

발 간 등 록 번 호

11-1543000-002834-10

귀농귀촌 우수사례집

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 11

촌에 살고 촌에 웃고



농림축산식품부



농림수산식품교육문화정보원

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 11

촌에 살고 촌에 웃고



농림축산식품부



농림수산식품교육문화정보원

CONTENTS

1



정책별

정착자금

충북 괴산 _ 서응수	008
충남 당진 _ 김서현	018

귀농귀촌 교육

충북 충주 _ 진용기	028
경북 포항 _ 이원미	038
경남 창녕 _ 이상열·이연지	048
전북 김제 _ 함지애	058

귀농 후 창업

전북 진안 _ 김현일	068
-------------	-----

2



세대별

2030세대

충남 서천 _ 김경태	080
강원 영월 _ 원승현	090

40대

경북 의성 _ 안희동·김현지	100
경남 하동 _ 박철경	110

5060세대

전남 담양 _ 이병우	118
전남 나주 _ 오지빈	128



3



특성별

귀농귀촌종합센터 소개 및 기타 안내

지역융화

충남 청양 _ 박세현 140

지역경제활성화

경북 청도 _ 이경미 150

실패극복

경남 남해 _ 박종천 158

충남 태안 _ 김성한 168

6차산업

전북 정읍 _ 김리현 178

ICT활용

전남 함평 _ 임태홍 186

전남 영광 _ 양진선 194

귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차 206

귀농귀촌종합센터 위치 208

귀농귀촌종합센터 목적 및 기능 209

귀농귀촌종합센터 사업소개 210

유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처 213

지자체 귀농귀촌 상담전화 214

농림수산업자 신용보증센터 상담전화 222

귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑪

촌에살고 촌에웃고





정책 별

정착자금

충북 괴산 _ 서응수	008
충남 당진 _ 김서현	018

귀농귀촌 교육

충북 충주 _ 진용기	028
경북 포항 _ 이원미	038
경남 창녕 _ 이상열·이연지	048
전북 김제 _ 함지애	058

귀농 후 창업

전북 진안 _ 김현일	068
-------------	-----

충청북도

★ 괴산 ★

서응수



귀농은 현실, 강한 체력·성실·인내심 필수

‘희수팜’ 서응수(64) 씨 _ 충북 괴산

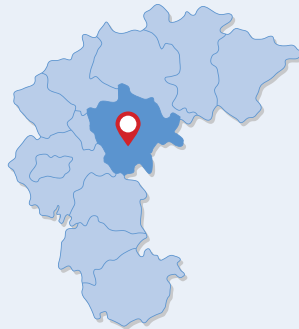


아내의 이름에서 ‘희’, 서응수 대표의 이름에서 ‘수’를 떼어 만든 희수팜은 이제 막 걸음마를 댄 친환경 무농약 농장이다. 서 대표는 퇴직 연령에 가까워졌을 무렵 아내의 권유로 귀농 준비를 시작했다. 용기 하나로 시작한 귀농은 직접 농사를 지어보고서야 쉽지 않다는 것을 알게 됐다. 무농약 인증 농산물을 재배하다 보니 잡초 제거는 매년 시련을 안겨줬다. 손가락이 휘어질 정도의 고된 농사에도 무농약을 고집하는 부부는 국내 산하를 건강하게 유지하는 선봉자 역할을 한다는 사명감이 있다. 언젠가 농약 없이 만들어내는 건강한 친환경 농산물을 소비자들도 알아주는 날이 오리라 기대하고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

준비는 철저하게, 인맥을 쌓자

- 귀농 전 거주지역
충남 아산시
- 귀농 전 직업
연구원
- 귀농 결심동기
건강한 노후생활을 위해
- 귀농 선택 작목
콩, 고추, 체리
- 귀농 연도
2019년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
스마트팜전문 과정(충청북도 농업기술원)





과학산업 이끌던 전문가, 귀농도 프로페셔널하게

서응수 대표는 귀농 전 반도체 디스플레이 연구원이었다. 인쇄전자 분야의 전문가로서 기업 부설연구소에 주로 있었고 정부 출연연구원에서도 근무했다. 국무총리 표창을 받고 자랑스러운 과학기술인에 선정될 정도로 실력자였다. 한 분야에서 최고로 인정받았던 서 대표의 집중력은 귀농에서도 십분 발휘됐다.

처음 귀농지를 정할 때 지도를 펴놓고 여러 요소를 따져봤다. 본래 거주했던 충남 아산을 기준으로 남북 100km 이내 풍수해가 적은 곳, 공기가 좋은 곳, 자녀들이 찾아오기 쉬운 곳 등 조건이 잘 맞은 지역을 찾으니 괴산이 적합했다. 지대가 낮으면 강수량이 많을 때 물이 고인다. 그래서 지대가 높고 배수가 좋으며 우기에도 피해가 없는 곳을 최우선으로 고려했다.

서 대표 부부는 괴산을 귀농 지역으로 고민하면서도 선부르게 정착하지 않았다. 정착 전에 많은 발품을 팔았다. 발품을 판 끝에 터득한 노하우는 ‘되도록 많은 네트워크를 활용하는 것’이다. 서 대표는 정착할 땅을 알아보기 위해 마을 이장님과 지역에 오래 거주한 어르신을 찾아 인사를 드렸다. 구체적인 귀농 계획을 말씀드리면서 좋은 땅과 집터를 소개해 주십사 부탁을 드리고 꾸준히 연락드리며 친근감을 쌓았다. 또한 그의 아내는 2년간 좋은 땅을 보는 법을 공부하기도 했다.

귀농인들에겐 그 지역에 팔리지 않는 땅이 소개되는 경우가 있다. 좋은 곳은 이미 지역민이 소유한 경우가 많기 때문이다. 그래서 부부는 먼저 부동산 공부를 하면서 좋은 땅을 알아보는 눈을 갖추었고 지금의 귀농지를 찾게 됐다. 부단한 노력 끝에 찾은 토지는 입지적 위치와 기온, 배수 등 여러 가지 요소가 잘 어우러졌다. 좋은 터에서 지은 참깨, 옥수수, 콩, 비트, 배추 등의 농산물은 소비자들의 긍정적인 반응으로 이어졌다.



땅에 맞는 작물이 있다, 부딪히면서 배웠다

희수팜의 주 생산물은 옥수수, 고추, 배추 등이다. 현재 농지는 지대가 높으면 서 산비탈 밭이라 다른 선택의 여지없이 주변 농가의 생산물을 따라갔다. 농지의 특성을 고려하지 않고 나만의 새로운 작물을 시도하다 보면 실패할 가능성이 커질 수 있다. 서 대표의 농지는 수십 년간 옥수수, 고추, 배추 3가지 종류가 재배되어 온 곳이다.

“작물 선택 시에는 인근 농가의 작물들을 참고했어요. 지역에서 유명한 작물들은 그 지역에서 키우기 적합하기 때문에 많이 키우는 것이라고 생각했지요. 또 3년 간 나름 시련 속에서 많이 배우면서 발전하기 위해 노력했습니다. 귀농한 첫 해에는 거의 산과 같은 곳을 완전한 밭으로 만들기까지 고생을 많이 했어요. 돌이 어마어마하게 많았습니다.”

다행히도 서 대표는 굴삭기 자격증을 따 놓은 상태였다. 농업기술센터에서 굴삭기를 임대해 밭을 만들었다. 자동차 크기의 바위도 밭 한가운데 숨어있었는데



바위를 꺼내려다 굴삭기와 함께 묻힐 뻔 했다.

“엄청 위험했습니다. 굴삭기 무게보다 몇 배 더 나가는 바위가 숨어있었는데 빙산의 일각처럼 일부만 나와 있어서 잘 몰랐습니다. 결국 바위를 드러내긴 어려워 돌무덤을 만들어서 그대로 둔 상태예요.”

이렇게 기초 작업을 끝내고 본격적으로 시작한 첫해와 그 이듬해 농사는 어떻게 지나갔는지 기억도 잘 나지 않을 정도다.

고생해서 일군 산지의 밭은 양질의 농작물을 안겨줬다. 과산의 배추는 1년에 한 번 생산되는데, 3~4월에도 눈이 내리는 등 준고랭지 기후 특성으로 가을에 수확한다. 연 1회 일교차가 큰 기후에서 크는 배추 등 채소, 과일 상품은 당도가 높고 품질이 훌륭하다. 서 대표는 작년부터 어떻게 농사를 지으면 성공할 수 있을지 감을 찾기 시작했다. 하지만 아직도 소득을 이야기하기엔 투자 비중이 높은 상태라고.

“심어뒀던 체리나무는 내년부터 열매가 달릴 겁니다. 성체가 되면 약 3,000만 원 정도의 매출을 예상합니다.”

직거래에 비해 적은 양이지만 쇼핑몰을 통해 온라인 판매실적도 올랐다. 타지에 거주하고 있는 자녀들은 귀농한 부부에게 많은 힘을 보탰다. 연휴에 틈틈이 시간을 내어 농장을 찾아와 일손을 거들었고 주변 지인을 통해 농산물 판매도 도왔다.



착한 농산물, 소비자도 알아줬으면

희수팜은 무농약 농가다. 무농약 인증을 받았기 때문에 제초제를 쓰지 않아야 한다. 제초제 없는 농산물 재배는 잡초와의 전쟁이다. 서 대표 부부 역시 친환경 무농약 농업을 하면서 잡초의 역센 생명력을 실감했다.



“깨끗하게 다 뽑아내도 어디선가 풀씨가 날아와서 일주일 만에 언제 뽑았냐는 듯이 무성해집니다. 인력은 한정되어 있어 두 사람이 잡초를 다 뽑자니 365일 내내 뽑아도 다시 자라났습니다. 여름내 잡초와 싸움을 했어요.”

무농약을 고집하는 것은 몸에 해로운 제초제를 쓰지 않고 건강한 농산물을 생산해야 한다는 사명이 있기 때문이다. 농약 일색인 농가 사이에서 어렵게 만들어 낸 친환경 농산물을 만드는 서 대표는 소비자들도 이 가치를 알아줬으면 하는 바람이 있다.

“농약을 쓰지 않고 재배한 농산물은 모양이 못생겼더라도 상대적으로 가격이 높습니다. 유럽 소비자들은 높은 가격임에도 불구하고 무농약 농산물을 구매하

는 경향이 높지만, 국내 소비자들은 다릅니다. 벌레들이 공격해 찌그러진 모양이거나 변색이 일어난 상품은 잘 구매를 하지 않아요. 가격은 제초제를 쓴 농산물과 비슷한 수준인 데도요.”

너무 많은 농약을 쓴 농산물이 우리 몸에 좋을 리 없다. 그러나 농약을 쓴 농산물이 상대적으로 예쁘고 실하게 진열되어 있으면 소비자들은 그런 상품을 고른다. 최근에는 농작물의 색을 예쁘게 하는 약품도 있어 출하 전 쓰는 경우도 흔하다. 판매뿐만 아니라 현실적인 어려움도 있다. 서 대표 또한 친환경 무농약 농업을 하며 잡초를 제거하느라 손가락이 다 휘어져 그만두고 싶어질 때도 있었다고 한다. 그는 무농약 인증농가에 대한 정책적인 뒷받침도 따랐으면 하는 바람도 전했다.

“벌레가 갇아먹은 흔적 등 상대적으로 상품 가치가 떨어져 보이거나 색을 내는 약품을 쓰지 않으니 소비자들의 판매가 떨어지면 결과적으로 농약 인증 농가는 어느 정도 손해를 감수해야 합니다. 정책적으로 손실보전을 해주면서 친환경 농산물 정책을 운영한다면 힘들어도 무농약을 택하는 농가가 더 많아질 것이라고 생각합니다.”

또한 서 대표는 “요즘 건강을 생각하는 사람들을 중심으로 채식과 친환경 농산물 소비가 높아지고 있는데요. 친환경 농산물에 대한 관심이 더 많아졌으면 좋겠고, 친환경 무농약 농산물에 대한 선진국 데이터를 국내 농업에서도 더 적용했으면 좋겠다.”고 말했다.



정책자금은 귀농 계획의 밑거름

“정책자금이 없었다면 귀농계획 자체를 세우지 못했을 겁니다.”

서 대표에게 정책자금은 귀농의 밑거름이다. 은퇴 전까지 전문연구원으로

수십 년 일했지만 자녀를 양육하는데 모두 쓰면서 퇴직이 임박했을 때에도 잉여 자금이 부족했다. 귀농 창업자금이 아니었다라면 오늘날의 모습을 현실화하기 어려웠을 것이다.

서 대표는 “귀농 초기 2년간은 토지를 빌려서 농업을 했다. 그러다 저리(低利)로 귀농 창업자금을 지원 받을 수 있다는 정보에 눈을 뜨고 귀농을 설계했고 현재의 형태로 꾸리게 됐다. 이러한 과정은 수중에 자금이 없이는 불가능했다. 저로서는 정책자금이 굉장한 기회였고 고맙다.”고 말했다.

정책자금 정보는 괴산군 농업기술센터에서 얻었다. 교육을 많이 받았던 부부는 시즌마다 농업기술센터에서 안내하는 정책 방향, 지원제도를 지속해서 접했다. 농업기술센터는 정책을 활용한 의지가 있다면 충분히 쓰일 수 있도록 적극 지원한다. 당시 서 대표가 정책자금을 받으려면 일정 요건을 충족해야 했다. 요건은 귀농 5년 이내 또는 영농교육 100시간 이상 이수자 등이다. 서 대표 부부는 귀농 교육을 400시간 이상 받아 정책자금 경쟁자 중에 따라올 사람이 없었다. 여기에 부부가 함께 귀농하는 상황이 고려돼 정책자금을 받기에 더 유리했다. 자금을 기반으로 본격적인 귀농의 밑그림이 시작됐다. 이어 농지 위치와 작물 계획들이 뒤따랐다.

‘희수팍’ 부부가 정착한 지역은 괴산군에서도 입지가 좋기로 유명하다. 근교에 영화관, 목욕탕, 레스토랑, 카페 등 타운이 조성되어 있다. 정책적으로 만든 인프라다. 정책자금은 정주 여건이 좋은 현재 귀농지를 정하는데도 한몫했다. 서 대표는 자연을 즐기고 시골이 좋아서 내려오는 것이라면, 귀농보다는 귀촌을 추천한다. 실제로 부딪혀 본 귀농은 농번기에 엄청난 노동력이 필요했고, 부지런함과 인내심을 갖추어야 성공 확률이 높음을 체감한 것이다. 더불어 서 대표는 귀농 전 반드시 예행연습을 거쳐 실패 확률을 줄일 것을 당부했다. 📺

‘희수팜’ 서응수 씨 이야기



| 경영규모

농지(12,560㎡)

| 필요한 기술 및 시설

농지, 농기계 이용 및 관리 기술



경영규모

2인
(부부)



초기 투자비

2억 원
(밭 2,644㎡ 및 비닐하우스 관전 구축 비용)



연간운영비

약 **500**만 원 (예상)



연평균수입

3,000만 원
(향후 4년 이후 예상,
매년 나무가 자라면 점차적 신장 예상)

충청남도
★ 당진 ★

김서현



“연간 딸기 10t 생산”... 귀농 창업자금 덕분에 빠르게 자리잡아



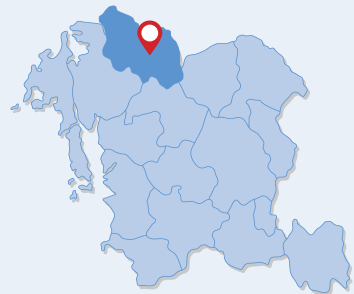
‘해든농원’ 김서현(53) 씨 _ 충남 당진

부자농부를 꿈꾸는 '해든농원' 김서현 대표. 평범한 직장인에서 이제는 연간 10t의 딸기를 생산, 판매하는 CEO가 됐다. 아직 그가 바라는 부자농부는 아니지만, 귀농 2년차 현실에 만족하며 꿈을 향해 한발 한발 걸어 나가고 있다. 매일 부지런히 땅을 돌보고 딸기를 살피고, 지역민들과 소통한 덕분에 딸기연구회, 딸기영농조합 법인에도 가입했다. 스마트 스토어, 인스타그램, 유튜브 채널, 당근마켓까지 열어 온라인 시장 공략에도 박차를 가해 귀농 1년차에는 4,000만 원의 수익도 올렸다. 이 과정에서 시설투자비로 경제적 어려움도 있었지만 농업기술센터 교육 및 귀농 창업자금 등을 통해 해결했다.

귀농귀촌 Key Point!

정부 지원 혜택을 꼼꼼히 살펴라!

- 귀농 전 거주지역
경기도 용인시
- 귀농 전 직업
회사원
- 귀농 결심동기
건강하고 행복한 삶
- 귀농 선택 작목
딸기
- 귀농 연도
2020년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
기초영농기술교육(충청남도 농업기술원),
귀농창업심화교육·신규 농업인 딸기 심화교육(당진시 농업기술센터)



‘귀농 창업자금’으로 딸기 농부의 삶에 빨리 정착

“노후에 건강하고 행복한 삶을 위해 귀농을 결심하게 되었습니다. 저는 자동차 부품 제조업체에서 25년 동안 일하면서 인사, 총무, 노무 업무를 담당했는데요. 성실하게 직장생활을 하다가 더 늦기 전에 귀농을 해야겠다는 생각이 들었습니다. 그래서 귀농하기 5년 전부터 준비를 했습니다. 조금이라도 젊을 때 귀농을 해야 더 안정적으로 정착할 수 있을 것 같았습니다.”

오래 전부터 꿈꾸었던 귀농을 결심하게 된 김서현 대표는 본격적으로 귀농을 준비하다가 자금이 충분하지 않아 ‘귀농 창업 자금’을 신청하게 되었다.

“막상 귀농을 준비하니까 농지 구입, 주택 설립을 비롯해 시설하우스 설치 등 생각보다 돈이 많이 들었습니다. 제가 가지고 있는 자금만으로는 턱없이 부족했죠. 귀농을 준비하면서 ‘귀농 창업 자금’이 있다는 걸 알게 되었습니다. 5년 거치 10년 상환 조건으로 5년 동안은 2% 이자만 내면 되니까 부담이 적었죠. 귀농한 첫 해에는 창업 지원금으로 농지를 구입해 귀농을 안정적으로 시작할 수 있었습니다.”

김 대표는 창업 자금을 신청하기 전에 어떤 식으로 사용할 것인지 구체적인 계획을 수립하는 것이 중요하다고 말했다.

“창업 자금을 신청할 수 있는 한도가 총 3억 원이었습니다. 3억을 두 번에 걸쳐 신청했습니다. 1년 차에 1억 5000만 원 정도 신청했고 또 다음 해에 1억 5000만 원을 신청했어요. 물론 지원받는 과정에서 여러 가지 심사를 거쳐야 해서 까다로웠지만 자금이 급했던 저에게는 큰 힘이 됐습니다. 창업 자금을 통해 딸기 시설하우스 규모를 점점 늘려나가 연간 10t의 딸기를 생산할 수 있게 되었어요.”

김 대표는 귀농 창업 자금 이외에 ‘귀농 활성화 지원사업’에도 선정되어 스마트스토어, 인스타그램, 홈페이지 제작 등을 위한 지원금과 컨설팅을 받았다.



“귀농하면서 당진시 농업기술센터, 농촌진흥청, 농업인 상담소 등 관공서에 수시로 방문해 귀농 관련 정보를 입수했습니다. 농업기술센터 직원과 친분을 쌓으면서 저에게 필요한 지원을 받을 수 있는지 검토했습니다. 그러던 중 이 사업이 있다는 것을 알게 됐습니다. 당진 지역에서 선정한 농가가 되어 스마트스토어, 유튜브 채널 등을 운영하게 되었어요.”



그는 작목 선정 시에도 당진시 농업기술센터와 귀농 선배들의 의견이 많은 도움이 됐다고 전했다.

“작목 선택이 무척 힘든 부분이었는데요. 주위에 도움을 많이 구했어요. 딸기는 단위 면적당 소득이 높은 작물이며, 남녀노소가 좋아해 소비량이 많은 과일이에요. 최초 시설 투자비가 많이 들고 잔일이 많지만, 고소득 작목에 해당해 귀농 후 농촌에 정착하는데 금전적으로 많은 도움이 되었습니다. 또한 딸기는 당진의 특산물이기 때문에 다양한 지원도 받을 수 있었어요.”



귀농 철학과 지역 브랜드명 고려해 농장 이름을 지었어요

김 대표는 ‘해든농원’이라는 농장 이름을 짓게 된 계기에 대해 귀농 철학과 더불어 지역 브랜드 이름을 고려했다고 말했다.

“농장 이름은 ‘아침 햇살이 스며든다’는 의미예요. 가족들에게 공모해 선정된 이름이지요. 당진의 지역 브랜드인 ‘해나루’, ‘해나루 딸기’와도 부합한다고 생각했어요.”

김 대표는 해든농원의 핵심 철학은 건강한 먹거리라고 강조했다. 즐거운 마음으로 딸기를 키워 딸기에 깃든 긍정적인 에너지가 소비자까지 전달되게 만드는 것이 최종적인 목표다.

“우리 농장의 핵심 철학은 ‘건강한 먹거리’, ‘행복한 삶’, ‘새로움’이에요. 안전과 청결을 최우선으로 해 정직함과 신뢰를 목숨만큼이나 중요한 가치로 여깁니다. 그리고 항상 즐거운 마음으로 딸기를 돌보며 딸기에 깃든 긍정적인 에너지가 모두에게 전달되기를 바라고 있어요. ‘새로움’은 현재에 안주하지 않고 대한민국



최고의 딸기를 기르기 위해 새로운 기술을 끊임없이 연구하고 도전하고 있습니다.”

|||

좋은 멘토를 두면 귀농도 도움받고 생활에 활력소가 됩니다

김 대표는 귀농한 초창기에 많은 시행착오를 겪었다. 딸기농장은 ICT 기술과 접목해 양액 재배 때문에 기계가 오작동 되는 경우가 많았다.

“초보 귀농인이라 시설하우스를 관리하는 데 어려움이 있었어요. 초반에는 스마트팜에 조작해야 할 기기들이 많아 어려움을 겪기도 했습니다. 겨울에 난방용 수막 시설을 가동하는데 2중 하우스를 닫지 않아 내부에 물이 들어와서 물바다가 된 적이 두 번이나 있었죠. 아침에 하우스 문을 여는 순간 하늘이 노랗게 보였습니다. 같이 딸기 농사를 짓는 선배들 덕분에 위기를 잘 극복할 수 있었습니다.”

그는 당진시 농업기술센터에서 진행하는 멘토·멘티 프로그램에 참여해 많은 도움을 받았다고 고마움을 전했다.

“귀농하기 전 딸기 선진 농가에 직접 가서 5개월 동안 실습을 했습니다. 당진에서 두 번째로 큰 농가에서 월요일부터 금요일까지 하루에 8시간 정도 일했어요. 딸기 심는 것부터 수확하는 것까지 모든 과정을 직접 경험할 수 있으니까 육체적으로는 힘들어도 상당히 많은 도움이 되었습니다.”

김 대표는 귀농하기 전 당진시 농업기술센터를 문지방이 닳도록 자주 다녔다. 귀농·귀촌을 관리하고 있다는 걸 알고 직원과도 친하게 지냈다.

“농업기술센터 귀농 담당자와 친분을 쌓아두는 게 중요합니다. 농사를 짓다가 궁금한 것이 있으면 편하게 연락할 수도 있어 든든하더라고요. 또 어느 정도 친분이 쌓이면 직원이 제가 필요한 귀농 프로그램을 메시지로 알려주기도 했습니다. 친분이 있는 사람에게 더 많은 정보를 주기 때문에 농업기술센터 직원과 친하게 지내면 여러모로 많은 도움이 되는 것 같아요.”

김 대표는 귀농을 준비할 때 만난 멘토를 통해 학교 급식 납품, 딸기연구회 및 딸기영농법인 가입 등에도 많은 도움을 받았다고 말했다.

“당진에는 딸기영농법인이 있는데 여기에 가입할 때도 멘토에게 많은 도움을 받았습니다. 몇 명 안 되는 소수 인원으로 운영하는 곳에 저를 믿고 가입시켜 주셨어요. 덕분에 작년 하반기부터 학교 급식에도 제가 생산한 딸기를 납품할 수 있게 되었습니다. 딸기 연구회에도 가입해 스마트팜 시설을 지원받는 등 다양한 혜택을 누렸어요. 멘토와 잘 지낸 덕분에 개인적으로 신청하면 쉽게 선정될 수 없는 것들을 많이 얻은 것 같아요.”

김 대표는 귀농해서 행복한 삶을 살아가려면 지역민들과 원만하게 교감하는 것이 상당히 중요하다고 강조했다.

“지역 주민들과 친분을 잘 유지하는 것도 중요합니다. 저는 처음 귀농했을 때 동네에 친분 있는 사람이 별로 없어 이장님과 반장님 댁에 수시로 방문했습니다. 그리고 동네 주민들에게 먼저 인사를 건넸고 딸기가 나오는 시기에는 동네 어르신들에게 나눠드렸어요. 주택 준공이 끝난 후에는 동네 어르신들을 초대해 식사를 대접했습니다. 다방면으로 지역 주민들과 잘 지내니 행복한 귀농 생활을 이어갈 수 있었어요.” 🍵

‘해든농원’ 김서현 씨 이야기



| 경영규모

시설하우스(3,035㎡)

| 필요한 기술 및 시설

시설하우스(재배동 5동, 육묘동 1동, 관리동 2동)



경영규모

2인
(부부)



초기 투자비

3억 원
(시설하우스 및 토지구입 등)



연간운영비

3,000~4,000만 원
(2021년 기준)



연평균수입

1억 **5,000**만 원
(2021년 기준)

충청북도

★ 충주 ★

진용기



“용기(勇氣)란 두렵지만 하는 것 ”



‘은현농장’ 진용기(59) 씨 _ 충북 충주

농업은 사양 산업이 아닌 미래 산업이고 고부가가치산업이라는 확신이 있었다. 명확한 목적, 1년여의 작물재배와 농촌체험, 귀농 지역 커뮤니티 참여를 통해 얻은 경험을 바탕으로 첫해부터 매출을 냈다. 대기업에서 앞만 보며 달리던 진용기 대표는 은퇴 이후를 계획해야겠다는 생각에 열정적으로 귀농귀촌 교육과 체험에 임했고, 그 결과 귀농 초반 정착에 성공했다. 이제는 충주시 신니면에 자리 잡은 수박농장 CEO로서 꿈을 키우고 있다. 지역 생산과일을 기반으로 축제행사를 기획하고 체험을 위한 복합공간을 운영하는 등 6차산업까지 범위를 확장하면서 새로운 인생 이모작을 그린다.

귀농귀촌 Key Point!

나에게 맞는 작물 찾기, 찾았다면 열정적으로

- 귀농 전 거주지역

서울특별시

- 귀농 전 직업

회사원

- 귀농 결심동기

농업의 고부가가치 미래사업 확신, 정년이 없는 직업, 중년 이후 여유로운 생활 추구

- 귀농 선택 작목

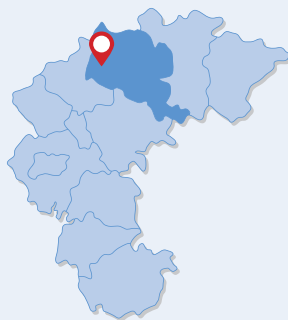
수박

- 귀농 연도

2019년

- 귀농귀촌 관련 교육이수

귀농창업교육(서울시 농업기술센터), 작목교육(충주시 농업기술센터)



||| 엘리트 회사원, 엘리트 귀농인으로

진용기 대표는 2019년 3월 충북 충주시 신니면으로 귀농했다. 귀농 전 대기업 제약회사를 거쳐 2018년 임원으로 퇴직할 때까지 그는 27년간 소위 말하는 ‘엘리트 회사원’이었다. 그런 그가 귀농 창업을 결심하자 주변의 모든 사람들은 무모한 도전이라며 말렸다. 하지만 조직 생활에서 발휘한 감각과 열정은 귀농을 준비하고 현실화 하는 과정에도 빛을 냈다.

진 대표는 통계청 및 농업 관련 기관에서 필요한 자료를 찾아 귀농 창업에 수반되는 예산을 비롯해 작물별 수익, 필요조건, 지역별 농민소득 등 데이터를 활용했다. 충주시를 선택한 것은 본가인 서울에서 100km이내의 근거리인 점, 찾고 있던 작물인 수박 재배지로 적합한 점, 토지 가격대 등 여러 조건이 맞아 떨어진 곳이기 때문이다.

귀농 초기 충주 지역에서 수박 재배농지를 구하기 위해 백방으로 노력을 했지만 마땅한 곳을 찾지 못해 발을 동동 굴렀다. 그러다 다른 농가에 일손 돕기에 나섰다가 만난 한 인연이 터를 소개해주면서 극적으로 계약을 하게 됐다. 본래 해당 농지는 다른 분이 농사를 지으려 했다가 포기한 곳이었다. 진 대표의 노력에 운이 더해지면서 지금의 은현농장이 자리할 수 있게 됐다.

정보를 확보한 만큼 중요한 것은 실전이었다. 진 대표는 수박 재배기술을 배우기 위해 신니면을 택했고 처음엔 마땅한 숙소를 구하지 못해 서울에서 충주까지 매일 출퇴근하며 수박 재배기술을 배웠다. 뿐만 아니라 작물체험과 농촌경험도 쌓아나갔다. 귀농 지역인 충주시 농업기술센터에서 교육을 이수하면서 지역에서 일손을 필요로 할 때 주저하지 않고 나섰다.

특히 센터에서 연계해준 농장에서의 값진 경험을 했다.

진 대표는 “센터에서 연결해준 수박농가는 각기 다른 방식으로 농업을 하고 있었다.”며 “특정 성공사례에만 시야를 한정하지 않고 농사는 농지에 맞게, 본인



의 작물에 맞게 짓는 것이 최고라는 점을 많이 배웠다”고 말했다.

처음 귀농 창업 당시 진 대표는 자신의 행복을 위해 농사를 시작했지만, 3년 차에 접어든 지금은 브랜딩, 축제기획, 지역발전, 6차산업 등에도 발을 넓히며 무궁무진한 발전을 꿈꾸고 있다. 특히 최근에는 신니면에서 열리는 축제와 행사를 기획하는 동시에 지역에서 생산되는 사과, 복숭아, 수박 등을 이용한 가공식품을 개발하고 체험하는 복합공간 운영에 집중하고 있다.



가치와 작물이 맞았다

수박농장 이름 은현농장에서 ‘은현’은 진 대표의 아호다. 은현은 은현자재(隱顯自在)에서 나온 단어로 ‘나타나야 할 때 능히 나타나고 숨어야 할 때 능히 숨으며, 나아가야 할 때 나아가고 물러가야 할 때 물러가는 자연의 이치’라는 의미다.



수박 재배과정과 꼭 닮아있어 농장 이름에 붙였다.

수박은 재배기술이 까다롭고 진입장벽이 높지만 재배기간이 짧고 환금성이 좋다. 다른 작물과 달리 품질만 좋다면 판매는 걱정하지 않아도 되는 점도 장점이다. 또한 상대적으로 다른 작물들보다 소득이 높고 농사 기간도 짧다. 진 대표도 8개월간 농업을 하고 4개월간 휴식기를 가진다. 농사 외의 시간은 여행이나 자기계발을 할 수 있는 장점이 있다.

그는 “좋은 농작물을 생산하기 위해서는 작물에 대한 지속적인 관심을 가져야 한다. 농업과 농촌 공간에서 자신이 행복할 수 있는가, 또 행복한가라는 질문에 확실히 ‘당연하다’고 말할 수 있어야 한다.”고 말했다.

진 대표는 2019년 귀농해 2020년 첫해에 약 1억 원 규모의 매출을 올렸다. 예상보다 더 큰 매출이었다. 올해는 1억 2,000만 원의 매출이 예상된다. 첫 귀농에서 3년 차 꾸준한 매출을 만들어낸 비결은 ‘지속적이고 비상한 관심’ 덕분이다.



수박농장으로 꾸는 꿈

성공적인 귀농 안착을 이룬 진 대표의 꿈은 ‘현재진행형’이다. 진 대표는 신니면에서 키운 농산물로 지역축제를 열고 싶은 소망이 있다. 신니면의 인구는 3,000여 명 남짓으로 충주에서도 규모가 크지 않은 지역이지만, 농산물 문화행사를 열어 지역에 도움이 되고 싶은 바람이다.

진 대표는 지난해 10월 지역 농산물을 활용하는 창작메뉴 경연대회에 참여해 대상을 탔다. 이외에도 충주시 농업기술센터에서 주최하는 ‘2021 가공창업 심화컨설팅 교육생 창업 경진대회’에 참여하는 등 농업 외의 시간도 허투루 보내지 않았다. 또 ‘은현농장’, ‘가치수박’ 등 수박과 관련 문구 8건에 대해 상표등록을 내며 바쁘게 지냈다.



진 대표는 “지역에 농산물 체험관 목적으로 쓸 건물을 샀다”며 “신니면의 농산물로 향후 5년 내에 문화행사를 열고 싶다”며 목표를 밝혔다.



농업기술센터 문지방이 닳도록

1인 농업을 하는 진 대표가 재배기술 측면에서 가장 도움을 많이 받은 곳은 충주시 농업기술센터다. 진 대표는 귀농귀촌 교육을 적극적으로 활용했는데, 귀농 전 서울에서도 교육을 받았지만 충주시 농업기술센터의 도움이 결정적이었기 때문에 충주시에 정착했다.

진 대표는 “귀농 전 귀농 교육은 필수”라고 조언한다. 귀농 전엔 서울시 농업기술센터에서 막연하기만 했던 귀농귀촌에 대한 개념을 구체화했고 충주시 농업기술센터에서는 실질적인 재배에 대해 전문적인 교육을 받았다. 충주시 농업기술센터는 귀농 전부터 귀농 후 정착한 오늘날까지 진 대표가 내 집처럼 드나드는 곳이다.

서울시 농업기술센터는 전국의 네트워크가 가장 많이 몰려 있는 곳이다. 지자체에서 지역의 귀농귀촌 유치를 위해 홍보를 하면, 서울에서는 이런 프로그램들을 귀농에 관심 있는 사람들에게 안내해준다. 진 대표는 전북, 전남, 충청, 경상 등 대부분의 지자체에서 주관하는 투어 프로그램에 참여해 많은 공부를 했다.

“지자체가 주관하는 지역 투어 프로그램은 소액의 비용을 내면 지불한 비용 이상의 다양한 경험을 제공하는데 이를 통해 귀농 적합지를 탐색하고 작물 공부를 많이 했어요.”

충주시 농업기술센터에서는 현재 귀농지인 충주와 수박작물을 확정했다. 지자체에서는 성공한 귀농인을 멘토로 매칭해주기도 하는데, 진 대표는 이를 통해 수박 농업 방식을 배웠다. 특히 6차산업까지 꿈꾸는 진 대표는 충주시 농업기술센터에서 진행하는 가공 창업교육에서 많은 도움을 얻었다. 가공창업 교육은 충주시민을 위한 강좌로, 매주 1~2회씩 수개월에 걸쳐 진행한다. 진 대표는 ‘가공창업 심화 컨설팅 교육생 창업 경진대회’도 참여해 수박을 이용한 가공품을 만들었고, 두 번째 도전한 경진대회에서는 수박이 아닌 지역 산나물을 이용한 빵을

만들어 대상을 받았다. 빵은 산나물을 넣어서 만들고 산나물을 이용한 페스트를 찍어 먹는 상품이었다.

진 대표는 “수박 한과 등 수박을 활용한 가공식품에 대한 관심이 생겼고 수박이 아니더라도 충주시의 농산물을 활용한 가공품을 만드는데 힌트를 얻었다”며 “손재주가 좋고 기술 좋은 사람도 많지만 관건은 판로다. 좋은 농산물이 있더라도 판매처가 부족하면 소용이 없다. 가공창업 교육은 농산물을 이용한 6차산업을 좀 더 구체화 하는 계기가 됐다”고 밝혔다.

진 대표는 농촌에 기회가 있다고 반복해서 이야기했다. 도시는 기회를 찾기엔 경쟁도 치열하고 그 과정을 통해 얻을 수 있는 것도 제한적이라는 것이다. 도사에서 치열한 경쟁을 통해 얻은 지식과 감각을 농촌에서 발휘한다면 새로운 보물 같은 기회가 열린다. 진 대표는 철저히 준비하고 호기심으로 얻은 경험을 통해 귀농귀촌의 가치를 봤다.

새로운 꿈을 지속해서 키워나가는 그는 이렇게 말했다.

“지금도 새로운 꿈에 가슴이 뛵니다.” 🧐

‘은현농장’ 진용기 씨 이야기

| 경영규모

수박하우스 15동(11,045.7㎡),
가공 및 전시시설을 위한 토지(724㎡),
건물 지상2층, 지하1층(951.73㎡)

| 필요한 기술 및 시설

과일을 이용한 식품가공기술 및 제조시설,
수박재배를 위한 수직재배시설, 수박관련 전시
시설 및 카페



경영규모

1인

(본인)



초기 투자비

6억 원

(집과 공장 구축 비용)



연간운영비

4,000~5,000만 원

(2021년 기준)



연평균수입

1억 1,000만 원

(2021년 기준)

경상북도

★ 포항 ★

이원미



지진이 앞당겨준 귀농, 인생을 치유하다



‘단오네농장’ 이원미(51) 씨 _ 경북 포항

2017년 이원미 대표의 인생을 바꿔놓은 포항 지진이 일어났다. 당시만 생각하면 아직도 공포감이 밀려올 정도이다. 부동산 중개업을 하던 이원미 대표는 지진 후 매매가 이뤄지지 않게 되면서 운영하던 부동산까지 접어야 했다. 너무 막막했지만 위기는 기회라고 했던가. 남편의 직장 은퇴 이후 귀농을 계획했던 이원미 대표는 귀농을 앞당기기로 결심했다. 무엇보다 부동산을 하면서 귀농 교육을 받으려 다닐 시간이 없던 것이 아쉬웠던 이 대표는 1년 넘게 각종 교육을 받으며 차근차근 기초를 다졌다.

귀농귀촌 Key Point!

농사 전문적 영역? 기초교육부터 차근차근

● 귀농 전 거주지역

경북 포항시

● 귀농 전 직업

공인중개사

● 귀농 결심동기

포항 지진을 겪은 후 트라우마를 치유하기 위해서

● 귀농 선택 작목

노지채소

● 귀농 연도

2021년

● 귀농귀촌 관련 교육이수

사이버 농업인 e비즈니스 교육(농림수산식품교육문화정보원),
식품가공수업(포항시 농업기술센터), 귀농귀촌 아카데미 교육(포항시),
산림조합 입업 후계자 양성교육(청도 산림조합중앙회), 복지원에서 교육(포항시 농업기술센터),
도시농업 교육(포항시 도시농업 아카데미)



지진 트라우마, 귀농을 앞당기다

“2017년 포항에서 발생한 지진 규모가 정말 컸거든요. 당시 제가 공인중개사 일을 했는데, 저랑 아이는 사무실에 있었어요. 지진으로 건물은 흔들리지, 머리 위로 시멘트 가루는 막 떨어지지, 위층에선 도자기 깨지는 소리가 들리지, 저는 정말 세상이 무너지는 줄 알았어요.”

‘단오네농장’ 이원미 대표는 포항 지진을 가장 가까운 곳에서 겪었다. 포항 지진은 2017년 경북 포항에서 발생한 진도 5.4 규모의 지진이다. 2016년 경주 지진에 이어 역대 두 번째로 강한 규모다. 경주 지진보다 규모가 약하지만 진원지가 3~7km 정도로 매우 얕아 피해 규모가 컸다. 다음 날 예정된 수능을 연기할 정도였다.



부부는 원래 은퇴 후 귀농을 생각하고 있었다. 그러나 지진을 겪고 그 시기를 좀 더 앞당겼다. 트라우마가 심해져 태풍이나 바람이 심하게 부는 날에는 집이 흔들리는 것 같았기 때문이다. 더 이상 고층에서 살기 힘들었다.

결심을 하고 나니 모든 게 일사천리였다. 친정 오빠가 기북 지역을 추천했다. 땅 매입을 할 때는 공인중개사로 일했던 경험이 많은 도움이 됐다. 그리고 귀농 창업자금으로 농지를 구입하고 귀농 주택자금을 지원 받아 대지구입 후 주택을 신축했다.

이 대표의 대학생인 딸 최소윤씨는 귀농 후 가족들이 살 집을 직접 설계하기도 했다. 그렇게 온 가족이 한 땀 한 땀 정성을 더해 네 명의 가족과 두 마리 반려견의 새 보금자리가 완성됐다.



귀농교육-자격증 취득에 매진

귀농을 결심하고 이원미 대표의 머릿속에 가장 먼저 떠오른 것은 교육이었다. 농업 분야는 생소하면서도 전문적인 분야라는 생각에 교육을 통해 기초부터 다지자고 생각했다. 그래서 농업기술센터의 식품가공반 수업과 원예복지사 수업, 귀농귀촌 아카데미 수업, 산림조합의 임업후계자 양성수업, 도시농업관리사 수업 등을 수강하며 차근차근 귀농을 준비했다. 배움에 열정을 쏟은 덕분에 이 대표는 1년 동안 무려 160시간에 달하는 교육을 받았다.

“식품가공수업에선 제가 시골에서 만들고 싶은 여러 가지 ‘장’에 대해 배웠고, 사이버 농업인 교육에서는 이웃주민들과 소통하는 방법을 배웠어요. 모든 교육이 귀농을 준비하는데 많은 도움이 됐죠. 시골 적응의 참 맛을 알게 해줬다고 할까요?”

또한 귀농 교육을 받으면 받을수록 유기농법에 매력을 느꼈다. 유기농업을 할



용한 농사를 짓기 위해 각종 서적을 읽고 공부하다가 ‘유기농업 기능사 자격증’을 취득하기에 이르렀다.

귀농 후에는 농산물을 활용해 여러 발효 식품을 직접 만들어 보고 싶다는 생각을 했다. 발효 식품 만들기와 농촌 체험을 접목하는 아이디어를 실현하기 위해 이 대표는 ‘전통발효식품 교육사 자격증’도 취득했다.



농작물에게 치유를 받다

이원미 대표는 귀농 후 농업인 상담소에서 새 인생을 시작했다. 그러던 어느 날, 동네 한 할머니가 경운기 사고로 더 이상 사과 과수원 농사를 지을 수 없어 대신할 사람을 찾는다고 상담소를 찾아왔다.

“어릴 때부터 친정이 과수원을 했기에 직접 해보고 싶었어요. 곧 퇴직할 상담소장님과 후배 한 명, 이렇게 3명에서 겁 없이 시작한 거죠.”

눈으로 봐왔던 농사와 실제로 하는 농사는 너무도 달랐다. 농약을 치는 것부터 그랬다. 일반적으로 과수원 농사에는 과수원용 방제기를 활용한다. 이는 고성능 분무기로서 노즐에서 약액을 미립화하고 송풍기로부터 나오는 강력한 바람으로 높은 곳까지 살포하는 송풍식 방제기다. 하지만 할머니의 과수원에는 과수용 방제기가 없었다. 세 명은 과수원 구석구석을 돌면서 직접 농약을 뿌려야 했다. 다행히 최근 중고 방제기를 하나 구입했다.

“1년 내내 할 일이 정말 많아요. 농약을 치는 것뿐 아니라 사과를 따고, 거름도 뿌려야 하고, 가지치기도 해야 하고, 여분의 것을 제거하는 적과 작업도 해야 하죠.”

이 대표는 농사가 너무 힘들지만 귀농을 후회하진 않는다고 말했다. 공인중개사로 일할 무렵, 늘 정신없이 바빠 주변을 살필 겨를이 없었다. 도시의 삶은 화려

하고 편했지만 내면은 무채색과 다름없었다. 하지만 지금은 마음이 훨씬 풍요롭다.

“치유농업이라는 말이 있잖아요. 저도 몸은 힘들지 몰라도 농사를 지으면서 치유 받고 있어요. 손길이 닿은 작물들이 잘 자라는 것을 볼 때마다 너무 사랑스럽더라고요. 농사를 짓는 것은 아이를 키우는 것과 비슷한 것 같아요.”



시골생활 적응 도와준, 단오와 보름이

반려견 이야기도 빼놓을 수 없다. ‘단오네농장’이라는 이름은 그녀의 두 반려견 이름에서 따왔다. 단오는 큰 강아지의 이름이다. 지난해 5월 가족이 됐기에 음



력 5월 중 가장 큰 행사인 단오로 이름 지었다. 이 대표는 풍년을 기원하는 단오처럼 ‘단오네농장’ 역시 항상 웃음이 끊이지 않는 ‘웃음 풍년’인 농장이 되고 싶다고 말했다.

작은 강아지는 보름이다. 단오의 친구가 필요해서 입양을 결정했다. 공교롭게도 입양을 결정한 날이 정월대보름이어서 보름이가 됐다. 두 강아지는 자녀들이 귀농 생활에 적응하는데 많은 도움을 줬다.

“대학생인 딸은 시골로 간다니까 울고불고 난리도 아니었어요. 그런데 단오와 보름이 덕에 빨리 적응을 할 수 있었어요. 지금도 주말마다 빠짐없이 내려와서 강아지들과 사진도 많이 찍고, 최근엔 농정원의 귀농귀촌 동네작가도 됐어요. 저와 함께 사업 준비를 하면서 적성도 찾고 진로도 결정했지요. 이곳에 뿌를 묻고 싶대요.”

딸 소윤씨는 ‘단오네농장’에 친구를 초대하기도 했다. 딸의 친구들을 위해 아버지는 직접 만든 화로에서 고기를 구웠다. 그날 4명의 친구들이 먹은 양은 무려 22인분이라고 한다.



“아이들에게 옛 농촌문화를 알려주고 싶어요”

이 대표의 마을 사랑은 대단하다. 동네 어귀에 유채꽃을 심은 것도 마을 경관을 위해서다.

“코로나로 제주도 여행을 가는 건 힘들고, 유채꽃은 보고 싶어서 유채꽃을 심었어요. 오고 가는 사람들이 꽃을 보면서 우리 마을을 예쁘다고 생각하지 않겠어요? 많은 사람들이 행복해졌으면 좋겠어요.”

그녀는 시골의 옛 농촌문화를 많은 아이들에게 알려주고 싶은 꿈이 있다. 이를 위해 구체적인 실천도 하고 있다. 농촌진흥청의 농경문화소득화사업에 ‘기복

소리두렁마을'이라는 단체로 신청해 선정된 것. 이 대표는 이 마을의 대표로서 아이들을 위한 다양한 체험 프로그램을 구상 중이다.

귀농인들이 가장 힘들어하는 부분은 지역민들과의 갈등이다. 이 대표는 갈등을 해소하기 위해 이웃과의 소통에도 관심을 기울였다.

“농촌에는 대부분 어르신들이 혼자 거주하십니다. 그 분들에게 먼저 다가가 안부도 묻고 인사하며 얼굴을 익혔지요. 또 음식을 하면서 우리 식구들이 먹을 양보다 늘 넉넉하게 만들어 어르신들께 나눠드렸습니다. 정성이 통했는지 어르신들께서는 점차 마음을 여시고 그분들만의 농사 노하우를 알려주시곤 했습니다. 남을 밟고 일어서지 않으면 성공할 수 없는 도시에서 경험할 수 없는 이웃 간의 온정을 느꼈습니다.”

이 대표는 귀농을 준비하는 사람들에게 착실히 준비할 할 것을 추천했다. 아무리 준비를 많이 해도 이론과 실전은 다르기 때문에 꼼꼼한 사전 준비가 필요하다는 것. 그녀는 귀농에는 30%의 이론과 69%의 실전, 1%의 운이 필요하다고 강조한다.

그녀의 가족들은 오랫동안 도시에서 생활했기에 상대적으로 농촌에서 느끼는 불편함이 있었지만, 자연을 통해 얻는 만족감이 더 컸다.

“도시에는 배달음식이 많아 편리하지만, 이곳에는 늘 신선한 자연 냉장고가 있습니다. 저희 밭에는 언제든지 먹을 수 있는 각종 야채와 구황작물이 있지요. 매일 식사 때면 밭에서 갓 따온 신선한 농산물을 맛볼 수 있다는 것은 큰 돈을 주고도 얻을 수 없는 귀한 일상입니다.” 

‘단오네농장’ 이원미 씨 이야기



| 경영규모

밭(1,653㎡), 공동 과수원(4,628㎡),
유채밭(2,975㎡)

| 필요한 기술 및 시설

사과재배기술, 트랙터, 저온창고



경영규모

4인

(부부, 자녀 2명)



초기 투자비

3억 원

(집 신축, 땅 매입 비용)



연간운영비

550만 원

(과수원 500만원, 밭 50만원)



연평균수입

약 1,700만 원

(공동과수원 1,500~1,600만원, 밭 100만원)

경상남도

★ 창녕 ★

이상열·이연지



‘교육’이 성공 귀농 지름길



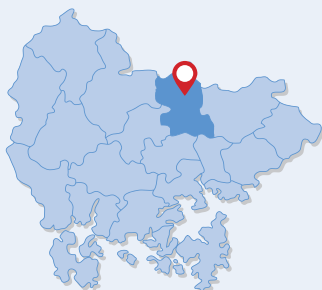
‘아담팜’ 이상열(48)·이연지(43)씨 _ 경남 창녕

놀이터보다 재래시장, 장난감보다 채소를 좋아하는 아이를 위해 이상열, 이연지 씨 부부는 귀농을 꿈꿨다. ‘아이와 우리의 미래를 위해 농사를 짓자’는 원대한 꿈을 품고 부부는 경남 창녕으로 내려왔다. 부부는 농사를 지으며 ‘교육’의 중요성을 깨달았다. 요즘 젊은 농부들은 모두 열심히 노력한다며 그들 못지않게 농업 공부를 쉬지 않는 부부는 작지만 강한 ‘강소농’이 되기 위해 최선을 다하고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

귀농 시 ‘혼자’ 아닌 ‘협업’으로 해결해야

- 귀농 전 거주지역
부산광역시
- 귀농 전 직업
조선소, 직장인
- 귀농 결심동기
아이 교육과 부부의 미래를 위해
- 귀농 선택 작목
오이
- 귀농 연도
2018년
- 귀농귀촌 관련 교육이수



창녕생태귀농학교 기초과정(도리원), 시설오이 환경 관리 기초·심화과정(한운농장)
창녕군 농업인대학 시설채소 과정(창녕군 농업기술센터),
최고경영자 스마트원예과정(부산대학교)

III 교육은 농사의 힘

부부는 주말부부였다. 남편 이상열 대표는 거제도 조선소에서 7년간 근무했고, 아내 이연지 대표는 부산에서 영어강사로 10년을 일했다. 떨어져 살다보니 가족이 함께 살고 싶은 마음이 컸다. 이상열 씨는 직장생활을 하고 있었지만 언젠가는 농사를 짓겠다는 꿈을 품고 한국방송통신대(방통대) 농학과를 다니고 있었다. 더욱이 첫째 아이는 장난감 대신 재래시장을 좋아하고 집에서도 아보카도, 당근, 파 등을 가지고 노는 것을 좋아했다. 책도 채소나 과일 관련된 내용을 좋아했다. 부부는 '아이와 함께 농사를 짓자'라는 꿈을 안고 귀농을 결심했다. 뱃속에는 둘째 아이가 자라고 있었다.

부부와 연고가 없는 경남 창녕을 귀농지로 선택하게 된 것은 창녕생태귀농학교에서 만난 교육생 덕분이었다. 함께 공부하던 교육생들 중 창녕에 연고를 둔 교육생들이 이상열 대표에게 큰 힘이 됐다.

이상열 대표는 귀농을 하자마자 1년간 육묘장에서 육묘 배달 일을 하며 수많은 농가들을 다녔다. 이때 '젊을 때 하루 빨리 농사를 시작해서 안정적으로 자리를 잡아야겠다'고 생각했다. 부부는 5,000만원을 투자해 하우스 600평을 구매해서 오이맛 고추 농사를 시작했다.

귀농 후에도 부부는 교육 받기를 게을리 하지 않았다. 이연지 대표도 남편을 따라 창녕생태귀농학교에서 귀농 교육을 받았다. 2019년부터는 창녕농업인대학 시설채소반 수업을 들으며 기초를 다졌다. 또 오이 명장을 찾아가 오이재배 기초 과정, 시설오이 환경관리 심화과정을 배우며 전문성을 갖추고자 노력했다. 2021년엔 부산대학교 스마트원에 최고 경영자 과정을 통해 다양한 농장을 방문하며 시야를 넓힐 수 있었다. 올해엔 귀농창업 기초 심화과정을 수강하며 농업 창업을 체계적으로 구상해보는 시간을 갖기도 했다.



부부가 교육을 통해 알게 된 것은 땅이 가장 중요하다는 것이다. 땅이 좋고 뿌리가 튼튼하면 작물은 저절로 잘 자라고 수확량은 물론 품질도 좋아진다는 것. 그럼 자연스레 돈은 따라온다는 것이 이연지 대표의 생각이다.

“저희 부부만 열심히 하는 것이 아닙니다. 주변 농부들 모두 열심히 공부해요. 휴작기에 타 지역에 가서 교육을 받거나, 책을 읽기도 하고, 온라인으로도 꾸준히 농사법을 배웁니다.”





기후변화 대응, 관행농법 버려야

‘작물에 욕심을 부리지 말자’ 부부가 농사를 짓는 철학이다. 작물을 억지로 키우려고 하기보다, 스스로 커가는 모습을 지켜봐주면 자연스럽게 잘 자란다는 의미다. 마치 아이를 키우는 것처럼, 지켜보되 규칙적으로 관리해주면 작물이 성장하기에 충분하다고.

이연지 대표가 강소농 교육을 받을 때 감명 깊게 새긴 문장이 있다. ‘21세기 문맹은 읽지 못하고 쓰지 못하는 사람이 아니라 배우려 하지 않고 낡은 지식을 버리지 않는 사람이 될 것’이라는 말이다.

“제가 느끼기에, 계속해서 농사를 지어오신 분들보다 최근 전문적인 교육을 받고 귀농하신 분들의 소득이 더 높은 것 같아요. 변화하는 기후와 환경에 발맞춰 농사법을 발전시키려면 깊이 있는 공부는 필수이지요. 또한 다양한 지식을 갖추고 있으면 비싼 비료를 쓰지 않더라도 작물이 잘 자라도록 관리할 수 있고, 비용을 절약할 수 있어요.”

부부는 또한 농사 이외에도 농장 경영을 잘 할 수 있어야 한다며 분업의 중요성을 강조했다. 이상열 대표는 작물의 병충해 관리와 더불어 농사 전반을 주도하고, 이연지 대표는 작물 관찰과 회계 관리, 정보 공유를 하고 있다. 그녀의 아버지는 오이 하우스 운영을 도맡고 있다.



청년농부 모임 ‘요즘 것들’ 통해 소통

이연지 대표는 귀농을 하더라도 혼자 해결하려고 하지 말고 ‘협업’을 통해 해결하는 것이 좋다고 전했다. 지역 커뮤니티를 활용하면 트렌드 파악이나, 정보



교류, 정보 습득이 쉽다는 것이다.

부부 역시 힘든 농사일이기에 주변 사람들의 도움을 받고 의지하고 있다. 귀농한 20~30대 청년농업인 모임인 ‘요즘 것들’ 덕분에 고단한 농사일에도 긍정 에너지를 얻고 있다. 매주 수요일마다 모이는 ‘요즘 것들’은 서로의 농사 이야기

를 주고 받고, 행사도 개최한다.

“저희 모임은 동료애를 통해 잘 단합하고, 추진력이 뛰어나며, 서로에 대한 배려와 이해도가 높아 부족한 부분을 많이 보완한다. 최근에는 지역 사업에 참여해 직거래 장터를 개최하고, 지역 맘카페와 협업을 진행했다. 특히 과일 직거래는 시장 반응이 좋아 꾸러미 제작도 계획 중이다.”

한편, 농사일은 생각보다 힘들고 아이들 돌볼 시간이 부족했다. 자연에서 가족과 함께 여유로운 생활을 꿈꿨던 것과 실제 생활에는 차이가 있었다.

“머릿속으로 그리던 농촌생활이 현실과 달라서 좀 힘들기도 했지만, 살면서 깨달은 점은 ‘삶은 생각대로 흘러가지 않는다는 것’이죠. 귀농 역시 그렇더라고요. 물론 이제는 농사일에 익숙해지니 점차 생활이 나아지고, 아이들과도 더 많은 시간을 보내려고 노력하고 있습니다. 하우스에 아이들을 데리고 나가 놀아주면 부모가 일하는 현장을 보여주는 좋은 놀이 교육이 돼요. 힘들다고 생각하면 끝없이 힘든 것이 농사일이지만 긍정적으로 보면 장점이 한 가득인 곳이 바로 농촌, 그리고 귀농생활이죠. 처음에 왜 이곳에 오려고 했는지 초심을 상기하면 마음이 가벼워지더라고요.”



아담하지만 강한 강소농 꿈꿔

부부는 각자 이루고 싶은 목표가 있다. 남편 이상열 대표는 하우스를 지어 양액으로 토마토를 재배하려는 계획과, 아내 이연지 대표는 콩 농사를 지어, 그 콩을 이용한 장 카페를 만들고 싶어 한다.

“농작물의 가공은 농업에서 필수가 되고 있습니다. 제가 직접 지은 콩으로 장을 만들고, 그 장소에서 사람들이 편히 쉴 수 있는 쉼터 같은 공간을 조성할 계획을 갖고 있습니다.”

10년 후 계획을 문자 부부의 꿈을 명확했다. 지금처럼 임대한 땅과 하우스가 아닌, 순수하게 부부가 일군 자금으로 부부 명의의 땅에 부부가 원하는 스타일의 하우스를 짓고, 그 옆에 보금자리를 짓고 싶다고.

부지런하게 일 한 만큼 반드시 돌아오는 게 농업이라고 믿는 이연지 대표는 아이들도 농업과 관련된 대학을 갔으면 좋겠다고 말한다. 아이들에게도 “농사를 짓기 위해서는 계속해서 공부를 해야 한다”고 가르친다. 특히 아이들에게는 ‘농사를 잘 짓기 위해 끊임없이 공부하는 엄마’의 이미지가 자리하도록 모범을 보이고 있다.

이상열, 이연지 부부의 농장 이름은 ‘아담팍’이다. 높을 ‘아(峨)’, 연꽃 봉우리 ‘담(菡)’, 글자를 따서 ‘아담하지만 강한 강소농’을 꿈꾼다는 의미다. 부부는 아이가 꿈꾸는 농업은 더 높고 더 크고 더 풍부할 거라 기대하며 오늘도 농사를 짓는다. 🌾

‘아담팜’ 이상열·이연지 씨 이야기

| 경영규모

| 필요한 기술 및 시설

시설하우스(3,900㎡), 노지(18,000㎡)

가시오이, 오이맛 고추(겨울), 멜론(여름)



경영규모

3인

(부부, 아버지)



초기 투자비

1억 원

(시설 하우스 구축비용 외)



연간운영비

4,000만 원

(2021년 기준)



연평균수입

1억 4,000만 원

(2021년 기준)

전라북도

★ 김 제 ★

함지애



잘나가던 차도녀, 김제의 꽃이 되다



‘지애의봄향기’ 함지애(58) 씨 _ 전북 김제

그녀는 늘 화려한 옷을 입고, 최신 유행하는 가방을 든 채 동대문과 남대문을 누볐다. 트렌드를 빠르게 반영한 그녀의 옷은 늘 인기가 많았다. 일본에서도 수시로 그녀의 패션을 찾는 단골 고객이 있을 정도로 사업은 번창했다. 낮과 밤이 따로 없이 언제나 바쁘게 일했다. 의류업계에서 탄탄한 입지를 구축하던 그녀는 어느 날 돌연, 모든 것을 정리하고 도시를 떠나 시골로 향했다. ‘차도녀(차가운 도시 여자)’에서 ‘따시녀(따뜻한 시골 여자)’로 다시 태어난 함지애 대표에겐 어떤 비밀이 있는 걸까?

귀농귀촌 Key Point!

귀농 첫 3년 중요, 기초 교육부터 탄탄히

● 귀농 전 거주지역

서울특별시

● 귀농 전 직업

의류업

● 귀농 결심동기

폐암 및 폐섬유증 투병 후 건강을 회복하기 위해

● 귀농 선택 작목

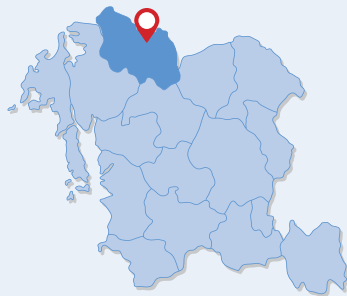
천연발효식초, 전통가양주

● 귀농 연도

2012년

● 귀농귀촌 관련 교육이수

전통주와 발효식초 기초 교육 심화과정(농촌진흥청),
전통주와 발효식초 기초 교육 심화과정·약선요리교육(김제시 농업기술센터),
전통가양주교육(한국전통주연구원)





불속 찾아온 폐암, 귀농을 결심하다

“동대문과 남대문 등지에서 여성의류를 팔았어요. 장사가 너무 잘 돼서 정말 밤낮 없이 일했거든요. 일부러 찾아오는 일본손님도 많았고요. 하지만 일하는 환경이 건강에 좋지는 않아요. 섬유에는 먼지가 많거든요. 그게 원인인지는 모르겠지만 결국 폐암에 걸렸어요. 담배를 피우지도 않는데 말이죠.”

함지에 대표는 다행스럽게도 조기에 폐암을 발견했다. 담당의사는 천운이라고 했다. 수술도 무사히 마쳤다. 그렇게 완치됐다고 생각했다. 그런데 2년 후 폐 섬유종이 발견됐다. 이번엔 왼쪽 갈비뼈 하나를 12cm나 절개해야 했다. 연달아 두 번이나 건강에 치명적인 상황을 겪자 도시 생활에 염증을 느꼈다. 물 좋고 공기 좋은 곳으로 가야겠다고 결심했다. 2012년, 함 대표는 그녀가 태어난 곳인 김제로 향했다.



식초와 전통주에서 답을 찾다

귀농 후 함 대표는 먼저 농촌진흥청을 찾아 식초 관련 기술을 교육 받았다. 김제에서 농촌진흥청이 있는 전주는 매우 가까웠다. 귀농을 결심할 때만 해도 생각하지 못했던 지리적 이점은 뜻밖의 행운으로 다가왔다.

식초를 선택한 것은 역시 건강 때문이다. 단일 식품으로 이렇게 좋은 효능과 효과를 볼 수 있는 식품은 거의 없을 것이라는 게 함 대표의 생각이다. 실제로 식초 관련 연구는 1945년, 1953년, 1964년 세 번이나 노벨생리의학상을 수상한 바 있다.

“보통 귀농을 하면, 식품 쪽에서 제일 먼저 생각하는 게 장류를 만드는 걸 거



예요. 저 역시 처음엔 장류를 만들어 판매했어요. 그런데 다양한 장류를 만들다 보니 생각보다 힘들더라고요. 그래서 정리하고 저에게 맞는 게 무엇일까 고민했어요. 그리고 그게 식초라고 결론을 내렸죠.”

관심을 갖고 보니 식초 제조를 위해서는 알코올 발효가 필수적임을 알게 됐다. 그렇게 자연스럽게 전통주에도 눈이 갔다.

“저만의 생산 철학이라고 할까요? 전 술을 빚을 때, 직접 농사지은 쌀로, 직접 디딘 누룩으로, 직접 재배한 꽃으로 만들어요. 이렇게 정성을 다해 만들었기 때문에 여러 대회에서 상을 받을 수 있었던 것 같아요.”

함 대표는 자신이 만든 전통주가 어느 경지에 이르렀는지 확인하고 싶어 전국 대회 중 몇 곳을 참여했다. 그리고 2019년 충남우리술 발효대회 증류주 부문 대상, 2020년 대한민국 명주대상 소주부문 동상 및 스토리상, 2021년 대한민국 명주대상 청주부문 대상을 수상했다.

지난해 대상을 수상한 전통주는 혼양주법의 백화주로, 술 이름은 ‘초야’다. 첫



날밤이라는 뜻으로 ‘설레는 마음으로 빛는 술’이라는 의미를 붙였다.

“누구에게나 ‘처음’은 소중한잖아요. ‘만남’도 그렇죠. 첫 만남에서 기대하는 설렘, 달콤함, 짜릿함, 상대가 지닌 내면의 향기 그리고 헤어진 후 잊을 수 없는 감정 등을 초야 속에 맛으로 표현했어요. 심사위원들로부터 감칠맛이 나고 향이 뛰어나다는 극찬을 받았는데 생각한 것을 제대로 표현한 것 같아 뿌듯했지요.”



방향성을 제시해준 귀농귀촌 교육

함 대표는 귀농귀촌 교육이 귀농을 결심하는 데 큰 힘을 주었다고 회상했다. 무엇보다 수강했던 교육들이 오늘날과 미래의 방향성을 제시해주었다고.

“많은 교육을 받았는데 기술 습득은 기본이고 귀농 생활의 방향성을 알려줬어요. 특히 저에겐 식초 교육과 전통주 교육이 그랬죠. 건강에 대해 다시 한 번 생각하는 계기도 됐고요. 흔히 독술, 약술 이런 말들을 하잖아요. 어떤 마음가짐을 갖고 어떻게 만드느냐에 따라 음식들이 독이 될 수도, 약이 될 수도 있다는 걸 알았죠.”

함 대표는 식초와 전통주에 매진하면서 관련 교육이 있으면 어디든 달려갔다. 장소는 중요하지 않았다. 매주 김제와 서울을 오가며 수업을 듣고, 그렇게 얻은 지식을 활용해 술을 빚었다. 함 대표는 어느새 초보 귀농인의 딱지를 떼고 멘토로서 역할을 다하고 있다.

“작년에 40대 예비 귀농인 5명의 멘토가 됐어요. 제가 배우고 경험한 모든 내용을 전부 전수했죠. 잘 따라오는 분들에게는 심화 과정을 추천했어요. 초심자분들은 갈팡질팡하면서 어떻게 해야 할지 모를 때도 있겠지만 힘든 과정이라도 꾸준히 정진하다 보면 길이 보이니까 포기하지 말라고 늘 당부합니다.”

함 대표는 귀농 후 첫 3년이 매우 중요하다고 강조했다. 초보 귀농인에게 이



시간은 어떤 작물이 자신에게 맞을지 결정하는 시기이기 때문이다. 또한, 귀농에 적합한 마음가짐이나 실력을 갖췄는지도 돌아봐야 한다. 농사는 정말 힘든 일이기에 충분히 준비하고 시작해도 성공을 자신할 수 없다. 다시 도시로 되돌아가지 않도록 자신을 위해 오롯이 쓸 수 있는 시간, 그 시간이 바로 최소 3년이다.

‘초야’가 청와대로 가는 그날까지

함 대표는 기부하는 삶을 살겠다고 스스로와 약속했다. 그리고 실천으로 옮기기까지 그리 오랜 시간이 걸리지 않았다. 지난 3년 동안 전통주로 받은 상금에 자비를 보태 기부를 이어가고 있다. 작년에는 제11회 대한민국 명주대상 경연에서 금상을 수상하며 받은 상금을 김제시에 기탁했다. 또 여름이면 독거노인이나 결손가정을 위해 미숫가루 나눔 봉사를 한다.

“저도 무형문화재 54호 이연호 선생님과 한국전통주연구소장 박록담 선생님 등 많은 귀인들을 만나며 이 자리까지 왔어요. 그래서 받은 만큼 베풀고 싶어요.





많은 사람들과 함께 나누는 삶을 살고 싶다고 늘 다짐하고 또 다짐합니다.”

함 대표는 주변에서 모두 성공했다는 말을 해준다면 웃었다. 본인 역시 지금까지 탄탄대로를 걸어온 것 같다고 전했다. 그렇다면 앞으로의 목표는 무엇일까.

“늘 큰 목표를 갖고 있어요. 최근의 목표는 우리 술 품평회에 나가서 대통령상을 받는 거예요. 그리고 청와대에 초야를 납품하는 것이죠. 그게 이뤄지면 그 때 또 다른 목표를 찾을 겁니다.” 🍷

‘지애의봄향기’ 함지애 씨 이야기



| 경영규모

농장(16,528㎡)

| 필요한 기술 및 시설

양조장, 술에 다양한 향기와 맛을 입히는 기술



경영규모

1인
(본인)



초기 투자비

1억 5,000만 원



연간운영비

4,000만 원
(2021년 기준)



연평균수입

1억 원
(2021년 기준)

전라북도
★ 진 안 ★

김현일



농업 이론 박사, 귀농으로 실전도 겸비한 전문가



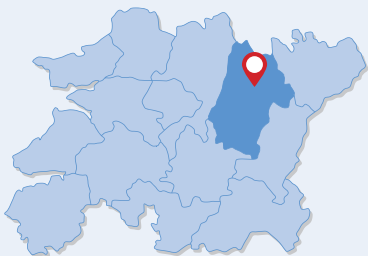
‘흙사랑 농장’ 김현일(42) 씨 _ 전북 진안

최근 유행하는 무협 소설들과 판타지 게임들에는 한 가지 공통점이 있다. 바로 난세의 영웅처럼, 주인공은 어려운 상황 속에서도 단계마다 성장을 거듭하며, 다른 캐릭터들과는 비교하기 어려울 정도로 강해진다는 것. 김현일 대표도 마치 이 주인공과 같은 인생을 살아왔다. 김 대표는 농업 분야 박사 학위를 취득하며 승승장구하던 연구원에서, 귀농 후 이론과 실전을 두루 겸비한 ‘만렙’ 농부로서 끊임없이 발전하고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

시간을 두고 충분히 준비하라!

- 귀농 전 거주지역
전북 전주시
- 귀농 전 직업
연구원
- 귀농 결심동기
10년 전부터 준비해온
농업의 가능성을 확인하기 위해
- 귀농 선택 작목
포도
- 귀농 연도
2021년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
귀농 일자리 탐색교육(전라북도 농식품인력개발원),
귀농촌 정착교육(진안군 귀농귀촌종합지원센터)



10년 준비한 귀농, 마침내 현실로

“대학시절 전공은 농화학으로, 2011년 일본 도치기현으로 건너가 박사학위 공부를 했어요. 2014년에는 귀국해 국립농업과학원 발효식품과에서 연구원으로 일했습니다. 연구원으로 일하며 와인 양조 방법을 배웠어요. 그 후, 국립원예특작과학원의 포도연구소로 이직을 했죠. ‘물질 분석 기술’이 이직에 도움이 됐어요. 양조용 포도 품종의 향기 성분과 와인의 주 향기성분 등을 연구하며 다수의 학회에 참석해 연구결과를 발표했습니다.”

귀농 이전의 삶을 묻는 질문에 김현일 대표는 거침없이 그간의 행적을 말했다. 누가 봐도 ‘꽃길’만 걸었던 잘나가는 연구원의 삶이었다. 그런 그가 영광스러운 경력을 모두 접고 갑자기 귀농을 했다. 하지만 김 대표는 절대 갑작스러운 일은 아니라고 강조했다.

“박사 과정을 위해 일본에 갔을 때부터 귀농을 결심했어요. 기간만 보면 10년이 넘는 거죠. 어렸을 때 할머니와 둘이 농촌에서 살았는데요. 지금 농업과 관련한 직업을 갖고 보니, 어릴 적 어머니와 함께 했던 농사일이 좋은 추억이었던 걸 깨달았어요. 그리고 사실 귀농 후 작물 선택이 가장 어려운데, 저는 첫 직장에서 포도를 접하고 5년이 넘는 시간 동안 어떻게 포도를 키울 것인지 등 앞으로의 계획을 미리 다 세워두었거든요. 지금은 그저 그 때 세운 계획대로 진행할 뿐입니다.”

또 아무리 실험을 하고, 해당 작물에 이해가 높아도 책으로 배운 방법은 가장 기본적인 것일 뿐, 실제로 가장 작물 재배를 잘하는 사람은 오랜 경험을 가진 농업인이라는 점을 실감했다. 김 대표에게 귀농은 단순히 원하는 작물을 재배해 돈을 벌기 위한 수단이 아닌 지역 주민들과 소통하고, 농업에 대한 이해를 발전시키는 목적 그 자체다. 귀농을 선택한 것에 대해 일말의 후회도 느껴지지 않는 명



꽤한 답변이었다. 이제 필요한 것은 남들과는 다르게, 누구보다 빠르게 진행할 불같은 추진력이었다.



주거지up-친화력up 그리고 레벨up

귀농 선택 후, 가장 시급한 것은 주거 문제였다. 김 대표는 진안군 귀농귀촌 종합지원센터를 방문해 주거 문제를 상담했다. 그리고 당일, 진안군 정천면에



있는 개인 임대주택을 소개받고, 일주일 만에 이사까지 마쳤다. 김 대표의 어머니는 자식이 귀농을 할 것이라는 사실을 알고 있었지만 귀농 얘기가 나온 지 일주일 만에 이사까지 하리라곤 생각하지 못했다. 그만큼 김 대표의 추진력은 엄청났다.

문제는 또 있었다. 정천면에 아는 사람이 전혀 없었기 때문에 이웃 주민들과 화합하지 못하고 곁돌 수 있다는 점이 걱정됐다. 이에 김 대표는 정천면 등구나 무센티에서 커피 자원 봉사를 시작했다. 봉사활동을 하면서 이웃들과 자연스럽게 친해질 수 있었다. 귀농인들과 지역주민들이 느끼는 서로의 이질감을 단 번에 해결했다.

그는 생각을 실행에 옮기는 추진력도 대단하지만 한번 결심한 것을 지켜내는 독심 또한 만만치 않았다. 김 대표는 최소 5년간의 포도재배 계획을 수립해 방향성을 잃지 않으려 노력했다. 김 대표의 태도를 좋게 본 어느 농업 공동체 대표 등이 같이 농사를 해보자는 제안을 하기도 했으나 김 대표는 숙고 끝에 거절했다. 자신이 세운 방향성이 달라질 우려가 있었기 때문이다.

“마치 앞만 보고 달리는 경주마 같은 제 모습에 주변에서 많은 걱정을 하기도 했어요. 하지만 시작 후 최소 몇 년간은 목표 달성을 위한 전력 질주가 필요하다고 생각합니다.”



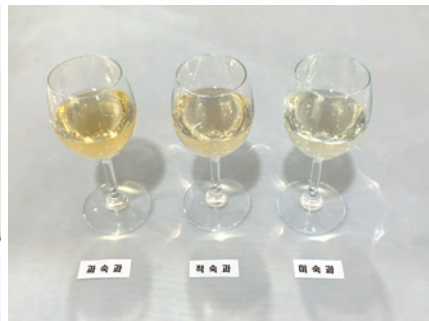
국산포도 ‘청수’에서 희망을 보다

김 대표가 선택한 작물은 포도 중에서도 ‘청수’라는 품종이다. 청수는 1993년 품종 개발이 완성된 포도다. 처음엔 높은 당도를 가진 맛 좋은 생과용 청포도로 개발되었으나, 와인용 품종으로 그 우수성이 인정되어 향후 와인용으로 품종이 변경됐다. 최근에는 국내 화이트 와인을 생산하는 품종으로 각광 받고 있다.



“저는 원예특작과학원 포도연구소에서 처음으로 국내 개발 포도 품종인 청수를 접했어요. 청수로 만든 와인은 수입 와인에 비해 향기가 뛰어났어요. 그래서 직접 경험한 청수 품종의 특성과 청수 와인만이 가진 우수 향기를 극대화할 수 있는 양조 방법 개발에 관심을 갖게 됐지요.”

프랑스, 독일, 이탈리아 등 와인 제조 역사가 깊은 국가들은 그 나라를 대표하는 고유 포도 품종을 갖고 있다. 김 대표는 청수가 국내를 대표할 와인용 포도 품



종이 될 것이라고 내다본 것이다. 최근 들어 청수 인지도가 조금씩 오르고는 있지만, 아직까지는 소규모 양조장에서만 생산하고 있다.

김 대표는 현재 와인용 포도 품종의 묘목을 생육하고 있으며, 아직 공식적인 농장의 이름은 없다. 하지만 곧 토지 선택 후 작업을 시작하면서 농장명도 지을 생각이다. 처음에는 포도 생산에 힘쓰겠지만 점차 계약재배 등을 통해 생산을 줄일 생각이다. 그리고 양조장을 만들어 제조에 주력할 계획이다.

“10년 정도 후에는 제가 만들고 이름 붙인 화이트 와인이 국내를 비롯해 세계에서 널리 소비될 거라 자신합니다. 그 때가 되면 진안뿐 아니라 무주, 장수 등이 고랭지 와인 생산지로 이름을 떨치고 있지 않을까요?”



귀농 후 창업을 꿈꾸는 많은 이에게

김 대표는 귀농 후 창업을 꿈꾸는 많은 사람들에게 충분한 준비가 필요하다고 강조한다. 그저 충분한 노동력이 있으면 가능한 일이 아닌, 창업 전에 농산물 판매처와 판매전략 등을 체계적으로 준비하는 등 최소한 개인 기업을 운영한다는 생각으로 접근해야 한다는 것이다.

김 대표 역시 짧게는 5년, 길게는 10년의 기간을 생각하며 계획을 세우고 있다. 이를 위해 선택한 작물의 생육주기와 이에 따른 수입구조 등 세밀한 부분까지 주의 깊게 살피고 있다.

“어린 시절 부모님 세대는 ‘할 일이 없으면 농사나 짓지’라는 말을 하곤 했는데, 이는 잘못된 생각이예요. 근래의 농사는 공부를 함께 해야 합니다. 저는 농사가 단순히 작물을 생산하는 일이 아니라 많은 노력이 필요한 하나의 직업이라고 생각합니다.”

귀농 후 창업 활성화를 위한 조연도 서슴지 않았다. 귀농을 한 많은 사람들은 실질적인 수입이 발생하기까지 첫 2~3년이 가장 고비다. 그런데 이 기간 동안 4대 보험이 가능한 직장을 구할 수가 없다. 각종 정책자금도 영농기반을 마련한 농업인이 중심이 되기 때문에 이 기간을 버티지 못하고 귀농을 포기하는 사람들이 발생한다.

“귀농 후 수입이 부족한 2~3년 동안에 경제적 활동을 이어갈 수 있는 여건을 마련해 놓는 것이 중요해요. 그래야 귀농 초기에도 어려움 없이 생활할 수 있거든요. 그래야 마음 편히 농사에 집중할 수 있습니다. 앞으로 정책적인 지원 또한 확대되길 희망합니다.” 🗣️

‘흙사랑 농장(가칭)’ 김현일 씨 이야기



| 경영규모

양조용 포도 재배하우스(2,600㎡),
가공시설(1,300㎡_2026년 예정)

| 필요한 기술 및 시설

포도재배 기술 및 와인 양조 기술, 와인가공시설



경영규모

1인

(본인, 향후 3인으로 증원 예정)



초기 투자비

3억 원

(토지 구매 및 재배 하우스 건립)



연간운영비

약 **2~3,000**만 원 (초기 5년 예상)

약 **1,000**만 원 (5년 이후 예상)



연평균수입

2,000만 원

(초기 5년 예상)

귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑪

촌에살고 촌에뒀고





2030세대

충남 서천 _ 김경태	080
강원 영월 _ 원승현	090

40대

경북 의성 _ 안희동·김현지	100
경남 하동 _ 박철경	110

5060세대

전남 담양 _ 이병우	118
전남 나주 _ 오지빈	128

충청남도

★ 서천 ★

김경태



"함께 꿈꾸는 청년들이 있어 성공 가능했죠"



‘허블루팜’ 김경태(37) 씨 _ 충남 서천

김경태 대표는 2명의 공동대표와 함께 충남 서천의 특산물인 블루베리와 허브를 키우는 젊은 농부다. 서울, 청주 등 대도시에서 항공기 정비, 전기 설비 등 전문적인 일을 하던 김 대표는 ‘안전한 먹거리’에 대한 작은 관심으로부터 귀농을 결심했다. 귀농 후에는 도시에서는 느끼기 힘들었던 이웃과 살아가는 삶, 스스로 성장하는 모습에 만족하며 공동체의 중요성을 알아가고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

‘공동체-이웃’과 함께라면 2030세대 귀농 매력적

● 귀농 전 거주지역

충북 청주시

● 귀농 전 직업

항공기 정비 → 전기 설비 → 흙살림 시설관리

● 귀농 결심동기

안심할 수 있는 먹거리에 대한 관심

● 귀농 선택 작목

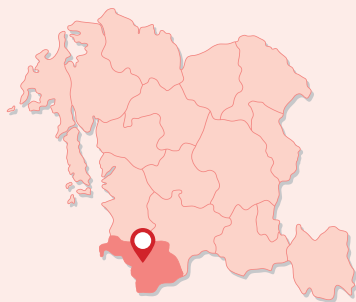
허브, 블루베리

● 귀농 연도

2017년

● 귀농귀촌 관련 교육이수

온라인 귀농귀촌 교육(농림수산식품교육문화정보원),
(사)흙살림연구소 현장실습교육(농림수산식품교육문화정보원)





‘안전한 먹거리’를 찾아서

김 대표는 2017년 11월 충남 서천군 문산면으로 귀농했다. 귀농 전 그는 도시에서 볼 수 있는 여느 직장인들처럼 회사와 집을 오가는 생활을 반복했다. 다람쥐 쳇바퀴 같은 생활에 지친 그는 언젠가는 시골에 가서 살고 싶다고 생각했고, 귀농에 대해 고민했다.

그가 확고하게 귀농을 결심한 계기는 일상처럼 지나가던 하나의 기사로부터 시작됐다. 중국에서 우리나라에 수출하는 농산물의 무게를 늘리기 위해 유해 물질을 넣었다는 기사였다. 김 대표는 안전한 먹거리의 필요성을 깨달았고 곧이어 귀농을 결심했다. 평소 시골살이에 대한 동경과 스스로 개척하는 사업에 대한 갈망이 갖고 있던 성격도 한몫했다.

김 대표는 귀농 전 철저한 준비를 위해 충북 괴산에 위치한 농업회사 ‘흙살림’에 시설관리직으로 취직했다. 그곳에서 그는 업무 외에도 농업교육, 농사 체험을 병행하면서 귀농을 준비했다. 특히 김 대표는 성공적인 귀농을 위해 회사 근처에 있는 토지와 빈집을 얻어 일 년 동안 ‘시골살이 프로젝트’를 시작했다. 이를 통해 귀농에 관심 있는 또래 친구들을 많이 만날 수 있었고, 그 과정에서 지금의 동업자 두 명을 만나 협업농장을 꾸릴 수 있었다.

김 대표가 귀농 지역으로 서천군을 선택한 이유는, 서천군 귀농 교육에서 알게 된 멘토 선생님의 역할이 컸다. ‘가격이 너무 비싸지 않은 토지’, ‘최대한 공장이나 유해시설이 없는 지역’을 중심으로 귀농지를 찾아 강원도와 전라도, 충청도, 제주도까지 돌아다닌 그는 멘토 선생님을 통해 토지 정보를 얻어 서천군에 터를 잡게 됐다.

한편, 김 대표에게 정착자금은 귀농에 대한 스스로의 결정을 더욱 확고하게 해주는 역할을 했다. 청년이기에 큰 자금을 갖고 있지 못한 입장에서 정착자금은 굉장히 유용하게 쓰였다. 도시에서는 이미 구축된 기반시설을 이용하면 되지만,

농촌의 경우 물, 전기, 가스 등 필요한 자원과 시설들을 스스로 만들어야 하기에 많은 자금이 소요되기 때문이다.

■ ■ ■

‘내가 소비할 수 있는 작물’을 기준으로 모든 것들을 멘토 삼아

“내가 먹어도 만족감이 높은 작물을 키우는 소신을 갖고 블루베리와 허브를 선택했다.”

김 대표가 겪은 두 번째 난관은 바로 작물 선택이었다. 농산물의 유통과정, 최근 유망 작물의 종류 등 정보는 주변에 많았지만 실제 재배할 농산물과 판매에 대한 스스로의 자신감이 부족했다. 그렇기에 김 대표는 처음 귀농을 할 때 마음가짐을 상기하며 소비자에게 팔지 못하더라도 내가 소비할 수 있는 작물을 키우는 기준을 잡고 시작했다.





블루베리는 서천의 특산물로 지역에서 먼저 생산을 시작한 ‘농사 선배’들이 많았다. 새로운 품종 정보나 저장 기술 등을 비교적 쉽게 접할 수 있었고 다른 작물에 비해 접근성이 용이했다. 또한 작목반 내 멘토 선생님께서로부터 재배 과정 중 궁금한 점과 기술들을 많이 배울 수 있었다.

허브는 화장품, 리스 등 다양하게 활용할 수 있고 체험 재료로 사용할 수 있을 것이라 판단해 선정했지만 김 대표의 농장이 서천 내 첫 식용허브 농가였기 때문에 블루베리에 비해 정보를 얻을 곳이 마땅치 않았다. 김 대표는 멘토를 찾기 위해 허브 생산 농가가 많은 타 지역에 방문해 정보를 얻었다.

김 대표의 ‘내가 먹어도 부끄럽지 않은 농산물’에 대한 고집은 작물을 키우는

방식으로까지 이어졌다. 김 대표는 귀농을 준비하면서 본인이 농약에 민감한 특성을 가졌다는 것을 안 뒤로 친환경 농법에 집중하기 시작했다. 지금은 산지에서 수확하자마자 먹을 수 있는 안전한 먹거리를 생산한다는 일에 큰 자부심을 느끼며, 특히 이웃들이 허블루팜에서 자란 블루베리를 따서 바로 먹는 모습을 볼 때 그 만족감은 더 커진다고 말했다.



주변 사람들과 함께하는 공동체 생활에서 주는 이로운

김 대표는 농사뿐만 아니라 허브를 바탕으로 한 체험 교육도 진행 중이다. 체험 교육에는 학생, 관광객 등 다양한 사람들이 찾아오지만, 특히 귀농을 꿈꾸며 방문하는 사람들이 많다. 그의 농장은 귀농귀촌을 꿈꾸는 사람들에게 따끈따끈한 귀농 사례, 귀농에 필요한 정보를 제공하는 데 힘쓰고 있다. 귀농 교육을 받으러 오는 분들에게 강조하는 것은 ‘네트워크’를 충분히 활용해야 한다는 점이다.

“같이 교육받은 사람들과 자체적인 네트워크를 형성하는 게 굉장히 도움이 됩니다. 우리 농장은 ‘충남 친환경 청년 농부’라는 조직을 기반으로 소통하며 귀농 후 겪는 어려움을 함께 해결하고 있는데요. 비슷한 삶을 사는 사람들과 만든 커뮤니티에서 얻은 정보는 실제로 큰 도움이 됩니다. 사소하게는 농장을 방문한 손님들에게 주변 맛집을 추천하는 일에서부터 불편사항 해결을 위한 서비스 제공에 이르기까지 모두 이 커뮤니티에서 정보를 얻었지요.”

그는 주변 사람들에게 본인이 하는 일과 앞으로 하고자 하는 것이 무엇인지 알리는 일 또한 중요하다고 말했다.

“나의 귀농 목표를 다른 사람들에게 알리는 게 중요합니다. 특히 정부, 광역 시도, 지자체 등에서 진행하는 청년 정책 사업 등은 홈페이지에 게시되는 기간도

짧을 뿐더러 농사일을 하다 보면 언제 올라올지도 모르는 소식을 확인하는 것이 어려울 수밖에 없는데요. 이런 정보들은 지역 공무원 또는 아는 농업인들을 통해 전달되는 경우가 많기에 주변 사람들에게 내가 왜 이 지역에 무슨 농사를 하러 왔는지 알려줘야 쉽게 정보를 받을 수 있습니다.”

인근 청년농부들과 공감대 형성

김 대표는 인근 지역의 청년농부들과 연합한 모임에 참여하며 귀농귀촌 정착에 많은 도움을 받았다.

“우연히 귀농귀촌 교육장에서 만난 청년들과 함께 같은 꿈을 목표로 의기투합



했는데요. 무엇보다 ‘친환경 농법’에 뜻을 같이 하는 충남지역 청년농부 영농조합법인을 구성해서 기존 관행농법에서 벗어나 모든 작물을 친환경농법으로 재배하기 시작했지요.”

비슷한 연령대의 청년농부들이 뜻을 모았으니 열정과 추진력에 있어서는 누구보다 빠르고 뜨거웠다. 하지만 작용에는 늘 반작용이 따르는 법, 김 대표가 이끄는 청년농부 영농조합법인의 친환경 농법은 마을 주민들에게 다소 부정적인 시선을 받았다고. 특히 당시 지역 주민들에게는 생소한 ‘허브’ 작물과, ‘친환경 농법’을 시도하는 청년 농부들에게 이목이 쏠릴 수밖에 없었다.

“저희는 청년 조직은 농사도 농사지만 마을 주민과 융화가 급선무라는 생각이 들었습니다. 그래서 마을 청년회에 들어가 마을 주민들과 친목을 쌓기 시작했고 이러한 과정을 통해 차츰 지역 주민들과의 화합을 이룰 수 있었습니다. 그리고 이후 작물에 대한 인식개선도 시도했지요.”

김 대표의 노력 덕분일까. 현재는 주민들과 원활하게 소통하고 있으며 서천에 귀농귀촌을 희망하는 사람들도 꾸준히 늘어나는 추세다.



“나에 대해, 나의 발전에 집중할 수 있어요”

도심에서 태어나 평생 도시의 삶만 살아온 2030세대에게 귀농은 단순히 직업을 바꾸는 것 이상의 부담이 될 수 있다. 서울과 청주 등 대도시에서 살아온 김 대표에게도 귀농을 결심했을 때 고민이 많았다. 김 대표는 귀농을 꿈꾸며 허블루팜을 찾아 교육을 듣는 분들에게 도시의 생활과 농촌에서의 생활은 완전히 다르다는 것을 인정해야 한다고 조언한다. 도시에서 느끼는 편리함과 자유로움이 농촌에서는 부족할 수 있기 때문에 이러한 점을 충분히 인지하고 귀농에 도전해야 한다는 것이다.

“귀농 후 농촌에서의 삶은 도시보다 훨씬 끈끈한 정(情)을 느낄 수 있어서 인간적인 매력이 커요. 그리고 발상의 전환을 하면, 오히려 도시에서보다 문화생활을 더 많이 즐길 수 있는 여가시간이 남죠. 보통 한낮 가장 더울 때는 일을 못하는 경우가 많아 새벽과 저녁 시간에 농사를 짓고, 겨울에는 농사를 거의 짓기 힘들다보니 시간적인 여유가 생기거든요. 이 시간을 활용해서 놀고, 자기 발전에 필요한 시간을 보내면 좋겠지요. 영화관람, 요가, 댄스, 장구 등의 교육 활동이 무료인 경우도 많아 저는 적극 활용하고 있어요.”



농촌마을의 소중함 계속 유지하고자

김 대표는 농사를 하면서 생산, 유통, 가공까지 하나하나 직접 손을 거칠 때마다 스스로의 역량이 증가하는 모습들이 느껴져 즐겁다고 말했다. 농사에 필요한 기술과 지식, 어려움에 대처하는 방법 등을 배워가며 매 순간이 기억에 남는 추억이라고 한다.

“귀농을 한 이후로 옛날 어르신들께서 말씀하시던 먹거리의 귀중함과 이웃과 함께 살아가야 하는 이유를 새삼 깨닫게 된다. 옛날이라서 그렇게 살아온 것이 아니라 앞으로도 그렇게 살아가야 한다는 걸 생각하면서 내가 사는 마을을 서로 돕고 사는 모든 것들을 귀하게 여기는 곳으로 만들어야겠다는 목표를 갖게 됐다”고 말했다. 🍎

‘허블루팜’ 김경태 씨 이야기

| 경영규모

하우스 4동(1,320㎡), 노지(9,240㎡)

| 필요한 기술 및 시설

체험장



경영규모

3인

(협업농장)



초기 투자비

약 2억 원

(농지구입 7,000만원, 하우스시설 6,000만원
기타설비 7,000만원)



연간운영비

약 470만 원

(2019년 ~ 2021년 평균)

* 비료 등 농자재는 지원 사업 등을 통해 구입하고,
씨앗 채종과 포트파종 자가육묘를 통해 비용을 절감



연평균수입

약 7,000만 원

(2019년 ~ 2021년 평균)

* 3인 농장수입 기준, 농외수입 포함

강원도

★ 영월 ★

원승현



농업의 내일을 봅니다

‘그래도팜’ 원승현(38) 씨 _ 강원 영월



강원도 영월 주천면 서강로. 서울에서 중부고속도로를 타고 3시간을 꼬박 달린 곳에 원승현 대표의 ‘그래도팜’ 농장이 있다. 첫 눈에 보이는 건물의 외관은 우리가 흔히 떠올리는 익숙한 ‘농장’의 그것과는 달랐다. 도심 외곽에서나 볼 수 있을 법한 모던한 디자인의 농장, 원 대표의 특별한 감각이 느껴진다. 전직 디자이너인 원 대표는 농업에도 디자인적인 사고가 필요하다고 생각한다. 그런 이유 때문일까, 원 대표가 재배하는 토마토는 천편일률적으로 공장에서 찍어낸 토마토와 사뭇 다르다. 토양에 최적화된 다양한 토마토 품종을 생산하고 있는 원 대표를 만났다.

귀농귀촌 Key Point!

농업에도 디자인적인 사고가 필요하다

● 귀농 전 거주지역

서울특별시

● 귀농 전 직업

디자이너

● 귀농 결심동기

유기농법을 고수하시던 부모님의
농업 브랜드 가치를 깨닫고 그 부분을
소비자에게 전달하고자 하는 사명감이 생겨서

● 귀농 선택 작목

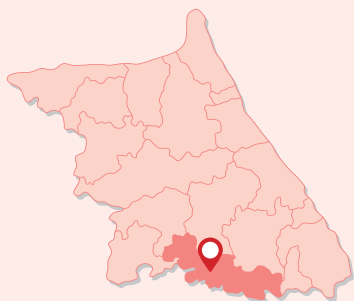
토마토

● 귀농 연도

2015년 귀향, 2018년 영농창업

● 귀농귀촌 관련 교육이수

영월희망농업대학(영월군 농업기술센터), 귀농귀촌교육(강원도 농업기술원),
청년창업농 교육(농촌진흥청)





아버지의 유기농법에 감동 받아 청창농 결심

미술대학으로 유명한 대학을 졸업하고 디자인 회사에 취직해 디자이너 생활을 하던 원승현 대표는 2015년에 고향인 강원도 영월로 귀농했다. 부모님의 농사일을 돕기 위해 잠시 고향에 내려갔다가, 아버지께서 고집스럽게 지켜온 유기농법에 매료돼 정착을 했다. 아버지처럼 땅의 선순환을 돕고 다양한 품종을 유지하는데 평생을 걸기로 마음먹은 지 어느덧 7년째다.

“부모님의 일손을 돕기 위해 고향에 왔지만, 그 날을 계기로 새 인생이 시작됐어요. 3년간 아버지 밑에서 가장 기초적인 토양에서부터 유기농법에 이르기까지 다방면으로 공부했어요. 아버지의 방울토마토 유기농법을 전수 받고 싶은 마음이 컸지요.”

원 대표는 2018년에 창업농이 되어 독립했는데, 초기에 주변인들의 따가운 시선을 받았다고 한다. 이미 도시에서 디자이너로서 입지를 다졌는데 굳이 시골로 돌아와 귀농을 한다니 마치 ‘실패한 사람’ 취급을 받았다고.

“청년창업농을 바라보는 관점을 달리하는 사회가 됐으면 좋겠어요. 디자이너라는 직업도 상당히 매력적이지만, 아버지께 농업을 배운 저로서는 농업인이라는 직업이 주는 직업적 소명감과 사명감이 상당했습니다. 생명을 다루는 의사만큼이나 고귀한 직업이며, 평생을 바쳐서 일할만한 가치가 있었죠.”

아버지의 농장 옆에 본인의 농장을 세운 원 대표는 시행착오를 겪는 대부분의 청년 창업농들을 위한 길을 만들고자 새로운 경영법을 제시할 필요가 있다고 생각한다.

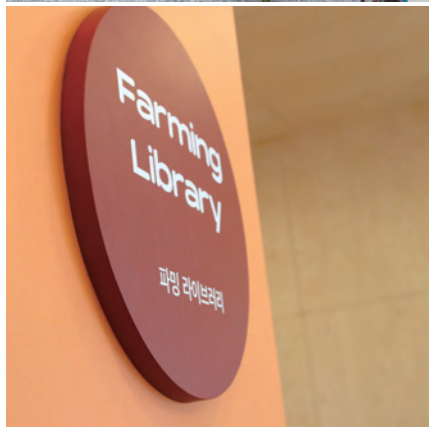
“청년창업농 중에서도 저처럼 가업을 승계 받는 경우는 드물어요. 최근 농업에 대한 비전에 공감하며 농촌으로 오는 청년들이 많아졌고 농업과 관련된 산업에도 많이 뛰어들고 있죠. 하지만 받을 수 있는 지원에는 한계가 있고 여러 해를 버티고 살아남는 사람들은 적지요. 이 문제를 해결할 방법을 찾고 싶어요.”



에어룸 토마토 들어보셨나요?

원 대표의 ‘그레도팜’은 여느 토마토 농장들과는 다르다. 수확한 토마토의 모양과 색깔이 저마다 다르다. 원 대표의 토마토는 ‘에어룸 토마토’라고 불린다. 에어룸(heirloom)은 ‘가보’라는 뜻으로, 가족이나 지역사회 내에서 대대로 전해져 내려온 ‘토종 씨앗(heirloom seed)’이라는 단어에서 따왔다.

우리가 일반적으로 시장에서 구입하는 토마토 종자는 ‘F1’이다. 이 종자는 우수한 종자끼리 교배해서 만들어낸 첫 대 종자로서, 수확량이 많지만 특유의 우수



한 형질이 유전되지 않기 때문에 해마다 새로운 씨앗을 구입해야 하는 단점이 있다. 씨앗이 대를 잇지 못하고 계속 새로 구입해야 하는 상황은 농민들에게 많은 비용적 부담이 된다.

에어룸 토마토는 이 종자를 사용하지 않는 ‘자가 채종’이다. 자가 채종이란 다음해 농사에 쓸 씨앗을 올해 수확한 열매에서 직접 얻는 것을 말한다.

“지구상엔 약 25,000여 종의 토마토가 있는데요. 국내 토마토 농장은 대부분 ‘F1’ 품종을 씁니다. 이 종자를 주로 사용하니까 색, 맛, 영양분 등 모든 면에서 천편일률적으로 같은 토마토만 시장에 나왔죠. 제겐 개성이 없어 보였어요. 저희 농장의 에어룸 토마토는 자가 채종을 통해 토마토가 가진 고유의 개별적인 맛을 살립니다. 그래서 저희 농장 토마토는 모양이 들쭉날쭉한데도 다른 농장에 비해 비싸죠. 처음에는 다들 놀라시지만 설명을 들으면 이해하시더라고요.”



체험농장도 디자인적인 사고를

원 대표는 지금까지 국내에서 보던 농장 체험 프로그램과는 다른 ‘디자인적인 사고’를 입힌 체험 프로그램을 계획하고 지난 6월 첫 오픈을 했다. 이곳은 단체 체험객을 대상으로 토마토 수확기에만 주말 예약제로 운영할 예정이다.

그가 준비한 체험 프로그램은 총 세 단계로 이루어져 있는데 농장 둘러보기, 토마토 품종별 맛보기, 마지막으로 에어룸 토마토로 디자인한 피자 만들기 등이다.

“체험 농장은 토마토 수확기인 5월~8월, 그리고 10월~11월에 운영하려고 해요. 연초에는 토마토 재배가 안 되기 때문에 그 시기에는 농업인 교육에 집중하려고 합니다. 예비 농업인 등을 대상으로 현장 투어를 계획하고 있어요.”

원 대표는 ‘그래도팜’ 농장의 체험 프로그램을 통해 소비자들에게 농업과

농업의 미래 그리고 우리 토양에 대해 알리고 싶은 포부를 전했다. 그리고 이를 통해 ‘지속 가능한 삶’에 대한 공감대를 나누고 싶다고 말했다.

“제가 농장을 경영하고 체험 프로그램을 운영하는 가장 중요한 이유는 ‘토양’에 대한 올바른 이해를 돕고 싶기 때문인데요. 많은 분들이 국내 토양의 질이 좋을 것이라는 오해를 하시거든요. 그런데 알고 보면 농사를 짓기에는 열악한 땅이 대부분입니다. ‘농사가 이렇게 잘 되는데 무슨 말이냐’고 반문하실지 모르겠지만, 대부분 농가가 화학 비료에 기대고 있는 상황이라 토양의 질은 계속해서 떨어지고 있어요. 유기농 재배도 땅을 가꾸지 않고 하면 거의 생산이 안 되는 수준이죠. 지속 가능한 농업을 위해서, 그리고 바른 먹거리, 지구를 위한 환경실천을 위해 토양을 가꾸는 일이 매우 중요합니다. 제대로 된 토양을 만드는 데 농업인과 소비자들이 관심 갖게끔 하는 게 제가 농업을 하고자 하는 이유입니다.”



직원? 아니 교육생... 3년간 '이론+현장실습' 교육

원 대표는 청년들을 위한 교육도 함께하고 있다. 그의 농장에는 항상 직원이 상주하고 있는데, 직원 겸 교육생들이다. 현재 농장에 거주하고 있는 30대 초반의 동갑 부부는 2025년 즈음에 자신들만의 농장 오픈을 목표로 배우고 있다.

“저희 농장에서 일하는 직원들은 대부분 귀농을 목적으로 하는 청년들입니다. 농장에 와서 3년 동안 이론부터 현장실습까지 배울 수 있도록 돕죠. 저희 농장에서 교육을 받으면 충분히 독립해 농장을 꾸릴 수 있어요. 지금 함께 일하고 있는 부부는 제 책을 읽고 농장에 오셨다는데요. 미국에서 건축 디자인을 하던 남편 분이 아내를 설득해서 오셨다고 해요.”

원승현 대표는 도서 「토마토 밭에서 꿈을 짓다」를 출판한 작가다. 책에는





그의 부모님이 지켜온 유기농업과 그의 농업 브랜딩 스토리가 담겨 있다. 유기농, 토마토, 땅, 농사, 식문화, 소비자, 지속가능한 농업 등 다채로운 이야기가 가득하다.

“혼자 열심히 농사만 짓는다고 해서 대한민국 농업 생태계에 도움이 된다고 생각하지 않습니다. 제가 하는 소통들이 작게나마 씨앗이 되어 더 많은 사람들이 농업에 대한 가치를 이해하고 참여했으면 하는 바람입니다. 이런 활동을 통해 농업과 농업인이 존중 받는 사회가 됐으면 좋겠습니다.” 🍅

‘그래도팜’ 원승현 씨 이야기

| 경영규모

토마토 재배시설(1,322㎡), 체험장(165㎡),
전시실 및 작업장(330㎡)

| 필요한 기술 및 시설

체험장, 전시관, 작업장, 교육,
퇴비 만드는 시설(미생물 퇴비농법)



경영규모

5인

(부부, 직원 2인, 일용직 1명(비정기적))



초기 투자비

7억 원

(토지구매 1억 1,800만원, 토마토 시설설비 3,700만원,
체험장 구축 3억 8,000천만원, 기자재 등)



연간운영비

5,000만 원

(2021년 기준)



연평균수입

1억 **2,000**만 원

(2021년 기준)

경상북도

★ 의성 ★

안희동·김현지



‘굿바이’ 스트레스, 마늘에서 답을 찾다



‘비나리농원’ 안희동(42)·김현지(36)씨 _ 경북 의성

춘추전국시대 오나라의 정치가이자 군인인 오자서는 극심한 스트레스로 하루 밤 사이에 머리카락이 모두 백발로 변했다고 한다. 비나리농원의 안희동 대표 역시 비슷한 경험을 했다. 건설회사 사무직으로 근무하던 시절, 스트레스와 야근 등으로 지쳐 머리가 하얗게 섰 것이다. 안 대표는 몸은 힘들어도 정신적 스트레스가 없는 일을 찾았고, 그렇게 마늘 농사를 짓기 위해 경북 의성에 정착했다.

귀농귀촌 Key Point!

귀농귀촌은 정보와의 싸움! 아는 만큼 승리한다

- 귀농 전 거주지역

대구광역시

- 귀농 전 직업

회사원

- 귀농 결심동기

직장 생활의 극심한 스트레스로 지친 몸과
마음의 안정을 찾기 위해

- 귀농 선택 작목

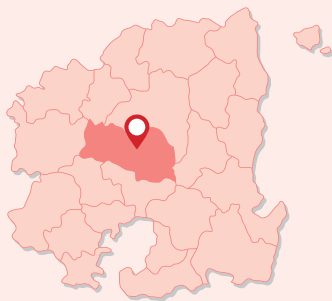
마늘

- 귀농 연도

2017년

- 귀농귀촌 관련 교육이수

귀농귀촌아카데미(의성군 농업기술센터),
SNS 통한 농산물 유통마케팅 교육(의성군 농업기술센터)



홍안백발(紅顔白髮), 마늘로 다시 검어지다

“건설회사에 다닐 때 너무 바빴어요. 매일이 야근의 연속이었지요. 당시 임신 중이던 아내가 제 머리를 보더니 깜짝 놀라더라고요. 머리가 하얗게 쏸다면서요. 회사를 계속 다녀도 되는 건지 걱정을 많이 됐죠.”

부부는 결국 스트레스가 없는 일을 찾기 시작했다. 마침 부모님의 권유로 도시농업 일손지원센터를 방문하게 됐고, 그곳에서 농사를 접했다. 처음에는 과수와 버섯농장을 견학하고 일손을 거들면서 재미를 느꼈다. 무엇보다 농사는 일의 시작과 끝이 명확해서 성취감이 컸다. 직장 스트레스로 인해 복잡했던 마음도 농사를 지으며 점차 해소할 수 있었다. 자연이 주는 안정감과 함께 마늘을 키우고 수확하며 얻은 행복감으로 안 대표의 ‘홍안백발(나이는 어리는데 머리가 하얀 사람)’은 점점 좋아졌다. 결국 그에게 필요했던 것은 일과 휴식의 균형, 가족의 응원, 정직한 농사가 주는 만족이었다.

“대부분의 직장인들이 그렇겠지만, 특히나 저는 끝이 보이지 않는 서류 작업



에 많은 시간을 매달렸어요. 그렇게 열과 성을 다한 직장에서도 실제로 정년을 채우는 경우도 드물고요. 대개 60대 초반이면 퇴직하잖아요. 그런데 귀농을 하고서 주위를 둘러보니 70대까지는 농사일을 하시더라고요. 마음먹기에 따라서 은퇴가 없는 직업인거죠. 일반적인 회사보다 적어도 10년은 더 일할 수 있다는 점, 노력한 만큼 결실을 얻는다는 점이 좋아서 귀농을 결심했습니다.”

안 대표는 귀농을 결심하고 귀농지를 물색하던 초반에는 본래 거주하던 대구 또는 해당 지역과 가까운 영천이나 청도를 고려했었다. 그런데 땅과 주택을 구하기 어려워 낙담하던 중 귀농귀촌 체험투어 참가자를 모집하는 의성 지역이 눈에 들어왔다.

“귀농귀촌 체험투어에 참가해 1박2일 동안 의성이라는 곳을 직접 경험해 보니, 인생 2막을 시작해도 되겠다는 확신이 들었습니다. 이런 비유가 적절할지 모르겠지만 마치 호감 가는 이성을 보았을 때 느낌이 ‘확’ 오는 것처럼, 첫 눈에 반한 것 같은 느낌이 들었어요.”



40대 막내 농사꾼, 힘들지만 후회 안 해

안 대표의 작물은 마늘이다. 경북 의성의 특산물인 마늘을 재배하는 게 어떻게 보면 굉장히 자연스럽다고 생각할 수 있지만, 사실 당연한 것은 아니다. 마늘 농사는 그만큼 품이 많이 들고 고되기 때문이다.

“원래는 표고버섯 같은 하우스 작물을 하려고 했습니다. 그런데 아무래도 이 지역이 마늘로 유명하니까 주변에 도움을 받을 수 있는 측면이 많을 것 같아서 저도 결국 마늘로 방향을 틀었죠. 직접 농사를 지어보니 정말 힘들긴 합니다. 그래도 그런 힘든 과정이 지나고 제가 키운 마늘을 거둘 땐 말로 표현할 수 없을 만큼 행복합니다.”



40대 초반인 안 대표는 이곳의 막내다. 마늘 농사가 너무 힘들다 보니 젊은 사람들이 잘 안 하려고 해서다. 그래도 마늘 농사를 시작한 것을 후회하지 않는다. 마늘로 유명한 지역이기에 판로 조성도 잘 되어있고 생각보다는 마늘을 재배하는 농가도 적어 작물에 이점이 있다고 판단, 장기적인 관점에서 더 비전이 있다고 생각했다.

“저처럼 40대에 귀농을 하는 분들은 젊은 농부들, 그리고 도시에서의 사회생활을 정리하고 은퇴 후 귀농하신 분들과 세대를 비교하면 조금 어중간한 포지션에 있다고 느낄 수도 있어요. 청년들 사이에서 소속감을 갖기에도 어색하고, 어르신들과 어울리기에다 쉽지 않죠. 제 경험상 40대에 귀농을 한다면 지역민들이 결성한 단체나 모임활동을 권하고 싶어요. 연고가 없이 귀농했다면 더욱 추천합니다.”

안 대표는 다른 귀농인들에 비해 빠르게 정착할 수 있었던 이유로 단체생활을 통해 다양한 사람들을 만나 교류했던 점을 꼽았다. 소소하게 감정을 주고받았던 경험들이 이웃 주민들과 자연스럽게 융화될 수 있는 촉매제로 작용했다.

“제 경우에는 새마을지도자 총무, 사곡면 귀농귀촌 총무, 의용소방대원, 주민자치위원회 간사 등 굉장히 활발하게 활동하며 지역발전에 기여하려고 부단히 노력했어요. 이러한 진심이 통했는지 금방 친분을 쌓을 수 있었죠.”

이렇게 인연을 맺어 놓은 덕분에 마늘 농사만큼은 박사라고 자부하는 이웃 분들에게 책으로 공부해서는 얻을 수 없는 ‘현장 밀착형’ 노하우를 전수 받을 수 있었다. 주민들은 수시로 안 대표의 농장에 들러 여러 재배기술을 알려주었다.

안 대표는 자신만의 농사 철학도 세웠다. 바로 ‘최대한 비료를 적게 쓰는 농사법’을 실천하는 것. 비료를 많이 쓰면 마늘이 커지긴 하지만 덜 야물어서 저장성이 떨어진다. 안 대표는 단단한 마늘을 키우려는 목표로 비료 사용을 자제하고 있다. 현재는 5,000평 규모의 논에서 마늘을 재배 중인데, 최적화 관리를 통해 향후 1만평 규모까지 점차 재배면적을 키울 생각이다.



어려운 상황에서도, 끊임없는 시도를

안 대표의 아내 김현지 씨는 ‘비나리농원’의 공동대표다. 생산은 안 대표가 전담하고 김 대표는 뛰어난 컴퓨터 실력을 바탕으로 인터넷 판매, 마케팅, 홍보에 주력하고 있다. 재작년부터는 유튜브 채널도 개설했다. 김 대표가 운영 중인 유튜브 채널은 ‘시골소녀 하이드’다. 이 채널에서는 마늘을 심고, 가꾸는 모습 등 마늘에 관한 모든 것들을 보여준다. 이런 노력들 덕분에 어려운 상황 속에서도 매출 그래프가 꾸준히 우상향을 기록 중이다.

“귀농한 첫 해에는 마늘 시세가 좋았지만 당시에 저희들은 막 마늘을 심은 터라 그 이익을 누리지 못했어요. 그런데 그 다음해에 마늘 값이 내려갔고, 그 다음 해에는 거의 폭락하다시피 해서 걱정이 많았죠. 하지만 제 아내인 김 대표가 온라인을 통해 계속해서 새로운 판로를 개척하려는 시도를 했고 다행히 성과가 좋았어요. 올해 매출은 약 8,000만 원 정도 예상합니다.”

안 대표는 어떤 고난이 닥쳐도 밝고 긍정적으로 이겨낼 준비가 되어 있다고 한다. 부부의 농장명인 ‘비나리농원’은 ‘비나이다’라는 말의 어원인 ‘비나리’에서 따왔는데, ‘당신의 앞길에 행복을 빈다’는 의미를 담고 있다고 한다. 이처럼 타인의 행복과 자신의 행복을 바라는 부부의 순수한 마음으로 모든 어려움을 해결해 나갈 생각이다.



귀농은 정보와의 싸움…충분한 경험 선행돼야

안 대표는 귀농 전 영천에서 귀농과 관련한 다양한 교육을 받았다. 모든 교육들이 귀농에 큰 도움이 됐는데, 전혀 생각하지 못했던 부분까지 세세하게 배울



수 있어서 상당히 많은 도움이 됐다고 회상했다.

“귀농을 하면 주변 사람들과는 어떻게 지내야 하는지, 시골 문화의 특징은 무엇인지 등 궁금한 것들이 끊임없죠. 그런데 귀농 교육을 통해 필요한 정보를 얻고 질문에 대한 답을 얻을 수 있었어요. 물론, 일정 시간 이상 교육을 이수하면 저금리에 대출을 해주는 경제적인 부분도 좋았고요.”

안 대표는 귀농을 꿈꾸는 사람들에게 다양한 경험을 먼저 해보길 다시 한 번 강조한다. 단순히 정책적인 지원에 현혹돼 귀농을 결정하지 말고, 확실한 동기부여가 있어야 한다는 것이다.

“저는 귀농을 결심하기 전까지 도시농업 일손지원센터, 선도 농가 등에서 2년간 직접 농사를 지어보면 실전 경험을 쌓았어요. 그리고 할 수 있다는 확신이 들어 귀농을 결심 했거든요. 그런데 요즘 주변을 보면 귀농 지원금을 준다는 말에 구체적인 계획 없이 내려오는 사람들이 많아요. 작물에 대한 큰 고민 없이 초기에 많은 비용을 들여 낭패를 보는 사람도 있고요. 하지만 귀농 초창기에는 기대했던 매출보다 수익이 적어 지원금을 못 갚는 경우가 생길 수도 있거든요. 이러한 위험요소들을 사전에 예상해보고 본인이 감당할 수 있는 선을 깊게 고민해 보

시길 추천해요. 막연한 귀농, 무리한 시설 확장은 성공적인 귀농을 저해하는 요소니까요.”

안 대표는 작물에 따라 안정적인 매출이 발생하기까지 오래 걸릴 수도 있으니 소득이 일정 이상 나올 때까지 견딜 수 있도록 생활비 명목의 귀농인 대출 지원책이 확대되길 바라는 마음도 전했다.

“저는 2018년 청년창업농으로 선정돼 3년간 매달 100만원(1년차), 90만원(2년차), 80만원(3년차)씩 지원금을 받았는데 영농정착에 큰 힘이 됐어요. 땅과 농기계 구입 등 귀농 초창기에 필요한 비용은 저금리의 귀농인 정책자금을 받아 해결했지요. 귀농은 정보와의 싸움입니다. 예비 귀농인분들은 초기 부담을 줄일 수 있는 적절한 지원책을 최대한 많이 알아보시고 활용하세요.” 

‘비나리농원’ 안희동·김현지 씨 이야기



| 경영규모

논(16,529㎡)

| 필요한 기술 및 시설

예쁘게 포장하는 기술



경영규모

2인
(부부)



초기 투자비

1억 3,000만 원
(농지구매 3,000만원, 농기계 1억 원)



연간운영비

2,000만 원
(2021년 기준)



연평균수입

4,000만 원 (2021년 기준)
3,000만 원 (2020년 기준)

경상남도

★ 하동 ★

박철경



한 살이라도 젊을 때 귀농해야



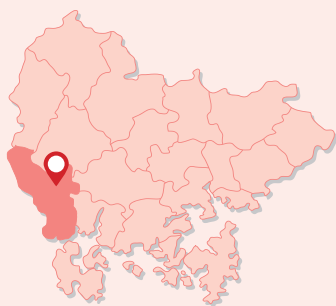
‘열대정글농장’ 박철경(49) 씨 _ 경남 하동

지리산과 섬진강을 품고 있는 하동군은 천혜의 자연경관을 갖추고 있고, 남해고속도로와 경전선 KTX 등 접근성이 좋아 귀농귀촌의 최적지 중 하나로 꼽힌다. 또 대한민국 알프스라 불릴 만큼 다양한 농수특산물 생산이 가능한 조건으로 귀농인들의 유입이 꾸준히 늘고 있다. 박철경 대표 역시 도시 삶의 회의감을 느끼고 이곳으로 귀농을 결심했다. 부모님이 농사를 지으셨으나 가업을 이어받기보다 본인만의 새로운 영역을 개척하고 싶었던 박 대표는 5년간의 피나는 연구 끝에 하동지역에 적합한 열대작물 개발에 초점을 맞추고 농사를 시작했다.

귀농귀촌 Key Point!

남들과는 다른 품목, 차별화 택해야

- 귀농 전 거주지역
경남 진주시
- 귀농 전 직업
자영업
- 귀농 결심동기
도시 삶의 회의를 느끼고
- 귀농 선택 작목
라임, 체리, 자색 아스파라거스, 구아바
- 귀농 연도
2016년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
농업인대학교 식품가공 과정 수료(하동군 농업기술센터),
농업인대학교 농촌체험관광마케팅 심화 과정(하동군 농업기술센터)



새로운 작물을 찾다

박철경 대표는 호텔에서 근무했다. 식음료 파트를 중심으로 다양한 직무를 경험했고 서비스업에 대한 자신감을 바탕으로 자영업에 도전했다. 그러나 3년 정도 순항하며 이어온 자영업은 외환위기(IMF)를 겪으면서 어려워졌다.

“장사는 잘 안되고 대출만 늘어가는 상황이었습니다.”

어려워진 경제적 여건을 극복하기 위해 백방으로 뛰어봤지만, 도시에서 할 수 있는 선택은 거의 없었다. 이때부터 박 대표는 인생 후반부에 대한 고민을 시작했다. 생각을 거듭한 끝에 박 대표는 사업을 모두 정리하고 경남 하동으로 내려왔다. 경남 하동은 박 대표의 고향이자 부모님이 농사를 짓고 있는 지역이었다.

다행히 부모님의 땅이 어느 정도 있었고 생활 기반이 있는 곳이어서 많은 선 후배들의 조력을 받을 수 있었다. 돈 한 푼 없이 고향으로 내려왔지만, 박 대표를 돕는 손길이 이어졌고 다시 일어설 힘을 얻을 수 있었다. 그러나 박 대표는 처음부터 쉬운 길로 가고 싶지 않았다. 스스로의 능력을 발휘해보고 싶었다.

“부모님이 하시던 농사를 이어받기보다 새로운 작물을 찾으려고 노력했습니다.”

박 대표는 일반 작물로는 이미 자리를 잡고 있는 농업인분들에 비해 경쟁력이 떨어진다고 판단했다. 귀농 전부터 라임, 구아바 등 열대과일 및 체리와 같은 특수작물을 키우겠다는 목표가 확실했고, 차별화 된 농산물을 키워 경쟁력을 확보하겠다는 생각이 있었다.

“계획은 세웠지만 실행은 결코 쉽지 않았습니다. 특수 작물을 키우려고 해도 도움 받을 곳이 부족했고 국내에서 라임을 키우는 곳이 없었기에 농림사업정보 시스템(Agrix) 상에 등록된 작물 코드도 없어 기타작물로 등록할 수밖에 없는 상황이었습니다. 기술센터는 물론이고 도(都) 기술원을 방문해도 열대작물에



한 정보가 없어서 배울 방법이 부족했습니다. 제가 직접 하는 수밖에요. 노력 끝에 2019년에 제 재배작물인 라임을 농업경영체에 등록할 수 있게 됐죠.”



국내는 저온성 열대과일 알맞아

“처음엔 정말 힘들었습니다. 묘목이나 묘종 구하기가 정말 힘들었거든요.”

박 대표는 인터넷 커뮤니티 활동을 하면서 열대작물에 대한 정보를 얻었다. 그 당시 마니아층만 관심이 있던 품목이다 보니 재배하는 사람들 대부분은 노하우 공개를 꺼려했다. 박 대표는 그들과 오랜 시간 친분을 쌓으면서 신뢰를 얻어 마침내 정보를 공유하게 됐다.

이제는 박 대표 혼자서 생산부터 판매, 일정 이상의 수익까지 낼 수 있게 되면서 한숨 돌리는 여유도 부리게 됐다. 현재 박 대표가 재배하는 주작물은 자색 아스파라거스, 체리, 라임, 구아바 등이며 취나물, 대봉감, 매실, 밤 고사리 등의 부작물을 포함하여 레몬, 슈가애플, 잭푸르츠 등 다양한 시범재배작물을 키우고 있다. 박 대표는 항상 열대작물을 재배할 때의 주의사항을 살피며 더 좋은 열매



를 생산하기 위해 노력 중이다.

“열대작물도 고온성 열대작물과 저온성 열대작물로 나뉩니다. 고온성 열대작물은 바나나, 망고 같은 작물로 최소 12~15℃ 이상 돼야 월동을 잘해 이상이 잘 없습니다. 하지만 국내 기후에 맞는 열대작물은 구아바, 라임, 레몬 같은 저온성 열대작물입니다. 저온성 열대작물은 4~5℃ 정도에서 월동하기 때문에 다음 해까지 생존하고, 열매와 꽃을 피우는 데 지장이 없습니다.”

귀농을 한 후 특히 기억에 남는 재미있는 일화도 있다. 박 대표가 종자를 확보하기 위해 품종 미상의 체리를 테스트 중일 때였다. 열과가 잘 되지 않는 대표적인 품종인 ‘씨미트’와 비교해도 이 품종은 특히나 열과가 없었기 때문에 계속 시험을 진행해야 했다. 연구용이었기에 박 대표에게 굉장히 소중하고 경제적인 가치가 높은 이 체리는 하동군 농업기술센터에서도 관심을 보였다. 하지만 박 대표의 아버지가 체리 열매를 모두 수확해 박 대표의 동생들에게 보냈다. 관심을 보이던 하동군 농업기술센터와의 일정들은 취소됐고, 테스트도 마무리 짓지 못했다. 열떨결에 테스트 중인 품종을 다 먹어버린 셈이 된 것이다.

“농부들이 모두 시설 재배를 할 수는 없기에 노지에서도 재배가 가능한 품종을 찾기 위한 과정을 테스트하는 중이었습니다. 열매가 모두 떨어져도 그 특징을 끝까지 추적하면서 살펴줘야 하는데, 그걸 다 따먹어버렸으니 가슴이 아팠죠. 하지만 지금은 편히 웃을 수 있는 추억입니다.”



체험형 축제 열어 6차산업 활성화로 한걸음 더

박 대표는 현재에 만족하지 않는다. 농장의 발전을 위해 앞으로의 계획을 짜둔 상태이다. 우선 구형 비닐하우스를 신형으로 교체할 생각이다. 열대작물을 키



우기 위해선 기존의 비닐하우스보다 높이가 높아야하고, 자동화와 보온자재를 사용해 난방비를 절감할 필요가 있다.

또 독자적인 체험형 축제를 계획 중이다. 체리, 라임, 자색 아스파라거스, 구아바 등의 작물을 활용해 사시사철 꾸준하게 방문객을 유입할 방법을 생각하고 있다. 더불어 농장 인근의 하동군 ‘양귀비 축제’와 연계해 연간 5,000여 명의 방문객을 모객하고 체험공간과 주변 인프라를 확보할 계획이다.

박 대표의 효자 품목인 체리는 현재 5,000여 평에 500여 주가 심어져 있는데 올해 500여 주를 추가로 심어 경남 최대 체리 과수원으로 조성하고자 한다. 무엇보다 올해부터는 묘목 분양 및 교육도 병행할 목표를 세웠다. 라임과 하동레몬(아쌈레몬)은 3,000평에 식재돼 있는데 경남에서 유일하게 생산하고 있다. 앞으로 재배면적을 확대하고 지역 농민들과 함께 라임과 하동레몬 묘목을 보급, 지역 특산물로 육성할 목표로 노력 중이다. 구아바는 지난해 2,000kg을 생산해 판매했는데 올해부터는 3,000kg을 생산해 판매할 계획이다. 20여 품종을 보유하고 있는 라임 역시 올해 500kg 생산을 목표로 하고 있다. 뿐만 아니라 품목을 다양화하는 종묘업도 병행하는 농장으로 계속해서 발전시킬 계획이다. 🍷

‘열대정글농장’ 박철경 씨 이야기



| 경영규모

주작물(33,057㎡) 외 부작물(33,057㎡)

| 필요한 기술 및 시설

신형 비닐하우스



경영규모

1인
(본인)



초기 투자비

7억 원
(시설하우스 설치 및 묘목 구입비용 외)



연간운영비

7,000만 원
(2021년 기준)



연평균수입

1억 2,000만 원
(2021년 기준)

전라남도

★ 담양 ★

이병우



송화버섯 폐배지 활용, 굼벵이 사료로 ‘1석 2조’



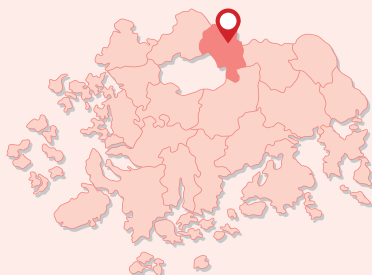
‘담양죽림농원’ 이병우(69) 씨 _ 전남 담양

버섯만큼 다양한 요리의 재료로 널리 쓰이고, 충분한 영양소를 갖고 있으며, 뛰어난 풍미를 내는 작물이 또 있을까. 버섯의 ‘팔방미인’ 같은 매력에 푹 빠진 이병우 대표는 남은 인생의 동반자로 송화버섯을 택했다. 버섯과의 만남은 우연이었지만 앞으로의 귀농생활에는 필연으로 함께하겠다는 이 대표. 그는 최상의 송화버섯을 재배하기 위한 환경 조성에 온 정성을 기울였다. 버섯 재배에 최선을 다하는 이 대표의 이야기를 들어봤다.

귀농귀촌 Key Point!

시장 상황에 따라 작목을 다양화하자!

- 귀농 전 거주지역
서울특별시
- 귀농 전 직업
회사경영
- 귀농 결심동기
귀농으로 인생 2막을 시작하기 위해
- 귀농 선택 작목
송화 버섯, 굼벵이
- 귀농 연도
2015년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
버섯종균 자격증반(담양군 농업기술센터)



송화버섯 먹어보고 ‘이거다’ 느낌 와

송이버섯과 표고버섯의 교배종인 ‘송화버섯’은 세계 10대 향암식품이다. 향산 화물질이 풍부하게 함유되어있어 영양가가 풍부하고 칼로리가 낮아 건강에 매우 좋은 작물로 알려져 있다. ‘담양죽림농원’ 이병우 대표는 송화버섯과의 첫 만남을 이렇게 떠올렸다.

“어릴 때 농촌에서 자라 밭농사 일이 고되다는 것은 잘 알고 있었어요. 힘든 논농사, 밭농사를 할 자신이 없어 상대적으로 적은 노동력으로 고부가가치를 창출할 수 있는 작물을 고민하다 보니 ‘송화버섯’을 선택하게 되었지요. 무엇보다 송화버섯을 처음 먹었을 때 느낀 고유의 맛과 향뿐만 아니라 마치 고기를 씹을 때와 같은 식감이 참 매력적이라고 느꼈습니다. 이런 장점 덕분에 한 번에 딱 ‘이거다!’ 하는 느낌이 왔습니다.”

귀농 초창기에 이 대표는 송화버섯 농사에 매진했지만 판로를 제대로 확보하지 못해 손실을 보기도 했다. 그러나 지인의 도움을 통해 농협 물류센터, 식당 등에 납품하면서 안정적인 판로를 확보할 수 있었다.

“처음에 송화버섯을 수확했을 때는 판로를 제대로 확보하지 못했기 때문에 500만 원 정도 손해를 봤어요. 참 막막했죠. 하지만 지인을 통해 판로를 확보하면서 월 최대 2,000만 원의 매출을 올리기도 했죠. 송화버섯이 담양에서 흔하게 재배하는 작물이 아니라서 농협 로컬푸드 매장에서 잘 받아주었어요. 잘 팔려 수익을 올릴 시기에는 귀농의 보람을 느낄 수 있었습니다.”

그러나 이 대표의 기쁨도 잠시 ‘코로나19’ 여파로 송화버섯의 주문 건수가 톱 떨어지자 귀농 생활을 유지할 수 없을 정도가 됐다. 이때부터 이 대표는 송화버섯과 함께 곰팡이를 키우게 된다. 수입원을 늘려야 하는 상황이었기 때문이다.

“코로나가 많은 것을 변하게 했어요. 송화버섯의 수요가 크게 줄었고, 수요가 줄면 공급을 줄일 수밖에 없죠. 한 번 줄인 수확량을 다시 원상태로 돌려놓으려면



꽤 오랜 시간이 필요해요. 지금은 송화버섯 재배를 거의 멈춘 상황입니다. 그래도 명절에는 선물세트 수요가 조금이나마 있기 때문에 아내와 함께 소규모로만 재배하고 있어요. 시장 상황에 따라 유연하게 작목을 전환하는 능력도 귀농인에게는 필수 덕목이라고 생각해요.”

이 대표는 다른 수입원을 고민하던 차에 굼벵이 농사에 도전하게 된다. 굼벵이 사료로 송화버섯 폐배지를 활용할 수 있다는 사실을 알게 됐기 때문이다. 초기 비용을 아낄 수 있겠다는 생각이 들었다.

“송화버섯 배지는 다른 버섯 배지와 다르게 참나무 톱밥 배지로 만드는데요. 굼벵이 사료로 적합할 수 있겠다는 생각을 했어요. 송화버섯을 재배하고 난 후 버리는 폐배지를 통해 직접 굼벵이 사료를 만들어 시작했어요. 직접 농사를 짓고 실제로 먹어도 보니 피로회복과 숙취 등에 좋은 효과를 보면서 더욱 열심히 키우게 되었죠.”





꽃벵이와 사랑에 빠지다

‘꽃벵이’는 농림축산식품부가 선정한 굼벵이의 공식 명칭이며, 이 대표의 농장에서 생산하는 굼벵이는 ‘봉황꽃벵이’라고 한다. ‘봉황꽃벵이’는 그의 귀농 지역인 ‘전남 담양군 금성면 봉황리’에서 따왔다. 봉황새는 새벽에 대나무 잎 이슬을 먹고 산다는 속설이 있는데, 고객들의 만수무강을 기원하는 뜻을 담아 직접 상표 등록을 하고 디자인을 했다.

이 대표는 ‘봉황꽃벵이’를 키워 그의 환으로 가공하거나 건조해 판매하고 있다. 그의 굼벵이는 송화버섯 가루를 먹여 식용으로 키우기 때문에 일반 굼벵이에 비해 효능이 뛰어나다고 한다. 굼벵이는 식용곤충으로서 미래의 식량, 지속가능한 먹거리 중 하나로 부상하고 있기 때문에 충분히 상품성이 있고 가치가 커지고 있는 시장이다.

“100% 굼벵이를 원료로 만든 환은 저희 농장의 대표상품으로, 다른 제품에 비해 단백질이 풍부하고 맛도 더 구수합니다. 먹어본 소비자들은 당뇨병 완화, 피로회복, 숙취 해소 등에 효과를 보고 꾸준히 구입해 주시죠.”

이 대표는 꽃벵이 재배 시 얻을 수 있는 여러 이점도 강조했다. 무엇보다 좁은 공간에서도 여유롭게 사육할 수 있어 운영비가 적게 드는 게 큰 장점이다.

“제 경우에는 송화버섯 폐배지를 꽃벵이 사료로 이용했기 때문에 운영비가 거의 안 들어갔어요. 초반에 굼벵이를 분양 받기 위해 사용한 비용과 전기세 정도 밖에 안 들어갔죠. 굼벵이 매출은 일반적으로 한 달에 약 250만 원 이상 나오는데, 인건비를 제외한 운영비가 30만 원 내외여서 굉장히 수익성이 좋은 편인 거죠. 성수기에는 최대 월 400만 원 이상의 매출을 올릴 수도 있어요. 주 수입원이 된 만큼 연중 꾸준히 생산, 판매하고 있습니다. 여느 밭작물처럼 많은 공간이 필요하지 않아 재배 면적 대비 효율이 높습니다.”

이외에도 이 대표는 주 수입원을 늘리기 위해 부단히 노력 중이다.

“올해 6월에는 대밭 죽순을 생산해 250만 원 정도의 단기 매출을 얻었고 벼 농사도 4,000평정도 짓고 있어요. 이를 통해 연간 1,000만 원 정도 매출을 올리고 있죠. 귀농 후 농사일을 업으로 삼았으니 부지런히 움직여야죠.”



즐거운 귀농생활 위해 다양한 노력 필요

이 대표의 귀농생활은 바쁘게 흘러갔다. 귀농 초기에는 버섯을 재배하랴, 판로를 개척하랴 정신이 없었다. 그러자 어느 순간 쓸쓸함을 느꼈다고 한다.

“좀 외롭다는 느낌이 들더군요. 특히 도시에서 시골로 내려오면 비슷한 대화 주제로 이야기할 사람이 거의 없는데요. 이웃들도 모두 좋은 분들이긴 하지만 나이, 취미, 생활양식, 문화 등 모든 게 다른 삶을 살던 분들이기 때문에 평소 좋아하고 관심을 둔 분야에 대해서는 깊게 대화하기 어려웠어요. 도시에 살 때는 복잡한 인간관계가 힘들게 다가왔는데, 지인이 없는 귀농생활을 하다 보니 다시금 사람이 그리워지더라고요. 아이러니죠. 중장년층이 귀농할 때는 이 부분에 대한 인식과 각오가 있어야 할 것 같습니다.”

그래서 이 대표는 더욱 작물 재배에 몰입했다. 농촌에서 새롭게 시작한 인생을 성공적으로 이끌고 싶다는 의지와 열정이 막연한 외로움에 빠져들게 하지 않도록 도왔다.





“귀농을 하면 도시 생활보다 여유롭고 즐거울 것이라거나, 때돈을 벌 것이라는 환상은 버려야 합니다. 농촌의 사회적인 여건은 생각한 것보다 더 열악할 수 있음을 이해하고 있어야 합니다. 저 또한 처음에는 송화버섯으로 수익을 올렸지만, 시간이 지날수록 매출이 점점 줄어들 때 느꼈던 불안감이 정말 컸거든요. 실제로 주위를 둘러보면 귀농에 성공한 경우보다 실패한 경우가 더 많은데 언론에서는 성공한 사례들을 부각되지요. 귀농 시 구체적인 계획과 만약 실패했을 때의 대안을 갖고 임하신다면 반드시 좋은 결과가 뒤따를 것이라고 생각합니다.”

이 대표는 귀농 생활을 즐겁게 유지하기 위해 다양한 노력을 하고 있다. 담양 지역 귀농인들과 함께 취미 생활을 공유하는가 하면 치유농장을 6차산업 농장으로 발전시키려는 계획을 진행하고 있다.

“올해 담양의 귀농 회원을 중심으로 색소폰 앙상블(죽향색소폰마당)을 만들어 지역사회 재능기부에 동참하려고 합니다. 귀농 후 단순히 농사만 짓는 것이 아니라 지속적인 즐거움을 실현할 수 있는 취미를 서로 공유하는 거죠. 또한 농장 옆에 대밭을 개발하고 쉼터를 만들어 치유 농업을 위한 프로젝트를 계획

하고 있습니다. 6차산업을 연계해 농촌경제를 활성화하기 위해 노력하고 있어요.”

마지막으로 이 대표는 성공적인 귀농을 위해서는 가족의 도움이 절대적으로 필요하다고 강조했다.

“8년간 행복한 귀농 생활을 유지할 수 있었던 것은 아내의 역할이 컸어요. 아내와 함께 혼신의 힘을 다해 송화버섯, 꽃벥이 등을 연구개발 하면서 성공을 위해 지금까지 뛰어왔습니다. 가족은 귀농에 있어 성공의 밑거름이에요. 농사일로 힘이 들 때에도 아내는 늘 든든한 존재로서 곁에 있어주었어요. 가족과 함께 재밌는 문화를 창조하면서 귀농 생활을 해야 도시를 그리워하지 않고 잘 정착할 수 있습니다.” 🍄

‘담양죽림농원’ 이병우 씨 이야기



| 경영규모

송화버섯(496㎡), 꽃병이(394㎡),
벼농사(13,223㎡) 등

| 필요한 기술 및 시설

시설하우스, 버섯종균기술 등



경영규모

2인
(부부)



초기 투자비

1억 5,000만 원
(시설 하우스, 트랙 등 구매비용)



연간운영비

500만 원
(2021년 기준)



연평균수입

7,800만 원
(2021년 기준)

전라남도
★ 나 주 ★

오지빈



‘나와 가족을 위한 삶’에 집중하기 위해 귀농했어요



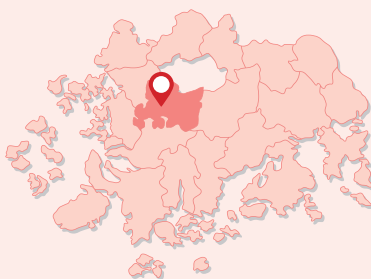
‘루루블루베리 체험농장’ 오지빈(53) 씨 _ 전남 나주

쾌청한 날씨가 나들이를 재촉하는 여름, 초록과 보라빛이 어우러져 신비로움이 가득한 농장을 만났다. 농촌을 오감으로 즐길 수 있는 ‘루루블루베리 체험농장’에서는 초록의 피톤치드와 보랏빛으로 물든 블루베리가 어우러져 자연이 주는 최고의 선물을 만끽할 수 있다. 특히 신선하고 달콤한 블루베리를 직접 따서 맛볼 수 있는 이곳에서는 수확철이 되면 도시에서 찾는 체험 방문객들의 발길이 이어진다. 무엇보다 농약과 제초제를 전혀 쓰지 않은 최고 품질의 친환경 블루베리는 고가의 수입산 과육이 따라갈 수 없는 맛과 향을 선물한다.

귀농귀촌 Key Point!

환상이 아닌 구체적인 계획을 갖자

- 귀농 전 거주지역
광주광역시
- 귀농 전 직업
공예작가, 강사
- 귀농 결심동기
도시 생활은 개인 시간을 갖기 어려워서
- 귀농 선택 작목
블루베리
- 귀농 연도
2020년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
기후변화 대응반·농촌 활성화 교육·친환경 작물 교육(나주시 농업기술센터)



50대부터는 ‘나와 가족을 위한 삶’을 살고 싶었죠

공예작가 출신인 ‘루루블루베리 체험농장’ 오지빈 대표는 50대에 접어들면서 ‘나와 가족을 위한 삶을 살고 싶다’ 생각을 실천하기로 마음 먹었다. 각박한 도시 생활에 여유 없이 지쳐 있던 오 대표는 결국 2020년에 귀농을 하게 됐다.

“돌이켜보면 개인 시간도 없이 참 열심히 살았어요. 젊은 시절에는 공예 작가로서 강사 일을 하며 여러 사람들을 만났죠. 마침 재작년 코로나19로 일거리가 줄었고 본격적으로 귀농을 준비하게 됐어요. 나이가 들어가면서 귀농에 대한 막연한 생각이 있었는데, 진지하게 고민하고 계획을 세웠습니다. 어릴 때부터 흠한 번 밟아보지 않았던 내가 잘 할 수 있을까 걱정도 됐지만 그래도 일단 시작했습니다. 밭작물보다는 과수 작물을 재배하는 게 적성에 맞을 것 같아서 블루베리를 선택했습니다.”





오 대표의 목표는 ‘부끄럽지 않은 농산물’을 만드는 것이다. 겉으로만 예쁜 것이 아닌 속까지 건강한 농산물을 키우고자 하는 욕심이 있다. 귀농하기 전 강사로 일할 때에도 천연 화장품과 향수를 만드는 것이 취미였다. 방부제가 많이 들어가거나 약품이 많이 첨가된 것들에는 거부감이 많았다. 농사를 짓는다면 친환경으로 지어야겠다고 생각했다. 오 대표가 친환경을 선택한 결정적인 이유는 ‘가족의 건강’ 때문이다.

“관행농법과 비교해 친환경 농법은 훨씬 더 까다롭고 손이 많이 가요. 농약과 제초제를 전혀 쓰지 않기 때문에 잡초들이 끊임없이 자라고 농자재 비용도 5배 이상 더 들지요. 하지만 우리 가족이 씻지 않고 먹어도 걱정되지 않는 ‘건강한 먹거리’를 수확하기 위해서 이 정도 어려움은 감수해야죠. 제가 재배한 농산물을 먹은 아들의 아토피도 점점 완화되고 있어요. 가족이 건강해지는 것, 이것만으로도 반 이상은 성공한거라고 생각합니다.”

오 대표는 성공적인 귀농을 위해 철저한 사전 준비를 했다. 무려 4년 동안이나 터를 잡을 땅을 수소문했다. 그렇게 밭품을 팔고, 귀농 창업자금과 개인 자본금을 투자하여 7,200㎡ 규모의 블루베리 농장을 인수했고 전남 나주에 정착했다. 무엇보다 안정적인 영농기반을 닦는데 주력했다.



“귀농할 지역을 정할 때 ‘땅’을 제일 중요하게 생각했어요. 작물을 잘 키울 수 있는 곳이 필요했죠. 4년 동안이나 꼼꼼하게 제가 원하는 곳을 찾았고 드디어 물과 산이 있고 묘와 축사가 없는 장소를 발견했습니다. 개인적으로 비위가 약해서 축사가 있으면 오랫동안 살기 힘들다고 생각했기 때문이에요. 이 조건들을 두루 갖춘 땅을 찾기는 정말 어려웠습니다. 귀농을 준비하면서 열심히 알아본 덕분에 제가 원하는 곳에 자리 잡을 수 있었어요.”



블루베리 스무디 만들기 체험도

오 대표는 농장을 인수하기 전 농장 주인의 도움을 받아 블루베리에 대해 배울 수 있었고, 2021년에는 신규농업인현장실습을 통해 선도농가로부터 심도있는 블루베리 재배 교육을 받았다. 또한 오랫동안 강사로 활동했던 경험을 살려, 블루베리 농장뿐만 아니라 체험과 교육을 병행하는 6차산업으로의 전환도 꾀하고 있다.

“블루베리는 겉의 빛깔로 익었는지 판단하면 안 돼요. 꼭지에 붉은 색이 없어야 잘 익은 것이고 그런 과육이 맛도 좋아요. 잘 익은 블루베리는 손으로 살짝만 건드려도 잘 떨어져요. 블루베리 수확 체험은 가족 단위로 많이 참가하시는데 제가 따라다니며 설명을 해드립니다. 블루베리 재배법과 종류, 익은 열매를 구분하는 법 등 기초적인 내용을 설명하면 아이들 교육에도 좋아요.”

오 대표는 블루베리를 수확하는 체험에만 그치지 않고 블루베리 스무디를 만드는 등의 다양한 체험 프로그램으로 영역을 넓히고 있다.

“블루베리 수확 체험이 끝나면 블루베리 사이즈 선별법을 알려주며 용기에 포장까지 할 수 있게 설명해 줍니다. 갓 수확한 블루베리로 ‘블루베리 스무디’ 만들기 체험도 운영했어요. 블루베리와 우유 그리고 얼음을 같이 갈아서 스무

디를 만들죠. 이렇게 갈아서 허브를 올려 마무리를 해요. 블루베리 수확부터 가공까지 한 번에 경험할 수 있습니다.”

오 대표는 루루블루베리체험농장을 ‘교육 농장’으로 특화하기 위해 최근에도 부지런히 관련 교육을 수강했다.

“저는 제 농장이 교육 농장으로 널리 알려졌으면 좋겠어요. 무엇보다 학생들이 많이 찾는 곳을 만들고 싶습니다. 넓은 교육 공간이 필요하다고 생각해 건물을 크게 지었어요. 여러 개의 테이블을 배치하고 편의를 위해 버스가 들어올 수 있는 자리도 마련했죠. 내년 블루베리 수확 시기부터는 본격적으로 단체 손님 위주의 교육 농장을 운영하려고요.”

III

여행사 경험 살려 팜핑, 팜카페도 계획

오 대표는 여행사에서 근무했었다. 지금은 당시의 경험을 살린 ‘팜핑(Farm-Ping)’ 프로그램을 계획 중이다. 팜핑은, 농장을 뜻하는 ‘팜(Farm)’과 ‘캠핑(Camping)’의 합성어로 농촌마을에서 즐기는 캠핑이란 의미다. 캠핑의 재미뿐만 아니라 농산물 수확, 음식 만들기, 동물 먹이 주기 등 다양한 농촌 체험까지





즐길 수 있다. 이를 더 발전시킨 ‘팜카페(Farm-Cafe)’는 직접 수확한 작물로 만든 음료를 마실 수도록 마련할 계획이다.

“팜핑은 특히 아이들의 인성 함양에 효과적인 농촌 체험과 자연을 즐기는 캠핑을 한 번에 할 수 있어 가족단위 고객들에게 인기가 좋아요. 코로나 이후 해외여행을 대체할 국내 여행지에 대한 욕구가 커지며 팜핑의 인지도가 높아졌죠. 농장에 있는 것을 활용해 직접 움직이고 체험하는 프로그램은 관광객들의 만족도가 매우 높은데요. 저희 블루베리 농장에 맞는 흥미로운 프로그램을 계속해서 개발해 나갈거예요.”

||| 환상 보다는 현실을 직시, 모든 열정을 쏟을 준비 해야

“귀농할 때 확실한 계획을 갖고 내려와야 합니다. 시골에서 좋은 공기 마시면서 편안하게 지내겠다는 환상과 기대로 오시면 곧 실망할 거예요. 도시에서도 일하고 싶을 때 일하고, 쉬고 싶을 때 쉴 수 있는 직장도 없죠. 최소 5년은 정말 모든 열정을 쏟아 틀을 잡을 각오가 된 사람만 귀농해야 한다고 생각해요. 생각보다 더 힘든 과정들이 기다리고 있기에 한 살이라도 더 어릴 때 귀농하라고 조언하고 싶어요. 저도 2년만 더 빨리 올 걸 후회합니다.”

마지막으로 오 대표는 부부가 함께 귀농할 것을 추천했다. 농촌에서 농사를 짓는 일은 농작물 수확부터 포장, 배송에 이르기까지 고된 일이 많기 때문이다.

“혼자서 귀농 생활을 건디기에는 힘들고 한계가 있습니다. 농사만 잘 지으면 된다고 생각할 수 있지만 생각보다 일이 많아요. 제 경우에는 친환경 블루베리 농사를 지으며 매년 잡초와의 전쟁을 치러야 하는데요. 남편과 함께하기에 훨씬 수월합니다. 간혹 주변에 남성분들 혼자 귀농하겠다고 하시는 분들을 많이 봤는데 혼자서는 분명히 한계가 있다는 걸 명심해야 합니다.” ☺

‘루루블루베리체험농장’ 오지빈 씨 이야기

| 경영규모

밭 11,900㎡
(블루베리_8,264㎡, 마늘_2,314㎡,
감자_661㎡, 참깨_661㎡ 등)

| 필요한 기술 및 시설

블루베리 하우스, 저장고, 비가림막 시설 등



경영규모

5인

(부부, 어머니, 지인 2인)



초기 투자비

4억 원

(건물 및 땅 구축비용)



연간운영비

2,500만 원

(2021년 기준)



연평균수입

5,000만 원

(2021년 기준)

귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑪

촌에살고 촌에웃고



3



특성별

지역융화

충남 청양 _ 박세현 140

지역경제활성화

경북 청도 _ 이경미 150

실패극복

경남 남해 _ 박종천 158

충남 태안 _ 김성한 168

6차산업

전북 정읍 _ 김리현 178

ICT활용

전남 함평 _ 임태홍 186

전남 영광 _ 양진선 194

충청남도
★ 청 양 ★

박세현



표고버섯은 나의 운명

‘머쉬앤머슬’ 박세현(27) 씨 _ 충남 청양

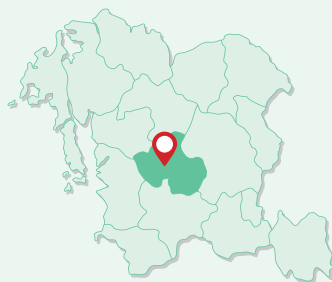


‘타고난 직업’이란 게 있을까. 사람들은 진로를 결정하기 전에 가능한 많은 경험을 해보라고 조언하지만, ‘머쉬앤머슬’의 박세현 대표는 20대에 운명처럼 표고버섯을 만나 이제는 어엿한 농장 CEO가 되어 창농의 꿈을 이뤘다. 스스로 이룩한 농장에 애착을 갖고 경영하다보니 도시에서 사회생활을 시작한 친구들에 비해 세상을 보는 시야도 넓어졌고, 책임감과 자존감도 높은 편이라고 자부한다. 남다른 열정으로 가꾼 농장은 입구부터 활기가 넘쳐흐른다.

귀농귀촌 Key Point!

지역특산물을 선택, 다양한 혜택을 받아라

- 귀농 전 거주지역
경기도 수원시
- 귀농 전 직업
대학생
- 귀농 결심동기
취업보다는 창업이 적성에 더 잘 맞을 것 같아서
- 귀농 선택 작목
표고버섯
- 귀농 연도
2020년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
첨단기술품목특화전문교육 버섯과정(청양군 농업기술센터)



표고버섯 농사지으러 청양에 왔어요

박세현 대표는 2015년 한국농수산대학교 버섯학과에 입학해 2020년도에 졸업했다. 대학 재학 시절 취업과 창업 사이에서 많은 고민을 했다. 버섯학과를 나왔기 때문에 막연하게나마 관련 분야에 종사해야겠다는 생각은 갖고 있었지만 연구원이 될지, 농장주가 될지 확실하지 않았다. 박 대표는 고민 끝에 귀농을 선택했다.

“저와 비슷한 또래들이 선택하는 진로는 일반적으로 기업 또는 연구소에 취업하는 것이었기 때문에, 처음에는 ‘다른 길’을 간다는 생각에 걱정이 앞섰습니다. 하지만 모두 경험해보니 버섯 연구보다는 버섯 농장을 운영하는 것이 적성에 맞다고 판단했죠. 2018년 7월에 군 복무를 마치고 농장 경영을 배우기 위해 바로 칠갑산 ‘버섯드리’로 가서 농장 경영주 마인드와 실질적인 운영관리에 대해 배웠습니다. 그리고 학교에는 2019년에 복학했어요. 어느 정도 제가 가야할 길이 분명해졌다는 확신이 들더라고요.”

박 대표가 아무런 연구가 없는 충남을 귀농지로 선택한 이유는 청양의 대표 특산물로 표고버섯이 굉장히 유명한 덕분이었다. ‘청양 표고버섯’은 충남에서도 단연 뛰어난 품질을 자랑한다. 이 지역에서도 청양은 예외적 산간 지형으로 기후적 특징으로 인해 버섯이 자라면서 고유한 향을 갖게 되고 맛이 살아있다. 더 깊은 풍미가 생기는 것이다. 박 대표는 표고버섯이 청양의 특산물이기 때문에 다른 작물들과 비교해 더욱 다양한 혜택을 받을 수 있어 좋았다고 설명했다.

“전남에 농사를 지을 수 있는 땅이 있는데 표고버섯을 재배하기에는 적합하지 않겠다는 생각이 들었어요. 좋은 품질의 버섯을 생산하기 위해서는 지역과 기후조건 등 여러 상황이 갖춰져야 하는데 청양에서는 가능할 것 같았죠. 청양에서는 표고버섯 농가를 대상으로 하는 지원 사업이 많았어요. 저도 신청해서 버섯 농사에 필요한 여러 가지 자재를 지원받았습니다. 지역특산물이다 보니 소비자들도 좀 더 믿고 찾아주는 느낌도 있었어요.”



젊은 패기로 귀농에 도전한 박 대표의 자신만만함 속에서도 어려움은 있었다. 특히 청년 농부들이 농촌에 들어오면서 주민들과 겪는 소통의 벽이 박 대표에게도 느껴졌다. 청년들이 마을에 정착하면 활기가 생기는 등 좋은 점도 많지만, 어느 곳에서나 ‘생활에의 적응’은 필요한 법. 박 대표는 행복한 시골살이를 위해 귀농을 할 때 농사법을 배운 멘토를 통해 이웃과의 갈등을 해결하는 법을 함께 배웠다.

“밭을 사서 비닐하우스를 짓는데 동네 어르신들이 낫선 시선으로 바라보시더라고요. 뭔가 이상하다는 느낌이 들어 멘토님에게 상담했더니 음료수를 사서 마을회관에 인사드리러 가보면 어떻겠냐고 조언해 주셨어요. 도시에서 학교만 다니며 살아온 탓에 정서의 다름을 잘 몰랐던 거죠.”

박 대표는 귀농 초기부터 정착을 도와준 멘토를 ‘제2의 아버지’처럼 따르고 있다. 귀농을 하면서 직면하는 작물재배에서부터 농지 임대와 주택 구입에 이르기까지 멘토의 소개로 수월하게 해결할 수 있었다. 지역에서 먼저 뿌리 내린 선배의 도움은 가뭄에 내린 단비와도 같았다.

“학창 시절 멘토인 김홍수님의 농가가 근거리에 위치해 있어서 작물 재배가 막



막할 때마다 수시로 자문을 구하고 있어요. 저는 학교생활에서 배운 농업기술을 접목하여 영농을 하고 있지만 실질적인 재배 경험이 짧아 재배기술을 터득하는데 시간이 많이 걸렸는데요. 든든한 멘토가 있어 노하우를 전수 받는 기회는 굉장한 행운이라고 생각해요.”



초반 판로 확보 쉽지 않아

박 대표는 현재 표고버섯, 목이버섯 등을 재배하고 있는데 귀농 초반에 판로를 확보하기 쉽지 않아 고생을 했다고 한다.

“버섯도 종류에 따라 유통기한이 달라요. 생버섯이 있고 건조된 것이 있고 상 황버섯이나 영지버섯 같은 약용 버섯도 있잖아요. 약용 버섯의 경우 보관 기간이 길어 당장 팔 데가 없으면 창고에 보관해두면 되는데 표고버섯, 느타리버섯, 팽이버섯은 유통기한이 한 달 이내예요. 그 뒤로는 수분도 다 날아가고 말라비틀어져서 품질이 떨어지는 거죠. 생산한 버섯을 한 달 안에 다 팔아야 하는데 그게 쉽지 않아요.”

표고버섯 작물 특성상 유통기한이 짧아 수확한 버섯을 알맞은 때에 팔기 어려웠다. 하지만 다행히도 지역의 특산물을 재배한 덕분에 ‘맨 땅에 헤딩’을 하는 고생은 덜 수 있었다. 어느정도 기본적인 판로 지원을 받을 수 있었기 때문이다.

“청양 농협에서 표고버섯을 수매해서 선별하고 판매까지 해주는 공동선별회를 운영하는데요. 귀농 초반 판로 확보에 어려움을 겪을 때 많은 도움을 받았어요. 도매로 판매하다보면 값을 제대로 못 받는 경우도 있고 형성된 가격이 들쭉날쭉해서 안정적인 수입을 기대하기 어렵지만, 저처럼 지역 특산물을 선택하면 이미 갖춰진 인프라를 활용할 수 있어서 훨씬 더 편안하게 정착할 수 있습니다.”

건강과 영양을 동시에, ‘머쉬앤머슬’

박 대표의 농장 이름은 ‘머쉬앤머슬’로 ‘버섯(Mushroom)’과 ‘근육(Muscle)’을 뜻하는 영어단어의 발음을 비슷하게 매칭했다. 건강한 몸을 가꾸기 위해서는 꾸준한 운동과 함께 풍부한 영양이 받쳐주어야 하는데, 박 대표는 버섯의 영양소가 건강식품으로 제격이라고 생각한다.

“여름을 맞아 건강과 다이어트를 위해 헬스를 시작한 젊은 분들이 많은데요. 버섯은 90%가 수분으로, 칼로리는 낮지만 포만감을 안겨주는 농산물이에요. 또, 다양한 기능성 물질이 함유된 건강식품으로 식단조절을 위해 섭취하기 안성맞춤이지요. 그래서 ‘버섯’과 ‘근육’은 알맞은 조합이 되겠구나 생각해 농장명을 ‘머쉬앤머슬’로 지었습니다.”

박 대표의 버섯을 구매하는 소비자의 대부분이 현재 운동을 하고 있거나 식이 조절을 하는 사람이다. SNS를 통해 ‘머쉬앤머슬’에서 구입한 버섯이 좋다는 후기가 입소문을 타면서 소비자들이 점점 늘어나는 추세다.

“꼭 헬스가 아니라도 평소에 식단 관리를 하시는 분들이 버섯 주문을 많이 합니다. 버섯 식감이 고기와 비슷하다 보니 채식을 하거나 육류를 못 드시는 분들도 많이 찾고요. 판로 다각화를 위해 버섯 서포터즈와 인플루언서를 통한 공동구매를 진행해봤는데 수익성의 면에서는 공동구매가 더 좋았어요. 제가 생산한 버섯을 먹은 사람들이 직접 다양한 레시피를 개발하고 공유함으로써 수익성과 홍보 효과, 두 마리 토끼를 잡았는데요. 굉장히 설레는 경험이었습니다.”

박 대표는 처음에는 최상 품질의 버섯만을 재배해 판매하다 전략을 바꿨다. 최상의 품질은 선물 수요가 많은 명절에만 팔리고 나머지 시즌에는 잘 안 팔렸기 때문이다.

“버섯은 모양과 등급에 따라 가격 차이가 많이 나서 처음에는 ‘특’ 품질로만



생산해서 판매했어요. 그런데 가격이 비싸 명절 등 특수한 상황이 아니면 소비자들이 수요가 많지 않았어요. 안정적인 소득이 유지되어야 했기 때문에 전략을 바꿨습니다. 지금은 더 많은 소비자가 찾는 품질의 버섯을 대량으로 생산해 판매하려고 노력하고 있습니다. SNS, 스토어팜 등 다양한 경로를 통해 마케팅도 활발히 하며 소비자에게 농장을 홍보하고 있어요.”

최종 목표는 대중에게 사랑받는 버섯 브랜드가 되는 것

박 대표가 최종적으로 이루고 싶은 목표는 대중에게 사랑받는 버섯 브랜드를 만드는 것이다. 또, 내년부터는 하우스 규모도 늘리고 같이 일할 사람들도 고용해 좀 더 안정적으로 농장을 운영할 계획이다.

“청양에서 표고버섯을 재배하는 농가들과 함께 하나의 브랜드를 만들어서 판매해보고 싶어요. 마트나 백화점에도 납품할 수 있을 정도로 대중적이고 소비자들이 신뢰할 수 있는 제품을 판매하는 거죠. 이를 위해 주기적으로 버섯 농가를 운영하는 분들을 만나서 정보를 공유하고 있습니다.”

마지막으로 박 대표는 귀농한 이후에도 끊임없이 노력해야 농업에 성공적으로 안착할 수 있었다고 강조했다.

“처음에는 혼자서 버섯 농장을 운영하다보니 너무 힘들었습니다. 버섯 재배부터 포장까지 거의 하루 종일 일했던 것 같아요. 귀농을 생각하시는 분들은 초기 3년 동안은 개인 시간보다 농업에 모든 것을 바칠 각오를 다지셔야 할 것 같습니다. 저는 귀농 초반에 하루도 빠짐 없이 농업일지를 작성했어요. 어떻게 온도를 맞춰야 버섯 모양이 예쁘게 나오는지 등 시행착오한 사항들을 꼼꼼하게 기록했죠. 뿐만 아니라 저는 지금도 다양한 경로로 열심히 컨설팅을 받고 있어요. 학교에서 배운 이론과 현장과는 다른 부분이 많기 때문에 전문가의 자문을 받는 게 도움이 돼요. 확실히 생산성도 높아지고 품질도 향상되고 있는 것 같아요. 앞으로가 더 기대됩니다.” ☺

‘머쉬앤머슬’ 박세현 씨 이야기



| 경영규모

버섯농장(5,950㎡)

| 필요한 기술 및 시설

비닐하우스, 저온창고, 버섯 배양 기술



경영규모

1인

(본인)



초기 투자비

3억 7,000만 원

(버섯 재배사 외 시설 구축 비용)



연간운영비

4,000만 원

(2021년 기준)



연평균수입

8,000만 원

(2021년 기준)

경상북도

★ 청도 ★

이경미



느리지만 천천히... 재료에 마음을 담다



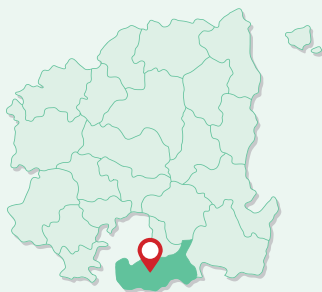
‘열매선’ 이경미(45) 씨 _ 경북 청도

이경미 대표는 화가였다. 수백 번의 붓질을 통해 한 폭의 완성된 작품을 선보이던 장인. 타고난 꼼꼼함과 신중함은 그녀를 설명하는 예술가적 기질 중 하나다. ‘자유로운 영혼’이 발휘한 아이디어에 그녀의 사업가다운 면모가 빛을 발해 귀농 전 부산에서 시작한 팔빙수 전문 카페가 말 그대로 ‘대박’이 났다. 그 이후 택배도 오지 않는 경북 청도의 산골마을로 귀농한 그녀는 수제 단팔죽과 팔빙수용 통단팥, 메밀팔차, 감자스프 등을 만드는 ‘열매선’의 대표가 됐다. 이제 그녀는 캔버스 보다 넓은 농촌을 배경으로 제2의 인생을 그리고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

지역사회와 공생을 꿈꾸다

- 귀농 전 거주지역
부산광역시
- 귀농 전 직업
화가, 수제팔빙수카페 운영
- 귀농 결심동기
수제팔빙수 카페 5년 경력을 살려
직접 팥을 생산하고 싶은 꿈이 생김
- 귀농 선택 작목
팥
- 귀농 연도
2019년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
귀농영농교육·강소농핵심리더교육·농산물가공창업교육(청도군 농업기술센터),
귀농창업브랜드개발과정(경상북도 농업기술원)



택배도 오지 않는 산골이지만, 신선한 품질 자신 있어

이 대표의 농장은 지도상 없는 곳이다. 내비게이션에 검색해도 농장이 아닌 인근 골프장을 찍고 산길로 한참을 들어가야 도착할 수 있다. 차 한 대가 겨우 지나갈 수 있는 좁은 산길엔 다람쥐가 뛰어다닌다. 마침내 도착한 농장 주변은 수려한 자연 경관으로 아름다움이 가득하다.

“청도는 아버지의 고향이에요. 저한테는 친정인거죠. 마음의 안식처인 동시에 이곳에서 가장 좋은 팔을 구하기 위해 터를 잡았어요. 영남의 알프스로 불리는 청도에서 생산되는 팔은 달고 깔끔한 맛을 내거든요. 팔을 재배하기에 완벽한 곳 이죠. 부모님 도움으로 땅을 얻어 공장도 짓고, 집도 지었죠.”

그러나 귀농을 위한 모든 과정이 일사천리로 진행되지는 않았다. 가장 큰 문제는 그녀가 정착한 산골마을이 도시와 너무나도 멀리 떨어져 있는 점이었다. 이 대표는 자신이 자리를 잡은 곳이 그야말로 ‘택배도 오지 않는 곳’이란 걸 공장과 집을 다 지은 후에야 알았다.

“도시에서 장사할 때처럼 여러 조건을 고려하면서 입지를 고르지 못했어요. 유통 과정에서 불리할 수도 있었지만 이러한 어려움도 강점으로 만들기 위해 노력했지요. 다른 농가들보다 유통 과정에 드는 품이 많다보니, 소비자들에게 이런 상황을 인지도시킬 필요가 있었어요. 그래서 여러 주문을 일괄적으로 취합한 후에 제조와 가공 작업을 시작하고, 그 이후 발송에 착수한다는 점을 사전에 안내 드렸어요. 또 상대적으로 배송은 조금 늦을지 몰라도, 식품의 품질은 월등하게 신선하다는 인식을 확고하게 심어주었죠. 제품의 맛을 본 소비자분들께서는 택배가 조금 늦게 도착해도 이해해주세요.”



화가에서 사업가로, 착한 열매를 맺는 그날까지

귀농 전 이 대표는 개인전 6회, 단체전 100여 회에 참여한 중견 화가인 동시에 부산에서 잘 나가는 팔빙수 가게 사장님이었다. 특히 국산팍으로 만든 수제 팔빙수 전문 카페를 5년간 운영하며 ‘동네 맛집’으로 유명세를 탔다. 이후 직접 만든 맛있는 팍을 전국에 판매하고 싶다는 꿈이 생겨 청도로 귀농했다.

“대학에서 한국화, 그 중에서도 채색화를 전공하고 계속 작가 생활을 했어요. 그러다 아이들이 초등학교에 입학할 무렵, 학교 근처에 수제 팔빙수 카페를 열었거든요. 작은 가게라 아이들이 놀이터처럼 편하게 생각하고 다녀갔으면 좋겠다는 소박한 마음으로 시작했는데, 말 그대로 대박이 났어요.”

팔빙수 가게가 대박을 낼 수 있었던 비결은 다른 가게들이 따라할 수 없는 ‘맛’에 있었다. 이 대표는 특유의 신중함으로 재료를 선별하고 인쇄심과 끈기를 갖고 재료를 다듬는다. 최고의 농산물로 최상의 음식을 만들어야 한다는 생각을 하기 때문에, 매일 팍 선별에만 4시간 이상을 할애하고 있다. 이후에는 수차례 세척을 하면서 깨끗하고 예쁜 팍만 걸러낸다. 그 다음은 팍을 삶은 후, 정제수를 넣



고 10시간 이상 삶는다. 그녀에게 ‘좋은 재료’는 자부심 그 자체다.

“제 농장 이름이 ‘착한 열매’라는 뜻이거든요. 좋은 재료, 착한 재료로 좋은 식품을 만들고 싶어서 그렇게 지었어요. 물론 저 또한 바른 마음을 갖고 있어야겠죠. 이름에 부끄럽지 않은 제품을 만들고 있다고 자부하고 있습니다. 평소 팔을 먹으면 속이 불편해져 먹기를 꺼리시는 어머니도 제가 만든 제품은 아주 맛있게 드세요.”



함께 사는 세상… 지역사회와 공생

이 대표는 가진 것에 감사하고 베풀 줄 아는 사람으로 기억되길 바란다고 말했다. 화가일 때도, 수제 팔빙수 가게를 운영했을 때도, 그림과 팔빙수의 판매 수익금은 기부해왔다. 지금도 수익금의 일부를 지역사회의 어려운 이웃을 위해 사용하도록 기부를 이어가고 있다.

뿐만 아니라 그녀는 지역사회와의 상생도 중요시 한다. 창업 4년 차를 맞이한 지금, 이 대표는 청도의 팔을 모두 수매하고 있다. 국산 원재료의 아낌없는 사용과 일체의 합성첨가물이 없는 저당, 저염의 건강하고 정직한 맛을 목표로, 가공식품임에도 가공미가 느껴지지 않는 ‘집에서 만든 맛’을 추구하고 있다.

청도의 팔은 그녀에게 안성맞춤이다. 현재 청도를 포함한 경북지역에서 단 팔죽과 통단팔, 감자스프, 메밀팔차 등을 생산하는 곳은 이 대표의 농장 말고는 없다. 특히 간편식 형태의 스파우트 파우치 감자스프와 메밀팔차는 전국에서 유일하다. 이 대표는 메뉴 다양화를 추진 중인데 새로운 메뉴를 출시하면 당연히 지역 농가의 농산물을 구매해 활용할 예정이다. 지역 농민과 상생하고 싶다는 소망에서다. 그녀는 지역의 우수한 자원을 활용해 기업이 함께 성장한다면 지역을 넘어 국가가 발전하는 긍정의 나비효과가 생길 것이라 믿는다.

“귀농 결심했다면 교육부터”

이 대표는 귀농을 결심한 사람들에게 교육의 중요성을 강조했다. 귀농 전에 반드시 귀농귀촌 교육을 먼저 수강하고 수시로 귀농할 지역을 둘러보라고 조언한다. 이 대표는 운이 좋게도 매년 상황에 맞는 교육들을 받을 수 있었다. 그리고 교육에서 배운 내용들이 귀농 후 자리를 잡고 적응하는데 큰 자산이 됐다.

“단순히 작물을 키우는 것이 아닌 사업적 측면에서 운영관리 전반과 생산, 판매 과정에 이르기까지 전문적인 교육을 받았어요. 저처럼 제조업을 하는 귀농인에게 실질적으로 큰 도움이 됐죠.”

물론 애로사항도 있다. 가장 큰 문제는 인력난이다. 직원이 한 명 있긴 하지만 때로는 일손이 부족하다. 하지만 급하다고 단기간 인력을 쓰긴 어렵다. 귀농 후 사업을 하려는 사람들은 이런 부분도 염두에 둬야 한다고 강조했다.

“농사도 그렇지만, 세상 모든 일이 성급히 마음을 먹는다고 빨리 이뤄지는 건 없는 것 같아요. 농사도 사업도 자식을 키우는 것처럼 멀리 보고 정성을 다해야 한다고 생각합니다. 무작정 귀농해 집을 짓는 것보다, 작은 텃밭이라도 임대해 직접 경험해 보는 것이 중요하다는 것을 기억하세요.” 

‘열매선’ 이경미 씨 이야기

| 경영규모

밭 3,207㎡
(팔_1,322㎡, 감_793㎡, 호두_1,091㎡)
가공시설_102.9㎡)

| 필요한 기술 및 시설

팔 가공 시설 및 설비, 가공기술 등



경영규모

1인

(본인, 직원 1인)



초기 투자비

4억 원

(집과 공장 구축 비용)



연간운영비

5,000만 원

(2020년~2021년 평균)



연평균수입

5,000만 원 (2021년 기준)

4,800만 원 (2020년 기준)

경상남도

★ 남해 ★

박종천



中 사업실패 후, 스마트팜으로 재기 성공



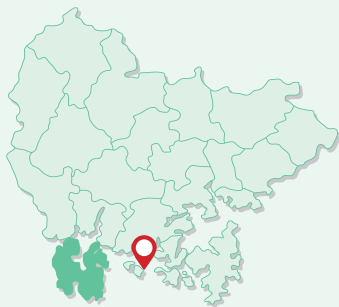
‘남해느루농원’ 박종천(47) 씨 _ 경남 남해

‘남해느루농원’ 박종천 대표는 중국에서 공장을 운영하는 사업가였다. 천성적으로 부지런하고 늘 배우는 자세 덕분에 빠르게 자리를 잡을 수 있었다. 그러나 그런 그에게도 시련이 찾아왔다. 최선을 다해 회사를 운영했지만 사정이 어려워지면서 2016년 고향인 남해로 돌아왔다. 고향은 어릴적 뛰놀던 풍경 그대로였고, 지친 박 대표에게 편안함을 안겨 주었다. 타국에서 사업하며 고단했던 몸은 자연에 머무르며 회복됐고, 그는 귀농을 결심했다. 아직은 초보 창업농이지만 농장에 스마트팜 시스템을 도입하는 등 체계적인 작물 재배를 위해 노력하고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

귀농지역에 맞는 품목을 공부하라

- 귀농 전 거주지역
중국(10년 거주)
- 귀농 전 직업
금형설계 및 제작업
- 귀농 결심동기
중국 내 사업상황 어려워져 귀향
- 귀농 선택 작목
토마토



- 귀농 연도
2017년

- 귀농귀촌 관련 교육이수

1기 신규농업인과정(진주시 농업기술센터), 무농약/GAP과정(남해군 농업기술센터),
봄춘농장 토마토 전문과정(농림수산식품교육문화정보원)

잘나가던 CEO에서 귀농인으로

박종천 대표는 창원에서 프레스 금형을 설계하는 회사에 다녔다. 15년 동안 설계부터 영업까지 모두 섭렵하며 업계 전문가가 됐다. 마침 중국에서 사업을 하던 친구로부터 받은 동업 제안이 계기가 돼 해외에서 사업을 시작하게 됐다.

“제가 중국에 넘어간 시기는 우리나라에서 중국 진출이 가장 활발하던 때였어요. 친구 사업을 돕기 위해 달려갔지만, 안타깝게도 얼마 후 친구가 사고로 세상을 떠나게 되면서 제가 회사 운영을 도맡게 되었습니다. 최선을 다해 사업을 이끌었고 그 덕분에 6~7년 정도는 소위 잘나갔지요.”

승승장구하던 사업은 국가간의 문제로 적신호가 켜졌다. 박 대표는 당시 상황을 ‘아찔했다’고 표현했다.

“사드(THAAD) 배치 이슈로 한국과 중국의 갈등이 본격화되면서 공장에 일이 대부분 끊겼어요. 운영에 필요한 고정비는 계속해서 지출되는데, 일은 없고, 한국 업체에 대한 규제는 더 심해졌지요. 앞친 데 뒤편 격으로 한국에 계시던 아



버지가 돌아가시면서 고향으로 돌아오게 되었습니다.”

박 대표는 남해로 돌아온 뒤 동종 업계에서 스카우트 제의도 받았지만, 10년 후 퇴직 시기가 다가오는 만큼 하루 빨리 새로운 인생을 시작하고 싶은 생각이 들었다. 그는 주저 없이 귀농을 결심하고 실행했다. 박 대표의 농장은 현재 유럽 종 완숙 토마토와 대추 방울토마토 두 가지 종류를 재배하고 있다.

“처음 신규 농업인 과정을 밟으며 공부하다가 토마토마이스터 강동춘 대표님이 운영하는 ‘봄춘농장’을 알게 됐어요. 이 때 토마토 양액재배와 스마트팜 등 새로운 농법에 눈을 뗐죠. 지금의 저와 제 농장이 있게끔 이끌어준 ‘봄춘농장’ 대표님께 많은 배움과 조언을 얻다 보니 자연스럽게 토마토를 작물로 선택하게 됐습니다.”

III 힘들게 무농약 왜 하나요?

농사 일에 가장 힘들었던 때를 떠올리면, 그는 단연 무농약 인증을 위해 농법을 바꿀 당시라고 말한다.

“농사를 짓다 보면 기본적으로 농약을 치죠. 그런데 저는 농약을 치는 일 자체가 너무 힘들더라고요. 육체적으로도 노동 강도가 높지만, 화학약품 냄새로 인해 만성 두통에 시달리기도 했습니다. 토마토는 나무가 자라면 일주일에 1~2회 예방 차원에서 농약을 쳐야 하는데요. 호흡기를 통해 들어오는 자연스레 흡입하는 농약의 양을 생각하면, 장기적으로 이런 방식은 안 되겠구나 싶었죠. 토마토 수확도 좋지만 나부터 살아야겠더라고요.”

박충천 대표는 그렇게 무농약 재배법을 선택하게 됐다. 약 1년 동안 농약을 사용했던 하우스를 무농약 재배 환경으로 바꾸기 위해, 2~3달 동안 땅을 비워두고 쉬게 했다. 이후 친환경 약제도 사오고, 천적도 넣어서 완전한 무농약 재배 환경으로 바꿀 수 있었다.





무농약 재배, 이제는 나만의 노하우도 생겨

“무농약 농법에 특별한 노하우는 없어요. 저도 인터넷에서 자료를 찾고 유튜브 교육 영상을 보고 독학했죠. 제 농장 상황에는 적합하지 않은 설명들을 적용해 실패한 적도 있었어요. 그렇지만 실패도 경험하면서 지금의 무농약 재배를 완성했습니다. 농사일이 몸만 쓰는건줄 알았는데, 공부도 많이 해야 하더라고요.”

지금도 매일매일이 배워가는 과정이라고 말하는 박 대표는 아무리 무농약 농법으로 농사를 짓더라도 해충을 완벽하게 박멸하는 것은 어렵다고 설명했다.

“약간의 비법이라면 비법인데요. 작물마다 다르지만 토마토 잎에 생기는 ‘흰가루 병’은 유황이 가장 잘 듣더라고요. 그중 자담 유황을 사용하면 가장 잘 잡힙니다. 또 벌레 퇴치를 위해 지자체에서 지원금을 받아 유인등을 설치할 계획인데요. 저처럼 다양한 방법을 직접 시도해보고 실패도 경험해 해보는 것이 답입니다. 왜냐하면 지역마다 토양의 상황과 환경이 각각 다르기 때문이죠. 기본적인 농사 매뉴얼은 있을 수 있지만, 농부가 직접 본인의 작물을 재배해보면서 상황에 따라 적절한 조치를 취해줘야 합니다.”

그는 앞서 밝힌 방법 외에도 온도와 습도 관리만 잘해주면 하우스의 해충 절반 이상을 줄일 수 있다고 말한다.

“‘이파리 병’은 습도 관리가 가장 중요합니다. 습도 관리를 위해서는 친환경 약제에 유황을 타서 방제하는 방법이 있는데요. 습도가 높으면 선풍기를 돌려서 건조한 환경을 만들어도 좋고, 9~10월에 나무가 어느정도 성장하면 하우스 문을 개방해 습도가 올라가지 않도록 해주는 것도 좋습니다. 저희 농장은 하우스 천장 부분을 고깔 형식으로 만들어 더운 바람이 잘 빠지도록 설계 했습니다. 특히 여름밤 온도와 습도가 올라가지 않도록 해주는 것이 중요한데, 문을 열고 커튼을 쳐주면 되지요. 이렇게 하면 온도는 내려가면서 밤에 내리는 이슬도 방

지할 수 있습니다.”

위와 같은 방법 역시 박 대표가 직접 해본 후에 얻은 결과다.

“처음에는 온도를 내리기 위해 문을 모두 열어 놓았는데, 그때 이슬이 내리면 결국 습도가 올라가 모두 망치겠더라고요. 그래서 천장에 커튼을 쳐보았는데, 이슬이 내리는 걸 막을 수 있었고 습도를 낮춰 이파리 병도 덜 생기는 효과를 얻었습니다.”

박 대표는 벌레뿐만 아니라 잡초 관리에도 신경을 쓴다. 제초제를 사용할 수 없으니 바닥은 물론이고 배지에 난 풀들을 모두 일일이 손으로 뽑는다. 이렇게 한땀 한땀 그의 정성이 깃든 ‘남해느루농원’의 토마토는 무농약 인증을 받은 친환경 토마토로 유명하다.



나홀로 농장운영 비법? 스마트팜이 정답

박 대표의 농장은 꽤 규모가 큰 편이다. 그의 농법상 일일이 수작업이 필요하지만 현재 그와 직원 한 명이 모든 운영을 맡아서 하고 있다. 스마트팜 덕분이다.

“저희 농장에는 전자동 스마트팜 시스템이 설치돼 있는데요. 처음에는 스마트팜 양약 재배법도 잘 몰라서 고생을 많이 했습니다. 지금 생각하면 용감했지요. ‘봄춘농장’ 강동춘 대표님을 찾아 뵙고 묻고 또 물었습니다. 다행히 근거리에 계셔서 수시로 물어볼 수 있었고 농장 운영에 많은 도움을 구할 수 있었습니다.”

현재는 전자동 휴대폰으로 스마트팜을 관리하고 있지만, 초기에는 휴대폰으로 관리하는 시스템을 감당할 비용이 없어 하우스에서 직접 양액기를 보면서 관리했다.

“처음에는 남해군의 지원을 받아 자동화 설비를 설치했는데 새롭고 신기했어요. 휴대폰으로 관리할 수 있는 시스템은 워낙 고가라서 엄두도 못내고, 하우스



에서 매일 지켜보고 관리해야 했습니다. 그 이후 남해군의 스마트팜 시범사업인 ‘모바일 관리시스템 설치 사업’을 신청해 현재 운영 시스템을 갖추게 됐죠.”

박 대표의 스마트팜은 휴대폰 하나로 하우스 내 온도와 습도 현황을 한 눈에 보고 관리할 수 있다. 농장 근처에 있지 않아도 갑자기 비가 오면 즉시 문을 닫을 수 있고, 온도가 올라가는 상황도 수시로 확인이 가능하다. 휴대폰 터치 몇 번으로 필요한 조치를 취할 수 있어 편하고 효율적이다. 어쩌다 전기가 나가 센서 고장이 있는 경우에도 업체에서 곧장 수리를 해주니 그에게는 천군만마와 같은 시스템인 셈이다. 그는 앞으로 스마트팜 시설을 좀 더 보강할 예정이다. ‘스마트팜 ICT 융복합 사업’을 통해 지금보다 효율성이 높은 프로그램도 설치할 계획이다.



키농, 도시 직장인보다 부지런해야

박 대표는 농사가 천직인 것 같다고 말한다. 직접 농사를 지어보니 적성에 맞았다고. 무엇보다 노력하고 땀 흘린 만큼 결과가 돌아온다는 점이 가장 좋았다. 그리고 햇볕 아래에서 일하는 기존 농법과 달리 하우스 내에서 양액재배로 키우는 토마토 농법은 키우는 재미도 쏠쏠했다.

“농부로서 가장 갖춰야할 덕목은 부지런함입니다. 해가 뜨기 전에 일어나 하

우스를 관리하고 해가 지면 퇴근하죠. 회사일이나 사업과 비슷하다고 볼 수도 있지만 도시에서의 일은 내 맘대로 결과가 나오지 않을 때가 많지요. 하지만 농사는 농부의 맘으로 결과를 예측할 수 있어 좋습니다. 특히 아침 일찍 일어나서 일하고, 회사원일 때보다 되려 일찍 퇴근하니 제 바이오리듬과도 맞고 만족합니다.”

박 대표는 끊임없이 도전하는 사람이다. 올해는 ‘비가림재배 시설 지원사업’에 신청했다. “8월에 비가림 시설을 짓고 토마토 재배 면적도 현재 670평에서 3,000평 정도까지 늘릴 계획입니다. 온라인 판매도 좀 활발히 될 수 있도록 아이디어를 구상 중입니다. 광고 일을 하는 친구의 도움으로 온라인 농산물 판매 홈페이지를 만들고 ‘남해느루농원 토마토’에 어울리는 로고도 만들어 두었지요. 지금은 한 달에 200만 원 내외의 수익이 생기고 있는데, 좀 더 늘릴 방안을 마련하려고요.”



귀농이 어렵게 느껴진다면, 다양한 시도를

그는 예비 귀농인들에게 성공적인 농사를 위한 다양한 경로와 지원책을 알아볼 것을 조언했다.

“기반이 전혀 없으면 농사를 시작하기 힘든게 사실이에요. 땅을 임대해 하우스를 지으려고 해도 대출이 쉽게 나오는 편은 아니고요. 최근에는 대출 이자도, 자재값도 너무 올랐습니다.. 지금은 1,000평에 맞는 하우스를 지으려면 6억 내외 정도의 자금을 생각하셔야 돼요. 귀농을 하기 힘든 시기일 수도 있지요. 다만, 농촌 지역마다 인력이 부족해 농사를 못 짓는 유휴지가 많거든요. 그 땅을 임대해 활용한다면 좋은 결과를 얻을 수 있을 것이라고 생각해요. 또, 지역마다 특산물에 있는데 그 작물을 재배하면 지자체에서 지원금을 받을 수 있어요. 이처럼 본인의 상황에 맞는 품목을 정해서 점차 평수를 늘려가는 걸 추천 드립니다.” 🍄

‘남해느루농원’ 박종천 씨 이야기

| 경영규모

연동하우스 1동(2,215㎡), 선별실(50㎡),
논(4,959㎡), 밭(4,298㎡)

| 필요한 기술 및 시설

선별실, 스마트팜 설치(온·습도 조절장치)



경영규모

2인

(본인, 직원 1인)



초기 투자비

2억 5,000만 원

(하우스 제작 1억 5,000만 원,
양액기·배드시설·육묘 등 1억 원)



연간운영비

약 5,000만 원

(2017년 ~ 2020년 평균)



연평균수입

1억 원 (2019년 ~ 2021년 평균)

8,000만 원 (2018년 기준)

충청남도

★ 태안 ★

김성한



건강한 닭과의 이유있는 동거, 크론병도 아토피도 극복



‘심다누팜’ 김성한(43) 씨 _ 충남 태안

충남 태안군 이원면 사창리 한적한 산골마을에 위치한 ‘심다누팜’. 상큼한 풀냄새 가득한 농장은 우리가 으레 알고 있는 양계장과는 사뭇 다른 분위기를 풍긴다. 자연방목하며 스트레스 없이 키운 암탉과 영양 가득한 유정란, 유기농 양파와 감자는 신선함과 건강함의 표본이다. ‘사람과 동물이 행복한 농장’을 지향하는 김성한 대표는 심다누팜에서 키운 모든 것들이 자랑스럽다. 정직하고 성실하게 농장을 운영하는 농장주로서, 소비자들에게 부끄럽지 않은 판매자로서, 가족들의 안녕을 책임지는 아버지로서 김 대표는 오늘도 최선을 다한다.

귀농귀촌 Key Point!

50농가 돌며 현장경험 쌓기·고품질로 충성 고객을 늘려라

● 귀농 전 거주지역

경기도 파주시

● 귀농 전 직업

회사원

● 귀농 결심동기

소화 기관에 염증이 생기는 난치질환 ‘크론병’과 아들의 ‘아토피’ 치료를 위해

● 귀농 선택 작목

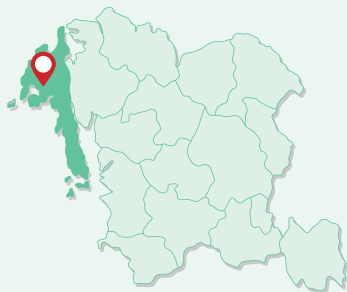
닭, 달걀, 닭고기, 소고기, 서리태, 감자, 양파, 들깨 등

● 귀농 연도

2012년

● 귀농귀촌 관련 교육이수

기초영농기술교육(충청남도 농업기술원),
귀농 비전축산(토종닭) 교육(농림수산식품교육문화정보원)



갑자기 찾아온 난치병에 귀농을 결심

김성한 대표는 2012년 11월 충남 태안으로 귀농했다. 귀농의 가장 큰 이유는 건강을 되찾고 사람답게 살기 위해서였다. 그는 건장한 체격에 헬스를 즐기는 사람이었다. 그러나 어느 날 크론병(Crohn's disease)에 걸리며 급격히 살이 빠졌다. 80kg에 근접했던 몸무게는 20kg 넘게 빠졌다. 크론병은 입에서 항문까지의 소화 기관에 염증이 생기는 난치성 질환이다. 체형변화와 함께 시작된 극심한 고통에 김 대표는 다니던 회사를 그만두고 집에서 아이들을 돌보기 시작했다.

“금융회사에 다니는 아내가 돈을 벌고 저는 집안일과 양육을 도맡아 했어요. 집에서 쉬면서 건강을 회복하려 노력했지만 컨디션이 쉽게 돌아오지 않았죠. 지난 5년 동안 매일 8개의 약을 챙겨 먹고, 두 달에 한 번씩 병원에 가서 피검사를 받았는데도 차도가 없었어요. 약을 끊으면 6개월 안에 병이 재발할 확률이 무려 95%에 달했어요. 꾸준히 약물 치료를 했지만 증세는 나아지지 않았고 탈모 등 부작용이 발현됐지요.”

병마와 씨름하던 중, 김 대표는 우연히 달걀을 사러 산란계 농장을 방문했다가 깜짝 놀랄 광경과 마주쳤다. 그에게는 너무나도 생경하게 다가왔던 닭들의 사육 현장을 이렇게 묘사했다.

“산란계 농장 방문은 처음이었는데, 닭들의 울부짖는 소리에 정말 놀랐어요. 닭이 겨우 몸을 둘 수 있는 협소하고 밀폐된 공간에서 사육이 이뤄지고 있었거든요. 농가들의 환경이 모두 잘못되었다는 것은 아니에요. 농가마다 조성할 수 있는 환경적 여건에는 한계가 있을 수 있죠. 다만 제 기억 속에는 굉장히 강렬한 인상으로 남았어요. 그런 공간에서 사육하는 가축들은 금방 병들고 말 것이라는 생각이 들었거든요. 이후부터 시중에서 판매하는 육류와 계란을 먹지 않게 됐어요. 제가 농장을 운영한다면 다른 사육 방법을 찾을텐데 하는 아쉬움도 들었습니다.”



김 대표의 귀농 준비는 2010년부터 시작됐다. 음식과 주거 환경을 바꾸면 건강이 호전될 수 있지 않을까 기대했기 때문이다. 그의 크론병과 더불어 큰아들의 아토피에 대한 치료도 귀농을 앞당긴 계기가 됐다. 집은 경기도에서 파주 전원주택으로 옮겼다. 본격적인 귀농에 앞서 농장 50곳을 다니며 실전 경험을 쌓기도 했다.

“귀농해서 직접 닭과 소를 키워 먹으니 건강이 점점 회복되는 느낌이 들었어요. 5년 동안 복용한 크론병 약을 끊는 것은 물론 아들의 아토피까지 서서히 없어졌죠. 우리 몸에 고기와 계란 자체가 나쁜 것이 아니라 사육환경이 주는 부정적인 영향이 있다는 것을 깨달았습니다.”





일반 계란보다 2배 이상 비싸지만 불티나게 팔려

김 대표의 ‘심다누팜’은 ‘나와 가족이 안심하고 먹을 수 있는 제품을 만들어 판다’는 뜻을 담고 있다. 아내와 아들의 이름을 한 글자씩 따서 지은 만큼 누구에게도 부끄럽지 않은 농산물을 생산하려 노력 중이다. 그가 생각하는 귀농의 기본 원칙과 가족을 사랑하는 애절한 마음이 잘 드러나는 농장 이름이다.

농장 터는 최대한 자연과 가깝고 사육 공간이 넉넉한 곳으로 선택했다. 김 대표는 산란계 3,000~4,000마리, 육우 60마리를 키우고 유기농 작물인 서리태, 감자, 양파, 들깨 등을 재배하고 있다.

닭은 6,000㎡의 드넓은 초원에서 기른다. 닭들은 오전에는 알을 낳고 오후가 되면 땅을 파헤쳐 모래 샤워를 하고 풀을 뜯어 먹으며 논다. 이렇게 쾌적한 환경에서 자라는 닭은 병치레를 하지 않아 항생제를 쓸 필요가 없다. 김 대표가 생산하는 자연방목 유정란은 시중에서 판매하는 계란보다 2배 정도 비싸지만 항상 주문이 밀린다. 계란이 고소하고 특유의 비린내가 나지 않아 인기가 많다. 또한 건강한 환경에서 사육했기 때문에 암 환자, 아토피, 크론병 등의 질병을 가진 소비자들 많이 찾고 재구매 비율도 50% 이상으로 높은 편이다.

“손님들이 건강하고 바른 먹거리를 생산해줘서 고맙다는 인사를 많이 남겨 주시는데요. 그때마다 뿌듯하고 귀농을 해서 바른 먹거리를 직접 생산하길 잘했다는 생각이 들어요. 무엇보다 저처럼 면역체계가 무너진 환자분들이 많이 주문한다는 걸 알고 더 좋은 먹거리를 생산해야 하겠다는 목표를 가지고 일하고 있습니다.”

김 대표는 귀농 전 자신만의 확고한 철학을 세우고 롤모델을 만드는 것도 중요하다고 조언했다. 그 또한 농장의 운영 모델로 삼았던 미국 버지니아 주의 대안농장 ‘폴리페이스’를 찾아 농장주인 조엘 샬러틴 씨로부터 운영 노하우를 들



어 실전에 적용했다. 김 대표의 귀농 성공 비결은 자신만의 확고한 철학과 철저한 준비가 만든 당연한 결과다.

“조엘 셸러틴 씨를 만나기 전 그의 책 「미친 농부의 순전한 기쁨(The Sheer Ecstasy of Being a Lunatic Farmer)」을 여러 번 읽으면서 어떻게 농장을 운영할지 고민했습니다. 이 책은 일종의 체험기로 ‘우리가 기꺼이 돈을 주고 사 먹어야 할 것이 무엇인지는 알아야 한다’는 철학이 담겨있는데요. 책을 읽던 중 직접 미국에 가서 그의 농장을 구경하고 싶다는 생각이 들었어요. 그래서 통역사를 동행해 미국으로 갔고 조엘 셸러틴 씨를 만나 인터뷰 할 수 있었어요. 그의 사례를 바탕으로 저의 귀농 계획을 철저하게 세웠습니다.”



귀농의 가장 큰 성과는 가족들의 건강과 고객들의 만족

김 대표가 운영하는 농장에는 소비자들의 칭찬 후기가 끊이질 않는다. 그의 농장에서 생산하는 계란과 고기가 맛있다는 지인의 추천에 따라 주문했다가 맛이 좋아 정기배송까지 하게 됐다는 사례도 흔하다. 김 대표는 귀농의 가장 큰 성과로, 가족들이 건강한 삶을 되찾은 것과 고객들에게 건강한 먹거리를 전달하고 있는 것을 꼽았다.

“농장에서 생산한 신선한 달걀과 유기농 양파는 우리 가족이 제일 많이 먹어요. 가족의 건강을 위해 귀농을 결심했기 때문에 귀농 후 가족이 잔병치레 없이 건강한 삶을 되찾은 것만으로도 충분히 큰 성과를 이뤘다고 생각합니다.”

김 대표는 직접 유통을 관리함으로써 유통 과정에서 발생하는 중간 마진을 없앴 것도 큰 장점이라고 강조했다. 이로써 가격 결정권이 강해졌고 소신에 따라 작물을 생산할 수 있었다.

“SNS 등 다양한 방법으로 마케팅하는 농가가 많은데 우리 농장은 별도의 마케팅 안 한지 5년 넘었어요. 달걀을 직접 드신 분들이 실제로 맛본 긍정적인 후기를 바탕으로 소문을 내주시니까 자연스럽게 찾는 소비자가 늘고 있습니다.”

귀농 전 현장경험 쌓는 게 가장 중요

김 대표는 귀농을 할 때 가장 중요한 것은 현장실습을 통해 경험을 쌓는 것이라고 말했다. 그는 귀농 전에 쌓은 현장 경험이 가장 큰 자산이 되었고 성공의 자



양분이 됐다고 전했다. 실제 농장에서 일을 하며 어떤 식으로 귀농을 준비해야 할지 기본적인 틀을 잡았다는 것이다.

“귀농 전 막막함에 지역마다 가장 큰 농장을 무작정 찾아다녔는데요. 농장주에게 ‘저 귀농할 건데 월급도 안 줘도 되니까 일만 시켜달라’고 말씀 드린 후 일을 배울 정도로 절박했어요.”

김 대표는 일 하는 곳들의 농장주분들과 친하게 지내며 어떻게 닭을 키우고 유통하는지에 대한 전반적인 정보를 듣고 익혔다. 여러 시행착오를 겪으며 현장 감각을 익힌 김 대표는 선배들의 노하우에 자신의 운영 방식을 접목, 뚜렷한 목표를 세울 수 있었다고 말했다.

“귀농 전 가장 중요한 것은 실무를 익히는 것이기에 자신이 원하는 작목을 선택한 다음에는 짧게는 6개월에서 1년 정도 현장 경험을 하고 체계적인 계획을 세운 뒤 귀농을 해야 실패를 줄일 수 있어요. 꼭 현장 경험을 한 후에 도전하세요.” 🍵

‘심다누팜’ 김성한 씨 이야기



| 경영규모

닭(3,000~4,000수), 소(60마리),
감자, 양파, 들깨 등 유기농 작물

| 필요한 기술 및 시설

닭장을 비롯한 달걀 저장 시설 등



경영규모

10인

(부부 2인, 아들 2인 외 노동자 6인)



초기 투자비

2억 5,000만 원

(집과 시설 구축 비용)



연간운영비

7~8억 원

(2021년 기준)



연평균수입

10~11억 원

(2021년 기준)

전라북도

★ 정읍 ★

김리현



바람의 파이터, 귀농으로 비즈니스를 배우다

‘솔티애펙’ 김리현(27) 씨 _ 전북 정읍



각종 무술 도합 12단인 ‘바람의 파이터’ 김리현 대표는 경기도의 작은 태권도장에서 사범으로 일했다. 무도인으로서 운동에 전념하며, 결혼으로 태권도장 운영을 보고 배웠다. 도장 운영은 생각보다 비즈니스 측면에서 신경 쓸 게 많았고, 사업에 관심이 갔다. 그러던 중 오랜 세월 고향에서 떡집을 운영하는 부모님의 가업을 이어 받을 기회가 생겼고, 김 대표는 ‘사업가적 마인드’를 배우고자 주저 없이 귀농을 선택했다.

귀농귀촌 Key Point!

위기를 기회로 삼아라

● 귀농 전 거주지역

경기도 용인시

● 귀농 전 직업

대학생, 태권도 사범

● 귀농 결심동기

사업에 관심이 생겨서

● 귀농 선택 작목

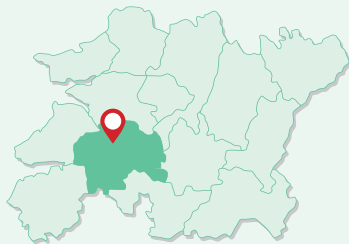
떡 가공

● 귀농 연도

2018년

● 귀농귀촌 관련 교육이수

귀농귀촌종합센터 교육(농림수산식품교육문화정보원)



사업에 눈을 뜬 무도인

김 대표는 대학에서 ‘용무도’를 전공했다. 용무도는 주요 무도 및 투기 종목의 장점만을 융합해 개발한 종합 무술이다. 김 대표는 전공을 살려 잠시 선수 활동을 했고 태권도장 사범으로 생활했다. 특히 그는 관장으로 있을 때 아이들을 가르치는 선생님이로서 많은 보람을 느꼈다.

“무도인에게 가장 중요한 것은 ‘무도정신’이라고 생각해요. 그런데 태권도장을 운영하려면 여기에 비즈니스 마인드가 더해져야 하죠. 사업이란 무엇인지, 어떤 지식을 가져야 하는지 관심을 갖는 계기가 됐어요.”

엘리트 체육인의 길을 걷던 김 대표의 진로는 군대를 전역 한 후 전혀 다른 방향으로 바뀌었다. 전북 정읍에서 유명한 떡집을 운영하는 부모님의 가업을 물려받기로 결심한 것. 태권도장을 운영하며 막연하게 ‘사업’에 대해 더 알고 싶었던 김 대표는 부모님의 떡집에서 일하면서 자신의 생각을 확장시켜 나가고 싶었다.



다행히도 부모님의 ‘솔티애펙’은 이미 기반을 잡은 가게로, 김 대표가 큰 어려움 없이 귀농인의 길을 택하는 데 든든한 방패가 됐다.

“매일 17시간씩 떡을 만들고, 판매 이미지를 찍어 인터넷에 올리고, 사업계획서를 작성하는 등 서류 작업도 했어요. 익숙하지 않은 작업이기에 결코 쉬운 일은 아니었어요. 하지만 재미있었어요. 하루는 목수가 됐다가, 사진작가도 됐다가, 엔지니어도 됐다가, 사무직원이 되기도 했죠. 매일매일이 기다려지고 설렘어요.”



모시로 꽃 피운 지역사회와의 상생

40년 동안 전통 떡을 만들어 판매한 ‘솔티애펙’의 주력 상품은 모시개떡, 모시두텃떡, 모시인절미 등이다. 모두 ‘모시’를 주 재료로 한다. ‘솔티애펙’ 창업자로, 평소 지역사회와의 상생을 강조하는 그의 아버지인 김용철 대표가 만든 모시 작목반에서는 2010년부터 작은 규모로 모시 재배를 시작했지만 현재는 약 26,000㎡의 땅에 농사를 짓고 있다. 이곳에서 재배한 모시는 모두 ‘솔티애펙’이 평균적인 시장 가격보다 비싼 값을 치르고 전량 구매한다. 이를 통해 마을 노인들은 수익을 창출할 수 있고, 가게는 좋은 원재료로 떡을 만들어 브랜드 가치를 올리는 선순환을 일으켰다.

“이곳은 저희 아버지와 마을 이장님이 함께 노력해 모시 공동체 마을로 거듭날 수 있었어요. 시장가보다 높게 계약 재배한 차액을 마을연금으로 적립해 80세 이상 어르신들께 매월 10만 원씩 지급하기도 했지요. 아버지를 존경할 부분이 참 많지만 그 중에서도 이렇게 ‘상생하는 법’을 직접 실천하실 때 참 자랑스러워요. 저도 이웃과, 지역과, 소비자 모두를 배려하고 사랑하며 함께 성장시킬 수 있는 사람으로 나이들고 싶어요.”





체험·교육·탐방, 6차산업이 주는 즐거움

탄탄대로일 것 같은 김 대표의 귀농생활에도 어려움이 있었다. 그는 부모님의 가업 외에, 6차산업으로의 확대를 꿈꿨고 모시 재배에 체험과 교육을 함께할 수 있도록 다변화를 꾀했지만 코로나의 여파로 잠시 쉬어 가야만 했다. 6차산업 인증 업체 등록을 마치고 체험교육센터를 마련해 인절미 떡 만들기, 송편 빚기, 떡 매치기 등 다양한 프로그램을 운영할 계획이었어서 아쉬움이 컸다.

“코로나19 발생 후에 체험교육센터를 찾는 초·중·고등학교 학생들이 많이 줄었어요. 대부분의 학교가 개학을 미루고 수업이 온라인으로 대체되면서 자연스럽게 센터를 찾는 손님들도 줄었죠. 그 때부터 가슴이 철렁하기 시작했어요.”

김 대표는 체험 프로그램만으로 수익을 창출하는 것은 거의 불가능하다고 말했다. 다만 체험을 위해 방문한 고객들을 통해 마을 전체가 시너지 효과를 얻을 수 있을 것으로 기대하고 있다. 그리고 그런 예상은 조금씩 현실이 되고 있다. 아직 코로나가 확산되기 이전만큼은 아니지만 체험 프로그램 예약자들이 꾸준히 증가하고 있다.

“단순히 떡을 만드는 체험에 그치는 게 아니라 마을에서 추진하는 사업들과 연계를 해서 교육 프로그램을 진행하니 반응이 좋아요. 모시 등 원재료 소개나 마을 역사 강의를 병행하는 식이죠. 특히 국가생태관광지로 지정 받은 솔티 숲 생태체험장을 방문하면, 마을 주민들과 어르신으로 구성된 ‘에코매니저’분들이 직접 해설을 비롯해 다양한 탐방 프로그램을 진행해주시고 있어요. 마을 활성화에도 도움이 되지요.”

다행히 올해부터는 사회적 거리두기 지침이 완화되며 다시 체험 교육센터를 찾는 발길도 조금씩 늘고 있다.

“태권도 사범을 하면서 느낀 건데요. 저는 남에게 뭔가 가르쳐 주는 것을 좋아해요. 교육자가 되고 싶다는 생각도 했고요. 원래 판매장에서 체험도 같이 했었

는데 제가 욕심을 내서 체험 센터를 크게 지었어요. 그렇게 체험 교육에 모든 걸 쏟아붓기로 결심했죠. 코로나 상황이 안정되면 그동안 하지 못한 프로그램들도 시작하고 열심히 뛰어볼 생각이예요.”



가장 젊은 이장, 마을에 부는 새 바람

평균 나이 85세인 마을에서 이제 27세인 김 대표는 패션도 스타일도 개성 넘치는 젊은 농업인이다. 김 대표는 마을의 평균 연령만 낮추는 게 아니라, 새 바람을 불러오고 있다. 마을 일이라면 팔을 걷어붙이고 나서며 마을 발전에 이바지하고 있다.

김 대표는 정읍에서 가장 젊은 통장 겸 이장직을 맡기도 했다. 사업체 운영도 쉽지 않을 텐데 마을을 위한 일이면 최선을 다했다. 워낙 보기 드문 20대 통장으로 알려져 여러 지역 매체에 소개되기도 했다. 지금은 직을 내려놓았지만 그에게는 소중한 추억이다.

“귀농한 젊은 세대로서 다양한 시선을 받았어요. 좋은 점도 있었고 부담스러운 점도 있었죠. 하지만 이제는 관점을 달리해서 보고 싶어요. 부정적인 면보다는 긍정적인 면으로 바라보려고 노력하고 있습니다. 무한한 관심과 정을 받았고요. 그리고 무엇보다 매일 함께 일하는 가족 덕분에 웃고 힘을 낼 수 있었어요. 천군만마를 얻은 것처럼 든든합니다.”

마지막으로 김 대표는 예비 귀농인을 위한 조언을 들려주었다. ‘귀농은 하고 싶은 일 한 가지를 하기 위해서, 하기 싫은 일 서른 가지는 해야 한다’는 각오로 도전해야 한다는 것.

“최선을 다하다 보면 본인이 갖고 있는 생각이나 색깔은 잃지 않으면서도 어엿한 귀농인으로 성장해 있지 않을까요?” 

‘솔티애펙’ 김리현 씨 이야기



| 경영규모

떡 판매장, 제조공장, 체험교육센터

| 필요한 기술 및 시설

떡 제조 가공 기술, 떡 제조 시설



경영규모

3인

(부모님, 본인)



초기 투자비

약 1억 원

(냉동창고, 공장 등 구축 비용)



연간운영비

약 5,000만 원

(2021년 기준)



연평균수입

6억 원 (2021년)

8억 원 (2020년)

전라남도

★ 함평 ★

임태홍



“스마트팜, 비용절감·경쟁력 확보했어요”

‘나도람’ 임태홍(39) 씨 _ 전남 함평

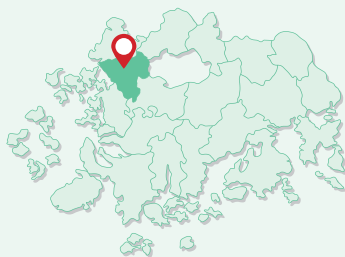


임태홍 대표는 올해로 표고버섯 재배 5년차를 맞은 베테랑 농부다. 임 대표의 ‘나도람’은 스마트팜의 가능성을 활짝 피운 곳으로 손꼽힌다. 그는 농자재 회사에 근무할 당시 수많은 농가를 방문하며 스마트팜을 통한 농업의 무한한 가능성을 확신했다. 스마트팜이 지금처럼 대중화 되지 않았을 무렵부터 한 발 앞서 새로운 길을 개척한 임 대표는 농업분야에 정보통신기술을 접목하고 에너지 관제에 대한 기술을 끊임없이 공부하는 농업인이다.

귀농귀촌 Key Point!

초기 판로 확보에 힘을 쏟아라

- 귀농 전 거주지역
광주광역시
- 귀농 전 직업
회사원
- 귀농 결심동기
농업에 대한 확신과 결혼 후 새로운 삶을
설계하기 위해
- 귀농 선택 작목
표고버섯
- 귀농 연도
2017년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
귀농귀촌종합센터 교육(농림수산식품교육문화정보원)



||| 일정한 품질로 경쟁력 확보, 스마트팜의 가능성 열어

임태홍 대표가 표고버섯을 재배하는 스마트팜 버섯 농장은 어느 곳보다 똑똑하다. 밀폐된 시설에서 조도, 온도, 습도, 풍량 등을 전자 시스템으로 자동 조절·제어해 작물 생육에 적절한 환경을 일정 수준으로 유지시킬 수 있다. 이로써 그의 농장은 일정한 품질의 버섯을 연중 생산하고 있다.

임 대표의 표고버섯 재배 스마트팜은 주 작물인 버섯에 특화되어 있지만, 환경 조절을 필요로 하는 모든 작물에 확산할 가능성을 갖고 있다. 물론 표고버섯 재배 시스템을 스마트팜으로 구축하다 보니 일반적인 시설재배와 비교해 상대적으로 초기 설치와 운영비가 부담이 될 수 있으나 균일한 생산성을 보장하고 품질 향상 효과까지 얻을 수 있어 경쟁력이 확보된다.

“스마트팜 시설을 활용해 농사를 하면, 무엇보다 기후에 영향을 받지 않아 좋습니다. 농사의 성패를 좌우하는 8할은 날씨인데요. 스마트팜으로 일정한 온도를 조절해 주면 생산량을 예측 가능하게 유지할 수 있습니다. 무리 없이 연중 생산이 가능한 거죠. 중간에 수입이 끊길 일이 없어 좀 더 안정적으로 귀농 생활을 할 수 있어요.”

사실 임 대표가 표고버섯 농장에 스마트팜 시설을 들여온 이유는 아주 단순하다. 더위를 많이 타는 탓에 노지 재배는 자신이 없어 스마트팜 시설을 설치했는데 여러모로 굉장히 만족스러웠다. 스마트팜 덕분에 생산비용을 절감할 수 있었고 일정한 품질의 표고버섯을 재배하며 상품 경쟁력을 확보할 수 있었다.

“귀농 전 표고버섯 교육을 통해 통나무에 균을 접종해 재배하는 방법 외에도 톱밥배지를 이용해 간단하게 재배할 수 있다는 걸 배웠어요. 적은 노동력으로도 많은 수확을 이뤄낼 수 있겠다는 생각이 들어서 귀농 작목으로 ‘표고버섯’을 선택했죠. 재배 규모를 점차 확장하면서 표고생산 냉난방 공조 설비를 들였는데 관

리가 한결 수월해졌어요. 사무실에서도 하우스 내부 온도를 자동으로 조절할 수 있는 점이 특히 편리했죠.”

임 대표의 성공적인 귀농에 영향을 미친 일등공신은 어머니다. 어머니께서 물려주신 땅이 있었기 때문에 다른 사람에 비해 훨씬 빠르게 자리 잡을 수 있었다.

“귀농할 때 자금이 충분하지 않았습니다. 처음에는 함평이 아닌 다른 지역에 귀농하려고 했는데 땅값이 너무 비싸서 포기했어요. 여러 곳을 둘러본 결과, 표고버섯 재배에 적합한 부지를 찾는 일이 굉장히 어렵다는 걸 느꼈습니다. 제 경우에는 어머니의 땅을 활용할 수 있었기 때문에 사정이 나은 편이었어요. 그래서 지원 받은 귀농 정착자금으로는 표고버섯 농사에 필요한 각종 시설을 마련할 수 있었지요.”



사회적 기업으로 성장하기 위한 노력

임 대표의 ‘나도람’은 ‘나눠주고 도와주는 사람들’이라는 뜻이다. 필요한 사람





들에게 적극적으로 도움의 손길을 나눠주겠다는 그의 의지를 담아 지었다.

“2017년 농업회사법인 ‘나도람’을 설립했는데요. 귀농 초반에 힘든 시기를 겪는 분들을 적극적으로 도와드리고 싶은 마음이 있습니다. 나도람은 취약계층, 지역 주민 우선채용으로 지역경제 활성화에 노력하고 있는데요. 현재 표고버섯 생산은 외국인 노동자분들과 함께하고 있고 유통은 지역 내 청년을 고용해 업무 분담을 하고 있습니다.”

임 대표는 지금보다 회사 규모를 확장할 생각이다. 미래에는 표고버섯을 활용한 가공식품을 판매하는 전문 기업으로 성장시킬 목표를 갖고 있다.

“생 표고버섯을 판매하는 것만으로는 사업을 확장시키는 데 한계가 있기 때문에 소규모 공장을 설립해 표고청, 표고분말, 표고 완자 등 표고버섯 가공식품도 함께 판매할 계획입니다. 어떻게 하면 몸에 좋은 표고버섯을 더 많은 사람들이 간편하게 먹을 수 있을까 고민하고 있어요. 또 6차산업으로도 확장하려고 준비 중입니다. 새로운 도전이지만, 이렇게 사업을 확장시킴으로써 인근 주민들에게 일자리도 제공하고 지역경제도 활성화시켜 사회적 기업으로 성장하는 것이 저의 최종 목표입니다.”



정착을 위해서는, 이웃주민과 원만한 관계형성 중요해

임 대표는 무엇보다 주위 농가와의 관계를 잘 형성해 놓는게 중요하다고 말했다. 귀농 후 이웃주민들과 원만한 관계를 형성한 후 거리감을 좁혀 두면 예상치 못한 새로운 기회가 다가오기도 한다고.

“이웃 주민들과 빨리 친해지는 방법은 인사를 잘 하는 겁니다. 저같은 청년 농부일 경우 인사만 잘해도 예쁘게 봐주시는 분들이 많아요. 이웃 주민들과 유

대관계를 형성해야 어려운 상황이 발생했을 때도 빨리 극복할 수 있습니다. 실제로 저는 다양한 판로를 확보하는 데 많은 도움을 받았어요. 아무리 열심히 생산해도 판로가 없다면 무용지물이에요. 저도 처음엔 공판장에만 납품했지만 시세에 따라 가격 변동 폭이 커 안정적인 수익을 기대하기 어려웠죠. 다행히 지금은 주위 농가의 도움을 받아 다양한 거래처에 납품하게 되었어요. 현재는 제주, 서울, 광주, 함평 등 오프라인 납품처와 온라인 쇼핑몰에 입점해 판매하고 있습니다.”

또한 임 대표는 귀농 전 많은 선진 농가를 방문해 선배들의 조언을 귀담아 들을 것을 추천했다. 그도 귀농을 결심한 이후, 대표적인 표고버섯 농장으로 유명한 10곳 이상을 방문했다. 한 곳을 제외하고는 작목을 다시 고민해보라는 피드백을 받기도 했다. 하지만 그의 결심을 되돌리지는 못했다.

“처음에는 이해하기 어려웠지만 직접 시작해보니 표고버섯 재배의 어려움을 실감했어요. 표고버섯은 신선함을 위해 생산 후 빨리 판매해야 한다는 단점과 쉴 틈 없는 잔일들로 휴식을 갖기 어렵다는 점을 알았죠. 먼저 귀농한 선배들의 목소리를 귀 기울여서 듣고 선택하려는 작목이 나와 맞는지 깊게 고민해야 합니다. 그래도 보람은 있어요. 저도 처음에는 비닐하우스 3동으로 시작했지만 어느덧 16동에서 연간 150톤의 표고버섯을 생산하고 있습니다. 규모가 꽤 큰 편이죠. 힘이 드는 만큼, 목표를 이뤄가는 즐거움도 크다는 걸 알아주셨으면 좋겠어요.”

마지막으로 임 대표는 귀농을 신중하게 선택해야 한다고 다시 한 번 조언했다.

“처음부터 농사가 잘 돼서 돈을 많이 벌 수 있을 거란 환상을 버려야 해요. 제대로 농사를 시작하려면 충분한 여유자금이 필요하고 귀농을 하고 몇 년 동안은 수입보다 투자하는 비용이 더 많이 들기 때문입니다. 저도 귀농 초기 이익금이 없어 아내에게 생활비를 주지 못한 경험이 있어요. 스마트팜 등 농업의 기술이 나날이 발전하고 있지만 농사를 업으로 삼는 것은 결코 쉬운 일이 아니라는 걸 명심하고 귀농을 결정해야 해요.” 

‘나도람’ 임태홍 씨 이야기



| 경영규모

표고버섯 재배시설하우스 16동

| 필요한 기술 및 시설

표고생산 냉난방 공조 설비



경영규모

12인

(본인, 직원 11명)



초기 투자비

2억 3,000만 원

(시설하우스 및 스마트팜 시스템 구축비용)



연간운영비

5~6억 원

(2021년 기준)



연평균수입

8~10억 원

(2021년 기준)

전라남도

★ 영광 ★

양진선



스마트팜으로 새싹삼 재배해 가공품 개발까지 성공



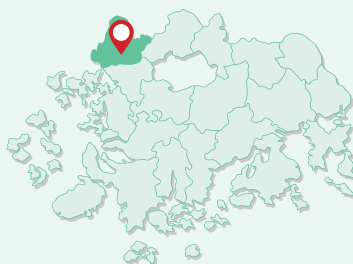
‘이로운 세상’ 양진선(51) 씨 _ 전남 영광

태양보다 밝은 조명 아래 영롱한 초록의 자태를 뽐내는 ‘새싹삼’, 샐러드로도 약재로도 두루 쓰이는 새싹삼은 다재다능한 ‘인삼계의 아이돌’로 불린다. 양진선 대표의 새싹삼 농장은 마치 연구실 같다. 농장 안으로 들어서면 온도와 습도, 급수와 조명 등 모두 자동으로 작동이 가능하다. ICT 기술 기반의 스마트 시설은 양 대표의 귀농 초기 시행착오를 줄이고 빠르게 정착할 수 있게 도왔다. 시스템 구축비용의 많은 부분은 귀농 정착자금으로 충당했다. 최근 양 대표는 농장의 경쟁력 강화를 위해 새로운 아이디어를 구상하고 있다.

귀농귀촌 Key Point!

귀농을 농사가 아닌 ‘사업’으로 인식하라

- 귀농 전 거주지역
인천광역시
- 귀농 전 직업
회사원
- 귀농 결심동기
정년을 앞두고 개인 사업에 도전하기 위해
- 귀농 선택 작목
새싹삼
- 귀농 연도
2019년
- 귀농귀촌 관련 교육이수
농업기술센터 브랜딩 교육(영광군 농업기술센터),
귀농귀촌종합센터 교육(농림수산식품교육문화정보원)



‘새싹삼 수경재배’, 스마트팜으로 연중생산 가능

양 대표는 대기업을 다니는 평범한 직장인이었다. 그러다 정년이 코앞으로 다가오고, 주변에 개인 사업을 하는 친구들이 눈에 보였다. 쉼 살이 되기 전 개인 사업에 도전하고 싶었던 양 대표는 2019년 전남 영광군 법성면으로 귀농했다.

“직장생활을 오래 했어요. 그러다 문득 회의감이 들었고 개인 사업을 하는 친구와 제 삶을 비교하게 됐죠. 자신만의 일을 한다는 점이 부럽더라고요. 저도 제가 할 수 있는 사업을 알아보던 중 우연히 스마트팜에 알게 됐는데, 장점이 많더라고요. 마침 고향에 땅이 있어서, 귀농을 고민했지요. 귀농을 한다면, 스마트팜을 이용해 농사를 지으면 좋겠다고 생각했습니다. 홀로 계신 어머니도 모실 수 있고요.”

귀농을 결심한 양 대표는 농업의 미래에 대한 고민이 컸다. 날이 갈수록 환경 오염이 심해지고 급속한 기후변화를 겪고 있는 오늘날, 지금의 농업과 농식품 재배·유통 체제로는 안정적인 공급과 수요를 유지하기 어려울 것 같다는 생각에서다. 그래서 디지털 기술과 혁신에 기반한 농사를 짓고 싶었다. 고민 끝에, 양 대표의 선택은 ‘스마트팜 새싹삼’이었다. 그런 결정을 내리기까지 아내의 역할이 컸다.

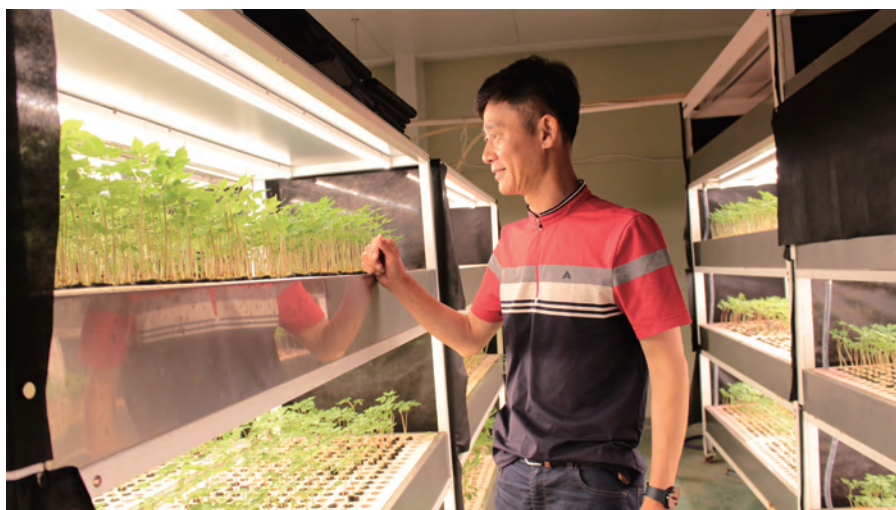
“기업 컨설턴트로 일하고 있는 아내의 조언이 많은 도움이 됐어요. 노지 농사를 엄두도 못 내고 있는 제게 스마트팜을 알려준 은인이죠. 아내에게 ‘새싹삼 수경재배 스마트팜’을 듣는 순간, 확신이 들었습니다. 연중 생산과 판매가 가능해 안정적인 수입을 얻을 수도 있고 노동력도 훨씬 덜 들죠. 실제로 스마트팜 기술을 접목해 새싹삼을 재배하는 농장을 견학한 적이 있는데, 해볼만하다는 자신감이 생겼어요.”

양 대표는 스마트팜의 ICT 기술이 최적의 온도와 습도, 급수와 조명 등을 자



동으로 조절해주었기 때문에 작물의 안정적인 생산은 물론 귀농 초기의 시행착오를 줄일 수 있었다.

“초보 귀농인들에게는 새싹삼을 재배하는 데 필요한 여러 조건들이 까다롭게 느껴질 수 있어요. 익숙하지 않은 탓에 곤잘 실수도 하게 되죠. 농사 일은 사소한





실수가 작물 전체를 망치는 큰 결과로 돌아오는 경우가 많아서, 그런 실패를 줄여 나가는 게 중요해요.”

|| 귀농을 농사가 아닌 ‘사업’으로 인식하라

그의 새싹삼은 1~2년근 뿌리만 있는 묘삼을 옮겨 심은 후, 수경재배로 3~4주 정도 더 키워 줄기와 잎이 나왔을 때 수확해 판매한다. 새싹삼 재배환경은 고정적이라 한 번 설정해두면 계절이 바뀌어도 손덜 필요가 없어 재배하기 수월하다.

“저는 묘삼 식재와 수확만 하면 되고, 나머지는 스마트팜에 의해 자동으로 조절되기 때문에 재배 시 들이는 시간과 품을 획기적으로 줄일 수 있습니다. 이처럼 손이 덜 가는 시스템 덕분에 다른 작물들과 함께 재배하기에도 부담이 없는 편이지요. 그래서 새싹삼 이외에도 부가적인 수입을 창출하기 위해 흑하랑상추, 단호박, 비트, 인삼 등 다양한 작물을 함께 키우고 있어요.”

양 대표는 귀농을 농사가 아닌 사업으로 인식해야 한다고 말한다. 그는 대기업에서 판매기획을 담당했던 경험을 살려 판로 개척과 마케팅 전략에 힘을 쏟고 있다.

“새롭게 유행하는 농작물을 선택하는 것이 추가 소득을 창출하는데 도움될 거라고 생각해서 올해부터는 ‘흑하랑상추’를 재배하기 시작했는데요. 이 상추는 수면 유도성분인 ‘락투신’이 일반 상추보다 124배 풍부해 불면증에 시달리는 사람들에게 좋아요. 이 상추를 활용해 흑하랑상추차, 흑하랑 농축스틱 등 가공제품도 생산했는데 주문이 굉장히 많아요.”

양 대표는 두 가지 방법으로 작물을 유통하고 있다. 먼저 단기 매출을 올리기 위해서 식당, 카페 등 지역 거래처를 발굴해 직거래로 판매한다. 이와 더불어 블



로그, SNS 등을 통해 온라인 마케팅도 꾸준히 신경쓰고 있다.

“예전에 어머니께서 콩을 재배해 농협에 납품하는 것을 본 적이 있는데요. 고생한 노력에 비해 수매 단가가 너무 싸서 충격을 받은 기억이 있습니다. 중간 유통과정에 드는 비용이 상당하기에 저는 직거래를 해야겠다고 생각했어요. 온라인과 오프라인을 병행해 직접 판로를 개척하니 제값을 받을 수 있어 좋고 소비자들도 신선한 농작물을 합리적인 가격에 구매할 수 있어 좋은 방법이라고 생각합니다.”



귀농과 귀촌, 내가 원하는 것이 무엇인지 파악 해야

양 대표는 귀농한 첫해에 수많은 시행착오를 겪었다. 수입이 거의 발생하지 않아 힘든 시간을 보낸 적도 있다. 그렇기에 그는 그 누구보다 현실적인 점을 고려해야 한다고 말했다. 경제적인 면에서 많은 준비를 한 후 귀농을 해야 성공할 수 있다는 것이다.

“귀농을 하자마자 돈을 벌 수 있는 확률은 극히 낮아요. 사전에 충분한 생활비를 마련해두고 현실적인 계획을 설정해야 합니다. 아름다운 시골 논밭을 보며 건강하게 살겠다는 환상을 갖고 있다면 '귀촌'을 하는 게 맞습니다. 고정적인 수입을 위해 '귀농'을 한다면 반드시 사업가의 마인드로 접근하세요. 귀농과 귀촌의 개념적 차이를 헛갈려 하시는 분들이 종종 있는데, 자신이 원하는 것이 정확하게 무엇인지 파악하는 자세가 필요합니다.”

또한 양 대표는 농업도 개인 사업과 같이 정착하는 데 드는 절대적인 시간이 필요하기에, 세부적인 준비 과정이 꼭 필요하다고 전했다.

“귀농 전 다양한 경로를 통해 토지, 주택, 작물 등을 알아보는 과정을 거치실 텐데요. 특히 주 작물의 매출과 실질적인 수입 등을 꼼꼼하게 확인하고 자신만의 사업계획서를 작성할 줄 알아야 합니다. 유행하는 작물이 무엇인지, 어떻게 수익을 창출할 수 있는지 계속해서 관심을 가져야 돼요. 구체적인 계획과 실행할 수 있는 의지만이 빠른 정착을 도울 수 있습니다.”



마지막으로 양 대표는 예비 귀농인들에게 교육을 통한 배움을 강조한다.

“지역의 농업기술센터 교육들을 추천하고 싶어요. 귀농 준비 시기뿐만 아니라, 귀농 후에도 열심히 다니셨으면 좋겠어요. 농업기술센터에서는 각종 지원제도부터 작물 재배법, 홍보를 위한 동영상 제작법, 네이버 스토어 입점법 등 다양한 정보를 얻을 수 있어요. 귀농 정보 외에도 여기서 만난 여러 분야의 귀농인분들과 관계를 형성할 수도 있습니다. 초보 귀농인이라면 농업기술센터를 수시로 방문해 자신에게 필요한 정보와 인적 인프라를 쌓는 것이 좋습니다.” 🍵

‘이로운 세상’ 양진선 씨 이야기



| 경영규모

새싹인삼(198㎡), 흑하량상추(330㎡) 외
단호박 비트, 인삼재배 등

| 필요한 기술 및 시설

새싹삼 수경재배 시설, 가공시설



경영규모

3인

(부부, 어머니)



초기 투자비

2억 3,000만 원

(땅과 수경재배시설 비용)



연간운영비

4,600만 원

(묘삼구입비 1,600만 원, 기타 3,000만원)



연평균수입

6,000만 원

(2021년 기준)



농림수산식품교육문화정보원

미래농업 혁신과 농촌가치 확산으로
튼튼한 농업 활기찬 농촌 실현을
함께합니다.

국민과 함께하는 농업·농촌의 혁신성장 동반자

10th 농림수산식품교육문화정보원





귀농귀촌 종합센터 소개 및 기타 안내

귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차	206
귀농귀촌종합센터 위치	208
귀농귀촌종합센터 목적 및 기능	209
귀농귀촌종합센터 사업소개	210

유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처	213
지자체 귀농귀촌 상담전화	214
농림수산업자 신용보증센터 상담전화	222



귀농귀촌 준비절차

성공적인 귀농을 위한 Step 7



STEP 1 귀농정보를 수집하자

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



홈페이지



관련
우수사례



상담전화



STEP 2 가족들과 충분히 의논하자

가족들과 귀농결심에 대한 충분한 의논 후에 동의를 얻습니다.



STEP 3 어떤 작물을 기를까?

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



품목별
출하지역



재배적지



관련
우수사례



STEP 4 영농 기술을 습득하자

귀농귀촌 자체교육을 포함한 귀농자 교육프로그램과 귀농에 성공한 농가 견학, 현장 체험들을 통해 충분히 영농기술을 배우고 익힙니다.



귀농귀촌
자체교육



온라인
교육



오프라인
교육정보



관련
우수사례



작목
종합정보



STEP 5 어디서 정착할까?

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



재배적지



웰촌



관련
우수사례



STEP 6 주택과 농지를 확인하자!

주택의 규모와 형태, 농지의 매입여부를 결정한 뒤 최소 3~4군데를 비교 후 선택합니다.



농지은행



빈집정보



지원정책

귀농인의 집,
체류형 농업창업지원센터 등



STEP 7 영농계획을 수립하자!

농산물을 생산하여 수익을 얻을 수 있을때까지 최소 4개월에서 길게 4~5년정도 걸리므로 초보 귀농인은 가격 변동이 적고, 영농기술과 자본이 적게 드는 작목 중심으로 영농계획을 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 | 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

종합센터 사업소개

귀농귀촌 상담·교육·정보서비스 등을 제공하며

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
- ▶ 귀농귀촌유치지원사업 지원·점검·평가
 - 맞춤형 지역정보제공, 농촌에서 살아보기
 - 동네작가 운영 지원
 - 사업 참여 지자체 선정 및 성과평가
 - 현장지원단 운영
- ▶ 귀농귀촌 실태조사
- ▶ 귀농귀촌 협력 거버넌스(지자체, 관계기관 등) 구축·운영
- ▶ 귀농귀촌 정책협의회, 간담회 등 운영
- ▶ 귀농귀촌 우수사례 발굴 및 확산
- ▶ 기타 귀농귀촌 관련 정책 홍보



정보 서비스



누리집, SNS 등 온라인을 통한 귀농귀촌 정보서비스 제공

- ▶ 귀농귀촌종합센터 누리집 [www.returnfarm.com]
 - 귀농귀촌상담
 - 교육정보 및 지원정책
 - 기타 귀농귀촌 관련 자료
- ▶ 귀농귀촌종합센터 공식 SNS
 - 페이스북 / 트위터 / 카카오톡 채널 / 네이버밴드
- ▶ 귀농귀촌 통합플랫폼 구축 및 서비스 오픈
(’22.12. 예정)

전문상담



귀농귀촌 관련 종합상담 제공

- ▶ 귀농귀촌 희망 도시민 대상 종합상담
(방문/전화/온라인)
- ▶ 1:1 현장 밀착형 귀농닥터 운영
 - 귀농설계, 컨설팅 등 맞춤형 현장전문가 연계 지원
- ▶ 농림축산식품 일자리 박람회 귀농귀촌 홍보·상담관 운영

귀농귀촌 교육

대상, 유형, 단계 고려한 수요자 맞춤형 교육 제공

▶ 귀농귀촌 맞춤형 교육

- 연령별, 유형별, 수준별 맞춤형 교육 지원

▶ 농업일자리 탐색·체험교육

- 농업일자리 정보 제공 및 현장실습교육
- 탐색교육(1일, 4일) / 체험교육(2주)

▶ 귀농귀촌 아카데미

- 기본공통과정 : 귀농귀촌 교육이력이 없는 초기 관심자(일반, 청년층, 중장년층, 여성) 대상 기초역량 교육
- 유형특화과정 : 예비 귀농·귀촌인 대상 분야별 전문교육
- 방문형 교육 : 직장인, 학생 등 도시민 대상 수요 맞춤형 기초 교육

▶ 귀농귀촌 온라인 교육

- 시·공간적 제약으로 교육 참여가 어려운 직장인, 학생들을 위한 귀농귀촌 온라인 콘텐츠 제공

▶ 유관기관 협업 교육

- 기관 맞춤형 교육과정 설계·운영(남북하나재단, 국방전직교육원, 한국법무보호복지공단)

▶ 귀촌인 농산업 창업교육

- 귀촌인 대상 농산업분야 실무형 창업지원교육

▶ 청년귀농 장기교육

- 청년층 대상 장기체류형 귀농 현장실습교육

▶ 귀농귀촌 준비 커뮤니티 지원

- 유사 관심사를 가진 예비 귀농귀촌인 커뮤니티 구성·활동 지원





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
농림수산물 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
한국여촌여행공단	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
농협창업농지원센터	www.nhparan.com ☎ 031-659-3636 청년농·귀농귀촌인 지원 및 창업농 컨설팅
농림수산업자 신용보증기금	www.nongshinbo.nonghyup.com ☎ 02-2080-6597 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 · 농산여촌체험마을 및 체험행사 소개, 체험/관광 지역 정보 제공
자치법규 정보시스템	www.elis.go.kr ☎ 02-2195-1126 자치단체 조례 정보 등



지자체 귀농귀촌 상담전화

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
부산광역시	기장군	농업기술센터	도시농업팀	051-703-5493
대구광역시	달성군	달성군청	농업정책과	053-668-2783
인천광역시	강화군	농업기술센터	미래농업추진단	032-930-4146
인천광역시	옹진군	옹진군청	농업정책과	032-899-299
울산광역시	울주군	울주군청	농업정책과	052-204-1523
세종특별자치시	세종시	농업기술센터	미래농업과	044-301-2713
경기도	남양주시	농업기술센터	농생명정책과	031-590-4556
	평택시	농업기술센터	지도정책과	031-8024-4610
		농업기술센터	농업정책과	031-8024-3684
	화성시	화성시청	농업정책과	031-5189-2315
	화성시	농업기술센터	기술지원과	031-5189-3633
강원도	춘천시	농업기술센터	미래농업과	033-250-3546
			귀농귀촌지원센터	033-252-0038
	원주시	원주시청	농정과	033-737-4116
	강릉시	강릉시청	농정과	033-640-5397
	동해시	농업기술센터	농업정책팀	033-530-2431
	태백시	농업기술센터	농업정책팀	033-550-2702
	삼척시	농업기술센터	미래농업과	033-570-4583
	속초시	농업기술센터	농업행정팀	033-639-2901
	홍천군	농업기술센터	농촌사회과	033-430-4164~7
	횡성군	횡성군청	농정과	033-240-2381
			귀농귀촌지원센터	033-340-2386-8

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
강원도	영월군	농업기술센터	농업축산과	033-370-2330
			농업축산과	033-370-2489
			귀농귀촌지원센터	033-370-1367
	평창군	농업기술센터	유통산업과	033-330-1387
	정선군	농업기술센터	기술지원과	033-560-2856
	철원군	농업기술센터	미래농업과	033-450-5372
	화천군	화천군청	농업정책과	033-442-6233
	인제군	농업기술센터	농업기술과	033-460-2265
				033-680-3405
	고성군	농업기술센터	농업축산과	033-680-3940
충청북도	청주시	청주시청	농업정책과	043-201-2133
		농업기술센터	도시농업관	043-201-3962
	충주시	농업기술센터	농업지원과	043-850-3219
				043-850-3223
	제천시	농업기술센터	농촌상생과	043-641-6961~3
	보은군	보은군청	농정과	043-540-3315
	옥천군	농업기술센터	농촌활력과	043-730-3881~3
	영동군	영동군청	농촌신활력과	043-740-3686-8
	증평군	증평군청	농정과	043-835-3714
			농정과	043-835-3719
	진천군	농업기술센터	농촌지원과	043-539-7514
	괴산군	농업기술센터	기술지원과	043-830-2734
				043-830-2735
충청남도	음성군	음성군청	농정과	043-871-5443
				043-872-8152
	단양군	농업기술센터	농촌활력마케팅과	043-420-3694
				041-521-2964
충청남도	천안시	농업기술센터	농촌지원과	041-521-2913
				041-521-2913

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
충청남도	공주시	농업기술센터	농촌진흥과	041-840-8848
	보령시	농업기술센터	농업지원과	041-930-7681
			농업지원과	041-930-7683
			농업지원과	041-930-7684
	아산시	농업기술센터	농촌자원과	041-537-3856
			농촌자원과	041-537-3970
	서산시	농업기술센터	농업지원과	041-660-2043
			귀농귀촌지원센터	041-660-2468
	논산시	농업기술센터	역량개발과	041-746-8349
	계룡시	농업기술센터	사회개발팀	042-840-3430
	당진시	농업기술센터	미래농업과	041-360-6410
			미래농업과	041-360-6412
			미래농업과	041-360-6413
			미래농업과	041-360-6416
	금산군	농업기술센터	기술보급과	041-750-3586
			기술보급과	041-750-3588
	부여군	농업기술센터	농촌지원과	041-830-2566-8
	서천군	농업기술센터	기술지원과	041-950-6631~3
			귀농귀촌지원센터	041-951-6123
	청양군	농업기술센터	기술지원과	041-940-4740~3
			기술지원과	041-940-2188
	홍성군	농업기술센터	친환경기술과	041-630-9134
			귀농귀촌지원센터	041-631-8182
	예산군	농업기술센터	기술보급과	041-339-8129
	태안군	농업기술센터	지도개발과	041-670-5022
			지도개발과	041-670-5099
전라북도	군산시	농업기술센터	농촌지원과	063-454-5233
			귀농귀촌지원센터	063-459-0788
	익산시	농업기술센터	농촌지원과	063-859-4518

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라북도	정읍시	농업기술센터	농업정책과	063-539-6191~3
			귀농귀촌지원센터	063-533-6789
	남원시	남원시청	농촌활력과	063-620-6364
			귀농귀촌지원센터	063-636-4029
	김제시	농업기술센터	농촌지원과	063-540-4508
			귀농귀촌협의회	063-548-8800
	완주군	완주군청	농업축산과	063-290-2472~4
	진안군	진안군청	농촌활력과	063-430-8070~2
	무주군	농업기술센터	농업지원과	063-320-2851
				063-320-2852
				063-320-2854
	장수군	장수군청	농업정책과	063-350-2396
				063-350-2397
	임실군	임실군청	농촌활력과	063-640-2422~5
			귀농귀촌지원센터	063-642-2236
	순창군	농업기술센터	농축산과	063-650-5115
				063-650-5173
				063-650-5174
	고창군	농업기술센터	농촌개발과	063-560-8807
				063-560-8808
	부안군	농업기술센터	농촌지원과	063-580-3830
			귀농귀촌지원센터	063-580-3840
전라남도	여수시	농업기술센터	농촌진흥과	061-659-5542
				061-659-5543
	순천시	농업기술센터	농업정책과	061-749-8692
				061-749-8695
	나주시	농업기술센터	농촌진흥과	061-339-7814
	광양시	농업기술센터	농업지원과	061-797-2883
				061-797-3540

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라남도	광양시	농업기술센터	기술보급과	061-797-3637
	담양군	농업기술센터	경영지원과	061-380-3441
			귀농귀촌지원센터	061-380-3437
	곡성군	곡성군청	인구정책과	061-360-2920
	곡성군	곡성군청	인구정책과	061-360-2922
			귀농귀촌지원센터	061-362-2371
	구례군	농업기술센터	농촌지원과	061-780-2111
	고흥군	고흥군청	인구정책과	061-830-5428
	보성군	보성군청	농축산과	061-850-5381
				061-850-5383
			귀농귀촌지원센터	061-852-2282
	화순군	농업기술센터	기술보급과	061-379-5543
				061-379-5444
			귀농귀촌지원센터	061-379-3665
	장흥군	장흥군청	농산과	061-860-5952~4
	강진군	농업기술센터	농촌지원과	061-430-3645
	해남군	해남군청	인구정책과	061-531-4274
	영암군	농업기술센터	연구개발과	061-470-6610~2
				061-470-6609
	무안군	농업기술센터	농촌지원과	061-450-4049
	함평군	함평군청	친환경농산과	061-320-1901~3
	영광군	농업기술센터	농업개발과	061-350-5819
	장성군	농업기술센터	농촌활력과	061-390-8469
경상북도	완도군	농업기술센터	인력육성팀	061-550-5971
	진도군	농업기술센터	귀농지원팀	061-540-6134
	신안군	신안군청	귀촌지원센터	061-240-4126
	포항시	농업기술센터	농촌활력과	054-270-5462
				054-270-5463
				054-262-7942

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상북도	경주시	농업기술센터	농업진흥과	054-779-8724
			귀농지원상담센터	054-779-8859
	김천시	농업기술센터	농촌지도과	054-421-2567
			귀농귀촌지원센터	054-435-0465
	안동시	안동시청	농촌활력과	054-840-5854
		농업기술센터	농촌지원과	054-840-5620
	구미시	구미시청	농업정책과	054-480-5764
	구미	농업기술센터	농촌지원과	054-480-4222
	영주시	농업기술센터	농업정책과	054-639-7321~5
			농촌지도과	054-339-7648
	영천시	농업기술센터	귀농귀촌지원센터	054-339-7399
				054-339-7257
	상주시	상주시청	농업정책과	054-537-7453
				054-537-7437
	문경시	문경시청	농촌활력과	054-550-6898
			귀농귀촌귀향정보센터	054-571-0825
	경산시	농업기술센터	농정유통과	053-810-6694
	군위군	군위군청	농정과	054-380-6283
	의성군	농업기술센터	농촌지도과	054-830-6726
			귀농귀촌정보센터	054-830-6729
	청송군	청송군청	농정과	054-870-6259
			귀농귀촌정보센터	054-870-6003
	영양군	영양군청	유통지원과	054-680-6592
			귀농귀촌지원센터	054-682-5818
	영덕군	농업기술센터	농축산과	054-730-6267
				054-730-6288
	청도군	청도군청	농정과	054-370-6523
			귀농귀촌지원센터	054-372-5450

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상북도	고령군	농업기술센터	농업정책과	054-950-7355
	성주군	농업기술센터	농촌지원과	054-930-8042
			귀농귀촌정보센터	054-930-8058
	칠곡군	칠곡군청	농업정책과	054-979-6463
	예천군	예천군청	농정과	054-650-6292
		예천군청	농정과	054-650-6293
	봉화군	봉화군청	전원농촌개발과	054-679-6858
				054-679-6859
경상남도	울진군	울진군청	미래농정과	054-789-6753
	울릉군	농업기술센터	농업산림과	054-790-6262
	창원시	농업기술센터	농업정책과	055-225-5431
				055-225-5432
	진주시	농업기술센터	농업정책과	055-749-6139
	통영시	농업기술센터	미래농업과	055-650-6623
	사천시	농업기술센터	농축산과	055-831-3771
				055-831-3772
	김해시	농업기술센터	농업정책과	055-350-4016
	밀양시	농업기술센터	농업정책과	055-359-7117
				055-359-7119
	거제시	농업기술센터	농업지원과	055-639-6383
	양산시	농업기술센터	농업기술과	055-392-5303
	의령군	농업기술센터	농업기술과	055-570-4223-5
	함안군	농업기술센터	농업정책과	055-580-4413
				055-530-6058
	창녕군	농업기술센터	농촌개발과	055-530-7593
				055-530-7595
	고성군	농업기술센터	농촌정책과	055-670-4134
	남해군	남해군청	청년혁신과	055-860-8630
				055-860-8640

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상남도	하동군	농업기술센터	농촌진흥과	055-880-2427~9 055-880-2747
	산청군	농업기술센터	농축산과	055-970-7853 055-970-7856
	함양군	농업기술센터	농축산과	055-960-8152 055-960-5959
	거창군	농업기술센터	행복농촌과	055-940-8162 055-940-8278
	합천군	농업기술센터	농정과	055-930-3943 055-930-3945
				064-728-2921
제주도	제주시	제주시청	마을활력과	064-728-2922 064-728-2865
	서귀포시	서귀포시청	마을활력과	064-760-3951~3 064-760-3497



농림수산업자 신용보증센터 상담전화

보증센터명	전화번호	관내지역
경기	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
인천	032-433-7932	부천, 김포, 광명, 고양, 시흥, 강화, 인천
강원	033-243-9200	춘천, 홍천, 철원, 화천, 양구, 인제
강릉	033-649-1540	고성, 속초, 양양, 강릉, 동해, 삼척
원주	033-737-1310	원주, 태백, 횡성, 영월, 평창, 정선
충북	043-267-9673	청주, 진천, 괴산, 증평, 영동, 보은, 옥천, 음성, 충주, 제천, 단양
대전	042-826-4323	세종, 대전, 금산, 공주, 계룡, 논산, 부여
천안	041-578-8721	천안, 아산, 예산, 당진
충남	041-631-6670	서천, 태안, 홍성, 보령, 청양, 서산
전북	063-250-6300	전주, 완주, 김제, 진안, 무주, 익산, 군산
정읍	063-532-0611	정읍, 고창, 부안
남원	063-631-1488	남원, 장수, 순창, 임실
전남	061-280-0300	목포, 무안, 신안, 진도

보증센터명	전화번호	관내지역
광주	062-521-8641	광주, 담양, 곡성, 장성, 영광, 화순
순천	061-720-3100	고흥, 광양, 구례, 보성, 순천, 여수
나주	061-330-9200	나주, 영암, 함평
해남	061-530-8500	해남, 강진, 장흥, 완도
경북	054-851-5752	안동, 영주, 의성, 봉화, 청송, 영양
대구	053-940-4362	대구, 경산, 영천, 군위, 청도, 성주, 칠곡, 고령, 달성
상주	054-534-8460	김천, 구미, 상주, 문경, 예천
포항	054-284-6201	경주, 영덕, 울진, 울릉, 포항
경남	055-285-8993~5	창원, 함안, 창녕, 김해, 의령, 합천, 진해, 마산
양산	055-384-6641	부산, 울산, 양산, 밀양, 기장, 울주
진주	055-748-7511	진주, 사천, 하동, 남해, 산청, 함양, 거창
통영	055-649-9700	통영, 고성, 거제
제주	064-720-1321	제주 전역

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 11

촌에 살고 촌에 웃고

발행일	2022년 7월
발행처	농림수산식품교육문화정보원
주소	세종특별자치시 국책연구원5로 19 (반곡동 772-3)
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.

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 11

촌에 살고 촌에 웃고



귀농귀촌종합센터



1899-9097

www.returnfarm.com