

대형마트와 농가 간 계약생산에서 계약기업의 수직적 조정과 계약농가의 토지이용: 충청남도 부여군 일대 수박 주산지를 사례로

장영진*

Corporate Vertical Coordination, and Farmer's Land Use in Contract Farming Relations between Discount Store and Contract Farmers: A Case Study of the Watermelon Farming District in Buyeo-gun, Chungcheongnam-do

YoungJin Jang*

요약 : 본 연구는 충청남도 부여군 수박 농가와 대형마트 간 계약생산을 대상으로, 계약생산의 성립배경과 계약기업의 수직적 조정의 정도 그리고 이와 관련하여 나타나는 토지이용의 특징을 고찰하였다. 사례 계약생산은 생산자 단체 주도의 계약생산으로서, 기업의 역할이 신품종 수박의 품종 지정으로 제한됨에 따라 기업의 수직적 조정의 정도가 낮은 구매계약으로 유형화된다. 따라서 계약농가는 계약에 대한 진입과 탈퇴가 자유롭고, 나아가 복수의 거래처와 계약을 맺는 현상이 일반화되고 있다. 또한 계약농가들은 기존 윤작체계에서 계약품종을 결합하는 방식으로 계약생산에 참여하고 있는데, 이 과정에서 역대 계약품종의 확산에 의한 수박 농업의 다각화가 나타나고 있다.

주요어 : 계약생산, 부여군, 대형마트, 생산자 단체, 수직적 조정, 토지이용

Abstract : This study examines the foundations of contract farming, the extent of corporate vertical coordination, and farmer's land use in regards to the contract farming between discount store and watermelon farmers in Buyeo-gun, Chungcheongnam-do. In the above case, contract farming is led by the group of producers. As the corporate's role is limited due to the specification of watermelon breed, contract farming takes the form of procurement contract with restrained levels of corporate vertical coordination. Thus, it has become common for contract farmers to freely enter and leave contracts and sign contracts with multiple clients. Furthermore, farmers participate in contract farming by using contract breeds in existing crop rotation systems. Through this process, watermelon farming is undergoing a process of diversification via the spread of contract varieties in this region.

Key Words : contract farming, Buyeo-Gun, discount store, group of producers, vertical coordination, land use

* 한국고원대학교 지리교육과 부교수(Associate Professor, Department of Geography Education, Korea National University of Education, jangyj@knue.ac.kr)

1. 서론

제 2차 대전 이후 산업적 농식품 시스템의 등장으로 인해 식품의 생산과 소비 지형이 극적으로 변모하고 있다. 농업이 농식품 시스템으로 통합되는 과정에서 식품 가공업체, 식품 소매업체, 금융기관 등 농업외부 자본의 역할이 부각되고 있으며, 최근 들어 대규모 식품 소매업체는 농민과 소매업체 간 관계를 극적으로 바꾸어 놓고 있다(Robinson, 2013). 농식품 시스템에서 식품 산업의 한 축을 이루는 대형 소매업체들은 미국과 EU에서 특히 영향력을 확대하고 있는데, 이들 국가에서는 소수의 기업형 소매업체가 식품 시장을 주도하면서 식품 가공, 식품 도매 및 농장 기반 생산에 상당한 영향력을 행사한다. 대형 소매업체들은 자국은 물론 개도국 농민과 계약을 통해 글로벌 수준에서 신선 식품을 조달함으로써, 생산 수단을 소유하지 않은 채 생산자로부터 소매점에 이르는 생산 네트워크를 통제하고 있다(Wrigley, 1991; Robinson, 2013). 이 과정에서 대형 소매업체는 계약생산을 통해 식품 공급을 통제하는 자신들의 규제 시스템을 발전시키고(Guy, 1994), 이러한 통제는 국내외 생산지의 지역 경제를 글로벌 식품 생산 및 소비 시스템에 연계함으로써 상당한 영향을 미칠 수 있다.

국내에서도 1990년대 이후 대형마트¹⁾와 기업형 슈퍼마켓으로 대표되는 새로운 소매업태가 급속히 성장하면서 식품 소매부문의 주요 주체로 성장하고 있다. 이들은 농산물 조달 과정에서 계약생산 방식을 적극 활용하고 있는데, 품목중심 계약생산은 물론 지방자치단체와 협의를 통해 지역단위의 계약생산을 추진하기도 하고, 구매계약(procurement contract; marketing contract) 수준의 '계약재배'로부터 생산계약(production contract) 수준의 '위탁생산'에 이르는 다양한 계약생산 방식을 활용하고 있다(Biswas, Singh and Kumari, 2013;

장영진, 2016). 이와 같은 계약생산 방식은 기업의 수직적 조정(vertical coordination)의 정도가 각각 상이하므로 농업지역에 미치는 영향도 차별화될 것으로 기대된다.

그런데 그동안 계약생산에 관한 연구는 주로 계약생산 제도의 '비용과 편익'에 주목함에 따라, '어떻게 이 제도가 기존 농업경관에 진입하는지'에 대해서는 별로 관심을 두지 않았다(Pritchard and Connell, 2011, 236). 그러나 '기업이 기존 농업 환경에 어떻게 계약생산을 도입하는지, 그리고 생산자들이 어떻게 자신의 농업 계획과 이를 결합하는지'와 같은 양자 간 상호작용은 계약생산의 영향을 이해하는데 있어서 맥락의 중요성을 의미한다. 계약생산은 기존 로컬 환경에 고도로 적응하면서 개별 지역의 맥락에 따라 상이하게 진입하기 때문에(Pritchard and Connell, 2011, 237), 계약생산 연구에서는 이와 같은 논의가 수반되어야 할 것이다.

본 연구는 이러한 문제의식을 바탕으로 국내 유수의 대형 소매업체 A대형마트²⁾와 지역 농가 간 신선 원예식품의 계약생산에 주목하고자 한다. 사례기업 A대형마트는 부여군 수박 농가와 2004년부터 계약생산에 의해 수박을 조달하고 있는 바, 본 연구에서는 양자 간 계약생산이 사례 지역에 어떻게 진입하게 되었는지, 그리고 생산자들은 어떻게 자신의 농업활동에서 이를 결합해 나가고 있는지를 규명하고자 한다. 이를 위해 본 연구에서는 첫째, 신선식품 소매부문에서 대형마트를 비롯한 대형 소매업체의 성장과 농산물 조달 방식에 대해 고찰하고, 둘째, 부여군에서 사례기업과 농가 간 계약생산이 성립된 배경을 품목의 특성 및 지역 농업의 발전 경로를 토대로 설명하고, 셋째, 사례 기업과 계약농가 간 계약생산의 유형을 계약주체의 역할을 기반으로 규명하고, 넷째, 계약기업의 수직적 조정의 정도와 관련하여 계약생산자들의 토지이용의 특징을 설명하고자 한다.

이와 같은 연구 목적을 달성하기 위하여, 본 연

구는 통계청, 농림축산식품부 및 농촌진흥청 등의 농업 통계 자료와 충청남도 및 부여군이 발간한 각종 통계 자료를 활용하여 수박 농업 관련 통계를 확보하였고, 각종 신문기사 및 연구자료를 이용하여 사례 기업을 비롯한 대형마트의 농산물 계약생산 관련 자료를 수집하였으며, 사례지역의 계약생산의 추진 과정과 실재를 파악하기 위해 2015년 10~11월과 2016년 10~11월에 걸쳐 현지 조사 및 심층 면담을 실시했다.

심층 면담은 부여군 소재 B농협 산지유통센터, 부여군 농업기술센터 특화작목과, 충청남도 농업기술원, 충청남도 농업정책과, 농촌진흥청 국립원예특작과학원, 전라북도 농업기술원, C종자회사, 부여군 소재 늘푸른육묘장, 부여프러그육묘장 등의 관계자 그리고 부여군 일대 수박 계약생산 참여 농가 및 비참여 농가를 대상으로 이루어졌다³⁾. 본 연구의 부여군 수박 계약생산 관련 내용은 이와 같은 현지 조사 및 심층 면담을 기초로 서술되었다.

2. 대형 소매업체의 성장과 농산물 계약생산

국내에서는 1990년대부터 제조업 기반의 대기

업들이 유통업에 진출하면서 대형마트와 기업형 슈퍼마켓이 성장하고 기존 제조업체 중심의 유통채널인 대리점 체제가 붕괴되면서 생산 자본과 소매 자본 간 관계에서 소매 자본의 권력이 상대적으로 강화되는 현상이 나타나고 있다(Hughes, 1996; 김월경, 2003). 기업형 소매업체 가운데 지난 20년간 빠른 성장을 보인 분야는(판매액 지수 기준) 대형마트(2.0→127.8)와 편의점(10.5→211.6) 및 무점포 부문(26.1→156.2) 등이다(표 1).

이 가운데 식품 소매를 주도한 업체는(2014년 현재) 슈퍼마켓(84.6%)과 대형마트(54.8%)로서, 매출액은 각각 약 30조 원과 26조 원으로 나타났고, 가공식품을 제외한 신선식품 부문에서도 슈퍼마켓(약 15조 원, 42.7%)과 대형마트(약 11조 원, 23.1%)가 주요 판매처로 나타났다(표 2).

국내 대형마트와 슈퍼마켓은 과거 1990년대 이전까지 농산물을 도매시장 위주로 조달했는데(김동환·황수철, 2000), 이후 산지 벤더업체 및 산지 생산자 단체와 거래가 증가하면서 기존 도매시장 중도매인을 비롯하여 전문벤더 및 산지 직거래 등 3가지 통로에 의해 고루 조달되었다. 2000년대 후반부터는 농산물 산지유통센터(APC, Agricultural Product Processing Center)가 대형화되면서 대형 소매업체들이 산지 직거래를 강화함에 따라 대부분의 농산물이 산지 직거래에 의해 조달되고 있다(박병률 외, 2015). 특히 청과물 유통에서 대형 소

표 1. 식품 취급 소매 업체의 판매액 지수

| 구분 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 |
|------|------|------|------|-------|-------|
| 총지수 | 37.5 | 54.7 | 73.7 | 100.0 | 120.5 |
| 백화점 | 45.1 | 62.8 | 71.9 | 100.0 | 116.8 |
| 대형마트 | 2.0 | 31.4 | 70.4 | 100.0 | 127.8 |
| 슈퍼마켓 | 53.4 | 70.5 | 78.3 | 100.0 | 122.7 |
| 편의점 | 10.5 | 16.4 | 54.0 | 100.0 | 211.6 |
| 무점포 | - | 26.1 | 57.2 | 100.0 | 156.2 |

주: 경상지수 기준 - 당해 연도 매출액을 기준연도(2010년) 매출액으로 나누어 산출함.
자료: 통계청, 서비스업 동향조사

표 2. 소매 업체별 매출 구성(2014년)

(단위: 백만 원, %)

| 구분 | | 대형마트 | 슈퍼마켓 | 편의점 | 무점포 | 백화점 |
|-----|------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 식품 | 신선식품 | 10,967,823 (23.1) | 15,309,289 (42.7) | 50,975 (0.4) | 1,079,641 (2.6) | 4,422,667 (15.2) |
| | 가공식품 | 15,051,081 (31.7) | 15,022,464 (41.9) | 6,805,153 (53.4) | 3,321,971 (8.0) | |
| | 소계 | 26,018,904 (54.8) | 30,331,753 (84.6) | 6,856,128 (53.8) | 4,401,612 (10.6) | |
| 비식품 | | 21,460,848 (45.2) | 5,521,383 (15.4) | 5,887,604 (46.2) | 37,123,027 (89.4) | 24,673,824 (84.8) |
| 합계 | | 47,479,752 (100.0) | 35,853,136 (100.0) | 12,743,732 (100.0) | 41,524,639 (100.0) | 29,096,491 (100.0) |

자료: 한국체인스토어협회, 2015 유통업체연감; 통계청, 서비스업 동향조사

매업체는 농산물 생산지역과 직접 상품을 기획하고 계약을 통해 거래하는 방식을 늘려나가고 있다(김동환·황수철, 2000).

산지 직거래 방식에는 직구입 및 구매계약, 생산계약, 직영농장 등이 포함되는데, 오늘날 대형 소매업체들은 이 가운데 기존 직구입에 의한 조달을 줄여나가는 대신, 구매계약에 의한 조달을 점차 늘려나가고 있다. 반면 생산계약이나 직영농장과 같이 기업이 일정 정도 생산 위험을 분담하는 조달 방식은 선호도가 낮다(우영문, 2011).

국내에서 수박을 비롯한 신선 원예식품은 생산 계약이 보편화된 여타 농업부문 예컨대, 육계 및 비육돈을 비롯한 축산부문과 달리 계약생산에 의한 수직적 조정이 상대적으로 낮은 수준에 머물러 있는데, 이는 축산에 비해 영농의 규모화가 지연되고 자연조건으로 인한 작황의 불확실성이 크며, 생산물의 표준화와 규격화 정도가 낮기 때문이다. 따라서 이미 1970년대부터 신선 채소와 과일 등은 유통 목적의 계약생산이 시작되었지만, 이 분야에서 계약생산은 최근 대형 소매업체가 참여하면서부터 본격화되고 있다(김완배·김성훈, 2001; 장영진, 2015).

3. 부여군 수박 계약생산의 성립 배경

1) 부여군 사례 계약생산의 개요

사례 계약생산은 2004년 국내 대형 소매업체 A 대형마트와 충청남도 부여군 수박 농가가 주요 주체로 참여하면서 시작되었는데, 부여군 소재 B농협이 기존 거래처인 A대형마트에 일반 수박의 계약생산을 제안함에 따라 성사되었다. 이후 2011년에는 ‘특성화 수박’인 ‘씨 없는 수박’과 ‘씨 없는 검은 수박’으로 계약 품종을 확대했고 이러한 계약 내용은 해마다 갱신되고 있다(표 3).

이와 같이 국내에서 생산자 단체가 대형마트와 거래관계를 맺을 때는, 대형마트가 거래를 제안한 경우(약 25%)보다 생산자 단체가 선제적 판촉 활동을 전개하는 것이 일반적이다(약 67%)(변병식 외, 2008). 이 같은 사례 농협의 적극적인 행보는 과잉생산이 상존하는 국내 농업환경에서 생산자 단체의 판로 확보 및 수익성 증대를 위한 노력의 일환으로 이해될 수 있다.

계약규모는 2004년 시설 하우스 300여 동을 시작으로 이후 지속적으로 성장하여, 2012~2015년

표 3. 부여군 사례 계약생산의 개시 연도 및 계약 규모

| 구분 | 일반 수박 | 씨 없는 수박 | 씨 없는 검은 수박 |
|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 계약생산 개시 연도 | 2004년 | 2011년 | 2011년 |
| 계약 규모(2016년) | 시설하우스 약 500동 | 시설하우스 약 300동 | 시설하우스 약 200동 |

자료: 현지조사

까지는 약 1,200~1,300여 동을 유지하다 2016년 현재에는 약간 감소하여 약 1,000여 동 정도로 유지되고 있다. 이러한 계약 규모의 정체 내지 감소는 농산물 수입 개방 및 국내 대형마트 성장률의 정체로 인한 해당 농산물의 수요 정체에 기인한다. 현재 사례 농협은 계약기업에 수박을 납품하는 협력사(1차 벤더) 가운데 유일한 지역농협으로서, 납품 물량 기준 제 3위의 협력사로 성장했다⁴⁾.

2) 부여군 사례 계약생산의 성립 배경

사례 기업과 농가 간 계약생산이 부여군 수박 주산지에 진입하게 된 배경은 수박 작목(作物) 자체가 갖고 있는 특징과 장기간에 걸친 계약주체 간 거래 관계 그리고 부여군 일대의 수박 공급능력 등 3가지 측면에서 고찰할 수 있다.

(1) 집중 출하 작목에 대한 안정적 물량 확보의 필요성

부여군 수박 생산자들은 고품질 수박을 생산하기 위해, 과거 방임 재배에서 벗어나 적절한 시기에 적심(摘芯, 순자르기) 및 적과(摘果)를 통해 수박 묘(苗) 1주(株)에 수박 1통 생산을 원칙으로 하고 있다. 따라서 묘 1주에서 여러 개의 열매를 연속 수확하는 다른 과채류와 달리 수박은 작기(作期)별 단 1회 수확에 그치므로 작황에 따른 생산의 불확실성이 상대적으로 높은 작목이다.

이와 같은 특성에 더하여, 농가별로 정식(定植, 야주심기) 시기가 동일한 수박은 수확도 동시에 이루어지므로, 정식 시기가 대동소이 할 경우 특정 시기에 공급량이 몰리면서 집중 출하로 이어질

수 있다. 그런데 수박은 저장성이 낮은 중량형 농산물이라는 점에서(한국농업정보연구원, 2009), 농가와 수요 기업 양자가 각각 판로 확보와 공급처 확보에 어려움을 겪을 수 있다. 나아가 보편적으로 생산되지 않는 신품종 수박(씨 없는 수박이나 씨 없는 검은 수박을 비롯한 컬러수박)의 경우에는 이와 같은 어려움이 배가될 수 있다. 따라서 취급 물량이 많은 대형 소매업체들은 필요한 시기에 필요한 물량을 안정적으로 공급받기 위해 생산자와 계약을 통해 정식 및 수확 시기를 사전에 기획하여 농산물을 조달할 필요가 있다.

(2) 계약기업과 생산자 단체 간 장기 거래에 기반한 신뢰관계

사례 기업과 계약 관계에 있는 부여군 소재 B농협은 지난 20여 년간 계약기업에게 딸기를 공급하면서 공급 물량, 공급 시점, 품질관리 등에서 여타 전문 유통업체 못지않은 공급 역량을 발휘하고 있다. 이로 인해 소규모 생산자 단체인 사례 농협은 지역농협임에도 불구하고 국내 유수의 대형마트와 장기 거래에 기반한 신뢰관계를 구축하고 있으며, 이를 바탕으로 계약기업은 거래 품목과 물량을 순차적으로 늘려왔다(딸기, 수박, 왕대추 등). 양자 간 수박 계약생산은 이와 같은 과정의 일환으로 이해될 수 있다.

한편, 농가의 입장에서 대형마트를 통한 농산물의 판매는 안정적인 판로 확보와 농가 수취가격을 높이는 주요 수단으로 인식되고 있다(허길행·김경필, 2002). 사례 지역 농가들이 수취 가격 및 수수료 등에서 사례 기업의 납품 조건을 대형 소매업체 가운데 가장 우수하다고 평가한 점은 양자

간 계약이 성립되고 유지되는 주요 배경이라 할 수 있다.

(3) 부여군 일대 수박 주산지의 수박 공급 능력⁵⁾

국내 대형 소매업체가 거래대상을 선정하는 가장 중요한 기준은 ‘안정적 물량확보’ 능력으로 알려져 있다(우영문, 2011). 사례 기업과 부여군 농가 간 계약생산이 성사되는 과정에서도 부여군의 수박 공급능력이 중요한 고려 사항으로 지적되었다(사례 농협 면담). 부여군은 1990년대 이미 경남 함안군 및 진주시와 함께 대표적인 시설재배지로 부상했고, 현재 국내 최대의 수박 생산지로 성장했다(1,189ha, 10.4%, 2015년)(표 4).

전국적으로 수박은 과채류 가운데 가장 넓은 면적을 차지하는 대표 작목인데(약 30%), 충남은 그

비중이 전국 평균을 훨씬 상회한다. 충남에서 수박은 대부분 부여군·논산시·예산군 일대에서 생산되고 있는데, 그 가운데 부여군은 과채류에서 수박의 비중이 약 2/3에 달하여 수박농업이 지역 경제를 좌우할 정도로 특화되어 있다(표 5). 국내 수박생산은 생산 면적과 생산량 모두 1995년을 정점으로 감소 추세를 보이고 있는데, 이는 피상적으로는 주로 경쟁력이 낮은 노지 재배지의 급격한 감소에 기인하지만, 보다 근본적으로는 1995년 WTO의 출범과 이후 일련의 FTA 타결에 따른 농산물 시장 개방에서 그 원인을 찾을 수 있다.

이처럼 전체적인 생산 면적이 감소하는 상황에서도 부여군은 국내 최대 주산지로서 국내 수박의 해외수출을 주도하는 등 그 명성을 유지하고 있다. 수박은 부여군 전역에서 생산되고 있지만 특

표 4. 수박 재배면적 상위 5개 지역

| 순위 | 1995년 | | 2015년 | |
|----|----------|----------------|----------|----------------|
| | 지역 | 면적(ha, %) | 지역 | 면적(ha, %) |
| 1 | 경상남도 함안군 | 2,574 (13.6) | 충청남도 부여군 | 1,189 (10.4) |
| 2 | 경상남도 진주시 | 1,949 (10.3) | 충청북도 음성군 | 1,154 (10.1) |
| 3 | 충청남도 부여군 | 1,638 (8.6) | 전라북도 고창군 | 1,040 (9.1) |
| 4 | 전라남도 나주시 | 982 (5.2) | 경상남도 함안군 | 750 (6.5) |
| 5 | 경상남도 의령군 | 879 (4.6) | 충청남도 논산시 | 490 (4.3) |
| | 전국 | 18,977 (100.0) | 전국 | 11,392 (100.0) |

주: 1995년은 시설재배 면적이고 2015년은 총재배 면적을 나타낸 것임.

자료: 농림축산식품부, 1996 주요작물 지역별재배동향; 농촌진흥청, 내부 자료.

표 5. 충청남도 및 부여군 수박 생산면적의 비중 변화

(단위: ha, %)

| 연도 | 전국 | | | 충청남도 | | | | 부여군 | | | | |
|------|---------|--------|-------------|---------|--------|-------------|-------------|---------|--------|-------------|-------------|-------------|
| | 과채류 (A) | 수박 (B) | (B/A) × 100 | 과채류 (C) | 수박 (D) | (D/C) × 100 | (D/B) × 100 | 과채류 (E) | 수박 (F) | (F/E) × 100 | (F/D) × 100 | (F/B) × 100 |
| 1995 | 84,846 | 45,207 | 53.3 | 9,711 | 5,561 | 57.3 | 12.3 | 2,115 | 1,578 | 74.6 | 28.4 | 3.5 |
| 2004 | 58,976 | 21,654 | 36.7 | 9,813 | 4,423 | 45.1 | 20.4 | 2,860 | 2,100 | 73.4 | 47.5 | 9.7 |
| 2014 | 57,525 | 16,865 | 29.3 | 11,686 | 5,049 | 43.2 | 29.9 | 2,437 | 1,547 | 63.5 | 30.6 | 9.2 |

주: 2004년은 부여군 사례 계약생산 개시 연도임.

자료: 농림축산식품부, 채소류 생산실적, 해당 연도; 부여군, 부여통계연보, 해당 연도.

히 부여읍·장암면·규암면 등 세 개의 지역(83.6%, 2004년: 82.0%, 2014년)에서 주로 생산되고 있다(부여통계연보, 해당 연도).

국내에서 수박의 출하지역은 1~3월 의령을 시작으로, 3~5월 함안, 4~6월 고령, 5~7월 부여·논산, 6~7월 고창·음성, 8월 양구에 이르기까지 시간이 흐름에 따라 남쪽으로부터 북쪽으로 점차 북상한다(한국농수산물유통공사, 2015). 이는 수박 대량 수요처의 조달지역이 시기별로 북상하는 가운데, 부여군 일대가 5~7월을 대표하는 지역으로 자리매김 되고 있으며 부여군이 시설 재배에 의한 반축성 작형이 정착한 지역으로서 접경 지역 논산시 및 익산시와 함께 수박의 대량 수요기 주요 공급지역임을 의미한다. 이와 같은 부여군 수박농업의 위상은, 계약생산자들이 대규모 물량 공급에 자신감을 갖는 계기가 되었고, 계약기업이 공급처의 공급 역량에 믿음을 갖는 배경이 되었다.

4. 계약주체의 역할과 기업의 수직적 조정

1) 계약 주체 및 계약 내용

부여군 사례 계약생산은 계약주체 및 계약방식,

가격 결정 기준, 품질 기준, 농산물 인도시점 등에 대한 고찰을 통해 전반적인 개요를 이해할 수 있다. 먼저, 계약주체 및 계약방식을 보면 사례 계약 생산에서 기업과 직접 계약을 체결한 주체는 생산자 단체인 B농협이다. 사례 농협은 다수의 부여군 농가를 대신하여 A대형마트와 문서 계약을 체결하고, 다시금 생산 농가와 구두 계약을 체결(계약기업에게 계약농업인 명단 송부)함으로써 수박 계약생산을 주도하고 있다(표 6). 이는 수요기업이 다수의 농가로부터 농산물을 공급받고자 할 때, 일반적으로 기업과 생산자 단체(협동조합) 사이에서 계약이 체결되는 경향과 맥을 같이한다(Otsuka·Nakano·Takahashi, 2015).

둘째, 가격 결정은 가격 자체를 결정하기보다 가격 결정 기준에 대해 명시하고 있다. 수박 가격은 사례 농협이 제출한 견적서와 시세를 참고하여 결정되는 형식을 취하고 있으나, 시세에 따라 계약기업이 가격을 제시하면 생산자들은 이를 받아들이는 가격 수용자의 입장이므로 농가의 가격 협상력은 거의 없는 것으로 평가되고 있다. 다만 사례 대형마트의 구입가격은 일반 시세에 비해 상대적으로 높고 변동 폭이 극히 작다는 점에서 농가 및 생산자 단체로부터 가격 안정성에 대해 긍정적 평가를 받고 있다.

셋째, 품질 기준은 국립농산물품질관리원 농산물 표준규격에 준하여 결정하되 출하 시점별 이후 조건의 차이에 따라 중량 및 당도 기준이 달라

표 6. 부여군 사례 계약생산의 개요

| 구분 | 내용 |
|--------------|--|
| 계약 주체별 계약 방식 | <ul style="list-style-type: none"> • 계약기업(A대형마트)과 생산자 단체(B농협) 간 문서계약 • 생산자 단체와 계약농가(부여군 및 인근 지역 농가) 간 구두계약 |
| 가격 결정 기준 | <ul style="list-style-type: none"> • 사례 농협의 견적서 및 도매시장 시세 (1주일 평균 가격) |
| 품질 기준 | <ul style="list-style-type: none"> • 국립농산물품질관리원 농산물 표준규격에 준하여 마련 |
| 농산물 인도 시점 | <ul style="list-style-type: none"> • 계약기업 본사의 연간 계획에 따라 시기별 정해진 물량의 사전 발주 |

자료: 현지조사

지며, 여기에 기업의 요구에 따라 세부 내용이 추가된다. 일반적으로 대형마트의 품질 기준은 다른 출하처에 비해 엄격한 것으로 알려져 있는데(김동환·황수철, 2000), 그럼에도 불구하고 높은 수취가격과 가격 안정성이 이를 상쇄하는 것으로 보인다. 실제로 역내에서 생산된 수박 가운데 최상품은 대형 소매업체로 출하되고, 이와 비슷한 등급이나 차하위 등급은 지역 브랜드로, 그리고 최하위 등급은 공판장을 통해 재래시장으로 공급되고 있다.

마지막으로, 농산물 인도 시점은 사례 기업 본사의 연간 계획에 의해 정해진 물량의 사전 발주(1주일 내지 2~3일 전)에 따라 결정되며, 기업 자체 물류센터로 납품하는 여타 농산물과 달리 수박은 중량형 작물이라는 점에서 계약 기업의 특정 매장(수도권)으로 직납하고 있다.

2) 계약기업의 역할

계약생산에서 계약주체별 역할은 계약생산을 유형화하는 주요 지표이며, 이는 다시금 계약기업의 수직적 조정의 정도를 파악하는 기초가 된다는 점에서 계약주체별 역할을 명확하게 규명하는 작업은 사례 계약생산을 이해하는 출발점이라고 할 수 있다(표 7).

먼저 계약기업은 계약생산을 위해 선행되어야 할 것으로 기대되는 일련의 활동, 예컨대, 계약농가 선정과 기술 지원 및 생산 관리 등에 관여하지 않는 것으로 나타났다. 기업의 활동은 단지 작황 점검 수준의 농가방문과 수확 후 선별과정 참관 등 기본적인 역할로 제한된다. 또한 계약기업은 수박 생산에 소요되는 각종 투입물이나 설비에 대해서도 개입하지 않고 있다. 예컨대, 각종 투입물에 대한 별도의 공급 또는 기준을 제시하거나 농가별 시설재배지의 입지나 토양관리 지침을 제시

표 7. 부여군 사례 계약생산의 주체별 역할

| 구분 | | 내용 |
|------------|---------|--|
| 계약기업의 역할 | 투입물 공급 | 없음 (단, '특성화 수박'의 경우 품종 지정) |
| | 금융 지원 | 없음 |
| | 기술 지원 | 없음 |
| | 생산 관리 | 없음 (단, 작황점검 수준의 농가 방문; 선별작업 참관) |
| 생산자 단체의 역할 | 계약농가 선정 | <ul style="list-style-type: none"> • 작목반 단위 및 개별 농가 단위 선정 (→ 계약생산의 공간적 광역화 및 계약농가의 공간적 근접화 추구) |
| | 기술 지원 | <ul style="list-style-type: none"> • '특성화 수박'에 대한 부여군농업기술센터·종자회사의 생산교육 주선 • 계약농가에 대한 생산 컨설팅 |
| | 생산 관리 | <ul style="list-style-type: none"> • '특성화 수박' 육묘장 지정 (3곳: 부여군·논산시·익산시) • 작목반별·농가별 정식(定植) 물량 및 시기 조율 • 농가별 작황 점검 및 수확 시점 결정 • 수확·선별·납품·대금 정산 주도 |
| | 판로 보장 | <ul style="list-style-type: none"> • 등외품 및 초과 물량의 책임 출하 |
| 계약농가의 역할 | | <ul style="list-style-type: none"> • 소유 농지 및 임차 농지와 가족노동(일부 농가: 이주노동자 고용) 활용 • 각종 투입물 구득, 토양 관리 및 시설 투자(시설재배지의 주기적 입지 이동) • 보유 기술을 활용한 계약 품목 생산 |

자료: 현지조사

하지 않고 있다.

다만, 사례 기업은 상품 차별화 차원에서 신품종 수박의 채택 및 종자 지정을 통해 고품질 상품 확보에 관심을 기울이고 있다. 사례 기업은 보편적으로 생산되는 일반 수박 종자는 지정하지 않는 반면, 계약생산 개시 당시 국내에서 생산 농가를 찾아보기 어려웠던 씨 없는 수박과 씨 없는 검은 수박 등 ‘특성화 수박’에 대해서는 품종을 지정하고, 주산지 일대 지정 육묘장에서 수박 묘를 공급하게 하고 있다. 특히 씨 없는 검은 수박은 사례 기업이 상품 차별화를 목적으로 신품종을 모색하는 과정에서 채택한 품종으로서, 해외 종자업체와 국내 농업기술센터 및 재배농가 등과 협력하여, 국내 환경에 적절한 품종을 시험재배를 통해 선정하고 이를 독점 계약에 의해 국내 대표 산지인 부여군과 함안군 일대에서 계약생산을 추진하였다⁶⁾(표 8).

3) 계약농가의 역할

계약농가는 소유 농지 또는 임차 농지와 가족노동(일부 농가는 이주 노동자 고용)을 기반으로 각종 투입물의 구득, 토양 관리 및 시설 투자, 그리고 농가의 생산 기술 등을 활용하여 계약 품목을 생산·공급하고 있다. 이 과정에서 계약농가들은 수박의 생산성을 좌우하는 시설재배지의 토양관리에 특히 주목하고 있는데, 사례 계약생산에서는 시설재배지의 조건 및 입지에 대한 기업의 통제가 전무하므로, 계약농가들은 다양한 토양관리에 더

하여 시설재배지 입지를 주기적으로 이동하는 방식을 널리 채택하고 있다.

수박은 박과의 일년생 고온성 작물이나, 최근 소비의 주년화(周年化)와 농자재의 개발 및 시설재배 기술의 발달에 힘입어 재배 작형이 다양하게 분화됨에 따라(초축성, 축성, 반축성, 노지역제, 시설억제 작형) 연중 재배가 가능해졌다(농촌진흥청, www.nongsaro.go.kr). 그렇지만 시설재배지는 재배 횟수가 증가함에 따라 토양 중 특정 비료성분이 과도하게 축적되고 미생물의 불균형이 발생하여 3년 정도만 연속 경작하여도 작물의 생육에 적합하지 않은 수준으로 악화된다. 이로 인해 시설재배 단지에서는 수박의 면역력 저하와 질병 발생, 이에 따른 품질저하와 상품성 하락 그리고 궁극적으로 농가의 영농비 증가와 소득감소 등 연작에 의한 피해가 빈발하고 있다(박현태 외, 2002; 한국농업정보연구원, 2009; 충남도청 농업정책과 면담; 농촌진흥청, <http://www.nongsaro.go.kr>).

부여군 계약농가는 시설재배로 인한 연작장해 예방을 위해 정식 전 토양관리에 많은 시간과 자본을 투자하며, 나아가 시설재배 경험이 없거나 논으로 전환한 지 오래된 농지를 찾아 시설재배지를 주기적으로 이동한다. 이처럼 부여군 수박 산지에서는 논을 논 상태와 밭 상태로 수년씩 돌려가며 벼와 밭작물을 재배하는 답전 윤환(畓田 輪換, paddy-upland rotation) 방식이 보편화되었다(농촌진흥청, 농업용어사전).

계약농가들은 일반적으로 5~10년 주기로 기존

표 8. 수박 품종별 종자 및 수박 묘 공급 방식

| 구분 | 일반 수박 | 특성화 수박(씨 없는 수박 및 씨 없는 검은 수박) |
|---------|-----------------------|------------------------------------|
| 계약 품종 | 품종 제한 없음 | 품종 지정(씨 없는 검은 수박: 계약기업과 종자회사 간 계약) |
| 종자 공급 | 육묘장의 자율적 종자 구입 | 생산자 단체 지정 육묘장이 종자 구입 |
| 수박 묘 공급 | 계약농가가 원하는 육묘장에서 자율 주문 | 생산자 단체 지정 육묘장이 계약농가에 공급(공동 구매) |

자료: 현지조사

시설재배지를 논으로 전환하고, 역내 기존 논농사 지역에서 신규 시설재배지를 찾고 있다. 이 과정에서 소유 농지에 여유가 없는 농가는 근거리에 위치한 임차농지를 적극 활용하고 있으며, 일부 농가는 거주지 읍면에서 적절한 농지를 확보하기 어려울 경우 이웃 읍면에서 임차지를 찾기도 한다. 또한 일부 농가는 수박 후작으로 벼농사를 짓는 방식으로 해마다 시설하우스의 설치와 해체를 반복하면서 연작장해를 예방하고 토양관리에 소요되는 비용을 절감하고자 한다.

이상과 같이 계약농가는 시설재배지의 토양관리 및 연작장해 예방차원에서 시설재배지의 근거리 입지 이동을 주기적으로 진행하고 있는바, 이는 계약농가가 계약생산으로 인한 별도의 입지 제약을 받지 않은 채 여타 비계약 농가와 동일한 공간적 의사결정을 수행하고 있음을 의미한다.

4) 생산자 단체의 역할

생산자 단체는 계약기업 및 생산 농가 양자와 계약을 체결함은 물론, 수박생산 자체에 대한 전문성과 부여군 일대 수박 농업지역 및 개별 농가의 생산여건에 대한 깊이 있는 이해를 바탕으로, 계약기업을 대신하여 계약생산 과정에서 요구되는 계약농가 선정, 기술 지원, 생산 관리 및 판로 보장 등 다양한 역할을 주도적으로 수행하고 있다(표 7).

첫째, 생산자 단체는 계약농가 선정을 주도하고 있는데, 계약 품목의 공급 역량을 강화하기 위

해 계약농가의 공간적 범위를 시군 수준으로 광역화함과 동시에, 그 범위를 부여군 및 접경지역으로 제한하여 생산자들의 공간적 근집을 추구하고 있다(Hart, 1978). 사례 농협은 관할지역이 읍면 수준에 해당하는 지역농협에 불과하지만 계약기업의 수요에 부응하기 위해 관할지역을 비롯하여, 부여군 전역과 논산시 및 익산시 등 부여군 동남부 지역에 위치한 주요 산지로 농가 선정 범위를 확장하면서 계약생산의 공간적 범위를 광역화하고 있다(표 9). 그러나 사례 농협은 이 과정에서 부여군 및 인접지역으로 농가 선정 범위를 제한하고 있는데, 이는 생산관리 및 출하관리의 수월성을 위해 선별·저장 기능을 수행하는 APC 센터와 계약농가, 그리고 계약농가들 상호 간 근접성을 추구하는 사례 농협의 공간적 의사결정의 일환으로 이해된다(TechnoServe-IFAD, 2011).

둘째, 생산자 단체는 계약농가를 선정하는 과정에서(사례농협 소속 농산물 품질관리사에 의한 농가단위 섭외의 경우), 일정 수준 이상의 시설을 보유한 농가로 계약농가를 제한하고 있으며, 생산기술 수준이 높은 선도농가를 우대하여 품질관리의 수월성을 확보하고자 하고 있다. 계약생산 연구는 농촌 불균등 문제를 우려하여 소농 또는 빈농의 배제여부에 주목하고 있는데(Key and Runsten, 1999), 사례 지역에서는 보유 시설하우스가 매우 적은 초소형 농가(약 3~4동 이하)와 시설하우스 및 토양 조건이 매우 열악한 농가는 일부 배제되는 것으로 나타났다. 또한 고품질 수박 생산기술을 보유한 농가에게는 계약 물량을 늘려 주는 등

표 9. 품종별 계약생산 지역

| 구분 | 일반 수박 | 씨 없는 수박 | 씨 없는 검은 수박 |
|------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| 계약생산 초기 | 사례 농협 관할지역 | - | - |
| 현재 (2016년) | 부여군 전역 및 논산시 성동면 일대 | 부여군 전역 및 익산시 망성면 일대 | 부여군 초촌면 및 논산시 광석면 일대 |

자료: 현지조사

운영 과정에서 역량있는 농가를 우선적으로 고려하고 있다.

셋째, 생산자 단체는 기업의 계약물량 증가에 부응하는 과정에서, 기존 계약농가의 생산규모를 늘리기보다 계약농가의 수를 늘리는 방식으로 대응하고 있다. 일반적으로 기업은 거래비용을 절감하기 위해 소수의 공급자를 선호하지만(Pritchard and Connell, 2011), 생산자 단체가 농가 관리를 전담하는 상황에서 농가의 수는 더 이상 기업의 관심사가 아니다. 실제로 부여군 수박농가 가운데 시설재배 농가의 평균 재배면적은 2015년 기준 0.65ha(부여군 시설재배 농가 1,459농가, 941.9ha, 충청남도 내부자료)로서, 이는 시설하우스 규모를 평균 200평 내외로 볼 때, 시설하우스 약 10동 정도에 해당하는 규모이다. 다시 말하면, 사례 지역에서 계약기업이 선호하는 영농규모가 어떠한지, 현실적으로 계약농가의 규모는 이와 같은 범위를 벗어나기 어려우므로 계약물량의 증가는 농가 수의 확대를 통해 가능함을 알 수 있다.

넷째, 생산자 단체는 생산경험이 축적되지 않은 '특성화 수박'의 생산 교육 및 수박 생산 컨설팅 등 농가에 대한 기술지원을 주도하고 있다. 생산자 단체는 부여군농업기술센터 수박 전문가를 비롯하여 '특성화 수박' 종자회사 관계자 등이 작목반 또는 지역별로 생산농가 대상 교육을 실시하도록 주선하였으며, 사례 농협 소속 농산물 품질관리사(수박 선별사)들이 계약농가에 대한 생산 컨설팅을 포전 수준에서 지속적으로 실시하게 하고 있다.

다섯째, 생산자 단체는 육묘장 지정으로부터 대금 정산에 이르는 수박생산 전과정을 총괄함으로써 계약농가의 생산 관리를 전담하고 있다. 생산자 단체는 수박 묘(특성화 수박) 공급을 위한 육묘장 지정, 수요 기업의 연간 발주 계획에 부응하기 위한 농가별 정식 시기 조율, 농협 소속 농산물 품질관리사에 의한 작황 점검 및 고품질 수박 공급을 위한 적절한 수확 시점 판정, 외부 전담 작업반(한국인 작업반장과 다수의 구소련 출신 이주노동

자로 구성됨)을 활용한 수확, 보유 APC 센터에서 농가별 선별 및 저장, 계약기업의 수도권 매장으로 직납 그리고 마지막으로 수박 대금 정산 등 생산의 전과정을 지원하고 있다. 특히, 과거 농가 자체 판단에 따라 출하시기를 결정한 경우, 당도가 낮은 저품질 수박이 대량 유통되었던 점을 고려할 때(계약농가 면담), 농산물 품질관리사와 같은 품질관리 요원을 활용한 농가별 작황 점검 및 수확 시점 판정 절차는 수요기업의 품질기준을 충족시키기 위한 매우 효율적인 과정임을 알 수 있다.

여섯째, 생산자 단체는 기업의 품질기준 미달 물량(등외품) 및 초과 물량을 여타 경로로 책임 출하하여 계약농가의 판로를 보장하고 있다⁷⁾. 다만, 작황이 매우 부진하여 등외품의 비율이 과도하게 높을 경우에는 농가의 수익성을 고려하여, '포전 거래(圃田 去來, 밭떼기)'를 유도하기도 한다. 그렇지만 전국적으로 수박 거래의 70~80%에 이르는 포전 거래의 경우(한국농수산물유통공사, 2015), 농가들은 거래 상인을 물색하여 가격을 흥정하는 과정과 가격이 결정된 이후 수확이 임박한 시점에서 제기되는 산지 유통인의 가격 할인 요구로 매 작기마다 고통을 겪고 있다(계약농가 면담). 또한 여타 농협으로 출하하는 경우에는 농가 스스로 등외품을 처리해야 하는 어려움이 있다는 점에서 사례 농협의 판로 보장은 계약농가로부터 긍정적인 평가를 받고 있다.

5) 계약생산의 유형과 계약기업의 수직적 조정

이상과 같은 계약기업 및 계약생산자의 특징과 각각의 계약 주체별 역할을 토대로 사례 계약생산의 유형 및 수직적 조정의 정도를 설명할 수 있다. 첫째, 계약생산은 일반적으로 계약기업(contractor)의 특성에 따라 몇 가지로 유형화되는데⁸⁾, 사례지역의 수박생산은 '민간 기업'이 '다수 농가'로부터 농산물을 공급받는 전형적인 계약생산(contract farming) 방식으로 자리매김 될 수 있다.

동시에 사례 계약생산은 생산자 단체가 주도하고 있는데 해당 생산자 단체가 관할지역 외부 농가들에게는 단지 중개인(전문 유통업체)으로 기능한다는 점에서, 본 계약생산은 ‘중개인’이 주도적 역할을 수행하는 모형(intermediary model)의 성격도 갖고 있는 것으로 이해된다(Glover and Kusterer 1990; Eaton and Shepherd, 2001).

소규모 농가들은 생산자 단체를 구성함으로써, 한편으로는 생산 규모의 한계를 극복하고 계약기업과의 거래비용을 절감하며, 고품질의 농산물을 적기에 안정적으로 공급할 수 있는 역량을 갖추게 되고 결과적으로 소농이 기업에 대해 협상력을 갖게 해준다는 점에서 권장되고 있다(Wang·Wang·Delgado, 2014). 다른 한편으로 생산자 단체는 계약기업이 역량 있는 농민을 파악하고 이들이 계약을 준수하게 하며, 품질관리 및 안전성을 강제하는데 드는 비용 등 개별 농가와 거래하는데 소요되는 거래비용을 절감하게 해준다(Barrett *et al.*, 2012; Glover and Kusterer, 1990; Porter and Phillips-Howard, 1997; World Bank, 2007; Otsuka *et al.*, 2015).

부여군 수박농가와 사례 대형마트 간 계약생산에서도 사례 기업은 농가와 직접 접촉하는 대신 생산자 단체와 계약을 체결하여 다수의 농가를 상대함에 따라 발생하는 거래비용을 절감하는 반면, 생산자 단체는 기업을 대신하여 계약생산의 전과정을 주도하는 것으로 나타났다.

둘째, 부여군 농가와 사례 기업 간 계약생산은 계약기업의 역할로 보건대 전형적인 구매계약(procurement contract)으로 유형화될 수 있다. 일반적으로 계약생산은 계약기업의 수직적 조정(vertical coordination)의 정도에 따라 크게 두 가지로 분류되는데, 하나는 계약기업이 주요 구매조건을 중심으로 계약을 체결하고 생산과정에는 개입하지 않는 구매계약이고, 다른 하나는 구매계약 내용에 더하여 기업이 투입물이나 금융 및 기술지원 그리고 생산관리 등에 참여함에 따라 전자

에 비해 수직적 조정의 정도가 상대적으로 높은 생산계약(production contract)이다(Singh, 2002; da Silva, 2005; Biswas, Singh and Kumari, 2013; 장영진, 2016).

부여군의 사례 계약생산은 생산과정에 대한 기업의 통제가 거의 이루어지지 않음에 따라 수직적 조정의 정도가 매우 낮은 구매계약에 해당되는데, 이는 국내 대형 소매업체들이 생산계약이나 직영농장보다 구매계약 방식을 선호하는 경향과 맥을 같이한다. 이와 같은 구매계약에 대한 선호는 수많은 종류의 상품을 취급하는 대형 소매업체들이 농산물 생산부문에 취약하다는 점(비전문가, 담당 인력의 잦은 교체)과도 관련이 있다. 이러한 대형 소매업체의 농산물 조달방식은 생산계약에 의해 특정 농산물의 생산 과정에 깊이 개입하여 물량 및 품질 관리에 철저를 기하는 전문 농산업체의 조달과정과 대조적이다(장영진, 2013; 장영진, 2015).

이처럼 부여군에서 단지 구매계약만으로 고품질 수박의 안정적 조달이 가능한 것은 사례 지역의 농업발전 경로와 관련지어 이해될 수 있다. 부여군은 국내 최대 수박 주산지로서 수십 년에 걸친 역내 생산자들의 생산 경험과 높은 생산기술 및 적절한 작부체계의 보급으로 인해 수박 생산의 표준화가 상당히 진전되었고(충청남도 농업정책과 면담), 역내 관련 산업이 잘 구비되어 있으며(다수의 농자재업체 및 육묘업체), 장기간에 걸쳐 제도적 지원이 축적된 지역이다(충청남도, 충청남도 농업기술원, 부여군농업기술센터, 지역농협). 이와 같은 국내 대표 주산지의 농업환경에서 계약기업은 계약농가와 생산자 단체의 역량에 힘입어 생산과정에 대한 개입 없이 고품질 수박의 조달이 가능함을 알 수 있다.

5. 계약기업의 수직적 조정과 계약농가의 토지이용

1) 계약·비계약 작목의 운작에 기반 한 토지 이용

이상과 같이 기업의 수직적 조정의 정도가 낮은 수준을 보이고 기업의 역할이 품종의 지정 및 계약 물량의 책임 수매로 제한되는 상황에서, 사례 지역 계약농가들은 자신의 시설재배지를 전적으로 해당 계약품목에 투입하기보다 기존 농업활동과 계약품목을 결합하여 생산하는 방식을 채택하는 것으로 나타났다. 일반적으로 생산계약(production contract)에서는 기업의 투입물 공급과 금융 및 기술지원 그리고 생산관리 등으로 인해, 계약농가는 보유 농지와 설비 및 투입물의 용도 전환에 대해 엄격한 통제를 받는다(Eaton and Shepherd, 2001; da Silva, 2005). 그러나 구매계약하에서 농산물을 공급하는 부여군 계약농가는 동일 시설재배지에서 계약 작목과 함께 여타 비계약 작목을 운작에 의해 생산함에 따라, 계약 작목의 생산에 이용한 시설재배지 및 투입물의 용도 전환이 빈번하게 발생하고 있다. 이는 계약농가의 시설재배지 및 각종 투입물이 사례 대형마트와의 계약생산으로 용도가 한정된 계약 특수 자산이 아니라는 점에 기인한다.

부여군에서는 멜론이나 호박 등의 과채류가 주된 운작용 작목으로 이용되고 있는데, 이 가운데 멜론은 7월 이후 고온기에 수익성 확보를 목적으로 생산되며, 호박은 수박 생산의 불확실성을 상쇄하고 저항성이 강한 작목을 생산하기 위해 수박 후작물로 생산되고 있다. 특히 멜론은 지난 10여년간 수박의 후작물로 정착함에 따라(수박 1기작 또는 2기작 이후 정식) 부여군 과채류 농업에서 상당한 비중(2014년 현재, 195.5ha, 8.0%)을 차지하게 되었다(부여통계연보, 해당 연도).

이와 같은 운작을 위해 계약농가들은 시설재배지를 2~3개의 군으로 나누어, 1회 정식규모를 적게는 3~4동에서 많게는 10여 동 정도로 제한하고 시설재배지 군별로 1~2개월 씩 시차를 두어 정식을 실시하고 있다. 이상과 같은 운작체계는 부여군 수박 농가에서 일반적으로 채택하는 토지 이용형태로서, 시설재배지에서 연작에 의한 병충해를 예방하고, 작목별 특성에 기반 한 수익을 확보하며, 시기별로 농작업을 분할 배치하여 부부 중심의 가족 노동력이 보편화된 역대 농가들이 농장 운영을 효율적으로 하기 위함이다.

더욱이 부여군 계약농가들은 계약·비계약 작목의 운작체계를 통해 동시에 두 개 이상의 생산자단체 또는 유통업체와 계약생산에 참여하는 것이 일반화 되고 있다. 부여군 계약농가는 구매계약에 의해 사례 대형마트의 조달체계에 통합되어 있으나, 생산자들은 보다 수익성이 높은 작목으로 전환하거나 농작업이 상대적으로 수월한 품종으로 전환하는 과정에서 계약업체를 교체하기도 하고 여타 지역농협이나 사례 기업의 경쟁업체와 동시에 계약을 체결하기도 한다. 예컨대, 사례 대형마트와는 씨 없는 수박을, 사례 기업의 경쟁 업체와는 미니수박과 검은 수박을, 그리고 개인 수집상과는 멜론을 계약생산하는 식이다. 이처럼 계약농가들은 역대 일반화된 운작체계에 계약품종을 결합하는 방식으로 계약생산에 참여하고 있으며 해당 계약 품종은 농가의 자율적인 의사결정에 따라 여타 업체의 계약품종으로 손쉽게 교체되고 있음을 알 수 있다.

이는 사례 지역이 다수의 생산자와 시설 재배지를 보유한 국내 최대의 수박 주산지로서 지역의 수박 출하기와 수요 기업들의 거래 수요가 맞물리면서 빚어진 현상이기도 하다. 실제로 이 지역에는 포전 거래를 위주로 하는 산지 유통인이 다수 활동하고 있으며, 산지유통센터를 보유하고 대형 유통업체와 출하계약을 맺은 다수의 지역농협이 존재하고, 또한 사례 기업과 경쟁관계에 있는

대형마트와 공급 계약을 맺은 전문 유통회사(영농조합법인)가 지역 내 농가들을 상대로 거래하고 있다. 이처럼 계약업체가 복수로 존재하고 선도 농가의 풀이 제한될 경우, 생산자 유지를 위한 업체 간 경쟁이 발생하게 되어 계약주체 간 관계에서 생산자들은 상대적 자율성을 확보하게 된다 (Imbruce, 2008).

2) 계약 품종의 확산에 의한 수박 농업의 다각화

사례 계약생산으로 인해 부여군에서는 계약품종(특성화 수박)의 확산에 의한 지역농업의 다각화를 중심으로 토지이용에 변화가 나타나고 있다. 일반 수박 일색인 사례지역에서 계약 참여 농가와 비참여 농가 간 품종의 차이, 나아가 비참여 농가에 대한 해당 품종의 확산은 사례 지역 수박농업의 다각화를 주도하게 된다(Pritchard and Connell, 2011).

A대형마트가 지정한 '씨 없는 수박' 종자회사 판매자(C종자회사 수박 담당자)에 의하면, 사례기업이 계약생산에서 씨 없는 수박을 채택하기 이전까지 해당 품종은 시장에서 정당한 평가를 받지 못하고 있었다. 이에 따라 씨 없는 수박은 씨 없는 검은 수박과 함께 시범재배 수준에 머물러 있었는데, 사례 대형마트가 계약생산을 시작하면서(2011년) 해당 품종이 지역 내에서 빠르게 확산되기 시작한 것이다(각각 약 19%와 약 8%로 추정됨, 부여군 농업기술센터 면담).

사례 농협은 현재 부여군에서 생산되고 있는 수박의 약 20%를 취급하고 있는데(2016년), 이 가운데 일반 수박이 약 50%, 씨 없는 수박이 약 30%, 그리고 씨 없는 검은 수박이 약 20%로 부여군 전체와 비교할 때 '특성화 수박'이 상대적으로 높은 비중을 차지하고 있다. 또한 사례 농협은 부여군에서 생산되는 일반 수박의 약 14% 정도를 취급하고 있는데 반해, 씨 없는 수박과 씨 없는 검은 수박의 취급비중은 약 32%와 약 50%로 부여군에서 특성화 수박의 확산을 주도하고 있다(표 10).

이와 같은 품종의 역내 확산은 해당 품종의 계약생산이 시작된 이후 최근 3~4년 사이에 나타난 현상이다(부여군농업기술센터 및 C종자회사 수박 담당자 면담). 국내 유수의 대형마트와 계약생산에 의한 가격 및 판로 보장은 지역 농가가 생산을 결정하는 중요한 계기가 되었고, 부여군 일대 수박 주산지에서는 해당 품종 및 유사 품종의 생산이 증가하면서(사례 농협 및 계약농가와 면담) 결과적으로 부여군은 경남의 함안군과 함께 해당 품종의 주된 공급지로 부상하게 되었다.

6. 결론

본 연구는 충청남도 부여군 수박 농가와 국내 유수의 대형마트 간 계약생산을 대상으로 양자 간 계약생산의 성립배경을 고찰하고 계약주체별 역할을 통해 계약기업의 수직적 조정의 정도를 파악

표 10. 부여군 및 사례 농협의 수박 품종별 비중(2016년)

| 구분 | 계 | 일반 수박 | 씨 없는 수박 | 검은 수박 |
|----------------|-----------------|----------------|---------------|---------------|
| 부여군 | 100% | 73% | 19% | 8% |
| 사례 농협 관할 지역 | 약 20% (100%) | 10% (약 50%) | 6% (약 30%) | 4% (약 20%) |

자료: 부여군 농업기술센터 및 사례 농협 면담내용을 토대로 구성함.

하고, 이를 기반으로 계약생산자들이 기존 농업활동과 계약생산을 어떻게 결합하고 있는지를 계약농가의 토지이용을 중심으로 고찰하였다.

사례 계약생산은 생산자 단체가 수박 농업에 대한 전문성과 부여군 수박 농업지역 및 지역 농가의 생산여건에 대한 깊이 있는 이해를 바탕으로 계약생산을 주도하는 반면, 계약기업의 역할은 '특성화 수박'의 종자 지정 및 계약 물량의 책임 수매로 제한됨에 따라, 본 계약생산은 기업의 수직적 조정의 정도가 매우 낮은 구매계약으로 유형화된다. 이처럼 구매계약만으로 고품질 수박의 안정적인 조달이 가능한 것은, 부여군 일대 수박 생산자들의 오랜 생산 경험과 높은 기술력, 연관 산업의 발달 그리고 장기간에 걸친 제도적 지원 등 사례 지역의 농업발전 경로와 관련지어 이해될 수 있다.

부여군 계약농가들은 수직적 조정의 정도가 낮은 구매계약 하에서, 역내 일반화된 윤작체계에 계약품종을 결합하는 방식으로 계약생산에 참여하고 있어 시설재배지의 용도전환이 빈번할 뿐 아니라 계약생산에 대한 진입과 탈퇴가 자유롭고, 나아가 복수의 거래처와 계약을 맺는 경우가 보편화 되고 있다. 이는 사례 지역이 다수의 생산자와 시설 재배지를 보유한 국내 최대의 수박 생산지로서 지역의 수박 출하기와 기업들의 수요가 맞물리면서 빚어진 현상이기도 하다. 이처럼 계약업체가 복수로 존재하고 농가의 풀이 제한되면 생산자 유치를 위한 업체 간 경쟁이 발생하게 되어 계약주체 간 관계에서 생산자들은 보다 대등한 위치를 점하게 된다.

또한 사례 계약생산으로 인해 부여군에서는 계약품종(특성화 수박)의 확산에 의한 지역농업의 다각화를 중심으로 토지이용에 변화가 나타나고 있다. 이와 같은 품종의 다각화와 신품종에 대한 생산 경험의 축적 및 관련 기술의 역내 확산은 기존 수박 주산지의 영역적 발전을 보다 강화하는 방향으로 영향을 미치게 될 것이다.

이상과 같은 연구 결과에도 불구하고 본 연구는 사례 대형마트의 역할을 설명하는 과정에서 사례 기업에 대한 심층면담을 실시하지 않은 채 여타 계약주체와의 면담내용을 비롯하여 국내외 문헌 및 기사를 중심으로 서술했다는 점에서 한계를 갖는다. 연구자는 계약주체 가운데 한 축을 이루는 사례 대형마트와 접촉을 시도했으나 면담이 성사되지 못하였는바, 후속 연구에서는 이 같은 문제점이 보완되어야 할 것이다.

주

- 1) 유통산업발전법[법률 제13855호]에 의하면, 대형마트는 대규모점포의 일종으로서, 매장면적의 합계가 3,000㎡ 이상인 점포의 집단을 말한다.
- 2) 사례 농협의 요청에 따라 사례 대형마트와 사례 농협의 명칭을 밝히지 않기로 한다.
- 3) 읍면별 심층면담 농가의 수는 부여읍 4, 규암면 2, 장암면 1, 구룡면 3, 초촌면 2, 석성면 1, 은산면 1 등이다.
- 4) 사례 농협은 부여군 수박연합사업단에 가입하지 않은 채 독자적으로 활동하고 있으며, 사례 대형마트에 공급하는 수박은 사례 기업의 PB상품으로 판매되고 있다.
- 5) 주산지란 '1960년대 이후 자급적 생산체계에서 상업적 생산체제로 이행하는 과정에서 일부 작목에 대해 사용한 행정적 용어'로써 '특정 농산물이 주로 생산되고 있는 일정 지역을 정부가 선정, 고시하여 중점 지원하는 지역'이다(박현태·김연중·한석호, 2002). 본 연구에서는 이 용어가 지난 수십년간 민관에서 두루 사용되면서 널리 알려진 용어라고 보아 농업의 '특화지역'을 일컫는 용어로 사용하고자 한다.
- 6) 농민신문 http://www.nongmin.com/article/ar_detail.htm?ar_id=203923&subMenu
매일경제 <http://news.mk.co.kr/newsRead.php?year=2012&no=382804>
매일경제 <http://news.mk.co.kr/newsRead.php?year=2012&no=428506>
문화일보 <http://www.munhwa.com/news/view.html?no=2011071301031424237002>
한겨레 http://www.hani.co.kr/arti/economy/economy_general/594040.html

- 헤럴드경제 <http://news.heraldcorp.com/view.php?ud=20110713000094&md>
- 7) 계약농가들은 작황의 불확실성으로 인해 계약물량을 일정 정도 초과하여(10~20%) 수박 묘를 정식하므로 작황이 좋을 경우 초과 산출량이 발생하게 된다.
- 8) 계약자의 특징에 따른 유형분류는 장영진(2015) 참조.

참고문헌

- 김동환·황수철, 2000, 대형소매업체의 농산물 조달실태와 대응과제, *식품유통연구* 17(4), 69-91.
- 김완배·김성훈, 2001, 농업부문의 수직결합 활성화를 위한 실증적 연구: 계약생산을 중심으로, *식품유통연구* 18(3), 1-27.
- 김원경, 2003, 대형할인점의 입지 유형과 소비자 구매 행태, 서울대학교 대학원 박사학위논문.
- 박병률·김성우·변승연·강혜정·안동환, 2015, 대형마트 휴무제에 따른 농업분야 파급영향과 대응방안, 한국농촌경제연구원, 연구보고 R756.
- 박현태·김연중·한석호, 2002, 주요 과채의 주산지 구조와 지역 간 경쟁력 분석, 한국농촌경제연구원.
- 변병식·신봉섭·홍성원, 2008, 국내산지 농산물의 유통환경변화에 관한 연구: 대형유통업체 PB를 중심으로, 2008년 한국유통학회 동계학술대회 발표논문집, 33-52.
- 우영문, 2011, 대형유통업체 구매담당자의 농산물 구매행태에 관한 연구, *유통연구*, 16(5), 123-140.
- 장영진, 2013, 계약생산과 초국적 농식품 체계: 제주도 제스프리 골드키위 농업을 사례로, *한국경제지리학회지* 16(4), 585-596.
- 장영진, 2015, 계약생산에 의한 기업 주도형 유기농농단의 형성: 전라북도 고창군을 사례로, *한국경제지리학회지* 18(4), 522-538.
- 장영진, 2016, 계약생산에 관한 연구 동향과 과제, *한국경제지리학회지* 19(3), 535-549.
- 한국농업정보연구원, 2009, 수박 재배도감.
- 한국농수산식품유통공사, 2015, 2015 주요 농산물 유통실태.
- 허길행·김경필, 2002, 농산물 공동출하 유형별 효과 분석과 개선방향, 한국농촌경제연구원.
- Barrett, C., Bachke, M., Bellemare, M., Michelson, H., Narayanan, S. and Walker, T., 2012, Smallholder participation in contract farming: comparative evidence from five countries, *World Development* 40(4), 715-730.
- Barrett, H., Browne, A. and Ilbery, B., 2004, From farm to supermarket: the trade in fresh horticultural produce from sub-Saharan Africa to the United Kingdom, in Hughes, A. and Reimer, S., eds., *Geographies of Commodity Chains*, London: Routledge, 19-38.
- Biswas, A., Singh, B. and Kumari, G., 2013, *Impact of Contract Farming in West Bengal, India*, Lap Lambert Academic Publishing.
- da Silva, B., 2005, *The Growing Role of Contract Farming in Agri-Food Systems Development: Drivers, Theory and Practice*, Rome: FAO.
- Eaton, C. and Shepherd, A., 2001, *Contract Farming*, Rome: FAO.
- Glover, D. and Kusterer, K., 1990, *Small Farmers, Big Business: Contract Farming and Rural Development*, London: Macmillan.
- Guy, C., 1994, *The Retail Development Process*, London: Routledge.
- Hart, P., 1978, Geographical aspects of contract farming, with special reference to the supply of crops to processing plants, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 69(4), 205-215.
- Hughes, A., 1996, Retail restructuring and the strategic significance of food retailers' own-labels: a UK-USA comparison, *Environment and Planning A* 28, 2201-2226.
- Imbruce, V., 2008, The production relations of contract farming in Honduras, *GeoJournal* 73, 67-82.
- Key, N. and Runsten, D., 1999, Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: The organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production, *World Development* 27(2), 381-401.

- Otsuka, K., Nakano, Y. and Takahashi, K., 2015, *Contract Farming in Developed and Developing Countries*, London: SAGE.
- Porter, G. and Phillips-Howard, K., 1997, Comparing contracts: An evaluation of contract farming schemes in Africa, *World Development* 25(2), 227-238.
- Pritchard, B. and Connell, J., 2011, Contract farming and the remaking of agrarian landscapes: Insights from South India's chilli belt, *Singapore Journal of Tropical Geography* 32, 236-252.
- Robinson, G., 2013, *Geography of Agriculture: Globalisation, Restructuring and Sustainability*, London: Routledge.
- Singh, S., 2002, Contracting out solutions: Political economy of contract farming in Indian Punjab, *World Development* 30(9), 1621-1638.
- TechnoServe-IFAD, 2011, Outgrower schemes-Enhancing profitability, *Technical Brief* september, 1-12.
- Wang, H., Wang, Y. and Delgado, M., 2014, The transition to modern agriculture: Contract farming in developing economies, *American Journal of Agricultural Economics* 96(5), 1257-1271.
- World Bank, 2007, *World Development Report 2008*, Washington D.C.
- Wrigley, N., 1991, Is the 'golden age' of British grocery retailing at a watershed?, *Environment and Planning A* 23, 1537-1544.
- 교신: 장영진, 28173, 충북 청주시 흥덕구 강내면 태성
탐연로 250, 한국교원대학교 지리교육과, 전화:
043-230-3508, 이메일: jangyj@knue.ac.kr
- Correspondence: YoungJin Jang, Department of Geog-
raphy Education, Korea National University of
Education, 250 Taeseongtabyeon-ro, Gangnae-
myeon, Heungdeok-gu, Cheongju-si, Chungbuk,
28173, Korea, Tel.: 82-43-230-3508, E-mail:
jangyj@knue.ac.kr

최초투고일 2016년 11월 5일
수정일 2016년 11월 21일
최종접수일 2016년 11월 24일