

새로 나온 책

“자유가 치료다”

문명사회에서 정신병원의 역할은 ‘미친’ 사람들을 가둬 사회를 ‘보호’하는 것이었다. 정신병원의 기능은 치료가 아닌 구금이였다. 격리와 감금은 환자의 상태를 호전시키기는커녕 악화시키기만 했다. 정신질환자는 정말로 위험한 사람일까.

책은 “자유가 치료다”라는 구호를 내걸고 정신보건 혁명을 이끈 개혁자들의 이야기를 다룬다. 바잘리아는 강제수용과 폐쇄병동 감금이 공공연히 행해지던 정신병원의 해체를 주장한 인물이다. 바잘리아의 개혁 운동은 이탈리아에서 모든 정신병원을 사라지게 한 180호 법 제정에 결정적인 역할을 했다.

1924년 이탈리아 베네치아에서 태어난 바잘리아는 반파시스트 활동을 벌이다가 1944년 체포돼 반년을 감옥에서 보냈다. 이후 대학에 진학해 정신의학으로 박사과정을 마치고 1961년 말 고리치아의 정신질환자 보호소 소장으로 부임하게 된다. 그는 고리치아에서 병원이 아닌 강제수용소를 목격하게 된다. 정신질환자는 보호소에 들어가는 순간 인격을 박탈당했다. 창문엔 창살이 꽂혀있었고 병동 문은 자물쇠로 잠겼다. 환자들이 고리치아를 벗어나는 유일한 길은 죽음뿐이어서 고문과 자살은 너무나 흔한 일이었다.

바잘리아는 환자들을 묶어놓은 사슬을 풀어 그들의 존엄성을 회복시켜줬



정신병원을 폐쇄한 사람

존 풋 지음/권루시안 옮김/문학동네

다. 그와 뜻을 같이하는 사람들이 고리치아에 모여들었고 이들은 정신병원 개혁을 추진했다. 의사와 환자 간의 위계가 사라졌고 정신질환자들은 부분적으로 자기 결정권을 갖게 됐다. 환자들은 병원복이 아닌 원하는 옷을 입고 언제 잠자리에 들고 일어날지를 스스로 정했다. 주점과 클럽을 만들어 운영하기도 했다.

바잘리아의 개혁 운동은 정신병원 폐쇄에서 나아가 모든 보건 서비스에 전면적으로 적용되기 시작했다. 정신병원의 대안으로 뿌리내린 여러 제도(공공주택 공급, 협동조합 설립)는 실질적인 사례가 돼 세계 각국의 정신보건 정책에 반영됐다. 이제 이탈리아는 정신병원이 없는 나라가 됐고 보호소에 수용된 10만명의 환자는 대부분 사회로 흡수됐다. 640쪽. 2만5000원.

/김현정 기자 hjk1@

마땅한 살인

안세화 지음/이데아



음주 췌소니, 성폭력, 가정폭력, 아동유괴 등 흉악 범죄를 단죄하지 않는다는 현실의 목소리가 높아지고 있다. 한국 사회에서는 범죄자 처벌을 놓고 갑론을박이 벌어진 지 오래다. 책은 중산층 엘리트인 응급실 의사가 한국 사회에서 어떻게 연쇄살인에 휘말리는지를 보여주는 스릴러 장편소설이다. 세상에는 죽어 마땅한 살인이 존재할 수 있을까. 저자는 공공을 위한 사회적 살인도 도덕적으로 정당할 수 있는지 독자에게 묻는다. 304쪽. 1만3000원.

포근한 날씨에 골프용품 매출 ‘나이스샷’

골프 클럽 44.3% 등 19.4% 올라 관련 모자 86.6%, 장갑 21.4% ↑

털 추운 겨울에 골프업계가 때아닌 특수를 누리고 있다

이마트가 지난해 12월 1일부터 올해 1월 9일까지 매출을 분석한 결과, 골프용품 매출이 전년 동기 대비 19.4% 증가한 것으로 나타났다.

품목별로 살펴보면 골프 클럽이 44.3%의 매출신장률을 기록하며 전체 매출을 견인했고 골프 모자, 골프 장갑 등도 판매가 각각 86.6%, 21.4% 늘었다. 이외에도 브랜드 골프웨어, 골프공 매출 역시 16.9%, 8.7%씩 증가했다.

이러한 추세에 발맞춰 이마트는 12일부터 던롭 켄시오11, 켄시오X 클럽 신규라인을 출시하고 본격적인 판매에 돌입한다.

대표 상품으로는 켄시오11 신상품 드라이버를 79만 원에, 우드를 50만 원에 선보이며 유틸리티는 33만 원, 아이언세트는 179만 원에 준비했다.

이처럼 골프 비수기인 1월에 골프용품 판매가 호조를 보이는 것은 운화한 날씨의 공이 크다.

기상청 관측자료에 따르면 같은 기

간 서울 지역 일 평균기온은 영상 1.4℃ 기록했다. 이는 영하 1.2℃의 평균기온을 기록한 전년 동기 대비 2.6℃ 높아진 것이다. 평균기온이 영하로 내려간 일 수도 24일에서 15일로 9일 감소했고, 평균기온이 영하 5℃ 아래로 내려간 날은 9일에서 이틀로 대폭 줄었다.

여기에 눈 없는 겨울 날씨가 이어지면서 예년보다 골프를 즐기기에 적합한 여건이 조성되자 라운딩에 나서는 발걸음도 이어지고 있다.

따뜻한 겨울 날씨에 상품군별 희비도 엇갈리고 있는 것으로 확인됐다.

이마트에 따르면 지난해 12월 1일부터 올 1월 9일까지 가볍게 걸치기 좋은 다운 베스트 매출은 73.4% 증가했다. 반면, 롱패딩 매출은 전년 동기 대비 30.8% 줄어들어 대조를 이뤘다. 또, 음료 판매가 13.7% 늘었으며 일반적으로 여름철 수요가 높은 것으로 여겨지는 비빔라면 매출도 35.6% 늘었다.

1월 초 낮 최고기온이 20℃를 넘나들던 제주 지역 이마트의 경우 이러한 추세가 더욱 두드러져 같은 기간 냉면 매출이 4배로 꺾중 뛰었으며 휠스포츠, 구기스포츠용품 매출도 각각 30.9%, 23.8% 증가했다. /신원선 기자

2020 경자년 창업 키워드는...

#가성비 #시그니처 #1인가구

2020년 경자년(庚子年) 새해가 밝았지만 여전히 창업시장은 밝지 못하다. 이유는 지속되는 불경기와 소비심리 하락이다. 반면 올해는 경기가 완만하게 회복될 것이라는 긍정적 전망도 나오고 있다. 이에 창업시장의 절반 이상을 차지하고 있는 외식업 업종별 올해 창업 전망에 대해 업종별 전망을 알아본다.

◆육류-무한리필 강세 속 생존 전략 불경기에 높은 관심을 받는 아이템은 무한리필과 저가 전략이다. 문제는 단순한 가격 파괴만의 저가는 통하지 않는다는 점이다. 품질도 고려한 마케팅이 필요하다. 안정훈 진장업컨설팅대표는 “다양한 메뉴와 낮은 판매가를 통해 고객의 니즈를 한 곳에서 충족시키는 브랜드들이 지난해에도 선전했다”며 “이러한 트렌드가 이어지는 가운데 특정 고객의 마니아층을 탄탄히 만들어내는 특화 생존 전략 브랜드의 인기가 올해 커질 것으로 예상된다”고 전망했다.

차돌박이전문점 일차들은 곱창, 대창, 막창, 곱창전골 등 다양한 신메뉴로 매출 신장과 가맹점 확장을 이룬 브랜드다. 2018년에 론칭돼 약 2년 만에 100호점을 돌파했다. 물류확보와 끊임 없는 신메뉴 개발도 장점이다. 지난해 차돌곱창세트와 양지소곱창전골에 이어 올해에는 대패삼겹살새우롤(대새롤)을 출시하면서 메뉴개발에도 한발 앞서고 있다.

일차들 다양한 메뉴로 가맹 확대 토고리 낮은 공급가로 점주 만족

토고리 옛날막창&소갈비살은 곱창·막창 열풍 효과를 톡톡히 보고 있다. 장점은 가맹점에 제공되는 물류공급가가 판매가 대비 30% 이내라는 점이다. 가맹점주의 수익률이 높다는 입소문을 타는 이유다. 비결은 본사 직영 원스톱(ONE-STOP) 키친팩토리시스템과 중앙조리시설(CENTRAL KITCHEN) 운영이다. 토고리 옛날막창&소갈비살의 또 다른 특징은 천연과일 숙성 노후우로 냄새 없는 부드러운 막창이다. 참숯 직화구이로 겉은 바삭하고 속은 촉촉하게 만들어 맛에서 가성비와 가심비를 잡았다는 평가를 받고 있다.

◆치킨-가성비·니를 위한 소비 대두 치킨은 지난해 말부터 건강을 강조한 브랜드가 큰 호응을 얻고 있다. 여기에 피자를 넘어 떡볶이 등 다양한 사이드 메뉴를 컬래버한 브랜드들이 가성비를 내세우면서 높은 관심을 얻었다.



/결작떡볶이치킨

윤인철 광주대학교 국제물류무역학과 교수는 “건강과 친환경을 강조한 For Me와 그린오션, 배달어플 확대 등의 영향으로 치킨 브랜드의 선택권이 넓어졌다”며 “상권과 창업자금 등을 고려한 창업자의 신중한 선택이 더욱 요구된다”고 조언했다.

결작떡볶이치킨 시그니처로 인기 티바두마리치킨 배달전문 소자본

떡볶이와 치킨을 컬래버한 결작떡볶이치킨은 맛과 가성비로 입소문을 탄 브랜드다. 결작의 시그니처 메뉴인 떡볶이세트는 지난해 10월을 기점으로 100만개의 판매고를 올렸다. 배달과 홀, 테이크아웃 등의 다양한 매출 구조로 소자본 창업시장에서 안정성을 높게 평가받고 있다. 떡볶이 품질을 업그레이드시키고, 트렌드에 맞는 꾸준한 메뉴 개발도 장점으로 평가받고 있다.

지난해 두 마리 치킨시장에서 강세를 보인 티바두마리치킨은 배달전문으로 소자본 창업이 가능한데다 본사의 지원, 전속모델 흥진영 효과 등을 톡톡히 본 브랜드다. 특히 할인 프로모션 비용의 70% 정도를 본사가 지원해 가맹점의 부담을 낮췄다. 티바두마리치킨 관계자는 “약 300여개의 가맹점 중 90% 이상이 배달형”이라며 고 말했다.

◆가정간편식 -편리미엄 효과로 성장 편리미엄은 농림축산식품부와 한국농수산식품유통공사 선정 2020년 외식 키워드 중 하나다. 또 김난도 교수의 트렌드코리아 2020의 10개 트렌드 중 하나이기도 하다. 안정훈 대표는 “편리미엄에 어울리는 아이템은 반찬전문점 등 가정간편식”이라며 “1인가구와 맞벌이가구 증가 영향으로 2020년에도 성

장할 것으로 예상된다”고 전했다. 반찬전문 프랜차이즈 중 성장세가 눈에 띄는 브랜드는 진이찬방이다.

진이찬방 반찬배달로 매출 상승

지난해 초부터 배달을 본격 시작하면서 가맹점 매출이 2018년 대비 평균 20~30% 이상 상승했다. 진이찬방의 특징은 전국 산지 직송의 신선도 높은 제철 식재료들로 국, 찌개, 밀반찬, 기본반찬 뿐 아니라 아이 반찬, 간식, 스페셜 메뉴까지 총 200여가지의 완성도 높은 메뉴를 선보이고 있다는 점이다.

◆커피-비대면+가격, 언택트 기대 디지털을 활용한 모바일 클라우드, 빅데이터, 인공지능, 사물인터넷 등 신기술을 경영환경 변화에 적용해 현재의 비즈니스 경쟁력을 극대화하는 기업이나 브랜드들이 확대됐다. 윤인철 교수는 “최저임금 상승과 높은 모바일 이용도는 비대면 언택트 서비스 강화를 부추기는 요인”이라며 “무인카페 등 커피전문점 시장에 언택트 바람이 불 것으로 예상되고 있다”고 전했다.

무인카페 등 언택트 바람 거세 카페티아모 AI 시스템으로 운영

젤라또아이스크림로 알려진 카페티아모도 인공지능(AI) 기능을 탑재한 무인커피벤딩머신 스마트피아모를 론칭했다. 연령과 성별을 인식하고 성향을 분석하는 AI(인공지능) 시스템으로 고객 성향에 따른 레시피 운영이 가능하게 특징이다. 자동청소 기능과 재료나 상품을 모니터링해 부족할 경우를 알려주는 모니터링 서비스도 탑재돼 있다.

/박인용 기자 parkiu7854@metrosooul.co.kr

세븐일레븐 “설 선물세트 알뜰 구매하세요”

편의점 세븐일레븐은 다가오는 설날을 맞이해 세븐일레븐 모바일앱 ‘세븐앱’에서 설 선물세트 ‘핫딜 이벤트’를 진행한다고 12일 밝혔다.

세븐일레븐은가성비를중시하는 소비 트렌드에 맞춰 명절 선물세트도 보다 알뜰하고 합리적으로 구매할 수 있도록 하기 위해 이번 행사를 깜짝 기획

하게 됐다.

이번 행사는 오는 13일부터 17일까지 세븐앱 ‘핫딜(Hot Deal)’ 코너를 통해 진행되며, 매일 오전 11시마다 지정된 상품(일별 50개 한정수량)을 60% 할인 가격에 구매할 수 있다. 식용유, 참치 등 명절 선물세트로 보편적으로 많이 찾는 상품들로 구성했다.

이밖에도 세븐일레븐은 명절 베스트 선물세트인 7대 상품을 선정해 세븐앱에서 20% 할인된 가격으로 예약 판매를 진행한다.

특히 세븐앱을 통해 명절 선물세트를 구매하면 고향집 인근 점포에서 픽업할 수 있는 ‘스마트픽’ 서비스를 이용할 수 있다. 세븐앱에서 선물세트를 구매한 후 상품을 수령하고 싶은 픽업매장을 등록해 주문한 상품을 받으려면 된다. /신원선 기자