

발 간 등 록 번 호

11-1543000-002834-10

귀농귀촌 우수사례집

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 10

촌에 살고 촌에 웃고



농림축산식품부



농림수산물교육문화정보원

CONTENTS

1

정책별

정착자금

전북 고창 _ 김상은	008
전남 나주 _ 박종수	018

귀농귀촌 교육

경남 산청 _ 황현목·최순애	026
충북 진천 _ 김성숙	034
강원 홍천 _ 김홍식	042
경남 합천 _ 김기덕	050

귀촌 후 창업

전북 순창 _ 김서정	058
-------------	-----

2

세대별

2030세대

전남 강진 _ 정철	070
전북 군산 _ 강정구	080

40대

경남 사천 _ 주상건	090
경남 남해 _ 강상영	098

5060세대

경기 가평 _ 박동화	106
충남 부여 _ 최정수	116



3

특성별

지역응화

충북 괴산 _ 박지혜	128
경북 의성 _ 김인기	138

실패극복

강원 횡성 _ 유화신	148
경북 상주 _ 김상수	156

6차산업

전남 여수 _ 장택순	164
경북 경주 _ 신동섭	172

ICT활용

전남 영암 _ 이영진·우정애	182
-----------------	-----



귀농귀촌종합센터 소개 및 기타 안내

귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차	192
귀농귀촌종합센터 위치	194
귀농귀촌종합센터 목적 및 기능	195
귀농귀촌종합센터 사업소개	196

유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처	198
지자체 귀농귀촌 상담전화	199
농림수산업자 신용보증센터 상담전화	211



귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑩
촌에살고 촌에웃고

1



정책별

/ 정착자금

전북 고창 김상은	008
전남 나주 박종수	018

/ 귀농귀촌 교육

경남 산청 황현목 · 최순애	026
충북 진천 김성숙	034
강원 홍천 김홍식	042
경남 합천 김기덕	050

/ 귀촌 후 창업

전북 순창 김서정	058
-----------	-----

전라북도
★ 고창 ★

김상은





창업자금 대출 줄어든다 직접 스마트팜 설치

‘꿈을 짓는 농부’ 김상은(48) 씨

서울부터 목포까지 한반도의 서쪽 등줄기를 타고 뻗어나가는 서해안 고속 도로를 타고 가다 선운산 톨게이트를 지나 약 한 시간가량 달려 도착한 ‘꿈을 짓는 농부’ 농장. 인근에는 초록의 싱그러움이 지평선까지 이어지는 청보리밭과 소복소복 쌓여 있는 하얀 눈송이를 연상케 하는 메밀꽃과 메밀밭이 있어 매일매일 영화 속 한 장면이 펼쳐진다. 일상이 그림이 되는 고창군 심원면으로 귀농해 딸기 스마트팜 재배에 열정을 쏟고 있는 김상은 대표. 그의 귀농 이야기가 궁금하다.



귀농귀촌 Key Point!

농업창업, 6차산업까지 연계 고려할 것



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

경기도 안산시

컴퓨터 관련 회사 근무

지친 직장생활을 벗어나 가족과 함께하는 삶을 위해 딸기

2019년

작목별 토양 및 방제 교육, 버섯시설재배 교육, ICT원격제어 교육

20년 가까이 컴퓨터 전문직... 다 내려놓고 귀농

김상은 대표는 경기도 안산에 있는 컴퓨터 관련 회사에서 20년 가까이 근무했다. 젊은 시절 열정과 노력을 쏟아부었지만 어느 순간 더 이상 이 길은 내가 갈 길이 아님이 느껴졌다. 생명이 살아 숨 쉬는 곳 농촌으로 가자고 결심했던 것은 바로 그 즈음이었다.

“최종적으로 귀농을 결심했던 배경에는 연로해지시는 어머니와 함께하기 위한 것이 컸습니다. 저 역시 나이가 들면 귀농을 하려고 생각하던 차에 시기가 좀 빨라진 셈입니다. 고창으로 온 이유는 어머니의 권유가 있어서죠. 고창에 어머니 친구분들이 계셨고 이런저런 도움을 받을 수 있어서 왔는데, 너무 아름다운



곳이라 안심하고 농사를 시작할 수 있었습니다. 특히 어머니 친구분들이 계셔서 자연스럽게 지역민들과 친해질 수 있게 되었고, 빨리 안착할 수 있었습니다.”

귀농을 결심한 김상은 대표는 귀농귀촌 관련 여러 정보를 수집했고, 정책자금 지원을 통하여 귀농 창업을 하게 됐다. 특히 귀농 전 ICT 스마트팜 교육도 받았던 그는 첨단 시설에 관심을 기울이게 되면서 딸기 재배를 시작했다.

“제가 컴퓨터 관련 일을 했기 때문에 디지털 기기를 사용하는 데는 거부감이 없었지요. ICT 스마트팜이 미래 농업의 모델이라는 교육을 받고 곧장 이거다 싶었습니다. 스마트팜이 대세이기는 하지만 가장 많이 재배하는 작물이 몇 안되죠. 그 중에서 저는 딸기를 선택했습니다. 무엇보다 딸기는 단위당 단가가 높아 단기간에 고수익을 바라볼 수 있는 작목이라는 점이 저 같은 초보 농업인들에게 딱입니다. 또 앞으로 농업은 6차산업과 연계가 되어야하죠. 그것까지 고려해서 농업 창업을 시작했습니다.”

스마트팜, 직접 발품 팔고 설치해 '비용 절감'

딸기 재배 스마트팜을 재현하기 위해 그는 비닐하우스 온실 1개 동마다 1억 원가량 총 3억 원 이상의 비용을 과감히 투자했다.

“처음에는 기본적인 규모로 시작했습니다. 그런데 지난해부터 올 초까지 한파를 겪으면서 추가적으로 비용이 들어가게 되었고 지금의 시설을 갖췄습니다.”

그는 먼저 자동화 설비와 당도 제고 설비 등에 투자했다. 일반 농민들의 경우 초기 비용이 높고 보조를 받기가 어려워 적용하기 어려운 것이 현실이다. 하지만 당도를 높이고 급수 관리 등 농사일을 자동화할 수 있는 시설을 구축하는 것이 미래를 위한 투자였다.



“자금 마련을 위해 협동조합과 귀농단체 등에서 교육을 받으며 창업 자금을 대출받기 위해 동분서주하기도 했습니다. 하지만 시설 규모와 작물 등이 문제가 돼 생각한 만큼의 대출이 나오지 않더라고요. 고민 끝에 내린 결정은 ‘직접 해보자’ 였습니다. 제가 컴퓨터 업계에서 일했기 때문에 중간 업체를 거치지 않고 관련 기계들을 직접 구입해서 설치할 수 있었습니다. 덕분에 비용도 줄일 수 있었습니다.”

김 대표는 직접 발품을 팔아 딸기 하우스의 난방기와 급수기, 환경 제어 프로그램, 온습도 제어기 등을 설치했다. 또 당도 조절을 위해 100ml 당 5만 원가량의 한방재료가 들어간 용액을 사용해 작물의 품질도 높였다.

'나 홀로 농장운영'... 스마트팜 설비 덕분

현재 김상은 대표는 비닐하우스 온실 3개동에서 딸기를 재배하고 있다. 스마트팜을 설치한 덕분에 그 넓은 하우스를 혼자 운영할 수 있다.

“현재 운영하고 있는 곳은 6,000평 정도입니다. 일반적인 딸기 농가에 비해서는 면적이 절반 정도입니다. 하지만 저 같은 초보 농업인들에게는 벽찰 수 있는 규모죠. 농장 전체를 스마트폰으로 제어 가능한 스마트팜 설비 덕분에 ‘나 홀로 농장 운영’이 가능합니다.”

혼자서 모든 것을 다 하기 때문에 경영비가 줄어들어 일반 귀농인들에 비해 수익이 높은 편이다. 딸기는 계절 작물이기에 매출이 수확 시즌에 몰려있는 것이 단점 아닌 단점이다. 이런 단점을 보완하기 위해 꾸준히 수익을 올릴 수 있는 아이템인 새싹 수직농장을 자가 개발해 현재 시험재배 중이다.

“딸기 하우스에서 200m 거리에 60평 규모의 수직형 농장을 만들어 새싹을 재배하고 있습니다. 딸기 스마트팜을 설치한 경험을 토대로 자체적으로 재배

시설을 만들어 보통 5주 정도 걸리는 재배기간을 보름~3주로 단축시키고 있습니다.”



농사 힘들지만 스트레스 줄어

초보 농부인 김 대표에게 일련의 과정들은 보람도 있었지만 힘든 시간들도 많았다. 하지만 도시로 다시 돌아가고 싶냐는 질문에는 단호하게 ‘아니다’라고 답했다.

“귀농하기 전에는 직장 내 인간관계에서 받는 스트레스가 상당했습니다. 물론 농사일도 쉽진 않습니다. 노동 강도가 있으며, 농사가 잘 돼도 판로 같은 걸 생각하면 쉬운 일은 아니죠. 하지만 제가 노력한 만큼 수익이 나오고, 정성을 기울여 주기만 하면 작물도 그에 대한 보답을 하는 것 같아 뿌듯합니다. 규칙적인 생활을 하고 스트레스를 상대적으로 덜 받으면서 생활하니 도시에서 지낼 때 갖고 있었던 위장병이 점점 낮고 있습니다.”

귀농 이후 스트레스는 줄었지만 어려움에 부딪히기도 했다.

“귀농 농업창업 및 주택구입지원사업 대상자로 선정되어 대출 절차를 거치면서 담보 등을 이유로 원하는 금액만큼 대출이 이루어지지 않아 어렵게 시작했습니다. 정책 자금과 관련해 대출기관에서는 대출 규모를 대출서류가 제출된 이후에 담보 등을 평가하더라고요. 그렇게 되니 사전에 계획대로 자금이 지원되지 않아 힘들기도 했습니다.”

귀농 후 가장 고민되는 부분은 판로였다. 대부분의 농가는 시장, 마트 등 대형 판로에 의지한다. 이렇게 납품하는 경우 유통비와 수수료 등으로 농민 손에 떨어지는 게 별로 없는 것이 현실이다.

“저희 농장의 경우에는 로컬푸드나 인근 마트를 집중 공략했습니다. 최근에는 똑똑한 소비가 늘어나면서 지역 로컬푸드 매장을 이용하는 소비자들이 늘고 있는 것이 성공 요인이 됐습니다. 구매자는 좋은 작물을 싸게 받고, 판매자는 수익을 가져갈 수 있지요.”

김상은 대표는 현재 고설딸기재배를 하고 있지만, 유기농 양어 순환 농법인 ‘아쿠아포닉스’를 목표로 보다 적극적인 배움의 자세로 도전할 계획이다. 이외에 마트에 납품 시 가격과 관련한 마찰이 발생할 우려가 있어 전자상거래를 통한 직거래도 구상하고 있다.

귀농하기 전, 충분히 알아보고 결정

끝으로 김 대표는 귀농을 계획 중인 예비 귀농인에게 조언도 아끼지 않았다.

“작물을 선정할 때 단순히 매출만 고려하면 위험합니다. 농사일 경험이나 시설, 관리 등에 들어가는 일손까지 계획해야 합니다. 딸기의 경우 다른 작물보다 3~5배는 일손이 많이 필요한데, 이런 걸 알아보지 않고 단순히 고수익 혹은 저비용만 생각한다면 농사를 다 망칠 수도 있습니다. 특히 언론에 등장하는 고액 매출에 현혹되면 안 됩니다. 작물이 아니더라도 조금은 어렵고 생소하지만 수익이 나는 아이템들도 있으니 귀농을 하기 전에 충분히 알아보는 단계를 거치면 좋습니다. 또 비용의 경우도 날씨, 환경 등의 영향으로 원래 생각했던 것의 3배는 필요한 경우가 발생하니 자금적으로도 여유를 갖추는 게 좋습니다.” 🗣️



‘꿈을 짓는 농부’ 김상은 씨 이야기

| 경영규모

딸기 하우스 3동, 새싹삼재배 수직 농장 1동,
임대 농지 (13,223㎡)

| 필요한 기술 및 시설

딸기 재배기술, 새싹 인삼 재배기술 및 재배기,
노지 농사 기술

경영규모



3인

(부부, 어머니)

연간운영비



8,400만원

(2021년 기준)

초기투자비



5억 2,550만원

(토지·주택구입비, 하우스시설비,
농지임대비, 자재비)

연평균수입



1억 5,000만원

(2021년 기준)

전라남도
★ 나주 ★

박종수





"고구마, 소득작물 만드는 것이 꿈"

‘자연이 좋은사람들’ 박종수(45) 씨

‘자연이 좋은사람들’ 박종수 대표는 귀농을 하기 전에 농산물 유통업계에서 12년간을 몸담았다. 산지 농산물을 직접 구매하고 도매로도 받아 광주로 유통하며 농업과는 직간접적으로 맞닿아 있었다. 오랫동안 농업계에서 일해온 그는 고향에 내려가 농사를 지으면서 살면 어떨까 하고 생각했다. 그 생각은 행동으로 이어져 2018년 고향인 나주로 이주했다. 농업에 대해 잘 안다고 자부했지만 유통이 아닌 직접 농사를 짓는 건 여간 힘든 일이 아니었다. 그럼에도 불구하고 땅을 벗 삼아 농사짓는 일을 시작한 것에는 후회가 없다. 그만큼 자연이 주는 선물이 크기 때문이다.



귀농귀촌 Key Point!

정책지원금 받으려면
사업 계획서를 잘 써라



- | | |
|----------------|-----------------------|
| + 귀농 전 거주지역 | 광주광역시 |
| + 귀농 전 직업 | 농산물 유통 |
| + 귀농 결심동기 | 안정적 소득창출 및 안전한 먹거리 제공 |
| + 귀농 선택 작목 | 고구마 |
| + 귀농 연도 | 2018년 |
| + 귀농귀촌 관련 교육이수 | 귀농귀촌 교육(나주시) |

10년간 농산물 유통 경험을 토대로 귀농

“10년이 넘는 세월 동안 농산물 유통을 하다 보니 농업에 대해 여러 가지 생각해 볼 시간이 많았습니다. 그러다 보니 자연스레 ‘나도 고향에 내려가 농사짓고 살면 어떨까’ 하고 생각을 하곤 했습니다.”

박종수 대표는 귀농을 준비하면서 가족이 모두 내려오는 것보다는 먼저 혼자 귀농해서 준비를 하고 터를 닦는 것이 중요하다고 생각해 가족들과 떨어져 지내고 있다.

“향후 가족들 이주에 대해 준비하고 있습니다. 도시에서 살던 가족들을 일방적으로 귀농하도록 할 수 없었습니다. 현재는 광주와 나주 농장을 왔다 갔다 하면서 준비하고 있습니다.”

홀로 귀농한 박 대표는 안정적인 수익이 나는 고구마를 작목으로 선택했다.

“고구마 재배는 기술적인 부분에서 고도의 기술을 필요로 하지 않아 초보 농부인 저 같은 사람도 충분히 할 수 있겠더라고요. 또 안전한 먹거리를 생산한다면 시장에서 경쟁력도 있다는 결론이 내려져 결정했지요.”

건강한 먹거리 위해 무농약 고구마 재배시작

그는 건강한 먹거리 생산을 목표로 무농약 고구마를 재배하기 시작했다.

“후발 주자로서 품질과 안전성을 높여 소비자로부터 인정을 받고 좋은 가격으로 판매하기 위해 무농약 재배를 선택했습니다. 사실 무농약으로 농사짓는 일은 힘듭니다. 하지만 남들과 같은 방식으로 해서는 안 되겠다는 생각과 소비자의 안전을 생각해 무농약을 고집하고 있습니다.”



재배기술 교육은 물론이고 선진지 농가를 찾아 직접 경험하고 배워가며 익혔다.

“농업은 이론적으로 탄탄해야 하지만 가장 중요한 것은 현장에서 일어나는 상황에 따른 대응법을 배우는 것입니다. 각종 일어날 수 있는 변수에 따라 달리 적용해야 하기 때문입니다.”

고구마 재배는 토질과 물 빠짐이 중요하다. 요즘은 친환경적으로 병충해를 예방할 수 있는 약제가 많이 나와 박 대표 같은 귀농인들도 손쉽게 방제할 수 있게 됐다.

“친환경 재배를 선택한 이유는 현재 소비자들이 안전한 먹거리에 대한 생각을 많이 하기 때문입니다. 나주는 원래 고구마 주산지가 아니었습니다. 그런데 가만히 살펴보니 영암이나 해남 사람들이 나주에 와서 생산을 해나가는 경우가 많더라고요. 이는 고구마 재배에 나주의 기후와 풍토가 적합하다는 이야기입니다.”



고구마 영농조합 결성, 지역주민들과 융화

이제 어느새 귀농 4년 차에 접어든 박종수 대표는 지역 주민들과도 융화를 잘한 덕분에 뜻이 맞는 사람들과 합심해 고구마 영농조합 법인까지 결성했다.

“나주에 고구마 법인이 없는데 영농조합 법인을 만들어 이 지역에서 고구마 농사 규모를 늘리고 싶었습니다. 조합의 장점은 수도 없이 많지만 가장 큰 장점은 인적 네트워크의 활용입니다. 조합원들은 대부분 농사를 짓던 사람들이지만 저는 여전히 농사에는 초보입니다. 조합원들에게도 많이 배웁니다. 그리고 서로 도와 판로를 개척하고 있습니다.”

박 대표는 조합원들과 함께 다양한 활동을 하고 있지만 그중에서 나주시 고구마 연구회라는 소그룹을 결성해서 신소득작물로 키워보고자 연구 중이다. 고구마는 특별한 판로가 없다. 나주시에서 관심 있는 품목도 아니다. 그래서 새로운 판로를 개척해 보기로 했다. 유통에서는 전문가인 박 대표가 주도해서 인터넷 판매를 시도했다.

“현재 인터넷 판매는 20%, 가공업체 납품 10%, 나머지 70%는 경매로 물량을 소화합니다. 판로를 뚫다 보니 고구마 가공품에 대한 요구가 많았습니다. 그래서 현재는 고구마 말랭이, 고구마 페이스트, 고구마칩 등 내년 판매를 목표로 새로운 가공품을 만들기 위해 준비하고 있습니다.”

귀농 무사히 안착 요인?... 정책지원금

그는 귀농을 선택하고 농업을 직업으로 삼을 수 있는 발판으로 정부의 정책자

금을 뽑았다. 약 1억 7,000만 원을 귀농 농업창업 및 주택구입지원사업 자금으로 지원받아 하우스를 짓고 영농조합에도 투자했다.

“자본금이 부족했던 저로서는 정책자금 지원이 관건이었습니다. 지게차, 저장고, 정책자금, 가공설비, 농기계 등의 지원을 받기 위해 사업계획서를 작성했습니다. 사업계획서 작성 요령은 귀농귀촌 교육받을 때 자세히 알려주더군요. 처음에는 며칠 동안 끙끙거리며 썼는데, 몇 번 써보니 이제는 능숙해졌습니다. 각 지역마다 귀농인을 위한 지원정책이 잘 마련돼 있으며, 사업계획서를 꼼꼼히 잘 작성하면 충분히 창업이 가능합니다.”

박 대표는 향후 고구마 연구회원들과 함께 고구마 체험 프로그램도 만들 계획이다.

“고구마 순을 따서 밭에 심는 체험 프로그램, 고구마 페이스트 또는 고구마칩 등 가공품 만들기와 기존에 나와있는 프로그램에 새로운 아이디어를 넣어 개발할 예정입니다. 끝으로 당부 드리지만 귀농을 하고자 한다면 지자체나 정부에서 지원하거나 보조하는 사업들을 눈여겨보길 바랍니다. 농장을 완성해갈 때 지원정책을 십분 활용한다면 자금이나 시간을 훨씬 단축할 수 있습니다.” 🗣️



‘자연이 좋은사람들’ 박종수 씨 이야기

| 경영규모

노지(198,347㎡), 창고(40㎡),
하우스(2,314㎡)

| 필요한 기술 및 시설

저온저장고, 선별기, 하우스(육묘재배용)

경영규모



5인

(본인, 영농조합인 4인)

연간운영비



4억원

(2019년~2020년 평균)

초기투자비



13억 5,000만원

(토지매입 5억원, 창고 건축 7억원,
하우스 1억 5천만원)

연평균수입



4억원

(2019년~2020년 평균)

경상남도
★ 산청 ★

황헌묵
최순애





내 나이가 어때서... 컴퓨터 배워 온라인 판매 '척척'

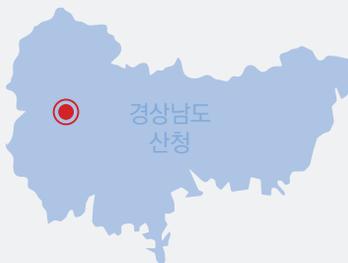
‘지리산필봉양봉’ 황현묵(63) · 최순애(63) 씨

부산 부전시장에서 청춘을 바쳐 일궈낸 두부공장의 황현묵 대표는 제법 잘나가는 사장님이었다. 황현묵 대표는 어느 날 홀연히 귀농을 결심했다. 성공이라는 단어를 썼지만 돌아보니 경쟁에서 이기기 위해 애쓰고만 살았던 나날이 그려졌다. ‘시골에서 여유롭게 농사 지어가며 편히 살아보자’ 결심하고 아내를 설득해 경남 산청으로 내려왔다. 꿈에 그리던 시골생활과는 거리가 멀었지만 선량하고 순수한 지역주민들에게 동화돼 어느새 농사꾼이 다 됐다.



귀농귀촌 Key Point!

지역주민과 융화돼 정보를 교환하라



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

부산광역시

두부 제조업

산청한방약초축제에서 상담 후 여유로운 삶을 위해서

양봉, 표고, 산나물 등

2017년

양봉교실(산청군), 양봉사 교육, 도시농업 관리사 교육



도시에서 사업은 성공했지만 남는 건 위장병뿐

“귀농한 이유요? 오랫동안 시장에서 장사만 하게 되면, 마음에 여유가 없어 지고 스트레스를 많이 받습니다. 새벽 1시에 일어나서 저녁 9시까지 일을 해야 하기 때문에 제시간이 없어요. 젊었을 적엔 그도 괜찮았지만 점차 몸에 변화가 오기 시작하더군요. 위장병이 생겨 오랫동안 고생했습니다. 결국 사업을 접고 시골로 내려가자는 결심을 했지요. 아내와도 자주 나누던 이야기라 자연스럽게 전국으로 귀농지를 알아보러 다녔습니다.”

결심을 굳힌 황현목 대표는 사업을 접고 아내와 함께 한 달 넘게 전국을 돌아 다녔다. 아내의 고향인 산청이 가장 마음에 들었다.

“보통 사람들이 고향으로 잘 안 오려고 합니다. 그런데 저희 부부는 산청에 한번 와 보고 다른 곳을 가니까 마음에 안 들더라고요. 산청이 마음속에 꽂혀있었던 거죠.”

귀농지를 정한 황 대표는 양봉을 하기 위해 양봉사 자격증도 취득했다.

“귀농에 대해 알아보니 양봉의 수익이 괜찮아 보였습니다. 귀농하고 나서도

큰돈을 벌겠다는 욕심은 없었지만, 기왕 할 거면 수익이 좋은 것을 하고 싶었습니다. 그래서 지금은 유기농 공부와 도시농업 관리자 등의 공부를 하고 있습니다. 국가 자격증을 따기 위해서 지금도 계속 공부를 하고 있는 중입니다. 주위에서는 그런 공부들이 무슨 상관이나고 하지만 교육을 받다 보면 도움이 되더군요.”

황 대표는 귀농인을 위한 지원정책도 잘 활용했다.

“요즘 귀농귀촌인을 위해 지자체별로 제도가 잘 마련돼 있습니다. 처음에 농가주택수리비를 지원 받아 하수도 개량 및 주택을 수리하고 영농정착지원금으로 꿀 채밀기도 구입했습니다. 저운 창고도 국가에서 50%, 제가 50%씩 반반 부담해서 마련했습니다. 그런데 지원금도 잘 알아보고 받아야 합니다. 국가에서 50%를 지원해 준다고 해서 욕심을 부리면 안 됩니다. 결국 지원금은 50%일 뿐 나머지 50%는 농가에서 부담해야 하거든요. 그리고 한번 받으면 3년 유예가 되기 때문에 정작 필요할 때 지원을 못 받을 수도 있습니다. 꼭 필요한 것만 알맞게 받는다면 국가의 지원은 많은 편입니다.”

양봉교실 동기들과 화합

황현목 대표가 귀농귀촌 하는 사람들에게 제일 원하는 것은 지역 주민들과의 융화다.

“지역에 오면 정보가 가장 필요합니다. 이는 지역 주민들과 어우러질 때 얻을 수 있지요. 주민들과 융화되려면 협의회에 가입하는 것이 좋습니다. 서로 정보도 얻고 일도 돕지요. 그중 귀농귀촌협의회에 가입하면 각 분야 귀농귀촌인들을 모두 만날 수 있습니다. 지역 사람들과 어울리고 정보를 교환하다 보면 웬만한 농업 지식과 노하우를 알게 됩니다.”

황 대표는 현재 양봉에 가장 관심이 높다. 해보니 수익도 좋고 적성에도 딱 맞았다.



“10년~20년씩 벌을 키운 사람들에게 배웠습니다. 처음에는 돈도 못 받고 일만 하다 오곤 했지요. 안 해본 일을 하니 매우 힘들었습니다. 그러던 차에 산청에서 양봉교실을 열었습니다. 좋은 기회라 생각해 바로 접수했지요. 그곳에서 새로운 양봉 기술을 습득할 수 있었습니다.”

그는 이 교육을 통해 양봉 동기(?)들을 만났다. 서로 정보도 공유하고 새로운 농법에 대해 알아내면 공유도 했다. 누군가 양봉 문제로 애로사항을 겪으면 다 같이 머리를 맞대고 궁리해 해결하기도 했다.

“산청 양봉교실 동기들끼리 단합이 잘됩니다. 좋은 꿀을 생산해 보다 저렴한 가격에 소비자들에게 선보여 예전처럼 인기를 되찾게 만들고자 하는 것이 동기들과 저의 희망사항입니다.”

양봉도 스마트 시대... 온라인 판매도 배워

황현묵 대표는 양봉 판로도 새롭게 개척했다. 귀농귀촌협의회에서 열리는 장터를 심분 활용하고 온라인 판매도 적극적으로 활용한다.

“저희 세대에 컴퓨터를 배운다는 것은 쉽지 않지요. 하지만 요즘은 온라인 판매가 대세입니다. 특히 코로나19로 인해 비대면 활동이 늘어나면서 꿀 판매 역시 온라인 주문이 급격히 증가했습니다. 온라인으로 판매를 하려면 당장 컴퓨터 활용 능력이 필요했지요. 주위에 양봉 후계농들을 보면 온라인 판매를 잘하더라고요. 저도 뒤처질 수 있나요. 속성으로 컴퓨터도 배우고 온라인 유통이나 홍보 마케팅도 배웠습니다. 청년농부의 감각을 따라갈 수 없지만, 저는 지금의 상황에 만족합니다.”

시장에서 잔뼈가 굵은 황현묵 대표에게 마케팅은 누구보다 자신 있었다. 그간의 네트워크를 활용해 홍보를 하는 한편, 판로 역시 직판으로 돌리니 매출 대비 순수익도 다른 농가보다 높다.

“청춘을 바쳐 시장에서 일했던 노하우가 귀농해서도 발휘되니 뭔가 뿌듯하더라고요. 제 나이 또래 귀농인들은 성실히 작물 재배는 잘해도 판매, 마케팅에서 부딪히거든요. 저는 판로만큼은 자신이 있습니다.”

지역주민과 소통이 중요하면서도 어려워

산청에 자리를 잡은 황현목 대표가 정착하기까지 가장 어려웠던 점으로 지역주민들과의 소통과 융화였다.

“저는 제법 빨리 자리를 잘 잡은 상태입니다. 그러기 위해 가장 중요한 것이 예부터 지역에 살고 있던 사람들, 즉 토박이 분들과 융화를 잘 해야 합니다. 한마디로 소통을 잘 해야 하는데, 소통하는 것이 사실 굉장히 어렵습니다.”

황 대표가 고충을 토로하자 옆에서 지켜만 보고 있던 최순애 씨가 한 마디 거들었다.

“시골 인심이 좋다고들 하는데, 그렇게 받아들여지기까지 시간이 필요하죠. 먼저 다가서려 해도 굉장히 힘듭니다. 쉽게 생각하면 힘들어요. 저희는 반드시 지역 주민들과 친해져야겠다는 고집을 꺾고 오히려 본 마을과는 조금 떨어진 곳에서 살고 있어요. 이렇게 서로 조금 떨어져서 돕고 정보를 나누는 것이 오히려 좋더라고요.”

또 황 대표는 ‘일단 지역에 가면 만나는 사람마다 무조건 인사하고, 안 좋은 소리를 들으면 사과하면 된다’며 말을 이었다.

“하루에 열 번 만나도 열 번을 인사하고, 늘 감사를 표했습니다. 또 마을 어르신이 어디를 가고 싶다고 의사를 표현하면 선뜻 모셔다드리기도 했지요. 꿀도 동네 분들에게 조금씩 나눠주기도 했지요. 지속적으로 노력하다 보니 지금은 먼저 반가워하고 ‘고맙다’라고 하십니다. 제가 먼저 베풀고 도움을 주려고 노력한다면, 결국 돌아오게 돼 있습니다.” 



‘지리산필봉양봉’ 황현묵·최순애 씨 이야기

| 경영규모 양봉장(991㎡), 채밀장(99㎡)
| 필요한 기술 및 시설 채밀장

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



5,000만원

(2020년 기준)

초기투자비



2,000만원

(양봉벌 및 벌통, 기타 물품 구입)

연평균수입



6,000만원

(2020년 기준)

충청북도
★ 진천 ★

김성숙





토마토, 매출 편차 적어 귀농인에게 적합

‘흙앤꿀샘팜’ 김성숙(53) 씨

시원하게 뚫린 중부고속도로를 타고 가다 보면 충북 서북부에 위치한 진천군. 금강 상류인 미호천과 차령산맥에 둘러싸인 분지 지형으로 기온의 영향을 덜 받아 농사짓기에 최적의 곳이다. 진천군을 지나 구불구불 시골길을 지나 도착한 ‘흙앤꿀샘팜’ 농장. 한눈에 봐도 정갈하고 깔끔하게 정리돼 주인의 정성 어린 손길이 묻어있음을 알 수 있다. 직장에 다니던 남편이 은퇴하고 연로한 시부모님의 건강을 생각해 시골생활을 시작한 김성숙 대표가 바로 그 주인공이다.



귀농귀촌 Key Point!

로컬 매장을 활용해 판로를 확대하라



- | | |
|----------------|---------------------------------------|
| + 귀농 전 거주지역 | 경기도 수원시 |
| + 귀농 전 직업 | 주부 |
| + 귀농 결심동기 | 건강한 삶을 꿈꾸며 제2의 인생을 위해 |
| + 귀농 선택 작목 | 토마토 |
| + 귀농 연도 | 2018년 |
| + 귀농귀촌 관련 교육이수 | 유기농교육(괴산유기농연구소),
유기농 토마토 현장실습(임실군) |

은퇴한 남편, 시부모님과 함께 시골로

귀농 전 전업주부였던 ‘흙앤꿀샘팜’ 김성숙 대표는 은행원이었던 남편이 은퇴하고 연로해진 시부모님과 건강한 생활을 꿈꾸며 충북 진천으로 내려왔다. 도시에서의 편리함을 뒤로하고 깨끗한 공기를 마시며 여유로운 생활을 위해 시골살이에 나섰다.

“서울에서 살 당시 양평에 주말농장을 운영했는데, 그때 시부모님이 좋아하셨어요. 서울을 떠나 수원으로 이사 후에도 주말농장을 계속했습니다. 진천을 선택한 이유는 전국 많은 곳을 다녀 봐도 진천이 가장 좋더라고요. 이제 시부모님 두 분 다 돌아가시고 저희만 남았지만 후회 없는 선택이라고 생각하고 있습니다.”

그녀는 알뜰살뜰 집안일을 하던 솜씨를 발휘해 농장 운영도 푹소리 나게 하고 있다. 무엇보다 10년 정도 주말농장을 했던 것이 지금은 큰 도움이 되고 있다.

“저희 농장 주 재배작물은 토마토입니다. 토마토라는 작물 자체가 좋았어요.



처음에는 ‘토마토를 먹으면 건강하니까’라는 단순한 이유에서 시작했습니다. 물론 그 생각 안에는 슈퍼 푸드 토마토는 호불호가 갈리지 않는 대중적인 작물이라 매출의 편차가 적을 것 같았습니다. 또 가족들이 좋아하는 과일이기도 하고요.”(웃음)

친환경 농사 범위 확대... 버려지는 작물 하나도 없어

300평이 조금 넘는 하우스 3개동에 토마토를 재배하고 있는 김 대표는 남편과 함께 모든 작업을 직접 한다. 귀농 초기에는 유기농법을 선택했지만 지금은 친환경 농사로 전환했다. 김 대표는 귀농 전 임실에서 유기농 현장 실습교육을 1년간 받았다.

“당시 200평 임대를 받아 실제 작물을 키우며 교육을 받아 많은 것을 배울 수 있었습니다. 이런 교육의 기회가 늘어났으면 좋겠습니다. 또 유기농 연구소에서 교육을 받기도 했지요. 제초제는 전혀 사용하지 않고 있습니다. 농업기술센터에서 배양된 미생물을 받아 사용합니다. 그리고 상처를 입거나 못생긴 작물을 발효해서 액비를 만들어서 사용하고 있습니다. 수정도 친환경적으로 수정벌을 이용한 방식으로 하고 있습니다. 흙이라는 것은 우리가 밟고 사는 자연이기 때문에 손상을 입으면 안 된다는 생각입니다.”

친환경으로 농사짓는 것은 힘들지만 욕심내서 하지 않기로 남편과 약속했다. 특히 버려지는 작물도 자원으로 쓰고 퇴비로 재활용하는 등 친환경 농업의 범위를 확대했다.

“올해 수확한 작물 중 판매가 안 되는 것들은 다시 비료로 만들어서 내년에 사용하지요. 버리는 것은 하나도 없습니다. 농장 이름을 ‘흙앤꿀샘팜’으로 지은 이유도 흙이 중요하다고 생각했기 때문입니다.”



김 대표는 농사 관련 설비 역시 모두 마을 주민들이 쓰지 않는 것들을 빌려와 사용한다. 마을은 이미 고령화로 인해 버려지는 기계들이 즐비하다. 이외에 하우스는 농업기술센터를 통해 지원 받아 저렴하게 세울 수 있었다.

“아무리 사용하지 않는 것들이라도 외지인들에게 선뜻 내주는 것이 쉽지는 않지요. 마을에서 농기계나 설비를 가져다 쓸 수 있었던 것은 지역민들과의 친분을 쌓았던 것 때문입니다. 처음 인연은 농지를 구하기 위해 이장님의 자문을 구했던 것이 출발이 됐습니다. 그렇게 이장님과 친분을 맺기 시작해서 마을 어른들에게 적극 다가갔습니다. 실제 농사법에 대해 주민들에 많은 도움을 받았습니다.”

▶ 판매 · 체험학습, 도전할 것 무궁무진

판로는 유통업자를 끼지 않고 지인들의 소개와 입소문으로 판매를 이어가고 있다.

“농장 인근 도로에 ‘토마토 판매’ 팻말을 냈는데 그걸 보고 찾아오거나 전화로 직거래 구매하는 고객들이 있습니다. 그렇게 조금씩 입소문이 나 이제는 미리 예약 전화도 오는 등 점점 고객이 늘어나고 있습니다. 정성껏 키운 친환경 토마토의 진가를 알아봐 주는 이들이 있어 행복합니다.”

또 지역 직판장을 개설하고 로컬푸드 매장에 입점하는 등 다양한 판로를 개척해 고객을 확보하고 있다.

“직판과 로컬매장에 입점해 보니 농장 브랜드 및 개별 포장재의 필요성이 느껴졌습니다. 이제 농작물도 브랜드, 포장 디자인 등이 중요하더라고요. 농장 스토리를 이용하여 고유 브랜드 ‘휴앤꿀샘팜’을 만들고 신규 포장재도 제작해 선보이니 반응이 좋았습니다.”

이외에 진천군에서 하는 밴드를 활용해 판매와 농장 체험 등을 홍보하고 있다. 어느 정도 자리 잡았다고 자부하지만 토마토 맛을 균일하게 만들지 못해 고민이다. 앞으로는 농장에서 팜파티를 계획하고 있다.

“현재는 농장에서 체험학습을 진행하고 있는데, 방문한 사람들과 팜파티를 해 보고 싶습니다. 지금은 코로나19로 인해 체험학습을 오시는 분들이 줄어들었지만, 앞으로를 대비해 계획중입니다. 농장 체험도 좋지만 도시에서 지친 사람들이 저희 농장을 찾아 여유로운 시간도 즐기고, 자연에서 즐길 수 있는 문화를 만들고 싶어요. 저희가 시골에 와서 가장 좋은 점이 바로 자연과 함께 즐겁게 살아가는 삶이거든요.”

흔들리지 말고 원칙대로 농사 지어라

김성숙 대표는 또 하나의 원칙이 있다. 바로 워라벨.

“40대 후반에 귀농해서 이제 50대입니다. 아직은 충분히 일할 만큼 건강하고 열정도 있지만, 도시에서처럼 일에만 매달리는 삶은 지양하고 싶어요. 그래서 매일 새벽 농장으로 출근한다는 마음가짐으로 나와서 오전만 일하고 오후에 퇴근합니다. 나머지 시간은 인생을 즐기기 위해 다양한 자기개발을 하고 있습니다. 수익에 대한 욕심보다는 매일 노동할 수 있는 가치를 더 중요시 여기고 있지요.”

인터뷰를 끝내며 예비 귀농인들에게 조언을 부탁하자 김 대표는 농사는 자기 자신과의 싸움이자 약속이므로 마음가짐부터 단단히 해야 한다고 언급했다.

“귀농인들에게 마음가짐은 여러모로 중요합니다. 가장 먼저 지역에 오면 주민들이 ‘이거 안된다, 이거 해라’ 등등 조언을 많이 해줍니다. 다 좋은 말씀이지만 다 받아들일 수는 없다는 것을 인지해야 합니다. 스스로 친환경을 할 것이라고 마음먹었다면 독심 있게 밀고 나가야 합니다. 주변에서 말을 보탠다고 해서 흔들리지 않고 자기 생각대로 나가는 것도 중요합니다.” 



‘흙안꿀샘팜’ 김성숙 씨 이야기

| 경영규모

시설하우스 3동(1,090㎡), 저온창고

| 필요한 기술 및 시설

관주설비

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



400만원

(2020년 기준)

초기투자비



3억 4,800만원

(하우스, 저온창고, 주택부지 및
시공비, 기타비용)

연평균수입



400만원

(2020년 기준)

강원도
★ 흥천 ★

김홍식





숲과 함께하는 삶, 너무 만족해요

‘하늘바람숲 협동조합’ 김홍식(63) 씨

강원도 홍천군 서석면 풍암 2리에 위치한 고양산 아람마을은 국내 최초의 임도(임산물의 수송이나 삼림의 관리를 안정적으로 유지시키기 위해 조성한 도로)가 있는 곳으로 전국에서 가장 면적이 넓다. 즉 산림자원이 무궁무진해 농촌이라기보다는 산촌이라고 할 수 있다. 2년 전 산과 숲 그리고 자연이 깃든 곳으로 정착한 김홍식 대표. 그는 임산물이나 산림자원을 활용할 아이템 또는 사람을 발굴해 지원하는 역할을 하는 그루 매니저에 선정될 만큼 숲에 진심이다.



귀농귀촌 Key Point!

되도록이면 마을 중심으로 들어가라



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시

사회복지시설 운영

자연속에서 자급자족하며 내가 좋아하는 일을 하기 위해
농촌휴양, 산림복지

2019년

시니어산촌학교, 임업후계자교육(산림청),
체류형 농업창업지원센터(홍천군)

15년 전 농지매입, 주말 '텃밭 가꾸기' 꾸준히

김홍식 대표는 서울 광진구 증곡동에서 아동 사회복지시설을 운영했다. 귀촌하기 15년 전 홍천관내 토지를 매입해 주기적으로 왕래하면서 텃밭을 가꾸었으며, 이 과정 속에서 아름다운 자연경관과 농촌지역의 매력을 느껴 귀농을 결심하고 2019년 서석면 아람마을에 정착했다.

“예전부터 전원에서의 삶을 동경했습니다. 15년 전 이곳에 여행 차 왔는데 너무 마음에 들어서 농지를 매입해 뒀습니다. 이후 주말마다 내려와 텃밭을 가꿨는데 재미가 쏠쏠하더군요. 그리고 지난 2019년에 완전히 이주했습니다.”

김 대표는 귀농을 결심하고 농촌 생활에 대한 전반적인 교육의 필요성을 느껴 홍천군 체류형 농업창업지원센터에 입교해 주변 인프라와 커뮤니케이션을 형성했다. 김홍식 대표가 관심을 둔 분야는 여느 귀농인과 좀 달랐다. 산림휴양분야 창업이 바로 그것이다.

협동조합 설립, 마을 정체성을 드러내 차별화 이뤘

“강원도는 산림자원이 풍부하고 숲이 매우 잘 가꿔져 있습니다. 이를 이용해 산림에 복지를 개입시킨 개념을 실현해 보기로 했습니다. 설명으로 들으면 복잡하고 어려워 보이지만 콘텐츠 중심의 산림서비스를 이용하도록 하는 것이죠. 한국산림복지진흥원이 운영하는 시설에 프로그램을 접목해 제공합니다.”

김 대표는 산림 자원을 활용한 산림복지 휴양서비스가 차별화도 되고 앞으로 내다볼 때도 비전이 있어 보였다. 그래서 협동조합을 설립해 농촌휴양 관련 상품 및 산림복지 위탁사업(숲해설) 등을 추진하고 있다.



“지난해 4월 ‘하늘바람숲 협동조합’을 설립해 운영하고 있습니다. 귀농한 분들 말고도 현지인 2분이 참여하고 있습니다. 준 조합원 10분도 참여하고 있고요. 그렇게 설립된 조합에서는 위탁사업도 운영하고 있습니다.”

숲 체험, 해설 외에 향수가 깃든 옛 음식을 복원해 지역을 찾는 이들에게 추억을 선사하고 있다.

“산림 서비스 외에 차별화된 무엇인가가 보강되면 좋겠다 싶었습니다. 자연에 와서 건강한 옛 음식을 먹으면 좋겠다는 생각에 난티나무국수, 두드레기적, 찰반데기, 감자몽생이, 묵은지메밀전, 돌배막걸리 등을 복원했습니다. 이 음식들은 모두 마을의 정체성을 드러내 준다고 할 수 있습니다.”



이외에 아람마을 산촌유산 탐험기 교재도 개발했다. 아이들이 산촌 마을을 체험할 수 있도록 하자는 취지였다. 홍천강 발원지인 미약골을 활용해 ‘미약골 에코 티어링’이라는 산림교육 프로그램도 개발해 시범사업으로 운영했었고 조합을 산림복지전문업에 등록 해 위탁사업을 벌여왔다.

지역사회 공헌과 일자리 창출까지 도맡은 그는 일반적인 귀농인들과 다른 아우라를 발산한다.

지역 주민들과 관계 돈독 중요

김 대표에게 성공 요인을 묻자 무척 쑥스러워하며 교육 및 체험 프로그램 등을 통해 맺은 관계들이 정착에 많은 도움이 되었다고 답했다.

“지역에 뿌리를 내리려면 대인관계에 집중해야 하고 마을 문화를 이해하고 동화되려고 노력해야 합니다. 특히 지역민들과 경쟁하지 않고 나눔의 의식을 가지는 것이 중요합니다. 또 지역민과 융화되기 위해 체류형 농업창업지원센터에서 교육을 수강하면서 주기적으로 정착 예정지인 아람마을에 방문해 지역주민과 교류했으며, 마을 행사에도 참여해 자연스럽게 융화되어 현재는 이장님과 함께 마을의 공동작업을 돕는 일을 병행하고 있습니다.”

귀농 전부터 마을 주민들과 잘 알고 지내던 그였지만 지역 정서를 극복하는 과정에서 부딪히는 어려움도 있었다. 시골 분들과는 경쟁하려 하지 말고 늘 낮추는 자세로 임하라는 것이 그의 조언이다. 그뿐만 아니라 정착을 위한 정주기반을 탐색하는 과정에서 거주공간의 부재로 인해 어려움을 겪기도 했다.

“보통 귀농귀촌하면 건강, 힐링, 삶의 질, 자금자족 등을 우선순위로 꼽고 결정합니다. 그런데 그 안에는 가장 중요한 부분을 놓치게 됩니다. 바로 ‘관계’

입니다. 기존 주민들과의 관계의 형성이 중요합니다. 도시와 시골의 정체성은 많이 다릅니다. 자칫 융화가 안되고 갈등이 일어나면 외톨이가 돼 결국 2~3년 내로 떠나는 사람들이 생깁니다. 시골의 공동체는 여전히 ‘나눔’이 중심이 됩니다. 이것 하나만 잘해도 정착에 성공할 수 있습니다.” 🗣️





‘하늘바람숲 협동조합’ 김홍식 씨 이야기

| 경영규모

동조합사무실, 목공체험장, 도자기체험장,
생태연못, 개구리공원, 야외무대

| 필요한 기술 및 시설

콘텐츠 기획자, 자연환경관련 전문인, 스토리텔러,
향토문화연구원, 로컬푸드요리사, 목재교육전문가,
산림레포츨전문가 등

경영규모



5~6인

(출자구성원, 직원)

연간운영비



2,600만원

(2020년 기준)

초기투자비



1,500만원

연평균수입



1억 2,000만원

(2021년 상반기 기준)

경상남도
★ 합천 ★

김기덕





가족이 있는 삶, 귀농 라이프가 지닌 '일석이조'

'가빈이네 딸기농장' 김기덕(42) 씨

팔만대장경을 모신 법보사찰 해인사가 있는 경남 합천은 물이 맑고, 아름다운 자연 풍광은 화폭을 그대로 옮겨놓은 듯 해 귀농귀촌인들이 선호하는 지역으로 꼽힌다. 그중에서도 천혜의 자연환경을 그대로 간직하고 있는 합천군 용주면 고평리에서 딸기 농장을 꾸리고 있는 김기덕 대표. 그는 대구 토박이다. 도시에서 나와 자란 차도남이었지만 이제는 어엿한 농부로 변신했다. 지리산 기슭 맑은 물과 공기를 먹고 자란 명품딸기는 귀농이 가져다준 큰 선물이다. 그리고 농촌으로 이주한 덕분에 아이와 함께 보내는 시간도 길어지고 가족과 함께하는 즐거움도 맛보는 중이다.



귀농귀촌 Key Point!

귀농교육 필수, 우수농가 체험도 반드시



- | | |
|----------------|---------------------|
| + 귀농 전 거주지역 | 대구광역시 |
| + 귀농 전 직업 | 인테리어 |
| + 귀농 결심동기 | 자연과 더불어 자녀를 키우고 싶어서 |
| + 귀농 선택 작목 | 딸기 |
| + 귀농 연도 | 2020년 |
| + 귀농귀촌 관련 교육이수 | 농업창업단지 창업교육(합천군) |

전직 목수에서 귀농하기까지

“귀농 후 가장 만족하고 있는 점은 아이와 함께 보내는 시간이 많아졌다는 점입니다. 가족 간 시간이 많아지면서 동시에 수익을 올릴 수 있는 그야말로 ‘일석 이조’입니다.”

김기덕 대표의 전 직업은 목수다. 15년간 목수업에 종사했다. 업무 특성상 시골이나 외진 지역으로 출장이 잦았다. 도심보다 농촌 지역에 목조 주택 수요가 많기 때문이다. 전국적으로 돌아다니면서 많은 농촌 지역을 봤다. 이 시기부터 귀농 라이프에 대한 꿈이 생겨났다.

“귀농의 꿈을 꾸면서 넘어야 할 산은 미용직에 종사하고 있던 아내를 설득하는 일이었습니다. 농촌으로 이주하게 되면 도시 생활에 비해 애로사항이 많아 서였지요.”

그러던 2017년, 예쁜 딸아이가 생겼다. 올해 5살이 됐다. 부부는 각각 목수, 미용직에 종사하며 맞벌이를 하며 아이를 키웠다.

“생활 여건상 맞벌이를 할 수밖에 없는데, 그러다 보니 아이와 함께할 시간이 늘 부족했습니다. 가족 모두가 함께 할 수 있는 직업에 대한 진지한 대화가 오가기 시작됐지요. 결국 아내를 설득했고 낯설지만 왠지 정감이 가는 경남 합천에 저희 세 가족의 귀농 라이프가 시작됐습니다.”

딸기 농사, 초보 농업인에 제격

“초보 농업인에게 딸기만 한 작목이 없어요.”

김 대표는 딸기 재배에 만족감을 표했다. 국제적으로 경쟁력이 강한 데다 가격





변동의 폭도 적다는 이유다. 농업 작물은 특성상 가격 변동이 잦다. 가뭄·태풍 등 자연재해에 취약하다. 날씨가 너무 좋아도 문제다. 전체 생산량이 늘어 가격이 크게 떨어지기 때문이다.

“딸기는 그렇지 않습니다. 국내는 물론 해외 수출량이 높아요. 국내 생산량이 증가하면 해외 판매라는 수단이 있습니다. 그뿐만 아니라 딸기는 대개 비닐하우스에서 재배됩니다. 자연재해로 인한 피해를 예방할 수 있다는 얘기죠. 대구에서 가깝고 교통이 편리한 곳을 찾아다녔습니다. 이 과정에서 특산물인 딸기인 합천을 알게 됐습니다. 집 사람과 함께 고민하다 결국 합천 지역의 딸기를 선택하게 됐습니다. 또 목수 경험 덕에 하우스와 내부 시설 등을 구축하는 데는 비교적 큰 어려움이 없었습니다.”

현실은 냉혹... 실제 농사 경험 익혀야

귀농 후 난관은 다른 곳에서 찾아왔다.

“농사는 딸기만 잘 키우면 되는 줄 알았습니다. 그런데 현실은 훨씬 더 복잡하고 의외의 곳에서 문제가 발생하더라고요. 지하수를 파더라도 농장주가 직접 작업해야 했습니다. 전문 인력을 부르게 되면 모두 비용이 발생하지요. 도시에서는 제반 시설이 모두 갖춰져 있어서 몰랐는데 농촌에 와보니 많은 것들은 직접 해야 했습니다.”

이 문제도 목수 일을 해 온 경험 덕에 그나마 수월했다고 한다. 관련 기술과 노하우가 없는 귀농인이라면 이 부분에서 많은 어려움을 겪을 것 같다는 것이 그의 경험이다.

아직은 초보 농사꾼… 온라인 마케팅도 열심히

농작물 재배만큼이나 판로와 유통도 신경 써야 할 부분이다.

“농업 일에 뛰어들어 지 얼마 되지 않다 보니 판매, 유통까지는 해결할 문제가 많더라고요. 그나마 현재는 수확물 99%가 지인 또는 공판장으로 판매됩니다. 그런데 딸기는 작물 특성상 쉽게 파손되기 때문에 택배 판매가 어렵습니다. 다른 작물과는 완전히 다른 방법으로 포장해야 합니다.”

아직 초보 농부인 그에게 농사일은 여러모로 힘들지만 아내와 함께해 힘이 난다.

“가족이 힘을 한 데 모아 천천히 온라인 마케팅을 준비하기로 했습니다. 마침 합천군에서 유튜버 교육이 열렸습니다. 아내가 현재 교육 수강 중입니다. 아내의 교육이 끝나면 유튜브 등을 비롯한 온라인 마케팅도 천천히 시작할 예정이고 다양한 채널을 통한 홍보, 마케팅을 준비하고 있습니다.”

인터뷰를 끝내며 그는 예비 귀농인들을 향해 조언했다.

“귀농에 앞서 해당 작물에 대한 우수 농가를 꼭 방문해보시길 바랍니다. 우수 농가를 선택할 때는 당시 거주하고 있는 곳으로부터 가까울수록 좋습니다. 자주 방문해 현장 경험을 쌓아야 하기 때문이죠. 또 귀농귀촌 교육이 매우 중요합니다. 기초 지식이 탄탄해야 하죠. 물론 이론 교육만이 귀농의 전부는 아닙니다. 선택한 작물은 직접 경험해보셔야 합니다. 교육과 농업현장에서의 내용은 너무 다릅니다. 실패 없는 성공적인 귀농을 위해 만반의 준비를 하고 오시길 바랍니다.” 🍷



‘가빈이네 딸기농장’ 김기덕 씨 이야기

| 경영규모

하우스 5동(3,004㎡)

| 필요한 기술 및 시설

베드 양액재배,
딸기 환경 기술 제어 전문 교육

경영규모



2인

(부부, 필요시 인력보충)

연간운영비



6,000만원

(2020년 기준)

초기투자비



1억 8,350만원

(하우스 시설, 농지임대료)

연평균수입



1억 4,000만원

(2020년 11월 재배시작~
2021년 6월까지 수입)

전라북도
★ 순창 ★

김서정





"PTSD 치유받고 가시는 분들 보면 저도 힐링 되죠"

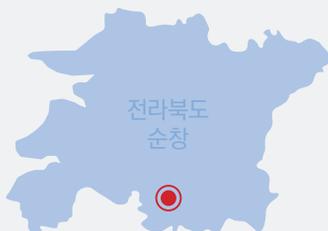
‘올레오 체험카페’ 김서정(26) 씨

국내에서 정신 질환을 앓고 치료를 받고 있는 사람은 300만 명을 넘어섰다. 직무 또는 일상적인 스트레스와 신형 코로나 바이러스(코로나19) 등 다양한 요인에 의한 불안을 느끼는 사람도 많을 것이다. 이에 정신질환 치료법으로 치유농업이 새롭게 대두되고 있다. 전남 순창군 구림면에 위치한 ‘올레오 체험 카페’ 김서정 대표는 작물을 재배하면서 또는 그것들을 바라보며 안정감을 얻고자 하는 사람들을 위한 치유카페를 운영 중이다.



귀농귀촌 Key Point!

청년창업 지원금을 적극 활용하라



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시

정육업

관광농업을 운영하기 위해

치유체험, 카페

2019년

귀촌인 농산업 창업교육(농정원)

정육업에서 치유농업으로... 범상치 않은 도전

전북 순창 강천산 자락에 있는 ‘올레오 체험카페’는 관광농원에 치유와 카페를 접목시킨 이색 공간이다. 카페 뒷면으로는 강천산이 초록 숲의 장막을 드리우듯 자리하고, 카페는 전면이 유리로 된 유리온실로 되어 마치 판타지 영화 속 한 장면을 연상케 했다.

“20년 전 아버지가 이곳에 관광농원을 지으셨어요. 직접 정원을 가꾸시고 나무도 심어서 365일 시시각각 변하는 자연의 풍광을 이곳에 그대로 그려놓으셨지요. 하지만 아버지도 본업이 있으셔서 한동안 이 땅은 버려져 있었습니다. 저 역시 학교를 졸업하고 나만의 일을 찾고 싶어서 정육업에 도전했었습니다. 그런데 어느 날인가 아버지께서 ‘치유농업 공부를 해 볼래?’라고 권유해 주셨고, 자연스럽게 공부를 시작했습니다.”





어릴 적부터 보던 관광농원은 마음속에 아련한 첫사랑의 추억처럼 자리 잡았고, 농원을 찾는 사람들의 편안하고 즐거워하는 모습에서 나도 사람들을 편안하게 만들어 주고 싶다는 생각을 하곤 했었다. 결국 김서정 대표는 치유체험지도사와 마을여행사 자격증까지 단숨에 취득한 뒤 기존에 있던 관광농원을 재해석했다.



“아버지가 옛날에 했던 일을 젊은 스타일로 바꾸면 좋겠다 싶었습니다. 버려져 있던 유휴 관광농원 부지를 새로 살려서 창업을 하면 좋겠다는 생각으로 카페 창업을 시작했지요. 청년창업 지원금도 받아서 원래 있던 공간을 변경하고 아버지의 손길과 저의 아이디어를 합쳐 새로운 공간으로 변신시켰습니다.”

청년창업 지원금 받아 치유체험 카페 오픈

올레오는 ‘감성 치유농업’을 지향한다. 농촌의 자연과 농업 환경을 아우르는 경관을 관광객에게 제공하는 치유농업 체험카페다.

“앞으로 농업체험은 단순한 체험을 넘어선 특별함을 만들어야 한다고 생각했습니다. 특히 현대인들에게 스트레스와 정신질환은 이제 감기처럼 흔한 질병으로 자리 잡게 되면서 자연에서 치유받고자 하는 요구가 높다는 자료를 보고 치유농업 카페를 만들자는 결심을 했습니다. 순창군에서는 저희가 선도적으로 치유농업을 시도하고 있습니다. 가족들이 모두 관련 교육을 120시간 수료했어요. 도시 사람들이 제가 운영하는 시골 카페에 와서 마음을 치유 받았으면 합니다.”

치유농업 공부를 한 김에 아동심리 공부와 미술치료사 공부까지 마치고 흠놀이 체험, 허브 족욕체험, 비즈공예 등 다양한 프로그램을 만들어서 이곳을 찾는 사람들의 눈높이에 맞추고 있다.

“힘들었던 점은 없었냐고요? 있었죠. 아무리 아버지와 딸이라고 해도 서로 의견 차이가 있잖아요. 운영하면서도 차이가 나지만 처음에 카페 컨셉을 잡을 때도 이견이 좁혀지지 않아 좀 힘들었었죠. 저는 제 나이 또래들이 그렇듯이 예쁘고 감성 넘치는 카페로 만들고 싶었고, 아버지는 보다 실용적이면서 깔끔한 스타일을 원하셨습니다. 특히 치유카페인 만큼 편안해 보이려면 심플해야 한다고 강조 하셨습니다. 지금의 모습은 아버지 의견과 제 의견을 반반 섞어 놓은 형태예요.

서로 의견 차이를 좁히지 못했을 때는 좀 힘들었지만 중간점을 찾아 완성한 결과물이 굉장히 마음에 듭니다.”

PTSD 직업군, 치유받고 돌아가

“저희 프로그램 중 가장 인기가 좋은 것은 허브 족욕체험 프로그램입니다. 발을 담글 수 있는 통에 따뜻한 물을 채운 뒤 허브는 물론이고 건조과일도 넣어 주고 에센셜 오일을 넣어 줍니다. 허브와 말린 과일을 넣어주니 보는 재미도 있고 피로도 풀려서 체험해 보신 분들의 만족도가 높습니다.”

올레오를 찾는 이들 대부분은 삶에 지치고 힘든 이들이다. 그중에서 최근에는 농업기술센터와 연계해 특별한 직업군이 이곳을 찾는다.

“농업기술센터를 통해 소방관이나 경찰 등 외상후스트레스장애(PTSD)를 가질 수 있는 직업군 분들이 저희 체험카페를 찾아오십니다. 그분들에게 스트레스 검사도 해드리고 각각 개인에 맞는 치유 프로그램을 짜 드리고 체험하도록 했습니다. 3회 받고 돌아가셨는데 만족감이 매우 높더라고요. 특히 후기에 너무 좋아서 다른 직원들에게도 권하고 싶다고도 하시고, 가족과 함께 오고 싶다는 분들도 계셨습니다. 치유받고 가시는 분들을 보면서 저도 힐링 받곤 합니다.”

김 대표는 최근 올레오를 찾는 이들의 후기와 나이대를 분석해서 홍보 마케팅 방향을 새롭게 하기로 했다.

“처음에는 SNS를 통한 감성 어린 홍보에 집중했습니다. 인테리어든 컨셉이든 젊은층이 좋아할 것 같았습니다. 그런데 3개월쯤 운영해 보니 5060 세대의 중년 부부들의 관심이 높더라고요. 또 직무 스트레스를 많이 받는 중장년층 세대가 즐겨 찾는다는 데이터를 얻을 수 있었습니다. 이외에 가족 단위에서 편하게 오는 것은 물론이고 그분들의 재방문율이 높아 타깃을 5060으로 바꿔야겠다 싶습니다.”



그래서 김서정 대표는 치유 체험 프로그램을 강화할 예정이다.

“저희 카페를 찾는 분들 데이터를 농업기술센터와 공유하는데 곤충 치유 체험도 해보면 어떻겠느냐고 권유해 주시더라고요. 곤충과 더불어 치유체험을 하는 것입니다. 저희 계획은 나비를 이용한 치유체험을 만들고자 합니다. 그리고 메인 타깃은 중장년층이지만 청년들도 찾아와 가볍고 편안하게 머물 수 있도록 즐기는 프로그램도 더할 예정입니다.”

인터뷰를 마치며 김 대표는 청년 창업농업을 꿈꾸는 예비 귀농인들을 향해 환영의 손길을 보냈다.

“농촌에 청년들이 없다고 하지요. 도심에서 귀농하는 청년들도 부족하지만 농촌에서 태어나 자란 분들도 도시로 나가버리는 경우가 많습니다. 그분들이 생각을 바꿔 농촌에서 가능성을 찾아보라고 말하고 싶어요. 둘러보면 지역에는 청년들을 위한 지원정책이 많습니다. 젊은 감성과 열정을 살려 지역을 바꿔 나가보면 좋겠어요.” 🗣️



‘올레오 체험카페’ 김서정 씨 이야기

| 경영규모

하우스식, 유리온실, 흙체험공방,
죽육체험공간

| 필요한 기술 및 시설

치유농업전문 인력, 동영상 편집 기술

경영규모



3인

(본인, 부모님)

연간운영비



600만원

(2020년 7월~12월 기준)

초기투자비



1억 5,000만원

연평균수입



1,500만원

(2020년 7월~12월 기준)



귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑩
촌에살고 촌에웃고

2



세대별

/ 2030세대

전남 강진 정 철	070
전북 군산 강정구	080

/ 40대

경남 사천 주상건	090
경남 남해 강상영	098

/ 5060세대

경기 가평 박동화	106
충남 부여 최정수	116

전라남도
★강진★

정철





기계공학 박사도 던지고 귀농... "삶의 질 달라져"

‘지앤유팜’ 정철(38) 씨

‘지앤유팜’ 정철 대표를 만나기 전 그의 이력을 찾아보니 입이 떡 벌어졌다. 광주에서 기계공학 박사 과정을 수료 후 IT업계에서 연구원으로 2년 정도 근무했다. 공부한 긴 시간도 시간이지만 연구원으로서 이제 막 경력을 쌓아갈 시기에 귀농을 선택한 그의 속내가 궁금했다. 흔히 사람들이 이야기하는 잘나가는 스펙으로 성공이라는 두 글자를 쓰는 대신 그는 자연이 선사하는 진정한 행복을 찾아 귀농했다. 최첨단 디지털 세계에서 조금은 느리지만 천천히 생을 조망하고 자연과 함께 공존하는 삶을 찾아 귀농한 정철 대표를 만났다.



귀농귀촌 Key Point!

농업경영 마인드를 가져라



- | | |
|----------------|------------------------------------|
| + 귀농 전 거주지역 | 광주광역시 |
| + 귀농 전 직업 | 연구원 |
| + 귀농 결심동기 | 전원생활에 대한 꿈 |
| + 귀농 선택 작목 | 딸기 |
| + 귀농 연도 | 2018년 |
| + 귀농귀촌 관련 교육이수 | 농업경영교육(전남 농업기술원),
주작목 배움교실(강진군) |

도심에서의 직장생활... 고통스러웠다

“박사가 되고 연구원으로 일하면서 정말 열심히 살았습니다. 그러던 어느 날 아침에 눈을 떴는데 행복하지가 않은 거예요. 그리고 그간의 인생을 돌아보니 제가 원하는 삶이 아니었지만, 아무리 좋은 조건에서 일한다고 하더라도 그 생활에 만족감을 느끼지 못한다면 무슨 소용이 있나 싶었습니다.”

도시에서 그리고 직장 생활 내내 자신을 위한 시간이 하나도 없었던 정철 대표는 그 길로 귀농을 결심했다.

“저에게 도시 그리고 직장 생활은 재미가 없었습니다. 연구원 생활은 밤을 새우고 몸을 혹사하는 시간이 대부분이었으므로 정신적인 스트레스로 돌아온 것 같습니다. 그래서 돌아본 것이 자연의 삶이고 농업이었지요. 농업에 대한 가능성을 본 이유는 농업은 생산만 하는 것이 아니고 경영의 기법이 들어가 있기 때문입니다. 현재 농업은 단순히 1차 산물을 판매하는 것이 아니고 가공, 체험 등 여러 가지 아이템들이 들어가 있습니다. 연구원으로 재직하며 경험한 노하우에 농업을 접목하면 제가 원하는 자연에서의 삶을 누리면서도 제가 가진 능력도 발휘할 수 있겠다 싶었습니다.”

정철 대표는 아내를 설득해 직장을 그만두고 귀농교육을 받는 한편 농지, 주택 등도 알아보며 발품을 팔았다.

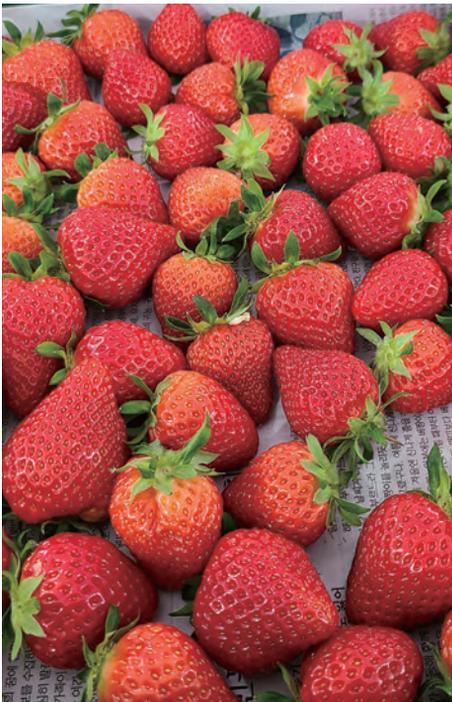
“처음 참여한 교육은 구례군과 강진군에서 하는 귀농 팜투어였습니다. 실제 성공한 농장들을 방문해 여러 가지 질문도 하고 시설을 둘러보는 과정입니다. 각종 팜투어를 통해 귀농한 분들의 다양한 이야기를 접하고 간접 경험을 했습니다. 이런 과정을 거치면서 농업에 대한 긍정적인 생각이 더 많이 들었으며 여러 가지 아이디어도 떠올랐습니다.”

이후 그는 전남 농업기술원에서 경영, 귀농귀촌, 농촌융복합산업 등의 교육도 받았다.



“지금은 딸기 재배를 하고 있는데 강진의 주작목 배움교실이라는 교육을 듣던 중 딸기 농가에서 교육을 받은 적이 있었습니다. 딸기 재배에 대해 실제로 필요한 내용의 교육이었는데, 이를 계기로 딸기 농사를 해야겠구나 싶었습니다. 일주일에 1회로 5개월 정도 과정의 교육을 받는데 딸기뿐만 아니고 귀농에 대한 실제적인 교육까지 겸해서 현실적인 도움이 됐습니다. 특히 강진에서는 딸기 재배를 하면 어떤 지원을 받을 수 있는지 등등 실질적인 교육으로 진행되어 큰 도움이 됐습니다.”

교육을 받고 강진으로 귀농한 정철 대표는 2018년 청년창업농에 선정됐다. 이후 관련된 청년창업농 교육을 모두 이수했다.



청년창업농 영농정착지원사업, 귀농 초기 정착에 도움

“다른 귀농인들도 한 번은 겪었겠지만 귀농의 가장 큰 어려움은 토지 구매입니다. 생활할 수 있는 집을 구하는 것이 힘들죠. 집을 지으려고 해도 토지를 구해야 합니다. 제 경우에는 나주, 함평 등 주말마다 수없이 돌아다녔지만 토지를 구하기가 너무 힘들었습니다. 그러던 중 행운이 찾아왔습니다. 강진에 땅을 가진 분이 광주지역 공인중개사에 토지를 내놓은 것이죠. 보통은 지역에 땅을 내놓기 때문에 그 지역 사람들이 모두 사버립니다. 저는 운이 좋았지요.”

또 정 대표가 빠른 시간에 농촌에 정착할 수 있었던 배경에는 청년창업농 영농정착지원사업이 큰 도움이 됐다. 자본금이 거의 없는 상태였음에도 불구하고 정책자금 지원 덕분에 안착하는데 도움이 됐다.

“처음에는 정책자금으로 보조해 주는 사업이 있는지 몰랐습니다. 이런 정보는 멘토를 통해서 알게 돼 사업을 신청하게 됐지요. 청년들이 정착하는데 매월 들어오는 자금은 마중물과 같았습니다. 귀농귀촌을 하려고 마음을 먹은 사람이라면 귀농인의 집 지원사업을 추천하고 싶습니다. 귀농을 준비하는 사람들에게 농촌의 빈집을 리모델링하여 3개월에서 6개월까지 준비할 수 있게 집을 제공하기 때문에 충분히 농촌을 경험하고 고민할 수 있는 시간이 될 수 있습니다.”

정착에 도움이 되는 것은 바로 지역 주민들과의 화합이다. 그중에서도 마을 이장님과 친해진 정철 대표는 동네에서 필요한 것들에 대해 도움을 받는 한편 정착할 수 있는 기틀 역시 이장님 덕분에 만들 수 있었다고 말했다.

“귀농귀촌 하려는 사람에게 사전 준비를 많이 하라고 권하고 싶습니다. 아이 디어만 있으면 돈이 된다는 말만 믿고 시작하면 안 됩니다. 직접 스스로 조사하고 판로 역시 꼼꼼히 따진 뒤 시작해야 합니다. 이외에 집을 먼저 사지 말고

토지를 먼저 구매하라고 말하고 싶습니다. 집은 한번 터전을 잡으면 다시 원점으로 돌리는 데 어려움이 있기 때문이죠.”

예상하지 못한 변수, 난관에 부딪혀

농업인들에게 재배기술만큼이나 중요한 것이 판로다.

“판로를 어떻게 할 건지 먼저 조사하고 작목과 지역을 선택하는 것이 중요합니다. 저는 멘토를 통해서 작목반에 가입하고 귀농생활을 시작하게 됐습니다. 정착하는데 90% 정도의 영향을 준 사람이 멘토죠. 멘토를 잘 만나야 합니다.



멘토의 말을 잘 따르고 시작했던 것이 정착을 하는데 가장 큰 성공 요인이 된 것 같습니다.”

이토록 계획하고 지원을 받아 농사를 시작했지만 그가 예상하지 못한 변수로 인해 난관에 부딪혔다. 자연재해가 바로 그것이다.

“농업은 자연에 영향을 받지 않을 수 없습니다. 얼마 전 강진, 해남에 비가 너무 많이 와서 시설하우스가 잠긴 적이 있었습니다. 뉴스에서만 보던 자연재해를 처음 겪은 것이죠. 농장을 설계할 때 이런 자연재해에 대한 대비도 해야 합니다.”

뿐만 아니라 꾸준한 공부와 자기개발이 필요한 분야가 농업이다.

“딸기농장은 ICT를 접목해서 양액 재배를 하기 때문에 관련 기계의 작동과 환경에 대한 공부가 더 필요한 상황입니다. 요즘 딸기 농사는 기계 환경을 배우는 것이 더 어렵습니다. 기계가 너무 많아 습득하는데 시간이 걸리기 때문이죠.”

편리성 추구한 체험농장 만들 계획

딸기는 1년 1작기를 기본으로 한다. 11월부터 6월까지 수확을 하고 나머지 기간은 작기를 시작하는 준비 기간이 된다. 수확기에는 좀 바쁘지만 나머지 준비 기간에는 충분히 시간적 여유가 있어서 그가 원하는 자연의 삶을 누릴 수 있다. 매출에 대한 욕심을 내려놓은 것도 영향을 끼친다.

“제 경우에는 수익은 5동에서 9,000만 원 정도 나옵니다. 다른 농가에 비하면 약간 매출이 낮지요. 체험장을 만드는 것이 최종 목표인데, 체험하는 분들 동선의 편리함을 고려해 여유 있는 구조로 만들어 다른 농가에 비해서 라인이 하나 없기 때문입니다. 너무 욕심내서 농사를 짓고 싶지 않아요.”

그는 앞으로 체험학습장을 마련하기 위해 벤치마킹도 많이 다녔다. 기존의 소

규모 체험농장이 아닌 편리성을 추구한 체험농장을 만들 계획이다. 현재 기초 공사가 끝나고 여러 가지 시설을 설치하고 있다.

“현재 계획으로는 공간을 600평 정도 넓게 확보해 잔디밭을 만들고 팜핑을 할 수 있게 만들어가고 있습니다. 또 거기에 원두막 형식의 장소를 만들려고 합니다. 체험동도 2동을 만들었습니다. 여기에는 카페와 잼, 아이스크림 등 여러 가지 이벤트와 프로그램을 진행할 생각입니다.”

귀농 후 그는 아이들, 아내와 같이 지낼 수 있는 시간이 많아진 것에 감사한다고.

“귀농하고 가족과 함께하는 시간들이 많아서 만족도가 높습니다. 물론 앞으로 딸기 농사와 더불어 체험농장 운영도 안정을 시켜야 하는 목표가 있긴 하지요. 하지만 농업은 제가 일을 조절하고 시간 계획을 잘 세우면 얼마든지 여유로운 생활이 가능합니다. 직장 다닐 때는 꿈꿀 수 없는 일이죠.”

끝으로 정철 대표는 청년들이 농업농촌의 가치를 보전하고 우리나라 농업을 깊어지고 갈 수 있게 정부도 더 관심을 가져야 한다고 당부했다. 또 청년들 역시 과거 농업에서 탈피해 농업경영의 마인드를 가지고 농업에 뛰어들어야 한다고 덧붙였다. 📞



‘지앤유팜’ 정철 씨 이야기

| 경영규모

하우스 8동(총 5,289㎡),
체험장과 작업동(429㎡)

| 필요한 기술 및 시설

수경재배시설, 체험장

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



2,000만원 / 3,000만원

(2019년 기준)

(2020년 기준)

초기투자비



3억 2,000만원

(농자구입 1억 8,000만원,
하우스시설 1억 4,000만원)

연평균수입



7,000만원 / 9,000만원

(2019년 기준)

(2020년 기준)

전라북도
★ 군산 ★

강정구





농업도 고소득 시대가 열렸다고 생각해요

‘딸기로움’ 강정구(39) 씨

자연 속에서 맑은 공기를 마시며 여유로운 자연생활을 즐기거나 직접 재배한 신선한 식재료를 만든 밥상을 가족들과 맛보고 다양한 농촌지원 제도를 활용해 농업이라는 새로운 분야에 도전할 수 있는 귀농이야말로 강정구 대표가 꿈꾸던 제2의 인생이었다. 특히 도시에서는 코로나19로 인해 집에서만 갇혀있는 시간이 많지만 전북 군산은 바이러스가 무색하리만치 청정지역이다. 전북 군산시 대야면에 위치한 ‘딸기로움’. 푹푹 찌는 가마솥더위가 기승을 부리는 가운데 농장을 찾았다. 마침 딸기 수확은 다 끝나고 다음 작기를 준비 중인 하우스에서 강정구 대표를 만나 귀농에 대한 이야기를 들었다.



귀농귀촌 Key Point!

초기 투자비용을 무리하게 쓰지 마라!



전라북도
군산

+ 귀농 전 거주지역

경북 포항시

+ 귀농 전 직업

회사원

+ 귀농 결심동기

가족과 함께 자연과 더불어 살고 싶어

+ 귀농 선택 작목

딸기

+ 귀농 연도

2020년

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

‘20년 청년귀농 장기교육(농정원), 농업인 대학, 강소농교육(군산시)

귀농 결심 후 군산 이주 '일사천리'

“다른 분들은 귀농을 결심한 거창한 이유가 있겠지만 저는 매우 단순합니다. 가족들과 함께 살고 싶어 귀농을 결심했지요. 막상 와 보니 자연과 함께하는 일상이 너무 행복합니다.”

강정구 대표는 OCI 태양광 폴리실리콘을 제조하는 회사에서 10년간 재직하다가 포항으로 발령받아 홀로 이주했다. 1년 반 정도 가족과 떨어져 지냈다.

“아내도 부산에서 직장 생활 중이라 함께 포항으로 이주하지 못하고 주말부부가 됐지요. 첫째가 초등학교 입학할 즈음 장인, 장모 두 분 모두 몸이 불편해지셔서 돌봄이 필요했던 상황이 생겼습니다. 그래서 두 분이 계시는 군산으로 귀농하기로 결심했습니다.”

강 대표는 귀농에 대해 알아보던 중 스마트팜을 알게 됐다. 그리고 아이들이 좋아하는 딸기라는 작목과 연결시키면 좋겠다는 생각을 가지게 되었다. 고민을 끝내고 그는 곧장 실행에 옮겼다. 군산시 연동형 스마트팜 사업 임차인 모집에 접수한 것.

“접수자가 많지 않을 것이라고 예상했는데 면접을 보러 온 5명 중 1명만 뽑더라고요. 그 당첨자가 저입니다. 2020년 9월 완공 후 입주하게 됐습니다. 그것을 계기로 5개월간 ‘청년귀농 장기교육’을 받고 수료하게 되었습니다.”

겨울 작목 딸기, 경쟁 작물 없어 시장성↑

다음은 작목 선택이었다. 일찌감치 작목을 딸기로 선택했지만, 실제로 시장에서 경쟁력과 시장성을 따져봐야 했다.

“딸기는 수익률이 50% 정도로 다른 작목에 비해 높은 편입니다. 1,000원을



팔면 500원을 버는 고소득 작물이죠. 특히 투자 비용이 많이 들지만, 그만큼 가격을 높게 받을 수 있습니다. 또 겨울 작목 특성상 경쟁 작목이 별로 없습니다. 여름일 경우 다중으로 경쟁이 치열하지만, 딸기는 비교적 경쟁 상품이 없는 편입니다. 예를 들어 같은 겨울 상품인 굴도 수입품인 오렌지 같은 경쟁 상품이 있기 마련인데 딸기는 유일무이한 작물이더라고요.”

강정구 대표는 비록 1인 창업에 여전히 초보 농업인이지만 1년간 알차게 보낸 탓에 나름의 노하우가 생겼다.

“딸기 작목을 1년 밖에 해보지 않아 잘 모르지만 처음 귀농생활을 하다 보면 투자 자금을 가장 많이 우려하게 되는 것 같습니다. 청창농의 경우 최대 3억까지 대출이 가능한데 무조건 대출받아 땅을 구입하기보다는 임대 농장을 이용해보는 것도 좋을 것 같습니다. 농지은행을 통해서도 임대가 가능하지요. 그중 제가 이용 중인 군산시 ‘연동형 스마트팜 임대시설’ 기간은 3년 계약 형태로 연간 임대 비용이 30만 원입니다.”

그는 초기 투자비용을 무리하게 쓰지 말 것을 당부했다. 농촌일지라도 토지구매는 땅값이 비쌀 뿐만 아니라 초보 농업인은 경험이 적어서 실패할 확률이 높다는 것이 강 대표의 생각이다.



“귀농 초기에는 시행착오를 직접 겪어보는 과정도 중요합니다. 토마토, 오이 등 다양한 작물 재배가 가능한 제도가 있습니다. 전북 스마트팜 혁신 벨리도 9월에 완공 될 예정인데 이곳에서 파프리카, 아스파라거스 등도 재배해 보기 위해 구비해 놓았습니다. 딸기 외에 다양한 작물을 재배와 유통을 해보는 등 손에 익힌 후에 창업으로 이어지는 게 자연스럽지 않을까 하는 생각입니다.”

'꾸준함과 정성' 필수 덕목

강 대표는 꼼꼼하고 계획적인 성격이 특징이다. 그래서 귀농 전 미리 귀농에 대한 상황을 시뮬레이션해보고 계획도 미리 세웠다. 덕분에 빨리 안착할 수 있었다는 것이 그의 설명이다.

“뭘 키울지 미리 정하는 게 좋습니다. 그러면 귀농 계획, 설계가 뚜렷해집니다. 무작정 귀농 계획만 세우고 교육을 받기 시작하면 작목 선택 시 타인의 조언에 휘둘리기 쉽습니다. 내가 귀농을 결심하고, 귀농지에 도착했을 때 흔들리지 않는 자세가 필요합니다. 아니면 누군가 옆에서 ‘이것이 좋다’ ‘저것을 심으면 역대를 벌 수 있다’ 등등 이야기에 휘둘리기 쉽습니다.”

강 대표는 귀농 전 이미 사전 검토와 학습 등 다양한 체험을 통해 두 달 이내로 작목을 선정했다. 만약 귀농을 결심하고 작목 선택에 어려움을 겪는다면, 사전에 온라인 작목별로 강의를 들을 수 있다. 기본적인 교육을 온라인으로 듣고 교육 센터를 통해 상담도 가능하다. 직접 현장에서 오프라인 교육을 통해 눈으로 보고 체험할 수도 있다.

“예를 들면 ‘나는 손 많이 가는 작목은 싫다’라고 생각하는데 딸기를 선정하면 잘 맞지 않습니다. 이런식으로 나와 작목의 성향이 잘 맞아떨어져야 합니다.”

또 다른 성공 노하우로 ‘꾸준함과 정성’을 꼽았다.

“농부에게 있어서 꾸준히 정성을 기울이는 것이야말로 첫 번째이자 가장 중요

한 덕목입니다. 제 경우에는 재배도 재배지만 수확 후 홍보에 있어서도 SNS를 운영하며 꾸준히 알려진 것이 나중에 판매로 이어져 매출이 발생했습니다. SNS를 해보니 블로그 보다는 SNS(페이스북, 인스타)가 접근성이 좋다는 점을 파악하게 됐지요. 블로그에 비해 SNS가 상호간 피드백이 훨씬 빠르기 때문입니다.”

강정구 대표는 귀농교육을 받을 때부터 SNS를 꾸준히 운영해 왔다. 게시글은 2~3일에 한 번씩 업로드 했다. 작물이 없는 비수기에는 교육을 받고 있는 모습이나 일상생활도 함께 올리고 있다.

“작물 관련 교육 내용을 SNS에 올리면 소비자들에게 신뢰를 줄 수 있습니다. 연속적으로 스토리가 이어지면서 저희 농장만의 콘텐츠가 생기고, 그것을 본 소비자들은 믿고 먹을 수 있게 되는 거죠. 개설 초기에는 팔로워가 50명 정도였는데 지금은 500명 정도 늘었습니다. 별도의 홍보 없이도 이렇게 효과가 있는 걸 보면 요즘 소비자들은 쌍방향 소통을 매우 중요하게 생각함을 알 수 있습니다.”

생활비 복지 제도 잘 활용하라

이렇게 SNS를 통해 상호 신뢰를 쌓은 강 대표는 단 한 개 주문 시에도 정성을 기울인다. 한 번 인연 맺은 소비자는 절대 놓치지 않고 재 구매로 이어지도록 하기 위함이다.

“처음 상품을 유통할 때 판로가 없어 막막했습니다. 직접 발품을 팔아야겠다고 생각했지요. 제품을 한 개만 사더라도 모두 배달을 갔습니다. 딸기 수확 시즌에는 오후 6시쯤 되면 수확하고 온 가족들을 동원해 배달을 갔습니다. 주위에서 왜 그렇게까지 힘들게 하냐고 하시는데, 가장 처음 직거래를 했을 때 배달을 안 해주면 안 사겠다는 고객들이 있었습니다. 직접 와서 가져가는 것을 힘들어하는 거죠. 서비스 차원에서 모든 집으로 배달을 갔습니다. 그것이 계기가 돼 지금은 군산 지역 배달은 반드시 직접 합니다.”

청년창업농 선발 및 영농정착지원사업에 선정될 경우 다양한 혜택이 제공되기 때문에 귀농 초반 자금난을 해결할 수 있었다.

“귀농 초창기에는 생활비 수급이 가장 문제입니다. 아무리 꼼꼼하게 준비하고 왔더라도 귀농 1~2년 사이에는 매출이 생길 수 없습니다. 그래서 초기 영농정착 지원금으로 3년 동안 지급되는데, 1년 차에는 100만 원, 2년 차에는 90만 원, 3년 차에는 80만 원으로 총 3천만 원가량의 농가 경영비 및 가계자금을 바우처 방식으로 지원해 줍니다. 또 후계농 정책자금 은 최대 3억 원까지 받을 수 있으며 저금리 대출도 가능하기 때문에 가족들과 함께 이주하기에도 좋습니다. 이외에 다양한 지원 혜택을 받을 수 있어서 쉽게 안착하고 성공의 발걸음을 땀 수 있었습니다.”

매일 달라지는 날씨... 대처 어려워 곤란

난관도 있었다. 딸기는 재배 시 정형화된 방법 보다 각각 상황에 맞게 재배해야 하기 때문에 초보자가 접근하기에는 어려운 작물이다. 토마토의 경우 재배 시 데이터가 잘 갖춰져 있지만 딸기는 자체 재배 데이터가 없었다. 재배 데이터의 부재뿐만 아니라 스마트팜 재배 시에도 고충이 있었다.

“스마트팜이라고 해서 누구나 쉽게 재배할 수 있는 것도 아니더라고요. 처음 귀농을 결심하고서는 스마트팜이 관리가 편리할 거라고 생각해서 도입했습니다. 그렇지만 스마트팜은 신생 사업이기 때문에 보급률 자체가 낮습니다. 또 스마트팜이라고 해서 똑같은 환경 조건이 주어지는 것도 아니더라고요. 농장주가 직접 경험을 쌓으면서 맞춰나가야 하는 부분도 있습니다. 이론적으로 스마트팜을 도입하면 생산량이 일반 농가보다 29% 늘어난다고 배웠으나 첫 농사를 지어보니 막상 그렇게 생산량이 뛰어나진 않았습니니다.”

위기 대응에 대한 부족함도 있었다. 작물을 위한 적정 환경을 유지하는 노하

우가 부족했다는 것이 그의 분석이다.

“양액 조절, pH 등은 그때그때 작물의 상태와 날씨를 보고 조정해야 하는데 제가 그 부분에 대해서는 임기응변이 부족했습니다. 군산사에서 한 달에 두 번씩 컨설팅을 해 줍니다. 전문성 있는 강사분들이 방문해 점검을 해준 덕에 위기를 극복하고 또 배울 수 있었습니다.”

판로 개척, SNS 홍보+입소문 '월월'

귀농 후 가장 어려웠던 점을 꼽아달라고 하니 강정구 대표는 서슴지 않고 ‘유통’이라는 답변을 내놓았다.

“겨울철에는 딸기 수요가 높지만, 보관이 까다롭지요. 그래서 수확 전 판로를 미리 확보해 놓아야 하는데 초기 청창농들에게는 어려운 일입니다. 저도 마찬가지였습니다. 처음에는 거의 ‘맨땅에 헤딩’이었습니다. SNS에 사진을 올리고 재미 있는 멘트를 달아 홍보를 했습니다. 그것이 바탕이 돼 직거래까지 이어졌고, 차츰 입소문이 나면서 카페 납품까지 넓혀갈 수 있었습니다.”

딸기는 통상적으로 9~10브릭스(Brix)면 맛있다는 평가를 받는다. ‘딸기로움’의 상품은 최대 14브릭스까지 올라간다. 이 정도면 열대과일 수준 당도였다. 맛은 SNS를 타고 금세 입소문이 났고 이어 직거래 쪽으로도 판로가 트였다. 이후 오프라인 판로를 확대했다. 직접 발품을 팔아 로컬푸드에 먼저 입점하고, 군산 하나로마트(대야면)에도 판로를 여는데 성공했다. 내년에는 농장 홈페이지도 준비 중이며 인터넷 판매용 포장 박스도 준비 중이다. 또 보관이 길지 않은 딸기 특성을 감안해 동결건조 딸기도 준비 중이다.

“관행농업이 많이 줄어드는 추세입니다. 농업 하면 장화 신고 흙 만지면서 쭈그리고 앉아 힘든 노동으로 여겨졌지요. 이제는 기술이 많이 발달이 돼 스마트팜을 이용한다면 ‘농업이 아닌 창업’으로 접근한다면 좋겠습니다. 농업도 고소득을 올릴 수 있는 시대가 열렸다고 생각하죠. 젊은 분들이 많이 오셨으면 좋겠습니다.” 



‘딸기로움’ 강정구 씨 이야기

- | **경영규모** 스마트팜 시설하우스 3동(4,958㎡/임대)
- | **필요한 기술 및 시설** 스크린, 환경제어프로그램, 난방기, 양액기, 온습도기, EC, pH측정기

경영규모



1인

연간운영비



3,000만원

(2020년 기준)

초기투자비



2,000만원

(시설 임대비, 상토육묘 외 재료비,
기타 농기자재 등)

연평균수입



3,800만원

(2020년 기준)

경상남도
★ 사천 ★

주상건





공무원 박차고 귀농... "농부는 정년 압박 없잖아요"

‘세은하우스’ 주상건(42) 씨

주상건 대표는 전직 공무원이다. 공무원 정년은 길어야 65세. 짧은 퇴직 연령에 평생직장에 대한 고민을 줄곧 해왔다. 그런 그의 마음을 사로잡은 것이 다름 아닌 귀농이었다. 자기 개발 시간도 충분히 보장될 뿐만 아니라 정년에 대한 압박도 없다는 점이 귀농 결심의 가장 핵심 포인트였다. 농사일에 대한 지식이 전혀 없던 그가 이제는 연평균 수입 2.5억을 버는 여전한 농장주로 성장했다. 그는 귀농을 조금 더 빨리 시작했다면 더 수월했을 것 같으며 내심 아쉬워하기도 한다.



귀농귀촌 Key Point!

우수 법인조합에 가입하라!



- | | |
|----------------|-----------------------|
| + 귀농 전 거주지역 | 경남 진주시 |
| + 귀농 전 직업 | 공무원 |
| + 귀농 결심동기 | 일이 즐거운 평생 직업을 찾기 위해 |
| + 귀농 선택 작목 | 토마토 |
| + 귀농 연도 | 2020년 |
| + 귀농귀촌 관련 교육이수 | 신규 농업인 · 귀농지원 교육(사천시) |

백세시대, 정년 없는 귀농 라이프

보건복지부가 발표한 ‘OECD 보건통계로 보는 우리나라의 보건 의료’에 따르면 우리나라 기대수명은 2019년 기준 83.3세다. 말 그대로 백세시대다. 때문에 평생직장에 대한 수요가 늘고 있다. 이러한 점에서 주상건 대표의 전 직장은 시대 트렌드와 부합하지 않았다. 정년이 길어야 65세인 공직에 몸담고 있었던 탓이다.

“어느 날 문득 65세 이후에는 무얼 해야 할지 고민이 들었습니다. 다양한 업계를 들여다보기도 하고 각종 직업을 알아보기 위해 발품도 팔았습니다. 결국 다른 목적지는 ‘귀농’이었습니다.”

농업인은 일종의 마이스터다. 한 분야의 전문가라는 얘기다. 농업 기술과 노하우를 익힐수록 우수 품질 작물에 대한 생산량이 증가한다. 농업 종사가 100세 시대에 적합한 직업으로 재조명 받는 이유다. 주 대표는 도리어 늦은 감이 있다고 말했다. 귀농에 대한 청년층의 니즈가 증가하면서 귀농 연령대가 앞당겨졌다는 부연이다.

“제 나이가 올해로 42세입니다. 1년 또는 2년만 더 빨랐다면 어땠을까 떠올리곤 합니다. 조금 더 젊을 때 시작했다면 더 수월히 진행할 수 있었을 것 같아요.”(웃음)

‘후회 없는 선택’ 우수 법인 조합 가입

공무원증 대신 농부의 길을 선택한 것에 대해 후회 한 점 없다는 주 대표에게도 고민은 있었다. 농업 현장에 종사해 본 경험이 없다는 점이였다.





파종법을 비롯한 기술적인 측면은 그나마 괜찮았다. 국가·지자체 차원의 현장 실무 교육이 잘 갖춰져 있기 때문이다. 문제는 판로다. 우수한 농산물을 생산한다 하더라도 안 팔리면 그만이다. 판로 확보에 대한 발품 팔기가 다시 시작됐다. 주 대표가 내린 결론은 이렇다. ‘우수한 법인 조합에 가입하자.’

주상진 대표는 그의 농장으로부터 15분 남짓 거리에 위치한 모 법인 조합에 가입해 있다. 이로써 그는 우수한 농산물만 생산하면 됐다. 마케팅을 비롯한 판매 등은 100% 조합이 진행해 주는 시스템인 것이다.

주 대표는 “판로에 대한 고민을 겪는 귀농인, 예비 귀농인에게 우수한 법인 조합에 가입하는 것을 추천 드리고 싶습니다. 불필요한 마케팅비를 줄일 수 있는 것은 물론 도매상 등을 수시로 방문해야 할 필요도 없습니다.”

“귀농 로망은 미뤄주세요” 현실적 조언

주 대표는 귀농에 대해 밑바닥부터 새롭게 시작하는 마음으로 임해야 한다고 말한다. 기초부터 차근차근 배우지 않으면 실패할 확률이 높다는 것이 그의 설명이다.

“첫 단계부터 메꾼다는 마음으로 배우셔야 합니다. 이론적 지식은 물론 여러 우수 농가를 방문하며 실무 경험을 쌓아야 실패 리스크를 최소화할 수 있습니다.”

그렇다면 귀농의 가장 큰 난관은 무엇일까. 그는 금전적인 부분이라고 말문을 뗐다. 작은 단독 하우스라면 금전적인 부분이 비교적 적다. 그러나 대부분의 젊은 귀농인은 단독 하우스가 아닌 ICT 등을 적용한 스마트팜 규모로 하길 원하는 것이 현실이다. 때문에 정부 지원정책을 꼭 살펴봐야 한다고 지적했다.

“저는 토지를 마련하는 데 어려움을 겪었습니다. 농지은행 자체에 매물이 없어서였습니다. 사천 지역 농지은행은 10건도 채 안됩니다. 하우스하기 적합한 땅

은 농지은행에 거의 없다고 보시면 됩니다. 제도 자체는 그럴 듯하지만 실효성에
서부터 의문이 들지요. 도시에 있던 초보 농업인이 땅을 구할 방도가 없습니다.”

세은하우스, 그 속의 비하인드 스토리

그는 초기 투자비 마련을 위해 은행 대출을 이용했다. 이 과정에서 사업자 등
록을 꼭 해야 했다고 한다. 사업자 등록 시 원금과 이자를 5년 뒤에 갚아도 된다.
등록을 안 하게 될 경우 첫해부터 원금과 이자를 갚아야 한다. 즉 사업자 등록으
로 초기 자금 부담을 낮출 수 있다는 얘기가.

또 하나의 고민거리가 생겨났다. 바로 사업자명이다. 그에겐 두 딸이 있다.
첫째 딸 박세은 양과 둘째 딸 박민아 양이다. 일단 첫째 딸 이름을 딴 사업자명을
짓기로 했다. 세은하우스는 이렇게 탄생했다. 이렇다 보니 둘째 딸이 무척 아쉬
워했다고 한다.

“농장이 안정적으로 자리 잡게 된다면 새로운 사업자를 내볼까 합니다. 최근
엔 토마토 가공산업을 긍정적으로 생각하고 있습니다. 이때는 둘째 딸 이름을 딴
사업자명을 만들 계획입니다.”

새로운 인생을 찾아 경남 사천으로 귀농한 주상건 대표. 난관은 있었지만 늘
긍정적으로 임하는 그의 행보에서 밝은 미래가 엿보인다. 🍷



‘세은하우스’ 주상건 씨 이야기

| 경영규모

밴로형 비닐하우스 8동(5,785㎡)

| 필요한 기술 및 시설

ICT, 복합제어기, AI 전기 시스템

경영규모



3인

(본인, 직원 2인)

연간운영비



1억원

(2020년 기준)

초기투자비



8억 5,000만원

(농지구매, 하우스 설비)

연평균수입



1억 6,000만원

(2020년 기준)

경상남도
★ 남해 ★

강상영





직접 농사지은 건강한 농산물로 농가 레스토랑 운영이 꿈

‘희찬나베농장’ 강상영(46) 씨

강상영 대표는 남해 특산물인 마늘과 시금치뿐만 아니라 땅콩호박, 컬리플라워 등의 신상품도 재배하며 틈새시장을 공략하고 있다. 호텔조리과를 졸업한 이후 줄곧 요식업에 종사한 강상영 씨는 직접 재배한 깨끗하고 신선한 농산물을 직접 요리해 맛있는 음식을 제공하는 ‘농가 레스토랑’을 운영하는 것이 꿈이다.



귀농귀촌 Key Point!

마음 맞는 귀농인들과 농사정보 공유하라



+ 귀농 전 거주지역

경남 양산시

+ 귀농 전 직업

음식점(자영업)

+ 귀농 결심동기

몸이 편찮으신 부모님 가업을 이어받기 위해

+ 귀농 선택 작목

시금치, 마늘

+ 귀농 연도

2019년

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

귀농귀촌 교육(경상남도 농업기술원),
강소농교육(남해군)

100% 옛농법 적용해 시금치 · 마늘 재배

강상영 대표는 2019년 경남 남해군 이동면으로 귀농했다. 몸이 편찮으신 부모님을 대신해 4,000평 남짓한 시금치, 마늘 농사를 지을 사람이 필요했기 때문이다. 5남매 중 막내로 자란 강 대표는 어릴 때부터 농사일을 많이 도왔기 때문에 귀농하는 과정에서 큰 어려움은 없었다. 강상영 대표는 계절에 맞는 농산물을 정성스럽게 길러 가장 맛있을 때 공급하는 것이 가장 중요하다고 말했다.

“가장 대표적인 작물은 마늘과 시금치죠. 부모님들이 하시던 것을 제가 이어서 하고 있습니다. 마늘은 기계로 종자를 심고 수확하는 방법도 있지만 저희는 100% 옛날 방식을 적용해 직접 손으로 농사짓고 있습니다. 오랜 시간 농사를 지은 노하우를 살려 최상급의 마늘을 수확하는 노하우입니다. 어머니께서 종자용 마늘을 골라내면 그것을 토대로 농사를 짓습니다.”

올해 5월은 이틀에 한 번꼴로 비가 오는 이상기후로 인해 전국 각지에서 벌마늘이 속출했다. 이로 인해 상품성 있는 마늘의 수확량, 판매량이 감소했다. 마늘 가격이 많이 올랐지만 강 대표 농장은 마늘은 없어서 못 팔 정도로 잘 팔렸다고 말했다.

“다행히 저희는 벌마늘 피해를 전혀 입지 않았습니다. 지난해에는 벌마늘이 전체의 30% 정도를 차지할 만큼 피해가 극심했지요. 올해는 지난해를 경험 삼아 보완된 방법으로 농사를 지었기 때문에 피해를 입지 않았습니다.”

벌마늘은 질소질 비료 과다 사용, 이상 고온, 퇴비, 잦은 비 등 여러가지 이유로 생긴다고 강 대표는 설명했다. 해서 지난해와 다른 조건으로 농사를 지었다. 우선 질소질 비료 사용을 줄이고 가축분 퇴비를 직접 만들어 사용했다. 일부 토양에는 미생물도 사용해보고 영양제도 투입하는 등 새로운 시도를 했다.

“관행대로 하려는 부모님을 설득해 새로운 조건으로 마늘 농사를 지으니 벌마늘을 획기적으로 줄일 수 있었습니다.”



또 다른 주작물인 남해 시금치는 타 지역산 시금치보다 맛과 식감이 뛰어나 소비자 인기가 날로 갈수록 높아지고 있다고 말했다.

“남해는 시금치를 재배하기 적합한 토양과 기후를 가지고 있어 재배하기도 유리합니다. 올해는 특히 코로나19 장기화 등의 영향으로 가격도 많이 올라 효자 품목이 됐습니다.”

신품종 선택 시 판로확보 고민

강 대표는 재배한 마늘의 10%는 농협에 수매로 넘기고 나머지는 부모님이 오래전부터 거래해 온 사람들에게 판매하고 있다.

“시금치와 마늘은 고정된 거래처가 있어 안정적인 수익을 보장받고 있지만 나



머지 컬리플라워, 땅콩호박 등의 신품종은 판로 개척이 어려워 막막한 상황입니다. 군이나 농협에서는 새로운 품종이 소비자에게 익숙하지 않아 판매하기 어렵기 때문에 아예 받아주지 않는 경우가 많지요. 어쩔 수 없이 작목반을 통해 거래하고 있는데 수익이 너무 낮아 마진을 맞추기 쉽지 않습니다.”

그는 지난해까지만 해도 브로콜리와 비슷하게 생긴 컬리플라워를 흰색, 노란색, 녹색 총 3색을 재배했다. 컬리플라워는 비타민 C와 식이섬유 등이 풍부할 뿐만 아니라 항암 효과가 뛰어나 외국에서는 슈퍼푸드 중 하나로 꼽히고 있다.

“흰색과 노란색 컬리플라워는 식감과 향이 뛰어납니다. 외국에서는 브로콜리를 일반 식재료로 흔히 사용하지만 국내에서는 아직 인지도가 낮아 판로 개척에 어려움이 있습니다.”

다만 현재 컬리플라워 재배는 포기한 상황이다. 컬리플라워를 계속 재배하고 싶었지만 재배가 까다로운 것에 비해 수익이 없었기 때문에 주위에서 말렸다고 말했다.

“아무리 신선하고 몸에 좋은 신품종을 잘 재배해도 판로 확보를 못하면 처지 곤란이 됩니다. 대중들의 인지도 낮은 신품종 작목을 선택할 시 판로를 개척을 어떻게 할지 진지하게 고민해야 합니다.”

또 강 대표는 땅콩 모양으로 생긴 땅콩 호박도 지난해부터 재배하고 있다.

“털 익어 색이 초록빛을 띠는 땅콩호박은 된장찌개 등에 넣으면 식감이 아삭 아삭하게 살아있죠. 또 늙은 호박처럼 익은 주황색 땅콩호박은 단맛이 강해 호박죽으로 끓여먹어도 맛있습니다.”

농가레스토랑 하는 것이 최종 목표

강 대표는 호텔조리과를 졸업해 귀농 전에는 계속 요식업에 종사했다. 청춘을

요리에 바쳤기 때문에 나중에는 친한 농부들과 협업해 지역 특색이 살아있는 레스토랑을 해보는 것이 꿈이다.

“직접 재배한 농산물로 요리해 ‘농가 맛집’을 만드는 것이 꿈입니다. 제철 농산물을 토대로 계절마다 바뀌는 7첩 반상이나 코스 요리 등을 구상하고 있습니다. 다른 사람들과 차별화된 콘텐츠를 개발해 맛뿐만 아니라 좋은 추억을 선물하고 싶어요. 준비 과정으로 흑마늘, 마늘 장아찌, 마늘 가루 등을 직거래 판매하기 위한 플랫폼 구축을 준비하고 있어요. 소비자들의 눈높이에 맞춰 메뉴를 개발할 생각입니다. 처음에는 레스토랑을 작게 운영하다가 잘 되면 규모를 늘릴 생각도 있습니다.”

강 대표는 남해 특산물뿐만 아니라 컬리플라워, 땅콩호박 등 신품종을 활용해 맛있는 음식을 만들어 남해 지역을 대표하는 농가레스토랑을 만들고 싶다고 말했다.

“신활력사업을 할 때 만났던 욕심 없고 순수한 사람들과 함께 농가 레스토랑을 운영하고 싶습니다. 남해 특산물인 마늘, 시금치, 두릅뿐만 아니라 컬리플라워, 땅콩호박 등의 신품종도 제대로 재배해 맛있는 음식을 만들어 보고 싶어요. 현재 거창, 화성 등에서 로컬푸드로 만든 농가 레스토랑을 운영하고 있기도 합니다. 대부분 신선한 재료와 이색적인 메뉴로 많은 사람들의 관심을 끌고 있지요. 각 지역을 대표하는 농가 레스토랑이 있듯이 저도 남해 지역을 대표하는 농가 레스토랑을 만드는 것이 꿈입니다.” 🍽



‘희찬나베농장’ 강상영 씨 이야기

| 경영규모

노지재배(13,223㎡)

| 필요한 기술 및 시설

경운기, 농기계관리기

경영규모



2인

(본인, 어머니)

연간운영비



1,500만원

(2018년~2020년 평균)

초기투자비



1,540만원

(트럭구입, 농약살포기,
소형관리기)

연평균수입



2,500만원

(2019년~2020년 평균)

경기도
★가평★

박동화





목 넘김까지 좋은 무농약 새싹보리 '한잔하실래요?'

‘숲속의 동화마을’ 박동화(61) 씨

경기도 가평군 상면. 3면이 산으로 둘러싸여 초록의 숲이 우거진 곳에 자리한 ‘숲속의 동화마을’ 농장. 나무와 잔디 그리고 새싹보리들로 가득해 농장에 있는 것 자체로 힐링이 된다. 이곳의 주인 박동화 대표는 귀농 4년차에 접어들어 겨우 초보 딱지를 뗐지만 새싹보리에서만큼은 전문가임을 자부한다. 새싹보리는 혈당과 콜레스테롤을 저하시키는 물질이 함유된 것으로 알려져 혈관질환 예방뿐만 아니라 철분과 식이섬유, 비타민 등도 풍부해 피부미용, 노화방지, 변비에도 탁월한 효과가 있다. 건강한 먹거리를 전한다는 자부심으로 인생 2막을 싱그럽게 살아가고 있는 박동화 대표를 만났다.



귀농귀촌 Key Point!

소비자의 목소리에 귀를 기울여라



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시

체육사 운영

인생 2막을 자연과 함께하기 위해

새싹보리

2017년

클린대학(가평군)

은퇴 후 인생 2막... 오랫동안 차근차근 준비

서울에서 체육사를 운영하던 박동화 대표는 은퇴 후 인생 2막을 준비하면서 귀농을 꿈꿨다. 오랫동안 도시에서 사업을 하면서 치열하게 살았던 젊은 시절을 돌아보며, 인생 후반기는 자연과 함께 살아가고 싶어 귀농을 결심했다.

“서울에서의 생활을 정리하고 이곳에 온 것은 2017년이지만 귀농은 오래전부터 준비했습니다. 미리미리 농지도 구매해 놓고 농사에 대해 꾸준히 관심을 갖고 알아봤지요. 농지를 미리 구매해둔 덕분에 초기 투자비도 적게 들어서 다른 귀농인들에 비해 빨리 정착할 수 있었습니다.”

2017년 아내와 경기도 가평군 상면으로 귀농한 박동화 대표는 곧바로 표고버섯 재배에 나섰다. 표고버섯이 돈이 된다는 얘기만 듣고 인터넷으로 자료를 구해보는 등 나름 꼼꼼히 준비해서 시작했다. 하지만 결과는 실패라는 쓴맛으로 돌아왔다.

“표고버섯에 대해 제대로 공부를 안 한 것이 실패 요인입니다. 작물에 대해 공부하지 않으면 실패할 수밖에 없더라고요. 특히 표고버섯은 온도, 살균, 종균 배양 등 정확하게 지켜줘야 하는데 제대로 못해주니 힘들고 어려웠습니다.”

경험 부족으로 표고버섯 재배를 그만둔 박동화 대표는 안정적인 농촌 정착을 위해 가평군 농업기술센터 클린대학에 다니면서 농업에 대한 기초 지식을 쌓는 한편, 농업창업교육도 받았다. 교육을 받으면서 웰빙작물인 새싹보리에 대해 관심을 가지게 되면서 2019년부터 본격적으로 새싹보리 재배에 나섰다.

“새싹보리는 재배도 재배지만 전량 가공해서 판매해야 하기 때문에 가공 기술이 가장 중요합니다. 그래서 재배와 동시에 분말 가공을 10번 넘게 실험한 끝에 고급 품질을 생산해 내는 방법을 찾아냈습니다.”

새싹보리, 연중생산 가능 초보 농업인에게 적합

박동하 대표는 100평 1동, 50평 1동 총 2동의 시설 하우스를 설치하고 한 곳에서는 연중 새싹보리를 생산하고 나머지 한 곳은 창고 겸 세척과 건조하는 작업장으로 사용한다.





박 대표의 '숲속의 동화마을'은 해발 300m에 위치한 청정지역이다. 농장 주변은 유해, 오염시설이 없을 뿐만 아니라 지하 150m 깨끗한 암반수로 새싹보리를 키우고 있다.

“새싹보리 재배의 가장 큰 특징은 깨끗한 물만 주면 잘 자란다는 점이지요. 초보 농업인들이 쉽게 접근할 수 있는 작물이며 연중 생산이 가능해서 수익도 일정하게 들어옵니다. 귀농 초기 안정적인 정착이 가능한 것도 이 때문입니다.”

박 대표는 전남 장흥군에서 생산된 무농약 보리 종자를 구입해서 사용한다. 파종부터 수확까지 화학비료는 물론이고 농약도 일체 뿌리지 않은 친환경 무농약 새싹보리라는 자부심이 크다.

“새싹보리를 시작하면서 무농약 인증 보리 종자 6톤을 구매해 창고에 6개월 이상 숙성 보관 후 단계별로 종자를 발아시켜 재배합니다. 새싹보리는 초기 종자 구입 비용이 들어갈 뿐 운영비가 거의 들어가지 않아서 좋습니다. 특히 비료와 농약을 전혀 사용하지 않기 때문에 경영비도 매우 절감됩니다.”

무농약·GAP 농산물 인증까지 획득

숙성 후 종자를 발아시키는 방법으로 새싹 보리를 재배하는 박 대표는 다른 농장에 비해 수확기간이 길지만 그만큼 정성이 깃든 고품질의 새싹보리를 생산한다. 또 보리 싹을 틔운 후 새싹 길이가 10~15cm로 자란 순간 수확한다. 봄, 여름철에는 15일 정도면 수확이 가능하고 겨울에는 20일 정도면 수확한다.

“새싹보리가 가장 건강하고 한참 영양분을 함유하고 있을 때가 순이 10~15cm 정도 자랐을 때입니다. 우리 몸에 좋은 생리 활성물질을 다량 방출하는 시기가 바로 이때죠.”

수확한 새싹보리는 세척 후 저온 건조를 해 영양분이 빠져나가는 것을 최소화한다. 이어 가평군 농업기술센터 농산물 가공실에서 분말 가루로 가공 후 포장한다. 이곳 농장에서 나온 새싹보리 분말은 다른 농장 제품보다 색깔도 선명하고 향기도 짙어서 소비자들에게 특히 인기가 높다. 제품의 가장 큰 특징은 새싹보리 뿌리까지 깨끗이 세척해서 사용한다는 점이다. 뿌리에도 영양분이 많이 함유돼 있다는 것이 박 대표의 설명이다. 새순 수확 후에는 중간 껍질과 뿌리를 분리하는데 전 과정을 박 대표와 아내가 모두 수작업으로 한다.

“저희는 뿌리 부분과 순 부분을 잘라서 각각 나눠 세척합니다. 또 순은 윗부분만 잘라서 가장 깨끗하고 가장 영양분이 많은 부분만 사용하지요. 새싹보리 전부를 사용하는 곳들도 많은데 그렇게 하면, 한꺼번에 모아서 세척하기만 하면 되니 작업 과정도 편하고 양도 많아집니다. 하지만 아무리 세척을 잘한다고 하더라도 뿌리 곳곳에 숨은 미생물과 지저분한 것들을 모두 제거하기 힘듭니다. 세척 후에는 저온으로 건조합니다. 시간이 오래 걸리더라도 이렇게 해야 새싹보리의 영양분이 잘 보존됩니다. 이렇게 가공하면 다른 제품들과 확연히 차이가 납니다.”

이로 인해 재배 경력은 짧지만 단숨에 무농약·GAP 농산물 인증까지 획득했다. 목 넘김이 부드럽고 좋다고까지 소문난 가평 새싹보리는 입소문을 타고 전국으로 팔려나가고 있다.

새싹보리 증금속 파동에 '아찔'

이렇게 단시간에 귀농에 성공했지만, 이 와중에도 고난은 있었다. 지난해 새싹보리 분말에서 증금속이 나왔다는 보도가 나오면서 전국의 새싹보리 농가들이 일제히 타격을 입은 것.

“그때를 생각하면 아찔합니다. 하지만 그대로 냅 놓고 있다가는 만들어 놓은



새싹보리 분말 전량을 폐기할 수도 있겠다 싶었습니다. 정신을 차리고 농업기술원에 문의해서 증금속 검증을 위해 검사를 넣었습니다. 모두 증금속 제로 인증을 받았고, 지금도 정기적으로 증금속 인증을 받고 있습니다. 저는 늘 내 가족이 먹을 것이라고 생각하기 때문에 안정성 그리고 품질에 있어서는 자신 있습니다.”

박 대표는 가공에도 남다른 정성을 기울인다. 뿌리와 순의 윗부분을 사용하는 그는 뿌리를 먼저 5회 갈아서 곱게 만든다. 그리고 잎은 3회 갈아서 믹스한다. 다른 곳 보다 가공을 한 번 더 하기 때문에 가루가 부드러운 것이 특징이다. 분말은 60g과 120g 두 가지 형태로 만들었다. 소비자들의 취향을 고려해 크고 작은 사이즈로 만든 것. 또 분말 형태가 먹기 불편하다는 소비자들의 요청을 받아 환으로도 만들었다.

“새싹보리 환은 분말보다 먹기가 훨씬 쉽습니다. 또 간혹 새싹보리 맛이 먹기 불편하다는 의견도 있어서 환으로 만들어 보자 했습니다. 반응은 매우 뜨겁습니다. 하지만 가루를 환으로 만드는 과정이 하나 더 생겨서 수익 면에서는 손해라고 볼 수 있습니다. 하지만 눈앞의 이익을 쫓기보다는 앞으로 농장의 미래를 위한 투자라고 생각하지요.”

가공된 제품들은 대부분 가평 로컬푸드 매장과 네이버 스마트 스토어 등으로 나간다.

“종자 발아부터 수확, 가공까지 전 과정을 저희 부부가 직접 하지요. 제품이 입소문이 나서 여러 곳에서 입점 요청이 들어오지만 지금 오프라인은 로컬푸드 매장 그리고 온라인은 스마트 스토어 한 곳에서만 판매합니다. 물론 직접 농장을 찾아오시는 분들에게도 판매하지요. 생산량을 늘리기보다는 보다 고품질의 다양한 제품을 만들기 위해 연구, 개발에도 힘쓸 것입니다.” 



‘숲속의 동화마을’ 박동화 씨 이야기

| 경영규모

시설 하우스(삼중하우스) 2동(495㎡)

| 필요한 기술 및 시설

저온저장고, 건조기, 세척기

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



1,500만원

(종자구입비, 기타운영비)

초기투자비



7,700만원

(하우스 3,500만원, 관수시설 1,200만원,
냉난방 3,000만원)

연평균수입



3,000만원 / 3,500만원

(2019년 기준) (2020년 기준)

충청남도
★ 부여 ★

최정수





명품 계란으로 매년 매출 규모 150%씩 성장

‘산야농장’ 최정수(57) 씨

‘산야농장’ 최정수 대표는 서울에서 25년간 광고 디자인 사업을 했다. 오랫동안 한 길을 걸어오던 그는 불혹의 나이에 들어서면서부터 새로운 인생을 꿈꿨다. 처음에는 누구나 희망하는 전원생활을 그렸지만 눈떠 보니 어느새 양계장 농장주가 되어 있었다. 나무와 숲. 드넓은 잔디. 온통 초록의 세상으로 뒤덮인 충남 부여군 초촌면에서 자연방사법으로 닭을 키우고 있는 최정수 대표를 만나 자연과 동물 그리고 인간이 함께하는 삶에 대해 이야기를 나눴다.



귀농귀촌 Key Point!

소비자의 목소리에 귀를 기울여라



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

서울특별시

광고 디자인

전원생활의 꿈을 품고 귀농

자연양계

2017년

귀농귀촌 교육, 귀농귀촌 온라인교육,
강소농교육(부여군)

친환경 자연 방사형 양계 도전

서울에서 디자인 사업을 하던 와중에도 전원생활의 꿈을 품고 있었던 최정수 대표는 처남의 권유로 충남 부여에 내려와 자연방사 농장을 시작했다. 양계에는 무지했던 그는 주변 지인들의 소개를 받아 전국을 돌아다니며 축사, 경영방법을 배웠다. 양계에 대해 배우면서 그는 한 가지 결심을 했다. 인간의 편의에 의해 동물을 사육하고 먹지만, 자라는 동안에는 스트레스 받지 않고 쾌적한 환경에서 자라도록 하자는 것이다. 그래서 그는 동물복지 자연 양계 방식을 고집한다. 계란의 난각 번호는 닭을 사육하는 환경에 따라 1번 방사 사육(방목장에서 동물이 자유롭게 돌아다닐 수 있다), 2번 축사 내 평사(축사 내 개방형 케이지 포함, 케이지 안팎을 자유롭게 돌아다닐 수 있다), 3번 개선된 케이지(0.015m^2 /마리), 4번 배터리 케이지(0.05m^2 /마리)로 구분해 표기해야 한다.



“저희는 방사 인증을 받은 1번 계란이죠. 동물복지 농장 인증 기준은 사육면 적당 두수를 제한하는 방식입니다. 현재 기준은 1㎡당 9마리지만 실제 면적이나 환경을 따져봤을 때 딱딱한 편입니다. 저희 농장은 1㎡당 2마리로 훨씬 넉넉한 환경에서 닭들을 키우고 있습니다.”

방사 인증은 국내 36개 양계장만 받았다. 전체 양계장의 1,000분의 1 수준이다. 방사 인증을 받은 농장이다 보니 닭의 스트레스도 훨씬 덜하다. 닭이 자유롭게 계사를 이동하면서 돌아다닐 수 있다.

“닭이 더울 때는 계사 안으로 들어가 쉬고 날이 쾌적하면 바깥에서 활동하죠. 물론 환기구 등을 활용한 무창계사를 쓸 수도 있지만, 온도에 굉장히 민감한 닭에게 밀집된 곳에서는 답답해할 수밖에 없습니다. 특히 올해처럼 무더운 여름철에는 폐죽음, 폐사 우려가 높는데 자연 방사 닭은 안전합니다.”

자연방사 유통란, 크기·모양 모두 달라

최 대표는 병아리도 2~3개월 키운 종보다는 바로 알에서 나온 병아리를 데리고 와서 키우는 방식을 선호한다.

“대부분 양계농가는 2~3개월 키운 병아리를 가져오는데 어떤 곳에서 어떻게 자랐을지 모릅니다. 병에 걸렸을 경우도 있기 때문에 조심해야 합니다. 저희 농장에서 잘 키우더라도 닭의 상태를 보장하기 어려워지죠. 저희 농장은 달걀에서 부화한 병아리 때부터 철저한 관리를 통해 키우기 때문에 닭의 상태도 매우 건강합니다.”

통상적으로 병아리는 5개월간 길러진 다음, 달걀을 생산하게 된다. 12개월에서 14개월이면 생산성 있는(상품화할 수 있는) 알을 더 이상 낳을 수 없다 판단해 닭을 뺀다. 하지만 산야농장에서는 20개월이 넘는데도 닭이 생산 활동을 한다. 그만큼 환경도 좋고 닭의 상태도 건강하다는 증거다.

“마트에서 계란을 보면 색깔이 다 똑같잖아요? 건강한 닭에서 나온 계란의 색은 모두 제각각입니다. 닭은 생물이기 때문에 저마다 계란색이나 크기가 다 다를 수밖에 없습니다. 따라서 산야농장 자연방사 유정란은 크기와 모양이 모두 다릅니다. 또 물 세척을 하지 않아 신선도가 오래갑니다.”

이외에도 최정수 대표가 하지 않는 것들이 또 있다. 인공수정 및 경사 형태의 산란시설, 닭의 몸에 살충제 뿌리기, 부리 자르기, 사료 자동화 시설, 항생제나



성장촉진제, 무창 밀폐식 사육, 인공 가온사육, GMO사료, 배터리 케이지, 환경 피해 방목(풀 없는 방목), 사료 착색제, 슬랫 및 다단구조물바닥 등을 하지 않는다.

계란맛아? 젤리처럼 탱탱하고 짹조름한 맛

또한 닭이 먹는 유기농 사료도 중요하다. 사료는 계란에서 분변 등 냄새가 나는 원인으로 변진다.

“사료에 쓰이는 재료는 유기농 사료(유기농 인증을 받은 배합사료), 어분(멸치와 여러 가지 생선), 석분(닭이 먹이를 먹을 때 소화 흡수를 도움), 황토(무기질과 미량원소 공급), 고추씨(천연 비타민과 면역력 강화), 깻묵(들기름을 짜고 남은 건더기. 오메가3가 많고 다량 섬유소 함유), 청치(털 여물어 알곡이 되지 않은 쌀), 흙사료(수분조절과 미생물 활성을 도움), 옷나무·헛개열매(옷나무 헛개열매를 끓인 물에 종합 비타민을 섞어 매일 먹임), 패각(철분 성분으로 난각이 단단해짐), 생균제(계사 안에 미생물) 등을 넣어 만듭니다.”

사료 하나에도 정성을 기울이기 때문에 최 대표 농장의 계란은 노른자가 또렷하다. 흰 자가 계란 노른자를 감싸는 상태를 잘 살펴보면 신선도를 알 수 있다는 것이 최 대표의 설명이다.

“농후 난백이 힘껏 뭉쳐 있어야 높이가 높다. 반면 오래되거나 상한 계란은 농후 난백 수분이 빠져나가거나 옆으로 퍼져서 높이가 거의 평평하죠. 이 같은 신선도 측정 방식을 ‘호우유닛’이라고 합니다. 호우유닛이란 난중과 농후 난백의 높이를 측정해 계란의 신선도를 평가하는 방법이죠. 호우유닛이 높을수록 신선도가 좋습니다. 일반적으로 마트에서 사는 계란은 퍼지기 마련인데 저희 농장의 계란은 퍼지지 않습니다. 또 날계란으로 섭취했을 때 비릿한 맛이 전혀 없고 고소한 맛이 납니다. 식감도 젤리처럼 탱탱하고 짹조름한 맛이 특징입니다.”

콕시디움 감염, 300~400마리 폐사

정성을 기울인 만큼 성공했지만 어려운 시절도 있었다. 농장 첫 해 병아리가 ‘콕시디움’이라는 기생충에 감염돼 300~400마리가 폐사했다.

“양계장을 청결하게 유지해 줘야 하는 데 수질이 안 좋아서 걸린 것으로 판단됩니다. 당시에는 정말 닭의 ‘ㄷ’자도 모르면서 농장일을 시작했기 때문입니다. 폐죽음 이후 각성하게 됐습니다.”

병아리 폐사 후 그는 전국을 2~3개월간 돌면서 축사, 경영방법을 배웠다. 주변인들의 소개를 받거나 검색해서 유명한 양계장을 모두 찾아가 보고 배웠다. 그중 충남 서천 마산면에 있는 ‘벽오리 농장’을 알게 됐다.

“벽오리 농장에서는 ‘자연양계’ 형태로 운영하고 있었습니다. 운영 형태나 방식이 가장 원했던 방식이고 나와 잘 맞겠다는 생각이 들어서 자세히 배웠습니다. 그곳에서는 첫 번째로 닭의 건강이 가장 우선입니다. 면역력이 강해 질병에 걸리지 않도록 키워야 한다는 것을 새겼습니다. 그리고 닭이 먹는 사료가 다음으로 중요하다는 것을 알게 됐습니다.”

최 대표는 벽오리 농장에서 2년 동안 사료를 받아 사용하여 운영하는 데 도움을 받았다. 또 부여 근방 버섯농장에서 파지를 받아다가 말려서 가루를 내 먹였으며, 양파가 썩 때는 효소를 만들어 먹이는 등 신경을 쓰고 있다.

명품 계란으로 매출 150%씩 성장

정성을 기울여 만든 계란이 소비자들에게 더 많이 값으면 하는 것이 최 대표의 바람. 하지만 계란이 다 똑같은 계란이지 명품 계란이 어디 있느냐는 소비자들

의 인식이 강해 애를 먹기도 했다. 마트에서 계란 한판에 5천 원 하던 시기에 최대표는 2만 원에 팔았다. 4배가량 비싼 가격인 셈이다.

“자연 방사 유정란은 일단 계란보다 비쌉니다. ‘계란이 다 똑같지 뭇하러 이렇게 비싸냐’라는 인식이 대부분이죠. 비쌀 수밖에 없는 이유는 ‘자연 양계’ 특성상 사육 두수 대비 적은 생산량 때문입니다. 일반적으로 무창계사에서 생산량은 75%가 마지노선입니다. 그런데 자연 양계는 60% 생산량을 올리기도 어렵습니다. 연평균 따지면 최대가 65%입니다. 이유는 자연 방사 닭은 에너지 비축 차원에서 더운 여름이나 추운 겨울에는 알을 낳지 않기 때문이죠. 명품 계란에 대한 인식 부족이 가장 힘들었습니다. 지금 농장에는 평균 1,700수 정도 키우는데 일평균 900개 알을 생산하고 있습니다.”

“처음 유통 판로를 확보하는 게 하늘의 별 따기였습니다. 공무원 아내를 통해 알음알음 판로를 확보해나갔죠. 그렇게 조금씩 고객을 늘리면서 정기 배달을 했습니다. 다만 품질만큼은 확실히 보장할 수 있기 때문에 재구매율이 높았습니다. 일단 구매해서 드시는 분들은 ‘계란이 확실히 다르다’라는 긍정적인 반응을 보였고 다른 제품을 먹다가 다시 돌아오는 고객도 있었습니다.”

그 결과 최 대표는 2017년도에 시작해서 2018년부터 매년 매출 규모가 150%씩 성장해왔다.

귀농귀촌 조급하게 생각하지 않아야

그는 귀농귀촌을 결심하는 예비 농업인들을 향해 무조건 수익을 빨리 내는 것보다 과정에 정성을 들이고 시행착오나 경험을 통해 차근차근 배워나가야 한다고 조언했다.

“귀농을 처음 결심했을 때, 많은 사람들이 비용적으로 계산을 철저히 하는데

막상 현장에서 적응해야 하는 부분들을 놓치곤 합니다. 현장에서는 많은 변수들이 있을 수 있고 예상을 벗어나는 일도 많습니다. 따라서 귀농을 결심하고 마음의 여유를 두는 게 가장 좋습니다. 또 즉각적으로 수익을 내겠다는 목표에 집착하지 않는 게 좋습니다. 농사는 직접 내가 경험을 해보지 않으면 모르는 일이지 않아요. ‘1년 안에 얼마큼 수익을 달성하겠다’ ‘2년 안에 달성하겠다’ 등 목표가 현실화되기도 어려운데 그것을 고집하면 ‘실패했다’라는 생각에 답답하고 스트레스만 받을 수 있습니다.”

최정수 대표는 농작물을 회수해서 빨리 팔겠다는 생각이 앞서면 농작물을 기르는 과정이나 정성에 소홀하게 될 수 있다고 지적했다. 가장 기본은 농작물을 잘 길러내는 것에 집중해야 한다는 점이다.

정성과 기본에 충실하면 결과로 보답

“농사라는 건 열심히 하고 정성들이는 것만큼 보답해 줍니다. 처음에는 잘 몰랐는데 제가 닭을 자주 살피는 만큼 폐사율이 줄고, 알을 낳는 생산량이 월등히 좋아지더군요. 닭들이 보답을 해준다고 느껴지는 포인트입니다. 또 닭이 건강하니깐 알을 잘 낳습니다. 오랜 시간이 지나도 계속 품질이 좋은 달걀을 낳죠. 그것이 원가를 줄이는 비결입니다. 적은 비용을 들이고도 일정 생산량을 유지할 수가 있습니다.”

특히 양계 농가에서 중요한 점은 수시로 닭의 상태를 살펴야 한다. 급이식 기계가 아닌 농장주가 직접 매일 먹이를 주면서 닭의 상태를 파악하고 체크해야 한다.

“‘벽오리 농장’은 닭의 상태를 살피고자 하는 태도가 남달랐습니다. 처음엔 저도 급이식 기계를 이용해서 사료를 주려고 했지만 ‘벽오리 농장’ 사장께서 기계를 쓰지 말라고 조언하시더라고요. 제가 먹이를 주면서 직접 닭 상태를 하루라도 더 꼼꼼히 살필 수 있다는 이유에서죠.” 



‘산야농장’ 최정수 씨 이야기

| 경영규모

비닐하우스 1동(330㎡), 철골조 2동(495㎡),
사육두수 1,700수

| 필요한 기술 및 시설

무항생제 인증, 동물복지 방사 인증

경영규모



3인

(본인, 직원 2인)

연간운영비



4,000만원

(2018년~2020년 평균)

초기투자비



3억 3,000만원

(축사 2억원, 주택 1억 3천만원)

연평균수입



2,700만원

(2018년~2020년 평균)



귀농귀촌 20인의 우수사례 이야기 ⑩
촌에 살고 촌에 웃고

3



/ 지역융화

충북 괴산 박지혜	128
경북 의성 김인기	138

/ 실패극복

강원 횡성 유화신	148
경북 상주 김상수	156

/ 6차산업

전남 여수 장택순	164
경북 경주 신동섭	172

/ ICT활용

전남 영암 이영진·우정애	182
---------------	-----

충청북도
★ 괴산 ★

박지혜





'농사·유튜브 크리에이터' 두마리 토끼를 잡다

‘울엄마농장’ 박지혜(41) 씨

‘울엄마농장’ 박지혜 대표가 시골로 내려온 이유는 도시 생활에서 오는 공허함 때문이다. 살아남기 위해 경쟁을 거듭하는 동안 실체는 없고 빈 껍질만 남은 자신을 보게 됐다. 주변을 둘러봐도 성공에 매달리고 보이는 것에 집착하는 이들의 삶은 거짓 같아 보였다. 무엇보다 아이들이 자신처럼 자라는 것이 싫었다. 자연과 함께 몸도 마음도 건강해지는 삶을 아이들에게 선사하고 싶었다. 이에 박지혜 대표는 그 마음 하나로 남편과 가족을 이끌고 인천을 떠나 충북 괴산군 문광면으로 보금자리를 옮겼다. 그리고 4년. 땀 흘린 만큼 결과가 얻어지는 자연스러운 일상이 그녀와 가족들에게 스며들었다.



귀농귀촌 Key Point!

한 살이라도 젊을 때 빨리 와라

+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

인천광역시

요식업

아이들을 자연과 함께 키우기 위해

배추, 옥수수

2017년

친환경교육(괴산군), 강소농교육(괴산군),

화훼교육(괴산군)



1년간 인천·괴산 오가며 농촌생활 적응

“처음에는 귀농까지 생각을 하지 않고 그저 자연과 어우러지는 일상을 살고 싶었습니다. 인천과 괴산을 오가며 지냈지요. 그러던 중 봉사하는 차원으로 지역 주민분들의 일손을 돕게 되면서 농사가 적성에 맞는다는 것을 알게 됐습니다. 그렇게 1년 정도를 왔다 갔다 하다가 지금의 문광에 정착하게 됐습니다.”

박지혜 대표는 남편과 함께하던 사업까지 접고 2017년 본격적으로 귀농했다. 시골에서의 생활은 생각보다 편안하고 즐거웠다. 매일 일에만 치여 살던 부부는 한층 편안해졌다. 다만 농사에 대한 지식과 경험은 전무했기 때문에 적응할 시간이 필요했다.





“처음에는 농사에 대해 전혀 몰랐기 때문에 지역 주민들이 많이 하시는 것을 따라 했습니다. 당시 지역에서는 농번기가 끝나면 일제히 절임배추를 했습니다. 품이 들어간 만큼 수익이 좋아 본격적으로 절임배추를 해 보기로 마음먹었지요.”

절임배추를 하기 위해 배추 재배에 나선 박지혜 대표. 하지만 배추를 키우기 위해서는 옥수수 재배를 먼저 해야 한다는 지역 주민의 꿀팁(?)을 듣고 옥수수 재배를 먼저 시작했다. 여름철 옥수수를 캐고 나면 그 자리에 배추를 심어 가을께 재배해 절임배추로 만들어 판매했다.

“배추는 겨울에 한철 장사죠. 그래서 또 다른 작물에 대해 고민하던 중 근처에 있는 화훼농가에서 운영하는 꽃 작목반에 들어가 화훼농사를 배웠습니다. 절임 배추는 돈이 돼서 좋고 화훼는 남편과 단둘만으로도 가능해서 두 가지를 겸하기로 했습니다. 특히 화훼는 판로 걱정도 덜할 뿐만 아니라 가격의 폭이 안정적이라는 점에서 초보 농업인인 저에게 딱이었습니다.”



지역주민에게 적극 다가가 '친분 씀아'

시골생활도 농사도 처음이었던 박 대표는 지역 주민들과 친해져 그들에게 노하우를 배우는 것이 빨리 정착하는 길임을 알았다.

“처음에 주민분들을 위해 자발적으로 돕고 나선 것이 가장 큰 자산이 됐습니다. 무엇보다 인력이 소중한 곳이라 젊은 층에 속하는 저희가 팔을 걷고 돕자 매우 기뻐하시더라고요. 결국 그분들이 절임배추 농사 임대를 해주셔서 첫해에 매출을 낼 수 있었습니다.”

그러다 보니 박 대표는 대부분의 귀농인들이 겪는 지역 텃세로 인한 어려움을 겪지 않아도 됐다. 특히 인천과 괴산을 왔다 갔다 하는 동안에는 시골집을 봐주 시기도 하고 좋은 점이 더 많았다고.

“농사를 짓겠다고 했을 때 마을 주민분들은 ‘농사 경험도 없는 네가 어떻게 농사를 짓냐’라고 핀잔을 주시다가도 어느새 모종 키우는 것부터 하우스 자리를 제공해 주시는 모습을 보며 귀농하길 잘했다 싶었습니다. 그렇게 동네 어르신들이 농사 방법을 알려주시고 꾸중도 하시면서도 농사 선생님들이 되어 주셨지요.”

박 대표 부부가 무조건 도움만 받았던 것도 아니다. 대부분 고령인 마을 분들을 대신해서 힘쓸 일이 있으면 부부가 나섰으며 드론 등 첨단 디지털 기계를 다뤄야 할 때 역시 적극적으로 나서서 도왔다.

“농사지를 때 가장 힘든 시기가 바로 농약 칠 때죠. 저희도 해봤는데 너무 힘들더라고요. 그래서 한 번은 드론을 이용해 남편과 함께 마을 분들 논과 밭에 약을 쳐드렸지요. 배울 것은 배우고 도움 받아야 할 것은 받고, 반면 도와드릴 수 있는 것이 있다면 기꺼이 돕다 보니 어느새 정이 돈독해지더라고요.”

박지혜 대표는 이론적으로 배울 수 없고 감으로만 알 수 있는 농사의 디테일한 부분까지 마을 어르신들에게 도움을 받았다. 그 인연으로 농사 단체에 가입도 하고 봉사활동까지 하면서 교육도 받는 등 어느새 농사꾼이 되어갔다.

유튜브 적극 활용해 수요층 확대

농사일이 어느 정도 몸에 배자 그녀는 홍보 마케팅에 대해 고민했다. 초보 농업인들이 가장 어려워하는 부분이 바로 홍보, 마케팅이다. 아무리 좋은 작물이라도 제대로 알려지지 못하고, 판로가 없다면 아무 소용 없기 때문이다.

“고민하다가 유튜브를 하기로 했습니다. 잘할 수 있을까 걱정도 됐지만, 다양한 농부 유튜브를 검색해 보니 저희 모습 그대로 보여주면 되겠더라고요. 영농 일기를 영상 형식으로 기록을 남긴다는 의미로 시작했습니다. 시청자는 대부분 귀농귀촌하신 분들이나 준비하는 분들입니다. 영상으로 보고 농사에 보다 관심 있는 분들은 직업 찾아오시기도 합니다. 절임배추를 구입하기 위해서 찾아오시기도 하고요.”

절임배추 소금 절임 농도를 영상으로 만들었는데 반응이 좋았다. 식약처에 나오는 농도 등 이론적인 것만으로는 알 수 없는 현장에서 필요한 노하우를 영상에 담았다. 또 기계 제작이나 설비에 대한 투자, 드론으로 농약치기 등을 새로운 것을 먼저 해보고 좋은 것은 공유한다.

“영상을 통해 공개적으로 노하우를 공유하는 것은 지역 분들에게 받은 것들을 나누기 위함입니다. 의미 있는 일이라고 생각합니다. 제가 유튜브 하는 것을





보면서 아이들도 농사에 대해 흥미를 가지게 된 것도 좋아요. 아이들 세계에서 크리에이티브는 인기 높은 직업이잖아요. 딸은 엄마처럼 농부가 되고 싶다고 하더라고요. 그래서 농대를 권유하려고 합니다.”

영농자금을 아껴두기

박지혜 대표는 예비 귀농인들에게 몇 가지 당부의 말도 아끼지 않았다.

“지원금을 빨리 안 썼으면 좋겠습니다. 계획 없이 쓰는 것보다 영농자금을 아껴두는 것이 좋아요. 땅만 있다고 농사가 되는 것이 아닙니다. 생각보다 들어갈 돈이 많아요. 농사에 필요한 대부분의 기계와 설비는 빌리는 것이 좋습니다. 저희는 각종 시설을 10년간 빌렸는데 20년까지 빌릴 수 있습니다. 땅 구입비용을 아껴서 하우스 지원을 받는 것을 권합니다.”

농사일을 2~3년 정도 배우고 영농자금을 사용하는 것이 좋다는 것이 박 대표의 설명이다.

“귀농 초기에는 농산물을 팔아서 생기는 수익이 높지 않아요. 나한테 맞는 고소득 작물을 선택하고 집중해서 그 소득으로 순환을 시켜야 합니다. 또 한 살이라도 젊을 때 귀농하는 것이 좋습니다. 저도 마을에서 젊은 편에 속하지만 조금 더 일찍 왔으면 좋았겠다는 생각을 합니다.”

그리고 군에서 지원하는 작물을 선택할 것을 권유했다.

“군에서 밀고 있는 대표 작물을 하면 저절로 홍보가 됩니다. 즉 그 지역의 특산품을 하면 실패할 확률이 낮습니다. 차려진 밥상에 숟갈 하나 놓는 것이라고 주변 사람들에게 말할 정도로 특산품을 하는 것이 좋다고 생각합니다. 또 농업교육은 반드시 듣고 귀농하는 것이 좋아요. 도시에서 영농교육을 최소한 100시간 정도 받고 와서 농업경영체에 등록하면 여러모로 도움이 됩니다.”

박지혜 대표는 앞으로 화훼 직거래에 보다 힘쓸 예정이다. 직거래 무인자판기 등을 만들어 화훼 직거래를 통해 유통구조에 변화를 주고 싶다.

“스마트팜을 조성해 화훼시장에 새 바람을 일으키는 것이 목표입니다. 지금의 화훼농장은 체험장과 교육장소로도 활용할 예정입니다. 자체적으로 종자도 개발하겠다는 꿈이 있습니다.” 

경상북도
★ 의 성 ★

김인기





정년퇴직 없는 내일을 찾아서

‘가지사랑농장’ 김인기(41) 씨

김인기 대표를 만나기 위해 찾아가는 의성군 다인면 산내리. 정갈하게 닦인 신작로를 지나 마을에 들어서니 고요하고 깔끔한 농촌 풍경이 펼쳐졌다. 그리고 멀리서 보이는 ‘가지사랑농장’의 주인인 김인기 대표의 벌써 귀농 4년 차의 중견(?) 귀농인이다. 무더운 여름철 땀이 비 오듯 쏟아지는 하우스 안에서 몇 시간이고 가지 손질을 하고 나와 땀으로 흠뻑 젖은 그가 말간 미소로 취재진을 맞았다.



귀농귀촌 Key Point!

지역주민들 이야기에 귀 기울여라



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

인천광역시

제조회사 관리팀

귀농에 대한 꿈을 이루고자

가지

2018년

귀농귀촌 교육(의성군), 강소농 교육(의성군),
선도농가체험

정년퇴직 없는 내일을 찾아서

“여름철에는 낮에 일을 하기 정말 어렵습니다. 한창 더울 때는 42도까지 오르기도 하지요. 때문에 낮 시간을 피해 새벽 5시 반부터 12시 반까지 일하고, 저녁에는 6시부터 8시까지 마무리합니다. 그때도 열기가 남아 있어 작업이 쉽지는 않지만, 농부의 손길이 얼마나 닿느냐에 따라 작물의 상태가 달라집니다.”

무더위를 피해 새벽시간과 저녁시간에 일해야 한다고 말문을 연 김인기 대표는 극한 직업 같아 보이지만, 땀 흘린 만큼 결과가 얻어지는 고귀한 직업이라고 설명했다.

사실 4년 전까지만 해도 김 대표는 캠핑용품 제조회사에서 관리팀으로 12년 동안 근무했다. 당시만 해도 회사의 매출이 많이 증가하던 시절이었다. 회사의 발전성은 있었지만 그는 미래에 대한 고민이 깊어갔다.

“당시 30대 중반을 넘어서는 나이였죠. 청춘을 다해 회사를 일으키고 우뚝 세우며 보람도 있고 자부심도 컸습니다. 스스로에 대한 자존감도 높았던 시절이었지만 한편에는 늘 미래에 대한 불안감이 있었습니다. 남들은 이르다고 했지만, 100세 시대 평생 일할 곳이 필요하다는 생각을 했습니다. 정년퇴직이 없는 내일을 찾아보니 ‘농업’이 눈에 들어왔습니다. 그길로 귀농을 해야겠다고 결정했습니다.”

귀농 결심 후 6개월 만에 농촌 입성

김인기 대표는 결심이 서자 곧장 사표를 던지고 준비에 돌입, 6개월 만에 경북 의성을 찾았다. 회사에 다닐 때도 추진력만큼은 타의 추종을 불허했던 만큼 귀농 역시 속전속결로 진행했다.



“지금 돌아보면 조금은 무모했지 않았나 싶습니다. 만약 과거의 시간으로 돌아갈 수 있다면 회사에 다니면서 차근차근 준비했을 겁니다. 특히 귀농을 하려면 어떤 작물을 할 지 정하고 이후 1차 작물 재배만 할 건지, 2차 가공까지 할 건지, 아니면 3차 유통까지 할 건지 또는 체험까지 결합할 것인지 결정하는 것이 중요합니다. 제 경우에는 조금 성급하게 결정하고 아무것도 없이 무작정 내려왔죠. 결과적으로 잘 됐지만 지금 돌아보면 조금 아쉽습니다.”



귀농 후 농업기술센터를 찾아 각종 자료수집과 교육을 받으며 수익이 높다는 작물에 대한 이야기를 듣고 순식간에 마음이 흔들리는 일이 수도 없이 많았다고 털어놨다.

“남들 얘기에 휩쓸리면 안 됩니다. 자기에게 맞는 작목을 골라야 합니다. 팔랑 팔랑 흔들리던 마음을 추스르고 농업기술센터에 가서 현지 농가를 방문할 수 있도록 요청했지요. 1박 2일 머무르며 작물의 특징과 기술을 익히면서 감을 느꼈습니다. 익히는 데만도 최소 1년이 걸립니다. 어떤 작물은 겨울에 수확하는 것들도 있잖아요. 그렇게 체험한 뒤 가지를 재배해 보기로 결정했습니다.”

최근 건강한 라이프가 강조되면서 가지 수요가 늘어나고 있으며 연중 재배가 가능한 점과 초보인 김 대표가 키우기에도 무리가 없다는 점 등이 선택 배경이 됐다. 하지만 농사꾼은 스스로 키우는 작물에 있어서 전문가가 되어야 한다는 이야기를 듣고 본격적으로 파고들었다.

“가지 재배에 대한 모든 것을 익히기로 하고 공부에 돌입했습니다. 공부하다 보니 작물에 대한 전문성에 이어서 어떻게 사업화를 하느냐도 중요했습니다. 이제 농업인들은 단순히 농작물 재배에 그치지 않고, 마케팅과 판매까지 복합적인 자질이 요구되더라고요.”

지역 주민들 이야기 경청.. 자연스레 융화

농사는 도심에서의 직장 생활과는 판이하게 달랐다. 스트레스가 없는 줄 알았지만, 실제로 원하는 대로 되지 않기 때문에 오는 스트레스도 적잖다. 하지만 어디에서도 장단점은 있는 법. 김인기 대표는 늘 흔들리거나 후회가 몰려오면 귀농을 결심했던 첫 마음을 떠올린다. 다람쥐 쳇바퀴 돌듯 살았던 시절, 미래가 없어 암울했던 그 시간들을 돌아보며 마음을 다잡는다고.

“중도에 포기하지 않으려면 마음가짐이 중요합니다. 다인면에서도 귀농 후 포기하고 돌아가시는 분들을 여럿 봤습니다. 귀농에 적응하려면 첫 번째가 자신에게 맞는 작물을 찾는 것이고 다음이 지역민들과 ‘인간관계’를 어떻게 형성해 가느냐입니다.”

김 대표는 특유의 친화력으로 지역주민들에게 다가갔다. 무엇보다 멘토를 비롯해 늘 지역 주민들의 이야기를 경청하는 자세로 다가갔다.

“어느 때는 좀 귀찮을 정도로 이것저것 알려주시곤 합니다. 그것을 귀찮다 여기거나 잔소리라고 여기는 순간 힘들어집니다. 하지만 그분들 역시 젊은 귀농인이 지역에 와 잘 되라고 건네는 말씀이라 여기고 늘 귀 기울여 들었습니다. 그렇게 시간이 지나니 어느새 지역주민들에게 융화가 돼 있었습니다. ‘다시 인천으로 돌아가야겠다’라는 생각을 해본 적 없으니 이 정도면 정착에 성공한 셈입니다.”

맨땅에 헤딩... 정책자금 활용해서 극복

그 외에 또 다른 고충은 자본금 문제였다. 귀농인이라면 누구나 공감할 만한 고민이라고 말하는 김 대표는 ‘맨땅에 헤딩’하는 기분이지만 정책자금 등을 활용해서 극복했다고 밝혔다.

“자료를 찾아보고 공부를 하다 보면 농업이 진짜 가능성이 높다는 사실을 알게 됩니다. 하지만 현실적으로 실현시키려면 늘 자본금이 문제죠. 그런데 좌절만 하고 있으면 해결이 안 됩니다. 농업기술원, 지자체 등 기관의 문턱이 낮도록 다니며 지원금과 지원제도에 대해 묻고 또 물었습니다. 받을 수 있는 지원금을 끌어모아 지금의 농장을 마련했습니다. 갚아야 하는 금액과 기간까지 고려해서 적정 수준으로 받는 것 역시 중요합니다.”



김인기 대표는 가지 농장을 운영하면서도 농업기술원에서 진행되는 ‘귀농창업모델개발과정’ 사업에도 신청서를 내놨다. 지금의 생활에 만족하지만 새로운 것에 대한 도전은 늘 그의 마음을 두근거리게 만든다.

“신청한 사업에 꼭 도전해 보고 싶어요. 귀농에 대해 알아보는 예비 귀농인에게 하고 싶은 말은 바로 이 점입니다. 농업에는 도전할 수 있는 대문이 활짝 열려

있고, 또한 미래에 대한 가능성이 열려있어요. 다만 진짜 신중하게 결정하시길 바랍니다.”

그는 농촌에서의 생활에 만족하지만 삶이 180도 달라진다는 점은 명확히 알고 오라고 당부했다.

“도시에서의 생활과는 완전히 다르죠. 그래서 한번 결정하면 올인해야 합니다. 공부도 많이 해야 하고 실제 농촌체험도 해봐야 합니다. 이 약을 왜 쳐야 하는지, 아침에 쳐야 하는지 저녁에 쳐야 하는지. 또 농도를 얼마로 하는지 등 잘못했다간 그해 농사를 아주 망칠 수 있으니까요. 잘못해서 이파리가 타들어 가는 경우 정말 심각해집니다. 정신 똑바로 차려야지 농도를 높였다가는 작물에 약을 주는 게 아니라 독을 주는 경우가 발생합니다. 실수를 안 하려면 무조건 많이 배워야 합니다. 자신이 하는 농사에 전문가가 되어야 합니다.” 🍷



‘가지사랑농장’ 김인기 씨 이야기

| 경영규모

하우스 3개동(1,983㎡), 작업동(50㎡)

| 필요한 기술 및 시설

관주시설, 난방시설

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



100만원

(2019년~2020년 평균)

초기투자비



500만원

(농지임대, 모종, 농약/비료,
부자재값)

연평균수입



2,850만원

(2019년~2020년 평균)

강원도
★ 횡성 ★

유화신





매출액보다는 순이익 극대화를 꾀해야

‘초봄의 햇살’ 유화신(62) 씨

충북 청주의 한 대기업에서 2030세대 젊은 직원을 대상으로 리더 교육을 통해 미래를 이끌어갈 젊은이들을 양성하던 유화신 대표. 청년들에게 늘 혁신과 변화를 강조하던 그는 어느날 자신에게도 새로운 변화의 바람이 필요함을 자각했다. 결국 15년간의 직장생활을 접고 삶의 혁신을 위해 그리고 미래 시대를 이끌 농업에 대한 가능성을 보고 2016년 퇴직했다. 그리고 찾은 강원도 횡성 둔내면 태기산 자락 ‘초봄의 햇살’ 농장주로 변신했다.



귀농귀촌 Key Point!

무리한 규모 확장은 금물, 서둘지 말 것



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

충북 청주시

회사원

미래 농업의 희망을 보고 삶의 변화를 위해

토마토

2016년

임산물교육(부여군), 창업교육(강원도 농업기술원)



삶의 변화가 필요했던 시기 '농업'에 눈뜨다

“오랫동안 직장 생활을 하면서 조직 울타리 내에서의 성공은 내 것이 아님을 알게 됐습니다. 스스로 일군 독자적인 성공을 원했고, 그래서 찾은 길이 바로 귀농이었습니다. 처음에는 집사람의 반대가 컸지만 귀농 후 농사를 지으며 자연과 함께하는 삶, 생명을 살리는 먹거리를 만드는 일에 자부심이 생기기 시작했습니다. 결국 아내는 물론이고 아이들도 저를 인정하기 시작했고, 주위 친척분들에게도 인정받게 되면서 제 선택이 옳았구나 하는 확신이 섰습니다. 지금은 조금씩 귀농하려는 분들을 위해 대학에서 강의도 하기 시작했습니다. 짧지만 그간 몸소 겪은 노하우를 모두 전하고 싶은 마음가짐으로 강의를 합니다.”

강원도로 이주한 유화신 대표는 노지 9,900㎡(3,000평)와 하우스 2,000㎡(600평)를 마련, 맛과 향이 가장 좋은 토마토를 찾기 위해 하우스 200㎡(60평)를 실험실 삼아 애플토마토·젤리토마토 등 30품종을 재배하고 있다.

유 대표가 꿈꾸는 ‘혁신’은 농민의 관점에서 건강하고 지속 가능한 농업·농촌

환경을 만드는 일이다. 그래서 농약과 화학비료를 일절 쓰지 않고 유기 재배를 하고 있다.

“주작목으로 토마토, 대추, 고추 등을 선택했습니다. 저는 친환경 무농약 농업을 원칙으로 합니다. 대부분의 농부들은 무농약 농업을 어려워하지만 땅을 살리면 어려운 문제가 다 해결된다는 것을 보여주고 싶었고요, 실제로 그런 효과를 보고 있습니다.”

무농약 농법의 첫걸음... 지력을 높여라

그의 첫 번째 목표는 땅심(지력)을 높이는 것이다. 먼저 각 작물별 재배기술을 습득한 뒤 무농약, 무화학비료 등 유기농을 할 수 있는 기술도 습득했다. 또 기후 변화로 장마와 저온현상이 길어져 관행적으로 살포하던 농약으로는 토마토반점 위조 바이러스(TSWV·칼라병)를 잡기가 어렵다는 걸 체감하고 내린 결정이다. 이상기후 현상에 대응해 토양의 지력을 증진해야 농산물도 건강하게 길러낼 수 있다는 것이 유 대표의 지론이다.

“토마토 작물만 보면 둔내면에서 저희 농장의 제품이 판매가 가장 좋습니다. 농약 안 쓰고, 화학비료 안 쓰고 경운·제초도 안 하니 맛이 절로 좋아지죠. 이 부분에 자부심을 느낍니다. 특히 ‘어렸을 적 먹던 토마토 맛이다’라는 후기를 볼 때마다 뿌듯하고 보람됩니다.”

지력을 높이면 작물이 환경에 맞춰 스스로 방어도 하면서 자란다는 것이다. 처음 시작이 어렵지 하면 할수록 유기농 무농약으로 튼튼해진 토양은 저절로 미생물이 활성화돼 매년 토질이 향상된다고. 또 그는 지금 실험 단계에 있기는 하지만 힘 안 들이고 하는 농법을 구상 중이다. 노동력 반감의 원칙을 실현하고자 한다.



“저희 농장은 외국인 노동자를 한 명도 쓰고 있지 않습니다. 일시적으로 쓴 적도 단 한 번도 없고요, 그 흔한 트랙터도 없습니다. 그러다 보니 경영비가 절감되지요. 자칫 타산이 안 맞게 시작해 수년 버티고, 버티다가 결국 ‘잘못 선택했네’ 하면서 되돌아가는 주변의 귀농인들을 보면 안타깝습니다. 빚만 늘이는 영농으로 시작한 배경이 그 원인이죠.”

농사규모 확장위해 무리한 대출 지양

귀농 후 3년쯤 되면 저마다의 길이 보인다고 한다. 따라서 그전에는 농사 규모를 확장하기 위한 무리한 대출은 지양하는 게 좋다고 유 대표는 조언했다.

“3년간 무수한 시행착오를 겪었으며 성급하게 집 옆에 하우스를 지은 결과 경관을 해치게 되었습니다. 다시 귀농하게 된다면 선진 농가에서 무보수로 1·2년 일하면서 하우스 짓는 것부터 농법까지 세밀하게 노하우를 배우고 나서 제 길을 찾고 싶습니다.”

또 다른 어려움으로 주변의 시선을 꼽았다.

“아무래도 도시와 농촌하고는 생각이나 사고방식이 다르다 보니 그에 맞추기가 처음에는 어려웠습니다. 여자분들이 올 수 있는 환경도 꼭 필요합니다. 집사람은 며칠마다 그래요. 당신은 일이 좋아서 왔다고 하지만 그 실체가 뭐냐는 질문입니다. 저는 목표가 있기 때문에 앞을 보고 미래를 읽습니다. 귀농귀촌을 하려면 분명한 목적이 있어야 하고 목표가 정해져야 합니다. 사업계획서도 그런 의미에서 반드시 작성해야 하고, 준비된 것들을 바탕으로 한발 한발 나아가는 것이 귀농 생활이라고 할 수 있습니다.”

유화신 대표가 내세운 농업 경영원칙은 ‘3無2低 원칙’(무농약·무화학비료·무경운, 저투입·저제조)이다. 화학비료는 전혀 안 쓰고 유기질 비료는 일반

농가의 3분의 1 수준만 사용한다.

“화학비료 안 쓰는 방법을 알고자 한다면 저희 농장으로 오시면 배울 수 있습니다. 저는 귀농을 생각하는 분들에게 늘 이런 말을 해드려요. 절대 서둘지 말고 저비용의 원칙(매출액보다는 순이익을 극대화)을 고수하라고 말입니다.”

수입 낮지만 욕심내지 않아

이제 귀농 5년 차에 접어든 유화신 대표. 여전히 매출은 다른 농가에 비해 높다고 할 수 없다. 하지만 그는 아직도 기초를 탄탄하게 쌓는 중이다. 단단히 세운 기초가 완성되면 높고 단단한 성을 완성하는 것은 쉬운 일이라는 것이 그의 설명이다.

“저희 농장 매출은 대략 4,000만 원 정도 됩니다. 남들 생각하는 식으로 매출액을 계산해서 단순 비교하면 안 됩니다. 그분들은 매출이 많지만 실제 순수익은 낮을 수 있습니다. 제 경우에는 자연농업을 고수하는 만큼 경영비가 거의 들어가지 않습니다. 들어가는 돈이 적으니 사실은 다 남는 거나 마찬가지입니다. 지금은 하루 매출 50만 원 정도로 잡지요. 과거 농법이 ‘고비용 저효율이었다면 지금은 저비용 고효율, 고부가가치 영농’이 모토입니다.”

이제 작물 재배법도 유기농법도 어느 정도 터득했으니 유화신 대표의 다음 목표는 6차산업이다. 토마토를 활용한 음료, 고추를 이용한 고추장과 고휘 발효액 등 고부가가치 가공을 통해 특산물 사업도 꾸려나갈 예정이다.

“최근 우리 농산물 선물세트가 인기입니다. 실생활에 도움이 되면서도 선물용으로 고급스러운 제품을 계획중입니다. 이외에 체험, 치유 농장을 만들어서 도시 생활에 지친 도시민들을 위한 공간을 마련하고자 합니다. 저와 제 가족이 농촌에 와서 치유 받은 모든 것을 돌려주고 싶습니다.” ☺



‘초봄의 햇살’ 유화신 씨 이야기

| 경영규모

산촌체험시설(991㎡), 비닐하우스 4개동(1,983㎡), 밭(2,975㎡), 산채(6,611㎡), 기타(2,975㎡)

| 필요한 기술 및 시설

무농약 무화학비료 등 유기농재배 기술

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



500만원

(2018년~2020년 평균)

초기투자비



3억 2,000만원

(농지 2억 5,000만원, 주택 5,000만원, 하우스 2,000만원)

연평균수입



2,900만원

(2018년~2020년 평균)

경상북도
★ 상 주 ★

김상수





대학병원도 때려치우고 한우사랑 '폭~빠져'

‘도현농장’ 김상수(42) 씨

‘도현농장’ 김상수 대표는 2016년 경북 상주에서 포도 재배를 시작으로 귀농에 뛰어들었다. 과수 농사는 아무리 못해도 기본은 한다는 생각으로 포도 농사에 뛰어들었지만 포도시장에 샤인 머스켓 열풍이 불어 닥치면서 캠벨포도가 사양 길에 들어서기 시작했다. 수지타산이 맞지 않아 결국 포도밭을 정리하고 한우로 종목을 변경했다. 앞으로 미래 먹거리는 한우가 으뜸이라는 판단에서였다. 대출을 받아 차입금으로 10칸의 축사를 짓고 시작했다. 그렇게 한우와의 인연은 2017년 3월 5두에서 부터 시작해 이제는 번식의 번식을 거듭, 180두까지 키웠다. 임상병리사에서 포도농사 그리고 한우까지. 삶의 파고를 크게 넘어 이제 안정을 찾은 김상수 대표를 만나 이야기를 나눴다.



귀농귀촌 Key Point!

경영비 절감을 위해 뭐든 다 배워라



+ 귀농 전 거주지역

인천광역시

+ 귀농 전 직업

임상병리사

+ 귀농 결심동기

가족과 함께하는 시간을 위해 아내 고향으로 귀농

+ 귀농 선택 작목

한우, 포도

+ 귀농 연도

2016년

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

귀농귀촌 교육(상주시), 강소농교육(상주시),
종자기술자교육

포도농사 접고 과감히 한우 전환

“포도농사를 접기로 했을 때는 너무 뼈아팠습니다. 실패할 거라는 생각을 못 했는데, 이대로 계속 포도를 키우면 안 되겠다 싶었습니다. 깊고 깊은 고민 끝에 내린 결론이 한우였습니다. 제 이야기를 듣는 모든 분들이 너무 뜬금없는 전개가 아니냐고 하시지만, 남들만큼 특별한 계기가 있었던 것이 아니기 때문에 인연이 그렇게 닿은 것이리라 생각합니다.”

한우를 기르기로 작정한 김상수 대표는 마지막 포도밭을 철거하고 곧장 소 입식을 위한 작업에 돌입했다. 축협에서 소 입식자금 3,000만 원을 저리로 대출받아 송아지 10두를 입식할 수 있었다.

“귀농자금은 총 3억을 받았습니다. 청년창업농들에게 주는 지원금입니다. 2016년 귀농하면서 1억 정도 주고 땅을 매입했었지요. 한우로 품목을 변경하면서 40세 미만 후계농 자격으로 5천만 원을 추가로 대출받아 축사를 짓고 송아지도 구입할 수 있었습니다.”

땅 2,600평에 처음에는 900평 정도 축사를 지었다가 이어 1,500평을 추가로 늘렸다. 포도를 재배할 때와 달리 한우를 키우는 일이 적성에 딱 맞았던 것이다.

“저는 소를 키우는 일이 재미있어요. 일한 만큼 결과는 나오더라고요. 초창기 1년 동안은 20~30마리 증식되는데 작물 재배와는 달리 마치 자식을 기르는 것 같이 한 마리 한 마리가 정이 가더라고요.”

물론 어려움도 있었다.

“포도를 재배할 때는 별 어렵지 않았는데, 한우를 키우면서부터는 좀 힘들다는 생각이 들었습니다. 병원에서 일해 본 경험이 사회생활의 전부였는데, 맨땅에 헤딩하려다 보니 버거웠습니다. 특히 송아지를 키우는 데 있어 성장부터 건강 상태까지 모든 것을 배워나가야 했기 때문에 어렵더라고요. 예비 귀농인분들 중에서도 한우에 도전하고자 한다면 이 모든 것들을 감안하시길 바랍니다.”



출산 · 간단한 치료까지 직접... 경영비 절감

한참 취재진과 이야기를 나누던 김 대표는 갑자기 축사로 달려갔다. 새벽부터 출산 조짐을 보이던 소가 송아지를 낳으려 하자 긴급히 달려가 살펴본 것. 웬만한 조산원 못지않게 능숙하게 출산을 준비하는 소를 돌본 그는 만족스러운 얼굴로 다시금 취재진 앞에 앉았다.

“곧 소가 송아지를 낳을 겁니다. 임신 기간 내내 함께 하면서 일거수일투족을 돌보면 자연스럽게 내 자식 같아집니다.(웃음)”



한우 기르는데 진심인 김상수 대표는 출산하는 소를 돕는 것 외에 웬만한 수의사 못지않은 솜씨를 자랑한다.

“한 송아지는 태어날 때부터 다리가 조금 구부러진 놈이 있었지요. 그대로 두면 안 되겠다 싶어서 김스를 해주었습니다. 일일이 수의사를 안 부르고 손수 처리하니까 보람도 있고 자부심도 생깁니다. 특히 직접 수정해서 건강한 송아지가 태어나는 것을 보면 그 감사함이 이루 말할 수 없을 만큼 감동적입니다.”

송아지가 태어나면 몸무게도 달고 친자 확인도 직접 한다. 모든 작업은 전문가를 불러서 해도 되지만 모든 것이 비용으로 새어 나간다. 경영비 절감을 위해 서라도 축사에서 일어나는 대부분의 일들은 김 대표가 직접 처리한다. 덕분에 타 농장에 비해 규모는 턱 없이 작지만 수익은 앞차다.

'조금 더 있다 올 걸 그랬나' 후회의 시간도

김상수 대표는 귀농 전 인천 부평에 위치한 병원에서 임상병리사로 10년 넘게 일했다. 병원 병리사라는 탄탄한 직업 덕분에 생활은 안정됐지만 빈번한 야간 근무와 주말이 없는 생활이 거둬되면서 지쳐갔다.

“가족과 함께하는 시간은 물론이고 쉴 여유도, 제 시간도 없는 삶이 너무 답답했습니다. 이걸 아니다 싶은 생각이 드는 순간 아내의 고향인 상주로 가기로 한 거죠. 떠날 때는 흥분했지만 막상 와보니 아무것도 없이 바닥부터 시작하려니 이 또한 불안했습니다. 어렵게 들어간 대학병원이라는 직장까지 그만두고 온 터라 ‘조금 더 있다 올 걸 왜 그랬을까’ 싶기도 했지요. 그런 불안감은 바빠지면서 바람에 쓸려가듯 사라졌습니다.”

상주로 터를 옮긴 김 대표는 상주 농업기술센터에서 제공하는 귀농교육을

비롯해 각종 교육을 받았다. 그는 이 시간들이 매우 소중했었다고 회상했다. 교육들 덕분에 하우스도 축사도 직접 짓고, 대부분 시설도 직접 할 수 있었다.

“머릿속에 그림을 그리고 직접 만들어보고 하는 과정이 재미있었습니다. 물론 한 푼이라도 절약하고자 모든 것을 제가 했지만 결과물을 확인할 때 자랑스러움은 이루 말할 수 없습니다. 모든 작업을 직접 하다 보니, 목장에 대한 애정도 커지고 송아지와 소들에게 대한 애정도 날로 높아졌습니다.”

이렇게 직접 축사를 짓고 한우를 들여 났지만 빛이 9억 원 정도 된다. 하지만 김상수 대표는 이에 흔들리지 않고 농업법인사업자를 내고 인공수정사업도 하고 있다. 또 우량 송아지를 생산하려고 계획 중이다.

“저는 일반 한우농가로서 정착 속도가 굉장히 빠른 편입니다. 점차 소도 늘어나는 구조라서 빠른 시일 내에 흑자로 전환 될 예정입니다. 다만 쉽게 이루어지는 것은 없다는 사실만은 명심해야 합니다. 이 악다물고 하지 않으면 월급쟁이보다 못할 수도 있습니다. 다만 남들보다 열심히만 하면 회사 생활 그 이상의 대가는 있습니다.”

앞으로 그의 목표는 한우 개량사업소에서 지정하는 육종농가가 되는 것이다. 목표에 도달하기까지 아직은 넘어야 할 산도 많고 시간도 필요하지만 꼭 이를 것이다. 누구보다 열심히 배우고 노력하며 지치지 않고 도전할 생각이므로. 🍀



‘도현농장’ 김상수 씨 이야기

| 경영규모

한우축사(7,933㎡), 창고 하우스

| 필요한 기술 및 시설

점적관주설비, 지붕개폐기, 사료자동급이기,
분뇨처리 스키로더

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



1억원

(2018~2020년 평균)

초기투자비



3억 100만원

(농지구입 1억 9,500만원, 축사 9,000만원,
포도 가설1,000만원, 하우스 600만원)

연평균수입



1억 2,000만원

(2018~2020년 평균)

전라남도
★ 여수 ★

장택순





순환농법과 체험농장 결합 '시너지 팍팍'

'쌍둥이 농원' 장택순(57) 씨

대기업 환경안전 분야에서 25년간 근무했던 장택순 대표. 직장에 다니다 보면 인간관계와 진급 등 여러 가지 문제가 발생하곤 한다. 그리고 때론 자기 뜻과 다른 방향으로 흘러가기도 한다. 삶의 방향키는 남에게 맡기지 않고 스스로 쥐고 이끌어가기 위한 고민의 시간을 보낸 장택순 대표는 인생 2막을 새로운 방향으로 틀어보리라 마음먹었다. 처음부터 '귀농'이라고 못 박지 않고 가볍게 시작한 버섯 재배하우스 2동이 그의 인생을 바꿔 놓을 줄 몰랐다.



귀농귀촌 Key Point!

가공품 만들어 로컬푸드매장 활용하라



+ 귀농 전 거주지역

전남 여수시

+ 귀농 전 직업

LG화학

+ 귀농 결심동기

전원생활을 즐기며 노후를 대비하기 위해

+ 귀농 선택 작목

송화버섯, 청계, 곰뽕이

+ 귀농 연도

2015년

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

강소농교육(여수시),
산업곤충교육(나주시 농업인대학)

대기업 그만두고 버섯농사 인생2막 시작

“처음부터 농업에 뛰어들어 인생 2막을 시작할 생각은 아니었습니다. 전원 생활에 관심을 가지고 있던 중 지인에게 버섯농사를 추천받았고 얘기를 들어보니 스트레스 덜 받고 생활할 수 있다고 판단해서 시작했습니다.”

평생 대기업에 몸담았던 장택순 대표는 퇴직금과 저축자금 1억 원을 들여 버섯 재배시설 1동을 설치했다. 농사에는 초보지만 정보통신 기술인 ICT를 이용해 재배하면 농장에 갈 필요도 없다는 말을 듣고 해볼 만하겠다는 판단이었다.

하지만 이 판단이 착오였다는 것을 알아차리는데 그리 긴 시간이 걸리지 않았다.

“아내 역시 화훼, 원예에 관심이 높아 흔쾌히 찬성했습니다. 단순히 전원생활을 꿈꾸며 귀농했던 거지요. 현장에 와서 직접 추진해 보니 추천해 줬던 사람들의 말은 사실과 달랐습니다. 버섯은 시간이 지나기만 하면 수확할 수 있을 줄 알았죠. 농업에 대해 정말 무지했던 시절이었지요.”



장 대표는 버섯 재배사를 짓고 송화버섯 재배를 시작했다. 재배 시설을 설치한 사람을 통해 종균이 들어가 있는 배지 구입처를 소개 받았다.

“배지 1,000개를 키웠는데 아내와 제가 감당하기에는 너무 많은 숫자였습니다. 지금 생각해 보면 우리 부부에겐 500개 정도가 적당한 것 같아요. 버섯을 재배하면 할수록 적자가 누적됐습니다. 또 버섯 시설하우스도 정부에서 지원하는 프로그램을 몰라서 처음부터 자금이 많이 들어갔습니다. 이는 순전히 교육을 많이 받지 않은 결과 중 하나로 볼 수 있습니다.”

독학으로 배운 곰팡이 사육... 재미쏠쏠

나름 꼼꼼하게 조사해보고 시작한 버섯 재배였지만 이대로 버섯 농사를 계속해야 되는지 고민에 빠졌다. 이즈음 곤충에 대한 이야기가 여기저기서 들려왔다. 그리고 버섯과 곤충을 접목한 재배 아이디어가 떠올랐다.

“버섯을 재배하고 나면 참나무 톱밥이 부산물로 나옵니다. 참나무 톱밥을 이용해서 곰팡이를 키우기로 마음먹었습니다. 이후 곰팡이 2,000마리를 분양받아 키우기 시작했습니다. 이번에는 곤충을 어떻게 키워야 할지 몰라 또다시 문제에 봉착했습니다. 여기저기 농장에 문의를 해본 결과 컨설팅을 받아야 하는데 비용만 1,000만 원 이상이었습니다.”

컨설팅 비용으로 큰돈을 지출하기에는 부담이 된 장 대표는 본격적으로 곤충 공부에 돌입했다. 인터넷에서 자료도 찾아보고 관련 영상도 찾아보며 독학 후 나누시 농업기술원에서 운영하는 농업인대학 산업곤충과에 다니며 본격적으로 공부했다.

“공부하며 힘들었지만 새로운 지식을 쌓아간다는 것이 재미있었습니다. 하면



할수록 곤충에 대한 애정도 생기고 자신감도 붙었지요. 지금은 10만 마리 정도 사육하고 있습니다. 꽤 많은 양이지만 인근 여수 공단지역에 납품하고 있어 판로는 문제없습니다.”

여수에는 로컬푸드 매장이 많다. 소규모 농가들이 납품하기 적당하다. 그는 이곳에 버섯과 굼벵이 가공품을 내놓고 있다. 장 대표 농장에서 키우는 굼벵이는 주로 과일을 먹고 자란다. 굼벵이 성충이 달콤한 과일을 좋아하기 때문인데, 과일을 먹고 자란 굼벵이는 어느새 믿을 수 있고 품질이 좋다는 입소문이 나 판매가 잘 되는 편이다.

버려지는 굼벵이 활용 '오골계 사육' 일석이조

장 대표는 버섯에 이어 굼벵이, 그리고 지금은 오골계까지 키우고 있다. 닭을 키우게 된 계기도 굼벵이 때처럼 부산물을 활용해 무엇을 해볼까 하는 고민이 시작이었다.

“굼벵이를 키우면서 알게 됐지만 굼벵이 성충은 알을 낳으면 죽습니다. 성충 껍질에는 키토산 성분이 많지요. 그걸 닭 사료로 활용하면 자연스레 순환농법이 되겠다고 판단했습니다. 굼벵이가 가진 좋은 단백질을 닭에게 먹이니까 닭도 건강하고 영양에도 좋았지요. 특히 일반 시중에 나오는 계란과 달리 건강한 계란이 생산되어 소비자들로부터 좋은 반응을 얻고 있습니다.”

부산물로 슈아내는 송화버섯과 상태가 좋지 않은 애벌레도 골라내어 닭에게 먹이고 성충도 닭에게 먹인다. 한약 가공공장에서 나오는 부산물도 가져다 말려서 사료로 만들어 먹인다. 이 부산물로 물을 만들어서 닭들에게 먹이면 건강하고 질병에도 강해지는 것을 알아냈다. 건강한 닭들을 생산하기 위해 고민한 결과다.

“버섯, 굴벙이, 닭으로 이어지며 저희 농장은 순환농법의 알고리즘을 잘 따르고 있습니다. 버섯 재배 시 숙아내는 버섯과 버섯 참나무 배지를 활용해 굴벙이를 키웁니다. 그리고 굴벙이를 키우면서 나오는 부산물을 활용해 오골계를 키우기 때문에 자원을 순환시키면서 농사를 짓고 있습니다.”

버섯 연구회에 가입... 지역 농가들과 화합

장택순 대표는 순환농법을 통해 농사짓는 모습을 체험농장으로 활용해도 좋겠구나 싶었다. 2018년 농촌교육농장 교사 양성 기초과정과 심화과정을 이수하고, 체험학습을 진행하기 위한 기본기를 다졌다. 또 같은 해 전남생명농업대학 산업곤충 사육관리, 체험, 해설 등 전문가 교육 과정을 수료했다.

“농장 한켠에 마련한 체험장에서는 버섯 수확하기부터 선물포장 체험까지 하고 있습니다. 또 곤충은 애벌레 키트에 담기, 장수풍뎅이 표본 만들기, 계란을 주워서 꾸러미 만들기, 굴벙이 분변토를 이용한 새싹 인삼화분 만들기 등 다양한 프로그램으로 운영 중입니다.”

지역에 안착하기 위해서는 지역 농민들과의 관계도 좋아야 한다는 것이 장 대표의 생각이다. 그는 버섯 연구회 가입을 계기로 인맥을 쌓았다. 연구회 활동을 활발히 하다 보니 버섯연구회 총무도 맡았다. 이를 통해 다른 농가들과도 친분을 쌓을 수 있었다.

“귀농은 쉽지 않은 선택입니다. 하지만 꼭 귀농하겠다는 교육부터 차근차근 받고 선도농장에 가서 일도 해보는 등 충분히 경험을 해보고 판단하길 권합니다. 막연하게 돈을 벌려는 욕심만으로 귀농하면 실패할 확률이 높아요.” 



‘쌍둥이 농원’ 장택순 씨 이야기

| 경영규모

총 2,776㎡ (농장, 버섯재배사, 닭 사육장, 교육장, 체험장)

| 필요한 기술 및 시설

버섯재배사, 닭 사육장, 교육장 및 체험장, 굴뚝이 사육장

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



약 **1,800**만원

(2018년~2020년 평균)

초기투자비



2억 6,000만원

(농지구입, 버섯재배사, 굴뚝이 사육장, 교육장 및 체험장)

연평균수입



6,000만원

(2018년~2020년 평균)

경상북도
★ 경 주 ★

신동섭





고정관념을 깨라... 포도밭에 잔디 깔고 교육장으로

‘우와또와농장’ 신동섭(65) 씨

평생을 포스코에 몸담으며 일해온 신동섭 대표는 퇴직 10년 전부터 차근차근 귀농을 준비해왔다. 2018년 경북 경주로 귀농한 그는 또 다른 인생의 길 앞에 섰다. 30년간 일하면서 몸에 밴 근면성실함과 일에 대한 철저한 완벽주의 성향이 농사에도 접목이 되면서 귀농 3년 만에 무사히 안착할 수 있었다. 직장 생활도 워든 억지로 하면 할수록 어긋나기 십상인데, 농사도 비슷했다. 무엇보다 마음이 편안해지니 예전에 비해 강도 높은 노동을 해도 힘들지 않다. 땀범벅이 된 채 집으로 돌아오는 길이 상쾌한 이유다.



귀농귀촌 Key Point!

좋은 멘토를 만나라



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

경북 포항시

회사원

퇴직 후 아이들과 행복한 노후를 보내고 싶어서

유럽종 포도

2018년

에코팜 귀농교육(포스코), 사과작목반(포항시),
와인 양조제조기술교육(영천시)

천천히 오랫동안 고민하고 준비

신동섭 대표는 은퇴 후 생활을 고려해 귀농을 결심하고 어떤 품목으로 할 것인지 등 방향을 잡는데 꽤 오랜 시간이 걸렸다고 말문을 열었다.

“귀농에 대해 고민하기 시작한 것은 어느새 장년의 나이에 접어들면서 은퇴에 대해 고려해야 할 시기가 다가오면서부터였습니다. ‘퇴직해서 늙고 노인이 됐을 때 할 수 있는게 뭐가 있을까?’ 고심이 되더라고요. 포스코는 저에게 매우 자부심 높고 만족스러운 직장이었지만 언제까지나 제가 일할 수 있는 곳은 아니었잖아요. 언젠가 퇴직해서 노후의 인생을 살아가야 할 테니까요. 거기서부터 시작해서 귀농을 생각했습니다. 포도재배를 계획하게 된 것은 귀농 결심 후 2년 이상 걸린 거 같아요.”

신 대표는 퇴직하기 5년 전 일단 땅을 샀다. 주말을 이용해 틈틈이 시설을 하면서 시작을 했다. 그 덕분에 지금처럼 보다 빨리, 안정화 단계에 들어갔다고 분석했다.

무엇보다 뒤돌아보면 귀농 전 교육을 받으러 열심히 다닌 것이 빠르게 정착하는 데 도움이 됐다.

“포항에서 직장을 다니며 귀농귀촌 교육도 받고, 농업대학도 다녔습니다. 영천 농업기술센터서 하는 학교와 경상북도에서 운영하는 농민사관학교도 있는데 거기도 다녀봤어요. 올해도 배우고 있습니다. 무조건 많이 배우고 다녀야 얻는 정보도 많이 얻을 수 있습니다. 특히 동기들과 정보교환하면서 많은 것들은 배우고 얻습니다.”

신동섭 대표는 교육을 받으며 알게 된 동기들과 농장을 투어하면서 서로 비교도 해보고, 서로 체험을 공유하고 정보를 나누며 실제적인 경험을 했다.

“제가 농사만 하던 사람이 아니기 때문에 해마다 같은 내용을 교육받더라도 매번 새로운 것들이 머릿속에 들어와 늘 새로웠습니다. 귀농을 준비하고 계시는



분들에게 꼭 하고 싶은 얘기는 시간이 걸리더라도 철저한 준비를 해야 한다고 당부하고 싶어요.”

남만적일 것 같은 농촌라이프, 불편하고 낯설어

준비가 안 된 상태에서 귀농하면 다시 도시로 돌아가기 십상이라는 것이 신 대표의 설명이다.

“제 주위에는 귀농했다가 돌아가는 사례도 많이 있습니다. 그렇게 돌아가는 분들 대부분은 마음도 여건도 준비가 덜 된 채 남의 이야기만 듣고 오는 경우가 많습시다. 농촌 생활은 막연하게 그리는 전원생활과 다릅니다. 영화나 드라마에서 보는 귀농 생활과도 완전 다르죠. 사회 제반 시설도 도시에 비해 떨어지고, 남만적일 것만 같은 농촌 라이프도 실은 불편하고 낯설죠.”



다만 신 대표는 농촌 생활이 주는 불편함이 전부 극복될 만큼 도시에 비해 여유롭고 아름답다고. 또 농사일 역시 회사에서의 일과는 또 다른 자부심을 안겨준다.

“저희 농장의 주된 작목은 외래종 포도지만, 감초도 시험 삼아 키워보고 있어요. 노동력이 많이 드는 것도 아니고, 시장성도 있고 해서 도전하고 있습니다. 잘 키워놓으면 약재상 쪽으로 모두 연결되거든요.”

신 대표가 운영하는 ‘우와또와 체험농장’은 총 1,000평이다. 이 중에 재배 농지만 치면 약 500평에 관리동, 잔디마당 등이 부속돼 있다.

“포도 재배를 하고 보니 제 농장은 다른 포도농장에 비해 작은 규모였습니다. 수확량 역시 차이가 컸고요. 그래서 체험농장형으로 해야겠다 생각했습니다. 그런데 체험농장으로 하려고 보니 아이들이 와서 뛰어놀 수 있게 해주어야겠다는 생각이 들면서 오히려 면적을 좀 넓혔습니다.”

신 대표의 이런 심중을 모르는 인근 동네 어르신들이 ‘왜 작목 재배는 안 하고 땅을 놀리고, 잔디만 심어놨냐’라고 묻는 일도 자주 있었다. 그럴 때마다 신 대표는 귀찮아하지 않고 ‘체험농장이기 때문에 넓게 조성해 놓은 것’이라고 대답한다.

“매번 물어보시는 분들을 귀찮아하면 끝이 없습니다. 그저 궁금해서 물으시는가 보다하고 매번 답해드리면 저도 편안하고 동네분들과도 불편해질 일이 없습니다.”

포도농장에 차별화된 체험장으로 경쟁력 up

포도 재배기술은 전라도 김제 로컬 랜드를 운영하는 선도농업인에게 전수받았다.

“평생 농사만 하신 분에게서 기술을 배웠습니다. 포도를 선택하게 된 연유도 그분을 만나게 되면서죠. 그분은 농촌진흥청 지정 포도 명인 1호이시거든요. 요즘도 연간 대여섯 차례 만나러 다녀오곤 합니다.”

신 대표 농장은 비닐하우스 연동형 5개동, 단동 1개동, 관리동(강의장 등), 잔디마당 250평이다. 그의 농장 구성은 선견지명이었던 걸까. 포도 농장에 공간을 확보하고 잔디를 깔아 놓은 뒤 농장은 농촌진흥청 지정 ‘농촌교육농장’으로 지정됐다.

“아이들의 교육적 측면에서 충분히 연동될 수 있다고 평가해 주신 거 같아요. 물론 농촌교육농장으로 지정되려면 여러 인증 조건이 있지만요.”

포도재배와 체험농장까지 제법 규모가 있지만 모두 아내와 직접 돌보고 가꾼다.

“농장 작업은 저와 집사람 둘이서만 하고 있습니다. 총 150그루를 심었는데 출하시기를 조절해서 수확합니다. 조생종, 중생종 등으로 분별을 잘 해서 심었기 때문에 수확기에도 인력이 갑자기 필요하지 않습니다. 외부 노동력이 필요치 않기 때문에 경영비도 절감되고, 정성이 듬뿍 들어가니 포도도 맛있고 농장도 정갈히 잘 정돈돼 있다는 평가를 받고 있습니다.”

멘토의 마음을 열기 위해 열정·노력 다해

철저한 준비와 교육들로 누가 봐도 어려움이 없었을 것 같지만 신동섭 대표에게도 시련은 있었다. 처음에는 작물을 정하지도 못하고 이것저것 고민하면서 이대로 시간만 낭비하는 것 아닌가 싶었다.

“귀농인에게 멘토는 무엇보다 중요합니다. 그중에서도 자기와 잘 맞는 멘토를 찾기가 쉽지 않지요. 생각, 의식, 가치관 등등 저와 맞는 멘토를 만나려면 견학,



귀농귀촌 프로그램에 많이 참여해봐야 합니다. 멘토를 잘 만나면 귀농의 절반은 성공한 거라고 봅니다. 먼저 내가 하고 싶은 것이 무엇인지 명확해야 멘토를 찾을 수 있습니다. 그런데 멘토를 해주겠다고 나서주는 분이 없기도 하더군요. 저도 초반에는 우여곡절이 많았습니다. 지금의 멘토 역시 포도재배 기술을 곧장 가르쳐주지 않더라고요. 수도 없이 쫓아다녔습니다. 귀찮을 정도로 찾아갔더니, 그제서야 가르쳐 주셨습니다. 그 인연으로 겨울에 가지치기하면 와서 봐주십니다. 포도는 가지치기가 일 년 중 제일 중요한 일이거든요.”

농장 부지 확보와 영농기술 부족으로도 어려움을 겪었지만 모두 멘토 덕분에 이겨낼 수 있었다.

“농촌에서는 새로운 지식이나 기술도 중요하지만 이미 오랫동안 농업을 해온 선도농업인들의 노하우가 매우 큰 작용을 합니다. 멘토들도 모두 사람이잖아요. 열정적으로 노력을 아끼지 않는 귀농인들에게는 자연스럽게 마음을 열고 적극적으로 도와줍니다.” 



‘우와또와농장’ 신동섭 씨 이야기

| 경영규모

하우스 6동(3,305㎡),
저온저장고+감초 시험재배 실험실(80㎡)

| 필요한 기술 및 시설

하우스 도어 자동개폐기, 난방기

경영규모



2인

(부부)

연간운영비



300만원

(2018년~2020년 평균)

초기투자비



3억원

(농지구입, 하우스 건립, 기타 설비)

연평균수입



3,000만원 / 2,500만원

(2019년 기준) (2020년 상반기 기준)

전라남도
★ 영암 ★

이영진
우정애





ICT 스마트팜 도입, 연중 '생산·수익' 가능

‘어쩌다마주친토마토’ 이영진(50) · 우정애(48) 씨

전남 영암에 위치한 ‘어쩌다마주친토마토’ 농장. 이색적인 농장 이름이 한 번에 기억될 만큼 독특한 이곳의 주인은 이영진, 우정애 부부다. 흔히 보는 토마토 하우스와 달리 하우스에는 각종 첨단 시스템이 설치돼 있는 모습이 마치 생명공학 연구실에 온듯하다. 이곳을 총괄 관리하고 있는 이영진 대표의 소개로 하우스 옆에 마련된 사무실로 들어가자 커다란 컴퓨터 모니터에는 그래프와 숫자들이 가득했다. 첨단 ICT 스마트팜 시스템을 설치해 시설 하우스 전체를 이영진 대표 혼자 제어가 가능하다.



귀농귀촌 Key Point!

ICT 활용해 노동력을 최소화 하라



+ 귀농 전 거주지역

+ 귀농 전 직업

+ 귀농 결심동기

+ 귀농 선택 작목

+ 귀농 연도

+ 귀농귀촌 관련 교육이수

인천광역시

복사기업체 개발자

자녀의 유년기를 시골에서 보내기 위해

방울토마토

2018년

귀농귀촌 교육(영암군), 스마트팜 교육(영암군),
친환경농업 교육, WPL현장실습, 귀농닥터(농정원)

직장 다니며 야간 귀농귀촌 교육받아

이영진 대표는 한국후지제록스 복합기 회사에서 기구설계자로 18년간 일한 전문가였다. 잘나가는 탄탄한 기업의 전문직이었지만 평생직장 개념이 없어진 요즘에 미래에 대한 계획을 미리미리 세워놓고 싶었다. 매일 똑같은 일상 속에서 경쟁에 놓인 도시에서의 삶을 벗어나고 싶었다. 그즈음 회사가 유연근무제로 바뀌어 귀농귀촌종합센터에서 실시하는 야간 귀농귀촌 교육을 받으며 천천히 귀농에 대한 설계를 해나갔다.

그는 농업교육을 받으면 받을수록 기존에 생각하던 농업과 전혀 다름을 깨달았다. 바로 미래 농업의 총아라고 불리는 스마트팜이 바로 그것이었다.

“자금이 적게 들어가도 시작을 할 수 있는 것이 농업이라고 생각했습니다. 농업뿐만 아니라 여러 가지를 찾아다니다가 결국 스마트팜이 가장 적합하다고 판단했습니다. 인터넷으로 온라인 소규모 강좌를 20~30명씩 매주 2회 정도 귀농귀촌 교육을 받았습니.”

기초적인 강의를 듣고 WPL 현장실습장에서 직접 농사를 체험하던 중 귀농박터를 통해서 전남 영암 지역을 소개받았다.

지자체·정부 지원정책 눈여겨보아

귀농 과정에서 가장 힘들었던 것은 아내의 반대였다. 도시를 벗어난다는 것에 대한 불안감으로 힘들어했다. 이 대표는 시간을 두고 1년 정도 설득을 했다. 갈등은 다른 곳에서 풀렸다. 아이들 교육 문제였다. 우정에 씨도 아이들이 아스팔트가 아닌 자연 속에서 생활하는 것에는 동의했기 때문이다.



“만족도를 이야기하라고 하면 처음에는 아내의 만족도가 50% 정도였다면 지금은 점점 올라서 60~70 정도 된다고 생각합니다.(웃음) 현재 저는 인천 본가에 올라가면 숨이 턱 막힙니다. 시골 생활이 체질에 맞는 것 같아요.”

귀농을 결심하고 첫 번째로 한 고민이 ‘나에게 적합한 작목이 무엇인가’였다.

“작목을 방울토마토로 선택한 이유는 연중 소득을 올릴 수 있었기 때문입니다. 그중에서 토경은 수입이 한정돼 연중 소득이 나오지 않습니다. 그래서 시설 하우스에서 방울토마토를 재배할 수 있게 만들었습니다. 방울토마토는 1년 작기로 연중 수확을 할 수 있지요. 지금은 안전한 먹거리, 건강한 먹거리를 찾기 시작하는 시기입니다. 친환경 재배로 고정된 판로를 확보하면 수익성은 물론이고 평생직장을 꿈꾸던 저에게 적합한 작물이었습니다.”



작목을 정하고 농장을 꾸리기에 앞서 연암대학교 평생교육원에서 환경관리, 영양관리, 스마트팜 온실구축관리, 방제관리 등 체계적으로 스마트팜 교육을 받았다. 이외에 농업기술센터, 농업기술원 등에서 필요한 과정이 있으면 선택해서 교육을 받기도 했다.

“귀농귀촌을 하려면 지자체나 정부에서 지원하는 정책을 눈여겨보아야 합니다. 제 경우에는 귀농 창업자금 신청을 위해 사업계획서를 만들어 제출했지요. 또 농식품부 ICT융복합확산사업, 농업에너지효율화 사업 등도 지원했습니다. 부지런히 지원한 덕분에 전남 농업기술원 영농일지 자유기장 우수상, 2020 우수 경영기록 경진대회에서 입상하기도 했습니다.”

연중재배 위해 스마트팜 도전

그가 ICT 스마트팜 도입을 추진했던 배경에는 생산시기를 조절할 수 있는 좋은 수단이라는 점이었다.

“저희 농장은 약 900평 정도로 시설자금은 4억 3,000만 원 정도입니다. 토지는 약 4,500만 원 정도 투입됐지요. 중요한 것이 정부 정책과 보조금 지원입니다. 저는 귀농 창업자금 2억 9,000만 원을 받고 나머지는 ICT융복합확산사업으로 1억 2,000만 원 사업비를 받았습니다.(자부담 50%) 또 농업에너지 효율화 사업으로 2,700만 원에 50% 자부담의 자금을 받았지요. 이런 정부 정책이 없었다면 ICT 농장을 만들지 못했을 것입니다.”

물론 이 자금으로 모든 것이 해결되지는 않는다. 나머지는 귀농 전 직장 다니면서 모아놓은 자금을 투자해 시설을 설치했다. 토마토 이외에도 현재 3필지 토지에서는 유기농 쌀농사를 하고 있다. 향후 이곳에 체험농장겸 치유농업까지 계획 중이다.

“귀농인에게는 멘토도 매우 중요합니다. 제 멘토는 귀농닥터에서 인연을 맺은 배 마이스터님과 토마토 마이스터입니다. 이 두 분에게서 교육도 받고 귀농에 필요한 여러 가지 컨설팅도 받아 전문적인 재배기술을 전수받았습니다. 아직은 부족하지만 더 발전하고 연구해서 다른 사람에게 전수할 수 있는 실력을 만들고 싶습니다.”

지역 청년농업인과 협력... 지역민 갈등 줄여

이영진 대표는 귀농인들이 가장 많이 겪는 지역주민들과의 갈등을 다행히 면할 수 있었다.

“다른 지역에 계신 분들도 그렇지만 영암 분들은 특히 정이 많아 도움을 많이 받았습니다. 그 덕분에 지역에서 불화는 없었습니다. 또 지역 청년 농업인들하고도 관계가 좋아서 서로 협력하며 돕게 되니 자연스럽게 자리 잡게 되더라고요.”

인터뷰를 마치며 이영진 대표는 심각한 농촌 인력난에 대해 꼬집었다.

“인력 관리에 대해 강조하고 싶습니다. 제 경우에는 ICT 시설을 설치해 대부분은 혼자 가능하지만 수확기 등 특정 시기에 외국인 노동자들을 고용해야 합니다. 외국인 노동자들을 파트너로 생각해야 합니다. 그래야 일의 효율도 높고 비용도 절감됩니다. 그들의 숙련도가 높아질수록 능률이 높아집니다.”

이제 농업은 단순한 1차 산업에 그치지 않는다. 무궁무진한 가능성이 열린 블루오션이다. 농업과 연계할 수 있는 사업들이 많다. 이영진 대표는 이 가능성을 열어 가는데 일조하고자 한다. 🍷



‘어쩌다마주친토마토’ 이영진·우정애 씨 이야기

| 경영규모

4연동 하우스 2개동(2,975㎡)

| 필요한 기술 및 시설

연동하우스, ICT 스마트팜

경영규모



4인

(부부, 외국인 노동자 2인)

연간운영비



6,000만원

(2019년~2020년 평균)

초기투자비



4억 7,000만원

(농지구입 4,500만원,
스마트팜 하우스 시설 4억 2,500만원)

연평균수입



1억 2,700만원

(2019년~2020년 평균)

걱정없이 농사짓고,안심하고 소비하는 나라
살고싶은 농촌, 미래농업을 선도하는

농림수산식품교육문화정보원



귀농귀촌종합센터 소개 및 기타 안내



/귀농귀촌종합센터 소개

귀농귀촌 준비절차	192
귀농귀촌종합센터 위치	194
귀농귀촌종합센터 목적 및 기능	195
귀농귀촌종합센터 사업소개	196

/유관기관 및 지자체 안내

귀농귀촌 유관기관 연락처	198
지자체 귀농귀촌 상담전화	199
농림수산업자 신용보증센터 상담전화	211



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 작물을 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

5

STEP 5 어디서 정착할까?

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



재배적지



웰촌



관련 우수사례

6

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

7

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 사업소개

귀농귀촌 희망 도시민의 안정적인 귀농귀촌 정착을 지원

기획·정책 홍보



귀농귀촌 활성화 사업 기획 및 지원정책 홍보

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

귀농귀촌교육



대상, 유형, 단계 고려한 수요자 맞춤형 교육 제공

- ▶ 귀농귀촌 맞춤형 공모교육
 - 연령별, 유형별, 수준별 맞춤형 교육 지원
 - ▶ 청년귀농 장기교육
 - 청년층 대상 장기 체류형 현장실습 교육
 - ▶ 귀촌인 농산업 창업교육
 - 귀촌인 대상 농산업분야 실무형 창업지원교육
 - ▶ 귀농귀촌 아카데미
 - 기본공통과정(일반, 청년층, 중장년층, 여성)
 - 유형특화과정(귀농형·귀촌형)
 - 방문형교육(퇴직·은퇴 예정자)
 - ▶ 농업일자리 탐색·체험교육
 - 농업·농촌분야 일자리정보 제공 및 현장실습교육
 - 탐색(4시간, 4일), 체험(2주)
- ※ 자세한 교육내용은 귀농귀촌종합센터 홈페이지 [교육정보] 참고

전문상담



귀농귀촌 관련 종합상담 제공

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

온라인서비스



홈페이지, SNS 등 귀농귀촌 정보서비스 제공

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



귀농귀촌 유관기관 연락처

귀농귀촌종합센터

☎ 1899-9097 | www.returnfarm.com |
양재시민의숲역 4번출구, aT센터 4층

구분	연락처
농림축산식품부	www.mafra.go.kr ☎ 044-201-1539~40 귀농귀촌 정책 및 제도수립, 총괄 관리
농림수산업자 교육문화정보원	www.returnfarm.com(귀농귀촌종합센터) ☎ 1899-9097 귀농귀촌 관련 종합 정보 제공 www.agriedu.net(농업교육포털) ☎ 1811-8656 농업·농촌 관련 교육포털사이트 - 귀농귀촌 희망자 대상 온·오프라인 교육 서비스 제공 - 귀농귀촌 Q&A 등 다양한 콘텐츠 제공
한국어촌어항공단	www.sealife.go.kr(귀어귀촌종합센터) ☎ 1899-9597 귀어귀촌 관련 종합 정보 제공
한국임업진흥원	www.kofpi.or.kr ☎ 1600-3248 임업인 맞춤형 컨설팅 지원
농촌진흥청	www.rda.go.kr ☎ 1544-8572 품목별 농업기술 정보 및 지역별 농업정보
농협	www.nonghyup.com ☎ 02-2080-7587 귀농귀촌 정책자금 지원 및 상담
농림수산업자 신용보증기금	www.nongshinbo.nonghyup.com ☎ 02-2080-6597 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 - 농산어촌체험마을 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
인천광역시	강화군	농업기술센터	농촌진흥과	032-930-4111 032-930-4116
	옹진군	옹진군청	농업정책과	032-899-2992
울산광역시	울주군	울주군청	농업정책과	052-204-1523
세종특별자치시	세종시	농업기술센터	미래농업과	044-301-2711
				044-301-2714
경기도	화성시	화성시청	농업정책과	031-5189-2315
		농업기술센터	기술지원과	031-5189-3633
	남양주시	농업기술센터	농생명정책과	031-590-4556
	평택시	농업기술센터	지도정책과	031-8024-4610
			농업정책과	031-8024-3682
가평군	가평군청	농업정책과	031-580-4751 031-580-4752	
강원도	춘천시	춘천시청	미래농업과	033-250-3546
	원주시	원주시청	농업정책과	033-737-4115
				033-737-4116
			농촌자원과	033-737-4157
	강릉시	강릉시청	농업정책과	033-640-5397
	동해시	농업기술센터	농업정책팀	033-530-2431
	태백시	농업기술센터	농업정책팀	033-550-2411
속초시	농업기술센터	농업행정팀	033-639-2901	
삼척시	삼척시청			033-570-3373
				033-570-3862

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
강원도	삼척시	삼척시청	교육연구과	033-570-4585
	홍천군	농업기술센터	농촌사회과	033-430-4164
				033-430-4165
				033-430-4166
				033-430-4167
				033-430-4205
	횡성군	횡성군청	농업지원과	033-340-2381
	영월군	농업기술센터	농업축산과	033-340-2382
				033-370-2821
	평창군	농업기술센터	유통산업과	033-370-2760
				033-330-1379
	정성군	농업기술센터	기술지원과	033-330-1387
	철원군	농업기술센터	미래농업과	033-560-2709
양구군	농업기술센터	농업정책과	033-450-4069	
인제군	농업기술센터	농업기술과	033-480-2528	
			033-460-2265	
고성군	농업기술센터	농업축산과	033-460-2265	
			033-680-3405	
양양군	농업기술센터	농정축산과	033-670-2338	
			033-670-2479	
			033-670-2373	
			033-670-2863	
충청 북도	충주시	농업기술센터	농업지원과	043-850-3221
				043-850-3222
				043-850-3223
	제천시	농업기술센터	기술지원과	043-641-3426
				043-641-3427
	보은군	보은군청	농업정책과	043-641-3428
043-540-3311				
				043-540-3315

도	시군	소속기관	소속부서	사무실	
충청 북도	옥천군	농업기술센터	농촌활력과	043-730-3881	
				043-730-3882	
				043-730-3883	
	영동군	농업기술센터	농업지원과	043-740-5536	
				043-740-5537	
	증평군	증평군청	농업정책과	043-835-3711	
				043-835-3714	
				043-835-3719	
	진천군	농업기술센터	농촌지원과	043-539-7514	
	음성군	음성군청	농업정책과	043-871-5441	
				043-871-5443	
	단양군	농업기술센터	귀농귀촌팀	043-871-2312	
				043-420-3681	
				043-420-3683	
괴산군	농업기술센터	기술지원과	043-420-3682		
			043-830-2767		
			043-830-3162		
충청 남도	천안시	농업기술센터	농촌지원과	043-830-2748	
				041-521-2964	
	공주시	농업기술센터	농촌진흥과	041-521-2913	
				041-840-8891	
				041-840-8748	
	보령시	농업기술센터	농업지원과	041-840-8848	
				041-930-7654	
				041-930-7681	
	아산시	아산시청	농촌자원과	041-930-7683	
				041-930-7684	
				041-537-3802	
				041-537-3804	
					041-537-3856

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
충청 남도	서산시	서산시청	농업지원과	041-660-3690
				041-660-2043
				041-660-3691
	논산시	논산시청	역량개발과	041-746-8346
				041-746-8347
				041-746-8348
				041-746-8349
	계룡시	농업기술센터	사회개발팀	042-840-3430
	당진시	농업기술센터	미래농업과	041-360-6411
				041-360-6411
				041-360-6416
				041-360-6413
	금산군	농업기술센터	기술보급과	041-750-3587
				041-750-3588
				041-750-3589
부여군	농업기술센터	기술지원과	041-830-2566	
			041-830-2567	
			041-830-2568	
서천군	농업기술센터	기술지원과	041-950-6631	
			041-950-6632	
			041-950-6633	
청양군	농업기술센터	기술지원과	041-940-4740	
			041-940-4741	
			041-940-4743	
홍성군	농업기술센터	친환경기술과	041-630-9128	
			041-630-9138	
			041-630-9134	
예산군	농업기술센터	기술보급과	041-339-8151	
			041-339-8152	
			041-339-8153	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
충청 남도	예산군	농업기술센터	기술보급과	041-339-8129
	태안군	농업기술센터	지도개발과	041-670-5021 041-670-5022
전라 북도	군산시	군산시청	농촌지원과	063-454-5210
				063-454-5231
				063-454-5233
	익산시	농업기술센터	농촌지원과	063-859-4960
				063-859-4948
				063-859-4961
				063-859-4966
	정읍시	정읍시청	농업정책과	063-539-6191
				063-539-6192
				063-539-6193
	남원시	남원시청	농촌활력과	063-620-6361
				063-620-6362
				063-620-6364
063-620-6363				
김제시	농업기술센터	농촌지원과	063-540-4508	
			063-540-4509	
			063-540-4522	
완주군	완주군청	농업축산과	063-290-2471	
			063-290-2472	
			063-290-2473	
			063-290-2474	
진안군	진안군청	농촌활력과	063-430-8070	
			063-430-8071	
무주군	무주군청	농업지원과	063-320-2851	
			063-320-2852	
			063-320-2854	
장수군	농업기술센터	농업정책과	063-350-2395	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라 북도	장수군	농업기술센터	농업정책과	063-350-2396
				063-350-2398
				063-350-2397
	임실군	임실군청	농촌활력과	063-640-2422
				063-640-2423
	순창군	농업기술센터	농축산과	063-650-5115
				063-650-5691
				063-650-5173
	고창군	농업기술센터	귀농귀촌팀	063-650-5174
				063-560-8816
063-560-8826				
063-560-8817				
	농업기술센터	농촌개발과	063-560-8880	
			063-560-8865	
			063-560-8882	
부안군	농업기술센터	농촌지원과	063-580-3830	
			063-580-3831	
전라 남도	여수시	여수시청	농촌진흥과	061-659-4452
				061-659-4453
				061-659-4454
	순천시	순천시청	농업정책과	061-749-8693
				061-749-8695
				061-749-8694
	나주시	농업기술센터	농촌진흥과	061-339-7811
				061-339-7812
				061-339-7815
	광양시	농업기술센터	농업지원과	061-339-7814
061-797-2371				
061-797-2883				
061-797-3540				

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라 남도	광양시	농업기술센터	기술보급과	061-797-2526
				061-797-3323
	담양군	농업기술센터	경영지원과	061-380-3440
				061-380-3474
				061-380-3442
				061-380-3447
	곡성군	곡성군청	농업정책과	061-380-3437
				061-360-8360
				061-360-8361
	구례군	농업기술센터	농촌지원과	061-360-8363
				061-780-2084
				061-780-2086
				061-780-2085
				061-780-2100
	고흥군	고흥군청	인구정책과	061-780-2111
				061-830-6847
061-830-6849				
061-830-6848				
보성군	보성군청	농축산과	061-830-5428	
			061-850-5381	
화순군	농업기술센터	기술보급과	061-850-5383	
			061-379-5441	
			061-379-5442	
			061-379-5543	
장흥군	장흥군청	농산과	061-379-5425	
			061-860-5950	
			061-860-5951	
강진군	농업기술센터	농촌지원과	061-860-5952	
			061-430-3645	
			061-430-3646	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라 남도	강진군	농업기술센터	농촌지원과	061-430-3647
	해남군	해남군청	인구정책과	061-531-4271
				061-531-4272
				061-531-4273
				061-531-4274
	영암군	농업기술센터	연구개발과	061-470-6610
				061-470-6611
				061-470-6612
	무안군	농업기술센터	농촌지원과	061-470-6609
				061-450-4050
				061-450-4054
	함평군	함평군청	친환경농산과	061-450-4055
				061-450-4049
				061-320-1901
	영광군	농업기술센터	농업개발과	061-320-1902
				061-320-1903
061-350-5576				
장성군	농업기술센터	농촌활력과	061-350-5574	
			061-350-4833	
			061-350-5819	
완도군	완도군청	농업축산과	061-390-8467	
			061-390-8468	
진도군	농업기술센터	인력육성팀	061-390-8469	
			061-550-5710	
신안군	농업기술센터	귀촌지원센터	061-550-5712	
			061-550-5971	
				061-540-6131
				061-540-6135
				061-540-6134
				061-240-8412

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
전라 남도	신안군	농업기술센터	귀농지원센터T/F	061-240-4125
				061-240-4126
경상 북도	포항시	농업기술센터	농촌지원과	054-270-5462
				054-270-5463
	경주시	농업기술센터	농업진흥과	054-270-5464
				054-779-8689
	김천시	김천시청	농촌지도과	054-779-8724
				054-421-2551
	안동시	안동시청	농업정책과	054-421-2553
				054-421-2567
		농업기술센터	농촌지도과	054-840-5323
				054-840-6263
	구미시	구미시청	농업정책과	054-840-5620
				054-840-5621
	영주시	농업기술센터	농업정책과	054-480-5762
				054-480-4222
	영천시	농업기술센터	농촌지도과	054-639-7321
				054-639-7323
054-639-7322				
054-339-7646				
상주시	상주시청	농업정책과	054-339-7646	
			054-339-7253	
			054-339-7647	
문경시	문경시청	농촌개발과	054-537-7435	
			054-537-7437	
			054-537-7438	
				054-550-6896
				054-550-6907
				054-550-6898

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상 북도	경산시	농업기술센터	농정유통과	053-810-6693
				053-810-6694
				053-810-6755
	경산시	군위군청	농업정책과	054-380-6283
		농업기술센터	농촌지도과	054-380-7023
	의성군	농업기술센터	농촌지도과	054-830-6725
				054-830-6728
				054-830-6726
				054-830-6724
	청송군	청송군청	농업정책과	054-870-6264
				054-870-6265
	영양군	영양군청	유통일자리과	054-680-6591
				054-680-6592
	영덕군	영덕군청	농축산과	054-730-6260
				054-730-6264
				054-730-6267
	청도군	청도군청	농업정책과	054-370-6521
				054-370-6523
고령군	농업기술센터	농업정책과	054-950-7340	
			054-750-7341	
			054-750-7342	
			054-950-7355	
성주군	농업기술센터	농촌지원과	054-930-8041	
			054-930-8043	
칠곡군	칠곡군청	농업정책과	054-979-6461	
	농업기술센터	농업경영과	054-979-6463	
예천군	예천군청	농업정책과	054-979-8293	
			054-650-6291	
				054-650-6292

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상 북도	봉화군	봉화군청	전원농촌개발과	054-679-6856
				054-679-6858
	울진군	울진군청	미래농업정책과	054-789-6753
경상 남도	울릉군	농업기술센터	농업산림과	054-790-6265
	창원시	창원시청	농업정책과	055-225-5422
	진주시	농업기술센터	농업정책과	055-749-6139
	통영시	농업기술센터	미래농업과	055-650-6623
	사천시	농업기술센터	농축산과	055-831-3771
				055-831-3772
	김해시	농업기술센터	농업정책과	055-330-4306
	밀양시	밀양시청	농업정책과	055-359-7210
				055-359-7119
				055-359-7116
	거제시	농업기술센터	농업지원과	055-639-6383
	의령군	농업기술센터	농업기술과	055-570-4221
				055-570-4222
				055-570-4223
	창녕군	창녕군청	농업정책과	055-530-6042
				055-530-6043
055-530-0644				
			055-530-6046	
고성군	고성군청	농업정책과	055-670-4132	
			055-670-4134	
남해군	남해군청	청년혁신과	055-860-8637	
			055-860-8638	
			055-860-8640	
하동군	하동군청	농촌진흥과	055-880-2427	
			055-880-2428	
			055-880-2429	
			055-880-2747	

도	시군	소속기관	소속부서	사무실
경상 남도	산청군	농업기술센터	농축산과	055-970-7851
				055-970-7853
	함양군	농업기술센터	농축산과	055-960-8151
				055-960-8152
	거창군	농업기술센터	행복농촌과	055-940-8161
				055-940-8162
	합천군	농업기술센터	농업정책과	055-940-8163
				055-930-3941
055-930-3942				
055-930-3943				
제주도	제주시	제주시청	마을활력과	055-930-3944
				064-728-2921
	서귀포시	서귀포시청	마을활력과	064-728-2922
				064-760-2240
				064-760-3951
				064-760-3953



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, 과산, 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	대구, 경산, 영천, 군위, 청도, 성주, 칠곡, 고령, 달성
대구	053-940-4362	안동, 영주, 의성, 봉화, 청송, 영양
상주	054-534-8460	김천, 구미, 상주, 문경, 예천
포항	054-284-6201	경주, 영덕, 울진, 울릉, 포항
경남	055-274-1843	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



국립노년종합센터

귀농귀촌 20인의 우수사례이야기 10

촌에 살고 촌에 웃고

발행일	2021년 10월
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.