

1(질문자) 2(주무관님) 3(팀장님)

2:

재로 생산 부분 같은 경우는 저희가 2010년도 11년도 이때 신활력 사업이라고 그래가지고 30억 사업을 지원받은 사업이 있어요.

국비 사업이었고 그래가지고 지금 이제 지금 현재도 있는 죽순 영농조합 법인이라는 그 업체를 만들었어요.

군에서 군 국비를 받아서 이제 외부에 있는 업체하고.. 그.. 법인이죠.

그다음 법인을 만들어서 그 업체 대표하고 그다음에 군하고 조인을 해가지고 군에서 지원을 해주고 이제 외부에 있는 업체 업체의 산업 발전을 위해서 도와준 거죠.

이제 그러면서 지금 조합 설립과 건물. 짓는 거 그다음에 안에 기계 들어가는 것들 다 넣죠.

그 설비 안에 있는 설비가 어떤 거냐면 죽순을 활용한 신활력 사업이었기 때문에 죽순 가공에 주로 많이 투입됐어요.

지금도 있고요.

근데 지금은 거기다가 플러스 알파가 돼서 죽순을 이용한 제품을 만들 수 있는 가공 제품뿐만 아니라 다른 것까지 다 저희는 통칭해서 신산업이라고 부르는데 여기는 없지만 그 대나무 비누도 만들고 있고 등등등 향기도 만들고 있고 이래요.

지금도 계속 꾸준히 연구를 하고 계시고 제품하고 있고 판매도 하고 계시고 지금 2010년도부터 한다고 봤으면 제가 지금 25년이니까 15년간 계속 해서 사업을 하고 계시죠.

인원도 한 10명 이상 근무를 하고 계시고 그럼 이제 죽순을 생산해 가지고 하는 그 철 보통 5월부터 7월 정도까지 아니면 그 전 4월부터 한 7월 정도까지 한 3 4개월 정도는 계속적으로 생산을 하고 계시고 죽순이 그때 나오거든요.

죽순이 기본적인 조사는 하고 오셨을 테니까 죽순은 맹종죽부터 나오기 시작해가지고 마지막에 왕대까지 나오거든요.

생산 시기는 보통 4월 말 4월 말부터 시작을 해가지고 5월 6월까지 죽순이 나옵니다.

그런 것들을 이용을 해서 제조하고 판매하고 유통하고 다 하고 계시죠 여기는 B번에 있는 이 내용은 그렇습니다.

1: 그러면 죽순을 그 법인에서 자체적으로 생산을 하는 겁니까?

2:

아니에요. 죽순의 생산은 담양에 있는 지역에 있는 죽주 측 대나무 밭 주인들한테 십시일반 다 사 와요.

그분들이 팔로우가 많이 없기 때문에 소량 생산한다고 그러면 본인들이 시장에 가서 다 파신다거나 하실 수 있거든요.

근데 본인 집에서 커버할 수가 없는 양 같은 경우는 폐기 처분할 수가 없잖아.

그래서 본인들 스스로가 소득화를 시키기 위해서 죽순을 캐 오죠.

죽순을 캐 와서 본인이 팔 수 있는 것들은 팔지만 나머지 분들은 나머지 부분들은 소화할 수 없기 때문에 이렇게 조합에다가 팔아요.

조합에다 팔 때는 죽순 원죽 그대로를 팔아요.

원죽 그대로를 가공하지 않고 집에서 삶은 죽순 같은 경우는 본인들이 커버할 수 있는 양만 개인 택배 거래에서 팔고 소화할 수 없는 것들은 생죽 그대로를 그냥 여기 죽순 영농조합 법인에다가 팔아요.

1: 원물 상태로

2: 네 kg에 1300원에서 한 1800원 사이에 팔아요.

팔 때는 맹종죽, 분죽, 왕대 이렇게 해서 납품 받거든요.

맹종죽이나 분죽을 주로 많이 납품받고 왕대 같은 경우는 잘 그거는 잘 모르시겠지만 왕대 같은 경우는 죽 제품 만드는 데 주로 써요.

왕대가 좀 단단하기도 하고 그래서 죽제품 같은 경우는 대하고 왕대하고 분죽을 많이 쓰는데 분죽은 왕대에 비해서 조금 부드러워요.

그래서 이렇게 곡선 할 때. 네. 오늘 이제 보통 분죽을 많이 쓰고 얇은 데를 쓸 때는 분죽을 많이 쓰고 단단하거나 할 때는 이제 기본 기초를 잡을 때는 왕대를 주로 많이 쓰고 이러거든

요.

죽 제품은 이 두 종을 많이 쓰고 죽순 같은 경우는 냉동도 그렇고 분죽을 많이 써요.

약간 단맛이 있는 것이 이제 분죽 약간 좀 씹쓸한 맛이 있다.

그러면 맹종죽. 왕대는 좀 단단히 아까 죽 제품 만든 하셨잖아요.

그래서 이것들은 좀 질겨요. 그래서 잘 먹지는 않고 보통 죽순은 냉동 죽하고 분죽을 분죽은 이제 솜대라고 통칭은 이제 네 원래 명칭은 솜대거든요.

근데 이제 마디에 보게 되면 가루가 조금 있어 가루처럼 보이는 게 있어가지고 분죽이라고 해요.

분죽이라고 하고 네 같은 말이에요. 분죽이나 솜대나 네 같은 말이에요.

이렇게 하고 있죠. 또 뭐가 있을까요?

관리 기술 품질을 높이기 위해서 특별한 관리 기술이라고까지는 아니고 저장을 저장성을 높이기 위해서 급냉을 시키는 건 다 알고 계시죠?

급냉. 죽순을 생산을 해가지고 이게 껍질을 벗기고 삶고 하는 과정이 다 있잖아요.

공정이 다 있거든요. 공정이 집에서 할 거 같은 경우는 많지도 양도 많지도 않고 소량이기 때문에 바로 삶아서 바로 그냥 저기 껍질 다 벗겨놓고 바로 그냥 진공 포장도 아니거든요.

그냥 포장해서 바로 보내요. 택배로. 근데 여기 같은 경우는 대량 생산이잖아요.

네 그러다 보니까 여기는 그런 과정을 다 거친 다음에 마지막에는 급냉시켜요.

급냉시켜서 주문 들어오는 대로 바로바로 보내요.

죽순이 그냥 상온에서는 금방 쉬니까. 네 그래서 이분들도 어쨌든 판매를 하기 위해서는 양이 1톤 2톤만 있는 게 아니라 수십 톤이 있으니까 그러면 그 친구들 팔려고 그러면 상온에 놓게 되면 다 금방 쉬어버리니까 못 쓴다 이거죠.

그래서 마지막 과정은 그냥 삶아가지고 깨끗하게 처리한 다음에는 바로 다 소포장해가지고 1kg 2kg 이렇게 만들어서 바로 급냉시켜요.

급냉. 급냉을 해야 나중에 다시 이게 해동을 시켰을 때 원래 처음 상태하고 비슷하게 나가니까 먹을 수 있으니까 변질 없이 네 그래서 그렇게 합니다.

이건 제가 아니라 그냥 박영수 단장님이나 아니면 그 밑에 네 권세현 박사라고 있거든요.

그분이 주로 잘 하시는 거라서 제가 그냥 대략적으로 말씀을 드린 거예요.

또 뭐 해드릴까요? 조달 이거 이거 말씀드릴까요?

조달 대나무 원자재 조달 같은 경우는 이제 이게 이제 원자재라고 하게 되면 죽순을 말하는 건지 죽 제품을 만들기 위한 대나무를 말씀하시는 건지 모르겠지만 일단 대나무를 먼저 말씀드리면 담양에서도 바로 이제 생산을 해가지고 납품을 할 수도 있어요.

근데 많지는 않아요. 이게 중간 상인이라고 하시는 분들 죽주분들께서 죽주분들께서 직접 이렇게 간벌을 해가지고 납품하는 경우는 거의 드물어요.

죽주분들은 연세가 상당히 많아요. 그래서 중간에 한 단계 유통업을 더 거치거든요.

중간 상인이라고 부르는 통상 중간 상인으로 부르는 그분들이 계시거든요.

근데 그 중간 상인들이 죽주하고 상의를 해요. 그래서 헥타르에 얼마 정도 주기로 하고 이렇게 상의를 하고 죽주한테 돈을 지급을 하고 그 안에서 본인들이 몇 차례 정도는 꼬집어내요.

몇 차례를 쓰든 간에 꼬집어내요. 안 그러면 주주가 직접 몇 차 나갔다 그러면 몇 차 나갔다고 하고 그 몇 차만큼의 비용을 받는 거고 이렇게 두 가지로 나뉘요.

근데 죽주분들 저기 유통 상인 같은 경우도 돈벌이를 목적으로 하기 때문에 많이 주지는 못하겠죠.

그리고 중간에 그 유통 상인들은 다시 요 대나무를 이용하는 지금 대나무 시장이잖아요.

여기다가 팔아요.

본인들은 죽주한테 대나무를 간벌을 해서 가져오고 한 속당 보통 한 3개에서 많게는 작은 것들은 한 속당 3개에서 한 8개 9개 이 정도까지 이렇게 한 속당 돼 있어요.

네 맹종 같은 경우는 한 3개 정도가 한 속이에요. 보통 그분들이 부를 때 그런 경우는 요만하거든요.

커요. 직경이 10cm 이상이기 때문에 한 송이라고 해봤자 2개 3개밖에 안 된다는 게.

근데 왕대나 분죽 같은 경우는 맹종의 한 4분의 1밖에 안 되는 거니까 이 친구는 좀 더 많이 해서 한 속으로 묶어요.

한 속으로. 그래서 한 속당 1만 2천 원 1만 3천 원 1만 5천 원 이렇게 잡고 팔아요.

팔아요. 근데 이런 것들은 여기 대나무 시장에서 도매상이 여기 대나무 시장에 있으니까 그 대나무 시장에서 척당 얼마씩 해서 지급을 하죠.

근데 저희 군 것도 많이 가져오지만 저희 군 것만 가져오는 게 아니라 외부에서도 갖고 와요. 근처에 있는 거제도 주로 이제 많이 가져오는 거죠.
 거제도 거제도 같은 경우는 맹종이 많거든요. 저희는 제일 많은 게 분죽이에요.
 왕대 분죽이 제일 많아요. 담양에는 맹종이 적어요.
 그래서 저희가 이제 예전에는 죽취일 행사 때 보게 되면 죽취일이라고 있는데 원래는 죽취일은 대나무를 대나무를 이렇게 심는 날이 아니고 원래는 이제 심는 날이거든요.
 근데 어쨌든 죽취일날 주로 저희가 뭘 심었냐면 맹종죽을 많이 심었거든요.
 그러다가 일부 이제 계속 말씀을 하셔가지고 분죽이 계속 이제 없어지고 있다 해가지고 맹종에서 이제 분죽으로 살짝 바꿨죠.
 지금은 이제 2년 3년 전부터는 지금 죽취일 행사도 안 하고 있고요.
 이라고 있는 상황이고 다시 돌아와서 말씀드리면 원자재는 그렇다.
 담양이 담양에서 주로 죽주나 중간 상인들이 간벌을 해서 판매도 하지만 거제에서 인근에 있는 거제도에서도 많이 가져온다.
 가져올 때는 주로 맹종으로 가져온다. 맹종을 사용하는 용도는 다양하겠지만 주로 대통밥용으로 많이 나간다
 그리고 이제 요거와는 별개로 대나무 시장에서는 그렇게 나가고 또 한 가지 있다고 그러면 그거 편상 있죠 편상이라는 거 아세요?
 대나무 대나무 평상 네네네 네 그것도 많이 나가고 있고 그리고 대나무 발이라고 해가지고 갯벌에 갯벌에도 많이 쓰이고 또 방풍으로 해서 바닷가 쪽에다가 방풍 형식으로 해서 응 많이 나가고 있는 게 근데 그런 것들은 잔대를 많이 이용하거나 잔대를 메인종 같이 큰 것 말고 잔대 이런 것들을 많이 이용을 해요.

2: 제목은 정했어요?

1: 대나무 산업의 가치사슬

2: 가치사슬 이거를 잡은 이유가 있어요? 전공이 대나무 이런쪽인가요

1: 제가 원래 과가 임산 가공 쪽이거든요. 약간 소재 공학 쪽 그러다가 이제 제가 산림 경영학과로 복수 전공을 하면서 지금 복수 전공 논문을 쓰고 있거든요.
 네 제가 이제 원래 학과에서 그 논문을 또 따로 쓰고 있는데 네 그게 이제 대나무 야외 내후성 실험을 토대로 하고 있거든요.
 네 그래서 이제 그냥 대나무와 120도 180도의 열처리를 했을 때 그냥 야외 내후성을 했을 때 실험이랑 그리고 또 도장 처리를 했을 때 이 도장이 벗겨짐이 있나 없나를 체크하는 그런 실험을 진행 중인데 그거 하면서 알게 된 게 이제 그 대나무 자생지가 많고 있지 않습니까?
 아까 말씀드린 것처럼 그래가지고 근데 그게 아직 산업화가

3: 산업화가 계속 저조 예전에는 이게 수공해로 해가지고 제품이나 이런 걸로 소비가 많이 되다가

저희가 이제 일회용품이나 플라스틱 이런 게 나오니까 이제 죽제품이 상대적으로 가치가 이제 떨어지는 거죠.

일반 사람들은 명인 저희는 명인도 많이 지정이 돼 있거든요.

근데 그분들은 단가가 높아지고 이제 명인이 만드는 거는 비싸고 굳이 대나무에 엄청 사랑하지 않는 이상 애착이 없는 이상은 다른 제품이 똑같이 저렴한 게 많이 나와버리니까 전체적으로 산업은 이렇게 다운될 수밖에 없고 수요가 떨어지니까 근데 이거를 다시 죽제품으로 끌어올리기는 제가 생각했을 때는 조금 힘들 것 같고 이제 계속 저희도 실험적인 아닌 실험을 많이 했던 게 친환경 보드라든가 이런 것도 한번 해봤어요.

샘플로 죽죽원 가시면 아까 내구성 이런 거 내열 처리 벗겨짐 이런 거는 건축 자재로서 활용도라든가 이런 걸 보기 위해서 하는 것 같은데 친환경 보드로 저희가 죽죽원 아시죠?

죽죽원 안에 샘플 공간도 조성을 했었던 말이에요.

몇 년 전에 근데 그거 하고 끝났어요. 산업화가 확 되려면 이게 어느 정도 수요 단가 이런 것도 맞아야 되는데 이게 호응도가 이제 자재로서의 가치는 있으나 호응도 이게 가격이 높아 그 수요가 적어버릴 수 있으니까 이게 안 팔렸죠.

그러니까 이 친구가 지금 내열 아까 내구성 이런 거를 연구를 하다가 저거 하다가 보니까 이

제 산업화까지도 관심을 갖게 됐다고 해서 친환경 보드 얘기를 했는데 건축 자재도 저희도 이래저래 막 샘플로는 막 해봤지만 산업화되기는 참 힘들겠다는 생각을 했어요. 저희가 어떤 아주 대기업이 와서 우리의 기술을 인수해 가지고 전체적으로 딱 조성하지 않는 이상은 좀 힘들겠다라고 생각을 하고 있는 찰나에 이제 오신 거고 네 여기까지입니다.

2: 일단 이어서 갈게요. 이 내용대로 그냥 대로 쪽 그냥 이어가 볼게요. 이 원자재 조사를 아까 대나무는 말을 했죠. 그다음에 이제 죽순을 말씀드리면 죽순도 마찬가지로.

죽순도 담양 관내에서 관내에서 생산하는 게 있고 그리고 아까 말씀드린 거제도 주로 이제 대나무의 생산은 담양하고 거제가 제일 많아요.

판매도 마찬가지로 거제 같은 경우는 조합이 있어요.

그래서 그 조합에서 농협에서 수매를 해요. 수매를 해가지고 그거를 또다시 납품 판매를 하죠. 우리 군도 일부 일부 거제 거를 갖고 와요. 죽순을 죽순을 원자재도 마찬가지로 죽순도 마찬가지로 갖고 와요.

왜냐하면 여기에서 소화할 수 있는 양이 관내에서 죽순을 매입하는 양이 많지 않아요.

엄청 많지가 않아. 그러니까 그 말은 거제 같은 경우는 소매업 소매로 나가는 게 거의 없거든요.

그렇죠 근데 담양은 가가호호 소매로 나가는 게 진짜 많아요.

그러니까 예를 들어서 저희 집만 하더라도 과거에는 팔았던 말이에요.

2:

먹기도 하고 팔기도 하고 저희 옆집도 대밭이 있어요.

근데 그 아주머니도 뭐 작년에 돌아가셨지만 그 아주머니조차도 자기네 대밭에 있는 거 자기가 생산을 해서 삶아가지고 팔아가지고 돈벌이 한단말이에요.

농사 짓는 것보다 훨씬 나오니까 잠깐 죽순에 생산 시기는 보통 4월에서 한 6월 정도인데 그 대밭이 어떤 종이나에 따라서 4월 한 달 아니면 5월 한 달 6월 한 달 이렇게 길면 길면 한 달 1개월 반 짧으면 1개월만 해도 농사 짓는 것만큼 돈이 되니까 이걸 하신다고요.

근데 이제 힘드시니까 연세가 많으면 못 해요. 죽순을 캐오고 나르고 삶고 벗기고 포장하고 이렇게 해야 되니까 현재는 담양 같은 경우는 그렇게 해서 가가호호해서 판매하는 곳이 많아요.

알음알음 또는 시장에서 내다 팔고 네 근데 그 거제 같은 경우는 그게 안 돼요.

그러다 보니까 거제는 그냥 잘라서 원죽으로 판매를 하는 거예요.

거제는 대부분 다 원죽으로 판매를. 담양은 원죽 판매도 하지만 가가호호 다 그렇게 생산을 하고 만들어 내가지고 택배로 자기 지인 분들 아는 분들 해가지고 팔기도 하고 본인들이 소화할 수 없는 양들은 조합 법인에 넘겨요.

아까 설치를 해 여기 죽순 농가법인에 법인에 넘겨요.

그럼 여기는 내가 그냥 이것을 해가지고 버리는 것보다 그래도 kg에 맹종 같은 경우는 한 뿌리만 하더라도 1kg가 되거든요.

1kg에 1300원씩 받을 수 있으니까 그렇다고 해서 이 조합에서 맹종죽 원죽 1kg에 1300원이지만 이분들은 여기에서 나올 수 있는 죽순의 양이 얼마나 될 것 같아요.

지금 제가 잡고 있는 잡고 있는 안 보이지만 잡고 있는 이 죽순 같은 경우는 쪽피가 있잖아요.

쪽피 그죠? 네네 그렇죠 쪽 피가 있고 이걸 다 뭐예요?

수분이 진짜 많아요. 그렇죠 근데 이 친구들은 삶아가지고 실제 내가 이게 죽순이 나올 때까지 순이 있으면 좋은데 죽순으로 판매할 때까지 그 몇 그램 정도가 남을까요?

1kg 잡았을 때. 대략 한 20~30%밖에 안 남아요.

그러니까 200g 300g밖에 안 남으면 그렇죠 그럼 내가 비록 이것을 킬로에 1300원을 사 왔지만 실제 이용할 수 있는 거는 200g 300g이라고요.

그렇죠 그러면 그 200g 300g 안에 다 녹여내야 된다.

가격을 다 가격을 녹여내야 돼요. 가격을 납품하시는 거야 그분들이 납품하시겠지만 납품한 다음에 계량기로 재고 마지막 생산까지 과정 많이 있잖아요.

껍질 벗기고 씻고 삶고 포장하고 이런 과정들 있잖아요.

이거를 모두 다 기계화할 수 없으니까 사람 손으로 다 저어할 거 아니에요 그렇죠 씻는 것들은 기계화시켜 시켰죠.

근데 다시 또 재포장하고 다듬고 이건 사람 손으로 해야 되니까.

그래서 그 인력 인건비까지 다 감안을 해서 나오는 것이 보통 킬로에 농가들 같은 경우는 내가 생산을 내가 판매하는 농가들 같은 경우는 kg에 만 원에서 한 1만 3천 원 받아요.

근데 업체들 같은 경우는 더 받겠죠. 왜냐하면 장비가 들어가잖아요.

집에서 집에서 하게 되면 장비가 필요 없어요. 그죠?

칼하나 솔단지 하나 비닐봉지 하나 하면 끝이에요.

근데 여기는 아니라고 업체 같은 경우는 무게를 달 수 있는 저울이 있어야 될 것이고 벗겨야 되는 사람이 있어야 될 것이고 그렇죠 또 썰어내고 손질할 사람이 있어야 되고 포장할 사람이 있어야 되고 그렇죠.

그런 과정에 들어가는 인건비를 다 녹여내기 때문에 업체분들은 농가들보다 훨씬 비쌀 수밖에 없어요.

공정이 많아지게 되면 당연히 더 비싸지게 마련이죠.

그래서 이 업체분들은 kg당 한 2만 원 받아요. 2만 원.

통상 만 7천 원에서 2만 5천 원까지 가요. 통상 업체분들은 업체 같은 경우는 1만 7천 원에서 2만 원 2만 5천 원까지 받아요.

근데 이제 개인 분들은 대부분 다 1만 원에서 1만 원에서 한 만 3천 원 이렇게 받죠.

이 차이가 뭐냐고 물어봤을 때 차이는 없어요.

하나밖에. 공정이 많아요. 여기는 물론 또 이분들보다 개인들보다 조금 더 깔끔하겠죠.

그리고 이분들도 마찬가지로 마지막 단계에서는 항상 진공 포장을 하거든요.

이분(개인)들은 진공 포장 못해요.

기회가 없어 그래서 본인들이 바로 그냥 우리 지퍼팩 지퍼팩에 담아가지고 그냥 냉동시켜놔다가 바로 나가거나 이분들은 오래 가져가지도 않거든요.

길어봤자 한 달

1:

보관 기간이요.

2: 네

냉장고 냉장 냉동실에 넣어놔다가 바로 나가요. 이분들 거는 근데 이분들 거는 그게 아니죠.

몇 톤 1톤이 있는 게 아니라니까 10톤 20톤 이렇게 있으니까 이만큼 나가려고 그러면 기간이 오래 걸리겠죠.

동시에 그냥 10톤 주세요. 이게 없으니까 그래서 이제 이 부분은 이렇습니다.

근데 이게 거래처가 명확하게 어디 있다 그러면 좋겠죠.

근데 거래소 같은 경우도 명확하지도 않고 그래서 소비자들도 다 다르니까 명확하게 대기업에서 우리를 일괄적으로 돈 주세요.

이게 아니니까 약간 지금 그런 것들은 지금 아마 내년도에 그런 식으로 업체는 아니지만 다른 곳에서 컨택이 오긴 했어요.

그렇습니다. 또 뭐 있을까요? **국가 전체의 대나무 산업 경쟁력이 어떤 영향을 미칠까요?**

뭐가요? 원자재 이거 어려움 어려움이 있지 대나무 국가 전체 대나무 산업 경쟁력에 뭐가 여기 말이 이해가 안 가서

1: 원자재 조달하고 이 원자재를 관리하거나 하는 게 있잖아요.

창고 같은 창고 같은 거 이야기를 들어보니까..

2:

그렇게 본다고 그러면 대나무는 주로 언제 이용을 하나면 간벌을 해가지고 이용할 수 있냐면 보통은 대나무는 봄여름 가을에는 숙된 말로 어른들 표현에 의하면 양분을 끌어올린다그래요.

땅속에 있는 양분들을 모두 끌어올려 양분뿐만 아니라 수분도 끌어올리겠죠.

모두 끌어올려요. 봄 여름 가을에도 끌어올려가지고 대입 나오고 죽순 끌어올리고 대입 생성

하고 대입은 항상 떨어지거든요.
다 떨어지지 옛날 잎은 떨어지고 새 잎이 나온단 말이에요.
봄에 그렇죠 그러면 봄 여름 가을은 그렇게 해서 왕성히 활동을 하고 겨울 되게 되면 이 친구들이 다시 물을 내려요.
밑으로 쪽 내려요. 뿌리속으로 내려요. 애들이 막 겨울에는 잎이 막 왕성할 필요 없거든요.
입 많아봤자 수분만 필요하잖아요. 그러면 땅속에 있는 걸 계속 갖고 와야 되는데 땅속에도 뭐가 없잖아요.
지금 겨울인데 물이 있겠어요 양분이 많이 있겠어요 없단 말이죠.
그래서 겨울에는 반대로 봄 여름 가을은 올리지만 겨울에는 내린단 말이에요.

그렇죠 그래서 그러니까 옛날 분들이 정말 지혜로운 게 그분들이 분석을 해봤겠어요 모르겠지 분석 안 해봤겠지.
근데 주로 이제 어르신들이 죽 제품을 이용을 할 때 겨울대를 써요.
왜 겨울대를 쓰겠어요 왜 왜 왜 이유가 있겠죠 수분이 많으면 뭐가 문제예요?
곰팡이가 많이 퍼 곰팡이가 곰팡이가 여름 때 이 여름 대라고 하는 게 여름 대나무예요.
여름에 빈 대나무 여름때 여름때를 뽕잖아요. 수분이 많잖아 그렇죠 그러면 수분이 많잖아 어 떻게 되겠어 곰팡이가 엄청 나요.
그리고 이 친구들 또 말릴 때도 그늘진 곳에서 천천히 말린단 말이에요.
천천히 안 그러면 짹짹 갈라지니까 갈라 짹 갈라져.
그래서 어른들이 죽 제품 만들 때는 항상 겨울 대를 사용을 해요.
12월 달 1월 2월달 이때 많이 간벌을 해가지고 쟁여놔요.

그늘에다가 그늘에 쟁여놓고 그거 딱 보게 되면 진짜 여름에 대나무 뻗 것하고 겨울에 대나무 베서 적재해 놓은 거하고 보게 되면 곰팡이가 훨씬 적어요.
그러니까 이게 삶의 지혜인 거죠. 어른들이랑. 그래서 여기 대시장 가서 보시면 알겠지만 대부분 다 이런 겨울대가 있어요.
겨울 때가 그리고 정말 어쩔 수 없이 필요하다 급하게 필요하다 그러면 여러 대 베어요.
근데 그렇지 않고는 겨울에 베는 것들로 쌓아놓고 이제 나중에 한번 연말이나 연초에 한번 나 오시게 되면 그득그득 쌓여 있을 거예요.
제가 대시장 위치 알려드릴게요. 거기는 막 쌓여 있을 거예요.
겨울에 오게 되면. 근데 지금은 얼마 많지는 않겠지만 조금 쌓여 있어요.
조금은 겨울대라 하더라도 항상 그늘로 그늘로 해 놓죠.

3:
관리 과정의 어려움

2:
응 이게 배가 1m 2m가 아니잖아. 대나무 보통 한 18m 거든요.
18m 엄청 길어요. 네 그러면 당연히 창고 길어도 길어야 될 것이고 여기 그늘이 있어야 될 것이고 그런 어려움은 좀 있죠.
관리 과정의 어려움보다는 이게 수요가 없다는 게 가장 큰 어려움이에요.
그러니까 수요가 있으면 지금 저희도 이제 느끼는 거지만 중국이나 인도네시아나 대만 대만은 저희하고 GDP 거의 비슷비슷하니까.
그럼에도 불구하고 대나무 산업이 거의 대만은 살아 있다고요.
그리고 인도네시아는 인도네시아 중국은 저희보다 훨씬 더 못 사는 나라이긴 하지만 그래서 그런지 모르겠지만 이분들은 대나무를 위해서 생계를 유지한다고요.
대나무 제품 만들어서 그렇죠. 근데 우리나라는 대나무가 아니어도 먹고 살 게 엄청 많아.
그렇죠. 굳이 대나무가 아니어도 이것만 하더라도 대나무 팔아가지고 만 원 버느니 이거 한 잔 팔게 돼가지고 하루만 근무해도 만 원 벌잖아요 나같아도 이거 하겠어.

그것처럼 국내 같은 경우는 굳이 대나무가 아니어도 내가 다른 걸로 먹고 살 수 있는 게 많기 때문에 안 하는 거예요.
이게 뭐 안 좋아서 안 하는 게 아니라 다른 돈벌이가 있으니까 우리가 옛날에 진짜 옛날에는

계속 시골에서 논만 지었잖아요.

시골에서 논 농사만 했잖아요. 근데 갑자기 공장이 지어졌네.

돈은 여기 천 원 받는데 여기는 만 원 준다고 그래요.

여기서 1년 농사해서 천 원 벌겠어요 1년 일해가지고 만 원 벌겠어요 다 가죠.

그래서 시골에 있던 사람들이 다 도시로 가면서 이 시골 사람들은 사람이 인구가 적어지고 도시 사람이 늘어나고 왜 서울에 부산에 사람들이 많겠어요?

부산에 공장 많잖아요. 언제 때 그때 박정희 정권 때 그다음에 엄청 많이 많이 줄어 모르신가 어쨌든 옛날 과거에는 이런 대통령들이 계시면 그 지역에다가 공장을 막 지어준다고요.

공장을 그렇죠 촌 동네에다가 사람들이 많이 있겠어요 없단니까 여기는 돈 1년씩 벌어봤자 천 원 벌고 가면 1만 원 버는데 1년에 도시로 도시로 가면서 바뀌게 되는 거죠.

마찬가지. 대나무도 처음에는 옛날에는 대나무 도마 대나무 바구니 플라스틱이 나오기 전까지만 하더라도 그런 친구들이 훨씬 더 유용했죠.

없었기 때문에. 쓸 수 있는 것들은 대나무로 만들어진 제품들만 썼으니까.

그렇죠? 그럴 때는 다른 것보다는 이 친구들이 더 훨씬 더 값어치가 높았죠.

그리고 계속 바뀌어지니까 바뀌었으니까. 근데 플라스틱 나오고

3:

가격이 더 싸니까

2:

훨씬 싸기도 하고 이 친구는 부러지지도 않고 깨지지도

3:

더 세지고

2:

오래 간단 말이죠. 천 원짜리 사가지고 10년 뭐 해요?

1년 썼다고 쳐. 근데 5천 원짜리 사가지고 1년 쓰면 깨져 다시 또 사야 돼.

그럼 당연히 천원짜리 쓰지 그냥. 이런 것처럼 산업화가 계속 바뀌면서 대체할 수 있는 뭔가가 있으면 그쪽으로 이동한다고. 그렇게 이동하다 보니 대나무 산업이 계속 침체돼 가고 다른 산업이 계속 발달되고 있죠.

하지만 아까 말씀드린 중국이나 인도네시아나 대만 이런 나라들은 여전히 대나무 산업이 왕성하지는 않지만 국내보다 훨씬 좋아요.

그리고 국내보다 훨씬 더 발전적인 걸 하고 있어

3:

다양한 제품이 또 나오더라고요. 거기는 디자인이나 이런 것도

2:

이 사람들은 아직까지는 대나무 산업을 하더라도 먹고 살거든. 다른 사람하고 비교했을 때 공장 다니는 사람하고 비교했을 때 천 원에 1만 원 차이가 아니라 천 원에 2천 원밖에 안 되거든 별 차이가 없어.

그러니까 그냥 이거 하는 거예요. 나중에 한 번 기회 되게 되면 가게 되면 국내에는 지금 펄프 같은 경우도 아까 우리 팀장님 말씀하셨을수도 있는데 국내에는 펄프를 만들 수가 없어요. 안 만들 수 있어 만들 수가 있는데 굳이 생산 안 한다고

3:

아까 보드도 마찬가지고 그러니까 만들 수는 있는데 더 좋지만 그렇지 금액이 이게 과연 팔릴까 이런 것 때문에 업체도 그 기술을 또 이렇게 취득도 안 하려고 하고 그러니까 기술 개발은 해놓은 거는 있어요.

우리도 굉장하 근데 이게 전체적으로 수요가 없으니까 우리도 예상은 하죠.

그러니까 그렇게 계속 이것저것 막 계속 주무관님도 생각은 하고 계시는데 옛날로 돌아가기엔 진짜 힘들 것 같고 옛날 죽 제품 같이 막 왕성하기에는 힘들 것 같고 차라리 제 생각엔 그냥 완전 프리미엄급으로 대나무를 활용한 완전 이제 고액 고소득으로 가려고 가거나 아니면 아예

이제 플라스틱 정도가 비슷한 단가로 낮추거나 이제 두 가지로 저는 저는 생각하고 있고

2:

네 정확해요. 이게 왜냐하면 우리가 23년도에 아까 대나무 부산물을 활용한 보드 개발이라고 보드라고 해서 실내 인테리어 장식용이거든요.

벽에 붙이는 것들 이거를 했었는데 용역 결과가 그런 거였거든요.

이게 대량 생산을 보드에 따른 대량 생산을 하는 업체를 절대 이길 수가 없다.

절대 이길 수가 없다.

3:

질도 그랬죠. 퀄리티도 좀 매끄럽지않았죠

2:

응 았았지 이게 파쇄를 할 때 파쇄 부산물이니까 대나무 파쇄목을 이용한단 말이에요.

그럼으로써 파쇄의 질이 좋지가 았았어요. 아마 그때 아마 조건을 제가 이제 걸었다 그러면 매쉬 조절을 300에서 500 정도 몇 시로 얇게 갈아가지고 하라라고 했으면 달아줄 수 있는데 그게 아니라 그냥 대나무 파쇄물 부산물로만 하다 보니까 용역을 하다 보니까 그냥 한 번 파쇄시킨 걸로만 했단 말이에요.

그러니까 요만한 파쇄물들이 이만큼 컸죠. 그러다 보니까 모양 안 좋았는데 지금 이제 하라고

그러면 매쉬를 조절을 했겠죠.

정말 이게 가로 모양으로 해가지고 만들겠죠. 근데 그게 대나무가 섬유질이 많아요.

그래서 매쉬 만들기 힘들거든. 근데 힘들지만 할 수는 있어요.

근데 그만큼 아까 잠깐 제가 잠깐 말씀드렸지만 이 공정 과정이 더 들어가요.

3:

그러면 금액이 또 그렇지.

2:

공정이 늘어나면 늘어날수록 금액도 올라간다고

3:

소재가 다루기 쉬운 걸수록 가격이 낮아질 텐데

2:

이 펄프가 대나무 펄프가 이게 정말 두 가지가 있어요.

하나는 이제 파이버형이라고 이제 정말 섬유를 이용하는 거 하나하고 두 번째는 가루를 이용해 가지고

1: 파티클로

3:

소재 공부를 좀 하셨다고 하던데

2:

그러니까 공부했네요.

3:

영입할까 두 분 담양으로 오세요. 지원해가지고

2:

공부를 했네. 이렇게 섬유하고 파우더 형 있잖아요.

지금 요렇게가 지금 인도네시아하고 그다음에 중국 하고 있어요.

파우더 형은 지금 대만 여기서하고 있고 이 a 업체는 1개 업체가 있어요.

파우더 형으로는 그리고 이 나라 같은 경우는 PLA이라고 그래가지고 PLA이 뭔지 알죠?

3:
PLA

2:
알죠? 이게 옥수수 전분 으로 만들잖아요.
그러면서 뭐가 돼요? 생분해가 되죠 생분해가 그렇죠 애는 파우더는요.

3:
파우더도 생분해 돼요?

2:
그럼 되지 그러면 이쑤시개 만들면 되겠네.

2:
만드는 게 과정이 더 어렵다고 이 파우더는 그냥 보통 500에서 천 매쉬 정도로만 갈아가지고
그거를 압축시켜서 추출한다고 추출 이게 어려워요.
근데 이거 아마 대만 업체가 독자 기술을 갖고 있을 거예요.
독자 기술을 현재 국내에서도 a라는 업체가 파우더 형식으로 해서 원가를 만들고 있어요.
펄프가 아니라 다른 걸로 만들고 있죠. 가죽 만들고 있죠.
가죽을 그거 보고 있죠 내년에 우리는 이 업체하고 이렇게 파우더 형식으로 해가지고 가죽을
만들까 해요.
이제 여기 말한 비건 제품. 이 비건 제품이라고 하는 게 이게 동물성 가죽을 아닌 것들을 이
비건이라고 하는데 그죠?
이거를 만들까 해요. 뭐 때문에 이것 때문에

3:
경쟁력 있는 걸 계속 신제품으로만 계속 눈을 돌리는 거죠.

2:
그러니까 이게 지금 대나무 원재료를 활용해서 원죽만 그대로 이용하는 것보다 부가가치를 높
이기 위해서는 뭔가 다른 걸 해야 되거든 그래서 이거를 하는 거죠.
일단 시제품 만들 거고 이런 거죠.

3:
판매가 많이 되는 분야에 대나무를 재료로 넣기 위해서.. 지금 제 생각은 그런 것 같아요.
그 다음에 이게 원래 대나무 파는 거는 안 나가요.
조경이나 이런 거 정도밖에는 안 되고 근데 이거를 분쇄를 해가지고 원가의 제품을 만드는 데
들어가서 이 가격을 높이는 거라면 해볼 만하죠.
우리도 가루 내고 뭐 이런 거를 대나무를 계속 주기적으로 공급할 수 있으니까 그런 거를 위
한 1차 단계로 계속 지금 연구 용역이나 이런 거를 하고 있는 거죠.

2:
이거 지금 두서 없이 말하고 있지만 품질 관리 이거 있잖아요.
품질 관리 생산 과정에서의 품질 관리 아이고 멀리 핸들이 가야 돼

3:
생산 과정에서의 품질

2:
유통 채널.. 생산 과정에서의 품질 관리란 어떤 걸.. 생산 과정에서의 품질 관리

1:

예를 들면 저희가 지금 오기 전에 따로 막 죽 제품이나 죽 세공하시는 분들을 만났는데 그분들은 이제 생산 과정에서 건조 같은 게 중요하다고 말씀하시더라고요. 달라지니까. 그래서 그런 품질 제품의 품질을 관리하기 위해서..

2:
그거를 그럼 말씀드릴게요. 저희가 2019년도에 뭘 했냐면 대나무 갈라짐 연구를 했어요. 대나무는 숨을 쉬는 단 말이에요. 온통 숨을 쉬는데 이 친구들이 가만히 두게 되면 한 달 정도 지나게 되면 갈라진다고요. 저희가 잠깐 뭐 가져올게요. 잠깐만요. 알려주려고

2:
봐요. 여기가 무슨 대란인 것 같아요. 대나무 종류가 3개가 있다고 아까 말했잖아. 맹종죽 분죽 왕대 뭐가 타요? 이게 잘 모르겠조 .
이게 왕대예요

2:
이런 이게 이게 마디잖아요. 마디가 두 줄 있죠.
두 줄 두 줄이 있으면 왕대 아니면 분죽이에요.
한 개가 있으면 맹종죽이고 근데 통상 요 위애가 더 두꺼우면 왕대라고 하고 밑애가 좀 더 두꺼우면 분죽이라고 해요.
지금은 잘 구분이 안 돼요. 그게 그래서 보통 뭘 보고 하냐면 이파리를 보고 하는데 이파리는 없으니까 그런다고 치고 요건 지금 베어온 지가 원 긴 대나무에서 베운 지가 지금 한 2주 됐어요.
2주 여기 보시면 약간씩 갈라지려고 할 거예요. 지금

3:
여기 밑애

2:
어디 있나 나 봤는데 아까 찾아봐야 나 아까 봤거든 갈라짐

3:
밑애 아니예요. 이런 거 이거는 겉에인가

2:
그건 이제 자를 때 자를 때 한 거고 자를 때 여기다 여기다 이렇게 갈라진다고 그러면 갈라질 때는 이 마디에서 본 것처럼 금이 짝 가요.
마디에서 금이 짝 간다고 한 달 정도면 금이 간다고요.
근데 아까 말했죠. 품질 관리 어떻게 하냐고. 이것들을 그대로 두게 되면 한 달도 못 돼가지고 이제 짝 갈라진다고. 갈라지게 되면 쓸모가 없겠죠.
그쵸? 그러면 어떻게 하느냐. 이것처럼 가공을 해요.
이거 지금 한 5~6개월 된 것 같아요. 가공 어떻게 했어요?
이거 마디가 있어요? 없어요? 마디가 없죠 네 원래 여기가 마디예요.
응 근데 마디가 없죠 보세요. 여기 지금 막 있잖아 막 이쪽 막 있죠 막 있죠.
이 막이 있는 곳이 마디라고 막이 있는 곳이 마디라고.
근데 마디가 없죠. 다 이 손질을 다 했던 말이에요.
기계로 기계 막을 없앤 거예요. 이거는 그다음 뭘 했냐 삶았겠죠.
삶았겠죠. 삶으면 이 안에 뭐가 있냐면 리그닌이라는 게 있어요.

2:
리그닌 이 리그닌들이 삶으면 볶음 처럼 막 이러니까 이게 빠져나온다고. 안에 있던 것들이 빠져나와요.
그 리그닌 층을 다 없애니까 보존 기간이 훨씬 길어진 거예요.

안 그러면 이 그대로 있으면 한 달만 조금 더 지나게 되면 갈라져 버리고 못 쓴다고. 이제 이런 것들은 보통 언제 쓰느냐 대통밥 먹을 때 있죠.
주로 많이 쓰거든요. 왜냐하면 그 친구들 대통밥 용 같은 경우는 그날 또는 하루 이틀 전에 베어가지고 바로 줘요.
납품한다고 그러면 뭐야 음식점에서 받아가지고 한 번 씻어냈고. 한 번 씻어냈고, 거기다가 쌀 넣고 뭐 넣고 대추 넣고 뭐 해가지고 바로 나가죠.
그러니까 2 3일 만에 다 써버리는 거야. 그냥 그렇죠.
그리고 아까 말했지만 삶으면 삶으면 달라지지 않아요.
삶으면 나중에 한번 ??? 가시고 보세요. 갈라져 있나 안 갈라져 있어요.
아로 돼 있어 안에 있는 게 뭐 있죠? 뭐 하나 있죠? 저기 저 밑에 막 있죠.
이 막이 뭐야 이거 막 뭐야? 죽여 죽여

2:

죽력은 기름 대나무 기름. '죽여' 이게 먹어도 되냐 하는데 이거 먹어도 돼요.
이거 몸에 좋으니까 먹어도 돼요. 그러니까 밥 먹다가 대통 먹다가 나왔잖아요.
그러면 이게 뭐야 이거 먹어도 돼 몸에 좋은 거니까 먹어도 돼.
어쨌든 품질 향상을 위해서 아까 말한 것처럼 부부(?)께서 말씀하신 것처럼 삶는다거나 2차 가공을 또 한다고요.
만약에 이렇게 매끈하게 하고 싶다 그러면 이제 이렇게 갈라내면 되는 거고 보존 기간을 오래 하고 싶다.
삶으면 돼요. 근데 삶는것만 한 번 하면 끝나겠느냐 아니에요.
삶고 처리를 또 해야 되겠죠. 처리를 우리가 예전에 연구할 때는 뭐도 했냐면 소금 있죠.
예전에 팔만대장경 같은 경우도 목재잖아요. 목재 갈라 갈라지잖아.
근데 지금도 그대로 있거든 왜

3:

바닷물에 이렇게

2:

그렇지 팔만대장경 같은 경우는 나무를 베. 베어서 그 숲에다가 가지고 그대로 놔둔다고 그리고 이동을 시켜요.
바다에다가 풍당 담가놔 다시 또 빼 또 너 그늘에다 말려 또 다시 빼 또 바다에 담궈 이 과정을 수십 번 한다고 그러면서 ???를 잡는다고 그래서 우리도 연구한 게 그거죠.

주무관(3) 5:02

이용을 한 게 삶고 침지하고 말리고 사고 반복했다고 이거는 그 정도까지는 할 수가 없으니까 이렇게 안 했죠.
이거는 그냥 삶고 다른 처리를 했겠죠. 이렇게 해서 지금 몇 개월 6개월 정도 넘어 그대로 있잖아요.
이거 그냥 붙인 거고 붙인 거고 이렇다고 이런 과정들을 거쳐야 한다고 그럼 이걸 얼마? 한 개당?

3:

20원?

2:

20원?

100원 대나무 한 개가 얼마짜리인데 아까

3:

큰 게 얼마였죠? 한

2:

처음에 1개가 1800원 이 정도 사이즈면은 이거 한 2개 2개 정도 묶어가지고 한 1만 7천 원 가요.

3:
1만 7천 원

2:
그러면 이거 하나 이거 하나잖아. 사이즈는 약간 다르지만 그래도 애는 지금 2차 3차 가공했단 말이야.
가공청 그대로고 원재료고 원재료가 한 개당 비싸면 한 1200원

3:
1200원?

2:
사이즈가 달라가 이거다. 애가 5천 원 그치 그치 1200원짜리.
예를 들어서 천 원 하고 천 원짜리가 천 원짜리가 이렇게 가공 몇 번 하다 보니까 이거 빼고 빼고 천 원짜리가 카고 몇 번 하다 보니까 만 원 돼버렸네.
왜 만원됐어요? 손이 가잖아 손이. 이거는 산에서 베어 가지고 납품해 갖고 그다음에 이것을 제작하는 업체 저쪽으로 갔겠쥬.
그렇쥬 그러니까 업체가 썰어가지고 납품이야. 단계가 산, 중간, 상인, 도매상인, 납품 그렇쥬 이거는 산, 중간, 상인, 도매상인, 1차 가공, 2차 가공, 납품

4단계에서 6개로 갔잖아요.
그 과정 공정이 몇 개도 없었잖아요. 그러면서 값은 똥 거야.
단순한 가공이 아니었잖아요. 삶고 시간이 지나고 삶고 기다렸다가 또 말리고 또 다 마르면 또 삶고 또 말리고 이 과정이 더 거쳐지니까 비싼 거라고 그러면 이렇게 보자 그러면 이거는 그냥 단순한 원재인 거고 원재료인 거고 원재인 거고 이거는 2 3차 가공 상품화 되는 거 이런 것 때문이지 뭐 있었지 ??? **주무관(3)07:38**
그렇습니다. 또 뭐 있어 유통 채널은 뭐 다 하고 계시니까

3:
직접 온라인으로도 하시고 홈페이지도 하시고

2:
온오프라인의 이유는 그냥 알고 계실 것 같아서.. 말씀드려요.?

1: 네 한번 들어보겠습니다.

2:
그래요. 실제 판매 같은 경우는 보시다시피 우리가 여기서 이렇게 판매를 한다거나 알음알음 판매한다거나, 다르쥬.
근데 우리도 지금 이 클라우드 펀딩이라고 펀딩을 하고 있지만 대나무발 같은 경우는 많이 사람들이 몰라요.
그러면 온라인 판매는 젊은 층들이 공략하기가 딱 좋다고요.
근데 오프라인 판매 같은 경우는 현장 판매 같은 경우는 오시는 분들만 알 수 있겠지만 온라인 판매는 누구나 다 오픈 데이터니까 누구나 다 접근할 수 있는 사람 다 알 수 있는 거예요.
오프라인으로 해서 10명 아는 거 하고 온라인으로 천 명 아는 거 다르니까 홍보 마케팅 같은 경우는 유통 채널이라고 하니까.

홍보 같은 경우는 많이 하면 할수록 더 접근할 수 있는 방법이 많아지고 저희도 솔직히 국내에만 있었으면 국내에만 있었고 국내에서만 보고 있었으면 이게 뭐 이렇게 가공이 되는 건지 또 이걸 넘어서 또 있는데 또 가서 또 가져가봐야되나

대나무 펄프로 만든 용기가 있어요.

이런 거 이런 것도 그냥 우리가 국내에만 있으면 몰라서 모를 수밖에 없지.
국내에 없으니까 이게 근데 아까 말한 것처럼 국외에는 이미 대나무 관련해가지고 여러 업체에서 자기들도 이제 이것이 우리는 하향 산업이지만 그 나라는 아직도 이걸로 먹고 먹고 살 수 있으니까 그걸 제품화해서 만드는 거예요.

물론 값은 높아요. 다른 일반적인 용기에 비해서 값은 높아. 친환경적이기 때문에 값은 높아요.

이게 그냥 일반적으로 p 제품이라고 해서 우리 종이컵 일단 p 제품이 p 제품 폴리에틸렌이라고 그래가지고 애는 생분해가 안 돼요.

3:

어 갔다 오세요

2:

기다려 봐요.

3:

일단 아니 논문 내용이 이게 이제 질문이 우리 담양만의 대답을 포인트로 맞춰서 답변을 해드리면 되는 건지 주사님 같은 경우는 지금 전반적으로 다 얘기하고 계시거든요

1:

네 저희는 국가전반적으로요

3:

전반적으로

1:

그래서 이제 저희가 이런 인터뷰 할 수 있는 곳을 찾아봤는데

3:

전문가를 찾아오셨구나.

1:

다 담양에 몰려 있더라고요. 실제 산업하시는 분

3:

그러니까 그전에 또 연구사님이 또 계셨어요. 원래 그분이 대나무 관련 연구를 굉장히 오래 하셨는데 그분은 잠깐 휴직 중이시고 이제 진짜 두 사람밖에 안 남아가지고 지금 하고 있는데 저희도 담양군의 입장에서 봤을 때 원래 대나무 자원 연구소가 있었어요.

아예 부서 하나로 있었는데 이게 지금 팀으로 바뀌었어요.

3명으로 준 거죠.

1:

연구소에서 팀으로

3:

그만큼 전체적으로 관심도가 떨어지고 그러니까 대나무를 대표하는 담양에서도 이제 약간 자국 축소되고 있는 거 그래서 저희도 굉장히 갈증이 심해요.

지금 우리가 이거를 담양 대표하는 예전처럼 명맥을 이어나가려면 좀 연구도 많이 하고 활동을 하려면 이게 부서가 컸으면 좋겠는데 전체적인 흐름이 이렇단거죠

1:

시장뿐만 아니라 군도 축소된거죠

3:

그렇죠 다 국내에서는 그런 거 이거 이제 저희가..

2:

애 PE예요 PE 네 애는 분해가 돼요 안 돼요.

안 돼요. 돼요. 안 돼요. 피해가 애는요. 애는 PLA야 이걸 대나무가 없죠.

이건 대나무. PLE. 옥수수 전분과 대나무를 이용해서 만들고 만든 거죠.

애는. 대나무야 대나무.

1: 이걸 아예 대나무고 이걸 옥수수 전분이랑 섞은..

2: 마찬가지로 같은 똑같은 거예요.

똑같은 거야. 근데 이거는 지금 원재료가 대나무지만 메이드인 코리아가 아니라고 펄프는 사람은 펄프는 국내에서는 제작을 안 해요.

못하는 게 아니라 안 해.

3:

가격도 저렴하잖아. 생각보다 외국에서 제조를 해 갖고

2:

펄프는 대부분 다 중국이나 인도네시아에서 펄프 생산을 해요.

왜냐 우리나라는 충분히 만들 수 있지만 우리나라가 없었으면 제조 공장이 왜 있겠냐고 한솔 제지나 무림 PMP나 또 어디지 근데가 없잖아.

아무튼 모나리자 이런 데가 크잖아요. 거기 저장 못하겠어 이거를? 저장하지.

근데 왜 안 해 왜 왜 왜 왜 안 하냐고 왜 안 해? 대나무로 이 펄프를 만들려고 그러면 펄프를 만들기 위해 여러 과정 중에서 화학 약품을 쓰면서 인체에 유해 향이 나온단 말이에요.

근데 우리나라는 그걸 안 되게 돼 있어요. 공정 과정에 그런 게 나온다 그러면 안 돼

1:

규제로요.

2:

근데 아직은 조금 더 떨어진 나라 중국이나 인도네시아 같은 경우는 괜찮아 써 이러거든요.

본인이 생산을 우리나라에서 이게 만들기는 우리나라가 만들어 만들기는. 펄프는 어디서 갖고 와. 사 와 국내에서도 얻을 수는 있지만 유해물질 때문에 안 하는 거고 사 온다고 하는 거고 그리고 인건비도 훨씬 저렴하다.

그래서 그냥 우리가 만드는 것보다 사는 게 훨씬 싸니까 대기업에서 또는 중소기업에서 이것을 사 오는 거지.

그냥 사 와서 전체 과정 중에서 51%만 넘어가게 되면 국산이에요.

메이드 코리아 하지만 원재료가 아니다. 원재료 이거는 메이드인 중국이다.

하지만 나갈 때는 메이드인 코리아가 나간다. 물론 거기에 이제 적어지게 되면은 원재료는 메이드인 차이나 이렇게 써지겠죠.

써지겠죠.

이렇다고 근데 이런 것들을 우리는 안 만들고 있지. 우리 군은 안 만들고 있지 우리 군은 우리 군은 지금 그냥 이 자체도 메이드인 담양으로 가고 싶은 거지 원재료도 그래서 내년에 지금 그런 것들을 하려고 하고 있는 거고 좀 늦었지만. 근데 이미 다른 나라들은 펄프를 만들어 갖고 그 펄프를 수입을 해서 국내에 모 업체에서 이렇게 만들어서 판매를 하고 있고. 근데 다른 용기들에 비해서 비싸. 비쌌어도 불구하고 친환경이기 때문에 그냥 버려도 분해가 돼요.

60도씨 이상 되잖아. 온도가 60도 이상 되게 되면 분해가 된다고 분해가. 그래서 친환경이기 때문에 비싼 거고 근데 그걸 이제 사용하는 사용하시는 분은 사용하는데 환경에 대한 전혀 관계없는 사람들은 그냥 막 다른 거 싼 거 싼 거 싸게 쓰겠죠.

이거 개당 300원짜리 300원짜리 다른 것들은 더 싸겠죠.

근데 이런 것들이 조금 더 많이 나오고 제품도 여러 가지로 나와야 된다고 봐요.

그래야 우리가 그냥 무턱대고 버리더라도 땅에서 썩어버리니까 근데 애들은 백날 갖다 놔도 안 썩는다고 태우지 않는 이상 이런 게 폐기물이고 이거는 재활용이 가능한. 땅으로 들어가는

거예요.

땅으로 들어가게 되면 우리 지금 속된 말로 계속 쓰고 있는 게 순환 순환하는데 땅으로 들어가게 되면 양분이 되거든요.

이름 제거 아까 말했죠. 이게 지금 본당이 본드가 옥수수 전분이라고. 식물이잖아 식물. 땅에 들어가면 뭐가 돼요?

유기물 들어가 유기물 들어 거 그래서 만약에 가능하다 그러면 환경도 생각하고 한다 그러면 이거 제품을 써야 된다.

하지만 돈이 없을 경우에는 그냥 일반적으로 쓰고 이러는 거죠.

어쨌든 산업은 이렇게 가야 된다 이런 방향으로 가야 된다.

친환경 제재를 많이 쓰면서 소화를 시키고 이렇게 가야 된다.

그리고 대나무도 원재료뿐만 아니라 원재료를 1차 가공하고 2차 가공하고 이게 순서야 순서 원재료 쓰고 1 2차 가공하고 이걸 이제 34차 6차까지 가는 거죠.

6차 같은 경우는 이제 체험이 들어가서 6차까지 가는 건데 이거는 이제 이 단계를 뛰어넘은 거기 때문에. 지금은 이런 것들이 많이 나와요.

이런 것들이 그리고 앞으로도 나와야 되고

3:

어린이집이나 학교 이런 데는 친환경을 좀 생각하잖아요.

부모들이 그런 걸 먹거리를 중요하게 생각하니까 도시락 같은 것도 이런 걸로 많이 구입을 하고 있거든요.

인터넷에서 점차 인식이 같이 바뀌어야 저희는 이제 정부 행사나 뭐 이런 거 할 때 그 타이틀에 맞으니까 이제 우리가 이런 걸 사는 건데 일반적으로 내 돈 주면 더 싼 거 사잖아요.

그쵸. 근데 이 인식이 바뀌지 않는 이상은 요 산업도 막 활성화되기는 힘드니까

2:

그래서 우리는 지금 자체적으로 일단 펄프를 한번 생산을 해보고 보고 소량으로는 가능하니까 대량으로는 힘들고 소형으로 만들어서 지금 계획으로는 이렇게 만들어서 알다시피 전 시군이 다 하고 있는 게 저소득층한테 도시락이 나가요.

알쵸 도시락 매일 드린단 말이쵸. 그렇쵸. 거기에 쓰게 되면 좋지 않을까 하는 생각이예요.

우리의 바람처럼 될지는 모르겠지만 그러면 훨씬 쓰레기는 줄어들겠쵸.

네 그렇습니다. 또 뭐 있지?

1번 한 것 같고 **D번 채널이 뭐냐고** 채널은 다 똑같아요.

이거는 뭐 인터넷 블로그 인스타 페이스북 다 이용하쵸.

1: 유튜브도 따로 하고 계신가요?

2: 유튜브 광고 같은 경우도 제품에 대한 홍보는 안 하는 것 같아요.

근데

3:

개인들 명인들은 좀 자기 채널 하시는 분들은 있을 수도 있잖아요

2:

그렇쵸. 그리고 저기 저분들도 영인 분 중에 한 분도 TV 광고까지 나오고 나오시면서 하려고 했어요.

3:

그렇게 제가 보니까 TV가 옛날에 막 유튜브가 많다고 지금은 요새는 유튜브 보고 막 하는데 옛날 분들은 아직도 TV잖아요.

TV에 한 번 나오면 엄청 주문량이 는대요. 근데 생각보다 60대 이상 층이 이런 옛날에 대한 느낌 있잖아요.

죽 제품 이런 거를 하나 사고 가격을 떠나서 이제 그럴 때는 또 약간 판매량이 늘기도 한다고

하더라고요.

딱히 별도 채널은 없고 이제 저희 군 단위에서는 군에서 운영하는 블로그라든가 유튜브는 없나요?

우리 군에서 하는 거 군에서 요새 시군 단위로는 또 유튜브 채널도 하니까 홍보가 또 중요하잖아요.

지역 우리 군에서 하는 행사를

그런 거를 통해서 이제 우리 군에서 하는 대나무 축제 제품 홍보라든가 행사 같은 거는 그렇게 홍보를 하고 이제 나머지 개인 업체들은 여기 죽순 영농조합 법인이라든가 이런 분들은 다 개인 사업자시니까 자기 채널을 이용해서 하든가 홍보는 그렇게 하시는 거거든요.

2:

D는 제가 말씀 못 드리겠어요. 왜냐하면 이 판매하시는 분 입장에서 말을 해야 될 것 같아서

3:

아까 명익은 어느 분 만나고 오신 거예요?

1:

황미경 축세공 하시는 분이었어요.

2:

여기 담양이신가요? 아니죠

1:

죽녹원 앞에..

3:

황미경님은 아세요?

2:

뭐 하시는 분이죠

3:

명인이시라는데 그러니까 어떤 종로원 앞에서 하셨다 인터뷰하셨다던데 황미경

2:

보시면 여기 담당은 아니어서 저분인데 이거 저기 여기 뭐야 동해 대전 후계자 준명인 준명인

3:

그 밑에 전수 받으시는 분들 명인 밑에 전수

2:

홍미경은 여자분이시고 안경 쓰셨죠?

1:

네 아주머니

2:

준 명인 준명이고 이분도 활동 많이 하세요. 이분이 그거 뭐 물어보신 거였어요.

1: 그분한테 질문이 리스트는 다 드리고

2: 그렇구나 이분도 활동을 많이 하시는 분이고 지금 이제 명인분들이 연세가 다들 높기 때문

에 이분은 그나마 밑에 이제 후계자 하시다가 이제 준명인으로 올라가신 분 같고 이분도 이제 대나무에 관심이 많으니까 후계자 하시겠죠

3:
박물관도 갔다 오셨어요? 대나무 박물관 되시면 대나무 박물관이 있거든요.

1: 아직이요

3:
죽제품 같은 거 전시도 돼
그 역사가 좀 나와 있는 것들이 있으니까

3:
거의 다 전반적으로 다 짚어주신 것 같은데

3:
뒷장도 뒷장 또 있어

2:
뒷장 또 있어요.

2:
그러니까 **지자체 사업의 정책 지원 보조금 기술 지원** 이거는 우리는 현재 지금 산업 관련해서 정책 지원 현재는 없어요.
근데 과거 즉 이제 작년 그러니까 올해 올해는 없는데 작년까지는 있었죠.
작년까지는 그리고 대나무 관련 업체분들께서 이렇게 좀 필요해요.
요걸 좀 사야 되는데 지원이 좀 필요해요. 하게 되면 그 해마다 저희는 예산 예산이 본 예산을 세우기도 하고 필요할 때마다 이제 추경이라고 해가지고 추가 경정 예산이라고 해갖고 추가로 세우기도 해요.
그러면 저희가 미처 생각하지 못했던 것들은 그분들이 말씀해 주시면 반영을 해가지고 추경 때 세워요.
추경 때 그렇게 해나가고 있죠. 그러니까 우리가 처음에 본 예산을 세울 때도 있지만 그게 좀 부족하다 싶으면 이제 관련 단체에서 우리 이거 좀 필요한데 가능하냐라고 했을 때 의견을 타진해 보고 가능하면은 추경으로 세워서 지원해 주고 있어요.

1:
추경이 추가

3:
추가 경정 예산이라고 해서 본예산

2:
못 세운 것들은 추가로

3:
추가로 세우는

3: 2차까지 있어요

2:
그리고 대나무 산업의 표준화 및 품질 관리 체계..

2:

대나무 산업이 아니라 대나무 관련해가지고 표준화는 있고 품질 관리까지는 이게 이제 업체에서 하는 부분이라서 업체들 저는 있다고 봐요.

왜냐하면 업체들 나름대로 자기들이 물건을 팔기 위해서는 그 물건을 만드는 과정부터 끝까지 팔 것이고 앞으로도 계속해서 뭔가 새로운 걸 한다 그러면 추가해서 넣겠죠.

영농 법인도 마찬가지. 그렇게 해가지고 처음에는 단순히 죽순만 판매를 하다가 제품을 다양화시켰거든요.

죽순 떡갈비를 만든다든가 죽순 조청 만든다든가 그다음에 죽순 장아찌 뭐 이렇게 해서 다양화시켰거든요.

이렇게 가고 있죠. 사업 관련 정보나 데이터 접근성 우리 군은 오픈하고 있어요.

응 오픈하고 있지만 각 업체 같은 경우는 오픈하지 않겠죠.

자기네 사업 수완인데 그렇죠. 내가 만들고자 하는 레시피를 공유하진 않잖아요.

그러면 똑같은 누군가가 이용해 버릴 건데 레시피는 공유하지 않겠죠.

1:

그럼 군청에서 오픈하는 정보 같은 거는 우리는

3:

특허 연구하고 나서 이제

2:

그거 같은 경우는 우리가 지금 한 24개 정도 했었는데 그거는 언제든지 누가 오더라도

3:

업체가 원하면 로열티만 저희가 받고

1:

내역과 특허 같은..

2:

왜냐하면 우리 팀장님 말씀하신 것처럼 그런 거죠.

이거 이용하고 싶어 그래 그럼 이용을 해. 대신 로열티만 받을게.

로열티는 비싸지 않아요. 3%에서 5% 정도 1천 원 벌면 200원 내는 거니까 300원 내는 거고

심한 게 아니고 많이 요구하는 게 아니라서 그건 누구나 다 사용할 수 있는 거예요.

독점 주지도 않고 니가 쓰고 싶으면 니가 쓰고 네가 쓰면 니가 쓰고 이런 식이죠.

1: 이렇게 그런 정보는 이제 군청에 찾아와서 ..

2: 네네네네네 요청하면 되죠.

그러면 만약에 특허 관련이나 이런 걸 하고 싶다 그러면 우리하고 이제 MOU 체결을 하고 계약서를 쓰고 이제 드리죠.

예. 기술력을 기술권을 드리죠. 사용하시라고 그렇게 하고 있고 전문 인력 전문 인력 인력

3:

명인 쪽이면 박물관

2:

산업 분야 그렇죠 그렇죠. 산업 분야 같은 경우에는 우리가 이제 명인들이 한 8분 전수자 전수자까지 포함하게 되면 한 30명 이내 정도 있는 것 같은데 아쉽게도 이제 이런 전문 분야가 없는 이유가 찾는 분들도 많지 않고 명인분들도 지금 많이 계시지 않아요.

그래서 이분들이 돌아가시게 되면 지금 이제 소비자들 분들이 이제 준 명인이 되고 명인인 되겠지만 이게 아까 서두에도 말씀을 드렸드시피 산업이 이렇게 활성화되기 위해서는 돈을 많이 벌어야만이 되는데 그게 아니다 보니까 어쨌든 그분도 그냥 먹고 살려고 하는 거지 내가 진짜 난 무언가를 이루고 가겠어 이게 아니잖아요.

먹고 사는 게 해결이 돼야만 그것도 가능한 건데 조차 안 되게 되면 힘들다 이거죠.
그래서 이제 최소한 이제 명인이나 준명인, 후계자한테는 저희가 월 80만 원 50만 원 30만 원씩 주고 있어요.
영맥만 유지하기 위해서 지금 현재는 그런 상태인 거고 근데 이제 그런 어려움이 있죠.

그리고 어려움 없어 없을 수가 없고 무조건 있어요.
그런 어려움들 하고자 하는 분들도 많지도 않고 한다 하더라도 이분들이 끝까지 갈지 또 모르겠어요.
그거는 뭐 일단 돈벌이의 소득화가 돼야 되는데 그게 이제 많이 되지 않으니까 앞으로 문제점이 있습니다.

현장 실무자 교육은 이거는 그거예요.

명인들이 준명인이나 후계자들 교육시키고 이런 것들. 꾸준히 하고 있어요.

해년마다 후계자를 받고 교육을 계속 시키고 있어요.

주에 한 번씩 이렇게 해서 몇 회 프로그램이 정해져 있어요.

이걸 이수해야 후계자가 되는 거예요. 준 명인이 되는 거고 그런 이수 프로그램이 있어요.

근데 이거는 저희한테 있지는 않고 공공시설사업소 박물관이. 박물관에서 관리를 하고 있어요

3:

대나무 박물관 이쪽 가시면 혹시 이거는 학과 같은 건 없죠

2:

지금 이거 말고 농업유산 관련해가지고 다른 나라는 농업유산 학과가 있어 그

3:

그런 것도 우리가 추진할 수 있는 것들이 아니기 때문에 과정을 추구한다는 거

2:

이런 교육이 하고 있으니까 당연히 필요하죠. 명맥을 유지 그나마 명맥을 유지하기 위해서는 당연히 필요합니다.

당연히. 그리고 **기술 개발 연구** 이게 잠깐만 안경민 이경찬이 누구지 뭐 하는 사람들이지

1:

대나무 관련이 아니라 지금 다른 산업에서..

2:

그래요. 육림 기술은 갖고 있고요. 가공 기술 신소재 개발 이것들도 저희가 이제 하고 있는 것들은 예를 들어서 아까 팀장님 말씀하실지 모르겠지만 향기 제품(디퓨저)들 만드는 거 그다음에 그다음에 아까 그 보드 개발 대한 용역에 대한 모든 결과물들은 다 발주처 즉 담양군에서 갖고 있어요.

그래서 그런 것들은 있고 있고 이것들을 이제 활용하는 것들은 저희가 활용하는 게 아니거든요.

업체분들이 이제 활용하는 건 저희가 계약해가지고 돈거리가 아니니까 돈은 이렇게 협조 어시스트 도와주는 것밖에 안 되는 거고 우리가 뭘 만들어서 판매하거나 하지는 못해요.

요즘 행정은 돈벌이가 아니니까 행정은 도와주는 것밖에 안 돼요.

이제 찾아오시게 되면 언제든지 다 알려드릴 수 있는 거죠.

죽녹 기술도 마찬가지예요. 갖고 있는 자료 드리면 되는 겁니다.

이게 뭐 특허가 있다거나 이런 건 아니예요.

??? 기술 같은 경우는 R&D 개발 연구는 지금 저희가 저희 군에서는 지금 대나무 쪽으로만 해가지고 24개인가 갖고 있어요.

주무관(3) 30:02

3:

28개정도

2:
응 하고 있어요.

3:
그중에 제일 상품화해서 잘 나갔던 게 이제 디퓨저죠.
디퓨저 이제 내년에 근데 올해 말에 다시 제품이 될 거예요
그거는 그러면 이제 온라인으로 이제 오프라인으로 다 파실 거고

2:
그다음에 세 번째에 새롭게 개발되거나 시도 중인 제품들 아까 말한 것처럼 비건 제품하고 펄프 그것도 내년에 할 사업으로 지금 계획하고 있고 기술 개발에서 어떤 지원이나 협력이 가장 필요합니까 이거 같은 경우는 펄프 같은 경우는 저희는 전문가가 아니란 말이에요.
섬유를 빼고 싶어도 뺄 수 있는 능력이 없어요. 이거는 전문가한테 가야 돼요.
그래서 이 분야 같은 경우는 전남대학교 임학과도 가봤고 했는데 전남대학교 같은 경우는 펄프 쪽에는 아예 안 하셔.
그래서 여기 한 곳이 지금 경상 국립대학교 여기에서 지금 하고 있어요.
교수님이 그리고 자기 학부생 석사 박사 애들까지 다 같이 하고 있거든요.
여기는 산자위하고 산업자원부하고 그다음에 삼성 하고 교촌 여러 업체하고 같이 공동으로 연구를 하고 있어요.
공동으로 그래서 이런 신기술 신기술이라하면 좀 그런가 기술을 갖고 있는 기술들을 대나무하고 접목하는 거는 처음이니까. 저희가 처음이니까. 그런 기술들에다가 발명 대나무를 조금 활용을 하고자 하죠.

그래서 연구했던 것하고 저희가 모르는 분야 같은 경우는 기존에 연구했던 선행 연구를 통해서 갖고 있던 기술력과 저희 담양 대나무하고 접목을 시켜야겠죠.
그래서 협력이 필요하죠. 그런 분야 같은 경우는 그러니까 저희가 모르는 것들은 그런 분야 전문가더라고요.

3:
대기업이나 이런 데 판매처 될 만한 곳 이렇게 합치면 가장 좋은 구조인데

2:
그리고 이제 그런 또 연구 개발이나 하시는 분들 같은 경우도 단순히 지금은 예전 같은 경우는 사업비 받아가지고 특허 하나 냈고 뭔가 실적이 있어야 되니까 사업비를 받아가지고 특허 딱 내면 그냥 끝이란 말이에요.
막 특허를 냈다고 근데 지금은 그게 아니에요. 정권이 바뀌면서 지금은 특허 그거 뭐 하려고? 쓸 데가 있냐고. 특허 내게 되면 그 특허를 또 그대로 이용하는 사람 많단 말이에요.
딱 들어가죠. 그래서 지금은 특허라기보다는 실용화할 수 있는 것들

내가 이 기술을 갖고 있잖아요. 그러면 그 기술 가지고 특허 하나 낸 걸로 끝나는 게 아니라 그 기술력을 갖고 뭔가를 만들어 판매할 수 있게끔 해야 된다고 지금은 그게 지금은 그게 중요해 그냥 기술만 갖고 있는 게 땡이 아니라 기술만 갖고 특허가 만든 것들하고 돼 있다고 땡이 아니라 그 기술이 있으면 그걸 가지고 뭔가를 만들어서 소득화해야돼 그리고 또 하나 더 없자면 예전에는 아까 말한 것처럼 이렇게 이렇게 분해되는 생분해가 주였다면 지금은 생분해를 넘어서 재가공, 리사이클링 하는 거지 그걸 바라고 했다고 산자부도 마찬가지.
산자부는 특히나 더 이게 그냥 저기 땅속에 들어가서 녹는 것도 정말 중요한데 그걸 넘어서 리사이클링 할 수 있을까? 이걸 지금 바라고 있죠.

그래서 친환경 쪽으로 제조를 하시는 분들은 대부분 다 그러면 이 제품을 우리가 어떻게 리사이클링 시킬까라는 걸 고민하고 있죠.
그리고 공모 사업을 받아오시는 사람도 마찬가지로 공모 사업을 주는 주는 것도 마찬가지로 받는 것도 마찬가지로 리사이클링으로 계속 사용하고 있죠.

2:

알겠습니다. 네네네. 이거 **안정적인 공급을 위해서** 이게 참 힘들어요.

원재료의 안정적인 공급비를 하게 되면 아까 말한 것처럼 죽순하고 대나무 하고 이걸 이제 안정적으로 공급을 받아야 되는데 그러려고 그러면 중간 유통 단계나 주주들이 관심이 정말 커야 되거든요.

이분들이 죽주 같은 경우도 판매를 해야 된다고 하고 그다음에 중간 유통 단계에서 이거 사가야 되는데 그게 안 되게 되면 아예 차단되는 거니까 가공하는 입장에서는 자기들 그냥 손도 안 대고 갖고 오고 돈만 주면 되는 거니까.

근데 중간 단계에서 좀 값어치를 높여버리면 국내가 아니라 다른 지역으로 그냥 돌려버리고 이러거든요.

그러니까 적정하게 맞춰야 되거든 적정하게 원재료 갖고 오는 수급할 때 중간 유통 단계 람사 하고 그다음에 도매상하고 그걸 좀 가격을 좀 맞춰야 될 것 같고. 첫 번째로 중요한 거는 이제 죽주가 없는 경우가 아예 그냥 틀어버릴 수가 있거든요.

돈 얼마 안 준다고 그러면 야 하지 마 너 돈 필요 없어 그러면 이럴 수도 있고. 지금 가장 대나무보다는 죽재가 많이 안 나가니까 지금 가장 소득화 할 수 있는 것이 아까 말씀드린 죽순 죽순은 지금 하는 사람이 너무 많으니까 그리고 관내에 것만으론 부족해가지고 다른 지역에서 사 오잖아요.

이렇게 사 오잖아요. 근데 우리 군 같은 경우는 자기 집에서 사는 것도 내가 먹기도 하고 판매도 하잖아.

이게 좀 많거든. 다른 지역에 비해서 훨씬 더 많거든.

그러다 보니까 이 업체로 들어가는 게 양이 적어. 그래서 그 업체가 내가 이렇게 만들어서 팔아야 되는데 양이 적으니까 아까 말한 것처럼 사 온다고 했대.

사 온다고 그러니까 관내에서 생산한 것만 다 사 올 수 있으면 굳이 안 사와도 되는데 관내 분들은 내가 아는 사람들 내가 알아서 팔지 이래버리니까 그 양이 확 줄어든다고 그러면서 사 오니까 그런 부분들 그 말은 이 관내에서 그 업체가 죽주한테 돈을 좀 많이 주면 되거든.

근데 죽주한테 돈을 많이 주게 되면 소비가도 높아가야 되거든요.

나도 남아야 된단니까 남아 남아야 되니까 그런 부분이 좀 있죠.

그러니까 적정 가격에서 맞춰야 되는데 그게 좀 힘들죠.

그게 그 적정 가격이 얼마인지를 모르니까 그 업체도 업체 나름대로의 계산을 하겠지만 그래서 여기 업체 같은 경우는 2만 한 3천 원 정도 받고 있고 개인들은 만 원 1만 3천 원에 팔더라도 업체 같은 경우는 2배 정도 확 받는 거고 그렇죠 이제 그러니까 그런 노력을 좀 해야 되죠.

되기는 대나무도 마찬가지

3:

우리가 할 수는 없는 것 같은데 이거는 우리가 고작 할 수 있는 건 병해충 관리 정도 대나무 원래 뭘 품질을 저하하는 병해충이 있다면 연구를 해서 이거에 맞는 약품이 뭔지 해서 농가들한테 알려주는 거 정도까지밖에는 못 하겠고 여기에 끼어들 수는 없으니

2:

맞아 맞아 왜냐하면 이거 만약에 끼어들어서 한다고 그러면 감합(?) 이런 데도 있고

주무관(3) 37:45

3:

아니면 마을 기업처럼 해가지고 마을 단위에서 직접 공급 단계를 줄이는 거지 유통 단계를 바로 옆에 주민이 사서 공동으로 삶고 공동으로 포장해서 마을 이름으로 파는 거 이런 거? 정도 업체가 아닌? 이제 근데 우리가 이것을 어떻게 제시를 할 수가 없으니까 자기는 다 돈 걸린거니까

2:

진짜 이게 중요한 거지.

앞으로 우리가 해야 될 거 어떻게 하나면 마을 지금 신안 신안 신안 어떻게 있어요?

신안으로 신안은 지금 햇빛 연금이라고 알아요?. 햇빛 연금 태양광 공유하고. 신안은 신안군은 햇빛 연금으로 해서 마을 유희 부지 있죠.

예를 들어서 마을 회관 공터 이런 데 있죠. 여기다가 내가 설치를 해

공동기금 마을 기금을 모으는 거지

n빵이죠. n빵 인당 몇 만 원 몇십만 원씩 준다고 이렇게 월 몇 십만 원씩 준다고 월 몇십만 원씩 그러면 그게 나는 노령 연금으로 예를 들어서 한 달에 30만 원 받고 있는데 우리 마을은 우리 마을에서 태양광을 지어가지고 햇빛 연금에서 30만 원씩 더 주네요.

그러면 사람들이 와요 안 와요 노후에

3:

오지

1원이라도 더 주는 데로 가지.

2:

그래서 신안 같은 경우는 유일하게 인구가 늘어났다고 다른 군은 다 줄어 들고 있거든 지금 우리 구는 줄어 들고 있어요.

이렇게 근데 거기는 늘어나고 있다고 왜 노후 에 다 돈 준다는데 안 가 가지 나도 100만 원 주면 가겠단 연금 뭐야 넣어 갖고. 그런 것처럼 이것도 만약에 정말 그럴 수만 있다면 예를 들어서 지금 이게 연관되는 건데 두 번째랑 연관되는 건데 생산 및 가공에 필요한 기계나 설비가 도입 시 돈만 있으면 다 도입해요.

돈만 있으면 돈만 주면 땡큐지 돈이 없어 돈을 줄 수가 없어.

근데 지원만 해주고 그 마을에서 내가 그러니까 마을 단위로 해가지고 예를 들어서 주축은 이장이 되겠지만 이장이 마을마다

마을마다 예를 들어서 신안에 있는 햇빛 연금처럼 마을마다 기계 장비를 다 갖춰주고 당신들 가져와서 뭐야 ??? **주무관(3)40:10** 가져와가지고 여기서 가공해서 팔아가지고 우리 이거 공동으로 공동으로 합시다 합시다.

그러면 나온 금액에 대해서는 그냥 공동으로 뿔뿔이해 줄게.

이렇게만 될 수 있다면 좋겠지만 해도 누구는 일하고 누구는 안 하고 이럴 수 있다고. 이게 좀 어려운 부분이긴 한데 그 국가에서 지원은 100% 다 해준다.

햇빛 연금 같은 경우는 내가 일을 하지 않더라도 나오는 거잖아.

태양 보고 내가 일을 시키는 것도 아니고 자기가 알아서 스스로 하는데 근데 이거는 좀 힘든 게 가가호호에서 간벌을 하고 갖고 와야 될 거 아니야 죽순을 계속 갖고 와야 될 거 아니야 그러면서 내가 노동력이 필요하니까 누구는 하고 누구는 안 하고 하는데 그럼 사람 한 사람한테만 주면 되겠지 한 사람한테만 캐 온 사람한테만 그러면 또 나는 1kg 캐왔고 그냥 2kg 캐고 3kg 왔어 같이 쓸 수가 없잖아.

그러면 또 캐온 만큼 또 이것저것 다 빼가지고 나는 천 원 2천 원 3천 원 이렇게 나눠줘야 되는데 머리 아프잖아요 누가 하겠느냐 그런 문제도 있고 그러니까 제일 좋은 거는 햇빛 연금처럼 짓는 거는 다 정부에서 지어주고 생기는 생산 뭐야 생기는 그 소득에 대해서는 그냥 n분의 1 시켜줘 버리니까 제일 편하긴 하겠지.

근데 이런 부분은 좀 힘들겠지만 그래도 장비 같은 경우 지원해 주게 되면 할 곳은 있지 않을까 근데 그나마도 이 장비가 1~200이면 돈 세워줘 버리는데 장비가 뭐 그런것도 아니고 예를 들어서 한 장비당 풀 세팅으로 한다고 했을 때 한 1억 들어간다고 하게 되면 a 군 해주게 되면 a읍 해주게 되면 b 면도 해줘야 되고 이렇게 하니까 근데 이제 이게 정착하면 된다 그러면 좋지 않을까 이런 것도 지금 하려고 하고 있긴 하죠.

왜냐하면 지금 판로만 있다면 판로만 있다면 판로가 지금 생길 수도 있을 것 같아서 아직 계획이긴 하지만 판로가 생길 수도 있을 것 같아서 판로만 있다 그러면 확실히 이제 장비 챙겨

주는 건 장비에서 군에서 지원해 주는 거는 문제가 안 되는 거니까 내가 1억 투자해서 2억 번다고 그러면 당연히 해야 되는 거니까 그러니까 판로 판로가 있다 그러면 구해서 뭐 저 고쳐 주겠어요 주민들을 소득화 시켜준다는데 판로가 있다면 .. 그렇습니다.

1:
그럼 이게 마을 이런 쪽 말고 개인에게는 따로 지원 같은 게 되나요?

2:
해줘요. 기계 그런 개인도 있지 구입비의 그런 지원도
보조 사업에는 개인이고 단체고 다 다 해줘.

3:
산림자원과 쪽에서는 임업 이제 임업 경영체라고 있어요.
농업 경영체 임업 경영체처럼 경영체에 등록된 농지에 한해서 국가 보조금 지원이 가능해요.
보조금. 근데 본인이 신청을 하는 거죠. 가공 장비 뭐 이렇게 이게 규정되어 있지 않아요 이
제품만 지원해 줘 이런 게 아니라 내가 임업 경영체 임업인인데 내가 필요한 장비가 이거야.
기계 장비 그럼 여기에 50% 60% 70% 이런 비율이

1:
보조금 예

3:
신청을 해서 거기서 선정이 되면 개인 장비 받는 거예요.
보조금

1:
경영체가 가입을 안 돼 있으면

3:
안 되죠. 그러니까 그 농지가 이제 주민등록이라고 생각하면 돼요.
농지의 주민등록 이제 내가 농업인 임업인임을 증명하려면 경영체에 등록이 돼 있어야 돼요.
그게 이제 농산물 품질관리원에서 하는 거 아니면 산림청에서 하는 거 이렇게 분야가 있는데
국가에서 거기에 등록을 하고 정식으로 합법적 공지 합법적 임야. 여기에서 생산된 내가 생산
하고 있는 농업인 임업인이다 하면 보조금 지원을 할 수 있죠.

2:
또 뭐 있지?

3:
산림과에서도 대나무 관련 뭐 이렇게 사업하는 거 있어요.?
간벌말고

2:
기계 지원 기계 지원

3:
산림정원과는 국가보조금 사업 많이 하니까 이제 관심 있으시면 한번 군청에 산림과가 있거든
요.
근데 거기도 나중에 전화로라도 담당자 한번 통화해 보셔도 될 것 같아요.

2:
인력 조달 측면 엄청 이걸 다들 연세가 연세가 너무 많아가지고 힘들어요.

그래서 이제 우리 같은 경우는 일선(?) **주무관(3)44:50** 지역 같은 경우는 주민협의체 협의체를 만들어 가지고 그나마 협의체 분들은 그래도 60대이시니까 근데 그쪽 분들은 대부분 다 더 연세가 있고 또 죽주라고 하더라도 이 지역에 살지 않고 살지 않는 이유는 내 아버지 때문에 여기서 살았지만 돌아가시고 아들들은 여기 살아요? 안 살아요.
우리가 여기 이제 직원들이니까 여기 살겠지만 자식들은 대부분 다 나가서 살겠죠.
그러면 주인이 누구요? 주인은 나여 주인은 난데 내가 여기 살아요? 안 살잖아 관리를 해 안 해 안 나 안 하지 왜 천 원 벌려고 만 원 쓴다고 그러잖아요.
이거 관리하려면 1만 원 들어가거든.
근데 저 해가지고 천 원 벌 수 있대 천 원만 준다고 그러면 고맙지 대신에 관리를 하래 안 하지. 응 지금 이런 문제가 있죠 외지에서 있는 죽주도 많고 또 하나는 죽주라 하더라도 너무 연세가 많아가지고 힘들어 관리하기 힘들지 그러면 주민협의체를 구성하거나 아니면 이장들이 알아서 해주거나 해야 되는데 안 그러면 행정에서 해주거나 해야 되는데

3:
행정에 많이 바라죠. 일단 자기 땅이라도 자기 임야라도 대나무 들어가기 너무 힘들고 나 혼자 사는데 이거 어떻게 막 대나무 다 쓰러져 있어 그런데 이걸 좀 쳐주라 이런 이제 민원으로 행정으로 하면 이제 우리가 봤을 때 개인 사유지는 안 해줘요.
원래는 원칙은 근데 이게 도로로 넘어오거나 아니면 사람이 지나가다가 덮칠 위험이 있거나 우선순위를 정해서 군에서는 긴급한 거는 해주죠.

1:
특수 상황에

3:
그런 식으로 관리밖에 안 되고 일단 본인들이 본인 땅인데도 관리가 안 되는 게 대발이에요. 제일. 일반 농지나 그냥 아무것도 없는 나대지 같은 거는 놔둬도 풀만 잘 하니까 그거는 한번 관리기로 말아주면 되니까 대발은 직접 이렇게 이렇게 우거져 있는데 들어가기도 힘든데 본인 장비가 들어가야 되니까 장비도 못 들어가는 산도 많고.

2:
마지막 할게요. 이게 이제 지속 가능한 게 이제 ESG 경영이라고 하는 건데 첫 번째는 이제 대발 관리를 하려고 그러면 관리를 먼저 해야 돼.
관리를 관리가 잘 돼야 죽순을 캐올 때도 대나무를 베어서 갖고 나올 때도 관리가 된 곳과 안 된 곳은 차이가 첫 번째는 관리가 안 된 것 같은 경우는 인건비가 훨씬 더 많이 들어가요. 인건비가. 우후죽순처럼 나와 있는 대나무를 해 집고 가서 좋은 대나무를 이렇게 해가지고 갖고 나와야 되잖아.
그러면 관리가 안 돼 있으면 일단 그것부터 재껴 놔야 된다고 그쪽으로 들어가야 되니까. 근데 관리가 잘 된 곳은 예를 들어서 대발에 작업로가 있다 그러면 접근성이 훨씬 쉬워지니까 접근성이 쉬워진다는 거는 내가 그거를 가지고 나오기 위한 투입하는 그 인건비부터가 확 줄 잡아요.
일단 환경 정비 해가지고 잘 가꿔놔야 돼. 그렇죠? 가꿔 놓게 되면 가꿔 놓은 만큼 대나무는 커진단 말이에요.

우리가 이제 우량 대나무라고 하는 건데 대나무는 커진다고 대나무가 커지면 커질수록 활용 가치는 높다고요.
첫 번째는 죽순 같은 경우도 요만한 거 요만한 것들 100개 간벌해서 갖고 나오는 거 하고 한 이만한 거 몇 개 갖고 나오는거하고

3:
양이 다르니까.

2:
그렇죠. 그래서 대나무는 우량 죽순을 키워가지고 좋은 대나무를 만들어 놓는 것이 중요하다. 그러기 위해서는 첫 번째 관리를 잘해야 되고 두 번째는 그렇게 이제 운영 대안을 만들어서

간벌을 해와야한다는 거고 세 번째는 이것 소득화시켜야 돼요.
소득화를 시켜야만 사람들을 하니까 소득화 어떻게 할 거냐 가치 있는 거 아니요.
가치 있는 거를 첫 번째는 그냥 우리가 죽순을 사용하는 것처럼 이렇게 생 죽순이나 아니면
삶은 죽순을 사용할 수도 있겠죠.
세 번째로는 이것들을 가공에 넣어 가공 이렇게 죽순은 이렇게 가면 안 되니까.

네 죽순은 아까 말한 것처럼 죽순 장아찌나 그다음에 다른 것들 그리고 지금 이 음식 맛있잖
아 뭐라고 아무튼 음식들 나가고. 대나무들은 1차 가공 상품인 요거 요거 를 넘어서 이렇게
가야 된다고 이렇게 이렇게 돼야 판매가 되지 맨날 이렇게 만들어서는 한계가 있다고 한계가
뭔가 새로운 거 새로운 거. 근데 이렇게 새로운 걸 만들기 위해서는 돈이 필요하다 돈이 근데
그 돈을 누가 주느냐 이제 이 돈은 큰 대기업이 나서든가 안 그러면 자체적으로 군에서 하든
가 뭐 이렇게 해야지 되니까 일단 돈만 된다고 그러면 뭐든지 다 아니까 사람들이 중요한 건
소득하고 마지막 어쨌든 마지막 점은 소득화다 소득화가 된다 하게 되면 사람들 다 다 한다

3:
관리 안 하라 해도 한다

2:
그렇지 그렇지 그러니까 지금 전 지역에 있는 대나무가 왜 저렇게 보면은 막 관리가 안 돼서
영망진창인지는 딱 한 가지. 돈만 되면 옛날에 우리가 대나무가 관리가 여기 여기 이제 요 요
요 지역이 담양 전 지역 중에서도 산다리 지역 이런 지역들이 그 이런 지역들이 왜 대가 좋았
냐면 **주무관(3) 50:12** 죽 제품은 잘 나가니까 담양뿐만 아니라 전국에 있는 모든 지역에서 죽
제품을 사 갔으니까 왜냐하면 보상들도 또 이렇게 대나무 바구니를 지고 다른 데 가서 팔았으
니까 돈이 됐거든요.
그러니까 죽주들이 옛날에는 대나무 이 하나에 큰 대나무 한 개에 만 원 얼마씩 받았대요 만
얼마씩 한 개 옛날 돈으로. 진짜 비싼 거거든.
근데 그걸로 뭐 했냐 그냥 얇게 떼가지고 바구니 만들었거든.
그걸로 근데 바구니 만들게 되면 1만 원짜리가 한 5만 원 10만 원 되는 거야.

다 하지. 그럼 그가 어떻게 해야 되겠어 이렇게 막 이만한 세죽들 내두겠어요 다 쳐낸다고 어
떻게 왜 다음에 큰 대나무 만들어야 되니까 다 쳐내는 거야.
돈 벌려고 내가 돈 벌려고 지금은 그럴 가치가 없다 이거야.
그러니까 안 한다고 냅둔다고 내 인건비 천 원 들어가고 했어 100원 나와 안 한다니까 그러
니까 돈이 벌어지게 되면 자연스럽게 하지 말라고 한다고 그러니까 뭔가 그분들한테 소득화
될 수 있는 뭔가를 만들어 줘야 되는데 그게 좀 아쉽다.
이제 이런 부분들도 변함을 파이버를 시키든가 아니면 뭐야 아까 말한 뭐야 이렇게 갈아가지
고 하든가 하게 되면 소비가 많이 된다.
소비가 소비가 많이 많이 되면 될수록 죽주한테 좋은 거니까 그게 좀 아쉬운 아쉬운 게 있고
산업은 1차 산업에서부터 여기까지 오르기까지 과정이 좀 공정이 좀 있을 수 있지만 어쨌든
앞으로는 이런 식으로 가야 된다.

지금 탄소 배출권도 있긴 하거든요. 근데 일부가 안 받긴 해 일부가 담양에서도 한 세 분 정
도 받을 거예요.
탄소 배출권을 탄소 탄소 배출권 근데 만약에 이제 준다 하게 되면 몇 헥타르에 얼마씩 정해
저가지고 우리가 이제 저거 주잖아요.
직불금 주잖아 직불금 직불금 주듯이 제곱미터당 몇십 원씩 몇백 원씩 주고 있는데 그런 것처
럼 만약에 특정 편집권도 그렇게 다 준다 하게 되면 대략 한 번씩 바뀌겠죠.
근데 그게 이제 아직 명확하게 어느 정도의 대발에 면적 어느 정도 면적의 대발에 어느 정도
사이즈가 대나무 사이즈가 어느 정도 있으면 제곱미터당 얼마씩 줄게라는 게 명확하지 않기
때문에 그래서 아직 지금은 한 3명이나 4명밖에 못 받는 걸로 알고 있거든요.
그리고 지금은 유럽으로 수출하려고 그러면 아시다시피 일단 탄소 배출권 다 있어야 돼요.
그래서 지금 SK나 이런 대기업 같은 경우도 나무를 계속 심는 이유가 그것 때문에 그런 거거
든 SK는 특히 제일 많이 하고 있어요.
나무를 많이 심죠.

땅에다가 땅 사가지고 안 그러면 이제 해외 거 사 오든가 이런 쪽 그렇게 되고 있어요.
또 뭐 있지 아무튼

3:

저희는 예전에는 안 됐는데 직불금이 죽순이 원래는 인정이 안 됐어요.
옛날에 농산물로 그러니까 임업 직불금이 아닌 농업 직불금이 또 있는데 그거를 이제 대나무
를 밭으로 보는 거죠.
임야를 밭 직불금이라고 하거든요. 거기에 나오는 임산물 자체를 죽순에 인정을 안 하다가 직
불금에서 가능한 제품으로 바뀌었어요.
가능한 농산물이에요. 인정이 된 거죠. 그래서 생각보다 그 농가들하고 1 대 1로 얘기하면 대
나무 밭을 그냥 방치한 대나무 밭을 갖고 계신 분들이 많이 있었거든요.
근데 이분들이 이제 직불금이 된다고 하니까 가꾸기 시작해요.
그러면서 거기에 죽순이 나오면 채취를 해서 팔고 판매 소득이 필요하거든요.
나 이거 팔고 있는 농가야 이거 이만큼 생산해서 이만큼 팔았어 이거를 가지고 직불금을 신청
을 하는 거거든요.
그런 걸로 미미하게 또 대나무 밭을 스스로 가꾸는 분들도 있어요.
근데 아까 말했드시피 두 사람이 말했드시피 다 돈이죠.
다 뭔가가 들어와야 움직이는 거

1:

죽순이 임목 직불금 그

3:

임업 직불금도 되고 농업 직불금도 됩니다. 작물이 작물로 인정을 양쪽으로 받았는데 양쪽으
로 그게 조금 디테일하게 들어가면 복잡한데 임야가 산이 과거에 밭 형태였어요.
논밭 형태였다가 몇 년도 지나면서 놔두니까 대나무 밭이 된 거예요.
대나무 산이. 그러면 지금 현재는 임야야 산이야 그러면 이거는 밭이 아니잖아요.
근데 과거 년도 지도를 봐서 밭 형태를 띠고 있다는 게 확인이 되면 농업 직불금으로 또 줘
요.
그리고 지금은 과거부터 계속 산이었다. 그럼 내가 죽순을 팔아서 생산을 하고 있다.
생산해서 팔고 있다 하면 임업 직불금을 줍니다. 그러니까 국가에서 주는 직불금 제도를 저희
는 또 홍보를 하죠.
그래서 이제 농가들이 스스로 방치하는 거를 가꾸게끔 뭐라도 심어서 판매가 나오면 그러니까
머리가 좋으신 분들은 또 죽순을 캐가지고 팔아요.
또 일부 캐가지고 직불금을 받아요.
그게 좀 되면 평방 리터당 900원 막 이런 식으로 나와요.
한 100만 원 정도 다 받아가세요. 1년에. 그러니까 그런 것도 홍보를 하죠.
너무 안 가꾸는 데는 좀 죽녹차(?) 주무관(3)55:55 라도 심든가 차 아니면 더덕 이런 걸 좀
심어가지고 직불금을 좀 신청하게끔 유도를 하면 또 관리를 해요.
관리를 한 번 돌리고 이제 그런 걸로 미미하게는 움직이고는 계세요.
이게 국가에서 주는 지원이 있으니까 홍보를 해서 근데 본인이 산주가 움직이지 않으면은 전
체적으로 한꺼번에 바뀌기는 힘들고 행정만 하기에는 예산이 너무 부족하고 이게 진짜 어려운
거죠.

지속 가능한 자원 관리 체계 구축은 주인이 움직이는 거 여기까지 가게끔 행정에서 홍보하고
다독이고 지원도 해주면서 잘 가꿔진 대밭에 지원책을 좀 늘리기도 하고 이제 이런 식으로 정
책도 만들고 신규 시책도 만들고 저희가 움직일 수 있는 거는 그거 그리고 주사님이 할 수 있
는 거는 언제 죽순 캐고 매뉴얼화해서 그 샘플 그거를 하나 매뉴얼화 해가지고 농가들한테 공
급하는 것도 괜찮은

2:

괜찮아요. 네

3:
왜냐하면 대나무 가꾸기가 기본적으로 막 여러 방법이 있기는 하지만 매뉴얼을 할 수 있잖아요.
그런 거

2:
이거 돼 있어.