

위기의 항공사들, 국제선 하늘길 속속 재개에도 한숨만

대한·아시아나, 국제선 노선 확대…LCC도 “국제선만이 살길”

성수기에도 2주격리 등 국가별 제한조치에 여행수요 회복 요원

위기에 빠진 국내 항공사들이 코로나 사태로 중단했던 국제선 노선 운항을 속속 재개하고 나섰지만, 수요 회복 효과는 기대에 미치지 못할 전망이다.

항공사들이 휴가철 성수기를 앞두고 승객 확보에 악간힘을 내는 모습이지만, 대부분 국가가 비즈니스 출장이 아닌 경우 2주간 의무적인 격리를 등을 조치하고 있어 여객 수요가 회복되려면 시일이 더 걸릴 것으로 예상돼서다.

13일 항공업계에 따르면 아시아나항공은 12일부로 인천~중국 난징 노선 운항을 재개했다. 코로나 19 여파로 운항을 중단된 지 105일 만이다.

중국은 모든 국제 항공편을 항공사 한 곳당 1개 도시 주 1회로 제한하는 ‘사 1노선’ 정책을 시행해왔다.

이 때문에 국내 항공사 중에서는 대한항공(인천~선양), 아시아

나항공(인천~창춘), 제주항공(인천~웨이하이) 등이 3개 노선만 운항해 있는데 최근 국토교통부와 중국당국이 협의 끝에 이 제한을 완화하면서 항공노선을 최대 20회까지 확대하기로 했다.

이에 따라 중국 광저우와 난징, 시안, 선전으로 하늘길이 열렸다. 이달 안으로 대한항공이 인천~광저우, 에어부산이 인천~선전, 전에 어가 제주~시안 노선을 각각 추가 운항할 예정이다.

아시아나항공은 이달부터 중국 뿐 아니라 인천~런던(주 2회), 인천~파리(주 1회), 인천~디카 이스타나불(주 1회) 노선 등을 추가하고 인천~독일 프랑크푸르트 경우 주 5회로 운항 횟수를 주 1회 늘리기로 했다.

대한항공도 이달부터 인천~광저우 노선을 추가하고 그간 운항을 중단했던 미국 댈러스와 오스트리

아 빈 노선 운항을 재개하는 방안을 검토하고 있다. 또 미국 워싱턴, 로스엔젤레스(LA), 샌프란시스코, 애틀랜타 및 프랑스 파리, 영국 런던, 베트남 하노이, 호찌민 등으로의 운항 횟수도 점차 늘려갈 예정이다.

이달 들어 국제선 운항에 나서는 국내 저비용항공사(LCC)도 4곳으로 늘어난다.

에어부산은 한·중간 노선 회복에 따라 인천~선전 노선 운항을 17일 재개한다. 티웨이항공도 인천~호찌민·홍콩 등 2개 노선 운항을 22일부터 재개한다. 지난달엔 진에어가 인천~방콕·하노이·타이비ه·나리타·오사카 등 5개 노선 운항을 재개했다.

LCC들은 코로나19 여파로 국제선 수요가 급감하자 운항을 전면 중단한 바 있다. LCC 중 유일하게 제주항공 만이 비즈니스 목적의 수



요 충족을 위해 국제선을 중단하지 않고 중국, 일본 등에 노선을 운항해 왔다.

항공사들이 국제선 운항 재개에 나서는 것은 더는 물러날 곳이 없기 때문이다. 올 상반기 국내 항공업계의 항공여객 수요는 국제선 셧다운 영향으로 50% 가까이 감소했다.

특히 올 상반기 국제선 여객 수요는 전년대비 2%에도 미치지 못하면서 2분기 적자폭은 더욱 확대될 것으로 우려되고 있다. 항공사별로 차이는 있지만 국제선 매출이 전체의 70~80%를 차지한다.

국제선 노선 운항 재개 및 비즈니스 수요 확보에 그치는 것이 아닌 여객 수요를 회복해야만 살길을

모색해볼 수 있다는 목소리가 항공업계에서 나오는 이유다.

그러나 여름 성수기인 3분기를 포함해 연말까지 자가 격리 등 포함한 입국제한 조치가 이어질 것으로 예상되면서 업계의 한숨은 깊수까지 않을 것이라 우려도 벌써부터 나오는 실정이다.

항공업계 관계자는 “코로나19 치료제 및 백신이 개발되지 않는 여름수요가 평년수준으로 회복하는 데에는 최소 3년은 걸릴 것”이라며 “그럼에도 항공사들이 국제선 재개에 적극적으로 나서는 건 백신이 개발돼 자가 격리 조치 등이 해제될 경우 여객수요를 선제적으로 흡수할 수 있기 때문”이라고 말했다.

정승호 기자

기아차, 4세대 카니발 내장 공개…“우주선 실내 연상”

디자인 콘셉트 ‘무한한 공간 활용성’

기아자동차가 4세대 카니발의 실내 디자인과 주요 편의사항을 14일 공개했다.

기아차에 따르면 4세대 카니발의 내장 디자인 콘셉트는 ‘무한한 공간 활용성(Spatial Talents)’이다. 우주선의 실내를 연상시키는 크래쉬 패드 디자인으로 용장하고 미래지향적인 첨단 공간으로 완성했다.

기아차 관계자는 “독보적인 공간 활용성이 차별화된 프리미엄을 더해 사용자의 일상에 최상의 공간과 가치를 제공하는 것을 목표로 신형 카니발의 실내를 디자인했다”고 설명했다.

운전석에는 첨단 감성의 12.3인치 클러스터(계기판)와 12.3인치 내비게이션이 통합된 형태의 파노라마 디스플레이를 적용했다. 센터페시아 버튼은 터치 방식으로 구현하고 전자식 변속 디어얼(SBW, Shift by wire)을 적용해 편안한 그립감을 제공한다.

특히 크렐(KREL L) 12스파커 프리미엄 사운드 시스템을 탑재하고 도어 손잡이 쪽부터 은은한 불위기를 연출하는 ‘앰비언트 라이트’를 적용해 감성적인 면도 부각했다.

기아차는 4세대 카니발에 탑승한 모든 사람이 프리미엄 리운지에 머무르는 것 같은 편안함을 느낄 수 있도록 했다고 강조했다.

7인승일 경우 2열 좌석에는 탑승자에게 가장 편안한 자세를 제공하는 ‘프리미엄 릴렉션 시트’를 적용했다. 프리미엄 릴렉션 시트는 무중력 공간에 떠 있는 듯한 자세로 만들어 엉덩이와 허리에 집중되는 하중을 완화시키고 피로도를 줄여준다.

특히 신형 카니발에는 2열 사용자를 배려한 확장형 센터콘솔을 적용해 공간 활용성을 극대화했다.

기존 모델 대비 저장 공간이 대폭 증대된(3 l → 5.5 l) 확장형 센터콘솔은 사용자가 필요 시 콘솔



박스 하단에서 서랍처럼 손쉽게 끼워 넣거나 사용할 수 있다. 피크닉이나 레저 활동 등 때에 따라 수납공간의 일부분을 테이블로 사용할 수 있다.

이와 함께 후석 공간에도 공조 필터를 추가 적용해 탑승자들이 신형 카니발의 넓은 실내공간 어디에서든 쾌적한 공기를 누릴 수 있도록 했다.

4세대 카니발의 크기는 전장 5155mm, 전폭 1995mm, 전고 1740mm, 축거 3090mm 등이다. 기존 모델 대비 전장은 40mm, 전폭은 10mm, 축거는 30mm 늘어났다.

기아차 관계자는 “4세대 카니발은 여유롭고 안락한 공간은 물론, 동급 최고의 첨단 신기술을 탑재해 차별화된 편의성까지 갖췄다”며 “미래지향적으로 새롭게 디자인된 인테리어는 운전자와 가족 모두에게 매력적으로 다가가겠다”고 말했다.

알바도 ‘하늘의 별따기’…평균 경쟁률 14대 1 육박

90% “코로나로 알바 구하기 어렵다…예전보다 없어”

신종 코로나 바이러스 감염증(코로나19)으로 경기가 크게 위축되고 일자리도 줄면서 아르바이트 지원률이 14대 1에 육박하는 것으로 나타났다.

인크루트가 운영하는 바로면접 알바앱 알비콜은 지난달 16~23일 대학생 회원 749명을 대상으로 설문조사를 실시한 결과 이같이 나타났다고 13일 밝혔다.

먼저 코로나19 이후 아르바이트 지원 경험이 있는 응답자를 대상으로 본인이 지원한 부문에 총 몇 명의 경쟁자가 지원했는지 주관식으로 조사한 결과, 1명을 모집하는

이 4.5% 등으로 뒤를 이었다.

이같은 상황에서도 응답자의 74.7%는 다가오는 여름방학에 아르바이트를 할 계획이 있는 것으로 조사됐다. 이유를 묻는 질문(복수응답)에는 ‘생활비(용돈)를 벌기 위해서’라는 응답이 41.7%로 가장 많았다. 이어 직무 경험을 쌓기 위해’가 17.9%, ‘남은 시간을 의미 있게 사용하기 위해’가 12.6%, ‘학비를 마련하기 위해’가 12.2%, ‘원하는 물건을 사기 위해’가 11.6%, ‘대출 등 빚을 갚기 위해’가 3.7% 순이었다.

대학생이 꿈은 여름방학 인기 아르바이트(복수응답) 중 1위는 ‘공공기관 대학생 아르바이트’(23.1%)였다.

이마트, 햇 수미감자 3분의 1가격에 선봬

13일 오전 이마트 성수점에서 모델들이 햇수미감자를 선보이고 있다. 이마트는 오는 16일부터 일주일간 올해 첫 수확한 ‘햇 수미감자’ 2kg를 1,980원에 판매한다. 올해 6월 이마트 감자 평균 판매가격에 비해 약 66% 가량 저렴하다.(이마트 제공)

“K푸드+코로나 효과”…농심, 美 법인 상반기 매출 ‘사상 최대’

1.6억 달러…‘신라면’ 1등 공신

농심 미국법인 올해 상반기 매출이 사상 최대 실적을 기록했다. K-푸드 열풍과 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)에 따른 재택근무 확산으로 간편식을 찾는 수요가 맞물린 현상이다.

13일 농심에 따르면 미국 법인

상반기 매출이 1억6400만달러를 기록해 전년 대비 35% 성장했다.

농심의 미국 시장 성과는 라면이 간편식으로 현지인 삶에 깊숙하게 침투했기 때문이다. 필수 비

상식량으로 농심 라면을 찾았다는 의미다.

미국 대형 유통업체 담당자는 “농심 라면이 간식(Snack) 개념

에서 식사(Meal) 대용으로 인식 전환에 성공했다”며 “신라면에 치즈를 넣어 먹는 모습이 미국인 사이에서 확산됐다”고 설명했다.

현지 시장 1등 공신은 단연 ‘신라면’이다. 신라면은 상반기 미국에서 25% 늘어난 약 4800만달러 매출을 기록했다. 최근엔 신라면 블랙까지 판매량이 늘고 있다.