

申 庠 淳

開放化時代의 流通產業의 發展 課題

— 濟州地域을 中心으로 —

申 庠 淳*

目 次

- I. 序 論
- II. 流通產業의 役割과 流通環境의 變化
 - 1. 流通產業의 地域經濟發展에 대한 役割
 - 2. 流通環境變化에 따른 流通產業의 市場開放과 그 影響
- III. 濟州地域 流通產業의 現況과 問題點
 - 1. 濟州地域 流通產業의 現況
 - 2. 濟州地域 流通產業의 特性和 問題點
 - 3. 流通市場開放에 따른 流通產業의 影響
- IV. 開放化時代의 流通產業의 發展方向과 課題
 - 1. 中小 流通業의 組織化·協業化
 - 2. 流通情報시스템의 構築
 - 3. 物的 流通의 合理化
 - 4. 流通專門人力の 養成
 - 5. 地域密着型 經營體制의 確立과 在來市場의 活性化
- V. 結 論

I. 序 論

21C를 맞으면서 제주지역경제를 둘러싸고 있는 대내외적 환경은 급속한 변화가 이루어지고 있다. 세계무역기구(WTO)가 정식으로 출범됨을 계기로 하여, UR타결과 함께 전후 50년간 세계무역을 주도해 왔던 GATT는 발전적으로 해체되어 WTO체제의 신국제질서가 대두하게 되었다. WTO체제는 공산품 뿐만 아니라 농산물·금융 및 유통산업, 그리고 기타

* 高級管理者 課程

서비스 등 모든 산업, 모든 형태의 교역 및 투자활동을 포괄하게 되었다. WTO체제의 출범으로 산업의 국제적 경쟁은 이전보다 훨씬 더 심화될 것으로 예상되고 있어, 이들 산업 및 기업간의 경쟁은 그야말로 범세계적인 무한경쟁체제로 나아가게 하고 있다. 요컨대 제주지역내 전 산업은 전면개방시대에 직면해 있다고 할 수 있다.

제주지역 유통산업은 규모나 시설, 경영전문성의 측면에서 많은 문제점을 안고 있어 유통산업의 전면적인 시장개방과 함께 어려움을 겪고 있다. 제주지역 유통산업은 단순한 생계유지형 점포가 많은데 소매업의 경우 4인 이하의 점포의 비중이 96%, 도매업이 43% 이상에 달하고 있어 그 규모가 영세하고 저생산성이 특징이 되고 있다. 이외에도 유통구조의 복잡성과 다단계성, 유통정보체계의 미흡, 유통기관 경영의 전근대성, 비합리성의 특징을 갖고 있어 제주지역 유통산업은 경쟁기반이 극히 취약한 상태에 있다. 최근 WTO체제에 의한 유통사업의 전면개방에 따라 국내 대형 할인점들이 제주지역에 진입해 옴으로써 제주지역내 기존 유통산업은 경영의 악화 내지 경쟁력의 상실을 가져와 적용의 위기를 겪고 있다.

따라서 이 연구는 WTO체제하에서 유통시장의 전면적인 개방이라는 유통환경 변화에 직면해 있는 제주지역내 유통산업의 현황 및 문제점을 고찰하여 개방화시대의 제주지역 유통산업의 경쟁력을 강화할 수 있는 발전전략을 제시하고자 한다.

유통산업의 범위를 결정하는 방식에는 상이한 견해가 다수 있어 명확한 영역설정이 어렵지만 통상 상적 유통이라는 도·소매업과 물적 유통이라는 운수·창고 및 통신을 모두 포함한다. 그러나 본 연구에서는 유통산업 중에서 상적 유통으로 분류되는 도·소매업을 중점 연구의 대상으로 하였다. 연구방법은 국내외 문헌 및 통계를 이용한 문헌연구와 실증적 접근법을 사용하였다.

Ⅱ. 流通産業의 役割과 流通環境의 變化

1. 流通産業의 地域經濟開發에 대한 役割

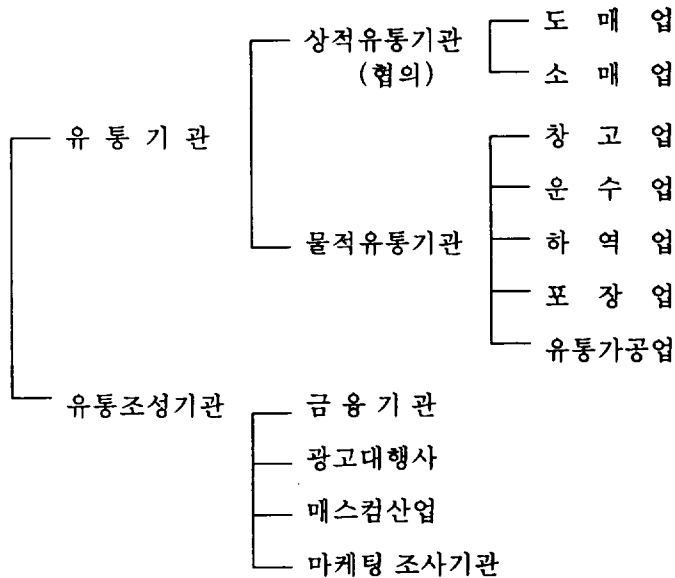
1) 流通産業의 概念

유통산업은 유통 근대화 촉진법에 의하면 농산물 및 공산품의 도·소매, 수송, 포장 및 기

타 이와 관련된 정보 및 용역을 제공하는 것을 목적으로 하는 사업이라 정의되고 있다¹⁾. 곧 재화나 용역을 생산자로부터 소비자나 다른 생산자와 같은 최종사용자에게 이전되는 과정에서 부가가치를 창조하는 생산활동이 유통산업의 주된 영역대상이 되는 것이다.

유통산업의 범위는 유통분야가 매우 광범위하고 복잡한 기능으로 구성되어 있어 명확한 산업영역의 설정이 어렵다²⁾. 광의의 유통산업의 범위에는 <그림 1>에서 보는 바와 같이 유통기능을 중심으로 상적 유통기관, 물적 유통기관 및 유통조성기관을 포함한다. 그러나 유통산업을 협의로 보면 유통의 본질적 기능인 상적 유통기능을 수행하는 도매업과 소매업만을 포괄한다³⁾.

<그림 1> 유통산업의 범위(광의)



2) 流通産業의 地域經濟發展에 대한 役割

유통산업은 특정지역에 기반을 두고 활동을 하는 지역산업으로 특정지역의 생활권을 형성하며 살고 있는 소비자들의 요구를 반영함으로써 이들이 필요로 하는 장소에서, 필요한

1) 유통 근대화 촉진법 제2조

2) 임종원, 「한국의 유통산업」, 대한상공회의소 한국경제연구센터, 1985. p.10

3) 「위의 책」 pp.11~12

시기에, 필요한 상품을, 필요한 양만큼, 적정한 가격으로 제공하는데 기여한다. 이 과정에서 유통산업은 지역경제에 다음과 같은 커다란 영향을 미친다.

(1) 地域産業의 振興·活性化

유통산업은 지역산업의 진흥을 가져와 지역경제성장에 중추적인 역할을 수행한다. 분업과 전문화가 고도화된 오늘날 기업은 생산에 필요한 원재료의 획득과 생산된 제품의 판매를 주로 유통부문에 의존하고 있다. 따라서 유통산업은 단순히 생산과 소비의 가교역할만을 담당하는 것이 아니라 재생산활동을 촉진하여 지역산업의 진흥을 가져와 지역경제의 순환과 발전을 뒷받침하는 연결기로서의 역할을 수행하고 있는 것이다⁴⁾.

지역경제의 성장은 생산의 성장과 소비의 성장, 그리고 이에 따른 유통의 적절한 대응이 있을 때 가능하다. 예로서 생산부문과 소비부문이 크게 성장하였다 하더라도 유통부문이 이에 적응하지 못하여 유통병목현상이 발생한다면 생산부문과 소비부문의 성장이 한계를 가져오게 된다. 즉, 유통부문의 적응행동은 재생산순환을 촉진시킴으로써, 생산의 고도화와 합리화에 이바지함과 아울러, 상품화 기능의 충실화나 지역소비자들의 소비 동향에 대한 정보전달 및 생산자의 위험부담기능의 일부를 분담함으로써 생산부문의 발전에 크게 이바지하게 되는 것이다.

(2) 地域雇傭의 創出

유통산업은 고용효과가 매우 큰 산업이다. 도매업과 소매업, 운수·창고업 중에는 가족노동을 포함하여 수많은 인력이 고용되어 있다. 앞으로 경제가 발전하여 산업구조가 고도화될수록 이러한 경향은 더욱 가속화 될 것이다. 제주지역의 도·소매업체의 고용현황을 보면 1993년말 현재 종업원수 26,612명인데, 이는 제주지역에 종사하는 총 종업원수의 9.6%에 해당되는 것으로서 유통산업의 고용효과가 매우 높다는 것을 보여주고 있다. 이외에 유통산업에 포함되는 운수·창고업, 포장 및 하역업, 마케팅조사업 등을 포함시키면 그 수는 훨씬 증가하게 될 것이다.

특히 중소유통업은 생산적 성격을 가진 가족노동에 의존하는 경우가 대부분이다. 이것이 튜오산업의 문제점을 파생시키는 역할을 한다는 점을 부인할 수 없지만 이들이 잠재실업자들을 흡수하여 그 생계를 유지시켜 준다는 점에서 매우 중요한 의미를 가진다⁵⁾.

4) 광주상공회의소 광주경제연구센터, 「광주지역 유통산업의 현황과 근대화 방안」, 1992, p.36

5) 「위의 책」, pp.39~40

(3) 地域消費者的 生活水準 向上

유통산업은 생활산업이다. 소비자들은 저마다 생활에 필요한 여러 가지 상품을 구매하여 갖춤으로써 나름대로 생활양식을 형성하고 문화에 따른 삶을 실현하려 한다. 유통산업이 지역소비자들의 다양화된 생활양식에 대응할 수 있는 다양한 상품이나 서비스를 원하는 시기에, 원하는 장소에서, 적절한 가격으로, 원하는 양만큼 제공한다면 소비자들의 생활수준은 그만큼 높아진다⁶⁾.

이렇게 볼 때 유통산업은 지역주민들의 생활수준이나 생활양식을 결정한다. 더 나아가 유통산업은 새로운 상품구성과 제공을 통해 지역소비자들에게 어울리는 새로운 생활양식을 창조함으로써 생활문화의 창조자 내지 설계자로서의 역할을 한다.

(4) 都市構造의 發展 役割

유통산업은 도시산업이다. 도시는 한편에서 생산기능을 수행하나, 다른 한편으로는 소비의 장으로서 구매기능도 아울러 가지고 있다. 유통산업은 도시에서의 대규모 종합수요에 대응하여 도심지역에 백화점이나 상점가를 체계적으로 건설하여 도시의 모습과 구조를 변화시킴으로써 도시설계와 발전의 개척자로서의 역할을 수행한다⁷⁾.

그러나 도시로의 인구집중이 지나치면 인구의 과밀화 현상이 생기고 교통혼잡 및 공해가 심해지면 지가나 물가의 양등과 같은 현상이 생겨 오히려 시민의 쾌적한 생활환경이 저해된다. 이 경우 유통산업은 입지창조력을 발휘하여 교외지역에 새로운 쇼핑센터를 건설하여 도시의 기능을 분산시키는 효과를 가져와 도시발전을 유도한다.

2. 流通環境 變化에 따른 流通産業의 市場開放과 그 影響

제주지역 유통산업을 둘러싸고 있는 환경변화는 매우 급속하게 이루어지고 있다. WTO체제와 OECD가입에 따른 유통산업의 시장개방 압력이 가속화될 전망이다. WTO체제는 세계를 무대로 한 무한경쟁에서 이기는 자만이 살아남을 수 있는 적자생존, 약육강식의 무역질서를 의미한다. 앞으로 세계경제는 상호연계성이 더욱 커지게 되었으며 국가간의 생존

6) 「위의 책」 pp. 38

7) 안태호, 「인천지역 유통산업 근대화와 지역경제 활성화 방안」, 인천상공회의소, 1987 p.20

경쟁도 더욱 치열해져 무한경쟁시대에 돌입하게 되었는데, 우리 나라는 1996년에 OECD가입에 따라 개방과 경쟁이 더욱 치열해져 새로운 대응방안 모색이 요구되고 있다.

우리나라는 그 동안 유통시장 대외개방과 외국인투자 개방계획에 따라 도소매업의 시장개방을 지속적으로 추진하여 왔다. 국내 도소매업은 점진적, 단계적 개방원칙하에 1982년부터 추진되었는데, 1988년에는 도소매업진흥 5개년계획에 따라 3단계 대외개방계획을 수립하여 도매업시장을 개방하였다(표 1 참조). 3단계 개방안은 도·소매업 모두 외국업체 1개사당 점포수 20개 이하, 점포당 매장면적 3천㎡미만까지 설치할 수 있도록 확대 허용하였다. 그리고 외국인 투자가 자유화된 업종은 1993년 도매업 총 89개 업종 가운데 76개 업종, 소매업 총 68개 업종 가운데 55개 업종으로 확대 허용되었다. 투자제한업종은 도소매업 각각 13개 업종이며 이 가운데 도매업 7개 업종과 소매업 2개 업종은 별도의 인가기준에 부합할 경우 부분적으로 투자를 허용하였다⁸⁾.

우리나라가 도소매업의 시장개방을 시작한 1982년부터 1992년말까지 외국인 투자실적은 <표 2>에서 보는 바와 같이 48건, 6,652만 \$이었다. 이는 같은 기간 중에 외국인 총투자건수의 1.2%, 총투자금액의 0.7%에 불과하며, 도소매업을 영위하는 무역업이나 제조업 및 기타 서비스업에 대한 투자금액까지 합쳐도 2%에 불과한 것이다.

<표 1> 도·소매업의 단계별 개방 현황

구 분	기준연도	정 책 내 용
제 1 단계	1989	- 기술도입 및 도매업투자의 자유화폭 확대 - 외국기업 국내지사의 수입판매업종 확대 - 의약품 도매업에 대한 외국인투자 허용
제 2 단계	1991	- 소매업에 대한 외국인투자의 선별적인 허용 · 1991. 7. 1사당 매장면적 1천㎡미만, 점포수 10개까지 허용 - 소매업 기술도입의 완전자유화
제 3 단계	1993	- 유통업에 대한 투자제한 대폭 축소 · negative list 공표 · 1993. 7. 1사당 매장면적 3천㎡미만, 점포수 20개까지 허용 - 자유화의 전단계 수준

자료 : 상공자원부, 유통시장 개방계획 및 보완대책안 1993. 1

8) 상공자원부, 「유통시장 개방계획 및 보완대책안」, 1993. pp.3~15

〈표 2〉 외국 유통업체의 국가별 국내진출 현황 (단위 : 건, 만 달러)

구분 \ 연도	1982~1987	1988	1989	1990	1991	1992	합 계
투자건수	16	8	1	3	14	6	48
투자금액	1,771	1,519	84	97	3,973	575	6,652

자료 : 재무부, 외국인투자동향, 각 호.

이와 같이 도소매업에 대한 외국인 투자가 저조한 것은 정부가 그동안 도소매업에 대한 외국인투자를 엄격히 제한하였고, 외국인 토지법상 외국인투자비율이 50%이상인 업체의 부동산취득이 제한된 점에 주로 기인한 것이라 판단된다. 국가별 진출건수는 〈표 3〉에서 보는 바와 같이 미국, 일본이 각각 15건으로 가장 많고 독일, 스위스 등이 각각 2~3건 씩인데, 투자금액은 미국이 2,900만 \$로 전체의 43.3%, 네덜란드가 2,599만 \$로 전체의 39.1%를 차지하는 것으로 나타났다. 업종별로 살펴보면 〈표 4〉에서 보는 바와 같이 산업용품·기계장비가 18건, 의류·스포츠용품 9건, 농축산물 음식료품과 음향기기·가전제품이 각각 5건인 것으로 나타났다.

〈표 3〉 외국 유통업체의 연도별 국내진출 현황 (1982~1992년)

구분 \ 국가	미 국	일 본	네덜란드	스위스	독 일	기 타	합 계
투자건수	15	15	3	2	3	10	48
투자금액	2,900	335	2,599	280	114	425	6,652

자료 : 재무부, 외국인투자동향, 각 호.

〈표 4〉 외국 유통업체의 업종별 국내진출 현황(1982~1992년)

(단위 : 건, 만 달러)

구분 \ 국가	종 합 도·소매업	산업용품 기계장비	농축산물 음식용품	의 류 스포츠용품	음향기기 가전제품	기 타	합 계
투자건 수	3	18	5	9	5	8	48
투자금액	2,502	2,209	503	326	112	1,000	6,652

자료 : 재무부, 외국인투자동향, 각 호.

UR협상타결에 따라 도소매업의 시장개방은 외국인투자개방 5개년계획에 따라 1995년까지 개방할 계획인 도매업 가운데 과실, 채소, 서적 및 기타 인쇄물, 농약 등의 3개업종, 소매업 가운데 채소, 과실, 의약품 및 의료용품, 화장품 및 화장비누, 서적 및 신문, 중고서적, 액체연료, 가스연료 등 8개 업종을 대상에 포함시켰다. 그리고 도매업에서는 기존 제한업종인 무역업, 규모 제한을 받는 매장면적 3천m²이상의 도매시장과 대형점, 자유업종에 포함되었던 중고자동차도매업, 가스 및 관련제품 도매업, 그리고 도매센터 등에 대한 상업적 주재를 경제적 수요심사에 의해 결정하도록 하였다. 소매업의 경우는 매장의 규모와 수에 대한 규제는 1996년 1월부터 완전 폐지하고 투자자유업종인 중고자동차매매업, 1995년 자유화 대상인 가스연료소매업 등에 대한 상업적 주재를 경제적 수요심사에 의해 결정하도록 하였다. 그러나 백화점과 쇼핑센터개설을 위한 외국인투자를 일체 금지되었다⁹⁾.

우리나라는 그동안 유통시장 대외개방과 외국인투자 개방계획에 따라 유통시장의 개방을 지속적으로 추진해 왔다. WTO체제의 출범으로 도매업 3개 업종, 소매업 8개 업종을 개방키로 하였는데, 특히 최종양허표에 명시된 제한사항 외에는 아무런 제한이 없는 것으로 간주되어 과거 명목상으로 자유화를 실시하고 실질적으로 각종 규제나 절차 등을 통하여 외국인의 국내시장 진출을 어렵게 하였던 관행들이 철폐될 전망이다. 더구나 UR타결에 따른 수입자유화, 수입규제조치의 철폐와 맞물려 큰 영향을 발휘할 것으로 전망된다. 따라서 이들 업종 가운데 국내유통업체의 50~90%를 차지하는 생계유지형 도소매업체는 상당한 타격을 받을 것으로 예상된다¹⁰⁾.

또한, 제조업체 가운데 제품경쟁력이 떨어지거나 해당 업종의 유통구조가 폐쇄적이고 저생산적인 경우 이 분야의 유통시장도 상당히 잠식당할 것으로 예상된다. 그리고 도매업 가운데 매장면적이 3천m² 이상의 도매시장·대형도매점·도매센터·중고자동차도매업·가스 및 관련제품도매업·무역업·소매업 가운데 중고자동차매매업·가스연료소매업 등은 경제적 수요심사에 의하여 투자여부를 결정할 수 있도록 허용하였는데, 이들 규제조항과 관련되는 업종은 당분간 직접적인 영향이 적을 것으로 판단되고 있으나 매 5년마다 협상을 계속하기로 함으로써 장기적으로 규제완화가 불가피하기 때문에 경쟁력 강화가 절실히 요구되고 있다.

9) 대우경제연구소, 「우루과이라운드와 한국경제」, 한국경제신문사, 1994, p.598~603
 10) 「위의 책」 pp.605~606

Ⅲ. 濟州地域 流通産業의 現況과 問題點

1. 流通産業의 現況

제주지역 유통산업의 현황을 보면 <표 5>에서 보는 바와 같이 사업체수는 1993년말 현재 11,380개이며 이 중에서 도매업이 647개, 소매업이 10,164개이다. 1976년부터 1993년까지 사업체의 증가수는 연평균 4.7% 증가하였던 것으로 나타났는데 전국에서 차지하는 비중이 1.1% 수준을 나타내고 있다. 종사자수는 1993년말 현재 29,612명인데, 이중 도매업이 5,078명이고 소매업이 21,909명이다. 1976년부터 1993년까지 종사자의 증가는 연평균 5.2% 증가하였으나 전국에서 차지하는 비중은 1.1% 수준에 불과한 것으로 나타났다.

이같은 현황은 도·소매업의 판매액면에서 보더라도 같은 여건인데, 도·소매업의 판매액을 보면 <표 6>에서 보는 바와 같이 1993년말 현재 1조 6,941억원인데 이중 도매업이 5,724억원, 소매업 8,941억원을 판매하였던 것으로 나타났다. 1976년부터 1993년까지 도·소매업의 판매액은 연평균 17.3% 증가하였으며 전국대비 비중은 1.1%에서 1.2%로 증가하였다. 나아가 업체당 및 1인당 판매액은 1993년말 현재 전국의 94.1%, 87.4%인데, 동 기간중 평균증가율이 각각 6.2%, 5.7% 증가하여 전국대비 비율이 지속적으로 증가하여 왔다.

<표 5> 도·소매업 사업체수 및 종사자수 추이

구 분	사 업 체 수 (개)			종 사 자 수 (명)		
	제주(A)	전국(B)	A/B	제주(A)	전국(B)	A/B
1976	4,785	413,911	0.0116	9,428	787,138	0.0120
1979	5,965	445,847	0.0134	11,218	881,789	0.0127
1982	7,543	588,026	0.0128	13,972	1,189,934	0.0117
1986	8,820	706,522	0.0125	18,732	1,563,811	0.0120
1990	9,355	753,237	0.0124	20,110	1,716,533	0.0117
1993	11,380	926,168	0.0122	29,612	2,236,391	0.0134
1993/1976	2.37	2.23		3.06	2.84	
평균증가율(%)	4.65	4.20		5.23	5.54	

주 : 1) '88년 이전은 센서스 자료, '88년 이후는 표본조사에 의한 추계자료

자료 : 통계청, 도·소매업 통계조사보고서, 각 연도

〈표 6〉 도·소매업 판매액 추이

구 분	판매액(십억원)			업체당 판매액(백만원)			종사자1인당판매액(백만원)		
	제주(A)	전국(B)	A/B	제주(A)	전국(B)	A/B	제주(A)	전국(B)	A/B
1976	61.5	5,758.9	0.0107	12.9	13.9	0.9281	6.5	7.3	0.8904
1979	96.2	11,038.4	0.0087	16.1	24.8	0.6492	8.6	12.5	0.6880
1982	202.0	19,741.5	0.0102	26.8	33.6	0.7976	14.5	16.6	0.8735
1986	422.5	43,517.8	0.0097	47.9	61.6	0.7776	22.6	27.8	0.8129
1990	563.9	63,245.1	0.0089	60.3	84.0	0.7179	28.0	36.8	0.7609
1993	1,694.1	146,415.1	0.0123	148.4	158.0	0.9417	57.2	65.4	0.8746
1993/1976	27.54	25.42		11.53	11.36		8.80	8.95	
평균증가율(%)	17.32	18.82		12.07	14.03		11.52	12.60	

주 : 1) '88년 이전은 센서스 자료, '88년 이후는 표본조사에 의한 추계자료

자료 : 통계청, 도·소매업 통계조사보고서, 각 연도

도매업의 성장추이를 보면 〈표 7〉에서 보는 바와 같이 1982년부터 1993년까지의 기간동안 사업체수 99.3%(전국평균 151.1%), 종업원수 229.5%(전국평균 222.7%), 판매액 635.3%(전국평균 819.7%) 증가하였다. 그러나 제주지역은 도매업의 사업체수나 판매액의 평균증가율은 전국에 못 미치는 반면, 종업원수 증가율은 전국을 훨씬 앞서고 있다. 또한 제주지역 도매업의 사업체당 매출액은 1982년의 239백만원에서 1993년에는 884백만원으로 269% 증가하였는데, 그러나 전국도매업의 경우는 1982년의 155백만원에 1993년에는 569백만원으로 267% 증가하여 제주지역 도매업은 전국평균에 비해 사업체당 매출액규모는 크고, 성장률은 다른 지역과 비슷한 것을 알 수 있다.

〈표 7〉 제주지역 도매업의 성장추이

(단위 : 개, 인, 백만원, %)

지역별	구분 연도	사업체수		종업원수		판매액	
		사업체	성장률(%)	종업원수	성장률(%)	판매액	성장률(%)
전국	1982	45,568		173,156		7,086,020	
	1993	114,444	151.1	558,880	222.7	65,171,662	819.7
제주	1982	325		1,541		77,844	
	1993	647	99.3	5,078	229.5	572,420	635.3

자료 : 통계청, 도소매업 통계조사보고서

소매업의 성장추세를 보면 <표 8>에서 보는 바와 같이 1982년부터 1993년까지 사업체수가 41.3%(전국평균 39.7%) 종업원수 76.2%(전국평균 51.4%), 판매액 620.3%(전국평균 350.6%) 증가하였다.

<표 8> 제주지역 소매업의 성장추이 (단위 : 개, 인, 백만원, %)

지역별	구분	사 업 체 수		종 업 원 수		판 매 액	
	연도	사 업 체	성장률(%)	종사자수	성장률(%)	판매액	성장률(%)
전 국	1982	542,458		945,778		12,655,471	
	1993	758,220	39.7	1,432,530	51.4	57,026,820	350.6
제 주	1982	7,218		12,431		124,127	
	1993	10,164	41.3	21,909	76.2	894,138	620.3

자료 : 통계청, 도소매업 통계조사보고서

제주지역의 경우 사업체수의 평균증가율은 전국에 조금 웃돌고 있는 반면, 종업원수와 판매액의 평균증가율은 전국을 훨씬 앞서고 있다. 또한 제주지역 소매업의 사업체당 매출액은 17.1백만원에서 1993년에는 89.9백만원으로 511.6% 증가하였으나 전국의 경우는 1982년의 23.3백만원에서 1993년에는 75.2백만원으로 292.7% 증가한 것으로 나타나 제주지역 소매업은 사업체당 매출규모도 전국평균에 비해 컸으며, 성장률도 다른 지역을 크게 앞지르고 있는 것으로 나타났다.

이상의 결과를 종합해 볼 때 제주지역의 도·소매업은 타 지역에 비해 매출액면에서 앞서고 있으며, 특히 도소매업의 매출액 성장률은 크게 앞지르고 있는 것으로 나타났는데 이는 관광산업의 급속한 성장과급에 의한 결과라 할 수 있다.

제주지역 도매업의 구조적 특성을 살펴보면 먼저 종사자규모별 도매업체의 현황은 <표 9>에서 보는 바와 같이 1993년말 현재 4인미만이 전체의 43.1%, 4인 이상이 56.8%인 것으로 나타나 전국수준인 각각 73.4%, 26.4%에 비하여 종사원 규모면에서 5인 이상의 비중이 높다는 것을 보여주고 있다. 그리고 지위별 종사자수 현황을 보면 <표 10>에서 보는 바와 같이 상시종사자가 전체의 74.2%, 경영주·가족종사자가 15.6%, 임시종사원 9.6%, 무급종사원 0.5%의 순으로 분포되어 있는데, 이는 전국수준에 비해 경영주, 가족종사자가 낮은 반면 상시종업원 비중이 높은 것으로 나타났다.

〈표 9〉 전국 및 제주지역 도소매업의 종업원 규모별 분포현황

(단위 : %)

지역별	업종 고용자	도매업			소매업		
		4인미만	4~20명	20인이상	4인미만	4~20명	20인이상
전국		73.4	23.6	2.8	96.7	3.0	2.5
제주		43.1	47.8	9.0	94.4	5.0	0.5

자료 : 통계청, 도·소매업 통계조사보고서, 1994

〈표 10〉 전국 및 제주지역 도·소매업 고용형태별 분포현황

(단위 : %)

고용형태별	업종 고용자	도매업		소매업	
		전국	제주	전국	제주
경영주·가족		24.3	15.6	73.0	59.2
상시종업원		67.3	74.2	22.3	33.8
임시종업원		4.4	9.4	3.1	5.2
무급종업원		3.8	0.5	1.4	1.5

자료 : 통계청, 도·소매업 통계조사보고서, 1994

제주지역 도매업체의 점포규모별 분포현황을 보면 〈표 11〉에서 보는 바와 같이 1993년말 현재 20㎡미만이 전체의 6.6%, 20~50㎡ 31.5%, 50~100㎡ 21.2%, 100㎡이상이 40.6%로 나타났는데, 이는 전국수준인 50㎡미만이 전체의 70.6%인 것에 비해 제주지역의 경우 50㎡이상(전체의 61.8%)의 비중이 상대적으로 높은 것으로 나타났다.

〈표 11〉 전국 및 제주지역 도·소매업의 점포규모별 분포현황

(단위 : %)

지역	업종 고용자	도매업				소매업			
		20㎡미만	20~50	50~100	100㎡이상	20㎡미만	20~50	50~100	100㎡이상
전국		31.0	39.6	16.3	13.0	39.3	48.2	9.0	3.4
제주		6.6	31.5	21.2	40.6	38.6	47.4	8.5	5.2

자료 : 통계청, 도·소매업 통계조사보고서, 1994

이같은 현상은 판매액 규모별 분포현황에서도 그대로 나타나고 있는데 〈표 12〉에서 보는 바와 같이 제주지역의 경우 1993년말 현재 2천만원 미만이 전체의 5.1%, 20~100만원 21.6%, 100~1,000백만원 50.5%, 1,000백만원 22.7%로 나타나 전국수준에 비슷하게 나타나고

있는데 다만 1억원 이상의 비중이 상대적으로 높은 것으로 나타났다. 그러나 이 정도의 규모를 가지고 도매기능을 원활히 수행하는 데는 문제가 있는 것으로 판단되며, 사업체의 전국비중도 극히 낮다.

〈표 12〉 전국 및 제주지역 도소매업 판매액별 분포현황 (단위 : %)

판매액별 지역	도 매 업		소 매 업	
	전 국	제 주	전 국	제 주
20백만원미만	4.2	5.1	31.1	25.1
20~100백만원	37.7	21.6	56.9	56.7
100~1,000백만원	49.0	50.5	11.4	16.8
1,000백만원 이상	8.8	22.7	0.4	0.7

자료 : 통계청, 도·소매업 통계조사보고서, 1994

한편 제주지역 소매업의 구조적 특성을 살펴보면 종사자규모별 소매업체 현황이 〈표 9〉와 같이 1993년말 현재 4인 미만이 전체의 94.4%, 4~20인의 경우가 5.0%로서 나타나 전국 수준과 비슷한 것으로 나타났다. 또한 종사자 고용형태별 종사자 현황을 보면 경영주·가족종사형태가 59.2%, 상시종사형태 33.8%, 임시종업원은 5.2%로 나타나 전국에 비해 상시종업원 고용형태가 두드러진 것으로 나타났다. 소매업의 점포규모별 분포현황은 〈표 11〉에서 보는 바와 같이 대부분 50m²미만이 86%를 차지하여 전국수준과 비슷하게 영세한 것으로 나타났다. 이 같은 여건은 판매액규모별 분포현황에서도 그대로 나타나고 있는데 1억원 미만이 81.8%를 차지하여 대부분 영세한 것으로 나타났다. 그리고 소매업의 업종별 분포현황을 보면 〈표 13〉에서 보는 바와 같이 1993년말 현재 음식료품 소매업이 전체 점포의 42.4%를 차지하고 있어 비중이 높는데, 이는 주택가 주변에 생업형 영세식품점이 많다는 것을 말한다.

〈표 13〉 전국 및 제주지역 소매업의 업종별 구성현황 (단위 : %)

업종 지역	전 국		제 주		업종 지역	전 국		제 주	
	전 국	제 주	전 국	제 주		전 국	제 주	전 국	제 주
음 식 료 품 및 담 배	47.7	42.5	자 동 차 · 자 전 거 · 연 료 소 매 업	1.4	2.0	1.4	2.0		
직 물 · 의 류 소 매 업	16.1	17.6	가 정 용 연 료 소 매 업	2.8	1.5	2.8	1.5		
의 약 · 화 장 품 소 매 업	6.1	6.6	기 구 · 가 전 · 가 정 용 품 소 매 업	7.6	8.2	7.6	8.2		
장 신 구 · 시 계 소 매 업	1.7	1.3	기 타 소 매 업	8.9	10.7	8.9	10.7		
서 적 · 문 구 소 매 점	6.6	5.4	종 합 소 매 업	1.2	1.4	1.2	1.4		

자료 : 통계청, 도·소매업 통계조사보고서, 1994

소매업 가운데 종합소매업 현황을 보면 <표 14>에서 보는 바와 같이 슈퍼마켓의 경우 사업체수, 종업원수, 판매액 면에서 그 비중이 극히 낮은 수준에 있어 제주지역 소비가 고도화, 다양화되어 있지 않음을 보여주고 있다.

<표 14> 제주지역 소매업태별 사업체수, 종업원수, 판매액 (단위 : 개인, 백만원)

업태별 / 구분	전 국	종업원수	판 매 액
일 반 소 매 업	9,444(99.8%)	21,255(99%)	853,389(97.4%)
종 합 소 매 업	18(0.2%)	194(6%)	22,411(2.6%)
백 화 점	1	-	-
슈 퍼 마 켓	17(0.2%)	194(1%)	22,411
계	10,164	21,909	894,138

자료 : 통계청, 도소매업 통계조사보고서, 1994

제주지역 재래시장은 1993년말 현재 31개소로서 99,757㎡의 면적에 1,263개의 점포를 보유하고 있다. 이 가운데 상설시장은 17개소, 면적 21,934㎡, 점포수 795개를 보유하고 있는데, 이 중 13개가 제주시에 집중되어 있고 나머지는 서귀포에 분포되어 있다. 정기시장은 상설시장이 없는 농어촌지역을 중심으로 분포되어 있다. 제주지역 재래시장은 현재 생활권지역 소비자들의 근린편의시설로서 식품류의 상당부분을 공급·중계하는 중요한 역할을 담당하고 있는데, 도심지역내에 집중되어 있어 교통혼잡 등 여러가지 문제들을 제시하고 있다. 제주지역 대부분의 재래시장, 특히 동·서문시장의 경우 점포시설 및 설비의 노후, 부대시설의 부족, 주변환경의 열악으로 인한 불결 등의 문제를 안고 있다. 그리고 주변 교통체계가 혼잡하고 주차공간을 갖추고 있지 않기 때문에 교통체증을 유발하는 경우가 많다. 또한 재래시장의 대부분이 임대점포의 집합체로서 통합적인 경영내지 관리주체가 없기 때문에 영업효율이 떨어지고 있으며 입주상인들의 영세성으로 인해 규모의 경제를 획득하기 어렵고 유통전문지식 결여로 합리적 경영이 어려운 실정이다.

2. 濟州産業의 特性和 問題點

지금까지 제주도 도소매업의 현황을 살펴 보았는 바, 이를 토대로 도·소매업의 구조적 특성 및 문제점을 요약해 보면 다음과 같다.

첫째의 특징은 도소매업의 영세성과 저생산성이다. 제주지역 도·소매업은 단순한 생계 유지형 점포가 많고, 동시에 그 규모가 영세하며 점포밀도도 매우 높다는 특징을 가지고 있다. 소매업의 경우 종업원 4인 이하의 생계유지형 점포의 비중이 약 96.7%에 달하며 매장규모 20㎡(약 6평) 이하의 점포 비중도 38.6%에 달하고 있다. 또한, 도매업의 경우도 종업원 4인 이하의 점포 비중이 43.1%에 달하고 있다. 규모의 영세성으로 인하여 제주도의 도소매 업체는 영업과정에서 상업자본을 축척으로 하여 규모의 성장을 기하기 어려워 근대적 경영 기법을 도입하는데 커다란 어려움을 겪고 있으며, 그 결과 생산성도 낮을 수 밖에 없었다. 현재와 같은 도소매업의 영세규모 구조하에서는 유통기관의 체계적 조직화, 혁신적인 경영 기법기술 및 정보화기기의 도입 등을 소화해내기 어려울 것으로 보인다.

둘째, 유통구조의 복잡성과 다단계성이다. 제주지역 도소매업의 경우 유통구조의 복잡성을 띠고 있는데, 이는 유통경로의 길이와 관계없이 그 존재형태가 매우 복잡하다는 것으로, 우리나라 유통구조의 대표적인 특성을 나타내고 있다. 또한, 유통산업구조의 다단계성은 전체 도소매업의 특성이라기 보다는 농수산물과 같이 상품의 특성상 생산의 인위적 조절이 불가능하고, 수송 보관과정에서 취급이 어려울 뿐만 아니라 다수의 생산자와 소비자가 존재해 중간상의 개입여지가 큰 부문에서 나타나고 있다. 이와 같은 유통구조의 복잡성과 다단계성은 중간상들이 필요이상의 과다한 개입으로 총유통비용을 증대시키고 거래질서를 문란케 하는 원인이 되고 있다.

셋째, 유통기관 경영의 전근대성, 비합리성이다. 제주지역 유통기관 경영의 전근대성과 비합리성은 도소매업의 영세과다성, 제조업의 유통지배 심화, 그리고 대부분의 영세소매업이 생업형 가족경영형태를 띠고 있기 때문이다. 이로 인해 유통 종사자의 혁신의식 내지는 경쟁의식 결여, 유통에 대한 전문성 결여로 유통산업 근대화의 기반이 조성되지 못하고 있다. 따라서 이들이 유통산업에 대한 의식을 높이고 유통업 경영에 대한 전문지식을 습득할 수 있는 방안이 요구되고 있다. 유통종사자들의 전근대성은 결과적으로 유통비용을 증대시킬 뿐만 아니라 다양화, 고급화, 전문화되고 있는 소비자들의 요구에 적절히 대응하지 못함으로써 유통산업의 효율을 떨어뜨리는 직접적인 원인이 되고 있다.

넷째, 유통조성기반의 취약성이다. 도소매업의 경우 유통량, 유통방법, 전국 평균가격 등의 정보내용이 미흡할 뿐만 아니라 정보의 신속·정확한 수집 분석, 배포체계나 시설이 부족한 상태이다. 또한 유통산업의 표준화, 등급화가 중요한 과제다. 특히 유통산업의 표준화 또는 등급화는 농수산물 유통부문에서 크게 낙후되어 있는데, 그 거래단위, 등급, 포장 등이 지역과 유통단계마다 각기 다르고 또 그 형태도 복잡하여 불공정거래, 유통정보 효율성 저

하의 요인이 되고 있다. 그리고 유통산업이 생업, 소비의 고도화와 더불어 균형있는 경제발전에 기여하도록 하기 위해서는 기존의 재정·금융지원의 강화는 물론, 유통전담 금융기관의 설치, 신용카드의 보급 확대 등 신용사회의 정착, 팩토링 금융의 활성화 등이 이루어져야 하는데 현재는 금융부문에 대한 재정·금융지원은 극히 낮은 수준이다. 또한 앞으로 예상되는 유통산업의 대형화, 전문화, 고도화에 따라 이를 담당할 유통부문 기능인력의 양성도 중요한 문제가 되고 있다.

3. 流通市場開放에 따른 流通産業의 影響

제주지역 유통산업은 규모나 시설, 경영전문성의 측면에서 많은 문제점을 안고 있어 유통산업의 시장개방이 전면적으로 이루어지는 경우 큰 위협을 받을 전망이다. 제주지역 도소매업은 단순히 생계유지형 점포가 많은데 소매업의 경우 종업원 4인 이하의 점포의 비중이 약 96.7%, 도매업의 경우 43.1%에 달해 그 규모가 영세하고 저생산성이 특징이 되고 있다. 이외에도 제주지역 유통산업의 경우 유통구조의 복잡성과 다단계성, 유통정보체계의 미흡, 유통기관경영의 전근대성, 비합리성의 특징을 갖고 있어 경쟁기반이 극히 취약한 상태에 있다. 최근 WTO 체제의 출범에 따라 유통산업의 시장개방이 이루어지고 있어 제주지역 유통산업이 악화내지 경쟁력의 상실을 가져오고 있다.

지난해 유통시장이 완전 개방됨으로써 세계적인 다국적 유통기업들이 국내에 본격적으로 영업하기 위해서 탐색과정을 거치고 있는데, 그들이 진출하고자 하는 새로운 유통산업의 형태가 할인점 형태이다¹¹⁾. 이에 대응하여 신세계백화점이 이미 1993년부터 저가의 상품을 공급하는 새로운 유통업태로서 E마트라는 할인점을 낸바 있는데, 파격적인 가격의 인하를 주무기로 하고 있다. 신세계의 E마트는 시중가격보다 통상 20~30% 낮은 가격으로 소비자를 끌고 있는데¹²⁾, 1996년 11월 제주도에도 개설함으로써 제주도내 기존 유통업체들에게 큰 영향을 미치고 있다.

이와 같이 제주도내 E마트, 뉴월마트 등 대형 할인점이 진입해 옴으로써 유통산업내 무한경쟁시대를 맞고 있다. 이는 WTO체제에 의한 시장개방이 가속화됨에 따라 제조·유통

11) 김대래, "가격과파괴와 유통혁명", 「부은조사」, 부산은행 pp. 5~6

12) 「위의 논문」, p.6

업 뿐만 아니라 경제 전분야에 파급되는 가격파괴의 속도가 상대적으로 미국이나 일본보다 훨씬 더 빨리 진행되고 있기 때문에 나타난 결과라고 보고 있다¹³⁾. 이같이 가격을 파격적으로 낮추는 가격파괴의 직접적인 원인은 어디에 있는지 분명치 않으나 가격을 낮추는 근원은 대체로 분명한 것으로 알려지고 있다. 곧 가격파괴는 관리비용과 물류비용을 절감할 수 있는데서 가격인하가 가능하기 때문인 것으로 보고 있다¹⁴⁾.

할인점들은 땅값이 비싼 도심대신 외각에 입지하여 매장단장을 별로 하지 않고, 셀프서비스로 모든 일처리가 이루어지기 때문에 관리비용이 절약되고 있다. 또한 유통단계를 줄여 직거래를 하고 대량으로 물건을 구입함으로써 산값에 상품을 확보하는게 가능하기 때문에 물류비용도 절감된다.

이같은 가격파괴를 가져오고 있는 할인점의 등장은 제주지역의 유통산업내에 두 가지 측면에서 대 변혁을 가져올 것으로 전망된다. 국내유통경제연구소의 전망에 의하면, 할인점 등 신업태의 등장은 2천년대 제주지역 유통산업의 업태구조를 변화시킬 것으로 전망하고 있다. 할인점 등 신업태의 본격 등장으로 가속화될 수 밖에 없는 유통산업내 경쟁은 제주지역내 기존 유통산업내 업태간에 생존을 위한 치열한 노력을 요구하게 될 것이다. 할인점의 등장으로 가격경쟁은 정도의 차이는 있겠지만 모든 업태에 영향을 미치게 되어 있다. 보다 양질의 상품을 보다 값싸고 보다 나은 서비스로 소비자에게 파고드는 경쟁을 벌임으로써 유통산업내 업태간 부침과 합병등의 혁명적인 변화를 보게 될 것이다.

Ⅳ. 開放化時代의 流通產業의 發展 方向과 課題

제주지역 도소매업은 규모나 시설, 전문성 등의 측면에서 볼 때 많은 문제점을 안고 있으며, 유통산업의 근대화를 통한 유통정책도 소극적이어서 도소매업의 시장개방에 적절히 대응할 수 있는 체제를 갖추지 못하고 있다고 판단된다. 유통산업의 개방에 따라 외국의 유통업체 및 전국의 우수한 유통업체들이 제주지역에 진출할 경우 경영의 악화 내지 경쟁력의 상실을 가져올 가능성이 많다. 따라서 제주지역의 도소매업은 유통시장의 대외개방하에서 선진유통업체들의 국내진출에 대해 적극 대응하고 경쟁력을 강화하기 위한 방안을 다음과 같이 적극 모색하여야 한다.

13) 박호용, 「유통시장 여건변화와 소비자 후생」, 한국소비자보호원, 1995, p.10

14) 김대래, 「앞의 논문」, p.7

1. 中小 流通業體의 組織化, 協業化

유통시장의 개방으로 대부분이 생업형 가족경영형태를 띠고 있는 영세하고 경쟁력없는 중소 도소매업체로서는 기존기반을 상실할 우려가 있다. 이와같은 사회적·경제적 문제를 최소화하기 위한 제1차적인 과제는 중소 도소매업체의 조직화·협업화사업의 강화에 있다. 이렇게 함으로써 사회적 균형력을 회복할 수 있을 뿐만 아니라 중소상인을 조직화 함으로써 외국자본 내지 전국형 거대자본에 바탕을 둔 유통업체에 대항력을 갖는 공동체로서의 대형화된 유통업체를 형성하는 효과를 동시에 기대할 수 있다. 또한, 기존 유통구조의 문제점 극복, 유통단계별 세력의 균형, 제주지역 소비자의 현실적 구매습관에 합당한 유통구조형성을 동시에 추구할 수 있을 것이다¹⁵⁾.

조직화·협업화의 구체적인 방법으로 연쇄화와 조합화의 두 가지 추진방향이 있다. 재래 시장이나 상점가, 집단상가 등과 같은 지리적으로 집단화된 유통업체들에 대해서는 조합화를 추진하고, 소형 슈퍼마켓, 식음료판매점, 선매품취급점, 전문품취급점 등 지리적으로 분산되어 있는 유통업체들에 대해서는 가맹점형 연쇄화를 추진하는 것이 바람직하다.

제주지역에서는 1993년말 현재 회사형 1개와 가맹점형 2개의 연쇄화 사업자가 있으나, 연쇄점본부의 자본력 및 전문 경영능력이 미약하고, 취급상품이 주류 등 일부품목에 한정되어 본부의 상품공급비율이 매우 낮기 때문에 사실상 연쇄화성을 통한 효과를 거두지 못하고 있다. 이것은 여러 가지 요인이 복합된 결과라 하겠으나 제조업체의 직거래 대리점을 통한 거래 등으로 인한 연쇄점에 참여하는 것이 가맹점들에게 큰 매력을 줄 수 없기 때문에 조직력이 매우 약하고, 가맹점들도 수익성에 따라 구매채널을 다양화하고 있기 때문에 본부의 통제력이 제대로 발휘되지 못한데서 기인한다. 제조업자의 불공정행위, 곧 끼워팔기, 무자료 거래, 대리점 중심의 유통 계열화 등도 연쇄화사업에 대한 장애 요인으로 작용하고 있다.

따라서 연쇄점본부의 규모를 확대하여 연쇄화사업의 효율을 극대화하여야 한다. 연쇄점 본부의 대형화가 이루어지지 않으면 제조업체와의 협상력에서 열세에 놓이게 될 뿐만 아니라, 연쇄점 본부가 가맹점에 대한 본부의 역할 수행에 한계를 가지게 되기 때문이다. 또한, 연쇄점본부는 주류중심의 한정된 상품공급에서 벗어나 상품구색의 다양화를 통해 본부의

15) 김태보, 「제주 서비스산업의 발전방향과 과제」, 제주상공회의소 지역경제연구센터, 1994. p.181~182

상품공급비율을 높여 나가야 한다. 그리고 가맹점에 대해서 머천다이징기법의 지도, 점포설계지도, 경영지도를 설계해 나감으로써 가맹점에게 실질적인 혜택이 돌아갈 수 있도록 해야 한다¹⁶⁾.

그리고 제주지역 연쇄화사업자들이 조직화하여 공동구매를 통해 제조업자에 대한 협상력을 확보하여 저가구매를 유도하고 공동집배·송단지를 설립하여 물적 유통비용의 절감을 도모토록 하며 신규 연쇄점의 설립을 위한 세제 및 금융상의 지원을 강화하여 연쇄점의 활성화를 기하도록 한다.

2. 流通情報시스템의 構築

제주지역의 도소매업은 장기적으로 POS시스템, 자동수·발주 시스템 및 유통 VAN등을 중심으로 하는 유통정보화를 이룩해 나가야 한다. 유통정보화는 POS(Point Of Sale)시스템, 자동발주시스템(EOS), 그리고 유통 VAN 등을 통하여 머천다이징 및 판매관리, 물적 유통관리를 효율적으로 수행함으로써 유통산업의 생산성, 대 고객서비스를 개선하기 위한 것이라 할 수 있다. 먼저, POS시스템을 도입토록 한다. 이를 도입하게 되면 단기적으로는 체크아웃 처리시간의 단축, 계산대에서의 오등록방지, 점포내 업무처리 인력의 절감, 대 고객서비스의 향상등의 효과를 얻을 수 있다. 장기적으로는 판매시점에서 입력된 매출 및 고객에 관한 데이터를 바탕으로 합리적인 머천다이징과 재고관리를 함으로써 불량재고의 삭감, 판매사이클의 단축, 효율적인 상품진열, 보충발주의 간소화 등의 효과를 얻을 수 있다¹⁷⁾.

또한, 자동수·발주 시스템(EOS)을 도입하게 되면 유통업 상호간, 유통업과 제조업간의 수주 및 발주업무를 온라인화 할 수 있게 되어 납기의 단축, 재고량의 절감, 관련정보교환의 신속화와 용이화를 기할 수 있어서 수·발주과정에서 발생하는 비능률을 제거할 수 있다¹⁸⁾.

그리고 유통 VAN을 구축함으로써 컴퓨터를 이용하는 데이터통신에 있어서 발생하는 제반 문제점을 해결하여 유통업체간의 각종 데이터의 교환을 가능케 함으로써 유통능률을 크게 향상시킬 수 있다¹⁹⁾.

16) 광주상공회의소 광주경제연구센터, 「앞의 책」, pp.93~94

17) 윤석구·김성현, “광주권 유통산업의 구조적 문제점과 활성화 방안”, 「전남지역경제조사」, 제10권 제2호, 광주은행, 1995. pp.21~22

18) 「위의논문」, p.96

19) 「위의논문」, p.96

그러나 제주지역의 유통정보시스템의 구축은 극히 빈약한 실정이다. 따라서 유통산업의 생산성 및 대 고객서비스향상을 위한 머천다이징 및 판매관리, 물적 유통관리의 효율화를 기하기 위해 POS시스템, 자동발주 시스템, 유통 VAN 등 유통정보시스템을 구축하여 나가야 한다.

그러나 유통정보시스템을 도입하는 데는 초기에 상당한 투자를 하여야 하기 때문에 중소 슈퍼마켓이나 중소 연쇄점 등이 독자적으로 도입하는 데는 한계가 있다. 따라서 중소 슈퍼마켓이나 연쇄점이 유통시스템을 도입할 수 있도록 리스회사를 설립하고, 설비도입에 따른 금융 및 세제지원을 강화토록 한다.

3. 物的 流通의 合理化

물적 유통분야는 오늘날 유통비용절감의 마지막 분야라 할 정도로 관심이 커지고 있다. 최근 들어 유통비용의 상당한 부분을 차지하는 물적 유통비용의 절감이 육지부와 격절되어 있는 제주지역으로서는 지역경제발전의 최대과제가 되고 있다.

그리고 산업의 고도화, 소비수준의 향상 등 생산과 소비구조의 변화에 따른 유통물량의 증대에 대응하기 위해서, 그리고 소비자 욕구의 다양화 추세에 따른 재고감축, 품질로 인한 기회손실방지 등 경영효율의 향상과 대 고객서비스의 향상을 위해서도 물적 유통의 합리화가 새로운 과제로 등장하고 있다.

현재 제주지역의 유통물량은 지역경제규모의 확대에 따라 급격히 증가하고 있는데 물적 유통의 기반시설인 항만 및 하역터미널, 공항, 도로, 트럭터미널 등의 미비, 창고·운송업체 등 전문업체의 미발달, 자동화, 기계화의 미흡 등의 문제점을 안고 있다. 따라서 이를 개선하기 위해 사회간접자본 및 물류시설의 확충과 개선, 물류시설 공동이용 체제확립, 물류정보시스템의 확립 등 물적 유통의 합리화를 기하여야 한다.

우선, 물적 유통의 합리화를 기하기 위해서는 제주지역내의 제주, 서귀, 화순, 한림, 성산 등 주요 항만을 확충하고, 도로, 공항 및 하역터미널 등 사회간접자본시설을 확충하여야 한다. 그리고 연쇄화사업자나 도매상의 공동집배·송단지, 도소매센터, 생산업자와 유통업체의 물류센터건립을 추진함으로써 물적 유통이 효율적으로 이루어지도록 한다²⁰⁾. 또한, 물류

20) 김태보, 「앞의 책」, pp183~184

정보시스템도 확충토록 한다. 물적 유통의 합리화를 위해서는 시설의 확보나 개선도 중요하지만 유통업체간의 물류정보를 효율적으로 교환할 수 있는 물류정보시스템의 운영이 필수적이므로 물류정보 시스템을 확립해야 한다. 그리고 정부차원에서 물적 유통의 중요성을 인식해야 할 뿐만 아니라 물류점검을 위한 단지조성 및 시설을 하는데 정부의 실질적인 지원이 수반되어야 할 것으로 보인다.

4. 流通專門人力の 養成

제주지역 유통산업의 업태가 전문화, 다양화됨에 따라 각 업태의 특성에 맞는 경영전략을 전개하기 위한 유통전문인력 확보가 주요 문제로 대두되고 있다. 유통산업의 근대화를 위해서는 반드시 경영자, 종사자에 대한 의식구조의 개혁과 질적 수준의 향상을 도모해야 한다. 소비자의 소득수준, 교육수준 및 의식수준의 향상으로 인해 고도화된 접객서비스와 상품에 대한 전문지식이 요구되고 있다. 그리고 유통산업이 전문화, 다양화됨에 따라 각 업태의 특성에 알맞는 경영전략을 구사할 수 있는 전문인력도 확보되어야 할 필요가 있다.

그러나 제주지역의 유통부문은 대부분 생계유지형으로 유통에 관한 전문지식을 갖추지 못한 사람들이 대거 유입되어 주먹구구식의 경영을 하고 있는 실정이다. 또한, 연쇄점, 백화점 등 비교적 큰 규모의 유통업체도 전문적인 경영인력을 확보하지 못하고 있다. 이들이 필요로 하는 전문직종은 교육상담자, 시스템디자이너, 슈퍼바이저, 머천다이저, 인스펙터, 점장, 지배인, 레이아웃맨, 연출전문가, 판매사 등인데,²¹⁾ 앞으로 유통산업이 경쟁력을 강화하기 위해서는 이러한 유통분야의 전문인력이 체계적으로 배출되어야 하므로 이를 위해 유통전문요원의 자격제도, 연수제도를 강화토록 한다. 장기적으로는 전문대학내 유통관련학과 의 신설을 통해 전문인력을 양성토록 한다.

5. 地域密着型 經濟體制의 確立과 在來市場의 活性化

제주지역의 유통산업이 지역산업내지 지역밀착형 산업이라는 특성을 고려하여 주먹구구

21) 윤석구, 김성현, 「앞의 논문」, p.25

식의 전근대적인 경영방식에서 탈피하여 관광객 및 지역소비자의 구매패턴, 유통환경을 바탕으로 한 새로운 서비스나 업태의 개발을 통해 지역밀착형 경영체제를 확립토록 한다.

유통산업은 지역의 제반 환경요인의 종합산물로서 지역밀착형 산업이라는 특징을 가지고 있기 때문에 제주지역이 가지고 있는 특수한 상황에 민감해야 한다.²²⁾ 지역주민의 호의를 바탕으로 하는 유통산업이 지역환경이나 고객의 생활양식 변화에 적절히 대응하지 못 한다면 이 지역 유통산업 존립자체가 위태롭게 될 것이다.

따라서 유통산업은 제주지역의 유통거래액, 유통물량, 취급상품의 증대 및 다양화, 소득수준의 향상에 따른 고객욕구와 라이프스타일의 변화, 도시화와 인구의 증대, 그리고 강화되어 가고 있는 소비자들의 주권의식 등의 환경변화에 충실히 대응하는 머천다이징과 서비스를 개발해야 한다.

오늘날 소비자들은 소비패턴에 있어서 분극화의 경향을 보이고 있는데, 표준화된 제품에 대해서는 다양화, 전문화, 고급화 추구 등의 경향을 보이고 있다. 그러나 제주지역의 유통산업은 아직도 전근대적인 경영방식의 유지로 소비자의 구매패턴의 변화에 부응하는 새로운 서비스나 업태의 개발에 소홀한 실정이다.

앞으로 제주지역의 유통산업은 관광객 및 지역소비자의 구매패턴과 유통환경을 바탕으로 지역의 특성에 맞는 새로운 업태를 도입해야 할 것이다. 그리고 품목별 전문화나 시장세분화를 통해 특정계층을 표적으로 하는 전문점의 개설을 통해 다양화, 고급화되고 있는 소비자들의 생활양식에 대응해야 한다.²³⁾

특히, 제주지역의 재래시장은 전통적으로 이 지역의 상업문화와 가장 밀접한 관계를 맺어 왔으며, 서민들의 근린편의시설로서 가장 중요한 역할을 담당하고 있으므로 다른 소매업태와의 공존체제를 유지시켜 나가야 할 필요가 있다. 그러나 동·서문시장 등의 재래시장은 시설의 노후화, 비합리적 경영, 아파트단지, 주거단지 등의 개발에 따른 근린상가의 증가 등으로 인해 쇠퇴일로를 걷고 있다. 특히 소비자들의 교육·소득수준 향상에 따른 생활양식의 고급화, 다양화에서 기인된 백화점, 슈퍼마켓 등 근대적인 대형소매점의 선호경향으로 인해 재래시장의 존립이 위태로워지고 있다.

재래시장의 상권구조, 입지의 특성을 고려하여 구조조정을 할 필요가 있다. 낙후된 시설

22) 김태보, 「앞의 책」, p.185

23) 「앞의 책」, p.186

과 무계획적인 점포배치 및 환경불비 등의 문제점을 지니고 있는 시장을 재개발하기 위해서는 시장내의 상인들이 상업조합을 결성하여 상호협력과 조화를 통한 공동사업을 전개하여야 한다. 이를 통해 시장단지의 재개발, 점포의 집단화 및 재배치를 추진하고, 시설과 시장환경을 공동개조하며, 공동구매, 공동보관, 공동판매, 공동시장정보조사를 함으로써 시너지효과를 얻을 수 있도록 해야 한다.²⁴⁾

V. 結 論

지금까지 개방화시대를 맞는 제주지역 유통산업의 실태를 분석하여, 그 문제점과 경쟁력 제고 방안을 제시하여 보았다.

요약하면, 유통산업은 유통기능을 전문적으로 수행하는 기관을 말하는데, 지역산업의 진흥, 고용확대, 지역소비자의 생활수준 향상 및 도시발전 등의 지역경제발전을 위한 역할을 수행하고 있다. 최근 WTO체제의 출범으로 제주지역내 유통산업은 전면적인 시장개방을 맞고 있는데, 무한경쟁체제하에서 경쟁력의 상실을 가져와 어려움을 겪고 있다. 제주지역 유통산업은 규모나 시설, 경영전문성의 측면에서 극히 영세한 상태에 있다. 제주지역내 기존 유통산업은 단순한 생계유지형 점포가 많아 그 규모가 영세하고 저생산성의 특징을 안고 있다. 또한 유통구조의 복잡성과 다단계성, 유통정보체계의 미흡, 유통기관경영의 전근대성, 비합리성의 특징을 갖고 있어 경쟁기반이 극히 취약한 상태에 있다.

WTO체제에 의한 유통산업의 전면개방에 따라 국내 대형 할인점들이 제주지역에 진입해옴으로써 제주지역내 기존 유통산업은 경영의 악화내지 경쟁력 상실을 가져와 적응의 위기를 겪고 있다.

따라서 제주지역내 유통산업은 국제화·개방화 시대를 맞으면서 경쟁력강화가 주요과제가 되고 있는데, 유통시장의 대외개방화에서 대형 할인점 등 선진유통업체들의 도내 진출에 대해 적극 대응하고 경쟁력을 강화하기 위한 방안은 중소 유통업체의 조직화·협업화, 유통정보시스템의 구축, 유통기반시설의 확충, 전문인력의 양성, 지역밀착형 경영체제의 확립 등에서 검토, 모색되어야 한다.

24) 김규창, "지역 재래시장의 현황과 발전과제", 「대구지역경제분석」, 제16권 제2호, 대구은행, 1992, pp.40~42

참 고 문 헌

1. 광주상공회의소 광주경제연구센터, 「광주지역 유통산업의 현황과 근대화 방안」, 광주상공회의소, 1992.
2. 국토개발연구원, 「유통산업 실태분석과 지방유통기능 활성화 방안」, 1991
3. 김규창, “지역 재래시장의 현황과 발전과제”, 「대구지역경제분석」, 1992
4. 김대래, “가격파괴와 유통혁명”, 「부은조사」, 1994.10
5. 김원수, 「시장개방이 유통구조에 미치는 영향」, 대한상공회의소 한국경제연구센터, 1990
6. 김태보, 「제주 서비스산업의 발전방향과 과제」, 제주상공회의소 지역경제연구센터, 1994
7. 대구은행, “유통환경 변화에 따른 지역 도·소매업의 발전과제” 「대구 지역경제 분석」, 1989
8. _____, “지역 종합유통단지의 조성 과 과제”, 「대구지역경제분석」, 1989
9. 대구경제연구소, 「우루과이라운드와 한국경제」, 1994
10. 대한상공회의소, 「유통산업개방의 평가와 전망」, 1992
11. 박재권, “유통시장개방과 우리의 대응”, 「경은조사」, 경기은행, 1991
12. 박호용, 「유통시장 여건변화와 소비자 후생」, 한국소비자보호원, 1995
13. 상공자원부, 「유통산업의 현황과 정책방향」, 1991
14. _____, 「유통시장 개방계획 및 보완대책」, 1993
15. 이경균, “가격파괴와 지역경제의 대응”, 「경제리뷰」, 대구지역경제연구소, 1996.
16. 윤석구·김성현, “광주권 유통산업의 구조적 문제점과 활성화 방안”, 「전남지역경제조사」, 전라남도·광주은행, 1995
17. 이종성, “유통업의 환경변화와 백화점의 대응방안”, 「전남지역경제조사」, 전라남도·광주은행, 1996
18. 이종성, “유통개방과 지방유통업의 대응”, 「전남지역경제조사」, 전라남도·광주은행, 1996
19. 한국개발연구원, 「한국의 유통산업」, 1992
20. 제주도, 「제주통계연보」, 각 년도
21. 통계청, 「도소매업 통계조사보고서」, 1994
22. _____, 「지역통계연보」