

육계 계열업체의 계약서 실태와 향후 방향

# 계열화 사업의 본 취지를 살려 육계산업 발전에 전력을...



유 재 석 육계컨설턴트

## 1. 머리말

우리나라 육계 계열업체는 대략적으로 16개 업체가 되는데 여기서 완전한 계열주체로서의 일정한 조직을 갖춘 계열주체는 10개 정도이고 나머지 업체는 유사 계열 형태로 부분적인 육계 계열화 사업을 하고 있다고 볼 수 있다.

유사 계열업체들은 생산 원자재인 사료나 병아리 중 한 부분을 소유하고 있으면서 판매체인점 없이 일반 유통으로 생산된 닭을 생계로 판매하거나 물량계약 형식으로 생계를 판매하면서 사육형태는 생산자인 농장에 병아리와 사료 및 일정한 기준으로 원자재를 공급하고 사육이 완료되면 전

량 닭을 가져오고 사육에 대한 보수를 일정한 약정된 기준에 의해 농장에 지급하는 방식을 해오고 있는 것이다.

물론 유사계열업체와 계열업체의 기준을 어디로 둘 것인가에 대한 논란은 있을 수 있지만 그 문제는 본 논고의 중심에 있지 않기 때문에 여기서는 다루지 않겠다.

다만 육계 계열업체라면 원자재인 사료와 병아리(종계장과 부화장 포함)가 확보되어 있어야하고 사육 후 일정한 중심 증량에 도달하면 계획에 의한 출하가 가능하도록 도계장이 확보되어 있어야 한다. 그리고 제품을 판매할 수 있는 자체 체인점이나 상품 브랜드를 갖추고 있어야 비로소 계열주

체라고 인정할 수 있다는 것이 필자의 판단이다.

육계 계열체계(통합경영)는 한순간에 이루어진 것이 아니고 멀게는 '60년대부터 조금씩 생각하게 되었고, '70년대 들어서 많은 시행착오를 거치면서 '80년대의 UR협상과 '90년대의 WTO가 발족되면서 시장개방이 어쩔 수 없는 세계화시대의 흐름임을 인지하고 원가절감과 위생적인 계육생산을 위한 유일한 대안으로 선택, 발전해오고 있는 방법이었다.

그러나 육계 계열화는 이론과 명분이 매우 훌륭함에도 계열주체와 생산자의 신뢰가 깨지거나 상호 약속이행이 안 될 때는 오히려 부작용만 발생해서 더욱 상황이 나빠질 수 있다.

앞에서 언급했지만 계열주체는 몇 가지 갖춰야 할 최소한의 조건을 갖추지 않았을 때 계열주체로서의 약속이행이 어렵고 생산자인 농장에서는 계사시설과 사양관리 등 제반 사항들이 미비했을 경우 생산자로서의 약속 지키기가 어려울 수 있다.

따라서 필자는 업계의 시대적 요구사항인 육계 계열화가 안정적으로 정착되고 성공을 위해서 필요한 몇 가지 상황들을 생각해 보고자 한다. 즉 계열주체와 생산자가 신뢰를 바탕으로 원가절감을 통한 국제 경쟁력을 유지하고 소비자들이 요구하는 안정적이고 위생적인 닭고기 생산을 하기위한 방안을 모색해보고자 한다. 그 첫 단계로 현재 계열주체와 생산자인 농장간에 어떤 형태로 계약이 이루어지고 있으며 그 문제점인 무엇인지 검토해보고 개선책을 제시해 보고자한다.

## 1) 상대평가 방식

상대평가 방식은 '96년도부터 일부 계열업체에서 시범적으로 검토 시행되어오다가 2000년도 들

어서면서 본격적으로 시행하고 있는 방식인데 현재 3~4개 업체가 이 방법을 채택하고 있다. 상대평가 방식이 기존 절대평가 방식의 문제점을 해소하기 위한 방법으로 선택되어 졌는데 그 이유를 다음과 같이 설명하고 있다.

절대평가 방식은 원자재인 사료와 병아리 품질이 좋을수록 회사(계열주체)기준 생산원가 높아지고 농장의 생산성이 나쁘면 농가가 막대한 손해를 보기 때문에 문제가 있다는 분석이다. 또한 절대평가 방식에서는 계열회사와 생산자인 사육농가간의 생산성 향상을 통한 원가절감 노력이 한계가 있기 때문에 세계화시대 및 개방화 시대에서 국제 경쟁력을 확보하기가 어렵다고 한다.

그리고 절대평가 방식에서는 사료품질과 병아리 품질에 대한 문제가 끊임없이 대두되어 계열주체와 사육농가 간에 분쟁과 불신이 가중되고 있다는 판단이다. 특히 사계절이 뚜렷한 우리나라에서는 1년 평균 일정한 사료요구율을 적용시킨다는 것은 현실성이 떨어지고 겨울철은 생산자의 성적이 하락하여 농가소득이 줄어 사육을 기피하는 현상도 발생하고 가을철에는 지나치게 입추열기가 고조되어 어려움이 가중된다는 것이 상대평가 방식을 선택한 계열주체의 주장이다.

### 가. 상대평가 계약형태

- ① 계열주체가 원자재인 사료와 병아리를 정해진 단가에 사육농가에 판매하고 생산된 육계(생계)를 전량 납품 받는다.
- ② 매 7일 혹은 10일 단위로 출하되는 계군의 사료요구율을 산출하여 상, 하위 각각 10%를 제외한 평균 사료요구율과 평균 출하증량을 기준으로 기준 사료요구율을 적용한다.

## 특집 · 육계사육표준계약서 활용화 방안은 없는가!

- ③ 후기사료의 적용비율은 7일 혹은 10일간 실제 투입한 사료의 비율을 적용한다(단 초기사료는 제외하고 소수점 이하는 사사오입한다).
- ④ 중량별 기준 가격표는 매 7일 혹은 10일간 평균 요구율에 따라서 Kg당 매입 가격이 변화된다.
- ⑤ 매 7일 혹은 10일간 농가의 사육성적을 성적순으로 작성하여 정산서와 중량별 기본 가격표, 그리고 사료매입 가격표를 함께 송부한다.

### 나. 상대평가 계약형태 세부내용

- ① 병아리 단가 : 320~350원
- ② 사료단가(단위:원) : 초기 350~500 /전기 300~370 /후기 290~360
- ③ 초생추 상태불량의 경우 7일령까지의 폐사수를 덤 제외하고 처리
- ④ 사육회전수는 년 4회 이상
- ⑤ 천재지변의 경우 상호 1/2 씩 부담
- ⑥ 출하작업은 계열주체가 담당운영(출하반 운영)
- ⑦ 출하 후 15~40일 이전에 대금을 현금으로 생산자에게 지급한다.
- ⑧ 생산지수 성과급 지급
- ⑨ 계열주체는 생산자에게 담보나 연대보증인, 지급보증서 요구
- ⑩ 연료비는 월별에 준해 지급하는데 연평균 45~65원 사이(면세유 기준)

### 다. 상대평가 계약방식의 문제점

- ① 현재 사육자의 실질소득이 감소했다는 중론
- ② 표본 농가수가 아직 너무 적다.
- ③ 생산원가가 낮아졌다면 국내 절대평가방식의 회사와의 가격경쟁력에서 우위인가?
- ④ 기준요구율과 단가에 대한 상호 신뢰가 아직

충분하지 않음.

- ⑤ 복잡한 계산방식으로 생산자들이 쉽게 이해하기 어렵다.
- ⑥ 상·하 10%를 제외하는 것은 성적이 대체로 좋기 때문에 성적이 우수한 농장이 더 많이 제외되는 효과로 농장이 손실이라 느끼고 있음.
- ⑦ 체계화된 사양관리 서비스가 부족하다.

### 라. 상대평가 계약방식의 장점

- ① 사료품질이 좋아졌다.
- ② 병아리 품질이 좋아졌다.
- ③ 출하반 운영.
- ④ 결제가 빨라졌다.

## 2) 절대평가 방식

절대평가 방식은 계열화 사업을 해오면서 과거부터 꾸준히 해왔던 방식으로서 계열주체가 원자재인 사료와 병아리를 공급하는 것은 상대평가와 같은데 다른 농장의 성적과 관계없이 각 농장의 성적에 따라 수수료를 지급하는 방식이다. 현재 절대평가 방식은 계열업체의 90% 정도가 이 방식을 선택하고 있는데 규모로 보면 60% 정도이다. 절대평가 방식 중에서도 원재료인 사료와 병아리를 생산자인 농장에서 구매하는 형태면 “구매계약” 형태가 되고 원재료인 사료와 병아리를 계열주체에서 농장에 공급하고 사육비를 주는 형태면 “사육비 계약” 형태가 된다.

가. 사육비 계약 형태(출하중량 1.55kg일 때)

- ① 중량별로 사육수수료를 Kg당으로 지급한다(대략 140원/Kg 내외).

- ② 출하중량별 허용기준 사료요구율이 있어 성적 결과에 따라 보너스와 패널티가 있다( 대략 1.55Kg일 때 1.90정도).
- ③ 약품비용은 출하율 95% 이상은 입추수수료 95% 이하는 출하수수료 지급하는데 수당 50원 정도이다.
- ④ 깔짚비는 Kg당 7~15원 정도이다.
- ⑤ 상차비는 Kg당 7~10원 정도이다.
- ⑥ 연료비는 출하율 95% 기준으로 이상은 입추수수 기준으로 이하는 출하수수 기준으로 지급하는데 평균 수당 48~58원이다.(면세유 기준)
- ⑦ 일부 회사마다 생산지수 보너스와 시세보너스를 Kg당 지급하는데 생산지수 보너스는 평균 8원, 시세보너스는 26원 정도이다.
- ⑧ 초기사료 공급은 10,000수 기준 40~50포 내외이다.
- ⑨ 출하 후 사육비 결제일은 대략 15~60일 정도로 회사마다 다양하다.

#### 나. 사육비 계약형태의 문제점

- ① 원자재인 사료와 병아리의 품질문제로 상호간 의견대립이 잦다.
- ② 출하가 계획대로 원활하지 않는다.
- ③ 잔여 닭(꼬리)이 많이 남는다.
- ④ 질병발생시 처리가 쉽지 않다.
- ⑤ 사육비 결제가 늦다.
- ⑥ 농장 미수 발생에 대한 회수조치가 어렵다.
- ⑦ 연간 입추간격이 불규칙하다.
- ⑧ 사양관리 서비스가 충분하지 않다.
- ⑨ 계약내용이 계열주체에 일방적이다.
- ⑩ 문제발생시 책임주체가 불투명하다.

- ⑪ 생산자(사육농장)가 계열주체에 종속되어 있다는 느낌을 많이 받는다.
- ⑫ 계열주체가 문제 될 때 사육자는 대책이 없다.

#### 다. 구매 계약 형태

구매계약 형태는 사육비 계약형태와 비슷하지만 계열주체인 회사에서 공급하는 원자재인 사료와 병아리를 생산자인 농장에서 일정한 금액에 사서 사육을 한다.

회사는 일정한 중심 중량이 되었을 때 사료값과 병아리값 및 연료비, 약품비, 깔짚비, 상차비 등 총 금액을 합한 단가로 생계 닭을 전량 구매한다. 그리고 나서 총 구매 가격에서 공급된 사료값과 병아리 값을 상계하고 나머지 액수에 대해서만 농장에 입금한다.

물론 사료나 병아리에 대한 전표는 생산자에게 발행된다.

절대평가 방식 중 구매계약을 하고 있는 업체는 3개 업체정도 된다.

#### 라. 구매계약 형태의 문제점

- ① 생산자가 일반시세가 높아 물건(생계)을 판매했을 때 법적인 문제가 발생한다.
- ② 서류상 실재 닭 소유는 생산자이기 때문에 소유권에 대한 권리문제의 다툼이 발생할 수 있다.
- ③ 계열주체가 공급한 원자재인 사료와 병아리가 문제되면 제3자(사료업체와 부화장)와 생산자가 다툼을 하게 된다.
- ④ 생산자가 매출이 발생하므로 세금문제가 생긴다.
- ⑤ 생산자가 성적이 불량하여 손실이 발생했을

**| 특집 · 육계사육표준계약서 활용화 방안은 없는가!**

때 계열주체는 미수금(사료와 병아리 값) 회수가 어렵다.

**2. 맺음말**

우리나라 육계업은 국내외 사정으로 많은 어려움에 직면해 있다. 이 어려움을 극복하고 사업으로서의 안정적인 기반을 마련하기 위해서 제 일선에서 머리를 맞대고 협의해야할 주체는 생산주체인 농장과 계열주체인 관련 계열업체이다.

소비자는 단지 가격이 싸고 위생적이며 좀더 안정화된 다양한 제품을 원하고 있고 그 요구는 갈수록 까다롭고 많아질 것이다.

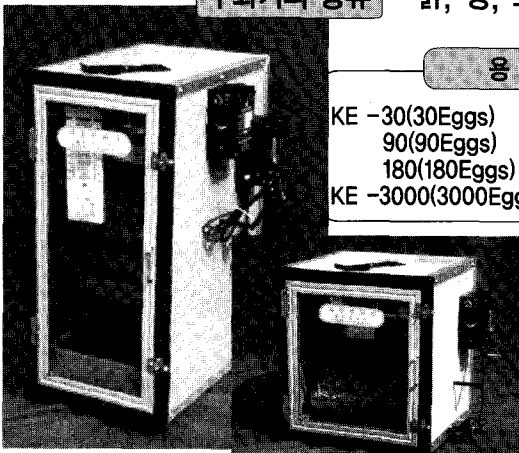
사실 우리는 각자의 권익만 찾기에는 너무 어려

운 현실에 직면한 것이다. 계열주체는 우리나라 양계업의 큰 줄기를 잡고 생존전략을 철저히 연구해서 나아가고 생산자는 계열주체를 신뢰하면서 상호 보완관계에서 소비자들이 요구하는 문제들을 해결해야할 공존의 관계에 있다. 따라서 생산자와 계열주체의 많은 대화를 통해 서로 어려움을 이야기하면서 해결의 지혜를 모으는데 총력을 기울여야 하겠다.

모쪼록 결론을 낼 수는 없지만 필자의 미약한 글이 그린 지혜를 모으는데 참고가 됐으면 하는 바람을 가지면서 계열주체와 생산자가 서로 만족스런 표준계약서가 탄생하길 기원해본다. 결론은 서로 양보하고 인내하며 노력해야 만이 얻을 수 있을 것 같다.

# 은조 자동 부화기

**생 산 품 목** 소형, 중형, 부화기 특수조류 부화기 주문제작  
**부화기의 종류** 닭, 꿩, 오리, 타조, 칠면조 등



**용 량**

KE -30(30Eggs)	300(300Eggs)
90(90Eggs)	500(500Eggs)
180(180Eggs)	1000(1,000Eggs)
KE -3000(3000Eggs)	

**발생기**

KEB-500(480Eggs)
KEB-700(720Eggs)
KEB-1,000(1,050Eggs)
KEDB-3000(3,000Eggs)

육추기, 검란기



## 은조부화기

경기도 남양주시 진접읍 팔아리 741-1  
 전 화 : (031) 575-0759  
 http : //www.eunjo.co.kr