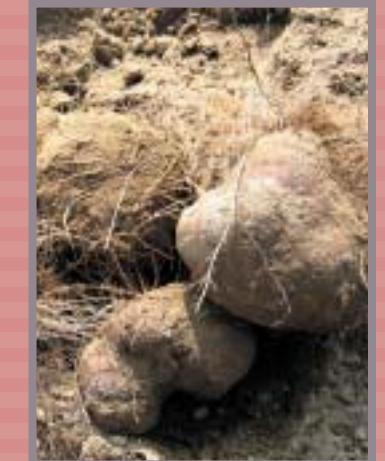


서예가, 농업인으로 탈바꿈 하다



애플마농장 심 광 섭



서예를 처음 배울 때 나는 선생님께

“얼마나 배우면 되겠습니까?” 하고 물은 적이 있다.

내 생각엔 한 1년 정도 하면 될 것 같아 여쭌 건데

선생님께서는 “한 10년쯤 배우면 좀 알 거다” 하셨다.

그런데 정말로 10년 정도 자나니까 선생님의 그 말씀이

이해되었다. 농사도 마찬가지다. 교육을 받으면 받을수록

‘야! 농사란 이런 것이구나!’ 하고 새삼 깨닫게 된다.

+ 농기명 : 개인 농가

+ 주소 : 충청북도 충주시 안림동

+ 농장 면적 : 총 8,000평 규모

+ 품목 : 애플마(등근마)

+ 교육과정 : 벤처농업과정 농업정보화 교육과정

교육을 받으면서 농업에 희망을 갖다



“나는 현재 한국벤처농업대학의 ‘톱 프런티어’ 과정을 듣고 있다. 농업인에게 언제든 천재지변이나 농산물 가격폭락 등의 예상치 못한 시련은 닥칠 수 있다고 생각한다. 하지만 교육으로 무장한 지금, 나는 이런 문제들을 이겨 낼 수 있으리라는 확신이 든다.”

나는 농사를 짓겠다는 마음 하나만으로는 농업인이 될 수 있다고 생각하지는 않았다. 무슨 일을 하려면 준비를 오랫동안 하는 습관 때문인지 모르지만 나는 농사를 짓기 위해 5년 동안 기능을 준비했다. 서예학원을 운영하면서도 궁금하거나 관심이 가는 농업 서적은 늘 가까이 했으며 2001년부터 한국벤처농업대학의 강의 내용을 스크랩했다. 나는 벤처농업대학의 교육을 통하여 농업에 대한 희망을 갖게 되었고 귀농인도 체계적인 교육을 받으면 전문 농업인이 될 수 있다는 자신감을 품게 되었다.

지난 2004년은 충주시의 안문화 지도사와 함께 보낸 1년라고 해도 과언이 아니다. 둥근마에 대한 이렇다 할 만한 재배법이 없는 상황에서

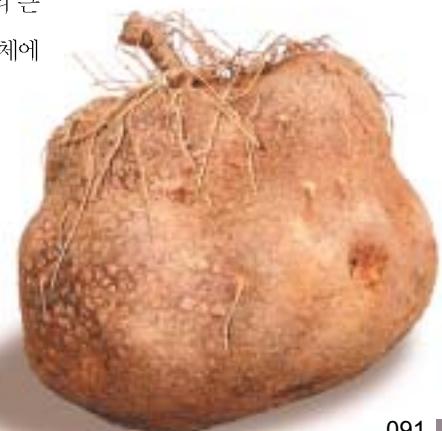
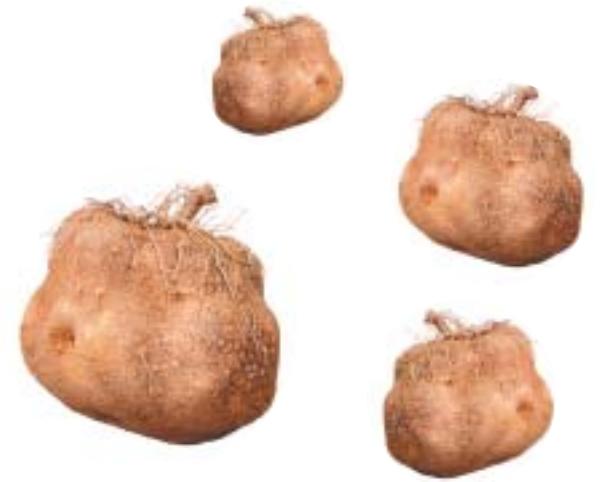
◀ 틈새시장 개척으로 새로운 마시장을 개척한 심광섭 씨

수많은 시험 재배를 통하여 나만의 둥근마 재배법을 개발해 질 좋은 둥근마를 캤을 때의 기쁨은 지금도 잊을 수 없다. 언제나 옆에서 교육과 연구를 병행해 춘충주시의 도움이 없었다면 이 일은 아마 불가능했을지도 모른다.

한번도 농사가 힘들다고 생각한 적은 없었다. 태풍의 영향으로 피해를 입었을 때가 힘들다면 힘들었다. 일꾼들을 고용해 5,000여 평의 밭을 갈았는데 그다음 날부터 비가 줄기차게 내려 두둑은 물론 지주대도 모두 떠내려가 아예 처음부터 다시 짐은 적이 있었다. 비용이 적지 않게 들어갔지만 나는 거기서 포기하지 않았다. 어쩌면 ‘이것도 기회’일지 모른다는 생각을 했다. 그리고 지자체에서 배운 내용을 바탕으로 수차례의 시행착오를 거쳐 나만의 재배 방법과 시비법으로 재배에 성공할 수 있었다.

앞으로 농사를 짓다 보면 생각하지 못했던 더 큰 어려움이 닥칠지도 모른다. 하지만 나는 나의 선생님과 동료와 함께 배우고 토론하며 아무리 큰 고난일지라도 굴하지 않고 이겨 낼 자신이 있다. 벤처농업대학과 지자체에서 배운 공부는 나에게 이런 자신감을 심어 주었다.

▶ 둥근마는 징마에 비해
전분질이 3배, 유산이 4배 정도 많다.





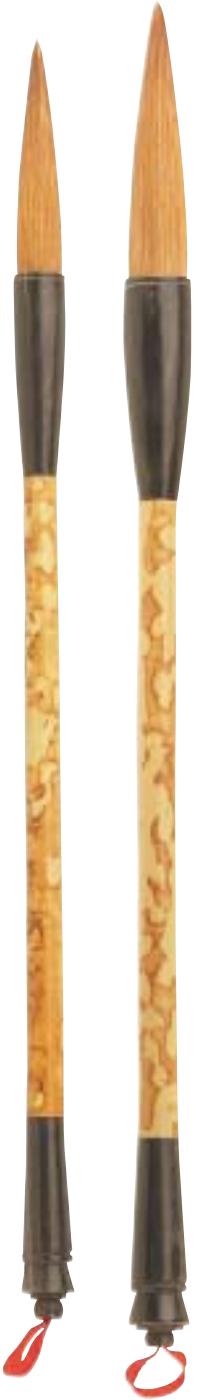
▶ 2012년 10월 10일에 찍은 사진입니다. 이 사진은 서예가 김재우 선생님이 쓴 글입니다.

준비된 자만이 '귀농'에 성공한다

그는 자신의 귀농 아이템으로 둥근마를 선택했다. 시장지배력이 강한 장마나 단마 와의 경쟁을 피하기 위해서였다. 장마와 단마는 안정적인 수요가 있지만, 상대적으로 부가가치가 높지 않다는 이유도 있었다. 그는 사과모양의 둥근마로 새로운 시장을 뚫어 볼 작정이었다. 이름하여 블루오션 시장….

성격 이 차분한 서예가를 짓기 전에는 서예학원을 10여 년간 운영했다. 그의 꿈은 엉뚱하게도 ‘양목장’을 하는 것이었다. 그는 목장 주인은 아니여도 은퇴 후 언젠가는 농사를 짓겠다고 생각하며 농사와 관련된 책을 모으기 시작했다. 그래서 지자체의 자료와 교육 내용을 5년 동안 꾸준히 모았다. 아버지가 마를 재배했으므로 다른 농산물보다 마에 관심을 갖고 여러 자료를 수집하며 공부했다. 그러던 중 우연히 둥근마를 알게 되었다. 암전한 서예 선생님이 둥근마 농업인으로 탈바꿈하는 순간이었다.

“둥근마에 관심을 갖고 연구하기 시작하면서 이제 귀농을 해도 되겠구나 싶더군요. 영양이 우수하고 수확이 쉽다면 소비자, 생산자 모두에게 최고의 상품이 될 것이라고 생각했습니다. 대대로 재배해 온 작물이 아니기 때문에 선뜻 재배하려는 사람이 많지 않아 그렇지 재배법만 터득하면 새로운 시장을 열 수 있을 것으로 생각했습니다. 그때 블루오션을 보았습니다.”



농업교육 I

충주시 안문화 지도사와 심광섭 씨의 동고동락(同苦同樂)기



▲ 2004년 안문화 지도사와 함께 연구 재배한 둥근마.

2003년 둥근마 재배를 계기로 그는 충주시와 인연을 맺게 되었다.

그는 이곳에서 ‘새로운 기술+정보+유통’을 공부했고 ‘친환경 고품질 안전농산물 적정 생산과 공급의 필요성’에 대해서는 중점적으로 교육을 받았다. 이러한 적극적인 참여와 교육의 성과를 높이 산 지자체는 2004년 3월부터 12월까지 ‘둥근마 재배 기술 정립’을 위해 그에게 공동 연구를 제안했다. 충주시에서는 안문화 지도사와 함께 연구할 것을 제안하며 연구비 1,000만원을 지원했다.

이때부터 그는 안림동 농장에서 안문화 지도사와 함께 자나 깨나 둥근마 재배 기술 연구에 몰두하기 시작했다. 현재 이 두 사람은 둥근마 재배 기술 분야에서 독보적인 존재가 되었다. 지금이야 이 부문에서 전국적인 인지도가 있지만 당시에는 이들도 초보 수준에 불과했다.

이들의 공동 연구는 고품질의 둥근마를 안정적으로 생산하기 위한 재배 기술을 정립하기 위한 것이었다. 따라서 이들은



충주시
안 문 환
지도사

둥근마는 일반 마와 달리 이뇨가 많고,
이어떤 위험과 같은 부상이 발생합니다.
때문에 대량 병상이 있는 지역은 포함한 일부
반마에 주제 재배는 물론 더욱 확장하여
이어지는 가능성이 있다. 이 점이 심광섭 씨
를 농업교육에 입문시키는 계기가 되었습니다.

첫째, 종마 크기에 따른 상품성과 수량에 미치는 영향을 규명하고,
둘째, 재식 거리에 따른 생육 상황을 분석하며,
셋째, 피복 재료별 수량 비교와 지주 설치 방법에 따른 생육 상태를 분석
하는데 주력하였다.

충주시
안 문 환
지도사

심광섭 씨는 둥근마 재배에 관한 자료
가 전무한 상태에서 둥근마에 대한 국내·외의 자료를 수집하고, 충주시와
청주농대에 다수한 사람 재배를 통해 둥
근마 재배법을 학습, 고품질의 둥근마
를 생산하고 있다. 일반적으로 대파(代
播)작목으로 둥근마를 심는다. 따라서
둥근마를 재배하는 농가가 거의 없어
둥근마 자체가 사라져 가는 실정이다.
마침내 안심광섭 씨의 노력으로 둥근
마의 영양 성분과 재배, 수확의 원리 등
이 알려지기 시작되었다. 기존 재배에
비해 짐도 가볍고 재배가 용이하여 향후
수요 및 재배가 확장될 것으로 기대된다.

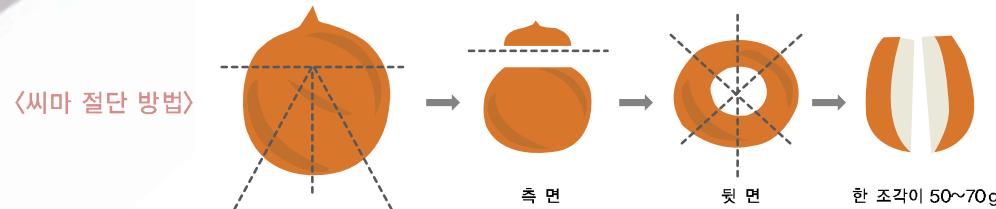
▼ 일반 마는 깊이 자라 포크레인으로 수확해야 하는 반면
둥근마는 얕은 곳에서 자라 흙미로도 수확이 가능하다.



심광섭 씨가 정립한 등근마 재배법

1. 번식

등근마는 일반 마와 달리 영양 번식하지만 잉여자 생산이 어려워 주로 감자와 같이 과경 번식한다. 과경 번식은 저장된 종마를 4월 상순경에 꺼내어 아래 그림과 같이 50g 내외로 절단하여 2~3일간 그늘에서 말린 후 소석회로 분의 처리한다.



2. 분발 준비

등근마를 재배할 포장은 3월 중하순경 10㏊당 퇴비 3,000kg, 고토석회 200kg을 살포하고 밑거름으로는 질소 35kg, 인산 25kg, 칼리 32kg을 기준 시비량으로 하고 질소와 칼리는 40%를 지효성 비료나 추비로 주는 것이 효과적이다.

Tip

- + 소석회(消石灰) | 수산화칼슘
- + 고토석회 | 석회질 비료
- + 지효성 비료(遲效性肥料) | 효과가 늦게 나타나는 비료, 퇴비, 두암, 깃풀 따위

3. 정식

11월에 성숙한 마는 휴면기에 들어가 4개월이 지난 다음 해 3월경에 활동기가 되어 온도와 수분을 주면 생육을 시작한다. 4월 중순경 평균 지온이

12°C가 되면 발아하기 시작하는데 이 시기에 맞추어 정식하면 된다.

4. 자주 설치

등근마를 재배할 때는 반드시 지주를 세워 줄기가 타고 오를 수 있게 해야 한다. 지주의 높이가 낮으면 초기 생육이 좋으나 후기에 생육이 떨어져 수확량이 감소하고 병충해의 발생이 많으며, 지주가 너무 높으면 후기 생육이 계속되어 지상부만 무성하게 자라고 강풍에 의한 덩굴의 절손 등으로 수확량 감소의 원인이 되기도 한다.



▲ 등근마의 재배 적지 : 배수가 잘되고 유기물을 풍랑이 높은 침출이나 모래 침출.

5. 관수 및 추비

생육 중에 토양의 수분 함량은 등근마의 비대 및 모양에 크게 영향을 주므로 주의하지 않으면 낭패를 볼 수 있으므로 점滴관수 시설을 하여 맹아기인 6월에 적당한 관수를 실시, 줄기 출현을 유도하고 비대기인 9월 하순까지는 수분을 항상 유지한다.

6. 병충해 방제

등근마 재배에서 가장 피해를 주는 해충은 토양선충이다. 선충의 피해를 당하면 마의 품질이 나빠지고 수확량도 감소한다. 연작지에서는 선충의 밀도가 심하므로 윤작하고 선충 발생이 우려되는 토양에서는 파종 전에 카보입제를 살포하면 효과적이다.

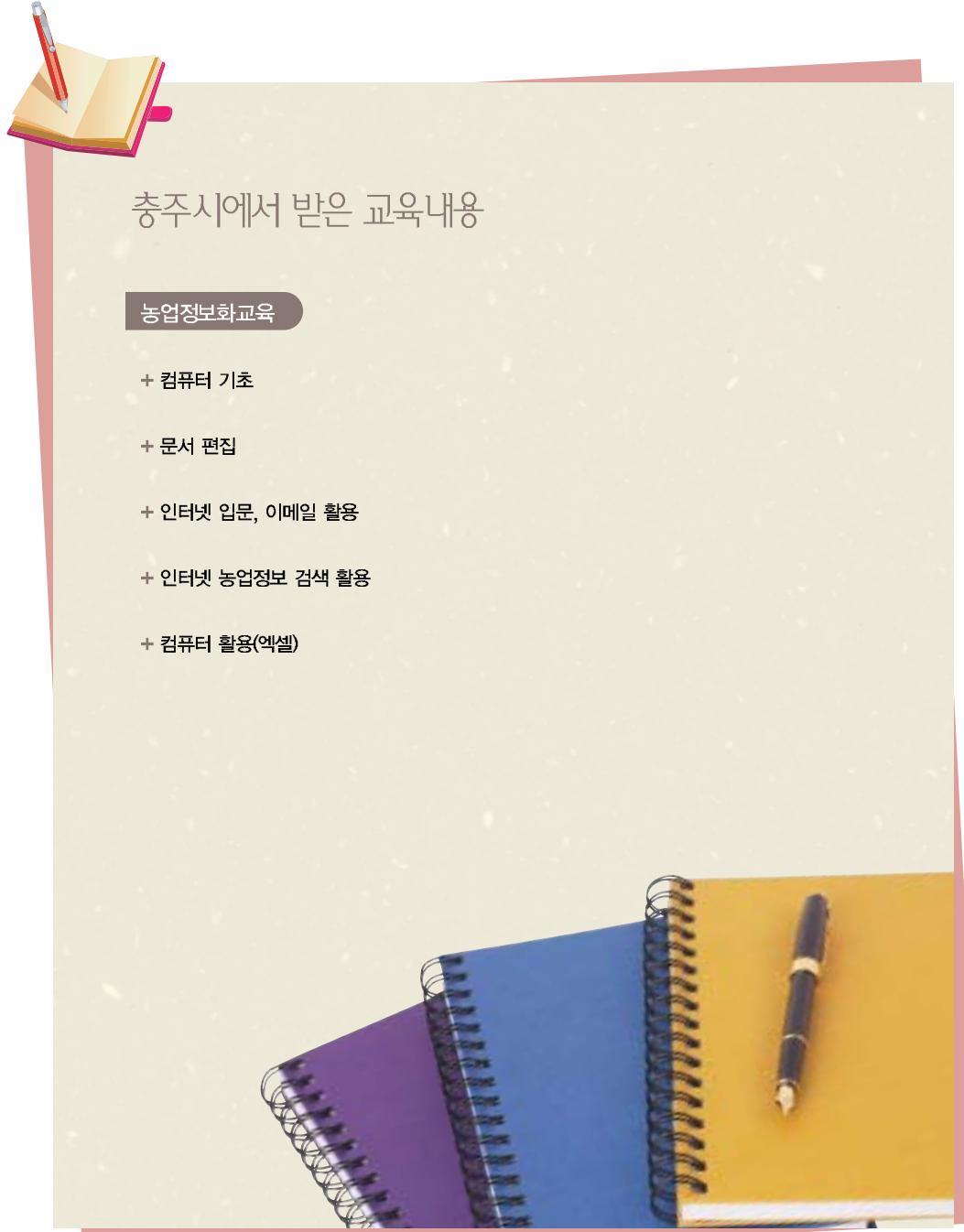
7. 수확 및 저장

10월 하순부터 11월 상순에 경엽이 고사한 시기에 수확 작업을 시작하는데 이때 등근마의 표피는 황색에서 황갈색 또는 암갈색으로 변한다. 수확은 먼저 지주와 지상부 덩굴을 제거하고 굴취기나 삽을 이용하여 등근마의 과경이 상처가 나지 않게 수확하여 선별, 저장한다.

Tip

- + 정식(定植) | 온상에서 기른 모종을 밭에 내어다 저대로 심는 일
- + 점滴관수(點滴灌水) | 가는 구멍이 뚫린 관을 땅속에 약간 물거나 땅 위로 늘어서 작물 포기마다 물방울 형태로 물을 주는 방식
- + 맹아기(萌芽期) | 쌍들을 무렵
- + 토양선충(土壤線蟲) | 선형동물에 속하는 동물 중 토양에서 자유생활을 하는 것과 식물에 기생하는 것의 총칭
- + 경엽(勁葉) | 굳거나 쎈 잎사귀
- + 과경(塊莖) | 땅이 모양을 이룬 땅속 줄기

■ 심광섭 씨가 교육 받은 프로그램



한국벤처농업대학에서 받은 교육내용

- + 벤처농업 미래가 보인다 _ 삼성경제연구소 민승규 수석연구원
- + 농업 마케팅 전략 _ 한국벤처농업대학 김동신 소장
- + 벤처농업 경영론 _ 한국벤처농업대학 양주환 박사
- + 농촌관광으로 승부하는 정보화마을 _ 삼성경제연구소 강신겸 수석연구원
- + 한국 무역의 현황과 과제 _ 한국무역협회 박종만 경영지원 본부장
- + 농산물 수출입 전략 _ 한국무역협회 박종만 경영지원 본부장
- + 농산물을 위한 특허와 브랜드 전략 _ 나라특허법률사무소 박해완이사
- + 소비자의 의사결정 변화관리와 Social Networking
_ 한국벤처농업대학 남양호 박사
- + 약자의 승리 전략 _ 한국벤처농업대학 남양호 박사
- + 가치창조(농업경영) _ 한국벤처농업대학 전준일 교수
- + 웰빙과 로하스 _ 한국벤처농업대학 전준일 교수
- + 혁신과 실천 _ 한국벤처농업대학 김광호 원장
- + 디자인의 이해 _ 디자인파크 김현 사장
- + 설득의 심리학 _ 한국벤처농업대학 양주환 교수
- + 디지털 전자상거래 성공 전략 _ 충남농업테크노파크 김용철 차장
- + 2005 '벤처농업 미래가 보인다' 심포지엄 _ 삼성물산 현명관 회장
- + 2005 '벤처농업 미래가 보인다' 심포지엄 _ (주)PN라이스 나준순 사장
- + 한국 농업 업그레이드를 위한 3대 액션플랜 _ 삼성경제연구소 민승규 수석연구원



▲ 벤처농업대학 제5기 수학여행
: 일본 시즈오카



▲ 제5기 졸업식

둥근마 판매와 소득! 벤처농업교육이 책임지다

심광섭 씨의 귀농 아이템인 둥근마는 크게 2가지 문제점이 있었다. 하나는 둥근마 재배 기술이 정립되어 있지 않다는 점이고, 또 다른 하나는 일반 소비자에게 둥근마가 생소해 판매가 쉽지 않다는 점이다. 2004년이 둥근마 재배 기술의 정립기였다면 2005년은 벤처농업교육을 통해 매출을 극대화해 소득을 끌어올린 시기라고 할 수 있다.



▲ 민승규 박사의 강의

2004년 처음으로 둥근마 재배에 성공한 심광섭 씨는 둥근마의 ‘홍보와 판로’라는 또 다른 문제에 직면하게 되었다. 기존의 장마, 단마보다 영양이 높고 재배나 유통 과정도 손쉬워 경제적으로 이득이 큼에도 불구하고 소비자들이 둥근마 자체에 대해서 모르던 시절이라 판매에 어려움이 있었다. 둥근마 재배 이전부터 ‘한국벤처농업대학’의 강의 자료를 수집해 왔던 그는 ‘한국벤처농업대학’의 교육을 받기로 결심했다. 파종 준비와 본밭 준비로 시간을 낼 수 없어 그동안 교육을 받지 못했지만 벤처농업대학에서 ‘벤처농업’ 교육을 받은 동네 선배의 사례를 통해 벤처농업대학에 대한 신뢰가 있었다.

“아는 형님이 벤처농업교육을 다녀 왔는데, 그 이후에 소득이 크게 증가하는 것을 보고 저도 벤처농업교육을 받아야겠다고 마음먹었습니다.”

2005년 4월부터 2006년 4월까지 그는 한국벤처농업대학에서 ‘벤처농업 교육’ 과정을 이수했다.

“처음 교육장에 갔을 때 깜짝 놀랐습니다. 교육생들이 타고 온 승용차가 모두 대형차라는 점에 놀랐고 그들 대부분이 전문 농업인이라는 것에 놀랐습니다. 그들과 한 팀이 되어 토론하고 과제를 함께하면서 정말 도움을 많이 받았습니다.”

그는 이 과정에서 삼성경제연구소 민승규 박사를 만났다. 그리고 이때 전문가들에게 교육 받은 것이 향후 둥근마 판매에 결정적인 영향을 미쳤다.

▼ 생식이 가능한 둥근마



둥근마가 기존의 깔쭉한 마보다 선물이 우수상에도 불구하고 소비자들이 새로 매입할 때에 홍보하고 판매하는 데 어려움이 있었다. 그러나 심광섭 씨는 인터넷에 홈페이지를 개설해 홍보와 판매를 겸하도록 하였다. 주문이 오면 둥근마를 다음 날 배송할 수 있도록 바로 바로 발송하고, 둥근마에 대한 문의가 있으면 신속하고 서의 있게 답변해 고객의 신뢰를 얻고 단골 고객을 확보하였다.

교육을 현장에 접목 하다 Ⅱ

교육의 내용을 체화(體化)시켜 농업경영을 이루다



▲ 동근미를 우유와 함께 갈아
마시면 한결 부드럽다.

홈페이지를 통한 직거래

동근마가 자양 강장, 소화 촉진, 피부 미용 등에 효능이 높다는 점이 알려지면서 수요가 지속적으로 늘었다. 그러나 아직까지 가락동 농수산물 시장에 들어갈 정도로 수요와 공급이 많은 편은 아니다.

현재 충주를 중심으로 약 20여 농가가 작목반을 구성, 동근마를 재배하고 있지만, 3~5농가만이 재배와 판매를 겸하고 나머지 농가는 종자 키우기 등

소비자를 대상으로 한 상품은 판매하고 있지 않다.

심광섭 씨는 벤처농업교육을 통해 온라인 판매의

여러 순기능을 배우고 검토한 후 2005년 홈페이지

를 개설했다. 그리고 소포장 박스를 제작, 인터넷 홈페이지를 통해 직거래로 판매하기 시작했다. 주문이 들어오면 소비자가 다음 날 바로 받을 수 있도록 그날그날 발송하고, 계시판에 애플마에 대해 문의가 올라오면 이

그는 벤처농업대학에서 받은 교육 내용을 바탕으로 동근마 판매 방식을 대대적으로 바꿨다. 기존의 직거래에 더하여 2005년 홈페이지를 오픈해 온·오프라인 통합 판매 시스템을 구축했다. 특히 '애플마' 브랜드를 개발하여 소비자 신뢰도를 높였으며 소비자에게 가까이 다가가기 위한 다양한 시스템을 접목하기 시작했다.



▼ 소포장 박스를 제작, 인터넷
홈페이지를 통해 직거래 판매

분야의 전문가답게 상세하고 성의 있는 답변을 올렸다. 그는 이러한 세심한 노력으로 소비자의 신뢰를 얻기 시작, 점차 단골 고객을 확보하게 되었다.

브랜드 경영

그는 벤처농업교육과정 중 '농산물을 위한 특허와 브랜드 전략'이라는 교육을 받고 브랜드의 중요성을 알게 되었다. 2005년 충주시와 공동으로 자신의 둥근마를 '충주 애플마'로 상표 등록했다. '애플마' 브랜드는 모양이 사과처럼 둥근데다 사과와 우유를 함께 갈아 마시면 맛이 한결 부드럽다는 점에 착안한 것이다. 사과의 고장으로 이름난 충주의 특산물이라는 점을 함께 부각하고자 하는 의도도 있었다.

최근 그가 재배한 애플마의 성분 분석을 의뢰한 결과, 기존 마보다 주요 성분인 뮤신 당단백질 함량이 4배가량 높은데다 탄수화물 3배, 철 4배, 식이섬유 1.8배 가량이 높은 것으로 입증되었다.

인터넷이라는 신시장을 애플마라는 새로운 농산물로 공략한 전략도 대성공이었다. 오프라인에서 주로 거래되는 장마에 비해 대부분 온라인 쇼핑몰에서 판매되는 애플마는 1kg당 1만 2,000원으로 2배 이상 고가에 판매되었다. 먹을 수 있는 기간도 기존 마에 비해 2배 이상 길기 때문에 소비자들이 망설이지 않고 주문했다. 특히 애플마는 장마에 비해 젤액질이 4배 이상 높아 건강식품 애호가들 사이에서 주목받기 시작했다. 이러한 관심에 힘입어 그는 앞으로 '애플마를 이용한 가공식품'을 개발할 계획이다.



▲ 둥근마를 '충주 애플마'로 상표 등록



삼성경제연구소 정책연구센터
민승규 박사가
본 성공 노하우

트렌드 파악 – 웰빙

건강과 행복을 '웰빙'이라는 행운이라는 트렌드를 파악하여 고급 마인 우근마를 대비한 것이 시기적으로 들어서 맞았다.

발상의 전환 – 틈새시장 개척

별난의 전환을 통하여 기존의 깊숙한 마를 선별하지 않고 고급 마인 우근마를 선택하여 마니깐의 틈새를 공략한 것이 성공의 핵심적인 요인이다.

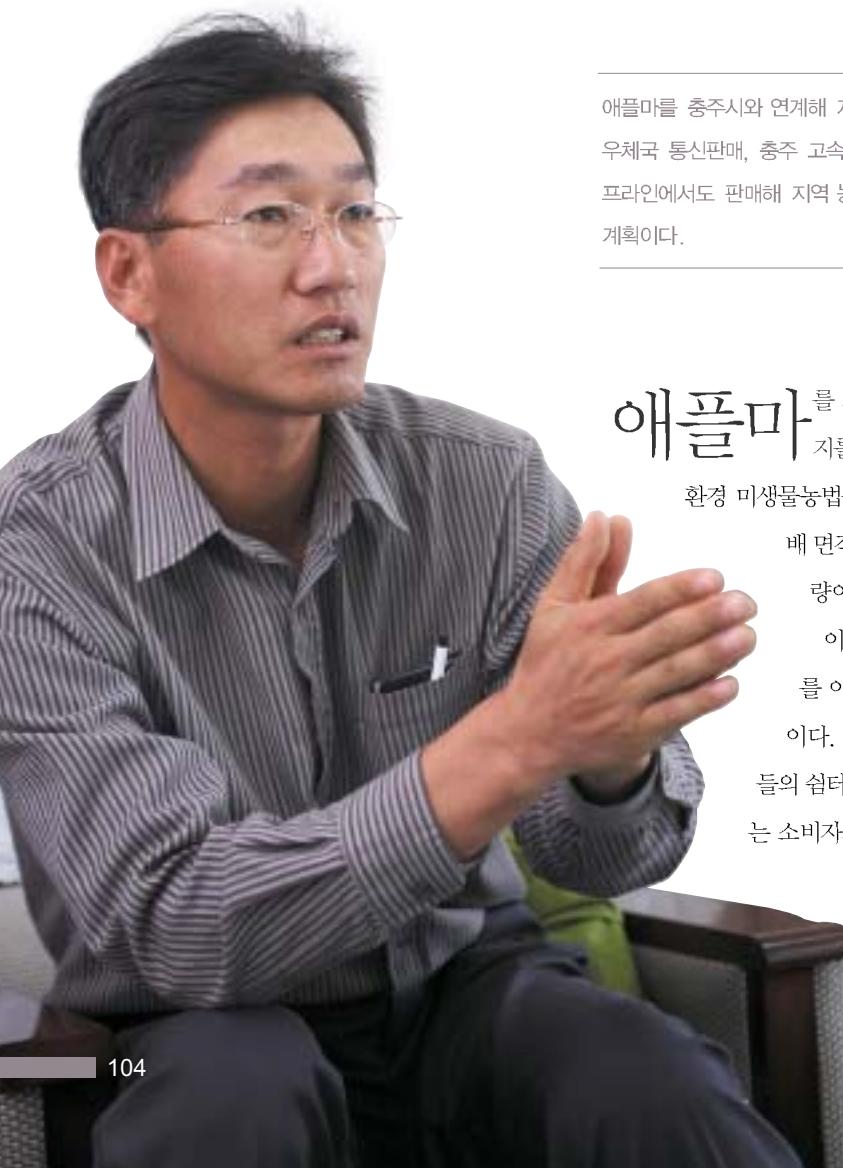
마케팅 전략 – 고객 감동

마케팅 전략에서 소비자들에게 애플마가 깊숙한 마보다 고급 마라는 인상을 싣고 주는 신선 고객 감동 서비스를 펼친 것이 성공요인 주된 바이다.

비 전

VISION

이제는 농업경영으로 나아갈 차례다



애플마를 충주시와 연계해 지역 특산품으로 육성, 인터넷 판매는 물론 우체국 통신판매, 충주 고속도로 휴게소와 서울 소재 백화점 등의 오프라인에서도 판매해 지역 농가의 소득을 올리는 데 적극적으로 힘쓸 계획이다.

애플마를 재배할 때는 연작 장애로 해마다 재배지를 옮겨야 하는 불편이 있으나 나는 친환경 미생물농법을 꾸준히 접목하고 토양을 개량해 재배 면적을 넓혀 나갈 예정이다. 또한 수분 함량이 적어 동결 건조 시 장마에 비해 3배 이상 가루가 많다는 점에 착안해 애플마를 이용해 다양한 가공식품도 개발할 계획이다. 이 밖에 작물 재배가 정착되면 소비자들의 쉼터를 만들고 체험 행사를 개최해 찾아오는 소비자가 아닌 찾아가는 소비자 유치에 힘쓸 계획이다. 이러한 계획이 순조롭게 진행되고 나면 애플마를 충

◀ 애플마의 비전에 대해 설명하는 심광섭 씨

주시와 연계해 지역 특산품으로 육성, 인터넷 판매는 물론 우체국 통신판매, 충주 고속도로 휴게소와 서울 소재 백화점 등의 오프라인에서도 판매해 지역 농가의 소득을 올리는 데 적극적으로 힘쓸 계획이다.



〈심광섭 씨의 수익률 변화〉



교육을 교육 자체로만 끝내는 것이 아니라 자기 것으로 만들어 현장에 접목



‘사람’이 경쟁력이다’라는 말이 힘을 얻는 요즘, 농업에도 교육 열풍이 불고 있다. 교육을 통해서 농업인을 변화시키고 농업경쟁력을 강화하는 일이 돈을 지원하는 것보다 더욱더 중요하고 가치가 있는 일이다. 내가 소속된 벤처농업대학은 ‘농민을 CEO로 키우기’ 위한 실무 교육을 하는 곳이다. 그러나 교육이 현장에 접목되기보다 교육 자체로 끝나는 경우가 많다. 이런 점에서 볼 때 심광섭 씨는 기존의 교육생들과 달랐다.

1. 교육을 자기 것으로 체화시키는 능력이 뛰어나다

강의를 하다 보면 열심히 따라오는 농민들이 많다. 그중에서도 심광섭 씨는 열심히 따라오는 것에서 그치지 않고 교육 내용을 현실에 접목해 한 단계 끌어올리는 경우가 많았다.

2. 마디를 만드는 사람

대나무가 곧게 뻗은 이유는 중간중간에 마디가 있기 때문이다. 마디가 없다면 그 대나무는 부러지거나 휘기 쉽다. 심광섭 씨는 대나무처럼 자기가 받은 교육을 하나하나 체화시켜 정리해서 마디처럼 쌓아 올리는 능력이 있다. 이런 점이 심광섭 씨가 현재 성공한 농업인으로 인정받는 계기가 되지 않았나 싶다.

민승규
삼성경제연구소 정책연구센터 수석연구원

철저한 계획과 준비로 자기의 의지에 맞게 맞춤형 농업교육을 받다

안문환
충주시 특용작물 기술(컨설팅) · 특작시범사업 · 새기술 전략작목개발 지도

1. 철저한 계획과 준비로 농업에 접근하는 자세

심광섭 씨는 자기가 하고자 하는 농업 방향에 맞추어 오랫동안 자료를 수집하고 서예학원을 운영하면서도 관심이 있고 향후 귀농에 필요할 것 같은 교육이 있으면 교육장으로 달려가는 등 철저히 준비한 후에 귀농한 예다. 남들이 보기기에 아주 쉽게 성공한 것처럼 보이지만 그 이면에는 자료 수집과 교육이란 밑바탕이 깔려 있었기에 가능했다고 본다.

2. 교육에 대한 남다른 고집과 철학이 있다

배우고자 하는 열의와 도전 정신이 강해 자기가 부족한 부분은 장소와 시간을 불문하고 찾아가 배웠으며 필요한 자료가 있으면 며칠 밤을 새더라도 국내외 모든 웹페이지를 검색해 본인이 직접 번역해 자료로 활용하는 등 노력에 노력을 더했다.

3. 더불어 사는 농업인의 모습

그 결과 지자체와 공동 연구한 둥근마 재배 기술 분야에서는 선두 주자로 발돋움할 수 있었다. 현재 그는 둥근마 작목반을 구성하여 본인의 둥근마 재배 성공 사례를 발표하고 둥근마 재배법을 보급함으로써 지역 농민들의 소득 향상에도 기여하고 있다.

