

주정산업 환경의 변화와 향후 과제



안 승 호

(충북대학교 국제경영정보시스템 학부 교수)

■ 目 次 ■

1. 새로운 정책 목표와 수단의 필요성
2. 주류산업에서의 주정산업의 위상
3. 물류기능의 전문화
4. 공업용 발효주정의 판매확대
5. 주정의 수출입업무 담당

90년도부터 국내 산업계에서는 규제완화와 시장개방이 꾸준히 추진되어 왔다. 주정업계도 예외는 아니다. 주류도매면허의 개방, 제조면허의 단계적 개방, 소주용 주정 배정제도의 폐지 등 규제완화에 따라 진입장벽이 축소되고 사기업 활동의 자율성이 확대되고 있다. 아울러 WTO, OECD 등의 영향으로 산업의 국제화와 세계화가 진전되고 있다. 그 동안 불허해 왔던 주정제조면허에 있어서 시장의 신규참여가 허용되었으며 그 동안 금지되었던 주정제조업체의 주류용 주정수요자에 대한 직접판매가 가능하게 되었다. (단, 비주류용주정에 대해서는 현재의 공판체제를 유지되고 있다.) 생산 및 원료배정에 있어서도 생산량 배정제도를 폐지하기로 하였으며, 국산원료와 연계한 수입조주정 배정은 현행체제를 유지하지만 가격조시는 폐지하기로 하였다. 이러한 변화는 주류산업을 통제하였던 정책기조의 변화를 반영하는 것이며 변화의 직접적인 영향을 받고 있는 해당 기업이 신속하고 효율적인 대응이 필요한 이유가 된다.

1. 새로운 정책 목표와 수단의 필요성

그 동안 주정산업에 대한 규제는 국내 농가 보호, 주류 유통질서 확립, 국민보건 향상, 세

수확보 등 크게 네가지 목표를 염두에 두고 마련되어 왔다. 이러한 정책적 목표는 현 산업 환경에서도 타당한 목표가 될 수 있으나, 목표 달성을 위한 기존의 정책수단이 환경변화에 따라 더 이상 최적의 방안이라고 보기 어렵다는 문제가 지적될 수 있다. 예를 들어 주류유통질서 확립이라는 정책목표를 달성하기 위한 주정판매회사의 단일화나 제조 혹은 취급 면허제는 그리 효과적인 방안이라고 보기 어렵다. 정보통신기술의 발달은 물적 유통과 상적 유통의 분리가 가능하게 하였다. 이는 실제 물건의 흐름과는 별개로 거래 내역에 관한 정보를 입수할 수 있어서 하나의 조직이 모든 물적유통 및 상적유통 모두를 담당해야 한다는 주장은 더 이상 타당한 논리라고 보기 어렵다. 더욱이 현재 주정판매회사의 독점적 지위가 유통기능의 수행에 있어 압도적으로 우월한 능력을 발휘하여 유지되어 왔다가 보다는, 규제에 의한 인위적인 구도였다는 점에서 개방화된 환경에서 이 같은 체제가 자연스럽게 유지될 것이라고 기대하기 어렵다.

국산 농산물에 대한 최종 소비자의 충성도를 확보하지 못한 상황에서 강제적으로 국산 농산물 원재료를 할당하는 제도도 시장경제 중심의 체제에서는 더 이상 받아들여지기 어렵다고 본다. 과거에는 생산 공정의 노하우 부족이나 불량 원재료의 사용 등으로 인해 식음료용으로 사용되기에는 부적합한 제품이 출시되는 사례가 자주 발생하여 이 같은 규제가 어느 정도 타당성이 있었다고 볼 수 있으나, 21세기에 접어든 선진화된 주류 업계를 감안한다면 품질보호를 위한 국산 농산물 할당제도의 필요성은 급격히 줄어든다. 아울러 브랜드를 보고 구매하는 현재와 같은 소비환경을 고려한다면 불법 제조된 제품의 판매는 매우 어려울 것으로 보여 규제완화에 따른 부정적

외부효과가 발생할 것이라는 우려는 그 만큼 줄어들었다고 볼 수 있다.

소주와 같은 대중주의 경쟁력 확보를 명목으로 저가의 주류가 지속적으로 출시되도록 유도하는 인위적인 가격통제 정책은 국민 건강보호라는 사회적 가치의 보호 및 확보라는 정책목표와 직접적으로 상충된다. 만약 후자의 정책목표가 우선시 된다면 근본적으로 술 소비량을 줄이는 디마케팅(demarketing) 정책이 강하게 추진되어야 하며 이 같은 정책의 핵심 사항은 고가정책이다. 과거 소주이외의 대안이 부족하였던 시기에는 주류의 긍정적 사회적 효과를 감안하여 강력한 가격통제를 통해 저렴한 주류제품이 출시될 필요가 있었을지 모른다. 그러나 현재와 같이 다양한 주류가 존재하고 주류소비의 부정적 영향이 크게 부각되는 가운데 반드시 정부가 나서 소주주정의 저가 정책이 유지될 필요가 있을지 재고할 필요가 있다고 본다.

전반적으로 현재 주류업계를 통제하는 규제가 추구하는 정책적 목표의 우선순위는 변동될 필요가 있으며 이를 달성하는 방안도 새로이 발굴되어야 할 것이다. 정책목표 우선순위의 재설정, 정책수단의 개발에 대한 노력이 지속될 필요가 있으며 몇가지 예를 다음의 표에서 정리해 본다. 환경변화에 대한 주정업계의 대응은 이러한 정책적 목표를 충분히 달성할 수 있는 범위내에서 업계의 구조조정 그리고 경영혁신을 과감히 실천함으로써 가능할 것으로 보인다.

2. 주류산업에서의 주정산업의 위상

주세법 제 42조(주정구입 등의 제한) 및 동법 시행령 제 55조(원료용 주류 및 주정의 구입과 출고)의 규정에 의거 1972.11.1부터 주정

제조자가 생산한 주정을 대한주정판매주식회사에서 주정판매업무를 전담케 하고 있다. 주정의 유통 질서 확립, 주정가격을 효율적으로 관리하여 관련제품(주류 및 의약류)가격 안정화 유도, 품질향상으로 국민보건에 기여하는 등의 업무를 수행함으로써 국민경제에 이바지하고 있는 것을 조직의 목표로 규정하고 있다. 이 같은 규정에 따라 주정판매회사는 최종 주류제품 생산에 있어 원재료의 공급과 판매의 역할을 수행하고 있다.

주정의 판매를 수행하고 있는 대한주정판매주식회사는 산업고객 (industrial buyer)을 대상으로 판매 활동을 전개하고 있다. 원론적으로 일반 소비재 제품보다 산업제품을 제조하고 판매하는 기업은 보다 철저하게 고객의 요구에 대응할 수 있는 체제를 구성하는 노력이 필요하다. 즉, 최종 제품을 생산하는 기업의 고객화된 니즈에 맞게 제품을 생산하고 판매하는 노력이 필요한 것이다.

주정판매를 담당하던 국내 회사는 그 동안 독점적 위치를 유지하며 최종 제품을 제조하는 고객기업에게는 유일한 원재료 공급처였

던 만큼 불균형 거래관계가 지속되었을 가능성이 크다. 단순히 주정가격의 결정이나 유지 및 유통질서의 확립을 내건 진입장벽의 유지는 타산업에서는 담합이나 불공정행위로 볼 수 있을 정도로 정상적인 상황은 아니다. 주류의 특수성을 충분히 이해 한다고 해도 고객의 평가가 부정적이라면 그 존재 가치는 크게 떨어진다. 지금이라도 판매회사는 유통체계에서 자사의 역할을 명확히 하고 고객기업의 니즈에 적극 대응하는 노력이 필요하다. 즉 주정판매업무를 수행함에 있어 유통기능의 효율성과 효과성을 제고할 수 있는 실질적인 기능을 수행할 필요가 있다. 유통채널의 생산성을 제고하고 자사만의 차별적이며 효율적인 기능을 수행할 수 있는 사업분야를 개발할 필요가 있다.

일반적으로 판매회사는 마케팅 활동이 주요 내용이지만 주정과 같이 일정한 고객층이 확정되어 있고 술이라는 제품 특성상 강력한 마케팅 활동을 전개하기 어렵다는 한계가 있음을 고려한다면 단순 판매업무의 전문화 보다는 새로운 사업분야의 개발이 필요하다고 본

< 표 1 > 정책목표의 재설정

정책우선순위	비고	과거의 정책수단	새로운 정책수단
1. 세수확보		생산, 유통, 판매의 모든 단계에 대한 실사 및 감시 주류카드	금융정보화를 통한 세수확보
2. 국산농산물 보호		국산농산물 할당제	국산농산물 원재료에 대한 소비자 충성도 제고
3. 세계화의 대응	새로운 정책목표		국내 주류제품의 수출 도모
4. 국민건강보호		불량 주류제품 생산방지를 위한 면허제 및 허가제	소비량을 줄이기 위한 demarketing 실시
5. 유통질서 확립		도소매면허제, 주류카드	거래 정보 수집 및 관리를 통한 유통관리

다. 새로운 사업분야는 주류업계의 생산성제고에 기여하며 동시에 새로운 사회경제적 요구에 대응하는 분야가 되어야 할 것이다. 이를 위해 다음과 같은 분야에서 새로운 사업 아이템을 발굴할 필요가 있다.

3. 물류기능의 전문화

최근에 들어 원재료의 조달부터 상품의 생산과 판매에 이르기까지 개별적으로 이루어지던 기업활동을 통합공급체인(total supply chain)의 관점에서 통합관리함으로써, 고객의 요구에 보다 잘 부합할 뿐만 아니라 총체적인 비용을 대폭 절감할 수 있음이 밝혀지고 있다. 기존에는 구매/조달, 생산, 혹은 판매부서에서 개별적으로 수행하던 물류관련 업무를 이제는 물류 혹은 로지스틱스라는 이름을 갖는 별도의 전담부서를 두어 수행하는 기업들이 적지 않음을 볼 수 있으며 한 걸음 더 나아가 유럽과 미국에서는 이미 외주(outsourcing), 로지스틱스 제휴(logistics alliance), 계약 로지스틱스(contract logistics), 혹은 제3자 로지스틱스(third party logistics, TPL) 등의 이름으로 자사에서 실행 중이던 로지스틱스 활동의 일부 혹은 상당부분을 외부의 물류서비스 전문회사에 위탁하는 현상을 볼 수 있다.

주정판매주식회사는 단순 판매업무의 형식적 대행이 아닌 주정고객을 위한 명실상부한 전문물류회사로 발전하는 방안을 검토해야 할 것이다. 이를 위해 주류생산업체에서 요구하는 고품질의 물류서비스를 제공·운영하는데 필요한 생산자원(물류거점시설, 물류기기, 물류전문인력 등)을 지속적으로 확충하는 노력이 필요하고 물류기능별 조직구조보다는 업종별 물류지원사업부, 서비스개발부서의 확대 등 보다 혁신지향적인 조직구조를 도입해야 한다.

하드웨어 측면의 생산자원 확충과 아울러 소프트웨어 측면에서 선진 물류기술 및 노하우, 지식을 지속적으로 축적하고 이를 효과적으로 활용할 수 있는 지식기반 경영체제를 구축하는 것도 중요하다. 제3자물류업체의 경쟁력 제고를 위한 생산자원의 확충 및 운영체계의 구축은 기본적으로 주류생산업체의 제3자물류업체 선정 및 평가기준에 효과적으로 대처해 나갈 수 있는 방향으로 추진되어야 할 것이다.

맞춤물류서비스·통합물류서비스 등 물류와 관련된 사업 개발이 이루어져야 할 것이며 물류컨설팅능력도 확보되어야 할 것이다. 아울러 물류에서의 정보화가 확산되고 있는데 정보기술의 활용면에서도 전문성을 확보해야 한다.

내수물류와 수출물류에 대한 서비스를 동시에 제공하여 그 동안 비효율적으로 운영되고 있는 수출입물류를 개선하는 데에도 기여함으로써 새로운 사업분야를 창출할 수 있을 것이다.

4. 공업용 발효주정의 판매확대

현재 공업용 발효주정의 판매 실적은 식음료용 주정의 판매량에 비해 매우 부진하다. 일본의 경우 공업용 발효주정의 매출이 전체의 반을 차지하고 있다는 점을 감안한다면 국내 시장에서 공업용 발효주정의 판매는 노력여하에 따라 크게 확대될 수 있을 것이다. 공업용 발효주정의 저조한 판매실적의 이유는 공업용 발효주정의 판매 및 유통에 불필요한 규제가 많거나 발효주정의 사용처에 대한 개발이 부진했다는 점에서 찾아볼 수 있을 것이다.

따라서 정부는 합리적인 규제완화를 통해 공업용 발효주정의 판매를 확대하는 노력에 도움을 줘야 할 것이다. 주정판매회사도 공업

용 발효주정 만의 판매를 전담하는 조직을 구성하거나 독립된 법인으로 분사하는 것을 고려할 필요가 있다. 공업용 발효주정과 합성주정을 동시에 취급함으로써 판매의 효율성을 제고하고 적절한 수준의 유통관리를 전담할 수 있을 것이다.

5. 주정의 수출입업무 담당

주류산업의 최근 동향은 동종의 주류업체간의 경쟁도 심화되고 있지만 이종의 주류간의 경쟁 심화가 그 특징이라 할 수 있다.

따라서 전체 국민경제적 측면에서 보면 소주 생산에 필요한 주정뿐만 아니라 다른 종류

의 주류를 생산하기 위한 주정에 대해 적절한 통제도 필요하다고 본다. 저렴하고 품질 좋은 주정의 확보는 소주 뿐만 아니라 다른 주류 생산에서도 핵심적인 사항인 만큼 주정판매회사는 이러한 주정을 확보하는데 기여함으로써 전체 주류업계에 도움을 줄 수 있을 것이다. 즉, 소주이외에 다른 주류를 위한 주정의 소싱 업무를 전담하는 역할을 수행하는 것이다.

현실적으로 이러한 주정은 국내 생산 보다는 해외 생산이 많을 것으로 보여 수입업무를 대행하는 형태가 될 것이나 국내 생산주정의 해외 진출에도 적극 참여하여 향후에는 주정의 수출입업무를 전문으로 하는 조직으로 재탄생하는 것도 시도해 보아야 할 것이다.

The man who makes no mistakes does not usually make anything.

실수를 저지르지 않는 사람은 통상 아무것도 이루지 못한다.

- Edward John Phelps -