

먼저 코로나19의 국가적재난으로 수고하시는 박원순시장님 이하 공무원들 그리고 관련 일하시는 분들의 노고에 감사드립니다. 저는 송파구에 거주하고 있는 유인홍이라고 합니다.

현재 소상공인 지원대책으로 정부 및 지자체에서 많은 고심과 노력을 기울이고 있습니다. 서울시도 마찬가지 일텐데요.

서울시에서 운영하는 배달앱을 만들어 제로페이와 지역상품권을 같이 사용할 수 있게 답제하여 제로페이나 지역상품권을 활성화해서 영세한 자영업자들의 상생의 길을 열어주시기를 부탁드립니다.

저는 현재 소상공인중에 배달을 함으로서 운영하는 자영업자의 이야기를 해보려고 합니다.

현재 소상공인중에는 일정부분을 배달업체를 통해 오프라인이든 온라인이든 장사를 하고 있습니다.

핵가족화와 1인가구의 증가로 배달시켜먹는 인원은 계속 증가하고 있는 추세입니다. 그러다보니 해당시장은 해마다 증가하는 추세이고요..

그런데 현재 이 배달 어플의 대표적인 부분이 요기요와 배달의민족 입니다.

요기요가 딜리버리히어로즈에 인수되고 대한민국 시장의 1위를 고수하던 배달의민족까지 인수되면서 명실상부한 대한민국1위이며 현재 독과점인 상태로 이 두곳을 이용하지 않고는 배달시장을 원활하게 할 수 없는 상태입니다.

그런데 이 배달앱을 사용하는데 들어가는 수수료가 너무 비싸서 소상공인에게는 상당한 부담으로 작용하고 있습니다. 수수료 구조는 요기요가 판매금액에 17%, 배달의 민족이 외부결제수수료(카드)3.3%+각지역광고비 깃발 1개당 88,000원을 납부하고 있습니다. 보통은 3~5개이상의 깃발을 꼽아야 하기 때문에 월 44만원이 고정으로 나가야 하는 상황입니다. 물론 오픈광고 등 여러 가지 명목으로 수수료가 들어갑니다. 여기에 기본 배달비 3,400원(고객이 1,000~2,000원 부담)중 소상공인이 1,500원이상 부담해야하고 또 부가세로 10%를 부담하게 되면 약 20~40%의 부담을 져야 합니다. 금액이 저가인 1인상품들을 포함하면 배송비의 부담비율은 더 늘어나 원가율이 많이 올라가게 됩니다. 결국 돈을 벌 수 없다는 이야기죠.

4월부터 배달의 민족에서 오픈서비스로 수수료를 5.8%를 신설하면 인상하는 효과로 이어지며 기존에 월 매출이 1천만 원이라면 58만원이 3천이라면 약 180만원이 수수료로 납부해야하는 상황입니다. 배달비 외부결제수수료3.3%는 제외하고요..(부가세별도)

깃발을 꼽던 기존형태의 수수료는 3개를 꼽을 경우 월 고정으로 8만 * 3 = 24만원(부가세별도)의 광고비로 수수료를 납부해왔습니다. 3천만원 매출의 경우 약 155만원의 월 수수료가 더 늘어나는 구조입니다.

새로운 서비스를 시행한다고 매출이 그만큼 늘어나는 것도 아닌데 수수료는 몇배씩 더 내야 하는 상황입니다.

그러다 보니 독점체제하에서 소상공인은 갇힌 요기요나 배달의 민족의 수수료정책을 불합리해도 따라갈 수 밖에는 없는 상황입니다.

배달의 민족에서는 기존올트라콜(깃발)과 오픈서비스를 병행한다고 하지만 결국 오픈서비스가 상단에 노출되고 올트라콜은 아래로 내려가게 되므로 일반적 고객의 경우 앱에서 아래쪽으로 페이지를 이동하여 주문하지는 않기 때문에 오픈서비스를 대부분 사용할 수 밖에는 없는 상황입니다. 결국 독과점인 배달의 민족에서 엄청난 수수료를 인상하게 되는 셈입니다.

신규로 이러한 배달앱사업을 하려고해도 기존에 독과점인 배달의 민족을 따라잡으려면 엄청난 광고비와 고객할인행사를 통해서 시장을 진입해야 하기 때문에 엄청난 자금이 필요할 것으로 보여집니다. 일부 배달앱사업 업체가 있기는 하지만 이미 시장을 잠식하였고 각종 이벤트로 고객을 유치하기 때문에 영세하게 하는 다른 배달앱사업 업체는 끼어들기가 힘든 상황입니다.

국회에서는 카드사 카드수수료를 기존 몇프로에서 1.8%인가로 낮추었다고 이야기 합니다. 하지만 이러한 업체들은 이러한 결제대행 수수료를 3.3%로 받고 있기 때문에 이러한 업종에서는 카드수수료 인가가 무의미한 상황입니다.

서울시에서는 기존카드가맹점들이 포진하고 있었지만 영세자영업자들을 지원하고자 제로페이를 출시하여 홍보와 현재 많이 사용되고 있는 것으로 알고 있습니다.

서울시에서 영세자영업자를 지원하는 측면에서 배달앱을 만들어 시민이 참여하고 같이 상생하는 방안을 만들어주셨으면 좋겠습니다. 일부 지자체에서는 자체적으로 이러한 배달앱을 만들어 지원하고 있기도 합니다.

군산시의 경우 배달의 명수라는 앱을 만들어 지역을 살리고자 운영하고 있습니다.

배달의 명수 참조 => <https://blog.naver.com/kyeoung6482/221713577004>

물론 만들기만 한다고 되는 것은 아니고 결국 홍보와 마케팅이 뒷받침되어야 어느정도 배달의 민족의 독과점을 견제할 수 있을 것입니다.

그렇기 때문에 수수료나 이런 정책은 필요할 것으로 보여집니다. 하지만 떠무니 없는 이익구조를 만들기 위해 피를 빨지는 않아도 되지 않겠습니까?

IT강국인 대한민국에서 이러한 앱하나 만드는건 쉬운일이라고 보여집니다. 다만 관리와 유지 홍보 마케팅이 되어야 하기 때문에 이러한 인력은 추가로 필요하겠지요 그렇다면 새로운 일자리 창출도 될 것이고요..

어느 한 곳이 독점하게 되면 나머지는 다 문닫아야하고 그렇다면 일을 하고자 했던, 하고 있던 일자리는 잠식당해 없어지겠지요. 건강하게 경쟁하는 구도로 이루어져야 관련 산업도 성장하고 발전해나가며 일자리도 증가하게 될 것입니다.

물론 이로 인해 서울시의 재정에도 도움이 될 수도 있지 않겠습니까?

어느 회사가 만들어 많은 돈을 들여서 홍보해봐야 티도 안나겠지만 서울시가 만들고 홍보하면 다르지 않을까요?

물론 배달의 민족은 밥그릇 지키기 위해 고객에게 더 많은 할인쿠폰을 쏟아내며 소상공인들에게 부담을 전개하겠지요..

현재와 같은 상황에서는 잡아놓은 물고기를 어떻게 요리할 것이냐의 문제만 남은 것 같습니다.

배달의 민족이 처음 인수 될 때 만해도 수수료인상은 없을 것이라고 이야기 했습니다만 이런 서비스를 만들며 우회로 인상하고 있는 것이지요. 물론 딜리버리히어로즈인가도 투자금 회수를 해야 하니 일부는 이해도 됩니다만. 이견 해도 해도 너무한다는 생각이 듭니다. 그러다 보니 이미 국민청원에도 어느 식당운영하시는 분이 올렸더군요..

사기업을 대한민국정부가 이래라 저래라 하지는 못할 것입니다. 현재로서는 대한민국의 국부유출을 막을 방법이 없는 상태이고 소상공인이나 고객들은 독과점업체에서 하라는 대로 끌려 다닐수 밖에는 없는 상태입니다.

존경하는 박원순시장님 충분히 소상공인을 살리고 지원하는 명분도 당연히 있고, 대한민국의 국민들이 한때의 이익을 위해 기존 업자를 사용하여도, 새로 만들어도 많은 부분을 따라잡기는 힘들겠지만 결국 이러한 대한민국의 정서가 합해진다면 안될 것도 없다고 생각합니다.

적극적으로 검토해주셔서 소상공인과 시민이 상생할 수 있는 서울시 대한민국이 되었으면 좋겠습니다.

배달앱 명칭은 서울배달, 서울시민배달, 시민배달, 시민의배달, 국민배달(국민을 위한 배달), I.S.U배달(I Seoul U 약자), 배달ISU, 소셜배달(소셜시장실)등 좋은 명칭공모해서 하시면 될 듯 합니다.

작성자 유인홍