

2023
젊은 농어업인들의 희망 이야기

농업, 그 이상의 꿈이 이루어진다

국립한국농수산대학교

농업, 그 이상의 꿈이 이루어진다



농업, 그 이상의 꿈이 이루어진다

미래 농어업을 선도하는 디지털 농어업 인재 육성 대학

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

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

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



© 한국농수산대학교

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

KNUAF 국립한국농수산대학교

전라북도 전주시 덕진구 콩쥐팥쥐로 1515 한국농수산대학교

tel. 063-238-9114 www.af.ac.kr



97872951597007
ISSN 2951-5971

KNUAF 국립한국농수산대학교





여기!

능동적으로 대응하고,
주도적으로 역경을 극복하며
대한민국 농수산업의 비전을 개척하는
자랑스러운 한농대 졸업생들!



안녕하세요. 정현출 총장입니다.

자연이 주는 한계와 가능성이 공존하는 농수산업은 동서고금을 막론하고 가장 중요한 산업입니다. 과학기술이 발전하면서 그 외양은 많이 달라졌을지언정, 농수산업은 여전히 우리가 생존하기 위한 본질적 조건, 즉 식품을 생산하고 공급하는 중요한 역할을 맡고 있습니다. 식량, 채소, 과수, 화훼, 축산, 수산 등 농수산업 전 분야와 전국 각지에서 활동하고 있는 한농대 졸업생을 알리고자 책자를 발간하게 되었습니다.

한국농수산대학교는 1997년에 유능하고 창의적인 후계농업인 양성을 목적으로 설립된 전문 교육기관입니다. 이러한 교육이념 아래 현장에 새로운 농어업기술을 선도적으로 적용하고, 농어촌의 지도자가 될 자질을 갖춘 정예 농어업인을 길러냈습니다. 올해까지 7천여 명의 졸업생을 배출하며, 우리 농수산업 현장에 새로운 바람을 불어넣고 있습니다. 저를 포함한 한농대 교직원 및 동문회 구성원 모두 한농대가 우리나라 농수산업의 미래를 짊어질 인재를 배출하는 학교라는 자부심을 갖고 있습니다.

현재 우리 농수산업이 당면한 여건과 과제는 쉽지 않습니다. 농어촌은 급격한 고령화와 출산율 하락의 충격에 가장 먼저 노출되어 있습니다. 비료, 농약, 전기, 석유, 농기계 등 생산요소의 가격과 인건비도 계속 오르는 추세입니다. 새로운 시대상과 변화하는 여건에 능동적으로 대응하고 역경을 극복하는 사람이 되기 위해서는 단순히 농어업기술을 익히는 것으로는 부족합니다. 각자 본인의 소질과 장단점을 잘 파악하고, 이를 바탕으로 자신의 목표를 이루기 위해 주도적으로 생각하고 실천할 수 있는 자질이 필요합니다.

올해 발간한 한농대 졸업생의 영농·영어 정착 생활 우수사례집 『상상, 그 이상의 꿈이 이루어진다』에는 전국 각지 농어업 현장에서 농어촌의 어려운 여건과 과제를 능동적으로 대응하고 주도적으로 역경을 극복해 나가는 자랑스런 한농대 졸업생 20명의 모습이 여실히 드러나 있습니다. 졸업생들의 지혜와 성실한 자세가 농어업에 비전을 품은 여러분들에게도 귀감이 되었으면 하는 바람입니다. 청년 여러분의 도전 정신과 창의성은 농수산업의 가능성을 확장하고, 한농대의 이념을 실현하는 무엇보다 귀하고 값진 자산입니다.

한농대는 미래 농어업을 선도하는 창의적 인재 육성 대학이라는 비전 아래, 앞으로 우리 학생들이 진취성·자립심·독창성을 길러 농어촌 지역사회에서 이웃들과 융화하고, 장래의 리더 역할을 할 수 있도록 학교 행정과 교과 과정, 수업 방식 모두 학생의 성장을 지원하는 데 최선을 다하고 있습니다. 농수산업을 단지 머리로만 아는 사람이 아니라, 현장 중심 교육을 토대로 이론과 현실을 접목할 수 있는 창의적 인재를 육성할 것입니다.

대한민국 농수산업의 성공적인 미래의 중심에는 한농대 졸업생들이 있을 것입니다.

INTRO

발간사	002	지도로 보는 2023 젊은 농어업인들의 희망 이야기	006
-----	-----	---------------------------------	-----

작물·산림

1장 식량작물

시설 감자가 있어 따뜻한 우리의 겨울_김영석 대표	010
큰 농장 큰마음, 콩을 심고 상생을 거두다_박정웅 대표	018

2장 특용작물

열대과수 속 먹고 마시고 체험하는 농장 파라다이스로 오세요_박조훈 대표	026
나의 꿈, 나의 농업 자신만의 철학이 있는 농업경영자를 꿈꾸다_안다섬 대표	034

3장 버섯

청년 농부, 농업인을 넘어 농업가를 꿈꾸다_손동현 대표	042
-----------------------------------	-----

4장 산림조경

조경으로 찾은 자연 속 여유, 꽃길 걷는 청년농을 만나다_성예령 이사	050
오래 봐도 예쁘다, 나무가 그렇다_김철균 대표	058

Part 01

원예

5장 채소

파릇파릇 자라나는 열감이배추와 무럭무럭 성장하는 청년농부_최준영 대표	068
스마트한 재배, 스페셜한 고추로 자신만의 길을 개척하는 청년농부_김수현 대표	076
스마트팜 딸기 재배 기술로 나 홀로 농부 발돋움_서광원 대표	084

6장 과수

청년농부의 열정으로 기른 오색찬란한 사과 맛보러 오세요!_송민우 대표	092
---	-----

7장 화훼

농업의 매력에 이끌려 가족들과 웃음꽃을 피워내다_김건형 대표	100
--------------------------------------	-----

Part 02

축산

8장 한우

폐사를 1%에 도전하는 우량우 전문 농장을 꿈꾸다_송찬우 대표	110
직접 키워 만든 조서로 먹인 장흥 한우 명가의 꿈_이호찬 대표	118

9장 낙농

목장 삼대, 시대의 변화에 발맞춰 나가다_공태희 대표	126
사랑스러운 소들과 함께하는 성실 최고 낙농인의 스마트한 도전_김원석 대표	134

10장 양돈

평범함 속의 비범함으로 성공 이룬 돼지 아빠_임재철 대표	142
------------------------------------	-----

Part 03

농수산융합

11장 산업곤충

곤충학자 꿈꾸던 소년, 곤충기업으로 세상에 도전하다_배지환 대표	152
--	-----

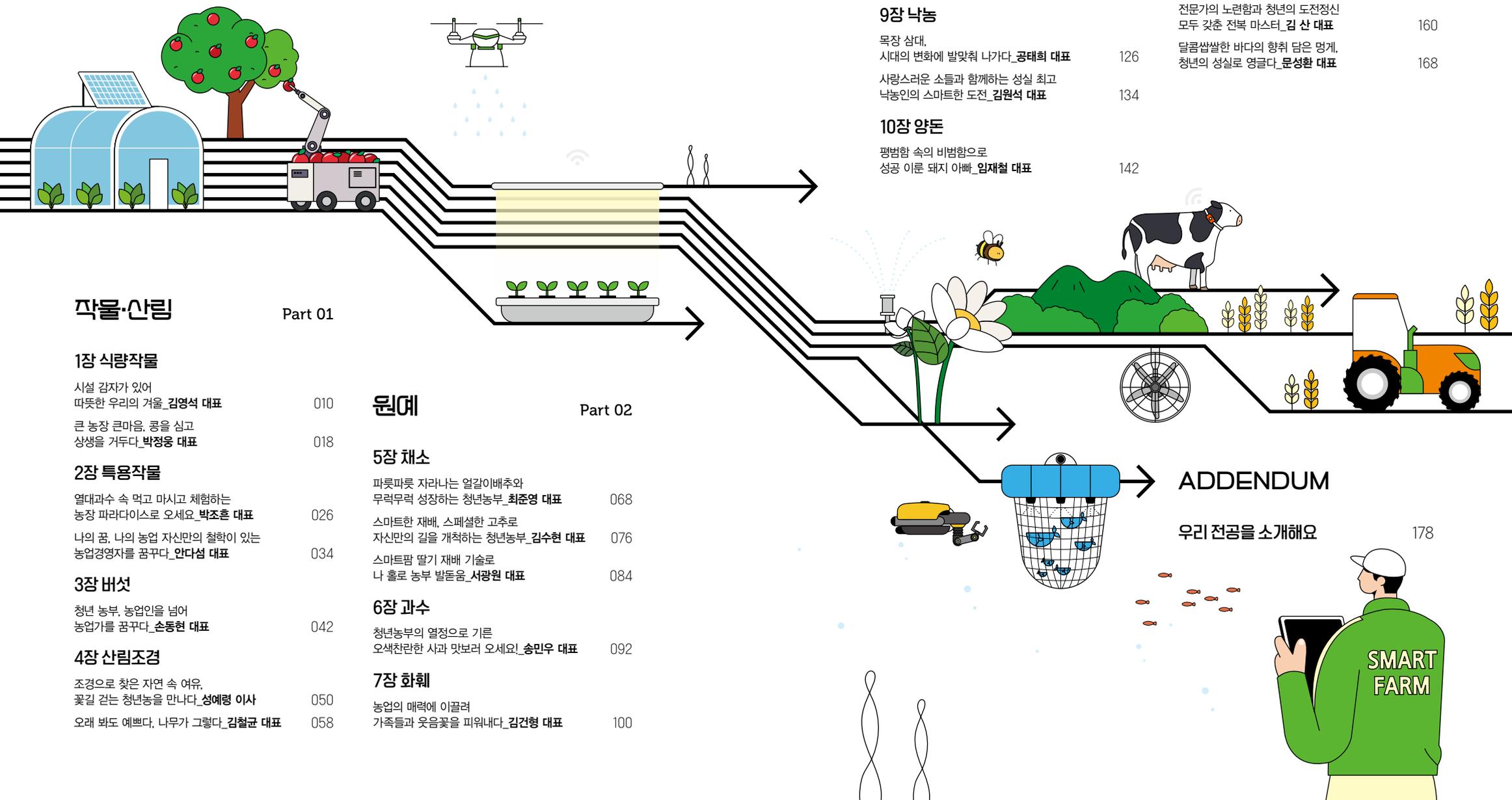
12장 수산양식

전문가의 노련함과 청년의 도전정신 모두 갖춘 전북 마스터_김 산 대표	160
달콤쌉쌀한 바다의 향취 담은 멍게, 청년의 성실로 영광다_문성환 대표	168

Part 04

ADDENDUM

우리 전공을 소개해요	178
-------------	-----



지도로 보는 2023 **희망** 젊은 농어업인들의 **○** 이야기

경기도

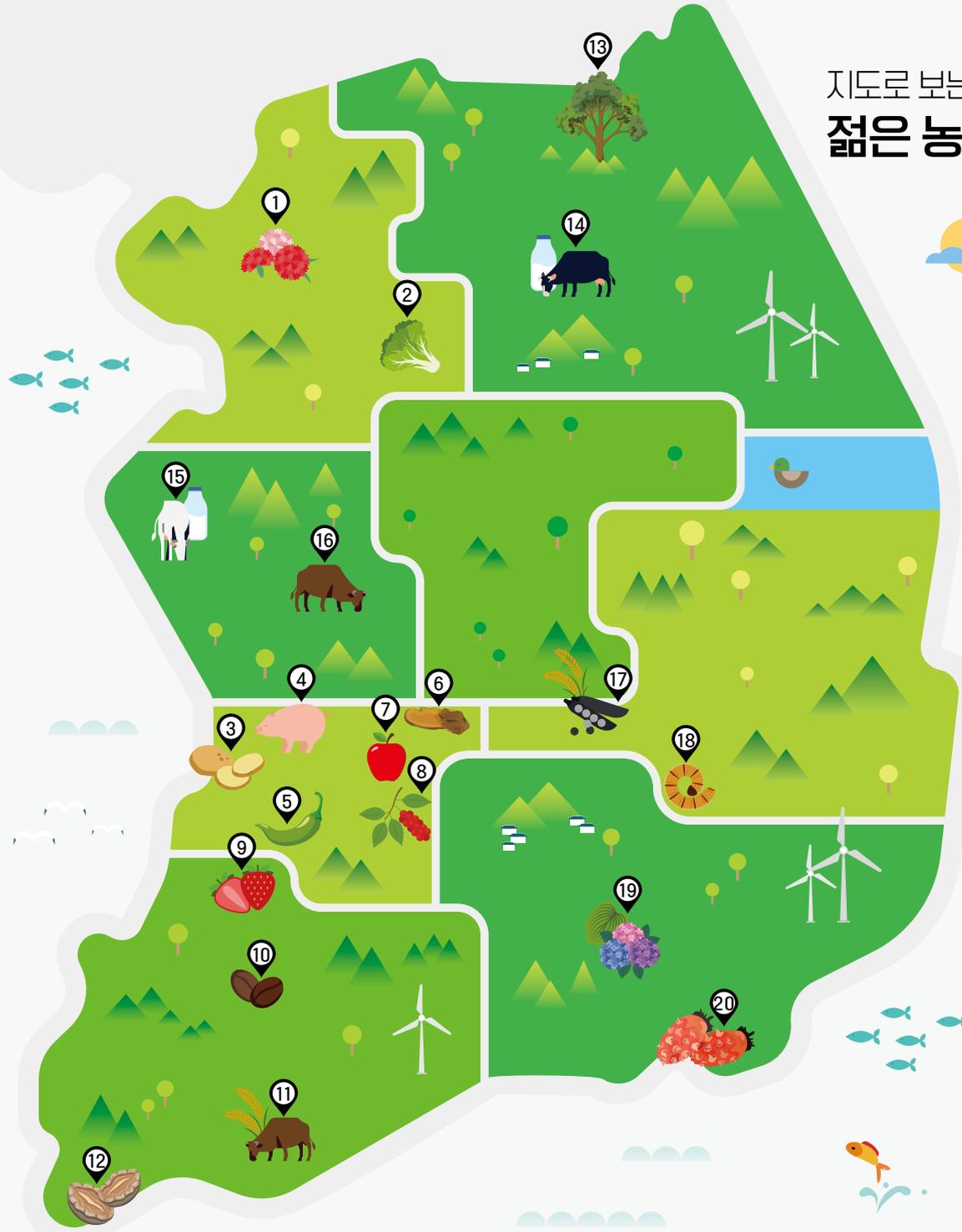
- 1 경기도 고양시 **화훼** 100p 대표 김건형
- 2 경기도 여주시 **업채류** 068p 대표 최준영

전라북도

- 3 전라북도 김제시 **시설감자** 010p 대표 김영석
- 4 전라북도 김제시 **양돈** 142p 대표 임재철
- 5 전라북도 정읍시 **당조고추** 076p 대표 김수현
- 6 전라북도 진안군 **영지, 상활버섯** 042p 대표 손동현
- 7 전라북도 진안군 **사과** 092p 대표 송민우
- 8 전라북도 장수군 **오미자, 사과** 034p 대표 안다섬

전라남도

- 9 전라남도 담양군 **딸기** 084p 대표 서광원
- 10 전라남도 화순군 **커피, 열대과수** 026p 대표 박조흔
- 11 전라남도 장흥군 **한우, 수도작** 118p 대표 이호찬
- 12 전라남도 완도군 **전복** 160p 대표 김 산



강원도

- 13 강원도 양구군 **조경수** 058p 대표 김철균
- 14 강원도 홍천군 **낙농** 126p 대표 공태희

충청도

- 15 충청남도 서산시 **낙농** 134p 대표 김원석
- 16 충청남도 공주시 **한우** 110p 대표 송찬우

경상도

- 17 경상북도 구미시 **콩** 018p 대표 박정용
- 18 대구광역시 달성군 **동애등에** 152p 대표 배지환
- 19 경상남도 김해시 **조경수** 050p 이사 성여령
- 20 경상남도 거제시 **멍게** 168p 대표 문성환

Part 1

작물·산림

자연을 일터 삼아
계절을 친구 삼아
도전을 씨 뿌리는
우리는 청년 농부

1장 식량작물

김영석 대표 _ 시설감자 010
박정용 대표 _ 콩, 잡곡 018

2장 특용작물

박조흔 대표 _ 커피, 블루베리 등 026
안다섬 대표 _ 사과, 오미자 등 034

3장 버섯

손동현 대표 _ 영지·상황버섯 042

4장 산림조경

성예령 이사 _ 조경수 050
김철균 대표 _ 조경수 058



골드팜영농조합법인



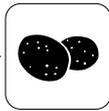
식량작물학과 김영석 대표



2019년
졸업



전라북도
김제시



시설 감자



5TH
-YEAR-

부모협농

시설 감자가 있어 따뜻한 우리의 겨울

국내를 대표하는 곡창 지대인 김제는 맑은 물과 기름진 땅에서 나는 쌀이 맛있기로 유명하다. 쌀만큼이나 맛이 좋기로 소문난 작물이 김제의 시설 감자다. 가을걷이를 마친 들판에 하우스를 지어 기르고 봄에 거두는 시설 감자는 농부들에게는 농한기를 이용해 소소하게 소득을 올릴 수 있는 효자 작목이기도 하다. 가족과 함께 전북 김제 광활면에서 시설 감자 농사를 짓고 있는 '골드팜영농조합법인'의 김영석 대표는 막바지 수확으로 바쁜 와중에도 반갑게 취재 일행을 맞아주었다.





한국농수산대학교를 만나고 농업에 마음을 열다



“ 광활면은 일제 강점기 때 간척한 곳이에요. 그래서 땅에 약간의 염분이 있는데 광활면에서 수확한 감자는 삶은 뒤에 따로 소금 간을 하지 않아도 어느 정도 간이 되어 있어요. 식감도 보슬보슬한 것이 저희 감자를 먹어본 사람들은 맛있다는 얘기를 많이 해요. ”

골드팜영농조합법인에서 기르는 시설 감자의 특징이 있느냐는 물음에 김영석 대표는 거침없이 대답했다. 자신이 기르는 작물에 대한 자신감이 느껴졌다. 이제는 농사 5년 차. 꾸준하고 묵묵하게 땀 흘린 나날의 성실함이 자신감의 바탕일 것이다.

본래 김영석 대표에게 농사란 계획에 없는 일이었다. 고교 시절 선생님들에게 어차피 부모님을 따라 농사를 짓게 될 테니 지금부터 열심히 부모님을 도우라는 말을 들을 때 마다 자신은 절대 농사 안 짓는다며 호언장담을 했다고 한다. 졸업 이후 상경하겠다는 계획을 세웠던 김영석 대표는 진로를 선택해야 하는 시기와 맞물려 화성에 있던 한농대가 근방인 전주로 이전하게 되면서 계속되는 부모님의 진학 권유에 등 떠밀리듯 한 농대에 입학했다.

마음이 콩밭에 간 채로 시작한 학교생활이었지만 농업에 뜻을 둔 동기들과 대화를 나누고, 현장실습을 통해 본격적으로 농업이 무엇인지 체험하면서 마음이 바뀌었다. 농사라면 손사래 치던 때가 언제냐는 듯 실습에서 배운 기술을 농장에 적용하고자 앞장설 정도였다. 아버지는 지금도 지인들을 만나면 그 이야기를 꺼내며 아들 자랑을 한다. 김영석 대표에게 한농대에서 보낸 시간은 한 명의 농부로 변화하는 과정이었던 것이다.



힘든 만큼 확실한 보상이 시설 감자의 매력

골드팜영농조합법인에서 김영석 대표를 만난 5월은 감자 수확이 끝나갈 무렵이었다. 트랙터가 파헤치며 지나간 자리 위로 먹음직스럽게 자란 감자들이 주렁주렁 제 모습을 드러냈다. 인물이 못난 사람이 감자에 빗대기도 하지만 상한 곳 없이 껍질이 보기 좋게 뽀얗고 크기가 주먹만 한 감자들을 보니 예쁘다는 말이 절로 나왔다.

시설 감자는 겨울 작목이다. 골드팜영농조합법인에서는 농지로는 2만 6천평기량, 115동의 하우스에서 감자를 기른다. 벼 수확을 마치고 빈 농지에 하우스를 짓고 감자를 심는다. 그렇게 겨우내 자란 감자가 봄이 오면 알맞게 여문다. 감자 수확과 논일을 병행해야 하는 이맘때가 김영석 대표에게는 눈코 뜰 새 없이 바쁜 시기지만 잘 자라준 감자들을 보고 있으면 피로가 가신다. 한 해 동안 쉽 없이 일한 보상이다.

“ 벼농사를 짓는 농가들은 11월이면 농한기가 시작되죠. 그런데 저희는 그때부터 다시 농번기가 시작됩니다. 비록 힘은 들지만 남들은 한 해 농사를 위해 파종하고 투자할 시기에 저희는 수확을 하는 셈이잖아요. 그렇게 몇 개월 일해서 얻은 보상이 제법 커요. ”

광활면의 시설 감자 농가들은 대부분 비닐 하우스에 내피를 보강한 2중 하우스에서 감자를 기른다고 한다. 골드팜영농조합법인도 2중 하우스에서 감자를 기르는데 1중 하우스에서 재배하기도 한다. 하우스에 따라 정식과 수확 시기가 다르고 1중 하우스의 시설비가 덜 들기 때문이다. 이런 시도는 김영석 대표의 의견이 반영된 것이라고 한다. 경영자로서도 성장하고 있다.



쌀이는 경험만큼 커지는 책임감

시설 감자 농사를 시작한 첫해만 해도 성적이 좋지 않았다. 김영석 대표로서는 잘해보려고 한 일이지만 고집을 피우다가 결과를 그르치기도 했다. 농업 선배인 아버지 옆에서 배우고 경험을 쌓아가면서 안정을 찾기 시작했다. 올해 농사는 본인도 기대하고 있다.

농업 5년 차에 접어든 김영석 대표는 마음 가짐이 달라졌다. 고등학교 동창인 친구와 함께 일하면서 큰 책임감이 생겼다. 마음을 터놓을 수 있는 동료가 생겨 즐겁기도 하지만 농업 선배로서 해야 할 역할을 좀 더 진지하게 받아들이게 되었다. 한참이나 나이가 차이 나는 웃어른들에게 둘러싸인 농촌 생활에 적응하다 보니 또래에 비해 더 어른스러워지기도 했을 것이다. 이제 막 취업했거나 취업 준비를 하는 친구들과 자신을 비교하면 조금 뿌듯하기도 하고, 앞으로 더 잘하고 싶다는 욕심도 든다.



농작물은 농부의 발소리를 듣고 자란다는 신념을 갖고 있는 김영석 대표는 남들보다 조금 더 부지런하게 움직인다. 땀 흘려 일한 뒤 눈두렁에 걸터앉아 식사를 마치고 갖는 잠간의 휴식, 달아오른 몸 위로 은은하게 불어오는 시원한 바람이 좋다. 농사는 절대 안 짓겠다고 철부지 외는 작별한지 오래다.

**후배님들
이것만은
기억해요**

시간과 기회가 있을 때 다른 농장들을 찾아다니며 배우자.
 빛도 자산이다. 열심히 일해서 값을 생각으로 임하자.
 함께 일하는 부모님과 다투면 후회만 남는다. 싸우지 말자.

← #골드팜영농조합법인



잘하니까 자랑 좀 할게요



식량작물학과 김영석 대표

시설 감자로 농한기에도 소득 올려요

벼농사를 마친 빈 농경지 위에 겨울 작목으로 시설 감자 농사를 지으며 농한기에 해당되는 시기에도 소득을 창출한다.

소득 높일 방법 꾸준히 고민해요

보통 시설 감자는 3중 혹은 2중 하우스에서 재배하지만 시설비를 절감할 수 있는 1중 하우스 재배를 시도해 성공했다.

☑ 앞으로의 계획

열심히 일하고 난 뒤에 잠깐 쉬면서 바라보는 농촌 풍경이 저는 참 좋더라고요. 지금은 하는 일에 집중해야겠지만 언젠가는 체험농장이라든가 농장카페를 해보고 싶어요. 부모님이 자녀들과 함께 와서 즐길 수 있는 공간을 마련해 제가 좋아하는 농촌의 매력을 전달하고 싶습니다.



농장 규모

단위 : m²



83,306

생산량/매출액

연간

생산량

매출액

160

3.2

3년 후

목표 생산량

목표 매출액

200

4

단위 : 톤

단위 : 억 원

생물영농조합법인



식량작물학과 박정웅 대표



2011년
졸업



경상북도
구미시



콩, 밀,
보리, 벼



12TH
-YEAR-

창업농



스마트 스토어

큰 농장 큰마음, 콩을 심고 상생을 거두다

참여 농가만 90여 농가가 넘는
'생물영농조합법인'의 경작지는 약 120헥타르.
눈으로는 가늠도 못한다.
끝없이 펼쳐진 광활한 경작지만큼이나
시원하고 거침없는 입담을 가진 박정웅 대표는
8년간의 직장생활을 과감하게 정리하고
농업에 뛰어들어 성공적으로 제2의 인생을 경작하고 있다.
콩과 밀 등을 기반으로 한 영농조합법인이기에 가능한
대규모 경작을 통해 소규모 경작의 한계를 극복하며
여러 농가와 상생할 수 있는 길을 만들어 나가는 중이다.





기계화로 대규모 경작, 차별화한 경쟁력



경상북도 구미시 도개면에 위치한 샘물영농조합 법인은 박정웅 대표가 뜻이 맞는 지역 농업인들과 2018년 창업한 이래 콩나물 콩, 대두, 서리태 등의 콩류와 밀, 보리 등의 잡곡류를 생산하며 해를 거듭할수록 가파르게 성장하고 있다. 설립 당시부터 경상북도농업기술원과 업무협약을 맺은 CJ브리딩에 계약 재배로 콩나물 콩을 전량 납품했다. 안정적인 수익처를 기반으로 꾸준히 규모를 키워 온 샘물영농조합법인은 2022년 기준 매출액이 약 14억 원, 30헥타르였던 농장 규모도 이제는 120헥타르에 이를 정도로 성장했다.

본래 본인의 농장에서 수도작을 했던 박정웅 대표는 밭작물인 콩으로 작물을 전환하는 데 성공했다.

그 이후 본인의 농업기술과 과감한 투자로 농장을 기계화하면서 대규모 경작이 가능하게 만들었다. 샘물영농조합법인 성장의 비결은 여기에 있다.

“ 120헥타르나 되는 넓은 땅을 사람 손으로 농사지을 수 없지 않겠어요? 규모를 키우려다 보니 계속 투자를 안 할 수 없지요. 지금도 콤바인이 5대, 트랙터가 5대, 이앙기가 2대... 아직도 계속 투자 단계라고 봐야 돼요. ”

콤바인 등의 농기계를 이용해 적은 인원으로도 수십 농가의 노동력과 맞먹는 생산량을 확보할 수 있는 것은 물론이고, 법인에서 보유한 선별기로 수확된 콩나물 콩을 크기와 색깔에 따라 이물질로부터 정확하게 선별한다. 이와 같이 GAP 인증으로 품질을 인정받은 농작물을 대량으로 생산해 고객 요구에 효과적으로 대응할 수 있는 것은 규모의 경제를 갖춘 샘물영농조합법인에게 가능한 일이다.

조합원과 상생하며 성장하는 샘물영농조합법인

대규모 경작을 하기 위해서는 무엇보다 농지를 확보하는 게 우선이고, 농지를 확보하기 위해서는 되도록 많은 농가들을 법인으로 끌어들이야 한다. 샘물영농조합법인이 90여 곳이 넘는 회원 농가를 끌어들이 수 있었던 비결은 농업인 위주로 생각하고 접근하는 박정웅 대표의 철학에 있다.



“ 인근의 농업인들이 어떻게 하면 좀 더 편안하게 농사를 짓고, 수확물을 안정적으로 팔아서 수익을 늘릴까. 법인에서는 그 고민을 계속 하는 거죠. 농업기술과 농기계를 보유한 법인에서 파종부터 제초제 살포, 수확까지 다 지원해 주고 판매까지 책임지니까 농가 입장에서도 좋고, 서로 상생하는 거죠. ”

콩은 파종 이후 싹을 틔우느냐가 한 해 농사의 성패를 좌우한다. 논에서 발작물인 콩을 기르다 보니 경험이 부족한 농가들은 낮은 발아율 때문에 농사를 망치는 경우가 적지 않다. 이때 풍부한 경험과 노하우를 가진 법인이 나서 문제를 해결해 준다. 또한 농지는 있지만 고령화로 농사를 짓기 힘든 농가가 늘어나는 상황에서 농기계를 농가를 지원하고 안정적인 수익을 제공하는 법인이 농가로서도 매력적일 수밖에 없다.

최근에는 콩 수확 이후 밀 이모작을 통해 법인과 회원 농가의 소득을 극대화하고 있다. 특히 밀은 쌀 소비량을 위협할 정도로 성장한 소비량에 비해 자급률이 1% 남짓에 불과해 식량 안보 차원에서도 문제가 심각한 수준이다. 이에 샘물영농조합법인은 수입산 밀과 경쟁할 수 있는 우수한 품질의 밀을 대량 생산함으로써 농가와의 상생은 물론, 국내 식량 안보 강화에도 힘을 실을 계획이다.

잊을 수 없는 경험 안겨준 한국농수산대학교

8년간 농업과는 무관한 직장 생활을 했던 박정웅 대표가 귀농을 결심하고 성공적으로 농촌에 정착할 수 있었던 배경에는 한농대의 역할을 빼놓을 수 없다. 동기들에 비해 비교적 늦은 나이에 배우지 않으면 농사지을 수 없다는 각오 하나로 한농대에 입학한



시점이 2008년. 당시에도 학비 전액을 장학금으로 지원받고, 해외로 현장실습을 갈 수 있다는 메리트는 상당한 이점으로 다가왔다. 특히 일본 홋카이도의 이이하라 농장으로 떠난 현장실습은 오늘날 샘물영농조합법인이 설립되는 데 중요한 영향을 미쳤다.

“ 콩밭, 밀밭이 끝도 없이 이어져 있는데 그런 광경은 그때 처음 봤죠. 그 넓은 땅을 농기계로 파종부터 수확까지 착착 다 하는데 대단했어요. 그때만 해도 국내는 벼농사 외에 발작물이라는 건 소규모 경작이 전부였던 시절이었으니까. 그때 처음으로 국내에서도 이렇게 하면 되지 않을까 하는 생각이 들었죠. ”

실제로 몇 년 뒤 박정웅 대표는 본인에게 찾아온 기회를 놓치지 않았다. 한농대이기에 가능했던 교육이 결실을 맺은 것이다. 예비 농업인에게 한농대를 추천하겠느냐는 질문에 박정웅 대표는 자신의 자녀도 한농대에 다니고 있다며 무슨 말이 더 필요하겠느냐고 짧게 답했다. 우문현답이었다. 한농대 출신 부자(父子) 농부의 대활약을 기대해도 좋을 것 같다.

후배님들 이것만은 기억해요

- 자신에게 맞는 작물을 선택하는 것이 첫 번째다.
- 자기 분야의 전문가가 되기 위해서는 10년은 필요하다.
- 할 수 있다는 긍정적인 마음과 자신감을 가져라.



← #샘물영농조합법인



잘하니까 자랑 좀 할게요



식량작물학과 박정웅 대표

전문화, 규모화, 기계화로 경쟁력 높여요

소득이 높은 콩, 밀 등의 밭작물을 중심으로 농기계를 이용한 대규모 농업을 통해 안정적인 판로 구축 및 소득을 극대화한다.

생산, 유통, 판매 모두 가능한 시스템 갖췄죠

법인에서 생산하는 작물의 생산은 물론, 선별, 포장, 유통에서 온라인 판매까지 가능한 시스템을 갖춰 효율성을 높였다.

☑ 앞으로의 계획

법인을 외적으로 또 내적으로 성장시키기 위해 꾸준히 노력해야겠죠. 외적으로는 앞으로 농지를 600헥타르까지 늘려서 연간 100억 원대의 매출을 올릴 수 있는 법인으로 성장시키는 것이 목표고, 또 이렇게 늘어난 이윤을 농업인들에게 돌려주며 상생의 공동체 정신을 지속적으로 실천해 나가겠습니다.



농장 규모

단위 : m²

1,190,082

생산량/매출액

연간	생산량	매출액
콩 190 밀 50	보리 20 쌀 50	14
3년 후	목표 생산량 콩 600 밀 1,200	목표 매출액 100

단위 : 톤 단위 : 억 원

오코 농장



특용작물학과 박조흔 대표



2016년
졸업



전라남도
화순군



블루베리
커피



창업
+ 부모협농



스마트 스토어

열대와수 속 먹고 마시고 체험하는 농장 파라다이스로 오세요

박조흔 대표가 가족들과 함께 일궈낸 '오코 농장'은
농촌 속에서 배우고 힐링할 수 있는
체험 명소로 이름을 알리고 있다.
정성껏 재배한 블루베리를 가공해
농장 가운데 위치한 레스토랑에서 판매하고,
애플망고와 커피 열매 등 열대와수를 직접 만지며
교육과 체험도 할 수 있는 다양한 프로그램 역시 운영하고 있다.
이처럼 오코 농장은 단순히 농산물의 가공과 판매에만 그치지 않고
자연 속에서만 누릴 수 있는 행복을 판매하고 있다.





시련을 이겨내고 농업이란 새로운 비전을 보다

태권도를 전공하고 농업과는 다른 길을 걸어왔던 박조흔 대표에게 시련은 갑작스레 찾아왔다. 교통 사고로 병상에 누워 자칫하면 전신 마비에 이를 수 있다는 얘기까지 들었지만 다행스럽게 완쾌할 수 있었고, 퇴원 이후 곧바로 배낭을 메고 전국 일주를 떠났다. 그리고 이 경험이 박조흔 대표의 인생의 큰 전환점이 되었다. 박조흔 대표는 전국 일주 도중 우리나라에는 농사를 지을 땅은 많은데 농촌에는 항상 사람이 부족하다는 점을 깨닫고 농업에 대한 자신만의 비전을 발견했다. 그 길로 박조흔 대표는 농업을 제대로 배울 수 있는 곳을 찾았고, 한농대를 알게 되었다. 그리고 한농대에 입학해 두 번째 대학 생활을 시작했다.

“ 농장은 사실 판로가 가장 중요해요. 그냥 공판장으로 내버리면 단가가 낮게 책정되기 때문에 직판하는 게 가장 좋은데 못해도 몇 톤이나 되는 물량을 직판한다는 건 말도 안 되게 어려운 일거든요. 그래서 동생을 불러 농장 안에 농가 레스토랑을 짓고 2차, 3차 산업까지 같이 가는 시스템을 구축하게 되었습니다. ”

박조흔 대표가 처음 재배를 시작한 작물은 블루베리였다. 당시만 해도 블루베리와 같은 아열대 작물이 신소득 작물로서 우리나라에 막 재배되기 시작했던 때였지만 점점 지구 온난화가 가속화되며 변해가는 기후 환경에 기존 농산물은 경쟁력이 없다고 판단한 것이다. 그런데 블루베리는 가공처가 한정적이고, 수분이 많은 과일의 특성상 유통에 난점이 있었다. 박조흔 대표는 이 점을 극복하기 위해 농가로 직접 소비자를 끌어올 수 있는 팜레스토랑을 구상했다.



화순 6차산업의 대표주자까지 올라온 경험 나누고파

박조흔 대표는 오랜 시간 바리스타로 일해 온 동생과 함께 농장에 카페와 식당을 차리고, 방문객을 맞이하며 본격적인 6차산업을 시작했다. 박조흔 대표는 6차산업의 장점을 고부가가치로 꼽았다. 직접 재배한 농산물로 레스토랑과 카페에서 빙수, 주스 등 음식을 판매한다.

커피와 애플망고 농장은 체험장으로 운영하며 농장을 찾는 이들에게 오코 농장에서만 겪을 수 있는 특별한 경험을 제공한다. 이제 많은 사람들이 박조흔 대표의 블루베리가 아니라, 농촌의 행복과 즐거움을 누리러 오코 농장을 찾는다.

“ 여기가 사실 외진 곳이에요. 지역인들도 온 적 없는 사람이 태반일 정도로 외지다 보니까 찾는 분들이 간단하게 밥 한 끼 할 수 있으면 좋지 않을까 싶었죠. 그래서 돈가스도 팔고 한 건데 SNS를 타고 입소문이 나서 지금은 정말 유명해졌죠. ”

후배들이 한국농수산대학교라는 기회를 잘 사용하길 바라

박조흔 대표는 한농대를 다니는 후배들이 농업보다는 농사업이라고 생각했으면 좋겠다고 했다. 농장끼리도 서로 어마어마한 경쟁을 하고 있으며, 졸업하고 손을 놓고 있다가는 뒤처질 수 있기에 농부로서의 역량이나 마케팅, 유통 분야를 공부해서 경험을 쌓는 것이 좋다고 조언했다.

박조흔 대표는 창업농으로 시작했다. 졸업하고 화순에 내려와 정말 아무것도 없는 상황에서 이 모든 기반을 손수 하나씩 만들어야 하는 어려움을 겪었지만, 이제는 그런 어려움을 극복하고 화순 6차산업의 대표주자로 자리매김했다.

그런 길을 개척해온 만큼 자신과 같은 농업의 길을 걷게 될 한농대 후배들을 아끼는 그의 마음도 각별하다. 2023년인 올해는 한농대로 찾아가 시간강사로 강의를 진행한 적도 있을 정도다. 자신이 직접 겪고 배운 경험들을 후배들에게 전달해주고픈 마음에서다.



실제로 박조흔 대표 역시 배움의 끈을 놓지 않고 새로이 조경학 석사 과정을 마치는 등 끊임 없이 자기 발전에 힘쓰고 있다. 박조흔 대표는 한농대는 농업에 대한 기초를 다지기 좋은 곳이라고 말하며 농업이란 분야가 범주가 워낙 넓고 다양한 만큼 깊은 공부는 졸업하고 나서도 꾸준히 이뤄져야 한다고 덧붙였다.

“ 한농대에서 제가 가장 크게 도움을 받았다고 생각하는 것 중 하나가 바로 한농대 졸업생이라는 타이틀이에요. 처음 커피나 무를 재배할 때 용인에서 배웠습니다. 커피를 1세대로 재배하신 분인데, 자제분이 한농대 1기 졸업생이더라고요. 애플망고도 재배하는 곳이 거의 없었는데 한농대 선배분을 통해 배울 수 있었어요. ”

작목은 다양하고, 한농대 출신 선배들은 전국에 널리 퍼져 있다. 깊은 공부, 새로운 공부를 하고 싶어도 주위에 해당 작목을 기르는 사람이 없다면 한농대 선배 중 한 명은 그 작목에 도움을 줄 수 있는 기술을 보유하고 있을 것이다. 박조흔 대표는 한농대 출신이란 타이틀로 묶이게 되는 인적 네트워크, 멘토를 통해 배울 수 있는 재배 기술은 큰 자산이라며 후배들이 한농대에 와서 이러한 기회를 놓치지 않고 잘 사용해야 한다는 말을 전했다. 농업의 새로운 미래를 그려나가는 박조흔 대표의 열정과 진심이 한농대 후배들에게도 전해졌기를 바란다.

후배님들 이것만은 기억해요

농사도 사업이라는 것을 인지하고, 초기부터 꾸준히 계획해라.

청년농으로 받는 국가적 혜택에 책임감을 느끼고 도전해라.

졸업 논문이 아니라 현실적인 사업계획서를 작성했으면 좋겠다.

← #오코농장



잘하니까 자랑 좀 할게요



특용작물학과 박조흔 대표

국내산 농산물만 고집하고 있어요

팜레스토랑에서 가공·판매하는 농산물은 최대한 국내산을 이용하고 있다. 김치, 피클, 유자청, 생강청 등 국내산으로 이용해서 만들 수 있는 것은 손수 만들고 있다.

농업 교육 프로그램을 운영하고 있어요

15가지의 다양한 농업 교육 프로그램을 운영하며 농장 체험을 유도한다. 반려식물 만들기, 다양한 흙의 종류를 직접 만져보고 관찰하는 프로그램 등을 운영하고 있다.

☑ 앞으로의 계획

자신의 가치를 계속 높이며 농업 관련 학교나 단체 등 외부 강의를 나가고 있습니다. 저는 사람들이 방문하고 싶은 농장을 만들고 싶습니다. 마침 농장 환경이 반려견들을 데리고 오기 좋은 환경이어서, 방문객들이 반려견들을 데리고 올 수 있는 농장 환경과 시설에 투자하는 등 방문 메리트르 계속 만들어가고 있습니다.



농장 규모 단위: m²

방문객 수 단위: 명

연간 방문객 수

3년 후 목표 방문객 수 단위: 명

장안산할매



화훼학과 안다섬 대표



2015년
졸업



전라북도
장수군



사과 오미자
애플수박 고추



창업능



스마트 스토어

나의 꿈, 나의 농업 자신만의 철학이 있는 농업경영자를 꿈꾸다

겨울이면 무진장 눈이 오는 준 고랭지 장수군에서
오미자, 사과, 고추 등 레드푸드를 주작물로 재배하고 가공하는
'장안산할매' 농장의 9년차 창업농인 청년농부 안다섬 대표.
중학생 때 읽은 농촌 소설의 주인공을 롤모델로 삼아 관광농업,
즉 6차산업으로 변화하는 농업의 미래를 목표로 삼았다.
후진양성을 꿈꾸기도 하는 큰 그림을 그리며
한 걸음 한 걸음 나아가는
안다섬 대표의 발걸음이 야무지고 당차다.





레드푸드的高장 장수에서 오미자 재배로 농장 뿌리 내려

5월에도 눈이 내린다는 장수군에서 레드푸드를 주산물로 재배하고 가공도 하는 '장안산할매' 농장 안다섬 대표는 무엇을 해도 척척 잘했을 사람이다. 그것을 알 수 있는 이유는 안다섬 대표의 몸에 밴 성실함과 상대방에 대한 배려심, 밝은 에너지와 넘치는 아이디어 때문이다.

한농대를 2015년에 졸업한 뒤 말 그대로 맨땅부터 시작해 올해 9년차가 된 당찬 청년농부인 안다섬 대표의 농장 건물은 마치 카페처럼 인테리어가 안락했다. 화훼학과를 졸업한 안다섬 대표는 전공을 살려 연꽃을 재배하고 싶었지만 부모님이 귀촌한 이곳 장수 지역의 자연환경에 맞추다보니 자연스레 오미자를 선택하게 되었다. 오미자의 경우 준 고랭지 산록에서 잘 자라는데 장수의 기후 환경이 이에 적합했기 때문이다. 전국에서 처음 오미자의 재배가 시작된 곳도 바로 장수군이다.

“ 연꽃은 지역 특성상 생육 환경에 적합하지 않았고, 이를 극복하기 위한 시설을 설치하기에는 창업하는 입장에서 부담이 컸습니다. 당장 시작할 수 있는 작물을 고민하다가 마침 오미자밭을 구입하게 됐고, 농사를 시작했어요. 이후로 여러 가지 작물을 재배하고 있지만 가장 오랫동안 함께하는 짝꿍은 오미자죠. ”

장수 지역은 기온차가 많이 나서 과육이 단단한 게 장점이다. 또 레드푸드라는 특산물을 주력 상품으로 홍보하는 장수에서 오미자 재배를 시작하다보니 주변에 배울 수 있는 선배 농업인이 많고 판로에 대한 정보들도 많아 처음 정착하는데 큰 도움이 되었다고 한다.

진심과 정직을 좌우명으로 초심을 지키는 농업 경영자로 성장해

안다섬 대표는 중학교 때 읽은 심훈의 농촌 계몽 소설인 『상록수』에 큰 감명을 받았다. 일제강점기에 농민운동과 민족주의를 고취시키는 내용인데, 소설 속 여주인공 채영신을 인생의 롤모델로 삼았다고 한다. 한농대 재학 시절부터 4H 활동을 시작해서 올해 전북회장을 역임하고 있는 것도 그 꿈이 현실화된 것일까. 안다섬 대표의 이야기를 듣다보면 농업에 대한 자부심과 철학이 이만 저만이 아니다.





“ 빠른 길은 가지 않았습니다. 조금 돌아가더라도 천천히 가는 길들을 선택했어요. 언제나 초심을 생각하면서 건강하고 안전한 먹을거리를 생산하는 농부가 되겠다고 매순간 다짐합니다. 시간이 오래 걸리더라도, 경영비가 더 소모되더라도 건강한 상품 생산에 초점을 맞추고 진심을 전하는 데 노력을 기울였습니다. ”

진심과 정직을 농장 경영의 좌우명으로 삼고 있는 안다섬 대표는 결국 진실된 마음은 통한다는 사실을 체득했다고 한다. 그래서인지 장안산할매 농장에는 단골 고객들이 많은 편이다. 코로나로 인해 지난 몇 년은 어려웠지만 라이브커머스를 통해 새로운 고객들을 만나며 관계 구축에 많은 노력을 기울이고 있다.

“ 처음에는 농사만 잘 지으면 될 거라고 쉽게 생각했었는데 고민해야 할 부분이 한두 개가 아니더라고요. 계속해서 새로운 아이디어를 도출하고 상품을 만들고 판로도 확보해야 하고, 또 고객 관리에 체험에 교육까지... 이 많은 일들을 혼자 하려고 애쓰다 보니 결국은 몸이 상하더라고요. ”

이후 안다섬 대표는 일에 대한 관념을 조금씩 바꿨다. 경영자의 마인드로 더 큰 그림을 보려하고 일을 조화롭게 분배하는 기술을 익혔다. 아직도 혼자 하는 일이 너무 많지만 그렇게 일의 원칙을 변화시키면서 리더십도 생겨 스스로가 한층 더 성장하는 것을 느낄 수 있었다고 한다.

전문 농업경영인을 꿈꾼다면 선택은 한국농수산대학교

안다섬 대표는 한농대 입학의 꿈꾸거나 재학 중인 후배들에게 청년 농부가 맞닥뜨리는 현실은 상상보다 더 혹독하고 어려운 일들이 많다고 말했다. 그래서 한 살이라도 더 젊고 시간이 있는 지금 더 열심히 고민하고 치열하게 노력하고 끊임없이 도전하면서 많은 경험을 쌓길 바란다고 덧붙였다.

“ 할 것 없으면 시골 가서 농사나 지으라는 말은 이미 옛날 말이 된지 오래입니다. 마음만 먹으면 다양한 활용이 가능한 분야가 농업이다 보니 공부하고 배울 것들이 끝이 없어요. 그냥 뼈골 빠지게 일만 하는 농부가 아닌 전문 농업경영인이 되어 꿈을 펼치고 싶다면 한농대 진학을 적극 추천합니다. ”

또 농업도 다른 일들과 마찬가지로 사람이 가장 중요하다고 강조했다. 특히 농촌에서는 사람들과의 관계형성이 그 지역에 정착하는 데 큰 힘으로 작용한다면 앞으로 만나는 많은 사람들이 다 자산이 될 거라고 조언했다.

혼자서 가는 만보보다 여럿이 함께 큰 울림을 울리며 가는 한 걸음 한 걸음이 소중한 다면서 바쁘게 일터로 향하는 뒷모습에서 농업을 대하는 진심이 느껴졌다.



후배님들 이것만은 기억해요

- 농사일을 시작하기 전에 깊이 고민하고 책임감 있는 사람이 되어라.
- 한 번 선택하면 전환이 쉽지 않다. 작물을 정하는 데 신중을 기하라.
- 농촌은 공동체이므로 인간관계에 가장 신경을 써야한다.

← #장안산할매

잘하니까 자랑 좀 할게요



특용작물학과 안다섬 대표

늘 새로운 아이디어를 찾고 실행해요

제품 개발뿐 아니라 농장 운영에 있어서도 항상 참신한 아이템을 찾고 상상하고 고민해서 도전한다.

전문 농업경영인의 마인드로 일해요

전통적인 의미의 농부로서 갖는 한계를 극복하기 위해 경영자의 마인드로 농장을 운영한다.

☑ 앞으로의 계획

처음 농부가 되기로 마음먹고 생각했던 인생의 궁극적 목표가 있습니다. 고교 시절에 설정했던 목표인데 관광농업, 다시 말해 6차산업을 활성화해서 훗날 재단을 설립해 후계농업인력 양성에 힘쓰고 국민들에게 농업농촌의 소중함과 중요성을 널리 알리는 사람이 되고 싶습니다.

🔍 ⋮



농장 규모 단위: m²

12,892

생산량/매출액

연간

생산량 3 매출액 7

3년 후

목표 생산량 5 목표 매출액 10

단위: 톤 단위: 천만 원

청년농부 동그리농장



버섯학과 손동현 대표



2017년
졸업



전라북도
진안군



영지·상황
버섯



창업능



스마트 스토어

청년 농부, 농업인을 넘어 농업가를 꿈꾸다

손동현 대표는 일찍부터 진로를 결정했다.
창업가가 되고 싶었고, 농업이 블루오션이라고 생각해
농고에 진학했다. 한농대에서 더 공부하고 졸업한 뒤
영지와 상황버섯을 생산, 유통, 가공하는
'청년농부 동그리농장'을 창업하며
이십 대에 벌써 5년 차 농업인이 되었다.
쓰라린 실패도 맛봤고, 실패를 딛고 일어서기 위해
애쓰며 단단해지는 과정도 겪었다.
농업인 손동현을 넘어 농업가 손동현이 되고 싶다는
포부를 품은 당찬 청년 농부 손동현 대표를 만나
동그리농장의 어제와 오늘,
그리고 내일에 대해 들었다.





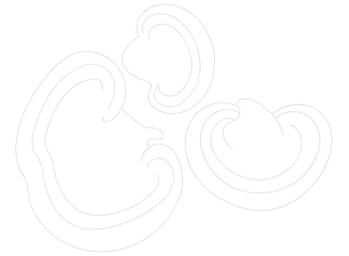
청년은 실패를 먹고 자란다



약용버섯 전문 농가인 동그리농장을 창업할 당시 손동현 대표의 나이는 24세였다. 가진 것도 경험도 부족했지만 각오만큼은 당찼다. 대구에서 낯선 시골인 진안으로 귀농하여 오로지 농사에만 집중했다. 그때까지 샅 한 번 들어본 적 없을 만큼 농사 경험이 부족했던 손동현 대표였지만 고등학교 때부터 시작한 버섯 공부만 6년, 자신감이 없지는 않았다. 하지만 실전은 가혹했다. 운이 나빴던 걸까. 농사 첫해인 2018년은 국내에 역대급 폭염이 닥친 해였다. 재배사의 버섯들이 고사하는데도 손쓸 방도가 없었다. 손동현 대표는 잠자는 시간을 제외하면 재배사에서 살다시피 하며 애써봤지만 아무 소용이 없었다.

“ 그때는 하우스 붙잡고 울고 그랬어요. 어떻게든 해보려고 하우스에 텐트까지 치고 생활하다 시피 했는데도 상황은 계속 나빠지더라고요. 이래서는 안 되겠다고 생각해서 이듬해부터는 전국적으로 약용버섯 농가를 찾아다녔어요. 배우기 위해 어디든 찾아다녔어요. ”

그 절박함을 받아들인 몇몇 농장과 인연을 맺게 되면서 동그리농장도 전환점을 맞이했다. 실력이 부족 늘면서 이듬해에는 농장에서 생산한 버섯을 유명 브랜드에 납품하는 데 성공했다. 지금도 그때 인연을 맺은 농가들과는 단독방을 통해 교류를 이어가고 있고, 일부 농가는 거래처로까지 발전했다. 실패를 극복하고 얻은 성과이기에 더욱 값졌다.



모든 농장에서 손동현 대표를 반긴 것은 아니었다. 하지만 가장의 무게를 남들보다 일찍 짊어진 손동현 대표는 절박했다.

생산, 유통, 가공이 융복합된 농업 이상의 농업

현재 동그리농장은 재배사 여덟 동의 1농장과 재배사 아홉 동의 2농장을 합쳐 모두 열일곱 동의 재배사를 갖춘 규모의 농장으로 성장했다. 차근차근 규모를 늘려가며 지금의 농장을 일궈냈다.

후계농 자금으로 1,200평의 농지를 구매해 두 동의 재배사로 시작한 손동현 대표는 여기에서 얻은 수익으로 재배사 두 동을 늘리고, 또 여기에서 얻은 수익으로 재배사를 늘리는 식으로 규모를 확장해 나갔다. 올해 재배사 준공을 마친 2농장은 내년부터 영지와 상황버섯을 입상할 계획이다. 농장 규모가 커지면서 임상병리사로 일하던 아내도 농장으로 출근하며 힘을 더하고 있다.





“ 저희는 생육 관리부터 수확, 선별, 포장, 유통까지 모두 직접하고 있어요. 애초부터 생산, 유통, 가공이라는 사업 모델을 염두에 두고 농장을 시작했기 때문에 단계적으로 추진해 나가고 있는 중이에요. ”

사업가적인 관점으로 농업에 접근했던 손동현 대표는 중심이 되는 생산은 물론이고, 유통과 가공을 통해 수익을 극대화할 수 있는 방안을 동그리농장에 적용하고 있다. 주로 B2B로 판매하고 있는 상황버섯은 고객이 원하는 품목과 물량에 대응할 수 있도록 협력 농가로부터 구매해 유통망을 구축해 판로를 확보할 수 있었다.

코로나19 이후 수출이 어려워진 약용버섯의 시장 확장을 위해 상황버섯을 활용한 버섯커피 개발에 나선 것도 손동현 대표의 아이디어다. 버섯의 향과 성분이 커피와 잘 어울린다는 점에 주목했다. ‘목화담’이라는 이름 지은 버섯커피는 올해 내 출시를 목표로 개발에 박차를 가하고 있다.

한국농수산대학교가 있어 가능했던 성장

손동현 대표는 농장 운영으로 바쁜 와중에도 한농대에서 전공심화과정을 수강 중이다. 3년간의 학부 수업으로 기초를 단단히 쌓았지만 실제로 농사를 지으며 배워야 할 부분이 많다는 사실을 피부로 느꼈다. 학부생 때보다 집중력도 훨씬 높아졌다. 그간의 경험으로 이해의 폭과 깊이가 더해진 데다가 농장을 운영하는 입장에서 실질적인 강의가 큰 도움이 되기 때문이다. 빼어난 성적은 덤이다.

한농대에서 공부하며 수업과 현장실습 등을 통해 약용버섯에 대한 지식과 기본적인 농장 경영의 실상을 경험하지 못했다면 애초에 농업을 시작할 엄두를 내지 못했을 수도 있다. 지금도 전공심화과정뿐만 아니라 한농대 창업보육센터에 입주해 버섯커피 개발 지원을 받고 있다. 꼭 필요할 때 도움받은 각별한 인연들도 공통분모는 한농대였다. 한농대를 자신이 딛고 성장할 수 있게 해준 단단한 기둥이라고 표현한 손동현 대표는 다음 단계로 나가기 위한 걸음을 착실하게 내딛는 중이다.

“ 처음에는 버섯 생육 외에는 다른 생각을 할 여유가 없었는데 지금은 가공이라거나 마케팅 같은 사업 분야에 대해 많이 고민하고 있어요. ”

동그리농장의 손동현 대표는 기반 없이 시작했지만 기존의 농가들과는 차별화된 접근 방식과 아이디어로 자신만의 경쟁력을 키우고 있다. 농업의 가능성을 넓혀나가는 청년 농부의 다음 행보가 기대된다.

**후배님들
이것만은
기억해요**

창업농으로서 경쟁력을 가질 수 있는 도전적인 작목 선택이 필요하다.
단점을 보완하기보다 자신이 잘할 수 있는 일에 집중하는 것이 좋다.
기초가 탄탄해야 크게 성장할 수 있다.

← #청년농부 동그리농장



잘하니까 자랑 좀 할게요



버섯학과 손동현 대표

끊임없이 배우려는 노력이 성장의 뿌리죠

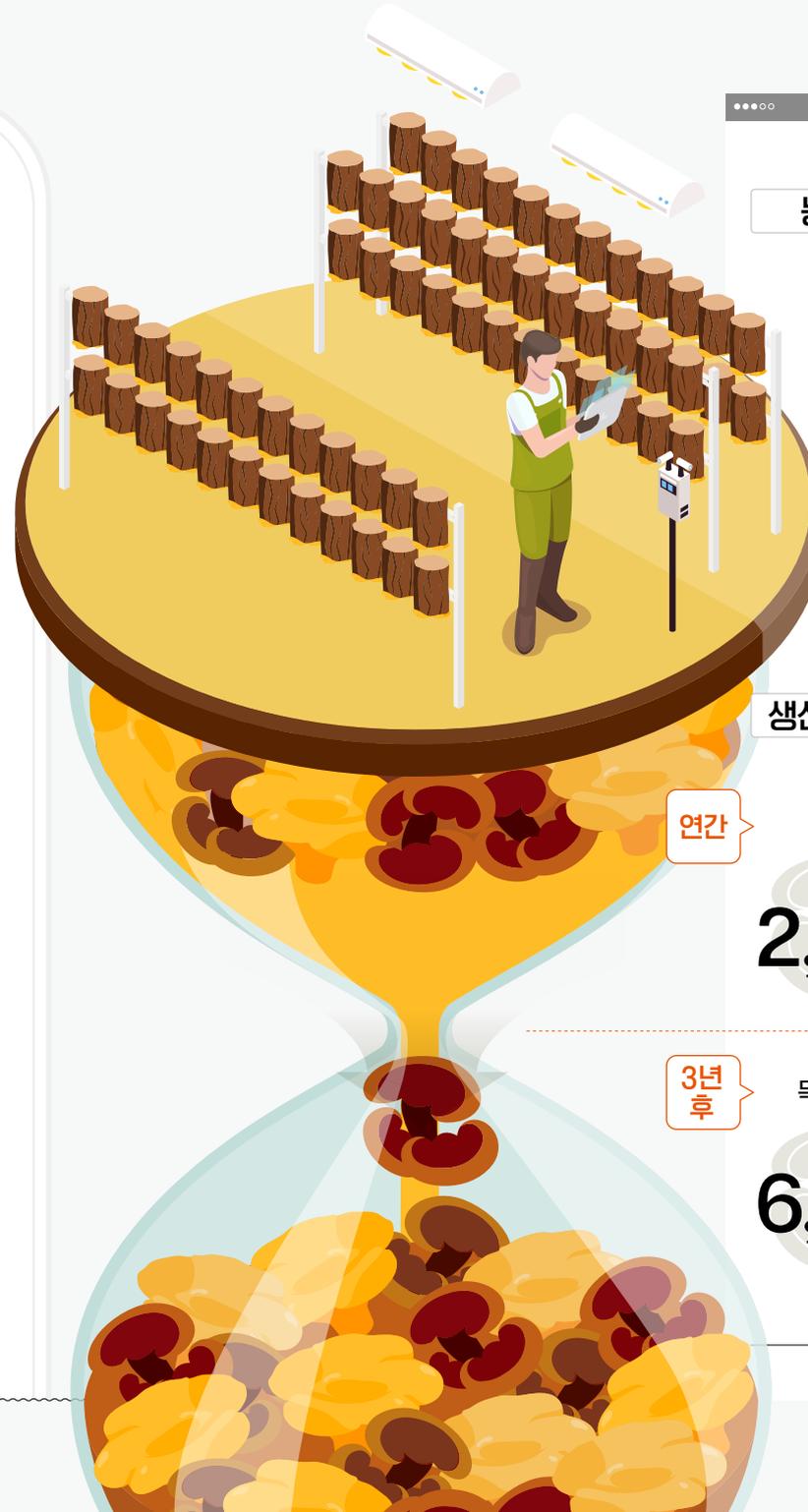
첫해의 농사 실패 이후 여러 농가를 찾아 배우고, 한농대 전공심화과정을 수강하는 등 실력 향상을 위해 끊임없이 노력한다.

생산부터 가공까지, 우리 농장만의 경쟁력 만들어요

약용버섯을 생산하면서 B2B 판매를 위한 유통망 구축, 버섯커피 등의 가공 제품 개발로 농장의 경쟁력을 확장시키고 있다.

☑ 앞으로의 계획

1농장과 함께 2농장에도 약용버섯 재배를 시작해 생산량은 부쩍 늘리고, 접종과 배양을 직접 하면서 생산비는 줄여나갈 계획입니다. 개발 중인 버섯커피도 올해 내로 제품화해 판매하기 위해 준비하고 있고, 향후에는 생산 공장을 구축해 직접 생산도 하고 카페를 운영해 보려는 목표를 갖고 있습니다.



농장 규모

단위 : 동



17

생산량/매출액

연간

생산량

2,000

매출액

1.4

3년 후

목표 생산량

6,000

목표 매출액

6

단위 : kg

단위 : 억 원

나무수가든센터



산림조경학과 성예령 이사



2019년
졸업



경상남도
김해시



호스타
수국



창업농



스마트 스토어

조경으로 찾은 자연 속 여유, 꽃길 걷는 청년농을 만나다

농업의 장점은 무엇보다

자연 속에서 여유를 누릴 수 있는 점이 아닐까?

자연을 사랑하는 사람들에게 조경은

아름다운 꽃과 나무와 함께

쾌적하고 여유로운 삶을 선사해주는 최고의 일터다.

한농대를 졸업하고 남동생과 함께

경남 김해에서 '나무수가든센터'를 운영하고 있는

청년 농부 성예령 이사는 호스타와 수국을 주력으로

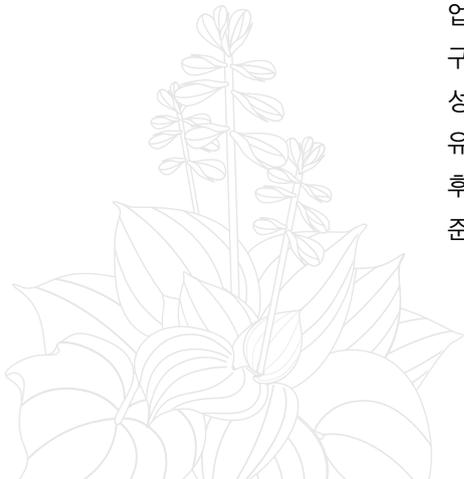
부산, 울산, 경남권 일대에 신상품 조경수들을 소개하고 있다.





조경의 매력에 젊음의 트렌드를 더해 창업농으로 나섰다

성예령 이사는 원래 관광경영을 전공하고 있었지만 한농대를 먼저 다니고 있던 동생의 추천을 통해 자연스럽게 농업에 관심을 두게 되었다고 한다. 그렇게 한농대로 입학한 뒤 2학년 때 현장실습을 거쳐 본격적인 농업의 길을 걷게 되었고, 점차 농업의 매력에 빠지게 되었다. 같은 시기에 주위 친구들이 취업 준비로 힘겨워하는 모습들을 보았던 성예령 이사는 농업은 무엇보다 자기의 시간을 여유롭게 쓸 수 있다는 점을 장점으로 꼽았다. 졸업 후에는 농업법인회사에 다니며 창업농으로 나설 준비를 차근차근 갖춰 나갔다.



“ 다른 학생들은 비교적 기반이 준비된 채로 시작하는 경우가 많은데, 저희는 창업농으로 시작해야 했어요. 그런 점에서 상대적으로 부담이 덜한 조경 쪽이 접근하기 쉽다고 생각했었고, 또 저희가 젊으니까 트렌드도 많이 따라갈 수 있다고 생각해서 산림조경학과를 선택하게 됐어요. ”

성예령 이사는 산림조경학과를 졸업하고 본격적으로 양묘 사업을 시작하기 전 서울, 옥천, 경산까지만 해도 조경수 시장이 활발하지만, 아직 부산, 울산, 경남 지역은 신품종 조경수를 위주로 판매하는 농장이 많이 없다는 점에 주목했다. 현재 나무수거센터에서 주력으로 판매하고 있는 호스타, 수국 등 반음지 식물들은 최근 아파트 정원, 공원 등에서 최고의 조경 소재로 주목받고 있는 품종들로 초보자들도 기르기 어렵지 않은 식물들이다. 젊기에 조경 트렌드를 빠르게 잡아낼 수 있다는 점이 성예령 이사의 농장이 가진 가장 큰 경쟁력이다.



소비자 눈높이에 맞는 소통 마케팅으로 성과 거둬

성예령 이사는 스스로 다른 조경인들에 비하면 농업 기술적인 측면이 부족하다고 생각했다. 따라서 상대적으로 재배와 관리가 쉬운 다양한 신품종 반음지 식물들로 눈을 돌린 면도 있다고 말했다. 영농 초기에는 판로가 적어 어려움을 겪었다. 유럽의 경우 집마다 정원을 가꾸는 가드닝 문화가 발달해 다양한 조경수가 많이 팔리지만, 한국은 아직 정원 문화가 초기 단계에 머무르고 있기 때문이다. 성예령 이사는 이러한 점을 극복하기 위해선 SNS로 판로를 개척해야 한다고 생각했다.



“ 실제로 한 해 매출이 처음에는 900만 원 정도에 불과했는데 스마트 스토어랑 유튜브 홍보를 꾸준히 한 덕분에 점차 입소문을 타기 시작해서 다음 해 매출이 1억, 그다음 해에는 3억까지 성장하는 경험을 할 수 있었어요. ”

또한 “나무수이야기” 블로그를 개설해서 농원 홍보뿐 아니라, 초보자의 눈높이에 맞춰 식재 방법이나 실제 조경 사례를 공유하며 이른바 꿀팁을 공유하기도 한다. 이러한 전략은 다양한 취향을 가진 소비자들과 가깝게 소통하며 나무수가든센터의 성장을 견인하는 버팀목이 되었다. 이처럼 농업은 농사뿐 아니라 마케팅 및 유통까지 포괄하는 만큼 일차적으로 좋은 작목을 키워내는 것이 중요하지만, 경영 전략 역시 필수적으로 고려할 요소인 것이다.

한국농수산대학교에서 보낸 추억들이 앞으로 나갈 수 있는 동력

성예령 이사는 한농대 재학 시절을 떠올리면서 평생 잊지 못할 좋은 기억들을 심어준 곳이라 하며 웃음 지었다. 3학년 때 산림조경학과가 다 같이 단합해서 체육대회 우승을 차지한 적이 있다며 말을 꺼낸 성예령 이사는, 농업의 길을 걷어가며 힘든 일이 있어도 친구들과의 추억을 발판으로 앞으로 나아갈 수 있다고 말한다. 실제로 성예령 이사는 근처 창원에 사는 동기와 자주 연락하며 서로 어려움을 공유하고 응원해나가고 있다.

“ 한농대에 진학할 이유는 같은 꿈을 가진 비슷한 나이의 또래를 만날 수 있는 것만으로도 충분하다고 생각합니다. 같은 업계에서 일을 하고 있는 선배, 동기, 후배들이 서로 도움을 주고 받았고, 그게 많이 힘이 되었어요. ”



전공 교수님 역시 성예령 이사의 든든한 후원자다. 오랜만에 찾아도 반갑게 맞아주며 농업에 대한 상세한 조언을 주고 필요한 사람이 있으면 소개도 해주는 등 정말 많은 도움을 받았으며 감사 인사를 전하는 일을 빼놓지 않았다. 성예령 이사는 1년에 한 번씩은 꼭 한농대가 있는 전주를 방문한다. 모교에 방문할 생각만 해도 신나고 기분이 좋아진다고 꼭 성공해서 한농대와 농업에 도전하는 많은 이들에게 좋은 영향력을 끼치고 싶다는 포부를 밝혔다. 이처럼 밝은 마음을 가진 성예령 이사의 앞길엔 환한 꽃길만이 펼쳐져 있을 것이다.

후배님들 이것만은 기억해요

- 농업 지원 제도 등을 활용하고, 선배들의 도움을 받는 것도 좋다.
- 졸업 후 관련 농장에서 다양한 경험을 쌓으며 상황 대처력을 키우자.
- 언제든 도움을 줄 수 있는 사람들을 많이 만드자.

← #나무수가든센터



잘하니까 자랑 좀 할게요



산림조경학과 성예령 이사

SNS 홍보를 활발히 하고 있어요

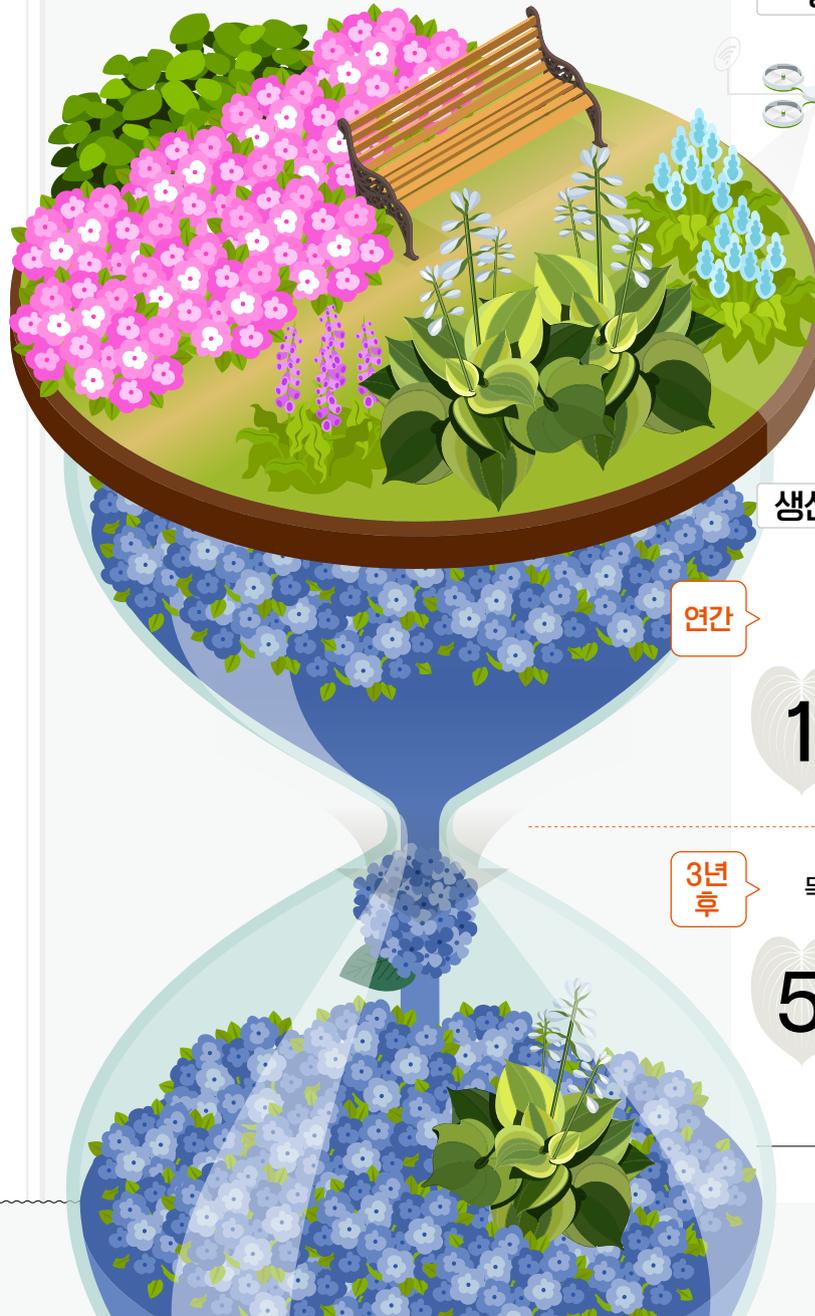
네이버 블로그, 인스타그램, 유튜브 채널 등 다방면으로 농장과 작목을 홍보하고 있다. 인지도가 높아져 매출이 크게 늘었다.

트렌드에 맞는 조경수를 재배해요

젊은 나이를 바탕으로 소비자들과 편하게 소통하며 조경수 트렌드를 빠르게 읽어낼 수 있다는 점이 경쟁력이다.

☑ 앞으로의 계획

재배기술이 부족하다고 느끼기 때문에 비교적 덜 바쁜 여름과 겨울에는 조경수 농장을 돌아다니며 기술적인 면을 보완하고 판매처도 확보할 계획을 세우고 있습니다. 호스타와 아스틸베 품종을 더 많이 생산해 다양성을 확보하고, 다른 조경수들의 종류도 점차 늘려나갈 생각입니다.



농장 규모

단위 : m²

6,800

생산량/매출액

기간	생산량	매출액
연간	1 0.3	3.02
3년 후	5 2	5

단위 : 만 주 단위 : 억 원

숲채화



산림조경학과 김철균 대표



2018년
졸업



강원도
양구군



조경수



창업능



스마트 스토어

오래 봐도 예쁘다, 나무가 그렇다

나무는 공기만큼이나 익숙하다.

익숙한 나머지 의식하지 못할 때도 있겠지만

나무가 없는 풍경은 우리를 꽤나 당황스럽게 만들 것이다.

도시로부터 멀리 떨어진 강원도 양구군에서

조경수 농사를 짓는 '숲채화'의 김철균 대표는

일찍부터 나무라면 친숙한 곳에서 자랐다.

자신에게는 친숙하고 매력이 넘치는 조경수를

더욱 많은 사람들에게 알리고 싶어 한다.

거리에서, 정원에서, 실외에서, 실내에서

더욱 많은 사람들이 보게 되기를 바란다.

그렇게 된다면 모두에게도 좋은 일일 것 같다.





숲채화의 나무들이 특별한 이유

숲채화에서 주로 기르는 조경수는 사이프러스라고 불리는 측백나무속과 유니프러스라고 불리는 향나무속이다. 전체 20여 수종을 키우는데 그중에서도 측백나무속에 속하는 종들이 더 높은 비중을 차지한다. 숲채화에서 키우는 유럽종 측백나무들은 일부 종을 제외하고는 국내에 유입된 지 채 5~6년이 되지 않는 신품종들이라고 한다. 이름난 나무들에 비해 덜 알려져 있기는 하지만 수형이 아름답고 비교적 관리가 손쉬워 입소문을 타고 찾는 이들이 빠르게 늘고 있다.

숲채화에서 기르는 나무들은 조금 특별하다. 농장이 위치한 곳이 다른 아닌 강원도 양구군이기 때문이다. 양구군이 위치한 강원 북부는 국내 다른



지역에 비해 크게는 연평균기온이 8도 가량 낮고 여름과 겨울의 연교차도 심한 지역이다. 식물의 성장 기간도 그만큼 다른 지역에 비해 짧다. 식물이 자라기에 적당한 기온이 유지되는 기간이 짧은 탓이다. 언뜻 생각하면 조경수 농사를 짓기에 불리한 조건을 모아놓은 곳이 양구군이 아닌가 싶다. 사실 맞는 얘기다. 유리한 조건이라고는 보이지 않는다. 하지만 역발상이라고 할까. 김철균 대표는 지역의 불리한 조건을 오히려 마케팅 포인트로 삼았다.

“ 양구가 봄가을이 짧고 추운 지역이라 나무가 성장할 시간이 적은데 저는 오히려 그 점을 저희 농장의 장점으로 삼아서 나무를 키우고 있어요. 저희 농장에서 키운 나무는 어느 지역에 가서 키우더라도 죽지 않는다고 생각하고, 고객들도 그렇게 받아들이시거든요. 그래서인지 오히려 남부 지역에서 구매하시는 분들이 더 많은 편이에요. ”

김철균 대표의 설명을 듣고 보니 정말 그럴것구나 싶었다. 강원도 양구의 가혹한 환경을 꽃꽂이 이겨내고 자란 나무들이 어딘들 살아남지 못할까. 농장의 나무들이 조금은 달라 보이는 기분이 들었다.

농사는 전략, 숲채화에는 계획이 다 있구나!

숲채화 농장에서는 어디를 둘러봐도 산과 숲이 먼저 반긴다. 김철균 대표가 오랜 시간 익숙하게 봐왔을 풍경이다. 군대를 전역하고 조경수 농사를 짓기로 결정한 이유는 농부이신 부모님의 영향이 첫 번째, 익히 봐온 고장의 풍경이 그다음이다. 시작할 때부터 농장의 규모에는 신경을 썼다. 규모를 키우려고 한 게 아니라 혼자서도 관리가 가능한 수준이 되도록 고민했다는 뜻이다.



현재 농장의 규모는 약간의 밭과 삼목장, 묘목장으로 사용하는 비닐하우스가 8동, 평수로는 600평 정도다. 김철균 대표 혼자서 일하지만 아무 문제가 없다. 순수익과 노동의 강도까지 고려해서 내린 결론이다.

처음 나무를 심고 삼목이 가능한 수준까지 키우는 데 3년가량이 필요했다. 그 기간 동안 수익도 없었고, 할 일도 많지 않았다. 남는 시간이면 부모님을 도와드릴 때가 많았다. 고추, 옥수수, 과수 농사를 지으며 살아온 부모님이 보기에 나무를 심어 돈을 번다는 것은 아무래도 수상쩍었다. 변변찮은 수익도 없이 나무에 물 주고 풀이나 뽑는 아들이 못 미더웠다.

그렇게 인내의 시간을 거쳐 김철균 대표는 3년 만에 처음으로 수익을 냈고, 이들의 통장에 찍힌 금액을 본 부모님은 그 이후로 비슷한 얘기는 한 번도 하지 않으셨다고 한다.

“ 그때만 해도 부모님이 이 걸로 돈이 되겠냐, 다른 일을 하면서 주말에 풀 뽑고 물 주고라고 하셨어요. 농사를 짓는다고 하는데 수입은 없고, 나무 농사는 처음이라 생소하니까 불안하셨던 거죠. ”

한국농수산대학교 현장실습 덕분에 가능했던 신의 한 수

다른 수종에 비해 비교적 품이 덜 들고, 수익률도 높은 사이프러스종을 작목으로 택한 건 창업농인 김철균 대표에게 신의 한 수 같은 선택이었다. 그리고 그 선택은 한농대의 현장실습 덕분에 가능했다.



“ 나무를 키워보야겠다고 생각만 했지 사실 아무 것도 몰랐어요. 그래서 한농대에 진학했는데 공부를 하다 보니 너무 재미있더라고요. 2학년 때 큰 농장으로 현장실습을 나가서 사이프러스를 처음 봤는데 이 건 되겠다 싶더라고요. ”

김철균 대표는 수백 종의 나무가 있는 대형 농장으로 현장실습을 나갔다. 생전 처음 보는 나무들이었고, 사진으로 보는 것과는 또 달랐다. 좀처럼 흔치 않은 기회였기에 누가 시키지 않아도 열심히 공부했다. 실습을 마치자 완전히 다른 사람이 되었다. 어딜 가든 나무밖에 안 보였고, 나무들이 다 달라 보였다. 점점 재미가 붙었고, 자신의 일에 애정을 갖게 되었다.



김철균 대표는 돈 욕심보다 자신이 기르는 나무를 더 많은 사람들이 알아보기를 바라는 욕심이 더 크다고 했다. 아는 사람은 좋아하는 사람만 못하고, 좋아하는 사람은 즐기는 사람만 못하다고 했다. 분명한 건 김철균 대표가 자신의 일을 즐긴다는 사실이다.

후배님들 이것만은 기억해요
선부른 과욕은 금물. 소화할 수 있는 규모로 시작하자.
진지하게 고민하고, 고민을 나눌 수 있는 관계를 형성하자.
농업은 도전의 연속이다. 실패를 두려워말고 도전하라.

← #숲재화



잘하니까 자랑 좀 할게요



산림조경학과 김철균 대표

불리한 조건, 오히려 기회 삼았죠

식물이 성장하기에는 악조건인 강원도 양구군의 불리한 환경을 오히려 생명력이 강한 나무로 키우는 기회로 삼아 차별화 전략으로 내세웠다.

작목 선정과 규모에는 전략이 필요해요

작목 선정 및 생산 규모 등을 자신에게 주어진 조건에 맞춰 전략적으로 판단하고 선정함으로써 수익률과 효율성을 높였다.

☑ 앞으로의 계획

가장 뿌듯할 때가 제가 키우는 나무를 다른 분들이 알아봐주시길 때예요. 그래서 재배 중인 나무들이 벗나무나 느티나무 같은 나무처럼 누구나 알아볼 수 있는 나무들이 될 수 있도록 노력하려고 해요. 또 같은 작목을 선택하신 분들이 실패의 위험을 조금이나마 줄일 수 있도록 도와드리고 싶어요.



농장 규모

단위 : m²

생산량/매출액

연간	생산량	매출액
	10	2
3년 후	목표 생산량	목표 매출액
	20	3

단위 : 만 주 단위 : 억 원

Part 2

원예

푸릇한 푸성귀도 좋고
달콤한 열매도 좋지만
무엇보다 가장 좋은 건
정직하게 맺힌 청춘의 땀

5장 채소

최준영 대표 _ 엽채류
김수현 대표 _ 당조고추
서광원 대표 _ 딸기

6장 과수

송민우 대표 _ 사과

092

7장 화훼

김건형 대표 _ 카네이션, 국화

100



리피그린



채소학과 최준영 대표



2018년
졸업



경기도
여주시



얼갈이배추
열무



4TH
-YEAR-

부모협농

파릇파릇 자라나는 얼갈이배추와 무럭무럭 성장하는 청년 농부

서울 근교 여주, 15,000평이나 되는 너른 농장에 씨앗을 뿌리고, 싹을 틔워 싱그러운 녹색 잎채소를 길러내는 젊은 농부가 있다. 바로 30년 넘게 농업에 종사해온 부모님과 함께 '리피그린'을 운영하는 최준영 대표다. 리피그린에서는 한국인의 식탁에 빠지지 않는 잎채소인 얼갈이배추, 열무, 시금치 등을 대규모로 길러 수도권 일대에 빠르고 신선하게 공급하고 있다. 오랜 기간 축적된 부모님의 재배 노하우와 최준영 대표의 젊은 경영 감각이 시너지 효과를 발휘하며 오늘도 리피그린은 순항 중이다.





농업에 대한 수요는 꾸준하고 필수적이기에 선택



최준영 대표는 30년 넘게 농사를 지어온 부모님 밑에서 어릴 때부터 농업을 보고 자라며 자연스럽게 받아들였다고 했다. 농업은 우리나라의 기반 산업이다. 인간의 생활에서 의식주, 특히 먹거리에 대한 수요는 필수적이고 안정적이기 때문이다. 최준영 대표는 IMF 경제위기 당시에도 우리나라 경제가 굉장한 타격을 받았지만, 상대적으로 농업 분야는 큰 타격이 없었다며 앞으로도 먹거리 산업 전망은 밝을 것이라고도 했다. 특히 4차 산업혁명 이후 자동화와 지능화로 일자리는 계속 감소할 테지만 농업은 아직 인간의 손이 닿아야 하는 점이 있다는 점도 장점으로 꼽았다.

“ 예전에 한때 블루베리나 사인머스킷 같이 시기별로 유행을 탔던 작목들이 있었는데, 수요가 사그라들고 나면 가격이 내려가는 점이 안정적이지 못하다고 생각했어요. 저희가 기르고 있는 잎채소류는 유행을 타지 않고 식당에서든 가정에서든 반찬으로 꾸준히 수요가 있습니다. ”

리피그린에서 주로 생산하는 얼갈이배추는 김치의 재료로 많이 쓰인다. 얼갈이배추의 경우 김치로 담그면 아삭하면서도 고소한 맛이 돌아 한국인들에게 꾸준히 사랑받고 있는 식재료다. 최준영 대표의 아버지는 맨손으로 농사를 시작해 지금의 대규모 농장으로 키워내기까지 겪었던 다양한 경험들을 이야기하며 당시에 비해 규모가 무척 커졌고 농업 경영도 중요하지만, 아들이 농업에 대한 기본을 알고 시작하길 바라며 한농대로 진학시켰다고 말했다.

고품질 농산물을 경쟁력 삼아 농장을 안정적으로 경영하다

최준영 대표는 리피그린의 경쟁력을 고품질의 잎채소를 수도권 일대에 빠르게 공급할 수 있다는 점이라고 말했다. 리피그린은 기후 변화에 민감한 잎채소류에 알맞은 생육 환경을 제공하려고 노력하고 있다. 특히 여름철에는 작물에 수분이 너무 많고 연하면 농산물이 금방 물러질 수 있어서 클로렐라와 같은 미생물 배양 시설을 갖추고 주기적으로 영양제를 뿌려주며 관리하고 있다고 말했다. 또한, 직접 농산물을 시장에 출하하며 유통 과정에서 시들지 않도록 트럭에 천막을 씌우고 에어컨을 틀어놓아 낮은 온도로 이송하고 있다.



“ 30년의 재배 노하우를 가진 아버지와 함께 농산물 품질을 관리하고 있습니다. 흙에서 재배하는 관행농법에서 정성껏 기른 작물이 더욱 영양이 높고, 일은 힘들지만 여기서만 할 수 있는 작물이 있다고 믿고 있습니다. ”

앞채소류의 농장은 도시 근교에 자리 잡아야 선도를 유지할 수 있는 만큼, 비싼 땅값도 문제시된다. 최준영 대표는 본인의 성향에 맞춰 시설투자 비용을 낮추는 대신 연중 생산이 가능한 앞채소를 판매하며 일정한 현금흐름을 확보하고 있다.

최준영 대표는 재배 전 주기 자동화와 체계적인 관리가 용이해 최근 주목받고 있는 스마트팜 재배 역시 효율적이지만, 무엇보다 본인이 추구하는 성향에 맞는 농업을 하는 게 좋다고 주장했다. 스마트팜은 공급이 늘어날수록 규모를 확장하려면 시설투자 비용도 증가하고, 그만큼 부지를 확보하는 일도 어렵다는 것이다.



“ 일본에 있는 선도 농가로 현장실습을 나갔어요. 토마토를 토경 재배하는 곳인데, 일본에서 제일 맛있는 토마토를 재배하는 곳이라고 하더라고요. 환경이 달라서 토마토를 우리나라에 들여오지는 못했는데, 농산물을 체계적으로 관리하는 방식을 많이 배웠어요. ”

최준영 대표는 현장실습 과정에서 농산물에 언제, 무엇을 줬는지 세심하게 기록으로 남기고, 농장 내부의 관리도 깔끔했던 것이 기억에 남는다고 했다. 이때의 경험을 발판 삼아 앞으로는 부모님이 일군 기반을 잘 계승하는 것은 물론, 차광망, 개폐기 등 불필요하게 노동력이 소모되는 부분을 자동화 시설로 교체하고 재배 과정 역시 메뉴얼화해서 이때까지 감으로만 관리하던 부분들도 체계적으로 관리해 효율성을 높일 계획이다.

한농대는 최준영 대표에게 이론과 실습 교육을 통해 농업을 보는 넓은 시야를 갖게 만들어 줬다. 그뿐만이 아니었다. 졸업 후 타과 학생들과도 농업 정보를 적극적으로 교류하며 농장을 한층 더 성장시켜가고 있다.

농업에 대한 시야를 넓혀준 한국농수산대학교

최준영 대표는 미시간 주립대학교에서 2학년까지 경영학을 전공했지만, 입대로 귀국하게 되면서 부모님을 통해 한농대를 알게 되었고 그전까지 농업에 대해 관심이 많았던 터라 경영학과를 자퇴하고 한농대에 입학했다고 밝혔다. 경영학보다 농업에서 더욱 큰 비전을 보았기 때문이다. 무엇보다 이론 수업에 집중하지 않고 선도 농가에서 원하는 분야를 경험해볼 수 있는 현장실습 과정이 매력적이었다고 한다.

후배님들 이것만은 기억해요

농지은행 제도를 적극적으로 활용해서 토지임대비를 줄이는 게 좋다.
무리한 시설투자보다는 본인의 성향에 맞게 농장을 운영하라.
다른 학과 학생들과 교류할 수 있는 동아리 활동에 참여하면 좋다.



← #리피그린



잘하니까 자랑 좀 할게요



채소학과 최준영 대표

미생물 배양액 등 영양제 관리를 특별히 하고 있어요

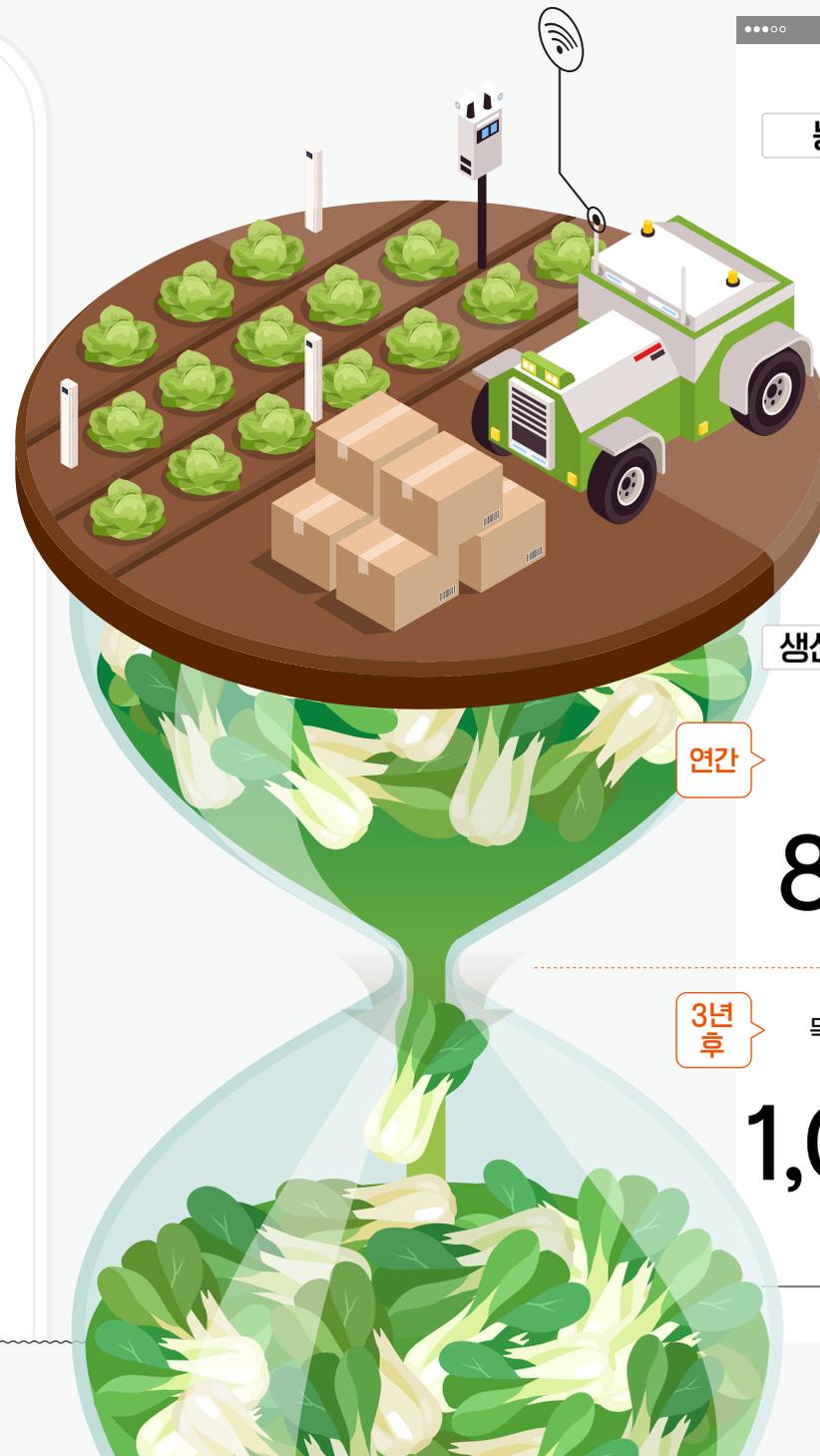
적절한 생육환경을 조성하기 위해 클로렐라 등 미생물 배양조를 설치하고 작물의 수분이 많거나 조식이 연해지지 않도록 알맞은 영양제 처리를 통해 저장성을 향상하고 있다.

직접 트럭으로 출하하고, 신선하게 유통해요

다른 농장의 작물과 뒤섞여 시장에 보내지 않고 직접 트럭으로 출하하고 있다. 여름에 천막을 치고 에어컨을 통해 시장에 출하될 때까지 신선도를 유지한다.

☑ 앞으로의 계획

부모님과 함께 잎채소를 재배하며 쌓아온 작물 데이터를 기반으로 재배 매뉴얼을 만들어 앞으로 변화가는 기후에 대응하고 농장 관리를 체계화할 것입니다. 또한, 부모님께서 해오신 농업을 기반으로 자동화시킬 수 있는 부분은 자동화시켜 노동력을 줄이고 안전하고 고품질의 열갈이배추를 생산하기 위해 끊임없이 노력할 것입니다.



농장 규모

단위 : m²

49,586

생산량/매출액

연간

생산량
800

매출액

10

3년 후

목표 생산량
1,000

목표 매출액

13

단위 : 톤

단위 : 억 원

썸웨어그린팜



채소학과 김수현 대표



2019년
졸업



전라북도
정읍시



당조고추



창업
+부모협농



스마트 스토어

스마트한 재배, 스페셜한 고추로 자신만의 길을 개척하는 청년 농부

김수현 대표의 '썸웨어그린팜'에서 재배하는 당조고추는 우리가 흔히 알고 있는 붉은 고추와 달리, 크기도 무척 크고 싱그러운 연둣빛을 띠고 있었다. 온실 유리창 너머로 적절한 태양광을 받으며, 양액재배를 통해 잘 관리된 나무마다 고추들이 무성하게 열린 모습이 눈에 들어왔다. 당조고추는 아삭하고 맵지 않으며, 혈당 조절 기능뿐 아니라 비타민 C가 풍부해 건강에 좋은 기능성 고추라고 한다. 아직은 낯선 작물인 당조고추, 낯선 농법인 스마트팜을 적극적으로 선도해나가는 청년 농부, 김수현 대표를 썸웨어그린팜에서 만났다.





아버지로 시작된 당조고추와의 인연



전북 정읍에서 당조고추를 재배하고 있는 김수현 대표의 스마트팜은 깔끔하고 화사한 풍경에 농장이 아니라 잘 관리된 식물원에 방문한 것 같다는 느낌을 주었다. 본인의 농장에 얼마나 애정을 갖고 잘 관리하고 있는지 드러나는 부분이다. 김수현 대표는 부모님의 영향을 받아 농업에 뛰어들게 되었다고 밝혔다.

부모님이 먼저 당조고추 유통·가공 산업을 시작했다. 초창기에는 다른 농부들과 계약을 맺고 수매 후 유통·가공하는 데 그쳤으나 이제는 직접 재배하고 유통·가공까지 전 과정을 망라하고 있다고 한다.

“ 처음에 아버지가 당조고추 사업을 시작하면서 고생을 많이 하셨어요. 이제는 저랑 엄마랑 곧 결혼할 남자친구도 같이, 가족이 함께 아버지 뒤를 이어 어려움을 이겨내고 있어요. 당뇨가 현대인들에게 흔히 앓는 질병이 된 만큼, 앞으로 당조고추의 전망은 밝다고 생각합니다. ”

처음 당조고추를 직접 재배하기 시작할 때만 해도 다른 작물에 비해 판로가 부족한 상황이었으나 김수현 대표는 기존 가공 사업을 유지하는 한편, 손수 판로를 뚫어 유통망을 개척해냈다. 어렸을 때는 부모님이 햇빛 아래 고생하는 모습을 보고 농업은 막연히 육체적으로만 힘든 일이라 생각했던 적도 있었으나 첨단 ICT 시설을 도입하고 실제 스마트팜 운영을 통해 생산 효율성을 높인 지금에 와서는 농업은 육체적인 힘들보다는 경영부터 마케팅, 홍보 등 다방면에 걸친 다양한 노력이 필요하다는 것을 깨달았다고 한다.



가족과 함께 손수 개척한 스마트팜

김수현 대표의 스마트팜을 찬찬히 살펴보면 한 군데도 빠짐없이 그녀의 손길이 닿아 있다는 사실을 확인할 수 있다. 처음에는 스마트팜이 아니라 토경재배로 시작했고, 스마트팜 시설은 김수현 대표와 그녀의 가족들이 힘을 합쳐 새로 지은 것이라고 한다. 작물 재배에 직접적인 영향을 주는 온도도 조절은 물론이고, 적절한 일조량을 관리하기 위한 스크린이 자동으로 작동한다. 영양액 역시 파이프를 타고 일정하게 공급된다. 이렇게 완벽히 자동화된 시스템 덕분에 기존 토경재배보다 당조고추의 품질과 생산성을 비약적으로 향상시킬 수 있었다.

“ 당조고추를 전문적으로 스마트팜 시설에서 재배하는 곳은 전국적으로 저의 농장밖에 없다고 생각합니다. 높은 천장 시설, ICT 기술이 도입된 스마트팜 재배, 청결유지, 무엇보다도 중요하게 생각하는 것은 엄격한 선별기준입니다. 소비자들에게 고품질의 당조고추를 제공하기 위해 많은 신경을 쓰고 있습니다. ”

스마트팜을 짓는 동안 원자재 가격이 너무 많이 올라 중간에 몇 번이고 포기할까 싶었지만, 가족들과 함께 자재를 구하고, 기술을 하나하나 배워가며 공사를 진행했다. 이 과정에서 쌓인 경험은 김수현 대표만이 가질 수 있는 값진 자산이라고 할 수 있을 것이다. 이렇게 본인이 직접 당조고추 전용 스마트팜을 계획하고 설계한 덕분에 당조고추 생산에 최적화된 노하우를 확보할 수 있었고, 이 노하우를 통해 본인의 재배 기술력을 높일 뿐 아니라 당조고추의 가능성을 보고 새로 시작하려는 다른 농가에 컨설팅을 시도해볼 수도 있기 때문이다.



한국농수산대학교를 통한 배움으로 ‘만능 농부’로 나아가다

김수현 대표는 농업을 꿈꾸는 사람이라면 무조건 한농대에 진학을 하는 것이 좋다고 밝혔다. 한농대에서는 기본적인 이론 교육 뿐 아니라 실습 과정을 통해 체계적인 농업 경영을 배우며 준비할 수 있고, 뿐만 아니라 한농대를 통해 농업에 종사하고 있는 선배들, 교수님을 비롯한 멘토들과 소통할 수 있으니 농업에 대해 많은 것들을 배울 기회가 터전이라는 것이다.



“ 혼자만의 힘으로 되는 것은 절대로 없습니다. 관련 종사자분들과 소통도 많이 해야 하고, 특히 한농대 안에서도 좋은 인간관계를 잘 유지해서 농업 관련 정보도 끊임없이 공유해야 한다고 생각해요. 대학교 시절에 전혀 친분이 없었더라도, 졸업하고 또 동문이라는 인연으로 서로 조언과 정보를 주고받을 수 있을테니까요. ”

김수현 대표는 한농대에서 가장 기억에 남았던 시간을 2학년 때 간 해외 현장실습으로 꼽았다. 국내에도 많은 선배 농가가 있었지만 시설원에 농업의 메카인 네덜란드를 선택했고, 결과적으로 이 경험은 현재 김수현 대표가 스마트팜을 운영하는 데 중요한 발판이 되었다. 이제는 이러한 스마트팜 운영을 토대로 단순히 농사만 ‘잘 짓는’ 농부를 넘어, 남들과는 차별화된 브랜드 마케팅, 시장 조사, 다방면을 공부하고 노력하는 ‘만능’ 농부가 되어야 한다고 말했다. 한농대의 배움을 거쳐 ‘만능 농부’로 나아가는 당찬 그녀의 전진이 기대된다.

후배님들 이것만은 기억해요

단순히 농사만 잘 짓는 것이 아니라 다방면으로 노력해야 한다.

타과 동문이더라도 인간관계를 유지해두는 것이 좋다.

현장에서 직접 관련 종사자들과 소통하면서 배우는 것도 중요하다.

← #섬웨어그린팜



잘하니까 자랑 좀 할게요



채소학과 김수현 대표

엄격한 선별기준으로 품질을 관리해요

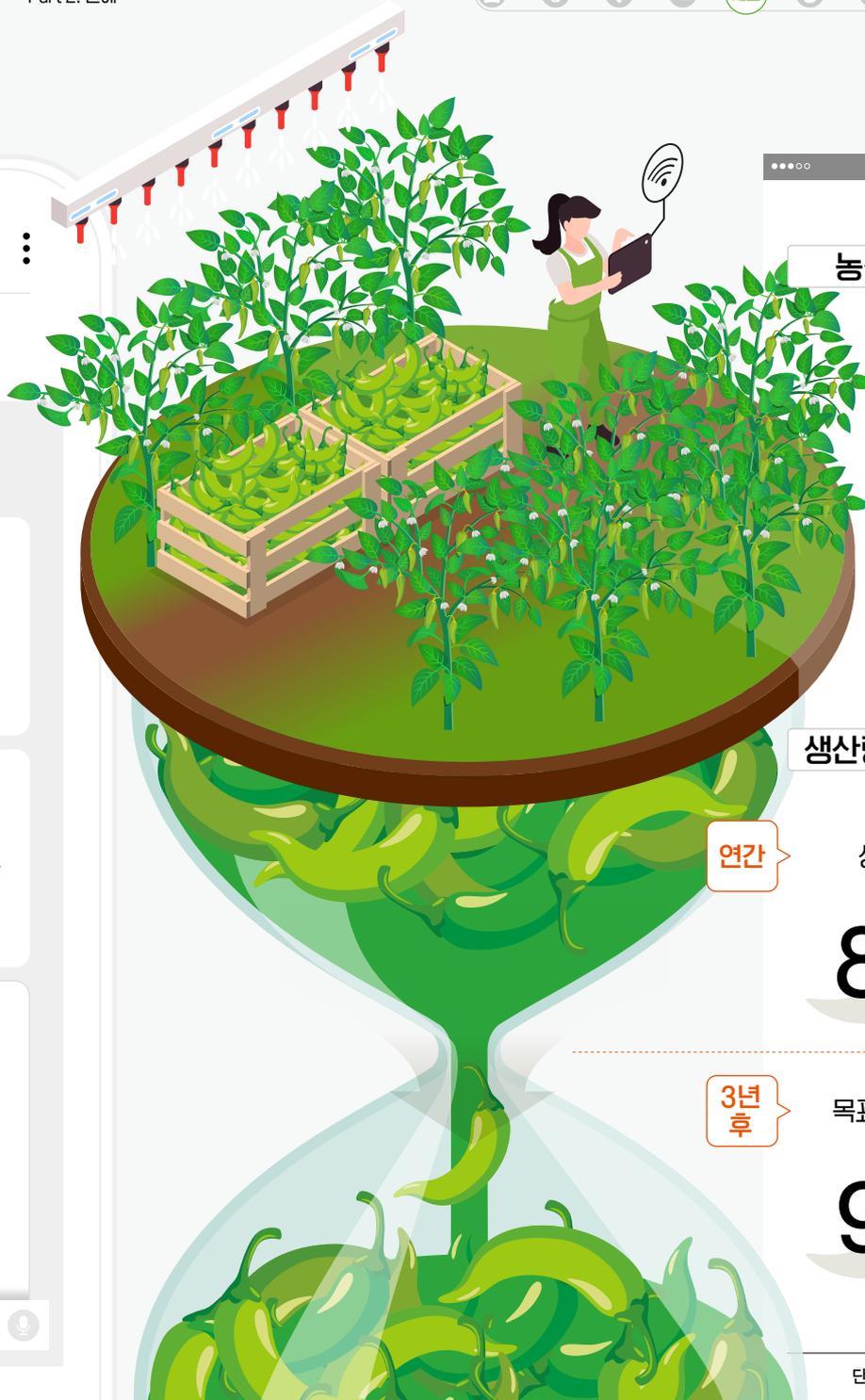
상품으로 나가는 당조고추는 병충해에 들지 않고, 모양이 예쁘고 크기가 큰 것을 손수 선별한다. 첨단 ICT 장비를 활용해 생산 품질을 균일하게 관리한다.

우리만의 브랜드를 가지고 있어요

가공·유통 경험을 바탕으로 '모악산 당조고추' 라는 브랜드 아래 당조고추차, 당조고추진액 등 다양한 형태로 농산물을 가공하고 있다. 해외 수출도 시작해 당조고추를 널리 알려가고 있다.

☑️ 앞으로의 계획

지금도 많은 시행착오를 겪고 있지만, 저희만의 재배 데이터와 기술력을 잘 쌓고, 생산량을 안정적으로 높이고 싶습니다. 당조고추를 저희 가족이 재배한지 10년이 되어 가지만 아직 모르는 분들도 많습니다. 모든 사람들이 당조고추를 알 때까지 더 열심히 홍보하고, 국내뿐만 아니라 이제 일본 수출도 시작한 만큼 해외 진출도 활발히 진행할 계획입니다.



농장 규모

단위 : m²

4,300

생산량/매출액

연간

생산량

80

매출액

3.5

3년 후

목표 생산량

95

목표 매출액

4.7

단위 : 두, 톤

단위 : 억 원

원스베리팜



원예환경시스템학과 서광원 대표



2020년
졸업



전라남도
담양군



딸기



3TH
-YEAR-
창업농

스마트팜 딸기 재배 기술로 나 홀로 농부 발돋움

영산강이 흐르는 대나무의 고장 담양 읍내를 벗어나면
도마산과 투구봉이 병풍처럼 둘러싼 곳에
딸기 하우스가 가지런히 놓여 있다.
'원스베리팜'의 서광원 대표는 농업연구소 소장인
아버지 덕분에 어려서부터 농사를 접한 경험이 많기도 했지만,
혼자서 일하는 것이 편한 차분하고 섬세한 성격이
자연스레 이 길을 선택하게 했다.
한농대에서 배운 과학 농법으로 직접 설계, 신축한 하우스에서
'죽향' 딸기 재배에 성공한 3년 차 청년 창업 농부
서광원 대표의 달콤새콤한 이야기를 들어보자.





전국 딸기 3대 주산지 담양에서 명품 딸기 '죽향' 재배

죽녹원, 소쇄원이 유명한 청정 관광지 담양의 또 하나의 자랑거리인 딸기다. 딸기는 원래 노지에서 재배해 봄에 출하했는데, 지금은 대부분 비닐하우스에서 키워 12월부터 5월까지 출하하는 겨울 과실이 되었다. 이곳 담양에서 3년 만에 명품 딸기 '죽향'으로 대형마트 납품을 이뤄낸 청년 농부 서광원 대표의 조용한 성공 스토리가 흥미롭다. 그가 직접 설계하고 지었다는 하우스 안으로 들어가 자 딸기 향에 입 안 가득 침이 고였다.

첫해에는 쓴맛도 봤다. 설향 품종이었는데 첫 작기라 관수 관리와 온실 내부의 습도관리를 잘못된 결과 딸기 생리 장애 중 하나인 틱번이 많이 나타났다. 그러한 경험을 통해 결국 관수 관리를 할 때

무엇에 중점을 두어야 할지 알게 되었고, 스프링클러 설치, 제한 환기 등을 통해 습도를 적절하게 관리하며 틱번 발생을 현저히 줄일 수 있었다.

“ 딸기라는 작물이 다른 작물보다 동일 면적 대비 생산액이 높아요. 그리고 난방비 등 소모되는 재료비가 적은 편이고요. 또 딸기는 농사 실력에 따라서 수익이 천차만별인데, 한농대에서 배운 전문적인 기술과 아버지의 조언, 혼자 공부하고 연구하며 쌓인 자신감 덕에 선택했어요. ”

딸기는 단동하우스에서 잘 된다는 고정관념에서 벗어나 장점을 결합한 연동하우스를 직접 설계하고 신축한 것만 봐도 서광원 대표의 신중함과 섬세함이 잘 드러난다. 농업의 길로 들어선 것도 성격상 사람들과 부대끼며 누군가에게 지시받고 하는 것보다는 혼자 일하는 것이 좋기 때문이기도 했다. 나 홀로 자연과 교감하며 일하는 것이 가능한 직종인 농업의 길을 택한 현명함이 돋보인다.

내 인생의 전환점 된 한국농수산대학교

“ 현재 임대와 소유를 합쳐 700평 규모의 하우스를 운영하고 있어요. 두 하우스 모두 스마트팜을 도입해 스마트폰으로 상황을 보며 관리 할 수 있지만 그렇다고 모든 것이 쉽지만은 않아요. 결국 마지막에는 사람의 손과 땀이 담겨야 한다는 것을 알게 되었지요. 이제 걸음마를 떴 것 같아요. ”





'원스베리팜'을 운영하는 서광원 대표는 인문계 고등학교를 다녔고, 생명공학 전공을 꿈꾸기도 했으나 대학을 진학할 즈음 농업기술 연구가인 아버지의 소개로 한농대를 알게 되었다고 한다. 전문적이고 체계적으로 농업의 이론과 기술을 배우면서 농업에 대한 확신을 얻은 서광원 대표에게 한농대는 인생의 전환점이 되었다.

졸업한 지 3년밖에 되지 않은 청년 창업 농부인 한농대 재학 당시 기억이 생생하다. 한농대는 타 대학보다 농업에 대한 지식, 교양, 실무 교육이 뛰어나고 동문들과의 네트워크 형성에 강점이 있다. 또 한농대 졸업생이라는 자부심을 갖고 농업에 임할 수 있다는 점에서 아주 훌륭하다고 자부했다.

“ 2학년 때 현장실습이 가장 기억에 남아요. 2만 평 파프리카 유리 온실에서 약 1년 동안 실습을 했었죠. 온실이 돌아가는 상황, 관리기술 등을 학습했고, 농업 마인드와 생활 패턴 등 모든 것을 배울 수 있었어요. 그때 배우고 얻은 것들이 지금까지 좋은 영향을 주는 것 같습니다. ”

한농대 졸업 후 곧장 농사일에 뛰어든 탓에 이제는 동기들과 만날 시간이 없어 못내 아쉽다며 재학 중에 좀 더 신나게 놀 걸 그랬다고 덧붙이며 빙그레 웃었다. 이때만큼은 영락없이 농부 아닌 청년이었다.



청년 창업농 지원사업 효과적 활용으로 달콤한 미래 성큼



창업농 3년 차 만에 연 매출 9천만 원을 올리며 탄탄히 기반을 닦고 있는 서광원 대표는 농업 기술을 뒷받침해주는 농업 경영에 대한 부분도 매우 중요하다고 강조했다. 특히 이제 막 농사에 뛰어든 후배들에게는 자신의 경험을 토대로 조언을 아끼지 않았다. 청년 창업농을 지원하는 많은 사업 중에 가장 효과적이고 실속 있는 지원 사업을 선별하는 것도 매우 중요하다고 강조했다.

“ 후계농에 선정되고 대출을 진행할 때도 전부 대출에 의존하지 않고 토지를 먼저 구매한 뒤 혼자서 경영할 수 있는 규모의 하우스를 임대해 영농 경력을 쌓았어요. 그렇게 모인 수익금과 잔여 대출금을 더해 규모를 늘린 방법이 꽤나 적중했던 것 같아요. ”

처음부터 혼자서 경영할 수 있는 내실 있는 규모로 농장 운영의 틀을 디자인한 원스베리팜의 서광원 대표에게서 K-농업의 미래를 엿볼 수 있었다. 일찍부터 농업인의 길을 선택해 한농대에서 구체적인 기술과 마인드를 배워 탄탄하게 청년 농부로 발돋움하고 있는 서광원 대표의 조용한 미소가 오래 기억에 남는다.

후배님들 이것만은 기억해요

선진 농업 기술을 빨리 받아들이고 관행을 뒤집는 참신함을 키워라.
대출을 받을 때에는 지역 농협보다 조건이 좋은 중앙 농협을 두드려라.
둘다리를 두드리듯이 하나하나 차근차근 진행하라.

사랑애플농원



과수학과 송민우 대표



2018년
졸업



전라북도
진안군



사과



승계농



스마트 스토어

청년농부의 열정으로 기른 오색찬란한 사과 맛보러 오세요!

한 입 베어 물면 아삭하게 씹히는 과육과
새콤달콤한 맛이 일품인 사과.
과일하면 떠오르는 대표적인 작물이자 세계적으로도,
역사적으로도 많은 사랑을 받은 덕분에 그 품종도 다양하다.
전북 진안, 부모님의 뒤를 이어
'사랑애플농원'을 운영 중인 송민우 대표는
저마다의 달콤하고 향긋한 매력을 뽐내는
다섯 종류의 사과를 재배하고 있다.
홍드림, 아리수, 감홍, 시나노 골드, 후지,
색색의 다섯 가지 품종들이 여물어가는 가을,
부슬부슬 내리는 가을비 속에서
송민우 대표는 사과를 닮은 싱그러운 미소를 지었다.



과수원으로는 비교적 작은 면적인 2,600평이지만 딱 직거래할 정도의 양만, 시기별로 다양한 품종의 사과를 생산하면 경쟁력이 있을 것이라는 판단이었다. 덕분에 사람들의 입소문을 타고 직거래 판로를 많이 개척할 수 있었다고 한다.

“ 한농대 2학년 때 현장실습을 가장아요. 실습 농가들은 학교에서 객관적인 평가와 판단을 통해 선정하기 때문에 진짜 농업을 하고 싶다면 이런 실습 농가에서 많이 배워야 해요. ”

송민우 대표는 농업을 꿈꾸는 후배들이 급하게 농업을 시작하기보다 조금 더 준비된 상태에서 도전하길 조언했다. 사과 등 과수원을 계획했다면 처음 몇 년간은 바로 수익이 나오지 않기 때문에, 졸업하고 서둘러 대출받아 농업에 뛰어들면 적자를 볼 수밖에 없다는 것이다. 안정적인 기반을 확보하는 것이 무엇보다 중요하고, 이런 기반은 한농대 현장실습을 통해 쌓을 수 있다고 했다. 송민우 대표 역시 한농대 실습 농가로 선정되어 후배들을 대상으로 자신의 농업 노하우와 기술을 가르쳐주고 싶다는 목표를 가지고 있다고 한다.



의지와 비전을 가지고 계속 배우고 발전하는 농부

송민우 대표는 실습의 중요성을 무척 강조했다. 머릿속에 단순히 암기 위주의 지식만 채워 넣을 것이 아니라, 성실함과 꾸준함으로 무장하고서 현장을 열심히 보고 배우며 스스로 노력해야 한다는 것이다. 전국 농장마다 기상 여건이 다르고, 토양 환경이 다르기 때문에 농장 현장에서 많은 시간을 보내는 사람만이 장단점을 알 수 있

다는 것이다. 자신 역시 2학년 현장실습을 나가서 힘들긴 했지만 배울 수 있던 점이 많아 무척 좋았다고 했다.



“ 현장실습에 나가서 진짜 열심히 배우려고 하는 사람이 있어요. 어디 농가 다니면서 현장 교수들에게 이거는 뭔가요, 저건 뭔가요, 그 당시 질문 많이 하고 열심히 배우려고 노력한 친구를 졸업하고 2~3년 후에 다시 보면 다른 친구들과 확실히 차이 납니다. ”

송민우 대표는 한농대를 다니며 가질 수 있는 장점은 실습뿐 아니라 인맥을 형성할 수 있다는 점 역시 꼽았다. 현장 교수님과도 친해지며 도움을 받을 수도 있고 전국에 퍼져 있는 한농대 네트워크를 통해 연락을 주고받으며 올해 작황뿐 아니라, 전국적인 시세 동향이나 생산량 등 중요한 정보들을 누

구보다도 빠르고 폭넓게 알 수 있다. 송민우 대표는 농업에 대한 의지와 비전을 가지고 있는 사람이라면 한농대에 입학하는 것을 무조건 추천한다며, 자신 역시 졸업 후에도 의지를 갖고 계속 배워가며 발전하는 중이라 밝혔다.

후배님들 이것만은 기억해요

급하게 대출을 받아 시작하지 말고, 기반을 쌓아라.

열 번 읽기보다 한 번 가위로 잘라보고, 톱을 대보는 게 낫다.

한철 농사를 방지하기 위해 부수 작물도 재배하는 편이 좋다.

← #사랑애플농원

잘하니까 자랑 좀 할게요



과수학과 송민우 대표

접근성이 좋아 판로 개척이 수월해요

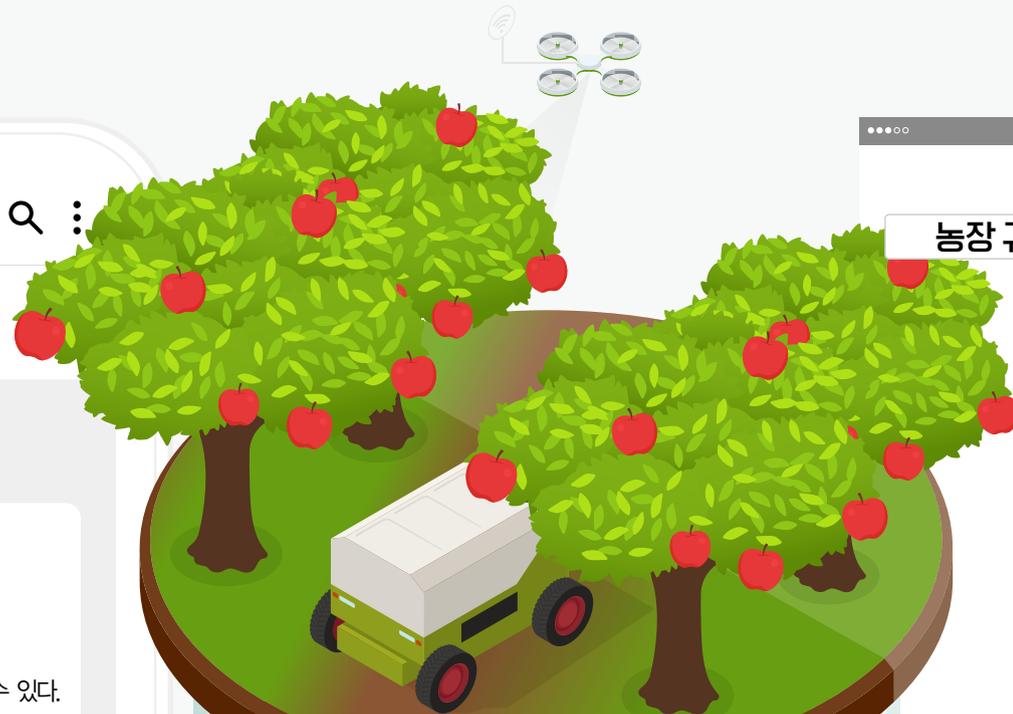
도로가 인접해 있어 사람들이 오가며 눈여겨보기 쉽다. 이렇게 사과를 한 번 맛본 고객들의 입소문을 통해 직거래 인프라를 형성할 수 있다.

다양한 사과 품종을 재배해요

한 가지 품종이 아니라 다양한 사과 품종을 시기를 달리하며 재배하는 덕분에 꾸준한 수입을 얻을 수 있으며 고객들의 다양한 취향을 반영할 수 있다.

☑ 앞으로의 계획

우수 농가로 선정되어서 현장실습 교수가 되어 후배들을 육성해보고 싶습니다. 현재는 농업기술센터에서 사과 전공 교육을 받고 있습니다. 이런 기술센터에서는 교육 시간이 채워지면 우선순위로 보조금 등 각종 지원 사업들을 받기 유리합니다. 저는 덕분에 열대과수 지원 사업을 받아 현재 부수적으로 열대과수도 키워나가고 있습니다.



농장 규모

단위 : m²

8,595

생산량/매출액

연간

생산량
8

매출액

6

3년 후

목표 생산량
30

목표 매출액

15

단위 : 톤

단위 : 천만 원

건민농원



화훼학과 김건형 대표



2012년
졸업



경기도
고양시



캐네이션
국화



창업
10년

농업의 매력에 이끌려 가족들과 웃음꽃을 피워내다

한때 셰프를 꿈꾸며 요리를 전공했던 김건형 대표는 이제 화훼의 매력에 이끌려 색색의 꽃들을 화분 속에 담아내는 청년 농부가 되었다. 김건형 대표가 자리 잡은 고양 인근은 예전부터 화훼 농업이 발달했던 곳이다. 전역 후 진로를 고민하던 김건형 대표가 아버지의 권유로 찾아가간 화훼 농원은 막연하게 생각했던 농업에 대한 인식을 한 번에 뒤바꿔 놓을 만큼 감명 깊었다. 아름다운 꽃들을 무성히 피워내는 청년 농부, 김건형 대표를 '건민농원'에서 만났다.





아버지의 젊은 시절 꿈을 이어 가족 모두 꽃길을 걷다

김건형 대표의 아버지는 젊었을 적 농업에 대한 열망이 있었으나 부모님의 반대로 하지 못했었다고 한다. 결과적으로 농업과는 다른 길을 걷게 되었지만, 땅은 끝까지 팔지 않았다. 아버지가 김건형 대표에게 농업을 추천했던 이유에는 그렇게 지킨 땅을 놀리기보다는 김건형 대표가 정식으로 농업을 배워서 못다 한 꿈을 이뤄냈으면 좋겠다는 마음이 있었을 것이다. 결과적으로 지금 그 선택은 옳은 것이 되었다.



“ 농업이 다른 사업보다 안정적이라는 생각이 들어요. 농사를 잘 짓기만 하면 팔 수 있는 시장이니까요. 물론 질 낮은 상품에 대해 시장은 냉정하지만, A급 상품은 무조건 팔려요. 그래서 최대한 높은 질로 승부하고 있습니다. 제가 열심히 한 만큼 돌아오게 되어있으니까 안정적이라고 생각해요. ”

김건형 대표의 여동생 역시 오빠의 뒤를 이어 한농대에 1년 후배로 입학하고 지금은 건민농원을 같이 운영하며 농업의 길을 걷고 있다. 건민농원이라는 이름부터 김건형 대표와 여동생의 이름을 하나씩 딴 것이다. 한농대에 입학하기 전까지는 아버지를 도와 고추나 오이 등을 소규모로 재배하는 농사는 접해본 적이 없었던 김건형 대표지만, 본격적인 농업은 접해본 적이 없던 터였다. 그러나 지금은 한농대를 통해 정식으로 화훼 농업을 배워 가족 모두가 화훼 농업에 뛰어들 수 있었다.



잔꾀 부리지 않는 철저한 원칙 준수, 고품질 꽃 재배의 비결

김건형 대표는 졸업 후 바로 농원을 창업했다. 처음에는 마가렛이나 버베나 같이 잘 죽지 않고 소비자가 가져가서 키우기 쉬운 꽃들을 위주로 재배했으나 시장에서 돌아온 반응은 썩 좋지 않았다고 한다. 지금 재배하는 카네이션과 국화는 그런 어려움을 겪었던 김건형 대표를 본 거래처에서 추천하며 시작된 것이다. 두 꽃 모두 가을에 빠짐없이 등장하는 꽃들이기 때문이다. 처음 작물을 바꾸며 난항을 겪기도 했던 김건형 대표지만, 지금은 재배 노하우가 쌓이며 안정적으로 농원을 운영하고 있다고 한다.



“ 카네이션 같은 경우 어버이 날에 가깝게 피는 시기를 조절해야 하는데, 지금은 제가 노하우가 있으니 시기를 정확히 맞추고 있어요. 저희는 환경 관리도 철저하고, 양액 비료도 매뉴얼대로, 원칙대로 아낌없이 투자하고 있습니다. 덕분에 시장에서 저희 꽃이 색깔도 예쁘고, 건강하게 오래 간다고 해요. ”

국화를 재배한 4년 차까지는 날씨, 온도, 습도 등 세세한 부분을 체크하지 못하고 실수한 탓에 썩어버리는 일도 있었고, 카네이션 같은 경우도 수량을 늘리다 보니 과도하게 밀식되며 품질이 낮아진 탓에 버리는 일도 있었다. 김건형 대표는 그런 경험을 바탕으로 지금은 꽃들의 품질을 높이기 위해 정석대로, 관리할 수 있는 수준을 지켜가며 농원을 운영하고 있다. 덕분에 올해는 전체적인 화훼 시장이 위축되어 어려운 상황이었지만 건민농원의 꽃들은 오히려 가격을 더욱 올릴 수 있었다고 한다.

“ 2학년 때 현장실습으로 농업을 직접 접하고 나니 3학년 때는 점차 수업 내용이 들리기 시작하더라고요. 교수님들의 수업 내용이 정말 좋았어요. 교수님들이 농가 사장님들도 많이 알고, 듣는 내용도 많으시다 보니 실제로 도움이 많이 되었습니다. 졸업하고 나서도 간간히 찾아와주시고 연락도 하며 지내고 있습니다. ”

김건형 대표는 졸업 후에도 매년 꾸준히 해외 농가를 견학하며 배움의 끈을 놓지 않고 있다. 실제로 일본 견학을 통해 본 가든마켓을 벤치마킹해 아내와 함께 플라워마켓을 운영하며 유통망을 확보해 두었다. 단순히 꽃들을 진열해둔 것이 아니라 예쁘고 아가자기한 정원처럼 꾸며놓아 지나가는 사람들의 이목을 끄는 마켓이다.

잔잔한 노래를 들으며 셀프 분갈이 바에서 직접 분갈이를 체험하는 커플들도 있다. 김건형 대표는 가족들과 함께 농업의 길을 걷어가는 덕분에 많은 원동력을 얻을 수 있었다며 아들도 커서 농업을 같이 하면 좋겠다면서 아내와 함께 웃음 지었다. 삼대가 농업을 함께하며 화려하게 만개할 건민농원의 모습이 기대된다.

한국농수산대학교를 통해 품은 농업에 대한 열의

김건형 대표는 농업을 꿈꾸는 사람들에게 한농대를 추천한다. 처음 한농대에 입학했을 때는 진도를 따라가는 게 버거웠던 김건형 대표는 자신은 이론적인 공부보다는 직접 체험하며 배우는 스타일이었으며, 한농대는 현장실습 과정뿐 아니라 농기계를 다루는 법이라든지, 농업 관련 인맥 등 직접 농업을 경험할 수 있는 최고의 배움터라고 했다.

**후배님들
이것만은
기억해요**

무리한 욕심을 부리지 않고 능력에 맞춰 작물을 관리해라.

농업을 사업처럼 생각하면 중소기업 못지않은 회사도 만들 수 있다.

할 수 있다면 제대로 된 실습 농가를 찾아서 배우는 게 좋다.

#건민농원



잘하니까 자랑 좀 할게요



화훼학과 김건형 대표

높은 품질을 시장에서 인정받고 있어요

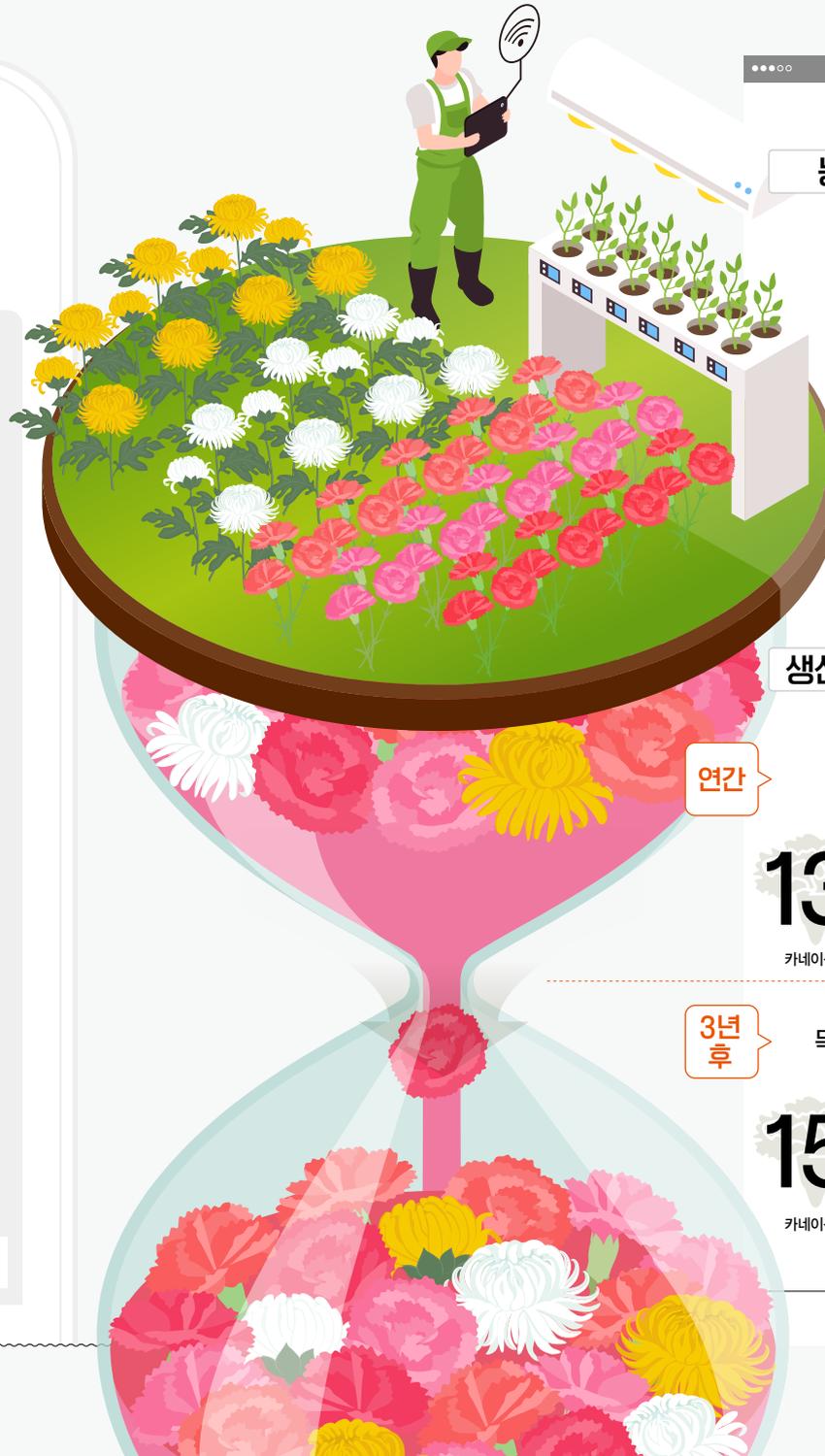
환경 관리를 손수 신경 쓰며 비료나 양액을 아낌없이 투자하고 정성껏 길러낸 만큼, 화색도 진하고 유통 과정에서도 시듦이 현저하게 적다.

농원 근처에 플라워마켓이 자리하고 있어요

기존 거래처 유통망뿐 아니라, 농원 근처에 플라워마켓을 차리고 직판 시스템을 갖췄다. 매력적으로 꾸며진 플라워마켓으로 손님들의 방문을 유도한다.

앞으로의 계획

재배 면적을 두 배 정도 늘려서 3천 평 정도 규모로 해보고 싶은 생각이 있어요. 제가 해보고 싶은 새로운 작목들도 매년 조금씩 테스트하고 있습니다. 저희 주작목인 카네이션의 시장 수요가 높아서 단기간에 전환이 이루어지기는 힘들지만, 매년 모종을 수입해 현재 국내 시장에 없는 틈새시장을 개척하기 위해 노력 중입니다.



농장 규모

단위 : m²

4,958

생산량/매출액

연간

생산량

매출액

13

카네이션

6

국화



9

3년 후

목표 생산량

목표 매출액

15

카네이션

8

국화



12

단위 : 만 개

단위 : 억 원

Part 3

축산

하루에도 열두 번씩
매일매일 일년 내내
마음 가고 몸이 간다
팔 짜러니 웃음 난다

8장 한우

송찬우 대표_한우
이호찬 대표_한우

110
118

9장 낙농

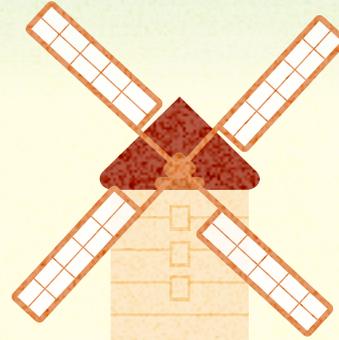
공태희 대표_낙농
김원석 대표_낙농

126
134

10장 양돈

임재철 대표_양돈

142



화봉농장



대가축학과 송찬우 대표



2017년
졸업



충청남도
공주시



한우



부모협농

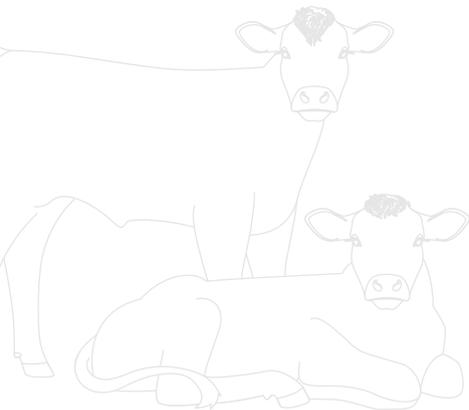
폐사율 1%에 도전하는 우량우 전문 농장을 꿈꾸다

부모님이 운영하던 30년 노하우의
농장을 물려받아 끊임없이 소통하고 실험하며
도전하는 당찬 영농인 송찬우 대표를
한우의 색깔처럼 노랗게 벼가 물들어가는
결실의 계절 가을에 만났다.
건강한 송아지를 키우기 위해 전문적인 기술을
연구하고 터득해서, 폐사율 1%를 목표로
오늘도 열심히 송아지를 돌보고 있다.
그는 한국농수산대학교를 '황금알을 낳는
거위'라고 아낌없이 칭찬하며
소처럼 듄직하고 밝게 웃었다.





부모님의 30년 농장 물려받는 것은 명예로운 일



벼들이 노랗게 물들어가는 계절, 충남 공주의 '화봉농장' 한우들은 외지인의 방문에 눈을 동그랗게 뜨고 긴 혀를 날름거리며 호기심과 경계의 몸짓을 한다. 축사에 다가가니 태어난 지 얼마 안 되어 보이는 송아지들이 어미 소 뒤에서 아장거리고 있다. 번식우를 키우는 화봉농장의 송찬우 대표는 7년 차 농부다운 익숙한 동작으로 먹이를 주며 아기 소들의 상태를 살펴보고는 활짝 웃었다.

30년 동안 피땀으로 일군 부모님의 농장을 물려받는 것이 명예로운 일이라고 생각해서 농업에 종사하게 되었다는 송찬우 대표의 말이 음메음메 하는 소들의 울음소리를 배경으로 담담하면서도 우직하게 들려온다. 현재 연간 120두를 출하하는 번

식우 농장을 운영하는 화봉농장은 송아지 생산, 송아지 사양 관리, 번식우 사양 관리 3가지를 중점적으로 애쓰고 있다.

“ 전국 평균 송아지 폐사율이 10%인데 저희 농장은 5% 내외로 낮습니다. 주기적으로 비타민, 미네랄 등 부족한 부분을 채워주고 세심하게 관찰해서 질병을 예방할 수 있도록 하기 때문입니다. 이렇게 건강한 송아지들을 키워서 공주에 있는 혈통 경매장에 보내게 됩니다. ”

번식우들은 평균 14개월에 초산을 하게 되는데, 태어나서 7~9개월 정도 자란 송아지들은 경매장에서 암수에 따라 약 3백만 원에서 4백만 원 사이에 낙찰된다. 가장 중요한 것이 송아지 관리인데, 송찬우 대표는 부모님의 오랜 노하우와 수의사에게 직접 배운 경험을 통해 현재보다 더 낮은 폐사율에 도달할 수 있도록 도전과 실험을 계속하고 있다.

소통하며 도전하는 습관이 농장의 가치를 높이는 비결

존경하는 부모님과 함께 농장을 운영하면서 남들보다 빨리 노하우를 배우고 터득할 수 있다는 장점도 있었지만 다 좋은 것만은 아니었다. 부모님은 기존의 방식만을 고수하려고 하기 때문에 새로운 기술을 적용하려면 충돌할 때도 있었다. 송찬우 대표는 부모님과 대화의 통을 통해 의견을 존중하면서 도전해보고, 좋은 결과를 이뤄내서 인정받는 방법으로 슬기롭게 해결하곤 했다.



“ 송아지들에게 가장 치명적인 것 중에 로타코로나라는 바이러스성 질병이 있습니다. 설사 병인데 고가의 수입 백신 주사약 외에는 마땅한 치료 방법이 없습니다. 저는 지속적인 관찰과 실험을 통해서 비교적 잘 듣는 복합약을 조제해 나름대로 처방해서 좋은 효과를 보았습니다. ”

송찬우 대표는 부모님 세대와의 소통뿐 아니라 같은 일을 하고 있는 농부들과의 정보 교환을 통해서 새로운 방법을 찾고, 좋은 소를 구별하는 노하우를 쌓아서 우량우를 육성하는 것에 골몰하고 있다. '한우 2세 모임' 같은 커뮤니티가 대표적인 경우다. 또한 농장을 운영하다 보면 언제나 큰 위기가 올 수 있기 때문에 현재의 상황에 안심하지 않고 미래를 대비하는 경영을 해야 한다고 스스로에게 다짐하듯 말했다.



“ 소값 파동 같은 경우가 한우 농가에게 닥칠 수 있는 가장 큰 위기일 겁니다. 이러한 상황을 대비해서 과도한 투자를 하지 않고 적정 두수를 유지하려고 했습니다. 무리하게 빚을 만들지 않고 부채 상환을 많이 하는 쪽으로 경영의 방향을 세우고 있습니다. 그것이 올바른 방법이라는 것을 몸소 체험하고 있어요. ”

7년 차 농부로서 그을린 얼굴에 예민하고 노련한 눈빛으로 소들을 돌보는 송찬우 대표의 움직임을 쫓아 소들이 일심동체로 모여드는 풍경에서 그의 세심한 농장 운영의 비결이 엿보였다.

농업에 진심인 한국농수산대학교는 황금알을 낳는 거위

한농대 대가축학과를 졸업한 송찬우 대표는 그곳을 황금알을 낳는 거위라고 표현했다. 인프라 구축이 잘 되어 있을 뿐만 아니라 농사 일에 대한 궁금증을 풀어주는 실속 있는 수업들을 들을 수 있고, 교수님과 학생들 사이의 격의 없는 커뮤니케이션이 정말 좋았다고 한다. 한농대처럼 농업에 진심인 학교는 대한민국에 또 없을 거라며 농업을 꿈꾸는 후배들에게 강력 추천한다고 엄지손가락을 세웠다.



“ 4학년 때 가르쳐주신 이원영 교수님이 특히 기억에 남습니다. 한우의 번식과 계량에 대한 전문적인 강의도 좋았지만 농업인으로서 해야 할 일과 하지 말아야 할 것들에 대한 태도랄지 마음가짐에 대한 배 때리는 조언이 지금도 아주 유익하게 느껴지곤 합니다. ”

한농대에서 배운 지식과 스스로의 끊임없는 노력에 부모님의 30년 노하우가 보태져 훌륭하게 가업을 잇고 있는 송찬우 대표. 누가 보기에든 건강한 화봉농장의 암소들이 여물을 열심히 먹고 있는 모습이 기분 좋게 눈길을 사로잡았다. 송찬우 대표의 구슬땀이 이뤄내고 있는 화봉농장의 밝은 미래가 보이는 것만 같다.

후배님들 이것만은 기억해요

- 항상 앞으로 닥칠 위기에 대비하라.
- 같은 길을 걸어가는 한우 농부들과 끊임없이 대화하고 소통하라.
- 발품을 팔아서 좋은 소 나쁜 소를 구별하는 노하우를 쌓아라.

#화봉농장



잘하니까 자랑 좀 할게요



대가축학과 송찬우 대표

전국 최고 수준의 폐사율 자부해요

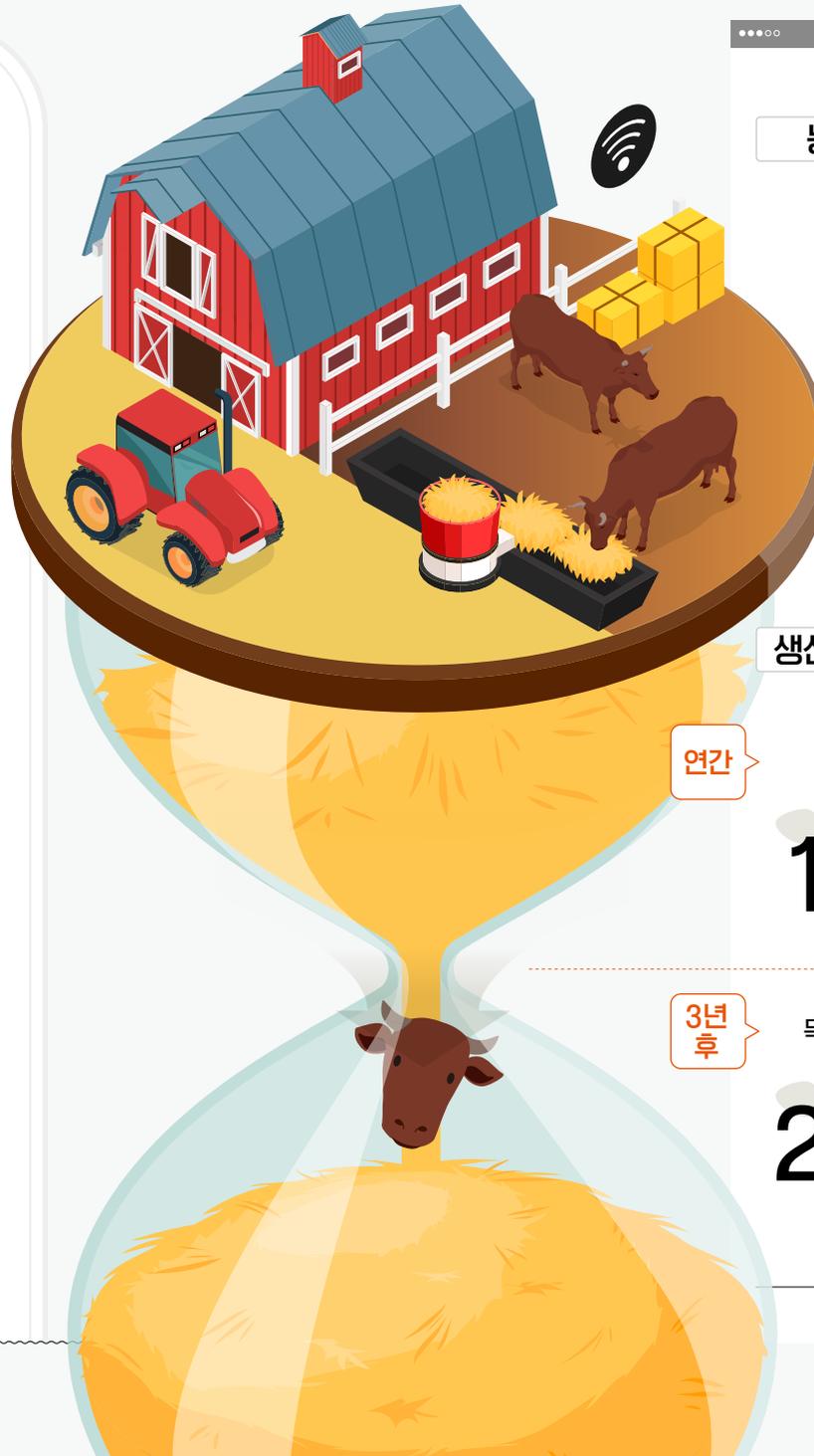
한우 농가의 평균 폐사율이 10%인데 화봉농장은 5%에서 3%까지 낮추었다. 부단히 연구하고 실험한 결과다.

자가배합사료로 건강한 소 키워요

특별히 배합한 사료로 우량우를 키워내기도 하지만, 부산물을 적극 활용하기 때문에 사료 단가도 훨씬 낮추었다.

앞으로의 계획

송아지의 생산량을 200두로 늘리고, 폐사율 1%를 목표로 잡고 있습니다. 번식우의 경우에는 1.2산을 목표로 하고 있으며, 점차 비육우에도 도전하려고 합니다. 사료에 대한 연구를 더 해서 현재 50%인 고등급 출현율을 70%까지 올리려는 계획을 세우고 있습니다.



농장 규모 ▼

단위 : 두

300

생산량/매출액 ▼

연간	생산량	매출액
연간	120	8
3년 후	200	10

단위 : 두 단위 : 억 원

호산농장



대가축학과 이호찬 대표



2012년
졸업



전라남도
장흥군



한우
수도작



창업농
+부모협농



스마트 스토어

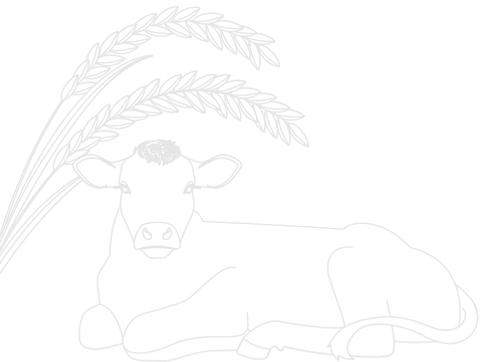
직접 키워 만든 조사료 먹인 장흥 한우 명가의 꿈

검게 탄 얼굴에 단단한 체구,
다부진 말투의 이호찬 대표를 보자마자
성실함이 몸에 배어 있음을 알 수 있었다.
12년 차 노련한 청년 농부의 이야기를 듣는 중에
우렁찬 어미 소의 울음소리가 연신 들려 왔고
송아지들도 질세라 열심히 조사료를 먹고 있었다.
블라벤 태풍이 농장에 심각한 피해를 주었을 때
이를 극복하고자 생산비 절감에 주력하면서
자연스레 유기농 우렁이 농법으로 전환했고,
그렇게 직접 만든 조사료만을 먹여 키운 건강한 한우가
150두가 되었다. 잘 자라준 소를 보며 흐뭇해하는
이호찬 대표에게 '호산농장'의 이야기를 들었다.





한우, 조사료, 벼농사 삼합 복합농으로 일석삼조의 효과



한우의 고장 장흥에서 호산농장을 운영하는 이호찬 대표가 농업의 꿈을 꾸기 시작한 것은 고등학교 2학년 때부터다. 당시 꽤 규모 있게 농사를 짓던 10년 위 선배님의 권유로 한농대에 진학해 한우 전공으로 졸업한 뒤, 운수업에 종사하던 아버지가 부업으로 짓던 농사일에 바로 뛰어들었다. 농사 12년 차에 접어든 현재 약 4배 정도로 규모를 늘려 소 150두를 키우고 쌀 170톤을 생산하는 건실한 농장을 운영하고 있다.

호산농장이 있는 장흥 관산읍 고마리는 간척지다. 이곳에 농어촌공사를 통해 비교적 좋은 가격으로 토지를 장기 상환으로 구매해 현재 6만 5천 평 정

도가 된다. 이호찬 대표가 처음부터 주력했던 것은 생산비 절감이었다. 규모와 형편에 맞게 농장을 운영하려고 애쓰면서 유기농 농사를 짓게 되었고, 조사료도 직접 만들어 소들에게 먹이면서 삼박자가 척척 맞는 삼합 복합농으로 거듭나게 되었다.

“ 유기농 농사를 짓다보니 시간과 노력은 들어가지만 생산비가 크게 절감되고 쌀 수익도 늘어나게 되었어요. 목돈이 들어가긴 했지만 장비도 구입해 직접 조사료 작업을 하면서 건강한 먹이로 100% 충당이 되니까 소들도 튼튼해지고 비용도 많이 절약되었어요. 일석삼조의 효과를 거두고 있어요. ”

벼농사의 경우 전에는 주로 학교 급식용으로 많이 출하했는데 이제는 소포장한 제품은 온라인 쇼핑몰이나 마트로, 대규모 납품은 전남 도청에서 운영하는 장터 등으로 판매하며 판매처가 넓어졌다. 친환경 유기농으로 재배하다보니 관행 농법으로 지은 것보다 3배 가까이 높은 가격으로 판매된다고 한다.



태풍 피해 극복하며 전화위복으로 얻은 지혜들

모든 일이 술술 풀린 것만은 아니었다. 호산농장이 있는 곳이 간척지여서 자연재해를 많이 입는다. 특히 2012년 태풍 볼라벤이 왔을 때에는 해일까지 덮쳐 벼 수확을 거의 못할 정도였고, 이후 2~3년이 가장 힘들었다. 그때부터 생산비 절감이 제일 중요한 농장 운영 목표가 되면서 허리띠를 졸라맸다.

“ 당시 제가 여유 있게 자금을 가지고 농장을 시작한 게 아니어서 타격이 컸는데, 시간이 지나가니까 차츰 해결이 되더라고요. 제초제값만 해도 2천만 원씩 들어가는데 감당이 되지 않았어요. 자연스럽게 유기농에 눈뵈고 전환했어요. 지금은 우렁이 농법으로 짓고 있습니다. ”

조사료도 마찬가지다. 지금 한우 농장의 규모면 연 500톤 정도가 들어가니까 자체 제작으로 약 2천~4천만 원의 사료비가 절감된다. 이호찬 대표는 파종하고 재배해서 소유한 장비로 수확하고 소들에게 먹이기까지 모든 과정을 직접한다. 다른 농장에 비해 30% 정도 사료값을 아끼는 비결이다.



“ 겨울에는 동계 사료 작물 라이그라스를 재배해서 조사료를 만듭니다. 아무래도 화학비료를 쓰는 관행농법 조사료보다 제가 직접 유기농으로 키운 작물로 조사료를 만들어 소들에게 먹이니까 안심이고, 마음속으로 자부심도 있어서 좋습니다. 내 풀만큼 깨끗한 건 없다! 이런 생각을 갖고 있습니다. ”

유기농 조사료로 키운 소들이어서 그런지 송아지들까지 건강하고 발랄해 보였다. 음메음메 하는 어미 소들의 울음소리도 그렇게 우렁찬 수가 없었다. 깔끔하게 정돈된 축사에서 이호찬 대표가 먹이를 주는 모습을 보면서 호산농장의 밝은 미래가 보이는 듯했다.



농업은 힘들지만 가장 비전 있는 미래 직업 중 하나

12년 차 청년 농부이자 산전수전을 다 겪은 선배로서 이호찬 대표는 후배들에게 아낌없는 지원을 보냈다. 처음에는 다들 어렵게 시작을 하고 안정되기까지 시간이 걸리지만 농업은 스스로가 하지 않으면 안 되는 것이기도 해서 발전 속도가 다른 업종보다 빠른 편이라고 한다. 뚜렷한 목표를 세우고 열심히 하면 분명히 좋은 결과가 있을 거라고 강조했다.

“ 저는 앞으로 축산 쪽으로 비중을 높이려고 목표를 세우고 있습니다. 복합농의 장점은 서로 보완이 되고, 한꺼번에 폭발하는 경우가 잘 없다는 것입니다. 물론 단점도 있어요. 세 가지 일에 똑같이 집중하기가 좀 힘들어요. 10년 후에는 소 500두 정도 규모로 농장을 키우고 싶습니다. ”

이호찬 대표는 한농대가 자기 인생의 전부라고 할 정도로 애착이 크다. 지금의 축산 기술도 학교 때 실습하던 것을 똑같이 하고 있다. 학교를 졸업하자마자 결혼하고 첫 아이가 태어나 호산농장과 함께 아이들이 컸다. 아버지로서도, 호산농장의 농장주로서도 좋은 결실을 맺기를 바라는 마음이다.

후배님들 이것만은 기억해요

- 일은 누구나 하는 것이니까 경영에 대한 공부를 필수적으로 해야 한다.
- 새로운 농업 기술을 자기 것으로 빠르게 습득해야 한다.
- 농업 자체가 사람 노력으로 만들어지는 것이라는 점을 명심하라!

#호산농장

잘하니까 자랑 좀 할게요



대가축학과 이호찬 대표

유기농 조사료로 튼튼한 소 자부해요

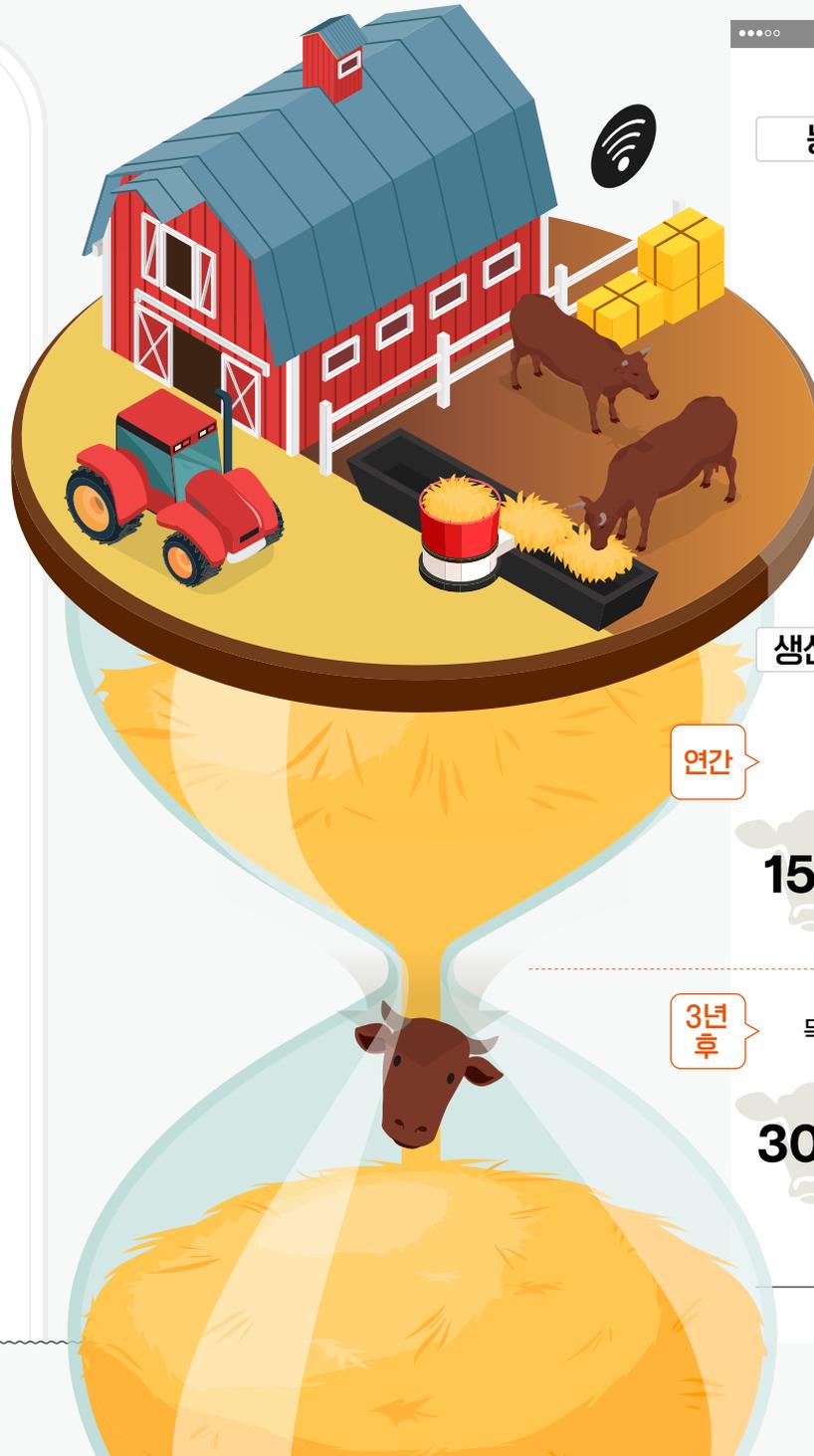
본인이 직접 지어 믿을 수 있는
유기농 조사료를 먹이는
소라서 튼튼하고 건강하다.

성실함 만큼은 남에게 뒤지지 않아요

12년 차 청년 농부로 온갖 역경을 다 겪으며
이를 극복하는 과정에서
성실함이 저절로 몸에 배었다.

앞으로의 계획

현재는 각각 30% 정도 비중을 둔 복합농이지만
점차 축산 쪽으로 집중할 계획입니다.
최소 5년에서 10년 정도는 더 노력을 해서
500두를 목표로 생각을 하고 있습니다.
올해 축사를 하나 더 지어서 두 배 정도 키울 예정입니다.
장흥에서 한우 명가로 호산농장을 경영하는 것이 꿈입니다.



농장 규모 ▼

단위 : 두

150

생산량/매출액 ▼

연간	생산량	매출액
	150	170
3년 후	목표 생산량	목표 매출액
	300	200

단위 : 두, 톤 단위 : 억 원

인화목장



대가축학과 공태희 대표



2017년
졸업



강원도
흥천군



낙농



승계능

목장 삼대, 시대의 변화에 발맞춰 나가다

공태희 대표는 삼대째 운영 중인 '인화목장'의 목장주다.
할아버지가 세운 목장을 부모님이 이어받아
본격적으로 목장을 규모화했고,
지금은 공태희 대표가 주축이 되어 목장을 운영하고 있다.
한눈에 공들인 티가 나는 아름다운 정원이 있는 목장 한편에서는
새로 짓는 축사와 건초 창고 공사가 한창이다.
시대의 흐름에 맞는 목장 운영이 무엇인지 고민하며
진지하게 해답을 찾는 중인
공태희 대표를 인화목장에서 만났다.





세심한 개체별 관리로 품질의 차이를 만든다

하루 전 손상된 착유실 배관을 수리하는 일로 공태희 대표는 분주했다. 시설 관리도 목장 운영의 중요한 업무다. 착유 중 발을 헛디딘 소가 배관을 밟아 터져버렸다고 한다. 일손이 모자라 낙농헬퍼에게 착유를 맡겼는데 미처 소들의 습성까지 파악할 겨를이 없던 터라 그중 평소와 착유 순서가 달라진 소 한 마리가 불안감을 느꼈는지 사고를 치고 만 것이다. 착유 시간과 순서 등 일견 사소해 보일 수 있는 변화에도 소들이 반응한다는 게 공태희 대표의 설명이다.



“ 모르는 사람들이 볼 때는 그냥 젖을 짜는 것처럼 보이겠지만 저희는 정해진 순서대로 짜요. 저희 목장은 한 번 착유하는데 보통 4시간 정도 걸리는데, 평소보다 1시간만 착유 시간이 차이가 나도 소에게 안 좋아요. 착유실로 들어갈 때도 소마다 왼쪽, 오른쪽 선호하는 쪽이 다르고, 좋아하는 순서도 다 달라요. 일일이 신경 안 쓸 수가 없죠. ”

매일 빠짐없이 착유해야 하는 착유우는 약 90두. 하루에 두 차례씩 착유로 생산되는 원유만 도 3톤 남짓 된다. 이것만으로도 보통 일이 아니지만 최상의 원유 품질을 위해 공태희 대표는 목장 내의 모든 젖소들을 개체별로 관리한다. 젖소들에게 일괄적으로 TMR(Total Mixed Ration, 완전배합사료)을 먹이는 것이 아니라, 개체 생애주기에 따라 TMR과 건초의 비율과 양을 달리해 사료를 먹인다. 막 분만을 마친 젖소와 덩치는 크지만 나이가 들어 젖 분비량이 떨어지는 젖소가 필요로 하는 영양분이 다르기 때문이다. 그만큼 업무량은 늘어나지만 원유 품질만큼은 자부할 수 있는 수준이다.

불안해서 시작한 목장 공부, 이제는 선수 됐죠

이제는 젖소가 220두나 되는 규모의 목장도 제법 능숙하게 운영하는 공태희 대표지만, 태권도선수를 꿈꿨던 학창 시절에는 목장에서 기르는 젖소가 몇 마리인지도 모를 정도로 운동에만 전념했다. 부상 이후 아쉽게도 운동을 중단해야 했고, 해외에서 잠시 학생들을 가르치며 지도자 생활을 했지만 국내에 구제역이 터지면서 복귀해 부모님의 일을 돕게 되었다.





베테랑들도 애를 먹는 목장일이 난생처음인 공태희 대표에게 쉬울 리 없었다. 가업을 잇기로 마음을 먹은 뒤였기에 제대로 배워야겠다는 결심이 섰고, 24세의 나이에 한농대 진학을 선택했다.

“ 동기들에 비해 비교적 늦게 입학한 터라 굉장히 불안했어요. 졸업하면 벌써 이십 대 후반이라는 생각에 쫓겼던 것 같아요. 그래서 공부를 열심히 했어요. 졸업할 때 장관상을 받았으니까요. 현장실습도 열심히 했고, 덕분에 많이 배웠고, 졸업하고 농장에 돌아오니 안 보이던 게 보이기 시작하더라고요. ”

누군가는 가업을 이어야 한다는 의무로 받아들인 농업이지만 어떻게 해나갈지는 스스로 결정할 일이었다. 전공심화 과정까지 마친 뒤에도 대학원을 다니고, 기회가 있을 때면 한농대 동문들의 목장을 찾아 견학하며 쉼 없이 공부하는 공태희 대표는 한농대에서 수확하기 전과 후가 확연히 다르다고 했다. 이제 사료 관리부터 치료까지 목장 운영에 관한 어지간한 일은 자체적으로 해결할 수 있을 정도가 되었다.

지속가능한 목장을 고민하고 행동하다

공사 마무리 단계에 접어든 두 동의 신축사는 기존의 낡은 축사에 비해 공간이 넓고 신식 환기 장치 등이 설치돼 많은 부분에서 사양 환경이 개선되었다. 무엇보다 눈에 띄는 것은 로봇 착유기였다. 사람의 손으로 하던 착유를 기계를 통해 자동화하는 것이 로봇 착유기의 강점이다. 전쟁이 터져도 착유가 우선이라는 낙농가의 웃지 못할 노동 환경을 완화시킬 수 있는 대

안으로 기대받고 있다. 또 착유우의 착유장 입장부터 착유, 퇴장까지의 과정을 디지털 정보로 생성해 개체별 데이터를 축적하고, 이를 활용할 수도 있다.

도입 및 유지 비용과 제한적인 착유량 등 경제적인 실효성은 꼼꼼히 따져볼 대목이다. 실제로 팬데믹과 전쟁 등으로 각종 공사 비용과 기간이 늘어나는 바람에 공태희 대표도 고심이었다. 실제 로봇 착유기를 사용 중인 농가에서 3일간 숙식까지 해가며 견학을 하기도 했다. 가족과 함께하는 시간을 늘리고 싶다는 마음도 컸다. 최종 결정을 내리기까지 고민이 깊었다.

“ 수입만 생각한다면 신축사도 로봇 착유기도 선택하지 않았을 거예요. 쾌적한 축사에서 기른다고, 로봇으로 착유한다고 원유값을 더 주지는 않잖아요. 그럼에도 지속적으로 목장을 운영하려면 이 길로 가는 수밖에 없다고 생각했어요. 시대가 변하면 목장을 운영하는 방법도 바뀌어야 한다고 봐요. ”

계획에 없던 낙농의 길이었지만 하루하루 지나며 성적이 좋아지고 보람도 느꼈다. 낙농이 나의 길이라는 생각이 들어 하루하루 최선을 다하고 있다고 공태희 대표는 말했다.

후배님들 이것만은 기억해요

- 꾸준히 공부해야 외부에 의존하지 않고 자생할 수 있는 힘이 생긴다.
- 환경 규제 대응은 지속적인 목장 운영과 직결되는 문제니 주의하자.
- 축사 외에도 목장 주변을 깨끗하게 관리할 필요가 있다.

← #인화목장



잘하니까 자랑 좀 할게요



대가축학과 공태희 대표

세심한 개체 관리가 품질의 비결이죠

우군별 일괄적인 관리가 아닌 개체별로 사료량 및 구성 등을 맞춤형으로 관리해 원유 생산량과 품질을 향상시켰다.

쾌적하고 효율적인 목장 위해 투자해요

신축사 및 로봇 착유기, 신식 환기 장치 등 과감한 투자를 통해 쾌적한 사양 환경과 효율적인 근로 환경을 구축하고 있다.

☑ 앞으로의 계획

목장 운영이라는 게 계획대로만 되는 것이 아니다 보니 기본적으로는 하루하루 열심히 하는 것이 중요하다고 생각해요. 신축사가 준공되는 대로 구축사의 착유우들을 옮겨서 착유 효율성을 높여나갈 계획이고, 개체 수를 늘려 나가기보다는 마리당 착유량을 늘려 나가는 방향으로 목장을 운영할 계획이에요.

농장 규모

220

생산량/매출액

연간	생산량	매출액
	1,100	14
3년 후	목표 생산량	목표 매출액
	1,500	20

단위 : 리터

단위 : 억 원

태광목장



낙농학과 김원석 대표



2011년
졸업



충청남도
서산시



낙농



13TH
-YEAR-

승계농

사랑스러운 소들과 함께하는 성실 최고 낙농인의 스마트한 도전

충남 서산의 '태광목장'에서 만난 김원석 대표와 몇 번 대화를 나누다 보면 사람 좋은 웃음과 털털한 말투 덕분에 입가에 곧 미소가 지어지게 될 것이다. 그러나 그가 마냥 낙천적이고 순박한 삶을 살아온 것처럼 보인다면 오산이다. 최근 원자재값 상승이 농가들의 어려움을 더하고 있지만, 그는 가족의 행복을 위해 한 걸음 한 걸음 어려운 길을 개척해 나가고 있다. 무더위 속에도 사랑스러운 소들에게 여물을 먹이는 그의 다부진 팔 근육은 진지하고 성실한 자세를 견지한 낙농인만이 가질 수 있는 것이다.





베테랑 낙농인으로 발돋움하게 한 한국농수산대학교에서의 배움

어린 시절부터 부모님이 낙농업에 종사하는 모습을 봐왔다는 김원석 대표는 낙농은 원래 자신의 길이 아니었다고 딱 잘라 말했다. 심지어는 고등학교 때까지는 부모님조차도 김원석 대표가 태광목장을 운영하게끔 하려는 마음도 없었다고 했다. 실제로 김원석 대표 역시 인문계 고등학교를 나와 다른 대학교의 체육학과를 다니며 농업과는 상관



없는 꿈을 꿨다고 한다. 그러던 그가 한농대에 입학해 경력 13년 차 베테랑 낙농인으로 살아온 것은 어떻게 된 까닭인지 궁금해졌다.

“ 군대를 다녀오고 난 다음에는 앞으로 어떻게 살아야 하나 진지하게 고민했어요. 현실적인 이유도 있었고요. 25살부터는 부모님도 적극적으로 권유하셨어요. 부모님 일을 도우려면 축산학과를 나와야겠다고 생각해서 한농대를 지원했는데 지금 생각해 보면 잘한 선택이었죠. ”

김원석 대표는 한농대에 다닐 때는 무슨 일이 있어도 전공 커리큘럼에서 가르쳐주는 지식들을 놓치지 말라고 당부했다. 졸업하고 본격적인 낙농업을 시작하고 보니 한농대의 커리큘럼만큼 정확한 낙농 지식을 배울 기회가 많이 없었다는 것이다. 낙농업은 그 특성상 승계농으로 주로 시작하게 되는 업종인데, 낙농업을 시작하기로 마음먹었다면 부모님 밑에서 배우는 것만으로는 분명 한계가 있으니 정확한 지식을 알고 시작해야 실패하지 않을 수 있다고 조언했다.

계속되는 도전 정신으로 스마트한 축사 건축

김원석 대표는 한농대 축산학과에 입학해 알게 된 전공 교수님과 졸업한 지 13년이 된 지금도 인연을 이어오고 있다고 한다. 교수님이 1년에 한 번씩은 꼭 농가에 방문해 연구 과제를 수행하면서 덕담을 나눈다고 하는데, 평소 낙농업에 근면 성실하게 임하는 그의 자세가 교수님과의 오랜 인연을 지속시켰을 것이다. 김원석 대표는 새로운 시도에 있어 두려움이 없다. 농진청에서 주관하는 한국형 로봇 착유기 보급 시범사업에 선정된 것도 그 덕분이다. 전국에 단 세 대만 시범사업으로 지원되었는데 김원석 대표의 태광목장이 선정된 것이다.



“ 원래는 아버지와 같이 착유했는데 이제는 고령이세요. 로봇 착유기를 사용하면 노동력 절감 효과도 있고, 사람이 젖을 짜 때보다 로봇 착유기로 젖을 짜 때가 착유 시간이 짧아요. 그래서 착유 횟수가 늘어 착유량이 늘어나는 효과가 있습니다. 대략 18~23% 사이 정도 늘었다고 보시면 됩니다. ”

이뿐만 아니라 태광목장은 각종 첨단 시설과 장비로 가득하다. 기존 축사를 증축해서 밀사 문제를 해결했고, 대형 팬을 설치해 소들이 무더위에도 지치지 않게 사육 환경을 개선했다. 컴퓨터와 연동시켜 온도를 조절하는 것은 물론, 사료 역시 세팅 값에 맞춰 자동으로 배급된다. 또한, 발정 탐지기와 같은 ICT 장비가 소의 활동량과 발정 징후를 실시간으로 포착해 제때 착유를 진행할 수 있게 도와준다. 김원석 대표는 이렇게 향상된 노동 효율성을 바탕으로 본인의 시간을 확보해 낙농에 관한 새로운 공부를 지속해나갈 계획이라고 밝혔다.

일도 성실, 공부도 성실, 성실맨의 도전은 계속된다

김원석 대표가 가장 관심을 기울이고 있는 공부는 축산 경영이다. 한농대 학사 자격을 취득하고 현재는 대학원에 지원할 계획이다. 대학원을 마치고 나면 농업마이스터 자격도 도전해보고, 농업을 통해 지역사회에 공헌할 방안을 찾는 중이라고도 했다. 축산업 특성상 발생하게 되는 악취와 폐기물을 매일 같이 미생물을 뿌리며 퇴비로 발효시키고 있는 것도 그 일환 중의 하나다.



“ 처음에 약취 때문에 민원이 되게 심했어요. 몇 년 전까지만 해도 마을 고생도 많고 했는데, 5년 동안 냄새와 씨름하다 보니 나름 노하우가 생긴 것 같아요. 지역사회에 공헌한다는 차원에서 퇴비를 무료로 나눠주는 일도 생각하고 있어요. ”

김원석 대표는 한농대의 현장실습을 통해 책임감과 사명감을 배울 수 있었다. 그때의 경험이 지금의 김원석 대표를 키운 계기가 되었을 것이다. 아내와 부모님의 행복을 위해 꾸준히 도전해나가다 보니 이제는 성실함이 습관이 되었다. 목장을 나설 때쯤, 저지(Jersey) 품종의 송아지를 발견했다. 김원석 대표의 새로운 도전 중 하나라고 했다. 세계적인 고급 원유를 생산하는 품종이지만 국내에는 아직 많이 보급되지 않았다. 어린 녀석이 김원석 대표에게 어리광을 부리는 모습이 퍽 귀여웠다. 김원석 대표가 평소에 얼마나 소들에게 애정을 주는지 알 수 있었다. 그의 모든 도전을 마음으로 응원하고 싶어졌다.

후배님들 이것만은 기억해요

낙농업은 무엇보다 끈기와 근성이 있어야 한다.
전공 수업 시간은 값진 보물이다. 꼭 챙겨 들어야 한다.
자격증 공부도 하며 전문적인 농업 지식을 배우는 게 좋다.

← #태광목장



잘하니까 자랑 좀 할게요



낙농학과 김원석 대표

로봇 착유기가 착유 과정을 지원해요

농진청 사업에 선정되며 4억 원에 이르는 착유기의 구매 및 설치 비용을 무료로 지원받아 우유의 생산량 증대와 노동력 절감 효과를 얻을 수 있었다.

첨단 ICT 장비들로 자동화된 목장이예요

첨단 ICT 장비들을 통해 사료 급여, 온도 조절, 착유 시기 확인 등 그전까지는 모두 사람의 손이 필요했던 업무를 자동화해 노동 효율성을 높였다.

☑️ 앞으로의 계획

현재 한농대 전공심화 학위를 따고, 이제는 대학원을 진학하려고 계획 중입니다. 단순히 축산 기술을 잘 아는 것에 그치지 않고 축산 경영에 대해 더 공부해, 나중에는 마이스터에 도전해보고 싶습니다. 또 제가 하는 낙농업을 통해 지역사회에 공헌하는 길이 무엇이 있을지도 생각하고 있습니다.

농장 규모

단위 : 두

103

생산량/매출액

연간

생산량
57.6

매출액
6.4

3년 후

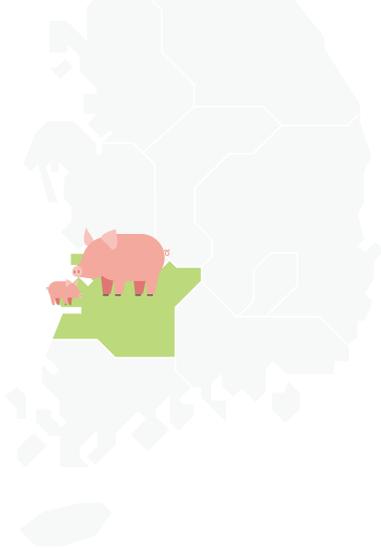
목표 생산량
90

목표 매출액
10

단위 : 만 리터

단위 : 억 원

삼성농장



중소가축학과 임재철 대표



2019년
졸업



전라북도
김제시



양돈



승계농

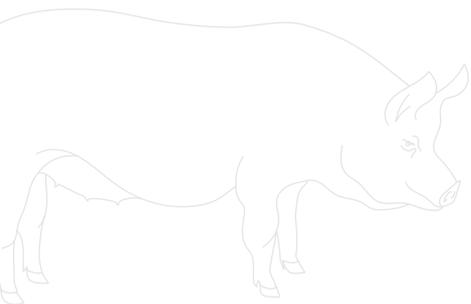
평범함 속의 비범함으로 성공 이룬 돼지 아빠

양돈 농장인 '삼성농장'을 운영 중인 임재철 대표는
경력 5년 차의 농장주로 부모님의
뒤를 이어 2대째 가업을 잇고 있다.
본인은 모돈장을, 부모님은 비육장을 나누어 운영 중이다.
성실함과 지속적인 사양 기술 연구, 시설 개선 등을 통해
농장을 성장시키며 국내 양돈 농가 중 상위권에 속하는
우수한 농장 성적을 거두고 있다.
진로의 갈피를 잡지 못하고 방황하던 때도 있었으나
한농대 진학을 선택한 것이 임재철 대표에게는
결정적인 인생의 전환점이 되었다.





피하고 싶었던 양돈, 이제는 남 부럽지 않은 직업



임재철 대표가 진로를 선택해야 할 시기를 맞았을 때 양돈은 조금도 안중에 없었다. 양돈 농장을 운영하는 부모님을 옆에서 지켜보며 세상에 이렇게 힘든 일은 절대 하고 싶지 않다고 마음먹은 터였다. 대학을 다니며 경영학을 전공했지만 임재철 대표의 적성에 맞는 길은 아니었다. 군 복무를 마치고 다시 진로에 대해 고민하던 중 그렇게 피하고 싶었던 양돈이 슬금슬금 마음을 차지하고 들었다. '그래, 이왕 하는 거라면 내 사업을 해보자.' 그렇게 임재철 대표는 양돈과 운명처럼 재회하게 되었다.

“ 처음에는 정말 고생 많이 했어요. 모르는 사람들은 밥 주고 똥 치우는 단순한 일이라고 생각하는데 다양한 사양 기술도 필요하고, 시설도 고치거나 개선해야 할 부분이 많고, 또 직원들을 제 농장 운영 방식에 맞춰 관리하는 게 보통 일이 아니더라고요. 고생도 많이 했고, 그만큼 노력도 많이 했어요. ”

모돈장으로 운영 중인 임재철 대표의 양돈장에서 기르는 모돈은 340마리다. 수백 마리나 되는 모돈의 건강과 교배, 분만에 더해 비육장으로 가기 전까지 새끼 돼지들을 건강하게 돌보는 일이 얼마나 많은 주의와 집중을 요구하는 일인지는 직접 해보지 않고서는 알 수 없다. 돼지들이 어딘가 불편하거나 아프지는 않은지 꾸준히 꼼꼼하게 관심을 기울이고 질병을 예방하는 일이 최선의 경쟁력으로 이어진다고 여기는 임재철 대표이기에 그 점에서만큼은 누구에게도 지지 않을 만큼 열심이었다.

노력은 배신하지 않았다. 삼성농장은 연간 모돈당 이유자돈수와 출하마릿수에서 모두 국내 농가 평균을 훌쩍 뛰어넘는 성적을 기록 중이다. 농장 규모도 크게 성장해 모돈사와 비육사를 별도로 운영 중이다. 그렇게 고되게만 느껴졌던 일도 이제는 남 부럽지 않은 직업이 되었다.

성장과 인연, 한국농수산대학교에서 모두 얻었다

우수한 성적으로 양돈장을 운영하며 청년 농부로서 확고히 자리매김을 하고 있는 임재철 대표에게 한농대는 인생의 전환점을 마련해 준 고마운 모교다. 군 제대 이후 진로를 고민하던 시기에 한농대가 거주지와 비교적 가까운 전주로 이전한 것도 운이 좋았다.



경험도 이론도 부족했던 터라 양돈이 무엇인지 실감나지 않던 임재철 대표는 한농대 2학년 과정인 현장실습을 거치면서 확실히 한 단계 성장하게 되었다. 현장실습을 통해 쌓은 경험은 이론 수업의 효과도 향상시켰다.

“ 현장실습을 두 양돈장으로 다녀왔는데 둘 다 좋은 농가였어요. 사양 기술도 많이 배웠고, 양돈장 시설에 대한 부분도 배울 수 있었어요. 이전에도 수업을 열심히 듣기는 했지만 실습을 다녀오고 나니까 수업 내용이 더 이해가 잘 되더라고요. ”

농장을 내실 있게 경영하기 위해서는 실무와 이론 모두를 갖춰야 한다는 사실을 실감하고 있는 임재철 대표로서는 한농대 재학 시절의 공부가 큰 도움이 되었다. 한농대는 농부로서 성장하는 발판이 되어준 것뿐만이 아니라 소중한 인연을 연결시켜 준 광장이기도 했다. 현재의 현재의 아내를 만나게 된 것이 가장 큰 인연이고, 농업이라는 끈으로 엮여 늘 힘이 되어주는 교수님과 함께 성장해 나갈 동기들을 만나게 된 것도 한농대가 아니면 상상하기 어려운 인연이다. 임재철 대표가 농업에 종사할 청년들에게 한농대를 무조건적으로 추천하는 이유이기도 하다.



성공의 비결? 꾸준히, 성실히, 적극적으로!

삼성농장은 규모가 커지면서 임재철 대표가 모돈을 전문적으로 기르는 모돈장을, 임재철 대표의 부모님이 이유돈을 기르는 비육장을 나누어 운영하고 있다. 비육장에 비해 더 수준 높은 사양 기술을 필요로 하는 모돈장이지만 이제는 업무도, 돼지들을 다루는 일도 능숙해졌다.

하지만 환경에 무척 예민한 동물인 돼지이기에 여전히 어려운 부분이 적지 않다. 평소와 다른 행동을 보이는 개체에게 무슨 문제가 있는 것은 아닌지 재빨리 알아채지 못하면 곤란하지만, 어떤 문제가 있다고 누가 알려주는 것도 아니다. 성실함을 유지하는 것은 물론이고, 혼자 모든 일을 다 처리할 수 없기에 직원들을 잘 관리하는 것도 중요하다. 양돈에 관한 궁금증이라면 미루지 않고 만족할 만한 해답이나 조언을 구하는 태도도 몸에 밴 습관이 되었다.

“ 처음 일을 시작하면서 정해진 목표가 있었는데 꾸준히 노력하다 보니 어느새 그 목표를 달성하게 되었고 이후로 한 단계, 한 단계 성장하면서 성취감이 느껴지더라고요. 앞으로는 농장을 더욱 키우고 싶은 욕심만큼이나 일을 즐길 줄 아는 농부, 또 좋은 남편과 아빠 역할도 충실히 하고 싶어요. ”



매일매일의 성실함과 꾸준한 노력, 그리고 적극적인 배움의 자세. 특별한 것 없어 보어도 임재철 대표를 특별하게 만든 것은 바로 그와 같은 평범한 진리였다.

후배님들 이것만은 기억해요

- 구체적인 목표를 설정하고 달성하기 위해 노력하라.
- 자만은 금물이다. 배우려는 자세와 성실함이라는 기본을 지키자.
- 지치지 않고 일을 지속하기 위해서는 자신에 대한 보상도 필요하다.

← #삼성농장



잘하니까 자랑 좀 할게요



중소가축학과 임재철 대표

꼼꼼하고 섬세한 관리는 기본이죠

꼼꼼한 관리와 질병 예방 등으로 연간 모돈당 이유자돈수와 출하마릿수 등에서 국내 양돈 농가 상위권의 성적을 내고 있다.

배우지 않고 성장할 수 없죠

현재에 만족하지 않고 늘 배우려는 자세로 커뮤니티 등을 통해 새로운 지식을 접하고 농장에 적용하기 위해 노력한다.

☑ 앞으로의 계획

부모님에게 승계받아 운영 중인 모돈장의 모돈이 약 340두 정도입니다. 앞으로 모돈 규모를 2배에서 3배까지 확장하는 것을 목표로 이를 달성하기 위해 노력 중입니다. 쉬운 일은 아니겠지만 지금까지 해왔던 대로 열심히 노력한다면 좋은 결과를 얻을 수 있지 않을까 생각하고 있습니다.



농장 규모

단위 : 두



340

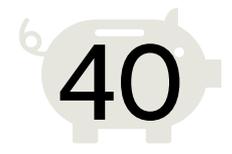
생산량/매출액

연간

생산량

9,200

매출액



40

3년 후

목표 생산량

10,200

목표 매출액



44

단위 : 두

단위 : 억 원

Part 4

농수산융합

남들과는 다르게
누구보다 멋지게
내가 택한 이 길이
나의 즐거움이게

11장 산업곤충

배지환 대표_ 동애등에

152

12장 수산양식

김 산대표_ 전복
문성한 대표_ 멍게

160

168



올리프



산업곤충학과 배지환 대표



2022년
졸업



대구광역시
달성군



아메리카
동매트에



창업능

곤충학자 꿈꾸던 소년, 곤충기업으로 세상에 도전하다

누가 뭐래도 청년과 도전은 궁합이 잘 맞는 조합이다.

곤충사료 전문 스타트업 '올리프'

배지환 대표의 창업기는 그야말로 도전의 연속이다.

곤충학자를 꿈꾸던 중고교 시절을 거쳐

한농대 산업곤충학과에 진학해 지식과 실무를 익히고,

창업을 통해 곤충산업이라는

다소 생소한 산업 분야에 과감하게 뛰어들며

스타트업 대표로서 기업을 운영하게 되기까지

선택이 쉬웠던 적은 한 번도 없었다.

'이 길이 맞는 걸까?' 스스로도 미심쩍던

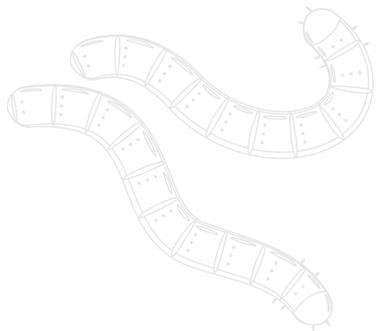
배지환 대표의 당찬 도전은 이제 확신과 기대로 바뀌었다.





곤충의 가능성 일찍부터 간파한 곤충 매니아

인류가 산업으로써 곤충에 주목한 것은 비교적 최근의 일이다. 2013년 무렵, 유엔식량농업기구에서 곤충을 미래의 식량으로 지목한 이래 국내에서도 식용 곤충, 사료용 곤충 시장이 더디지만 꾸준히 성장 중이다. 곤충은 현재 주요 식량원인 가축에 비해 훨씬 더 적은 자원을 소모하면서도 필요한 영양분을 공급할 수 있어 활용하기에 따라 자원 과소비에 따른 오늘날의 생태위기를 해결하는 열쇠가 될 수 있다. 어렸을 때부터 유난히 곤충을 좋아했다는 배지환 대표는 곤충의 커다란 가능성을 일찍부터 꿰뚫어 봤다.



“ 고등학생 때 곤충을 주제로 삼아 과학 소논문 쓰기 대회에 참여한 적이 있었는데, 논문을 쓰면서 곤충을 이용하면 세상을 더 낮게 만드는 데 도움이 될 수도 있겠다는 생각을 품게 됐어요. 그때부터 곤충 사업을 계획하고 여러 창업 캠프나 대회에 참여하면서 전문가들로부터 좋은 피드백을 받았죠. 이후로 꾸준히 사업 아이템을 개선시키면서 2021년 8월에 창업하게 되었습니다. ”

사명인 올리프는 올가닉과 릴리프의 합성어로, 안심할 수 있는 유기물 곤충사료를 제공하겠다는 뜻을 담았다. 주된 사업 분야는 곤충 가공을 통한 양식어용과 가축용 곤충사료 개발 및 생산, 곤충을 활용한 음식물 쓰레기 처리다. 특히 아메리카 동해등을 주재료로 삼는 올리프의 양식어용 사료는 치어가 주재료인 기존의 생사료가 갖는 해양 자원 고갈 및 해양 생태계 파괴 등의 문제를 보완할 수 있는 대체재로서 상품성이 탁월하다. 현재는 곤충사료 개발 및 생산에 집중하면서 2년 차를 맞은 올리프가 안정적으로 성장해 나갈 수 있도록 사업 모델을 조정하고 있다.

도전 정신은 기본, 진짜 경쟁력은 철저한 연구개발

배지환 대표를 포함해 4명의 임직원이 근무하고 있는 올리프는 모든 구성원이 20대인 젊은 기업이다. 부족한 사회 경험은 왕성한 에너지와 도전 정신으로 보완한다. 시장이나 내부에서 나온 의견들을 적극적으로 수용해 제품을 개선하고, 새로운 제품을 개발하는데 거부감이 없는 것도 일단 해보자는 청년 특유의 도전적인 사내 문화에서 비롯된다.



물론 올리프의 도전은 결코 무모하지도, 무계획적이지도 않다. 2021 농산업 실전 취창업캠프 1등에 해당하는 장관상 수상을 비롯해 28건의 캠프 및 대회 수상경력을 갖고 있는 배지환 대표는 철저한 연구 기반의 접근을 중시한다. 동애등애가 함유된 기존의 곤충사료가 지닌 한계를 인지하고 이를 해결할 수 있는 제품을 개발해 출시한 경우가 그 좋은 사례다.



“ 저희 제품 이전에도 동애등애를 활용한 양식어용 곤충사료가 있었어요. 그런데 동애등애 함유량이 불과 5%밖에 안 되더라고요. 이래서는 기존의 생사료가 가진 근본적인 문제를 해결할 수 없다고 생각했어요. 그래서 논문을 찾아 원인을 파악하고 저희가 보유하고 있는 기술을 적용해 개선된 곤충사료 제품을 개발했죠. ”

원인은 동애등애의 일부 성분에 있었다. 동애등애가 함유하고 있는 일부 성분이 물고기에게 부정적인 영향을 미치기 때문에 사료 내 곤충분말 함유량을 높이지 못했던 것이다. 올리프는 동애등애로부터 이 성분을 추출할 수 있는 기술을 확보해 동애등애 함유량을 70~80%까지 높은 제품을 출시했다. 또 연구를 통해 자사 사료의 우월성을 입증하며 소비자들의 신뢰를 얻는 자료로 활용하고 있다.

의심을 확신으로 바꿔준 인생 최고의 선택, 한국농수산대학교

곤충에 관한 수준 높은 교육에 대한 갈증이 컸던 배지환 대표에게 진로를 결정해야 할 시기에 맞춰 한농대에 산업곤충학과가 신설된 것은 행운이었다. 오로지 곤충 한길만 바라보던 터였기에 한농대 외에 다른 선택지는 생각하지도 않았다.

“ 저에게 한농대는 ‘이게 맞는 길일까’라는 의문을 ‘이 길이 맞았구나’라는 확신으로 바꿔준 제 인생 최고의 선택이에요. 아무래도 생소한 분야다 보니 주변의 반대나 우려도 있었고, 스스로도 의구심이 있었는데 한농대에서 공부하며 그런 우려를 불식시킬 수 있었어요. 지금 올리프에서 판매하는 제품이나 비즈니스 모델도 한농대에서 알게 된 것들이고요. ”

애초 식용곤충을 창업 아이템으로 염두에 두고 있었던 배지환 대표는 곤충사료 시장으로 노선을 전환했다. 한농대에서 공부하며 객관적인 시장 현황과 소비자 인식 등을 종합적으로 판단할 수 있었던 덕분이다. 여러 선진농가 방문과 현장실습도 큰 도움이 되었다. 실제 곤충산업 현장에서 쌓은 경험 덕분에 창업 이후 많은 시행착오를 줄일 수 있었다.



곤충으로 사회 문제를 해결하는 데 기여하고 싶다는 배지환 대표의 다짐은 2022년 ‘대한민국 인재상’ 수상으로 인정을 받았다. 미래 사회에 필요한 새로운 가치를 창출하고, 공동체 발전에 기여하는 청년 인재에게 수여한다는 상의 취지와 올리프의 활동이 맞아떨어진 것이다. 그리고 올리프의 활약은 이제부터가 본 게임이다.

후배님들 이것만은 기억해요

자신이 좋아하는 분야를 선택했다면 집념 있게 파고들자.

철저한 준비는 스스로에 대한 믿음을 키우는 가장 좋은 방법이다.

학창 시절에만 할 수 있는 다양한 활동들에 적극 참여하자.

산이랑강이랑



수산양식학과 김산 대표



2016년
졸업



전라남도
완도군



전복



창업
7TH
-YEAR-

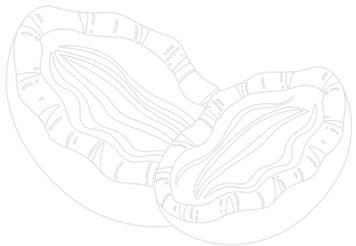
전문가의 노련함과 청년의 도전정신 모두 갖춘 전복 마스터

전복 양식하면 누구나 머릿속에 완도를 떠올린다.
약 2,600곳의 양식 어가가 국내 전복의 70% 이상을 생산하는
완도는 명실공히 국내를 대표하는 전복 양식 일번지다.
해수면을 촘촘히 수놓은 가두리 양식장이
장관처럼 펼쳐진 완도 앞바다가
청년 양식업자인 '산이랑강이랑' 김산 대표의 일터다.
스스로 선택한 전복 양식의 길이 어느덧 올해로 7년 차.
바다에서 잔뼈가 굵은 선배들만큼이나 노련하고 침착하게
자신의 양식장을 관리하면서 색다른 변화를 모색 중이다.





전복하면 완도, 그 중에서도 최고는 약산면 전복



대한민국 최남단인 완도에서도 차로 40~50분은 달려야 도착할 수 있는 약산면. 김산 대표의 전복 양식장이 위치한 천혜의 장소다. 본인과 동생의 이름을 따 지었다는 '산이랑강이랑'이라는 양식장 상호가 적힌 조업선을 타고 5분 남짓 항구를 떠나 바다로 나가면 김산 대표의 가두리 양식장이 나온다. 양식장의 가두리 규모는 600여 칸, 한 해 생산하는 전복의 양은 약 15톤에 이른다. 작년 매출액은 전복과 전복 먹이인 해조류를 합쳐 5억 원가량. 창업 이후 7년 만에 도달한 성과로써는 상당한 수준이다. 전복하면 완도, 완도하면 전복이지만 약산면에서 자라는 전복은 그중에서도 특별하다는 게 김산 대표의 설명이다.

“ 다른 지역은 바다 밑이 돌이 나 모래인데 반해 약산은 다 뽕 이에요. 전복도 그렇고 굴도 그렇고 뽕에서 자란 게 더 담백하고 식감이 쫄깃해요. 뽕이 껍데기에 묻어서 지저분해 보일 뿐이지 맛으로는 다른 곳에서 자란 전복이 못 따라오죠. ”

영양이 풍부한 갯벌에서 자란 전복은 맛과 영양 성분이 보통의 전복에 비해 풍부한 것으로 알려져 있다. 천혜의 환경을 갖춘 약산면의 바다에서 키운 덕에 산이랑강이랑의 전복 역시 품질로는 최상품일 수밖에 없다.

전복의 먹이인 미역이나 다시마를 직접 양식해 때를 놓치지 않고 질 좋은 먹이를 먹이는 것도 빠트릴 수 없는 요인이다. 최근에는 수온 상승으로 미역 양식이 어려워져 일부는 곰피 양식으로 발 빠르게 대체하고 있다. 뿔성부른 나무는 떡잎부터 알아보듯이 좋은 치패를 고르는 요령도 필요하다고 김산 대표는 덧붙였다. 처음 시작할 때보다 한 해 한 해 지날수록 더 잘하고 싶다는 욕심이 생긴다고도 했다. 어제보다 조금 더 나은 오늘, 오늘보다 조금 더 나은 내일. 그렇게 꾸준히 성장하고자 하는 김산 대표의 향상심이 산이랑강이랑의 가장 큰 저력인 지도 모른다.

많이 배우고 소중한 인연 만난 한농대 시절

현재 농어업에 종사하는 많은 청년들이 처음부터 농어업에 뜻을 품었던 것은 아니다. 오히려 자의 반 타의 반, 이 길이 맞는 길일까 하는 불안과 걱정을 안고 농어업의 길로 접어든 경우가 되려 일반적인 것이다. 이제 어엿한 완도의 전복 양식업자인 김산 대표도 본래는 요리에 마음을 두고 있었다. 완도에서 해조류 양식을 하는 부모님을 따라 양식업을 택하게 된 배경은 역시나 자의 반 타의 반이었다.



부모님과 달리 전복 양식을 선택한 김산 대표였기에 부모님은 한농대 진학을 권유했다. 김산 대표도 어깨너머가 아닌 전문적인 공부が必要하다고 생각했던 터라 한농대에 지원해 합격 통보를 받은 것이 2013년의 일이었다. 화성과 전주 캠퍼스를 두루 거치며 어떤 점이 가장 큰 도움이 되었는지 묻자 김산 대표는 졸업한 지 햇수가 제법 지났는데도 고민하는 기색 없이 현장실습을 첫 번째로 꼽았다.

“ 한농대 학생은 2학년이면 누구나 현장실습을 나가는데 저는 전복 중에서도 치패를 전문적으로 키우는 양식장으로 현장실습을 나갔어요. 현재 양식장에서는 중패와 성패를 양식하지만 당시 현장실습 덕분에 좋은 치패를 선별하는 눈이 생겼으니 많은 도움이 되죠. ”

질병의 종류나 예방 및 대응 방법, 효율적인 먹이 생산 및 관리 등을 배울 수 있었던 이론 수업도 현재 양식장을 효율적으로 운영하는 데 꼭 필요한 토대가 되었다. 한농대가 아니고서는 만나기가 어려울 수밖에 없는 동기나 선배들도 시간이 지날수록 그 소중함이 배가 됨을 느낀다. 한농대를 졸업한 이후의 김산 대표는 이전의 자신과는 다른 사람이었다.



멀리 내다보고 과감히 승부한다



전복 양식에서 가장 바쁜 시기는 10월부터 12월 사이 추위와 함께 찾아온다. 전복의 선별과 판매, 치패 유입이 모두 이 시기에 이루어지는 탓이다. 하지만 올해는 유난히도 악재가 겹쳤다. 특히 기온과 함께 해수 온도가 상승하며 폐사하는 전복도 예년에 비해 늘었다. 어려운 상황인 것만큼은 분명하지만 김산 대표는 중장기적인 관점에서 전략적인 돌파구를 모색하고 있다.

“ 올해 악화된 상황 탓에 비교적 싼값에 판매되는 가두리 시설 매물들을 구매하고 있어요. 지금보다 50% 이상은 규모를 확장할 계획이에요. 목표치까지 규모를 확장하고 난 뒤에는 이미 레드오션인 활전복 양식보다 전복 가공이라든지 새로운 활로를 찾아서 수익 구조를 다변화시키려고 준비하고 있습니다. ”

돌고돌아 취미로 삼았던 요리 실력을 양식업에서도 발휘할 때가 찾아왔다는 생각이 들었다. 남들과 닮은 듯 다른 듯 산이랑강이랑의 김산 대표는 한 해 한 해 앞으로 나아가고 있다. 전문가다운 노련함도, 청년다운 도전정신도 모두 갖춘 김산 대표의 앞날을 응원한다.

후배님들 이것만은 기억해요

- 환경이 양식을 지배한다. 장소를 신중하게 정하자.
- 치패를 선별할 수 있는 감식안을 길러야 한다.
- 남들이 팔지 않을 때 판매할 수 있어야 이익이 크다.

← #산이랑강이랑



잘하니까 자랑 좀 할게요



수산양식학과 김산 대표

맛 좋고 영양 풍부한 빨 품은 전복이랍니다

해수면이 갯벌인 완도군 약산면의 유리한 자연 조건을 바탕으로 직접 양식한 질 좋은 먹이 섭취와 성실한 관리로 상품(上品)의 전복을 양식한다.

차별화된 판매 전략으로 수익 늘려요

다른 양식장에서 판매하지 않는 시기에 맞춰 판매하거나, 전복 출하 시기를 전반기와 후반기로 나누는 등 효과적인 판매 전략으로 수익률을 높인다.

☑ 앞으로의 계획

당분간은 꾸준히 가두리 양식 시설을 늘리면서 규모를 키울 계획이지만, 적정선까지 규모를 확장한 뒤에는 판매에 더욱 비중을 두고 어장을 운영하려고 합니다. 포화 상태에 이른 활전복보다 반건조 전복이라든가 장조림용 전복과 같이 가공된 밀키트 제품으로 차별화하려고 준비하고 있습니다.



농장 규모

단위: 칸



600

생산량/매출액

연간

생산량

15

매출액

5

3년 후

목표 생산량

25

목표 매출액

15

단위: 톤

단위: 억 원

경성수산



수산양식학과 문성환 대표



2017년
졸업



경상남도
거제시



우렁쟁이
(멍게)



7TH
-YEAR-

부모협농

달콤쌉쌀한 바다의 향취 담은 멍게, 청년의 성실로 영글다

우뚝투뚝한 걸쭉질을 가진 멍게는 일명

'바다의 파인애플'이라 불리기도 한다.

짙은 바다향을 품은 멍게는 입에 넣으면 특유의 씹쓰레한 맛과

끝으로 갈수록 깊은 단맛이 감도는 매력적인 해산물이다.

경남 거제에 있는 문성환 대표의 '경성수산'에서는

제철을 맞은 신선한 멍게를 하루라도 빨리 소비자들의

식탁에 올리기 위해 분주히 작업 중이다.

문성환 대표는 누구보다 열정적으로

일하고 있어 한눈에 알아볼 수 있었다.

시원한 바닷바람을 맞으며 잠시 휴식을 취하고 있는

문성환 대표에게 얼른 찾아가 얘기를 나눠봤다.





우수 양식장된 배경, 현대적인 시설과 규모 갖춘 투자

멍게는 원래 경상도 사투리로 '우렁챙이'를 가리키는 말이었으나 이제는 멍게가 더 많이 쓰이고 있다. 경상도 지역에서 워낙에 멍게가 많이 생산되고 소비되기 때문이다. 실제로 거제가 위치한 경상도 남해안 지역은 국내 약 70%에 이르는 멍게 생산량을 차지하고 있다. 더군다나 멍게는 2~5월이라는 짧은 시기에만 출하할 수 있기에 문성환 대표를 찾아갔을 때 제철을 맞은 경성수산의 작업장은 하루 10톤에 이르는 멍게를 선별하느라 무척 바쁜 와중이었다. 하루 10톤의 작업량은 거제의 다른 멍게 작업장들과 비교해도 독보적인 편이다.



“ 많은 양을 출하하기 위해서는 시설이 받쳐줘야 할 것 같아 이 근방에서 제일 먼저 100평 규모의 출하 작업장을 지었죠. 시설도 자동화로 많이 교체해서 사람들의 손을 줄여가고 있고요. 세척도 바닷물을 여과하는 기계를 설치해서 사용하고 있어요. 저희 양식장 시설이 다른 곳에 비해 무척 좋은 편입니다. ”

멍게 양식은 성공적으로 양식만 된다면 투자 대비 수확량이 많은 축에 속한다. 그러나 폐사율이 높다는 치명적인 약점을 가지고 있기에 위험 부담이 있는 편이다. 경성수산 역시 2, 3년 전까지만 해도 멍게의 폐사율이 80%까지 치솟을 정도로 위기를 겪었다고 한다. 문성환 대표는 어장의 규모를 늘리고 분산하기로 했다. 기존에는 생산량을 늘리기 위해 어쩔 수 없이 밀식했으나, 한농대에서 밀식하지 말라고 배웠던 기억을 떠올린 것이다. 결과는 성공적이었다. 문성환 대표의 경성수산은 생산량에서도 품질에서도 거제의 다른 많은 멍게 양식장들보다 한발 앞서나갈 수 있었다.



양식의 비전 갖게 해준 한국농수산대학교

문성환 대표가 처음부터 멍게 양식에 관심을 가졌던 것은 아니다. 어린 시절, 부모님이 양식업을 하고 돌아오면 지쳐서 온종일 집에 홀로 남겨져야만 했던 그에게 양식은 그저 힘든 일이었다, 미래에 대한 큰 비전을 가질 수 없는 일이었다.

“ 원래는 무에타이를 배웠어요. 고등학교 때까지 대학교도 안 갈 생각이었죠. 그런데 저희 집 근처에 양식장 운영하는 사장님이 한농대를 추천해 주시더라고요. 알고 보니 저희 학교 선배 아버지셨어요. 한 학기만 다녀보자 하다가 1년, 동기들이 계속 같이 다니자 해서 1년, 그러다 현장실습을 나가면서 생각이 바뀌게 되었죠. ”



문성환 대표는 현장실습에서 국내 최대 규모의 어류 중요 양식장 삼부수산 대표 차재연 대표를 만나게 되었다. 고생은 했지만 양식에 대한 노하우와 끊임없는 시설 투자에 대한 열정에 많은 자극을 받았고, 차차 양식업에 대한 비전을 볼 수 있었다고 한다. 양식업은 다른 업종과 달리 일궈낸 양식장이 사라질 염려가 없으므로 포기하지만 않는다면 나이가 들어서도 계속 경험을 쌓으면서 돈도 많이 벌 수 있는 길이라는 확신이 들었던 것이다. 문성환 대표는 한농대로 돌아와 누구보다 양식업에 진심으로 몰두하며 공부하기 시작했다. 특히 3학년 재학 당시 정달상 교수님의 수업 덕분에 전반적인 명계 양식 계획을 수립하고 양식장 시설 현대화에 대한 투자를 생각할 수 있었다며 진심으로 감사드린다고 말했다.

꾸준히, 그리고 성실하게 양식의 길을 걷다

문성환 대표는 자신의 경험을 바탕으로 농수산업을 꿈꾸는 미래의 청년 농어업인 후배들에게 한농대에서 공부하기를 꼭 추천한다고 밝혔다.

작은 것이라도 본인이 관련 지식을 알고 현장에 뛰어드는 것과 아무것도 모른 채 맨땅에 헤딩하듯 도전하는 것은 당연히 위험성에서 비교되지 않는다는 것이다. 그리고 한농대의 졸업생들끼리의 네트워크를 통해 지속해서 노하우와 양식 정보 교류를 할 수 있다는 점 역시 장점으로 꼽았다.

“ 처음에는 철부지 없었던 스무 살에 입학했지만 제가 부족한 부분은 형들이 끌어주고, 지치고 힘들 때는 동기들이 응원해주고, 동생들이 잘 따라와 줘서 학교생활을 잘할 수 있었습니다. 교수님들도 저를 믿고 도와주셔서 대학원까지 진학할 수 있었죠. ”



문성환 대표는 자신의 손을 몇 번이고 붙잡아준 은사님들께 이 자리를 빌려 깊이 감사드린다는 말을 전했다. 한농대는 학생, 교수 모두 농수산업에 대한 비전으로 끈끈하게 뭉친 만큼 이렇게 든든한 인적 네트워크는 문성환 대표가 멍게 양식을 포기하지 않고 나아갈 수 있는 동기와 원동력이 되었을 것이다. 실제로 문성환 대표는 한농대에서 배운 것처럼 매일 수산 일지를 작성하고, 쉬는 날에는 다른 멍게 양식장 작업장을 둘러본다. 자신의 멍게가 시장에서 어느 정도 가치가 될지 나름대로 조사하는 것이다. 이렇듯 문성환 대표가 성실하게 땀방울을 흘린 덕에 가게를 일으키고 당당한 거제 대표 청년 어부로 자리매김할 수 있었다.

후배님들 이것만은 기억해요

어떤 작목을 택하든 열정을 가지고 끝까지 밀어붙여라.

계획을 하고 시작하는 것과 그렇지 않은 것은 큰 차이가 있다.

작은 목표들을 이루며 얻게 되는 성취감이 원동력이 될 수 있다.

← #경성수산



잘하니까 자랑 좀 할게요



수산양식학과 문성환 대표

적정 수온을 맞춰주고 있어요

멍게 종묘 시기는 온도에 예민하다. 예전 히트 펌프 사업에 선정된 덕분에 제 시기에 적정 수온을 맞춰주며 어려움 없이 배양하고 있다.

위생에 특별히 신경쓰고 있어요

바닷물을 정화해서 사용하는 여과기가 작업장에 설치되어 있다. 작업장에서 바로바로 깨끗한 물로 멍게를 세척할 수 있어 위생과 작업 속도 모두를 잡았다.

☑ 앞으로의 계획

일단은 꾸준히 멍게의 연간 생산량을 더 늘려가고 싶습니다. 멍게 평균 생산량이 일정 궤도에 오르고 안정적인 생산 기반이 확보되면 가공 및 유통을 시작할 수 있겠다고 생각하고 있습니다. 지금은 우선 가공까지는 아니더라도, 사람들이 주로 알 멍게를 드시니 멍게를 깨끗이 세척하고 포장까지 해서 대량 판매하는 방향을 생각하고 있습니다.

농장 규모 단위: m²

생산량/매출액

기간	생산량	매출액
연간	200	5
3년 후	500	15

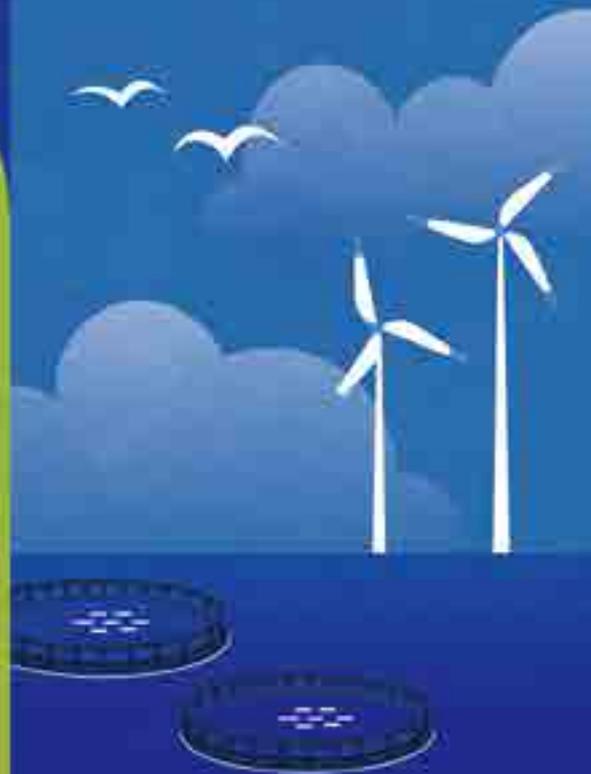
단위: 톤 단위: 억 원

ADDENDUM
Part 5



K

KNUAF



A

ADDENDUM



작물·산림학부
원예학부
축산학부
농수산융합학부

상상, 그 이상의 꿈이 이루어진다

작물·산림학부

우리 전공을 소개해요

1.

식량작물전공

쌀 등의 주요 식량작물의 재배, 생산, 가공, 유통, 식품 및 농촌관광 등 전 과정을 실무중심으로 교육합니다. 또한 4차 산업혁명 기술 기반의 "노지 스마트농업" 관련 농작업 기술 교육 등을 진행해 국가 식량 산업 발전에 기여할 수 있는 미래의 농장 전문 경영인을 육성합니다.

2.

특용작물전공

약용·특용작물은 전 세계적으로 각광받는 고부가가치 산업으로 지속적인 성장이 기대됩니다. 이러한 변화 속에 인삼, 약용작물, 산채자원, 허브자원의 재배, 생산, 가공 및 판매 등의 경영능력을 교육하며 급변하는 국내외 시장 변화에 신속하게 대처할 수 있는 전문농업인을 양성합니다.

3.

버섯전공

꾸준한 관심과 소비가 이루어지는 건강 기능성 식재료인 버섯의 재배생산, 가공 및 유통 경영을 위한 인재 양성을 목표로 합니다. 미생물학 및 균학의 기초이론과 버섯 원균관리, 종균배양, 재배, 병해충관리, 이용, 경영 등의 실습·실무교육으로 교육과정이 구성되어 있습니다.

4.

산림전공

산림에서 얻을 수 있는 자원을 효율적으로 활용하기 위해 지속가능한 산림조성·관리, 목재 및 단기임산물 생산, 스마트 양묘, 산림복합경영, 임산물 가공 및 유통, 산림치유 및 휴양 시설조성 등에 관한 전문지식과 첨단기술을 학습하며 소득을 극대화할 수 있는 산림전문가를 양성합니다.

5.

조경전공

스마트 양묘, 조경수, 분재, 지피식물 등의 첨단재배기술과 유지관리, 정원 및 6차산업 농장(체험농장, 치유농장, 가든 카페) 등 조경 소재의 이용을 위한 공간계획 및 설계기법, 유통, 판매, 시공, 조경회사경영 등을 학습하며 조경 소재 생산 분야 최고 전문가를 양성합니다.

작물·산림학부는 작물계열의 전공과 산림계열의 전공을 통합한 학부로, 1학년 1학기에는 식량·특용·버섯·산림·조경의 공통교육을 통한 지식을 함양하고, 2학기부터 학생 적성에 맞는 전공을 선택하여 전공별 전문교육을 실시합니다.

학부사무실 : 063-238-9060~9062



원예학부

우리 전공을 소개해요

1.

채소전공

딸기, 토마토, 오이, 수박, 파프리카 등의 과채류와 배추, 무 등의 쌈채류를 포함한 엽근채류, 브로콜리, 콜리플라워 등의 양채류에 대한 고품질 생산기술, 경영 및 유통혁신 등을 중점 교육합니다. 현장 접목이 가능한 농생명 과학 교육과 국내외 현장실습 및 해외연수 프로그램으로 미래 한국 채소산업의 선도자를 육성합니다.



2.

원예환경시스템전공

시설채소(토마토, 파프리카, 딸기, 고추, 기능성 특수 엽채류, 양채류 등), 시설화훼, 시설과수와 같은 작물의 친환경 재배기술 및 시설관리, 운영 등 기능적인 측면을 교육합니다. 시설원에 현장 중심의 학습으로 문제해결 능력을 배양하고, 고소득 창출과 급변하는 국내외 시장 변화에 신속하게 대처할 수 있는 경영 능력을 키웁니다.



3.

과수전공

사과, 배, 포도, 복숭아, 감, 감귤 등의 과실에 대한 고품질 생산기술, 경영비 절감 방법, 유통혁신 등을 중점적으로 교육합니다.



4.

화훼전공

최신 스마트팜 기술을 활용한 고품질 화훼 생산 및 경영비 절감, 상품종 육성 및 조직배양 분야를 집중적으로 교육합니다. 현장 중심의 문제기반 학습을 통해 문제해결 및 대응능력을 기르고, 데이터 기반의 스마트 영농을 구현할 수 있는 능력을 배양해 국내외 시장 변화에 신속하게 대응할 수 있는 전문 화훼농업인을 양성합니다.



원예학부는 원예계열 전공별 공통 지식을 습득한 후 학생 적성에 맞는 전공 선택과 교육을 통해 원예산업의 리더 양성을 목표로 합니다. 1학년 1학기에는 채소·과수·화훼·원예환경시스템 공통교육을 진행하고, 2학기부터 적성에 맞는 전공을 선택해 전공별 전문교육을 실시합니다.

학부사무실 : 063-238-9160~9162

축산 학부

우리 전공을 소개해요

1.

한우전공

한우 산업은 과거의 부업형태에서 전업화되면서 생산부터 유통 및 소비에 이르기까지 전문적인 지식이 요구됩니다. 이러한 변화에 적응하기 위해 단순한 생산자가 아닌 미래 세계 시장과 경쟁할 수 있는 고급육 생산 축산전문 CEO를 배출하기 위해 영양, 사양, 번식, 개량, 농장 경영, 가공 및 유통에 대한 전문지식을 교육합니다.



2.

낙농전공

전문화 및 규모화가 이루어지고 있는 낙농업을 체계적으로 발전시키고 국제경쟁력을 높이기 위해 젖소의 영양, 생리, 번식, 육종, 위생 등에 대한 기초이론과 사양관리기술, 착유위생, 유가공, 조사료 생산 및 목장경영 등을 교육합니다. 생산성 및 품질이 높은 우유를 생산하는 목장을 경영하며 낙농산업을 발전시킬 전문경영인을 양성합니다.



3.

양돈전공

돼지의 개량, 번식, 생리, 영양 등의 기초이론을 바탕으로 돼지의 성장 단계별 사양관리, 돈사시설, 돼지 위생질병, 인공수정, 도체 품질관리 및 유통 등 양돈 경영에 필요한 다양한 교육을 실시합니다. 또한 장기현장실습 교육을 통해 양돈 현장에서 일어나는 다양한 현상들을 인지할 수 있는 능력을 배양합니다.



학부사무실 : 063-238-9200~9202

4.

가금전공

가금의 영양·사양, 육종·번식, 시설환경, 위생·방역, 가공·유통, 경영 등 가금 생산에 필요한 체계적이고 실질적인 이론교육과 현장실습을 통해 가금산업을 이끌어갈 국제경쟁력을 갖춘 최고 전문가와 경영인을 양성합니다.

5.

말산업전공

정부의 말산업 육성정책 및 급증하는 동물복지환경 분야에 발맞추어 산업기반의 핵심을 담당하고, 농촌의 활력과 국민의 복지증진에 이바지하며, 해당 산업에 필요한 인력을 양성하기 위한 이론강의와 실기실습을 병행합니다.



농수산
융합학부

우리 전공을 소개해요

1.

농수산푸드테크전공

식품산업 분야에 대한 다양한 교육과정을 제공하고, 전통 식품의 이해와 고급 가공기술의 전문지식, 신제품 개발 및 상품화를 실현할 수 있도록 교육합니다. 식품산업에 적용 가능한 제품별 가공시설을 직접 체험하고, 산업별 장기현장실습으로 전문지식을 습득하며, 심화과정을 통해 마케팅 및 유통, 창업에 이르기까지 실습 중심의 전문교육을 실시합니다.



2.

농수산비즈니스전공

1차산업에 해당하는 농수산물 생산뿐만 아니라 2차, 3차산업인 가공, 체험, 유통 및 경영분석에 적합한 전문경영인을 양성합니다. 이를 위해 작물 생산능력은 물론이고 융복합과 창조능력, 네트워크와 협업능력, 경영관리능력 등을 체계적으로 학습합니다.



농수산융합학부는 융합계열의 전공과 수산계열의 전공을 통합한 학부로, 1학년 1학기에는 농수산가공·농수산비즈니스·산업곤충·수산양식의 공통교육을 통해 지식을 함양하고, 2학기부터 학생 적성에 맞는 전공을 선택해 전공별 전문교육을 실시합니다.

학부사무실 : 063-238-9350~9352

3.

산업곤충전공

애완학습 곤충부터 사료용 곤충과 식용곤충에 이르는 새로운 곤충산업 분야의 발전 기반을 조성하고,



4.

수산양식전공

빠른 성장을 주도할 전문사육과 경영이 가능한 인력을 양성합니다. 양봉과 양잠 분야의 지식과 기술, 다양한 산업곤충 관련 체계적인 이론교육과 국내외 유수 곤충산업체를 통한 장기현장실습 체험 등으로 세계적 감각과 실력을 갖춘 전문 인력을 양성합니다.

최근 양식기술의 발달로 양식에 의한 생산량이 자연적인 어획에 의한 생산량을 넘어서기 시작했습니다. 이러한 시대적 흐름에 부응하고, 수산업을 이끌어갈 수산양식업의 전문가를 양성하기 위해 새로운 양식기술과 현장기술 교육을 통해 우리나라 수산양식업 발전을 선도하는 전문경영인을 양성합니다.

2023
젊은 농업인들의
희망 이야기

그 이 땅의 이 이룩아진다

발행월
2023년 12월

발행처
한국농수산대학교

주소
전라북도 전주시 덕진구 공취팔쭈로 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.