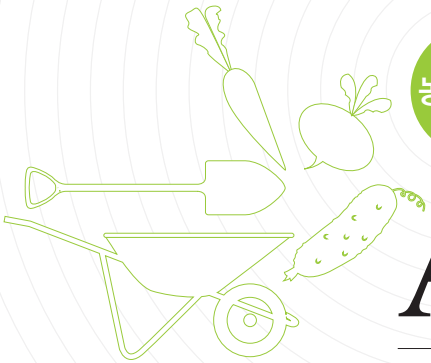
2015 커리어패스 사례집

나의 꿈을 디자인하다



농업분야

Agriculture

농촌과 농업의 가능성을 알아보고 미래를 그리는 사람들

- 더불어 살아가는 삶의 소중함을 전하다
- 젊은 농부가 농촌의 새로운 문화를 만든다
- 행복한 닭이 낳은 건강한 계란으로 소비자와 만나다
- 스스로 개척하려는 시도가 세상을 바꾼다
- 꿀벌과 사람이 공존하는 서울을 만들다
- 물고기와 식물의 공생을 통해 농업기술의 필요성을 알리다
- 생산자의 이야기로 소비자를 사로잡다
- 누구나 안심하고 먹을 수 있는 먹거리를 제공하다
- 무엇에도 얽매이지 않고 자연 속에서 살아가다
- 싱싱한 쌈 채소와 함께 건실한 농부를 키워내다
- 깊은 장맛을 통해 전통의 가치를 전하다
- 달콤한 포도 향기를 통해 새로운 농촌을 보여주다

교육부 Ministry of Education
KRIVET 한국직업능력개발원

2015 커리어패스 사례집

나의 꿈을 디자인하다

농업분야



교육부 Ministry of Education

KRIVET 한국직업능력개발원

차례

01
더불어 살아가는 삶의 소중함을 전하다
• 김 단 미세마을 대표 … 07

02
젊은 농부가 농촌의 새로운 문화를 만든다
• 조대성 젊은꾸러미 대표 … 19

03
행복한 닭이 낳은 건강한 계란으로 소비자와 만나다
• 신동호 스트롱에그 협동조합 대표 … 31

04
스스로 개척하려는 시도가 세상을 바꾼다
• 이민규 전북한우육종협동조합 상무 … 43

05
꿀벌과 사람이 공존하는 서울을 만들다
• 박 진 어반비즈서울 대표 … 53

06
물고기와 식물의 공생을 통해 농업기술의 필요성을 알리다
• 전태병 MANNA CEA 대표 … 65

07
생산자의 이야기로 소비자를 사로잡다
• 김필범 삿갓유통 대표 … 79

08
누구나 안심하고 먹을 수 있는 먹거리를 제공하다
• 박민재 한되 대표 … 89

09
무엇에도 얽매이지 않고 자연 속에서 살아가다
• 정의준 과수원 이좋은제주 대표 … 99

10
싱싱한 쌈 채소와 함께 건실한 농부를 키워내다
• 정영환 젊은협업농장 매니저 … 109

11
깊은 장맛을 통해 전통의 가치를 전하다
• 김미선 지리산 피아골 식품 대표 … 121

12
달콤한 포도 향기를 통해 새로운 농촌을 보여주다
• 유수경 향기로운 포도원 대표 … 133

01

지속가능한 농촌 생활을 꿈꾸는 젊은 농부

더불어 살아가는 삶의 소중함을 전하다



미세마을 대표

김 단

• **누구의 이야기?**	지속가능한 자원을 위해 공동체적 삶을 추구하는 젊은 귀농인
• **하는 일은?**	미세마을에서 농사를 짓고, 귀농을 원하는 이들을 위한 교육 프로그램을 운영하며 공동체 생활을 통한 지역 공동체 운동을 하는 일
• **꿈을 이룬 과정**	철학 전공으로 대학에 진학했으나 자퇴를 결심한 후 군 입대→군에서 〈녹색대학〉이라는 대안대학의 모집 공고를 보고, 제대 후 대학을 자퇴하고 〈녹색대학〉에 진학→졸업 후 〈동북아평화연대〉라는 시민단체에서 4년간 일함→30세에 녹색대학의 사무국 일을 하려고 함양에 내려갔으나 개인적인 사정으로 포기하고 해남 만안리로 귀농을 함→농촌 지역활동을 하고자 미세마을에 정착하고, 협동조합을 만듦
• **장래 포부**	공동주택 사업과 공동 농지를 넓혀 나가서 〈미세농부협동조합〉을 키워 나가는 것.
• **그의 한마디**	삶 속에서 자신의 역할은 자신이 선택하는 것이고, 그것은 그 역할의 크고 작음보다 그 일을 통한 행복감이 우선되어야 한다.
• **더 알고 싶다면**	미세마을 다음 카페 http://cafe.daum.net/freemise

김 단

미세마을 대표

전라남도 해남군 현산면 만안리에 위치한 '미세마을'이라는 이름의 이 작은 마을에서는 10명 남짓의 젊은 귀농인들이 함께 농사를 지으며 공동체 생활을 하는 것에 그치는 것이 아니라 시골살이, 농사, 공동체적인 삶에 관심 있는 사람들을 위한 다양한 교육 프로그램도 기획하고 진행하고 있다. 귀농인으로서 이곳에 첫발을 내딛은 사람은 바로 미세마을의 대표인 김단 씨이다.

30살이 되던 해, 홀로 만안리로 내려와 농사를 짓기 시작했고, 서울, 부산, 대구 등지에서 자신과 뜻을 함께하고자 모인 청년들과 미세마을을 이루고, 더불어 살아가는 삶의 소중함을 알리기 위해 오늘도 분주하게 살아가고 있는 김단 씨를 만났다.

우연히 보게 된 대안대학 광고가 인생을 바꾸다.

김단 씨의 인생을 바꿔놓은 것은 군대에서 접한 하나의 광고였다. 그것은 바로 우리나라 최초의 대안대학인 〈녹색대학교〉의 신입생 모집 공고였다. 그는 광고 속의 "문명의 전환이 필요하다. 그런 모델을 만들어 가는 데 역할을 해볼 인재를 모집한다."라는 홍보 문구에 마음을 빼앗겼고, 휴가를 나와 면접을 본 다음에는 다니던 대학을 자퇴하고 녹색대학에 입학하는 길을 택했다.

"지금 청년들이 훨씬 더 어려운 상황에 처해 있는 것처럼 느껴지는데 그때도 청년실업 문제나 미래에 대한 비전, 이런 것들이 불투명하던 시기였어요. 한편으로는 학생운동을 하던 386세대나 정치 세력을 만들어낸 동력이 되었던 대학의 기반들이 이미 쇠퇴했던, 민주화 운동의 뒷세대들이 대학을 다니던 때였죠. 저는 그런 대학 생활에 흥미를 느끼지 못했어요."

그렇게 그는 자신의 청년 시절을 〈녹색대학〉에서 보냈고, 대학을 졸업한 뒤에는 〈동북아평화연대〉라는 서울에 있는 시민단체에서 활동을 했다. 그가 일했던 부서는 '우리민족서로돕기운동본부'라는 대북 지원 단체였다. 정부 지원하에 주변 국가인 일본, 중국, 러시아 지역의 재외동포, 다시 말해 일본의 자이니치, 중국의 조선족, 연해주의 고려인들을 고리로 한 동북아 평화 체제 구축을 위한 활동을 하는 곳이었다. 그곳에서 그는 청년 파트 담당 간사로 일하며 조선족 청년들과 우리나

라 대학생들, 고려인 학생들과 우리나라 학생들이 교류하는 프로그램을 만들어 활동했다.

땅끝마을 해남에서 새로운 인생을 시작하다.

사실 김단 씨는 오래 전부터 30대 중반이 되면 귀농을 하리라는 생각을 가지고 있었다. 그는 〈동북아평화연대〉에서 마지막 활동을 하고 난 뒤, 녹색대학으로 돌아가 사무국에서 일하려고 대학이 있는 함양으로 다시 내려갔다. 그곳에서 5년 정도를 더 일한 뒤 귀농을 하자는 생각이었지만, 개인적인 사정으로 인해 계획이 틀어지면서 그는 예상보다 조금 일찍 해남군 현산면 만안리로 향하게 되었다. 그가 만안리에 자리를 잡고 미세마을을 이룬 가장 큰 이유는 그 땅이 부모님의 사유지였기 때문이었다.

"부모님은 귀농 1세대로 15년 전에 만안리에 터를 잡았다가, 생산 활동을 위해서 읍내로 나가셨어요. 이후 만안리의 땅이 놀고 있는 것이 안타까웠던 저는 이곳에서 귀농 생활을 하자고 마음먹게 되었던 것이죠."

서울에서 세계인들을 만나다가 땅끝마을 해남에서도 더 작은 마을로 오는 것에 고민은 없었느냐는 물음에 그는 이렇게 대답했다.

"해남이나 다른 넓은 지역이 크게 다르지 않다고 생각해요. 존재론적으로도 그렇지만, 실제로도 그런 조건들은 내 삶을 살아가는 데 있어

크게 다르지 않다고 생각하거든요. 여기서 세계 평화가 촉발될 수도 있었겠죠. 그런데 저는 그런 활동들이 특별한 활동은 아니라고 생각해요. 우리나라의 굉장히 나쁜 문화적 습관 중에 하나가 권위주의잖아요. 권위주의가 생기는 이유는 자기 역할을 특별하다고 생각하기 때문이에요. 중요한 점은 내 역할이 뛰어난 것인가 아닌가가 아니라, 내게 역할이 주어졌다는 사실이거든요. 한 국가, 한 사회 속에서 평범하게 살아가는 사람들이 있고, 그 안의 한 개인인 거잖아요. 한 개인에게 주어진 역할이 그거니까 특별하지 않은 것이라고 생각해요. 다만 삶에서 제 역할이 어디 있는지는 제가 선택하고, 그 안에서 행복을 느끼면 되는 것이겠죠. 그것의 경중이나 크기를 따져 볼 필요는 없다고 생각해요."

왜 귀농인가.

"처음 귀농을 했을 때는 어린 마음에 의욕이 앞서서, 지역에 내려가서 무언가를 해봐야 되지 않겠느냐는 마음이었어요. 지역의 문화를 바꾸어 보는 그런 활동을 하려고 했던 것이죠. 예를 들어, 충남 홍성 홍동면에는 〈풀무학교〉가 있고, 〈젊은협업농장〉도 있잖아요. 실은 홍동면이라는 지역은 그 역사가 다른 지역에 비해 특이한데, 다른 지역에도 유사한 지역이 몇 군데 있어요. 지리산 남원 산내면의 실상사에도 많은 귀농인들이 있고, 그 주변에 새로운 문화권이 형성되어 가고 있거든요.

홍동면도 마찬가지로 〈풀무학교〉를 계기로 해서 다양한 관계망들이 형성이 되고, 그곳을 거쳐 간 사람들이 홍동면에 정착하기도 하고요. 그런데 내려와서 보니 사실 우리나라 농촌 사회의 현실은 대부분이 금융업에 종속되어 있어요. 농업이라기보다 일종의 소규모 기업을 양성하는 농업 정책인 거죠."

김단 씨는 그러한 농업 정책으로 인해 돈과 행복의 가치가 동일시되어 가는 현실에 문제가 있다고 생각했다. 대부분의 농촌사회도 농사를 지으면 돈을 얼마를 벌 수 있다는 식으로 접근하고 있었다. 정책은 기업을 육성하고, 기업을 육성하기 위해서는 금융업이 돈을 빌려주어야만 가능한 구조에서 실제로 90% 이상은 대규모 농업 정책에 의해 만들어지고 있고, 또 그런 방식으로 전환된 지 이미 오래였다.

"가장 큰 문제는 그 안에서 사람들이 점차 피폐해져 간다는 거예요. 제가 해남으로 내려온 건 그러한 문제를 해결하는 지역공동체 운동을 해보고 싶었기 때문이죠,"

처음 그가 홀로 만안리 미세마을에 내려왔을 때, 그곳에는 총 12가구뿐이었다. 그중 8가구가 할머니 혼자 사시던 가구였는데, 지금은 청년들이 많이 내려와 정착을 한 상태라 마을 청년의 과반수를 외지인들이 넘어섰다. 처음 내려와 마을 규모의 사람들을 모아보자는 그의 목표가 어느 정도는 이루어진 셈이다. 그는 실제로 그런 취지를 가지고 다양한 교육 프로그램을 진행하기도 했다.

"처음에는 〈청춘달인학교〉 이름을 가지고 지역의 다양한 배울 거리들을 엮어서, 여기서 농사짓고 지내면서 공부하는 프로그램을 기획했

어요. 여기서 제가 중요하게 생각했던 것은 유명한 강사들을 데리고 하는 강의 프로그램은 한계가 있다는 점이었고요. 그런 스타 강사 위주의 프로그램이 교육의 획일화, 혹은 프로들만 양산하는 사회구조를 조장한다고 생각하거든요. 실제로 사람들이 사는 세상은 프로들이 사는 세상은 아니니까요. 자기 집, 자기 동네 사람이 가지고 있는 소소한 능력들, 소소하다기보다는 정제되지 않은 능력들이요. 그분들은 TV 앞에서서 유창하게 강의를 할 능력은 없어도, 자기 삶 속에서 쌓아온 내공들이 있는 분들이에요. 그리고 그런 분들은 어느 지역에나 있을 거고요. 이러한 것들을 잘 엮어내는 것이 중요하다고 생각해요."

당연히 처음부터 잘해낼 수는 없었지만 그는 앞으로 계속해서 연습을 거치다 보면 그 지역의 독특한 문화적이고 교육적인 프로그램으로 성장해 나갈 수 있을 것이라고 기대했다. 그리고 이를 통해서 사람들이 모여들 수 있는 출입구의 역할을 할 수 있기를 바랐다. 그는 올해부터 농사와 공동체적인 삶, 해남 지역의 문화와 예술, 그리고 삶에 필요한 생활 기술, 이렇게 네 가지 영역의 주제를 미세마을에서 운영하는 교육 프로그램으로 만들어 운영해 나갈 계획이라고 했다. 그리고 이 프로그램의 대상은 농촌 지역사회를 경험해보지 못한, 그래서 농촌 사회의 공동체적인 생활에 이질감을 가지고 있는 현대의 청년들이 될 것이라고 말했다.

"저는 이러한 교육 프로그램이 많이 생겨야 한다고 생각해요. 그러기 위해 필요한 것 중에 하나는 그 지역에 맞는, 크게 봤을 때는 비슷해 보이지만 각 지역마다 가진 성격 자체가 다른, 바로 그 특성을 살린

프로그램이에요. 그렇기 때문에 홍성에서 할 수 있는 교육이 있고, 해남에서 할 수 있는 교육이 있다는 거죠. 그런 것이 다양하게 생겨나야 한다고 생각하고 있어요."

농촌에서 미래를 설계한다는 것은.

김단 씨는 농촌에서의 삶이 생각보다 쉽지 않다고 말한다. 단순히 잠깐 직장에 취직했다가 다른 회사로 이직하는 것 같은 성격이 아니라는 것이다. 농촌의 구조와 원리를 충분히 이해하기 위해서는 많은 시간이 필요하다고 했다.

"저도 지금 이곳에 온 지 5년이 되었지만 아직도 이해가 충분하지 않아요. 인간관계도 있고, 농업이라는 구조도 있지만 자연과의 관계 속에서 이해해야 하는 측면도 있거든요. 자연이라는 것이 우발적 요인도 더 크고 변수가 더 많기도 하고요. 그래서 스스로 체득해야 하는 것들이 많기 때문에 무언가를 도모하기 위해선 오랜 기간 있을 수 있는 사람이 필요한 것이죠."

그는 시민단체에 있을 때 다음 세대의 활동가들이 어떻게 활동할 것인가를 연구했었다. 당시에는 1년 이상 한 단체에서 활동하는 활동가들이 거의 없었다. 자기 비전을 품고 들어간 곳임에도 자기가 원하는 비전이 아니라 이전 세대들이 만들어놓은 비전 속에서 움직여야 하는

구조의 문제에 그 이유가 있다고 그는 말했다. 그는 이러한 사회적 분위기가 있다 보니 장기적인 비전을 가지고 살겠다는 사람들이 이곳으로 온 것 같다고 말했다. 실제로 이 마을 주변에 정착한 사람도 있고, 미세마을 안에서 자기 삶을 내다보는 사람들도 늘어나고 있었다.

그렇게 6명이 와서 2년 이상 살고 정착하게 되니 지금과 같은 미세농부협동조합이라는 농업법인이 생겨났고, 공동체와 배움터의 형식이 생겨나게 되었다. 그는 앞으로 지속적인 생활을 위해서 무엇이 필요할 것인가에 대한 고민 끝에 가장 필요한 것은 땅이라는 결론에 이르렀다.

"농사를 짓기 위해서는 땅이 필요해요. 예전에 한국의 농지는 경자유전 원칙에 의해서 농사를 짓는 사람들에게만 판매하고 거래할 수 있게 되어 있었어요. 그런데 요즘에는 그 법이 여전히 유지되고는 있지만 변칙이 생겼어요. 그 결과 농지는 농민들 스스로 100% 소유가 불가능해지는 구조가 되어가고 있고, 그러다 보니 귀농인들이 들어왔을 때 그 땅을 자기 땅으로 소유하기는 더 힘들어지고 있어요. 제가 이런 활동을 하고, 농사를 지을 수 있었던 이유는 부모님이 여기 땅을 가지고 계셨기 때문이었죠."

지속 가능한 자원을 위한 공동체.

그런 고민 끝에 김단 씨는 농지가 사적 소유화되지 않는 토지 공유,

농지트러스트 운동과 같은, 농지를 모두의 소유로 만들고자 하는 운동을 펼쳐보자고 결심하게 되었다. 〈미세농부협동조합〉은 그를 위해 만들어진 것이기도 했다.

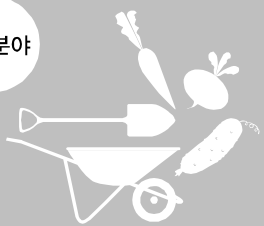
"농지트러스트 운동은 서양에서는 그 역사가 오래되었고, 우리나라도 문화보존지역을 중심으로 그런 활동이 있었어요. 농지가 모두의 소유라는 관점으로, 필요하다면 누구든지 임대해서 경작할 수 있다는 개념이죠. 물론 국가 정책으로 하기에는 당장은 쉽지 않겠죠. 하지만 우리 마을에서만이라도 그런 활동을 해보자는 취지에서, 협동조합은 농지를 신탁 받아서 협동조합 소유의 농지로 공동의 농지를 만들어가는 작업을 하고 있어요. 이 조합의 조합원이 되면 협동조합이 소유하고 있는 농지에서 공동 경작도 할 수 있고, 자유롭게 농지를 임대해서 자기 경작을 할 수 있는 거죠. 물론 소득은 본인의 것이 되는 것이고요."

그에게 협동조합의 자격은 어떻게 되는지 물어보았다.

"자격은 따로 없습니다. 협동조합의 전제 자체가 '누구나'이기 때문에, 이 근처에 내려오지 않더라도 자격은 가능해요. 다만 이 다자간 협동조합의 목적 자체가 땅과 집을 공동 소유하는 협동조합이라는 것을 기억해 주시면 좋겠네요."

그는 앞으로 경작물을 수확해서 남긴 이득으로 사람들이 귀농의 길에 접어들 수 있게 돕는 배움터의 과정 운영에 활용하고 싶다고 전했다. 그 과정에서 그는 이 공동체에서 함께하게 될 구성원이 늘어나길 바랐다.

농업분야



02

음악에서 농업으로 진로를 바꾼 젊은 귀농인

젊은 농부가 농촌의 새로운 문화를 만든다



젊은꾸러미 대표

조대성

• **누구의 이야기?**	예술에서 농업으로 진로를 바꾸어 농촌문화 발전을 위해 힘쓰고 있는 귀농인
• **하는 일은?**	20여 종의 쌈 채소를 재배하며, 합창단 등 농촌에서 문화예술 활동을 기획하는 일
• **꿈을 이룬 과정**	중학생 시절 교회에서 피아노, 기타를 연주하는 음악 활동→서울대학교 작곡과(이론 전공) 입학→영상을 제작하는 프로덕션에서 1년 정도 아르바이트→서울대학교 작곡과 졸업→아트센터 '나비'에서 인턴으로 6개월, 프로덕션 팀에 입사하여 6년 정도 일함→2010년 귀농을 결심하면서 홍성 풀무농업고등기술학교의 '유기농업 과정'에 입학해 2년 간 공부→은사인 정민철 교수, 동기 1명과 함께 '젊은협업농장'을 창업하여 20여 종의 쌈 채소 재배→젊은꾸러미 대표로 독립
• **장래 포부**	공동체 문화 속에서 새로운 사람들이 어우러질 수 있는 농촌의 새로운 문화를 만드는 것
• **그의 한마디**	새로운 일에 도전해보고 싶은 마음이 있는 사람에게 농촌은 열려 있다.
• **더 알고 싶다면**	협동조합 젊은협업농장 http://collabo-farm.com/

조대성

젊은꾸러미 대표

충청남도 홍성 장곡면에는 어린아이에서부터 고령의 할머니까지 세대를 아우르는 여성들이 모여 노래를 부르는 합창단이 있다. "할머니라 쓰고 그녀라고 읽는다."는 주제로 열린 합창단의 첫 공연은 농사일로 고된 하루를 보낸 마을 사람들의 마음에 한 줄기 시원한 바람을 불어넣었다. 좀처럼 문화예술과 가까워질 기회가 없는 농촌 마을에 합창단을 만든 사람은 몇 해 전 귀농한 조대성 씨였다.

대학에서 작곡을 전공하고, 영상을 제작하는 일을 하던 중 환경에 대한 관심을 가지게 된 대성 씨는 다시 한 번 진로를 바꾸어 농촌 생활을 시작했다. 젊은꾸러미 대표이자 쌈 채소를 재배하는 농부인 그를 만나 지난 이야기를 들어보았다.

남들과 다른 길을 가고 싶은 마음에 음악의 길을 선택했어요.

중학생 시절 대성 씨는 자신에 대해 고민하며 스스로에 대해 많은 부분을 발견해 나갔는데, 그중 하나가 바로 음악에 대한 재능이었다. 어머니의 권유로 처음 시작하게 된 음악이었지만 공부 이외에 다른 것을 생각할 수 없는 무미건조한 학창 시절을 보내던 그에게 음악은 큰 즐거움을 주었다. 뿐만 아니라 친구들과의 운동과 싸움에서나 느낄 수 있었던 성취감을 느끼게 해주며 음악은 그를 한 뼘 더 성장하게 만들었다.

"중학생 시절 교회에서 기타와 피아노를 쳤어요. 원래 음악을 좋아하기도 했지만, 그 당시 피아노를 잘 치는 사람이 교회에서 인기가 많았거든요. 그래서 더 열심히 했던 것 같아요. 그러면서 제가 음악에 재능이 있다는 사실을 깨달았죠."

고등학생이 되면서 음악에 대한 흥미는 하나의 이루고 싶은 꿈으로 발전했다. 그에게는 음악의 길을 걷겠다는 다짐을 하게 된 운명과도 같은 사건이 있었다. 평소 좋은 성적을 유지하던 그는 남들의 부러움을 살 만한 좋은 고등학교에 입학했지만, 첫 시험에서 성적이 떨어지자 미래에 대한 깊은 고민에 빠져있었다. 때마침 그는 대전 엑스포로 체험학습을 떠나게 되었는데, 그곳에서 운명처럼 자신의 미래 모습을 마주하게 되었던 것이었다. 그 당시 대전 엑스포에는 손바닥을 대면 자신의 적성을 알 수 있는 체험관이 있었는데 이순신 장군, 마라톤 선수 황영조 등 유명한 인물들이 기계 앞에 선 친구들 앞에 나타났다. 그런 기계

가 그에게 보여준 인물은 바로 수많은 명곡으로 여전히 많은 사람들에게 사랑받고 있는 음악가이자 작곡가 베토벤이었다.

"제가 눈앞에 보이는 결과를 제 미래의 모습으로 철석같이 믿었던 것은 아니에요. 그렇지만 그 많은 인물 중에서 하필이면 베토벤이 제 앞에 나타난 것은 무슨 이유가 있을 것만 같았죠. 그때 결심했어요. '앞으로 내가 좋아하는 음악의 길을 걸어야겠다.'하고 말이에요. 사실 남들과 같은 길로 가고 싶지 않은 마음도 있었고요. 그런 제게 음악 선생님은 작곡 전공을 권하셨어요. 악기로 대학 입시를 준비하기에는 늦은 감이 없지 않았으니까요."

목표가 정해지고 나니 그는 할 일이 많아졌다. 음악의 기본인 피아노 연습부터 작곡을 하기 위해 필요한 지식을 쌓는 부단한 노력이 필요했다. 그렇게 그는 서울대학교 작곡과 이론 전공으로 당당히 입학할 수 있었다.

음악을 시작으로 다양한 분야에 관심을 가지며 경험을 쌓아갔어요.

대성 씨는 대학에서 음악을 전공하면서 자신이 생각했던 음악과는 다르다는 생각이 들었다. 게다가 전공이 아닌 다른 활동에 더 큰 흥미를 느끼는 자신을 발견하면서 그는 대학에서 배우는 것으로 음악을 정리하기로 결정했다. 평소 사람 만나기 좋아하고, 다양한 분야에 관심이 많으며, 또 재주가 많았던 그가 다른 분야에 도전하는 것은 그렇게

어려운 일은 아니었다. 물론 그동안 공부한 음악은 그의 새로운 일에 도움이 되었다.

"대학 졸업을 1년 앞두고 군대에 다녀와 복학했을 때 작은 프로덕션에서 일하던 친구의 소개로 영상 제작 일을 했어요. 음악 하는 사람들에게 영상을 만들어주는 곳이었는데, 처음에는 악장 구분을 해주는 일을 하다가 편집하는 분이 그만두면서 제가 그 일을 맡게 되었죠. 컴퓨터 조립, 영상편집 같은 기술을 그때 많이 배웠어요. 작곡하고 비슷하게 무엇인가를 만드는 일이고, 또 기승전결이 있는 스토리를 만드는 작업이라 재미있더라고요. 그렇게 졸업할 때까지 1년 정도를 일했죠."

대학을 졸업한 그는 촬영과 편집을 할 줄 아는 그를 눈여겨본 지인으로부터 공공미술 영상 제작 프로젝트에 참여할 것을 제안 받았다. 건물 외벽에 전광판을 설치하여 상영할 영상을 만드는 프로젝트팀에 들어간 그는 6개월간의 인턴 생활을 거쳐 2009년 12월 31일까지 6년 정도의 시간을 그곳에서 보냈다.

"〈아트센터 나비〉라는 곳에서 일을 했어요. 예전의 워커힐 미술관이 2000년도에 미디어 아트 전문 미술관으로 재개관하며 운영되던 곳이었죠. 전시에 어떤 것이 필요한지를 알아내어 설치하는 일도 했고, 전시를 촬영하고 홈페이지에 아카이브로 기록하는 일을 했죠. 평균 근속기간이 길지 않은 회사였는데, 저는 현장에서 뛰어다니며 없던 것을 만들어내는 일이 좋아 오래 일했어요. 열정을 가지고 일하다보니 함께 일하는 분들께 사랑도 많이 받았죠. 그곳에서 일하며 결혼도 하고, 딸아이도 낳았어요."

환경에 대한 관심이 커지면서 귀농을 결심하게 되었죠.

대성 씨는 〈아트센터 나비〉에서 일하며 팀장으로 진급도 하고 점차 자리를 잡아가는 와중에도 앞으로의 인생에 대해 끊임없이 고민을 거듭하고 있었다. 그는 자신이 하고 있는 일이 예술이라는 분야에서는 의미 있는 일이기는 하나, 작품을 설치하고 또 해체하는 과정에서 환경에 이롭지 않은 폐기물이 발생하는 것을 보며 생각이 많아졌다. 일이 즐거우면서도 한편으로는 실망감을 감출 수 없게 되면서 고민 끝에 생각해 낸 것이 바로 농업이었다.

"식물을 키우면 공기 정화를 비롯해서 환경 보존에 도움이 된다는 것을 알 수 있잖아요. 물론 현장에서 일하면서는 여기에서도 화학물질을 많이 사용한다는 사실을 알게 되었지만요. 그때는 지금까지는 생각하지 못했던 새로운 길에 도전해보고 싶었어요. 뭐든지 할 수 있겠다는 자신감으로 가득했던 시기라 바로 실행에 옮겼지만 사실 그동안 쌓아왔던 것을 버리고 전부 새로 시작한다는 것이 쉬운 일은 아니었죠. 그래도 막상 시작해보니 몸 건강하고, 성실하게 일할 준비만 되어 있다면 직업을 바꾸는 일이 그렇게 어려운 것은 아니라는 생각도 들어요."

그의 새로운 목표를 이루기에 서울이라는 도시는 좋은 여건이 되지 못했다. 딸아이가 태어나면서 먹을거리의 중요성에 대한 관심이 높아진 그는 아이가 더 크기 전에 농사를 지어야겠다는 생각에 귀농을 결심했다. 농사를 배울 수 있는 곳을 찾던 그는 홍성에 위치한 〈풀무농업고

등기술학교(이하 풀무학교)〉를 알게 되었고, 고등학교 과정뿐만 아니라 대학교 과정이 있는 〈풀무학교〉에 입학해 2년 동안 유기농업과정을 공부했다.

"공부할 때는 일을 하고 싶었고, 일을 하다보면 또 공부를 하고 싶어지곤 했어요. 일을 하다 보면 나만의 철학이 없어지는 것 같았거든요. 언제부터인가 선택의 기로에 섰을 때 주관을 가지고 선택하는 것이 아니라 흐름에 따라가고 있더라고요. 풀무학교 전공부에서는 인문교육을 많이 했어요. 오전에는 인문교육을 하고, 오후에는 농업실습을 하는 방식이었는데 그래서 이 학교가 더 마음에 들었죠."

귀농은 외국어만 잘하는 상태에서 외국에 가는 것과 같아서 사람들과의 관계가 중요해요.

〈풀무학교〉에서 마지막 학기를 보내던 대성 씨는 자금력이 없는 20~30대를 지원하기 위해 졸업생이 뭉쳐서 농사를 지어보자는 정민철 선생님의 제안으로 동기 1명과 함께 2012년 〈젊은협업농장〉을 창업했다. 〈젊은협업농장〉은 〈홍성유기농영농조합〉의 직영농장 비닐하우스 1개 동을 빌려서 시작하여, 이후 장곡면 도산리 농장으로 옮겨왔다.

"〈홍성유기농영농조합〉에서 젊은 사람들이 쌈 채소를 재배했으면 좋겠다고 하더라고요. 그 단체에서 새로운 작물을 확보하고, 저희는 유통 루트를 확보하면서 효과적인 운영을 기대하고 시작했어요. 해 보니

까 혼자 하는 것보다 장점이 훨씬 많았어요. 함께하며 장점을 공유할 수 있다는 점이 특히 좋았죠."

그는 인턴으로 보낸 1년 동안 농사뿐만 아니라 정착에 도움이 되는 다양한 정보를 얻을 수 있었다. 땅과 집의 시세만 하더라도 직접 살면서 얻는 정보와 부동산을 통해 알 수 있는 정보의 차이가 큰데, 그는 그동안 시세 흐름을 보며 처음 농촌에 내려와 알게 된 집보다 훨씬 저렴하면서도 좋은 집을 구하기도 했다.

"귀농하고 처음에는 기술도 부족하고, 땅값도 비싸고 정착하기 쉽지가 않을 거예요. 농업도 전문적인 지식과 기술을 필요로 하기 때문에 교육을 받아야 하는데, 전문기관이나 교육기관은 이론 위주거든요. 직접 해봐야 아는데 어려운 부분이 많죠. 저는 귀농하는 사람들에게 이렇게 말해요. 귀농은 외국어만 잘하는 상태에서 외국에 가는 것과 같다고요. 농촌은 텃세도 있고, 공동체 문화이기 때문에 적응하기가 쉽지 않아요. 혼자보다는 단체가 있으면 그 단체를 통해 마을사람들과 어울리고 지내면 좋을 거예요. 농촌에서는 누구를 만나느냐가 중요해요. 귀농인을 배신하는 농가들도 많은데, 일을 하고 월급을 못 받기도 하죠. 위험부담을 줄이기 위해서는 협업농장이나 믿을 수 있는 공동체를 통해 자리 잡는 것이 좋다고 생각해요."

생각과 행동이 일치하는 농촌 생활이 좋아요.

대성 씨는 아직 농사로 돈을 많이 벌지는 못하고 있지만 무엇보다도 자신이 하고 싶은 일을 원 없이 하며 살 수 있는 농촌 생활에 만족감을 느끼고 있었다. 도시에서 주로 누군가가 시키는 일을 해왔던 그는, 자신의 의지로 해야 할 일을 결정하고 자신의 능력을 발휘하며 일을 하는 농촌에서의 생활이 더 좋다고 한다. 그는 농촌을 '사람의 본능을 일깨우는 곳'이라고 표현했다.

"이곳은 거의 야생이라고 생각하면 돼요. 비닐하우스부터 농기계 등 자신이 가지고 있는 것과 자신의 모든 능력을 활용해야만 농사가 가능하기 때문이죠. 그렇게 일하는 과정에서 새로운 나의 모습을 발견할 때가 있는데 그런 점이 참 좋아요. 그리고 생각하고 행동이 일치하게 되니까 마음이 지칠 일이 없어 좋고요. 보통은 하고 싶은 일과 해야 하는 일이 다르고, 그래서 힘들잖아요. 이곳에서는 내가 관심 있는 일을 하면 되니까 그런 점에서 일의 개념 자체가 바뀌었다고도 할 수 있어요. 전에는 '일'하면 '힘든 것', '놀고 싶게 만드는 것'이라고 생각했는데 지금은 '하고 싶은 일'이 되었으니까요."

농촌 생활은 그에게 즐거움만을 주는 것은 아니었다. 아직 경험이 부족하다 보니 농사기술이 부족하여 실수가 생기기도 하는데, 그래서 안타까울 때가 많았다. 작년에 참깨를 심었으나 올해는 다른 작물을 재배할 수도 있고, 날씨 역시 해마다 다르기 때문에 농사에는 반복경험이

필요했다. 게다가 그는 아직 큰 수익은 내지 못 했기 때문에 경제적인 어려움을 겪기도 했다. 앞으로 쌓을 경험과 이겨내야 할 문제들은 많지만 그는 긍정적인 마음으로 한걸음씩 내딛고 있었다.

"올해는 수입 면에서도 조금 나아질 것 같고, 사실 서울에서보다 돈을 쓸 일이 많지 않아서 경제적인 부분에 대해 큰 걱정은 없어요. 농사라는 일이 저에게 잘 맞고, 성취감도 느끼고 있으니 농부라는 직업이 이보다 좋을 수는 없겠죠. 농사를 짓다 보면 크고 작은 실패의 경험이 쌓이는데, 실패는 다음 걸음을 걷기 위한 재료잖아요. 실패가 많으면 그만큼 데이터가 많아지는 것이라고 생각해요."

농촌은 무엇이든 다 시도해볼 수 있는 기회의 땅이에요.

대성 씨는 농촌의 문화에도 관심이 많다. 그는 도시와 비교하면 농촌에는 있는 것보다 없는 것이 더 많으나, 오히려 그렇기 때문에 무엇이든 다 시도해볼 수 있다고 생각했다. 그런 마음으로 그가 만들었던 것이 바로 합창단이었다. 사람이 많지 않다 보니 합창단원의 연령층은 어린아이부터 고령의 할머니까지 다양했다. 오케스트라를 만드는 일에도 도전해보고 싶다고 말하는 그는 예술, 문화를 발전시키고 공급할 젊은 사람들이 농촌에 많아지기를 바라고 있었다.

"합창단의 첫 공연 주제는 '할머니라 쓰고 그녀라고 읽는다.'였어요.

젊은 시절, 중년 시절, 노년 시절로 나누어 3가지 노래를 했죠. 뒤늦게 귀농한 분을 모셔서 짧은 영상도 남겼어요. 지금 농촌 예술은 외부에서 들여와서 소비하는 구조에요. 농촌문화를 발전시켜서 농촌 안에서 만들어지고, 또 소비되는 그런 순환구조가 되었으면 하는 것이 저의 바람이죠. 사람과 사람의 관계, 그리고 자연에서 예술을 발견하여 개발하는 거예요. 다양한 문화가 있어야 사람들이 모이고, 특히 젊은 사람들의 흥미를 끌 수 있을 테니까요."

그는 도시 생활에서 성취감을 느끼지 못한다든가, 새로운 일에 도전해보고 싶은 마음이 있는 사람에게 농촌은 열려 있다고 했다. 다만 농촌 생활은 체력과 지구력을 필요로 하므로 그런 기본적인 준비가 필요하다고 조언했다.

"옛날에는 공부를 못하면 농사를 짓는다고 했는데 지금은 달라요. 농사를 지으려면 공부도 잘해야 되고, 눈치도 빨라야 하죠. 성실함은 기본이고요. 10년, 20년이 지나면 농촌 인구 대부분은 귀농인일지도 몰라요. 공동체 문화 속에서 새로운 사람들이 어우러질 수 있는 새로운 농촌문화를 만들고 싶어요."

03

대한민국 1% 행복한 닭이 낳은 계란을 판매하는 농업인

행복한 닭이 낳은 건강한 계란으로 소비자와 만나다



스트롱에그 협동조합 대표

신동호

• **누구의 이야기?**	닭을 키우다가 자신이 잘하는 일에 집중하고자 판매와 마케팅에 집중하게 된 농업인
• **하는 일은?**	유기농 계란의 판매와 유통, 마케팅을 중심으로 하는 홈페이지 고객 관리, 고객 응대, 인터뷰 응대, 판매처 개발 등의 일
• **꿈을 이룬 과정**	한양대학교 컴퓨터공학과 진학→병역특례로 인터넷뱅킹 개발 회사에서 2년 반 근무→중국 칭화대학교 전자공학과에서 4년 동안 공부→귀국 후 브랜드 마케팅 컨설팅 회사에서 근무하며 창업스쿨에도 다님→창업스쿨에서 만든 '원격농장' 아이템으로 〈정주영 아산프런티어〉에 선정→포르투갈, 영국, 일본 3개국 탐방→평소 농업에 관심이 있던 차에 창업스쿨에서 '자연농업'에 대한 강연을 듣게 되면서 귀농 결심→2년 동안 700마리의 닭을 키움→현재 〈스트롱에그 협동조합〉의 대표로 유기농 계란의 판매와 마케팅에 집중하고 있음
• **장래 포부**	사회적 문제를 비즈니스 모델로 해결하며, 건강한 사회적 가치 창출에 기여하는 것
• **그의 한마디**	한 번 사는 인생을 행복하게 살 수 있도록 내가 뭘 잘하고, 좋아하는지, 또 어떤 일을 할 때 행복한지 고민해보아야 한다.
• **더 알고 싶다면**	스트롱에그 협동조합 홈페이지 http://strongegg.com/

신동호

스트롱에그 협동조합 대표

공장식 양계장에서 닭 한 마리가 평생을 보내는 케이지의 면적은 0.045㎡로, A4용지 72% 정도 되는 공간이다. 〈스트롱에그 협동조합〉은 "작은 공간에서 일생을 보내는 닭들이 과연 행복할까?" 하는 질문에서 출발했다. 케이지에 갇혀 있는 것이 아니라 양계장 안을 자유롭게 누비며 자란 닭은 '스트롱에그'라는 이름처럼 건강한 계란을 낳았고, 그 계란을 소비자에게 판매하는 일을 하는 사람이 바로 〈스트롱에그 협동조합〉의 신동호 대표이다.

그의 하루는 지난밤 사이에 들어온 주문 내용을 확인하고 정리하여 농가에 알리는 일로 시작된다. 그가 배송 관련 정보를 택배회사에 전달하면, 농가에서는 계란을 포장하여 발송한다. 직접 디자인하고 제작한 포장용 상자를 농가에 공급하는 일 또한 그의 몫이다. 그는 생산자의

어려운 점을 듣고 문제를 해결하기 위해 한 달에 2~3번은 직접 농가를 방문하고 있다. 한때 700여 마리의 닭을 키우다가 잘하는 일에 집중하기 위해 생산을 제외한 마케팅 일에 집중하고 있는 신동호 씨를 만났다.

농업에 대한 관심으로 귀농을 결심하게 되었어요.

동호 씨는 한양대학교에서 컴퓨터공학을 전공할 당시 빌 게이츠처럼 프로그래머 출신의 경영자가 되기를 꿈꿨다. 1학년을 마치고 병역특례로 인터넷뱅킹 개발 회사에서 일을 시작한 그는 2년 반 동안 일하며 프로그래머라는 직업의 현실적 어려움에 대해 알게 되었다. 그는 하드웨어를 배워야겠다는 일념으로 유학을 떠났다. 중국 북경에 있는 칭화대학교 전자공학과에 입학한 그는 4년 동안 서툰 중국어 실력으로 열심히 공부했지만, 높은 경쟁률을 뚫고 들어온 쟁쟁한 다른 학생들을 따라잡기에는 역부족이었다. 그는 졸업에 대한 욕심을 버리고 한국으로 돌아와 브랜드 마케팅 컨설팅 회사에 들어갔다.

"회사 생활을 하며 창업스쿨에도 다녔어요. 세상의 수많은 문제점을 비즈니스 형태로 해결하고 싶은 마음이 있었거든요. 창업스쿨에서 만난 두 명의 친구와 함께 '원격농장'이라는 창업 아이템을 만들었는데, 그 아이템이 〈정주영 아산프런티어〉에 선정된 거예요. 해외 탐방 기회까지 얻었는데, 떠나려면 회사에 2주 동안 휴가를 내야 했어요. 고민 끝에 회사를 그만뒀어요. 그리고 친구들과 함께 포르투갈, 영국, 일본 3개국을

탐방하고 돌아왔죠. 그때 낸 보고서로 상도 받았어요. 그런데 문제는 그 다음부터였어요. 앞으로 무엇을 하며 살아야 할지 고민의 연속이었죠."

여러 교육에 참여하며 자신이 하고 싶은 일을 찾던 중에 그는 창업스쿨에서 '자연농업'에 관한 특별강연을 듣게 되었다. 자연농업은 미생물을 활용하여 건강한 작물을 재배할 수 있도록 하는 농업 방식이었다. 그는 언젠가 자연농업을 직접 경험하고 증명해보고 싶다는 생각이 들었다.

"사실 농업에 관심을 가지게 된 것은 그 이전이었어요. 브랜드 마케팅 컨설팅 회사에 다니며 트렌드를 분석하는 일을 하던 때였는데, 트렌드를 조사하는 과정에서 앞으로 '농업'과 '먹거리'에 대한 사람들의 관심이 집중될 것이라는 사실을 확인했던 적이 있었죠. 고민 끝에 저는 일단 농부가 되어보자는 생각으로 귀농을 결심했어요."

일본의 '기적의 사과'를 계기로 자연농업을 경험해보고 싶어졌어요.

귀농을 하기 전에 동호 씨는 무비료, 무농약으로 사과를 키우는 일본의 '기적의 사과*' 대표를 만났다는 친구로부터 그 사과를 선물 받은

* 일본의 기무라 아키노리 씨는 농약 알레르기 증상을 보이는 아내를 보며 1년에 10여 차례 치던 농약 사용을 중단했다. 이후 그는 온갖 벌레가 들끓고 잡초도 무성해지는 사과나무에 식초를 뿌려주고 손으로 일일이 벌레를 잡아주는 일 외에는 그 어떤 일도 하지 않았다. 파산에 이르면서도 9년 동안 신념을 지켜온 그는 결국 완벽하게 자연 상태로 돌아가 비료와 농약 없이도 질 좋은 사과를 키워내는 사과나무를 얻게 되었다. 그리고 이는 '기적의 사과'로 널리 알려졌다. 이러한 그의 이야기는 동명의 책과 영화로 만들어지기도 했다.

적이 있었다. 맛도 맛이었지만, 무공해로 키워서 절대 썩지 않는다는 친구의 말처럼 자연건조를 해도 썩지 않고 쭈그러드는 사과를 보며 그는 한때 한국의 '기적의 사과'를 찾아 국내 최고의 브랜드를 만들면 좋겠다는 생각을 했었다. 그래서 그는 주말이면 주변에서 추천해주는 농장과 과수원을 돌아다녔다.

"많은 분들을 인터뷰하면서 느낀 것은, 농업이 많이 산업화되어 있다는 사실이었어요. 그래서 농장에 있는 분들에게 일본에 농약을 주지 않고 기르는 사과가 있다고 말을 하면, '그런 게 어디 있냐.', '어디서 헛바람 들어 왔냐.'는 반응이 대부분이었어요."

그는 농약, 질소비료, 석회 등을 당연하게 사용하는 농촌의 문화를 직접 확인하며 생각이 많아졌다. 땅이 병들면 결국 나중에는 질 좋은 작물을 수확하기 어려운 것인데, 정작 농사를 짓는 사람들은 판매와 유통에 더 관심이 많았다. 그는 몸을 건강하게 하기 위해서이기도 하지만, 무엇보다 땅을 건강하게 유지시키기 위해 유기농을 먹어야 한다고 생각하는 사람이었다.

"농약을 많이 사용하다 보면 작물의 면역력은 약해지죠. 물론 농약은 농사짓는 사람들에게도 좋지 않고요. 자연농업을 하시는 분 중에 상당수는 본인이 농약 중독이 되어서 시작하신 분들이 많아요. 최근 농축된 농약을 너무 많이 사용해서 문제가 되고 있는데, 자연농업을 하시는 분들은 농약도 무해한 성분을 가지고 여러 가지 노력을 통해 만들어 내고 있죠.

생산과 마케팅을 병행하는 것은 생각보다 쉽지 않은 일이었어요.

동호 씨는 농업이 1년을 주기로 반복되는 일이라 잘못하면 1년을 날릴 수 있다는 불안감이 있었다. 그가 양계를 선택한 이유는 6개월 정도면 계란을 생산해 팔 수 있을 것이라고 생각했기 때문이었다. 그는 해외 탐방을 함께 떠났던 2명을 포함해 4명의 친구들과 전남 곡성으로 향했다. 그리고 전 직장에서 받은 퇴직금으로 병아리와 트럭을 사고, 양계장과 숙소를 계약하며 양계 일을 할 준비를 마쳤다. 그는 낮이면 생산과 배송에 집중하고, 저녁이면 친구들과 회의를 하며 700여 마리의 닭을 키웠다. 생산뿐만 아니라 마케팅과 유통까지 챙기려고 하다 보니 자금이 턱없이 부족한 상황이었다.

"박스를 비롯해 포장 재료는 대량 주문을 해야 해서 보통 3,000개는 주문해야 하는데, 비용이 몇백만 원이었어요. 그 와중에 보여주고 싶은 아이디어는 너무나 많았는데 자금이 부족하다보니 실현하는 데 한계가 있었죠. 유통에서도 많은 시행착오를 겪었어요. 나름 정성스레 포장을 했는데, 신선하지 않은 것 같다는 등 여러 민원이 들어왔죠."

사실 그는 귀농정책도 활발해지고, 지원금액도 많아질 것이라는 이야기에 기대하는 마음으로 귀농을 했던 것이었지만, 정부가 생각하는 귀농모델은 그와 차이가 있었다. 정부에서는 자녀들을 대학, 장가보내고 여유예산을 가지고 귀농하여 소일거리 삼아 텃밭을 가꾸거나 특용작물을 재배하는 중년층을 귀농의 모델로 잡고 있었다. 중년층과는 달

리 적은 퇴직금으로 시설투자까지 해야 하는 그의 경우는 정부를 설득하여 지원금을 받기 어려웠다.

"'할 일 없으면 내려가서 농사나 짓지'라는 말은 옛말이에요. 농사를 짓는 데 땅부터 시작해서 종자, 농기계 그리고 인건비까지 상당히 많은 자금이 필요하거든요. 닭을 3만 마리 이상 길러야 정부에서 지원금과 시설자금이 나오는데, 소규모로 키우는 농가들에게는 특별한 지원책이 없어요. 그런데 1500마리가 한계에요. 개인농가에서 그 이상 키우기는 어렵죠. 게다가 자재 가격이 7~8년 사이에 2배가 올랐는데, 계란 도매가격은 그대로예요. 그러다 보니까 대규모 공장식 양계를 하지 않고서는 가격구조에 들어갈 수 없어요. 그런 현실적 어려움 때문에 대한민국의 99%는 공장식 양계장에서 나온 계란일 수밖에 없는 것이죠."

직접 닭을 키우고, 판매했던 경험을 바탕으로 '스트롱에그 협동조합'을 만들었어요.

"모두들 정말 열심히 일했어요. 낮에 양계장에서 일하고 밤엔 디자인, 홍보 마케팅, 판매 전략 수립하고 회의를 했죠. 서울에서 일할 때보다 더 많은 시간을 일했어요. 힘들기도 했지만 하고 싶은 일을 하니 즐겁게 일했죠. 몸이 좀 고생하고 잠을 덜 자는 것은 할 만했어요. 하지만 현실적인 문제 앞에서는 역시 경험의 부족이 드러났죠."

양계장 임대계약이 끝나갈 무렵, 비용을 더 투자해서 양계장을 유지

할 것인지, 그렇지 않다면 그만두어야 할지 기로에 서게 된 것이다. 생산을 이어간다고 해도 10년 이상 닭을 키워온 분들의 경험과 노하우를 따라갈 수 없는 노릇이었고, 앞으로도 그 차이는 계속해서 유지될 것으로 예상되었다. 생산효율을 높일 수 있는 방법을 찾기 어려웠고 비용부담으로 인해 결국 직접 닭을 키우기는 어렵다는 것이 그가 친구들과 함께 내린 결론이었다.

"그때 가장 중요했던 문제는, 이 일을 하면서 생계유지를 할 수 있느냐는 것이었어요. 그 어려운 시기에 다들 결혼을 하거나 독립을 하게 되었고, 초기에는 빚도 져서 셋이서 균등하게 나누어 갚기도 했거든요. 금전적인 문제를 고민하지 않을 수 없었어요."

결국 동호 씨와 함께 양계장을 꾸려가던 세 친구 가운데 한 명은 배농사를 짓기로 하고 남은 두 사람은 다니던 직장과 고향으로 각각 돌아가기로 결정했다. 그는 혼자 남았지만 떠나기엔 이르다고 생각했다. 2년 가까이 투자하며 들인 정성과 시간, 돈이 아깝기도 했고, 무엇보다도 유기농 계란을 판매하는 〈스트롱에그 협동조합〉에 가능성이 있다고 확신했기 때문이었다. 이후 직접 닭을 키우고 판매했던 경험을 바탕으로 새로운 구조의 판매 조직을 만들기로 마음먹은 그는 건강한 사료를 먹고 편안하게 자란 닭을 키우는 농가들과 함께 협동조합을 만들었다. 그렇게 시작된 것이 바로 〈스트롱에그 협동조합〉이었다.

"생산자들은 생산하고 나는 내가 잘하는 것을 하자고 생각했어요. 때마침 정부에서 협동조합을 만들 때 80%를 지원해주는 정책이 나와서 이참에 체제를 전환하기로 했죠. 정부에서 받은 지원금으로 홈페이

지도 개편하고 브로슈어, 계란 포장을 위한 띠지, 홈페이지, 명함, 보도자료, 박스 등도 새롭게 만들었어요. 지금은 제가 농가에 주문을 보내면 농가에서는 세척과 포장을 해요. 그럼 택배 회사에서 계란을 수거해 소비자들에게 건강한 계란을 전달하죠. 농가들을 방문하여 생산을 관리하는 것은 물론이고, 소비자와의 접점에서 스트롱에그의 브랜드 마케팅, 유통을 책임지는 것이 바로 제 역할이에요."

저는 농업인이기도 하지만 궁극적으로는 기업가로 살아가고 싶어요.

동호 씨는 계란이 저렴한 기초식품으로 인식되고 있는 상황에서 가격제한까지 두다보니 자연농업을 하기에 어려움이 많다고 이야기했다. 소규모의 양계 농가들이 소외되면서 결과적으로 제대로 건강한 달걀을 제공하려고 하는 사람들이 사라지고 있다는 것이다.

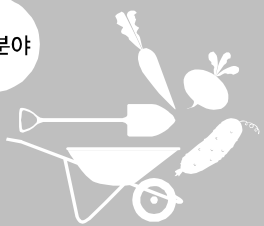
"대기업처럼 공장식 양계장이 아닌 자연농업 방식으로 닭을 키우며 블로그나 인터넷을 통해 판매하는 사람들이 드물지만 있어요. 그런데 일반 택배로 계란을 보내다보니 깨져서 도착하는 불상사가 일어나기도 하죠. 저는 배송 방법을 보완하기 위해 연구 중에 있어요. 그리고 우유 배달처럼 당일 아침에 계란을 배송하는 방법으로 유통망도 개발하는 중이고요"

그는 여가시간을 이용해 사업 비즈니스 모델이나 아이디어를 개발하

기도 하고 있었는데, 현재까지 그 수가 100개를 넘어섰다. 그는 그렇게 모은 아이디어를 일에 적용시켜보기도 하고, 그것을 토대로 창업스쿨에서 멘토로 활동하고 있기도 했다. 그는 사실 '스트롱에그'를 평생 끌고 갈 생각을 하고 있지는 않았다. 나중에 여유가 되면 그는 적합한 사람에게 '스트롱에그'를 넘기고 새로운 일에도 도전해볼 계획을 세우고 있었다. 미혼모, 노인, 탈북자, 취업난 등 사회적 문제를 비즈니스 모델로 해결하며 건강한 사회적 가치 창출에 기여하는 것, 바로 그것이 앞으로 그가 살아가면서 이루고 싶은 목표였다.

"저는 지금 농업인이기도 하지만 궁극적으로는 기업가로 살아가고 싶어요. '스트롱에그'도 그 일환이고요. 한 번 사는 인생을 행복하게 살 수 있도록 내가 뭘 잘하고 좋아하는지, 또 어떤 일을 할 때 행복한지 고민해봤으면 좋겠어요. 공무원, 의사, 판사가 좋은 직업이지만, 본인에게는 불행한 직업이 될 수도 있어요. 스스로의 기준을 만들어서 부모님과 친구의 말에 흔들리지 않을 수 있도록 내가 어떤 사람인지 관심을 가지고 깊이 연구하며 고민하는 시간을 가져보세요."

농업분야



04

농촌지역의 발전을 위해 일하는 농촌지역 활동가

스스로 개척하려는 시도가 세상을 바꾼다



전북한우육종협동조합 상무

이민규

• **누구의 이야기?**	정읍 지역의 한우 농가를 위한 협동조합을 운영 중이며 지역의 다양한 발전을 위해 힘쓰는 농촌지역 활동가
• **하는 일은?**	전북한우육종협동조합의 교육 및 실무를 담당
• **꿈을 이룬 과정**	어린 시절 사슴 농장을 운영하던 작은아버지를 보며 축산에 관련된 진로를 생각→재수로 전북대학교 축산학과 진학→사회 구조의 문제를 깨닫고 학생운동→군 입대 대신 산업기능요원으로 지역에서 3년간 사슴 농사 종사→고향 옥정호의 상수원보호구역 지정 반대 농민회 활동→2004년 농민회 주유소 운영 및 농민회 사무국장 역임→전북한우육종협동조합 상무 재임
• **장래 포부**	지역 사람들과 더불어 살 수 있는 터전을 만드는 것
• **그의 한마디**	성공적인 협동조합 지속에는 그것을 이해시키는 교육이 필요하다.
• **더 알고 싶다면**	정읍한우 http://www7.jobkorea.co.kr/Recruit/Co_Read/C/hanwoocoop?Oem_Code=C98

이민규

전북한우육종협동조합 상무

세계 최고의 축구 클럽 중 하나인 〈FC 바르셀로나〉, 세계 최대의 오렌지 생산 유통업체 〈썬키스트〉, 미국 언론의 대표주자 〈AP통신〉. 분야도, 존재하는 지역도 다른 셋의 공통점이 있다. 바로 공통된 일을 하고 싶은 사람들이 서로 공유하며 힘을 합쳐 일하는 '협동조합'이라는 점이다. 문제에 있어서는 조합원의 생각과 행동을 통일시켜 민주적으로 의사결정을 하며, 창출된 이익을 협동조합 참여자들이 평등하게 공유하는 형태로 운영되는 이 조직은 정부나 혹은 영리단체들의 개입 없이 자신들의 권리를 주장할 수 있다는 점에서 점차 늘어나고 있다.

〈전북한우육종협동조합〉은 정읍에서 한우를 사육하는 농가들이 자주, 자립, 자치적인 협동조합의 가치를 실현하기 위해 2013년에 협동조

합기본법에 의해 설립된 협동조합이다. 처음에는 사료 공동구매를 목적으로 설립되었던 이 협동조합은 현재 364명의 조합원으로 구성되어 한우농가의 소를 구입, 도축해 중간 유통 없이 소비자에게 적정하게 한우를 판매하는 정육점과 식당 운영도 함께하고 있다.

어릴 때부터 고향인 정읍에서 농사를 짓는 부모님 밑에서 자란 이민규 씨는 자신이 살아온 농촌지역의 활동가로서, 그의 부모가 살아왔고 자신이 살고 있으며 앞으로 자식들의 고향이 될 지역 발전을 위해 애쓰고 있었다. 그런 그가 〈전북한우육종협동조합〉의 교육과 실무를 담당하게 된 것은 필연적인 일이었다.

어렸을 때부터 축산 관련 진로에 흥미가 있었어요.

일제 강점기 시절 일본은 우리나라의 쌀을 수탈하기 위해 섬진강 댐을 막아 산속으로 굴을 뚫어 부안 계화도 지역에 농업용수를 공급하고 전기를 생산했다. 해방 이후 미군정이 또 다시 댐을 그 하류에 만들기 시작했지만 한국전쟁으로 중단되었고, 다시 박정희 정부에서 댐을 막는 과정에서 댐으로 막힌 물을 밖으로 빼내는 여수로 시설을 설치하지 않는 우를 범했다. 결국 섬진강 댐 건설 지역 수몰민들을 위해 박정희 정권 때 갯벌 섬마을이었던 계화도를 간척지로 만든다. 그러나 소금땅이었던 계화도 일대의 땅은 농사를 지을 수도 없었고, 댐 건설 지역은

비가 오면 물에 잠겨 사람이 제대로 살 수도 없었다.

민규 씨의 부모님은 비만 오면 물이 바로 코앞까지 차오르던 섬진강 댐 근처 옥정호의 소농이었다. 논밭을 일궈 농사를 짓고 살던 어려운 형편 속에서 부모님은 그의 미래를 위해 인문계 고등학교 진학을 권했다.

"선생님도 농고가 아닌 농대 진학을 추천하셨고, 부모님들도 제가 좋은 대학에 들어가 잘살기를 바라셨죠. 진로에 대해서는 막연히 '축산'과 관련된 생각을 가지고 있었는데, 우리 집안에서 제일 잘나가셨던 작은아버지가 경기도 광주에서 사슴 농장을 하셨거든요. 작은아버지는 녹용을 잘라서 팔고, 고기는 건강원에 팔고 하셨는데 그런 모습이 제게 괜찮아 보였던 것이죠."

어차피 축산을 할 것이란 생각이 대학에 들어와 바뀌었죠.

대학 입시에서 수의학과를 지원했다가 떨어진 후, 민규 씨는 재수를 하여 전북대학교 축산학과에 입학했다. 수의학을 배워놓으면 나중에 축산을 할 때 직접 가축의 질병을 고칠 수 있을 것이라는 생각에서였다. 하지만 대학 졸업하고 축산 일을 할 것이라는 그의 생각은 대학에서 학생운동을 하던 선배들을 만나며 달라졌다.

"그동안 지역 주민들이나 우리 부모님 같은 분들이 가난한 이유가

그들이 게으르다거나 처음부터 그런 상황이 정해져 있어서가 아니라 사회적, 구조적 문제가 있기 때문이라는 것을 알게 된 거예요. 그것이 제가 학생운동을 시작하게 된 이유였죠. 학교에서 학생운동을 하는 선배들과 이야기를 나누면서 내가 하는 일이 나쁜 일이 아니라 이 사회와 내가 변할 수 있는 괜찮은 일이란 생각이 들었어요."

이상을 품게 되며 인식이 바뀌던 그에게도 군 입대라는 현실이 찾아왔다. 졸업할 무렵, 그는 병역이 대체되는 산업기능요원제도를 신청했다. 군대에 가는 대신 일정 기간 동안 농업에 종사하며 병역 복무를 대체하기로 한 것이다. 1995년부터 3년간 그는 병역 복무를 하며 마을에서 사슴 농장을 운영했다. 3년이 끝나갈 때쯤 정부에서 융자 지원도 받으며 시작한 사슴 농장 운영은 2003년까지 계속되었다. 어릴 때부터 '축산업을 하며 살아갈 것'을 꿈꿨던 그의 인생은, 1998년 고향 옥정호 부근이 상수원보호구역*으로 지정될지도 모르는 상황에 처하며 시작한 농민회 활동으로 인해 다른 방향으로 움직이기 시작했다.

상수원 관련 농민회 활동을 하며 지역에 대한 애착이 강해졌어요.

"깨끗한 물을 먹는 건 중요한 일이지만, 상수원보호구역으로 지정되면 농사짓는 것을 포함해 일체의 개발 행위가 제약을 받아요. 재산권

* 상수원의 확보와 수질 보전을 위하여 필요하다고 인정되어 『수도법』에 의해 지정(변경)된 구역.

행사에도 제약이 따르기도 하고요. 깨끗한 물을 위해 지역주민들의 희생이 필요한데 주민들은 그것에 대해 잘 모르니까 제가 농민회 활동에 뛰어들게 된 거죠."

전국 농민회 중에서 활발히 활동을 하고 있는 〈정읍 농민회〉는 기본적으로 농민들의 식량 주권에 대한 대정부 투쟁이나 농민 권익을 지켜내는 활동을 하고 있었다. 상수원보호구역 지정 반대 투쟁 역시 상수원보호지역으로 지정되면 어떤 제약이 있을지 잘 모르는 농민들을 위해 시작된 것이었다. 대학 시절 그가 참여했던 학생운동 경험은 사람들을 모아 집회를 열고 투쟁을 하는 농민회 활동에 있어 큰 도움을 주었다. 결국 옥정호가 상수원보호구역으로 지정이 되고 난 후에도 지속적으로 주민들의 요구를 지역사업에 반영하는 일에 참여하던 그는, 2004년 정읍농민회에서 재정사업 차원으로 시작된 주유소 운영이 계기가 되어 사슴 농장을 접고 본격적인 농민회 활동을 하게 되었다.

"전업으로 하는 것에 대해선 고민이 많았지만 조직의 요청이 있기도 했고, 농사만 할 수 있는 상황도 아니었죠. 주유소 운영 실무를 맡게 되며 7년 정도를 일했어요. 법인 설립부터 주유소를 운영하는 다른 지역 농민주유소에서 주유하는 법부터 처음부터 모든 일을 다 배웠죠. 그 사업은 지금 안정적으로 계속 운영 중이에요. 그 후에는 농민회 사무국장 활동도 2년 정도 하고요."

협동조합을 성공적으로 지속하려면 그것을 이해시키는 교육이 필요해요.

농민회 사무국장 활동을 끝내고, 민규 씨는 지역 활성화를 위한 지역 공동체사업으로서 행정기관과 주민 사이를 중간에서 매개하는 중간지원조직 설립 준비를 시작했다. 그러나 여러 사정으로 인해 사업이 중단된 그때 그에게 함께 일을 도모하자고 제의한 것이 바로 지금의 〈전북한우육종협동조합〉이었다. 소를 키우는 농가들이 비싼 사료와 농자재 탓에 자꾸 적자가 나는 어려움을 타개해 보자는 목표에서 출발한 조직에서 그는 협동조합 설립부터 현재의 사업에 이르기까지 실무를 담당하게 되었다. 처음엔 한우 농가들의 사료 공동구매가 전부였지만, 사업을 시작하며 그는 커다란 문제점을 발견했다.

"농가들은 협동조합에 대한 이해보다는 소를 키우면서 생기는 실무적인 어려움에 대한 고민이 더 커요. 협동조합의 목적이 어려움을 함께 극복하기 위해 만든 건데, 농가들은 어쩔 수 없이 자신이 얻는 경제적 이익을 많이 생각하게 되는 것이죠. 예를 들어 좋은 품질의 사료를 싸게 이용하려고 조합을 만들었는데, 어느 순간 다른 데서 파는 사료가 더 싸게 보일 때가 있잖아요. 그건 사실 조합에 대항해 경쟁업체들이 잠시 가격을 싸게 낮추는 것에 불과하지만 거기에 혹한 사람들은 그쪽으로 가기도 하죠. 조합원 본인들이 협동조합을 왜 하는지에 대한 이해가 필요한데 그건 교육을 통해서만 되는 것이라고 생각했어요."

소를 키울 때 맞닥뜨리는 위험한 질병 예방, 문제 대처 등의 전문지

식과, 협동조합에 대한 이해를 돕기 위한 〈정읍한우대학〉이라는 교육 사업이 그렇게 한 달에 한 번씩 시작되었다. 현재 〈전북한우육종협동조합〉에서 운영 중인 〈정읍한우〉 정육형 식당과 사료를 포함한 작년 매출액은 98억으로 손익분기점을 넘긴 상태였다. 홈페이지도 없는 조합의 매출에 일조를 한 것은 '사육하는 농가들끼리 모여 만든 협동조합이 운영하는 곳'이라는 입소문이었다. 안정된 조합 운영에도 불구하고 그는 계속해서 새로운 일 창출에 힘을 쓰고 있었다.

"지금은 소를 도축해서 팔고 사료를 농가에 공급하고 있지만, 그 외에 여러 고민들이 있어요. 예를 들어 고기를 판매하다보면 구이용 고기 외에도 남는 부위들이 많아요. 그걸 가공해서 파는 상품 개발도 필요하고, 어느 정도 규모 안에서 전자상거래를 통해 파는 일 등을 시도해볼 수 있을 것 같아요."

지역에서 주민들과 같이 할 수 있는 마을기업을 만들고 싶어요.

민규 씨는 자기가 사는 지역에 대해 애착을 갖게 된 계기로 상수원 관련 일을 꼽았다. 처음에는 잘 몰랐던 지역의 상황을 알게 되면서 이곳을 위해 여러 일을 해보고 싶다는 생각이 들었던 것이다.

"사실 전 아직 섬진강댐 옥정호가 있는 동네에 살고 있어요. 부모님 대부터 살아온 곳이기도 하고, 만약 나중에 내 자식이 돌아온다고 하면

잘 살 수 있도록 내가 여건을 마련해 보아야겠다고 생각했죠. 그 지역에서 생활하려면 경제적이든 사회적이든 살 만한 조건이 유지되어야 생활이 가능한 것이니까요. 그러기 위해서는 많은 경험들과 준비가 필요해요."

미래의 상황이 어떻게 흐를지 모르는 상황에 적응해 살아갈 때, 여러 가지를 직접 경험한 사람과 그렇지 않은 사람이 다르다는 사실을 그는 이제껏 몸소 겪은 경험들로 깨닫고 있었다. 그리고 그런 경험들을 토대로 미래에 농촌지역에서 자신이 할 일을 꿈꾸고 있었다.

"먼 미래까지 이 일을 해야 된다고 생각하면 우리 지역에서 주민들과 같이 할 수 있는 마을기업을 만들어보고 싶어요. 지역에 젊은 사람들이 와서 일을 할 수 있는 기반을 닦고, 농업 외의 다양한 일자리를 만들어 주민들의 의식주를 해결할 수 있는 역할을 하고 싶어요. 정부 지원에 의존하기보다는 스스로 개척해보고 시도해 보는 게 나중엔 큰 자산이 되더라고요. 저희는 어려워도 처음부터 스스로 문제를 해결하려는 측면이 강했고 그게 지금 훨씬 큰 역량이 되었죠. 혼자 살 수 없으니 같이 해볼 수 있는 것들을 찾아야 해결이 될 것 같아요."

05

도시와 꿀벌을 지켜 살기 좋은 세상을 꿈꾸는 도시양봉가

꿀벌과 사람이 공존하는 서울을 만들다



어반비즈서울 대표

박 진

• **누구의 이야기?**	농업과 환경과 가족을 중요시하는, 도시와 꿀벌을 지키는 도시양봉가
• **하는 일은?**	도시양봉을 확산하기 위한 체험, 교육 진행 및 생산된 꿀을 통한 프로모션을 진행
• **꿈을 이룬 과정**	대학에서 '인액터스'라는 동아리 활동을 통해 사회문제 해결에 관심을 가지기 시작→ 2009년 졸업→회사 생활 4년 반→2012년 방송통신대학 농학과 편입/9월부터 도시양봉 준비→2013년 8월 우체국쇼핑 퇴사/법인 설립, 운영
• **장래 포부**	여의도의 100배 면적에 벌들이 살 수 있는 밀원식물을 심어, 벌과 사람이 살기 좋은 도시를 만드는 것
• **그의 한마디**	내가 하고 싶은 일과 잘할 수 있는 일 사이의 접점을 잘 찾아야 한다.
• **더 알고 싶다면**	〈어반비즈서울〉 홈페이지 http://urbanbeesseoul.com/ 허니뱅크 홈페이지 www.honeybank.co.kr

박 진

어반비즈서울 대표

서울이라는 대도시 안에서 꿀벌을 키울 수 있다며 그 가능성을 여는 사람들이 있다. 농촌이 아닌 도심 한가운데서 그들이 키우는 꿀벌은 도시 곳곳을 날아다니며 달콤한 꿀을 모으고 있다. 이른바 도시양봉이라는 것인 데, 왜 굳이 서울에서 벌을 키워야 하는 것인지 궁금해졌다. 〈어반비즈서울〉의 박진 대표는 이 궁금증에 대해 다음과 같이 말했다.

"도시에서 양봉을 한다면 자연스럽게 꿀벌이 꿀을 모으는 데 필요한 꽃과 나무들을 심게 될 것이고, 자연히 도시환경이 좋아질 거예요. 그래서 도시양봉이 필요한 겁니다."

서울의 도시양봉가 박진 대표의 〈어반비즈서울〉은 우리의 삶에서 꼭 필요한 꿀벌이 사라지는 걸 막고 꿀벌의 중요성과 가치를 알리기

위해 왕성히 활동하고 있다. 그의 바람은 꿀벌이 도시에서 잘 살아갈 수 있도록 도시환경을 더욱 푸르게 바꾸는 것이다. 오늘도 벌들과 함께 서울 곳곳을 누비고 있는 박진 씨를 만나 보았다.

동아리 활동을 하지 않았다면 지금의 저는 없었을 거예요.

박진 씨는 고등학교 시절까지 평범한 모범생이었다. 그는 PD였던 작은아버지의 영향으로 대학에서 언론을 공부하고자 했는데, 그런 그의 삶의 방향을 바꿔놓은 것은 다름 아닌 동아리 활동이었다. 2학년 때까지는 등록금을 벌어 대학을 다니기에도 버거웠지만 그는 사회문제에 대해 연구하는 연합동아리 사이프(현, 인액터스)에서 활동하면서 자신이 무엇에 보람을 느끼는 사람인지를 알게 되었다. 현재의 그를 만든 도시양봉에 대한 정보도 2007년 동아리 활동을 하면서 알게 된 것이었다.

"동아리 활동을 통해 본격적으로 사회문제와 환경에 관심을 가지기 시작했죠. 처음부터 꿀벌에 관심을 가졌다기보다 사회적 기업이나 사회에 기여하는 활동들에 대한 동경이 있었어요. 그때부터 언젠가 이 분야에서 한번이라도 일해보고 싶다는 생각을 했었죠."

그는 동아리에서 해온 활동 중, 전라북도 임실에 사는 결혼이민자 분들을 도운 일이 가장 기억에 남는다고 했다. 대학교 1, 2학년 시절 온라인으로 극세사 걸레를 팔아 등록금을 벌었던 자신의 경험을 바탕으

로, 그는 결혼이민자들의 창업을 돕기로 결심했다. 그리고 동아리를 통해 생각을 실천으로 옮겼다. 그는 먼저 임실의 특산물인 임실치즈를 판매하는 것을 아이템으로 삼아, 오프라인에서 치즈를 판매하는 일을 시작했다. 그 이후에는 농협이나 다른 회사들과 교류를 맺어 치즈를 팔 수 있는 새로운 판매처를 만들기도 하고, 창업 교육 프로그램을 통해 그들이 실제 창업을 할 수 있도록 도왔다. 교육을 마친 결혼이민자 중 한 명은 실제로 창업을 해 사업을 이어가고 있다고 했다.

"그때 제가 스물일곱 살이었어요. 그때 느꼈죠. '아, 이렇게 남들을 돕는 게 굉장히 의미 있는 일이구나. 돈을 벌기 위해 모든 것을 투자하는 것보다, 이런 경험들을 가지고 사회에서 활동하는 편이 나중에 내 삶을 되돌아보았을 때 후회되진 않겠구나.' 하는 생각이 들었어요. 그러면서 계속 사회적 기업에 관심을 가지게 됐어요. 하지만 아무래도 현실적인 벽이 있더라고요. 그래서 일단 취업을 했고, 회사 생활을 4, 5년 가량 했어요."

평범한 직장인, 도시양봉가가 되다.

박진 씨의 첫 직장은 재래시장 활성화 공공기관이었다. 그는 일반사업보다 공공 분야에 자신의 능력을 활용한다는 것에 큰 의미를 두었다. 공공기관이다 보니 그 안에서의 한계점도 분명 보였지만 재미있게 일

할 수 있었던 시간이었다. 이후 우체국쇼핑으로 직장을 옮겨 농산물 유통 쪽에서 일하던 중, 그는 농업에 대한 좀 더 전문적인 지식을 쌓기 위해 방송통신대 농학과에 편입했다.

"그때까지만 해도 도시양봉이라는 화두가 확실하지는 않았어요. 처음 시작할 때에는 제 아내한테도 취미로 할 거라고 했어요. 저도 취미 정도로 하려고 생각했고요. 그런데 알아보다 보니까 알려주는 곳도 없고, 배울 수 있는 곳이 전혀 없는 거예요. 마케팅 법칙 중에서 '선도자의 법칙'이라는 게 있잖아요. 아, 이거 뭔가 처음 시작하는 아이템이니 선도할 수 있겠다는 생각이 들어서 기업화를 했던 것이죠."

그렇게 그는 본격적으로 도시양봉 사업을 준비하기 시작했다. 2012년 9월부터 준비를 진행해서 벌통을 설치하고 도시양봉 교육을 시작했고, 실질적인 사업은 2013년 4월부터 시작했다. 처음 시작 당시에 그는 농학과의 동기 두 명과, 온라인 커뮤니티에서 흥미를 보인 두 명을 포함해 총 5명이 모여 협동조합 형태로 〈어반비즈서울〉을 시작했다. 하지만 국내에 소개된 사례가 없는 일을 바닥부터 키워나가는 일은 쉽지 않았다.

"협동조합이라고 해서 조합원들이 모든 일을 다 같이 할 수 있는 게 아니잖아요. 다들 직업을 가지고 있는 상황에서 시간을 내서 이 일을 하고 있는 상황이었거든요. 게다가 다들 저보다 형이기도 했고요. 총회를 하다 보면 마치 내가 이들에게 보고하고 있다는 느낌을 크게 받았어요. 어느 순간 이건 아니라는 생각이 들더라고요. 이대로 가다가는 시간이 흘러도 똑같겠다, 다들 비슷한 시간을 내서 분야를 나눠서 일하는

게 아니라면 어렵겠다는 생각이 들었고요. 지금 생각해보니 협동조합이 제대로 돌아가지 않은 이유는 분업이 잘 안돼서 그랬던 것 같아요. 다들 사회 경험이 많지 않아서 누가 뭘 해야 할지 잘 모르는 부분들도 있었고요. 그런 점이 어려웠던 것 같아요."

도시환경도, 벌도, 제 삶도 지키고 싶어 이 일을 시작하게 되었죠.

"처음에는 저도 다른 젊은 농부들처럼 귀농을 꿈꿨어요. 하지만 현실적으로 도시를 벗어나 살아간다는 것이 힘들었기 때문에 도시에서 해나갈 수 있는 일을 찾다보니 도시양봉을 파고들게 된 것이었죠. 저를 움직인 도시양봉의 가장 큰 매력은 이를 통해 도시환경이 개선되고, 다른 농업에 비해 벌을 키우면서 발생하는 파급력이 크다는 점이었어요."

그가 도시양봉을 시작하며 눈여겨본 사회문제는 2가지였다. 첫째, 꿀벌이 처한 위기이다. 꿀벌은 2006년 전 세계적으로 약 30~40%의 개체수가 사라졌다. 국내에서도 2010년 토종벌(동양종)이 약 65% 폐사했다. 그는 이런 꿀벌의 위기를 더 많은 사람들에게 알리고 싶었다. 둘째, 도시의 위기이다. 우리나라에서 도시에 사는 인구는 10명 중 9명. 그만큼 깨끗한 공간이어야 하지만 실상은 그렇지 않다. 세계보건기구(WHO)에서 권장하는 1인당 녹지면적은 9㎡(2013년 기준)이지만 서울은 그의 절반에도 미치지 못하는 4.35㎡ 수준이다. 또한 도시생태계는

도로로 인해 파편화되어 있는 것이 현실이다. 꿀벌은 그런 공간을 날아다니며 서로 연결해줄 수 있다. 꿀벌이 도시 내에서 잘 살게 되면 자연스레 우리 사람도 잘 살 수 있게 된다는 것이 그의 생각이었다.

"도시와 꿀벌을 지키는 도시양봉을 확산하는 게 저희 회사의 미션이자 슬로건이에요. 이런 걸 확산하는 방법을 고민하는 과정에서 지금의 〈어반비즈서울〉의 형태가 잡힌 거죠. 저희가 현재 하고 있는 일은 크게 3가지예요. 첫 번째로는 도시양봉에 대해 잘 모르는 사람들이 많으니까 도시양봉 체험과 교육을 진행하는 일. 두 번째는 벌을 키우는 사람들과 장소가 늘어나는 데 비해 관리가 어려우니 우리가 관리를 위탁받아 운영하는 것. 세 번째로는 도시양봉을 통해 생산된 꿀을 가지고 하는 활동. 생산된 꿀을 판매하기도 하고 프로모션으로 무언가 이야기를 만들어내기도 해요. 나중에는 연구개발도 하려고 하는데 아직은 준비 단계이고요. 꿀벌과 관련된 생태 같은 걸 확인할 수 있는 센서 개발, 꿀벌 관리에 필요한 어플리케이션 개발, 이런 것들을 생각하고 있어요."

그는 〈어반비즈서울〉이 단순한 사회적 기업이길 원하지는 않는다고 했다. 그의 목표는 사회적인 면모만 강조하는 기업이 아니라 많은 이들이 도시양봉의 수익성을 알게 되고, 그로 인해 많은 이들이 이 사업에 뛰어들어 도시양봉을 확산되게 하는 것이다. 하지만 기본적인 회사의 철학인 도시양봉을 통한 도시환경의 개선과 벌의 소중함을 알리는 것이 최우선이라는 점에는 변함이 없었다.

십만 명의 도시양봉가가 있는 세상을 꿈꿔요.

2016년부터 박진 씨는 꿀벌을 위한 '은행'과 '공장'도 설립할 예정인데, 일명 '허니뱅크'와 '허니팩토리' 프로젝트라는 것이다. 그는 '허니뱅크 프로젝트'를 도시에서 꿀벌을 키우고 싶지만 경험이 없는 이들, 그리고 시간이 없는 이들을 대신하여 투자를 하게 되면 위탁으로 꿀벌을 키워주는 프로젝트라고 소개했다. 일정 금액을 지불하면 자신의 이름이 기재된 벌통이 도시 어딘가에 설치되며, 그 비용만큼 투자자에게 꿀로 돌려주는 것이라는 설명도 덧붙였다. 그는 허니뱅크 프로젝트의 경우 서울시와 MOU를 체결했다며, 투자자가 많아져 벌통이 많아질수록 사회소외계층의 일자리도 창출되는 효과를 기대하고 있었다.

허니팩토리 프로젝트는 "옥상에서 지상으로, 텃밭에서 공원으로"라는 슬로건 아래 사람들의 관심이 떨어지는 장소에서 벗어나 주목도가 높은 공원 등에 벌통을 설치하는 프로젝트라고 설명했다. '허니팩토리'라는 것은 도시공원 내에 설치하는 꿀벌들을 위한 조형물을 말하는데, 전면부가 유리창으로 되어 있어 관찰자가 번거롭게 옷을 입지 않고도 꿀벌을 볼 수 있는 게 특징이라고 했다. 이렇듯 그는 〈어반비즈서울〉을 통해 더 많은 이들에게 꿀벌을 접할 수 있는 방법을 고민하고 실천하는 데 많은 공을 들이고 있었다.

"사업계획서에 항상 쓰는 얘기가 있는데요, '여의도의 100배 면적에 벌들이 살 수 있는 밀원식물을 심자'는 것이에요. 그래서 벌들도, 사람

들도 살기 좋은 도시를 만들자는 생각이죠. 최종적으로 몇 배가 될지는 모르겠지만, 그건 저희가 노력하기에 달려 있겠죠. 그런 식으로 사람과 벌이 서로 공존할 수 있는 도시환경을 만들어가는 부분에서 유의미한 숫자를 창출하는 게 목표고요. 실제로 도시에서 양봉하는 분들이 많아질수록 생태계, 환경에 대해 이야기하는 사람들이 많아질 거라 생각해요. 무조건 도시양봉가들을 많이 양산하는, 꿀을 많이 생산하는 것이 아니라 생태와 도시를 이해하고 동참하는 활동가들을 많이 양산하는 것이죠."

그는 사람들이 되도록이면 재미있고 즐겁게 참여할 수 있는 일을 하고 싶다고 했다. 쉽게 접하고 참여할 수 있는 행사가 있어야 사람들의 지속적인 관심을 얻을 수 있을 것이고, 이를 통해 자연스럽게 환경에 대한 생각을 할 수 있도록 하고 싶다는 것이다. 아직까지는 주로 성인들을 대상으로 도시양봉가들을 늘리기 위한 활동을 해오고 있지만, 그는 앞으로 아이들 세대가 학교에서부터 꿀벌을 접하고 경험해 가면서 꿀벌을 무서운 존재가 아닌, 친근한 존재로 느낄 수 있도록 하고 싶다고 했다.

"저는 7살 아이들을 대상으로 3개월 장기 프로젝트를 진행하거나, 수원의 어린이집에서 꿀벌을 키우는 등 아이들을 대상으로 한 활동도 이어가고 있어요. 아이들이 예전에는 벌이 무섭다고 했는데, 지금은 '벌이 좋아하는 식물을 심어주자.' 이런 얘기를 하더라고요. 생태에 대해서도 어린이들이 어른보다 더 잘 알아요. 지금의 우리 교육은 벌과 함께 살아가고 공존해야 할 아이들에게 '벌은 무서운 곤충'이라고 인지시키고 있지는 않은지 돌아볼 필요가 있죠."

직업은 때마다 필요에 따라서 갈아입는 옷 같은 것이라고 생각해요.

한국에서 도시양봉가라는 직업은 여전히 낯설기만 하다. 박진 씨는 자신 역시 하나의 직업을 만들어가고 있는 중이기에 무엇이 정답이라고 말하기는 힘들다고 말했다. 다만 그는 어떤 일을 하고자 결정함에 있어 가장 중요한 것은 타인의 삶과 비교하지 않는 것이라고 전했다. 대기업에서 넉넉한 연봉을 받으며 일하는 이들과, 벌에 쏘이며 햇볕 아래서 일하는 도시양봉가의 삶을 비교했다면 그 역시 절대 지금과 같은 선택을 하지 못했을 거라고 했다. 가장 중요한 비교 대상은 자기 자신이라는 것이다.

"삶을 살아가면서 내가 하고 싶은 것을 찾는 것만큼, 내가 잘할 수 있는 것을 아는 것도 중요해요. 직업이란 것은 그 사이의 접점을 잘 찾아야 하는 거 같고요. 그 안에서 새로운 길을 개척하는 것은 분명 어려울 거예요. 대신 그 과정을 이겨낸다면, 그만큼 더 희열이 있고, 다른 이들에게 전해줄 이야깃거리도 많아지는 거죠. 그래서 제가 새로운 걸 시도하는 친구들에게 해주고픈 말은 '비교를 하되, 자신만의 비교를 하라'는 거예요."

그에게 직업이란 '삶의 파트너' 같다고 했다. 평생 함께 살아가는 배우자나 가족과도 모든 면이 다 잘 맞을 순 없듯이, 직업 역시 자신과 안 맞는 점도 있을 수 있겠지만, 잘 맞는 게 더 많을 것이라는 이야기다. 때문에 꿈을 이루어가는 과정에서 너무 어렵다고 쉽게 포기하지 말

았으면 한다고 전했다.

"저는 그런 생각도 해요. 나중에 회사 규모가 더 커진다면 전문경영인을 고용하고, 저는 제가 하고 싶은 다른 사회적인 영역에서 활동하는 사람이 되고 싶어요. 새로운 NGO를 만들 수도 있고, 아니면 제 성향에 맞는 NGO에 가서 대표를 맡을 수도 있겠죠. 제 미래에 대해서는 여러 가지 가능성을 열어두고 있어요. 도시양봉가라는 건 사실 제가 가고 있는 삶의 흐름, 방향 사이에 거쳐 가는 일종의 계단이라고 생각하거든요. 삶에서 맞이하게 될 그런 상황들은 자기 자신이 만들어 가는 것이고요. 그런 차원에서 직업이라는 건 언제든 변할 수 있는 것이라고 봐요. '직업은 때마다 필요에 따라서 갈아입는 옷'이라는 표현을 어디선가 들은 적이 있는데 그것이 특히 기억에 남네요. 우리도 인생을 살아가는 데에 있어 무엇이 정답인지는 모르는 것이니까요. 평생 모를 수도 있고요."

06

다양한 식재료가 있는 식탁을 꿈꾸는 스마트 농부

물고기와 식물의 공생을 통해 농업기술의 필요성을 알리다



MANNA CEA 대표

전태병

• **누구의 이야기?**	똑똑하게 농사를 지으며 농업생태계를 아우르는 기업을 만들고자 하는 젊은 농부
• **하는 일은?**	아쿠아포닉스라는 유기농 농업기술을 바탕으로 유리온실에서 채소를 생산하며, 그 기술을 바탕으로 한 농장을 운영하는 일
• **꿈을 이룬 과정**	2008년도에 카이스트에 산업공학 전공으로 입학→군 입대→제대 후 2012년도에 기계공학으로 전과→3학년 때 학교에서 만난 박아론 씨와 실내 수경식물 재배 사업을 시작→2013년도 3월 MANNA(만나) CEA를 창업
• **장래 포부**	만나 CEA를 농업의 모든 생태계를 아우르는 기업으로 만드는 것
• **그의 한마디**	자신에게 주어진 역할을 회피하지 말고 충실히 이행하면서 그 외의 길을 모색하라.
• **더 알고 싶다면**	농업회사법인 MANNA CEA 주식회사 홈페이지 www.mannacea.com

전태병

MANNA CEA 대표

충청북도 진천군에 가면 물고기와 식물이 함께 살아가는 유리온실이 있다. 그곳에서는 물고기들이 살아 숨쉬면서 만들어낸 영양분을 먹고 자란 15종의 유기농 채소들이 생산되고 있다. 이러한 재배 방식을 아쿠아포닉스(Aquaponics)라고 한다. 이는 Aquaculture(물고기를 기르는 것)와 Hydroponics(수경재배)의 합성어이다. 즉, 물고기들이 호흡을 하면서 비료와 같은 성분을 배설하면, 식물이 그 비료와 같은 성분의 배설물을 바탕으로 성장하는, 물고기와 식물이 함께 공존하는 자연 순환적인 유기농 농법이라고 할 수 있다. 이러한 기술을 바탕으로 새로운 농업, 똑똑한 농업을 추구하는 이들이 있으니, 바로 〈만나(MANNA) CEA〉라는 농업 벤처 기업이다. 카이스트 출신의 젊은이 두 명은 예전부터 개념으로만 존재해 왔던 아쿠아포닉스

를 산업화하고 체계적으로 만들고자 합심을 하여 지금의 회사를 일구어 왔다고 한다.

오늘도 부단히 연구를 해오고 있는 〈만나 CEA〉의 대표 전태병 씨를 만났다.

카이스트의 대학생이 젊은 농부가 되기까지.

태병 씨는 자신의 유년 시절에 대해서 시키는 것은 열심히 해내는 일명 '모범생'이었다고 말했다. 큰 말썽 한번 피워보지 않고 카이스트의 산업공학과에 진학한 그는 그곳에서도 이전처럼 주어진 공부를 열심히 하면 미래가 보일 것이라는 낙천적인 생각을 했었다. 하지만 막상 대학에서 공부를 하다 보니, 노력만으로는 해결되지 않는 부분들이 눈에 보였다. 워낙 수재들이 모인 곳이다 보니, 공부만으로 경쟁하는 것에는 한계가 있음을 느끼게 되었고, 자신이 잘 해낼 수 있는 다른 돌파구를 찾아야겠다는 생각을 했다. 그렇게 그는 군대를 다녀온 뒤, 2012년도에 기계공학으로 전공을 바꾸었고, 학과 공부 대신 자동차를 만드는 대회에 나가거나, 철기용역회사를 차려 외부 중소기업의 설계 용역을 해주는 등 다양한 대외활동에 참여했다. 그동안 지금의 공동 대표인 박아론 씨와도 함께였다. 그가 지금의 〈만나 CEA〉라는 회사의 밑그림을 그리게 된 것은 이미 많은 이들이 하고 있는 분야가 아닌, 아직 개

척되지 않은 분야에서 일을 하는 것이 경쟁력이 있을 것이라고 판단했기 때문이다.

"언젠가 지인에게서 들었는데, '돈을 벌기 위해서는 불평등이 필요하다.'라고 하셨어요. 뛰어들고자 하는 분야에 이미 많은 경쟁자들이 있다면 돈을 버는 것에 한계가 있다는 것이죠. 그렇기 때문에 필요한 것이 문화적인 불평등인데, 이것은 〈스타벅스〉가 하나의 예시에요. 커피숍의 선발주자로 국내에 들어와 많은 지점을 내며 성공할 수 있었던 것은 기존에 없던 문화였기 때문이죠. 혹은 압도적인 기술을 바탕으로 기술적인 불평등을 만드는 것도 하나의 방법이에요. 즉, 남들이 하지 않는 것을 해야 한다는 거죠. 저는 그것이 농업이라고 생각했어요. 사람들은 먹고살아야 하고, 그를 위해 누군가는 농사를 지어야 해요. 하지만 사람들은 농촌을 떠나고 있으니, 그 빈자리는 메꿔야 하는 거죠. 그렇기 때문에 저희는 농촌에 사업이 있고, 돈도 있고, 의미도 있을 것이라 생각하고 일을 시작하게 되었죠. 게다가 저희는 기술적인 지식도 있었기에 농업기술개발의 측면에서도 선두주자가 될 수 있을 것이라고 생각했죠."

그렇게 대학교 3학년 때부터 이어진 고민의 결과, 그는 실내에서 작물을 재배하는 식물농장의 형태로 이 사업을 시작하게 된다.

실내 식물농장에서 유리온실 농장으로.

처음에 태병 씨는 학교에 입주를 한 입주기업의 형태로 사업을 시작했다. 그 당시는 지금과는 다르게, 자연광을 이용하는 유기농 농법의 형태가 아니라, 실내에 성장환경을 만들고 화학비료를 이용하는 수경재배 방식이었다. 하지만 이내 자연광의 우수함을 따라올 인공광은 없다는 결론에 이르렀고, 밀폐된 유리온실을 활용하는 방안을 생각했다. 또한 농약이 아닌 화학비료 역시 어느 정도 인체에 해로운 점이 있다는 단점을 보완하기 위해 지금의 아쿠아포닉스 농법으로 전환하였다. 그렇게 실내에서의 연구를 통해 〈만나 CEA〉의 기틀을 잡아 나갔다.

2013년도 3월, 박아론 씨와 전태병 씨는 카이스트 창업가재단의 투자기업에 선정되어 〈만나 CEA〉를 창업하게 되었다. 학생 신분으로 시작한 사업이기에 기술만을 다루던 위치에서 벗어나 경영까지 하려니 처음에는 투자를 유치하는 것부터도 어려움이 많았다. 단순히 돈을 지원받는 것이 아니라, 투자를 하는 이들과 서로 알아가는 과정도 필요하고, 사업에 대한 전망도 비슷해야 하는 등 다양한 것들을 맞추어 가는 과정에서 수많은 좌절을 겪었기 때문이다. 지금도 직접 경영을 하고 있는 그는 투자자들이나 법인 관계자들의 조언을 통해 회사를 꾸려나가고 있다. 그렇게 두 명의 학생이 만든 회사는 지금 9명의 연구 인력과 농장 인력 8명으로 구성된 일명 '만나 가족'을 이루었다.

만나 CEA는 똑똑한 농부를 키우고 싶은 기업입니다.

직접 농사까지 짓게 된 것은 태병 씨가 의도한 것은 아니었다.

"저희 사업 분야가 조금 많은 편이에요. 원래는 장비를 팔려고 이 일을 시작했는데 문제점이 많더라고요. 농민들에게 장비만 팔다보니 이를 사용하는 이들이 저희의 제작 의도만큼 능숙하게 활용을 못하시더라고요. 그러다 보니 사용법을 숙달시켜 줘야 하고 계속해서 A/S를 해야 하더라고요. 그래서 저희가 직접 농사도 짓고, 문제점들도 직접 체험하기 위해서 카이스트 내의 사무실에서 유리온실로 옮겨와서 사업을 이어나가고 있는 것이죠. 이를 통해서 찾은 문제점들을 직접 해결해 나가면서 농가에 보급을 하려고 해요. 보급도 단순히 장비를 파는 수준에서 그치는 것이 아니라 농민들과 같이 협력해서 농장을 운영하는 형태로 하려고 하고요. 농장의 주주가 될 수도 있고, 직원이 될 수도 있고 다양한 형태가 있을 수 있습니다. 지금 저희가 일하고 있는 이 온실의 주인 분도 이 농장에서 함께 일하고 계시거든요."

그가 충북 진천에 내려와 정착한 것은 2014년 10월부터라고 한다. 농장을 시작하고 난 후부터 지금까지는 B2B(기업 간 전자상거래)를 통해서 수입을 창출했다. 예를 들면 화장품회사에서 천연 화장품 제조에 필요한 어떤 작물을 요청하면 키워서 납품하는 식이다. 기존의 농업이 기업화가 되어있지 않아 주기적인 납품량을 맞추기 힘들었던 문제점을 해결하여, 안정적이고 체계적으로 납품하는 방식을 도입한 것이다.

"농업인들의 대부분이 만 68.5세이다 보니, 상대적으로 체계적이지 못해요. 저희는 그것을 개선해 나가고 싶었어요. 농장을 운영하면서, 언제 얼마나 무엇을 심어야 하는지, 얼마나 수확이 되는지, 부족하면 부족하고, 문제가 되면 문제가 된다는 것을 빨리 피드백 받을 수 있도록 개선하고 있는 것이죠. 그렇게 되면 공산품처럼 공장식 계획생산이 가능하고요. 우리나라의 농업은 10% 미만이 기업화가 되어있는데, 네덜란드의 경우에는 농민들을 같이 포섭해서 기업이 체계적이고 큰 규모로 농사를 지어요. 그렇기 때문에 수출도 가능한 것이고, 품질 관리도 가능한 것이죠."

〈만나 CEA〉는 아쿠아포닉스라는 스마트 플랫폼과 같은 기술뿐만 아니라, 저조한 수익성으로 인해 애물단지가 되어버린 유리온실의 장점도 극대화시킬 수 있는 농법을 제시하고 있다.

"우리나라에는 유리온실이 200개 정도 있어요. 유리온실도 잘 쓰면 장점이 많아요. 일단 비닐하우스에 비해 태풍에 강하고, 단열효과가 더 있죠. 또한 비닐하우스는 열도 쉽게 빠져나가지 않지만, 유리온실은 비닐하우스보다는 열을 조정할 수 있고, 대기 순환을 통해서 냉각, 난방을 시킬 수 있거든요. 기존의 유리온실은 이처럼 장점은 정말 많지만 활용이 효과적으로 이루어지고 있지 않았습니다. 그래서 저희가 추구하는 농업에 필요한 유리온실을 새로 짓기보다는, 중고 유리온실을 사서 용도에 맞게 고치고, 회사의 농업시설을 넣어서 새롭게 업사이클링하는 느낌으로 농장을 꾸몄습니다."

농업은 인간의 삶과 직접적으로 이어져 있기에 중요합니다.

태병 씨는 연구 장비를 구입하기 위해 방문했던 네덜란드의 유통체계에 큰 영감을 얻었다.

"일단 네덜란드는 정말 다양한 종류의 작물이 있어요. 사람들이 풍성한 유기농 식재료를 쉽게 얻을 수 있더라고요. 그곳의 사례를 보면서 이러한 환경을 만들기 위해서는 훌륭한 유통체계도 있어야 되겠고, 사람들의 의식개선도 먼저 있어야겠지만, 농업생산에서부터 개혁이 필요하다는 것을 크게 느꼈어요. 실제로 네덜란드는 길거리에 유리온실이 크게 있기도 하고요. 물론 네덜란드는 기업화를 통해 농업이 발전했지만 우리나라는 다른 방향으로 가야한다고 생각해요. 우리나라 실정에 맞게 노동력도 적절히 활용하는 방식으로 설비해야 할 것 같아요. 네덜란드의 농업을 보고 왔지만 그것을 무작정 따라가지 않고, 사람을 효율적으로 쓸 수 있는 우리나라에 맞는 플랫폼을 구상 중입니다."

〈만나 CEA〉는 앞으로 신규농업법인과 영농조합에 출자하는 형태로 직거래시장 및 대형마트에 농장의 작물을 공급하여, 먹거리 산업에도 진출할 예정이다. 기존의 화장품 원료 공급을 위한 농사만으로는 벌 수 있는 수익에 한계가 있기 때문이다. 먹거리 중에서도 기존에 국내에서 주로 생산되는 작물이 아닌 새로운 식재료의 공급을 목표로 하고 있다.

"우리나라를 보면 쌈 채소, 고추, 감자, 당근 등 먹는 식재료가 딱 정해져 있어요. 이것은 소비자들이 원해서 그렇게 된 것일 수도 있지만,

생산자가 없어서 그런 것일 수도 있다고 생각해요. 그래서 저희는 사람들이 맛있는 것, 좋은 것을 먹었으면 좋겠다는 생각에 다양한 작물을 시도할 것이고, 그런 것들을 팔아보려 해요. 정말 사람들이 원하는 새로운 식재료를 양질의 것으로 제공하고자 먹거리 사업에 진출하려고 합니다."

이에 덧붙여 그는 먹거리 사업에 진출하고자 하는 또 하나의 이유를 '식량안보'로 꼽았다.

"식량 하나로 나라의 번영과 쇠퇴가 결정되는 것이거든요. 그런데 현재를 살아가는 우리들은 '식량안보'의 문제에 대해서 다소 안일하게 생각하고 있는 것 같아요. 저는 식량도 안보가 있다고 생각하거든요. 그렇기 때문에 식량 하나로 우리의 삶이 크게 변할 수 있다고 생각합니다. 미리미리 대비하지 않는다면, 미래에는 먹을 게 없어서 식량을 비싼 돈을 주고 사먹어야 될 수도 있다는 것이죠. 지금 전 세계적으로 이상기후가 많은데, 농업은 환경을 제어하는 것이 중요한 부분이니 식량안보를 위해서는 앞으로 농업 분야에 많은 관심을 가지는 것이 좋을 것 같아요. 아마도 미래에는 농업의 중요성이 급부상할 것이고, 지금보다 더 중요해질 것이라는 게 저와 박아론 대표가 가진 공통적인 생각입니다."

농업생태계를 아우르는 기업이 되고 싶어요.

태병 씨에게 혹시 해외 진출에 대한 계획은 없는지 물어보았다. 아직은 아쿠아포닉스가 연구 단계이기 때문에 어렵지만 내년쯤에는 진출을 계획하고 있다고 했다.

"미국에서 특히 연락이 많이 와요. 실제로 미국은 아쿠아포닉스로 운영하는 농장의 작물이 비싸게 팔리고 있거든요. 그곳은 우리나라에 비해 유기농에 대한 관심이 더 높습니다. 하지만 생산시스템을 보면 그렇게 잘 만들었다고 보기는 힘들더라고요. 기술적인 면에서는 확실히 저희가 더 잘 만든다고 자신할 수 있습니다. 그렇기 때문인지 미국에서 장비를 만들어 줄 수 있겠냐고 연락이 오곤 합니다. 하지만 아직까지는 때가 아니라고 생각해서 보류하고 있어요. 왜냐하면 저희도 연구를 통해 확실한 결과값이 나와야 장비를 제값 받고 팔 수 있다고 생각하니까요. 혹은 같이 운영하더라도 그만큼의 가치를 인정받아야 한다고 생각합니다. 내년쯤에는 미국 진출을 할 수 있지 않을까 싶어요."

실제로 〈만나 CEA〉의 기술은 국내특허를 가지고 있으며 최근 국제특허를 하나둘씩 출원하고 있다. 그렇기 때문에 보완, 개선 및 연구를 해야 할 것이 많아 오히려 연구원이 부족한 실정이다. 농업 분야뿐만 아니라, 그 외의 기계, 전자, 미생물, 생물학이 다 연결되어 있기 때문이다. 이를 위해 수많은 연구를 해나갈 태병 씨에게 앞으로의 목표를 물어보았다.

"올해 목표는 일단 지금까지 연구해왔던 것, 실현하겠다고 약속한 것들을 진짜 증명해내고 실현해내는 것이고요. 10년 안의 목표는 농업생태계를 다 아우르자는 것이에요. 지금까지 하고 있는 일은 농업생산인데, 앞으로는 유통, 농업의 데이터화, 농업 데이터 산업, 과학적 정밀농업을 가능하게 하는 데이터 상업, 설비 관련 등의 일까지 총망라하고 싶습니다. 그렇게 농업의 세부 분야를 넓혀가는 것이 향후 10년간의 목표입니다."

농업 안에서 자신이 할 수 있는 기술이 있다면 도전하세요.

그는 농업 분야를 진로로 선택하는 것을 청소년들에게 적극적으로 추천했다. 농업은 많은 다양한 기술들의 융합이 이루어지는 분야이기 때문에 개인이 가지고 있는 기술이 융합되면 농업에 커다란 영향을 미칠 수도 있기 때문이다.

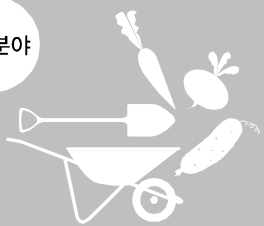
"예를 들어 전자 분야에서 일하시는 분들이 농업에 조금만 눈을 돌리면 농업의 생산 효율이 폭발적으로 증가해 사람이 편해지겠죠. 또 생물 분야에서 일하시는 분들이 시선을 조금만 돌리면 생산량이 확 올라가고, 종자산업, 우리나라 식물재배업이 폭발적으로 증가할 것이고요. 기계 분야에서 일하시는 분들이 장비를 조금만 편하게 만들어 주시면 일하는 분들이 얼마나 편하시겠어요. 이런 이공계뿐만 아니라 경영, 회

계 전공자들의 능력을 활용한 농업의 체계적인 회계화, 산업화도 꼭 필요하다고 생각하고요."

태병 씨는 농업을 꿈꾸는 청소년들에게 자신의 재능을 키워가면서 농업에 적용할 수 있는 분야가 보인다면 농업의 길로 뛰어들 것을 추천했다. 물론 그를 위해서는 항상 농업 분야에 대한 관심을 가지고 다양한 자료들을 찾아보는 노력도 해야 할 것이라고 덧붙였다. 또한 그는 학생들이 사업에도 많은 관심을 가졌으면 좋겠다고 전했다.

"돈이 어디서 창출되는지를 알면 좋겠어요. 데이터가 돈이라는데, 왜 데이터가 돈이고, 데이터를 사는 사람은 누구이고, 또 무엇이 최근의 트렌드인지, 이커머스가 트렌드라는데, 그들의 생태계는 어떤지 공부하고 그분들을 찾아가서 물어보고 관련 종사자들에게 물어볼 수도 있는 거죠. 돈을 좇는 것이 세속적이거나 속물처럼 보일 수 있지만, 자본주의 사회에서는 돈이 어떻게 흐르고, 펀드가 무엇이고, 내가 가진 돈의 가치가 무엇이고, 미래 가치가 무엇인지 실제 현실에 대해서 많이 아는 것이 중요할 것 같아요. 이를 위해서는 기사를 많이 봐두는 것이 도움이 될 거에요."

농업분야



07

김삿갓처럼 전국을 돌아다니며 생산자와 소비자를
연결하는 일을 하는 창업가

생산자의 이야기로 소비자를 사로잡다



삿갓유통 대표

김필범

• **누구의 이야기?**	'나밖에 할 수 없는 일'을 하기 위해 창업을 한 창업가
• **하는 일은?**	김삿갓처럼 산지를 직접 돌아다니며 생산자를 발굴하고, 그들과의 계약을 통하여 소비자들과 농수산물 직거래를 하는 일
• **꿈을 이룬 과정**	단국대학교 신문방송학과 진학→3학년 때부터 연구조교로 활동하며 광고 제작 일을 도움→'김삿갓'이라는 블로그에 음식을 주제로 한 글을 올리기 시작함→〈한국경제〉 신문, 〈CJ〉 기업의 제안으로 기고 활동→〈CJ〉 마케팅팀에서 SNS 관리 일을 하며 11개월 근무→1인 마케팅 대행사를 차렸다가 실패를 경험→2013년 11월 지금의 〈삿갓유통〉 창업
• **장래 포부**	앞으로도 상품에 대한 이야기를 최소화하고 브랜드나 생산자의 이야기에 집중함으로써 그것이 구매로 이어질 수 있도록 〈삿갓유통〉을 운영하는 것
• **그의 한마디**	자기 자신을 브랜드화하는 것이 새로운 기회를 만들 수 있음을 알았으면 좋겠다
• **더 알고 싶다면**	삿갓유통 사이트 http://www.sgmarket.kr/

김필범

삿갓유통 대표

〈헬로네이처〉, 〈삿갓유통〉, 〈프레시멘토〉 등 산지의 신선한 농수산물을 직거래로 유통하는 것을 목적으로 만들어진 몇몇의 회사가 있다. 안전하고 질 좋은 먹거리를 전달하고자 한다는 점에서는 닮았지만, 저마다 다른 콘셉트를 가지고 있기에 회사마다 운영 방식에는 차이가 있다. 그중에서도 2013년 11월 김필범 대표가 동업자와 함께 만든 〈삿갓유통〉의 경우 생산자의 이야기에 집중한다. 이러한 콘셉트는 농수산물이 직거래로 유통될 때 생산자는 거의 노출되지 않는다는 문제의식에서 출발한 것이다.

예를 들어 한 소비자가 옥수수를 구매한다고 할 때, 소비자는 그 옥수수가 어떻게 자랐는지를 알 수가 없다. 그러한 정보가 있어야 소비자들이 믿고 구매할 수 있는데, 지금껏 생산자들의 이야기는 늘 "어렵게

땀 흘려서 키웠다.”에 그쳤다. 필범 씨는 소비자로 하여금 무언가 도와주는 느낌으로 농산물을 사게 만드는 그러한 이야기에 변화가 필요함을 느꼈다. 그렇게 그는 산지로 찾아가 생산자들과 직접 이야기를 나누며 인터뷰한 내용과 산지의 모습을 담은 영상을 소비자들이 확인할 수 있도록 구매 창에 공개했다. 거기다가 판매하는 상품에 대한 구체적인 정보와 조리법 그리고 상품후기에 이르기까지 전부 구매 창에 담아내다보니 정작 구매 버튼은 가장 아래에 위치할 수밖에 없었다.

〈삿갓유통〉을 창업하기 전부터 먹거리에 관심이 많아 맛집이나 음식을 주제로 하는 글을 올리는 블로그 활동을 했고, 지금도 여전히 음식을 다루는 자신이 ‘마케터’가 아닌 단 한 명뿐인 ‘맛케터’라고 말하는 김필범 씨를 만났다.

저는 PD를 꿈꾸었는데, 정작 대학에 들어가서는 광고에 관심을 가지게 되었어요.

고등학생 때 필범 씨는 사람들 앞에 나서서 그들을 이끄는 일을 좋아했다. 그는 학생회 활동을 시작으로 나중에는 학생회장이 되어 활동하기도 했는데, 선생님은 그런 그의 성적표에 ‘대인관계에 있어 좋은 재능을 가진 아이’라는 말을 적어주셨다. 그 시절 그의 꿈은 PD가 되는 것이었다. 그는 PD가 어떤 일을 하는 직업인지는 잘 알지 못했지만, 왠지 그럴듯해 보이는 PD라는 직업이 마음에 들었다. 그렇게 그는 PD

가 되기 위해 단국대학교 신문방송학과에 들어갔다.

"신문방송학과에 들어가고 나서야 PD가 어떤 직업인지 이해할 수 있었어요. 그런데 공부를 하다 보니 PD라는 직업 외에도 연출, 조명, 작가, 광고 등 다양한 분야와 직업이 있더라고요. 그중에서도 제가 매력을 느낀 것은 광고 제작 쪽이었어요. 광고에 관심을 가지고 있던 그때 교수님 한 분이 저에게 연구조교 자리를 제안하셨어요. 취업 준비를 위해 스펙을 쌓아야 하기도 했고, 일단 한번 해보자 싶어서 제안을 받아들였죠."

광고 제작 1세대인 그 교수님에게는 많은 광고 제작 의뢰가 들어왔고, 그는 그 일을 도왔다. 그때 그가 했던 일은 광고회사의 '미디어 플래너'라는 직책의 사람들이 하는 일과 가까웠는데, 광고 효과를 극대화하기 위해 어떤 방송 프로그램 뒤에 광고를 내보낼지를 결정하는 것이었다. 그는 그 과정에서 광고 카피를 듣고 해당 제품을 떠올리는 사람들을 보며 광고가 주는 효과를 체감하기도 했다. 그 밖에도 그는 연구조교 활동을 하며 많은 것을 경험했고, 또 많은 것을 배울 수 있었다.

"제 자신이 하나의 지도라고 한다면, 그전까지 저는 지도에 있는 지역을 전부 돌아다니지 못했던 것이었죠. 그때 저는 제가 미처 알지 못했던 제 자신의 어떤 부분을 발견하게 되었는데, 그 부분을 분석하면서 어떻게 하면 소비자들에게 보여줄 수 있을까 하는 생각을 하게 되었죠. 그러한 생각들이 나중에 또 다른 꿈으로 자라났고요. 그 시기에 저는 많은 경험을 통해 저라는 사람이 가지고 있는 능력을 알아갔던 것 같아요."

고민이 깊었던 제 삶의 균형을 맞추기 위해 블로그 활동을 시작했죠.

필범 씨는 3학년 때 시작한 연구조교 활동을 4학년 때까지 이어갔다. 연구조교 활동을 하며 광고를 넘어 미디어의 매력을 느끼게 되었지만, 그렇다고 해서 광고회사에 들어가고 싶지는 않았다. 광고회사와 일을 하며 광고인들이 행복하지 않다는 사실을 알게 되었기 때문이었다. 그에게는 여느 광고인들처럼 새벽이 되어서야 퇴근하는 고되고 힘든 생활을 버틸 수 있을지에 대한 확신도 없었다. 대학 졸업반이 되면서 앞으로 어떤 일을 해야 할지 고민이 깊어진 그는 '김삿갓'이라는 이름의 블로그 활동을 시작했다.

"시험 기간이 되면 딴짓을 하고 싶은 것처럼, 고민이 깊은 만큼 제 삶의 균형을 맞추기 위해 몰두할 어떤 것을 찾게 되더라고요. 블로그는 앞날에 대한 고민과 그로 인한 스트레스를 자유롭게 풀어내는 공간이 되었죠. 원래 어렸을 때부터 글쓰기를 굉장히 좋아했는데, 특히 시 쓰는 것을 좋아했어요. 김삿갓을 좋아하기 시작한 것도 한창 시를 쓰던 때 즈음이었죠. 김삿갓은 자신이 장원급제한 글에서 비판한 '김익순'이라는 사람이 자신의 할아버지라는 사실을 알고, 정처 없이 세상을 떠돌며 시를 썼다고 하잖아요. 그런 풍류가 마음에 들어서 블로그의 이름을 '김삿갓'으로 지었던 것이죠."

그는 블로그에 맛집을 올리거나 음식을 주제로 한 글을 올렸고. 매주 목요일에는 '맛있구론'이라는 타이틀의 글을 올렸다. 그러한 활동은

그에게 좋은 기회를 만들어주었는데, 〈한국경제〉라는 신문에 기고 제안을 받은 것이었다. 한 달에 한 번 〈한국경제〉에 기고를 하던 그는 〈CJ〉에서도 기고 제안을 받았고, 그곳에서 만들어지는 식품을 시식하고 그 후기를 쓰거나 브랜드의 가치를 표현하는 글을 홈페이지에 올리는 리포터 역할을 했다. 그렇게 대학을 다니며 기고 일을 해나가던 그는 기고 일을 통해 인연이 된 〈CJ〉에서 취업 제안을 받아 졸업 후 마케팅팀에서 SNS를 관리하게 되었다.

"취업을 위해 스펙을 쌓아야 한다고 흔히들 생각하는데, 기업이 나를 찾아오게 만드는 것, 그것이 바로 능력인 것 같아요. 그렇게 생각을 바꾸면 모든 것이 변할 거예요. 무엇이 더 중요한지 구분할 수 있게 되거든요. 저도 취업에 대한 걱정은 있었지만, 오히려 스펙이 없으니 다른 것을 시도해봐야겠다고 생각했어요. 제가 입지를 다지면, 특히 미디어에서 영향력을 가지면 제안을 받을 수 있을 것이라고 판단했던 것이죠. 자기 자신을 브랜드화하는 것이 새로운 기회를 만들 수 있다는 것을 알았으면 좋겠어요."

무언가 즐거운 느낌을 주는 것, 그것이 〈삿갓유통〉을 창업한 궁극적인 목표예요.

"대기업에 들어가면 대기업만이 할 수 있는 특별한 일들이 있을 줄 알았지만 사람이 하는 일은 어디든 비슷하더라고요. 대기업이라고 해

서 크게 다르지 않았죠. 그때 저는 어쩌면 특별한 일이라는 것이 없을 수도 있겠다는 생각이 들었고, 오히려 일상적이고 평범한 것을 특별하게 만드는 것이 더 중요할 수 있겠다는 생각이 들었죠. 그래서 저는 '나밖에 할 수 없는 일'을 하고자 11개월 만에 회사를 나왔어요. 그리고 1인 마케팅 대행사를 차렸어요. 자유롭게 일하고 싶었던 제 바람과는 달리 기업체의 규제와 시스템에 제한을 받으면서 결국 그만두게 되었죠. 그 이후 사무실을 공유하던 친구와 함께 창업한 회사가 바로 〈삿갓유통〉이었어요."

2013년 11월에 문을 연 〈삿갓유통〉은 농수산물이라는 아이템을 가지고 온라인 유통을 하는 회사이다. 창업을 하고 필범 씨는 좋은 생산자를 찾기 위해 블로그, 방송, 정부 추천, 지인 추천 등 수단과 방법을 가리지 않고 노력을 기울였다. 그리고 그는 김삿갓처럼 직접 산지를 돌아다니며 생산자를 발굴하고, 그들과의 계약을 통해 직거래로 소비자들을 만나왔다. 함께 창업한 친구는 이제 그와 함께하지 않지만 그는 〈삿갓유통〉을 대외적으로 알리며 직원들과 함께 회사를 키워가고 있었다. 그렇게 그의 〈삿갓유통〉은 이제 3년차에 접어들었다.

"그동안 거래처는 늘었지만 품목은 그렇게 늘지 않았어요. 다른 유통사들은 항목이 천 개는 기본인데 저는 다양성보다 취급 품목 하나하나의 우수한 품질을 중요하게 생각하기 때문이죠. 소비자들은 다양한 농산물과 식품을 원하겠지만, 그것보다 더 중요한 건 신뢰도예요. 그 신뢰도는 소비자들과 소통하면서 쌓게 되고요. 그래서 홈페이지를 보면 생산자들의 이야기가 딱딱하지 않게, 재미있게 구성되어있어요."

그가 처음 〈샛갓유통〉을 창업했을 때 그에게 "나도 이런 생각을 했었다"며 말하는 사람이 있었다. 그런 사람과 비교하면 그는 생각을 재빠르게 실행에 옮긴 편이었지만, 이미 〈헬로네이처〉를 비롯하여 몇몇의 회사에서 농수산물 직거래 방식을 취하고 있는 것이 사실이었다.

"농산물 직거래를 한다는 점에서는 비슷하지만, 〈샛갓유통〉에는 〈헬로네이처〉와 다른 콘셉트가 있어요. 모난 감성을 어필하려고 많이 노력했거든요. 저는 소비자들이 농산물을 완전히 이해하기는 어렵다고 생각했어요. 작물이 어떻게 자라는지 소비자들은 알 수가 없으니까요. 결국 농민들의 이야기는 늘 "어렵게 땀 흘려서 키웠다."로 흐르잖아요. 저는 소비자로 하여금 무언가 도와주는 느낌으로 농산물을 사게 만드는 그러한 부분에 문제가 있다고 생각했죠."

그는 그러한 문제점을 해결하기 위해 스토리에 집중하게 되었다. '세 가지가 다르구마(고구마)', '소소한 변화 소소란(계란)', '바다의 설탕 대게'와 같이 상품으로 소개하는 재미있는 이름에서부터 산지를 찾아가 직접 촬영한 영상과 해당 상품의 조리법을 비롯한 정보에 이르기까지 〈샛갓유통〉 사이트는 그만의 재치가 넘쳐흘렀다. 구매를 하지 않더라도, 〈샛갓유통〉의 사이트, 브랜드를 통해 무언가 즐거운 느낌을 주는 것, 그것은 곧 그가 창업을 한 궁극적인 목표이기도 했다.

"저는 직원들에게 얘기할 때 판매의 일을 3정도만 하고 나머지 7은 엉뚱한 일을 해서 우리가 어떤 사람들인지 보여주라고 해요. 흙투성이에 땀흘리고 고생하는 농수산 판매꾼의 이미지를 만들지 말라는 이야기죠. 실제로 고객을 직접 찾아가고 노래도 부르고 놀고 그런 것을 동

영상으로 찍어서 올리고 그래요. 소비자 분들도 그것을 받아들일 때 장사꾼으로 받아들이지 않고 재밌는 친구들이라고 생각할 거예요."

그는 자신이 즉흥적이고 귀가 얇은 사람이기 때문에 흔들릴 때가 굉장히 많다고 했다. 그래서 그는 〈삿갓유통〉을 운영하면서 "우리의 생각과 말과 행동이 과연 우리 고객의 일상을 맛있게 하는가?"라는 질문을 하나 만들었다. 일을 하다가 혼란스러운 순간이 찾아왔을 때 이 질문에 대한 답을 할 수 있는 쪽으로 움직이라는 이야기를 직원들에게 자주 한다는 그는 이렇게 자신을 지켜줄 수 있는 질문을 하나 만들어놓으면 어떤 문제가 닥쳐와도 흔들리지 않을 수 있다고 조언했다.

앞으로도 상품에 대한 이야기를 최소화하고 브랜드나 생산자의 이야기에 집중함으로써 그것이 구매로 이어질 수 있도록 할 계획이라는 〈삿갓유통〉 김필범 대표의 행보를 기대해본다.

08

농업을 비즈니스로 보는 농부이자 경영인

누구나 안심하고 먹을 수 있는 먹거리를 제공하다



한되 대표

박민재

• **누구의 이야기?**	전라남도 장흥에서 우렁이농법으로 친환경 쌀농사를 지으며, 생산한 쌀을 직접 판매하는 농부이자 인터넷 쇼핑몰 대표
• **하는 일은?**	아버지를 도와 쌀농사를 지으며, 쌀을 비롯하여 잡곡과 쌀 가공식품 등을 판매하는 〈한되〉를 경영하는 일
• **꿈을 이룬 과정**	초등학교 5학년 때까지 서울에서 살다가 귀농을 결심한 아버지를 따라 전라남도 장흥으로 내려옴→농업고등학교 졸업→한국농업전문학교(3년제 대학)에 진학→대학교 2학년 때 호주 현장실습→영어에 흥미를 느껴 대학 졸업 후 3년 정도 학원과 공부방에서 아이들을 가르침→친구를 도와 1년 동안 인터넷 쇼핑몰 일을 함→2012년도 말에 인터넷 쇼핑몰을 열고 〈한되〉라는 브랜드를 만듦
• **장래 포부**	현재 OEM 방식으로 생산하고 있는 쌀 가공식품을 자가 생산하는 것
• **그의 한마디**	귀농을 꿈꾼다면 막연하게 농사를 지어야겠다고 생각하지 말고, 자신의 전공이나 역량을 살려서 어떤 일을 할 수 있을까 고민하라.
• **더 알고 싶다면**	한되 홈페이지 http://www.minjrice.com/

박민재

한되 대표

온라인 쇼핑몰 〈한되〉에서는 유기농이나 친환경농사로 키운 농산물과 그 가공품만을 판매하고 있다. 〈한되〉의 대표 박민재 씨가 '누구나 안심하고 먹을 수 있는 먹거리를 제공하는 것'을 목표로 운영하고 있기 때문이다. 판매뿐만 아니라 아버지를 도와 직접 우렁이농법으로 친환경 쌀농사를 짓고 있는 그는 자신을 '우렁이총각'이라고 표현한다. 그래서 그가 처음 인터넷 쇼핑몰을 열어 판매했던 쌀의 이름도 '우렁이총각 쌀'이었다.

그는 농업고등학교와 농업대학교를 다니면서도 농업에는 큰 관심이 없는 사람이었다. 의도하지는 않았음에도 자연스럽게 농업의 길을 걷게 되었다고 말하는 박민재 씨의 이야기는 처음으로 장흥에 내려왔던 그 시절부터 시작되었다.

해외 현장실습 기회 때문에 농업대학교를 선택했어요.

민재 씨가 열세 살이 되던 해 그는 가족들과 함께 전라남도 장흥으로 내려왔다. 그의 아버지가 귀농을 원하셨기 때문이었는데, 장흥은 아버지의 고향이자 할아버지를 비롯한 윗세대가 농사를 지어온 곳이기도 했다. 그전까지 서울에서 살았던 그는 처음 하는 시골 생활에 적응하기까지 한동안 고생을 했다. 그는 장흥에 내려오자마자 심한 물갈이로 며칠을 앓았고, 집에서 너무나 먼 학교를 오가는 일도 힘이 들었다.

"장흥에 있는 중학교를 나와서 강진에 있는 농업고등학교에 들어갔어요. 사실 그때까지만 해도 농업에 대한 비전은 없었어요. 주위에 농업인들을 보니까 큰 규모로 농사를 짓거나 가축을 키워서 부농이 되는 경우는 극히 드물었거든요. 시골이 생각보다 부익부 빈익빈이 심해요. 더구나 농사일이 힘든 것에 비해서 돈도 많이 벌지 못하고요. 그런 현실을 보며 그때는 농업에 대해 부정적일 수밖에 없었던 것 같아요. 그럼에도 제가 농업대학교를 선택했던 것은 재학생에게 해외 현장실습 기회가 주어진다는 사실을 알고 있었기 때문이에요."

그가 다니던 〈한국농업전문학교(현재 한국농수산대학)〉는 2학년이 되면 국내나 해외 중에 어디로 현장실습을 나갈지 선택하도록 했는데, 그는 입학하면서 계획했던 대로 주저 없이 해외 쪽을 선택했다. 외국에 가보고 싶어서이기도 했지만, 무엇보다도 현장실습을 하며 영어공부를 하고 싶었다. 그래서 그는 캐리어에 상하의 옷 세 벌과 영어책, 전자사

전, 영어사전만을 챙겨서 호주로 향했다.

"막상 호주에 가니 영어를 쓸 일이 거의 없더라고요. 저를 포함해서 12명의 학생이 함께 갔는데 워킹홀리데이비자로 갔던 것이라서 그냥 외국인 노동자나 다름없었어요. 그래도 제 목적은 영어 공부였기 때문에 일이 끝나고 저녁 시간이면 늘 영어 공부를 했어요. 영어 테이프를 듣고, 문법책을 보고, 또 영어 일기를 쓰기도 했죠. 그리고 이튿날 농장 주인한테 그 일기를 봐달라고 했어요. 그러면서 영어에 흥미를 느끼게 되었죠."

영어를 공부하고 가르치는 일은 재미있었지만 오래 할 수는 없었어요.

현장실습을 마치고 한국으로 돌아온 민재 씨는 문득 토익 시험을 봐야겠다는 생각이 들었다. 농사를 짓는 데 토익 점수가 필요한 것은 아니지만, 농사를 짓는 사람도 영어를 할 수 있다는 것을 사람들에게 보여주고 싶은 마음이 있었기 때문이다. 그렇게 치룬 시험에서 그는 900점이라는 높은 점수를 받았고, 그 일로 인해 일명 '토익 농부'로 한동안 방송을 타기도 했다. 영어에 대한 그의 흥미는 계속되었고, 2007년 대학을 졸업한 그는 영어를 가르치는 일을 시작했다.

"처음부터 영어를 가르치는 일을 해야 되겠다고 마음먹었던 것은 아니었고, 구인구직 게시판을 보는데 영어 학원에서 선생을 구한다기에

시작했던 것이었어요. 영어학원에서 2년 정도 일하고 나서는 직접 공부방을 차려서 1년 정도 과외를 했어요. 보통 낮에는 농사일을 돕고, 저녁에는 영어를 가르쳤죠. 아이들을 가르치는 일이 적성에도 맞고 재미도 있었지만, 계속 할 수는 없을 것 같아 그만두게 되었어요."

아이들을 한창 가르치던 중에 대학 동기들과 미국 여행을 떠난 적이 있었다. 그는 여행을 하며 친구들과 많은 이야기를 나누었는데, 각자 사업이나 농사와 같은 자신의 일에 대한 이야기를 늘어놓기에 여념이 없는 친구들을 보며 혼란스러워졌다. 취업이나 유학을 목표로 하는 것이 아니면서도 영어 공부와 아이들을 가르치는 일에 매진하고 있는 자신의 모습을 깨달았던 것이었다.

"정체성에 혼란이 왔던 것이었죠. 여행에서 돌아와 영어와 관련된 모든 일을 접고 나서도 8개월 동안 우울증에 시달렸을 정도였어요. 저 때문에 어머니가 마음고생이 심하셨죠. 우울증을 극복하고 나서 당시 20개의 인터넷 쇼핑몰을 운영하던 친구를 찾아갔어요. 1년 정도 쇼핑몰 일을 배우며 노하우를 쌓아 2012년 말에 지금의 〈한되〉라는 인터넷 쇼핑몰을 열게 되었죠."

저는 〈한되〉를 통해 누구나 안심하고 먹을 수 있는 먹거리를 제공하고 싶어요.

민재 씨가 인터넷 쇼핑몰을 연 것은 부모님과 함께 농사지은 쌀을

판매하기 위해서였다. 쌀을 비롯한 농산물의 경우 시장 원리에 의해 가격이 정해지는데, 그러다 보니 그 값은 고된 노동의 대가라고 하기에는 다소 부족한 수준이었다. 그래서 수공예품의 가격이 아티스트의 권한으로 책정되듯 그는 스스로 쌀의 가격을 정했다. 그렇게 그는 우렁이농법으로 농사를 짓는 자신에게 '우렁이총각'이라는 이름을, 자신이 파는 쌀에는 '우렁이총각 쌀'이라는 이름을 지어 판매를 시작했다.

"고객들 중에는 쌀뿐만 아니라 잡곡을 필요로 하는 분들도 계신데, 쌀과 잡곡을 따로 사려면 불편하니까 잡곡도 같이 팔라는 의견이 있었어요. 그런 고객이 3개월은 저희 쇼핑몰을 이용하고 나머지 9개월은 다른 쇼핑몰을 이용하게 되면 자연스럽게 고객을 잃게 되잖아요. 그렇다고 다양한 종류의 잡곡을 제가 다 농사지을 수도 없는 노릇이고요. 그래서 유통 일도 하게 되었어요."

그는 현재 쌀과 잡곡 외에도 보리차와 옥수수차 그리고 쌀과자, 쌀미음, 쌀가루 등의 쌀 가공식품을 판매하고 있는데 모두 유기농이나 친환경 농법으로 생산된 것이다. 〈한되〉를 운영하며 그가 가장 중요하게 생각하는 것은 '누구나 안심하고 먹을 수 있는 먹거리를 제공하는 것'인데, 그것은 그의 신념이자 목표이기도 했다.

"〈한되〉는 쌀 가공식품을 OEM 방식으로 만들고 있어요. 쌀은 저희 쪽에서 생산하지만 저희는 시설이 없어서 가공은 다른 공장에 맡기고 있죠. 쌀가루 같은 경우는 포항에 있는 공장에 쌀을 보내면 세척, 가공, 분쇄해서 보내오고요. 또 쌀과자는 광주에 있는 공장을 통해서 만들고 있죠. 그러다 보니 비용도 많이 들뿐더러 그런 공장들은 한꺼번에 많은

양을 생산해야 해서 현실적으로 재고가 쌓일 수밖에 없어요. 그래서 저는 앞으로 OEM 방식으로 생산하는 쌀 가공식품을 하나씩 자가 생산하려고 해요. 허가도 떨어진 상태이고, 지금은 쌀가루 제분 먼저 시작하려고 준비 중에 있어요."

저는 농부보다는 경영인이 되고 싶어요.

벼농사의 경우 110일 정도가 걸리는데, 6월에 모를 심으면 10월이나 11월에는 수확을 할 수 있다. 1년에 4~5개월만 벼농사를 짓는 셈이다. 그래서 농사일이 바쁠 때에는 민재 씨도 일손을 보태지만, 그 시기가 지나고 나면 그는 사무실에서 일하는 시간이 더 많았다. 생산을 제외하고 마케팅, 홍보, 배송, 고객 상담 등 〈한되〉와 관련된 모든 일을 전적으로 그가 맡고 있기 때문이다.

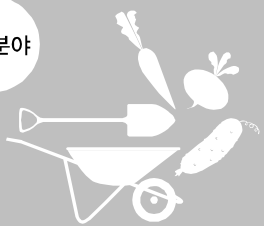
"저도 농사일을 하기는 하지만 생산은 주로 아버지가 하시고, 저는 판매와 경영에 집중하고 있어요. 그렇게 역할을 나누는 편이 좋은 것 같아요. 농업대학을 나온 친구들을 보면 부모님이 농사를 짓고 있으니까 졸업을 하고 부모님과 함께 농사를 지어요. 그런데 농사일은 일손이 많다고 더 큰 수익을 벌어들일 수 있는 것이 아니고, 대체로 한 해에 벌어들이는 수익이 비슷하거든요. 그러다 보니 수익을 나누는 문제에 있어서 부모 자식 간에 갈등이 심하다고 하더라고요. 저는 〈한되〉가

수입원이 되니까 그런 면에서 아버지와 갈등을 빚을 일은 없죠."

순수하게 땀흘리며 일하는 것이 좋아 농사일을 거들고 있기는 하지만 경영인이 되고 싶은 마음이 크다는 그는 농업이라는 것을 하나의 비즈니스로 보며 경영인의 마인드를 가지려고 노력하고 있다고 했다.

"귀농을 하면 무조건 농사를 짓는다고 생각하는데 사실 농촌에 살면서 농사를 한 번도 지어보지 않은 사람도 많아요. 예를 들어 음악을 하던 사람은 이곳에서도 음악 선생님을 할 수 있는 것이고, 굳이 농사를 지을 필요는 없는 것이죠. 귀농을 꿈꾼다면 막연하게 농사를 지어야겠다고 생각하지 말고, 자신의 전공이나 역량을 살려서 어떤 일을 할 수 있을까 고민해보라고 이야기해주고 싶어요."

농업분야



09

남과 비교하지 않는 삶을 사는 행복한 농부

무엇에도 얽매이지 않고 자연 속에서 살아가다



과수원 이좋은제주 대표

정의준

• **누구의 이야기?**	다양한 경험 끝에 제주도에 귀농해 살아가는 전직 음악교사이자 현 농부
• **하는 일은?**	친환경 감귤 농장과 함께 펜션을 운영하는 일
• **꿈을 이룬 과정**	관동대학교 작곡 전공→교육대학원 진학→졸업 후 기간제 교사로 충남의 초등학교에서 근무→교사 생활 중 귀농을 생각→신혼 여행지였던 제주도로 귀농을 결정→2012년 제주도에 귀농해 감귤 농장을 시작→현재 감귤 농장 〈이좋은제주 감귤〉과 숙소인 독채 펜션 〈이좋은순간〉을 운영 중
• **장래 포부**	현재의 일을 성실히 해냄으로써 앞으로 농촌문화의 가치를 지키는 것
• **그의 한마디**	많은 경험을 통해 인생의 가치를 즐기며 살아가는 방법을 찾아야 한다.
• **더 알고 싶다면**	이좋은제주/이좋은순간 블로그 http://blog.naver.com/egoodjeju

정의준

과수원 이좋은제주 대표

제주도 서귀포시 남원읍 남원리에 위치한 감귤 과수원 안에는 정갈하고 깨끗하게 지어진 2층집 한 채가 있다. 펜션 안에서 밖을 내다보면 넘실거리는 파도나 높은 산 대신 조용하지만 사색적인 순간을 즐길 수 있는 감귤 과수원 풍경이 펼쳐진다. 이곳의 주인 정의준 씨는 4년 전 교사로서의 삶을 내려놓고 망설임 없이 귀농을 선택했다. 약 1,000평의 과수원을 일궈 감귤을 수확하며 펜션을 찾아오는 여행객들에게 순간의 안식을 선물하는 것은 어느새 그에게 있어 당연한 일이 되어 있었다. 정신없는 도시에서의 생활보다 조용하고 평화로운 이곳의 순간이 무척 행복하다는 농부 정의준 씨를 만났다.

저는 무엇을 하고 싶은 것인지를 알아내는 데 꽤 오랜 시간이 걸렸어요.

어린 시절 의준 씨는 몸은 많이 약했지만, 그것을 제외하고는 어떤 큰 굴곡이나 불화 없이 화목한 가정에서 자랐다. 부모님은 그에게 공부를 강요한 적도 없었고, 그가 하고자 하는 일을 반대한 적도 없었다.

"저는 어릴 때부터 만약 내가 부산에 가고 싶으면 부산에 가서, 전화로 '저 부산이니까 오늘 집에 못 들어가요.'라고 통보하던 아이였어요. 부모님이 생각하셨을 때 뜬금없이 뒤통수를 치는 경우가 많았는데도 어릴 적부터 스트레스 받지 말고 너 하고 싶은 대로 하고 살라고 말해 주셨죠. 그래도 사고 치고 다니는 아이가 아니었으니 믿어 주셨던 것 같아요. 저는 참 죄송했죠. 어릴 적부터 제가 하고 싶은 것을 찾지 못하고 살아왔으니까요."

어머니는 럭비공처럼 어디로 튈지 모르는 아들을 있는 그대로 받아주셨다. 그리고 클래식을 좋아하시던 어머니 덕분에 매일 아침 클래식 음악을 들으며 일어나던 그는 어머니의 지원 아래 피아노, 플롯 등 악기 개인 레슨을 받으며 관동대학교에 작곡 전공으로 입학하게 되었다. 하지만 음악을 업으로 삼는 것보다는 교직 이수를 하는 것이 자신에게 더 맞는다는 생각이 든 그는 교육대학원에 진학했다. 음악이 싫었던 것은 아니었지만 그것을 취미로 할 때와 전공으로 삼았을 때의 괴리감이 너무 컸기 때문이다. 결국 명지대학교 교육대학원을 졸업한 그에게는 2급 정교사 자격증이 나왔고 다음은 임용고시를 치러 1급 정교사 자격

증을 따는 일이 남아 있었다. 그러나 그는 임용고시를 준비하는 대신 기간제 교사 생활을 선택했다. 임용고시 준비를 버티기에는 성격상 지구력이 부족하다는 걸 스스로 알고 있었기 때문이다. 그렇게 그는 대학원 졸업 후, 서울, 경기 등 여러 지역의 기간제 교사를 지원했고, 여러 번의 고배를 마신 후에야 충남의 한 초등학교에서 기간제 교사 생활을 시작하게 되었다.

기간제 교사를 하며 최선을 다했지만 앞날은 불확실했어요.

의준 씨는 연고도 없는 충남에 혈혈단신으로 내려가 자취를 하며 수업을 했다. 퇴근 후에는 그다음 날 수업 연구를 했다. 어렵게 교사가 되었던 만큼 그는 의욕에 불타 있었다. 6개월 단위로 계약을 하며 정교사가 자리를 비웠을 때 2급 정교사 자격증을 가진 사람들이 그 자리를 채우는 기간제 교사의 삶은 최선을 다하지 않으면 팽개쳐지는 상품과도 같았기 때문이다. 수업도 잘해야 했고, 학생들에게 좋은 가르침을 주어야 하며, 학부모 앞에서 교사로서 품위를 유지해야 하는 쉽지 않은 생활이었지만 그는 어디서나 금방 적응하는 뛰어난 적응력으로 기간제 교사 생활을 헤쳐 나갔다. 몸은 힘들었지만 보람찼다. 하지만 그곳이 최종 목적지가 아니라는 것을 의준 씨는 잘 알고 있었다.

"20대 중반부터 계속 고민을 했죠. 인생에 있어 무엇을 어떻게 해야

할까를 고민했지만 답을 못 내리니 지쳐 있는 상태였거든요. 정교사가 될 마음도 없었고, 치열한 경쟁을 해나갈 자신도 없었고. 기간제 역시 내가 하고 싶다고 해서 계속할 수 있는 것이 아니었고요."

그러나 그의 인생은 앞으로 남은 인생을 함께할 아내를 만나게 되면서 다른 길로 움직이기 시작했다.

봄방학 개학 일주일 전에 사표를 내고 귀농했어요.

동료 교사였던 아내와의 결혼은 의준 씨의 미래를 음악이나 교직과는 관계없는 곳으로 이끌었다. 바로 제주도에서 농사를 짓는 일이었다. 어릴 적부터 농업에 이상을 품었던 아내의 꿈을 따라 그는 10년 교사 생활을 한 뒤 귀농할 것을 결심했다. 2012년 봄방학 개학 열흘 전에 그들은 귀농 정찰을 위해 아내와 제주도를 찾았다. 추운 곳보다는 따뜻한 곳에서 농사를 짓고 싶었던 그에게 제주도는 그야말로 이상적인 곳이었다.

당시 제주도에는 귀농의 열기가 뜨거웠다. 서귀포 농업기술센터 농업기술원에서 모집한 귀농인원 200명이 이틀 만에 마감이 될 정도였다. 그는 결국 3년 6개월간의 기간제 교사 생활을 정리하고 곧바로 귀농하기로 결심했다.

"다음 기간제도 정해져 있었는데 일주일 전에 교장선생님께 죄송하다고 말씀드리고 급하게 내려왔죠. 저는 그것 하나만큼은 확실했거든요. 내가 오늘 어디에 가고 싶으면 가고, 먹고 싶으면 먹고. 말만 하는 게 아니라 직접 실천하는 것. 어떤 사람들은 귀농을 위해 몇 년을 준비하고 공부도 한다지만 저는 제주도를 신혼여행 때 처음 가봤어요. 두 번째 방문이 귀농이었고요."

새 학기가 시작되면서 일단 아내는 충남에 남아 교사 생활을 이어가기로 하고, 그는 홀로 제주도에 내려왔다. 연고도 없고 서귀포가 어디인지, 제주시는 어디인지조차 잘 알지도 못했던 그는 아내의 대학 선배 부모님이 귤 농사를 한다는 이야기를 듣고서 그곳을 찾아갔다. 붙임성이 좋은 덕에 그는 귀여움을 받으며 그곳에서 많은 일을 배울 수 있었다. 50년 가까이 감귤 농사를 지은 그분들을 그는 이제는 남원 아버지, 어머니라고 부르고 있었다.

"오자마자 서귀포시청 귀농 강의를 들었죠. 일주일에 이틀은 강의를 듣고 나머지 5일은 남원 부모님들하고 함께 먹고 자고 하면서 일을 배웠어요. 이분들이 만 평 정도 농사를 지으시니 저는 그냥 뭐든지 옆에서 도와드렸죠. 삽질 네 번 하면 저 한 번 정도 하고, 거름 50포 주실 때 저는 다섯 포 주고 하면서요."

귀농을 하면서 여유가 생겼어요.

신혼살림과 그동안 저축했던 돈을 합쳐 의준 씨는 제주도에서 1,000평의 토지를 마련했다. 과수원 이름은 〈이좋은제주〉로 지었다. 달에 한 번씩 내려오던 아내는 결국 임신과 함께 육아 휴직계를 내고 제주도로 내려왔다. 의준 씨 부부에겐 행복한 나날이었다.

"나무는 위로는 광합성을 하고, 땅에서는 영양분을 받아 크죠. 농부인 제 역할은 땅에서 좋은 유기질과 영양분을 주는 거예요. 나무랑 나무 사이로 기어들어가서 일을 하다 보면 사이사이로 햇빛이 들어와요. 이곳은 항상 모든 오감이 깨끗하고 저를 만족시키죠. 상대적인 행복감이 아니라 절대적인 행복감을 느끼게 만들어 줘요. 원래 저는 날카로운 사람이었는데 귀농을 하고 나선 여유가 생겼어요. 행복한 농부인 것이죠."

농사를 시작한 지 3년 차인 그는 농업에 있어 필요한 것은 타고난 재능이나 특기가 아니라 묵묵히 그 일을 해내는 성실함임을 강조했다. 그렇기에 체력적으로 힘들고 고단해도 그는 무농약 농법으로 농사를 짓고 있었다. 힘들지만 무농약으로 감귤을 재배하는 이유는 지금의 땅을 다음 세대에게 빌려 쓰고 있다고 생각하기 때문이다. 자신만 행복하자고 농약이나 제초제를 생각 없이 뿌려 돈을 번다면, 훗날 다음 세대들이 땅을 받았을 땐 황폐한 땅이 되어 있을 것이기에 그는 최대한 유기물이 풍부한 땅에서 곱게 감귤을 키우고 있었다.

작년부터는 이른바 감귤밭에서 팜스테이를 할 수 있는 독채 민박 펜

션 〈이좋은순간〉을 시작했다. 과수원만으로는 생계 충당이 힘들기 때문이었다. 펜션을 시작하며 생계는 안정되었다. 의준 씨는 현재 한 달에 20일은 펜션을 운영하고 나머지 열흘은 농사를 한다고 했다. 농사와 민박의 수입을 비교하면 10배 가까이 차이가 나기에 수입이 좋은 펜션에 집중하는 것이 좋지 않으냐는 얘기를 듣기도 했다. 그러나 그에게 주가 되는 것은 농업이지 숙박업이 아니었다. 펜션은 어디까지나 당장의 생계를 위한 벌이일 뿐이기에 현재의 여유로운 생활을 돈과 바꿀 생각은 없었다.

앞으로 농촌가치 문화를 선도하고 싶어요.

투기 자본이 몰려 땅값이 4년 전과는 비교가 안 되게 높아진 제주도는 더 이상 농업을 주로 삼기에 적합한 곳은 아니다. 그렇기에 의준 씨 부부는 단순 농업만이 아닌 새로운 농업가치 문화를 만들어야 한다는 생각을 갖고 있었다. 쉬지 않고 일만 하던 과거의 농사문화를 벗어나 농촌문화가 가진 가치들을 경험케 하고 그것을 공유화해 가치를 만들거나 그 가치로 자기 소득을 얻을 수 있는 것에 의미를 둬야 한다는 것이다.

"저처럼 과수원이 작고 먹고살기 힘든 사람도 있어요. 그럴수록 부가가치를 창출하도록 노력하는 것이 필요해요. 저의 경우만 봐도 이곳

에 숙박객을 받을 뿐만 아니라 체험도 제공해서, 가족이나 여러 단체가 와서 감귤을 딸 수 있고 사진도 찍어주거든요. 아이디어만 있다면 다양하게 수익을 창출할 수 있겠죠. 이런 것들을 계속 유지하고 발전시키면서 농촌의 가치를 더 높이고 싶어요."

진로를 찾기 위해 고민하고, 그럼에도 불구하고 헤매고 있는 청소년들에게 필요한 것으로 의준 씨가 꼽은 것은 수많은 경험이었다.

"지금의 교육 과정은 정해진 길을 가는 데 필요한 경험 이외에는 기회를 주지 않아요. 입시 공부 이외에도 철학, 인문학, 예체능과 같은 공부들이 필요하죠. 아이들이 직접 경험할 수 있도록 다양한 책과 매체들도 접하고 직접 해보게 해야 하는데 그게 불가능하다보니 저 같은 폐단이 나오는 거예요. 아무 생각 없이 초, 중, 고, 대학교를 다니다 졸업할 때가 되어서야 '난 왜 살지.' 이런 고민을 하게 되는 거죠. 어릴 때부터 그런 것들에 대해 고민한 인생과 고민하지 않은 인생은 참 다르거든요. 농사를 하며 제가 깨달은 것은 내가 여태까지 고민했고 배워왔던 모든 것들이 전혀 상관없는 것 같아도 결국 도움이 된다는 것이었어요. 공대를 다닌 것과 지휘 공부를 했던 건 아무 연관이 없을 수 있지만, 자연이란 큰 세계 속에서는 하나하나 다 연결되어 있더라고요. 인생의 중요한 가치를 즐기며 살아가는 방법들을 계속 찾아야 해요."

10

지속가능한 귀농이 가능한 사회를 만들기 위해 노력하는 농부

싱싱한 쌈 채소와 함께 건실한 농부를 키워내다



젊은협업농장 매니저

정영환

• **누구의 이야기?**	농촌지역 사람들과 어울리며 일(농사)과 공부를 병행하는 젊은 농부
• **하는 일은?**	젊은협업농장에서 매니저로 일하면서 청년 농업인 인큐베이팅 프로그램을 운영하며, 귀농하고자 하는 젊은이들을 교육, 관리하고, 농장 작물의 생산 관리와 판매를 담당
• **꿈을 이룬 과정**	고등학교를 자퇴하고 대안학교인 풀무학교에 입학→대학에서 철학을 전공→대학원에서 미학을 전공→대학원 마지막 학기에 결혼을 하고 광천으로 내려와 농사를 시작→정민철 선생님의 권유로 젊은협업농장에 합류→현재 젊은협업농장 매니저로 일하며 청년 농업인을 양성하는 중
• **장래 포부**	살아온 경험을 바탕으로 글을 써보는 것
• **그의 한마디**	젊은이들이 열려 있는 마음으로 자신의 인생의 폭을 넓혔으면 좋겠다.
• **더 알고 싶다면**	협동조합 젊은협업농장 홈페이지 http://collabo-farm.com/

정영환

젊은협업농장 매니저

2011년 충청남도 홍성군 장곡면에 귀농을 꿈꾸던 젊은이들이 모여 힘을 모아 농사를 짓기 시작했다. 이곳의 이름은 〈젊은협업농장〉으로 청년농업인 인큐베이팅 프로그램의 참가자, 일명 청년인턴들이 함께 일하고 있다. 그들은 겨울에는 8시, 여름에는 5시 해 뜨는 시간에 출근하여 되도록 오후 2시 안에 농작업을 마친다. 이후로는 개인 역량 강화에 힘을 쏟는데 늦은 오후에는 지역의 세미나나 지역 활동 참여, 방통대 공부 등을 해야 한다. 업무와 직결된 유기농업, 생화학은 기본이고 자기계발을 위한 다양한 활동들을 하는 것이다. 요일별로 기타 같은 악기를 익히거나 철학, 인문학을 배우기도 한다. 일명 '일-학습 병행 체제'라는 것이다.

〈젊은협업농장〉의 매니저 정영환 씨는 풀무농업고등기술학교 재학

시절의 은사, 정민철 선생님의 권유로 농장에 합류했다. 이후 농장의 실무자로 활동하며 쌈 채소 한 장을 더 따는 것보다 한 명의 사람을 더 키워내는 것을 목표로 청년 농업인 양성에 힘쓰고 있는 젊은 농부 정영환 씨를 만났다.

언젠가 귀농하여 농사를 지을 생각을 했지만, 그 시기가 이렇게 빨리 올 줄 몰랐죠.

"고등학교를 다니다가 문득 이렇게까지 해야 하나 싶어서 자퇴했어요. 참교육학부모 활동을 하시던 아버지는 학교 다니기 싫으면 그만두라고 허락해 주셨죠. 그때 저는 미대를 준비했었는데, 홈스쿨링처럼 3개월 정도 그림도 그리고 그렇게 지내다보니까 막막하고 낙오된 것 같은 느낌이 들더라고요. 그러던 중에 『풀무학교이야기』라는 책을 보고 풀무학교를 알게 되었어요. 그리고 가보고 싶다는 생각을 했어요."

풀무농업기술학교에 들어가 공동체 생활을 하게 되면서 영환 씨는 생태, 농업 쪽에 관심을 가지게 되었다. 그러다가 미대가 아닌 철학과에 들어갔고, 졸업 후에는 대학원에서 미학을 전공했다. 대학원 마지막 학기에 수료를 앞두고 결혼을 한 그는 광천으로 내려왔다. 논문을 쓰며 고추 농사를 짓던 그에게 정민철 선생님의 연락이 온 것은 그 즈음이었다.

"선생님의 연락을 받고 농장을 찾아갔더니 기초공사가 한창이더라고요. 석 달 동안 보수도 없이 일하며 농장의 기초를 닦아, 하우스 5동으

로 농사를 시작했어요. 아침 6시부터 저녁 7~8시까지 일하며 1년을 보내는 사이, 소득과 기타 여러 이유로 많은 사람들이 들어오고 나갔어요."

그렇게 기반을 다진 농장에서 어느새 그는 중심인물이 되었다. 그는 그 시기에 자신이 많은 성장을 할 수 있었다고 했다. 지역 사람들과 인간관계를 맺고, 지역의 살림도 알게 되고, 청년들을 이끄는 법도 알게 되었기 때문이다.

"고등학교 때부터 언젠가 귀농하여 농사를 지을 생각을 했지만, 그 시기가 이렇게 빨리 올 줄 몰랐죠. 예상보다 10년은 빨랐던 것 같아요. 그래도 막상 귀농이 현실로 다가오니까 '아! 내가 이걸 원했구나.' 싶더라고요."

쌈 채소는 작기가 짧아서, 귀농하는 청년들에게 인큐베이팅 하기에 좋은 작물이에요.

영환 씨가 일하는 〈젊은협업농장〉에서는 시설재배를 통해 다양한 쌈 채소를 재배하고 있다. 상추, 생채, 로메인, 오크린, 적삼각추, 백로즈, 셀러리 등 샐러드용이나 쌈용 채소들로 생산량의 70%를 홍성유기농영농조합에 납품하고, 나머지는 홍성 지역 식당이나 서울 지역에 택배로 배달하는 안정적인 생산 체제를 갖추고 있다.

"쌈 채소는 연중 수확이 가능하고, 냉장 보관을 오래 할 수 없기 때문에 그때그때 바로 수확해야 해요. 특히 여름철에는 시설재배지 온도

가 높아 어려움이 있어요. 비교적 연중 가격이 고른 유기농으로만 생산하는데 까다로운 인증 과정을 거쳐야 하고, 농약을 쓰지 않는 기술이 절대적으로 필요한 일이에요."

홍성은 원래 소와 돼지로 유명한 지역으로, 전국 최대 규모의 정육 유통량을 자랑하는 곳이기도 하다. 〈젊은협업농장〉에서 다양한 작물들 중에서도 쌈 채소를 재배하는 데에는 이러한 지역적인 특성의 영향도 있었다. 그는 정육이 유통될 때 쌈 채소도 같이 유통되어야 하며, 그 비율 역시 맞아야 한다고 했다. 그렇지 않으면 다른 지역에 밀리기 때문이다.

"농장이 들어서기 이전에 상추 농가가 두 집이 있었는데 고령화가 되어서 후계자를 찾고 있었어요. 우리는 매일매일 할 수 있는 일을 해야지 사람들을 모아서 일하고 다른 활동도 같이 하고 그럴 수 있었거든요. 그런 점이 저희의 요구와 맞아떨어진 것이죠. 지역 내에서도 필요로 하니까 우리는 계속 시도해 보는 것이고요."

홍성이 유기농 중심지이기는 하지만 논농사가 아닌 밭농사로 유기농을 하는 곳은 많지 않았다. 게다가 친환경농산물의 수요는 점점 늘어나지만 밭작물은 노동력을 많이 필요로 하기 때문에 그에 따른 어려움이 많았다. 그래서 〈젊은협업농장〉이 쌈 채소 재배에 뛰어들게 된 것이었다. 무엇보다도 쌈 채소는 작기가 짧아, 1년에 3~4번 작물을 심을 수 있다는 장점이 있는데, 그는 그러한 이유 때문에 쌈 채소가 귀농하는 청년들에게 인큐베이팅 하기에 좋은 작물이라고 말했다.

단순한 수익 창출을 위한 농사가 아닌 사람을 키우는 일을 하는 것이죠.

협동조합의 형태로 운영되고 있는 〈젊은협업농장〉은 지역에서 활동하는 활동가들을 비롯해 선생님, 농민, 영화감독, 변호사, 사진작가 등 다양한 사람들이 함께 하고 있다. 그리고 귀농하는 청년들을 지원해 주는 '삼선재단'이라는 단체 역시 〈젊은협업농장〉의 조합원이다. 모두 지역 내에 협업농장과 같은 공적인 농장이 있었으면 좋겠다며 선뜻 출자를 해준 사람들이다.

"조합원들에게 따로 이윤 배당을 하지는 않아요. 일 년에 한 번 우리가 재배한 감자 한 박스 정도 돌리는 것이 고작인데, 조합원 분들은 이것만으로도 너무 고마워해 주세요. 농업으로 이윤 배당 해줄 만큼 여유가 없다는 것을 너무도 잘 아시는 분들이고 서로가 잘 알다 보니 항상 저희 농장을 응원해 주세요."

영환 씨는 〈젊은협업농장〉이 공동의 수익성보다는 개인의 역량 강화에서 추구하는 바가 크다고 했다. 소득을 올리기 위해서는 밤늦게까지 일하는 것이 맞지만 오후 1시에 일을 끝내는 것은, 쌈 채소 한 장을 더 따는 것보다 사람을 키워내는 일을 중요하게 생각하기 때문이라는 설명도 덧붙였다.

"자기 계발을 할 수 있는 시간적 여유를 주는 거예요. 그렇게 키워낸 사람을 그 지역에 풀어놓는 것이죠. 각자 일하는 내용도, 잘하는 것도 달라요. 어떤 친구는 기계를 잘 다루고, 어떤 친구는 파종을 잘해요.

저는 생산 판로 개척을 잘하고요. 그런데 그런 장점을 무시하고 '1시간에 얼마만큼은 반드시 파종해.', '얼마만큼 수확해.' 이런 할당량이 있으면 사람은 그만두게 되어 있거든요. 공동으로 일하되, 더 좋게 각자 성장을 추구하려는 것이죠. 젊은 청년들이 되도록 많은 경험과 생각을 가질 수 있도록 저희 농장에서는 '일-학습 병행 체제'로 나가고 있어요."

지난 3년 동안 〈젊은협업농장〉을 거쳐 간 청년들은 약 30명 정도인데, 이 중에는 조합원으로 남는 청년도 있고 꼭 농업을 안 하더라도 서로 유기적으로 연락하고 자주 모이고 그런 관계로 남는 청년도 있었다. 그는 이 수치만 보고 실패와 성공을 판가름하기는 어렵다고 했다.

"아직 서로 만들어지는 과정이고, 지금 당장은 농업을 안 하더라도 나중에 또 같이할 수 있는 인원들이 있으니까 가능성은 열려 있죠. 실제로 농업이 아니어도 농업이나 지역 관련 일로 점점 퍼져 나가는 중이에요. 협업농장의 목적은 농장의 인원이나 규모를 키우는 것이 아니에요. 인원이 많아지면 몇몇 사람이 모여 팀을 이루고 또 다른 농장을 만들고, 이렇게 만들어진 농장들이 서로 연대하여 이끌어주며 다른 농장과 지역단체가 발생하도록 유도하는 것, 이것이 협업농장의 목적이고요. 지역과 함께하는 방법이라 생각합니다."

농촌은 언제나 사람을 필요로 하고 있어요.

"〈젊은협업농장〉에 온 청년인턴은 먼저 석 달 동안 적응할 기간을 가져요. 그리고 농장 사람들도 그 청년을 지켜보죠. 경력이 1년이 안 될 때까지는 농업기술센터나 다른 단체에서 후원받을 수 있는 방안을 찾아주기도 하고요."

농촌은 언제나 사람을 필요로 하지만 실제 작물을 수확하는 생산직에는 청년들이 거의 없는 현실이다. 그리고 농업을 하다 보면 인력은 항상 부족하다. 그러다 보니 농촌에서는 각자 개인이 가진 능력들이 어디선가 반드시 쓰이는데, 영환 씨는 20~30대 청년들이 와서 이런저런 경험을 해보면서 자신의 능력을 키울 수 있게 될 것이라고 말했다. 그러면서 그는 기본적으로 농촌의 정서와 관계를 알려면 농업을 알아야 한다고 조언했다.

"귀농을 꿈꾸는 청년들이 농촌을 이해하는 가장 좋은 방법은 실제로 작물을 심어보고, 수확하고, 사람들과 부대껴 보는 거예요. 그래야지만 그 과정에서 느끼는 기쁨과 다양한 감정들을 제대로 알 수 있기 때문이죠."

그는 농촌에 산다는 것은 단순히 사는 곳이 농촌이라는 사실을 넘어 지역 사람들과 소통하고 교류하며 어우러져 사는 일이라고 생각했다. 농업을 생각하는 젊은이들이 보수적인 생각을 하지는 않았으면 좋겠다는 그는 그들이 자신의 생각만 옳다고 주장하지 말고 열린 생각으로

다른 사람들을 받아들이며 공동체를 이루기를 바랐다.

"요새 토익이며 공무원 시험, 자격증 시험, 각종 고시 등 전부 몇 년씩 준비하잖아요? 그런데 농촌에서는 지역사회 돌아가는 것을 알고 사람들을 알고 그렇게 3년만 고생하면 거의 자리를 잡아요. 개개인의 차이는 조금 있겠지만요."

쉽지 않은 길이지만 분명 보람이 있기에 지속할 수 있어요.

"올해로 농장에서 일한 지 3년이 되었어요. 그러다 보니 자연스럽게 제가 전반적인 관리 업무를 맡게 되었죠. 생산 관리, 판매, 청년들 관리 등등 직함을 이야기하자면 매니저라고 할 수 있어요. 인원이 계속 변동되기도 하고, 연령층도 그렇고, 농장이 자리 잡는 과정이라 일이 많아요. 농작업만이 아니라 그 밖의 일도 많고요. 하루 일과는 새벽 5시부터 시작해서 2시까지 농장 일을 하고, 그 뒤에는 명세표, 영농일지 등을 작성하고 미숙한 부분을 수습합니다."

영환 씨는 〈젊은협업농장〉에 있으면서 나름의 일하는 순서를 정했다. 첫째는 해야 할 일, 둘째는 필요한 일, 그다음이 바로 하고 싶은 일이다. 일하는 데 순서를 정해 놓지 않으면 충동적으로 무언가를 할 수도 있고, 그에 따른 일이 계속 벌어지므로 그것을 조심하기 위해서라고 그는 설명했다. 그리고 갈등하지 않기 위해 일부러 그렇게 순서를

정했다고 그는 말했다.

"저는 아직 젊기 때문에 돌아서면 갈등을 하기는 하지만 그래도 지금은 농사일에 더 힘써야 할 때이니까요. 그리고 예전에는 일, 공부, 여가가 딱 나뉘어 있는 것이라고 생각했는데, 협업농장을 운영하면서 그것이 전부 삶이라는 한 덩어리라는 것을 알게 되었죠. 일을 하면서 배우는 것이 더 많고, 배우는 것이 일로 느껴질 때도 있고요. 개인과 지역도 마찬가지예요. 내 가족 일이 지역 일의 한 부분이고, 농장 일의 한 부분이기도 하죠. 남의 일이라고 생각하지만 사실은 이웃의 일이고 제 친구, 내 아이 친구의 일이기도 해요. 농촌 지역에서 살아간다는 것은 그런 것 같아요."

아파트마다 문이 굳게 닫혀 있기 때문에 비교적 익명성이 보장이 되는 도시와는 달리 농촌에서의 사생활 보장은 어려운 편이다. 서로 유기적으로 연결되어 있고, 누가 누구인지 다 알기 때문이다. 그래서 젊은 청년들은 버티지 못하고 농촌을 많이 떠났다. 하지만 그는 반대로 자신을 보호해 준다고 생각할 수도 있다고 말했다. 예를 들어 '협업농장'이라는 공적인 공간을 만들어 놓고 그 속에서 살아간다면, 굳이 사생활을 따지지 않아도 불편하지 않다는 것이다.

"사실 지역 내에서도 협업농장에 대해서 반신반의하시는 분들이 많았거든요. 그래도 지금까지 잘 왔어요. 한 3년 유지해 왔고, 그러다 보니 이후의 미래에 대한 막연한 두려움이 사라졌어요. 지금 당장 나가서 뭘 하더라도 할 수 있을 것 같은 느낌이에요. 일에 보람을 느낄 때도 많아요. '이렇게 사는데도 자식들이 잘 크는구나.' 싶을 때, 청년들이

하나둘씩 자신의 의견을 이야기하며 농장에서 자기 위치를 찾아갈 때, 관리자인 제가 없더라도 스스로 일을 해결해 나가는 모습을 볼 때 굉장히 뿌듯합니다."

11

장을 만들며 전통 발효식품의 맥을 잇고 있는 사업가

깊은 장맛을 통해 전통의 가치를 전하다



지리산 피아골 식품 대표

김미선

• **누구의 이야기?**	지리산 피아골에서 된장과 청국장 등을 만들어 팔며 전통 발효식품의 맥을 잇고 있는 사업가
• **하는 일은?**	전통 발효식품인 된장, 고추장, 청국장 등을 만들어 판매하고, 관광 성수기에는 식당과 숙박업도 함께 운영하며, 아이들을 대상으로 체험학습 프로그램을 진행하는 일
• **꿈을 이룬 과정**	어린 시절부터 부모님을 도와 양봉일과 식당일을 도움→애견숍 주인이 되고자 애완동물학과로 대학 진학→자신이 잘하는 일은 전통 발효식품을 만드는 일이라는 생각에 고향으로 내려와 〈지리산 피아골 식품〉 영농조합법인을 세움→피아골의 이장을 하게 됨→지속적인 연구 개발을 통해 사업을 확장해 나가고 있음
• **장래 포부**	전통 발효식품계의 젊은 선두주자로서 단순히 전통을 잇는 수준을 넘어 세계화까지 이루고 싶다.
• **그의 한마디**	농촌에서도 충분히 자신의 비전을 찾을 수 있고, 행복한 삶을 일구어 나갈 수 있다.
• **더 알고 싶다면**	〈지리산 피아골 식품〉 홈페이지 http://www.jiripia.kr/

김미선

지리산 피아골 식품 대표

지리산의 피아골에는 4년 차 젊은 이장이자, 전통 발효식품 회사의 대표인 일명 '피아골 미선 씨'가 산다. 최근에는 미선 씨네 세 자매가 함께 똘똘 뭉쳐 우리의 전통 발효식품을 어떻게 하면 더 많은 사람들이 즐길 수 있을지를 고민하고 있다. 직원 4명, 평균 나이 25세인 이 젊은 기업을 이끌어가고 있는 대표 미선 씨의 하루는 굉장히 분주하다. 출근과 동시에 회의를 하고, 하루 일을 다 마친 뒤에는 아침에 결정하고 진행한 사항들이 잘 이루어졌는지 판단한다. 자정을 넘긴 이후에는 2시간 정도 미처 처리하지 못한 업무를 보거나 마케팅 공부를 하는 시간을 가진다.

그녀의 동생들 또한 그녀가 이곳에서 이장을 하며 〈지리산 피아골 식품〉을 이끌어가는 것을 보고, 농업도 충분히 전망이 좋으며 여자도

충분히 리더가 될 수 있다는 것을 느끼고는 과감히 대학을 휴학하고 피아골로 내려왔다.

어린 시절부터 부모님의 식당일을 도와 음식을 만들곤 했어요.

미선 씨의 부모님은 아무것도 없는 피아골에서 벌 한 통을 가지고 일을 시작하셨다. 그래서 그녀는 어린 시절부터 부모님을 도와 일을 많이 해왔다. 그녀는 놀이 삼아 일했던 당시의 경험이 있었기에 지금의 회사를 일굴 수 있었던 것 같다고 말했다. 그녀가 부모님을 도와 장을 담그게 된 것은 지금의 식당을 차린 이후였다.

"지금 식당을 지은 것이 초등학교 3학년 때인가 그랬어요. 벌을 키우다가 농사는 더 이상 안 되니까 식당을 하게 됐어요. 그때는 마트도 없던 시기라 된장, 간장, 고추장, 반찬들을 직접 만들어야 했어요. 그러다가 본격적으로 만들기 시작한 것이 중2~3학년 때예요. 손님들이 맛있다고 하면 조금씩 팔기도 하고 그랬어요."

그녀는 부모님의 교육 방식을 통해 자신이 좀 더 자유롭게 성장할 수 있었던 것 같다고 말했다. 공부를 강요하는 대신 부모님은 그녀에게 "네가 좋아하고 잘하는 것을 해라. 적성에 안 맞는 공부를 한다고 스트레스 받지 말고, 만약 피아노를 잘하면 피아노 학원을 가라."고 하셨다.

"부모님의 교육 방식 덕분에 많은 것을 자유롭게 꿈꾸고 상상할 수

있었어요. 다만 '그 선택에 대한 책임은 자신이 지는 것'이라고 하셨죠. '네가 그 나이에 노는 것은 좋지만 공부를 하지 않아서 남에게 뒤처지는 건 너의 선택에 따른 결과다. 네가 학생이라는 본분에 충실하지 않은 것이기 때문에 그런 결과가 나오는 거니까 네 스스로 책임을 져야 한다.'고요."

저는 제가 좋아하는 곳에서 좋아하는 일을 하고 싶어요.

미선 씨는 늘 "뭘 할까?"보다는 "내가 뭘 좋아하지? 내가 뭘 잘하지?"를 스스로 물어온 것 같다고 말했다. 그리고 문득 사람들이 그녀가 만든 것을 먹고 기뻐했다는 것을 깨닫고는 '힘든 일이지만 적성에도 맞으니 보람도 느끼고 좋겠다'는 생각으로 지금의 일을 하고자 마음먹게 되었다. 그녀는 지리산 피아골에서의 삶에 만족한다고 말했다.

"어차피 버는 돈은 비슷해요. 도시에 있으면 도시문화에 속해 있으니까 밖으로 나갈 수밖에 없고, 그러면 방값, 옷값 같은 데에 계속 돈이 나가잖아요. 그래서 일을 해도 돈이 모이지도 않고, '내가 뭐하고 있나.' 싶어지는 거죠. 여기에 오면 월급 차이는 나겠지만, 나가는 돈이 없으니까 씀씀이도 줄어들고 그 나름 행복을 찾을 수도 있어요. 하지만 고향으로 내려오면, 주변에서 어른들이 '쟤 결국 못 견디고 내려왔구나.' 그런대요. 제가 처음 이곳에 왔을 때도 그랬어요."

그녀가 처음 피아골로 내려왔을 때, "대학교까지 나온 것이 결국 직장도 못 구해서 여기까지 왔다."는 소문이 널리 퍼졌었다. 좋아서 내려온 것인데 어쩌겠나 싶다가도 어른들의 말씀이 그녀에게 상처가 된 것도 사실이었다. 하지만 그녀는 50~60년간을 그렇게 살아오셨기 때문에 농촌 어른들의 인식은 그럴 수밖에 없는 일이라고 이해했다. 그게 벌써 7~8년 전의 일이다.

"친구들 같은 경우도 예전엔 제가 많이 찾아갔는데, 이젠 친구들이 잘 지내냐고, 가도 되냐고, 힘들다고, 쉬고 싶다고 하면서 찾아와요. 이곳은 비수기일 때는 사람이 없으니까 정말 자유롭거든요. 그래서 고무신도 신고 다니고 옷도 대충 입고 다녔더니, 그걸 보고 친구들이 '아가씨가 그게 뭐냐.'고 놀리고 그랬어요."

그녀는 자신이 이곳에서 가장 행복할 때가, 자신의 일에 대한 자부심이 생기고, 보람도 느낄 때라고 했다. 전통식품을 만들고 보존하는 일이 쉬운 일이 아니기에 보통 이 일을 하는 사람들 중에는 젊은 사람이 없었다. 그녀는 전통을 잇는 젊은 세대 선두주자로서 단순히 이 전통을 잇는 걸 넘어서 세계화까지 노려볼 수 있다는 자부심을 가지고 있었다. 또 한 가지 그녀를 행복하게 하는 것은 이곳을 다녀가는 사람들이 '힐링하고 간다'고 말하는 것을 들을 때였다.

"예전에는 그런 말을 그냥 흘려들었는데, 요새는 그게 귀에 들어와요. '타인을 보듬고 치유해 주는 공간에 내가 사는구나. 조금 더 역량을 개발하면 좀 더 많은 사람들에게 이 공간을 내어줄 수 있겠구나.' 하는 생각에 즐거워요."

어디 한번 맛이나 볼까 하고 구매했던 분들이 지금은 단골 고객이 되었어요.

"정식 명칭은 〈지리산 피아골 식품 영농조합법인〉이고요. 이 회사는 전통 발효식품 회사예요. 간장, 된장, 청국장, 고추장을 직접 만들어요. 그리고 산나물이 많이 나오는데 예전에는 그것을 말려서 나물로만 먹었는데 지금은 그걸 장아찌로 가공하기도 해요. 피아골은 농사지을 땅이 없어서 원료는 직접 구해야 해요. 이 마을에서 굳이 농사를 한다고 치면 고로쇠 수액을 채취하는 것 정도예요. 그래서 봄에 고로쇠 수액을 채취하는데 이게 된장을 담글 시기랑 딱 맞거든요. 그 물로 장을 담그죠."

미선 씨가 직접 농사를 짓지 않고, 원료를 구해와 가공하는 일을 하는 이유는 단순했다. 농사는 자신보다 지식과 경험이 많은 사람들에게 맡기고, 거기에 투자할 시간과 노력으로 그 원료를 가져와서 가공하고 판매하면 서로 상생할 수 있을 것이라고 판단했기 때문이다. 그녀는 전통 발효식품을 만들어 판매하는 일 외에도, 계속해서 새로운 제품도 개발하고 있다.

"전통 발효식품을 어른들은 좋아하는데 애들은 잘 안 먹잖아요. 그래서 어떻게 하면 어린아이들에게도 된장을 쉽게 먹일 수 있을까 하고 연구를 계속하고 있죠. 시대가 변하기 때문에 계속 연구해야 해요."

이 사업을 진행하면서 그녀에게 가장 어려웠던 건 "젊은 사람이 무슨 장맛을 알겠냐. 장은 손맛이다. 노하우가 중요한데 네가 뭔 맛을 내겠냐," 하는 편견을 깨는 것이었다. 하지만 식당을 통해 계속 장맛을

알리고 검증을 거쳐 온 결과, 지금은 "어디 한번 맛이나 볼까," 하고 구매했던 분들이 단골 고객이 되었다. 그녀는 이런 노하우들을 배우기 위해 대학을 찾아다니면서 다양한 수업을 들었다.

"대학 이후에도 끊임없이 공부를 해온 셈이에요. 하루 일과를 12시에 마치고 나면 자기 전까지 그런 시간이에요. 식품이나 마케팅에 대한 공부를 하는 거죠. 요즘 트렌드를 읽고 마케팅 방법을 연구하고요. 지금 이것저것 팔고 있긴 하지만 여기서 안주하면 안 돼요. 현상 유지를 넘어 더욱 승승장구하기 위해 끊임없이 연구해야 하죠."

어떻게 하면 청국장을 더 잘 먹게 될까 연구한 끝에 냄새 없는 청국장을 개발했어요.

미선 씨는 약 1년간의 연구 끝에 냄새 없는 청국장을 개발해내기도 했다. 늘 시대의 흐름에 맞춰가는 상품에 대해서 고민한 결과였다.

"청국장이 영양분은 엄청나게 많은데 냄새 때문에 소비가 안 되는 게 안타까운 거예요. 직장인들도 청국장을 먹으면 옷에 냄새가 배기 때문에 꺼리고, 연립주택이나 아파트 같은 경우도 이웃집에서 청국장을 끓이면 냄새 때문에 다 알게 되잖아요. 그래서 어떻게 하면 사람들이 청국장을 더 잘 먹게 될까를 연구하게 되었어요. 청국장 냄새가 원래 잡균 때문에 나는 거예요. 옛날에는 청국장을 담가서 아랫목에 넣어두고 그랬는데 그땐 위생에 대한 관념이 거의 없었으니까 잡균들이 많이

들어가는 거죠. 청국장도 발효식품인데 잡균이 들어가면 썩은 내 그러니까 암모니아 냄새가 많이 날 수밖에요. 그래서 이게 위생의 문제라면 그 위생을 바로잡으면 되지 않을까 해서, 힘들지만 한두 번씩 뜨거운 물에 삶고 청국장 숙성시키는 방은 알콜로 싹 소독하고 몇 번씩 위생적 처리를 하다 보니까 냄새가 거의 사라지더라고요. 이 공장 지을 때도 HACCP(해썹) 식으로 일일이 다 구역을 나눠서 청국장만 만들 수 있게끔 만들었어요."

젊은이들의 롤모델이 될 수 있도록 노력하고 있어요.

미선 씨는 현재에 안주하지 않고 끊임없이 자기개발을 꾀하며, 이곳저곳을 다니면서 많은 것을 배우고 있다고 했다. 그 과정을 통해 아이디어를 얻는 경우도 많았다는 그녀는 체험학습 프로그램에 대한 계획도 세우고 있었다. 요즘 아이들이 공부만 해서인지 너무 이기적이라는, 방과후 교사로 일하는 친구의 말을 들은 것이 계기가 되었다. 그녀는 피아골에서 아이들이 직접 밖으로 나와 무언가를 경험할 수 있도록 만들어 주고 싶다고 전했다.

"그래서 요즘 애들을 산으로 데려가야 하는 거래요. 자유롭게 풀어놔야지 앉혀놓고 묶어놓기만 하니까 점점 더 각박해지는 게 아닌가 하는 생각이 들어요. 살아가는 데 있어 돈이 전부가 아닌데, 애들이 벌써

부터 직장과 돈을 좇고 있어요. 저는 이런 애들을 좀 치유해주고 싶고 보듬어주고 싶고 도와주고 싶어요. 농촌이 꼭 농사를 짓는 것만이 아닌데 사람들의 인식 자체가 농업은 곧 농촌이라고 생각해요. 근데 요즘은 농업뿐만 아니라 IT, 음악, 예술, 문학 등이 농촌과 접목되는 경우가 많거든요. 인식을 조금만 바꿔주면 직업들이 무궁무진하게 생길 거예요. 저는 이곳에서 사니까 많은 것을 창출해낼 수 있겠죠. 이번 겨울까지는 제가 동생들한테 자격증을 따게 하고 이것저것 많이 배우게 할 거에요. 제가 다 할 수는 없으니까요. 각자 잘하는 것도 다르고. 그러다 보면 레퍼토리도 많아질 거고, 이렇게 뭔가를 계속 배우고 할 줄 아는 게 많아지면 젊은이들이 우리를 롤모델로 삼을 수도 있겠죠."

그녀는 올해를 '체험 프로그램'을 위한 준비기간이라고 했다. 좋은 아이템이 있어도 준비기간이 없으면 차질이 생기기 마련이라는 것이 그녀의 철학이었다. 그래서 그녀는 6차 산업 인증도 따고, 유아학습지 도자 자격증, 라이스 클레이 자격증을 준비하며 분주한 한 해를 보내고 있었다.

농촌의 무궁무진한 발전 가능성을 발견해 보세요.

"저는 사람들이 어떤 일을 시작할 때, 짧게 끝내려고 하지 말고 시간 투자를 많이 하고 길게 봐서 완벽하게 끝낼 계획을 세웠으면 좋겠어요.

물론 어느 정도의 운도 필요하겠지만 투자한 시간과 노력에 따라 결정된다고 생각해요. 쉽게 말해 단거리달리기 말고 마라톤으로 생각해야 해요. 물론 길게 보니까 지칠 때도 있을 거예요. 그래도 이만큼 왔다고 생각하고 긍정적으로 봤으면 좋겠어요. 다들 어릴 때부터 꿈에 대해 생각했던 것을 뒤돌아보면 하나만 좇으며 온 게 아니잖아요? 그런 여러 가지 가능성에 대해 부정적으로 생각하지 말고, 꿈이나 장래 희망은 늘 바뀌는 것이기 때문에 이런저런 상상을 많이 하면 좋겠어요. 정답이란 건 없으니까요. 예를 들어 나는 의사만 할 거니까 의사만 생각해야지, 아나운서만 생각해야지, 그런 게 아니라 다양한 꿈을 좀 많이 꿨으면 좋겠어요."

미선 씨는 인생에서 성공이란 자기만족과 자기행복 같다고 말했다. 행복에 답이 있는 건 아니라는 것이다. 그리고 그녀는 지금 하는 이 일을 통해 자기만족과 행복을 얻고 있다고 말했다. 힘든 일이기도 하지만 그래도 보람과 행복이 더 크기 때문에 그녀는 다른 힘든 점들은 이겨낼 수 있었다.

"아이들이 자유롭게 뛰어놀았으면 좋겠어요. 많은 아이들이 이미 학교 시스템에 갇혀 있기 때문에 그 점이 많이 아쉬워요. 밖에서 직접 체험할 수 있는 수업이 많았으면 좋겠어요. 생각을 깊게, 그리고 상상도 많이 하면 좋을 거예요. 고생도 좀 해봐야 한다고 생각해요. 여기 있다 보면 이곳에서 일하고 싶다면서 도시 사람들이 찾아와요. 그런 생각을 한 것이 기특하긴 하지만 대부분 이곳의 생활과 문화를 자기 스스로 받아들일 자세가 안 돼서 와요. 그래서 거의 한 달을 못 넘기고 돌

아가요. 그런 것처럼 학생들이 몸 준비도 좋지만 마음 준비도 소홀히 해서는 안 된다고 생각해요. 그리고 농촌 자체가 정말 무궁무진한 가능성이 있으니까, 어느 한곳에만 머물러 있지 말고 고정관념을 깨버렸으면 좋겠어요. 농촌이라고 문화생활 못하는 거 아니에요. 30분만 나가면 영화관도 있고 시내만 나가도 옷가게, 음식점 다 있어요. 물론 도시는 그런 게 한곳에 밀집되어 있긴 하지만 길이 막힐 때는 조금 움직이는 데도 한 시간씩 걸리고 하잖아요. 생각하기 나름이에요. 지금 도시에서 하는 직업을 농촌에서도 얼마든지 할 수 있어요. 요즘에는 도시에서도 농촌으로 꾸준히 내려오고 있는 추세니까 농촌을 두려워하지 말았으면 좋겠어요. 그런 자세만 가지고 있다면 충분히 농촌에서도 자기 비전을 찾을 수 있고 행복한 삶을 일궈나갈 수 있을 거예요."

12

유년 시절의 농촌 생활을 토대로 농사를 짓는 농업인

달콤한 포도 향기를 통해 새로운 농촌을 보여주다



향기로운 포도원 대표

유수경

• **누구의 이야기?**	태어나기 전부터 포도 농사를 짓던 부모님의 영향을 받아 귀농을 하게 된 여성농업인
• **하는 일은?**	포도 농사와 함께 교육농장 프로그램을 운영하는 일
• **꿈을 이룬 과정**	포도 농장을 운영하던 부모님 밑에서 출생→과수원과 포도 농사에 익숙한 환경에서 살았지만 별다른 관심은 없었음→호텔관광대학 국제회의, 전시, 이벤트 관련 학과 진학→졸업 후 국제회의 기획 회사에서 1년간 재직→음성에서 포도 농사를 짓던 어머니를 돕기로 결정하고 귀농→현재 포도 농사를 지으며 교육농장 프로그램도 운영하고 있음
• **장래 포부**	가족의 역사와 함께 농익어 가는 농장을 운영하는 일
• **그의 한마디**	말보다는 스스로 좋은 사례가 되는 것이 인식을 바꾸는 계기가 될 수 있다.

유수경

향기로운 포도원 대표

포도는 꽃이 필 때도 향이 난다. 자가 수정을 해서 하나씩 피어난 뒤 수술이 떨어져 알이 맺힌다. 한알 한알이 다 꽃인 것이다. 희끄무레한 포도꽃은 화려하진 않지만 그렇게 포도를 만들어 내기 위해 피어난다. 여름의 포도 수확이 끝나고 가을 단풍이 지면 포도밭은 황금색으로 변한다. 나무가 건강하게 한 해를 잘 보내고 몸에 저장 양분이 충분하면 낙엽이 예쁘게 지기 때문이다. 충북 음성군 용산리 마을에 위치한 〈향기로운 포도원〉은 바로 그런 곳이다.

오래전부터 포도 농사를 지어온 어머니 곁으로 내려와 함께 포도 농사를 지으며 사는 〈향기로운 포도원〉 대표 유수경 씨의 지난 이야기를 들어보았다.

어릴 때 포도 농장에서 태어났지만 별 관심은 없었어요.

평택 함박산 근처에서 포도 농장을 운영하던 부모님 밑에서 태어난 수경 씨는 어릴 적부터 포도에 둘러싸인 삶을 살았다. 그녀의 어머니는 남성들이 대부분인 포도원에서 오랜 시간 포도 농사를 지어온 분이었고, 그래서 그녀는 자연스레 포도 농사에 익숙해졌다.

"초, 중, 고등학교 때까지 평택에서 살았지만 그때 제게 포도는 포도 그 이상도 그 이하도 아니었어요. 어머니 역시 저와 제 언니가 포도 농사가 아닌 더 편한 일을 하길 원하셔서 공부할 수 있는 환경을 만들어 주셨고요. 그래서 저는 호텔관광대학에서 국제회의전시와 이벤트 관련 공부를 했어요. 그러면서 서울로 올라왔고요."

대학 졸업 후, 국제회의를 기획하는 회사에 취직한 그녀는 자신이 생각한 도시에서의 직장 생활과 현실이 많이 다르다고 느꼈다. 회사 자체가 나쁘다거나 하는 문제가 아니었다. 회사는 멀티태스킹을 하면서도 일에 있어 틀리는 것이 용납되지 않는 곳이었다. 예를 들어 국회의원들의 사전 등록이 몇날 몇시에 잡혀 있다 갑자기 취소되면 행사가 뒤집어질 가능성이 존재하기 때문에, A~Z까지의 계획을 다 세워 일을 아우르고 섬세하게 진행해야 하는 곳이었던 것이다.

"그곳엔 알파걸 같은 선배들이 많았어요. 일하는 선배들을 보니 배가 불러서도 일을 계속해야 하고, 아이가 태어나서도 여느 워킹맘처럼 일을 해야 했죠. 익히 알고 있었고 직접 들어가 보니 멋있기는 했지만

저의 미래 역시 똑같겠다는 생각이 들었어요. 저는 가족도 중요하고 아이를 낳으면 방치하고 싶지 않았거든요."

마음이 채워지지 않는 허전함 때문에 귀농을 결심했어요.

도시 환경에서 어떻게 하면 아이를 잘 키울 수 있을까를 고민하던 그녀는 결국 1년 만에 일하던 회사를 그만두었다. 고향과 농촌에 대한 상실감이 컸기 때문이었다. 그녀에게 있어 큰 재산이란 돈이 아니었다. 아무리 밖에서 지치고 힘들었어도 바라만 보아도 피로와 고민들을 안아주는 느낌이 드는 고향집 과수원으로 올라가는 길과 같은 것이었다. 그만큼 그녀에게 있어 평택 농장은 중요한 곳이었다.

그러나 2000년 초반 평택에 용산기지 이전이 결정되며 그녀는 고향을 잃어버렸다. 나라에선 지역 주민들에게 신도시 개발을 제시했고 신도시 개발 지역이 그녀의 마을을 중심으로 조성된 것이다. 결국 동네 사람들은 지금은 황무지가 되어버린 곳을 뒤로 한 채 뿔뿔이 흩어졌고, 그녀의 어머니는 글공부를 위해 다니던 음성으로 이주하기로 결심했다.

"어머니가 먼저 음성으로 내려오셨어요. 밭만 4,500평이고 그 외의 작업장이 1,000평 정도 됐는데, 보통은 부부가 쉬지 않고 포도 농사에만 매달렸을 때 적정 규모가 3,000평 정도예요. 그런데 밭이 너무 크니까 어머니가 너무 힘들어 하셨죠. 저도 서울에서 몸이 힘든 것보다 마

음이 채워지지 않는 것이 있었거든요. 어머니께 내려오겠다고 말씀드리고 어머니도 많이 생각해 보았냐고 물어보신 뒤 같이 해보자고 하셨죠. 이제 7년 차인데 아직도 모르는 것이 많아요."

귀농 초기에는 지금보다 어려운 일들이 훨씬 많았다. 여자 둘이서 운영하는 농장에서 기계를 쓰려면 사람을 불러야만 했는데, 굴삭기의 경우 교육을 받아야 빌릴 수 있었고, 장비를 빌리는 데에는 10만 원 정도가 들었다. 인건비와 기계 사용비를 다 합하면 대략 35~40만 원 정도의 비용이 발생하는 가운데, 10일만 사람을 불러도 돈은 300~400만 원이 넘게 들었다. 돈도 아끼며 스스로 해봐야겠다는 생각이 든 그녀는 바쁜 와중에도 직접 농기계 교육을 받으며 농사에 매진했다.

교육농장을 시작하며 어려운 일도 있었지만 큰 보람을 느꼈죠.

그러던 어느 날, 30년 이상 농업에 종사한 어머니를 믿고 따르며 농장을 운영하던 수경 씨에게 농업기술센터에서 연락이 왔다.

"제가 농기계도 빌리고 다양하게 활동하느라 농업기술센터에 자주 갔거든요. 젊은 사람도 흔하지 않은데다, 여자고, 무늬만 농사꾼은 아닌 거 같으니 그곳에서 눈여겨보신 것 같은데, 저에게 교육농장 사업이란 것에 대해 알려주었죠. 교육농장 사업계획서를 저희가 써서 제출하면 경쟁을 통해 농장을 뽑은 뒤 지원을 해주는 거였어요."

교육농장이란 유럽 쪽에서 체험농장의 폐해를 줄이고 농장에 있는 자원을 소재로 아이들에게 교육 및 연계를 통해 교육하는 것을 목적으로 시작된 사업이었다. 처음 교육농장으로 지정되면 농업기술센터에서 화장실 건축, 교육기기, 야외 테이블 조성 등을 위해 2,000만 원을 지원한다. 그중 1년 동안 교육 프로그램을 잘 짤 수 있도록 농장주들을 교사로 교육시키는 컨설팅 비용이 800만 원이 든다. 체험 자체보다 체험을 하며 교육하는 것을 목표로 삼고, 자연을 닮은 인성을 아이들에게 심어주고자 하는 취지로 만들어진 교육농장을 지원해 보지 않겠느냐는 제안을 그녀는 받아들였다.

우여곡절 끝에 2012년부터 교육농장으로 지정되었지만 한국에서 제대로 정착된 사업이 아닌 탓에 고생도 많았다. 아직 홍보가 많이 되지 않았기에 개별 농장에서 직접 학교를 섭외해야 했다. 또한 교사들은 학교에서 가르치지 못하는 것들을 농민이 가르칠 수 있느냐는 의문을 드러냈다.

"국가사업인 만큼 취지를 잘 살리려면 시스템이 잘 정비된 뒤 운영을 해야 하는데 지금은 폐업하는 곳이 많아요. 실제로 잘 운영하는 곳도 적고, 컨설팅 받을 때만 대표 프로그램을 만들어서 1년 동안 돌리는 곳도 있고요. 교육농장에서 좋은 프로그램이 나오려면 농업 기반이 탄탄한 농장에서나 가능한데 농업에 집중하고 있는 농장에선 이것을 병행하기가 힘들죠."

그녀의 농장에서는 보통 1년에 열 번 정도, 서른 명 정도의 아이들이 포도가 열리는 철에 찾아와 교육농장 프로그램에 참여한다. 자신들이

전하고자 하는 이야기가 프로그램을 통해 아이들의 마음에 잘 전달되었다고 느낄 때 그녀는 큰 보람을 얻는다고 했다.

"교육농장 프로그램을 하면서 제가 생각하는 농업, 농촌에 대한 가치를 아이들의 마음에 억지로 심어주는 것이 아니라 자연스럽게 차곡차곡 쌓아주는 역할을 할 수 있더라고요. 그것이 이 사업의 의미이기도 하고요. 아이의 마음에 농촌, 집, 고향, 가족, 환경을 심어주는 건 정말 큰 재산이니까요."

제가 하나의 좋은 예가 되어 농촌에 대한 시각을 바꾸고 싶어요.

농사와 함께 교육농장 프로그램을 운영하며 그녀는 와인 소믈리에 자격증도 따게 되었다. 지금 당장 와인을 상품화해 판매하는 일은 현실적으로 무리이지만 언젠가 양조용 포도를 이용해 양조를 해보고 싶은 마음도 있다. 그래서 포도 농사를 줄이고 일손이 덜 가는 복숭아 농사로 교육농장 프로그램을 운영하는 방법도 생각 중이다. 아직까지는 모든 게 계획에 불과하지만 그래도 그녀는 끊임없이 농촌과 농업의 발전에 대해 고심하고 있었다. FTA가 늘어가는 현 시대에서 입지가 줄어드는 농촌의 상황에 활로를 만들기 위해서였다.

"제가 처음에 농사를 짓겠다고 했을 때 서울에서 대학을 나오고 직장까지 다니던, 그것도 여자애가 왜 이런 일을 하느냐는 사람들의 말을

들었어요. 그러던 중, 겨울에 부여에서 유홍준 교수님과 함께하는 답사에 참여했는데 유홍준 교수님도 여성 농업인이 특이했는지 많은 질문을 하시더라고요. 그러면서 현재 농업은 청년들이 선호하는 직업은 아니라며, 자꾸 하라고 말만 할 것이 아니라 좋은 사례가 되어 줄 수 있는 하나의 별이 필요하다고 말씀하셨어요. 좋은 사례가 되어 좋은 모습을 보인다면 자연스레 사람들이 따라오게 되어 있는데, 제가 그 역할을 할 수 있을 것 같다며 응원을 해주셨어요. 당시 다른 사람들은 제 기가 꺾이는 말만 했는데 그런 응원을 받으니 힘이 나더라고요. 일일이 사람들을 설득하는 게 아니라 제가 하나의 좋은 예가 된다면 농촌을 보는 사람들의 시각이 달라질 수 있겠다는 생각이 들었어요."

여러 가지 경험을 해보는 것이 정말 중요해요.

"한국농업대학이란 곳이 있는데 그곳은 국가에서 학비, 기숙사, 교재까지 모두 지원해 줘요. 요즘은 농대 입학도 어렵죠. 취업이 어려우니 농업 쪽으로 눈을 돌리는 청년들도 많아서 농업에 대한 관심이 끊이지는 않아요. 하지만 아무것도 모른 채 그저 농사가 해볼 만하다는 생각으로 시작하기에는 무리가 있기도 해요. 농사를 해보고 싶은 친구들 중, 한 번도 경험해 보지 못한 친구들에게는 직접 느껴보기를 권유해요. 뜨거운 햇볕, 춥고 비가 오는 날씨와 싸워야 하는 육체적인 어려움

이 많거든요. 농사를 경험해 본 친구들이라면 더 많이 경험해 보길 추천하고요."

수경 씨는 진로를 결정하는 데 있어 많은 고민을 하고 있는 청소년들에게 여러 경험을 해보는 것이 중요하다고 강조했다. 선택의 제한을 두고, 오직 그 길만을 걷기를 강요하는 우리나라 현실에서 그녀는 만약 대학이나 직장 생활을 경험하지 않았더라면 가보지 않은 그 길에 미련이 많이 남았을 것이라고 이야기했다. 그리고 처음부터 농사를 강요받았다면 그것도 마찬가지로 원하지 않았을 것이라고 했다.

"저는 행복을 머리로만 생각했었어요. 내가 하고 싶은 것은 무얼까 고민했었죠. 하지만 행복을 잃어보는 과정을 겪으며 절실히 깨달은 것이 있어요. 잃는 것이 있으면 얻는 것도 있다는 것이죠. 아픈 시간들이 있었기에 조금이라도 빨리, 젊을 때 인생의 전환이 가능했죠. 어린 친구들이 여러 가지 경험을 해보는 것은 정말 중요한 일이라고 생각해요. 어른들도 아이들이 지닌 다양성을 넓게 보고 기회를 만들어 줘야 해요. 함께 대화를 나누고, 같이 지내는 그 시간들이 아이들의 앞으로의 삶에 있어 큰 힘이 되는 것 같거든요. 진로를 결정하는 데 있어 재촉하기보다는 믿고 기다리며 곁을 지켜준다면 분명 자기 길을 잘 찾아갈 거예요."

수경 씨는 사랑하는 딸을 위해 평범하지만 행복한 가정을 만들어주는 것이 최고의 행복이라고 생각하는 사람이다. 그런 그이에게 농사는 인류가 시작할 때부터 계속 이어져온 일이고, 인간은 평생 무언가를 먹고 살기에 비록 길은 좁고 어려워도 절대 없어지지 않을 직업이며, 누군가를 짓밟지 않고도 스스로만 묵묵히 그 자리를 지켜 가면 되는 평화

로운 일이다. 〈향기로운 포도원〉을 가족의 역사와 함께 농익어 가는 농장으로 만들어 가는 것을 꿈꾸는 그녀는 밭에서 일하다 가끔씩 피에르 쌍소의 『느리게 산다는 것의 의미』라는 책을 읽는다고 했다.

"정신없이 빠르게 돌아가면서 끊임없이 경쟁을 해야만 하는 세상에서 남들보다 느리지만 관조하며 사는 것도 행복할 수 있지 않을까요. 관점에 조금 변화를 주는 것만으로도 세상은 바뀌어요. 남들보다 빠르고 화려한 것만이 행복은 아니라고 생각해요."

2015 커리어패스 사례집

나의 꿈을 디자인하다



농업분야

Agriculture

농촌과 농업의 가능성을 알아보고
미래를 그리는 사람들

교육부 Ministry of Education
KRIVET 한국직업능력개발원