

■ ‘롯데아울렛 수완점’ 직격탄 광주 의류상가 르포

# “손님 싹쓸이 갈텐데... 문 닫아야겠소”

“차라리 문을 닫아야 할까봐요.” “나이 40이 넘어서 취직하러니 답답할 뿐이네요.” 롯데아울렛 수완점에 대한 사업조정신청이 반려된 16일 광주 상무지구 의류전문 매장인 S아울렛에는 예전의 활발했던 모습을 찾아보기 힘들었다. 입점 상인들은 1년전 롯데아울렛 월드컵점이 인근에 문을 열면서 직격탄을 맞았는데 오는 24일 수완지구에 월드컵점만한 규모의 수완점(3천645㎡)까지 개점하면 고객들의 씨가 마를 것으로 우려했다.

## 1년전 월드컵점 오픈때도 고객 다뺏겨 매출 격감... 지역 상권 회생불능 상태로

주말이면 고객들의 발길로 장터를 방문해 했던 S아울렛에 찬바람이 불기 시작한 것은 지난해 10월, 롯데아울렛 월드컵점이 문을 열면서부터다. 롯데아울렛 월드컵점과 중복 입점된 브랜드를 취급하는 점포의 경우 매출이 최대 50%까지 줄었다. 또 롯데아울렛 월드컵점에 없는 브랜드의 점포들도 찾아오는 손님들이 줄어들면서 덩달아 매출이 20~30%가량 감소했다. S아울렛에서 5년째 여성복 매장을 운영하고 있는 이모(여·43)씨는 “잘 팔 때는 직원도 2~3명씩 쉰는데 지금은 다 내보내고 지난달부터 혼자 가게를 보고 있다”며 “그래도 주말이면 시외에서 찾아오는 손님

들 덕분에 어느 정도 유지됐는데 롯데아울렛 수완점까지 열면 그 손님마저 뺏길까봐 걱정부터 앞선다”고 말했다. S아울렛 상가상인회 박재일 부회장은 “수완점까지 열게 되면 매출 감소뿐만 아니라 이곳에 입점해 있는 상설할인매장은 당장 이월상품 물량확보부터 어려움을 겪게 된다”며 “롯데아울렛 측이 해당 브랜드에 압력을 행사해 이곳에서 영업하고 있는 브랜드마저 빼갈까봐 걱정된다”고 하소연 했다. 첨단지역 의류상인들의 위기감은 더하다. 롯데아울렛 수완점이 문을 열면 매출 감소가 볼 보듯 뻔하기 때문이다. 첨단에서 3년째 스포츠용품점을

운영하고 있는 김모(45)씨는 가게 문을 닫기로 했다. 수년간 업종을 바꿔가며 버텼지만 더 이상은 방법이 없어 폐업을 결정한 것이다. 김씨는 “롯데아울렛 수완점까지 들어서면 광산구 일대 의류 및 잡화 로드 매장들은 대부분 문을 닫게 될 것”이라며 “취직을 생각하고 있는데 나이 먹어서 취직하러니 그것도 답답할 노릇”이라며 한숨을 쉬었다. 광주지역의류업협회에 따르면 지난해 10월 롯데아울렛 월드컵점 오픈 이후 월드컵점과 중복된 브

랜드의 지역 점포들의 평균 매출이 30~40%씩 줄었고, 광주지역 의류 판매 상인들의 평균매출도 10% 정도 감소했다. 반면 롯데아울렛 월드컵점은 개점 100일만에 230억원의 매출을 올리고 누적 방문객 수만도 200만명에 달하는 등 개점 초기부터 ‘대박’을 터뜨렸다. 의류상인들이 롯데아울렛과 같은 대기업 유통업체에 입점한다 해도 상황은 크게 달라지지 않는다. 매출총액을 기준으로 수수료율을

적용받기 때문에 매출이 늘수록 수수료율도 높아져 번만금 돈을 더 내야한다. 즉 아울렛 입점과 동시에 ‘현대판 유통 소작농’으로 전락한다는 게 의류협회 측의 주장이다. 광주지역의류업협회 김영선 대표는 “롯데는 대기업이 지역상권의 호주머니까지 털고 있다”며 “광주 의류업계는 대기업 의류하청 체제로 들어가 독자적인 성장기반을 상실해 지역상권이 회생불능의 상태에 이를지도 모른다”고 말했다. /이은미기자 emlee@kwangju.co.kr



텃빈 의류상가 16일 오후 광주 상무지구 의류전문 상가. 이 상가는 지난해 10월 롯데아울렛 월드컵점 개점 이후 극심한 매출 감소에 시달려 왔다. /나명주기자 mjna@kwangju.co.kr

# 저소득층·영세상인 自活금융 수요 확대

## ■ 서민 소액금융 확대 의미

마이크로 크레디트는 일반적으로 제도권 금융회사와 거래할 수 없는 저신용자에 대한 무담보 대출을 의미한다. 해외에선 제도권 금융의 시장실패를 보완하기 위해 1970년대부터 민간에 의해 자생적으로 발전해왔고 국내에도 10여년 전 민간단체를 중심으로 마이크로 크레딧 사업이 시작됐다. 정부가 이번에 마이크로 크레딧 사업을 대폭 확대하기로 결정한 이유는 경기침체 여파로 저소득계층의 실업증가로 자활금융 수요가 커졌기 때문이다. 제도권 금융기관은 대출문턱이 높고 저신용자가 이용하기 어렵고 제도권 금융을 보완해줄 마이크로 크레딧 지원규모는 미미한 실정이다. 현재 신나는조합·사회연대은행·신용회복위원회 등 일부 민간단체와 공공기관이 마이크로 크레딧 사업을 수행하고 있지만 최근 10년간 지원규모는 1천480억원으로 수요에 비해 턱없이 부족하다. 다음달에 ‘미소금융중앙재단’으로 확대·개편되는 소액서민금융재단이 마이크로 크레딧 사업에서 중추적인 역할을 담당하게 된다. 이 재단이 마이크로 크레딧 사업의 방향을 설

정하고 컨설팅, 교육, 정보관리 등 총괄 기능을 수행한다면 전국에 분포하게 될 200~300개 지역별 미소금융법인은 대출 및 회수, 자활컨설팅, 상담업무 등의 실무를 담당한다. 지역 법인은 대표자 1명과 직원 2~5명이 근무하며, 자원봉사 취지를 감안해 대표자는 보수를 받지 않고 기간요원은 월 100만원 이하, 청년 자원봉사자는 최소한의 실비만 지급받는다. 지역별 미소금융법인은 주로 신용도 7등급 이하 저신용자에게 시정금액보다 2~3% 낮은 금리(현시점 5% 이하)로 주로 창업자금을 지원하게 된다. 대출상품에는 영세사업자 운영자금, 전통시장 상인, 프랜차이즈, 창업자금, 공동대출, 사회적 기업 등 6가지가 있다. 금융위는 재계와 금융권이 미소금융중앙재단에 지정 기부한 자금을 배정받아 독자적으로 사업을 수행할 수 있도록 할 방침이다. 그러나 재계와 금융권이 큰 틀에서 2조원 규모의 기부에 합의했지만, 개별 기업에서 각출을 받는 과정에서 진통이 있을 수 있다. 또 저신용자가 전국적으로 800여만명에 달하는 상황에서 2조원 규모의 재원으로는 지원 효과에 한계가 있을 것이라는 지적도 있다. /연합뉴스

# 인재 육성·특산품 관측 지역 친화 마케팅 주력

## 롯데백화점 광주점 개점 11주년



롯데백화점 광주점이 17일 개점 11주년을 맞아 “지역 경제를 활성화하고 유통산업을 발전시키는 ‘지역 친화기업’이 되겠다”고 밝혔다. 광주점은 이에 따라 지역인재 육성 및 우수 특산물 관측, 불우 이웃 돕기 등 지역 밀착 경영을 더욱 강화하기로 했다. 광주점은 그동안 ‘지역대학 인재육성 기금 마일리지 캠페인’을 진행, 2천500만원을 적립했다. 또 매월 광주연고 프로야구단인 KIA 타이거즈 우수선수에게 상품권과 가전제품 등을 제공하고 있다. /이은미기자 emlee@kwangju.co.kr

지역상품 판로 확대를 위해 우수농특산물 홍보관을 운영하는 등 지역 우수상품 전시 및 판촉행사도 해왔다. 이밖에 지역 친화경영 사업으로 장학사업을 비롯해 홀로 사는 노인 및 소년소녀가장 등을 위한 바자, 친환경 소비 확산과 탄소 줄이기 캠페인, 환경정화 활동 등도 정기적으로 실시하고 있다. 롯데백화점 광주점 구수희 점장(사진)은 “지역친화 마케팅을 선도해 대한민국 대표 유통기업으로서 위상을 확고히 할 것”이라고 말했다. 광주점은 개점일인 18일 1층 정문 앞에서 ‘가을향기 가득! 국화정원 페스티벌’ 이벤트를 마련해 개점 11주년을 기념한다. /장철수기자 bungy@kwangju.co.kr

# “롯데쇼핑, 최소한의 상도의 지켜라” 기업형 슈퍼 맞대응 ‘동네슈퍼 체인’ 만든다

## 중소상인살리기 광주네트워크 촉구

중소상인살리기 광주네트워크는 17일 “광주시는 대기업과 중소기업의 상생 협력방안을 마련할 중재기구를 즉각 구성하라”고 촉구했다. 중소기업 살리기 광주네트워크는 이날 롯데마트 광주수완점 앞에서 기자회견을 갖고 “대기업은 지역경제를 활성화하고 지역 중소기업의 생존권을 보호하기 위한 최소한의 상도를 지켜야 한다”며 이같이 주장했다. 광주네트워크는 “지난달 28일 광주슈퍼마켓 협동조합의 롯데마트 수완점에 대한 사업조정신청이 경기침체로 인해 기각된 데 이어 16일 광주지역의류업협회가 롯데아울렛을 상대로 제출한 사업조정신청이 중소기업중앙회로부터

반려됐다”며 “이는 전형적인 대기업 친화정책”이라고 지적했다. 광주네트워크는 이어 “대기업과 중소기업의 당사자 간 문제로 치부하고 팔짱만 끼어온 광주시는 이제라도 지역민과 중소기업들에게 사죄하고 상생방안을 위한 적극적인 행동에 나서야 한다”며 “사회적 합의가 가능하고 분쟁을 조정할 수 있는 중재기구를 당장 구성해야 한다”고 요구했다. 광주네트워크는 또 ▲중소기업청은 친대기업 사업지침 철회하고 ▲중소기업중앙회는 사업조정제도 취지 반영할 것 ▲롯데마트 수완점 옆 대형쇼핑몰 건설 계획 백지화 등을 요구했다. /이은미기자 emlee@kwangju.co.kr

기업형 슈퍼마켓(SSM)에 대한 중소기업 경쟁력 강화를 위해 동네슈퍼 체인을 만들고, 대규모 점포의 등록 요건을 강화해 사실상 허가제를 도입한다. 17일 지식경제부와 관련업계에 따르면 정부는 중소기업 경쟁력 강화 방안으로 중소관계가 형성되는 기존 체인스토어 체제와 달리 중소기업이 독자적 지위를 확보한 형태로 대형 유통 체인을 구성하는 방안을 마련한 것으로 전해졌다. 한 관계자는 “중·소유통업 경쟁력을 확보하기 위해선 무엇보다 규모를 키워야 한다”면서 “갑을 관계가 형성되는 기존 체인스토어와 달리 중소기업들이 자기 지분을 갖는 형태의 체인화를 검토중이며, 연말 연구용역 결과가 나

오면 최종 방향이 확정될 것”이라고 밝혔다. 정부는 이를 위해 오는 2014년까지 488억원의 예산을 배정하고, 중소기업들이 공동구매를 통해 물류비용을 절감할 수 있도록 공동물류센터 건립도 전폭 지원할 방침이다. 정부는 중소기업 조합을 만들어 좋은 물품을 판매하고, 지역별 물류 창고를 만들어 물류비용을 줄이면 대형 마트들과 경쟁할 수 있다고 보고 있다. 한편 정부는 국회에 계류중인 유통산업법 개정안과 관련, 개설등록제를 대규모 점포 및 대규모 점포의 직영점으로 확대하는 이외에 등록요건을 강화해 사실상 허가제에 준하는 절차를 마련하는 방안까지 수용할 수 있다는 방침을 정했다. /연합뉴스

# 일터 금호패밀리랜드

# 실력만 갖추면 지방大 핸디캡 없다

## 고객과 직접 만나는 기회 많아

## 적극적인 서비스 마인드 중요

“좋겠다, 놓고 월급 받아서”라는 말을 들을지한 직장, 리조트나 놀이동산이다. 참 편한 자리에서 ‘일 갈지 않은 일’로 월급을 받을 것 같은 인식에서다. 금호패밀리랜드 김홍문(36·영업팀·사진)대리가 ‘참 아름다운 직장’이라며 주변에서 부러움을 받을 때가 많은 이유다. 예컨대 매일 출근해 신나는 댄스 음악을 들으면서 바이킹·타가디스크 등 놀이 기구를 타면 되고, 에버랜드나 롯데월드 등 놀이동산으로 출장도 갈 수 있으니 ‘뺨보직’이나하는 것이다. 게다가 국내 대학생들이 가장 일하고 싶은 그룹사 중 한 곳인 금호아시아나그룹 계열사인 금호리조트가 운영한다. <“뺨보직은 없다”=김 대리는 “잘 몰라서 하는 소리”라며 “뺨보직은 아니다”고 말한다. 남달라 쉬는 주말에 나와 일을 해야 하고 많은 고객들과 접촉이 잦다보니 표정·외모에 항상 신경을 써야한다. 매일 웃는 연습을 해야 하고 고객과 눈 마주치면 먼저 인사하는 것은 기본이다. 패밀리랜드의 경우 광주·전남에서 자연과 시설을 아우른 놀이공원으로는 사실상 유일

하다는 점에서 가족 나들이나 데이트 코스로 여지껏 유혹적인 장소다. 그런 만큼 신경 쓸 일이 많다. 무엇보다 손님들이 문을 나설 때까지 얼굴 붉히는 일이 없도록 해야 한다. 에버랜드나 롯데월드에는 못 미치는 시설과 가격으로 운영되지만 고객들은 이들 수준과 걸맞는 서비스를 요구한다. 때문에 매일 현장을 돌아다니면서 고객들을 살피고 한시라도 긴장을 늦춰서도 안된다. <지방대생이라도 능력만 갖추면=김 대리는 지난 2007년 조선대 영어과 출신으로 대기업 계열사인 금호패밀리랜드 정규직으로 취직했다. 패밀리랜드 박용선 본부장도 조선대 출신으로, 금호아시아나그룹 채용 면접관으로 참여하기도 했다. 이들은 공통적으로 “실력만 갖추면 지방대 핸디캡은 없다”고 입을 모은다. 김 대리의 경우 토의 945점, 워드프로세스와 컴퓨터 활용능력 2급 등의 자격증을 갖추고 행정 사무계열에서의 근무 경력도 취업에 도움이 됐다. 김 대리는 금호리조트를 비롯한 리조트나 놀이동산 취업을 고민하는 후배들에게 “적성이 맞는 자가 가장 중요하다”고 말했다. 리조트나 패밀리랜드의 경우 현장에서 고객과 만나는 기회가 잦다. 이 때문에 항상 적극적인 태도와 생동감이 있어야 고객에게 더 큰 즐거움을 줄 수 있다는 조직 분위기가 지배적이다.



김 대리는 “무조건 취업 스펙을 쌓는 것보다 고객과의 접촉 기회가 많다는 점에서 사회에서 섬기고 봉사할 수 있는 다양한 체험 활동을 통해 서비스 마인드를 갖추는 것이 중요하다”고 조언했다. 박 본부장도 “지방대생이라고 안배는 시대는 지났다”면서 “서류 전형은 통과할만한 실력을 갖추는 게 중요하다”고 강조했다. /김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr /사진=최현배기자 choi@kwangju.co.kr

# 코스피 1700 육박

## 외인 매수 사흘 연속 급등 어제 1695.47 마감

코스피지수가 사흘 연속 급등하며 1,700선에 바짝 다가섰다. 종가 기준으로 1,690선을 넘은 것은 지난해 6월 26일 1,717.66 이후 15개월 만이다. 증시에서 외국인 매수세가 강화되면서 원·달러 환율은 연속 최저치로 하락(원화가치는 상승)했다. 17일 유가증권시장에서 코스피지수는 전날보다 12.14포인트(0.72%) 오른 1,695.47에 마감하며 사흘 연속으로 연속 최고치를 경신했다. 코스피지수는 3거래일째 견조한 흐름을 보이며 1,630선에서 1,690선으로 60포인트 이상 올랐다. 단기 급등에 따른 부담에도 미국발 ‘훈풍’이 추가 상승 동력으로 작용했다. 이날 코스피지수는 개장과 동시에 1,700을 돌파, 1,704선까지 고점을 높였으나 기관의 매도 공세에 1,700선 안착에는 실패했다. 외국인이 7천600억원을 순매수했지만 기관은 4천100억원을 순매도했다.

반면 코스닥지수는 외국인도 기관의 동반 매도로 3.43포인트(-0.65%) 내린 528.13으로 거래를 마쳤다. 외국인의 주식 순매수에 원·달러 환율은 전날보다 6.5원 하락한 1,204.80원에 마감하면서 연속 최저치를 기록했다. /장철수기자 bungy@kwangju.co.kr

▲ 코스피지수	1,695.47 (+12.14)
▼ 코스닥지수	528.13 (-3.43)
금리 (국고채 3년)	4.40% (↓)
원·달러 환율	1,204.80원 (-6.50)

※수치는 전일 증가 기준