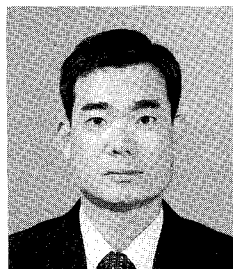


# 육계농가의 소득변화

- 기록과 분석은 곧 돈이며 사업성공의 어머니이다. -



유 재 석

(주)TS해마로식품 한수이북협력생산소장

## 1. 머리말

찬란한 꿈과 희망으로 맞이했던 경진년 한해가 서서히 저물고 있다.

모두들 가슴속에서 그래도 새로움이 있고 행복이 있으리라 믿었건만 우리에게는 더욱 더 힘든 한해가 아니었나 싶다. 다가오는 2001년도 역시 지금보다 낙관만 할 수 없는 업계의 현실이다. 지나고 보니 역시 2000년도는 1999년 다음에 다가오는 한해일 뿐이며 미리 준비하지 않으면 스스로 얻을 수 없는 자연의 순리를 느낀 한해였다고 생각한다.

이제 경진년을 보내면서 각자의 자리에서 지난 한 해를 돌아보면서 조용히 잘못된 것은 반성하고 잘된 것은 더욱 발전시켜 2001

년을 준비해야겠다. 그런 의미에서 필자는 2000년도 육계농장에서의 실재 소득은 어떠한지 점검해보고 농장의 소득향상을 위해서 해야 할 일이 무엇인지 생각해 보는 시간을 마련코자 한다. 농장마다 여러 가지 상황변화에 따라 소득의 변화가 일정치 않으므로 농장마다 경영분석이 필요할 것이다.

본고에서는 육계사육을 하고 있는 농장의 분포가 대체로 세 경우이므로 아래 세 경우에 한해서 일정 농장을 선별하여 그 수익을 알아보도록 하겠다.

첫째는 계약사육을 하는 농가, 두 번째는 일반사육을 하는 농장, 세 번째는 개인인티(유사계열업체)를 하고 있는 농장의 소득을 알아본다.

## 2. 농장소득에 영향을 주는 요인들

### 1) 계약사육농장의 경우

- 농장성적 : 몇일을 키워 평균중량이 얼마이며 출하율은 어느정도이고 사료요구율은 얼마인지의 성적(생산지수).
- 계절 : 같은 수익일 지라도 겨울철은 소득이 적고(연료비지출 증가), 여름철은 소득이 많으며 남부지방은 소득이 많고 북부지방은 소득이 적다.
- 규모 : 1인 관리규모가 증가할수록 수익이 반드시 비례해서 증가하지는 않으나 20,000수보다는 30,000수 관리규모가 수익이 많으며 규모와 성적은 농장에 따라 비례와 반비례가 일정치 않았다.
- 계열주체 : 어느 계열주체와 계약하느냐에 따라 수익의 변화가 있으나 역시 농장성적에 따라 나타난 차이보다는 극히 미미했으며 계약서 사육비 지급 수준은 거의 비슷했다.

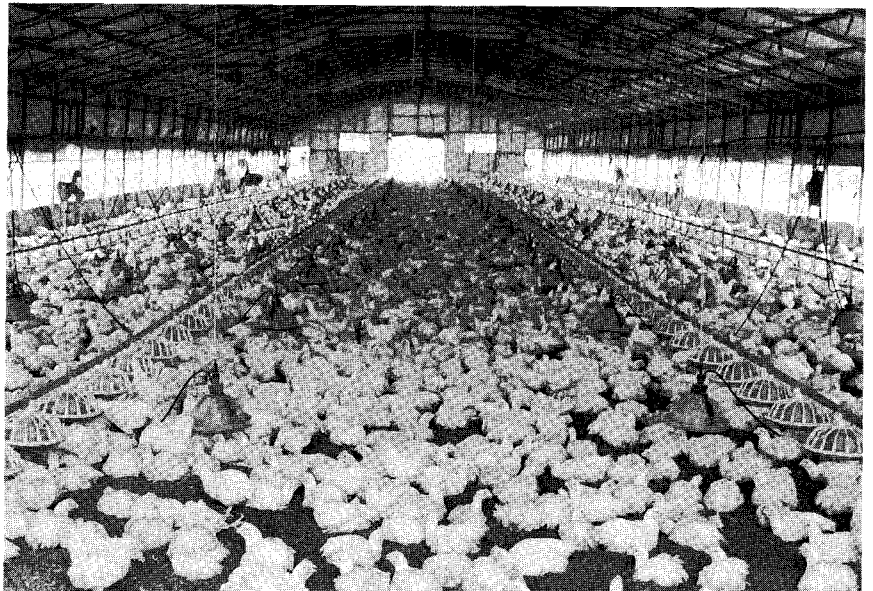
### 2) 일반사육농장의 경우

- 육계시세 : 일반 사육농장의 경우는 소득에 가장 영향을 준 요인은 출하당일 형성된 육계시세였으며 1월달 출하된 농장과 7, 8, 9월에 출하된 농장의 수익이 제일 많았고 월별로는 강세의 시세가 형성될 때 출하된 농장이

수익이 증가했고 강세를 형성한 시세기장은 매우 짧은 반면 약세가 형성된 기간은 길었고 약세가 형성된 시기에는 보통 100~200원의 시세 D.C가 있었다.

- 출하중량 : 대체로 대닭(1.6Kg이상)의 경우는 외국에서 수입한 닭으로 대체되었고 군납물량만 가격이 약세이거나 생산비 이하일 때 구매되었고 농장 출하중량이 대체로 낮았기 때문에 (1.2~1.4Kg) 실재 생산비가 상승했고 국내 부분육 시장은 수입대닭이 잠식해가고 있는 상황이다.

- 병아리시세 : 금년은 대체로 병아리 가격이 낮을 때 입식된 경우에 출하시점에서는 육계가격이 생산비 이상으로 유지되었고 병아리 가격이 비싼 경우는 대체로 육계가격이 생산비 이하에 형성되는 경우가 많았고 후반기 들어서는 부화장의 영향과 부화장 자체의 인티물량 입추로 덤핑 병아리가 사라졌고 이로써 일반농장의 병아리 구매가 어렵게 되었





- 소득이외의 소득
- 입출하 시기를 고민하지 않는다.
- 년중 사업계획에 의해 계획된 입출하가 가능하다.
- 자금계획을 세울 수 있다.
- 농장 올인-올아웃이 가능하다.
- 기술지도요원과 전문 수의사의 안내받기가 용이하다.
- 신기술 정보습득

고 병아리 가격이 고가로 형성되어 오늘에 이르고 있다. 병아리 가격은 농장의 수익에 영향을 줄 수 있으나 올해는 반대현상이 두드러졌다.

- 사육성적 : 일반사육을 하는 농장이라도 출하당일 시세가 낮거나 출하중량이 낮아도 사육성적이 우수하면 손실이 적었다.

이 용이하다.

- 소속감과 긍지를 가질수 있다.
- 사업을 안정적으로 할 수 있다.
- 사육성적만 좋으면 수익이 보장되며 결계에 신경쓰지 않는다.
- 사양관리에 전념할 수 있다.
- 투자자본이 일반사육보다 현저히 적다.

### 3. 농장소득변화

#### 1) 계약사육을 하는 농장의 소득

표1. 계약사육 농장의 소득 (경기도 포천의 Y농장)

회전수 (회)	입추일 (월/일)	출하일 (월/일)	입추수수 (수)	출하성적 (생산지수)	총사육비 (원)	실재소득 (원)	비고
1	11/15	12/21	20,500	241	10,84,000	5,218,000	
2	03/27	05/01	20,000	200	7,164,000	3,726,000	
3	05/25	06/29	20,500	223	8,680,000	4,920,000	
4	07/31	09/04	20,000	220	9,168,000	5,553,000	
5	10/05	11/09	20,000	255	11,840,000	6,820,000	
계			102,000	228	47,692,000	26,237,000	

#### 2) 일반사육을 하는 농장의 소득

- 추가로 해결해야 할 문제들
- 입추와 출하시기를 잘 선택해야 한다
- 출하시 닭을 골라서 상차하는 경우가 많다.
- 시세에 따라 여러번 출하해야 한다.
- 시세에 따라 DC를 감수 해야 한다.
- 출하계획을 관리자가 선택하기 어렵다.
- 유통등에 의지해야 한다.

표2. 일반사육 농장의 소득

(경기도 용인의 K농장)

회전수	입추일 (월/일)	병아리 가격	입추수	육계시세 (Kg당)	생산비 (Kg당)	차액 (원)	총출하 중량(Kg)	실제 소득
1	11/16	170	30,000	1,030	987	+43	42,560	1,830,080
2	03/13	250	29,300	1,180	1,068	+112	38,620	4,325,440
3	05/25	270	29,000	1,380	1,088	+292	43,140	12,596,880
4	07/27	420	29,000	1,480	1,114	+366	45,820	16,770,120
5	09/28	570	30,000	980	1,170	-190	41,440	-7,873,600
계	계	336	147,300	1,210	1,086	125	211,580	27,648,920

가 좋아진다.

- 병아리 구매에 신경써야 한다.
- 사료를 선택해야하며 원자재에 대한 일정액의 여신이 필요하다.

### 3) 개인인티(유사계열업체) 하는 농장의 소득

개인인티하는 농장의 소득은 일정하게 산출할 수 없었다.

그 이유는 다음과 같다.

- 꾸준히 개인인티 하는 주체가 많지 않아 농장에서는 수시로 개인사육과 계약사육을 겸하고 있다.

· 병아리 가격이 고가로 형성될 때나 출하시점에서 닭가격이 좋지 않을 시 또는 병아리 구매가 어려울 때는 입추가 되지 않고 무작정 기다려야하는 상황이 많았다.

· 육계시세가 좋을 때는 결제도 빠르고 관계가 좋으나 가격이 폭락하면 사후 대책이 거의 없으며 그에 따른 법적인 대항력도 없다.

· 대부분 영세한 농장이나 자금이 없어 선금을 써야하는 경우의 농장이 주로 계약하고 있다.

· 현재는 몇 개의 이익단체나 닭을 필요로 하는 상회, 사료를 판매하고자 하는 회사, 약품이나 기타 원자재를 판매할 목적으로 몇몇 이익단체들이 모여서 유사 계열업체를 형성하는 경우가 증가하고 있다.

· 개인인티하는 농장의 소득은 일반닭 사육을 하는 농장이나 계약사육하는 농장보다 년평균 소득은 현저히 낮으며 향후 유사계열업체를 잘 활용하여 이상적인 협의체를 구성하여 활성화시켜야 하는 것도 우리 업계의 과

· 시세를 잘 맞추고 닭도 잘 키우고 결제도 잘 받아야한다.

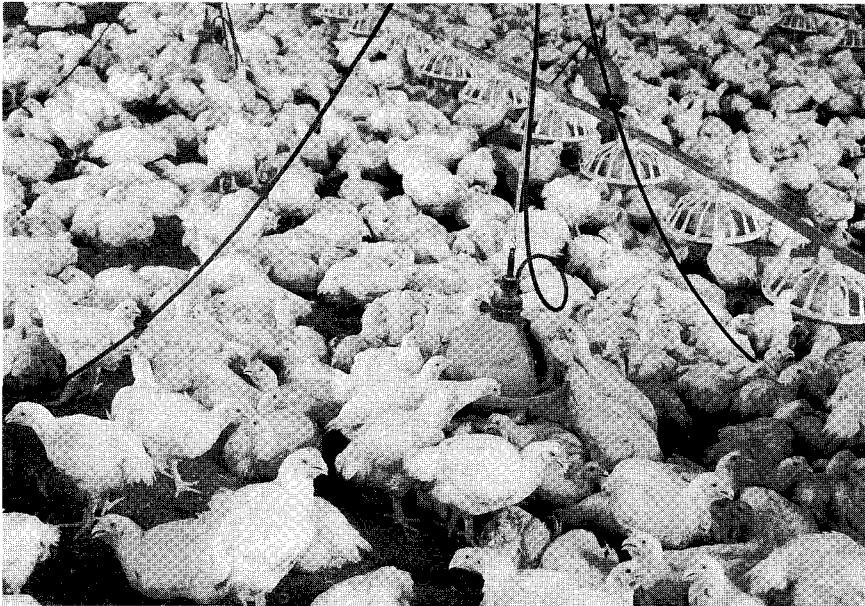
- 입출하 시기가 일정하지 않다.
- 소비가 잘되거나 생산성이 떨어져야 시세

표3. 연도별 육계가격표

	1996년	1997년	1998년	1999년	2000년
1월	1,323	1,342	1,232	1,377	1,252
2월	1,776	1,420	1,486	1,575	1,167
3월	1,871	1,258	1,674	1,555	1,133
4월	1,603	1,130	1,290	1,573	1,240
5월	1,100	913	1,294	1,179	1,119
6월	970	870	1,130	1,020	1,097
7월	1,048	1,156	1,329	1,182	1,590
8월	1,077	1,063	1,194	1,358	1,248
9월	654	970	1,088	867	1,123
10월	786	1,255	1,202	805	1,075
11월	810	915	1,370	727	998(추정)
12월	887	1,212	1,445	1,050	997(추정)
계	1,151	1,125	1,311	1,189	

표4. 2000년도 병아리 월별 평균시세

월	평균시세	월	평균시세
1	370	7	359
2	376	8	356
3	253	9	570
4	333	10	526
5	253	11	423(추정)
6	398	12	521(추정)



제이다.

### 3. 농장 경영분석

2000년도에 혹시 육계사업을 하면서 경영분석자료가 없다면 2001년부터는 1년동안 육계사육을 한 자료를 모아서 연말에 분석을 해보자. 과연 이 사업이 흑자인지 적자인지 주먹구구식이 아닌 실제로 분석을 해보자. 컴퓨터를 활용하면 좋겠지만 그렇지 않더라도 회전수마다 경영분석을 해보고 영수증도 챙기고 수익, 지출도 정확히 기록하면 연말에 쉽게 경영분석이 될 것이다. 경영분석이 되고 소득에 따른 손익 평가가 되어야 사업계획도 수립할 수 있고 규모도 확대할 수 있다. 육계 사업을 계약사육으로 하던 일반사육을 하던 그것은 사업 계획을 수립하는 관리자의 몫이다. 그러나 최종적으로 어떤 방법이 본인에게 수익을 줄 수 있고 안정적으로 사업을 장기

간 할 수 있는지를 판단하여 신중히 선택해 봐야 한다. 필자가 발표한 자료는 최대한도로 실제상황을 기록하려 했으며 농장 관리자의 여건에 따라 많은 변수와 차이가 있을 것이다. 문제는 본인 농장에서 수익과 지출에 의한 손익 계산을 할 수 있는 자료가 남아 있느냐 하는 것

이다.

이제는 기록이 경쟁력이다. 분석은 곧 돈이며 사업성공의 어머니이다.

### 4. 맺음말

똑같은 양계장에 똑같은 병아리를 입추해도 35일 뒤에 출하한 후 관리자의 소득은 천차만별이다.

병아리는 거짓말을 하지 않는다는 것! 오직 관리자의 사업선택과 사육성적, 그리고 땀과 노력에 의해 나타난 결과일 뿐이다. 2000년도에 사업에서 이익이 적었다면 그 문제가 무엇이었는지 함께 생각해 보는 시간이 되었으면 하고, 사업이 성공하고 만족했다면 내년에도 더욱 수익이 증가할 수 있도록 노력하는 12월이 되길 바라면서 비록 힘든 육계업이지만 우리 모두 포기하지 말고 노력했으면 한다. **양계**