명품·약국 찾고, 맛집 줄서고… 명동 '핀포인트 관광' 뜬다

르포
평일 낮 명동거리 가보니

외국인 몰리며 명동 상권 활기
명품·약국·맛집 중심 소비 확산
5월 외국인 카드지출 첫 2조원
중국인 소비 214%·약국 206%↑
즉시환급 확대, 결제 인프라 과제

오후 2시 명동 거리. /박경수 수습기자

지난 18일 낮. 중국어, 일본어, 영어로 고객의 발걸음을 붙잡는 말소리가 가득한 거리. 평일 낮이라는 사실이 무색할 만큼 서울 명동 한복판은 이미 글로벌 관광객들로 북적였다. 과거의 획일적인 단체 쇼핑 투어는 사라졌지만, 삼삼오오 목적이 명확한 '핀포인트(Pin-point) 관광'의 거점으로 완벽히 재편된 모습이다.

롯데백화점 본점 1층 명품관에 들어서자마자 매장마다 길게 늘어선 줄이 눈에 들어왔다. 현장에서 만난 보안 직원은 "과거와 달리 최근에는 외국인 고객들의 오픈런 행렬이 일상이 됐다"고 분위기를 전했다.

주목할 만한 점은 세금 환급(텍스리펀) 데스크의 한산함이었다. 기존에는 백화점에서 물건을 산 뒤 영수증을 모아 백화점 내 전용 데스크나 공항 출국장에서 줄을 서서 돈을 돌려받아야 했다. 그러나 현재는 정부가 매장에서 즉시 세금을 깎아주는 '즉시 환급제'를 확대했다. 이에 따라 백화점 명품관이나 매장 결제대에서 외국인 여권을 스캔하면 그 자리에서 부가세를 제외한 금액만 바로 결제된다. 따로 세금 환급 데스크를 방문하지 않아도 되는 것이다. 또한, 백화점 곳곳에 무인 키오스크(KIOSK)가 설치된 데다, 스마트폰 앱으로 영수증을 스캔해 모바일로 즉시 환급받는 경우도 많아졌다.

안내데스크 직원은 "루이비통, 샤넬, 디올 등 하이엔드 브랜드에 대한 외국인, 특히 중국인 고객들의 선호도가 압도적"이라고 설명했다. 이는 내수 진작의 정체기를 겪던 국내 백화점 명품 매출이 외국인 수요라는 확실한 견인차를 만나 다시 반등하고 있음을 시사한다.

명동 상권에서 가장 극적인 변화를 맞이한 곳은 다름 아닌 약국가다. 이제 약국은 단순한 의약품 처방 공간이 아닌, 필수 관광 코스로 기능하고 있다.

실제 방문한 명동 일대 약국들은 이미 '글로벌 커머스 플랫폼'처럼 운영되고 있었다. 매장 전면에는 중국어·일본어·영어에 능통한 직원이 배치되어 있었고, SNS를 통해 입소문을 탄 파스, 소화제, 기능성 마스크팩 등이 전용 매대에 큐레이션되어 있었다.

현장의 김 모 약사(30대)는 "매출의 상당 부분이 외국인 고객의 대량 구매에서 발생한다"고 밝혔다. 유통업계가 'K-약국'을 단순한 유행이 아닌, 실생활 밀착형 제품을 소비하는 새로운 '소비형 관광'의 핵심 지표로 주목하는 이유다.

이러한 현장의 변화는 통계로도 고스란히 증명된다. 한국관광공사에 따르면, 지난 5월 외국인 관광객의 국내 카드 소비 지출액은 사상 최초로 2조 원을 돌파했다.

특히 폭발적인 성장을 견인한 중국인 관광객의 카드 소비는 전년 동월 대비 214% 이상 급증했다. 업종별로는 쇼핑, 이동, 의료·웰니스, 식음료 소비가 고르게 늘었다. 쇼핑업은 전년 동월 대비 77.8% 증가했고 운송업은 70.6%, 의료웰니스업은 65.8%, 식음료업은 64.9% 늘었다. 세부 업종에서는 약국 소비가 206.1% 증가해 가장 높은 성장률을 보였다. 백화점과 면세점은 각각 89.2%, 87.6% 증가했다.

점심시간을 훌쩍 넘긴 오후 3시, 인근의 유명 노포 '명동교자' 앞에는 여전히 긴 대기 줄이 늘어서 있었다. 대기 고객의 대다수는 외국인이었다. 선불제로 운영되는 이곳 계산대 앞에서는 한 외국인 관광객이 현금 결제 가능 여부를 두고 직원과 소통에 난항을 겪는 모습이 목격됐다.

한국의 외식·유통 업계가 카드와 모바일 페이 중심으로 초고속 전환된 반면, 여전히 현금 의존도가 높은 일부 국가의 관광객들에게는 장벽이 존재하고 있음을 보여주는 단면이다.

명동 상권은 부활했다. 그러나 양적 팽창에만 치우쳤던 과거와 달리, 현재의 외국인 소비는 '럭셔리, 웰니스, 미식'이라는 명확한 타깃을 향해 진화하고 있다. 다만, 디지털 결제 인프라의 그늘에서 당황하는 외국인들의 모습처럼 소비의 질을 뒷받침할 세심한 인프라 보완이 향후 지속 성장을 위한 과제로 남아 있다. /신원선 기자·박경수 수습기자

tree6834@metroseoul.co.kr

metro

'호남 팹' 부상에 삼성·SK 고심… "수십조·인력·용수 난제"

후공정서 전공정 유치론 확산
신규 팹 조성에 5년 이상 소요
협력사 생태계·전력 확보 변수

이재명 대통령이 지난 6월 울산전시컨벤션센터에서 열린 AI글로벌 협력 기업 간담회에서 최태원 SK그룹 회장과 대화하고 있다. /뉴시스

단군이래 최대규모의 호남 반도체 투자 논의가 패키징 등 후공정을 넘어 전공정 팹으로 확대될 수 있다는 관측이 나오면서 관련 기업들의 고민도 깊어지고 있다. 후공정은 지방 배치가 가능하지만 전공정은 수십조원 규모 투자와 전문인력, 협력사 생태계, 전력·공업용수 확보가 함께 이뤄져야 하는 사업이기 때문이다. 국가 균형발전이라는 정책 목표와 별개로 기업들은 수익성과 생산 효율, 공급망 안정성을 함께 고려할 수밖에 없다.

23일 업계와 정치권에 따르면 이재명 대통령은 오는 29일 청와대 영빈관에서 '국토공간 대전환' 관련 민관합동회의를 개최할 예정이다. 회의에는 전영현 삼성전자 대표이사 부회장과 곽노정 SK하이닉스 대표이사 등 주요 기업 관계자들도 참석할 것으로 알려졌다. 이어 30일 최태원 SK그룹 회장이 광주에서 호남 반도체 클러스터 조성 계획을, 다음 달 2일에는 이재용 삼성전자 회장이 충남 아산에서 AI 데이터센터 투자 계획을 발표할 것이란 관측도 나온다.

다만 삼성전자와 SK하이닉스는 투자 규모와 입지, 공정에 대해 "정부 차원에서 논의되는 사안으로 회사가 확인하기 어렵다"고 밝혔다. 업계 일각에서는 기업이 답을 내리지 못하는 이유로 전공정과 후공정의 비대칭성을 꼽는다.

정부 구상 초기에 호남은 후공정 거점으로 거론됐다. 산업통상부는 지난해 말 수도권 반도체 생태계를 광주(첨단 패키징)·부산(전력반도체)·구미(소재·부품)로 잇는 '남부권 반도체 혁신벨트' 구상을 제시한 바 있다. 그러나 최근 전공정 시설까지 유치해야 한다는 주장이 더해졌다.

후공정은 입지 선택이 비교적 자유롭다. SK하이닉스가 미국 인디애나주에 38억7000만달러(약5조2000억원)를 투자해 AI 반도체용 첨단 패키징 시설을 짓기로 한 것도 고객사와 가까운 곳에 공급망을 두려는 전략적 판단으로 풀이된다. 광주에는 글로벌 후공정 기업 앰코테크놀로지가 생산거점을 운영하고 있어 호남도 후공정 거점으로는 적합하다는 평가를 받는다.

반면 전공정은 차원이 다르다. 웨이퍼 제조와 증착·식각 등이 이뤄지는 전공정 팹은 공장 하나를 짓는 문제가 아니라 반도체 생태계 전체를 새로 조성하는 사업에 가깝다. 우선 투자 규모가 부담이다. SK하이닉스는 지난 2월 용인 클러스터 1기 팹 건설에 21조6000억원을 추가 투자하기로 공시했다. 2024년 7월 발표분 9조4000억원을 더하면 1기 팹에만 약 31조원이 투입된다. 인디애나 후공정 공장 투자액의 약 6배 수준이다.

건설 기간도 길다. 최태원 SK그룹 회장은 이달 2일 대만 컴퓨텍스 2026에서 "새 팹은 최소 3년, 맨땅에서 시작하면 5년 이상 걸린다"고 말했다. 이마저도 기존 단지에 증설할 때의 분석으로 부지부터 새로 닦아야 하는 호남 전공정 팹은 더 긴 시간이 걸릴 수밖에 없다. 메모리 호황으로 증설 속도가 관건인 만큼, 여기에 용수와 협력사 확보까지 더해지면 적기 공급이 어려워질 수 있다는 우려가 나온다.

인력 확보도 쉽지 않다. 한국반도체산업협회(KSIA)에 따르면 국내 반도체 인력은 2031년까지 약 5만4000명 부족할 전망이다. 박사급 연구개발(R&D)·생산기술 인력이 평택·화성·이천에 집중된 만큼, 호남 신설 팹은 인력을 새로 확보하거나 이주시켜야 한다.

협력사 이전도 난제다. 삼성전자와 SK하이닉스 주변에는 소재·부품·장비(소부장) 기업들이 밀집해 하나의 생태계를 이루고 있다. 그러나 전공정 팹을 호남에 지으려면 이들 협력사도 함께 옮겨가거나 새로 투자해야 한다.

그럼에도 양사가 지방 투자를 외면하기는 어렵다. 정부가 균형발전을 핵심 정책 과제로 내세우고 있기 때문이다.

/구남영 기자 koogija_tea@

metro

AI 반도체 이벤트 몰린 이번주… 빅3 주도권 분수령

마이크론 실적, 메모리 업황 가늠자
SK하이닉스, ADR 상장 심사 막바지
삼성전자, HBM4 매출 10억달러 돌파

이번 주 미국 마이크론의 분기 실적 발표를 시작으로 글로벌 메모리 반도체 시장의 향방을 가를 변수가 잇따르면서 삼성전자·SK하이닉스·마이크론 '빅3'의 주도권 경쟁이 분수령을 맞았다. 마이크론의 실적과 SK하이닉스의 미국 주식예탁증서(ADR) 상장 심사 결과에 시장의 관심이 쏠린 가운데, 삼성전자는 6세대 고대역폭메모리(HBM4) 매출 성과를 앞세워 인공지능(AI) 메모리 슈퍼사이클의 주도권 확보 희망을 키우고 있다.

23일 한국거래소와 투자업계에 따르면 마이크론은 24일(현지시간) 장 마감 후 2026 회계연도 3분기(3~5월) 실적을 발표한다. 시장은 이번 발표를 메모리 업황의 첫 변곡점으로 보고 있다. 증권가가 추산한 3분기 매출 컨센서스는 약 344억 달러로 전년 동기 대비 270%가량 늘어날 전망이며, 경영진이 제시한 매출총이익률 전망치 81% 달성 여부가 메모리 가격 상승세의 지속성을 가를 지표로 지목된다.

SK하이닉스의 미국 ADR 상장 심사도 막바지 단계로 알려졌다. SK하이닉스는 지난 3월 24일 미국 SEC에 ADR 상장을 위한 등록신청서(Form F-1)를 비공개 제출했고, 씨티증권과 JP모건·골드만삭스·뱅크오브아메리카를 상장 주관사로 선정했다. 회사 관계자는 "SEC가 특정 날짜에 승인을 내주는 구조가 아니라 제출 서류에 대한 질의응답을 반복하는 방식"이라며 "정확한 시점을 특정하기 어렵다"고 말했다. 시장에서는 승인이 마무리되면 이르면 7월 중순에서 말 사이 나스닥 상장이 이뤄질 것으로 보고 있다.

삼성전자는 차세대 HBM 매출 성과로 맞불을 놓고 있다. 삼성전자의 HBM4는 지난 2월 12일 세계 최초로 양산 출하한 지 약 130일 만에 업계 처음으로 누적 매출 10억 달러(약 1조5400억 원)를 넘어선 것으로 알려졌다. 연말까지 공급 물량을 늘리면 출시 첫해인 2026년에만 100억 달러 이상의 매출이 가능하다는 전망도 나온다.

/구남영 기자

metro

삼성, 1c D램 수율 연말 85%로 상향

〉〉1면 'HBM4 누적매출… '서 계속

업계에서는 삼성전자가 HBM 시장 주도권을 확대하기 위해서는 품질 경쟁력과 수율 개선이 관건이 될 것으로 보고 있다. 특히 선단 공정 수율 안정화 여부가 향후 수익성 확보와 공급 확대의 핵심 변수로 꼽힌다. 삼성전자의 2나노 게이트올어라운드(GAA) 공정 수율은 올해 1분기 기준 60% 이상으로 끌어올린 것으로 전해진다.

성숙 공정에서는 6세대 HBM4 베이스 다이와 엔비디아 그록 칩, 닌텐도 스위치 2 프로세서 생산 등이 본격화되면서 가동률도 상승한 것으로 알려졌다. 더욱이 회사는 연말까지 1c D램 수율 목표를 기존 60%에서 85% 수준으로 대폭 상향한 것으로 전해져 수율 개선에 대한 자신감을 드러내고 있다는 평가가 나온다.

수율은 그동안 삼성전자 HBM 사업의 가장 큰 약점으로 지목돼 왔다. 실제로 HBM3E 초기 단계에서도 수율이 기대 수준에 미치지 못한다는 평가가 이어지면서 SK하이닉스에 시장 선두 자리를 내주는 원인 중 하나로 작용했다. 현재 SK하이닉스는 HBM용 베이스다이 생산 과정에서 외부 파운드리 업체인 TSMC와 협력하고 있다. TSMC가 첨단 로직 공정과 패키징을 담당하면, SK하이닉스는 AI 가속기의 연산 데이터를 고속으로 처리하는 HBM을 공급하는 구조다.

/차현정 기자 hyeon@