



무더위 초복 성큼
집에서 즐기는
간편 보양식 인기
너



Life

여름휴가 어디로
MZ는 '촌캉스'
가족은 '키캉스'
L2



농사에 뛰어든 청년농부 “노지재배 이어 공장설립까지 도전”



새벽을 여는 사람들

등대농장
이준규 대표

새벽 5시에 일어나 일꾼들을 태우고 열갈이밭으로 향하는 한 남자가 있다. 꽃다운 나이인 1999년생 26살, 이준규 등대농장 대표가 편한 복장으로 열갈이배추가 움트고 있는 비닐하우스 앞에서 기자를 맞았다.

이준규 대표는 기자를 비닐하우스 안으로 데리고 갔다. 한 차례 수확을 마친 열갈이 배추밭에 다시 밭을 갈고 파종하고 푸릇한 열갈이 잎이 솟아나고 있었다. 그는 “며칠 전에만 오셨더라도 열갈이가 엄청나게 자란 걸 보실 수 있었을 텐데”라며 아쉬워했다.

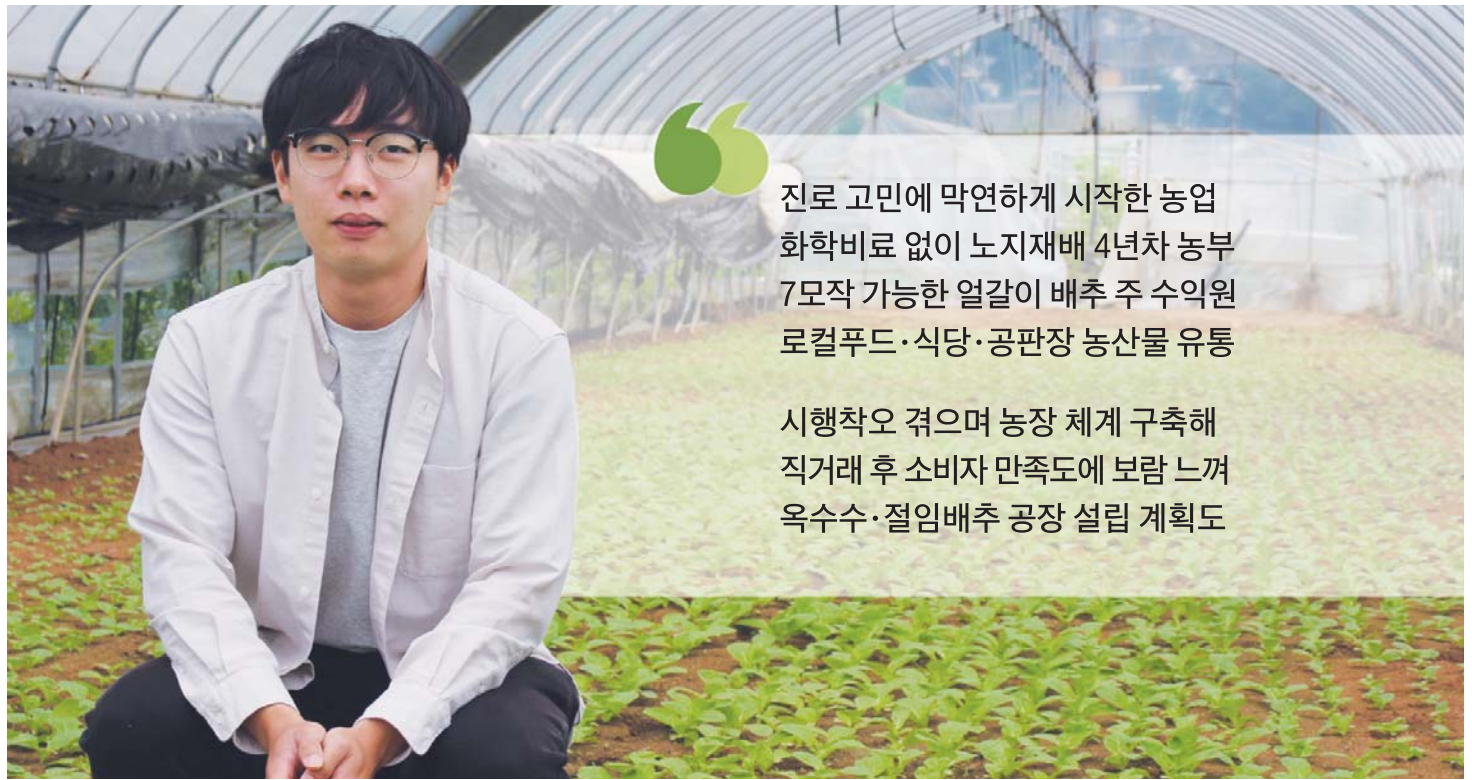
◆막연하게 시작한 농사, 시설·노지 재배 청년농부로

이준규 대표는 농사에 전업으로 뛰어든 지 4년 차인 청년 농부다. 초등학교 때부터 경기도 고양시에서 살았고, 농사도 고양시에서 짓는다. 주말 농장으로 농업을 처음 접해본 지 3개월 만에 가능성을 보고 전업으로 뛰어 들었다. 대부분 이 대표의 부모도 농사를 지을 것으로 예측하지만, 그는 험한 단신 홀로 농업에 뛰어 들었다.

이 대표는 기계공학도다. 농기계에 도움이 될 수 있는 농업을 선택하는 데 장점이 있었다. 웬만한 기계는 그가 고치고 그가 운영한다.

그는 “대학교 4학년 때 공익근무를 갔다. 공기업에 배정받아서 사람들도 친절하고 좋았다”면서도 “조그만 사무실 안에 갇혀서 일하다 보니 평생 그 일을 해야 하나 싶기도 하고 스트레스도 받을 것 같아서 ‘농사를 지어보자’고 해서 막연하게 시작하게 됐다”고 말했다. 그럼에도 너무 이른 나이에 시작한 것 아니냐고 묻자 “기왕 하는 거 일이 나에게 맞지 않으면 빨리 털고 나가기 위해 바로 시작했다”고 답했다.

시작은 막연했으나 폭신티 있어 보였다. 그는 축구장 2개 넓이에서 시설·노지 재배를 하면서 화학비료를 쓰지 않는다. 땅이 더 건강하게 작물들을 키워낼 수 있도록 퇴비를 기반을 한 유기물 비료를 사용한다. 모종도 이 대표가 직접 키운다. 씨앗부터 육묘, 파종, 수확까지 관리해야 마음이 놓이는 것 같았다.



이준규 등대농원 대표가 지난 3일 자신의 열갈이 배추 밭에 앉아서 사진을 찍고 있다.

/박태홍 기자

청년 농부를 위한 지원도 있다. 정부에서 청년농부를 선발해 월 100만원씩 3년간 지급하는 영농정착지원금 사업이 있고 농지를 빌려주는 농지은행 제도도 있다. 다만, 농지은행 제도는 고양시에는 잘 나오지 않아 이용 빈도가 떨어진다고 했다.

그의 주 수익원은 열갈이 배추와 김장배추다. 그의 설명에 따르면 열갈이배추는 1년에 6~7모작이 가능하다. 이 대표는 “열갈이 배추는 한 달에 한 번씩, 겨울에는 두 달에 한 번씩 수확할 수 있다”며 “열갈이 배추가 평당 아무리 못해도 10단이 나온다. 하우스 한 동에 150평 정도 된다. 한 단에 1000원만 잡아도 한 번 수확할 때마다 인건비 등 투자한 비용을 제외하고 순익이 남는다”고 했다.

김장배추는 그가 더 규모를 키우려는 채소다. 열갈이배추 수확이 끝나고 나면 겨우내 김장을 위한 김장배추 농사가 시작된다. 그는 노지에서 김장배추를 키워 수확한 뒤, 배추를 절여서 직거래로 소비자들에게 판매해 잡까지 배송도 해준다. 작년에는 쏟아지는 주문에 물량이 부족할 지경이었다고 했다.

◆‘선배 농부’에 물어 물어 ‘프로 농부’ 향해 농업에는 유통 과정이 따라붙는다. 농부가 키운 농산물이 제 값을 받고 팔리는 과정이 있어야 농부도 투자를 하고 규모를 키울 수 있다. 이 대표는 크게 3가지 루트로

농산물을 유통하고 있었다.

첫째, 로컬푸드 매장이다. 로컬푸드직매장 제도는 생산자가 지역 농협 하나로마트 등에 자기가 생산한 농산물을 일정의 수수료를 제하고 판매하는 제도다. 로컬푸드직매장이 농산물을 대신 팔아줘 도매시장 법인, 중도매인, 소매점을 통해서 소비자로 향하는 유통 과정을 몇 단계 줄여줬다.

이 대표는 농사 초반에는 로컬푸드직매장 판매 비중을 높여 가져갔지만 이제 그 비중을 조금씩 줄여나가고 있다고 했다. 그는 “로컬푸드 직매장은 소(小) 포장을 해야 하는데, 소포장을 하면 하루 종일 그것만 하고 있어야 한다”며 “제가 생각한 농사와는 맞지 않는다”고 했다.

나머지 공급처는 식당과 공판장이다. 여러 농부에게 물어보고 과외를 받기도 하면서 공급처를 다양화했고, 직접 영업을 뛰어들어 식당에 채소를 납품하는 업자와 연결이 돼 판매하기도 한다. 또, 강서구농수산물시장이 인근에 있어 그 곳 공판장에 30%의 물량이 공급된다.

◆시행착오가 가장 큰 힘 됐다

열갈이배추를 딸 때가 되면 그는 아침 5시에 일어나서 일꾼들을 태우고 밭으로 향한다. 농장에서 아주머니들이 열갈이를 따고 박스에 채워 넣는 작업을 할 때 그는 노지를 관리하고, 작업이 열추 되면 공급처에

납품한다.

이렇게 체계가 잡힐 때까지 시행착오도 있었다고 했다. 이 대표는 “온라인 교육도 많이 듣고, 일산 서구 쪽에 농장 크게 하시는 분한테 과외도 받았었다”며 “그런데, 제일 중요한 것은 시행착오였던 것 같다”고 말했다.

그는 “사실, 노지 재배를 (이 지역에서) 저만큼 하는 사람은 거의 없다”며 “화학 비료를 주지 않기 때문에 노지 재배에 어려움이 많다. 작년에 김장배추 말고는 잘 안됐다”고 말했다.

이어 “겨울에는 하우스에서 상추도 재배했는데, 작년에 상추 시세가 많이 내려가서 손해를 봤다”면서 “또 땅을 확인하지 않고 돌과 모래가 많은 땅을 빌렸다가 낭패를 본 적도 있다”고 했다.

보람 찬 순간들도 있었다. 이 대표는 “봄에는 노지에서 키운 옥수수를 다 직거래로 팔고, 가을에는 김장 배추를 직거래로 팔았다”며 “옥수수와 배추가 너무 맛있고 신선하다며 소비자들에게 전화가 왔다. 그랬을 때 제일 기분이 좋았다”고 설명했다.

◆옥수수·절임배추 공장 도전

이 대표는 농사 짓기 전까지 시골 여행을 좋아하는 청년이었지만, 이제는 옥수수가 공공장과 절임배추 공장 설립이란 목표를 세웠다.

그는 “옥수수는 수확하고 하루이틀 지나면 당이 전분으로 바뀌어 맛이 없어진다. 수확 후 바로 냉동보관을 하면 그 맛이 유지 된다”며 “옥수수를 써서 급속 냉동하는 공장을 생각하고 있다”고 했다. 이어 “또한 노지 재배 규모를 확대해서 절임 배추를 전문적으로 생산하는 공장을 만들 계획이 있다”고 덧붙였다.

/박태홍 기자 pth7285@metroseoul.co.kr



이준규 등대농원 대표가 보내온 수확물 사진. 왼쪽부터 옥수수, 상추, 배추, 열갈이 수확현장.

바스타비 TV와 함께하는 메트로 뉴스



▲‘IOC 선수위원 최종 후보’ 박인비, 선거 운동 본격 시동 /사진 뉴스스
▲손흥민, 새 시즌 위해 출국...이달 말 토트넘 방한경기 예정

▲부산시립박물관, 특별전시 ‘수집가전’...전시기간 2주 연장
▲e스포츠 월드컵 TL 꺾고 결승 오른 T1, ‘中 대표’ TES와 맞대결



▲축구협회, 차기 사령탑에 홍명보 감독 내정
▲침묵 깬 오타니, 시즌 28호포·3루타 폭발...5출루 활약 /사진 뉴스스