



채소지

채소를 알고 기록하는 곳

똑같은 채소라도, 농부마다 수많은 채소의 맛이 있습니다. 채소지에는 채소를 키우는 농부의 삶과 농사 이야기를 담습니다.

흙과 풀과 벌레 그리고 사람의 이야기가, 서로에게 기대어 살아가는 하나의 숲처럼 자연스럽게 어우러집니다. 그곳에, 그 숲에서 자라나 지금 가장 맛있는 채소가 있습니다.

그 농부만의 특별한 채소 맛을 전합니다.

첫 번째 이야기

해와 땅의 온기로 크는 목이버섯

두번째 이야기

천천히 나만의 가치를 키우는 작은 농부

세 번째 이야기

지금 가장 맛있는 채소, 11월



천천히 작게 그래서 단단하게 농사를 이어가는 부부 농부, 새암농장

우리 밥상에는 이제 사시사철 만날 수 있는 채소들이 많지만 그중에서도 버섯은 제철을 모르는 대표적인 채소 중 하나일 것이다. 버섯의 제 맛과 향이 가장 깊다는 가을을 기다려 버섯 농가들을 방문했다.

코로나19는 말할 것도 없고, 봄 냉해와 기나긴 장마 등 날씨 때문에도 유난히 힘들었던 올해는 아무리 기술이 발전하고 도시화되어도 우리는 결국 자연 안에 있다는 것을 더욱 느끼는 해이기도 했다. 그래서 시설재배로 자라는 버섯도 이 가을이면 제맛과 향을 더욱 간직한다는 사실이 새삼 놀랍기보다 반갑다. 그런 자연의 흐름에 맞추어 천천히 목이버섯을 키우는 새암농장을 찾았다.

도시 외곽과 농촌의 풍경이 섞여 있는 작은 시가지를 지나니 고가도로 옆에 비닐하우스 2동이 오롯이 있다. 농부님들이 새 농장을 마련하느라 고생하셨다는 소식을 간간히 들었기에, 어엿하게 세워진 하우스들이 반갑다.

버섯이 한창 제철이라는 10월 말.

해와 땅의 온기로 목이를 키우는 농부, 새암농장을 만났다.

새암농장

두 번째 이야기

천천히 나만의 가치를 키우는 작은 농부



먹고 살려고 시작한 농업

오호영 : 저는 창농을 했어요. 정말 먹고 살려고 시작한 거예요. 하던 일을 갑자기 못하게 되면서 다른 일을 찾아야 했는데, 42살에 다른 직장을 구하려고 하니 마땅한 게 없더라고요. 친구들은 벌써 명퇴 걱정을 하고 있고. 농사는 내가 건강하면 노년까지 할 수 있겠다 생각했어요.

두달 합숙하며 귀농교육을 받고, 목이농장 취직해 4개월 일하고 바로 제 농장을 시작했어요. 당장 수익이 있어야 하는 상황이었죠. 2016년에 시작해 5월부터 수익이 나와 하는데 처음이니 유통망도 없어서 지인들 판매 후 수익이 끊기더라고요.

용인시 직거래장터에 나가기 시작하면서 조금이나마 수익을 내서 생활하기 시작했어요. 농사로 기본 생활비는 벌겠다고 시작했는데 초반에 정말 어려웠어요. 기본 자금도 없는 상황이라 대출 받아 배지 구입을 했을 정도였어요.

그러다 마르쉐에도 나간건데 그때가 가장 힘들 때였어요. 농한기인 겨울에는 일이 없으니 수익도 없어 겨울나기가 어려웠거든요. 직거래 장터에서도 판매가 안 되기 시작했고요. 나중에 보니까 마트에서 생목이를 판매하기 시작하면서 판매가 떨어진 거였어요. 그런건 품질이 떨어지지만, 중국과 달리 국내에서는 목이에 품질 등급이 아직 없어요. 국내 목이에 대한 수요가 많지 않기 때문에 그럴 거예요. 이런 상황에서 대량으로 유통되면 우리 같은 농부에게는 영향이 크죠.

마르쉐 첫 출점시 매출이 50만원 정도였는데, 그때 우리에게 큰 매출이었어요. 아마 새로운 버섯을 만난 손님들이 신기해서 많이 사신 것 같아요.

보고 배우며 지금도 농부가 되어가고 있어요.

오호영 : 마르쉐 나가면서 농업이 왜 중요한지, 왜 친환경을 하는지에 대한 이유를 가진 분들과 만나니까 우리도 많이 배우고 힘도 덜 들더라고요. 마음이 맞는 사람들을 만난 느낌이었어요.

농가 수익이 낮고, 내 버섯이 인기가 없으면 자존감이 떨어지거든요. 그런데 다른 농부들을 보고 그분의 가치를 배우며 내 가치를 만들기 시작했어요. 그 가치를 받아들이고 따라가고 하면서 농부가 만들어지고 있어요. 지금도 배우는게 많아요.

용인 직거래 시장에 나가도 목이 만으로는 잘 안 팔리니 주변 농부들이 안타까운지 뭐라도 가져다 팔라고 했었어요. 떼다가 팔으라고요. 이것 저것 팔까 고민하다가 어려워도 목이에 더 집중하자고 선택했는데 지금 생각해보니 잘한 선택이었어요.

생목이만으로는 매출이 잘 안 나오니까 가공도 시작했어요. 농업기술센터에서는 농산물가공으로 많이 끌고 가니 거기서 보내는 시간이 많아졌어요. 연구, 교육, 대회 등등. 내가 그런 쪽에 너무 많이 관심을 두는 건 아닌가 아내가 걱정을 많이 해요. 너무 사업화하는 것이 아닌가 싶어서요.



로컬푸드 매장 6군데에 목이를 매일 넣어요. 가공 제품을 만들었으니 스토어팜도 시작했는데 다행히 잘되고 있어요. 마르쉐 초반에는 농사와 판매, 어쩌다 행사 참여 정도만 있었는데 가공을 하면서 일이 정말 많아졌죠. 둘이서 다 하니까 정말 바빠요.

이미영 : 농업 5년 차인데, 농촌에서는 인력을 알아보는 게 힘들어요. 우리는 딱 우리 둘이, 그리고 가족이 조금 돕는 정도로 할 수 있는 농사 규모를 유지하려고 해요. 손이 모자랄 때에는 밖에서 사람을 쓰지 않고 내가 가장 믿을만한 우리 엄마에게 부탁해요. 어떨 때는 목이 품질에 대해 우리보다도 꼼꼼하고 정확하게 일하시거든요. 정말 믿고 맡길 수 있죠.



소비자에게 직접 생목이버섯을 전하며 성장한 농부

오호영 : 예전에 버섯만 팔 때는 시장 나가는 짐이 단출했는데, 가공품이 많아지니까 물건 옮기는 게 힘들더라고요. 전에는 둘이 같이 나갔지만 일이 많아져서 이제는 혼자 다녀야 하는데, 여러 손님 대하고도 목이버섯이 잘 팔리지 않을 때는 마음이 좋지 않죠.

언젠가 시장에서 버섯이 안 팔릴 때 아내 표정을 봤는데, 속상하더라고요. 그래서 아내 혼자 보내기 싫어서 제가 다니고 있어요.

이미영 : 마르쉐는 손님들이 대화하려고 하시니까 좋아요. 손님들이 궁금해서 먼저 물어보시니까 “이것 좀 사주세요, 이걸 좀 봐주세요” 하고 혼자 떠드는 게 아니라 같이 대화가 돼요. 손님들이 궁금해 하고 같이 이야기 나누니 농부가 존중받는 느낌이 들어요. 다른 농부님들 만나서 이야기 나누는 것도 재밌더라고요. 저는 농장에서만 있다가 마르쉐에 가면 숨통이 트이는 것처럼 재밌고 좋더라고요.

오호영 : 목이는 천천히 자라는 게 중요해요. 우리는 생목이를 유통하니까 생산성이 떨어져도 좋은 품질의 목이를 키우기 위해 느리게 키우는 거예요. 보통 농가에서는 생산성이 안 나오니 이렇게 안 키우죠. 따듯할 때 물을 주고 확 키워서 말려놓는 방식이 많죠.

마르쉐에 나가 고객들을 직접 만나기 시작하면서 생각이 바뀌었어요. 이 시장에 오는, 우리를 대우해주는 손님들에게 좋은 버섯을 줘야겠다는 생각을 많이 했어요. 내것이 최고가 되어야 마르쉐에 나오는 농부로서도 자신감이 있겠다 생각을 하죠. 마르쉐 갈 때는 좋은 것들을 골라서 가져가고요. 그러다보니 전체적으로 생산 품질이 올라갔어요.

농가에서 생목이를 파는 것 자체가 굉장히 다른 차별점이 돼요. 버섯의 품질은 고객들이 확 느끼거든요. 상태가 떨어지는 것에는 반응이 좀 달라요. 그런 건 내가 내놓을 때도 자신감이 없어요. 그래서 농부가 고객들을 직접 만나는 게 중요해요.

우리는 진짜 마르쉐 참여하며 많은 변화를 했어요. 마르쉐에는 요리하는 분들이 많이 오시는데, 시장 밖에서도 연결이 많이 돼요. 셰프님들이 연락하시거나 농장에 직접 찾아오시기도 해요. 얼마나 찾는지 양에 상관 없이, 그자체로 농부로서 자긍심이 생겨요.

**사업이 커져도
작은 농가들과 같이 하고 싶어요.**

오호영 : 앞으로 다른 버섯을 좀 더 하는 것도 고민은 하고 있어요. 흰목이도 조금 해보다가 다 뻗어요. 흰목이는 습도와 해 관리가 더 까다로워요. 자칫하면 녹조도 끼더라고요. 맛이 더 좋은 것도 아는데 키우기는 더 어려웠어요.

참송이도 예전부터 고민했어요. 맛있으니까. 그런데 그건 완전한 시설이 있어야 해서 엄두가 안 나더라고요. 그 균은 돌연변이 종이라 균에서



균으로만 배양되어 커요. 목이 배울 때 가르쳐주신 분이 원래 참송이하던 분이어서 같이 배웠는데, 우리 농장에서 하게 되면 정말 작게 해보려 해요. 뭐든 크게는 생각하지 않고 있어요.

농사를 해보니 농업이 공장처럼 되는 건 우려스러워요. 규모를 키우고 사람 쓰고 대형화 하다보면 나중에는 결국 생산물의 가격 하락으로 가더라고요. 전라도 쪽 농가들이 엄청 크게 하는 곳이 많은데, 전체 목이 가격에 영향을 많이 받아요. 농업이 너무 대형화되는 것은 좋은 방향이 아니라고 봐요.

농부가 되어보니 지역 농업에는 기득권이 많아서 거기 끼어드는 게 힘들기도 했어요. 우리같이 귀농한 작은 농가들이 농업으로 살아남으려면 규모를 키우기보다는 자기만의 색깔을 찾아야 한다고 생각해요. 여기서만 찾을 수 있는 것들을 해야 해요.

전 꿈이 커요. 내가 직접 소비자 만나서 판매하는 것은 내가 키운 것으로 하되, 사업이 커진다면 다른 농부들 것도 가져다 같이 팔고 싶어요. 중국 수출도 꿈꾸고 있거든요. 그래야 그분들도 같이 살 수 있지 않을까 싶어요. 목이 농사는 시설 투자가 적으니 우리처럼 자본 없는 창농인들이 많이 시작하시죠. 그런 작은 농가들과 함께하는 길을 생각하고 있어요.

우리가 증명하고 싶어요.

오호영 : 농사지으며 아내랑 같이 목표를 정한 게 있어요. 우리는 가진 것 없이, 아는 사람 하나 없이, 전혀 안 해본 일을 시작한 건데 대부분 귀농한 분들이 많이 그러실 듯 해요. 그러니 우리가 열심히 해서, 아무것도 없이 시작해도 농사를 통해 내가 원하는 걸 어느 정도 이룰 수 있다는 것을 보여주자 했어요. 그걸 목표로 둘이 열심히 하고 있어요.

이미영 : 처음에 남편이 농업을 한다고 할 때 저는 사실 이렇게까지 같이 할 생각은 없었어요. 전원에 가서 텃밭 조금 하면서 내가 하던 일 하면서 살고 싶었는데, 혼자 하는 걸 보니 안 도와 줄 수 없더라고요. 결국 퇴직하고 농사를 같이 짓게 됐어요. 귀농부부들에게 하고픈 말은, 농사는 돕는 게 아니고 그냥 같이 하는 거라 마음 먹어야 한다는 거예요. 돕는다는 마음으로 시작했는데 일이 많아지니 괜히 억울해지고 지치더라고요. 그러면 더 힘들어요. 같이 하는 일로 시작해야 해요. 농업은 부부가 같이 하는 일이에요.

지역에서 소규모 농사를 지으려면 마음 준비가 좀 필요한 것 같아요. 저희가 택배를 보낼 때 일일이 손으로 편지까지 써서 정성스럽게 보내는 이유가 있어요. 택배를 받으시는 분들이, 생전 모르는 사람이 아니라 아는 사람에게 받는 기분을 느끼시면 좋겠어요.

저도 그렇게 준비해서 보내다보면 택배가 잘 왔는지 맛있게 드실지 궁금하고, 대상이 어떤 사람인지도 그려지고 친근감이 생기더라고요. 그렇게 농사를 잘 지어야겠다는 마음의 원동력이 되죠. 혼자 계속 일하다보면 마음이 요동칠 때가 있는데, 그렇게 편지 쓰고 있으면 농장에 혼자 있어도 소통하는 마음이 들거든요.

그런데 그런 택배가 없는 날은 뭐랄까 공허해지더라고요. 버섯만 따고 하루가 끝나면 일이 즐겁지 않더라고요. 수확하자마자 누군가에게 보낼 대상이 있으면 힘들어도 즐거운데, 이 일을 해서 누군가에게 주는 일로 연결이 안 되면 즐거움이 떨어져요. 그런걸 이겨내는 마음이 필요해요.

천천히 이루어지는게 오히려 버텨나가는 힘이 돼요.

이미영 : 올해부터는 지역 안에서 어린이도시농부 학교 도시농부관리사 과정을 공부해요. 지역 내에서 도시농부 강사들과 함께 단체도 만들고 활동하고 있어요. 농장 앞마당에 그런 공간도 만들려고 준비중이죠. 그런 활동 덕분에 숨통이 트여요. 지역에서 농사짓고 살아가려면 지역과의 관계를 만드는게 중요해요. 제가 할 수 있는 방식으로 천천히 지역 안에서도 자리를 잡아가고 있는 거죠.

오호영 : 농사가 쉬운 일은 아니지만, 나는 누가 농부가 된다고 하면 추천하겠어요. 다만 제가 직접 경험하며 느낀 것은, 귀농하는 젊은 분들은 빨리 가려고 해요. 그러다보면 농사를 생산물로만, 재화의 수단으로만 보게 되죠.



농사는 그런 게 안맞더라고요. 시간과 정성을 분명히 들여야 해요. 농사를 하려면 그런 부분을 생각해야 해요. 안그러면 지쳐서 떨어지거든요. 다른 일과 다르게 접근을 해야 해요. 저도 돌아보면 빨리 되는 건 오래가지도 않고 크지도 않더라고요. 천천히 이루어지는게 오히려 버텨나가는 힘이 돼요.