

원가 상승, 소비부진으로 경쟁력 저하되는 계열화 사업

육 계산업의 안정과 발전을 기한다는 취지에서 시작된 계열화는 그동안 많은 시행착오를 겪으면서 성장하여 왔다고 볼 수 있다.

우리나라의 계열화 방식은 계열업체와 생산자의 종적인 관계를 틀로하는 수직적 계열화방식으로 출발을 하여 왔다.

그러나, 지난 '97년 7월 배합 사료 부가세 영세율 전면 적용이후 대부분의 계열업체들과 사육농가 사이의 사육계약에 대한 내용이 변화를 가져왔다.

가장 큰 변화는 병아리, 사료 등 생산원자재에 대한 내용으로 기존, 계열주체에서 병

□ 취재/김재서 기자

아리와 사료를 공급하여 주고 키워온 육계를 가져와 사육수수료를 지급하여 주는 형태에서 현재는 병아리와 사료를 판매하고 키워낸 닭을 납품받는 형식으로 변화한 것이다.

그러나 실제적으로는 병아리와 사료대금은 현금으로 거래가 이루어지는 것이 아니고 농가가 출하할 때까지 외상구매를 하는 것으로 되어 있다.

생산비의 약 56%와 17%를 차지하는 주 생산요소인 사료와 병아리에 대한 계약의 변화는 계열화에 있어 외형상이라 할지라도 전체적으로 영향을 주고 있다고 할 수 있다.

따라서 본고에서는 변화된 계약내용과 이에 의한 농가수익을 알아보려고 한다.



표1. 외환위기 이후의 계열업체 생산비(추정)

항 목	변경 전(원)	변경 후(원)
병아리	311	344
사료(kg)	258	372
(수당, 약 1.5kg)	780	1,124
약품비	50	55
연료비	91	137
보조비	18	18
사육비	216	218
출하율(95%)	0.95	0.95
수당생산비(약 1.5kg)	1,530	1,993
kg당 생산비	1,017	1,324

◆ 외형적인 변화

기존의 병아리와 사료를 공급하여 주고 사육수수료를 정산하여 지급하던 방식에서 병아리와 사료를 외상으로 공급하고 출하 후 판매대금에서 제하는 방법이 실질적인 내용상으로는 큰 변화가 없다는 것이 계열업체의 설명이다.

이는 공급하여 주던 사료와 병아리를 판매의 형식으로 바꾸고 사육수수료를 지급하던 것을 중량별 가격을 정하여 지급하기 때문에 차이가 없다고는 하지만 실제 소유권 귀속에 관한 법적인 한계는 분명해졌다는 것은 예전과 달라진 내용이다.

이후의 변화로는 외환위기에 따른 유류비와 사료비의 현실화로 사료비의 경우 약

44%, 유류비 51%가 오른바 있다. 이러한 투자비의 큰폭의 인상으로 계열업체 뿐만 아니라 육계생산여건이 크게 악화되어 있는 현실이다

각 계열업체에서 사료비와 유류비의 경우 가격등락이 발생할 경우 유동적으로 가격을 조정할 수 있게 하였는데 일부 업체에서 최근의 사료가격 인하를 고려하여 사료비를 하향 조정할 것으로 예상되며 유류비의 경우도 마찬가지로 최근 경유 및 석유의 가격인하에 따른 조절이 예상되고 있다.

표1은 국내 계열업체들의 최근 생산비를 추정하여 본 것이다

대개의 계열업체들이 외환위기 이후 생산원자재 및 요소들에 대한 가격을 상향 조

정하였다.

병아리 가격의 경우 10.6%, 사료 44%, 약품비 50.5%가 오른 것으로 추정된다. 따라서 생산비 역시 IMF이전 1,017원에서 약 30%가 오른 1,324원으로 대폭 올라 계열업체들의 어려움이 예상된다 할 수 있다

이러한 큰 폭의 상승은 생산비의 큰 비중을 차지하는 사료가격이 원화가치 하락으로 값이 폭등하게 된 것이 주원인이며 그 외 연료비 및 약품비 역시 같은 원인이라고 할 수 있다

각 계열업체 별로 회사운영여건이나 성과금 지급, 깔집비 지급 등에 따른 차이가 있다고 볼 수 있지만 많은 계열업체들이 1,300원/kg선에 가까운 생산을 하는 것으로 추정되며 생산비는 병아리와 사료가격 등 생산원자재와 유류비등 주요 투자재에 대한 비용을 고려하여 추정하였다.

◆ 계약서에 의한 농가 수익

취재가 이루어진 농장은 사육규모 35,000수의 농장으로 농장 성적은 다음과 같다.

표2. 계약서에 의한 정산 방법

변 경 전 정 산 방 법			
구 분			수익(원)
사육수수료	총출하중량×135(원/kg)	53,180×135	7,179,300
사료비	(기준사료요구율-실제사료요구율)×사료가격×총출하중량	(2.05-1.816)×350×53,180	4,355,442
초생추	기준육성율 95%초과분×병아리 가격	(32,270-31,350)×320	294,440
연료비	총출하수수×80원	32,270×80	2,581,600
약품비	총출하중량×50원	53,180×50	2,712,180
성과금	총출하중량×50원(생산지수 239)	53,180×50	2,659,000
총 수 익			19,781,962

변 경 후 정 산 방 법				
구 분			수익(원)	
수입	닭 출하대금	총출하중량×중량별 기본 가격	32,270×1,095	58,232,100
	연료비	총출하수수×80원	32,270×80	2,581,600
	성과금	총출하중량×50원	32,270×50	2,659,000
	총 수입			63,472,700
지출	초생추	투입된 병아리수×320원	33,000×320	10,560,000
	사료비	투입된 사료량×350원	96,605×350	33,811,750
총 수 익			19,100,950	

• 농장성적

입추수수 33,000수, 출하수수 32,270수, 출하율 97.7%, 일령 37일, 평균중량 1.64kg, 출하중량 53,180kg, 기준사료요구율 2.05, 실제요구율 1.816, 사료량 96,605kg, 사료비 350원/kg, 초생추비 320원, 연료비 80원/kg, 약품비 50원/kg, 사육지수 239.

계열주체와 계열농가 사이의 변화된 계약서에 의한 농가 수익을 보면 다음과 같다.

먼저, 입추수수는 33,000수,

출하수수는 32,270수에 출하율 97.7% 로 비교적 성적이 좋고 할 수 있다.

출하시기는 3월에 입추하여 4월에 출하된 것으로 출하방법은 일시출하를 하였다

총출하중량은 53,180kg으로 평균 중량은 1.64kg이다. 그 외 운반비용은 고려하지 않았다.

평균 중량 1.64kg에 대한 기준 사료요구율을 2.05로 보고 실제요구율은 1.816으로서 약 0.234가 차이가 난다

농가 수익에 영향을 미치는

사료비와 병아리 가격은 각각 350원/kg, 320원/수이다. 연료비와 사료비, 초생추비, 약품비는 현재 적용되는 가격으로 하여 계산, 비교하였다

위의 농장성적에 의한 계약 변경후의 농장수익은 실제 농장정산서를 근거로 하였으며 계약 변경전의 계산은 생산요소의 가격을 동일 기준으로 하였다. 단 이 비교방식은 농가의 성적과 각 업체별 계산 방식에 의해 다르게 나타날 수 있음을 밝혀둔다.

● 계약 변경전

계약 변경전의 지급 방법으로는 농가수익이 총 19,781,962원이다. 수수료는 계약변경전의 평균인 135원/kg으로 하였다. 성과금은 생산지수가 239로서 이에 해당되는 50원/kg으로 계산되었다. 사료비는 기준사료요구율과 실제 요구율의 차에 사료비와 총출하량을 곱하여 계산하였으며, 병아리 수익금은 출하율이 97.7%이고 기준육성율이 95%이므로 초과분 2.7%를 병아리 단가 320원/수로 곱하여 계산하였다. 이외에 깔집비나 상차비 등은 다소 차이가 있을 수 있으나 변

경전과 큰 차이가 없으므로 계산에서 제외하였다.

● 변경된 계약서

위 농장 성적을 현재의 방식에 의해서 계산하여 보면 19,100,950원의 수익이 발생하는데 평균 출하중량인 1.64kg에 대한 중량별 기본 가격은 1,095원이다. 따라서 총 매입금은 닭 구매대금과 연료비, 성과금을 합해 총 63,472,700원이다. 여기에서 제하게 되는 사료비와 초생추비는 각각 33,811,750원과 10,560,000원으로서 농가 수익은 19,100,950원으로 변경 전의 계약 방식에 의한 수익 보다 681,012원이 적게 나오게 된다.

계약 변경 내용 중에서 농가 수익에 영향을 줄 수 있는 것으로 변경전에는 기준 사료 요구율과 실제사료 요구율에 의한 나머지 사료량을 사료단가를 곱해 지급되고 병아리 역시 기준 육성율 95%를 초과하게 되면 그 초과분을 지급하여 주었으나 현재는 실제 투입된 사료량과 병아리 수를 계산하여 닭 구매대금에 의한 중량별 기본가격에서 뺀 금액이 농가의 직접적인 수익이 되고 있다.



계약서 변경전에는 폐사율을 줄이고 사료요구율을 높여서 얻어지는 이익이 실질적으로 농가에게 돌아왔으나 현재는 이러한 소득원이 중량별 기본 가격으로 바뀌어지면서 직접적인 수익으로 나타나기 어렵다는 지적이어서, 경쟁력을 가질 수 있는 것은 출하성적에 의한 성과금이므로 농장이 경쟁력을 확보하기 위해서는 사양관리를 철저히 하여 사료요구율을 낮추고 육성율을 높이는 한편 질병예방에 만전을 기해야 농가 수익에 보탬이 될 것으로 생각된다.

◆ 결 론

경제위기 이후 각 산업은 큰 어려움을 겪고 있다. 육계업

역시 예외는 아니어서 생산비는 원자재 수입 의존도가 높은 이유 등으로 크게 높아졌으며 유통비용은 물론 소비 시장 역시 침체되어 어려움을 가중시키고 있다고 할 수 있다. 현재 육계업에 있어 계열화는 많은 갈등과 어려움속에서 지속적인 발전을 해오고 있다고 볼 수 있다. 농가의 수입원이 되는 계약서의 변경이 원래의 취지대로 농가 수익을 높이고 농가의 경쟁력을 강화할 수 있게 되기 위해서는 서로간의 노력이 필요하다고 생각된다. 새로운 가공품의 개발과 수준 높은 닭고기를 생산하여 소비자가 원하는 상품을 만들기 위해서는 무엇보다도 탄탄하고 내실있는 경영과 서로간의 믿음이 우선되어야 함을 강조하고 싶다. **양계**