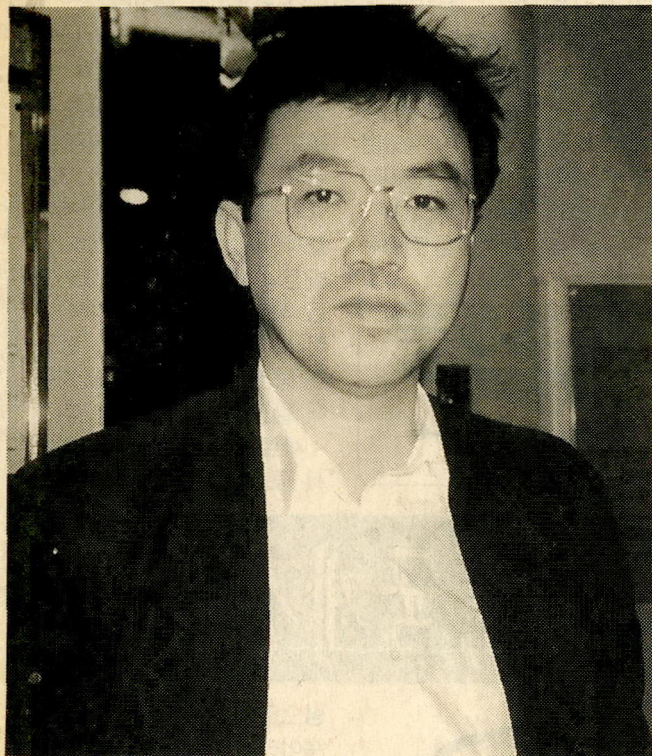




## 농민회직거래유통센터 김호진실장



올해 서른여섯인 김호진씨. 그의 생활무대는 8도 전역이다. 서울 부산 대구 부산 등 안 가는 곳이 없다. 농산물 유통업이 본업인 것이다. 그의 소속은 '농민회직거래유통센터'. 직책은 실장이다.

이를 본격화한 것은 햇수로 겨우 3년이다. 그러나 그는 이 방면에서 독보적인 위치를 구축했다. 장사 수완도 이만저만이 아니다. 상품성을 개발하는데 본능적인 감각을 갖고 있다. 토종밤인 옥광(玉光)중 '쥐밤'만한 작은 것을 상품화했고, 이를 히트시킨 장본인이 그다.

때는 93년. 당시 그는 유통업에 뛰어 들면서 3천여만원의 빚을 진 상태다. '재기나 좌절이냐' 기로에 섰었다. 그는 머리를 썼다. 그는 원산지인 공주에서 '쥐밤' 옥광을 매입, 서울 등에도 이를 팔았다. 그 판단은 적중했다. 삼시간에 돈이 모아졌고, 빚의 일부인 1천만원을 갚았다. 그는 지난해 이 밤을 약

10만kg 정도 팔았다. 서울 시내 밤 소매업자로는 그가 가장 '큰손'이 된 것이다.

여기서 한가지 주목할 것이 있다. 그가 벌어들이는 돈이 자신의 이익으로 연결되는 것이 아니라 농산물 생산자의 이익으로 돌아간다는 사실이다. 말하자면 그는 "생산자를 위한 훌륭한 장사꾼"인 것이다.

그의 유통업 이력은 87년부터 배태됐다. 80년 중반 그는 대학에서 제적당한다. '학생운동'이 '이유'가 됐다. 그는 그러나 굴하지 않았다. 동료 선배들과 충남 가톨릭농민회 활동으로 공간 이동을 했다. 그리고 4년후인 90년 전농 결성이 되면서 서울로 올라와 사무국장, 정책실장 등을 맡았다. 당시 조직 내에서 유통업에 대한 논의가 제기됐고, 현재의 '농민회직거래유통센터'는 그렇게 해서 출발하게 된다. 12개 군농민회가 출자해서 만들어진 것이다. 92년 그해의 일이다.



무역센터 현대백화점내 우리농산물 행사장면.

## "생산자 위한 훌륭한 장사꾼 될 터"

그러나 이는 안타깝게도 곳 곳의 암초에 걸렸고, 어려움을 겪게 된다. 이듬해인 93년도 마찬가지였고, 그때 '유통센터'에 결합, 현재에 이른다.

앞서 말한대로 그는 짧은 시간에 많은 시행착오를 겪었다. 많게는 6천만원까지 빚을 지기도 했다. 길고도 칙칙한 터널을 빠져나오기까지 대구 부산 등을 돌며 해초류, 꽃감 판매로 빚을 갚아나간 것은 차라리 그에게 약으로 작용했다.

그가 가장 관심을 기울이는 것은 두가지다. 생산자 농산물을 대규모 물류센터 공급을 통해 가격을 보장받고, 경쟁력을 갖춰나가는 것과 양파 등 작목 조직의 활성화 및 이의 연합화도 등이다.

전자와 관련 그는 "결국 우리 농산물이 살아남기 위해서는 품질로 승부할 수밖에 없다"고 말하고 "부가가치 등을 높이고 가격을 보장받는데 있어 큰 규모인 백화점 등의 유통망을 적극 '공략'하는 것은 매

우 중요한 일"이라고 했다. 28일부터 4월2일까지 무역센터 현대백화점에서 '시장, 군수가 추천한 우리농산물 한마당' 이벤트 행사도 바로 그런 연장에서 개최되고 있는 것이다. 그는 이같은 행사를 통한 생산자들 스스로의 자신감과 "농민회 조직의 생산물에 대한 유통업측의 신뢰와 믿음"을 큰 성과로 꼽았다. 후자는 양파 구기자 오이 잡곡등 각각의 작목조직을 생산자 단위에서 활성화시켜낸 후 이를 연합조직의 형태로 갖추는 것을 말한다.

품질검사, 소비자반응, 가격 등 백화점 입점 및 납품과정상의 어려움은 이루 말할 수 없다고 말하는 김호진씨. 이는 단체나 개인 등의 친분을 통해 파는 시대는 이제 지났다면 "생산자 이익을 위한 길이라면 어디든 뛰어드는" 그의 유통업 비전이 활짝 필 때 우리 농업의 발전도 그만큼 앞당겨질 것으로 기대된다.

〈남상오 기자〉