



# 지역특성에 맞는 약제공급으로 농가소득 향상에 최선을 다하겠습니다

핵심농가 선정 및 우수고객 관리 등 소비자중심 마케팅 펼쳐  
성실하게 정도 걸으며 우수 농업인에 제품으로 승부할 터

辛巳年 초부터 연일 내리는 폭설로 모처럼 농한기를 맞은 농업인들의 고민은 더해만 간다. 눈이 많이 내리는 해는 풍년이 든다고는 하나 맥없이 무너진 시설물을 보노라면 시름만 더할 뿐 자위할 겨를이 없다. 차창 밖으로 스쳐 지나가는 반복되는 모습에 마음이 무거움을 느끼며 안동역에 다다른 뒤 반가운 얼굴을 대했다.

## ‘소비자 중심의 마케팅’에 역점

안동은 경북북부의 중심지역으로 사과와 고추의 주산지이며 (주)경농의 제품을 애용하는 농가가 많은 지역이다. 지난해 농약안전사용 캠페인 행사를 대대적으로 펼쳐 농업인들로부터 큰 호응을 얻었던 (주)경농의 우수지점 안동지점(지점장 최병찬)은 1996년 1월 1일 문을 열었다. 현재 8명의 직원이 주어진 업무에 성실하자는 모토를 가지고 고객서비스 향상에 최선을 다하고 있으며 가끔 주말을 이용해 족구, 등산 등으로 직원들간의 화합 및 체력향상을 꾀하고 있다.

올해의 목표를 ‘소비자 중심의 마케팅’에 두고 농업인 곁으로 한껏 다가가겠다는 최지점장은 “가끔 일부 고령자들이 농약취급을 소홀히 하는 경우가 있으나 농업인들의 농약에 대한 의식이 많이 개선되었고 사용방법에 있어서도 많이 앞서 있다”고 자신하면서도



▲마침 농약판매장을 찾은 농업인과 함께 제품설명에 여념이 없는 임원순 과장.



▲농약안전사용계도에는 왕도가 없다며 사랑방 강좌에 열심인 최병천 지점장.

“부락 및 영농회단위, 우수작목반별 교육으로 새로운 제품에 대한 사용방법 및 최신 정보 등을 수시제공하고 있으나 농업인들이 좀더 올바른 사용방법 준수나 혼용에 각별히 주의해 주기를 바란다”며 경계를 늦추지 않았다.

### 다코닐, 가네마이트, 푸르겐 등 인기

최지점장은 또 최근 제기된 시판상 및 영업 직원에 대한 자질문제에 대해서는 “대다수 시판상들은 작부체계 및 등록농약의 적용대상작물, 특성 등을 잘 알고 있고 농약을 판매할 때 자신이 농사를 짓는 것처럼 자세히 설명해주고 있어 농업인들에게 약제를 추천하는데 별 문제가 없다”고 일축한다.

22년동안 안동에서 농약판매업을 해온 일직면의 경북농약종묘사 이창희씨(54세)는 “안동지점 직원들은 우려되는 부분이 없을 정도”라면서 “농업인들이 가장 많이 찾는 제품은 다코닐, 가네마이트, 푸르겐, 텔란 등이며 60세 이상의 농업인들이 꾸준히 찾고 있다”고 말하고 “특히 종합살균제인 다코닐 만큼은 농업인들이 직접 주문을 할 정도로 인기

가 높다”고 목청을 돋운 뒤 “오히려 농업인들은 신제품을 선택하는데 상당한 시간이 필요하다”고 의아해 했다.

### 꾸준한 홍보로 '안전농산물 생산'에 기여

올해의 중점목표를 올바른 농약사용방법 계도 및 신농약에 대한 교육, 시군별 작물별 약제처방 등에 두고있는

안동지점은 핵심농가를 선정, 고객관리를 하고 있으며 다른 지점과의 차별화 전략으로 시장성 분석, 지역별 작물 분석 및 작물특성에 맞는 약제 처방으로 농업인 영농서비스에 최선을 다하고 있다.

주력 제품에 대한 판촉 방법으로 판매상에 대한 교육은 물론 개인별 접촉 및 4~5명의 소그룹, 대집단 등으로 나누어 실시하고 있으며 실소비자인 농업인 중심의 교육을 주로 하고 있다. 또 지도기관이나 농협, 시판상 등을 자주 방문, 관계기관과의 유대증진에도 게을리 하지 않고 있다. 특별히 애로사항이 있는냐는 질문에 최지점장은 “특별한 애로사항을 없다”면서도 “농업인들이 정상적인 교육보다 자기상식에 충실하려 할 때는 답답한 부분이 없지 않다”고 귀뜸한 뒤 “또 영업을 하다보면 가시적인 성과를 기대하는 경우가 많아 당장 효과나 실적이 없으면 어려운게 사실 아니냐”고 심경을 토로한다. 그러면서 “같은 약제라도 농업인들이 언제 사용하느냐에 따라 연도별 판매실적이 크게 달라질 수도 있다”며 “경농 제품의 우수성을 농업인들에게 꾸준히

홍보하여 안전하고 우수한 농산물 생산에 기여하겠다"고 포부를 밝혔다.

### 농업인을 먼저 생각하는 기업으로 남을 터

농업이 살아야 농약업체가 발전할 수 있다는 최지점장은 "우수농산물을 생산하고도 수입농산물과 국내농산물이 섞여 유통되고 있어 농업인들이 본의 아니게 피해를 보고 있다"며 안타까워 한 뒤 "농업인들이 정상적인 농사를 영위해도 승부가 가능한 만큼 하루빨리 함께, 고추 등 안전성이 의심되는 각종 외국농산물에 대한 원산지 표시제가 정착되어야 한다"고 강조한다.

영업 최일선에서 바라본 유통질서를 묻는 질문에는 "일어탁수 아니겠느냐"며 "정상적

인 상거래 개념이 없는 사람에게는 장기적으로 실패만이 담보될 뿐이다"는 소중한 확신을 갖고 있다고 단언했다. 또 "이제는 과거와는 완전히 다르다"면서 "농협이나 시판상, 업계 모두가 상생하기 위한 공감대가 이루어져 있어 시장은 어느정도 평정을 찾아가고 있다"고 말했다.

(주)경농의 양과 포장시험장을 둘러보는 길에 만난 일직면 호암리의 이걸구씨(62)는 "새해영농설계교육에 열심히 참가해 많은 것을 얻고 있으며 특히 지난해 고추 탄저병 방제에 경농의 도움을 많이 받았다"며 "항상 농업인의 입장에서 농업인을 생각하는 기업"이라고 추켜 세우기도 했다.

## ◆ 지점장 인터뷰

### 영업관리에 대한 책임이 부담스럽지 않으신지요?

단정적으로 말씀드리기는 어렵습니다만 우수한 성적을 땀으로써 회사에 기여하고자 하는 마음과 목표에 대한 책임감은 항상 잊지않고 있습니다. 또 문제가 있으면 직원들과 수시로 대화함으로써 해결하고 있어 큰 부담은 없습니다.

### 최일선에서 느끼는 농약개발 방향은?

환경친화형 농약, 안전한 농약, 작물특성에 맞는 약제를 개발했으면 합니다. 또 여러작물보다는 특정 작물에 효과가 좋은 전문약제 개발과 살포횟수를 줄이고 환경에 덜 투하되는 약제, 한번 처리로 병해충을 동시에 방제할 수 있는 약제 등이 많이 나왔으면 좋겠습니다.

### 영농현장에서의 농약의 필요성은 어느정도라고 생각하십니까?

농약이 농가 소득증대에 기여한 공은 절대적이라 생각합니다. 현대농업에서 농약이 없으면 정상적인 생산이 불가능하다는 것은 농업인이 더 잘 알고 있습니다. 그러나 지나치게 농약에만 의존하기 보다는 토질개선이나 지력증진 등 다양한 방법이 동원되면 효과가 배가될 것으로 생각합니다.

