골목상권 지키는 '나들가게' 3년째 감소

광주, 올 6월까지 375개 운영…3년간 90곳 줄어

정부, 품목 다양화 등 사후관리 강화 대책 시급

"간판만 바꾼다고 장사가 잘 됩니까. 동네마다 대형마트가 있고, 중형급마트도 줄줄이 생겨 버틸 수가 없습니다. 편의점도 없는데가 없구요."

정부가 기업형슈퍼마켓(SSM)으로부터 골목상권을 보호하기 위해 지원하고 있는 나들가게마저 폐업이 잇따르면서 동네슈퍼 등 지역 중소상권을 살릴 대책을 마련해야한다는 목소리가 높다. 나들가게는 정부가 지원하는 동네 슈퍼마켓으로 중기청은 대기업의 골목 상권 진출에 맞설 수 있도록 동네 슈퍼마켓 가운데 나들가게를 선정해 시설 현대화와 정보관리시스템(POS) 설치 등을 지원해왔다.

8일 국회 산업통상자원위원회 김한표 의원이 중소기업청에서 받은 국정감사 자료에 따르면 광주 지역의 나들가게 수는 2015년 6월 현재 375개로 3년 사이 90개가 줄었다. 2012년 465개에서 2013년 418개, 2014년에는 412개로 감소세를 지속하고 있다. 업계에서는 대형마트나 중형급마트, 편의점과의 경쟁으로 지정을 취소하거나 폐업한 것까지 합하면 그 수는 훨씬 많을 것으로 보고있다.

이 처럼 폐업률이 높은 것은 나들가게 지원이 개점 초기에 집중됐지만, 지속적인 사후 관리로는 이어지지 못했기 때문으로 분석됐다. 정책적으로 점포수를 늘리기 위해 개점 초기에만 지원이 집중되고 지속적인 사후 관리를 통한 영업 경쟁력 제고에는 뒷전이었다는 지적이다.

광주시 동구에서 나들가게를 운영하다 최근 문을 닫은 박모(67)씨는"자동전산기기 시스템 등 여러가지 지원제도가 있다고해 신청했는데 유지도 어렵고, 특히 가까운 곳에 중형급마트까지 생기는 바람에 어쩔 수 없이 문을 닫을 수 밖에 없었다"고 털어놨다.

업계는 또 정부가 최근 추진하고 있는 나들가게 사후관리 개선안도 실효성이 떨어진다고 지적한다. 실제로 나들가게 점주들을 대상으로 진행된 조사에서도 절반 가량이 '나들가게 지원사업으로 영업 경쟁력이 향상되지 않았다'고 응답해 사후관리에 대한 보다 개선된 안 마련이 시급하다.

업계 관계자는 "당초 외형적인 성과에 매달려 시설위주로 진행된 지원방향에 문제가 있다"고 지적했다. 대부분 생계형인 동네수퍼 입장에서는 여유 투자금이 없는 상태에서 시설지원을 마다할 리 없겠지만 장기적인 경쟁력 제고를 위해서는 지역별 골목상권 분석 등 경영전략 개발이나 고객 서비스 향상을 위한 보다 정교한 지원 프로그램이 병행됐어야 했다는 것이다.

그는 또 "정부 지원을 특화전략 개발 중심으로 전환해야 하며, 점포 현장에서는 이를 적합하게 활용해야 경쟁력 약화와 예산낭비를 막을 수 있다"고 주장했다.

광주시 북구의 한 나들가게 점주는 "젊은 소비층이 가게에 들러야 매출이 오르는데 이들이 인근 편의점으로 쏠리고 있다"며 "편의점과 경쟁에서 이기려면 식음료 위주의 옛날 구멍가게식 상품에서 벗어나 다양한 생활용품이 안정적으로 공급될 수 있도록 경쟁력을 갖출 필요가 있다"고 말했다.

/김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

DJ센터 '국제기후환경산업전'

제7회 국제기후환경산업전이 9일 김대중컨벤션센터에서 열린 가운데 문인 광주시 행정부시장, 김영선 전남도행정부지사 등이 수질환경전문기업인 청호환경개발 관계자로부터 설명을 듣고 있다. /최현배기자 choi@kwangju.co.kr

박삼구 회장, 금호산업 인수가 7047억 제시

채권단, 내일 전체회의 열어 수용 여부 논의

금호산업 인수 협상을 벌이는 박삼구 금호아시아나그룹 회장 측이 채권단에 인수 가격으로 7047억원을 제시했다.

금호산업의 주채권은행인 산업은행에 따르면 9일 박 회장 측은 채권단에 주당 4만179원의 인수 가격을 제시했다. 이를 박 회장이 우선매수청구권을 통해 사들일 수 있는 경영권 지분(지분율 50%+1주)인 1753만8536주에 적용하면 7047억원이 된다. 이는 지난달 21일 처음으로 채권단에 제시한 6503억원보다 다소 오른 것이다. 당시 박 회장은 인수가로 주당 3만7564원을 책정했다.

당초 경영권 프리미엄을 얹어 주당 5만9000원, 총 1조213억원을 제시한 채권단안과 격차가 컸다. 이에 따라 금호산업 지분 0.5% 이상을 보유한 22개 채권기관은 전체회의를 열어 7935억원(주당 4만5485원)에 매각하는 방안과 가격을 낮춘 후 박 회장과 재협상하는 방안 등 두 가지로 의견을 압축했다.

그러나 결론을 내지 못해 다시 채권단에 의견을 달라고 요청했고, 그 결과 다수 의견에 따라 박삼구 회장과 가격을 재협상하기로 했다.

박 회장 측이 처음 내놓은 것보다 다소 오른 가격을 제시하면서 채권단과의 입장 차이가 좁혀질 가능성이 커졌다.

산업은행은 오는 11일 전 채권금융기관(55개) 실무책임자 전체회의를 개최해 후속 처리방안을 결정할 예정이다. 이후 채권금융기관협의회 앞으로 박 회장의 인수가격을 바탕으로 한 주식매매계약(SPA) 체결 안건을 부의할 계획이다. 의결권 기준 채권단 75% 이상이 동의할 경우 금호산업은 박 회장 품으로 돌아간다.

이번 박 회장측이 제시한 인수가격에 대해 대부분의 채권금융기관은 긍정적인 반응을 보인 것으로 알려졌다. 박 회장이 낸 가격이 채권단에서 책정한 마지노선인 '주당 4만원 이상, 총매각가 7000억원 이상'이란 조건에 부합하기 때문이다.

그러나 만약 여기서 합의에 이르지 못하면 채권단은 다시 부의 절차를 거쳐 7935억원(주당 4만5485원)에 박 회장과 매각 협상을 벌이게 된다. 이렇게 되면 매각이 장기화할 가능성이 커진다.

/김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

한 눈에 보는 경제지표

▲ 코스피 1934.20 (+55.52)	▲ 금리 (국고채 3년) 1.68% (+0.01)
▲ 코스닥 660.67 (+22.45)	▼ 환율 (USD) 1189.40원 (−11.50)

DGB생명 오익환 사장과 임직원이 광주시 송정역 광장에서 지난 8일 시민에게 도움을 주는 '시민 라이프 파트너'가 되기 위한 결의를 하고 있다. 〈DGB생명 제공〉

DGB생명, 지역민에 한걸음 가까이

광주서 브랜드 홍보 캠페인

DGB생명(사장 오익환)이 광주에서 브랜드 홍보를 위한 가두 캠페인을 여는 등 호남권 시장 확대에 나섰다.

DGB생명은 지난 8일 광주김대중컨벤션센터에서 전국 지점장회의를 열고, DGB생명 브랜드 홍보를 위한 가두 캠페인을 진행했다.

이번 지점장 회의에서는 저금리·저성장으로 대표되는 어려운 경제 환경을 극복하기 위한 전략을 논의했다. 이에 앞서 진행된 가두 캠페인을 통해서는 '고객에게 신뢰받는 Life Partner'라는 비전을 시민에게 알렸다.

이날 오익환 사장을 비롯한 임원, 전국 지점장 및 FC 등 100여명은 시민들에게 홍보 전단지와 기념품을 나눠주며 DGB생명의 호남권 시장 확장을 위한 교두보 마련에 나섰다.

DGB생명의 호남권 시장 확장 움직임은 최근 DGB금융그룹의 행보와 맥락을 같이 하고 있다. 대구은행 역시 지난 7월 광주은행과 '대구·광주 달빛동맹 강화를 위한 협약식' 을 통해 영·호남 협력강화와 지역 화합을 다짐하기도 했었다.

오익환 사장은 "사랑하는 내 가족에게 평생 힘이 되어줄 수 있는 보험을 광주 시민들에게 알리고 싶어 가두 캠페인을 기획하게 됐다"며 "앞으로도 고객 요구에 맞춘 차별화된 상품과 서비스를 통해 고객감동을 이끌어 낼 것"이라고 말했다. /오광록기자 kroh@

올 추석선물 키워드는 '건강' 예약판매 분석

올 추석선물의 키워드는 '건강'인 것으로 나타났다. 9일 광주지역 이마트에 따르면 지난 8월 17일부터 진행된 사전 예약 판매실적분석결과 지난해에 비해 올가닉세트 38.5%, 건강식품세트 27.5%, 커피세트는 13.3% 신장했다.

판매가 늘고 있는 상품군을 분석해 보면 '자연' '건강'이 트렌드였다. 올가닉 신선세트의 경우 기존 유기농 사과, 배 세트외에무농약 상주곶감세트, 유기농 표고버섯 혼합세트가 인기상품이었다.

김세트의 경우 친환경 마른김이 잘 팔렸고 유기농카놀라유, 국산 참기름, 신안산 천일염 등 유기농 원료를 사용한 유기조미김 세트도 인기였다.

/오광록기자 kroh@kwangju.co.kr