

귀농귀촌 20인의
우 수 사 례 이 야 기 9

촌에 살고 촌에 웃고



농림축산식품부



농림수산물교육문화정보원

CONTENTS



정책별

정책자금

강원 양양 - 공도영	008
충남 청양 - 이광남	016

귀농귀촌 교육

경북 청도 - 김종명	026
전북 완주 - 강기석	036
전북 진안 - 김은호	046
충남 홍성 - 유국록	054

귀촌 후 창업

경북 영주 - 계미희	064
전북 정읍 - 양진희	072



세대별

2030세대

전북 장수 - 양진솔	084
충남 공주 - 최원창	094

40세대

전남 곡성 - 이정윤	104
전남 고흥 - 양찬웅	112

5060세대

경남 산청 - 정유선	122
충북 제천 - 김영완	132

3



특성별

지역융화

경북 상주 - 백아름	144
충남 서천 - 최금단	152

실패극복

전북 남원 - 정원구	162
-------------	-----

6차산업

강원 횡성 - 박주원	170
경기 가평 - 엄기용	178

ICT활용

전남 나주 - 박정규	188
-------------	-----

귀농귀촌종합센터 소개 및 기타 안내

귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차	198
귀농귀촌종합센터 위치	200
귀농귀촌종합센터 목적 및 기능	201
귀농귀촌종합센터 사업소개	202

유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처	204
지자체 귀농귀촌 상담전화	205
농림수산업자 신용보증센터 상담전화	218



귀농 귀촌 20인의 우수사례이야기 ⑨

촌에살고 촌에웃고



1

정책별

/ 정착자금

강원 양양 _ 공도영	008
충남 청양 _ 이광남	016

/ 귀농귀촌 교육

경북 청도 _ 김종명	026
전북 완주 _ 강기석	036
전북 진안 _ 김은호	046
충남 홍성 _ 유국록	054

/ 귀촌 후 창업

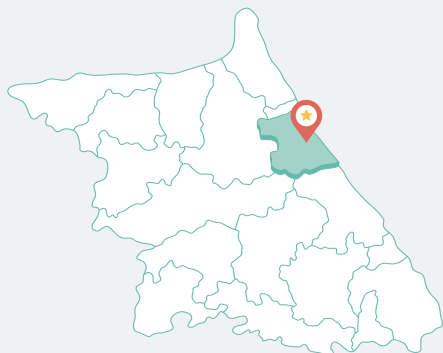
경북 영주 _ 계미희	064
전북 정읍 _ 양진희	072





귀농귀촌 Key Point!

고민과 노력만큼 생산물 품질이 좌우된다



강원도 | 양양

공도영

- 귀농 전 거주지역 대전광역시
- 귀농 전 직업 전기·전자회사 CEO
- 귀농 결심동기 은퇴 후 나무 가꾸는 일을 계획하다 표고버섯 재배로 이어짐
- 귀농 선택 작목 표고버섯
- 귀농 연도 2016년
- 귀농귀촌 관련 교육이수 양양군 농업기술센터 귀농귀촌아카데미, 임업훈련원

원목 표고버섯으로 인생 이모작 성공했어요



'해풍추이농장' 공도영(57) 씨

강원도 양양은 맑고 깨끗한 공기가 전국에서도 으뜸으로 꼽히는 곳이다. 또 청정 수질의 물과 미네랄을 품은 풍부한 해풍은 버섯의 품질을 높여줘 양양 버섯 하면 전국에서도 알아준다. 이곳에 터를 잡고 인생 2막을 시작한 공도영 대표. 그의 '해풍추이농장'은 삼면으로

둘러싼 숲을 끌어안고 있는 현남면 원포리에 자리해 버섯이 자라기에 최적의 조건을 자랑한다. 그는 이곳에서 최상의 참나무 원목 표고버섯을 재배하기 위해 수확철인 10월부터 다음 해 4월까지 밤늦도록 불을 밝히며 연구에 몰두하고 있는 4년 차 초보 농업인이다.



은퇴 후 인생 2막, 참나무 원목 표고버섯과의 인연

“매년 수입을 4~5천만원 올리고 있습니다. 대박까지는 아니더라도 큰 욕심만 내지 않는다면 꾸준히 수익을 낼 수 있습니다.”

강원도 양양에서 ‘해풍추이농장’을 운영하는 공도연 대표의 표정이 밝다. 귀농한지 갓 4년 됐지만 매년 수입이 늘어나고 있기 때문이다. 공도연 대표는 은퇴 후에는 나무를 가꾸는 일을 하기 위해 임업 체험 교육을 받다가 표고버섯에 반해 귀농까지 하게 됐다. 강원도 태백 출신인 공도연 대표는 수원에 있는 대기업(삼성전기)에서 근무를 했으며 퇴사 후에는 대전에서 협력업체 공장장을 거쳐, 직접 회사를 경영하기도 했다.

아내의 고향인 양양에 터를 잡기로 한 그는 양양군 농업기술센터의 귀농귀촌 아카데미를 수강하고 강릉 연곡의 임업훈련원에서 강의를 받던 중, 참나무 원목 표고버섯 재배가 자신의 스타일과 딱 맞다고 생각, 그날로 표고버섯 재배에 팔을 걷어붙였다.

“귀농을 하는 초보농부들의 가장 큰 고민은 당장에 소득을 올릴 방법이 무엇 이냐는 것이죠. 가장 좋은 방법은 귀농 초기 계획적인 경영과 함께 단기 소득작물 을 재배해 수입원을 확보하는 것입니다. 단기 소득작물 중 표고버섯은 고소득 작 물로 초보 농업인들 사이에서는 인기가 높은 편입니다. 1년에 버섯은 3번 생산할 수 있죠. 톱밥 배지를 사용하는 것이 대중적인데 저는 나무로 재배하는게 편하더 라고요. 최근 나무의 배열을 수시로 바꿔줌으로써 통풍이나 재배환경을 조금씩 달리해 수확량의 차이를 데이터화 하고 있습니다.”

표고버섯 재배 원목은 지름 6~14cm, 길이 100~120cm 크기가 적당하며 10 월부터 이듬해 2월까지 벌채된 것이 좋다. 벌채 후에는 햇빛이 들지 않는 음지에 서 가지와 잎을 붙여 최소 1개월에서 4개월까지 건조해 줘야 한다. 원목의 함수 율이 40% 정도가 되어야 종균이 자랄 수 있는 환경이 조성되기 때문이다.



2017년 유휴농장 매입, 800평 규모 버섯하우스 갖춰

“원목 표고버섯 재배는 일반 농사에 비해 큰 면적을 차지하지 않다는 장점을 가지고 있어 초기 비용이 많이 들지 않기 때문에 귀농하는 분들이 선호하는 작물입니다. 바삭 마른 참나무에 구멍을 뚫고 종균을 넣어 1년 6개월여 배양을 해서 발생하는 원목 표고버섯의 종류에 따라 발생 시기가 달라지는데 저온성 표고버섯은 10월부터 이듬해 4월까지 수확할 수 있습니다.”

버섯에 대한 비전과 열정이 솟구친 그는 고령의 농장주가 운영하던 유휴농장을 매입해 이듬해인 2017년부터 본격적인 표고버섯 생산에 들어갔다. 800평 규모로 원목 표고버섯을 재배하고 있는 공 대표는 양양 참나무 원목 표고버섯 연구회를 결성해 표준화된 질 좋은 표고버섯을 연중 생산하기 위해 많은 공을 들이고 있다. 양양산 표고버섯이 최고 품질에 가성비까지 갖추는 게 공 대표의 최종 목표다.

“버섯은 하우스에서 재배하지만 온도와 습도의 차이에 따라 색깔이며 자라는 속도에 차이가 있어 세심한 관찰과 재배기술이 필요합니다. 종균이 마르지 않기 위해 막아 놓은 스티로폼 뚜껑을 밀고 움트는 표고버섯을 보고 있노라면 생명의 신비로움을 체험하게 되고 자연에 감사한 마음이 절로 일어나죠.”

공 대표는 재배기술에 대한 공부를 하면서 원재료인 좋은 원목을 구매하는 것도 기술 못지않게 중요하다는 걸 깨달았다.

“버섯 재배 초기에는 원목상과 재배상이 정식 계약절차 없이 하다 보니 거래 자체가 깔끔하지 않았습니다. 그러던 중 지인을 통해서 좋은 원목을 취급하는 상인을 알게 됐죠. 지역 버섯농가들과 원목을 공동구매하고 종균 구매를 같이 함으로써 시너지를 창출하게 됐습니다.”



원목 표고연구회 결성, 끊임없는 품질연구

“농업인 입장에서 재배한 버섯 하나하나 모두 귀하지만 상태에 따라 등급이 매겨지고 가격이 달라져 매우 안타깝더라고요. 다른 농사도 그렇지만, 버섯농사 역시 생산자가 좋은 버섯을 생산하기 위해 고민하고 노력한 결과에 따라 품질이 좌우되기 때문에 부지런할 수밖에 없어요. 정성이 곧 상품으로 연결된다는 걸 다시금 깨닫게 됩니다.”

공 대표는 고민 끝에 양양에서 원목 표고재배를 하는 농업인들의 모임인 원목 표고연구회를 결성했다. 이 모임에서 표준화된 질 좋은 표고버섯 연구는 물론이고 회장을 맡아 정보교류와 재배기술 공유, 원 부자재 공동구입 등 활발한 활동을 하며 또 다른 초보 농업인들에게 도움을 주고 있다.

그는 또 생 표고 위주로 생산, 판매되고 있는 시장에 새 바람을 일으켰다. 해풍에 말린 질 좋은 건 표고를 상품화하며 업계로부터 주목을 받은 것.

“농가에서는 버섯 시장이 포화됐다고 하지만 원목 표고버섯에서 경쟁력을 발견했습니다. 생 표고만 가지고는 수입의 한계가 있다고 판단, 건 표고를 제품화 하기도 했죠.”

공 대표의 또 다른 고민은 판매망이다. 참나무 원목 표고만을 고집하며 보다 좋은 제품을 적절한 가격에 내놓기 위한 유통과 판매망 확보가 필요했다. 최근에는 로컬푸드에 대한 관심 때문에 주변의 유통업에 종사하는 지인들을 통해 유통 판매에 대한 공부를 하고 있다.

“양양군의 관광객 유입은 늘어나고 있지만 지역 매출은 줄어드는 추세여서 이곳에 정착해서 사는 사람들도 이점을 고려해야 합니다. 여기에 차별화 판매, 마케팅 전략이 필요하죠. 시장별 분류와 그 시장의 니즈에 따라 분류하는 작업은 귀찮아도 반드시 필요합니다.”



일상에서의 느긋함, 즉흥적인 문화 ‘즐거워’

인생 2막을 연지 4년차, 여전히 초보 딱지를 붙이고 있지만 농촌에서의 생활은 만족스럽다.

“농촌에서 농사를 짓는 것은 힘들 때는 힘들지만 도시에서 보다 여유 시간이 많아 좋습니다. 매일매일 스케줄에 따라 움직여야 하는 도시의 생활과는 다르게 느긋함을 누릴 수 있고 또 즉흥적인 문화가 존재하죠.”

다만 그에게도 고비는 있었다. 토지를 구매하려고 알아보면서 2번이나 사기를 당할 뻔 했던 일, 창업계획서 매출을 잡을 때 정확히 알려주는 이가 없어 막연했던 일 등 초기 정착할때 시행착오를 겪으며 비용만 발생하던 시기이다.

“삶을 살면서 그러한 과정을 거치지 않고 그냥 얻어지는 것은 없다고 봅니다. 일을 잘 몰라서 생긴 아픈 기억이 있습니다. 생산 초기 70~80박스 되는 표고버섯 관리를 잘못해서 버린 적이 있어요. 저장고에 있는 버섯이 상한 것이죠. 낮에는 창피해서 버리지 못하고 저녁에 여기저기 땅을 파고 묻었습니다. 지금은 저장법을 알고 있어서 이런 일이 없지만 귀농 초기에는 이토록 기초적인 지식도 없었구나 싶습니다.”

매일매일 한 걸음씩 나아가고 있는 공동영 대표는 향후 원목 표고버섯 단체화를 통해 기업농산물 종합유통을 목표로 하고 있다. 종합유통을 통해 양양 원목 표고버섯이 전량 수매될 수 있도록 계약 생산화도 계획하고 있다. 🌱

“ 농촌에서 농사를 짓는 것은 힘들 때는 힘들지만
도시에서 보다 여유 시간이 많아 좋습니다.
매일매일 스케줄에 따라 움직여야 하는 도시의 생활과는 다르게
느긋함을 누릴 수 있고 또 즉흥적인 문화가 존재하죠.”

‘해풍추이농장’ 공도영 씨 이야기

- **경영규모** 시설재배 (1,653㎡), 작물재배 (3,967㎡)
- **필요한 기술 및 시설** 표고버섯 재배기술, 100평 하우스 5동



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

2억 1,000만원
(농지구매 1억 5천만원, 시설/재료 6천만원)



연간운영비

1,500만원
(2017년 ~ 2019년 평균)



연평균수입

3,500만원
(2017년 ~ 2019년 평균)



귀농귀촌 Key Point!

폭넓은 인적교류로 판로를 확보하라



충청남도 | 청양

이광남

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시
리크루트 대외사업본부 팀장
40세 이전에 새로운 도전을 하고 싶어서
표고버섯
2016년
농정원 귀농귀촌 기본교육, 표고버섯산림연구소,
청양농업인대학, 농촌진흥청 강소농교육,
농업기술센터 전자상거래 교육

귀농 창업자금, 목마를 때 한 모금 물과 같아

‘꿈을파는 버섯농장’ 이광남(42) 씨



“청양에서 큰 배지를 사용하는 농장은 저희 밖에 없죠. 일반 배지에 비해서 저희 농장 배지는 두 배 정도입니다. 면적이 넓으면 버섯 끼리 부딪히지 않아서 좋은 버섯이 생산되죠. 덕분에 상질의 버섯을 생산할 수 있습니다.”

35페이지 분량 귀농 계획서 작성, 아내설득

귀농 5년 차에 접어든 이광남 씨는 서울에서 태어나고 자란 도심 토박이다. 이 씨는 귀농 전 인크루트에서 대외사업본부 팀장을 맡아 능력을 한껏 발휘했었다. 하지만 치열한 경쟁 속에서 살아남는다는 것이 쉽지 않았던 이 씨는 40세 이전에 새로운 무엇인가를 시도해보기로 마음먹었다.

“대부분 귀농하시는 분들은 은퇴 후를 계획하지만 저는 조금 다르게 생각했습니다. 기존의 귀농인들처럼 밭농사, 논농사 등 일반적인 귀농을 생각하지 않았던 거죠. 시스템을 가지고 활동하고자 했습니다. 특히 귀농은 그간 제 삶과는 완전히 다른 새로운 삶이라는 느낌이 들어서 36살이라는 이른 나이에 농촌에 들어왔습니다.”

귀농을 가슴에 품었지만 가족들을 설득하는 일이 먼저였다. 그는 약 35페이지 분량의 귀농 계획서를 작성해서 아내에 보여줬다. 그의 깊은 고민과 노력에 감동한 아내는 이내 ‘오케이’ 사인을 보냈고 이제는 가장 든든한 조력자가 됐다.

이광남 씨가 먼저 아이들을 데리고 귀농을 했고, 서울에서 직장 생활을 하던 아내는 1년 동안 더 회사를 다니다가 합류했다.

귀농 교육, 지식 쌓기부터 농업인과의 교감까지

“처음 귀농을 계획하면서 가장 먼저 생각한 것이 어느 지역에 가서 농사를 짓는다는 개념을 갖기보다 미래에도 가용한 작물은 뭘까부터 고민했죠. 그래서 얻은 결론이 표고버섯이었어요. 재배 작물을 정하고 지역을 선택하기 전 통계청 자료를 토대로 표고버섯이 가장 많이 생산되는 장흥, 부여, 청양으로 압축했습니다. 서울에서 너무 먼 장흥을 빼고 부여와 청양 지역을 찾아 2박 3일 교육을 받아봤





어요. 청양이 지원 제도로 탄탄하고 판로도 안정적이더라고요. 또 청정지역이라는 이미지도 청양으로 귀농하게 된 이유 중 하나로 꼽을 수 있습니다.”

재배 작물과 귀농 지역까지 고른 이 씨의 다음 단계는 농업 기술 교육을 받는 것이었다.

“첫 교육은 서울 양재동에 있는 귀농귀촌종합센터에서 귀농귀촌 기본과정을 수료했습니다. 일주일에 한번 2~3시간씩 8주간 지원제도, 귀농귀촌이란, 토양·토질에 대한 기초지식 등을 배웠죠. 또 포도재배법 교육을 통해 농업인으로서 마음자세까지 배울 수 있었습니다. 그다음 여주에 있는 산림청 산하 표고버섯산림연구소에서 표고버섯 교육을 정식으로 수료했습니다. 종균부터 시작해서 표고버섯에 대한 개괄적인 교육을 받는 곳이죠. 특히 이곳에서 교육을 받아야 표고버섯 관련 지원을 받을 수 있습니다.”

이외에 이 씨는 부여군 귀농귀촌지원센터에서 2박 3일 교육, MBC아카데미와 청양군 농업기술센터가 협업해 진행한 교육을 통해 지역에 대한 이해의 폭을 넓혔으며 귀농 후에는 1년 코스 청양농업인대학을 다녔고, 농진청에서 진행하는 3년 코스 강소농 교육과 농업기술센터를 통해 12주 코스 전자상거래 교육도 받았다.

“제가 이토록 많은 교육을 받았던 이유는 표고버섯 이외 다른 작물을 하는 사람들하고 교감을 가지고자 했기 때문입니다. 일반적으로 농촌분들은 자기 작물만 생각하기 마련이죠. 그래서 같은 작물을 키우는 사람들과만 인간관계를 맺고 있습니다. 사회생활을 하면서 느꼈지만 관계가 너무 한쪽에 치우치면 다른 부분은 정보를 알 수가 없더라고요.”



정책자금 효율성 있게 활용

이광남 씨가 열심히 소통하고 관계를 맺는 큰 배경에는 판로가 있었다. 아무리

상품을 재배한다고 해도 판로가 열리지 않으면 소비자들에게까지 닿지 않기 때문이다.

“공선회라고 하는 청년표고버섯 연합회에 가입, 이마트 판로를 뚫을 수 있었습니다. 또 타 작물을 재배하는 사람들과 판로를 공유하기도 합니다. 즉 서로의 소비자를 공유할 수 있죠. 저는 청양에 내려와서 제가 가지고 있는 재능을 다른 사람에게 공유하면서 살고 싶었습니다.”

본격적으로 표고버섯 재배에 뛰어든 그는 귀농창업 자금 1억 6천만 원을 받았다. 이 자금으로 토지를 구매하고 버섯 시설하우스 2동을 지었다. 조금 떨어진 곳에 하우스 4동이 있는데 이 하우스는 토지를 임대 받아서 지었다. 여기에서 표고버섯을 3년 재배해 보니 자신감이 생겼다.

“처음부터 무작정 자금을 대출받아서 농사를 짓는 것은 바람직하지 않습니다. 정책자금은 자기에게 필요한 정도만 받는 것이 중요합니다. 받을 수 있는 자금을 전부 받는다면 오히려 나중에 역효과가 발생할 수도 있죠. 한 번에 자금을 사용해 운영할 수 있는 능력이 있는가 스스로 물어봐야 합니다. 이런 부분이 위험 요소이고 마이너스 요인이 됩니다. 직원을 쓴다 해도 얼마만큼 어디에 활용할지 배우지 않으면 시행착오를 겪을 수밖에 없어요. 그러면 계속 손해를 볼 수 있는 구조가 되죠. 자기가 할 수 있는 만큼만 자금을 받는 것이 좋습니다. 또 노하우와 자신감이 붙었을 때 규모를 키우는 것이 좋습니다. 저는 3년 정도 농사를 지어보니 감이 오더군요. 정책자금은 규모에 맞게 잘 활용하면 목마를 때 한 모금의 물과 같아요.”



와이파이 타이머 설치, 자동제어 가능

이광남 씨는 최근 한겨울과 한여름에 재배가 어려웠던 기존 하우스 대신 외부 온도가 영하 15도까지 떨어져도 버섯을 재배할 수 있는 3중 보온 하우스를 만들어

사계절 재배가 가능해졌다. 덕분에 온라인으로도 언제든지 판매를 할 수 있다.

무엇보다 이광남 씨의 하우스에는 자동화 시설이 구축돼 있다. 특히 와이파이 타이머를 사용해 책상에 앉아서 모든 기능을 제어할 수 있다. 이 타이머를 이용해 관수조절과 외부 1차 개폐를 할 수 있어서 온도를 조절할 수 있다.

“지금 시설로는 스마트 팜이라고는 할 수 없어요. 완벽하게 구축하기 위해서는 자금이 많이 소요됩니다. 향후 정부 지원이나 여러 가지 제도를 조사해서 부분적으로 보완해 나갈 생각입니다.”



올해보다 내년, 무언가 하나 새롭게 변화해야

귀농 5년 만에 성공할 수 있었던 요인을 묻자 그는 손사래를 쳤다.

“성공이라고 말하기에는 미흡합니다. 다만 귀농을 안정적으로 했다는 점에서는 성공이라고 할 수 있죠. 저는 농장 일정이든지 행사 일정이든지 여러 가지 일정표를 작성합니다. 일일계획, 주간계획, 한달계획, 일년계획 등의 계획표를 만들어서 거기에 맞추어 달성하려고 노력하죠. 또 저는 매년 똑같이 하려고 하지 않아요. 올해보다 내년에는 무언가 하나는 새롭게 변화해야 합니다. 새로운 가공 상품을 만들든지 아니면 제 자신이 조금 더 성장하든지 아니면 농장 규모가 늘어나든지 말이죠. 내년에 이렇게 바꾸어야 하니까 올해 이렇게 해야 된다는 생각으로 계획을 세웁니다.”

아직은 초보 농부라고 겸손하게 말하는 이광남 씨는 예비 귀농귀촌자들에게 “제가 귀농을 할 때 여러 농장을 조사하고 연구를 했죠. 그런데 저희 농장에 체험하러 오시는 분 중에는 아무것도 모르고 오는 사람도 많습니다. 계획도 없이 말이죠. 작은 텃밭을 일구며 이웃들과 잘 지내도 되는 귀촌과 귀농은 다릅니다. 귀농은 삶의 문제입니다.”라고 말했다.

이어 “계획과 정보를 가지고 움직여야 되고 막연하게 부딪히지 말고 준비를 해야 하고 발품을 팔아야 합니다. 판로부터 시작해서 확실하게 내가 할 수 있는 작물인가 조사부터 해야 해요. 또 작물을 선택한 후 그 작물을 배우기 위해 멘토가 필요한데 그 사람이 진짜 실력자인지는 3~4개 정도의 농장을 방문해서 비교 판단해봐야 합니다. 타 농장과 비교하다 보면 각 농장들이 어느 정도 수준인지 판단할 수 있죠. 특히 표고버섯은 배지와 원목이 있는데 ‘재배 노하우와 기술을 알려 줄 테니 우리 농장 배지를 사서 창업을 해라’ 라고 배지 장사를 하는 분들도 간혹 있으니 주의해야 합니다.”라고 강조했다. 🍄



“ 정책자금은 자기에게 필요한 정도만 받는 것이 중요합니다. 받을 수 있을 만큼 전부 받는다면 오히려 나중에 역효과가 발생할 수도 있지만 규모에 맞게 잘 활용하면 목마를 때 한 모금의 물과 같아요.”

‘꿈을파는 버섯농장’ 이광남 씨 이야기

■ 경영규모

표고버섯 하우스 7동

■ 필요한 기술 및 시설

재배사, 버섯종균기능사 자격증



경영규모

3인

(부부, 어머니)



초기투자비

1억 6,000만원

(재배사, 배지생산시설)



연간운영비

3,000만원

(표고버섯 배지구입비, 전기료 등)



연평균수입

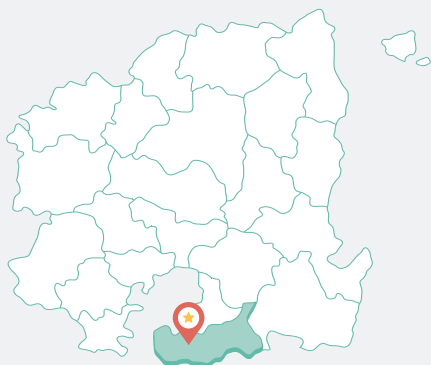
1억원

(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

계속 공부하고 변화를 받아들이라



경상북도 | 청 도

김종명

- 귀농 전 거주지역 서울특별시
- 귀농 전 직업 대기업 영업팀
- 귀농 결심동기 워라벨을 찾아서
- 귀농 선택 작목 사과, 청도반시
- 귀농 연도 2016년
- 귀농귀촌 관련 교육이수 농정원 귀농귀촌 교육

농부의 아들, 행복을 찾아 다시 농촌으로



'가슴이 뜨거운 농부' 김종명(35) 씨

경북 청도에서 사과농장을 운영하는 청년농부 김종명 대표는 대기업 영업팀에서 활동하던 회사원이었다. 고향인 경북 청도를 떠나 서울에서 20대를 보냈다. 서울은 김 대표에게 많은 것을 안겨줬다. 든든한 직장과 편리한 생활은 물론이요, 평생을 함께할 반려자까지 그 곳에서 찾았다. 2014년 교육 관련 기업에서 근무하던 아내와 결혼한 그는 서울에서 달콤한 신혼 생활을 시작했다. 하지만 야근, 잦은 술자리로 인한 저녁 없는 삶으로 인한 피로가 점점 쌓이고, 결국 회사 생활을 접고 농촌으로 돌아와 고향에서 부모님이 짓던 사과농장을 물려받았다. 도시에서보다 수입은 반으로 줄었지만 지금이 가장 행복하다. 이 청년농부의 행복은 무엇일까?

대기업 영업사원에서 귀농하기까지의 고심

시원한 숲의 바람이 살랑 불어오는 날, 경북 청도에서 청년농부를 만났다. 한눈에 봐도 즐거움 가득한 눈빛과 환한 미소에 ‘행복’이 묻어 있는 청년농부 김종명 대표이다. 이제 귀농 4년 차, 3대째 사과와 감(반시) 농사를 짓고 있는 그는 여전히 서툴지만 지금의 삶이 좋다고 말한다.

4년 전까지만 해도 김 대표는 서울에서 직장을 다니며 결혼까지 한 영락없는 도시 남자였다. 안정된 직장 생활에 대기업 영업팀에서 근무한 덕분에 경제적으로도 같은 나이 또래보다 넉넉했다. 그래서 서울에서 전셋집까지 마련했다. 세상에서 말하는 성공으로 가는 길목에 서 있었다고 해도 과언이 아니었다.



“아내는 교육 관련 기업에서, 저는 대기업 영업팀에서 일했어요. 달콤한 신혼의 꿈을 상상했지만 현실은 달랐습니다. 과도한 업무량과 저녁이 없는 삶을 살아야 하는 회사 생활은 참 힘들었습니다. 또 결혼 후 잦은 야근과 술자리 때문에 밤늦게까지 아내를 기다리게 하는 일이 많았죠. 직장 생활을 하며 삶을 영위하는 것 외에 달리 생각할 여력이 없었습니다. 그러다 갑자기 고향에 계신 할아버지와 아버지가 잇따라 돌아가시면서 충격이 컸습니다. 공황장애가 오더라고요. 고민 끝에 아내에게 시골로 내려가자고 했죠.”

청도는 그의 고향이자 할아버지, 아버지의 고향이다. 할아버지께서는 평생을 땅을 일구며 농사를 지으셨다. 그런데 2014년에 돌아가시고, 다음 해에 아버지도 갑작스럽게 돌아가시면서 가업을 이을 사람이 아무도 없게 됐다. 두 분의 죽음에 김 대표에게 큰 충격으로 다가왔고, 가업을 잇는 것이 값지고 행복할 것 같아서 2016년에 고향으로 돌아왔다.



난임부부, 귀농 6개월 만에 자연임신 성공

김 대표가 고향으로 돌아갈 것을 결심한 이유에는 한 가지가 더 있다. 바로 고향에 돌아와 농사를 지으면서 얻은 가장 큰 선물인 올해 3살이 된 딸이다. 김 대표 부부는 서울에서 생활할 때 아이가 생기지 않아 2년간 난임 병원에 다닐 정도로 무척이나 애를 썼다. 그런데 청도에 오고 나서 6개월이 지나자 거짓말처럼 자연임신이 됐다.

“공기 좋은 곳에서 건강한 먹거리를 먹고 스트레스를 덜 받은 덕인 것 같습니다. 저희 부부의 시골 살이는 서울에 살던 시절만큼 운택하지 않습니다. 직장 생활을 할 때보다 수입은 반으로 줄었고, 편의시설이나 문화생활을 이용하려면 차를 타고 대구까지 나가야 하죠. 그러나 잃은 것보다 얻은 것이 많기에 도시로 돌아갈 생각을 하지 않습니다.”



김 대표는 귀농을 결심하고 서울에 있는 귀농귀촌종합센터에서 교육을 받았다. 재배 품종은 고민할 필요도 없이 사과와 반시였다. 여느 청년농부들에 비해 출발이 빨랐다. 서울 생활을 정리하고 청도로 내려온 김 대표 부부는 1만 1,570㎡ (3,500평) 규모의 땅에서 사과 품종인 후지와 반시를 키우기 시작했다.

“농장도 이어받고 재배 품종도 이미 정해져 있어서 함께 교육받던 교육생들보다 고민의 시간이 줄었었죠. 부러움을 사기도 했지만 농사일은 처음이라 뭐 하나 녹록한 게 없었습니다. 그나마 학창 시절 농사일이 바쁠 시기에 시골에 내려와 도왔던 경험이 도움이 됐습니다.”



제초제와 영양제·착색제 사용하지 않아

김 대표는 밤마다 농사 전문 서적으로 공부하고, 멘토의 조언을 들으며 농사를 지었고 마침내 2017년 첫 수확을 했다. 부부의 땀과 노력 그리고 시간이 고스란히 녹아든 열매를 처음 봤을 때 그는 도시에서 느끼던 것과는 차원이 다른 보람을 느낄 수 있었다.

“저희 농장에서 기르는 농작물은 사과와 감인데, 사과는 할아버지께서 30년 전부터 길러 오신 오래된 사과나무를 그대로 키우고 있습니다. 감은 청도의 특산물이에요. ‘반시’라고 씨가 없는 감이죠. 유기농 사과와 감 생산을 목표로 제초제와 영양제·착색제도 사용하지 않고 있어요. 저희 농장 사과와 감의 특징은 열매의 빛깔이 연하죠.”

선명한 색깔이 아니라 처음 본 소비자들은 제품력이 떨어져 보인다고 지적하기도 한다. 그러나 김 대표 농장의 사과와 반시는 맛과 품질 면에서는 뒤지지 않는다. 무제초제, 무영양제, 무착색제 과일은 유기농 농산물과 뭐가 다를까?

“유기농 농산물은 무 화학비료, 무 화학농약 농법입니다. 자연 농법으로서

친환경 농법의 마지막 단계라 할 수 있습니다. 저희 농장은 이보다 한 단계 높여 무 제초제, 무 영양제, 무 착색제 농법으로 재배합니다. 병해충 화학 방제는 하고 있지만 제초제 및 당도와 색깔을 더 좋게 하는 영양제와 착색제만은 사용하지 않는 겁니다.”

김종명 대표의 최종 목표는 유기농 과일 생산이기 때문에, 앞으로도 차근차근히 친환경 농법을 늘려갈 계획이다.

“농장은 제 노력이 아닌 부모님께 물려받은 것이기 때문에 자연을 최대한 지켜 가며 안전한 먹을거리를 만들고 싶어요. 농업을 통해 많은 수익을 내는 것이 목표가 아니기 때문입니다. 사과를 전량을 사회관계망 서비스(SNS)나 네이버 스토어 팝 등에서 직거래로 판매하는데 ‘건강하게 키운 사과’라며 소비자들이 많이 찾아주세요. 앞으로는 기후변화에 맞춰 새로운 작물을 지어볼까 하는 생각에 공부를 열심히 하고 있습니다.”



할아버지 농사일지, 전문 교육기관 교재보다 뛰어나

귀농 4년차 다소 안정기에 들어갔지만 여전히 농사에 대해서 아는 것보다는 모르는 게 더 많다. 벽에 부딪힐 때면 그는 할아버지를 소환(?)한다.

“농사를 짓다가 모르는 것이 나오면 오래된 서랍 속에서 찾은 할아버지의 농사일지를 꺼내봅니다. 교육장에서 배운 것들도 도움이 되지만, 실제로 농사를 지으면서 현장에서 일어나는 소소한 것들은 농사일지에서 그 답을 구할 수 있었습니다. 1년 중 언제 어떤 일을 해야 하고, 어떤 농약과 거름을 줘야 하는지 적혀 있거든요. 할아버지가 20년 이상 써오신 농사일지는 전문 교육기관의 교재보다 뛰어나더라고요. 농사꾼인 저에게 가장 큰 보물입니다. 그리고 같은 마을에 살고 계신 막내 삼촌이 제 농사 멘토입니다. 많은 조언을 해 주셔서 큰 힘이 되고 있습니다.”



농부로서 그의 꿈은 지역 주민들과의 상생이다. 그래서 고안한 아이디어가 직판매장이다.

“우리만 잘 먹고 잘 사는 게 아니라 가족 같은 이웃들이 사는 마을에 도움 되는 일을 하고 싶어요. 공동으로 재배하고 방제, 저장, 판매까지 함께 하는 거죠. 또 공동 가공시설이나 농가 카페처럼 마을이 새로운 부를 창출할 수 있는 시설을 만들었으면 해요. 이를 통해 마을 어르신들의 소일거리가 생기고, 도시민들의 발길도 잦아지면 더 행복한 농촌이 되지 않을까요.”

끝으로 김 대표의 또 다른 소박한 꿈은 농촌에서도 일과 생활의 균형, 즉 워라벨을 가꾸는 것이다. 김 대표 부부는 농한기에는 독서, 여행을 하며 한 해의 피로를 푼다.

“농촌에서 산다고 해서 농사만 지을 거라는 생각은 편견입니다. 오히려 서울에서 생활할 때 책 읽는 시간이 거의 없을 정도로 바빴죠. 시골에선 고된 농사일로 몸은 힘들었지만 정신적 스트레스가 오히려 적어서 책이 더 눈에 들어오더군요. 농한기인 겨울에는 하루 종일 책 읽기도 가능해서 참 좋아요. 특히 요즘에는 농사에 대한 책을 많이 읽고 공부하고 있습니다. 앞으로 미래 농업은 4차산업혁명 시대라 공부가 필수입니다.” 📖



“ 시골에선 고된 농사일로 몸은 힘들었지만 정신적 스트레스가 오히려 적어서 책이 더 눈에 들어오더군요.
농한기인 겨울에는 하루 종일 책 읽기도 가능해서 참 좋아요.
특히 요즘에는 농사에 대한 책을 많이 읽고 공부하고 있습니다.
앞으로 미래 농업은 4차산업혁명 시대라 공부가 필수입니다.

”

‘가슴이 뜨거운 농부’ 김종명 씨 이야기

■ 경영규모

사과밭 (9,920㎡), 감밭 (6,611㎡)

■ 필요한 기술 및 시설

전지, 전정, 관수



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

3,000만원
(시설 및 농기계)



연간운영비

2,000만원



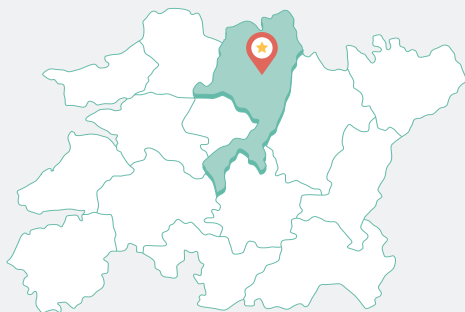
연평균수입

6,000만원
(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

작물 선정은 빨리 하면 할수록 좋다



전라북도 | 완 주

강기석

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

전북 정읍시
전기보일러 회사 영업팀
50살부터 시골에서 살겠다는 꿈을 현실로
고추, 딸기
2015년
전북 농업마이스터대학 고추전공,
완주 농업인대학 시설딸기과정

관수 시설 고추 농사로 연매출 9,000만원 '대박'



'신춘농원' 강기석(55) 씨

전기보일러 회사에서 영업 관련 일을 했던 '두레마을' 강기석 대표. 한 회사에서 25년 묵묵히 한길을 걸어올 만큼 우직한 그는 늘 마음 속에 50세가 되면 귀농하고 싶다는 꿈을 꿔다. 오랫동안 품고 있던 생각이라 실행에 옮기는 것은 어렵지 않았다. 무엇보다 농사는 힘든 일이지만 영업팀에서 치열하게 살았던 만큼 그 에너지를 농사에 쏟으면 이겨낼 수 있으리란 자신감이 있었다. 하지만 서울에서 태어나고 자란 그가 시골 생활, 농사일에 대해 상상이 아닌 현실로 맞닥뜨린 뒤 들었던 생각은 '농사를 몰랐기 때문에 귀농을 할 수 있었구나'였다. 지난 시간을 돌아보며 이토록 힘든 일인 줄 알았더라면 농사를 선택하지 않았을 수도 있었다고 한다. 힘든 시간 어려웠던 지난날을 이겨내고 성공을 일군 강기석 대표의 이야기를 들어봤다.

꿈 이루려 나선 전원생활 접고, 귀농으로 전환

한 번 시작하면 물러남이 없었던 강기석 대표. 그의 이런 독심은 경쟁이 치열한 영입팀에서 살아남을 수 있는 힘의 원천이었다. 50세가 되면 회사를 그만 두겠다고 마음먹었던 때부터 한 번도 해보지 않은 농사라도 묵묵히 하다 보면 결실을 이룰 수 있을 것이라는 희망을 품었다.

“당시에는 퇴사를 하고 시골에서 막연하게 생활하는 것도 좋겠다 생각하고 귀촌을 했습니다. 흔히 TV에서 보는 ‘나는 자연인이다’ 속 인물들처럼 시골에서 자유스럽게 살고 싶었죠. 귀촌 후 1년간은 정말 여유롭고 좋았습니다. 창고도 짓고 바비큐 시설도 설치하며 전원생활을 만끽했습니다. 하지만 생활이 문제였죠. 아직 나이도 50대였고, 일한 뒤 오는 성취감을 버리기에는 그 열정이 뜨거웠습니다.”

그가 귀촌 후 당면했던 가장 큰 난관은 자녀들에 대한 계획을 세우지 않은 것이었다. 그때부터 부지런히 교육을 받았다.



“귀촌은 2015년에 했고 귀농은 2016년에 했습니다. 농업기술센터 농업인대학 딸기과를 다녔는데 귀농이 목적은 아니었죠. 교육을 받던 중 만난 후배의 소개로 1,100평의 땅을 사게 됐고, 그 후배의 권유로 딸기 농사를 시작했죠. 처음에는 용돈벌이 정도로 시작했습니다. 딸기를 재배하면서부터 농사가 무엇인지 깊이를 알게 됐습니다.”

딸기를 어떻게 파는지도 몰랐던 강 대표는 취득한 토지에 딸기 하우스 3동을 지어서 2017년부터 딸기 농사를 시작했다. 후배의 섬세한 조언 덕분에 출발은 순조로웠다. 딸기에 이어 고추까지 재배하면서 직접 농사를 지어보니 관행농업을 벗어나 다르게 농사를 지어야 되겠다고 마음먹었다.



관행농업 탈피, 차별화 전략은?

“제가 경영학과를 나오고 회사에서는 마케팅 영업을 해서 판매는 자신이 있었습니다. 하지만 문제는 품질이었죠. 고추 모종은 200원에서 300원밖에 안하는데 고추는 한 근에 2만 원도 넘을 때가 있습니다. 고추농사는 손이 많이 가서 특히 힘들지만 그만큼 마진이 좋은 작물입니다. 다만 저 같은 초보 농부가 오랫동안 농사를 지은 선도 농업인을 따라잡기에는 역부족이죠. 즉 관행농업대로 해서는 경쟁력을 갖출 수 없었습니다. 귀농한 사람들은 땅을 사고 주택을 짓는데 지원금을 대부분 소진하죠. 처음에는 300평 정도만 토지를 구매하라고 권하고 싶어요.”

강 대표의 설명은 농지원부를 만들기 위해 필요한 최소한의 땅만 구입하고 나머지는 임대해서 위험성을 줄여가야 한다는 것이다. 초보 농업인들에게 제공되는 지원 자금을 잘 활용만 한다면 남들보다 빠른 시간 내에 농촌에 정착할 수 있다고 한다.

“농지원부는 직장 생활을 하면서도 만들 수 있습니다. 주말농장이 대표적이죠.



귀촌이든 귀농이든 농지원부는 꼭 만들라고 권하고 싶어요. 그리고 고추 농사에서 중요한 것은 관수 시설이라고 생각합니다. 관수 시설은 무조건 설치해야 하죠. 시설하우스는 관수 시설이 다 있지만 노지는 다릅니다. 2년 전부터 저는 ‘미쳤다’라는 소리를 들어가면서 관수 시설을 설치했습니다. 관수 시설을 설치하면 수확량이 3배 이상 오를 뿐만 아니라 인건비도 절약되죠. 실제 고추농사를 해서 200평에 매출을 600만원 이상 올린 적도 있습니다. 같은 평수에서 어떤 사람은 100만원 수입을 올리고, 어떤 사람은 500만원 수입을 올릴 수 있는 것이 농업입니다. 저는 이 데이터를 활용해 다른 농업인들이 농사에 접목하는 것을 도와주고 있습니다.”



지역 농업인과 갈등이 가장 큰 난관

초보 농업인들이 농촌에 가서 가장 먼저 겪는 어려움은 지역 주민들과의 갈등이다. 강기석 대표 역시 마찬가지였다.

“처음에 자리 잡기 전 지역 분들과 갈등이 많았죠. 한 번은 창고를 짓고 있는데 인근 땅주인이, 저희 공사하는 곳에서 물이 내려온다고 민원을 넣더군요. 경계가 있는데도 계속 땅을 파면서 들어온다고 항의 하더라고요. 이럴 때 대부분의 초보 농업인들은 지역 주민들에게 숙이고 들어가서 친해지려고 노력하죠. 그런데 이 방법은 잘못하면 동네 사람들에게 계속 끌려가야 하는 경우가 생길 수도 있습니다. 어느 정도 친밀한 관계를 이루기 위한 노력을 해야 하지만 일정 부분 선을 지키는 것이 좋다고 생각합니다.”

한 번은 고추밭에 관수 시설을 만드는데 동네 분들의 비웃음을 샀다. 관행 농업대로 농사를 지어온 그들에게 고추밭에 관수 시설을 만드는 일은 상상도 못할 작업이었기 때문이다.

“처음에 관수 시설을 할 때 동네 분들이 혀를 끌끌 차면서 비웃더라고요. 하지만 지금은 제가 고추밭에서 뭐만 해도 궁금해 합니다. 노지 고추밭에 적용한 관수 시설 덕분에 생산량이 두 배 이상 증가했습니다. 덕분에 주변분들 인식이 완전히 바뀌었죠. 그런데 이 노하우가 그때 조롱했던 20만 원도 안 되는 관수 시설에 있었던 거죠.”



초보 농업인들에게 가장 어려운 점은 인력난이다. 농촌에서는 아무리 일의 설계를 잘해도 혼자서 뭐든지 다 할 수는 없다. 농사는 인건비를 줄이지 않으면 힘들다.

“인근 지역에 비슷한 또래나 젊은 사람들이 있으면 서로 도와서 농사를 지을 수 있는데 저는 혼자여서 힘들었죠. 그래서 지금은 제게 교육 받으러 오는 분들에게 ‘이 교육이 끝나면 연대해서 같이 농사짓자’라고 제안하기도 합니다. 일은 여러 사람이 하면 능률이 오르기 마련 아니겠어요?”



이론 교육과 현실의 괴리를 이해해야 성공

귀농 6년 만에 고추박사가 된 강 대표. 그의 성공 포인트는 바로 작물 선택을 빨리 했다는 점이다.

“첫 농사가 딸기 재배였고 이후 곧장 고추재배를 선택했죠. 초보 농업인들이 농업기술 수준을 올리는 일이 하루아침에 이루어질 수가 없어요. 때문에 조사는 철저히 해야 하지만 빨리 결정해서 직접 해봐야 합니다. 두 번째는 교육입니다. 필요한 교육은 무조건 받아야 하지만 교육장에서의 이론과 실제 내 농장에서 일어나는 것들은 다를 때가 많아요. 자기가 처한 상황과 현실에 맞게 필요한 부분만 습득해야 합니다.”

그는 또 다른 성공 포인트로 귀농 창업자금도 잘 활용해야 한다고 꼽았다.

“저는 지원 자금으로 딸기를 하고 있는 토지를 구매하고 고추밭을 구매하는데 사용했으며 시설은 제 비용으로 했습니다. 이렇게 귀농인들이 자금을 융자 받아서 잘 활용하면 농촌에서 좋은 기회를 만들 수 있습니다. 앞에서 말했듯이 300평을 먼저 해보고 자신이 있으면 실행하는 것이 좋아요. 다른 이야기지만 교육을 받는 데 같은 작물에 대해서 교수님들이 바라보는 방향이 다르기 때문에 방법이 다른 경우가 있습니다. 그래서 제가 생각해낸 것이 공통적인 이론만 습득하자 이렇게

마음먹고 교육을 받았죠. 이걸 가지고 농사에 접목해 보았는데 월등히 수확이 늘더군요.”

인터뷰가 끝나갈 무렵 그는 현재 농업에 뛰어 들고자 하는 예비 초보 농업인들에게 이렇게 당부했다.

“농업의 미래는 밝다고 봅니다. 제 둘째 딸이 전북대학교 농대를 다니고 있어요. 고3 때 농대를 가려고 하니까 학교 선생님의 반대가 매우 심했어요. 지금은 딸이 3학년인데 아주 만족해하고 복수 전공으로 다른 과도 공부하고 있습니다. 저는 5년 동안 막연히 귀농했으면 좋겠다고 생각만 했었습니다. 기왕 시작하려고 마음먹었다면 망설이지 말고 지금 시작하시길 권합니다.” 🍄

“필요한 교육은 무조건 받아야 하지만 교육장에서의 이론과 실제 내 농장에서 일어나는 것들은 다를 때가 많아요. 자기가 처한 상황과 현실에 맞게 필요한 부분을 습득해야 합니다.”



‘신춘농원’ 강기석 씨 이야기

■ 경영규모

비닐하우스 3개동 (2,480㎡)
전답 (8,265㎡)

■ 필요한 기술 및 시설

관수 시설



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

2억 5,000만원
(농지 구입비 2억원,
창고 및 농기계구입비 5천만원)



연간운영비

약 3,700만원
(2016년 ~ 2019년 평균)



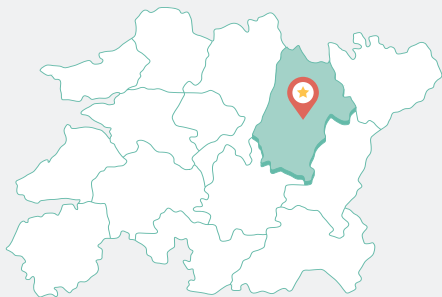
연평균수입

7,700만원
(2017년 ~ 2019년 평균)



귀농귀촌 Key Point!

농업·농촌에서 새로운 기회를 찾아라



전라북도 | 진안

김은호

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

경기도 김포시

공기업(김포시 시설관리공단)

귀농귀촌 박람회를 접한 뒤 귀농 결심

어린잎채소, 새싹보리

2018년

농정원 청년귀농 장기교육, 청년 창업농 필수교육 과정,
간편형 스마트 팜 운영실무, 농산어촌 청년리더 육성과정,
후계농업경영인 역량강화 교육

철밥통 걷어차고

새로운 도전에 나선 청년농부



'바른농작' 김은호(41) 씨

공기업에 다니던 김은호 씨는 어느 날 귀농귀촌 박람회를 다녀와서 귀농을 결심했다. 안정적인 생활, 남들이 부러워하는 직장이 있었지만 치열한 경쟁 사회 속에서 하루도 마음 편히 쉴 수 없었던 그에게 귀농귀촌 박람회는 마치 마른 장작에 불씨를 당기듯 활활 타오르게 되는 계기가 되었다. 직장을 다니면서 주말이면 틈틈이 귀농에 필요한 기초교육을 수료했고, 실제로 농사를 체험하기 위해 농림수산식품교육문화정보원(농정원)의 청년귀농 장기교육에 지원했다. 그리고 지난 2018년 직장에 사직서를 내고 살던 집까지 정리해서 전북 진안의 '영농조합법인 애농'으로 내려와 본격적으로 농사를 배웠다.

귀농결심, 농업기술센터 귀농귀촌 대학 입학부터

“직장 다니면서 명절이면 시골에 내려갔죠. 그때마다 막연하게 나도 언젠가는 시골에 내려가서 농사를 지을 수 있을까? 하는 생각은 해봤지만 그저 생각뿐 쉽게 결정할 수 없어서 금세 잊어버리곤 했습니다. 그러던 중 귀농귀촌 박람회를 통해 농업에 대한 막연한 상상이 구체화됐습니다.”

김은호 대표는 2018년 5월 농정원 귀농귀촌종합센터에서 운영하는 6개월 장기교육 프로그램에 참여했다.

“처음 농사를 지으러 내려간다고 주변 지인들에게 말을 했을 땐 모든 사람들이 만류하고 안타까워했습니다. 기왕 농사를 지을 거라면 한 살이라도 젊었을 때 직접 몸으로 부딪쳐 보는 게 우선이라고 생각했고 그렇게 시작하게 된 청년귀농 장기교육은 저에게 많은 도움이 되었습니다.”

김 대표는 진안에서 교육을 마치고 고향인 충남 부여로 내려가 농업을 시작하려 했다. 하지만 처음 가본 진안은 고향 이상으로 편안했다. 진안에서 만난 사람들은 친절하고 좋았으며, 그곳에서만 느낄 수 있는 맑고 시원한 공기는 덤이었다. 6개월 동안 농업을 배우며 고단하고 힘든 때도 많았지만 직접 뿌린 씨앗이 자라 수확을 할 때의 기쁨은 그간의 고된 시간들을 단숨에 잊게 만들 만큼 기쁘고 자랑스러웠다.

청년귀농 장기교육, 멘토를 잘 만나야 실패하지 않아요

“무엇보다도 진안에 처음 온 저에게 아낌없이 베풀고 가르쳐준 ‘영농조합법인 애농’ 대표이사이신 천춘진 박사님의 배려와 가르침은 진안에 정착해서 농업을 시작해야겠다는 확신을 주었습니다. 천 박사님의 제안으로 6개월간 배운 어린잎



채소를 직접 재배하여 애농에 납품하기로 한 후 하우스를 짓고 농업을 시작하게 되었습니다. 귀농귀촌의 성공적인 정착에는 성공한 귀농 선배의 멘토 역할이 중요한 것 같습니다.”

귀농 교육장에서 만난 첫 멘토가 그에게는 스승이면서 인생의 터닝 포인트를 찍어줄 만큼 중요했다. 또 초기 정착하는데 정부 지원도 한몫했다.

“농업을 시작하는 청년들의 안정적인 정착을 위해 정부가 지원하는 청년창업 농 지원정책 사업 도움을 받았습니다. 이 정책은 농업 활동에 필요한 각종 교육 및 지원금을 제공해, 초보 농부들이 초기 정착하는데 큰 도움을 줍니다. 특히 단순히 농사를 짓는다는 개념보다는 농업을 경영한다는 마음가짐으로 농업회사법인을 세워 본격적으로 농장 운영을 할 수 있는 계기를 마련해 주었습니다.”

이어 김은호 대표는 농업회사법인을 세웠고, 농작물 재배 경력 10개월여 만에 단동하우스 18개동을 관리하기에 이르렀다. 전북 진안은 도심과는 거리가 멀게 느껴지는 곳이다. 어린잎채소를 재배하는 농장들 대부분이 도심 가까이 있는 반면



김 대표의 농장은 그렇지 못하다. 하지만 바뀌 생각하면 천혜의 자연환경 속에서 청정 농산물을 재배하기에는 아주 적합한 지역이다. 지금은 교통망이 발달해서 2시간이면 서울까지 접근할 수 있어서 수도권 같은 시골이라고도 할 수 있다.

“어린วัย 채소의 특성상 씨앗을 뿌리고 수확을 하기 까지 한 달이 채 걸리지 않는 짧은 기간에 혼자서 18동의 하우스를 관리하기가 벅차고 힘들 때도 있었지만 그때마다 주변에서 농사짓는 어르신들의 조언과 박사님의 도움으로 농업과 진안 생활에 안정적으로 정착할 수 있었죠. 그리고 진안군에서 지원해 준 간편형 스마트 팜 지원 사업 덕분에 지금은 하우스 18동을 큰 어려움 없이 운영하고 있습니다.”



지역민과의 융화 노력, 반드시 필요

여느 초보 농부들에 비해 빨리 정착에 성공한 그였지만 시련은 있었다.

“농업을 시작하면서 가장 큰 애로사항은 인력 부족이었던 것 같습니다. 시설 하우스로 채소를 재배하다 보니 파종부터 수확까지 혼자서는 부담이 많이 됐죠. 주변 농가에 도움을 받는 것도 한계가 있어 체력적으로 부담이 많이 돼 시간이 지날 수록 자신감도 떨어지며 여러 번 위기도 있었습니다. 지금은 이제 막 농업계 고등학교를 졸업한 학생을 직원으로 두어 안정적으로 농장을 운영하고 있습니다.”

김 대표가 겪었던 어려움은 이뿐만이 아니었다.

“여름엔 태풍 피해를 입기도 했고 겨울엔 난방시설 때문에 걱정돼 잠을 이루지 못할 때도 있었습니다. 그래도 하고 싶은 일을 하고 있는 만큼, 긍정적으로 생각을 바꿔보려 노력했죠. 특히 젊은 사람이 시골에 내려와 농사짓는 게 대견하다며 아낌없이 사랑을 주시는 마을 어르신 분들과 많은 조언과 도움을 주시는 천춘진 박사님 때문이 아닌가 싶습니다.”

그는 귀농을 한 후 그래도 짧은 기간에 안정적으로 자리를 잡을 수 있었던 요인 첫째는 공부라고 꼭 짚었다.

“지금까지 살면서 농업은 나와는 먼 이야기라고 생각했습니다. 막상 귀농을 결심하고 실행하면서 가장 큰 벽은 농업에 대한 지식이 전혀 없다는 점이었고 처음 선택한 것도 실습형 교육이었지만 몇 개월 실습했다 해서 농업을 이어가긴 힘들었으니까요. 지금까지 교육 시간이 1,400시간 가까이 돼 가지만 아직도 많이 부족하고 지금도 밤마다 농업 관련 책들과 동영상을 보며 공부를 합니다. 귀농귀촌지원센터나 각 시·군 농업기술센터에서 진행되는 교육들도 많아서 저에겐 아주 큰 도움이 되었습니다.”

두 번째 성공 요인으로 그는 귀농한 지역에서 얼마큼 적응을 잘 하느냐에 따라 성패가 좌우된다고 말했다.

“첫 번째 이유보다 두 번째 이유가 더 중요하다고 생각합니다. 내가 아무리 잘 났고 전에 어떤 일을 했든 그건 중요한 게 아니란 걸 귀농 후 깨달았습니다. 내가 먼저 다가서고 어르신들 보면 안부 인사를 하며 점차 거리를 좁혀 나가다 보면 어느덧 가족 같은 이웃과 스승님을 만나게 되더군요. 또 지역 모임에도 가입해서 흥삼축제 같은 지역대표 축제에 스템으로 참여하면서 소속감과 지역에 대한 자부심이 생기다 보니 이제는 귀농한 이곳이 고향보다 더 소중하고 애착이 가는 제2의 고향이 된 것 같습니다. 결국엔 이런 시너지들이 모여 농업과 일상생활들이 즐거워지면서 이곳에서 안정적으로 자리를 잡을 수 있었던 것 같습니다.”

끝으로 김은호 대표는 “이제는 농촌을 사랑하는 한 사람의 농업인으로서 그리고 예전의 저처럼 농업을 고민하고 있는 누군가에게 도움이 될 수 있는 선배 농업인으로 농촌에 기여하고 싶습니다.”라고 포부를 밝혔다. 🍌

“귀농을 결심하고 실행하면서 가장 큰 벽은 농업에 대한 지식이 전혀 없다는 점이었지만 귀농귀촌지원센터나 각 시·군 농업기술센터에서 진행되는 교육들이 많아서 저에겐 아주 큰 도움이 되었습니다. 무엇보다 귀농한 지역에서 얼마큼 적응을 잘 하느냐에 따라 성패가 좌우됩니다!”

”

‘바른농작’ 김은호 씨 이야기

- 경영규모 시설하우스 18동 (7,020㎡)
- 필요한 기술 및 시설 -



경영규모

2인
(본인, 직원 1인)



초기투자비

약 **2억 6,000만원**
(농지 임대료, 하우스 공사비, 장비 구입비)



연간운영비

4,500만원
(인건비, 종자 및 소모품비)



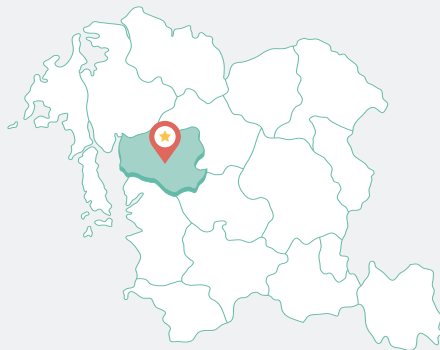
연평균수입

9,500만원 (2019년 기준)
1억 7,000만원 (2020년 수매계약 체결)



귀농귀촌 Key Point!

농사도 사람이 하는 일, 인적 네트워크를 다져라



충청남도 | 홍성

유국록

- 귀농 전 거주지역 인천광역시
- 귀농 전 직업 무대연출
- 귀농 결심동기 미래는 자연에 있다고 생각하고 노후준비를 위해
- 귀농 선택 작목 누룽지
- 귀농 연도 2019년
- 귀농귀촌 관련 교육이수 인천광역시 농업기술센터 귀농귀촌 대학

고소하고 바삭한 햅쌀 누룽지로 부농의 꿈 이뤄요

‘들녘천년홍주’ 유국록(49) 씨



기존에 먹던 전통누룽지와 현대적인 맛을 접목한 트렌디한 제품이 나오면서 소비자들의 호응도가 높아졌고 누룽지 제품의 영역이 확장되고 있다. 시대의 변화에 맞춰 다양한 모습의 제품이 생산되면서 농가의 새로운 가공식품으로 자리매김했다.

들녘천년홍주 유국록 대표는 이러한 변화된 트렌드에 맞춰 다양한 제품을 선보이며 누룽지 제품 시장을 선도하고 있다.



귀농결심, 농업기술센터 귀농귀촌대학 입학부터

들녘천년홍주 유국록 대표는 귀농 전에는 뮤지컬, 콘서트 등의 무대 연출을 했다. 25년간 무대 위에서 살았던 그에게 누룽지 식품 가공업으로의 전환은 일생 일대의 큰 변화였다.

“고향이 강원도 영월이에요. 어릴 적부터 시골에서 살다 보니 사회에 나와서 학교, 직장을 다녔지만 언젠가는 시골에 가서 살아야겠다고 생각하고 있었죠. 4년 전부터 노후를 준비해야겠다는 생각이 들었습니다. 제가 종사했던 무대연출은 50대가 넘어가면 버티기 힘든 직업군입니다. 언젠가는 시골살이를 한다는 생각에 미리 준비를 해서 내려가야겠다고 마음먹었죠.”

유 대표는 내려오기 전에 농업농촌의 가치나 발전 가능성을 크게 내다봤다. 앞으로의 미래는 자연이라고 생각했다고. 귀농을 결심하고 가장 먼저 한 것이 교육이었다.

“당시 거주하던 인천 인근에 있는 농업기술센터 귀농귀촌 대학을 다녔습니다. 인터넷을 검색하다가 알게 되어 무작정 찾아갔습니다. 1년 과정으로 일주일에 1회 교육을 받았는데 이론교육이 대부분이더라고요. 귀농 준비, 법률, 세무, 부동산 관련 등 귀농에 필요한 전반적인 기초교육을 받을 수 있었습니다. 작물 선택, 농촌 생활, 현지인들과 융화 등이 기억에 남습니다.”

귀농귀촌 대학을 졸업하고도 약 2년간은 무대연출을 더 하던 유국록 대표는 귀농 인큐베이팅 기사를 접하고 흥성으로 내려갔다. 귀농귀촌 대학이 이론 교육이 위주였다면 그곳에서는 실습형 교육을 접할 수 있었다.

“교육은 1대1 멘토링 교육이었습니다. 제 멘토는 자연재배를 하는 분이었습니다. 풀을 뽑으면 그대로 그 자리에 놓고 유박거름 등 자연적인 것을 사용하죠. 유박거름은 곡물 같은 것을 압축해서 만듭니다. 봄에 논에만 1회 정도 뿌리고 밭에는 뿌리지 않죠. 자연친화적인 농법이라고 생각하면 됩니다.”

유 대표가 자리 잡은 홍성은 유기농 특화지역으로 유기농 재배를 하는 사람도 많지만 자연재배를 하는 사람도 많다. 유기농보다 더 자연친화적인 재배 방식이다. 재배를 할 때 풀이 무성하게 나 있는 밭에 씨를 뿌릴 곳만 갈아서 씨앗을 집어 넣는다. 거친 환경에서 작물이 자라기 때문에 당연히 소출은 적다. 그럼에도 불구하고 자연농법을 고집하는 이유가 뭘까?

“환경을 많이 생각합니다. 땅이 숨을 쉬고 스스로 자연스럽게 회복하게 만드는 거죠. 땅에 경운을 하고 비료를 주면 망가질 수밖에 없어요. 땅을 가는 역할은 지렁이나 다른 벌레들이 해야 합니다. 땅심을 회복하는데 걸리는 시간은 최소 3년이라고 들었습니다. 정농회라는 단체가 있는데 여기 회원들이 자연농법으로 많이 짓더군요. 판로는 자체적으로 형성돼 있는데 암에 걸린 사람들 등 환자들이 주 고객입니다.”



꿈의 농법 자연재배, 현실은 연 매출 15만 원

자연재배에 심취한 그는 800평 규모로 자연농법으로 농사를 지었다. 아침 6시에 밭에 나가서 8시까지 일하고, 9시부터 6시까지의 멘토 농가에 가서 일하





면서 농사를 배웠다. 6시 이후는 다시 그의 밭에 가서 일했다. 힘들었지만 기분은 굉장히 좋았다고 말한다.

“도시에서 직장 생활을 하면 스트레스가 일상이죠. 땀 흘리면서 자연을 벗 삼아 일하면 기분이 좋아지더라고요. 800평에는 감자, 고구마, 땅콩, 옥수수, 고추 등 여러 가지 실생활에 필요한 작물을 자연농법으로 재배해봤습니다. 이 중에서 감자, 고구마, 옥수수는 판매를 하기도 했죠. 지난해에는 가을걷이가 끝나고 가슴이 아프더라고요. 1년간 농사를 지어서 판매했는데 1년 매출이 15만 원 정도였습니다. 심정이 복잡했죠.”

그는 당시 농사를 계속 지어야 되나 말아야 되나 고민이 컸다. 이런저런 생각을 하고 있는데 그래도 3년은 해봐야 된다는 지인들의 조언에 힘을 얻었다. 하지만 현실적으로 1년 매출 15만 원으로 생활하기에는 어려움이 컸다.

“인큐베이팅 과정이 진행되면서 한 달에 80만 원씩 6개월간 홍성군에서 보조받았습니다. 멘토 농장에서 일을 하면 하루에 4만 원의 일당을 쳐주는 격이죠. 그 후 3개월간 독립기라고 해서 100만 원씩 지원받았습니다. 이 자금은 자기 앞으로 300평 이상의 토지가 있어야 합니다. 저는 800평의 임대농지가 있고 농지원부가 있어서 지원받을 수 있었죠. 아마도 이런 인큐베이팅 과정이나 독립기 과정의 돈을 지원받지 못했다면 고향으로 갔거나 다시 도시로 돌아갔을 만큼 중요한 자금이었습니다.”



식품가공, 거래처만 있으면 매월 수익가능

자연재배에 심취했던 유 대표가 누룽지 식품가공에 관심을 두게 된 것은 도농교류센터장의 권유에서 시작됐다.

“당시 도농교류센터장에게 ‘농사지으러 왔는데 무슨 누룽지입니까?’라고 반문했었죠. 하지만 농사 초보였던 제가 농사짓는 기술이 뛰어난 사람도 아니어서

여러 가지 고민 끝에 진행하기로 마음먹었습니다. 매출 15만 원이 결정을 하는데 영향을 주었지 않을까요?”(웃음)

현재의 누룽지 공장은 앞서 한 부부가 먼저 운영하고 있었다. 아이디어를 가미해 현재의 누룽지 공장으로 개편했다. 전기나 기계 설비를 하면서 현재의 공장을 이루었는데 약 3,000만 원 정도 들어갔다. 들녘천년홍주라는 상호도 직접 지었다. 홍주라는 말 때문에 술 이미지를 떠올리는 분들이 많다. 그런데 홍주라는 말은 홍성의 옛 지명이다.

“작물은 심어서 소출이 나오기까지 상당한 시간이 필요합니다. 기존에 살고 있는 현지인들에 비해서 귀농한 사람들은 공백기가 길어 경제적으로 힘들죠. 이런 부분을 충분히 고려해서 농산물 가공을 선택하게 된 것입니다. 식품가공은 거래처만 있으면 매월 수익이 나는 구조입니다. 제 경우는 농사기술이 담보되지 않았기 때문에 현재 누룽지 가공기술을 배워서 운영하는 편이 효율적이었습니다.”



고소하고 바삭한 누룽지 비법? 밥물의 양이 50% 좌우

직접 농사를 짓는 대신 농식품 가공업을 택했지만 재료는 모두 홍성에서 나온 쌀을 사용한다. 무엇보다 그가 제품에 자부심을 갖는 것은 유기농 쌀을 사용한다는 점이다. 앞으로 유기농 비중을 늘려갈 것이며 자연농법으로 재배한 곡물도 사용할 계획이다.

“누룽지 만들 때 가장 중요한 것은 원재료죠. 그리고 그다음은 밥을 어떻게 짓느냐입니다. 밥의 물을 어떻게 맞추느냐가 고소하면서도 바삭한 맛의 50% 정도를 차지합니다. 쌀마다 밥을 지을 때 물을 맞추는 정도가 다릅니다. 왜냐하면 건조 정도가 다르기 때문이죠. 다음으로 누룽지는 굽는 시간이 중요합니다. 기계를 열었을 때 색깔도 봐야 합니다. 직접 보지 않으면 실패하는 경우도 많아요. 누룽지를 구울 때는 확인하면서 해야 합니다. 시간이 조금만 늦으면 타버리기 십상입니다.”

누룽지 종류는 현미누룽지, 귀리누룽지, 보리누룽지, 찹쌀누룽지, 검은깨누룽지, 백미누룽지 등이 판매되고 있으며 향후 기타 여러 가지 곡물을 사용해서 누룽지를 개발할 계획이다. 판매는 현미가 40% 정도로 제일 많이 판매된다. 검은깨누룽지도 20% 정도로 판매가 증가하고 있다.

식품가공업으로 바꾼 그가 사업에 쉽게 안착할 수 있었던 것은 귀농 교육 프로그램을 통해 맺은 인적 네트워크 덕분이다.

“귀농 교육 프로그램을 통해서 흥성에 내려와 맺은 인적 네트워크가 큰 도움이 됐습니다. 멘토도 잘 만났고 귀농귀촌지원센터 사람들도 잘 만났죠. 농사에 대한 고민을 하게 됐고 그 과정에서 가공식품 누룽지도 만났습니다. 이런 과정이 정착을 하는데 중요한 포인트였습니다. 앞으로 누룽지 사업이 안정화되면 유기농 쌀농사도 시도하려고 합니다.”

유 대표는 예비 귀농인들을 향해 무조건 귀농귀촌지원센터나 농업기술센터에 대한 신뢰와 의존도를 높일 것을 당부했다.

“귀농귀촌지원센터, 농업기술센터에서 이루어지는 교육 프로그램에 참여하려고 권하고 싶어요. 아무도 없는 곳에 토지를 사고 집짓고 귀농을 한다면 제 생각으로는 90% 이상 다시 돌아간다고 생각합니다. 가능하면 교육을 많이 받을 것을 권합니다. 또 현지인하고 관계를 잘 설정해야 합니다.”



귀농 전, 1년 정도 실제로 농사 지어보길

끝으로 그는 시골 가서 농사나 지어야지 이런 마음으로는 귀농하지 않았으면 좋겠다고 당부했다. 농사가 얼마나 힘든지 와서 해보지 않으면 모른다고. 막연하게 환상을 가지고 귀농하면 안 된다는 것이 유 대표의 설명이다.

“어떤 작물을 할 것인지 신중하게 선택하고 그 작물에 대해 1년 정도 실제로 농사를 지어보길 권합니다. 경험치를 쌓아야 한다는 의미죠. 지금은 식품가공업

으로 바꿨지만 저는 유기농이나 자연농법에 관심이 많습니다. 그래서 현재 판매하는 제품을 기본으로 유기농 제품이나 자연농법 제품을 사용해 제품을 출시할 계획입니다. 해외 수출도 고민하고 있죠. 새로 개발하는 제품들도 있는데 기존에 사용하지 않는 재료를 사용해서 다양한 제품을 실험 중에 있으며 특허를 출원하려고 합니다.”

끝으로 그는 사회에서 직장 생활을 할 때와 지금을 비교해달라고 하자 “요즘은 늘 마음이 평화롭습니다. 전에는 공연 일정이 잡히면 거의 잠을 못 잘 정도였죠. 지금은 여유롭고 힐링이 되는 삶이라고 생각합니다.”라고 말했다. 🍵

“귀농 교육 프로그램을 통해서 흥성에 내려와 맺은 인적 네트워크가 큰 도움이 됐습니다. 멘토도 잘 만났고 귀농귀촌지원센터 사람들도 잘 만났죠. 농사에 대한 고민을 하게 됐고 그 과정에서 가공식품 누룽지도 만났습니다.”



‘들녘천년홍주’ 유국록 씨 이야기

- 경영규모 하우스 8동 (3,305㎡)
- 필요한 기술 및 시설 누룽지 기계 5대, 외부기기



경영규모

2인

(본인, 직원 1인)



초기투자비

3,000만원



연간운영비

2,500만원

(2019년 기준)



연평균수입

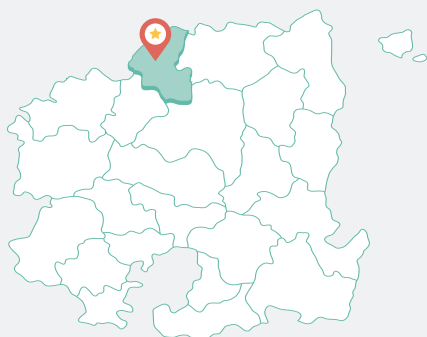
3,000만원

(2019년 기준)



 귀농귀촌 Key Point!

실패를 두려워 말라



경상북도 | 영 주

계미희

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 창업 동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

강원도 춘천시
부동산 중개업
건강으로 귀촌한 후 자연의 색깔에 매료되어
천연염색
2018년
영주 폴리텍 대학 '의류제작',
농정원 귀촌인 농산업 창업교육

자연의 빛깔을 담은 '천연 염색' 그 매력에 스며들다



'천연염색 소잉들' 계미희(46) 씨

놀랍도록 편리해진 디지털 세상이 어느새 우리의 생활 깊숙이 들어와 있다. 하지만 아무리 최첨단 과학 문명일지라도 무한한 자연의 이치에서 벗어날 수는 없는 일이다. 인공적으로 만들어진 화려한 화학염색은 사람들에게 자연이 빚어내는 수많은 색깔의 조화와 색감을 잊게 만든다. 하지만 들판에 흐드러지게 핀 들꽃 하나에도 인간의 눈으로는 볼 수 없는

다양한 색깔이 들어 있다. 그 색은 눈으로 볼 수 없기에 도저히 인위적으로 흉내 낼 수 없는 오묘한 자연의 빛깔이다. 자연을 소재로 하여 색을 만드는 천연염색이란 하늘이 준 신비로운 자연의 빛깔을 인간의 눈으로 볼 수 있도록 만드는 최상의 선물이다.

남다른 손재주 살려 지역에 빨리 정착

“우리의 전통 염색은 한마디로 자연에 숨겨진 색깔을 깨워 내는 일입니다. 그렇게 깨워진 자연의 색을 보면 놀라지 않는 사람이 없습니다. 저는 대학에서 섬유 디자인학과를 나와서 이쪽 방면에는 늘 관심이 많았죠. 그전부터도 미술 등 손재주가 좀 있는 편이라 염색법도 빨리 배울 수 있었어요.”

계미희 대표는 남다른 손재주 덕분에 지역에 정착하는 것도 다른 귀농인들에 비해 빨랐다. 하지만 천연염색을 제대로 구현하는 일은 또 달랐다.

“처음 천연염색을 배우면서 각종 초록의 잎과 꽃을 천에 문질러 자연스럽게 색이 스며들게 만들어 보니 매우 놀랍더군요. 똑같은 초록의 식물이라 여겼는데, 막상 흰 천에 물들여 보니 다양한 색깔이 나오는 것을 발견할 수 있었습니다.”

계미희 대표는 처음 천연염색과 만난 그날을 잊을 수가 없다. 마치 고대부터 자연이 품고 있었던 비밀의 문에 한발 내딛는 기분이었다고. 그녀는 아직 천연염



색에 있어서는 초보 중에 초보다. 천연 염색은 교육만 받아서 똑딱 만들 수 있는 여느 작목 기술들과는 다르다고.

“사단법인 소백산 천연염색 협회에서 귀촌인들을 위한 천연염색 교육을 받았죠. 천연염색 기법 교육은 비교적 짧았지만, 그 이후로는 하염없이 스스로 도전하고 실험 해보는 나와의 싸움의 시간이 남아 있더군요. 실제로 작업장에서 다양한 시도를 해봐야 비로소 나만의 빛깔을 만들 수 있게 됩니다. 실패를 실패로 받아들이면 안 됩니다. 안되면 또 해보고, 다른 방법을 시도해 보면서 끝없이 도전하며 나만의 색깔을 찾아야 해요. 실패를 두려워하면 안 되더라고요.”

자연의 색감은 정해진 바가 없기 때문에 색감을 내는 사람의 손길에 따라 달라진다. 때문에 천연염색은 같은 노랑, 파랑이라도 조금씩 그 분위기가 달라진다고 한다.



천연 염색은 인고(忍苦)의 과정

천연염색은 자연의 빛깔이 어떻게 숨겨져 있는지 그 비밀을 깨워내는 작업이라고 계미희 대표는 설명했다. 스스로 자연이 되지 않으면 안 된다. 온몸과 마음이 시나브로 자연의 빛깔에 스며들 때 비로소 기품 넘치는 천연의 빛깔이 천 위에 떠오르게 된다.

“천연염색은 기존 화학적인 색깔과 달리 노랑, 빨강 원색일지라도 자신만을 뽐내지 않죠. 다른 색과 자연스럽게 어우러지도록 색깔 자체적으로 여백을 만들어 냅니다. 자신의 색깔을 잊지 않으면서도 절대 자신을 뽐내는 법이 없죠. 겸양의 미덕을 갖춘 게 바로 천연염색의 매력입니다.”

천연염색은 적게는 2주에서 많게는 3달이 걸리는 인고(忍苦)의 과정이 숨어있다. 하늘물빛의 트레이드 마크인 ‘쪽’ 염색은 더 그렇다. 고무래 만들기부터 잣물을 만들어 내리고 석회를 만들어 쪽을 향아리에 담아 쪽대 말리기까지 염색에

필요한 도구와 매염제, 준비물 제작부터 본격적인 쪽물을 만들어 염색하기까지 일련의 과정은 오랜 기다림의 시간이다.

‘인내는 쓰고 열매는 달다’고 했던가. 현존하는 천연염료 중 ‘쪽’만이 유일하게 푸른빛을 띠는 덕분에 희소가치가 크다. 쪽 염색의 가치는 빗깍에서 그치지 않는다. 최근 쪽이 아토피나 알레르기 비염 치료에 탁월한 효과가 있다는 사실이 의학적으로 밝혀지며 주가를 높이고 있다.

“천연 염색은 그 과정이 복잡하고 까다로운 작업이지만 자연이 주는 색상으로 정서에 좋은 영향을 미칩니다. 자연색이 주는 잔잔한 감동은 인공색과 화학염색이 따라올 수 없다고 생각해요. 무엇보다도 천연 염색으로 만든 옷은 항균 기능이 뛰어나습니다. 그래서 저는 메리골드와 쪽을 직접 재배하고 있어요. 직접 재배해서 염색을 하기 때문에 자연 그대로의 천연염색이라고 자부 할 수 있습니다.”



갑상선암 선고 받고 무작정 귀촌

계미희 대표는 귀촌전 춘천에서 부동산 중개업을 했다. 결혼 후 전업주부로만 살았던 그녀는 삶의 무료함을 깨기 위해 부동산 중개사로 나섰다. 3년 동안 적응하기 위해 무던히 애썼지만 영업적 능력이 거의 낙제 수준이었다.

“3년간 겨우겨우 꾸려나가던 즈음 갑상선암 선고를 받았어요. 지금은 괜찮지만 당시엔 너무 괴로웠죠. 그래서 무작정 친정집 근처로 아이를 데리고 귀촌했습니다. 그리고 천연염색 교육을 받게 되면서 지금의 이 자리에 서 있는 거죠.”

그녀의 천연염색이 남들보다 특별한 이유는 바로 풍기 인견 덕분이다. 인견은 자연에서 나온 나무의 펄프, 낙엽송을 이용하여 만들기 때문에 자연의 감촉을 느낄 수 있는 힐링 원단이다.

“인견의 별명은 에어컨 섬유, 냉장고 섬유입니다. 왜 에어컨 섬유, 냉장고 섬유일까요. 바로 여름에 체온을 내려주는 에어컨, 그리고 더운 여름에 음식의 온도

를 유지시켜주는 시원한 냉장고처럼 더운 여름을 시원하게 만들어주는 섬유이기 때문입니다. 낙엽송과 나무 펄프로 만든 천연섬유 인견은 통풍이 잘 되며, 정전기가 일어나지 않고, 땀이 나도 옷이 붙지 않아서 시원함이 배가 되죠.”

인견은 인공적으로 만든 실크, 레이온을 말한다. 나무, 종이조각을 녹여 실로 뽑아낸 섬유다. 그러니까 반합성인 일종의 재생 섬유다. 그 중에서도 풍기 인견은 유칼립투스를 이용한다. 나무에서 실(원사)을 추출해서 만든다.

“풍기 인견은 직조법도 다른 인견들과 조금 다릅니다. 꼬임을 이용한 직조 방식을 이용하기 때문에 몸에 달라붙지 않아 시원하죠. 다른 곳에서 인견을 생산하더라도 풍기 인견만큼 시원한 느낌을 주지 못하죠. 다만 인견에 색감을 입히는 작업은 좀 어려워요. 컬러가 쉽게 물들지 않죠. 실패를 거듭 하면서도 계속 시도했죠. 지금은 메리골드와 쪽도 직접 재배해서 염색을 하고 있어요. 저희 제품은 원단, 염료 모두 천연 재료입니다.”

계미희 대표는 염색한 천으로 직접 옷 짓는 일까지 한다. 인견은 미싱 작업이 어렵다. 대부분 5~6년 정도 걸려야 미싱이 손에 익는데 그녀는 6개월 만에 습득



했다. 손재주는 타고났다. 직접 만들어 입고 다니면 절로 홍보가 되니 중, 장년층에게 인기다.



위기를 기회로... 수제 마스크 만들어 인기

계미희 대표는 코로나19 상황이 길어지면서 다른 아이템을 고민하던 중 천연 염색 수제 마스크를 만들어 봤다.

“마스크 물량이 부족하다는 뉴스를 보고 나서 내가 만들면 되겠다 싶었죠. 그래서 수제 마스크를 만들어서 SNS에 올렸더니 그야말로 대박 히트가 난 거예요. 처음에 조금씩 팔리다가 어느 순간 물량을 대기 어려울 정도로 주문이 들어오더라고요. 가장 많이 만들 때는 400장까지 만들었어요. 저희 마스크는 전 작업이 모두 수제라서 하루 만들 수 있는 물량이 최대 100장이예요. 특히 저 혼자서 작업하고 있는 형편이라서 너무 인기가 좋아도 오히려 고민되죠.”

염색과 옷까지 짓게 된 그녀는 최근 ‘천연염색 소잉플’이라는 브랜드도 만들었다. 앞으로 농업법인을 만들어서 그녀가 만들어낸 천연염색을 보다 대중화하고자 한다. 작목반, 염색반, 미싱반으로 나눠 전문화 할 예정이다.

끝으로 그녀는 예비 귀농귀촌인들에게 이렇게 말한다. “마음이 있으면 일단 농촌에 들어와야 한다고 봅니다. 지역에 와서 지역 사회에 적응하고 스며들기 위해 준비하면 좋겠습니다. 그렇게 탐색하다 보면 자연스럽게 품목이 정해지더군요.” 🍄

“마음이 있으면 일단 농촌에 들어와야 한다고 봅니다.
지역에 와서 지역 사회에 적응하고 스며들기 위해 준비하고
탐색하다 보면 자연스럽게 품목이 정해지더군요

”

‘천연염색 소잉틀’ 계미희 씨 이야기

- 경영규모 1,983㎡
- 필요한 기술 및 시설 전문 염색장의 염색설비 시설



경영규모

2인



초기투자비

—



연간운영비

800만원

(2019년 기준)



연평균수입

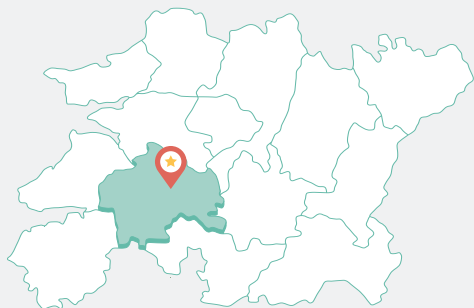
1,200만원

(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

지역에만 있는 차별화된 콘텐츠를 만들어라



전라북도 | 정읍

양진희

● 귀농 전 거주지역

경남 창원

● 귀농 전 직업

우체국

● 귀농 결심동기

농촌의 숨겨진 자원을 활용하면 재미있게 일을 할 수 있을 것 같아서

● 귀농 선택 작목

체험/여행

● 귀농 연도

2016년

● 귀농귀촌 관련 교육이수

농정원 귀촌인 농산업 창업교육, 농어촌체험지도사 인증 교육

“무엇이든지 이어 드립니다”

‘이음여행사’ 양진희(45) 씨



최근 도시인들이 답답한 빌딩 숲을 벗어나 바다와 산이 있는 천혜의 자연경관을 만끽하는 레저활동이 인기다. 도시탈출과 바쁜 일상 속 힐링을 추구하는 경향이 지속되면서 농촌관광을 통해 힐링과 자연경관 체험이라는 ‘두 마리 토끼’를 동시에 추구하고자 하는 경향도 높아지고 있다. 진짜 로컬 여행을 표방하는 양진희 대표는 이런 추세를

반영해 ‘이음여행사’를 세웠다. 교통 등 기본 인프라를 꾸준히 개선하면서 지역별 체험 프로그램 다양화와 동시에 지역, 사람, 마을, 농장들 간의 자원을 관광상품으로 기획하여 연결시켜 주고 있다.



농촌에는 활용가능한 자원이 무궁무진

양진희 대표는 지역의 차별화된 콘텐츠 또는 콘셉트를 보유하고 있는 농촌마을과 농장, 사람을 잇는 농촌관광 상품을 개발하고자 했다. 우체국을 다니던 양 대표는 권역사업 사무장 일을 하면서 여행사까지 세웠다.

“최근 농촌관광에 대한 관심이 높아지고 있습니다. 정부 각 부처에서도 농촌 활성화와 국민들의 여가 공간 제공을 위해 농촌관광사업을 추진하고 있으며, 주 고객인 도시민들 사이에서도 농촌관광은 새로운 체험관광으로 각광을 받고 있죠. 이에 지방자치단체는 물론 농촌주민들 스스로도 앞다투어 농촌관광에 나서고 있는 상황입니다. 저는 우체국 권역사업 사무장 일을 하면서 농촌에는 우리가 알지 못한 여러가지 자원이 있다는 걸 알게 됐습니다. 이것 활용하면 정말 재미나게 일을 할 수 있을 것 같아서 귀촌을 하게 됐죠.”

정읍과 순창의 청년과 여성, 두 명이 의기투합한 이음여행사(김서정·양진희 공동대표)는 톡톡 튀는 안목으로 선별하고 찾아낸 상품을 소개하고 있다. 정읍과 순창의 이음사업체 20여 곳의 체험휴양마을, 교육농장, 치유농장, 관광농원, 카페 등과 연결된 네트워크를 이용하여 운영중이다.

“있는 그대로의 자원들을 창의적으로 연결하고자 했습니다. 지역 관광산업의 대안이 될 수도 있겠다 싶었죠. 농촌지역에서 ‘관광’을 사업 아이템으로 한다는 것은 어려운 점이 한둘이 아닙니다. 보유하고 있는 자원의 경쟁력에서부터 관광 인프라까지 활용할 수 있는 것이 많지 않은 것이 현실입니다. 하지만 관광은 단순히 보고 즐기는 것에서 벗어나 지역을 이해하고 ‘소비자’ 마음과 ‘농촌마을주민’ 마음이 이어지는 것이라는 생각에서 무턱대고 마을여행사를 창업했습니다.”







단순 농촌관광 no, 농촌 활성화 위해 노력

‘이음여행사’는 그녀의 설명대로 대중관광시장과 농촌관광시장의 틈을 이어주는 역할을 하는 다소 이색적인 여행사다. 일반 관광상품은 물론 농촌관광상품도 판매하는 사업모델도 가지고 있으나 농촌 활성화에 더 큰 비중을 가지고 있다는 것이 특징이다.

“농촌의 인구는 지속적으로 감소하고 있고 고령화의 속도가 더욱 빨라지는 상황에서 지역의 참맛을 보여드리며 서로 윈윈(win-win) 할 수 있는 사업모델을 발굴하고 있습니다. 무엇보다 국내여행도 나의 취향과 나만의 콘셉트에 맞게 컨설팅 해주는 상품이 있다면 수요도 늘 것으로 판단했죠. 또 향후 농산물의 직거래까지 염두에 둔 사업으로 확장을 염두에 두고 있습니다.”

사업 계획을 세운 양 대표는 실행에 옮기기 위해 정읍과 순창지역에서 실시한 농어촌체험지도사 인증 교육과정(98시간)을 수료했다. 그녀와 뜻을 같이한 마을여행사 창업교육과정 수료생들 8명도 동참했다.

“이음사업체에서는 정읍과 순창지역에서 실시한 농어촌체험지도사 인증교육과정, 문화와 감성이 접목된 마을여행사 창업교육과정 수료생들이 참여하고 있습니다. 특히 이음사업체간 다양한 이음상품을 기획·운영하는 전문가를 꾸준히 양성하고 발굴하여 함께 참여시키고자 하며, 이들을 여행 중매쟁이로 명명하고 활동케 할 예정입니다.”

양 대표가 이음사업체에서 연결한 가장 대표적인 곳이 정읍 꽃두레행복마을이다. 이곳은 2015년 9월에 준공한 300평 규모의 커뮤니티 센터(2층)를 운영한다. 체험장, 숙박시설, 카페, 식당, 주차장, 수영장 등의 다양한 기반 시설을 확보하고 있다. 2017년 1월 농식품부로부터 농어촌체험 휴양마을로 지정되었으며 연간 2,000여 명(매출 1억 원)이 다녀가는 체험마을이다.

농촌에서의 ‘작고 느린 여행’ 기획

이음여행사의 주요 아이템으로는 복분자 전문농장, 체리농장, 타조농장, 구절초 축제, 전통주 제조 양조장, 야생차 전문농장, 딸기농장, 아로니아농장, 농촌 체험휴양마을, 치유관광농원, 표고버섯 농장, 전통가옥체험마을, 전통·치유음식 체험, 정읍 구절초축제, 순창 장류축제, 정읍과 순창지역 마을활동가(가이드) 등 다양하다. 이외에 고추농장, 숲치유, 블루베리 등 연중 진행이 가능한 아이템도 확보했다. 다만 올해 코로나19 상황이 발생하면서 일체 체험, 관광, 교육 프로그램이 보류 중이다.

무엇보다 양 대표가 목표로 타겟팅한 소비자는 ‘농촌에서의 작고 느린 여행’에 관심 있는 누구나다. 작고 느린 여행이란 각자 원하는 방식으로 농촌, 자연을 천천히 느끼고 체험하자는 의미다.



“체험학습을 원하는 가족단위 소비자, 정읍 구절초 축제를 찾은 관광객, 순창 장류 축제에 방문한 소비자, 순창 강천산에 등산 온 등산객 등 다양합니다. 목표로 하는 고객들이 조금씩 다른 넓은 스펙트럼을 가지고 있지만 가치 있는 관광과 소비에 관심 있거나 농촌관광, 치유·체험 등 대안 관광에 관심 있는 분들이 저희 여행사의 주요 고객들이 됩니다. 이외에 귀농귀촌을 준비하는 분들이 농촌에 머물며 체험할 수 있도록 돕기도 합니다.”

늘 새로운 아이템, 아이디어로 푹푹 뭉친 양 대표의 올해 계획은 홀로 여행족(1인), 여성, 반려견주, 탈모인, 축산업자, 귀농귀촌인 등을 위한 프로그램 마련이다.



여행사업 외 귀농인 위한 정보제공 교육도

“저희 사업의 목적은 바로 이음여행 상품을 찾은 소비자에게 ‘참 좋다’라는 말을 듣는 것입니다. 지역에 놀러 와서 단순히 관광만이 아니라 지역사회에 의미 있고 가치 있는 일을 하게 만들어주는 것이죠. 소비자가 스스로 느끼며 얻게 되는 가치 관광이라고 보면 됩니다.”

양 대표는 현재 정읍과 순창의 관광지과 마을, 농장을 연결하여 상품을 기획 하지만 향후에는 남원, 임실, 고창, 담양 등으로 확장할 예정이다. 또 충남 서산과도 협업 중이다.

이음여행사는 농촌체험관광만이 아닌 귀농귀촌 교육도 실시 중이다.

“귀농귀촌하는 사람들이 늘어간다고 합니다. 그만큼 땅을 딛고 살고 싶고, 시골생활을 통해 힐링을, 삶을 즐기고 싶은 사람들이 늘어난다는 말일 듯합니다. 그러기엔 철저한 준비가 있어야 됩니다. 농업 관련 기관이나 단체나 현직 귀농인을 방문하여 필요한 정보를 수집을 해야 합니다. 또 자신의 적성, 여건과 자본 능력 및 기술 수준에 맞는 작목을 선택하고 농업기술센터나 귀농귀촌지원센터에

서 영농기술 습득이 필요합니다.”

끝으로 양 대표는 “내가 선택한 작물과 맞는 지역, 즉 정착할 곳을 선택하고 농지나 농가주택 구입시에는 지자체에서 운영하는 귀농귀촌 지원정책도 있으니 잘 판단하셔야 합니다.”라며 “자본이 적게 들어가고 가격 변동이 적어 수익에 변동이 없게 영농계획을 잘 수립해야 합니다.”라고 덧붙였다. 🍷

“예비 귀농귀촌인들은 철저한 준비가 있어야 됩니다.
자신의 적성, 여건과 자본 능력 및 기술 수준에 맞는 작목을
선택하고 농업기술센터나 귀농귀촌지원센터에서
영농기술 습득이 필요합니다.

”



‘이음여행사’ 양진희 씨 이야기

■ 필요한 기술 및 시설

‘이음 여행사’ 창업



경영규모

2인



초기투자비

200~300만원

(8명 농가 출자금)



연간운영비

—

(현재 코로나19사태로 운영을 못하고 있음)



연평균수입

—

(2019년 11월에 창단하여 시작하는 단계)

귀농 귀촌 20인의 우수사례이야기 ⑨

촌에살고 촌에웃고



2

세대 별

/ 2030세대

전북 장수 _ 양진솔 084

충남 공주 _ 최원창 094

/ 40세대

전남 곡성 _ 이정윤 104

전남 고흥 _ 양찬웅 112

/ 5060세대

경남 산청 _ 정유선 122

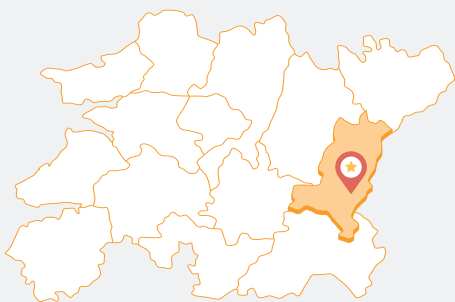
충북 제천 _ 김영완 132





귀농귀촌 Key Point!

청년 창업농 선정으로 생활의 안정을 찾아라



전라북도 | 장수

양진솔

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시

회사원

직장생활로 지친 몸과 마음에 안정을 찾기 위해

콩

2016년

장수군 귀농귀촌협의회 '청년 귀농학교'

"청년 창업농업인도 엄연한 경영자입니다"

'된장공방' 양진솔(33) 씨



장년·노년층이 주를 이루던 농업 현장이 바뀌고 있다. 영농 창업을 선택하는 청년 농업인이 증가하고 있는 것. 청년들이 귀농을 택하는 이유는 다양하다. 취업난 속에서 영농 창업으로 돌파구를 찾는 대학생부터 업무 스트레스를 벗어나 농촌에서의 새로운 삶을 꿈꾸는

직장인도 있다. 서울에서 제법 규모가 있는 회사에 다니던 평범한 회사원 양진솔 대표. 해외 호텔에서 요리사로 일하기도 했고 백화점 디저트 매장에서 판매직 업무를 수행하기도 할 만큼 다양한 경험을 가지고 있지만 획일화된 도심 속 생활에 회의를 느꼈다. 무엇보다 직장 생활로 인해 다친 몸과 마음을 다스리기 위해 돌아온 고향에서 그는 안식을 찾았다. 다시 돌아갈 이유가 없었다.



서울에서의 직장생활로 몸도 마음도 지쳐

양진솔 대표는 서울에서 대학을 졸업 후 한 외식 기업 메뉴 개발팀에서 첫 사회생활을 시작했다. 평소 운동으로 라이딩과 등산을 즐길 만큼 활동적이었던 양 대표는 직장 생활을 하면서부터 시간적으로 여유가 없어지다 보니 자연스레 스트레스가 늘어났다. 무엇보다 서울의 비싼 월세와 물가는 양 대표를 더욱 힘들게 만들었다.

“그날도 어김없이 지하철을 타고 퇴근하던 중이었습니다. 한강을 건너고 있는데 노을 지는 모습을 보다가 문득 ‘내가 왜 다람쥐 쳇바퀴 도는 삶을 살고 있나?’라는 의문이 생기더군요. 그날부터 조금씩 표정에 그림자가 생기고 우울증 초기 증상이 나타나기 시작했습니다.”



양진솔 대표는 지친 몸과 마음을 쉬기 위해 고향 장수군으로 내려갔다. 한동안 부모님 농사를 돕기도 하고 취미생활도 하면서 지냈다. 6개월쯤 지내다 보니 몸도 마음도 다시 원래 활기찼던 그로 돌아갔다.

“고향에 내려와 가족들과 함께 있을 수 있게 되어 정서적으로 안정을 찾았고, 서울에서 불면증에 시달리며 잠을 이루지 못했는데 공기 좋고 물 좋은, 산으로 둘러싸인 장수에서 생활하며 몸의 건강을 되찾았고 불면증마저 사라졌습니다. 서울에서는 경쟁해야 하는 상대가 많았기에 심적 부담감을 느꼈으나 그런 부분도 없어 지니 자연스레 일에 대한 욕구와 의욕이 생기더라구요.”

그렇게 건강한 몸과 마음을 되찾은 양 대표는 짧은 기간이었지만 장수군에서 해보고 싶었던 프로젝트를 진행하기로 마음먹었다.



소소하게 시작한 ‘농업 프로젝트’가 발단

“처음에는 소소한 취미 삼아 청년들을 대상으로 하는 프로젝트에 참여해 보려고 했죠. 그렇게 정보를 수집하면서 보니 농촌에서 청년으로 사는 것에는 많은 혜택이 있다는 것도 알게 됐습니다. 그래도 다시 서울로 올라갈까? 하는 고민도 있었죠. 농촌에 남으면 포기해야 할 것도 많았기 때문에 망설였던 것 같아요. 하지만 인생 전체를 놓고 본다면 얻을 것이 더 많다고 판단했기 때문에 장수군에 터를 잡고 살기로 결정 했습니다.”

고향에 남기로 결정 후 그는 자연스럽게 부모님이 운영 중이던 장 담그는 일과 옹기 굽는 일들을 도왔다.

귀농 초기 제도적인 지원이 적었기에 부모님이 운영 중이신 장 담그는 일 그리고 옹기 굽는 일들을 도우며 부모님 지원 하에 콩 농사를 했으나 청년 농부를 뒷받침 해 주는 지원정책에 부족함을 느꼈다. 다행히 농사를 짓기로 하고 1년이



지나 국가에서 지원해 주는 청년 창업농이란 제도를 접하게 되었다. 그는 청년 창업농에 선발되기 위해 필요한 교육들을 배우며 영농 계획을 세워 서류를 제출하고 면접 심사를 통해 최종 선발되었다. 그리고 청년 창업농이 되었다.

“청년 창업농에 선정됐을 때 매우 기뻐했습니다. 당시 결혼해서 가정을 꾸리고 있었는데, 그러다 보니 생활하는데 들어갈 돈이 필요했습니다. 청년 창업농에 선정되면서 자연스럽게 지원금을 받아 생활 자금으로 사용할 수가 있어 안정을 찾을 수 있었고 농사에 초점을 맞춰 계획을 실천할 수 있게 되더라고요. 청년 창업농들은 여러 가지 필요한 교육을 받을 수 있는데, 그런 기회들이 생겨서 일석이조였습니다.”



‘된장공방’ 차리고 부모님으로부터 독립

양 대표는 부모님의 된장 사업을 물려받았지만, 지난해부터는 ‘된장공방’을 차려 독립했다. 앞으로 긴 미래를 내다봤을 때 빨리 독립해서 자리를 잡는 것이 낫겠다는 것이 그의 판단이었다.

“부모님의 손맛을 따라가기에는 아직 멀었지만 일정 부분 맛을 내는 수준까지는 올라왔습니다. 또 된장과 함께 웅기 향아리도 직접 만들어 된장과 웅기를 동시에 판매합니다. 된장은 수요가 꾸준한 편이고, 웅기는 교체 주기가 있는데 그때가 다가오면 판매가 되는 편이죠.”

독립 공방을 꾸린 양 대표는 오프라인 판매보다 온라인 판매에 주력하고 있다. 특히 청년 창업농들의 경우 기존 농업인들에 비해 규모가 작기 때문에 오프라인 판로보다는 각종 온라인 몰에서의 판매가 도움이 된다.

“온라인 판매의 핵심은 홍보 마케팅입니다. 제품을 브랜딩하고 패키지와 스토리텔링을 해야 합니다. 특히 된장은 기존에 나와 있는 브랜드가 너무 많기 때문에 그 가운데서 살아남기 위해서는 제품 패키지 디자인에 무척 신경을 썼습니다.”

양 대표는 농촌 출신이기 때문에 농촌의 생리를 잘 알고 있었고, 부모님이 하시던 사업을 물려받아 정착은 물론 앞으로의 방향성을 설정하는데 있어서 남들보다 빨랐다. 이것은 양 대표의 노력으로 만들어진 것이 아니기에 후배 청년 창업농과 공유하고 싶다고 말한다.

“청년창업 농업인도 엄연한 경영자입니다. 이미 티전이 있거나 자본이 넉넉하다면 무작정 오는 것도 나쁘지 않죠. 하지만 미디어에서 보이는 모습만 보고 귀농을 쉽게 생각하지 않았으면 합니다. 귀농을 고민하고 있다면 인생에 잠시 쉽표를 찍는다는 마음으로 일을 잠시 놓고 본인이 정착하고 싶어 하던 지역에 가서 꼭 살아보기를 권합니다. 이왕이면 읍·면이 아닌 마을로 들어가서 나 자신이 농촌에 적응할 수 있는 사람인지 경험해 보고 결정했으면 합니다.”



지역 청년농부들과 교류로 공감대 형성

또 청년 농업인들은 비슷한 연령대 농업인들과의 교류도 중요하다. 장수에는 청년 커뮤니티가 활성화 되어 있지 않아 청년들이 소통할 수 있는 기회가 없었다. 그래서 양 대표는 직접 청년들에게 연락하여 자신과 뜻을 함께 하는 청년들을 모아 ‘장수청년 배로’라는 청년 커뮤니티를 만들었다.

“청년농부들이 느끼는 가장 큰 애로사항이 바로 소통의 부재입니다. 농촌에는 대부분 장년층, 노년층 분들이 계시니 공감하고 소통하고자 해도 어려운 부분이 있죠. 그래서 우리끼리 뭉쳐서 작은 일상에서부터 농사일까지 서로 교류하면서 돕고 고충도 나눕니다. ‘장수청년 배로’는 장수군 내에 있는 청년들이 함께 소통하고 기부활동을 통해 어려운 이웃을 돕는 일을 합니다. 이 모임 덕에 농사일이 더 즐거워졌습니다.”

양 대표는 앞으로 된장공방을 체험농장으로 활용하는 것도 계획 중이다.

“요즘은 모든 과정을 보여주는 것이 대세입니다. 저희는 장수에서 콩 농사를



지어서 메주를 만들고, 향아리 역시 직접 만들어 옹기에 담아 된장을 만들고 있죠. 된장이 되기까지 모든 공정을 SNS에 공개하기 때문에 소비자와 신뢰감을 쌓을 수 있습니다. 또 이 과정을 체험할 수 있도록 지난 해 부터 파일럿 체험 프로그램을 운영했는데 반응이 좋더라고요. 그래서 이 프로그램을 보다 발전시켜서 학생들이 유익하면서도 즐겁게 볼 수 있도록 만들 예정입니다.” 🍵



“ 귀농을 고민하고 있다면 인생에 잠시 쉼표를 찍는다는 마음으로 일을 잠시 놓고 본인이 정착하고 싶어 하던 지역에 가서 꼭 살아보기를 권합니다.

직접 마을로 들어가서 나 자신이 농촌에 적응할 수 있는 사람인지 경험해 보고 결정했으면 합니다.

”

‘된장공방’ 양진솔 씨 이야기

- **경영규모** 일반 영농 (약 5,000㎡)
- **필요한 기술 및 시설** 콩 재배 교육 이수



경영규모

1인



초기투자비

350만원

(농지임대 150만원, 농자재 구매 100만원, 농기계 임대 100만원)



연간운영비

600만원

(2019년 기준)



연평균수입

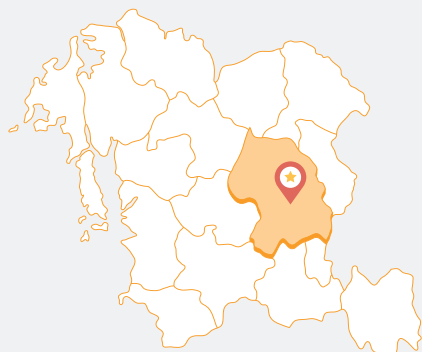
약 **1,200**만원

(2017년 ~ 2019년 평균)



귀농귀촌 Key Point!

현장에서 배워라



충청남도 | 공 주

최원창

- 귀농 전 거주지역 대전광역시
- 귀농 전 직업 KB손해보험
- 귀농 결심동기 정년이 없고 하는 만큼 정직하게 수확하는 농업 선택
- 귀농 선택 작목 쌈채소
- 귀농 연도 2018년
- 귀농귀촌 관련 교육이수 한국식품정보원 교육, 온라인 교육

보험 고객이 농장 소비자로 '타고난 영업맨'

'공주에 쌈채소' 최원창(37) 씨



KB손해보험에서 설계사로 일했던 최원창 씨. 그는 대기업 보험사 대신 귀농을 선택했지만, 설계사로 일할 당시 인연을 지금도 놓지 않고 농장 고객으로 만들었다. 세일즈 상도 타고 연봉도 높을 만큼 타고난 영업왕이었지만 날로 쌓여가는 스트레스는 스스로를 잠식해 갔다. 그러던 중 땀 흘린 만큼 대가를 인정받는 청년농부 친구를 보며 귀농의 꿈을 키웠다. 누구보다 마케팅에는 자신 있었던 최원창 대표. 다른 초보 청년 농부보다 경쟁력이 있다고 판단했다.



보험설계사 2년, 뇌종양 의심될 만큼 두통 시달려

‘공주에 쌈채소’ 농장을 운영하고 있는 최원창 대표는 귀농 전에 KB손해보험에서 2년 넘게 근무했다. 보험설계사는 업무량이 많아 힘들었지만 체질에 맞았다. 다양한 인맥을 많이 쌓기도 했다. 하지만 그 어느 직종 보다 경쟁이 심하고, 월급 체계도 들쭉날쭉했다. 그러던 중 농사일을 하는 친구를 보며 귀농을 결심했다. “보험설계 일을 하면서 업무 실적 면에서도 계속 순위권 안에 들었었어요. 세일즈 상도 받고, 연봉도 괜찮았죠. 일이 잘 되는 만큼 관리 고객이 늘었지만 그만큼 업무 스트레스는 커졌습니다. 언제부턴가 두통이 시작되더니 하루에 15시간 지속되는 경우가 잦아졌죠. 두통이 너무 심해지니까 뇌종양을 의심해 MRI 촬영을 한 적도 있을 정도였습니다. 결국 신경과에서 처방해 준 강한 두통약을 달고 살 지경이 되니 이렇게 일하다가는 죽겠다 싶었습니다.” 그렇게 도심을 떠나 농사를 짓는 친구 따라 귀농한 그의 가장 큰 경쟁력은 홍보 마케팅이었다.



잠재적 고객 40~50명, 꾸준히 관리

“지금도 연락을 주시고 상당히 친밀도가 있는 고객분들은 40~50명 정도입니다. 그분들에게 직접 판매를 유도하기 보다 잠재 고객이기도 하고 소개를 해줄 수도 있으니까 장기적으로 보며 꾸준히 관리하고 있습니다. 창업 초기에 금융 쪽으로 투자에 도움을 주시기도 했고, 위기 상황에서 용자를 받을 수 있도록 조언해 주시기도 했습니다. 귀농 이전의 이력으로 쌓은 인맥이 지금의 농장을 완성하는데 상당한 도움을 받았다고 볼 수 있습니다.” 초보 귀농인들의 경우 귀농 교육 수료 후 3년 정도 지나야 안정적인 수입을 낸다는 통계가 있다. 이 통계에 비하면 최원창 대표는 빠른 성과를 거둔 셈이다.





“40세 미만에게 지원 정책이 잘 돼 있어서 빠르게 농촌에 정착할 수 있었죠. 귀농한지 2년이 됐고 수익이 발생하기 시작한 건 1년 됐습니다. 투자금을 다 회수한건 아니지만 투자금을 회수하고 있고 장래성을 인정받기 시작했죠. 초보 농업인들에게 가장 중요한 자질이 운영비의 운용입니다. 귀농을 전제로 지원되는 저리의 귀농 창업자금 3억을 받고 나면 다른 금융권에서 귀농자를 곧 망할 사업자로 봅니다. 그러다 보니 매출과 신용이 높아도 은행권에서 대출 승인받기가 정말 힘듭니다. 고리 대출은 가능하겠지만 저리 대출은 불가능하므로 운영비는 여유롭게 확보를 해두고 시작해야 합니다.”



쌈채소, 꾸준히 가격 형성되는 아이템

그의 농장은 쌈채소 전문이다. 쌈채소는 도심 인근에서 많이 재배하지만 최 대표는 남다른 전략을 가지고 도전에 나섰다.

“쌈채소는 꾸준한 가격 형성이 될 수 있는 아이템입니다. 지역 차이가 있기는 하지만 국내 전체 재배작물 중에 1위가 배추, 2위가 바로 상추입니다. 특히 온난화로 인해 우리나라의 연중 기온이 올라가고 있는 상황이죠. 아열대 기후에서는 상추 같은 채소가 귀한 작물이 될 겁니다.” 최 대표는 변화하는 기후에 대비, 꾸준히 쌈채소를 재배할 수 있는 ICT 설비의 구축과 고설재배를 선택했다. 초기 비용은 만만치 않았지만 노동의 강도와 피로도를 낮춰주고 인건비도 절감되며 겨울에도 쉬지 않고 계속 생산하는게 가능해져 만족스럽다.

“하우스 3동 기준으로 고설베드와 고설베드 걸 프레임을 짜는데 드는 비용이 각각 7천만 원으로 하우스 전체적으로는 들어가는 비용은 ICT설비 구축 비용을 포함해서 1억 6천만 원 정도입니다. 하우스 자체만으로는 7천만 원 정도가 듭니다. 자동제어를 연결하는 비용만 해도 그냥 프로그램 값으로 300만 원이 넘었습니다. 업체를 한곳 선정해서 패키지로 모든 걸 다 맡겼죠. 야채를 고설재배하게

된 이유는 마진율을 높이기 위해서입니다. 농산물은 공산품이 아니다 보니 가격 변동 폭이 있어서 비용적인 면에서 절감이 필요합니다. 고설재배로 노동의 강도와 피로도를 낮추면 인건비도 절감되고 겨울에도 쉬지 않고 계속 생산하는게 가능해졌죠.”



경험 적은 초보농부… 현장, 배울점 많아

최 대표에게 현장은 그 어떤 교육보다 도움이 컸다.

“현장은 정말 배울 점이 많았습니다. 그중에 기억에 남는 현장은 충남 논산의 글로벌 GAP 인증을 획득한 농가를 방문했을 때입니다. 신세계푸드 납품에 큰 조연도 해주시고, 현장에 난무하는 정보들도 쉽게 믿으면 안 된다는 당부도 해주셨죠. 덕분에 발품을 팔면서 농장을 찾아다니며 직접 보고, 배우고 판단할 수 있었습니다.” 현장에서 직접 부딪치며 배운덕에 시행착오도 직접 이겨내야 했던 최 대표는 종자 선택부터 험난했다. 국내 점유율 1위 적상추 품종을 선택해 재배에 나섰지만 실패했다.

“재배실수로 손해 본 금액이 4,000만 원 이상이었습니다. 귀농을 해서 이제 막 시작하려는 저에게는 이기기 힘든 시련과도 같았죠. 이때 품질이 1등이 되기 전까지는 쉬지 않고 일하겠다고 결심했습니다. 귀농 후부터 지금까지 하우스에서 지내고 있어요. 작물하고 같이 지내다보니 정도 들었죠. 그러다 보니 배지도 제가 선택했고, 무얼칭 재배법도 택하게 됐습니다. 무얼칭 재배 상추는 생산성도 높고 저장기간도 두 배 이상 깁니다. 생산량은 겨울 작기에 3동에 1만 2,000kg 이상 수확할 수 있습니다. 대부분 농가에서는 8,000원선에 판매하는데 우리 농장은 10,000원에서 11,000원선에서 판매됩니다. 제가 무얼칭 재배에 성공하니까 처음에 실패했던 작물인 고랭지 상추를 재배하는 사람들도 저희 농장에 벤치마킹하러 오더군요.” 타 농장보다 좋은 품질, 높은 가격의 상품을 만든 노하우를 묻자



최 대표는 “매일 아침 일일 계획을 세웁니다. 하루에 몇 박스를 출하하자 하고 계획을 세우면 그에 따라서 양액 조절을 하고 좋은 컨디션을 만들어 주죠. 최고 품질을 위한 조건과 패턴을 완성하는 것입니다. 어떤 작물을 하든 그 작물의 최적 조건을 찾아내는 것이 수동식이건 자동식이건 좋은 품질의 생산물을 만들어 낼 수 있습니다.”라고 설명했다. 최 대표는 앞으로 50미터 하우스 6동을 증설할 계획이다. 총 필요한 평수는 1,000평 정도. 쌈채소 종류를 한 동에 4가지씩 늘릴 계획이다. 개인 판매를 할 수 있는 직거래를 확보하기 위함이라는 것이 그의 설명이다. 또 어릴적 집안이 어려워서 학업을 포기하기도 했기에 그와 같은 학생들을 위해 장학금을 마련하고 사회에 환원하고 싶다는 포부도 밝혔다. 🍴



“ 국내 점유율 1위 적상추 품종을 선택해 재배에 나섰지만 재배실수로 실패했습니다.

귀농을 해서 이제 막 시작하려는 저에게는 이기기 힘든 시련과도 같았죠. 이때 품질이 1등이 되기 전까지는 쉬지 않고 일하겠다고 결심했습니다.

”

‘공주애 쌈채소’ 최원창 씨 이야기

■ 경영규모

시설하우스 3동 (3,500㎡)

■ 필요한 기술 및 시설

4중 자동개폐 하우스,
펼라이트 100% 수경재배 시설



경영규모

4인

(부부, 어머니, 남동생)



초기투자비

3억 6,500만원

(농지구입, 시설하우스 관련비용)



연간운영비

5,000만원

(2019년 기준)



연평균수입

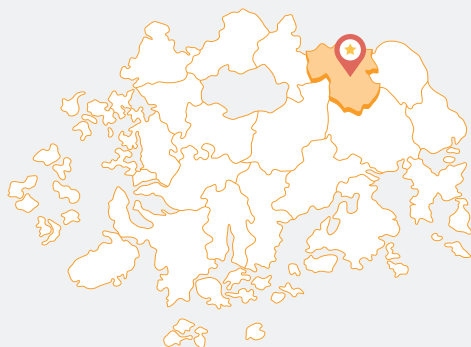
약 8,300만원

(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

어떤 멘토를 만나느냐? 귀농의 성패를 가른다



전라남도 | 곡 성

이정운

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

울산광역시
군인, 재활용 사업체 운영
어릴적 목장을 하고 싶다는 꿈에 도전
한우 (번식우)
2018년
김해 농업기술원 소 사육 기술

귀농 3년만, 발정 관찰·수정까지 '척척'



'사랑한우 목장' 이정운(48) 씨

곡성읍 목사동면 마을을 지나 숲길을 30분 정도 달리자 이정운 대표의 '사랑한우 목장'이 눈길을 끈다. 농장에 들어서면 넓은 축사를 마음껏 뛰어 다니고 있는 날렵해 보이는 한우들의 모습이 다른 농장과는 달리 편안하고 넉넉한 느낌을 준다. 3년 전 고향인 곡성으로 귀농한 이정운 대표는 송아지 24마리로 시작해 34두로 늘리며 차근차근 축산 전업농으로 성장하고 있다. 이 대표는 농부가 흘린 땀만큼 목장은 잘 돌아간다는 철학을 가지고 있다. 덕분에 아직 목장을 시작한 지 3년밖에 안된 새내기 축산인이지만 매년 성장을 거듭하고 있다. 열정 가득한 패기로 도전을 두려워하지 않는 이정운 대표가 있어 희망이 가득한 '사랑한우 목장'을 소개한다.



직업군인, 재활용 사업가, 한우 목장주가 되다

축사 2개동(750평)의 목장을 운영하고 있는 이정운 대표는 지난 2018년 잘 나가던 재활용 사업체를 정리하고 고향 인근의 전남 곡성군으로 내려와 한우 사육 사업을 본격 시작했다.

“귀농을 하기 전 7년간 몸담았던 군 전역 후 2년간 방황했었습니다. 어렸을 때 군대에 갔기 때문에 전역만 하면 뭐든 할 수 있을 것 같은 꿈에 부풀었죠. 하지만 현실은 녹록지 않더군요.”

오랜 방황의 끝에 이정운 대표는 지인의 소개로 울산에서 재활용 사업을 시작했다. 사업 시작 후 7년간 잠도 안 자고 열심히 일한 덕분에 일찍 자리도 잡고 돈도 제법 벌었다.

“앞만 보고 달리다 보니 지치더군요. 그때 어릴 적 목장을 하고 싶었던 꿈이 생각나더라고요. 넓은 초원에 소들을 풀어 놓고 정성스레 키우고 싶은 로망이 늘

마음 한편에 자리하고 있었습니다. 그래서 또 한 번 도전을 해보자 마음먹었죠.”

결심이 서자 그는 추진력 있게 귀농을 진행했다. 고향인 곡성에서 운영 중이던 축사 2개동(750평)을 구입하고 번식우를 키우기로 했다.

고향인 곡성은 좁은 지역 사회이다 보니 마을 주민들과 한 다리 건너면 다 아는 사이였기 때문에 자연스럽게 친해질 수 있었고 많은 도움을 받을 수 있었다. 고향으로 귀농을 하니, 이런 것들이 장점으로 작용했다. 집 위에 있는 도로가 유실되어 비가 오면 집과 축사로 토사가 흘러 내렸는데 행정의 배려로 옹벽과 석축을 쌓아 쾌적한 생활을 누릴 수 있었던 것도 이곳이 고향이기 때문이라.



번식우 공태율 줄이는 것, 수익성 유지 최대 관건

이 대표는 귀농 전 기존 농장에 견학을 가기도 했고, 주말이 되면 눈에 띄는 한우 축사마다 이리 기웃 저리 기웃거리다가 혼이 나기도 했다. 농장을 경영하는 사장님들에게 이것저것 물어보고, 이야기를 나누다 보니 축산 경영에 무한한 자신감이 생겼다. 물론 직접 한우를 사육해보니 말로 듣고 눈으로만 보던 때와는 차원이 다름을 절감하고 있다.

“송아지를 내다 팔아 수익을 올리는 번식우 사육은 공태율을 줄이는 것이 수익성 향상을 위한 핵심 관건입니다. 번식우를 키우기 위해서는 많은 노하우가 필요한 셈이죠. 우량 송아지 육성의 핵심은 암소 번식 생리를 잘 파악하는 것입니다. 모든 암소의 특징과 발정기, 최적 수정 시기를 정확히 알고 있어야 합니다.”

쉽게 말해 암소가 중간에 쉬는 기간 없이 송아지를 꾸준히 낳아줘야 한다는 얘기다. 통상 발정이 시작되고 12시간 뒤에 수정해야 성공률이 높다. 이 대표는 수태 가능한 암소별로 발정기와 수정 적기를 모두 꿰고 있다. 일반 축산 농가에서 암소가 1년에 송아지 1마리를 낳을 수 있는 확률은 40% 정도. 하지만 번식우 수정 교육을 받고 기술을 스스로 마스터한 이 대표는 수정률 100%를 자랑한다.



“수정 작업은 교육만 받아서는 현장에 적용하기 어렵다. 자기소를 가지고 무한 반복 연습을 해야 합니다. 몇 날 며칠을 축사에서 살다시피 하며 연습하고 또 연습 했습니다. 제가 한 번 하고자 마음먹은 것은 해낼 때까지 파고드는 성격이라 식음을 전폐 하다시피 하며 수정 연습을 한끝에 마스터 할 수 있었습니다. 이제는 전문 수정사를 부르지 않고 스스로 해결 할 수 있습니다.”



위기의 순간에 멘토를 만나다

이 대표는 수정은 물론이고 임신 감별까지 가능할 정도로 번식우 전문가가 됐다. 귀농 3년 만에 이렇듯 성공을 일군 이 대표는 멘토를 어떤 분을 만나느냐가 정말 중요하다고 강조했다. 그는 운 좋게도 위기의 상황에서 그런 분을 만났다고 회상했다. 송아지가 인공 호흡기를 달아야 할 정도로 심각한 지경에 처해 어찌할 바를 몰라 발만 동동 구르게 된 상황에서 구세주 같은 멘토를 만난 것.

“죽곡면 봉정리에 살고 있는 당시 귀농귀촌협의회 회장이었던 멘토가 제 소식을 듣고 한걸음에 목장으로 달려 오셨더라고요. 사정 얘기를 다 듣고 난 후 아주 자세한 설명과 함께 빨리 가서 치료해 보라고 주사제를 손에 쥐어 주셨죠. 그 덕분에 죽어가던 송아지가 낫게 되었고, 그날 이후 궁금한 것이 있으면 찾아 가기도 하고, 전화를 하기도 하고 귀찮을 정도로 물어 가면서 소에 대해 배웠습니다.”

이처럼 영농과 시골 정착에 성공한 멘토를 만나게 되면 귀농하는데 실패 가능성이 현저하게 낮아지기에, 귀농을 계획하고 있다면 제일 먼저 훌륭한 멘토를 찾으라고 이 대표는 당부했다.

“저의 귀농 성공 여부를 묻는다면 아직 현재 진행형입니다. 24두의 소를 구입해 지금도 지속적인 투자를 하고 있는 중이라 아직은 수입이 거의 없는 편입니다. 하지만 최근 어미 소들이 송아지를 출산하여 현재 총 34두로 사육 두수가 늘었습니다. 가축의 출산이지만 생명의 경이로움과 벅찬 기쁨을 경험할 수 있었죠. 축사

에만 들어가면 나는 세상에서 제일로 행복해집니다. 나를 쳐다보는 눈 큰 녀석들을 볼 때마다 희망과 용기가 샘솟곤 하죠. 100두가 사육 목표인 나에게 지금의 소들이 밑거름이 되어 부농의 꿈을 실현해 줄 것이라 굳게 믿습니다.”

예비 귀농인들에게 한마디 해달라고 하자 이 대표는 한우사육을 적극 추천한다고 강조했다.

“축산업은 수익률이 좋습니다. 소 한 마리만 잘 키워도 논 2마지기와도 맞먹을 정도입니다. 규모화 시켜도 좋지만 성실하고 열정만 있으면 육체적으로도 다른 농작물에 비해 덜 힘들고 수입도 높습니다.”

짧은 기간이지만 마치 10여 년을 지나온 것처럼 바쁘게 일하고 왕성하게 활동했던 것 같다. 그렇기에 주위에 많은 분들을 알게 되었고, 그분들로부터 많은 격려와 도움을 얻을 수 있었다.

가끔 마을 주민들과 술 한 잔 기울일 때면 다들 귀농한 이유를 묻는다. 그때마다 이 대표는 주저 없이 “소 키우려고 귀농했다.”라고 대답한다.

아직은 초보 중의 초보라 이것저것 배워 가기에 정신이 없지만, 그래도 소를 키우는 것이 가장 행복하고 보람도 있고 무엇보다도 말로는 무어라 설명할 수 없는 열정이 끊임없이 생긴다는 것이 그의 설명이다.

“도시에서 매일 똑같이 반복되는 무기력한 삶을 살 때를 떠올려 보면 지금이야말로 제가 진정으로 살아 있는 것 같습니다. 우리 아이들도 농촌에서 더 건강하게 잘 놀고 행복하게 살고 있습니다. 나와 우리 가족 모두의 미래에 대한 꿈과 희망이 있기에, 오늘도 콧노래를 부르며 나의 일터인 사랑한우 목장으로 달려갑니다.” ☺

“영농과 시골 정착에 성공한 멘토를 만나게 되면
귀농하는데 실패 가능성이 현저하게 낮아지기에,
귀농을 계획하고 있다면
제일 먼저 훌륭한 멘토를 찾으세요.”

”

‘사랑한우 목장’ 이정운 씨 이야기

■ 경영규모

축사 2개동 (2,480㎡)

■ 필요한 기술 및 시설

ICT 스마트 개폐기(시공예정), 트랙터



경영규모

1인



초기투자비

3억 5,000만원

(축사 구입 2억 1천만원,
소 구입 1억 4천만원)



연간운영비

4,100만원

(2019년 기준)



연평균수입

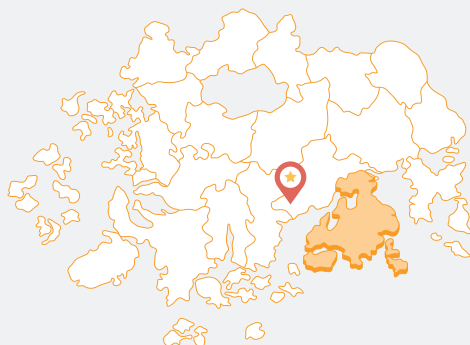
4,000만원

(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

자금 순환이 쉬운 작물을 선택하라



전라남도 | 고흥

양찬웅

● 귀농 전 거주지역

서울특별시

● 귀농 전 직업

건물관리

● 귀농 결심동기

가족의 행복과 삶의 여유를 찾아 귀농

● 귀농 선택 작목

블루베리, 버섯

● 귀농 연도

2016년

● 귀농귀촌 관련 교육이수

농정원 온라인 교육, 임업후계자 교육, 블루베리 작물교육

“그래, 이게 행복이지” 귀농으로 소확행 발견

‘자연엔팜스’ 양찬웅(49) 씨



자동차 영업사원, 건물관리 등 도심에서 다양한 경험을 쌓은 비즈니스 노하우를 블루베리에 담아 귀농 4년 만에 정착한 농업인이 있다. 전라남도 고흥군에서 블루베리와 버섯 농장을 운영하고 있는 양찬웅 대표이다. 그는 자동차 영업맨과 건물 관리자로서 진취적인 성향과 성실함으로 서울에서도 집 2채를 보유할 정도로

넉넉한 삶을 살았다. 하지만 아들이 컴퓨터 게임에 빠지게 되면서 이대로 도시에 살아서는 안 되겠다는 생각이 들었다. 때문에 준비 기간이나 계획도 없이 무작정 귀농을 감행, 새로운 인생 설계에 돌입했다.



성공·돈 보다 중요했던 ‘가족의 화목’

서울을 벗어나 네 시간가량 차를 타고 달리니 넓은 논밭과 고즈넉한 시골 풍경이 나타나기 시작했다. 전라남도 고흥군 포두면에 위치한 ‘자연엔팜스’ 농장, 이제 갓 초보 딱지를 떼 양찬웅 대표가 소소한 행복을 찾아 귀농해 보금자리가 된 곳이다. 건강식품으로 각광받고 있는 블루베리와 두 가지 맛과 향이 살아있는 버섯을 재배하고 있는 그의 이야기를 들어본다.

그가 귀농을 결심한 이유는 자녀 양육 문제였다. 아들이 컴퓨터 게임에 빠지게 되면서 가족 관계가 소원해졌다. 누구보다 가족의 화목을 중요하게 생각했던 양 대표와 그의 아내는 도시 생활을 접고 귀농하기로 결심했다.

양 대표는 한 번 결심을 하면 빠르게 추진하는 편이라 잘나가던 자동차 영업 일을 접을 때도 그랬고, 건물관리를 하면서 제법 성공한 축에 들었던 도시 생활을 접고자 마음먹었을 때도 그랬다.

“서울 생활을 접고 온 가족이 귀농을 결심한 이후 생면부지의 고흥을 선택했습니다. 이곳에 정착하게 된 가장 큰 이유는 지역 주민들이 너무 좋고 특히 이장님의 도움이 컸습니다. 마을 안착부터 농사짓는 것까지 모든 부분에서 세세하게 조언해 주시고 도와주셨죠. 특히 저희 가족은 아무런 준비 없이 귀농한 케이스라서 거의 무지한 상태에서 시골에 왔습니다. 만약 이곳 이장님이 계시지 않았다면 쉽게 안착할 수도 없었을 것 같아요.”



지역주민과 갈등, 고정수입 없는 것 큰 난관

농촌으로 이주해 귀농한 초보 농부들에게 가장 큰 난관은 지역 주민들과의 갈등이다. 하지만 고흥은 전국적으로 귀농하기 좋은 지역으로 자리매김한 곳이다.





그럼에도 불구하고 양 대표 역시 비슷한 과정을 겪었다. 소소한 문제였지만 매일 매일 얼굴을 봐야 하는 동네 주민과의 갈등은 건디기 힘들었다.

“귀농해서 사람들이 못 버티는 이유 중에 하나가 주변 사람들과 어울리지 못하거나 텃세 때문에 다시 올라오는 분들이 많다고 들었죠. 저희도 같은 경험을 했는데 그때 마을 이장님이 중간에서 다리 역할을 잘 해주셔서 빠르게 해결됐습니다.”

큰 욕심을 내지 않고 귀농한 양찬웅 대표였지만 귀농 초기 일정한 고정 수입이 없다는 점은 또 다른 난관으로 다가왔다.

“저희는 서울에 집을 2채 보유한 채로 귀농했기 때문에 꽤 여유가 있다고 생각했죠. 하지만 농사는 시작한다고 해서 바로 수익이 나는 일이 아니잖아요. 하지만 가족들은 생활을 영위해야 하고요. 마치 곳감 빼먹듯 모아둔 돈을 쓰고, 집까지 팔아서 생활비로 지출해야 했죠. 초보 농부들에게 일정 수입이 생길 때까지 몇 년이 걸리는 만큼, 이에 대한 대비가 부족했던 것이 지금 가장 아쉬운 부분입니다.”

실제로 귀농에 실패하는 이유는 농사 실패, 판로 미비, 생활비 부족 등이 꼽힌다. 또 이 같은 문제에 시달려 결국 도시로 돌아가는 경우도 적지 않다.



스마트 ICT, 블루베리 재배도 스마트하게

귀농을 결심한 양 대표는 ‘남들이 하지 않은 것’, 인력을 많이 투입하지 않아도 되는 ‘기계화할 수 있는 것’을 찾았다. 블루베리와 버섯이 바로 그것이었다. 농장 명도 ‘자연엔팜스’로 짓고 고품숙향, 송송버섯이라는 브랜드도 론칭했다.

블루베리는 양 대표의 아내가 좋아해서 선택했다. 오이나, 토마토처럼 금방 자라서 수확할 수 있는 작물 대신 블루베리를 선택한 그를 보고 주변에서는 말리기도 했다. 하지만 블루베리는 나무를 심은 후 3년 정도 지나면 수확이 가능하다. 하지만 이후 70년 이상 같은 물량을 지속적으로 생산해 안정적인 수익을 낼 수 있다는 것이 큰 장점이다.

“블루베리 농사는 처음 3년간 고비만 넘기면 이후에는 안정적인 수익 창출이 가능합니다. 첫해에 수확 했는데 생각보다 수확량도 좋고, 품질도 괜찮더라고요. 물론 올해 수확한 블루베리는 더 맛있었고요. 이렇게 안정적으로 수확할 수 있는 것은 ICT 스마트 기기 덕분입니다. 자동온도 조절과 관수조절은 물론이고 습도, 환기 등 모든 과정이 자동화 돼 있어서 수확 시기가 아니면 저와 아내만 일을 해도 충분합니다.”



천년의 新 맛 ‘송송버섯’, 정성으로 가꿔

블루베리 외에 양 대표는 표고버섯과 송이버섯의 장점만 살린 버섯 재배도 겸하고 있다. ‘송송버섯’이라는 상표까지 만들어 론칭했다.

송고버섯은 일반 버섯과 재배방법이 확연히 다르고 관리가 어려워 실패 확률이 높은 버섯이다. 일반 버섯은 햇볕을 가려 재배 하지만 송고버섯은 햇볕을 보고 자라며 환기가 필요하다. 이러한 특성 때문에 일반 버섯에 비해 비타민D가 높은 것이 송고버섯의 특징이다. 또 송고버섯은 피를 맑게 해주는 레시틴과 면역력 강화 성분 등 다양한 효능이 있다.

“이 버섯을 접하게 된 이후 일반 버섯과 다른 맛과 향에 사로잡혀 재배까지 하게 됐습니다. 서늘하고 낮은 온도에서 잘 자라는데 재배기간은 20~30일 정도 소요됩니다. 보통 표고버섯이 10~20일 정도 걸리는 것에 비하면 시간은 오래 걸리지만 향과 식감이 살아 있어 버섯 애호가들 사이에서 인기가 높죠.”

특히 양 대표는 원목배지 재배를 고집한다. 중국에서 들어온 톱밥배지는 단가도 낮고 재배법도 쉬워서 최근 버섯농가에서는 대부분 톱밥배지를 사용한다. 하지만 깊고 그윽한 버섯의 향을 살리는 데는 원목 배지만 한 것이 없다는 것이 양 대표의 설명이다.



“귀농 4년 만에 어느 정도 자리를 잡았다지만 블루베리와 버섯 농사도 처음부터 순탄치만은 않았습시다. 초보자로서 시행착오는 당연하다고 받아들이면서 천천히 가는 중입니다. 수확량이나 매출에 욕심을 내지 않으니 농사일이 힘들지도 않고 매일 매일이 행복하죠. 수익을 따지면 도시와 비교할 수 없지만 이런 걸 소확행이라고 하나요?”(웃음) 🍄



“ 귀농 초보자로서 시행착오는 당연하다고 받아들이면서 천천히 가는 중입니다. 수확량이나 매출에 욕심을 내지 않으니 농사일이 힘들지도 않고 매일 매일이 행복하죠.

”

‘자연엔팜스’ 양찬웅 씨 이야기

■ 경영규모

전답 (17,600㎡)

■ 필요한 기술 및 시설

가온 스마트 시설하우스, 버섯 재배사



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

5억원
(농지 구매 3억원, 시설비 2억원)



연간운영비

2,000~3,000만원
(2016년 ~ 2019년 평균)



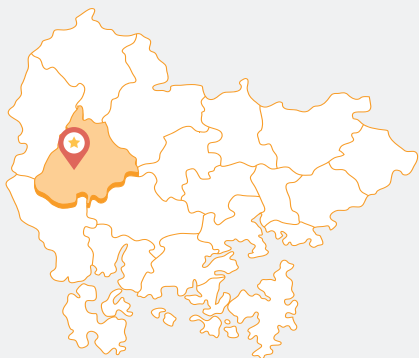
연평균수입

4,000만원
(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

반드시 여유 자금이 있어야 한다



경상남도 | 산 청

정유선

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

경기도 광명시

보험사 매니저

직장 생활하며 잃은 건강을 산청의 공기와 물로 되찾고 싶어서

산청의 약초를 이용한 가공품

2018년

산청군 농업기술센터

산청 약초로 가공식품 생산...

"멋과 건강 다 잡았죠"



'솔채운' 수제비누와 잼 정유선(51) 씨

'솔채운'이란 순수 우리말 소나무의 '솔'과 한자어 '채운(彩雲)'의 합성어다. 채운(彩雲)을 스페인어로 의역하면 Nubes iridiscentes(누베스 이리디스센테스), 무지개 빛깔 구름이란 뜻이다. 솔채운은 푸른 소나무와 무지개 빛깔 구름이 머무는 곳이다. 정유선 대표가 운영하는 솔채운이 자리한 경남 산청군 금서면 방곡리는 지리산에서도 가장

아름답고 유서 깊은 마을 중 하나다. 방곡마을은 예로부터 산과 골이 깊어 물과 공기가 청명하며 땅이 비옥하고 기후가 좋아 모든 농산물과 과일, 나물, 약초가 풍성한 곳이다. 이곳에서 자연과 하나 된 정유선 대표의 귀농 이야기를 들어봤다.



농업의 가치를 발견하다

경상남도 산청군 금서면에 위치한 ‘솔채운’은 2,000평 되는 밭에서 직접 재배한 갖가지 약초를 수제잼과 수제비누의 원료로 사용하고 있다. 매일 향기로운 약초와 함께 건강한 귀농생활을 영위하고 있는 정유선 대표는 귀농 전 보험회사에서 설계사를 관리하는 매니저로 활동했다.

“5년 동안 보험사 매니저로 일했죠. 지금까지 설계사 분들과 연락할 만큼 공적으로도, 개인적으로도 돈독하게 지냈죠. 하지만 직장 생활하면서 스트레스가 많이 쌓이더라고요. 스트레스를 받을 때면 이곳에 와서 쉬곤 했어요. 직장 생활하며 잃은 건강을 산청의 공기와 물로 건강을 찾게 되면서, 아예 눌러 살고 싶은 생각을 갖게 된 것이 귀농의 시작입니다.”

솔채운의 출발은 정 대표의 부모님이 운영하던 펜션이었다. 도시에서 직장 생활을 하던 정 대표는 주말이면 펜션을 찾았고, 정기적으로 올 바에야 직접 운영해 보기로 했다. 또 평소에도 농업은 인류에게 있어서 가장 기본적이며 중요한 일이고 없어서는 안 될 기초가 되는 반석이라 생각해 왔다고. 이런 복합적인 배경이 더해지면서 본격적으로 농업에 뛰어들게 되었다.

작물을 선택해야 하는 시점에서 정 대표는 산청의 약초를 활용해 잼과 수제비누를 만들어 보자고 결심했다. 약초 재배부터 가공과 판매까지 직접 하니 다른 농가에 비해 경쟁력이 높은 편이다.

“약초 밭에는 여성에게 좋다는 구절초 5,000모종과 기관지, 폐에 도움을 준다는 맥문동 3,000모종을 심었고 더덕과 슈퍼 도라지 씨를 뿌렸습니다. 그 외에 매실과 대추, 모과, 산수유, 목련, 보리수, 석류, 철쭉, 감나무, 뽕나무, 떡갈나무 숲 등 여러 작목이 어우러져 있으며 특히 다양한 모양과 크기의 소나무가 많이 자라고 있습니다.”







수제 잼 제조 시 위생관리 철저히

약초 발의 대부분을 차지하고 있는 구절초와 맥문동은 꽃이 예쁘기로 정평이 나 있다. 공통점은 둘 다 꽃은 차로, 뿌리는 약재로 사용 한다는 점이다. 정 대표가 직접 재배한 구절초와 맥문동의 꽃과 잎, 줄기, 뿌리는 솔채운 잼과 비누의 원료가 된다.

장시간 보관을 위한 방부제, 과일즙을 빨리 젤리(Jelly)화 시키기 위한 펙틴, 색상을 돋보이게 하기 위한 색소 등 첨가물을 사용하지 않고 수제 잼을 만드는 ‘솔채운’은 지리산 생과일과 약초, 캐나다 천연 메이플 시럽 등을 베이스로 도토리 잼, 은쪽마늘 잼, 야생 오디 잼을 생산하고 있으며, 20병 이상 맞춤 주문 시 파인애플, 망고, 사과, 복숭아 등의 과일 잼도 가능하다.

“수제 잼 제조 시에는 위생관리에 가장 신경을 씁니다. 위생관리를 위해 과일과 채소, 약초 등 수제 잼의 주원료는 식물성 세정제를 용해시킨 세척기에 담아 깨끗이 세척한 후 흐르는 물에 한 번 더 꼼꼼히 씻어 내죠. 잼을 담는 유리병은 뚜껑과 함께 용기 세척기에 넣은 후 고온에서 30분가량 깨끗하게 세척한 다음 끓는 물에 넣어 20분가량 더 삶아 멸균 소독하고 있습니다.”

‘솔채운’의 천연 약초 비누는 CP비누를 베이스로 지리산 약초 분말과 원액을 담아 4~6주간의 숙성 기간을 거쳐 만들어진단. CP비누란 식물성 천연오일과 아로마 에센셜 오일, 수산화나트륨을 녹여 만드는 제조 방법을 말한다.

“현재 ‘솔채운’은 이와 같은 제조 방법으로 도토리 비누, 구절초 비누를 만들고 있습니다. 또 항상 신선한 잼을 공급하기 위해 매장 판매용 잼은 1~2일 전에 생산하고 있으며, 화려한 디자인보다 건강한 피부를 먼저 생각하는 마음으로 천연 약초 수제 비누를 만들어내고 있습니다.”



약초 차도 마시고 수제 잼, 비누도 만들고

판로는 온라인몰이 대부분이다. 또 약초를 이용한 천연 수제비누와 잼이 입소문이 나면서 각종 전시회(산청 약초축제, 경남 농축산품 축제, 부산 벡스코 전시 등)에서도 반응이 좋았다.

“전시회에 나가려면 준비할 것들이 많아서 힘든데, 직접 소비자 반응을 피부로 느낄 수 있으니 좋더라고요. 아직 제품 만드는 것도, 판매도 초보지만 서두르지 않고 천천히 가려고요. 또 솔채운에 오시면 약초로 만든 차를 드실 수 있습니다.”

정 대표는 지난해부터 솔채운에 방문하면 구절초, 맥문동 차를 제공하는 서비스를 실시했다. 월요일과 화요일을 제외한 수, 목, 금, 토, 일 오전 10시~오후 5시 사이에 예약 방문하면 커피와 음료 외에 갓 구워 낸 빵과 더불어 잼 시식도 가능하다.

“솔채운의 시그니처인 수제 잼과 비누 체험장도 운영 중입니다. 매주 토요일과 일요일에는 잼 만들기 체험과 비누 만들기 체험이 있습니다. 비누 만들기 체험은 매주 일요일 진행하죠. 잼과 비누 체험에 참여하시는 고객님(가족 포함)께서는 일주일에 한 차례, 토요일 오후 4시 이후 오봉천 물고기 잡기(족대와 통발) 체험과 야간 다슬기 줍기 체험이 무료로 진행됩니다. 단, 물고기 잡기 체험과 다슬기 줍기 체험은 여름 시즌 행사이며 매년 7월 1일 ~ 8월 31일까지입니다.”

꼼꼼한 정 대표는 설명 끝에 어(漁) 자원 보호를 위해 잡은 물고기는 방생해 주는 것을 원칙으로 하며, 매운탕을 원한다면 미리 집에서 매운탕 거리를 준비해 오라는 당부도 잊지 않았다.

“시골은 도시와 삶의 패턴이 아주 다르기 때문에 시골살이에 적응하는 게 가장 중요한 거 같습니다. 예를 들면 새벽부터 일을 해야 하는 것과 마을 공동부역에 참여하는 것 등 할 일이 많습니다. 도시에서와 같은 생활을 고집하면 곤란하죠. 또 농사는 시작한다고 바로 월급처럼 수익이 들어오는 게 절대 아니므로 반드시



여유 자금이 있어야 합니다. 처음엔 전부 투자라고 생각하셔야 합니다.”라고 강조했다.

“귀농은 새로운 길에 들어서는 만큼 스스로 자신 있고 잘 하는 일을 활용해서 귀농 계획을 세우길 바랍니다. 이외에 지자체에서 하는 교육과 정보에 항상 관심을 가져야 합니다. 로컬 정보는 모두 그곳에서 나오죠. 저는 면사무소 직원들과도 자주 만나고 귀농이나 귀촌한 사람들과도 친분을 유지하며 인적 네트워크를 만들고 있습니다. 도시에서 보험 설계사 매니저로 활동했던 경험이 시골에서 인적 관계를 잘 형성하는데 도움이 컸습니다.”라고 말하는 그녀에게서 건강과 행복이 느껴진다. 🍵

“시골은 도시와 삶의 패턴이 아주 다르기 때문에 시골살이에 적응하는 게 가장 중요한 거 같습니다. 농사는 시작한다고 바로 월급처럼 수익이 들어오는 게 절대 아니므로 반드시 여유 자금이 있어야 합니다.”



‘솔채운 수제비누와 잼’ 정유선 씨 이야기

■ 경영규모

임대 (약 6,611㎡)

■ 필요한 기술 및 시설

천연 수제비누 제작법, 수제 잼 만드는 법



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

1억 5,000만원

(임대비, 농기계 구입비, 트럭 구입비,
브랜드 개발비, SNS판매 입점비 등)



연간운영비

500~600만원

(차량 유지비, 인건비, 기타운영비)



연평균수입

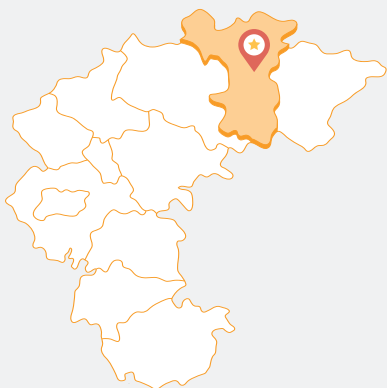
3,000만원

(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

과일은 땀과 노력의 결실이다



충청북도 | 제 천

김영완

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시
대기업(SK)
시골, 자연에 대한 동경
하미과
2017년
농정원 귀농귀촌 교육, 서해영농조합법인,
체류형 농업창업지원센터, 농업기술센터

황제의 과일

'하미과'로 경쟁력 키웠죠

'하미농장' 김영완(62) 씨



충청북도 제천 하미농장에 도착하자 보기에는 멜론 같지만 이름도 생소한 하미과가 눈길을 끈다. 김영완 대표는 이곳에서 하미과를 재배하고 있다. '황제의 과일'이라 불리는 고급 과일인 하미과(哈密菓)는 멜론의 한 종류로 중국 신장지역이 주산지이다. 참외보다 크기가 크고 녹색을 띠는 과일로 멜론보다 달콤하고 배처럼 아삭거린다.



성공 · 부 거머쥐었지만… 행복 찾아 귀농

‘하미농장’ 김영완 대표는 24년간 대기업(SK)에서 무역 관련 일을 했다. 중국과의 무역을 전문으로 했고 이후 중소기업들의 해외 진출을 돕는 중소기업진흥공단으로 자리를 옮겨 전문성을 뽐냈다. 이렇듯 활발하게 비즈니스를 하던 김영완 대표에게 귀농의 바람이 분 것은 시골, 자연에 대한 동경이 마음속 한구석에 자리했기 때문이다. 성공도 부도 모두 거머쥐었지만 진정한 행복을 위해 시골에서 여유롭게 살고 싶어서 귀농을 했다. 귀농을 결심하고 그는 어떤 농사를 지을까 고민하던 중 중국에서 맛봤던 하미과가 떠올랐다.

“제가 중국에서 근무할 때 하미과를 처음 먹어봤습니다. 지금까지 먹어보지 못한 생소한 과일의 맛이었죠. 달달하면서 아삭한 맛이었는데 ‘뭐 이런 과일이 있지?’라고 생각했어요. 굳이 설명하자면 멜론하고 수박을 합해 놓은 듯한 맛이더군요. 가족들이 전부 먹어봤는데 ‘오 이런 맛이 있나?’하고 감탄했어요. 가족들이 한국에 돌아가면 재배하자고 할 정도로 그 매력에 푹 빠졌습니다. 지금 돌이켜보니 그때 이미 하미과를 재배하려는 마음이 자리했던 것 같아요.”

김영완 대표는 2015년 한국에 돌아오면서 중국에서 씨를 구매해서 가지고 들어왔다. 씨앗은 100개 정도 됐다. 2016년부터 체류형 농업창업지원센터에서 지내며 외부에 비닐하우스를 임대했다. 이곳에서 1년간 하미과 재배 실험을 했다. 100개 정도를 심었고 대부분 발아는 됐지만 조생종, 중생종, 만생종인지 종자조차도 몰랐고, 키우는 것도 서툴렀다. 첫 수확물은 3kg 이상 상품 하미과 20개였다.



中 농업 관련 인터넷 동영상 보고 재배법 습득

“과일은 농부의 땀과 노력에 의해 탄생하죠. 제가 하미과를 재배하려고 할





시기는 국내에 하미과 재배법이 거의 알려지지 않았을 때였어요. 그래서 중국정부의 농업 관련 인터넷 사이트에서 동영상 보고 그대로 따라 했죠. 열매는 한 나무에 1개씩만 키웠습니다. 여기서 잘 익은 하미과를 기술센터 직원들과 체류형 농업창업지원센터 동료들 그리고 마을 사람들과 나눠 먹어봤죠. 정말 맛있는 과일을 잘 먹었다는 말을 많이 들었어요.”

처음 수확한 하미과를 먹어본 사람들은 대부분 본격적으로 재배해 보라고 권했다. 회사에서 느꼈던 성취감과 또 다른 자부심이 가슴 깊이 새겨졌다.

“제가 씨앗을 가져올 시기인 2016년경 경북 성주군에서 참외를 하는 몇몇 농가들이 하미과를 재배했지만 잘 안됐다고 들었죠. 재배기술이 달라서 고전한 것 같아요. 하미과는 일교차가 심할수록 당도가 높아지죠. 2017년 체류형 농업창업지원센터 동기를 몇몇이 모여서 하우스 4동에서 하미과를 재배하기 시작했습니다. 그 후 각자 시설하우스에서 하미과를 재배해서 고가에 납품중입니다.”

김영완 대표의 농장에서 재배한 하미과는 현재 신세계백화점에 전량 납품된다. 3월에 파종해서 재배기간은 4~5개월 정도 걸린다. 나머지 기간에는 고구마, 감자, 깨 등 소소하게 먹거리를 생산한다. 일 년 내내 특별히 휴일도 없이 바쁘게 지내지만 직장 생활할 때와 달리 피로도와 스트레스가 낮다.



적당한 노동, 육체를 건전하게 만들어줘

“직장 생활하면서도 만족감은 있었죠. 그런데 묘하게 현재가 그때보다 훨씬 만족도가 높아요. 그 이유는 자연 속에서 쉬어가는 힐링의 개념이 있어서 인가 싶습니다. 거기에 적당한 노동은 육체를 건전하게 만드는 것 같아요. 제 주변의 지인들은 저를 많이 부러워합니다. 제가 권유를 해서 체류형 농업창업지원센터에 3명이 교육을 받고 있습니다.”

그는 정년퇴직을 하거나 앞두고 있는 사람들에게 여유로운 마음으로 귀농 생활을 할 것을 강력하게 추천한다. 특히 도심과 달리 문화적인 혜택이 적은 시골에서 김 대표는 취미활동으로 색소폰도 배우며 알찬 귀농 생활을 누리고 있다.

“성공적인 귀농이라고 말할 수 있을지 모르겠지만 남이 하지 않은 작물을 선택해서 고가에 판매를 할 수 있다는 점에서 보면 성공한 편이라고 할 수 있죠. 남다른 경쟁력을 갖추려면 재배기술을 습득해야 합니다. 또 저희는 백화점과 연결이 잘 돼서 판로 걱정은 없죠. 사회에서 쌓은 인적 네트워크를 활용해서 판매 걱정 없이 안착할 수 있었죠.”



용접하는 법, 농기계 다루는 법... 다양한 교육을 통해 습득

그는 귀농 전 체류형 농업창업지원센터에서 1년간 체류하면서 농업교육을 받았다. 제천 체류형 농장은 인원이 30명이다. 임대료는 월 20만 원이고 전기세, 난방비는 사용한 만큼 내면 된다. 1주일에 3회 정도 교육을 실시한다.

“체류형 농업창업지원센터에서는 농업이란 무엇인가, 식물이란 무엇인가, 6차 산업이란 무엇인가, 토양이란 무엇인가 등 농업에 대한 전반적인 내용을 배웠죠. 또 용접, 농기계 사용 등 재배기술 외에 다양한 교육을 받았어요. 이외에 텃밭도 10평 정도 주면서 직접 식물을 재배할 수 있게 해줬습니다. 그곳에서 생활하면서 먹는 부분은 직접 해결해야 했기 때문에 텃밭에서 생활에 필요한 야채를 심어서 먹기도 했어요.”

그는 10평 정도의 땅을 받아 농사를 직접 체험하고 친숙해지는 시간을 보냈다. 육체적으로 힘들 수 있는 농사일이지만 위밍업을 제대로 한 덕분에 지치지 않고 안착할 수 있었다.

“센터에서의 체험은 농사에 대한 두려움을 없애는 시기였죠. 체류형 농업창업 지원센터에서 살아보는 것을 적극 추천합니다. 일단 농업에 대한 두려움을 없앨 수가 있어요. 생활하다 보면 허황된 생각을 가지고 오는 사람들이 있더군요. 농사를 해서 큰돈을 벌자, 땅을 사서 투기를 해보자 등 잘못된 생각을 깨우치기에 딱 좋은 곳입니다. 농촌과 농업에 대한 잘못된 생각을 고치고 자기성찰할 수 있는 기회도 됩니다. 그래서 실패 확률을 줄일 수 있는 장소이기도 하죠. 실습을 할 수 있는 기회가 많아집니다. 무엇보다 농업에 대해 친숙함을 얻을 수 있어요.”

“저는 편하게 귀농했습니다. 왜냐면 농사를 지어서 큰돈을 벌려고 내려오지 않았기 때문입니다. 귀농을 한 사람이라면 누구라도 겪는 지역민과의 사소한 갈등이 있습니다. 저는 이 부분을 해결하기 위해 저만의 특기를 살렸죠. 중국에서 가져온 좋은 술을 가지고 이장부터 시작해서 지역민들과 두세 번 화합의 장을 가졌습니다. 현재는 왜 이제 내려왔냐고 농담을 할 정도로 반겨줍니다.”



자급자족하고 여유 즐길 줄 아는 귀농인 되길

귀농 4년차에 접어든 김영완 대표. 귀농귀촌을 하려는 사람에게 조언을 해달라고 하자 돈을 너무 쫓아다니지 말라고 조언했다.

“농사를 지어서 큰돈을 번다는 생각을 버리면 좋겠어요. 청년들은 다르겠지만 저처럼 나이가 들어서 귀농을 하는 사람은 육체적인 활동을 하면서 자급자족하고 여유를 즐길 수 있는 귀농인이 되길 바랍니다. 귀농은 해외에 이민 가는 마음으로 결정해야 합니다. 우리가 해외에 이민 간다고 가정하면 그곳에서 바로 돈을 번다고 생각하겠어요? 그렇지 않습니다. 같은 원리로 귀농을 생각해야 합니다. 그리고 3년 정도 버틸 수 있는 자금은 확보하고 귀농을 해야 해요. 아니면 그 지역에서 취업을 병행해야 합니다. 다른 방법으로 돈을 벌면서 귀농 생활을 병행할 수 있어

야 합니다. 꼭 농사만 고집할 필요는 없어요. 농사 이외 수익을 발생시킬 수 있는 구조를 만들어야 합니다. 토지는 임대를 해서 농사를 짓고 나중에 필요하면 구매를 하는 방향으로 가는 것을 추천합니다.” 🗣️



“ 직장 생활하면서도 만족감은 있었죠.
그런데 묘하게 현재가 그때보다 훨씬 만족도가 높아요.
그 이유는 자연 속에서 쉬어가는
힐링의 개념이 있어서 인가 싶습니다.”

‘하미농장’ 김영완 씨 이야기

- 경영규모 시설하우스 8동 (3,305㎡)
- 필요한 기술 및 시설 하우스 시설, 순치기



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

500만원
(하우스 임차 비용)



연간운영비

1,000만원
(종자, 비료 등 각종 재료비)



연평균수입

2,000만원
(2019년 기준)

귀농 귀촌 20인의 우수사례이야기 ⑨

촌에살고 촌에웃고



3

특성별

/ 지역융화

경북 상주 _ 백아름 144

충남 서천 _ 최금단 152

/ 실패극복

전북 남원 _ 정원구 162

/ 6차산업

강원 횡성 _ 박주원 170

경기 가평 _ 엄기용 178

/ ICT활용

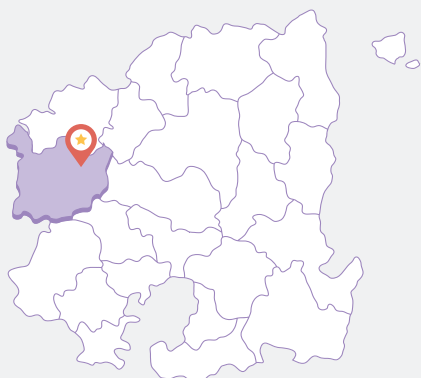
전남 나주 _ 박정규 188





귀농귀촌 Key Point!

나에게 맞는 멘토를 만나라



경상북도 | 상 주

백아름

- 귀농 전 거주지역 부산광역시
- 귀농 전 직업 수제 액세서리 제작·판매
- 귀농 결심동기 농촌에서 내 가치를 발견하기 위해
- 귀농 선택 작목 친환경 유기농 가공·판매
- 귀농 연도 2017년
- 귀농귀촌 관련 교육이수 사회적 기업 진흥원 교육

꿈꾸는 청년, 건강한 농부의 파릇한 동거(農樂)



‘청년이 그린협동조합’ 백아름(30) 씨

산수가 수려하고 물이 맑아 고요히 명상하기 좋은 곳으로 알려진 상주시 이안면 아천 1리, 도심과 멀리 떨어진 이곳 마을에서 청년들이 모여 캠프파이어도 하고, 텃밭도 가꾸고, 마을 행사도 참여하고, 마을 회관에도 놀러 가고, 먹고사는 일도 고민하면서 마을에 새로운 바람을 불어넣고 있다. 청년들과 지역 주민들이 상생해 행복한 농촌, 지속 가능한 농업을

실현하기 위해 결성된 ‘청년이 그린협동조합’(이하 청그협)이 바로 그 가교 역할을 한다. 백아름 대표가 청년 농부들 7명, 지역주민 2명과 의기투합해 지난해 결성했다. 이곳은 폐교를 중심으로 귀농한 청년들과 지역사회 주민들이 함께 모여 만든 협동조합이다.



공무원 취준생에서 농부가 되기까지

백아름 대표는 대학 졸업 후 노량진에서 공무원 시험 준비를 하며 여느 취업 준비생들과 비슷한 2년을 보냈다. 하지만 계획한 대로 잘되지 않자 고향인 부산으로 내려가서 주얼리 제작, 의류 제작 등의 공부를 시작했다. 직접 만든 수제 액세서리를 판매했지만 행복하지 않았다.

“일하면서 행복감을 느끼지 못했어요. 이렇게 행복하지 않는데 평생 할 수 있을까? 라는 생각이 들었습니다. 또 지금 나에게 맞는 일을 하고 있나? 하는 미래에 대한 고민을 많이 했었죠. 그러다 사회적 기업을 준비하는 친구와 함께 사회적 기업 교육을 받게 됐죠. 그곳에서 지금 함께하고 있는 상주시 이안면 아천리 이장님을 만나 귀농을 결심하게 되었습니다.”

2017년 경북 상주로 귀농하게 된 백아름 대표는 청그협을 결성했다. 경북 상주시 이안면 아천리 은척중학교 아산분교인 이곳은 마을의 중심에 위치해 마을 주민들과 자연스럽게 어우러질 수 있었다.

“당시 이장님과 사회적 기업 사업설명회에서 만나게 되어 이런저런 얘기를 나누다 마을의 이야기를 듣게 되었습니다. 이장님을 중심으로 주민 몇몇 분들이 자녀들을 위해 폐교에서 도서관과 공부방을 운영하시는 얘기, 청년들의 농촌 정착에 관심을 가지고 있고, 폐교라는 공간에 머물 수 있게 하려고 하신다는 얘기를 듣게 되었지요. 그런데 신기하게도 청년들이 인연이 닿아 한 명 한 명 모이게 되었습니다.”

‘청그협’은 청년 9명, 마을 주민 2명으로 총 11명이 함께 협동조합을 꾸리고 있다. 그중 청년 5명이 폐교 관사에서 생활도 하고, 교실을 사무실로 꾸며서 일도 하고 있다. 이곳에서 백 대표는 농촌의 고령화와 농업의 소멸화 속에서 협동조합을 통해 농촌을 살리고 사람들을 살리는 일을 하고자 한다.

“처음에는 구체적인 계획을 가지고 온 건 아니었습니다. 이장님의 조언이 방



향을 잡는데 도움이 많이 됐어요. 마을이 고령화 되는데 청년들이 와주길 바라고 하시더라고요. 또 건강한 생태, 안전한 먹거리 등에 대해서도 이야기해 주시면서 가치 있는 일을 해보라고 조언해 줬습니다. 사회적 기업을 하자고는 했지만 일이 이렇게 커질 줄 몰랐어요.”



농촌의 새 바람, 농산물 가공, 판매부터 환경운동까지

청그협의 주요 수입원은 지역 농산물을 가공해 소비자들에게 판매하는 것이다. 친환경 유기농 제품 중심으로 수매해 도시 구매자에게 판매한다. 아직 정식적인 판로가 형성된 것은 아니기 때문에 주로 ‘지인 찬스’가 대부분이다.

“저희는 지역에서 친환경 농사를 지으시는 농부들과 협력해 바른 먹거리를

원하는 소비자에게 판매하는 중간자 역할을 하죠. 또 제로 플라스틱(zero plastic), 노 웨이스트(no waste) 등 친환경실천을 통해 자연을 살리는 캠페인도 전개하고 있어요. 농촌에서도 도심 못지않게 각종 플라스틱이나 비닐 쓰레기가 많아요.”

백 대표는 또 마을 행사였던 정월 대보름 축제, 장수사진 찍기, 먼 체육대회, 풍물놀이 수업 등을 지역 축제로 만들어 농촌 관광자원으로 활용하고 있다. 다만 아직까지 수입이 일정하지 않다는 점은 늘 백 대표에게 고민되는 지점이다.

“매일이 행복하고 가치 있는 일을 하고 있어서 보람되지만 판매로 얻어지는 수입원이 충분하지 않기 때문에 생활면에서 조금 힘들 때도 있어요. 도심에서의



생활에 비해 생활비가 적게 들어가기 때문에 그나마 버티지만 이를 해결하기 위해 투자를 뛰기도 합니다. 또 민간재단의 지원금이나 농업 지원금을 받기도 하죠. 자립하는 일과 수익을 높이는 두 마리 토끼를 잡는 일이 요즘 가장 큰 고민입니다.”

농촌에 내려온 이상 농사를 빼놓을 수도 없다. 백 대표의 ‘청그협’은 최근 토지를 15년 동안 장기 임차했다. 고령으로 더 이상 농사를 지을 수 없는 마을 할머니들의 땅을 시세보다 조금 비싼 가격으로 임차해 친환경 농사를 시도하고 있다.

“할머니들은 노후 비용으로 활용할 수 있으며, 저희는 친환경 농사를 지어 가공, 판매할 생산물을 기르니 일석이조입니다. 특히 저희가 땅을 구입하지 않고 지역사회가 지역의 농지 자원을 계승해 운영하는 방식이기 때문에 크게는 마을의 땅을 협동 방식으로 운영하자는 새로운 그림이죠.”

무엇보다 ‘청그협’은 농사짓는 방식 역시 공동으로 해 나가고 있다. 농사도 공동으로 짓고, 농기계도 공동으로 빌려 사용하는 공동 경작 방식이다.



귀농의 장점? 자연스러운 나를 발견

귀농 후 좋아진 점을 말해달라는 질문에 백아름 대표는 “귀농 후 가장 자연스러워진 나를 발견했다.” 라고 말했다.

“귀농 후 ‘청그협’을 이끌어 가면서 자연 속에서 친환경 실천을 하다 보니 일부러 꾸며서 예뻐지는 것보다 자연스러운 내면의 미를 완성하는 것이 중요하다는 것을 알게 됐어요. 몸빼 바지, 꽃무늬 조끼, 맨 얼굴 등 시골 3종 세트(?)를 장착하고 다니지만 남들 시선을 신경 쓰지 않아요. 나답고 편한 게 최고라는 생각이죠. 또 이곳에서 생활하다 보니 아날로그가 좋다는 생각을 하게 됩니다. 도시에선 없는 상생하고 정을 나누는 ‘공동체 삶’이 익숙해졌죠. 특히 도시에서는 이웃에 살면서 얼굴도 모르는 경우가 많은데 이웃에 관심을 두면서 인간에 대한 이해와 공감이 깊어지더라고요. 나 혼자가 아닌 함께, 사람뿐만이 아니라 자연과 함께하는 가치

있는 삶을 살아가고 있어 자신 있게 행복하다고 말할 수 있습니다.”

마냥 행복하다는 그녀지만 가끔은 도시로 돌아가고 싶기도 하다.

“이곳에서는 모든 것을 해결하기 위해 스스로 움직여야 해결되죠. 도시에서는 버튼만 누르면 난방이 되고, 엄마가 밥을 차려주고, 이미 집이 있고 등 안락한 생활을 하지만 시골은 전혀 아닙니다. 추우면 나무를 직접 패서 불을 피우고, 기름도 사야하고, 밥도 직접 해 먹어야하죠. 공동체 생활도 적응하기 까지는 힘들었어요. 이장님에게 안 맞는 것 같다고 하소연하기도 했죠.”

흔들릴 때면 언제나 백 대표를 잡아준 건 처음부터 마을로 이끌어준 이장님이었다. 귀농한 청년들에게 가장 중요한 점이 바로 멘토라고 그녀는 강조했다. 백 대표는 앞으로 ‘청그협’을 통해 지역사회에 청년을 유치하고 그들을 위한 플랫폼으로 키우고 싶다. 또 지역 활성화의 허브로 만드는 것이 포부다.

“폐교라는 공간을 통해 귀농귀촌한 청년들의 안정적 정착과 일자리 창출, 소득원을 마련하고 폐교에서 일어나는 활동 및 체험, 볼거리 공간 등을 이용해 문화 활동을 제공할 예정입니다. 또 지역 문화의 교류와 소통의 역할도 하고 싶어요.” 

“ 폐교라는 공간을 통해 귀농귀촌한 청년들의 안정적 정착과
일자리 창출, 소득원을 마련하고
폐교에서 일어나는 활동 및 체험, 볼거리 공간 등을 이용해
문화 활동을 제공할 예정입니다.
또 지역 문화의 교류와 소통의 역할도 하고 싶어요.”

‘청년이 그린협동조합’ 백아름 씨 이야기

■ 경영규모

13,223㎡ (쌀 3,305㎡, 콩 3,966㎡,
고추 4,628㎡, 오이 1,322㎡)

■ 필요한 기술 및 시설

폐교



경영규모

9인



초기투자비

1억원

(운영비, 사업투자비)



연간운영비

4,000만원

(2017년~2019년 평균)



연평균수입

1억 5,000만원

(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

시중에서 쉽게 접할 수 없는 품종으로 희소가치를 높여라



충청남도 | 서 천

최금단

- 귀농 전 거주지역
- 귀농 전 직업
- 귀농 결심동기
- 귀농 선택 작목
- 귀농 연도
- 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시

의류사업

조용한 곳에서 마음·시간적 여유를 즐기며 살고 싶어서

다육식물, 선인장

2015년

서천군 농업기술센터 농업대학교

희소성 있는 다육식물 재배, 귀농 50代의 '인생역전'



'이랑이랑' 최금단(62) 씨

최근 관엽식물인 난 종류 대신 다육식물이 각광받고 있다. 다육식물은 말 그대로 '많은 육즙'을 가진 식물을 가리키는데, 선인장과 알로에 등이 대표적인 다육식물에 속한다. 일반적으로 다육식물은 성장할수록 가격이 오르는 데 적게는 2배에서 많게는 10배 이상 오르기도 한다. 특히 다육식물은 원산지가 남아프리카 사막인 만큼 극한의 환경에서도 자랄 수 있을 정도로

자생력이 뛰어나다. 손이 많이 가는 화초나 난에 비해 비교적 적은 노력으로 재배할 수 있다는 점에서 초보 귀농인들 사이에서도 큰 인기를 끌고 있다. 충남 서천에서 상품의 희소성을 바탕으로 고부가가치를 창출하고 있는 다육식물 농장 '이랑이랑' 최금단 대표를 만났다.



다육식물 키우며 지역 사랑방 만들고파

최금단 대표는 귀농 전 서울에서 남편과 같이 28년간 숙녀복을 만드는 일을 했다. 재단부터 완성까지 전 과정을 남편과 함께하면서 열심히 앞만 보고 달렸다. 어느덧 50을 넘어 한 템포 쉬어갈 준비를 하던 최 대표는 시골살이를 선택했다.

“참 치열하게 살았어요. 그러다 보니 시골에 가서 자유롭게 살고 싶어지더라고요. 지금 생각해보면 10여 년 전부터 해왔던 수석 수집과 도자기 굽는 도예를 취미로 했던 것이 귀농에 많은 도움이 됐어요. 도시에서 살았지만 주말이면 수석 수집을 위해 전국을 누비고 다니면서 자연스레 자연에 동화된 겁니다. 또 나중에 시골에 내려가서 내가 만든 도자기에 다육식물을 키우는 사랑방을 열어 지역 주민들과 함께 생활하고 싶다는 꿈을 꾸기도 했습니다.”

최 대표의 꿈은 결국 다육식물 농장주로 이어졌다. 2015년 충남 서천으로 귀농 후 매년 꾸준히 다육식물을 늘려가면서 농장의 규모를 키웠다. 다육식물 20여 가지로 시작, 직접 발품을 팔아 늘린 것이 이제는 700여종에 이른다.

“서천은 남편의 고향이에요. 남편이 서천으로 가자고 했고 저도 이견이 없었어요. 다만 고향에서 떠나온 지 너무 오랜 시간이 지나서 고향에 돌아간다고 해도 기존의 귀농인들과 다를 바 없이 서먹해서 적응하고 융화되는데 조금 시간이 필요했습니다. 한 번은 저희 농장 뒤에 경사가 있는 텃밭이 있는데 그곳을 사용하기 편하게 개발하는 과정에서 토지 주인과 실제 사용하고 있는 분과의 갈등이 저희까지 연관되면서 약간의 트러블이 있기도 했죠. 결국 저희가 나서서 중재한 끝에 사이가 좋아지게 됐으며 지금은 그 밭을 저희가 경작하고 있어요.”

농장을 열기 전 최 대표는 서천군내 다육식물 시장조사부터 시작했다.

“서천군에 있는 화원 숫자를 조사해 봤더니 28개 정도 화원이 있더라고요. 손님처럼 들어가서 화원 내부를 보고 다른 화원에 가서 또 둘러보고 발품을 팔아서 시장조사를 했습니다. 조사해 보니 다육식물 소비층이 별로 없어 보였고 다육





식물 종류도 많지 않더군요. 그래서 기존 회원들과 달리 다육 농장을 카페처럼 운영하면 소비자들의 눈길도 끌고 색다른 체험공간이 돼 좋겠다는 아이디어가 떠올랐습니다.”

그러한 노력 덕분에 ‘이랑이랑’ 농장에는 다른 농장에서는 볼 수 없는 다양한 품종이 있다. 시중에서 쉽게 접할 수 없는 품종의 다양화를 통해 희소가치를 높여 경쟁력을 쌓았다. 이는 최 대표가 기존 농가들이 보지 못한 틈새시장을 공략했기 때문에 가능한 일이기도 했다. 유행을 좇아 재배하지 않고 ‘이랑이랑’ 농장만의 품종을 재배한 것이 농장 성공의 핵심 요인이었다.



다육식물 키우는 법, 온전히 스스로 터득

귀농 후에는 서천군 농업기술센터에서 주관하는 농업대학교를 다녔다. 1년 동안 창업 교육을 받았는데, 다육농장 창업에 큰 도움이 됐다. 이후 발효식품 교육을 받았는데 이 과정에서 판매, 마케팅, 경영, 관리 등 창업농에게 필요한 모든 것을 배웠다.

“지금 생각해 봐도 당시에 체계적으로 농업경영을 배웠기에 안정적으로 농장을 운영할 수 있었던 것 같아요. 다만 다육식물을 키우는 법은 온전히 스스로 터득했습니다. 인터넷에서 정보를 얻어 기술적인 부분을 공부하고 실험을 계속해 봤죠. 또 농장에 종자를 가지러 가면서 농장주에게 모르는 부분은 물어보고 발품을 팔아서 배웠습니다. 하지만 노하우를 알려주려 하지 않는 사람도 많더라고요. 경쟁자로 생각하는 것 같았죠. 하지만 저는 관찰력이 좋아서(웃음) 기술을 빨리 습득하는 편이죠. 그 덕분에 남들보다 빨리 다육식물 관련 기술을 배울 수 있었습니다.”

최 대표의 다육식물을 향한 애정은 날로 뜨거워졌다.

“농장을 하면서 그 자리에 안주하면 안 된다고 생각했습니다. 그래서 지금 핫

하게 뜨고 있는 다육아트 지도자 1급 자격증을 따기 위해 밤낮없이 공부했고, 원예 교육 복지사 자격증도 가지고 있습니다. 언젠가는 농장에 카페도 접목하고 싶어서 바리스타 자격증도 땀습니다.”

최 대표는 귀농 성공 요인을 꼽아달라는 요청에 손사래를 쳤다. 계획 없이 내려왔지만 서울에서 배운 도예 공예라든지 남편이 배운 목공예도 지금의 농장을 만든 기초였다는 것. 또 지금까지 모아온 수석도 농장을 꾸밀 수 있으니 훌륭한 인테리어였다고.

“귀농귀촌하려는 사람들 대부분이 농사를 계획하지만 농촌이라고 농사만 생각하지 말고 취미로 즐겼거나 본인이 가지고 있는 재능을 활용해도 얼마든지 귀농귀촌해서 살 수 있습니다. 발상의 전환을 조금만 하면 되죠.”



태풍에 다육식물 모조리 날아가기도

최 대표는 이제 다육식물을 키우며 자연 속에서 여유롭게 살아가는 것이 일상이 되었고, 만족도가 높다. 하지만 마냥 꽃길만 걸었던 것은 아니다.

“처음에 서천에 내려와 다육식물을 키우는데 농장이라고 할 것도 없이 비가림을 할 정도 시설만 갖추고 시작했어요. 농장 앞 도로가에 노점으로 시작해서 하우스 터만 닦고 천막으로 시작했습니다. 그런데 그해 태풍이 크게 왔어요. 바람이 얼마나 거세던지 노점에서 하던 다육식물이 모조리 날아갔습니다. 책상과 선반들도 통째로 날아가서 고랑에 처박혔어요. 당시 약 천오백만 원 정도 손해를 봤습니다.”

그때를 생각하면 지금도 마음이 아프다는 최 대표. 이후 하우스를 짓고 태풍에 단단히 대비하기 시작했다. 한차례 시련을 겪은 최 대표는 이제 다육식물 만큼은 전문가나 다름없다.

“다육식물은 햇빛이나 바람을 좋아하고 물은 좋아하지 않습니다. 물을 많이 주면 죽게 되죠. 몇 가지 재배 노하우만 익히면 다육식물 재배는 쉽기 때문에 청년

농부들도 도전해 볼 만 합니다. 또 활용도가 높아요. 예를 들어 결혼식을 할 때 다육식물로 웨딩부케를 만들어 활용할 수도 있고, 그림의 액자처럼 다육식물이 액자에서 자랄 수 있게 만들 수도 있습니다. 이런 분야에 젊은 친구들이 도전한다면 다육아트라는 시장이 커질 수도 있습니다. 꼭 농사가 아니더라도 식물로 직업을 가지고 새로운 분야를 개척할 수 있는 젊은이가 있다면 돕고 싶어요.”

최 대표는 이렇게 스스로 일귀나간 덕분에 반짝 대박 난 귀농인들과 달리 천천히 시골살이에 적응 중이다.

“젊은 시절 돈을 벌기 위해 애쓰기도 하고 성공도 해봤죠. 인생 2막을 시작하면서 하고 싶은 즐거운 일을 하면서 산다면 많은 돈은 필요하지 않다는 점을 깨닫게 됐어요. 그냥 정신적으로 행복감을 느끼는 것이 더 중요하더라고요. 물론 젊은 청년들이 귀농한다면 이야기는 조금 다르겠죠? 그러나 예비 귀농인들을 위해 제가 꼭 해주고 싶은 말은 체험, 체류형 교육 등 다양한 교육을 접하길 바라요. 교육을 받고 체험도 해보고 지역을 선택하면 좋을 것 같습니다.”



다육식물 체험농장 운영, 1년 200名 방문

농장이 도로에 인접해 있기 때문에 인근에 오가는 사람들이 대부분 손님이 된다. 이렇다 보니 홍보, 마케팅을 별도로 하기 보다는 입소문이 나서 알아알음 찾아오는 손님도 많다. 또 구매한 손님들이 올려주는 블로그의 지인을 통해서 판매된다. 최금단 대표는 다육식물 재배와 판매에만 그치지 않고 체험농장에도 시선을 돌렸다. 기술센터에서 교육을 받으면서 체험농장까지 할 계획을 이미 세웠다고.

“농장은 다육식물을 재배하는 곳이면서 자연스럽게 체험의 장이 될 수 있습니다. 2년 전부터 열었는데 반응이 뜨겁습니다. 특히 초등학교부터 고등학교 학생들에게는 좋은 교육의 장이 되고, 일반인들에게는 또 다른 힐링의 장이 될 수 있었죠. 단체에서도 많이 오시는데 주로 도시민들이 농촌체험을 위해서 오거나

지역의 동아리 단체, 지역의 협회 등에서도 많이 옵니다. 지금은 대략 1년에 200명 정도 방문하지만 점점 방문하는 층도 다양해지고 증가하고 있습니다.”

최 대표는 다양한 체험 프로그램을 개발 중이다. 다육식물을 성장기에 어떻게 키우고, 성장점이 어디에 있고, 어떻게 심는지 등 여러 가지 다육식물 키우는 법을 체험할 수 있다. 또 아이들에게는 직접 심고, 가꾸며 몸으로 할 수 있는 프로그램을 제공하고 있다. 향후에는 최 대표의 장기인 도자기나 작은 화분을 만드는 법도 프로그램에 추가할 예정이다.

“욕심이 있다면 많은 소비자들에게 좋은 물건을 싸게 공급하고 싶어요. 또 더 나은 농업인이 되기 위해 지금까지 해온 것처럼 노력을 게을리 하지 않을 계획입니다.”

대박 수익을 내기보다 선견지명을 가지고 미래를 위해 내실을 기한 것이 ‘이랑이랑’ 농장의 오늘을 있게 했다. 단순한 유행을 좇아 사업에 도전하는 전략 보다는 조금 시간이 걸리더라도 고부가가치를 가진 사업에 도전하는 것이 왜 중요한 지를 최금단 대표를 통해 재차 확인할 수 있었다. 🍌

“예비 귀농인들을 위해 제가 꼭 해주고 싶은 말은
 체험, 체류형 교육 등 다양한 교육을 접하길 바라요.
 교육을 받고 체험도 해보고 지역을 선택하면
 좋을 것 같습니다.”

‘이랑이랑’ 최금단 씨 이야기

■ 경영규모

시설재배 (496㎡), 작물 (330㎡)

■ 필요한 기술 및 시설

화훼 재배 기술



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

3억



연간운영비

200만원
(2016년 ~ 2019년 평균)



연평균수입

3,700만원
(2016년 ~ 2019년 평균)



귀농귀촌 Key Point!

지역 인근 청년농부 네트워크를 구축하라



전라북도 | 남 원

정원구

- 귀농 전 거주지역 서울특별시
- 귀농 전 직업 스포츠 마케팅
- 귀농 결심동기 자연과 연관된 내 사업체를 꾸리고 싶어서
- 귀농 선택 작목 복숭아
- 귀농 연도 2015년
- 귀농귀촌 관련 교육이수 남원 귀농학교, 남원 농업기술센터 특용작물반/명품과일반 교육

귀농 5년차 초보 농사꾼, 유기농 복숭아 재배 성공



‘땀땀농장’ 정원구(41) 씨

전북 남원에서 처음으로 유기농 복숭아 재배에 성공한 ‘땀땀농장’ 정원구 대표. 정 대표는 전북 남원군 송동면의 복숭아 농장에서 은행을 맡아서 끓인 살충제를 개발해 무농약 재배에 성공한 탐스러운 복숭아를 수확하는 감격을 누렸다. 그동안 과수 작목은 병충해에 취약하기 때문에 무농약 재배가 불가능한 것으로 알려져 있었다.

일반적으로 복숭아 농가는 연간 10~15차례의 농약을 살포해야 병해충을 막고 상품성을 살릴 수 있다. 하지만 그의 독심 있는 노력 끝에 분홍빛 탐스러운 무농약 복숭아를 만날 수 있었다.



복숭아 농부로 변신, 그 아름다운 도전

6년 전 전북 남원으로 귀농한 정원구 대표의 삶은 도전의 연속이었다. 대학에서 사회체육을 전공한 그는 서울에서 ‘스포츠 의류’ 브랜딩과 마케팅을 전담하는 전문기획자로 10년간 직장 생활을 했다. 누구보다 일을 사랑했고 성공을 위해 열심히 달렸다. 하지만 매일 밤 10시까지 근무해야 하는 직장 생활이 반복됨은 회의감으로 돌아왔다.

정 대표는 다시 한 번 ‘또 다른 도전’을 결심했다.

“귀농에 대해 로망을 품고 있지는 않았습시다. 그러나 마흔 살쯤 되면 내 아이를 갖고 사업을 하든지, 시골로 내려가든지 어느 쪽으로든 결판을 내야겠다고 생각했었습니다. 그런데 한번 마음이 흔들리기 시작하니 반복되는 업무가 견디기 힘들어지고 직장 생활에 대한 회의는 더 커졌습니다. 그래서 평소 좋아하던 자연과 연관해서 내 사업을 할 수 있는 게 뭘까? 고민하던 참에 결국 귀농을 선택하게 됐어요.”

귀농을 결심하고 지역을 선택하는 기로에 있을 때 정 대표의 장인어른이 그를 이끌었다. 부모님의 고향이 전라도였지만 무엇보다 귀농 지역을 남원으로 선택하게 된 이유는 그의 장인어른이 이미 2012년 남원 보성마을로 귀농해서 복숭아 농사를 짓고 있던 것이 결정적이었다.

“귀농 당시만 해도 농사에 대해 아무것도 몰랐습시다. 2015년도에 내려오자마자 2년간은 장인어른의 복숭아 농장에서 일을 도우며, 농업 기술을 습득했어요. 이후 제 농사를 지어 보려고 10,000평 정도의 산을 사서 호두나무를 심어 호두 재배에 도전했죠. 역시나 기술과 경험 없이는 어려웠습시다. 당시에는 나무를 심기만 하면 열매가 열리는 줄 알았어요.”

호두 재배 실패의 쓴맛을 본 정원구 대표는 귀농 교육도 받고, 귀농 창업자금 3억 원을 대출받아 땅을 구입했다. 특히 특용작물반에서 공부한 과수 작목에

눈길이 갔다. 그래서 농장 옆으로 주택을 구해서 옮기고 2017년 12월부터 본격적으로 복숭아 농사를 시작했다.



유기농 복숭아로 역대 소득 꿈꾼다

복숭아 농사는 재미있었지만 당장 수입이 들어올 곳이 없어 막막했다. 개구쟁이 아들 4명과 아내의 생계가 자신의 어깨에 달려 있다고 생각하니 가만히 복숭아나무만 바라보고 있을 수가 없었다. “몇 년간은 농산물 산지유통센터(APC)에서 공동선별 업무 아르바이트를 하며 생계를 유지했습니다. 농촌에서는 매월 일정하게 수입이 들어오는 것이 쉽지 않더군요. 그래서 경제적인 부분도 보장받을 수 있고, 판로나 유통구조도 자세히 알 수 있을 것 같아 시작했죠. 몇 달 꾸준히 일했지만 농사에 전념할 수 없는 단점 때문에 현재는 송동면 일대의 3,000평의 임대 복숭아 농사와 재실마을에서 여러 작물들을 키우며, 농업에만 전념하고 있습니다.”





정원구 대표는 소비자에게 안전한 농산물을 제공하고 자연 생태계까지 보전하는 것이 가치 있는 일이라고 생각해서 친환경 복숭아 재배에 도전했다. 초보 농부에게 친환경 농업은 만만치 않았다. 농약을 사용하지 않으니 병해충을 제때 퇴치하지 못해 수확량은 크게 떨어지기도 했다.

“무농약을 고집하다 보니 매년 병이 드는 복숭아나무를 보면서 고민도 많이 들었지만, 남들과 똑같이 복숭아 농사를 짓고 싶지 않았습니다. 그래서 무농약에서 유기 전환 신청을 하면서까지 유기농 복숭아 농사를 고집하고 있죠. 은행을 맡겨서 풀인 살충제도 개발했습니다. 유기농 인증은 농약과 화학비료 사용 없이 재배해야 하고, 토양 및 수질검사 등 까다로운 절차를 거쳐야 합니다. 이 때문에 ‘판판농장’이 남원에서 유일하게 복숭아에 대해 유기농 인증을 받았죠.”

여전히 초보 딱지가 붙은 그이지만 유기농에 대한 노하우를 터득했다. 다만 정 대표는 “100% 방제는 불가능하다”고 강조했다. 천연 약제로는 ‘복숭아가루진 덧물’과 ‘흑진덧물’ 등을 막는 데 한계가 있다는 것이다. 80% 방제를 목표로 잡고, 오랫동안 친환경 살충제와 영양제를 꾸준히 뿌리면 나무의 면역력이 높아져

병해충 피해가 줄어든다는 게 정 대표의 설명. 잡초 역시 마찬가지다. 매일 아침 1시간 정도 풀베기 작업을 하되 70%는 살려둔다. 코스모스는 노린재 방제에 도움이 되고, 헤어리베치는 흙 속에 질소를 잡아두는 등 도움이 된다. 저마다의 역할을 살리는 방식이다.

“농약을 뿌려 탐스럽게 재배한 복숭아에 비해 노력도 수고도 더 많이 들어가지만 수확량은 현저히 떨어지죠. 하지만 더 많은 소비자들이 유기농 과일을 맛볼수록 그 가치도 올라갈 거라고 생각합니다. 유기농은 생산기반인 흙에도 좋고 소비자의 몸에도 좋은 농사로, 선진국이 그렇듯 분명 유기농 시장은 더 커질 것입니다.”



청년 농부들과 머리 맞대고 함께 고민

귀농 후 정 대표는 새로운 길을 개척한다는 의미에서 매일이 새롭고 즐거웠다. 하지만 때로 실패하고 성과가 나지 않을 때는 누군가 기댈 곳이 필요해지기도 했다. 하지만 주변에 또래 청년 농부들이 없었다. 그러다가 2018년에 우연히 남원 농업기술센터 명품 농업대학에서 복숭아반 수업을 수강할 때였다. 참여자들과 연대하면서 자연스레 ‘PEACH-5’란 동아리를 결성, 농사의 어려움을 해결해갔다.

남원에서 복숭아 농사를 짓고 있는 40대 농부 7명이 주축으로 이뤄져 있는 ‘PEACH-5’는 보통 한 달에 한 번 정도 만나서 ‘복숭아 농사공부’를 하며 판로, 마케팅 노하우도 공유한다. 지난 1월에는 임실에서 전지를 잘 하고 있다는 소문을 듣고, 함께 선진지 견학도 다녀왔다.

“동아리 멤버 중에서 저만 유일하게 유기농으로 복숭아 농사를 짓고 있지만, 멤버들은 서로의 농법을 비교하고 공유하며 끊임없이 발전을 모색하고 있죠. 혼자 가면 빠리는 갈지 몰라도, 멀리는 갈 수 없다고 생각해요. 저는 앞으로도 이렇게 자연에 순응하면서 해마다 땅에서 나는 소산물들을 내다 팔고, 그 가치를 사람들과 영위하는 농부로 재밌게 살 겁니다. 대도시에 살 때보다 행복도가 더 높아서

귀농하길 잘했다고 생각해요. 만족도를 따지면 아마 200%쯤 될 걸요?”

정 대표의 다음 도전은 체험농장이다. 복숭아 재배에는 어느 정도 노하우를 익힌 그는 소비자들이 농업을 좀 더 친숙하게 느낄 수 있는 ‘이야기가 있는 체험 농장’을 가꾸 예정이다.

“농촌체험의 초기 단계는 단순히 따먹고, 캐는 것이었다면 이제 그 이상의 가치를 전달해야 할 시기가 되었죠. 즐거운 것을 찾는다면 놀이동산에 가지 굳이 농촌에 가지 않을 것입니다. 농촌체험 관광은 농촌체험 관광만의 뭔가가 있어야 하고, 프로그램 또한 달라야 한다고 봅니다. 체험농장이 해야 할 일은 상품을 먹어보고, 상품의 가치를 알고, 재배하는 어려움을 알고, 즐거움 그 이상의 가치를 전달해 주어야죠.

정 대표가 구상중인 ‘이야기가 있는 체험농장’은 복숭아 따기 체험 같은 일반적인 체험농장을 한 단계 뛰어넘어 농장의 스토리와 가치를 붙여 넣어 힐링도 하고 능동적으로 농사를 느낄 수 있는 재미있는 농장이다.

“체험과 교육 그리고 놀이가 하나가 되는 곳으로 가고 싶습니다. 그래서 아이들을 위한 놀이 시설도 구비할 계획이죠. 다만 놀이공원은 즐겁게 놀다 가면 끝나지만 농장체험, 마을체험은 교육적인 부분이 포함되어 있습니다. 따라서 농산물에 대해 알고만 갈 것이 아니라 이 농장 주인이 어떤 생각을 하고, 어떤 가치를 가지고 있는지 농장 곳곳에 농장 주인에 대한 스토리가 나와 있어야 합니다. 이 같은 체험농장을 실행에 옮기기 위해 지난해 재실마을 3,000평 밭에 새 농토를 다져 놓고 각종 꽃과 복숭아나무도 심고 가능하면 원두막도 지을 생각입니다.”

정 대표는 체험농장 계획은 그가 도전하고 싶은 여러 가지 중 하나에 불과하다고 한다. 아이디어가 넘치는 그는 정부의 지원 정책도 잘 활용하고 있다.

“너무 고민하지 말고 일단 부딪혀보고 도전해 보세요. 실행에 옮기지 않으면 미래는 변하지 않습니다. 한 방울, 한 방울 땀의 대가, 노력한 만큼 결과를 얻을 수 있는 곳이 바로 농촌입니다.” 라며 귀농을 고민하는 예비 귀농인에 대한 조언도 잊지 않는다. 🍷

‘땀땀농장’ 정원구 씨 이야기

- 경영규모 19,834㎡ (자가 9,917㎡/임대 9,917㎡)
- 필요한 기술 및 시설 전정, 관정



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

4억 600만원
(농지 구매, 농지 임대, 관정)



연간운영비

500만원
(2019년 기준)



연평균수입

4,000만원
(2019년 기준)



귀농귀촌 Key Point!

일 욕심 빼고 모든 마음을 비워라



강원도 | 횡성

박주원

- 귀농 전 거주지역 경기도 성남시
- 귀농 전 직업 금융사 CEO
- 귀농 결심동기 은퇴 후 임학전공 살려 산림휴양원 마련
- 귀농 선택 작목 농촌관광, 명이나물, 자작나무 수액, 게스트하우스
- 귀농 연도 2015년
- 귀농귀촌 관련 교육이수 한국산림아카데미, 산촌협동조합 등

젊은이들이 북적이는 농촌을 꿈꾼다



'노아의 숲' 박주원(67) 씨

사람들이 많아 시끌벅적한 곳이 아닌 조용하고 호적한 곳에서 지치고 피곤한 심신의 휴식을 할 수 있는 힐링 여행지 '노아의 숲'. 성서에 나오는 노아는 산 위에서 방주를 120년 동안 지어 홍수에서도 살아남았다. 살벌한 전쟁터와도 같은 도시를 떠나 마음껏 숨 쉴 수 있도록 청량한 숲을 제공한다.



배울 수 있는 모든 것을 공부했다

‘노아의 숲’ 박주원 대표는 어려서부터 산을 좋아했다. 산을 좋아하던 소년은 서울대 농대 농업교육학과에 진학했다. 졸업후 은행원이 됐고 33년을 시중 은행 부행장, 계열사 사장으로 살았다.

“대학에서 임학을 전공했지만 당시에는 안정적인 삶을 살고 싶어 은행에 입사했습니다. 하지만 ‘은행원으로 사는 것이 과연 정말 나의 삶인가?’에 대한 생각은 끊이지 않았죠.”

박주원 대표는 퇴직 6개월을 앞두고서야 비로소 제2의 인생을 어떻게 보내야 하는가 하는 가슴속 고민이 다가왔다.

“어릴 적 어머니에게 꾸중이라도 듣거나 안 좋은 일이 있을 때는 산에 오르곤 했죠. 팔베개 하고 나무 밑에 누우면 모든 것이 잊혀지고 마음이 편안해 지더라고요. 인생 2막을 설계하다 보니 어린 시절의 추억이 되살아났습니다.”



그래서 퇴직을 한 달 앞두고 1년 과정의 한국산림아카데미에 입학했다. 그리고 잠만 나면 산을 찾아 나섰다. 1년 동안 가꿀 만한 산을 찾기 위해 충남 금산, 강원 정선과 원주로 전국 방방곡곡의 깊은 산골을 찾아다녔고, 마침내 강원도 횡성에서 산림휴양농원을 만들기에 적합한 임야를 찾았다.

“처음 산과 마주했을 때 저를 사로잡은 것은 횡성의 자작나무들이었습니다. 1만여 주 정도 하늘을 향해 나란히 팔 벌린 자작나무 숲이 제 마음을 끌었죠. 그 길로 독립가의 꿈을 이루기 위해 횡성으로 무작정 갔습니다. 약 16만 5,200㎡(5만여 평)의 임야를 매입한 이후 산을 가꾸기 시작하면서 저절로 힐링이 되는 것을 느꼈습니다.”

독립가(篤林家)란 농지의 주된 관리자가 농민이듯 산지를 전문 경영하는 사람을 일컫는 호칭이다. 그는 독립가의 꿈을 위해 한국산림아카데미에 등록해서 임업 전반에 대해 공부를 시작했다. 한국산림아카데미 외에 한국발효효소원, 한상준 식초학교, 산촌협동조합 버섯 전문과정 등에 열심히 발품을 팔았다. 3개월 과정 귀농귀촌 교육도 받았다. 1년 코스의 한림대 산림치유지도사 과정과 농촌 교육농장 교사 과정도 이수했다.

아내 진영숙 씨도 꽃차 마이스터 과정과 한상준 식초학교 등에서 효소와 약초를 이용한 차와 발효액을 만드는 법을 배웠다. 이는 온전히 산에서 나는 임산물과 산을 활용한 6차산업을 향한 밑거름을 만들기 위해서였다. 이곳에 가면 자작나무를 바라보며 각종 발효차를 맛볼 수 있다.



한 땀 한 땀, 정성으로 가꾼 ‘노아의 숲’

‘노아의 숲’은 박 대표의 정성과 손길이 곳곳에 배어있다. 수십 종이 넘는 약초와 산나물, 야생화를 산 곳곳에 심어 자연 그대로의 정원을 조성했다. 그의 세심

한 손길이 닿아 건강하게 자란 자작나무에서는 수액도 채취한다. 또 텃밭에는 오이와 상추, 고추 등 온갖 채소들을 심었고 곰취, 두릅, 명이나물, 고사리 등 산나물도 심었다.

그리고 이곳을 찾는 이들이 힘들지 않게 산을 돌아볼 수 있도록 모노레일을 설치했다. 박 대표는 ‘노아의 숲’을 찾는 관광객들이 산 곳곳에 자라고 있는 80여 종의 나무와 100여 종이 넘는 야생화와 약초, 산나물 등을 가까이서 볼 수 있도록 직접 모노레일을 운전한다.

“숲은 최대한 자연 그대로를 유지하기 위해 애썼지만, 이곳을 찾는 이들은 마치 놀이동산에 온 것과도 같은 기분을 느낄 수 있도록 코스를 구성했습니다. ‘노아의 숲’에서 볼 수 있는 황성호의 절경은 자연이 주는 최고의 선물이죠.”



이곳에 박 대표는 호수와 강원도 일대의 산을 내려다볼 수 있도록 전망대와 카페도 만들었다. 여유가 생기면 가족들이 함께 와서 자연과 농촌을 만끽할 수 있는 공간으로 더 늘려갈 계획이다.

“점점 입소문이 나면서 찾는 이들이 많아지니 숙박시설도 필요했습니다. 그래서 휴식과 치유를 체험할 수 있도록 30명 정도 수용할 수 있는 게스트 하우스도 꾸몄죠. 여기에 숙박하는 분들이 스스로 심신을 다스릴 수 있는 치유 프로그램을 개발하고 있습니다.”



1박 2일 귀농 프로그램도 진행

‘노아의 숲’을 운영하면서 끊임없이 듣는 질문이 ‘귀농하려면 어떻게 해야 하나?’였다. 이곳을 찾는 이들의 마음속에는 막연하게라도 자연으로 돌아가고자 하는 로망이 공유되고 있었다. 그래서 박 대표는 귀농 교육을 시작했다. 1박 2일 프로그램이다. 프로그램에 참가한 사람들 중엔 적지 않게 귀농을 준비하는 이들이 있다. 이들에게 박 대표는 직접 체험한 이야기를 들려주곤 한다. 어차피 시행착오야 있겠지만 조금이라도 덜 실수하고 또 쉽게 좌절하지 않도록 하고 싶은 마음이다.

“어느 날 평소 친분이 있는 교수가 느닷없이 청년 한 사람을 보내겠다고 전화를 했습니다. 다음날 찾아온 청년은 대학생이었는데 4년 내내 수능 공부만 계속했다고 하더군요. 얼굴 가득 불안과 불만이 묻어나 있었죠. 일부러 고된 일을 시켰습니다. 힘들어 못 하겠다고 하면 붙잡아 앉히고 타일렀죠. 농촌, 산촌에도 더 좋은 삶, 더 좋은 희망이 있다고 말이죠.”

박 대표의 잔소리(?)에 고개만 내젓던 그 청년은 이제는 훌륭한 임업인이 되어가고 있다. 틈만 나면 박 대표의 일을 열심히 돕는 ‘노아의 숲’의 믿음직한 동료이기도 하다.



“절대 돈을 갖고 오지 말라”

박 대표는 귀농귀촌에 대해 상담을 해오는 이들에게 ‘절대 돈을 갖고 오지 말라’고 강조한다. 귀농귀촌에 돈을 갖고 시작하면 반드시 성공하지 못한다는 믿음이다.

“귀농하고자 하는 분들이 물어오면 우선 몸만 와서 직접 땀으로 부딪치라고 조언합니다. 그래서 올해 100만원을 벌고 내년엔 500만원을 벌 수 있다면 그 때는 지갑을 열어도 된다고 설명하죠. 땀을 흘리다 보면 길이 보입니다. 또 지역 주민들과의 융화 역시 남다른 노력을 기울여야 합니다. 귀농 전부터 자주 찾아 댚을 익히고 먼저 다가서는 노력이 있어야 이웃들의 마음이 열리죠.”

인터뷰를 마치며 박 대표는 ‘노아의 숲’을 젊은이들을 위한 공간으로 만들려는 계획과 사회적 기업 신청도 할 예정이라고 털어놨다.

“청년들에게 농업은 새롭게 도전할 수 있는 곳이지만, 젊은 사람들이 당장 자연에 뛰어들기엔 경제적 부담이 크죠. 하지만 협업을 하고, 그룹이 생기면 못할 것도 없습니다. 또 귀농을 위해선 사전에 면밀하게 계획을 세워야 합니다. 은퇴자들은 연금처럼 생활을 보조할 돈이 있지만 젊은 사람들은 그렇지 않죠. 냉정하고 철저한 준비와 땀 흘릴 각오가 된 젊은이들에게 농촌은 늘 열려 있습니다.” 🗑

“ 젊은 사람들이 당장 농업에 뛰어들기엔 경제적 부담이 크지만
협업을 하고 그룹이 생기면 못할 것도 없습니다.
냉정하고 철저한 준비와 땀 흘릴 각오가 된 젊은이들에게
농촌은 늘 열려 있습니다.”

‘노아의 숲’ 박주원 씨 이야기

- 경영규모 임야 (2,200,000㎡)
- 필요한 기술 및 시설 산림작물 재배기술, 육묘장



경영규모

3인

(부부, 직원 1인)



초기투자비

약 **20**억원

(임야 매입비 + 숙박시설 공사비)



연간운영비

5,000만원

(인건비, 기타 운영비)



연평균수입

5,000만원 (2018년) /

6,000만원 (2019년)



귀농귀촌 Key Point!

홍보 마케팅, SNS를 적극 활용하라



경기도 | 가평

엄기용

- 귀농 전 거주지역 경기도 구리
- 귀농 전 직업 공무원
- 귀농 결심동기 노후를 대비해 인생 2막은 자연에서 살고파
- 귀농 선택 작목 커피나무, 포도, 머루
- 귀농 연도 2014년
- 귀농귀촌 관련 교육이수 공무원 대상 귀농귀촌 교육, 6차산업 교육

커피에 톡톡자...

청렴한 공직자의 그득한 변신

'가평하늘커피농장' 엄기용(64) 씨



점점 더워지는 지구, 특히 뚜렷한 사계절 기후를 보유했던 한반도의 기온이 점점 올라가면서 농가에서는 아열대작물에 각별한 관심을 보이고 있다. 국가 차원에서 기후변화에 따른 농업환경의 변화를 신경 쓰지 않을 수 없고, 농민들 입장에서선 새로운 소득 작물 발굴에 기대를 거는 모습이다. 다만 현실은 만만하지 않다. 겨울철 추위와 수입 농산물과의 가격 경쟁, 새로운 시장 개척 등 풀어야 할 숙제가 여러 가지다. 커피의 매력에 빠져 지난 2014년 귀농 후 6차산업과 연결시켜 돌파구를 찾고자 하는 농부가 있다. 경기도 가평에서 커피 농사를 짓는 '가평하늘커피농장' 엄기용 대표가 바로 그 주인공이다.



인생 2막 준비, 커피 테마공원 꿈꿔

“귀농 전 공직 생활하던 시절 아파트 베란다에서 커피묘목을 키웠는데 한 해가 지나, 꽃이 피고 열매를 맺어 수확해 다시 심었더니 신기하게도 싹이 나고 자라 커피나무가 됐습니다. 4년 동안 길렀더니 베란다 전체가 커피나무숲을 이루더군요. 그렇게 커피나무에 더 빠져들었고, 테마공원 같은 걸 만들면 어떨까 하는 생각에 이르게 됐습니다.”

‘가평하늘커피농장’ 엄기용 대표는 지난 2014년 34년간의 공직 생활을 마치고 경기도 가평으로 귀농, 농부 겸 바리스타로 인생 2막을 시작했다. 2014년 구리시청 국장직을 끝으로 공직 생활을 마무리하고 귀농을 선언한 것이다. 오랫동안 직접 커피나무를 키우며 계획한 만큼 귀농에 대해 포부가 컸다. 귀농에 앞서 노후를 생각해 가평에 농지를 구입해왔으며, 귀농귀촌 교육도 꾸준히 받아 두었다. 마침내 아파트를 처분하고 농촌 마을로 이사했다.

“처음 귀농 이야기를 꺼냈을 때 아내 반대가 매우 심했죠. 특히 주부들은 편리한 도시생활을 접고 떠나는 것이 쉽지 않았을 겁니다. 설득하는데 시간과 노력이 필요했지만, 결국 제 뜻을 따라줬고 함께 귀농했습니다.”

그는 귀농 첫해에는 인근 마을에 세를 들어 이사를 하고 차근차근 커피농장을 조성했다. 다음 해에는 농가주택 건축 허가를 받아 집을 지었다. 이 과정을 모두 마을 주민들과 소통하고 조언도 구하며 진행했다.

“귀농인들이 농촌에 들어가서 가장 힘든 점이 지역 주민들과의 갈등이라고 하더군요. 단순히 지역에 동화될 수는 없지만, 어려움을 알리고 조언을 구하고 꾸준히 관계를 맺다 보니 어느새 마음이 열리는 걸 알 수 있었습니다. 갈등이 생기는 원인 중 가장 큰 것은 서로 다른 점을 이해 못 하기 때문이죠. 저는 먼저 손 내밀었습니다.”

또 강 대표는 벼 친환경 작목반과 포도작목반 등에 가입해 교류하고 마을





반상회에도 매달 참석했다. 주변과 갈등 없이 소통을 잘하는 것이 귀농에 빨리 안착하는 길이라고 강조했다.



열대 식물에게 1°C의 개념은 상상이상 커

농장에서 엄 대표는 300m²(100평) 규모의 비닐하우스에 커피나무와 포도를 심었다. 아프리카 중남미에서 주로 생산되는 커피를 선택했다. 남부 지방도 아닌, 겨울철에는 영하 23°C 이하까지 내려가는 가평에서 재배한다고 하니 주변에서는 의아해했다.

“사계절, 그중에서도 추운 겨울이 있는 한국에선 열대작물인 커피나무를 노지에서 재배하긴 어렵습니다. 하지만 비닐하우스에서 온도만 잘 관리해 주면 재배가 가능하죠. 저는 지열 유지에 가장 신경을 썼습니다.”

커피나무는 품종에 따라 조금씩 다르지만 대체로 15°C 이상이면 되고, 23~35°C를 유지해야 좋다. 그는 겨울철 토양 온도를 12~13°C로 유지하기 위해 온실 측면을 따라 구덩이를 파고 40cm의 스티로폼을 심었다. 다겹 보온 커튼은 하지 않고 비닐 뽁뽁이를 응용해 시설비와 난방비를 절감했다. 한 번은 이 지역의 골바람으로 인해 비닐하우스가 통째 100m 가량 날아가 인근 포도농장에 걸려 남의 농사를 망칠뻔 한 적도 있다.

“열대식물에게 1°C의 개념은 우리가 상상할 수 없는 정도예요. 그만큼 민감하다는 뜻이죠. 작은 수치일 수 있지만 그 온도를 올리기 위한 열원 시설을 갖추는 건 어려워요. 온도를 해결하고 나니 나중에는 가스가 가득 찼는데 환기가 안 되더라고요. 초보자가 기후에 맞지 않은 식물을 재배하려 했으니 어려움이 많았어요.” 엄 대표는 여러 시행착오 덕분에 열대작물이 한국에서 자랄 수 있는 환경 조건을 알게 됐고, 지금의 시설을 갖췄다.



6차산업으로 경쟁력 키워... 커피 체험농장 오픈

그렇다고 귀농생활이 일사천리 쉽게 풀리지 만은 않았다. 귀농에 앞서 귀농귀촌 교육 등을 통해 누구보다 꼼꼼히 준비했다는 엄 대표. 하지만 귀농 후 현실은 생각보다 척박했다. 특히 이제는 재배와 생산에서 가공 후 판매, 체험까지 더하는, 이른바 6차 산업이 필수임을 알게 됐다.

그래서 씨앗 심기부터 커피를 내리기까지 전 과정을 체험할 수 있는 ‘가평하늘커피농장’을 2017년 열었다. 농장에서는 커피나무를 직접 재배하고 볶고(로스팅), 갈고, 커피를 내려서 맛보는 것까지 전 과정을 체험할 수 있는 국내 몇 안 되는 커피 테마 농촌 교육현장이다.

“사람들은 한 잔의 커피가 만들어지는 과정을 잘 몰라요. 저희 커피농장에 오면 커피나무를 직접 보고, 커피꽃 향도 맡을 수 있어요. 그리고 잘 익은 커피 열매를 직접 따서 추출하고 조금씩 나눠 마셔요. 신기한 건 같은 원두여도 각자가 만든 커피의 맛이 다 다르다는 거예요. 생두를 볶을 때, 원두 가루로 커피 내릴 때 미묘한 차이 하나로 맛이 달라지죠.”

엄 대표는 이곳에서 초등학생부터 성인까지 방문객들에게 커피의 숨은 매력을 알려주고 커피 문화를 교육한다. 세계 3대 커피의 특징과 원산지, 향과 맛을 비롯해 씨앗을 뿌리고 싹이 돋고 묘목을 키워 3-4년이 지난 뒤 열매를 수확하기까지의 과정, 커피 열매 채취 방법, 가공 방법에 따른 분류법 등을 눈으로 확인하면서 강의하니 교육생들의 만족도도 높다고 말한다.



홍보 마케팅, SNS 바이럴 마케팅 덕분

“단지 커피만 생산해서는 돈이 안 될 거라 처음부터 생각했어요. 그래서 6차



산업에 대한 교육을 받고 체험농장 겸 교육장을 만들었죠. 그랬더니 소문을 듣고 전국에서 손님이 찾더군요. 지금은 커피 가공시설과 체험 교육장까지 갖춰 다양하게 매출을 올리고 있습니다.”

엄 대표의 정성 어린 노력에 힘입어 ‘가평하늘커피농장’이 이제는 제법 알려져 꾸준히 방문객들이 이어지고 있지만 처음부터 소위 대박이 났던 것은 아니다.

“저희 커피농장이 알려진 것은 SNS(블로그, 페이스북 등)에 올린 글 덕분입니다. 처음에는 방송에 나가는 것이 홍보에 도움이 될 것 같았는데 일시적일 뿐이었죠. 지속적으로 소비자들에게 노출되는 건 SNS 효과가 매우 컸습니다. 중요한 것은 주 2~3회 계속해서 글을 올려야 합니다. 지금은 코로나19 상황으로 인해 교육이나 체험농장을 운영할 수 없지만 작년까지만 해도 SNS에 글을 지속적으로 올리면서 체험농장과 교육 부분 매출이 크게 올랐습니다.”

엄 대표의 체험농장과 교육을 찾는 이들은 대부분 일반인들이다. 인생 2막에 대한 관심이 많은 예비 귀농귀촌인 또는 교육기관에서 ‘가평하늘커피농장’에 교육을 의뢰하곤 한다. 인터뷰를 마치면서 엄기용 대표는 예비 귀농인들을 향해 자금 계획을 철저히 세우라고 당부했다.

“적어도 2년 정도는 수입이 없어도 살 수 있을 정도로 계획을 세워야 합니다. 저도 처음에는 1년 정도 지나면 운영비 정도는 벌 수 있으리라 여겼는데, 오산이었습니다. 2년 정도는 수입이 없다고 보면 됩니다.”

그의 목표는 아직 현재 진행형이다. 커피 체험농장을 성장시켜 궁극적으로는 마을 사람들과 상생할 수 있는 커피 체험 마을을 만들고 싶은 목표를 가진 그는 지금도 끊임없는 공부와 정보 수집을 위해 발품을 팔고 있다. ☕

“ 커피 체험농장을 성장시켜 궁극적으로는 마을 사람들과 상생할 수 있는 커피 체험 마을을 만들고 싶습니다. 그러기 위해 끊임없는 공부와 정보 수집을 하기 위해 열심히 노력하고 있습니다.”

‘가평하늘커피농장’ 엄기용 씨 이야기

■ 경영규모

자경(농촌체험) 5,620㎡

■ 필요한 기술 및 시설

바리스타, 농업 실기교사 자격증,
비닐하우스, 체험교육장



경영규모

2인
(부부)



초기투자비

3억원
(농지 1억 5천만원, 주택 1억 5천만원)



연간운영비

약 **2,100만원**
(2017년 ~ 2019년 평균)



연평균수입

6,000만원
(2017년 ~ 2019년 평균)



귀농귀촌 Key Point!

장기 플랜을 가지고 뛰어들어라!



전라남도 | 나주

박정규

● 귀농 전 거주지역

서울특별시

● 귀농 전 직업

영상편집

● 귀농 결심동기

미래에 대한 불안함과 부모님 사고가 겹치면서 결심

● 귀농 선택 작목

애플수박

● 귀농 연도

2016년

● 귀농귀촌 관련 교육이수

나주 농업기술센터 귀농학교

최첨단 스마트팜 꿈꾸는 애플수박 청년농부



‘미스터프рут’ 박정규(36) 씨

농사는 날씨와 자연이 어우러져야 한다. 하지만 박정규 대표가 주목했던 이 농장은 대규모의 농지도 날씨도 비료도 신경 쓸 필요가 없다. 사람이 해야 할 그 모든 일은 정교하게 농장을 감지하는 센서와 컴퓨터가 담당하기 때문이다. ICT(정보통신기술) 기반으로 농장을 관리하는 스마트팜에서 애플수박을 생산하고 있다. 도시가 아닌 농촌에서 꿈을 일구겠다는 그. 피 끓는 청춘의 나이에도 불구하고 농부의 꿈을 꾸는 이유는 무엇일까.

미래에 대한 불안감 엄습... 고향으로

2010년에 대학교를 졸업한 박정규 대표는 법무회사에서 사무직으로 사회 생활을 시작했다. 하지만 얼마 다니지 못하고 사표를 냈다. 늘 똑같이 돌아가는 업무와 생활패턴이 활동적인 그에게는 맞지 않았다. 그래서 3D영상 관련 공부를 하고 영상편집 업무에 도전했다. 3년간은 힘든 줄 모르고 밤새워 가며 신나게 일했다. 하지만 프리랜서로 일하는 영상편집 업무의 불규칙적인 생활과 수입으로 인해 점점 불안감이 엄습해왔다.

“영상일이 적성에 맞았지만 미래에 대한 불안이 있었습니다. 그러던 중 2014년 아버지가 농기계 사고를 당하셨고, 설 때마다 농사를 도와야 하는 상황이 벌어졌죠. 하지만 그때까지만 해도 아버지가 하던 농사를 이어받아야겠다는 생각까진 못 했어요. 그러던 어느 날 백화점 과일 코너에서 애플수박을 보고 ‘이거다’라는 생각이 들더군요.”



박 대표는 소비자들이 애플수박을 사려고 예약까지 하고 있는 모습을 보고 경쟁력 있는 작물이라는 확신이 들었다고. 나중에 알게 된 사실이지만 애플수박은 전국에서 문경 1개의 농가에서만 재배하고 있었다. 유일하게 재배되다 보니 전량이 선주문 판매된다는 사실까지 파악했다.

“애플수박에 대한 호기심과 재배에 대한 도전 의지가 더해졌죠. 자료를 찾아보니 충북에 미니수박연구소가 있더라고요. 당장 찾아갔더니 앞으로 전망이 좋은 작물이라는 설명을 듣고 열정이 솟아올랐습니다. 수박연구소는 체계적으로 교육을 하는 곳은 아니었기 때문에 정확한 매뉴얼은 없지만 현장에서 재배 시 ‘이러한 문제가 있다’라고 정도까지만 알 수 있었습니다. 1년에 한 번씩 나오는 책자를 받아 읽으면서 공부했죠.”



호기심으로 시작한 미니수박 재배, 첫 수확부터 완판

2015년에 고향에 내려와 본격적으로 애플수박 재배에 나선 박 대표는 테스트로 미니수박 계열의 품종 30주를 심었다. 당시만 해도 시설하우스가 없어서 비가림 재배만 시도했다. 이 기간에 처음으로 착과는 어떻게 하는지 커가는 과정을 지켜봤다.

“수박연구소에서 알려준 방식으로 재배를 했습니다. 몇 화방에 솟꽃은 몇 개고 암꽃은 몇 개인지 체크해가는 과정이 흥미진진했죠. 멜론은 줄기마다 암꽃과 솟꽃이 같이 나오는데 수박은 4마디에서 5마디에 한 개씩 암꽃이 나옵니다. 결국 4개마다 1개씩 열매가 맺더군요. 비록 시행착오를 겪기도 했지만 이론적으로는 알 수 없는 것들까지 체험할 수 있었습니다.”

첫 수확은 50통. 맛과 당도는 일반 수박하고 비슷했다. 자신감이 생겼다. 그래서 농지 300평을 임대해서 미니수박 860주를 심어 본격적으로 농사를 시작했다.

시설에 투자할 자금이 부족해서 임대한 농지에 쓰러져가는 하우스를 손봐 비닐을 씌우고 재배를 시작했다.

“농사 경험도 없이 무작정 시작했기 때문에 병충해에 대해선 아무것도 몰라 부모님의 조언을 구하며 우여곡절 끝에 860주에서 1,600통을 수확했습니다. 기대하지 않았는데 생산이 너무 잘됐죠. 하지만 기쁨도 잠시였어요. 다시 판로가 걱정이더군요. 그래서 어머니와 함께 무작정 면사무소, 시청 등을 찾아다니며 판매했습니다.”

이른바 ‘엄마찬스’를 잘 활용한 박 대표는 어머니 지인들에게 80%를 판매했고, 시청 먹거리 기획팀이 주선했던 나주 로컬푸드에 입점해 전부 소진할 수 있었다.



ICT 기술 탑재한 스마트팜 도입

완판의 기쁨은 박정규 대표에게 자신감을 심어줬다. 그래서 농업기술센터 귀농학교에 입학해서 10개월간 기초이론부터 차근차근 배워나갔다. 식물에 대한 개념부터 토양과 미생물의 관계를 배웠다. 주로 유기농 관련 기술을 배웠다. 모르는 부분은 농업기술센터에 계속 문의했다. 또 친환경 관련 교육도 틈틈이 받았다. 이즈음 청년 창업농에 선정돼 지원금을 받아 농자재 구입비로 요긴하게 사용했다.

“청년 창업농들을 위한 지원정책은 찾아보면 많더라고요. 저는 전라남도 4HI라는 단체에 가입했는데 2년마다 창업농장육성 경진대회가 열립니다. 사업계획서를 작성해서 발표, 최우수상을 받아 지원금을 받게 됐죠. 이 자금으로 하우스에 스마트팜 농장을 만들었습니다. 그리고 농업기술센터에서 조언을 받아 기술 지원도 받고 추천을 받은 업체와 상담도 했습니다.”

박 대표는 기기를 선택하기 전에 스마트팜 농장들을 방문해서 특징점을 분석하고 필요한 정보를 메모해서 장비를 선택했다. 그리하여 2018년 온습도, 자동개폐, 광량 등을 제어하는 시스템을 갖춘 400평 규모의 연동하우스가 탄생했다.

“이곳이 제 실증 테스트베드죠. 처음에는 작물에 적정온도를 설정해도 결과물이 만족스럽지 않더라고요. 각자 토질과 하우스 내부 특성 등이 다르기 때문입니다. 그래서 저희 하우스에 맞는 데이터를 만들기 위해서 데이터를 축적하고 있습니다. 이곳의 데이터를 축적하고 분석해서 내년에는 증설할 계획입니다. 스마트팜의 장점이요? 일단 정확한 데이터에 의해 재배하니까 결과물에 대한 예측이 가능합니다. 경영 계획을 세울 수 있어서 저 같이 소자본으로 시작하는 농부들에게는 큰 도움이 되죠. 또 농촌은 인력을 구하기가 하늘에 별따기입니다. 최소한의 인력으로 농사를 지어야 합니다. 스마트팜 이외는 방법이 없다는 뜻이죠.”

소규모 스마트팜을 운영하고 있는 박 대표는 마을에서 오해를 사기도 했다. 농번기에는 하루 종일 밭에서 일해야 하는 관행농법과 달리 집안에서 기기 조작만 하는 그를 보고 ‘게으르다’는 소문이 돌기도 했다는 것. 그는 농장에는 필요한



시간대만 가고 남는 시간은 새로운 아이템을 개발하는 등 자기 개발을 한다.

또 틈틈이 판로를 개척, 2017년에는 렉서스코리아, 커피 브랜드, 로컬푸드까지 다양하게 판매했다. 당시 대부분이 오프라인 판매였다면 2018년에는 로컬푸드 직매장에서 40%, 온라인에서 40% 그 외 오프라인으로 20%가 판매됐다. 2019년에는 온라인에서 70% 이상 판매돼 향후 판로의 방향도 온라인에 맞춰 바뀌어나갈 예정이다.



초보농부, 목표가 뚜렷해야

박 대표는 예비 청년창업농들을 향해 절실하게 하고자 하는 목적이나 목표를 뚜렷하게 가지고 장기간의 플랜으로 뛰어들었으면 한다고 조언했다.

“남들 하는 것처럼 평범하게 농업에 접근하는 건 위험합니다. 농사는 한번 재배 패턴을 체득하면 현재에 안주하기 쉽죠. 그래서 끊임없이 연구하고 새로운 콘텐츠를 만들어 자신만의 특색을 만들어 내야 작은 규모에서도 큰 효율을 내는 강소농이 될 수 있습니다. 또 귀농을 하기 전에 귀농귀촌지원센터를 통해 상담 받거나 귀농할 지역에 직접 가서 지역의 특산물은 무엇인지, 작물에 대한 특성에 대해 먼저 자문을 구했으면 좋겠습니다.”

귀농 4년 만에 안정적으로 정착한 그는 앞으로 갈 길이 더 멀다고 말한다. 스마트팜 농장의 규모도 키우고 점점 더 많은 부분에 자동화 개념을 도입해서 인력난을 해소할 계획이다. 또 운동하는 사람들을 겨냥한 가공식품에도 도전, 작년부터 테스트 중이다. 🏠

“예비 청년창업농들은 절실하게 하고자 하는 목적이나 목표를 뚜렷하게 가지고 장기간의 플랜으로 뛰어들었으면 합니다.”

”

‘미스터프룻’ 박정규 씨 이야기

■ 경영규모

농지 4,628㎡

■ 필요한 기술 및 시설

스마트팜 시설(1,322㎡)

기본 자동개폐 및 온습도제어, EC센서 등



경영규모

1인

(필요시 인부 고용)



초기투자비

150만원

(농지 임대비, 농자재비, 모종 구입비)



연간운영비

1,500만원 (2018년) /

600만원 (2019년)



연평균수입

2,000만원 (2018년) /

2,400만원 (2019년)

귀농 귀촌 20인의 우수사례이야기 ⑨

촌에살고 촌에웃고



귀농귀촌 종합센터 소개 및 기타 안내

/귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차	198
귀농귀촌종합센터 위치	200
귀농귀촌종합센터 목적 및 기능	201
귀농귀촌종합센터 사업소개	202

/유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처	204
지자체 귀농귀촌 상담전화	205
농림수산업자 신용보증센터 상담전화	218





귀농귀촌 준비절차

성공적인 귀농을 위한 Step 7

STEP 1 귀농정보를 수집하자!

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



홈페이지



SNS



관련
우수사례



상담전화



교육

STEP 2 가족들과 충분히 의논하자!

가족들과 귀농결심에 대한 충분한 의논 후에 동의를 얻습니다.

STEP 3 어디서 정착할까?

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



재배적지



월촌



홈페이지
지자체관

STEP 4 주택과 농지를 확인하자!

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



농지은행



빈집정보



지원정책

귀농인의 집,
체류형 농업창업지원센터 등

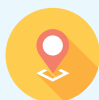


STEP 5 어떤 작물을 기를까?

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



품목별
출하지역



재배적지



관련
우수사례



STEP 6 영농 기술을 습득하자!

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



귀농귀촌
자체교육



온라인
교육



오프라인
교육정보



작목
종합정보



관련
우수사례



STEP 7 영농계획을 수립하자!

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



작목별
농작업 일정



농산물
소득정보



관련
우수사례



귀농귀촌종합센터

위치 및 운영

귀농귀촌종합센터는 어디에 위치해 있나요?



귀농귀촌종합센터

[우] 06774 서울 서초구 강남대로 27 aT센터 4층



운영시간

• 방문상담

4층 종합센터 상담실 | 평일 09:00~18:00

• 전화상담

1899-9097 | 평일 09:00~18:00

• 귀농교육

4층 교육장 1·2 | 평일 10:00~21:00

주관 및 운영기관

• 주관부처

농림축산식품부

• 운영기관

농림수산식품교육문화정보원



귀농귀촌종합센터

목적 및 기능

귀농귀촌 희망 도시민의 안정적인 농촌지역 정착지원을 통한
농촌 활력 증진에 기여





귀농귀촌종합센터 사업소개

귀농귀촌 희망 도시민의 안정적인 귀농귀촌 정착을 지원

기획·정책 홍보



귀농귀촌 활성화 사업 기획 및 지원정책 홍보

- ▶ 신규 사업 기획 및 예산 확보 대응
- ▶ 귀농귀촌 종합계획 실행 프로그램 기획
- ▶ 도시민농촌유치지원사업선정·성과평가
- ▶ 귀농귀촌 실태조사
- ▶ 지자체 귀농귀촌지원센터 협력체계 구축
- ▶ 귀농귀촌 워크숍 및 정책 협의회 운영
- ▶ 귀농귀촌 우수사례 발굴 및 전파
- ▶ 기타 귀농귀촌 관련 정책 홍보

귀농귀촌교육

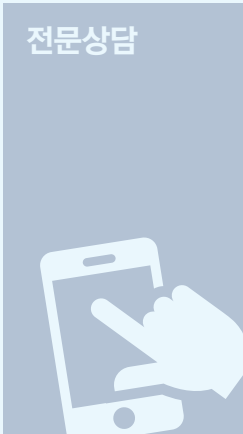


대상, 유형, 단계 고려한 수요자 맞춤형 교육 제공

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

※ 자세한 교육내용은 귀농귀촌종합센터 홈페이지 [교육정보] 참고

전문상담



귀농귀촌 관련 종합상담 제공

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

온라인서비스



홈페이지, SNS 등 귀농귀촌 정보서비스 제공

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



귀농귀촌 유관기관 연락처

귀농귀촌종합센터

☎ 1899-9097 | www.returnfarm.com |

양재시민의숲역 4번출구, aT센터 4층

구분	연락처
농림축산식품부	www.mafra.go.kr ☎ 044-201-1539~40 귀농귀촌 정책 및 제도수립, 총괄 관리
농림수산물식품 교육문화정보원	www.returnfarm.com (귀농귀촌종합센터) ☎ 1899-9097 귀농귀촌 관련 종합 정보 제공 www.agriedu.net (농업교육포털) ☎ 1811-8656 농업·농촌 관련 교육포털사이트 - 귀농귀촌 희망자 대상 온·오프라인 교육 서비스 제공 - 귀농귀촌 Q&A 등 다양한 콘텐츠 제공
한국어촌어항공단	www.sealife.go.kr (귀어귀촌종합센터) ☎ 1899-9597 귀어귀촌 관련 종합 정보 제공
한국임업진흥원	www.kofpi.or.kr ☎ 1600-3248 임업인 맞춤형 컨설팅 지원
농촌진흥청	www.rda.go.kr ☎ 1544-8572 품목별 농업기술 정보 및 지역별 농업정보
농협	www.nonghyup.com ☎ 02-2080-7587 귀농귀촌 정책자금 지원 및 상담
농림수산업자 신용보증기금	www.nongshinbo.nonghyup.com ☎ 02-2080-6607 신용보증서 발급을 통한 원활한 자금 지원
농지은행	www.fbo.co.kr ☎ 1577-7770 농지, 농촌시설 매물 소개, 농지시세 정보 제공, 농지 임대 등
웰촌	www.welchon.com ☎ 1577-1417 농촌 체험 여행, 전원생활 - 농산어촌체험마을 및 체험행사 소개, 체험/관광 지역 정보 제공
자치법규 정보시스템	www.elis.go.kr ☎ 02-2100-4177~8 자치단체 조례 정보 등



지자체

귀농귀촌 상담전화

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
서울특별시		농업기술센터	귀농지원팀	02-459-6753
부산광역시		농업기술센터	도시농업지원팀	051-970-3744
광주광역시		농업기술센터	농업지원과	044-301-2711
대전광역시		농업기술센터	지도개발과	042-270-6924
세종특별자치시		농업기술센터	미래농업과	044-301-2711
				044-301-2713
울산광역시	울주군	울주군청	농업정책과	062-613-5273
인천광역시	강화군	농업기술센터	인력육성팀	032-930-4111
				032-930-4116
	옹진군	옹진군청	농업정책실	032-899-2992
경기도	화성시	화성시청	농업정책과	031-5189-2315
		농업기술센터	기술지원과	031-5189-3610
	남양주시	농업기술센터	농업정책과	031-590-2573
				031-590-4556
	시흥시	시흥시청	농업정책과	031-310-6205
	안성시	농업기술센터	농업지원과	031-678-3051
				031-678-3053
	양주시	농업기술센터	농업정책과	031-8082-6104
				031-8082-6105
	여주시	농업기술센터	농업정책과	031-887-2311
			기술기획과	031-887-2312
	가평군	가평군청	농업정책과	031-887-3713
				031-580-4751
연천군	농업기술센터	농업개발과	031-839-4215	
			031-839-4242	
			031-839-4243	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
강원도	강릉시	강릉시	농업정책과	033-640-5397
	고성군	농업기술센터	농업축산과	033-680-3940
				033-680-3405
	동해시	동해시	농업기술센터	033-530-2431
	삼척시	삼척시청	농업정책과	033-570-3373
			교육연구과	099-570-3862
	속초시	속초시청	농업기술센터	033-570-4585
				033-639-2901
	양구군	농업기술센터	농업정책과	033-639-2901
				033-480-2559
				033-480-2401
	양양군	농업기술센터	농정축산과	033-480-2884
				033-670-2338
				033-670-2479
	영월군	농업기술센터	농업축산과	033-670-2863
				033-370-2821
				033-370-2760
	원주시	농업기술센터	농업정책과	033-737-4115
	인제군	농업기술센터	농업정책과	033-460-2255
	정성군	정선군청	기술지원과	033-560-2856
	철원군	농업기술센터	미래농업과	033-450-5372
	춘천시	농업기술센터	미래농업과	033-250-4742
				033-250-3546
	평창군	평창군청	농업축산과	033-330-1379
				033-330-1387
	홍천군	농업기술센터	농촌사회과	033-430-4164
				033-430-4165
				033-430-4166
033-430-4204				
033-430-4167				
횡성군	횡성군청	농업지원과	033-340-2384	
			033-340-2385	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
충청 북도	청주시	청주시청	농식품유통과	043-201-2236~7
		농업기술센터	도시농업관	043-201-3961~2
	충주시	충주시	농업기술센터	043-850-3221
				043-850-3222
				043-850-3223
	제천시	제천시청	농업기술센터	043-641-3426
				043-641-3427
				043-641-3428
	보은군	보은군청	농업정책과	043-540-3345
				043-540-3346
	옥천군	농업기술센터	농촌활력과	043-730-3881
				043-730-3882
				043-730-3883
				043-730-4923
	영동군	기술센터	농업지원과	043-740-5536
				043-740-5537
	증평군	증평군청	농업정책과	043-835-3711
				043-835-3713
				043-835-3719
	진천군	진천군청	농업기술센터	043-539-7522
	괴산군	괴산군청	농업기술센터	043-830-2767
				043-830-3162
				043-830-2748
	음성군	음성군	농업정책과	043-871-5441
			농업기술센터	043-871-5443
	단양군	단양군	농업기술센터	043-871-2312
				043-420-3681
				043-420-3682
				043-420-3683

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라 북도	고창군	고창군청	농업기술센터	063-560-8816
				063-560-8817
				063-560-8826
				063-560-8808
	군산시	농업기술센터	농촌지원과	063-454-5210
				063-454-5231
				063-454-5233
	김제시	농업기술센터	농촌지원과	063-540-4508
				063-540-4522
	남원시	남원시	농촌활력과	063-620-6361
				063-620-6364
				063-620-6362
				063-620-6363
	무주군	농업기술센터	농업지원과	063-320-2851
				063-320-2852
				063-320-2854
	부안군	부안군청	농업기술센터	063-580-3830
				063-580-3831
				063-580-3832
	순창군	농업기술센터	농축산과	063-650-5115
				063-650-5172
				063-650-5173
				063-650-5174
	완주군	완주군청	농업축산과	063-290-2471
				063-290-2472
				063-290-2475
				063-290-2474

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라 북도	익산시	농업기술센터	농촌지원과	063-859-4960
				063-859-4948
				063-859-4961
				063-859-4966
	임실군	임실군청	농촌활력과	063-640-2422
				063-640-2423
				063-640-2425
	장수군	장수군청	일자리경제실	063-350-2210
				063-350-2211
	정읍시	정읍시	농업정책과	063-539-6191
				063-539-6192
	진안군	진안군청	기획감사실	063-430-2293
				063-430-2292
				063-430-2294
충청 남도	천안시	농업기술센터	농촌지원과	041-521-2965
	공주시	농업기술센터	농촌진흥과	041-840-8891
				041-840-8748
				041-840-8848
	보령시	농업기술센터	농업지원과	041-930-7654
				041-930-7681
				041-930-7683
				041-930-7999
	아산시	농업기술센터	농촌지원과	041-537-3802
				041-537-3804
	서산시	서산시청	농업지원과	041-660-3690
				041-660-2403
				041-660-2468

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
충청 남도	논산시	논산시청	역량개발과	041-746-8346
				041-746-8347
				041-746-8348
	계룡시	농업기술센터	사회개발팀	042-840-3430
				042-840-3431
	당진시	농업기술센터	미래농업과	041-360-6410
				041-360-6411
				041-360-6413
	금산군	농업기술센터	기술보급과	041-750-3587
				041-750-3588
				041-750-3589
	부여군	농업기술센터	기술지원과	041-830-2566
				041-830-2567
				041-830-2568
				041-830-2565
	서천군	농업기술센터	기술지원과	041-950-6631
				041-950-6632
				041-950-6633
				041-950-6634
	청양군	농업기술센터	기술지원과	041-940-4740
				041-940-4741
				041-940-4743
				041-940-4798
	홍성군	농업기술센터	친환경기술과	041-630-9128
				041-630-9134
				041-630-9216
	예산군	농업기술센터	기술보급과	041-339-8151

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
충청 남도	예산군	농업기술센터	기술보급과	041-339-8152
				041-339-8153
				041-339-8129
	태안군	농업기술센터	지도개발과	041-670-5021
				041-670-5022
전라 남도	여수시	여수시청	농촌진흥과	061-659-4452
				061-659-4453
				061-659-4454
	순천시	순천시청	농업정책과	061-749-8693
				061-749-8694
				061-749-8695
				061-749-8692
	나주시	농업기술센터	농촌진흥과	061-339-7811
				061-339-7812
				061-339-7815
				061-339-7814
	광양시	농업기술센터	농업지원과	061-797-2371
				061-797-2883
				061-797-3540
				061-797-2526
	담양군	농업기술센터	경영지원과	061-797-3323
				061-380-3440
				061-380-3441
				061-380-3442
				061-380-3447
	곡성군	곡성군청	귀농귀촌지원센터	061-380-3437
			농업정책과	061-360-7176

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라 남도	곡성군	곡성군청	농업정책과	061-360-7177
				061-360-7179
	구례군	구례군	농업기술센터	061-780-2084
				061-780-2085
				061-780-2086
				061-780-2100
				061-783-2334
				061-780-2082
	고흥군	고흥군청	인구정책과	061-830-6847
				061-830-6849
				061-830-6848
				061-830-5428
	보성군	보성군청	농축산과	061-850-5381
				061-850-5383
				061-852-2282
	화순군	농업기술센터	기술보급과	061-379-5441
				061-379-5442
				061-379-5443
	장흥군	장흥군청	농산과	061-860-5950
				061-860-5951
				061-860-5952
	강진군	농업기술센터	농촌지원과	061-430-3645
				061-430-3646
				061-430-3647
	해남군	해남군청	인구정책과	061-531-4271
				061-531-4273
				061-531-4272
				061-531-4274

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라 남도	영암군	농업기술센터	연구개발과	061-470-6610
				061-470-6612
				061-470-6609
	무안군	농업기술센터	농촌지원과	061-450-4050
				061-450-4054
				061-450-4055
				061-450-4049
	함평군	함평군청	일자리경제과	061-320-1741
				061-320-1742
				061-320-1743
	영광군	농업기술센터	농업개발과	061-350-5576
				061-350-5574
				061-350-4833
				061-350-5819
	장성군	농업기술센터	농촌활력과	061-390-8467
				061-390-8468
				061-390-8469
	완도군	완도군청	농업축산과	061-550-5700
				061-550-5711
				061-550-5971
	진도군	농업기술센터	경영지원과 귀농지원팀	061-540-6131
				061-540-6135
			경영지원과	061-540-6123
	신안군	신안군청	인구정책TF	061-240-4124
				061-240-4125
				061-240-4126

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상 북도	경산시	경산시청	농정유통과	053-810-6693
				053-810-6694
				053-810-6755
	경주시	농업기술센터	농업진흥과	054-779-8689
				054-779-8724
				054-779-8687
	고령군	농업기술센터	농업정책과	054-950-7340
				054-950-7341
				054-950-7342
	구미시	구미시청	농업정책과	054-480-5764
		농업기술센터	농촌지원	054-480-4222
	군위군	군위군청	농업정책과	054-380-6283
		농업기술센터	농촌지도과	054-380-7022
	김천시	농업기술센터	농촌지도과	054-421-2553
				054-421-2567
	문경시	문경시청	농촌개발과	054-550-6896
				054-550-6907
				054-550-6898
	봉화군	봉화군청	전원농촌개발과	054-550-6246
				054-679-6856
				054-679-6858
	상주시	상주시청	농업정책과	054-679-6859
				054-537-6260
				054-537-7435
				054-537-7437
	성주군	농업기술센터	농촌지원과	054-537-7438
				054-930-8041
				054-930-8043

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상 북도	안동시	안동시청	농업정책과	054-840-5323
				054-840-6263
	영덕군	영덕군청	농업기술센터	054-840-5620
			농축산과	054-730-6260
			농업정책팀	054-730-6264
				054-730-6267
	영양군	영양군청	유통일자리과	054-680-6590
				054-680-6591
				054-680-6592
	영주시	영주시청	농정과수과	054-639-7321
				054-639-7323
				054-639-7322
	영천시	농업기술센터	농촌지도과	054-339-7646
				054-339-7648
				054-339-7647
	예천군	예천군청	농업정책과	054-650-6291
				054-650-6292
	울릉군	울릉군청	농업산림과	054-790-6265
	울진군	울진군청	친환경농정과	054-789-6753
	의성군	농업기술센터	농촌지도과	054-830-6725
				054-830-6726
				054-830-6728
				054-830-6724
	청도군	청도군청	농업정책과	054-370-6521
				054-370-6523
	청송군	청송군청	농업정책과	054-870-6264
				054-870-6265

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상 북도	칠곡군	칠곡군청	농업정책과	054-979-6461
				054-979-6463
	포항시	농업기술센터	농촌지원과	054-270-5462
				054-270-5463
				054-270-5464
경상 남도	창원시	창원시청	농업정책과	055-225-5422
	진주시	진주시청	농업정책과	055-749-6136
	통영시	통영시청	미래농업과	055-650-6623
	사천시	농업기술센터	농축산과	055-831-3774
				055-831-3771
	김해시	농업기술센터	농축산과	055-330-4302
				055-330-4305
	밀양시	밀양시	농업정책과	055-359-7119
	거제시	농업기술센터	농업지원과	055-639-6382
				055-639-6383
	양산시	농업기술센터	농업기술과	055-392-5301
				055-392-5303
	의령군	농업기술센터	농업기술과	055-570-4221
				055-570-4222
				055-570-4223
				055-570-4224
	함안군	함안군	농업정책과	055-580-4400
				055-580-4412
				055-580-4413
	창녕군	창녕군청	농업정책과	055-530-6042
				055-530-6043
				055-530-6044

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상 남도	고성군	고성군청	농업정책과	055-670-4132
				055-670-4134
	남해군	남해군청	청년혁신과	055-860-8637
				055-860-8638
				055-860-8640
	하동군	하동군	농촌진흥과	055-880-2427
				055-880-2428
				055-880-2429
				055-880-2747
	산청군	농업기술센터	농축산과	055-970-7851
				055-970-7853
	함양군	농업기술센터	농축산과	055-960-4157
				055-960-4779
				055-960-4829
	거창군	농업기술센터	행복농촌과	055-940-8161
				055-940-8162
				055-940-8163
	합천군	농업기술센터	농업정책과	055-930-3941
				055-930-3942
				055-930-3943
				055-930-3944
제주도	제주시	제주시	마을활력과	064-728-2921
				064-728-2922
	서귀포시	서귀포시	마을활력과	064-760-2240
				064-760-3951
				064-760-3953
				010-760-3952



농림수산업자 신용보증센터 상담전화

보증센터명	전화번호	관내지역
경 기	031-247-8911	서울(강남지역), 수원, 안양, 과천, 안산, 군포, 의왕, 오산, 화성, 용인, 평택, 안성, 하남, 성남, 광주, 이천, 여주
의정부	031-840-9540	서울(강북지역), 가평, 구리, 남양주, 동두천, 의정부, 양주, 양평, 연천, 파주, 포천
인 천	032-433-7932	부천, 김포, 광명, 고양, 시흥, 강화, 인천
강 원	033-243-9200	춘천, 홍천, 철원, 화천, 양구, 인제
강 릉	033-649-1540	고성, 속초, 양양, 강릉, 동해, 삼척
원 주	033-737-1310	원주, 태백, 횡성, 영월, 평창, 정선
충 북	043-267-9673	청주, 진천, 괴산, 증평, 영동, 보은, 옥천, 음성, 충주, 제천, 단양
대 전	042-826-4323	세종, 대전, 금산, 공주, 계룡, 논산, 부여
천 안	041-578-8721	천안, 아산, 예산, 당진
충 남	041-631-6670	서천, 태안, 홍성, 보령, 청양, 서산
전 북	063-250-6300	전주, 완주, 김제, 진안, 무주, 익산, 군산
정 읍	063-532-0611	정읍, 고창, 부안
남 원	063-631-1488	남원, 장수, 순창, 임실

* 2020.3월말 자료 기준

보증센터명	전화번호	관내지역
전 남	061-280-0300	목포, 무안, 신안, 진도
광 주	062-521-8641	광주, 담양, 곡성, 장성, 영광, 화순
순 천	061-720-3100	고흥, 광양, 구례, 보성, 순천, 여수
나 주	061-330-9200	나주, 영암, 함평
해 남	061-530-8500	해남, 강진, 장흥, 완도
경 북	054-851-5752	대구, 경산, 영천, 군위, 청도, 성주, 칠곡, 고령, 달성
대 구	053-940-4362	안동, 영주, 의성, 봉화, 청송, 영양
상 주	054-534-8460	김천, 구미, 상주, 문경, 예천
포 향	054-284-6201	경주, 영덕, 울진, 울릉, 포항
경 남	055-274-1843	창원, 함안, 창녕, 김해, 의령, 합천
양 산	055-384-6641	부산, 울산, 양산, 밀양, 기장, 울주
진 주	055-748-7511	진주, 사천, 하동, 남해, 산청, 함양, 거창
통 영	055-649-9700	통영, 고성, 거제
제 주	064-720-1321	제주전역

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 9

촌에 살고 촌에 웃고

발행일	2020년 7월
발행처	농림수산식품교육문화정보원
주소	세종특별자치시 조치원읍 군청로 93
전화	1899-9097
홈페이지	http://www.epis.or.kr
편집·디자인	디자인 맥

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