

5G 중간요금제 치고나간 SKT 통신사 가격경쟁 신호탄 쏘았다

SK텔레콤이 5세대(5G) 이동통신 '중간 요금제'를 출시한다. KT와 LG유플러스도 다음달 새 요금제를 내놓을 예정이다. 시장에선 통신사 간 요금경쟁의 신호탄이 될 것이라는 전망이 나온다.

SK텔레콤은 5G 신규 요금제 5종을 다음달 5일 선보인다고 29일 발표했다. 일반 요금제 3종과 온라인 전용 요금제 2종으로 이뤄졌다. SK텔레콤 관계자는 "스베이직(월 4만9000원, 데이터 8GB) 스베이직플러스(월 5만9000원, 데이터 24GB) 스5GX 프라이플러스(월 9만9000원, 데이터 무제한) 등이다."

스베이직플러스는 정부가 출시 계획을 밝힌 중급 요금제에 해당한다. 정부는 대통령직인수위원회 시절인 지난 4월 5G 요금제 다양화를 정책 방향으로 발표했고, 5월 30일 서민 통신비 부담 완화를 위해 3분기에 중급 요금제 출시를 유도하겠다고 밝혔다. SK텔레콤 관계자는 "데이터 사용량 상위 1%의 해비유저를 제외한 99% 5G 이용자의 월평균 데이터 사용량을 기준으로 24GB 요금제를 신설했다"고 설명했다.

5GX 프라이플러스는 기존 무제한 요금제(5GX 프라이)보다 1만원 비싼 대신 서비스 혜택을 강화했다. 우즈패스, 웨이브, 플로 가운데 하나를 쓸 수 있다. 프로모션으로 휴대폰 파손보험도 제공한다. 기존 저가 요금제인 슬림 요금제(월 5만5000원)는 데이터를 10GB에서 11GB로 늘렸다.

SK텔레콤 5G 주요 요금제 (단위:만원)

상품명	월 요금	데이터	신규요금제
베이직	4.9	8GB(400Kbps)	5GX 레귤러플러스 7.9 250GB(5Mbps)
슬림	5.5	11GB(1Mbps)	5GX 프라이 8.9 무제한
베이직플러스	5.9	24GB(1Mbps)	5GX 프라이플러스 9.9 무제한
5GX 레귤러	6.9	110GB(5Mbps)	5GX 플래티넘 12.5 무제한

※ (원)은 데이터 소진 후 이용 속도

자료:SK텔레콤

SKT, 5G 신규요금제 5종 발표 월 5만9000원에 데이터 24GB

KT·LGU+도 내달 중 출시 전망 파격 상품 나오면 경쟁 불붙을 듯

SK텔레콤은 "이번 개편으로 5G 요금제 라인업이 1만원 간격으로 촘촘하게 짜이게 됐다"며 "고객이 요금제를 선택할 때 요금, 데이터, 추가 혜택 등 본인의 사용 패턴에 맞춰 합리적 선택이 가능할 것으로 기대한다"고 말했다.

온라인몰 T다이렉트샵에서 가입할 수 있는 5G 언택트 플랜 요금제도 새로 내놨다. 5G 언택트 플랜은 약정, 결합 조건 등 부가혜택을 얹은 대신 30%가량 저렴한 온라인 전용 요금제다. 신규 요금제는 △5G 언택트34(월 3만4000원, 8GB) △5G 언택트42(월 4만2000원, 24GB) 2

종이다. KT와 LG유플러스도 다음달 신규 요금제를 내놓을 전망이다. 양사는 아직까지 중간 요금제와 관련해 가격, 데이터 제공량 등에 대해 정해진 게 없다는 입장이다. KT와 LG유플러스가 공격적인 중간 요금제를 내놓을 경우 SK텔레콤이 가격에 안하하거나 추가 요금제를 내놓을 수 있다는 전망도 나온다.

10GB와 100GB 사이 중간 요금제로 24GB를 제공하는 게 적절하지 않다는 지적도 나온다. 이에 대해 정부는 요금제가 다양해질 수 있도록 유도하겠다는 입장을 밝혔다. 홍진배 과학기술정보통신부 네트워크정책실장은 이날 브리핑에서 "24GB 요금제가 소비자를 모두 만족시킬 것으로 생각하지 않는다"며 "이번에 나온 요금제를 시작으로 50~100GB 구간 요금제도 추가될 수 있도록 통신사들과 지속적으로 협의하겠다"고 말했다.

이승우 기자

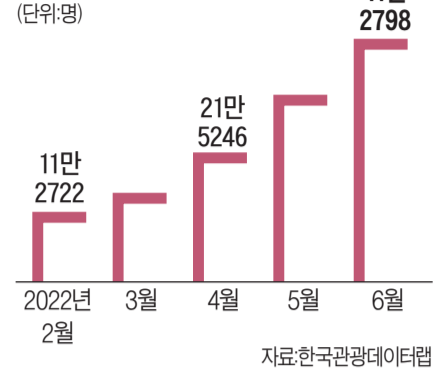
취소 러시에 텅 빈 전세기... 시름 깊어진 여행업계

"여행 예약이 늘어도 마냥 좋지만 하지가 않네요. 출발 직전에 취소하는 경우가 허다하니까요. 전세기의 절반도 못 채우겠어요."

여행업계 관계자는 29일 "요즘 가장 무서운 건 예약 취소"라며 "갑작스레 자리가 비게 되면 대응이 쉽지 않아 걱정이 크다"고 말했다. 여행업계는 코로나 거리두기에 맞춰 지난 5월부터 대대적으로 신상품 기획에 나섰다. 여름 성수기를 최대한 이해보려는 전략이었다. 지난달까지만 해도 분위기는 좋았다. 6월까지 국민 해외방문객 수가 꾸준히 늘었다. 하지만 코로나 재확산으로 상황이 뒤집혔다. 입국 후 유전자증폭(PCR) 검사까지 다시 생기는 지경에 이르면서 기존 예약에 취소 물량이 쏟아졌다. 해외에서 코로나에 걸리면 귀국이 쉽지 않기 때문에 여행 희망자들이 동요할 수밖에 없다. 취소에 따른 손해는 업계가 그대로 떠안아야 한다.

5월 여행사들은 단체관광객을 확보하기 위해 전세기를 빌렸다. 하나투어와 모두투어 등이 내놓은 전세기 상품은 '완판' 행진을 벌이기도 했지만 코로나 재확

증가하는 해외여행객



자료:한국관광데이터랩

코로나 재확산에 예약취소 급증 전세기 좌석 환불비용 떠안아 야놀자 등도 수수료 못 챙겨

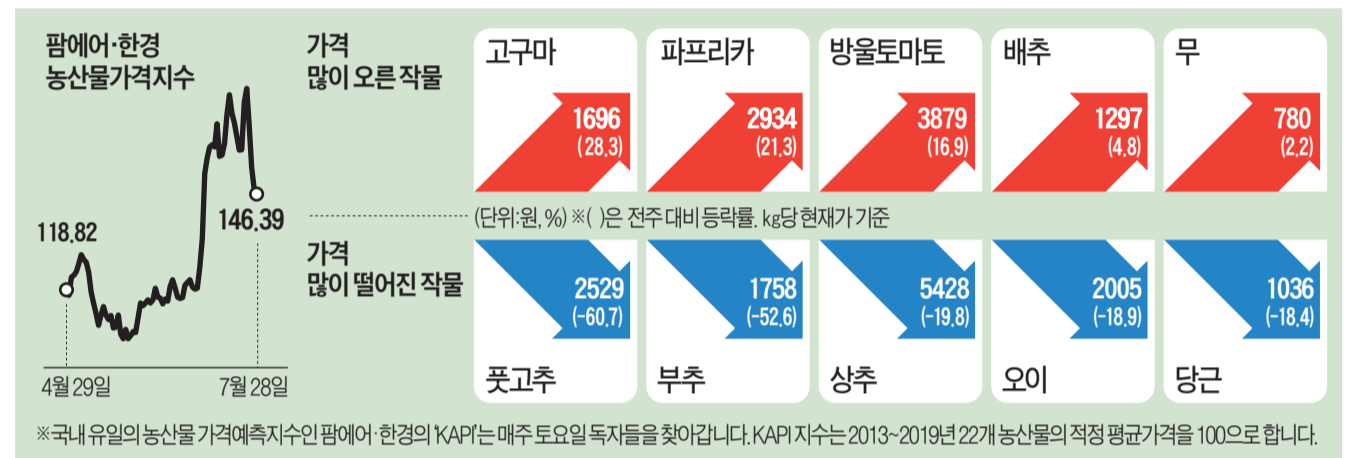
산 이후 취소가 몰렸다. 이번달 첫째주에 50% 가까이 예약이 취소되며 전세기 자리가 그야말로 '텅텅' 비었다. 해외여행 중에서도 일본 상황은 심각하다. 일본은 개인관광이 불가능한 데다 입국 72시간 전 PCR 검사를 받아야 하기 때문이다. 여행사들은 항공사와 전세기를 계약

할 때 취소좌석에 대한 손해를 모두 부담하는 조건을 넣었다. 이런 상황에서 여행자들이 취소하면 대부분 '100% 환불'을 해야 한다. 취소수수료도 받을 수 없다.

여행사뿐만 아니라 야놀자 등 여행 플랫폼업체의 시름도 깊어졌다. 야놀자는 호텔 등 제휴 업체로부터 10% 정도의 수수료 수익을 얻는다. 수수료는 예약자가 실제로 투숙을 해야 받을 수 있다. 여행 예약이 취소되면 시스템을 운영하기 위한 비용만 들어간다. 여행 플랫폼 관계자는 "예약자 등을 역지로 떠밀어서 떠나라고 할 수도 없는 노릇 아니냐"며 "취소 상황만 바라볼 수 없는 처지"라고 털어놨다. 여행 플랫폼업체는 코로나 이후 여행 재개를 기대하고 대규모로 인력을 충원하기도 했다.

다만 업계는 코로나 초기처럼 대응하지는 않겠다는 계획이다. 하나투어 관계자는 "여행 수요가 정상화될 것이라는 기대를 계속하고 있다"며 "이번 고비만 넘어가면 겨울 성수기 때는 코로나 이전 수준의 50% 이상 정상화될 것으로 본다"고 밝혔다. 최희희 기자

폭염·소나기 직격탄... 배추값 한달새 80% '경중'



팜에어-한경농산물 가격지수 병충해로 무 가격도 31% 급등

산지 작황이 급격히 악화되면서 배추-무 가격이 큰 폭으로 오르고 있다. 폭염과 소나기가 반복되자 노지 작물들이 병충해 피해를 본 탓이다. 추석 대목을 앞두고 사과 가격도 상승세다. 잦은 비로 야외 활동이 위축되면서 상추 시세는 안정권에 들어갔다.

29일 팜에어-한경 농산물가격지수(KAP)를 산출하는 예측 시스템 데란에 따르면 전날 국내산 배추 도매가격은 kg당 1297원으로 전년 동월 대비 197.1% 올랐다. 한 달 전보다 80.1% 상승한 가격이다. 2013-2019년의 7월 배추 평균 도매가격은 kg당 538원이었다.

무는 kg당 780원에 거래되며 한 달 전보다 31.3%, 작년보다 75.9% 상승했다. 파프리카(41.1%), 방울토마토(40.8%), 호박(15.6%)도 지난달 대비 상승세다.

이는 전국적으로 기습적인 소나기가 쏟아지는 날씨로 노지 작물들 작황이 악화했기 때문이다. 24일 발표된 한국농촌경제연구원 농업관측센터 보고서에 따르면 배추에 석회 결핍(어린잎의 가정자리가 마르거나 배춧속이 물러지는 현상)과 무름병이 발생하면서 7.8월 배추 출하량은 평년보다 각각 13.5%, 7% 줄어든 것으로 전망된다.

노지 볼 무도 높은 기온 탓에 뿌리가 갈라지거나 쪼개지는 등의 생리장해가 확산했다. A 대형마트 바이어는 "채소는 스프링 기후와 고온 다습한 환경 속에선 생육 부진이 심화한다"며 "현재 산지에

서 정상작을 찾기도 힘들 정도로 작황이 어려운 실정"이라고 했다.

추석을 앞두고 사과 도매가격도 오르고 있다. 사과는 추석이 가까워질수록 통상 가격이 오르는 경향이 있다. 하지만 올해는 상승세가 더 가파른 추세다. 전년 동월 대비 44.0% 비싼 kg당 2571원에 거래됐다.

평소보다 추석이 이른 가운데 명절에 많이 팔리는 홍로 사과 상(上)품 출하량도 저조하다. B 대형마트 바이어는 "올해는 추석이 빨라 짧은 생육 기간에 잘 익은 사과를 골라야 하는 문제가 있다"며 "농촌 인력난으로 사과 수확 및 선별 작업이 늦어지고 있다"고 설명했다.

상추는 지난주보다 19.8% 떨어진 kg당 5428원에 거래됐다. 한경제 기자

"한국인 발볼에 맞춘 기능화로 역대 매출 올렸죠"

▶ 으뜸종기 나인투스식, 신발·깔창 등 제조 5겹 실리콘으로 피로도 확 낮춰

"깔창이 너무 폭신하면 금방 피로해지고, 너무 딱딱하면 통증이 생깁니다. 실리콘으로 최적의 적화감을 찾았습니다." 기능성 신발 및 깔창을 제조하는 스타트업 나인투스식의 기획경 대표(사진)는 제품에 대해 이같이 설명했다. 나인투스식사 제조하는 제품은 천연 실리콘 고무를 포함해 최대 다섯 겹으로 만들어진다. 실리콘은 충격을 흡수하며 발의 피로도를 낮춰준

다. 발 중앙부는 기능성 섬유원단인 고탄성 네오플렉스로 이뤄졌다. 발에 실리는 몸무게를 효율적으로 분산한다. 고밀도 스펀지와 미끄럼방지 패드는 착화감을 높여준다.

기 대표는 대학생 시절인 2016년 말 아프리카 사막 여행에서 제품에 대한 아이디어를 떠올렸다. 그는 약한 달 동안 모로코 사막을 걸었다. 불편한 신발에 새겨발가락 관절이 휘면 서심한 통증을 느꼈다. 기 대표는 "부모님이 권했던 편한 신발을 신을 걸 하는 후회가 들었다"고 말했다.

한국에 돌아온 기 대표는 제품을 구제화했다. 신발 제조업을 하던 부친의 격려가 도움이 됐다. 그

는 2017년 3월 중소벤처기업부에서 운영하는 청년창업사관학교에 입교했다.

30만 회가 넘는 충격 흡수 및 복원 테스트 끝에 2018년 초 첫 제품인 기능성 깔창을 출시했다. 제품은 곧 입소문을 탔다. 온라인 쇼핑몰에서 1억여원이가 넘게 팔려나갔다. 자신감이 붙었다. 그는 깔창을 판매하면서 모은 3만6000건의 고객 후기 데이터를 분석했다. 기능성 신발을 후속 제품으로 정하고 개발에 들어갔다.

그는 최근 시중에 나오는 신발이 서양인의 발 구조에 맞춰 발볼이 좁다는 문제를 해결했다. 한국인의 넓은 발볼 디자인에 맞도록 다양한 볼 사이즈를 선택할 수 있게 했다. 이렇게 개발된 기능성 운동화와 여행용 플랫슈즈(여성용 단화) 등으로 나인투스식은 2019년과 2020년 각각 5억원이 넘는 매출을 올렸다. 김진원 기자



인경미디어그룹

출간 65년이 지나도 아마존 베스트셀러 1위

역사상 가장 위대한 골퍼 벤 호건이 집대성한 '골프 바이블'

1957년 첫 출간 이후 모든 골퍼의 필독서가 된 《벤 호건 골프의 기본》

전설의 골퍼, 벤 호건을 다시 만나다!

미국 아마존
골프 분야
1위

교보문고
취미/실용/스포츠
1위

YES24
건강/취미
1위

역사상 가장 위대한 골퍼, 벤 호건이 남긴 유일한 책
변하지 않는 골퍼의 법칙을 집대성한
단 한 권의 골프 바이블
"야망에서 길을 잃은 많은 인간의 스승이 되어준다"

벤 호건 골프의 기본 | 벤 호건 외 저음 | 양장본 | 값 20,000원

bp.hankyung.com
인경BP