

“쿠팡과 협력, 코로나 겪어보니 알겠더라”

시경초대석

서울상인연합회 추귀성 회장

불과 20여년 전만 해도 서울 광장시장은 한복옷감의 원단 등을 판매하는 포목점 일색이었다. 그러나 2000년대 들어 서면서 광장시장의 대표상품은 원단이 아닌 빈대떡이 되었다. 장물배기 생활 60년을 거치며 광장시장을 빈대떡의 성지로 탈바꿈시킨 서울상인연합회 추귀성 회장을 만났다.

본인 소개를 해달라

20년전 광장시장에 터를 잡고 빈대떡 장사를 시작했다. 당시만 해도 광장시장은 한복의 원단을 판매하는 포목점이 주를 이뤘고 빈대떡은 유명세가 조금은 있었지만 원단을 구입하려 온 포목상들이 오다가다 즐기는 간식거리에 지나지 않았다. 그러나 지금은 소비자들 광장시장에 원단을 구입하려 오는 것이 아니라 빈대떡을 즐기러 오는 것이다.

광장시장의 대표상품이 된 셈이다. 지난 해 7월 전입회장이 불미스러운 일로 탄핵을 당하고 잔여기간 6개월동안 직무대행을 했다. 정식 투표를 거쳐 서울상인연합회장에 취임한 것은 지난 2월이다.

전입회장 탄핵과 관련한 얘기를 해 보자

정부보조금만으로 행사를 치르다보면 자금이 부족하기도 하고 상인회장으로 공직행사에 참석하려고 해도 차비조차 변변히 지급되지 않아 발생하는 현상이다. 그러다 보면 공금과 사비가 혼용되게 되고 뜻하지 않게 공금을 유용하게 된다. 나도 회장 직무대행과 회장 재임 등 10개월여가 지났는데 사비만 5천만원을 들였다. 공금을 빼먹으려고 한 게 아닌데 뜻하지 않게 죄인이 됐다. 내 경험을 바탕으로 중기부와 서울시에 운영비와 관련한 매뉴얼을 만들어 제출하려고 한다.

코로나로 인해 시장을 찾는 소비자들의 발길이 줄어들지 않나

꼭두빈대떡이 코로나 예방에 도움이 된다는 말을 듣고 찾는 손님들이 많아졌다. 빈대떡 장사를 하는 나도 잘 몰랐는데 빈대떡을 드시러 오시는 손님들이 얘기해줘서 알았다.

남대문시장이나 동대문시장 등 어지간한 전통시장이 모두 한뼉씩은 코로나 확진자로 인해 폐쇄되는 파동을 겪었지만 광장시장만큼은 코로나 기간동안 한 번도 문 닫은 일이 없다.



빈대떡 성지 광장시장 발길 뜰... 쿠팡 덕에 유지 대형유통사 협력없이 전통시장 발전도 없어 대형마트 입점 빌미로 '대기업 뺨찌기' 안될 말 상인정신과 소비자 배려는 일맥상통

코로나로 인해 비대면 거래가 폭발적으로 증가했다

보편적인 유통인구를 줄여버렸다. 빈대떡장사도 약간의 타격을 입었지만 쿠팡이츠로 감소한 매출을 극복할 수 있었다. 쿠팡이츠를 통한 매출로만 매일 평균 100만원씩 올릴 수 있었다.

비가 오나 눈이 오나 한결같이 친절했다. 그래서 나는 라이더들이 와서 대기하는 시간이 길어지면 시원한 음료수를 대접하곤 한다. 코로나 기간동안 쿠팡이츠가 효자노릇 해 줬다.

전통시장과 대형유통업체(이커머스 포함)의 관계를 어떻게 보시는지

이전에 코로나 사태를 겪으며 느낀 점

이지만 대형유통업체와의 협력없이 전통시장의 발전도 없겠더라는 생각이 들었다. 대형유통점 입점을 빌미로 대기업에 뺨 찌는 것은 하면 안 된다. 구로구와 강서구에 복합쇼핑몰이 입점하는 것을 반대하는 상생협의회에 14개 단체가 들어와 있다. 상생협의회에 들어오라고 해서 들어가 봤더니 진보정당과 여성단체, 장애인단체까지 끼어들었다. 대기업에 뺨 찌어서 나눠먹기 하자는 것도 아니고 뭐하자는 것인지 이해가 안 갔다. 망월시장 상인회장을 역임하고 서울시의회까지 지낸 김OO이 움직인다고 하면 돈만 주면 된다는 인식이 팽배해있다. 그래서 나는 탈퇴했다. 전통시장의 일인데 파리떼처럼 손가락 들고 뺨치는 것들이 문제다.

제로페이와 지역화폐에 대해서는 어떻게 생각하는지

온누리상품권을 전자화하는 사업이 진행중인데 대부분의 상인들이 전자상품권을 받을 역량이 안 돼서 별 도움이 안 될 것으로 본다. 상인들이 전자상품권을 받을 역량이 있으면 신용카드를 왜 안 받겠는가? 시장 가판대에 앉아서 판매하는 어르신들은 대부분 사업자등록이 없다. 그러니 신용카드는 물론이고 카드로 발급되는 지역화폐를 못 받을 뿐더러 전자상품권도 받지 못한다. 아직은 시기상조이다. 제로페이는 그게 뭔지 잘 모르고 매출도 전혀 발생하지 않기 때문에 언급할 게 없다.

김홍수 기자 hskim@meconomynews.com

공정위, 물가안정 역행 '발란' 정조준

반품비 30만원? '전자상거래법 위반' 조사

공정거래위원회가 연예인 김혜수와 네고왕 등으로 유명한 명품 플랫폼 '발란'을 전자상거래법 위반 혐의로 조사를 진행 중이다. 반품비를 터무니 없이 높게 책정한 부분이 문제인 것으로 알려지고 있다.

22일 관련 업계에 따르면 공정거래위원회는 최근 반품비 과다 청구 논란 등이 제기된 명품 판매 플랫폼 '발란'을 현장 조사했다.

혐의는 전자상거래법 위반 등이다. 최근 발란에서 물품을 구매한 뒤 반품할 때 부담해야 하는 비용이 과도하다는 비판이 고객들 사이에서 제기된 바 있다. 한 온라인 커뮤니티에서 발란에서 35만원 상당의 지갑을 구매했다가 반품을 신청했는데 30만원이라는 반품비가 청구됐다는 글이 올라왔다.

작성자는 "해당 상품은 '상품 준비' 상태로 반품비를 내야 취소 절차를 밟을 수 있었는데 반품비가 30만원이 나왔다"며 "주문 1시간 만에 30만원의 반품비를 청구하는 것은 너무하다"라고 적었다. 또 발란은 유튜브 채널인 '네고왕'에 출연해 17% 할인행사를 진행하겠다고 대대적으로 홍보했으나, 이전 보다 가격을 올린 사실이 알려져 논란을 빚었다.

당시 발란은 "17% 할인쿠폰 개발 및



배송 과정에서 일부 상품의 가격 변동 오류가 발생했"이라고 반박했다.

현행 전자상거래법상 사업자는 소비자의 청약철회 등과 관련하여 소비자에게 운송비, 포장비, 보관비 등의 비용 또는 취소수수료, 반품위약금 등 위약금 또는 손해배상을 청구할 수 없다.

소비자의 사정에 의한 청약 철회 시 택배비는 소비자가 부담하도록 규정하고 있다. 또한, 거짓 또는 과장된 사실을 알리거나 기만적 방법을 사용하여 소비자를 유인 또는 소비자와 거래하는 행위를 금지하도록 돼 있다.

발란은 하자 상품이거나 사이즈 및 색상이 다른 제품이 오배송됐을 경우에는 본사에서 반품 비용을 부담하지만 조항을 애매하게 명기했다는 지적이 오래전부터 지적돼 왔다.

반품이 소비자의 사정인지가 이번 조사의 핵심이 될 전망이다.

정규호 기자 jkh@meconomynews.com

비비고 플랜테이블 만두 직장인 급식 메뉴로

CJ제일제당, B2B 진출

CJ제일제당은 지난해 말 선보인 '비비고 플랜테이블 만두'가 급식 등 B2B(기업간 거래) 메뉴로도 채택됐다고 16일 밝혔다.

단체 급식장 등 B2B 경로에서도 채식 메뉴에 대한 선호가 높아지면서 CJ제일제당은 지난월부터 급식업체와의 협업을 시작했다.

4월 한 달 동안 총 12만명이 플랜테이블 만두 메뉴를 맛봤고, 지난 4월 22일에는 '지구인의날'의 의미를 담아 모 대기업 전 사업장에 메뉴를 편성해 호평을 받기도 했다.

앞으로도 CJ제일제당은 단체급식을 통해 채식이 낯선 이들에게 식물성 식품에 대한 경험을 확대하고, 건강·환경적 측면뿐 아니라 맛 품질에서도 긍정적인 인식을 심어나갈 계획이다.



CJ프레시웨이 운영하는 서울 중구 CJ제일제당센터 구내식당 그린테라에서 고객이 플랜테이블 만두 제품을 기다리고 있는 모습. 사진=CJ제일제당

이를 위해 CJ제일제당 B2B 사업본부 내 전문 셰프포 구성된 팀을 통해 플랜테이블 제품을 활용한 채식 메뉴를 개발할 방침이다. CJ제일제당 관계자는 "비비고 플랜테이블은 전 세계적으로 간헐적 채식주의자가 증가하는 상황에서 독보적인 기술력과 맛품질로 시장을 개척하고 있다"며 "앞으로도 다양한 제품과 메뉴로 식물성 식품 시장을 선도할 것"이라고 말했다. 배소라 기자

BANOBAGI

글로벌 더마코스메틱 브랜드

바른 더마, 바노바기

젤리마스크 누적 판매량 **3,000만장 돌파**

태국 왓슨스 **3년 연속** 마스크팩 부문 1위

WATSON'S HWB AWARDS 2020

WATSON'S HWB AWARDS 2021

WATSON'S HWB AWARDS 2022

Right Derma

080-890-6508
www.banobagicosmetic.com