



# 보도자료

배포 즉시 보도하여 주십시오

배 포 일	2022. 4. 13.	사진없음 <input checked="" type="checkbox"/> 사진있음 <input type="checkbox"/> 매수 : 3 매		
담당	미래전략연구실	집필자	양지원 책임연구원	jwy@rig.re.kr 033-250-1316

## 지속가능한 강원도 공공배달앱을 위한 과제 강원연구원, 공공배달앱 분석 보고서 발간

- 민간 배달앱에 대한 대안으로 강원도 공공배달앱(‘일단시켜’)가 야심차게 출시되었으나 지속가능성 문제, 네트워크 효과 부족, 지역사랑상품권 의존 등의 문제로 민간 배달앱과의 전면적 경쟁이 쉽지 않은 것으로 보인다.
- 강원연구원(원장직무대행 김석중) 양지원 책임연구원은 “강원도 공공배달앱 : 지속가능한 플랫폼으로의 전환” 보고서(RIG 브리프 제22호)를 통해 국내 공공배달앱 운영실태를 검토하고 강원도 공공배달앱의 특징 및 당면과제를 분석하여 향후 개선방향을 제안했다.
- 보고서에 따르면, 강원도 공공배달앱은 자체 수익모델이 미흡하며 운영을 위해 지속적인 지자체 예산투입이 필연적인 점이 주요한 당면과제로 파악된다. 또한, 다양한 가격전략을 펼치는 민간배달

앱에 비해 공공배달앱은 소비자를 유인할 가격 전략이 제한적이고, 지역사랑상품권 준비 예산이 조기 소진된다면 소비자 사용혜택이 감소할 수 있다는 한계가 있다. 온라인플랫폼은 근본적으로 네트워크 효과에 기반한 양면시장적 속성을 가진다. 그러나, 공공배달앱은 서비스지역이 확대된 것에 비해 입점업체와 소비자 네트워크 크기가 충분하지 않아 네트워크 효과 부족으로 인한 악순환 발생의 개연성이 높다고 분석했다.

- 공공배달앱은 단기적으로 수수료 인하에 기여할 수는 있으나, 민간 배달앱과의 전면적 경쟁은 쉽지 않을 것으로 전망된다. 이에 대해 공공배달앱의 도입취지를 살리면서도 차별화 및 활성화를 위한 개선방향을 모색할 필요가 있다고 제안했다.
- 강원도 공공배달앱은 수요·공급확대 측면에서 소비자·입점업체 유인전략의 다변화, 운영 측면에서 플랫폼 협동조합 설립을 통한 기존 서비스 가격과 이익배분 구조 개선 및 자체 동력확보가 향후 방향으로 제시되었다. 한편, 공공은 협동조합 지원체계 구축을 통한 잠재적 경쟁시장 조성 등의 역할이 강조되었다.
  - 우선, 수요·공급확대 측면에서 소비자·입점업체 유인전략의 다변화가 필요하다. 현재 제한적인 유인전략에서 탈피하여 공짜 미끼전략, 프리미엄 전략 등의 교차활용을 통해 충분한 입점업체 및 소비자 네트워크를 확보할 필요가 있음을 제안했다.
  - 한편, 운영 측면에서는 민간앱과의 차별성을 확보하고 지속적 예산투입 없이도 자립할 수 있도록 플랫폼 협동조합 설립을 제안하였다. 이를 통해 다양한 비즈니스 모델을 창출하고, 기존 서비스 가격과 이익배분 구조를 개선하여 배달앱 참여 주체의 몫을 확대할 필요가 있음을 강조했다.

- 또한, 정책적으로는 플랫폼 협동조합 지원체계를 구축하는 방향으로 시장진입을 지원하여 배달앱 시장의 경쟁 자체를 활성화하는 것이 바람직할 수 있음을 강조했다.
- 양지원 책임연구원은 “막대한 예산을 들였지만, 민간과 차별화된 서비스를 제공하지 못하여 결국 시장의 선택을 받지 못한 공공앱의 사례들을 종종 목격해왔다. 실패가 반복되지 않도록 잠재적 경쟁 시장 조성을 위한 공공의 역할을 되짚어 봄과 동시에 공공배달앱의 차별화와 활성화 방안을 마련해야한다” 고 말했다.
- ※ 자세한 내용은 강원연구원 홈페이지(<http://www.rig.re.kr>)를 통해 확인하실 수 있습니다. 끝.

첨부. RIG 브리프 제22호(강원도 공공배달앱 : 지속가능한 플랫폼으로의 전환)