



자유주의 정보 21-42

본 내용은 아래 기사 및 칼럼 내용을 요약 번역한 내용임

Jack Barnett

Retailers have shown incredible ingenuity in the pandemic – and we're better off for it

01 April, 2021

영국의 소매업자들은 팬데믹이라는 악재에 어떻게 대처하는가

전국의 가정들이 가족, 친구들과 다시 함께하기 위해 서둘러 준비하고 있지만, 비필수 소매업체들과 같은 기업들은 여전히 고객들에게 다시 한번 문을 열기 위해 기다리고 있다. 코로나 바이러스 확산을 막기 위해 경제활동을 제한하면서 발생한 심각한 혼란에도 불구하고, 유통업계는 팬데믹이 지속됨에 따라 효과적으로 운영하는 능력을 지속적으로 향상시켜왔다. ONS가 발표한 최근 수치에 따르면 소매 판매량과 가치는 지난달과 비해 각각 2.1%와 2.2% 상승해 사상 최고치를 기록했으며 1월의 8.2%와 7.8% 하락에서 회복하였다고 한다. 이는 팬데믹 이전 수준인 20%에서도 증가한 수치이다. 이 결과는 소매업자들의 '독창성'을 나타낸다. 그들은 대형 매장들의 폐업 속에서도 여전히 소비자들에게 다가갈 수 있도록 전자 상거래를 빠르게 확장함으로써 팬데믹의 영향에 대응해왔다.

영국 경제는 서비스 산업에 크게 의존하고 있다. 국가 경제가 2020년 4월(1차 락다운 시행 다음 달)에 극심한 위축세를 겪은 이유도 사회활동을 촉진하는 업종에 대한 강제 휴업 탓으로 볼 수 있다. 이러한 기업들의 생산량 감소는 영국의 총생산량에도 상당한 영향을 주었으며, 이는 다른 선진국에 비해 더 큰 GDP의 하락으로 이어졌다. 서비스 업체들은 팬데믹 기간 동안 가장 급격한 소득 감소를 경험했으며 장기적으로는 파산에 대한 두려움을 품고 있을 가능성이 크다. 그러나 소매업자들은 서비스에 대한 지출은 줄고 상품에 대한 지출이 늘어난 소비자들의 행동 변화로 인해 이득을 보고 있다. 그들의 손실은 여전히 크지만, 코로나19 예방 조치 속에서도 여전히 소비재는 구매되기 때문에 부분적으로는 상쇄되었다.

팬데믹이 만들어낸 공급 측면의 핵심적인 변화는 상품을 유통하는 방식이다. 현재 대부분의 소비재 소매업자들은 실제 매장에 의존하는 대신 전자상거래를 통해 주요 수익을 얻고 있다. 고객들 또한 영국의 도심 폐쇄에 대응하여 소비 방식을 온라인 쇼핑으로 빠르게 전환하고 있다. 또한 교통과 취미와 같은 가계 지출의 강제적인 감소로 소비자들은 보다 참신하고 고급스러운 제품을 찾게 되었고, 이는 더 많은 장인과 독립 소매업자들에게 뜻밖의 황재를 제공했다.

소매업계의 일부 부문은 주요한 거래 수단으로 전자상거래 채널이 사용되는 쪽으로 영구적인 변화를 겪을 가능성이 높다. 특히 상품을 구매하기 전에 입어보고 싶어하는 소비자들 많은 의류 매장과 달리 소비자들이 편리성을 높이고 비용을 낮출 수 있는 식품 소매업체에서 상대적으로 전자상거래가 높은 비중을 차지할 것으로 보인다.

온라인 쇼핑으로의 전환은 친환경 경제로의 전환을 의미하기도 한다. 비록 전자상거래 이용 증가로 고용 전망이 위축될 수 있다는 문제도 존재하지만, 온라인 쇼핑으로의 변화는 영국이 더 친환경적인 국가로 변화하는 데 도움이 되며 다른 산업들에게 본보기가 되어준다. 물리적 매장에 대한 의존도를 낮추는 것은 탄소배출량을 줄여 기업은 사적 비용을 절감하고 소비자들이 비용을 덜 지출할 수 있는 수단을 제공하며, 덜 공해집약적인 생산 공정을 사용하여 사회에 부과되는 비용을 절감할 수 있다.

비필수 소매업자들은 고객들이 다시 매장에 방문할 수 있도록 안간힘을 쓰고 있다. 그러나 장기적인 관점에서 봤을 때, 앞으로 이들 중 대부분은 수익에 있어 오프라인 매장보다는 온라인 매장의 도움을 더 받게 될 것으로 보인다.

번역: 이진서

출처: <https://capx.co/retailers-have-shown-incredible-ingenuity-in-the-pandemic-and-were-better-off-for-it/>