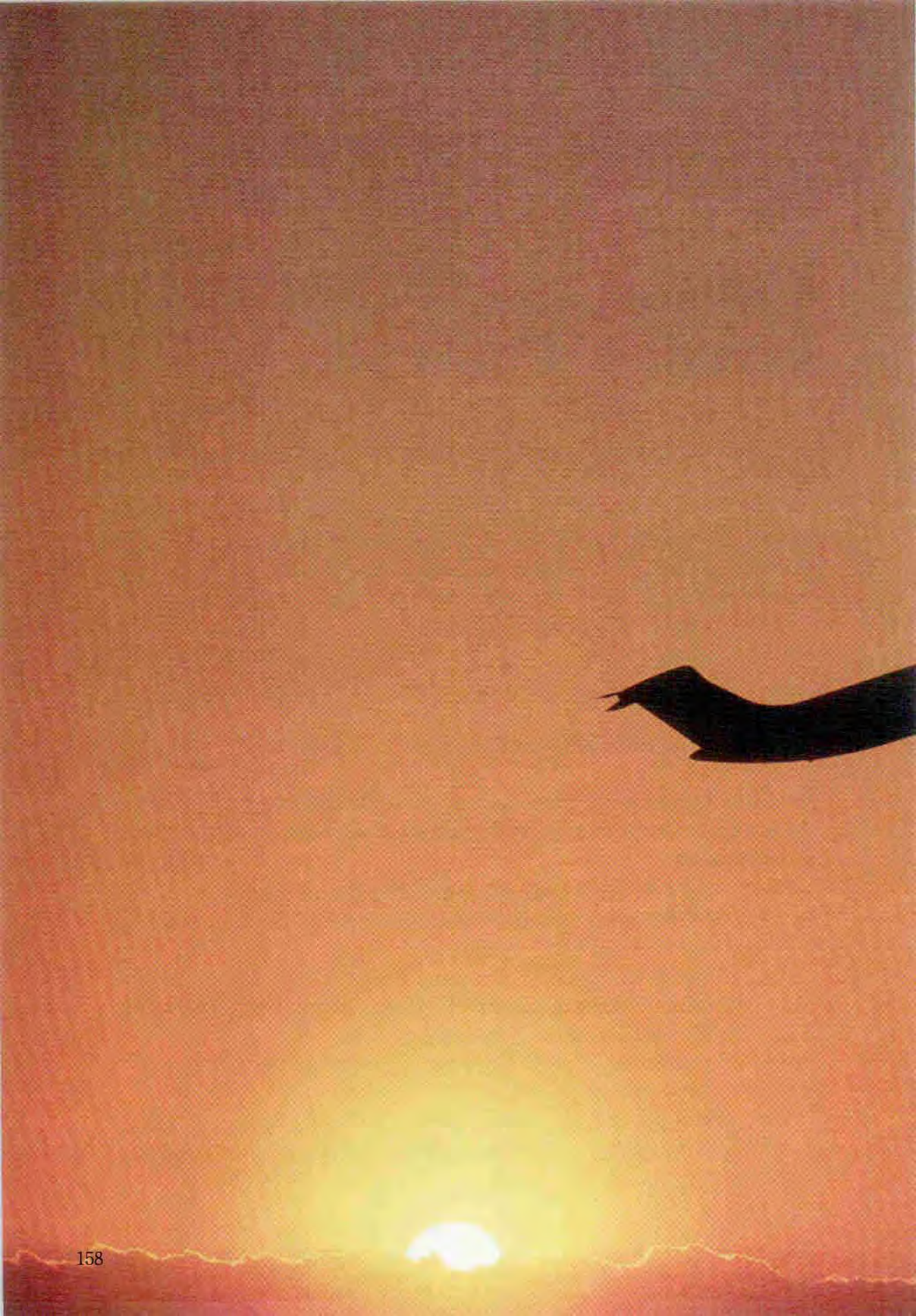
이와 함께 홍보에도 게을리 하지 않아 안동한우를 전국에 널리 알리기 위해 '94년 전국 처음으로 안동 한우아가씨 선발행사를 열어 한우아가씨들이 각종 행사에 참가해 안동한우의 명성을 전국에 드높였다.

특히 생우수입 완전개방에 따라 고품질 한우고기를 소비자에게 인정받기 위해 국립농산물품질관리원으로부터 품질인증을 받고, '95년 특허청에 '안동황우'라는 상표등록과 의장등록을 거치는 등 축산농가의 모범이 되고 있다.

황화섭씨는 나름대로 성공에 대한 비결과 한우사육에 대한 꾸준한 일념의 자세를 제일로 뽑고 있다. 그 동안 소값의 기복이 심해 무척 불안한 여건이었지만 이에 개의치 않고 일관성 있게 한 길을 걸어온 것에 대해 자랑스럽고 또한 다행으로 여기고 있다.

또 한가지의 비결은 교육이다. 농촌진흥청, 관련 연구소 등이 주최하는 축산교육이 있으면 열일 제쳐두고 참석하여 한가지라도 더 배우고 왔다.

이것이 지금의 안동황우의 밑거름이 되었다고 생각한다. 향후 소비자가 원하는 최고의 한우를 생산하고 직거래망 확대를 통해 전국시장을 석권하겠다는 것이 황씨를 비롯한 모든 회원들의 포부이다.





수출

우리 농업의 미래를 여는

# 천인

농산물의 수요 정체에 따른 어려움을 타개하고 새로운 수요를 창출해낼 수 있는 수출농업, 수출농가가 가장 중점을 두어야 할 부분은 바로 "현지 소비자 중심의 마케팅"이다. 농산물 수출은 현지 소비자의 요구를 분석하고 이 요구에 부응해나가는 과정이기 때문이다. 특히 단기적 이익에 연연하지 말고 성실한 품질관리로 현지 소비자의 신뢰를 유지하고 수출농산물 생산자간의 연대와 공동 대응으로 안정적인 판로를 확보하는 데 힘을 쏟아야 한다.



1960년생

주소 전남 해남군 현산면 황산리 605 전화번호 061. 536. 7719

## 시설하우스 재배 과감히 도전

경영체명 한솔농장

주종목 토마토, 오이 등

영농경력 23년

경영규모 2만평

순수익 1억 7,000만원

### 농산물에 새로운 부가가치 붙여넣어

강성호씨는 공수특전단에 5년간 근무한 후 고향으로 내려와 당시 지역에서는 처음으로 시설하우스 농사를 시작했다. 강씨가 운영하고 있는 한솔농장이 알려지기 시작한 것은 오이재배를 위한 시설하우스 3백평을 설치하면서 부터이다. 그는 항상 연구하는 농업인으로서 농업기술센터 지도사들과 협력하여 새로운 영농기술을 보급하는 등 선진 농업을 실현하기 위해 적극적으로 활동해 오고 있다.

### 시설채소 유기농재배로 1석2조 효과

강씨의 영농규모는 논 1만5천평, 밭 5천평, 과수원 1천5백평, 오이 호박 방울토마토를 재배하는 시설하우스 5동(1천5백평), 한우 50여 두를 기르는 축사 1백평 등을 가지고 있다. 이같은 영농시설을 기반으로 하여 오이와 방울 토마토 수출 농업에 중점을 두기로 하고 우수농산물 생산에 전념을 다 하고 있다.

그는 해남군 농업기술센터 지도사들과 함께 선진농업기술을 도입하는 데 열심인데, 일례로 시설하우스 난방비 절감을 위해 오이 무가온재배에 성공하기도 했고 벙커C유 온풍기를 도입하여 시설하우스 연료비를 30%까지 절감하기도 했다.

그는 농산물 유통개선과 시설하우스 농작물의 부가가치를 높여나가기 위해 시설하우스 재배농산물을 유기농업으로 재배하고 있다. 이를 위해 지역내에 산재돼 있는 갈대밭에 착안, 작목반원들과 함께 하천 갈대밭도 정리하고 유기농 원료인 갈대 퇴비를 연간 2천여 톤가량 생산하는 1석2조 효과를 거두기도 했다.

이처럼 유기농재배에 도전하면서 '한솔농장'에서 생산되는 농산물은 단연 인기를 끌고 있다.

강씨는 작목반의 농업기술 향상을 위해 각종 정보매체를 통하여 얻은 병해충 방제기술

을 비롯한 영농지식 순회 교육을 하며 작목반 조직육성과 지역사회 봉사활동에도 열정을 보인다.

## 방울토마토 일본 수출길도 뚫어

강씨는 여기서 그치지 않고 지역 농협과 연계하여 농기들이 자율검사한 농산물을 순회수집하는 데도 힘쓰고 있다. 또 유기농산물은 대도시 소비자들과 직거래하는 게 더욱 유리하다는 판단 아래 대도시 유기농산물 판매장과 유통계약을 체결하여 톡톡히 효과를 보고 있다.

'한솔농장'은 철저한 품질 자율검사제를 운영하여 고품질 농산물을 생산하고 있는데 수확된 고품질 농산물을 계통출하하여 경쟁력을 높이고 있으며 농산물 수출전문업체와 손을 잡고 일본으로 방울토마토를 4년째 수출하고 있다.





1942년생

주소 경북 구미시 옥성면 옥관리 15 전화번호 054. 482. 6600

## 아시아 최대의 자존심을 지킨다

경영체명 구미원예수출공사

홈페이지

www.kumicorp.com

E-mail

kojay@kumicorp.com

주요품 스프레이 국화

영농경력 4년

경영규모 유리온실 2만5,000평

매출액 51억 7,900만원

유리온실 2만 5,000평 자랑, 전량 일본 수출

“동양 최대의 화훼수출단지라는 명성을 이어나가기 위해 노력하겠습니다.”

구미원예수출공사는 아시아 최대면적인 2만5,000평의 유리온실에서 스프레이 국화를 생산, 전량을 일본에 수출하고 있는 지방 공기업이다. 구미시가 지역산업 육성화 일환으로 지난 '97년 9월 공사를 발족한 이래 올해로 출범 6년차를 맞이했다.

현재 공사가 운영중인 구미첨단화훼농단은 경북 구미시 낙동강변 일원 11만439평 부지 위에 7만5,000여 평의 온실을 건립토록 계획돼 1단계 경영수익사업과 2단계 농가소득 증대사업은 2000년 10월 조성이 완료 운영중이다. 3단계 사업은 임대 및 분양사업으로 추진할 계획이다.

꾸준한 상품개발로 경영 안정화

구미원예수출공사는 발족 초기 183억원이라는 막대한 예





산을 스프레이 국화 단일품목에 쏟아 부어 과연 투자비용이나 제대로 건질 수 있을까 하는 우려가 팽배, 주위로부터 곱지 않은 시선을 받았다.

이러한 주위의 불신을 일소하기 위해 고재영 사장을 중심으로 임직원의 끊임없는 노력의 결과로 해를 거듭할수록 수출물량이 증가하면서 이제는 안정단계에 접어들고 있다. 그 예로 지난 '99년 스프레이 국화를 일본에 첫 수출한 이후 일본에서의 호응도도 상당히 높은 위치를 차지해 2002년 스프레이 국화만으로 천2백만 2천송이를 수출, 51억7,900만원의 외화를 벌어들이면서 국화생산의 독보적인 존재로 자리잡았다. 수출가격도 네덜란드 등 화훼 선진국과 대등한 1본당 450~500원에 수출된다.

이 같은 수출 호조와 관련해 고사장은 "무엇보다도 끊임없는 연구·개발로 고품질 스프레이 국화 생산에 주력해 일본 바이어들에게 확실한 브랜드 이미지를 심어준 것이 수출 증대의 주원인"이라고 말했다.

이와 함께 그동안 쌓은 신용을 바탕으로 일본 소비자들의 기호에 맞는 다양한 포장 형태를 시도한 것도 수출 증가의 한 원인으로 꼽을 수 있다.

현재 구미원에수출공사는 네덜란드 방식인 벤로형 유리온실에서 20여 품종의 스프레이 국화를 자동제어방식인 복합환경제어시스템으로 재배하고 있다. 특히 연간 4기작 생산이

가능한 스프레이 국화의 품질 확보를 위해 화훼 선진지인 화란, 미국 등에서 바이킹·비어리츠·유로 등 20여 우수 품종을 도입한다.

또 해마다 우수품종선발을 위해 수입국 소비자 선호조사를 통해 수출 가능성이 큰 국내·외 개발 품종을 확보해 직접 시험재배하면서 그 특성을 조사하고 있다.

## 일본 국화 선호도 날로 증가 수요 증가 기대

국화는 일본에서 황실을 상징하는 꽃으로 여겨 수요가 많은데다 다양한 색깔로 생일선물이나 기념일 등 다용도로 사용이 가능해 앞으로 수요는 계속 증가할 것으로 판단되고 있다.

고 사장은 "엔화 약세 현상으로 대일 수출에 비상이 걸려 있지만 올해는 지난해보다 8.7% 가량 수출물량을 증가시킬 계획"이라며 "품질향상을 위한 기술개발을 통해 경쟁관계에 있는 15개국보다 앞서 나가겠다"고 포부를 밝혔다.





1944년생

주소 제주 서귀포시 토평동 901 전화번호 064. 733. 2230

## 연중 백합재배로 소비자에게 다가선다

주종목 백합

영농경력 28년

경영규모 시설화훼 2,200평,

노지화훼 2,000평

순수익 3억

특기사항

고양세계꽃박람회 대통령상

### 국내의 문제를 세계적 노하우로

구훈태씨는 '80년 초 화훼산업의 불모지였던 제주도 화훼 산업에 기틀을 마련한 장본인이다. 구씨는 초기 채소농사를 하던 중 채소의 과잉생산으로 채소값이 내려가면서 새로운 대안으로 화훼산업을 시작하게 되었다.

그러나 '80년대 중반 이후 정부의 적극적인 지원에 말미암아 폭발적으로 증가한 화훼 농가들로 인해 과잉생산이라는 위기를 맞게 된다.

이러한 위기 속에서 수출의 판로까지 막히면서 고전을 면치 못하게 되었다. 이에 네덜란드와 일본 등을 돌아다니며 그들만의 여러 특징적인 재배기술들을 접하게 되었고 특히 네덜란드의 선진농법을 보고 당시 한국에서는 시도되지 않았던 상자저장을 개발, 시도하게 된다.

### 저온저장고로 출하시기 조절

네덜란드를 여러차례 방문하면서 선진재배기술에서 힌트

를 얻은 구씨는 일본의 수요시기에 맞춰 출하시키기 위해서 새로운 농법을 개발하게 되었다. 선 선한 날씨에서만 뿌리를 내리는 백합을 뜨거운 8월의 날씨에서도 저온저장고에서 뿌리를 내릴 수 있도록 하여 출하시기를 앞당긴 것이다.

이러한 그의 연구는 조기생육 촉진뿐만 아니라 고온기 정식의 문제점을 개선하여 고온기라도 품질이 좋은 백합을 생산할 수 있는 방법을 개발하였다.

이로 인해 수출국인 일본의 수요시기에 맞추게 되어 적절한 수입을 올릴 수 있게 됨과 동시에 국내에서도 남들이 출하지 않는 시기에 출하할 수 있게 되면서 계절에 따른 과잉출하로 인한 가격하락 피해에서 벗어날 수 있게 되었다.

## 적극적인 기술의 개발과 보급

그는 저온저장시설을 갖춰 가격에 따라 출하를 조절하며 연중 생산해 화훼산업의 위기를 극복해나갔다.

계속적인 기술 개발과 연구의 실용적 도입으로 '97년에는 고양 세계 꽃 박람회 때 대통령상을 수상하며 품질을 인정받게 되었다. 특히 화학비료를 전혀 쓰지 않고 퇴비에 비해 절반값인 수정재배용 양액을 사용함으로써 경제성과 함께 일손부족의 문제점을 해결해주는 효과를 얻을 수 있었다. 뿐만 아니라 화학비료가 시간이 많이 걸리고 유실도 되지만 양액은 작물이 바로 흡수한다는 이점까지 얻을 수 있었다.

현재 시설화훼 2,200평, 노지화훼 2,000평을 경영하여 연평균 10만달러 이상의 수익을 올리고 있다. 구씨는 "적정생산과 유통구조의 개선은 앞으로 화훼산업의 발전을 위해 필수적인 요인이 될 것이다."라고 지적했다.





1945년생

주소 전북 전주시 덕진구 도덕동 99 전화번호 063, 542, 7503

## 철저한 기술습득과 성실함으로 수출농업 선도

경영체명 덕희농장

주품목 토마토

영농경력 20년

경영규모 2,400평

순수익 2,000만원

### 농업위기 극복 위해 수출농업으로 전환

“앞으로 농업분야도 수출 없이는 전망이 없다고 생각했습니다. 수출작목 분야로 바꾼 것도 바로 이런 이유에 서입니다.”

20년이 넘게 시설하우스를 경영하고 있는 김경덕씨는 벼 중심의 농업에서 벗어나 4년전 농산물 수출로 눈길을 돌린 선도농업인이다.

'80년 시설하우스가 보편화되지 않았던 시기에 한 선배의 소개로 시설하우스에 발을 디딘 김씨는 처음 600평으로 시작해 8년 전에는 4,200평까지 시설면적을 늘렸다. 김씨가 당시 시설면적을 크게 늘릴 수 있었던 것은 수익을 바탕으로 지속적인 재투자를 했기 때문이다.

토마토와 참외, 호박을 주 작목으로 시작된 김씨의 시설농사는 매년 성공을 거뒀고 거기서 발생한 소득은 대부분 시설하우스를 늘리는 쪽에 투자가 이뤄졌다.

시설면적을 늘려가면서 고품질 농산물 생산을 위해서는 선진 농업기술 습득이 급선무라는 판단으로 농촌진흥

청이나 농업기술원 등이 주관하는 기술교육 현장에는 빠지지 않고 참석했다. '99년 2,000여 평의 첨단하우스 시설을 만들 때는 전국각지의 첨단 시설하우스 단지를 찾아 다니며 벤치마킹했다.

## 친환경농업으로 품질 경쟁력 높여

김씨가 경영하는 시설하우스 재배의 중심에는 친환경농업이 있다. 현재 김씨는 화학비료를 전혀 쓰지 않고 있다. 화학비료를 안쓰는 대신에 김씨는 일본에서 고농축 미량요소와 퇴비를 직수입해 쓰고 있다. 일본에서 이런 퇴비를 직수입하는 것은 선진국의 친환경농법을 벤치마킹하기 위한 하나의 방법이며, 우리나라보다 다소 앞서 있는 토마토 터치 재배법을 습득하기 위한 것이다. 농약 또한 잔류성분이 2~3일 이상 지속되는 것은 전혀 사용하지 않아 시설포장 내의 토마토 화분수정도 벌에 의해서 이뤄지도록하고 있다.

김씨는 1년에 한번 토마토를 재배한다. 6월부터 한달동안 첨단하우스안에 물을 담아 염류를 제거한 뒤 8월 10일경 아주심기에 들어가 5월말까지 수확한다. 이 토마토는 정음의 수출농산물 선별장으로 보내 철저한 선별을 거쳐 전량 일본으로 수출되고 있다.

## 작목반 농민회 이끌며 지역농업 선도

김씨가 수출농업경영을 하면서 가장 애로를 느끼고 있는 부분은 시설투자비다. 첨단 시설하우스는 투자비가 만만찮게 들기 때문에 경영에 적잖은 부담이 되고 있는데, 김씨는 농업인들이 지속적으로 수출농업에 매진하기 위해서는 정부가 시설투자와 난방비 부문에 적극적으로 대책을 세워줘야 한다고 강조했다.

김씨는 지역에서는 12명의 작목반원으로 이뤄진 북전주 토마토 수출작목반을 이끌면서 수출농업에 대한 관심을 불러 일으키고 수출농업에 대한 각종 지원을 이끌어 내는데 앞장서고 있다.





1955년생

주소 충남 태안군 태안읍 송암리 58-8 전화번호 041. 675. 3837

## 난 불모지에 '심비듬' 피워 지역발전 선도

경영체명 대평난농원

주품목 심비듬

영농경력 16년

경영규모 1,600평

매출액 2억 5,000만원

특기사항

충남 농어촌발전 대상

뿌리농사 역점, 고품질로 중국서도 호평 받아

“수요자의 눈높이에 맞춘 최상품이어야만 경쟁에서 살아 남을 수 있습니다.”

김기현씨는 1,600평 하우스에 어린모·중간모·개화주를 분리해 서양란 ‘심비듬’을 16년째 재배하는 전문농업인.

도시에서 직장생활을 하다가 '87년 고향에 돌아올 때만 해도 태안지역은 난 재배의 불모지나 다름없었다. 부모님의 반대에도 황무지 야산 5,000여 평을 일구면서 그의 꿈은 오로지 '잘사는 농업인'을 실현해 보이는 것.

전국의 난 재배지를 찾아 재배기술을 익히며 김씨는 태안 이 토양여건 뿐 아니라 다른 지역에 비해 여름엔 서늘하고 겨울은 따뜻해 난 재배에 최적지라는 결론을 내렸다.

10여 품종의 심비듬을 연간 1만5,000포기씩 들여와 30개월을 재배해 한해 1만2,000여 개의 화분을 출하, 연간 2억 5,000여 만원의 조수입을 올리는 김씨, 고품질은 튼튼한 뿌

리에서 나온다면 '뿌리농사'를 강조한다. 완전히 발효한 깻묵거름을 한달에 15~20g 넣어주고 숙성된 마크 배지를 사용해 모종 전문업체에서 무병재배한 모종을 직접 구입해 키운다.

여름에는 차광망을 이용해 작색을 돕고 겨울에 3중피복과 자동온풍기 및 덕트시설을 통해 온도와 환기를 조절한다. 또 호기성 미생물을 증식해 각종 유기물을 혼합 발효시켜 작물별로 계절에 맞는 시비법을 쓰고 있다.

## 수출시장 냉철히 분석 후 품종 선택 실패 줄여

2002년 7,000본의 심비들을 중국에 수출한 김씨는 품종 선택부터 남다르다. 한해에 몇번씩 중국을 방문, 시장조사를 통해 중국인이 선호하는 색깔과 유행의 흐름을 분석하고 일본 등에서 개최되는 각종 품평회에 참석해 앞으로 재배할 품종을 고른다. 최우량 종묘만을 생산 공급하기 위해 퇴화효는 철저히 가려낸다. 까다로운 중국인의 기호에 맞지 않으면 수출에 차질을 빚기 때문이다.

물론 내수용으로도 김씨의 심비들은 품질이 뛰어나 경기 성남 한국난농협에 출하하는 난은 중도때마다 선호, 그의 이름만으로도 항상 높은 값에 거래된다.

김씨는 또 재배경험이나 외국서 배운 지식을 동료 농업인들과 공유함으로써 지역농업의 발전을 선도하고 있다. "나의 정보를 열어 놓으면 상대방은 더 큰 정보를 나에게 줍니다. 심비류 시장은 아직 넓게 열려 있습니다. 나만 잘한다고 경쟁력이 커지는 것이 아닙니다. 국내의 모든 심비류 농가가 내 자신을 보호하는 울타리이기 때문입니다."

## 새로운 재배기술은 공유, 지역농업 발전 선도

서해 난작목반 초대회장으로 공동작업, 공동수송, 공동판매로 비용과 일손절감에 앞장서는 김씨는 '89년 태안읍에 화훼 성장작목 시범단지사업을 유치해 정착시킨 공로로 충남도농어촌 발전대상을 수상했고 2000년 8월에는 농협중앙회가 선정하는 '이달의 새농민상'을 받기도 했다. "과잉재배와 수요한계로 국내 심비류시장은 분명 높은 벽이 있지만 새로운 수요를 창출하기 위한 노력이 계속된다면 기회는 늘 열려있다고 봅니다. 농장경영 내실화에 더 힘쓰고 아들 진호가 뜻을 둔다면 중국현지에 농장을 마련, 거대한 중국시장을 함께 공략하고 싶습니다" 김씨의 예사롭지 않은 포부다.





1947년생

주소 경남 합천군 합천읍 금양리 838-1 전화번호 055. 933. 2064

## 한국 전통의 맛을 세계인에게 전달

경영체명 합천전통한과

홈페이지

www.koreancookie.com

E-mail htkc@chollian.net

주품목 한과

명동경력 14년

경영규모 건평 1,000평

매출액 1억원

특기사항

전통식품베스트5 금상

### 한국전통식품 제1호로 지정

궁중 사찰음식 등에 관한 고서를 공부하며 전통음식에 관심을 쏟아 온 김상근 합천전통한과 사장. 지난 '80년대 초, 경영하던 한약방을 그만두고 아예 '우리맛 찾기'에 발 벗고 나섰다.

김사장은 합천 일대의 각 문중을 돌아다니며 한과의 종류와 만드는 방법에 관한 각종 정보 및 자료를 수집했다.

그러나 당시에는 전통음식에 대한 법체계를 비롯해 학문적 토대는 물론 일반적인 인식이 없어 많은 어려움을 겪었으며, 정작 한과를 만들어 팔려다 보니 무허가 제품이라 팔 수도 없었다.

김사장은 우리의 전통식품을 꼭 살려내 국내뿐만 아니라, 세계적으로 알려겠다는 오기 하나로 버틴 결과 지난 '89년 정부로부터 한국전통식품 제1호로 지정을 받는 기쁨을 누렸다. 그러나 정식으로 허가받았다고 해서 해결된 것은 아니었다. 소비자들에게 인식되어 있지 않은 한과의 판로를 개척하는 게 급선무였다.



## 유럽식품박람회서 품질인증 골든상 수상

그는 결혼식과 회갑연 등 사람들이 모이는 장소를 집중적으로 찾아 다녔지만 한과가 팔리지 않아 한의사로 번 돈을 모두 소진했다. 그 즈음 우체국의 권유로 우편주문판매를 시작하게 되면서 제품을 공급하지 못할 정도로 주문이 밀려들기 시작했고, 차츰 합천전통한과의 맛을 인정받아 백화점, 농협에서도 서로 공급해 주기를 바랄 정도로 명성이 높아졌다.

김사장은 이를 계기로 삼아 전통식품을 수출 전략상품화를 추진했다.

특히 '92년 베를린식품박람회에 국내 최초로 전통한과를 출품했고, '94년 마드리드식품박람회에서 국제식품상을, '96년 파리 유럽식품박람회에서는 품질인증 골든상을 수상 받는 등 세계적으로 인정받았다.

## 전통식품의 멋과 맛을 전달하는 전령사로

이에 힘을 얻은 김사장은 연구개발에 막대한 자금을 투입한 끝에 2001년 전통식품 베스트5선발대회의 한과 부문에서 기능성 강정 세트가 금상을 수상하는 개가를 올렸다. 또 지난해 월드컵에서는 공식지정업체로 선정, 전국관광상품 기념공모전에서는 당당히 민속공예품들과 맞서 동상을 수상하는 영광도 안았다.



특히 관광상품기념공모전 수상을 계기로 외국인들에게 한국전통식품의 멋과 맛을 전달하는 대표적인 전령사 역할을 톡톡히 하고 있다.

김사장은 자신이 경영하고 있는 합천전통한과의 내실있는 성장과 함께 전통가공식품의 활성화와 수출판로 개척에 전력을 다하기 위해 한국가공식품협회와 한국전통가공식품수출협회를 창설, 초대회장을 역임하기도 했다.

## 기능성 한과 도전

특히 김사장은 전통식품이 국제 경쟁력이 있을 것이라고 확신, 천연

한약재의 생물기법을 이용해 미래 기능성식품에 대응하고 있다.

그는 "전통도 이제는 시대 변화에 걸맞게 변화하는 자만이 살아 남는다"면서 기능성과 새로운 지식창출에 전념하고 있다.

그는 지금도 새로운 것에 대한 갈망과 욕구 충족을 통한 자아실현을 위해 매주 수요일에는 합천과 서울을 오가며 약선요리를 공부하고 있다.





1957년생

주소 강원 인제군 북면 용대리 197 전화번호 033. 462. 5050

## 강원도 특산품인 황태, 인진숙 등의 세계화를 위하여

경영체명 북설악영농조합법인

강원도 특산물의 세계화

홈페이지

www.bukseorak.com

E-mail

md@bukseorak.com

주요품목 인진숙

영농경력 25년

순수익 8,900만원

특기사항 신지식농업인, 석탑

산업훈장

김성용씨는 어려서부터 황태 덕장에서 직원으로 일하고 감자와 옥수수 농사를 짓다가 '89년부터 4년 동안 직접 황태 덕장을 운영하였지만 그 무렵 저울철의 이상고온 현상으로 실패하여 막대한 빚을 지게 되었다.

재기의 일환으로 친구에게 20만원을 빌려 명태는 말리기만 하고 산나물, 약초, 황태 등을 소포장하여 직접 판매에 나서기 시작했다. 이 때부터 춘천의 금요장터와 양재동의 주말장터나 농협 직판장에 내다 팔았고, 방송국에서 주관하는 직거래 장터 등에 참가하여 상당한 판매고를 올리며 사업기반을 구축해 나가기 시작하였다.

자신감을 얻은 김씨는 강원도 특산물의 세계화를 위해 '91년부터 북설악 영농조합법인설립과 함께 인진숙 가공을 시작했고 이 무렵부터 건강보조식품의 붐이 일어나면서 인진숙 농축액이나 인진숙환 등 인진숙 가공사업은 대 성공을 거두었다.

또한 2000년 9월에는 순수 황태로만 추출한 복합조미료인 '구시다'를 출시, 황태의 시원하고 진한 국물맛을 내는 제품을 생산하게 되었다.

현재 내수는 물론 해외시장 개척을 위해 지난 '97년 뉴욕지사를 설립했는데 현재 3억 6,000만원 상당의 수출실적을 올렸다.

올해는 10억원의 수출목표달성을 위해 해외 인터넷 사이트 개설과 외국바이어 초청, 신제품설명회 개최 등 각종 이벤트를 준비하고 있다.

이와 함께 매년 세계 우수국제식품박람회에도 참가하여 자사제품의 홍보에 적극 나서고 있다.

## 순수 국내산 원료로의 차별성

복설악영농조합법인은 전통적인 옛 선조들의 기술을 접목시킨 후, 과학적인 방법으로 위생처리를 하고 전 직원의 정성과 마음을 그대로 담아 소비자에게 보다 좋은 품질만을 공급하고자 고집하고 있다.

또한 '농민에게는 소득을, 소비자에게는 건강을'이라는 구호 아래 국내에서 뿐만 아니라 해외에서도 인정받는 제품으로 차별화를 위해 인진쑥 제품 및 도라지, 가시오가피 제품 등 순수 국내에서 자생하는 원료만을 사용하고 있다.

## 사은품 증정 및 마일리지 제도에 의한 철저한 고객관리

김씨는 한국식품개발연구원이나 한의사들에게 연구를 의뢰하여 소비자를 위해 질 좋은 고품질의 다양한 생선제품들을 창출하려고 시도 중이다.

'99년에는 신지식으로 선정되는 등 모든 가공업체가 본 받을 모범적인 업체로 단단한 기반을 다져 놓았고, 지역주민의 고용창출로 가난한 마을을 부자마을로 탈바꿈하는 등 지역경제 활성화에 크게 기여하였다.

또한 설악산 길목의 관광지에 위치한 자연환경의 이점을 최대한 살려 관광객 유치를 하고자 복설악 영농조합법인 주관하에 "황태축제"라는 행사를 추진하였다.

또한 업체의 이익금을 장학사업, 각종 사회단체 기부, 불우이웃 돕기에 기부하고 있다. 이러한 노력으로 2001년 10월에는 가공산업분야 석탑산업훈장을 받았으며 2002년 2월에는 신지식 농업인상을 수상했다.

사은품 증정 및 마일리지 제도를 도입, 마일리지 점수로 제품 구입을 가능하게 하고 있으며, 고객관리카드를 작성하여 우대고객 관리, 매달 다양한 이벤트 행사를 실시하고 있고 전단지나 카탈로그를 통해 제품의 우수성 및 다양성을 홍보하고 있다.

앞으로는 인터넷 사이트를 이용한 전자상거래에 더욱 치중할 예정이다.





1947년생

주소 전남 강진군 군동면 금강리 전화번호 061. 434. 8998 H.P 011. 632. 4488

## 품질 좋은 파프리카로 승부한다

경영체명 꾸메땅영농조합법인

E-mail apong@netsgo.com

주종목 파프리카

영농경력 5년

경영규모 1만평

순수익 2억 5,000만원

### 꿈이 있는 땅에서 희망을

김양속씨는 시설딸기와 메론을 재배하다가 가격안정과 수익성을 추구할 수 있는 작목을 모색하던 중 수출농업에 관심을 갖게 되었다. 수출농업에 파프리카가 유망할 것이라는 생각이 들어 '97년 인근 지역 주민 5명과 함께 꾸메땅영농조합 법인을 설립하여 '98년부터 21억을 투자, 비닐하우스 10,000평 규모의 파프리카 재배를 시작하게 되었다.

직원은 17명으로 육묘에서부터 수확까지 전 과정을 담당하고, 현장지시는 기술담당 이사가 맡고 있다.

파프리카는 국내에서 재배된 지 얼마되지 않아 재배기술이 초기단계에 있으므로 월 1회 (주)농산무역에 소속되어 있는 회원농가들과 벨기에 컨설턴트로부터 기술지도를 받고 있다.

또한 자체 세미나와 사례발표, 네덜란드 종묘회사의 기술지도 등을 통해 재배기술의 어려움을 극복해 나가고 있다.

재배품종은 크게 색깔별로 Orange, Yellow, Red로 구분



## 품질 좋은 파프리카 생산을 위해

일반적으로 비닐 하우스 재배는 유리온실에 비해 광투과율이 낮고, 측고가 낮아 상품율이 떨어져 불리한 조건에서 생산하고 있지만, 유리온실과 비슷한 환경조건을 조성하여 상품율을 높이기 위해 국내 하우스용 비닐을 사용하지 않고 광투과율이 유리온실과 비슷한 일본산 하우스용 필름을 사용하고 있다.

일본산 하우스용 필름은 평당 10,000원 정도의 투자비가 소요되어 다소 부담은 있지만 상품율을 높일 수 있고, 수명이 6~7년 정도 되므로 이를 사용하고 있다.

또한 파프리카는 고추과에 속하는 식물로 위로 뻗어가면서 자라기 때문에 측고를 높여야 하는데 유리온실과 비슷하게 측고를 높이 세워 설계하였다. 다만 유리온실처럼 자동 환경제어 시스템을 도입할 수 없어 애로사항이 있지만 직원이 24시간 농장에 상주하면서 수동으로 제어함으로써 해결하고 있다.

병충해 방제는 일본의 농산물 수입규제가 까다로워 가능하면 농약사용을 억제하면서 미생물 농법으로 재배하고 있다.

파프리카 재배가 아직 초기단계에 있으므로 재배기술상의 연구에 역점을 두어 운영할 계획이며, 좋은 품질로 다수확할 수 있는 방법을 연구중이다.

규모확대는 초기 자본투자와 재투자 비용이 많이 소요되어 현 수준을 유지할 예정이며, 무리한 투자는 자칫하면 경영악화를 초래하여 사업실패로 이어질 수 있으므로 안정적인 경영을 도모하는 방향으로 이끌어 갈 생각이다.

되는데 각 색깔별로 품종이 세분화된다. 이 농장에서는 Orange 품종으로는 Boogen, Yellow 품종은 Fiester, Red 품종은 Special을 선택하여 재배하고 있다.

품종별 특성은 Boogen은 모양이 크고, Fiester는 A품율이 높고, Special은 모양이 예뻐 인기가 있는데, 국내에서는 주로 Fiester 품종을 많이 심고 있다.

파프리카는 국내 수요보다는 주로 일본으로 수출하고 있는데 일본에서 색깔별로 각각 1:3:6의 비율로 원하고 있으므로 이에 맞추어 생산해야 한다. 따라서 (주)농산무역 회원농가들은 이 비율에 맞추어 농장여건에 따라 색깔별로 배분하여 생산한 후 공동선별하여 수출하고 있다. 이 농장에서는 색깔별 배분이 각각 6:3:1로 생산하고 있다.



1949년생

주소 부산광역시 금정구 두구동 870-3 전화번호 051. 508. 1162

## 끝없는 연구와 노력으로 성공한 난 재배 최고 전문가

경영체명 신세계 난원

홈페이지 [www.newnan.co.kr](http://www.newnan.co.kr)

주품목 부귀난, 풍난 등

영능경력 30년

매출액 1억원

특기사항 신지식농업인

### 남보다 앞선 품종 선택 및 연구

신세계 난원을 운영하고 있는 김영백씨는 난 재배농민 중 유일하게 신지식농업인으로 선정될 정도로 난 조직배양의 권위자이다.

김씨는 영농에 처음 뛰어든 초기에는 예사 농민들과 마찬가지로 분재, 절화, 열대식물 등을 주로 취급했다. 그러다가 일본의 무늬난이 고가에 판매되는 것을 보고난 후 주 작목을 양란으로 전환하였으며 2000년부터는 기생난에 대한 연구를 중점적으로 하고 있다.

최근에는 기생난 중 가장 재배하기 어렵고 희귀하다는 부귀난을 본격 재배하고 있다.

이처럼 남들보다 먼저 앞서가는 품종 선택과 연구를 하다 보니 국내에는 관련 책자가 거의 없고 마땅히 자문을 구할 곳도 없어 난 선진국인 일본을 수시로 드나들며 일본 서적을 탐독했으며 이를 토대로 실험에 실험을 거듭했다.

날을 새는 날이 많아지면서 김씨는 실명위기를 맞기도 했고, 건강은 날로 악화됐으나 난 재배의 최고가 되겠다는 일



념으로 이를 극복하는 저력을 발휘했다.

이같은 뼈를 깎는 노력과 의지로 6년 전 화학비료와 각종 과일 추출물을 이용, 춘란을 조직배양 할 수 있는 유기물 배지 개발에 성공했다.

## 난 소비의 대중화

유기물 배지 개발에 성공하면서 김씨의 연구는 가속도가 붙기 시작했다. 각지에서 채

취한 난과 일본에서 들어온 난을 조직 배양해 현재까지 '소심중투', '옥금강' 등 24종의 신품종 난을 개발, 직접 명명했다.

김씨는 "국내에 유통되고 있는 난 중 저가품은 중국과 대만산, 고가품은 일본산으로 매년 수백억원 외화가 낭비되고 예술성이 높은 난을 일본인들만 즐기는 것이 더욱 안타까웠다"고 밝혔다. 이로 인해 김씨는 40~50만원을 들여 일본에서만 구입할 수 있는 난을 한축당 1만~2만원에 구입할 수 있도록 대중화 하는데 크게 이바지하고 고가의 엽예품은 일본에 역수출하는 수준 높은 조직 배양기술을 자랑하고 있다.

앞으로 가능성이 무한한 일본과 중국시장에 수출하기 위해 동양난과 해란, 한란, 부귀난 25만축을 조직배양을 하고 있어 향후 난의 세계시장 석권을 꿈꾸고 있다. 이밖에 난의 대중화를 위해 판매에도 신경을 쓰고 있으며 최근 양재동 화훼공판장에 직영매장을 설립했다.

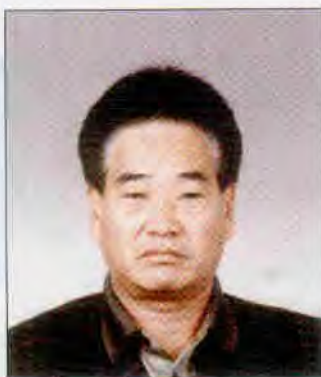
"앞으로 1~2년 내에 국내에서도 부귀난 붐이 일어날 것으로 예상됩니다"라는 김씨는 "이젠 값비싼 수입산 보다는 국내 난이 전국적으로 유통될 가능성이 높다"고 강조했다.

## 국내 난 보급 위해 중국 등 해외 진출 계획

김씨는 앞으로 중국 현지에 대규모 난 배양실 설치를 꿈꾸고 있다. 이를 위해 김씨는 2000년 11일간 중국 각 지역을 돌아보며 난 소비실태를 파악하는 한편 조직배양실 설치와 운영에 대해 검토과정을 거쳤다.

국내에 직영매장을 운영하는 문제로 중국 진출이 다소 지연되고 있으나 어느 정도 수준에 이르면 본격적으로 중국 진출을 추진한다는 계획이다.





1948년생

주소 경남 창원군 창녕읍 교리 258 전화번호 055. 532. 3063

## 세계 제일의 육묘장을 지향한다

경영체명 경남 육묘법인

주종목 프러그 육묘

영농경력 10년

특기사항

세계농업기술상 대상

### 40년 동안 꾸준히 노력하는 농사의 달인

경남육묘법인 대표 김영출씨는 올해로 농사를 지은지 40년. 농사짓는 일은 김씨의 삶의 근간이자 행복의 바탕이었다. 농사에 관한 모든 일을 스스로 해가면서 '농업'을 깨달아 가자니 자연 농업인 김씨는 늘 할 일이 많다. 늘 할일을 찾아 일하는 김씨에게 '농사의 달인'이란 평가를 부여해줬다.

그러나 '농사의 달인' 김씨의 특별함은 농사를 짓는데 있지 않다. 40년을 한결같이 보다 나은 결과를 위해 꾸준히 노력하고 그 열매의 달콤함을 다른 농업인과 함께 하고자 하는데 가치가 있는 것이다.

김씨가 대표로 하고 있는 경남육묘법인은 유리온실 및 비닐하우스 4,000평의 시설에서 토마토, 가지, 수박, 오이 접목묘와 양파자구, 화단묘를 생산하고 있다.

### 경남육묘법인이 수출에 역점을 두는 이유

플러그처럼 꽃는다하여 플러그묘로 불리기도 하는 공정보



는 지난 '91년 국내에 첫 공정육묘장이 설립된 것을 계기로 이제는 전국에 100여 개소의 공정육묘장에서 공정묘를 생산하고 있다.

김씨의 수출에 대한 관심과 노력은 이미 '90년대 초반에 시작됐다. 김씨가 나고 자란 경남 창녕은 국내 양파 주산단지로 양파시험장이 세워졌을 정도이다. 당연히 김씨의 농사 첫걸음도 양파였다. '잘 사는 농촌'을 만들기 위한 방법으로



수출을 택한 김씨는 창녕군 수출영농회장을 맡고 있던 지난 '93년 7월 일본에 양파 20톤을 처음 수출하고 이어 9월 창녕군청에서 농산물 수출 설명회를 개최하기도 했다.

김씨는 농업인들의 수출에 대한 관심이 예상보다 크다는 것을 인식, 바로 다음 달에 창녕군청과 창녕군농업기술센터 수출관계자들과 일본시장 파악에 나섰다.

연간 70일 이상을 외국에서 지내는 김씨의 열성은 결국 '95년 양파 800톤 수출, '96년 밤호박 200톤 수출, '97년 흑대두 50톤 수출로 보상됐고, 2000년 7월 양파자구 60만본 수출 등의 결실을 맺게 했다.

## 명실상부한 지역농업발전에 조금이나마 보탬이 되고자

'98년부터 창녕군 농업발전심의위원장을 맡고 있는 김씨는 단순히 자신의 영농이익을 추구하기보다는 지역농업발전에 조금이나마 보탬이 되리라는 생각으로 10,000평의 시험포장을 운영하고 있다.

김씨가 농사의 달인이라는 평가앞에서도 겸허한 짓은 혼자서 잘 할 수 있는 것은 없다는 것과 아울러 혼자만 잘 사는 것도 의미가 없다고 생각하기 때문이다.

경남육묘법인의 직원은 약 30여 명에 이른다. 결국은 이들이 경남육묘법인을 이끌어 가고 이들이 즐거운 마음으로 성실히 일하면 좋은 묘가 생산될 터이고 농가는 이를 통해 생산성을 향상시키고 소득을 올릴 수 있으리라는 것이 김씨의 경영전략이다.

지역농업이 활성화 될 때 기술선진화는 가능하며 이는 곧 비전있는 산업으로서의 농업이 되리라는 김씨는 이제 일본 수출시장이 안정됨에 따라 중국으로 눈을 돌리고 있다.



1950년생

주소 울산광역시 울주군 삼남면 가천 493 전화번호 052. 263. 8739 H.F 011. 855. 8739

## 친환경농업으로 고품질 배생산

경영체명 경영농장

E-mail

kimyhack@netian.com

영농경력 30년

주물럭 배

경영규모 1.3ha

순수익 8,000원

### 우산식 덕시설로 과수원 운영

김영학씨는 인문계 고등학교를 졸업하였으나 건강이 나빠 대학진학을 포기한 채 고향인 울산으로 내려와 부모의 농사 일을 돕게 되었다. 군 전역후 건강을 회복하고 야산을 개간하여 울산지역 특화품목인 배를 생산하기 위해 1.3ha의 과수원을 우산식 덕시설로 설치하여 농기계 사용이 용이하도록 만들었다.

또한 그는 현재 보완작목으로 한우 97두를 사육하고 있는데, 여기서 생산되는 퇴구비는 전량 과수원에 사용한다.

### 최고의 품질로 승부를 건다

그는 과학적으로 과수원을 관리하기 위하여 수시로 일본의 농업지역을 방문, 과원관리 실태 및 화우 사육기술현장을 시찰하고 이를 영농현장에 접목하는 선도 농업인이다.

살아있는 과수원을 만들기 위하여 제조제를 살포하지 않는 초생재배를 하고 있으며, 축사에서 생산되는 퇴비를 완숙

퇴비로 만들어 전량 과원에 사용하고 있다. 병해충 방제 농약은 정기적인 방제시 충분한 양으로 적기에 적량을 살포하고 있다.

이러한 친환경농법은 당도 증진에 효과를 올리고 타 농가에 비해 높은 가격을 받고 있다. 그리고 유인 살충기 3대를 설치하여 나방류의 피해를 줄임으로써 농약 사용량을 최소화하고 있다.

그는 울주군 삼남면 배작목반장을 맡으면서 친환경 농업실천에 대한 중요성을 반원들에게 일깨워주고 있으며, 삼남지역 배의 명품화를 위하여 재배기술과 상품의 표준화를 실천하고 있다.

또한 소비자 중심 생산 마인드를 실천하기 위하여 대형할인마트를 수시로 찾아 소비자의 목소리를 귀담아 듣는 것을 게을리 하지 않는다.

## 대미수출 배 재배농장으로 지정

김씨는 수출되는 배의 품질확보를 위하여 건강한 토양만들기에 여념이 없다. 과원입구에는 항상 퇴구비가 산처럼 쌓여 있고 토양에는 지렁이가 살아 움직인다.

그리고 연 3~4회 정도의 재초로 과원을 관리하고 있으며 전정 및 유인작업은 2월~3월 중에 마무리한다. 예비지는 6월 하순~7월 상순까지 마무리를 하며, 간격은 30~40cm를 유지시킨다. 오전 10시부터 오후 3시까지 단시간에 인공수분을 반드시 실시하고 있으며, 하기전정은 5월 중순부터 도장지를 2~3회에 걸쳐 제거하여 6월 중순 이전까지 끝내 색깔과 당도, 크기에 지장이 없도록 하고 있다.



## 한우 거세우 사육으로 1등급 쇠고기 생산

김씨는 현재 축사를 신축하여 97두의 거세 한우를 사육하고 있다. 인근 농가의 출하시기는 평균 24개월령이나 후기 연장비육으로 28~29개월령을 준수하여 육질을 높여 70% 이상을 1등급 판정을 받고 있다.



1950년생

주소 충남 부여군 부여읍 구아리 395-2 전화번호 041. 835. 2311 / 834. 5466 FAX 011. 409. 1366

## 세계에서 사랑받는 우리네 전통김치

경영체명 부여원에영농조합법인

E-mail kij1366@hanmail.net

주종목 김치, 단무지

영농경력 24년

매출액 54억원

특기사항 농림부장관상

### 풍부한 경험과 감사의 마음으로

김인주씨는 '78년 종묘회사를 그만 두고 부여에 들어와 농자재와 종자사업을 하면서 경험을 쌓아오던 중 가격 폭락으로 생산비를 건지지 못하는 피해를 당한 농민들을 바라보면서 농산물의 출하안정이 시급하다고 판단하게 됐다. 그래서 '96년 내가 쌓아온 지식을 농민들에게 베풀어야겠다는 마음으로 영농조합을 설립하게 되었다.

### 브랜드화로 인지도를 높여

가공된 김치와 단무지는 철저한 품질관리를 거쳐 국내는 백화점, 할인점 등 일반 유통매장과 고속도로휴게소 등에, 해외는 유럽 홍콩 중국 대만 인도네시아 러시아 일본 등에 수출하여 한국의 전통 김치맛을 현지 소비자들에게 인식시키고 있다.

판매되는 제품은 충청도에서 생산되는 고품질만을 원료로 한다는 뜻의 '청옥'이란 브랜드로 유통되고 있고 '백마

강 단무지, '백무강 김치'로 더 유명하다.

부여원에조합은 315명의 농가들이 출자한 농민회사라는 데 특징이 있다. 농민들이 직접 참여하고 수확된 농산물의 수매를 통한 가공, 유통, 수출까지 겸하고 있는 것이다.

### 수출 물량 확보를 자체적으로

농민이 주도하는 수출팀을 구성하여 많은 무역회사와 활발히 접촉하는 등 왕성한 활동을 벌이면서 원료는 전량 계약재배를 통하고 있다. 부여원에조합의 계약재배 면적은 무가 가장 많은데 137농가 53만평에 이르고, 배추도 28농가 10만평을 재배하고 있으며 파프리카는 6농가 2만 4,800평, 방울토마토는 9농가 1만 9,900평을 재배중이다.

### 유통 세분화로 안정경영 확보

김치, 단무지 업체들이 과열경쟁을 벌이는 상황에서 일반유통에 의존하는 것은 한계가 있기 때문에 유통 세분화를 통한 효율성을 제고하고 있다. 이에 따라 자체 영업소를 개설하는 한편 대기업 납품을 병행하고 있다.

27년간 농자재 사업경험을 마케팅에 이용하고 있고 바이어에 대한 신뢰 제고를 최우선으로 하고 있다.

특히 수출에서 품질은 물론 신뢰가 없으면 주문이 중단될 만큼 중요하다는 것이다. 회사를 있는 그대로 보여주고 공급 가능한 분야를 설명하는 데 최선을 다한다고 한다.

상품성 제고도 병행하여 마지막 포장까지 신경 쓰고 있다. 생산라인의 위생설비를 바탕으로 품질관리를 제도적으로 운영하여 ISO 9002 국제 품질인증시스템을 취득했다.

이와 함께 품질개선과 관리를 위해 한국식품개발연구원과 연계해 기술컨설팅을 받고 있다. 종자공급에 그치지 않고 영농지도를 통해 고품질 원료생산을 유도하고 원에조합이 전량수매하여 가격폭락에도 농민들에게 안정성을 부여하고 있다.

### 판로 확대 통한 회원농가 소득증대에 최선

읍내에 위치한 본사 매장에서 농가에 각종 농자재를 공급하는데 종자관리에서 양질의 농산물 생산과 수매 및 가공, 수출을 연계하는 종합처리장 역할을 수행하고 있다.

이제 50여 억원의 매출을 올릴 만큼 성장했고 올해 수출은 60만불 목표로 하고 있으며 특히 월마트에 40억 이상의 매출 목표를 계획하고 있다.





1959년생

주소 경기 성남시 분당구 이매동 한신@ 20동 804호 전화번호 02. 3461. 6188

## 화훼류로 연간 350만불 일본 수출

경영체명 세인농산

E-mail seinat@cornet.net

주분목 화훼

영농경력 7년

경영규모 백합 250만본, 국화

200만본 등

순수익 3억원

특기사항 300만불 수출탑 수상

### 화훼류로 연간 350만불 일본 수출

지난 '96년 민간차원에서의 농산물수출이 거의 이뤄지지 않을 때 처음 화훼수출을 시작, 당시 연간 200만불의 실적을 올리며 일본시장을 개척해 온 세인농산 김일하 대표, 일본에서 공산품 유통업에 종사해왔던 김 대표는 누구보다 일본시장의 현황을 잘 파악하고 있다는 이점을 활용해 화훼시장을 개척한 것.

당시 농수산물유통공사가 화훼를 수출하고 있었으나, 물량이 그리 많지 않아 충분히 시장성이 있다고 판단한 김대표는 일본에서 수출품이 유통되는 경로를 직접 알아보고 일본에서 요구하는 품질에 맞게 생산농가를 교육해 좋은 실적을 거둘 수 있었다.

초창기에는 일본에서 수출업무를 봐왔으나, 지난 '97년 '세인농산'을 만들어 국내에서 수출업을 시작, 20여 농가와 계약을 맺고 경쟁력을 확보하는 데 주력했다.

각 농가를 하나하나 방문해 다른 수출품과 해당 농가의 품

질을 비교, 개선방법을 함께 찾고, 교육하는 등 품질향상에 주력했다. 또 단 한 박스가 나오더라도 동일한 경비로 출하하겠다고 농가에 홍보해 경쟁력 있는 품질을 확보, 오히려 농가들이 세인 농산을 찾을 정도다.

## 일본시장 수출품목 다양화, 농가소득 증대에 일익

김대표의 노력은 여기에 그치지 않는다. 당시만 해도 백합 뿐이던 수출품목을 장미, 국화 등 일본내 수요가 있는 품목으로 다양화 시켜 농가소득 증대에도 일익을 담당했다.

그러나 김대표가 우려하는 것은 운송에 따른 상품성 저하 문제. 우리나라의 유통정책이 외국에 비해 낙후돼 있어 개선이 요구된다고 주장한다. 김 대표는 “외국의 경우 표준출하 규격과 선별방법에 대한 기준이 명확한데 우리나라는 부족한 실정”이라며 “따라서 일본의 까다로운 기준에 맞춰 출하하기가 여전히 힘들다”고 지적했다.

결국 김대표가 직접 나서 일본에서 요구하는 출하규격이나 선별방법을 농가에 교육시키고 있는 실정이다. 사실 농가를 교육하는 일도 쉽지는 않다. 모든 업무의 절반 이상 비중을 두고 있는 농가교육을 위해 일일이 농가를 방문하고, 이행사항을 점검하는 데 7명의 직원이 총 동원되고 있다.

김대표는 화훼에 대해 잘 알지 못하면 해외에서 요구하는 부분을 채울 수 없다는 판단에서 세 인농산의 모든 직원을 원예학과 출신들로 뽑아 전문가 집단으로 육성하고 있다.

## 소비자 중심 마케팅 지향, 300만불 수출탑 시상

김대표가 가장 강조하는 점은 ‘소비자 중심의 마케팅’이다. 농산물 수출은 단순 무역차원이 아닌 소비자의 요구를 분석, 이 요구에 부응해 나가는 과정이라고 생각하고 있다. 그 결과 일본에 백합 국화 장미 등을 수출해 연간 350만불~400만불에 이르는 수출실적을 올리고 있다. 이미 지난해 300만불 수출탑을 수상하고, 국무총리 표창도 함께 받았다.

김대표는 앞으로 수출선 다변화에 총력을 기울일 생각이며 현재 홍콩과 중국 등지에 접촉하고 있다. 또 현재 거래하고 있는 일본시장에서도 계약재배 농가를 늘려 농가가 생산한 품목을 팔아주는 역할뿐만 아니라 반대로 일본에서 요구하는 품목을 국내에서 생산, 판매할 수 있도록 시스템을 갖출 계획이다.





1947년생

주소 전북 김제시 백구면 유강리 486 전화번호 063. 542. 2604

## 전문화만이 수입 개방 파고 넘는다

경영체명 청록농장

주종목 방울토마토

영농경력 30년

경영규모 시설하우스 6,400평

초수입 1억원

### 단일품목으로 경쟁력 꺾해

20여 년을 한결같이 시설원예로 수입개방화 시대에 맞서 국제경쟁력을 키워 나가고 있는 김종록씨.

김씨는 김제지역에서는 처음으로 지난 '70년대 후반부터 시설하우스로 채소 농사를 지어 왔으며 부모님 일을 도와 가며 배운 것이 현재 방울토마토 농사로 이어지는 계기가 됐다고 말했다.

더욱이 이 지역은 익산시와 인접해 많은 소비자를 확보할 수 있었던 점에서 토마토 농사에 대한 매력을 느낄 수 있었다.

당시 300~400여 평 정도로 조그맣게 시작한 비닐하우스에서 상추, 무, 배추 등 채소류를 재배해 오면서 지속적으로 면적을 늘려, 경쟁력 있는 단일품목으로 전문화를 꺾해 왔다.

### 시설하우스 지속적으로 늘려

김씨는 '96년부터 방울토마토로 작목을 전환했다. 시설면적을 3,000평까지 확대한데 따라 여러 가지 작목을 재배하



기에는 무리가 따르며 일거리는 많지만 시장 성과 소득면에서 높을 것이라는 걸, 그리고 앞으로 전문화된 농업이 필요하다고 인식해서 이렇게 방울토마토 한 작목에 집중하게 됐다고 김씨는 설명했다.

특히 이 지역이 김제시내 단일 마을로는 시설하우스 농가가 가장 많아 각종 농사정보, 기술적인 부분 등 상호 유기적인 협조체계가 가능해 소득을 높일 수 있을 것이라는 점에서 작목반 설립을 용이하게 만들었다.

### 작목반 설립 수출 물꼬 터

'80년대 중반에 김씨가 나서서 20여 시설 농가와 함께 마을 이름을 새겨 '동자포원예작목반'을 구성, 현재 35농가로 늘어 활성화되고 있다.

김씨는 공동규격, 공동선별, 계통출하 같은 물론 필름과 포장재 등 각종 영농자재 등을 일괄구입해 농산물 제값 받기에 앞장섬은 물론 비용절감 노력으로 소득을 높여 나가고 있다. 김씨는 인근 공덕면과 백산면 등 3개 면의 방울토마토 작목반장들과 협의하여 2000



년 수출에 물꼬를 트게 됐다. 같은 해 전북지역을 통해 일본으로 처녀 수출, 지속적으로 수출 물량을 늘려나갈 계획으로 우수한 품질 생산에 노력을 기울이고 있다.

### 토양점검만이 우수 토마토 지름길

김씨는 연작피해, 염류장해, 병충해 등을 해소하기 위해 농업기술센터를 통해 연 1회 토양검정을 실시해 토양관리에 중점을 두고 있다. 이를 위해 시설하우스 내에 여름철 2~3개월 동안 담수는 물론 미생물 투입, 퇴비, 생 짚을 썰어 넣는 등 많은 노력을 기울여 땅심을 높이는 지력증진 작업에도 열심이다. 또한 친환경농법을 하기 위해 토마토 단지인 충남 부여, 전남 보성 등 선진지 전학과 함께 농업기술센터에서 실시하는 각종 영농교육을 통해 새로운 기술을 획득하기 위해 바쁘게 움직이고 있다.

김씨는 농사를 잘 짓기 위해서는 무엇보다 죽어 가는 땅을 살리는 노력이 무엇보다 중요하다고 하며 이 부문에 대한 공부를 계속해 나갈 계획이라고 밝혔다.





1955년생

주소 전남 강진군 군동면 금강리 870-1 전화번호 061. 434. 1221 FAX 011. 9606. 9123

## 파프리카에 세계일류의 꿈을 심고

### 경영체명

강진그린영농조합법인

E-mail ds1103@hanmail.net

주종목 파프리카

영농경력 6년

경영규모 유리온실 5,100평

순수익 2억원

### 일시적인 이익보다는 지속적인 시장관리가 중요하다

김종운씨는 '97년 이전까지는 비닐하우스 버섯재배를 하다가 농산물 시장개방이 확대되는 상황에서는 대규모화와 시설현대화가 필요하다는 판단 아래 새로운 사업을 모색하게 되었다.

때마침 정부에서 경쟁력 강화를 도모하기 위해 대규모 채소 단지조성 사업을 추진한다는 말을 듣고, 인근 지역 주민 5명과 강진그린영농조합법인을 만들어 파프리카 농사를 짓기 시작하였다.

작목선정을 위해 유럽과 일본 등 선진 지역을 돌아다니며 경쟁력과 수익을 보장할 수 있는 품목이 무엇인지 시장조사를 한 결과 일본시장을 공략할 수 있는 품목인 파프리카를 선정하게 되었다.

파프리카는 화란에서 가장 많이 생산되지만 일본시장과는 거리가 멀고 신선도도 떨어지기 때문에 파프리카를 재배해서 일본시장을 공략하면 승산이 있다고 판단했다.

그러나 국내에서 파프리카가 아직 재배되지 않은 생소한 품목이었기 때문에 당시 농촌진흥청이나 농업유관기관에서도 기술자문을 받기 어려운 실정이었다.

이러한 문제를 해결하기 위해 네덜란드의 종묘회사로부터 기술자문을 받고, 벨기에 전문컨설팅 업체로부터 정기적인 컨설팅을 받는 등 외국의 각종 문헌자료를 뒤지고 회원간의 집중토론으로 재배기술 상의 문제를 해결해 나갔다.

## 소비자의 요구에 귀를 기울인다

점차 파프리카 농가가 증가하자, 안정적인 판로를 확보하기 위해서는 생산자간의 연대와 공동대응이 무엇보다 필요하다고 생각하고, 다른지역 파프리카 농가들과 연계하여 (주)농산무역을 설립한 후 공동선별·공동판매, 재배기술의 공유 등 공동대응을 해나가게 되었다.

처음 일본시장을 공략할 당시 4% 시장점유율에 불과했지만 현재는 60%를 점유하고 있다. 이는 일본의 도매시장 등에 직접 상장하지 않고 일본이온그룹과 계약하여 슈퍼체인점을 통한 판매를 시도했기 때문이다.

즉 소비자들은 가격진폭이 심하면 구매력이 떨어지기 때문에 일정한 가격에 공급하는 것이 무엇보다 중요하므로 체인점을 통해 일정한 가격으로 공급함으로써 일본 소비자들의 구매력을 꾸준히 유지하였기 때문이다.

또한 무리한 가격을 요구하지 않고 채산성을 맞추는 수준에서 가격을 요구하고, 채산성이 맞지 않더라도 지속적인 시장관리를 위해 공급하고, 직접 일본 현지시장을 방문하여 일본 연예인 등을 통해 홍보활동도 지속적으로 했기 때문이다.

파프리카는 보통 4월부터 11월 말까지 수확하게 되는데 파종시기를 달리하여 일부 농가는 11월부터 이듬해 4월까지 생산할 수 있도록 함으로써 연중 안정적인 공급체제를 갖추고 있다.

## 천적을 이용한 친환경 농산물을 생산한다

일본시장은 최근에 생산이력 공개 등 안전한 농산물을 전에 없이 강하게 요구하고 있다. 이를 극복하기 위해 화학비료와 농약사용을 자제하고 생산환경과 주변환경도 청결하게 유지하고 있으며, 재배에 따른 착과, 착색 등 재배요령과 농약사용 방법 등을 중점 관리하고 있다.

일본시장을 공략하기 위해서는 생산에서부터 유통까지 일관된 시스템이 필요하다. 또한 앞으로 시장점유율을 유지하기 위해 천적을 이용한 친환경 재배방법을 도입하고, 외국의 유명한 검증기관을 통해 친환경 농산물 인증도 받을 계획이다.

일본내 홍보도 직접 일본 시장을 방문하여 각종 세미나를 개최하는 등 더 많은 노력을 기울일 계획이다. 또한 현재는 국내 판매량이 전체 생산량의 5~7% 수준이지만 식생활 서구화로 소비가 증가할 것이므로 국내 판매에도 신경을 써나갈 계획이다.





1956년생

주소 경남 고성군 하이면 봉현리 456 전화번호 055. 835. 8545 H/P 011. 839. 6154

## 판로 걱정없는 참다래 전문가의 숨은 비결

경영체명 고성참다래 영농조합

참다래에 이끌린 제 2의 고향

E-mail

farm08@hanmail.net

주물목 참다래

영농경력 19년

경영규모 참다래 6,000평

특기사항 농림부장관상

김찬모씨는 '56년 경상북도 경산에서 7남매 중 여섯째로 태어나 부모님과 마찬가지로 전업을 하여 고추재배 하우스 농사를 시작했다.

처음에 그는 손수 비닐하우스 900평을 짓고 깻잎과 고추 재배를 시작하여 시작한 첫 해부터 수입이 꽤 좋아 20년 전 연소득이 수천 만원에 이를 정도였다.

그렇게 하우스에서 재배한 깻잎을 납품하러 서울의 공판장을 오가던 어느날, 난생 처음 보는 과일인 참다래가 그의 눈에 들어왔다. 당시에 가격도 좋았고 껍질에 털이 보송보송해 볼품은 없어도 새콤달콤한게 맛있어 참다래 재배를 시도하였다.

참다래는 서리를 맞으면 후숙이 되지 않기 때문에 서리가 비교적 늦게 내리는 해안가가 적지이다. 그래서 그는 '83년 해양성 기후와 사질 토양으로 물빠짐이 양호한 고성을 제 2의 고향으로 삼고 정착하게 되었다. 그렇게 시작한 참다래 농사가 19년이 지난 현재 참다래 과원 6,000평, 저온저장시

설 60평, 집하장 80평, 논 1,000평으로 농장 규모가 엄청나게 늘어났다.

## 고성 참다래를 전국 최우수상품으로 만들다

참다래 농사에 어느 정도 자신감이 생길 즈음에는 인근 농가에도 참다래를 재배토록 권유하기 시작하여 당초 60농가에 20여 ha 정도이던 참다래 재배 농가가 현재는 191농가에 77ha에 달하여 고성참다래영농조합법인 창립에 중추적 역할을 했다.

'94년에 제 4대 고성참다래영농조합법인 대표로 선출되면서 참다래 재배를 위한 본격적인 노력이 시도되었는데, 우선 고품질 참다래 생산을 위한 기술교육을 농촌지도기관에 건의하여 매년 2회 전문 외래강사를 초빙하여 교육을 실시 하였으며, 농자재 공동구입 및 생산물 유통개선에도 헌신적인 심혈을 기울였다.

또한, 3월 초순 꽃샘추위로 인한 꽃눈 피해 예방을 위해 각종 기술보급에 많은 시간을 투자했고, 숯가루를 다량 채취하여 인근 농가에 보급함으로써 단수 증대 및 품질 향상에 노력하였다.

재배 방법에서도 비료 대신 토착미생물로 발효시킨 퇴비를 섞어 주고 참다래와 흑설탕을 1:1로 섞어 낸 즙을 영양제로 주는 요령을 전 조합원에게 전수하여 지금은 고성 참다래가 전국 상인들로부터 최고의 당도를 자랑하는 고품질 상품으로 평가받고 있다.

## 판로 걱정없는 최고의 참다래 전문가가 되다

참다래와 인연을 맺은 지 19년. 이제는 고성은 물론이고 전국에서 최고의 참다래 전문가로 통하고 있는 그는 현재 6,000평의 과원에 방풍망 설치로 낙과를 예방하고 철저한 점적관수와 충분한 퇴비, 병해충 자동방제시설, 영양생장과 생식 생장의 균형조절 등으로 해저리를 방지하여 매년 50톤의 참다래 생산, 1억 2천만원 정도의 조수입을 올림으로써 참다래 전업농으로서의 기쁨을 마련했다.

특히 우루과이라운드, WTO 협정 등으로 각종 농산물 수입 개방확대가 예상되지만 김씨는 농협물류센터, 서울, 부산, 대구, 광주지역의 유명백화점 등 거래처에서 요구하는 규격에 맞춰 뉴질랜드산이 수입되는 기간을 피하여 11월부터 이듬해 6월말까지 지속적으로 안배 납품하는 전국 체인체계의 판로를 확보하였다.

아울러 그는 2000년 4월에 저온저장한 고성참다래 61톤을 일본에 수출하였으며 앞으로 수출량이 계속 늘어나 국내 가격이 하락하더라도 생산비 절감형 고품질 상품을 생산하여 꾸준히 수출 경쟁력을 높여 나갈 계획이다.





1938년생

주소 제주 제주시 도련1동 2211 전화번호 064. 722. 7711

## 세계시장속에 제주 과실차의 위력!

경영체명 제주특산

홈페이지

www.chejuwww.co.kr

E-mail

cheju@chejuwww.co.kr

주종목 과실차

영농경력 48년

경영규모 농장 1만 3,000평,

공장 200평

순수의 1억원

특기사항

한국전통식품 BEST5 은상

### 앞서가는 마음가짐으로...

제주도 제주시 도련동에 위치한 '제주특산'을 경영하는 김태주씨는 고등학교 졸업 후 18살이 되던 해 4-H활동을 통해 농업을 시작하였다고 한다.

처음에는 여러 가지 농사를 짓다가 급변하는 시대의 흐름에 맞추기 위해 남들보다 앞서가는 농사를 해야겠다는 마음가짐으로 깨끗한 무공해 청정지역으로 널리 알려져 있는 제주도에서 최초로 키위, 당유자, 금귤을 도입했다.

'94년 농림부로부터 제주도 전통식품 생산업체로 지원을 받아 당시 양산체제로 접어든 유자 등의 부가가치를 높이기 위해, 유자를 비롯한 당유자, 금귤, 영귤 등의 감귤류로 과실차와 식초류를 제조하고 또한 제주녹차와 제주섬소가피를 직접 재배 가공하고 있다

아열대 기후를 가진 청정지역 제주도에서 생산되어 재료가 좋아 상품의 질이 우수하다고 말하는 김씨는 한국 전통식품 베스트 5 선발대회에서 3년 연속 수상하였다.

## 상품의 품질 위해 좋은 육묘 생산

제주특산은 현재 일본의 신품종 17종과 양묘 5~6만본을 1m70전 정도의 구멍을 양쪽에 만들어 그 중간에 횡을 돌려 바람을 순환하는 방법으로 지중해를 이용한 '비기림 대묘육묘법'을 이용한다고 한다. 이러한 방법은 2년 동안 철저한 계획하에 준비하여 1년에 5만본이 생산된다. 그리고 뿌리를 튼튼하게 하기 위해 공기투여가 잘되는 타이베를 이용하고, 자체 개발한 키토산을 사용한다.

여기서 생산된 원료들은 저온저장고에서 숙성과정을 거치며, 합성보존료를 전혀 사용하지 않기 때문에 진공포장을 하여 연간 250t 규모의 제품을 생산한다.

유통부에서는 농협, 수협, 갑협, 직매장, 공항, 이마트, 월마트 등과 계약 체결을 통해 소비자가 선호하는 성향을 맞추어 가며 연간 20%의 꾸준한 성장세를 보이고 있다. 제주특산은 제주도내 수출부문에서 1위를 차지하고 있다. 규격이 다양하고 소량 포장도 가능한 포장용기와 상자의 감귤모양 디자인도 제주도 전통 식품 이미지가 부각되고 있다.

## 급변하는 시대에 대응하는 노력 필요

국내에서 호평을 받은 제주 유자차의 품질은 해외 시장에 내놓아도 손색이 없어 '98년부터 일본, 프랑스, 대만, 홍콩 등으로 수출을 하고 있다. 현재 일본시장의 경기가 침체되어 있음에도 불구하고 제주 과실차가 일본에서 경쟁력을 발휘할 수 있는 것은 그들의 입맛에도 맞고 가격 또한 그리 비싸지 않은 이유에서라 한다. 또한 많은 해외 바이어들이 청정지역 제주도에서 생산한 제주과실차에 관심을 두어 지난해에는 6억원이 넘는 매출액을 올리는 성과를 보였다.

앞으로 김태주씨는 부가가치 제고를 위해 개발 중에 있는 레몬과 영귤, 녹차, 오가피 등 품종 다양화 및 당유자차 판매 확대에 나설 계획이며, "급변하게 변화하는 시대에 대응하면서 대체 작목, 당도를 높일 수 있는 방법, 식재방법 등을 위해 노력할 것이다"라고 말했다.





1953년생

주소 전북 익산시 여산면 두여리 210-107 전화번호 063. 836. 5838 H.P 011. 684. 5838

## 입맛 까다로운 일본인들 사로잡은 '수연소면'

경력체명 은성식품

주필목 수연소면

영농경력 10년

경영규모 공장 450평

순수익 1억 2,000만원

특기사항 농림부장관상

### 고품질 맞춤생산으로 수출경쟁력 향상

8년 동안 다른사람의 공장에서 일하면서 소면생산에 어느 정도 자신감을 가진 김형귀씨는 전북 여산면에 자신의 공장을 설립하였다. 초기에는 자본이 부족하여 외상으로 마을회관을 얻어 공장으로 활용했고, 생산기계도 신용을 담보로 빚을 내 구입할 수 있었다.

김씨는 처음부터 생산품의 전량을 일본에 수출하기로 결정하고 일본에서 유통되는 제품을 입수해 연구 실험을 거듭해 일본인들의 기호를 알아냈고, 그들의 입맛에 맞는 소면을 생산할 수 있었다.

소면생산은 반죽, 압축, 숙성 및 건조과정을 적정시간에 맞추어야 하는데, 여러 차례 실패를 거듭하고서야 질과 맛이 좋은 수연소면을 생산하게 되었다.

수연소면은 일반 소면과 다르게 가닥이 가늘고, 삶았을 때 쉽게 불지 않으며 촉감이 부드럽고 쫄깃한 맛이 있다.





## 국가 경쟁력 향상을 위한 줄다리기

품질향상에 전력을 다한 결과 입맛이 까다로운 일본인들에게 양질의 수연소면을 10년 동안 수출하게 되었고, 일본에서 분류되는 5가지 등급 중 1~2등급으로 거래되고 있다.

최근에는 수입밀의 가격인상으로 수연소면의 수출가격을 높여야 할 형편에 있는데, 일본에서는 그전 거래가격을 고수하고 있어 수연소면 가격인상을 협의중이다.

전량 수입된 밀가루를 사용하다보니 국제곡물가격에 영향을 받아 가격경쟁력을 갖추는데 힘이 들지만, 최근에 수연소면의 맛이 널리 알려지면서 판매가 늘어 용기를 얻고 있다. 국내 홍보도 주력한 결과, 내수판매가 신장되어 수출량을 초과했다.

## 소비자 입맛에 맞는 다양한 상품개발

일본으로의 수출은 초창기에는 수출 대행업체로 납품하여 이루어졌으나 현재는 직수출하여 매년 8만불 이상 수출실적을 올리고 있다. '99년부터는 일본에서 유명한 수연소면 제조업체인 이기노이도회사와 자매결연을 맺어 기술제휴로 도움을 받기도 하였다.

기술제휴를 바탕으로 최근에는 스프를 첨가한 수연 우동을 개발하였고, 쑥과 메밀을 첨가하여 기능성 수연소면을 개발한 결과, 소비자의 호응도가 높아 선물용으로 일반수연소면, 쑥수연소면 그리고 메밀수연소면을 섞어 다양한 선물세트를 만들어 판매중이다. 판매는 내용량을 다양하게 하여 우편주문판매와 선물용, 그리고 일반 업소용으로 하는데, 우편주문판매로 매년 2억원 이상의 실적을 올리고 있다.

향후에는 마와 표고버섯을 첨가하는 등 더욱 다양한 상품을 개발하고, 품질을 향상시켜 일본에서 우수한 등급의 지위를 확고하게 지키면서 국내 소비자를 위해서도 입맛에 맞도록 다양한 기능성 수연소면을 개발하여 우편주문과 국내외의 인터넷 주문으로 판매할 계획이다.



1944년생

주소 충북 보은군 보은읍 삼산리 156-34 전화번호 043. 544. 2412 H.P 018. 286. 2412

## 보은대추 마이크로플라즈마 잡은 주인공

경영체명 상록대추농원

주종목 보은대추

영농경력 20년

순수의 9,000만원

### 옥시테트라사이클린 이용해 퇴치

전통의 보은대추 명맥잇기에 성공한 류관형씨.

그는 대추나무의 바이러스인 '마이크로플라즈마'를 '옥시테트라사이클린'을 이용해 사전에 막을 수 있는 기술을 도입, 성공적인 대추농사를 지어 고소득을 창출하고 있다.

대추의 원산지는 중국이고, 조선시대 때는 임금님의 진상품으로 알려져 있다. 이 대추가 바로 보은 대추로 우리나라에서는 약대추로 보은에서 재배되어 왔다. 그러나 바이러스가 침투되어 병해가 심화되고 있는 것을 류씨는 매우 안타깝게 여겨 구제대책 연구에 들어갔다. 거듭된 실패를 반복하면서 연구를 계속하여 성공의 결실을 일구어냈다.

### 원정교육을 통해 원인규명돼

대추나무의 고사원인을 밝히기 위해 '78년 시범적으로 1ha에 1천5백주를 심었고 '85년에는 농지 800ha와 임야 100ha를 개간하여 시험장으로 이용했다.

900ha의 대추나무를 살리기 위해 류씨는 맨발로 뛰었다. 그러던 중에 전남 나주원에서 협장을 방문하여 어렵사리 대추에 관한 교육을 받게 되었다.

여기서 '마이코플라스마' 라고 하는 바이러스가 원인임을 알아내고 '옥시테트라사이클린' 수간주사로 대처할 수 있음을 알아냈다.

그러나 초기엔 경영이 영세하여 수간주사의 비용이 너무나 커 이를 줄이기 위해 큰 병원을 다니며 링거병을 수거해서 사용했다. 1년 동안 트럭 10대 분의 양을 수거했다. 이를 농가에 보급해서 사용해본 결과 깨질 위험과 부피, 무게, 세척, 등의 불편한 점이 많아 이를 보완하기 위해 플라스틱 막걸리병을 사용하게 되었다. 막걸리병 이용방법은 돈이 들지 않는 용기라고 해서 일간지 등에서 크게 소개되기도 했다. 이 덕분에 '충북을 빛낸 얼굴'이라고 하는 도지사 포상까지 받았다.

이러한 우여곡절의 과정속에서 한가지 더 알게 된 것은 접목에 의한 묘목은 병이 더 심해진다는 것이었다.

## 씨 발아가 안되는 보은대추

접목을 했을 경우는 병원균이 잠복하고 있어 완전히 고사하나, 씨로 파종하여 발아한 경우는 감염율이 30%에 불과했다. 그러나 불행하게도 보은대추는 씨를 이용한 발아는 될 수가 없었다. 보은의 높은 지대와 석회암질 토양 등 특이한 기후특성의 영향으로 다른 품종의 생육이 불가능할 뿐 아니라 보은대추는 씨가 형성이 되지 않아 씨핵이 없는 속이 텅

빈 상태이기 때문에 종자번식을 못했다. 결국, 뿌리 분주묘로 교접을 하여 진라, 강원, 경북의 우량품종과 분접하면 병이 적게 걸린다는 사실을 알아냈다.

이 방법을 이용해 접목보다 병원균에 강하고 병에 감염되어도 잘라내기만 하면 다시 살아나는 특징을 가지고 있는 보은대추 개량에 성공했다. 류씨는 이와같은 성공에 힘입어 1,300ha에서 800톤을 생산했으며 600여 농가가 참여 10개 작목반을 구성, 대추영농조합을 만들었다.

앞으로 20ha가 더 추가될 예정이며, 미국과 인도네시아에 수출도 하고있다. 류씨는 최근 충남대 농기계과와 공동으로 대추수확기계 개발에 열중하고 있다.

또한, 매년 대추아가씨 선발대회를 열어 보은대추의 우수성을 널리 알리고 있으며 각종 매체에도 출연, 직접 홍보에도 앞장서고 있다.





1959년생

주소 경남 김해시 대동면 초정리 99 전화번호 055. 335. 6074 H.P 019. 535. 6074

## 과학적 영농으로 인한 작업 생력화

경영체명 성환농원

E-mail pbs6074@hanmail.net

주산물 파프리카

영농경력 10년

경영규모 시설하우스 2,600평

매출액 3억 5,000만원

### 양액재배 농업기법을 바탕으로 한 노하우

낙후된 농사기법으로 농사를 짓고 있는 농촌현실을 탈피하고자 박봉성씨는 '96년 당시 생소했던 장미 양액재배 기법을 도입하여 시설화훼농업을 시작하였다.

전국의 양액재배 기술교육장을 모두 찾아다니며 재배기술을 배우면서 영농노하우를 터득하였으며, 네델란드, 일본 등의 농업선진국을 견학하며 그들의 재배기술을 눈으로 보고 배워 이를 현장에 접목시켜 현재 어느정도 재배기술이 안정된 궤도에 오를 수 있었다.

경상대학교 교수와 농업기술센터의 자문으로 첨단 유리온실 건립부터 양액재배 시스템 설치, 수질검사 및 양액처방을 받아 비로소 양액재배의 장점을 최대한 살려 재배에 성공할 수 있었으며 안정된 소득과 함께 사업이 번창하게 되었다.

### 작업 생력화는 온실 자동화

초여름의 녹색으로 가득한 파프리카가 자라고 있는 2,600평이나 되는 유리온실을 실제로 관리하는 사람은 단 두사람이다. 자동온도센서에 의해 온실 천창과 측창이 자동개폐되고, 일출과 일몰시간에 맞춰 자동으로 커튼이 열리고 닫힌다.

또한 양액재배 집중관리 컴퓨터 시스템에 의해 pH와 EC가 조절된 양액이 점적핀을 따라 식물배지로 타이머에 의해 자동으로 공급된다.

“노동력의 절대부족과 그에 따른 인건비 상승, 재배면적의 감소 등의 추세를 감안할 때 온실자동화만이 해결방안이 아닐까 생각합니다. 또한 미래형 농업은 이제 식물공장형태로 이뤄질 가능성이 큼니다.”

## 일본 수출을 통해 IMF극복

박봉성씨는 시장조사를 통해 국내 장미재배 농가가 포화상태라는걸 파악한 후 3년 전부터 파프리카 양액재배로 전환하였다. 농협을 통해 일본 바이어를 교섭받고 지난해부터 파프리카의 본격적인 수출을 시작하여 현재 연간 매출 3억 5천만원 이상을 올리고 있다.

지난 IMF 외환위기때 대부분의 농가가 엄청난 타격을 입을 때도 박봉성씨는 내수용 농산물은 생산하지 않고 수출농산물에만 중점적으로 투자하여 재정적인 어려움에서 벗어날 수 있었다.

## 쓸데없는 자존심과 고집은 버려라

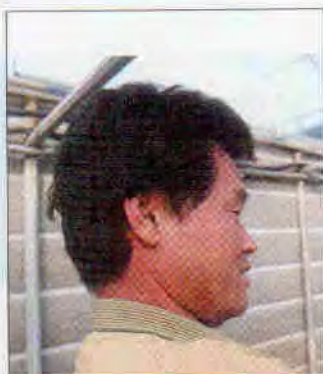
농사를 오랫동안 업으로 삼아온 농민이 양액재배를 시작할 경우 실패하는 주원인은 쓸데없는 고집과 대충대충의 결과라고 박씨는 말한다. 예전의 방식 그대로 농사를 하다보면 배지내 염류장해가 나타나고, pH와 EC가 안정적이지 못해 결국 작물에 장해가 오거나 병해충이 발생하여 품질 및 수량을 떨어뜨리는 경우가 허다하다.

박씨는 대학교수나 지도사들의 자문을 항상 염두하면서 세심한 근권관리와 병해충 관리로 고품질의 농산물을 생산해 내고 있다.

## 수출국을 다변화 해야

2001년 경남 농산물 수출 10만불탑상을 수상한 박씨는 현재 파프리카를 전량 일본으로 수출 중이지만 향후 러시아, 중국, 미국 등으로 수출국을 다변화를 모색하고 있다. 또한 내수판매를 활성화 시켜 수출가격을 안정적으로 유지하는 방법이 모색되어야 한다고 말한다. “WTO와 우루과이 협상으로 농업에 종사하는 사람들의 어깨에 힘이 없지만 특수작물에 주력하고 품질향상과 고품질 농산물을 생산하여 국내만 바라보지 말고 외국과 어깨를 나란히 하여 전세계와 경쟁하면 우리의 앞날은 밝을 것”이라고 그는 말했다.





1956년생

주소 경남 진주시 대곡면 덕곡리 1208 전화번호 055. 744. 1739 H.P 016. 9665. 1774

## 수출농업으로 승부한다

경영체명 봉제농원

주물물 파프리카

영농경력 30년

경영규모 시설하우스 2,000평

순수익 3,000만원

### 고품질 최상품 생산이 목표

“파프리카 주 생산지인 네덜란드의 선진 재배기술에 견줄 만한 고품질 최상품을 만들어 내는 게 목표입니다.”

박봉제씨의 시설온실은 한창 파프리카 묘를 정식해 놓고 1차 수확을 위한 준비 작업이 한창이었다.

박씨는 지난해 수출오이에서 파프리카로 작물을 전환해 수확을 기다리고 있다. 지난해까지 오이를 전량 일본으로 수출하면서 변화해 가는 일본인들의 기호와 선호도를 파악하여 아직까지 국내에서는 생소한 피망과 비슷한 생육특성과 모양을 가진 파프리카로 과감히 작물전환을 시도했다.

### 과학적인 영농으로 수량증대

“파프리카로 작물을 전환하면서 재배방법 습득과 과연 성공할 수 있을지에 대한 두려움 때문에 밤잠을 못잤습니다.” 그는 작년 가을부터 파프리카 농사를 잘 짓는다는 소문이 난 전국의 농가를 쫓아다니며 실제 농민을 만나 재배법을 전수



받고 생육특성을 파악하고 인근의 경남 농업 기술원의 파프리카 전담 연구팀의 지도를 받아 양액처방을 받아 관비재배에 들어갔다. 농업기술원이 개발하여 농가에 보급해준 파프리카의 재배후기 수량증대를 위한 정지(整地) 기술을 도입하여 지금까지 국내 파프리카 재배농가의  $m^2$ 당 가지밀도가 6~7본으로 네덜란드 7~8본 보다 적게 확보해 온 것이 관행이었던 것을 수확기인 2월부터 가지의 추가 유인을 통해  $m^2$ 당 9.9본으로 늘여 수확량을 증대시킬 계획이다.

### 철저한 기록과 자료관리

그는 식물 근권관리를 위해 주기적으로 원수와 배지의 pH와 EC를 기록하고 체크하고 정기적으로 토양샘플과 원수를 채취하여 인근의 연구소에서 분석을 위탁하여 그에 따른 세심한 관리와 주의를 기하고 있다.

경영일지를 작성하면서 세세한 수입과 지출 그리고 매출 상황을 일일이 기록하여 불필요한 낭비를 줄이고 계획적인 영농사업을 위해 노력한다. 또한 기술교육 자료와 최신 농법을 설명한 홍보책자를 꼼꼼히 읽어본 후 그대로 적용시켜 보며 자체실험을 통해 노하우를 축적해 나가고 있었다.

박씨는 IMF 외환위기때 부채가 늘어나 현재도 완전히 탕감되지는 않았지만 2002년에는 순이익을 흑자로 올려 머지 않아 부채를

완전히 탕감하고 시설온실도 증축할 수 있을 것"이라며, 현재 유투비와 수확시 선별비를 국가에서 보조받아 그나마 겨울나기가 조금 다행이라고 말했다.

### 산학협동의 연구 절실

박봉제씨는 "현재 국내 파프리카의 일본시장 점유율이 네덜란드와 근소한 차이로 증가하고 있고 재배농가의 기술 향상으로 품질도 좋아지고 있지만 선진국에 비해 불리한 재배 환경을 극복하기 위해서는 산학협동으로 재배기술에 대한 꾸준한 연구와 개발이 뒷받침되어야 한다"고 말한다. 또한 수출농산물의 경쟁력 확보를 위해 대학과 농업연구소의 지속적인 연구 필요성을 강조했다.

### 세계일류 한국산 파프리카

세계일류에 걸맞는 최고품질의 "한국산 파프리카"를 전세계에 보급하겠다는 야심을 갖고 있는 박씨. 그는 "아직까지 파프리카가 국내에 도입된 지가 몇 년 되지 않았고 국내 기후와 환경조건에 맞춘 재배기술의 체계적인 연구가 거의 없는 실정이지만 농민들과 관계기관이 협조하여 노력한다면 빠른 시간안에 어느 나라도 경쟁할 수 없는 최상의 품질을 가진 파프리카를 재배할 수 있을 것"이라고 확신했다.



1944년생

주소 경남 김해시 진영읍 진영리 176 전화번호 055. 343. 2289 H.P 011. 877. 2289

## 국내에서 안주하지 말고 해외를 보자

경영체명 대진농원

홈페이지

[www.jinyoung.co.kr](http://www.jinyoung.co.kr),

[www.dangam45.com](http://www.dangam45.com)

E-mail

[webmaster@jinyoung.co.kr](mailto:webmaster@jinyoung.co.kr)

주요품 단감

영농경력 32년

경영규모 1만 7,000평

순수익 1억원

### 단감 하나로 최고가 되자

어렸을 때부터 박성현씨는 과수원 경영을 꿈꿔 왔다. 부친이 과수원을 경영하는 것을 보고, 나중에 자신이 물려받아 더 큰 과수원을 만들겠다는 야무진 각오가 있었다. 박씨는 농고를 졸업하고 바로 농사에 뛰어 들었다.

과수원 경영과 함께 퇴비의 자급자족을 위해 양계를 시작하였는데 3년 주기로 오는 가격파동으로 양계를 처분하니 남은게 700만원이었다.

단감 하나로만 최고가 되겠다는 생각을 갖고 꾸준히 재배 기술을 축적하고, 농업기술센터의 지도를 받아 재배기술을 연마하며 '94년 단감 전업농으로 발전했다.

질 좋은 단감생산을 위해 선진기술을 보고 배우기 위해 일본, 뉴질랜드, 호주 그리고 동남아를 수 차례 다녀왔으며 지금은 17,000평 과수원을 경영하면서 김해시 단감수출협회의 회장으로서 단감수출 및 판매의 다변화를 위해 노력하고 있었다.



## 품질과 홍보가 생명이다

박씨는 친환경농법으로 생산한 단감을 소비자가 믿고 찾을 수 있도록 각종 인증을 받는데 소홀하지 않았다. 국립농산물품질관리원에서 저농약재배 인증을 받았고, 경상남도가 추천하는 QC마크도 획득했다. 그밖에도 생산실명제, 품질리콜제를 실시하여 소비자가 구매시 판단자료로 활용할 수 있도록 했다.

홈페이지도 운영하고 있는데 국내 검색엔진 모두에 등록하여 사용자가 '단감', '진영단감'으로 검색시 본 홈페이지를 쉽게 찾을 수 있도록 하였다. 또한 박씨는 제품을 판매할 때 브랜드이미지가 새겨진 작은 오프너를 함께 넣어 보내는데, 소비자들로부터 좋은 반응을 얻고 있다.

소비자의 편의를 위해 후불제와 신용 카드판매도 실시하고 있으며 단감수확 한달 전부터 예약 주문자 100명에게 농원에서 만든 단감식초 한 병씩을 선물하는 등 남다른 아이디어와 판매 촉진을 통해 대진농원의 신뢰를 차곡차곡 쌓아나가고 있다.

## 다양한 상품으로 승부



단감은 주로 생과상태로 국내시장에서 유통되고 있으며 가공식품 개발 등 새로운 수요창출이 미흡한 실정이다. 따라서 새로운 수요창출로 농가 소득의 안정성을 도모하기 위해 다양한 제품개발이 꼭 필요하다. 박성현씨는 이를 위해 단감식초, 주스, 잼, 고추장스낵, 제빵용 분말, 단감술 등 다양한 가공식품을 개발하여 단감제품 종합쇼핑몰로 운영할 계획이다.

또한 소비자가 가족과 함께 직접 수확하는 기쁨을 체험할 수 있도록 농장을 개방하고, 특히 유치원생들의 가을 소풍장소로 개방을 확대해 나갈 계획이다. 향후 국내시장 뿐만 아니라 해외시장에도 역점을 두어 '96년에 김해시 단감수출협의회를 설립하여 우수한 단감생산 재배기술 도입과 수출판로 확대를 위해 꾸준히 노력하고 있다. 또한 연간 1,000톤 이상의 단감을 수출할 계획이다.



1947년생

주소 전남 광양시 광양읍 칠성리 20-3 전화번호 061. 763. 0873 HP 011. 610. 5434

## 고품질 오이생산으로 수출경쟁력 확보

경영체명 목성작목반

주산물 오이

영농경력 30년

경영규모 오이 2,500평, 논농

사 3,000평

조수입 2억원

특기사항 세계농업기술상,

농림부장관상

### 오이재배 외길 30년

“정해년 먹거리도 부족했던 시절에 태어나 배고픔을 겪으면서 농업이 얼마나 소중한데 절대적인 직업인가를 알고 농업의 길을 선택하였다. 농업은 정직하고 부지런하지 않다면 성공할 수 없는 사실 또한 겪으면서 터득하였다.” 오이재배 외길 30년의 박정모씨의 말이다.

박씨는 옥룡면의 가난한 농민의 아들로 태어나 초등학교를 졸업하고 미백 위주의 영농을 시작하였으나 소득증대를 위해 '73년 400평의 주재 비닐하우스에서 오이 축성재배를 시작하면서 시설오이의 첫발을 내디디 현재 2,600평 규모의 하우스에 수출오이를 재배하여 광양오이의 세계화에 최선을 다하고 있는 수출농군이다.

### 고품질 오이 수출만이 살길

박정모씨는 '92년과 '95년 2회에 걸쳐 일본 선진기술 습득을 위한 연수를 마친 후 '일본 오이 농사가 농업인 고령화로



재배면적이 감소되고 있다'고 판단되어 목성 작목반원 17명과 수출용 오이를 재배하기 시작하였다.

첫해인 '95년에 204t, 3억 2,600만원의 수출 실적을 올려 광양오이의 본격적인 일본 수출길을 개척하였다.

박정모씨의 책임감과 노하우를 바탕으로 한 기술지도와 포장방법 개선 등으로 매년 꾸준한 수출증대를 보이면서 '99년에는 전라남도 농산물 수출 100만불탑(126만불)을 달성하였다.

현재까지 수출오이 8년째인 박정모씨는 작년 5개 작목반 63농가를 참여시켜 53,000평의 면적에서 1,600t을 수출하였으며, 금년에는 작년 수출가격이 낮았던 관계로 참여 농가가 줄어들어 3개 작목반 30농가 25,600평의 면적에서 생산되는 전량을 수출할 예정이다.

이처럼 광양 수출오이단지가 정착되기까지는 박정모씨의 헌신적인 노력과 집념이 있었기에 가능했다. 초창기에는 수출오이를 수확하는 시기에 일본 오이가격 하락으로 크레임에 걸려 중단되는 사태가 발생하여 수출오이를 국내시장에 출하하여 국내가격의 절반 정도 밖에 받지 못해 농가들이 손해를 보았지만, 박정모씨는 농가들을 방문하여 우리 농업이 살길은 수출농업이라고 고집하면서 농가들을

설득하고 꾸준히 재배한 결과 광양 수출오이가 일본시장에서 품질을 인정받게 되었다.

### 공동선별 공동계산을 통한 농가수취가격 증대

그러나 농산물 수출은 농업 중에서도 가장 어려운 과제다. 수출을 위해서는 좋은 상품을 생산해야 하는데 기반시설 못지 않게 중요한 것이 공동선별·공동계산이다. 공동선별 및 공동계산은 반원 상호간에 이해심과 책임감, 배려심이 있어야 하는데 기존의 작목반별로 선별하다 보니 선별과정에서의 불량문제와 선별사들과 시비가 자주 발생하는 등 여러 가지 문제점이 발생하였다.

박정모씨는 농가들을 설득하여 한 곳에 모아놓고 통합선별을 함으로서 품질이 균일해져 일본시장에서 품질을 인정받게 되었고, 종전의 20kg 포장을 일본시장과 동일하게 5kg 포장으로 변경하였으며, 철저한 등급별 선별로 규격출하를 실시하여 높은 판매가격을 유지하였다.

"평생 그래 왔듯이 앞으로도 양액재배 농사로 경영비와 노동력 절감은 물론이고 병 발생율을 줄이면서 고품질 생산에 노력할 것입니다."



1952년생

주소 충북 옥천군 옥천읍 서대리 19 전화번호 043. 731. 3850

## 평범한 농업인으로 성공하고 싶다

경영체명 찬희농장

E-mail tjefl@naver.com

주종목 배

영농경력 30년

경영규모 4,200평

조수입 6,500만원

### 농촌의 뿌리, 영원한 농업인으로 첫발

찬희농장 대표인 박찬용씨는 '85년 농민후계자로 지정되면서 농사꾼의 길에 접어들었다. 어렸을 때부터 30년간 농업을 천직으로, 운명으로 알고 살아온 박씨의 농사꾼 인생은 우리 농업의 자존심으로 대변된다.

유산으로 물려받은 배 농원 4천 평으로 시작해 전형적인 가족농업으로 버텨온 박씨는 지금도 '영원한 농업인'이라는 자부심 하나로 배밭을 가꾸고 있다. 박씨의 농업경영은 선천으로부터 받은 배밭과 27살 때 구입한 소 3마리로 시작됐다.

### 복합영농으로도 성공할 수 있다

현재 경영규모는 배 과수원 2천2백평, 복숭아 8백평, 연동 하우스에 재배하는 시설포도 9백평, 쌀농사 6백평이다. 포도는 노지재배를 고집하다가 지난 2001년 캄벨얼리로 시설을 도입했다. 시설재배 이유는 출하시기에 비가 많고 열과가 늘어 품질향상과 조기출하로 홍수출하를 피해 가격경쟁력을

높이기 위해서이다. 배 과수원에는 신고와 원앙배를 재배하고 있다.

찬희농장을 운영하는 박씨의 경영기조는 '시간을 쪼갠 최대한의 가족 노동력 활용'이다. 품목과 품종 선택 모두가 한꺼번에 일손이 돌아오는 것을 피해 구성돼 있다.

박씨는 "보편적으로 복합영농이라고 하면 시대에 뒤떨어진 농법으로 인식하지만 하나의 품목이 시장의 가격파동으로 경쟁력을 잃어도 이겨낼 수 있는 농법이 복합영농"이라고 강조한다. 포도·복숭아·배 순으로 수확등 영농시기가 다른 점도 박씨가 계획한 복합영농 기법중 하나이다.

찬희농장의 경쟁력은 이외에도 고품질 친환경 농법에서 찾을 수 있다. 제초제를 살포하는 대신 일손이 늘어도 초생재배로 풀을 꺾어가며 땅심을 돌우고 비료도 한우분뇨를 부숙시켜 이용, 과일의 당도를 높이는 데 활용한다. 주품목인 배 인공수정은 아무래도 가장 신경쓰이는 작업이다. 이를 위해 박씨는 자가채취한 화분으로 수정기를 이용, 한차례 인공수정으로 최대한의 효과를 내도록 노력한다는 설명이다.

박씨의 농원에서 재배한 배는 박씨가 후계자연합회 군회장을 하면서 18명으로 구성한 '옥향배작목반'의 이름으로 전량 농협에 계통출하된다. 이때 배는 공동선별, 공동출하하며 옥향배작목반은 지난 2001년 대만·인도네시아·미국에까지 평균 당도 14도의 배를 8,000kg을 수출하기도 했다.

## 수출품목으로 세계무대에 선다

박씨의 올해 영농계획은 크게 달라지는 점이 없다. 다만 평소에 생각하던 수출경쟁력 있는 농업을 실현시키기 위해 복숭아 재배면적을 넓힌다는 계획이다. 박씨는 지금 4년 전부터 재배한 천중도미백복숭아의 매력에 흠뻑 빠져 있다. 대과종이면서도 딱딱하지도 않고 쉽게 무르지도 않아 서구인의 입맛에 맞으면서도 수송성과 저장성이 뛰어나다는 것이 그 이유이다.

가족노동력으로 소규모 복합영농을 경영하지만 국내시장을 넘어 세계시장에 내놓을 수 있는 과일을 생산해 보겠다는 것이 박씨의 올해 포부이다. 수출농업은 규모만으로 하는 것이 아니라는 것을 직접 보여주겠다는 각오이다.





1946년생

주소 경기 화성시 마곡면 백곡리 716 전화번호 031. 356. 3693 FAX 011. 354. 3666

## ‘표고버섯’ 수출작목으로 최고

경영체명 청명산표고버섯농장 미국 수출시장 개척, 없어서 못판다

주품목 표고버섯

영농경력 22년

경영규모 표고재배사 6,500평

순수익 7,000만원

박춘래 청명산표고버섯농장 대표는 농사꾼이면서 자신이 생산한 표고버섯을 미국시장에 직접 수출까지 하고 있는 무역회사 사장이기도 하다.

2001년 연말과 2002년 1월 초에도 약 5톤의 표고버섯을 미국시장에 수출했고 미국바이어는 수출물량을 늘려달라, 심지어는 하품까지 보내달라 요구해오고 있지만 박사장은 미국에서 요구한 만큼의 물량을 보내주지 못하고 있다.

문제는 미국에서 요구하는 표고버섯이 우리나라의 일반농가에서 생산되는 표고버섯보다 크기가 3배이상 큰 대형사이즈이기 때문이다.

미국인들은 표고를 샐러드용으로 요리하여 먹기 때문에 갓이 크고 두꺼운 표고만을 사용하고 있다. 그래서 사이즈가 작은 표고버섯은 거저 준다고 해도 거들떠보지도 않는 특성이 있다.

박사장은 미국인의 기호를 파악하고 수출용 대형사이즈 표고재배를 연구한 끝에 일반표고보다 3배 이상 큰 표고생산에 성공, 그 표고를 미국에 수출하고 있는 것이다.

## 수출표고 경쟁력 무궁무진

박사장은 수출용 표고버섯의 경쟁력은 무궁무진하다고 보고 있다. 지금은 미국사람들 중 극히 일부 계층에서 표고버섯을 즐겨먹고 있어서 아직은 백화점이나 고급 호텔요리로 등장하고 있는 정도이지만 표고버섯이 건강식품으로 인식이 확산되면서 그 수요가 점차 늘어나는 추세를 보이고 있어서 갈수록 확산 속도가 빨라지고 광범위해지고 있다는 것이다.

따라서 박사장은 큰 사이즈의 표고를 생산하는 기술을 경기도내 40여 농가와 공유·연계하여 수출용 표고 생산물량 확보기반을 다져나가고 있다. 경기도 화성시 마곡면 백곡리 716번지에 자리잡고 있는 박사장 자신의 농장 약 6,500평에 표고재배하우스 58동과, 마곡면내 표고재배 농가를 중심으로 경기도내 40여 농가가 참여한 '마곡표고작목반'이 그 기반이다.

## 한국표고의 고유 브랜드를 만들어야

박사장은 '코리아 화성표고'라는 브랜드를 미국시장에 심어서 미국에서 한국표고를 최고의 표고로 선호할 수 있도록 하고자 이미지 제고작업에 들어간 상태다. 향후 우리나라 표고버섯끼리 과당경쟁을 하여 잘 개척되고 있는 미국시장을 흐려놓을 수 있는 위험부담을 줄이기 위한 것이다. 박사장은 "미국의 표고버섯 수출시장은 우리나라의 독점시장이 될 수 있다"고 자신있게 분석하고 있다.

그 이유는 대형표고 생산은 철저하게 참나무 원목 재배에서만 가능하며 톱밥재배로는 대형표고생산이 불가능한데, 참나무 원목자원을 가장 많이 보유하고 있는 것이 바로 우리나라이기 때문이다. 중국도 이 점에서는 우리나라와 경쟁이 되지 못할 것으로 분석하고 있다. 박사장은 현재 표고재배사 58동에서 300여 톤의 국내용 일반표고버섯을 생산, 연간 2억원의 조수입을 올려 7,000만원의 순수익을 올리고 있다. 버섯저장고 2동과 선별작업실, 사무실, 냉장탑차 등 시설과 장비도 보유하고 있다. 박사장은 수출물량 확보를 위해 올해 시설하우스를 대폭 늘릴 계획이다.





1952년생

주소 경북 청도군 이서면 구라리 54-2 전화번호 054. 371. 6300 HP 011. 512. 4955

## 공장형 버섯농사로 연간 70억 매출

경영체명 그린피스 II 농장

주종목 팽이버섯

영농경력 20년

경영규모 공장형버섯사 4채,

버섯연구소 등

조수입 20억원

### 처음부터 버섯전업농으로 시작

그린피스 II 농장은 공장형버섯재배사 4채와 버섯연구소, 기계연구소를 갖춘 우리나라 최대 팽이버섯 생산농장이다. 연간 매출액이 70억원을 넘고 함께 일하는 사람이 190명에 이른다. 이 농장의 주인은 박희주씨다.

박씨가 이 규모의 팽이버섯농장을 갖추게 된 것은 물려받은 유산이 많아서가 아니다. '84년 버섯과 인연을 맺은 후 실패를 거듭한 끝에 이룬 결과다. 박씨는 처음부터 버섯전업농으로 농업경영을 시작했다. 여름철에는 느타리버섯, 겨울철에는 영지버섯을 대규모로 재배했다.

### 일손 부족으로 팽이버섯과 인연 맺어

80년대 말부터 일손을 구하는 데 한계를 느낀 박씨는 90년대 들어 새로운 돌파구로 자동화할 수 있는 버섯재배에 눈



을 들었다. 4년 동안의 연구와 일본견학 등을 통해 팽이버섯이 국제경쟁력이 있다는 것을 확신한 '94년부터 팽이버섯 재배에 몰두했다.

박씨는 공장형 팽이버섯사와 함께 버섯연구소와 기계연구소를 설립했다. 제대로 된 버섯관련 연구소와 기계생산공장이 없었던 때라 공여지책으로 스스로 세웠지만 생산비용을 줄이고 품질을 높이는 데 많은 도움이 되었다. 특히 커피껍질이나 비지, 옥수수가루, 밀기울 등을 배지로 사용할 수 있었던 것도 버섯연구소의 연구 성과다.

기계연구소에서는 무인화시스템도 연구 중이다. 그러나 박씨가 아쉬워하는 것은 아직까지 육종이나 품종개발을 못하는 점이다.

팽이버섯을 시작하면서 탄탄대로를 달렸던 박씨에게도 IMF 경제위기는 시련이었다. 원재료 가격은 폭등하고 버섯가격은 폭락하는 어려운 위기를 맞았다. 하루가 멀다하고 떨어지는 버섯가격을 두고 볼 수 없었던 그는 수출을 고민하기 시작했다. 또 수출이야말로 국내 팽이버섯가격을 안정시켜 소규모의 팽이버섯농가를 살릴 수 있는 길이라는 것을 느꼈기 때문이었다. 현재 미국을 비롯해 캐나다, 싱가포르, 중국까지 수출하고 있는 것도 그때 위기가 있었기에 가능한 것이다.

## 생산량의 30%는 수출할 계획이다

박씨는 수출만이 팽이버섯의 살길이라는 것을 느낀다. 그래서 생산량의 30%까지 수출할 계획이다. 또 유럽쪽으로는 수송기간이 오래 걸리기 때문에 신선도가 떨어지는 문제를 극복하기 위해 통조림으로 가공해 수출할 계획이다. 이와 함께 박씨는 수출에서 자신감을 얻어 미국 등 현지에 팽이버섯농장을 건설하려는 원대한 꿈도 가지고 있다. 그러기 위해 박씨는 자동화의 걸림돌 중 하나인 포장부문의 문제를 해결하기 위해 포항공대에 설계용역을 의뢰하는 등 해외진출을 차근차근 준비 중이다. 지금까지의 박씨의 삶의 궤적을 훑어보면 생각하고 추진하려는 계획이 결코 불가능한 일이 아님을 느낄 수 있다.





1951년생

주소 광주광역시 광산구 신촌동 532 전화번호 062. 941. 1530 H.P 017. 626. 1530

## 현지 입맛연구 일본소비자 공략 성공

경영체명 우산농장

홈페이지

<http://cafe.daum.net/wosan>

주품목 메론, 방울토마토, 가지

영농경력 30년

경영규모 하우스시설 3,800평

순수익 7,000만원

“농사도 기술입니다. 끊임없는 투지와 정열로 연구 노력해야 좋은 결실을 맺을 수 있습니다.”

수출농업인 백양기씨는 오랜 시설농업의 경험으로 재배기술에 대해서는 누구보다 자부심을 갖고 있다.

특히 백씨는 까다롭기로 소문난 일본시장에 현지 소비자들의 기호에 맞춘 재배기술로 멜론, 토마토, 가지 등을 생산, 거의 전량 수출하고 있다. 그의 재배기술을 인정한 농협광주 지역본부는 농업인들에게 재배기술 전파를 위해 지난해 8월 농업경영컨설팅센터로 위촉했다.

광주광역시 광산구 송정 신야촌에서 4남 2녀중 장남으로 태어난 그는 가정형편이 어려워 중학교만 졸업하고 형제들의 학업 뒷바라지를 위해 영농에 뛰어들었다.

고등학교 진학을 포기한 그는 지난 '72년 당시 하우스 지을 비용이 없어 소규모 노지 일반 채소를 재배하다 3년이 지난 후 하우스 300평을 지어 본격적인 시설원으로 전환해 방울토마토, 오이, 멜론 등을 재배하게 됐다.

하우스 지을 돈 없이 시작, 연 7,000만원 소득



백씨는 시설원예를 시작하면서 '우산농장'으로 간판을 내걸고 영농규모를 점진적으로 늘려 현재 하우스 면적만 3,800평에 달하고 연간 7,000만원의 순수익을 올리고 있다.

또 관내 시설하우스 농가 65명을 규합해 지난 '99년 송정농협의 애항작목반을 조직했다. 이들 작목반의 주품목은 멜론, 방울토마토 생산이다.

그는 작목반장을 맡아 운영하면서 반원들에게 소비자들이 안심하고 사먹을 수 있는 농산물을 생산해야 된다고 저공해 농법과 과학영농을 강조했다. 그러나 '90년대 들어 시설원예 농가가 크게 늘어나면서 대부분의 시설하우스 품목들이 과잉생산으로 인해 제값을 못받고 있었다.

당시 그는 밤잠을 설치며 생각한 끝에 수출을 해야겠다고 결정하고 일본 현지를 다녀 온 후 반원들을 모아놓고 수출농업으로 나가자고 역설했다. 수출을 하기 위해서는 첫째 상품가치가 높은 농산물을 생산해야 한다며 일본 바이어를 초청해 기술교육 등을 받으며 본격 수출 농산물 생산체제에 돌입했다.



## 일본 수출 가공용 가지 주문 생산

처음 수출 길에 오른 오이가 클레임에 걸렸다. 다시 방울토마토, 멜론 등을 품질관리를 엄격히 했는데도 자주 클레임에 걸렸다. 그러나 포기하지 않고 문제점을 찾아 개선해 나갔다. 일본 소비자들이 기호에 맞게 재배기술을 익혀 생산해 수출하자 클레임도 안 걸리고 일본 바이어들로부터 인정을 받아 연중 수출하게 됐다. 2000년 3억4,000만원의 수출 실적을 올린데 이어 지난해 3억원, 2002년에는 가지만 2억원의 수출실적을 기록했다.

백씨는 "돈을 벌기 보다 살기 위해서 수출한다며 국내 가격이 높아도 수출하는 것은 국내가격 안정을 위해 수출하기 때문에 일반 농민들은 수출농가에 고마움을 느껴야 할 것"이라고 강조했다.

## 하우스 1만평으로 늘린다

그는 지난해부터 일본 바이어가 가공용으로 주문한 가지를 수출용으로 생산하고 있다. 가지는 가격 경쟁력이 있어 수출용으로 일반 농가에 권장하고 싶은 품목이라고 말한다. 그는 올해 하우스 면적을 1만평으로 늘려 멜론, 토마토, 가지 등을 생산해 전량 수출할 계획을 세워놓고 있다.



1957년생

주소 경남 김해시 한림면 가산리 50 전화번호 055. 343. 6872

## 정보활용으로 한국농산물을 세계로

경영체명 신전작목반

주품목 가지, 고추

영농경력 35년

경영규모 3,000평

순수익 1억원

특기사항

세계농업기술상 최우수상

### 봉사와 헌신으로 수출농단 건립

'79년부터 대나무로 지은 시설하우스를 시작하여 참외, 오이 등의 시설재배를 하면서 농업지역 발전을 위해 헌신하던 중 세계화를 인해 농업분야도 앞으로 이에 동참해야 한다는 신념아래 수출농업을 시작하게 되었다.

'96년 뜻을 같이하는 30여 농가와 함께 한림 수출농단을 설립하였는데 그 때의 규모가 3만2천평으로 적은 면적이라 할 수 없었다. 첫 해에 재배경험이 없던 딸기를 선택하는 바람에 10월부터 다음해 4월까지 재배하여 전체 조수입이 1억 4,000만원에 그쳐 만족할 만한 성과를 거두지 못했다. 주위에 실패로 인한 농단의 이탈에도 불구하고 이에 포기하지 않고 계속 유지했다.

농산물의 주 수출국인 일본의 가지 소비량과 재배면적을 보고 가지로 작목 변경을 결심하고 먼저 재배하고 있던 합천 삼가수출농단을 방문하는 등 철저한 사전준비를 하여 '97년 처녀수출 때 2톤이라는 실적을 올렸다. 2002년에는 19톤에 해당하는 물량을 수출하였다. 수출물량은 공동선별장에서

우수한 농산물을 선별하여 출하하고 있다.

## 수출작물에 대한 기술습득

처음에는 국내에 가지재배에 대한 기술과 연구가 적어 재배에 어려움을 겪었다.

가지를 정식할 때 묘령별로 정식하여 다음 해에 가지 정식을 참고하는 한편 주위농가에 전파하여 안정적인 가지 생산을 위해 노력했다. 새로운 유인 방법을 찾아내기 위하여 3분, 4분 유인, 가지 재배에 있어서 인력이 많이 소요되는 것에 착안, 1이랑에 2줄로 심어 옆으로 2줄로 유인하여 작업노력을 줄이고 있다.

육묘는 일본에서 선호하는 품종의 종자를 가져와 전문 육묘장에 의뢰하여 공급받고 있다.

가지수출 첫해에는 일본인들이 선호하는 어린가지를 수출했으나 소득증대가 크지않아 일반적으로 이용되는 '축양' 품종과 겹하여 수출을 하기 시작하였다.

2002년에는 수출가지 재배와 겹하여 재배하고 있는 시설고추의 가격이 낮아 새로운 판로 개척으로 붉은 고추를 일본에 수출하기 시작했다.

## 시범사업 실시와 계획적이고 과학적인 영농실현

가지는 겨울철 고온에서 재배하므로 난방비가 차지하는 비중이 높아 이를 절약하기 위하여 온실주변에 스티로폼을 묻어 외부에서 찬 기운이 온실로 유입되는 것을 방지하고 또한 지중난방 시설을 시범사업으로 설치하여 가지의 안정생산과 수출증대를 위하여 노력하였으며, 또한 에너지 절약사업으로 3중 커

텐, 에어쿨, 지동감응 장치 등의 시범사업을 유치하여 IMF이후 비싸진 연료비를 절약하기 위하여 다양한 방법으로 노력하여 연료비를 절약하고 있다.

직정온도를 유지하기 위하여 열풍기를 통해서 내부온도를 높이고, 지중과온(땅속 보일러) 시설을 완비하여 지열을 유지하며, 급수 온도 역시 섭씨 20도에 해당하는 물을 공급하고 있다.

백씨는 계획적인 시비(추비)와 여름에 태양열을 이용한 토양 소독, 예방적 병충해 방제 등 계획적인 영농의 실현으로 경영비 절감을 위하여 노력했다.

수입국의 농약잔류 검사가 점차 까다로워짐에 따라 수출하는 농산물에 대한 품질이 중요하다. 이러한 점을 고려하여 저농약 재배를 위해 노력하고 있으며, 수입국 내수시장 물량이 많아지는 4월이후에는 물량감소를 우려해 이에 대비하고 있다.





1960년생

주소 경북 칠곡군 기산읍 각산리 85 전화번호 054. 971. 5504

## 위기에서 빛을 발하는 베테랑 화훼인

주품목 백합

영농경력 8년

경영규모 시설하우스 2,000평

순수의 5,000만원

특기사항 신지식농업인

### 출하시기 조절로 높은 가격 유지

화훼시장이 침체기라지만 베테랑 농업인들은 위기에서 빛을 발하는 법이다.

경북 칠곡의 백재기씨도 마찬가지다. 2,000평 시설하우스에서 백합농사를 짓는 그는 축적된 기술을 바탕으로 2002년 한해 동안 5,000만원이 넘는 순수익을 올렸다.

비결은 내수시장에서 상대적으로 가격이 높은 10~11월에 집중적으로 출하한 것이다. 이때 출하된 것은 7~8월에 정식된 것으로 재배과정에 고온장해가 심해 품질이 떨어진다. 또 구근 100개를 정식하면 20~30%는 수확할 수 없다. 따라서 많은 농가들이 여름철 정식을 피한다. 그런데 백씨는 오히려 이 시기를 공략해 출하단가를 높이고 있는 것이다.

수출물량도 출하시기를 차별화하고 있다. 일본에서 백합 시세가 제일 높은 때는 12월 15일~25일 사이, 백씨가 소속돼 있는 칠곡영농조합법인에서는 이 시기에 본당 1,300원씩 10만본을 수출하기로 이미 계약을 했다.



## 백합인편 증식기술 개발, 종구 국산화에 기여

힘은 적게 들고 돈은 많이 벌 수 있는 작물을 찾다가 선택한 백합농사 경력이 벌써 8년째다. 초창기에는 기술도 부족하고 자문할 곳도 마땅하지 않아서 고생을 많이 했다. 가장 큰 어려움은 전량 수입에 의존하는 구근 가격이 비싸다는 것. “당시에는 종구를 네덜란드에서 전량 수입했는데 구당 2,000원이 넘었다”는 것이 백씨의 설명이다. 이후 백씨는 칠곡군 농업기술센터 등을 찾아다니며 자체적인 백합종구 생산에 노력을 기울였고 지난 '96년, 백합인편을 증식하는 방법을 통해 자체구근개발에 성공했다.

이 기술을 이용할 때 종구생산비용은 구당 900원 정도, 네덜란드에서 수입하는 것보다 50% 이상 저렴한 것이다. 수입대체효과에 한 몫을 한 것이다. “자체구근 생산 이후 네덜란드산 수입가격이 구당 1,000~1,500원대로 떨어졌다”는 백씨는 “생산원가를 낮추는 효과를 톡톡히 봤다”고 말한다.

## 지역농업 선도하는 신지식 농업인

백씨는 백합인편 증식기술로 2000년 농림부로부터 신지식 농업인으로 선정됐다. 그가

신지식인이라는 것은 평소 농사를 짓는 자세를 보면 잘 나타난다.

백합농사를 짓기 이전에 200평 하우스에서 시범재배를 하며 충분한 경험을 쌓았고 요즘도 고온기 작물 스트레스를 줄이는 방법, 파종 후 포장관리, 연작장해를 줄이는 방법을 꼼꼼하게 메모하면서 실천하고 있다.

품종선택도 일본 소비자들의 기호도와 내수시장을 감안해 다양하게 심고 재배하고 있으며 출하시장도 양재동화훼공판장, 강남꽃상가 등지로 분산해 놓았다. 경영의 위험요소를 최대한 줄이기 위한 방법들이다.

최근에는 자신의 재배경험을 많은 농가와 공유하기 위해 칠곡군농업경영인연합회에 화훼분과를 만들었는데 “농업경영인들이 힘을 합쳐 정보 및 경영노하우를 교류하고 시장교섭력을 높여나가는 것이 세계와의 경쟁에서 살아남는 길이다”라고 여기기 때문이다.

끊임없이 연구하고 과학영농을 선도하는 백씨는 항상 노력하는 신지식 농업인이다.





1955년생

주소 경남 마산시 합포구 진전면 오서리 669-3 전화번호 055. 271. 8700

## 월급쟁이보다 농업 수익이 더 좋다?

경영체명 양전농원

주종목 국화

영농경력 25년

경영규모 2,500평

순수익 1억 5,000만원

변태안씨는 부산에서 직장생활하던 중 친지가 화훼를 해서 자주 방문 하다가 화훼라는 작목이 타작목보다 소득이 높을 거라 생각되어 시작하게 되었다.

처음에는 친지의 도움으로 재배기술 등을 습득하였지만 그것이 마음대로 되지는 않았다. 어느날 변씨는 우리나라에는 봄에 생산되는 국화가 없어서 만약 생산에 성공한다면 기존농가에 비해 특화할 수 있을 것이라 생각되어 화훼 중에서도 국화를 주작목으로 하였다.

'80년 일본에서 첫 도입하여 관리기술 마흡 등으로 인하여 2~3년 동안 수많은 시행착오를 겪은 끝에 어느 정도 궤도에 올려놓을 수 있었고, 봄에 생산되는 국화재배가 가능하여 졌다.

국내 유통에 주력 하다가 '95년부터 일본에 수출을 할 수가 있었다.

지금은 2,500평 정도의 하우스에서 연중 국화를 생산하고 있다.

신기술과 노력함이 성공이다



변씨는 기초지식이 부족하여 어디서 화훼 교육이 있다는 소식이 들리면 식사중이더라도 달려갔다. 그 정도로 교육받는데 열심이었다. 부족한 기술을 습득하기 위해 기술센터, 농과대학, 농촌진흥청을 문턱이 닳도록 돌아다녔다. 그리고 돌아와서는 배운 지식이나 기술을 작목반원들과 공유하면서 서로의 재배기술을 발전시켜 나갔다.

또 시설 투자를 아끼지 않아 재배 시설에 있어서도 구역별로 차광, 전조등을 하여 연중생산이 가능하도록 했고, 4단 변온장치, 자동 강우감지기, 이중하우스에 수평커튼을 설치하여 효과적인 관리와 함께 가능해 졌다. 난방비 및 생산비도 줄일 수 있었다.

우량종묘 확보를 위해 조직 배양묘를 구입하여 저온처리 함으로써 30%의 난방비를 절감할 수 있었다. 품질이 개선된 것은 말할 필요도 없었다.

2002년부터 양액재배방식으로 국화를 재배하고 있는데, 1년에 세 번 수확하고 있다. 또한 탄산가스를 사용한 결과 꽃의 수량이 많아지고 품질이 개선되는 효과가 있었다.

일본에 수출하는 국화는 주수요시기인 12월~4월로 집중출하하여 비교적 높은 소득을 올릴 수 있었다.

좋은 품질의 국화 생산과 더불어 소비촉진을 위한 홍보에도 열심인데 국화가 생산되는 10월 말이면 마산에서 열리는 국화박람회에 열리는데, 해마다 참여하여 좋은 꽃을 소비자에게 알려 나가고 있다.

## 나의 시장은 세계

변씨의 배움은 끝이 없다. 이제는 예전처럼 가만히 앉아서 남들이 가져다주는 정보만 가지고는 성공할 수 없다고 믿고 있다. 새로운 기술을 끊임없이 도입하여 품종개량에 역점을 둘 계획이다. 또한 지금까지는 주로 일본 수출만을 추진했으나, 앞으로는 수출선도 다변화해 나갈 계획이다.





1962년생

주소 강원 춘천시 신북읍 지내리 494 전화번호 033, 243, 4983 H P 011, 362, 4983

## 꼬마전구로 모든이에게 빛과 소금이 되리라

경영체명 춘천육묘장

주필목 방울토마토

영농경력 26년

경영규모 비닐온실 9,000평

### 귀농의 시련과 정착

전주에서 인문계 고등학교를 졸업한 뒤, 흙이 좋아 농촌에 정착하고픈 마음으로 '77년 춘천으로 이사를 한 손증현씨는 이듬해 1,500평에 노지오이를 재배하였다. 의욕만을 앞세운 농사일이 실패하자 농업기술센터를 찾아 기술을 익힌 후 '81년 사농동 최초로 450평의 비닐하우스를 도입, 본격적인 하우스 농사에 뛰어 들었다.

비닐하우스의 후작으로 가을배추를 심어 어느 정도의 소득을 유지하였으나 '86년, '88년 가을배추의 흉수출하로 인해 가격이 폭락하자 작목전환이 절실히 요구됨을 깨닫고 가을오이 재배를 선택했다. 벧짚을 이용한 재배방법을 개발, 길림돌인 자온상승 문제를 극복하였다.

### 양액재배로의 전환을 통한 생산성 향상과 노동력 절감

그 후 언제부턴가 토마토의 수확량이 적어지고 변형과가



발생하는가 하면 아예 토마토 모종이 시름시름하다 죽었다. 농업기술센터의 자문결과, 무분별한 비료사용이 문제였다. '95년 농업기술센터의 지원을 받아 처음으로 양액재배를 통하여 방울 토마토를 수확하게 되었다.

그 이듬해 '97년 6월에 가칭 춘천 양액재배모임을 결성하여 춘천에 거주하는 양액재배 농가들 간 기술정보를 교환하고, 신품종의 확대 보급과 공동생산 판매를 통해 농가소득을 증대하였다.

## 시설원예를 통한 부농의 꿈 실현

'98년 6월 춘천양액재배 토마토작복반을 재결성하여 '99년에는 신북읍 지내리에 비닐온실 9,000평을 설치, 그 중 2,000평을 육묘장으로 조성하였다. 농가소득 증대요인중 건전묘가 최우선임을 인식한 손증현씨는 건전육묘 육성에 최대의 노력을 기울여 농가에 건전 우량육묘를 적기에 공급하는 한편 7,200여 평에 양액재배 시설을 갖추고 방울토마토 및 대과종 토마토를 재배하여 연간 1억 4천만원 이상의 높은 소득을 올렸다.

## 수출과 신기술 개발

그는 또한 대일본 수출이 어려운 여건 속에서도 한 해 동안 신북농협을 통해 5,000만원 상당의 토마토를 수출하여 외화획득은 물론 국내 시장가격 안정에도 기여하였다.

그는 언제나 새로운 기술을 시도하고 부단한 연구개발을 통한 노력을 아끼지 않는다. 전국의 시설원에 전지 및 이스라엘, 유럽을 다니면서 새로운 기술을 습득하는데 앞장서고 있고, 그의 포장에서 새로운 기술을 접목한 효과가 인정 되면 인근 농가를 대상으로 기술보급에 적극 나서고 있다.



1933년생

주소 전북 진안군 부귀면 거석리 860-1 전화번호 063. 433. 6767 H.P 011. 683. 5016

## 인삼과 함께한 40여 년

경영체명

진안 삼신인삼영농조합

홈페이지

www.sam-sin.co.kr

E-mail

insamsa@ppp.kornet.net

주품목 인삼가공

영농경력 40년

경영규모 10만평

순수익 8,000만원

특기사항 신지식농업인

### 젊은이들보다 더 젊은 70세 사장

지난 '98년 60세를 훌쩍 넘긴 나이에 회사를 설립, 2년 만에 100만 달러 수출이라는 놀라운 실적을 올리며 전북 인삼업계 유명인이 된 진안 삼신인삼영농조합 송화수 사장.

남들 같으면 손자들 재롱을 보며 인생을 즐길 때에 오히려 젊은이들보다 더 젊은 사고와 열정, 의욕으로 새로운 인생을 개척해 나가고 있는 그에게 70세라는 나이는 그저 숫자에 불과하다.

인삼 가공업체인 삼신인삼영농조합은 인삼 경작면적과 인삼생산량에서 전국 최대 규모를 자랑하는 진안에 대지 1,000㎡, 전평 300㎡ 규모로 지어져 있는 자그마한 회사다. 그러나 외형적으로는 작지만 홍삼과 태극삼 제조, 인삼액 추출 등 인삼과 관련된 모든 제조와 가공, 수출이 이뤄진다.

### 재미삼아 한 인삼재배

송사장이 인삼과 인연을 맺은 건 마령면사무소 말단직원으로 일하며 부모님이 남겨준 밭에 부업 삼아 인삼을 재배하면서부터다.

그는 “재미 삼아 시작한 일이었지만 알면 알수록 점점 더 인삼의 매력에 빠져 들었다”며 “인삼은 효능과 효과도 뛰어날 뿐 아니라 다른 농산물보다 수익성이 훨씬 높다는 점에 있어 남다른 매력이 있었다”고 당시를 회고했다.

“인삼에 대한 확신이 생기면서 지난 '77년 부면장을 끝으로 공직생활을 정리하고 이때부터 본격적으로 인삼에만 매달렸습니다.” 그는 1만여 평의 밭에 직접 인삼을 심고 인근 농민들과 함께 전북인삼협동조합을 결성, 전무까지 역임했다. 송사장은 그러나 인삼을 재배하면 할수록 도내 인삼 가공기술이 부족해 애써 생산한 제품들이 혈값에 외지로 팔려나가는 것을 자주 접하면서 고부가가치를 창출해 낼 수 있는 인삼기업체 설립을 구상하기 시작했다.



## 혈값 외지판매 방지 위해 가공·유통회사 설립

주위의 반대를 무릅쓰고 70을 바라보는 나이에 진안 삼신인삼영농조합을 설립한 것도 진안 지역 인삼 재배농가들이 안고 있는 이 같은 문제점을 보완하기 위한 일환인 셈이다. 이 같은 뚜렷한 목적의식을 갖고 출범한 삼신인삼영농조합법인은 순항을 계속했다. 송사장은 첫해부터 1년 만에 40만 달러를 수출하는 쾌거를 올리기도 했다. “최근에는 지난 40여 년간 배운 인삼재배 기술과 노하우를 아무런 대가없이 전국의 모든 업체에게 제공해주고 있습니다.”

그는 이처럼 가지고 있는 기술을 나눠주는 데 그치지 않고 회사 한켠에 분석실을 두고 관련 학과 전문가들과 함께 기술을 개발하는 데도 여념이 없다.

## 분석실 마련해 놓고 경험 전수

송사장은 이와 관련 “지난 40여 년간 쌓아온 인삼에 대한 오랜 경험과 전문가들의 체계적인 이론이 하나로 엮어진다면 좋은 결과가 나올 수 있을 것”이라고 자신했다. 현재 그는 인삼 재배 면적 10만 평에 연간 조수입 4억원, 순소득 8,000만원에 이른다. 또한 지난 '99년 신지식 농업인으로 선정된 데 이어 2000년 차랑스런 전북인 대상을 수상하기도 했다. 인삼과 인연을 맺게 된 것이 최대의 행운이라는 송사장에게 인삼에 대한 깊은 애정이 느껴진다.





1945년생

주소 경북 구미시 옥성면 옥관리 8-1 전화번호 054. 482. 6001

## 화훼 수출의 첨병

경영체명 (유)구미원예농단

E-mail

nongmin@korea.com

주품목 국화, 장미, 선인장

영농경력 3년

경영규모 2만 8,900평

매출액 30억원

특기사항

경상북도 100만불 수출탑

### 세계시장에 화훼 수출

“화훼 수출시장이 예전만은 못하지만 한국 화훼의 자존심을 최일선에서 담당하고 있다는 자부심으로 어려움을 극복하고 있습니다.”

지난 '98년 구미원예수출공사가 구미지구화훼유통단지 2단계사업의 일환으로 법인 설립을 추진하면서 공모를 통해 전국에서 모인 33개 화훼농가가 설립한 구미원예농단. 2000년 10월부터 국화를 시작으로 장미, 선인장을 수출작목으로 선택해 국화는 일본으로, 장미와 선인장은 미국과 유럽으로 수출, 우리나라의 화훼수출의 견인차 역할을 수행하고 있다.

### 최고 수준의 첨단유리온실 자랑

구미원예농단의 자랑거리중 하나는 국내 최고시설을 자랑하는 유리온실이다. 현재 국화 1만7,500평, 장미 8,400평, 선인장 3,000평 규모의 유리온실에서는 컴퓨터 자동제어장



치로 습도·온도·지붕 개폐 등이 자동으로 조절돼 입식·수확·포장과정에만 인력을 투입하고 있다. 재배방식도 국화, 장미, 선인장 온실을 별도로 건립해 각각의 작목별로 긴밀한 공조체제를 유지하고 있다. 특히 선인장은 자체적으로 신상품을 개발해 농가나 연구기관에 전파하고 있다.

대부분 수입종자를 사용하고 있는 국내 화훼산업의 여건상 생산농가들이 직접 원산지를 돌며 최신 재배기술과 신품종들을 보고 듣는 게 무엇보다 중요하다. 이에 따라 안동윤 대표이사를 비롯한 참여농가들이 1년이면 3~4차례씩 일본, 네덜란드 등지로 기술견학을 떠난다.

## 규모화·브랜드 개발로 인지도 제고

“선박을 이용해 화훼를 수출할 경우 경제 효율화를 꾀하기 위해선 하루 20피트 컨테이너 1대분 씩은 수출할 수 있는 능력이 있어야 합니다. 이를 위해선 최소한 생산규모가 2만평 가량은 돼야 경쟁력이 있습니다.”

법인 설립 후 가장 크게 달라진 점이 있다면 생산 규모화로 개발출하시보다 자체 마케팅 능력 확보는 물론 물류비 절감 효과를 거두고 있다는 점을 들 수 있다.

여기다 2000년에는 한국디자인문화진흥원

에 의뢰해 자체 브랜드인 ‘Five Seasons(5계절)’를 개발해 해외수출상품의 브랜드화를 선포했다. 안대표는 “Five Seasons 브랜드는 끊임없이 상품개발과 연중공급이 가능하다는 구미원에농단의 의지를 담고 있다”면서 “브랜드 개발 후 해외시장에서의 인지도도 높아졌다”고 평가했다. 이와 관련 구미원에농단은 지난해 경북도로부터 100만불 수출탑을 수상하기도 했다.

## 화훼시장 불황을 품질과 시장개척으로 타개

그러나 구미원에농단은 지난해 4개월 동안 수출이 중단되는 위기를 겪었다. 미국과 일본의 불황여파로 화훼가격이 예년의 3분의 1 수준밖에 안돼 물류비를 맞출 수 없었기 때문. 이로 인해 지난해 수출물량은 전년보다 20% 가량 늘었으나 판매액은 전년보다 10%이상 감소한 30억원 가량을 기록했다.

올해도 화훼시장 전망은 불투명하나 그동안 쌓은 기술력을 바탕으로 고품질의 화훼를 생산하는 한편 일본 외에 중국 등 폭넓은 해외시장을 개척해 나감으로써 난국을 헤쳐나갈 계획이다. 안대표는 “화훼시장의 불황으로 인한 타격은 비단 우리만의 문제가 아니다”며 “이런 때일수록 고품질의 상품을 얼마나 안정적으로 공급하느냐가 관건”이라고 밝혔다.



1942년생

주소 경남 김해시 대동면 예안리 마산마을 39-2 H.P 011, 9504, 7762

## 농사요? 비전 있습니다!

경영체형 보라매 농원

주종목 절화장미

영농경력 40년

경영규모 3,000평

매출액 2억원

### 적극적으로 농사짓기

안영달씨는 부모님의 가업을 이어 20살 청년시기부터 농사를 짓기 시작했다. 태어나서부터 보고 들은 농사일이었으나 열심히 일을 해도 대가에 미치지 못하는 결과를 보며 새로운 농사방법이 필요하다고 생각했다.

경남지역의 초기 과채류 생산을 주도하며 축적한 노하우를 바탕으로 화훼작물인 카네이션, 국화, 그리고 절화장미의 재배를 시도했으며, '94년 현재의 절화장미 양액재배 시스템을 구축했다.

초기 비용이 많이 드는 시설원예작물이었기 때문에 자체 부담이 컸으나, 과거와는 다른 정부와 농협의 적극적인 지원에 힘입어 새로운 작물로의 전환이 가능했다.

그는 단순히 새로운 작물과 새로운 시스템의 도입에 그치지 않고 당시에 쉽게 업무를 내지 못했던 일본으로의 화훼작물 수출을 시도했다.





## 보다 장기적인 계획과 품질위주의 경쟁전략

시장성 있는 소수 품종에 주력하여 품질을 향상시키는 전략으로 일본시장의 활로를 개척했다. 무분별한 수출로 인해 저품질의 농산물이 일본시장에서 국산 화훼작물의 이미지를 실추시킬 때, '고품질을 생산하는 데 주력하고 신용을 지키는 모습을 보여야만 경쟁력이 생긴다' 라고 강조했다.

그는 누구보다도 자신있게 상품을 내놓을 수 있었다. 지금 당장은 시세가 맞지 않아도 '내 상품이라면 당당하게 내놓을 수 있다'는 품질 위주의 자신감과, 장기간 앞을 내다보는 끈기와 인내가 있었기 때문에 가능한 일이었다.

## 함께 연구하는 농업인

농업인이 함께 발전하기 위해서 서로 대화가 필요하다는 점을 지적했다. 지식과 정보를 공유함으로써 실패의 가능성을 줄일 수 있고, 성공에 이르는 기간을 단축시킬 수 있다고 강조한다. 최근에 안씨를 찾아오는 사람들이 부쩍 늘었는데 선배의 입장에서 또는 동료의 시각으로 그가 가진 경험과 기술을 아낌없이 나눠주고 있다. 그러면서 보람을 느끼는데 그들을 통해 우리의 밝은 미래를 발견할 수 있기 때문이란다.

## '열심히 하면 된다' 라고 믿어라

안씨는 "내가 농사를 시작할 때는 농사꾼이 대출을 받으려면 은행 문턱이 높이라 넘어야 했다. 하지만 지금은 경쟁력이 있고 열심히하면 서로 대출을 해주려 한다."면서 "농업에 대한 인식이 바뀌었다. 휴만 열심히 파면 됐던 시대의 농업이 아니라 갈수록 기술, 자본을 필요로 하는 고부가가치 산업으로 전환됐다"고 주장한다.

이를 따라잡기 위해서는 항상 노력하는 자세로 최선의 노력을 경주하되 '열심히 하면 된다'는 자기최면을 걸 필요가 있다는 말도 덧붙였다.



1966년생

주소 광주광역시 광산구 우산동 1598-3 전화번호 062. 941. 6857 H.P 017. 601. 6857

## 외국시장에서도 주목받는 화훼인

### 경영체명

광주화훼생산자협의회

### 홈페이지

www.anflower.co.kr

### E-mail

an6857@yahoo.co.kr

주요품목 국화, 장미, 백화

영농경력 25년

경영규모 1,000평

순수익 2억원

### 신이 주신 가장 아름다운 선물, 꽃

어릴 적부터 꽃이 좋아 꽃 농사를 시작, 국내 최초로 일본 시장 수출활로를 개척한 화훼농업인 안홍균씨.

광주전남화훼생산자수출협의회 회장을 맡고 있는 안씨는 지난 '99년 10월 신지식인으로 선정되는 등 국내는 물론 세계화훼업계에도 주목받고 있는 인물이다.

“꽃은 신이 주신 가장 아름다운 선물입니다.”

안씨는 어릴 적부터 꽃에 대한 사랑이 남달랐다.

### 고교때 300평 규모 개인온실 운영

고교때 300평 규모 개인온실 운영, 고등학교도 인문계를 진학해 공무원이 되길 원하는 부모님의 뜻을 거부하고 농고를 택했다. 그의 목표는 국내 화훼분야 만큼은 최고가 되겠다는 당찬 각오가 섰기 때문이다.

안씨는 고2 때 새마을 영농장학금 20만원을 받아 광주 광산구 송정리 공원 밑에 땅 300평을 임대, 개인 온실을 확보

했다. 그는 학교에서 배운 이론과 재배방법 등을 병행해 직접 꽃양배추를 재배해 시중 꽃가게에 팔아 부모님께 내의를 선물했다.

안씨는 부모님께서 원하던 대학진학도 포기하고 졸업과 동시에 '한송이 꽃 화원'을 차렸다. 꽃가게를 경영하면서 19세 최연소 꽃꽂이 전시회를 개최하고 호남대와 여고에서 꽃꽂이 강의를 했다. 군대생활도 화훼분야에서 복무하는 등 항상 꽃과 함께 지냈다.

그러나 그에게도 시련은 닥쳐 왔다. 소득이 높은 야자류 모종을 오스트리아에서 수입해 재배한지 3년째 되던 지난 '89년 7월 물난리로 모두 날려버린 아픔을 겪었다. 그 후 지난 '90년 관내 화훼농가 24명을 모아 단체를 결성하고 '92년 화훼공관장을 개설, 이들 농가가 생산한 백합을 국내 처음으로 일본에 수출했다.

## 일본 · 중국 꽃박람회 싹쓸이

일본시장에서 국내 꽃 인지도가 낮은데도 불구하고 생각보다 핑이 좋아 국화를 보냈다. 그러나 '검역과정에서 벌레가 나왔다'며 '훈증을 통해 벌레를 죽인 후 판매하라'는 바이어의 말을 들었다.

그는 수출과정의 문제점을 찾아 개선하기 위해 직접 꽃을 들고 일본으로 들어가 세밀히 파악하고 일본 꽃 농장을 찾아다니며 많은 것을 배웠다.



또 일본시장에서 국내 꽃 시세와 우리 꽃 인지도를 심어주기 위해 1년 동안 일주일에 3차례씩 일본 전역 88개 꽃 경매시장에 상장시킨 결과 시장별로 다소 가격차이가 있었으나 연간 가격은 국내 가격보다 높은 것으로 진단됐다.

그의 화훼산업 발전에 대한 열정은 국내뿐만 아니라 국제적으로도 인정받고 있다. 2000년 일본국제꽃박람회와 2001년 중국국제꽃박람회에 대한민국 대표로 출전해 주체국과 국제원예가생산자협회(AIPEH)회장으로부터 금, 은, 동, 우수상 등 17개를 수상했고 중국에서는 금 3개, 은 1개로 참가국 중 최고 영예 대상을 차지, 대한민국 공식 대표 사무국 지정 위촉장을 받기도 했다.



1964년생

주소 경남 합천군 가야면 치인리 515 전화번호 055. 932. 6474

## 고랭지 여름 파프리카로 승부전다

### 경영체명

가야농협치인파프리카작목반

### E-mail

ymch1663@netian.com

### 주종목 파프리카

영농경력 15년

경영규모 온실 3,000평

조수입 1억 7,000만원

특기사항 국무총리상

### 화훼 대체작목으로 파프리카 선택

경남 합천군 가야면 치인리는 가야산 정상에 바로 올려다 보이는 해발 800~1,000m의 고랭지에 위치한 마을이다. '88년부터 화훼 농사를 시작한 양무천씨가 '고랭지 안개꽃의 시초 마을'로 알려진 치인리에서 파프리카를 재배하기 시작한 것은 2001년부터. IMF 이후 화훼 경기가 나빠지고 사회적으로 과도한 화환을 자제하자는 분위기가 확산되자 대체작목으로 파프리카를 선택한 것이다.

"네덜란드의 파프리카 전문가를 초빙해 자문을 구한 결과 고랭지에서도 충분히 가능하다는 결론을 얻었어요. 파프리카 재배를 위한 제반 시설은 화훼 시설을 그대로 이용해 상당 부분 경비를 줄일 수 있었습니다."

치인리의 고랭지 작목반을 이끌고 있는 양무천 씨가 파프리카를 선택한 것은 네덜란드가 주도하고 있는 일본의 여름 파프리카 시장을 공략하기 위해서였다.

그리고 이러한 양씨의 구상은 제대로 맞아떨어져, 2001년 7월부터 본격적으로 일본 수출길을 열 수 있었다.

‘치인파프리카작목반’은 양씨를 비롯해 모두 12농가로 구성되어 있으며, 재배면적은 총 1만3,000여 평이다. 재배 품종은 스피리트(빨강)·피에스타(노랑)·오렌지나(주황) 등 세 종이다.

## 신선도 높고 수송비 적게 드는 장점

양씨는 네덜란드산과의 경쟁에서도 충분히 우위를 자신한다. 치인리에서 생산하는 파프리카는 일본 현지 바이어들이 놀랄 정도로 뛰어난 품질을 자랑하기 때문이다. 치인리의 파프리카는 색상이 우수하고 열매 모양이 좋아 상품이 85%나 되며, 당도와 무게도 네덜란드 산에 뒤지지 않는다. 게다가 네덜란드에서 일본까지 수송하는 데는 일주일 이상의 시일이 걸리지만 우리 나라에서는 이틀이면 충분하기 때문에 파프리카의 신선도가 높으며, 거리가 가까워 수송비가 적게 드는 것도 장점이다.

“2001년에 200t, 2002년에 400t의 파프리카를 일본으로 수출하면서, 이제 우리 치인리의 여름 파프리카는 완전히 자리를 잡았습니다. 파종기부터 계약을 맺자는 전화가 폭주할 정도인데, 앞으로 대관령·덕유산 등의 고랭지에서 소량 생산되는 파프리카들도 이곳 치인리에서 수출을 대행해 줄 계획입니다.”

## 기능성 파프리카에 도전

현재 해결해야 할 문제점이라면 치인리까지 컨테이너 수송 차량이 쉽게 드나들 수 있도록 길을 넓히는 것과 유리 온실·비닐하우스 등 노후된 시설을 개선하는 것이다. 이외 현재 평당 40kg 정도인 수확량을 네덜란드 수준인 60kg으로 끌어올리는 것도 남아 있는 과제다.

“치인리는 일교차가 커 식물들의 생장이 좋으며 높은 지역임에도 불구하고 물이 풍부하기 때문에 파프리카의 농사 전망이 아주 밝습니다. 게다가 이곳의 연령층은 30대~50대 초반으로 젊은 층이 많아 의욕적으로 일할 수 있는 것도 장점입니다. 일본에서의 요구 물량이 계속 늘어나고 있는 만큼, 내년에는 재배 면적이 더 늘어날 전망입니다.”

치인리를 여름 파프리카의 주산지로 만들어놓은 양씨는 앞으로 파프리카의 친환경재배와 더불어 기능성을 가미한 파프리카 생산에도 도전할 계획이다.





1951년생

주소 전남 장성군 삼계면 신기리 420 전화번호 061. 394. 0963

## 우물 파는 정신으로 해외시장 공략

경영체명 자연농장

주물목 배

영농경력 20년

경영규모 배 4,000평

순수익 4,000만원

### 모든 일 꼼꼼히 챙기고 계획 세워 실행

"12월 2일 배작목반 모임, 10일 고추밭 일, 15일 품미회관 모임, 19일 배 가지다듬기, 26일 농기계수리, 29일 마을 송년회..." 양선승씨의 안방에 걸린 달력엔 깨알같은 글씨가 빼곡하다. 과연 신기리의 '팔방미인' 이장덕 달력답다. 장성군 내에서 '농사 잘 짓는 농업인'으로 평가받는 양씨의 성공영농에는 이렇듯 꼼꼼한 계획성이 뒷받침 됐다.

양씨가 4,000평에 배를 심어 연간 순수익 4,000만원을 올리는 성공 농업인으로 발돋움할 수 있었던 것은 우연히 찾아온 기회를 실행에 옮겼기 때문이었다. 바로 겨울철 농한기 무렵 접하게 한 농민신문의 짙막한 '배 Y자 수형재배' 기사 한 꼭지가 그 것.

'91년 당시 느타리버섯을 재배하고 있었던 양씨는 주위 농가들이 대부분 사과를 심고 있었기 때문에 과수에 관심을 갖고 있던 터였다. 그러던 차에 배 Y자 수형 재배와 관련한 기사를 읽고 배 재배를 구체적으로 계획하기 시작했다.

## 수출을 겨냥한 황금배 선택

결심이 서자 양씨는 나주 배 연구소를 비롯해 전국의 배 농가들을 가가호호 방문하면서 재배 기술을 독학했다. 이때 양씨가 느낀 것은 전국적으로 배 재배 면적이 확산되고 있어 과잉이 예상된다라는 점. 양씨는 과잉으로 인한 가격하락과 등락폭이 심해 위험부담이 큰 국내시장보다는 해외시장을 겨냥, 아예 처음부터 수출용 배 품종인 '황금배'를 심었다.

그의 예상은 적중해 연간 20~30t의 배를 캐나다, 대만, 인도네시아 등 세계 5개국에 수출하면서 고소득의 물꼬를 텄다. 수출을 시작했던 '97년은 외환위기가 불어닥친 어려운 시기였지만 양씨는 요동치는 국내시장과 무관하게 제값을 받을 수 있었다.

물론 그의 성공이 우연에서만 비롯된 것은 결코 아니다. 유기물을 발효시킨 퇴비와 저농약, 저비료 위주의 농법으로 3년 연속 저농약부문 품질인증을 획득했고, 규격생산 출하를 선도해 주변 농가에까지 보급시키는 등 그만의 노력이 뒤를 받쳐 주었던 것이다.

## 저농약 재배, 신용 두터워 바이어 호평

양씨는 우리 농산물이 품질이 좋음에도 불구하고, 수출이 활발치 못한 이유를 "애써 쌓은 수출신용을 쉽게 포기하기 때문"이라고 딱 잘라 말한다. 적지 않은 농가들이 수출을 제약해 놓고는 내수시장에서 조금이라도 값이 더 나오면 약속을 어기고 국내 도매시장으로 출하하는 것이 큰 문제라는 것이다. 이 같은 관행이 단기간의 소득을 올리는 데는 도움이 될지 모르나 신용을 중시하는 해외 바이어나 수출업자들을 상대로 생각했을 때는 치명적이라는 얘기도.

수출용 배 재배법은 외환위기 이후 농촌으로 돌아온 귀농인들에게 20여 년간 터득해 온 농사 비법을 손수 가르쳐주기도 하는 등 자신의 영농비결을 알려주려 노력했다.

양씨는 "인근의 선진농가들과 고품질의 배 생산에 더욱 힘써 '장성배'의 성가를 해외에서 드높이겠다"면서 "앞으로 여건이 조성되면 사과도 4,000평 규모로 재배할 계획"이라고 밝혔다.





1955년생

주소 제주 북제주군 애월읍 상가리 529 전화번호 064. 799. 0995

## 세계 수출의 전초기지 - 상가감귤수출단지

경영체명 상가감귤수출단지

추출목 감귤

영농경력 20년

경영규모 6,000평

순수의 3,000만원

특기사항 농림부장관상

### 상가감귤수출단지의 조성

상가감귤수출단지는 감귤의 과잉생산을 해결하기 위한 방안으로 국내유통만이 아닌 해외로 눈을 돌리게 된 몇몇 농가들에 의해 조성되었다.

'96년부터 시작 이듬해 대미수출단지 영농조합법인으로 지정되었으며 조성 초기 48명의 회원으로 시작, 1년도 안되어 63명으로 확대되었다. 정부에서 지원한 보조금과 자부담을 포함한 13억 500만원을 집중 투자하여, 선과장 200평, 저온저장고 100평 등의 선과시설과 지계차, 파렛트, 운반상자 등의 유통설비를 갖추고 본격적인 대미수출의 준비를 마친 하였다.

2002년에도 지계차 및 각종 기자재를 추가하는 등 시설의 현대화를 위해 투자를 계속했다. 현재 장래 수출확대 준비를 위해서 단지의 확대와 여러 가지 기자재 확충을 예정하는 등 많은 준비를 하고 있다.

### 지속적인 수출참여



'97년 수출단지 지정 이후 첫 해 219톤을 수출하였으나 이듬해 농약사용 등으로 2농가 44톤 만을 수출하는 등 우여곡절을 겪으면서도 한 해도 거르지 않고 꾸준히 수출하여 2001년까지 총 1,323톤을 수출했다. 그 중 대미 수출에만 1,203톤(91%)을 수출하였다. 대미수출의 경우 타지역 수출단지가 평균 42% 상가수출단지는 70%의 농가가 참여, 월등히 높은 참여율을 보이는 등 꾸준히 회원 참여율이 증가되고 있다.

상가감귤수출단지 4대 회장을 맡은 양홍필 회장은 “수출단지는 앞으로도 비회원 농가의 참여를 유도하고 확대해 나갈 예정”이라고 밝혔다. 이는 회원과 비회원간의 협동정신을 증대해야만 안정적인 수출여건을 만들 수 있으며 병해충의 공동방제에 효과적으로 대응할 수 있기 때문이라고 한다.

## 단지 임원들의 적극적이고 조직적인 활동

대미 수출은 한국산 감귤의 대미 수출검역 및 관리요령(Work-Plan) 규정준수에 따른 병해충, 특히 궤양병 방제의 어려움과 미 EPA규정에 의한 농약사용의 제한으로 품질관리의 어려움을 겪고 있다. 뿐만 아니라 바이어의 요구가 까다롭고 잔여물량의 국내처리에도 애로를 겪고 있으며 농약사용의 제한으로 국내 유통시 미관상 품질이 떨어지는 경우가 나타나는 등 여러가지 어려움을 겪고 있다.

그러나 수출여건이 어려워지면 어려울수록 회원전체가 단결하여 수출회사와 행정기관을 통해 능동적으로 해외수출정보를 습득하고,

끊임없는 회의를 통해 수출량 확대를 위한 전략을 짜는 등 단지 임원들 중심의 계획적인 수출추진이 활발히 이루어지고 있다.

## 체계적인 수출마케팅 전략의 필요성

상가감귤수출단지는 제주도청과 감협의 협조를 얻어 해외 바이어를 발굴하고 해외시장 정보를 수집하여 체계적인 해외시장 수출마케팅을 마련하고 현지수요를 감안한 수출시기 조정으로 수출물량을 확대해 갈 계획이다. 이를 위해 대미 5개주 반입금지 해제를 미국 측에 계속 촉구할 예정이며 미 남서부 캘리포니아 지역에 80만 한인교포사회를 대상으로 하는 수출전략도 구상중이다.

양홍필 회장은 “대미 수출이 어려울 경우 동남아와 캐나다 등지에 더 많은 양의 감귤을 수출할 예정이다”라며 대안을 준비하고 있었다. 또한 수출 후 남은 잔여감귤을 저농약 사용을 표시하는 품질인증 스티커를 부착하여 소비자에게 수출단지 생산감귤임을 어필하는 방법으로 높은 가격을 받을 수 있는 방법도 활용할 계획이며 지속적인 상품성의 향상으로 수출여건을 높이고 있다.





1960년생

주소 경기 고양시 덕양구 동산동 77-1 전화번호 02. 388. 2401/ 02. 356. 1300

## 연 20억 매출 - 2억원어치 일본에 수출

경영체명 동마루영농조합법인

홈페이지

[www.dongmaru.com](http://www.dongmaru.com)

E-mail

[master@dongmaru.com](mailto:master@dongmaru.com)

주품목 신선채소

영농경력 13년

경영규모 2만 2,000평

순수익 3억원

특기사항 농림부장관상

### 과학적인 독일농민들의 모습에 충격

동마루 영농조합법인 대표이사 우진호씨는 무농약 재배를 고집하고 있다. 우씨는 서울에서 태어나 한국외국어대학을 졸업하고 무역업에 뛰어들었다. 하지만 거래처의 부도로 사업이 어려워지자 쉬고 싶다는 마음이 간절했다.

“학생시절 독일에서 공부하면서 우연히 농가를 방문한 적이 있었습니다. 우리와 달리 과학적으로 경영되는 모습에 큰 충격을 받았죠.”

우씨는 그때를 떠올려 지난 '90년부터 농사를 시작했다. 처음엔 일반 1,500평, 온실 400평으로 2,000평 미만에 상추부터 재배했다. 처음 1~2년은 소득이 거의 없어 우씨의 표현을 빌리자면 '실핽' 한 정도였다.

### 친환경 쌈채소 23개 대형 할인점 및 백화점에 납품

우씨는 고양시가 소비지와 가깝다는 점에 맞춰 쌈채소에 집중했다. IMF 외환위기 이전에는 한때 매출이 23억원에 달하기도 했다.

“농약으로 대량생산하는 것은 의미가 없다고 생각했습니다. 친환경으로 하자고 조합원들을 설득했죠.”

이런 주장에 대부분의 조합원은 떠났다. 그는 남은 조합원 8명과 지난 '98년 동마루영농조합을 설립했다. 국립농산물품질관리원 품질인증 획득과 동시에 '동마루'란 상표를 등록했고 자체 인터넷 홈페이지도 제작하고 전용선을 깔았다. 서버 임대료 2,000만원에 매달 150만원의 회선료를 지불하면서 전자상거래의 기반을 다졌다.



현재 동마루영농조합법인은 2만2,000평 농지에 16농가가 공동생산, 공동계산을 취하고 있다. 취급 품목도 상추나 케일과 같은 신선 채소류를 포함해 30품목이 넘는다. 생산물의 70%는 국내 23개 대형 할인점 및 백화점에 나가고, 15%는 직거래, 나머지는 수출하고 있다. 연간 650톤 이상을 출하해 총매출은 20억 원 정도.

지난 '99년부터 일본 나고야의 슈퍼, 음식점에 10만~15만 달러의 물량을 수출하고 있다. 코코스 체인점 '구르메깡'이라는 일본식 불고기집에도 일주일 단위로 800kg씩 쌈채소를 공급하고 있다. 지난해는 일본의 연속된 경기침체로 물량이 3분의1 수준으로 줄었지만 2억원 정도를 수출했다.

## 일본 친환경인증 'JASS' 취득 추진

사업이 순탄한 것만은 아니었다. 초기에는 유통망을 뚫는 것이 쉽지 않았다. 바이어들은 만나 주지도 않고 터무니없이 가격을 낮추기도 했다. 그럴 때일수록 우씨는 상품의 질에 몰두했다.

“무엇보다 믿고 따라와 준 농가에 고맙습니다.” 덕분에 6년째 친환경 인증을 받았고 지난해는 경기도 G마크도 획득했다. “가치는 스스로 올리는 겁니다.” 그는 지난해 중반부터 직매입을 없애고 자체 상표인 '동마루'를 부착해 나가는 방향으로 변화를 꾀하고 있다.

2001년 9월에 완공한 자체 세척실을 기반으로 일본 수출에 박차를 가할 예정이다. 일본 친환경인증인 'JASS' 취득도 추진중이다. 또 생식제품과 제휴해 흡수평으로도 활로를 모색중이며 상반기부터는 간편 채소를 집중 공략할 예정이다. 식품허가는 이미 받았다. 그는 “고품질에 가격경쟁력까지 갖출 수 있는 상품이 목표”라고 말했다.



1950년생

주소 경북 성주군 선남면 선원리 234 전화번호 054. 933. 1557 H.P 011. 9360. 1557

## 일본인들의 입맛 사로잡은 '씨 없는 수박'

경영체명 목화농장

주품목 수박

영농경력 35년

경영규모 6,000평

순수익 1억원

특기사항

농업인의 날 포상, 경상북도

농업기술개발 농정 대상

### 당도 높고 씨 없어 소비자에게 인기

경북 성주에서 농사를 짓는 유건열 씨는 150평 규모의 하우스 40동에서 한해 1억 원의 소득을 올리는 역대 농민이다. 유씨가 재배하는 것은 '씨 없는 수박'. 씨가 없어 먹기에 편한 데다 일반 수박에 비해 크기도 크고 당도도 높아, 한번 먹어본 사람은 반드시 다시 찾을 정도로 인기가 좋다.

유씨가 씨 없는 수박을 재배하기 시작한 것은 '80년대 초이다. 20여 년 전만 해도 성주 지역의 특산품이었던 수박이 연작 장애로 인해 상품성이 떨어지자 재배 농민 대부분이 참외로 작목을 바꿀 때에 유씨는 '씨 없는 수박'으로 관심을 돌렸다.

"우장춘 박사가 개발한 씨 없는 수박은 3대에 걸쳐 씨가 생기지 않도록 유도하는 것으로, 그 종자를 3배체 수박이라고 했어요. 저도 '81년에 미국산 3배체 수박 종자 2,000개를 구입해 재배했다가 한 덩어리도 수확하지 못했어요. 또 생산이 되더라도 대부분의 수박이 껍질이 두꺼운 데다 기형과가 많아 상품화 할 수가 없더라고요." 결국 유씨는 일반 종자를

이용해 씨 없는 수박을 생산하겠다고 나섰다.

그후 시행 착오를 겪은 지 12년 만인 '92년, 하우스 20동에서 씨 없는 수박 4개를 발견한 것을 시작으로 시험 재배를 거듭해 '95년부터 상품 화해 나갔다. 당시 대구 시내 백화점 몇 군데에 출하했는데, 수박이 보자라 판매하지 못할 정도로 인기가 좋았다.



### 당도 15도 이상, 전량 일본 수출해

“씨 없는 수박은 파종, 접목, 정식 등의 생육기간 동안 일정시점에서 수박을 퇴화시켜 생산합니다. 수박은 일반적으로 인공수정으로 결실을 시키지만 저는 수정을 시키지 않고 특수처리해 씨앗 생성을 억제시키는 거지요.” 이렇게 생산하는 씨 없는 수박은 당도가 15~18도나 돼 사카린을 탄 것으로 오해받기도 했다는 것이 유씨의 설명이다.

“'98년, 일본 나고야에 갈 기회가 있었어요. 그때 일본 사람들에게 씨도 없고 당도가 높은 수박을 생산한다고 자랑했는데 믿지 않는 거예요. 그래서 직접 와보라고 했는데, 정말 왔더라고요.” 이를 계기로 '99년 일본으로 수박을 보냈는데, 반응이 무척 좋았다. 이후 수출로 이어져 현재 유씨가 생산하는 수박은 전량 일본으로 수출되고 있다. 수출량도 해마다 늘어나 지난해 30t에 이어 올해는 50t 정도를 예상하고 있다.

### 고가 브랜드화 해 국내 판매 계획도



유씨의 성공을 보고 성주 지역 몇몇 농민들이 씨 없는 수박 재배를 시도하고 있지만 일본 수입 업자들은 유씨가 생산하는 수박만을 고집할 정도로 일본인들의 입맛을 사로잡았다고 한다. 이에 힘입은 유씨는 지금까지는 일본 나고야, 오사카에만 수출을 했지만 올해부터는 동경을 시작으로 지역을 좀더 넓혀 나갈 계획이다.

이 외에 고가의 수박으로 브랜드화 해서 상표등록을 한 다음 국내에서도 판매할 생각이다. 또한 내년부터는 성주지역 농민들에게도 기술을 보급해 씨 없는 수박을 성주지역의 특산물로 자리잡게 하겠다는 목표도 세우고 있다.



1942년생

주소 충남 논산시 광석면 천동리 272-12 전화번호 041. 733. 3635

## 고품질 농산물의 선진유통시스템으로 승부

경영체명 (주)논산농산물수출물류센터 수출만이 살길이다

류센터

홈페이지 [www.freshia.com](http://www.freshia.com)

주요품목 배

영농경력 5년

매출액 140억원

금융기관에 근무하다 10여 년전 퇴직한 윤원식씨는 8천평의 배과수원과 2만여 평의 경지에 조경수를 심기 시작했다. 하지만 판로가 마땅치 않아 어려움을 겪던 중 윤원식씨는 미국으로 시선을 돌렸다.

'98년 미국으로 건너가 미국 농무성으로부터 미국 배 수출 단지를 지정승인 받게 되고, '99년 논산 배수출 영농조합을 중심으로, 기타 수출농업인이 자본금 1억 3천만원을 출자해 (주)논산농산물수출물류센터를 설립하여 황금, 신고, 추황배 520톤을 수출하게 됐다.

(주)논산농산물수출물류센터는 생산자인 농업인이 설립한 농업회사 법인으로 생산 농업인이 농산물을 직수출함으로써 가격 안정과 생산기반구축을 통한 농가 소득증대를 도모한 획기적인 일이라 할 수 있다.

2000년도에 1백만불 수출탑 수상을 받고, 정부 보조금과 논산시의 출자로 대지 1,500평, 선과장 2동 600평, 저온저장



고 13동 230평의 논산시농산물산지유통센터를 준공하여 윤씨가 이를 맡아 위탁 경영을 하고 있다.

이 해 미국에 배 630톤을 수출하게 되었고, 2001년도와 2002년도에는 동경 식품박람회, 오사카 박람회에서 판매대리점 계약을 맺어 일본판매 거점이 확보되고, 미국으로의 배 수출은 640톤에 달하였다. 일본에는 주로 딸기, 수박, 방울토마토 등을 수출하고 있으며 타이페이 식품박람회 참가를 계기로 대만판로도 개척하여 배 1,200톤을 수출하였다.

이밖에 국내 유통에도 관심을 갖기 시작하여 딸기의 경우 420톤 정도로 약 36억원, 수박은 약 60억원 정도를 유통시키고 있다. 메론과 포도 등의 유통도 시도하여 좀더 다양한 상품의 유통을 꾀하고 있다고 한다.

## 농산물의 안전성이 우선

수출확대를 위해 해외박람회 참가 업체를 확보하여 해외시장 개척에 노력하였고, 방울토마토 등의 소포장을 피하여 수입국 소비자가 원하는 규격으로 포장하여 수출을 하였다.

수출시에는 파렛팅 컨테이너 적재로 비용절감을 꾀하였으며 수출단지농가나 모니터링 농가들을 선정하여 고품질의 농산물 생산을 위한 농업인 청밀지도를 실시하였다.

또한 국립 품질관리원 농약안전 검사를 거쳐 안전성이 확보된 생산품을 수출하여 안전성 높은 농산물 생산 및 수출을 꾀하였다.

## 차별화된 브랜드(FRESHIA)와 선진유통시스템

국내의 고품질농산물을 차별화된 브랜드와 선진 유통시스템으로 국내외 소비자들에게 공급함을 목적으로 하고, 소비자의 입장에서 소비자를 위한 농산물 유통에 만전을 기함으로써, 품질과 신용으로 소비자에게 다가간다는 것이 윤원석씨의 바램이다.





1958년생

주소 전북 완주군 봉동읍 구미리 서두 전화번호 063. 261. 6526 H.P 011. 683. 6526

## 형형색색 '칼라' 재배로 피어난 청운의 꿈

경영체명 청운농원

E-mail

ksl2277@zaigen.co.kr

주품목 칼라

영농경력 20년

경영규모

시설하우스 1만 2,000평

신부의 부케를 순결하게 장식하는 순백색 칼라 꽃이 색깔 옷으로 갈아 입고 다시 태어나 일본으로 수출되고 있다. 칼라만을 고집스럽게 20여 년 재배해오고 있는 청운농원 이기성씨.

농대를 졸업하고 농촌에 뿌리를 내린 이씨는 19년 동안 오로지 하얀색 칼라만을 가꾸어 오다 '96년부터 유색 칼라를 입식했다. 이 때부터 청운농원은 새로운 전기를 맞게 되어 2001년 6월부터는 일본에 수출도 하게 됐다. 이씨가 일본 수출을 통해 얻는 수입은 1본당 1천 800원 정도, 연 7만본 정도로 1억원이 넘는다.

청운농원은 유색칼라에 있어서는 국내에서 독보적이다. 가장 먼저 유색칼라를 도입하고 연구를 통해 재배에 성공한 곳이다. 이씨 혼자서 노력하고 터득해서 일으켜 세운 농장이다. 유색칼라 재배를 성공하기까지 실패도 많았다.

청운농원의 유색칼라는 순수하게 이씨의 열정만으로 꽃피운 결실, 국내에서 칼라를 생산하던 그는 네덜란드 꽃 박람회 등을 돌아보면서 유색칼라를 발견하고 알뿌리를 구입해 혼자 연구하고 노력했다.



외국 농장에서도 유색칼라 재배법에 대해서는 비밀에 붙였다. 알뿌리를 지속적으로 팔기 위한 속셈이다. 이씨는 국내에서 혼자 연구하고 인터넷을 통해 정보를 습득하고, 외국 판매농장에 자비를 들여서까지 재배법을 축적하기 시작했다.

## 좌절은 희망을 동반한다는 진리를 믿고

유색칼라 재배 과정에서 수많은 좌절을 맛봤다. 유색칼라를 들여 온 첫 해에는 알뿌리가 모두 썩는 실패를 경험했다. 3천만원을 들여 사 온 알뿌리는 2년 만에 모두 썩어 싹도 틔우지 못했다. 그러나 이씨는 수많은 실패를 통해서 가능성을 확인했고 이제는 전라북도농업기술원이 알뿌리를 조직 배양하는 단계까지 끌어 올렸다. 특히 초기에는 알뿌리 발아율이 0%였으나 이제는 170%로 높아졌다. 한 뿌리를 2개로 번식시킬 정도의 노하우를 갖췄다는 이야기.

이렇게 우여곡절 끝에 성공한 유색칼라 재배는 부가가치가 아주 높다.

백색칼라가 송이 당 200원 정도인 반면 유색칼라는 2천원 정도로 10배의 값을 받는다. 물론 백색칼라가 지속적으로 수확이 가능한 반면 유색칼라는 2~3개를 수확하는 것이 전부다.

재배법도 까다롭다. 유색칼라는 건조한 땅을 좋아한다. 초기에 알뿌리가 썩게 된 원인은 물이 많이 주었기 때문이라는 것도 실패를 통해서 깨닫게 됐다. 알뿌리 조직 배양이 이루어지면서 그동안 외국에서 수입했던 알뿌리를 국내에서 생산할 수 있는 발판이 마련됐고 앞으로 성공 여부에 따라 큰 소득원이 될 수 있다.

## 일본시장을 발판으로 세계를 향해

이씨가 현재 노리고 있는 시장은 일본이다. 일본은 뉴질랜드에서 칼라를 60%이상을 수입하고 있으나, 2000년 2월 뉴질랜드를 방문하면서 일본시장에 대한 자신감을 얻었다. 그래서 앞으로 농장 전체를 유색칼라 단지로 전환 할 예정이다.

이를 위해 원주군 이서면에 1만 1천 200평의 좋은 땅도 마련해 두었다. 앞으로 이곳에 유색칼라 수출단지를 조성하여 명실상부한 유색칼라의 특화단지로 육성해 일본뿐만 아니라 본격적으로 세계 시장에 나설 결심이다.





1947년생

주소 경기 고양시 덕양구 오금동 291-2 전화번호 02. 381. 8229 H.P 019. 545. 6212

## 선인장 육종 세계 명품화 견인

경영체명 다육식물원

주물목 선인장

영농경력 20년

경영규모 320평

순수익 4,000만원

### 선인장 세계명품화 장본인

경기도 고양시 덕양구 오금동에 소재한 다육식물원, 여느 농가의 비닐하우스와 별 차이가 없어 보이지만 이 농장에서 만들어지는 선인장은 그동안 국제무대에서 '주연급'을 한번도 놓친 적이 없다. 다육식물원에서 개발된 품종은 하나같이 단단한 특성을 지니고 있는데다 색상도 가지각색이어서 '보는 즐거움'까지 주기 때문이다.

특히 '80년대 말에 개발된 비모란 계통의 '서울1호'와 산취 계통의 '서울16호'는 지난 15년간 네덜란드 등 유럽시장을 석권했다. 육종연구자로 더 잘알려진 이동운 사장의 끊임 없는 실험정신이 우리나라를 선인장 강국으로 만들었다는 주위의 평가가 이를 말해주고 있다.

이사장은 태어나면서부터 선인장과 인연을 맺었다. 부친이 선인장을 재배하고 있었기 때문이다.

그는 "부친은 지난 '50년대에 이미 100평 규모의 유리온실

에서 선인장과 다육식물을 재배하며 일본에서 선인장 접목 재배기술을 도입했다"고 말했다. 이에 따라 이사장은 대학에서 성악을 전공하고도 부친의 재배기술을 전수받았다.

## 선인장 200여 종 개발

지난 '83년 320평 규모의 다육식물원을 설립한 이사장은 20여 년의 선인장 육종 경력을 자랑한다. 한해에 많게는 30종 이상의 선인장 품종을 개발하는 기록을 세웠으며, 이들 품종중 상당수가 세계시장을 누비고 있다. 이사장은 "품질이 우수한 선인장을 육종하기 위해서는 식물을 보는 눈이 있어야 한다"며 "식물의 성분, 특징, 구성성분 등을 읽을 수 있어야 그 다음을 전망할 수 있다"고 말했다.



그의 오랜 육종경력은 육종과 밀접한 관계를 가지고 있는 태양의 흑점이 언제 왕성한 활동을 할 수 있느냐를 점칠 수 있는 신통력으로까지 발전됐다. 그러나 이사장을 현재 육종의 대기로 키워준 것은 식물에 대한 지속적인 의문에서부터 비롯됐다고 할 수 있다.

'선인장 꽃 색깔을 바꿀 수는 없는가', '선인장 삼목을 하면 왜 성공률이 낮은가', '다른 나라에서는 육종을 하는데 왜 우리나라에서는 못하는가', 이같은 이사장의 의문은 그동안 별로 중요하게 생각하지 않았던 바이러스가 선인장 육종시 실패의 원인이 된다는 것을 규명했으며, 수청후 생산된 선인장 모본으로 접을 할 경우 실패율이 낮다는 결과로 나타났다. 육종 전에 '어떤 품종을 만들 것인가'를 미리 정하는 것도 이사장만의 성공비결이다.

## 연매출 4,000~5,000만원

이사장의 육종비결을 종합해보면 육종목표를 먼저 세운후 태양흑점의 운동이 강한 시기에 수청을 하고, 그 다음 씨앗채취, 파종, 발아, 싹발 등의 과정을 거치는 것. 이같은 과정을 거쳐 현재 이사장은 수청 종의 선인장 유전자원에 관한 정보를 보유하고 있으며, 지난 20여 년간 200여 종의 수출 선인장을 개발했다. 특히 이사장은 개발된 선인장 신품종 모본을 일반농가에 분양할 때 재배법까지 함께 전수해 주고 있어 고정 거래농가도 상당수에 이르고 있다.

320평 규모의 평범한 비닐온실에서 발생하는 이사장의 연간 조수입은 5,000만원 정도에 순수익이 4,000만원이다. "수출을 더욱 활성화시키기 위해서는 색상이 선명하면서도 내구성이 강한 품종을 개발해야 한다"는 이사장의 말에서 선인장 육종의 세계 명품화를 위한 굳은 의지를 읽을 수 있다.



1955년생

주소 경남 남해군 중촌리 100 전화번호 055. 864. 5827

## 고품질 오이를 통한 세계 고객만족

E-mail lsg@namhae.go.kr

주요품목 수출오이

영농경력 7년

경영규모 1,200평

순수익 4,000만원

### 세계를 향한 가장 큰 경쟁력이 바로 제품력

이세규 사장은 '96년 사업초기부터 수출이라는 큰 목표를 두고 농업을 시작하였다. 품목선정에서부터 수출대상국 국민들의 입맛을 사로잡기 위한 선호 품종과 안정성 등을 연구하기 위해 차근차근 준비를 했다.

품목은 오이로 정하고 국내에 출하하는 품종과 다른 샤프계통의 품종을 통해 일본 현지인의 입맛에 맞게 재배함은 물론 무농약재배와 토착 미생물 등을 활용한 친환경농업을 통해 국제적인 경쟁력을 갖추어나갈 수 있었다.

수출단지 조성사업에 대한 정부자금을 통하여 기온과 습도를 자동으로 조절하는 자동화된 시설을 갖추었고 수출오이 작목만을 구성하여 개별농가에서 수확한 오이를 100평 규모의 공동선별장에서 공동으로 선별하여 철저한 선별공정을 통해 불량제품을 전량 선별해 내어 해외 바이어로부터 높은 신뢰를 받고 있다.



## “역경을 딛고 일어서라”

현재 유대와 육묘비의 증가로 인하여 생산비가 많이 들어가는 상황에서 수출작물을 하기에는 많은 부담이 있지만 장기적으로 꾸준한 제품 신뢰도를 통하여 지속적인 거래를 유지하고 거래선을 확대해 나가기 위해 최선을 다하고 있다.

이사장은 현재 재배하고 있는 품종은 수출을 겨냥한 품종이기 때문

에 국내 출하에는 가격경쟁력이 떨어지지만 절임용이나 가공용으로 제품을 출하하여 가격 차별화에 대비할 계획이다.

## 무농약, 친환경 유기농법으로 세계시장 연착륙

현재 생산되는 오이는 전량 일본으로 수출하며, 상품의 종류에 따라 상품, 중품, 하품으로 나눠 불량제품이 발생할 경우 바로 폐기 처분한다.

올해부터 원산지 표시제도가 시행되어 출하하는 모든 품목을 무농약 재배와 토착미생물을 이용한 친환경농업을 통해 제품의 안정성을 높이고 있다. 화학비료 대신 사용하는 미생물은 바이오 전문회사에서 미생물을 구입하며 배양시설을 갖춘 작목반에서 확대·배양을 실시하여 해당 농가에 보급함으로써 출하제품의 안정성에 더욱 중점을 두고 있다.

향후 무농약 재배와 유기농법을 통하여 상품의 부가가치를 높이고 폭넓은 해외 거래선을 개척하는데 모든 역량을 결집하여 친환경 농산물을 재배하는 수출역군이 되겠다는 것이 이 사장의 작은 바람이다.





1958년생

주소 경기 고양시 덕양구 화정동 75 전화번호 031. 964. 6610 H.P 017. 334. 6610

## 세계 최고의 접목선인장을 키운다

경영체명 청은선장

주품목 선인장

영농경력 16년

경영규모 시설하우스 1,500평

이재곤씨는 우리나라 접목선인장 분야에서 앞서가는 농업 경영인이다. 어렸을 때부터 농촌에서 자라 부모님으로부터 농사일을 배웠으며 직장생활을 하면서도 농촌을 동경하다가 집안의 권고로 '87년부터 접목선인장 재배에 뛰어 들었다.

지금은 부지 2,700평에 현대화한 선인장하우스 1,500평을 지어 본격적인 접목선인장을 재배하고 있으며 '96년부터 선인장 작목반장을 맡아 고양꽃박람회에 참여하는 등 선인장 알리기에 적극 나서고 있다.

### 접목선인장 재배 노하우

이재곤씨가 육성하고 있는 품종은 비모란 수출접목선인장이 주종을 이룬다. 또한 접목선인장의 접수로 사용할 자구생산을 위해 무늬모란, 대선, 가나 등의 모수를 확보하고 있으며 대목의 생산을 위해 삼기주 외소대가우라, 단모환, 보검 등을 보유하고 있다.

주로 수출용으로는 삼기주를 대목으로, 내수용으로는 보검 등을 활용하고 있다.



선인장은 강수량이 적은 사막에서 주로 자생하고 있는 식물로 알려져 있어 양액재배에 적합치 않은 것으로 생각되었으나 '95년 경기도농업기술원 고양선인장시험장에서 선발한 선시액으로 시험 재배한 결과 토경재배시보다 작기 단축은 물론 병해충 발생율도 크게 감소되어 수량이 크게 늘어나는 결과를 가져왔다. 또한 접목선인장을 양액재배할 경우에는 양액공급횟수(주당 10~15ml를 15분간 공급)를 1일

1회로 하였을 때가 가장 효과가 좋은 것으로 나타났다. 1일 2회 또는 3,4회 공급한 것에 비해 연부병과 밑둥썩음병의 발생이 현저하게 줄었으며 규격품 도달일수도 2~6일 단축되었다. 아울러 양액재배시 펄라이트와 훈탄배지를 사용한 것이 정식후 수확시까지의 도달일 수가 토경에 비하여 6~19일이나 단축되었다. 특히 경제성 분석결과 10a당 소득은 토경재배시보다 펄라이트배지로 재배시 21%나 높게 나타났다.

접목선인장 재배에서 특히 문제가 되고 있는 것이 바이러스에 의한 병해로 대목에 있어서는 심각한 문제로 대두되고 있다. 삼가주 등 대목에 바이러스가 감염되면 접목 활착율이 떨어지고 생육이 저조하며 구색이 퇴색하고 품질이 떨어진다. 접목시나 대목 채취시 칼을 알코올램프에 소독하는 등 용구 및 대목관리에 철저를 기해야 한다.

## 수출에 전념할 수 있는 생산기반 확충

이씨는 총 물량 중 70%를 수출하고 30%를 내수로 출하하고 있다. 현재 국내에서 육성된 접목선인장의 품질은 국제적으로 가장 좋은 평가를 받고 있어 점차 수출액이 늘어날 것으로 예상하고 재배면적을 지속적으로 확대해 나갈 계획이다.

또한 영농조합법인을 설립하여 수출전문단지를 조성, 수출에 전념할 수 있도록 생산기반을 확충해 나가는 계획도 세워 두고 있다.

특히 선인장농가의 숙원사업이었던 호수공원내에 고양선인장전시관 건립을 계기로 외국의 바이어를 비롯한 국내 모든 사람들에게 선인장의 우수성을 홍보할 계획이다.





1955년생

주소 충남 공주시 정안면 석송리 117 전화번호 041. 858. 8449 H.P 011. 9809. 8449

## 육묘로 연 20억원 매출-기정원예묘 공급 계획도

경영체명 공주원에영농조합

홈페이지

www.hkyugmyo.or.kr/nursery/seed3\_1.html

주물목 육묘

영농경력 20년

경영규모 2,700평

매출액 20억

공주원에영농조합법인 이재덕 대표이사는 국내 육묘업계에서 성공한 경영인으로 평가받고 있다. 지난 '95년 육묘사업을 시작한 후 첫째 매출 7억원에 이어 지난해 20억원의 매출에 순이익 3억원을 기록했다.

개장 당시 1,500평의 온실이 현재는 2,700평 규모로 확장됐다. 시설도 근권난방과 환경제어시스템 등의 기본시설은 물론이고, 3억원을 재투자해 최첨단 시설인 온도와 조도, 습도를 자동으로 조절해주는 접목 활착실 등을 새롭게 단장했다.

이대표는 "좋은 모종을 저렴한 가격에 공급하면서도 안정적인 소득을 올릴 수 있게 돼 보람을 느낀다"며 "농업에 30년, 시설채소 재배분야에서만 20여년 간 종사해 온 이사들이 있어 가능한 결과였다"고 밝혔다.

### 분야별 전문가 담당-순수익 3억원

"농사를 짓는 농민으로서 농업도 전문화, 분업화, 자동화돼야 경쟁력을 갖출 수 있다는 신념에서 농가에 육묘를 공급하게 됐습니다."



지난 '93년 같은 작목반 반원이던 5명이 각각 4,000만 원씩을 출자해 조합을 설립했으며, 현재는 3명의 이사가 모종관리와 사업분야 등으로 나눠 종사하고 있다.

현재 생산 품목은 오이, 수박, 토마토, 고추, 참외 등 과채류 육묘로, 호로과는 단근, 흰집, 가지과는 흰집으로 생산 공급한다. 특히 농가에서



원하는 종자만을 공급하고 있으며, 제주에서도 찾을 만큼 호평을 받으며 전국 각지에 공급하고 있다.

이대표는 "육묘사업은 농민들과 분쟁소지가 많은 사업이긴 하지만 파종부터 출하까지 철저한 관리가 이뤄지고 있어 분쟁은 일어나지 않고 있다"며 "시간과 노동력을 절감할 수 있는 신기술과 기계화 도입도 중요하지만 육묘의 성공은 접목에 있는 만큼 사람의 손이 많이 필요하고 오랜 기간 종사한 모종관리의 전문가 필요하다"고 밝혔다.

"공주원에영농조합은 시설재소재배 등 풍부한 영농경험을 가진 이들이 처음부터 참여한 것이 장점"이라는 이대표는 "매년 수익에 일정부분을 시설재 투자에 쓰고 있다"고 말했다.

이 대표는 특히 "육묘산업은 육묘장이 전국에 200여개 달하는 등 과포화 상태로 앞으로 전문화 추세로 갈 것"이라며 "올해부터 육묘장 비수기인 4월경부터 소량 다품목의 가정원예묘를 생산 공급할 계획"이라고 밝혔다.

## 2002년 일본에 첫 수출 개가

이대표는 "최근 소규모 텃밭과 전원주택단지 가 늘어나면서 소량을 주문하는 가정원에

묘가 늘어나고 있어 전망이 매우 밝다"고 전망했다. 다만 가정원예묘는 특성상 대묘로 공급해야 하기 때문에 농가에 공급하는 묘보다는 가격이 다소 비싸 가격책정과 택배 활용 등을 해결하는 것이 관건이라고 지적했다.

이대표는 또 "지난해 3월 일본 다케종묘회사에 육묘 4만주를 수출한 것을 계기로 올해는 대일 수출물량을 늘려갈 것"이라며 "이미 다케종묘로부터 소개받은 일본의 다른 회사로부터 수출 논의가 진행 중에 있다"고 밝혔다.

공주원에영농조합은 농협연수원으로 지정돼 육묘에 관심 있는 농민들의 실습장으로 활용되고 있다. 이대표는 현재 한국육묘산업연합회 회장을 맡고 있으며 농림부장관 표창, 충남도 농어촌발전 대상, 농협중앙회 새농민상 등을 수상했다.





1950년생

주소 대구광역시 북구 도남동 720-2 전화번호 053. 324. 1054 H.P 017. 505. 0303

## 영농조합법인 설립으로 재기 발판 삼아

경영체원 도남영농조합법인

E-mail

jhesu1215@korea.com

주종목 오이, 호박

영농경력 20년

경영규모 5,000평

매출액 8,000만원

### 대기업사원에서 영농인으로

“국문학 전공을 살리면서 아름다운 자연을 보며 글을 쓰려는 희망으로 귀향했는데 오이를 수출하는 사장 소리를 듣고 있습니다.”

한때 LG그룹에서 잘 나간다는 소리를 들은 이재수씨는 자신이 영농인이 된 과정을 이렇게 말했다.

그는 지난 '82년 고향인 칠곡마을에서 노지에 300평 규모의 대나무하우스를 시설하면서 농사일을 시작했다. 이씨는 그후 10년 동안 다양한 시설채소를 재배했지만 실패와 좌절을 거듭하면서 농사일에 대한 한계만 경험해야 했다.

이씨는 도저히 혼자 힘으로는 안되겠다는 판단에서 지난 '92년 뜻을 같이하는 인근 주민 7명과 함께 도남영농조합법인을 설립했고, 100평 규모의 하우스 125동을 설치하면서 본격적으로 농사일에 나섰다. 채택한 작목은 오이와 호박. 이씨를 비롯해 영농법인 조합원들은 그동안 실패의 원인이었던 재배환경에 보다 많은 관심과 개선방법에 연구에 연구를 거듭했다.



## 신선농산물로 소비자 호응얻어

오이 재배시 보온에 차중하다보면 환기문제를 놓치기 쉽기 때문에 강제 환풍시설을 설치해 해결했고 기름값이 오를 것에 대비해 보온덮개와 수막시설을 확대해주는 등 다양한 개선책을 영농현장에 반영했다. 화학비료와 시비를 많이함으로써 발생하는 각종 생리장해를 줄이기 위해 저농약 재배방법도 적극 활용했다.

그 결과 많은 재배 노하우를 터득했고 생산성향상은 물론 도남영농조합법인이 생산한 작목은 품질이 최고라는 공인을 받게 됐다. 호박의 경우 인근 공판장에서 알아주는 품종으로 인정받아 출하되면 바로바로 판매되고 있으며 백송특과 고후끼 오이는 전량 수출되고 있다.

이씨가 재배하고 있는 오이와 호박이 인기몰이를 하고 있는 비결은 저농약과 신선도다. 전작목은 아니지만 대부분의 오이는 저농약 농법을 구사하고 있다. 또 신선도를 최적으로 확보하기 위해 고온기에는 한낮을 피해 재빨리 선별포장하고 가능하면 하루에 한번씩만 수확하도록 했다. 이처럼 싱싱하고 품질 좋은 오이라고 소문이 나자 지역농업기술센터의 도움으로 수출업체와 연계해 2000년부터 일본으로 절임용오이를 수출하기에 이르렀다. 2001년 한 해동안 10kg 한 상자당 기준 A품 8,000원, B품 5,000원의 높은 가격으로 모두 18톤을 수출

해 1억4,000만원의 수익을 올렸다.

## 전자상거래, 체험농장코스 개발

이씨는 “앞으로 인터넷 홈페이지를 빨리 구축해 전자상거래와 함께 판매 활성화에 적극 나서겠다”는 의지를 피력했다. 전국의 소비자들에게 좀더 다가갈 수 있는 시대적 흐름에 뒤처지지 않고 효율적인 판로개척에 나서겠다는 취지다.

이와 함께 소비자들이 저농약 재배를 직접 확인하고 농업체험을 할 수 있는 현지견학코스를 만들 계획도 세워놓고 있다. 소비자가 농촌현장을 직접 확인하는 기회를 제공함으로써 도농간 신뢰 쌓기에도 소홀함이 없도록 하겠다는 것이다.

그는 “21세기 농산물 유통구조혁신에 부응해 농산물 신유통 선도는 물론 대규모 수요창출과 함께 적거래를 통한 농산물거래 활성화에 나서겠다”는 야심찬 포부도 덧붙였다.





1961년생

주소 경북 고령군 쌍림면 안림리 293 전화번호 054. 955. 0211 H.P 011, 811, 2981

## 이제는 고품질 농산물 생산시대

경영체명 땅사랑 딸기농원

홈페이지

[www.ddalgee.co.kr](http://www.ddalgee.co.kr)

E-mail [ddalgee@kory21.net](mailto:ddalgee@kory21.net)

주종목 딸기

영농경력 15년

경영규모 2,400평

특기사항 세계농업기술상

### 영농정착과 자립과정

이종호씨는 부모님의 사업승계 권유에도 불구하고 '87년 대구에서 농과대학을 졸업하고 고향으로 내려와 영농에 정착하여 부모님이 물려주신 농토에 딸기를 심어 농사를 시작했다. 농지 이용률을 높이고자 관내에서 최초로 딸기 후작으로 여름철 오이, 복수박 등을 재배하였다.

남다른 농촌에 대한 열정과 부농의 꿈을 안고 농업에 관련된 각종 서적을 구입하여 대학교에서 익힌 이론과 접목하여 당시 농촌지도소와 선진농가를 찾아다니며 새로운 기술을 습득하였다.

매년 조금씩 농지를 구입하여 2,400여평의 현대화 하우스를 건립하여 다른 농업인의 현장 교육장으로 활용하였다. 또한 지역에서 최초로 딸기 야냉육묘장 30평을 설치하고 본격적으로 우량 딸기묘를 생산할 수 있었으며 농산물 부가가치를 높이고자 딸기잼 가공공장 30평을 소규모로 건립하여 딸기 가격 하락시 가공 처리, 1억 5,850만원의 조수입을 올리고 있다.

소속 작목회를 경북 우수농산물로 지정받기 위해 저농약 재배 우수농산물 재배단지로 육성하여 회원들에게 신망을 받고 있으며, 특히 정보화의 중요성을 인식하고 PC동호회를 운영하는 등 농촌정보화에 앞장서 왔다. 이씨는 '땅사랑 딸기농장' 홈페이지(www.ddalgee.co.kr)를 구축하여 연간 200여 건에 3,000여 만원의 사이버 판매를 실시하는 등 농촌정보화 추진에 열정을 다하고 있다.

## 과학영농의 실천

농산물 고부가가치 창출과 우수농산물 생산을 위해 자가 제조한 미생물 발효퇴비를 사용하는 등 지력증진과 토양개량을 통하여 당도가 뛰어난 딸기를 생산하면서 딸기하우스를 보다 현대화하여 인건비 절감은 물론 적절한 재배조건과 습도유지로 고품질 딸기를 생산하고 수량확대를 도모했다. 특히 현재 실시하고 있는 '전조재배'를 조절하여 유통식을 도입하는 등 전기료 및 설치비 절감에 기여하고 있다. 에너지 절감을 위해 농업용 난방기를 사용하지 않고 수막재배로 작물의 적정 생육조건을 유지하며 고품질의 딸기를 생산하고 있다.

특히 겨울철 난방비 절감을 위해 지역에서 최초로 야냉육묘법을 개발하여 에너지 절약 농업에 선도적 역할을 해오고 있다.

## 유기농법으로 우수농산물 생산 및 수출

딸기 재배에 있어 응애, 진딧물 등 해충방제를 위해 연기를 이용한 혼연법과 천적을 이용해 방제하고, 딸기에 많이 발생하는 흰가루병



등 병원균에는 목초액, 숯가루 등으로 친환경 농법을 이용하여 방제하고 있다.

관수를 이용한 주입식농법으로 작물에 충분한 영양소를 공급하고 자가제조한 친해녹즙, 한방영양제, 정초액비 등을 사용하여 병해충을 예방하고 있다. 내수판매에 의존하여 출하성수기에 가격폭락으로 제값을 받지 못하자 딸기 수출에 적극 앞장서 소속 작목회가 지난해 일본, 러시아, 홍콩 등으로 10만불 어치를 수출하여 경상북도로부터 10만불 수출탑을 수상했다.

현재 농협 안성교육원, 지역농협, 딸기재배 작목반 등에 전문강사로 출강하여 선진 농업 기술전파에 일익을 담당하고 있으며 딸기재배 농업인을 위한 시범포 및 현장교육장을 운영, 선진농업 기술 보급에 앞장서고 있다.





1943년생

주소 경북 영천시 도동 622 전화번호 054. 334. 5111

## 30년 넘게 농산물 수출 외길... 반영농인

경영체명 영성상사(주)

홈페이지

www.yungsung.co.kr

주종목 밤

영농경력 20년

매출액 180억

### 밤 1,500만달러 수출

올해로 이순(耳順)을 맞은 이증성씨는 엄밀히 말하면 영농 인과는 다소 거리가 먼 농산물전문 수출업체 (주)영성상사의 중역(이사)이다.

물론 그는 그의 말을 빌리지 않더라도 진정한 의미의 영농인은 아니다. 하지만 우리 농산물 수출을 30년 넘게 선두에서 이끌면서 지난 2000년 자신이 담당하던 밤(栗)을 일본 등에 1,500만 달러나 수출, 이듬해인 지난 2001년 농업인의 날에 포상을 수상한 그는 그가 원하던 원하지 않던 간에 '반영농인'인 셈이다.

"지난 2001년까지 해마다 1만톤이 넘는 밤을 일본에 수출 했는데 지난해에는 국내 밤 생산이 여의치 않아 6,000여 톤을 수출하는 데 그쳤습니다. 또 최근에는 중국산 밤이 가격 경쟁력 우위를 앞세워 최대 수출국인 일본시장을 빠르게 잠식하고 있어 수출에 어려움을 겪고 있습니다. 하지만 아직까지 품질과 맛 등에서 국산 밤이 우위에 있는 만큼 올해는

8,000톤 이상을 일본에 수출할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.”

## '83년 밤과 인연, 수출 인식 아쉬워

이이사가 농산물전문 수출업체 (주)영성상사에 입사한 건 우리나라 농산물 수출이 활기를 띤 지난 '72년이다. 그 당시 (주)영성상사는 인근 대구에서 생산되는 사과를 동남아 등에 수출하고 있던 때였다.

(주)영성상사에서 간밤 생산을 시작한 지난 '78년에 이이사는 양파 등 야채를 동남아 등에 수출하는 업무를 맡았다. 그러나 밤 수출 시장이 점차 확대되고 그 중요성이 높아지면서 이 이사는 지난 '83년 밤과의 20년 인연을 맺게 됐다.

30년 넘게 농산물 전문수출업체에서 일해 온 이이사는 “우리 농민들의 농산물 수출에 대한 인식이 아직은 부족한 것 같다”며 “우리 농민들 스스로가 자신이 생산한 제품이 곧 수출품이 될 수 있다는 인식을 갖고 영농에 임할 때 경쟁력 있는 상품을 생산할 수 있을 것”이라고 말한다.



## 경쟁력 확보 위해 중국 현지공장 계획

이이사는 “최근 김치를 제외한 농산물 수출이 사양화되고 있어 안타깝다”고 말한다. 실제로 이이사가 맡고 있는 밤도 값싼 중국산 밤에 밀려 지난 '80년대 후반까지 35개에 달하던 수출업체가 최근 몇년새 9개 업체로 줄었을 만큼 사양세가 뚜렷한 상황이다. 또 다른 문제는 밤 수출의 대부분을 차지하는 간밤의 경우 수출국이 일본으로 한정돼 있고, 상대적으로 고가인 간밤의 특성상 국내 수요 창출에도 한계가 있다는 것. 이에 따라 이이사는 중국에 현지공장을 세우거나 남북관계를 고려해 북한에 현지공장을 세우는 방안을 계획하고 있다.

“앞으로 3~5년 정도는 품질과 맛에서 앞서는 한국산 밤이 가격경쟁력이 높은 중국산 밤과 충분히 경쟁할 수 있으리라 예상됩니다. 하지만 문제는 그 후입니다. 이를 타개하기 위해 질 좋은 한국산 밤에 중국이나 북한의 값싼 노동력을 합해 경쟁력을 확보하도록 할 계획입니다”라고 이이사는 당찬 포부를 계획하고 있다.



1967년생

주소 울산광역시 울주군 서생면 신암리 660 전화번호 052. 239. 1976

## 세계시장 공략에 나선 서양난 재배

경력제명 한별난원

주목작 서양란

영농경력 14년

경영규모

시설하우스 2,300평

순수익 1억 8,000만원

### 시장개척에 남다른 노하우로 수출길 열어

이창규씨는 지난 '94년 800평의 논을 임대해 시설하우스 300평을 짓고 서양란을 재배하기 시작해 현재 경남 울주 서생면에서 서양난이 새로운 지역특산품으로 자리잡을 수 있게 한 장본인이다.

이씨는 부산원예고등학교를 재학하면서부터 원예산업에 뛰어들겠다는 마음을 먹고 난재배의 기후가 적합한 울주 서생지역에 정착, 10년째 서양난을 재배하고 있다.

이씨는 '91년 경남 양산에서 고교선배의 하우스를 빌려 화훼재배를 시작, IMF를 거치면서 어려움을 겪었지만 연구와 시장개척에 남다른 노하우로 현재 울주에 2,300평, 중국 칭따오에 5천여 평의 서양난을 재배하여 연간 1억8,000만원의 순수익을 올리고 있다.

새로운 영농기술과  
소비자의 기호도를 앞서 파악



이씨가 이렇게까지 성공할 수 있었던 것은 타고난 큰면성과 노력, 그리고 새로운 영농 기술을 받아들이고 남보다 한발 앞서 내다보는 식견과 새로운 영농기술을 농업에 적용하는 모험정신의 산물이었다. 이러한 이씨의 노력으로 '95년에는 '서생 으뜸난영농조합법인'을 결성하는 계기가 되었으며, 서생지역의 난 재배면적만도 2만2000여 평에 이르고 있다.



특히 2000년 4월 중국 광둥성 순덕시에 조합명의로 1,000평의 땅을 20년간 임대하여 조합원 공동출자로 400평의 하우스를 지어 현지 전진기지로 활용하고 있다. 또 지난해 중국 칭따오 지역에 5천여 평의 시설하우스에 서양난을 재배하고 있다.

그가 성공할 수 있었던 요인은 화훼 선진국인 일본을 연 1회 이상 견학하여 선진영농기술을 도입하고 화훼재배 동향을 파악하는 데 노력을 아끼지 않은 데 있다. 또한 인터넷을 통해 난 시장의 유통흐름을 파악하는 등 정보수집에도 남다른 노력을 하고 있다.

## 수출만이 살길이라는 각오로

이와 함께 그는 남들이 서양난 재배를 기피할 때 재배를 시작했고, 난 시장의 유통흐름을 읽어서 새로운 상품종 재배에 열성을 다했다. 이처럼 이씨는 서양난의 소비자 기호도를 앞서 파악해 향기나는 서양난을 재배해 일본에서 미국으로 수출하고자 재배하고 있던 상품종 '밀토니아'를 국내에 도입해 내수와 수출을 하고 있다. 이와함께 그는 활성탄과 목초액을 이용한 친환경농업과 시설하우스 경영비를 절감하기 위해 난방부문을 지속적으로 개량, 현재 석탄겸용 보일러를 설치하여 예전의 난방비용보다 60% 정도의 연료비를 절감시키고 있다. 한편 이씨는 “앞으로 소비자들의 기호도를 반영하는 상품종 재배에 더욱 투자를 늘리겠다며 수출만이 살길”이라며 “세계시장에서 인정받는 서양난을 재배하겠다”고 말했다.





1959년생

주소 경남 창원군 길곡면 중산리 1240 전화번호 055. 536. 9462

## 불굴의 의지로 과학영농 확산

경영체명 춘희농장

주산물 고추

영농경력 19년

경영규모 2,000평

순수익 1억원

### 양액조제기술 인근 농가에 전파

양액 재배기술의 핵으로 일컬어지는 양액조제까지 직접 하면서 그 기술을 인근 농가에 전파해 재배작목의 품질향상에 크게 기여하고 있는 '춘희농장' 이춘희 사장은 '85년 길곡면에서 처음으로 300평 규모의 하우스 풋고추 재배를 시작해 '90년 초에는 길곡면 전역으로 파급시켰다.

농지 2,000평을 부모로부터 물려받아 쌀, 보리와 노지 수박 위주의 농사를 시작한 그는 연작피해와 농산물 가격하락 등으로 경영수익을 기대할 수 없음을 절감하고 선진영농을 통한 우수한 농산물 생산만이 수입개방 상황에서도 경쟁력을 확보할 수 있다고 생각했다.

연작피해를 방지하고 생산성 향상을 피하기 위한 대책으로 '92년부터 기존 풋고추 하우스에 750평 규모의 자동 시설 하우스를 설치하고 양액 재배를 시도했다.

작물별 특성을 살피면서 계속 재배법을 연구한 결과, '춘희농장'은 노동력과 경영비 절감에 따른 생산성의 향상을 실현할 수 있었다. '98년에 풋고추와 토마토의 2기 재배로 연 3

회 수확을 달성했으며 현재는 풋고추와 청양고추 1회, 토마토 2회, 오이 1회 등 연 4회 수확을 하고 있다.

## 풋고추 하우스에 자동시설 설치

농지를 7,000평까지 늘리고 시설하우스를 1,000평으로 확대하며 복합영농으로 소득을 높여 온 과정 속에는 개인적으로 감당지 못할 많은 어려움이 있었다.

'92년 대장암 판정을 받았고, '97년에는 교통사고를 당해 아직도 후유증을 겪고 있지만 수많은 역경과 난관도 선진영농의 꿈을 안고 있는 그의 의지를 꺾지는 못했다.

이사장은 하우스 양액을 일반 시판상에서 구입하지 않고 양액조제에 필요한 미량 원소 하나 하나를 직접 구입하여 사용함으로써 경쟁력있는 농산물 생산에 주의를 기울이고 있다. 양액에 들어가는 미량원소의 약리작용과 각각의 특성을 파악해 색상, 과육질 등 소비자들의 기호에 맞는 농산물을 생산하기 위해 남다른 노력을 기울이고 있는 것이다.

품질에 자신을 얻은 이후에는 주위의 농업인 6명과 함께 대일 수출을 위해 조직한 '대전수출농단'의 대표이사를 맡으면서 방울토마토와 청양고추의 일본수출을 실행에 옮기고 있다.

## 체계적인 과학영농 위해 향학열 불태워

그는 농산물은 품질향상과 유통구조의 개선없이는 경쟁력을 확보할 수 없다는 신념으로 정부 보조와 자부담으로 120평 규모의 농산물 집하장과 60평 규모의 선별장, 저온저장고를 수출작목반 공동으로 설치하여 출하조절이 가능하도록 하였다. 이로써 출하조절을 통해 제값받기와 품질향상이 가능해졌고 출하박스, 일반자재, 유통 등 공동구매사업과 생산물 공동판매를 통해 작목반원 전체의 소득도 높일 수 있었다.

이사장은 앞으로 보다 체계적인 과학영농을 실현하기 위해 올봄 경북과학대나 밀양산업대중 한곳으로의 입학 계획을 계획하면서 향학열을 불태우고 있다.





1946년생

주소 전남 보성군 조성면 신월리 605 전화번호 061. 857. 9408 H.P 017. 621. 9408

## 방울토마토로 수출시장에 도전한다

경영체명 보성방울토마토협회

E-mail

iso9408@hanmail.net

주종목 방울토마토

경영규모 시설하우스2,000평

임삼옥씨는 '90년에 2천여 평의 단지를 조성하여 전국 최초로 방울토마토를 입식 생산하였으며, 판매 홍보를 위해 서울, 부산 등지의 유명 백화점에 시식회 및 설명회를 개최하였다. 그해 6,000만원의 소득을 올려 새로운 소득 작목으로서 가능성을 확인한 후, '91년에 그가 살고 있는 조성면 일대에 7ha(35농가)의 단지를 조성하고 '보성방울토마토협회'을 구성하여 재배기술 습득과 생산, 판매를 협회 공동으로 실시하였다.

연간 1회 이상 일본 현지의 재배기술자를 초청하여 세미나를 개최하고 여기서 배운 이론과 직접 농장을 경영하면서 익힌 재배기술을 병합하여 지역 특성에 맞는 고품질 다수확 생산기술을 정립하였고 각 읍면을 돌아다니며, 기술교육을 실시하여 방울토마토의 전국적 재배확대에 기여하였다.

### 농산물 수출전선에 나서다

방울토마토가 새로운 소득작목으로서 그 가치가 확인되면서 전국적으로 재배 면적도 확대되고, 시장에 출하 물량이



많아짐에 따라 장기적으로 볼 때 가격이 하락할 것으로 전망했다.

임씨는 국내 가격이 하락한 시기에 일본은 가격이 높아 경쟁력이 있다고 판단되어 처음으로 수출을 시도하였다. '92년 농수산물유통공사와 협의하여 0.5톤을 최초로 수출하여 75만원의 실적을 올린 이후 꾸준한 수출실적을 올리고 있다. 그러다가, '95년 일본의 도쿄, 오사카, 큐슈 지방으로 일반 농산물의 소비실태 및 유통상황을 살펴본 후, 효과적인 수출을 위해서는 직접 수출전선에 나서야겠다고 판단하고 '보성무역'이라는 이름으로 무역업 등록을 하였다. 일본의 무역회사와 수출계약을 체결하여 '96년 22톤 4,400만원, '99년 40톤 8,800만원의 수출실적을 올려 방울토마토가 수출농산물로 확고한 자리를 잡게 되었다.

또한 일본소비자의 기호에 맞도록 포장박스를 제작하고 철저한 선별로 고품질의 상품을 출하하기 위하여 170평의 집하장과 자동화 시설을 갖춘 선별장을 구비하고, 출하할 방울토마토는 출하 당일 수확하여 신선한 품질을 유지하여 바이어들이 믿고 거래할 수 있도록 하였다.

## 수출시장 개척을 위한 해외연수

임씨는 해외농산물 재배 및 유통실태를 파악하고 안목을 높이고자 시설원예에 뜻이 있는 농촌지도자 회원을 규합하여 '97년부터 2회에 걸쳐 일본을 방문하여 구마모토, 후쿠오카, 오이타현 지역의 농산물유통실태 및 포장규격, 선별 등을 파악하였다.

2001년에는 32명의 지도자회원들과 함께 일본 오사카, 교토, 다자이후 지역의 농업현장을 체험하고 농업관련 수출입동향, 경영유통 등에 관한 정보를 습득하는 등 농산물 수출에 대한 의지를 더욱 더 다지고 있다.

앞으로 방울토마토 수출단지를 확대, 조성하여 안정적인 수출물량을 확보하고 일본 소비자 기호에 맞는 고품질 상품의 생산 및 선별작업을 철저히 해 나갈 계획이다.





1950년생

주소 부산광역시 강서구 강동동 29-202 전화번호 051. 971. 2436 H.P 011. 9540, 2436

## 잎들깨, 국화수출로 부농일군 부산아지매

경영체명 한국화훼영농조합법인 **잎들깨 휴면타파법, 전조재배법 개발**

주품목 잎들깨, 국화

영농경력 29년

특기사항 세계농업기술상 대상

임영숙씨가 잎들깨 재배를 시작한 '74년 당시만 해도 휴면 타파법이 전혀 개발되지 않아 농가에서는 많은 어려움을 겪고 있었다. 종실의 발아율을 높일 수 있는 기술을 개발하기 위하여 전국 각지를 찾아다니며 잿물온탕침법, 냉동 냉장보관방법 등을 시도해 보았으나 모두 실패하였다.

작물육종학을 비롯 농업관련서적을 탐독하면서 3년간의 연구와 시험 끝에 종자가 휴면에 들어가기 전, 즉 5~6월에 저온(5°C)으로 2개월간 보관하였다가 파종하게 되면 휴면이 완전 타파되어 연중 재배가 가능하다는 연구 결과를 '77년에 얻게 되었으며, 이후 전국 잎들깨 재배농가들은 이 방법을 쓰고 있다.

잎들깨 주년생산을 위한 전조재배기술도 개발하였는데 이것은 들깨가 백로를 기점으로 개화결실 하게 되므로 질 좋은 잎을 많이 생산하기 위해서는 개화를 억제해야 하는데 '76년 당시만 해도 재배기술이 개발되어 있지 않았다.

국화전조재배와 양계장 전조등 사용을 머리에 떠올리고 참고문헌을 찾으며 고심하던 중 우연히 하우스열 가로등 밑에 심어져 있는 들깨는 개화가 되지 않았음을 발견하고 2년간의 시험 끝에 깻잎전조재배법을 개발하였다. 이러한 재배방법 개발로 생산을 크게 늘릴 수 있었으나, 소비자 확보가 되지 않아 어려움을 겪었다.

그녀는 남편과 함께 부산은 물론 서울 용산시장, 인천, 광주, 대구 등 대도시 횡집과 불고기집을 돌며 시장확보에 나섰다. 그 결과 국민식생활패턴 변화와 함께 소비시장이 점차 확대되었으며, 재배면적 또한 전국으로 확산되어 농가 소득증대에 크게 기여하였다.

## 국화 수출과 세계농업기술상 수상

국화 수출법인을 설립하게 된 것은 농산물 수입 개방과 IMF로 인해 국내 꽃 가격 하락이 예견되어 한 국화훼영농조합법을 설립하고 일본후쿠호카농협 교류센터 화훼공판장을 견학하면서 수출에 필요한 정보를 수집하였다.

성수기 및 공판장 상장 과정, 포장, 결속 및 수송 등 현지시장에 대한 견학으로 각종 자료를 수집하고, 경쟁력 있는 수방력과 소국 등 5개 품종을 선택 재배하여 수출하고 있다.

동해방지 및 효과적인 진딧물 구제를 위해 농약 살포시 설탕액을 혼용살포 하고, 신선도 유지와 완벽한 훈증을 위하여 전처리과정으로 크리잘 1,000배를 처리하고 바퀴라로 훈증 처리하며, 친환경적인 병해충 방제를 위하여 광합성균을 배양 재배기간 중 주1회 정기살포하여 상품의 질을 높이고 있다.

세계농업기술상 여성농업부문 대상을 수상한 그녀는 앞으로 수출국화 전처리 및 광합성균 배양 살포 등 환경농업을 실천하고, 수출작물을 다양화하여 수출을 지속적으로 확대하여 농가 소득증대에 최선의 노력을 다해 나갈 계획이다.





1957년생

주소 경기 용인시 남사면 진목리 58-15 전화번호 031. 334. 3646

## 실패 속에도 희망은 있다

경영체명 안개종묘

홈페이지

<http://flortech.farmmoa.com>

E-mail

yuktaek@hanmail.net

주요특 장미, 안개, 거베라

영농경력 30년

경영규모 2,900평

순수익 7,000만원

경기도 용인시 남사면에서 화훼 종묘배양의 전문가를 자부하는 임옥택씨.

'67~'68년에는 추위가 너무 심해 전남지방의 농업인들이 많이 어려웠다. 그 여파로 임씨는 중학교 졸업 후 진학을 못하고 집에 있던 백합종자를 증식하기 시작했다.

아버지와 숙부의 지도하에 최초로 겨울 백합꽃의 재배를 성공해 시장출하 했으나 당시는 유통이 체계적이지 못해 판매하는 데 애를 먹었다. 하지만 백합꽃 값은 꽤 비싸 잠깐한 소득을 올렸다. 이 소문이 퍼지면서 백합구근을 구입하고자 전국 화훼농가에서 찾아와 그 당시로는 큰 수입을 올렸다.

그 이후 늦게 고등학교를 진학하여 학업과 화훼농사를 병행했으나 '70년에 유류파동으로 유류를 구하기가 힘든데다 연탄 구하기도 힘들어 제주도로 건너가 난지 꽃 재배를 하기도 했다.

### 화훼농가들이 부자되는 그날까지

'79년 이후 꽃 종자 개방으로 구근양성이 어려워져 군대에





입대했다. 전역 후, 우리나라의 화훼종묘는 외국묘가 국내시장을 잠식하고 있어 그는 우리가 스스로 묘를 만들면 되겠다는 생각이 들어 조직배양이란 생소한 일을 접하게 된다. 기술습득을 위해 종묘배양 기술이 앞선 일본을 찾아가 기술전수를 받았다.

'83년 제주도에서 묘 생산을 시작으로 2년 후에 신농사에 입사했지만 '90년대 초에 신농사는 묘 생산 위주가 아닌 그의 생각과 다른 방향을 추진하고 있어 자신의 꿈을 실현시키고자 사표를 내고 맨몸으로 경기도 분당에서 '94년부터 임대농을 시작했다.

현재는 용인시 남사면 진목리에 농지를 구입, 꿈에 그리던 자신의 땅에 농사를 짓게

되면서 축적된 과거 경험을 기반으로 독자적인 묘를 생산했다. 그의 묘가 좋다는 소문이 농가들 사이에 돌면서 그의 종묘배양은 날이 변창한다.

그는 '80년 초에 일본에 도입됐던 식물품종보호제도가 최근 국내에도 도입돼 수입화훼류에 많은 문제가 제기됐다. 이 때문에 그는 독자적인 묘 생산에 적극적으로 노력해 시장성이 있는 저베라 품종을 육성하게 돼 '98년부터 베트남에 우리 묘를 첫 수출했다.

그는 묘를 판매에만 그치지 않고 자신의 묘를 구입해간 농업인들을 찾아다니며 재배시 어려운 점 등을 파악하고, 재배농가에서 재배에 관한 질문을 하면 꼼꼼히 체크하고 재배지도를 해준다. 그래서인지 그의 휴대폰 벨소리는 항상 요란하게 울린다.

그는 “우리 농업인이 잘사는 길이 우리 모두가 잘 사는 길”이라 “농업인이 부자가 돼야 제 종묘 값을 잘 줄 것 아닙니까”라고 농담 섞인 말을 했다.

하지만 요즘 농가에서 자신의 종묘 값을 결제해 주지 않는 사람들이 많다고 귀띔을 한다. “그래도 부자가 되면 언젠가는 찾아오겠죠”라며 웃음을 보인다.

## 로열티를 받는 육묘강국을 만들 터

지난 2001년에 우리품종전시회가 끝난 이후 우리품종 소개로 국내에서 육종된 품종이 있다는 것을 알게된 농업인들의 문의가 쇄도하고 있다.

그는 농장엔 안개꽃 2개 품종, 저베라 65개 품종, 스타치스 8개 품종, 장미 35개 품종이 개발돼 있다. 앞으로 더 많은 품종을 육성 개발해 우리가 로열티를 받는 육묘 강국으로 만들어 베트남, 중국, 동남아로 품종수출을 목표로 하고 더 나아가서는 유럽까지 진출할 계획이다.



1963년생

주소 전북 완주군 이서면 갈산리 산6 전화번호 063, 222, 3084 H.P 011, 659, 3084

## 끊임없는 노력과 도전정신으로 과학영농 실현

경영체명 아침농장

E-mail

limjk3084@hanmail.net

주요특산물 시설가지

영농경력 20년

경영규모 하우스 1,500평

순수익 6,000만원

특기사항 신지식농업인

### 가지 주년재배 작부체계 확립

임종경씨는 농업기술센터의 기술지원을 받아 '94년 일본 아이즈템포와 가지수출 계약을 맺어 첫 수출을 시도한 이후, 슬한 시행착오를 겪으면서도 굽하지 않고 과학적인 영농을 실현하여 가지의 품질을 높였다.

수출품의 규격화를 위하여 가지 측지 재배기술을 개발하여 인근 농가에 무료로 보급함으로써 완주군을 가지 수출의 전진 기지화하는 데 일익을 담당하였다.

임씨는 농업에 대한 강한 애착으로 인문계 고등학교를 졸업하고 노지원에 농업을 시도하였으나 불안정한 농산물시세 때문에 시설원예로 전환하여 현재 2,000평의 첨단온실에서 가지를 재배하여 일본으로 수출하고 있는 중이다.

'92년에는 농업인 후계자, '95년에는 시설원에 전업농으로 선발되어 수박을 재배하였으나 현재는 가지 주년 작부체계를 확립하여 재배면적을 대폭 확대하였다. '97년부터는 가지의 선별 및 출하처 개발에 적극적으로 노력함은 물론 작목반을 구성하여 지역 농가소득 증대에 기여 하였다.

## 과학영농 실천으로 부농의 꿈 실현

임씨의 성공비결을 끊임없는 노력과 도전정신으로 과학영농을 수행하는 데 있다. 태양열을 이용한 지중가온으로 난방비를 절감하였으며, 토양을 소독하여 연작장해를 극복하였고, 2년 연속재배로 생산비를 절감하였다. 장기재배에 따른 추비 시용, 하우스 관리 등 과학영농 실천으로 부농의 꿈을 실현해 가고 있다.

신기술을 도입하여 경영비 절감으로 절약형 농업을 실시하였는데, 수확작업의 인건비와 유류비 절감을 위하여 작물생육 주기를 파악하고 매일 시간대별 온도조절과 효율적인 부직포 설치로 10%이상 난방비를 절감하였으며, '99년에는 태양열을 이용한 지중 난방시설을 설치하였다. 정식후 병충해발생 주기표를 작성하여 농약 살포 횟수를 월 4회에서 1회로 줄여 병충해 방제비용도 절감하였다. 또한 무인 방제기를 도입하여 시설재배에서 발생하기 쉬운 농약중독증을 예방하는 등 영농의 과학화, 기계화에 심혈을 기울였다.

지속적인 수출농업을 이루기 위해 수시로 일본을 방문해 기술습득은 물론 일본시장 동향을 파악하였고, 좀더 나은 조건으로 수출이 될 수 있도록 노력하였으며, 특히 기술을 그대로 답습하는 것을 탈피해 우리 환경에 좀 더 유리한 재배방식으로 개선하여 적용하였다.

## 현장 교육장소 제공 및 선진 영농기술 전수

무한경쟁의 세계화 시대에는 정보의 선점이 가장 중요하다는 인식하에 한국농림수산정보망(AFFIS)에 가입하여 인터넷을 통한 국내외 농업정보를 습득하고 수출 가격을 조기에 확인하는 등 유통 관리에 만전을 기했다.

첨단 시설하우스에서 가지 유인재배의 성공으로 농업인후계자의 모범이 되었고, 지역 농업인들에게는 물론 전국에서 찾아오는 많은 농민들에게 현장 교육장소로 제공, 시설원에 선진영농기술을 무료로 전수하여 농업발전에 크게 이바지 하고 있다.

향후 수출확대를 위해 작목반원 수를 늘려 재배면적을 확대시킬 계획이며, 유통시설 확충으로 수출뿐만이 아닌 국내 판매망도 개척하여 보다 고소득을 창출할 수 있도록 하고, 우리 입맛에 맞는 다양한 가지요리를 개발하여 가지 수요 창출에 큰 목심을 가지고 있다.





1945년생

주소 충남 연기군 서면 율하리 597-2 전화번호 041. 865. 6226 H.P 011. 9807. 6226

## 복숭아묘목 세계수출 꿈 눈앞에

경영체명 율하농원

홈페이지 [www.jspeach.com](http://www.jspeach.com)

E-mail

[jspeach21@hanmail.net](mailto:jspeach21@hanmail.net)

주품목 복숭아육종

영농경력 35년

경영규모 1만 3,000평

순수익 1억원

특기사항 신지식농업인

### 농장에서 이색 복숭아 품평회 열기도

2002년 8월19일 충남 연기군 서면 율하리의 율하농장에 서는 이색 복숭아 품평회가 열렸다. 황도 계통이면서도 8월 중순께 수확이 가능하고 당도가 16도에 이르지만 쉬 무르지 않는 새 품종이 농장주인 임중경씨에 의해 첫 선을 보인 것이다. '금광'이라는 이름이 붙여진 이 복숭아는 350g 이상의 대과를 생산할 수 있어 수출 가능성이 높다는 설명에 참석자들의 눈이 휘둥그레졌다.

임중경씨는 복숭아 육종을 전문으로 하는 농업인이다. 1만 3,000평 되는 그의 과수원에는 시험 재배중인 복숭아 묘목들로 가득차 있다.

### 복숭아 재배 농민에서 육종가로 변신

지난 '83년 '유명' 품종을 수확하던 임씨는 복권 당첨되는 것 보다 확률이 낮다는 있는 돌연변이를 발견했다. 복숭아 가격 폭락으로 수출을 시도했으나 결국 운송 도중 물러터지



는 문제에 직면, 저장성이 좋은 복숭아 재배가 절실한 때였다. 이 돌연변이를 계기로 임씨는 직접 육종에 나서기로 결심한 것이다. 임씨는 관계기관을 통해 개복숭아씨를 수입, 이를 파종한 후 불량품종은 도태시키고 우수한 품종만 골라 집복시키는 방법으로 '89년 월미 품종을 개발했다. 자신감을 얻은 임씨는 교배와 씨앗심기, 교접 등을 반복하며 육종에 나서 월하, 왕도, 백약도, 토파즈, 월광, 스프린터, 문수, 금광 등 10여 종을 개발하는 데 성공했다.

## 로열티 받고 묘목 수출

임씨는 '99년부터 미국으로 눈을 돌렸다. 국내에서는 복숭아 신품종에 대한 인식이 부족했기 때문이다. 임씨가 개발한 복숭아 가운데 '왕도' '백약도' '스프린터' '월광' '금광' '문수' 등 6개 품종은 이미 미국에서 식물검역을 마치고 시험재배에 들어가 2003년 하반기 즈음에는 수출여부가 결정될 전망이다. 임씨와 계약을 체결한 캘리포니아의 버첼러세리나사는 임씨의 복숭아 묘목을 세계로 판매할 수 있는 권한을 갖는 대신 임씨에게 일정액의 로열티를 지급해야 한다.



임씨는 이들 품종 외에도 7개 품종을 수출 주력품종으로 육성, 미국에 식물검역과 특허출원을 준비하고 있다. 임씨는 현재 농원 환경에 복숭아육종연구소를 운영, 매년 1억원 이상을 연구비로 투자한다. 신품종 개발과 재배기술을 연구하기 위해서다. 임씨가 이미 '94년 개발, 농가에 보급한 Y자형 밀식재배법은 획기적인 기술로 평가되고 있다. 특히 이 시설에 비가림 시설을 할 경우 시설비도 1평당 5,000~6,000원이면 충분한 것으로 밝혀져 복숭아 생산비 절감에도 기여하고 있다.

임씨는 "현재까지 맛을 개선하는 데 역점을 두고 연구를 했으나 앞으로는 기능성 복숭아를 개발하는 데 힘을 쏟겠다"고 말했다.



1967년생

주소 전북 남원시 인월면 취암리 191 전화번호 063. 636. 5643 H/P 019. 602. 2352

## 차별화된 방울토마토 생산으로 수출의 활로를 열다

경영체명 동무농장

E-mail

jyd1800@hanmail.net

주요품목 방울토마토

영농경력 16년

경영규모 1,600평

순수의 5,000만원

### 생산방법의 차별화는 반드시 필요하다

장영두씨는 남원체육고 시절 무릎 부상으로 운동을 더 이상 할수 없게 되어 농업고등학교로 전학을 한 후 많은 심적 갈등을 겪었지만 결국 부모님을 모시고 농촌에 정착하게 되었다.

부모님 밑에서 영농기술을 익히면서 자가 6,000평, 임차를 받은 2만평에서 딸을 주작목으로 재배하였다. 하지만 임차에 따른 지출이 커서 어려움이 많았고, 평소 고부가가치의 농업소득을 올릴 수 있는 작목에 대하여 연구해 오던 중 시설 하우스에 방울토마토를 재배하면 성공할 수 있다는 확고한 신념을 가지게 되었다.

'98년 11월 가온시설에 대한 주변사람들의 비난에도 불구하고, 방울토마토 600평을 가온시설을 갖추고 재배하여 첫 해에 내수시장에 모두 판매하여 3,000만원의 소득을 올려 고령지인 고향에서도 시설하우스 재배로 높은 농가 소득을 올릴 수 있는 계기를 마련하였으며, 이에 고무된 장씨는 1,000평을 더 늘렸다.



## 수출만이 농촌이 살길

방울토마토 재배 12농가가 모여 '홍부곶고랭지 작목반'을 구성하고, 함께 연구하고 신기술을 도입함으로써 고랭지의 고품질 방울토마토를 생산할 수 있었다. '99년부터 수출업체 '이지인터네셔널'를 통하여 일본에 수출하여 외화를 획득하고 바이어의 방문 등을 통하여 고장 방울토마토의 우수성을 홍보하고 신뢰성을 고취하고 있다.

판매시장은 현재 일본 수출이 안정적이고 가격 면에서 국내의 판매가 월등히 높지만 스스로 국내의 과일생산을 줄여 타 농가의 소득에 공헌하고자 수출에만 주력을 하고 있다.

2001년에는 선별기를 구입하여 160톤을 수출하여 고소득을 올렸지만 2002년 태풍 '루사'의 피해로 30여 톤 밖에 수출하지 못하는 어려움을 겪기도 하였다. 그러나 수출은 계속 노력해 나갈 작정이다.

## 생산비 절감을 위해서는

자체 육묘장을 설치하여 타지역에서 묘목을 구입하는 불편함을 해소하고, 시간과 비용을 절약하며 고랭지 지역의 특성에 맞는 우량 묘목을 생산하여 맛과 향이 독특한 우수한 방울토마토를 생산하고 있다.

유통면에서는 인터넷과 팩스를 이용하여 농산물 시세정보 및 각종 영농정보를 수집하여 농산물 유통변화에 신속하게 대처하고 철저한 선별포장 및 계통출하로 농산물의 부가가치를 높이고 있다.

나과한 방울토마토를 이용하여 만든 효소와 숙성된 퇴비를 충분히 넣어줌으로써 당도가 높은 방울토마토를 생산하고 이중 부직포 사이에 카시미론 부직포를 넣어 보온력을 높여 연료비를 절감하고, 방울토마토를 수확하거나 각종 작업시 수레 대신 운반레일을 설치, 이용하여 노동시간과 인건비를 줄이고 있다.

유통공사에서 물류비용은 지원을 받고 있지만 판촉이 더 중요하다고 보는 장씨는 농민들에게 지원보다는 홍보를 해주길 바라고 있다.

수출상대국, 일본의 방울토마토 생산시기인 11월을 피하여 방울토마토 생산시기를 9월~10월로 맞추어 일본 내 수시장의 물량부족 시기를 공략하고 있다.





1960년생

주소 전북 장수군 장수읍 송천리 8-65 전화번호 063. 351. 8444

## 생산과 유통을 분리, 수출에 성공하다

### 경력제명

장수화훼영농조합법인

### E-mail

jsy844@hanmail.net

### 주요특장 품목

영농경력 18년

경영규모 8,400평

매출액 8억 5,000만원

### 특기사항

세계농업기술상대상

### 농가소득 작물로 화훼선택

정수영씨를 장수군에서는 모르는 사람이 거의 없다. 그 어려운 화훼농사로 자리를 잡고 또한 내수보다는 수출을 통해서 성공했기 때문이다. 그는 농사짓는 것은 홀로 할 수 있지만 판매는 함께 하는 것이 유리하다고 생각하며 그래서 결성한 조합이 장수화훼영농조합이다.

장수화훼영농조합은 지난 '90년 농림부 시행 성장 작목 시범단지 조성 때 4명의 이 지역 화훼인과 함께 조합을 결성했다. 유리온실 6천평을 건설해 화훼농사를 본격적으로 시작했다.

본래 장수군에서 화훼농사는 그 동안 거리가 멀었는데 정수영씨가 최초로 화훼농사를 시작했다. 그는 화훼농업을 하게 된 동기에 대해 “농민운동을 하면서 농가소득 개발을 접하게 되면서 화훼를 생각했다”고 말한다.

'86년 지역 농민 18명과 함께 비가림 하우스와 노지 재배를 통해 준 고냉지 특성에 맞는 안개꽃과 미스리블루, 국화 등을 재배했다. 그 이듬해에 장수화훼협회를 구성하여 구체





적인 품목선정과 재배기술을 습득하고 판매에 대한 계획을 세웠다.

## 세계시장 진출 발판

이때 세계시장 진출 계획이 수립되는데 이후 일정한 규모의 재배면적이 필요하여 정부의 지원으로 1만평의 시설하우스를 만들었다. 이어 '93년부터 3개년에 걸쳐 1만평씩 파이프온실을 계속 신축, 수출의 발판을 마련했고 드디어 지난 '96년 최첨단 유리온실을 갖게 되었다.

현재 장수화훼영농조합은 최첨단 유리온실 8,600평을 비롯 유통시설과 집하장 200평, 저온저장고 75평을 보유하고 있다. 정씨는 “화훼를 수출하기 위해서는 재배집단화가 필요하다”며 “그 이유로 바이어가 원하는 품목을 원하는 기간 내에 공급하기 위한 것”이라고 설명했다.

장수화훼영농조합은 '98년부터 화훼를 생산

하기 시작했다. 그러나 IMF는 또 한번 시련의 고통을 안겨주었다. 생산비용은 250%로 증가했고 판매액은 반대로 50%나 줄어 이중고를 겪는 아픔의 연속이었다. 일본수출이 진행되고 있었으나 정산가격보다 비용이 높아 시장 진출이 너무 힘들었다.

## 생산과 유통의 분리가 성공 포인트

그래서 살아남기 위한 방편으로 '99년 수출농가를 육성하고 규합하기 위해 전북장미수출연합회를 구성하여 생산과 유통을 분리하는데 성공한 것이다. 이 연합회가 현 장미수출전담회사인 (주)로즈피아의 모태가 되었다.

이런 조직정비로 인해 생산규모는 늘지 않았으나 생산량은 매년 10% 이상 늘었다.

정수영씨는 “한국농업의 발전이 늦는 이유 중의 하나는 전문성이 결여됐기 때문이다”며 “재배에서 판매까지 종합적이고 전문화되지 않으면 악순환이 반복된다”고 밝혔다.

이제 생산자 단계는 넘었다. 스스로도 생산이 중요하지만 마케팅을 더욱 중요시하고 있다. 사용하는 용도에 따라 다변화되는 판매구조를 강조한다.

마지막으로 정수영씨는 쉽게 살수 있어야 하고 실용적이어야 하며 다시 찾을 수 있어야 한다는 3가지 원칙을 제시했다. 정수영씨의 밝은 웃음 속에서 우리 화훼의 앞날이 엿보인다.





1957년생

주소 강원 고성군 간성읍 흙1리 101-14 전화번호 033. 681. 3044

## 세제로 뻗어나가는 무공해 청정 피망

경영체명 선배미골농장

홈페이지 [www.jbrhl.pe.ky](http://www.jbrhl.pe.ky)

주종목 피망

영농경력 30년

경영규모 1만평

순수액 3,000만원

### 경험부족의 실패를 노력으로 극복

초등학교를 마치고 가정형편상 중학교 진학을 포기해야 했던 정호섭씨는 선친께서 하시던 농업을 물려받아 지금의 선배미골농장을 만들었다.

처음에는 여러 가지 작물을 키워오다가 피망이 작은 면적에서 고소득을 올릴 수 있고 진부령이라는 지리적 위치와 강원도의 큰 일교차가 피망을 키우는 데 적합할 것이라는 판단 하에 대체작목으로 농사를 시작하였다.

그래서 동네 주민들과 작목반을 구성하여 피망을 키우기 시작하였다. 그러나 첫해에 피망이 병충해에 손상을 입어 경제적으로 큰 손해를 입게 되어 작목반원들과 그 원인을 찾던 중 간수시설에 문제가 있다는 것을 알게 되었다.

선배미골농장은 피망 재배시 일반 하천물을 사용하는데 그것에 문제가 있었던 것이다. 그래서 일반 하천수 대신에 지하수를 개발하여 사용하니 병충해에 큰 해를 입지 않고 맛이 좋은 피망이 생산되었다.

## 품질경쟁에서 무공해 청정으로 승부

순배미골농장의 피망은 다른 지역의 피망보다 품질이 우수하다. 그 원인은 우선 강원도라는 지역의 기후조건 때문이다. 피망은 일교차가 커야 품질이 좋아지는데 강원도의 기후가 일교차가 커서 품질이 좋은 것이다. 또한 진부령이라는 고지대가 공기가 맑고 지하수가 깨끗하여 병충해로부터 안전하다는 것이다. 그리고 해가림 재배 농법을 사용하여 농약을 전혀 사용하지 않으며 화학비료를 사용하지 않아 친환경 마크를 획득하기도 하였다. 이렇게 무공해 청정지역에서 생산된 고품질의 피망은 가라동 시장에서 전량 판매되며 지난 2002년부터 일본에 22톤을 수출하기도 하였다.

고품질의 청정농산물인 피망과 양상추, 샐러디 등을 생산하기 위해 유기질 비료를 사용하며 공동 육묘장을 운영하여 저비용 고효율의 영농을 실시한 정씨는 무공해 청정의 고품질과 저비용 고효율의 영농, 그리고 포장재 규격화 사업과 상추, 피망, 양채류 등을 공동선별하는 출하를 유도하여 진부령양채류작목반이라는 브랜드의 인지도를 높이는 등의 유통구조 개선을 통한 영농 소득을 증가시키게 된 것이다.

## 국내 뿐 아니라 해외에서도 인정받는 청정 피망

진부령양채류작목반에서 생산된 피망과 양상추, 샐러디 등은 모두 가라동 시장을 통해 판매되고 있다. 그러나 2002년 일본의 바이어들이 전라도 지역의 피망을 구입하러 왔다가 여름철 피망의 품질이 나쁘자 경매영농법인회에서 강원도 지역의 피망이 품질이 좋다고 추천을 하였다. 일본 바이어들이 품질을 평가한 결과 일본 피망보다 강원도 피망이 품질이 우수하다는 결론을 내려 작년 일본에 피망 22톤을 수출하는 성과를 올렸고 일본에서도 품질의 우수성이 인정되어 앞으로 50톤 정도를 더 수출할 예정이다.

이것은 정씨가 강원도의 기후와 지리적 특성을 파악하였기 때문에 가능한 것이었다. 또한 토양검증을 실시, 분석함으로써 유기비료의 사용량을 결정하고 또한 그것이 피망의 품질을 우수하게 만드는 데 큰 역할을 한 것이다.

“영농을 하는 데 비결이란 없다. 다만 비결이 있다면 열심히 하는 것이다” 라는 신념을 가진 정효섭씨는 지금도 피망의 품질을 향상시키고 그것을 유지하기 위해 힘쓰고 있다.





1947년생

주소 전남 장흥군 장흥읍 상리 223 전화번호 061. 864. 1230

## 열번 도전과 한번 성공의 의지를 가져야 한다

경영체명 (주)일쌍산업

주요품목 법씨 발아기

영농경력 20년

경영규모 공장부지 150평

매출액 7억원

### 실패 속에는 성공도 존재한다

'72년 축산과 시설하우스 오이 농사를 짓다가 실패하고, 5,000평 규모의 쌀농사로 전환하여 영농을 하던 중 침종과 최아에 여러 번 실패하였다. 재배방법에 의하여 침종과 최아는 발아율과 발아세가 저조하여 대규모 농사를 경작할 경우 많은 노동력과 종자 소비가 많기 때문에 이를 해결하기 위해 '85년부터 법씨 발아기를 개발하기 시작하여 '91년에 법씨 발아기 개발에 성공했다.

국내 최초로 개발한 이 기계는 그동안 법씨 싹을 틔우기 위해 일주일 동안 물에 담가둔 채 매일 물을 갈아주는 것은 물론 하루에 두 세번씩 위아래를 뒤집어 줘야 하는 등의 불편을 한꺼번에 해결할 수 있게 고안됐다.

이 기계를 사용할 경우 이틀만에 95%의 발아율과 85%의 발아균일도를 유지해 노동력을 대폭 절감할 수 있으며, 모든 씨앗의 싹을 틔우는 것도 가능해 종자소독과 통나물 등 나물 기르기, 겨울철 가축 물주기 등에도 활용할 수 있다.

그러나 법씨 발아기를 개발하기까지 많은 비용이 들어가

한때는 자살까지 생각할 정도로 어려운 과정이 있었다. 그리고 개발한 후에 (주)일쌍산업을 설립해 본격적인 생산에 들어갔지만 농가들이 사용에 따른 불안감으로 사용을 기피하고, 사업에 따른 경험이나 지식을 갖추지 못한 상태에서 시작하였기 때문에 판로상의 한계에 부딪치게 되었다. 더욱이 그동안 들어간 비용으로 자금여유가 거의 없었기 때문에 상품홍보도 제대로 하지 못했다.

이러한 문제를 극복하기 위해서는 직접 발로 뛰는 방법밖엔 없어 전국을 돌아다니며, 상품홍보도 하고, 반쯤이 들어올 경우 무료로 수리해 주면서 재사용을 권장했다. 이러한 노력 탓인지 점차 주문량이 증가하기 시작하여 '98년부터 흑자로 돌아서기 시작했다.

## 쌀눈이 살아 있는 도정방법을 찾아야 한다

“2004년 농산물의 완전 수입개방을 앞두고 우리 농업이 살아 남을 수 있는 방법은 과거의 구태의연한 자세에서 벗어나 지금까지의 영농환경과는 다른 환경농법 등으로 무공해 기능성 식품 등을 생산해야 합니다. 그리고 현재 수백종의 쌀 브랜드가 나와 있어 소비자들이 혼란스럽기까지 합니다”

“아무리 환경농법으로 생산한 쌀이라 할지라도 쌀눈이 살아있지 않으면 아무런 의미가 없기 때문에 환경농법으로 생산한 쌀을 도정과정에서 쌀눈이 살아 있도록 도정하여 영양가치가 있는 쌀을 소비자들에게 제공하여 차별화를 도모해야 합니다”.

이러한 생각에 2000년부터 쌀눈이 살아 있도록 도정하는 기계를 개발하기 시작하여 2002년에 개발, 시험중에 있다. 이 기계는 일본에서 이미 5년 전에 개발되었는데 경기도 지역에서 이 기계를 도입하여 시험하고 있다. 그러나 일본 기계는 10분도에서 70%의 쌀눈을 보존시킬 수 있으나 직접 개발한 기계는 10분도에서 90%의 쌀눈보전이 가능하다고 한다.



앞으로 관심을 가지고 있는 분야는 노동력 절감을 위해 직파재배를 많이 하고 있는데, 아직까지 이에 대한 생산기술의 정립이 안되어 있는 실정이다. 직파재배는 흙뿌림으로 인해 도복이 심하기 때문에 이를 해결하기 위해서 생력재배가 가능하도록 종자를 묶음형태로 코팅하여 파종하는 방법을 연구하고 있다. 그리고 좋은 아이디어나 특허보유는 현실적으로 나타나야 하고 상품개발이 지속되어야 의미가 있기 때문에 꾸준히 연구할 계획이다.



1959년생

주소 전북 김제시 순동 산28-1 전화번호 063. 546. 9953

## 한국 농산물 수출 모델을 제시

경영체명 (주)농산무역

홈페이지

www.nongsantrading.com

E-mail

nsc19953@kornet.net

주요품 파프리카 수출

영농경력 4년(수출)

경영규모 1,232평

매출액 약 140억원

특기사항 천만불 수출탑 수상,

대통령 표창

### 생산자의 정보 공유를 위한 단체 결성

'90년대 후반 일부 선도농가가 유럽산 고추류의 일종인 파프리카의 국내 재배에 성공하고 일본 등 해외 시장 수출에 성공한 것에 힘입어 해마다 재배농가나 면적이 증가추세를 보이고 있다.

이런 파프리카 농가들의 재배기술 및 시장정보 공유와 문제점에 대한 공동해결의 필요성을 인식하여 '99년에 '한국파프리카생산자협회'가 발족하였다. 그러나 수출에 있어 더욱 효율적이고 구체적인 대안을 얻고자 전국 소재의 파프리카 재배자 및 유리온실농가들이 자발적으로 공동출자를 하여 '99년 7월 30일 (주)농산무역을 설립, 운영하게 되었다.

### 공동 운영으로 농가소득 증가

(주)농산무역 설립을 통해 해외 수출시장에서 고품질을 인정받고 있는 한국산 파프리카의 명성을 이어 나가고 일본과 수출협상시 협상력 강화를 도모하고 있다. 또한 이를 통해



수출물량을 원활하게 확보할 수 있고 규격화·균일화로 상품경쟁력을 높일 수 있었다. 농가 입장에서는 공동으로 자재를 구매할 수 있어 생산비를 절감할 수 있었다.

(주)농산무역이 설립되면서 농가는 생산에만 전념할 수 있어 생산량이 늘어 났으며 수익도 증가했다.

이러한 노력을 인정받아 조씨는 2000년 농업인의 날에 대통령 표창을 수상하였고, 2001년 무역의 날에는 천만불 수출탑을 수상, 농산물산지유통센터사업 운영대상자로 선정되었고 2002년에는 농림부지정 산지유통전문조직으로 선정되었다.

## 주인의식을 가진 재배자들의 공동 노력

수출농가들이 주인의식을 갖고 생산 공급하므로 파브리카의 품질이 높아 바이어들로부터 신뢰도를 높일 수 있었다.

또한 구성원에 대한 정기적인 재배기술 교

육과 세미나, 현장진단 등 재배기술을 공유함으로써 농가간 생산성 편차를 최소화하여 농민들에게도 신뢰감을 구축하였다.

향후에는 선진형 자동화 선별시스템, 저온관리 시스템 도입으로 상품성 및 작업능률을 향상시키고, 일본에 편중된 수출에서 벗어나 동남아 등으로 수출시장의 다변화를 꾀할 계획이다.

또한 ISO 9001 등의 국제적인 품질인증을 받음으로써 경쟁 상대국들과 차별화해 나가면서 국제적인 인지도를 쌓아 나가기 위해 박차를 가할 예정이다.





1956년생

주소 전북 남원시 운동읍 동천리 546 전화번호 063. 634. 0661 H.P 011. 602. 7074

## 운봉 화훼단지 부농의 꿈을 일군다

E-mail 1021cho@hanmail.net

주요작목 국화

병농경력 22년

경영규모 3,300평

매출액 20억

특기사항

신지식농업인 세계농업기술상

전국영농 1번지 운봉에서 고랭지 화훼를 시작

남원시 운봉읍은 해발 400~600m의 고랭지지역으로 전국에서 제일 먼저 벼농사를 시작하여 영농 1번지로 불리워질 만큼 수도작 위주의 벼농사 재배지역이다.

조기호씨가 수도작 위주의 농사에서 벗어나 꽃을 재배하기까지는 수많은 역경과 노력이 있었으나, 농업기술센터, 선도농가, 연구소 등을 찾아다니며 습득한 기술은 재배에 확신을 불어 넣게 되었다.

처음 시도한 작목이라 어려움도 많았으나 오직 고랭지지역 꽃농사의 성공을 위해 신념과 의지를 굽히지 않고 시도한 결과, '91년에는 안개꽃 단일품목에서 탈피하여 고급 화종인 카네이션, 스타치스, 백합, 글라디올러스 등을 재배, 2002년에는 재배농가와 면적이 37농가 40ha에 이르게 되어 연간 총 20억원 (농가당 5,000만원)의 고소득을 올렸다.

꽃 수출로 20억원 소득 꿈 키워



화훼단지에 참여한 농민들은 수출을 위해서 현지 소비자의 기호에 맞는 꽃을 우수한 품질로 생산했으며 선별, 포장 등에도 회원 전원이 일심동체가 되어 심혈을 기울였다.

신선도를 유지하기 위하여 저온냉장고 70평, 냉동차량 3대, 선별처리장 등도 갖췄다. 해외시장뿐만 아니라 국내시장에서도 화훼공판장에서 우수한 꽃으로 인정받아 운봉꽃 화보에 나서기도 했다.

조씨는 그 동안 수입에 의존하였던 백합종구는 품질은 우수하였지만 가격이 비싸고 장기간 수송으로 불량품이 발생되어 종구를 자체 생산하기로 회원들과 뜻을 모았다. '92년 20만구 생산을 시작으로 '96년까지 3,10만천구를 생산하여 싼가격에 공급하였다. 아울러 우량백합종구 생산을 위해 매년 원예연구소 연구관을 초빙하여 전문교육을 실시하여 새로운 기술을 연마하고 있으며, 획기적인 종구비 절감으로 농가소득을 더욱 높일 계획이다.

### 지역사회 발전에 최선을 다하며...

현재 한국절화농협 이사, 전북 화훼협회 이사, 전북 화훼품목별연구모임회장, 유통공사 화훼지도위원 등의 중책을 맡아 지역사회 발전에 최선을 다하고 있다.

조씨는 화훼전업농가로 선정된 후 재배시설을 자동화하여 생산비 절감과 품질향상을 꾀하고 꽃 수출에 대한 공로가 인정되어 '95년 농림수산부가 선정한 전문경영인으로 뽑히기도 하였고 '96년 세계농업기술상을 수상했다.





1941년생

주소 충북 단양군 단양읍 상진리 897 전화번호 043. 422. 9893

## 수출시장, 품질로 승부한다

### 경영세명

단양과수경영자영농조합법인

홈페이지 [www.jrapple.com](http://www.jrapple.com)

주요특 사과

영농경력 10년

경영규모 사과원 2,500평,

논 500평, 밭 520평

순수익 2,400만원

특기사항 농림부장관상, 세계

농업기술상

### 탄탄한 생산자 조직

단양사과의 품질은 널리 알려져 있으나 추진력 있는 조직체가 없던 것을 아쉽게 생각한 조영구씨는 '93년에 단양군 대강면 지역 3개의 사과작목반을 통합하여 죽령과수협의회를 발족하게 되었는데, 이것이 단양과수경영자영농조합법인의 시초가 되었다.

'94년 공동출하를 위한 사과집하장의 필요성을 인식하고 부지 322평을 구입하여 사과집하장 120평을 완공하였으며, 그 해 처음으로 집하장 건물 내에서 경매를 통해 농산물을 판매하는 새로운 방식을 도입하여 농산물 유통구조의 새로운 기틀을 마련하였다.

짧은 경력과 어려운 여건에도 불구하고 빠른 발전을 이룩한 죽령과수협의회는 활동의 우수성을 인정받아 충북농업기술원에서 시상하는 우수 영농클럽상을 받기도 하였다. 또한 그해 정안농산을 통하여 사과 750상자를 처녀 수출하여 1천만원의 조수입을 얻기도 하였다.

## 법인설립을 통한 유통조직 활성화

조씨는 원활한 사업추진, 사과포장센터의 건설, 정부지원 등의 문제로 영농조합법인의 필요성을 느껴 '95년에 "단양과수경영자영농조합법인"을 설립하였다. 그리고 '97년에 농산물 포장센터 사업을 지원받아 선과, 집하장, 저온창고, 지게차, 수송차 설치 및 구입을 통해 유통체계를 확립하였다.

조합설립을 통해 계통출하와 농자재의 공동구입 등으로 생산비를 절감하면서 고품질의 사과를 생산하여 소비자 만족을 실현하고 있다. 또한 얼굴 있는

상품으로 만들기 위해 단양죽령사과를 고유 브랜드화 하고자 특허출원하여 고유상표로 등록하여 상품성 향상과 소득증가로 연계시키고, 판매 후에도 소비자 불만족시 리콜제를 도입하여 교환 및 환불을 실시하는 등 도시 소비자에게 단양사과에 대한 신뢰감을 심어주고 있다.

조합원의 기술습득을 위해 대구의 사과연구소, 경남 밀양의 얼음굴 영농조합 등 선도 주산지 견학 등을 통해 사과의 재배 및 관리, 조합법인 운영방법 등에 많은 것을 배웠고, 농산물 수출시장을 개척하기 위해 일본 후쿠오카와 오사카를 방문하여 단양사과의 우수성을 알리기도 하였다. 또한 정보화시대 흐름에 발맞춰 인터넷을 통한 홍보가 판로개척에 효과가 크다고 판단하여 단양과수경영자조합 홈페이지를 구축하기도 했다.

## 수출만이 살길이다

단양과수경영자 영농조합법인은 국내시장에 한정되어 있던 판로를 확대하고 보다 농가 수취가격을 제고하고 안정적인 판매망을 확보하기 위해 '94년부터 지금까지 동남아 각 국가와 일본 등에 연간 2,000만원의 사과를 수출하였다. 해마다 수출물량과 수출금액이 증가되고 있는 추세이기 때문에 국내가격과 상관없이 지속적인 가격보장으로 안정적 수출판로를 확보하고 있다.

앞으로 조합원의 현장교육을 통해 새로운 기술습득에 주력하기 위해 해외 선진지 견학과 해외연수 횟수를 증가시켜 나갈 것이며, 매년 열리고 있는 단양 소백산 죽령사과축제를 통해 단양 사과의 우수성을 홍보해 나갈 계획이다.





1961년생

주소 전북 김제시 순동 신28 전화번호 063. 546. 9958

## 수출만이 우리 농업의 살길이다

경영체명 참샘영농조합

E-mail

pkw3718@hanmail.net

주물목 파프리카

영농경력 17년

경영규모 벤로형 유리온실

6,600평

순수익 20억 1,000만원

특기사항 대통령 표창

### 농업경쟁력 확보를 위해 영농조합법인 결성

UR협상타결 이후 국제화·개방화에 대해 우리농업계가 위기의식과 불안감으로 팽배해 있던 '94~'95년, 조인기씨는 우리농업의 활로는 수출에 있다고 판단하고 뜻을 같이한 농가들을 모아 영농의 규모화, 과학화, 작업환경 개선을 추진했다.

농업생산성 및 품질경쟁력 강화, 농가 소득증대를 목적으로 3,000평 벤로형 유리온실과 부대시설로 선별·집하장, 예냉·저온저장고 등을 갖춘 참샘영농조합법인을 결성하였고, 이후 그 규모를 6,600평으로 확대하였다.

조씨는 평소 안전하고 좋은 품질의 농산물 생산이 최우선 과제라고 생각하고 농업재배시설에 첨단 유리온실과 양액재배 방식을 도입, 현대화함으로써 고품질 농산물의 생산과 단위면적당 수확량 증대 및 연중 토지이용율의 극대화를 도모했다. 또한 작업환경 개선에 따른 생산성과 품질향상을 위해 노력했다.

## 자발적인 해외시장 개척으로 일본시장 점유율 1위 차지

'95년 일본으로 수출할 계획으로 당시 국내에서는 생소했던 파프리카를 수출 품목으로 선정하였다. 그러나 수출시장에 대한 자료나 정보도 없고 파프리카라는 작목에 대한 인식조차 거의 전무한 상황이었어서 재배기술을 습득하는 한편, 수출 판로의 확보를 위해 노력하였다.

이미 네덜란드, 뉴질랜드 등 농업선진국들이 독점하고 있던 일본의 시장을 뚫고 들어가기 위해 오로지 품질과 소비자의 기호 등 수입시장의 요구에 부응한 상품성에 승부를 걸고, 신선 야채를 다양한 선별·포장 등으로 수요를 개발하고 품질로써 신용을 구축하였다. 그 결과 세계적인 농산물 다국적 기업인 Dale사의 일본지사와 '96년 이후 현재까지 지속적인 거래관계를 유지해 오고 있으며, 한국산 파프리카가 네덜란드산과 뉴질랜드산 파프리카를 제치고 일본시장 점유율 1위를 차지하는데 크게 기여했다.

## 수출 농가간 협력 유도

참샘영농조합법인은 수출의 선도농가로서 재배과정의 시행착오 및 재배기술을 후발 수출농가들에 개방하고 재배와 수출의 각종 애로에 대하여 서로의 경험과 정보를 공유하도록 앞장서 한국파프리카생산자협의회와 농산무역(주)의 산실과 구심적 역할을 하였다.



## 외화획득과 농가소득에 기여

'96년 봄 본격적인 수출을 시작한 이래 현재까지, 참샘영농조합법인은 총 수출량 약 2,325여 톤, 총 수출금액 9억엔 이상의 외화를 벌어들여 농가소득증대와 신선농산물 수출증대의 견인차 역할을 하였고, 수출품목 발굴과 시장 개척에 대한 공로로 '97년 채소류 부문에서는 최초로 농림부로부터 수출단지 지정받았으며 '97년 농업인의 날에는 대통령 표창을 수상하였다.

## 꾸준한 품질향상과 신용유지가 농산물 수출의 관건

조씨는 사업을 운영해 오면서 시장가격의 변화에 동요되지 않고 품질과 신용유지에 최선을 다하였고, 수출시장 상황이 열악해 질수록 오로지 품질의 우위만이 우위를 점할 수 있는 유일한 길이라는 신조로 더욱더 품질 향상에 신경을 쓰게 되었다.

향후 재배·생산시스템에 대한 ISO9001 국제인증 획득추진으로 해외시장에서의 상품의 재배 및 생산과정에 대한 신뢰도를 높이는 한편, 내수출하도 확대시켜 나갈 계획이다.



1950년생

주소 전남 곡성군 목사동 평리 247-2 전화번호 061. 363. 1677 H.P 019. 609. 8128

## 미국수출로 개방파고 정면 돌파

경영체명 곡성배영농조합

주품목 배

영농경력 12년

경영규모 3,000평

매출액 2,000만원

특기사항 농림부장관상

### 판로 개척의 주역

“국내에서는 과잉생산으로 배가격이 떨어지고 있지만 미국으로 판매되는 배는 품질을 인정받으면서 보다 높은 가격으로 수출하고 있습니다.”

2000년 대미 배 수출단지로 지정을 받은 곡성배영농조합 법인의 조형래 대표의 설명이다.

지난 '76년 농협 근무를 시작한 조대표는 나주배연구소 연구원의 권유를 듣고 '95년부터 배 농사를 시작했다. 배농사를 시작한 당시만해도 배 가격이 높았다.

그러나 '98년부터 과잉 생산되기 시작하면서 배가격이 지속적으로 하락하기 시작했다. 이같은 상황에서 그는 새로운 활로를 모색했고, 공격적인 방안으로 해외시장 물색에 나섰다. 즉, 수출이라는 새로운 판로를 찾아 나선 것이다.

그는 대미 수출에 관심을 가지면서 대미 수출단지로 지정 받기 위한 시도에 나섰다. 물론 그 과정은 쉽지 않았다.



조대표는 단지지정을 받기 위해 농림부, 미국대사관 등을 다니며 온갖 서류 심사를 받았고, 미국 농무부 직원으로부터 현장 심사를 받는 과정을 거쳐 대미 수출단지로 지정됐다.

### 까다로운 대미 수출 검역절차

현장심사는 배에 봉지를 씌우고 1차로 이를 자체적으로 확인한 후, 2차로 균청, 3차에 식물검역소의 심사를 거쳐 최종적으로 미국 농무성에서 검역관이 현장검역을 실시했다. 당시 곡성배영농조합법인의 회원중 배 수출단지로 선정을 받기 위해 신청한 농가는 117개에 달했지만 단지로 지정을 받은 농가는 절반인 60농가에 불과할 정도로 까다로운 검역을 거쳤다.

“매년 출하 때마다 미국 수출을 위해서는 3차의 국내평가를 마치고 미국 현지에서 나오는 검역원까지 최종 검역을 실시해 번거롭고 까다로웠지만 품질을 인정받으면서 농가 소득도 올라갔습니다.”

조대표는 “미국 소비자들은 대과를 선호하는 국내와 달리 중소과를 선호해 국내에서 출하되지 못하는 물량도 판로가 가능하기 때문에 대미 수출하면 이익이다”고 강조했다.

2000년 배 수출단지로 지정을 받고 다음해인 2001년 곡성배영농조합법인은 340톤의 물량을 미국으로 수출하는 쾌거를 올렸다.

### 올해 600톤 미국으로 수출 계획

2002년에는 540톤의 배를 수출하는 성과를 올렸고, 올해는 600톤 가량의 물량을 보낼 계획이다. 특히 2002년에는 15kg 한 상자에 7개의 배를 포장해 박스당 9,300원을 받았다. 이는 전년보다 12% 높은 가격이다. 수출배는 국내출하와 달리 일정한 가격으로 계약돼 안정적인 판로를 확보할 수 있는 이점이 있다.

조대표는 국내시장에 출하하는 대과의 경우 우편을 통해 직거래로 판매한다. 출하처는 농협, 중앙청과, 구리청과 등이다.

그는 “수출시장을 확대하는 것은 국내 수급안정에도 상당한 도움을 주고 있다”며 “장기적으로 물량을 늘려가고 수출선을 다변화할 계획”이라고 야무진 포부를 밝혔다.



1962년생

주소 강원 화천군 사내면 삼일리 390-1 전화번호 033. 441. 2479

## 고품질 화훼수출의 역군

경영체명 화악산화훼작목반

주종목 백합, 국화

영농경력 11년

경영규모 하우스 4,500평,

노지 5,000평

순수의 5,000만원~1억원

특기사항 국무총리상 수상

### 일본시장 겨냥, 품질 경쟁력 제고에 혼신

“어려움이 많아도 수출을 계속할 것입니다. 그래야만 내수도 안정되고, 우리 화훼농업의 국제 경쟁력도 한층 높일 수 있습니다.”

화훼 재배여건이 열악한 강원 화천의 화악산 기슭에서 백합과 국화를 재배하는 지인학씨는 수출에 온 힘을 쏟고 있는 수출의 역군이다.

지씨는 수출규격에 맞는 화훼재배기술을 인근 농가에게도 전파, 농가소득증대에도 큰 기여를 하고 있다. 특히 이 지역 화훼의 일본 수출의 길을 여는 데도 많은 역할을 했다.

### 화악산 작목반 결성, 수출물량 늘려

지씨가 화훼농사를 지은 지는 올해로 11년째다. 하지만 백합·국화의 일본시장에 관심을 갖게 된 것은 좀 늦은 '97년. 그는 IMF 경제위기를 맞으면서 그 무렵 수출가격이 국내 시판가보다 높을 뿐 아니라 각종 농산물 수입개방에 대응해 수





출을 해야만 국내농업의 활로를 열 수 있다는 생각을 하게 됐다.

“당시 백합 수출값은 1본당 1,500~3,000 원으로, 국내 출하 가격의 갑절 이상으로 높았습니다. 특히 국내시장은 가격이 불안정한 데 비해 일본은 비교적 소비기반이 안정돼 수출 전망이 밝아, 잘만 하면 안정적으로 수출할 수 있다고 판단했습니다”

이후 그는 뜻을 같이 하는 이 지역의 여섯농가와 함께 화악산화훼작목반을 결성하고, 수출시장 개척에 온갖 노력을 다했다. 그 결과 '97년 첫째에 서울사농수산물유통공사를 통해 백합 1만5,000본을 수출하는 개가를 올렸다.

자신감을 갖게 된 지씨는 수출물량을 점차 늘려 2002년 백합 25만본과 국화 70만본을 수출, 2억9,000만원의 매출액을 올렸다. 2003년에는 수출목표를 노지와 시설하우스 1만여평에서 생산되는 물량 가운데 70%인 백합 35만본과 국화 100만본으로 잡고 있다.

## 체계적인 토양 관리, 반원 기술지도 주력

지씨가 이처럼 단기간에 수출기반을 확고히 다질 수 있었던 것은 무엇보다도 고품질의 생산기술이 뒷받침됐기 때문이다.

그는 지금까지 백합과 국화재배에 관련된 교육은 거의 다 받아왔다고 한다. 자비를 들

이면서까지 같은 과정이라도 2~3차례씩 거듭 받는 등 전문교육만큼은 빠지지 않았다.

그리고 배운 지식은 반드시 현장을 통해 접목시키고 작목반원들에게 빠짐없이 알려주고 실천하도록 독려했다. 그의 수출용 백합, 국화 재배의 비결은 토양관리, 흙을 3년마다 약제 소독하고, 산물 등으로 만든 퇴비를 해마다 한 평당 20kg씩 밀거름으로 넣어 연작장해를 최대한 방지하고 있다.

또 백합의 경우 한 평당 심는 종구량을 일반 농가의 80~90개보다 30% 적은 60개로 줄여 충분한 생육거리를 확보해 튼튼하게 키우고 있다.

수확후 엄격한 품질관리도 지금까지 별 탈 없이 꾸준히 수출하는 원동력이 되고 있다. 선별포장 작업은 지씨의 지도아래 경험이 많은 전문 농업인들의 일손을 빌어 한다.

지씨는 “최근 일본의 경기침체로 화훼수출에 상당한 어려움을 겪고 있다”면서 “특히 화훼의 경우 수출을 포기하면 내수시장 붕괴로 이어지는 등 여러 가지 문제가 발생할 수 있기 때문에 정부 차원의 지속적인 관심과 지원이 필요하다”고 말했다.





1952년생

주소 전남 장성군 남면 분향리 182 전화번호 061. 392. 3102

## 변화와 도전으로 이룬 값진 성공

경영체명 룝수 영농조합법인

주종목 착색 단고추

영농경력 20년

경영규모 3,600평

매출액 5억원

특기사항 신지식농업인,

전라남도 농업인 대상

### 독창적인 신기술 계속 발굴·확산

“이웃들은 제가 다시 일어날 수 없을 것이라 생각하지만 과거에 이보다 더 큰 시련도 곳곳이 이겨왔는데 이 정도는 아무 것도 아닙니다”

천승욱씨는 최근 전기누전으로 화재가 발생한 창고의 잔해 철거작업 현장을 바라보며 재기를 다짐하며 이렇게 밝힌다.

천씨는 그 동안 여러 건의 독창적인 농업신기술을 발굴·확산시켜 '99년에 신지식 농업인으로 선정됐다. '84년 비료 과다시비로 인한 벼 쓰러짐 방지를 위해 그물망을 설치, 활용함으로써 10a당 680kg의 다수확을 실현하고 그 이듬해는 우리나라에서 지하수를 이용한 수막 재배방식을 최초로 도입하여 일손을 50%나 절감하고 일조연장을 통해 숙기를 촉진, 품질을 향상시켰다. 또 '90년에는 당시 최첨단 수경재배법이던 분무경 시스템의 모델이 없어 보급이 부진한 상황이었는데 전남대 수경연구소와 공동연구를 통해 쉽게 설치할 수 있는 방안을 찾아내 보급에 앞장섰다.

'91년에도 토마토 결가지를 별도의 무균 모래상자에 재배함으로써 고유의 품종특성을 그대로 유지하면서도 기존 파종재배방법보다 수확기를 30일 앞당기는 삼목 재배법을 개발했다. 이런 천씨에게 있어 영농일지 기록은 단기 및 장기 영농계획 수립의 기초자료가 됐다고 한다.

## 시련을 기회로 만들려는 끊임없는 노력

그러나 시련도 적지 않았다. IMF이후 장미와 토마토재배로 연간 1억원 이상 적자가 발생한데다 고금리 부담으로 파산위기까지 맞았다. '96년 말 품질향상과 생산량증대를 위해 온실을 완전자동화 했는데 습도를 수시로 측정해 수분을 공급하고 적정 온도를 유지시키는 등 첨단 환경제어 시스템이었지만 당시 국내 기술력이 떨어질 뿐만 아니라 온실 기차제도 부족했기 때문에 빚어진 일이었다.

하지만 '99년엔 파프리카로 과감한 작목전환에 성공했다. 말 그대로 위기를 기회로 바꾼 것이다. 고품질 파프리카를 생산, 전량 일본에 수출한지 2년째 접어들어 흑자로 돌아섰다.

그는 "장미와 토마토의 경우만 봐도 국내에서는 값이 불투명하고 등락폭이 커 소득이 불안정하다"면서 "이를 탈피하기 위해 착색단고추 수출에 주력하게 됐다"고 설명했다.

그러나 그는 시설원에 10여 년의 경력이 없었다면 아무 것도 이루지 못했을 것이라고 말한다. 그 동안의 경험을 살려 1년간 생육상황을 분석한 결과를 토대로 2주일에 한번씩 재분석해 생육 단계별, 시기별로 양액을 처방함으로써 식물이 자라는 데 가장 편안한 환경을 제공하고 있다.

## 변화를 두려워하면 남보다 앞설 수 없다

그의 성공비결은 '변화와 도전'이라는 생활신조에서 엿볼 수 있다. 최근 그는 양란에 관심을 갖고 있다. 지금까지 함께 고생한 아내와 아이들은 이제 적당히 농사 지어가며 편안히 설 때도 되지 않았느냐고 말하지만 그는 결코 안주하지 않겠다고 한다.

그는 "위험을 감수한 도전정신이 없었다면 당시 함께 시작했지만 아직도 비 카림시설에 만족하는 이웃 농가와 비슷한 수준이었을 것"이라면서 "한 번 시작하면 도중에 그만두는 법은 결코 없다"며 도전 의지를 다시금 불태우고 있다.





1957년생

주소 경북 경주시 현곡면 내태리 410 전화번호 054. 745. 5880 H/P 011. 540. 5883

## 공동선별 · 공동계산으로 고소득

경영체명 상일농원

홈페이지 [www.hgb.co.kr](http://www.hgb.co.kr)

E-mail [webmaster@hgb.co.kr](mailto:webmaster@hgb.co.kr)

주품목 배

영농경력 20년

경영규모 3,800평

순수익 3,000만원

### 산지조직 규모화 · 전량 작목반 출하 유도

“공동선별과 공동계산제 도입으로 회원간의 결속력이 커졌습니다. 작목회로 출하하는 단가가 다른 곳으로 출하하는 것보다 단연 높으니 어찌보면 당연한 것이지요.”

현곡농협배작목회를 이끌고 있는 최병조 회장의 말이다.

최회장은 지난 '90년 현곡농협배작목회 회장으로 취임한 후 소규모로 뿔뿔이 흩어져 있는 6개 작목반을 하나로 통합시켜 산지조직을 규모화시키는 일부터 시작했다. 소비지시장에 제대로 대처해 나가기 위해서는 일정 정도의 물량을 확보해야 하며, 그러기 위해서는 산지 조직을 통합해야 한다는 판단에 따른 것이다.

통합된 작목회 회원은 142농가, 생산물량 2,300여 톤, 자산은 3억5,000만원. 작목회로는 적지 않은 규모이다. 조직을 통합한 이후 최회장은 결속력을 다지기 위해 우선 회칙에 '생산량의 70%이상을 작목회를 통해 농협 계통출하 및 직거래를 해야 한다'는 분구를 명시했다.

최회장은 이 같은 회칙을 철저히 지켜나갔다. 회칙을 어길 경우 과감하게 작목회를 탈퇴시켜 버리는 강공책을 펴 나간 것이다. 이는 실질적으로 상인들과의 개별적인 거래와 무임승차를 사전에 차단하겠다는 의지를 표명한 것이다.

## 출하물량 안정, 해외시장도 개척

이 같은 회칙이 적용되면서 개별적으로 상인들과 거래하던 관행이 차츰 없어져 현재 거의 모든 물량이 작목회를 통해 출하되고 있다.

처음에는 상인들과의 마찰도 적지 않게 발생했지만 결국 상인들이 두 손을 들게 돼 버렸다. 이에 따라 일정 규모 이상의 물량을 안정적으로 확보해 나갈 수 있게 됐다. 안정적인 물량확보로 내수시장은 물론 수출시장에서도 적지 않은 성과를 거두면서 그야말로 일짜배기 사업을 하고 있는 것이다. 현재 수출과 내수비중은 25 : 75 정도, 수출업체인 영성상사와 경북통상 등을 통해 까다로운 일본은 물론 동남아 등에 황금배를 수출, 탄탄한 수출기반을 닦아 놓았다.



## 외서농협 벤치마킹

최회장은 사업의 효율성을 높이기 위해 무엇보다 공동선별과 공동계산제가 도입돼야 한다는 판단에 따라 이 제도를 먼저 시행한 상주 외서농협을 벤치마킹하는 데 앞장섰다. 회원들과 함께 외서농협을 찾아가 공동선별과 공동계산제가 실제로 어떻게 적용되는지, 조합원들의 불만을 어떻게 해소하고 있는지 등 노하우를 답습하는 데 심혈을 기울였다.

또 외서농협의 조합장을 직접 초빙, 현곡배작목회원들 전원을 대상으로 강의를 듣게 하는 등 제도 도입을 위한 각고의 노력을 기울였다. 이 같은 노력은 서서히 결실을 맺어 공동선별과 공동계산한 배의 수취가가 높게 나오면서 회원간의 신뢰가 쌓이기 시작, 성공을 거둘 수 있었다.

그는 이 같은 시스템을 갖추는 것과 동시에 상품차별화 전략으로 친환경농법을 적극 도입했다. 농약 사용량을 절반으로 줄인 상품을 선보이면서 국립농산물품질관리원으로부터 친환경농산물 인증도 받았다. 현재 출하처는 대구·부산 농협공판장을 비롯 울산 중앙청과 등이며, 지난해 삼성홈플러스 등 대형유통업체에 납품하는 등 해마다 출하물량이 늘어나고 있다.



1950년생

주소 경북 경주시 안강읍 안강5리 350-5 전화번호 054. 762. 9306

## 산지 조직화 · 공동마케팅으로 수취가격 제고

경영체명 안강단감작목회

주품목 단감

영농경력 24년

경영규모 3,000평

순수익 2,400만원

특기사항 자율검사원제도 운영

값 잘 받기로 소문난 경주 안강 감 추산단지의 최상기 회장. 최회장이 '단감대가'로 이름을 떨치게 된 것은 단순히 단감농사를 잘 짓기 때문만은 아니다.

남들보다 좋은 품종의 단감을 먼저 식재하고 남다른 재배 기법과 상품개발로 상품력을 높인 것은 물론이고 지역의 물량을 한데 모아 규모화시켜 공동마케팅을 펼치는 등 단감 산지를 조직화하는 데 주력해 왔기 때문이다.

실제로 지난 '92년 최회장은 안강작목반의 7대 회장으로 취임하면서부터 안강지역 17개 지역 작목을 하나의 작목회로 통합시켰다. 또 '96년에는 자본금 5,400만원으로 영농조합법인을 설립, 현재 회원수만 418농가에 재배면적 172.4ha의 규모를 자랑하고 있다. 감 작목회 단일 규모로는 가장 큰 조직이다.

### '안강 참 단감' 브랜드 가치 인정 단계

최회장이 이 같이 작목반 통합에 적극 나선 이유는 시장의 흐름을 제대로 간파했기 때문. 생산물량을 규모화 시킬 경우

생산비와 유통비용을 절감할 수 있는 것은 물론 브랜드 가치를 높일 수 있다는 판단에 따른 것이다.

현재 안강단감작목회에서 생산되는 단감은 전량 '안강 찰 단감'이라는 브랜드로 통일돼 출하되고 있으며 시장에서 다른 상품보다 높은 가격을 받는 등 브랜드 가치도 어느 정도 형성돼 있는 상태이다.

'안강 찰 단감'은 현재 시장에서 최고 10kg 박스당 12만원까지 받는다. 출하처는 현재 가락동 등 서울을 비롯해 대구, 수원, 부산의 도매시장이다.

예전처럼 단순히 '내 농사만 잘 지으면 된다'는 생각으로는 변하는 유통시장에 대응해 나갈 수 없다는 것을 최희장은 누구보다도 잘 알고 있었던 것이다. 그는 상품성을 높이기 위한 차별화 전략으로 지난 '96년 전국에서 최초로 10kg 짜리 소포장 상품을 개발해 시장에 신선한 바람을 일으켰다.

소비자들의 욕구가 안전한 농산물을 선호하는 추세로 바뀌고 있는 것을 감안, 친환경 유기재배에 남다른 노력을 해오고 있다. 공동 퇴비장을 만들어 좋은 품질의 유기질 비료를 생산해 회원들에게 공급하고 있으며 목초액과 키토산액 등 친환경 유기자재를 사용, 지력과 품질을 동시에 높이고 있다.

그 결과는 지난 '98년과 '99년 특산물 품질인증서와 환경농산물인증서를 획득하는 성과도 낳았다. 품질관리를 위해 국립농산물품질관리원에서 위촉한 42명의 자율 검사원 제도를 운영, 순회수집뿐만 아니라 규격표시, 정량미달, 병과 혼입, 속박이 등을 철저히 검사해 제품의 신뢰성을 높이고 있다.

## 평당 1만원 조수입

이 같은 차별화·고품질 전략으로 현재 안

강단감작목회는 2002년에 연간 매출 57억원을 넘어섰다. 평당 1만원 꼴의 소득을 올린 셈이다. 이와 함께 6억원의 예산을 투입해 지은 집하장이 2월에 완공되면서 다양한 소포장 상품개발이 가능하게 됐고, 비파괴선별기도 구비해 상품성을 더 높일 수 있게 됐다.

2000년부터는 수출에도 손을 댔다. 청주무역을 통해 말레이시아, 싱가포르 등 동남아시아 시장에 연간 600톤 이상의 물량이 수출돼 해외에서도 명성을 쌓고 있다.





1951년생

주소 경기 평택시 청룡동 251-15 전화번호 031, 655, 4567

## 김치의 세계화, 일품을 세계로

경영체명 이화종합식품

홈페이지

[www.ilpumkimchi.co.kr](http://www.ilpumkimchi.co.kr)

E-mail

[master@ilpumkimchi.co.kr](mailto:master@ilpumkimchi.co.kr)

주요품목 김치

영농경력 8년

매출액 60억원

### 이화종합식품 영농조합법인

이화종합식품은 김치를 산업화하여 우리 식문화의 우수성을 전 세계에 널리 알리겠다는 기업이념을 가지고 지난 '95년에 자본금 2억3,300만원으로 영농조합법인으로 설립되어 현재 70명의 직원이 각종 김치를 생산하고 있다.

이화종합식품의 대표이사인 홍택선씨는 채소를 짓는 농사들이 대풍이 났을 때 물량 증가로 인해 가격이 폭락하여 결국에는 채소밭을 갈아엎어 버리는 것을 보고 채소의 가공 사업에 대해 생각을 하다가 김치가공유통업에 투신하게 되었다.

이화종합식품은 대지 1,050평에 건평 290평으로 80평 규모의 냉장, 냉동창고를 설치하고 배추 2절기, 견베어, 자동절임시스템, 자동 3단 세척기, 자동 포장기 등의 시설을 갖추고 있다. 또 냉장냉동탑차 1톤 5대, 2.5톤 1대와 3.5톤 1대를 보유하여 항상 신선한 김치를 공급하는 데 주력하고 있다.

이화종합식품에서는 '일품김치'라는 브랜드로 포기김치, 총각김치, 열무김치, 파김치, 보쌈김치 등 8가지 품목을 주력 생산하고 있다.



## 맛과 품질에서 차별화, 100% 순 국산 원재료만 사용

이화종합식품은 우리나라의 전통 김치 맛을 내기 위해 김치 맛으로 소문난 분들의 제조샘플 10개를 테스트한 뒤 토속 맛에 가장 가까운 것을 견본으로 채택하여 그 맛을 내고 있다. 원가를 따지지 않고 제품의 품질을 높여 고품질을 유지하면서 고가격 전략을 쓰고 있다.

또한 김치가공사업은 계절별 원료 확보를 균일하게 하는 것이 매우 중요하다. 여름에는 강원도 평창에서 배추 계약재배를 통해서 진량 공급받고 있다. 하지만 갑작스런 기상 재해 등 여러 환경적인 영향으로 물량공급이 원활히 되지 않아 어려운 점도 있지만 미리미리 물량을 확보해서 원재료 확보에 최선을 다하여 품질을 균일하게 유지하고 있다.

## 김치가공업의 발전가능성

바쁜 현대 생활에서 밥도 인스턴트제품을 사다가 먹는 요즘 사람들의 라이프스타일과 점차 활발해지고 있는 여성의 사회 진출에 따라서 외식사업의 비중이 점차 높아지고 있기에 앞으로도 김치가공유통업계의 전망은 밝다. '99년 16억, 2000년 34억, 2001년 40억, 2002년에는 53억의 매출을 올리는 등 꾸준히 매출도 늘고 있다.

김치가공사업은 한국사람이라면 누구나 쉽게 할 수 있는 사업이기에 가격경쟁이 심하다. 그 속에서 살아남기 위해서는 맛과 품질이 우수해야만 한다. 이화종합식품은 일품김치를 통해 농촌의 경영, 고용창출과 소득 극대화를 촉진하여 농촌경제활성화에 보탬이 될 수 있다는 자부심을 갖고 있다.



## 소비자에게 가까이 다가가기 위한 노력

현 매출은 단체급식 김치와 가정용김치가 각각 90%와 10%의 비율인데, 가정용 김치를 20%까지 확대할 계획으로 일반 소비자들에게 보다 가까이 다가설 예정이다.

이를 위해 전화나 FAX를 이용한 판매, 홈페이지를 통한 인터넷 판매도 활성화할 계획이다. 일품김치의 홈페이지에서는 일품김치의 제품소개와 인터넷주문을 할 수 있으며, 김치에 관한 일반적인 소개와 함께 맛있는 김치 담그는 방법과 그 맛을 오랫동안 유지하기 위한 효율적인 방법들도 소개하고 있다.

## 김치의 세계화

이화종합식품은 2002년에 김치 외에도 급식 사업에 진출하여 김치에서 53억, 급식에서 7억원의 매출을 올려 총 60억원의 매출을 올렸다. 김치분야에서는 수출이 2억을 차지하는데, 대만으로의 수출이 70%를 차지하고 일본과 홍콩의 순이다.

앞으로도 내수시장 뿐 아니라 가깝게는 일본부터 수출시장을 확대하고 더 나아가 전세계에 일품김치를 널리 알리는 것이 이화종합식품의 최종 목표라고 한다.



1958년생

주소 충남 아산시 배방면 갈매리 319 전화번호 041. 548. 2562

## 완숙토마토 한 작목으로 연 1억원 이상 고수익

경영체명 매봉농장

주종목 완숙토마토

영농경력 23년

경영규모 시설하우스 2,900평

순수익 1억원

특기사항 충남 농어촌발전대상

완숙토마토를 주 작목으로 연간 1억원이 넘는 고수익을 올리는 매봉농장대표 황건호씨. 아산 배방 아미원 영농조합법인의 대표이기도 한 황사장은 이미 이 지역에선 모르는 사람이 없을 정도로 유명인사가 된지 오래인 연구하고 실천하는 젊은 농업인이다.

2003년 현재 영농경력 23년째인 황사장이 처음부터 완숙토마토를 재배한 것은 아니다. 산간과 평야가 복합된 지역으로 그 곳을 가로지르는 곡교천을 따라 주변으로 각종 채소재배가 발달된 지역 특성에 따라 황 사장도 처음에는 벼농사와 함께 오이 노지 재배로 농업에 뛰어들었다.

그러나 등락을 거듭하는 오이 값과 힘든 농사일에 시달리던 황사장은 '91년 당시 젊은 농민들이 꿈도 꾸지 못한 일본 연수, 즉 선진지 전학을 떠났다. 일본에서 한창 붐을 일으키고 있는 미생물 농법을 배우기 위해서였다.

### 일본연수 마치고 친환경농업에 도전

황사장은 일본에서 기존의 화학비료와 생제분 등을 활용

한 환경파괴적인, 김씨의 표현을 빌리자면 '약탈농법'에서 탈피, 친환경적이고 절약형의 농법을 개발해야만 살아 남을 수 있다는 사실을 터득했다. 연수를 마친 황사장은 귀국 즉시 주 재배 작목을 완숙토마토로 전환기로 하고 곧바로 시설 연동하우스를 설치, 본격적인 토마토 재배에 들어갔다.

그렇게 시작한 완숙토마토 농사는 현재 2,900여 평으로 확장됐고 여기에서 지난해 70톤, 그리고 올해엔 100톤의 토마토가 생산될 것으로 내다보고 있다. '황건호표 토마토'는 한가지 큰 특징을 갖고 있다. 바로 토양관리를 통해 고품질의 토마토가 생산된다는 사실이다.

황사장은 축산분뇨로 퇴비를 만들지 않고 목재칩이나 대패밥 등 목재 부스러기를 발효탱크에서 6개월 이상 숙성시켜 목재의 독성인 탄닌, 리그닌, 유지 등을 제거한 후 300평당 20톤씩 투입, 토양의 유기물 함량을 높여 나가고 있다. 추비로는 어분, 골분, 유박, 미강, 황토 등 고급 유기질을 발효시켜 사용하며 화학비료는 전혀 사용하지 않는다. 이렇게 건강한 땅에서 생산된 토마토는 자연히 품질이 우수해 없어서 못 파는 정도가 됐고 수도

권 인근의 대형 매장과 일본에서 날개돋친 듯 팔려나가고 있다. 당도 또한 보통 토마토보다 1~2브릭스가 높고 저장성도 뛰어나다.

또 IMF 이전부터 3중 하우스에 소형 터널을 설치, 이를 통해 난방비를 절감함으로써 절약형농법을 이 지역에 전파하는 선도적 역할을 수행했다.

## 철저한 토양관리로 고품질 생산



황사장은 특히 자신이 설립, 현재까지 대표를 맡고 있는 아산 배방 아미원 영농조합법인에도 자신의 농장과 똑같은 농법을 적용해 참여 농가 10호와 함께 고소득을 올리고 있다. 이 법인에서는 연간 110톤의 완숙토마토를 생산, 이 중 70톤은 현대·갤러리아 등 대형 백화점에, 20톤은 일본 수출, 나머지는 직거래를 통해 소비된다. 연간 판매 대금은 줄잡아 8억원이다.

황사장은 참여농가에서 생산한 완숙토마토의 판매대금을 정산할 때도 품질에 따른 개별적인 정산방법을 사용하지 않고 농가별 평균가격으로 정산함으로써 참여농가들의 공동체의식을 고취시켜 나가고 있다.

황사장은 앞으로 토마토를 원료로 한 가공공장을 세운다는 꿈을 갖고 있다. 생산에서 가공, 유통에 이르기까지 '토마토 군단'을 설립한다는 아무진 포부다.





1955년생

주소 울산광역시 북구 중산동 828-3 전화번호 052. 282. 8601

## 최고의 호접난으로 미국시장을 공략한다

경영체명 송정농원

주품목 호접난

영농경력 30년

경영규모 시설하우스 1,200평

순수익 7~8,000만원

### 새로운 돌파구 미국시장을 만나다

‘호접난 하나로 미 대륙을 점령하자’

울산시 북구 중산동의 호접난 수출단지의 중심인 농소난 수출영농조합을 이끌고 있는 황병구씨는 요즘 법인이 개척한 호접난 수출전진기지인 미국 플로리다주 올란도 시에서 호접난 현지생산에 계획을 잇은 지 오래다.

화훼 전업농 30년의 노하우를 바탕으로 호접난에 승부를 건 황병구씨는 불안한 내수시장의 한계를 극복하기 위해 해외시장 개척을 시도하던 중 지난 2001년 우연한 계기에 한국농물협회 발간의 미국화훼시장을 분석한 자료를 접하면서 미국시장의 가격안정성과 높은 판매가에 흥미를 가지게 됐다.

이후 플로리다주 올란도시 현지 답사를 통한 호접난 생산의 입지환경과 유통시장 점검 후 확신을 가진 황씨는 현지 난초 생산회사와 국내법인 농가 등이 포함된 한·미 합작 호접난 생산법인 KORUS를 설립했다.

## 연 30만 본 이상의 현지 생산 판매능력 확보

현재 현지법인 산하의 온실 6천여 평에서는 연간 30여 만 본의 생산능력을 갖추었으며 본당 현지판매 가격은 7~8 달러로 국내 시세의 3배 이상을 유지하며 탄탄한 기반을 갖추고 있는 KORUS의 현지 생산체제는 국내 법인농가가 6개월 정도 1단계 성장시킨 후 후기 성장 개화기에 수입하는 체제를 갖추었다. 이는 곧 수출과 동시에 현지 판매의 이중수입구조의 장점과 부가성을 확보하고 있다.



이와 함께 황씨 농장을 포함한 국내 현지법인 농가는 안정된 옥묘의 배양에서 초기생산전망을 계획생산과 수출이라는 소득안정화와 현지 법인을 통한 미국현지 시장 판매망을 형성함으로써 생산자와 수출 현지법인의 이중수입구조를 병행하는 탄탄한 외화벌이 구조를 마련했으며 법인 소속농가의 연 소득은 순수익 1억 원을 상회하고 있다.

## 2~3년 후 최소 1백만 본 미국시장 출하 전망

“미국시장 개척 후 현지법인을 통한 이미지 개선노력과 품질위주의 생산에 주력한 결과 짧은 시간에도 불구하고 올란도는 물론 뉴욕 까지도 우리의 호접난 선호도가 뛰어나다”고 자평하는 황씨는 수출은 국내 생산농가의 내수시장 안정화와 동시에 새로운 돌파구라고 자신감을 나타내고 있다.

황대표는 또 “앞으로 소득안정화에만 연연하지 않고 KORUS 현지법인의 잠재력과 대형유통환경이 조성될 경우 현지 땅 매입을 통한 재투자도 적어도 1만평 규모에 년 1백만 본 정도의 현지생산 판매목표를 세우고 있다”면서 2~3년 후에는 명실공히 호접난 미국공략의 선두주자가 될 것을 확신하고 있다.



010100010 1110 10010010010 001010

0010100 100000 100101010 01

101010 1100101010

1010

110 100100100

## 전자상거래

우리 농업의 미래를 여는

# 농사

전자상거래는 생산자와 소비자가 인터넷 등 정보통신기술을 활용하여 중간 상인의 개입 없이 직접 시장의 주체로 나설 수 있게 하는 획기적인 유통형태이다. 전자상거래는 특별한 제품을 가지고 있지만 대형유통시장을 상대하기에는 역부족인 소규모 농가들, 마을들이 다양한 판로를 모색할 수 있는 기회를 제공한다. 전자 상거래의 핵심은 고정고객의 확보와 유지에 있는만큼 각종의 이벤트와 전자우편, 엽서 등을 활용하여 고객관리를 철저히 해나가는 것이 중요하다.



www.gamnara.net e-mail dangam21c@hanmail.net

주소 전남 영암군 신북면 행정리 813 전화번호 062. 471. 3919

## 친환경농업으로 바른 먹거리 생산

출생년도 1950년

경영체명 유기농원

주품목 단감, 은행, 석류,

단감잼, 단감주스

영농경력 13년

경영규모 9,000평,

### 농사는 종합예술

19년째 생식을 하면서 13년째 생명 존중, 친환경농업을 실천하고 있는 고효숙씨는 바른 먹거리를 생산해 국민건강을 지키는 것이 농업인의 천직이라 믿고 있다.

농사를 종합예술이라 생각하고 작품 활동하는 마음으로 즐겁게 일하기 때문에 고씨에게 있어 농사는 일상 생활이고 삶 그 자체다.

단감과 은행·석류를 재배하면서 과수원에 토종닭·오골계를 키우고 단감주스와 단감잼·감잎차를 생산, 부가가치를 높이고 있다.

‘고효숙 단감’이란 브랜드로 소비자를 찾아가는 유기농원 농산물은 모두 저농약 품질인증을 받은 안전농산물이다. 즐거운 마음으로 인생을 살자는 뜻에서 농장이름도 유기(愉: 즐거울 유 기:기운 기)농원으로 지었다.

최근엔 농장이 지역 관광지로 자리잡고 있다.

유기농원에서 생산되는 모든 농산물은 아직 완전 무농약 단계는 아니지만 저농약 품질인증을 받아 전량 직거래나 친



환경농산물 전문 유통업체를 통해 전국에 판매되고 있다.

지난해 3월 인터넷 홈페이지를 구축한 고씨는 앞으로 전자상거래의 비율을 크게 늘려 물류비용을 절감하고 수취가격도 높인다는 전략이다.

## 환경농업에 계속 투자

'94년 농장에 백엽상을 설치해 지중온도와 강우량·풍향 등을 자세히 기록하면서 단감·은행·석류나무의 생육상태를 미리 파악, 과학적인 영농활동을 하는 것도 고씨의 자랑거리다.

고씨는 환경농업을 보전하고 안전한 먹거리를 생산하려고 서울에 있는 집과 상가를 팔아 유기농원을 가꿨다. 주위 사람들의 비이냥 거립을 사기도 하지만 아랑곳하지 않고 농업의 생명과학산업화를 위한다는 마음으로 일하고 있다.

환경이 살아야 생명이 살고 인간도 살 수 있다는 신념이다. 바른 먹거리 생산을 천직으로 여기고 현재의 자산가치 보다는 미래에 실현될 가치 창출을 위해 투자하고 있다고 믿고 있는 것이다.

## 농촌공동체 건설이 꿈

고씨는 9,000평의 단감·은행·석류 과수원과 잔디밭 2,000평, 부대시설 1,000평 규모의 유기농원에서 해마다 5월과 10월에 감꽃 축제와 감 따기 대회를 연다.

이제도·농 상생을 위한 화합의 장을 마련하기 위한 배려다. 국내는 물론 해외에서 유기농원을 찾는 사람들이 더 많을 정도로 고씨의 환경농법은 정평이 나 있다.

감식초와 은행 전액을 비롯한 천혜녹즙과 미생물제를 만드는 노하우를 익히려는 일본과 뉴질랜드 농업인과 자연농업 전문가들의 발길이 끊이지 않고 있다.

고씨는 생산물의 20%는 자연으로 돌려준다는 생각으로 농사를 짓는다. 또 도시민과 꿈나무들에게 생명의 소중함을 일깨우는 것이 농촌문화 창달의 원동력이 된다는 판단에 지난해부터 팍스테이를 하고 있다.

발효 한방영양제와 마늘 물 비료 및 단감·은행을 이용한 대체농약 개발에 매달리는 것도 고씨가 추구하는 생명농업, 바른 먹거리 생산체제를 구축하기 위한 것이다.

앞으로 그린투어리즘과 팍스테이 마을을 조성해 도시민과 꿈나무들에게 올바른 농촌문화를 창달하고 바른 먹거리를 함께 나눌 수 있는 공동체 건설이 고효숙씨의 큰 꿈이다.





www.sasum.co.kr e-mail sasum@sasum.co.kr

주소 충남 천안시 성남면 대흥리 511 전화번호 041, 553, 1708 H,P 011, 422, 8333

## 녹용 전자상거래의 선구자

출생년도 1943년

경영체명 참사슴농장

주품목 사슴(엘크)

영농경력 14년

경영규모 3,500평, 75두

순수익 3,400만원

특기사항 농업인 홈페이지

경진대회 우수상

### 전자상거래로 판로 확대

사슴사육 15년째를 맞는 충남 천안시 성남면 대흥리의 권세환씨. 주류 도매업을 18년 동안 운영하던 그는 우연한 기회에 친구와 함께 사슴농장을 방문한 것이 계기가 돼 사슴과 인연을 맺었다.

“사슴이 건강에 매우 유익한 동물이란 것을 알고 호감을 갖기 시작했다”는 권씨는 이때부터 야에 사슴을 사육하기로 하고 10여 마리를 입식해, 현재는 3,500여 평의 농장에서 75마리의 사슴을 사육하고 있다.

부푼 기대를 안고 사슴 사육을 시작했지만 얼마 안지나 난 관에 부딪혔다. 처음에는 입소문을 통해 녹용 등을 판매했지만 외환위기 이후로는 여의치 않았다.

그러던 중 '98년 모 흡소핑 개국 때 녹용 농가 대표로 참가했다. 이를 계기로 권씨는 잠재 고객에게도 제품을 팔 수 있다는 자신감을 얻었다.

또 보다 많은 소비자와 접하기 위해선 인터넷을 통한 직거래만이 대안이라는 생각을 갖게 됐다. 기왕이면 제대로 하자는 생각에 권씨는 2000년에 1,000만원을 들여 홈페이지(sasum.co.kr)를 제작했다.

신용카드 결제 기능까지 갖춰 녹용업체 최초로 홈페이지를 제작했다. 그러나 이 역시도 순탄치 않았다. “홈페이지 개설 21일만에 처음으로 고객이 주문을 했는데, 돌아가신 아버지가 다시 오신 것 같이 기뻐다” 며 당시의 마음 고생을 표현했다.



## 정직한 판매와 우수한 제품만이 살길

이후 권씨는 우수한 제품과 정직한 판매방식, 이 두가지 조건만 만족되면 새롭게 판로를 개척할 수 있다는 신념이다. 권씨는 먼저 우수한 사슴 사육을 위해 사료작물을 직접 재배하고, 중탕 가공 시설을 구비했다.

녹용전문 냉동고를 설치, 신선도를 유지하는 것은 물론이다. 유명 택배업체와의 계약을 통해 전국적인 배송망도 갖췄다. 리콜제와 함께 100% 환불도 보장하고 있다. 제품을 구입한 고객에게 이메일을 발송해 도착 날짜와 시간을 정확히 알려주는 것도 권씨가 심혈을 기울이는 부분이다. 이를 통해 권씨는 현재 생산제품의 60% 가량을 전자상거래를 통해 판매하며 연간 3,400여만원의 순수익을 올리고 있다.

## 다음 목표는 녹용 캡슐 개발

전자상거래 도입으로 안정적인 판매망을 구축한 권씨는 녹용 전자상거래 선구자답게 벌써 다음 목표를 정해 놓았다. 녹용을 캡슐 형태나 젤리 등으로 개발, 누구나 쉽게 복용할 수 있도록 할 계획이다. 권씨는 이를 위해 호서대에 이미 연구를 의뢰해 놓은 상태다. 권씨는 “가만히 앉아 있으면 도와줄 사람은 아무도 없다”며 “남이 안된다고 해도 새로운 길을 찾아 나서는 것만이 우리 농업이 살 길”이라고 말했다.





www.nongbuga.co.kr e-mail nongbuga@nongbuga.co.kr

주소 경남 통영시 도남동 521-9 전화번호 055. 645. 5369 H.P 011. 801. 9030

## 농산물 전자상거래 운영

출생년도 1961년

경영체명 농부가

주품목 참다래, 키위

영농경력 18년

경영규모 참다래키위농원

2,500평

매출액 30억

### 직거래만이 살길

농산물 직거래만이 농업이 살길이라 생각하는 길덕한씨. 현재 인터넷 농산물 쇼핑몰인 농부가(www.nongbuga.co.kr)의 운영자이다.

그가 처음 시도한 것은 농장에서의 현장 직거래다. 농장을 관광농원화하기 위해 관상수와 토끼, 오리 등을 키워 볼거리를 제공하면서 관광객이 참다래를 직접 수확할 수 있는 프로그램을 개발하였고 홍보지와 전단을 만들어 유람선 터미널 등을 찾는 관광객에게 배포한 결과 외부 관광객을 대상으로 참다래 직거래에 성공했다.

또한 천리안과 하이텔 동호회 회원들에게도 판매를 시도하여 좋은 결과를 보았다. 그러나 더 많은 판매를 위하여 8개월간의 노력 끝에 인터넷 쇼핑몰 농부기를 오픈할 수 있었다. 각종 이벤트와 선물을 제공하여 홍보한 결과 2000년도에는 자신의 생산물은 물론이고 20여 농가의 농산물까지 판매할 수 있게 되는 등 인기몰이를 하고 있는 중이다.

현재 회원수가 늘어 약 50여 농가의 농산물을 판매하여 월

4,000여만원의 판매고를 올리고 있으며 입점농가들에게는 수수료를 받지 않고 판매를 해줌으로써 상품의 질이 점점 좋아지게 되고 농부가를 이용하는 도시회원들의 믿음은 더욱 커져만 갔다.

## 농산물 거래는 유통이 생명

길씨는 제품의 질 못지 않게 유통에도 관심을 쏟고 있다. 각종 농산물의 규격화와 표준화, 등급화를 위한 끊임없는 노력으로 우리나라의 농산물 유통구조를 개선하고 이를 기반으로 농산물의 전자상거래를 선점해 나갈 것을 목표로 하고 있다. 또한 전문 택배회사와 단독계약으로 24시간내 배송체계를 구축하고 있다.

또한 길씨는 네티즌의 폭발적인 증가로 향후 2년 내에 모든 농산물의 50% 이상이 전자상거래로 이루어 진다는 확신을 가지고 있으며, 대폭적인 투자로 국내 농산물 전자상거래시장 10위권내 진입을 목표로 하고 있으며 농기계, 씨앗 비료 등 농어촌 대상 사업도 적극적으로 실시할 계획이다.

## 자연학습장을 활용한 직거래

그는 또한 주변의 관광자원과 연계하고자 자신의 농원을 관광농원으로 조성하여 관광객 유치에 발벗고 나섰다. 기존의 유자나무를 베어내고 그 자리에 각종 계절별 과일나무와 차나무 및 종려청목 등을 골고루 심어 다른 농원에서는 볼 수 없는 다품목 농원으로 꾸며 계절별로 각종 과일이 생산되도록 함으로써 자연학습시 직관효과를 더 높일 수 있도록 했다.

이윽고 어민과 연계한 농어촌 동시 체험학습 프로그램을 개발하여 도시인을 농어촌으로 끌어들이는 데 성공함으로써 2,500여명의 그의 농장에서 소득이 2001년부터는 월 3~400만원에 달하고 있고 참다래, 유자, 매실, 배 등을 현장에서 100% 직거래 판매하고 있으며 통영의 명물인 풍란과 참숯을 집합한 풍란참숯분경을 개발하여 관광객과 소비자들로부터 큰 호응을 받고 있다.





www.angolfarm.com e-mail mjkd@netsgo.com

주소 경남 김해시 한림면 금곡리 562 전화번호 055. 342. 6473

## 정보화 영농을 꿈꾸며

출생년도 1955년

경영체명 안골농장

주종목 쌀, 단감

영농경력 29년

경영규모 단감과수원 3,800평,

논 5,300평

순수익 5,600만원

특기사항 국민포장,

농림부장관상

### 농업도 정보화 시대

안골농장을 경영하는 김기일씨는 '98년 농림부장관 표창, '99년 신지식인 농업인 선정, 2001년 국민포장, 2003년 1월 농업인 정보화 강의 사례 최우수상 등을 받은 모범 농업경영인이다.

부모님께서 하시는 농사를 자연스럽게 물려받으면서 농업을 시작하여 지금은 단감 3,800평, 벼농사 5,000여 평의 농사를 짓는 바쁜 와중에도 농업의 정보화에 힘쓰고 있다.

'84년 미국으로 이민 간 친구가 보내준 애플컴퓨터를 독학, 컴퓨터를 생활화 하였으며 농사에 무슨 컴퓨터가 필요한냐는 주위의 편견속에서 농업의 정보화 작업을 시작했다. 단감 농사를 지어 상품은 전량 전자상거래를 통해 판매를 하고 하품은 감식초를 만들어 시비나 액비로 살포하여 친환경농법을 하고 있다. 농사꾼이라는 직업이 비록 힘들지만 우리 정신문화의 뿌리인 농촌과 농업을 지키면서 국민건강을 최일선에서 지키고 있다는 자부심으로 안전한 먹거리를 제공하기 위해 친환경 농법만 고집하고 있다.



## 컴퓨터는 핵심농기구

김씨는 하루를 컴퓨터와 함께 시작된다. 새벽 5시에 일어나 컴퓨터부터 켜다. 새로운 농업지식을 얻거나 주문한 고객에게 메일을 보내기 위해서다. 그리고 농민들과 토론방을 통해 농사의 어려움을 얘기하고 문제점을 해결하고 매일 오후 강의하고 있는 컴퓨터 교육의 자료를 수집하기도 한다.

김씨의 성공비결은 기존의 농업의 틀을 깨뜨리는데 있다. 지난 '90년초만 해도 농사를 치어보니 연간소득이 2천만원에 못미쳤다. 기존의 방식으론 승산이 없다고 판단하고 판매방식을 전자상거래쪽으로 바꿨다. 홈페이지를 만들어 쌀과 단감의 통신판매도 시작하자 고객들이 급속도로 늘어났다.

내친김에 쌀과 단감을 고부가가치 제품으로 만들어야겠다는 판단이 섰다. 농약을 최소한으로 줄인 저농약으로 생산한 친환경 농산물을 고객들이 농가 방문을 통해 직접 확인하면서 더욱 신뢰가 쌓이기 시작했다. 이같은 노력에 힘입어 지난해 매출이 4,700만원으로 올랐으며 생산하기도 전에 주문이 쇄도했다. "농사로도 돈을 벌 수 있다"는 사실을 알리기 위해 컴퓨터교육에 혼신의 힘을 쏟고 있다.

## 농업정보의 데이터베이스화

처음에는 영농일지와 모든 농업에 관련된 자료를 데이터베이스화 작업을 하는 것으로부터 출발하였다.

그리고 점차 농사일을 하면서 새롭게 경험하게 되어 여러가지 병충해 및 농자재등에 관한 새로운 농업기술 및 농법 등도 자료화 하여 보관하기 시작하였다. 이는 나중에 짓는 농사에 많은 도움을 주었다.

'90년 김씨는 벼농사와 단감농사 등을 재배하면서 여러가지 병충해 및 새로운 농업기술 및 농법 등을 경험하게 되었다.

그러나 이러한 귀중한 정보를 기록하지 않고 그냥 내버려 둔다면 사장될 것 같은 생각에 모든 정보를 문서화하고 사진으로 저장하여 DB화 하였다.

농약의 종류, 농약 제조회사, 농약 살포량, 농약 살포시기, 농약 살포시 기온 등으로 세분화 정리하고, 농산물 출하의 경우는 출하량, 출하장소, 출하일자, 출하가격, 출하농산물의 등급을 세분화 하여 정리하였다.

농사자료를 데이터베이스화 할 수 있는 프로그램을 찾아다니던 덕에 좋은 DB프로그램들을 찾아서 해결할 수 있게 되었고, 이런 DB작업을 함으로써 얻는 이익은 한두가지가 아니었다.





www.osaek.net e-mail osaek@osaek.net

주소 강원 양양군 서면 오색1리 22-2 전화번호 033. 672. 5089 H.P 011. 362. 8836

## 정보화 시대에 부응하는 농촌사업

출생년도 1950년

경영체명 오색옹기장식품

주품목 전통장류

영농경력 20년

경영규모 300평

순수익 2,500만원

특기사항 대통령 표창, 강원도

지사 표창

### 농촌여성 일감갹기 사업

오색옹기장식품은 '98년 농촌여성 일감갹기사업의 일환으로 설립되어 '98년 첫 배추쭈기, 이듬해인 '99년 봄, 장을 담귀 판매하는 것을 시작으로 전통장류인 고추장, 된장, 간장 등을 제조하고 있다.

농촌여성 일감갹기사업은 보다 나은 농촌생활과 농가소득 향상을 위해 청정 농산물을 활용해 농촌여성들이 경영의 주체가 되어 창업할 수 있도록 농업기술센터에서 지원을 하는 사업으로서 영농경력 20년의 김은순씨는 오색1리 주민 여성들과 공동 참여하여 양양의 특산물인 송이를 이용한 송이 고추장을 제조하여 전통 옹기에 담아 출하한 결과 호평을 받았다.

또한 다른 장류도 100% 국산 콩을 사용하여 건강식품으로 평가를 받고 특히 청국장 제조의 노하우를 터득하여 냄새가 비교적 적고 끈기가 많은 질 높은 청국장을 공급하고 있다.

대형 유통구조에 대응하는 홈페이지 운영



소규모 농촌사업으로 대형유통시장을 상대하기에는 무리라고 판단한 김씨는 정보화 시대에 맞게 홈페이지를 통한 전자상거래가 가장 효율적인 방법이라고 판단하여 농업기술지원센터의 지원과 자체 부담으로 2000년에 홈페이지를 운영하기 시작했는데, 사람들에게 조금씩 알려지기 시작하면서 방문자수가 늘어나기 시작했다.

2000년과 2001년에는 방송에 소개되어 생산을 감당할 수 없을 정도의 전국적인 홍보와 마케팅이 이루어졌다.

더욱이 2001년에는 농림부에서 실시한 우수 홈페이지 농가로 선정되어 농림부에서 운영하는 농산물통합쇼핑몰의 홍보코너에 소개되어 홈페이지를 통한 판매량이 전체 소득의 20%를 차지했다. 전화와 메일을 통해서도 판매하는데, 이를 통해 앞으로 지역 사업으로 국한되지 않고 전국적 사업으로 성장하는 발판을 마련한 셈이다. 또한 군청에서 포장지 개발비 등을 보조해 주어 전통장류 홍보·판매에 많은 도움이 되고 있다.

홈페이지 뿐만 아니라 전국 전통장 품평회에서도 최우수상을 받는 등 설악의 향토 전통장의 맛을 전하는 데 큰 역할을 하였다.

## 특화장류의 지속발전과 전통의 맛 계승

“우리 것은 좋은 것이여”라는 문구에서도 알 수 있듯이 순수 국산 콩만을 사용하여 전통식품을 제조하는 업체로서 긍지를 갖고 전통의 맛을 살리되 현대인의 입맛에 맞게 계승·발전시키는 것에 주력하고 있다. 또한 전통 방식을 이어가고 재미와 교육의 효과는 물론 판매 증대에도 효과가 있는 체험 행사를 실시할 예정이다.

지역 특산물과 연계한 장류의 개발이 시급하다는 판단으로 양양에서만 맛볼 수 있는 특화 장류를 개발하고, 이를 사용하여 다양한 요리를 개발하는 데 최선을 다할 계획이다.

또한 양양을 찾는 일본인들과 대만인들을 겨냥한 저염간장과 덜 매운 고추장 등을 개발, 곧 선보일 예정이다.

홍보도 지속적으로 전개하여 ‘열세 번에 걸친 장담그기’ 행사를 계획·추진하면서 행사 염서를 발송하고 연화장과 전단지 등을 제작하여 지속적인 고객관리를 하고 있다.





www.ccjat.com e-mail master@ccjat.com

주소 강원 춘천시 신동면 정족리 95-1 전화번호 033. 261, 8444 H/P 017. 371, 8444

## 잣 인터넷 판매로 부농의 꿈 실현

출생년도 1956년

경영체명 춘천농산

주품목 잣

영농경력 20년

매출액 7억 3,000만원

### 국내 첫 잣캔 포장 개발

잣농사와 잣가공업체 춘천농산을 운영하고 있는 김재익씨는 최근 3년 동안 엄청난 변화를 실감했다.

2000년 인터넷 홈페이지를 통한 잣 판매를 시작하면서 전국 각지에 고정고객을 확보하여, 판매물량이 급증하고 있기 때문이다.

20년 동안 잣농사를 지으며 소포장 판매에 관심이 많았던 김씨는 지난 '88년 전국 최초로 잣 캔포장을 개발, 농협판매를 시작한 데 이어 '90년부터는 우편주문판매도 시작했다.

소비자와의 직거래는 무엇보다도 품질이 우선이라고 생각한 김씨는 철저한 품질관리에 중점을 뒀다. 그 결과 1년 여의 노력 끝에 '93년 잣농장으로는 국내 최초로 국립농산물품질관리원의 품질인증을 획득했다.

이처럼 소비자 직거래를 고집해온 김씨는 2000년 농림부에서 실시한 농가홈페이지구축사업을 통해 인터넷 홈페이지를 개설하면서 새로운 판매방식인 전자상거래에 눈을 뒀다.



## 온라인거래 전용 홈페이지로 도시 고정고객 확대

이후 김씨는 단순한 홍보만을 하기보다는 온라인거래가 가능한 전자상거래사이트의 필요성을 절감하고 2002년 6월 홈페이지를 확장해 어엿한 인터넷 점포(www.ccjat.com)를 개설했다.

잿에 관한 자료와 시식법 등 시각적 효과와 실용성을 가미한 김씨의 춘천잿 홈페이지는 대도시 소비자들의 구미를 파고들며 잿분야 국내 최고의 사이트로 자리 잡았다.

지난해 김씨가 판매한 7억3,000여 만원의 매출액 중 15~20%를 전자상거래가 차지할 정도로 인터넷 판매가 급속히 증가했다.

이러한 김씨의 인터넷 전자상거래 성공은 결코 우연이 아니다. 다양한 고객관리와 더불어 대학도서관까지 뒤통리며 잿관련 자료를 찾아내 인터넷에 띄우는 열과 성의를 다한 결과이다.

하루에도 수십통의 메일(master@ccjat.com)을 주고 받는 김씨는 잿에 관한 문의는 밤을 세워서라도 정성껏 응답해 주고 있다.

## 소비자 만족 위해 무한 서비스는 기본

또 인터넷판매의 취약점인 상품신뢰도를 높이기 위해 100% 리콜을 실시하고 불만사항은 소비자가 만족할 때까지 들어주는 무한서비스로 고객의 신용을 얻고 있다.

이외함께 김씨는 잿상품에 대한 소비자의 반응을 상세히 분석, 포장비를 줄인 비닐포장과 생식용으로 속껍질을 벗기지 않은 황잿상품을 개발, 소비자의 기대를 충족시키고 있다.

“머지않아 인터넷 판매량이 연간 총매출액의 50%를 넘어 설 전망”이라는 김씨는 “인터넷 전문인력을 투입해 문의사항은 1시간 이내, 그리고 주문은 24시간 이내에 받아볼 수 있도록 전자상거래에 대한 투자를 꾸준히 늘려 갈 계획”이라고 말했다.





www.dohung.co.kr e-mail kjs9450@hanmail.net

주소 경북 성주군 선남면 도흥리 409 전화번호 054, 931, 7254

## 인터넷 새마을운동 실천하는 신 농촌운동가

출생년도 1963년

경영체명 도흥리 정보화사업단

주요품목 참외

영농경력 5년

경영규모 2,400평

순수익 2,500만원

특기사항

농업인홈페이지경진대회 입상

### 개인의 신념을 바탕으로 탄생한 정보화사업

고향인 경북 성주군 선남면 도흥리에서 태어나 농민들의 무절제한 음주, 현실에 안주하는 모습 등 농촌의 생산적이지 못한 면을 보며 자라온 김종삼씨는 어릴 적부터 농촌의 어려운 생활문화는 바뀌어야 한다고 막연히 느껴왔다.

나이가 들어 성장하면서 농촌이 안고 있는 표면적인 여건에 대한 문제를 인식하게 되면서부터 김씨의 생각은 보다 구체화되었다.

김씨가 농촌의 문제를 해결할 수 있는 방법으로 착상한 것이 지역의 정보화 확산 전략이었다.

이러한 개인의 선도적 신념을 배경으로 탄생하게 된 것이 '도흥리 정보화사업'이다. 어려움을 겪으면서 '99년에 출발한 도흥리 정보화사업은 「지역주민의 삶의 질 향상 및 정보화 사회 선도」라는 목표 하에 이제는 주민 모두가 생활 속의 인터넷 문화를 창조하는데 노력하고 있는 모습을 보여주고 있다.

## 꾸준한 노력으로 결국 주민들의 적극적인 참여 유도

지금은 400여 가구 규모의 도흥리 마을 모든 주민들이 관심을 갖고 적극적으로 참여하고 있지만 처음에 이 사업을 시작할 때에는 주민들의 무관심과 오해로 인해 마을고생도 참 많았다. 젊은 사람이 컴퓨터 장사하려고 한다는 말을 들을 때에는 맥이 탁 풀렸었지만 언젠가는 본인의 진심을 알아줄 것이라는 믿음을 잃지 않았다.

'99년 3월 처음 두 농가로 시작하여 꾸준한 노력과 설득의 결과 30농가가 참여한 추진위원회 구성을 거쳐 2000년 3월 7일 드디어 공식 홈페이지를 오픈하였다. 2000년 국내 최초 단일품목(참외) 집단 전자상거래 성공모델, 2001년 행자부의 정보화시범마을 지정, 2001년 국내 최초 인터넷 새마을운동 선포 등은 정보화사업 추진 과정에서 얻었던 성과들이다.

## 지금의 성공에 만족하지 않고 새로운 사업 발굴

도흥리 정보화사업의 핵심은 참외 전자상거래 사업이다. '오더미(Order Me)'란 이름이 붙여진 단말기를 기반으로 시행하고 있는 전자상거래의 매출 규모는 2000년에는 3억원이었던 것이 2001년에 5억원으로, 2002년에는 8억6,000만원으로 급성장하고 있다. 판매는 총 판매의 약 95%가 B2C의 형태로 전국의 개인 소비자들이 구입하고 있으며, 나머지 5% 정도를 롯데백화점 등과 같은 대형업체에서 B2B의 형태로 구입을 하고 있다. 이러한 외형적인 매출 성장 외에 인터넷을 통한 홍보로 성주도흥참외의 상품성을 인정받았고 이는 가격의 상승으로 연결되어 지역주민들의 소득에 크게 기여하고 있다.

처음에 5개년으로 계획했던 사업들은 목표연도인 2003년의 시점에서 볼 때 일단 거의 목표를 달성한 것으로 자체 평가하고 있다. 그러나 김종삼씨는 이에 만족하지 않고 향후 단순한 전자상거래 매출 증대보다는 주민들의 협동심을 유발하고 도흥참외의 질적인 경쟁력을 더욱 높일 수 있는 공동포장사업과 같은 사업을 구상하고 있다.





www.hallabong.net e-mail webmaster@hallabong.net

주소 제주 제주시 오라1동 990-1 전화번호 064. 721. 6055

## 체계적인 홈페이지, 차별화된 브랜드 전략

출생년도 1964년

경영체명 오리농장

주목품 한라봉, 노지감귤

영농경력 9년

경영규모 4,200평

순수익 4,000만원

### 올바른 가격정책을 위해서...

제주 국제공항에서 자동차로 5~7분쯤 지나 구제주와 신제주 중간쯤에 다다르면 향긋한 향기가 나는 '꿈을 꾸는 농장'을 찾을 수 있다.

올해로 9년째 감귤농사를 짓고 있는 김창기·강정실 부부는 처음에 1,200평에 비닐하우스 시설을 갖춰 한라봉 감귤 재배를 시작했다.

하지만 재배후 첫 출하감귤의 유통과정에서 감귤상인을 통해 판매한 결과, 어이없게도 소비자 가격의 절반에도 미치지 못하는 수준의 가격을 받았다. 처음 재배하여 출하한 상품이라 모양과 당도면에서 다른 상품과 차이가 있겠지만 김씨 부부에게는 큰 충격이었다.

이에 농부들이 땀흘려 생산한 농산물이 소비자들에게 전달되기까지 4~5단계의 유통과정을 거침으로 발생하는 불합리한 가격결정구조와 유통체계를 개선하고자 생각해 낸 것이 전자상거래를 통한 인터넷 판매였다.



## 브랜드와 가격차별화 전략

2000년 11월 홈페이지 개설 후, 잘 알려지지 않은 상황에서 생각지도 못한 바이어들의 방문과 인터넷 구매요청이 물밀 듯이 밀려 왔다. 그 결과 연소득 20%의 증대효과를 보았고, 지금은 생산량의 100%를 전자상거래로 판매하고 있다.

'오라농장'의 한라봉 브랜드는 '배도롱 한라봉'이다. 2001년 1월 '배도롱 한라봉' 브랜드를 확정하여 자체 포장상자를 제작했다.

이후, 제주시 농협에서 '배도롱 한라봉' 브랜드와 포장상자 사용을 요청해 왔고, 제주시 농협이 하나로 클럽에 판매하는 한라봉 중에 특품에 한하여 '배도롱 한라봉' 브랜드 및 포장상자 사용을 허용하였는데, 이는 소비자들로부터 가격을 차별화 하는 데 큰 호응을 얻었다.

그리고 현재 브랜드와 캐릭터는 특허청에 상표 등록, 캐릭터 등록을 신청하여 심사 중에 있다.

## 꾸준한 고객관리를 위한 회원제

'꿈을 가꾸는 농장(www.hallabong.net)' 사이트에서는 다양하고 유용한 정보를 많이 얻을 수 있다. 그리고 체계적이고 꾸준한 고객관리를 위하여 회원제를 시행하고 있다.

타 사이트와의 경쟁력을 구축하고, 가장 취

약했던 쇼핑몰을 구축, '주말농장' 외에 새로운 프로그램을 신설하여 사이트를 방문하는 고객들에게 신뢰감을 주고 있다.

홈페이지에서 대표적인 코너인 '주말농장'은 인터넷을 통하여 '한라봉' 농장의 감귤나무를 분양받는 프로그램으로, 신청자는 자신만의 감귤나무를 갖게 된다. 그래서 일년내내 자기가 분양받은 감귤나무가 잘 자라고 있는지 수시로 볼 수 있고, 또한 수확이 끝나면 감귤나무 주인에게 실제 수확량을 보내줌으로써 고객들에게 큰 호응을 얻고 있다.

## 제주 청정 농산물을 세계속으로

'오라농장'에서는 농약은 전혀 사용하지 않고 유기농법만을 이용한다. 여기서 재배된 한라봉 감귤은 당도가 높고, 품질이 좋아 높은 가격을 받을 만큼 경쟁력을 갖추고 있다. 그리고 한라봉 감귤을 수확하기전, 국립농산물품질관리위원회에 정밀분석을 의뢰하여 품질인증을 받고, 신뢰도를 높이기 위해 품질인증서를 한라봉 감귤의 구매고객들에게 첨부하여 송부한다.

김씨는 "홈페이지 디자인 및 콘텐츠에 대해 지속적으로 보완할 것이다."라고 말하면서 앞으로 청정 제주 농산물을 출하하여 국내 뿐만 아니라 해외에도 수출하는 것을 최종 목표로 삼고 있다고 했다.



www.15883333.com

www.inabishop.com e-mail cigolmat@hanmail.net

주소 전남 함평군 손불면 산남리 2403 전화번호 061. 323. 8245 H.P 016. 738. 8245

## ‘참새도 탐낸 쌀’ 브랜드화에 도전

출생년도 1971년

경영체명 시골맛농장

주품목 쌀

영농경력 6년

경영규모 논6,000평

순수익 7,000만원

### 브랜드화 쌀 생산에 도전

김준곤씨는 나비축제와 친환경농업으로 널리 알려진 함평군에서 태어나 고등학교를 졸업할 때까지 아버지의 농사일을 틈틈이 도우며 자랐다.

도시에서 직장생활을 하면서도 주말과 휴일에도 집에 내려와 농사일을 돕던 중 1998년 정미소를 인수하면서 본격적인 농사를 시작하게 되었다.

농업기술센터에서 체계적인 기술지원을 받으며 재배기술을 익혀 양질미 생산에 성공하게 되었으나, 벼 수매가 동결 및 감소 등으로 시중 쌀값 하락이 발등의 불로 떨어졌다.

그 대책으로 직접 도정한 벼를 서울, 경기 향우회원을 찾아가 고향쌀을 직접 판매하려고 하였으나 상표를 갖지 않고는 지속적인 판로망을 확보할 수 없음을 알게 돼 브랜드화 쌀 생산에 도전하게 되었다고 한다.

### ‘참새도 탐낸 쌀’ 개발 시판





는 6,000평에서 8M/T의 자가생산량과 인근 농가와 계약재배한 쌀 1,000M/T의 수집량을 거래처 식당에 10%, 서울 향우회 등에 20%, 쌀맛나는 세상에 70%를 출하하여 거래를 통한 수입으로 연간 7,000만원의 소득을 올리고 있다.

이처럼 '참새도 탐낸 쌀'을 개발하기까지 '99년부터 브랜드쌀에 대해 농업관련기관, 영농기술교재, 우수농가사례 등을 수집 분석하였으며, 포장단위도 5kg, 20kg으로 포장을 개선하였다. 2000년에는 특허청에 상표출원을 하여 지속적인 홍보를 위해 상품을 입점하였다.

전자상거래 입점현황으로는 쌀맛나는 세상(www.1588333.com), 합평군쇼핑몰(www.inabishop.com) 및 중앙일보 쇼핑몰에도 입점계약을 체결하였으며 자체 홈페이지도 개설 준비 중에 있다 한다. 또한 브랜드쌀을 홍보하는 테드 열을 올려 향우회에 DM발송, 인터넷에 광고, 합평군 농업인의 날 행사 등 150여 회에 걸쳐 홍보하였으며 아파트 무너회 등을 방문하여 관촉행사도 계속하고 있다.

## 최고의 고품질 쌀생산 및 가공, 전국 브랜드화

시골맛 농장에서는 '참새도 탐낸 쌀'의 전국 브랜드화와 최고의 고품질 쌀의 생산 및 가공에 계속 힘쓰고 우리 고유의 토종잡곡을 발굴·재배하여 벼 대체작목 개발에도 심혈을 기울일 계획이다.

고품질 쌀 생산을 위해서 우량품종의 계약 재배 면적을 늘려 재배기술을 보급·관리하고, 수확시 신선도를 유지하기 위해서 현미로 가공하여 저온저장을 실시하며 기능성쌀(다이어트, 씻지않은 쌀, 구수한 쌀 등)을 개발하여 특화된 브랜드 쌀을 보급할 계획이다.

지금까지 도정 후 현미는 15일, 백미는 10일 정도가 가장 신선하며 영양손실이 없고, 맛을 유지할 있어 주문판매 하였으나 앞으로는 7일 이내에 소비자에게 배달될 수 있도록 하고 연간 10,000M/T의 물량을 확보, 1억5천만원의 소득을 올릴 계획이다.



www.maesilfarm.co.kr e-mail nodds@hanmail.net

주소 경남 하동군 하동읍 흥룡리 먹점 122 전화번호 055, 884, 4656 H.P 011, 848, 4656

## 전자상거래를 이용한 매실 직거래판매

출생년도 1961년

경영체명

지리산 먹점골 매실농장

주품목 매실

영농경력 18년

경영규모 1만평

순수익 8,000만원

특기사항

농업인홈페이지경진대회 최우

수상, 국무총리 표창

매실을 키우자

'84년 노동식씨는 농업에 뜻을 두고 본격적으로 일을 시작했다. 농민후계자로 선정되어 마을을 이끌고, 젊은 혈기로 새마을 지도자를 거치면서 농업에 대한 그의 능력을 발휘했다. 그의 잠재된 능력이 날이 갈수록 빛을 내고 있을 무렵, 그는 매실에 대한 매력을 보게 되었고, '94년 아내와 함께 매실 농업에 대한 투자를 시작하였다. 먹점골이라는 아주 좋은 환경에서 그는 대단위 매실농장을 계획하였으며, 매실에 대한 꿈이 점점 펼쳐지기에 이르렀다.

전자상거래에 적합한 매실

본격적인 사업시작에 앞서 노동식씨는 매실시장에 대한 철저한 분석을 하고, 남보다 우수하고 다양한 종류의 매실을 만들어 보아야겠다는 생각을 했다. 매실은 과육부분이 전체



의 85%를 차지, 주성분은 탄수화물이고, 10%의 당분과 다량의 유기산을 함유하고 있다. 유기산에는 구연산, 사과산, 주석산, 호박산 등으로 구성되어 있는데, 특히 구연산의 함량이 다른 과실에 비해 월등히 높아 세계 최장수국인 이웃나라 일본에서도 널리 애용된다.

그리고 매실을 원료로 한 식품도 50여 종이 나 된다.

이에 노동식씨는 다양한 상품을 연구하여 개발했으며 지금은 매실을 비롯해 매실농축액, 매실차, 장아찌, 매실주, 매실즙, 매실묘목 등을 판매하고 있다. 그리고 매실을 판매하는 데 있어서 인터넷을 이용하기 시작했고 농산물을 소비자가 원하는 즉시 빠르게 직접 보내주고 있으며 상품에 대한 리콜제 및 환불제를 실시하여 상품에 대한 자부심을 그대로 보여주고 있다.

이렇듯 상품에 대한 자부심이 큰 만큼 다른 매실보다 값은 높지만 청정매실의 장점을 소비자들이 더 잘 알고 있어 지금은 연간 1억 2,000만원이 넘는 조수입을 보여주고 있다.

특히 전자상거래를 이용해 적지 않은 수익을 얻고 있는 노동식씨는 “이제는 농촌도 정보화 시대에 발 맞춰 나가야 할 때”라고 자신있게 말하고 있다.

### 황토방으로 자연 친화적인 놀이동산을 만든다

얼마전부터 노동식씨는 새로운 아이템을 만들어 냈다. 주 5일제 근무를 겨냥하여 가족들이 주말을 뜻있게 보낼 수 있도록 황토방을 만들고 직접 농장에서 매실을 맛보고 체험해 볼수 있는 공간을 만들었다. 손수 불을 지피고 뜨끈뜨끈한 아랫목에서 매실의 참 맛을 감상할 수가 있는 것이다.

앞으로도 노동식씨는 많은 아이템을 개발하여 소비자와 생산자가 믿고 살 수 있는 상품을 개발해 내 나갈 생각이다.





www.nuemaetul.com e-mail dyg1146@hanmail.net

주소 강원 춘천시 동면 만천리 306 전화번호 033. 242. 5958

## 당뇨에 효능이 있는 최고의 누에버섯

출생년도 1964년

경영체명 강원생물영농조합

주품목 누에버섯

영농경력 10년

경영규모 3,500평

조수입 7억 5,000만원

특기사항 농촌진흥청장금장,

농업인홈페이지경진대회

우수농가

### 당뇨의 치료와 친환경이라는 두 마리 토끼

옛부터 예로부터 전해 내려오는 3대 영약 중의 하나인 동충하초에 관심을 갖고 연구하던 도영길씨는 동충하초가 당뇨 약리 효능이 있다는 것을 알고 동충하초의 일종인 누에버섯을 재배시작하였다.

누에를 치다보니 누에는 주변에 농약이 조금만 있어도 살기 힘들다는 것을 알게 되었다. 누에를 생산하는 마을은 자연적으로 친환경농업 마을이 되었으며, 이 지역에서 나온 농산물 또한 친환경 농산물이 되었다.

따라서 누에를 생산하여 소득을 높이게 되고, 지역 농산물은 무공해정정 농산물로 인정받아 부가가치를 높이는 두 마리 토끼를 다잡게 되었다.

그러나 도씨가 처음부터 누에버섯으로 성공을 이룬 것은 아니었다. 누에버섯이 처음 예측한 것 만큼의 효능을 보이지 않았을 때와 소비자의 반응이 기대 이하였을 때는 많은 어려움도 겪었다. 그러나 월점으로 다시 돌아가 이제껏 겪은 시행착오를 바탕으로 지금의 누에마을이 탄생하게 된 것이다.

## 원료와 건조방식의 차별화로 고품질추진

누에버섯은 일반적으로 알려져 있듯이 당뇨에 효능이 뛰어나다. 그러나 원료나 제조과정에서 그 약리 성분이 파괴되거나 변형될 우려가 있다. 최고의 원료품질과 제조과정에서 변형될 수 있는 것을 기술적으로 제어한다면 그 효과는 매우 뛰어날 것이다.

그래서 강원영농생물조합은 각 지역의 양잠조합에 순수 국내산만을 위탁, 양식한 누에를 공급받아 재배하는 방식으로 생산하고 있는데, 원료로 사용되는 순수 국내산 누에는 수입 변태기에 비해 가격이 20배 이상의 고가이다.

또한 생산 과정에서 발생하는 열을 효율적으로 분산시키기 위해 꼬치재배방식을 사용하고 있어 최종 제품의 품질이 좋아질 뿐 아니라 영양의 손실 또한 적어진다. 더군다나 건조과정에서



발생되는 효능의 손실을 방지하기 위하여 원적외선 건조기를 사용하는 것이 다른 누에버섯 생산농가와의 차별화이자 고품질 누에버섯 생산의 비결이다.

또한 강원대학교와 산학협력을 맺어 여러 가지 기술적인 문제를 해결할 수 있었다. 이렇듯 원료와 제조기술의 차별화로 다른 농가와의 경쟁에서 살아남을 수 있게 된 것이다.

## 온·오프라인을 통한 지속적인 고객관리

강원생물영농조합은 홈페이지를 통한 전자상거래를 도입하여 누에버섯의 구매를 쉽게 하였다. 또한 홈페이지를 보기 쉽게 만들어 2002년에는 우수 홈페이지 농가에도 입상을 하였으며 홈페이지를 통하여 신속한 정보를 제공한 결과 홈페이지를 통한 수요는 지속적으로 증가하는 추세이다. 또한 분기마다 자연과 건강이라는 책자를 발간하여 누에버섯을 구입하였던 구매자들에게 무료로 배포하여 누에를 통한 당뇨의 치료에 힘쓰고자 하였으며 당뇨관리사 20명을 두어 누에버섯을 구입하고자 하는 사람들에게 누에버섯을 홍보함과 동시에 건강을 알리는 역할을 하고 있었다. 이렇게 지속적인 고객관리로 인하여 한번 누에버섯을 구입한 고객은 다시 한번 누에마을을 찾는 효과를 나타내어 소득 증대에 크게 기여하였다.



www.ssamnhub.com e-mail info@ssamnhub.com

주소 충북 충주시 신니면 마수리 400-1 전화번호 043, 852, 0798

## 도전하는 농업인- 유기농 쌈채소 소비자 감동 불러

출생년도 1960년

경영체명 장안농장

주품목 쌈채(50종)

영농경력 17년

경영규모 1만 7,000평

순수익 1억원

특기사항 농림부장관상

### 쌈채와의 인연

서울 양재동, 우면동에서 10년간 화훼류를 재배하던 류근모씨는 부모님이 노환으로 병을 얻어 간병차 귀농하여 고소득을 올릴 수 있는 작목선정에 몰두하였다.

작물의 성장 사이클을 짧게 하면서 고소득을 올릴 수 있는 작물을 찾기 위해 일주일에 4회씩 가락동시장과 영등포시장 등의 시장조사를 면밀히 하던 중 우리 정서에 맞는 쌈채소를 선택하게 되었다.

농약중독에 대한 공포감으로 안전한 먹거리를 찾는 소비자가 급증하고 있다는 언론보도를 종종 접하면서 유기농산물 생산만이 농가가 앞으로 살아나갈 수 있는 길이라고 확신하고 차별화된 유기농 쌈채 생산과의 인연을 맺게 되었다.

### 최고급 무공해 농산물로 승부를 건다

4,000평 비닐하우스에서 상추·청경채·신립초 등 50여가지의 쌈채소를 생산하고 있는 류씨는 6년 전 농장을 시작

할 때부터 농약과 화학비료는 일절 사용하지 않았다. 그는 완숙퇴비를 충분히 투입해 땅심을 높이고 직접 만든 한방 발효액비와 과일식초 등으로 양분을 공급하여 해충을 쫓는다. 특히 윤작이 가능하도록 농장을 세 구역으로 나눠 1년에 석달 정도는 빈 하우스를 만들어 땅을 쉬게 한다. 전국 처음으로 모듬쌈 인터넷 판매 및 우체국 택배를 시작하여 많은 소비자를 확보하고 있으며, 대전·충주의 대형 할인마트 및 농협종합유통센터의 직영매장을 통해 연중 판매되고 있는 류씨의 쌈채소는 연간 판매액이 2억원 이상에 달한다.

## 전자상거래 성공포인트는 고객관리

류씨는 생산뿐만 아니라 고객관리에도 매우 적극적이다. 홈페이지를 통해 참여한 고객들에게 전화와 이메일로 안부만 주고 받는 것이 아니라 이들을 대상으로 5월과 10월에 각각 '유기농 쌈축제'와 '땀줍기 행사' 등 소규모 축제를 열고 있다. 고객들이 참여하는 축제는 공동체 형성에 좋은 구심점 역할을 한다. "축제에 참여한 고객들은 축제를 통해 자연스럽게 알게 되고, 유기농 쌈채소를 찾는 하나의 확고한 사이버공동체가 된다"는 것이 류씨의 설명이다.



유기농 쌈채소 재배과정을 견학하고 무료 시식할 수 있는 기회를 제공하여 "이것이 진짜 유기농 채소일까?"하는 의구심이 많은 소비자들에게 안심하고 먹어도 된다는 확신을 심어줌으로써 안전성과 품질의 우수성을 입증하는 장으로 활용한다는 게 류씨의 전략이다.

"고객 관리에 소규모 축제를 도입한 것은 일반 사이버 쇼핑몰에서 배워온 것입니다. 직접 도입해보니 사이버공동체의 규모가 곧 전자상거래의 수익 규모로 연결된다는 것을 알게 됐습니다." 이러한 고객관리 덕택에 총 매출액의 약 20% 정도를 인터넷으로 거래하고 있다.

"신선도 유지가 제일 문제점으로 꼽히는 쌈채소의 특성상 전자상거래에 제약이 있지만 꾸준히 홈페이지를 통해 알리고 농산물 매장에서 자신의 브랜드를 찾도록 고객을 끌어들이는 것이 중요하다"고 류씨는 강조했다.

성공을 위해선 부단한 노력과 시장 흐름을 읽는 감각이 있어야 한다고 주장하는 류씨는 인터넷 친환경농산물 종합쇼핑몰을 개설하여 전국적으로 장안농장을 홍보하고 다양한 쌈음식 개발과 보급 등을 통해 명품 농산물로 소비자들에게 감동을 주겠다는 포부를 가지고 있다.



www.ryujin.pe.kr e-mail ryujin2211@hanmail.net

주소 경남 진주시 명석면 관지리 842-1 전화번호 055. 746. 2121 H.P 011. 863. 2211

## 삼형제가 뭉치면 못할게 없다

출생년도 1962년

경영체명 류진농원

주품목 단감, 매실

영농경력 17년

경영규모 단감 10ha,

매실 3ha, 도라지 5,000평

순수익 3,600만원

특기사항 농업인홍페이지

경진대회 우수상

### 삼형제가 함께 하는 영농의 꿈

류재하씨는 '62년 진주시 명석면 산골에서 태어나 고등학교를 졸업하고 7년 동안 직장생활을 하던 중 허리디스크와 심한 위장병을 앓아 병을 고치기 위해 부모님이 계신 시골에 요양하게 되었다. 2년 동안의 투병생활 끝에 어느 정도 건강을 회복하게 되어 다시 도시로 돌아가 회사생활을 하려고 했으나 부모님이 농사일에 고생하시는 모습을 보고 안타까운 마음에 직접 농사를 짓기로 결정을 하였다.

그리하여 '85년부터 단감농사에 뛰어들어 부모님으로부터 영농기술도 배우며 단감의 원산지인 진영, 창녕, 함안 등 단감을 많이 재배하는 곳이면 어디든지 달려가 단감 재배기술을 배워 농사에 접목을 하였다. 단감재배 면적을 해마다 늘려 지금은 약 35,000평에 달하고 있고, '95년도에는 이웃농가에서 매실나무를 구입해 놓고 사고로 돌아가시는 바람에 묘목 전부를 인수하게 되어 매실나무 1,500주를 심게 되었다. 지금은 매실이 효자가 되어 수익을 올리고 있다.

영농규모가 계속 늘어나 직장에 다니는 둘째 동생도 불러



들이고 5년 전에는 직업군인을 하던 막내 동생까지 사표를 쓰고 농사에 동참을 하여 함께 영농사업에 애쓰고 있고, 지금은 삼형제가 한 마음으로 푹푹 뭉쳐 우리 농촌을 지키는 데 최선을 다하고 있다

## 기능성 및 품질로 승부한다

류씨는 한방영양제와 한방살충제를 직접 만들어 관주(2회), 옆면시비(5회이상)를 실시하고 있으며, 특히 인삼과 다년생 도라지에 많이 함유되어 있는 사포닌 엑기스를 추출하여 단감과 매실나무에 시비하여 상품의 기능성을 부여하였다. 그리고 오래된 도라지와 인삼뿌리·잎·줄기를 넣어 엑기스를 추출하여 단감의 당도를 평균 18브릭스 이상의 높은 단감을 만들고 있다.

매실은 높은 곳에서 생산된 것이 좋은 것으로 취급되는데 류진농원에서는 해발 350m고지에서 생산하여 일반농가와 차별화된 매실만 생산하고, 각종 한방영양제를 많이 사용하여 매실의 향이 독특하고, 진하며, 매실의 크기 또한 일반 농가와와는 월등히 차이가 난다고 한다. 상품의 고품질을 위하여 전량 수작업으로 수확하며, 저온저장고에서 예냉과정을 거쳐 선별기를 이용 상품의 등급과 완벽한 선과과정을 거쳐 고객에게 출하 판매한다.

## 전자상거래를 통한 우수 농산품과 고객과의 만남

일반농가와와는 차별화된 농사기법으로 고품질의 농산품을 생산하였으나, 상품을 도매시장에 출하하면 제 값을 받지 못하였고, 백화점이나 대형마트에도 상품을 납품하였으나 업체들의 횡포가 심하고 다른 농가에서 낮은

가격에 출하하므로 가격 하락의 요인이 되었다. 이러한 유통과정에 문제점을 인식하여 '98년부터 소비자화 전화주문판매 및 시장마다 다니며 소매를 하면서 고객확보를 하던 중국립농산물품질관리원으로부터 홈페이지 개설 제의를 받고 개설하게 되었다.

지금은 홈페이지를 통해 전체생산량의 35%를 차지하고 있고, 앞으로 100%를 목표로 하고 있다.

현재는 imbc, 엠파스, 야후 등을 통해 홈페이지 상품을 홍보하고 있으며, 생산 전과정을 동영상으로 만들어 홈페이지에 올리고 있다. 또한 분기별로 전화통화 및 이메일을 통한 고



객관리, 상품출하시 전단지 홍보를 투입, 고객이 원하는 만큼의 소포장과 소량주문판매, 연 5회 이상의 이벤트 행사 등으로 고객의 관심을 끌고 있다.

2005년 전문 팜스테이 농장 개장을 목표로 과원 내에 등산로, 체육시설, 간이휴게소 등을 마련하고 있는데, 완공시 고객과 농가가 함께 과일 수확의 기쁨을 체험할 수 있게 된다.

또한 과원내 산나물 및 도라지종자를 파종 완료하여 도라지, 산나물 채취이벤트 행사를 개최하여 명실상부한 팜스테이 전문농장으로 완성될 것이라고 한다.



www.ssal365.com e-mail shp3894@hanmail.net

주소 충남 당진군 합덕읍 신흥리 161 전화번호 041. 362. 3894 / 080. 346. 3436 H.P 011. 420. 3894

## 인터넷으로 쌀 판로 확보

출생년도 1963년

경영체명 광야농장

주품목 쌀

영농경력 25년

경영규모 2만 4,000평

매출액 1억 2,000만원

특기사항 농림부 장관상,

전국 으뜸쌀선발대회 우수상

“인터넷과 전화 주문판매를 시작하면서 밥맛을 좌우하는 벼 건조와 수율 조절에 심혈을 기울이고 있습니다. 그 결과 밥맛이 좋다는 평가가 이어지면서 구매 주문이 꾸준히 늘어나고 있습니다.”

충남 당진에서 광야농장을 운영하는 박수현씨는 지난해 특허청에 상표명 ‘흙들이와 밥순이’를 등록한 후 인터넷(www.ssal365.com)과 전화(080-346-3436) 판매에 나섰다. “밥맛이 좋다”는 소비자들의 입 소문이 퍼지면서 판매가 꾸준히 늘어 3,000만원 정도의 수익은 무난할 것으로 예상하고 있다.

박씨는 자가 논과 전업농으로 선정되면서 농업기반공사부터 임대 받은 논을 포함해 2만4,000평을 경작하고 있다. 여기다 이앙기, 트랙터 3대 콤바인 1대, 건조기 4대 등을 갖추고 농기계 위탁사업을 하고 있다.

연간 매출액 1억 2,000만원

박대표는 특히 직접 쌀 판매를 위해 1억원 이상을 투자, 도



정시설을 갖추고 특별관리에 나서는 등 남다른 노력을 기울여 연간 1억원의 조수입과 5,000만원 이상의 순수익을 올리고 있다. 농기계 위탁사업을 통해서도 연간 2,000만원의 농외소득도 올리고 있다.

“농업여건이 어렵긴 하지만 농산물을 고품질화 하면 승산이 있습니다.”

그는 쌀의 고품질화는 브랜드 쌀이라고 판단해 2001년 1월부터 상표명과 생산자 이름이 부착된 20kg 포장재를 제작해 인터넷과 전화 주문판매에 나섰다 2001년 10월 특허청에 상표등록을 했다고 밝혔다.

박씨는 또 “쌀 품질향상을 위해서는 좋은 종자를 쓰는 것은 기본이고 벼 건조와 수율 조절에 달려 있어 균일한 수율이 나오기 위해선 2차 건조가 필요하다”고 강조하고 “1차 건조시 정상적인 벼와 꺾벼가 섞여 있어 수율이 균일하게 나오지 않는 점을 고려해 2차 건조를 하면 동일하게 수율이 나오게 되고 2차 건조한 쌀은 태양 건조보다도 밥맛이 더 좋다”고 말했다.

이와 함께 쌀 품질 향상과 논외의 지력관리를 위해 부산물인 벃짚은 전량 퇴비화 해 시비하고 있으며, 규산질 토양개량제를 적극 활용해 토양의 산성화 방지에도 노력하고 있다. 신기술 도입과 새

로운 농업정보를 습득하기 위해서 농업기술센터와 농협 등에서 실시하는 영농교육에도 빠짐없이 참석하고 있다.

박씨는 “이 같은 노력의 결과로 인터넷과 전화 판매가 정착되면서 당초 택배비가 5,000원에서 3,500원으로 할인되는 등 부대비용도 절감되고 있다”며 “앞으로도 한결같은 품질의 쌀을 소비자에게 공급할 수 있도록 최선을 다할 것”이라고 밝혔다.

## 전국 최고쌀 생산이 목표

올해로 논농사 25년째를 맞이하는 박씨는 “농업 기계화로 인해 농민들도 시간적인 여유를 가질 수 있고 농민들의 지위도 상당히 위치가 올라갔다”며 “성공할 수 있는 집념만 있으면 농업 비전도 어둡지만은 않은 만큼 농업 종사를 희망하는 젊은이가 많이 늘어나길 바란다”는 소망을 피력했다.

농업경영인이기도 한 박대표는 농림부장관 표창, 농협중앙회 새농민상, 전국 으뜸쌀선발대회에서 우수상을 수상했다.

그는 앞으로 전국 최고의 쌀을 생산해 전국대회에서 최우수상을 받는다는 목표를 세워놓고 있다.





www.honghwa.co.kr e-mail honghwa@honghwa.co.kr

주소 경북 칠곡군 지천면 낙산리 446 전화번호 053. 355. 7241

## 홍화씨 산업, 제2의 도약을 준비한다

출생년도 1959년

경영체명 칠곡홍화농장

주품목 홍화씨

영농경력 10년

경영규모 1만 5,000평

매출액 2억 5,000만원

### 국내산 홍화씨 한국 '명물' 만든 일등공신

농림부 신지식인 1호인 배문열씨는 홍화씨를 온라인으로 판매하여 국민에게 각인시킨 일등공신이다.

배씨가 홍화씨와 인연을 맺은 것은 '94년 사업에 실패하고 고향인 칠곡군에서 농사를 짓기 시작하면서부터다. 씨에 좋다는 효과를 믿고 재배에 뛰어들었다.

그러나 국내 홍화씨 시장은 국내산 값의 10% 수준에 불과한 중국 수입산이 장악하고 있어 판로를 찾기 어려웠다. 그러던 차에 소득을 올리고 새로운 소비처를 개발하기 위해 '96년 PC통신을 이용한 온라인판매 기법을 빠르게 도입했다. 지금의 인터넷을 통한 전자상거래와 달리 당시에는 PC통신이 보급됐던 시기였고 사진이나 동영상 이 아닌 순수한 문자로 '씨에 좋은 홍화씨' 광고를 게시판에서 홍보를 했다. 그러는 사이 '95년에 1,000만원에 불과하던 홍화씨 판매액이 '97년에는 4,000만원으로 4배 늘었다.

특히 인터넷이 본격적으로 도입되면서 홈페이지(www.honghwa.co.kr)를 개설한 '98년 이후에 판매액은 1

억3,000만원으로 기하급수적으로 증가해 직거래로 성공한 대표적 사례로 손꼽힌다. 2002년에는 1만5,000평을 계약재배해 2억5,000여 만원의 판매수익을 달성했다. 전국적으로 뻘에 좋은 홍화씨 볶음을 일으켰고, '95년 이전 연간 100톤에 불과했던 생산량이 최근에는 수천 톤에 육박하는 고소득 사업으로 성장했다.

## 전자상거래, 신뢰성 확보가 경쟁력을 높인다

공산품도 아닌 농산물을 단순한 문자와 사진을 통해 판매량을 늘릴 수 있었던 것은 순수한 국내산 홍화씨로 소비자의 신뢰를 쌓았기 때문이다. '90년대에는 값싼 중국산이 넘쳐나고 있던 때였고 일반 소비자들은 속아 구입하는 사례도 많았다. 국내산과 중국산은 바로 효과에서 차이를 보였던 것이다.

특히 소비자에게 안심하고 구매할 수 있도록 한 것은 완전 환불제방식을 고집하는 경영형태도 한 몫 했다. 항상 믿을 수 있는 상품만을 소비자에게 판매하고 수입산 홍화씨라고 판명되면 아예 돈을 받지 않겠다는 확신을 소비자에게 심어주는 것이다. 이렇듯 소비자가 직접 확인한 다음 대금을 송금받고 있지만 입금이 안되는 경우는 현재까지 판매량의 1% 미만이다. 현재 홈페이지 운영은 회원제로 실시하고 있으며 가입된 회원만 1만5,000여명에 이른다. 신용카드결제 도입, 마일리지 적립, 배송확인 시스템 등 회원들에게 최대한 편의를 제공한 것이 회원확보에 중요하게 작용했다.

홍화씨 재배과정과 먹는 방법 등 정보를 꼼꼼하게 제공하면서 구매를 유도, 입소문까지 더해 2003년 1월 현재 방문자수만 158만4,300명을 넘어섰다. 또 영어·일어·중국어의 3개국어로 홈페이지를 운영하면서 해외시장진출도 차츰 늘어나가고 있는 추세다.

## 새로운 상품개발로 제2 부흥기 노려

2000년부터 보건복지부에서 건강보조식품에 대한 과대광고를 강력하게 단속하면서 홍화씨 소비가 둔화되는 추세다. 홍화씨가 적골(탈골), 골다공증, 관절염 등 뼈를 튼튼하게 한다는 효과를 홍보할 수 없는 실정이라서 새로운 고객을 확보하기가 어렵다. 이에 따라 소규모 제약회사와 합작해서 미세한 분말로 더욱 먹기 좋은 제품을 개발, 판매부진을 딛고 다시 일어서려 한다. 주 고객인 50대 이상 소비자들이 간편하게 휴대해서 커피처럼 물에 타 먹을 수 있도록 1회용 팩을 개발 중이다.

배씨는 "쉽게 먹을 수 있도록 상품을 개발해 달라는 소비자들의 요구를 최대한 수용하기 위해 노력하고 있다"며 "올해 새로운 상품을 시중에 유통시켜 한동안 부진했던 홍화씨의 명성을 되찾을 계획"이라고 밝혔다. 여기에 정부 기관에서 실질적인 홍화씨 상품개발 연구를 해 주기를 바라는 게 배 씨의 작은 소망이다.





www.verang.co.kr

주소 충남 공주시 사곡면 신영리 7-12 전화번호 041. 853. 6103

## 한국의 선키스트를 꿈꾸는 아름다운 청년

출생년도 1972년

경영체명 배랑농원

주품목 배

영농경력 7년

경영규모 8,000평

순수익 8,000만원

특기사항

농업인 홈페이지경진대회 우수상

### 홈페이지로 일구는 세계 최고의 꿈

“선키스트나 돌(Dole)같은 세계적인 과일 브랜드를 만들어 가는게 꿈입니다.”

2001년 제1회와 2회 농업인 홈페이지 경진대회에서 우수상과 장려상을 받은 '배랑농원' 배연근씨의 꿈은 다부지다.

그가 전자상거래를 하게 된 동기는 “적은 자본금, 넓은 마케팅성, 업무의 효율성, 생산자 소비자간 직거래, 용이한 홍보수단” 때문이다.

가진 것 없는 새내기 농사꾼에게 홈페이지 개설은 '배랑농원' 브랜드를 알리는 데 매우 유용한 수단이었다.

연암축산원에전문대 원예학과를 나와 농민후계자로 선정됐을 때 3,000만원의 용자가 있었지만, 부모님의 보증을 요구하는 바람에 포기하고 아버지에게 500만원을 빌려 과수원 3,000평을 임대, 어렵게 시작한 배 농사다. 홈페이지는 '97년 열었고, 본격적인 상업화는 '98년부터였다.

### 생동하는 마케팅, 철저한 고객관리

그에게서 우리가 배울 것 중 첫째는 온라인과 이미지홍보(CI)를 이용한 마케팅 전략이다. 그는 배랑농원 브랜드를 알리기 위해 야후, 엠파스, 네이버 등 검색엔진에 등록하고 배너교환이나 쇼핑몰 입점, 메일링리스트 등을 홍보수단으로 활용했다.

고객관리는 회원명단을 데이터 베이스화하고 마일리지 제도를 적용했다. 농원의 소식도 전해주고 게시판을 통한 커뮤니티를 형성했다. 이벤트시에는 각종 혜택도 부여했다.

배랑농원(www.verang.co.kr)은 이미 농산물 전자상거래 업체에서 꽤 유명한 이름이다. 따뜻하면서도 신선한 이미지를 주는 포장 박스의 디자인도 배랑농원의 이미지를 높이는 중요한 수단이다. 또한 전문택배회사와 계약을 통해 안전한 물류배송체계를 갖춘 것, 리콜제 실시도 신뢰를 형성하는 요인이다.

배랑농원을 처음 오픈했을 때는 슬로건을 공모하여 당첨된 사람들에게는 선물을 증정했으며, 지금은 농장 홍보와 백제 고도인 공주지역 관광을 연계한 팝스태이도 하고 있다.

회원고객은 물론이고 일반소비자들도 배랑농원을 방문하면 배 따기·자두 따기·인공수분 체험, 자연체험을 할 수 있게 하고 인근의 마곡온천, 마곡사, 장승공원을 엮어 그린 투어리즘을 실현하고 있다. 농민들이 가장 소홀하기 쉬운 고객관리는 어떻게 해야 하는지 주목되는 부분이다.

## 꿈을 이루는 조건- 남다른 품질관리

마케팅 활동만큼이나 그가 소비자에게 신뢰를 주는 것은 철저한 품질관리다. 대학시절 미국에 있는 UC davis에 농업연수를 가서 선진농업기술인 병충해종합관리(IPM)를 이용



한 저농약농법을 배워 실천하고 있다. IPM이란 농약을 적게 치면서 환경을 보전하고 수확량을 높이기 위해 해충유인트랩, 천적 등 모든 종합적인 방제방법을 강구하여 보다 환경과 인체에 안전한 농산물을 생산하기 위한 수단을 말한다. 수컷을 유혹하는 암컷 호르몬을 바른 끈끈이를 이용해 해충을 방제, 일년간 농약사용회수를 일반 배 농가의 절반으로 줄였다.

그의 최신 재배기술은 과육이 미려하며 산미와 당도가 적절히 조합되고 육질이 유연한 상큼한 배맛을 창조하고 있다. 여기에 엄격한 선별작업, 저온창고를 이용한 신선도 유지는 기본이다.

무일푼에서 시작한 그의 농장은 지금 8,000평으로 늘었고, 8,000만원의 연산소득을 올리고 있다.





www.dabong.co.kr e-mail illovedabong@hanmail.net

주소 제주 서귀포시 하예동 185 전화번호 064. 738. 0183

## 유통은 생산만큼이나 중요하다

출생년도 1970년

경영체명 청정 한라봉 마을

주품목 한라봉, 노지감귤

영농경력 5년

경영규모 한라봉 1,000평,

노지감귤 1,000평

순수익 5,000만원

특기사항

농업인 홈페이지경진대회 우수상

### 농산물 유통상 심각한 문제점 느껴

대학에서 심리학을 전공한 성화정씨는 알리안츠생명에 입사하여 5년정도 일하다가 40년간 감귤농사를 짓고 계셨던 아버지의 뒤를 잇겠다는 마음으로 귀농 결심을 하였다.

이러한 결심을 한 후, "대학까지 나와서 왜 농사를 하려하느냐"는 부모님의 반대때문에 마음고생도 많았지만 열심히 감귤농사를 지었다고 한다.

그러나 첫 수확 후 공관장 및 대형마트에 납품을 하면서 거대한 유통구조상의 문제점을 느끼게 되었다.

자신의 '한라봉마을' 이 납품한 한라봉 감귤가격은 한 상자에 2만원이 채 안되었는데, 시장에서 소비자가 구매하는 가격은 납품가격의 두 배 이상으로 결정되는 것을 보고 해결책을 고민하던 중 '전자상거래를 통한 생산자와 소비자의 직거래를 시도해보면 어떨까?' 하고 생각하게 되었다.

그동안 가격설정에 있어서 도외시 되었던 생산자와 소비자가 주체가 될 수 있고, 도시에서 농산물을 구입하면서 수입농산물인지 의심했던 부분도 해결될 것이란 생각에 '90년





1월에 홈페이지를 개설하여 직접 관리하면서 유통을 담당하게 되었다. 이렇게 해서 만든 홈페이지로 2001년 농업인 홈페이지 경진대회에서 '우수홈페이지상'을 수상한 경험도 있다.

## 제주의 청정한 새벽공기를 한라봉에 주입

성화정씨는 "한라봉 감귤은 도입 된지 채 10년이 안 되는 품종으로 아직까지는 정확한 재배 기술과 저장기술이 없으며, 각자 농장마다의 독자적인 기술방식에 의존하고 있는 실정이다" 라고 말했다. 이점을 착안하여 저장시 피부호흡을 하는 한라봉에 제주의 청정한 새벽공기를 주입할 수 없을까 고민하던 중 저장고에 유면 모두를 스티로폼으로 밀봉하여 하루 중 가장 추운 새벽 시간대인 3시 30분에 문을 열어 새벽 5시 30분까지 아침공기를 매일 주입하고 밀봉하는 저장법인 '청정고'를 고안하여 산 속의 새벽 공기로 한라봉을 저장해 판매하고 있다. '청정한라봉마을'로 농장명을 정하게 된 이유도 바로 이 청정저장법에서 착안한 것이라 한다.

## 소비자가 우선이다

배송 물건 도착시점에 알일이 도착 확인전화를 해서 배송 과정상의 손상여부와 시식 후 만족도를 확인하여 혹시나 불만족한 고객에게는 무료로 특상품 한 상자를 보내는 '재만족 서비스'를 시행하고 있다.

그 덕분에 배송 중 한 건의 반품도 없었고, 더욱이 불만족을 표시하셨던 고객도 '재만족 서비스'를 경험하고 주위 친지와 동료 분들에게 소개하여 예상 외의 큰 호응을 얻고 있다.



www.nn-honey.co.kr e-mail bongdok@yahoo.co.kr

주소 경북 경주시 내남면 이조리 470 전화번호 054. 748. 2221 H.P 011. 9599. 2221

## 벤처정신 무장이 '성공의 열쇠'

출생년도 1946년

경영체명 경주남산벌꿀농장

주품목 양봉

영농경력 30년

경영규모 양봉 300군

순수익 5,000만원

### 고품질 벌꿀 생산만이 살 길

'73년부터 30년째 양봉생산에 종사하고 있는 경주남산벌꿀 손진락 대표는 월동준비가 끝난 오늘도 여김없이 벌통을 관찰하고 손질한다.

"벌을 단순히 소득을 위한 수단으로만 생각하면 안된다"는 손씨는 "벌과 인간과의 교감이 있어야 하며, 쾌적한 벌통환경 유지와 성실성만이 품질 좋은 벌꿀생산을 가능하게 한다"는 신념 때문에 하루도 빠짐없이 봉장으로 향한다.

손씨가 양봉업에 뛰어들게 된 계기는 직장생활을 하면서도 부담 없이 할 수 있다는 판단 때문.

처음에는 벌통 2개로 시작, 부업으로 종봉의 생산과 공급에 주력해 왔으며 현재는 전업규모 상태를 일켰다.

손씨는 "현재 양봉 300군으로 연간 5,000만원의 순수익을 올리고 있지만 앞으로 600군까지 늘려 연간 순수익을 1억원까지 끌어올릴 것"이라며 양봉산업에 여생을 바칠 것이라고 강조한다.



순탄하게 30여 년간 양봉업을 이끌어 올 수 있었던 것은 벌을 강하게 키우기 위해 계상별 사양으로 육성, 벌꿀의 고품질화를 유도하고 있기 때문. 특히 첫 내검을 통해 식량유무 확인, 소비장 축소, 급수와 진드기약 구제 등 봄벌 관리에 만전을 기하고 여왕벌 양성에 신중을 기한다는 것이 그의 설명이다.

### 양봉을 '벤처농업' 과 접목

“양봉업의 경우 체계화된 관리보다는 채밀원만 확보되면 그만이라고 여기는 경우가 많아 안타깝다”는 손씨는 벌의 철저한 사양관리를 위해 컴퓨터를 적극 활용한다.

일별·월별 사양관리 뿐 아니라 질병, 채밀정보 등 양봉경영일지를 꼼꼼히 작성, 과학적이고 체계적인 사육을 몸소 실천하고 있다.

'80년에는 8명의 양봉농가들과 함께 내남양봉작목반(현재 내남벌꿀연구회,

16명)을 조직해 각종 정보교환과 해외연수, 연구사업 등을 수행, 2차례에 걸친 시설 현대화 사업 추진 등 양봉업을 벤처농업 수준으로 끌어올리려는 노력을 전개하고 있다.

### 홈페이지 활용한 판매망 구축

“집집마다 컴퓨터가 보급되고 인터넷이 보편화된 상황이기 때문에 홈페이지 제작에 가장 신경을 썼다”는 손씨는 2001년 홈페이지([www.nn-honey.co.kr](http://www.nn-honey.co.kr))를 제작, 대부분의 제품을 소비자와의 직거래를 통해 이익을 극대화하고 있다.

홈페이지의 경우 소비자의 접근성을 높이고 신속·정확한 배송, 소비자의 의견수렴 등을 가능하게 하고 제품의 미비점을 보완하는 역할도 하고 있어 장점이 많다는 것이 손씨의 설명이다.

올해부터는 농산물 전문 쇼핑몰인 (주)엠팜([www.mfarm.co.kr](http://www.mfarm.co.kr))과 판매계약을 체결, 판매망을 확장했으며 향후 농협 하나로마트까지 납품한다는 복안을 세워놓고 있다.



www.sagwa.pe.kr e-mail esagwa@hanmail.net

주소 충북 괴산군 청천면 금평리 79-6 전화번호 043. 832. 0650

## 가을에는 가을농원에 오세요

출생년도 1961년

경영체명 가을농원

주품목 사과

영농경력 7년

경영규모 2만 5,000평

순수익 6,000만원

### 소비자의 입장에서 생산하고 판매한다

충북 괴산군 청천면에서 가을농원을 운영하는 손홍철씨는 '97년 20여 년간의 서울 생활을 접고 괴산으로 귀농한 농업인이다. '98·'99년 연이어 충북 사과품명회에서 은상을 받을 정도로 품질을 인정받고 있는 가을농원의 마케팅 전략은 간단하다. '소비자의 입장에서 생산하고 판매한다'는 것.

귀농할 때부터 가져온 생각이지만 농산물 전자상거래에 뛰어들어 그 생각이 더욱 확고해졌다고 한다. 가을농원 홈페이지를 만든 것은 '99년. 그러나 처음에는 농산물 전자상거래에 대해 큰 기대는 하지 않았다고 한다. 한해 70톤 사과 전량을 공판장에 출하하기에는 운송비 부담 등 힘든 점이 적지 않았고, 누가 내 홈페이지에 들어와서 사과를 주문하겠느냐는 의문이 들었다고 한다.

그러나 시간이 지나면서 한상자, 두상자 주문이 늘어나자 틈틈이 컴퓨터 공부와 함께 홈페이지 관리에 열의를 보이기 시작했고, 자신을 믿고 직접 농산물을 보지 않고 구입해주는

소비자들이 고마워 전자상거래 판매 사과는 더욱 신경을 썼다고 한다. 이와 같은 경험을 통해 도달한 결론이 바로 철저한 품질관리를 바탕으로 한 신뢰 구축과 함께 소비자의 입장에서 생산하고 판매한다는 것이다.

농산물 전자상거래는 결코 시작만 하면 큰돈을 벌어주는 만능기계가 아니다라고 생각하면서 멀리 내다보고 소비자가 원하는 좋은 농산물을 싼 값에 판매한다는 생각을 가지면 얼마 안 가 그 결실을 맺을 수 있었다고 한다.



## 정보화시대를 위한 컴퓨터 교육은 필수

정보화 시대에 살면서 컴퓨터는 필수라고 생각하고 있지만 특별한 계기가 없어 배우지 못하고 있던 중 과산군 농업기술센터에서 컴퓨터 교육과 한국농림수산정보센터에서 교육을 받게 된 것이 컴퓨터와 접하게 된 동기이다. 농사일은 바빠지만 올바른 가격 정착을 위한 소비자와의 직거래를 하기 위해서 컴퓨터 교육은 꼭 필요하다고 생각하고 홈페이지 개설 후에 일본 오사카에서 상품 주문이 올 정도로 전자상거래를 확산시켜 나가고 있다.

물론 소비자의 신뢰는 질 좋은 농산물의 생산이 가장 우선이라며 질 좋은 농산물은 한번 찾은 고객은 영원한 고객이 된다고 한다. 질 좋은 사과 생산을 위해 손흥철씨는 친환경농산물 생산을 원칙으로 하고 국립농산물품질관리원으로부터 친환경농산물 '저농약농산물' 품질인증을 받았다. 관행농법을 탈피해 농약 방제 회수도 줄이고 제초제는 농사를 시작하면서 사용하지 않고 풀을 길러 예초하는 초생재배를 실시하고 있다. 또한 퇴비는 산야초와 쌀겨, 깻묵, 축분 등을 혼합하여 직접 발효시킨 자가퇴비를 사용하고 차별화된 과일을 수확하기 위해 한방영양제와 쑥, 미나리 등 천혜녹즙을 사용하고 상품의 브랜드를 특허청에 출원 중에 있다.

## 독자적인 브랜드화와 농산물 쇼핑몰

손흥철씨에게는 한가지 꿈이 있다. 아무리 농사를 잘 짓더라도 소비자에게 접근할 수 있는 기회가 적기 때문에 가을농원 브랜드를 통해 보다 많은 고객들에게 접근하고 상품의 질을 더욱 높여 전자상거래의 매출을 늘려나갈 계획이다. 아직은 시작단계이기 때문에 물질적인 소득증가에 크게 욕심을 내지 않고 '하면 된다'는 신념으로 정보화 시대에 동참해 나갈 계획이다.



www.simsuk.com e-mail simsuk6@netian.com

주소 경북 청송군 부남면 이현리 886 전화번호 054. 873. 4363 H.P 011. 9368. 4363

## 인터넷 홈페이지에서 보여준 매운 맛

출생년도 1957년

경영체명 심석농장

주품목 고추, 쌀, 채소

영농경력 22년

경영규모 고추 8,200평,

논 8,400평, 채소 3,000평

순수익 6,000만원

특기사항

자랑스런 경북도민상

### 햇볕에 널어 말린 진짜 태양초

경북 청송에서 100% 태양초 고추를 생산하고 있는 심재선 씨는 동네 어른들이 주고받는 이야기 속에서 "요즘 음식은 맛이 없다"는 한마디에 영감을 얻어 고추 농사에 본격적으로 뛰어 들었다.

"초가집에 고추를 널어 말렸을 때는 그런 소리를 안 했습니다. 그래서 옛날처럼 햇볕에만 고추를 말려 보자고 생각했죠. 처음에는 가을볕에만 말려야 했기 때문에 생산량이 많지 않았어요. 아는 분들에게 알음알음 팔았는데 반응이 좋더군요. 점점 더 늘려서 '97년부터는 하우스를 개량하고 고추 농사에 본격적으로 매달렸습니다."

흔히 '태양초'라고 하는 고추는 건조기에 넣어 2시간 정도 말린 뒤 햇볕에서 꼭지만 탈색시킨 것이 대부분이었다. 그러나 심씨는 진짜 햇볕에 널어 말린 태양초를 생산하고 싶었다. 그래야만 음식에서 깊은 맛이 나고 소비자들의 신뢰를 받는다고 믿었기 때문이다.

## 인터넷 홈페이지로 판로 개척

하우스를 개량한 '97년에는 600kg의 태양초를 생산했다. 그런데 막상 농사를 잘 짓고도 판매량이 없었다. 지방 신문에 광고를 내보고, 서울 지하철이나 아파트 단지를 돌며 전단지도 돌렸다. 하지만 갖은 고생에 비해 효과는 보잘 것이 없었다. 땀땀하고 우수한 농산물을 가지고도 판매할 길이 없으니 농사에 대한 회의감마저 들었다.

“그 때 딸딸이 대학 1학년이었는데 컴퓨터 전자공학과에 다니고 있었어요. 그 애가 인터넷 홈페이지를 만들자고 하더군요. 인터넷이니, 홈페이지니 잘 몰랐지만 지푸라기라도 잡는 심정으로 한번 해보자고 했지요. 그런데 금세 반응이 오더군요. 그때부터 차츰 판매량이 늘어나기 시작했습니다.” 그런데 이번에는 생산 시설이 부족한 탓에 생산량이 한계에 이르렀다. 그래서 2000년 심씨의 아이디어와 기술로 120평 규모의 건조장을 마련했다. 기계를 다루는 재주가 남달랐던 심씨는 비가 오는 날에는 따뜻한 방바닥에 고추를 널어 말렸던 기억을 떠올려 온돌 형태로 건조장을 직접 설계하고 만들었다. 현재 청송군 농업기술센터는 이 건조장을 보완해 20여 농가에 보급하고 있다.



## 농민은 농심과 양심을 판다

심씨는 육묘 사업도 함께 하고 있다. 농가에서는 가온할 시설이 따로 없기 때문에 파종을 늦게 하는 경우가 많았다. 그래서 심씨는 10여 년 전부터 육묘장을 갖추고 주변 농가들에게 모종을 공급하고 있다. 특히 노동력이 부족한 노인들에게는 무료로 모종을 나눠줘 주위의 칭송이 자자하다. 심씨는 올해 청송군에서 200평의 육묘장을 지원받아 인근 400여 농가에 모종을 공급할 계획이다.

심씨는 “영리를 위해 농산물을 파는 것은 상인들이 하는 일이고, 농민은 농심과 양심, 건강을 담아 농산물을 팔아야 한다”고 강조한다. 그래서인지 단골 고객만 400명이 넘게 확보돼 있다. 또 인터넷 홈페이지 심석농장(www.simsuk.com) 게시판에는 소비자들이 “아저씨네 고추 못 사 먹을까봐 걱정”이라는 글이 뜰 정도로 심씨와 그가 생산한 고추에 대해 무한한 애정과 신뢰를 보이고 있다.





www.gibuda.com e-mail anmwon@hanmir.com

주소 충북 청원군 내수읍 묵방리 285 전화번호 043. 214. 1033

## 오가피를 이용한 무공해 액상추출차 탄생

출생년도 1940년

경영체명 기쁘다농장

주품목 오가피

영농경력 8년

경영규모 9,000평

순수익 5,000만원

특기사항 서울특별시시장상

### 전자상거래로 돌파구를 찾다

안명원씨는 벼농사, 복숭아, 느타리버섯 등을 부모님의 농토에 심었으나, 영농기술의 부족과 경험부족으로 고생을 하였다. 그래서 그는 과감히 그동안 부모님이 해오신 농사를 접고 '98년에 오가피나무를 심었다.

다음해에 오가피 잎과 줄기를 수확하여 도매상에 넘겼으나 겨우 1kg에 2,000원에 불과하여 열심히 노력한 시간이 너무 아쉽고 안타까웠다고 한다. 남들과 같아서는 성공할 수 없다고 판단한 안씨는 직접 우드칩을 사용하여 친환경 농법으로 전환을 꾀하였다. 즉 타제품과의 생산과정에서의 차별성으로 승부를 하자는 것이었다.

한편 생산과정에서만 차별성만으로는 부가가치를 높일 수 없다고 판단한 그는 직접 판매방식과 전자상거래를 이용하게 되었다.

2001년 10월부터 수도권을 중심으로 판매망을 구축하여 직거래를 시작하고 홈페이지를 통한 홍보를 하여 2002년 1월부터 매출이 증가하기 시작하였다.



## 무농약 재배와 판매망 구축

오가피나무를 재배하는 것도 수월하지 않았는데, 그 생산물을 판매하는 것 또한 어려움이 있었다. 왜냐하면 생산물 자체를 가지고 판매를 하다보니 별 이익이 없고 부피가 커 배송에 많은 문제점이 드러났다.

판매와 배송 문제에 고민하던 안명원씨는 가공 식품인 엑상 추출차를 만들어 청원 군청에 공장 등록 및 제품생산 신고를 하였다. 여기서 '기운나오가피' 라고 명명을 하고 바코드를 부여받고, 상표 등록신청을 하였다. 또한 계분 발효퇴비를 펴고 검은 비닐로 멀칭하여 제초제를 전혀 사용하지 않는 등 오가피를 재배함에 있어 그는 망심을 높이는 데 주력을 하였다. 이에 힘입어 2000년도에 국립농산물품질관리원 충북지원에 무농약재배를 신고하여 현재 친환경농산물로 인증받아 타제품과의 차별을 두었다.



## 수요층의 확대

수요 계층의 한정과 연고지 중심의 판매망을 가지고 지금은 판매를 하고 있지만 앞으로는 대형 슈퍼의 판매, 전자상거래의 확대를 통하여 판매망의 다양화를 꾀할 생각이라고 밝혔다.

또한 "이미 확보한 고정고객관리를 강화하여 반복 구매가 이루어지도록 이메일과 엄서를 활용하여 유대 강화에도 노력을 기울일 것"이라고 하면서 새로운 고객 확보뿐만 아니라 고정 고객의 꾸준한 매출도 아울러 기대를 하였다.

또한 제품의 고급화, 다양화, 새로운 제품개발을 통하여 소비자와의 거리 좁히기에 노력할 것이며, 현재의 어려운 농업 환경 속에서 새로운 농업 분야의 개척이야말로 살아 남을 수 있는 유일한 길이라고 안씨는 생각을 하고 있다.





www.jayeonssal.com e-mail yys1462@hanmail.net

주소 충남 보령시 요암동 100 전화번호 041. 934. 7851 H.P 011. 9412. 7851

## 전자상거래를 활용한 판로확보

출생년도 1957년

경영체명 쌀맛나쌀집

주품목 쌀

영농경력 32년

경영규모 218,200평

순수의 1억 68만원

특기사항

전국쌀전업농대회고품질쌀상,

충남농어촌발전대상

### 기업적 벼농사로의 전환

양완수씨는 전형적인 벼농사 지대인 보령시 요암동에서 4-H활동을 하며 배우며 실천하는 농사꾼이다.

그는 1970년 부모님과 함께 농사를 시작하였다. 처음에는 600평 규모의 대나무 골재 비닐하우스에서 잎줄기 채소를 재배하여 소득을 올렸다.

'82년에는 시설채소부분 농업 경영인으로 선정되어 정부로부터 지원을 받아 1,200평으로 면적을 넓히게 되었으나, 하우스 병이라는 농부병에 시달려오다가 '85년 벼농사를 짓기 시작했다.

자신 소유의 논 1.5ha와 임차는 3ha로 시작을 하였으나 '쌀농사를 하려면 규모가 큰 경지가 필요하다'는 판단아래 '하나위탁'이라는 영농합자회사를 설립하여 경영규모를 10ha 이상으로 늘리고 타인의 논 20ha를 임차하여 사업을 확장하게 되었다.

## 생산보다는 판로가 관건

영농회사를 설립한 후 친환경농업을 추진한 결과 생산비 절감과 품질 고급화를 통해 좋은 쌀을 생산할 수 있었다. 하지만 기존의 정부수매와 정미소에 조곡으로 판매하고 나니 별 소득이 없었고, 우루과이 라운드와 WTO체제 출범이후 수매량 감축과 쌀 재고 증가로 쌀 생산은 물론 판매까지 해야하는 이중고가 발생하게 되었다.

'98년부터 2000년까지 수매하고 남은 벼를 미곡 처리장에서 도정하여 실수요자에게 직접 맛을 보여 품질에서는 호평을 받았다. 그러나 재고처리에 있어서는 정부수매가 이하의 가격으로 소득을 올릴 수가 없었다. 이후 소포장 직판을 추진하여 10kg과 20kg 포장을 제작했다. 또한 홈페이지를 개설하고, 2001년에는 로고와 상표를 개발하여 특허청에 '양원수쌀' 로 의장을 등록하고, 대도시 판매장 4개소와 보령지역 4개소의 판매망까지 확보하였다. 매장뿐만 아니라 홈페이지를 통해 '양원수쌀' 홍보에 주력하고, 한번 찾은 소비자는 반드시 다시 찾을 수 있도록 큰 힘을 기울이고 있다. 2002년 9월에는 일본지역 선진지 견학을 통해 판매전략을 배워 오기도 하였다.

## 전자상거래를 통한 성공전략

그는 농업도 포장 개발과 운송체계, 틈새공략, 아이디어 개발과 발상의 전환, 정보기술이 결합될 경우 성공적인 전자상거래가 이루어질 것으로 판단하여 홈페이지([www.jayeonssal.com](http://www.jayeonssal.com))를 개설하였다. 운영상의 전략은 쌀 판매 이외의 농사상황 정보를 제공하고 100% 리콜제를 실시하여 소비자의 신뢰를 확보하고 있으며, 각종 이벤트를 실시하여 500여 명의 고객정보를 얻고, 휴가철에는 대천해수욕장과 연계한 직판장에서 추천한 도시소비자의 농장 견학을 실시하기도 하였다.

주요 성공요인은 소비자의 요구에 알맞게 대응하기 위하여 게시판관리를 잘 하였고, 소비자가 선호하는 소포장 판매와 천연색 전단 제작, 자기 차량을 이용해 대도시로 배달해 물류비를 절약하고, 물량의 다량화로 택배비를 절감 할 수 있었으며, 주문을 받은 후 곧바로 도정 공급으로 최상의 품질을 유지할 수 있었다.

앞으로 양원수씨는 직판장 수를 동결하거나 일부 지역에서는 늘려 물량을 연중 지속적으로 제공하고, 홈페이지를 전문가에게 의뢰하여 전면 개편할 것이며, 국내 유명 사이트와 연계하여 판매할 계획이다.





www.iepoom.com

주소 경도 안성시 양성면 방신2리 산2-4 전화번호 031. 673. 7136 H.P 017. 346. 4321

## 저농약·저화학비료로 친환경 배 생산

출생년도 1957년

경영체명 경일농원(이품회)

주품목 배, 쌀

영농경력 30년

경영규모 배 1만 500평

논 2,800평

조수입 1억 6,000만원

특기사항 농림부장관상

### 고품질 배 생산에 전략적으로 투자

고등학교와 대학에서 농업을 전공한 오세남씨는 학창시절부터 가업인 배농사를 일궈온 30년 배농사 경력의 '베테랑 농사꾼'이다.

UR협상 과정과 결과를 지켜본 오씨는 관행 배 재배법과 정부보조에 의존한 농업행태로는 더 이상의 비전이 없다고 판단, '93년 자기농장을 가진 젊은 농업인 8명을 주축으로 작목반 '이품회'를 결성, 당시로는 획기적인 친환경농업을 시작했다.

이품회는 농약살포 횟수를 크게 줄이고 화학비료도 절반으로 낮추고 천연발효퇴비를 자체 개발, 시비했다. 지금은 친환경을 표방하는 웬만한 배 재배농가라면 모두 이 정도는 기본이 됐지만 당시엔 농약과 화학비료가 아니면 배농사를 지을 수 없을 정도였다. 그동안 유기농협회의 각종 교육을 통해 저농약·천연발효퇴비를 이용한 재배법을 완전히 정착시켰고, 태풍, 우박 등 피해를 줄이기 위해 반영구적인 막주 시설과 파풍망을 설치하는 등 투자도 아끼지 않았다.

## '95%이상 완숙과' 출하, 소비자 신뢰 제고

친환경농업 도입과 철저한 품질관리를 해온 10년의 노력 끝에 오세남씨를 비롯한 '이품회'가 생산한 배는 지난 2001년 작목반 단위로는 처음으로 저농약 품질인증을 받았고, 안성시가 인증하는 배에만 붙일 수 있는 품질인증 띠도 받았다. 이품배는 당도가 평균 13도를 웃돌고 과즙이 많아 배맛을 제대로 즐길 수 있으며 과육을 씹을 때 사각사각한 맛도 일품이라고 알려졌다.



때문에 일반배에 비해 2배에 가까운 좋은 가격에 팔리고 있으며, 비파과당도선별기까지 도입한 까다로운 선별로 중도매인들이 속박이 걱정을 하지 않아도 된다. 주된 출하처인 가락시장에서는 중도매인들이 포장상자를 뜯어보지 않고 구매할 정도로 높은 신뢰를 받고 있다.

특히 오씨의 배 출하규칙 첫 번째는 '95%이상 완숙과' 만을 출하한다는 것이다. 일반적으로 조기출하하기 위해 생장촉진제인 '지베렐린'을 처리하지 않는 것도 배 재배 노하우 중 하나다.

## 무농약·무화학비료 배 생산에 전력 투구

또 눈에 띄는 것은 홈페이지를 구축한 것. 철저한 품질관리로 얻은 브랜드 명성은 소비자가 안심하고 '이품배'를 선택하는 기준이 돼 인터넷상에서 '클릭' 한번만으로 고품질 배를 안방에서 직접 받아볼 수 있도록 하고 있다.

"공산품처럼 규격화해 판매하기 때문에 리콜제를 실시하고 있지만 전혀 리콜이 없습니다." 농산물시장이 개방돼 값싼 외국산 배, 특히 국내 농업인이 중국 현지에서 배를 대량으로 생산, 들여오더라도 품질만 좋으면 아무 걱정할 게 없다는 오씨의 말이다.

이품회 작목반장인 오씨는 앞으로 무농약·무화학비료에 의해 완전한 고품질 친환경 배를 생산하는 것을 목표로 재배법 개발에 박차를 가할 작정이다.





www.honeyfarm.net e-mail honeyfarm@honeyfarm.net

주소 강원 횡성군 횡성읍 추동리 1번 전화번호 033. 343. 3924

## 최상의 꿀을 실현시킨 이동 양봉

출생년도 1969년

경영체명 에텐양봉원

주품목 양봉

영농경력 10년

경영규모 200통수

순수의 1억 3,000만원

### 자식 키우는 정성으로 벌을 키우며

태어나기 전부터 양봉업이 집안의 가업이었다는 윤상복씨는 꿀 뜨는 날이면 일찍부터 서둘러 꿀을 다 떠야만 학교에 갈 수 있었다고 한다.

싫던 좋던 간에 자연스럽게 벌과 함께 살아왔던 어린 시절로 되돌아가기 싫었던 그는 군복무를 마치고 직장생활과 견어물가게를 운영해 봤지만 신통치가 없었다.

연로해진 부모를 도와야겠다는 마음으로 '95년부터 가업을 이어받아 양봉을 시작, 부업 수준이었던 양봉업을 본업으로 전환해 연 매출 1억3,000억원 규모의 지금의 '에텐양봉원'을 이룩했다.

가업을 이어받아 '95년 당시 연간 70통 규모의 양봉군을 늘리고 다수확에 힘쓰며 한국 양봉협회와 유기농협회 회원으로 가입하여 회원들과의 정보교환 등을 통해 좋은 꿀 생산에 힘쓴 결과 지금은 200통 규모로 늘어났다.

윤상복씨는 자신이 직접 생산한 벌꿀의 맛을 알려려면 무엇보다도 꿀이 필요한 소비자들을 찾아야겠다는 생각에 군



청 및 농협 등과 연계해 대도시 직거래 판매에 나섰다.

직거래 장에서 만나는 고객들에게 리플렛과 자신의 명함을 나누어주고 직접 농사지은 벌꿀을 맛보이며 제품의 우수성을 알리는 노력을 게을리 하지 않았다.

## 이동양봉 시작, 고품질 벌꿀로 승부

좋은 품질의 벌꿀로 고객을 확보하겠다는 신념으로 지금까지 고정 양봉의 방식을 탈피, 꽃을 따라가는 이동 양봉을 시작했다. 벌통수도 대폭 늘려 직접 자연에서 채취한 벌꿀만을 판매하기로 마음먹고 고품질의 벌꿀로 고정 고객을 확보해 나가기 시작했다.

수분측정기를 이용해 알맞은 시기에 꿀을 뜨면 비록 양은 적지만 좋은 품질의 벌꿀을 생산할 수 있었다.

## 농림부 무료 홈페이지 제작으로 오랜 꿈 이뤄

아버지의 뒤를 이어 양봉을 하며 도시에서 직거래 판매로 소득을 올리던 윤씨가 소비자

를 직접 찾아다니는 것에 한계를 느끼기 시작, 뭔가 새로운 영업 방법이 필요하다고 느끼기 시작할 무렵 우연히 농림부가 농민들에게 홈페이지 무료제작을 해준다는 것을 알게 되었다.

중학교때 컴퓨터를 배우고 싶었지만 가정 형편으로 기회를 갖지 못했던 윤씨에게 찾아온 뜻밖의 행운은 농촌진흥청의 도움으로 관련 자료를 수집하고 사진 등을 준비해 홈페이지 제작에 성공함으로써 찾아다니던 영업 방식에서 벗어나 소비자가 직접 찾아오게 하는 방식으로 영업 전략이 바뀌게 되었다.

홈페이지를 오픈했을 때 기대가 너무 컸던 탓인지 며칠동안 한 건의 주문도 없어 실망 또한 컸지만 이에 굴하지 않고 여기저기 사이트에 글도 올리고 검색 사이트에도 직접 등록해 누구나 쉽게 양봉원 홈페이지로 들어올 수 있도록 했다.

## 생산과정 직접 체험 소비자 유대관계 강화

지금까지 해오던 직거래 판매와 전자상거래를 병행하면서 소비자가 직접 농장으로 찾아와서 로얄제리 생산과정이나 양봉장을 직접 견학함으로써 유대강화와 신뢰가 넘치는 양봉원을 만드는 데 주력하고 있다.

또한 발 3천여 평을 회원들에게 저렴하게 분양해 직접 농사 체험도 하고 벌꿀을 구입할 수 있도록 계획 중이다.





www.youngji21.com e-mail youngji@mail.affis.or.kr

주소 강원 양양군 손양면 송현리 396 전화번호 033. 671. 8072 H.F 011. 9797. 8072

## 고객만족이 없다면 농업의 미래도 없다

출생년도 1960년

경영체명 양양영지

주품목 영지버섯

영농경력 24년

경영규모 2,100평

순수익 3,000만원

### 3년만에 전자상거래 선두주자로 우뚝

이명수씨는 '사이버 영농'을 통해 부농의 꿈을 키워가고 있는 사람 가운데 하나다. 2,100평의 하우스에서 영지버섯을 재배하는 그는 자신의 홈페이지에서 고객의 주문을 확인하는 것으로 하루를 시작한다.

'99년 농림부의 지원을 받아 홈페이지를 제작한 뒤 사이버 거래가 늘면서 지금은 연간 생산량(1.5t)의 90%를 인터넷 판매로 해결한다.

한국사이버농업인연합회 강원도회장을 맡고 있는 그는 관동대 등에서 사이버 거래를 강의할 정도로 인터넷 상거래의 선두주자로 자리매김했다. 양양에서 고등학교를 졸업한 이씨가 농사일에 뛰어든 때는 '78년이다.

선친의 뒤를 이어 '농사를 짓겠다'며 나선 그에게 밭천이라곤 밭 몇 폐기와 논 1,500평이 전부였다. 게다가 초보 농군에게 농사일은 결코 녹록하지 않았다. 땅을 일구느라 허리 한번 펴 수 없었지만 먹고 사는 데도 빠듯했다.



## 연간 생산량의 90% 인터넷으로 판매

지난 '90년 의욕적으로 시작한 느타리버섯 재배도 산간 지방이라는 지역적 특성 탓에 이를 판매하고 운반하는 데 어려움이 많아 수지를 맞추기 힘들었다. 이런 그가 돌과구를 찾은 것이 영지버섯 이웃들과 작목반을 결성해 300평 하우스를 짓고 본격 생산에 들어간 것이 '92년의 일이다. 마침 영지버섯이 고혈압과 당뇨 등에 효과가 있는 것으로 알려지면서 제품은 날개 돋친 듯 팔려나갔다.

이후 인터넷이 확산되자 사이버 거래에 눈을 돌렸다. 상인과 소비자가 대면하지 않아 생길 수 있는 '사이버 거래'의 단점을 극복하기 위해 우선 소비자 신뢰 확보를 최우선 과제로 삼았다. 참나무 구입에서 중군집중, 살균작업까지 남의 손 한번 빌린 적 없다. 상품의 질을 고르게 유지하기 위해서다. 상품을 팔 때도 '양양영지' 고유 스티커를 붙여 신뢰도를 높였다. 한번 찾은 고객에게는 전화나 메일을 통해 상품 설명과 함께 감사표시를 잊지 않았다.



## 농장체험 현장프로그램 개발

이런 노력 끝에 종전 2,000여 만원에 그치던 매출액이 홈페이지를 만든 '99년에는 4,000만원, 2002년에는 6,000만원이 넘게 급성장했다.

요즘도 하루 평균 20~30명이 그의 홈페이지를 방문하고 있고, 단골고객만 400명이 넘는다. 전자상거래로 판매망도 넓어져 일본과 베트남, 호주 등 해외에서도 인터넷을 통해 주문이 들어올 정도다.

그는 "이제 농작물을 앉아서 판매하던 시대는 지났다. 특히 온라인을 통해 제품을 판매하려는 농민들은 제품 생산은 물론 고객 관리까지 최선을 다해야 살아남을 수 있다"고 말한다.

이씨에겐 또 다른 꿈이 있다. 양양 인근의 관광지와 연계해 소비자들이 직접 농장을 찾아 체험할 수 있는 프로그램을 개발하는 것이다. 이를 통해 한번 찾은 이들을 '평생 고객'으로 확보해 나간다는 계획이다. 우선 울 봄 재배사 옆에 영지차 시음장을 만들 계획이라는 이씨는 "이제 농사에도 서비스 정신이 도입되어야 한다"고 힘주어 말한다. '고객만족이 없다면 농업의 미래도 없다'는 것이 그의 믿음이다.





www.songjungfarm.co.kr e-mail sjns@hanmail.net

주소 경북 김천시 부항면 지좌리 544 전화번호 054. 435. 0547 H.P 011. 815. 5963

## 새송이버섯 종균 분양으로 소득 높인다

출생년도 1962년

경영체명 송정농산

주품목 새송이버섯

영농경력 5년

경영규모 580평

순수익 5억원

이순기씨는 새송이버섯 종균 분양과 동충하초 엑기스 판매 등으로 연간 12억 원의 매출을 올리고 있는 부농이다. '97년 버섯 재배에 뛰어든 이씨가 단기간 내 성공 농업인으로 자리매김할 수 있었던 요인으로는 고소득 작목 개발과 생산, 지식과 정보를 활용한 기술 개발 등을 꼽을 수 있다.

도시에서 엔지니어로 근무하던 이씨는 '97년 팽이버섯 재배를 염두에 두고 귀농했다. 정부의 특작지원금 60%와 보조금 20%, 자부담 20% 등 10억 원 정도를 투자해 530평 규모의 최첨단 버섯 재배시설을 건립하고는 곧바로 팽이버섯 재배에 들어갔다. '98년 팽이버섯 한 작목을 출하해 7억 원이 넘는 매출 실적을 올렸고, '99년에는 팽이와 새송이버섯 재배로 8억여 원의 조수입을 얻었다.

### 우량 종균 분양으로 고소득 창출

2000년 팽이버섯이 과잉생산의 기미를 보이자 시험재배 중이던 새송이버섯 종균 생산으로 전면 전환했다. 이미 액체

종균 기술 도입으로 종균을 생산해 농가에 분양하고 있던 티라 별 어려움은 없었다.

이씨가 종균 생산 과정에서 가장 공을 들이는 부분은 살균 과정. 살균 효과를 높이기 위해 입병 후 121℃에서 1시간 10분간 고온 살균하고, 접종 전에는 반드시 잡균 발생 여부를 체크하는 것은 물론 접종 후에도 샘플링해 재확인함으로써 불량 종균 발생률을 0.1% 수준으로 떨어뜨렸다. 몇 년간의 재배경험을 통해 배지에 설탕과 포도당을 2:1 비율로 넣으면 미생물의 활착을 돕고 개체수가 증가되는 효과가 있다는 사실도 터득했고, 환기구에 말린 쭈을 태워 공기 흐름을 파악해 환경을 조절하는 등 나름대로의 노하우도 생겼다.

## 종균 계약 분양으로 소득 안정

컴퓨터로 통제가 가능한 자동화시스템을 완비함으로써 생산 단가가 절감돼 농가에 값싸게 공급하는데다, 한 달 넘게 배양시킨 후 철저한 품질검사를 통과한 우수한 종균만 분양하다 보니 그의 종균을 찾는 농가가 날로 늘었다. 종균 공급 물량이 달라자 이씨는 인근의 여섯 농가와 의논해 새송이버섯 종균 전량을 분양하기로 계약하고는 이들이 함께 삼도봉작목반을 조직했다. 이들이 생산한 상품은 작목반 단위에서 공동포장·공동출하하기로 뜻을 모았다. 지난해부터는 이씨가 제작한 홈페이지 ([www.songjungfarm.co.kr](http://www.songjungfarm.co.kr)) 를 통해 전자상거래도 하고 있다. 이씨는 종균 분양 외에도 동충하초 재배와 동충하초 엑스 가공식품공장 운영으로 소득 안정을 꾀하고 있다.

## 규모도 확대하고 버섯테마농원으로 도약

그의 송정농산에서 지난 2002년 생산한 새송이버섯 종균은 1만6,000병 수준. 2003년 4월 제2공장이 완공되면 연간 4만 병 생산이 가능해질 전망이다. 이렇게 되면 연간 매출액 40억 원으로 16억 원의 순소득을 얻을 것으로 이씨는 기대하고 있다.

일반인들이 버섯 재배 과정을 한눈에 볼 수 있도록 버섯박물관과 가족체험관을 비롯해 숙박시설을 갖춘 테마농원을 경영하겠다는 청사진을 갖고 있는 이씨의 꿈은 '농업계의 1인자'가 되고, 성공 농업인으로서 자녀에게 농업을 떳떳이 물려주는 것. 머지 않아 그 계획이 현실화될 것이라고 자신하는 이씨에게는 결코 꿈같은 얘기만은 아니다.





www.moripodo.com  
www.podo.ye.ro e-mail lwh1005@hanmail.net

주소 충북 영동군 학산면 거내리 1079 전화번호 043. 743. 8796

## 농업 유통정보화의 선두 주자

출생년도 1944년

경영체명 모리산골 포도농원

주품목 포도

영농경력 30년

경영규모 3,000평

순수익 4,500만원

순수익 대통령표창

### 쌀에서 포도농사로의 전환이 가져다 준 성공

홀로 계신 어머니와 함께 쌀농사를 지으면서 살아온 이원희씨는 항상 경제적 어려움을 벗어나지 못하였기 때문에 작목 전환의 필요성을 느꼈다. 이에 관심을 둔 것이 바로 포도 농사였다. 하지만 많은 교육과 경험을 바탕으로 세리단 포도 묘목을 심었지만 첫 번째 그에게 돌아온 것은 실패뿐이었다.

이에 굴하지 않고 더 많은 정성과 자식을 대하는 뜨거운 열의를 가지고 포도 묘목을 돌본 결과 이듬해 1,500만원의 수익을 얻어 빚을 모두 갚고 이제는 농사꾼으로 자부심도 생겨 농장경영자로서 거듭나고 싶다는 생각이 들었다.

이윤의 극대화를 이루기 위한 방법으로 홈페이지를 이용한 전자상거래가 생산자에 가장 많은 이윤을 창출한다고 믿고 홈페이지를 개설하여 연소득 20%의 증대효과와 생산량의 30%를 전자상거래로 판매하고 있다.

또한 개량 비가림 재배를 통한 경영혁신을 이루어 수확량도 늘리고, 호백 재배를 통해 비료 사용량을 30% 이상 줄였



으며 퇴비, 제초제를 사용하지 않고 비용절약, 무공해 상품을 생산하고 있다.

## 유통 과정의 변화와 소득 향상

이씨가 포도 농사를 지어 오면서 가장 불만을 가진 부분은 유통 문제였다. 그는 기존의 거래관행이 소비자와 생산자 모두에게 비효율적이라고 생각하고 출하에서 소비자에게 인도되는 전 과정을 한번에 할 수 있는 산지 직거래와 홈페이지에 관심을 돌렸다.

이에 먼저 홈페이지 개설을 서두르면 선점 효과와 직거래에서 얻어지는 수익으로 농가소득에 영향을 준다고 판단했고, 홍보 측면에서는 소비자들의 직접 평가를 통해 신뢰도를 더욱 높일 것이라고 생각했다. 또한 맨투맨 마케팅, 고객관리의 상품에 대한 피드백 기능, 출하된 상품 및 판매액 등의 체계적인 관리가 가능하다고 생각했다. 또한 그는 자신의 농장 브랜드화를 시켜 다른 농가와 차별성을 두어 시장에서 더 높은 가격을 받을 수 있게 하였다.

## 가공식품으로 부가가치 창출

모리산골 포도의 브랜드화를 위해 포도 재배방식을 개선하여 우수한 상품 생산을 핵심과제로 삼고 경쟁우위를 위해 노력하고 있다. 아울러 소비자와의 유대를 강화하고, 신뢰도를 높일 수 있는 질 좋은 상품을 판매하기 위해 농가의 캐릭터 및 심벌 개발도 계획중이다.

포도 농사에서 가장 힘든 것은 전체 생산량의 5% 이상이 등외품인 너슬포도이다. 이러한 너슬포도를 포도즙으로 만들어 100%의 부가가치를 창출하고자 했다.

또한 홈페이지 수정 및 보완을 통해 인터페이스 측면을 향상시켜 이용자의 편의를 최대한 살리고 콘텐츠 강화로 홈페이지 방문자에게 물건만 파는 곳이 아니라 다양한 정보를 최대한 활용하게 하여 편하게 쉬어 갈 수 있는 공간, 사람의 향기가 묻어 있는 홈페이지가 되도록 운영할 계획이다.



www.herbinus.com e-mail webmaster@herbstfarm.co.kr

주소 경기 화성시 매송면 원평리 181-6 전화번호 031. 294. 0088

## “허브 매력에 푹 빠지니 농사가 재밌네 ”

출생년도 1960년

경영체명

(주)허비너스, 원평허브농원

주품목 허브, 허브가공품

영농경력 16년

경영규모 4,000평

순수익 5,000만원

### 서울촌놈이 부모 도우려 농사 시작

서울에서 태어나 농촌에 대한 지식이 전혀 없었던 이종노씨가 농업에 관심을 갖게 된 것은 순전히 부모 때문이다. 당시 이씨 부모는 수원에 새로 터를 잡고 농사를 시작했다. 이씨는 군 생활을 마친 뒤 연로한 부모를 도와야겠다는 결심을 굳히고 농사를 조금씩 배워갔다.

젊은이들이 인생의 꿈을 찾아 이곳저곳을 기웃거리는 세태를 생각하면 이씨는 오히려 무턱대고 농업에 발을 디딘 경우. 물론 자신의 진로문제를 진지하게 고민했을 법도 하지만 부모를 위한 효심만으로 어렵다는 농사일에 도전했으니 어른들에게는 기특하게 보이기도 하고 무모하게 느껴질 수도 있었다.

그러나 이씨는 무작정 농사를 짓겠다고 뛰어든 것이 아니었다. 젊은이 특유의 감각과 배움의 열정이 이씨에게 있었고 덕분에 새로운 농사, 새로운 세상에 눈뜨게 되는 계기도 생겼다. 이씨는 경험에 의한 농사도 중요하지만 이론

이 함께 접목된다면 보다 양질의 농산물 수확이 가능하다고 판단, 과학영농에 도전했다.

## 이론접목 필요하다

농업인들은 새해 벽두가 되면 한 해 농사를 설계하거나 영농교육을 받으며 재충전의 기회를 심분 활용한다. 그런데 우리나라 농업 특성상 주로 벼농사 중심으로 교육이 이뤄지다 보니 최근까지 농업인을 사로잡을 만한 영농교육 프로그램이 부족했던 게 사실이다.

새 기술을 습득하기 위해 필요한 이론공부는 농업인 제각각 알아서 해야하는 처지였다.

이씨도 예외는 아니었다. 인생의 승부수를 농업에 둔 젊은이답게 부지런하고 성실하게 농사에 전념했으나 늘 아쉽고 뭔가 부족하다고 느낄 수밖에 없었다. 더구나 국제사회에서 농산물 시장 개방논의가 시작되는가 싶더니 90년대에 이르자 외국 농산물이 쏟아져 들어왔다. 이씨는 이때 배움을 택했다.

'97년 3월, 농업에 뛰어들어 지 10여 년만에 이씨는 늦깎이로 대학원에 진학했다.

30~40년 농사를 지은 사람들에 견주면 경력이 일천할 수도 있으나 이씨는 이때야말로 뒤를 돌아보고 농업의 새로운 청사진을 그려야 할 때라고 생각했다. 그렇게 현장과 배움터를 오가던 이씨는 개안(開眼)하듯 허브라는 식물을 접하게 됐다.

## '이종노의 허브일기'

배움을 통해 허브의 매력에 푹 빠져든 이씨는 시설원에 경험을 바탕으로 곧바로 원형 허브농원을 조성했다.

이씨는 또 허브의 무한한 가치를 많은 사람들에게 알리기 시작했다. 이 농원의 특징적인

홍보전략은 우선 내방객들에게 허브에 대한 상세하고도 정확한 정보를 제공한 뒤 허브를 이용해 만든 오일이나 고유의 향을 직접 느끼고 효과를 체험할 수 있게 한다는 것. 아울러 인터넷 사이트와 쇼핑몰을 운용해 네티즌들에게도 허브의 가치를 알리는 한편 전자상거래도 활성화했다.

이씨는 이제 허브를 실생활에 이용하거나 대체의학에 활용할 수 있도록 저변확대에 힘쓰겠다고 밝혔다.

농업인 홈페이지 경진대회 최우수상 수상 경력을 굳이 따지지 않아도 인터넷과 농원을 잘 연계하는 온오프(On-Off)라인 공간을 적절히 활용하는 데 노력하다보면 소득도 올리고 사회에 이바지할 수 있을 것이라고 굳게 믿고 있다.





www.ssal.co.kr e-mail ssalzip@ssal.co.kr

주소 충남 천안시 성환읍 복모리 378 전화번호 041. 582. 4600

## ‘인터넷 쌀가게’로 연소득 1억 2,000만원 올려

출생년도 1954년

경영체명 해드림

주품목 쌀

영농경력 7년

경영규모 6만평

순수익 1억 3,000만원

특기사항 신지식농업인,

벤처농업기술상

‘080-582-3333, 오빠리 쌀쌀쌀쌀.’ 쌀가게 이름인가? 그렇다. 그렇지만 일반 쌀가게와는 다르다.

인터넷 사이버 홈페이지 ‘해드림 쌀집’ 인터넷쇼핑상점(www.ssal.co.kr)의 전화번호다. 이 집의 주인은 다름 아닌 이종우씨.

그는 서울에서 대학을 나왔다. 20년 도시 생활을 마치고 ‘97년 영농을 시작했지만, 흘린 땀에 비해 손에 쥐는 돈은 그야말로 쥐꼬리만했다.

농촌 수익구조의 가장 큰 문제점은 왜곡된 유통구조에 있다는 데 생각이 미친 이씨는 직거래를 통해 소비자와 직접 만나는 새로운 유통방식을 도입해야 한다는 결론을 얻었다.

### 전자상거래 시대 예측, 1년간 철저 대비

이씨는 “나는 할 수 있다”는 확고한 신념으로 ‘98년 한 해를 철저한 준비기간으로 보냈다. 드디어 ‘99년 4월 1일 ‘해드림’이라는 이름으로 인터넷상에 처음으로 명함을





내밀었다. 헤드림이란 이름은 여러 가지 뜻을 내포하고 있다. 우선은 해가 들에 가득 차 있다는 것을, 둘째는 고객들이 원하는 대로 헤드림다는 뜻을, 마지막으로 해와 같은 꿈을 갖자는 뜻이다.

유사상품의 남발로 이미지 실추를 막기 위해 특허청에 상표등록도 마쳤다. 주문 전화번호도 오빠리 쌀쌀쌀로 정했다. 홈페이지는 벼, 농부, 헤드림 등의 캐릭터를 만들어 이용자가 그림만 보아도 '헤드림쌀'을 연상할 수 있게 만들었다.

초기화면에 알림판, 안내, 헤드림 소개, 주문, 쌀의 모든 것, LINK, 게시판, 방명록으로 구성했다. 특히 홍보효과를 높이기 위해 초기화면에 TIME지에 게재될 이씨에 관한 기사를 바로 볼 수 있도록

해당 주소에 링크를 걸어두었다. 그러나 무엇보다 중요한 것은 쌀의 품질. 제아무리 가게 단장을 잘 했어도 품질이 별로라면 망하는 것은 시간문제이기 때문이다.

이씨는 제품의 차별화를 위해 먼저 자신의 논 6만평에 고품질의 우수한 품종을 엄선해 비료와 농약을 최소화한 친환경농법으로 벼를 재배했다. 그리고 적정한 시기에 추수해 약한 온도로서서히 건조시켜 16~17%로 수분을 유지토록 보관했다. 그런 다음 고객이 주문한 양만큼만 바로 찿어 바로 배달하는 방법을 택했다. 주문은 홈페이지, 전화, 팩스(041-582-4600)로 받고 매일 밤 12시에 마감한다.

## 주문 받은 다음날 바로 찿어 택배, 90%가 재주문

현재까지 헤드림 쌀의 고객수는 약 5,000명으로 주로 서울을 비롯한 대도시에서 거주하고 있다. 한번 구입한 고객이 재주문하는 경우는 처음엔 60~70%였으나 지금은 90%에 이르고 있다. 이는 헤드림 쌀의 품질이 우수하다는 것을 단적으로 보여주는 예이다. 물론 수익면에서도 괄목할만한 성공을 거두었고 매출도 증가했다.

처음 전자직거래를 시작했을 당해 연도에는 2억원이던 매출액이 2000년부터는 매년 5억원을 기록하고 있다.

이씨가 만약 6만평에서 생산한 벼를 정부수매에 응한다면 조수입은 2억원, 순수익은 1억원이다. 그러나 전자직거래시 조수입은 2억 3,000만원, 순수익은 1억 2,500만원으로 연간 약 25%의 소득향상 효과를 가져온다.

남보다 특이한 아이디어 하나로 오늘을 일군 이씨는 '99년 농민신문사가 제정한 벤처농업기술상을 받는데 이어 농림부로부터 신지식 농업인으로 선정됐다.

그리고 2001년에는 농림부가 제정한 제1회 농어민 전자상거래 경진대회에서 식량부문 최우수상을 수상 명실공히 전자상거래의 달인으로 각인되고 있다.





www.inseong21.co.kr e-mail help@inseong21.co.kr

주소 경남 의령군 부림면 막곡리 186 전화번호 055. 574. 2549

## 농업인의 정보화 시대

출생년도 1979년

경영체명 인성 단감 농원(인성팜)

주품목 단감, 홍시

영농경력 5년

경영규모 4,200평

순수익 5,000만원

### 전자상거래를 접하게 된 계기

이현주씨는 어릴 때부터 학교를 다니며 아버지를 도와 농사를 자연스럽게 접하게 되었다. '98년에 고등학교를 졸업하고, 군복무 대신 산업기능요원으로 활동함으로써 더욱더 농사일에 뛰어들게 되었다.

처음 산업기능요원을 시작할때에는 젊은 나이에 농사에는 큰 비전이 없을 것이라는 생각에 군복무 기간동안만 농사를 짓기로 생각하고 시작하게 되었다. 농사일에 어느 정도 접어들었을 무렵 너무나도 주먹구구식으로 관행되는 농법에 회의를 느꼈다. 농민들의 노력에 비해 너무나도 턱없는 가격에 단감의 단가가 적용된다는 걸 알고, 이렇게 해서는 농업이 더 이상 발전할수 없다는 걸 느끼게 되었다.

그 후, 이씨는 좀더 나은 품질과 재배법에 대한 체계적인 교육을 통해 이론과 실기의 접목의 필요성을 느껴, 학과에 발을 내딛게 되었다. 그 결과 경상대학교 최고 농업경영자과정 수료하였고, 농업에 전자상거래를 접목시키게 되었다.



## 차별화된 브랜드 단감

전자상거래를 농업에 접목시킴으로써 판매는 조금 활성화가 되었으나, 아직까지도 많이 미흡하였다. 그러던 중 이현주씨가 선택한 방법은 다른 곳과 차별화된 단감을 재배하는 것이었다.

이씨가 선택한 차별화된 단감은 우선 단감에 '인성팜'이라는 브랜드를 사용하는 것이었다. 고품질의 단감을 생산하기 위해 녹차라는 새로운 비료를 생산, 단감의 토양에 사용을 하였다. 그리고 아버지의 간이농법에 이현주씨가 개발한 녹차를 공급함으로써 최적의 토양환경에서 고품질의 단감을 생산하게 되었다.

그리고 단감에 개별 브랜드를 사용하여 자체 개발한 박스를 사용하였다. 백화점식 고급 포장에 주력하여 시각으로 구입하고 맛으로 평가한다는 생각에 포장 디자인에 차별화를 꾀하였으며, 단감을 하나씩 포장하여 신선도, 저장성이 오래 유지되도록 하였다.

또한 상품관리를 위하여 생산실명제를 실시하였고, 품질 리콜제를 통해 이상이 있을 시에는 교환 및 환불을 가능하게 하였다. 하지만 단점이 있었다.

전자상거래를 농업에 접목시키기는 하였으나, 입금내역을 확인 후 배송을 하려니 하루가 더 걸려, 상품의 품질에 이상이 생길 수가 있었다. 그래서 생각한 것이 고객을 받고 서비스를 제공하자는 생각에 우선배송방법을 시도하였고, 이로 인해 좋은 반응을 얻었다.

## 전자상거래, 그 외 쇼핑물을 이용한 홍보전략

농업에 전자상거래를 접목시킨 이현주씨는 개인 홈페이지만으로는 과대비용으로 실효성이 적다고 생각을 하게 되었다. 그래서 우체국, 농협 홈페이지까지 발을 댈게 되었다.

신상품이 출시되기 전엔 미리 고객들에게 안내 메일로 소식을 전하였으며, 병절이나 행사때엔 미리 예약판매제를 실시하여 판매를 활성화시켰다.





<http://my.korcham.net/saemgoul>  
[www.saemgoul.co.kr](http://www.saemgoul.co.kr) e-mail [saemgoul@yahoo.co.kr](mailto:saemgoul@yahoo.co.kr)

주소 전북 정읍시 산외면 화죽리 716-5 전화번호 063. 537. 3917 H.P 011. 652. 3917

## 실험과 연구의 정신으로 농사경영

출생년도 1947년

경영체명 금계식품

주품목 감식초, 금란초

영농경력 23년

경영규모 1만 5,000평

순수익 6,000만원

특기사항 농림부장관상

### 자신의 건강을 돌보듯 재배와 가공에 임한다

현재 각종 방송에서 인기를 받고 있는 금란초(金蘭酢)를 개발한 임장욱씨는 주위가 온통 산으로 둘러싸인 전라북도 정읍시 산외면에서 가공공장을 운영하고 있다.

임씨가 식초와 관련된 사업을 하게 된 이유는 자신의 건강을 회복하고자 실시하였던 것이 계기가 되었다.

농협에서 근무하며 부모님을 도와 감과 벼농사를 하던 임씨는 술과 담배로 인하여 건강이 많이 악화되었다. 이때 주위 선배분으로부터 감식초가 병에 효과가 있을 것이라는 이야기를 접하게 되어 감식초를 직접 만들어 약으로 복용하게 되었다. 그 후 병세가 호전되자 다른 분들에게도 보급하고자 현재는 공장을 설립하여 대량생산을 실시하고 있다.

감식초 생산에 이용되는 감이 약 1,500평, 금란초에 사용되는 계란을 생산하기 위하여 닭 200마리를 500평의 계사에 방목하고 있다.

제품을 생산하기 위한 공장부지는 약 2,500평 정도 된다. 감은 재래종인 '먹시감'을 재배하고 있으며, 닭은 방목을 원

칙으로 하고 부화는 장담을 두어 직접 수정시킨 후 사육하고 있다. 그의 제품생산은 이처럼 전통방식에 의해 원료에서부터 생산해 내고 있다.

## 민간요법을 접목한 신제품 개발

임씨가 개발을 하게 된 감식초는 어린 시절 배앓이를 하였을 때 어머니께서 꽃간을 이용하여 만든 식초를 먹고 나왔던 기억을 되살려 개발하게 되었다. 금란초의 경우 서예가 금란선생이 제란을 절인 식초를 마셨다는 문헌에서 힌트를 얻어 제조를 하게 되었다. 이렇게 민간요법으로 상품 개발을 하게 되었고 발효를 시켰을 때 나는 비릿한 맛을 첨가제를 사용해서 없었다.

생산한 제품의 성능과 효능을 검사하기 위하여 한방병원이나 각 대학의 연구원들에게 성분검사를 의뢰하여 그 성능을 인정받았다.

감식초와 관련된 회사와 경쟁하기 위하여 식초의 '청정화' 연구를 국내 최초로 실시하였으며 전통식품으로 품질인증을 받았다. 또한 감식초를 복용하기 좋게 모양을 환으로 바꾼 제품도 출시하였다.

## 각종 홍보효과를 이용한 그의 판매전략

아무리 좋은 제품이라도 소비자들이 알지 못하면 소비가 되지 못한다. 이러한 사실을 간파한 임씨는 우체국 주문판매방식을 도입하여 전국 각지에 홍보를 하였다.

또한 중소기업청에서 지원하는 홈페이지를 이용하여 제품홍보에 주력하였다. 이러한 노력으로 각종 언론 매체에서 그를 취재하여 보도하였으며, 또한 그가 제조한 제품의 성능 및 효능이 널리 알려지게 되었다.

“판매 전략 중 중요한 것은 신뢰성이다.”라는 신념을 가지고 주문이 들어온 내역에 대해서는 주문 확인 후 택배를 이용하여 전국 각지로 배달을 하였다. 제품의 포장지에 제품의 사진을 첨가하고 제품의 기초지식과 음용법을 기재하여 소비자가 한눈에 알아보기 쉽게 제작하였다.

그는 홈페이지에 전자상거래를 접목하여 인터넷상에서 주문을 받고 있으며 게시판에 올라오는 소비자의 의견을 수렴하여 제품의 미비점을 보완하고 신제품을 개발하는 데 활용하고 있다.





www.funnyfarm.co.kr e-mail webmaster@funnyfarm.co.kr

주소 전북 김제시 용지면 신정리 신리마을 전화번호 063. 545. 0686 H,P 018. 256. 0686

## 브랜드의 개발과 전자상거래

출생년도 1946년

경영체명 여름이 익는 들

주품목 포도

영농경력 5년

경영규모 3,500평

순수익 3,000만원

### 농촌의 절박한 현실, 피부로 느껴

임재현씨는 농사일을 시작하기 전에 마케팅, 정보통신업 무에 종사해 왔던 관계로 시장환경과 인터넷, 전자상거래에 대하여 비교적 잘 알고 있었다.

때문에 농업인도 생산물을 원활히 소화하기 위해서는 독자적인 유통 환경을 구축하여야 하며 인터넷 전자상거래가 해법이라는 소신을 가지고 있었다. 그래서 첫 수확이 있기 1년 전에 홈페이지를 남들보다 먼저 개설하였다.

처음 농사를 짓기 시작할 때부터 인터넷은 가장 중요한 요소였다.

작목, 품종 선택에서부터 농장시설, 묘목 구입, 비료 넣기 등의 결정과 병해충, 생리장애등 기술적인 문제들도 각지의 농업관련기관 홈페이지, 전문가들과의 이메일을 통하여 해결방안을 찾는 등 인터넷으로 모든 것을 전수 받은 셈이다.

해태정보통신 대표이사를 마지막으로 퇴직한 뒤 자식들도 다 자랐으니 농촌생활을 하자고 아내와 의견을 모아 전북 김제시 용지면에 3,500평의 밭을 마련했다.

직장생활중 세계각지를 다니면서 얻은 지식  
을 정보가 부족한 농촌에 가서 나누고 도움이  
되어야겠다는 작은 소망이 있었기 때문이다.

농사를 시작한지 이제 5년, 생각보다 힘들  
고 어려운 일이 많이 있었지만 용지황토포도  
작목반과 유기농협  
회에서 열심히 친  
환경농업을 공부한  
결과, 농사를 시작  
한 이듬해부터 매  
년 좋은 과실을 생  
산할 수 있었다.

그러나 첫 수확  
의 기쁨도 잠시, 아  
직 알려지지 않은  
홈페이지로 오는

주문은 가뭄에 콩 나듯했고 태풍때문에 서둘  
러 파낸 포도를 도매시장에 내놓았으나 손에  
권 것은 영농비도 안 되는 돈이었다. 그러나  
우리농촌의 절박한 현실을 스스로 체험할 수  
있었기에 해법을 찾기에 골몰했고 대안을 마  
련하려 애쓰는 계기가 되었다.

## 마케팅, 디자인 전문가들과 세부전략 협의

우리 농업인의 가장 큰 약점은 품질 좋은 농  
산물을 생산해도, 마케팅 개념이 부족하여 타  
의에 의해 가격형성이 되고 있는 점이라고 생  
각했다.

이를 극복해야만 농사도 경제성을 유지할  
수 있다는 생각에 마케팅 및 디자인 전문가들  
과 세심한 전략을 협의하고 젊은 고객에게 어  
필할 수 있는 독자적인 브랜드와 상품, 포장디  
자인을 개발하였다.

세분화된 시장공략과 인터넷을 포함한 차별  
화된 유통 판로를 개척하기 위해 '어름이 익는

딸'이라는 농장이름과 '어름딸'이라는 브랜드  
를 개발했다.

또 독창적인 포장 상자와 팝플렛을 제작하  
고 제수세트와 혼합 과일세트 상품개발, 과일  
상품권의 발행을 실행했다.



과일의 품질확보  
를 위해 친환경농  
업을 실행, 2001년  
에는 국내산 포도  
로는 처음으로 인  
도 네 시 아 에  
1,750kg을 수출했  
으며, 2002년 국립  
농산물품질관리원  
으로부터 품질인증  
을 받았다.

## 친절한 정보제공, 배달서비스로 고객의 신뢰를 한몸에

포도 한가지만으로는 지속적인 마케팅과 고  
객욕구를 충족시킬 수 없어 같은 지역의 친환  
경농가와 제휴하여 배, 사과, 복숭아, 귤 등  
의 과일을 공급받아 고객들에게 서비스하고  
있다.

온라인 거래는 오프라인 거래와 달리 상품  
의 현물을 보지 못하고 판매자와 직접 대화할  
수 없는 환경에서 거래가 이루어지므로 발송  
전과 후 도착시점에 e-mail을 통한 친절한 정  
보제공과 서비스로 고객의 신뢰를 얻는 일을  
가장 중요시하며 고객들을 데이터화하여 지속  
관리하고 있다.

특히 유통 차별화의 방안으로 여러 회사의  
명절선물을 주문받아 받으실 분의 명단과 인  
사말을 상품에 넣어 발송하는 회사직원의 수  
고를 덜어주는 서비스를 제공하여 매우 좋은  
평을 얻어 회사 선물주문이 증가하고 있다.



www.samma.co.kr

주소 전북 완주군 삼례읍 삼례리 916-5 전화번호 063. 262. 4550 H.P 016. 439. 8911

## 끊임없는 신기술 제품개발로 부가가치를 높인다

출생년도 1961년

경영체명 삼마농장

주품목 동충하초

영농경력 16년

경영규모 6,500평

순수익 1억원

특기사항

농촌진흥청벤처농업선정

ISO9001인증

### 여러차례 시행착오를 거쳐 버섯을 승부처로

완주버섯 영농조합법인 삼마농장을 운영하고 있는 장우익 씨는 체계적이고 과학적인 사고를 바탕으로 약용버섯 및 식용버섯의 재배법 및 고품질 생산기술 개발에 전념하고 있다.

영농초기에는 양봉을 하였으나 경쟁력이 없는 것으로 판단하고 '86년에 삼마농장을 설립하여 농어민 후계자로서 축산업에 뛰어들기로 하였다.

'99년에 동충하초 재배기술에 관한 정보를 접한 것이 계기가 되어 버섯재배법의 개발에 전념하게 되었고 2001년에는 농촌진흥청 기술선도 벤치농업육성사업장으로 선정되었다.

삼마농장은 부가가치가 높은 동충하초 재배에 성공하였으며, 지속적 연구를 통해 배양분야에서 높은 기술력을 축적하고 있다. 특히 우량 종균을 배양하기 위해 완주군 일대와 운장산, 모악산, 만덕산 등에서 자생하는 토종버섯을 채취하여 자체 보유한 배양시설에서 종균을 배양하고 있다.



장씨는 개별영농으로는 경쟁력에서 한계가 있다는 생각에 '99년부터 영농조합을 결성하여 운영해오고 있다.

## 품질관리에 최대의 노력을 기울이다

그의 버섯사업이 본격화된 것은 야생식용버섯 인공증식기술 개발사업이 농촌진흥청의 기술선도 벤처농업 육성과제로 선정되면서부터이다.

이때부터 그는 야생식용버섯과 동충하초를 이용한 상품개발을 본격적으로 시작하였는데 종균배양실 등을 갖추어 종균을 직접 농장에서 배양하고 배양 시스템을 전자동으로 설치하여 고품질 생산에 주력을 다한 결과 2001년에는 국제공인기관에서 ISO 9001인증을 획득하는 개가를 이루었다.

상품개발도 꾸준하게 추진하여 동충하초를 이용한 전초 밀리터리스, 건초눈꽃, 분말, 소환, 엑기스, 약술 등 제품을 다양화했고, 특히 완주군 일대의 청정지역에서 생산한 태양초 고추, 국산 매주콩 그리고 참쌀을 배지원으로 한 동충하초를 절묘하게 배합하여 맛과 영양을 높인 동충하초 고추장은 매우 큰 인기를 얻고 있다. 동충하초는 다른 버섯과 달리 생육습성이 까다로워 공중습도가 높고 공기가 깨끗한 자연상태에서 잘 자라므로 동충하초 종균을 인공배양하기 위해서는 오염이 없는 무균상태를 유지하는 것이 핵심이라고 그는 설명한다.



## 전자상거래를 통한 홍보와 주문생산 판매



새로운 농업 지식 습득과 지속적인 정보 수집을 통해 기술개발에 주력한 그는 철저한 고객관리를 통하여 소비자와 공급자라는 관계를 넘어서서 버섯에 대한 매니아를 형성한다는 계획하에 다양한 준비와 정보 제공을 지속하고 있다.

앞으로는 전자상거래를 발전시키기 위해서 홈페이지의 내용도 충실하게 관리하고 상품에 대한 다양한 정보를 제공하여 소비자들이 보다 저렴한 가격으로 좋은 제품을 구입할 수 있도록 노력해 나갈 계획이며 해외시장 개척에 대한 준비도 추진 중이다.



www.gamhouse.com e-mail gamhouse@gamhouse.com

주소 경북 상주시 남장동 296 전화번호 054. 534. 5006

## 보완적 생산물로 소득을 증대하는 새로운 농업경영

출생년도 1957년

경영체명 상주꽃감하우스

주품목 꽃감, 쌀, 과일, 한우

영농경력 24년

경영규모 1만 1,000평

매출액 4억원

### 고향의 명산물을 이용한 농업계획

상주시 남장동에서 상주꽃감하우스를 운영하는 장종태씨는 꽃감을 주품목으로 하여 쌀, 과일, 한우 등을 재배·사육하는 농업인으로 현재 1만 1,000여평에 이들 농산물을 키우고 있다.

상주가 고향인 장종태씨는 부산에서 직장생활을 하던 중 농촌에 대한 동경과 애착을 버릴수 없어 고향으로 돌아와 농사를 시작하게 되었다. 처음에 어떤 작목을 선택할 것인지 고민하던 중, 마을의 천혜자원인 감과 축산을 잘 접목하면 높은 소득을 올릴 수 있다는 굳은 신념과 의지를 가지고 농사를 시작하게 되었다.

### 상생의 원리를 통한 친환경 농업

장씨는 우선 함께 힘을 모아야 성공할 수 있다는 판단을 가지고 15명을 모아 마을청년 영농회를 조직, 공동으로 영농작업을 하고 마을의 농촌 환경 개선과 궁극적으로 회원 농

가의 소득증대를 위해 노력하였다.

한가지 농사에 집중하여 출하시기가 일률적이며, 또한 농한기가 길었던 마을의 기존 영농방식을 과감히 탈피하기 위해서 무엇보다 작목의 다양화를 꾀하였다.

마을 산기슭과 천수답에 배, 포도, 복숭아 등 다양한 품목의 과수원을 조성하여 농산물을 계절별로 수확할 수 있게 하였고, '83년에는 감나무를 식재하여 감 과수원을 조성하여 단계적으로 꽃감 생산을 확대하였다.

'86년엔 축산분야 농업경영인으로 선정되어 한우 15두를 입식하여 축사에서 나온 부산물을 폐기하지 않고 감나무 밭에 퇴비로 투입하여 과수원의 토양개량을 하고, 감 과수원에서 꽃감으로 가공할 때 나오는 부산물인 감껍질을 소의 사료로 활용하는 방법을 개발하여 농촌의 환경을 깨끗이 할뿐만 아니라, 비료와 사료를 대체하여 비용을 절감하게 되었다.

무엇보다도 장씨는 지역에서 나오는 농산물을 이용하여 친환경적인 작물의 재배로 연결하는 윈윈(win-win) 경영의 대표적 사례를 보여주고 있다.



## 새로운 농업의 시작 - 인터넷

현대사회는 빛의 속도로 움직이는 정보화 사회라는 인식을 바탕으로 장씨는 농업의 정보화를 통한 판매망 확보에 주력하고 있다.

인터넷 홈페이지([www.gamhouse.com](http://www.gamhouse.com))를 개설하여 도시 소비자들에게 상주꽃감의 품질과 우수성을 홍보하고 이와 함께 인터넷상에서 주문을 받고 판매하는 전자상거래에 대하여 큰 기대를 가지고 있으며, 그에 대한 준비와 노력을 정주하고 있다.

앞으로는 전자상거래를 통한 꽃감 홍보 및 주문판매에 주력하여 생산량의 70%이상을 인터넷을 통하여 판매할 계획을 가지는 등 정보화 사회에서는 정보화된 농업이야말로 성공의 필수조건이라는 신념을 가지고 미래를 준비하고 있다.

장차 모든 농가들이 이러한 방향으로 나아가야만 농가소득의 증대를 이끌어 낼 수 있다고 말하는 장종태씨는 갈수록 어려워지고 있는 한국농촌의 현실을 안타까워하면서, "지금 은 어려울지라도 농업인들이 보다 적극적으로 긍정적으로 노력한다면 못할 것이 있겠느냐"며 희망의 미래를 전망하였다.



www.maesilfarm.com e-mail jyh4657@hanmail.net

주소 경남 하동군 하동읍 흥룡리 1339 전화번호 055. 884. 4657

## 신뢰에 바탕을 둔 전자상거래

출생년도 1942년

경영체명 하동매실농장

주품목 매실

영농경력 10년

경영규모 6,000평

순수익 8,000만원

### 유통경로 단축을 순수익으로

직장인에서 한 농장의 경영주로 우뚝 서기까지에는 많은 시련과 노력이 필요하다.

조영환씨는 직장을 그만두고 5년여 동안 산과 밭을 일궈 과실나무를 심기 시작했고, 그 노력의 결과로 3년여 전부터 수익을 창출할 수 있게 되었다.

사업초기 유통업자를 통해 출하를 하면서 대부분이 유통 중간단계에서의 손실이 크다는 것을 알게 되었고, 이것을 개선하기 위해서는 전자상거래를 통한 소비자와 생산자가 직거래를 해야한다는 생각에 2001년 2월부터 인터넷 전자상거래를 하기 시작해 지금은 하루 평균 10건이 넘는 주문이 들어 온다고 한다.

전자상거래를 통하여 연평균 8,000만원이라는 소득을 창출하고 있으며 이 모든 것은 소비자에게 신뢰를 줄 수 있는 경영철학과 품질관리와 전자상거래 시스템에 의해서 가능할 수 있었다.

## 인터넷을 통한 신뢰 축적

처음 시작할 때에는 컴퓨터가 생소하고 다루기가 힘들어 딸과 주변 전문가를 통해서 이용 방법을 배웠고, 지금은 혼자서 메일이나 주문량을 확인하고 관리하는 정도의 실력을 갖추게 되었다.

주문이 들어오면 미리 준비해둔 포장재를 통하여 제품을 포장하고 바로 다음날 전문택배를 통하여 배송하고 있다.

농산물은 일반 공산품과 달리 운송도중 불량품이 생길 수 있기 때문에 소비자가 받아보고 가격을 지불할 수 있는 후불제를 실시하고 있고, 무통장입금 뿐만 아니라 신용카드 결제도 가능해 거래의 투명성을 유지하고 있어 소비자에게 더 가까이 다가가고, 이용상 편의성을 제공하고 있다. 만약 배송 도중 제품에 이상이 있으면 즉시 반품처리를 해줄 수 있는 유통 시스템을 같이 운영하고 있다.

## 더 좋은 제품, 더 나은 서비스

생산자는 소비자의 신뢰를 바탕으로 한다는 신념으로 매실을 관리, 유지하며 무농약 재배를 통하여 그 신뢰도를 쌓아가고 있다.

무농약 재배를 통한 수확량은 연간 15톤이 넘고, 수확시기는 5월 중순에서 6월 하순까

지 수확을 하는데 이 시기에는 생매실과 매실 가공품을 판매하고 비 수확기에는 매실을 가공한 100% 매실 원액을 판매하고 있으며, 주문 포장재(병, 박스)를 별도로 주문 제작하여 소비자의 취향에 맞게 판매 하고 있다.

연 100명이 넘는 직원을 고용하여 수확한 매실을 냉장보관실에 보관함으로써 더욱 신선하게 유지하고, 수확철 택배는 냉장택배를 통하여 받아보는 소비자에게 그 신선도를 유지할 수 있게 노력하고 있다.

꾸준한 증가 추세에 있는 인터넷 주문량은 확실한 제품, 정확한 배

송 그리고 소비자 취향에 맞는 디자인이 바탕이 되어 현재 수준을 유지하고 있다.

현재 주문고객을 계속 유지하면서 더 좋은 제품과 더 좋은 서비스를 통하여 많은 소비자에게 '하동매실농장'의 맛을 선사하겠다는 것이 조씨의 소망이다.





www.camsemgol.com e-mail hopark@camsemgol.com

주소 충남 서산시 대신읍 운산리 185 전화번호 041. 663. 8180

## 실패를 딛고 전자상거래로 우뚝 서다

출생년도 1954년

경영체명 참샘골농장

주품목 호박, 호박즙

영농경력 22년

경영규모 1만 5,000평

순수익 5,500만원

### 실패를 두려워하지 않는다

'77년부터 낙농을 해오던 최근명씨는 '86년에 우유파동으로 큰 타격을 입고 그동안 해오던 낙농업을 정리하고 새로운 사업에 도전하게 된다. 우렁이 양식과 토종달 사육등 새로운 품목에 도전해 보지만 판로개척에 어려움이 있어 거듭 좌절을 겪었다.

그러나 실패에 굴하지 않고 또다시 새로운 것에 도전하게 되는데, 그동안의 실패를 심기일전의 기회로 삼아 선택한 것이 버섯재배였다. 그렇지만 재배와 판매에는 어려움이 없었으나, 버섯은 연작의 피해가 발생해서 윤작을 하지 않으면 버섯을 계속 재배할 수 없었다.

그래서 갖추고 있던 시설을 다른 용도로 활용하기 위해서 고민하던 중 버섯재배사의 다단식 균상시설이 높은 호박을 저장하기에 알맞다는 것을 깨닫고 '98년부터 본격적으로 호박재배를 시작했다.

그러나 포장되지 않은 상태로 날개 출하되다보니 호박의 품질이 떨어지고, 출하시기가 한 시기에 집중되어 있어 제값

을 받지 못하는 문제점이 드러났다.

최씨는 효율적인 유통을 위해 장기저장법을 개발하고 규격화를 시도하는 한편 소비자에게 한발 더 다가가는 방법은 찾게 되는데 그 답은 바로 전자상거래였다. 최씨는 각종 정보화 교육을 수료하는 등 많은 노력 끝에 참샘골 홈페이지를 개설하고 전자 상거래를 통해 호박을 안정적으로 판매하기 시작했다.

### 친환경농법과 전자상거래

최씨는 친환경농법으로 깨끗하게 재배한 호박을 고객이 직접 느끼고 구매할 수 있도록 홈페이지를 통해 열심히 홍보하고 있다. 호박일기를 작성해 영농 사진과 영농일기를 소개함으로써 홈페이지 방문자에게 농장 소식을 전하고 소비자에게 호박재배 및 저장, 상품관리 방법을 보여주어 신뢰와 믿음을 쌓아가고 있다.

요즘은 건강식품으로서의 효과와 더불어 여성의 다이어트와 피부미용에 좋다는 점을 집중적으로 소개하고 있다.

### 100% 리콜제로 판매

최씨의 판단으로는 늙은 호박의 장기보관법을 개발한 것이 성공하게 된 가장 큰 요인이다. 이를 통해 연중 적정 가격으로 소비자에게 질 좋은 호박을 공급할 수 있게 된 것이다.

실패를 두려워하지 않고 항상 연구하는 자세를 견지하면서 전국 최초로 멧돌호박에 적합한 포장재를 개발해 6kg, 10kg, 14kg으로 포장하고, 참샘골 브랜드를 개발, 특허청에 상표 등록을 하여 호박에 상표를 붙여 100% 리콜제로 판매함으로써 소비자들에게 좋은 반응과 신뢰를 얻고 있다.

그리고 멧돌호박즙을 가공식품으로 개발하여 무방부제로 제조하여 산모용, 일반용 건강식품으로도 불티나게 판매되고 있다.

앞으로는 정식 허가를 받아 멧돌호박을 이용한 식품가공 분야에 진출할 계획을 가지고 있는 최씨는 또 한차례의 도약을 차근차근 준비해 나가고 있다.





www.sindae.org e-mail 5252sy@hanmail.net

주소 강원 화천군 상서면 신대리 315-3 전화번호 033. 441. 2719

## 도시민과 함께 하는 '나눔의 농사' 이끌어

출생년도 1956년

경영체명

토고미 환경농업작목반

주품목 쌀, 고추, 감자,

토종꿀, 한우

영농경력 20년

경영규모 논 5,000평,

밭 1,000평

순수익 4,500만원

특기사항 농업인 홈페이지

경진대회 장려상

### 판로확보 위해 소비자와의 만남 절실

친환경 농산물을 생산해 도시민에게 공급하는 '나눔의 농사' 모임인 토고미 환경농업작목반을 이끌고 있는 한상열씨. 현재 9농가로 구성된 작목반원들이 생산하는 각종 농산물은 직거래를 통해 고소득을 올리는 데 특특히 기여하고 있다.

한씨가 나눔의 농사일을 시작하게 된 때는 '97년. 10여년 간 농협에 근무하다가 위암으로 직장을 그만두면서 귀농한 뒤, 식이요법을 통한 암 치료를 위해 친환경 농업에 관심을 가지게 됐다.

"암 투병을 하다보니 안전한 먹거리 생산이 바로 생명을 살리는 길이라는 확신을 갖게 됐고, 이를 위해 친환경 농업에 남보다 더 열의를 갖고 매달리게 됐습니다."

한씨는 이후 '99년 마을 주민 4명과 함께 작목반을 구성하고 직접 무농약 오리쌀 재배를 시작했다.

그러나 문제는 판로였다. 그 당시만 해도 친환경농산물의 거래는 유기농산물 전문판매장이 아니면 건강식품관련 업체와의 계약 재배를 하지 않고서는 마땅한 판로가 없었기 때문



이다. 그래서 한씨는 도시민과 함께 하지 않으면 안된다는 생각으로 그들과 더불어 농사 짓고 나누는 방법을 찾던 끝에 '나눔의 농사 가족' 프로그램을 개발하고 도시회원을 모집하기 시작했다. '나눔의 농사가족'이란 도시민이 3만원(새끼오리 15마리 구입비)을 내면 추석 무렵에 오리쌀 한 말(8kg)씩을 보내주는 것이다.

### 토고미 나눔 가족 400명 등록

안정적인 판로확보를 위해 인터넷을 활용한 노력도 돋보인다. 우선 마을의 경조사 소식을 인터넷에 올려놓아 고향을 떠나있는 친지나 자녀들로부터 관심을 끌었다. 이를 통해 많은 사람들에게 작목반을 홍보할 수 있었고 토고미나눔의 농사가족을 모집, 전국 400여 가정을 등록토록 했다. 이들에게는 10~15% 할인된 가격으로 각종 농산물을 우선 공급하고 있다. 이같은 한씨의 적극적인 노력으로 도시 소비자들로부터 물량 주문이 줄을 이었다. 이에 자신감을 가진 한씨는 소비자들과 만남의 장을 넓혀 직거래를 활성화하기 위한 방안으로 2001년 가을 400여만원을 들여 토고미 마을 홈페이지([www.sindae.org](http://www.sindae.org))를 개설, 운영하고 있다.

### 키토산 등으로 생산한 농산물 토고미 상표로 판매

한씨는 현재 이 홈페이지를 통해 작목반의 오리농쌀 외에 고추·감자·고구마·토종팥 등 각종 친환경농산물을 토고미라는 상표로 판매망을 구축하고 있다. 한씨 개인적으로는

5,000평의 논에서 오리농법 등 친환경농법으로 생산하는 유기농 쌀 등을 생산, 판매하면서 지난해 4,500여만원의 순수익을 올렸다.

또 폐교를 활용, 농작물 수확과 농촌 문화 체험 등 다양한 자연 학습 관련 프로그램을 운영하는 것도 나눔의 폭을 넓히고 주민들의 소득도 함께 늘리기 위한 차원이다.

한씨는 "토고미마을은 도시민들과의 지속적인 관계 속에서 도시와 농촌이 함께 살아가는 나눔의 농사 가족 마을"이라면서 "작목



반원 모두 내가 먹을 먹거리라는 생각으로 농약 대신 목초액·키토산을 이용한 친환경농법으로 정성껏 농사를 짓고 있다"고 자랑하고 있다.



www.malbul.co.kr e-mail hhp1@hanmir.com

주소 경남 남해군 삼동면 지족1리 921 전화번호 055. 867. 1996

## 친환경농업 제품을 전자상거래와 접목하라

출생년도 1951년

경영체명 말벌표유자농장

주품목 유자

영농경력 26년

경영규모 11ha

순수익 2,500만원

### 신념과 열정을 바탕으로...

홍선표씨는 농림부에서 무료로 홈페이지를 제작해 준다는 소식을 듣고 곧바로 신청, 농산물품질관리원의 추천을 받아 홈페이지를 개설할 수 있었다.

그 전에도 컴퓨터가 앞으로는 날로 중요해질 것으로 판단되어 농협 연수원에서 기초적인 컴퓨터 상식을 배우고 경남 농업기술원에서 중급과정을 마친 적이 있었다.

본격적인 전자상거래는 '99년부터 시작했는데, 처음에는 방문자수가 적어서 전자상거래 실적은 아주 적었다.

그후 본격적인 인터넷시대가 도래하면서 2002년부터는 활발하게 거래가 되고 있다.

홍씨는 군 제대후 본격적인 농사를 짓기 시작하면서 유자를 주작목으로 선택했는데, 그 당시는 성목 유자나무 몇 그루만 있으면 자식들 대학과 생활비는 걱정없을 시절이었다. 그러나 UR협상 이후 대체작물로 과잉재배되면서 가격폭락으로 이어져 살아남은 유자농민이 거의 없었다.

따라서 품질을 향상하지 않으면 살아남기 힘들다고 판단, '90년부터 유기농업을 시작하게 되었으며 '97년부터는 품질인증을 받아 유자 유기농산물로 자리매김 할 수 있었다.

## 유자의 특징을 살려라

유자는 껍질을 가공해서 먹기 때문에 농약 살포를 하지 않는다. 말벌표 유자농장은 식물 농약을 만들어 사용하는데, 살충 살균작용을 하는 식물들을 찾아서 그 액을 추출하는 어려움과 약효지속 시간이 짧기 때문에 고온다습 시에는 5일 간격으로 유기농 자재를 써야하는 어려움이 있다.

벌이 유자나무에 축구공만한 둥지를 틀고 있는 광경을 본 소비자들이 꾸준히 신선한 유자를 구입하다보니 일반 유자 시세보다 가격이 더 높다.

## 소비자의 관심을 끄는 브랜드

홍씨는 말벌표라는 브랜드가 기억될 수 있도록 품질과 서비스 면에 신경을 쓰고 있으며 덤으로 몇 개 더 주는 감동마케팅을 실시하고 있다. 유기재배 품질인증 품에 대한 소비자들의 인식과 신뢰가 고



객의 만족으로 이어지는 연결고리가 구전마케팅의 중요한 요소라 보고 이를 최대한 활용하고 있다.

소비자들이 단체로 일일농장 체험으로 방문을 하면 유기농산물이 왜 우리 몸에 좋은가



를 교육하면서 고객이 찾아오는 마케팅을 하고 있다.

검색사이트에 등록하여 소비자가 쉽게 접할수 있도록 하고, imbc 라이프, 중앙일보 옐로페이지 등에서 말벌표 유자농장의 상품을 홍보하고 있다.

올해부터는 틈나는 대로 직접 컴퓨터 앞에 앉아서 게시판 3개를 관리하고 있으며 방문객들에게 살아있는 홈페이지를 보여 주기 위해 무던히 노력하고 있다.

이런 노력의 결과, 출하시기에는 하루에 30건이 넘는 주문이

들어오고 있다. 2002년에는 상품이 조기품절되기도 했다.

앞으로는 현재 재배하고 있는 면적보다 더 많이 재배하여 많은 고객에게 우수한 남해 유자의 맛을 선보이고 싶다고 홍씨는 말한다.



www.borisoo-farm.com e-mail borisoo-farm@hanmail.net

주소 강원 원주시 귀래면 주포2리 전화번호 033. 764. 8256

## 영양가 많은 느타리버섯으로 승부

출생년도 1960년

경영체명 보리수농장

주품목 느타리버섯

영농경력 21년

경영규모 200평

순수익 4,000만원

특기사항 신지식농업인

### 미륵산 자연수로 버섯 재배

보리수농장을 경영하는 홍정식씨는 원주시 귀래면 농민후계자 회장과 미륵산 느타리작목반 반장을 맡고있는 신지식 농업인이다. 미륵산 느타리작목반을 조직, 활성화시킴으로써 지난 2000년 한해 동안 60톤의 물량을 계통출하시켜 2억 4,100만원의 농가소득을 올렸으며 2001년에는 원주에서 처음으로 시험재배품목으로 선정된 큰송이 버섯 재배에 성공해 여기서만 연간 2천만원의 소득을 올리고 있다.

지난 '79년 농사일을 시작한 그는 담배·고추·수도작을 시작했으나 그것으로는 농촌생활에 승부가 나지 않자 고민 끝에 고소득 특작작물로 버섯을 생각하게 되었다고 한다. 청년 4-H클럽서 취미 생활로 버섯재배를 한 경력이 전부였던 그는 '83년 75평짜리 1동으로 느타리버섯을 재배, 재배 첫째 375만원의 소득을 올렸다.

'83년부터 '97년까지 15년 동안 차츰 버섯재배기술도 쌓이

면서 나룸대로 버섯재배 만큼은 프로라고 자부하면서 수입도 어느 수준에 오르자 그에게 첫 번째 위기가 다가오고 있었다.

## 컴퓨터 영농일지로 실패원인 분석

어느 순간부터 종균이 먹히질 않았다. 종균 탓도 해보고 소독과 관리를 철저히 해보았지만 아무 소용이 없었다. 그에게 찾아 온 위기는 다름 아닌 자만심인 것이었다. 자신이 어느 순간 프로라고 생각하면서부터 그는 자만심에 쌓여 버섯재배와 관련해 모든 일에 태만했던 것이 원인이었다.

4년간의 긴 방향을 끝내게 된 것은 컴퓨터를 이용하여 작성한 영농일지의 도움이 컸다. 매일같이 영농일지를 쓰다보니 실패의 원인도 분석되고 앞으로의 계획도 자연스럽게 수립하게 된다는 홍씨의 말이다.

그는 지금 인터넷 판매를 계획하고 있다. 물론 홈페이지는 개설됐으나 보리수농장을 알리는 수준에서 벗어나지 못하고 있는 실정 이어서 보다 적극적이고 공격적인 영업을 인터넷을 통해 시도하겠다는 의도이다. 느타리버섯 하나로 연간 4천만원의 고소득을 올리는 홍씨는 지금 자동화시설 1동과 일반재배사 2동 등 총 3동(200평)을 남의 손을 빌리지 않고 부부가 이끌어가고 있다. 초창기 남의 손을 많이 빌려 인건비 지출이 많았으나 기계화와 경험으로 인건비 지출도 크게 줄었다.

## 모든 정보 인터넷 통해 입수

홍씨는 질 좋은 품질의 버섯을 생산하기 위해 특산물 즐기에서 샴솃는 자연수를 버섯에

이용하고 있다. 이렇듯 주어진 자연환경을 최대한 이용하고 무공해 버섯으로 승부를 걸겠다는 홍씨는 “시장개방시대에는 세계일류 특상품만이 살아남게 되는데 누구나 똑같은 제품을 생산한다면 승산이 없다”는 나룸대로의 영농철학을 가지고 있다.

그래서 틈나는 대로 인터넷을 통해 정보를 수집하고 홈페이지를 통해 보리수농장의 느타리버섯을 소비자에게 알리는 노력을 게을리 하지 않고 있다.

느타리버섯의 고유 특성 중 하나는 유통기



한이 짧다는 것이다. 버섯의 영양분은 대부분 갖에 있지만 갖이 커지면 포자로 인해 버섯이 급속도로 변질하게 되어 유통기한이 짧아져 상인들은 버섯 것보다는 버섯줄기를 보고 가격을 매기게 되고, 그러다 보니 생산자들은 소비자들의 건강보다는 현실적인 경제적 이익을 쫓아갈 수 밖에 없는 것이 지금의 시장 현실이다.

하지만 앞으로는 이익만을 쫓는 알뜰한 상술보다는 소비자의 건강을 생각해 영양이 높은 버섯을 유통시켜 나가야만 소비자의 신뢰를 얻을 수 있다는 것이 홍씨의 주장이다.



그린 투어리즘

우리 농업의 미래를 여는

# 숲

농업은 농촌과 떼어놓고 생각할 수 없다. 농업이 이루어지는 농촌 공간과 가치를 적극 발굴하는 것은 장래의 농업발전의 필수적인 활동이다. 미래지향적 사업으로 급부상하고 있는 그린투어는 농촌이 농산물을 생산 공급하는 역할만 하는 것이 아니라 모든 국민을 위한 여가와 휴식의 장소이자 자연을 체험할 수 있는 살아있는 교육현장임을 일깨워주고 있다. 그린투어와 도농교류를 통해 농촌의 가치를 높이고 농산물과 농업의 가치도 함께 회복해나가는 것은 농촌살라기의 지름길일 뿐만 아니라 가장 현명한 경영방식이기도 하다.



1943년생

주소 경기 여주군 금사면 상호리 전화번호 031. 886. 4900 H.P 011. 397. 9021

## 팜 스테이 경영으로 농촌이 즐겁다

**경영체명** 석수공원

**E-mail**

khg462000@yahoo.co.kr

**주품목** 팜 스테이

**영농경력** 11년

**경영규모** 석수공원 1,700평

**순수익** 8,000만원

### 도시인을 위한 팜스테이 시작

자연과 더불어 관광을 즐기는 그린투어리즘 시대를 맞아 선진화된 농촌관광이 서서히 가지개를 펴고 있다.

정부의 주5일제근무 실시방침이 정해지면서 도시민 관광객 유치에 위한 시도가 이루어지고 있다.

가장 발빠르게 대처하고 있는 대표적인 마을중의 하나가 여주군 금사면 상호리. 그중에서도 시설이 가장 잘 갖춰진 팜스테이 농가는 권혁진씨가 운영하고 있는 석수공원을 들 수 있다.

권씨는 중·고등학교를 서울에서 졸업하고 사업을 하다가 '93년에 귀농해서 '99년 농협의 지원을 받아 팜스테이를 시작했다.

팜스테이란 도시인들에게 농촌문화를 직접 체험하게 하는 농촌문화프로그램으로 '1일 농부'가 되어 직접 농사 짓는 즐거움을 주면서 안전한 농산물을 시중보다 20%나 저렴한 가격에 구매할 수 있도록 하는 복합상품이다.



## 농촌생활 체험할 공간 마련

상호리 마을은 48가구 130여명이 모여 살고 있으며, 석수공원은 전국에서 제일 가는 팜스테이 농가라고 자부한다. 석수공원은 얼핏 보면 그저 도로변에 위치한 식당을 겸한 숙박시설인데 보면 볼수록 재미나는 집이다. 마당을 따라 늘어선 페타이어 화분에 화초가 아닌 탐스런 채소들이 웅기충기 심겨져 있는 것부터가 여느 관광시설과 다르다. 안으로 들어서면 식당을 겸한 손님맞이용 건물과 살림집이 나란히 서있다. 그 둘레로 무심히 스쳐 보면 농칠지도 모를 재미있는 장소들이 보물찾기 놀이처럼 숨겨져 있다.

단체모임이나 캠프파이어를 열 수 있는 넓은 잔디밭과 이야기를 나누며 쉴 수 있는 해가림 쉼터, 황토방으로 지어진 가족용 방들, 그리고 채소를 재배하는 텃밭들이 언덕을 둘러싸고 하나씩 하나씩 등장한다.

## 체험학교시설 갖춰 농촌생활 즐겨

이곳에 오면 도시에서 해볼 수 없는 자잘하면서도 흥미로운 일들이 많다.

고구마 캐기에서부터 경운기 작동까지 농

사체험이 있고, 저녁이면 공기 좋은 언덕에서 인절미며 춘두부며 옛 음식을 만들어 먹으며 아름다운 추억을 쌓을 수 있다. 밤이 깊으면 건강에 좋다는 황토방에서 허룻밤 여유롭게 쉬어갈 수도 있다.

석수공원은 여름은 물론 사계절 농촌체험장으로 널리 알려진 전국 최초의 팜스테이마을로 2002년 5월부터는 농림부의 녹색시범마을로 운영되고 있다.

권씨는 운영상의 부족한 부분을 개선해 매년 100%이상 성장하고 있고 연소득 8,000만원의 수입을 올리고 있으며 전국 59개 체험마을 중 최고의 소득을 기록하고 있다.

팜스테이를 진행하는 권씨는 이제는 전문관광안내원이다. 그는 앞으로 하루 이틀 다니는 팜스테이에서 벗어나 아이들을 대상으로 방학 때 일주일에서 열흘간 체계적으로 농사일을 체험하게 하는 학교를 만들어 갈 계획이다. 주변 산에 야생수와 야생화 군락지 조성 및 연날리기, 사물놀이, 팽이치기 등 민속놀이와 문화를 재현하기 위해 다양한 아이디어를 개발하고 있다.

권씨는 보다 좋은 프로그램을 만들어 3~4년 후 적지않은 농외소득과 농촌문화발전을 기대할 수 있을 것으로 전망했다.





1954년생

주소 경기 양평군 양서면 양수리 361 전화번호 031. 772. 6866

## 농사 짓는 것도 관광상품이다

**경영체명** 배로농원

**홈페이지** www.baero.co.kr

<http://farmstay.netian.com>

**주품목** 과수원(배)

**영농경력** 20년

**경영규모** 배밭 3,000평

**순수익** 2,400만원

### 과수원과 민박을 연계, 소득 2배 증대

경기도 양수리로 접어들면 가평과 청평쪽을 향해 뻗어있는 왕복 4차선 연꽃 언덕길이 시원하게 펼쳐진다.

왼쪽에는 북한강이 흐르고 오른쪽에는 용늪호수가 자리잡고 있다. 이 용늪호수에는 한여름철이면 연꽃들이 장관을 이루며 피어난다. 이처럼 아름다운 주변환경을 농가부업자원으로 이용, 배과수원과 민박을 연계시켜 소득을 두배로 올리고 있는 농가가 있다.

그 주인공은 권황주씨. 권씨는 이곳 청정마을 양수리에서 대를 이어 배를 주작목으로 과수원을 운영하고 있는 농촌지도자이다. 부인 박형순씨와의 사이에 1남 1녀로 4인 가족이지만 장남은 군복무 중에 있고, 고3 재학생인 딸과 3가족이 단란하게 살고 있다.

### 황토민박 홈페이지 개설판매

권씨 부부는 유기농법으로 안전하고 품질이 우수한 배를

생산, 관광농원 등을 활용해 직거래로 판매해 제값을 받고 있다. 겨울철에는 한옥을 개조해 사랑채 두 칸에 황토색 짙은 민박시설을 갖추고 부인 박형순씨가 개설한 민박 홈페이지(www.farmstay.netian.com)와 농원(www.baero.co.kr)를 통해 도시인들이 찾아와 편안하게 쉬도록 하고 있다. 민박을 통한 농외소득도 짙짙하게 올리고 있다.

권씨는 과수원 배밭 3,000평과 약 40여평 되는 저온저장시설, 과일선별기 등과 논 1,000평의 야산을 가지고 있다.

배나무는 15년생 신고배 1,500평과 개량신품종 4년생 원황배 1,500평. 지난해에 15년생 신고배에서 1,000상자를 생산했으며 신품종인 4년생 원황배는 주말농장으로 도시인에게 1년간 분양해서 소득을 올리고 있다.

이를 통해 도시와 농촌간 이해증진은 물론, 도시인 자녀들의 자연 학습장으로도 각광을 받고 있다.

권씨는 유기농법으로 키토산 목초액, 천연 칼슘·현미식초 등을 사용하고 있으며 특히



바닷물을 이용해 과일의 착색과 당도를 높이고 토양의 지력 향상과 병해충을 이겨낼 수 있도록 면역력을 길러 농산물의 가치를 한층 더 높이고 있다.

지난해에 생산한 옥질이 좋고 당도가 높은 신고배 1,000상자는 2,500만원 소득을 올렸다. 농자재 및 인건비 등 600만원을 제하고 1,900만원의 순수익을 올렸다.

### 유기농법으로 고품질 배 생산

앞으로 4, 5년후 신품종 원황배가 본격적으로 출하되면 기존 신고배를 포함 3,000상자 수확은 거뜰할 것으로 내다보면서, 수입도 지금보다 세 배 이상 늘어날 것으로 기대하고 있다.

권씨 부부는 환경친화적 농법에 숙련수법하여 제조제 안쓰기 운동 등 안전 농산물 생산에 주력, 2001년 12월에는 이달의 새농민에 선정, 우수 농민상을 수상했다.

농협과 군에서 실시하는 4계절 테마별 이벤트 행사에도 적극 참여하여 봄이면 배꽃 축제, 앵두축제, 여름이면 연꽃축제, 야생화 전시, 메뚜기 잡기 행사, 가을에는 각종 수확 행사 등을 펼치고, 겨울철에는 전통 썰매타기 등 여러 가지 행사를 통해 도시인들을 불러 모으고 있다.





1958년생

주소 충남 금산군 부리면 수통1리 전화번호 041. 753. 3383

## 안전한 먹거리, 편안한 휴양처

경영체명 아름답마을

홈페이지

[www.greenweek.co.kr](http://www.greenweek.co.kr)

E-mail [rt2391@hanmail.net](mailto:rt2391@hanmail.net)

주품목 인삼, 배

영농경력 18년

경영규모 6,000평

순수익 5,000만원

### 도시와 농촌의 교류

인삼, 배 등을 재배해오던 길관석씨는 농촌이 농산물을 생산하고 공급하는 역할만 있는 것이 아니라 휴식과 안식을 취할 수 있는 장소를 제공하고, 교육이나 체험현장 등의 관광지로서의 역할도 할 수 있다는 생각을 가지고 있다.

이런 생각은 4년 전 농협에서 실시하는 팜스테이 사업 대상자로 선정되면서 행동에 옮기기 시작했다.

금산군 부리면 수통리는 금강 상류에 위치하고 있으며, 높은 산자락 밑, 맑은 물이 흐르는 조용하고 아름다운 마을로 산수가 수려한 전경을 자랑한다. 길씨는 팜스테이를 통해 마을을 소개하고, 여기에 참여한 사람들에게 지역 특산물인 배, 인삼 등을 홍보하고, 직접 판매를 하여 더 높은 소득을 얻을 수 있을 거란 생각에 이 사업을 시작하게 되었다.

### 고객들의 편의를 위하여

길씨는 마을 주민 5명과 함께 팜스테이 사업을 진행하고

있다. 홈페이지를 통해 마을을 소개하고, 전화 등으로 예약을 받고 있다. 도시에서 찾아온 사람들이 농가에서 숙박을 하면서 농사체험도 하며 필요한 농산물도 직접 구입할 수 있도록 하고 있다. 팜스테이만으로 모든 게 끝나는 게 아니다. 주위의 관광지를 돌아볼 수 있도록 관광정보도 제공 해 주어야 한다.



마을을 찾아온 사람들이 즐겁고 편안한 휴가를 보낼 수 있게 하고, 다음에 다시 찾을 수 있는 곳으로 인식을 시켜 더 많은 사람들이 찾아오는 마을로 만들기 위하여 지속적으로 노력하고 있다.

우선 금산민속축제, 산벚꽃축제 등 계절별로 다양한 행사가 진행된다. 또 지역의 전통음식을 제공하고, 수영, 농장 실습, 유적지 탐방, 생태계 체험 등 다양한 모습의 농촌을 경험하고 느낄 수 있게 하여 어른이나 학생들에게 교육의 현장이 되도록 노력하고 있다.

## 다시 찾고 싶은 마을 만들기

그러나 지금은 사업을 시작한지 얼마 되지 않아 고객들의 방문이 거의 휴가철에만 국한되어 있다. 팜스테이 사업이 완전히 정착되려면 아직 개선해야 할 부분 역시 존재한다. 언제든지 방문하고 싶은 그런 마을을 만들기 위하여 지난 2002년에는 행정자치부로부터 13억원의 예산을 지원 받아 '아름마을'이라는 이름에 걸맞게 마을을 새로 정비하고 있는 중이다. 이 공사는 3년 정도 소요될 것으로 예상된다. 더 좋은 마을을 만들어 팜스테이 사업이 잘 정착될 수 있도록 하기 위해 그곳 주민들도 노력을 아끼지 않고 있다.



이 사업에는 농산물 직판장과 그 외 다양한 시설을 만들고, 노후된 시설을 재정비하고, 안내판을 설치하는 것도 포함되어 있다. 그리고 찾아오는 사람들이 편하게 휴가와 여가를 즐길 수 있도록 다양한 체험 프로그램을 개발하여 다채로운 흥미를 제공할 계획이다.



1949년생

주소 강원 횡성군 횡성읍 반곡리 452 전화번호 033. 343. 7675

## 도시민에게 안락한 휴식처 제공

경영체명 밤두독마을

홈페이지 [www.bangkok.co.kr](http://www.bangkok.co.kr)

주품목 그린투어

영농경력 3년

### 산수 수려해 그린투어사업 최적

“전국에서 가장 잘 살고 단합이 가장 잘되는 마을로 성장하는 것이 우리 주민 모두의 소망입니다” 이 마을 김정환 이장의 말이다. 강원도 횡성군에 위치한 밤두독마을이 그린투어사업을 시작한 것은 2000년 농협중앙회로부터 영농조직대상을 수상하면서부터이다. 밤두독마을의 유래는 마을이 소반처럼 생겼다고 하여 반곡리라 불리게 되었으며, 옛날에는 밤나무가 많아 밤두독이라 불리기도 했다.

현재는 90가구에 287명의 인구로 125ha의 농경지를 정작하고 있으며, 주요 농작물로는 쌀, 고추, 호박, 담배, 계란 등이 있다. 반곡리에는 사례울, 한강대, 칠우고개, 팔이현 등의 동네 명소가 있으며 출렁다리가 위치했던 섬강이 마을 앞을 가로지르고 있고 산수가 수려해 도시민들에게 향수를 불러 일으키기에 가장 적합한 장소로 손꼽히고 있다.

밤두독마을이 도시민에게 휴식을 제공하기 시작하면서 처음에는 농협의 도움을 받다가 인터넷에 소개되면서 녹색소비자연대 및 월간환경 등과 연계, 회원들과 자매결연을 맺을



정도로 그린투어사업은 활성화되어 갔다.

김경환 이장은 “집집마다 팜스테이 명함을 만들어 찾아오는 도시민을 자신들의 가족처럼 대해주고 있습니다. 이용료는 실비 위주로 받고있어 남긴다는 생각보다는 밤두둑마을을 알리고 도시민들에게 농촌의 훈훈한 인심과 편안함을 제공해줌으로써 앞으로도 우리 마을을 다시 찾아오도록 하는 데 더 노력하고 있습니다”

## 마을주민 40명, 농악대 구성

밤두둑마을은 마을주민 90명 가운데 40명 이 사물놀이 등 농악을 펼칠 수 있다.

밤두둑마을이 마을 공동사업으로 그린투어 사업을 하면서 이곳을 찾는 도시민들에게 민속놀이와 영농체험, 먹거리체험, 숲가마체험, 허수아비 축제 등을 펼쳐 보이고 있다.

무공해 농산물에 대한 소비자들의 인식이 높아짐에 따라 친환경농업과 영농체험을 접목, 오리농업을 비롯해 올해부터는 논에 비단잉어를 키울 계획이다.

현재 90호 농가 중 15호 농가가 팜스테이 사업을 겸하고 있다.

김이장은 “지난해 500만원의 수익을 올렸습니다. 마을 공동으로 펼치는 그린투어사업으로 올린 수익은 지금까지 마을 공동기금으로 관리 운용하고 있습니다. 15호가 펼치고있는 팜스테이 사업은 개별 수입금으로 농외소득원이 되고 있다”며 올해부터 집집마다 방명

록과 장부를 비치, 고객관리를 마을 공동차원으로 할 계획이다.

## 인터넷 통한 홍보활동 활성화

인터넷을 통해 밤두둑마을이 적극적으로 홍보되기 시작하면서 이곳을 찾는 도시민들은 연간 1,000여명에 이르고 있다.

이 중 가족단위 홈스테이를 원하는 도시민을 겨냥해 봄·여름에는 영농체험을, 가을에는 수확체험을, 겨울철에는 빙어낚시와 팽이치기, 눈썰매장 운영 등 계절별 다채로운 행사를 준비해 놓고 있다.

수익금이 아직까지는 마을주민들에게 돌아갈 만큼 충분하지 않지만 주 5일 근무제가 확산되고 밤두둑 마을이 서울과 불과 1시간 남짓 거리라는 이점을 최대한 활용해 보다 다채로운 행사를 마련하는 등, 그린투어 사업을 활성화하여 농촌 소득원으로 자리잡아갈 계획이라는 것이 김이장의 설명이다.

또한 여건이 허락될 경우 밤두둑마을의 TV 홍보도 계획 중이다.





1945년생

주소 경기 파주시 법원읍 금곡리 산90 전화번호 031, 958, 1489 H.P 018, 216, 5336

## 파주시 관광농원의 대표주자 '쇠꼴농원'

경영체명 쇠꼴농원

홈페이지 [www.joyr.com](http://www.joyr.com)

주품목 그린투어

영농경력 31년

경영규모 7만평

### 쇠꼴농원이 있기까지

경기도 파주시 법원읍에 들어서면 '쇠꼴농원'이라는 안내 표지판이 가장 먼저 눈에 들어온다. 표지판의 안내를 받아 금곡리 네거리에서 적성면 방향으로 10여분쯤 들어가면 7만여 평에 달하는 '쇠꼴농원'에 이르게 된다.

'쇠꼴농원'은 김교화씨가 별다른 소득사업이 없었던 고향 마을을 발전시켜 보겠다는 신념으로 시작한 사업이었다. 그가 어린 시절을 보낸 쇠꼴마을(지금의 금곡리)은 첩첩산중의 두메산골이었다. 농토도 많지 않고 특별한 소득원도 없는 가정에서 7남매 중 둘째로 태어나 어린 시절을 어렵게 보낸 그였다.

비록 어려운 살림이었지만 그의 어머니는 그를 문산 중학교에 진학시켰고, 좀더 넓은 세상을 접할 수 있도록 고등학교는 외삼촌이 계신 서울로 보내줬다고 한다.

계속되는 시행착오, 후세에게도 전할 수 있는 사업을 구상



외삼촌의 합판공장에서 일을 배우기 시작한 김교화씨는 합판사업으로 돈을 벌게 되면서 어려울 때마다 그의 버팀목이 되어 주었던 고향마을에 관심을 갖게 되었다.

그가 법원을 금곡리에서 처음 시작한 것이 젓소 사육이며 '75년 조부의 산소 옆에 600 여평의 땅을 사서 젓소를 기르기 시작한 것이 쇠꼴농원의 시초이다. 그러나 쇠고기 수입 파동으로 사료값조차도 견딜 수 없었던 그는 키우던 소를 모두 처분할 수 밖에 없었다.

목장을 할 수 없게 되자 당시 '유실수 심기' 정책에 부응하여 밤나무를 심었다. 그러나 몇 년후 밤값의 하락으로 인건비조차 견딜 수 없는 지경에 이르렀다. 그래서 시작한 것이 밤나무들을 파내고 개간하여 '86년에 2,000주, '88년에 2,000주의 배나무를 심고 가꾼 것이 오늘날에 이르게 된 것이다.



## 전시실, 수생식물원, 산림욕장을 갖춘 관광농원으로 자리 매김

쇠꼴농원은 7만여 평의 대지에 펼쳐져 있다. 여기에는 배밭 이외에도 전시실, 농수를 저수하는 연못, 잔디밭, 운동장, 미니동물원, 수생식물원 등 갖가지 야외학습장을 갖추었으며 뒷쪽 산에는 산림욕장과 등산로를 조성해 놓았다.

전시실로 들어서면 인도·중국·티벳 등에서 구해온 각종 종(鐘)들이 전시되어있고 지금은 보기 어려운 씨래·가래·쟁기·구유·명예·고삐·짚신·땃자루·도롱이·명석 등 예전에 농촌에서 쓰이던 농기구나 생활용품들을 전시해 놓았다.

수생식물원에는 물부추·올미·순채·물별·물질경이·나사말 등 수십 종의 식물이 수조 속에서 자라고 있다. 이처럼 쇠꼴농원은 꿈나무에게 꿈을 길러 주는 교육의 장소이자 체험 학습장으로 개발되고 있으며 어엿한 관광농원으로 자리매김 하였다.

아직 우리나라의 관광농원 실정은 미미한 상태이다. 이러한 상황에서도 후세에게 남겨줄 수 있는 무언가를 위해 끊임없는 개척정신으로 농원을 일구고, 항상 정진하는 김교화씨의 모습에서 우리 농업의 발전 가능성을 읽을 수 있다.





1954년생

주소 경기 이천시 대월면 군량리 506-2 전화번호 031. 632. 4822 H.P 016. 665. 4822

## 농업인과 도시민이 함께 가꾸는 마을

**경영체명** 이천자채방아마을

**홈페이지**

<http://banga.go2vil.co.kr>

**E-mail**

[banga@go2vil.com](mailto:banga@go2vil.com)

**주품목** 농촌테마마을

**영농경력** 30년

**경영규모** 2,000평

자채방아마을에는 추위에도 아랑곳없이 부모들과 썰매를 타고 연을 날리는 아이들로 동네가 북적댄다.

여느 농촌마을과 다를 바 없었던 이곳이 이렇게 북적대기 시작한 것은 자채방아마을 대표를 맡고 있는 김길재씨의 끊임없는 노력 때문이었다.

김씨는 '농가들이 조금만 생각을 바꾸고 변화를 추구한다면 높은 소득을 올릴 수 있을텐데' 하는 아쉬움이 항상 있었다고 한다.

지난해 농촌진흥청에서 농촌전통테마마을 9곳을 선발한다는 소식을 들은 김씨는 곧바로 주민들을 모아 설득하기 시작했다. 하지만 주민들의 반응은 상당히 냉소적이었다. 볼 곳도 없는 이 마을에 도시사람들이 왜 찾아오겠냐며 반대가 심했다고 한다.

김씨는 포기하지 않았다. "옛날 선조들이 했던 농사일을 경험하게 해주면 된다" "부담없이 도시사람들과 가까워져야 한다"며 끈질기게 주민들을 설득했다.

주민들도 그의 설득에 두손을 들었다. 전체 80여농가 중에

30여 농가가 적극 참여해 농촌테마마을로 선정되기 위해 준비를 철저히 했다.

이같은 노력으로 농촌전통테마마을로 지정받아 이제는 마을을 찾는 도시사람들이 날로 늘고 있다. 30여농가가 참여했던 것도 이제는 전체 80여 농가가 적극적으로 참여하고 있다.

## 농촌의 情을 전해준다



2001년 7월부터 농촌진흥청으로부터 농촌전통테마마을로 지정되면서 자채방아마을에는 가족단위 체험 여행객들의 발길이 끊이지 않고 있다.

들이 넓고 물이 맑아 군들이라 불리는 자채방아마을은 옛날 임금님께 진상했던 자채(올벼) 쌀이 재배됐으며 방아박물관이라 불릴 정도로 다양한 방아기구들이 보존돼 있다.

마을에는 2001년 800여명의 체험여행객이 다녀간데 이어 2002

년 1월에만도 벌써 120명이 이곳을 다녀갔다.

겨울에 이 마을을 방문하면 논바닥 썰매타기와 팽이치기, 연 만들어 날리기, 짚 공예 및 도예 체험, 양녕대군 유배지 탐방 하이킹 등 도시에서 체험할 수 없는 이색 놀이문화를 즐길 수 있다.

또 겨울 농한기 농촌정취를 만끽할 수 있는 민속놀이를 체험하고 정미기에서 바로 쪄낸 '임금님표 이천쌀'로 지은 밥, 직접 잡은 미꾸라지로 만든 추어탕을 곁들인 저녁식사를 맛볼 수 있다. 마을 어른들의 사랑방 이야기는 농촌생활의 정겨움을 더해준다.

## 도시민과 함께 농촌 지킬터

김씨는 더 많은 아이템과 이벤트를 준비하고 있다. 한번 찾은 도시민들이 잊지 않고 다시 찾을 수 있는 감동있는 테마마을 조성에 힘을 쏟고 있다.

“농업은 우리에게 너무도 소중한 생명산업입니다. 도시민들이 농업의 소중함을 알고 우리 농업을 지키는 데 앞장서 준다면 더 바랄 것도 없습니다.”

김씨는 작지만 아주 큰 소망을 실천하기 위해 오늘 하루도 도시민들에게 농촌을 알리기에 분주하다.



1949년생

주소 경남 남해군 남면 흥현리 가천 899 전화번호 055. 862. 7996

## 농촌 전통테마마을을 통한 소득증대

경영체명 다랭이마을

주품목 시금치, 마늘

영농경력 20년

순수익 3,360만원

### 도시민들에게 농촌체험의 기회제공

경남 남해군 남면 흥현리는 바닷가에 위치한 마을로 조상 때부터 전해 내려오는 관행적인 논농사와 밭농사만을 짓다 보니 새롭게 소득을 올릴 수 있는 방법이 없었다.

그러다가 2002년초 농촌진흥청에서 농촌고유의 생활풍습을 발굴하여 도시민들의 농촌체험 기회 제공과 농가소득 향상에 도움을 줄 수 있는 프로그램을 개발한다는 소식을 접하고 김향용씨를 비롯한 마을사람들은 마을이 발전할 수 있는 절호의 기회라고 판단하여 전통테마마을 지정을 신청했다.

다행히 마을사람들의 희망대로 신청이 받아들여져 본격적인 농촌관광사업이 시작되었다.

처음에는 기술센터 직원들을 통하여 교육과 정보 등을 지원받았다. 현재는 홈페이지와 홍보책자를 통하여 일반인들에게 점차 알려지고 있는데, 홈페이지를 통해 365일 언제든 지 민박예약을 할 수 있으며, 관련 정보를 얻을 수 있다.

지금까지 방문자수는 가족과 단체를 포함하여 1,921명에 이르며, 3,360만원의 소득을 올릴 수 있었다.

바다를 끼고 있지만 배 한척 없이, 마늘과  
벼가 주소득 작목이지만 해풍의 영향으로 작  
물의 병해충 발생률이 낮아 친환경농업이 가  
능한 마을이기도 하다.

그러나 지금은 다랭이 마을로 선정된 이후  
꾸준한 소득을 얻고 있고, 각종 농수산물 판매  
를 통해 연간 5,400만원의 소득을 얻고 있다.

## 자연적 주변환경을 최대한 이용

다랭이 마을은 설흘산이 바다로 내리저르  
는 45° 경사의 비탈에 식축을 쌓아 100층이  
넘는 계단식 논을 일구어 놓은 곳에 위치해  
조상들의 역척스러움을 느낄 수 있는 곳이다.

볼거리로는 암수바위, 설흘산 봉수대, 일출  
등이 일반 관광객들에 많이 알려져 있으며,  
돌미역, 물메기, 흑염소 불고기가 관광객의  
입맛을 사로잡고 있다. 또 친환경농법을 통하  
여 생산된 돌미역, 다랭이 잡곡, 환경농산물  
도 구입할 수 있다.

남해군과 기술센터에서 연간 2,000여 만원  
을 투자하여 다랭이 만들기, 시골학교 운동  
회, 삿갓배미 찾기, 미륵불 일출, 몽돌바닷가  
산책, 동사체험 등 많은 프로그램을 개발하여  
관광객 유치작업을 벌였다. 현재 가족단위나  
기관, 단체에서 많은 관광객들이 이 마을을

방문하고 있다.

주민 참여도 처음에는 2호에서 지금은 15  
호가 넘는 농가가 민박에 참여하고 있다. 또  
민박농가 협의회 및 추진위원 모임을 월 1회  
개최하며, 관광객 설문지 분석 및 건의사항을  
수정, 보완을 통하여 관광객의 편의를 도모하  
고 있다.

## 더 많은 도시민과 관광객을 위해

향후 더 많은 관광객과 도시민들을 위해 민  
박농가를 정비하고 지역특산물 생산 및 가공  
을 통하여 농가소득을 높일 계획이라고 한다.  
현재로서는 군과 기술센터의 꾸준한 지원으  
로 인하여 생활환경이 개선되고 있다. 또 민  
박을 운영하는 농가와 특산물을 파는 농가 뿐  
만 아니라 모든 농가의 소득을 향상시킬 수  
있는 방안을 모색하고 있다.

향후 테마마을간 전국적인 네트워크를 구  
축하여 공동 인터넷 홈페이지 제작 참여와 농  
촌진흥청 인터넷 방송 등을 이용한 홍보에도  
적극 나서설 예정이다.





1939년생

주소 강원 횡성군 우천면 오원1리 256 전화번호 033. 344. 6248 H.P 011. 272. 5615

## 도·농 협력이 농촌 살리는 길

경영체명 새말관광농원

홈페이지

[www.saemalfarm.com](http://www.saemalfarm.com)

주종목 관광농원

영농경력 11년

경영규모 7만평

순수의 2,000만원

### 나이 50세 이후에는 농촌서 생활 다짐

“한뼉의 땅이라도 더 늘려서 곡식을 가꾸는 것이 농사의 기본이며 사람의 도리”라고 강조하시던 조부님의 말씀과 공무원으로 근무하시면서도 새벽이나 저녁 늦게까지 농사일 돕는 것을 당연시 여기셨던 아버님의 농토에 대한 애착을 옆에서 지켜보며 성장한 류재춘씨는 항상 농촌에 대한 그리움을 가슴에 묻고 살아왔다.

서울에서 대학을 마치고 교사가 된 그는 ‘도시생활은 50세 까지만 하고 남은 생애는 고향에 가서 땅과 함께 지내리라’ 생각하던 중 대청댐 건설로 고향의 선산과 농지 일부가 수몰되어 보상금을 지급받게 됐다.

40세 되던 해에 그는 보상금으로 고향인 충북 옥천 지역과 대전 지역을 중심으로 농장터를 구해 보았으나 마땅한 곳이 없던 터에 평소 동경하던 강원도의 산과 울창한 숲 그리고 풍부한 물에 매력을 느껴 치악산 줄기에 자리잡은 매화봉 밑에 작은 산과 농장 등 약 7만평을 구입하게 됐다.

그 후 그는 직장생활을 계속하면서 공휴일에는 가족이 함

게 이 곳으로 내리와 나무도 심고 농사일도 하며 사슴도 사육하게 됐다.

## 농촌의 인심으로 관광농원사업 구상

류재춘씨는 50세가 되던 해, 자신과의 약속을 지키기 위해 직장생활을 정리하고 이 곳에 정착하면서 그의 인생은 제 2의 도약을 꿈꾸게 됐다.

주말이면 평소 가까운 친구나 동료 가족들이 찾아와 즐겁게 편히 쉬고 가는 모습을 보게 된 그는 '시설을 갖추면 좋겠다'는 구상을 하게 됐다. 그래서 건강식 농산물 재배와 사슴, 토종 흑염소를 초지에 방목 사육하기 시작하면서 구체적인 관광농원 사업을 구상하기 시작하여, '92년 6월 '새말관광농원'으로 영업을 하기 시작했다.

류씨의 경영방침은 농심(農心)이다. 지나치게 욕심부리지 않고 열심히 하는 것만이 성공의 비결이라고 굳게 믿고있는 그는 성실한 하나 때문에 연 매출액 2억원을 기록하고 있다. 7만평의 농원에 사슴 50마리, 흑염소 200마리 사육과 9,000평의 농지를 조성, 고객들이 직접 농사경험을 체험할 수 있는 학습장, 교육관, 단체숙소(민박형), 등산로, 삼림욕장, 야외수영장, 눈썰매장 등의 시설을 갖추고 연간 2만명의 고객을 유치하고 있다.

## 순수한 농심과 훈훈한 농촌 인심 이 성공 열쇠

그의 성공비결은 농원을 한번 찾아 온 고객은 절대 잊어버리지 않는다는 것.

농원을 이용하는 고객과 깊은 인연을 맺고



그들에게 순수한 농심과 훈훈한 농촌의 풍경, 그리고 농촌의 인심을 심어줌으로써 이곳을 한번 찾은 도시민들은 절대 잊을 수 없는 추억거리를 제공한다는 경영철학이 그를 지금의 위치에 올려놓았다.

IMF때 구조조정으로 직장을 잃은 가장들에게 농사일을 도우며 재충전의 기회로 삼는 장소로 이용되었을 때의 보람과 경기 화성 씨랜드 화재사건으로 도시 어린이 고객들의 일시 계약 취소사태로 어려움을 겪었을 때 유치대상을 어린이에서 노인으로 경영전략을 바꿔 더 많은 고객을 유치하는 성과를 올리기도 했다. 류씨는 앞으로 노인 복지와 결부되는 효도농원을 구상하고 있다. 또한 많은 어린이들을 농원으로 불러들여 우리나라의 전통예절을 배울 수 있도록 하는 것이 앞으로의 사업계획이다.





1966년생

주소 충북 진천군 덕산면 기전리 486-2 전화번호 043. 536. 3755

## 한번 찾은 고객은 꼭 다시 찾는 관광농원

**경영체명** 삼흥관광농원

**홈페이지** www.shfarm.co.kr

**E-mail** balbary@unitel.co.kr

**주품목** 관광농원

**영농경력** 12년

**경영규모** 농원 1만평

**순수익** 3억원

### 지친 도시인을 위한 신개념의 휴식공간

박범준씨는 서울에서 태어나 대학까지 나온 후 전공을 살리기 위해 귀향하여 할아버지가 운영하던 사과 과수원 1만 2,000평과 1,000여 평 규모의 양어장을 운영하였다.

그러나 사과 가격이 폭락하게 되어 다른 사업을 알아보던 중, 도시민들이 주말에 여가선용을 하고자 도시를 떠나 농촌을 자주 찾는 것을 보고, 도시민들을 끌어들이 수 있는 사업으로 관광농원이 적격이라 판단하였다.

'97년 사업승인을 받아 '98년 5월 개장을 한 삼흥관광농원은 1만 8,000여 명의 규모에 콘도형 숙소 4개동과 객실 14개, 사계절 썰매장과 수영장, 잔디광장과 농구장, 강당 등 체육활동시설을 갖추고 있다.

현재 연간 대방객수는 1만 5,000명이고 종업원은 6명, 연간수입은 3억원에 이르고 있다.



## 홈페이지를 통한 다양한 고객관리

삼흥관광농원은 다른 곳보다 일찍 홈페이지를 운영하여 덕을 많이 보았다. '98년 5월 개업과 함께 인터넷 홈페이지를 개설하여 예약, 시설문의, 사용견적 등 고객의 각종 요구사항에 성심 성의껏 답변해 줬을 뿐만, E메일을 통하여 견적서를 보내주는 등 고객관리에 힘써왔으며, 농원을 다녀간 고객들의 자료를 입력하여 관리해 왔다.



또한 일반 고객보다는 기업체 고객 위주로 운영하여 소득을 늘려왔으며, 농원주변에서 생산되는 포도, 수박 등 특산품과 호박엿 등을 다양하게 판매하고 있다.

주변의 수려한 지형을 활용하여 등산코스를 개발하고 해돋이 장소와 다양한 산책로의 개발로 심신에 지친 도시인들이 편히 쉬어 갈 수 있는 다양한 프로그램을 제공하여 한번 다녀간 고객이 다시 찾을 수 있는 장소로 만들기 위해 노력하고 있다.

## 대한민국 최고의 관광농원을 목표로

향후 사업계획은 체육공원을 만들어 겸업을 하면서 운동장, 미니축구장을 만들어 올해 개장을 앞두고 있으며, 연인원 2만 명과 매출액 5억을 목표로 하고 있다.

또한 초지 조성으로 1,700여 평과 조경시설 500여 평, 숙박시설 100여 평, 야외학습장 300여 평을 확충하여 농원을 찾는 이용객에게 편의시설을 제공하여 국민의 여가선용장으로 활용할 계획에 있다. 나아가 다양한 연령대에 맞는 프로그램 개발과 인터넷 홍보, 농촌생활을 직접 체험할 수 있는 현장교육의 장으로 만들어 증부권 최고의 관광농원으로 발돋움 할 계획이다.





1953년생

주소 경남 마산시 합포구 진전면 평암리 253 전화번호 055. 271. 0702

## 도시인들의 지친 심신을 풀어주는 팜스테이

경영체명 부재산방

홈페이지 [www.bujae.com](http://www.bujae.com)

E-mail [bujae2@hanmail.net](mailto:bujae2@hanmail.net)

주품목 배추, 호박

영농경력 7년

경영규모 2,000평

순수익 2,000만원

한번 방문해보세요!

도시에 살던 반병숙씨는 여행중 우연히 보게된 풍경에 매료되어 미천마을에 정착하게 되었다. 처음에 들어왔을 때는 기존 주민들과 약간의 힘든 과정이 있었지만 지금은 주민들과 잘 화합하며 지내게 되었다.

또 작은 농사를 짓게 되었는데 농민신문에서 팜스테이 농가의 정보를 얻게되어 농사와 접목시키면 어떨까 하는 생각에 시작하게 되었다고 한다.

팜스테이를 시작한 처음에는 제반시설이 안되어 있어서 도시인들이 불편해 한 점도 있었지만 지금은 시설도 잘 되어 있고 한번 찾은 도시인들이 다시 방문하고, 입소문으로 퍼져 많은 사람들이 오가고 있다.

인근 주민과 같이 체험농장에서는 배추, 호박, 표고버섯, 밤, 감, 옥수수 등 다양한 체험농장이 조성되어 있고, 다채로운 행사를 하여 방문객과 체험객에게 만족을 주고 있었다.

## 친인척처럼 편하게

연중 다채로운 행사를 펼치고 있었는데, 전통음식은 봄에는 장 담그기, 가을에는 매주와 배추 수확하기, 두부만들기와 찰떡만들기는 연중행사이고, 연날리기, 윷놀이, 줄다리기 등의 전통놀이를 제공하고 있었다. 찾아주신 손님들에게는 친인척처럼 편하게 대하고 있었다. 대표농가인 반병숙씨가 행사를 주도하고 참여농가에게 행사를 분배시켜 효율적인 관리 뿐만 아니라 고객들에게 만족을 주어 다시 찾는 마을로 인식시키고, 농촌을 다시 보게 하는 시점으로 만들고 있었다. 또 고객들의 자녀들에게 감상문을 쓰게 함으로써 고객의 만족정도를 알 수 있게 하였다.

## 적절한 투자와 지리적 여건을 활용하라

반병숙씨는 과도한 새로운 투자를 억제하고 방문하는 손님들이 꼭 필요하다는 것에만 투자를 하고 있었고, 3년 후에는 팜스테이 농가로 확실히 자리매김 할 것이라 하였다.

그리고 지리적 여건도 좋아 경남 마산, 진주에서 30분거리에 있으며 여항산, 적석산, 서복산이 있어 등산하기 좋으며 바다도 가깝고 (창포만), 인근에 양촌온천단지가 있어 휴식하기에도 좋은 산촌 마을이라는 인식을 심어줄 것이라 하였다.





1972년생

주소 강원 강릉시 구정면 금광리 1121 전화번호 033. 646. 4308 H.P 016. 365. 4308

## 농업 10년 장기계획을 실천한 모범 설계사

경영체명 그린랜드

주종목 분재

영농경력 10년

경영규모 2억 5,000만원

순수익 8,000만원

### 알알이 영그는 젊은 농업인의 꿈

젊은 농업인 손주희씨의 꿈이 서서히 무르익어 결실을 맺고 있다. 농사 시작 10년만에 그의 장기계획이 완성되고 있는데 농사를 처음 시작할 때부터 손씨는 10년 후의 주작목을 선정하고 단기소득 작목을 타치는대로 재배하여 번돈으로 향후 분재와 우리나라 토속식물재배에 과감하게 투자하기로 했다. 이를 위해 비닐하우스를 지어 상추와 감자농사도 짓고 염소도 키웠는데 남보다 더 많은 수확을 거뒀고 소득도 더 많이 올렸다.

10년 후를 향한 뚜렷한 목표인 분재농원과 야생식물원 경영의 미래작목이 있었기 때문에 그는 힘든 줄도 모르고 밤낮 없이 일에 매달렸다.

손씨는 장기계획이 있었지만 시설하우스에 기름난방을 하여 상추재배를 하면서 “이 방식은 우리나라 농업실정에 맞지 않구나... 장기적으로는 경쟁력이 없구나” 하는 것을 느꼈고 실제로 영농일지를 분석해 봤을 때도 경쟁력이 없다는 것을 확인했다.

그래서 그는 자신이 설계해 놓은 10년 후의 작목인 분재·야생식물원 경영이 경쟁력이 있는 작목임을 확인할 수 있어 더욱 확신을 가지고 열심히 농사를 지었다. 그리고 돈도 제법 많이 벌여 분재소재를 생산할 땅도 구입하고 하우스도 지었다. 그러면서 한편에서는 분재기술 개발을 쉬지 않고 계속했다.

## 체험농업, 꿈은 현실로 옮겨지고

손씨가 농사를 시작하지 5년이 되면서 그의 꿈은 현실로 옮겨져 운판을 드러냈다. 분재소재 재배에 필요한 땅과 시설하우스를 지을 수 있는 5,000평의 땅이 구입되었고 하우스를 지을 자금이 마련되었다. 손씨는 지금까지 지어오던 농사를 계속해도 10년 후면 대농을 꿈꿔볼만한 실력이었지만 처음 목표를 바꾸지 않고 분재와 자생식물원을 향해 매진했는데 이것은 애초의 계획을 5년이나 앞당겨 실현한 것이다.



분재재배는 '알하우스'만 있으면 기름을 때서 보일러를 가동하지 않

아도 유지, 관리, 운영이 가능한 데 일반채소는 가운을 하여 축성재배를 하지 않으면 수익성있는 재배를 할 수 없다는 생각에 손씨는 꿈에 그리던 체험농업으로 대전환을 완성했다. 그의 1차 목표가 조기에 완성된 것이었다.

그의 목표는 재배 일변도의 농사보다는 문화적 가치가 높은 관광상품(분재)을 개발하고 허브·야생화·자생식물 등 우리나라 토속식물을 재배하여 체험농장을 만드는 것이다. 도시와 농촌이 함께 상생할 수 있는 농업구조의 개발인 것이다.

## 내일의 더 큰 꿈을 향해 뛰다

8,000평에 분재 전시·판매·체험현장을 운영하는 손씨는 농장명을 '그린랜드'로 바꾸고 대학생을 비롯한 학생들의 견학·체험현장으로 개발하여 일찍부터 후진양성을 서두르고 있다.

또한 상품의 부가가치를 높일 수 있는 연구에도 매진하고 있는데 현재 8,000평의 시설을 확보하고 분재, 분재소재, 허브, 야생식물 등을 재배하여 연간 2억5,000만원의 조수익을 창출하여 8,000만원의 순수익을 올리고 있다.



1947년생

주소 강원 춘천시 남산면 방하리 401-6 전화번호 033. 263. 2667 H.P 011. 9879. 5667

## 교육장·쉼터로 인기 높은 관광농원

**경영체명** 샘마을관광농원

**홈페이지**

[www.sampark.co.kr](http://www.sampark.co.kr)

**주종목** 관광농원(휴양시설)

**영농경력** 15년

**경영규모** 8,400평

**순이익** 7,000만원

### 종합휴양시설 갖추고 도시민들 손짓

샘마을관광농원을 경영하는 안명식씨는 직장인을 위한 단체 교육프로그램과 가족이 쉬 수 있는 종합휴양시설을 갖추고 도시민들을 끌어 들이고 있다. 서울에서 제과점과 의류 판매를 하며 한때 돈을 많이 벌기도 했으나 오래가지 못했다. 거듭된 사업실패는 도시생활에 염증을 느끼게 해 '87년 경기 가평군으로 보금자리를 옮겨 농업인의 길로 들어섰다. 쉬운 일부터 해야 한다는 생각에 핑을 길렀으나 사양관리가 까다로운데다 판로도 막혀 결국 4년간 7,000만원만 날렸다.

가까운 춘천시 남산면 방하리로 옮겨 소를 기르며 돼 소득도 올렸으나 북한강이 바로 앞에 있고 주변에는 남이섬 등 관광지로 둘러 쌓여 축산은 어렵다고 보고 '95년부터 관광농원을 시작했다. 부지 8,400평 가운데 3,000평은 표고버섯·복숭아·자두·콩·옥수수 등을 심어 체험농장으로 활용하고 있다. 콘도형 숙소와 별장형 숙소에는 크고 작은 방 37개를 꾸며 놓고 식당과 휴게소도 깔끔하게 지었다.

## 연간 1만명 자연에서 휴식하며 단체훈련

특히 단체고객을 위해 세미나실·서바이벌게임장·캠핑화이어장·운동장 등도 준비했다. 북한강에서는 수상스키와 보트를 즐길수 있도록 했다. 산은 산악자전거 타는 곳과 산책 코스로 활용하고 있다. 서울에서 자동차로 1시간 30분정도 걸리는 곳에 체력 및 위락시설 산과 강이 어우러진 천혜의 자연환경으로 둘러 쌓여 기업체 연수장으로 각광을 받으면서 지난해는 1만여명이 다녀갔다.

물론 시련도 많았다. IMF 위기 때는 이곳을 찾은 인원이 연간 1,000명도 안될 정도로 썰렁했다. 자금부족으로 시설을 한꺼번에 만들지 못하고 지난해 10월에야 겨우 모양을 갖췄다. 2001년까지 매년 3,000만원 넘는 적자를 감내해야만 했다.

## 인터넷으로 홍보전략 세워 경영난 극복

경영난을 극복하기 위해 심혈을 기울인 것이 홍보전략이다.

2000년에 홈페이지를 단장해 최근 정보를 계속 업그레이드하고 야후·네이버·심마니 등에 번갈아 가며 배너광고도 냈다. 대기업 홈페이지에 들어가 관광농원을 소개했다. 이 같은 전략이 잘 맞아 들어가 연간 25% 성장하는 성과가 나타났다. 고객의 70%가 단체로 찾아와 경영에도 큰 도움이 돼 지난해는 흑자로 돌아섰다.

앞으로 꽃길을 조성하고 토끼·사슴농장과 눈썰매장도 만들 계획이다. 문제는 시설보장을 위해 자금이 더 필요하지만, 담보가 부족해 2억5,000만원만 대출 받은 상태다.

관광농원에 대한 운영자금만 어느 정도 지원 되면 희망이 있다고 안씨는 설명한다.

지난 해 금융기관에서 주5일제 근무로 관광농원 고객이 10% 늘어난 것을 보았기 때문이다.

앞으로 전 사업장으로 확대되면 농촌을 찾는 도시민들이 덩달아 늘어날 것으로 기대하고 있다. 안명식씨는 먹을거리·볼거리·놀거리를 제공하며 편안히 쉬어갈 수 있는 관광농원을 만들고 싶어한다. 더 나아가 도시민들이 힘겹게 살아가는 농업인들의 삶의 자리를 보고 느끼면서 더불어 살아가는 공간으로 사용되기를 꿈꾸고 있다.





1950년생

주소 충북 충주시 동량면 화암리 202 전화번호 043. 851. 4089

## 고단한 몸, 쉬어가는 '마그실농원'

**경영체명** 마그실관광농원

**E-mail** j7ygv7@naver.com

**주종목** 관광농원

**영농경력** 15년

**경영규모** 2만 2,000평

**순수의** 3,000만원

### 인간과 자연이 하나되는 노력

“충주호 선착장에서 조금 들어오면 됩니다.”

작은 대관령을 넘듯이 조그마한 산을 타고 넘어 농원입구에 들어서면 시원스럽게 충주호가 한눈에 들어온다. 농원지기 안영옥씨의 푸근한 인상에서 마그실농원의 포근함이 느껴진다.

서울에서 사업을 하던 남편 정덕상씨는 22년 전에 한적한 시골생활을 꿈꾸며 적당한 곳을 찾아 전국을 다니던 중 충주호에 매료되어 지금의 농원 부지를 매입하게 되었다.

평소 산지가 풍부한 우리나라에 적합한 산지이용형 농업을 구상하고 있었던 정씨는 '89년도부터 본격적으로 관광농원 가꾸기에 착수, 인간과 자연이 자연스럽게 어우러질 수 있는 데에 초점을 맞추어 자연이 인간에게 줄 수 있는 평온함을 만끽할 수 있는 공간으로 만들기 위해 15년간의 세월을 보냈다.

고향의 뒷동산에서 볼 수 있는 과수 및 관상식물 등 각종 식물들을 가꾸고, 사슴을 방목 사육하여 인간이 자연의 생태



계와 보다 친숙할 수 있는 기회를 제공하는 데에 역점을 두었다.

산에서, 숲에서 잠시라도 편안한 시간을 보내고 싶은 도시민들을 위해 안씨부부의 부단한 노력으로 설립된 농원은 오가는 사람들을 위한 휴게소를 겸하고 있어, 이제는 누구나 손쉽게 방문할 수 있는 곳이 되었다.

어디에서든 풍기는 솔향의 그윽하고 싱그러운 냄새, 한껏 피어있는 정원의 아름다운 꽃과 이름모를 산새들의 지저귀, 넓은 들판에서 땀흘려 운동한 후에 맛보는 토속 음식의 구수한 맛, 울창한 송림 숲에서 여유롭게 즐기는 삼림욕 등은 농원에서만이 느낄 수 있는 즐거움이 되었다.

또한 숙박시설을 비롯하여 농산물판매장, 음식점, 커피숍, 노래방 등이 있고 충주호를 바라다 보며 산책할 수 있는 뒷편에 있는 산책로는 농원의 큰 자랑거리이기도 하다. 농원의 모든 음식은 직접 재배하는 무공해 채소를 사용하고, 각종 수질 검사를 통과한 깨끗한 물을 사용하기에 언제나 싱싱하고 정갈한 맛을 느낄 수 있다.

## 환경친화적인 선비가 되고파

충주호변의 수면을 경계로 흐젓한 산자락에 위치하여 맑은 공기와 수려한 경관을 자랑하는 농원은 예로부터 영남의 선비들이 과거길의 고단한 꿈을 쉬고 휴식하던 곳으로 주막이 많았다고 하여 마그실이라는 지명을 빌려 마그실농원이 되었다고 한다.

이곳은 충주호의 잔잔한 수면 위를 미끄러지는 유람선을 바라보며 낚싯대를 드리우고 싶은 장태공들이 언제든지 찾을 수 있는 곳이다 대규모의 사과, 밤나무 과수원과 사슴, 염소, 멧돼지 농장이 함께 있어 가을에 사과따기행사 등 다양한 행사에 선비다운 사람들이 참여할 수 있는 곳을 만들기 위해 마그실농원 식구들의 노력은 지금도 계속되고 있다.

힘든 세상 살아가는 현대인들에게 옛날의 선비들이 그러했듯이 잠시 쉬어갈 수 있는 휴식공간을 제공하되, 환경친화적이면서 자연의 순리를 거스르지 않기 위해 노력하는 마그실농원 식구들의 애뜻함에 서 오�히려 선비의 모습이 느껴진다.





1941년생

주소 전북 완주군 경천면 가천리 286-4 전화번호 063, 261, 8457 H.P 017, 659, 8457

## 자연과 인간의 아름다운 만남, 그린투어

경영체명 동자꽃의 집

주목적 그린투어

영농경력 2년

경영규모 1.2ha

### 도시민의 영원한 휴식처 제공

전주에서 고산을 지나 대전방향으로 가다보면 대둔산을 미처 못가 경천면 가천리에 농촌진흥청이 선정한 전국 9개 마을 중 전북 유일의 그린투어 테마 마을인 디지털 산내골 마을이 있다.

이름부터 어느 시골 마을과 다른 느낌이 든다. 이 마을이 테마마을로 선정된 것은 자연이 주는 아름다움에도 있지만 마을 전체가 한마음으로 자연을 파괴하지 않은 결과일 것이다. 농사도 주변 환경과 조화를 이루면서 환경친화적인 유기농법을 고집해왔다. 이 마을이 도시민들의 휴식공간인 동시에 어린이들의 체험 자연교육장으로 활용하게 된 것은 '동자꽃의 집'이라는 실 곳을 운영하고 있는 윤건중씨의 노력이 크다.

윤씨는 디지털 산내골 마을에서 체험 자연학습 프로그램에 대한 예약을 담당하면서 마을의 아름다운 환경유지와 테마마을의 홍보에 주력하고 있으며 알찬 테마 프로그램 개발

에 여념이 없다. 윤씨의 집은 정원을 깨끗하고 단정하게 관리하고 있어 그 마을의 모범이 되고 있다. 마을을 찾는 도시민의 가족에게는 고향처럼 편하게 쉬 수 있도록 안방과 건넌방을 제공하고 있다. 어린이들에게는 마을에서 운영하는 체험프로그램은 물론 개별적으로도 도시에 살고 있는 자녀들이 고향에 온 것처럼 계절에 따라 대추 수확체험, 꽃감 만들기 체험 등 시골의 향수를 가슴 가득히 담아갈 수 있도록 하고 있다.

## 그린투어 체험 프로그램

마을에서 쉬 곳을 제공하는 일곱 농기들은 '초롱꽃의 집', '원추리의 집', '하늘매 발톱의 집', '금낭화의 집', '붓꽃의 집' 그리고 '뚱굴레의 집' 등과 같이 야생화의 이름을 본 따 제각기 이름을 지었다.

체험프로그램으로는 에코티어링, 곤충 표본장 견학, 곤충해설, 야생화 감상, 나무 곤충 만들기, 황토코트 만들기 그리고 농사 체험 등이 있으며, 80대의 자전거가 마련되어 꼬불꼬불한 오솔길을 하이킹 할 수 있게 하였다 또한 기념사진을 바로 찍고 현상 할 수 있는 10대의 디지털 카메라가 마련되어 있다.



마을 볼거리로는 질푸른 산봉우리로 첩첩이 쌓인 신흥 계곡과 희귀 곤충과 나비 표본 2,000여 점이 전시되어 학습거리를 제공하고 있는 곤충전시장, 그리고 오염되지 않는 골짜기에서 야생화 군락 등을 볼 수 있다.

그리고 마을에서 생산되는 대추는 선명한 붉은 색을 띠며 알이 굵고 생대추와 건대추 모두 달고 맛이 있다. 꽃감은 신선하고 청결한 환경에서 건조하여 위생적이고 맛이 아주 좋다. 인삼은 교유의 향이 많으며 굵고 약효가 뚜렷하다.

## 계절 특색에 맞는 체험 프로그램 개발

윤씨는 25년 동안의 민원담당 공무원의 경력을 바탕으로 완주군농업기술센터의 자문을 받아 마을 주민과 함께 디지털 산내골 마을을 도시민들이 마음의 고향으로 느낄 수 있는 더 나은 휴식 공간으로 만들고, 어린이들에게는 알찬 자연 학습장이 될 수 있도록 마을 환경을 아름답게 가꾸며, 체험 프로그램을 계절별로 특색에 맞게 개발하여 운영하고자 노력하고 있다.



1969년생

주소 전남 나주시 노안면 양천리 805 전화번호 061. 335. 9630

## 그린 투어리즘과 전자상거래로 고소득

**경영체명** 좋은농장

**홈페이지** www.yourfarm.net

**E-mail**

goodpear@goodpear.co.kr

**주품목** 배

**영농경력** 10년

**경영규모** 1,200평

**순수익** 7,000만원

**특기사항** 농림부장관상

### 복합영농으로 '농사꾼'이라는 꿈 이뤄

“농촌에서 자라서 그랬는지 원래 꿈이 농사꾼이었죠.”

10년째 배 농사를 짓고 있는 이기선씨는 농사꾼이라는 자부심이 대단했다.

장차 농장주가 되겠다고 '85년 광주농고에 입학하여 3년 동안 농업기술을 터득하였지만, 그 당시 젊은이들이 떠나 버리는 농촌에 안주할 수 없어 고민과 방황 끝에 군대에 입대하였다. 그리고 군대에서 농업을 다시 시작하기로 마음먹고 과수, 화훼 등 농업 관련 서적을 구입해 농장주에 대한 꿈을 키워 나갔다.

본격적인 영농은 마을 앞 야산이 '70년대 당시 쌀 증산 정책의 일환으로 개간됐으나 활용되지 못하고 있어 '93년 1만 2,000여평에 지역 특산품인 배나무를 심었다.

추황과 신고배 품종을 선택하여 배농사를 시작했지만 IMF와 함께 농장 경영의 어려움과 국내 농업 여건이 나빠지고 있을 때 앞으로의 농업은 수출만이 살 길이라고 여겨 '97

년부터 대미 수출을 해 내고 있다. 또한 복합 영농으로 소득을 극대화하기 위하여 배 농사가 끝난 후 겨울에는 장미(500여평) 농사와, 노동력이 필요하지 않은 조경수(2,000여평)를 겸하고 있다.



## 홈페이지 개설로 전자상거래 75%

고품질의 배를 생산해 놓고도 판로가 없어 1주일 내내 이곳 저곳 돌아 다녀도 한 건도 못 올리고 돌아올 때가 많았다. 그래서 지난 '99년 홈페이지를 개설하여 적극적인 판매에 나섰다.

“홈페이지를 만들 때는 단순히 농장을 알리기 위해서였죠. 그런데 테터즌 주문이 계속되는 것이예요. 이제는 전자상거래로 75%정도 판매하고 있으니까 안정화되었다고 볼 수 있습니다.”

또한 이기선씨는 좋은 농장의 브랜드가 무엇이 좋을까? 고민하다가 조선시대 임금님의 진상으로 나주배가 있던 기록에 착안하여 2001년 '나주배 태정태세'로 상표등록 하였다. 태정태세 브랜드를 출원하여 나주 배의 신뢰와 '좋은 농장'의 이미지를 한층 높였을 뿐만 아니라 좋은 농장에서 출하하는 모든 상품은 품질보증서와 배를 맛있게 먹는 법을 동봉하고 있다.

특히 품질에 불만이 있는 소비자가 있을 경우 리콜을 해주고 있다. 이러한 리콜제와 품질인증제 도입으로 소비자의 신뢰를 얻었다. 또한 2002년 국립농산물품질관리원으로부터 친환경농산물인증 저농약 배로 인정받았다.

## 친환경농업의 필요성과 그린투어리즘 실현

이씨는 브랜드만 있고 상품성이 없다면 안된다고 여겼고, 앞으로의 농산물 재배 방법은 친환경농업이어야 한다고 생각하였다.

그래서 미생물의 천국이 되는 농장을 목표로 하고 있다. 또한 체험학습 차원의 주말 농장을 개장하여 이용 회원들에게 친환경농업의 필요성을 홍보하였다. 앞으로는 주말 농장 이용객에게 다양한 영농체험과 농촌문화 체험을 제공할 계획이다.



또한 '좋은 농장'에서 생산되는 농산물과 인근농산물, 그리고 주말농장 이용 고객들을 직거래로 묶어 생산자는 소득증대를 늘리고, 소비자는 고품질의 농산물을 저렴한 가격에 구입할 수 있는 지역 특성을 살린 그린투어리즘을 만들어 나갈 예정이다.

이씨는 이러한 것이 바로 소비자가 농촌을 좀 더 이해하는데 도움이 될 것이라고 말했다. 특히 도·농간 교류를 통해 농촌과 그린투어리즘의 실현을 위하여 최선을 다할 것이라고 강조했다.



1957년생

주소 충남 서천군 마서면 남전리 120 전화번호 041. 952. 6321

## 도·농 상생의 '동백축제 마을' 일궈

**경영체명** 아리농장(아리랜드)

**홈페이지** www.ariland.net

**E-mail** ari59@hanmail.net

**주요품목** 쌀, 채소

**영농경력** 15년

**경영규모** 논 1만 5,000평,

하우스 800평, 흑돼지 200두

**순수익** 4,000만원

**특기사항** 신지식농업인

### 마을청년들과 '열린 터 생명공동체' 결성

“농촌에는 소비자들의 욕구를 충족시킬 무궁무진한 관광 자원이 널려 있습니다. 온갖 나무·꽃·새·곤충, 심지어 지렁이까지 도시민들에게는 탄성의 대상이 될 수 있습니다.”

충남 서천군 마서면 남전리는 이 마을 이름보다 '동백축제 마을'로 더 잘 알려져 있다.

이 동백축제가 열리게 된 데는 정의국씨의 '희망찬 농촌'을 만들겠다는 집념이 밑바탕이 됐다. 정씨는 남전리에서 태어나 초등학교 때 도시로 유학했다가 '87년 부친의 가업을 잇기 위해 고향에 정착했다.

정씨의 부친인 고 정순보씨는 육종학자이자 정농회 초기 멤버로 '50년에 월남한 뒤 이 마을에 정착하여 맨손으로 야산을 일궈 1만여평을 농토로 개간했다.

그 무렵만 해도 남해안에서만 자란다고 알려진 동백나무 150그루를 마을 주위에 심고 정성을 들여 가꿔 지금의 동백축제 관광상품의 밑거름을 제공했다.

이런 부친의 영향을 받은 정씨는 인간과 자연이 더불어 사

는 농업을 위해 마을 청년들과 '열린 터 생명공동체'를 결성했다. 농협에서 당시 대출받은 500만원으로 트랙터와 농자재를 구입, 농약과 비료를 전혀 쓰지 않고 채소를 생산해 서울 강남지역 아파트단지에서 팔았다.

현재는 서울의 한 교회와 직거래를 통해 김장무·배추만도 연간 3,000만원어치를 팔고 있다. '92년 새농민상을 받아 일본 연수를 다녀온 뒤로는 양상추·썬갓·엔디브·아욱 등 다품종 소량생산으로 전환해 인근 지역에다 판매를 하고있다.

“유기농산물은 파는 게 더 문제입니다. 농약을 안 쓰다보니 벌레 먹어 볼품이 없다보니 외면하죠. 소비자들의 의식이 바뀌지 않고서는 노력한 만큼 재값을 받는다는 것이 쉽지 않습니다.”

## 쌀·양채류 등 유기농산물 직판길 열려

그래서 생각해낸 것이 도시소비자가 농산물을 사러 농촌에 오게 하자는 것이었다.

“아내가 좋아하는 수선화를 집 주위에 심기 시작했는데 지금은 10만여 포기로 늘었습니다. 수선화와 동백꽃이 4월에 함께 피는데 그때는 남전리가 꽃천지로 바뀝니다.”

동백꽃이 활짝 피는 4월 중순께 축제를 열자는 정씨의 생각은 마침내 '96년에 결실을 맺었다. 처음 열릴 때부터 교통이 불편한데도 축제기간동안 매년 관람객 1,000여명이 찾는다. 유기농산물을 사가는 단골도 해를 거듭할수록 늘고 있는 것은 물론이다. 이 축제는 지자체나 상인들이 주최하는 다른 지역축제와는 달리 동백축제는 주민들이 힘을 모아 준비하고 진행하는 순수 농촌마을 축제라는 데 더 큰 의미가 있다.

## 유기농업을 중심으로 한 생태마을 건설이 꿈

정씨는 흑돼지 200마리를 키우며 여기서 나오는 분뇨를 800평의 시설하우스에서 재배하는 각종 채소의 거름으로 사용하고 있다. 1만 5,000평의 논에서는 우렁이·오리농업을 통해 무공해 쌀을 생산, 인터넷 등을 통해 20kg 한 포대당 8만원의 높은 값에 팔고 있다.

정씨는 “마을 전체를 아름답고 쾌적한 생태마을로 가꿔 농업의 소중함을 널리 알리고 싶습니다. 우리 농산물이 국민들의 사랑을 받으려면 그 길이 최선이라는 생각입니다”라고 힘있게 말했다.



# 찾아보기

## 1 식량작물編

<b>대구</b>	<b>강원</b>	유시웅 192	나만석 102	최만득 284
김현동 94	김상우 52	이대근 214	나성주 104	최해동 336
정정수 266	김일웅 74	이병주 224	노종석 114	황갑식 308
정창섭 270	김진무 86	이상진 228	노종진 116	황병섭 312
<b>인천</b>	김찬호 88	이우석 230	류중연 118	황병호 314
장석주 256	안승갑 164	이진규 244	박준용 138	
<b>광주</b>	양승윤 172	최천용 292	서정수 146	<b>경남</b>
이일남 232	원상린 188	황정근 316	안효근 168	김경규 30
이진규 242	이해근 332		양연모 174	김무성 44
<b>울산</b>	정일모 264	<b>전북</b>	양용철 176	노을용 112
노명수 110	최원국 288	고성영 20	영한출 182	박정만 130
<b>경기</b>	<b>충북</b>	관동주 26	오경배 184	심원일 158
고종일 22	김응주 68	김병학 50	유근해 190	심한섭 160
김인산 70	김종화 82	김상음 54	정동출 258	안재현 166
김주홍 84	박기현 122	김밀도 72	정상봉 260	윤준석 202
김학만 92	박지환 140	문홍근 120	정명철 262	이상규 330
박종열 136	양천기 178	박문기 124	주병섭 276	정철환 272
손부남 150	유재수 196	박희석 324	현영수 304	주영모 278
송중현 154	이기운 208	서종석 148		주지태 280
신성한 328	이길우 210	송명재 152	<b>경북</b>	한순기 296
윤상연 200	이한구 248	신광식 326	권용구 28	허태호 302
이광우 204	장봉훈 252	엄대기 180	김동봉 42	
이길정 212	조관호 274	유연홍 194	김병오 48	
이명열 218	허남천 300	정진현 268	김승대 58	
이범주 220	<b>충남</b>	최광식 282	김종기 80	
이병기 222	장금성 14	황공호 310	김철래 90	
이상웅 226	고한석 24	<b>전남</b>	김현일 96	
이점동 234	김기윤 40	강대인 16	남경희 106	
이정모 236	김용필 64	고만술 18	박종수 134	
이종웅 238	김원중 66	김경호 32	신호철 156	
최명택 286	김인환 322	김공배 34	안수환 162	
최의주 290	김재갑 76	김관배 36	양문배 170	
최창호 294	김취관 100	김관기 38	오은백 186	
한승철 298	김취관 100	김병섭 46	윤광일 198	
홍기완 306	남궁훈 108	김선주 56	이기용 206	
	박백순 126	김연배 60	아래도 216	
	박재형 128	김용주 320	이종원 240	
	박종대 132	김용춘 62	이태근 246	
	백정수 142	김종구 78	이훈 250	
	서용칠 144	김홍연 98	임정배 334	
			장상우 254	



## 2 채소編

<b>서울</b>	심명보 230	김두하 76	이은국 316	김채수 134	박진희 190
이남복 282	오상환 246	김문화 82	이학재 326	노종원 154	박천석 192
조능현 370	이성준 300	김진우 128	임경희 330	모금용 158	서정화 210
최창윤 410	이순영 304	김징한 132	장철세 344	박병섭 174	안종일 238
<b>부산</b>	장순학 340	문수복 160	조성호 376	박을섭 182	이대화 284
공덕선 30	장향수 346	성기남 214	주호명 392	박종래 186	이동질 288
한성호 424	전용술 350	송주영 220	한만희 420	박화순 198	이인재 318
허상 428	<b>강원</b>	신창호 228	홍성남 430	배종태 200	임채영 334
<b>대구</b>	김남순 70	유용 256	<b>전북</b>	변동택 208	정등용 352
김영호 104	김동기 72	윤갑순 266	강재식 20	엄정균 240	정병근 354
신동문 224	김영교 98	이용석 312	곽재명 32	윤두홍 268	정친면 362
이성호 302	김유섭 116	이우직 314	김경술 50	윤자석 274	조규상 368
이영일 310	김종섭 124	이종민 322	김경호 52	이승윤 306	조삼수 372
<b>인천</b>	김천주 136	이해국 328	김광수 60	장동완 336	조제노 380
백학현 206	김형윤 150	임만선 332	김근식 66	장성모 338	최준태 406
최진수 408	박치노 196	홍이선 436	김병귀 84	정임기 342	<b>경남</b>
<b>광주</b>	백경열 202	이상열 296	김일열 120	정응기 360	구교천 34
문종수 162	백경열 202	전영규 348	김일열 120	정친주 364	권사현 38
정성도 356	심종태 232	<b>충남</b>	선홍관 212	정중남 366	권재광 44
홍영남 434	안성배 234	강재식 22	신건승 222	조성규 374	김광덕 56
<b>대전</b>	엄주태 242	김규성 64	신재선 226	최상진 400	김연수 96
김학재 146	오흥철 248	김명래 80	유서욱 252	최황우 414	김영삼 100
<b>울산</b>	원종실 250	김완성 108	육병덕 264	한봉철 422	김판곤 142
박병규 170	윤병두 270	김우직 112	이기남 280	한정욱 426	박동문 168
<b>경기</b>	이건방 276	김청한 138	이석번 298	홍성일 432	오만석 244
강수용 16	이관형 278	김태홍 140	이명기 308	<b>경북</b>	이병호 292
권숙찬 40	이도호 286	김태용 144	조영호 378	권영필 42	이종국 320
권정택 46	이명준 290	김학용 148	조행봉 382	권춘원 48	조현목 384
김병렬 88	이창우 324	김학주 148	<b>전남</b>	김광엽 62	조현석 386
김영진 102	정세남 358	박병규 172	강용 18	김동완 74	조현철 388
김창래 130	조형복 390	박영배 178	강정학 24	김만섭 78	하한섭 416
김호기 152	최근배 394	박천수 194	고상근 28	김원택 114	홍학성 438
민기영 164	최돈우 396	백종수 204	김광남 54	김인남 118	<b>제주</b>
송경용 218	최병우 398	성기환 216	김광선 58	김주철 126	고광호 26
	최승수 402	안승후 236	김기문 68	류문섭 156	김봉석 90
	최정길 404	유연삼 254	김병덕 86	박길규 166	김성훈 94
	최철 412	유재관 258	김선주 92	박연홍 176	
	한규섭 418	유제선 260	김오남 106	박유신 180	
	<b>충북</b>	유충조 262	김용한 110	박이준 184	
	권부들 36	윤석범 272	김재욱 122	박진철 188	
		이상억 294			

### 3 과수·화훼·특용작물編

<b>서울</b>	윤여송 376	류모열 92	<b>전북</b>	권영길 36	<b>경남</b>
조강희 418	이동식 158	오춘식 368	김환생 238	권재형 40	김두한 46
<b>부산</b>	이선렬 390	유대섭 272	김영주 58	김상규 48	김병천 244
이경성 274	이명진 176	이상수 388	김재홍 70	김영표 316	류판세 254
이시행 174	장상복 406	이석정 164	김중기 74	김영훈 62	류형열 328
<b>대구</b>	정동근 282	임노훈 188	박주태 344	김재인 68	박정세 342
김정호 72	정우석 200	전형선 198	박형순 346	김좌명 322	신기재 354
우병주 370	정해봉 416	정대교 408	서정학 350	김주영 76	오동암 142
<b>인천</b>	최보연 286	정창용 204	신동천 356	김진수 78	유재관 148
박승영 104	최봉수 422	<b>충남</b>	오광섭 140	김충의 324	이세영 168
윤성진 374	최석기 424	구자웅 32	유석웅 146	김태민 80	장영길 196
최길보 288	최화균 428	권오영 38	이대훈 156	김필수 82	정득기 410
황대신 432	하상권 224	김근배 240	이상운 162	김혁준 86	최용주 426
<b>울산</b>	<b>강원</b>	김문기 308	이태식 182	김해수 88	<b>제주</b>
이상동 276	김동수 306	김연기 56	조충웅 214	류종현 326	강만호 16
<b>경기</b>	김선희 52	김장식 318	<b>전남</b>	박봉하 334	강정호 234
강경원 232	김순희 312	김하권 84	강재원 20	백경천 122	강창준 236
강영기 294	김소현 66	문김래 330	강재석 22	손계용 126	고봉주 26
김광수 302	김정훈 248	문홍국 98	강태조 24	송영화 130	고영급 28
김교주 304	박덕수 332	박기중 100	곽한웅 298	안동욱 134	고영명 30
김민호 310	박찬성 264	박용복 110	김영숙 314	유신종 372	김도진 44
김서규 246	배동선 348	박재준 340	류재경 252	이규현 380	김상수 50
김현웅 90	여명환 364	배홍식 120	문제성 94	이만호 160	문태천 96
남궁순 250	연익홍 138	성승모 124	박노진 102	이성태 166	송용진 132
민무기 256	이상수 386	손창화 128	박상균 338	이수길 170	양문남 136
박근실 258	이재경 278	신유식 358	박연식 108	이승화 172	이명하 384
박상훈 336	지재수 216	양현철 362	박형순 114	이은주 394	임선준 192
박석주 260	최명식 290	오영석 366	박희정 116	이재호 398	
박신규 106	현수욱 430	윤상현 150	배승춘 118	이정원 180	
박종길 112	<b>충북</b>	이건식 152	이남진 154	이진훈 400	
박종훈 262	강영근 18	이건훈 378	이은욱 392	임관우 186	
설호길 352	강은중 296	이기범 382	이일근 178	참금식 194	
심상우 360	강은중 296	이철훈 402	이재진 396	정인근 202	
안재욱 268	김관식 300	이희필 184	장형태 280	정현호 206	
염규중 270	김기선 42	임선민 190	정만수 412	조세현 208	
원병두 144	김락중 242	임영빈 404	정명우 284	조시화 210	
	김성중 54	조영호 420	정민 414	조우현 212	
	김영진 60	최영득 218	<b>경북</b>	최영복 220	
	김응성 64	최홍식 222	권세원 34	한상열 226	
	김제천 320			홍성일 228	
				홍재륜 230	

#### 4 축산編

<b>부산</b>	이명수 106	<b>전북</b>	양일명 326	<b>경남</b>
최철수 204	이민식 282	권신탉 16	양희종 92	강성이 214
<b>대구</b>	이병범 108	김행기 28	염재선 96	김재두 216
김재열 162	이상혁 286	김명희 228	유상모 270	김대근 156
석재추 82	최원규 134	김성호 34	이강운 102	김수정 232
진윤식 132	함영권 140	김영만 36	이도홍 332	노정만 244
<b>울산</b>	<b>충북</b>	김택 318	장을재 122	박명진 324
박석광 74	곽동구 150	김투호 166	장한기 300	박윤철 248
신기용 354	김승수 234	김학희 50	장현대 362	박창식 252
<b>경기</b>	노가열 242	노승관 168	조보훈 126	손균한 84
강기원 212	노병욱 52	류광열 54	조영관 128	손동현 260
고희중 148	신천우 88	서달권 258	조희철 200	안희복 262
구관서 14	엄태홍 94	석병오 176	차장곤 306	오동식 98
권상탁 312	우종완 358	유귀석 268	<b>경북</b>	이상영 266
김경호 154	이병규 336	은성수 100	구점식 218	이재형 288
김계한 224	이상언 112	이원홍 186	권영철 18	정인구 302
김원대 350	이상천 284	이정일 116	권준구 220	정현소 360
민성원 64	조기창 364	이태일 296	기우종 222	진삼성 130
민영주 66	한길한 344	장세열 192	김상선 32	하재운 136
박기홍 68	<b>충남</b>	한득수 138	김선홍 348	허수삼 308
박훈재 172	곽한무 152	허종민 142	김성식 158	<b>제주</b>
양영학 178	김기자 346	<b>전남</b>	김연우 236	김권호 22
유용철 272	김수경 34	김경호 20	박근규 322	양문석 264
유태상 180	김양임 314	김길현 24	박대훈 70	
윤덕영 274	김명철 316	김남대 26	박상근 72	
윤성열 328	김동철 226	김동철 226	박종활 250	
윤희진 278	김복술 30	김복술 30	배명순 254	
이병훈 110	김수남 230	김영자 38	배태욱 256	
정규성 194	김요순 238	김원자 38	사공연 78	
조규용 196	김원국 40	김요순 238	서정주 80	
조남철 340	김점중 42	김원국 40	손태목 86	
최용삼 202	김창곤 44	김점중 42	안승명 356	
한상춘 206	김태성 48	김창곤 44	윤재우 330	
홍재경 144	류중원 56	김태성 48	이기홍 280	
황병익 208	류호진 58	류중원 56	이동의 104	
<b>강원</b>	모평권 320	류호진 58	이명규 334	
김찬호 164	문생규 60	모평권 320	이용우 338	
김창수 352	문행주 62	문생규 60	이종욱 292	
김철수 46	박종필 76	문행주 62	장경윤 120	
	서정대 174	박종필 76	정재현 124	
	신태선 90	서정대 174	진용일 304	
		신태선 90		

**5** 농산물가공·유통·그린투어리즘編

<b>부산</b>	조남상 148	최영수 112	장우익 372	백재기 218	이성호 92
김영백 176	차진범 106		정수영 276	손진락 342	이세규 248
나준순 46	홍택선 300	<b>충남</b>	조기심 282	심재선 346	이수등 94
임영숙 266		권세환 310	조기호 284	안동윤 226	이춘희 262
<b>대구</b>	<b>강원</b>	김관식 392	조인기 288	유건열 240	이현주 366
이재수 254	김경환 394	김기현 168	조정형 104	이광식 86	정천상 102
이중성 258	김성용 172	김석순 128		이병달 88	조영환 376
	김성필 26	김인주 182	<b>전남</b>	이순기 358	홍선표 382
	김성호 28	김창수 40	장성호 160	이정무 144	
<b>광주</b>	김은순 316	박수현 334	고효숙 308	이중호 256	<b>제주</b>
백승춘 64	김재익 318	박승학 134	기순도 22	장종태 374	구홍태 164
백양기 214	남궁남 48	배규희 62	김양숙 174	장현기 98	김창기 322
안홍균 230	도명길 328	배연근 338	김명숙 34	최병조 296	김태주 192
양희관 76	류재춘 402	양완수 350	김종운 188	최상기 298	성화정 340
	손주희 406	윤원식 242	김철 42	한임섭 116	양홍필 236
<b>울산</b>	손종현 222	이재덕 252	김춘근 324	함번응 114	이종현 146
권도영 18	안영식 408	이종우 364	노인옥 50	황화섭 156	최경숙 108
김영학 180	안영배 74	임종경 272	박정모 206		
이창규 260	원용문 80	정익국 416	안정균 140	<b>경남</b>	
황병구 304	윤상복 354	최근명 378	양선승 234	강대주 16	
	이명수 356	홍진기 152	이기선 414	권상백 20	
<b>경기</b>	정을권 100	황건호 302	임삼옥 264	길덕한 312	
권혁진 388	정호섭 278		정운천 150	김기일 314	
권형주 390	지인학 292	<b>전북</b>	조규섭 280	김상근 170	
김교화 396	최봉석 110	김경덕 166	조형래 290	김승교 32	
김길재 398	한상열 380	김옥희 36	천승욱 294	김영출 178	
김일하 184	홍정식 384	김종득 186	홍쌍리 118	김찬모 190	
김혁수 130		김준봉 44	황용철 154	김향용 400	
박춘래 210	<b>충북</b>	김형귀 194		노동식 326	
서분례 66	김근실 24	류상열 52	<b>경북</b>	류재하 332	
서우석 68	김숙자 30	박홍주 60	강창덕 122	박동하 56	
신광현 70	류관형 198	송화수 224	고재영 162	박봉성 200	
오세남 352	류근모 330	심재석 72	김대성 124	박봉제 202	
우진호 238	박범준 404	염순분 78	김문철 126	박성현 204	
유학순 84	박찬용 208	유재룡 82	김정욱 38	박용대 58	
이동운 246	손홍철 344	윤건중 412	김종삼 320	반병숙 404	
이만형 142	안명원 348	이기성 244	박경보 54	백임근 216	
이상갑 90	안명옥 410	임장옥 368	박관식 132	변태안 220	
이재곤 250	이원희 360	임재현 370	박화주 212	서정철 138	
이종노 362	이종태 96	임종경 270	배문열 336	안영달 228	
임옥택 268	조영구 286	장영두 274	배성한 136	양무천 232	

### 감수위원

권갑하 부장(농민신문사)  
김영준 사무관(농림부 공보실)  
민승규 박사(삼성경제연구원)  
송경환 교수(순천대학교)  
최명조 팀장(농협중앙회 조사부)

### 현지조사 및 원고집필기관

#### 농업전문지 (11개 신문사)

농민신문사, 농수축산신문사, 농업인신문사, 농업정보신문사, 농축유통신문사, 원예산업신문사, 축산경제신문사, 축산신문사, 한국농어민신문사, 한국영농신문사, 한국임업신문사

#### 농업정보119 서비스대학 (12개 대학교)

강원대학교, 경북대학교, 경상대학교, 서울시립대학교, 순천대학교, 원광대학교, 전남대학교, 전북대학교, 제주대학교, 진주산업대학교, 충남대학교, 충북대학교

발행일 | 2003년 2월

발행처 | 농림부 · 농협중앙회

- 경기도 과천시 중앙동 1 농림부 공보실 (전화 02-500-1513~4)
- 서울시 중구 충정로1가 75 농협중앙회 문화홍보부 (전화 02-397-5669)

기획·편집 | 강디자인

인쇄 | 웰던애드