

미래 농업을 선도하는 디지털 농업 인재 육성 대학

한국농수산대학교는 4차 산업혁명 시대의 도래 및 디지털 전환, 기후 위기 심화 등 빠르게 변화하는 교육 환경에 대응하며 한국 농수산업을 이끌어 갈 농업 정예인력을 양성하고 있습니다.

이런 노력 중의 하나로 매년 졸업생들 가운데 청년 농업인들에게 희망과 도전의식을 심어 줄 수 있는 우수사례를 발굴해 출간하고 있습니다.

올해도 어김없이 졸업생을 엄선해 그들의 특별한 이야기를 담은 책을 세상에 내놓게 됐습니다. 이 책이 농업에 뜻을 두고 있는 청년 농업인들에게 귀감이 되어 대한민국의 농업이 날로 빛날 수 있기를 간절히 소망합니다.



2022
젊은 농업인들의
희망 이야기

2022 젊은 농업인들의 희망 이야기

KNUAF 국립한국농수산대학교

KNUAF 국립한국농수산대학교



KNUAF 국립한국농수산대학교

전라북도 전주시 덕진구 콩쥐팥쥐로 1515 한국농수산대학교
tel. 063-238-9114 www.af.ac.kr



© 한국농수산대학교
이 책의 내용은 저작권자의 동의 없이 무단으로 전개 및 복제할 수 없습니다.



2022
젊은 농업인들의
희망 이야기

그 이농의 꿈이 이루어진다

CONTENTS



발간사
지도로 보는 2022 젊은 농어업인들의 희망 이야기



1. 작물

1장 식량작물

012 청년 농부는 일하고, 상상하며, 성장한다
김기남 대표

2장 특용작물

020 황금농장에서 나는 황금 같은 상황버섯
정홍희 대표

2. 원예·조경

3장 채소

030 30년 전통 구례육묘장의 역사를 잇다
최강민 대표

038 농업의 신은 노력을 배신하지 않는다
윤성규 대표

046 조금씩, 한 걸음씩 나만의 속도로 간다
현선재 대표

4장 과수

054 나 자신을 믿는 과감한 승부사
김재홍 대표

062 남해 바람에 실린 유자 향기,
사람들을 농촌으로 이끌다
류진호 대표

070 사과드립니다, 너무 맛있거든요
손주현 대표

078 농촌 속에서 먹고, 마시고, 휴식하라
박진강 실장

5장 화훼

086 내가 선택한 이 길이 꽃길
장현중 대표

094 청년 농부의 땀방울, 꽃향기를 피우다
최철균 대표

6장 산림조경

102 산림복합경영단지 조성을 위한
청사진을 그려가다
박정훈 대표

110 나무에 기대어 여유 누리는 삶,
제가 만들어 줄게요
강민철 대표

3. 축산·수산·곤충

7장 축산

120 소비자 니즈 공략할 맞춤형
한우 생산을 위하여!
이현태 대표

128 나의 사랑 나의 가족 나의 목장
유준우 대표

136 양돈으로 다시 꿈꾸는 제2의 삶
최성규 대표

144 우리들의 슬기로운 양계 생활
김재균 대표

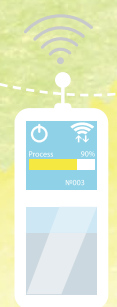
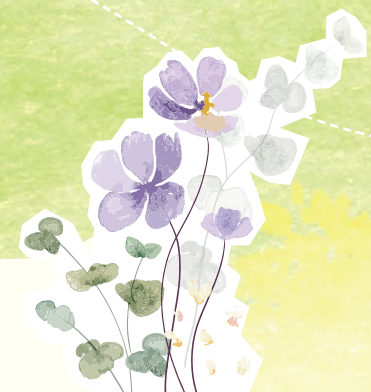
8장 수산양식

152 장어로 뿔뿔 뭉친 우리는 장어 가족
심주섭 대표

160 내 눈엔 전복, 너만 보인단 말이야
고선호 대표

9장 곤충

168 팔방미인 꿀벌의 매력에 폭 빠지다
박혁진 대표



우리 농어촌에 활력을 불어넣고 미래를 만드는 정예 농어업 인재, 한농대 졸업생들을 응원합니다.



오늘날 우리는 전례 없는 풍요의 시대를 살고 있습니다. 산업화와 발전된 과학기술의 영향 아래 이론 경제적 번영으로 많은 사람들이 굶주릴 걱정 없는 일상을 영위하게 되면서, 역설적이게도 농수산업의 중요성이 점차 소외되는 폐단이 발생하게 되었습니다. 하지만 우리는 현재진행형인 세계적인 경제 위기, 전쟁, 기후변화 등으로 인한 국제정세의 혼란이 식료품 공급 차질로 이어지면서 국민 생활에 어려움을 가중시키는 현실을 체감하고 있습니다. 많은 식료품을 수입에 의존하고 있는 우리의 입장에서 오늘날 농수산업의 중요성은 새삼 강조되어도 지나치지 않을 것입니다.

한국농수산대학교는 1990년대 중반 전 세계적인 농산물의 무역 개방과 함께 우리 농업에 불어닥칠 큰 변화와 위기에 대응하고자 1997년 설립된 농수산업 전문 교육기관입니다. 개교 이래 우리 교수진과 교직원들은 유능하고 창의적인 후계농업인 육성을 통해 국민 식생활을 안정시키고, 농수산업의 경쟁력을 높여나가는 데 헌신해 왔습니다. 그 과정에서 많은 발전을 이루어 농업 분야 6개 학과 240명의 정원으로 시작한 한국농수산대학교는 현재, 19개 전공 570명의 정원으로 질과 양적인 부분에서 성장했고, 6,745명의 졸업생을 배출하며 전국 농수산업 현장에 새로운 바람을 불러일으키고 있습니다.

대한민국 농수산업의 미래를 창조해 나갈 정예 인재인 한농대 졸업생들의 활약상을 전하고, 청년 농어업인의 성공적인 영농·영어 정착을 돕기 위해, 올해도 농어업 현장에서 훌륭한 활약을 보이고 있는 한농대 졸업생의 우수사례집 『상상, 그 이상의 꿈이 이루어진다』를 발간했습니다. 전국 각지의

농수산업 현장에서 청년다운 열정과 창의적인 자세, 커다란 포부로 식량작물, 특용작물, 채소, 과수, 화훼, 산림조경, 축산, 수산 등 다양한 분야의 농수산물을 생산·가공·유통하는 한농대 졸업생 20명의 이야기를 담았습니다.

청년 농어업인으로서 기술과 지식을 갈고닦으며 성실한 하루하루의 노동을 통해 양질의 농수산물을 생산하고, 가공과 서비스업을 과감하게 접목하며 앞장서 농수산업의 가능성을 확장시켜 나가는 졸업생들의 활약상에 대견함과 더불어 고마운 마음입니다. 디지털 기술을 농업에 적용하고, 새로운 시장을 개척하며, 관습을 존중하면서도 거기에 머무르지 않는 우리 졸업생들의 도전적인 시도와 노력은 농어촌 지역에 활력을 불어넣고, 긍정적인 미래를 꿈꾸게 만들 것입니다.

여러모로 어려운 여건과 과제를 안고 있는 우리 농수산업이지만, 일찍부터 이와 같은 위기를 극복하기 위해 설립된 한농대이기에 다시 초심으로 돌아가 절박한 각오로 당면한 위기를 기회로 전환하는 데 헌신하겠습니다. 그 중심에 한농대 재학생과 졸업생들이 있으리라 믿어 의심치 않습니다. 응원하는 마음으로 지켜봐 주시기를 바랍니다.

2022년 12월

국립한국농수산대학교 총장 정현출

미래 농어업을 선도하는 디지털 농어업 인재 육성 대학

한국농수산대학교는 4차 산업혁명 시대 도래 및 디지털 전환, 기후 위기 심화 등 빠르게 변화하는 교육환경에 대응하여 한국농수산업을 이끌어 갈 농어업 정예인력을 양성하고 있습니다.

대한민국 농수산업 리더
양성



- 입학정원 확대
(’97) 240명 → (’07) 300 → (’09) 330 → (’13) 390 → (’17) 470 → (’18) 550 → (’21) 570
- 실무중심의 학과편성과 교육과정 운영으로 명실상부한 대한민국 대표 농수산업 전문 인력 양성 대학

한국농수산대학교가 양성하는
인재



- 투철한 직업의식을 갖춘 전문 농수산업 경영인 육성
- 농수산업 및 농어촌 발전을 선도할 미래의 지도자 양성

一唯·二多·三無의 다채로운
성격을 가진 국립대학



- 一唯 대한민국에서 유일하게 농수산업 청년 인력을 양성하는 3년제 국립대학
- 二多 국내·외 농어장에서 다양한 실습 교육을 받고, 교육 인프라를 활용해 다양한 창업아이템 개발
- 三無 일반 대학 학생들의 최대 고민인 학비·생활비·취업 걱정이 없는 대학

국내에서 운영 중인 책임운영
기관 중 유일한 국립대학



- 자율성과 책임성을 기반으로 탄력적인 대학 운영을 통해 학생의 교육 만족지수 최상위

4차 산업혁명시대 농수산업
교육 표준 제시



- 교내 최첨단 실습시설을 이용해 생명 산업 기술과 첨단 ICT, 인공지능(AI), 빅데이터 등 차세대 미래 핵심기술을 융합한 교육을 실시하여 한국농수산대학교 졸업 후 4차 산업혁명 시대 농수산업 선도



지도로 보는 2022 젊은 농어업인들의 희망이야기

| 지역 | 농업인 | 특산물 |
|----------|-----|----------|
| 경기도 파주시 | 유준우 | 낙농 |
| 경기도 김포시 | 심주섭 | 뱀장어 |
| 전라북도 부안군 | 김재균 | 양계 |
| 경기도 안성시 | 김재홍 | 바나나 |
| 충청남도 당진시 | 손주현 | 사과 |
| 전라북도 김제시 | 김기남 | 연근, 벼 |
| 광주광역시 북구 | 장현중 | 화훼 |
| 전라남도 해남군 | 최철균 | 화훼 |
| 전라남도 해남군 | 고선호 | 전복 |
| 경기도 포천시 | 최성규 | 양돈 |
| 경기도 파주시 | 정홍희 | 상황버섯 |
| 경기도 고양시 | 윤성규 | 업채류 |
| 경기도 성남시 | 강민철 | 조경수 |
| 충청남도 서산시 | 이현태 | 한우 |
| 충청남도 예산군 | 현선재 | 딸기 |
| 충청북도 괴산군 | 박혁진 | 양봉 |
| 경상남도 거창군 | 박진강 | 베리류 |
| 전라남도 구례군 | 최강민 | 채소 육묘 |
| 경상남도 함안군 | 박정훈 | 조경수, 임산물 |
| 전라남도 고흥군 | 류진호 | 유자 |

1 작물

봄, 여름, 가을, 겨울
쉽 없이 맺히는
청년 농부의 구슬땀이
우리 농촌을 살찌웁니다.



2

1

- 1장 식량작물
① 012 김기남 대표_연근, 버
- 2장 특용작물
② 020 정흥희 대표_상항버섯



청년 농부는 일하고, 상상하며, 성장한다

365영농조합법인

▼ 식량작물학과 | 김기남 대표

introduce

2019년 졸업

전라북도 김제시

연근, 벼

4년 차 부모협농

국내 최대 곡창지대라고 하면 전라북도 김제의 너른 평야가 머릿속에 떠오른다. 수확기에 가까운 벼가 노랗게 물들어 이룬 황금 물결은 언제 봐도 바라보는 사람의 마음을 넉넉하게 만드는 힘이 있다. 한농대를 졸업하고 부모님과 함께 벼와 연근 농사를 짓고 있는 '365영농조합법인'의 김기남 대표에게는 이 가을 풍경도 어느덧 익숙해져 버렸다. 우리가 만난 청년 농부는 익숙해진 가을 풍경 속에서 새로운 가능성을 모색하고 있었다.



국내산 연근을 그대로 튀긴 리얼 연근칩



시작은 미약했으나 창대한 끝을 위하여

김기남 대표는 전북 김제시 진봉면에서 부모님과 함께 논농사를 짓고 있다. 주작목은 연근과 벼로 두 작목의 경작지를 합하면 약 10만 평 가까이 된다. 한 해 매출도 10억 원 이상이 되는 규모가 큰 농장이다.

연근은 물을 많이 필요로 하는 작물이지만 생육기가 지나면 물이 없어도 괜찮고, 벼와 생육 시기가 비슷해 벼농사를 짓던 농가에서 작목을 변경하기에도 비교적 수월하다. 여름인 8월부터 그 이듬해인 5월까지 꾸준히 수확이 가능한 작목이기도 하다. 김기남 대표의 농장에서는 연근 재배는 물론, 원물을 활용해 가공을 병행하고 있다. 부담 없이 먹기 좋은 간식거리인 연근칩을 비롯해 연근 소시지, 연근 가루, 연근 차, 연잎 가루, 연잎 차 등 다양한 가공식품을 만들어 판매하며 농산물의 부가가치를 높일 수 있는 방안을 찾아 적용하고 있다. 김기남 대표가 본격적으로 농업에 종사한 지는 올해로 4년째. 이제는 부모님과 함께 10만 평 규모의 경작지를 관리



하는 누가 봐도 어엿한 농부지만, 한때는 방황하던 시기도 있었다. 애초에 본인이 원해서 시작한 일은 아니었다.

“제가 마이스터고를 졸업하고 취직한 곳이 조선소였어요. 직장을 다니다 보니까 몇 년 위의 사수나 저나 월급이 거의 같더라고요. 제 미래가 훤히 보이는데 이걸 아니다 싶더라고요. 얼마 안 가 직장을 그만두고 집에서 시간을 보내고 있으려니까 부모님이 농사일이라도 도우라고 해서 시작하게 된 거죠.”

본인의 의지로 선택한 일이 아니었기 때문에 처음에는 의욕이 생길 리 없었다. 부모님의 권유로 한농대에 진학하게 되었고, 견문을 넓히고 경험이 쌓이고 나자 방황의 시간은 오히려 약이 되었다. 원해서 시작한 일은 아니지만, 이제는 누구보다 농업에 진심인 사람이 되었다.

한국농수산물대학교에서 농업에 새로이 눈뜨다

앞서 언급했지만 김기남 대표가 한농대에 진학하게 된 이유도 부모님의 권유가 있었기 때문이다. 농사를 짓기로 결정했다면 제대로 배우고 여러 사람들을 만나보는 게 좋지 않겠냐는 부모님의 계속되는 설득에 등을 떠밀렸다고나 할까. 그때까지만 해도 김기남 대표의 마음 한구석에는 하고 싶지 않은 일을 하게 됐다는 일말의 불만이 자리잡고 있었다.

결과적으로 말하면 한농대 진학은 김기남 대표가 농업에 눈을 뜨게 되는 계기가 되었다. 본인의 의지로 선택한 진학이 아니었던 만큼 필요성을 느끼지 못했고, 수동적인 태도를 취했던 김기남 대표도 여러 수업을 들으면서 생각이 달라지게 되었다고 했다.

“솔직히 말하면 당시만 해도 제가 농사를 계속하게 될지 확신이 서지 않았고, 학교에 다니며 수업을 듣느니 집에서 일을 돕는 게 더 낫지 않을까 생각했어요. 그런데 한농대에 다니면서 다양한 수업을 듣다 보니 전에는 생각해 보지 못했던 관점에서 농업을 생각할 수 있었고, 그 점이 저에게는 꽤나 흥미로웠어요.”

자의 반 타의 반으로 시작한 농업이었지만 좁았던 시야가 넓어지니 이전과는 다른 가능성이 보였다. 부족했던 농업 기술을 다질 수 있었던 것은 물론이고, 팜카페나 체험농장 등과 결합된 농업 기반의 농촌융복합산업과 그 사례는 전통적인 방식의 농업에만 시야가 갇혀 있던 김기남 대표에게는 신선한 충격이었다. 농업의 가치를 보존하면서 농업 이상의 부가가치와 경험을 개척하는 길이 있었다. 어쩌면 그때부터 김기남 대표에게 농업이란 더이상 억지로 떠밀려 하게 되는 일이 아니게 되었을 것이다.

청년 농부는 색다른 농촌을 꿈꾼다

농촌에서 청년은 귀한 자산이다. 단순히 노동력 차원에서 만이 아니라 개선과 혁신의 주체로서 청년에게 기대할 만한 역할이 있기 때문이다. 김기남 대표가 꿈꾸는 농촌의 풍경도 지금의 풍경과는 색다르다. 한농대에서 들었던 수업들을 통해 농촌의 새로운 가능성을 상상할 수 있게 되었다.

“농사만으로는 한계가 있다고 생각해요. 그래서 앞으로는 생산보다 가공의 비중을 늘릴 계획이에요. 저희 농장의 농산물도 농산물이지만, 인근 농가의 우수한 농산물을 기반으로 새로운 제품을 가공하는 방향도 계획하고 있어요. 지역의 농산물도 알리고, 지역 농가와 상생할 수 있는 길을 만들어보고 싶어요.”



김기남 대표는 본인 농장의 차별화된 경쟁력을 찾는 동시에 마땅한 판로를 찾지 못해 가치를 인정받지 못하는 인근 농가들의 우수한 농산물을 활용할 수 있는 방도를 마련하기 위해 고심 중이다. 청년 농부의 상상력은 여기에서 그치지 않고 계속 뻗어 나간다. 건강하고



안심할 수 있는 먹거리인 로컬푸드와 매력적인 자연 풍경이 어우러진 팜카페를 상상한다. 팜카페를 거점 삼아 지역 청년들이 모이고 자신과 지역의 미래에 대해 논의하고 변화시켜나가는 모습을 상상한다. 당장은 실현되지 않는다고 하더라도 상상력의 힘은 강하다.

색다른 방식으로 상생하는 농촌을 꿈꾸는 김기남 대표는 목표를 실현하기 위한 준비를 차근차근 해나가고 있다. 새로운 가공공장을 준비하며 속도를 내기 위해 정부나 지역에서 지원하는 사업을 꼼꼼히 찾아 신청하고 있다. 또 농산물의 품질을 확보하는 것이 모든 도전의 기초이기 때문에 온전히 스스로의 힘만으로 1년 농사를 감당할 수 있도록 노력 중이다. 부모님의 권유로 시작한 농업이지만 어느새 자신만의 목표를 갖고 정진하는 김기남 대표의 이야기는 이제부터가 진짜 시작이다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 농업은 낭만보다 현실! 자금 등 현실적인 부분을 고려하자.
- ☑ 많은 사람들을 만날 수 있는 가장 좋은 시기는 학창시절이다.
- ☑ 농산물 생산 외에 경쟁력을 갖출 방법을 고민해야 한다.

잘하니까 사랑 좀 할게요

365영농조합법인



330,579m²

생산량



우수 농산물로 수익을 극대화해요

국내 최대 곡창지대인 김제에서 벼와 함께 부가가치가 높은 연근 재배 및 가공을 통해 수익을 극대화한다.

가공으로 농장의 경쟁력 만들어요

우수한 품질의 농산물을 생산하면서 부가가치를 높일 수 있는 가공의 비중을 확대하기 위해 준비 중이다.

매출



앞으로의 계획

몇 년 동안은 농산물 생산에 집중을 하려고 해요. 지금은 부모님과 함께 농사를 짓고 있지만 혼자 힘만으로도 할 수 있을 정도로 실력을 갖추는 게 우선이에요. 농사의 모든 과정이 완전히 익숙해진 뒤에는 저희 농산물을 포함해 지역 농산물을 활용한 가공식품으로 승부를 걸어볼 생각입니다.

To. 김기남 대표

단순한 농업의 환상보다 직접 농업인으로서 시장성과 경제성을 고려한 포괄적 접근은 미래를 준비하는 농업인으로서 갖추어야 할 필수 덕목이지요. 그렇게 볼 때 현재의 생산 중심 농업에서 내공을 쌓고 소비자 중심의 미래 시장을 준비하는 김기남 대표는 분명 매력 있는 청년 농부입니다. 내가 부임한 2019년에 졸업한 바람에 만나지는 못했지만, 김제 지평선으로부터 들려오는 김 대표의 모범적인 영농생활은 농업에 자신의 미래를 걸려는 후배 농업인에게 귀감이 될 것입니다. 김 대표의 미래를 응원합니다.

From. 한옥규 교수

황금농장에서 나는 황금 같은 상황버섯

황금농장

▼ 버섯학과 | 정흥희 대표



introduce

2020년 졸업

경기도 파주시

상황버섯

9년 차 부모협농

농장에서 기르는 상황버섯에서 황금빛이 난다고 해서 이를 붙였다는 '황금농장'. 항암, 면역력, 항산화 등에 효과가 있는 것으로 알려진 상황버섯은 색깔뿐만 아니라 효능 면에서도 황금만큼이나 귀한 농산물이다. 황금농장의 정흥희 대표는 자신이 건강하고 우수한 농산물을 기르는 가치 있는 일에 종사하고 있다는 사실에 자부심을 느낀다. 부모님과 함께 상황버섯 농장을 운영하고 있는 정흥희 대표는 그간의 영농 경험과 한농대에서 배운 지식을 바탕으로 홀로서기를 준비하고 있다.





건강한 먹거리를 재배한다는 자부심

황금농장은 경기도 파주시에 위치한 버섯 농가다. 국내에서 처음으로 장미를 수경재배하며 도전적이고 진취적인 자세로 농업에 종사해 온 부모님이 토마토, 오이 등 다양한 작물을 거쳐 약 10년 전부터 상황버섯을 재배하기 시작했다.

어려서부터 농사짓는 부모님의 모습을 보고 자란 정흥희 대표는 고교 입학 후 시간이 나는 대로 부모님을 도와 농사를 경험하며 자연스럽게 부모님의 농업에 대한 열정적이고 도전적인 배움의 자세와 인류에게 반드시 필요한 먹거리를 생산하는 농업의 가치를 체득하게 되었다. 코로나19로 인해 일상 속 건강의 의미를 다시 한 번 되새기게 되면서 건강한 먹거리인 상황버섯 재배에 더욱 집중하는 계기가 되었다.

“이번에 코로나19 사태를 겪으면서 전 세계인이 면역력과 같은 건강 분야에 더 많은 신경을 쓰게 됐잖아요. 또 이번과 같은 팬데믹이 다시 발생할 수도

있다는 전문가들의 경고도 있고요. 상황버섯은 약재로서 효능이 있다는 연구도 많이 이루어졌고, 면역력 증진에도 효과가 있는 건강식품인 만큼 앞으로 시장이나 응용할 수 있는 분야가 점점 더 성장할 거라고 생각해요.”

상황버섯은 주로 약용으로 많이 이용되지만 최근에는 차로 마실 수 있도록 가공해 판매하는 경우가 많다. 과거에는 고가의 약재로 판매되는 경우가 많았지만 이제는 부담 없이 건강식으로 구매가 가능한 수준이다. 3,800평 규모의 비닐하우스에서 상황버섯을 재배하는 황금농장에서도 소비자들 쉽게 섭취할 수 있도록 다양한 방식의 가공을 통해 상품을 판매하고 있다. 또 정흥희 대표가 부모님과 함께 직접 지은 체험 농장이 개장을 앞두고 있다. 다양한 식물과 인공 연못 등이 갖춰진 이곳은 체험 및 휴식과 함께 차류 등을 즐기며 사람들이 상황버섯을 더욱 친근하게 접할 수 있는 공간으로 운영될 예정이다.



나의 자신감의 원천, 한국농수산대학교

농업이 힘들지 않다고 하면 거짓말이겠지만 건강한 먹거리로 사람을 살리는 가치 있는 일이라는 철학을 부모님으로부터 배우고 이에 공감한 정흥희 대표는 농업인의 길을 선택했다. 한농대 진학은 아버지의 권유에서 비롯되었다. 농업인이 되겠다고 결심했다면 제대로 배우면 좋지 않겠냐는 뜻이었다. 아버지의 뜻에 따라 한농대 버섯학과에 입학한 정흥희 대표는 수업을 들으며 자신이 알고 있던 것과는 또 다른 농업의 넓이와 깊이에 매료되고 말았다.



“부모님 밑에서 배우며 농사를 경험했지만, 내가 과연 부모님과 같은 방식으로 농장을 운영해 나갈 수 있을까 하는 고민이 있었어요. 그런 고민을 안고 한농대에 진학해서 수업을 들었는데 정말 인상적이었어요. 제가 지금까지 생각하던 농업과 너무 달랐거든요. 버섯이라는 작물만 해도 정말 다양하구나, 내가 할 수 있는 게 정말 많구나 하는 사실을 알게 되니까 재미있더라고요.”

육체 노동이 농업의 전부가 아니라는 사실을 실감하게 된 정흥희 대표는 농업에 관한 지식을 쌓는 데 재미를 느꼈다. 지금까지 알던 농업의 세계가, 버섯이라는 작물의 가능성이 정흥희 대표의 머릿속에서 전례 없이 확장되었다.



한농대에서 배운 이론과 실무는 황금농장의 운영에도 바로 적용되었다. 농업에 대해 더 넓은 안목을 갖게 된 정흥희 대표는 농장의 문제점을 발견하고 이를 분석할 수 있었고, 부모님과 논의하며 더 나은 재배법을 찾아 적용할 수 있게 되었다. 열심히 공부했고, 노력은 자부심과 자신감으로 돌아왔다. 그 결과 상황버섯 농가로서 충분한 경쟁력을 가질 수 있었다.

큰 포부를 품고 새로운 출발선에 서다

부모님에게 농업의 가치를 배우고, 한농대에서 농업의 지식을 익히며 농업인으로서 자부심과 자신감을 얻은 황금농장의 정흥희 대표는 창업이라는 큰 도전에 나섰다. 자신만의 새로운 상황버섯 농장을 준비 중인 정흥희 대표는 그간의 영농 경험과 한농대에서 공부하며 익힌 재배 및 배양 지식을 농장에 적용할 계획이다. 상황버섯은 자신의 농가에서 재배하던 품종이기에 익숙하기도 하지만, 다른 품종의 버섯에 비해 비교적 적은 노동력과 초기 투자 비용으로 농장을 운영할 수 있다는 점도 전략적으로 상황버섯을 선택한 이유가 되었다.



“새 농장에서 상황버섯을 재배하면서 배양센터를 지어 배지를 배양해 판매할 계획이에요. 기존의 농장에서 배지를 배양한 적이 있었는데 제가 한농대에서 배우고 견학도 다니면서 안목을 넓히다 보니깐 더 제대로 준비해야겠다는 판단이 서더라고요. 그래서 새로 준비하는 농장에서 제대로 시설을 갖춰 배지를 배양하고 또 추후에는 가공 공장도 운영할 수 있도록 차근차근 준비할 계획입니다.”

욕심내지 않고 차근차근 자신이 할 수 있는 역량만큼만 하겠다는 정흥희 대표지만 하고 싶은 일도 계획한 바도 많다. 배양한 배지를 분양하며 지역 단위의 버섯농장을 형성하고, 교육을 통해 구심점 역할을 하고 싶다는 계획도 머릿속에 들어섰다. 역량은 꿈을 먹고 자란다. 큰 포부는 보이지 않는 자산이다.

정흥희 대표에게는 마음과 정성을 쏟지 않으면 결코 좋은 성과를 얻을 수 없는 일이 농업이다. 늘 자신의 일에 마음과 정성을 쏟아 온 청년 농부가 지식까지 겸비하고 먼 길을 가기 위해 새로운 출발선 앞에 섰다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 아는 만큼 보이는 농업의 매력, 열심히 공부하자.
- ☑ 유행이 아닌 자신의 조건에 맞는 품종을 선택하자.
- ☑ 1차 생산은 기본, 부가가치를 높일 수 있는 방법을 찾자.

잘하니까 자랑 좀 할게요

황금농장



농장 규모

12,561m²

생산량



연 생산량

1.5톤



3년 이후 목표 생산량

1.8톤

이론과 실무를 겸비해야 좋은 농부죠

한농대에서 다양한 품종의 버섯 재배 및 배양에 관한 지식과 기술을 익혀 자신의 농장에 적용해 성과를 올렸다.

체험 농장으로 상황버섯 매력 알려요

부모님과 직접 체험 농장을 지어 체험 및 휴식과 함께 상황버섯을 친근하게 접할 수 있는 공간을 마련했다.

매출



앞으로의 계획

부모님의 농장에서 독립해 새로운 상황버섯 농장을 준비하고 있는 만큼 당장은 그 부분에 집중할 생각입니다. 기존의 농장에서는 부족했던 시설 등을 보완해 버섯 생산뿐만 아니라 배양센터를 설립해 배지를 판매하고, 가공 공장을 신축해 상황버섯 가공품을 개발하며 사업을 확장해 나갈 계획입니다.

To. 정흥희 대표

늘 성실하고 열정적으로 학업에 임하던 정흥희 대표가 어엿한 농업인으로 성장한 모습을 보니 가르쳤던 교수의 입장에서 정말 기쁘고 뿌듯합니다. 무엇에든 열심히 하는 정흥희 대표였기에 좋은 농업인으로 성장할 것이라고 믿고 있었고, 앞으로도 계속 좋은 성과를 거두리라고 기대하고 있습니다. 이론과 실무를 갖추고 부모님과 함께 상황버섯을 재배하며 실력을 키운 정흥희 대표가 새롭게 자신만의 창업을 준비하고 있는 만큼 좋은 소식 듣게 되기를 기대하겠습니다.

From. 서건식 교수



2 원예·조경

3장 채소

- 1 030 최강민 대표_채소 육묘
- 2 038 윤성규 대표_엽채류
- 3 046 현선재 대표_딸기

5장 화훼

- 8 086 장현중 대표_화훼
- 9 094 최철균 대표_화훼

4장 과수

- 4 054 김재홍 대표_바나나
- 5 062 류진호 대표_유자
- 6 070 손주현 대표_사과
- 7 078 박진강 실장_베리류

6장 산림조경

- 10 102 박정훈 대표_조경수, 임산물
- 11 110 강민철 대표_조경수



탐스러운 열매보다
 향긋한 꽃내음보다
 아름답고 귀한 우리는
 청년 농부입니다.

30년 전통 구례육묘장의 역사를 잇다

구례육묘장



▼ 채소학과 | 최강민 대표



introduce

2016년 졸업

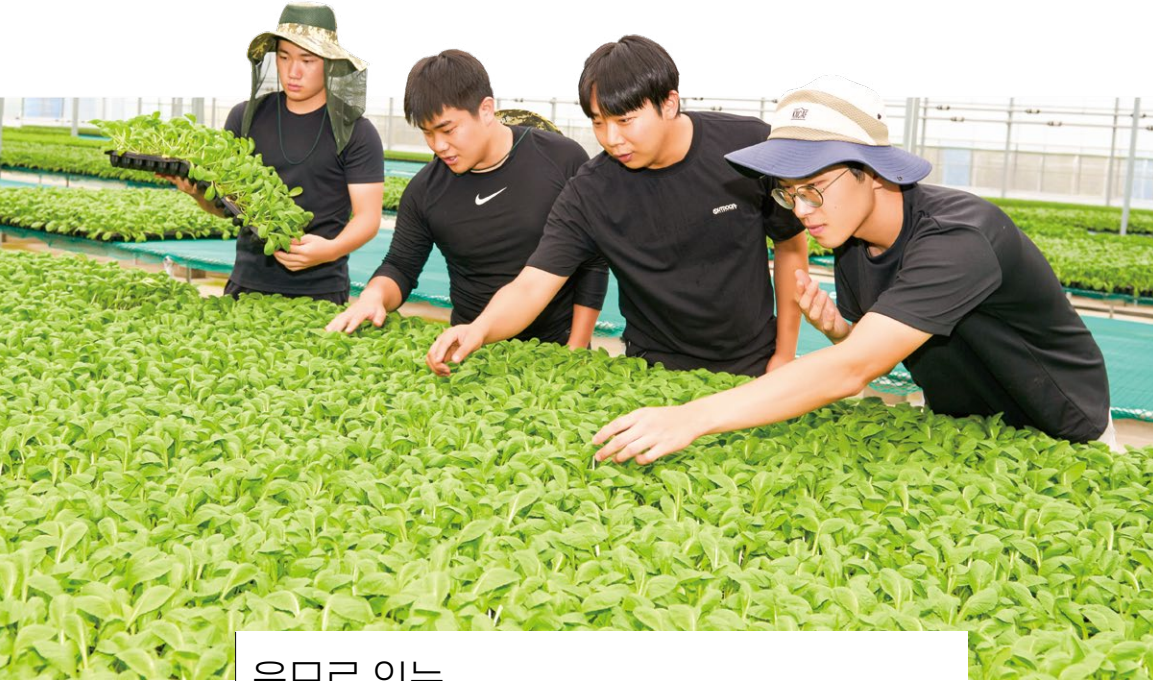
전라남도 구례군

채소 육묘

7년 차 부모협농

30년은 일반적으로 한 세대를 구분하는 시간의 길이를 나타낸다. 최강민 대표의 부모님은 30년 전부터 전라남도 구례군에서 '구례육묘장'을 운영해왔고, 이제는 최강민 대표가 부모님의 뒤를 이어 나가기 위한 준비를 하고 있다. 구례육묘장은 한 세대에서 다음 세대로의 계승을 준비해야 할 만큼 역사적이면서 여전히 치열한 도전이 진행 중인 현장이라는 점에서 현대적이다. 유산과 혁신, 안정과 도전이 공존하는 구례육묘장의 어제와 오늘, 그리고 내일의 이야기를 최강민 대표에게 묻고 들었다.





육묘로 잇는 부자의 길

구례육묘장은 육묘 백화점이라는 표현이 딱 알맞다. 최강민 대표에 따르면 고추와 배추 육묘를 주축으로 삼고 있는 구례육묘장에서 재배하는 모종의 종류는 무려 150여 가지나 된다고 한다. 업체류와 과채류를 중심으로 육묘하는 구례육묘장에서 구할 수 없는 채소 모종은 없다고 봐도 과언이 아닐 것 같다.

최강민 대표의 부모님이 문을 연 구례육묘장은 현재의 자리에서 30년 가까이 운영 중이라고 한다. 약 30년이라는 시간 동안 육묘인으로 경력을 쌓아온 아버지는 최강민 대표에게는 더할 나위 없이 훌륭한 멘토다.

“저희 아버지는 농업에 있어서 만큼은 정말 대단하신 분이라고 생각해요. 대한농촌문화상 대상 수상을 비롯해 대통령상, 신지식인상 등 대외적인 여러 수상 경력이 이를 증명하지만, 지금도 새로운 분야에 도전하거나 배우기를 즐기신다는 점은 저도 본받아야 할 점이에요. 아버지 세대에 속한 분들에 비해 항상 앞서 나가신다고 할까요. 저도 아버지께 많은 것들을 배우고 있습니다.”

농약사라는 새로운 시장을 개척한 것도 아버지의 공로다. 실생 육묘를 주로 하는 구례육묘장은 그동안 모종을 취급하지 않던 농약사를 대상으로 도매로 모종을 판매하는 데 성공함으로써 귀중한 새 판로를 구축했다. 최강민 대표는 부모님이 든든하게 닦은 영농 기반 위에서 후계 농으로서 영농을 이어갈 수 있다는 점야말로 자신과 구례육묘장이 지닌 가장 큰 강점이라고 서슴없이 털어놓았다.

대외적으로 다양한 농업 관련 활동을 기획하고 추진하고 있는 아버지를 대신해 최강민 대표는 구례육묘장 운영에 더 집중하는 길을 선택했다. 본인이 본격적으로 육묘장에 합류한 이래 거래처와 매출이 늘어나고 농장의 규모도 커지게 된 만큼 확실한 역할 분담으로 안정적인 농장 운영에 힘을 쏟겠다는 계획이다. 호부무견자(虎父無犬子). 호랑이는 강아지를 낳지 않는 법이다.

오늘의 질서 속에서 내일의 변화를 준비하다

구례육묘장은 전통과 혁신, 질서와 변화가 조화를 이룬다. 30년의 역사를 품고 있는 이 육묘장에는 25년 전에 지어진 800평 규모의 유리온실이 있다. 처음 지어진 당시에는 최신식 시설이었을 이 유리온실도 이제는 구식 취급을 받고도 남은 시간이 지났지만 실내에 들어서면 여전히 현대적인 면모를 확인할 수가 있다. 천장 커튼, 차광막, 유동팬, 스프링클러 등 각종 장치 및 부품을 새로 교체하며 꼼꼼하게 시설 점검을 하는 덕분이다. 또 1,200평 규모의 대형 연동 비닐하우스 두 동을 새로 지으며 육묘장을 확장하는 등의 적극적인 시설 투자로 150여 종의 모종을 육묘할 수 있는 환경을 갖췄다.



농업인에게 기후변화는 피부로 와닿는 눈앞의 현실이다. 기존의 방식이 통하지 않을지도 모른다는 불안감이 뒤따르는 것도 무리는 아니지만 피할 수 없는 현실이라면 대응책을 찾으려는 노력이 우선이다. 과감한 발상과 도전이 필요한 문제다. 최강민 대표는 아열대 육묘 모종 등에서 해법을 찾고 있다.

“정말 기후가 변하고 있다는 사실이 최근 들어 확실히 체감되더라고요. 그러다 보니 농업에서 일어날 수 있는 변화에 대해서도 많은 생각을 하게 되고요. 한농대에서 베트남으로 봉사활동을 다녀온 적이 있었는데 그때의 경험이 아이디어로 이어졌죠. 고추, 공심채, 루콜라 등과 같은 아열대 작물이나 두리안, 아보카도 같은 지금까지 시도하지 않았던 작물들의 육묘도 실험 삼아 키워보는 중이에요. 쉽지는 않지만 꾸준히 시도하며 방법을 찾아 나갈 생각입니다.”

육묘장의 규모가 확장되었고, 생산과 함께 고객 관리 같은 까다로운 업무를 처리해야 하는 최강민 대표로서는 주어진 하루의 일과를 소화하는 것만도 쉽지 않을는지 모른다. 하지만 넓은 시야로 육묘장의 가까운 미래를 대비하는 오늘의 노력은 분명히 그 보답을 받게 될 것이다.

청년 농부들의 구심점 되어 주는 한국농수산대학교

한농대 재학 당시 떠난 해외 봉사활동으로부터 최강민 대표는 변화하는 현실에 대응할 수 있는 단초를 찾았다. 한국 농수산업을 이끌어 갈 정예인력 양성을 목표로 다양한 경험과 지식을 습득할



수 있는 기회를 제공하는 한농대의 프로그램이 빛을 발하는 사례다. 한농대 졸업생들은 학교 생활을 통해 농업에 관한 이론과 실무 지식 이상의 무언가를 얻을 수 있다. 최강민 대표는 그것을 인맥이라고 밝혔다.

“한농대 현장실습농장으로 선정된 저희 육묘장은 제가 학교를 졸업한 이후 지금까지 꾸준히 후배들을 실습생으로 받고 있어요. 저는 그 후배들에게 공부도 중요하지만 다양한 사람들을 만나 인맥을 넓히는 건 더 중요하다고 강조해요. 후계농이 많은 저희들은 부모님으로부터 농업 기술을 배울 수는 있지만 인맥이라는 자산을 얻을 수는 없으니까요.”

정보를 교류한다거나 친목을 다진다는 단순한 사실만으로는 한농대인의 네트워크가 발휘할 수 있는 위력을 전달하기에 부족하다. 그 위력은 예기치 못한 방식으로 발휘된다. 최강민 대표는 현장실습을 마친 후배들과도 연락을 끊지 않는다. 상담을 요청하는 경우에는 성실히 응한다. 종자를 구해달라는 요청, 재배 기술 전수, 판로 개척 협력 등 후배의 고민을 해결하기 위해 머리를 맞대고 고민하며 해답을 찾는다. 최강민 대표도 다른 한농인에게 받았던 마음을 또 다른 한농인에게 전한다. 본인들은 아는지 모르겠지만 한농인들은 이렇게 서로 연결되어 있다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 부모님의 경험과 노하우를 존중하고 자기 것으로 만들 것!
- ☑ 온전히 자신만의 시간을 확보하고 보내는 것도 중요하다.
- ☑ 다양한 사람들을 만나고 활동에 참여하며 인맥을 넓히자.

잘하니까 사랑 좀 할게요

구례육묘장



11,570m²

생산량

연 생산량
 고추 육묘 200만 주
 배추 육묘 300만 주

3년 이후
 목표 생산량
 고추 육묘 300만 주
 배추 육묘 500만 주

단단한 기반을 바탕으로 성장해 나가야죠

오랜 시간 부모님이 육묘업에 종사하며 다져둔 기술, 시설 등의 기반을 바탕으로 후계농 역할을 착실히 수행 중이다.

변화에 대응하기 위한 준비는 필수죠

농장을 안정적으로 운영하면서 앞으로 일어날 수 있는 변화에 대응하기 위한 다양한 시도를 감행하고 있다.

매출



앞으로의 계획

앞으로는 기후 변화에 대응하기 위해서라도 다양한 열대, 아열대 모종 육묘에 도전해 보고 싶습니다. 고추, 공심채, 루콜라를 비롯해, 바나나, 커피 등의 육묘에도 도전해 볼 계획입니다. 또 아버지로부터 지식이나 노하우를 더 배워서 혼자서도 온전히 육묘장을 경영할 수 있도록 노력하고 있습니다.

To. 최강민 대표

항상 새로운 것에 대한 호기심이 많은 최강민 대표는 농업기술 개발에 관심이 많은 학생이었습니다. 최강민 대표는 다양한 채소 작물을 육묘 하면서 작물별 맞춤형 육묘 기술을 보유하고 있어 농업 경쟁력이 강하다고 생각합니다. 또한 경영적인 부분에서도 직거래를 통한 유통비용 절감과 시기별 채소 작물 선택으로 농업소득을 높여 다른 농가의 귀감이 됩니다. 앞으로도 채소 육묘의 기술 개발과 경영 능력 향상으로 운영 중인 육묘사업이 더욱 번창하기를 바랍니다.

From. 안울균 교수



농업의 신은 노력을 배신하지 않는다

달을성

▼ 원예환경시스템학과 | 윤성규 대표 🔍

introduce

2021년 졸업

경기도 고양시

업체류

1년 차 부모협농

젊어 고생은 사서도 한다는 말이 있다. 젊어서 겪은 고생은 남은 인생을 살아가는 데 값진 자산이 된다는 뜻이지만, 워라벨을 중시한다는 MZ 세대인 요즘 청년들에게 이런 말을 하면 대개는 진지하게 귀담아듣지 않을지도 모른다. 하지만 업체류 농사를 짓는 '달을성'의 윤성규 대표는 고생을 마다하지 않는다. 잠자는 시간을 제외하고는 일만 한다는 스물네 살의 청년 농부는 오히려 최선을 다해서 고생한다는 생각이 들 정도다. 물론 여기에는 그럴만한 이유가 있다.





고소득의 비결? 끈기와 집념!

“농업은 자영업이라고 생각해야 돼요. 자영업자가 바빠야 돈을 벌지, 바쁘지 않으면 돈 못 벌죠.” 윤성규 대표는 솔직담백했다. 농사짓는 목적이 저마다 다를 수 있겠지만, 윤성규 대표의 가장 큰 목적은 수익을 극대화하는 것이다. 농업으로 수익을 내려면 부지런하지 않으면 안 된다. 어느 정도나 부지런해야 되는지 정해진 답은 없다. 부지런하면 부지런할수록 좋다. 윤성규 대표는 자신이 할 수 있는 최대한의 노동력을 일에 쏟아붓는다. 그리고 수익성을 높일 수 있는 방법을 찾는다. 몸은 뜨겁게, 머리는 차갑게. 앞만 보고 달려가는 똑똑한 경주마처럼.

윤성규 대표의 부모님은 상추를 비롯한 엽채류 농사를 지으셨다. 열심히 하셨고 농산물의 품질도 좋았지만 인건비를 제하고 나면 별로 남는 게 없었다고 한다. 중학생 때부터 고생하시는 부모님을 보고 자란 윤성규 대표는 일찍부터 철이 들었다. 고등학생이 되어서는 벌써 직접 샘플을 들고 로컬푸드 직매장이며 마트를 찾아 상품 입점을 위한 영업을 뛰었다. 하루라도 빨리 생계에 보탬이 되는 것 외에 달리 선택의 여지가 없다고 생각했던 시절의 이야기였다.



“한 번은 마트에 갔는데 저희 부모님이 출하하신 열갈이가 있더라고요. 박스에 적힌 이름을 보고 알았죠. 그런데 마트 판매가가 저희가 공판장에 납품한 판매가보다 두 배가 넘더라고요. 제값을 받아야겠다는 생각이 들어서 마트며 직매장을 찾아다녔죠.”

고생하며 기른 농산물을 제값받고 팔기 위해 고등학생 때부터 영업장을 누빈 윤성규 대표지만, 어린 나이에 쉬운 일이 아닌 것은 당연했다. 이따금씩 어린 나이 탓에 무시당한다는 느낌도 없지 않았지만, 그럴수록 끈덕진 근성을 발휘했다. 그렇게 한두 곳씩 늘어나간 납품처가 지금은 100여 곳, 1년 매출액만 12억 원을 기록했다. 끈기의 승리, 집념의 성과다.

착실하게 익어가는 중입니다

새벽 6시에 눈을 떠 해가 질 무렵이 되어야 일을 마친다는 윤성규 대표는, 새벽이 되면 배송을 가기 위해 단잠을 물리쳐야 한다. 결코 만만치 않은 일정을 소화해내는 끈기와 체력이 윤성규 대표가 고소득을 올릴 수 있는 가장 큰 이유겠지만 이것이 전부라고는 할 수 없다.

상추, 양파, 대파를 비롯해 샐러드류로 먹을 수 있는 엽채류를 기르는 윤성규 대표는 100원, 200원의 단가 차이로 계약 성사가 결정되는 유통 구조에서 품질과 가격 경쟁력을 갖추는 것은 물론, 제품의 포장, 패키지 디자인 등을 직접 관리하며 제품 경쟁력과 소비자 편의성을 확보하기 위해 다양한 노력을 기울이고 있다.

고등학생 시절부터 부모님을 도운 윤성규 대표지만, 직업인으로서 본격적으로 농업에 뛰어든 것은 이제 1년 남짓이다. 2021년 한농대 원예환경시스템학과를 졸업하고, 스마트팜 온실을 지어 양액 재배로 엽채류 농산물을 기르며 농부로서의 경력을 쌓아가고 있다.



“양액 재배의 장점은 경험이 부족한 창업농도 농산물을 균일한 품질로 기를 수 있다는 점이에요. 시설을 갖추고 필요한 양의 양액만 계산해서 공급하면 작물이 대체로 균일하게 자라거든요. 직접 농사지는 지가 1년밖에 되지 않았는데 할 수 있을 정도로 난이도가 쉬운 편이에요.”

고설베드 위로 파릇파릇하게 자라난 상추가 가득했다. 여러 번 수확한 뒤라고 했는데도 새로 돌아온 잎이 싱싱했다. 생산비용이 저렴한 토양 재배로 양액 재배만큼 균일한 품질의 농산물을 수확하기는 어렵다. 농사 경력이 풍부한 부모님으로부터 배우며 토양 재배 기술도 익히는 중이다. 국내 제일의 농업회사법인을 설립하고 싶다는 윤성규 대표는 착실하게 꿈을 이루기 위한 걸음을 내딛고 있다.



한국농수산대학교는 내 삶의 지도

윤성규 대표에 의하면 경기도 고양시 인근에는 양액 재배하는 농장이 없다고 한다. 부모님께서도 관행적인 토양 재배로만 농사를 지어왔다. 초보 농부로서 양액 재배를 시도할 수 있었던 것은 한농대에서 배운 이론과 실습 수업 덕분이다.

“근로장학생으로 한농대의 실습장을 관리하면서 처음으로 양액 재배를 알게 됐어요. 그때까지만 해도 토양 재배밖에 몰랐는데 양액 재배를 통해 작물이 균일하게 자라는 모습을 보고 놀랐던 기억이 나요.”

한농대의 선진적인 실습장 체험은 훗날 자신의 농장에 온실 시설을 구축하는 데 좋은 길잡이가 되었다. 고등학교 재학 시절 선배의 추천으로 알게 된 한농대는 일찍부터



농업에 종사할 분명한 뜻을 품은 윤성규 대표에게 꼭 필요한 학교였다. 농업 이론과 실습은 물론, 생산, 유통, 가공, 판매 등을 아우르는 폭넓은 교육 과정은 농업인으로서 한 단계 성장할 수 있는 밑거름으로 작용하기에 충분했다.

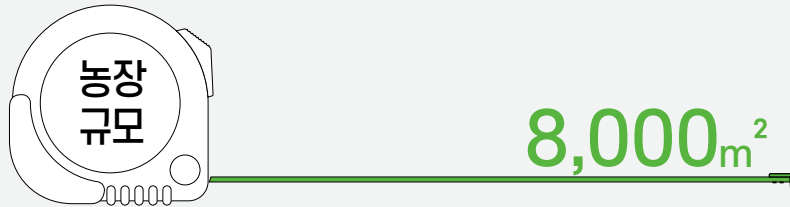
한농대 재학 중에도 주말이면 부모님의 농장으로 올라와 일하기 바빴던 윤성규 대표는 학업에 온전히 시간을 쏟지 못했던 점이 지금도 아쉬움으로 남는다. 그러나 한농대는 자신이 나아갈 길을 밝혀준 지도와 같은 존재다. 농장에 적용할 수 있는 실용적인 기술을 배울 수 있었고, 졸업논문을 통해 농장 운영 계획을 구체화할 수 있었다. 무엇보다 농업이라는 공통의 꿈을 품은 동기들을 만나 그 인연을 지금까지 이어갈 수 있게 해주었다. 그 사실만으로도 윤성규 대표가 한농대에서 보낸 그 시간은 빛이 난다.

후배님들 이것만은 기억해요

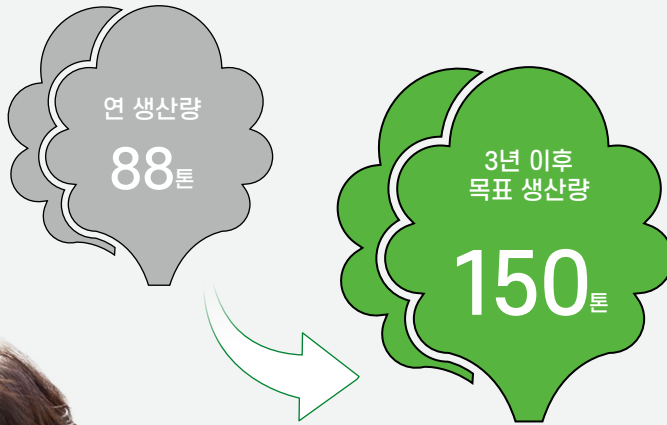
- ☑ 성급하게 뛰어들지 말자. 충분히 진지하게 고민하고 결정해도 늦지 않다.
- ☑ 농업과 자영업의 공통점. 열심히 하는 만큼 소득이 뒤따라 온다는 것!
- ☑ 스스로를 채찍질할 수밖에 없는 상황을 만드는 것도 방법이다.

잘하니까 자랑 좀 할게요

달을성



생산량



발로 뛰고 부딪히며 판로 구축했죠
 마트에 직접 제품을 판매하며 납품 단가를 높였다.
 판로 구축에 적극적인 노력을 기울인 결과다

젊어 고생은 사서도 한다잖아요
 노동시간과 소득이 비례하는 것이 농업의 매력.
 자는 시간 빠고 일에 올인하며 역대 수익을 올렸다.

매출



앞으로의 계획

단기적인 목표는 재배 면적을 늘리고, 가공시설을 갖춰서 저희 농장만의 경쟁력 있는 상품을 만들 계획이에요. 장기적인 목표는 국내에서 제일가는 농업회사법인을 세우는 거예요. 목표를 높게 잡고 이루려고 노력하다 보면 그래도 좋은 성과를 거둘 수 있지 않을까요.

To. 윤성규 대표

어느 일이나 그럴 테지만 특히 농업인은 부지런하지 않으면 성공하기 어려운 것이 사실입니다. 그런 점에서 윤성규 대표의 성실함은 후배들에게 귀감이 되기에 충분하다고 생각합니다. 수업을 통해 배운 양액 재배로 아직은 부족한 본인의 농업 경력을 보완하며 부모님에게 토양 재배 기술을 배우는 자세도 훌륭하게 여겨집니다. 농장 경영에 많은 노력을 쏟아붓고 있는 만큼 건강 관리에도 유의하며 장래에 윤성규 대표의 꿈을 이룰 수 있기를 기원하겠습니다.

From. 이종원 교수



조금씩, 한 걸음씩 나만의 속도로 간다

농부이야기 딸기농장

▼ 채소학과 | 현선재 대표



introduce

2014년 졸업

충청남도 예산군

딸기

8년 차 창업농

딸기 맛 하나 만큼은 자신 있다는 8년 차의 청년 농부인 '농부 이야기 딸기농장'의 현선재 대표는 영농 기반 없이 그야말로 맨땅에 헤딩하며 성공적으로 영농에 정착한 사례다. 무수한 시행착오와 실패의 연속에도 서두르지 않고 좌절하는 법 없이 조금씩, 한 걸음씩 나아가는 법을 배워 나갔던 현선재 대표의 이야기에는 귀농 혹은 창업농을 준비하는 사람들이 귀 기울여 들을 만한 점이 있다. 속도보다 중요한 것은 방향이라는 의미를 누구보다 잘 이해하고 실천하는 사람이 현선재 대표이기 때문이다.





실패는 있어도 좌절은 없다

많은 청년 농부들이 농업에 종사하는 부모님의 영향을 받아 농업을 택하는 경우가 많다. 보고 듣는 경험의 차이도 무시할 수 없지만 영농 기반의 유무가 출발선을 좌우할 만큼 당사자에게 미치는 영향력이 크기 때문이다. 충청남도 예산군에서 딸기농장을 운영하고 있는 현선재 대표는 그 점에서 쉽지 않은 길을 선택한 셈이다. 부모님이 농업인이 아니었던 데다가 본인도 경찰행정학과를 전공하며 농업과는 무관한 진로를 걷고 있었던 것이다.

현선재 대표가 다니던 학교를 휴학하고 군 전역 이후 한농대에 진학하며 농업으로 진로를 결정한 것은 순탄 고민의 결과였다. 딸기를 선택해 농사를 시작했지만 이후의 과정이 결코 순탄하지만은 않았다. 농사 경험이 없는 창업농이라면 누구나 겪을 법한 문제들과 직면하게 되었다



“제 나름으로 지역 농가들을 조사한 끝에 작목으로 딸기를 선택하고 대출을 받아 소규모 비닐하우스 3동을 지어 농사를 시작했어요. 그런데 농사를 지으려면 내가 어느 정도 규모의 생산량을 감당할 수 있을까 하는 부분이 정립되어 있어야 해요. 저는 경험도 지식도 없이 시작하다 보니 결국 규모 확장이 필요해지면서 불필요한 추가 비용 지출이 발생하게 됐죠.”

창업농에게 시행착오는 피할 수 없는 관문이다. 첫술에 배부를 수 없다는 옛말도 있지만 첫해 농사는 성적이 무척 좋지 않았다. 수익이 나쁜 것은 말할 것도 없었다. 실패였다. 하지만 좌절하지는 않았다. 그렇게 한 해, 두 해 농사로 얻은 적은 수익이나마 고설베드 설치에 투자하는 등 차근차근 농장의 모습을 갖춰나갔다. 버틴다는 각오로, 배운다는 자세로 한 해 또 한 해를 보냈다. 쉽지는 않았지만 농업이 자신에게 맞는 일이라고 느껴졌다. 직접 계획을 세우고 계획대로 일이 진행되는 것을 보는 즐거움이 있었다. 위기도 있었지만 어느덧 8년 차의 농부. 그간 비닐하우스도 2동이 더 늘어나 총 5동을 운영 중이고, 매출도 이제는 1억 원이 훌쩍 넘는다. 현선재 대표에게는 실패의 연속에도 좌절하지 않고 전진할 수 있는 힘이 있었다.

딸기 맛의 비결, 속도 아닌 방향

수많은 시행착오를 겪으며 스스로의 힘으로 꾸준히 농장을 성장시켜온 현선재 대표이기에 오히려 확고한 자신만의 철학을 가질 수 있게 되었다. 특히 기반이 넉넉하지 않은 창업농에게는 당부하고 싶은 점이 많다. 서두르지 말 것, 무리한 시설 투자보다 작물에 대한 이해를 우선시 할 것, 농업이 자신의 성향에 맞는지 확인할 수 있는 시간을 가질 것. 이 같은 조언은 자신의 경험에서 우러나온 것이다.



자신만의 명확한 농업관을 바탕으로 속도보다 방향을 중시하는 현선재 대표가 무엇보다 자신하는 부분은 맛이다. 농부이야기 딸기농장이 소재한 충청남도 예산군과 그 주변 지역인 홍성군은 전국에서 손가락에 꼽히는 딸기 농가가 있을 만큼 지역 일대에서 생산되는 딸기 품질이 우수한 것으로 정평이 나 있다고 한다. 그 와중에서도 자신의 농장의 딸기 맛이 결코 뒤떨어지지 않는다는 것이 현선재 대표의 자랑이다.

“딸기 농사를 지으면서 느끼는 건 농사가 매년 다르고, 충분히 만족할 만한 결과를 내기가 참 어렵다는 거예요. 그래도 제 나름 꾸준히 맛있는 딸기를 생산해보자는 목표를 갖고 있어요. 딸기 맛을 균일하게 유지시키는 게 재배 기술이라고 할 수 있을 텐데 그래도 이제 어느 정도는 눈을 뜬 것 같고, 딸기 품질이 좋은 지역 일대에서도 맛으로는 손가락 안에 꼽힐 정도가 되지 않나 자평하고 있습니다.”

딸기 맛에 관해서라면 자신이 원하는 기준에 도달할 때까지 타협하지 않고 지속적으로 노력을 기울여 온 현선재 대표이기에 조금도 허언으로 들리지 않았다. 규모의 성장보다 질적 성장에 집중해온 노력의 결과라고 생각하면 자연스러웠다. 화려하지는 않아도 자신의 일을 즐기고, 빠르지 않아도 결코 멈추지 않고 나아가는 현선재 대표가 도달하게 될 끝이 어디인지 궁금해지는 대목이다.



농업에 관심 갖게 도와준 한국농수산대학교

진로에 대한 고민 끝에 농업에 관심을 갖게 된 현선재 대표였지만 한농대에 진학하기로 결정한 당시만 해도 구체적인 영농 계획이 있었던 것은 아니었다. 무엇을 해야 할지 명확하게 정하기가 어려웠던 것은 역시나 관련 경험과 지식이 부족한 탓에 어느 쪽도 실감이 나질 않았기 때문이다. 한농대에 다니며 지식을 쌓아 나가면서도 최종적인 작물을 결정하지는 못했다. 앞서 소개했듯이 딸기로 작물을 정한 것은 졸업 이후 고향에서 나름의 정보를 수집한 뒤였다.

하지만 농업에 관한 한농대의 폭넓은 커리큘럼은 현선재 대표가 이전에 비해 농업에 갖는 관심을 상당한 수준까지 향상시키는 밑거름이 되었다. 다양한 수업을 들으며 이전까지는 전혀 알지 못했던 농업의 가능성을 발견하고 관심의 폭도 넓어졌다.

“한농대에서는 농업 분야의 다양한 수업을 들을 수 있었어요. 저는 채소를 전공했지만 말 산업에 관한 수업도 들을 수 있었으니까요. 경험이 전무했던 당시의 체계는 관심의 폭이 넓어진다는 것만으로도 좋았어요. 뭘 몰랐으니까요. 만약 한농대에 다니지 않았다면 지금처럼 농업에 뛰어들어 도전할 만한 용기를 내지 못했을 거예요.”



빨리 성과를 얻고 높은 수익을 내는 데 집중하기보다는 농업이 본인의 적성에 맞았기 때문에 지금과 같은 성과를 낼 수 있었다고 현선재 대표는 말했다. 그 적성을 발견할 수 있었던 최초의 경험은 한농대를 통해서였을 것이다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑️ 농업 기술을 충분히 익힌 뒤에 시설에 투자해도 늦지 않다.
- ☑️ 창업농인 경우 여러 농가를 방문해 정보 수집하는 것이 필수!
- ☑️ 수익만을 쫓으면 금방 지친다. 농업 그 자체를 즐겨야 오래 간다.

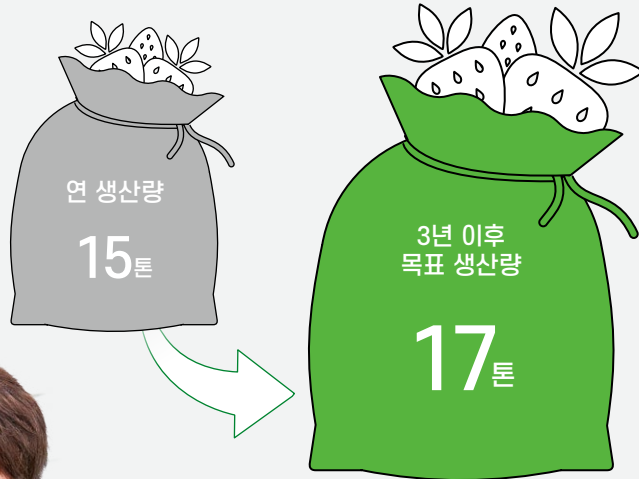
잘하니까 자랑 좀 할게요

농부이야기 딸기농장



4,628m²

생산량



맛있는 딸기가 여기 있어요

꾸준히 익힌 재배 기술을 바탕으로 뛰어난 품질의 딸기를
매해 균일한 수준으로 생산하고 있다.

천천히 가도 올바른 방향으로 가면 되요

영농 기반이 없는 창업농으로 시작했음에도 자신만의 속도에 맞춰
농장을 운영하며 꾸준히 성장시키고 있다.

매출



앞으로의 계획

모든 일이 그렇겠지만 농업에도
알맞은 때가 있다고 생각합니다.
농장 규모를 확장하거나 시설에
투자한다거나, 체험농장을
운영하는 것도 다 적당한 때가
있다고 생각을 하고, 그 기회가
왔을 때 제가 기회를 잡을 수
있도록 하자는 자세로 차근차근
필요한 준비를 해나가고 있습니다.

To. 현선재 대표

딸기를 재배하면서도 열심히 전공
심화과정의 수업을 들던 현선재
대표의 모습이 기억에 남습니다.
정식과 초기 방제로 바쁜 그 시기에도
수업에 우선순위를 두고 매진하던
모습에서 보통 사람이 아니라는
생각이 들었습니다. 또한 장기현장
실습 교수로서 후배들에게도 본인의
영농기술을 전수하여 좋은 농업인
이자 선배로서 기억을 남기고 있지요.
현선재 대표의 계획하는 일들이 잘
이뤄질 뿐만 아니라 후배들에게도
선한 영향력을 미치는 선한 농업인이
되기를 소망합니다.

From. 권덕호 교수



나 자신을 믿는 과감한 승부사

다릿골농원

▼ 특용작물학과 | 김재홍 대표



introduce

2015년 졸업

경기도 안성시

바나나, 딸기

8년 차 부모협농

농부가 여태 기르던 작목을 바꾸는 일은 어지간한 결단 없이는 내리기 어려운 결정이다. 유행따라 작목을 바꾸는 사례를 말하는 게 아니다. 지금 말하고 싶은 것은 오히려 주위에서 아무도 시도한 적이 없는 작목을 선택하는 경우다. 당연한 말이지만 이와 같은 변화에는 실패의 위험이 없을 수 없다. 위험을 감수하고서라도 변화를 추진하는 배짱, 과단성, 독심을 가진 과감한 승부사가 경기도 안성에서 바나나와 딸기 농사를 짓고 있는 '다릿골농원'의 김재홍 대표다.





기회는 준비된 자에게 찾아 온다

다릿골농원에는 최초라는 수식어가 여럿 붙는다. 김재홍 대표에 따르면 경기도 안성시에서는 최초로 딸기 품종 ‘금실’을 재배했고, 또 최초로 판매용 ‘바나나’를 재배해 무농약 인증까지 받았다. 연매출이 2억 원. 딸기와 바나나 모두 다릿골농원에서 한 번도 길러 보지 않은 새로운 작목인 데다가 바나나는 경기도 지역에서 찾아보기도 힘들지만 성공적으로 자리를 잡았다.

이전까지 다릿골농원에서는 주로 비닐하우스에서 오이를, 밭에서 무농약으로 감자와 양파를 기르며 농장을 운영했다. 한농대를 졸업하고 부모님과 함께 농사를 짓던 김재홍 대표는 주 수입원이던 오이 농사에 한계를 느꼈다. 생산과 수익 면에서는 안정적이었지만 많은 노동력이 투입되어야 하는 작목인 탓에 일손 부족 등의 문제가 가속화되는 흐름에서 장기적으로 불리하다고 판단했다. 주산지 중심으로 가격이 결정되는 구조도 농가 입장에서는 매력적이지 않았다.

“농사짓는 입장에서 작목을 바꾼다는 게 정말 쉽지 않아요. 그런데 고민이 길어지면 아무 것도 못하겠더라고요. 나름 공부도 열심히 했고, 결단을 내렸죠.”

변화가 필요한 시점이라고 여긴 김재홍 대표가 먼저 선택한 작목은 딸기였다. 다른 지역의 딸기 농가를 많게는 한 달에 대여섯 번씩 찾아다니며 재배 기술을 배웠다. 재배 기술이 잘 확립된 작목이었기에 빠르게 성과가 보였다. 딸기가 어느 정도 궤도에 오르자 바나나 나무를 심었다. 주위에서는 경기도에서 바나나 농사는 안 된다고 했다. 김재홍 대표도 내심 불안한 마음이 없지 않았지만 할 수 있겠다는 판단이 섰다. 많은 공부 끝에 내린 결론이었다. 안 된다는 사람들도 해보고 실패한 것이 아니었다.

올해로 3년 차에 접어든 바나나 농사는 본격적으로 수익이 나기 시작했다. 열매가 열리는 데 보통 2년이 걸리기 때문이다. 뜬소문에 휘둘리지 않고 직접 보고 듣고 판단해 얻은 성과다.



선배로서 자신 있게 추천하는 한국농수산물대학교

김재홍 대표는 당장의 안정적인 길이 아니라 조금은 불확실해 보여도 시간이 지날수록 경쟁력을 높일 수 있는, 어렵지만 가야만 하는 길을 택했다. 넓고 긴 안목으로 농장을 경영하고자 하는 자세가 뒷받침되지 않고서는 실행하기 어려운 일이다. 일찍부터 농업으로 진로를 결정하고 한농대에 진학해 받은 수업들이 김재홍 대표의 안목을 넓히는 데 끼친 영향이 크다. 특히나 수업을 통해 다양한 농장을 견학했던 것이 지금 농장을 경영하는 데 많은 도움이 되었다.

“한농대에 다니면서 정말 많은 농장으로 견학을 다녔는데, 농부로서 안목을 넓히는 데 이보다 좋은 경험은 없을 거예요. 농업인이라고 해도 대부분 자기 농장만 보게 되는 경우가 많잖아요. 저도 마찬가지였어요. 그런데 다양한 농장을 찾아 직접 보고 들으면서 방법도 길도 많다는 걸 알게 되고 생각이 달라지더라고요.”

여러 농장 견학을 다니며 살아 있는 지식을 배울 수 있었던 김재홍 대표이기에 농업을 선택한 후배들에게도 기회가 있을 때마다 적극적으로 많은 농장을 방문하며 배울 것을 당부했다. 그것이 농업이라는 망망대해에서 실패의 확률을 줄이는 가장 좋은 방법이라고 믿는 까닭이다.

국내 농가는 물론, 한농대에서 지원하는 해외 연수로 동기들과 함께 여러 나라를 다니며 현지의 음식을 즐기고, 농업에 대해 배우고, 고민하며, 토론했던 경험들은 지금도 김재홍 대표의 기억에 선명하다. 동기들은 지금도 가장 마음 터놓고 일에 관한 이야기를 나눌 수 있는 상대다. 농업이라는 공통의 꿈을 품고, 그 꿈을 공유할 친구들과 만날 수 있었던 계기도 바로 한농대였다. 농업을 꿈꾸는 이들에게 김재홍 대표가 자신 있게 한농대를 추천하는 이유다.

재배는 기본, 판매 전략이 중요하다

다릿골농원의 김재홍 대표는 변경한 작목의 생산성과 수익성을 안정화시키는 데 가장 큰 중점을 두고 있다. 특히 올해부터 본격적으로 수익이 나기 시작한 바나나는 안정적인 궤도에 올랐다고 결론 짓기에는 아직 조심스럽다. 김재홍 대표는 과거에 비해 농사짓기가 점점 힘들어진다는 사실을 실감한다고 털어놓았다.

“코로나19 이후 인건비가 큰 폭으로 인상되었지만 제때 일손을 구하기도 어려워요. 기후가 변화하면서 작물들의 생육에도 변화가 일어나는 것 같고, 특정 작물 쓸림현상으로 농산물 가격도 폭락하고 있고요. 또 기후변화에 대응하기 위해 필요한 시설물의 자재 값, 시공비도 엄청나게 증가했잖아요. 농업을 생각하고 있다면 정말 고민을 많이 하고, 전략적으로 접근해야 합니다.”



그런 의미에서 김재홍 대표는 재배 기술만큼이나 판로를 확보할 수 있는 마케팅 전략이 반드시 필요하다고 강조했다. 김재홍 대표가 대체 작목으로 딸기와 바나나를 선택한 이유도 전략적인 고민의 결과였다. 다릿골농원의 딸기는 농장과 지역 농협에서 전량 판매되는데 인근에 딸기 농가가 없다는 사실을 노렸다. 고급화 전략의 일환으로 무농약 인증을 받은 바나나는 경기도에서 임산부들을 대상으로 운영하는 친환경 농산물 지원 사업과 연계해 경기도농수산진흥원에 납품하고 있다.

김재홍 대표는 1등급 농산물을 특등품으로 팔 수 있는 마케팅 전략은 기후변화의 시대, 재배 기술이 상향평준화된 시대의 농업인에게 더는 선택이 아니라 필수라고 말한다. 1년 앞을 내다보기 어려운 시대를 사는 청년 농부는 오늘도 일하고, 고민하며, 진화한다.

후배님들
이것만은
기억해요

- ☑ 우물 안 개구리는 위험하다. 여러 농장을 찾아다니며 배울 것!
- ☑ 재배 실력은 기본, 판매 전략을 충분히 고민해야 한다.
- ☑ 검증되지 않은 소문에 휘둘리지 말고 가능성에 도전하자.

잘하니까 사랑 좀 할게요

다릿골농원



농장 규모

7,200m²

생산량



연 생산량
바나나 15톤
딸기 10톤



3년 이후 목표 생산량
바나나 17톤
딸기 11톤

깊이 고민하고 과감하게 실행해요

대체 작목에 대해 깊이 공부하며, 과감한 결단을 통해 작목을 교체함으로써 농장의 경쟁력을 높였다.

어떻게 팔 것인가가 중요합니다

작목 선택 과정에서부터 마케팅 전략을 고민함으로써 안정적인 판로 확보를 위한 기반을 마련한다.

매출



앞으로의 계획

해마다 농사짓기가 점점 어려워지는 것 같습니다. 먼 미래는 커녕 1년 앞도 예측하기가 어려워요. 그래서 저는 중장기적인 목표보다 본격적으로 수익을 내기 시작한 바나나 같은 작물의 생산과 수익의 안정화를 가장 큰 과제로 삼고 신중하게 농장을 경영해 나갈 계획입니다.

To. 김재홍 대표

변화를 두려워하지 않는 배짱과 독심을 가진 과감한 승부사 김 대표님 멋집니다. 수도권에서 처음으로 바나나를 재배한다는 것이 쉽지 않았을 텐데 독심 있게 밀고 나가 수입산 바나나와 당당히 경합하며 학교의 위상을 높이니 기쁩니다. 청년 농업인으로서 모범 사례를 보이며 후배들에게 귀감이 되어 주어 지도한 교수로서 매우 기쁘게 생각합니다. 앞으로도 김 대표님의 무한한 발전을 기대하고 항상 응원하겠습니다. 하나 더. 빨리 좋은 아내를 만나 예쁜 가정을 이루길 바라겠습니다.

From. 김연복 교수

남해 바람에 실린 유자 향기, 사람들을 농촌으로 이끌다

노란소쿠리



과수학과 | 류진호 대표

introduce

2014년 졸업

전라남도 고흥군

유자

9년 차 창업농

투박하지만 향이 진한 유자, 전남 고흥에 일궈낸 류진호 대표의 '노란소쿠리'는 짙은 유자 향으로 가득했다. 건설업을 하시던 아버지의 추천으로 농업의 길을 선택한 류진호 대표는 이제 유자를 통해 사람들에게 웃음과 열정을 전달하는 청년 농부 대표가 되었다. 단순히 유자를 수확하고 가공하는 것을 넘어 농업을 통해 사람들과 소통하고 주고받는 관계를 만들어가는 류진호 대표의 얼굴은 너무나도 행복해 보였다. 그의 얘기를 들어보자.





도시엔 없는 유자의 정취를 느끼러 가다

유자, 특히 고흥 유자는 조선 시대부터 왕에게 바치는 진상품으로 향이 뛰어나고, 색이 선명한 것으로 유명하다. 유자는 특이하게 주로 껍질을 먹는데, 이 때문에 과육과 껍질이 붙어 있지 않고 분리가 쉬울수록, 껍질이 단단하고 두꺼울수록 좋은 유자라고 한다.

류진호 대표가 운영하는 '노란소쿠리'는 농촌융복합사업장으로 여기서는 유자 생과뿐 아니라, 유자 마들렌이나 유자청, 그리고 풋유자고추소금같은 유자 가공식품도 판매하고 있다. 단단하고 두꺼운 껍질을 가진 유자를 추려, 순수히 껍질만 사용하고 있다. 버리게 되는 과육이 조금 아까울 수 있어도, 이곳을 찾는 소비자들에게 최선의 서비스를 제공하고 싶은 마음에서다. 이곳은 노란 유자가 가득 담긴 소쿠리처럼, 유자를 생생히 느낄 수 있도록 직접 청을 담그거나 쿠키를 만들어볼 수 있는 체험 활동, 농촌의 정취를 느낄 수 있는 유아 경운기·전동차 타기, 색깔한 곤충들이 살아 움직이는 모습을 볼 수 있는 미디어아트 등도 준비되어 있는 농촌체험학교다.

단순히 1차 농산물 생산만으로는 수익성에 한계도 있을 뿐더러, 유자라는 작물은 특성상 9~11월에만 수확이 집중되므로 불안정한 수익구조를 가질 수밖에 없다. 특히 사드 사태와 코로나 19의 유행으로 인해 국내 유자 농가들 역시 물류가 막혀 큰 피해를 보았다. 류진호 대표는 이런 문제점을 어떻게 극복할지 고민하다 농촌 체험학교를 개설하게 되었다고 한다.

“단순히 유자를 수확하고 판로를 따와서 판매해야만 수익을 낼 수 있는 게 아니라, 판매는 여기서 하고 손님들을 끌어올 방법이 뭐가 있을지 고민했어요. 그러다 도시민들이 겪을 수 없는 경험을 제공하자는 생각을 했습니다.”

류진호 대표가 농촌체험학교를 개설한 지는 이제 1년이 조금 넘었다. '노란소쿠리'를 찾는 사람도 제법 늘어, 이제는 이름 고흥의 명소가 되었다. 류진호 대표는 답답한 도시 건물 속에서의 뻘뻘한 삶과는 달리 푸른 자연환경과 바다와 함께 살아가는 농업인들의 삶은 생각보다 더욱 윤택하고, 건강한 삶이라고 말한다.



아버지의 추천, 한국농수산물대학교에서 새롭게 그린 미래

류진호 대표는 광주의 일반 인문계 고등학교를 나와서, 막연하게 은행이나 법무팀 쪽에서 일하는 미래를 생각했다고 한다. 그의 인생이 바뀌게 된 전환점은 건축업을 오래 하셨던 아버지의 권유다. 농업은 작물을 수확하고 나면 비수기엔 자유롭게 쓸 수 있는 시간이 있고, 열심히 땀 흘린 만큼 정당한 대가를 가져갈 수 있다는 이유에서다.

“아버지는 항상 눈이 오나, 비가 오나 출근하시고 아주 바빴어요. 제가 농업을 하면 자유롭게 네가 할 수 있는 걸 하면서 살 수 있다며 추천하셨어요. 결혼을 안 하고 살았으면 모르겠는데, 이제는 아버지의 진심을 알 것 같아요. 자식들을 키우면 가까이 해주고 싶은 시간이 많은데, 아버지는 그게 안 되셨거든요. 그래서 추천해주시지 않았나 싶어요.”

사람들이랑 즐겁게 어울리며 화목한 가정을 꾸릴 수 있는 여유로운 삶, 농업이 류진호 대표에게 가져다준 삶이다. 아버지는 그저 권유에만 그치지 않고 고흥으로 내려와 유자 농장을 시작했을 때, 건축업 경험을 살려 '노란소쿠리'를 짓는 데도 큰 도움을 주었다고 한다. 과연 아버지와 손수 땀 흘려 지은 농장이라 사소한 곳 하나하나에도 청년의 열정과 꿈이 배어있는 것처럼 보인다.

유자는 종종 '대학나무'라고 불린다. 한 그루만 있어도 자식을 대학에 보낼 정도로 열매가 많이 열리고, 그 가치도 높아서 붙은 별명이다. 햇살 받아 황금빛으로 반짝이는 유자를 보면 그럴듯하다는 생각이 든다. 류진호 대표가 굳이 유자를 택한 이유는 할아버지와와의 추억이 있어서다. 어린 시절 겨울에 유자 농장을 하시던 할아버지 댁에 놀러 가면 경운기를 타며 유자를 주으러 다녔던 기억이 강렬해서 유자를 택했다고 한다.

“막연히 그 기억으로 유자를 택하긴 했지만, 막막했죠. 다른 친구들은 다 부모님이 농사를 짓고 있어 딱 가이드라인이 있는데, 저는 아예 새로 시작하는 거니까요. 그런데 덕분에 고정관념이 없고 아예 새로운 그림을 그릴 수 있어서 더 유리했던 것 같아요.”

백지와도 같았던 류진호 대표는 한농대 현장실습 기간에 미국 현장 교수님의 배려로 일정 면적을 배정받아 직접 농업을 해보면서 지금의 노란소쿠리를 운영하는 기본적인 마인드를 배울 수 있었다고 한다. 그러면서 자신처럼 농업의 길을 꿈꾸는 후배들이라면 한농대는 체계적인 교육 시스템과 각종 정책자금 보조사업 등 메리트가 많으니 반드시 추천한다며 말을 마쳤다.



결실을 맺게 해준 고마운 이들에게 감사 전하

유자는 특히 해풍이 없으면 제대로 클 수 없다고 한다. 주로 남해안 지역에서만 재배되는 것도 그런 이유에서다. 창업을 시작한 그이겐 사드 사태와 코로나19, 농촌의 만성적인 인력 부족과 같은 시련이 있었고, 실제로 현재까지 유자 생산의 규모도 차츰 줄어나갔다.

하지만 류진호 대표의 활로를 찾기 위한 노력은 농업을 활용한 체험 공간이란 결실을 내었다. 노란소쿠리는 이제 농업과 농촌, 유자의 매력을 질게 뿜어내며 찾아오는 사람들에게 행복과 여유를 가져다주고 있다. 류진호 대표는 노란소쿠리가 여기까지 올 수 있게 도와준 많은 사람에게 인터뷰를 빌려 감사를 전한다고 한다.



“한농대 졸업생이라는 타이틀이 현재의 저를, 그리고 노란소쿠리의 밝은 미래를 만들어주고 있습니다. 졸업 후 고흥에 내려와 계시는 선배님들, 아버지, 동기, 후배들과의 관계 모두 저에게 가장 큰 도움이자 자산이었습니다. 이 자리를 빌려 감사하다고 전해 드려요.”

후배님들
이것만은
기억해요

- ☑ 학교 홈페이지를 잘 참고하고 졸업 후에도 학교와의 관계를 유지하자.
- ☑ 원물 생산에만 집중하지 말고 농업과 연계된 다양한 직업들을 알아보자.
- ☑ 본인의 농장마다 개별적인 특징을 만들어야 한다.



잘하니까 자랑 좀 할게요

노란소쿠리



10,000m²

생산량



노란 유자 말고 청유자도 있어요

청유자엔 일반 유자 6배의 영양소가 함유되어 있다.
9월 한 달간은 청유자로 체험활동을 진행한다.

미디어아트로 생생한 체험도 해요

아르떼뮤지엄에만 있는 줄 알았던 미디어아트가 이곳에도 있다.
색칠한 곤충들이 눈앞에서 살아 움직인다.

매출



앞으로의 계획

아이들의 눈높이에 맞게 농업을 이해하고 소통하기 위해 노력하고 있습니다. 앞으로는 농촌교육에서 치유 농업까지 나아가겠습니다. 현재 농업 마이스터 과정과 대학원 학업을 진행 중인데, 더 많은 청년 농업인들, 예비농업인들과 소중한 정보 그리고 경험을 나누고 싶습니다.

To.류진호 대표

작목으로 유자를 선택한 졸업생이 있어 놀라웠고, 유자의 과피색을 떠올리게 하는 '노란소쿠리'라는 상호도 인상 깊었습니다. 무엇보다 유자즙 포장 디자인과 맛을 보며 매우 깊은 인상을 받았습니다. 유자는 다른 과종과 달리 과육보다 껍질이 중요한 가식 부위인 매우 특이한 과종으로 류진호 졸업생은 비타민 C가 풍부한 유자의 장점을 살리면서, 깔끔하고 상큼한 유자즙 포장디자인을 통해 유자의 부가가치를 더 높이고 있어 앞으로가 더 기대됩니다.

From.곽용범 교수



과수

사과드립니다, 너무 맛있거든요

사과수피아



과수학과 | 손주현 대표



introduce

2017년 졸업

충청남도 당진시

사과

6년 차 부모협농

'이렇게 크고 탐스러워 보이는 사과라니.'

수확을 앞둔 사과나무에 그림처럼 새빨갳고 커다란 부사가 주렁 주렁 열렸다. 하도 탐스럽게 생겨 자주 보고 있자니 군침이 돌았다. 한입 베어 물면 아삭한 과실에서 나온 달큰한 과즙이 입안을 가득 채울 것 같았다. 얼굴에 티가 났는지 옆에서 맛 좀 보라며 그 자리에서 사과를 따 건넸다. 청년 농부의 사과 농장, '사과수피아'의 손주현 대표였다. 마음을 읽혀서, 아니 읽어줘서 고마웠다. 맛은 어땠을까? 미안하지만, 이걸 직접 맛을 봐야 한다.





초보 농부의 불안감 잠재운 맛있는 결실

하늘을 향해 곧게 뻗은 키 큰 사과나무들이 촘촘하고 가지런히 늘어섰다. 사과나무들 사이사이 길목은 초록색 카펫을 깔아둔 듯 싱그럽다. 과수원 관리에 상당한 노력을 들이는 게 분명하다는 사실을 한눈에 알 수 있다. 농장은 농산물이라는 음식을 요리하는 주방과 같으며 청결을 중시한다는 손주현 대표의 이야기에 고개가 끄덕여졌다. 푸른 하늘과 어우러진 과수원 풍경은 아름답기까지 하다.

사과수피아의 사과나무는 키가 약 4m에 달한다. 키 큰 사과나무를 기르기 위해 묘목을 심고 2년간은 오롯이 나무를 키우는 데만 집중했다. 나무를 기르는 동안은 성장에 방해가 될까 사과도 일부러 따버렸다. 그렇게 정성껏 기른 2,200주의 키 큰 사과나무에서 자란 사과는 일조량이 풍부해진다. 또 과수원에서 5분 거리의 바다로부터 불어오는 바닷바람이 풍부한 미네랄을 제공한다. 달고 탐스러운 사과가 자랄 수 있는 조건을 모두 갖춘 것이다.



“나무를 심고 기르는 그 기간이 굉장히 힘들었어요. 과연 이 나무들에서 정말 맛있는 사과가 열릴까, 그런 걱정과 불안이 컸어요. 사과가 열리지 않는 한두 해 동안은 수익도 없었으니까요.”

귀농을 결심한 아버지와 함께 생애 첫 사과 농사를 시작한 손주현 대표였기에 그 과정이 결코 쉬웠을 리 없다. 농사 첫해에는 애지중지 기른 사과나무 300주가 얼어 죽는 불운도 겪었다. 논이었던 땅을 밭으로 개간하고 과수원을 위한 시설을 갖추는 데 들어간 비용도 상당했다. 사과가 제대로 열리지 않으면 큰일이었다. 그렇게 처음 수확한 사과를 맛본 많은 사람들은 사과가 정말 맛있다고 했다. “제가 키운 사과를 맛있게 먹었다는 말을 들을 때마다, 나도 할 수 있구나, 앞으로 더 열심히 해야겠다는 생각이 들더라고요.” 맛있다. 이만큼 농부에게 힘이 되는 한 마디가 또 있을까. 손주현 대표의 노력은 헛되지 않았다.

자신감 심어준 한국농수산대학교의 현장실습

서울에서 고등학교까지 다닌 손주현 대표가 농사에 관심을 갖게 된 이유는 중학생 때부터 벼농사를 짓던 할아버지를 도우며 농업의 보람을 느꼈기 때문이다.

“해마다 농사철이면 할아버지를 도와드렸어요. 몸은 조금 힘들었지만 내가 심은 벼가 자라서 쌀이 되고, 그 쌀로 밥을 지어 먹는데 신기하면서 기분이 좋더라고요. 그때부터 농사에 대해 좋은 이미지를 갖게 됐어요.”

대학 진학을 앞둔 손주현 대표가 고민 끝에 농업으로 진로를 결정하게 된 배경에는 할아버지를 도우며 경험한 좋은 기억이 영향을 미쳤다.



아버지도 막연하게나마 은퇴 후 과수원을 운영하겠다는 계획을 갖고 있었다. 문제는 전무하다시피 한 과수 농사 경험. 본격적인 직업농으로 첫발을 내딛기 위해서는 당연히 전문적인 지식과 경험이 필요하다. 한농대 진학은 손주현 대표에게 꼭 필요한 선택지였다.

“한농대에 입학하기 전부터 사과 농사를 지어야겠다는 계획은 세웠지만 실제로 해본 적이 없었기 때문에 걱정이 앞섰어요. 그런데 2학년 때 현장실습을 나가 약 10개월 동안 사과 농사를 지으면서 정말 많은 걸 배웠고, 자신감을 갖게 됐어요.”

과수 농사 경험이 없었던 손주현 대표는 이론 수업으로는 다소 부족하게 느껴졌던 부분을 현장 실습을 통해 채울 수 있었다. 1년 가까이 농장에서 일하며 사과 농사 과정의 전 주기를 경험했다. 나무의 가지에서 난 싹이 꽃이 되고, 열매로 자라나는 과정을 보면서 할아버지를 도우며 느꼈던 보람을 다시 느끼기도 했다. 졸업 이후 실제로 사과 농사를 지으며 지식의 필요성을 더욱 실감한 손주현 대표는 지난해 한농대 전공심화과정을 수료했다. 배움에는 끝이 없다고 말하는 확고한 어조에서는 농업을 대하는 진심이 묻어났다.



적극적인 마케팅으로 판로를 넓히는 것도 손주현 대표의 몫이다. 네이버 쇼핑과 인스타그램 등 온라인 채널을 운영하며 판매와 홍보를 겸하고, 디자인 전문기업에 의뢰해 사과수피아 브랜드 로고 디자인과 리플릿을 제작해 마케팅에 활용하고 있다. 덕분에인지 기업에서 명절이나 기타 선물용으로 대량 주문이 들어오기도 하고, 그렇게 선물로 맛을 본 사람이 다시 구매하기도 한다.

도로변에 위치한 과수원과 창고로 직접 찾아오는 소비자들도 적지 않다. 직접 방문해 구매한 손님 중에 유독 단골이 많다고 한다. 작년 한 해 매출은 1억 원을 훌쩍 넘겼다. 본격적으로 사과 판매를 시작한 지 이제 고작 4년 만에 거둔 성과다.

“농업은 노력한 만큼 결과물이 나오는 정직한 일이라고 생각해요. 생명을 다룬다는 생각도 들고요. 농업에 종사하는 사람들이 자부심을 가져도 좋다고 생각합니다.”

또 손주현 대표는 지금보다 더 노력해서 후배 농업인에게 도움을 줄 수 있는 농부가 되고 싶다는 말도 덧붙였다. 자신의 일에 진심을 다하는 청년 농부의 내일을 응원한다.



노력한 만큼 결실 얻는 정직한 일에 자부심 느껴

농산물은 기르는 것만큼이나 파는 것이 중요하다. 손주현 대표는 소비자들과의 직거래라는 판매 전략을 선택했다. 그만큼 신경 써야 할 부분이 늘어나지만 이윤을 높일 수 있고, 소비자들의 신뢰를 얻는다면 장기적으로는 더 유리하다.

사과수피아에서 재배하는 사과 품종은 부사와 홍로를 비롯해, 감홍, 시나노골드, 아리수, 루비에스까지 6가지나 된다. 국내 사과 대표 품종인 홍로와 부사는 두 달가량 수확 시기의 차이가 있는데, 소비자들이 그 기간 동안 공백 없이 사과수피아의 사과를 맛볼 수 있도록 다양한 품종을 재배하고 있다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 농업은 낭만보다 현실! 자금 등 현실적인 부분을 고려하자.
- ☑ 자신의 방식만 고집하지 말고 늘 배우려는 자세가 필요하다.
- ☑ 지자체 지원 사업을 알아보고 충분히 활용할 것!

잘하니까 사랑 좀 할게요

사과수피아

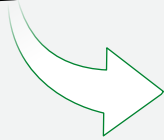


19,835m²

생산량



연 생산량
50톤



3년 이후
목표 생산량
70톤



맛도, 모양도 색다른 사과가 여기 있어요

부사, 홍로, 감홍, 시나노골드, 아리수, 루비에스까지 대표 품종부터 색다른 품종까지 다양한 사과 품종을 재배한다.

청결한 농장에서 맛있는 사과가 열리죠

맛은 물론 안심하고 먹을 수 있는 농산물을 생산하기 위해 농장을 청결하게 관리한다. GAP 인증을 받았다.

매출



연 매출액
1억 5천
만원



3년 이후
목표 매출액

2억 5천만 원

앞으로의 계획

더 열심히 공부하고 연구해서 후배 농업인들에게 도움이 될 수 있는 선배가 되고 싶어요. 또 사과 농사뿐만 아니라 과수원과 연계해 카페를 운영할 계획을 세우고 있습니다. 소비자들과 소통하고, 인근의 청년 농업인들과 상생할 수 있는 공간이 될 수 있도록 준비하고 있습니다.

To. 손주현 대표

사과수피아 농장은 깔끔하다는 첫 인상을 받았습니니다. 사과나무 재식열마다 번호를 붙여둬으로써 관리를 편리하게도 하지만, 줄마다 개별 과수를 집중적으로 관리할 수 있다고 봅니다. 직거래를 통해 사과를 판매하기란 쉽지 않지만 최근 소비자들에게 인기가 있는 몇 가지 품종을 연간 50톤가량 생산하여 판매하고 있고, 또한 포장박스에 자신의 얼굴을 내걸고 판매할 만큼 품질에 자신을 갖는 듯해 대견합니다. 생산 과정과 품질을 볼 때 앞으로가 더 기대됩니다.

From. 광응범 교수



농촌 속에서 먹고, 마시고, 휴식하라

이수미팜베리



농수산가공학과 | 박진강 실장

introduce

2021년 졸업 # 경상남도 거창군

베리류 # 6년 차 부모협농

쫓기듯 치이듯 탈출구 없는 삶에 갑갑함을 느낄 때면 익숙한 장소를 훌쩍 떠나 전원에서 여유로운 시간을 보내고 싶다는 생각이 들 때가 있다. 박진강 실장이 가족과 함께 운영하는 '이수미팜베리'는 마치 그런 사람들을 위해 준비된 장소인 것 같다. 다양한 베리류를 유기농으로 재배하는 농장과 함께 그림 같은 농가레스토랑과 카페, 팜스테이까지 갖춰진 이곳에서 자연의 넉넉한 풍경, 건강한 먹거리를 즐기다 보면 일상에 지친 몸과 마음이 어느새 회복되는 느낌이다.





세련되고 진실되게 전하는 농촌의 가치

쾌청한 하늘 아래 오르막길을 따라 농장이 넓게 펼쳐졌다. 블랙베리, 블루베리, 아로니아, 산딸기 등 각종 베리류를 유기농으로 재배하는 이수미팜베리의 베리 농장이다. 농장 오르막 끝에 자리잡은 커다란 건축물은 이수미팜베리에서 운영하는 농가 레스토랑과 카페로, 1층은 체험장, 2층은 식사와 디저트, 차를 즐길 수 있는 레스토랑 겸 카페로 운영하고 있다. 개방감이 느껴질 정도로 넓고 환한 카페 실내로 들어서면 방금 지나온 베리 농장과 거창 시내가 한눈에 들어온다. 시야를 가리는 것 없이 고지대에서 바라보는 탁 트인 자연 풍경에 마음을 빼앗길 법하다.

2021년 한농대를 졸업한 박진강 실장은 가족과 함께 베리류 농사를 지으며 이수미팜베리를 운영하고 있다. 농장에서 유기농으로 길러 수확한 다양한 베리를 이용해 메뉴를 개발하고, 개발한 메뉴를 카페에서 판매한다. 체험과 팜스테이 시설까지 갖춘 이수미팜베리의 농촌융복합산업은 그 완성도가 높다.

카페로 사용 중인 건축물의 설계와 시공, 인테리어 등 전 과정에 가족들이 참여했다. 세련되지만 지나치지 않고, 깔끔하지만 단조롭지 않다. 카페 구석구석 소품 하나까지 눈길, 손길 닿지 않은 곳이 없다는 박진강 실장은 농촌도 시대의 흐름에 맞춰갈 부분이 있다고 했다.



“저희가 농촌에 있지만 주 고객층은 도시 사람들이거든요. 도시 사람들도 세련되고 깔끔한 장소에서 농촌의 여유를 즐기고 싶을 텐데, 농촌이라고 언제까지 촌스럽거나 투박하면 안 된다고 생각했어요.”

하지만 이수미팜베리가 외관이 세련된 농촌의 감수성만을 내세우는 것은 결코 아니다. 오히려 가장 경계하는 점이 그 부분이다. 손수 땀 흘려 키운 건강한 유기농 농산물을 이용한 메뉴를 개발해 제공하고, 음식 하나하나에 마음을 담는 일이 박진강 실장에게는 무엇보다 중요하다. 농촌과 농산물의 가치는 그래야만 전해진다고 믿기 때문이고, 그 가치를 전하고 싶기 때문이다.

한국농수산대학교에서 꿈을 향해 내딛다

농사짓는 부모님을 따라 농촌에서 나고 자란 박진강 실장은 정직한 노동을 통해 건강한 먹거리를 생산하는 농업과 농업인들에게 존경의 마음을 품고 있다. 남다른 농업 철학을 가진 부모님을 곁에서 지켜보며 영향을 받은 덕분이라고 했다. 그런 박진강 실장이기에 애써 기른 농산물이 판로를 찾지 못해 속수무책으로 폐기되고, 이로 인해 어려움을 겪는 농가를 볼 때면 안타까운 마음이 들었고, 해결할 방법이 없을까 고민하기 시작했다. 농산물가공이 문제 해결에 도움이 될 것이라고 생각한 박진강 실장은 대학 진학을 앞두고 때마침 개설된 한농대 농수산가공학과에 1기로 입학했다.

“어려서부터 버려지는 농산물을 많이 보고 자랐는데 가공만 잘해도 도움이 될 거라고 생각해서 그럼 농산물가공을 배우자고 결심했어요. 그런데 당시만 해도 한농대에 가공학과가 없었어요. 아쉬웠지만 다른 곳으로 원서를 준비하고 있는데 누가 한농대에 농수산가공학과가 생겼다고 알려준 거예요. 이걸 나를 위해 만들어줬구나 싶었죠.”

진학 목적이 뚜렷했던 박진강 실장은 적극적으로 학업에 임했다. 식품가공의 이론과 실무를 충실히 익혔고, 수업에 대한 의견도 개진하며 농수산가공학과 1기생으로서 뒤따를 후배들을 위한 꼼꼼함도 놓치지 않았다. 식품공장으로 실습을 나가 처음으로 자신의 농가를 떠나 산업 현장을 경험했던 현장실습은 힘들었던 만큼 박진강 실장을 단단하게 만들어준 시간이었다.

무엇보다 좋았던 점은 수십 년간 음식과 관련된 분야에서 일하며 내공을 쌓은 명인급 인사들의 특강을 들을 수 있었던 것이다. 경험에서 우러나오는 음식과 삶에 관한 깊이 있는 강연들은 한 청춘을 성장시키는 자양분이 되었다.

전국으로 세계로 농산물의 가치 알릴래요

농사와 함께 레스토랑 겸 카페의 메뉴 개발 및 운영, 체험 프로그램 운영 등 크고 작은 많은 업무를 소화하고 있는 박진강 실장의 하루는 바쁘지 않은 날이 없다. 코로나19라는 악재 속에서도 오히려 이수미팜베리를 찾는 사람들은 더욱 늘었다고 한다. 덕분에 정신없이 분주한 일상을 보내고 있지만, 한편으로는 농촌만이 가진 귀한 가치와 그 가능성을 확인하게 된 계기가 되었다.



해야 할 일도 많지만 해보고 싶은 일은 더 많다. 다시 한 번 더 도약하기 위해 농업과 치유를 연결한 치유농업을 가족들과 함께 준비하고 있다. 국내에는 참고할 만한 모델도 없는 새로운 개념의 융복합농업이기 때문에 바쁜 와중에도 시간을 내 치열하게 공부하고 있다. 박진강 실장은 늘 꿈꾸며, 겁 없이 도전하고, 끝내는 결과를 낼 때까지 최선을 다하는 자신의 성격이 어머니이자 농장의 대표인 이수미 대표를 닮았다고 한다.



든든한 선배이자 늘 배울 점을 발견하게 되는 롤 모델을 어머니로 둔 박진강 실장이기에 지치지 않고 뚜벅뚜벅 앞으로 나아갈 수 있다. 그런 박진강 실장이 오래도록 품은 목표는 뛰어난 국내 농산물의 가치를 널리 알릴 수 있는 가공식품을 만들어 판매하는 것이다.

“정말 좋은 농산물을 생산하는 농업인들이 많으세요. 저는 그런 농산물을 이용해서 제가 만든 건강한 먹거리와 다양한 가공품이 도시로, 세계 곳곳으로 뻗어 나갔으면 좋겠어요. 그러면 저희도, 다른 농가도 함께 상생할 수 있잖아요. 그게 제 꿈이에요.”

큰 포부로 농산물의 가치를 알리겠다는 청년 농부 박진강 실장의 꿈이 이루어지기를 응원한다.

후배님들
이것만은
기억해요

- ☑ 자신에게 주어진 조건과 위치에서 할 수 있는 최선을 다하자.
- ☑ 길게, 멀리, 함께 간다는 자세로 농업에 임할 것!
- ☑ 학생으로서 적극적으로 배우고 상대를 배려하는 마음 갖기!

잘하니까 사랑 좀 할게요

이수미팜베리



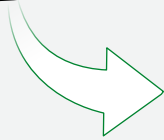
농장 규모

46,280m²

생산량



연 생산량
5톤



3년 이후
목표 생산량
7톤

건강하고 맛있는 먹거리 제공해요

유기농으로 다양한 베리류를 길러 건강하고 맛있는 원물을 기반으로 다양한 메뉴를 개발해 판매한다.

지칠 땐 자연의 힘 받아주세요

체험 프로그램, 팜스테이 등 고객들이 자연 속에서 체험과 휴식을 즐길 수 있는 프로그램을 운영한다.

매출



앞으로의 계획

도시 중심의 먹거리 시장과 문화를 벗어나 농촌에서 만든 건강한 먹거리가 도시로 퍼져나가는 변화를 실현시켜 보고 싶어요. 제 전공을 살려 국산 농산물의 원물 함량을 높인 건강하고 맛있는 고품질의 가공품을 개발해서 전 국민에게 사랑받는 상품을 만들고, 언젠가는 세계적인 규모의 농장 네트워크를 구축해 보겠습니다.

To. 박진강 실장

행복감은 전염성이 강한 것 같네. 그대가 행복하니 나도 덩달아 행복하다네. 바다에 파도가 언제나 치고 있고, 때로는 우리가 타고 있는 배를 위협하기도 하지만 무서워 하거나 도망가지 않고 꿈을 향해 항해하는 그대를 보면서 많은 힘을 얻고 있네. 성난 파도가 그대를 한계에 몰아넣고 있지만 그 크기만큼 박 대표의 근육도 단련되고 있음을 느끼고 있네. 영리하고 현명하며 지혜로운 박 대표, 그대가 있어 나는 행복하네.

From. 최한석 교수



내가 선택한 이 길이 꽃길

랜드팜플라워

화훼학과 | 장현중 대표

introduce

2019년 졸업

광주광역시 복구

화훼

4년 차 승계농

고민 끝에 진로를 변경한 '랜드팜플라워'의 장현중 대표는 형형 색색, 수십여 종에 이르는 초화류와 분화류의 화훼를 기르며 자신의 농장을 운영하고 있다. 화훼업에 종사하는 부모님의 농장에서 일하며 한농대에 진학해 농부 수업을 받은 장현중 대표는 전략적인 농장 운영을 위해 다양한 품종의 화훼를 취급하고 있다. 유행을 좇기 보다는 차별화할 수 있는 자신만의 품종으로 승부하겠다는 당찬 청년 농부인 장현중 대표는 해마다 꾸준히 성장하며 자신만의 꽃길을 개척해 나가는 중이다.





한국농수산물대학교라는 인생의 나침반

자신이 키운 꽃에서 즐거움을 찾는 손님을 볼 때 큰 보람을 느끼고, 외국 여행 중에도 처음 보는 예쁜 꽃은 사진을 찍는다는 장현중 대표의 태도와 행동은 틀림없는 화훼 농부로구나 하고 생각하게 만들지만, 본래부터 농업인을 꿈꾼 것은 아니었다.

항공고등학교에 다니며 자신의 꿈을 키워가던 장현중 대표는 대학에 진학해 기계공학을 전공하던 중 부모님과 같은 농업인으로 진로를 변경했다. 자신의 미래가 달린 일인 만큼 결정을 내리기까지 고민에 고민을 거듭했다. 화훼 재배가 결코 만만치 않은 일임을 잘 알고 있던 부모님은 장현중 대표의 결정을 만류했지만 고심 끝에 내린 결정임을 알고는 더는 말리지 않았다. 한농대 진학을 권유한 것도 아버지였다.

“정말 고민을 많이 한 끝에 진로를 결정하고 부모님 농장에서 직원처럼 일하면서 일을 배웠어요. 그런데 아버지가 이 일을 오래 할 생각이라면 한농대에 가라고 하시더라고요. 전문적인 지식이 있어야 경쟁력을 갖출 것이 아니냐고 하시면서요.”

아버지의 권유에 따라 그렇게 다시 두 번째로 대학교에 입학하게 된 장현중 대표는 한농대에 다니면서 농업에 눈을 뜨게 되었다. 이론과 실습이 병행된 수업을 받으면서 이전까지는 육체노동이라고 생각했던 화훼농업이 식물의 성장과 병충해를 방지하기 위한 지식을 겸비해야만 하는 일이라는 사실을 실감했다. 모종을 받아서 키우던 부모님의 농장과 달리 씨앗으로 키운 꽃으로 화단을 꾸미고, 처음으로 부모님의 농장을 떠나 수준급의 국내 농가와 해외 농가에서 실습하며 화훼농업의 다양한 면모를 체험하고 배울 수 있었다.

실제 농장을 운영하는 지금도 한농대에서 배우고 경험한 시간들에 힘입은 바가 크다. 농업에 대해 아는 것 없이 뛰어난 자신에게 가야 할 길과 방향을 알려주었기에 장현중 대표는 한농대를 자신의 인생의 나침반이라고 표현하는데 주저함이 없었다.



사람들의 발길 이끄는 다품종 재배

일곱 동 규모의 랜드팜플라워의 비닐하우스에는 일년 내내 다양한 종류의 화초류와 분화류 식물들이 자란다. 장현중 대표에 따르면 랜드팜플라워에서 한 해에 재배하는 품종은 30종을 훌쩍 넘는다. 농장을 방문했던 4월에도 온실에는 메리골드, 페튜니아, 맨드라미, 베고니아, 채송화, 샬비어 등 여러 품종의 꽃들이 저마다의 아름다움을 뽐내며 자라고 있었다.

수십여 종에 이르는 품종을 재배하자면 꽃마다 생장 특성이 다른 탓에 생육과 품질 관리에 드는 수고도 상당하다. 몸이 바빠지고 신경 써야 할 점들이 자연스레 늘어난다. 그럼에도 불구하고 이와 같은 수고를 아끼지 않는 이유는 랜드팜플라워의 경쟁력이 다품종 재배에 있기 때문이다.

“저희 농장은 도소매 판매를 하고 있는데 요즘은 개인적으로 농장을 찾아오는 소비자분들이 많이 늘었어요. 꽃집이라고 할 만큼 다양한 꽃들이 저희 농장에 있으니까 많이 찾아오는 것 같아요. 소비자 입장에서는 자신이 원하는 꽃을 구매하려고 이 농장 저 농장을 찾아다닐 필요 없이 한 자리에서 다 구매할 수 있으니까 그 점이 좋게 작용한 게 아닐까 생각하죠.”



보통의 화훼 농가에서 적은 수나 한 가지 품종의 꽃을 색상만 다르게 키워 공판장에 출하하는 경우가 대부분이라면 랜드팜플라워는 다품종 소량 생산을 운영 전략으로 삼았다. 장현종 대표가 다품종 소량 생산을 전략으로 선택한 것은 아버지의 영향이 컸다. 한 가지 품목을 집중적으로 재배하던 방식으로는 좋은 성적을 얻지 못하던 장현종 대표의 아버지는 여러 품종을 재배하기 시작했고, 이러한 시도는 농장을 방문하는 사람들이 늘어나는 결과로 이어졌다. 장현종 대표는 아버지의 경험을 자신의 농장 운영에 성실하게 적용하고 있다.

꽃에 자신만의 색과 향을 입히다

다양한 품종의 화훼를 재배할 때도 기준이 있다. 트렌드를 공부하며 랜드팜플라워만의 차별화된 상품을 갖추려는 노력이 그것이다. 유행을 무작정 뒤쫓는 것이 아니라 트렌드를 살펴 다양한 시도를 하면서 농장에 적합한 품종을 찾는다. 새로운 품종을 찾을 때는 외국 여행이나 구글링, SNS 검색 등을 이용한다. 다양하게 시도하고 그중 한 가지 품종만 성공시켜도 좋다는 도전적인 자세로 장현종 대표의 색깔이 담긴 상품이 탄생한다.

“봄에 잘 나가는 품종이 제라늄인데 저희는 일반적인 제라늄과는 조금 차별화된 제라늄을 키워요. 무늬가 있다가, 꽃이 겹으로 핀다가, 다른 향이 난다가 하는 식으로요. 인기 품목은 어디에서나 비슷하니까 다른 농장과는 어떻게든 차별점을 두려고 하는 거죠.”



분화에 제공되는 화분 하나도 표준적인 화분을 사용하지 않고 무늬가 들어간 색다른 제품 등을 사용하는 것도 마찬가지 이유다. 차별화된 상품을 제공하려는 노력이 결과적으로 소비자에게도 전달될 것이라고 믿는다.

2019년 6월에 문을 연 랜드팜플라워는 매해 성장하며 치열한 노력에 대한 보답을 받고 있다. 코로나19가 기승이었던 2021년에는 오히려 반려식물 열풍이 불며 최고 매출을 기록했다. 랜드팜플라워를 운영하기 시작한 지 약 3년 만에 매출액이 4배 가까이 늘어난 것이다.

많은 노력을 필요로 하고, 부족한 일손 등으로 인해 쉽지 않은 여건 속에서도 장현종 대표는 자신만의 꽃길을 일구어 나가고 있다. 성실하고 치열하게 피우는 오늘의 한 송이 꽃이 훗날의 꽃길을 이루리라는 기대를 품고.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 본인의 농사를 시작하기 전에 선진 농가에서 일하며 배우자.
- ☑ 많은 비용이 들어가는 시설 투자는 신중하게 판단하고 결정하자.
- ☑ 서두르기보다 조금 늦더라도 충분히 준비하는 게 더 낫다.

잘하니까 자랑 좀 할게요

랜드팜플라워



농장 규모

4,959m²

생산량



연 생산량
10만 본



3년 이후
목표 생산량
15만 본

다품종 재배로 다양한 꽃 제공해요

수십여 종에 이르는 다양한 초화류, 분화류 화훼를 재배하는 다품종 재배로 많은 사람들의 방문을 유도한다.

차별화된 상품으로 경쟁력 키워요

꾸준히 트렌드를 공부하며 새로운 품종의 재배를 시도하면서 차별화된 상품성으로 농장의 경쟁력을 강화한다.

매출



연 매출액
1억2천
만원



3년 이후
목표 매출액

2
억 원

앞으로의 계획

꾸준히 오래 할 수 있는 일이 무얼까 고민하다가 지금의 일을 선택하게 됐어요. 지금처럼 열심히 일하면서 아버지가 운영하시는 농장을 인수해서 규모를 키우려는 목표를 갖고 있어요. 그리고 먼 미래에는 제가 기른 꽃으로 플라워가든을 만들어서 꽃과 차와 휴식을 취할 수 있는 공간을 운영해 보고 싶어요.

To. 장현중 대표

우리 화훼과의 대표선수인 랜드팜 플라워의 장현중 대표, 어려운 시기에 졸업 4년 차 만에 연매출 1억 2천 만 원을 달성한 것을 축하합니다. 앞으로 광주를 센터로 한 호남지역 생산기지로 성장하고 유통센터로도 발전하길 바랍니다. 몇 번 농장을 방문했지만 항상 아버님과 같이 밝은 모습으로 일하는 모습이 보기 좋았습니다. 충분히 잘하고 있고, 앞으로 지금보다 더욱 성공적인 농업인이 되기를 기원합니다.

From. 박노복 교수



청년 농부의 땀방울, 꽃향기를 피우다

철's FLOWER

▼ 화훼학과 | 최철균 대표

introduce

2017년 졸업

전라남도 해남군

화훼

5년 차 부모협농

'철's FLOWER'의 최철균 대표는 화훼 농사에 종사하는 부모님을 따라 꽃 농사를 짓는 5년 차의 청년 농부다. 학창 시절부터 주도적이고 자율적으로 일하고 싶었다는 최철균 대표는 누가 시켜서 하는 일이 아닌, 본인 스스로의 노력과 책임 있는 행동이 성과와 직결되는 농사가 체질에 맞는다. 누가 보기에든 아름다운 꽃을 직접 제 손으로 기르고 재배하며 이를 통해 수익을 얻는 정직한 노동 속에 보람이 있다. 청년 농부의 매일 매일의 부지런한 손길과 땀방울은 내일을 꽃피우는 거름이다.





선택과 집중, 차별화된 품종으로 갖춘 경쟁력

땅끝마을이라는 별칭을 갖고 있는 전라남도 해남군. 해남군 내에서도 남단에 가까운 현산면에 위치한 화훼 농가인 철's FLOWER에서는 스톡, 스타티스 두 가지 품종을 집중적으로 재배한다. 총 20동 규모의 하우스를 최철균 대표가 부모님과 함께 운영하고 있다. 비닐하우스 안쪽에는 한창인 스톡과 스타티스가 아름답게 자라 실내를 가득 메웠다.

화려한 꽃잎과 좋은 향기를 자랑하는 스톡, 아기자기하고 강렬한 색감이 인상적인 스타티스는 선물용 꽃다발로 많은 인기를 얻고 있는 품종이다. 아직 많은 화훼 농가에서 재배하지 않는 품종이라는 점에서 경쟁력을 갖고 있지만 철's FLOWER에서는 보라, 연보라, 핑크, 연핑크, 화이트 등으로 다양한 색상의 스톡을 재배하며 다른 농가와 차별화하기 위한 다양한 시도와 함께 시설 투자에도 적극적으로 나서고 있다.

“부모님께서 스톡이라는 품종의 꽃을 기르고 계셨고, 저도 부모님으로부터 재배 기술 등을 이어받아 키우게 됐어요. 키우기가 비교적 어렵지 않다는 것도 장점이지만 무엇보다 향기가 너무 좋아요. 흔히 5대 절화 작목으로 꼽는 장미, 백합, 국화, 카네이션, 거베라 등에 포함되지는 않지만 최근 인기도 많이 높아지고 있고, 충분히 경쟁력이 있는 품종이라고 생각해요.”



4월 중순부터 5월 무렵은 1년 중 가장 바쁜 시기에 해당한다. 납품 물량이 폭발하는 이 시기에는 수면 시간도 부족해지기 일쑤다. 꽃을 수확하는 일은 모두 수작업으로 이루어질 수밖에 없기 때문에 이른 새벽부터 작업을 시작해 뿌리치기, 물올림, 포장 작업까지 마무리하면 어느덧 하루가 꼬박 지나 있다.

하루가 어떻게 지나갔는지도 모르게 열심히 일한 결과는 향상된 매출로 이어졌다. 재작년의 경우 코로나19라는 직격탄을 맞으며 어려움을 겪었지만 2021년에는 약 1억 5천만 원의 매출을 기록하며 회복세를 보였다. 최철균 대표의 성실함과 경쟁력을 갖춘 품종에 대한 선택과 집중이 만들어낸 결과다.

금보다 한국농수산물대학교의 현장실습

최철균 대표는 고등학교 3학년 재학 중에 화훼농업인으로 진로를 결심했다. 고등학교 재학 당시 기숙사에서 생활하던 와중에도 주말이면 부모님의 일을 돕던 경험들이 진로 선택에 큰 영향을 미쳤다. 종일 의자에 앉아 직장생활을 하는 것보다 자신의 몸으로 직접 보고 배우며 비교적 자율적으로 일할 수 있는 농업이 더 자신에게 맞겠다는 판단이 서기도 했다.

화훼농업인으로서 전문성을 갖추기 위해 최철균 대표가 선택한 곳은 한농대였다. 다른 대학교의 원예학과에도 합격 통지를 받았던 최철균 대표였지만 등록금 지원 등을 비롯해 자신의 미래를 신중하게 저울질한 결과 최종적으로 한농대를 선택했다. 최철균 대표는 지금도 그 선택이 좋은 선택이었다고 생각한다. 한농대에 다니면서 받은 이론 수업과 함께, 풍부한 실습 수업에서 최철균 대표는 많은 도움을 받았다고 말했다. 직접 비료를 만들고, 꽃을 심고 수확하는 과정을 이론뿐만이 아닌 실습으로 경험하면서 비로소 몸으로 익힐 수 있었다. 특히나 2학년 수업 과정인 현장실습은 농업 현장이 아니면 결코 배울 수 없는 것들을 배우는 과정이었다. 현장에서 일어날 수 있는 실수, 갈등, 노하우 등은 어디에서도 얻기 어려운 귀한 경험이었다.

“한농대 선배님이 운영하시는 농장으로 현장실습을 나가서 조언도 많이 듣고, 또 실수하면서 배우고 하는 시간들이 많은 도움이 되었어요. 저도 현장실습농장을 해보고 싶은 계획을 갖고 있어서 선배님이 저희에게 어떻게 대하시는지도 주의 깊게 봐두었어요. 나중에 후배들이 저희 농장으로 현장실습을 오게 되면 저도 제가 할 수 있는 부분은 잘 가르쳐주고 싶다고 생각하니까요.”

졸업 이후 멀리 떨어져 지내지만 모두 농업이라는 공통분모를 갖고 있는 동기들과의 연락도 무시할 수 없다. 어려울 땐 위안이 되어주고, 필요한 조언은 아끼지 않는 동기들은 존재만으로도 최철균 대표에게는 큰 힘이 된다.

한평생 꽃과 함께하는 삶을 꿈꾸며

화훼업은 계절 특수성이 강할 수밖에 없다. 입학 및 졸업 시즌, 가정의 달로 불리는 5월이 성수기로 꼽힌다. 또 꽃을 수확할 수 없는 시기가 발생하기 마련이다. 이와 같은 비성수기의 수익을 보완하기 위해 철's FLOWER에서는 화훼농을 중심으로 논농사와 밀, 콩 등의 밭농사를 병행하고 있다. 논과 밭이 각각 약 1만평의 규모로 적지 않다. 화훼농, 논, 밭농사를 병행하다보니 바쁠 수밖에 없지만 수익 방향의 다각화는 꼭 필요하다.



실제로 코로나19가 본격적으로 전국을 사로잡은 2020년에는 꽃 판매 가격이 형편 없이 떨어졌다. 기존의 판매가에 비해 5분의 1도 되지 않는 수준이었기 때문에 타격은 극심했다. 최악의 경우 공들여 재배한 꽃을 폐기 처분하는 농가가 나올 정도였다. 극심한 장마로 1년 농사를 망쳐야 했던 생각하고 싶지도 않은 일도 겪어야 했다.

현재는 다행스럽게도 당시의 피해를 고스란히 회복할 정도로 상황이 호전되었다. 최철균 대표의 성실함과 꾸준함이 위기를 극복할 수 있는 원동력이었다. 이제 5년차에 접어든 청년 농부인 최철균 대표는 이제야 자신이 농업인으로서 어느 정도 자리를 잡은 것 같다고 밝혔다. 얼마간의 시련이 최철균 대표를 더욱 단단하게 만들어 주었을 것이다. 더 이상의 시련 없이 한평생 꽃을 키우고 연구하는 농업인이 되고 싶다는 청년 농부의 바람이 이루어지기를 바란다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 어떤 결과에도 좌절하지 않고 다시 일어설 수 있는 멘탈이 필요하다.
- ☑ 자신의 일만큼은 꾸준히 공부하고 기술을 터득하는 자세를 갖출 것!
- ☑ 누가 시키지 않아도 주도적으로 일하는 습관을 몸에 익히자.

잘하니까 자랑 좀 할게요

철's FLOWER



6,611m²

생산량



선택과 집중으로 우리만의 경쟁력 찾아오

국내 화훼농가에서 흔하게 재배하지 않는 스토크와 스타티스 두 가지 품종에 집중하며 농가의 경쟁력을 확보했다.

부지런함은 농부에게 최고의 재능이죠

화훼농가가 무척 바빠지는 성수기에는 새벽부터 시작되는 강도 높은 노동도 마다하지 않는 부지런함과 성실함을 갖췄다.

매출



앞으로의 계획

이제 영농 5년차를 넘어 6년차로 나아가는 중입니다. 화훼업에 종사하는 동안 고난도 시련도 적지 않았습디만, 앞으로 이루고 싶은 것들이 많기에 끊임 없이 도전할 생각입니다. 한평생 꽃을 키우며 연구하는, 지역 농민들과 함께 소통하면서 기술도 전수할 수 있는 그런 농부가 되겠다는 목표를 갖고 실천하겠습니다.

To. 최철균 대표

한국의 땅끝마을 해남에서 철's Flower 농장을 운영하는 최철균 대표가 저는 자랑스럽습니다. 코로나 19라는 위기 속에서도 남쪽의 따뜻한 기후를 이용하여 스토크, 스타티스 절화생산 농가로서 전문성을 갖춰 전국 대표농장으로 성장함을 축하합니다. 앞으로도 초심을 잃지 말고 꾸준히 성장하여 국내 화훼를 대표 하는 화훼 경영자가 되길 바랍니다.

From. 박노복 교수



산림복합경영단지 조성을 위한 청사진을 그려가다

산울림농장

▼ 산림조경학과 | 박정훈 대표



introduce

2017년 졸업

경상남도 함안군

조경수, 임산물

5년 차 부모협농

숲(林)에서 이루어지는 일(業)인 임업(林業). 이 임업에 종사하고 있는 '산울림농장' 박정훈 대표의 일터는 약 4만 평의 숲이다. 농장을 제대로 돌면서 관리하려면 약 한달 가량의 시간이 걸릴 만큼 넓고 험한 숲속에서의 삶은 항상 바쁘고 힘들다. 하지만 박정훈 대표는 임산물 생산과 판매, 산림치유까지 접목한 산림복합경영단지를 조성하겠다는 목표를 향해 거침없이 나아가고 있다.





한국농수산물대학교, 꿈을 가지게 해준 은인 같은 존재

느티나무, 보리수, 왕벚나무, 배롱나무, 단풍나무, 칠자화 등 우리에게 친숙한 조경수가 1만5천 평의 숲 곳곳에 자라고 있고, 6천 평의 땅에 가죽나무가 자라고 있는 박정훈 대표의 일터. 10년 전 아버지가 조성한 이 숲에서 박정훈 대표의 일상은 정말 24시간이 부족할 정도로 숨 가쁘게 돌아간다.

“아버지가 한농대 입학에 권유하셔서 알아보니 산업기능요원으로 군복무도 대체할 수 있고, 장학금으로 학교를 다닐 수 있다는 점이 확 끌리더라고요. 입업에 종사하는 아버지를 보고 자라오면서 이 분야에 관심은 있었지만, 앞으로 어찌 살아야 할까에 대한 그림은 불확실한 상태여서 확실한 공부를 해보자는 마음으로 한농대를 선택했습니다.”

한농대 산림조경학과에 입학해 공부하면서 박정훈 대표는 미래를 꾸려갈 나만의 확고한 꿈을 가지게 되었다고 한다. 박정훈 대표에게 한농대는 인생의 목표를 만들어주고, 꿈을 가지게 해준 은인 같은 존재라고. 박정훈 대표를 크게 성장시켜준 계기는 2학년 장기현장실습. 나무 수종과 관리 방법을 전문적으로 배우고 싶어 일반 농장이 아닌 국립수목원을 선택했고, 그 선택은 박정훈 대표의 성장에 지대한 영향을 끼쳤다.



“국립수목원에서 식물에 대한 기본 지식은 물론 식물의 생리, 병리, 병충해 등 전반적인 관리 방법을 배울 수 있었습니다. 병해충 방제학, 조경 드로잉 등의 특강을 통해 특화된 정보를 얻을 수 있었던 점도 좋았구요. 현장실습을 통해 배운 지식들은 지금 농장 경영에 엄청난 도움을 주고 있습니다.”

국내 현장실습과 더불어 단기 해외연수도 기억에 남는다는 박정훈 대표. 독일, 프랑스, 스위스 등을 다녀왔는데 해외의 규모가 남다른 산림을 보고 큰 감명을 받았다고 한다.

자기 계발할 수 있는 시간을 가질 수 있어 매력적

어느 농장이 다들 그렇듯이 산울림농장의 봄도 가장 활기가 돌고 바쁜 계절이다. 가죽나무와 옴나무 등의 새순을 채취하기 때문이다. 조경수에서 수익이 나고 있지 않은 상황에서 새순 채취로 벌어들이는 소득은 농장 운영에 있어 주요 수입원이다.

가죽나무 새순은 임산물 중에서도 수확이 편한 편이고, kg당 가격이 높아 고소득 창출이 가능하다고. 또 가시가 없어 수확이 편하고 뿌리 활착이 좋아서 대부분 토지에 잘 적응해서 잘 자라서 관리하기도 용이한 편이다. 특히 산을 소유하고 있는 산울림농장의 경우 토지비용이 발생하지 않아 순수익이 높은 편으로 농장 운영에 큰 도움을 받고 있다.

“조경수는 앞으로 10~20년 더 자라야 하는 것들도 아직 많습니다. 조경수는 조경업과 관련되어 있어 어떻게 나무를 잘 관리하느냐에 따라 가격이 달라지기 때문에 장기적인 안목을 가지고 꾸준히 관리해가고 있는 상황입니다. 주요 수익원인 임산물 채취에서 좀 더 수익을 높여나갈 계획입니다.”

봄에는 새순 채취, 여름에는 풀베기, 가을과 겨울에는 정지·전정 작업으로 4계절이 다 바쁘지만 산울림농장에도 농번기와 농한기는 존재한다. 정신없이 바쁜 일정을 마무리하고 난 후 여행도 가고, 관련 자격증 취득 공부를 통해 나를 발전시킬 수 있다는 점을 박정훈 대표는 농업의 매력으로 꼽았다.

산림 치유까지 접목한 복합단지 조성이 최종 목표

박정훈 대표는 수목의 피해를 진단·처방하고, 그 피해를 예방하거나 진료를 담당하는 전문가인 나무의사 자격증 시험을 앞두고 있다. 산림기사 자격증을 따고 난 후 좀 더 전문성을 갖추기 위해 도전하고 있다.

“나무의사 자격증을 취득해 나무병원을 차리고 싶습니다. 숲에서 자연과 더불어 지내다 보니 생명의 소중함을 느낍니다. 생명을 다룬다는 자부심이 커지고 있어요. 열심히 보살핀 만큼 쭉쭉 자라나는 나무를 보면 뿌듯합니다.”



가지, 뿌리, 잎 등의 일부를 잘라내어 땅에 꽂아 뿌리를 내리게 하는 삽목을 위한 비닐하우스를 올해 완공해 내년부터는 나무 증식에 적극적으로 나설 계획이다. 그리고 임산물 생산 및 판매는 물론 산림 치유까지 접목하는 산림복합경영단지를 조성한다는 원대한 꿈을 꾸고 있다.

체험과 교육이 어우러진 복합단지를 통해 자연과 더불어 여유 있는 삶을 누릴 수 있는 기회를 제공하면서 살아가고 싶다는 소망을 실현하기 위해 박정훈 대표의 오늘은 눈코 뜰새 없이 바쁘다. 임업후계자 전국대회에 참석하고, 자격증을 따기 위해 공부에 매진하는 등 몸이 열 개라도 부족하지만, 박정훈 대표의 다부진 몸에서 뿜어져 나오는 에너지라면 충분히 해낼 수 있을 거라는 믿음이 생긴다.



후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 임업의 특성상 장기적인 안목으로 접근해서 꾸준히 버티는 것이 중요!
- ☑ 일도 부지런하게 해야 하지만 쉴 때는 알차게 쉬어야 한다.
- ☑ 소득을 창출할 수 있는 관련 자격증 취득에도 끊임없이 도전하라.

잘하니까 자랑 좀 할게요

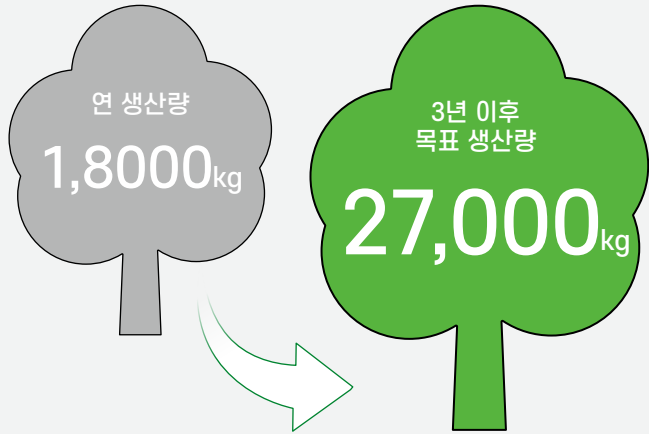
산울림농장



농장 규모

가죽나무 19,834 m² | 조경수 49,586 m²

생산량



타고난 부지런함으로 열심히 임해요

건강한 몸에 타고난 부지런함이 더해져 경사가 심하고 험한 숲을 온종일 누비며 농장을 꼼꼼하게 관리하고 있다.

자연과 더불어 생명을 다룬다는 자부심이 커요

생명을 다룬다는 점에서 농업의 매력을 발견, 자부심을 가지고 농장을 운영하다보니 날로 경쟁력이 높아지고 있다.

매출



앞으로의 계획

산림복합경영단지를 조성하는 것이 앞으로의 계획입니다. 아버지와 함께 형도 관련 일을 하고 있어 도움을 서로 주고받으며 성장해 나갈 것입니다. 산림 치유까지 접목한 체험단지를 조성해서 교육도 함께 해 보고 싶습니다.

To. 박정훈 대표

매번 볼 때마다 항상 성실하고, 건강한 마음으로 최선을 다하는 모습이 늘 대견했습니다. 열악한 임업 환경에서도 긍정적이고 적극적인 자세로 힘든 고비를 슬기롭게 헤쳐나가는 점이 후배들에게 좋은 본보기가 되리라 생각합니다. 최근 코로나로 힘든 여건이었지만 오히려 더 많은 수익을 창출하고, 사업의 영역도 차츰 확장해 나가고 있어 앞으로 더 큰 비전을 품을 수 있는 젊은 인재임을 다시금 확인할 수 있었습니다. 앞으로도 본인의 잠재력을 유감없이 펼쳐면서 최고의 CEO로 성장하길 기원합니다.

From. 이경철 교수



나무에 기대어 여유 누리는 삶, 제가 만들어 줄게요

청계힐리언스

산림조경학과 | 강민철 대표

introduce

2016년 졸업

경기도 성남시

조경수

9년 차 창업농

새들이 지저귀는 청계산 자락에서 강민철 대표를 만났다. 올해로 32살, 강민철 대표의 얼굴은 해사하고 말끔하다. 모르는 사람이 봤다면 그가 어엿한 9년 차 대표가 아니라 젊은 대학생이 현장체험 학습을 나온 게 아닌가 고민했을 정도다. 그러나 조경수들이 빼곡한 이 넓은 농원을 소유한 영농조합법인 '청계힐리언스'의 대표는 바로 여기 나온 강민철 대표다. 조용하고, 언뜻 쑥스러움을 타는 것처럼 보이는 그는 나무를 볼 때만은 푸근하고 자연스러운 미소를 숨기지 못하고 있다. 나무를 진심으로 아끼고 사랑하는 것처럼 보인다.





숲속에서 얻게 되는 힐링, 나무가 주는 위안

청계힐리언스는 청계산 자락에 자리를 잡은 농원의 위치를, 그리고 힐링(Healing)과 사이언스(Science)를 합쳐 그저 나무를 통한 심리적 만족감을 제공할 뿐 아니라, 사람들에게 과학적인 치유를 제공하자는 의미를 담았다고 한다. 실제로 나무가 주는 치유 효과는 많은 논문에서 드러나고 있다. 그 중, 나무가 내뿜는 피톤치드는 심신의 쾌적감을 주며 피로 해소를 촉진한다고 알려져 있다.

강민철 대표는 어렸을 때부터 자연을 무척 좋아하고, 호기심이 많은 성격이었다고 한다. 그중에서도 특히 나무에 관심이 많아, 길을 걷다 모르는 나무가 있으면 어머니에게 물어보기도 하며 나무에 대한 애착이 깊었다고 한다. 어린 시절 보통 공룡을 좋아하지 않나? 문득 둘러본 소나무의 우뚝투두한 가족 질감과 웅장한 자태를 보니 어쩐지 이해가 가는 것 같다. 멋들어지게 흰 몸으로, 하늘을 우러러보는 그 매력이 상당하다. 지금도 등산이 취미라고 한다. 도심 속에서 사람들을 만나는 것 보다는 야외 활동을 하며 휴식을 즐기는 게 좋다고. 원체 자연하고 가까운 환경을 좋아하다 보니 조경이라는 업이 천직이 아닌가 싶다.



“딱 한 가지 나무만 좋아하는 건 아닌데, 굳이 하나를 뽑자면 저는 자작나무가 매력적인 것 같아요. 수피가 하얀색이라서 사시사철 예쁘고, 특히 겨울에 예쁜 것 같아서 자작나무가 좋아요.”

혹시 특별히 좋아하는 조경수가 있다고 묻자 자작나무가 좋다고 답하는 강민철 대표의 눈동자는 생기 넘치게 반짝거린다. 조경수는 소형 가치가 높은 수형과 수고를 만들어내기 위해 정말 한땀 한땀 노력해야 하는데 그 모습을 생각해보면 예술품을 만들어내는 장인의 모습이 떠오른다. 그런데도 강민철 대표는 이 일이 지겹거나 힘들지 않다고 한다. 워낙 좋아하는 나무다 보니, 그런 과정들도 다 원동력이 된다고 한다.

한국농수산물대학교에서 만난 인연을 통해 성장하다

강민철 대표가 한농대를 알게 된 것은 순전히 우연이다. 모든 산업이 포화상태일 때, 오히려 농업이 블루오션이라는 생각이 들었다는 것이다.

“정말 우연한 계기로 인터넷 서핑을 하다가 알게 되었어요. 이런 학교도 있구나 하는 생각이 홈페이지에 들어갔다가 그대로 한국농수산물대학교의 매력에 빠지게 되어 그해 바로 지원하게 되었습니다.”

한농대에서 강민철 대표는 권영휴 교수를 만나 큰 도움을 얻게 된다. 전까지는 막연히 그저 나무를 좋아하고, 농업의 길로 가자고 선택한 길이었지만, 권영휴 교수를 만나 구체적인 계획을 수립할 수 있었다. 권영휴 교수는 우선 막막한 길로 걸어가는 강민철 대표에게 용기를 불어넣어 주었고, 주변의 훌륭한 인프라를 소개해주었다. 생산기술이 부족하다 싶으면 최고의 기술자와 연결해주었고, 유통이나 경영부터 실무적인 기술에 있어 권영휴 교수는 강민철 대표의 전적인 후원자가 되어 주었다.

강민철 대표는 권영휴 교수의 든든한 지원에 힘입어 2014년, 지금의 청계힐리언스를 설립한다. 현장에서 직접 몸으로 부딪히며 배우느라 힘들었지만, 그때만큼 큰 성취감과 부푼 기대감으로 하루하루 살았던 기억이 없다고 한다. 다시 돌아가더라도 그때만큼 열정을 불태울 수 있는지는 물음표라고.

그러나 그렇게 열심히 수학했는데도 농원 설립 후 거의 3년 차까지도 매출이 없었던 그다. 농사라는 게 쉽고 만만한 길이 절대 아니라는 것이다. 더군다나 조경 쪽에서는 무척 어린 나이로 시작했기에 같이 일하는 분들에게 무시당하는 일도 빈번했다고 한다. 그런 어려움에도 강민철 대표는 자신이 한농대에서 수학했던 때를 되새기며, 그리고 자신이 정말로 좋아하는 나무들과 함께한다는 즐거움으로 묵묵히 이겨냈다고 한다.

“농사를 1, 2년 생각하면 안 돼요. 묵묵히, 꾸준히 해야 성과가 나오는 게 농사거든요. 그러니까 제 주위에 있는 다른 분들도 쉽게 포기하거나 하지 않았으면 좋겠어요. 장기적으로 가야 해서 단기적인 성과는 나오기가 쉽지 않거든요.”

그렇게 말하는 강민철 대표의 짝 친 주먹이 그동안의 노고를 반영하듯 굳세어 보인다. 처음의 수줍은 모습과는 다르게 무척 단단한 사람이라는 것을 느꼈다.

산림 치유 효과 다른 이들과도 누리고파

강민철 대표는 앞으로 수도권에서 제일 가까운 대규모 산림 치유 숲을 조성할 계획을 세우고 있다. 우리나라에선 아직 생소한 개념이지만, 독일에는 산림 치유 숲이라는 개념이 일상화되어 있다고 한다. 우리나라에선 아프면 병원을 찾듯이 독일에서는 숲을 찾아가 마음을 정화시키고, 우울증을 치료하는 일이 보편적이라는 것이다.

“나무를 보며 제가 힐링을 얻게 될 때마다 이게 왜 그런지 궁금했어요. 독일로 연수 갔을 때, 산림 치유에 대해 많은 논문이 나와 있더라고요. 우리나라 사람들도 이런 산림 치유 효과를 많이 누렸으면 좋겠다는 생각이 들었어요.”



자연은 우리에게 선물 같은 행복을 가져다준다. 강민철 대표는 조경을 시작하면서 그런 자연과 함께 공존하면서도 많은 기회를 누릴 수 있어서 좋다고 말한다. 급격한 도시화는 사람들을 자연과 분리해 냈고, 다시 자연과 가까워지고 싶어 하는 욕구를 심어주었다. 강민철 대표는 사람들에게 다시 자연을 되돌려주면서, 남들에게 행복을 찾아주고, 자신은 여유를 얻을 수 있어 좋다고 말한다.

처음 일을 시작할 때는 그저 조경수 생산에만 치중하고, 그러다 보니 혼자서 유유자적이 일하는 식이었다고 한다. 그러나 유통과 판로를 개척해나가고, 주변 사람들의 도움을 받아가며 사람은 혼자 살아가는 게 아니라는 것을 배웠다고 한다. 이제는 단순히 좋아하는 나무를 기르고 팔며 돈을 벌뿐 아니라, 나무를 통해 주변 사람들을 이롭게 하는 쪽을 생각하게 되었다고. 그말을 들으니, 문득 커다란 나무가 떠올랐다. 나무 아래에 그들이 지면 사람들이 모일 수 있는 공간이 생기는 것처럼, 강민철 대표는 앞으로 사람들을 이롭게 하고, 행복하게 만들어 줄 커다란 쉼터가 되어 주지 않을까.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 농사는 무엇보다 포기하지 않는 마음!
- ☑ 본인의 비전을 의심하지 말고 밀고 나가는 힘도 필요하다.
- ☑ 농업은 결코 만만하지 않다. 진지하게 고민할 것!

잘하니까 자랑 좀 할게요

청계힐리언스



농장 규모

99,173m²

생산량



접근성이 좋아요

수도권 요지, 거의 100만 명에 달하는 성남시 인근에 자리 잡고 있어서 묘목의 운송과 판매 시장으로의 접근이 쉽다.

대형 원예종묘사들과 제휴하고 있어요

국제원예종묘나 대림원예종묘 등 우리나라에서 손가락으로 꼽을 수 있는 대형 원예종묘사들과 거래하고 있어 판로가 확실하다.

매출



앞으로의 계획

대한민국 농업은 획기적인 변화를 요구하고 있습니다. 관행적인 농업을 탈피하는 수준이 아니라 모든 걸 바꾸고 개선해야 합니다. 농업에 대한 자신의 비전을 의심하지 말고 끝까지 밀고 나가세요. 저는 매출에 대한 욕심을 버리고 농학을 좀 더 공부하고 주변 학문도 같이 공부할 생각입니다. 올해 건국대 석사 과정을 마치고 박사과정에 진학하여 21세기 농부로서 자질을 더욱 갖출 생각입니다.

To. 강민철 대표

평소 조용하지만 진로에 대한 희망과 포부가 남다른 학생이었던 강민철 대표가 이제는 연매출 40억 원 이상의 조경수 생산 농업 경영인으로 성장하여 자랑스럽기 그지없습니다. 연 1만 주 이상의 조경수를 생산하며 바쁜 영농 활동에도 불구하고 석박사 과정까지 성실히 공부하는 자세는 후배 학생들에게 좋은 귀감이 될 것이라 생각합니다. 향후 목표인 산림 치유숲 조성 사업이 성공적으로 될 수 있도록 언제나 곁에서 진심으로 응원합니다.

From. 심윤진 교수

3

축산·수산·곤충

보이지 않는 곳에서
우리의 양식을 책임지는
청년 농부가 있어
고마울 따름입니다.

7장 축산

- 1 120 이현태 대표_한우
- 2 128 유준우 대표_낙농
- 3 136 최성규 대표_양돈
- 4 144 김재균 대표_양계

8장 수산양식

- 5 152 심주섭 대표_뱀장어
- 6 160 고선호 대표_전복

9장 곤충

- 7 168* 박혁진 대표_양봉



소비자 니즈 공략할 맞춤형 한우 생산을 위하여!

현대목장

▼ 대가축학과 | 이현태 대표



introduce

2017년 졸업

충청남도 서산시

한우

6년 차 부모협농

40년 넘게 한우 목장을 운영하고 있는 부모님과 함께 질 높은 한우를 키우고 있는 이현태 대표. 소비자의 입맛은 점점 까다로워지고 한우에 대한 기대치도 높아지고 있는 요즘 소비자의 니즈를 파악하는 일이 농장 운영에 있어 가장 중요하다고 이현태 대표는 생각한다. 소비자의 니즈를 충족시키고 노력한 만큼 질 좋은 한우를 출하할 때 짜릿한 성취감을 맛보며 농장운영에 재미를 느끼고 있는 6년 차 청년 한우인 이현태 대표의 이야기를 시작한다.





항상 앞으로 나아가는 사람이 되게 해준 한국농수산물대학교

이현태 대표는 부모님께서 서산에서 40여 년 전부터 한우 농장을 운영해오고 계셔 자연스럽게 소와 함께 자랐다. 소에 관해서라면 누구보다 잘 알고 있다고 자신했지만 체계적으로 배워야겠다는 생각으로 한농대에 입학하게 되었다. 농업의 고단함을 직접 겪어온 부모님은 다른 직업을 선택하기를 바라셨지만 이현태 대표는 고집스럽게 입학할 강행했다.

고등학교 시절 친구의 형이 한농대에 재학하고 있어 학교에 대한 정보를 어느 정도 알고 있어 진학에 대한 구체적인 목표를 세우기에 수월하기도 했다. 송아지 생산과 비육우 출하를 동시에 하는 일관사육방식으로 농장을 운영하시는 부모님이 쌓아 오신 현장 경험에 나날이 발전해가는 기술과 지식이 더해진다면 농장 운영에 더욱 도움이 되리라 생각하고 입학한 한농대의 생활은 이현태 대표의 기대감을 충분히 만족시켜줬다.



“부모님께서서는 제가 농업인이 되는 것을 그리 반기지는 않았습디다. 하지만 저는 농업인을 매력적인 직업이라고 생각합니다. 나이와는 무관하게 정년 걱정 없이 내가 일한 만큼, 노력한 만큼 결과가 보장되니까요. 한농대에서 이론적인 지식뿐만 아니라 실무적인 부분까지 제대로 배울 수 있어서 제대로 된 농업인으로 나아갈 수 있는 기반을 착실하게 닦을 수 있었습니다.”

한농대에서 보낸 3년은 이현태 대표가 현재에 머무르지 않고 항상 미래를 위해 나아가는 사람이 될 수 있도록 해주는 길라잡이 역할을 하고 있다. 2학년 교과과정인 현장실습을 앞두고 ‘어차피 졸업하면 평생 할 일을 대학의 낭만을 즐겨야 할 이 시기에 장기현장실습을 하는 것이 정말 필요할까’라고 생각한 적도 있었다는 이현태 대표. 하지만 현장실습 기간을 어떻게 보냈느냐에 따라 어떤 농부가 될 것인가를 결정지를 정도로 중요하다는 것을 본인의 경험을 통해 깨달았다고.

단순히 실습시간을 채우는 노동자로 생활하느냐, 선배 축산인의 노하우를 짧은 시간에 내 것으로 만드는 소중한 시간으로 생각하고 나의 목표를 향해 하루하루 열심히 살아갔느냐에 따라 일년이 흐른 뒤 그 결과는 하늘과 땅만큼의 차이가 난다고 강조한다.

농장의 모든 것을 기록한 데이터가 경쟁력의 원동력

이현태 대표는 모든 경험과 지식은 배반하지 않지만, 시간이 지나면 희미해지는 것이 있기 마련이라 자신만의 방식으로 기록하는 습관이 필수적이라고 생각한다. 꼼꼼히 작성한 자료들은 현장에서 익힌 경험과 이론으로 배운 지식이 차이가 있을 경우 이론과의 차이점을 명확하게 파악하게 해주는 역할도 하기 때문에 정말 중요한 습관이라고 힘주어 말한다.



“2학년 현장실습을 하며 하나도 허투루 놓치지 않고 기록한 자료들을 토대로 졸업 논문을 작성했는데, 이 졸업 논문이 농장 경영에 관한 모든 것들을 망라한 것이라 훌륭한 길라잡이가 되어줬습니다. 졸업하고 농장 일을 시작하자마자 암소의 분만, 송아지 치료, 수정, 출하 등 농장의 모든 것을 기록하기 시작했습니다.”

농장 운영에 관한 모든 것을 엑셀로 기록한 자료가 해가 거듭될수록 쌓이게 되면서 현재를 분석하고 미래를 예측할 수 있게 해 농장의 경쟁력을 높이는 데 일조하고 있으며, 농장 경영에 어려움이 닥쳐와도 쉽게 이겨낼 수 있게 해주었고 앞으로의 방향성도 알려주고 있다고 덧붙인다.

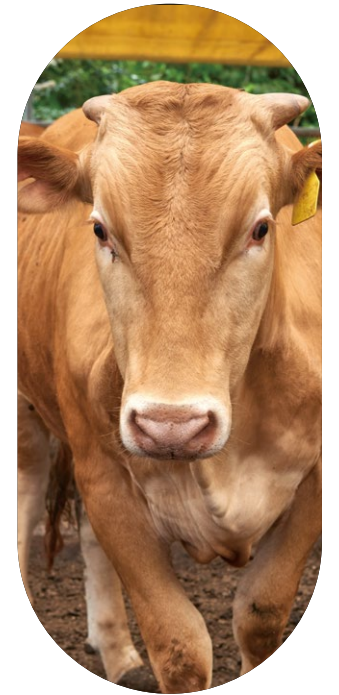
이현태 대표는 많은 승계농이 겪고 있는 부모님과 의견 충돌에도 이 기록하는 습관이 해결사 노릇을 하고 있다고 한다. 농장을 운영하다 보면 부모님과 의견이 다른 경우가 있는데, 자신의 의견을 막무가내로 우기지 않고 왜 그렇게 생각하는지에 대한 근거가 되는 데이터로 설득하다보니 훨씬 수월하다고 웃음 지었다. 많은 승계농이 겪고 있는 부모 세대와의 갈등 상황을 이현태 대표만의 노하우로 지혜롭게 극복해 나가고 있는 것이다.



질 좋은 나만의 한우 브랜드를 만들기 위해 노력

현대목장은 송아지를 생산하고 비육우 출하를 동시에 하는 일관사육 농장으로 1,300㎡ 규모의 시설에 300두 정도의 한우를 사육하고 있다. 농장의 경쟁력을 높이기 위해서는 우수한 정액을 확보해 인공 수정을 시켜 개량을 지속적으로 해나가야 하고 질 좋은 소를 기르기 위한 기본인 사료에도 신경을 써야한다.

“저희 농장은 인공 수정을 직접 하고 있습니다. 자가 수정을 통해 우리 농장에 맞는 정액을 사용할 뿐 아니라 수정 비용을 줄이고, 수정 적기를 맞춰 수정 하고 있어 수태율이 높습니다. 또한 사료에도 신경을 쓰고 있는데요, 사료값 지출을 줄이고, 우리 농장의 소에게 알맞은 비율의 스펙으로 사료를 배합하기 위해 여자친구 농장과 협업을 하고 있습니다. 한농대에서 만나 결혼을 앞두고 있는 같은 과 동기인 여자 친구는 제가 한농대를 선택하길 잘했다고 생각하는 가장 중요한 이유이기도 합니다.”



건강하게 사육된 한우를 소비자의 식탁까지 신선하고 안전하게 공급하고, 정성스럽게 기른 한우를 제값 받을 수 있는 유통 환경이 구축되어야 한다고 지적하며, 급변하는 유통 환경에 대응하기 위해 현대목장을 브랜드화 하기 위한 노력을 끊임없이 펼치고 있는 이현태 대표. 농장의 경쟁력을 높이기 위한 노력과 책임감으로 뚝뚝 뚫어놓은 젊은 농부의 앞날에 기대감이 크다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 모든 것을 안다고 생각하지 말고 언제나 배우는 자세로 임하자.
- ☑ 기록하는 습관으로 나만의 경영 전략을 구축하자.
- ☑ 포기하지 않고 꾸준히 가야 성공의 길을 만날 수 있다.

잘하니까 사랑 좀 할게요

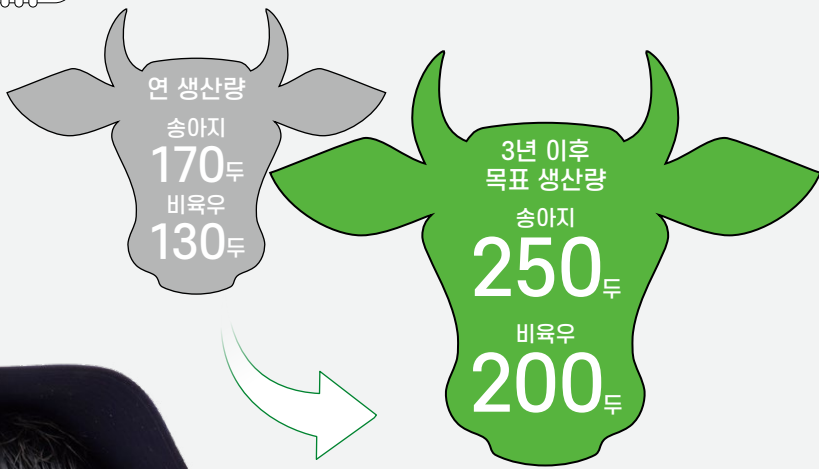
현대목장



농장 규모

13,000m²

생산량



우리 농장만의 사료로 경쟁력을 높여요

한농대 동창 예비 부부의 노하우가 집약된 자체 제작 사료로 지출도 줄이고, 농장 맞춤형 사료 제공으로 훌륭한 품질의 한우를 생산하고 있다.

자가 수정으로 건강한 소를 키워요

수정 적기에 맞추어 수정해 수태율을 높이고 비용도 줄일 수 있는 자가수정을 통해 건강한 송아지를 키워내고 있다.

매출



앞으로의 계획

한농대에서 만나 결혼을 앞두고 있는 여자친구와 행복한 가정을 이루며 사는 것이 가장 소중한 바람이고요. 한우 생산뿐만 아니라, 자체 사료를 통해 균일한 품질의 생산을 만들어 판매까지 하는 저만의 브랜드를 만드는 것이 최종 목표입니다.

To.이현태 대표

항상 예의 바르고 성실하여 후배들의 본보기가 되는 이현태 대표. 한국 농수산대학교 졸업생에서 이제는 타 농가에서 본받고 싶어 하는 농장의 전문 경영인으로 거듭나 매우 뿌듯하며, 이현태 대표를 만난 것은 개인적인 행운이라 생각합니다. 현재에 안주하지 않고 끊임없이 탐구하고 노력하는 자세로 더욱 성장하는 농장의 대표가 되길 바랍니다. 이제는 한 가정의 구성원으로서 예쁜 사랑으로 행복한 가정을 이루고 밝은 미래가 언제나 함께하길 바랍니다.

From.최지환 교수



나의 사랑 나의 가족 나의 목장

용소목장

▼ 대가축학과 | 유준우 대표



introduce

2011년 졸업

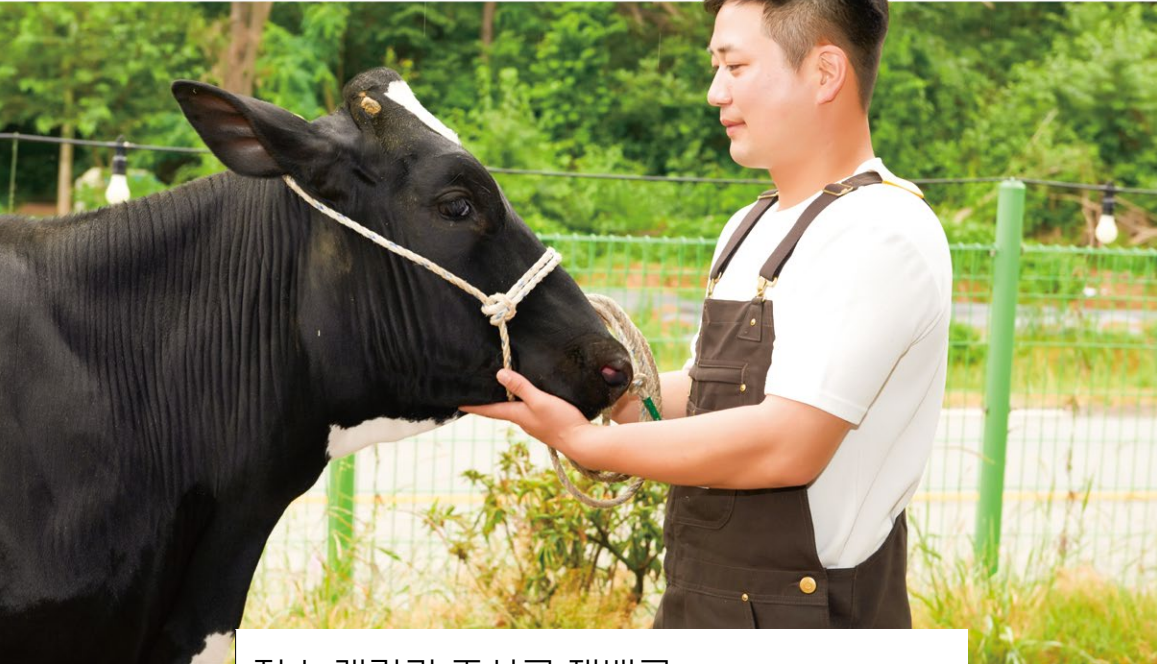
경기도 파주시

낙농

12년 차 승계농

세 자녀의 아버지인 '용소목장'의 유준우 대표에게 가족이란 만만치 않은 목장일을 꾸려 나가는 원동력이다. 가장으로서의 책임감, 자신을 믿고 목장일을 맡겨준 부모님에 대한 고마움, 가족을 향한 사랑은 더 나은 원유 품질과 목장 성적을 내기 위한 노력으로 이어졌다. 발농사를 지으시던 부모님이 수송아지 한 마리로 시작하게 되었다는 목장도 이제는 기르는 젖소만 100마리가 넘을 정도로 성장했다. 용소목장의 성장은 가족의 행복을 위한 것. 가족의 행복을 위해 유준우 대표의 하루는 오늘도 바빠 흘러간다.





젖소 개량과 조사료 재배로 키우는 목장 경쟁력

중고등학생 시절부터 틈틈이 부모님의 목장일을 돕던 유준우 대표는 낙농업을 천직으로 생각했다. 직업으로 택하는 데도 큰 고민은 없었다. 눈과 몸에 익은 일이었던만큼 쉽게 해낼 수 있을 것이라는 자신감이 오판이었다는 사실은 머잖아 깨닫게 되었다. 할당된 킬터를 채우지 못하는 해가 잦았다. 마음가짐을 고쳐 먹게 된 것은 결혼을 하고 난 뒤였다. 가장으로서 책임감을 갖게 된 유준우 대표는 이전과는 다른 사람이었다. 일을 마치면 놀러 나가기 바빴던 모습은 온데 간데 없어지고 목장의 수익을 높이는 일에 악착같이 매달렸다.

“하루에 10마리까지 인공 수정을 시켜 봤어요. 그때는 마릿수도 많고 초보라 시간도 오래 걸려서 너무 힘들었는데도 일을 마치기 전에는 자정이 지나도 집에 안 들어갔어요. 그렇게 하면서 진짜 많이 배우고 실력도 크게 늘었죠.”

노력하는 만큼 향상되는 생산량과 성적이 보답처럼 따라붙었다. 유준우 대표에 따르면 현재 용소목장의 마리당 연평균 산유량은 평균 36kg으로, 농업관측센터의

전국 평균 추정치인 약 29kg을 가볍게 뛰어넘는다. 생산량과 원유 품질에서 비약적인 향상을 이끌어 낸 유준우 대표는 지속적으로 킬터를 높이며 서울우유에 1등급 원유를 약 1,900기랑 납품하고 있다.

젖소 개량과 조사료 재배는 유준우 대표가 목장 경쟁력을 높이기 위해 가장 신경 쓰는 부분이다. 지역 동호회 활동을 통해 젖소 개량에 관한 정보를 주고받고, 품평회에 공들여 키운 젖소를 출품하기도 한다. 유준우 대표가 특히 신경 쓰는 부위는 유방으로, 착유나 젖소의 건강과 직결되는 부위이기 때문이다. 공들인 만큼 뒤따르는 성적에 보람도 크다. 사료비 절감을 위해 옥수수, 수단그라스 등을 재배해 조사료로 활용하는 것도 빼 놓을 수 없다. 12,000평기랑의 발농사를 겸하는 부지런함으로 한 달에 수백만 원의 사료비를 절감할 수 있다고 한다.



사람과 사람을 잇는 한국농수산물대학교

유준우 대표는 지역 동호회 활동이며, 후계농업경영인 모임 등 농업인 중심의 지역사회 활동에 활발하게 참여하고 있다. 친목은 물론, 목장 운영에 필요한 살아 있는 지식과 정보를 교류할 수 있기 때문이다. 그렇게 참석하는 모임마다 꼭 한농대 졸업생을 만나게 된다고 한다. 유준우 대표가



한농대를 졸업하고 목장으로 돌아왔을 때 한농대 선배로부터 걸려온 전화를 받았는데 학교에서는 한 번도 보지 못했던 선배였다고 한다. 4-H 활동을 권유하기 위해 마침 졸업하고 지역으로 복귀한 후배에게 일부러 전화를 한 것이다.

한농대를 졸업한 지 이미 10년도 더 지난 유준우 대표지만, 시간이 지나면 지날수록 한농대를 통해 맺게 된 관계의 힘을 더욱 실감한다. 혼자만 잘하면 그만인 일은 세상에 없고, 농업도 마찬가지다. 모든 일은 사람과 사람이 연결되고 관계 맺으면서 이루어지고, 더 큰 힘을 발휘한다.

“부모님 세대만 해도 이웃 간에 형 동생 하면서 품앗이하는 경우가 많은데 2세 농업인인 저희만 해도 그런 경우가 드물어요. 자기 일하기 바쁘지, 내 일 내가 하는 거지 생각하면서도 조금 외롭더라고요. 그런데 한농대 졸업생을 만나면 달라요. 정보 하나라도 더 나누려고 하고, 힘들면 서로 대가 없이 돕고, 지역사회에서 나랑 같은 업에 종사하는 선후배가 있다는 점이 큰 힘이 되더라고요.”

한농대인들이 자연스럽게 형성한 인적 네트워크는 농업인으로서 다시 자리매김해야 하는 유준우 대표가 지역 공동체에 스며들 수 있도록 이끌어 주었다. 인적 네트워크 외에도 이론과 실무가 조화된 수업이나 선진목장의 현장실습 경험, 교수님의 지속적인 지도 덕에 실제로 목장의 경영과 성적을 높일 수 있었다. 그래서 낙농업자에게 한농대 만한 대학교도 없다는 유준우 대표의 발언은 진심이다.



가족은 내가 목장에서 땀 흘리는 이유

유준우 대표가 한농대를 졸업하고 본격적으로 낙농업에 종사한 지도 10년이 넘었다. 어느덧 용소목장의 중심이 되어 목장을 경영하고 있다. 그런 유준우 대표가 가장 공을 들이고 있는 부분이 앞에서 언급한 젖소 개량이다. 동호회 활동에 적극적인 이유도 여기에 있다. 씨를 받기 위해 기르는 수소인 증모 선택을 신중히 하고, 우수한 유전자를 받기 위해 수정란을 이식하는 등 함께 공부하며 시도할 수 있는 것이라면 되도록 시도해 보고 있다. 유준우 대표가 이토록 젖소 개량에 공을 들이는 데는 이유가 있다.

“계속 젖소 개량을 더 열심히 해서 A급 젖소 비중을 늘리고 전체 마릿수를 줄일 계획이에요. 목장 규모와 일하는 시간을 줄여서라도 가족과 많은 시간을 보내고 싶어요. 저는 부모님 덕분에 비교적 편안하게 이 자리까지 올 수 있었지만 부모님과 여행을 다닌 적도 많지 않고, 가끔 밤늦게 귀가해서 이미 잠든 큰아이가 부쩍 큰 걸 보면 가족과 더 많은 시간을 보내고 싶다는 생각이 들더라고요.”

엄격해진 환경 규제에 대한 대응, 젖소 사육 환경 개선 등을 위해서도 양보다 질을 높일 필요가 있지만 진짜 목적은 행복이다. 유준우 대표에게 행복의 기준은 가족이다. 가족과 더 많은 시간을 보내고 같은 경험과 추억을 공유하는 것. 가족의 행복을 위해서라도 용소목장은 한 단계 더 성장할 것이다.



후배님들 이것만은 기억해요

- ☑️ 적극적인 지역 커뮤니티 활동을 통해 정보를 교류할 것!
- ☑️ 부모님과 되도록 갈등을 일으키지 않는 현명함이 필요하다
- ☑️ 시도해 보고 싶은 것이 많더라도 하나씩, 천천히 해보는 쪽이 좋다.

잘하니까 사랑 좀 할게요

용소목장



105두

생산량



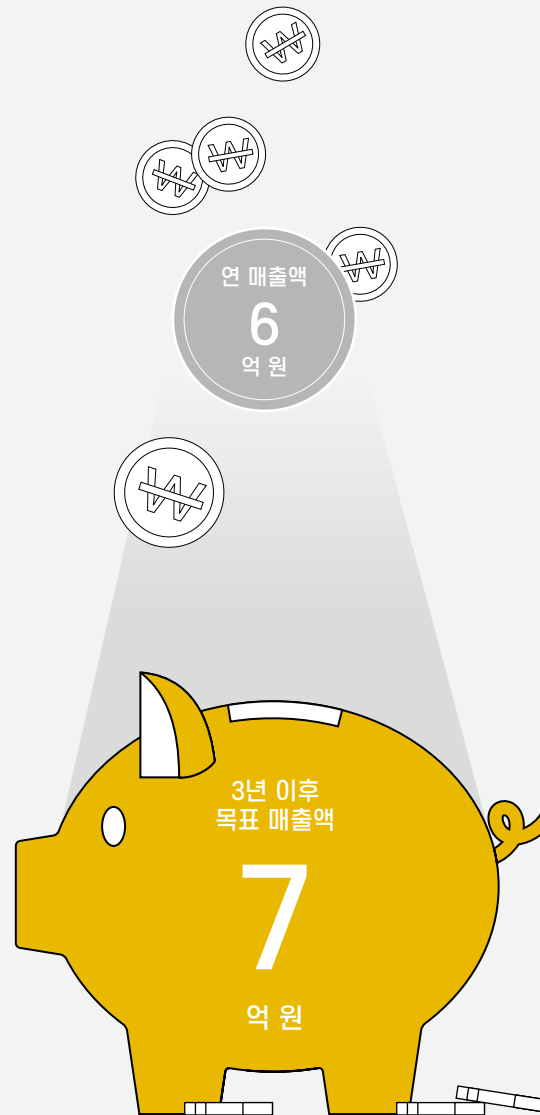
젖소 개량으로 생산량 높여요

동호회 활동을 통한 적극적인 정보 교류 및 품평회 등에 참여하며 젖소를 개량해 원유 생산량을 향상시켰다.

조사료 재배하며 사료비 낮춰요

목장일과 함께 발농사를 병행하며 옥수수, 수단그라스 등 조사료를 직접 재배해 사료비를 절감한다.

매출



앞으로의 계획

목장을 경영하면서 젖소 개량에 많은 공을 들이고 있어요. 선발과 도태를 통해서 목장에 우수한 젖소 개체 비중을 늘리고, 전체 규모를 줄여나갈 계획이에요. 그래서 소들이 더 넓은 공간에서 생활할 수 있고, 환경 규제에 대응하기 수월한 환경을 만들고, 노동 시간도 줄여서 가족과 더 많은 시간을 보내고 싶어요.

To. 유준우 대표

늘 밝고 긍정적이며 낙농에 대한 열정이 높았던 학생으로 기억하는 유준우 군이 이제는 우수한 기술력과 안정적인 경영을 바탕으로 남들이 부러워할 만한 목장의 대표이자 세 자녀의 아빠가 되었다고 하니 매우 자랑스럽고 뿌듯합니다. 유준우 대표의 목장을 방문해 보니 얼마나 많은 노력을 기울이고 고민하는지 느꼈고, 후배들에게 귀감이 되는 선배라는 확신을 받았습니다. 앞으로도 목장을 성장시키면서 가족 모두 행복하고 건강하길 바랍니다.

From. 여준모 교수



양돈으로 다시 꿈꾸는 제2의 삶

95팜

▼ 양돈학과 | 최성규 대표



introduce

2020년 졸업

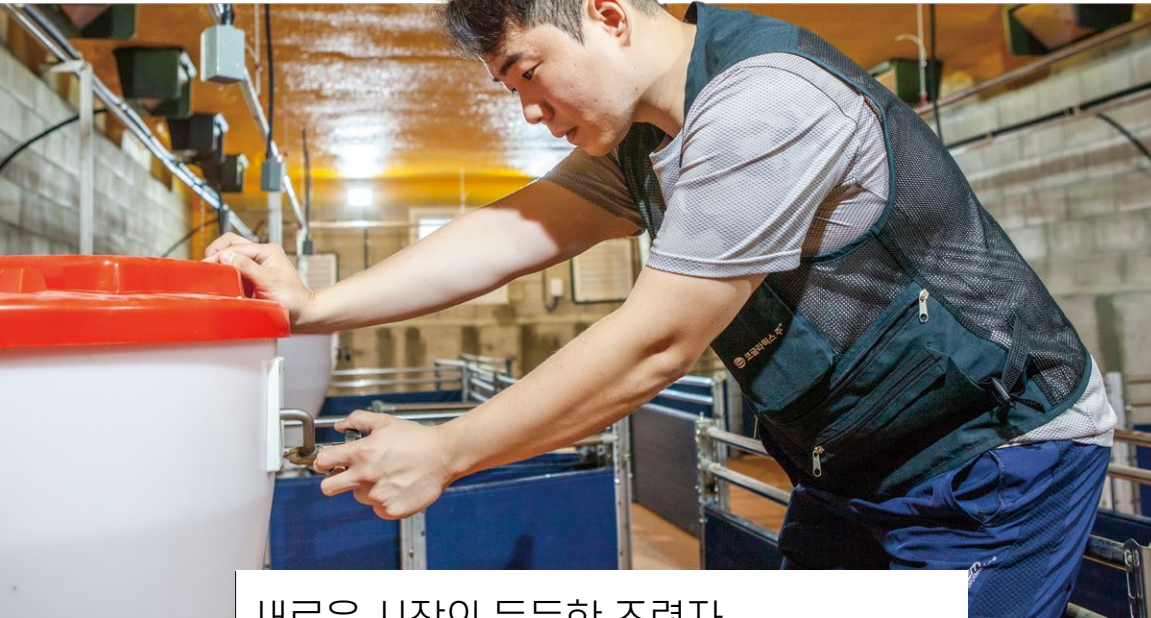
경기도 포천시

양돈

3년 차 승계농

부모님과 양돈업에 종사하고 있는 최성규 대표는 자신만의 독립된 농장을 운영할 준비를 거의 다 마쳤다. '95팜'이라고 이름 붙인 최성규 대표의 양돈 농장에 방문했을 당시에는 새 돈사 건설을 마무리하고, 일부 승인 허가를 기다리며 돼지 입식을 눈앞에 두고 있는 상황이었다. 지금과는 전혀 다른 목표를 향해 달리던 길 위에서 겪은 좌절에도 최성규 대표는 무너지지 않았다. 양돈이라는 새로운 삶을 선택한 최성규 대표는 다시 한 번 목표를 이루기 위한 힘찬 발걸음을 내딛었다.





새로운 시작의 든든한 조력자, 한국농수산업대학교

고등학교 1학년 때까지 축구선수 유망주로서 실력을 인정받던 최성규 대표는 큰 부상으로 더는 운동을 할 수 없게 되었다. 당시 고등학생으로 오로지 축구 하나에만 전념하며 살아온 최성규 대표로서는 현실을 받아들이기가 무척 어려웠다. 결국 다른 고등학교로 전학을 가게 되었고, 그곳에 필연인지 우연인지 축산과가 있어 관련 수업을 듣게 되었다.

당시 최성규 대표의 부모님은 이미 양돈 농장을 운영하고 계셨던 터라 어렸을 때부터 이를 보고 자란 최성규 대표 본인에게도 축산업은 낯설지 않았다. 이른 시기에 인생의 고비를 경험한 최성규 대표는 부모님의 농장 일을 도와드리며 자신의 적성에 맞는 일이라고 판단하고 인생의 새로운 기회를 양돈에서 찾게 된다.

부모님 농장에서 일을 도우며 양돈의 기초를 배우나간 최성규 대표였지만, 본격적으로 양돈업에 대한 깊이 있는 이해를 갖춰 나가게 된 시점은 한농대에 진학하고 난 이후였다. 전문적인 지식은 물론 진솔하고 애정 어린 태도로 자신을 지도해준 교수님이 계셨고, 특히 현장실습을 통해 농장을 운영할 때 필요한 실용적인 지식을 익히며 축산인으로서 실력을 키워나갔다.



“부모님 농장이 아닌 다른 농장에서 일할 기회를 갖기가 어려운데, 현장실습을 통해 저희 농장 보다 규모가 더 큰 양돈 농장에서 일하면서 저희와는 다른 농장 운영 방식에 대해 배울 수 있었죠. 그런 배움을 통해 동일한 상황에서 더 좋은 방법을 찾고 적용하면서 문제를 해결해나가는 능력을 키울 수 있었어요.”

최성규 대표가 외부의 선진 농장에서 익힌 지식과 경험은 자신의 농장에서 일하며 익힌 지식과 경험에 갇히지 않고 시야를 넓힐 수 있는 기회가 되었다. 또 이렇게 만난 소중한 인연은 지금까지도 정기적인 모임으로 이어 나가는 중이다. 다분히 조심스러울 수밖에 없는 농장 경영에 관한 정보와 노하우를 공유하며 상생을 실현하는 모임이 가능한 이유는 한농대라는 공동의 끈으로 이들이 엮인 덕분이다.

과감한 신축 돈사 투자로 한 발 앞선 경쟁력 확보

부모님의 양돈 농장에서 일하며 경력을 쌓은 최성규 대표는 본인의 농장을 운영하기 위한 마무리 작업으로 바쁘다. 새로운 돈사는 1년에 약 6,800두 규모의 돼지 출하를 목표로 삼고 있다. 부모님이 운영 중인 농장보다 규모가 더 크다. 신축인 만큼 여러 면에서 사육 환경 개선을 위해 신경 쓴 점들이 눈에 띄었다.

95평의 돈사는 조적으로 지어졌다. 조적 돈사의 경우 국내 대부분의 돈사를 차지하고 있는 샌드위치 패널에 비해 건설비용이 높을 수밖에 없지만, 외풍의 영향이 적어 온도에 민감한 돼지에게는 비교할 수 없을 정도로 우수한 사육 환경이다. 또한 만에 하나 일어날지 모를 화재 발생 시 피해도 최소화할 수 있다.

자돈사, 분만사 등의 내부 시설에는 천장 등에 온도를 조절할 수 있는 에어컨, 보온등 따위의 공조기 설비가 구축되어 있다. 더위로 인한 폐사율이 높은 돼지의 급작스러운 죽음을 예방하기

위해 적극적인 투자를 통해 설비를 갖춘 것이다. 사료 라인의 자동화나 공간 활용성이 높은 플라잉 급수대 등 노동 효율성을 높일 수 있는 부분도 꼼꼼하게 갖추어져 있었다.

앞서 살펴본 최신식 돈사 설비도 95팜의 강점이 드러나는 부분이지만, 신축 농장이 다른 농장과 비교해 눈에 띄게 차이가 나는 부분은 정화방류시설이다. 정화방류시설은 돈사에서 필연적으로 발생하게 되는 액비와 분뇨 등을 자체적으로 정화해 방류할 수 있는 시설로 큰돈을 들여 구축했다. 정화방류시설을 갖추지 못한 대부분의 양돈 농가들은 수거 업체에 비용을 지불하고 액비, 분뇨 등을 처리할 수밖에 없는데 이를 수거하려는 업체가 줄어들고 있어 문제가 되고 있다. 최성규 대표는 장기적인 관점에서 이를 해결하기 위해 직접 정화방류시설을 구축하기로 결정을 내린 것이다. 이외에도 돈사로부터 발생하는 악취 저감을 위해 바이오커튼을 설치하는 등 95팜은 사육 환경은 물론, 환경 규제에 대한 대응 마련에도 한 발 앞서 나가고 있다.



농부의 기본 덕목은 무엇보다 부지런함

일반 양돈 농가들에 비해 시설 부분에서 우수한 경쟁력을 갖춘 95팜이지만 결국 사람이 부지런히 돼지를 돌보지 않으면 좋은 성과로 이어지기 어렵다는 사실을 최성규 대표는 잘 알고 있다.

“부지런해야 돼요. 양돈이라는 일이 그럴 수밖에 없더라고요. 또 말 못하는 동물이다 보니 항상 챙겨줘야 한다는 생각도 들고요. 돼지들이 다 똑같이 보여도 호흡이 불규칙하다거나, 걷는 게 이상하다거나, 어딘가 불편해 보이는 돼지를 제때 발견해서 적절한 조치를 취해줘야 하거든요. 못 보고 놓치면 심한 경우 죽을 수도 있으니까요.”



사람이 자주 들여다보는 만큼 좋은 성과로 이어진다는 점에서 양돈업은 정직하다. 돼지들을 교배시키고, 모돈이 임신을 하고, 분만으로 자돈이 태어나고, 자돈이 다 자라기까지 어느 한 시기 중요하지 않은 시기가 없다.

사료면 사료, 체형이면 체형, 돈사 관리면 관리, 일의 범위가 넓은 양돈 농장 일은 정해진 업무만 처리하면 그만인 것과는 거리가 멀다. 스스로 일을 찾아서 하지 않으면 안 된다. 최성규 대표는 그렇게 부지런히 움직이며 자신의 손을 거쳐 건강하게 자란 돼지가 출하되는 과정에서 재미와 보람을 느낀다고 한다. 돼지와 함께 힘차게 제2의 인생을 펼쳐 나가고 있는 청년 농부의 즐거움이 오래도록 지속되기를 바란다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 농장 경험을 통해 적성을 파악하고 선택해도 늦지 않다.
- ☑ 부지런함이 농장의 성과로 이어진다는 사실을 기억하자.
- ☑ 생명을 다루는 일이라는 점에서 보람을 찾을 수 있다면 좋을 것!

잘하니까 사랑 좀 할게요

95팜



4,132m²

생산량



신축 돈사로 쾌적한 사육 환경 갖췄죠

조적 돈사로 외풍 영향을 낮춰 돼지들의 사육 환경을 개선하고, 사료 자동화 및 공조기 설치 등 최신식 설비로 경쟁력을 갖췄다.

환경 규제 대응도 문제 없어요

목돈을 들여 자체 정화방류시설을 갖춤으로써 액비 및 분뇨 처리 문제를 해결하고, 돈사 악취 저감 설비를 구축했다.

매출



앞으로의 계획

새로운 양돈 농장의 신축도 마무리가 되었고, 아버지로부터 독립해서 제 농장 운영을 막 시작하게 되어 열심히 해보고 싶다는 의욕이 큼니다. 지금은 개인 농장으로 운영하지만 미래에는 95팜을 기업 농장으로 키우고 싶은 목표를 갖고 있습니다. 차근차근 목표를 이뤄나갈 수 있도록 노력하겠습니다.

To. 최성규 대표

항상 적극적으로 양돈학과 동생들을 이끌던 최성규 대표가 어느덧 3년 차 경영인이 되었다고 하니, 대견하고 자랑스럽습니다. 학교생활에서 동생들을 이끌었듯이 체계화된 신축 돈사로 한국 양돈 산업을 이끌어 나갈 것이라 확신합니다. 항상 부지런하고 에너지 넘치는 모습이 모든 이들의 귀감이 될 것입니다. 이제는 한돈 산업의 주축으로 성장하기를 바라며 항상 응원하겠습니다.

From. 이수협 교수

우리들의 슬기로운 양계 생활

성하농장

중소가축학과 | 김재균 대표



introduce

2015년 졸업

전라북도 부안군

양계

8년 차 승계농

닭고기는 한국인이란면 남녀노소 가리지 않고 가장 즐겨 먹는 대표 음식 중에 하나다. 육류 중에서는 비교적 가격이 저렴한 데다가 조리법이 다양하고 영양도 풍부해 많은 사람들이 찾는다. 무더운 여름이면 보양식으로, 맥주의 단짠인 치킨으로 수요가 폭발해 양계장은 눈코 뜰 새 없이 바쁘다. 부모님과 함께 양계장을 경영하고 있는 성하농장의 김재균 대표도 예외는 아니어서 성수기에는 잠잘 시간도 부족하다. 많은 사람들에게 닭고기가 사랑받게 된 배경에는 이와 같은 수고가 숨겨져 있다.





양계야말로 내가 가장 잘할 수 있는 일

전라북도 부안군에 위치한 성하농장을 방문한 때는 무더웠던 여름이 물러가고, 가을의 초입에 들어선 9월의 첫날이었다. 몇 주 전부터 양계장 방문을 타진하기 위해 김재균 대표에게 연락을 했지만 연결이 쉽지 않았다. 당시에 양계장이 가장 바쁜 시즌임을 몰랐던 탓이었다.

“수요가 몰리는 여름이면 닭을 출하하고, 다시 병아리를 입식하는 간격이 일주일 정도밖에 되지 않을 정도로 짧아요. 그 기간 내에 축사를 청소하고 정리하면서 병아리를 받을 준비를 마쳐야 하니 정신없이 바쁘죠.”

성수기인 여름이 끝나면 그래도 조금은 한숨 돌릴 여유가 주어진다. 상대적으로 그렇다는 뜻이다. 출하할 때가 되면 힘들기는 매한가지다. 출하는 보통 닭들이 놀라지 않도록 주위가 어두운 틈을 타 이루어지는데 밤이고, 새벽에 시작되는 통에 밤을 꼬박 새우기 일쑤다.

축사로 문을 열고 들어서니 입구까지 들어찬 육계들이 놀란 듯 경계심을 보였다. 그것도 잠시, 호기심이 앞선 녀석들이 주변으로 몰려들었다. 축사 한 동에서 기를 수

있는 육계는 대략 3만에서 3만 5천 수 정도. 성하농장에는 비슷한 규모의 축사가 총 2동이 있다. 육계는 입식 이후 출하까지 약 30일 전후가 걸리는데, 성하농장은 보통 1년에 6~7회를 회전한다고 한다. 1년에 45만 수가량의 육계를 출하하는 셈이다.

김재균 대표가 초등학교생이었던 때 부모님이 다니던 직장을 그만두고 양계장을 시작했다. 어렸을 때부터 부모님이 닭을 키우는 모습을 보고 자란 김재균 대표에게 양계는 자신이 가장 잘할 수 있는 일이었다. 본인에게 익숙한 일일뿐더러, 산전수전 다 겪은 부모님의 존재도 든든했다. 중학생 때는 방학이 끝난 줄도 모르고 부모님을 도와 양계장에서 일하다가 선생님에게 전화가 걸려온 적도 있었다는 김재균 대표도 지금은 경력 8년 차의 어엿한 농부. 농장의 중심이 되었다.

나도 좋고 닭도 좋은 축사 자동화

양계는 축산업 중에서도 수직계열화가 가장 빠르게, 또 폭넓게 이루어졌다. 양계 농가는 계열기업 으로부터 병아리와 사료, 약품, 기자재 등을 받아 육계에 대한 수수료를 지급받는 방식의 위탁생산을 담당하는 경우가 대부분이다. 육계 규모가 수익과 직결된다는 이야기다.

부모님과 함께 농장을 운영하고 있는 김재균 대표는 불과 몇 년 전까지만 해도 여섯 곳의 농장을 운영했지만, 현재는 여러 가지 이유로 농장 경영을 보다 효율화하기 위해 세 곳으로 농장의 규모를 줄였다고 한다. 규모를 줄였다고는 하지만 그만큼 인건비를 낮추기 위해 고용 인력도 줄어들었기 때문에, 세 곳의 농장을 오가며 닭을 사육하는 것도 보통 만만한 일이 아닐 것이다.





“일을 하다 보면 닭이 먼저냐 사람이 먼저냐라는 생각이 들 때가 있어요. 성적을 높이는 게 우선이나, 덜 힘들게 일하는 게 우선이냐라는 문제가 되는데, 결국 성적이 아무리 올라가도 사람이 지치면 일이 괴로워지고, 그로 인해 성적이 낮아지는 악순환으로 이어지기 쉽다고 생각해요. 이 문제를 해결하려고 저희가 중점을 두고 있는 부분이 축사의 자동화입니다.”

육계는 살아 있는 생물을 기르는 일인 만큼 자주 꼼꼼하게 사육 환경을 살피는 일이 중요하다. 여러 농장을 운영하고 있는 성하농장의 경우 한정된 인력으로 농장을 일일이 살피기 어려운 문제를 축사 자동화로 해결하고 있다. 급이, 급수, 온도 조절, 환기 등 닭이 먹고 마시고 자라는 데 필수적인 부분에 관한 시설은 자동화해 운영한다. 사무실의 PC로 축사의 환경을 계측하고 조절이 가능하도록 시설을 구축했다. 김재균 대표는 농장 경쟁력을 강화하기 위해 앞으로도 축사 자동화에 대한 기술에 지속적으로 관심을 갖고 투자하면서 노동 강도를 낮추는 동시에 사육 환경을 개선해 나갈 계획이다.

농업인을 꿈꾼다면 정답은 한국농수산대학교

앞서 설명했지만 국내 대부분의 양계 농가들은 계열기업으로부터 산란이나 육계를 위한 병아리를 제공받기 때문에 씨닭인 종계 생산을 위해 기르는 원종계를 기를 일은 거의 없다. 원종계 자체도 일부 기업에서 전량을 해외로부터 수입해 기를 뿐이다. 김재균 대표도 한농대에 다니며 하림의 원종계 농장으로 현장실습을 나가지 않았다면 원종계를 기르는 예외적인 경험은 해보지 못했을 것이다.

“지금보다 더 어려웠던 때라 힘들고 실수도 많이 했지만, 보통은 할 수 없는 경험이기 때문에 배우기도 많이 배웠고, 돌아보면 재밌었어요. 또 축산 농가에서 일을 하다 보면 간단하게나마 전기나 장비, 시설 등을 손봐야 하는 경우가 생기거든요. 이런 부분도 학교에서 실습 수업을 하는데 당장은 농사와 상관없다고 생각할 수도 있지만 언젠가는 활용할 날이 오더라고요.”



축산업에 종사하는 친구들이 많은 환경에서 청소년 시절을 보냈던 김재균 대표는 고등학교 졸업 이후 자연스럽게 한농대 축산학과 진학의 수순을 밟았다. 학교에서 배운 이론 수업은 물론, 농장 현장에서 체득한 실무수업도 하루빨리 전문 농업인으로 성장하는 데 밑거름이 되었다.

졸업 이후에도 농업인을 위한 법률 자문이나 졸업생 대상의 해외연수 기회 제공 등 한농대로부터 농업인에게 유용하고 필요한 다양한 정보들을 접하며 졸업생으로서 학교의 끊임없는 지원을 실감한다고 김재균 대표는 말했다. 무엇보다 시간이 지날수록 확장되는 한농대인의 네트워크는 농업인으로서 어디에서도 얻기 힘든 유형무형의 자산임을 실감한다. 김재균 대표가 농업에 뜻을 품은 누구에게나 자신 있게 한농대 진학을 추천하는 이유다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 수업은 집중해서 듣자. 배운 걸 활용할 때가 반드시 온다.
- ☑ 출퇴근 시간이 정해져 있지 않은 만큼 자기관리를 잘해야 한다
- ☑ 효율적으로 일할 수 있는 방법을 찾아 적용할 것!

잘하니까 자랑 좀 할게요

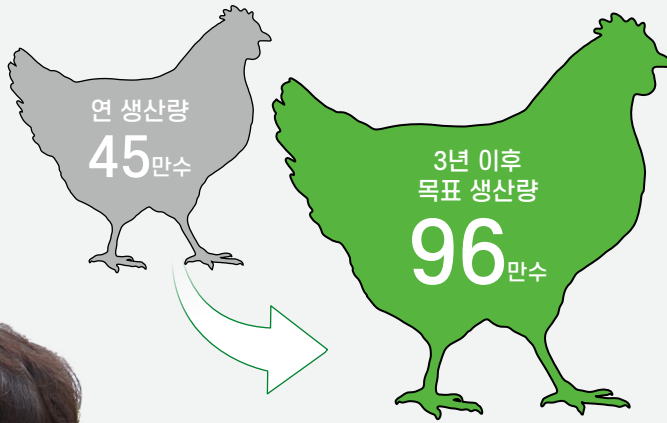
성하농장



농장 규모

3,863m²

생산량



축사 자동화로 효율적으로 일해요

급이, 급수, 온도 조절, 환기 등 축사에 자동화 기술을 접목해 노동력을 줄여 효율적으로 농장을 운영한다.

웬만한 일은 내 손으로 똑딱똑딱!

축사 전기 수리, 농기계 정비 등 농장 운영 시 발생하는 가벼운 문제들은 직접 해결하며 운영경비를 절약한다.

매출



앞으로의 계획

농촌에 일손이 부족한 것이 어제 오늘의 문제는 아니지만, 농기계나 시설이 자동화되는 속도가 기술 수준도 상당히 빠른 속도로 발전하고 있습니다. 힘이 닿는 대로 농장 규모를 확장하면서 최소한의 효율적인 노동만으로도 농장이 운영될 수 있도록 자동화 기술에 대해 공부하고 적용할 계획입니다.

To. 김재균 대표

항상 차분하며, 밝고 긍정적인 모습으로 마주하던 때가 아직도 엇그제 같은데, 졸업한 지 벌써 7년이 흘렀군요. 그동안 부모님과 같이 많은 농장을 경영하느라 정말 고생 많이 한 줄 알고 있습니다. 이제 어엿한 성하농장의 대표가 되었기에 지도 교수로서 뿌듯한 마음을 금할 길 없습니다. 그동안 정신없이 달려왔다면, 지금부터는 앞으로의 인생에 대해 생각해 볼 때가 되지 않았나 생각합니다. 행복한 가정을 빨리 가졌으면 하는 바람입니다.

From. 노환국 교수



장어로 푹푹 뭉친 우리는 장어 가족

김포장어

수산양식학과 | 심주섭 대표

introduce

2015년 졸업

경기도 김포시

뱀장어

8년 차 승계농

'김포장어'의 심주섭 대표는 아버지, 어머니, 형과 함께 경기도 김포시 하성면에서 뱀장어 양식장을 운영하고 있다. 양식장에서 멀지 않은 곳에서 직판장과 음식점도 함께 운영한다. 생산에서 서비스업까지 포괄하는 전략으로 유통과 판매 단가 부분에서 유리한 고지를 취하며 높은 소득을 올리고 있다. 십수 년 전 부터 양만에 종사하며 기반을 닦아 온 부모님을 도와 가족 간의 역할 분담이 자연스럽게 이루어졌기에 가능한 결과였다. 심주섭 대표는 가족이라는 든든한 울타리 속에서 꿈을 키우고 있다.





수십억 매출의 비결 첫째, 고품질 장어 양식

장어는 여름철 대표 보양식으로 꼽힌다. 고단백 식품으로 비타민A와 오메가3 지방산이 풍부해 지친 기력을 회복하는 데 좋다. 그 중에도 주로 구이로 즐겨 먹는 뱀장어는 이제 많은 사람들이 즐겨 찾는 음식이 되었다. 20여 년 전 심주섭 대표의 부모님께서 김포에서 뱀장어 양식을 시작한 이후, 장어의 대중적인 인기가 높아짐에 따라 양식장도 함께 성장했다.

심주섭 대표의 명의로 된 양식장에서 한 해에 생산되는 장어의 생산량만 약 100톤이다. 해마다 판매 단가의 차이가 있기는 하지만 평균적인 판매가로 계산한다면 매출액으로는 약 30억 원 규모다. 아버지와 형이 운영 중인 두 개의 양식장을 더하면 연간 평균 생산량은 250~300톤에 이른다고 한다. 가족 사업으로 운영 중인 장어 양식장으로서 그 규모가 상당한 수준이다.

김포장어에서는 평균적인 양식장보다 장어의 몸집이 크다. 1kg을 기준으로 구이용으로 3~4마리가 필요한 다른 양식장의 장어들과 달리 1~2마리면 무게를 채운다. 최근 들어 크기가 큰 장어를 선호하는 손님들이 늘었다는 게 심주섭 대표의 설명이다.



김포장어의 양식장은 순환여과식이다. 양식에 사용되는 물을 순환시켜 재사용하는 방식으로 정화 수조 등의 설비를 구축해 수질을 관리한다. 김포장어는 양식장의 수조 라인마다 용수 살균기를 설치해 장어의 품질과 직결되는 수질을 철저히 관리하고 있다.

“저희가 양식장과 함께 직판장과 식당을 운영하고 있지만 역시 기본은 양식업이에요. 기본이 제대로 갖춰져 있지 않으면 2차적인 부분에서 좋은 효과를 볼 수가 없죠. 어렸을 때부터 해 온 일이고, 쉽지 않은 일이지만 양식업을 선택한 걸 후회해 본 적은 없어요.”

중학생 때부터 부모님을 도와 장어 양식장에서 시간을 보냈다는 심주섭 대표에게 어쩌면 장어 양식업이란 천직인지도 모른다.

비결 둘째, 우리가 기른 장어는 우리가 직접 판다

김포장어의 가장 큰 경쟁력을 꼽으라면 직판장과 음식점을 같이 운영한다는 점이다. 양식장에서 직판장과 음식점까지는 차로 10분 내외로 지척이다. 심주섭 대표는 어머니께서 운영하시는 1,500평 규모의 장어식당과 양식장을 오가며 일하고 있다.

“제가 중학생일 때 부모님께서 양만장에서 포장마차 형식으로 장어를 팔기 시작하셨어요. 10여 년 전쯤부터 정식으로 식당을 개업해서 지금까지 운영하고 계신 거죠. 형과 제가 둘 다 양식장 관리를 하고 있지만, 형이 조금 더 양식장에 무게를 두고 있고 저는 식당에 무게를 두면서 역할 분담을 하고 있어요.”

김포에는 수 많은 장어 음식점이 있지만 '상천장어성'이라는 상호로 영업 중인 이곳은 여러 음식 방송에 등장했을 정도로 손에 꼽히는 김포 내 장어 맛집으로 인정받고 있다. 본인의 양식장에서

기른 장어를 사용하기 때문에 맛과 가격 면에서 경쟁력이 있을 수밖에 없다는 게 심주섭 대표의 설명이다.

“어버이날이 있는 5월 둘째 주가 장어식당은 대목인데 어린이날부터 어버이날까지 나흘 동안 손님이 많아서 양식장에는 가지도 못했어요. 김포에 장어식당이 수십여 곳 있지만 양식업과 식당을 같이 하는 곳은 저희가 처음일 거예요. 저희는 직접 기른 장어를 식당에 공급하니까 맛의 질과 가격 경쟁력을 확보할 수가 있는 거죠.”

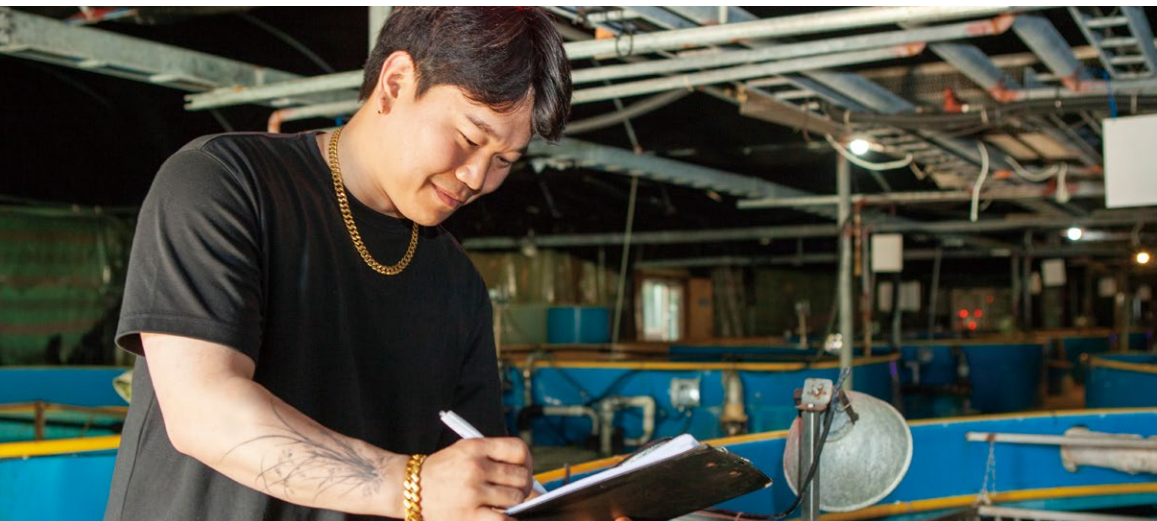
장어 양식을 하는 농가에서 음식점과 같은 서비스업을 병행해야 한다고 심주섭 대표가 역설하는 이유는 중간 이윤의 차이가 크기 때문이다. 중간 유통을 거치지 않음으로써 이윤을 높이는 것은 물론, 안정적인 공급망까지 확보할 수 있어 시너지 효과가 크다. 온 가족이 역할을 효과적으로 분담해 사업을 경제적으로 운영하는 것도 단단히 한몫했다. 수십억 원의 매출을 올리는 김포장어의 성공 비결이다.



한국농수산대학교에서 함께 꿈을 키우다



심주섭 대표는 어딜 가도 동네 어른들이 자신을 알아본다고 한다. 지역에서 양식장과 큰 식당을 운영하고 있기 때문이기도 하지만, 사람들로부터 호감을 얻을 만한 사교적이고 사람을 좋아하는 성격인 까닭이 크다. 앞서 지원한 형으로 인해 한농대를 알게 된 심주섭 대표는 한농대 수산양식학과에 진학해 자신과 같은 일을 하는 동기들을 만나게 된 것이 무척 즐거웠다고 한다.



“저는 학교를 동기들 덕분에 진짜 즐겁게 다녔어요. 2학년 때는 현장실습을 나가니까 만나지 못하는데 실습을 마치고 오랜만에 모이니까 그렇게 애뜻한 마음이 들더라고요. 전공심화 과정까지 다닌 이유도 부족한 공부를 더 하려는 것도 있지만, 동기들이랑 만나는 게 좋아서 다녔으니까요.”

양식업이라는 공통분모를 가진 동기들과 관계를 형성하는 것은 즐거운 일이면서, 교류의 장을 넓히는 일이기도 했다. 청년 농수산업 전문가를 육성하는 한농대가 아니고서는 만나기 힘든 인연들이다. 함께 실습에 참여하고, 수업을 듣고, 서로 미래에 관한 대화를 나누면서 자신도 모르는 사이에 농업인으로서 한 단계, 한 단계 성장해 나간다. 그 과정을 함께 공유하고 격려하는 사람들이 있었기에 꿈을 키우고, 구체적인 목표를 세워 나갈 수 있었다. 한농대를 통해 한 사람 몫의 농업인으로 성장하고 목표를 세울 수 있었다는 심주섭 대표는 이제 더 높아진 목표를 이루기 위해 오늘도 땀 흘린다.

후배님들
이것만은
기억해요

- ☑ 직판장, 식당과 함께 양식장을 운영하면 효과가 배가된다.
- ☑ 여러 사업을 운영할 때도 양식업이 기본임에는 변함없다.
- ☑ 농수산업은 우리 삶에서 없어서는 안 되는 일임을 잊지 말 것!

잘하니까 자랑 좀 할게요

김포장어



9,547m²

생산량



양식장, 직판장, 식당 연계로 이윤 높여요
 양식장에서 생산된 장어를 직접 운영하는 직판장과 식당에서 판매함으로써 중간 이윤을 큰 폭으로 높인다.

양만은 기본 중에 기본이죠

3개의 장어 양식장을 순환여과식으로 운영하며 용수 살균기 등의 설치를 통한 수질 관리로 상품의 장어를 생산한다.

매출



앞으로의 계획

제가 키우는 장어를 제 손으로 직접 다 팔 수 있을 정도의 공급망을 확보하는 게 장기적인 목표예요. 지금은 대형 식당 한 곳을 운영하고 있지만, 저희 양식장에서 생산되는 장어를 전부 소화시킬 수 있도록 앞으로 식당을 하나씩 하나씩 늘려 나가면서 사업을 확장해 보고 싶어요.

To. 심주섭 대표

항상 밝은 모습으로 환한 웃음을 짓는 학생이었던 심주섭 대표가 어느덧 어엿한 수산양식 전문 경영인으로 자리 잡아가고 있다고 하니, 지도했던 교수로서 뿌듯한 마음이 가득합니다. 긍정적이며 매사에 성실하게 일하는 생활 자세는 많은 후배들에게 귀감이 될 것으로 확신합니다. 전통적 양만뿐만 아니라, 혁신적인 유통방식의 도입으로 성공을 이뤄가고 있는 김포장어의 건승을 진심으로 응원합니다.

From. 전진우 교수



내 눈엔 전복, 너만 보인단 말이야

솔지수산

수산양식학과 | 고선호 대표

introduce

2014년 졸업

전라남도 해남군

전복

8년 차 승계농

풍부한 영양소와 식감 덕에 바다에서 나는 최고급 식재료로 꼽히는 전복. 가두리 양식으로 생산량이 급증하면서 보다 많은 사람들이 전복을 즐길 수 있게 되었다. '솔지수산'의 고선호 대표는 바다로 둘러싸인 대한민국의 최남단, 전라남도 해남군의 어불도에서 부모님을 뒤이어 전복을 양식하는 청년 어업인이다. 국내를 대표하는 전복 양식지 중 한 곳인 해남에서도 손꼽히는 상품의 전복을 생산하는 고선호 대표는 전복 양식 외에는 다른 직업을 생각해 본 적이 없는 천생 바다 사나이다.





상품성 높이고 폐사율 낮추는 어불도식 양식

방파제를 따라 두 개의 낮은 등대가 서로를 마주 보는 어란진항의 선착장에서 통통배를 타고 5분쯤 달리면, 광활한 바다 위로 펼쳐진 솔지수산의 가두리 양식장이 나타난다. 중고등학생 시절부터 전복 양식을 하던 부모님을 도와 힘겨운 바다 일에 나섰던 고선호 대표에게 전복은 기꺼이 받아들여야 할 일종의 운명이자, 세상과의 연결고리다.

두 사람 외에는 도울 일손이 없어 힘들어하시던 부모님을 보며 하루빨리 한 사람의 어업인으로서 자기 몫을 해내고 싶었던 고선호 대표도 바다 위에서 전문 양식업자로서 경력을 쌓은 지 어느덧 8년 차. 수십 년 경력의 베테랑 양식업자들이 즐비한 어불도에서는 막동이 취급이지만 차세대농어업경영인대상에서 대통령 표창을 수상할 만큼 실력과 전문성을 가진 인재로 성장하고 있다.



전복의 가치는 크기에 달려 있다. 크기가 클수록 가격을 높게 쳐준다. 어불도에서는 상대적으로 크기가 큰 전복이 많이 자란다고 한다. 3년간량 자란 전복은 크기가 성인 남성 손바닥만큼 자라기도 한다. 비결은 어가별로 양식 규모를 일정량으로 제한함으로써 조류의 흐름이 원활하고, 밀식으로 인한 피해를 줄여 상품성을 높인 덕분이다.

“어불도 전복은 크기가 크다는 점이 가장 큰 장점이죠. 어불도에서 1등하는 양식장이면 거의 전국 1등이라고 생각해도 될 정도예요. 3년 동안 전복을 양식할 수 있는 어장이 많지 않은데 어불도는 양식 규모를 적정량으로 유지하니까 그게 가능하거든요. 그러다 보니 크기도 크지만 폐사율이 낮아서 더 높은 가격에 팔리고요.”

고선호 대표의 전복은 어불도 내에서도 손가락에 꼽힐 정도로 상품성이 뛰어나다. 머잖아 어불도에서 매출액으로 1등을 하겠다며 은근한 자신감을 내비치기도 했다. 그 자신감의 원천은 자신은 굶어도 전복은 절대 굶기지 않는다고 할 만큼 열성을 다하는 태도일 것이다.



한국농수산대학교이기에 가능했던 끈끈한 동기들과의 인연

한농대가 현재 전주의 혁신도시로 이전하기 전, 경기도의 화성캠퍼스에서 학창 시절을 보낸 고선호 대표는 끈끈한 동기애로 뭉친 소중한 친구들을 한농대에서 만났다. 고선호 대표를 포함해 한농대 수산양식학과 2기생으로 구성된 단체 채팅방은 지금도 가장 많은 채팅이 오가는 채팅방이라고 한다.

“한농대에서 만난 동기들과고는 다들 양식업이라는 공통점이 있어서인지 정말 사이가 끈끈했어요. 전국적으로 흩어져 있는 이런 동기들을 사귄 수 있었다는 게 제게는 한농대의 최고 장점일 정도니까요. 여전히 자주 연락하고요. 일 얘기도 나누지만, 서로 키우는 작물을 교환해서 먹기도 하고 홍보도 하고요. 한농대가 아니면 어디에서 이런 동기들을 만나겠어요.”

일찍부터 자신의 진로를 결정한 고선호 대표는 전복 양식에 관한 전문적인 지식을 얻기 위해 한농대 진학을 선택하는 데 큰 고민은 필요 없었다. 수산양식을 전공할 수 있는 커리큘럼이 갖추어져 있는 국립대인 데다가 병역을 대체복무할 수 있고, 학비를 전액 장학금으로 지원하는 유일한 교육기관이 한농대였던 것이다. 그리고 한농대에서 공통의 관심사를 가진 또래들을 만나 지금도 소중한 인연을 이어가고 있다.

개설된 지 2년 차에 불과했던 수산양식학과였기 때문에 오히려 사제지간은 단순히 지식을 공유하는 것 이상으로 깊은 영향을 주고받으며 배우고 성장할 수 있는 시간이 되었다고 고선호 대표는 당시를 회상했다. 또 부모님의 양식장을 처음으로 벗어나 색다른 경험과 함께 시야를 넓힐 수 있었던 현장실습은 현재 솔지수산을 운영하는 데도 많은 도움이 되었다. 사람을 얻고, 지식을 쌓고, 폭넓은 경험을 공유했던 한농대에서의 시간은 고선호 대표에게는 결코 잊을 수 없는 소중한 추억이다.



전복 양식만큼은 최고로 인정받고 싶어요

연중 출하가 이루어지는 전복이지만 가장 바쁜 시기는 가을과 초겨울 무렵이다. 날이 추워지기 시작하는 가을에 들어서면 하루도 쉬는 날이 없을 정도로 바쁜 바다 위에서의 생활이 이어진다. 새벽녘의 찬 바닷바람을 맞으며 맞이한 하루는 해가 질 무렵이 되어서야 마무리 된다.

양식장의 일상이 힘든 것은 사실이지만 다른 일에 비해 자기 시간을 많이 가질 수 있다는 점도 전복 양식의 매력이다. 일을 한꺼번에 몰아서 해치우면 성수기에도 일주일 3-4일은 쉬는 시간을 가질 수도 있다.



비교적 비수기에 해당하는 여름에는 일하는 날수도 손가락에 꼽을 만큼 적다. 성수기에 대비해 체력을 비축하거나 가족과 시간을 보낼 수 있는 기회다.

“가을이면 거의 쉬는 날 없이 바쁘기 때문에 봄, 여름 같이 한가할 때 꼭 쉬어줘야 돼요. 또 저희가 하는 일은 몸이 재산이기 때문에 아무리 바빠도 안전하게 일하는 게 가장 중요하고요. 하루를 더 일하더라도 서두르지 말고, 다치지 않도록 일하는 건 아무리 강조해도 지나치지 않아요.”

추가로 자신의 구간을 할당받은 고선호 대표는 곧 양식장의 규모가 확장될 예정이다. 규모 확장과 함께 전복장조림 등의 가공을 통해 어불도의 전복을 고부가가치화할 계획도 차근차근 준비하고 있다. 전복 양식만큼은 최고로 인정받고 싶다는 고선호 대표의 의지와 자신의 일에 대한 자부심은 솔지수산을 성장시키는 원동력이다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 몸이 재산이다. 바쁠수록 다치지 않도록 주의하고 주의할 것!
- ☑ 일로 인한 부모님과의 갈등을 푸는 최선의 비결은 신뢰다.
- ☑ 비수기의 남은 시간을 활용해 운동 등으로 체력을 증진한다.

잘하니까 자랑 좀 할게요

솔지수산



가두리 750칸

생산량



적정량의 양식으로 상품성 높여요

어가별로 양식 규모를 조정함으로써 밀식으로 인해 높아지는 폐사율은 낮추고 크기가 큰 전복 생산량을 높인다.

저는 굶어도 전복은 절대 안 굶기죠

양식업에서 부지런함보다 나은 것은 별로 없다. 주기적으로 전복의 식사량을 체크하며 먹이가 부족하지 않게 챙긴다.

매출



앞으로의 계획

제 구간을 할당받은 터라 곧 300칸 규모의 가두리가 더 늘어날 예정이에요. 당분간은 양식에 집중하면서 앞으로는 전복장조림 등과 같은 가공으로 전환하기 위한 준비를 하고 있어요. 제 물량은 물론 주변 어가의 물량까지 소화시킬 정도로 규모를 키우는 게 장기적인 목표입니다.

To. 고선호 대표

학창시절부터 밝고, 부지런하게 생활하던 학생이 졸업 후 전복양식으로 성공해 대표가 되었다고 하니 지도했던 교수로서 너무나 기쁘고 보람을 느낍니다. 바닷바람을 맞으며 일해야 하는 전복 가두리 양식을 한다고 했을 때는 걱정과 불안한 마음을 갖고 있었지만, 언제나 그랬듯이 적극적으로 성실하게 맘 흘려 일한 만큼 크게 성장했다고 생각합니다. 앞으로도 더욱 발전해 해남에서 뿐만 아니라 우리나라 전복양식에 크게 기여할 것으로 믿고 항상 응원합니다.

From. 김철원 교수



팔방미인 꿀벌의 매력에 푹 빠지다

선인양봉종봉원

산업곤충학과 | 박혁진 대표

introduce

2021년 졸업

충청북도 괴산군

양봉

2년 차 부모협농

올해 봄 전국 양봉농가에서 꿀벌이 집단 실종되는 현상이 생겨 사회적 이슈가 되었다. 전국에서 만 60억 마리의 꿀벌이 이유도 모른 채 사라진 것이다. 꿀벌이 사라지면 어떠한 일이 생길까? 꿀벌은 우리가 재배하는 1,500여 종의 작물 중 30%의 수분을 책임지고 있다. 꿀벌이 사라지면 생태계에 지대한 영향을 끼칠 수밖에 없다. 꿀을 비롯 로열젤리, 화분, 프로폴리스 등을 제공하는 팔방미인이자 우리의 삶에 영향을 미치는 곤충인 꿀벌의 매력에 빠진 유쾌하고 젊은 청년 농부가 있다.





진짜 농사를 배우기 위해 선택한 한국농수산대학교

10년 전 질 좋은 밀원(벌이 꿀을 빨아 오는 원천)이 풍부한 충청북도 괴산에서 부모님이 양봉업을 시작한 후 박혁진 대표는 꿀벌과 인연을 맺었다. 양봉업을 하시는 아버지를 보며 자리서인지 꿀벌도 무섭다는 느낌보다 친숙한 존재가 되었다. 그리고 꿀벌을 키우고 관리하면서 다양한 생산물을 낼 수 있다는 점에서 양봉업에 더욱 관심을 가지게 되었다.

고등학교를 졸업하고, 대학교 진학을 앞둔 박혁진 대표에게 한농대 입학 추천한 사람은 바로 담임선생님이었다. 일반 대학교의 농업 관련 학과가 농사보다는 농업 관련 업종으로 많이 진출하는 현실에서 진짜 농사를 배우고 싶다면 한농대에 입학하는 것이 도움이 될 것이라고 조언을 해주셨다. 박혁진 대표도 더 많은 것을 배우고 농사에 전념해야 많은 길이 열릴 것 같다는 생각으로 한농대 입학을 결정했다.

“제가 산업곤충학과 1기 입학생이었습니다. 산업 곤충학과 정원이 25명인데 대부분 일반 곤충, 누에를 전공하고 그중 3명 만 양봉을 전공했어요. 선배가 없어 힘든 점도 있었지만 개척한다는 느낌이 있어 나름 재미있었습니다.”

박혁진 대표는 대학시절 1학년 시절부터 졸업까지 과대표를 도맡았고, 총학생회 활동도 적극적으로 임했다. 또한 야구 동아리 활동에도 열심히 참여하고 기숙사 동기들과 즐거운 추억을 만들며 학창 시절을 보냈다.

그러던 중 코로나19로 인해 3학년부턴 실습 수업을 제외한 나머지 시간이 원격수업으로 전환되었다. 위기의 시간이었지만, 박혁진 대표는 원격수업으로 생긴 시간을 보람차게 보내기로 마음먹었다. 아버지에게 받은 60군(여왕벌 한 마리를 중심으로 활동하는 꿀벌 집단의 단위:평균 3만 마리)의 꿀벌을 돌보기로 한 것이다. 이 꿀벌을 200군으로 늘리는 성공을 거두고, 양봉의 즐거움을 제대로 맛보았다.



현장실습 통해 우수 품종 관리 노하우 터득

졸업 전에 이미 양봉에 자신감을 얻게 된 데에는 2학년 현장실습이 주효했다고 말하는 박혁진 대표. 일반 양봉농장이 아닌 여왕벌 관리에 대해 전문적으로 배우고 싶어 국립농업과학원을 실습장으로 선택, 여왕벌 관리를 비롯 우수 품종 생산 및 관리 방법을 체계적으로 배웠기 때문이라고 강조한다.

올해 봄 남부지방에서 벌어진 꿀벌 실종사건으로 꿀벌 농가들이 비상이 걸리고, 여름철 긴 장마로 인해 꿀벌 사육에 필수적인 일조량이 부족한 상황 속에서도 큰 피해 없이 넘어간 것도 박혁진 대표가 한농대에서 체득한 양봉 노하우가 빛을 발한 덕분이다.



“벌의 개체수가 늘어나야 하는 시기에 개체수를 늘리지 못하면, 꿀을 생산해야 하는 시기에 생산량이 감소하게 됩니다. 연쇄적으로 이러한 발생하면 안 되기 때문에 다른 농장보다 여왕벌의 산란에 신경을 많이 쓰고 있습니다. 벌이 자랄 때 한꺼번에 자라 개체수가 늘어나야 생산량이 늘어나니까요. 그리고 사료에도 생육에 좋은 성분을 첨가하고 있고, 생육관리 방법을 다양화하기 위해 노력하고 있습니다.”

현장실습 당시 아버지 농장은 양봉업에만 매진하고 있었던 상황. 여왕벌 종자와 품질을 관리하는 법을 박혁진 대표가 배워 잡종화되지 않는 우수한 품질의 여왕벌까지 판매하게 되면서 농장 운영에 시너지 효과를 주게 된 것도 현장실습 덕분이라고 밝힌다.

순종 벌 지켜 나가고 브랜드 만들 계획

박혁진 대표는 한농대에 입학하면서 성공의 길이 열렸다고 생각한다. 한농대에 다녔기 때문에 양봉에 관해 전문적인 지식을 얻게 되었고, 현장실습을 했던 국립농업과학원에서의 경험도 인생에 있어 큰 전환점이 되었다는 것이다. 또 그 인연을 계기로 농촌진흥청 청년농업인 전문위원으로 발탁되어서 활동하고 있는 현재까지 한농대를 다닌 것이 박혁진 대표를 크게 변화시켰기 때문이다.

“이제 24살인 제가 한농대를 다니지 않았다면 그렇게 많은 전문가를 어떻게 만나서 공부를 할 수 있었겠습니까? 농진청 청년농업인 전문위원 활동이 책임감 때문에 조금 버겁다는 느낌이 들기도 하지만 저의 성장에 있어서는 정말 소중한 경험이라고 생각합니다.”

벌은 꿀, 화분, 독, 프로폴리스, 밀랍, 로얄젤리, 여왕벌, 수정벌 판대 등 10개가 넘는 분야로 확장할 수 있어 매력적이라며 양봉에 푹 빠져있는 박혁진 대표. 농장 근처에서 자취를 하며 밤늦으로 농장 관리에 매진하고 있지만, 젊은 농부답게 워라밸도 중요하게 생각한다. 테니스와 풋살, 스노보드 등 스포츠 활동도 열심히 즐기고, 농장이 안정화되면 외국에서 한 달 살기도 꼭 실현해보고 싶다는 꿈을 가지고 있다.

앞으로 꿀 브랜드화에 좀 더 적극적으로 나설 계획이라는 박혁진 대표는 소비자층 타깃 조사를 통해 구매층에 매력적으로 보이는 상품 만들어갈 생각이다. 꿀만으로 20억 원 소득을 얻고, 토종 꿀벌을 지켜나가겠다는 젊고 패기 넘치는 청년 농부의 당찬 포부가 믿음직스럽다.

후배님들 이것만은 기억해요

- ☑ 현실과 이상은 다르지만 노력한 만큼 보상이 돌아오니 포기하지 말 것!
- ☑ 일을 단순히 많이 하는 것보다 상황을 정리해서 빨리빨리 행동해야 한다.
- ☑ 한 우물을 파서 심도 깊은 전문가가 되기 위해 노력하라.

잘하니까 자랑 좀 할게요

선인양봉종봉원



400군

생산량



효율적인 여왕벌 관리로 농장 수익을 늘려가요

현장실습을 통해 터득한 여왕벌 관리법으로
우수한 품질을 가진
여왕벌을 판매해 농장의 수익을 늘려가고 있다.

잡종화되지 않은 순종을 유지하기 위해 노력해요

잡종화가 많이 되어 있는 대부분의 농장과 달리 순종을
유지하기 위해 남다른 노력을 기울이고 있다.

매출



앞으로의 계획

수익 창출이 가장 보편적인
목표이겠지만, 청년농부로서의
목표는 국내 양봉농민을 위한
순수 꿀벌 품종 제작입니다.
해외 우수한 꿀벌종자가 많지만
국내 기후에 맞지 않아 활용을
못하는 경우가 있습니다.
안타까운 상황을 많이 접하다
보니 국내 현황에 맞는 품종을
생산하는 것이 목표입니다.

To. 박혁진 대표

매년 같은 듯하나 다른 곳이 학교의
생활인 것 같습니다. 매년 달라지는
학생들과 쌓여가는 추억들... 그
생각의 끝엔 항상 내 첫 제자들이자
함께 산업곤충학과의 기틀을 세웠던
산업곤충학과 1기 학생들이 있습니다.
모든 것이 처음이었지만 서로가
서로에게 큰 힘이 되어 준 그 시절의
추억만으로도 참 고마운데 어느덧
번듯한 농장의 대표로서 후배들의
든든한 선배 역할을 해주고 있는
혁진 군. 내가 늘 얘기했듯 "성공할
수밖에 없는" 네 꿈을 언제까지고
응원하겠습니다.

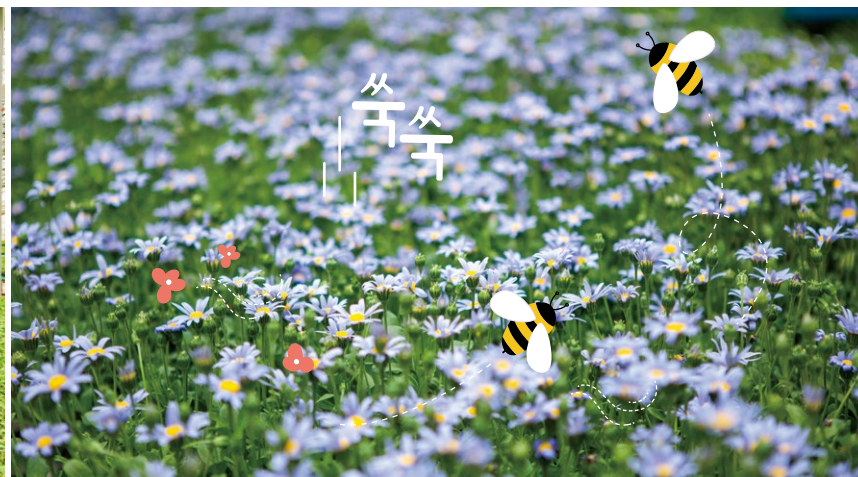
From. 김혜경 교수

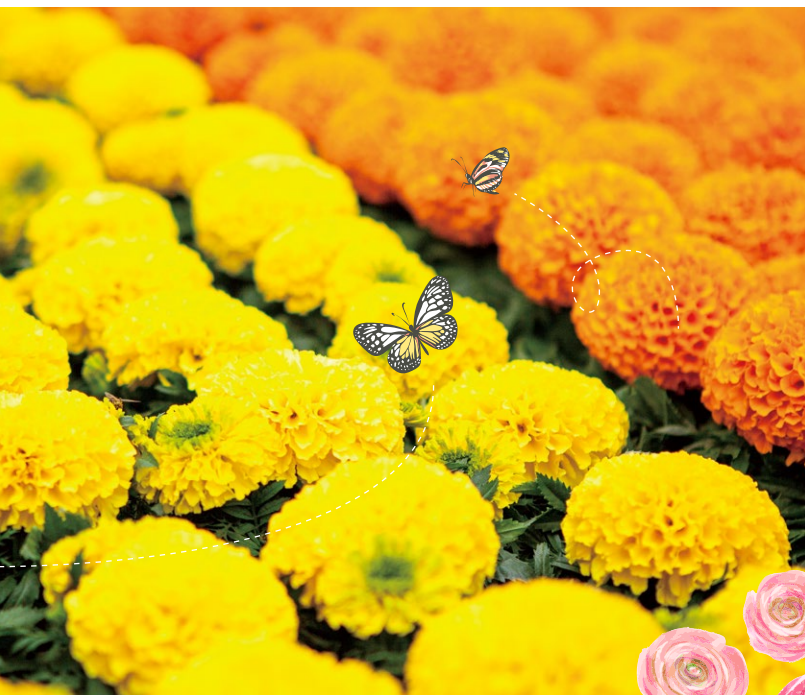




상상, 그 이상의 꿈이 이루어진다

농어촌의 아름다운 풍경은 농부의 부지런함이 빛은 작품입니다.
한국농수산대학교 졸업생들이 흘린 어제의 땀방울이
오늘의 결실과 열매로 가득히 피어났습니다.









농민
2022
젊은 농업인들의
희망 이야기

그 이농의
꿈이 이루어진다

발행월
2022년 12월

발행처
한국농수산대학교

주소
전라북도 전주시 덕진구 공취팔썈로 1515

문의
063-238-9114

발행인
한국농수산대학교 총장 정현출

디자인·제작
㈜상상가가
www.ssgg2000.com

※ 이 책에 실린 사진과 원고의 저작권은 한국농수산대학교와
㈜상상가가 있으며 무단 전재 및 배포를 금합니다.

