

자리잡아가는 거점배송... 알바가 가정까지 2차 배달

Q 르포 |

'택배대란' 남양주 다산 신도시 그후

'물건너간 실버택배 대신 알바생 거점 배송으로...'

아파트 입주민과 택배업체간 줄다리기로 지난해 '택배대란'이 일어났던 경기 남양주 다산신도시가 새해로 넘어오면서 접점을 찾아가고 있는 모습이다.

지난 11일 기자가 방문한 다산신도시 내 자연엔롯데캐슬의 후문에 '일상생활 지원센터'가 가장 먼저 눈에 들어왔다. 이 센터는 거점배송을 위해 아파트와 택배사가 함께 설치한 택배 분류장이다.

'거점택배배송'이란 아파트 단지에 있는 특정 장소에 택배기사가 물건을 내리면 이를 다시 택배사 직원이나 시간제 근로자가 전동카트를 이용해 개별 가구에 최종 배송하는 시스템이다.

지난해 다산신도시 문제가 불거지자 정부는 당초 이곳에 실버택배를 도입할 계획이었다.

노인일자리 창출에 효과적인 것으로 알려진 실버택배는 2017년의 경우 2100명 가량이 아파트 단지내 택배 분류, 배송 등의 업무를 한 것으로 알려졌다. 이들의 월 평균 소득은 53만원으로 이 가운데 10만~20만원 정도가 정부 지원금이다.

하지만 다산신도시 해법으로 실버택배가 제시되자 여론이 들끓었다. 다산신도시 아파트 입주민들이 자력으로 택배차량을 통제할 것을 두고 국민 세금이 일부 쓰이는 실버택배를 용납할 수 없다며 청와대에까지 국민청원이 이어졌고, 답변

여론 반발로 실버택배 물건너가 입주민·택배사 함께 점점 찾아 시간제 근로자가 전동카트 배송



기준인 '20만명'을 넘어서며 김현미 국토부 장관까지 나서 실버택배 도입안을 철회하고 다른 대안을 마련하겠다고 밝힌 것이다.



▲ 11일 경기도 남양주 다산자연엔롯데캐슬 후문에 일상생활 지원센터가 마련돼 있다.

◀ 단지 내 지하에 주차돼 있는 운송용 전기카트. /석대성 수습기자

결국 반년 넘게 공전을 거듭하던 다산신도시의 국민 세금이 쓰이는 실버택배 대신 거점택배로 입주민과 택배사가 접점을 찾은 것이다.

이에 따라 다산신도시 아파트에선 앞으로 택배기사가 일상생활 지원센터에 있는 택배 분류장에 물건을 내리면 시간제 근로자 등이 전동카트를 이용해 가정에 최종적으로 배송할 계획이다. 시간제 근로자 임금은 대리점이, 전동카트 운영 등에 필요한 전기는 입주민이 각각 지원한다.

택배사는 지난해 10월 중순 시작해 12월 말까지 시범사업을 통해 현실성 여부에 대한 검증도 마쳤다.

한 택배사 대리점 대표는 "시간제 아르바이트생 임금을 추가로 지급해야 하지만 배송 시간이 줄어드는 등 일이 다소 수월해진 느낌"이라면서 "조그만 손수레로 몇 번씩 왔다갔다 했던 것을 전동카트를 이용하기 때문에 차량보다는 안전 문제에 대한 부담도 적어졌다"고 전했다.

실제로 업계에선 거점택배가 운송시간을 줄이고 안정성을 확보하는 동시에 일자리 나눔을 통한 인력 추가 창출 등 '1석 3조'의 효과가 있는 것으로 판단이다.

단지 내 경비원 A씨는 "하교 시간에 택배차가 왔다 갔다하면 신경이 곤두섰는데 그런 부담이 지금은 확실히 줄었다"면서 "소음 공해가 없는 것도 장점"이라고 덧붙였다.

지난달 말까지 시범사업을 끝낸 택배사는 입주민측과 최종협약서를 체결하고 설 연휴 전부터 거점배송 서비스를 본격 시작할 예정이다. 계약은 택배사와 아파트간은 2년, 택배사와 대리점 간엔 1년 단위로 알려졌다. 또 혼잡을 최소화하기 위해 한 택배사가 다른 택배사 배송을 수탁할 예정이다.

택배사 관계자는 "일부에선 설 명절 택배대란 우려도 제기하고 있지만 명절 전에 사업을 본격 시행하기 때문에 전혀 문제가 없을 것"이라고 전했다.

아파트에서 만난 한 입주자는 "(그 사건 후)항상 아이에게 차 조심하라고 당부한다"며 "(안전 문제에 있어) 굉장히 예민했는데 좋은 해결책이 나온 것 같다"고 밝혔다. /석대성 수습기자 bigstar@metroseoul.co.kr

“울산에서 제주도 더 쉽게 간다”

에어부산, 울산-제주노선 대폭 증편

에어부산이 울산발 국내 노선을 대폭 증편한다고 14일 밝혔다.

에어부산은 현재 매일 왕복 2회 운항하는 울산-제주 노선을 다음달 15일부터 3월 30일까지 최대 매일 왕복 5회로 2배 이상 증편하여 운항한다. 또한 울산-김포 노선도 탑승객이 평소보다 많은 금요일, 일요일에 맞춰 주 3회 증편한다.

지난해 에어부산의 울산-제주 노선 평균 탑승률은 91.1%로 거의 만석에 가깝게 운항하였다. 이번 증편을 통해 울산-제주 노선의 만성적인 좌석난이 크게 해소될 전망이다. 또한 증편 항공편의 출발



시간대가 각각 아침, 낮, 오후로 배정되어 스케줄 편의성도 향상될 것으로 보인다.

에어부산은 이번 울산 증편을 기념해 특가 프로모션 이벤트를 진행한다. 울산~제주, 울산~김포 노선 모두 편도 총액 기준 1만 6900원부터 구매 가능하다. 탑승기간은 3월 30일까지이며 16일부터 오는 20일까지 홈페이지 및 모바일을 통해 구매 가능하다. /정연우 기자 yw964@

'참이슬·처음처럼' 전국 점유율 68% 난공불락

지역소주, 수도권 도전은 고달프다

참이슬, 영·호남·제주 등 지역공략 지역소주 매출·영업익 지속적 감소

무학과 보해양조 등 지역 소주 업체들의 입지가 갈수록 좁아지고 있다. 지역소주의 수도권 공략이 여의치않고, 참이슬과 처음처럼 등 수도권 소주가 영·호남 및 제주 등 지역 공략을 가속화하면서 지역소주의 점유율이 지속해서 줄어들고 있기 때문이다.

영·호남과 제주지역의 젊은층들이 수도권 소주를 선호하고 수도권 소주업체의 공격적 마케팅으로 지역소주의 실적 이 악화됐다.

14일 업계에 따르면 하이트진로의 참이슬은 전국 소주 시장에서 50%대 점유율로 1위를 굳건히 지키고 있다. 롯데주류 처음처럼이 약 18%로 2위를 기록 중이다.

지역소주의 매출과 영업이익은 지속해서 감소하고 있다. 부산·경남지역 소주 업체인 무학은 지난해 상반기 매출이 1362억원으로 전년 같은 기간보다 25%가량 감소했다. 영업이익은 적자전환했다. 광주와 전남에 기반한 보해양조의 매출이 377억원으로 전년보다 25% 감소했고, 영업손실을 기록했다.

여기에 제주도 향토기업인 한라산소주는 한때 90%이상 점유율을 확보했지만 현재 60% 대로 떨어졌다. 하이트진로와 제주소주를 인수한 신세계그룹의 물량 공세때문에 점유율 점점 줄어들고 있다. 반면 하이트진로와 롯데주류는 최대



참이슬(왼쪽부터), 처음처럼, 좋은데이, 인선주, 한라산

/각사

시장인 수도권에서 1,2위를 유지하면서 최근 지방 시장을 공략한 신제품 출시와 영업 강화로 지역 점유율을 확대하고 있다. 소주업계 1위인 참이슬의 영·호남 지역의 상승세가 눈에 띈다. 특히 경남 지역의 경우 2017년 대비 10%p 이상 증가했으며, 부산 역시 점유율이 소폭 증가, 상승세를 이어가고 있다.

지난 2015년 9월 '참이슬 16.9'를 출시한 후 영남지역 젊은층을 중심으로 큰 호응을 얻었다. 3년 만에 약 3억병 이상이 팔린 것으로 전해진다. 또한 지난해 6월부터는 경남 마산공장에서 '참이슬'을 생산을 시작했으며, 2017년부터는 부산지역에 테스크포스(TF)을 만들어 마케팅 활동을 활발하게 하고 있다. 젊은 층을 겨냥한 마케팅도 활발히 펼쳤다.

호남권에서도 참이슬의 인기는 높다. 호남권에서 90%대 점유율을 유지하던 보해양조가 무리한 신제품 개발 및 수도권 공략 실패 등으로 부진하자 하이트진로는 마케팅 활동을 통해 '참이슬' 점유율을

약 50% 끌어올리며 1위에 올랐다. 롯데주류 처음처럼은 광주, 대전, 천안 등에서 지난해 3분기 누적 매출이 전년 같은 기간보다 약 30% 증가했다.

결국 지역소주 회사들은 다양한 활로를 모색 중이다. 무학은 판매 지역 확대를 목표로, 충북 충주메가폴리스 산업단지에 공장을 지을 계획이다. 보해양조는 온라인 유통업체 알리바바그룹의 플랫폼 T-mall(티몰)에 복분자주와 매취순을 선보이며 해외시장에 주목하고 있다. 한라산소주는 수도권 공략에 본격적으로 나설 예정이다. 최근 신공장을 준공하면서 생산량을 기존 15만병에서 25만병으로 늘렸다.

한 지방소주업체 관계자는 "하이트진로와 롯데주류 등 대기업회사들이 유통망과 영업력으로 밀면서 지역 주류 회사들이 어려움을 겪고 있다"며 "아울러 지역 소주 회사들이 수도권으로 진출하려해도 도매상 확보나 물류비 등으로 쉽지 않다"고 말했다. /박인용 기자 parku7854@

'스카이'의 부활... 자급제 스마트폰 출시

국내 피쳐폰의 전설로 꼽히는 스카이(SKY)가 부활한다.

착한텔레콤은 팬택과의 포괄적인 협력 계약을 통해 스카이 브랜드의 휴대폰과 사물인터넷(IoT) 디바이스를 출시한다고 14일 밝혔다. 양사의 협력 범위는 스카이 브랜드에 대한 독점 라이선스를 비롯해 스카이스터비스센터 인수와 기존 팬택 인력의 승계가 포함된다.

착한텔레콤은 올해 상반기 중스카이스마트폰 1종과 폴더폰 1종을 출시할 계획이다. 이를 위해 팬택 연구소 출신의 개발진과 협업체 공동 개발 및 인증 과정을 거쳐 국내 소비자의 눈높이에 맞는 품질을 확보한다. 제품 생산은 주문자상표부착생산(OEM) 방식으로 해외에서 양산된다. 이를



상반기 중 출시 예정인 '스카이 폴더폰'. /착한텔레콤

위해 연구인력을 해외 현지 공장으로 파견해 생산 공정을 점검해왔다. 스카이 브랜드의 품질을 유지하고 원가 절감을 통해 가격경쟁력을 확보한다는 전략이다.

스카이 휴대폰의 유통은 최근 국내에서 확대되고 있는 단말기 자급제 방식으로 운영된다. /김나인 기자 silkni@