

樂

제 4 회 농업인 홈페이지 경진대회

Ministry of Agriculture & Forestry

농산물 전자상거래의 즐거움  
“그들만의 성공체험 엿보기”





제4회 농업인 홈페이지 경진대회

## | 개요 |

전자상거래 부문

## | 입상농가 홈페이지 여행 |



홍삼팜  
독정리 쌀방앗간  
태기산더덕 영농조합법인

전자상거래 부문 최우수

고품질 홍삼으로 고객의 마음을 사로잡는 8  
가족의 분업화로 성공을 이룬 8  
국내 최고의 더덕 제품이란 자긍심으로 28



양평군 시슴연구회  
봄춘농장  
기을농원  
태극화훼농원  
동수농원  
송광실증매원

전자상거래 부문 우수

청정지역에서 산야초로 키운다 85  
미래를 내다본 투자로 희망을 키워가는 86  
친환경유기농 사과의 푸근함이 익어가는 54  
믿음과 신뢰를 바탕으로 한 후불제 쇼핑몰 62  
100% 무농약으로 재배하는 70  
벤처농업의 모델을 제시한 78






선한농부마을  
양양영지  
은성주말관광농원  
정동홍화마을  
김영표 버섯농가  
서귀포 청정한리봉마을  
길안 친환경사과작목반  
삼도봉 천마농장

전자상거래 부문 장려

13개 농가가 식단의 보배를 만든다 80  
전자상거래를 발판으로 수출까지 92  
삶에 지친 도시인들의 쉼터 98  
국민의 건강을 생각한 향토특산물 104  
이름 석자 걸고 최고의 버섯을 길러낸 110  
세상을 한발짝 앞서가는 116  
사과하나로 ISO9001 인증을 획득한 122  
하늘이 내린 신비의 식품을 연구·생산하는 128

## | 입상농가 홈페이지 여행 | 홍보 부문

- |            |                            |          |   |
|------------|----------------------------|----------|---|
| <b>최우수</b> | <b>홍보 부문</b>               |          |    |
| 136        | _ 지리산 일대의 관광지를 하나로 묶은 그린투어 | 지리산바이오펀드 |   |
| <b>우수</b>  | <b>홍보 부문</b>               |          |    |
| 146        | _ 따스한 햇빛 머금은 초록의 고추농장      | 고추팜      |   |
| 151        | _ 한국낙농업의 새로운 가능성을 찾은       | 정원산양유목장  |   |
| <b>장려</b>  | <b>홍보 부문</b>               |          |  |
| 162        | _ 농촌 그 자체의 가치를 재창조한        | 계촌황토방    |   |
| 168        | _ 건강한 식탁을 생각하는 남도의 환경지킴이   | 진도아리랑    |   |
| 174        | _ 병충해없는 농산물을 위한 정성         | 대산영농조합법인 |   |

## | 부록 |

- |     |                         |         |
|-----|-------------------------|---------|
| 182 | _ 농업인이 함께하는 정보세상        | 이피스포털   |
| 184 | _ 농산물 출하시기와 장소에 대한 고민해결 | 출하지원시스템 |
| 186 | _ 전국 농가 홈페이지가 한자리에      | 팜모아닷컴   |
| 190 | _ 농산물 직거래 마켓플레이스        | 이피스닷컴   |
| 194 | _ 무료로 쉽게 배우는 농업인 정보화교육  | 에듀아피스   |
| 196 | _ 역대 입상농가 및 본선          | 농가리스트   |

## 제 4 회

# 농업인 홈페이지 경진대회 소개

### 대회 목적

- 농업인 홈페이지 구축 확산에 따라 사후 운영 및 관리의 중요성 대두
- 경진대회를 통해 농업인 홈페이지의 구축·운영에 대한 표준모델 제시
- 신문과 인터넷 등을 활용한 대외 홍보로 우수농가 적극 발굴
- 책자발간, 언론보도 등을 통해 우수사례를 널리 홍보하여 농산물 전자상거래 활성화 촉진

### 주관 및 후원

- 주최 : 농림부
- 후원 : 농민신문사, 한국농림수산물정보센터

### 신청자격

- 2004. 4월말 현재 농산물을 직접 생산 또는 가공 판매하는 개인농가 및 법인으로서 홈페이지를 직접 운영하고 있는 자
- 농림부, 농진청, 산림청, 시·도의 지원 제작을 받은 홈페이지 농가는 해당기관의 추천을 받은 재(농업인 홈페이지 경진대회 제3회 입상자 중 각 분야별 최우수상 및 우수상 입상자는 신청자격에서 제외)

### 평가기준

- 전자상거래 분야
- 홈페이지 구성 (20점)  
홈페이지 디자인, 주문절차의 편의성, 정보전달의 충실성, 전자메일 등 표기여부, 생산자 소개 충실도 등
- 홈페이지 운영현황 (30점)  
게시판 운영상태, 새소식 등 자료업데이트 주기, 고객관리 현황, 단독 도메인 사용여부, 타 사이트 연계 여부
- 전자상거래 실적 (40점)  
인터넷 전자상거래 실적, 무통장입금 판매 실적, 배송기간·환불조건·약관 명시여부, 포장재 개발·사용 여부, 카드결제 도입여부, 전자상거래용 CI 등 홍보물 개발여부, 검색사이트 등록여부 등
- 홈페이지 운영능력 (10점)  
정보화교육 이수, 신지식·품질인증농가 등 여부

● **홍보 분야**

■ **홈페이지 구성 (20점)**

홈페이지 디자인, 주문절차의 편의성, 정보전달의 충실성, 전자메일 등 표기여부, 생산자 소개 충실도 등

■ **홈페이지 운영현황 (30점)**

게시판 운영상태, 고객관리 현황, 새소식 등 자료업데이트 주기, 단독 도메인 사용여부

■ **홈페이지 홍보실적 (40점)**

C(로고, 마스코트, 캐릭터)개발, 홍보책자, 팜플렛, 리후렛 개발, 검색 사이트 등록여부  
다른 사이트에서의 연결 및 배너 광고 여부, 등록 회원수

■ **홈페이지 운영능력 (10점)**

정보화교육 이수여부, 신지식·품질인증농가 등 여부

※ 소비자 온라인 평가 : 1차 선정 농가에 대해 소비자가 온라인으로 평가한 결과 반영(가산점 10점내)



## 평가방법

- 1차 평가 : 실무평가단 5인이 참가신청서에 대한 서류심사 및 평가기준에 의한 평가를 실시 하되 인터넷 홈페이지 평가도 병행 실시
- 증빙자료 확인 : 1차 평가 후 입상대상자의 2배수 이내 농가를 대상으로 증빙자료를 제출받아 참가신청서 기재내용과 대조확인
- 현지심사 : 참가신청서 및 증빙자료를 현지 확인(우수사례책자 기초자료 수집도 병행)하고 결과에 따라 서류평가 재조정
- 입상자 선정 : 평가위원회에서 최우수(4), 우수(8), 장려상(12)의 농가선정. 소비자 온라인 평가결과 가산점을 반영하여 최종 확정



## 시상 및 혜택

구 분	전자상거래 분야	홍보 분야	비 고
최우수상	3명	1명	농림부장관상 및 상금 50만원
우 수 상	6명	2명	농민신문사회장상 및 상금 30만원
장 려 상	9명	3명	한국농림수산정보센터사장상 및 상금 20만원

- 입상농가의 성공사례를 수록한 우수사례 책자발간 및 여성잡지 게재
- 입상자 사례발표 및 종합토론 세미나 개최
- 농업인의 날 행사와 연계한 이벤트 추진
- 농림부 및 관련기관 홈페이지를 통한 홍보
- 관련기관(소속기관, 협회·단체 등) 홈페이지에 배너 홍보
- 추천 홈페이지 타이틀 부여
- 특정 소비층을 대상으로 생활속 홍보 추진

제4회 농업인  
홈페이지 경진대회  
입상농가 홈페이지 여행



# |전자상거래부문|

## 최우수상

홍삼팜 | 태기산더덕 영농조합법인 | 독정리 쌀방앗간

## 우수상

양평군시습연구회 | 봄춘농장 | 가을농원 | 태극화훼농원 | 동수농원 | 송광설증매원

## 장려상

선한농부마을 | 양양영지 | 은성주말관광농원 | 정동홍화마을 | 김영표버섯명가 | 청정헌리봉마을 | 길안 친환경경사과작목반 | 삼도봉천미농장



[www.6hongsam.com](http://www.6hongsam.com)





고품질 홍삼으로 고객의 마음을 사로잡은

# 홍삼팜

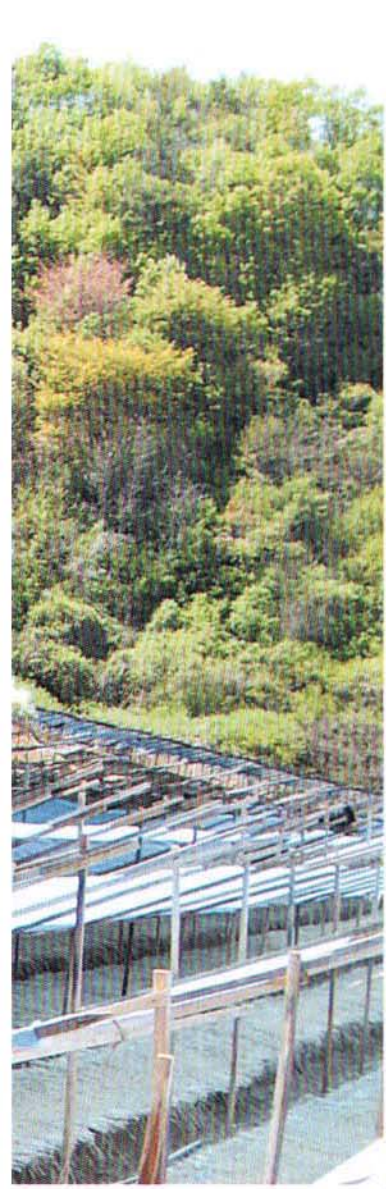
황성읍내를 지나 길가에 흐르는 맑은 시냇물을 따라 이어진 한적한 시골길을 달려가노라니 그동안 도시 생활에 찌들었던 응어리들이 하나씩 돌씩 바깥으로 흩어져버리는 느낌과 함께 어릴적 냇가에서 장난치던 개구쟁이 시절의 동심으로 빠져들게 한다.

아치형 다리를 지나 집에 도착하니 웬 아리따운 아가씨가 나그네를 반긴다. '아니... 아가씨가 홍삼팜(구 농인농장) 운영을? 약간의 의아심을 머금고 집안에 들어가니 벽에 걸려있는 결혼식 사진이 눈에 들어온다. 30대 후반의 나이에도 불구하고 저렇게 화사함을 유지하는 비결은 홍삼과 함께 살아왔기 때문이 아닐까?

※ 전자상거래 비중 : 30%

- 대표자 김선자(38세)
- 홈페이지 [www.6hongsam.com](http://www.6hongsam.com)
- E-mail [ot1023@hanmail.net](mailto:ot1023@hanmail.net)
- 주소 강원도 횡성군 청일면 유동3리 1126
- 전화 033-342-0286
- 휴대폰 017-238-0286

- 영농경력 14년
- 영농규모 45,000평
- 매출 1억5천만원
- 생산량 인삼 4톤, 우렁이쌀 10톤
- 품목 홍삼, 우렁이쌀
- 수상경력 농림부장관 표창



## 소득을 높이기 위해 전자상거래를 시작했어요



한 때 인삼을 재배하던 가정에서 자란 김선자씨는 2대째 가업을 이어받아 인삼을 재배하는 지금의 남편을 만나 보금자리를 틀었다. 대다수 처녀들의 생각과는 달리 평소 변화한 도회지보다는 푸근한 농촌을 동경했던 소녀는 그렇게 미련 없이 인삼농가로 시집을 왔다. 남편과 함께 인삼밭을 운영하면서 많은 희로애락도 겪었고 무수한 실패도 겪으면서 현재 성공의 길목에 서있는 아리따운 미시 이지매 김선자씨의 현재 모습이다.

“인삼이란 것이 특성상 오랫동안 청성을 들여 키우는 농산물인데 재배한 인삼을 수매하면 그동안 들인 노력에 비해 소득이 너무 적은 거예요. 그래서 직거래를 통하여 보다 질 좋은 제품을 소비자에게 팔고 그만큼 소득도 더 높이기 위해 홈페이지를 구축하여 전자상거래를 시작했지요.”

김선자씨의 전자상거래 시작 동기는 어떻게 보면 교과서적이다. 그러나, 이러한 교과서적인 접근이 바로 제대로 된 제품을 소비자에게 팔면서 서로 간에 Win-Win 하는 최적의 판매방식임을 느끼는 데에는 오랜 시간이 걸리지 않았다.

우리나라 소규모 인삼 가공 농가의 공통적인 문제점은 우수한 제품을 개발했다라도 판매처가 제한되어 있다는 것이다. 기껏 해봐야 중간 유통상이나 건강식품 판매업체에 위탁 판매하는 것이 대부분인데 홍삼 값이 다소 비싸더라도 우리 인삼을 가공하여 우수한 제품을 만들면 많은 판매처가 열릴 것으로 생각했으나 상인들은 제품의 질보다는 낮은 값에 마진율이 높은 제품을 요구하는 경우가 많아 제품 개발과 생산에 대한 의욕을 낼 수가 없는 실정이라고 한다. 이렇듯 아무리 좋은 제품을 만들어도 중소기업



모 농산물 가공업체들로서는 고정 판로처를 구하기가 어려워 생산의욕이 떨어질 수밖에 없는 게 현실이다. 인터넷을 통한 전자상거래는 바로 신념을 가지고 제품을 만드는 소규모 농가가 이러한 맹점을 파고들 수 있는 활로처로서 손색이 없다.

김선자씨도 이러한 특징을 간파하고 제품에 심혈을 기울여 만든은 물론, 단 한명의 고객에게도 열과 성을 다해 정성을 기울였다. 그 결과 시중에 4~5년근 홍삼이나 중국산이 다량으로 유통되는 바람에 홍삼에 대한 믿음이 많이 깨지는 상황에서 홍삼팜을 찾아오는 고객 중에는 다른 곳에서 구입한 홍삼의 품질을 믿을 수가 없어 찾아오는 사람들의 비중이 점점 늘어나고 있는 추세라고 한다.

물론, 6년근 고품질 홍삼을 직접 재배하여 판매함에 의해 가격이 많이 다운되긴 했으나 그래도 타 제품에 비해 다소 비싼 것은 사실이다. 그러나 자신있게 내놓는 최고의 품질로 인해 고객이 그걸 먼저 알고 있어 뿌듯하다고 한다. 그래도 조금이라도 고객에게 돌아가는 부담을 덜어드리고자 내년부터는 좀더 저렴한 가격에 구입할 수 있도록 가격 조정을 하려고 생각하고 있다고 한다.

이외에 홍삼팜에서는 홍삼뿐만 아니라 직접 우렁이를 놓아 키운 우렁이쌀도 홈페이지를 통해 판매하고 있다.

홈페이지를 만든 후에도 이에 그치지 않고 보다 더 잘 관리하기 위해 강원대 정보학과를 다니며 교육도 받았으며, 기타 여러 기관에서 진행되는 전자상거래 관련 교육에는 가능한 한 빠지지 않고 수강을 하면서 지식을 넓혀 나갔다. 사이버 농업인간의 교류 및 모임에도 참가하여 그들과 이야기하면서 많은 정보를 차곡차곡 저장했음은 물론이다.





## 최고급 6년근 인삼만을 고집



**삼**강의 발원지인 강원도 횡성군 청일면의 청정지역에 위치하고 있는 홍삼팍은 청정 인삼 농사를 2대째 25년간 지어오고 있다.

6년근 인삼만을 고집하며 고객의 건강을 위하여 저농약으로 인삼을 재배하고 무농약 재배를 하기 위해 꾸준한 노력과 최선을 다하며 일하고 있다. 인삼 작물은 토양이 70%를 좌우하기에 인삼이 자랄 수 있는 토양을 최우선으로 선별하게 된다. 토양

이 결정되면 2년동안 토양소독과 염분 등을 제거하면서 토양의 물리성을 개선하여 인삼이 잘 성장할 수 있는 토양을 만든다.

등겨와 미생물을 발효하여 살포하고 게르마늄, 맥반석 등을 살포하여 미생물이 서식할 수 있는 환경을 만들어준 다음에 인삼씨앗을 파종하거나 묘삼을 이식하게 된다. 뿐만 아니라 인삼이 자라는 도중에도 갓난아기를 키우듯이 세밀하고도 지속적인 관리가 필요하다. 영양분이 부족한 삼포 밭에는 홍삼 발효액비 효소제와 인삼꽃을 발효하여 잎에 뿌려 주고, 계란 껍질가루를 이용하여 칼슘이 부족한 밭에 영양을 보충하여 준다.

그동안 예정지 지정을 잘못하여 심은 인삼이 모조리 말라죽어 두 부부가 땅을 치며 통곡한 적도 많았다고 한다. 각고의 노력 끝에 이제 싱싱하게 내뺀 인삼밭을 바라보면 소중한 내 자식들을 보는 것같아 마음이 뿌듯하다고 한다.

“원래 인삼에는 게르마늄 성분이 있으나 우리는 밭에 나뉠대로의 노하우를 살려 친환경 공법으로 게르마늄 돌을 갈아 놓지요. 그러면 인삼이 자라면서 더욱 많은 게르마늄 성분을 담아낸 고품질 캐뎀이 탄생하게 되는거지요.”

## 농장 체험을 통한 잠재적 고객의 흡수

홍 삼팜에서는 단순히 전자상거래를 통하여 판매만 하는 것이 아니라 방문을 원하는 사람들에게 인삼이 어떻게 자라는지 견학을 시켜주기도 한다. 요즘에는 일본, 대만 등에서도 곧잘 견학을 오는 바람에 이제 외국어 공부도 해야 하나 하는 걱정도 든다는 김선자씨의 얼굴에는 걱정보다는 우리 농장이 자꾸만 뻗어나가는 것에 대한 자긍심이 가득 찬 듯 하여 보는 사람의 입장에서 여간 기분 좋은 일이 아닐 수 없다.

그래서 현재 집 바로 옆에 방문객이 묵을 수 있도록 민박집을 하나 지어놓은 상태이며, 이외는 별도로 근처에 펜션 타운을 지어 체험학습 프로그램을 보다 확대시킬 예정이라고 한다.

집 옆에 세운 민박집에서는 직접 밥을 해먹을 수도 있으나 고객이 원하면 우리와 같이 밥도 먹고 하면서 인삼밭도 견학하고, 벼가 누렇게 익은 가을이면 우렁이쌀을 재배하는 논에 가서 메뚜기도 잡고, 우렁이도 잡고, 청일면에 있는 가게에서 제품도 보면서 구매도 하는 등 농촌의 푸근한 정을 듬뿍 안고 돌아갈 수 있도록 할 예정이라고 한다.

몇 일 전에는 고객이 그 집에서 재배한 인삼을 직접 넣은 삼계탕을 먹고 싶다고 하여 초대했다고 한다. 그것도 직접 끓이냐고 했더니 그렇다고 살포시 미소를 짓는다.

또한, 밭에서 재배한 삼이 아니라 산에다가 장뇌를 심었는데 차후에는 장뇌 캐기 학습 프로그램도 가동할 예정이라고 한다. 웰빙 열풍이 강하게 불면서 현재 건강도 지키고 등산을 겸한 산삼 캐기 이벤트가 열풍인데 좋은 이벤트가 될 것이 분명하다.



# 홈페이지 메뉴 설명



1 인삼발 소개 : 김선자씨가 생활에서 느끼는 잔잔한 이야기를 일기 형태로 기술하는 [인삼일지], 주변 관광지 등 볼거리를 앨범으로 제작한 [인삼발 앨범] 등이 있다.

2 인삼 이야기: 인삼에 대한 유래, 명칭 등에 대한 정보를 담고 있다.

3 홍삼 이차기 : 홍삼에 대한 정보와 게르마늄, 6년근 홍삼의 특징이 담겨 있다.



4 **6홍삼 제품보기** : 홍삼점에서 판매하는 홍삼 제품과 우렁이쌀 정보와 함께 구매도 할 수 있으며, 다른 농장에서 재배하는 제품 중 엄선하여 추천한 상품 목록도 볼 수 있다.



6 **고객의 소리** : 홈페이지를 방문하는 고객과 대화를 나눌 수 있는 공간이다.



5 **인삼과 건강** : 인삼으로 만들 수 있는 요리 비법과 사상 체질에 대한 다양한 정보가 담겨 있다.



7 **자주하는 질문** : 자주하는 질문을 별도로 정돈하여 보다 쉽게 궁금증을 해결할 수 있도록 하였다.

# 블로그를 통한 간접 홍보

**홈** 페이지는 그야말로 홍보가 관건이다. 아무리 잘 만들었다고 하더라도 네티즌이 찾아오지 않으면 그 홈페이지는 죽은 것이나 마찬가지다. 쉽게 말해 가게를 차렸는데 손님이 한명도 오지 않는다면 그 가게는 망한 것이나 마찬가지.

김선자씨는 홍보에도 많은 투자를 하고 있는데, 특이한 것은 홈페이지 이외에 별도로 2개의 블로그를 이용하여 생활 속의 잔잔한 이야기를 글로 올리고 있다. 블로그(blog)란 Web(웹) + log(일지)의 합성어로서 웹의 b와 log가 합쳐진 말로, log는 사전의 뜻풀이로 '향해일지', '여행일기' 라는 의미를 가지고 있다.

보다 쉽게 이야기하면 흔히 인터넷 일기장이라고 이야기하는 것으로, 개인이 관심사나 취미에 대해 생각이 날 때마다 느낌을 표현해 놓으면 취미나 생각이 같은 사람들이 방문하여 댓글을 올리기도 하면서 공동체 모임이 형성되곤 하는 1인 홈페이지 개념이다. 블로그는 요즘 유행하는 '싸이월드' 처럼 일반 홈페이지와 달리 누구나 쉽게 만들 수 있고, 또한 공동의 관심이 있는 사람끼리 1:1 대화가 가능하기 때문에 강한 흡인력을 발휘하는 또다른 장점을 가지고 있다.

김선자씨는 현재 네이버와 아이러브스쿨에 2개의 블로그를 운영 중이며, 이 블로그를 통해 연결되는 고객도 상당하다고 한다.



✧ 아이러브스쿨에서 운영 중인 블로그 ✧  
주소 : 6hongsam.iloveblog.net



✧ 네이버에서 운영 중인 블로그 ✧  
주소 : blog.naver.com/ot1023



## 홍삼팜의 제품



✳ 6년근 엑기스호 ✳



✳ 6년근 수삼 ✳  
(특상품, 상품, 보통)



✳ 6년근 엑기스2호 ✳



✳ 6년근 수삼 ✳  
(등외품)

## 찾아가는길

중앙고속도로 횡성IC에서 빠져나온 후 19번 국도를 타고 청일면 방향으로 간다. 약 20km 정도 진행하여 청일면사무소가 있는 변화가에 거의 다달을 즈음 우측에 아치형 다리가 보이면 우회전하여 300m 정도 들어가면 홍삼팜을 만난다.





[www.장안쌀.net](http://www.장안쌀.net)



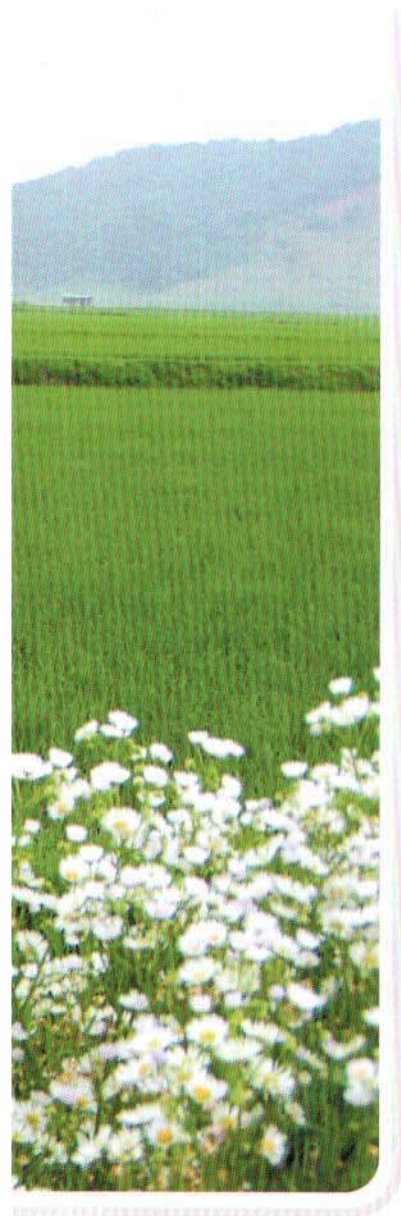
# 가족의 분업화로 성공을 이룬 독정리 쌀 방앗간

최우수상을 수상한 독정리 쌀 방앗간 취재차 방문을 위해 전화를 걸었더니 밝은 목소리가 전화기를 통해 흘러나온다. 그 소리만으로 친절이 몸에 밴 분이구나 라는 느낌을 가지고 약속된 시간에 방문하니 밝은 인상의 아주머니가 반갑게 맞이해 주신다. 바로 독정리 쌀 방앗간 사이버상의 안주인이자 [손님 사랑방] 코너에서 온갖 방문객들의 글에 대해 일일이 정성스럽게 답을 해주는 "쌀집주인장" 김미혜씨다.

안내를 받아 사무실에 들어가서 방앗간을 이끌어가는 가족들과 가볍게 인사하고 본격 이야기에 들어갔다. 이야기를 나누는 내내 총지휘자인 대표 배병희씨의 선한 인상과 어우러져 온 가족이 한마음으로 뭉쳐 방앗간을 이끌어가는 가족 간의 화기에애함이 다소 스산한 늦가을 날씨에도 따스한 느낌으로 다가온다.

※ 전자상거래 비중 : 20%

- 대표자 배병희(69세)
- 홈페이지 [www.janganrice.net](http://www.janganrice.net) 또는 [www.장안쌀.net](http://www.장안쌀.net)
- E-mail [mimi3535@hitel.net](mailto:mimi3535@hitel.net)
- 주소 경기도 화성시 장안면 독정리 1208-1
- 전화 031-351-0682
- 팩스 031-351-5207
- 휴대폰 011-345-0683
- 영농경력 40년
- 영농규모 30,000평
- 매출 50억원
- 생산량 4.8톤
- 품목 쌀
- 수상경력 화성시장 표창



## 처음에는 홍보를 위해 시작했어요



이들 컴퓨터 교육을 가르치는 선생님을 통해 같이 컴퓨터 교육을 받으면서 인터넷을 알게 되고 일하는 틈틈이 웹서핑을 즐기다 홈페이지의 매력에 빠져 나도 한번 홈페이지를 만들어 운영해볼까 생각하고 있던 중, 마침 경기도 지자체에서 농업인들을 위하여 제작, 지원해주는 홈페이지 사업이 있음을 알고 신청한 것이 시발점이 되었다.

처음에는 홍보를 위한 홈페이지에 주력했었다. 독정리 쌀 방앗간의 핵심은 판매망 구축이다. 더구나 우리는 자동화 설비

에 의해 하루에도 많은 양을 생산할 수 있기에 판매망의 확대는 사업을 확장시키는데 있어 가장 중요한 키포인트에 해당한다. 그러나 이전까지는 오프라인을 통한 지역적 판매에 그치고 홍보도 미약하여 전자상거래를 통한 소비자와의 직거래보다는 이름을 알리기 위한 발판으로 홈페이지를 생각했었다고 한다.

그러나, 홈페이지가 조금씩 알려지면서 하나씩 둘씩 쌀 구입을 요청하는 주문이 늘어나기 시작하고, 또한 고객들이 그 즉시 제품에 대해 반응을 하는 인터넷의 매력은 더 이상 홈페이지가 단순한 홍보 차원을 뛰어넘어 소비자에게 제품의 우수성을 알리는데 있어 크나큰 메리트가 있음을 느낄 때까지는 많은 시간이 흐르지 않았다.

홈페이지를 관리하는 책임을 맡은 맘머느리인 김미혜씨는 '쌀집주인장'이라는 닉네임으로 홈페이지를 방문하는 고객은 물론 일반 방문객에게까지 일일이 응답하면서 독정리 쌀 방앗간의 사이버 안내자로서 역할을 훌륭하게 이끌어가고 있다. 그녀는 홈페이지를 아기자기 꾸미는 한편 보다 질 좋은 서비스를 위하여 농림부에서 주최하는 농업인 정보화 리더 과정에도 가입을 하여 교육을 받고 있으며, 기타 기관의 정보화 교육에도 빠지지 않고 참석하고 있는 열성파이다.

## 2003년 대비 30배의 매출 신장

**도** 정리 쌀 방앗간의 홈페이지 및 고객관리는 그야말로 포근함 그 자체라고 할 수 있다. 홈페이지 곳곳에 숨겨진 정감어린 글들은 한번 방문한 사람들에게 농촌의 따스함을 안겨준은 물론, 다음에도 다시 방문할 수 밖에 없는 강한 흡인력을 갖게 한다.

[손님 사랑방]을 통해 올라온 고객들의 글에 대해 일일이 맛깔스런 글 솜씨로 정겨움을 건네주고 있고, 가끔 고객들로부터 제품에 대해 불만이라도 올라오는 날이면 그 즉시 답을 해주는 한편 필요하면 고객에게 전화를 걸어 불편한 마음을 헤아려 주도록 노력하고 있다. 흠지기의 정성에 감복해서 곧바로 불만 고객에서 단골 고객으로 변신함은 물론, 다른 사람에게 독정리 쌀 방앗간 제품에 대한 홍보까지 해주는 홍보대사의 역할까지 수행하도록 한다는 것은 웬만한 정성이 있지 않고는 쉬운 일이 아닐텐데 말이다.

또한, 한번 주문한 고객이라도 잊지 않고 주기적으로 감사의 메일을 보내고, 단골 고객인 경우 정기적으로 추가 서비스 및 모든 고객 대상으로 정기적인 이벤트 등을 열어 보다 질 좋은 상품을 싼값에 구입할 수 있도록 만들어 고객으로 하여금 발길을 돌릴 수 없게 만든다. 이런 서비스를 발판으로 홈페이지를 통한 매출액은 작년 대비 30배 신장이라는 괄목할만한 성과를 보이고 있다. 그런데 이것이 모두 끝이 아니라는 것이다. 여태까지 쌓아온 신뢰를 발판으로 고객들은 점점 늘어나고 있고, 한번 구매한 고객들이 다시 입소문을 내주는 2차적 홍보에 의해 전자상거래 매출 비중은 기하학적으로 늘어날 것은 자명한 사실이다.



## 특화상품에 고품질만이 전자상거래의 살길

정부의 쌀수입 개방 정책에 따라 앞으로 수입쌀은 물밀듯이 밀려들어오게 됨은 자명한 일이다. 이러한 급변하는 시대에 무조건 하염없이 기다리다가는 망하기 십상이다. 고품질의 쌀을 개발하고, 이것을 소비자에게 신용을 가지고 직거래로 접근하는 전자상거래는 농업인이 농산물 수입자유화 시대에 살아가는 또하나의 대처법으로서 훌륭한 매개물이라고 할 수 있다.

“쌀 수입 개방은 우리 농민들에게 큰 위협이 아닐 수 없습니다. 그래서 가족회의를 열어 어떻게 하면 이 난관을 극복해 나갈지 수없이 머리를 맞대곤 했지요. 결론은 지피지기(知彼知己)면 백전백승(百戰百勝)이라고 우리보다 앞서 쌀수입 개방을 추진한 일본을 모델로 삼기로 하고 큰 경비를 들여 단체로 견학을 했습니다. 그들은 위기를 슬기롭게 이겨내고 현재 도시와 농촌이 잘 어우러져 지내고 있지요.

견학을 한 결과 결론은 소비자들이 믿고 선택할 수 있는 고급 상품의 개발이었습니다. 여기에 우리나라의 최대 장점인 IT 네트워크를 통한 전자상거래를 접목시켜 최선의 품질로 가공한 최고의 제품을 전국적인 네트워크 망을 통해 홍보도 하고 또한 일반 소비자에게도 각인시켜 나가자고 최종 결론을 냈지요. 그 결과 현재까지 대 만족입니다.”



RPC(중합미곡처리시스템 : Rice processing Complex)란 원료수집, 원료 투입, 건조공정, 현미가공, 정미가공, 백미가공, 제품계량/포장, 제품운송의 시스템을 한자리에서 일괄적으로 처리하는 토탈 시스템을 말하는 것으로, RPC 시스템에 의해 벼 농작을 하는 농가에게는 편의를 도모함은 물론, 농촌의 일손 부족을 해소하고 미질을 개선하는데 큰 일익을 담당하고 있다.



## 독정리 쌀 방앗간의 특징

### ■ 고품질로 승부하는 경기미의 자리 교체



장안면 수촌리부터 우정읍 이화리까지(약 14km) 남양호 사이로 펼쳐있는 남양황라의 들은 간척지로 풍부한 일조량과 농업용수로의 수리시설이 90% 이상 갖추어져 있으며, 서해안 고속도로 개통에 따른 원활한 물류이동으로 인근 수도권에 논스톱 판로가 용이하다.

쌀이 수입개방 되어도 좋은 품질로 소비자에게 인식이 된다면 쌀의 판로는 정해지리라는 확고한 신념하에 고품종을 생산하는 농가에게는 인센티브를 부여하는 등 경기도에서 장려하는 고품종인 고시히끼리를 단지로 엮어 생산량을 더욱 높여가고 있으며, 화성쌀의 브랜드 이미지로 "이슬 아르미"를 널리 홍보하면서 소비자로부터도 좋은 품평을 받으며 저변을 넓히고 있다.

일반적으로 좋은 쌀의 조건은 밥을 지었을 때 밥맛이 우수하고, 찰기와 질감이 우수하며, 투명도가 좋고, 밥이 식었을 때 밥 색깔이 노랗게 변했느냐 아니냐에 따라 이루어진다.

고시히끼리는 일본에서 선호도 1위인 가장 대표적인 품종으로 벼의 키가 커서 생육 중에 비바람으로 쓰러지는 소위 도복현상이 심하고 병충해에 약하다. 그만큼 농사짓기가 어려우며 수확량 역시 적어 농촌에서 드물게 재배하는 품종이다. 이 희귀성에 화성은 다른 지역과 달리 해안 간척지로서 토양에 유기물, 미네랄, 마그네슘 성분이 풍부하여 고시히끼리로 재배한 밥맛은 최고라고 말할 수 있다.

# 홈페이지 메뉴 설명



1 쌀가게 : 쌀로 맛있는 다양한 밥을 짓는 방법과 품종 소개 및 판매하는 상품의 종류를 보고 구매할 수 있다.





2 쌀집 이모조모 : 독정리 쌀 방앗간의 연혁과 규모, 쌀이 만들어지는 과정, 찾아오는 길을 볼 수 있다.



4 손님 사랑방 : 홈페이지를 방문하는 사람들끼리 주고받는 다정한 이야기 공간이다.



3 논두렁 이야기 : 농사를 지으면서 느끼는 일상에 대한 일기 형식의 글과 디카로 찍은 사진 및 화성 근처 볼거리를 소개하고 있다.



## 지역 주민의 성원이 큰 자산이었습니다



27년전 남양호의 간척지 개간으로 인해 정든 고향인 안면도를 떠나 화성에 입주할 때만 해도 무엇을 할 것인지 앞일이 캄캄했었습니다. 처음에는 농사를 지었으나, 땅을 일부 팔아 동네의 허름한 통통방앗간을 구입하여 사업을 시작하였습니다.

주변 사람의 반대도 많았지만 우직하게 밀고 나갔지요. 방앗간을 통해 얻은 수입은 다른데 쓰지 않고 오로지 계속 채투자하면서 15년간을 지냈습니다. 사업이란 것이 너무 힘들고 나이도 점점 들면서 자신이 없어지기 시작하더군요. 그래서 양곡사업의 갈림길에서 15년 세월을 접으려 했었죠.

그러나, 큰아들 내외가 그동안 투자한 시설이나 그때까지 성실하게 일해 온 신용으로 인해 근교도시 도소매상 통과와 끈끈한 인연 등 보이지 않은 무형자산이 많으니 계속 하자고 하더군요. 우리 독정리 쌀 방앗간을 믿고 따라준 지역 주민들의 성원이 큰 힘이 되었습니다. 자랑은 아니지만 주민들은 자신들이 재배한 쌀을 보관중도 끊지 않은 상태로 8,000톤이나 되는 우리 방앗간 창고에 보관을 의뢰합니다. 이러한 주민들의 신뢰는 방앗간의 큰 자산이죠. 물론, 우리는 최선의 관리로 보답을 하고 있고요. 또한, 정미 작업이란 것이 먼지가 많이 발생하게 됩니다. 그것은 방앗간을 믿고 성원해주는 지역 주민들에게 크나큰 환경 공해였지요. 그래서 큰 돈을 들여 먼지 제거 장치를 설치하여 지금은 어느 정도 제거한 상태입니다.

아무튼 큰아들의 뜻에 따라 심기일전하여 방앗간 정비 작업에 들어갔습니다. 대기업에 잘 다니고 있던 둘째 아들을 불러 기획과 업무 분담을 맡겼고, 좀더 체계적인 경영 관리에 앞장서 나갔습니다. 몇 년 후 농협에 다니던 셋째 아들도 농업의 전문 지식과 적성을 살려 농사의 길로 접어들고 며느리는 사이버상에 전자상거래 길을 열어놓았습니다.

나는 전체적인 사업 구상만 하고, 큰아들은 현장업무를, 둘째아들은 내부업무를, 셋째아들은 고품종 보급의 선도자인 영농역할로, 며느리는 전자상거래와 홍보 분야로, 가족간에 푹푹 뭉친 분업화로 오늘의 자리까지 나아 왔습니다.

그 동안 작은 방앗간은 살아남을 수 없음을 직감하고 도정 시설을 자동화시키는 일에 착수하여 벼의 수확부터 가공 유통까지 일괄적으로 처리할 수 있는 미국종합처리장(RPC)으로 착착 진행되면서 농림부에서 미국종합처리장 승인을 받은 날의 기쁨은 아직도 잊지 못합니다.

**“이제 큰 기반은 잡아뒀으니 남은 일은 우리 아이들이 잘 이끌어 갈 겁니다.”**

이 말을 마치면서 가족들을 인자한 얼굴로 바라보는 모습은 일생을 농업인을 위해 살아온巨人を 바라보는 듯했다.

## 독정리 쌀 방앗간의 제품



### ❖ 이슬 아르미 ❖

맑고 고운 화성의 햇살을 받고 자라 깊은 맛이 배어 있으며, 저온저장시설로 보관하여 연중 햅쌀 맛 유지



### ❖ 슬바람표 추청쌀 ❖

좋은 쌀의 조건 중 제일인 품종에서 아끼바레만을 엄선 가공하여 자체 미식 테스트 후 출하



### ❖ 경기특미 장안들쌀 ❖

조생종부터 만생종까지 3단계의 다양한 햅쌀 맛을 느낄 수 있는 쌀

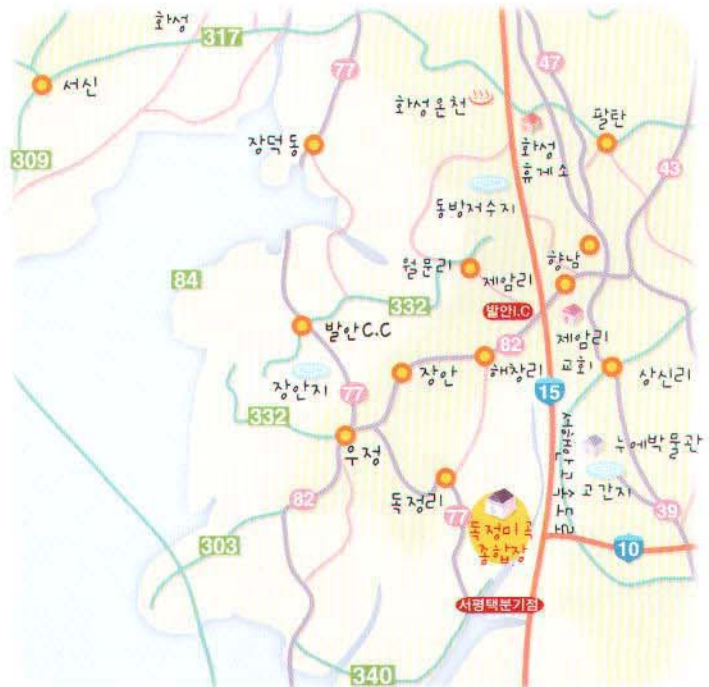


### ❖ 가마솥 골드특미 ❖

가마솥의 구수한 맛을 느낄 수 있는 쌀

## 찾아가는 길

서해안고속도로 발안C에서 빠져나와 조암 방면으로 좌회전한다. 3km 정도 진행하다 나오는 수촌삼거리에서 좌회전하여 1km 정도 가다보면 왼쪽에 농로로 이어지는 독정미곡종합처리장 안내 간판이 보인다. 좌회전하여 들어가면 오른쪽에 공장건물이 보인다.





[www.taegisan.gangwon.kr](http://www.taegisan.gangwon.kr)



# 국내 최고의 더덕 제품이라는 자긍심으로 태기산더덕 영농조합법인

취재차 횡성읍내에 있는 태기산더덕 매장을 방문하니 널따란 매장 안에 가득 진열되어 있는 더덕에서 풍겨 나오는 독특한 향내가 정신을 맑게 해주면서 갑자기 입맛이 돌기 시작한다. 눈앞에 공기밥이라도 한 그릇 있으면 염치불구하고 후다닥 비우고 싶은 욕망을 억누르고 정구영씨와 더덕이야기를 나누기 시작했다.

태기산더덕 영농조합법인은 산 좋고 물 맑은 강원도 횡성군 둔내면 태기산 청정지역에 위치한 직영농장에서 생산하는 고품질 더덕을 주요 제품으로 하여, '태기산더덕'이라는 상표로 판매하고 있다.

강원도의 인심을 담은 풋풋한 순수함과 깨끗함을 고집하면서 순수하고 청결한 우리 농산물로만 업선하여 '국립농산물품질관리원'의 품질인증을 받은 횡성 태기산더덕은 중간 유통 과정없이 소비자와의 직거래를 통하여 저렴한 가격에 공급하고 있다.

※ 전자상거래 비중 : 30%

- 대표자 정구영(31세)
- 홈페이지 [www.taegisan.gangwon.kr](http://www.taegisan.gangwon.kr)
- E-mail [smop0504@krpost.net](mailto:smop0504@krpost.net)
- 주 소 강원도 횡성군 횡성읍 읍하리 420번지
- 전 화 033-345-1111
- 휴 대 폰 011-9799-8290

- 영농경력 9년
- 영농규모 57,000평
- 매 출 15억원
- 생 산 량 114톤
- 품 목 더덕, 더덕가공식품
- 수상경력 강원도지사 표창, 강원체신청장 감사패

## 더덕에 올인한 강원도 사나이



**일**찍부터 더덕 농사에 뜻을 두고 학교를 졸업하자마자 농촌에 투신한 정구영씨는 '태기산더덕'이라는 브랜드 하에 전국 최고의 고품질 더덕만을 고집하며 생산에 열중하고 있는 앞선 영농인이다. 그는 단순히 재배한 더덕만 판매해서는 변화하는 소비자의 욕구를 만족시키지 못함은 물론, 고소득을 올릴 수 없다는 판단 하에 더덕 가공식품에 일찍부터 눈을 돌렸다.

"더덕이 몸에 좋다는건 누구나 다 알잖아요? 그런데 더덕을 선물 받으면 좋아하는는 하는데 주부들은 머뭇머뭇거리게 됩니다. 그 이유는 더덕이란게 잔주름이 많고 잔가지도 많아 껍질을 끼는데 많은 시간을 들여야 하기 때문이지요. 요즘은 웰빙 시대다 해서 시간을 효율적으로 쓰려는 주부들이 더 많아졌고요. 그 결과 초창기에는 부진했지만 현재는 가공식품이 전체 매출액의 40%까지 육박한 상태로, 가까운 장래에 역전될 것이라고 생각합니다."

그의 생각은 적중하여 간더덕, 더덕추출액, 더덕숯불구이, 더덕무침, 더덕가루, 더덕장아찌, 더덕고추장 등으로 다양한 가공식품을 개발하여 고속도로 휴게소 등에도 '태기산더덕'이라는 고유 브랜드로 납품을 하는 등 다양한 판촉을 통해 매출을 확대하고 있는 중이다. 이외에도 산학 협동으로 더덕 및 생약부산물을 이용한 약초먹인 한우, 흑염소, 흑돼지 등의 신상품 개발에도 참여하고 앞으로 더덕찜빵, 더덕된장, 더덕튀김, 더덕순 등 더덕을 이용한 다양한 상품을 개발하여 소비

자에게 더덕의 참맛을 제공하는게 꿈이라고 한다. 이러한 신상품 개발 이외에도 기존 제품에 대한 제품 고급화와 특성화를 위한 연구도 진행함은 물론이다.



## 더덕에도 품격이 있습니다

**해**발 1,261m의 태기산 자락에 위치한 횡성군은 특성상 타 지역보다 해발 고도가 높고 습기 때문에 따뜻한 남쪽 지방에 비해 재배 기간이 길 수밖에 없다. 그러나 이런 핸디캡은 오히려 장점이 될 수도 있어, 이곳에서 생산한 더덕에 대해 '태기산더덕'이라는 상표명으로 차별화시킨 것도 그 이유 중에 하나이다.

“일반적으로 해발 700m 정도의 높이가 사람 몸에 제일 좋다고 합니다. 제주도같은 남쪽 지방은 기후가 따뜻해서 1년이면 더덕이 자랄 수 있어 판매가 가능합니다. 그러나 이곳은 고랭지인데다 기온도 낮아 4년이 지나야 제대로 자라 상품성이 있게 됩니다. 어떤 것이나 오래 자란 것이 당연히 품질이 좋듯이 이곳에서 재배한 더덕은 맛과 향이 전국 최고라고 할 수 있습니다.”

앞으로 횡성태기산더덕이라고 하면 무조건 믿을 수 있는 식품이라고 소비자들이 믿을 수 있도록 하는 것이 꿈이라며, 이곳 더덕은 비록 밭에서 재배하지만 고랭지에서 재배하기 때문에 산더덕이나 마찬가지로 힘주어 말한다. 앞으로는 밭이 아닌 산에도 더덕을 심어 정말로 소비자에게 좋은 품질의 더덕을 제공할 아무진 꿈도 가지고 있다.



## 항상 고객의 입장에서 생각합니다

“중장년층은 주로 생더덕을, 젊은층들은 가공품을 더 선호하는 것 같습니다. 그런데, 젊은 사람들은 주로 인터넷을 이용하고 있다는 것에 착안하여 전자상거래 분야에도 판로를 개척해야겠다고 생각했지요.”



정구영씨의 전자상거래 시작 동기는 기발하다. 그러나 그 기발한 착상이 현재까지는 대성공으로 매년 100% 이상 초고속으로 매출액이 신장된다고 한다. 물론, 아직까지 오프라인에 비해서는 떨어지지만 전자상거래에 대한 소비자의 관심이 폭발적으로 늘어나는 추세이고, 또 처음에는 젊은 사람 위주로 구입이 이루어졌지만 최근에는 나이들은 사람도 주문이 늘어나는 상태로 볼 때 매출액 대비 50%를 목표로 부단한 노력을 경주하고 있다고 한다.

또하나 간과하면 안될 홈페이지를 통한 전자상거래의 최대 장점이 있다. 대부분의 사람들은 전자상거래 하면 오로지 홈페이지를 보고 개개인의 고객들이 주문하는 것만 생각하는데, 이런 개인 소비자뿐만 아니라 홈페이지를 보고 전국 도소매상, 기업 등의 단체 주문이 종종 연결된다는 것이다. 어떻게 보면 이 매출액이 엄청 크다고도 할 수 있으며, 이런 큰 매출액이 성사되었을 때의 기쁨은 전국적으로 뻗어나가는 우리 브랜드의 위상을 보는 것 같아 뿌듯함이 가슴 깊게 밀려들어오게 된다고 한다. 앞으로는 해외 시장으로의 판촉도 적극적으로 나선다 하니 뻗어가는 우리 농산물을 보는 것 같아 흐뭇하다.

“고객의 입장에서 생각하면 '믿음'이 가장 중요한 것 같아요. 최초 주문하여 구입한 상품의 품질뿐 아니라 한번 주문한 제품에 대해 다시 주문했을 때 맛이 틀려지면 고객이 먼저 느끼기 때문에 변하지 않는 믿음을 주도록 항상 긴장하며 노력하지요.”

홈페이지를 통한 전자상거래의 핵심은 시장에서 눈으로 직접보고 구입하는 것이 아니라 홈페이지 상에 나와 있는 이미지 그림과 설명만 보고 구입하기 때문에 생산자에 대한 믿음은 매우 중요하다고 할 수 있다. 그런 면에서 초창기 홈페이지를 구축할 때부터 현재까지 초지일관 변하지 않은 철칙은 바로 고객과의 신뢰성 구축을 위한 노력이다.

현재 태기산더덕은 보다 체계적이고 효율적으로 품질을 유지하기 위해 태기산더덕영농조합을 결성 운영하고 있고, 생산물의 과학화를 위해 118평의 가공공장을 현대화하여



1일 생산량이 더덕장아찌 1,200개, 더덕추출엑기스 12,000봉, 더덕무침 2,200봉, 더덕 구이 500봉, 더덕가루 2,500봉, 찰옥수수 800Kg, 더덕고추장 3,000개를 생산하고 있으며, 저온저장창고를 개량화하여 1,500가마(60톤)의 저장 능력을 갖추어 놓고 주문 즉시 신속 정확한 배송을 위하여 소형화물 5대, 대형화물 1대를 운영하고 있는 중이다. 또한, 고품질의 더덕을 상시 공급하기 위해 횡성군에서 장기계획으로 추진하는 더덕랜드 조성사업에 발맞추어 더덕 재배 면적을 꾸준히 확대시켜나가고 있다. 이러한 오프라인 상의 철저한 생산기반을 바탕으로 홈페이지를 통해 질문이 올라오면 언제든지 성심성의껏 답해준은 물론, 언제든지 회원이나 구입 고객이 방문을 요청하는 경우나 근처에 관광차 들렀다 방문하는 뜨내기 손님들에게까지도 횡성읍내에 있는 매장에서 다양한 제품을 직접 눈으로 보여주면서 자세한 안내를 해주고 있다.



### 고요한 계곡속의 통나무집 청태산펜션타운



태기산더덕에서는 더덕가공식품 판매에서 나아가 횡성군을 찾는 사람들에게 편안한 관광과 휴식을 취할 수 있도록 대단위 펜션타운을 지어 운영 중이다.

청태산 자연휴양림으로 들어가는 길목에 있는 청태산펜션타운은 서양풍의 아기자기한 통나무집이 4계절 마르지 않는 계곡물을 따라 100여동이 꾸며져 있어 공기맑은 숲속에서 조용히 휴식을 취하려는 가족 단위 휴양에 적격이다. 또한 넓은 잔디밭과 바베큐 시설이 구축되어 있어 단체 MT도 할 수 있으며, 바로 옆에 태기산더덕 가공장이 있어 더덕 엑기스도 맛볼수 있다.

특히, 주변에 인공림과 천연림이 잘 조화된 울창한 산림을 바탕으로 노루, 멧돼지, 토끼 등 온갖

야생동물이 서식하고 있어 마치 자연박물관을 찾은 기분이 드는 우리나라에서 가장 잘 이루어졌다는 국유림시범단지인 청태산자연휴양림과 보광휘닉스파크, 현대성우리조트 등이 지척에 있어 주말 나들이 장소로 손색이 없다 하겠다.

정규영씨는 이 마을을 바탕으로 앞으로 회원들을 대상으로 숙박과 농촌체험을 겸한 더덕캐기, 나물캐기 등 다양한 학습 프로그램도 계획 중이라고 한다.

# 홈페이지 메뉴 설명

The image displays several screenshots of the Taegisan Gangwon website. The top screenshot shows the main homepage with a navigation menu (1-8), a product showcase for 'Taegisan' products, and a 'Member Sign-up' button. Below it, a 'Company Introduction' screenshot shows a list of products and a 'Member Sign-up' button. To the right, a 'Member Sign-up' form is shown with fields for name, phone, and email, and a 'Sign Up' button. The bottom right screenshot shows a 'Member Sign-up' form with a 'Sign Up' button.

② 회원가입 : 태기산더덕에 회원으로 가입할 수 있는 메뉴이다.

① 회사소개 : 태기산더덕 소개와 공장 시설 등을 볼 수 있다.



③ 이용안내 : 태기산더덕 쇼핑몰에서 주문시 유의해야 할 사항을 안내한다.



④ 나만의공간 : 최초 가입했던 정보에 수정 사항이 생겼을 때 회원 정보를 수정하는 곳이다.



⑤ 장바구니 : 쇼핑몰에서 주문하기 위해 선택했던 제품에 대해 확인할 수 있다.



⑥ 주문배송안내 : 주문한 상품이 고객의 손으로 배달되기까지의 과정을 알아볼 수 있다.



⑦ 고객지원실 : 태기산더덕에서 고객에게 알려주는 공지 및 자주 물어보는 질문에 대한 FAQ가 담겨 있다.

⑧ 고객만족계사판 : 고객들이 자유롭게 터놓고 이야기할 수 있는 열린 공간이다.

## 다양한 판로 개척을 위한 직판장 운영

**전** 자상거래 이외에도 정구영씨는 판로를 위해 다양한 오프라인 상의 직거래 매장을 여러 곳에 오픈하여 적극적인 마케팅에 나서고 있다. 매장에서는 지역 발전에도 관심을 돌려 자신의 태기산더덕 제품 이외에 지역 농특산물도 같이 전시 판매하는 등 횡성을 방문하는 외지인들에게 지역 우수 농산물을 널리 알리는데 힘쓰고 있기도 하다. 특히 지역 농산물 및 가공품을 대도시에 홍보하고 다양한 소비자를 확보하기 위해 서울 송파구에도 대도시직판장을 개설하여 250여종의 우수 농산물 및 가공품을 전시 판매하고 있다고 한다.

또한, 매년 개최되는 황성군 더덕아가씨 선발대회에도 적극적인 참여와 지원을 하고 있으며, 가공품 생산을 위하여 오지 사람들을 고용하지 않고 지역 영세 노인들에게 일자리를 제공함으로써 지역주민에 대한 봉사 및 다양한 부문에서 지역경제 활성화에 기여하고 있는 농업인이기도 하다.

“소비자 입은 점점 고급화되기 때문에 매출액의 상당 부분을 떼어 개발비에 충당하고 있습니다. 그래서 해마다 질을 개선하려는 노력을 게을리하지 않고 있습니다. 보통 상인들은 마진을 많이 챙기기 위하여 품질이 다소 떨어지더라도 마진이 많이 남는 제품을 요구하지요. 그러나 우리는 마진이 많이 남더라도 질이 떨어지면 절대로 납품을 안 합니다. 소비자들이 믿고 맛있게 먹을 수 있는 상품을 만드는 것이 우리 브랜드의 자존심이기에 때문이지요.”

힘주어 말하는 정구영씨에게서 제품에 대한 강한 신뢰감을 가지게 된다.



## 태기산더덕 영농조합법인 의 제품



※ 더덕추출액 ※



※ 더덕참숯불구이 ※



※ 더덕고추장, 장아찌 ※



※ 더덕무침 ※



※ 더덕가루 ※



※ 생더덕 ※



※ 간더덕 ※



※ 황성찰묵수수 ※

## 찾아가는 길

영동고속도로 만종분기점에서 중앙고속도로 춘천 방향으로 진입한 후 황성 IC에서 빠져나간다. 국도를 이용하는 경우 양평을 거쳐 6번 국도로 가도 된다.

황성을 시내로 들어가면 성내 파출소 바로 옆에 매장이 있다. (황성 시내 버스 정류장과 성내 파출소 사이)





청정지역에서 산야초로 키운다

# 양평군사슴연구회

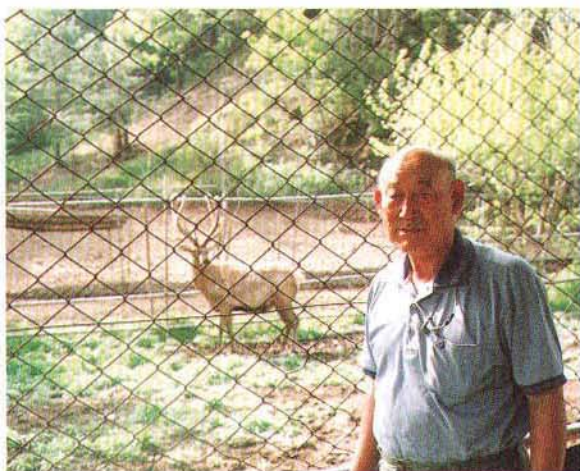


양평군사슴연구회는 2001년 4월 사슴을 사육하고 있는 14명이 사슴연구회를 결성, 활동을 시작하면서 현재 42명에 1,700두를 사육하는 단체로 '천년녹용'이라는 상표를 바탕으로 하여 우수한 국산 녹용을 보급하는데 앞장서고 있다.

※ 전자상거래 비중 : 10%

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 대표자   길국락(77세)</li> <li>■ 홈페이지   www.천년녹용.com</li> <li>■ E-mail   sasum4388@hanmail.net</li> <li>■ 주 소   경기도 양평군 양평읍 공흥리 산 48-1</li> <li>■ 전 화   031-772-4388</li> <li>■ 휴 대 폰   011-9988-4344</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 영농경력   24년</li> <li>■ 영농규모   700두</li> <li>■ 생 산 량   녹용 5톤</li> <li>■ 품 목   동결건조녹용, 생녹용</li> <li>■ 수상경력   한마당근잔치 품목별 연구회 부문 '우수'</li> </ul> |
|--|--|

## 우리는 순수 국산 녹용만 취급합니다



“내 나이 이제 77세인데 지금도 손수 운전하고 전국을 돌아다녀요” 녹용의 효능을 알리는데 길국락 회장의 이 말만큼 더 신빙성있는 단어가 있을까?

그동안 일부 특가품을 제외한 중국산 값싼 녹용이 대량으로 수입되면서 시중에서 국산 녹용은 웬만큼 날품팔이를 하지

않고서는 찾기가 어려운 실정이다. 경동 약재시장을 비롯한 전국의 약재시장을 가더라도 95% 이상이 수입산이라고 보면 되며, 한약방에 가서 한약재를 다려 먹더라도 수입산이 마진이 좋기 때문에 한의사들은 거의 수입산을 사용한다고 한다.

국산이나 수입산에 대해 일반 소비자가 구분하는 것은 거의 불가능에 가깝기 때문에 제대로 된 국산을 구입하려면 생산농가가 직접 판매하는 곳이나 믿을만한 매장에서 구입을 하여야 한다.

그런 면에서 양평군사슴연구회에서 판매하는 제품은 자신있게 내놓는 믿을만한 제품이라는데에서 국산을 찾는 소비자에게 큰 매력으로 다가온다.

“수입산의 대부분은 열건조 방식에 의해 영양분이 파괴될 수 있지만, 저희는 그동안의 연구결과로 인해 급속냉동공법에 의한 동결건조녹용만을 판매하여 대부분의 영양분이 그대로 보존된다는 장점이 있습니다. 열건조 방식은 녹용이 썩어 색깔을 나타내지만 저희 제품은 냉동건조 공법을 쓰기 때문에 선홍빛 색깔을 유지하게 되지요.

또한, 동결건조녹용 이외에 신선한 제품을 선호하는 소비자를 위해 농장에서 뽕을 자르자마자 아무런 건조공을 거치지 않은 채 급속 냉동만 시킨 자연 그대로의 생녹용도 판매하고 있습니다”



동결전조녹용이란 원료를 냉점이하의 온도로 동결시켜 동결된 상태를 진공상태에서 승화에 의해 수분을 제거, 건조시키는 방법으로 재료상의 물리적, 화학적 변화가 극도로 적어 녹용의 영양소를 그대로 유지할 수 있는 공법이다. 양평군사슴연구회에서 생산한 녹용은 모든 제품에 대해 생산자실명 스티커를 부착할 정도로 강한 자긍심을 느낀다는 총무 김광섭씨의 말이다.

## 청정지역에서 친환경으로 키웁니다



국내에서 사육되는 사슴의 종류는 크게 2 종류로 나눌 수 있다. 하나는 아메리카 지역에서 수입된 종자인 엘크와 국내 토종이라고 불리는 꽃사슴이다. 보통 엘크는 덩치가 커서 꽃사슴에 비해 많은 녹용을 생산할 수 있어 국내 농가에서 비중이 점차 높아지는 추세이다. 이에 반해 사슴연구회 소속 농가에서는 70~80%의 농가가 꽃사슴을 사육하고 있으며, 판매시도 꽃사슴과 엘크용으로 구분하여 판매하므로 소비자는 확실하게 원하는 녹용을 구입할 수가 있다.

양평군사슴연구회에서 생산된 녹용의 특징은 한마디로 청정지역 제품이라는 것이다. 동의보감에서도 국내 녹용은 강원도 산이 최고라고 나와 있듯이 양평군은 경기도에 속하지만 강원도 지역군에 가까워 최상의 기후 조건을 자랑한다. 특히, 지리적 특성상 수도권 이북에 위치한 양평은 팔당상수원 수질보전 특별 대책지역에 속해 다른 지역보다 친환경 경일 수밖에 없는 실정이다.

또하나 차이점은 사슴 사육시 건조보다는 청정지역에 걸맞게 거의 농약을 사용하지 않은 자연에서 자란 야생초를 먹고 자랐다는 것이다. 인위적으로 가공한 사료보다는 자연과 좀더 가까운 야생초를 먹고 자란 사슴에서 채취한 녹용이 우리들의 몸에 더 좋을 것이라는 것은 육감적으로도 느낄 수 있기 때문이다.



## 제품의 우수성을 알리기 위해 전자상거래를 시작했어요

여태까지는 알음알음해서 우리 양평군에 녹용을 먹기 위해 찾아오는 손님들이 대부분이었지만 이제는 그동안의 부단한 연구로 인해 우수한 제품을 생산하였기 때문에 청정지역 양평에서 만들어진 녹용의 우수성을 보급할 필요를 느꼈다고 한다. 단순히 도소매상이나 전시회 등을 통한 홍보에는 지역적으로도 많은 제약을 느껴 전국의 소비자에게 우수성을 직접 홍보하고자 농림수산정보센터의 도움으로 홈페이지를 개통하게 되었다. 이와 때를 같이 하여 컴퓨터실도 별도로 구축하여 전 회원에게 컴퓨터 교육도 시키고 있다는 길국락 회장의 모습에는 앞으로 전자상거래에 대한 기대가 잔뜩 담겨있음을 알 수 있다.

아직까지는 홈페이지를 개통한지 얼마 안 된 상태라 전자상거래를 통한 판매보다는 전화주문이나 구입했던 고객의 소개로 인한 주문이 주 수입원이다.

하지만 홈페이지를 통해 양평군사습연구회 녹용의 우수성과 제품에 대한 신뢰감을 느끼고 전자상거래에 익숙치 않은 사람들이 전화를 통해 주문하는 것도 넓게



보면 전자상거래 효과라고 볼 수 있기에 홈페이지의 파급력과 중요성을 실감하고 앞으로 검색엔진 등록, 각종 온라인 쇼핑몰에 홍보, 전단지 배포 등 온라인과 오프라인을 망라한 홍보를 강화할 예정이라고 한다.

## 제 꿈은 녹혈뱅크를 만드는 것입니다.

아직까지는 동결건조녹용과 생녹용만을 판매하고 있지만 연구회에서는 가까운 장래에 다양한 제품을 소비자가 접할 수 있도록 연구에 연구를 거듭하는 중이다. 사슴고기, 사슴뼈, 육포, 녹용엑기스 등 사슴이나 녹용을 주원료로 하는 각종 가공식품을 개발하느라 잠자는 시간을 빼고 온통 이 일에 몰두하고 있다고 한다.

“일반적으로 녹용하면 1년에 1~2번 정도 특별한 때나 먹는 보약으로 알려져 있습니다. 그러나 녹용은 우리가 일상적으로 커피를 마시듯 건강보조식품으로도 훌륭한 제품입니다. 일상적으로 먹어도 아무런 해가 없고 몸에 활력소가 됩니다.”

궁극적으로 녹용은 약이 아니고, 대중이 편하게 즐길 수 있는 식품이라는 관점에서 녹용의 효과를 알리고 녹용의 대중화에 일조하는게 꿈이라고 연구를 책임지고 있는 한광남 고문은 힘주어 말한다.

양평군사슴연구회에서는 현재의 제품도 더욱 고품질로 개선시키고 이러한 꿈도 실현시키기 위해 독자적인 연구실을 만들어 단순히 판매만 하는 것이 아닌 고객에게 더 좋은 녹용을 보급하기 위해 꾸준한 연구를 하고 있다. 이렇게 연구를 계속하는 분들이 있는 한 우리나라 농업을 비롯한 축산업의 미래는 밝은 빛으로 채색될 것이라는 느낌이 든다.



## 첫째로 친절, 둘째도 친절, 셋째도 친절이지요

**양** 평군사슴연구회의 고객관리 모토는 한마디로 친절이라고 할 수 있다. 녹용의 특성상 고가 제품이다 보니 무조건 구입하는 고객보다는 다양한 궁금증을 가지고 접근하는 고객이 상당하다. 그래서 홈페이지를 통한건 전화를 통한건 고객의 궁금증에 대해 상세하게 설명해줌은 물론, 간단한 의료상담도 해주고 좀더 전문가적인 깊은 내용인 경우는 그 자리에서 답변하는 것이 아니라 전문의에게 소견을 물은 후 답변을 해주어 고객과의 신뢰감을 더욱 강하게 이끌어준다. 단 한명의 고객이라도 열명의 고객을 대하는 것처럼 두 번 세 번 물어봐도 짜증내지 않고 진지하게 대답해준다는 최상욱 간사의 말이다.

또한, 주문이 오면 정성스럽게 포장하여 보냄은 물론, 그 안에 마음이 담긴 고맙다는 편지를 써서 같이 보낸다는 것이다. 워드프로세서가 일반화된 현대 사회에서 자필로 편지를 보낸다는 것은 대단한 정성이 아닐 수 없다. 이와는 별도로 휴대폰을 통해 감사의 메시지를 보낸다니 2중3중의 고객관리를 보는 듯하다.



## 꽃사슴과 엘크

현재 우리나라에서 사육되고 있는 사슴에는 여러 종류가 있지만 그 중에서도 꽃사슴과 엘크가 대표적이라고 할 수 있다.

### ■ 꽃사슴(Sika deer)

등에 하얀 반점들이 있다 해서 명명된 꽃사슴은 크게 일본사슴, 대만사슴, 만주사슴으로 분류되는데 만주록이라고 불리는 만주사슴이 우리나라에서 사육되고 있는 사슴이다. 백두산 근역으로부터 만주지방에 이르기까지 삼림지역에 서식했던 이 사슴은 야생에서는 거의 멸종되어 간 것으로 추정되고 있다.

녹용상태의 뿔은 황적색으로 우아하며 견고한 체격과 튼튼한 다리를 갖고 있고 피모(털)도 길며 귀도 크고 얼굴의 모양도 길게 빠진 편이다. 꼬리 기사부 주위가 흑갈색으로 진하나 꼬리중간 부위는 하얀 털로 덮여 있고 꼬리 끝부분 또한 흑갈색의 진한 털이 나와 있다.

### ■ 엘크사슴(Elk or Wapiti)

적록사슴의 제일 큰 아종으로 매우 크고 긴 뿔을 지니고 있다. 울창한 숲보다는 수목이 있는 곳을 좋아하고, 여름에는 산으로 올라갔다가 겨울에는 계곡을 찾아 내려온다. 매우 강인하고 우아한 뿔을 지니고 있으며, 양쪽 뿔의 가지수가 완전 성숙되면 뿔의 무게만도 20kg 이상이 나가는 것도 있다.

미국을 비롯한 캐나다 지방의 야생에서 서식하거나 사슴농장에서 번식 사육되고 있는데 록키마운틴엘크를 비롯하여 루즈벨트엘크, 마니토반엘크 등 여러 종류가 있으며 우리나라에 주로 사육되는 엘크는 록키마운틴엘크이다.

녹용과 녹혈을 많이 채취할 수 있다는 장점은 있으나 체구가 커서 사육장 면적이 넓어야 하고 발정기에는 수사슴을 일일이 격리 사육해야 하는 불편함이 있다.





### 1 연구회소개

양평군사슴연구회의 전체적인 정보와 찾아볼 수 있는 약도가 그려져 있다.

### 2 상품소개

주요 제품인 동결건조녹용과 생녹용에 대한 정보 및 생산과정과 재배방법, 응용방법 등을 볼 수 있다.

### 3 쇼핑하기

제품에 대한 상세한 가격과 함께 전자상거래로 구입코자 할 때 즉시 구매하고 배송 조화를 할 수 있다.

### 4 커뮤니티

연구회 소속 농가의 전경 및 다양한 풍경 사진이 담겨 있는 [사진방]과 [농장체험], [대화방], [쪽지] 및 [추천사이트]가 있다.

### 5 게시판

방문객에게 알려주는 [공지사항]과 방문객들이 자유롭게 글을 올리고 그에 대해 답변도 들을 수 있는 [자유게시판]과 [방명록] 등이 있다.

### 6 고객센터

방문객이 알아두면 도움이 될 각종 정보를 담고 있다.

## 양평군 시승연구회 의 제품



- ❖ 동결건조녹용(꽃사슴) ❖
- ❖ 동결건조녹용(엘크) ❖



- ❖ 생녹용(꽃사슴) ❖
- ❖ 생녹용(엘크) ❖

### 찾아가는길

6번 국도를 타고 양평 방향으로 진행한다. 양평 바로 못미쳐 나타나는 사거리에서 직진하여 양평읍으로 들어가지 말고, 왼쪽의 우회도로 방향으로 가다가 만나는 길병원에서 약200m 정도 직진하면 농업기술센터 팻말이 보인다. 이정표대로 왼쪽길로 접어들어 1km 정도 올라가면 농업기술센터 안에 위치해 있다.





# 미래를 내다본 투자로 희망을 키워가는 봄춘농장



경남 사천시 용현면에 위치한 봄춘농장은 올해 9월 정부로부터 무농약 인증을 받은 하우스 토마토 농가이다. 봄춘농장의 강동춘 사장은 1,800평의 토마토 농지를 모두 겨울재배를 위한 자동화 하우스로 운영하고 있으며 토마토가 생산되지 않는 시기인 1월에서 6월까지 시장에서 판매, 토마토 시장의 틈새를 뚫는 한편 홈페이지를 통한 전자상거래에 주력하여 우수한 제품을 소비자직거래로 저렴하게 판매한다는 전자상거래의 모범적인 성공사례를 보여주었다.

※ 전자상거래 비중 : 30%

- |          |                      |        |                             |
|----------|----------------------|--------|-----------------------------|
| ■ 대표자    | 강동춘(48세)             | ■ 영농경력 | 29년                         |
| ■ 홈페이지   | www.bomchun.pe.kr    | ■ 영농규모 | 자동화하우스 1,800평               |
| ■ E-mail | chun0155@hanmail.net | ■ 매출   | 1억2천만원                      |
| ■ 주소     | 경남 사천시 용현면 금문리 498-2 | ■ 생산량  | 토마토 36톤                     |
| ■ 전화     | 055-834-0155         | ■ 품목   | 안숙토마토                       |
| ■ 휴대폰    | 011-550-0155         | ■ 수상경력 | 단위농협장표창, 사천군수 표창, 농촌진흥청 우수상 |

## 시장의 틈새를 노린 토마토 하우스 재배

**보** 춘농장의 주인 강동춘씨는 16년 동안 오로지 토마토 하우스 농사만을 지어 온 심지 깊은 농업인이다. 29년의 농사경력을 가진 그는 변화하는 시대에 발맞추어 경쟁력 있는 농작물을 찾던 중 토마토 하우스 농법에 관심을 가지게 되었다고 한다. 토마토는 보통 6월부터 익기 시작하여 출하되는데 강동춘씨는 하우스 농법을 이용하여 토마토가 나지 않는 시기인 1월부터 출하를 시작한다.

“7월에서 6월까지의 하우스 농법이 아니라면 토마토를 구할 수 없습니다. 하지만 수요는 1년 내내 존재하기 때문에 저는 그 가능성을 보고 하우스 농법을 과감하게 도입하여 시장을 개척했습니다. 틈새를 노린 투자가 성공한거죠.”

봄춘농장이 위치한 경남 사천시 용현면은 토마토 농장을 하기에는 천혜의 자연조건을 가지고 있다. 이 지역은 경상남도에서도 최남단에 속하며 남해안과 맞닿은 지형으로 다른 지역에 비해 안개가 끼지 않고 일조량이 많다. 또한 바다에서 불어오는 따뜻한 해풍은 토마토의 면역력을 강하게 만들고 그 맛을 한층 품미 있게 해준다.

하지만 토마토 농가로서 성공하기 위해서는 단순히 하우스 농법의 도입과 지형적 환경의 유리함만 가지고서는 부족했다. 이 때문에 강동춘씨는 농원의 현대화와 더불어 친환경농법을 접목시키기로 했다.

그러나 친환경농법은 손이 많이 가고 노동력도 많이 필요하기 때문에 가격경쟁력을 높이고 효율성을 기하기 위해 지중가온 및 토양관비재배의 도입과 시설자동화를 시도하는 한편 친환경적인 키토산 농법을 도입했다. 키토산 농법이란 근래에 주목받고 있는 친환경농법으로 갑각류 껍질에 함유되어 있는 키틴질을 이용하여 농작물을 재배하는데, 키토산은 사람에게도 좋은 물질이지만 농작물에 사용하게 되면 토양이 개선되고 식물의 면역력이 강해져 농작물의 생장이 촉진된다고 한다. 따라서 키토산 농법을 이용하면 자연히 농약을 쓸 필요성도 적어진다.



## 전자상거래에 대한 확고한 믿음

강동춘씨는 공판장에 제품을 내면서 노력과 수고에 비해 너무 낮은 출하 가격과 날씨와 시기에 따른 변동스러운 가격책정에 문제점을 느껴 공급자와 소비자를 직접 이어주는 직판경로를 찾기 시작했다. 결국 그가 내린 결론은 전자상거래였다.

“전자상거래는 생산자와 소비자 모두에게 이롭습니다. 생산자는 자신의 제품을 제값을 받고 팔 수 있고 소비자는 제품의 품질을 의심할 필요 없이 저렴한 가격에 구입할 수 있기 때문입니다. 또한 홈페이지를 통해 저희 제품의 특징을 상세히 알릴 수 있다는 것도 무시할 수 없는 매력이었습니다.”



물론 그도 시작은 초라했다. 홈페이지를 만든 직후에는 방문자가 하루에 채 10명도 안되었다고 한다. 하지만 그는 포기하지 않았다. 그 날부터 강동춘씨는 매일 저녁 일과가 끝나면 집에 돌아와 각종 게시판에 자신의 홈페이지를 알리는 글을 올렸다고 한다. 토마토가 다이어트 제품으로 인기를 끌자 다이어트 관련 사이트에도 글을 올리는 한편 각종 관공서의 홈페이지에도 빼놓지 않고 글을 올렸다. 그러자 홈페이지 방문자 수가 거짓말처럼 늘기 시작하더니 주문량도 급격하게 늘기 시작했다.

“게시판에 글을 올리는 것은 물론이고 홍보메일에다 문자서비스까지 이용했습니다. 전자상거래에서 가장 중요한 것은 홍보니까요. 일단 한번 드시면 만족하시고 다시 이용하실 거라는 제품에 대한 자신감만큼은 확실했습니다.”

강동춘씨는 전자상거래에 있어서 가장 중요한 것은 토마토의 신선도를 유지하는 것이라고 말한다. 아무리 좋은 토마토라도 신선도가 떨어지면 결국 그 가치를 잃기 때문이다. 그래서 제품 자체의 품질을 높이는 것 만큼이나 신선한 배송이 생명이라는 것을 느꼈다고 한다. 이를 위해서 그는



이른 아침에 수확을하여 선별을 끝내고 적어도 오후에는 각 가정에 도착할 수 있도록 한다고 한다. 하지만 가끔씩은 오히려 그 신선함 때문에 오해를 받기도 한다고.

“많은 분들이 토마토가 붉고 진할수록 신선하다고 생각하시는데 이는 잘못 알고 계십니다. 토마토는 딴 직후는 초록빛이 나다가 시간이 지나면서 붉은 빛이 도는데 이것 모르고 채썰을 반쯤하시는 분도 있습니다.”

일반 소비자가 좋은 토마토를 구별하는 방법은 의외로 간단하다. 꼭지가 싱싱하고 선명한 색깔과 윤택이 있는 것이 싱싱한 토마토이고, 외형은 가끔적 원형인 것이 좋으며 잘라 보았을 때 과육이 안부서지고 딱 찬 것이 좋다고 한다.

전자상거래를 하는데 있어서 가장 큰 문제점은 역시 높은 파손율이라고 한다. 아무리 정성들여 포장을 하더라도 육질이 부드러운 토마토는 택배과정에서 상처를 받거나 터질 가능성이 높기 때문이다. 때문에 포장에 엄청난 정성을 들이고 만약 택배과정에서 제품이 손상된다면 언제라도 다시 보내드린다고 한다.

## 무농약인증을 발판으로 새로운 재도약을!

**강** 동춘씨는 꾸준한 노력으로 저농약토마토를 주력화하는데 성공했지만 저농약농산물 제품은 일반토마토와의 가격차이가 별로 없고 무농약 제품에 비하여 경쟁력이 떨어지기 때문에 그는 좀더 식품안정성이 높고 농가에서도 고수익을 올릴 수 있는 방법인 무농약토마토를 연구하기 시작했다.

2002년부터 무농약재배 농법을 농협과 연계하여 적극적으로 도입한 그는 지금까지 저농약 농법을 통해 쌓은 노하우를 기반으로 하여 드디어 올해 9월 무농약 인증을 국립농산물품질관리원으로부터 받아내는 쾌거를 이룩하였고 덕분에 유통상인들로부터 주문요청이 쇄도하는 것은 물론 가격도 2배 이상 부를 수 있게 되었다.

물론 그 과정은 쉬운 일이 아니었다. 하지만 그는 언제나 새로운 일에 도전하며 좀더 나은 제품을 생산하기 위한 자신과의 약속을 지킨 것이 그 무엇보다도 기쁘다고 말한다.

“이제 농산물 개방화 시대를 맞이하여 지금까지와 같은 농업을 고집하는 것은 의미가 없습니다. 결국 우리가 가야 할 길은 무농약, 친환경 제품을 생산하고 소비자에게 합리적인 가격으로 공급하여 소비자에게 인정받고 신뢰감을 주는 방법뿐입니다. 만약 그러한 노력을 게을리 한다면 결국 우리농가는 외국농산물의 압력에 밀려 사라질 것입니다.”

강동춘씨는 이번에 무농약 인증을 받은 것을 계기로 전체 매출의 약 30%를 차지하는 전자상거래 비율을 점차 늘려 결국 전 매출을 전자상거래로만 소화한다는 야심 찬 목표를 가지고 있다. 이를 위해 그는 각종 사이트에 광고를 게재하는 등 지금보다 한층 더 적극적인 홍보 전략을 세우고 있다.



## 우리 몸에 좋은 토마토의 효능



“토마토가 빨갛게 익으면 의사 얼굴이 파랗게 된다”는 유럽 속담에 서도 알 수 있듯이 토마토는 건강식품이다. 토마토에는 비타민A, B1, B2, C 등이 골고루 들어 있고, 특히 비타민C는 100g당 20~40mg 들어 있어 두개 정도만 먹으면 하루에 필요한 비타민 C를 모두 취할 수 있다. 서양에선 토마토가 샐러드나 요리재료로 이용되지만 한국에서는 식후 과일로 먹는 경우가 많다. 다른 과일과 마찬가지로 토마토도 설탕을 쳐서 먹지 않는 것이 비타민 B의 손실을 줄이는 방법이다.

고기나 생선 등 기름기 있는 음식을 먹을 때 토마토를 곁들이면 소화가 촉진되고 위에 부담을 주지 않는다. 알칼리도가 높아 산성 식품이 중화되는 것이다. 환자들의 음료로 토마토 주스가 추천되는 것은 유기산이 적어 자극성이 적고 소화성이 좋기 때문이다.

기온이 높은 계절에 건강 과채류로 손꼽히는 토마토의 원산지는 남미의 잉카인데, 16세기경 유럽 대륙으로 건너가 지중해 요리에 빠른 속도로 응용되어 요리의 주재료가 되었다. 토마토의 별명은 ‘사랑의 과일’. 토마토는 색깔뿐 아니라 씹는 맛도 좋고 정력에 효과가 있는 식품으로 알려져 있다. 또한 토마토의 가장 중요한 성분 중의 하나인 리코펜은 암을 일으키는 주성분인 활성산소를 막아준다고 하는데, 리코펜은 열을 받으면 오히려 양이 늘어나는 특성이 있어 생식보다는 조리하여 먹는 것이 더 좋다고 한다.

토마토는 열매에서 꼭지가 떨어져 버린 것은 다른 것보다 빨리 익기 때문에 신선도를 오래 유지시키려면 꼭지가 덜 마른 것을 골라야 한다. 그 밖에도 살이 탄탄한 것이 좋으며 지나치게 익어 과피에 탄력이 없어지거나 진한 붉은 색은 피해야 한다.

## 현실에 안주하지 않고 꾸준히 노력하는 농업인이 되어야

**강** 동춘씨는 많은 농민들이 너무 쉽게 포기한다고 말한다. 언제나 시작은 어려운 법이지만 전자상거래의 성공여부는 스스로의 노력에 달려있다는 믿음을 가지고 지속적인 열성을 들여야만 성취할 수 있다는 점을 그는 강조한다.

“생산자 스스로가 고객의 입장에 처야 한다는 기본정신을 가지고, 품질향상을 위해 고객들과 마음을 나눈다는 생각으로 전자상거래를 하고 있습니다. 앞으로 토마토가 국민 건강식품으로 각광받아 지속적으로 수요가 늘어날 것에 대비해 최고의 품질, 신속한 배송, 친절한 서비스를 통해 고객 목소리에 귀 기울이는 농업인이 되기 위해 노력하겠습니다.”

현실에 안주하지 않고 꾸준히 노력하는 강동춘씨, 그의 노력하는 모습은 새로운 세상을 맞이하는 변화의 시기에 이 땅의 농민들이 살아남을 수 있는 방법을 몸소 보여주는 것 같아 더욱 더 뜻깊은 것 같다.





### 1 상품소개

상품소개 및 상품구매 관련 메뉴로서 제배방법, 토마토의 영양과 특징을 게시하고 있다.

### 2 생산자 소개

생산자 강동춘씨의 개인연혁 및 농장소개와 방문객을 위한 약도를 볼 수 있다.

### 3 커뮤니티

농장과 관련한 여러 가지 보도자료 및 사진과 강동춘씨가 직접 찍는 영농일지를 볼 수 있다.

### 4 고객의 방

bomchun농장을 이용하는 고객들이 다양한 정보를 서로 공유하는 곳이다.

### 5 새소식

bomchun농장의 새소식을 신속하게 알려주는 곳이다.

### 6 고객의 소리

제품관련 문의 및 배송 절차에 따른 궁금증을 이 곳에서 물어 보고 답변을 얻을 수 있다.

### 7 배송확인

제품을 구입한 고객이 자신의 주문상품의 배송상태를 확인하는 곳이다.

### 8 장바구니

자신이 구입하려는 제품을 다시 한번 확인하고 주문하는 곳이다.

### 9 회원가입

bomchun농장이 입점한 아피스의 회원으로 가입하면 좀 더 편리한 쇼핑이 가능하다.

## 봄춘농장의 제품



✧ 완숙토마토 ✧



✧ 주스용 토마토 ✧

## 찾아가는 길

남해고속도로 사천톨게이트를 지나 삼천포항 방향으로 국도 3호선을 타고 10Km 가량을 내려오면 된다.





# 친환경유기농사과의 푸근함이 익어가는

## 가을농원



가을농원은 사과와 복숭아를 재배하는 일반적인 과수원의 형태를 지니고 있다. 겉보기에는 일반 과수원이지만 그 속을 들여다보면 엄청난 노력이 깃들여 있다는 것을 확인할 수 있다. 사과 하나에도 많은 정성을 들인 가을농원, 이곳에서 생산된 사과를 한입 베어 물면 입안 가득한 과즙이 또 다른 자연의 행복을 선사한다.

※ 전자상거래 비중 : 65%

- |          |                       |        |                                       |
|----------|-----------------------|--------|---------------------------------------|
| ■ 대표자    | 박종임(44세)              | ■ 영농경력 | 8년                                    |
| ■ 홈페이지   | www.sagwa.pe.kr       | ■ 영농규모 | 9,500평                                |
| ■ E-mail | esagwa@hanmail.net    | ■ 매출   | 5천만원                                  |
| ■ 주소     | 충청북도 괴산군 청천면 금평리 79-6 | ■ 생산량  | 사과(70톤), 복숭아(10톤)                     |
| ■ 전화     | 043-832-0650          | ■ 품목   | 사과, 복숭아                               |
| ■ 휴대폰    | 011-460-4406          | ■ 수상경력 | 농림부장관 표창, 충북도지사 표창<br>새농민대회 증산왕부문 장려상 |



### 1 가을농원 소개

가을농원을 소개하는 곳으로 농장의 푸근함이 느껴지는 인사말, 품질의 자부심이 풍기는 생산자 정보, 가을농원의 약도가 있는 찾아오시는 길, 과산지역의 관광지로 링크시키는 지역 소개로 구성되어 있다.

### 2 재배방법

가을농원에서 생산되고 있는 친환경 유기농 사과와 복숭아의 재배 방법이 소개되어 있는 곳이다. 한방 영양제와 천혜녹즙, 자가제조 퇴비를 사용하여 튼실한 사과와 복숭아를 재배하는 노하우가 묻어난다.

### 3 사과이야기

가을농원에서 생산되는 사과를 소개하는 곳으로, 사과가 건강에 미치는 영향과 효능에 대해 소개되어 있으며, '사과는 곧 건강을 만든다.'라는 농장주의 신념이 넘쳐난다.

### 4 복숭아이야기

가을농원에서 생산되는 복숭아를 소개하는 곳으로, 복숭아의 당도와 성분에 대해 자세히 소개되어 있다.

### 5 사과주문

홈페이지에 접속한 방문자가 가을농원에서 생산된 사과를 직접 구매하는 곳으로, 판매하는 사과의 종류와 가격을 확인할 수 있다. 사과의 구매는 가을동인만 이루어진다.

### 6 복숭아주문

홈페이지에 접속한 방문자가 가을농원에서 생산된 복숭아를 직접 구매하는 곳으로, 판매되고 있는 복숭아의 종류와 가격을 확인할 수 있다. 주문을 하기 위해 상품을 클릭하면 판매 시기와 상세정보가 자세히 소개되어 있다.

### 7 게시판

상품을 구매한 고객의 불만을 접수하고 농장주가 답변하는 고객의 소리와, 접속자가 남기고 싶은 글을 쓰는 자유게시판으로 구성되어 있다.

## 우수한 품질의 사과를 위한 각고의 노력

속 리산에서 북서쪽으로 향하는 능선의 이  
름 없는 봉우리에서 양팔로 감싸 안은  
계곡 사이에 자리한 가을농원은 증평을 지나  
속리산 자락의 물 맑은 화양계곡으로 들어가  
는 길에서 만날 수 있다. 가을농원에는 한방약  
재를 사용한 친환경 유기농으로 무럭무럭 자  
라는 사과와 복숭아가 그득하다.

흔히들 사과 과수원이라고 하면 평지에 있다  
고 생각하겠지만 가을농원의 사과나무들은 해  
발 400m의 능선 비탈에 자리하고 있다. 주렁  
주렁 매달린 사과들의 무게를 이기지 못해 나  
뭇가지들은 땅으로 고개 숙여버렸다. 나뭇가  
지에 유난히도 과실이 많이 매달린 이유는 한방약재를 사용한 친환경 유  
기농 재배 덕분이라고 한다.

가을농원의 지킴이는 선녀와 나무꾼으로, 홈페이지에 접속해보면 선녀와  
나무꾼이라는 단어를 심심치 않게 볼 수 있다. 선녀 박종임씨와 나무꾼  
손홍철씨는 가을농원에서 생산되고 있는 사과와 복숭아를 생산하는 농원  
의 주인이다.

처음부터 우수한 품질의 사과를 재배해 온 것은 아니었다. 서울에서 생활  
하다 처음으로 이곳으로 들어와 과수원을 시작하였을 때에는 수많은 어려  
움과 역경이 기다리고 있었다. 8천여 평의 과수원에서 수확한 과실들이 훌  
린 땀에 비해 소득은 기대에도 미치지 못해 좌절하기에 이르렀다. 하지만  
실망하고 주저앉을 수 없다고 생각하고 농촌진흥청과 농업기술센터에서  
의 교육을 통해 다시 재도전이라는 희망을 얻게 되었다. 먼동이 떠오르기  
전에 새벽을 보면서 과수원으로 향하고 저녁 이슬이 촉촉이 내리면 옷깃  
으로 말리면서 일을 했고, 칠혹 같은 어둠 속에서 별빛이 어깨에 살포시  
내려앉을 무렵 집으로 돌아와 잠을 청하기를 반복하면서 정성과 노력으로  
여러 해를 보냈다.





## 가을농원의 사과는 보약

가을농원의 사과는 고랭지에서 재배되어 과즙이 많고 아삭거리며 맛과 향이 뛰어나다. 그래서인지 홈페이지 게시판에는 소비자들로부터 독특한 맛에 대한 찬사가 끊임없이 올라오고 있다. 이렇게 맛있는 사과가 탄생한 것은 오염되지 않은 자연 속에서 맑고 깨끗한 하늘에서 내려쬐이는 햇살로 익은 이유도 있겠지만 환경을 지킨다는 가을농산 지킴이의 친환경 농산물 생산을 원칙으로 하는 고집 때문이다.

이곳의 선녀와 나무꾼은 돈을 벌기 위해 농사를 짓는다는 생각보다는 환경을 지키는 농사꾼이 되겠다는 신념을 갖고 있다. 자가퇴비를 사용하고 한방영양제를 사용하여 과일의 맛을 한층 더 업그레이드시켰다. 이러한 자연농법은 엄청난 땀과 노력이 필요하지만 일을 끝내고 별빛을 받으며 돌아오는 길을 반딧불이가 밝혀주고 두꺼비와 산토끼가 과수원에서 노니는 것을 생각한다면 이들이 흘린 땀은 보람으로 거듭나게 될 것이다.



### 귀농에서 신화를 일군 가을농원의 선녀와 나무꾼

모두들 서울로 가야만 살수 있다고 말할 때 반대로 농촌으로 가야 한다고 생각하고, 안성농협교육원에서 '돌아오는 농촌'이라는 귀농교육을 받은 후 망설임 없이 귀농을 위해 외딴 산골의 과수원을 구입했고, 이삿짐을 꾸려 이곳으로 이사했다.

"사과나무가 어떻게 생겼는지도 모르고 과수원 한 번 구경하지 못해본 사람이 어떻게 과수원을 하느냐"라는 주위의 만류를 뿌리치고 "흙은 거짓이 없다."라는 진리를 믿고 과감히 농업에 뛰어 들었다.

풀을 길러 직접 예초하는 초생재배와 집에서 직접 발효시킨 자가퇴비를 사용해 두더지와 지렁이가 땅심을 길러주고 한방영양제를 사용해 일반 과일보다 훨씬 더 맛있는 우수한 제품을 탄생시켰다.

서울에서 자영업을 하면서 생활했던 박종임씨와 손홍철씨는 외딴 산골에 들어와 고난과 역경을 이겨내고, 맛있는 사과와 복숭아를 생산하면서 선녀와 나무꾼의 동화에도 같은 생활을 이곳에서 하고 있다.



## 가을농원의 새로운 혁명 전자상거래

여러 해를 고생하고 입 안 가득 과즙이 차오르는 우수한 품질의 사과를 생산했지만 시장에 출하하면서부터 새로운 어려움이 닥쳐왔다. 다른 상품들은 제조한 사람이 가격을 정해서 파는데 유독 농산물은 중간 도매상이 마음대로 가격을 정해서 가격은 들쭉날쭉 변동이 심하고, 힘들게 농사지었는데 다른 사람이 가격을 정하는 것이 불공평하다는 생각이 들었다.

마침 농림부의 지원으로 농가 홈페이지 구축이라는 행운을 얻게 되었고, 이는 새로운 시장을 개척해 주었다. 1999년 홈페이지를 구축하고 2000년부터 전자상거래를 시작하였다. 컴맹으로 시작했는데 정보센터의 도움을 받아 반복되는 교육을 통해 컴퓨터와 인터넷을 익히게 되었고, 전자상거래는 가을농원에 새로운 혁명으로 다가왔다.

예써 지은 농사를 조합이나 위탁에서 가격을 결정하는 것이 못내 아쉬웠는데, 가격을 스스로 결정하니 너무나도 좋은 점이 있었다. 특히 생산자는 노력한 만큼의 대가를 받고 소비자는 중간 수수료나 물류비용 없이 저렴한 값에 구입할 수 있다는 것이었다.

또한 소비자는 홈페이지를 통해 가을농원의 사과가 어떻게 자라는지 세심하게 볼 수 있고, 이미 맛을 본 고객들의 신뢰가 계속 쌓여 한 번 고객이 된 후에는 지속적인 구매로 연결되고 있다. 또한 고객이 새로운 고객을 만들어 주는 상황이 만들어졌다. 그래서 인지 가을농원의 박종임씨는 소비자와의 신뢰를 강조하고 있다.

“입을 통한 홍보는 엄청난 위력을 보인다.”고 하는 박종임씨는 그 위력을 인터넷 홈페이지의 게시판에 올라오는 글을 통해 실감하고 있다. 처음 전자상거래를 시작할 당시에는 5%도 안 되던 전자상거래 매출이 현재는 60%~70%로 늘어났고, 고객의 대부분은 개인회원이라는 점에서 구전 홍보의 덕을 톡톡히 보고 있다. 이제는 100%도 가능할 것이라는 믿음으로 가을농원은 최선을 다하고 있다.



## 전자상거래에서 느끼는 재래시장의 훈훈한 인심

**가**을농원은 고객의 마음속에 고향으로 남고자 하는 마음으로 전자상거래를 한다. 단순히 홈페이지에서 상품을 사고파는 것이 아니라 마음과 마음을 주고받는 사이버 재래시장이 되고자 한다. 홈페이지에서 상품을 구매한 고객에게 정이 가득한 고향의 소식과 더불어 정성과 신뢰까지 담아서 배송한다고 한다. 가을농원만의 독특한 맛이 있는 과일을 홍보하기 위해 '가을농원 으름사과'라는 상표를 등록했으며 수확기가 되면 전자우편으로 소식을 알려주고 연말이면 정성이 가득한 연하장을 보낸다.

홈페이지를 개설하고 전자상거래를 시작한 후 일본에서 주문이 왔을 때 인터넷의 위력을 새삼 실감하게 되었으며, 배송에서 누락되는 사고가 발생하여 차에 사과 한 짝 딸랑 실고 서울로 직접 배달했던 것이 가장 기억에 남았다고 한다. 또한 "농사를 짓는 사람들에게 있어서 전자상거래는 선택이 아닌 필수"라고 하면서 농민들에게 전자상거래를 권하고 싶다고 한다. 일단 홈페이지를 개설하므로 인해 농산물을 홍보하기에도 좋고, 힘들여 가꾼 농산물이 제값을 받을 수 있어서 좋으며, 소비자가 원하는 농산물을 만들 수 있고, 훈훈한 정도 나눌 수 있어서 좋다고 한다.

"일단 고객이 확보되면 꾸준히 고객으로 남을 수 있도록 유대관계를 맺는 것이 매우 중요하다"는 조언도 빼놓지 않았다.

## 도시인들의 쉼터가 되고픈 가을농원

**우**리의 선조들께서 물려주신 아름다운 자연에서 많은 혜택을 받고 살아가듯이 가을농원도 후손들에게 아름다운 자연을 물려주고자 노력하고 있으며, 앞으로 가장 큰 소망은 소비자가 직접 찾아오는 가을농원이 되도록 만들고 싶어 한다.

어린이들에게는 자연공부와 체험학습의 장소로 어른들에게는 옛 추억을 떠올릴 수 있는 고향 체험 등을 위해 주말농장이나 견학코스도 계획 중에 있으며, '어디에 있든 영원한 마음의 고향 가을농원에 가고 싶다'라고 느낄 수 있도록 꾸미고 싶다는 것이 선녀와 나무꾼의 소망이다.



## 훈훈한 정이 넘쳐나는 가을농원 게시물

지금도 가을농원의 홈페이지 게시물에는 감사와 따스한 정이 넘치는 글이 계속해서 올라오고 있다. 게시물에 글이 올라오면 박종임씨는 선녀라는 필명으로 손홍철씨는 나무꾼이라는 필명으로 댓글을 달고 있다. 이중에서도 가장 인상적인 게시물로는 2003년 11월 18일에 올린 장경순 수녀님이 게재한 글이다.

### 잊지 못할 나의 추억

조용한 산자락은 온갖 꽃들의 터전이다. 4월 15일부터 10월 31일까지 나는 보았다. 복숭아꽃, 사과꽃, 진달래꽃, 조팝꽃, 밤꽃, 배꽃, 크로마꽃, 만들레꽃, 풍송화, 채송화, 해바라기, 수많은 이름 모를 야생꽃들...

더욱 아름다운 것은 젊은 부부의 삶이다. 일병 진녀와 나무꾼 그들이 있기에 꽃들은 아름답다. 그들의 일과는 글로 표현할 수 없다. 별을 보고 일어나서 별을 보고 잠자리에 든다. 그 시간은 불규칙하여 자신들도 알 수 없다. 바닷가까지의 모양과 잎의 두께, 모양, 색깔 등으로 나무를 선단하여 전 좋은 피비와 한밤야제로 만든 효소, 인삼갈슈, 으름, 고추, 생강, 마늘, 미나리, 숙, 아카시아 꽃, 복숭아, 사과 등등... 효소를 만들어 적절한 시기에 주고 바닷물과 커피도 마시게 해준다. 꽃을 따 주고 사과를 여러 차례 한다. 봉지를 싸주고, 벗겨주고, 사과 주워 잎을 따 주고, 사과를 돌려주고, 바다에 온갖지를 잘아 주고 그리고 하느님의 손길을 기다린다.

올 여름은 햇빛이 거의 없고 비가 많았다. 그리고 네비 라는 큰 태풍도 있었다. 가을농원에는 빛 좋고 싱싱하고 탐스런 과일이 주렁주렁 달렸다. 과일 한 알을 위하여 수 십 번의 손길이 필요한 줄 정말 몰랐다.

나무꾼의 꼼꼼한 성격과 지속적인 연구와 그것을 실행하려는 투철한 의지... 그와 못지 않게 열정을 다하는 선녀의 뒷받침, 그것이 가을농원의 과일이다. 무엇보다 중하게 여기는 것은 그들의 정직하고 투철한 삶의 신조다.



## 가을농원의 제품



✽ 가을농원 껍질째 으뜸사과 ✽



✽ 가을농원 복숭아(황도) ✽

## 찾아가는길

중부고속도로 증평IC를 빠져나와 증평시내로 간다. 34번 국도에서 충주 방면으로 향하다 윤경주 유소 사거리에서 우회전하여 592번 지방도로를 타고 화양계곡 방면으로 향한다. 19Km를 달려 부흥사거리가 나오면 직진하여 화양계곡 방면으로 8분정도 달리면 오른쪽에 가을농원 간판이 나타난다.





믿음과 신뢰를 바탕으로 한 후불제 쇼핑몰

# 태극화훼농원



150여 종의 야생화를 판매하고 있는 태극화훼농원의 홈페이지에는 꽃향기가 가득하다. 이 홈페이지의 주인장은 한현석씨로 22년 동안 야생화를 고집하고 재배해왔다. 초기에는 서울근교에서 야생화를 재배했던 태극화훼농원은 도시의 개발로 인해 이곳 충북의 청원으로 자리를 옮긴지 8년이 되었다. 부슬부슬 비가 내리는 태극화훼농원을 찾아가 야생화의 향기를 직접 맡아 보았다.

※ 전자상거래 비중 : 30%

- 대표자 한현석(41세)
- 홈페이지 [www.tkhan.com](http://www.tkhan.com)
- E-mail [tkhan@tkhan.com](mailto:tkhan@tkhan.com)
- 주소 충북 청원군 문의면 도원리 64
- 전화 043-221-6482
- 휴대폰 011-9836-6482

- 영농경력 22년
- 영농규모 비닐하우스 600평
- 매출 8천만원
- 생산량 10만톤
- 품목 야생화
- 수상경력 농림부 장관상 2회 수상  
농림부 아이디어 화훼 공모전 은상

## 사이버 공간에 야생화 향기가 가득한 태극화훼농원



**백** 오십여 종의 야생화로 내용을 가득 채운 태극화훼농원의 홈페이지, 마치 꽃향기 가득한 수목원의 어느 식물원에 방문한 것처럼 느껴지게 만든다. 홈페이지의 디자인도 야생화라는 컨셉에 어울리도록 구성되어 있다. 메인페이지는 접속할 때마다 새로운 야생화의 사진과 정보가 표시되며 회원들이 야생화 정보를 공유하기 위해 올려놓은 글들로 빼곡이 채워져 있다.

태극화훼농원의 홈페이지는 사실 두 개의 도메인을 가지고 있다. 야생화를 소개하고 회원들 간의 정보를 공유하는 태극화훼농원 홈페이지([www.tkhan.com](http://www.tkhan.com))와 이곳에

서 생산된 야생화를 판매하는 태극쇼핑몰 홈페이지([www.tk365.co.kr](http://www.tk365.co.kr))로 구성되어 있다. 태극화훼농원 홈페이지와 태극쇼핑몰 홈페이지는 서로 연결되어 있어 쉽게 이동할 수 있다.

2000년 7월 처음으로 개설한 홈페이지에서는 야생화 홍보에만 치중하였고 판매는 전화주문에 의해 이루어졌다. 그러다 2002년 3월에 전자상거래 시스템을 도입하였지만 야생화라는 특성으로 인해 제품의 배송 자체가 안 된다는 사실을 알게 되었다. 그래서 택배회사들을 일일이 찾아다니면서 타진해보고 가능할 것 같은 회사는 문이 닳도록 방문하고 설득하여 식물 배송을 할 수 있게 되었다고 한다.

현재 회원 수는 3,000여명에 이르고 있으며 이들 대부분이 야생화를 구매하는 고객이자 홈페이지에 정보를 제공하고 공유하고 있다. 또한 지금도 가끔씩 걸려오는 전화주문은 인터넷 전자상거래로 유도하고 있다. 회원의 수를 늘리기 위해 홈페이지에 대한 홍보를 많이 하는데 그 수단으로는 팸플릿을 제작하여 배포하고 전시회 및 사진전을 개최하는 방법을 사용하고 있다. 메일을 이용한 홍보도 생각해 보았지만 메일 수신자들의 대부분이 스팸메일이라 판단하고 읽어보지도 않고 삭제해 버리거나 오히려 이미지를 흐리는 역효과를 가져온다고 한다.



1 태극소개

태극화훼농원을 소개하는 곳으로 농원의 대표자와 연락처가 있는 농원안내, 태극화훼농원에서 공모전에 입상했거나 사진관련 수상내역 등이 소개되어 있는 수상경력, 약도가 소개되어 있는 위치안내로 구성되어 있다.

2 태극자료실

컴퓨터에 문제가 발생했을 때 수리하는 내용이나 파일을 다운로드 받는 요령에 대해 소개한 자료실, 홈페이지의 운영자이자 이곳의 주인장인 한현석씨가 개최한 전시회와 여행 다니며 기록한 기행문 등이 소개된 전시회/여행기, 야생화를 키우며 기록한 일기장으로 구성되어 있다.

3 이야기방

이곳에 가입한 회원들의 게시판으로 야생화 정보를 공유하는 태극이야기 방, 회원들이 야생화 관련 사진을 올려놓는 회원 사진 자료실, 방명록 등으로 구성되어 있다.

4 꽃 사진 보기

야생화나 회귀/변이종의 꽃을 사진으로 볼 수 있고, 해당하는 꽃에 대한 정보가 소개되어 있다.

5 태극소핑몰

태극화훼농원에서 야생화를 구매하는 곳으로 해당 메뉴를 클릭하였을 때 태극화훼농원의 홈페이지(www.tk365.co.kr)로 이동한다.





### 1 상품 한눈에 보기

태극 소품들에서 판매 중인 모든 야생화의 사진 및 가격과 자재류, 기타 품목을 모두 보여준다.

### 2 야생화

태극 소품들에서 판매 중인 야생화를 보여주며 원하는 야생화의 그림을 클릭하여 구매할 수 있다.

### 3 자재류

야생화를 재배하기 위해 필요한 자재를 구매하는 곳으로 화분이나 악플, 온도계, 흙 등의 제품이 있다.

### 4 기타품목

태극화훼농원의 회원들이 찍은 야생화사진 모음집 CD와 대표자 한현식씨가 집필한 야생화 서적(신야초 분재)을 판매하는 곳이다.

### 5 장바구니

구매하기 위해 선택했던 야생화나 자재류 등의 일목요연하게 보여준다.

### 6 주문조회

그동안 구매했던 내용이나 최근에 주문한 제품에 대한 주문번호, 날짜, 상태, 배송정보 등을 보여준다.

### 7 도움말

회원으로 가입하는 절차와 상품을 구매하는 절차 및 결제 방법 등에 대해 소개되어 있다.

### 8 질문과 답변

소품들에서 상품을 구매하면서 궁금한 사항을 질문하고 답변하는 게시판이다.

### 9 태극화훼농원 홈페이지

태극화훼농원의 홈페이지(www.tk365.com)로 이동한다.

## 고향을 향한 마음으로 시작한 꽃농사

**태**극화훼농원의 주인장 한현석씨의 고향은 보은이다. 유년시절에 서울로 올라와서 성장기를 보냈던 그가 성인이 되면서 특별한 기술이라도 익혀야겠다는 생각에 뛰어든 것이 화훼였다. 처음에는 정보와 기술력 화훼에 대한 지식의 부족으로 인해 좌절을 거듭하였고, 이것이 내가 가야 할 길인지에 대해서도 다시금 고민하게 만들었다. 하지만 한현석씨에게는 항상 머릿속에 자리하고 있던 고향이라는 단어가 그를 다시 일으켜 세우곤 하였다.

처음에는 서울근교에서 조그맣게 화훼농원을 시작하여 수입을 올렸지만 세상은 그에게 쉽사리 기회를 주지 않았다. 개발이라는 이름으로 서울의 외곽이 점차 아파트와 고층빌딩이 자리하기 시작했고 점차 떠밀려 외곽으로 옮겨만 가다가 8년 전 고향이 가까운 현재의 청원 땅으로 뿌리를 내리게 되었다.



### 22년 동안 야생화에만 매달린 집념의 한현석씨

사이버 공간에 야생화의 향기를 가득 채운 태극화훼농원의 대표인 한현석씨, 지금의 태극화훼농원으로 가꾸기 위해 야생화 관련 정보를 데이터베이스화하고 이를 홈페이지에 소개하기 위해서 20여 년이란 긴 세월이 걸렸다고 한다. 그의 이러한 야생화에 대한 집념은 메인 홈페이지의 [태극소개]



[수상경력]으로 이동하면 빼곡하게 쓰여진 수상내용에 고스란히 묻어 있다.

야생화를 판매하고 있는 태극쇼핑몰의 결제수단은 무통장 입금 방식과 카드결제 방식이 있다. 카드결제 방식은 일반적인 쇼핑몰과 같이 주문하면 곧바로 결제가 이루어지는 방법이지만 무통장 입금의 방법은 후불제로 이루어진다. 후불제는 고객이 상품을 주문하여 물건을 받은 후에 지불하는 방법으로, 이는 고객에 대한 믿음과 고객이 원하는 최고 품질의 상품이라는 자부심이 있어야 가능하다. 그래서 한현석씨는 "고객에 대한 믿음을 으뜸이라 생각하고, 고객이 만족하는 최고 품질을 만드는 데 최선을 다한다."라고 말하고 있다.

# 야생화라면 먼저 떠오르는 단어 태극화훼농원



대부분의 사람들은 야생화라고 하면 꽃이라는 생각보다는 그저 산과 들에서 피어나는 풀이라고 생각하게 된다. 재배를 하는 생산자들도 별다른 노력을 기울이지 않더라도 잘 자랄 것이라는 생각으로 인해 꽃으로 대접받지 못하고 소비자에게도 가깝게 다가가지 못했다.

그래서 일반 화훼 작물재배에 사용되는 모든 비법을 연수받고 재배용도를 차별화하여 꽃으로 인정받기 위해 노력하고 있으며, 시설 또한 최첨단 유리 온실과 같은 효과를 지닌 파이프 골조로 이루어진 온실(이를 1-2W형 온실이라고 한다.)을 사용하여 우수한 품질의 야생화를 생산하는 태극화훼농원은 '야생화는 꽃이다' 라는 슬로건으로 단순히 보는 것에 그치지 않고 키우는 가정원예로서 소비자에게 다가섰다.

또한 야생화 홍보를 위해 직장생활을 하면서 틈틈이 익혔던 사진 기술을 본격적으로 공부하여 야생화를 전문으로 찍으며 데이터베이스화하였으며, 4차레에 걸쳐 야생화를 주제로 한 개인사진전도 개최하였다.

홈페이지를 통해 가입한 회원수는 1,800여 명 정도이지만 모두가 실구매로 이어진다. 또한 이들은 동호회와 같은 형태로 운영되므로 대부분의 회원들이 왕성한 활동을 하고 있다. 회원들 중 일부는 프로 수준의 사진 촬영 기술을 보유하고 있어 2004년에는 회원들의 사진전도 개최하였다.

## 쇼핑몰은첫째가 믿음이지요

“인터넷 쇼핑몰에서 가장 중요한 것은 바로 상호간의 믿음입니다.”라고 하는 한현석씨는 사이버공간에서는 생산자와 소비자 간의 신뢰가 중요하므로 앞에서도 이미 언급한 바 있는 후불제 쇼핑몰을 개설할 당시부터 지금까지 고수하고 있다. 또한 야생화라는 상품의 특성상 배송에서 문제가 발생할 경우 고객이 만족할 때까지 애프터 서비스를 실행하고 있다. 그리고 게시판의 활성화를 위해 한 달에 1~2회 정도 새로운 게시물 중에서 좋은 글을 채택하여 상품을 보내는 이벤트도 실시하고 있다.



## 국내를 뛰어넘어 해외로의 진출



야생화는 산과 들에서 자라는 풀에서 이제는 화훼작물로 인정되고 있으며 야생화를 취미로 기르는 마니아층도 증가함에 따라 시장의 규모도 점차 확대되어 가고 있다. 요즈음 도회지의 백화점에서도 야생화 판매 코너를 심심치 않게 볼 수 있고, 일부 화원에서는 야생화 부스가 늘어나고 있는 실정이다. 현재 야생화 재배를 원하는 층이 점차 늘어남에 따라 한현석씨는 참고자료가 충분치 않다고 판단하여 야생화관련 서적을 출간하였으며, 이 책의 내용을 많이 보강하여 두 번째 서적도 준비 중에 있다. 또한 우리 야생화를 외국으로 수출할 꿈을 가지고 일본을 몇 차례 다니며 벤치마킹 중에 있다. “제 꿈은 국내시장에 양질의 야생화를 재배하고 수출에도 전념하려고 합니다. 반드시 꿈이 실현되는 날이 올 것이라고 믿고 그날을 위해 야생화를 사랑하며 살 것입니다.”라고 그는 힘주어 말한다.

## 태극화훼농원 의 제품



✧ 두메양귀비 ✧



✧ 미니용담 ✧



✧ 원추리-도입 ✧



✧ 꽃팔기 ✧



✧ 비비추 ✧



✧ 백정화 ✧



✧ 여름새우란 ✧



✧ 가는잎구절초 ✧

### 찾아가는 길

중부고속도로 청원IC를 빠져나와 대전방면으로 향하면 약 1.3Km 지점에 죽암 삼거리가 나온다. 여기에서 좌회전하여 대천댐 방면으로 10여 분을 달려 두모 삼거리가 나오면 좌회전하여 1Km 정도 지난 오른쪽에 태극 화훼마을이라는 현수막이 붙어있는 하우스가 나온다.





100% 무농약으로 재배하는

# 동수농원



한 겨울 온가죽이 둘러앉아 맛있게 익은 김장김치 한 조각 찢어 고구마 위에 놓고 한입 베어 먹는 맛이란 생각만 해도 군침이 넘어간다. 동수농원은 찹옥수수, 고구마, 감자, 단호박, 각종 나물류를 무농약 재배인 친환경 공법으로 제공하여 값싼 중국산 채소의 홍수와 더불어 온갖 화학비료로 도배하다시피 한 각종 채소의 무차별한 공격으로부터 공해에 찌든 우리들의 식탁을 푸짐하게 해주는 농원이다.

※ 전자상거래 비중 : 50%

- |          |                        |        |                            |
|----------|------------------------|--------|----------------------------|
| ■ 대표자    | 곽희동(49세)               | ■ 영농경력 | 21년                        |
| ■ 홈페이지   | www.idongsoo.com       | ■ 영농규모 | 7,000평                     |
| ■ E-mail | kwag8780@naver.com     | ■ 매출   | 1억원                        |
| ■ 주소     | 경기도 양평군 용문면 다문1리 506번지 | ■ 생산량  | 50톤                        |
| ■ 전화     | 031-772-4838           | ■ 품목   | 찰옥수수, 고구마, 감자, 단호박, 각종 나물류 |
| ■ 휴대폰    | 017-283-4838           |        |                            |

## 농업이 제 천직입니다

원래 양평이 고향이던 곽희동씨는 25살이 될 때까지 4H 생활도 하면서 열심히 농사를 지었던 농업인이었다. 그러다 소 파동과 함께 저울 하우스 폭설로 인한 농사 실패로 인해 빚더미에 올라앉았다. 그래서 농사를 때려치우고 운전을 배워 운수업에 도전했으나 수입도 별로고 적성도 안 맞아 고민하던 중 외환위기까지 닥치면서 더욱 힘들어지자 미련없이 내가 가야 할 길은 농촌이라는 생각을 굳히고 양평으로 내려와 1,500평을 임대 내어 농사를 시작했다.

처음에는 갖은 고생을 다하였으나 천직이 농업이라는 신념을 가지고 열심히 노력한 결과 지금은 7,000평의 넓은 농장을 운영하는 성공한 영농인이라고 할 수 있다.

“전자상거래를 통한 품종별 매출은 거의 비슷하지만 제일 큰 매출을 일으키는 것은 찰옥수수입니다. 천체 매출에서는 나물류가 가장 높은 매출을 보이지만 나물은 남품을 주로 하고 있지요. 전자상거래를 통하여 학교 남품에 연결되었습니다. 그래서 이곳에서 대량 매출을 일으키지요.”

혹자는 전자상거래는 오로지 소비자와의 직거래만 생각하는데 이렇게 홈페이지를 보고 연결해오는 대량 납품업체는 전자상거래의 큰 메리트 중의 하나이기도 하다.



## 내 식구가 먹는다는 생각으로 재배하여 판매합니다

**평**소 농업 정보를 인터넷을 통해 얻는 등 컴퓨터에 관심이 많았던 그는 웹서핑을 하  
는 도중 농림수산정보센터에서 전자상거래를 하고자 하는 농업인들을 위해 홈페이지를 만들어준다는 글을 보고 신청하여 오늘에 이르게 되었다고 한다.

곽희동씨의 고객을 대하는 신조는 딱 한 마디로 '고객을 내 식구처럼'이라고 할 수 있다.

"저희는 무기농 재배를 원칙으로 하기 때문에 전혀 농약을 사용하고 있지 않습니다. 그러다보니 벌레들이 많을 수밖에 없고 철저히 관리를 하지만 일부는 벌레에게 먹힌 흔적이 남아 있기도 하지요. 그런데 소비자는 그런 이치를 잘 모르는 것 같아요. 무기농이라고 하면 고객들은 무조건 깨끗한 것으로 인식을 하고 있어요.

전자상거래 초반에는 소비자들의 이런 습성을 몰라 어쩌다 벌레 먹은 것들이 1~2개 정도 팔려나가면 곧바로 불만이 터져 나오는 물론, 그 즉시 거래를 끊어버리더군요"

그 다음부터는 오로지 우리 식구가 먹는다고 생각하고 예전보다 더욱 꼼꼼히 살펴본 다음에 안심하다고 생각해야 발송을 한다. 그러다보니 소비자도 점점 신뢰도 쌓아가고 또 우리 농원에서 재배한 농산물을 믿고 주변 사람에게 소개까지 해주는 분도 생기면서 현재까지 이르고 있다.

그래도 인터넷의 특성상 불만을 제기하는 고객이 한 두 사람은 있을텐데 그럴 땐 어떻게 대처하느냐 물었더니 "무조건 잘못했다고 합니다. 최대한 친절히 설명해주고 물건 다시 보내준다고 이야기 하죠" 라면서 순박하게 웃는 곽희동씨의 모습에는 소비자와의 신뢰를 얼마나 중요하게 여기는지 느낄 수 있었다.

## 주말농장을 통한 고객과의 친밀감 형성

**동**수농원의 또하나의 장점은 주말농장 운영이다. 지리적으로 수도권에서 1~2시간 거리로 가까울 뿐만 아니라, 이 지역이 정치도 수려한 남한강변에 위치하여 주말에 야외 나들이객이 많은 상태라 가족 단위 체험도 할 겸 주말농장을 분양하여 운영하고 있다.



“우리는 100% 유기농으로 하기 때문에 다른 농장에 비해 분양단가가 다소 비쌉니다. 그리고 영양제, 살충제도 철대로 화학비료를 안쓰고 케가 직접 만들어서 모두 무료로 제공함은 물론, 밭에 심을 종자도 모두 제공하지요. 그런데 일부 고객들은 그걸 모르는 것 같아요. 무조건 인터넷에서 분양 금액만 보고 다른 농장에 비해 비싸다고 합니다. 그런 농장은 유기농도 아니고, 또 일단 분양 받아서 가보면 본인이 비료나 종자를 별도로 가져오지 않는 한 비료 값도 따로 받고 종자 값도 따로 받고 해서 다 따져보면 더 많은 돈이 들어가는데 말입니다.

저는 순수하게 도시인들이 편안하게 친환경 농법 체험도 할겸 순수한 자연과 동화된 경험을 할 수 있도록 생각했는데 장사 속에 밝은 사람들이 그렇게 알뜰하게 광고를 하니 케 마음을 물러주는 것 같아 섭섭하기도 합니다. 그래서 내년부터는 임대료를 내리고 대신 종자값만 별도로 받을까 생각 중입니다.”

곽희동씨의 이야기는 충분히 이해가 간다. 상품 구입을 위해 인터넷에서 검색한 결과 다른 사이트와 비교해 가장 저렴해서 찾아가보면 뭐가 그리 따라붙는 것이 많은지, 당연히 필요한 첨가물들인지라 이것 좀 첨가하려면 돈, 또 저것 다시 첨가하려면 또 돈, 그래서 전부 다 합치면 다른 곳보다 결국은 더 비싸게 되어 입맛만 다시다 돌아온 적이 아마도 필자뿐만 아니라 대다수 사람들도 경험해보았을 것이다.

일단, 농장을 분양받으면 희동씨는 ‘고객을 내 가족처럼’이라는 신념하에 내 밭으로 생각하고 철저히 관리해줌을 모토로 삼는다. 분양된 밭마다 “다복이네”, “달래네” 등 팻말을 붙여놓고 언제 어느 때라도 방문하여 직접 재배하는 과정을 볼 수 있는 것은 물론, 새순이 돌아나거나 열매가 맺히게 되면 자주 방문을 못하는 가족인 경우 사진을 찍어서 홈페이지에 올려주면서 전화나 이메일로 알려주면 그렇게 좋아한다. 당연히 그걸 보기 위해 온 가족이 손살같이 달려와 같이 보고 즐기다 올라가기도 하고,



## 사명감으로 후배들을 이끌어 주었으면 합니다



“모두 그렇지는 않지만 전자상거래로 성공하면 활동을 안 하는 것 같아요. 처음에는 열심히 하다가도 자신이 부를 축적하면 그때부터 게을리 하는 사람들을 종종 보게 됩니다. 요즘 같이 농업이 힘든 상황에서 자신이 성공했으면 남도 잘 살 수 있도록 서로 도와야 하는데 말이죠.”

그래서 그런지 곽희동씨는 자신이 경험한 전자상거래의 경험을 다른 사람에게도 널리 알리고자 지역 내에서도 열심히 활동하고 있는 중이다. 현재 한국사이버농업인연합회 사무국장, 한국농촌관광경영인협회 홍보국장 등의 일을 맡아하고 있으며, 다문1리 마을 이장직도 맡아 마을 일에도 열정적으로 일하고 있는 중이다.

또한, 자신을 개발하는 일에도 게을리 하지 않고 한경대학교 최고경영자과정 관광농업과를 다니면서 좀 더 나은 농촌 환경을 위해 부단한 노력을 경주하고 있는 중이다.

“사이버 판매는 자신의 노력이 가장 중요합니다. 무조건 남의 도움만 바라면 실패합니다. 적어도 홈페이지를 만든 후 3년 정도는 자신의 노력이 있어야 자리가 잡힙니다. 그런데 많은 사람들은 너무 짧게 생각하고 근시안적으로 봅니다. 만들어주는 것이 중요한 것이 아니라 이를 운영하려는 노력이 중요한 것이죠.”

곽희동씨의 이 말은 전자상거래를 시작하려는 농업인들에게 선배로서의 소중한 경험담이기도 하면서 꼭 새겨들어야 할 단어이다.





## 무농약 채소로 비빔밥을 비벼먹으면 다들 즐거워해요

이러한 주말농장 이외에도 광희동씨는 마을 단위로 연계하여 체험농장 프로그램도 운영하고 있다. 수도권 근교에다 경치도 수려한 지리적 이점을 최대한 살려 이쪽으로 나들이 나오는 관광객을 겨냥하여 주변의 특화 상품을 가진 농가들과 힘을 합쳐 관광을 겸한 농촌체험 이벤트를 한다.



쉽게 말해 여행도 하고, 매뚜기도 잡고, 밭도 따고 하면서 신나게 즐기다가 식사시간에는 동수농원에서 직접 재배한 무기농 채소로 비빔밥을 해먹는다. 이렇게 여러 농가와 결합하여 농촌체험을 하다 보면 마을 단합은 물론, 각 농가별로 수익도 생기고, 소비자들도 골고루 다양한 체험 및 먹거리 등을 즐길 수 있어 서로 간에 좋다고 한다.

관광 나가면 무조건 관광업체에서 지정한 식당에서 밥을 먹는 것이 예사인 상태에서 사방이 탁 트인 농원에서 무기농 채소에 고추장 한 숟갈 듬뿍 넣고 쓱쓱 비벼먹는 비빔밥이란 생각만 해도 군침이 꿀꺽 넘어가게 만든다.

## 홍보가 제일 관건

전자상거래를 시작하면서 제일 어려웠던 점은 홍보였다고 한다. “농촌진흥청에도 홍보에 대해 물어봤지만 개인이 돈을 들여 무한정 광고를 할 수도 없고, 참 막막했어요. 홈페이지 관리도 본인이 직접 하니까 확인해야 할 사이트도 굉장히 많고, 더군다나 동네 이장 직까지 맡아 마을 일도 돌보아야지, 학교도 다녀야지 정신이 없더군요. 보통 하루에도 3~4시간씩 홈페이지 관리하는데 소모했을 겁니다.”

그래서 나름대로 다른 사이트와 연계해서 배너 광고도 해보았고, 일반 쇼핑몰 사이트뿐만 아니라 옥션 등의 경매 사이트에도 등록하여 옥수수 등도 많이 팔았다고 한다. 그러나 농산물 쇼핑몰은 관리가 힘들어서 그런지 타 공산품 등에 비해 수수료가 커서 물건 값이 비싸지는 바람에 지금은 홈페이지를 통한 전자상거래에만 집중하고 있는 중이다.

특히, 자신의 이름을 걸고 100% 무기농으로 재배하기 때문에 질 좋은 제품을 소비자에게 공급하고 있다는 자긍심과 함께, 때때로 소비자들로부터 감사의 글이 올라올 때 내가 하는 일에 가장 큰 보람을 느낀다고 한다.



**1 농원장터**

동수농원에서 재배하는 상품 종류 및 가격과 함께 궁금한 점을 묻고 구매도 할 수 있다.

**2 산나물이야기**

산나물 종류와 재배하는 과정 및 산나물로 요리하는 다양한 방법을 볼 수 있다.

**3 농원지기 소개**

농원에 대한 정보 및 농원 주변 볼거리와 먹거리를 소개하고 찾아오는 길도 볼 수 있다.

**4 주말농장**

농원에서 운영하고 있는 주말농장에 대한 다양한 정보를 받아볼 수 있다.

**5 커뮤니티**

각종 사진자료와 함께 회원간 1:1 대화 및 농장관련 동영상 을 볼 수 있다.

**6 농원소식**

농원이 속한 마을 소식과 양평에서 일어나는 다양한 축제 일정 등을 공지해 농아 관광에 도움되도록 하여 놓았다.

**7 게시판**

방문객이 자유롭게 대화할 수 있는 열린 공간이다.

## 동수농원의 제품



※ 칠옥수수 ※



※ 감자 ※



※ 단호박 ※



※ 고구마 ※



※ 각종 채소 ※

## 찾아가는 길

6번 국도를 타고 용문 교차로에서 빠져나와 용문면으로 향한다. 약600m를 지나 외곽도로 삼거리에서 좌회전하여 700m를 직진하면 교차로가 나온다. 여기에서 경기도 양평학생야영장 방향으로 좌회전하여 2km를 들어가면 동수농원 간판이 나온다.





# 벤처농업의 모델을 제시한 송광설중매원



송광설중매원은 매실로 이룩한 벤처 기업이다. 교통이 편리한 입지조건도 있지만 무엇보다도 서명선 사장의 매실에 대한 애착으로 연구 노력한 결실이 크다. 우수한 품질의 매실을 위해 무농약 재배는 물론이고 수확한 매실을 가공 판매하고 수출까지도 일궈내 벤처 농업의 새로운 지평을 열었다. 칠곡군 기산면에 제 1농장과, 팔공산 근처에 제 2농장이 있다.

※ 전자상거래 비중 : 45%

- |          |                       |        |   |
|----------|-----------------------|--------|---|
| ■ 대표자    | 서명선(49세)              | ■ 영농경력 | 20년   |
| ■ 홈페이지   | www.skmaesil.co.kr    | ■ 영농규모 | 20,000평   |
| ■ E-mail | maesil@skmaesil.co.kr | ■ 매출   | 15억원  |
| ■ 주 소    | 경상북도 칠곡군 기산면 평복리 783  | ■ 생산량  | 생매실 35톤(가공품생산-26톤)  |
| ■ 전 화    | 054-973-9400          | ■ 품 목  | 매실가공품   |
| ■ 휴대 폰   | 011-527-5757          | ■ 수상경력 | 한국전통식품 Best 5 동상, 신지식장, 경북 관광기념품 경진대회 수상, 한국유기농업협회 친환경 우수농산물 수상 |

## 20년 동안 준비한 벤처 농업인



**칠**곡군 왜관읍을 흐르는 낙동강 건너  
편에 자리한 송광설중매원, 행정  
구역으로는 기산면 평북리이다. 이곳을  
여느 농촌과 같은 농장이라고 생각한다면  
큰 오산이다. 바로 매실로 이룩한 벤처  
농업의 모델을 제시하는 곳이나 다름없기  
때문이다.

송광설중매원을 흔히 생각하기 쉬운 여느  
농가가 아니라 매실 하나로 벤처 기업으  
로 성장시킨 장본인은 바로 서명선 사장,  
처음부터 한 번에 회사를 설립한 것은 아  
니다. 귀농을 위해서 20년이란 긴 시간  
동안 차곡차곡 준비를 하였다.

서명선 사장은 20년 동안 언론사에서  
근무하면서 귀농의 꿈을 키웠으며, 젊은

시절부터 귀농을 위해 농업관련서적을 탐독하고 영농교육을 찾아다니면서 영농 계획을 준비했다. 그리고 틈틈이 자금을 확보하여 친환경 재배가 가능하고 도심과 가까워서 그린투어리즘의 실현이 가능한 농지를 구입하였다.

다양한 작물을 선택하여 재배해보았지만 대부분 실패를 했고, 수십차례 일본을 드나들면서 시장조사 및 벤치마킹을 통해 매실을 선택하게 되었다고 한다. 영남대학교 권병탁 교수로부터 농장과 재배법을 전수받아 토종 매실 전문가의 길을 걸으며 다양한 매실제품을 개발하였으며, 판로를 개척하기 위해 포장 및 용기 개발에 투자를 하였다. 또한 전자상거래를 위해 다양한 쇼핑몰의 입점은 물론이고 송광설중매원([www.skmaesil.co.kr](http://www.skmaesil.co.kr))의 홈페이지에서 직접 판매까지 하고 있다.

설중매는 얼어붙은 땅에 뿌리를 뺏고 눈 속에서도 맑은 향기를 내뿜는, 강인하고 고결한 기품과 고결하면서 순수한 결백의 민족 얼이 비친다.



## 미래지향적, 친환경적인 매실과의 만남

“농촌은 곧 문화 상품이다”라고 말하는 서명선 사장은 현재 전국 단위 매화공원 조성사업과 신지식 농업인이 가장 많은 경북 칠곡군의 자원을 이용하여 지역 농촌 관광 클러스트 사업을 통한 크린투어리즘을 구상하고 있다.

현재의 송광설중매원이 있기까지는 많은 어려움과 결정이 필요했다. 농업을 영위하기 위해서는 수익이 발생해야 하지만 현실은 그러하지 못했다. 13년이라는 영농 경력에도 불구하고 경쟁력 있다는 작목을 선택했음에도 실패하기를 반복하여 수많은 손해를 보았다. 결국 우리나라의 농업은 돈을 벌 수 있는 틈새가 없다는 것을 느끼게 되었고, 1차적으로 유기농 재배에 의한 고품질 농산물 생산을 하지 않고는 어렵다는 것을 깨닫게 되었다. 여러 가지 작물을 해보았지만 유통구조나 시세변동에는 속수무책이라 농사를 포기하려는 마음까지 먹었지만 그때마다 ‘반드시 틈새는 있기 마련이다’라고 생각하고 경쟁력 있는 작목에 대해 집중 연구를 하였다. 일본을 수십차례 드나들면서 시장조사와 벤치마킹을 통해 매실의 가능성을 감지하고, 재배법과 가공법 및 유통에 관한 연구를 거듭한 끝에 확신을 얻어 1999년부터 본격적인 매실 농사를 시작하였다. 또한 토종매실이 일본종 매실보다 향과 맛이 탁월하고 추위에 강하다는 점을 주목했고, 마침 토종매실을 연구했던 영남대학교 권병탁 교수로부터 농장과 재배법을 전수받아 토종매실 전문가로의 길을 걷기 시작했다.





## 영농기법의 과학화와 매실 보급의 확대

1999년 11월 5일 송광설중매원을 설립하고, 서명선 사장은 토종매실의 전문가로 거듭나기 위해 끝없는 연구를 거듭해야만 했다. 국내 최초로 매실분야의 무농약 재배 품질인증을 획득하고 재배기법의 과학화를 추진하여 일반 매실에 비해 3배 이상 수확하는 개가를 올리게 되었다. 또한 나무의 균형을 잡아주어 바람으로 쓰러지는 피해가 없도록 개선시켰으며, 조기 화아분화를 하는 특수묘목을 개발하여 정식(定植) 후 1년 만에 수확이 가능하게 했다. 이로써 일반 묘목에 비해 2년 이상 수확을 앞당기는 획기적인 기술을 개발하게 된 것이다. 뿐만 아니라 누구나 큰 어려움 없이도 매화를 볼 수 있는 조경수는 물론이고 화분에서도 심을 수 있는 길을 개척하여 원예사업 영역에도 진입할 수 있는 계기가 되었다.

이외에도 매실에 대한 연구는 물론이고 보급에도 앞장서고 있다. 학교 및 농업기술센터에서 강의를 하면서 토종매실의 우수성과 친환경 재배법, 경제적인 생산기법을 꾸준히 소개하여 현재는 약 500여 농가가 토종매실의 재배에 참가하고 있다.

## 가공을 통한 벤처농업의 창달



농업이라면 1차적인 재배로 생각하기 쉽겠지만 송광설중매원에서는 이를 뛰어넘어 매실을 가공하여 다양한 제품을 개발하면서 벤처농업으로 변모를 꾀했다. 매실을 재배하는 기술은 농업기술센터나 농업기술교육을 통해 쉽게 접할 수 있지만 가공은 재배를 초월한 다른 기술이 병합되어야 한다. 그래서 벤처라는 인프라를 이용해 가공 및 마케팅 기법을 연마하기로 결심하고 농업벤처라는 말이 생소한 2000년, 경상북도에서 내로라하는 대학과 산학연사업을 실시하여 가공품을 개발하기 시작했다. 이에 2001년에는 산업자원부의 신기술사업자로 선정되어 벤처기업의 발판을 마련하였고, 현재는 매실장아찌, 매실엑기스, 송광단, 매실고추장 등의 다양한 제품을 개발하였으며, 2002년에는 농림부에서 주관하는 한국전통식품 BEST-5 선발대회에서 동상을 차지했다.

## 판로개척을 위한 다양한 노력들



**중**은 제품을 개발하고 판로를 개척하지 않는다면 그 제품은 사장될 수밖에 없으므로 가장 먼저 우수한 제품과 어울리는 포장 및 용기의 개발에 적극적으로 투자하였다. 산자부 산하의 한국디자인진흥원의 지원으로 디자인혁신사업을 수행했고 수많은 시행착오를 거듭한 끝에 자연친화적인 소재와 현대적인 감각을 혼용한 작품을 탄생시켜 SD마크의 석세스 디자인상을 수상하였으며, 디자인의 최고상인 GD마크의 굿디자인상을 수상하게

되었다. 이외에도 다양한 수상으로 청와대 기념품관에 입점하는 영광을 누리게 되었다. 또한 홍보에 있어서도 많은 어려움을 겪었다. 유명 유통업체에 입점하기 위해서는 매스 미디어 광고의 힘을 빌어야 하지만 대기업이 아닌 이상 엄청난 경비를 감당한다는 것은 도저히 불가능하여 언론보도에 의존하기로 했다. 먼저 제품을 소개하는 쪽으로 가닥을 잡아 각종 수상과 인증을 획득하고, 매화가 피는 시기에 농장을 개방하여 일반시민 및 문화계 인사들을 초청하여 매화차를 만들기 위한 매화 채취를 할 수 있도록 하는 등의 문화 사업으로 눈을 돌려 각종 이슈를 만들어냄으로써 각종 언론에 회자되기 시작하였다. 급기야 TV에서도 20여 차례 방영되면서 자연스레 유명 유통업체로의 입점이 가능하게 되었고 현재는 전국 유명 백화점이나 기념품점에 진출하면서 매출 신장을 이끌어내고 있다.

## 인터넷을 통한 홍보와 판매

**인**터넷을 이용한 홍보로는 매년 홈페이지를 업그레이드시키고 농림부주최 홈페이지 경진대회에 참가하여 수상을 이끌어내고, 유명쇼핑몰에 입점하여 제품을 널리 알렸다. 또한 매실밭 사이에 호박을 심어 삭막한 겨울에도 녹색을 체험할 수 있게 하고 농장주변에 겨울 철새 및 철새 도래지를 조성하는 등 그린관광체험 프로그램의 콘텐츠를 개발하여 홈페이지에 소비자의 방문을 유도하였으며, 전자상거래 시스템의 도입으로 홈페이지상에서의 판매 또한 증진시켰다.



### 1 송광설중매란

송광설중매원의 소개하는 곳으로 회사소개, 인증서, 언론보도자료, 생산자 협의회, 관련사이트, 위치 및 연락처 등의 하위메뉴로 구성되어 있다.

### 2 송광설중매의 사계

송광설중매에서 알려주고자 하는 소식이나 사진 자료 등이 있는 곳으로 송광설중매 소식, 포토 갤러리, 송광 자료실, 영농일지 등의 하위 메뉴로 구성되어 있다.

### 3 매실 이야기

매실의 품종이나 재배 특성 및 구입요령 및 요리법 등을 소개하는 곳으로 품종 및 특성, 생매실 구입요령, 매실 요리법 등의 하위 메뉴가 있다.

### 4 제품 구입하기

실제 전자상거래가 이루어지는 곳이다. 가공하여 판매되는 매실 제품을 소개하고 구매할 수 있는 곳으로 제품리스트, 장바구니, 주문조회 등의 하위 메뉴로 구성되어 있다.

### 5 고객지원

송광설중매원의 고객 및 회원들이 궁금해 하는 사항들에 대한 질문과 답변은 물론이고 제품을 구매하는 방법 등이 소개되어 있는 곳으로 고객상담실, 이용안내, 서비스 이용약관, 개인정보 보호정책, 사이트 맵 등의 하위 메뉴로 구성되어 있다.

## 국내를 벗어나 해외로의 진출

국내 농산물을 가공하여 수출을 한다는 것은 보통 어려운 일이 아니라 판단했으며, 가공식품의 수출이 가장 까다롭다는 일본을 공략한다면 세계 어느 곳이라도 쉽게 진출할 수 있다고 결론을 내리게 되었다. 그래서 일본 시장을 공략하기 위해 현지의 시장 조사와 일본어 라벨을 부착한 포장과 일본 백화점의 마켓 테스트를 거쳐 현지인의 입맛에 맞는 상품을 개발했다. 이어 일본의 다양한 식품 박람회에 출품하고 문화적인 요소를 가미하기 위해 드라마의 한류 열풍에 편승하여 현지 시장을 공략하였다. 결과는 성공적이었다. 매실 제품은 NHK-BS1에서의 방영에 힘입어 바이어의 관심이 집중되었고 수출로의 길을 열게 되었다.

최근 들어서는 중국을 향한 집념을 불태우고 있다. 이미 중국에 유통망을 확보한 기업과 업무 제휴를 맺고 여러 식품 박람회에 참가하면서 효과적으로 대처하고 있으며, 해외 바이어 들로부터 서서히 관심을 받고 있다.

## 그린투어리즘과 연계한 문화사업



왜 관심이를 있는 두 개의 다리 사이에 위치하여 관광농원으로서의 유리한 조건을 갖추고 있는 송광설중매원은 농원의 경치를 이용한 매화축제 등 농촌 체험 프로그램을 실시하고 있다. 또한 매실을 이용한 다양한 축제를 개최하여 우수한 농촌테마관광지로 추천되기도 했다.

현재는 축적된 노하우를 이용하여 사업에 동참하려는 농업인을 전국적으로 모집하여 송광설중매 프랜차이즈 농장을 조성하고 각지에서 생산된 매실을 공동으로 가공 및 마케팅하는 전국 단위 매화공원 조성사업을 추진 중에 있다. 또한

신지식 농업인을 가장 많이 거주하고 있는 경북의 칠곡군 지역의 자원을 활용하여 도심에서의 접근성이 뛰어난 송광매실농원에 365일 상설·전시판매할 공간을 마련하고 화원도 꾸미는 등 지역 농촌 체험관광 프로그램을 야심차게 추진하고 있다.

## 송광설중매원의 제품



※ 매실홍징아찌 ※



※ 매실고추장 ※



※ 매실회초징 ※



※ 매실단초 ※



※ 자소연가(매실꿀차) ※



※ 매실농축액 ※



※ 매실명가 용기세트(고추장, 징아찌) ※

## 찾아가는 길

경부고속도로 왜관IC를 빠져나와 왜관 읍내로 약 500m 달리면 매원교가 나온다. 매원교를 건너 교차로에서 좌회전하여 2.5Km를 달려 왜관대교가 나오면 낙동강을 건너 간다. 왜관대교를 건너자마자 나오는 교차로에서 김천방면으로 우회전하면 약 700m 지점되는 오른쪽에 송광설중매원 입간판이 서있다.





13개 농가가 식단의 보배를 만든다

## 선한농부마을



선한농부마을은 괴산군 청천면 일대의 13개 농가를 중심으로 부농회를 결성하고 후영리에 위치한 후영교회에서 운영하는 농민을 위한 인터넷 쇼핑몰이다. 이곳에서 판매되는 제품은 절임배추, 괴산 청결고추, 된장 및 고추장 등의 장류를 비롯해 농가에서 생산되는 모든 제품으로 약 40여종에 이르고 있다.

※ 전자상거래 비중 : 80%

- |          |                         |        |   |
|----------|-------------------------|--------|---|
| ■ 대표자    | 신동순(39세)                | ■ 영농경력 | 13년                                     |
| ■ 홈페이지   | www.im2u.co.kr          | ■ 영농규모 | 150,000평(13개 농가)                        |
| ■ E-mail | sdk1004@yahoo.co.kr     | ■ 매출   | 5억원                                     |
| ■ 주소     | 충북 괴산군 청천면 후영리 1구 169-2 | ■ 생산량  | 5톤(가공품생산-26톤)                           |
| ■ 전화     | 043-832-4007            | ■ 품목   | 절임배추, 청결고추, 장류, 일반찬 외 40종               |
| ■ 휴대폰    | 011-466-4248            | ■ 수상경력 | 괴산군수 감사패, 충북도지사 감사패,<br>충북 홈페이지 경진대회 대상 |



**1 마을화관**

선한농부마을의 소식을 전해주는 마을 소식, 1년간의 농사 일정을 일목요연하게 보여주는 농사일정, 그동안 언론을 통해 보도되었던 방송보도, 농산물시세정보로 구성되어 있다.

**2 농사공개**

선한농부마을의 농법과 신농약초를 살펴보고, 고추농사와 배추농사 및 기타 작물의 농사과정을 알아볼 수 있다.

**3 예약장터**

선한농부마을 홈페이지에 가입한 회원들이 농산물이 출하되기 전에 미리 예약할 수 있는 곳이다.

**4 배송조회**

주문한 물품이 현재 어디에 있는지 확인할 수 있는 곳이다.

**5 커뮤니티**

선한농부마을 홈페이지를 방문한 회원이나 방문자가 글을 남길 수 있는 게시판인 청산별곡, 마을의 풍경사진 및 생활정보와 마을의 명소를 소개하는 곳이다.

**6 마을장터**

선한농부마을에서 생산되는 농산물과 가공품을 소개하고 구매하는 곳이다.

## 선교활동으로 시작된 부농회



**속** 리산 화양계곡에서 흐르는 맑은 달래천이 괴산으로 흘러 가는 곳에 고즈넉하면서도 속리산의 빼어난 산세의 아름다움을 빼다 박아 놓은 듯한 마을 후영리, 이곳에는 여느 시골에서 볼 수 있는 작고 아담한 후영교회가 자리하고 있다.

이 후영교회가 괴산군의 13개 농가에서 생산되고 있는 농산물을 인터넷 전자상거래를 이용하여 판매하고 있는 선한농부마을의 구심점이 되는 곳이다. 선한농부마을의 대표자는 신동순씨, 후영교회 김경준 목사의 부인이다. 하지만 선한농부마을은 대표자 신동순씨 혼자서가 아니라 김경준 목사와 함께 운영된다.

1992년 8월 김경준 목사가 괴산군 후영리에 위치한 후영교회로 부임을 하게 되면서부터 농민과 함께 하는 생활이 시작되었다. 김경준 목사 부부는 교회에 나오는 농민들을 중심으로 다함께 부자가 되기 위한 부농회를 결성하고, 농가가 잘 살 수 있는 길을 모색하기 시작했다.

## 13개 농가를 부자로 만들기 위한 노력

**괴**산군 청천면 일대의 농가를 중심으로 부농회를 결성한 후 농민들 속에서 어우러지기 위해 자연농업학교와 가나안농군학교를 수료하여 농사에 대한 기틀을 닦았다. 1996년 부농회를 후영작목반(기독교농민 농업 공동체)라는 이름으로 정식 설립한 후 3개의 홈페이지를 개설했다. 처음에 홈페이지를 개설할 당시에는 산골지역이라는 특성으로 전용선이 들어오지 않아 모뎀을 이용해야 했으며, 고가의 위성 장비를 이용하여 인터넷을 사용했다. 인터넷 전자상거래라는 단어가 생소하던 시절이었으므로 전자결재라는 것을 꿈도 꿀 수 없었고 홈페이지의 존재는 단지 홍보성에 그치게 되었다. 인터넷 홈페이지에서 상품을 홍보하면서 전화 주문이 들어오기 시작했다.

당시 주요 상품으로 괴산에서 생산되는 청결고추와 몇 가지 농산물이었으며, 98년 절임배추에 대한 교육을 받고 13개 농가에서 생산되는 무 농약 배추를 이용하여 절임배추의 연구에 몰두하여 인터넷 홈페이지를 통해 홍보와 판매를 시작하였다.





속리산과 가까운 지형적인 특성으로 여름이 짧으며, 태양이 강하고, 물이 많아 장류의 저온 숙성을 위한 최적의 조건을 갖추고 있다는 것을 착안하여 무농약으로 콩을 재배하고 이를 이용하여 된장을 만들어 판매하기 시작하였다. 또한 이미 개발해 놓은 우수한 품질의 태양초를 사용한 고추장, 작두콩을 사용한 청국장과 메주를 판매하면서 상품을 늘려나갔으며 최근에는 자연산 버섯, 쌀, 벌꿀, 약초, 옥수수, 들꽃 베개까지 다양한 상품을 개발 및 판매하게 되었다.





## 사실 3년만 머물다 떠나려고 했는데...



선한농부마을을 운영하는 김경준 목사와 그의 아내인 신동순씨는 1992년 이곳 마을로 내려올 때는 3년만 머물다가 도회지로 나가려 했다고 한다. 하지만 땀 흘린 만큼의 수익이 발생하지 않는 농촌의 실정을 보고 부농회를 결성하고 농사일에 대해 하나 둘 알아가면서 부농을 위한 길이 바로 선교라고 생각하고 이곳에 머문 지 벌써 12년이라는 세월이 흘러갔다.

처음에 후영교회로 왔을 때에는 막막하기만 했을 뿐이었지만 이제는 농민들 속에서 묻혀 농사꾼이 다되었다고 한다. "선지자가 꿈꾸던 복을 만민이 누리자"라고 말하는 김 목사는 현재 그것을 하나씩 하나씩 일궈내고 있는 중이다.

## 정이 오고가는 쇼핑몰을 위해

**선**한농부마을에서 판매되고 있는 농산물과 가공품은 수를 헤아릴 수 없을 정도로 많이 있다. 2001년 전자상거래 시스템을 도입해 운영하기 시작한 선한농부마을 홈페이지는 지금까지 12만여 명이 다녀갔고 한해 거래건수도 1만여 건에 이르는 등 전자상거래로 좋은 실적을 올리고 있다. 전자상거래를 시작한 첫해 온라인 판매를 통해 절임배추 500여 포기를 겨우 팔았을 정도였지만 4년이 지난 지금은 한해 절임배추의 온라인 판매량만 6만여 포기에 이를 정도로 크게 늘었다.

선한농부마을의 실질적인 운영을 맡고 있는 김경준 목사는 "농산물 중에서도 이 마을을 대표하는 배추를 팔때기로 넘길 경우 포기당 300원도 받기 힘들지만 인터넷 쇼핑몰을 이용하면 배송비와 기타 잡비를 제외하고도 포기당 1,000원을 받을 정도로 소득이 향상되었다."라고 말한다.

선한농부마을이 전자상거래에서 성공한 비결은 '좋은 것'을 먹고자 하는 소비자들의 마음을 움직인 것이다. '품질이 우수하면 어디에서든 구매할 것'이라고 판단하고 친환경농법으로 농산물의 생산방식을 바꾸고, 작물에 대한 연구를 통해 차별화된 품질의 농산물을 개발하여 판매한 것이 주요했다.

이와 더불어 '예약판매' 방식을 도입하여 소비자들은 시장의 가격변동과 상관없이 저렴한 가격으로 농산물을 구입할 수 있으며, 농민들은 주문에 따라 일년 후의 농사를 미리 예측할 수 있어 안정적인 판로를 확보할 수 있게 되었다.

선한농부마을은 농민들에게 컴퓨터 교육과 보급에 앞장서 왔으며 앞으로 개별농가들이 전자상거래를 할 수 있는 날을 기대하고 있다.



### 찾아가는 길

중부고속도로 증평IC를 빠져나와 증평시내로 간다. 34번 국도에서 충주 방면으로 향하다 윤경주 유스 사거리에서 우회전하여 592번 지방도로를 타고 회양계곡 방면으로 향한다. 19Km를 달려 부흥사거리가 나오면 직진하여 금평삼거리가 나오고 여기에서 좌회전하여 과산방면으로 약 10분정도 달리면 후영교가 나온다. 후영교를 건너기 직전 오른쪽에 후영교회가 자리하고 있다.





# 전자상거래를 발판으로 수출까지

## 양양영지



이명수씨는 인터넷 시장이 미약한 1999년부터 과감한 판단력으로 지역특산물인 영지를 '양양영지'란 상표명으로 전자상거래 시장에 뛰어들어, 나름대로의 고객 노하우를 밀바탕삼아 매출액의 90%까지 온라인을 통해 판매하는 대표적인 사이버 농업인이다.

※ 전자상거래 비중 : 90%

- |          |                          |        |                                 |
|----------|--------------------------|--------|---------------------------------|
| ■ 대표자    | 이명수(46세)                 | ■ 영농경력 | 24년                             |
| ■ 홈페이지   | www.youngji21.com        | ■ 영농규모 | 2,500평, 느타리버섯 재배사 1동            |
| ■ E-mail | youngji@mail.affis.or.kr | ■ 매출   | 3,500만원                         |
| ■ 주소     | 강원도 양양군 손양면 송현리 396번지    | ■ 생산량  | 0.9톤                            |
| ■ 전화     | 033-671-8072             | ■ 품목   | 영지버섯                            |
| ■ 휴대폰    | 011-9797-8072            | ■ 수상경력 | 국무총리상, 강원도지사상, 내무부장관상, 양양군수상 4회 |

## 고객과의 믿음이 가장 중요



**전** 자상거래는 무엇보다도 인터넷이라는 사이버 공간에서 이루어지는 만큼 제품에 대한 신뢰가 최우선이다. 그래서 초창기 홈페이지를 구축할 때부터 현재까지 초지일관 변하지 않은 철칙은 바로 고객과의 신뢰성 구축을 위한 노력이다.

먼저 제품 쪽에 대해서는 영지는 건강을 위해서 재배하는 농산물임으로 무농약 재배는 당연하다. 양양은 버섯을 재배하는데 적합한 기후와 토양을 갖춘 최적지역서 이곳에서 자란 영지는 타 지역보다 갓이 두껍

고 무거울 뿐만 아니라 광택이 나는 등 품질이 매우 좋다고 한다.

두 번째로 생산자의 고객에 대한 열성은 대단할 정도이다. 일단 회원으로 가입하면 그때부터 철저한 고객 관리에 들어간다. 단순히 고객의 이름, 주소, 전화번호만 적어놓는 관리방식에서 벗어나 홈페이지를 방문하게 된 이유나 목적 나아가 고객들의 건강상 특징까지 꼼꼼히 기록해 둔다. 그래서 혈압이 높다던가 당뇨가 있다던가 하는 등의 고객의 건강 상태에 맞추어 영지버섯의 효능을 알려주거나 효과를 자세히 설명해주곤 하는데 이것에 반해 제품을 구입하는 고객도 상당하다고 한다.

이외에도 일단 상품을 구입하면 감사의 글과 함께 상품의 효능, 먹는 방법, 주의사항 등을 자세히 적어 e-메일로 알려준다. 이와는 별도로 주기적으로 영지를 비롯한 각종 농산물에 대한 정보 및 지역 축제인 송이축제, 연어축제 등이 열리는 경우 홈페이지에도 공지하지만 회원들에게 일일이 메일을 보내 여행 정보로 활용할 수 있도록 하고 있다.



또한, 자신이 파는 농산물이 아니더라도 단골이 어떤 특산물 구입을 의뢰해오면 최대한 도와주기도 한다. 바쁘신 와중에 성가시지 않냐고 물었더니 “제 고객이 힘들게 부탁한건데 힘이 닿는 한 도와드려야죠. 또 제 농산물은 아니더라도 어차피 제 이웃 농민한테 좋은 일이잖아

요”라며 밝게 웃는 모습에 오히려 질문한 기자만 부끄러움을 느낄만큼 고객을 대하는 마음은 지극했다.

이러한 노력의 결과 입소문이 퍼지면서 기업 등의 단체 구매가 종종 발생하고 있으며, 일본, 베트남 등지에서도 주문이 들어오는 등 수출까지 이루어졌다고 한다. 기자가 찾아간 날에도 일본에서 양양 송이축제도 불 겸해서 1,500명이 8대의 비행기에 나누어 타고 단체로 관광을 오는 중이라고 했다.



## 복합영농을 기반으로 한 체험학습

○ 명수씨는 참 욕심이 많다. 영지버섯 하나만으로도 양에 안차는지 몇 년 전부터 영지 이외에 여타 농산물도 재배하여 전자상거래를 통하여 판매하는 등 복합영농체제로 꾸준하게 손을 뻗치고 있는 중이다.

현재 재배 중인 농산물로는 감자, 토마토, 고추, 단감 등이 있으며 앞으로도 친환경 농법에 의해 우수 농산물을 재배할 계획이라고 한다.

이와는 별도로 고객과의 만남을 위해 주기적으로 체험 학습 프로그램을 운영하고 있다. 회원에게 프로그램 일정을 알려 참가하는 회원과 함께 감자캐기, 송이체험, 영지농원 견



학 등 다양한 학습을 하고 있으며, 감자를 캐거나 삶은 감자를 맛있게 먹는 모습 등을 동영상으로 찍어 고객에게 보내주면 참 좋아한다고 한다. 양양 주변에는 절경뿐만 아니라 드라마나 영화 촬영지들이 산재해 있어 많은 볼거리가 있기 때문에 가족 단위 관광을 나오는 사람들이 많다. 도시 생활에 찌들어 마음을 다스리고 싶을 때, 먹 고살기 바빠 어린아이들과 여행 안가본지 오래되었을 때 가족 단위로 산 좋고 물 좋은 양양 근교 관광과 함께 지역 농산물도 사고 농촌체험도 하면서 즐거운 추억거리를 만들어보는 것도 재미있지 않을까.



## 양양송이축제

매년 가을에는 양양 남대천둔지와 양양시장에서 송이축제가 열리고 있다.

황금버섯, 숲속의 다이아몬드, 신비에 쌓인 영물 등 온갖 미사여구가 붙은 송이는 수십년간 자란 소나무에 자생하는 버섯의 일종으로 강원도 양양, 봉화 등이 대표적인 생산지이다.

축제기간 내내 남대천둔지에서는 다양한 문화 행사와 함께 송이 상품뿐만 아니라 송이로 만든 각종 요리를 맛볼 수 있고, 근접한 양양시장에는 자연산 송이를 판매하고 구입하려는 사람들로 북적이고 있다. 송이 이외에도 영지 버섯을 비롯한 다양한 특산품이 진열되어 있어 양양근처 관광을 겸하여 많은 볼거리를 제공하고 있다.





① 쇼핑하기

판매하는 모든 제품의 가격을 보고 구매할 수 있으며, 주문한 상품의 배송 현황도 볼 수 있다.

② 영지이야기

영지에 대한 기초지식 이외에 재배방법, 성분분석, 음용방법, 이용사례 등을 살펴볼 수 있다.

③ 양양영지

고유 브랜드인 양양영지에 대한 농장 소개와 생산하는 과정 및 약도를 볼 수 있다.

④ 언론보도

양양영지에 대해 각종 언론기관이 취재한 보도자료 및 방송에서 방영했던 동영상도 볼 수 있다.

⑤ 영지이용사례

제품을 구입한 고객들이 사용해본 경험담을 이야기하는 곳으로 처음 방문하는 사람에게 영지에 대해 궁금증도 해결하고 도움을 얻을 수 있는 좋은 자료가 된다.

⑥ 볼거리, 먹거리

양양 근처의 관광 명소, 문화유적, 드라마 기동동화 촬영지 등 관광지 소개와 다양한 특산물을 이용한 먹거리 및 양양 근처의 숙박시설을 안내받을 수 있다.

⑦ 게시판

홈페이지를 방문하는 사람들이 자유롭게 의견을 나눌 수 있는 열린 게시판으로 Q&A게시판, 방명록 등이 있으며, 이외에 주인장이 올리는 영농일지, 양양영지소식, 사진 등도 볼 수 있다.



## 양양청기<sup>1</sup>의 제품



※ 선물용 등바구니 ※



※ 선물용 영지 원형 ※



※ 선물용 절편 영지버섯(대추, 감초) ※



※ 선물용 포자 원형영지 ※



※ 발고구마, 감자 ※



※ 건고추, 토마토 ※

## 찾아가는 길

영동고속도로를 이용하  
거나 국도를 이용하여 양  
양읍으로 들어간다.  
양양읍에서 7번 국도를  
타고 양양대교를 건넌 후  
만나는 송현사거리에서  
좌회전하여 약700m를  
따라올라가면 나오는 갈  
림길에 제농장이 있다.





삶에 지친 도시인들의 쉼터

# 은성주말관광농원



수도권 근거리에 위치한 은성농원은 농장주인 이은재씨의 혼훈한 정과 함께 주말 가족나들이겸 시골의 맑은 공기를 마시며 배, 포도, 참다래 등을 기르기도 하고 수확도 하면서 농촌 체험을 할 수 있는 편안한 휴식 공간이다.

※ 전자상거래 비중 : 50%

- |          |                 |        |   |
|----------|-----------------|--------|---|
| ■ 대표자    | 이은재(51세)        | ■ 영농경력 | 25년   |
| ■ 홈페이지   | www.eunjae.com  | ■ 영농규모 | 배 3,500평, 포도 5,400평, 참다래 1,500평, 논 10,000평  |
| ■ E-mail | koojis@kg21.net | ■ 매출   | 1억1천만원                                      |
| ■ 주소     | 경기도 화성군 고정리 182 | ■ 생산량  | 배 22톤, 포도 22.5톤, 참다래 2.5톤                   |
| ■ 전화     | 031-357-1097    | ■ 품목   | 배, 포도, 참다래                                  |
| ■ 휴대폰    | 011-895-9292    | ■ 수상경력 | 화성군수 표창, 농촌진흥원장상, 도농업기술원장상, 도의회위원장, 농업기술원장상 |

## 수도권에서 1~2시간거리에 위치



1999년부터 전자상거래를 시작하여 매출액의 50%이상을 온라인을 통해 판매하는 은성주말관광농원은 전자상거래뿐 아니라 도시민의 휴식처로서 주말농장을 체계적으로 운영하여 성공한 곳 중의 하나이다. 지리상 수도권에 위치하는데다 서해안고속도로가 개통되면서 교통편도 수월해져 서울에서 2시간도 채 안 걸리는 바람에 주말

가족나들이 코스로 각광을 받고 있으며, 앞으로 주말농장 프로그램을 더욱 강화시켜 나갈 것이라는 야심찬 포부를 내비친다.

이은재씨의 첫 인상은 우리가 상상적으로 그리는 시골 아저씨 그대로였다. 도시인과는 다른 때묻지 않은 순박함, 잿빛 빌딩 사이에서 살다 고향에 내려온 자식을 맞는 시골 농부의 인자함, 길가는 나그네가 불쑥 쉬어가 기 청할 때 순순히 식사를 대접하는 시골의 훈훈한 인정 이런 모든 것들이 얼굴에 융화되어 나타나는 바람에 취재 내내 고향에 온 듯 편안한 마음이 었다.



## 시골의 훈훈함이 넘쳐나는 고향같은 농원



마침 종로구 무악동에 산다는 조재용씨(71세) 내외가 사위, 딸과 함께 농장을 방문하는 바람에 그들을 따라다니며 같이 체험을 해보기로 했다. “우리 사위가 홈페이지를 보고 같이 가자고 해서 왔다”는 말에 “시골에서의 맑은 공기도 썩고, 시골 음식도 맛보시고, 포도도 따고, 배도 따고 그러서, 일당도 드릴게...”라고 맞받아치는 이은재씨의 모습은 마치 어제 헤어진 친구를 다시 만난 듯 정감어린 시골의 훈훈함이 내비친다.

이은재씨의 방문객을 대하는 태도는 특별한 것이 없다. 평소 하던 방식대로 그들과 이야기를 나누면서 자연스럽게 행동한다. 방문객들도 그에 동화되어 어느순간 마치 자신이 농장의 일원인 양 자연스럽게 농원과 일치감이 되어 어우러진다.

배를 수확하기 위해 트럭 뒤에 올라타고 울퉁불퉁한 도로를 헤치며 배밭으로 가는 길은 들판에서 뛰놀던 그 옛날로 돌아가 어린아이가 된 듯 흥겹고, 맨날 승용차 뒷좌석에만 앉았던 아이들은 뒤에 탄다는 것 자체가 신기한지 연신 괴성을 지르며 좋아라 한다.

“배는 강제로 잡아 떼면 눈이 파괴되어 내년에 다시 열리지 않으니 잡아당기지 말고 살포시 배를 위로 들어올리면 자동으로 떨어진다”며 무농약 재배라 즉시 먹어도 된단다. 신기하기도 하여 탐스럽게 열린 배를 따 손으로 대충 닦은 후 한입 가득 베어 무니 물이 자르르르 흐르는게 시장에서 사먹는 배와 느낌이 전혀 다르다.

## 과일 나무를 키우는 재미도 듬뿍



저마다 포대 가득 전리품을 챙기고 돌아오는 길에 다시 어떤 밭에 차를 세운다. 이번엔 또 무슨 밭인가 하고 내려보니 바로 참다래(키위) 밭. 참다래는 남쪽 지방에서만 나는 과일인줄 알았는데 가지에 주렁주렁 가득히 달려 있는 참다래를 보자니 신기하다.

원래 중부 지방에서는 추워서 자라지 않기 때문에 재배하는 곳이었는데, 서해안에서 불어오는 따뜻한 훈풍이 불어서 그런 것 같다는 밭에 앞쪽을 바라보니 탁 트인 전경이 마음 속의 모든 찌꺼기까지 모두 씻어내는 듯하다. 자라나는 아이들에게 열대 과일인 참다래를 약간의 시간만 투자하면 볼 수 있는 이곳에서 구경시켜주는 것도 좋은 교육의 장이 될 듯하다. 이러한 주말학습 농장 이외에도 은성농원에서는 과일 나무를 직접 키우고 가꾸면서 경험도 쌓고, 또 과일이 열리면 수확하는 기쁨까지 느낄 수 있도록 과일나무 분양도 하고 있다.

현재 분양 품목으로는 배, 포도, 참다래이며 텃밭도 원하는 경우 분양하고 있다. 분양 방법도 한 종류뿐만 아니라 여러 종류를 섞은 세트 분양도 가능하며, 세트 분양시는 포도나무나 텃밭 등을 추가로 없어주기도 한단다.

물론, 분양했다고 나 몰라라 하지 않고 내 나무처럼 소중히 가꾸면서, 과일이 주렁주렁 열려 조금 있으면 다 떨어지는 상태인데도 방문하지 않으면 친히 전화 등을 통해 방문을 권하는 철저한 관리를 해주는 바람에 점점 분양 중수가 많아져 자칫하면 자신이 키울 것이 없어져 버리는게 아닌가 하고 걱정된다고 너스레를 떠는 모습에 시골 인심을 보는 것 같아 기분이 흥겨워진다. 분양받은 사람들은 언제든지 보고 싶을 때 나와서 가꾸기도 하면서 하루를 즐겁게 지내다 돌아간다고 한다.

다만 텃밭은 자주 내려와야 하기 때문에 약간 성가서 내년에는 분양 품목에서 제외할까 고려중이라며, 원하는 경우만 특별 분양하거나 단골이나 세트 분양하는 고객에게 덤으로만 분양해주려고 한다는 은재씨의 말이다.





**1 상품구입**

농원에서 생산되는 상품의 종류와 이미지를 보고 구입할 수 있다.

**2 농장소개**

농장 규모, 생산자 프로필, 친환경 농법으로 재배하는 방법, 방문자를 위한 찾아오는 길 등을 안내하고 있다.

**3 주말농장**

농원에서 운영하는 주말농장에 대해 분양안내, 농장지기가 안내하는 각종 주말농장에 대한 소식과 분양받은 가족들이 찾아와 즐겼던 각종 사진 등을 볼 수 있다.

**4 주변관광**

경기도 화성시를 주변으로 한 공용알 화석지, 제부도, 궁평리, 윤릉, 건릉, 용주사에 대한 관광 안내 자료가 있어 농장방문과 함께 관광을 겸할 수 있도록 하고 있다.

**5 고객광장**

홈페이지를 방문한 고객들이 자유롭게 대화하는 게시판과 농장주가 농사를 지으면서 일상사에 대해 담담하게 써내려간 과수원 일기를 볼 수 있다.

## 은성주말관광농원의 제품



✧ 한방송화배(신고) ✧



✧ 한방송화배(배즙) ✧



✧ 송산포도(캠벨) ✧



✧ 송산포도즙 ✧

## 찾아가는길

서해안고속도로 비봉IC에서 빠져나와 송산 방향으로 우회전한다. 계속 직진하여 송산까지 간 후 삼거리에서 대부도/송산 이정표가 있는 오른쪽 길로 접어 들어 500m 직진하면 네갈래 길이 나타난다. 맨 우측길로 접어 들어 고정리 방향으로 팻말을 보면서 2km정도 더 가면 은성주말관광농원 팻말이 나타난다.





국민의 건강을 생각한 향토특산물

# 정동홍화마을



여름 휴가철을 맞아 안면도와 태안반도에 배곡이 들어찬 해수욕장으로 향하는 길에서 왼쪽으로 조금 들어가면 노란색 홍화가 피어있는 정동마을을 찾을 수 있다. 이곳은 정동홍화마을 홈페이지를 운영하는 이운기씨가 홍화와 버섯을 재배하는 곳으로 홍화와 관련된 가공품과 표고버섯 된장이 생산되는 곳이다.

※ 전자상거래 비중 : 60%

- |          |                      |        |                        |
|----------|----------------------|--------|------------------------|
| ■ 대표자    | 이운기(51세)             | ■ 영농경력 | 26년                    |
| ■ 홈페이지   | www.honghoa.com      | ■ 영농규모 | 9,000평                 |
| ■ E-mail | lyk12345@hanmail.net | ■ 매출   | 5천5백만원                 |
| ■ 주소     | 충남 서산시 인지면 남정리 1구    | ■ 생산량  | 2톤                     |
| ■ 전화     | 041-664-6442         | ■ 품목   | 토종가시홍화씨                |
| ■ 휴대폰    | 011-306-6442         | ■ 영농경력 | 행정자치부장관상, 새농민상, 충남도지사상 |





정동홍화마을  
웹사이트구성

### 1 홍화

홍화 및 정동홍화마을을 소개하는 곳으로 정동토종홍화, 홍화의 성분, 홍화보관방법, 홍화복용법, 홍화재배방법, 농장사진방, 포토갤러리, 오시는 길로 구성되어 있다.

### 2 표고버섯

정동에서 재배하는 표고버섯에 대해 소개하는 곳으로 정동표고버섯의 특징과 성분에 대해 자세하게 설명되어 있다.

### 3 직거래장터

정동홍화마을 홈페이지에서 농산물 및 가공품을 판매하는 곳으로 홍화씨를 비롯해 홍화관련 제품 5종, 표고버섯 제품 1종, 간장을 비롯한 장류 5종이 소개되어 있다.

### 4 홍화요리

정동홍화마을 홈페이지에 방문한 고객이 글을 남기거나 회원들의 정보를 주고받는 커뮤니티 공간이다.

### 5 사과주문

정동홍화마을 운영자와 회원들의 얘기 공간으로 따스한 축하의 글과 칭찬의 글로 가득 채워져 있다.

### 6 사랑방손님

게시판과 사랑방손님과 비슷한 기능의 커뮤니티 공간이다.

### 7 홍화마을일기

정동홍화마을 홈페이지를 통해 농사 일정이나 마을의 소식을 알려주는 곳이다.

### 8 얘기나눔터

게시판과 사랑방손님과 비슷한 기능의 커뮤니티 공간으로 자유롭게 이야기를 나눌 수 있다.

## 홍화를 재배하기까지의 고난과 역경



안 면도에서 불어오는 바람을 타고 바다의 향기가 느껴지는 땅, 서산시 인지면 정동. 그곳의 초여름은 노란 홍화꽃이 바다에서 불어오는 바람에 흔들거린다. 홍화를 재배하고 가공하여 판매하고 있는 사이버공간의 상점인 정동홍화마을의 본산지가 바로 그곳이다.

신을 넘긴 나이에 컴퓨터를 익혀서 정동홍화마을 홈페이지를 개설하고, 사이버공간에 점포를 차린 장본인은 정동에서 홍화를 재배하는 이윤기씨이다. 그는 젊은 시절, 잘나가는 건설회사에 다니는 샐러리맨이었지만 마음은 항상 전원생활에 대한 동경으로 가득했었다.

95년에 지인의 소개로 1,000여 평의 밭을 임대하여 우영을 재배하기 시작했다. 하지만 땅은 처음으로 농사를 시작한 이윤기씨에게 쉽게 소득을 허락하지 않았다. 한 톨의 소득도 건지지 못하는 뼈저린 실패를 경험했고 이후 농사일을 계속할 것인가에 대해 망설였다.

마지막이라는 생각으로 작물을 표고버섯으로 바꾸어 재배하였고, 98년 표고버섯작목반을 결성하여 표고버섯의 묘미를 조금씩 알게 되면서 소득의 증가도 맛볼 수 있었다. 표고버섯의 재배로 자신감을 되찾은 이윤기씨는 새로운 작물에 대해 정보를 찾던 중 우연히 홍화씨를 접하게 되었다. 홍화씨를 구해 파종하여 수확이 가까워지자 또 다른 걱정이 다가왔는데 그것은 현재 홍화씨에 대한 판로가 전혀 개척되어 있지 않다는 것이었다.

## 전자상거래를 통해 홍화의 미래를 밝혔다

**열** 심히 파종하고 수확하는 것도 중요하지만 무엇보다도 판로가 개척되지 않는다면 무의미하다는 것을 깨달은 이윤기씨는 서산농업기술센터를 찾게 되었고, 전자상거래를 권유받았다. 전자상거래라는 개념을 공부하면서 생산만 하는 농업구조에서 유통 판매까지 병행하는 농업으로 전환해야 한다는 그의 생각과 전자상거래의 개념이 일치했다.

2000년 전자상거래를 개설하면서 쇼핑몰에서 홍화씨만 딸랑 판매한다는 것은 한약재를 판매하는 사이버 점포가 될 것을 우려하여 제품을 가공하기 시작했다. 먼저 홍화를 가루로 만들어 홍화분말가루 상품을 만들었고, 홍화분말가루를 이용하여 홍화환을 개발하고, 상품의 포장도 외부에 의뢰하여 상품으로서의 가치를 높였다.



이외에도 정동에서 많이 재배되는 콩을 이용하여 된장과 간장을 개발하고 정동홍화마을만의 용기를 사용하였다. 된장은 발효식품이라 암 예방에 좋다는 보도를 접한 이윤기씨는 표고버섯 또한 암에 좋다고 판단하여 둘을 합쳐 표고버섯된장을 개발 판매하고 있다. 전자상거래의 활성화와 홍화의 보급을 위해 홍화제품을 구매하는 고객들에게는 표고버섯분말가루나 직접 말린 시래기를 사은품으로 제공하고 있는데 좋은 반응을 얻고 있다. 홍화의 약효는 약한 뼈를 튼튼하게 해주어 성장기 자녀나 쇠약해진 노인들의 기력에 도움이 된다고 하여 홍화씨가 친숙하게 다가설 수 있도록 음료로도 개발할 예정이라고 한다.

## 공장도 짓고 체험마을도 만들고...

정동홍화마을에서는 홍화씨 제품은 물론이고, 다양한 농촌체험 행사도 계획 중에 있다. “이곳은 태안과 안면도로 향하는 길과 인접해 있어요. 그래서 여름 휴가철이나 주말에 나들이를 떠나는 도시인을 상대로 농촌체험 행사에 매우 유리한 조건을 갖추었죠.”라고 말하며 정동홍화마을이 농촌체험 여행지로서의 밝은 미래를 내다보고 있다.

이운기씨는 여름 휴가철에 안면도나 태안반도를 찾는 관광객들을 대상으로 홍화를 채취하는 체험여행은 물론이고 이곳에서 많이 생산되는 콩을 이용하여 된장과 간장을 담그고 두부를 만드는 체험행사를 계획하고 있으며, 민박을 유치하는 한편 이때 찾는 관광객들에게 친환경 농산물이 재배되는 과정과 이러한 농산물이 건강에 얼마나 좋은지에 대해 소개해줄 것이라고 한다.

이운기씨의 농부로서의 부지런함은 물론이고 남들보다 뛰어난 손재주를 지니고 있다. 그의 집 앞뜰에 조그맣고 아담하게 꾸며놓은 정원은 항상 깔끔하게 단정되어 있을 뿐만 아니라 집의 웬만한 것들은 그의 손에 의해 만들어졌다는 것이다. 그래서 앞으로 만들어질 홍화 및 장류의 가공 공장은 물론이고 체험여행을 위한 숙소도 직접 만들고 싶어 한다.



## 정동홍화마을의 제품



※ 토종가시흥화씨 ※



※ 정동옛고을국간장 ※



※ 정동옛고을된장 ※



※ 표고버섯된장 ※



※ 흥화분말가루 ※

## 찾아가는 길

서해안고속도로 해미IC를 빠져나와 서산시내로 들어가 서산의료원 사거리에서 태안방면으로 좌회전한다. 약 2.5Km를 달려 전자랜드21 건물이 있는 사거리에서 좌회전하여 500m지난 삼거리에서 좌회전한다. 약 2.2Km를 달려 인지면사무소를 끼고 우회전하여 교차로를 지나 약 5분정도 달리면 정동홍화마을이 나온다. 간판이 아주 작아서 천천히 달려야 한다.





이름 석자 걸고 최고의 버섯을 길러낸

# 김영표 버섯명가



'내 가족이 먹을 것을 만든다.'라는 장인정신으로 버섯을 길러내는 김영표 버섯명가, 자신의 이름 석자를 내 걸고 최고의 버섯을 재배하고 있다. 또한 버섯을 이용한 가공에도 성공하여 다양한 버섯 제품을 개발하였다.

※ 전자상거래 비중 : 80%

- |          |                      |        |   |
|----------|----------------------|--------|---|
| ■ 대표자    | 김영표(43세)             | ■ 영농경력 | 12년                                       |
| ■ 홈페이지   | www.pogokim.com      | ■ 영농규모 | 시설하우스 4,000평                              |
| ■ E-mail | pogokim@hanmir.com   | ■ 매출   | 10억원                                      |
| ■ 주소     | 경북 경산시 하양읍 현상리 677-1 | ■ 생산량  | 표고버섯(30톤), 상항버섯(5톤)                       |
| ■ 전화     | 053-852-7576         | ■ 품목   | 표고버섯, 상항버섯                                |
| ■ 휴대폰    | 011-507-0043         | ■ 수상경력 | 농림부장관상, 경상북도지사상, 경산시장 표창, 농촌진흥청장 표창, 신지식장 |

## 효심에서 시작된 버섯농사



경부고속도로 경산IC를 빠져나와 5분정도 거리에 위치한 김영표 버섯명가, 이름 석자를 내걸고 자신있게 최고로 우수한 품질의 버섯을 재배하고 있는 김영표씨. 10년 전만해도 김씨는 잘나가는 출판사와 서점을 경영하는 사업가였다.

공직에 계시던 아버지가 정년퇴직 후 다리가 불편해서 병원을 찾았는데 느닷없이 위암 말기라는 진단을 받아 모든 사업을 접고 아버지 곁을 지키며 병을 치료하는데

필요한 약을 찾아 헤매었다. 그러던 중에 주위의 권유로 버섯이 좋다는 것을 전해 들었다. “상황버섯을 달여 드시게 하고, 표고버섯으로 요리를 만들어 드리자 병환이 호전되더군요. 그래서 버섯에 관심을 가지기 시작했어요.”라고 말하는 김씨는 버섯도 농산물인데 농약을 썼을 것이라 판단하고 정성들여 농약을 사용하지 않고 직접 재배한 버섯을 아버지께 드리면 훨씬 효과가 있지 않을까 생각하고 버섯 재배를 시작했다고 한다.

## 버섯에 미친 사나이가 되다

김씨는 버섯 관련 서적을 모두 파헤치는 것은 물론이고 버섯을 재배하고 있는 농민과 대학 교수 등 버섯에 대해서 일인자라는 사람들을 찾아다니면서 재배기술을 배웠다. “처음에 버섯을 키우겠다고 했을 때 모두들 말렸었죠.”라고 하면서 “오로지 내 가족이 먹을 버섯을 기른다고 생각으로 재배장에서 먹고 자면서 밤낮을 가리지 않고 일하면서 공부하고, 공부하면서 일했죠. 어떤 사람은 표고 농사에 미쳤다고 하더군요.”

재배기술을 익힌 그는 김영표 버섯명가라는 이름을 걸고 제품의 차별화를 위해 안전하면서도 품질 좋은 표고버섯과 상황버섯을 생산하기 위해 승부를 걸었다. 먼저 무농약, 무

비료, 무방부제로 재배하여 뛰어난 맛과 향이 특징인 버섯을 생산하면서 2000년에 '무농약 재배 품질 인증'을 받은 데 이어 2001년부터는 농약과 화학비료를 사용하지 않은 '전환기 유기농산물 품질 인증'을 획득했다. 또한 '경북 친환경농산물 품평대회'에서 2002년과 2003년에 걸쳐 최우수상을 수상해 명실공히 버섯의 명인이 되었다.

연간 10억 이상의 소득을 올리는 김씨는 버섯 가공품의 개발에도 노력을 아끼지 않았다. 생표고와 진표고는 물론이고 표고슬라이스,

표고분말 등은 소비자들로부터 좋은 반응을 얻고 있다. 이외에도 표고버섯과 상황버섯을 이용하여 절편, 초콜릿, 음료, 버섯캡슐, 환 등으로 가공한 건강 식품을 개발하여 소비자의 트렌드와 건강을 보조할 수 있는 식품가공 제조회사를 만들기 위해 백방으로 연구하고 있다.

"골격은 같지만 골수가 다른 농민이자 사업가가 되려고 하는 중입니다. 이제 농산물도 브랜드화 시대이며, 브랜드에 걸맞는 품질로 승부하여 이름 석자를 걸고 인정받는 버섯명가가 될 것입니다."



## 버섯명가의 버섯은 재배부터 차별화된다

**김**영표 버섯명가의 재배장은 표고버섯 시설재배사 25동, 상황버섯 시설재배사 5동 등 재배규모만 5만 5천본에 이르고 있다. 재배사는 차광망 위에 비닐을 덮었으며 차광망 안에는 습도를 조절할 수 있도록 스프링클러를 설치해 150m 지하수가 표고 골목에 골고루 분사될 수 있도록



했다. “사람과 버섯은 70% 이상이 물로 이루어져 있으며, 좋은 물이 건강에 좋듯 좋은 물에서 고품질의 버섯이 생산된다.”라고 강조한다.

또한 그는 원목을 세우기 전에 바닥에 하얀 석분을 깐다. 그 이유는 흙과 버섯나무의 오염원을 차단하기 위해서라고 한다. 물을 분사했을 때 원목을 타고 내려간 물을 석분이 머금고 있다가 실내온도가 올라가면 증발시켜주어 곰목의 건조함을 방지해 오염도를 줄일 수 있다는 설명이다.



## 미래는 전자상거래가 대세

김영표 버섯명가는 2000년 홈페이지 개설과 함께 쇼핑몰을 운영하면서 다양한 버섯제품을 판매하고 있다. 홈페이지를 운영하기 이전에는 개인단위로 농장을 직접 방문하는 고객들이 대부분이었다. 하지만 인터넷 쇼핑몰을 운영하면서부터 개인적으로 방문하던 고객의 수는 줄어들고 있으며 쇼핑몰의 판매가 증가하고 있는 추세이다. 현재 전체 매출의 30%가 전자상거래를 통해 이루어지고 있으며, 앞으로는 대부분의 판매가 인터넷 쇼핑몰에서 이루어질 것이라고 한다.

고객을 인터넷 쇼핑몰로 끌어들이기 위해서는 부단한 노력이 필요하다. 가장 중요한 것은 보이지 않는 소비자에게 신뢰와 함께 감동을 주어야 한다는 것이다. 쇼핑몰을 통해 배달되어 온 제품의 포장을 뜯는 순간 고객이 깜짝 놀랄 정도로 감동을 주어야 한다는 그의 생각은 결국 2004년 우수산업디자인 상품으로 선정되기에 이르렀다.



**1 농장소개**

버섯명가를 경영하고 있는 김영표씨의 인사말과 함께 농장소개, 인증서, 언론보도자료, 동영상 자료와 악도가 소개되어 있다.

**2 버섯이야기**

버섯의 구입 및 보관방법, 효능 및 영양, 재배 방법에 대해 소개되어 있으며, 버섯명가의 활동내용을 사진으로 모아놓은 포토갤러리, 버섯에 대한 자료를 모아놓은 버섯자료실로 구성되어 있다.

**3 행복한요리**

버섯으로 만들 수 있는 요리들을 소개하는 곳으로 버섯요리, 일품요리, 약선요리, 암자료실, 건강자료실로 구성되어 있다.

**4 쇼핑물**

김영표 버섯명가에서 재배되고 가공되어진 버섯을 판매하는 곳이다.

**5 고객센터**

상품을 구매한 고객이 궁금해 하는 것을 질문으로 남기면 답변해주는 고객의 소리, 상품을 구매한 고객에게 감사의 글을 표시하는 가족의 기쁨 및 쇼핑물 이용약관과 이용방법 등에 대해 소개되어 있다.

## 김영표버섯명가의 제품



✳ 생표고 ✳



✳ 건표고 ✳



✳ 표고슬라이스 ✳



✳ 표고분말/가루 ✳



✳ 상황버섯 ✳



✳ 차가버섯 ✳



✳ 아가리쿠스 ✳

## 찾아가는 길

경부고속도로 경산IC를 빠져나와 경산시내방면으로 우회전하여 1.2Km 지점의 교차로를 보면 김영표 버섯명가 입간판이 나타난다. 교차로에서 우회전하여 다리를 건너자마자 좌회전하여 200여 m를 들어가 우측에 비닐하우스가 있는 곳이 김영표 버섯명가이다.





# 세상을 한발짝 앞서가는 서귀포 청정한라봉마을



신품종 감귤인 한라봉을 재배하는 청정한라봉마을은 오로지 전자상거래만으로 매년 7천만원 이상을 상회하는 순수소득을 올리고 있다. 각종 협회에서 추천하는 대표적인 성공사례이자 모범적인 홈페이지 운영의 예로 뽑혔던 성화정씨는 덕분에 농민을 위한 여러 강연회의 강단에도 많이 시보았다고 한다.

※ 전자상거래 비중 : 100%

- |          |  |        |                     |
|----------|--|--------|---------------------|
| ■ 대표자    | 성화정(36세)   | ■ 영농경력 | 7년                  |
| ■ 홈페이지   | <a href="http://www.dabong.co.kr">www.dabong.co.kr</a>               | ■ 영농규모 | 6,000평              |
| ■ E-mail | <a href="mailto:ilovedabong@hanmail.net">ilovedabong@hanmail.net</a> | ■ 매출   | 1억3천만원              |
| ■ 주소     | 제주도 서귀포시 하예동 185   | ■ 생산량  | 한라봉감귤 20톤, 조생감귤 40톤 |
| ■ 전화     | 064-738-0183   | ■ 품목   | 한라봉감귤               |
| ■ 휴대폰    | 017-691-0183   | ■ 수상경력 | 농림부 제 1회 우수홈페이지 수상  |

## 왜곡된 유통구조 극복을 위한 선택 전자상거래



성화정씨가 전자상거래에 관심을 가지게 된 것은 귀농을 결심한 2000년의 일이다. 40년간 감귤농사를 짓고 계시던 아버지의 뒤를 잇겠다고 마음 먹은 그는 다니던 회사를 그만두고 그해 봄에 내려와 1년간 농사를 지어 뿌듯한 마음으로 첫 납품을 하게 되었다고 한다.

하지만 정작 납품가에 비해 턱없이 높은 소매가는 그로 하여금 유통시장의 문제점을 느끼게 만들었고, 이를 해결하기 위해 전자상거래를 적극적으로 추진하여 2001년 3월에 청정한라봉마을 홈페이지를 개설하였다. 성화정씨는 자신만의 비법을 신속성과 재만족 서비스, 철저한 고객관리로 요약할 수 있다고 말한다. 저녁에 일과를 마치고 돌아오면 컴퓨터로 바로 주문사항을 확인하여 내역을 확인한 후 저녁에 포장하여 다음날 새벽에 농장으로 나가면서 항공택배로 바로 배송한다. 신속성을 유지하기 위해 주문을 하면 바로 배송을 하고 차후 입금확인을 하는 후불제를 시행하고 있다. 무엇보다도 고객과의 신뢰가 우선이라는 그는 고객의 만족을 위해 끝까지 책임진다는 정신으로 재만족서비스를 시행하고 있다.

재 만족서비스란 배송 물건이 도착하면 일일이 도착확인 전화를 하고 배송 과정상의 손상은 없었는지, 만약 파손되었거나 또는 시식 후 만족스럽지 않다면 재차 무료로 한라봉 특상품 1박스를 보내어 소비자를 끝까지 만족시킨다는 취지라고 한다.

“어떤 고객이 아기 돌잔치에 사용할 한라봉을 주문했었습니다. 그런데 마침 항공기가 결항되어 지연되는 중에 시간을 맞출 수 없게 된 겁니다. 그래서 제가 고객의 전화를 받은 후 택배회사를 수소문해서 간신히 아기 돌잔치에 늦지 않게 도착할 수 있었습니다. 덕분에 이것이 인연이 되어 지금까지 연락하며 지내고 있습니다.”

## B2B 판매를 통한 매출 극대화



**현** 재 성화정씨는 농촌민박을 운영하면서 본격적인 감귤 수확기인 11월에는 감귤따기 체험 이벤트를 열고, 앞으로 배, 비파, 사과 등의 유실수 농장을 만들어 사철 내내 자연을 체험할 수 있는 유실수 농장을 계획 중이다.

또한 효율성과 능률성을 높이기 위해 기존의 B2C(소비자 대상의 직접 판매)방식을 벗어나 B2B(기업 대상의 판매)방식을 추구하고 있다.

“현재 B2C판매가 약 50%, B2B판매가 50% 정도라고 볼 수 있습니다. 기업의 구매는 선물용으로 대량 주문하기 때문에 거래량이 크고 일괄적으로 배송한다는 장점이 있습니다. 또한 구입하는 측에서도 매우 저렴한 가격으로 구입할 수 있기 때문에 판매자와 구매자 모두 유리합니다. 앞으로 저의 목적은 앞으로 B2B판매율을 80%까지 높이는 것을 목표로 하고 있습니다.” 이를 위해 성화정씨는 각 기업을 상대로 홍보전단과 메일을 보내 새로운 고객을 확보하는 한편 철저한 사후관리로 고객관리에도 만전을 기하고 있다.



“우수한 제품을 생산하는 것만으로도 농가가 잘 살수 있다면 좋겠지만, 현실적으로는 농가가 농사만 지어서는 더 이상 살아남을 수 없는 것이 현실입니다. 모든 농가가 천자상거래를 통해서만이 살아남을 수 있다고는 말하지 않겠습니다. 하지만 자신의 피땀 어린 결실이 적당한 가치를 얻기 위해서는 자신만의 판로를 개척해야 합니다.”

끝으로 성화정씨는 한 사람의 농민으로서의 바람을 잊지 않았다.

“어서 빨리 우리나라의 농산물 유통구조가 개선되고 간소화 되어 농민들도 자신의 본업에만 충실해 질 수 있는 날이 왔으면 좋겠습니다. 농업지원이란 거창한 구호와 형식보다는 유통구조의 개선이 진정 우리나라의 농업을 살리는 길입니다.”



## 한라봉이란?

한라봉 감귤은 도입된지 채 10년이 안되는 제주 특산 신품종으로 당도가 15브릭스 이상 되며 맛이 좋고 독특한 향과 씹는 맛이 특이하여 새롭게 각광받고 있는 제주 특산물이다.

새로운 감귤인 한라봉은 1972년 일본 농림수산성과수시시험장에서 청견 품종에 폰킨3호를 교배하여 육성된 만다린계의 교잡종이다.

당도가 높고 과육이 우수하며 향기도 좋고 먹

기 쉬운 한라봉의 매력 때문에 생산지나 시장에서 소비자의 높은 평가와 지지를 받아 1990년에는 품종명 '한라봉'이라고 명명되었다.

1990년대 중반부터 한라봉 감귤이 조금씩 수확되기 시작하면서 재배 농가마다 부지화, 데코 폰 등 재각각 품종 이름을 달리해 출하하였는데 이에 따라 소비자들이 혼란을 겪을 수밖에 없다는 지적이 제기되자 4년 전부터 한라봉 감귤 꼭지 부분이 뾰족하게 튀어 나온 외형이 우리나라를 대표하는 한라산을 닮았다고 해서 '한라봉'으로 통일된 명칭을 갖게 됐다.

한라봉의 무게는 개당 200~300g 으로 여러 감귤 품종에서 크기가 가장 큰 편에 속한다. 외형은 계란형 또는 편구형으로 크기가 고르지 않은 게 흠이다. 특히 꼭지 부분이 뾰족하게 돌출되는 것이 대부분이지만 편평하다고 상품성이 떨어지는 것은 아니다.

한라봉이 고급 과일로 각광 받고 있는 것은 당도가 15브릭스 이상으로 일반 감귤의 당도 11브릭스보다 훨씬 높아 식미감이 좋은 데다 특유의 향기가 있기 때문이다.





### 1. 주인장소개/한라봉이야기

홈페이지 운영자인 정재현씨 가족의 친근한 모습과 한라봉 감귤에 대한 소개가 담겨있다.

### 2. 상품구매하기

한라봉청정마을에서 직접 재배한 한라봉과 조생, 하우스 감귤을 직접 구매할 수 있다.

### 3. 게시판

상품구매나 민박에 관련된 질문을 올리거나 운영자의 공지사항을 확인할 수 있는 곳이다.

### 4. 고향민박

정재현씨가 직접 운영하는 민박 소개 및 요금안내를 받을 수 있으며, 농장 주변의 경관을 담은 사진을 볼 수 있다.

### 5. 체험농장

청정한라봉마을에서는 현재 10여종의 유실수를 기르고 있으며 매년 10여 그루씩의 나무를 심어나갈 계획이다. 이 곳에서는 유실수 농장의 다양한 모습을 확인 할 수 있다.

### 6. 회원가입

한라봉 마을에 신규회원 가입을 위한 곳이다.

### 7. 주변관광지

천제연 폭포, 약천사, 증문민속박물관 등 고향민박 주변의 관광지를 사진과 함께 자세히 소개하고 있다.

### 8. 찾아오시는 길

지도와 사진, 악도를 상세히 게재하여 고향민박 및 농장을 찾아오는 길을 자세하고 친절하게 설명하고 있다.



## 청정신라봉마을의 제품



❖ 청정하리봉 감귤 ❖



❖ 청정 조생 감귤 ❖

## 찾아가는 길

공항에서 서부산업도로를 타고 오다가 창전에서 12번도로를 타고 들어오거나 공항리무진 버스를 타고 여미지 식물원까지 오면 됩니다. (여미지 식물원 옆에 있음)





# 사과 하나로 ISO 9001 인증을 획득한 길안 친환경사과작목반



농약을 이용하여 해충을 죽이는 게 아니라 천적을 사용하여 해충을 제거하는 친환경 농법으로 재배되는 사과. 그래서 햇볕의 '해'와 흙의 '토', 사이좋게 조화를 이룬다는 '랑'의 의미를 붙여 지어진 이름이 해토랑사과이다. 해토랑사과는 경상북도 안동시의 길안면의 30여 개 농가에서만 재배된다.

※ 전자상거래 비중 : 10%

- |        |                       |         |          |
|--------|-----------------------|---------|----------|
| ■ 대표자  | 고석인(48세)              | ■ 영농경력  | 25년      |
| ■ 홈페이지 | www.haetorang.com     | ■ 영농규모  | 120,000평 |
| ■ 주 소  | 경상북도 안동시 길안면 천지리 86번지 | ■ 매 출   | 25억원     |
| ■ 전 화  | 054-822-9161          | ■ 생 산 량 | 2,700톤   |
| ■ 휴대 폰 | 010-9985-2358         | ■ 품 목   | 사과       |

## 해토랑이라고 붙여진 이름의 사과



경상북도 안동시에서 영천  
시로 향하는 길, 목계서  
원으로 향하다 보면 상큼한 공  
기와 햇별이 파사롭게 비추는  
길안면이 나온다. 길안면에 들  
어서면 온통 사과밭으로, 마치  
사과 한입을 베어 물었을 때 느  
껴지는 촉촉한 감촉으로 다가서  
는 공기와 사과 특유의 향기가

가득하다. 이곳은 해토랑이라고 불리는 저농약 무공해 사과가 생산되는  
곳으로 가을이면 초록의 사과 이파리와 빨갭게 익어가는 사과의 색깔이  
인상적이다.

해토랑사과란 경북대학교 사과연구소와 대구사과관리소가 연구하고 지도한  
병해충 종합관리 시스템(IPM)에 의해 만들어졌다. 사과 병해충 종합관리  
(IPM: Integrated Pest Management)는 한마디로 작물·병해충·천적  
에 대한 지식을 기초로 각종 방제기술을 상호 모순되지 않는 형태로 사용  
하여 병해충 발생을 경제적 피해수준 이하로 감소시키거나 유지하기 위한  
관리체계이다.

무조건 약을 쳐서 해충을 모두 죽이는 게 아니라 천적을 보호하기 위해서  
해충도 어느 정도 허용한다. 천적을 이용하거나, 농약사용을 줄이므로 토  
양오염, 수질오염, 환경오염 등으로부터 자연을 보호하게 되므로 자연스  
럽게 생태계와 조화를 이루는 환경농업이 되었다.

이렇게 탄생된 사과를 햇별의 '해',  
흙의 '토' 사이 좋게 조화를 이룬다는  
'랑'의 의미를 조합하여 붙여졌다.  
해토랑은 사과부문에서 국내 최초로  
ISO 9001 인증을 획득했다.





## 맛있는 사과 재배를 위한 천혜의 조건을 가진 길안면

**길**안면에 들어가는 초입에서부터 온통 사과나무를 볼 수 있듯이 길안에는 총 800여 농가가 사과를 생산하고 있고, 이중에서 저농약 해토랑사과를 재배하는 길안 친환경사과작목반은 30여 농가이다. 거의 모든 농가에 점적관수, 스프링클러 등 최첨단 관수시설이 설치되어 있다. 또한 친환경농법을 실천하고 체계적인 재배관리를 통해 안동 길안 사과의 명성을 이어가는 침병의 역할을 하고 있다.

특히 길안의 사과가 유난히 맛있는 이유는 사과 재배를 위한 천혜의 자연조건을 지니고 있기 때문이라고 한다. 맛있는 사과에 대해서 길안 친환경사과작목반의 총무를 맡고 있는 박정민씨는 이렇게 말한다. “사과의 맛을 결정하는 요인은 당산비, 즉 당도와 산도의 비율과 흔히 씹히는 맛이라고 말할 수 있는 식미가 그것이지요.”

맛있는 사과는 당도가 높을 뿐만 아니라 적절한 신맛을 낼 수 있어야 하는데 단맛과 신맛의 조화는 시비 방법 등의 인위적인 방법보다는 토양조건과 일조량, 일교차 등 기후조건에 더 크게 영향 받는다. 신선도가 떨어지는 사과를 먹었을 때는 피석거리고 건조하다는 느낌과 함께 맛이 없다는 생각을 하게 된다. 사과를 한입 깨물었을 때 아삭거리는 소리와 과즙이 적당히 흘러나오면 전문용어로 식미가 좋다고 한다. 사과가 신선할수록 식미는 좋아지지만 동일한 시점에서 수확한 사과라도 재배지의 환경에 따라 식미가 매우 다르게 나타난다. 일반적으로 수확기 기온이 서늘하고 토양 수분이 적절히 조절될 때 사과의 식미가 좋아진다고 한다.



길안 친환경사과작목반원 중에 한 사람은 “사과의 맛은 흙, 물, 햇볕, 기온 이 4가지 자연의 힘이 좌우하죠. 사람은 다만 보조적인 역할만 할 뿐입니다.”라고 하면서 길안은 맛있는 사과를 생산하기에 매우 적합한 자연환경을 가지고 있다고 자랑하며, “빛깔과 모양이 좋은 사과는 어느 지역에서도 만들 수 있지만 맛있는 사과는 아무 곳에서나 생산될 수 있는 건 아닙니다. 자연의 혜택이 있어야지요.”라고 자신있게 말하였다.



## 전자상거래는 이제 걸음마단계지만...



길안 친환경사과작목반의 홈페이지는 2003년 11에 개설되었다. 약간 늦은 감은 있지만 홈페이지의 개설과 동시에 전자상거래 시스템을 도입하여 2003년 한해에 하루 10여 건의 주문이 들어왔는데, 이는 바로 해토랑사과의 맛이 뛰어났기 때문이다.

2004년 3월 100여명의 회원을 확보한 상태이지만 모두가 실구매로 연결되는 회원이다. 사과라는 특수성으로 인해 가을과 겨울만 판매되어야 하지만 사계절 판매를 목표로 저장기법을 개발 중에 있다. 기기를 구입하고 창고를 임대하였으며, 인터넷 전자상거래를 더욱 활성화하기 위해 주문배송의 간편화를 꾀하고 있다. 생산자와 소비자 사이의 신뢰를 견고히 쌓기 위해 해토랑사과의 규격화와 표준화에도 신경쓰고 있다.



**1 ISO 9001 인증 해토랑사과**

국내 최초로 ISO 9001 인증을 획득한 해토랑사과에 대해 소개하는 곳이다. 해토랑사과에 대해 소개되어 있는 탄생해토랑사과, 길안 친환경사과과자목판, ISO 9001 인증획득, 대량공급가능, 찾아오는 길로 구성되어 있다.

**2 해토랑사과 구입하기**

길안천 해토랑사과 홈페이지에서 판매하고 있는 사과의 종류와 상품에 대해 소개 및 구매할 수 있는 곳이다.

**3 PM 연구하여 키운 사과**

해토랑사과를 개발한 연구원의 소개와 재배과정 등이 소개되어 있다.

**4 아리다운 해토랑**

길안 해토랑사과의 맛과 특징에 대해 소개되어 있는 곳으로 맛있는 길안사과와 깍지말고 드세요로 구성되어 있다.

**5 포토! 포토! 해토랑 사과를 만나다**

길안 해토랑사과를 홍보하는 사진들을 모아놓은 포토갤러리이다.

**6 게시판**

길안 해토랑사과에 대해 문의하고 운영자가 답변하는 곳이다.

## 길안친환경사과작목반의 제품



✧ 길안천 해토랑사과 10kg ✧



✧ 길안천 해토랑사과 5kg ✧

## 찾아가는 길

중앙고속도로 의성C에서 빠져나와 의성읍내로 향한다. 의성읍내에서 914번 지방도로를 타고 청송방면으로 약 20여분 달리면 길안면이 나온다. 중앙고속도로 서안동IC에서 갈 경우에는 안동시내를 지나 영천으로 가는 35번 국도를 타면 길안면으로 갈 수 있다.





# 하늘이 내린 신비의 식품을 연구·생산하는 삼도봉 천마농장



이름도 생소하고 한약재로만 인식된 천마를 일반인들에게 널리 알리고, 천마를 가공하여 제품으로 판매하고 있는 삼도봉 천마농장의 경영자인 김진영씨, 그는 이제 천혜의 자연환경을 지니고 있는 삼도봉 일대를 관광자원으로 개발하고자 야심찬 프로젝트를 계획하고 있다.

※ 전자상거래 비중 : 95%

- |          |                      |        |              |
|----------|----------------------|--------|--------------|
| ■ 대표자    | 김진영(45세)             | ■ 영농경력 | 25년          |
| ■ 홈페이지   | www.cheonma.net      | ■ 영농규모 | 비닐하우스 1,500평 |
| ■ E-mail | rlawd@chol.com       | ■ 매출   | 5천만원         |
| ■ 주소     | 경북 김천시 부항면 대야리 356번지 | ■ 생산량  | 20톤          |
| ■ 전화     | 080-437-0025         | ■ 품목   | 천마           |
| ■ 휴대폰    | 011-9852-6679        | ■ 수상경력 | 95%          |





### 1 농장이 궁금하세요

삼도봉 천마농장에 대해 소개하는 곳으로 천마농장과 매실농장의 소개와 천마에 대한 궁금증을 해소하는 천마란, 천마의 형태적 특징, 천마의 생육조건, 매실이란, 농장을 찾아가는 길 등에 대해 소개되어 있다.

### 2 농장 생산현황

삼도봉 천마농장에서 생산되는 천마의 재배과정을 사진으로 자세히 소개하고 있다.

### 3 체질검사

홈페이지 방문자를 위해 체질검사를 해주는 곳으로 홈페이지에서 설문조사와 같은 형태로 작성하여 보내면 자신의 체질을 E-mail로 받아 볼 수 있다.

### 4 천마구입

삼도봉 천마농장에서 판매하고 있는 천마환, 천마 엑기스, 천마 분말 등을 구매할 수 있다.

### 5 고객지원센터

천마농장에서 재배되고 있는 농작물에 대해 궁금한 것을 질문하고 답변하는 고객 게시판과 전자상거래 및 천마에 대해 자주 질문하는 내용을 정리한 FAQ로 구성되어 있다.

### 6 농장이야기

천마농장 홈페이지 방문자가 글을 남길 수 있는 자유게시판과 농장의 사진을 볼 수 있는 사진갤러리로 구성되어 있다.

## 천마와 쇼핑몰의 합작으로 낳은 황금알



**경**상북도, 전라북도, 충청북도가 만나는 곳에 위치한 봉우리라 하여 붙여진 이름 삼도봉, 삼도봉 정상에 가까운 곳에 삼도봉 천마농장이 자리하고 있다. 이곳에서는 주로 천마가 재배되고 있으며, 앞으로는 매실이나 기타 다른 작물도 재배할 예정이라고 한다. 현재 천마 하나로 5천만 원의 소득을 올리게 된 계기는 바로 전자상거래를 도입하였기 때문이다.

농장의 경영자이자 홈페이지 운영을 하고 있는 김진영씨는 현재 인터넷 전자상거래가 초기 상태이지만 매년 200%의 매출신장을 보이고 있어 2006년에는 2억원의 소득을 올릴 수 있을 것이라 예상하고 있다. 또한 천마가 한약재로 인식되어 있어 일반인들에게까지 인식시키기 위해서는 많은 홍보가 필요하다고 한다.

천마농장의 홈페이지는 천마에 대한 저변 확대를 위해 천마에 대한 소개로 빼곡이 채워져 있다. 또한 천마가 어떻게 재배되고 있는지에 대해서는 사진을 사용하여 천마의 종균 접종에서부터 생산까지 자세하게 소개하고 있으며, 천마를 가공한 천마환과 천마분말 제품을 판매하고 있으며, 앞으로는 천마 이외의 다른 농산물도 판매할 예정이라고 한다.



### 천마란?

천마는 한국, 중국, 일본 등 동남아시아의 부식질이 많은 계곡 숲속에서 자생하고 있는 다년생 난과 식물로서 엽록소가 없어 독립적인 생활을 할 수 없는 퇴화된 식물이다. '한약집성방'에서는 천마를 다음과 같이 소개하고 있다. 천마를 일명 적전지 또는 정풍초라고 한다. 맛은 달고 성질은 평하다. 천마는 성질이 차다. 열독과 응중에 줄기와 잎을 찢어 붙이고 또 서로 밥을 지어먹으면 열기가 없어진다. 못기에서 자라며 마편초와 닮았고 마디마디에 자주빛 꽃이 피며 들 맨드라미 같은 씨가 생긴다. 껍질은 희누른 빛으로 백룡피라고 하며 뿌리살을 천마라 한다. 음력 2~3월과 5~8월에 채취하여 껍질을 긁어버리고 끓는 물에 약간 삶아 햇볕에 말려서 쓴다. 고산이나 형산지방 사람들은 흔히 생것을 꿀과 같이 달여서 과자로 만들어 먹는데 그 맛이 매우 좋다.



## 천마 위한 끊임없는 노력들



천 마농장의 경영자인 김진영씨는 벼농사를 지었다고 한다. 이곳의 지역적인 특징과 기후로 인해 타 지역에 비해 50%정도 밖에 수확하지 못했다. 그래서 무엇을 할 것인가 고민하던 중에 94년도에 천마와의 인연을 맺기 시작했다.

천마의 재배 방법을 하나씩 알아가면서 천마에 대해 애착이 가기 시작했다. 하지만 초기에는 천마의 수확률은 고작 30% 머물러 포기할까도 생각했지만 끊임없는 연구 및 시험재배 결과로 현재는 90~100%를 수확하고



있다. 천마의 수확이 어느 정도 올라서자 문제는 판로였다. 판로를 개척하기 위해 백방으로 뛰어봤지만 천마에 대한 인식 부족으로 인해 일반인들에게 접근이 어려웠다.

2000년 전자상거래를 해야겠다고 결심하고 김천 농업기술센터의 도움으로 홈페이지를 구축하여 천마

에 대한 홍보를 시작했고 전자상거래 시스템을 도입한 후 생천마를 판매하기 시작하자 매출이 늘어나는 것을 확인할 수 있었다.

천마의 매출을 증대시키기 위해 친환경 농산물 인증서를 획득하여 천마를 홍보하였으며, 천마의 독특한 맛으로 인해 먹기가 어렵다는 점을 개선하기 위해 경북농업기술원 벤처농업대학과 한국벤처농업대학에서 유통 및 마케팅을 전공한 후 천마의 가공품 개발을 시작하였다. 천마를 건조시켜 분말로, 분말을 다시 환으로 만들었고, 이렇게 개발한 천마분말과 천마환을 외부 전문가에게 의뢰한 포장 용기에 담아 인터넷 쇼핑몰에서 판매를 시작하자 당장 반응이 나타나기 시작했고 매년 200%의 매출 신장을 보이고 있다.

## 삼도봉의 자연경관과 어우러진 체험관광지

**삼**도봉 천마농장은 전라, 경상, 충청도의 경계지역에 위치해 있다. 전라북도 땅으로는 무주가 인접해 있고 충청북도에는 영동군이 있는 천혜의 자연경관을 자랑하고 있어 천마농장의 주변에는 사람의 손때가 묻지 않은 청정지역이 많이 있다.

삼도봉 천마농장의 김진영씨는 현재 천혜의 자연관광자원인 이곳을 체험관광지역으로 개발하기 위해 야심찬 계획을 세우고 있다. 가장 먼저 1억 5천만 원을 투자하여 경북 칠곡의 송광매실농원에서 매화나무를 받아 매화농장과 인공호수 및 숙박이 가능한 펜션을 짓고 있다. 올해 중으로 개발이 완료되면 내년부터는 천마 체험관광이 시작될 것이라고 한다. 이어서 삼도봉 일대를 관광지로 만들기 위해 새로운 프로젝트를 계획 중에 있으며 인근 마을의 다양한 농작물을 판매하는 전자상거래 시스템도 준비 중에 있다고 한다.



## 삼도봉천마농장의 제품



❖ 삼도봉천마환 ❖



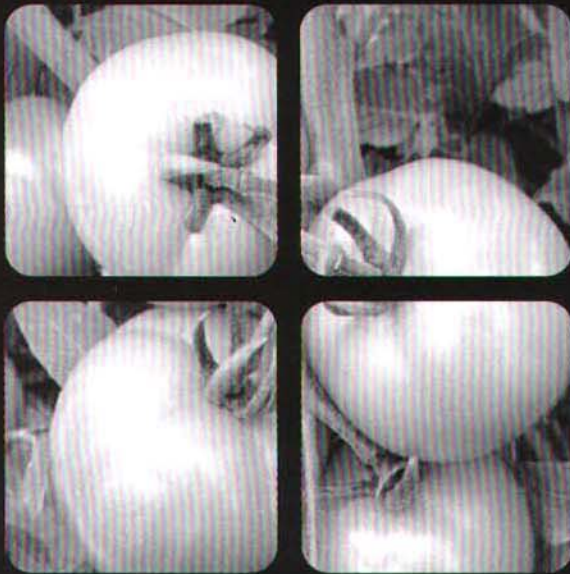
❖ 삼도봉천마분말 ❖

## 찾아가는 길

경부고속도로 김천C를 빠져나와 김천시내로 들어가다 3번 국도를 이용하여 거창, 대덕방면으로 향한다. 김천에서 대덕방면으로 약 20여 Km 지점에 지례면이 나오면 903번 지방도로를 타고 우회전한다. 무주로 향하는 도로를 따라 12Km를 들어가 부항초등학교가 나오면 우회전하여 5분 정도 달려 삼거리에서 우회전하여 언덕을 넘자마자 왼쪽에 삼도봉 천마농장이 나온다.



# 제4회 농업인 홈페이지 경진대회 입상농가 홈페이지 여행



# |홍보부문|

최우수상

지리산바이오랜드

우수상

고추팜 | 정원산양유목장

장려상

계촌황토방 | 진도아리랑 | 대산영농조합법인



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





# 지리산 일대의 관광지를 하나로 묶은 그린투어

## 지리산 바이오랜드

농촌도 이젠 관광 자원이라는 생각을 가지고 새로운 농촌 체험관광을 목적으로 개설한 홈페이지가 바로 지리산 바이오랜드이다. 현재 다양한 농촌 체험관광 프로그램이 있으며, 외국인들을 위한 WWOOF(우프) 체험도 있어 가족단위의 체험관광이나 외국인들도 많이 방문하고 있는 곳이다.

지리산 바이오랜드를 운영하고 있는 최근범씨는 문화유산 해설사와 국립공원 자연해설가 자격증을 취득하여 홈페이지를 통해 방문한 사람들에게 다시 찾고 싶은 기억에 남는 여행지로 만들어 주고 있다. 또한 구례지역의 농산물을 판매하고 있는 '구례장터'라는 홈페이지를 개설하여 이지역의 농민들에게 많은 도움을 주고 있다.

- 대표자 최근범(41세)
- 홈페이지 [www.jirisanbioland.com](http://www.jirisanbioland.com)
- E-mail [webmaster@jirisanbioland.com](mailto:webmaster@jirisanbioland.com)
- 주 소 전남 구례군 문척면 월전리 1003-1 번지
- 전 화 061-781-9009
- 휴 대 폰 011-604-6504

- 영농경력 9년
- 영농규모 육묘장 11,500坪
- 회원 수 15,000명
- 품 목 육묘(테마여행, 주말농장, WWOOF)
- 수상경력 구례군수 표창, 구례군 농산물 품평회 대상

# 홈페이지 메뉴 설명

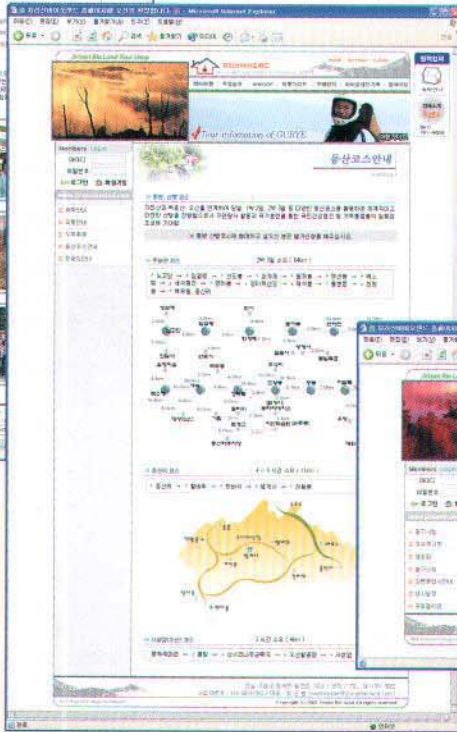
**1 태마여행**: 지리산랜드에서 운영하고 있는 계절별로 체험할 수 있는 관광과 전통가구전시장 및 지리산랜드에서 운영하는 체험관광의 신청과 관광 체험담, 포토갤러리 등으로 구성되어 있다.

**2 주말농장**: 지리산랜드에서 운영하는 주말농장에 대해 소개하고 분양, 임대 가격과 참가신청 및 체험담 포토갤러리로 구성되어 있다.

지리산바이오랜드  
웹사이트구성



3 WWOOF : 내·외국인들이 농가에 들어가 하루 평균 4-5시간 노동을 하고 대가로 식사와 집차리를 제공하는 WWOOF에 대해 소개하고 외국인과 영농체험, Application (참가신청), Experience(체험담), 우프갤러리로 구성되어 있다.



4 여행가이드 : 지리산 일대의 여행 안내도와 지리산 등산코스와 시간을 자세히 소개해 놓았다.



7 참여미당 : 지리산 바이오랜드 홈페이지에서 고객과 운영자 간의 의사소통 공간으로 공지사항, 참가신청, 체험담, 게시판 등으로 구성되어 있다.



5 구례장터 : 지리산 바이오랜드에서 운영하는 인터넷 쇼핑몰로 shop.gurye.net 사이트로 이동한다. 구례지역에서 재배되는 농산물 및 가공품을 판매한다.



6 바이오랜드 가족 : 지리산 바이오랜드에 대해 소개하는 곳으로 대표자의 인사말, 체험관광이 가능한 농장이나 체험학습장 등이 소개되어 있는 가족소개, 약도보기, 보도자료, 동영상보기 등으로 구성되어 있다.

## 해외에서의 생활을 청산하고 농민으로 복귀

지리산의 천왕봉에서 뿔어 내려온 능선이 섬진강과 어우러져 풍요로움을 듬뿍 안겨주는 비옥한 땅, 그 중심에 바로 구례가 자리하고 있다. 남도의 정취를 가슴에 안고 굽이굽이 흘러내려온 섬진강이 지리산과 어우러지면서 넉넉한 인심이 느껴지는 구례, 지리산이 주는 천혜의 관광자원과 농업이라는 자원을 하나로 묶어 그린투어리즘을 실현하는 지리산 바이오랜드가 이곳 구례에 자리하고 있다.

지리산 바이오랜드를 건설한 사람은 바로 귀농 9년째를 맞이하고 있는 최근범씨, 농과대학원을 졸업하고 2년 동안 해외에서 생활을 했다. 해외에서 생활하면



서 늘 한국 땅을 그리워했고 언젠가는 고국으로 돌아가 대학에서 배웠던 지식을 실현시키고자 하였다. 해외에서의 생활을 청산하고 지금의 구례 땅으로 돌아와 농민들을 상대로 하는 육묘장을 운영하다 보니 어느 누구보다도 농민들의 생활이 힘들고 어려운 사정을 알 수 있었다.

“어려운 농민들만 상대하다 보니 같이 힘든 생활을 할 것 같더군요. 나부터 새롭게 바뀌지 않으면 안되겠더라고요. 도시민을 상대로 사업을 구상하면서 하나씩 준비하기 시작했죠.”

지리산 바이오랜드가 탄생하기까지 4년여의 준비과정을 거쳤다. 그 결과를 토대로 3년 전부터 구례에서 열심히 활동하면서 체험학습이 가능한 농가나 생산자 단체, 그리고 구례를 아끼고 사랑하는, 뜻있는 사람들을 모았다. 천혜의 자연조건과 문화재 및 농업의 조화를 통해 스쳐가는 관광지가 아닌 머물고 추억에 남는 ‘체험 관광구례’를 만들어 더불어 잘 살아가는 고장으로 탈바꿈하기 위해 호텔, 민박, 청소년 수련관 등 관련업체 90여 업체가 모여 지리산 바이오랜드 협의회를 결성하였다.

구례를 찾는 관광객들이 지리산, 섬진강, 화엄사 등 이름난 몇 곳만 보고 돌아간다면 과연 다음에 또 구례를 찾을 수 있을까라는 생각을 했다. 구례

를 찾는 관광객들이 다음에 또 방문하도록 유도하기 위해 문화유산 해설사와 국립공원 자연해설가 자격증을 취득하였다. 최근범씨는 지금도 직접 홈페이지를 관리하고 있으며 많은 사람이 찾는 유적지 등은 직접 버스를 운전하면서 재미있는 얘기와 해설을 해주어 방문자들이 다시 찾고 싶은 기억에 남는 여행지로 만들어 주고 있다. 또한 계절별로, 시기별로 다양하게 변하는 농촌체험거리를 개발하여 방문자들이 구례에서 오랫동안 머물고 다시 찾고 싶게 만들기 위하여, 계속 변화하는 관광구례가 되도록 노력하고 있다. 2001년 지리산 바이오랜드 홈페이지를 개설하기에 앞서 구례에 살고 있는 사람들을 모집하여 관광사업을 시작하였고 구례를 찾는 관광객을 중심으로 농촌체험을 조금씩 진행하였다. 2002년 7월부터 본격적으로 홈페이지를 개설하여 매주 관광객을 모집하고 있다.

## 농촌의 현실을 타개하기 위한 그린투어리즘의 실현

**최** 근범씨는 농산물 수입개방으로 인해 불안과 위기에 직면해 있는 농촌현실이 주 5일 근무제가 시행되면서 농촌회생이라는 새로운 기회로 찾아왔다고 생각했다. 그래서 농촌관광을 통해 도시와 농촌이 하나가 될 수 있고, 상생할 수 있도록 세 가지 프로그램을 준비했다. 첫 번째는 농촌체험, 두 번째는 전문가이드와 함께 문화유적지 답사 및 자연해설 프

로그램, 세 번째는 레포트를 조합하여 철따라 변하는 농촌체험과 더불어 매주 주제가 바뀌는 '농촌 주말체험 테마여행' 시리즈를 1박 2일 코스와 일요일 당일 코스로 준비하여 진행하고 있다. 또한 20명 이상의 단체예약을 받아 진행하고 있으며, 단체의 경우는 원하는 프로그램을 선택하면 신청을 받아 진행하고 있다.



주요 프로그램으로는 황토염색, 천연염색 체험, 우리밀 팔국수와 수제비 만들기, 찌빵 만들기, 화전 만들기, 산수유 떡 만들기, 멧돌 콩 두부 만들기, 짚신슬리퍼 만들기, 전통한지 부채 만들기, 연 만들기, 토우 및 도자기 만들기, 전통수제 녹차 만들기, 다도예절교육, 천연염료 비누 만들기, 메주 만들기, 감자, 고구마, 감, 밤, 싹채, 고사리, 산나물 수확체험, 섬진강 래프팅, 대나무 뗏목타기, 패러글라이딩, 전통엿 만들기, 시골할머니가 해 주시는 모내기 시골밥상, 동편제 판소리배우기, 한봉 꿀따기 체험, 문화유산 해설사와 함께 문화유적지 답사, 국립공원 자연해설가와 함께 자연해설 생태체험, 레크레이션과 게임 등 다양한 프로그램들이 준비되어 있다.



## 농민에게 꼭 필요한 것은 홈페이지와 전자상거래

**최**근범씨는 농민이 살길은 농업에 종사한다고 하여 부끄럽게 여기거나 기가 죽어서는 안되고 자신부터 즐거워야 하고 자랑스럽게 생각해야 되며, 농업의 경쟁력은 한사람의 힘보다는 같이 힘을 모아 일하는 것(네트워킹)이 경쟁력이나 모든 면에서 유리하다고 생각하고 있다.

“항상 소비자의 입장에서 생각하고 끝없이 준비하고 계획하는 것만이 농민이 살길이라고 생각합니다. 그래서 바이오랜드의 홈페이지를 개설하였고 구레장터도 같은 맥락이지요.”

지리산 바이오랜드 홈페이지를 개설하면서 인터넷 쇼핑몰인 구레장터도 오픈하여 구레군 농특산물도 함께 판매하고 있다. 지리산 바이오랜드의 농가 및 회원 업체는 90여개, 구레장터는 55개 업체로 구성되어 있다. 지금까지 바이오랜드 가입회원 수는 400여명, 구레장터 가입 회원수는 500여명 정도이며, 바이오랜드를 통해 관광을 다녀간 회원의 수는 약 15,000여 명에 이르고 있다.

홍보를 위해 홈페이지의 참여마당, 체험담 코너를 마련하여 여행 후기를 올려 놓은 회원들 중에서 매월 1~2명 선정하여 구레장터의 농특산물을 보내주어 참여의 의미와 함께 다른 사람들의 참여 동기를 부여하고 있다. 또한 구레의 농특산물 생산자를 중심으로 한 전자상거래 쇼핑몰 '구레장터'는 구레를 찾는 관광객은 물론 도시민을 상대로 지역 농특산물 판매에도 앞장서고 있다.





## 외국인에게 한국의 전원 풍경을 안겨주고 싶어요

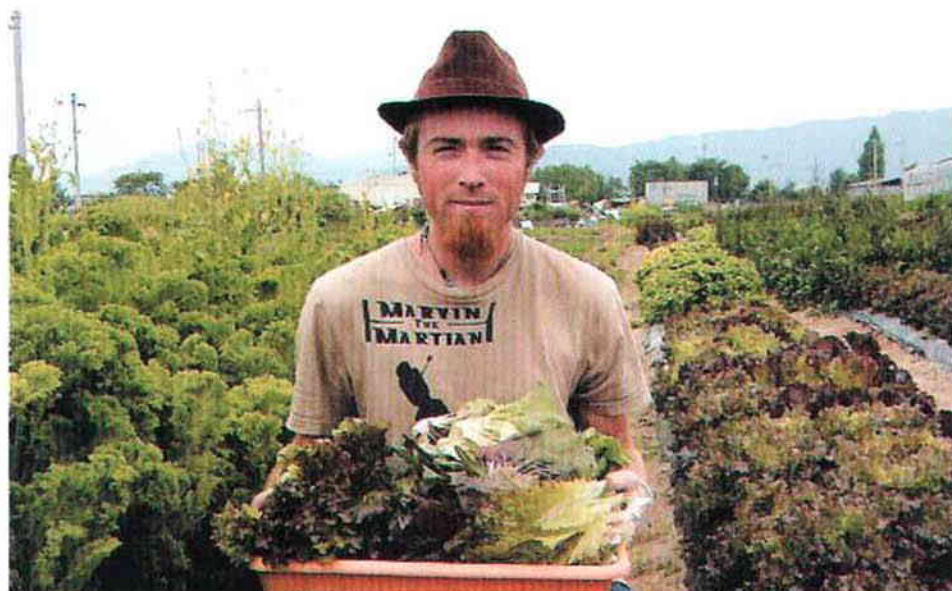
“외국에서 생활한 덕분에 외국인들을 위한 체험관광도 개발하게 되었죠”라고 말하는 최근씨는 현재 WWOOF 라는 이름으로 외국인 체험관광을 개발해 많은 외국인들이 다녀갔다. 외국인들과 함께 같이 생활하면서 영농 체험과 외국어도 같이 배울 수 있는 1석 2조의 프로그램인 것이다.

우프(Willing Workers on Organic Farms)는 '유기농기에서 자발적으로



일하는 사람'이라는 뜻으로, 여행 중에 농장에서 하루 4 ~ 5시간 정도 일을 해주는 대신 숙식을 제공받는 일종의 자원봉사 프로그램인데, 지리산 바이오랜드에서는 한국우프의 회원사로 가입되어 있어 우리나라의 젊은이들과 외국의 젊은이들이 함께 어우러져 생활 영역을 익힐 수 있는 기회와 현지문화를 더욱 근접해서 체험할 수 있는 기회를 제공하고 있다.

“이제는 농촌도 농외소득 분야인 농촌관광을 생각해야 하고, 관광에 종사하는 분들도 그린투어리즘(농촌관광)에 관심을 갖지 않으면 안되는 시기라고 생각합니다.”라고 말하는 최근씨는 서로가 어려운 시기에 도농교류와 더불어 서로 필요로 하는 공생의 관계가 되기를 기대하고 있다. 또한 농촌에서부터 전과 다르게 조금씩 보이지 않는 농촌문화가 도시소비자들을 위해 변하고 있다는 것을 알려주고 싶고 '준비하지 않으면 미래가 없고, 도전하지 않으면 기회가 없다'라는 마음으로 항상 새로운 마음과 초심의 마음으로 홈페이지를 운영하며, 관광사업을 꾸려나가고 있다





## 지리산바이오랜드의 제품



❖ 지리산장죽전차 ❖



❖ 우리밀백밀가루 ❖



❖ 빙골(산수유 꿀) ❖



❖ 취나물 ❖



❖ 만수동 공된장 ❖



❖ 지리산산수유 ❖

## 찾아가는 길

88고속도로 남원IC를 빠져나와 19번 국도를 타고 구례읍으로 향한다. 구례읍에서 861번 지방도로 문척 간전 방면으로 방향을 잡고 문척교를 건너문 지리산 바이오랜드의 중심점인 문척면이 나온다.





따스한 햇빛머금은 초록의 고추농장

## 고추팜



환갑을 넘긴 66세의 할아버지가 운영하는 고추팜, 이곳에서는 인삼을 먹인 보약고추가 재배되고 있다. 인삼을 직접먹인 것이 아니라 도라지나 인삼을 잘 발효시킨 사포닌액을 고추에 살포하는 것이다. 그래서인지 고추팜에서 생산되는 고추는 모두 보약 고추이자 맛있는 고추라 재배되는 즉시 모두가 판매되고 있는 실정이라고 한다.

- |          |  |        |  |
|----------|--|--------|--|
| ■ 대표자    | 장근환(66세)   | ■ 영농경력 | 50년                                    |
| ■ 홈페이지   | <a href="http://www.gochufarm.com">www.gochufarm.com</a>   | ■ 영농규모 | 2,000평                                 |
| ■ E-mail | <a href="mailto:jg3305@hanmail.net">jg3305@hanmail.net</a> | ■ 매출   | 6천만원                                   |
| ■ 주소     | 경남 진주시 금산면 장사리 1246  | ■ 생산량  | 9~10톤                                  |
| ■ 전화     | 055-761-3305   | ■ 품목   | 고추                                     |
| ■ 휴대폰    | 011-881-4305   | ■ 수상경력 | 한국유기농업협회 유기농업인상 수상,<br>친환경 농산물 품평회 특별상 |

## 땅의 매력에 푹 빠져 고추와 함께 하는 노인



**진**주에는 맑은 물이 흐르는 남강 주변의 가을은 드넓게 펼쳐진 논에 누렇게 익어가는 벼의 모습이 한 폭의 그림과도 같다. 이 그림의 한 가운데에 시설하우스 몇 동이 들어서 있다. 들판에 세워진 몇 동의 시설하우스가 있는 곳이 바로 유기농고추가 생산되는 고추팜이다.

고추팜의 운영자는 환갑을 훌쩍 넘긴 장근환씨, 도회지라면 이미 정년퇴직하고 집에서 손자들의 재롱을 보며 시간을 보내는 나이지만 아직도 노익장을 과시하며 벼농사는 물론이고 일년내내 고추를 재배하고 있다.

대부분 농민들이 젊은 나이에 신지식으로 무장하고 유기농법으로 재배한 농산물을 가공품으로 만들어 수익을 올리는데 반해, 장근환씨는 환갑을 넘긴 66세에 컴퓨터를 익혀 홈페이지를 개설한 멋진 사나이이다.

고추팜은 1994년도부터 한국 유기농 협회에 가입하고 유기농 농법을 실천하여, 1995년도에 국립 농산물 품질관리원으로부터 풋고추 유기재배 승인을 받아 매년 9~10톤 정도를 출하하여 유통업체 및 소비자로부터 안전한 농산물이라는 확고한 신념을 가지고 있는 농원이다.

“유기농법은 우리 토양과 물에 알맞은 농사법이지. 이렇게 재배된 농산물은 외국에서 수입한 농산물을 이길 수 있을 것이야.”

그래서인지 고추팜에서 생산된 고추는 육질이 단단하고 맛이 월등하다. 좋은 품질의 고추를 소비자들에게 직접 전해 주는 일은 농사가 잘되는 일만큼이나 즐거운 일이고, 그래서 앞으로도 유기농업의 확대보급과 소비자가 믿고 찾을 수 있는 먹을거리를 제공하기 위해 끊임없이 노력하는 고추팜이 될 것이라고 한다.



### 1 농가소개

고추팜을 소개하는 곳으로 고추팜의 대표지인 강근환씨의 인사말, 걸어온 길, 우리만의 노하우, 우리농산물은?, 수상내역, 오시는 길로 구성되어 있다.

### 2 쇼핑하기

고추팜의 홈페이지에서 판매되고 있는 건고추와 풋고추의 소개 및 구매할 수 있는 곳으로 고추팜의 상품 및 우수농가의 상품 전시 및 판매도 하고 있다.

### 3 생산일지

고추팜에서 판매된 제품에 붙어 있는 스티커의 농산물 이력번호를 입력하면 생산과정을 소개해주는 농산물 생산이력 조회, ON AIR(농가동영상), 팜갤러리로 구성되어 있다.

### 4 현장체험코너

고추팜에 가입한 회원들이 농촌 체험을 신청하는 팜스테이션형, 농장분양으로 구성되어 있다.

### 5 정보광장

고추팜이 있는 진주 부근의 관광지와 농산물을 활용하는 방법을 소개하는 곳으로 지역내 볼거리, 농산물 200% 활용하기, 농산물 맛있게 먹는 방법, 보도자료 등으로 구성되어 있다.

### 6 게시판

고객과 고추팜의 운영자가 대화를 할 수 있는 게시판이 모여 있는 곳으로 고객게시판, 공지사항, 상품평 게시판, 1:1 게시판으로 구성되어 있다.

## 인삼을 머금은 보약고추의 재배



고추팜에서 생산되는 고추는 수분이 적절한 양질의 토양에서 재배되고 있으며, 매년 우수한 품질의 고추를 생산하기 위해 도라지 또는 인삼을 잘 발효시킨 사포닌액(인삼성분 중 가장 우수한 성분)을 고추에 살포하여 재배하고 있다.

또한 비를 가리는 재배법을 통해 산성비(대기 중 오염되어 있는 공기가 비와 섞인 상태)가 유입되어 농작물에 직접 닿지 않도록 해주는 역할을 할 뿐만 아니라 오염물로부터의 피해를 최대한 줄이고 병해충 및 해로운 균들로부터 외부와의 접촉을 안전하게 차단하고 있다.

이런 과학적이고 합리적인 영농시스템들을 고추재배 초기부터 지금까지 실천해 오고 있으며, 이런 밑바탕이 지금의 고추팜 고추가 유기농산물 친환경인증에까지 이르는 결정적 요인을 제공해 주었다.

이것은 “지금까지 관심가져 주고 이용해 주는 소비자들이 있었기에 한결같은 마음으로 고추를 재배할 수 있었다.”고 소비자의 식단을 생각하는 고추팜의 운영자 장근환씨는 말하고 있다.

이런 일련의 재배기술을 모두 습득하고 실천하고 있는 고추팜의 고추는 품질이 좋고 청결해서 소비자들이 언제 어느 때이건 안심하고 사먹을 수 있도록 항상 최적의 재배상태를 유지하고 있으며, 그에 맞는 노력 또한 게을리 하지 않고 안전한 먹거리 생산을 위해 항상 정진하고 있다.

## 고추에 쏟아부은 열정들

풋고추 재배시 저온에서는 생육이 더디고 착과불량이 발생하기 쉽다. 이는 품질이 떨어지는 문제로 연결되기 때문에 고추팍에서는 야간기온이나 지온확보를 위해서 자동 온난방시설을 구비해 재배시설 내부가 저온으로 떨어지지 않는 시스템을 갖추고 있다.

또한 밀폐된 시설로 인해 재배시설 내부 온도와 습도가 너무 높으면 역병, 탄저병, 잿빛곰팡이병, 낙뢰, 낙화 및 과색이 없으므로 이를 방지하기 위해 내부온도를 항상 일정하게 유지하기 위한 자동환풍시스템도 설비되어 있다.

충분한 토양수분은 지온유지에 유리하고, 개화수, 착과수 등을 높일 뿐만 아니라 과비대에 결정적인 역할을 하는데, 하우스 내의 수분조절은 항상 온도와 결부시키게 된다. 즉 저온이나 건조는 한해를 입기 쉽고, 고온 다습은 낙뢰를 유발시킨다. 고추팍에서는 항상 적정한 수분이 유지될 수 있도록 그동안의 영농노하우를 집결시켜 재배하고 있다.

일시에 다량을 수확하게 되면 영양생장과 생식생장의 균형이 깨져 상단이 웃자라거나 착과율이 낮아질 수 있으므로 고추팍에서는 항상 단계적으로 수확하여 연속적으로 착과될 수 있도록 노력하고 있다. 이렇게 생산되는 고추는 대부분 크기가 균일하고 착색도가 일정하게 유지된다.



## 60세가 넘은 나이에 컴퓨터와 전자상거래로의 도전

한갑을 훌쩍 넘은 나이에 컴퓨터를 공부하고 홈페이지를 만들었던 장근환 씨는 그때의 심정을 이렇게 토로했다.

“홈페이지를 배우려하니 50년 넘도록 농사만 짓던 늙은이라 한글도 제대로 쓸 수도 없었을 뿐더러 영어는 더더욱 몰랐지요. 어려움이 많이 있었어요. 하지만 이를 악물고 해봤어요. 그러니깐 조금씩 알게 되더라고요요.”

2004년에 개설한 고추팜 홈페이지의 회원수는 약 250명으로 팜플렛이나 홍보용 기념품을 만들어 회원들에게 선물로 보내고 있으나, 소비자의 신뢰를 얻기 위해서는 기념품보다는 제품이 첫째라고 생각하고 신뢰받는 농산물을 만들기 위해 최선을 다하고 있다.

그래서 만들어진 것이 인삼이나 도라지의 발효 성분인 사포닌 액비를 이용하여 인삼먹인 풋고추를 개발하였고 앞으로도 더욱더 매진해 나갈 것이며 우리 몸에 맞는 고급 농산물을 만들어서 소비자에게 널리 알리고자 노력하고 있다고 한다.

홈페이지를 만든 계기는 무엇보다도 생산자와 소비자를 위한 적절한 가격을 결정하기 위해서라고 한다. 1995년 전국에서 처음으로 풋고추 유기재 배관련 유기농 품질 인증을 받고 지속적으로 승인받아 사용하고 있는데, 고급 풋고추에 대한 노력의 댓가를 적정하게 받고 가격도 직접 정하며 소비자들이 백화점에서보다 저렴한 가격으로 고추를 구입할 수 있는 방법을 찾던 끝에 전자상거래에 눈을 뜨게 되었다고 한다.

앞으로는 새로운 기능이 들어있는 고추, 예를 들면 전자파를 막아주는 풋고추를 개발하여 국민 건강에 도움이 되는 천연조미료 풋고추를 만들기 위해 노력을 불태울 것이라고 한다.





## 고추에 대한 다양한 상식들

고추팜 홈페이지의 정보광장에서 농산물 200% 활용하기로 접속하면 고추의 영양, 고추의 원산지, 고추를 고르는 법, 영양가치와 활용법에 대해 자세히 소개되어 있다. 이 중에서 좋은 고추가 만들어지는 방법과 좋은 고추를 고르는 법에 대해 소개한다.

### ■ 좋은 고추의 생성

좋은 고추는 품종과 재배환경 건조방법 이 3가지에 의해 결정된다. 품종은 피가 얇은 것보다 두터운 것이 맛이 좋다. 그러나 두터운 것은 양건이 어려워 얇은 것이 주종을 이루는 추세이다. 재배환경은 안개가 적고 일조량이 많으며 응달 밭보다 양달 밭이 많은 구릉지역과 밤낮의 기온차가 큰 분지지역의 고추가 매운맛과 단맛의 조화를 잘 이룬다. 그래서 이러한 환경을 지닌 음성, 과산, 영양지역의 고추가 좋다. 모래밭이나 명개밭보다 자갈 섞인 황토질 밭, 남향의 경사진 밭 등의 개별적 환경을 지닌 고추밭의 고추가 맛있다. 건조방법에 따라 단맛, 매운맛 색상이 다르다. 우리나라 생고추의 평균당도가 11% 정도인데, 양건은 10.4%, 화건은 9%로 낮아진다. 원적외선 건조나 저온건조는 맛과 영양을 100% 유지시키나 시설비가 고가라서 어렵다. 단, 저온건조는 소량이 생산되고 있다. 고추로 김치를 가장 맛있게 담그려면 생고추를 믹서기에 갈아서 담그면 고추의 영양분을 100% 적용시킬 수 있다.

### ■ 좋은 고추 고르는 법

좋은 고추를 고르기란 쉽지 않다. 생산자도 소비자도 상인도 맛있는 고추를 알아보지 못한다. 생산자는 수확량을, 상인은 색깔을, 소비자는 맛을 잣대로 서로 기준이 다르기 때문이다. 파는 입장에선 맛없다고 하는 고추가 없으니 색깔만 보고 고를 수밖에 없다. 소비자가 아는 선택기준은 색깔의 투명도와 꼭지의 탈색만을 보고 고른다. 수년간 고추농사를 짓는 생산자로서 또한 8년째 식당영업을 하는 소비자로서 경험을 통하여 고추의 구별법을 알게 되었다. 당년의 일기와 기후에 따라 맛의 차이가 크게 난다. 비가 많이 와서 일조량이 부족하면 어떤 고추든 맛이 없다. 이것은 어쩔 수 없다. 씹어서 매운맛과 단맛이 서로 조화를 이루는 즉 매콤달콤한 것이 좋다. 건조가 잘된 것은 광택이 좋고 덜 말린 것은 탁한 빛이 난다. 고추를 흔들어봐서 고추씨소리가 달각달각하면 잘 마른 것이다. 껍질이 얇은 것은 투명하고 색도가 좋으나 끝물 고추일 가능성이 높고 고춧가루가 거칠다. 반대로 두터운 것은 검은 듯 하게 보이나 가루가 많이 나고 맛이 좋으며 재분하면 오히려 색이 좋아진다. 꼭지의 색깔로 선택하는 것은 금물이다. 양건을 하면 꼭지색이 하얗게 탈색되는 것이 정상이나 요즘 탈색 기술이 발달하여 하얀 꼭지라고 믿을 수 없다. 꼭지가 반반 탈색 된 것이나 약간 탈색 된 것이 오히려 믿을 수 있다. 응달 고추나 하우스고추보다 노지의 양달고추가 좋다. 응달의 고추는 꼭지가 도장하여 길고 가늘다. 양달의 고추는 꼭지가 짧고 굵으며 낚시 바늘 모양을 가지고 있다. 양달의 고추가 가장 맛이 좋지만 구하는데 어려움이 많다.





## 고추팜의 제품



✧ 유기농 건조추 ✧



✧ 유기농 풋고추 ✧

### 찾아가는 길

남해고속도로 진주IC를 빠져나와 33번 국도를 타고 산청, 합천 방향으로 향한다. 진주시내를 벗어나 문산방향으로 우회전한 후 남강을 건너는 금산교가 나온다. 금산교를 건너자마자 좌회전하면 고추팜으로 갈 수 있다.





# 한국 낙농업의 새로운 가능성을 찾은 정원산양유목장



정원 산양유 목장은 아직 우리나라에서는 미개척분야인 산양유를 상품화하겠다는 일념으로 시작하여 우리나라 낙농업의 새로운 가능성을 연 농가이다. 그러나 이를 실현시킨 힘은 산양유의 잠재 가능성을 믿고 정부의 지원도 없이 홀로 산양유 제품 개발에 온 힘을 다한 최정연씨의 한우물 정신이었다.

- |          |  |        |                     |
|----------|--|--------|---------------------|
| ■ 대표자    | 최정연(43세)   | ■ 영농경력 | 18년                 |
| ■ 홈페이지   | <a href="http://www.jwgoatmilk.co.kr">www.jwgoatmilk.co.kr</a> | ■ 영농규모 | 350두                |
| ■ E-mail | <a href="mailto:1jungwon@hanmail.net">1jungwon@hanmail.net</a> | ■ 매출   | 3억                  |
| ■ 주소     | 강원도 삼척시 근덕면 매원 2리  | ■ 생산량  | 우유 일 500kg, 비누 30만장 |
| ■ 전화     | 033-574-4893   | ■ 품 목  | 산양유비누, 산양유, 요구르트    |
| ■ 휴대폰    | 011-366-4897   |        |                     |

+ 정원산양유목장  
웹사이트구성



1 인사말

정원산양유목장의 배경과 원칙, 소개 글이 담겨 있다.

2 정원산양유란?

무균질유, 농가인 유가공, 저온살균유라는 정원산양유의 특징과 장점을 볼 수 있다.

3 산양유의 내용

산양유가 가지고 있는 식품으로서의 장점, 역사적 의의 등을 기술한 곳으로, 산양유의 유익함을 실증을 통해 밝혀낸 서울대농대의 실험결과를 소개하고 있다.

4 권합니다

알려져야 하는 사람, 아토피성 피부염 등을 앓고 있는 어린이 등 산양유가 꼭 필요한 사람들을 위한 정보가 담겨있다.

5 포토갤러리

농장 사진방을 운영하여 목장의 전경, 제품사진 등 정원산양유목장과 관련 있는 사진을 꾸준히 게시하고 있다.

6 농장이야기

마을의 따뜻한 이야기, 농장의 대소사 또는 자신의 생각을 들려주는 곳이다.

7 자유게시판

고객 및 회원들이 궁금해 하는 사항이나 배송문의 등은 물론 이고 고객과 지인들의 나눔의 장이다.

8 식품에 관한 자료실

정원산양유에 대한 설명뿐만 아니라 산양과 우유의 차이점, 무균질유에 대한 설명 등 제품에 대한 이해를 돕기 위해 이와 관련된 여러 가지 용어설명을 하고 있다.

## 신이 만든 완전식품 '산양유'



산양유 목장은 강원도 삼척에서도 동해안을 따라 내려간 근덕면에 위치하고 있었다. 공촌해수욕장에서 그리 멀지 않은 목장으로 가는 길목은 가을견이를 앞둔 황금빛 들판과 태백산맥에서 흘러내려오는 개천을 낀 채 휘돌고 있었다.

다리를 건너자 기다렸다면서 환하게 웃는 최정연 사장을 만날 수 있었다.

“근덕면은 산과 바다가 만나는 곳이라 경치가 아름답고, 태백산맥에서 내려오는 물이 좋아 여름에 이 곳을 한 번 찾는 사람은 매년 찾아옵니다. 깨끗하고 아름다운 곳에서 산양을 기르기 때문에 산양도 건강하고, 제품도 더 신선합니다.”

최정연씨는 산양유는 인간이 먹을 수 있는 가장 완벽한 음식이라는 자부심이 대단했다.

“산양유는 사람이 먹을 수 있는 가장 훌륭한 완전식품입니다. 보통은 우유를 완전식품이라고 하는데, 이건 잘못 알고 있는 상식입니다. 우유보다는 산양유가 사람 몸에 더 잘 맞고 영양가도 풍부합니다.”

우유에는 알러지 반응을 일으키는  $\alpha$ S-1이라는 단백질이 있어 아토피를 비롯한 알러지가 있는 사람은 먹을 수가 없지만 산양유에는  $\alpha$ S-1대신  $\beta$ 가제인이 들어있어 알러지가 있는 사람도 먹을 수가 있을뿐더러 모유와 가장 가까운 성분이라 하니, 과연 완전식품이라 할 만하다.

“요즘 TV에서 켈레늄을 먹으라고 호들갑을 떨더라구요? 어떤 우유는 켈레늄을 첨가했다 그러는데, 산양유는 켈레늄이 우유보다 훨씬 풍부하거든요.”

산양유는 역사적으로도 많은 이야기를 가지고 있다. 부처가 6년 간의 온갖 고행 끝에 보리수 밑에서 7일간의 깨달음을 얻은 후 쇠약해진 몸을 산양유로 추스렸다고 한다. 그 뿐만이 아니다. 영국의 식민지 지배에 대항하여 오랫동안 단식을 하였던 간디도 단식 후에는 산양유로 몸을 다스렸고, 성경에 나오는 젖과 꿀이란 바로 산양유를 뜻하는 것이다. 이미 유럽에서는 산양유로 만든 유제품이 인기라고 한다.



## 산양유란?

산양유는 단백질에 있어서 흡수율이 높은 고급수용성 단백질인 유청단백질이 높게 함유되어 있으며 소화흡수가 빠르고, 카제인 성분에 있어서도 우유(牛乳)와 달리 모유(母乳)의 주 단백질원인  $\beta$ 카제인이 주 단백질원이며 우유에 함유된 알러지 유발성분인  $\alpha$ S-1 단백질이 거의 없어 우유에서 나타나는 알러지가 없다.

산양유는 칼슘, 비타민A 등이 풍부하여 성장기 어린이, 칼슘이 부족하기 쉬운 노인층에게 좋으며 셀레늄(Selenium)은 우유보다 27%~28% 높게 함유되어 있다.

산양유에는 중쇄지방산이라 불리는 M·C·T 지방산이 많이 있어 산양유의 지방을 MCT라 명명하게 되었으며 이 MCT 지방산은 혈장콜레스테롤을 저하시키는 독특한 작용을 하고 대사과정을 균일하게 하기 때문에 담석증, 동맥경화, 고·저혈압 등 다양한 질병에 대한 식이요법제가 될 수 있다. 산양유는 우유보다 위내에서 완충작용이 탁월하여 위장의 자극을 최소화시켜서 궤양을 치료해 주기도 한다.

산양유는 타우린이 우유보다 10배나 많이 함유하고 있어 어린이 뇌세포 발달에 좋은 식품이다. 또한 타우린은 시신경발달, 심장 보호작용, 알콜 해독작용, 폐 손상 보호작용에 중요한 역할을 하는 것으로 알려져 있다.

또한 산양유는 우유보다 비타민B6(Pyridoxine) 25%, 비타민A 47%, 나이아신 350% 등이 많이 들어 있으며 칼슘과 철분을 포함한 미네랄 무기염류가 풍부하게 들어있다.

## 칠전팔기의 산양유 사랑



하지만 그 시작은 결코 순탄치 않았다. 산양유의 사업 성공을 위해서는 산양의 연중번식, 노린내 제거 등의 기술적 문제뿐만 아니라 척박한 국내 시장을 개척해야 한다는 힘든 과제가 있었다. 그 과정은 너무나 힘든 것이어서 목장을 시작한 이래 그는 계속 손해를 보았고, 주위에서는 왜 가능성이 없는 일을 하느냐, 그냥 소나 키우라는 회유가 그치지 않았다. 하지만 최정원씨는 굽히지 않고 산양유 목장의 가능성을 믿어 지속적으로 기술을 개발하는 한편, 산양유의 가치를 널리 알리기 위해 꾸준한 홍보활동을 벌여왔다. 전자상거래를 도입한 것도 이와 같은 홍보를 위한 눈물겨운 노력의 일환이었다.

목장은 만들었지만, 아직 제품은 시기상조였다. 산양유가 소비자들이 마실 수 있는 상품이 되기 위해서는 산양이 연중 내내 번식을 할 수 있도록 하는 생리적 조정이 필요했고, 또 산양유 특유의 노린내를 제거해야만 했다.



6년간의 연구 개발 끝에 문제를 해결한 그는 본격적으로 판로를 모색하기 시작했고, 그의 노력은 결실을 맺었다.

96년에 본격적으로 사업을 시작한 이후 2003년에는 8년 만에 처음으로 흑자를 맞이하였던 것이다. 하지만 이것은 시작일 뿐이라고 최정언씨는 말한다. 지금은 시장의 규모가 크지 않지만 산양유가 좀더 널리 알려지고 산양유를 이용한 제품의 다양화가 이루어져 시장이 커지면 이에 따라 목장의 크기도 늘릴 생각이라고 한다.

## 전자상거래에서 도약의 길을 발견하다

**최** 정언씨가 홈페이지를 만든 것은 2002년이였다. 대기업은 따라 할 수 없는 <농가인 유가공 생산> 방식과 이를 자신의 브랜드로 직접 시장에 내놓을 수 있는 방법을 고심하던 중 자연스레 전자상거래 쪽으로 눈길이 갔다고 말한다.

여기서 농가인 유가공 형태란 목장에서 생산, 가공, 포장을 일괄처리하여 바로 소비자에게 보냄으로써 우유의 신선도와 신뢰도를 높이는 방법이다.

처음에는 홈페이지를 만들고 가만히 기다렸다고 한다. 하지만 처음에는 방문자 수가 거의 없었다. 홈페이지는 만들어 놓는 것이 중요한 것이 아니라 운영하고 홍보하는 것이 생

명이라는 것을 느낀 최정언씨는 그 때부터 자신의 홈페이지를 알리기 위해 다른 사이트 게시판에 자신의 홈페이지를 홍보하기도 하고, 여러 가지 검색사이트에 홈페이지를 올리기도 하였다.

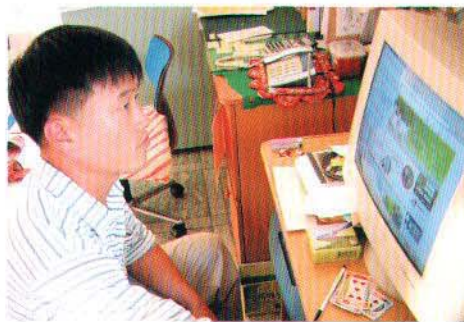
“전자상거래를 이용하면 판매뿐만 아니라 홍보효과도 발생합니다. 물론 কে 홈페이지를 알리기 위해서는 무엇보다 본인의 노력이 중요합니다. 끊임없는 관리와 홍보가 전자상거래의 생명이나가요.”

하지만 산양유의 특성 상 전자상거래는 많은 애로사항이 있었다. 그는 우유의 품질을 지키고 친환경적인 제품을 생산하기 위해 유리병 포장을 고집하는데 유리병은 무겁고 깨지기도 쉽기 때문이다. 게다가 유제품은 신선함이 생명이기 때문에 유통기한이 짧아서 신속한 배달이 필수다. 따라서 홈페이지에서는 제품을 파는 것보다는 홍보, 고객과의 커뮤니케이션을 중요시 하고 있다.

## 전자상거래의 가장 큰 매력은 고객과의 대화

“제가 생각하는 홈페이지의 가장 큰 역할은 홍보라고 생각합니다. 물론 판매도 중요합니다. 하지만 홈페이지를 통해서 소비자들에게 산양유의 가치를 알리고 <정원 산양유>라는 브랜드를 인식시키는 것이 가장 중요하다고 생각합니다. 유럽 등의 서구에서는 산양유의 가치가 이미 충분히 인식이 된 상태이지만 국내에서는 아직 산양유 자체에 대한 이해가 부족하기 때문에 저희 상품에 앞서 산양유에 대한 홍보를 할 필요가 있거든요.”

홈페이지 게시판에는 산양유 제품에 대한 질문이 많이 올라온다. 최정언씨는 바쁜 일과에도 틈만 되면 언제나 컴퓨터 앞에 앉아 홈페이지를 둘러보고 올라오는 글을 읽어보며 성실하고 자세하게 답변을 해준다.



그는 홈페이지의 진정한 강점은 고객과의 교류에 있다고 말한다. 고객의 불만이나 요구를 귀담아 듣는 것은 제품의 개선에 큰 도움이 된다. 또한 이렇게 고객의 의견을 적극 반영하고 대처하면 이는 다시 고객의 만족으로 이어진다.

“제 홈페이지뿐만 아니라 검색엔진 같은 곳에서도 산양유에 대한 질문이 올라오거든요. 그러면 제가 답변을 해드리고 제 홈페이지에 오셔서 자세한 내용을 한번 보시고 권합니다.”

홈페이지는 관리를 조금만 하지 않으면 바로 티가 난다. 그래서 최정언씨는 아무리 바빠더라도 관리를 소홀히 하지 않는다는 것을 보여주고 언제나 새로운 모습을 보여주기 위해 노력하고 있다.

## 제품다양화를 통한 시장확대

**최** 정언씨의 홈페이지에서는 현재 산양유와 산양유로 만든 비누를 판매하고 있다. 산양유로 만든 비누는 피부트러블을 없애주고 자극도 없어서 여성들에게 그만이라고 한다.

“비누는 벌써 일본에서 초기물량으로 만 장을 요구하고 있고, 차후 10만장씩 납품할 계획입니다. 비누뿐만 아니라 핸드크림과 바디클린커도 생산계획을 하고 있습니다. 산양유는 잠재적인 개발가능성이 많은 상품이기에 때문에, 지속적인 투자개발을 통해서 새로운 제품을 계속 개발할 생각입니다.”



그 밖에도 최정언씨는 산양유로 만든 요구르트, 분유, 시럽, 소스 등을 개발, 판매 중에 있다. 요구르트는 현재 물량이 모자를 정도라고 한다.

우리나라에 산양유라는 새로운 시장을 개척하며 8년에 걸친 수많은 어려움을 하나씩 이겨내고 드디어 그 오랜 수고의 결실을 얻게 된 그의 말이기 때문에 더욱더 가슴에 와 닿는 것 같다.



## 정원산양유목장의 제품



❖ 최정언목장산양유비누 ❖



❖ 정원산양유 ❖

## 찾아가는 길

삼척에서 원덕으로 이어지는 7번 국도를 통해 궁촌해수욕장 부근으로 온 후 해수욕장 팻말이 보이면 궁촌초등학교 방면이라는 이정표가 있는 오른쪽으로 난 샛길로 빠진다. 이후 궁촌천을 따라 약3km 올라가면 된다.





# 농촌 그 자체의 가치를 재창조한 계촌황토방



많은 도회지 사람들은 고향을 그리워하고, 시골의 넉넉한 인심과 포근한 흙냄새를 그리워 한다. 계촌황토방의 정재현씨는 그 동안 농민들이 가능성을 미처 인식하지 못했던 농촌의 친자연적인 환경, 훈훈한 인심에서 높은 상품가치를 발견하였을 뿐만 아니라 여기에서 그치지 않고 전통적 이미지의 농촌에 전자상거래를 접목시켜 새로운 농가 수익모델을 창출했다.

- |          |  |        |                        |
|----------|--|--------|------------------------|
| ■ 대표자    | 정재현(30세)   | ■ 영농경력 | 6년                     |
| ■ 홈페이지   | <a href="http://www.hwangtobang.pe.kr">www.hwangtobang.pe.kr</a> | ■ 영농규모 | 3,000평                 |
| ■ E-mail | <a href="mailto:bandamn75@invil.org">bandamn75@invil.org</a>     | ■ 매출   | 4,000천만원               |
| ■ 주소     | 강원도 평창군 방림면 계촌3리 1064번지  | ■ 생산량  | 태양초 3.8톤, 피 10톤, 감자 6톤 |
| ■ 전화     | 033-333-4620   | ■ 품목   | 피망, 감자, 태양초, 황토방숙성메주   |
| ■ 휴대폰    | 016-619-7996   |        |                        |

## 종합농촌체험 서비스 계촌황토방



강원도 평창군에 위치한 계촌황토방은 얼핏 보기에는 내세울만한 것이 없는 것 같다. 특화된 작물의 대규모 농지가 있는 것도 아니고 민박이라지만 방도 아담한 가족용 황토찜질방 6실 뿐임에도 불구하고 사람들이 이 곳을 알고 끊임없이 찾아온다는 것이 무척이나 놀랍다. 무엇이 그들을 매년 이 곳 계촌으로 다시 부르는 것일까?

“저희 집은 민박도 하고 농산품을 팔기도 합니다. 하지만 제가 진정 팔고 있는 것은 그런 상품이 아니라 농가체험이라는 서비스 그 자체입니다. 그런 의미에서 저를 포

함한 저희 식구도, 저희 집도 모두 가치 있는 상품이자 브랜드라고 할 수 있죠. 청정집에 온 것 같은 편안함, 아름다운 자연환경, 신선한 농산물, 맑은 공기와 체험농장, 저희는 이 모든 것을 포괄하는 종합농촌체험 서비스를 하고 있습니다.”

어릴 적부터 농사를 지으시는 부모님을 도와 농사일이 친숙했던 정재현씨는 대학교를 졸업한 뒤 본격적으로 농사일을 하기 시작하여 어느덧 햇수로 5년째가 되어간다. 처음에는 부모님과 함께 농사일만을 했지만 이내 단순한 농사만으로는 무언가 부족하다는 생각을 했다고 한다.

“이 곳에서 살면서 제가 누리고 있는 깨끗한 공기, 아름다운 자연경관, 시골의 여유 같은 것들을 다른 사람과 같이 더불어 누리고 싶었습니다. 저희 집에서 묵고 가시는 손님은 분명 만족할 것이라는 자신감도 있었구요.”



정재현씨는 민박을 하기로 마음먹었지만 정작 홍보방법이 막막했다고 한다. 소규모 사업인 민박의 특성상 큰 돈을 들여 광고를 할만한 여건이 안 되었기 때문이다. 그렇기 때문에 적은 비용으로 높은 광고효과를 얻을 수 있는 방법을 찾던 중 자연스럽게 홈페이지를 통한 홍보를 생각해내게 되었다고 한다. 그는 2000년 2월 말 민박에 대한 정보를 제공하고 홍보하기 위해서 홈페이지를 개설하였고, 이를 알리기 위해 노력을 하였다.



## 계촌황토방의 각종행사

### ■ 뇌운계곡 레프팅

서울에서 2시간거리에 있는 뇌운계곡은 맑은 물과 굽이치는 여울이 많은 곳으로 급류 타기에 이상적인 조건을 가지고 있다. 8km에 이르는 레프팅코스는 약 3시간 30분이 걸리며 잔잔한 곳에서는 경치를 감상하고 급류에서는 레프팅 만의 스릴을 만끽할 수 있으며 수영도 즐길 수 있다.



### ■ 농장체험

계촌황토방에서는 방문객들에게 직접 운영하는 농장에서 각종 농장체험 이벤트를 마련하고 있다. 감자, 고추, 피망 등의 농작물 심기 체험을 비롯하여 천렵이나 산나물 캐기 등의 다양한 행사가 실시되며 여름에는 감자 수확체험과 함께 직접 캔 감자로 부침개와 떡을 만들어 먹을 수 있다. 이밖에도 동양 유일의 간헐천인 때때수 관람, 한우목장 관람, 장작때기 등의 볼거리와 체험을 연중 내내 할 수 있다.



### ■ 스키 강습

평창은 동계올림픽을 추진할 만큼 스키장을 비롯한 동계레포츠에 적합한 지형을 가지고 있다. 계촌황토방에서는 주변에 있는 성우리조트, 휘닉스파크, 용평리조트 등의 스키장을 안내하고 고객이 원할 경우에는 정재현씨가 직접 스키강습도 해주고 있다.



## 다양한 농촌체험과 직거래



**정**재현씨는 홈페이지를 통해 민박뿐만 아니라 직접 재배하고 있는 태양초, 감자, 피망, 찹옥수수 등의 농산물 직거래도 하고 있다. 농산품을 가공하기보다는 가급적 밭에서 나온 그대로의 모습으로 판다. 제품을 가공하여 대량으로 장기간 팔기보다는 신선하고 좋은 제품을 제철에 소량포장 판매하는 것을 목적으로 하기 때문이다. 저농약 인준을 받을 수도 있지만 받지 않았다고 한다. 정부에서 해주는 인준보다도 자신과의 약속, 소비자와의 약속이 더 중요하다고 생각했기 때문이다.

“형식보다는 내용이 중요하다고 생각합니다. 소비자도 그런 형식적인 인증보다는 제품으로 저희를 평가하니까요.”

정재현씨는 소비자들이 보다 신선한 농산물을 먹을 수 있도록 오늘 주문하여 입금이 확인된 상품은 바로 따거나 캐어서 당일로 바로 배송하고 있다. 또한 배송 후 배송처리 메일과 확인 전화로 신뢰감을 쌓고, 박스의 빈 공간을 이용하여 황토방에서 생산되는 다른 농산물을 사은품으로 넣어 주는 한편 민박을 다녀가거나 농산품을 구입한 고객의 정보는 데이터베이스화하여 매달 1~2회의 소식지와 전단지를 발송, 고객관리를 철저히 하고 있다.

황토방에서는 철마다 다른 농촌체험을 준비하고 있다. 파종기인 5월에는 고추와 고구마 심기, 7월에는 감자 수확, 9월에는 밤따기 등 연중 언제 오더라도 특색 있는 경험을 할 수 있다.

“한번 오신 손님은 가족처럼 생각합니다. 남이라는 생각을 하지 않고 경성을 다해서 편인지 지낼 수 있도록 노력을 하고 있습니다. 그렇게 했을 때 손님은 한번 왔다 가는 사람이 아니라 평생의 고객이 된다고 생각합니다.”

실제로 계촌황토방을 다녀갔던 많은 고객들은 황토방의 홈페이지나 방문록을 통해 감사의 말과 격려를 남기고 철마다 안부전화를 하며 개인적인 친분을 유지하고 있다고 한다.





**1 숙박정보**

계촌 황토방의 숙박시설 및 가격과 예약방법, 황토이야기, 예약현황 등을 확인 할 수 있다.

**2 여행정보**

황토방 주변의 스키장, 산행코스, 평창축제 등 다양한 볼거리와 여행지 정보를 담고 있다.

**3 레포츠 소개**

래프팅, 하이킹, 스키 등의 황토방에서 즐길 수 있는 레포츠를 소개하고 이용가격과 예약 안내 등을 담고 있다.

**4 체험학습**

매달 열리는 계촌황토방의 농촌체험학습 일정표와 예약안내가 있다.

**5 농산물 판매**

계촌황토방에서 직접 재배하는 감자, 피망, 고춧가루, 찰옥수수 등을 인터넷 주문을 통하여 직접 구매할 수 있다.

**6 사진 자료실**

농원이 속한 마을 소식과 양평에서 일어나는 다양한 축제 일정 등을 공지해 놓아 관광에 도움되도록 하여 놓았다.

**7 게시판**

계촌황토방의 아름다운 사계를 보여주는 사진과 방문객들이 직접 찍은 사진이 담겨있다.

**8 예약 Q/A**

황토방의 고객 및 회원들이 궁금해 하는 예약 관련 질문이나 제품 관련 질문을 묻고 대답하는 곳이다.

## 계촌황토방의 제품



✧ 황토방 찰옥수수 ✧



✧ 황토방 태양초 ✧



✧ 황토방 피망 ✧



✧ 황토방 고랭지 감자 ✧



✧ 황토방 메주 ✧

## 찾아가는 길

영동고속도로 새말IC에서 우회전(평창방향)하여 문재터널을 통과한 후 2분기량 내려오면 방림 파출소가 나온다. 좌측 방향(계촌)으로 3.5km 내려와 다리를 건너자마자 T자 삼거리가 나온다. 거기에서 우회전(30m 전방)에 계촌장 여관/사자산 식당하여 계곡따라 직진하면 찰옥수수마을에 도착. 찰옥수수마을 간판있는 사거리에서 우회전하여 옥수수공장 뒤편으로 오면 된다.





# 건강한 식탁을 생각하는 남도의 환경지킴이 진도아리랑



몇 년 전 부도덕한 유통업자들이 고춧가루를 통해 저품질 양념류를 만들어 소비자들의 건강을 위태롭게 했던 사건을 접하고 환경을 생각하는 유기농 고추를 재배하여 판매하고 있는 진도아리랑의 강은수씨, 그는 좋은 품질의 고추를 재배하고 직거래 및 전자상거래를 통해 힘들게 지은 농작물을 공급하고 있다

- |          |  |        |                              |
|----------|--|--------|------------------------------|
| ■ 대표자    | 강은수(56세)   | ■ 영농경력 | 26년                          |
| ■ 홈페이지   | <a href="http://www.jindoarirang.co.kr">www.jindoarirang.co.kr</a> | ■ 영농규모 | 4,000평                       |
| ■ E-mail | <a href="mailto:unsukang@korea.net">unsukang@korea.net</a>         | ■ 매출   | 3천만원                         |
| ■ 주소     | 전라남도 진도군 임회면 용호리 290-3   | ■ 생산량  | 건고추(1,2톤), 배추(63톤), 마늘(2.2톤) |
| ■ 전화     | 061-543-3141   | ■ 품목   | 고추, 월동배추, 마늘                 |
| ■ 휴대폰    | 017-661-1183, 016-676-1183   |        |                              |





### 1 상품소개

진도아리랑에서 재배되는 농산물(고추와 배, 김치양념류)을 소개하는 곳으로 이곳에서 판매되고 있는 고춧가루와 견고추 및 절임배추에 대한 소개 및 상품을 주문할 수 있다. 또한 진도아리랑에서 생산되는 농산물의 재배방법과 생산과정도 소개되어 있다.

### 2 친환경농법

친환경농법을 해야 하는 이유와 유기농산물이 좋은 이유에 대해 설명하는 곳으로 왜 친환경농업인가, 친환경 농산물 품질관리, 유기농산물 왜 좋은가로 구성되어 있다.

### 3 진도아리랑 소개

진도아리랑을 소개하는 곳으로 인사를, 생산자 정보, 지역소개, 찾아오시는 길로 구성되어 있다.

### 4 커뮤니티

진도아리랑에 가입한 회원들끼리 의견을 교환하는 곳으로 농장의 사진을 볼 수 있는 사진방, 농촌체험, 홍보 VOD보기, 쪽지보내기, 대화방으로 구성되어 있다.

### 5 진도아리랑 소식

계시판의 형태를 통해 진도아리랑의 소식과 농산물 재배와 관련된 작업일지로 구성되어 있다.

### 6 고객센터

주문한 상품을 임시로 담아두는 장바구니와 주문한 상품의 배송상태를 확인할 수 있는 주문/배송, 고객이 질문을 하고 운영자가 답변하는 문답코너와 Q&A로 구성되어 있다.

### 7 방명록

진도아리랑 홈페이지 방문자가 글을 남기는 곳이다.

## 환경을 생각하는 유기농 고추의 재배까지...

○ 기농 고추와 절임배추  
II 를 판매하고 있는 진도  
아리랑의 홈페이지 운영자는  
강은수씨이다.

자동차 정비사자격증을 취득  
하고 대한통운에 근무하던 중  
부친의 노환으로 귀향하여  
3,000평의 밭과 2,500평의  
논, 황소 한 마리로 농사를 시  
작하게 되었다. 처음에는 벼,



콩, 보리 등을 재배하였지만 가계비와 영농비를 제하고 나면 내년 농사를  
위해 영농비를 대출받아야 할 형편이었다.

반복되는 어려움 속에서도 선진 농업에 대한 꿈을 키워나갔다. 80년대 후  
반에 들어 농기계를 구입하면서 재배품목을 고추와 배추로 바꾸었다.

고추는 우리나라의 원예작물 가운데 가장 큰 재배면적을 차지하고 있으며  
전통적인 음식 문화에 있어서 빠져서는 안 될 중요한 식품이다.

강은수씨는 “우리 음식에 없어서는 안 될 고춧가루와 양념을 가지고 부모  
덕한 입자들의 자기이익만을 생각하여 저품질 양념류를 만들어 소비자의  
건강을 위태롭게 했었죠.”라고 말하면서 고추농사의 배경을 설명했다.

몇 년을 생각한 끝에 농약을 사용하지 않는 친환경 무농약 고춧가루를 생  
산하기로 결심했다고 한다.

1999년에 이르러 한쪽은 일반적인 방법으로 고추를 재배하고 나머지 한쪽  
은 무농약으로 재배하면서 기온과 환경, 토양조건과 맛, 색깔 등 친환경  
농산물을 실험 연구했다. 현재 강은수씨가 살고 있는 진도 땅의 입지조건  
이 고품질 고추와 채소류를 생산하는데 적합하다는 것을 알고 국립농산물  
품질관리원에 친환경 농산물 표시신고를 하였고 현재 재배하고 있는 모든  
농산물에 친환경 농산물 인증을 받게 되었다.

## 유통단계를 축소하고 적정가격을 위해 개설한 전자상거래



강은수씨는 고추와 배추를 재배한 후 시장가격을 수시로 체크하고 조사한 결과 내가 지은 농산물을 직접 판매한다면 소비자는 저렴한 가격으로 좋은 품질의 농산물을 구입해서 먹을 수 있고, 농산물을 재배하는 생산자는 땀 흘린 만큼의 대가를 받을 수 있다고 판단했다.

그때부터 1톤 트럭을 구입하여 농산물을 차에 싣고 소비자들을 찾아다니며 직거래를 시작하고 공판장 출하를 시작하였다. 농산물을 직접 판매하기 시작하면서 상업에 대해 기초부터 공부해야 했고, 판매에 있어서는 복잡한 유통망을 단순화시키고 땀흘려 지은 농산물에 대해 적절한 가격을 매김에 의해 시장에서 경쟁력을 가질 수 있다는 것을 터득하게 되었다.

이 모든 경험과 노하우를 바탕으로 가공과 포장 및 유통까지 겸해야 하겠다는 생각으로 관내 폐업된 김치가공공장을 임대하고 건고추 가공시설을 추가로 설치했다. 일찌감치 구입한 컴퓨터와 스캐너를 기반으로 하여 포토샵 프로그램을 이용하여 포장지 디자인을 손수 개발하면서 진도아리랑 고추라는 브랜드까지 탄생시켰다.

인터넷에서 홍보를 하고 전자상거래까지 한다면 더없이 좋은 결과를 얻을 수 있을 것이라 판단하고 홈페이지를 만들어 온-오프라인 판매를 병행하게 되었다. 사이버공간에서의 홍보이기 때문에 잘될 수 있을까라는 의구심을 갖게 되었지만 '사람이 하는 일에 안되는 일이 없다'라는 생각으로 도메인을 사고 웹호스팅을 이용하여 홈페이지를 오픈하면서 검색사이트에 등록하였다. 몇일이 지나자 방문자 숫자가 급격히 늘어나기 시작하면서 많은 수의 방문자가 다녀가게 되었다. 2002년도에는 농림부에 홈페이지 구축을 신청하여 농림부와 한국농림수산정보센터의 도움으로 전국의 회원들과 활발한 교류로 많은 정보를 얻고 있는 강은수씨는 "저에게 성공의 길을 열어준 인터넷은 생명의 은인과도 같은 존재라고 할 수 있죠."라고 말하면서 인터넷이 성공의 열쇠라고 말했다.



## 진도아리랑의 유기농 고추를 위한 품종의 선택



진도아리랑 고추는 10년 넘게 여러 품종을 골라가며 재배해온 결과 맛이 좋고 색깔이 고운 금당과 적당히 매운맛을 가지고 있는 터널홍과스피드 품종을 선택했다. 또한 섬지방의 특별한 환경조건, 즉 해양성 기후와 일조량이 길고 토질이 비옥하여 고추를 재배하면 건고추는 색깔이 곱고 매운맛이 적당하고 소비자의 기호도 또한 높기 때문에 4~5년째 재배하고 있다. 수확량을 위주로 품종을 고르는 것이 아니라 수확량은 다소 떨어지더라도 고품질 농산물이 될 수 있는 품종을 고른다는 것이 진도아리랑에 신념이다.

## 지역특성에 맞는 품목의 개발과 홍보

고품질의 붉은 고추를 수확하여 맑은 물로 이물질을 깨끗하게 닦아낸 후 아침이슬을 피해 자연광으로 건고추를 생산한다. 이렇게 만들어진 건고추는 출하할 때 6kg 박스에 담아 친환경인증 마크를 붙여 배송하고, 고객이 가공을 요청해 올 경우에는 고추를 가공하여 소비자가 오랫동안 보관하여 두고 먹을 수 있도록 작은 포장용기 여러 개에 나누어 포장하여 배송하고 있다. 백화점이나 마트의 유기농 코너에는 직접 배달하고 있으며 농산물 가격결정은 일반농산물의 시장판매가격에 구애받지 않고 가격을 직접 결정한다. 이것은 무엇보다도 품질에 자신을 가지고 있기 때문이라고 한다.

“개인농산물브랜드로 확실한 고객과 유통망을 가지고 있다면 외국에서 많은 농산물이 밀려오더라도 걱정할 필요가 없죠.”라며 자신감을 표시했다.

최근 강은수씨는 젊은 나이가 아님에도 불구하고 비디오 편집과 동영상 편집을 공부하여 소비자에게 친환경인증 무농약재배 과정을 영상으로 생동감있게 보여주고 있다. 그리고 진도아리랑 농가에서는 국민의 건강을 조금이나마 지킬 수 있다는 사명감과 자부심으로 다양한 유기농식품을 재배 및 생산, 제조, 가공하여 안전한 먹거리 생산에 지속적으로 노력할 것이라고 말하고 있다.

## 진도아리랑의 제품



✧ 진도아리랑 절임배추 ✧



✧ 무농약 건고추 ✧



✧ 무농약 고춧가루 ✧

## 찾아가는 길

진도대교를 건너 18번 국도를 따라 진도읍 방향으로 간다. 진도읍내를 지나 임회방면으로 들어가다 삼막리에서 용산제로 들어가면 용산제 뒤편 여귀산 아래 진도아리랑이 위치하고 있다.





# 병충해 없는 농산물을 위한 정성

## 대산영농조합법인



대산영농조합법인은 농산물을 재배하는 곳이 아니라 농산물의 육묘를 생산하여 농민들에게 공급하는 곳이다. 끊임없는 연구로 '단근편엽접목법'을 개발한 유제선씨가 이곳의 대표로 최근에는 우리 농민들에게 저렴한 가격으로 육묘를 공급하기 위해 생산의 일부분은 인건비가 낮은 해외에서 육묘를 생산하여 공급하고 있다.

- |        |  |        |                           |
|--------|--|--------|---------------------------|
| ■ 대표자  | 유제선(43세)   | ■ 영농경력 | 12년                       |
| ■ 홈페이지 | <a href="http://www.yukmyo.co.kr">www.yukmyo.co.kr</a>       | ■ 영농규모 | 시설하우스 6,000평              |
| ■ 이메일  | <a href="mailto:yukmyo@yukmyo.co.kr">yukmyo@yukmyo.co.kr</a> | ■ 매출   | 10억                       |
| ■ 주소   | 충남 서산시 대신읍 화곡리 417-1   | ■ 생산량  | 1,300만 주                  |
| ■ 전화   | 041-664-6418   | ■ 품목   | 육묘                        |
| ■ 휴대폰  | 017-431-7436   | ■ 수상경력 | 2003년 농림부장관상, 신지식인장, 새농민상 |



**1 대산플러그 육묘**

대산영농조합을 소개하는 곳으로 이곳에서 생산되는 플러그 육묘의 특징, 접목방법, 기능성 트레이육묘와 회사소개, 영농상황상황실, 오이묘 정식 및 관리요령, 방명록, 너만의 공간으로 구성되어 있다.

**2 사진보기**

대산영농조합에서 생산되는 육묘와 재배된 농산물과 그동안의 업적에 대한 사진을 볼 수 있다.

**3 품종보기**

대산영농조합에서 생산하는 육묘의 품종을 소개하는 곳이다.

**4 재배기술**

고추, 오이, 수박, 참외, 토마토, 가지, 메론, 호박, 배추, 양배추, 상추에 대한 재배기술이 소개되어 있다.

**5 병충해**

고추, 오이, 수박, 참외, 토마토, 가지, 메론, 호박, 배추, 양배추, 상추에 대한 병충해의 종류와 방제대책에 대해 소개되어 있다.

**6 보도자료**

대산영농조합이 그동안 언론에 소개되었던 자료들을 모아 놓은 곳이다.

**7 주문하기**

육묘를 인터넷 전자상거래 시스템을 도입하여 판매하는 곳으로 상품의 상세한 정보와 재배적기도 소개해 놓았다.



## 새로운 육묘기술 개발의 산실 대산영농조합법인

서산에서 대산을 지나 대호방조제로 향하는 길에서 오른쪽으로 고개를 돌려보면 넓은 시설하우스들이 줄을 지어 있는 모습이 나타난다. 이곳이 바로 육묘가 재배되고 있는 대산영농조합법인이다. 이곳의 대표는 충남 서산시 대신읍 화곡리의 유제선씨, 그는 농고를 졸업한 후 곧바로 영농을 시작했다. 원예작물을 재배해오다 95년 선도농민 5명이 모여 대산영농조합법인을 설립한 뒤 육묘장 시설과 플러그육묘법 등을 과학화하는데 힘써 농림부로부터 신지식 농업인으로 뽑히고 농림부 장관상까지 수상했다.

시설하우스 안으로 들어서면 가장 먼저 느껴지는 것이 훈훈한 공기와 1m 높이에서 자라는 어린 육묘들의 모습과 함께 초록의 바다가 펼쳐진다. 이곳에서 생산되는 육묘의 90%가 오이이며, 나머지는 단골 및 주요고객의 요청이 있을 때만 생산하고 있다.

유대표는 '단근편엽접목법'으로 접목 노력을 30% 이상 절감하면서도 활착률을 98% 이상 높일 수 있는 저원가, 고효율 접목방법을 개발 및 보급했다. 또한 팽연화 왕겨와 기존 상토재료를 혼합한 무비료상토를 자체 개발하여 고온기 육묘시 묘의 쓰러짐을 방지하고 균일한 생장을 도모함으로써 30%의 원가를 절감시켰다.

특히 유대표는 육묘 공급과정에서, 육묘상자에 뿌리기피체인 구리성분을 도포해 뿌리가 상자 밖으로 빠져나가지 못하게 하는 기능성 상자 '화이브루트(Fib Root)'를 사용·공급해 정식시 95% 이상의 활착률을 달성토록 기여했다.



## 대산영농조합법인의 단근편엽접목법이란?



**대**산영농조합법인에서 개발한 단근편엽접목 기술이란 뿌리를 잘라 주는 기법으로 접목 노력을 30% 이상 줄이면서도 활착률은 98% 이상으로 높일 수 있는 기술이다. 이 기술은 “대목의 뿌리를 잘라주기 때문에 잔뿌리 발생량이 많은데다 대목과 접순의 도관(양분 및 수분의 이동로)연결량

이 다른 접목법의 2배가 넘는 4~5개로 늘릴 수 있고 작업과정도 단순히 품질이 고른 우량 모종을 생산할 수 있다.”고 유대표는 강조했다.

대목·접순과종이란 계절에 따라 대목 및 접순의 파종시기를 다르게 하는 것으로 고온기에는 오이·수박 등의 접순을, 저온기에는 대목을 하루 먼저 파종하는 형태로 시차를 둔다. 이는 대목의 뿌리를 잘라줘야 하기 때문에 대목 길이를 충분히 확보하기 위해서라고 한다

접목방법으로는 먼저 대목을 5~6cm 길이로 뿌리를 자른 다음 성장점을 포함한 한 쪽 떡잎을 45도로 자르고 접순은 길이가 1cm 정도로 되도록 해서 45도로 완전히 자른다. 자른 부위끼리 옆선을 맞춰 접목클립으로 물려준다. 이 방법으로는 한 사람이 하루에 1,800개를 접목할 수 있어 다른 접목법의 작업량인 800~1,000개보다 효율성이 크게 높다.

활착단계에서는 대목의 뿌리를 잘라내기 때문에 접목모종의 생존능력이 매우 약해지므로 빛과 습도 등을 제대로 맞춰주어야 한다. 따라서 시들지 않도록 관리하는 것이 핵심포인트다. 접목작업을 마치면 무균 및 무비료 상토에 1.5cm 깊이로 꽂는다.

먼저 빛은 접목한 날로부터 고온기에는 2~3일 동안 80% 차광을 한 다음 해가 뜰 때 부직포를 벗겨주는 시간을 하루 30분에서 한 시간, 한 시간 반으로 점차 늘려줘 일반 환경에 대한 적응능력을 키워 나간다. 습도조건은 트레이에 물을 충분히 관수한 다음 접목모종을 심고 비닐로 트레이를 헐렁하게 말아 고온기에는 2일, 저온기에는 3일 동안 밀폐시켜 90~100%의 습도를 유지해준다. 이어 3일 동안은 육묘상 가운데 부분의 높이가 30cm가 되도록 비닐을 멀칭, 습도를 70%로 맞춰주고 비닐 옆부분을 하루 30분에서 한 시간, 한 시간 반 등으로 점차 늘려주면서 4일 동안 정밀관리 한 다음 정상모종처럼 관리한다.

## 홈페이지로 홍보하는 대신영농조합법인

**대**산영농조합법인에서는 전문성을 위해 단일품목인 오이 육묘를 생산한다. 단일품목에다 육묘라는 상품은 일반인들을 대상으로 하는 것이 아니라 농민을 대상으로 판매되어야 하기에 인터넷 전자상거래 시스템의 도입에는 다소 어려움이 있다. 그래서 인터넷 홈페이지를 현재는 주로 홍보에 이용하고 있다.



인터넷이 우리나라에서 활성화되기 이전인 97년에 홈페이지를 개설하였다. 그러나 고객의 대부분이 농가이어서 전자상거래 시스템의 도입은 처음부터 하지 않았다. 오로지 홍보를 위해 구축한 것이다.

대산영농조합법인의 홈페이지를 살펴보자면 먼저 상품이 육묘라는 것을 확연히 보여준다. 이곳의 육묘를 사용하면 고품질의 농산물이 생산될 수 있다는 것을 보여주기 위해 수확한 농산물 사진도 게재되어 있다. 또한 오이 이외의 참외나 토마토, 메론 등 11가지의 비슷한 농산물에 대한 각각의 재배방법과 병충해에 대한 정보와 방제대책까지 소개해 놓았으며, 육묘를 주문할 수 있는 방식을 갖춰 놓았다. 하지만 아직까지는 대부분의 주문이 전화로 이루어지고 있다.

이곳의 비수기인 10월에서 11월을 제외하고는 대부분 오이 육묘가 생산되며, 비수기에는 피망과 잔디를 주문받아 생산하고 있다.



## 해외에 건설된 토종 육묘장

**대**산영농조합법인은 해외에도 육묘장 개발에 박차를 가하고 있다. 먼저 인건비가 저렴한 필리핀에 육묘장을 개설하여 생산을 시작하였다. 대부분의 육묘들은 우리나라로 다시 들여온다. 필리핀에서 생산되어 한국으로 다시 시집오는 육묘의 씨앗들은 필리핀으로 수출하여 판매되는 우리나라 토종 씨앗을 현지에서 구매하고 이를 대산영농조합법인의 기술력으로 재배한다.

이렇게 재배된 육묘들의 운송은 선박을 이용하면 저렴하지만 육묘라는 특성상 배에서 모두 시들어버릴 수 있으므로 항공편을 이용한다고 한다. 항공편으로 운송되어 들어오는 육묘들은 항공기내에서 온도와 습도를 미리 조절하여 들여오므로 전혀 이상이 없다고 한다. 그래서 육묘의 운송가격은 비싼편이지만 필리핀의 경우 인건비가 저렴하기 때문에 국내에서 생산하는 것보다 전체적인면에서는 경비가 적게 들어간다고 한다.

### 찾아가는 길

서해안고속도로 서산IC 나 해미IC를 이용하여 서산 시내로 들어가 서산의 료원 사거리에서 태안방면으로 들어간다. 2.5Km 지점의 전자랜드 21건물이 있는 사거리에서 대신방면 이정표를 보고 직진하여, 20여분을 달리면 대신읍이 나온다. 대신읍에서 대호방조제가 있는 방면으로 10여분 더 들어가서 작은 언덕을 넘으면 오른쪽에 대산영농조합법인의 시설하우스들이 보인다.



# 제4회 농업인 홈페이지 경진대회 입상농가 홈페이지 여행



# 부록

농업인을 위한 정보화안내

아피스포탈 | 출하지원시스템 | 팜모아닷컴 | 아피스닷컴 | 에듀아피스

역대 입상농가 및 본선농가 리스트



농산물 재배, 유통에 관한 품목별 정보는 물론 농업인 성공사례, 친환경농업, 벤처농업, 농업뉴스 등 폭넓고 전문적인 정보, 도시민에게 우리 농산물의 우수성과 안전한 먹거리 및 건강에 관한 정보를 웹문서와 인터넷방송을 통해 생생하게 제공합니다.

**특징**

**1 매일매일 새로운 전문적인 농업정보**

재배기술, 병해충, 유통정보 등 농업인이 농산물 생산 및 출하에 필요한 정보를 체계화 하여 제공합니다. 또한 농업인 성공사례, 친환경농업, 벤처농업, 이슈가 되는 시사에 대한 폭넓고 전문적인 정보를 제공합니다. 정보검색 기능과 분류기능이 강화되어 모든 농업정보는 아피스를 통하여 얻을 수 있고 6,000여 농업 관련사이트의 정보를 주제별 품목별로 분류하여 제공하고 있습니다.

**2 정감 있는 농촌정보**

직접 농촌을 경험해 볼 수 있도록 농촌체험 소개, 농촌의 이미지를 감상할 수 있는 갤러리 등 농촌자연환경과 문화자산에 대한 정보를 제공하고, 우리 농산물의 우수성과 안전한 먹거리에 대한 정보를 제공하고 있습니다.

**3 동호회를 통한 농업인들의 친목과 정보교류의 장**

따뜻하고 편안함이 느껴지는 아피스동호회는 친목도모뿐만 아니라 동일 품목간에 재배기술을 공유할 수 있습니다. 농무의 고단함을 다른 농군들과 나누며, 서로간의 새로운 재배기술을 습득할 수 있습니다.

## 주요메뉴 소개

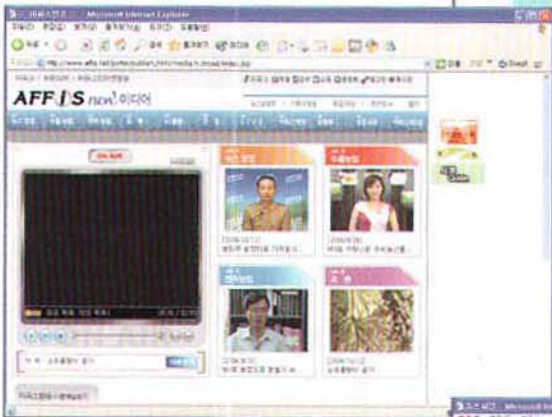


### \* Today 농업뉴스

각 분야의 최신소식들이 정리되어 있습니다. 정책관련사항, 최신동향 등의 이슈, 농업관련 새소식들을 볼 수 있습니다.

### \* 지식농업

지식농업은 친환경농업, 벤처농업, 농업인 성공사례로 세분화되어 있으며 각 분야별 최신뉴스, 정보강좌, 게시판 등을 운영하여 해당 농가에게 유용한 정보를 제공하는 것은 물론 친목도모를 꾀하고 있습니다.



### \* 아피스방송

농업인을 위한 뉴미디어를 표방하는 아피스방송을 인터넷을 통해 만날 수 있습니다. 아피스 방송은 뉴스보도, 수출농업, 벤처농업, 유통의 4개 주 카테고리 및 VJ 출동, 건강, 아피스책방 등의 6개 보조 카테고리 이루어져 신속하고 빠른 뉴스를 제공하는 한편 재미있고 유익한 정보를 제공하고 있습니다.

### \* 농촌사랑

정겨운 농촌, 아름다운 농촌을 위한 자리입니다. 집에서 간단하게 키울 수 있는 식물 소개, 땀흘려 일하는 농업인들이 농사에서 느끼는 소소한 감정을 적어보내는 들녘에서 온 편지, 농촌의 아름다운 모습을 보여주는 사진이 담겨있는 그림마당 등이 있습니다.





출하지원시스템 빠르고 정확한 출하 및 생산 관련정보를 농업인에게 제공함으로써 올바른 의사결정을 돕고, 시장예측, 날씨 정보 등을 통하여 시장에 대한 장기적인 안목을 가질 수 있도록 도와줍니다.



### 1 농산물의 합리적인 출하의사결정을 지원

농산물의 시세변동을 주식시항처럼 쉽게 알 수 있습니다.  
전국 주요 28개 도매시장의 당일 경매된 전자경매속보를 신속하게 제공합니다.  
6개 분류 44개 주요 농산물의 시세변동을 실시간으로 제공합니다.

### 2 전문가에게 듣는 실시간 유통정보

시장상황에 정통한 산지연합회, 중도매인연합회 등 농산물 유통관련 단체와 유통전문가100명이 진단하고 분석하는 현장감 있는 정보를 인방까지 배달합니다.

### 3 휴대폰으로 출하지원정보 제공

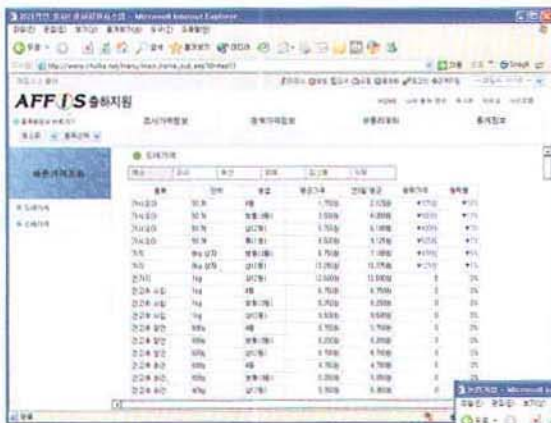
휴대폰 단문메시지(SMS)와 PDA 서비스로 출하가격정보 및 유통정보를 볼 수 있습니다.

### 4 발빠른 기상정보

전국 74개 기상관측소에서 관측한 기상정보를 전국의 읍면 단위에 맞게 지역별로 분할하여 제공하고, 출하지원시스템에서 제공되고 있는 품목의 주산지 기상정보를 제공합니다.



## 주요메뉴 소개

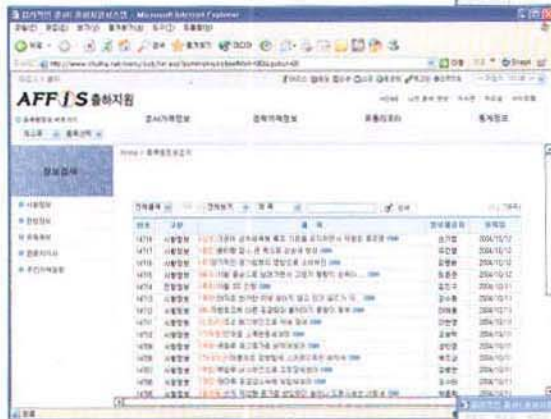


### \* 빠른가격조회

빠른가격조회를 통하여 원하는 품목에 좀 더 빠르게 접근할 수 있습니다. 해당범주를 선택하고 도매가격이나 소매가격을 누르면 각 품목들에 대한 평균가격과 등락폭을 한 눈에 볼 수 있습니다.

### \* 내고향날씨

현재 각 지역의 기온 및 강수량을 배너형태로 보여줍니다. 클릭하면 1500기상사이트에 연결되어 1500개 읍/면으로 세분화된 지역별 기상정보를 제공합니다.



### \* 품목별전문가분석정보

각 품목별로 전문가가 분석한 유통동향에 대한 정보 및 앞으로의 가격예측에 대한 정보 등과 전문지의 기사를 살펴볼 수 있습니다.

### \* 전자경매속보

각 도매시장별 경매결과를 실시간으로 업데이트하는 전광판으로서 더 자세한 내용은 '소사가격정보' 메뉴를 통하여 기준가격을 참고할 수 있습니다.



## 전국농가 홈페이지가 한자리에 팜모아닷컴



팜모아닷컴은 농림부 및 지자체 등에서 지원하여 구축된 3,000여개의 홈페이지가 한자리에 모여 소비자-생산자간에 믿을 수 있는 직거래 및 정겨운 고향의 맛과 정을 느낄 수 있는 농업인 홈페이지 모음입니다. 우수 농가에 대한 정보와 각 지역별 분류를 통해 소비자가 품질이 좋은 내 고향의 농산물을 쉽게 검색할 수 있도록 서비스 하고 있습니다.



### 1 다양한 검색기능

팜모아닷컴은 약 3,000 농가가 등록되어 있으며, 소비자가 원하는 농가를 편리하게 찾을 수 있도록 다양한 검색기능을 제공하고 있습니다.

### 2 농가홈페이지 구축지원

농림부는 1999년부터 2004년까지 매년 농업인 홈페이지를 개발하여 총 제작된 농가는 1,706 농가이고, 구축된 농가 홈페이지가 지립하고 활성화 될 수 있도록 지원하고 있습니다. 또한 타기관 또는 자체구축한 농가 홈페이지의 운영/관리를 지원하고, 웹호스팅 서비스, 지불결제시스템 및 각종 프로그램을 지원하고 있습니다.

### 3 온라인상담소 운영

농업인 홈페이지 및 전자상거래 운영시 발생하는 마케팅/홍보, 법률/제도, 세무/회계, 물 운영에 관한 의문점에 대하여 분야별 전문가가 온라인상담으로 해결해주고 있습니다.

### 4 농업인홈페이지 경진대회

농업인 홈페이지 구축, 운영관리의 표준모형을 제시하고 입상농가 사례들을 통하여 타농가에게는 농산물 전자상거래의 가능성을 제시하고 거래 활성화를 유도하는 한편 벤치마킹의 기회를 제공합니다.

## 주요메뉴 소개

### ☆ 팜모아 활용하기

농업인 홈페이지의 신규구축, 등급평가, 경진대회, 새단장 신청코너로 이루어져 있으며 팜모아에서 알려드리는 새소식과 부가서비스 안내정보가 있습니다. 세부항목은 다음과 같이 이루어져 있습니다.



- 1 홈페이지 제작안내 : 홈페이지 제작을 지원합니다.
- 2 홈페이지 등급평가 : 홈페이지 등급평가로 차별화된 지원을 합니다.
- 3 홈페이지 경진대회 : 홈페이지 경진대회 관련 정보를 얻을 수 있습니다.
- 4 홈페이지 새단장 신청 : 홈페이지 유지보수에 관한 수정요청을 받습니다.
- 5 SMS 이용요령 : 상품 거래시 소비자와 판매자에게 문자서비스를 보내드립니다.
- 6 공지사항 : 팜모아닷컴의 이용자에게 알리는 공지사항을 접할 수 있습니다.

### ☆ 홈페이지정보마당

농업인이 홈페이지를 운영하는데 필요한 인터넷 공부하기, 운영메뉴얼, 세무 및 도/소매가격 정보 등의 자료들을 모아 놓은 공간으로 다음과 같은 세부항목으로 구성되어 있습니다.



- 1 홈페이지 수정하기 : 홈페이지 수정절차와 개편절차에 대한 안내입니다.
- 2 운영메뉴얼 : 홈페이지 관리방식을 알려드립니다.
- 3 농업인 마케팅사례 : 홈페이지 우수농가가 되기 위한 성공요건과 다른 농가의 마케팅 사례를 벤치마킹 할 수 있습니다.
- 4 소비자불만사례 : 소비자 불만사례를 예시하여 소비자불만 요소를 미연에 방지하고 있습니다.
- 5 농업인 세무상식 : 까다로운 농업세무상식을 동영상상을 통하여 알기 쉽고 자세하게 설명하고 있습니다.

- 6 도소매 가격정보 : 최신도소매 가격정보를 열람할 수 있습니다.
- 7 품질인증이란 : 친환경농산물 소개와 표시인증제도에 대한 상세한 안내를 해주고 있습니다.

## \* 온라인상담소

농업인홈페이지 및 전자상거래 운영시 불편함이나 마케팅, 법적 의문점 및 경쟁력 제고를 위해 분야별 전문가 지정을 통하여 온라인상담으로 해결해드리고 있습니다.



- ① 온라인상담운영방법 : 온라인상담운영에 대한 설명입니다.
- ② 마케팅/홍보 : 마케팅/홍보코너에 관련된 질문 상담을 할 수 있습니다.
- ③ 법률/제도 : 전자상거래시 발생할 수 있는 법적 문제를 상담하는 코너입니다.
- ④ 세무/회계 : 다양한 세무상식에 대하여 상담하는 코너입니다.
- ⑤ 물(Mail)운영 : 홈페이지의 운영방법, 운영 시 문제점, 관리방법, 구축방법 등을 상담하는 코너입니다.
- ⑥ FAQ : 온라인상담에서 자주 올라오는 질문에 대하여 답변을 정리하였습니다.

## \* 우수홈페이지

농림부에서 실시하는 경진대회에서 입상한 농가와 릴레이 추천농가 등을 홍보하는 공간입니다. 우수농가의 동영상도 확인할 수 있으며, 다음과 같은 세부항목으로 구성되어 있습니다.



- ① 경진대회 입상농가 : 매년 열리는 홈페이지 경진대회의 입상농가 모음
- ② 릴레이 추천농가 : 추천받은 농가가 또 다른 농가를 추천하며 진행되는 신선한 방식의 농가 홍보 마당
- ③ 우수농가 동영상 : 우수농가 인터뷰를 동영상에 담아 좀더 친밀하고 자세하게 소개하고 있습니다.

## \* 참여하기

아피스닷컴 및 외부쇼핑몰 상품입점 희망시 신청하시거나 여러분의 홈페이지를 팜모아닷컴에 등록하실 수 있는 공간입니다.



① 입점신청 및 상품등록센터 : 국내산 농산물 통합 쇼핑몰 아피스닷컴에 입점 신청을 할 수 있습니다.

② 홈페이지 등록하기 : 농업인 홈페이지 모음 팜모아닷컴에 홈페이지 등록을 할 수 있습니다.

## \* 커뮤니티

생산자와 소비자가 유용한 커뮤니티를 나눌 수 있는 공간으로 대화방, 쪽지, 동호회, 게시판 등의 기능을 제공하고 있습니다.



① 농가 새소식 : 팜모아에서 활동하는 각 농가들이 수확, 판매, 가격 정보 등 새소식을 올리는 곳입니다.

② 만남의 광장 : 농가와 소비자가 만나 의견을 교환하고 정보를 나누는 곳입니다.

③ 동호회 : 아피스에서 활동하는 여러 동호회에 가입하여 다양한 정보와 자료를 공유하고 친목을 도모할 수 있습니다.

④ 사)한사농연합회 : 한국 사이버 농업인 연합회 동호회로 바로 갈 수 있습니다.

⑤ 대화방 : 대화방을 만들거나 참여할 수 있습니다.

⑥ 쪽지 : 본인에게 온 쪽지를 확인할 수 있습니다.

⑦ 농촌체험 : 각 농가들이 다양하게 진행하고 있는 농촌체험 프로그램 및 주말농장 등을 소개하고 있습니다.



농산물 직거래 마켓플레이스 아피스닷컴은 중개수수료가 전혀 없는 생산자와 소비자간 직거래형 온라인 마켓플레이스로 농림부, 산림청, 지자체가 추천한 3천여 농가의 우수농산물을 입점시켜 생산자 소비자간 직거래가 가능하도록 운영 관리를 하며, 소비자의 건강까지 생각하는 믿을 수 있는 통합쇼핑몰로 보다 안전하고 우수한 농산물을 저렴하게 구입할 수 있습니다.

**특징**

**① 농림부 및 지자체 추천 우수농가와의 직거래 쇼핑**

농림부, 산림청 및 지자체 등에서 추천한 전국의 약 3천여개 농가에서 생산하는 우수농산물 쇼핑을 위하여 농가 홈페이지와 연계된 통합 검색 및 상거래 서비스를 제공하는 생산자/소비자간 직거래형 농산물 전문 마켓플레이스입니다.

**② 전자상거래 운영비용 경감과 농업인 e-Business 지원**

농가를 위한 전자상거래 지원센터로서 주문/결제/고객/배송관리 등의 제반 업무를 대행하며, 농업인의 e-Business 역량 제고를 위한 법률/세무/운영/마케팅 등 온/오프라인 종합 컨설팅 서비스를 제공합니다.

**③ 저렴하고 우수한 농산물로 고객 만족서비스 실현**

공공기관에서 전국의 생산 농가를 위하여 운영하고 있는 공익적 마켓플레이스로서 고객은 전국 우수 농산물 통합 전시 사이트를 통하여 중개 마진이 없는 생산지의 저렴한 가격으로 가격과 품질, 그리고 농업인의 친절한 서비스까지 차별화된 농산물 만족서비스를 경험하실 수 있습니다.

## 농 가

- 1 농가 브랜드 마케팅 강화
- 2 개별 농가 홈페이지 연계 홍보
- 3 농가별 효과적인 고객지원기능



## 고 객

- 1 다양한 상품/농가 검색 방식
- 2 생산자와의 온라인 커뮤니케이션
- 3 고객간 농산물 쇼핑지식 공유

### 4 특색있는 나만의 식품

농림부에서 지원하는 농가 개별 홈페이지의 상품을 연동하여 통합 전시하고 있으므로, 농가의 브랜드별로 특색 있는 나만의 식품을 전국의 모든 생산지에서 인터넷으로 쇼핑할 수 있습니다.

### 5 전국지자체의 우수특산품

전국의 지자체별로 우수 지역 특산품을 전시하고 있는 지자체 특산품관에서 지역 농가의 생산품을 카테고리 검색 방식으로 편리하게 쇼핑할 수 있습니다.

### 6 고객과 농가의 온라인 커뮤니케이션 및 풍부한 쇼핑지식

상세하고 체계화된 상품 정보와 고객 및 농가간의 효율적인 온라인 커뮤니케이션 기능을 통하여 농산물 쇼핑을 위한 풍부한 쇼핑지식 서비스를 제공합니다.

### 7 친환경 농산물로 웰빙쇼핑

친환경 농산물 전문 웰빙상품관에서 건강과 여유를 즐기시는 고객님의 특별한 쇼핑 생활을 만족시켜 드립니다.

### 8 전국의 농촌체험 정보를 한번에, 아피스 농촌체험

농촌체험정보에서는 우수농촌체험 농가를 소개하고 이를 홍보해주며 게시판에 농업인들이 자체적으로 자신의 농장을 홍보할 수 있도록 해줍니다. 또한 지역관광코너를 통해 각 지자체의 관광정보를 널리 알릴 수 있습니다.

## 주요메뉴 소개



### \* 친환경월빙상품관

유기농산물/전환기유기농산물/무농약농산물/저농약농산물 등 정부에서 인증한 친환경 농산물 전문 매장에서 아피스닷컴의 모든 친환경 농산물을 한자리에 모았습니다. 건강과 여유로움, 그리고 품격있는 생활을 원하시는 소중한 고객님께 월빙 쇼핑 서비스를 제공해 드립니다.

### \* 브랜드쌀 특별관

지자체별 우수 브랜드쌀 홍보 및 차별화된 쇼핑 정보 제공을 위하여 전국의 모든 브랜드 쌀 정보를 통합 제공해드립니다. 인터넷으로 모든 브랜드를 비교 검색하여 지역별 우수 브랜드쌀을 편리하게 구매하실 수 있습니다.



### \* 농가포털

농가의 브랜드를 중요시하는 고객님을 위한 농가별 쇼핑 매장입니다. 농가별로 모든 판매 상품을 검색하실 수 있으며, 믿을 수 있는 브랜드와 함께 전자상거래 구매 만족을 경험하실 수 있습니다.

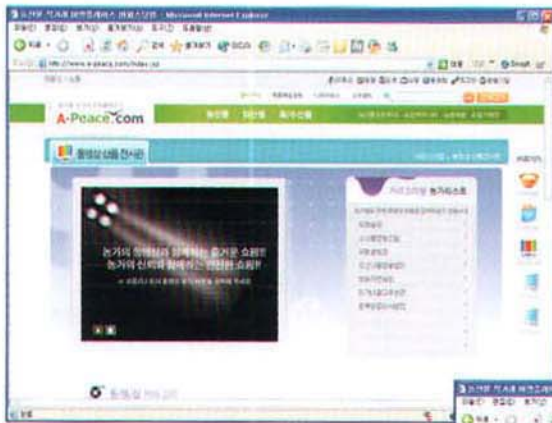
### \* 지자체포털

지역별로 모든 특산품을 상품카테고리로 검색 할 수 있으며, 지자체 홈페이지 정보를 이용하실 수 있습니다. 우리 지자체의 생산농가에서 공급하는 모든 농산물을 한 곳에서 편리하게 쇼핑하세요.





## 주요메뉴 소개

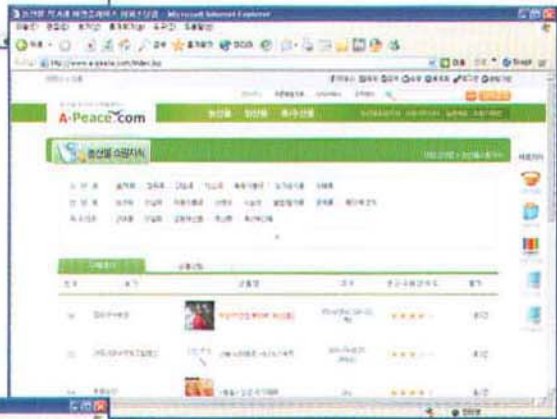


### \* 동영상상품전시관

농가의 동영상을 보면서 직접 생산지에 방문하지 않고도 더 많은 생산자의 정보를 확인하실 수 있습니다. 카테고리별로 동영상 농가와 상품을 검색하여, 농가의 신뢰와 함께 보다 안전하고 즐거운 새로운 차원의 쇼핑을 경험하세요.

### \* 농산물쇼핑지식

직접 먹어보지 않아도 이제는 지식쇼핑으로 보다 안심하고 농산물 구매결정을 하실 수 있습니다. 고객님의 쇼핑 지식을 공유하여 생산농가와 상품을 선택하고, 다시 다른 고객님과 구매경험을 나누실 수 있습니다. 농가에서는 온라인 입소문 마케팅을 위하여 보다 적극적인 고객만족 서비스를 제공할 수 있습니다.



### \* 농촌체험

아피스닷컴과 팜모아 농가들의 체험 관광 상품을 소개해드립니다. 평소 관심 있었던 농가에 방문하여 가치 있는 레저문화도 즐기고, 몸에 좋은 농산물도 직접 키워보세요.

### \* 쇼핑기획전

아피스닷컴에서 지금 진행하고 있는 모든 상품 기획전을 소개해드립니다. 테마별 또는 상품별로 준비한 다채로운 행사를 둘러보시며, 좋은 상품을 보다 편리하게 만나보세요.





농업인 정보화 교육은 정보화 농업인 육성을 위해 한국농림수산정보센터에서 제공하는 무료교육입니다. 사이버 컴퓨터 교실은 원하는 시간에 반복해서 공부할 수 있도록 인터넷학습공간을 제공하고 있으며, 농업정보119서비스와 이동정보화 교육을 통하여 농업계 대학생과 정보화 선도자가 방문교육을 실시하고 있습니다.

### 특징

#### ① 농업인이면 누구나 받을 수 있는 무료 농업인 정보화교육

컴퓨터초보자를 위한 컴퓨터·인터넷활용과정부터 전문 농업 육성을 위한 농업경영정보전문과정 등 다양한 컴퓨터관련 교육을 무료로 운영합니다.

#### ② 집으로 찾아가는 맞춤형교육 농업정보 119 방문교육

전국 22개 농업계 대학생들이 농업인을 직접 찾아가 수준에 맞는 정보화 교육을 실시하는 맞춤형 교육입니다.

#### ③ 마을로 첨단 정보화교육 버스가 찾아가는 이동 정보화 교육

최신 컴퓨터를 장착한 첨단버스가 여러 마을에서 컴퓨터 교육을 실시합니다. 3일 18시간 집중교육을 통해 초보자도 능숙하게 컴퓨터를 다룰 수 있도록 교육합니다.

#### ④ 원하는 시간 원하는 장소에서 교육받는 농업인 정보화 교육 사이트

강의실에서 받은 교육을 반복해서 들을 수 있는 다양한 농업관련 정보화 교육 콘텐츠가 개설되어 있습니다.

#### ⑤ 클릭 한번으로 컴퓨터 장애 처리에서 교육까지 받는 온라인 원격지원서비스

별도의 프로그램 설치 없이 온라인 상태에서 즉각적으로 컴퓨터 장애처리에서 교육까지 쉽게 처리할 수 있는 편리한 서비스를 실시합니다.

## 주요메뉴 소개



### \* 교육과정검색

에듀아피스는 농업인의 정보화교육을 책임집니다. 컴퓨터기본능력이나 사무자동화과정 등 원하는 온라인, 오프라인, 교육과정을 검색할 수 있습니다.

### \* 정보화수준점검

현재 자신의 정보화능력은 어느정도인지 시험해 볼 수 있습니다. 이 자료를 토대로 자신에게 알맞은 온라인, 오프라인 교육과정과 학습방향을 쉽게 선택하도록 도와줍니다.



### \* 온라인 교육

온라인으로 수강할 수 있는 교육과정에 대한 안내와 강좌설명, 맛보기강좌, 수강신청 코너가 있습니다.

### \* 이동교육

어디든지 찾아가는 서비스, 이동 정보화 교육으로 마을마다 찾아가서 교육하는 프로그램입니다. 시간이 없거나 교육시설이 없어서 컴퓨터교육을 받고 싶어도 못 받는 분들을 위해 최첨단 정보화 시설을 갖춘 버스가 여러분 마을로 찾아가합니다.



# 제 1 회

## 경진대회 입상 및 본선농가 소개

### 입상농가

분야	입상	성명	농가명(품목)	홈페이지	지역
식량/ 기타분야	최우수상	이종우	해드림쌀(쌀)	www.ssal.co.kr	충남 천안시
	우수상	윤상연	소사영농조합(쌀)	www.sosadori.co.kr	경기 평택시
		서일호	한아름유통(쌀)	www.ssalsarang.co.kr	대전 유성구
	장려상	김인배	일동농장(오이)	www.ildoing.co.kr	경기 고양시
		유근형	충북사슴영농조합(녹용)	www.deer.co.kr	충북 충주시
	윤상복	에덴양봉(꿀)	www.honeyfarm.net	강원 횡성군	
과수분야	최우수상	노동식	지리산먹점골매실(매실)	www.maesilfarm.co.kr	경남하동군
	우수상	박홍서	대둔산과수영농조합(배, 사과)	www.totalfarm.net	전남완주군
		배연근	배랑농원(배)	www.verang.co.kr	충남 공주시
	장려상	김종삼	성주도홍참외(참외)	www.dohung.co.kr	경북 성주군
		이원희	모리산골포도(포도)	www.moripodo.com	충북 영동군
	강정실	꿈을가꾸는농장(한라봉)	www.hallabong.net	제주 제주시	
특용/ 가공분야	최우수상	배문열	칠곡토중홍화(홍화)	www.hongwha.co.kr	경북 칠곡군
	우수상	이성호	장생도라지(도라지)	www.doraji.co.kr	경남 진주시
		오세인	해가마을(장류)	www.hegamaul.com	충남 서천군
	장려상	홍쌍리	광양매실농원(매실가공)	www.maesil.co.kr	전남 광양시
		최근명	참샘골농원(맷돌호박)	www.camsemgol.com	충남 서산시
	이종노	원평허브농원(허브)	www.herbsfarm.co.kr	경기 화성시	

### 본선농가

분야	성명	농가명(품목)	홈페이지	지역
식량/기타분야	안승명	안동 88사슴 방목장(사슴)	www.8843.co.kr	경북 안동시
과수분야	성택심	청정한라봉마을(감귤)	www.dabong.co.kr	제주 서귀포
	이현주	인성단감농원(단감)	www.inseong21.co.kr	경남 의령군
	박성현	진영단감 대진농원(단감)	www.jinyoung.co.kr	경남 김해시
	손홍철	가을농원(사과)	www.sagwa.pe.kr	충북 괴산군
특용/ 가공분야	강봉석	두레촌(한과)	www.doorechon.co.kr	충북 충주시
	안정균	청림농원(버섯)	www.chung-lim.co.kr	전남 강진군
	김홍엽	구기자농장(구기자)	www.kukija.co.kr	전남 진도군
	이명수	양양영지(영지버섯)	www.youngji21.com	강원 양양군
	서명선	송광설종매(매실)	www.skmaesil.co.kr	경북 칠곡군
	서분례	서일농원(된장, 고추장 외)	www.seoilfarm.com	경기 안성시
	김종신	놀부농장(마른표고)	www.farmmoa.com/nolbuk	전북 남원시
	김은순	오색옹기장식품(간장, 된장 외)	www.osaek.net	강원 양양군
김호현	청량농원(상항버섯)	www.aam.co.kr	경북 안동시	

## 제 2 회

# 경진대회 입상 및 본선농가 소개

### 입상농가

분야	입상	성명	농가명(품목)	홈페이지	지역
식량/ 기타분야	최우수상	윤상연	소사뜰영농조합(쌀)	www.sosadori.co.kr	경기 평택시
	우수상	김학범	하니토마토(토마토)	www.honeytomato.com	충남 논산시
	장려상	이기송	한농마을(유기농 농산물)	www.hannongmail.com	경북 울진군
		나준순	풍년농산(쌀)	www.rpc.co.kr	부산 강서구
과수분야	최우수상	서일호	쌀사랑(쌀)	www.ssalsarang.co.kr	대전 유성구
	우수상	강영근	도덕봉농원(복숭아)	www.peachland.co.kr	충북 옥천군
		류재하	류진농원(단감)	www.ryujin.pe.kr	경남 진주시
	장려상	노동식	먹점골매실(매실)	www.maesillfarm.co.kr	경남 하동군
		박홍서	대둔산영농조합법인(감)	www.totalfarm.net	전북 완주군
이현주		인성팜(단감)	www.inseong21.co.kr	경남 의령군	
특용/ 가공분야	최우수상	배연근	배랑농원(배)	www.verang.co.kr	충남 공주시
		류충현	류충현약용버섯(버섯)	www.mushroom.co.kr	경북 안동시
	우수상	허브상수	허브상수랜드(허브)	www.sangsooherb.com	충북 청원군
		권세환	참사슴농장(사슴)	www.sasum.co.kr	충남 천안시
장려상	이영수	양양경지(영지버섯)	www.youngji21.com	강원 양양군	
	도영길	강원생물영농조합(누에버섯)	www.nuemaetul.com	강원 춘천시	
	윤상복	에덴양봉원(벌꿀)	www.honeyfarm.net	강원 횡성군	
홍보 분야	최우수상	이종노	원평허브농원(허브)	www.herbsfarm.co.kr	경기 화성시
	우수상	최애순	아리랜드(팜스테이)	www.ariland.net	충남 서천군
	장려상	한상열	토고미 환경농업작목반(오리농쌀)	www.sindae.org	강원 화천군
		이재덕	공주원예(육묘)	www.kjplug.co.kr	충남 공주시
		이기선	좋은농장(주말농장, 배)	www.yourfarm.net	전남 나주시

### 본선농가

분야	성명	농가명(품목)	홈페이지	지역
식량/기타분야	강동춘	봄춘농장(토마토)	www.bomchun.pe.kr	경남 사천시
	남궁순	하이드로21(화분)	www.hydro21.com	경기 남양주
	조영환	하동매실농장(매실, 감, 밤, 배)	www.maesillfarm.com	경남 하동군
	성화정	청정한라팜마을(감귤)	www.dabong.co.kr	제주 서귀포
과수분야	고효숙	유기농원(단감/팜/즙)	www.gamnara.net	전남 영암군
	박성현	진영단감대진농원(단감)	www.jinyoung.co.kr	경남 김해시
	강만호	청굴농장(감귤)	www.orangejeju.com	제주 남제주
	박종임	가을농원(사과, 복숭아)	www.sagwa.pe.kr	충북 괴산군
	홍선표	말벌표유자농장(유자)	www.malbul.co.kr	경남 남해군
	임재현	여름이억는뜰(포도)	www.funnyfarm.co.kr	전남 김제시
특용/ 가공분야	이원화	모리산골농원(포도, 포도즙)	www.moripodo.com	충북 영동군
	오세인	해가마을(죽염, 죽염장류)	www.hegamaul.com	충남 서천군
	김상근	합천전통한과(한과)	www.koreancookie.com	경남 합천군
	조강희	허브다섯메(허브)	www.herb5.co.kr	서울 송파구
	김영표	김영표버섯명가(버섯)	www.pogokim.com	경북 경산시
	최근명	참샘골농장(호박)	www.camsemgol.com	충남 서산시
	김홍업	진도구기자유통영농조합법인(구기자)	www.kukija.co.kr	전남 진도군
	김재익	춘천농산(젓)	www.ccjat.com	강원 춘천시
	김성용	북설익영농조합법인(도라지, 오가피)	www.bukseorak.com	강원 인제군
	안영원	기쁘다농장(오가피)	www.gibuda.com	충북 청원군
홍보분야	김인규	가야상할버섯농장(버섯)	www.nfarmer.com	경기 화성시
	유학순	천연염색마을(쪽, 홍화)	www.ndtown.co.kr	경기 평택시

# 경진대회 입상 및 본선농가 소개

## 입상농가

분야	입상	성명	농가명(품목)	홈페이지	지역
전자상거래 부문	최우수상	류재하	류진농원(매실, 단감)	www.ryujin.pe.kr	경남 진주시
		김홍엽	구기정차농원(구기자)	www.kukija.co.kr	전남 진도군
		윤상복	에덴양봉원(벌꿀)	www.honeyfarm.net	경원 황성군
	우수상	이성호	장생도라지(도라지)	www.doraji.co.kr	경남 진주시
		이원희	모리산골포도농원(포도)	www.moripodo.com	충북 영동군
		노명애	몽국농원(참다래)	www.darae4c5.com	경남 김해시
		최근명	참샘골 맛돌호박(호박, 호박즙)	www.camsemgol.com	충남 서산시
		박홍서	대문산영농조합법인(배, 귤감)	www.totallfarm.net	전북 완주군
	장려상	강 용	학사농장(유기농 농산물)	www.62farm.co.kr	전남 정성군
		정경우	황토골사과농장(사과, 배)	www.041apple.com	충남 예산군
		서명선	송광של중매원(매실)	www.skmaesil.co.kr	경북 칠곡군
		박성현	진영단감대진농원(단감)	www.jinyoung.co.kr	경남 김해시
		서강화	색깔농원(복숭아, 배)	www.color5.com	경기 이천시
		류근모	장안농장(삼채)	www.ssamnhub.com	충북 충주시
홍보 부문	최우수상	강동춘	봄춘농장(토마토)	www.bomchun.pe.kr	경남 사천시
		이현주	인성팜(단감)	www.inseong21.co.kr	경남 의령군
	장려상	정구영	둔내농원(더덕, 더덕추출액)	www.taegjsan.gangwon.kr	강원 황성군
		한현석	태극화훼농원(야생화)	www.tkhan.com	충북 청원군
		정경섭	그린토피아(배, 펜션, 주말농장)	www.green-topia.com	경기 양평군
		신순규	실미원농장(쌀, 포도)	www.silmiwon.net	인천 중구
		천상배	한울농원(배, 은행나무, 산초나무)	www.namusarang.co.kr	경북 상주시
서분례	서일농원(전통 장류)	www.seoilfarm.com	경기 안성시		
김정범	대림요목농원(은행나무, 오가피, 모듬)	www.daelimfarm.co.kr	충북 옥천군		
장덕수	더랭이농장(유기농산물)	www.62nongbu.com	강원 홍천군		

## 본선농가

성명	농가명(품목)	홈페이지	지역
강은수	진도아리랑(고추)	www.jindoarirang.co.kr	전남 진도군
김영수	EM제주농장(감귤, 한라봉)	www.emjeju.co.kr	제주 서귀포
김영표	김영포버섯명가(표고버섯)	www.pogokim.com	경북 경산시
김은순	오색옹기장식품(장류)	www.osaek.net	강원 양양군
김익환	김익환농장(배)	www.naksanbe.pe.kr	강원 양양군
김재익	춘천농산(갯)	www.ccjat.com	강원 춘천시
김학범	하니토마토(토마토)	www.honeytomato.com	충남 논산시
박관민	배양농원(배)	www.happypear.co.kr	경기 양주군
박종임	가을농원(사과)	www.sagwa.pe.kr	충북 괴산군
서정철	정우농장(돼지고기)	www.jungwoofarm.co.kr	경남 고성군
성화정	청정한라봉마을(한라봉, 감귤)	www.dabong.co.kr	제주 서귀포
송인숙	송천농원(토종닭, 감자)	www.scfarm.pe.kr	강원 강릉시
안준호	아침농장(사과)	www.morningapple.co.kr	충남 예산군
윤주동	문수농장(표고버섯)	www.msfarm.pe.kr	경북 봉화군
이용일	알로에팜(알로에)	www.aloefarm.co.kr	경남 거제시
이윤기	정동홍화마을(토종가시황화씨)	www.honghoa.com	충남 서산시
정재현	계촌황토밭(태양초, 감자, 민박)	www.hwangtobang.pe.kr	강원 평창군
조강희	허브다섯메(허브)	www.herb5.co.kr	서울 송파구
최근학	한아름채소밭(길러먹는 채소)	www.hanarem.com	충남 서산시
최용주	버섯들이3형제(상황버섯)	www.mushguy.co.kr	경남 진주시

# 제 4 회

## 경진대회 입상 및 본선농가 소개

### 입상농가

분야	입상	성명	농가명(품목)	홈페이지	지역
전자상거래 부문	최우수상	김선자	홍삼팜(구 농인농장)(인삼, 우렁쌀)	www.6hongsam.com	강원 횡성군
		배병희	독정미곡종합처리장(쌀)	www.janganrice.net	경기 화성시
		정구영	둔내농원(더덕)	www.taegisan.gangwon.kr	강원 횡성군
	우수상	길국락	양평군사슴연구회(동결건조농육)	www.천년녹용.com	경기 양평군
		한현석	태극화훼농원(야생화)	www.tkhan.com	충북 청원군
		강동춘	봄춘농장(토마토, 수박)	www.bomchun.pe.kr	경남 사천시
		박종임	가을농원(사과, 복숭아)	www.sagwa.pe.kr	충북 괴산군
		곽희동	동수농원(찰옥수수, 김장채소)	www.idongsoo.com	경기 양평군
		서명선	송광매원(매실)	www.skmaesil.co.kr	경북 칠곡군
		정용자	정용자밭꿀(벌꿀)	www.beeland.net	경기 남양주시
	장려상	이명수	양양영지(영지버섯)	www.ygji.com	강원 양양군
		이윤기	정동홍화마을(홍화씨, 홍화환)	www.honghoa.com	충남 서산시
		김영표	김영표버섯명가(표고, 상황버섯)	www.pogokim.com	경북 경산시
		이은재	은성주말관광농원(배, 포도, 참다래)	www.eunjae.com	경기 화성시
신동순		선한농부마을(고추, 배추, 장류)	www.im2u.co.kr	충북 괴산군	
성화정		청정(달콤)한라봉마을(감귤)	www.dabong.co.kr	제주 서귀포시	
고석인		길안친환경사과작목반(사과)	www.haetorang.com	경북 안동시	
김진영		삼도봉천마농장(천마)	www.cheonma.net	경북 김천시	
홍보 부문	최우수상	최근범	지리산바이오피랜드(육묘)	www.jirisanbioland.com	전남 구례군
	우수상	장근환	고추팜(유기농 풋고추)	www.gochufarm.com	경남 진주시
		최정연	정원산양유목장(신양유)	www.jwgoatmilk.co.kr	강원 삼척시
	장려상	정재현	계촌황토방(고추, 감자, 피망)	www.hwangtobang.pe.kr	강원 평창군
		유제선	대산영농조합법인(육묘)	www.yukmyo.co.kr	충남 서산시
		강은수	진도아리랑(고추, 배추)	www.jindoarirang.co.kr	전남 진도군

### 본선농가

성명	농가명(품목)	홈페이지	지역
정경우	황토골사과농장(사과)	www.041apple.com	충남 예산군
윤병호	감곡벤처농장(복숭아, 토마토)	www.peachfarm.co.kr	충북 음성군
김정범	대림모목농원(묘목)	www.namu4u.co.kr	충북 옥천군
주시준	주옥농장(사과)	www.apple46.com	충남 논산시
이상수	성우농장(계룡산알밤)	www.e-albam.com	충남 공주시
김종우	셋별한라봉농장(감귤)	www.hallabong.info	제주 서귀포시
이현주	인성팜(단감)	www.inseongfarm.com	경남 의령군
민형대	깍질째먹는사과농장(사과)	www.red-apple.co.kr	충남 예산군
홍쌍리	청매실농원(매실)	www.maesil.co.kr	전남 광양시
최정호	코로나농장(참외)	www.dangeol.com	경북 김천시
배경완	요나농산(표고버섯)	www.okpyogo.com	경기 가평군
김정용	우리토마토농장(토마토)	www.tomoto.co.kr	부산 강서구
조은영	용강자라농장(자자)	www.jarafarm.com	전남 순천시
정정용	다모아농원(매실)	www.damoafarm.co.kr	경기 수원시
박우근	합천우리식품(장류)	www.woorizang.co.kr	경남 합천군
최근학	한아름채소밭(길러 먹는 채소)	www.chaesobat.co.kr	충남 서산시
고재평	김포쌈마을(쌈채소)	www.hi-farm.com	경기 김포시
이연목	사슴마을(고구마, 팟스테이)	www.julokfarm.com	경기 여주군
김하권	그린농원(사과, 딸기)	www.ipmfarm.com	충남 논산시



## 편집후기

다른 업무를 못할 정도로 근무시간에는 항상 적극적인 농가들의 전화에 시달리면서 다소 사무적으로 대응하고 번거롭게 생각했는데 그들만의 성공 이야기를 들으며 생각해보니 나의 사소한 업무처리 하나 하나가 그들에게는 너무나도 긴급하고 중요한 일들이었다  
즐거운 농산물 전자상거래가 모든 생산자와 소비자에게 일산화되는 날을 기대하며...

팜모아닷컴 **민광일**

### 나의 자만심은 일격을 당하고...

원고 작성을 위해 충청도와 경상도를 누비면서 배 밖으로 빠져나왔던 나의 자만심에 일격을 당했다. "농사만 짓는 농민들이 컴퓨터를 알면 얼마나 알까?"라고 생각했다. 디지털 캠퍼더로 무장하고 프리미어로 동영상 편집하여 홈페이지를 통해 농사짓는 모습을 그대로 재현하고, 어도비 포토샵이나 일러스트레이터로 가공품의 라벨이나 패키지 디자인을 하는 모습을 보고 벌레가 들어가는 줄도 모른 채 입만 딱 벌리고 있었다.

이 책을 만들면서 진짜로 좋은 경험을 했다.  
앞으로도 이런 기회가 있을까?

작가 **전재화**

책을 편집하면서 좀처럼 원고에서 눈을 뗄 수가 없었다. '농산물 전자상거래'라고 해서 초보 농업인들을 위한 인터넷 지침서인 줄로만 알았는데 웬걸, 시중에 나와 있는 어떤 경영·경제 서적보다도 유익한 정보와 사례들로 가득 채워져 있는 것이 아닌가, 밤을 세워 원고를 접하면서 편집을 하노라니 이런 생각이 들더라. 성공할 수 있는 사람들은 어디서 무엇을 하더라도 다 잘할 수 있다. 끊임없는 노력과 지속적인 자기개발, 아이디어... 이것으로 승부하면 안되는 일은 없는 것이다.

힘든 직업이었지만, 카리스마 넘치는 멋진 농업인들과의 만남은 피로를 잊게 해 주었다.

끝으로 자랑스런 이 책의 주인공들에게 박수를 보내고 싶다.

디자이너 **김지영**

## 우물안 개구리

매스미디어에서 하도 농촌에는 노인만 있다고 해서 그런 줄만 알았다. 그러나 취재를 다니면서 몇몇 젊은이들이 강한 지극심을 가지고 부모와 함께 농사도 지으면서 인터넷을 통한 전자상거래에 전념하는 아름다운 모습을 온 몸으로 느꼈다. 이것도 인터넷의 순화작용 중에 하나가 아닐까? 답답한 탈도시화를 선언한 이런 젊은이들이 많아질수록 우리 농촌의 앞날은 밝은 미래를 볼 수 있을 듯하다. 젊은이들이여! 농촌에서 아망을 키워보시라!

작가 **김정철**

때이른 가을비 속을 달려 찾아간 영농가는 농가가 아니라 벤처기업 수준이었다. 친환경적이며 과학적으로 생산된 농산품에 생산자가 직접 가격을 결정하여 자신의 홈페이지에 올리기 때문에 노력한 대가를 얻을 수 있고, 소비자는 믿을 수 있는 농산품을 싸게 살 수 있는 전자상거래의 보급을 실감할 수 있었다. 또한 그린투어리즘을 접목한 농촌체험 프로그램을 통하여 소비자가 직접 확인하고 체험함으로써 신뢰를 도모하려는 노력도 인상적이었다.

작가 **강원경**

새벽 1시까지 이 책을 편집하며 잊고 살았던 고향의 향기를 느낄 수가 있었다. 하루가 다르게 변화는 시대에 따라 끊임없이 노력하고 계발하는 그들을 보며, 새삼 나의 모습을 뒤돌아 볼 수 있었다. 힘들었지만 이 책의 아름다운 농업인들을 위해 보람있는 일을 한 것 같아서 기분좋다. 마지막으로 그들의 성공과 행복이 영원하길...

디자이너 **박효은**

농촌에 대한 고정관념에 사로잡혀 있던 나는 취재 기간 동안 얼마나 농촌에 대한 무지 속에 살았는지 알 수 있었다. 취재 내내 내가 만난 사람들은 농민이자, 동시에 농업을 기반으로 한 사업가들이다. 그들은 수익성을 높이고 생산성을 높이기 위해 끊임없이 고민하고 연구한다. 이런 그들에게 전자상거래는 또 하나의 기회로 보였을 것이다. 21세기 정보화사회에 적응하는 모습은 도시민이나 농민이나 크게 다르지 않다. 아니, 오히려 전자상거래에서 가능성을 찾고 이를 적극적으로 이용하려는 농촌의 새로운 움직임은 도시민의 그것보다 더 활기차고 능동적이기에 우리나라 농촌의 미래는 밝다고 생각한다.

작가 **심재현**