밀착취재 II

제과점 주류 판매 가능하지만 걸림돌 여전

관련 법규 보완 문제, 상품전략 수립 등 숙제 남아

■ 취재 / 손인수

지난 99년 12월 29일자로 식품위생법 시행규칙이 개정 공포됨에 따라 제과점에서 와인, 샴페인 등 주류 제품을 취급할 수 있는 길이 열렸지만 실제 판매로 이어지기까지는 다소 시간이 걸릴 것으로 보인다.

먼저 프랜차이즈 업체의 경우 주류 중개업 면허를 취득해야 가맹점에 주류를 공급할 수 있는데, 이를 규정하고 있는 주세법 시행령 제14조에 따르면 주류 중개업 면허를 취득하려면 "유통산업발전법(이하 유통법)에 의한 체인사업자로서 면허신청일 직전 6개월간 소속 가맹점 및 직영점에 대한 상품공급가액의 합계액이 1억원 이상이고 매월 상품공급가액이 1천만원 이상이어야 한다."

현재 프랜차이즈업체 대부분은 상품공급가액의 측면에서는 이 규정을 만족한다. 그러나 결정적인 문제는 베이커리 프랜차이즈가 유통법상의 체인사업자로 규정돼 있지 않다는 데 있다. 주류 중개업 면허 신청 자격이 없는 셈이다.

이를 좀더 자세히 살펴보면 유통법 시행규칙 제25조 '체인사업자의 지정신청'에서 체인사업자로 지정을 받으려면 체인사업 신청서와 함께 각종 서류를 첨부, 시·도지사에게 제출하도록 돼 있다. 첨부서류로는 체인사업계획서, 직영 또는 가맹점포 명단(점포면적·본부공급비율에 관한 사항을 포함한다), 직영 또는 가맹점포의 사업자등록증, 법인등기부등본 또는 조합설립인가증 사본, 체인사업평가서, 직전 연도 부가가치세신고서 사본, 가맹계약서 사본 등 7종이다. 여기서 결정적인 문제는 체인사업평가서다.

크라운베이커리 김선태 재경부장은 "주류 중개업 면허를 취득하고자 관련 서류를 첨부, 제출하고자 했으나 체인사업평가서를 받을 길이 없어 이를 보류한 상태"라고 말했다. 김 부장에 따르면 크라운베이커리는 6개월전부터 식품위생법 시행규칙 개정에 대비해 주류 취급을 지속적으로 검토해 왔다고 한다. 실제 본격적인 주류 취급에 앞서 지난해 크리스마스 시즌 때 이 업체는 와인 제공 경품 행사를 전개한 바 있다.

그렇다면 체인사업평가서는 어디서 발급 받을 수 있을까. 유통법 시행규칙 제24조에 따르면 체인사업 운영실적에 대한 평가는 직영점형, 프랜차이즈형, 임의가맹점형, 조합형 등 체인사업종류별로 지정된 평가기관이 실시하도록 돼 있다.

같은 규칙 별표4에서 규정하고 있는 '체인사업별 평가기관'으로는, 직영점형은 한국슈퍼체인협회, 프랜차이즈형은 한국편의점협회, 임의가맹점형은 한국연쇄화사업협동조합, 조합형은 한국슈퍼마켓협동조합연합이다.

베이커리 프랜차이즈 업체는 프랜차이즈형에 해당하므로 한국편의점협회에서 체인사업평가서를 받아야 한다. 그러나 유통법상 지정체인사업자 대상 업종에 베이커리 프랜차이즈가 포함돼 있지 않다. 결국 베이커리 프랜차이즈업체는 체인사업평가서를 받을 수 없고 주류 중개업 면허를 신청, 취득할 수 없다.

한국편의점협회 이덕우 대리는 "지난해 12월 5일자로 중소기업청에서 새로 고시한 '지정체인사업자에 관한 운영 요령'에 따르면 베이커리 프랜차이즈는 지정체인사업자 대상 업종에 포함되지 않아 체인사업평가서를 발부할 수 없다"고 밝혔다.

프랜차이즈업체 주류 취급 난관…"관련 법규 보완돼야"

따라서 프랜차이즈업체는 주류 취급과 관련 커다란 난관에 부딛친 셈이다. 이에 대해 프랜차이즈업계는 베이커리 업종이 보편화되고 시장 규모도 커지고 있는 만큼 유통법 주무 부서인 중소기업청이 베이커리 프랜차이즈 업종을 지정체인사업자 대상 업종에 포함시켜야 할 것이라고 목소리를 높이고 있다.

그렇지만 주류 취급의 방법이 전혀 없는 것은 아니다. 본사가 알선해 각 가맹점과 주류도매업체와 개별적으로 거래를 하도록 하는 방법이 있지만 가맹점 관리의 어려움이 있다.

프랜차이즈 업체가 주류도매업체를 인수 또는 합병함으로써 주류 취급의 합법성을 획득하는 방법도 있다. 실제로 크라운베이커리는 지정체인사업자로 선정되지 않을 경우 주류도매업체의 인수·합병도 검토하고 있는 것으로 알려졌다. 그러나 이에 따른 비용 부담이 만만치 않고 제과점에서의 주류 취급에 따른 전망이 엇갈리고 있는 상황에서 이런 결정을 내리기는 만만치

않을 것이라는 게 관계자의 설명이다.

파리크라상은 계열사인 비알코리아가 주류 도매업 면허를 갖고 있어 주류 취급과 관련 상대적으로 유리한 위치에 있다. 당분간 주류 중개업 면허 취득이 불가능하다면, 세트상품으로서 긍정적인 효과가 기대될 경우, 비알코리아와의 합병을 통해 주류를 취급할 것을 검토하고 있는 것으로 알려졌다.

그러나 일반 소비자들이 알콜 샴페인과 무알콜 샴페인을 구분하지 못하고 있는 상황에서 무리수를 둬가며 주류를 판매할 가능성은 그리 많지 않아 보인다. 이 업체 마케팅실 박보근 과장은 "와인, 샴페인을 가맹점에 공급할 경우 기존 배송 차량에 '주류운반차량' 스티커를 부착해야 하는데 이럴 경우 이미지 훼손이 우려되고, 판매량도 그렇게 높지는 않을 것으로 보여 구체적인 계획을 잡고 있지 못한 상태"라고 말했다.

현재 이 업체는 벨기에, 폴란드에서 직수입한 무알콜 샴페인을 판매하고 있는데 월 6~7,000병(2~3,000만원) 정도의 미미한 매출을 올리고 있는 것으로 알려졌다. 그러나 샴페인, 와인이 행사용 품목으로 접목하기가 수월한 점을 감안, 올가을 경에 기획상품으로 판매할 예정이다.

자영제과점 법적 문제 없으나 상품전략 마련 시급

프랜차이즈업체의 상황과 달리 자영제과점은 주류 취급과 관련 법적인 문제에서 자유로운 편이다.

자영제과점은 세무서에 주류판매 신고를 하고 주류판매신고번호가 기재된 새로운 사업자등록증을 발급 받으면 법적인 절차가 끝난다. 이에 따라 일부 자영제과점에서는 주류 취급과 관련 발빠른 움직임을 보이고 있다.

대한제과협회는 와인, 샴페인 공동구매 사업을 검토하고 있는 것으로 알려졌다. 그러나 현행 법상 원부재료와 달리 주류를 일괄 구매해 회원 업소에 공급할 수는 없어 시중보다 저렴한 가격으로 회원 업소에 개별 공급할 수 있도록 할 방침이다.

서울 리치몬드과자점도 한 주류도매업체와 와인, 샴페인 취급 상담을 진행하고 있고, 가맹점이 자영 형태로 운영되고 있는 주재근베이커리는 오는 3월 화이트데이를 대비해 와인, 샴페인 기획상품을 준비 중인 것으로 알려졌다.

그러나 전반적으로 주류 취급에 따른 상품전략, 즉 와인·샴페인과 어울리는 제품기획 및 가격대, 이벤트 방안 등이 마련돼 있지는 않다. 대전 성심당의 경우 현재 선물용 케이크와 샴페인을 세트화해서 판매하고 있지만 구색 차원에 머무를 뿐 판매량은 미미한 편이다.

이와 관련 업계의 한 관계자는 "자신의 점포에 와인, 샴페인이 어울리는지를 먼저 검토한 후 주류 취급 여부를 결정해야 하고, 주류를 판매한다면 세트상품 개발, 이벤트 및 홍보, 가격 등 다각도로 상품전략을 수립해야 할 것"이라고 말했다.

단순히 구색차원으로 주류를 취급한다면 기존 점포 이미지를 훼손할 수 있고 판매량 또한 미미한 수준에서 그칠 것이라는 지적이다. 이같은 사례는 과거 커피, 피자의 복합 사례에서도 찾아볼 수 있다.

이처럼 기획상품 개발 차원에서 긍정적인 효과가 기대됐던 제과점 주류 취급은 당장 풀어야 할 숙제가 있어 단기간에 주류 판매가 크게 확산될지는 미지수로 남아 있는 셈이다.