

지역 신선 상품 중소상공인들이 팬더믹 위기 속에서 로켓프레시로 부활한 이유

2021. 10. 13.



장기화한 팬데믹으로 지역에서 친환경 과일, 채소 등을 생산하는 중소상공인들이 큰 어려움을 겪고 있습니다. 하지만 쿠팡 로켓프레시가 이들에게 새로운 판로를 개척해 주고 있다고 하는데요. 쿠팡과 함께 부활한 이들 소상공인의 이야기를 들어봤습니다.

제주도에서 감귤을 비롯해 무 양배추 등 채소 10종을 생산하는 농업회사법인 '느영나영'의 김정렬(59) 대표는 지난 20년간 제주도 내 초중고교와 도매시장에 제품을 납품해왔습니다. 그러다 지난해 4월 결정적인 위기를 맞았습니다. 코로나 여파로 인한 등교 중단이 식자재 납품 중단으로 이어진 것이죠. 김 대표는 "이전에는 학교 납품 매출이 전체의 80%를 차지할 정도로 높았습니다. 하지만 등교 중단 사태로 월평균 매출 7~8억 원이 2억 원대로 추락했습니다"라고 회상합니다.



회복의 계기는 2019년 말 입점한 쿠팡 로켓프레시였습니다. 코로나로 오프라인 유통이 어려워지면서 쿠팡 납품 비중을 대폭 늘리게 되었는데요. 느영나영은 코로나가 한창인 작년 12월 한 달간 3kg짜리 감귤 3000박스가량을 쿠팡에서 팔 수 있었습니다. 이외에도 다양한 농산물을 쿠팡으로 납품하며 지난 한 해 100억 원의 매출을 달성할 수 있었죠. 코로나 전 2019년 실적(매출 80억 원)보다도 25%나 더 성장한 것입니다. 감귤과 채소의 유통 시즌인 10월 가을철에서부터 이듬해 6월까지, 매일 새벽 냉동탑차가 느영나영의 농산물을 싣고 육지로 이동해 전국 쿠팡 물류망을 거쳐 고객에게 새벽 배송됩니다. 현재 느영나영의 전체 매출에서 쿠팡이

차지하는 비중은 60%. 고용인원도 50여 명에서 55명으로 늘었다고 합니다.

“쿠팡 로켓프레시로 전국 고객들에게 빠르게 배송할 수 없었다면 저희 같은 친환경 농산물이 코로나 시국을 건디지 못했을 겁니다. 대출을 받아 운영비로 충당했음도 모릅니다. 가뜰이나 친환경 농산물은 상대적으로 높은 가격으로 유통이 만만치 않습니다. 무엇보다 기존의 유통채널인 백화점, 재래시장, 마트는 소비층이 정해져 있어요. 그러나 쿠팡은 전 연령대와 성향의 고객이 모여 있어 빠른 성장이 가능합니다.”

팬더믹 위기 속에서도 지역 중소상공인들이 쿠팡을 통해 성장하자 지방자치단체에서도 반기고 있습니다. 그동안 지역 중소상공인들은 오프라인의 불안정한 유통 채널과 생산량에 비해 한정적인 지역 소비 인구, 온라인 판매 노하우 부족, 코로나19로 인한 대외 환경 변화로 큰 어려움을 겪어왔습니다. 특히 신선도가 중요한 농수산물의 경우, 판매의 ‘골든타임’을 놓치면 업체의 손해로 돌아오는 문제가 잇따랐죠. 그러나 쿠팡 로켓프레시가 지역이 겪는 어려움을 상당 부분 해소해 줬습니다. 유지호 제주도청 친환경농업팀장은 “지역 농산물 업체들이 코로나로 유통의 어려움을 많이 겪었어요. 그러나 쿠팡으로 판로가 전국으로 확대되고 있어 지역 사회에 긍정적인 영향을 미치고 있습니다. 도 차원에서 판촉 홍보 지원을 통해 농가들의 성장을 장려할 계획입니다”이라고 말합니다.



쿠팡은 지난해부터 최근까지 전라남도, 밀양시, 포항시, 충주시 및 지역 농협중앙회와 협약(MOU)을 맺어왔습니다. 이에 따라 친환경 농산품을 파는 농가 100여 곳이 로켓프레시를 통해 새롭게 판로를 뚫었습니다. 경남 밀양 사과, 포항 과메기, 충주 복숭아, 나주 배, 전남 영암 신안 무화과 등이 대표적입니다. 쿠팡이 협약을 맺은 지역의 농수산 특산품들은 대부분 지역 도매시장, 마트, 학교 등 지역 오프라인 판매 채널 유통의 한계에 직면했었기에 쿠팡과의 파트너십은 더욱 큰 기회로 다가왔습니다.

지역 소상공인들은 “기존에 지역에 한정된 오프라인 판로를 넘어 전국에서 쿠팡을 통해 고객을 만나게 됐다”고 입을 모읍니다. 농협중앙회 밀양시연합사업단은 쿠팡과 협약 이후 지난해 중순부터 밀양 얼음골 사과, 감자, 고추 등 친환경 농산물을 쿠팡에서 판매하고 있는데요. 밀양시연합사업단 석동곤 팀장은 “기존에 지역 마트에 납품을 해오다 처음으로 쿠팡을 통해 온라인으로 판매를 개시했습니다. 올해 매출은 지난해 대비 2배 이상 성장할 것으로 예상된답니다”라고 뿌듯하게 설명합니다.

전남 영암 신안 함평 일대는 국내 생산량의 55%를 책임지는 무화과 주 생산지인데요. 이 지역 일대 무화과 농부들은 기존까지 지역 마트와 백화점에 제품의 100%를 유통해 왔습니다. 하지만 코로나19 영향으로 납품 감소, 가격 변동성 상승 등 여러 가지 유통의 어려움을 겪게 되었죠. 그러던 지난 5월 쿠팡이 전라남도와 협약을 맺은 이후로 지난 9월부터 본격적인 전남 무화과의 온라인 유통이 시작되었습니다. 농협중앙회 전남지역본부 김우정 과장은 “기존에 생산하는 무화과는 오프라인 유통업체에서 2~3일간 물류센터나 매장에 보관했다가 판매됐습니다. 하지만 쿠팡 로켓프레시로 물류비용을 절감하면서 빠른 새벽 배송으로 제품의 신선도를 유지할 수 있게 되었습니다”고 설명합니다. 전남의 신선한 무화과가 쿠팡 로켓프레시를 통해 전국의 고객과 만나게 된 것이죠. 그리고 앞으로도 더 많은 지역의 신선한 농수산물들이 전국의 고객을 만나기 위해 쿠팡과 협력할 계획입니다.

취재 문의 media@coupang.com