빅마트 분리 매각… 광주유통업계 실상

‘SSM시대’…골목상권 붕괴 위기

〈대형슈퍼마켓〉

빅마트, 대기업 자본에 출혈경쟁으로 맞서다 침몰

롯데슈퍼 이어 GS 등 대형업체 속속 진출 할 듯

광주·전남지역 유일의 향토 유통업체인 빅마트가 지난 16일 롯데쇼핑과 분리매각 계약을 체결함에 따라 사실상 향토 유통업체 시대가 막을 내리게 됐다.

빅마트는 전체 16개 점포와 2개 점포 부지 가운데 14개 점포와 1개 부지를 롯데쇼핑에 매각하고 광주시 남구 주월동 빅시티와 북구 매곡동 비엔날레점, 화순점(부지)을 직접 운영하기로 했다.

유통업계에서는 매각키로 한 14개 점포의 연 매출액이 빅마트 전체 매출의 3분의 2가량인 1천200억원으로 매장수에 비해 적지만 빅마트의 직영 매장수가 3개밖에 안돼 계속 영업을 하더라도 할인점으로서의 역할을 하지 못할 것으로 전망하고 있다.

◇매각되기까지=1995년 설립이후 한때 국내 대형마트 순위 15위까지 오른 빅마트가 12년만에 대형유통업체로서의 꿈을 접게 된 것은 무엇보다도 대기업 계열사들의 잇딴 출점 때문이다. 빅마트는 설립이후 신세계·롯데·현대 등 빅3 백화점의 광주 진출과 이마트·롯데마트·홈플러스 등 대형 할인점의 공세에 맞서왔다. 지난 1월에는 풍암점 인근에 롯데마트 월드컵몰이 문을 열면서 직격탄을 맞게됐다.

무리한 확장경영도 몰락의 한 원인으로 꼽히고 있다. 빅마트는 대기업 계열사의 자본에 맞서 기존 점포의 내실 운영보다는 점포수를 늘리는 방법을 택했다. 지난해에만 주월동 본점을 빅시티로 확장하고 삼천점·문흥점·영암삼호점 등 3개 점포를 새로 열었다.

경쟁업체 출점과 확장경영을 겪으면서 2003년부터 매출액은 연 1천800억원대에서 정체를 보인 반면 당기순이익은 24억원에서 11억원으로 떨어지는 등 재정상태가 악화됐다. 자금난 타개책으로 첨단점 리뉴얼 공사와 빅시티 자산유동화를 추진했지만 별다른 성과를 내지 못해 결국 유동성 위기를 맞게 됐다.

◇직원·납품업체 어떻게 되나=양측이 2천여명의 빅마트 직원들의 고용과 1천여개 협력업체의 납품에 대해 승계협약을 체결한 만큼 당장 직원 구조조정과 납품 파기 등의 파장은 없을 것으로 보인다. 하지만 롯데쇼핑이 인수한 빅마트 매장을 300~800평 규모의 초대형 슈퍼마켓인 SSM(Super-Super Market)으로 운영하기 위해 리뉴얼에 들어가면서 입점업체와의 재계약을 하지 않을 수도 있다.

또 매장내 물품의 다양화를 이유로 빅마트 협력업체와의 납품 계약도 점진적으로 끊을 가능성도 배제할 수 없다.

▲SSM시대 본격 개막, 골목상권까지 붕괴 우려=롯데쇼핑의 빅마트 인수로 광주·전남지역에 본격적인 SSM시대가 개막됐다. 롯데쇼핑은 현재 수도권과 충청, 영남권에 53개 점포의 롯데슈퍼를 운영하고 있다. 빅마트 인수를 호남권 교두보 확보 계기로 삼고 올해 안에 전국에 80개 점포를 운영, 6천억원의 매출을 올린다는 계획이다.

유통업계에서는 롯데슈퍼의 진출이 SSM계의 1위 업체인 GS슈퍼 등 타 업체들의 호남권 진출을 촉발하는 계기가 될 것으로 전망하고 있다. 이렇게 될 경우 백화점과 대형마트들의 광역 및 권역별 상권 장악에 이어 골목상권까지 붕괴될 것이 자명하다.

슈퍼마켓협동조합연합회 광주지회 관계자는 “대형마트에 치이고 편의점에 밀리는 상황에서 거대자본을 가진 SSM 업체까지 진출하면 살아남을 슈퍼는 거의 없다”고 말했다.

/장필수기자 bungy@kwangju.co.kr

광주 문여는 롯데슈퍼는?

올 80개 점포에 6,000억 매출 목표

롯데쇼핑은 롯데백화점과 롯데마트, 롯데슈퍼, 우리홈쇼핑을 운영하는 롯데계열의 국내 최대 유통기업이다. 롯데쇼핑은 빅마트를 자사 사업부문의 하나인 롯데슈퍼에 맡겨 SSM으로 운영할 계획이다. 롯데슈퍼는 2001년 ‘롯데레몬’이란 이름으로 서울 전농동에 1호점을 냈으며 2004년 한화유통의 슈퍼마켓 25개를 인수한후 롯데슈퍼로 이름을 바꿨다.

현재 53개 점포를 운영중이며 올해말까지 전국 80개 점포에 6천억원의 매출을 목표로 하고 있다.

롯데슈퍼 소진세 대표는 “빅마트 인수로 전국 유통망을 구성한 만큼 2009년에는 100여개 점포에 연매출 1조원 돌파가 가능할 것이다”고 말했다.

광주일보-여경협 공동 ‘여성경제인 포럼’… 지승룡 민들레 영토 소장 특강

지난 16일 광주 신양파크호텔에서 열린 여성경제인포럼에 강사로 나선 지승룡 소장이 ‘감성경영’을 주제로 강연하고 있다. /최현배기자 choi@kwangju.co.kr

“어머니 마음으로 고객 관리하라”

“블루오션 경쟁력은 곧 감성 경영”

지승룡 민들레영토 소장은 “여성기업이 살아남으려면 여성 특유의 섬세한 감각을 살려 블루오션을 겨냥한 창조적 경쟁력을 길러야 한다”고 주장했다.

16일 광주 신양파크호텔에서 광주일보사와 한국여성경제인협회 광주·전남지회(지회장 김향덕)가 공동주최한 제 23회 여성경제인포럼에 강사로 나선 지 소장은 ‘블루오션 경쟁력, 감성이 돈을 춤추게 한다’는 주제강연에서 이같이 밝혔다.

지 소장은 “버려진 곳에 보물이 있다”면서 “우리의 마음에 깃들어 있는 ‘Mother(어머니) Marketing’을 잘 활용하면 위기를 기회를 만들 수 있을 것”이라고 강조했다.

지난 94년 설립된 대중문화기관 민들레영토가 줄곧 주창해온 이 마케팅은 영문 머리글자를 따서 Mother라는 이름이 만들어졌다.

M은 Mother와 Million(100만)을 뜻한다. 지 소장은 “Mother는 한국적 블루오션인 ‘정(情)’을 상품으로 개발하자는 것이며, Million은 고객이 미처 생각하지 못한 서비스를 제공하자는 의미를 담고 있다”고 설명했다.

또 O는 Old(착하고 진실한 청년들)의 머리글자다. 기업 조직구성원은 무조건 고객을 위해 헌신해야 하며, 1년 365일 24시간 헌신을 지향하는 회사로 만들어야 한다는 주장이다.

T는 Tears(눈물)는 ‘자아발견을 통해 내면서비스를 제공한다’는 뜻을 담고 있다. H는 문화가 생산을 이기고, 감동(Heart)이 지식을 이기는 ‘뻔뻔한 경영(Fun & Fun & Fund)’을 해야 한다고 지 소장은 말했다.

Eye(눈)의 머리글자인 E는 섬세함을 무기로 한 여성기업들이 가장 관심을 가져야 할 대목이다. 구체적인 현장을 파악하고, 고객의 욕구에 항상 귀를 기울이며 사소한 것을 확대해 서비스를 찾아내야 한다는 것이다.

R은 Right(바른)의 머리글자로, ‘고객은 옳습니다’를 의미한다.

지 소장은 “어머니는 우리 기업들의 희망”이라며 “모든 여성기업인들이 회사를 설립할 때의 경건한 마음을 기억하고, 고객들을 생각할 때 미래는 밝다”고 말을 맺었다.

이날 포럼에는 지회 회원들과 박춘근 광주·전남지방중소기업청장 등 100여명이 참석했다.

/이종태기자 jtlee@kwangju.co.kr

계약서만으로 대출 가능

조달청 ‘네트워크론’ 인기

조달청과 계약을 체결한 중소기업이 계약서만으로 대출받을 수 있는 네트워크론이 활성화되고 있다.

조달청은 자금조달에 어려움을 겪고 있는 중소기업을 지원하기 위해 지난해 7월 기업·우리·하나은행과 제휴를 맺고 네트워크론을 도입, 운영하고 있다.

이 제도를 시행한지 불과 8개월인 15일 현재 1천560여건 730억원에 대한 대출이 이뤄지도록 하는 등 중소기업의 자금난 해소에 기여하고 있다.

조달청은 대출에 필요한 계약확인서 발급, 계약내용 변경사항 통보 등 모든 업무를 전자화해 대출시간을 최대한 단축하는 등 중소기업에게 최상의 서비스를 제공하고 있다. 조달청 관계자는 “앞으로 보다 유리한 조건으로 중소기업이 수혜를 받을 수 있도록 지원방안을 개선, 발전시켜나가겠다”고 밝혔다. /이종태기자 jtlee@

▲네트워크론= 조달청과의 계약서만으로 계약금액의 80%까지 일반 신용대출보다 1%포인트 이상 저리로, 또 별도의 담보 및 보증서를 제출할 필요없이 대출을 받을 수 있는 장점을 지닌 제도로 공공부분에서는 조달청이 최초로 도입했다.

아시아나, 창사이래 첫 주주배당

화물매출 1조원 돌파 선언

아시아나항공(대표 강주안)은 지난 16일 김포국제공항청사 컨벤션센터에서 제 19기 주주총회를 갖고, 창사 이래 첫 주주배당을 결정했다.

이에 따라 아시아나항공은 이익잉여금의 17.2%에 해당하는 263억원을 주당 150원씩 주주들에게 배당하기로 했다.

아시아나항공은 지난해 매출액 3조4천515억원, 영업이익 1천270억원, 경상이익 1천407억원, 당기순이익 1천306억원의 실적을 달성했다.

아시아나항공의 매출액은 전년 대비 12.3%, 당기순이익은 전년도에 비해 약 318%가 증가했다.

아시아나는 2004년과 2005년에 이어 3년 연속 흑자를 기록함으로써 안정적인 재무기반을 갖추게 됐으며, 이를 통해 올해에는 3조8천200억원의 매출액 달성을 목표로 하고 있다.

한편 강 사장은 올해를 ‘재도약을 위한 핵심역량 강화의 해’로 정하고 사상 처음으로 화물사업 매출 1조원을 돌파하겠다고 선언했다.

/이종태기자 jtlee@kwangju.co.kr

밥상용 수입쌀 오늘 공매

내주께 음식점 등 공급

다음주부터 본격적으로 밥쌀용 수입쌀이 시중에 풀려 국산과 경쟁한다. 18일 농림부와 농수산물유통공사(aT)에 따르면 중국산 밥쌀 3등급 800t에 대한 공매가 19일부터 전자입찰 방식으로 진행된다.

올해 들어 처음 실시되는 수입밥쌀 공개입찰이다. 이번 공매물량은 올해 들어 지금까지 수입된 중국산 밥쌀 3천t 가운데 일부로, 낙찰되면 도매상을 거쳐 주로 음식점 등에 공급될 전망이다. 우리나라는 올해 ‘최소시장접근(MMA)’ 물량으로서 의무적으로 ▲중국산 2만3천15t ▲미국산 1만414t ▲태국산 1천t 등 모두 3만4천429t의 밥쌀을 수입해야 한다.

지난해 수입쌀 시판가격은 국내산보다 1만3천원 정도 낮은 가격에 시판됐으나, 올해는 작년보다 공매과정에서 수입밥쌀의 인기가 높아질 것이라는 전망이 나오고 있다.

농수산물유통공사 관계자는 “도정 이후 반입, 판매까지의 기간이 예상보다 길어져 신선도 등의 측면에서 제 값을 받지 못한 측면이 있다”며 “올해는 상황이 좀 다를 것”이라고 말했다.

한편 밥쌀용 수입쌀의 본격 시판을 앞두고 국립농산물품질관리원은 수입쌀 부정유통에 대비, 유전자(DNA) 분석기법을 올해부터 본격 도입하는 등 단속을 대폭 강화할 방침이다. /이종태기자 jtlee@