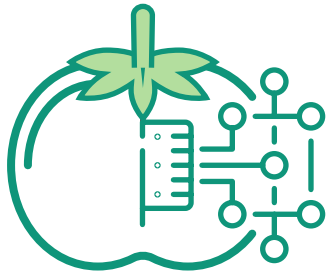


2022 스마트팜청년창업 포럼센터 우수사례집
스마트팜 청년창업 포럼센터 이준희

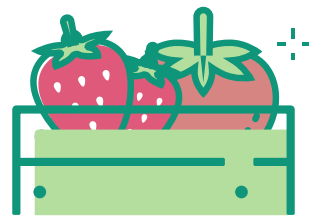
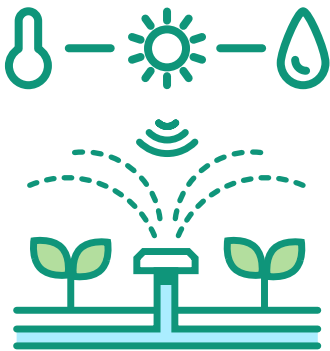
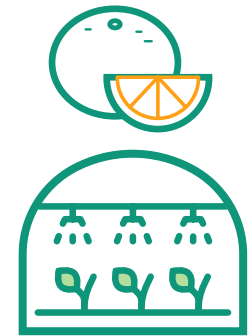




2022 스마트팜
청년창업 보육센터
우수사례집

스마트팜 청년창업

꿈을 이루다!



농림축산식품부



농림수산물교육문화정보원

스마트팜 청년창업

꿈을 이루다!

CONTENTS

04

토마토농장

장상휘 대표

경상북도
청년창업 보육센터



12

딸기농장

사은제 대표

경상북도
청년창업 보육센터



20

토마토농장

김성훈 대표

경상남도
청년창업 보육센터



28

토마토농장

김성도 대표

경상남도
청년창업 보육센터



36

딸기농장

조현범 대표

전라북도
청년창업 보육센터



44

딸기농장

이행 대표

전라북도
청년창업 보육센터



52

토마토농장

유지원 대표

전라남도
청년창업 보육센터



60

토마토농장

김영석 대표

전라남도
청년창업 보육센터



68

레드향농장

한제웅 대표

전라남도
청년창업 보육센터



76 스마트팜이란?

78 스마트팜 청년창업
보육센터





농업 첫 단추 잘 끼웠다

경영도 자가육묘도

‘성공적’인 출발 ~ 장상휘 대표



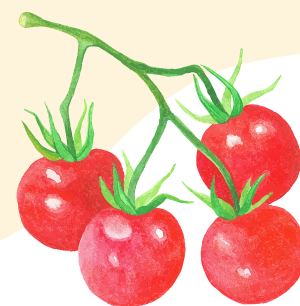
교육기관
경상북도 스마트팜 청년창업 보육센터

교육기간
2020년 10월~2022년 4월

농장위치
경북 상주시 사벌국면 상풍로 604-95

주요품목
방울토마토

운영현황
임대 / 시설면적 1,618㎡(약 489평)
* 3인/1팀 기준 시설면적 5,056.7㎡
(약 1,685평)



중국 유학 후 무역회사에서 만난 외빈이 한국의 스마트팜에 관심을 보였다. 장상휘 대표가 스마트팜에 눈을 뜬 계기다. 더욱 진화한 농업 방식과 관련 정책에서 ‘비전’을 보았다는 장 대표. 농업 입문 3년 차에 사업가의 얼굴이 보이는 장 대표를 상주 스마트팜 혁신밸리 임대 온실에서 만났다.

실습으로 ‘큰 매출’ 사업가 마인드 장착

“운도 좋았고 환경, 노력, 팀워크 삼박자가 잘 맞았어요. 스마트팜 청년창업이라는 정책이 큰 예산과 노력을 들여서 만들어진 프로그램이잖아요. 저희 같은 성공사례가 나와야죠.”

4억 4천. 지난해 장상휘 대표가 경영형 실습으로 올린 토마토농장 매출이다. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정 중 경영형 실습에서는 팀을 구성해 한 해 농사를 짓고 수확물에 대한 수익은 교육생이 가져간다. 이 소득은 20개월이라는 교육기간 동안 농업교육에 매진해야 하는 청년들에게 단비와도 같다. 4억 넘는 매출액은 두 팀이 만들어냈고 장 대표가 속한 팀에서는 그 절반인 2억 2천만 원이라는 실질적인 소득을 얻었다. 장 대표가 꼽은 성공 요인을 짚어볼 필요가 있다. 첫 번째 조건인 ‘환경’은 실습형 농장을 두고 하는 말이다.

경북 보육센터 교육생은 상주 스마트팜 혁신밸리의 온실에서 실습받는데, 단열성능이 좋고 외부 기후의 영향 없이 식물을 재배할 수 있는 최적의 환경을 갖추고 있다. 다만, 비용 부담으로 창업농이 대출 없이 시설을 건축하기는 쉽지 않다. 보육센터 수료생들의 임대 온실 창업 비중이 높은 이유이기도 하다. 그다음은 노력과 팀워크다. 실습에서는 외부 인력을 사용할 수 없기에 이 둘은 하나로 봐야 한다. 팀원 중 한 명이라도 게으름을 부리거나 마음이 맞지 않는다면 나머지 인력이 고된 노동을 모두 감당해야 한다. 장 대표는 “교육형 실습 때부터 구성한 팀이 경영형 실습, 그리고 지금 임대 온실 창업까지 멤버가 그대로 왔다”며 단단한 결속력을 자랑한다. 경영형 실습은 말 그대로 ‘경영’이다.

작목, 품종을 결정하는 일부터 한 해 농사의 성패를 결정짓는 중요한 순간마다 팀원이 머리를 맞대야 한다. 실제 창업을 위한 마지막 관문이자 시험대인 셈이다. 땀 흘린 실패는 용인되지만 이 과정을 허투루 하는 교육생은 없다. 경영형 실습을 발판으로 '내 농장'에 적응해야 하는 무게감과 성공 압박이 뒤따른다.

“최종 목표는 대부분 창업, 그리고 경영입니다. 사실 실험적인 도전을 해보고 싶은 마음이 들기도 하지만 할 수 있는 것과 해야 하는 것을 구분하는 법을 배우게 돼요. 본격적인 사업가의 마인드를 장착하는 과정이죠.”

첫 수확 순항 중... 자가 육묘도 성공

장 대표는 창업 품종으로 베타티니를 그대로 고수했다. 대추형 미니토마토의 원조격으로 불리는 베타티니는 초세가 강하면서 이상줄기 발생이 적어 재배 관리가 비교적 용이한 것으로 분석된다. 당도 역시 평균 9~10 브릭스로 일반 방울토마토보다 높아 농가와 소비자 모두 선호하는 품종 중 하나다.

“올해는 7월 20일에 파종했어요. 육묘장에 맡기지 않고 자가 육묘에 도전했고 첫 수확까지 순조롭게 진행하고 있습니다.”

임대 온실로 장 대표를 만나러 간 10월 10일. 온 좋게 첫 수확 장면을 담아낼 수 있었다.

“조금 이른 수확을 목표로 일정에 맞춰서 파종했어요.”

얼핏 들으면 특별할 게 없어 보이는 말이지만 초보 농부가 자가 육묘를 하고, 또 그걸 보기 좋게 성공하는 건 쉬운 일이 아니다. 오로지 보육센터에서 받은 교육과 자료, 컨설턴트의 조언 등을 바탕으로 육묘장에 위탁한 것보다 더 건실한 모종을 키워낸 것이다.

“직접 큐브 육묘를 하면서 육묘장에 맡기는 것보다 재료비와 인건비가 더 많이 들어갔어요. 하지만 더 강한 모종으로 기르고, 단 하루라도 빨리 수확할 수 있다면 결국 수익이 비용을 넘어서게 됩니다.”



여기서 큐브 육묘는 말 그대로 인공토양이 담긴 큐브에서 모종을 키우는 것으로 양액재배에 최적화된 기술이다. 특히 기존 모종 생산 방법보다 뿌리의 발근량이 많아 생장이 빠르고 튼튼한 모종 생산이 가능하다. 장 대표가 비용과 노력을 더 들여 큐브 육묘를 선택한 이유다. 또 수확물이 좋은 값을 받을 수 있는 시기에 첫 출하를 계획했고, 이 역시 성공적으로 이끌었다. 한마디로 2년째 승승장구 중.

“조기에 수확할 수 있게 타이트하게 관리를 했죠. 임대 온실 조건이 워낙 좋다 보니까 온습도 관리 등 다양한 패턴을 조절할 수 있어서 초보 농부지만 가능하다고 판단했습니다.”

해외 귀빈을 통해 알게 된 스마트팜

장 대표는 중국 유학을 거쳐 무역회사에서 일했던 재원이다. 해외 구매, 영업 업무를 주로 해왔던 그가 스마트팜에 눈을 뜬 계기는 순전히 '우연'이었다.

“해외에서 손님이 오셨어요. 그 나라의 장관급 인사였는데 한국의 스마트팜에 대해 궁금해하시더라고요.”

그때 처음 스마트팜 기술을 파고들었던 장 대표는 개발도상국에서 한국의 영농기술에 관심이 있다는 것, 동시에 우리나라에서 정부 주도로 스마트팜 정책과 교육사업 등이 진행되고 있다는 사실을 알게 된다.

“비전이 있는 분야이고 앞으로 농업이 가야 할 방향이라는 게 명확해 보였어요.”

그렇다고 장 대표가 농사로 직행했던 건 아니다. 회사에서는 스마트팜 시설 기술을 하나의 사업 부문으로 확장해보자는 뜻에서 장 대표의 보육센터 참여를 결정했다. 1년여 동안은 교육과 회사 일을 병행하다 '농업으로 진출해야겠다'는 확신이 들었던 순간, 장 대표는 회사를 그만두고 전업농을 선택했다.

“교육을 받으면서 스마트팜에 대한 이해가 더 넓어지다 보니까 농업 비전이 훨씬 크다고 느꼈습니다.”

그렇게 4년의 직장생활 끝에 장 대표는 청년농부가 된다.



효율성 좋은 만큼 노동에 집중하라

장 대표는 도시 사람이다. 서울에서 나고 자랐지만 농촌은 여전히 좋은 기억으로 남아 있다. 매년 명절 할아버지 댁인 군위에 가면 자연스레 농사일을 거들었다. 과수부터 여러 노지 발작물을 돌보는 할아버지를 보면서 농사가 힘들다는 것도 알고 있었다.

“스마트팜은 노지보다 힘이 덜 들잖아요. 그걸 개선해서 나온 농사이고요. 이제 비록 2년 차지만 확실히 효율성이 좋아요.”

장 대표는 스마트팜의 효율성 덕분에 ‘노동집약적’이라고 너스레를 떨다. 사실 토마토는 작기가 시작되면 마치 긴 마라톤의 총성이 울린다고 보아도 무방하다. 덩굴식물답게 끊임없이 유인 작업을 해줘야 하고, 결순따기와 주기적인 방제는 물론 수확 내내 이어지는 세력 관리까지 일은 끝이 없다. 장 대표가 후배 농부들에게 해주고 싶은 말도 같은 맥락이다.

“햇볕이 달갑지 않다면 도시에 계시는 게 가장 안전해요. 바닷가에서 한두 시간 쬘 게 아니니까. 1년 365일 10년을 할 수 있을지 생각해보고, 그것만 할 수 있다면 가능합니다!”

참 담백하고 현실적인 조언이다. 창농의 첫 단추를 잘 끼운 장 대표에게 이상과 현실 사이에서 절묘하게 균형을 잡아나가는 사업가의 얼굴이 보인다.



경북 상주에서 기르는 ‘베타티나’ 토마토 작기



스마트팜 청창농

체크리스트

장상휘 대표

* 3인 1팀 기준

☑ 창업일은 언제?

2022년 6월 1일
상주 스마트팜 혁신밸리
임대온실 입주



☑ 창업자금은 얼마?

약 8천만 원
(3인 1팀 총 창업비용)
* 임대형 스마트팜 창업



☑ 창업자금 마련은?

경영형 실습을
통한 수익



☑ 온실 종류는?

벤로형 비닐온실
(연동형 온실의 한 종류)



☑ 인력 운영은?

상주인력 5명,
비상주 인력 10명
(수확시기 등)



☑ 연간 목표 생산량과 예상 매출액은?

약 82톤,
4억 2,000만 원



☑ 주요 판로는?

계약재배 95%,
소포장 직거래 3%,
공판장 2%



장상휘 대표



농업은 마라톤, 긴 호흡으로 뛰어들 것!

농업은 말 그대로 농업입니다. 스마트팜과 멋진 시설들은 여러분의 농업을 도와줄 수 있지만 결국엔 태양과 바람을 맞으며 식물을 성장시키고 수확물을 거두는 본질은 변하지 않습니다. 그래서 체력도 매우 중요합니다. 열정이 있는데 몸이 따라가지 못할 수 있습니다. 때로는 너무 강한 태양에 사우나보다 뜨거운 열기에 힘들고 지칠 수 있지만 장기간 마라톤 한다는 생각과 긴 호흡으로 농업에 뛰어들었으면 좋겠습니다.

Q&A

스마트팜 청창농

장상휘
대표

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

A. 무역회사에 다니면서 우연히 파키스탄 문화체육부 쪽 고위공무원과 수행원을 맞이한 적이 있습니다. 외빈에게 스마트팜에 대한 이야기를 듣고 공부하면서 불꽃처럼 접점이 생겨났습니다. 저는 농업과 연관이 거의 없었지만 그때 농업이 비전이 있는 분야라고 판단했고, 그걸 실현할 수 있는 시작점이 보육센터 교육이라고 생각했어요.

Q. 스마트팜에 관심을 갖게 된 계기는?

A. 스마트팜 농업을 선택한 건 보육센터 교육이 가장 결정적이었어요. 국가에서 자금을 들여서 미래산업으로 육성하고 있다는 사실만으로도 비전이 있다는 객관적 지표로 볼 수 있으니까요. 시작은 단순했어요. '교육이 있으니 가서 배우고 익혀야겠다.' 여전히 초보 농부이지만 시대의 흐름이 이 방향으로 가고 있다는 확신은 있습니다.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

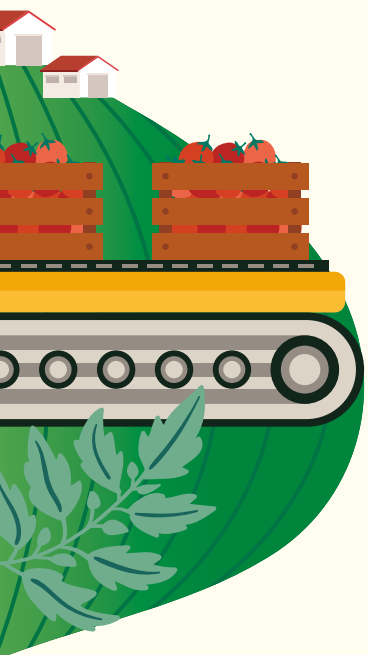
A. 모든 순간이 다 중요하고 소중한데요. 보육센터는 어떻게 보면 많은 것을 포기하고 시작해야 해요. 모두 절실함이 있죠. 상징적으로 한 시점을 고르자면 작기 계획을 수립하고 수행해나가는 과정에서 손익분기점을 넘긴 후에 원흥리 시골집에서 있었던 파티가 기억에 남습니다. 고즈넉한 분위기에서 직접 수비드한 고기와 와인을 즐기는 것도 즐거웠고, 무엇보다 농업인으로서 성과를 낸 우리 모두를 자축하는 의미가 있었습니다.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결심은?

A. 농업에 도전할 수 있다는 자신감입니다. 장기간 교육과 실제 책임을 갖고 농장을 경영해본 경험이 자신감을 키워줬어요. 인큐베이터와 같은 보육센터이기 때문에 앞으로 현실을 헤쳐나가는 것은 오롯이 제 몫입니다. 그 원동력을 여기에서 얻은 것이죠.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 교육과정은 매해 정교하게 진화하고 있다고 생각해요. 앞의 기수에서 소소한 성공사례들이 나오고 4기, 5기에 경험이 전수된다면 지식은 더 빨리 불어날 겁니다. 기수별로 교류가 활발해지면 좋겠습니다.





‘머릿속은 온통 딸기밭’ 데이터가 가리키는

방향 따라 A급 농부의 길로 ~ 사은제 대표



교육기관
경상북도 스마트팜 청년창업 보육센터

교육기간
2020년 9월~2022년 4월

농장위치
경북 상주시 사벌국면 상풍로 604-95

주요품목
딸기

운영현황
임대 / 시설면적 2,427㎡(약 734평)

데이터 좀 다룰 줄 아는 남자. ‘숫자가 없는 대책은 무의미하다’는 전략적 접근. 사은제 대표가 스마트팜에 매력을 느낀 지점이기도 하다. 나이 마흔의 농업 입문과 동시에 귀농을 결심하고 생산자로서 인정받는, 스스로 만족하는 A급 농부가 되고 싶다는 목표를 세웠다. 올해 자가 육묘에도 성공하면서 창농의 출발신호를 기분 좋게 울린 사은제 대표를 상주 혁신밸리 딸기농장에서 만났다.



관행농업 ‘통점’ 해결한 솔루션 스마트팜

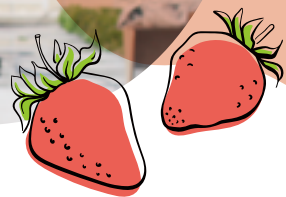
“관행농업은 두루뭉술한 면이 있어요. 우리 세대 부모님들 방식이 그렇죠. 틀렸다는 건 아닙니다. 하지만 그런 불확실성을 제거하고 싶었어요.”

사은제 대표의 부모님은 벼농사와 직장생활을 20년 이상 견뎌오신 부지런한 농부다. 그걸 지켜봐 온 사대표의 이 말은 마치 고객의 통점(痛點)을 찾아 접근하는 사업 전략기술처럼 느껴졌다.

“부모님 농장을 보면 60m 하우스에 생육이 다 달라요. 가운데와 문 앞이 온습도 차이가 나는 거죠. 생육이 좋은 조건이 있다면 동일하게 맞춰주면 될 것 같은데 오래된 시설에서 그게 쉽지는 않더라고요.”

이 ‘아픈 곳’을 해소하기 위해 사대표가 선택한 전략이 스마트팜이었다. 사은제 대표는 경북 스마트팜 청년창업 보육센터 교육을 마친 직후 상주 혁신밸리 임대 온실에 입주, 딸기 농사를 이어가고 있다.

사대표는 데이터의 힘을 믿는다. 실제 데이터를 잘 다루는 사람이기도 하다. 10년 넘게 몸담아 온 회사에서 그는 반도체 패키징 제품의 품질을 검사하는 책임자로 일했다. 문제에 대해 대책을 수립하고 재발방지 장치 마련해 고객을 만나는 일이다. 만족스러운 결과물을 도출하기 위해서는 데이터 테이블 정리와 시트 관리, 트렌드 관리가 필수. ‘숫자가 없는 대책은 의미가 없다’는 원칙이 몸에 밴 남자. 그에게는 너무나도 익숙하고 정확한 세계가 농업에도 있다는 사실은 매력적이었다. 게다가 부모의 영농기반이 있다는 건 농업을 시작하는 큰 힘이다. 하지만 사대표는 벼농사를 이어받는 대신 독립을 택했다. 작물도 딸기였다. 보육센터에서 스마트팜 교육받으면서 ‘다른 시선’이 생긴 것이다. 이 역시 사대표의 분석력이 크게 작용했다.



딸기에 꽃힌 남자, ‘다 계획이 있다’

사 대표는 부모님의 버섯농사를 보면서 느낀 바가 많다. 2000년대까지 제법 수익이 좋았던 국산 표고버섯은 중국산 물량 공세가 시작되면서 단가가 톱 떨어졌다.

“일반 소비자는 국산을 찾지만 공장, 식당처럼 대량으로 사용하는 곳은 원가 절감을 위해 중국산을 쓰게 마련이거든요. 국산 표고 시장이 줄어드는 거죠. 품질로 승부하는 것도 한계가 있다고 느꼈어요.”

사 대표가 창업 작목을 선택할 때 세웠던 중요한 기준 중 하나가 바로 ‘중국산이 있느냐 없느냐’였던 이유다.

“딸기는 저장성이나 유통이 좋지 않아요. 하지만 그게 오히려 장점이죠. 유통할 때 거리가 조금만 멀어져도 품질이 떨어지는 게 딸기예요. 저가 경쟁에 밀려 수요가 줄어드는 리스크가 적다고 보았어요.”

딸기는 시설재배가 시작되면서 꺾과 함께 겨울을 책임지는 대표 과일이 됐다. 경쟁 과일이 많지 않다는 점도 이점인데다, 사 대표가 당초 관심을 두고 있었던 6차산업 작물로도 적합하다는 판단이다. 체험농장에서 어른 아이 할 것 없이 가장 사랑받는 과일.

반면, 딸기는 청창농 사이에서 악명 높은 작물이기도 하다. 소비자의 식탁에 가장 신선하게 올라가기까지 선별, 포장 작업이 굉장히 까다롭다. 대부분 수작업으로 이루어지는 특성상 조금만 강한 압력이 가해져도 쉽게 무르고 손상된다. 게다가 날씨가 따뜻해지는 봄철 출고 작업은 매우 이른 새벽부터 시작되곤 한다.

“손에 익숙해지기까지 시간이 꽤 걸려요. 저는 다행히 실습 농가에서 충분히 경험할 수 있는 기회를 주셔서 연습을 많이 할 수 있었어요.”

쓰라린 경험도 했다. 경영형 실습 당시 하루 물량이 충분하지 않았던 날, 출고를 다음 날로 미루고 공판장에 내보낸 적도 있었는데 그새 변질한 제품은 내놓기가 부끄러울 정도였다고.

“극단적으로 밤 12시에 헤드라이트 끼고 수확해서 아침 경매시장에 내니까 바로 최상가를 받더라고요.”

땀 흘린 만큼 돌아오는 이 정직한 세계, 그리고 환경을 제어하고 생산량을 예측할 수 있는 스마트팜에 그는 푹 빠져있다.

삼목으로 대목 키워낸 자가 육묘 ‘성공적인 출발’

사 대표는 올해 자가 육묘에 성공하면서 기분 좋은 창농의 문을 열었다.

“컨설턴트와 박사님, 현장 담당자 등 전문가들이 만장일치로 ‘너무 잘 키웠다’고 해주셨어요.”



보통 삼목*으로 대목**을 만드는 육묘는 쉽지 않은 일로 꼽힌다. 사 대표는 지난해 경영형 실습에서 4월 말까지 수확을 하고 5월부터 줄기(런너)를 채취해 뿌리를 내렸다.

*삼목(插木)_ 식물의 가지, 줄기, 잎 따위를 자르거나 꺾어 흙 속에 꽂아 뿌리 내리게 하는 일(네이버사전)
**대목(臺木)_ 접을 붙일 때 그 바탕이 되는 나무(위키피디아)



6월 1일 시작한 육묘는 3개월 만인 9월 정식을 앞두고 좋은 성적표를 받은 것이다.

“실패하더라도 하고 싶었어요. 육묘 단계부터 어떤 모종이 좋은지 아닌지 직접 키워보면서 알고 싶었죠. 육묘장마다 키우는 방식, 노하우가 다 다른데다 아무래도 경영비를 줄이는 방향으로 갈 수밖에 없잖아요.”

사 오는 모종의 겉모습만 보고 병해충과 바이러스 등의 여부를 100% 확신할 수는 없다. 이 방식 역시 불확실성을 극복하기 위한 사 대표만의 의지가 뚜렷했다. 사 대표가 자가 육묘에 단박에 성공한 건 아니다. 지난해 경영형 실습에서 선도농가와 함께 생애 첫 육묘에 도전했었고, 당시 삼목한 모종 3주 중 1주만 살려내는 뼈아픈 경험도 했다.

“선도농가도 처음이었고 그 과정에서 배운 게 많아요. 꼭 지켜야 하는 것, 하면 안 되는 것을 올해 육묘에 반영한 결과라고 봐요.”

‘이렇게 하면 된다’는 성공 경험을 얻은 사 대표는 내년에는 10만 주까지 도전, 분양 물량을 더 늘려보겠다는 목표도 세웠다.

중도매인이 인정하는 A급 농부를 향해

사 대표는 ‘극적인’ 순간에 스마트팜 청년창업 보육센터 교육생이 됐다. 신청 요건 중 스마트팜 취업·창업을 희망하는 청년의 나이 기준은 만18~39세. 사 대표가 만 39세를 약 5개월 남기고 했던 선택. 만학도로 한국농업대학교 입학에 고민할 정도로 진지한 결단의 순간이었다. 지금은 아내와 자녀 모두 상주 스마트팜 혁신밸리 내 청년 농촌보금자리 주택에 입주했다. 연고가 전혀 없던 상주로 온 가족이 귀농한 상황이다. 지금까지의 행보, 또 앞으로 걸어갈 그의 한 걸음 한 걸음에는 가장의 무게감이 실릴 수밖에 없다. 그래서일까. 사 대표는 보육센터에서 했던 실습 경험을 자주 복기한다. ‘그때는 이렇게 했어야 했는데’ ‘아, 이런 점이 문제였구나.’ 이런 과정을 통해 그는 리스크를 최소화한다. “생산자로 먼저 인정받고 싶다”는 바람도 같은 맥락이다. 딸기체험농장 등 6차 산업에 대한 욕심이 앞섰던 초기와는 달리 앞으로 몇 년간은 생산에 집중하고 싶다는 사은제 대표.



“생산이 제대로 안 되면 아무리 입지가 좋아도 두 번은 안 와요. 직판, 소셜 판매, 온라인 판매 등 판로도 많죠. 하지만 농사를 못 지으면 한 번 사 먹고 끝이에요. 지금은 확신이 있습니다. 계통출하해서 중도매인, 소매상이 찾아주는 농장이 되어야 소비자에게도 인정받을 수 있다고 생각해요.”

사 대표의 머릿속은 온통 딸기밭이다. 판매와 유통계획을 물으니 ‘그 시간에 농사지어야죠’라는 답이 반사처럼 돌아온다. 현재 스스로 매긴 점수인 C급 농부는 불과 몇 년 뒤 A급, AAA급 농부로 바뀌어 있을 것이다.

경북 상주에서 기르는 ‘선향’ 딸기 작기



스마트팜 청창농

체크리스트

사은제 대표

*2인 1팀 기준

☑ 창업일은 언제?

2022년 5월
경북 스마트팜 혁신밸리
임대온실 입주



☑ 창업자금은 얼마?

임대료 외에 창업비용 거의
투입되지 않음(자가 육묘로
모종 구매 비용도 절감)
* 임대형 스마트팜 창업



☑ 온실 종류는?

유리온실+비닐하우스
(측벽 pc복층판,
천장 po필름)



☑ 인력 운영은?

상주인력 2명,
상주 고용인력 1명(예정)
비상주 인력
(정식, 삼목시기)



☑ 연간 목표 생산량과 예상 매출액은?

23톤,
2억 4,000만 원



☑ 주요 판로는?

계통출하



사은제대표



변수 많은 농사, 일희일비하지 말자!

“일희일비하지 말자!” 저의 멘토이신 황진규 박사님이 자주 하시는 말씀입니다. 모든 과정에는 성공과 실패가 반복됩니다. 실제로 겪어보니 농사는 더 변수가 많습니다. 병충해가 오고 기형과가 발생하고 생육 장애가 비일비재하게 발생합니다. 하나하나에 슬퍼하고 스트레스받고 좌절한다면 농사가 어렵고 힘들게 느껴질 수밖에 없습니다. 이런 경험을 자양분 삼아 성장해서 한 걸음 한 걸음 나아가다 보면 결실을 맺을 수 있습니다. 혹여 예전처럼 ‘할 거 없는데 농사나 지어야지’라는 생각으로 농업을 시작한다면 실패할 가능성이 큼니다. 준비 많이 하시고, 공부도 많이 하세요!

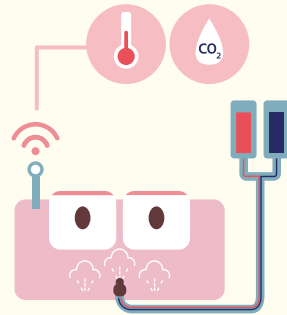
Q&A

스마트팜 청창농

사은제 대표

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

A. 이전 직장을 다니면서 '과연 정년까지 몸담을 수 있는 분야일까?' 고민이 많았습니다. 반도체 생산라인이 해외로 이전되는 추세였고 제가 하고 있는 품질검사 분야 역시 국내에서는 비전이 크지 않다고 판단했어요. 주거래처 사업 철수까지 겹치면서 이직을 고민하다 귀농을 결정했고 만39세를 얼마 남기지 않은 시점에 보육센터 교육에 참여할 수 있었습니다.



Q. 스마트팜에 관심을 갖게 된 계기는?

A. 우리나라는 스마트팜은 아직 과도기라고 봐요. 시설이 도입된 지 10년 가까이 됐지만 감응 체계가 있는 자동화 시설을 제대로 갖춘 농가가 전체 농가의 4%도 되지 않습니다. 저는 오히려 이 부분이 눈에 띄었습니다. 아주 정착되지 않아서 보조사업과 교육, 저금리 융자 등 정부 지원이 많아서, 초기 자본 부족으로 초기 진입장벽이 높은 문제를 허물 수 있다는 점도 큰 장점으로 다가왔습니다. 또 스마트팜 장점 중 코로나 등 외부 환경 변화로 노동력이 급감하는 시대에 노동력을 줄일 수 있고, 우수한 품질의 작물을 생산해 프리미엄화할 수 있습니다. 정년 없이 소득을 창출할 수 있다는 점도 스마트팜 창업을 결심하게 된 계기입니다.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

A. 지난해 11월 빨갭게 잘 익은 딸기를 처음으로 수확했을 때가 가장 기억에 남아요. 뜨거운 온실에서 땀을 뻘뻘 흘리며 화분을 만들고, 생전 처음 본 양액기와 환경제어시스템을 밤새워 공부해 세팅했던 일, 처음 꽃대가 올라와 꽃이 피었을 때 아이처럼 좋아했던 일 등이 주마등처럼 지나갔어요. 태어나서 먹은 딸기 중에 제일 달았던 거 같아요. 딸기 품종부터 재배 방법, 수확까지 팀원들과 함께 고민하고 결정하며 느꼈었던 부담과 힘들었던 기억이 한 방에 날아가는 느낌이었죠.

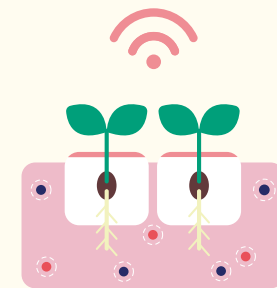


Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결심은?

A. 평생 함께하고 싶은 멘토와 동료로 만났다는 것. 20개월 교육 중 소중한 인연들이 많이 있었습니다. 앞에서 이끌어주신 김○○ 팀장님, 김○○ 주무관님 그리고 아등바등 좌충우돌 열심히 고생하던 초보농사꾼 동기들 입문 교육과정의 강사로 오셔서 첫 인연을 맺고 지금은 저의 컨설턴트 겸 멘토로 함께 하고 계신 황○○ 박사님과 동기로 만나 임대 온실 창업까지 함께 하게 된 신나라 대표... 모두 보육센터를 통해 맺게 된 최고의 결실입니다.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 입문 교육이 현장실습 위주로 운영됐으면 하는 바람이 있습니다. 첫걸음 마를 때는 과정이라서 그런지 기초적인 이론 수업이 많은데, 책으로 보고 배우는 것도 당연히 중요하고 도움이 되겠지만 실제로 작물을 만지고 눈으로 직접 보면 이해도 더 잘되고 기억에도 오래 남습니다. 작물별로 분반화해서 이론교육을 심화할 필요도 있다고 생각합니다. 초기에 작목을 선택하지 못한 교육생들이 많기는 하지만, 현재는 커리큘럼이 너무 뻑뻑해서 작물별 재배 교육이 깊게 이루어지지 못하는 실정입니다. 강사 분들도 짧은 시간에 많은 내용을 강의하시다 보니 힘들어하시는 경우도 많았습니다. 기초부터 심화 내용까지 교육하려면 분반이나, 강사가 함께하는 방과 후 공부방 운영 등이 도움이 된다고 생각합니다.





두드리면 열린다 기회가, 소소하고 확실한 행복이 ~ 김성훈 대표

경남 밀양시 삼랑진읍 임천리



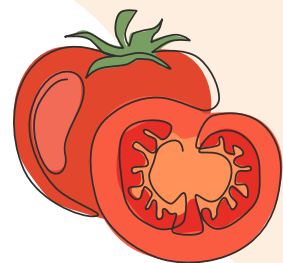
교육기관
경상남도 스마트팜 청년창업 보육센터

교육기간
2020년 10월~2022년 6월

농장위치
경남 밀양시 삼랑진읍 임천리 1119번지

주요품목
토마토
운영현황
임대 / 시설면적 1,996㎡(603평)

회사 체질은 아니었다. 그래도 남들이 사는 대로, 부모님이 원하는 대로 무역회사에 다니면서 해외 영업 업무를 했다. 그러다 마치 두 번째 사춘기가 찾아온 것처럼 문득, ‘네가 진짜 행복한 일이 뭐야?’라고 스스로 묻는다. 그렇게 찾은 작고 소중한 행복이 농업이었다. 스마트팜에는 남은 인생을 걸만한 비전도 보였다. 밀양 스마트팜 혁신밸리에서 김성훈 대표와 나눈 이야기.



일단 두드리고 본다!

일단 궁금한 게 생기면 못 참는 성격이다. 거침없이 묻고 막히면 두드린다. 가끔은 옆에서 말릴 정도다. 김성훈 대표의 이 저돌적인 기질은 근래 크게 두 번 발휘됐다. 한 번은 낫선 시설재배 온실에서, 또 한번은 스마트팜 청년창업 보육센터에 지원했을 때다. 김 대표는 대학 졸업 후 무역회사에 입사했다. 스스로 ‘회사 체질’이 아님을 알고 있었지만 보수적인 부모님 뜻에 따라 첫 사회생활을 시작했던 것. 회사에 다니면서도 김 대표의 관심은 ‘농업’을 향해 있었다. 경남 사천의 외할아버지댁에도 철 되면 농사 일손을 거들러 왔었다.

“어느 날 보니 근처에 규모가 굉장히 큰 비닐하우스가 들어선 거예요. 그때는 그게 연동형 하우스인지도 몰랐죠.”

신기하다는 생각에 무작정 찾아가 문을 두드린 김 대표. 하지만 반응은 문전박대에 가까웠다. 낫선 이의 호기심을 반길 농가는 많지 않다. 김 대표는 쉽게 물러서지 않았다. 몇 차례 더 찾아가 마침내 농장 대표님을 만나는 데 성공한다.

“그분도 도시에서 전문직에 종사하다가 가족들이 귀농한 경우였어요. 얼굴을 트고 나서는 부부 내외분이 영농생활에 대해 매우 많은 정보를 주시더라고요.”

그때 처음 김 대표는 시설재배의 쾌적함, 운영 방법, 노하우, 수익 등에 대해 구체적인 정보를 얻을 수 있었다. 돌아보면 이른바 스마트팜 멘토링을 받은 것이다. “마음이 섰죠.” 회사생활이 아닌 ‘내 사업’을 꿈꾸던 김 대표가 농사를 짓기로 결심을 굳힌 즈음이었다. 두 번째 무작정 문을 두드린 곳은 경남 스마트팜 청년창업 보육센터였다. 청년농부사관학교와 보육센터 커리큘럼을 저울질하면서 청창농의 씨앗을 뿌리려던 그때, 예상되는 부모님의 반대.

“아버님께서 워낙 엄하셨어요. 심지어 염색, 커피도 대학 때까지 못 하게 하실 정도여서 과연 회사를 그만두고 농사를 짓겠다는 걸 이해하실지 두려움이 컸죠.”

결국 몰래(?) 보육센터 교육을 신청한 김 대표는 예상외로 ‘네 인생이니까 마음껏 한번 해봐라’라는 허락을 얻게 된다.

신품종 토마주르로 ‘소소하지만 확실한’ 성공

할아버지 농사일을 도우면서
김 대표는 재미를 느꼈다.

“어르신들이 잘한다 잘한다 하니까
정말 잘할 수 있는 일이라는 확신이
커졌던 것 같아요.”

소소하지만 확실한 성공 경험은 보육센터
스마트팜 실습에서도 이어졌다.
교육생은 이론교육 이후 교육형 실습,
경영형 실습으로 현장경험을 쌓게 된다.
창농 이후 실패 위험을 최소화하는
중요한 준비과정이기도 하다.

“과의 품질도 좋고 평균적인 예상 수확량을
웃돌았어요. 온종일 수확해도
다 못 따는 날이 있을 정도였으니까요.
교육이라는 특성상 외부 인력을 쓸 수
없기에 손이 부족한 점도 있었지만
온실 환경이 워낙 좋다 보니 양액을 주는
대로 크더라고요.”

농부에게 수확의 결실을 대체할 수 있는
기쁨이 있을까. 특히 ‘토마주르’로 불리는
신품종 경험을 쌓은 것도 특별했다.

“강사님 아시는 농장 대표님께서
토마주르를 재배하고 있어서 기회를
얻을 수 있었어요.”

골프공만 한 크기의 토마주르는 당도가
높고 시중에서 보기 힘든 종과종이다.
우리나라에서는 진주에 있는 농가
한 곳에서만 재배한다고 알려져 있는데,
해당 농가와 계약한 영농지에서 종자를
받아 키우는 방식으로 운영된다.
모든 수확물은 다시 메인 농가인 진주로
모여들어 선별, 포장, 납품하는 시스템이다.
프랜차이즈나 우유 유통 방식을 떠올리게
한다. 이런 방식은 종자 계약 라이선스
비용이 생산비에 포함되는 반면 생산자는
생산에만 집중할 수 있다는 장점이 있다.

“수확시기에 매주 2번 정도 트럭으로
수확물을 진주에 있는 농장에 보내요.
생산자가 직접 선별하고 포장하는 게
아니라서 저희는 작물에만
신경 쓸 수 있었죠.”



창농은 완속토마토, 경영 리스크 줄이고 기본기 닦는다

김성훈 대표는 보육센터 수료 후
밀양 스마트팜 혁신밸리 임대 온실에
입주했다. 밀양은 김제, 고흥, 상주와 함께
전국 네 곳의 스마트농업 거점 중
한 곳이다. 김 대표의 창업 작목은
대과종 완속 토마토. 안정적인 판로가 있고
노하우도 쌓은 기존 품종(토마주르)이
아니었던 이유는 무엇일까?

“동전의 앞뒤가 있잖아요. 어느 날 갑자기
원청에서 수확물을 못 받아준다고 하면
새로운 판로를 뚫고 선별, 포장까지
자구적으로 해결해야 하는데 해왔던 대로
3년을 더 하면 오히려 자가 영농을
시작할 때 리스크가 있을 거라는
판단이었어요.”

경영형 실습 때부터 현재 임대 온실까지
한 팀으로 농장을 운영하는 다른 두 대표와
함께 숙고해서 내린 결정이다. 환경 여건이
좋은 임대 온실에서 토마토의 기본기를
제대로 닦겠다는 것.

품종은 레드칸이다. 레드칸은 과피가
단단하고 수출에 유리한 품종으로 이름이
알려졌다. 토마토 특유의 신맛과 단맛이
적절히 어우러진 토마토게 스테디셀러.
작기를 시작하면서 안정적인 판로도
마련해 두었다.

“수출 비중은 10~30%로 크지 않지만
수출도 하고 그 외 물량은 선별, 포장 작업
없이 바로 농협APC(농산물산지유통센터)로
보낼 수 있게 되었어요.”

이런 출하 방식은 수수료가 들어가지만,
인력 고용에 뒤따르는 고정 지출비와
경영비를 줄일 수 있다. 판로 연계는
보육센터 수료생과 임대 온실 입주자에게
주어지는 성공 사다리 중 하나이기도 하다.



‘농업은 배신하지 않는다’는 믿음

김 대표는 올해 토마토 정식을 앞두고
가슴이 철렁했던 경험을 떠올린다.

“토마토 모종을 7천주 정도 주문했는데,
5천주가 와서 베드에 빈 공간이
생긴 거예요. 수익 감소로 이어질 걸
생각하니 그냥 둘 수가 없어서 급하게
2천주를 추가 공수해 왔죠.”

일부 모종에 문제가 생겨 육묘에 결주*가
난 것이다. 문제는 여기서 끝이 아니었다.
추가로 심은 모종이 기존 모종과는 달리
생육이 더뎠다.

“생장이 비슷해야 관리와 수확이 수월한데
나중어야 억제제를 친 걸 알았어요.”

사실 해독제를 쳐주면 큰 문제는
아니었다고. 여기서 김 대표는 두 가지
실수를 복기했다. 하나는 모종에 대한
정보를 정확히 확인하지 않은 것,
또 하나는 종자에 문제가 있을 때는
전체 재파종이 맞는 방법이라는 것이다.

“처음에 육묘를 시작할 때 반 정도가
죽었는데 잘 기른 반이 아까우니까
반만 다시 심어서 육묘했거든요.
이 부분에서 실수했더라고요.”

이 실수 안에는 창업자금이 넉넉지 않은
청년농부의 고충도 담겨있다.
하지만 김 대표의 두드림은 계속된다.
내년에는 올해 그 중요성을 절실하게
느낀 자가 육묘에 도전해볼 예정이다.
종자를 받아둔 종과종 토마토도
일부 재배를 계획 중이다.
또 온실 임대 기간이 끝나는 3년 뒤에는
현재 동료들과 함께하는 대형 스마트팜
준비도 차근차근 해나가야 한다.
구체적인 계획안에는 흔들리지 않는
중심이 있었다.

“노력한 만큼 벌게 돼 있다. 실패도
있겠지만 일어설 기회가 있다.
열심히 하면 배신하지 않는다.
하지만 자만심을 가지면 농사는 망한다.”

그동안 김 대표가 만났던 선배 농부들의
진심 어린 충고이자, 김 대표가 가진
믿음이다.

*결주(缺柱) 씨를 뿌리거나 모를 낸 뒤에 돌아가지 않거나 빠져서,
있어야 할 자리에 포기가 비어 있는 것(네이버사전)

경남 밀양에서
기르는
‘레드칸’ 토마토
작기



육묘

8월 10일
(구입한 종자,
육묘상)



정식

(가정식)9월 8일
(정식)10월 5일



수확



출하

11월 중순부터
다음해 5월까지

스마트팜 청창농

체크리스트

김성훈 대표

* 3인 1팀 기준

☑ 창업일은 언제?

2022년 8월 1일
밀양 스마트팜 혁신밸리
임대온실 입주



☑ 창업자금은 얼마?

1인당 약 1천만 원
* 임대형 스마트팜 창업



☑ 창업자금 마련은?

경영형 실습을 통한
일부 수익 + 본인 자본금



☑ 온실 종류는?

유리온실



☑ 인력 운영은?

상주인력 3명,
추후 상주인력
2~3명 추가 예정



☑ 연간 목표 생산량과 예상 매출액은?

120톤, 3억 원



☑ 주요 판로는?

경매, 도매, 수출
팀원이 거주하는
각 지역 소포장
직거래



‘내가 원하는’ 스마트팜 알아보기!

영농에 필요한 자금 규모나 조달 방법은 많이 알아볼수록 좋아요. 농지를 구입할 수도 있지만 임대로 시작하는 것도 방법입니다. 시설 역시 본인의 자금 여건에 맞춰 현실적인 방안을 따져봐야 하고요. 그런 의미에서 다른 스마트팜 농가에 많이 가보시면 좋겠어요. 내가 원하는 방향, 내 여건에 맞는 온실을 알아가는 과정이거든요. 저 역시 이런 과정을 통해 새로운 구상을 하고 있어요. 스마트팜 운영비 중 냉난방이 차지하는 비중이 큰데 에너지 절감 설계를 고민 중입니다.

Q&A

스마트팜 청창농

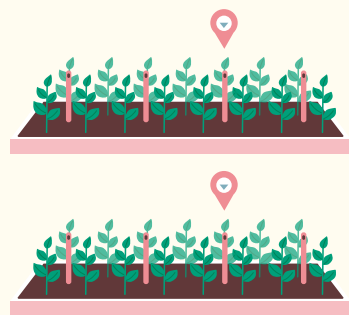
김성훈
대표

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

A. 회사생활에 지쳐 갈 때쯤 제2의 인생 전환점에서 내가 뭘 하면 잘할까, 행복할 수 있을까? 고민이 많았습니다. 종종 외할아버지댁 200~300평 텃밭을 가꾸는 일을 도와드리면서 성취감이 있었는데, 힘들어도 웃으면서 할 수 있었던 일 중 하나가 농사일이라는 걸 깨달았죠.

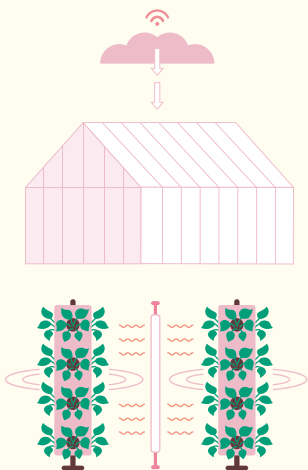
Q. 스마트팜에 관심을 갖게 된 계기는?

A. 당시 많은 채널을 통해 스마트팜 정보를 접하게 되었어요. 농업기술센터에 직접 방문해 귀농에 관한 정보를 알아보기도 했죠. 농업이라고 하면 인력과 기계화 장비만 떠올렸는데 스마트팜은 IoT(사물인터넷) 융복합 시설에 기반한 농업으로, 기존 대비 적은 인력 및 데이터 기반으로 작물을 관리해 더욱 체계적인 농업을 할 수 있는 점에 큰 매력과 비전을 느꼈습니다.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

A. 동기들과 교육형 실습으로 현지에서 운영하는 온실에 실습을 나갔던 시간은 잊지 못할 추억입니다. 같이 땀 흘리며 일하고 배워 가는 과정은 앞으로의 농사에도 거름이 될 것 같아요. 당시 농장 경영주는 실습으로 배우는 토마토 외에도 애호박 등을 간작으로 하고 계셨고, 주변 농장 견학도 해주시면서 더 넓은 시야로 농업을 바라볼 기회를 열어주었습니다.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결심은?

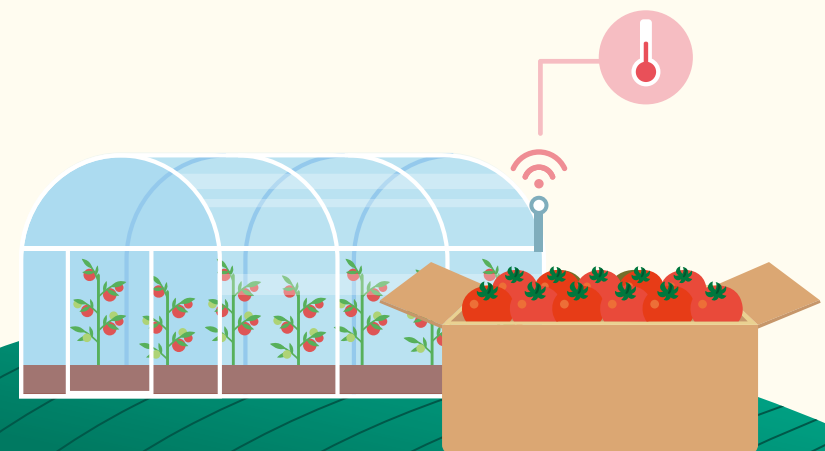
A. 농업에 스마트팜 기술을 접목한 환경에서 직접 농장을 운영하는 경험은 얻기 힘든 기회이죠. 또 작물에 대한 기본 지식부터 환경관리, 병충해 관리 등 배우게 되는데요. 이렇게 임대 온실에서 경영을 시작할 수 있는 기반이 되었어요.

Q. 청년 농업인 선배로서 후배들에게 해주고 싶은 말이 있다면.

A. 농업이라는 분야는 아직 많은 기회가 열려 있습니다. 뜻이 있고, 하고자 하는 의지를 보여준다면 어디에서든 도움의 손을 잡아줄 겁니다. 제가 만나 보였던 농장 대표님들은 아낌없는 응원과 도움을 주셨어요. 마치 본인 일처럼 챙겨주시는 걸 보고 사람의 소중함을 다시 한번 느끼기도 했습니다. 막막할 때 망설이지 말고 진심으로 다가가 보세요.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 현재 운영 중인 일반 스마트팜 농가에 대한 견학의 기회가 더 많았으면 좋겠습니다. 여러 온실의 형태를 직접 눈으로 보고 궁금증을 풀면서 궁극적으로 '내 온실'을 어떻게 구성할지 좀 더 구체적으로 계획 할 수 있는 기회이거든요. 이런 기회가 많아진다면 자가영농으로 스마트팜 시설을 준비할 때 설비 업체에만 맡기는 게 아니라, 본인이 추구하고 운영하고 싶은 방향에 따라 시설을 구상하는 등 좀 더 '스마트한' 창농을 할 수 있을 것 같습니다.





농업은 내가 가장 좋아하는 일이자

잘하는 일, 가치 있는 일 ~~~ 김성도 대표

경남 김해시 화목로



교육기관
경상남도 스마트팜 청년창업 보육센터
교육기간
2020년 10월~2022년 6월
농장위치
경남 김해시 화목로 334

주요품목
토마토
운영현황
임대 / 시설면적 1,500m(약 450평)

가장 좋아하는 일은 무엇인가요? 잘하는 일은요?
누가 이렇게 물을 때 망설임 없이 대답할 수 있는 사람은 많지 않다.
또 그 일이 직업인 사람은 더 소수이다.
김성도 대표에게 스마트팜 농업은 그런 일이다.
치유농업이라는 새로운 길도, 얼떨결에 시작한 토마토 농사도 그렇다.
교육을 마치고 고향 김해로 내려온 김 대표를 첫 수확 날 만났다.

목표 정해지면 담대하게 돌진한다

자세히 보아야 예쁘다.
오래 보아야 사랑스럽다.
폴꽃만 그런 건 아니다. 사람도 그렇다.

**“대학 졸업 후 종자회사에서 연구직 제의가
왔었어요. 그런 제안을 받았을 때 스스로
되문게 되더라고요. ‘내가 원하는 게 뭘까?’
일단 앉아서 연구하는 것보다는 현장에서
땀 흘리면서 일하는 게 체질에 맞다는
확신이 들었죠. 그때 전업농을
결심했던 것 같아요”**

김성도 대표의 수줍은 표정 뒤에 감춰진
에너지를 처음 발견한 순간이다.
경남 스마트팜 청년창업 보육센터 3기를
우수한 성적으로 졸업할 만큼
자타공인 모범생. 김 대표는 대학에서
농화학을 전공했다. 농업 관련 학과라고는
하지만 종묘상, 산업체, 공기관 등으로
취업을 준비하는 비중이 크다. 김 대표는
취직 대신 과감하게 농업을 선택한 것.
전업농을 준비하면서 자격증도 5개
취득했다. 식물보호기사, 농작업안전기사,
종자기사, 시설원예기사, 유기농업기능사
등이다. 김 대표는 농업과 무관한

다른 자격증 공부를 하라고 했으면
‘절대 못 했을 것’이라고는 하지만, 목표를
일단 정하면 전력을 쏟아내는 저돌적인
면모를 발견한 두 번째 대목이었다.
창업 작목인 토마토만 해도 그렇다.
김 대표는 보육센터에서부터 쪽 딸기로
교육받아왔고 앞으로 자가 영농에서도
딸기를 주 작물로 생각하고 있다. 교육을
마친 김 대표는 고향인 김해로 내려와
지자체에서 운영하는 임대 온실을 빌렸다.

**“중간에 착오가 있어서 온실에 이미
토마토 설비가 들어왔더라고요.
그래서 그냥 해보자 했죠.”**

마치 수학 시험공부를 실컷 한 수험생이
영어로 바뀐 시험장에 들어간 것과 같은
상황. 김 대표를 만났던 10월 초,
막 첫 토마토를 수확하던 날이었다.
다음 날은 코컬푸드 납품 거래를 위한
첫 미팅도 예정돼 있었다.
김 대표는 ‘토마토’로 바뀐 시험지를
담대하게 받아들였고, 종자를 구해
육묘를 맡겼으며, 무사히 첫 성적표도
받아든 것이다.

토마토 농사는 ‘밸런스 맞추는 일’

“오히려 토마토를 재배하면서
또 다른 재미를 느끼고 있어요. 반응이
굉장히 즉각적인 작물이더라고요.”

일단 시작하면 무섭게 몰입하는 김 대표의
성격은 이미 눈치를 챘을 거다.
보육센터에서 이론교육으로,
혹은 어깨너머로만 배웠던 토마토다.
김 대표의 말에 따르면 토마토는 이론이
현장에 비교적 잘 적용되는 작물이다.

“토마토를 하면 다른 작물은 평균 이상
할 수 있다고들 해요. 그만큼 계속
신경 쓰고 관리해줘야 하죠. 일주일에
한 번씩 줄기 두께를 재서 너무 두꺼우면
양액을 줄이고, 또 얇으면 양액을 늘리는
방식으로 관리해 주면 2~3일째에는
변화가 눈에 보여요. 밸런스를 맞춘다고
해야 할까요?”



요즘은 줄기에 살을 붙이고 과의 수량을
줄여 크기를 키우는 세력 관리가 한창이다.
이렇게 ‘농사를 컨트롤한다’는 느낌도
김 대표가 스마트팜에 매력을 느끼는 이유.
사실 이 농장은 아직 스마트팜 시설이
완벽하게 들어오지 않았다. 바닥에 레일이
없어서 자동방제기나 리프트를 사용할 수
없는 상황이다. 보통 시설재배 토마토는
천정까지 줄을 이어서 키가 높이 자랄 수
있게 해주는 유인작업이 우선인데
리프트 없이는 불가능하다.

“올해는 키를 낮춰서 키우고 있어요.
제 손이 닿는 곳까지만 줄기를 올려주고
옆으로 덩굴을 넘겨줄 예정입니다.”

그래도 줄(파스칼)을 다는 작업은
포기할 수 없어서 감을 따는 장대를
이용해 1,500주의 모종 수만큼 하나씩
걸어야 했다는 후문이다.
이제 값을 더 받을 수 있는 시기를 골라
한여름 땀별 아래서 일했던
보람을 느낄 차례다.

치유농업으로 덕업일치 해요

김 대표는 현장경험을 차근차근 쌓아왔다.
보육센터 교육을 받기 전 농식품부
청년창업농으로 선발돼 농지를 임대하고
농업경영체 등록을 한 게 출발점이다.
지난 2년간 스마트팜 농업 교육과
노지 농사를 겸한 것이다.

“지난해에는 노지에 감자를 심었어요.
서리를 맞아서 한 알도 못 캐면서
실패의 쓴맛도 봤죠.”

올해는 그 땅에 콩을 심었고 콩 농사는
‘매우 잘 되고’ 있다고. 지난해 12월에는
본격 자가 영농을 위한 첫걸음을 내디뎠다.
청년창업농을 통해 영농자금을 대출받아
김해시 봉하마을에 영농지를 마련했다.

봉하마을은故노무현 전 대통령의 생가가
있는 체험마을이자 친환경농법 벼농사
지역이기도 하다. 김 대표는 이르면 다음 해
스마트팜 시설공사에 들어갈 예정이다.

“토마토 농사로 자부담금을
최대한 마련해서 준비할 계획이에요.”

김 대표가 봉하마을을 최적지로
본 이유는 따로 있다. 현재 김성도 대표는
치유농업을 준비 중이다. 치유농업이란
건강 회복과 유지, 증진을 위해
농업 농촌자원을 활용한 활동을 뜻한다.
이미 농업선진국에서는 치유농업의 개념이
정립되고 다양한 지원법과 정책이
시행되면서 농업과 연관된 주요한 산업
분야로 자리 잡고 있다. 우리나라에서도
2013년 농촌진흥청인 첫 관련 연구를
진행하면서 주목받기 시작했고,
2020년 ‘치유농업 연구개발 및 육성에 관한
법률’ 제정 후 치유농업사 국가자격증이
신설됐다. 김 대표는 제2회 자격시험
응시를 앞두고 있다.





스마트팜 청년농

체크리스트

김성도 대표

☑ 창업 준비 기간은?

2022년 6월,
김해시 임대 농장 입주



☑ 창업자금은 얼마?

연간 임대료 300만 원
* 임대형 스마트팜 창업



☑ 창업자금 마련은?

농어촌
특별진흥자금 대출



☑ 온실 종류는?

연동형
비닐하우스



☑ 인력 운영은?

상주인력 1명



☑ 연간 목표 생산량과 예상 매출액은?

18톤,
5,760만 원



☑ 주요 판로는?

소포장 직거래,
김해시 로컬푸드,
네이버 스토어팜(예정) 등



김성도 대표



센터, 혁신밸리 등
정책지원을 최대한 활용할 것!

스마트팜 청년창업 보육센터와 스마트팜 혁신밸리 내의 혜택을 최대한 이용하세요. 특히 혁신밸리에서는 교육 및 임대농장을 지원해줄 뿐만 아니라 농지를 구입하기 전에 농지에 대한 사전 조사도 도와줍니다. 그 외에도 지자체 농업기술센터 등에서 많은 지원 혜택이 있으니 혼자 고민만 하지 말고 직접 문의하고 찾아가시면 고생을 줄일 수 있습니다.

“코로나 때문에 체험농장들이
굉장히 힘들었잖아요. 체험만 하기에는
리스크가 있고, 수확 판매만 하면
차별성이 없고요.”

체험농장 형태의 교육형 농장에 대한
고민이 깊어지던 찰나, 치유농업이라는
새로운 길을 모색한 것이다.
김 대표는 온실 임대 기간이 끝나는
3년 뒤의 그림을 그리고 있다.
당초 목표였던 딸기를 주요 작물로
치유농업에 접목할 수 있는 원예 분야,
프로그램 등을 준비해 치유농장을 완성해
갈 계획이다.

“연동형 하우스를 생각하고 있어요.
이 온실이 마음에 들더라고요. 예전에는
이중으로 많이 했는데 고품질 비닐 소재가
많아서 광 투과율과 단열이 좋아요.
높이가 높아서 쾌적하고 치유농장에도
알맞겠더라고요.”

농업, 스마트팜에 입문하면서 김 대표는
이런 생각을 했다. 내가 좋아하는 일,
잘하는 일, 그리고 가치 있는 일을 한 번에
할 수 있는 일이 바로 농업이라는 확신이다.
김 대표가 보여 준 에너지와 저돌적인 면모,
담대한 위기돌파 능력은 모두 이와 같은
덕업일치에서 나온 힘이 분명하다.

경남 밀양에서
기르는
‘티와이777
(대추방울 토마토)’
작기



육묘

6월 30일
육묘장에서 구입



정식

7월 28일 가정식 후
8월 정식



수확

10월 5일



출하

10월 15일부터
다음해 5월까지

Q&A

스마트팜 청창농

김성도 대표



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

A. 2019년 나주 국제 농업박람회에서 스마트팜을 처음 접하게 되고 관심이 생겨 지원하게 되었습니다. 가까운 미래에 많은 농지들이 스마트팜화 될 거라고 생각했어요. 농업 분야 진출을 염두하고 있었기에 변화에 발맞춰 대비할 수 있는 가장 좋은 방법이었습니

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

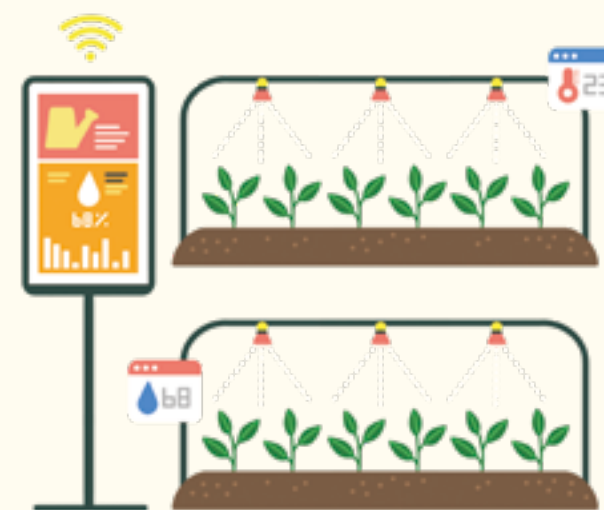
A. 보육생 시절 제 별명이 주무관이었습니다. 공무원 입장을 대변할 때가 많아서 그랬죠. 스마트팜 청년창업 보육센터, 또 김해시 농업기술센터 공무원분들은 9개를 주고도 나머지 하나를 못 줘서 안타까워할 정도로 진심이었어요. 작은 실수에도 가혹해지는 경우가 있는데 서로 신뢰하면서 농업농촌이 승승장구했으면 좋겠습니다.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결실은?

A. 농화학을 전공하고 관련 자격증도 다수 보유했지만 스마트팜에 관해선 생소한 것들이 많았어요. 보육센터 교육을 통해서 부족한 부분을 채울 수 있었습니다. 이론 교육만으로는 알 수 없는 것들은 현장 실습과 경영 실습을 통해 배우게 되는데요. 농작업의 흐름과 적기에 해줘야 할 일 들을 몸으로 익히면서 창농을 하는데 많은 도움이 되었습니다.

Q. 청년 농업인 선배로서 후배들에게 해주고 싶은 말이 있다면.

A. 가장 잘하는 것과 가장 좋아하는 것, 가장 가치 있는 것을 찾으셨으면 좋겠습니다. 저는 무슨 일이든 열심히 하는 것을 가장 잘했습니다. 또 식물을 다루는 일을 하면서 전공을 살릴 수 있어서 좋았습니다. 그리고 치유농업을 통해 가치 있는 일을 하려고 합니다. 여러분도 이런 것들을 고민해보시면 어떤 방향으로 나아가야 할지 조금은 도움이 되지 않을까 합니다.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 교육과정은 정말 훌륭했습니다. 최고농업경영자과정 수업을 듣고 있는데 혁신밸리에서 강의해주셨던 강사님들께 배운 내용을 복습하는 내용이 많아서 여러모로 도움이 되고 있습니다.



성과와 실패 사이 냉철한 분석과 과학적 사고로 ‘농부심’ 키워가는 조현범 대표



교육기관
전라북도 스마트팜 청년창업 보육센터

교육기간
2020년 11월 ~2022년 6월

농장위치
경기도 화성시 신왕리 1824

주요품목
딸기
운영현황
자가 / 시설면적 2,500㎡(약 756평)

자본금 0에서 시작한 킹스베리 스마트팜 농장.
가진 건 없어도 불도저 같이 밀어붙이는 힘과 냉철한 판단력,
바닥을 치고 더 크게 일어서는 회복력이 있다.
농부에게는 집과 땅, 그리고 죽을 때까지
할 수 있는 일 3가지가 있다는 조현범 대표의 말에서
스마트팜 명장의 모습이 어렵קות이 그려진다.



자본금 ‘0’ 수도권 창농을 결정하다

‘맨땅에 헤딩’이라는 말도
조현범 대표에게는 과분하다.
가용할 수 있는 모든 자금을 이룬바
‘영끌’하고도 농업 창업자금으로는
부족했다. 지난해 봄 스마트팜 창농을
준비하는 중에만 시설비가
최대 50% 오른 상황. 원자재가 상승이
스마트팜 창업농에게 직격타를
안긴 것이다. 애초에 자본금도 충분하지
않았다. 직장을 그만두고 받은 퇴직금은
전북 스마트팜 청년창업 보육센터
교육기간 동안 생활비로 충당해 온
상태였다. 가장의 어깨는 무겁다.

“자본이 너무 없어서 일부러
수도권으로 진출했어요.
땅은 농어촌공사를 통해 빌렸죠.”

의아하게 들릴 수도 있다. 보통 귀농,
창농을 위해 지방을 염두에 두는 경우가
많다. 농업이 발달해 있고 대지비나
운영비도 저렴할 거라는 생각 때문이다.
조 대표의 이 선택에는 발상의 전환과
치밀한 계산, 그리고 무엇보다 대출금을

빨리 상환해야 한다는 절실함이 담겨있다.
먼저 딸기라는 작물의 특성이다.

“딸기는 직판이 수월해요. 예를 들어
오이는 그렇지 않잖아요. 직판을 주력으로
하면 객단가가 두 배 이상 높습니다.”

사실상 지방이든 수도권이든 스마트팜
시설비로 투입되는 예산은 같은데
직판으로 예상되는 이익이 지방보다
세 배 가까이 높다는 계산이 나왔다.

“돈 없다고 지방 간다고 하는데
생각을 전환해보면 땅값이 비쌀 뿐이지,
땅은 빌려서도 할 수 있거든요.”

김 대표가 아무런 연고가 없는 화성에
동지를 튼 이유다. 조 대표에 따르면
실제 화성에는 70~80곳의 딸기 농가가
있는데 계통출하를 하는 농가는
한 곳도 없다. 주로 로컬푸드, 학교급식,
온 오프라인 직판을 하고,
가족 단위 손님을 대상으로 농장체험을
하는 경우가 많다.

냉철한 자평과 분석, “사양 좀 낮춰도 괜찮아”

조현범 대표가 운영하는 ‘더나은딸기’ 농장은 일단 들어서는 순간, 한눈에 특별하다. 개방감 넘치는 연동형 하우스에 수직으로 내려온 고설베드 시설이 서로 높이가 다르게 지그재그 매달려 있다. 비교적 최근에 도입된 행잉베드 시설이다. 행잉베드는 이론적으로 같은 면적에서 약 2배 가까이 재식주수를 늘릴 수 있다. 머리 위까지 올라간 베드 덕분에 농로가 넓어 쾌적하고 휠체어 출입도 거뜬하다고. 조 대표는 이 스마트팜 시설에서 2년 차 킹스베리 딸기 농사를 짓고 있다. 시설면적은 약 750평 정도다.

“애초에 1,200평을 계획했어요. 평당 수확량을 따져봤을 때 최소 3만 주는 심어야 한다는 계산이 나왔거든요.”

행잉베드 덕분에 계획 대비 작은 면적에서 재배 대수를 유지한 것이다. 이 선택은 사실 불가피했다. 앞서 말한 것처럼 원자재 가격이 크게 오른 탓에 농장 면적을 줄여야 했던 가운데 전액 대출, 자본금 0으로 시작했다는 약점은 매출에 대한

압박감으로 작용했다. 결과적으로는 나쁘지 않은 결정처럼 보이지만, 조 대표는 ‘계산이 틀렸다’는 냉철한 분석을 내놓는다.

“실제 해보니 현재 규모의 절반 정도로도 매출이 충분히 나옵니다. 딸기는 토마토처럼 수직 작물이 아니라 하우스가 꼭 높고 클 필요는 없어요. 농업 명장이라는 분들을 보면 단동 하우스에 기본 고설재배 정도로도 농사를 잘 지으시더라고요.”

즉, 현재보다 스마트팜 시설 사양을 낮추었다면 초기 자금난에서 조금은 자유로웠을 거라는 분석이다. 조 대표는 교육과정 동안 선도 농가에서 경영형 실습을 거치지 못한 점을 아쉬움으로 꼽는다. 그만큼 시행착오를 줄일 수 있다는 걸 첫 농사로 알게 됐기 때문이다. 조 대표가 투입한 시설비는 6억 이상으로 비교적 높은 비용이다. 수도권 직판을 주요 판로로 한다고 가정했을 때 500평대 규모, 4억 대 시설비면 적정하다는 게 조 대표의 조언이다.



희망과 절망을 동시에 경험한 첫해 농사

조 대표의 이런 냉철한 자평은 지난 1년 농사로 얻은 경험의 힘이다. 불도저처럼 밀어붙여 시작했던 난생 첫 딸기 농사. 토마토 농가에서 6개월 교육형 실습을 마치고, 경영형 실습에 들어가면서 바로 자가 영농을 시작할 수 있는 타이밍을 잡았다. 점점 바닥을 드러내는 퇴직금을 손 놓고 볼 수만은 없었다. 조 대표는 지난 1년 농사를 “희망과 절망을 동시에 경험한 한 해”라고 설명한다. 절망은 목표치의 30%밖에 안 된 수확량이었고 희망은 그 과정에서 배운 것들이다.

“지난해 농사는 엉망진창이었죠. 병든 묘를 제대로 골라내지 못한 것도 있는데 급한 마음에 시설공사도 안 끝난 상태에서 육묘하고 제때 농작업을 못 따라갔어요. 방제, 물관리 다 엉망이었죠.”



매출은 1억 5천만 원. 얼핏 나쁘지 않은 숫자처럼 보이지만 출하량이 25톤은 나와야 하는 규모에서 9톤을 판매했다. 3분의 1 타작을 한 것이다. 조 대표는 “경매장에 냈으면 시쳇말로 길에 나 앓을 뻔했다”고 위기 상황을 담담하게 회고한다. 반면 조 대표는 “1년 차 치고 정말 많이 배웠다”고도 말한다. 실패에 가까운 농사를 벌충하기 위해 밭에 땀이 나도록 뛰어다니며 딸기를 팔았다. 경매장, 로컬푸드, 온라인 판매 등 해볼 수 있는 판로는 다 경험했던 한 해였다.

“경매장 가격이 킬로그램 당 만 원이면 로컬에서는 이보다 두 배, 온라인에서 4배 가격을 받을 수 있어요.”

직판은 생산자 손이 많이 가는 일이지만 포기할 수 없는 일이라는 사실을 몸소 체험한 것이다. 또 무엇보다 농사에서 가장 중요한 건 ‘생물의 생육 그 자체’라는 걸 뼈저리게 느꼈다. 조 대표가 농작업과 비료와 물주기, 방제를 소홀히 하면 안 된다고 거듭 강조하는 이유다.

농부에게 있는 3가지 집, 땅, 일

올해는 조현범 대표의 인생에서 가장 중요한 한 해가 될지도 모른다.

“농장 정상화를 위해 달려가고 있어요. 요새는 런너* 제거와 죽은 묘 보식** 작업을 주로 하고 있죠.”

조 대표를 만나러 간 10월 초, 건강한 딸기 모종이 꽃대를 올릴 준비를 하고 있다.

“올해는 작년에 비할 수 없을 만큼 건강해요. 육묘장에서 생육이 억제돼서 오긴 했는데 당황하지 않았어요.”

바닥을 쳐본 사람만이 일어날 수 있다는 말이 떠오른다. 더나은딸기 농장에서 키우는 킹스베리는 딸기 중에서도 프리미엄 품종이다. 아직 농가가 많지 않고 초보 농부에게는 어려운 농사로 꼽힌다. 수확량보다는 품질로 승부를 겨루겠다는 도전적인 시도였다.

“킹스베리는 과육도 크지만 식감이 굉장히 좋아요. 워낙 부드러워서 같은 당도라도 더 맛있게 느껴지죠.”

*런너(runner)_ 모체에서 뻗어나온 줄기의 일부(농촌진흥청)
**보식_ 심은 식물이 죽거나 상한 자리에 보충하여 심음(농촌진흥청)

조 대표가 어떤 농부가 될지는 그림이 그려진다. 15년 전 워킹홀리데이로 경험한 호주의 오렌지 농장 농부들. A급처럼 보이는 엄청난 양의 하루 수확량을 그대로 땅에 파묻는 걸 보고 의아해서 물어보니 “품질에 약간 문제가 있다. 농장 밖으로 못 내보낸다”고 했다는 것이다. 그들이 가진 자부심, 조 대표의 마음을 뒤흔든 순간이다. 조 대표는 이런 말도 덧붙인다. 농부에게는 3가지가 있다고. 집이 있고, 자기 땅이 있고, 죽을 때까지 할 수 있는 일이 있다는 것이다. 그에게 농사는 농부심이다. 이제 성공만이 조현범 대표가 유일하게 걸어가야 할 길이다.

경기도 화성 기르는
‘킹스베리’ 딸기 작기



육묘
육묘장에서 구입



정식
9월 중순



수확 출하
11월 하순부터 다음해 6월까지

스마트팜 청창농

체크리스트

조현범 대표

☑ 창업일은 언제?

약 6개월,
2021년 9월 하우스 완공



☑ 창업자금은 얼마?

약 6억 8천만 원
* 자가영농 스마트팜 창업



☑ 창업자금 마련은?

전액 대출,
토지 임차(한국농어촌공사)



☑ 온실 종류는?

연동형 비닐하우스



☑ 인력 운영은?

상주인력 3명(본인+부모님),
비상주 인력 2명
(장인어른+장모님)



☑ 연간 목표 생산량과
예상 매출액은?

1년차 1억5천(9톤 생산)
2년차 4억(25톤 목표)
3년차 이후 5억 이상



☑ 주요 판로는?

로컬푸드, 학교급식(예정),
온라인 판매,
현장판매,
계약재배(예정)



자금이 부족하다면

임대, 원격제어, 열풍기도 OK!

스마트팜 환경은 농부를 편하게 해주는 도구입니다. 하지만 처음부터 모든 걸 갖출 필요는 없어요. 으리 으리한 연동이 아니라 키 높이 단동 하우스에서도 작물을 잘 키울 수 있습니다. 복합환경프로그램이 부담된다면 간단한 원격제어만 설치해도 시작할 수 있습니다. 값비싼 난방기가 아닌 열풍기로도 재배가 됩니다. 자본이 아예 없다면 지자체마다 운영하는 스마트팜 임대농장도 대안이 될 수 있고요. 이런 환경제어를 운영하면서 작물과 환경의 상호작용을 이해해 나간다면 금상첨화이죠.



조현범 대표

Q&A

스마트팜 청창농

조현범
대표

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

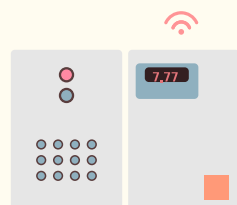
A. 3기로 수료했지만, 직장 생활을 하던 1기 모집 때부터 관심을 두고 있었어요. 스마트팜을 배우려고 해도 국내에 교재 한 권 없던 게 현실이었습니다. 가장으로 2년 가까운 시간 동안 자본을 소모하면서 시간을 투자하는 것이 결코 쉽지는 않았습니니다. 하지만 체계적인 교육을 받을 수 있는 유일한 기회라 생각했기에 도전하게 되었고 결코 후회하지 않습니다.

Q. 스마트팜에 관심을 갖게 된 계기는?

A. 유통 업무상 각종 박람회를 자주 다닐 기회가 있었는데 특히 미래 농업 관련 박람회들이 눈길을 끌었습니다. 농업에 종사하고 싶은 마음이 계속 있었고 일찌감치 스마트팜을 접하면서 자연스럽게 관심을 갖게 됐습니다.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

A. 이론교육을 받을 당시 매일 밤새 공부했습니다. 새벽까지 쪽불을 켜고 예습 복습하고 수업 시간에는 졸음과 싸우면서 하나라도 놓치지 않으려고 노력했던 것 같습니다. 이런 전투적인 공부를 거의 십수 년 만에 해본 것 같은데, 힘들다기보다는 학생 시절로 돌아간 것 같아 좋았습니다. 사실 살면서 원 없이 공부할 수 있는 환경이 아무한테나 주어지는 것은 아닙니다. 보통은 먹고 사는 데 몸과 마음이 치여서 여건이 안되는 경우가 많죠. 짧게나마 좋아서 선택한 공부를 실컷 할 수 있도록 가르침을 주신 선생님들께도 감사드립니다.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결심은?

A. 농업에 대한 시야를 넓힐 수 있었습니다. 어떻게 보면 선진 농업의 일부를 맛 보았다고 할 수 있습니다. 경험적 사실에만 의존하지 않고 과학적인 영농을 하기 위한 기본기를 다졌다고 생각합니다. 앞으로도 과학적으로 검토하고 생각하는 영농 자세는 변함이 없을 것 같습니다.

Q. 청년 농업인 선배로서 후배들에게 해주고 싶은 말이 있다면.

A. 제가 생각하기에 농사는 농작업, 비료와 물주기 방제 이 세 가지 요소가 90% 이상입니다. 실제로 각종 작물 재배 명인들의 경우를 보면 값비싼 온실이나 현대적인 시설에서 재배하는 경우는 별로 없습니다. 지식과 경험을 바탕으로 철저한 영농(작기)계획 하에, 앞서 얘기한 세 가지 요소의 관점에서 작물을 재배하는 것이 정답이라고 생각합니다. 농작업이 제때 안 되면 작물은 순식간에 잡초가 됩니다. 비료와 물주기가 제대로 안 되면 맛도 없고 잘 자라지도 않습니다. 힘들다고 방제를 건너뛰는 순간 작물이 죽어나가는 것을 보게 될 겁니다. 언제나 작물(식물)을 이해하고 바라보는 것이 우선입니다.

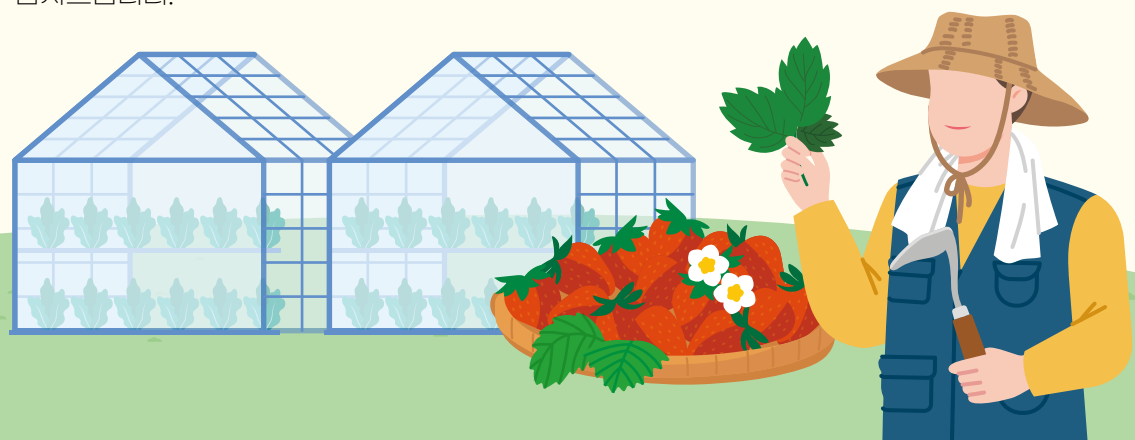


Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 스마트팜을 제대로 운용하기 위해서는 이론적인 토대가 무엇보다 중요합니다. 특히 식물(작물) 생리를 정확하게 이해해야 하는데 교육과정에서는 이 부분이 가장 부족한 것 같습니다. 물론 스마트팜 온실을 배우기 위해 알아야 할 지식 범위가 너무 넓고 많습니다. 하지만 식물 공부를 위한 깊이 있는 커리큘럼도 확대되었으면 합니다.

Q. 본인만의 스마트팜 창업 노하우가 있다면?

A. 반드시 염두에 두었으면 하는 것이 있습니다. 바로 자본금에 맞는 창업 설계입니다. 스마트팜 교육을 받고 시설 좋은 선진 농가들을 자주 접하고 나면 눈이 높아질 수밖에 없습니다. 모든 것을 갖추려고 하면 항상 돈이 부족합니다. 정말 하고 싶다면 소자본으로도 창농을 할 수 있는 방법을 찾아봐야 합니다. 저는 역설적으로 돈이 부족하다 보니 수도권에 자리를 잡게 되었습니다. 농어촌공사를 통해 땅을 임차했고, 소비자 직판이 수월한 여건 덕분에 시설면적도 당초 계획 대비 크게 줄일 수 있었죠. 자신의 여건을 냉철하게 분석하고 접근해 보세요.





창농 2년 차, 흑독한 신고식 치르고

스마트팜 가족농장 만들어 가는 ~ 이행 대표



교육기관
전라북도 스마트팜 청년창업 보육센터

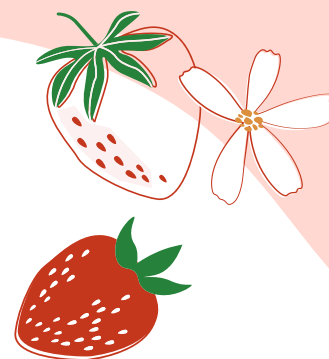
교육기간
2020년 11월 ~2022년 6월

농장위치
전북 김제시 금구면 청운리 775-4

주요품목
딸기

운영현황
자가 / 시설면적 3,760㎡(약 1,127평)

이행 대표는 마흔 나이의 퇴직과 동시에 귀농,
그리고 스마트팜을 선택했다.
‘농업은 처음이라’ 그야말로 오답노트를 써 내려갔던
창농 첫해의 고비를 넘긴 후,
3대가 일구는 농장의 꿈을 향해
다시 닦을 올린 이 대표를 김제의 농장에서 만났다.



마흔을 앞둔 퇴직과 창업농 신고식

3대가 운영하는 딸기농장.
이행 대표가 그리는 그림이다.
나이 마흔의 퇴직과 동시에 귀농이라는
운명에 올라타 이행 대표는
지금 새로운 삶의 바다를 향해 중이다.
2대가 함께 일구는 딸기농장은 이뤄냈다.
창업농 1년 만의 성과다.
일흔을 넘기신 아버지와 중년의 아들은
딸기 모종이 건강하게 자라는
1천 평 농장에서 매일 구슬땀을 흘린다.
고설재배 시설과 자동 개폐 장치, 양액기,
유동팬, 환경제어기 등 연동형 하우스 내에
스마트팜 기본 설비는 모두 갖췄다.
이 모습을 완성하기까지
이 대표는 파고를 넘어야 했다.

“이렇게 편하게 서서 딸기를
수확할 수 있다는 게
얼마나 감격스러운 일인지...
올해는 뭐가 좀 되는 것 같아요.”

김제 딸기농장에서 만난
이 대표 아버지의 말씀이다.

2021년 연동형 하우스를 세웠을 때만 해도
이 대표는 희망에 부풀어 있었다.
전북 김제 청년창업 보육센터에서
20개월 동안 연마한 딸기재배 기술을
실전에 적용, 그해 겨울이면 몸값 높은
첫 딸기를 출하하겠다는 계획이었다.
하지만 모든 일이 순식간에 틀어졌다.
번듯하게 지은 하우스에서
난생 첫 토경(土耕)을 시작해야 했고,
딸기 모종이 전량 침수돼 흙을 모두 말린 후
다시 정식을 하는 수난도 겪었다.
딸기의 수분을 돕기 위해 풀었던 벌들은
감쪽같이 하우스를 떠나버렸다.
겨우 수확한 겨울딸기는
하루에 한 박스가 채 나오지 않아
작목반에 보낼 수도 없을 정도였다고.

“준비가 안 된 상태에서 무리하게
창업을 하는 분은 말리고 싶어요.
온실만 지으면 뭐든 할 수 있을 거라고
생각했는데 그게 아니더라고요.”

이랬던 농가가 한 해 만에 완벽하게
탈바꿈한 것이다. 이 대표 아버님의
‘감격’이 납득되는 대목이었다.

오답노트 써 내려간 1년, 더 완벽한 스마트팜으로



문제는 스마트팜 설비였다.

이 대표가 그 중요성을 몰랐던 건 아니다.
더 정확하게 말하면 설비자금에 문제였다.

“필요한 자금을 제대로 예측하지 못했어요.
귀농·귀촌 자금으로 장기 대출을 받은
3억 원으로 땅을 구입하고 퇴직금으로
나머지 하우스와 스마트팜 시설을
완공하는 계획이었는데 영농지 규모에
욕심을 내면서 자금 부족에 시달렸죠.”

이 대표는 추후 체험농장 운영까지
고려해 두 필지의 땅을 매입했고,
여유자금 없이 하우스 공사에 들어가면서
결국 내부 시설자금이 바닥나 버린 것이다.
스마트팜 내부설비를 완공할 때까지
1년 농사를 쉴 것인가, 흠에 뭐라도
심어볼 것인가.

갈림길에서 이 대표의 선택은 토경이었다.
현 영농지에 하우스만 올리고
딸기 농사를 시작했다.
보육센터와 스마트팜 선도농가에서
이론으로 몸으로 익힌 재배 기술은
거의 무용지물. 힘겹게 만든 밭 둔덕을
본 주변 어르신들이 “감자 심으면
딱 좋겠다”고 말할 정도였다고.

“침수가 난 것도 밸브를 열어 놓고
감빡하는 바람에 일어난 일이에요.
자동제어가 얼마나 중요한지
몸소 느끼게 해주었죠.”

옆친 데 덮친 격으로 별이 활동하기
좋은 온도를 맞춰주지 못했고,
모본(母本)에서 뻗어 나오는 줄기인
런너를 제거해주는 것도 늦어지는 바람에
생육 관리도 엉망이었다.

아무리 겨울철 난방도 포기한 채
시작한 농사였다고는 해도
이 대표에게 2021년은 오답노트에
가까웠다.

“그래도 한 해 농사를 포기하지 않고
끝냈다는 게 뿌듯하더라고요.
실패하면서 몸으로 배운 것도 많고요.
올해는 난방용 온수보일러와
CO₂ 발생기까지 설치할 예정이에요.”

초보 농부의 안전한 선택, 설향



창농 신고식을 제대로 치른 후
2년 차 농사는 어떨까? 품종은 지난해와
마찬가지로 설향이다. 설향은 국내 시장
점유율이 가장 높은 국산 품종으로
병해충에 강하고 풍부한 과즙과
부드러운 식감을 자랑한다.

“위험 부담을 줄이는 품종을 선택했어요.
초보 농부인 만큼 설향으로 실력을 닦은
다음 다른 고난도 품종에도
도전해보려고요.”

이 대표를 만났을 때는 정식을 마친 지
3주 정도가 지났을 무렵이었다.
아직 초기이지만 모든 작물이 그렇듯
중요하지 않은 작기는 없다.
9월 둘째 주, 가장 적절한 시기에
정식을 했고 약 5일간은 광량이
높지 않게 관리를 해줬다.

“딸기는 특히 아침 해가 중요하다고
하더라고요. 별이 뜨거워지기 전까지는
햇빛을 듬뿍 주고, 꽃대가
올라오기 전까지는 밤에 단일 저온 상태를
만들어주는 데 집중하고 있어요.”

혹여 육묘장부터 달고 왔을지 모를
병해충 방제와 런너 제거 작업도
부지런히 이어가고 있다.

“런너 제거가 늦어지면
모본에 양분을 빼앗기기도 하고
나중에 제거하려고 하면 더 큰 상처가
나거든요. 아버지와 크로스 체크하면서
관리해주고 있습니다.”

올해 이 대표의 딸기 농사는
마치 한 땀 한 땀 바느질을 하는 것 같다.

농업과 가족이라는 인생의 닻

이행 대표는 인터뷰가 끝날 즈음 명함을 내보인다. 이 대표의 아내가 직접 디자인한 명함에는 ‘행복뜰 농장’이 적혀있다. 이름은 ‘아빠농부 이행’이다. 아버지의 명함에는 할아버지 농부, 자녀의 명함에는 아들 농부라는 직함을 넣었다.

“행복뜰에서 돌이 가족, 율타리라는 의미를 담고 있어요. 가족, 3대가 함께 운영하는 농장의 롤모델을 만드는 게 제 꿈이거든요. 그래서 농장 규모도 3명 인력이 충당할 수 있는 1천 평 정도로 계획했구요.”

아들 농부는 아직 행복뜰농장에 합류하지 않았다. 8살밖에 안 된 어린이 농부다. 이 대표는 아이가 컸을 때, 그리고 아버지의 모습을 보고 자라면서 직업의 선택이 다양하다는 것도 알려주고 싶다.



군산의 한 화학회사에서 10년을 넘게 일하면서 본인의 의지와 무관하게 퇴직하는 동료들을 오랜 시간 지켜보아야 했다. 계속된 인원 감축. 어느덧 내 차례가 되었음을 알았을 때 이 대표는 ‘내 운명은 내가 결정한다’는 생각으로 중심을 잡았다. 때 이른 퇴직 결심에도 이 대표의 아내는 “그동안 고생했다”는 단 한마디로 지난 시간을 위로해주고 앞으로의 삶을 격려한 가장 큰 응원군이다. 이렇게 새로운 운명의 닻이 되어준 농업, 그리고 가족은 지금 이 대표를 움직이는 가장 큰 동력이다.



전북 김제에서
기르는
‘설향’ 딸기 작기

육묘
육묘상에서
구입

정식
9월 중순

수확
12월

출하
12월 중순부터
다음해 6월까지

스마트팜 청창농

체크리스트

이행 대표

☑ 창업 준비 기간은?

약 1년,
2021년 9월 하우스 완공



☑ 창업자금은 얼마?

하우스 건설 약 2억 5천만 원,
내부시설 약 3억 원
별도 운영자금 약 3천만 원
* 자가영농 스마트팜 창업



☑ 창업자금 마련은?

퇴직금 +
지자체 귀농·귀촌
자금 대출



☑ 온실 종류는?

연동형
비닐하우스



☑ 인력 운영은?

상주인력 2명,
비상주 인력 1명



☑ 연간 목표 생산량과
예상 매출액은?

20톤, 2억



☑ 주요 판로는?

지역 작목반과
로컬푸드 출하,
소포장 직거래 등



가용 자금의 한계를 꼭 확인할 것!

창업농에게 가장 중요한 건 ‘어떤 기준을 정하느냐’ 인 것 같아요. 자금력이 풍부하면 대대적인 투자로 스마트팜시설을 시공할 수 있지만, 대게는 그렇지 않잖아요. 그래서 크고 좋은 시설에 눈높이를 맞추기보다는 내 자본력에 맞는 농장 설계가 중요합니다. 농장 시공이 끝이 아니라 작물을 재배하기 위한 자본이 필요하고, 작물이 자라 수익이 나오기까지 운영자금에 대해서도 어느 정도 여유를 가지지 않으면 버티기 힘든 상황이 발생할 수 있습니다. 현재 가용할 수 있는 자금의 한계를 꼭 확인하고, 그 자금의 전부를 초기에 사용하기보다는 작기가 끝나서 수익이 나올 때까지 길게 보고 자금을 운용하길 바랍니다.



이행대표

Q&A

스마트팜 청창농

이행
대표

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

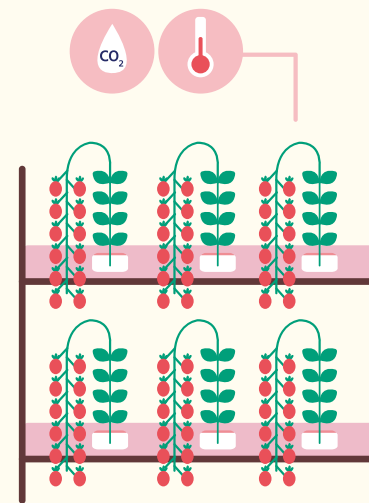
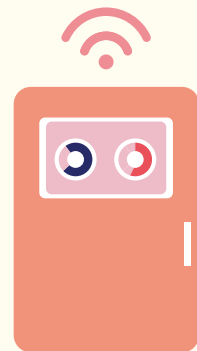
A. 귀농을 위해 귀농 교육을 받던 중에 스마트팜에 대해 알게 되었어요. 스마트팜에 대한 이론과 실습을 체계적으로 배울 수 있다는 점에 매력을 느꼈습니다.

Q. 스마트팜에 관심을 갖게 된 계기는?

A. 제가 아는 스마트팜은 사람이 좀 더 편하게, 좀 더 적은 힘으로 같은 수확량을 얻을 수 있는 농업이에요. 앞으로 농업의 방향이라고들 하잖아요. 정보통신 기술을 활용해 작물을 재배하면 부족한 영농지식과 인력부족 문제를 보완할 수 있다는 걸 알게 되었고, 현재 제 상황에 꼭 필요한 방법이라고 생각했습니다.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

A. 이론부터 실습교육, 선도농가 방문 등을 하게 되는데요. 여러 선배 농업인을 만나는 기회이기도 합니다. 이 과정에서 배운 내용을 나만의 농장에 적용하는 거죠. 어떻게 적용할지 동료 교육생들과 토론했던 시간이 가장 기억에 남아요.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결실은?

A. 사람이 가장 큰 결실입니다. 같은 고민을 하는 사람들, 같은 방향을 보며 나아가는 사람들을 만난다는 것 자체가 수확이죠. 이들과 꾸준히 교류를 이어가고 있고요. 또 작물의 생육과 ICT 기술에 대해 언제든지 조언해 주시는 전북농식품인력개발원 분들과 농업 기술교육 및 스마트팜 활용 기술을 전수해주신 교수님들과의 관계는 평생의 힘이 될 것 같습니다.

Q. 청년 농업인 선배로서 후배들에게 해주고 싶은 말이 있다면.

A. 누구나 나만의 농장을 갖는 것이 목표가 아닐까 합니다. 시설 하우스를 짓는 것은 첫발을 내딛는 것에 불과하다고 말해주고 싶어요. ‘빨리 시작해야지’ 하는 급한 마음보다는 교육 기간 중 충분히 내가 만들어 갈 농장에 대해 생각하고 전문가의 조언을 구하는 무두질이 필요해요. 작은 변수라도 허투루 하지 않고 꼼꼼히 준비하는 것이 성공하는 농업인으로 가는 길이라고 생각해요.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 스마트팜 농장은 전기 기기들이 주를 이루고 있습니다. 교육과정 중에 기본적인 전기 관련 교육이 포함되면 많은 도움이 될 것 같아요. 또 선도농가 실습형 교육에서 꼭 큰 농가가 아니라도, 막 시작해 자리를 잡아가는 농가에서 교육을 받는 것도 농장을 시작하는 데 있어서 앞으로 겪어야 할 문제점이나 보완점을 같이 보고 배우는 기회가 되지 않을까 합니다.





생태농업에 더 다가갈 수 있는

“스마트팜에 반했어요”

유지원 대표

전남 고흥군 도덕면



교육기관

전라남도 스마트팜 청년창업 보육센터

교육기간

2020년 10월~2022년 4월

농장위치

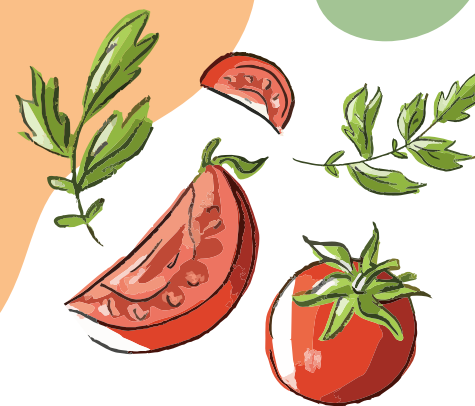
전남 고흥군 도덕면 가야리 3743

주요품목

토마토 대과종

운영현황

임대 / 시설면적 4,284m²(약 1,296평)



“노지에서 농사해보면 스마트팜이 절실해집니다”

토마토는 유지원 대표의 세 번째 작물이다. 첫 작물은 고추였고 그다음은 딸기, 지금은 토마토다. 첫 고추 농사를 지었던 때가 벌써 6년 전. 농사의 ‘농’자도 모르던 초보 농부가 500주나 되는 고추를 노지에서, 그것도 유기농법으로 지어보겠다고 1인 영농을 시작했다. 유 대표는 “무식하면 용감한 법”이라고 말한다. 당시 벼농사를 짓던 남편과는 고흥에서 막 신혼살림을 차린 터였다. 일손을 돕거나 새로운 직장을 구할 수도 있었지만 유 대표의 결정은 고추 농사였다. 손수 액비와 친환경 병충약을 만들고 고추밭에 물을 길어다 주며 2년을 쏟아부었다. 결과는 참담했다.

“500주의 모종 중 200주가 살아남았는데 고춧가루로 100근이 안 나왔어요.”

같은 일을 해도 목표는 다르다. 유지원 대표에게 스마트팜은 생명과 환경 모두에 이익을 주는 미래농업의 가능성이었다. 땅에 발을 단단히 뿌리 내리면서 저 높은 이상을 실현한다는 것. 세상 모든 작물처럼 유 대표는 지금 자라고 있다.

더욱이 제값을 쳐주는 곳도 없었다. 다가오는 김장철에 50근도 안 되는 고춧가루를 지인들에게 팔자니 이미 예약 구매를 해 미안하다는 말이 돌아왔다. 그렇다고 가만히 있을 수는 없었다. 말 그대로 피땀 눈물 어린 한 해 농사를 포기할 수 있을까. 유 대표는 가까운 녹동항에 나가 발품을 팔며 정성스레 포장한 고춧가루를 팔았다. 생산부터 유통, 판매까지 농업의 전 과정을 체득한 시간이었다. 이듬해 고추 농사에서는 유기농법을 포기하고 유통경로를 미리 확보하는 등 요령이 생기기도 했다. 하지만 연 100만 원이 안 되는 수입을 보며 “농사 체질이 아닌가”하는 의문이 들었다고. 농사와 멀어질 법도 한데 유 대표는 핸들을 틀었다. 새로운 목적지는 스마트팜이다. 경험은 가장 좋은 스승이라고 했던가.

“빗방울이 떨어지면 탄저병이 돌까 겁먹고
또 가물면 물 대느라 고생하고 쪼그려
앉아서 농사짓는 것도 너무 힘들더라고요.”

노지 농사의 고단함을 경험한
유 대표에게 스마트팜은 절실했다.
때마침 전남 지역에서 스마트팜 청년창업
보육센터 첫 교육생을 모집한다는
소식이 들려왔다.
머지않아 스마트팜 혁신밸리까지 조성되면
온실을 임대할 기회도 잡을 수 있었다.

“2년 동안 스마트팜 교육받고
임대 온실에서 3년 창업기를 거친 후에
어엿한 농장을 갖는 계획을 세우고
시작했습니다.”

유 대표는 이렇게 농사꾼이자 교육생으로
두 번째 라운드에 돌입했다.

작물의 시간표대로 사는 ‘따옴’ 부부

유 대표를 만난 건 지난 9월 말 즈음
전남 고흥에 위치한 스마트팜
혁신밸리에서였다. 전국 4곳의 스마트팜
거점시설 중 하나로 전북 김제, 경북 상주에
이은 세 번째 시설로 지어지고 있다.
유 대표가 임대 온실에 입주한 지는 한 달이
채 안 된 시점. 갓 정식한 1만 2,500주의
토마토 육묘들이 일렬종대 줄을 맞춰 서 있다.
요즘 유 대표의 머릿속은 오로지 ‘유인’으로
가득하다. 유인은 식물의 줄기를 원하는
방향으로 자라도록 집게 등을 이용해
유도하는 작업을 말한다. 토마토 줄기마다
이어 준 수직의 줄(파스칼)을 타고
자랄 수 있게 유인해야 과실이 고르게
햇볕을 받는다. 유 대표는 이 일을 이렇게
설명한다.

“학교 다닐 때 선생님이 비행 청소년을
지도하는 느낌이랄까요?”

재미있는 표현과는 달리 작업량은
상상 이상이다. 아침 7시에 온실 문을 열고
유인과 결순 따주기, 방제 등 일과를
마치고 나면 해가 다 저물어 있다.
1만 2,500주는 1만 2,500번의 손길을
의미한다.

“식구는 밥을 같이 먹는 거잖아요.
요즘 남편과 저녁 먹기도 어려워요.”

유 대표의 남편도 전남 보육센터에서 함께
교육받고 같은 임대 온실을 나눠 쓰고
있다. 작목도 같고 일도 함께한다.



“온실 농사에 반대했던 남편이
요즘에는 더 열성이에요. 늦은 밤까지
작업하기 일쑤죠.”

얼마 전에는 부부가 함께하는 농장 명함도
만들었다. ‘따옴’. 열매를 따온다는 뜻도
있지만 ‘따옴표’의 따옴을 의미하는
말이기도 하다. 홀따옴표 2개가 만난
이 문장부호는 발걸음을 맞춰 나가는
유 대표 부부를 닮았다. 이 부부를 보니
타고난 농사꾼이 별거 있나 싶다.
작물의 시간표대로 산다는 것.
연신 농사일이 힘들다는 하소연을
하면서도 “3년 뒤에는 아마 아기 업고
토마토를 따고 있을 것 같다”는
유 대표의 말에 빙긋이 웃음이 돌았다.



스마트팜 임대 온실 120% 활용하기

현실적인 학구파. 유 대표를 한 마디로
설명할 수 있는 말이다.
이상을 추구하면서도 두 발은 단단하게
땅을 디디고 있는 모습. 덜컥 1인 영농에
뛰어들 만큼 무모하기도 하지만 환경을
생각하는 농업을 해보자는 일념으로
식물보호와 유기농업기사 자격증을 따고
노지 농사의 단점을 보완할 수 있는
스마트팜을 머릿속에 그렸다. 유 대표의
창업 작목인 토마토는 현실적인 부분이
작동했다. 보육센터에서는 딸기반에서
이론과 실습을 마쳤지만 창업을 앞두고
토마토를 골랐다. 딸기 실습을 마치고
농장 견학을 갔던 때였다.

“딸기가 상품성이 좋잖아요.
그런데 쉽게 무르니까 보통 새벽에 수확,
선별 작업을 하는데 그조차 조심스러운 걸
지켜보니 저도 예민한데 작물까지
그러면 너무 힘들겠다 싶은 거예요.”



그렇게 고른 품종은 유럽계 완숙 토마토 일종인 데프니스다.

“품종을 결정할 때 농가에서 일반적으로 하는 품종이 무엇인지 찾아봤어요. 그만큼 무난하게 재배하고 판매할 수 있을 것 같다고 봤거든요.”

좋아하는 것만 하고 살 수는 없다. 말은 쉽지만, 쉽게 인정하기는 힘든 이 명제가 농업인의 삶으로 스며드는 중이다.

임대 온실에서 재배한 토마토는 고흥군과 계약을 맺은 곳으로 전량 판매된다. 유 대표의 스마트팜 공부도 현재 진행형이다. 보육센터 교육 중 교수진의 추천으로 순천대 대학원에

등록했다. 현재 스마트농업 전공으로 4학기다. 공부와 농사일이라는 두 마리 토끼를 모두 잡기 위한 고군분투 속에서도 그는 생산자의 마음가짐이 우선이다. “자식을 키우면 이런 느낌이지 않을까?” 요즘 남편과 자주 나누는 이야기다. 정성을 들인 만큼 잘 자라주는 것, 자식을 잘 기르는 일과 진배없는 일이다. 올해 11월부터 시작해 내년 5~6월이면 토마토 수확 철도 끝난다. 유 대표는 5월까지 수확을 마치고 다시 한 해 농사를 준비하기 전 한 달 정도의 휴지기를 이용해 오이를 심어볼 요량이다. “임대 온실에 있는 동안 이곳의 인프라를 최대한 활용해보고 싶다”는 것이다. 가족, 농사, 공부. 이 셋으로 북게 꽉 차오를 그의 삶은 참 단단하고 상상하다.



전남 고흥에서
기르는
‘데프니스’
토마토 작기



스마트팜 청창농

체크리스트

유지원 대표

* 3인 1팀 기준

☑ 창업일은 언제?

2022년 8월 1일
고흥 스마트팜 혁신밸리
임대온실 입주



☑ 창업자금은 얼마?

약 1천만 원
(종자 구입과 육묘비,
파스칼 구입 등)
* 임대형 스마트팜 창업



☑ 창업자금 마련은?

본인 자본금



☑ 온실 종류는?

유리온실



☑ 인력 운영은?

상주인력 1명(1인 온실),
비정기적으로 비상주
인력 운용



☑ 연간 목표 생산량과 예상 매출액은?

132톤,
2억 6,400만 원



☑ 주요 판로는?

고흥군청과 농업회사법인 자연터와 체결된
‘고흥 스마트팜 원예농산물 납품 유통 상생 협약’으로
계약재배



유지원 대표



농업은 농업이다!

스마트팜도 농업이에요. 조금 더 편리하고 외부환경에 영향을 덜 받을 뿐이지 농업에 필요한 노동력은 같습니다. 꾸준하고 성실하게 해야 할 일거리가 쌓여있다는 뜻이죠. 저 역시 이곳 유리온실에서 3년 동안 토마토를 성실하게 재배할 겁니다. 이론과 현장에서 쌓은 경험이 미래의 성공으로 이끌어줄 거라고 믿어요.

Q&A

스마트팜 청창농

유지원
대표

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

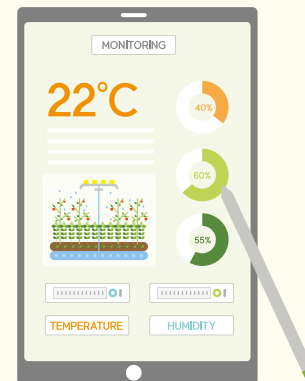
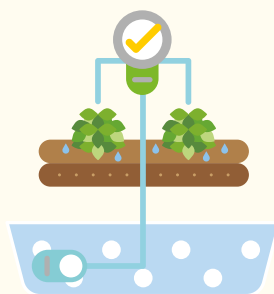
A. 유기농업을 실현하려 노지 고추농사에 뛰어들었으나 경험 부족으로 생산비를 간신히 건지고 다음 해에 일반농사로 전환했어요. 하지만 농업으로 건강한 생태계를 만드는 일에 대한 생각은 계속되었죠. 이러한 궁금증을 해결하려 여러 교육을 들던 중 스마트팜을 알게 됐고, 마침 보육센터 교육생 모집 공고를 봤습니다.

Q. 스마트팜에 관심을 갖게 된 계기는?

A. '생명과 환경에 이익을 주는 농업은 정말 있을까?' 이런 고민을 하며 여러 농업 관련 교육을 들던 중이었습니다. 당시 한 강의에서 정밀농업에 대해 배우면서 스마트팜을 접했는데, 생명과 환경에 도움을 주는 농업기술 같았어요.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

A. 교육형 실습 중 순천대학교 온실에서 작물의 배액을 체크해 기록하는 일이 있었어요. 쉽게 말해 작물이 양액을 얼마나 먹고 뱉는지를 확인해 뿌리의 건강 정도를 확인하는 일이었는데 매일, 일정 시간을 투입해야 하는 일이었죠. 총 135일이었는데 왕복 2시간 40분 거리를 하루도 빠짐없이 방문해 측정했습니다. 시작할 때는 절대 못 할 일이라고 생각했는데 역시 사람이 못 할 일이 없다는 것을 다시 한번 깨달았어요.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결심은?

A. 평소 사람들과 쉽게 어울리지 못하는 것이 고민이었습니다. 전남 1기 보육센터 대표로 활동하며 화합과 단결이라는 뜻을 이해하고 동료들과 좋은 인연을 만들었어요. 학습동아리 '파미당'을 만들어 선도 농업인과의 만남으로 서로의 의견을 나누기도 하고 여러 노하우를 배워 현장에서 적용할 수 있었습니다.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 스마트팜 핵심 설비인 마그마나 프리바 시스템을 직접 다루면서 온실을 구동시키는 원리를 이해하는 교육을 병행했으면 좋겠습니다. 온실에서 센서가 고장 나고 그걸 뒤늦게 발견하면 어떻게 해결해야 할지 당황하는 경우가 종종 있거든요. 소규모로 그룹을 짜는 방식으로 운영하면 어떨까 합니다.





‘씨름꾼에서 전문 농업인으로’ 스마트팜의 힘이 농업을 들썩인다 ~ 김영석 대표



교육기관
전라남도 스마트팜 청년창업 보육센터

교육기간
2020년 11월~2022년 4월

농장위치
전남 고흥군 도덕면 가야리 3743

주요품목
토마토 대과종

운영현황
임대 / 시설면적 1,650㎡(약 500평)

한눈에 보기에 탄탄하다. 그저 겉모습만 보고 하는 말이 아니다. 농부라는 말보다는 ‘경영인’이라는 수식이 더 잘 어울리는 사람. 자금 운용, 사업계획 등이 농업에서 얼마나 중요한지를 김영석 대표는 두 번의 실패로 깨달았다. 그에게 농업은 ‘사업’이다. 타고난 씨름꾼에서 농업경영인으로, 농업 전문가로 변신 중인 김영석 대표를 전남 스마트팜 혁신밸리에서 만났다.

씨름에서 농업으로, 터닝 포인트는?

“들배지기 100번 발다리 100번
이런 식으로 같은 기술을 1시간 동안
연습하고 대련을 시작해요.
하루면 100번 한 달이면 3천 번이죠.
1년, 2년, 10년을 한다고 생각해 보세요.
몸에 아예 배어버리는 거죠. 농사를 이렇게
한다면 가능하지 않을까요?”

씨름을 빼놓고 김영석 대표를 말하기는 쉽지 않다. 초등학교 4학년 때부터 대학교 1학년 때까지 장장 10년 씨름을 했다. 한 가지 일에 1만 시간을 투자하면 전문가가 된다고 한다. 하루에 3시간씩 10년이면 1만 시간. 씨름 전문가가 돌연 농부가 되겠다고 나선 것이다. 기세는 무섭다. 운동에 꼭 필요한 능력으로 꼽히는 지구력, 판단력, 순발력. 이렇게 단련해 온 힘으로 농업을 하면 반드시 성공은 뒤따라온다는 확신이다. 터닝 포인트는 무엇이였을까.

“대학교 1학년 때 군 면제를 받고
호주에 갔어요. 처음에는 워킹 홀리데이로

잠시 머물 계획이었는데 더 있고
싶은 마음에 농장에서 일했죠.
그런데 딸기 농사가 너무 재밌는 거예요.”

농업에 처음 눈을 뜬 김 대표는 8년여 동안 호주에서 유학과 농장 일을 겸했다. 잠시 한국에 나와 한두 달을 머물 때도 호주에서 만난 형의 오이 농장 일을 도왔다. 이제는 농업의 멘토가 된 형과의 인연 역시 김 대표의 농업 입문기에서 빼놓을 수 없는 주제다. 2018년 한국으로 돌아온 김 대표가 공장에 취직한 후 긴 휴가를 받았을 때 다시 형의 농장을 찾았다. “특별히 갈 데가 없었다”는 게 김 대표의 설명이었지만 그의 선택은 필연처럼 농업을 향해 있었다. 딸기, 오이에 이어 이번에는 토마토였다. 김 대표는 기지를 발휘했다.

“형이 농사를 잘 지었는데 혈값에 넘기는
느낌이 들었어요. 그래서 인터넷에서
팔아보라고 권유했죠. 바빠서 못 한다는
형을 대신해서 온라인 직거래를 도왔어요.”

소비자로 농산물을 사 먹는 것과 '파는' 것은 다른 일이다. 킬로그램 당 판매가, 이윤, 선호 품종 등등을 몸소 익히게 된다. 생산자인 형과 소비자 사이에서 끊임없이 소통하는 일도 흥미로웠다고. '농사를 지어야겠다'는 확신이 들었던 것도 이때였다. 그해 김영석 대표는 농식품부 '청년 창업농'에 지원했고 2019년 드디어 본격 농업 인생의 막이 오른다.



참패한 첫 농사, 그리고 토마토로 창업하기까지

정식 후 채 한 달이 되지 않았을 즈음 고흥 스마트팜 혁신밸리 임대 온실에서 김 대표를 만났다. 창업 작목으로 김 대표는 방울토마토를 선택했다. 이 토마토는 천연감미료인 스테비오사이드를 첨가해 일명 '토망고'로 팔릴 예정이다.

“일반 토마토보다 시중 가격이 높아서 수확량만 늘리면 안정적으로 수익을 낼 수 있을 것으로 보고 있어요. 유리온실이 워낙 환경제어나 농사 여건이 좋아서 계획한 수확량에 가깝게 생산이 되거든요. 어떻게 보면 이곳은 스마트 공장이지요.”

사실 김 대표는 올해로 토마토 농사만 3년 차다. 보육센터에서 이론 교육을 마치면 농장에서 교육형 실습, 경영형 실습을 하게 되는데 김 대표는 두 차례 모두 토마토 농사를 지었다. 당시 전남 보육센터에 온실이 지어지기

전이라 교육생이 직접 농가를 섭외해 실전 교육을 받아야 했던 상황이었다. 김 대표는 다시 한번 '형'을 소환했다. 온실 자동개폐 등 스마트팜 조건을 갖추고 있었고 농장이 고흥에 있어서 다른 팀원들에게도 접근성이 좋았다. 김 대표는 교육 장소를 빌리는 데에 그치지 않았다. 농사를 짓기에는 아직 이르다는 형의 반대를 무릅쓰고 연 4천만 원의 임대료를 약속하며 실습 겸 첫 농사를 시작했다. 결과는 참패였다. 첫해에만 3천만 원의 빚을 졌다.

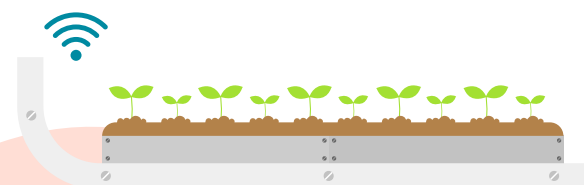
“그해 토마토 역병이 오면서 작황이 좋지 않은데다 겨울철 난방비만 2천만 원이 들어갔어요.”

아무리 비닐하우스라지만 예상치를 뛰어넘는 난방비가 투입된 것이다. 김 대표는 결코 물러서는 성격이 아닌

모양이다. 이듬해 경영형 실습에서 다시 이 농장을 빌렸다. 이번에는 투광률을 최대한 끌어올리기 위해 이중 비닐 중 하나를 벗겨내는 전략을 썼다.

“수확량은 나쁘지 않았어요. 그런데 난방비가 이전보다 더 들어갔고 품종을 확 바꿔버리는 바람에 또 적자를 내고 말았습니다.”

보통 품종을 바꿀 때는 100% 중 2% 정도만 테스트해서 시장성이나 수확량 등을 점검한다. 게다가 감자튀김처럼 길쭉한 방울토마토 품종인 스펙티니는 이전 베타티니와는 달리 전라도 지역에서는 상품성이 높지 않았다고. 비싼 값을 치른 실패 경험담이다. 그는 지금 아흔아홉 번째 영농기술을 익혀가는 중이다.



청년 창업농의 현실 고민, 그 벽을 뚫고

김영석 대표는 목표가 크다. 3천 평 유리온실 자가 영농. 그저 꿈꾸는 일이 아니다. 이루기 위해 달려가고 있는 고지다. 난관은 많다. 그중 가장 큰 벽은 부모의 영농기반 없는 출발.

“청년 창업농으로 경험을 쌓으면서 현실적인 부분들을 알게 됐어요. 영농자금으로 대출되는 3억 정도는 농지 구입 자금으로 빠듯하고 시설자금도 그보다 곱절은 더 들어갑니다.”

청년 창업농의 가장 현실적인 고민이다. 김 대표가 스마트팜 청년창업 교육생으로 지원한 것도 이와 무관하지 않다. 20개월 교육을 이수한 만 40세 미만의 청년농업인은 스마트팜 시설자금 (농업종합자금 스마트팜지원사업)을

대출받을 수 있는 자격이 주어진다. 물론 교육생이 되기 위해서는 평균 2대 1의 경쟁을 뚫어야 하고 대출에는 사업수행 능력 등을 인정받아야만 한다. 김 대표가 사업계획 수립을 강조하는 이유도 이 때문이다. 고지가 멀지만은 않다. 앞서 말한 것처럼 청년 창업농 사업을 통해 대출받은 3억으로 3천 평 영농지를 구입했고, 시설자금을 추가로 마련하기 위한 노력을 이어가고 있다. 또, 이제 막 문을 연 고흥 스마트팜 혁신밸리 임대 온실에서 앞으로 3년간은 '내 농사'를 맘껏 지어볼 수 있다. 최신행 유리온실과 저렴한 임대료, 전량 계약재배는 보육센터 수료생이 누릴 수 있는 큰 혜택 중 하나다.



“지난 6월 고흥군 포두면에 어렵게 3천 평 농지를 마련했어요. 농지만 있어서 되는 일이 아니라 시설자금을 마련할 수 있는 확신이 설 때까지 최대한 늦추었죠. 지금 운영하는 임대 온실 등을 통해 최대한 자기 부담금을 확보하고 탄탄한 사업계획서와 가점이 되는 요건을 갖추어서 온실 임대가 끝나는 3년 안에는 반드시 제 농장을 건축할 겁니다.”

김영석 대표가 이 목표를 이루기 위해 단련 중임을, 지금 하는 일을 1만 시간 이상 반복해 농업 전문가가 될 것임을 믿어 의심치 않는다.



전남 고흥에서 기르는 ‘토마토’ 작기



스마트팜 청창농

체크리스트

김영석 대표

* 3인 1팀 기준

☑ 창업 준비 기간은?

2022년 8월 1일
고흥 스마트팜 혁신밸리
임대온실 입주



☑ 창업자금은 얼마?

약 2천만 원
(육묘비, 파스칼 구입 등)
* 임대형 스마트팜 창업



☑ 창업자금 마련은?

경영형 실습을 통한
일부 수익 +
본인 자본금



☑ 온실 종류는?

유리온실



☑ 인력 운영은?

상주인력 3명,
비상주 인력 2~4명
(수확시기 최대 4명 예상)



☑ 연간 목표 생산량과 예상 매출액은?

57톤,
2억 2,800만 원



☑ 주요 판로는?

계약재배와 온라인 판매 겸할 예정
온라인 판매는 네이버 스토어팜, 우체국쇼핑 외
카카오, 지마켓, 쿠팡 등 채널 확대 예정



김영석 대표

우리는 경영인, 사업계획서 직접 작성해보기!

땅을 사든 임대를 하든 일단 농사를 시작하면 농업경영인이 됩니다. 그냥 농부가 아니라 경영하는 사람이라는 의미이죠. 사업과 같습니다. 사업에는 철저한 분석과 계획이 뒤따라야 하죠. 가장 기본적인 자금과 작물 분석은 물론 유통과 판로, 인력 수급 등에 대한 그림을 그릴 수 있어야 해요. 사업에서 가장 중요한 건 수익분석입니다. 이를 토대로 사업계획서를 직접 작성해보고, 수익성이 확실하다고 판단될 때 창업해야 한다고 생각해요.

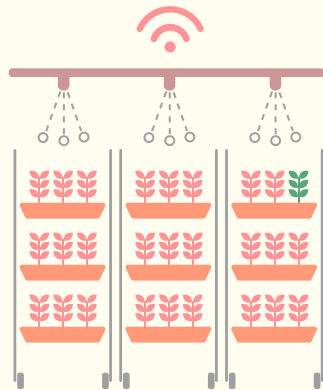
Q&A

스마트팜 청창농

김영석
대표

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

A. 농사에 본격 입문하면서 자가 영농에 대한 꿈을 키워왔습니다. 부모의 영농기반 없이 청년이 자가 영농을 하기 위해서는 영농자금 대출이 필수적이었고 스마트팜 청년창업 보육센터 수료자에게 주어지는 대출 혜택이 크다는 사실을 알았죠. 특히 영농지 외에 꼭 필요한 시설자금의 경우 '농업종합자금 스마트팜지원사업'이 목표를 달성하는 데 큰 도움이 될 것으로 보입니다.



Q. 스마트팜에 관심을 갖게 된 계기는?

A. 비닐하우스와 유리온실을 비교해보면 같은 평수일 때 수확량이 유리온실이 월등히 높다는 걸 알게 되었어요. 유리온실 스마트팜을 생각하는 것도 이런 비전 때문입니다. 하늘과 동업하는 게 농사라지만 이런 날씨 등의 영향을 최소화하면서 매년 큰 실패 없이 일정 수준의 생산량을 달성할 수 있다면 이보다 좋은 농사가 있을까요.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

A. 보육센터에서는 선도농가에서 교육형, 경영형 실습을 필수로 거치게 됩니다. 재배부터 수확까지 직접 농사를 지어 보고, 또 견학 프로그램을 통해 경북 상주, 충남 부여, 제주도 등 전국의 다양한 대표 농작물과 여러 형태의 온실을 간접적으로 경험해봤던 점이 가장 좋았습니다.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결실은?

A. 사람입니다. 농사, 스마트팜이라는 공통 관심사를 가지고 한자리에 모이게 되는데요. 재미있는 것은 서로 다른 직업군과 출신이라는 점입니다. 각자의 전문 분야에서 경험을 가지고 있기 때문에 앞으로 농업 경영자의 일원으로 서로에게 큰 힘이 될 거라고 생각해요.

Q. 청년 농업인 선배로서 후배들에게 해주고 싶은 말이 있다면.

A. 농사는 절대 아무나 하는 게 아니다. 열심히만 하면 대기업보다 좋은 직장이 바로 농업!

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 보통 커리큘럼이 이론-교육형 실습-경영형 실습 순으로 이루어지는데요. 아무것도 모르는 상태에서 이론 교육을 받기보다는 예를 들어 교육형 실습을 먼저 하고 이론교육, 경영형 실습 순서로 진행된다면 교육의 효과가 훨씬 클 것 같습니다.



여름부터 겨울까지,
추석부터 설까지

연중 기쁨과 설렘을
‘수확한다’ ~~~ 한제웅 대표

전남 해남군 화원면



교육기관
전라남도 스마트팜 청년창업 보육센터

교육기간
2020년 9월~2022년 4월

농장위치
전남 해남군 화원면 장춘리 715

주요품목
레드향

운영현황
자가 / 시설면적 2,000m(약 600평)

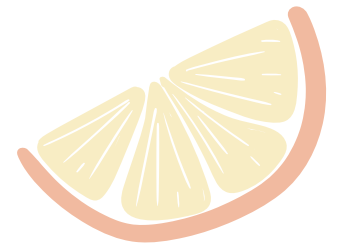
해남표 아열대 작물로 시작한 영농일기

온난해진 기후 덕에 한라봉, 레드향, 바나나, 망고 같은 아열대 작물이 제주에서 한반도 남쪽으로 올라오고 있다는 뉴스가 한 번씩 나온다. 고구마, 배추로 유명한 해남에서도 최근 이런 아열대 과일이 시험 재배를 넘어 수익을 내는 작물로 자리를 잡고 있다. 그중 한 농가가 바로 한제웅 대표가 터를 잡은 이곳이다. 10월 중순, 질푸른 배추밭 사이에 동그랗게 솟은 연동형 하우스 내부는 온화했다. 아직은 아담해 보이는 레드향 나무들을 배경으로 한 대표가 평화롭게 농가를 지키고 있었다. 한 대표는 ‘스마트팜 청년창업’을 대표하는 올해 주인공 중 유일하게 나무를 키우고 있다. 그만큼 과수 농사는 창농으로 선뜻 다가서기 쉽지 않다. 평균 3년을 보고 나무를 관리하는데, 첫해 수확은 거의 없거나 미미하다고 봐야 한다.

“운이 좋았어요. 2019년 귀농해서 배추 농사를 짓고 있었고, 영암에 계시는 외삼촌도 레드향을 키우고 계시요. 마침 해남군에서 아열대작목 육성사업까지 시작해서 시설하우스 지원도 받을 수 있었습니다.”

한 대표는 과수를 키울 동안 받쳐줄 수익이 있었고 레드향 생육 노하우를 알려줄 가까운 사람도 있었다. 결정적인 순간 타이밍도 딱딱 들어맞았다. 전남 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 6개월 교육형 실습 후, 5월부터는 1년 동안의 경영형 실습을 앞두고 있을 때였다. 앞서 신청한 아열대작목 육성사업을 통해 지은 시설하우스에 180주의 나무를 정식했던 시점도 바로 5월. 창농과 동시에 보육센터의 지원을 받으면서 레드향 농사를 시작한 것이다. 한 대표의 기분 좋은 영농일기는 이렇게 시작됐다.

20대의 내가 30대의 나에게 보내는 편지에는 어떤 말이 적혀 있을까. 한제웅 대표는 아마 ‘조금만 버티면 곧 좋은 일이 생길 거야’라는 내용이 담겨있을 것 같다. 후계농이자 창업농으로 이제는 사계절 농사일지를 뽁뽁하게 쓰고 있는 한 대표를 땅끝마을 해남의 레드향 농장에서 만났다.



배추 일가에서 내린 '스마트'한 결정

한 대표의 부모님은 해남 토박이 농부로 여전히 배추 농사 현역이다. 할머니께 물려받은 땅은 아버지, 그리고 이제 한 대표에게로 왔다. 귀농 후 배추는 당연한 일처럼 보였다. 그런 한 대표가 과수 농사를 선택한 데는 이유가 있다.

“초등학교까지 다니다가 광주로 전학을 갔어요. 월동배추, 김장배추마다 모를 심는 시즌이 있는데 그때까지만 해도 마을 사람들끼리 품앗이하면서 바쁜 영농기를 넘기는 게 가능했죠.”

한 대표가 커 가는 만큼 마을 어르신들은 나이가 들어갔다. 필요한 인력을 구하기는 점점 어려워졌고 외국인의 근로자에게 의지할 수밖에 없었다. 한 대표는 아직도 잊지 못하는 아찔한 순간을 떠올린다. 광주에서 대학을 다니던 시절, 배추 정식을 위해 근로자들이 오기로 약속된 날 때마침 비가 왔다.

“외국인 근로자들을 비 오는 날에는 절대 일을 안 한다는 걸 알았죠.”

하루면 끝나는 일에 온 식구가 총출동해서 3일 동안 모를 심었던 일은 아직도 생생하다. 꽃삽을 들고 노지에 쪼그려 앉아 한주 한주를 심어 나가야 하는 고된 노동이다. 외부 인력을 쓰는 것은 불확실성이 있기 마련이다.

이후 계약재배 형식으로 정식, 거름, 방제 등은 거래처에서 도맡는 방법으로 바꿨지만 '변화'가 필요했다. 한 대표가 만감류에 눈을 뜬 건 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해서다.

“고흥에서 한라봉을 하는 선도 농가에서 6개월 교육형 실습을 했었어요. 이때 보니까 2,000평에 3~4명 인력이면 충분하더라고요.”

현재 600평 규모면 추가 인력 없이 한 대표 혼자 농작업을 할 수 있겠다는 계산이 나왔다. 과수 농사라 아쉬운 점도 있었다. 이미 십수 년 길러온 나무는 토마토나 딸기와는 달리 육모부터 수확까지 모든 과정을 습득할 수는 없었던 점이다. 자가영농에서 시작한 경영형 실습이 빛을 발한 순간이다.



레드향 아닌 굴나무를 심게 된 사연

한 대표의 농장에는 180주의 나무가 식재돼 있다. 3년생과 4~5년생 나무, 시범 재배로 열매가 달린 나무도 몇 그루 보인다. '레드향은 처음이라' 시행착오도 겪고 있다. 묘목 일부가 굴나무였다는 사실을 뒤늦게 알게 된 것이다.

“묘목 업체도 사정이 있었어요. 급작스럽게 돌아가신 아버지 일을 자녀분이 물려받으면서 정확히 몰랐던 거죠.”

사실 어린나무로 만감류 품종을 구분하기는 쉽지 않다고.

“4~5년생 중 15% 정도를 굴나무로 보고 있어요. 내년에 이 나무를 잘라서 접목하면 다행히 큰 문제는 없다고 하더라고요.”

본래 레드향의 태생도 접목묘다. 감귤을 탕자나무에 접목해서 사용한다. 접목 때는 제주에 있는 전문가를 초빙할 예정이다. 지난해와 올해는 나무 생육 관리에 총력을 다하고 있다.

“특히 레드향은 굴굴나방을 조심해야 해요. 한번 잎을 파고들기 시작하면 속도가 굉장히 빠르다고 하더라고요. 또 과수 농사는 해거리에 잘 대비해야 하는데 매년 적정 수준의 수확량을 유지해주는 것도 중요하죠.”

일 년 내내 키워서 딱 한 달 수확하는 레드향. 과수 농사에는 '보이지 않는 손'이 더 많이 필요해 보인다.

여름엔 샤인머스켓, 겨울엔 레드향

내년은 한 대표의 '큰' 계획이 시험대에 오른다. 레드향의 본격 첫 수확은 물론이고, 고정 수익이 되어 줄 배추, 또 별도의 단독 하우스에 올해 정식한 샤인머스켓도 첫 수확을 앞두고 있다.

여름에는 샤인머스켓, 가을에는 배추, 겨울에는 레드향. 농부의 아름다운 촌촌한 영농계획이다.

**“우리나라에서 과일 소비량이
제일 많을 때가 설과 추석이에요.
샤인머스켓은 추석에 내놓을 수 있고
레드향은 설 선물로 좋죠.”**

한 대표에게는 이를 실현해 줄 무기도 있다. 대학에서 산업디자인을 전공한 후 첫 직장에서는 농산물 패키지를 제작한 경험이다. 이 실력을 발휘해 직접 포장 시스템을 고안하고 브랜드 디자인을 해서 이듬해에는 온오프라인 직거래에 나선다는 계획. 1차 생산자이자 3차 판매자로 모든 과정을 총괄하는 마스터가 된다는 생각에 한 대표는 요즘 '설렌다.' 또 내년에는 유동팬과 무인방제 시스템을 갖추고,

추후 각종 제어 시스템의 휴대폰 연동까지 마치면 한 대표가 상상하는 스마트팜은 거의 완성단계에 이른다.

이런 '사업 구상'이 그냥 나온 건 아니다. 귀농 직전까지 2년간 편의점주로 일하면서 인건비를 줄이기 위해 하루 10시간 이상 일했던 경험도 분명 숨은 동인이다. 귀농 초기, 도시와 친구들이 그리워 매주 광주를 오가며 버텨 온 시간도 있었다.

“돌아보면 버티기를 참 잘했다는 생각이 들어요. 잘만 하면 역대 연봉도 노려볼 수 있겠더라고요.”

한 대표는 현재 활동 중인 땅끝포도연구회에 이어 내년에는 레드향연구회도 만들어 볼 생각이다. 지금 땅끝마을 해남에서는, 고단했고 찬란했던 20대가 30대의 청년을 힘껏 응원하고 있었다.

전남 해남에서
기르는
'레드향' 작기



육묘
묘목상에서 구입



정식
2020년 5월



수확 출하
*평균적으로 3년 차부터 수확
4월 자가수정 | 8월~비대기 | 1~2월 수확

스마트팜 청창농

체크리스트

한제웅 대표

☑ 창업일은 언제?

약 1년,
2021년 5월 정식



☑ 창업자금은 얼마?

약 7천만 원
* 자가영농 스마트팜 창업



☑ 창업자금 마련은?

영농지 상속·증여,
하우스 시설은
해남군 레드향단지
조성사업 70% 지원



☑ 온실 종류는?

연동형 비닐하우스,
보온다겹커튼,
라디에이터



☑ 인력 운영은?

상주인력 1명,
수확시기 비상주 인력 2~3명



☑ 연간 목표 생산량과
예상 매출액은?

1.5~2톤, 첫 수확 해 7천만원
이듬해부터 1억 4천만원



☑ 주요 판로는?

로컬푸드, 직거래,
네이버 스마트스토어,
SNS 홍보를 통한
온라인 직판



과수 농사는 최소 3년,
설비는 연차별로 확충!

과수 농사를 계획하고 있다면 단계별로 계획을 세워 두면 좋은데요. 과수 특성상 최소 3년은 나무를 키워야 수확할 수 있습니다. 그래서 초기에는 기본적인 시설만 갖추고 3년 동안에 하나씩 추가 시설(무인방제, 원격제어시스템 등)들을 지자체에서 시행하는 보조 사업을 통해 구축해 나가는 것이 좋습니다. 또, 보육센터 교육과 함께 농식품부 청년 창업농을 병행하면 여러 시너지 효과를 얻을 수 있어요. 청년 창업농으로 지원받는 영농정착금이 큰돈은 아니더라도 창업준비 과정에서 큰 힘이 됩니다. 토지는 가능하다면 후계농 자금으로 확보하시는 것을 추천합니다.

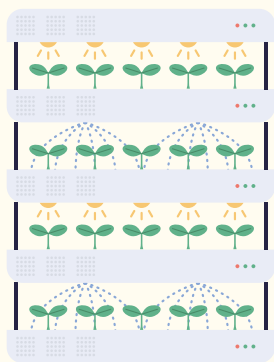


한제웅 대표

Q&A

스마트팜 청창농

한제웅
대표



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하게 된 이유는?

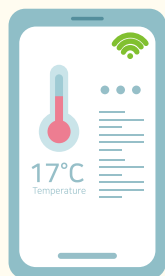
A. 귀농 후 배추 농사를 하면서 부족한 노동력과 기후변화에 대응할만한 농작물을 고민하던 중이었어요. 만감류인 레드향에 관심을 갖고 보다가 전남 스마트팜 청년창업 보육센터에 체계적인 만감류 교육과정이 있다는 걸 알게 되었죠. 또 외삼촌께서도 몇 년 전에 귀농해서 레드향 농장을 운영하고 계셔서 더욱 관심이 갔습니다.

Q. 스마트팜에 관심을 갖게 된 계기는?

A. 어릴 때부터 대학 다닐 때까지 부모님 배추 농사를 봐 오면서 자랐어요. 직접 일손을 돕기도 하고요. 잘 아시다시피 농촌지역 인구 감소로 인한 농업인력 부족은 해결되지 않는 문제예요. 어쩔 수 없이 외국인 근로자의 노동력에 의존할 수밖에 없는데요. 그런 한계를 극복하고 싶었던 시기에 일손을 줄여주는 스마트팜에 이끌렸습니다.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터에 참여하는 동안 가장 기억에 남는 일은?

A. 실습형 교육기간이 때마침 선도농가의 수확, 판매 기간이었습니 다. 그때 상상 이상으로 많은 양의 수확물을 보면서 제 것도 아닌데 농장주처럼 뿌듯했습니다. 그때부터였던 것 같아요. 교육을 마치면 꼭 생산부터 판매까지 직접 다 해보고 싶다는 생각이 커졌습니다. 또 무엇보다 비슷한 또래의 청년들과 함께 각자의 경험과 미래에 대해 공유했던 시간이 참 소중했습니다.



Q. 스마트팜 청년창업 보육센터를 통해 배운 것 혹은 결심은?

A. 농작물 이론교육뿐만 아니라 농작물 실습교육 그리고 실제 창업했을 때 시설관리 같은 부분까지 교육받을 수 있다는 게 좋았습니다. 스마트팜에 대한 전문적인 교육기관은 거의 전무한 상황에서 단비 같은 존재이죠. 또 농업이라는 게 작물, 시설, 판매 세 가지가 다 중요한데 이 균형을 맞추는 법을 배웠어요. 창업 초반에는 농작물보다 시설보완에 더 집중했었는데 생육관리의 중요성도 깨닫게 되었죠. 스마트팜 창업, 취업의 길이 다양하다는 사실을 알게 된 것도 시야를 넓혀주었고요.

Q. 청년 농업인 선배로서 후배들에게 해주고 싶은 말이 있다면.

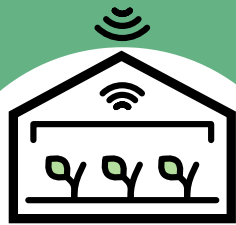
A. 조금해하지 않았으면 합니다. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육의 최대 장점이 '실패해도 괜찮다'라고 생각합니다. 오히려 교육 기간 내에 실패하는 게 낫다고 봅니다. 나중에 창업했을 때 교육 기간 내에 했던 실수만 안 해도 절반은 성공이죠. 그리고 보육센터 교육과 농식품부 청년 창업농을 병행하는 것을 추천해 드립니다. 여러 가지 시너지효과가 있을 거예요.

Q. 스마트팜 청년창업 보육센터 교육과정에서 보완했으면 하는 부분이 있다면?

A. 전남은 만감류가 교육 작목에 있었지만 교육이 딸기, 토마토 위주로 진행되는 느낌이 있었습니다. 다양한 교육을 깊이 있게 하면 좋을 것 같은데요. 예를 들어 이론교육 때부터 통합교육이 아닌 작목별 집중교육을 하면 어떨까요.



스마트팜이란?



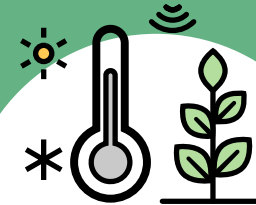
스마트팜 정의

비닐하우스·축사에
ICT를 접목하여 원격 또는 자동으로
작물과 가축의 생육환경을
적정하게 유지·관리할 수 있는 농장



스마트팜 의의

작물 생육정보와 환경정보에 대한
데이터를 기반으로
최적의 생육 환경을 조성,
노동력·에너지·양분 등을 절감하여
농산물의 생산성 및
품질 향상 증대



스마트팜 운영원리

생육환경 유지관리 SW

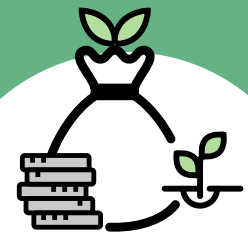
온실·축사 내 온·습도,
CO₂ 등 생육조건 설정

환경정보 모니터링

온·습도, 일사량, CO₂
생육환경 등 자동수집

자동·원격 환경관리

냉·난방기 구동, 창문 개폐,
CO₂, 영양분 공급 등



스마트팜 기대효과

ICT를 접목한 스마트팜의 확산은
노동·에너지 등 투입 요소의
최적화된 사용을 가능하게 하여
우리 농업의 경쟁력 제고 및
미래 성장산업으로의 역할을 수행

과학적인 데이터에 근거하여
온도와 습도 등을 최적으로 맞춰주고,
양분 사료 에너지 등은
필요한 양만큼만 투입되기 때문에
생산성은 높아지고,
노동비는 낮아지게 됨

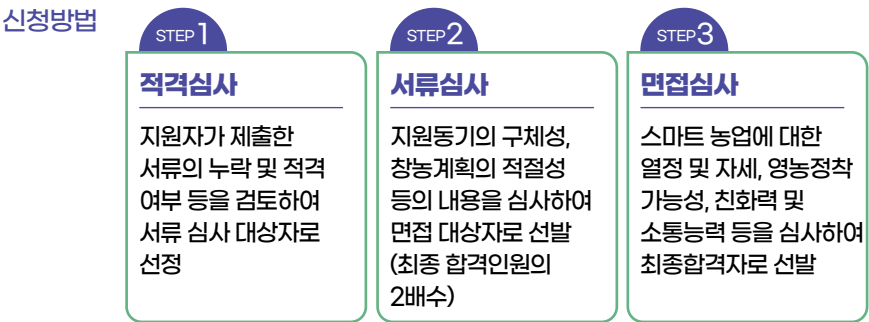


스마트팜 청년창업 보육센터

사업개요

- 교육대상** 전공에 관계없이 스마트팜 취·창업 희망하는 청년
- 만 18세 이상 ~ 만 39세 이하
* 단, 재학생 또는 취업자라도 20개월 보육과정 중 의무교육시간 이수 가능자는 신청 가능
- 교육기관** 경상북도 농업기술원(상주), 경상남도 농업자원관리원(밀양), 전라북도 농식품인력개발원(김제), 전라남도 순천대학교(고흥)
- 교육혜택**
- 교육 수강료 전액 국비지원(무료)
 - 교육 기간(약 1년 8개월, 교육 당일)동안 숙식 제공
 - 국내·외 우수 현장 전문가의 영농 기술지도 및 컨설팅 지원
 - 교육 수료생(수행실적 우수자) 대상 임대형 스마트팜 입주 우선권 부여
 - 교육 수료생 대상 청년농업인 스마트팜 종합자금 대출 신청 자격 부여
 - 교육 수료생 대상 농림수산업자신용보증기금(농신보) 보증 비율 우대

교육생 선발 계획



- 신청기간** 2023년 5월(예정) *상기일정은 조정될 수 있음
- 신청방법** 스마트팜코리아 홈페이지(www.smartfarmkorea.net) 회원가입 후 '스마트팜 교육 - 보육사업 신청'을 통해 온라인 신청

교육혜택

창업보육 스마트팜 창농을 위한 이론교육·교육형 실습·경영형 실습 등 전 과정에 대한 보육관리를 통해 스마트팜 분야 핵심 인재 육성(20개월 과정)



경영관리(경영·마케팅 등), 시설관리(스마트팜 운영, 온실관리 등), 작물생리, 품목별 재배관리, 현장견학, 전문가 특강 등 진행



보육센터 실습온실과 스마트팜 선도 농가 온실 등을 활용하여 현장실습을 진행
* 컨설팅·현장지도, 우수 스마트팜 농가 실습을 통한 경험축적 및 벤치마킹 가능



자기 책임 하에 영농경영을 경험해 볼 수 있도록 경영실습 온실을 제공, 영농 전 주기별 실습 교육 진행

문의사항

스마트팜 콜센터 1522-2911

경상북도	054-537-8837(8838)	경상남도	055-254-4754(4755)
전라북도	063-290-6434(6436)	전라남도	061-840-5511

2022 스마트팜 청년창업 보육센터
우수사례집

스마트팜 청년창업

꿈을 이룬다!

발행일	2022년 11월
발행처	농림축산식품부 / 농림수산식품교육문화정보원
주소	세종시 다솜2로 정부세종청사 농림축산식품부 세종시 국책연구원5로 19 농림수산식품교육문화정보원

디자인·인쇄 (주)다원기획 044-865-8115

미래농업 혁신과 농촌가치 확산으로
튼튼한 농업 활기찬 농촌 실현을
함께합니다.

국민과 함께하는 농업·농촌의 혁신성장 동반자

10th 농림수산물교육문화정보원

