고령화·인구소멸 '그늘'… 전남 농가도 직격탄

ECONOMY

2025년 4월 18일 금요일

통계청, 2024년 농림어업조사

13만9132가구 전년비 3.8%↓
10명 중 6명 65세 이상 고령
65% 연소득 1000만원 안돼

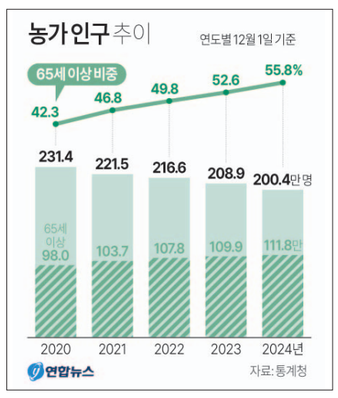
'농도' 전남의 위상이 크게 흔들리고 있다.

전체 농가인구 10명 중 6명이 65세 이상 고령층인 데다, 연간 농·축산물 판매 소득이 1000만원 미만인 가구가 절반을 훌쩍 넘어섰다.

17일 통계청이 발표한 '2024년 농림어업조사'를 분석한 결과 지난해 전남의 농가는 13만9132가구, 인구는 26만2957가구(남자 12만4421명, 여자 13만8536명)으로 조사됐다.

1년 전(농가 14만4762가구, 인구 27만8430명)과 비교했을 때 농가는 3.8%, 인구는 5.5% 줄었다.

농가 수 감소폭을 기준으로 전국에서 제주(-4.1%)에 이어 두 번째로 크다. 다만, 농가 규모(제주 2만9000가구)를 고려했을 때 전남의 감소폭은 '농도'의 위상을 크게 위협한다.



연령별 농가인구에서도 위기감을 감지할 수 있다.

지난해 전남 농가인구 중 65세 이상은 60.7%인 15만9732명이다. 세분화 해 보면 60~69세 7만4868명(28.4%), 70세 이상은 무려 11만8564명(45.0%)이다.

전남 농가인구 10명 중 6명이 65세 이상 어르신이며, 이 중 상당수가 70세 이상의 초고령층인 셈이다.

그렇다고 이들 농가의 수익이 높은 것도 아니다.

고령화가 심화하면서 전남 농가의 64.9%는 1년에 농·축산물 판매로 버는 돈이 1000만원 미만(9만491가구)이다. 1억원 이상 버는 농가는 4.4%(6140가구)에 불과했다.

또 60.1%(8만3692가구)는 전업 농가였고, 경지 규모는 0.5ha 미만이 6만7755가구로 가장 많았다. 농지가 없는 소작농은 1056가구였다.

경영형태별로는 '농도' 답게 논·벼가 6만3901가구(45.9%)로 가장 많았고, 이어 채소·산나물(3만2914가구), 과수(1만7761가구), 식량작물(9463가구) 등 순이다.

가축사육별로는 한우가 9201가구로 가장 많고, 산란계(2153가구), 돼지(610가구), 육계(517가구) 등 순서를 기록했다.

전남 어가 가구는 1만5611가구 관련 인구는 3만2268명(남자 1만6825명, 여자 1만5444명)으로 집계됐다.

전년(어가 1만5816가구, 인구 3만3272명)과 견줘 어가는 1.2%, 인구는 3.0% 줄었다.

전남 어가 인구 역시 65세 이상이 1만5281명으로 52.6%에 달했다. 경영형태별 어가는 양식업이 6441가구, 어로어업이 9171가구 였다.

임가의 경우 전남 가구는 1만4709가구, 인구는 2만7619명(남자 1만3960명, 여자 1만3658명)이다.

인구별로는 65세 이상이 59.9%(1만6567명)를 차지했다.

한편 전국 농가는 97만4000가구로, 전년보다 2만5000가구(2.5%) 감소했으며 인구는 200만4000명으로 1년 전보다 8만5000명(4.1%) 줄었다. 농민들의 고령화는 갈수록 심화해 65세 이상 고령 인구 비율은 지난해 55.8%로 전년보다 3.2%p 증가했다. 같은 해 우리나라 전체 고령 인구 비율(19.2%)과 비교해 2.9배에 달한다.

송대웅 기자 sdw0918@gwangnam.co.kr

농협 전남본부 "올해 수출 4100만달러 달성"

광주·전남농협수출협의회 총회…전남도와 협력방안 논의도

농협 전남본부는 17일 본부 회의실에서 광주·전남농협 수출협의회 정기총회를 개최했다.

이날 총회에는 이광일 농협 전남본부장과 이기우 광주·전남농협 수출협의회장, 협의회 소속 농·축협 조합장 등 20여 명이 참석한 가운데 2024년도 결산보고 및 2025년 사업계획을 논의하고 올해 수출목표(목표액 4100만달러) 달성을 다짐했다.

또한 협의회는 서동순 전남도 국제협력관을 초청해 수출 활성화 협력방안을 위한 소통의 시간을 가졌다.

이기우 광주·전남농협 수출협의회장은 "최근 글로벌 경기 침체 및 수출환경 변화가 큰 상황"이라며 "이에 대응하고 수출 기반을 확대해 나갈 수 있도록 주어진 역할을 성실히 수행하겠다"고 다짐했다.

이광일 농협 전남본부장은 "지난해 이상기후로 농산물 생육 부진 등 어려운 여건에도 2년 연속 4000만달러를 달성해주신 협의회 조합장님의 노고에 감사드린다"며 "수출 농가를 위해 올해에도 유관기관, 중앙본부와 적극 협력해 수출 목표 달성에 전력을 다하겠다"고 말했다.

이승홍 기자 photo25@gwangnam.co.kr

광주조달청, 수요기관 현장목소리 청취

광주지방조달청은 지난 16일 광주지역 수요기관 계약담당자들을 초청해 간담회를 개최했다.

간담회는 광주지방조달청과 수요기관 간의 유기적인 협력체계를 강화하고, 현장 의견을 수렴해 보다 나은 조달서비스를 제공하기 위해 마련됐다.

광주시, 교육청, 공공기관 등 20여명의 계약담당자들이 참여해 조달사업 신속집행과 비축마스크 방출 공고 안내, 주요 제도 안내, 질의응답 등 정보 교류의 시간을 가졌다.

또 계약 실무의 애로사항을 청취하고, 효율적인 계약업무 수행을 위한 다양한 제도 개선 방안을 논의했다.

김우환 청장은 "이번 간담회를 통해 현장의 목소리를 듣고 제도 개선에 반영함으로써 수요기관이 더욱 신뢰할 수 있는 조달행정을 만들어 가겠다"며 "앞으로도 지속적인 소통과 협력으로 공공조달의 투명성과 효율성을 높여 나가겠다"고 밝혔다.

정현아 기자 aura@gwangnam.co.kr

전남도농업기술원은 17일 ㈜쿠키아와 공동 개발한 가루쌀 스낵의 국내 대형 유통업체 코스트코 입점을 기념하기 위해 여수 ㈜쿠키아 공장에서 상차식을 진행했다.

전남농기원 개발 '가루쌀 스낵' 코스트코 입점

㈜쿠키아·aT와 협력…소비자 테스트서 긍정적 반응

전남도농업기술원이 지역 업체와 공동 개발한 '가루쌀 스낵'이 코스트코에 입점하는 성과를 거둬 눈길을 끈다.

전남도농업기술원은 17일 ㈜쿠키아와 공동 개발한 가루쌀 스낵의 국내 대형 유통업체 코스트코 입점을 기념하기 위해 여수 ㈜쿠키아 공장에서 상차식을 진행했다.

상차식에는 전남도 농축산식품국, 여수시농업기술센터, 한국농수산식품유통공사(aT) 등 관계자 15명이 참석했다.

가루쌀은 농촌진흥청에서 개발한 가공 전용 품종이다. 일반 밥쌀과 달리 전분 구조가 헐거워 물에 불리지 않아도 쉽게 제분이 가능하며 가공비용이 낮고 전분 손상이 적다는 장점이 있다. 전남도농업기술원은 이러한 가루쌀의 가공 적성에 주목해 두부과자 제조 전문업체인 ㈜쿠키아와 2023년부터 건강 간식형 스낵 제품을 공동 개발해왔다.

이번에 코스트코에 입점한 '우리쌀 크래커 김파래맛'은 올벼쌀 제조공정을 거친 가루쌀을 20% 함유하고 있다. 밀가루와 달걀 등 알레르기 유발 재료가 들어가지 않은 것이 가장 큰 특징으로, 향후 수출 시장에서도 높은 경쟁력을 갖출 것으로 기대된다.

제품은 김파래의 풍미와 고소한 가루쌀의 맛이 어우러져 소비자 테스트에서도 긍정적 반응을 얻었다.

특히 이 제품은 쿠키아가 전남도농업기술원으로부터 기술을 이전받아 한국농수산식품유통공사(aT) 지원사업을 통해 본격 출시됐다. 2024년 말 홈쇼핑을 통해 첫 선을 보인 데 이어 올해 4월 코스트코에 정식 입점하게 됐다.

김명신 쿠키아 대표는 "국산 가루쌀을 활용한 건강 스낵을 전국 소비자들에게 선보이게 돼 매우 기쁘다"며 "앞으로도 지역 농산물의 가치를 높이는 제품을 지속 개발하겠다"고 말했다.

이현규 기자 gnnews1@gwangnam.co.kr

전남신보, 소상공인 라이브 스쿨 라이브커머스 온라인 판촉 교육

전남신용보증재단은 최근 '디지털 소상공인 1만 양성 사업'의 일환으로 진행된 전남 라이브 스쿨 교육을 성료했다고 17일 밝혔다.

디지털 소상공인 1만 양성 사업은 전남도가 소상공인들이 급변하는 디지털 유통 환경에 효과적으로 대응하고 안정적인 온라인 판로를 구축할 수 있도록 지원하는 사업으로, 특히 올해는 라이브커머스 분야의 역량 강화에 중점을 두고 있다.

이날 교육은 온라인 판매 시스템 구축, 네이버 등 오픈마켓 마케팅, 라이브커머스 방송 기초 등의 내용으로 진행됐다. 특히 교육생들은 콘텐츠 기획부터 스토리 구성, 대본 작성까지 실무를 직접 익혔다.

전남신보는 20개 업체에 대해서 라이브커머스 방송을 지원해 제품 홍보 등 업체별 맞춤 마케팅을 통해 실질적인 매출 증대까지 이어질 수 있도록 할 예정이다.

이강근 이사장은 "도내 소상공인들이 경쟁력을 갖춘 디지털 셀러로 성장할 수 있도록 다양한 교육과 지원을 아끼지 않겠다"고 말했다.

정현아 기자 aura@