

수면위로 떠오른 육계 계열화사업

김 영 민 한국농어민신문 축산팀 기자



하림의 양돈산업 진출로 촉발된 계열화사업은 올해 양계업계의 화두라 해도 과언이 아니다. 대기업이 양돈산업까지 진출해 양돈 농가들을 이른바 ‘소작농’으로 전락시킬 수 있다는 주장이 제기되면서 계약문제 등을 포함한 계열화사업 전반에 대한 문제의식이 높아졌다.

계열업체들은 규모의 경제를 앞세워 다국적 식품 회사들과 당당하게 경쟁하기 위해서는 계열화사업은 불가피하다는 입장을 내세우고 있지만 농가들은 지금의 계열화 구조로는 선진국의 계열화 사업을 따라잡을 수 없다는 반박논리를 세우고 있다.

특히 생산원가가 보장되지 않은 상황에서 무조건 규모화만을 내세우는 계열사들의 논리는 농업의 특수성을 무시한 채 배부른 사람만 배부르게 만드는 일반 시장경쟁에 농업을 내치는 처사라고 강하게 반발하고 있다.

계열화 반대하는 것 아니다

국내의 육계산업의 계열화는 약 90%가 진척돼 있다. 현재 19개의 민간계열과 농협중앙회 목우촌을 포함해 20곳이 국내 닭고기 생산량의 약 85% 이상을 공급하고 있다. 이처럼 계열화 사업이 정착할 수 있었던 가장 큰 원인은 다른 축종에 비해 상대적으로 사육주기가 짧은 육계의 특성상 가격의 등락폭이 커지면서 농가들이 안정적인 수익보장과 함께 생산에만 전념할 수 있다는 매력이 있었기 때문이다.

계열업체들도 과거 투기산업인 육계산업을 소득이 안정된 산업으로 끌어 올렸다는 것으로 계열화사업에 대한 긍정적인 평가를 내리고 있다. 이에 대해서는 계열소속 농가들도 인정을 하고 있다.

다만 계열화 진행 과정에서 나타난 문제점들

이 개선되지 않으면서 농가들은 계열업체의 종속된 입장으로 능동적 위치에 있기 보다는 수동적 자세를 취하면서 패배주의에 젖어들었다는 분석이 제기되고 있는 실정이다.

이는 수평이든 수직이든 계열화를 이루고 있는 양돈분야와는 현격한 차이를 보인다. 계열화 소속의 양돈농가들은 계열업체나 조합에 종속되기 보다는 직접 경영자로 계열사업 전방에 나서고 있다. 사료의 선택이나 생산성을 높이기 위한 모돈의 번식능력 향상, 종돈 선발, 교배 관리 등 생산전반을 주도하면서 계열화사업의 주체로 사업을 끌고 가고 있기 때문이다.

양돈계열화의 한 관계자는 “솔직히 하림의 양돈산업 진출반대가 힘을 받지 못하는 이유 가운데 하나가 대상팜스코 소속 계열농가들이 별다른 불만을 제시하지 않기 때문이다”며 “양돈의 경우 계열화사업에 대한 농가들의 불만은 크지 않다”라고 전한 것도 같은 맥락이다.

계약방식과 생산원가 보장이 문제의 핵심

양계농가들이 올해 계열화사업의 불만을 쏟아낸 가장 큰 원인은 그동안 계약방식 변경과 생산원가 보장이 반영되지 않았기 때문이다. 농가들은 상대평가 방식을 절대평가로 변경해야 한다고 요구하고 있지만 계열업체, 특히 하림은 다국적 식품회사들과의 경쟁을 위해서는 상대평가가 불가피하다고 주장하고 있다.



절대평가와 상대평가의 장단점에 대해서는 국내 학계는 물론 계열화의 선진국이라는 미국에서 조차도 의견이 분분한 상태다.

이들 평가방법 모두 장단점이 존재하지만 농가와 계열사들은 자신들에게 더 유리한 해석을 두고 있다. 상대평가가 계열사들만 배불리며 농가들을 분열시키는 불공정 계약이라는 주장과 절대평가는 농가의 경쟁력을 떨어뜨려 다국적 기업들과의 경쟁에서 뒤쳐지는 방식이라는 것이다.

그렇다면 농가들은 절대평가와 상대평가를 논하기 이전에 생산원가 보장이라도 계열업체가 확실히 해 준다면 농가들은 부담 없이 생산에만 전념할 수 있다고 주장한다.

생산원가를 제대로 보장받지 못하는 현재의 상황에서는 어쩔 수 없이 사비를 털어 유류비나

깔짚비, 약품비, 전기세 등 각종 원·부자재 비용을 추가로 지불하는 등 농가 수익에 비해 계열주체들이 폭리를 취한다는 불평등 계약이라는 인식이 확산되고 있다.

따라서 단순히 사육비를 높여 일시적인 당근을 지급하는 것이 아니라 각종 원자재 및 부자재에 대한 생산원가가 충분히 보장될 경우 농가들은 추가 비용에 대한 부담을 줄이고 생산에만 전념할 수 있다는 것이다. 이를 통해 계열사들은 생산성을 놓고 농가들을 경쟁시켜 사육수수료를 차등 지급하는 것이 하나의 대안이 될 수 있을 것으로 보고 있다.

이러한 분위기를 반영해 최근 양계협회 육계분과위원회가 깔짚비, 약품비, 계근비, 전기료, 계분처리비 현실화를 위한 사육수수료 정산기준표 마련에 나섰다. 이 자리에서 회원들은 “이들 품목에 대한 비용이 문제가 아니라 인건비나 감가상각에 대한 부분도 계열업체에 강력히 요구해야 한다”는 입장을 보여 그동안 계약사육시 생산원가 보장에 대한 불만이 얼마나 높은지 실감할 수 있는 대목이다. 이처럼 농가들이 생산원가를 보장받을 경우 일부에서는 “이렇게 될 경우 오히려 농가들이 절대평가가 아닌 상대평가를 요구할 수도 있다”는 주장도 제기되고 있다.

지역적 한계로 농가들의 계열사 선택이 국한돼 있는 상황에서 불리한 계약조건을 내세워도 거부하거나 계열사를 옮기는 것에 자유롭지 못하다는 것도 문제로 지적되고 있다. 이는 미국에서도 계열사가 지역별로 우월적 지위를 가지면서 계약기간을 단기간으로 설정하거나 평가방식도 상대평가를 고수하면서 농가들의 불만이 높아지고 있는 것으로 알려지고 있다.

법적·제도적 장치 마련 필수

이처럼 미국의 계열화사업도 농가와 계열주체 간의 끊임없는 분쟁과 논란 속에 성장하고 있다. 다만 미국의 경우 지역 생산자들은 학계와 연계해 불공정 계약으로부터 농가들을 보호할 수 있도록 법령을 제정해 농가보호에 나서고 있다.

그러나 우리나라는 자금 지원을 통해 계열화 사업 육성에 몰두한 나머지 진행과정에서 나타난 문제점 해결에는 소극적이었던 것이 사실이다. 실제로 정부는 “계약관계 문제는 계열주체와 농가의 사적인 계약인 만큼 개입하기는 힘들다”는 입장을 보여 왔다.

다만 최근에는 농가협의회 구성과 계약방식에 대해 정부가 적극적으로 나서면서 계열주체들도 농가들의 입장을 받아들이는 전향적인 자세로 변하고 있는 모습이다. 이를 두고 업계에서는 “정부의 역할은 분명히 한계가 있지만 과거 뒷짐을 진 모습은 계열화사업에 대한 정부의 태만이다”고 주장했다.

이에 대해 이홍재 대한양계협회 부회장은 “지역적 우위를 갖는 계열문제를 해결하기 위해서는 지역단위의 공영 도계장 설립이나 타 축종과 같이 지역단위 브랜드를 육성하는 정책방향이 모색돼야 한다”고 강조했다.

이명기 농촌경제연구원 박사는 “미국에서는 주 정부 차원에서 불공정 계약에 대한 농가보호 법을 통과시켜 운영하고 있으며 이는 연방정부로 확대되는 움직임을 보이고 있다”며 “국내에서도 농가들의 불평등 계약을 방지할 수 있는 정부차원의 움직임과 학계의 중립적인 대안 제시 등이 필요할 것”이라고 조언했다. **양계**