

코로나 초토화 1년... 면세점의 고난은 끝나지 않았다

3월부터 영업중단·휴점·휴직 이어져

빅3 면세점 2~3분기 적자 2000억 ↑

각종 대책 나와도 코로나에 유명무실

“내년에도 일단 버티는 수밖에 없다”

1월 매출 2조247억원→4월 매출 9867억원.

코로나 사태가 면세점 업계에 어떤 영향을 줬는지 단적으로 보여주는 지표다. 매출 최저점을 찍은 4월 이후 면세점은 회복세에 진입하긴 했다. 한국 면세점협회에 따르면 10월 매출은 1조3893억원이었다. 그러나 1월 매출과 비교하면 68% 수준에 불과하다.

올해 국내 면세점은 코로나 사태로 사상 최악의 위기를 맞았다. 하늘길이 막혀버리자 어떤 대책도 무의미했다. 롯데·신라·신세계·현대백화점 등 대기업 면세점을 제외한 중견·중소 업체는 모두 면세점 사업에서 손을 뗐다. 대기업 면세점도 3월 말부터 단축 영업에 들어갔다. 4월부터는 휴점은 물론 직원 근무 시간을 줄이고, 휴직도 받았다. 일부 시내 면세점은 아예 문을 닫았다. 코로나 직격탄을 맞

은 지난 2분기(4-6월) 면세점 빅3(롯데·신라·신세계) 적자는 총 1622억원이었다. 다소 회복됐다는 평가를 받은 3분기(7-9월)에도 영업손실은 457억원이었다. 인천국제공항면세점 제1여객터미널(T1) 면세 사업권 신규 사업자 입찰은 올해만 세 차례 유찰됐다. 인천공항공사는 사업자 유치를 위해 매출 연동형 임대료까지 도입했으니 사업자를 찾지 못했다. 업계 입장은 명확했다. ‘그래도 수익이 나지 않는다.’ 면세점 업계 관계자는 “면세점이 ‘황금알을 낳는 거위’라던 시기가 언제였는지 기억도 안 난다”고 했다.

정부 지원책이 없었던 건 아니다. 대표적으로 ‘제3자 국외 반송’과 ‘재고 면세품 내수 판매’ 두 가지가 있었다. 그나마 효과를 본 건 제3자 국외 반송이었다. 국내 면세점이 코로나 사태로 입국이 어려워진 해외 면세 사업자

에게 세관 신고만 마지면 면세품을 원하는 장소로 보낼 수 있도록 한 제도다. 쉽게 말해 타이공(代工·중국 보따리상)이 한국에 오지 않고도 현지에서 면세 물건을 받을 수 있게 한 것이다. 지난 4월부터 시작된 이 조치가 5개월 간 업계 순매출은 약 5900억원 증가했다. 다만 이 제도는 이달 종료된다.

재고 면세품 내수 판매는 면세 물건 국내 통관을 허용해 국내 소비자가 구매할 수 있게 한 조치다. 원래 규정은 팔리지 않아 창고에 쌓인 물건은 소각하거나 공급자에게 반품만 가능하게 했는데, 면세업계 경영 악화가 심화하자 이들 제품을 국내에 팔 수 있게 했다. 지난 6월 처음으로 명품 가방 등이 면세가로 국내 시장에 풀리자 판매 첫 날 대부분 제품이 품절되는 등 폭발적인 인기를 누렸다. 다만 업계에선 안 하는 것보다는 낫지만, 매우 효과가 있는 대책으로 보기는 어렵다는 평가가 나왔다. 업계 관계자는 “내수 판매할 수 있는 제품이 한정적”이라며 “면세점에서 가장 많이 팔리는 화장품이 내수 통관에서 제외된 게 아쉽다”고 했다.

면세점 업계는 내년에도 매출을 짜내면서 일단 버티는 수밖에 없다는 입장이다. 일부 국가에서 백신 접종을



시작하는 등 코로나 극복 가능성이 커지고 있지만, 출입국이 코로나 사태 이전처럼 원활해지려면 최소한 내년 하반기까지 기다려야 할 것으로 예상된다. 면세점 관계자는 “면세점도 나름 방안을 강구하고 있지만 답이 없다. 일단은 정부 정책만 바라보고 있는 상황”이라고 했다. 일례로 정부는 이달부터 무착륙 관광 비행을 허가해

비행기 탑승자가 면세품을 구매할 수 있게 했다. 정부는 지난 17일 ‘2021년 경제정책방향’을 발표하면서 면세점 업계 지원 대책을 내놨다. 외국인 구매자가 출국 전 수출 인도장을 통해 면세품을 수차례 발송할 수 있게 하는 제도를 추가했다. 기존엔 구매한 물건을 출국 전에 한 번만 보낼 수 있었다. 그러나

이 지원책을 더하면서 제3자 국외 반송은 됐다. 업계는 “당혹스럽다”는 반응이다. 관계자는 “코로나 사태가 끝난 게 아니기 때문에 국내 입국을 해서 물건을 보내는 보내는 것과 입국하지 않아도 보낼 수 있는 건 차이가 매우 크다”며 “나중이라도 제3자 국외 반송이 추가되길 바라고 있다”고 했다. 김희희기자

네이버 “연말연시 비대면 결제하고 100% 당첨 포인트 적립 받으세요”

적립과 할인 등 다양한 제휴처와 함께 진행

네이버는 오는 크리스마스와 연말/연초, 안전한 비대면 주문과 함께 따뜻한 겨울을 보낼 수 있는 다양한 프로모션들을 진행한다. 23일 밝혔다. 적립과 할인 등, 다양한 제휴처와 함께 진행되는 프로모션으로 사용자들의 구매 경험이 한층 즐거워질 예정이다.

네이버는 크리스마스를 맞아 12월 23일부터 25일까지 3일간 ▲카페 ▲푸드 ▲쇼핑 분야 제휴사의 가맹점서 ‘스마트주문’ 혹은 ‘네이버페이 현장 결제’로 3000원 이상 결제 시, 네이버페이 포인트 3000원을 100% 제공하는 프로모션을 진행한다.

이번 프로모션에는 ‘스마트주문’ 제휴사인 ▲스타벅스 ▲커피빈 ▲풀바셋 ▲탐앤탐스 ▲KFC ▲베스킨라빈스 ▲던킨도너츠 ▲웨이크렉 ▲노브

랜드버거와 ‘네이버페이 현장 결제’ 제휴사인 ▲이디야커피 ▲카페베네 ▲탈라블라 ▲교보문고 ▲핫트랙스 ▲AK플라자 ▲롯데마트 ▲메가마트가 참여한다.

내 주변에서 프로모션이 진행되고 있는 가맹점은 네이버 검색에서 ‘연락처결제’로 검색하거나 네이버 지도 앱 내 ‘N연락처결제’ 필드를 클릭해 쉽게 찾을 수 있다.

이용자는 크리스마스 프로모션 기간 동안 ‘스마트주문’을 활용해 매장 방문 전 음식을 미리 주문한 이후 현장에서 픽업하거나, 매장 방문 후 결제 시 ‘네이버페이 현장 결제’를 활용함으로써 자동으로 프로모션에 참여하고 포인트를 적립 받을 수 있다.

포인트는 가맹 브랜드별 1인 1회 지급된다.

네이버 측은 “스마트주문과 네이버페이 현장 결제 서비스는 이용자의 매장 내 체류 시간을 줄이고 대인간 접촉을 최소화함으로써 보다 안전하고 쾌적한 매장 이용 경험을 제공한다”며 “코로나19 기간 중, 네이버 이용자들에게 안전하면서도 따뜻한 크리스마스를 선물하기 위해 본 프로모션을 기획하게 됐다”라고 말했다.

아울러 네이버는 지난 12월 1일부터 ▲베스킨라빈스 ▲던킨도너츠 ▲파스쿠찌와 연말 프로모션도 진행하고 있다.

12월 31일까지 세 업체는 ‘스마트주문’ 이용자를 대상으로 인기 메뉴를 할인된 가격에 제공하고 포장 주문 이용자에게는 추가로 1000원을 네이버페이 포인트로 적립해준다.

오는 1월부터는 프로모션의 내용을 변경해, 세 업체에서 5000원 이상 결제하는 이용자를 대상으로 네이버페



이 포인트를 적립해줄 계획이다. 베스킨라빈스와 던킨도너츠에선 2000원, 파스쿠찌에선 1000원을 적립 받을 수 있다. 김민정기자

〈그림2〉 회사의 엄격한 근로시간 관리로 인한 예로



직장인 81% “유연근로제 확대 필요”

직장인 조사...54.5% “근무시간과 성과 비례 안 해”
주52시간제 대해 긍정...‘만족’ 58%·‘불만족’ 11%

직장인 10명 중 8명 이상은 유연근로제 확대 필요성에 공감한다는 조사 결과가 나왔다.

대한상공회의소는 최근 직장인 300명을 대상으로 ‘근로시간에 대한 직장인 인식 조사’를 실시한 결과, ‘유연근로제를 지금보다 더 확대할 필요가 있는지’ 묻는 질문에 81.3%가 ‘필요하다’고 답했다고 23일 밝혔다. 반면 ‘필요 없다’는 답변은 18.7%에 그쳤다.

직장인들이 유연근로제 확대가 필요하다고 생각하는 주된 이유 중 하나는 ‘업무시간과 성과가 비례하지 않는다’로 조사됐다.

‘본인의 일하는 시간과 업무성과가 비례하는 편인지’ 묻는 질문에 응답자의 54.4%는 ‘비례하지 않는 편’이라고 답했다.

또 엄격한 근로시간 관리로 업무에 불편함을 겪은 적이 있는지 묻자, 62%가 ‘있다’고 했다.

구체적인 불편사항으로는 ‘긴급업무 발생 시 대응 곤란’이라는 응답이 42.8%로 가장 많았고, ‘집중근무 어려움’(33.9%), ‘경직된 출퇴근시간 등으로 생활불편 초래’(22.8%) 등이 뒤를 이었다.

직장인들은 업무를 더 효율적으로 하려면 본인 스스로 근무시간을 조정할 수 있도록 해야 한다고 봤다.

우선 ‘선택근로제’의 개선이 필요하다는 의견이 나왔다. 선택근로제는 일정한 정산기간 내에서 어떤 주에는 법정근로시간을 초과해 일을 하고, 다른 주에는 초과한 시간만큼 더 할 수 있는 제도다. 지난 12월 9일 국회가 R&D 업

무에 한해 선택근로제 정산기간을 1개월에서 3개월로 확대했지만 직장인의 76.3%는 R&D 외 직무에도 정산기간 확대가 필요하다고 응답했다. 일과 삶의 균형을 위한 선택근로제 정산기간 확대를 요구하는 견해도 나왔다.

화이트칼라 이그제션(White-Collar Exemption) 제도의 도입 필요성에 대해서도 응답자의 87.5%가 ‘도입이 필요하다’고 했다. 화이트칼라 이그제션은 근로시간 관리의 필요성이 상대적으로 적은 고소득 관리직 등에 대해 근로시간 규제를 적용하지 않는 제도다. 미국, 일본 등에서 활용 중이다.

해당 제도 도입 시 ‘고소득의 기준은 얼마 이상이 적당할지’에 대한 질문에는 평균 795만원으로 답했다.

한편 직장인들은 주 52시간제에 대해서는 긍정적인 평가가 더 많은 것으로 나타났다. 주52시간제에 대한 만족도를 묻는 질문에 응답자 58.0%가 ‘만족한다’고 답했고, ‘불만’이라는 응답은 11.3%였으며, ‘중립적’이라는 응답도 30.7%나 됐다.

직장인이 주52시간제에 만족하는 이유는 ‘근무시간 감소’가 65.8%로 압도적으로 높았다. 전인상 상의 고용노동정책팀장은 “주52시간 시대에 맞게 장시간 근무는 방지되되, 우수한 인재들이 일할 때 맘껏 일하고 싶을 때 충분히 할 수 있도록 유연근로제를 선진국 수준으로 개선하는 입법이 필요하다”고 말했다. 기획재정부

하이트진로, 크리스마스 스페셜 패키지 와인 6종 추천



하이트진로는 연말연시에 어울리는 크리스마스 스페셜 패키지 와인을 6종을 추천, 판매한다고 23일 밝혔다. 6종의 추천 와인은 소규모 홉파티

를 계획하거나 의미 있는 선물을 준비하는 소비자들을 위해 특별한 포장 패키지를 제공한다. 이번 패키지는 크리스마스를 상징하는 빨간색과 소형진

특별한 포장 패키지 제공

구를 활용해 시선성을 높였다. ‘두게싸 리아 아스티 세코는 아카시아 꽃과 오렌지 향이 풍부하고 산도의 균형이 뛰어난 드라이 스파클링 와인으로 4-5도의 차가운 온도로 마시는 것을 추천한다. 이번 스페셜 패키지는 1800병 한정으로 판매된다.

‘바바 로제타’는 이탈리아에서 생산되는 야생 장미향을 지닌 로제 와인이다. 약한 스파클링을 함유하고 핑크루비색을 띠고 있어 로맨틱한 분위기가 연출 연인들에게 어울린다. 알코올 도

수는 5.5%로 누구나 부담 없이 즐길 수 있고 8~10도로 시원하게 즐기면 특유의 감미로운 장미 향과 과일 향의 조화를 잘 느낄 수 있다.

산타 모자를 쓴 ‘산타 헬레나’ 3종(까베르네소비뇽, 까르메네르, 샤르도네)은 세계 60여개국에서 1초에 한 병씩 판매되는 가성비 좋은 와인이다. 특히 까베르네 소비뇽은 산뜻한 과일 풍미와 부드러운 타닌을 지니고 있어 육류 뿐만 아니라 치즈와도 잘 어울린다.

‘바르케스 데 리스칼, A 아리엔조 크리안사’는 잘 익은 포도만 골라 양조 후에 오크 배럴에서 1년간, 병에서 6개월간 숙성 후 출시한다.

신봉우기자

특허청, 모바일로 특허·실용신안·디자인까지 신청 가능

특허청은 전자출원시스템 개편 작업이 마무리됨에 따라 23일부터 ‘모바일 출원 시스템’을 확대 개통했다고 밝혔다.

이에 따라 스마트폰을 활용해 언제 어디서나 쉽고 빠르게 특허, 실용신안, 디자인권 출원이 가능해졌

다. 앞서 특허청은 지난 3월16일 세계 처음으로 모바일을 활용한 상표권 출원시스템 서비스를 도입한데 이어 이번에 모바일 출원 시스템 확대작업을 통해 특허와 실용신안·디자인까지 가능토록했다. 이번 시스템 개편에서는 또 ‘모바

일 수수료 납부’ 서비스도 함께 추진돼 출원료, 등록료 등 특허청에 납부해야 하는 각종 수수료를 스마트폰으로 조회하고 납부할 수 있게 됐다.

특허청 수신, 심사진행상황 조회, 등록료 발급도 가능해졌으며 기존 서면으로만 가능했던 재외지에 대

한 포괄위임 등록도 온라인으로 신청할 수 있도록 했다.

온라인으로 포괄위임을 등록·변경기 위해서는 위임자의 전자서명 또는 휴대폰 인증이 필요하지만 그동안 재외지들은 인증기능이 없어 서면신청만 가능했다.