

# 현금지출은 늘어나는데 긴 어음결제로 고사 위기 맞고 있다.

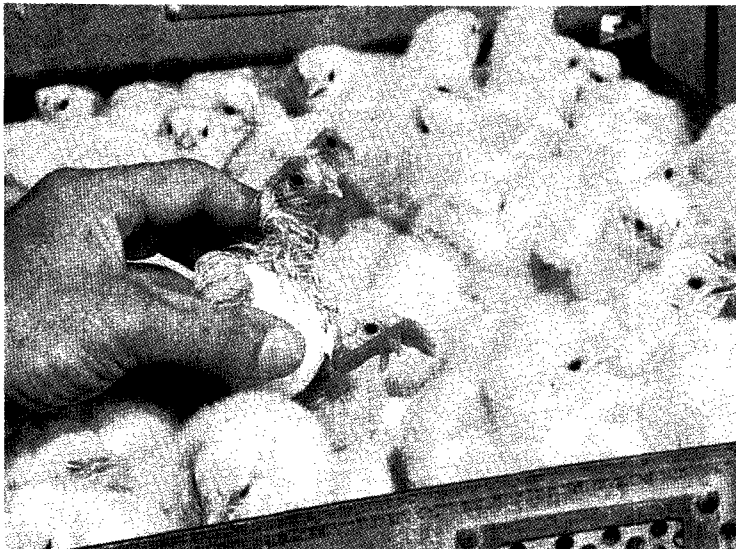
□ 취재/김종준 기자

**지**난해 12월을 전후하여 대다수 사료업체가 환율폭등과 신용장 개설이 중단되어 사료 원료 수입이 중단됐고 사료 재고량이 많지 않았기 때문에 사료가격은 12월 한

달 동안 두 차례나 인상이 되었다.

사료구입시 대금 결제 방식이 현금으로 선회하게 되면서 양계업체는 갑작스런 결제 방식에 적응하기에는 자금 유통

구조가 너무 빈약했다. 자금력이 약한 실용계 농장부터 일시적으로 입추를 미루거나 사육 규모를 축소하여 병아리 수요는 대폭 줄었고 국가적 경제 위기 상황으로 인하여 양계산물 소비가 30~40% 감소하여 양계산물도 체화되는 현상을 보였다. 이 같은 파장은 종계·부화업계에 영향을 미쳐 병아리판매가격은 하락되고 현금 필요량은 많으나 산물 출하 후 어음결제 등으로 자금회수 기일이 늦어지는 바람에 커다란 난관에 부딪혀 있는 실정이다. 본고에서는 종계·부화업계가 육계·산란계업자와의 병아리 거래시 대금결제 방식을 파악해봄으로써 어려움을 극복할 방안을 모색코자 한다.



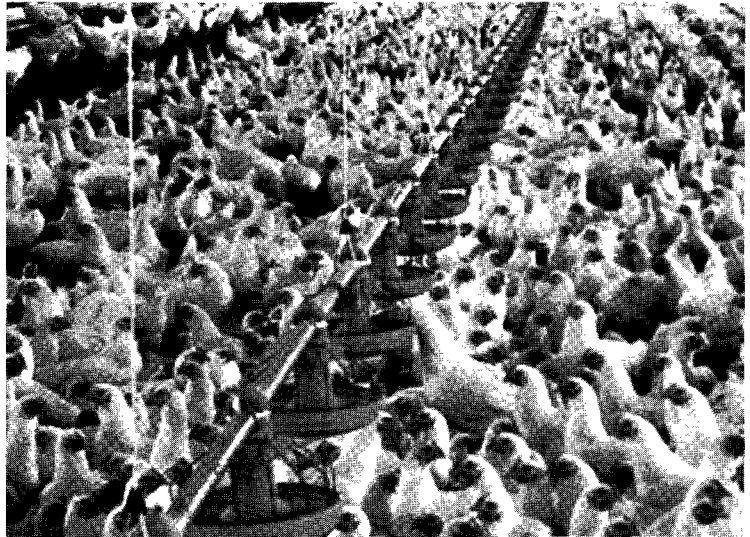
## 1. 어음유통 보편화

육계는 입추수량 변동 폭이 시세와 소비에 따라 수시로 변화가 심하기 때문에 육용 종란 입란때와 부화하였을 때 시장 상황이 판이하게 다를 수 있다.

또한 육용 종계·부화업체 수가 많다 보니 시장 상황에 적절한 수급 조절이 이루어지고 있지 않다.

병아리 수급조절 차원에서 병아리 렌더링 처리, 종란 식란 처분 등을 실시하고 있지만 이를 악용하는 업체가 존재할 뿐만 아니라 병아리 생산물량 파악이 안되는 종계 미등록업자가 있기 때문에 병아리 수요보다 공급이 증가하는 악순환이 계속 되고 있다. 결국 육용 병아리시장 물량 파악의 불투명성은 종계·부화업자들의 경쟁적인 할인이나 덤핑으로 이어져 생산비보다 낮은 가격에서 병아리 가격이 형성되는 원인이 되고 있다. 이런 현상은 육계가격이 하락 시기에 더욱 심화되어 나타나고 있다.

산란계 병아리 생산은 최근 계약 생산 움직임이 일고는 있으나 극히 미약하고 시장



상황을 파악한 후 병아리를 생산하기 보다는 병아리 생산 후 판매하는 방식을 채택하여 왔기 때문에 병아리 판매가격이 종계·부화업자에게 늘 불리하게 형성되고 있다.

육계·산란계 병아리 공급 현황이 이렇다 보니 종계·부화업자가 병아리 대금결제에서 병아리 수요지측 결제 조건이 반영되고 3~4개월짜리 하는 어음이라도 수취할 수밖에 없는 실정이다.

육계 계열업체와 육계유통(알선업자, 채란농장, 육계농장이 병아리 대금결제 수단으로 어음을 이용하여 육계업체와 채란업체에서 종계·부화업체로 어음이 유통되어 종계

·부화업체가 어음의 최종 종착지가 되고 있는게 현실이다.

종계·부화업의 경영능력이 약화되는 것은 어음 결제기일이 길다는 것과 어음 유통비용이 너무 높고 현금 유통율이 낮다는데 있다.

예를 들어 육용 병아리 물량을 대량으로 소비하는 육계 계열업체와 육계유통(알선업자)과의 거래가 80%이상을 차지하고 있고, 이들 업체의 현금결제 비율이 20%에도 미치지 못하고 있다.

보편화된 어음 결제 방식을 바꾸지 않는 한 종계·부화업체의 자금압박은 계속 될 것으로 보인다.

## 2. 생산비 증 차입금 이자 증가

사료값이 지난 '97년 12월 한달 동안 35~45%가 인상 되었고, 사료원료확보에 차질이 오면서 전반적으로 사료의 품질저하 현상이 나타나 종계 생산성이 저하된 것으로 업계 종사자들은 보고 있다.

환율 상승으로 GPS 수입가격이 상승하여 PS 생산비가 상승하였고, 유류가격은 '97년 11월에 비해 65%이상 인상되어 더욱 어려움을 주고 있다. 이 같은 인상 요인으로 11월에 320원 하던 육용 병아리 생산비는 400~420원으로 업계에서는 산출하고 있다. 그러나 병아리 판매가격은 100원대와 300원대에서 급등과 급락을 되풀이 하고 있어 생산비와는 달리 낮은 가격에 판매되고 있는 기현상을 보이고 있다. 병아리 가격이 하락 하였음에도 불구하고 육계 생산비 상승으로 대부분의 육계농가에서 입추를 미루는가 하면, 계열업체에서도 병아리 생산이 과잉되어 외부로 판매까지 하는 모순이 나타나고 있으나 생산조절은 구호에 그치고 행동으로 이어지지 못함으로써

계속 과잉생산의 소지를 안고 있다. 산란계 병아리 생산비는 평균 외국산이 700원선 국내산이 650원선으로 조사되는가 하면 일부 농장에서는 800원선을 넘는 것으로 조사되어 적자폭이 날로 커지고 있다. 이를 해결하기 위해 판매가격을 1월 현재 650원에서 2월초에 800원, 2월 중반에 900원, 3월에는 1,000원으로 인상할 방침이나 제대로 이행이 될런지는 아직도 미지수이다. 사료와 유류가격 인상 등으로 생산비가 인상된 것은 사실인데 여기에 종계·부화장시설 자금상환금과 이자 부담이 추가되면서 생산비는 급상승하고 있다. 대부분 정부 정책자금이나 사채, 은행 대출금, 리스자금을 사용하여 시설을 하였는데 차입금 이자액이 병아리 생산비 중 수당 15원선을 상회하고 있는가 하면, 금리 인상으로 이자 부담이 계속 커지고 있다. 또한 어음 할인 이자율이 증가하는 등 종계·부화장에서 현금화할 수 있는 능력은 사실상 상실하고 있는 형편에 놓여 있다. 이런 점을 고려해 볼 때 산란계 병아리와 육계 병아리 생산비는 앞으로 더욱 상승할 것으로 보인다.

## 3. 대금결제 형태

### 1) 육용병아리

(1) 계열업체에서 계약농가로 병아리 공급

종계·부화장을 운영하는 계열업체는 계약농가로 병아리를 판매하는 형식과 일정한 고정가격으로 공급하는 형태로 계약을 하고 있다. 대금 결제는 육계출하시 판매대금에서 공제하고 있다.

(2) 종계·부화장에서 계열업체 농가로 병아리 공급

규모가 큰 종계·부화장은 주거래처가 계열업체이다. 병아리 공급 가격은 연중 일정 가격 범위내에서 계약하고 그때마다 시세에 따라 계약조건 범위내에서 가격을 조정하여 공급하고 있다. 예를 들어 연중 병아리 공급가격이 250~450원으로 계약 했으면 이 가격 범위에서 병아리 출하 때마다 가격을 적용하고 만약 병아리 가격이 250원 이하로 하락할 때와 450원 이상으로 상승할 때는 각각 250원과 450원을 적용한다. 통용되는 어음은 2개월로 기준을 삼지만 육계 경기가 불황일 때는 어음 결제일이 길어지거나 지불기일을 위반하는 사례가 많아진

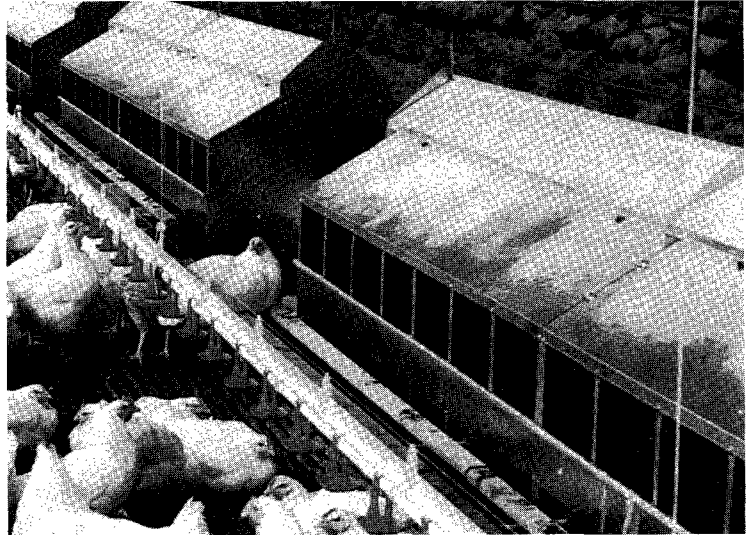
다. 다른 종계·부화장의 경우는 병아리 가격 지불 시기를 병아리 출하 후 20~30일 후에 현금으로 지불하기로 계약을 하고 있으나 계약 내용을 제대로 이행하는 계열업체는 거의 없고 대개 1달 수취어음을 받는다.

(3) 종계·부화장에서 유통(알선업자)에게 병아리 판매

중소 규모의 종계·부화장의 주거래처는 유통업자(알선업자)이다. 유통업자는 종계·부화장의 병아리를 구매할 때 유통수수료 수당 20원을 제외하고 병아리 가격을 지불한다. 대금결제시 80% 넘게 어음이 유통되고 있으며 결제기간은 짧게는 1~2개월에서 최장 70~90일에 달하고 있다.

결제 조건이 좋은 유통(알선업자)은 수취어음을 종계·부화장에 선입금하거나, 현금 보유시마다 일정한 시기 없이 지불한다.

종계·부화장에서 병아리가 과잉될 경우에는 유통은 시세 없이 일단 병아리를 구매하고 일정시기에 병아리가격을 농장주와 협상하여 처리해 주고 있다. 경우에 따라서는 병아리 가격이 생산비 이하로 떨어지면 고시 가격중 최고 시세를



적용해 주는 유통도 있다. 그러나 특별한 거래 조건 기준이 없다는 것이 특징이다.

(4) 종계·부화장에서 일반 농장으로 병아리 유통

부화장에서 직접 농장으로 병아리 공급은 많지가 않다. 종계·부화장 별로 약간의 차이는 있지만 병아리 판매가격은 현시세를 적용하고 이중가격이 형성되면 중간가격으로 판매한다. 결제 대금은 주로 닭출하시에 받고 어음과 현금 모두 통용된다. 외상구매 결제 시기는 육계 출하 이후인 42일이 넘어서고 있다. 그런데 외상구매하고 대금 지불을 어음으로 할 경우에는 종계·부화장에서 병아리 대금을 현금

화 시키는데 짧게는 2달에서 길게는 4달이상이 소요될 수 있다.

2) 산란계 병아리

산란계 병아리 유통 방법과 대금결제 형태는 중추농장과 일반 실용계농장의 차이는 없다. 1월전에는 실용계 농장에서 어음을 발행하여 병아리 대금을 결제 하였다. 이때 어음 결제기간은 2개월에서 최고 4개월이었고 어음 유통 비율이 대규모 실용계 농장일수록 높다. 또한 난가 하락시에는 어음 유통 비율이 많아지고 있다. 병아리 대금 결제조건이 현금이면 시세보다 100~150원 저렴하게 판매하고

있다. 병아리 대금 결제중 어음 비율이 높아 현금 조달에 어려움이 계속 되어 1월 중순 이후부터 산란 종계·부화업자들은 병아리 판매를 주문입란 방식을 도입하여 위기 극복을 시도하고 있다. 주문입란시 병아리 대금의 50%를 선금으로 받고 있다. 선입금 제도를 도입하는 것은 난가 하락시기에 병아리 입추를 취소하는 농가를 없애고 시장 수급에 맞는 병아리를 생산하므로써 손실을 최소화 하는데 있다. 대금 결제는 채란 농가에서 받던 어음 유통기간을 1~2개월로 줄이고 현금 결제율을 높여 나가고 있다.

#### 4. 걱정 병아리 생산이 필요

지금까지 내용을 종합해 볼 때 종계·부화업자의 어려움이 계속되는 것은 병아리 생산이 수요를 초과하기 때문에 판매가격을 스스로 하락시키는 것이고, 또한 생산비 지출중 현금비율이 높는데 반해 판매수입은 어음비율이 높아 현금화하는 데까지 소요되는 기간이 길고, 어음할인이자율 부담이 증가하여 병아리 시장에 자금 흐름이 원활하지 않

기 때문에 조사 되었다. 이러한 종계·부화업계의 불황을 극복하기 위한 방안이 몇 가지 제기 되었다.

첫번째는 농장 스스로 물량을 줄이는 방법이 최우선시 되어야 한다. 산란계 종계·부화업자들은 주문 입란으로 물량 조절을 실시한다는 방침인데 그 실천배경은 종계·부화농장간 협상에 의한 것이다. 육용 종계·부화업계는 생산 조절을 위한 노력을 하고 있지만 아직 결실을 보지 못하고 있다. 산란계 종계·부화업계와 육용종계·부화업계의 차이는 단지 업체수의 많고 적음 보다는 정당한 경쟁과 합의된 사안이행 과정에서 의도적 성과도 결부가 되어 있고 가격유지만을 위한 담합이 아닌 공급자와 수요자가 나아가 소비자에게까지 이익이 될 수 있는 공감대 형성이 되어야 하나 소수업체가 이를 무시하는 경향 때문에 시행에 어려움을 겪는다.

두 번째로 농장 가동율을 제고하여야 한다. '96년말 12월 종계등록 업체가 244개로 사육수수가 산란계 587천수, 육용계 2,947수로 나타났고 '98년 현재 270여개를 상회할 것

으로 추정된다. 이 종계·부화업체들의 평균 가동율은 육계 일반부화장 68.8%, 산란계 부화장 85%, 계열주체 부화장 79.4%(월간양계 '97. 8월호)에 이르고 있고 불황기에 일부업체의 부화장 가동율이 20~50%에 이르고 있다고 지적한 바 있다. 가동율을 볼 때 부화장 생산능력이 너무 많은지 부화장수가 필요 이상으로 많다는 점도 고려가 되어야 한다. 개별 부화장의 가동율 저하는 병아리 생산원가 상승을 유발하고 있다.

세 번째로 자금구조가 튼튼하고 신뢰할 수 있는 실용계 농장과 거래가 필요하다. 육계는 산란계와 달리 과거에는 입추시기를 마음대로 조절할 수 있었고, 소자본으로 육계업에 참여할 수 있는 장점 때문에 오히려 생산량 증감이 빨리 이루어지는 단점을 가지고 있는게 사실이다. 그렇기 때문에 과잉생산이 되면 적자폭이 커져 육계업의 부도율이 산란업 보다 높았다. 하지만 지금은 시대적 변화로 재정구조가 건실하고 신용도가 높은 농장주만이 양계업을 영위할 수 있는 분위기가 조성되어 가고 있다. **양계**