

» 육계 계열화사업 발전방안

육계산업의 지속 성장 ‘관건’

– 계열주체 · 농가협의회 올바른 관계 설정돼야 –



김 상 근

전국육계사육농가협의회 회장

대한민국 닭고기산업을 단기간 성장시켰다는 평가를 받고 있는 육계 계열화사업이 최근 들어 논란이 확산되고 있다. 육계 계열화사업의 논란은 어제오늘의 일이 아니지만 새로운 정부 출범과 함께 프랜차이즈 업체들의 ‘갑질’ 논란으로 호들갑을 떨더니 그 여파가 계열화사업까지 전달돼 공정거래위원회 날 선 조사까지 받는 등 안팎의 위기에 편할 날이 없을 정도다.

육계 계열화사업은 지난 30여년간 국내 닭고기산업의 눈부신 성장을 이끌어왔고 농가들의 소득도 크게 향상됐다는데 이견이 없다. 그럼에도 불구하고 농가들은 뒤돌아서면 지금 받는 사육 수수료가 적당하지 않고 부족하다고 목소리를 높인다. 또 계열화사업은 불합리하고 농가들만 불리한 제도라고 지적하는 것이 현실이다.

어떤 계열주체는 농가 평균 조수익이 2억원에 육박했다고 하고, 어떤 계열주체는 그 정도는 우리도 받는다고 말한다. 필자가 판단했을 때 육계 농가들의 조수익은 일반 근로자와 견줘 높은 편이라고 생각한다. 물론 높은 조수익을 올리기 위한 시설투자, 사육성적을 끌어올리기 위한 노력 등을 고려한

다면 현재의 조수익이 높지 않을 수도 있지만 요즘 농가들의 흐름을 살펴보면 육계 사육은 충분히 희망을 안고 있다.

최근 육계 농가들 사이에서 대를 잇는 사례를 자주 목격하게 된다. 사실 농사일이라는 것이 쌀농사, 고추농사 가릴 것 없이 매우 고되고 힘들기 마련이다. 그래서 농사짓는 부모들은 자식들이 추후도 삼자루 쥐는 날이 없도록 뼈를 깎는 고통도 마다하지 않고 자식들 뒷바라지를 다 해왔다. 물론 닭을 키우는 일도 결코 녹록치 않다. 이 과정을 누구보다 잘 아는 부모가 자식들에게 양계 농장을 기꺼이 물려주는 이유는 단 하나다. 돈이 되기 때문이다. 그 어떤 직업보다 안정적인 삶을 영위할 수 있고 비록 농촌이지만 기꺼이 미래를 내다볼 수 있기에 자식들과 동행(同行)하는 것이다.

계열화사업에 참여하고 있는 농가들이 돈을 벌기 위해서는 무엇보다 사육성적이 뛰어나야 한다. 계열주체별 상위 농가들은 대부분 시설 투자는 물론이고 본인만의 사육 노하우를 쌓고 있음을 확인할 수 있다. 남들보다 뛰어난 성적은 그만큼 노력과 의지가 수반돼야 하는 것이다. 이런 현실을 자주 목격할 수 있음에도 일부 농가들은 여전히 계열화사업이 빛만 늘리는 문제가 많은 제도라고 지적한다. 이들 농가의 주장처럼 계열화사업의 맹점이 있을 수는 있다. 그렇다고 자신의

주장이 반드시 주목받아야 하고 즉각 개선돼야 하는지는 따져봐야 할 대목이다.

우리는 지금 '정보 홍수 시대'를 살아가고 있다. 계열주체들이 농가들을 희생양으로 삼아 무례한 행동을 일삼을 경우 이 정보는 무한 전파를 타고 널리 퍼져 결국 '악덕 기업'으로 각인될 게 뻔하다. 이런 현실에서 농가를 상대로 농간(?)을 부리는 간 큰 계열주체가 과연 존재할 수 있을까?

요즘 들어서는 계열주체와 농가협의회가 많은 대화와 토론을 통해 합리적인 결론을 도출해 내고 있다. 지난 2015년 농가들이 근심 걱정 없이 닭 사육에 전념을 다 할 수 있도록 제 역할을 다하기 위해 탄생한 '전국 육계사육농가협의회'는 그간 상당한 성과를 내 왔다. 무엇보다 사안이 발생할 때마다 집회를 강행하고 요구조건을 외쳤던 방식에서 탈피해 계열주체와 협상 테이블에서 대화를 통해 사안을 해결하는 것은 과거 육계산업에서는 볼 수 없었던 장면이다. 마치 집회를 개최하고 목소리를 외치는 것이 농가협의회의 제역할인 것 마냥 바라보는 시선은 이제 버려야 한다. 사실 농가협의회가 집회를 강행하고 요구조건을 외쳤던 지난 과거의 성과를 살펴보면 형편없다. 사안에 따라 협의를 해야 하는 계열회사들은 농가들의 요구를 외면하고 어디서도 중재 역할을 해주지 않기 때문에 농가들의 외침은 공허할 수

밖에 없었던 것이다.

전국육계사육농가협의회는 지난 과거를 답습하지 않기 위해 대화와 타협을 통한 해결을 위해 노력해 왔다. 농가협의회에 변화된 모습에 한국육계협회와 계열회사들도 기꺼이 협상테이블에 나왔다.

최근에는 사계 처리를 위해 농가협의회, 계열사, 육계협회가 테이블에 앉아 사계에 대한 책임 소재를 계열회사가 책임지는 것으로 합의를 이끌었다. 이는 농가협의회와 계열회사가 대화와 타협을 할 수 있도록 육계협회가 적극적으로 중재해 가능했던 성과로 볼 수 있다. 그간 사계 처리 문제는 술한 논란이 반복돼 왔다. 출하작업이나 도계 대기 중에 발생한 폐사에 대해 명확한 원인을 찾지 못해 농가들이 책임을 떠안는 경우가 빈번하게 발생해 왔기 때문이다. 특히나 올해는 114년 만에 찾아온 폭염으로 인해 사계 발생량이 예년보다 60% 이상 증가할 만큼 피해가 컸다. 이로 인해 농가들은 사계 처리 비용을 떠안지 않을까 좌불안석이 따로 없었다. 다행스럽게도 계열회사에서 농가협의회 요구조건을 적극 수용하면서 농가들은 적어도 사계에 대한 손실을 방지할 수 있게 됐다.

농가협의회와 상당한 성과에도 불구하고 여전히 ‘어용으로’ 치부하는 사례도 많다. 농가협의회가 계열회사의 눈치를 살피며 적

극적인 행동을 나서지 못하는 ‘어용’이라고 힐난하고 있는 것이다. 특히 농가협의회가 강성 노조와 같은 역할을 해야 한다는 주장이 거센 것도 사실이다. 그러나 현재의 농가협의회는 어디까지나 ‘가교(駕驕)’를 최우선으로 두고 있다.

지난 과거 농가들의 요구사항을 관철하기 위해 아스팔트 농사도 마다하지 않던 행보에서 벗어나 대화와 토론을 통해 실리를 추구해 나가고 있는 것이다. 농가협의회와 계열주체들이 대화와 토론을 통해 결과를 도출하는 과정이야말로 계열화사업의 올바른 방향이지 않을까 생각된다. 단언컨대 지난 과거처럼 아스팔트 농사를 마다하지 않고 무엇인가를 요구하던 시대는 지났다. 이제는 대화와 토론을 통해 결론을 도출해야 한다. 계열주체를 설득시키기 위해서는 농가들 스스로 철저한 자료 준비가 필요하다. 그리고 계열주체를 납득시킬 수 있는 논리도 필요하다.

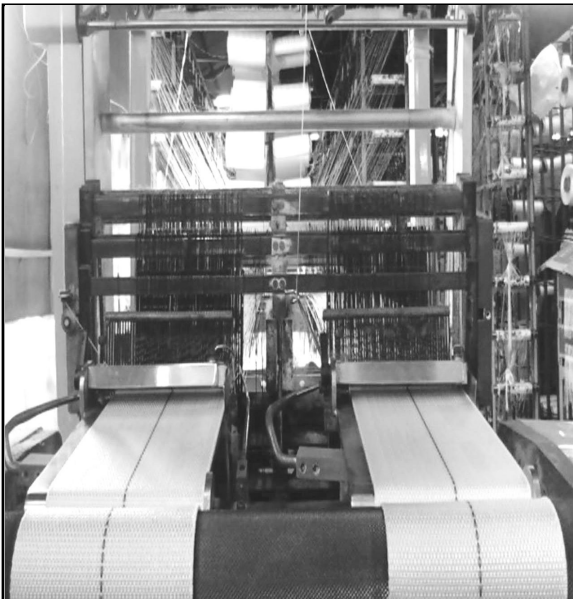
바야흐로 계열주체와 농가는 ‘상생’ 그리고 ‘공생’ 관계에 놓여있다. 가장 밀접한 관계에 있으면서도 결코 가까워질 수 없는 관계, 이제는 이 어색함을 털어내고 서로의 존재를 인식하는 관계로 재설정돼야 한다. 서로의 존재를 인식하고 양보와 타협, 대화와 토론이 빈번한 관계로 도약해야 하는 것이다.

현재의 계열화사업은 그간의 발자취를 짓밟히고 농가와 갈등을 조장해온 아주 못된 제도로 인식되고 있다. 진실이야 밝혀지겠지만 아무런 명분 없이 분쟁과 갈등을 조장하는 행위는 이제 중단돼야 한다. 계열주체와 농가협의회는 어떠한 논쟁거리도 이제는 대화로 해결할 수 있는 성숙한 자세를 갖추고 있다는 것을 간과해서는 안 된다.

현재 닭고기산업은 매우 시급한 상황에 놓여 있다. 글로벌 경쟁력을 갖춘 닭고기 회사들이 국내 시장을 호시탐탐 노리고 있고 수년 내 닭고기 관세가 철폐돼 글로벌 경쟁력을 갖추지 못한 계열회사는 심각한 위기

에 직면할 수밖에 없다. 농가들도 ‘회사야 어떻게 되든 닭이나 잘 키우면 되겠지’라는 인식에서 벗어나 수입닭고기보다 우월한 경쟁력을 가질 수 있도록 최고의 닭을 키우는데 최선의 노력을 아끼지 말아야 할 것이다.

육계산업이 지속적이고 안정적으로 성장하기 위해서는 각종 현안에 대해 왈가왈부하기보다는 업계의 중지를 모아 최선의 방안을 모색하는 것이 중요하다. 무엇보다 큰 성과, 큰 열매만을 기대하며 활동하는 우자(愚者)보다는 작은 것부터 실행해 성과를 내는 현자(賢者)가 될 수 있도록 농가들의 역할이 중요한 시점이다. **양계**



집란벨트 생산전문

품목

집란벨트(100,105mm)
집란벨트 고리

농협 : 356-0171-2888-93(예금주 : 윤기진)

세대섬유

경기도 양주시 부흥로 1241번길 93-7(유양동)
전화 : (031)856-3546 FAX : (031)856-3570
H·P : 010-2489-3510 E-mail : ykja2124@hanmail.net