

대한민국 최고의 농업고수로부터 듣는다

2009년 3월 초청 강사 - 전남 장성 학사농장 강용 대표 초청 강연 전문

일시 : 2009년 3월 5일

장소 : 희망제작소 희망모울

주최 : 희망제작소 농촌희망본부

반갑습니다. 오늘이 제 생일입니다. 생일날 아침을 과천에 있는 허름한 호텔에 일어나서 농업노동법에 관련된 회의를 하고 집사람과 간 식당에 가서 미역국을 얻어먹었습니다. 박원순 상임이사님을 전부터 알고 있었기 때문에 희망제작소에 한번 와보고 싶었습니다. 그러나 여기 있는 줄은 몰랐습니다.

저는 최고의 농업고수는 아니구요, 촌놈이 농업에 뜻을 두고 농대를 나와 하다 보니깐 여기까지 나왔습니다. 학사농장의 뜻은 항상 배우자란 뜻입니다. 어순에 맞지 않지만 그런 것과 상관없이 저한테는 추구하는 뜻이 중요합니다. 그런 마인드로 항상 배우고 있습니다.

어렸을 적 꿈이 두 가지 입니다. 하나는 농부, 하나는 탤런트입니다. 탤런트시험을 보려고 모난 짓을 하기도 했습니다. 저는 농사일을 거들며 자라왔습니다. 다른 '샤'자와 다르게 안 시키려고 하는 직업이 농사라고 생각합니다. 중학교 때까지 소를 40마리 길렀고. 논도 그 당시에 30,40마지기로 많이 지었습니다. 아버지께서 주로 일을 하시고 저는 아버지가 시키는 것만 했습니다. 열심히 일을 끝내고 놀려고 하면 계속 일을 시켰습니다. 나중에는 하는 등 마는 등 했습니다. 중학교 시절 처음으로 농업도 괜찮지 않을까 하고 생각했습니다. 벼의 품종은 방학 중간 무렵부터 끝 물이 맏힙니다. 그러면 새가 먹어서 쫓쟁이가 됩니다. 새를 쫓아내야 했습니다. 그런데 아버지는 이상하게 일부러 끝 물이 맏히는 모종을 심었습니다. 방학이 시작함과 동시에 하루 종일 새를 쫓기 시작했습니다. 400미터를 새를 쫓기 위해 왔다 갔다 했습니다. 어떻게 하면 이 새를 편하게 쫓을 수 있을까 고민했습니다. 카바이트의 뽕 소리로 새를 쫓았습니다. 하지만 효과가 없습니다. 그 외 여러 가지 방법을 동원했지만 소용이 없었습니다.

혼자서 곰곰이 어떻게 쫓을까 생각하다가, 어린이용 만화책에 보면 무인 헬기 이런

것이 있었습니다. 무인 헬기를 사서 여기서 새가 오면 도망가지 않겠는가 해서 사려고 하니 너무 비쌌습니다. 그것은 못해 봤습니다.

어려서 아버님께서 이 와중에 농약을 굉장히 많이 하셨습니다. 농약이라는 것이 다수확의 방향인데 아버지가 다수확상도 받고 병해충 예방을 하셨는데 농약의 굉장한 신봉자셨습니다. 150미터 감긴 농약 줄을 가지고 앞에서 뿌리고 뒤에서 잡고 농약을 하는데 굉장히 귀찮고 번거롭고 힘든 일이었지요. 농업이나 농사에 관심이 없어야 하는데 저는 그냥 하고 싶었습니다. 성공하기 위해서도 아니고 설령 성공해서 저의 경험담을 보이기 위한 것도 아니고 농업이 그냥 하고 싶었습니다. 축산과를 갔는데 대학에 가면 소를 잘 기르는 법을 길러주는 줄 알았습니다. 하지만 아니었습니다. 제가 학교를 다닐 것인가 말 것인가 고민을 많이 하다가 먹고 노는 스케줄이 많아서 놀다 보니 학교를 졸업했습니다. 농업을 해야 하는데 무엇을 해야 하는지 망설여졌습니다.

아무리 생각해도 무슨 농업을 어떻게 해야 하는지 경험도 없었고 들을 수 있는 사회적 활동도 없었습니다. 1992년에 막상 해보려고 하니 너무 답답했습니다. 그러다가 우연치 않게 일산이 신도시 개발되기 전에 농대 나오신 분인데 신선놀음 하면서 사는 분이 있었습니다. 서울 와서 그 선배 집에 있었는데 너 오늘 내일 아침에 꼭 볼 것이 있다고 했습니다. 네가 보면 좋아할 것이라고 얘기했습니다. 비닐하우스에 있는 무순을 보여주었습니다. 농사를 짓다 보면 가슴이 따뜻해지는 느낌이 있습니다. 맨 처음에 싹이 틀 때 꽃이 필 때 열매가 붉은 빛을 비치는데 상당히 뿌듯합니다. 거기에는 3.4단으로 온 통 파란 싹으로 피어있는데 가슴에 평화가 밀려왔습니다. 죄송합니다. 제가 시적인 표현을 못합니다. 60평 정도 되는데 한 달에 600만원을 번다는 것. 별로 없던 시절에 60평정도 되는 비닐하우스에서 그렇게 많은 돈을 버는 것은 충격이었습니다. 이런 농업이 어디에 있는가? 저수지에서 새를 쫓던 시절이 생각나면서 내가 세상을 몰랐구나. 하고 생각했습니다. 그 때부터 바로 아르바이트를 시작 했습니다.

장난이 아니었습니다. 9시간 동안 면도칼로 자르고 있습니다. 아무튼 거기서 배워서 광주에 내려갔습니다. 돈도 없고 땅도 없었습니다. 아버지께 농업을 하기 위해 돈을 빌려 달라고 했으나, 아버지가 노발대발 했습니다. 무슨 얼어 죽을 농사냐! 그래서 3일 동안 사업자금을 위해 빌었습니다.

저희 가족이 아침마당에 나온 적이 있습니다. 우리 아들에게 이것을 바랬는데 큰 아들처럼 군청도 다니면서 동생들 뒷바라지 했으면 했는데 정말 아니라고 생각한 농업을 하겠다고 했다고 아버지가 말씀하셨습니다. 그냥 와서 선배들과 친구들, 친구 두 녀석과 술을 마시다가 그날 술자리에서 걷은 돈이 30만원. 그것이 학사농장의 자본금이었습니다.

제 고향이 전남 장흥이고 학교 때문에 광주에서 살다가 농사를 지어야 하는데 땅이 없어서 선배에게 땅이 있냐고 했더니 망월동 옆에 장군동에 땅이 있으니 땅 200평을 쓰라고 했습니다. 땅이 언덕에 200평이 있었습니다. 비닐하우스를 지어야 하는데 언제 해봤겠습니까? 삽 한 자루 가져다가 계속 팠습니다. 200평짜리 비닐하우스가 앞에 있습니다. 한 삽 뜨고 그것을 쳐다보고 저것을 하려고 이것을 하는가? 했습니다. 포크레인으로 하루 해도 20만원이었습니다. 그래도 내 비닐하우스인데 거기에 20평 쪼개서 한 것이 학사농장의 시작입니다. 비닐하우스 20평에서 개조해서 한쪽에 방을 만들고 한쪽에 무순을 하는 곳을 만들어서 일했습니다. 광주의 소비시장에서 얼마인가 생각하니까 서울과는 달랐습니다. 광주는 하루 총 판매량이 10만원 정도였습니다. 저는 그 때 입찰이 무엇인지 경매가 무엇인지 몰랐습니다. 농업에 대해서 학교에서 배운 것이 없었습니다. 입찰 어쩌고 중매인이 어쩌고 하는데 도저히 몰랐습니다. 하루에 잠을 4시간 정도 자면서 일을 했습니다. 하루 납품을 5,000원씩 했습니다. 20개를 납품 하는데 그 정도면 참 허망 했습니다. 하루에 서너 시간 자면서 일을 했는데 저녁에 일을 시작해서 3시에 납품하고 집에 오면 5시였습니다. 잠이 들면 비닐하우스가 집이었기 때문에 아침에 해가 뜨면 잠을 더 잘 수가 없었습니다. 일을 열심히 했습니다. 친구들이 미쳤다고 하고 정보과에서도 수상한 사람이라면서 찾아왔습니다. 다 미쳤다고 하고 주변에서 그러고 갈 데도 없는데 돈이 없어서 개 두 마리와 같이 살았습니다. 일산의 아파트에서 못 키운다고 버려진 개를 주워왔는데 저랑 궁합이 맞았습니다. 개가 여우처럼 말을 50가지는 알아들었습니다. 발바리, 푸들, 저까지 이렇게 셋이서 겸상했습니다. 밥이 없어서 빵 하나를 가지고 개들과 나눠먹었고 개같이 산 것은 아니고 개처럼 살았습니다. 그렇게 해서 시장이라는 것을 배우고 알게 되었습니다. 제가 비닐하우스 안에서 그 짓을 하고 있는데 비전은 없었습니다. 그러나 모두가 시골을 안 오니까 나까지 능력 없고 부족한 사람도 농촌에 있으면 성공할 수 있지 않을까 생각했습니다. 그러다가 우여곡절 끝에 비닐하우스를 옮기게 되었습니다. 이번 기회에 내 농장을 만들자고 하여 엄동설한에 비닐하우스를 지어야겠다고 생각했습니다. 친구들과 비닐하우스를 짓는데 처음 짓는 것이었

습니다. 어떻게 짓는 줄도 모르고 옆의 비닐하우스를 보고 지었습니다. 비닐은 해뜨기 전에 씌우는 것도 몰랐습니다. 93년도 구정 전 전날에 완성을 했습니다. 설날 집에 갔다 와서 열심히 일을 해야지 생각했는데 눈이 조금씩 왔습니다. 시골에 설을 새고 올라오니 비닐하우스가 엠 자 모양으로 들어가 있었습니다.

좌절했습니다. 미쳤다고 내가 이 짓을 해야 하나 내가 계속 할 것인가 말 것인가? 학교 앞에 막걸리 집에 가서 맥주잔에 소주를 따라서 먹었습니다. 혼자서 별 쇼를 다 하다가 다시 하자고 해서 그것을 다 뜯어서 고무줄로 묶고 철사로 묶고 다시 옮겨 지었습니다. 그래서 6개월 해서 그것 짓느라고 빛의 3분의 1을 갠 것입니다. 우연히 장성으로 오게 되었습니다. 친구가 집 뒤에 공터가 많으니 거기서 해보라고 했습니다. 버스가 30분에 한대 있는데 비닐하우스를 옮겼는데 3개월 후 친구가 집 팔고 가버렸습니다. 근처에 있던 논을 한 마지기 빌려서 908평인데 농대 나온 친구들을 꼬셔서 농대가 법대와 경쟁하지 말자고 하면서 비닐하우스를 지었습니다. 폭이 13미터 길이가 95미터 비닐하우스를 지었습니다. 한 번도 지어본 적이 없고 파이프 제공한 업자에게 속아서 그냥 끼우면 될 것을 다 스쿠류 볼트로 박아야 했습니다. 6월에 짓기 시작해서 해머 하나, 쇠톱 하나, 삽 하나 거의 그 정도 수준이었습니다. 석 달 동안 지었는데 기술자들이 짓기 시작하더니 15일 되니까 가버렸습니다. 석 달 동안 드릴 일을 많이 해서 손목이 아파 밥도 제대로 못 먹었습니다.

그렇게 비닐하우스를 완성해서 농사를 짓는데 막상 완성을 했는데 무엇을 심어야 할지 몰랐습니다. 겨우 하우스 실 평수로는 800평도 안 되는 비닐하우스 두 동이 있는데 자원도 없고 기술도 없고 고민만 됐습니다. 우리가 가지고 있는 것이 무엇이고 갖고 있지 않은 것이 무엇인가 생각해 봤습니다.

남과 경쟁하지 않고 적더라도 비싸게 팔 수 있는 것이 무엇인가 생각했습니다. 그냥 심었습니다. 여기 15개 씨 뿌리고 트랙터도 없는 상황에서 전부 삽으로 해서 남들이 10분이면 할 것을 한 줄을 셋이서 했습니다. 열심히 했지만, 잘 한 것은 아니었습니다. 소량 다 품목으로 15가지를 심었습니다. 파슬리를 심고 12월 중순 정도 되어서 막 수확을 하려고 하는데 바람이 불더니 어디선가 툭 소리가 나더니 비닐하우스가 다 찢어져서 팔랑거리면서 날라갔습니다. 이중 3중 비닐하우스도 다 망가졌습니다. 친구들은 나만 쳐다보고 있었습니다. 15분 정도 있다가 그 옆에 비닐 하우스가 홀라당 날라갔습니다. 친구

들이 저만 보고 있었는데 술을 먹으러 가자고 했습니다.

팔락거리는 소리 때문에 주변 사람이 잠도 못 잔다며 전화를 해왔습니다. 눈도 와서 확인 사살까지 했습니다. 비닐 하우스를 복구 했습니다. 복구를 해서 땅 주인에게 가서 트랙터를 빌려달라고 했습니다. 갈고 새로 시작하려고 했는데 로터리가 안 쳐졌습니다. 땅이 젖어 있으면 트랙터가 안 된다는 것을 처음 알았습니다. 시골가면 최신형 기계는 다 있는데 절대 빌려주지 않는다는 집이 있습니다. 파슬리를 대충 해서 던져놔는데 나중에 7,000원 정도 하는 것을 1킬로 45,000원을 줬고 100관을 가져 가니까 450만원이 됐습니다.

한번은 생산을 해서 시장에 납품을 하고 있는데 어떤 분이 보더니 네가 길렀냐고 했습니다. 백화점에서 차 한잔 하고 가자고 하면서 백화점에 코너 하나 줄 테니 직접 팔아보라고 했습니다. 백화점에 직접 판매하기 시작했습니다. 판매 직원도 있어야 하고 신경 쓸 것이 있지만, 완전 고생 끝 행복 시작 이었습니다. 무지 잘 팔렸습니다. 이제는 돈을 좀 벌 수 있겠다고 생각했습니다. 정말 희망에 부풀려서 열심히 노력했는데 두 달 후에 철수했습니다. 왜 그랬을까요? 두 달이 되니까 우리 비닐하우스에서 생산된 것 중에 팔 것이 없었습니다. 백화점에는 늘 그 자리에 상품이 있어야 했습니다.

시장이 없는 것일까요? 시장은 있는데 우리가 그 유형에 맞게 생산을 못한 것이었습니다. 그래서 이제 포기하고 우리는 앞으로 이 시장으로 진출해야겠다고 해서 주변의 농가를 모아서 매일 생산될 수 있게 생산의 시스템을 바꿨습니다. 주력이 채소류였고 상추에 주력을 했습니다. 제일 가볍게 여기지만, 상추의 시장은 엄청났습니다. 여름에 채소류는 호냉성 이므로 남부에서는 생산이 안 됐습니다. 800번만 따도 한 상자 할 것을 남쪽에서는 여름에는 1,300번 따야 했습니다.

여름에는 대관령에서 생산하기로 했습니다. 여름은 거기서 전라북도 장수에 준 고랭지를 만들어 12달 연속적으로 공급하게 되었습니다. 그래서 하게 되었습니다. 타 지역에서 그렇게 하다 보니까 나를 공격하는 사람들이 생겼습니다. 농민이 잘 먹고 잘살면 되는 것이지 나를 농사꾼인지 장사꾼이냐고 묻는 사람이 있었습니다.

백화점 할인점을 하다 보니 처음에는 돈이 되었습니다. 따라 하는 사람들이 생기기 시작했습니다. 처음 시작할 때에는 백화점 할인점이 올이고 우리가 값이었습니다. 수수료

조정도 내 맘, 가격도 내 맘이었습니다. 그 때 돈 벌어서 지금까지 까먹고 있습니다. 언제까지 이들이 나를 믿고 해 줄 것인가 고민이 되었습니다. 자체적인 유통이 있어야 했습니다. 유통 다변화를 시도했습니다. 가장 중요하게 생각하는 것은 소비자를 조직화시키는 것이었습니다. 마케팅 전략을 수립했습니다. 첫 번째는 ‘전 상품의 마약화’입니다. 담배를 끊는 것도 힘든 것, 커피도 몸에 나쁘지만 다들 많이 마시듯 그렇게 만들자는 것이었습니다. 두 번째는 ‘신도화를 만들자’ 였습니다. 학사농장 하면 와! 하게 만들고 싶었습니다. 열심히 하는 것은 차별의 조건이 아닙니다. 백화점에 가서 손님들의 리스트를 만들어 달라고 했습니다. 국내에서 최초로 채소의 에프터 서비스를 실시할 것이라고 말했습니다. 즉 일주일 이내로 교환과 반품이 가능하게 하겠다고 했습니다. 손님의 집까지 찾아가겠습니다. (대문서비스) 그리하여 백화점의 허락을 받고, 고객들의 리스트 확보가 가능해졌습니다. 리스트 고객 만 명. 지금까지 먹고 사는 힘이 됩니다. 회보도 만들었습니다. 처음에는 단순히 만들었으나 사진도 찍고 하면서 점점 욕심이 생겨 책이 되었습니다. 복잡하지 않고 꼭 필요한 사람들만 사세요. 이런 식의 내용이었습니다. 이러한 결과로 소비자와 하나가 되었습니다. 소비자에게 보답을 하자고 마음을 먹게 되었습니다.

62day (유기데이) 를 만들게 되었습니다. 국내에서는 최초로 농업날짜를 마케팅 한 셈이 됩니다. 유기농산물을 나누는 날, 농산물품질관리원에서 무농약도 있는데 왜 유기농만 하느냐고 탄지를 걸었습니다. 그래서 명칭을 사람과 친환경 농산물을 나누는 날로 바꿨습니다. 1년에 유기농산물을 배탈 날 정도로 먹어봅시다라는 슬로건도 걸었습니다. 천 명이 밥을 먹는데 쓰레기가 별로 안 나왔습니다. 밥 값으로 5천원. 푸짐하고 즐겁게 먹는 시간이 되었습니다. 그러던 어느 날 배추가 안 팔렸습니다. 이유는 김치 담기 싫어서 그리고 배추가 너무 커서 였습니다. 배추 한 포기가 너무 커서 들고 갈 수가 없었던 것입니다. 배추로 소비자들을 어떻게 하면 재미있게 할 수 있을까 고민했습니다. 김장데이를 만들었습니다. 200통을 친구와 둘이서 힘들게 절였습니다. 소금을 넣어야 하는데 막판에는 소금도 넣지 않고 대충 했습니다. 그런데 의외로 맛있다는 평을 들었습니다. 그 때 소금을 넣어야 된다는 고정관념을 버리고 양념을 유기농산물로 했습니다. 표준 레시피 + 자기 입맛에 맞게끔. 그래서 사람들을 불러 배추를 비벼서 가져갈 수 있게끔 했습니다. 그것이 김장축제 입니다. 서울에서 오는 분들도 있습니다. 그래서 서울에서 해보려고 했지만 무엇이 복잡한지 결국 못했습니다.

그렇게 하다 보니까 또 다른 생산과 유통을 만들자는 생각이 들었습니다. 유기농에는 한계성이 있을 것입니다. 농업이 무엇입니까? 에 대한 질문에 이렇게 대답했습니다. 생산, 유통, 포장을 포함한 모든 것이 농업입니다. 경쟁이 치열해 짐에 따라 강남의 백화점에 가면 얼마가 얼마짜리에 팔린답니다. 대한민국 국민 모두가 먹을 수는 없었습니다. 작은 시장으로 농민을 몰아가던 시절이 있었습니다. 풀무원두부의 예, 외국의 콩으로 두부를 만들어 비판이 있었습니다. 국내산 콩이 없었습니다. 우리 농업은 상품의 시장만 있고 원료의 시장이 없으니 농업이 늘 힘든 것입니다. 콩단지를 만들려고 했는데 군수가 떨어져서 그만두게 되었습니다. 생식품, 가공품이 같이 만들어져야 합니다. 학사농장에서는 농약 정밀 분석 등 많은 것을 하고 있습니다. 비닐 하우스 속에서 밥 한 그릇 먹는 것이 문화입니다. 현장에서 보면 모두 좋아하십니다. 어린이들도 방울 토마토 따 먹는 것을 좋아합니다. 가정 소비가 줄어 들고 외식 소비가 늘어나는데 우리는 어디에 집중하고 있습니까? 무 밭에 가면 정말 맛있는 무가 상품이 아니라서 버립니다. 농업을 포괄적으로 접근해야 합니다. 김치를 만들었으면 잘 되었을 것입니다. 농업을 시스템을 만들어 접근하자고 했습니다.

농업이 하나로 정리되었으면 좋겠습니다. 농업에 대해서 너무 정리가 안된 것 같습니다. 우리나라의 농 기업들이 대단히 영세합니다. 기업이라고 하기에 좀 그렇습니다.

이번에 대통령이 농업에 지원을 없애자고 했습니다. 농림부 장관이 정권 바뀌고 힘있는 사람들이 바뀔 때마다 확확 바뀌지 말고 명확하게 했으면 좋겠습니다. 최소한 10년은 보고 뭘 해야 하는데 보호해야 할 명분이 무엇인지 산업으로 볼 것은 무엇인지 논의했으면 좋겠습니다. 뉴질랜드와 한국 농업을 거기서 비교하면 어찌겠다는 것입니까?

대한민국 농업이 망한다면 지방자치단체의 농업 때문입니다. 지방자치단체의 농업 예산을 싹 없애야 한다고 극단적으로 얘기하고 싶습니다. 왜냐하면 지자체에서는 팔기 위해서 행사를 합니다. 수출 행사를 하는데 뒤에 들어가는 비용이 얼마고 지자체가 경쟁하다가 농산물 가격이 떨어져 버립니다. 모 도에서 공격적으로 판매촉진에 나섰습니다. 물류비 대줬습니다. 그것 때문에 나머지 도의 농산물이 안 팔리고 전체 농산물의 가치가 올라간 것이 아니라 전체적인 농촌에서 들어가는 돈이 떨어져 버렸습니다. 지자체에서 나서서 실적 좀 세우려고 싸게 팔아 버렸습니다. 그것 때문에 해외 시장에서 우리끼리 싸우고 있는 것입니다.

제도를 개선했으면 좋겠습니다. 농업 노동법에 대해 회의를 하고 왔는데 밭에서 상추를 키우는데 주 5일 근무라는 것이 말이 됩니까? 세상에 더 이상 말이 필요합니까? 토요 일에 상추가 안 키우는 것이 말이 됩니까? 세부적으로 들어갈 것에 대해 여러 시간이 걸립니다.

원래 농업과 노동은 친했습니다. 그러나 지금은 결코 친하지 않습니다. 법에서 농민은 다 사업주입니다. 낫과 망치가 아니라 내가 농민인줄 알더니 저는 이제 사업주입니다.

농업을 농업으로 보는 곳은 농림수산물식품부 밖에 없고 나머지 부서는 농민으로 보지 않습니다. 세법 - 영농조합법인과 농업회사법인이 있습니다. 건실해 보이죠. 그러나 세금 관계가 불투명합니다. 분식회계를 합니다. 통계는 이것을 신고하니까 통계는 표준소득이 얼마가 된다고 나오는데 그것 다 틀린 겁니다.

비닐하우스 5억 지으면 5천만 원 내야 했습니다. (지금은 환급됩니다.) 창고를 지어도 환급 안됩니다. 제도가 바뀌었으면 좋겠어요. 유통시장의 개선은 과거에는 마트나 대형 유통회사가 좋았지만, 장담하건대 대한민국의 농업은 지자체의 경쟁에 의해서 유통업체의 가격 후려치기 이런 것 때문에 망할 수도 있습니다.

농촌에서는 있냐와 없냐 이 두 개만 있습니다. 몇 퍼센트가 아닙니다. 유통업체에 의한 가격의 붕괴가 보조금이 있냐 없냐를 원가에 넣습니다. 제가 어디에 제안을 했습니다. 프랑스 까르푸에서 전단지에 농산물 가격 표시 안 한 것이 있어서 그렇게 하자고 했고 유통공사가 그렇게 하려고 했는데 안되었습니다. 자꾸 다른 것만 생각할 것이 아니라 기본적인 것부터 농업을 다시 생각했으면 좋겠습니다. 아침에 일어나자마자 농장에 전화해서 이야기 하다가 밑에 있는 사람이 기운 빠지는 그만두겠다는 소리를 했습니다. 우리 농장은 교육을 시킵니다. 몇 년간 제가 노동법 때문에 힘들었습니다.

주말농장의 사진. 김장축제사진. 땅에다 묻어주는 사진. 굉장히 좋아합니다. 유기데이를 소비지에서도 합니다. 간판콘테스트에서 1등한 사진입니다. 전국의 생산자들이 다 와서 소비자들과 이야기 할 수 있는 시간입니다. 품질관리원도 옵니다.

요즘에 농업이 뭔지 모르겠습니다. 귀농을 계획한 분도 있고 사탕발림의 이야기만 해서는 학사농장에 취직하고 싶어지겠다 하십니다. 저는 농업에 무한한 가능성이 있다고 생

각합니다. 나중의 사람들을 위해서 힘든 것들은 고쳐져야 합니다. 농촌의 정의는 모르겠지만 아무튼 농촌이 돈을 벌면 좋겠습니다. 사람이 많이 오면 문화라는 것도 생길 것입니다. 돌아가서 농장이 돈을 많이 벌기 위해 더 열심히 일하겠습니다.

(질의시간)

Q. 강의 잘 들었습니다. 제작소에서는 행복설계아카데미 3기를 들었습니다. 농업관련분야를 재미있게 들었습니다. 아까 이야기 중 ‘고생 끝 행복시작’이란 말씀을 하셨는데, 백화점에서 학사농장의 물건이 잘 팔렸던 이유가 뭔가요?

A. 여러 가지가 있습니다. 백화점이라 사람이 많습니다. 그 당시로서는 생소한 유기농의 판매형태가 고가에 의한 직거래였습니다. 즉 특정한 구매처에게 특정하게 공급되었던 겁니다. 가격도 비쌌습니다. 유통의 형태가 일반 유통의 형태가 아니었는데도 걱정한 가격에 본인에 필요할 때 언제든지 살 수 있었고 브랜드에 대한 마케팅을 역어서 했습니다. 고객들의 입장에서 편했습니다. 또 진짜로 맛있었습니다. 특별히 잘 기른 것이 아니더라도 유기농산물은 맛이 있습니다. 유기농산물은 성장의 속도는 떨어질지 몰라도 조직의 치밀도가 달라서 그렇습니다. 시골에서 먹은 그 맛이죠. 라고 해서 다들 좋아했던 듯 합니다. 그리고 즉시 살 수 있었고. 그래서 잘 팔린 것이 아닐까 합니다.

Q. 지금 유기농 농산물의 현황은?

A. 시장은 넓고 생산자도 많아졌으나 이제는 단순상품으로 전락하게 되었습니다. 대기업의 유통이 가장 활발합니다. 이마트와 롯데. 이마트 작년 매출 80억. 다른 정책에 의해서 피비가 되면서 단순히 생산지의 느낌이 사라져 버리고 가격경쟁으로만 접어들었습니다. 가격이 싸기만 하면 된다 라는 식으로 가면 화학조미료를 쓰게 되고 농산품의 맛이 떨어집니다. 소비자들도 불신하게 되었습니다. 이런 악순환으로 문제가 이어지게 되었습니다.

Q. 저도 농업을 20년 천안서 하고 있습니다. 자신만만한 모습이 아니라 겸손한 모습이어서 마음에 와 닿습니다. 장관들이 한 방법만 가지고 개혁이 되는 듯 얘기하지만 우리는 극한 상황에 있으므로 현실을 인식하고 생각해야 할 시점입니다. 만 명을 확보해서 소비자 관리를 한다는 것이 인상적이었습니다. 만 명을 상대로 직거래로 하는지, 그리고 직거래의 유통 방법을 알려주세요.

A. 몇 년 전 공판장이 있었으나. 그 담에 유통업체로 넘어가면서 업체의 횡포가 시작됐습니다. 하지만 사람들은 못 느끼고 있어요. 화폐전쟁 이란 책을 보고 충격을 먹었습니다. 이렇게 세상이 돌아가고 있구나. 미국의 국가정보기관이 유태인에 의해서 조정되고 있더라고요. 이렇듯 유통도 놀랍게 돌아가고 있습니다. 유통업체는 필연적으로 농기업을 죽입니다. 1년짜리 계약직이 CEO를 맡고 있지요. 유통업체는 할 수 있는 만큼 통제를 해야 합니다. 다시 옛날 원시로 돌아가야 합니다. 초창기 유통의 형태가 택배가 없었습니다. 그러다가 점점 유통업체로 납품으로 되었습니다. 농산물 바이어는 집 한 채 안 사면 바보라는 이야기가 있었을 정도입니다. 시장중심에서 생산자 중심으로 댔습니다. 그 말 때문에 생산자들 힘들어 하고 있죠. 회원들을 만들면서 한 달에 몇 백만 원씩 투자하고 있습니다. 어떻게 직거래를 하고 있을까요? 그 관계를 지금까지 유지하고 있습니다.

직판장. 거기서 우리 상품과 남의 상품 판매하고 있습니다. 일주일 농산물 세트를 만들고 있습니다. 대 기업과 계약했습니다. 그런데 계속 담당자가 바뀌는 바람에 혼자 하자로 나갔습니다. 내 발에 있는 것을 조금씩 포장해서 보내주자. 잘될지 어떨지 모르겠습니다. 더 늦기 전에 이렇게 해서 관계를 유지하고 싶습니다. 홈쇼핑으로도 해보고 싶습니다. 홈쇼핑 40%로 띤다지만..농촌과 도시가 다시 네트워크의 수단으로 이어지면 좋겠습니다. 희망제작소도 농촌과 도시소비자에 대한 연구를 해주었으면 합니다. 예를 들면 2주일세트를 2주일에 한 번씩 보내주는 것입니다. 택배비가 붙을 뿐이고요. 농촌에 큰 영향이 있을 것이라고 생각합니다. 어쨌든 농촌에 돈이 들어가는 것입니다.

조금 여러 개의 농산물이 가는 것입니다. 조금 덧붙여서 보내준다 던지 하는 것이죠. 다시 원시적인 유통의 형태로 돌아가는 것. 이런 형태를 모 기업이 사업화를 시켜 하고 있습니다

Q. 농산물 내용물의 내용은 신청을 받으니까?

소비자는 선택권이 거의 없어서 임의로 보내줍니다. 세가지 네가지 유형으로 선택할 수 있으나 세세한 것들은 결정할 수 없습니다.

Q 화성에서 27년간 젓소 목장을 경영하고 있습니다. 체험목장도 운영 하려고 합니다.

오픈하면 방문해 주세요. 강연 잘 들었습니다. 매 번 들을 때마다 나름의 지식정보 좋은 아이디어를 가지고 갑니다. 체험목장에 적용하려 합니다. 대통령이 뉴질랜드 가서 농업 보조금을 그만하겠다고 하시는데 걱정이 많은 사람 중에 하나입니다. 한-EU 등 지속적인 개방이 이루어지면 한국의 농업이 힘들 것입니다. 농가에 오는 피해가 클 것입니다. 악영향이 올 것이라고 생각합니다. 그러한 것에 대해 농민의 한 사람으로 걱정하고 있습니다. 대표님은 앞으로 농업이 희망이 있는지, 어떻게 대체를 세워 나가야 하는지, 정부에 대한 장기 정책이 나와야 하는지 여쭙고 싶습니다.

A. 너무 광범위하게 물어보셨네요. 전 학사농장의 한 사람일 뿐입니다. 농업의 현실은 참 어렵습니다. 그것을 좋다 나쁘다 어떻게 해야 한다는 것은 저에게 부족합니다. 그러나 한 가지만 강조합니다. 농민들이 너무 똑똑합니다. 자꾸 사방팔방 찢어집니다. 저는 전공이 낙농입니다. 친구들이 돼지와 젖소 때문에 고민합니다. 저는 뭉쳐야 한다고 생각합니다. 그리고 소비자들이 한국의 농업을 걱정하고 있지 않습니다. 왜 한국의 농산물을 먹어야 합니까? 맛이 좋고 안전하고 그러면 됩니다. 국내산을 왜 먹어야 합니까. 경쟁사가 없으면 하는 바람입니다. 하지만 한계가 있습니다. 언제까지 그래야 합니까? 그것을 너무 생각하면 비참해 질 뿐입니다. 농업개혁은 저한테 물어보지 마십시오.

Q. SDS교육생 1기 입니다. 농업에 관심을 가진 것은 어렸을 적부터 입니다. 55세가 되면 농촌에 내려가서 봉사하겠다고 발표했습니다. 칠기 박물관을 하고 싶다고 말했습니다. 농촌에 내려가면 농촌이 잘 살 수 있는 방법에 대해 이야기 해주셨는데, 저에게는 혼란이 왔습니다. 그 외 다른 방법은 있는지요?

A. 갈수록 질문이 어려워지고 있습니다. 제가 이렇게 농사를 지으면서 뭐라도 된 듯 대답하는 것이 쑥스럽습니다. 농사를 지으면서 최초로 ‘농업 레저’ 라는 표현을 했습니다. 소비자가 와서 풀을 뽑는 것입니다. 활성화가 되었습니다. 부정적으로 보지는 않지만 아주 잘 나가고 있다고는 생각하지 않습니다. 농업의 소비자가 도시민인데 농부는 자기가 원하는 것을 하고 있습니다. 사업화로 시킬 때는 소비자들 무엇을 원하는지 파악해야 한다고 생각합니다. 자기의 관점에 따라 다릅니다. 농업의 첫 번째는 농민이 잘 살아야 합니다. 농산물의 생산 판매하는 것입니다. 아까 농사를 짓는다는 것과 생산을 하는 것이 아주 다르다고 말씀 드렸습니다. 농촌에 가는 이유를 분명히 생각해야 합니다. 소비자가 원하는 것과 내가 보여주는 것을 명확히 구분해야 합니다. 시장조사가 선행이 되

어야 한다고 생각합니다. 농촌에서 많은 활동들이 대부분 자기 중심적입니다. 소비자들을 향한 구체적인 계획이 부족합니다. 귀농하는 사람들은 나름 준비하지만 주관적인 사람들이 대부분 입니다. 칠기 박물관이 맞을지 안 맞을지 모르지만 그 부분은 미리 생각하시면 좋겠습니다.