

육계업계 대응방안

고가 사료시대를 빌미로한 불합리한 계약조건 없어야...

박 원 모 금지계농장 대표/분회 감사

농장에서는 닭들이 사료를 더 달라고 빼약거리고 있다. 농장주는 생산비를 절약하기 위해 최선을 다해보지만 한달이 멀다하고 오르는 사료가격 앞에서는 농장을 꾸려나간다는 것이 여간 힘겨운 일이 아니다.

그동안 2년여간에 걸친 장기 불황과 지난해 AI 발생, 중부지역의 때아닌 폭설 등으로 육계인들은 의욕을 상실한 상태이다. 단지 AI발생 이후 예전상태로 소비가 회복되면서 고가의 육계가격이 형성되고 있고 수입이 큰 폭으로 감소되었다는데 다소 위안을 삼을 뿐이다.



90% 이상의 농가들이 계열화에 참여하고 있는 현실을 놓고 볼때 계열화 업체들에 예속되어 제 목소리를 여전히 내지 못하는 것이 현 실정이다.

육계가격이 장기간 고가로 형성되고 있는 만큼 AI이전의 계약조건 보다는 나빠져서는 안된다는 생각이다. 그럼에도 불구하고 계열업체에서는 사료가격, 병아리 가격 상승 등을 빌미로 오히려 수수료를 깎는가 하면, 보너스(인센티브)를 줄이는 방법으로 생산자들에게 불이익을 주고 있다. 최근 사료요구율이 다시 높아지고 있다. 이는 사료, 병아리 등의 품질 낮아지고 있다는 것을 우리는 쉽게 발견할 수 있다.

이러한 계열화의 불합리함으로 인해 개인사육으로 방향전환을 하려해도 사료가격이 너무 비싸고 닭출하에 어려움으로 엄두를 내지 못하는 상황에 놓여 있다.

고가 사료시대를 빌미로 농가들의 소득을 유린해가는 불합리한 계약조건을 타파하고 새로운 계약문화로 육계산업의 발전을 기대해 본다. **양계**