

2017년 제2차 신입직원 현장연수 소감문

○ 박지연 연구원

- 저는 2017년 12월 14일 하루 동안 새로 입사한 신입직원들과 함께 KREI 리포터 분들이 운영하는 미실란(곡성), 백련동 편백농원(장성), 자향농장(나주) 세 곳을 방문했습니다. 그 곳에서 6차산업 농가와 그렇지 않은 일반 농가의 경영전략과 어려운 점 등을 들었습니다. KREI에 입사한 이래로 출장이나 자문회의에서 만났던 농민 분들은 항상 농업기술 자체의 문제보다 판로확보와 경영전략을 수립하는데 어려움을 겪고 있다고 말했습니다. 이번 현장연수에서 방문한 농가들은 경영상 어려움의 내용과 극복 전략, 여전히 남아있는 문제점을 상세히 설명해 주어서, 현재 우리나라의 농업이 가야할 방향과 미래의 모습 등에 대해서 다시 생각해 보는 계기가 되었습니다.

먼저, 첫 번째로 방문한 미실란은 일본에서 미생물학 박사학위를 받은 이동현 박사가 운영하는 농장입니다. 벼를 재배하고, 학교를 개조한 건물에서 떡공장과 식당을 운영하며 그 안에서 연중 교육 프로그램을 운영하는 농장이었습니다. 이동현 박사는 둘째 아이의 아토피 때문에 순천으로의 귀농을 결정했다고 하며, 처음에는 발아현미를 이용한 떡공장으로 시작했다고 합니다. 당시 원천기술이 있음에도 판로확보에 어려움을 겪었으며, 당시 직원의 적극적인 영업활동으로 백화점과 대형유통체인에 납품을 할 수 있게 되어 판로확보 문제를 해결했습니다. 이후 곡성으로 공장을 옮기며 친환경 쌀의 품종 연구, 교육 프로그램, 식당과 카페 운영 등으로 외연을 확장했으며, 성공의 이유로는 기차역이 가까운 곡성의 지리적 위치, 운영자의 교육수준이 높아 차별화되는 양질의 교육 콘텐츠를 확보했던 점, 차별점을 SNS를 통해 알릴 수 있었던 점과 언론을 통해 이와 같은 점들이 보도되며 광고효과가 있었던 점입니다.

미실란은 6차사업의 모델로 흔히 일컬어진다고 하지만, 교수를 할 수 있는 학력의 생물학 박사가 귀농을 하는 일이 쉽지 않고 그의 성공 요인은 상당부분 높은 교육수준으로 인한 여러 가지 시도(발아현미 연구, 친환경 쌀 품종 연구, 교육 프로그램 개발 등)에서 비롯된 것이기 때문에 농업 전반에 일괄 적용할 수 있는 모델은 아니라고 생각합니다. 다만, 이동현 박사는 6차산업 농가의 경우, 지역에 여러 업체가 있을 필요가 없으며, 일단 초기 시작 단계에서 안정적인 업체가 성장하면 그 업체를 중심으로 여러 업체가 성장할 수 있는 토양이 된다는 점을 지적했습니다. 또한, 정부의 일괄적인 6차산업 지원은 시작단계인 6차산업 업체가

맞닥뜨리는 경쟁을 심하게 할 뿐이며, 사업체의 안정화에 도움이 되지 않는다는 점, 지방 공공서비스의 질이 떨어져 6차산업의 인허가에 걸리는 시간이 반년정도라는 점을 지적했으며, 정부가 농업에 대해 장기적인 생존을 노려야 하는 사업체의 입장을 고려하지 않고 매년 성과를 증빙하기 위해 잘못된 지원을 하고 있다는 생각을 하게 되었습니다.

다음으로 방문한 업체는 백련동 편백농원입니다. 김진환 대표가 운영하는 곳이며, 편백 화분, 편백 에센스와 이를 이용한 화장품, 치약, 편백나무를 이용한 가구 등을 제작해서 판매하는 곳이었습니다. 김진환 대표는 할머니의 병환으로 가족 전체가 귀농을 하게 되었습니다. 귀농을 한 이후 할아버지가 편백나무를 심었다고 하며, 처음 10년 동안은 별 소득을 보지 못하다가 향이 나는 목재를 신기해하는 외지인들이 물건을 판매하라고 하는 외지인들이 제법 있다는 것을 인지하고 본격 사업화를 하게 되었습니다. 목재 자체는 30년 이상 키워야 목재로써의 가치가 있기 때문에 돈이 되지 않으며, 잎에서 나오는 오일과 이를 이용한 여타 상품이 부가가치가 높아 이것을 개발하여 다양한 상품을 만드는 것을 현재 목표로 하고 있다고 합니다. 김진환 대표는 특정 장소로 많은 사람을 모이게 해야 어떤 사업이든 가능하다고 거듭 이야기 했으며, 사람들이 관광버스를 빌려서 올만큼의 즐길거리, 살거리를 만들기 위해 다른 농가와 협업하고 있으며, 식당도 운영하고 교육프로그램도 진행하며, 외부기관에 화장품 등의 개발도 외주하고 있다고 했습니다.

편백농원을 둘러보며 농촌에 흔하게 있는 어떤 환경에 이야기를 붙이는 스토리텔링 능력이 체험 프로그램에 필수적이라는 생각을 하게 되었습니다. 우리가 농원을 둘러보는 한 시간 남짓의 시간 동안 김진환 대표는 지루할 틈 없이 편백에 대한 정보(편백이 일본에서 온 품종이라는 점, 편백의 성장 속도, 다른 나무와 편백을 구별하는 법 등)를 알려주었습니다. 교육과 체험을 함께 있어서 운영자의 교육적 기반이 상당히 중요하고, 질 좋고 독창적인 교육 프로그램을 모든 농가에 일괄적으로 적용하기 어렵다는 생각을 했습니다. 이와 관련하여 김진환 대표는 교육인력 확보가 어려우며, 이는 돈이 드는 사업이고 현재 자비로 교육인력을 육성하고 있으며 기회가 된다면 6차산업 지원에 하드웨어 대신 농촌 체험교육자 양성비 지원 등의 소프트웨어 투자를 해달라고 했습니다.

마지막으로 둘러본 곳은 노웅곤 대표가 운영하는 자양농장이었는데, 이곳은 농산물 생산으로 수익을 창출하는 농장이었습니다. 대부분의 농가가 그러하듯 노웅곤 대표도 판로 확보와 가격의 변동성이 농업의 가장 어려운 점이라고 언급하며, 자양농원은 다른 곳과 달리 특작으로 실패율이 높은 특작(멜론)을 재배하여

경영안정을 꾀하고자 하였습니다. 노웅곤 대표도 미실란과 같이 정부의 농정 지원이 일괄적이어서 초기에 작목을 시작하는 농민들의 경영안정에 도움이 되지 않는다는 점을 지적했는데, 나주배의 경우 정부가 대대적으로 수출 산업으로 키우겠다는 광고를 하고서 생산기반을 확보하고 정작 생산기반 확보 후의 수출 노력은 이루어지지 않았다고 합니다. 이는 정부의 농정 추진력이 농민의 경영안정을 위협했다는 점에서 드릴 말씀이 없었습니다.

○ 최재현 연구원

- 2017년 12월 14일 9시간 동안의 짧지만 강렬했던 시간들을 되짚어보며 소감문을 써내려갑니다. 이번에 연구원으로 채용된 저를 비롯하여 박지연 연구원, 이현정 연구원, 곽준덕 행정원, 박형호 행정원, 임상현 전문원, 그리고 현장연수를 도와 함께 해주었던 김미리 주무원과 한홍식 행정원 모두는 신입직원 현장연수가 진행되었던 각 농가에서 각자의 눈으로 본 현장에서 많은 것들을 느끼고 배울 수 있었다고 확신합니다. 또한 같은 연구원에 있지만 각자의 업무분야가 달라서, 또 연구 분야가 달라서 교류하지 못하던 어려움이 있었지만, 이번 현장연수를 통해서 각자의 업무에 대해 이야기할 수 있었고 이 후 연구원 생활에서 서로에게 힘이 될 수 있는 조력자를 얻을 수 있게 된 것 같아 기쁜 마음이 듭니다. 이번 현장연수에서는 전남 곡성에 있는 미실란, 전남 장성에 있는 백련동 편백농원, 전남 나주에 있는 자향농장을 방문하여 현장을 둘러보고 각 농가의 대표분들과 대화하며 공부할 수 있었습니다. 각 농가들에서의 현장연수 결과를 정리해보자면 다음과 같습니다.

전남 곡성에 위치한 미실란의 이동현 대표는 1차 산업인 쌀의 생산에서부터 2차 산업인 가공과 제품화, 3차 산업인 생산된 쌀과 가공된 제품으로 운영되는 미실란밥Cafe에까지 이르는 분야들을 모두 경영하는 6차 산업의 대표적인 성공 모델입니다. 농업인에겐 꿈의 상인 '대산농촌문화상'을 수상하기도 한 성공적인 '농업인'인 이동현 대표는 실은 일본에서 유전학 박사학위까지 취득한 고학력자이기도 합니다. 박사학위를 취득하고 1년이 채 안된 시점에 귀농을 결심하게 된 계기, 쌀농사를 지으면서도 동시에 200 품종이 넘는 쌀 품종에 대한 연구를 게을리 하지 않았던 이야기, 정권 교체 시기에 담당 공무원으로부터 외면 받고 가족들과 함께 고군분투 했던 이야기, 미실란 제품들이 성장해 나가고 미실란 밥Cafe의 이름이 지어지게 된 이야기 등 농업의 최전방에서 성공적인 모델로서의 길들을 우리가 조금이나마 지켜볼 수 있어서 가슴이 벅찼습니다. 박사 후에 귀농을 하게 된 일에 대한 후회는 없는지, Supply Chain 전체에 걸쳐 운영을 담당하고 있는데 육체적으로, 시간적으로 어려움은 없는지, 우리 연구원이 어떻게

하면 대표님과 같은 성공한 농업인들을 위해 지원하고 연구할 수 있는지 물어 보고 싶은 것들이 태반이었지만 연락처를 서로 교환하며 아쉬운 마음을 달래야 했습니다. 간담회 마지막 부분에 이동현 대표님의 부탁이 있어서 적어 놓은 것이 있습니다. 초기 귀농인들에게는 농기계 구입이 굉장히 부담스럽고 또 어려운 일인데, 웹상에서는 중고 농기계 시세에 대한 정보가 없어 사기를 당하거나 터무니없이 비싼 가격에 사는 일이 허다하다고 합니다. 이를 위해 중고 농기계 시세 정보 시스템을 구축해줄 수 있는지 부탁을 덧붙였습니다. 혹시 제가 관련 업무를 하게 된다면 관련 내용을 연구하거나 아니라면 협력할 수 있는 사람을 찾으려 합니다.

전남 장성에 위치한 백련동 편백농원의 김진환 대표는 미실란의 이동현 대표와 마찬가지로 1차 산업에서 3차 산업에 이르는 모든 산업을 편백나무라는 독특한 재료로 꾸려나가는 성공한 6차산업인입니다. 김진환 대표에 따르면, 식용작물이 아닌 작물로 6차 산업 인증을 받은 농가는 자신의 농가가 유일한 것으로 알고 있다고 전했습니다. 어떻게 보면 흔하다 할 수 있는 편백나무와 편백나무의 잎을 이용하여 묘목재배, 공예품 생산, 체험과 농가식당 등을 운영하여 많은 매출을 올리며, 동시에 소비자들에게 만족을 주는 성공적인 농업을 하고 있었습니다. 3대의 가족 모두가 연고도 없는 장성에 내려와 겪었던 처절했던 귀농과정과 다시 귀경을 할까 수백 번 고민했던 시간들에 대한 이야기를 들으니 귀농·귀촌의 현실을 피부에서 느낄 수 있었습니다. 어떻게 하면 이들의 정착을 도울 수 있을까, 내가 만약 귀농·귀촌을 하게 된다면 겪게 될 문제는 어떤 것이 있고, 어떻게 정책적으로 도울 수 있을까 고민을 하게 되었습니다. 수많은 시행착오를 거쳐 추출한 편백나무의 피톤치드 향과 장인들이 정성껏 깎아 만든 공예품에서 풍기던 향기가 아직도 코 끝에서 맴도는 듯합니다.

전남 나주에 위치한 자향농장의 노웅곤 대표는 나주의 자랑이자 대표 농산품인 배 재배농가이기도 하며, 프랑스에서 주로 재배되던 건강식품인 칸탈로프 멜론을 국내에서 생산하는 우수 재배농가입니다. 노웅곤 대표는 왜 나주의 배 과수원에는 배나무들이 곧은 방향이 아닌 그물 형식으로 뻗어 있는지, 어떤 가지들이 건강한 가지들이고 어떤 가지들을 잘라주어야 하는지 등 궁금했던 여러 이야기들을 배 과수원에서 전해주신 후, 집으로 초대해주셨습니다. 너무나 감사하게도 대표님이 준비해주신 시원한 배와 달콤한 칸탈로프 멜론을 맛볼 수 있었는데, 그러한 달콤한 맛이 나기까지 농가 분들이 얼마나 많은 땀을 흘렸을지, 얼마나 많은 고민을 했을지 생각해보았습니다. 다과를 하며 노웅곤 대표님이 하신 수많은 말씀들이 있었는데, FTA에 대한 농가의 생각들과 한국의 농업 정책들에 대한

생각들을 전해 들으며 깊이 느꼈던 것은 ‘참 부끄럽다’ 였습니다. 시장 개방과 농업 정책들을 현장에서 피부로 느끼는 와중에도 대한민국의 미래를 위한 길이 어떤 길인지, 농가들이 조금 손해를 보더라도 어떤 길이 지속가능한 길인지 이야기를 전하셨을 때에 연구자로서, 같은 국민으로서 더 깊이 고민하지 못했던 스스로에 대해 부끄러운 마음이 들었습니다. 부끄러운 마음과 함께 한 가지 다짐했던 것은 앞으로 연구자의 길을 걸으면서 현장과 함께 걸어야겠다는 생각이었습니다. 연구원이나 외부에서 세미나 등을 통해 들을 수 있는 현장의 목소리도 있지만, 그 외에도 다양한 농가 분들과 소통하며 깊게 숨 쉬는 연구를 해야겠다는 다짐을 하였습니다.

농촌지역에서 태어나 농촌을, 농업인들을 나름 잘 안다고 자신했던 저였지만, 고작 하루 만에 고개가 푹 숙여져 버린 시간이었습니다. 무엇보다 연구원의 다양한 연구자들이 가능한 많은, 또 자주 농가들과 소통하며 호흡했으면 좋겠습니다. 백문이 불여일견이라 하였고, 불여일착이라 하였습니다. 잘 알던 말이었지만 다시금 깊이 느꼈던 하루였습니다. 귀한 시간을 준비해주시고 기획해주신 관계자 분들에게 진심으로 감사드립니다.

○ 이현정 연구원

- 신입직원 현장 체험활동으로 12월 14일 하루 간 동료들과 함께 곡성 미실란(대표: 이동현), 장성 백련동 편백농원(대표: 김진환), 나주 자향농장(대표: 노웅곤)을 방문할 기회를 가졌습니다. 연구원에 입사하기 이전에 농산물 온라인 유통회사 재직 시, 대학원 재학 시에는 종종 현장조사를 위해 농가를 방문한 적이 있었지만, KREI 소속 연구원으로 현장을 방문하게 된 것은 이번이 처음이라 낯은 몹시 추웠지만 약간은 들뜬 마음으로 체험활동을 떠났습니다.

처음으로 방문한 곳은 장성에서 쌀과 관련된 상품을 연구하고 개발하는 미실란이었습니다. 이곳에서는 대표님이 직접 미실란의 역사, 농업과 관련된 본인의 철학 등을 말씀해 주셨습니다. 개인적으로 인상 깊었던 것은 이학박사인 대표님이 아직도 직접 논에 200가지가 넘는 다양한 종류의 쌀 재배 실험을 하며 우수 품종을 발굴하는 등 상품 개발을 위한 연구를 게을리 하지 않는다는 점이었습니다. 또한 1차 산업에 해당하는 상품 개발에만 집중하는 것이 아니라 3차 산업에 해당하는 ‘밥카페 반하다’라는 농가 식당을 운영하며 외연을 확장하고 새로운 소득원을 창출해 나가는 과정 역시 매우 흥미로웠습니다. 한편, 농업관련 분야에 종사하는 사람으로서 미실란이 설립된 지 벌써 13년이 넘었음에도 불구하고 개인이 설립한 농업관련 회사가 지속적인 실적을 내며 10년 이상 운영되어 좋은 선례를 남겼

다는 것에 감사한 마음이 들기도 했습니다.

두 번째로 방문한 백련동 편백농원은 편백나무를 활용하여 6차산업화를 시행하는 곳이었습니다. 우선은 대표님이 제 나이 또래지만 큰 규모의 농원을 운영하고 있다는 것에 놀랐고, 대부분의 6차산업화가 식품 가공을 통해 이루어지는 것에 비해 이곳에서는 목재를 활용하여 부가가치 창출 활동을 하고 있다는 점에서 신선한 충격을 받았습니다. 이곳은 아버지는 공예품 생산, 형은 체험교육, 동생은 조리 전공으로 농가식당을 운영하는 가족 중심 경영의 6차산업화 현장이었는데, 이로 인해 원활하게 농원이 운영되는 것을 보며 운영주체(6차산업화 전문인력)의 확보가 6차산업화를 성공으로 이끄는 비결 중 하나임을 다시금 깨닫기도 하였습니다. 그러나 한편으로는 농업현장에서 생산인력마저 부족하다고 호소하는 상황에서 무조건 6차산업화 전략을 강조하는 것이 타당한 것인가에 대한 고민이 생기기도 했습니다.

끝으로 방문한 곳은 연구원과 비교적 가까운 거리에 있는 나주 자향농장이었습니다. 자향농장은 나주의 대표적 특산품인 배와 멜론을 재배하는 농가로써 앞서 방문한 두 곳과는 달리 생산현장에 대한 생생한 이야기를 들을 수 있는 곳이었습니다. 대표님과 함께 올해 새롭게 도입한 신품종인 칸탈로프 멜론을 직접 먹으며 신기술, 신품종 도입의 어려움에 대해 질문하고 답변을 듣기도 하였습니다. 대화 중 가장 안타까웠던 것은 지역 간 경쟁으로 인해 악화가 양화를 구축하는 상황이 발생한다는 점이었습니다. 특정 지역에서 매출 증대를 위해 생장 촉진제를 사용하고, 과수 재배 시 종이 봉투를 사용하여 인위적으로 과수의 빛깔을 좋게 만들게 되면 소비자는 색과 모양이 좋은 과일을 선택하게 되고 이는 결국 다른 지역 역시 약품과 인공적인 방법에 의존하여 생산을 할 수 밖에 없는 구조로 이어지게 된다는 것이었습니다. 저는 이 대화와 예전 회사에서 농산물 구매 소비자를 응대했던 경험을 다시금 떠올리며 농산물 생산도 중요하지만 근본적으로 이러한 악순환을 끊을 수 있는 것은 농산물에 대한 소비자의 인식이 변화해야 한다고 생각했습니다. 또한, 이는 농산물에 대한 소비자 교육은 누구를 대상으로, 누가, 어떻게 하면 효과적이며, 소비자들이 올바른 선택을 하는데 도움을 줄 수 있을지에 대한 고민거리를 던져주었습니다.

이번 현장 체험학습을 통해 6차산업화 주제를 가지고 석사 논문도 썼었고, 학교 수업시간에 체험활동과 관련된 주제로 발표를 진행한 적도 있어서 6차산업화에 대해서는 나름 잘 알고 있다고 생각했었는데 오늘 가 본 두 곳은 우수 선도 농가였음에도 불구하고 처음 알게 되어서 아직 제가 갈 길이 멀고, 많이 부족하다는 생각을 하며 저 자신을 반성하게 되었습니다. 또한 여담이지만, 학부 시절

농산물 도매시장에 방문하였을 때 그곳에 종사하시는 분이 견학 온 저희에게 탁상공론만 펼치는 사람들이라고 외치는 소리를 들은 적도 있었고 농산물 온라인 유통회사에 다닐 때, 대학원 재학 시절에 현장에 나가면 농업관련 연구에 대한 비난을 받는 일이 부지기수였는데 이번 견학 때는 저희의 상황을 잘 이해해 주시고 나아가 협력해 보자는 말씀도 해주셔서 혼자서 속으로 매우 당황하기도 했지만 희망을 엿볼 수 있는 소중한 경험을 하고 온 것 같습니다. 이 자리를 통해 현장 연수를 준비해주시고 하루 동안 안내해주신 관계자 분들께 감사의 말을 전하며 현장연수 소감문을 마무리 하고자 합니다.

○ 괄준덕 행정원

- 미실란(대표 이동현): 농업법인 미실란은 2005년에 ‘발아현미’를 생산하는 농산물 제조·가공 업체로 탄생함. 다른 업체들과 비교할 때 이곳이 특별한 점은 가공에 쓰이는 쌀을 직접 재배한다는 것으로서, 대표 자신이 농생명과학을 전공한 박사인 만큼 제품 연구개발에 상당한 공을 들이고 있으며 품질에 대한 철학도 확고함. 한편, 법인 설립 당시 발아현미가 당뇨·비만 등 각종 성인병 예방에 효과가 있다는 보도들이 잇따랐기에 미실란이 내놓은 발아현미 제품은 시장에서 긍정적인 반응을 얻을 수 있었음.

이런 반응을 토대로, ‘신라호텔’, ‘신세계’, ‘농협유통’ 같은 굵직한 유통 업체들과도 납품계약을 체결할 수 있었는데, 시간이 흐르면서 가정에서도 발아현미 제조가 가능해지는 한편, 발아현미 제조업체들 또한 우후죽순 늘어남에 따라 기존 사업모델 만으로는 수익성 유지가 어려워짐.

‘밥카페 반하다’는 이러한 상황에 대한 타개책으로 탄생한 결과물로서, 각종 차를 비롯한 음료 외에도 그 이름처럼 식사류를 함께 판매하고 있음. 공간 자체가 큰 편은 아니어서 한 번에 많은 인원을 수용키는 어려우나, 카페 밖 풍광이 운치 있어 연인들의 데이트 코스로 각광받고 있음. 무엇보다도 카페는, 기존 제조공장과 쌀 재배 부지를 6차산업에 활용케 할 단초 역할을 하는 점에서 의미가 있음.

미실란에서는 카페를 주축으로 삼아 ‘들판 문화 산책’같은 행사들을 정례적으로 개최하고 있는데, 해당 행사들은 미실란의 존재감을 각인시키는 동시에 미실란의 생산물들을 홍보하는 데에 도움을 주고 있음. 최근 SNS 상에서 미실란 밥카페에 대한 호평이 늘어가고 있고 이를 토대로 미실란에서 생산하는 제품들에 대한 관심도 높아지고 있어 앞으로 더 높은 성과를 창출할 것으로 기대됨.

편백농원(대표 김진환): 편백농원은 편백나무를 직접 재배하는 동시에 재배된

나무에서 얻은 수확물(목재, 편백 기름 등)을 가공하여 판매하고 있음. 특히, '편백 비누 만들기', '편백 숲 체험 및 산림욕'같은 다양한 체험 프로그램도 함께 운영하고 있어 단순한 상품 구매자 외에도 방문객들이 많은 편이며 농원 자체가 6차산업 현장이라 할 수 있음.

그런데 예상 외로 편백 묘목이라든지, 직영식당에서 먹는 밥값은 매우 저렴한 편임. 식수 후 4년이 지난 분재목을 구입하는 데에 7~8만원 정도만 지불하면 되었고, 식당에서 제공하는 식사 역시 반찬이 12가지나 되는데도 6천원밖에 하지 않음. 특히, 농원 내에서 야외결혼식장으로 쓰이는 장소는 신청만 하면 누구든 무료로 이용할 수 있음. 대표의 설명에 따르면, 이는 농원으로 최대한 많은 사람들을 끌어들이기 위한 유인전략이라고 하는데 일종의 'Loss Leader' 마케팅이라 볼 수 있음. 그럼에도 농원 내 시설들이 상대적으로 낙후되고 열악해 보여 의아한 부분이 있었는데, "농원을 방문하는 고객들은 우리의 시설보다는, 자연의 풍광과 잘 짜여진 프로그램에 주목한다."는 대표의 설명을 듣고 이해할 수 있었음.

현재, 편백 기름을 치약이나 가글용액 제조에 활용하기 위하여 연구개발을 진행하고 있고 곧 시판을 앞두고 있다고 하는데, 마케팅만 참신한 방향으로 이뤄진다면 농원에서 진행하는 6차산업에 더 큰 힘이 될 것으로 보임.

자향농장(대표 노웅곤): 나주시 동곡리에 위치한 자향농장은 배 재배를 주업으로 하고 있음. 최근에는 농진청과 마을이 협약을 맺어 '칸탈로프 멜론'도 시험재배 중이라고 하는데, 관리가 까다로워 채산성은 높지 않은 것으로 보임. 다만, 직접 멜론을 맛본 결과, 농업 관련 기관에서 농민들에게 적절한 관리법을 교육 및 보급한다든지 적정 수준의 보조금을 지급하는 등의 장려책을 활용한다면 추후 수출 효과 품목으로 자리 잡을 수도 있으리라 생각됨.

한편, 배농사의 경우 과거 나주배가 전국적인 명성을 날리던 시절에 비하면 수익성이 많이 낮아졌다고 함. 이는 과거와 달리 전국 각지에서 배를 생산하게 됐기 때문임. 물론 소비자 입장에서는 각 생산지간 경쟁으로 상대적으로 저렴한 상품을 구입할 수 있어 좋은 점이 있음.

그러나 그 경쟁이 과도한 수준으로 이어져, 출하시기를 인위적으로 앞당기려고 성장촉진호르몬(지베렐린)을 살포하면 소비자의 건강에 악영향을 미칠 수 있고, 경쟁에서 패한 농민들이 농사를 접게 된다면 오히려 독점 세력을 키울 수 있기 때문에 이 역시 국가 차원에서 고민해야 할 문제라고 생각됨.

- 깨달은 점

몇 년 전부터 '6차산업'이라는 말이 화두처럼 자리 잡아 오고 있고, 국가는 물론 각 지자체에서도 농가들에게 이를 장려하고 있음. 하지만, 견학 결과 6차산업이 마음만 먹는다고 해서 될 일이 아님을 깨달았음. 6차산업은 생산, 가공, 체험을 유기적으로 연결함으로써 전개 가능한데 이를 위해서는 어느 부문에서든 최소한의 규모가 확보되어야 하기 때문임. 따라서 농가 몇 곳이 결심한다고 해서 진행할 수 있는 것이 아님.

그런 만큼, 국가 차원에서든 지자체 차원에서든 선택과 집중 전략을 펼쳐 6차 산업에 적절한 아이템과 장소를 발굴하려는 노력이 필요하다고 생각됨. 견학 장소 중 한 곳인 미실란 대표의 말에 따르면, 각 군(郡)별로 1개씩이면 충분하다고 하는데, 본인의 견해로는 그보다 범위를 넓히는 것도 좋을 것이라 여겨짐.

한편, 현재 국가나 지자체가 6차산업을 지원하면서 주로 초점을 맞추는 것이 SOC 혹은 인프라 조성인데 편백농원 대표의 말처럼 도시 사람들이 시골에 방문할 때 눈여겨보는 것은 시설이 아니라 프로그램이요, 자연이기 때문에 기존과는 다른 방향의 지원책을 마련할 필요가 있음. 이를테면 체험 프로그램 공동 개발 혹은 보조금 지원 등이 그 대안이 될 수 있을 것임.

끝으로, 6차산업이 활발히 진행되려면 결국 1, 2차 산업의 기반이 탄탄해야 할 것인데 오늘날처럼 대부분의 농산물들이 전국에서 고르게 생산되는 식으로 간다면 기반약화를 초래할 것은 물론 체험 프로그램 역시 전국이 비슷하게 구성하여 차별성이 약해질 가능성이 높음.

따라서, 예전처럼 '나주배'나 '성주참외' 같은 지역 특산물 생산을 장려하는 동시에 다른 지역에서는 가능하면 그 특산물과는 다른 농산물을 재배하도록 이끌 수 있는 유인책을 사용할 필요도 있을 것으로 보임.

○ 박형호 행정원

- 전남 곡성과 장성, 나주에서 농가운영과 함께 KREI 리포터로서 활동하시는 세분의 농업인을 만나봤다. 발아현미와 편백나무, 과수를 각각 생산하시는 이분들에게는, 재배작물의 특수함만큼이나 저마다의 믿음과 견해에 대해서도 다양한 차이 그리고 그런 차이를 관통하는 하나의 공통점을 느낄 수 있었다.

먼저 전남 곡성에 있는 미실란 농장은 대표적인 6차 산업 농가법인으로서 1차 산업인 잡곡 생산에서부터 3차 산업인 교육체험프로그램과 '반하다'라는 요식업 운영에 이르기까지 다양한 부문에서 끊임없이 도전하고 성과를 내고 있는 회사였다. 농학박사이기도 한 이동현 대표는 그런 다양한 활동들과 함께 본인 스스로 자신이 농부임에 대해 자부심을 느끼며 본인이 걸어온 발자취에 대해서 강연

형식으로 1시간 30분가량 많은 조언과 이야기를 해주었다.

다음으로 찾은 농가는 장성의 편백나무 농원이었다. 30대의 젊은 영농인이 반겨주는 모습이 인상적이었다. 3대에 걸쳐서 편백농원에서 편백나무를 생산하고 각종 공예품 및 체험학습 등을 통해 본인만이 아니라 본인이 속한 지역사회에 큰 소득을 창출하고 있는 점에 대해서 설명을 들었다.

마지막으로는 나주 자향농장의 노웅곤 농부를 만났다. 배를 위주로 생산하지만 이번에 고소득 작물에 도전하여 칸탈로프 멜론 시험재배에 성공했다. 첫 수확물에 대한 기쁨을 신입직원인 우리 방문객들에게 대접해주시는 마음에 감사했으며 무엇보다 새로운 작물에 도전하기 위해서는 많은 위험과 노력이 따른다는 것을 알 수 있었다.

KREI 리포터 세 분에게서 느낄 수 있었던 점은 하나의 공통점은 프로페셔널하다는 것이었다. 각자 자기 분야에 대해서 확신과 자부심을 느끼고 있으며 본인이 가지고 있는 뚜렷한 목표와 비전을 가지고 남들이 안 걸어오는 길에 도전하며 끊임없이 노력하고 있었다. 그리고 본인의 지역사회와 주변 사람들에게 기술적으로, 경제적으로 큰 도움이 되는 사람으로 기억되고 있었다. 다시 말해 프로페셔널의 조건을 모두 충족하고 있었던 것이다. 본인의 업과 관련된 질문에 대해서는 농가생산은 물론이고 관련된 정책에 이르기까지 망설임 없이 본인의 소신과 생각들을 말하였고, 그런 자신감과 자부심은 그들의 말 한 마디 한 마디 어조에 확신으로 담겨있었다. 한분 한분이 단순한 농업인이라기보다는 경영인으로서 느껴졌다. 그 분들에 대한 존경심과 함께 이렇게 열정적인 분들에게 보다 더 많은 정보를 제공할 수 있는 기관이 우리 연구원이라는 것에 무거운 책임감을 느낄 수 있었다.

연구기획평가팀의 행정원으로서 그 책임의 중대함을 자각하는 계기가 되었다. 현장연수를 통해 본 농가들의 열정과 전문성을 본받아 나의 업무에 대해서도 어떻게 전문성을 기르고 조직에 도움이 될지를 항상 고민해야겠다. 거기에는 구체적인 비전과 목표가 함께 포함돼야 할 것이다.

○ 임상현 전문원

- 미실란(대표 이동현): 전남 곡성에 위치한 미실란은 쌀 가공 6차 산업 농가로서 제주 신라호텔, NH 농협, 현대백화점, CJ 오쇼핑, 신세계백화점 등에 제품을 납품한 이력이 있는 경쟁력을 갖춘 곳임. 특히 친환경 현미, 백미, 발아현미, 가공식품 등을 인터넷으로 판매하고 있으며 미실란 밥 Cafe 운영, 어린이 체험 교육 등으로 단순한 쌀 농가가 아닌 기업으로서의 면모가 보이는 곳이라 판단되었음.

미실란 대표 이동현 박사는 농업의 가장 큰 가치로 농업인 그 자체를 꼽았으며 우리 연구원을 비롯한 기타 농업관련 공기관의 경우에도 농업인을 위한 정책을 만들어 국내 농업의 진흥을 이끌어 나가야 한다고 하였음.

백련동 편백농원(청년농부 김진환 대표): 전남 장성 축령산에 위치한 백련동 편백농원은 편백농원을 3대째 일구어 오고 있는 가족기업임. 특히 축령산 편백숲은 산림청에서 관리하고 있는 국내 최대 난대 조림 성공지로서 편백숲이 지난 보건의학적 치유기능을 통해 국민의 건강 증진과 질병예방을 위하여 조성된 숲임. 관련 상품은 편백나무잎을 활용한 각종 화장품과 오일류, 편백나무를 가공한 배게, 가구 등이 있었으며 이 외에도 건강밥상, 어린이 체험학습 프로그램을 운영하고 있음. 편백나무는 특성상 20년여 간의 준비기간을 갖고 있어야 함에 따라 신규 사업진입이 어렵다는 단점이 존재함.

자향농장(대표 노웅곤): 나주 자향농장은 현재 배와 멜론을 주로 키우고 있음. 현재 농장에서 재배하는 멜론의 경우 재배가 어려운 품종에 속하지만 수확 후 타 멜론에 비해 장기간 저장이 가능하며 당도가 높다는 장점을 갖고 있음. 배의 경우 기존 나주농가의 배는 지리적 이점으로 인해 추석 전후로 판매하였고 이후 나오는 타지방의 배들은 나주배의 물량소진을 메꾸는 식으로 판매가 되어 서로 간섭 없는 판매가 가능하였으나 이후 타 지방에서 제품개발로 인해 나주 지역과 같거나 빠른 출하가 가능하게 되었음. 하지만 이는 전체적으로 농가 산업을 역성장시키는 요인이라 꼽았으며 농협을 주축으로 조정이 필요하다는 의견을 피력하였음. 또한 품종에 있어서도 국내 농가의 경우 금전적인 가치가 높은 품종만 키우려다 보니 전체적으로 같은 품종만 키우는 현상도 발생하였음. 이 또한 농협을 주축으로 품종제한을 두어 해소를 해야 한다는 의견이 있었음.