

## [별첨] 연수생 소감문

### ○ 김남훈 부연구위원

- 이번 신입사원 현장연수에서 1일차에는 전남 장성의 학사농장, 전북 완주의 삼촌 농장, 충남 아산의 (주)주원유기농을, 2일차에는 충남 서산 남원목작과 전북 무안 부안마케팅 영농조합을 방문하였습니다.

모든 업체의 사장님과 대표님들이 반가이 맞아 주셨고 여러 가지 연구에 도움이 되는 조언을 해주셨습니다. 모든 분이 진정으로 농업의 미래를 걱정하고 자기 분야에서 농업에 이바지하고자 노력하는 분들이었습니다.

현장연수 업체를 방문하면서 연구자 관점에서 두 가지 측면을 보았습니다.

첫째, 어려운 농업 환경에도 불구하고 농민들 개개인이 자신의 영역에서 농업의 미래를 개척하고 있다는 사실이었습니다. 농업의 새로운 비전을 생각하는 젊은 청년농들과 농민들의 소득향상과 복지를 생각하는 농업법인 경영자들이 많았습니다. 많은 농업인이 어려운 농업 환경에도 불구하고 자기 일을 묵묵히 하고 있으며 새로운 농업 영역을 만들고 있음이 보였습니다. 사양 산업이라는 편견을 딛고 농업을 통해 농업 발전을 선도하고 사회에 이바지하려는 농민들을 보면서 농업에 대한 희망을 보았습니다.

둘째, 그러나, 우리가 만난 농민과 농업경영인들은 어느 정도 성공한 농업인이었고 어느 정도 자본력과 기술을 물려받은 승계농이 많았다는 사실입니다. 같은 이상을 가지고 시작했지만 실패한 농민이나 능력은 뛰어나지만, 자본력이 부족한 농민들에 대해 생각해볼 기회는 적었습니다. 또한, 승계농으로 시작한 청년들보다 귀농으로 시작한 청년농들의 소외와 기회의 박탈을 경험할 기회도 없었습니다. 따라서 승계받은 자산이나 가용 자본이 부족한 능력 있는 농민들에게 공정한 기회를 제공해줄 수 있는 연구가 무엇인지 고민하게 되었습니다. 성공한 농민들과 이러한 성공에서 소외된 농민들의 소득과 삶의 질 격차를 줄이고, 소외된 그러나 능력 있는 농민들이 기회를 얻을 수 있는 정책이 무엇인지 고민하게 되었습니다.

현장연수에 대한 개선 사항으로 농촌 관련 이슈에도 관심을 가지고 연수를 진행했으면 좋겠습니다. 농촌 현장을 방문하여 농민뿐 아니라 농민을 지원하는 농촌 복지 관련자나 농촌 지자체 관련 공무원 등을 방문하여 농촌 지원 측면에서의 성공 또는 실패 사례를 경험해보는 프로그램을 시도했으면 좋겠습니다.

처음 떠날 때의 들떴던 기분은 연수원에 도착하는 순간 무거운 책임감으로 변하였습니다. 이번 연수를 통해서 농업농촌 연구에 대해 더욱 고민하는 기회로 삼겠습니다.

○ 홍연아 부연구위원

- 방문한 농장 대표님들께서 어떠한 품목을 어떤 방식으로 운영할지, 향후 시장의 방향은 어떻게 변화할지 끊임없이 고민하고 계시다는 것을 알 수 있었습니다. 이처럼 시장과 소비 트렌드를 감지하고, 이를 생산과 비즈니스에 적용시킬 수 있는 유연성이야말로 지속가능한 농업 발전을 위한 필수 요소라고 생각합니다. 소비자의 선도로 빠르게 변화하는 시장에서 우리 농가와 농업이 도태되지 않고, 이와 발맞추어 상생할 수 있는 방향을 제시할 수 있는 심도 있는 식품소비 연구의 중요성을 다시 한 번 깨닫는 계기가 되었습니다.

학사농장은 무농약 농장을 운영하는 회원 농가로부터 제공받은 농산물을 가공하여 공급하는 농장이었습니다. 학사농장은 크고 예쁜 수확물만 구입하는 유통업체들과는 달리, 무농약으로 생산된 모든 수확물을 일괄로 구매하여 농가의 소득을 보전하는 의미 있는 비즈니스 구조를 가지고 있었습니다. 또한, 학사농장은 개개의 영세 농가가 친환경 가공식품을 생산할 시 발생하는 한계점을 극복하고 생산을 규모화, 전문화 시키는 역할을 하고 있었습니다. 이와 같이 생산자에게 이로운 측면뿐 아니라, '농장자체를 브랜드와 시켜서 학사농장의 식품은 무조건 믿고 소비할 수 있도록 만들자' 라는 목표로 소비자의 니즈를 충족시키는 측면도 간과하지 않았다는 점이 인상적이었습니다.

최근 백향과가 소비자에게 큰 인기를 누리고 있다는 것을 네이버 식품, FARM 섹션에 게재된 기획물을 통해 알고는 있었습니다. 궁금한 마음을 여태 가지고 있었는데, 실제로 맛보고, 구경하고, 생장 과정까지 알 수 있게 되어 신이 났습니다. 과일 안의 내용물을 검고 큰 씨와 함께 먹는데, 맛도 좋았고, 씨의 식감도 좋았습니다.

삼촌농장 윤성웅 대표님은 3년 전만 해도 국내에선 이 과일에 대해 아는 이가 없었다고 하셨습니다. 제대로 된 생산 매뉴얼도 없이 맨땅에서 하우스 재배를 시작했지만, 지금은 과일이 없어서 못 파는 정도로 운영이 잘 되고 있고, 심지어는 마케팅을 하지 않아도 소비자가 먼저 과일 주문을 한다고 합니다. 대표님의 지난 이야기를 들으며, 성공하는 사람이 가진 공통점을

재확인 할 수 있었습니다. 생산이 소비 트렌드의 변화를 쉽게 따라가긴 어려울 것입니다. 그러나 늘 새로운 것을 찾는 소비자의 특징을 잘 파악하여 비즈니스 활용하고 성공한, 본받을 만한 예를 삼촌농장에서 찾을 수 있었습니다.

농업회사법인 (주)주원유기농은 3대째 유기농 배를 재배하는 전통 있는 배 농가였습니다. 놀라운 점은 농장이 이미 유기농 배로 정평이 나 있고, 농장 자체가 충분히 브랜드화 되어 있는데도, 여전히 신 품목 재배에 도전하고 있다는 점이었습니다. 껍질도 먹을 수 있다는 '조이스킨'이라는 배를 시식해보았는데, 껍질이 얇고 부드러워 먹기에 편하고 부담이 없어서 좋았습니다. 여기서 다시 한 번 품목 연구의 중요성을 느꼈습니다. 최근 배와 감과 같은 전통적인 과수들의 판매량이 급격히 줄고 있습니다. 이것은 최근 편리성을 추구하는 소비자에게 깎아야만 먹을 수 있는 과일의 인기가 줄어들었기 때문일 것입니다. 농장의 지속 가능한 성장을 위해서는 이렇게 소비자의 취향을 반영할 수 있는 신 품목 재배가 필요하고, 소비자의 WTP에 대한 연구도 병행되어야 할 것입니다.

남원목장은 1000ml 우유를 매일 1,700개 생산할 수 있는 젖소 농장을 포함해 한우 50두, 60,000평의 논·밭을 보유하고 있는 큰 규모의 농장이었습니다. 농장 대표님은 haccp 인증은 받았지만, 무항생 인증에 대해서는 관심이 없다고 하셨습니다. 가장 큰 이유는 이미 농장이 잘 운영되고 있는데 굳이 더 신경 쓰이는 일을 만들고 싶지 않다는 것과, 가격적 메리트가 없기 때문이었습니다. 이렇게 규모가 크고 선도적인 농가들도 무항생제 인증에 손사래를 흔드는데, 규모가 더 작고 설비마저 낙후된 농가들은 무항생제 인증을 받는 것을 고려조차 하지 않겠다는 인상을 받았습니다. 무항생의 인증의 이용도 제고를 위해 심각한 고민이 필요하다는 것을 깨달았습니다.

한국 농업의 미래와 이를 위해 제가 기여해야 할 연구 분야 및 방향에 대해서 1박2일 동안 깨닫고 느낄 수 있었던 연수 기회를 주신 원장님께 감사의 말씀을 올립니다. 체계적이고 의미 있는 연수를 준비해주신 경영지원실 분들께도 깊은 감사를 드립니다. 이동루트, 숙소, 식사 등 모든 부분에서 배려와 친절이 녹아 있어서 연수 내내 감동적이었습니다. 이러한 배려 덕분에 함께 연수에 참여한 동기들과도 더욱 편안하고 즐거운 마음으로 우정을 나눌 수 있었습니다. 마지막으로 연수를 떠나기 전에 잘 다녀오라고 독려해 주시고 다녀온 후에서 큰 관심을 가져 주신 센터 선배님들께도 감사드립니다.

○ 서형주 연구원

- 지난 이틀간의 농업·농촌 현장 연수는 농업·농촌 현장의 목소리를 가까이 다가가 귀로 듣고 눈으로 보면서 조금이나마 현장을 알게 된 귀한 시간이었습니다. 스스로는 농촌을 대상으로 연구하고 있음에도 다양한 농업·농촌의 실상은 잘 알지 못하는 것이 아닌가 하는 염려가 있었던 탓에, 이번 신입 직원 현장연수는 저에게 더 가치 있는 시간으로 다가왔습니다.

현장연수는 1박 2일 동안 유기 농장과 목장, 스마트팜 등 다양한 부문의 총 다섯 지역을 방문하여 그 곳의 이점 혹은 어려움 등에 대해 들어볼 수 있는 시간으로 진행되었습니다.

[현장을 느끼다]

처음 방문한 곳은 전라남도 장성군에 위치한 '학사농장(강용 대표)'이라는 유통전문 영농조합이었습니다. 이곳은 친환경 농산물을 취급하는 곳으로, 법인을 확대하여 전국의 농업 생산자 회원을 조직하고 그들로부터 공급되는 농산물을 유통하는 구조로 운영되고 있습니다. 쌀 품목을 제외하면 정식 회원이 23명, 준회원까지 포함하면 70~80명가량의 회원으로 조직되는 학사농장은 회원 농가들의 '평당 소득'을 높여주자는 마인드를 가지고 운영되고 있었습니다.

또한 소비자로부터의 신뢰를 얻기 위해 소비자 초청 및 현장탐방, 소식지 발행 등의 홍보활동 뿐만 아니라, 잔류분석실을 별도로 운영하고 생산지관리 카드 등을 통해 농산물을 체계적으로 관리하고 있었습니다.

다만 안타까웠던 점은 소비자들이 친환경이나 유기농 제품이 좋다는 인식은 가지고 있으나, 실제 구매로 이어지지 못해 국제유기농인증 과정에 있던 농가들이 시장의 거절로 유기농을 포기해야만 하는 상황이 종종 벌어진다는 것이었습니다. 22개의 유기농 식당 중 현재 단 하나의 식당만이 남아있다는 설명을 들으며 유기농산물의 유통 및 판로개척을 위해 어떤 연구가 이루어질 수 있을지에 대해 고민하게 되었습니다.

두 번째 방문지는 전라북도 완주군에 위치한 '삼촌농장(윤성웅 대표)'으로, 이곳은 패션후르츠(백향과)라는 열대과일을 재배하는 농장입니다. 온난화로 인해 과수 재배 적합지가 북상하면서 국내에서도 열대과일 재배를 준비해야 한다는 기사들을 이전부터 종종 접했기에 더욱 관심 있게 대표님의 설명을 듣게 되었습니다. 열대과일 재배지답게 겨울임에도 비닐하우스 농장 안은

후덥지근했고 그 안에서 백향과가 과실을 맺고 있었습니다. 씨가 많이 들어 있고 신맛이 나는 백향과는 주스로 가공되어 특히나 여성들의 입맛에 잘 맞아 국내에서도 점점 인기가 높아지고 있다는 설명을 들으며, 이 외에 다양한 열대과일이 국내에서 재배되는 날을 상상하게 되었습니다.

대표님은 초기 시작 단계에서 재배 과정의 어려움을 누구에게 물어볼 곳이 없어 홀로 고생을 많이 하셨다고 합니다. 기후변화에 맞춰 새로운 작물을 재배하고자 할 때 필요한 정보들을 얻을 수 있는 플랫폼의 구축이 정책적으로 지원될 필요가 있겠다는 생각을 하면서 다음 장소로 이동하였습니다.

세 번째로 방문한 곳은 충청남도 아산시에 위치한 '(주)주원유기농(김후주 대표)'이라는 농업회사법인이었습니다. 이곳은 3대째 과수원을 운영하면서 16년 전 유기농법을 도입하고, 3년 뒤에 최초로 유기인증을 받아 현재는 국내 유기농 배 중 50%를 차지할 정도로 성장한 곳입니다. 이곳 과수원에서 생산되는 배는 신고배가 80%이지만 나머지 20%는 서양배, 중국배, 조이스킨, 추양, 감천 등 20여 가지가 넘는 신품종들을 개량하고 있다고 합니다. 신고배는 국내에서 가장 인정받는 배 품종이지만 병충해에 취약하고 판매전략 및 유통 다양화를 위해서는 다양한 품종들이 시장에 나와야 한다고 판단했기 때문입니다.

농장을 운영하는 대표님은 '농산물 품질 규격화' 도입 이후 모양이 예쁘지 않은 농산물은 판매가 안 되면서 농약이나 영양제 등의 사용이 과다해졌으며, 또한 유기농, 무농약, GAP 등의 각종 인증제가 등장하면서 '전통성'이 전혀 고려되지 못하고 있다고 아쉬워하셨습니다. 과수원을 둘러보면서 농촌의 일자리 유지 및 창출을 위해서는 획일적 기준이 아닌 농가의 규모와 수준에 맞는 기준이 필요할 수 있겠다는 생각을 처음으로 가지게 되었습니다. 또한 농가들의 평균 수준(위생 등)을 향상시키는 것도 물론 중요하지만 농가를 공장화하는 것이 과연 옳은 것인지에 대해 고민하게 되었습니다.

이튿날 방문한 네 번째 방문지는 충청남도 서산시에 위치한 '남원목장(김민정 대표)'입니다. 목장은 가족 6명이 경영하고 있었으며 이곳에서 만나게 된 부부는 진심으로 소에게 애정을 가지고 있음이 느껴졌습니다. 목장에서는 하루 2번씩 매일같이 젖을 짜서, 하루에 1700L의 원유를 생산하고 있으며 아직까지는 가공을 활발히 하지 않고도 전량이 판매되고 있다고 합니다. 이제 막 요거트 가공을 시작하는 단계라는 설명을 들을 수 있었습니다. 낙농 관련 학과에서 만나 결혼했다는 젊은 부부의 모습을 보며 국내 축산

시장의 미래가 밝다는 생각을 하였으나, 이렇게 후계자가 있는 축산 농가들이 많지 않아 주변 70여개의 축산농가들 중 현재 4개 정도밖에 남지 않았다는 설명을 들으며 농촌이 마주한 현실이 너무 안타깝게 느껴졌습니다. 젊은이가 없는 농촌은 미래가 없기에 후계자가 없는 농가들과 도시의 젊은이를 연계할 수 있는 방안이 정책적으로 고려되어야 하겠다는 생각을 품게 되었습니다.

마지막으로 방문한 곳은 전라북도 부안군에 위치한 '부안마케팅영농조합법인(임장섭 대표)'입니다. 이곳은 수박, 양파, 토마토, 과채류 등을 취급하는 유통센터로, 생산농가와 계약을 맺고 등급별로 농산물을 선별하여 국내외 마케팅 활동을 하는 구조로 운영된다고 합니다. 최근(2017)에는 ICT를 접목한 스마트팜 첨단유리온실을 신축 운영하고 있는 곳입니다. 인력 부족, 고령화, 농가의 어려운 현실 등을 해결할 수 있는 주요 방안으로 스마트팜이 제시되고 있기 때문에, 말로만 듣던 스마트팜을 실제로 보게 된다는 설렘을 가지고 현장을 방문하였습니다.

스마트팜에서는 밝은 조명 아래 깨끗하고 위생적으로 보이는 토마토들이 일렬로 길게 줄지어 있고, 그 사이에서 외국인 노동자들이 첨단 기계를 사용하여 작업을 하고 있는 모습을 볼 수 있었습니다. 방문했던 다섯 지역 중 가장 깨끗하고 첨단화된 곳이었습니다. 이곳은 조직화와 규모화를 통해 얼마나 효율적으로 수익성을 높일 수 있는지를 느끼게 해주었습니다. 그리고 어쩌면 앞으로 우리 농업이 이런 방향으로 이루어질 수도 있겠다는 생각을 하며 미래 농촌의 모습을 그려보게 되었습니다.

[1박 2일의 농업·농촌 현장 연수를 마치며]

총 다섯 지역의 각기 다른 농업·농촌 현장을 방문하면서 고작 1박 2일의 여정이었으나 그에 비해 많은 것을 생각하고 고민하게 되었습니다. 농가들의 유통 및 판로개척의 중요성과 정보 플랫폼의 구축, 농가의 규모와 수준을 고려한 기준 제시, 도시 젊은이들과의 연계 등 연구가 필요한 지점들을 볼 수 있었습니다. 특히 농업·농촌의 미래를 그려보며 바라본 스마트팜은 규격화된 농산물, 깨끗한 농업을 강조하는 현 시대에 잘 부합하는 곳이라는 생각이 들었습니다. 하지만 이상하게도 제가 본 그 모습에는 유기농 배를 생산하며 배나무에게 고맙다고 말을 건네는 농부의 마음이 잘 느껴지지 않았습니다. 오히려 규격화되고 모양이 예쁜 농산물만이 시장성을 갖다보니 과도한 농약과 영양제가 사용될 수밖에 없다는 농부의 서글픈 소리가 안타깝게 느껴졌습

니다.

사회·경제적으로 복잡하게 얽혀있는 농업·농촌의 현실 속에서 무엇이 정답인지, 혹은 절대적으로 옳은 답이 있는 것인지는 모르겠습니다. 하지만 이번 현장 연수를 통해 우리 한국농촌경제연구원과 연구원으로서의 제가 나아가야 할 방향에 대해 치열하게 고민하고 싶다는 바람을 가지게 되었습니다. 안전한 먹거리를 생산하는 미래 농업과 젊은이가 일할 수 있고 국민이 쉴 수 있는 삶터와 쉼터로서의 미래 농촌이 어떤 방향으로 구현될 수 있을지에 대해 함께 고민할 수 있는 시간들이 많았으면 좋겠습니다.

○ 윤성주 연구원

- 2018년 11월 15일~16일 이틀 동안 학사농장(전남 장성), 삼촌농장(전북 완주), (주)주원유기농(충남 아산), 남원목장(충남 서산), 부안마케팅(전북 부안)을 방문했습니다. 이번 현장연수는 채소, 과수, 낙농, 유통 등 다양한 분야의 농업 종사자들을 만날 수 있는 기회였습니다. 현장연수의 키워드는 '유기농업', '열대과일', 'ICT', '후계농업경영인'이었다고 생각합니다.

'유기농업'과 관련해서 방문한 곳은 학사농장, 삼촌농장, (주)주원유기농이었고 방문한 세 곳 모두 공통적으로 안전한 먹거리를 지향하고 있었습니다. 학사농장의 김남근 본부장은 GMO 식품을 섭취한 인간에게 미칠 영향에 대해 우려하면서 그 영향은 부정적일 것이라고 봤습니다. 또한 GMO 재배의 부작용으로 슈퍼잡초의 발생과 같이 기존 생태계를 교란시킬 수 있다고 언급했습니다. 반면, 유기농은 영향학적으로는 기존 농산물과 차이가 없다는 분석이 있긴 하지만 시간이 흐른 후 사람에게 미칠 영향(긍정적)은 분명 있을 것이라고 하셨습니다. (주)주원유기농의 김후주 대표는 농산물 품질 규격화와 대형마트·유통회사의 대과종 선호로 불필요한 투입요소(농약, 비료, 비대제 등)의 사용이 많아졌다고 했습니다. 이는 유통에 편리하고 구색이 좋아 소비자들이 선호할지는 모르나 관행농법이 점점 유기농법과 멀어지게 하는 요소들이라고 했습니다.

'열대과일'과 관련해서 방문한 곳은 삼촌농장이었습니다. 삼촌농장의 윤선웅 대표는 농업과 관련 없는 직장에서 근무를 하다가 귀농하여 백향과(패션프루트)를 재배하고 있다고 합니다. 공학을 전공하였지만 종자기사, 유기농업기사, 식물보호 기사 등 여러 농업관련 자격증을 취득하는 등 학구열이 높은 분이었습니다. 생산량의 3요소는 재배환경, 기술, 종자라고 하시며 생산량을 높이기 위한 노력을 많이 하신다고 하였고 이는 방문한 백향과 하우스 내

에서 몸소 체감할 수 있었습니다. 지구온난화와 관련하여 한반도 기후가 변화하고 있긴 하지만 여름에는 너무 덥고, 겨울에는 너무 추운 기온으로 열대과일을 재배하시는데 어려움이 많다고 하셨습니다. 다만 삼촌농장의 시설하우스는 난방시설 효율을 극대화해서 1년 난방비가 300여 만 원밖에 들지 않는다고 하셨습니다. 보통 시설하우스 난방비가 1,000만 원이 훌쩍 넘는 것에 비하여 난방비를 절감하여 얻는 농가소득이 상당한 편이라고 설명 하셨습니다. 현재 생산된 백향과는 로컬푸드, 개인 판매를 통해 모두 판매 하고 있다고 합니다. 최근 가공품(백향과청)을 구상 중에 있으나, 보관 및 유통에 어려움을 겪고 있다고 하셨습니다.

‘ICT’와 관련해서 방문한 곳은 부안마케팅이었습니다. 부안마케팅은 2017년 약 1ha(3,200평)에 스마트팜을 건설하여 토마토를 수확하고 있으며 추가적으로 2ha 규모의 스마트팜을 건설 중에 있다고 하였습니다. 임장섭 대표는 광역품목조직을 설립하여 유통분야에만 사업을 진행하고 있었으나 아들의 권유로 스마트팜 건설을 고려하였고, 정부지원(건설비의 50% 용자지원)을 받고 스마트팜을 건설하여 토마토를 생산하고 있다고 합니다. 생산성 역시 기존 시설하우스보다 월등히 높다고 합니다. 앞으로의 농업은 스마트팜과 같은 첨단시설이 필요하다고 설명하시면서 수도권에만 관심이 많은 농가들이 스마트팜과 같은 경지면적 대비 고소득을 올리는 농업에 신경을 써야한다고 언급했습니다.

‘후계농업경영인’과 관련해서 방문한 곳은 (주)주원유기농과 남원목장이었습니다. 남원목장은 가족이 경영하는 목장이고, 김민정 대표는 시댁 가족과 함께 목장을 경영하고 있습니다. 김민정 대표의 남편은 어릴 때부터 목장 일을 도와왔고 나중에 성인이 되었을 때 부모님의 뒤를 잇는 것이 당연하다고 여겼다고 합니다. 현재 목장을 경영하는 일에 만족하고 있었으며 농촌 생활에 대해서도 불만이 없어 보였습니다.

(주)주원유기농은 유기농 배를 생산하는 곳으로 58년 전 과수원을 시작하여 대를 이어 현재 김후주 대표가 부모님과 함께 경영을 하고 있습니다. 김후주 대표는 농촌 청년 유입 실태에 대하여 ‘현재 농촌의 대부분은 60대 이상이 차지하고 있어 청년들이 농촌에서 살고 싶지 않다는 생각이 강하다’고 하며, 이를 해결하기 위해 ‘청년 위주 공동체 설립이 필요하다’고 언급했습니다. 귀농인 성공 사례가 있으면 해당 지역을 중심으로 신규 귀농인이 유입되기 때문에 이를 활용한 활성화 방안이 필요하다고 설명했습니다.

○ 지선우 연구원

- 농촌경제연구원은 저의 첫 직장입니다. 2015년 8월 위촉연구원으로 입사해 약 한 달간의 회기동 생활을 경험하고, 막연하게 나주에 내려와 여러 연구원 분들과 가족처럼 막역하게 지낸 기억이 소중한데 남아 연구원을 퇴사하고 약 1년여 동안 늘 나주생활을 그리워했습니다. 외부에 있으면서 가끔 연구원 홈페이지에 기웃거리며, 먼저 입사한 신입직원들의 연수 사진들을 보면서 '나도 저 자리에 있었으면' 라는 마음을 가지고 '다음에는 나도!'라는 다짐을 다졌습니다. 그런 농경연에 연구원으로 입사하게 되어 너무 기뻐고, 제가 했던 다짐이 이루어져 연수 가는 날이 기대되었습니다. 개인적인 사정으로 인해 11월 15-16일 양일간으로 계획되었던 일정 중 하루만 소화할 수밖에 없었지만, 그래도 연수 가는 발걸음은 즐거웠습니다.

먼저, 첫 번째로 연구원에서 멀지 않은 장성에 위치한 학사농장에 방문하게 되었습니다. 학사농장이라는 단어가 낯설지 않게 느껴졌는데 곰곰이 생각해 보니 위암을 앓으셨던 아버지의 쾌차를 위해 아버지 지인께서 소개해주셨던 곳이었습니다. 실제로 우리가족은 학사농장에서 유기농 야채스프를 수차례 구입했던 경험이 있었는데, 판매처에 직접 오는 색다른 경험을 할 수 있었고 본부장님의 말씀을 들으니 제품에 대한 신뢰가 더욱 깊었습니다. 특히 저의 귀를 사로잡았던 이야기는 대표님과 본부장님의 젊은 시절 외국에서 여행을 다니며 보고 느낀 경험들을 우리나라에 돌아와 직접 적용하고 실천하셨다는 점입니다. 당시 유럽에서 유기농 농산물들의 수요가 늘어나는 것을 보고 우리나라에도 이러한 때가 분명히 올 것이다 하며 작은 규모지만 비전을 가지고 조그만 모판으로 시작한 무순농사로, 길이 없는 곳에 길을 만들며 시행착오도 많았지만 끊임없이 도전하고 현재 이만큼까지 성취하셨다는 점에 만감이 교차하였습니다. 해외여행은 지경을 넓힌다 생각하여 굉장히 긍정적으로 생각하였는데, 본부장님은 생각에서 멈춘 것이 아니라 실천으로 까지 연결하셨다는 점에 많은 도전이 되었던 것 같습니다.

아울러 본부장님께서서는 농업은 1차도 6차도 아닌 10차+a의 산업이라고 생각하다고 하셨습니다. 최근 유럽에서는 현재 친환경적 건물 제작에 대한 연구가 한창 진행되고 있으며 일례로 뿌리채소(당근, 사탕 무 등)의 섬유에서 나노플레이트를 추출해 시멘트와 혼합하면 콘크리트의 기계적 물성이 크게 향상되는 연구결과를 소개해 주셨습니다. 이는 기존 시멘트 제조에 들어가는 에너지 소비와 이산화탄소 배출량을 크게 줄일 수 있음과 동시에 뿌리채소를

이용하면 보다 저렴한 가격으로 콘크리트 생산이 가능하다는 연구였습니다. 6차 산업의 농업이 단순히 생산과 판매, 그리고 서비스 수준에서 머물 것이 아니라 다양한 산업들과 협업할 수 있는 기회는 앞으로 우리 연구원에서도 농업, 농촌의 삶의 질 및 소득 증대 방안의 하나로 고민하고 연구할 필요가 있다고 생각하였습니다.

두 번째로 방문한 곳은 완주에 위치한 삼촌농장으로 백향과(Passion Fruit)를 재배하고 계셨습니다. 농장에 방문하기 전까지는 백향과라는 것이 무엇인지 몰랐으며, 존재자체도 몰랐습니다. 이동하는 차 안에서 올챙이 알 같다는 정보만을 전해 듣고 시식을 권하실 때 '비위에 안맞으면 어떻게 하지' 하는 우려하는 마음으로 방문하였습니다. 걱정은 기우였는지 대표님께서 권해준 백향과 차는 새콤달콤 아주 맛이 좋았습니다. 우려했던 올챙이 알 같던 백향과 씨앗도 툭툭 씹히는 맛이 일품이었습니다. 사실 백향과는 우리나라 기후에 맞지 않는 과일이라고 대표님께서서는 말씀하셨습니다. 주로 더운 기후 지역에서 재배되는 백향과는 대만에서 주로 재배가 되고 있고, 국내에 제공되고 있는 백향과 매뉴얼은 대만 기후에서 재배하는 방식으로 국내에 적용이 불가능한 내용들이 많다고 하셨습니다. 그럼에도 불구하고 대표님께서 많은 고민 끝에 안정적인 백향과 재배를 터득하셨고 알음알음으로 판로 또한 확대하고 계셨습니다.

한편 우리 연구원의 대외적인 이미지를 확인할 수 있는 기회가 있었는데, 외부에서 보는 우리 연구원은 '농업관측'이 가장 먼저 떠오른다고 전하셨습니다. 관측본부 소속 연구원으로서 굉장히 뿌듯하고 흐뭇했던 마음이 들음과 동시에 담당하고 있는 품목에 대한 책임감이 더욱 무거워지는 순간이었습니다. 대표님께서서는 관측보에서 하는 전망치 정보가 도매가격 위주로 정보를 전달해 관측보의 주요 고객인 농민입장에서는 약간의 괴리감도 느끼시는 경우가 종종 있으므로, 1차 고객에 맞는 전망도 필요하다고 조언해주셨습니다. 데이터에 대한 한계를 어떻게 극복하고, 농민들 입장에서 보다 현실감 있는 관측보 작성에 대해 고민해보는 순간이었습니다.

방문했던 농가에서 제가 느낀 공통점은 대표님들 모두 농사에 상당한 애착을 가지고 계시고 남들과의 차별화를 고민하시며, 스스로의 길을 개척하고 계셨다는 점이었습니다. 그런 부분에서 애로사항도 많지만 현 상황을 즐기며 해결방안들을 고민한다는 점에서 존경받아 마땅하다 생각했고, 개인적으로 많은 도전이 되었던 시간이었습니다. 뿐만 아니라 현실감 있는 연구를 위해 현장의견 수렴은 반드시 필요함을 새삼 깨닫는 연수였습니다.

○ 추성민 연구원

- 지난 2018년 11월 15일부터 16일까지 이틀 간 신입 박사님들, 신입 연구원 동기들, 그리고 이번 현장연수를 기획해 주신 허정희 박사님, 한홍식 선생님, 김미리 선생님과 함께 총 다섯 개 농가를 방문하였습니다. 연구원에 입사 하면서 현장을 많이 방문하고 싶다는 생각을 가지고 있었는데 이번 현장 연수를 통해 짧게나마 현장의 얘기를 들을 수 있어 좋았습니다. 특히 이번 연수는 사전 회의를 통해 어떤 농가를 방문하면 좋을지 함께 고민하는 시간을 가져 더욱 만족도가 높지 않았나 하는 생각이 듭니다. 본 소감문을 통해 이번 현장연수를 기획하고 연수가 원만히 이루어질 수 있도록 노력해 주신 허정희 박사님, 한홍식 선생님, 김미리 선생님께 감사드리며, 바쁜 연구 일정 속에서도 현장연수에 참석할 수 있게 배려해 주신 박사님들께도 감사의 말씀을 전합니다.

들뜬 마음으로 연구원을 출발하여 처음 방문한 곳은 장성에 위치한 학사 농장으로 유기농산물 생산과 친환경가공식품을 생산하는 영농조합법인이었습니다. 20평에서 시작하여 지금은 전국 7-8개 생산자 회원과 계약재배를 시행하는 법인으로 성장하였으며, 3,000명의 농업인을 책임지겠다는 목표로 유기농 식당을 운영하기도 하였습니다. 안타깝게도 유기농식당은 실패로 끝났지만 향후 기회가 된다면 유기농 테마파크 등 다양한 아이디어로 소비자들에게 다가가겠다는 생각을 가지신 분이어서 이러한 조직이 많아지면 농업·농촌이 더욱 활기찬 모습을 띌 수 있지 않을까 생각해 보았습니다. 학사 농장은 생산자회원에게 가격을 더 높게 하여 농산물을 구매하지는 않지만, 다른 가공기업 및 유통회사들과 달리 계약된 면적에서 생산된 모든 농산물을 구매하기 때문에 생산자들의 만족도가 높다고 말씀하였습니다. 끝으로 한국 농촌경제연구원이 왜 존재하는지 고민해 봐야 한다고 말씀해 주신 것이 기억에 많이 남는 자리였습니다.

두 번째로 방문한 농가는 패션후르츠(백향과)를 생산하는 삼촌농장이었습니다. 점심식사를 같이 할 때 패션후르츠 에이드를 가지고 오셔서 마셨는데 정말 맛있었습니다. 연구원에 돌아가서 에이드를 만들어 먹으라고 가공품을 한 병씩 주셨는데 오는 길에 다 터져버려 너무 아쉬웠습니다. 실제로 패션후르츠와 설탕을 섞을 때 생기는 가스 때문에 병이 터지는 일이 많아 가공품을 팔기에 어려움이 있다고 설명해 주셨습니다. 하우스 2개 동에서 생산을 하고 있으며 직거래 등을 통해 전량 판매되고 있다고 하였습니다.

백향과는 아직 재배기술이 정립되지 않아 실제 생산을 하면서 계속 정리를 하고 있는 상황이었으며 실제 농촌진흥청과 함께 뒤영벌을 통해 수정하는 실험 등을 계속 시행하고 있었습니다.

다음으로는 충남 아산에 위치한 유기농 배 생산 농가를 방문하였습니다. 3대째 배 농사를 계속해오고 있는 농가로 30대 초반의 여성 영농후계인이 대를 이어 농사를 짓고 있었습니다. 신고가 여전히 다수를 차지하지만, 약 20%는 신고가 아닌 시장에서 잡배로 취급받는 조이스킨, 추황 등 다른 품종을 생산하고 있었습니다. 판매는 주로 한살림, 학교 급식, 그리고 직거래 등으로 이루어지고 있다고 하였으며 특히 직거래를 통해 신고 외 다른 품종을 많이 판매하고 있는데 소비자들의 만족도가 높다고 하였습니다. 저희도 껍질까지 먹을 수 있는 조이스킨을 먹었는데 평소 명절 때 먹는 신고 배 보다 훨씬 맛있어서 다음에 기회가 되면 주변 분들에게도 한번 추천을 드리고 싶을 정도였습니다. 인증과 관련하여서는 약 13년 전부터 유기농 인증을 받았으며 GAP 인증이 더욱 안전한 농산물로 인식되고 있는 점에 대해 불만을 표시하였습니다. 부끄럽지만 최근까지 저도 GAP가 더 상위의 인증이라고 막연하게 생각하고 있었으며 이에 대한 저의 무지를 더욱 반성하는 계기가 되었습니다. 끝으로 상처가 일부 난 과수 등의 판매를 위해 가공시설이 필요한데 현실적으로 모든 농가가 자체적인 시설을 갖추는 데에는 한계가 있으므로 지자체가 중심이 되어 시설을 제공하는 것이 필요할 것 같다고 말씀해 주셨습니다. 또한 가공시설을 설치한 후에도 이를 운영하고 판로를 확보하고자 하는 노력이 지속되어야 한다고도 말씀하셨습니다.

첫째 날의 일정을 마감하고 다음 날 오전 찾아간 곳은 부부가 함께 운영하고 있는 낙농가인 남원목장이었습니다. 때때로 빛가람동에 강하게 찾아오는 축분 냄새에 대한 경험으로 방문 전 살짝 긴장했었는데 젖소들은 생각보다 냄새가 나지 않아 다행스러웠습니다. 60두의 젖소와 50두의 한우를 키우고 있었으며 하루에 약 1,700리터의 우유를 생산하고 있었습니다. 매일 새벽 4시 반에 일어나서 우유를 짜고 납품을 해야하기 때문에 육체적으로 힘이 들고 가족 여행도 가기 어렵지만 일 자체를 즐기시는 모습이 보기 좋았습니다. 축산분뇨는 3개월에 1번 씩 정리를 하고 있으며 비료화하여 주변 농가들에게 전부 판매를 하고 있다고 하였습니다. 또한 건초업체에 맡겨서 사료를 아침 6시 30분에 공급을 해주기 때문에 사료에 대한 작업은 따로 하지 않고 있다고 하였습니다. 다큐멘터리에서 자주 언급되는 사료 공급 기계도 따로 필요하지 않다고 하였습니다.

마지막으로 방문한 곳은 부안마케팅 영농조합법인으로 마늘, 수박 등 유통 외에 3,200평 규모의 토마토 스마트팜 농장을 크게 운영하는 법인이었습니다. 온도, 습도 등 내부 환경을 기본적으로 통제할 수 있는 시설을 갖추고 있었으며 땅에서 생산하지 않기 때문에 시설이 매우 깨끗하였습니다. 아직까지 생육 데이터를 수집하거나 수확 시 기계를 사용하지는 않는 수준이었으며, 크게 필요하다고 생각하지 않는 것으로 보였습니다. 스마트팜을 처음 방문하였는데 4차산업 기술의 적극적 활용이 한국 농업이 나아가야할 방향이라고 생각하면서도 스마트팜을 운영하고 싶어도 할 수 없는 농가들과의 소통과 배려 또한 필요하지 않을까 하는 생각을 하였습니다.

농업분야에서 일을 하면서도 현장의 목소리를 직접 들은 경험이 부족하다고 항상 생각하고 있었던 참에 이렇게 직접 농업인 분들과 대화할 수 있어 즐거웠습니다. 앞으로도 기회가 될 때마다 자주 현장을 찾아가 문제를 발견하고 해결하고자 노력하는 연구자가 되도록 하겠습니다. 이번 연수를 준비해주신 많은 분들께 다시 한번 진심으로 감사드립니다.

#### ○ 김다정 연구원

- 2018년 11월, 천고마비의 계절이라는 말에 걸맞은 청정한 하늘 아래 신입 직원들과 함께 현장연수 길에 올랐습니다. 관측본부에서 근무하며 농가를 방문하는 경우가 종종 있었지만, 많은 수가 모여 한 번에 가는 것은 처음이기도 하고, 모두 신입직원이라 하니 설레는 마음도 들었습니다.

그러나 첫 방문지부터 저희를 반기며 맞아주는 호락호락한 곳은 아니었습니다. “당신의 가슴속에 ‘열정과 변화의 의지’가 없다면 들어오지 마십시오.” 장성 학사농장 입구 앞에 크게 걸려있던 간판입니다. 현장연수의 참된 취지를 깨달으며 어렵사리 사무실에 발을 들였습니다.

학사농장은 20평 비닐하우스에서 시작하여 현재 강원, 부산 등 전국 생산자 회원을 갖춘 법인으로 발돋움한 곳입니다. 유럽, 일본 등의 국가에서 무순을 섭취하는 것을 본 대표께서 당시 국내엔 흔하지 않던 무순 재배를 시작하였고, 농약 없이 무순을 재배하던 것이 케일, 치커리 등 특수 채소까지 이어지며 현재의 유기농 생산 체계를 갖추게 된 것입니다. 현재는 회원농가들이 유기농 생산물을 재배할 수 있도록 체계적으로 지도하고 있으며, 3,000명의 농민을 책임진다는 비전을 목표로 경영에 임하고 있습니다. 저는 이곳에서 수요가 증가하게 될 품목을 미리 선택한 대표님의 안목, 그리고 개척되지 않은 길을 묵묵히 걸어온 인내에 감탄하였습니다. 또 현재 농업

농촌에 대한 정책 등을 언급하시며 한국농촌경제연구원이 해주었으면 하는 일들을 말씀하셨습니다. 이는 연구원의 역할과 중요성을 다시 한 번 체감하는 소중한 계기가 되었습니다.

두 번째로는 익산의 백향과 농장을 방문하였습니다. 얼마 전 친구 집에서 우연히 '패션후르츠 청'을 접하게 되었는데 당시엔 무엇인지도 모르고 먹었던 것이 백향과라는 과일이었음을 이곳에서 처음 알게 되었습니다. 대표님 역시 한국은 아직 패션후르츠라는 명칭도 생소하게 여기는데다 과일의 맛을 설명하기도 힘들다는 점에 큰 어려움을 느끼고 계셨습니다. 그렇지만 대표님은 지역 축제 등에 꾸준히 참가하셔서 아이스크림, 에이드 등으로 홍보를 계속 하였고, 그 결과 현재는 인터넷이나 시장 출하 없이 오직 전화주문 만으로 생산량 전부를 판매하고 계신다 하셨습니다. 그리고 한국에선 아직 백향과 재배 방법이 정립되지 않아 어려운 점이 많으며, 농진청과의 협업을 통한 시범 재배 등도 하고 계셨습니다.

지금은 소비자의 신뢰만으로 생산량을 다 판매할 수 있는 정도에 이르렀지만, 현재 자리에 이르기까지 병해충으로 인한 재배상의 문제, 판매 시 홍보의 부재, 판매처 부족 등 대표님이 겪었던 여러 어려움을 절실히 느낄 수 있는 기회였습니다. 또, 이는 비단 백향과 농가 뿐 아니라 새로운 작목을 재배하려는 신생 농가 대부분이 겪을 문제이고, 농업·농촌으로의 이주를 막을 어려움이 될 수 있겠다는 생각이 들었습니다. 개인이 해결하기 힘들고 어려운 문제를 적극적으로 도와줄 수 있는 정책적 기틀이 필요함을 절감한 기회였습니다.

마지막으로 방문한 농가는 서산의 유기농 배 농가 '주원농장'이었습니다. 커다란 개 세 마리의 열렬한 환영을 받으며 과수원으로 가 청년 농업인 대표에게 농가의 시작부터 현재까지 이야기를 들었습니다. 주원농장은 지금으로부터 13년 전 최초로 유기농법으로 배 재배를 시작하여 현재는 소비 트렌드에 맞추어 약 20여가지의 품종을 시범 재배하고 있는 곳입니다. 대표가 특히 고민하고 있는 것은 현재의 유통체계로, 특품 기준에 맞추어 대과와 상품성이 좋은 배만 골라 납품하는 것이 과연 소비자에게 효용이 클까 하는 것이었습니다. 소비자는 맛을 중요시하며, 좀 작고, 모양이 균일하지 않더라도 충분히 상품을 구매할 의사가 있을테니 선별 출하하기보다, 한 상자 안에 상품성이 좋은 것과 좀 덜한 것을 같이 판매하는 것이 훨씬 좋을 것이라는 것이었습니다. 또, 관행농가 대비 생산이 어려운 점, GAP 인증 배와 유기농배에 대한 소비자의 인식이 비슷한 점 등을 들으며, 현재의 자리에

오기까지 겪은 수많은 어려움을 인식하게 되었습니다. 모두 제가 농가에 방문하지 않았더라면 생각도 할 수 없었던 것들로 저 스스로에게 많은 생각할 거리를 주었습니다.

하루 동안 세 농가를 방문하면서 세 대표 모두 모두 수많은 어려움을 이겨내고 현재의 자리에 올랐으며, 현재에 안주하지 않고 끝없이 고민하고 나아갈 방향을 모색하고 있음을 깨달았습니다. 또, 해당 분야의 선도 농가로서 사명감과 책임감까지 지니고 있어 제 스스로 부끄러움을 느끼고, '열정과 변화의 의지', 책임감의 필요성을 되새기는 하루가 되었습니다. 길고도 짧았던 하루지만 귀한 경험을 했음에 감사합니다.