

개방화 · 세계화 시대의 주류산업

1. 序



심 영 섭
 <산업연구원 연구위원 · 박사>

우리 산업을 둘러싼 국내 · 외 경제환경이 급변하고 있다. 주류산업도 예외가 아니다. 어느 사이에 개방화와 세계화의 높은 파고가 거세게 밀려오고 있는 것이다. 이럴 때일수록 우리의 주류산업이 선택해서 나아갈 길은 좁아지기 마련이다. 그래서 나아갈 길을 막무가내로 찾아 나서기보다는 좀 더 조직적이면서도 전략적으로 생각하는 사고가 필요하다.

개방화 · 세계화의 시대에는 이에 걸맞는 전략이 수립되어야만 생존할 수가 있다. 그러기 위해서는 무엇보다도 개방화와 세계화의 실체를 정확히 파악하는 일이 중요하다. 그래야만 그 시대에 요구하는 적절한 대응방안을 찾을 수 있기 때문이다.

먼저 개방화와 세계화의 계기를 만들고 이를 재촉해 온 일련의 과정을 먼저 살펴볼 필요가 있다. UR이 타결되고 WTO 체제가 출범한 것을 계기로 경제자유화와 기업활동의 범세계화 현상이 바르게 진행되고 있다. 이미 가속도가 붙은 경제환경의 변화는 여기에서 그치지 않고 한 걸음 더 나아가 새로운 질서를 모색하기 시작하였다. 이른바 UR 이후의 이슈로 떠오르는 뉴라운드 전개 움직임이 바로 그것이다. 게다가 작년 12월에 실현된 우리나라의 OECD 가입도 개방화와 세계화의 속도를 더욱 가속화시키는 계기가 되었다. 세계경제의 통합을 재촉하는 일련의 움직임은 우리 산업에도 필연적으로 커다란 영향을 미칠 것이 분명하다.

■ 目 次 ■

1. 序
2. WTO와 주류산업
3. UR 이후의 이슈와 주류산업
4. OECD 가입이 주는 의미
5. 결론 및 시사점

여기에서는 이러한 움직임들과 그 과정의 논리를 탐색하고 파악하면서, 이러한 전개가 우리 산업, 특히 주류산업에 주는 의미와 시사점이 무엇인가를 찾아보고자 한다.

2. WTO와 주류산업

① WTO의 내국민대우 원칙

WTO를 중심으로 한 다자간 무역체제의 출범은 관세·비관세의 국경장벽을 무너뜨리고 시장개방의 폭을 크게 확대시켰다. 이에 따라 종래 GATT 체제하에서는 명분만 거창하였고 실제의 적용에 있어서는 비교적 유연하였던 개방의 원칙들이 엄격하게 적용되게 되었다. 자유무역주의, 다자주의와 함께 무차별주의 등이 바로 GATT 시대부터 구현하고자 했던 WTO의 대원칙이다. 그런데 이들 원칙 가운데 선언적이 아닌 실질적인 의미에서 본다면 무차별주의의 내용들을 우선 주목할 필요가 있다.

국제무역에서 무차별주의는 여러 가지의 형태로 나타난다. 무차별주의란 협의로 보면 한 나라가 수입상품에 대해 보호무역수단을 발동할 때 그것이 수출국과는 무관하게 동일 상품에 대해서는 차별 없이 시행되어야 한다는 것을 의미한다. 무차별주의의 또다른 모습으로는 최혜국대우(Most-Favoured-Nation Treatment)란 것이 있다. GATT/WTO 회원국인 어떤 교역상대국에 특혜를 주는 경우 즉각적이고 무조건적으로 다른 회원국에게도 모두 같은 특혜가 부여되어야 한다는 원칙으로, 관세와 무역에 관한 일반협정(GATT) 제1조에 규정되어 있다. 그리고 내국세 및 각종 규제에 있어서 수입품과 국산품을 차별하지 않고 동등하게 대우해야 하는 내국민대우(National Treatment on Internal Taxation and Regulation)의 원칙이 있다. GATT 제3조에 규정되

어 있는 내국민대우의 원칙 또한 넓은 의미에서 무차별주의의 한 범주에 속한다.

바로 이 내국민대우를 둘러싸고 우리나라와 교역상대국간에 주류교역상에 분쟁이 일고 있어서 문제가 되고 있는 것이다. 협의의 무차별주의는 수입국의 국경을 통과하는 단계에서 적용되는 원칙이라고 한다면, 내국민대우는 국경을 통과하고 난 뒤에 적용되는 원칙이다. 즉 내국민대우의 원칙에서 보면, 어느 상품이 국경을 통과하여 수입국에 들어오게 되면 수입국의 국내 상품과 동등한 대우를 받아야 한다는 것이다. 그 동등한 대우에는 내국세 등 각종 조세뿐 아니라, 행정절차의 무차별도 포함된다.

EU를 비롯한 WTO 회원국들은 그동안 위스키와 소주의 세율이 크게 차이가 나고 있다고 지적하고, 이를 축소하도록 꾸준히 압력을 가해왔다. 구체적으로 EU측은 한국이 소주에는 주세 35%와 교육세 10%를 물리면서 위스키에는 주세 100%와 교육세 30%를 물리고 있으며, 이는 결과적으로 위스키수입에 대한 일종의 규제장벽으로 작용하고 있으므로 시정되어야 한다고 요구해 왔다. 국산소주와 수입위스키 사이에 내국민대우가 아닌 차별대우가 이루어지고 있다는 교역상대국의 불만인 것이다.

대체로 각 나라의 酒稅體系는 그 나라의 문화적 전통이나 관습과 밀접한 관련이 있다. 따라서 나라마다 주류에 대한 과세체계가 상이하기 마련이다. 외국의 과세사례를 보면, 덴마크의 경우에는 증가세제를 채택하고 있다. 반면에 미국, 일본, 영국, 프랑스, 독일 등은 증량세제를 채택하는 나라들로서, 주로 연간 생산량과 알코올 도수 그리고 원재료 등에 따라 차등 과세한다.

우리나라는 1968년 이래 30여년간 가격이 비싼 제품에는 가격이 저렴한 제품보다 누진적으로 고율 과세하는 증가세제를 유지해 왔

다. 이같은 酒稅體系하에서 위스키나 브랜디의 경우는 소주보다 고율의 세금이 부과되는 것이 사실이다.

위스키나 브랜디의 알코올도수가 소주보다 높고, 제조원가가 높은 고급제품이라는 것이 고율 과세의 근거다. 주세에 가산되는 교육세의 경우에도 주세율이 80% 이상인 주류에 대해서는 30%, 주세율이 80% 미만인 주류에 대하여는 10%의 교육세율이 적용된다. 이러한 기준에 따라 위스키나 브랜디뿐만 아니라 맥주에 대해서도 30%의 교육세율이 적용되고 있다.

문제는 이러한 과세체계가 개방화·세계화 시대를 맞아 무역마찰의 불씨가 되고 있다는 점이다. 우리나라에 위스키와 브랜디를 수출하는 국가들은 이러한 주세체계가 당초의 의도에는 없었다고 할지라도 결과적으로는 수입규제적인 요소로 작용한다고 주장하는 것이다.

물론 정부의 입장은 주류에 대한 과세기준이 주된 소비자의 소득수준에 따라 차이를 둔 것으로서, 국산품과 외국산간의 차별이 아니라는 사실을 강조하고 있다. 소주의 경우에는 대중주로서 수요자가 주로 서민층이기 때문에 낮은 주세를 부과하고, 위스키는 소득수준이 높은 계층에서 주로 소비하므로 높은 세율이 적용된다는 논리이다. 그러나 이같은 논리가 교역상대국에게 얼마나 설득력을 지니는지는 별개의 문제다. WTO 체제하에서는 각국의 제도가 국제규범과 일치하지 않으면 안되기 때문에, 이와 달리 우리 나름대로 갖추고 있는 제도와 관행의 논리는 한계가 있을 수밖에 없다.

앞으로 정부는 관련 당사국과의 협의를 통해 주세율을 재조정할 방침인 것으로 알려지고 있다. EU 등이 우리 정부를 WTO에 제소할 움직임을 보이고 있는 데다, 여타 교역상대국들의 압력도 날로 거세어지고 있어 개방화·세계화 시대에 맞는 대응방안의 모색이

불가피해진 것이다. 이미 비슷한 사안을 둘러싸고 무역마찰의 소용돌이에 휩쓸렸던 일본이 WTO에서 패소하였다는 사실도 정부의 정책 대응에 참조가 된 것으로 보인다. 그렇다면 일본의 경우는 과연 어떠하였는가, 그 사례분석을 통해서 WTO의 논리를 좀더 상세히 알아보고, 이렇게 함으로써 우리에게 주는 시사점을 찾아보고자 한다.

② 일본의 주세분쟁사례와 시사점

EU, 캐나다, 미국 등이 WTO에 제소한 사건은 일본의 주세체계가 WTO의 규범에 어긋나느냐의 여부로 야기된 문제였다. 일본은 酒稅法(Liquor Tax Law)은 일본에서 소비되는 알코올 성분이 함유된 모든 주류들에 대해 적용하는 내국세율을 규정하고 있는데, 그 가운데 GATT 제3조에 규정된 내국민대우의 원칙에 위배되는 내용이 포함되어 있다는 것이다.

일본 주세법에는 주류의 형태를 소주A(증류소주)와 소주B(증류소주 이외의 소주), 맥주, 와인, 위스키/브랜디 등 10개의 범주로 나누어 분류하고 있다. 그리고 이처럼 다양한 형태의 주류에 대해 각각의 과세범주와 그 하위범주별로 그리고 동일한 범주에 속하더라도 알코올의 함유량에 따라 각각 다른 세율이 적용된다.

그런데 EU, 캐나다, 미국 등은 현행의 일본 주세법 하에서 수입 위스키나 보드카에 부과되는 내국세가 국내산 소주에 부과되는 세금을 초과하게 되어 있다고 주장한다. 즉, 주류에 대한 킬로리터당 과세율을 결정함에 있어 25도인 소주A에 대해서는 1도당 6,228엔, 역시 25도인 소주B에 대해서는 4,084엔을 부과하는데 그치는 반면, 알코올 함유량이 38도인 진, 럼, 보드카 등 화주(spirits)에 대해서는 1도당 9,927엔, 40도인 리큐르(liqueurs)는 8,211엔, 역시 40도인 위스키나 브랜디에는 24,558엔을 각

각 부과함으로써 수입물품에 대해서는 국내의 동종 제품에 부과되는 세금을 초과한 과세가 이루어지고 있다는 주장이다. WTO에 제소하고 나선 국가들의 주장과 이에 맞서야 하는 일본의 주장을 좀 더 자세히 살펴볼 필요가 있다.

먼저, EU는 화주, 위스키 및 브랜디, 그리고 리큐르가 소주와 같은 범주에 속하는 것이므로, 일본산 소주에 비해 수입된 주류에 상대적으로 고율의 세금을 부과하도록 규정한 일본의 주세법은 GATT 제3조 2항을 위반한 것이라는 주장이다. 캐나다는 위스키나 브랜디가 소주와 '직접적으로 경쟁관계에 있거나 대체가 가능한 물품'인데도 불구하고, 소주보다 상대적으로 더 높은 세율을 적용 받게 함으로써 소주와 위스키의 가격을 왜곡하게 하였으며, 따라서 일본 주세법은 주류에 대한 소비자의 선택을 왜곡시키는 결과를 초래하였다고 주장하였다. 캐나다도 일본의 주세법이 GATT 제3조 2항(2)에 위반된다는 이유로 WTO에 일본을 제소하였다.

미국 역시 '백색 화주'와 '갈색 화주'가 동종 물품이라는 전제하에, 소주 및 보드카, 럼, 진 등 이른바 '백색 화주'와 위스키, 브랜디 등 '갈색 화주'에 대해 서로 다른 기준에 의해 과세를 하는 것은 GATT 제3조 2항과 일치하지 않는다는 입장이다. 미국은 일본의 조세체계가 결국 일본산 소주의 생산을 보호하기 위한 것이라는 주장이다.

한편, 이에 대해 일본은 주세법상 조세를 분류하여 적용하는 것은 국내 물품을 보호하기 위한 목적이 아니며, 따라서 일본의 주세법이 GATT 규범에 어긋나지 않는다고 대응하였다. 일본은 화주나 위스키 및 브랜디, 그리고 리큐르류는 소주와 동종 물품이 아니기 때문에 GATT 제3조 2항(1)의 규정에 해당되지 않는다는 주장이다. 일본은 또한 일본 소주가

이들 화주나 위스키, 브랜디 등과 직접적으로 경쟁관계에 있거나 대체가 가능한 물품에도 해당되지 않으며, 따라서 일본의 주세법은 GATT 제3조 2항(2)의 규정을 위반한 것도 아니라는 주장이다.

WTO의 패널에서는 이 사건에 대해 소주와 보드카는 동종 물품이라고 해석하고, 이러한 전제하에 보드카에 대해 일본산 소주보다 높은 세율로 과세한 것은 GATT 1994 제3조 2항(1)에 규정된 의무에 위반된다고 1차 판결했다. 또한 소주와 위스키, 브랜디, 럼, 진 및 리큐르는 '직접적으로 경쟁관계에 있으며, 대체가 가능한 물품'으로 간주할 수 있으며, 따라서 이러한 주류들에 대해 유사한 세금을 부과하지 않은 일본은 GATT 1994 제3조 2항(2)를 위반하였다고 판결하였다. 일본은 이러한 판결내용에 불복하고 항소기구(Appellate Review Body)에 항소하였으나, 패소하였다. 일본은 이에 따라 금년 내로 소주의 세율은 높이고 위스키 등의 세율은 낮추어서 주세율의 격차가 3% 포인트 이내가 되도록 주세의 체계를 바꾸어야 한다.

여기에서 바로 판결의 근거가 되는 GATT 제3조 2항의 내용에 주목하지 않을 수 없다.

同 조항의 내용을 보면, “한 체약국의 영토에서 다른 체약국으로 수입된 상품은 수입국의 동종 물품에 대해 직접적으로나 간접적으로 부과되는 수준보다 더 무거운 내국세 및 여타의 요금의 부과대상이 되어서는 안된다”고 규정되어 있다. 또한 “관련 체약국들은 다른 방법으로 제3조 1항에 규정된 원칙에 위배하여 내국세 및 여타 요금을 수입품이나 국산품에 부과하여서는 안된다”고 규정하고 있다. 여기에서 말하는 제3조 1항이란 “체약국들은 내국세 및 여타 요금의 부과, 상품의 국내판매, 판매청약, 구매, 운송, 유통 및 이용 등에 영향을 미치는 법과 규정이 국내생산을 보호

할 목적으로 적용되거나, 또는 특정한 수량이나 비율로써 상품을 혼합, 가공 및 이용하도록 요구되는 국내 제한이 수입품 및 국내생산품에 대해 국내 생산을 보호하는 방향으로 활용되어서는 안된다”고 규정한 내용이다.

이러한 규범에 입각하여 해당되는 물품이 동종 상품인지, 직접적으로 경쟁관계에 있고 대체가 가능한 제품인지, 그래서 부과된 세금이 대내외간에 차별적으로 적용되었는지의 여부에 대해서는 사안에 따라 전문적이고도 기술적인 검토가 이루어져야 한다. 문제는 앞으로 이러한 내용의 규범들이 우리나라의 제반제도와 관행에 영향을 미치게 될 것이라는 점이다. 벌써부터 EU를 비롯한 교역상대국들은 우리나라의 주세체계를 바꾸도록 요청과 압력을 동시에 가하고 있다. 특히 일본이 비슷한 사안으로 WTO의 패널에서 패한 뒤로는 우리나라도 WTO에 제소하겠다는 압력을 가하고 있는 것이다.

우리 정부나 관련 업계에서는 이에 대한 대응방안을 여러가지로 강구하고 있는 것으로 알려지고 있다. 문제는 WTO 체제를 중심으로 한 다자간 무역질서가 앞으로는 단순히 내국민대우의 원칙에 머물지 않고 경쟁조건의 평준화를 향해서 전개되고 있다는 점이다. 그렇게 되면 우리 국내에서 차별 없는 대우만으로는 충분하지 않고 전세계적으로 보편화된 시장의 경쟁조건을 제공해야 하는 더욱 어려운 과제가 남겨지는 것이다. 따라서 UR 이후에 전개되는 이슈를 중심으로 이러한 움직임을 예의 주시하면서 파악해 나가지 않으면 안된다.

3. UR 이후의 이슈와 주류산업

WTO는 출범 후 최초로 작년 12월에 개최된 제1차 싱가포르 각료회의에서 UR 이후의

무역질서 방향을 가늠할 수 있는 의미있는 선언문을 채택하였다. 그 가운데에서도 특히 WTO에 反競爭的 行爲(anti-competitive practices)를 포함한 무역과 경쟁정책의 상호작용에 대하여 회원국들이 제기하는 이슈를 연구하는 작업반을 설치하기로 한 내용에 주목할 필요가 있다.

WTO가 이러한 내용을 각료회의 선언문에 포함한 사실은 그 의미가 적지않다. 무엇보다도 WTO를 중심으로 한 다자간 무역체제를 뒷받침하는 支特黨가 단순한 무역규범에서 경쟁규범으로 탈바꿈하도록 하는 단서를 마련하였다는 점에서 그러하다. 무역규범의 규율범위가 무역정책뿐만 아니라 경쟁정책에 이르기까지 확대된다고도 볼 수 있고, 더 나아가서는 경쟁규범이 무역규범을 포괄한다는 의의도 부여할 수 있다. WTO 차원에서는 별개의 문제로 간주되었던 경쟁이슈를 무역과 관련하여 논의가 개시된다는 데에 의미가 있다. 우루과이라운드 이후의 새로운 경쟁라운드의 출범을 예비한다고도 볼 수 있는 것이다.

물론 경쟁이슈를 WTO 체제 내에서 규율하는 데에 대해서는 각국의 입장에 따라서 앞으로 논의의 전개 전망이 쉽지않은 것을 것으로 보인다. 선·후진국 사이에도 견해 차이가 크게 나타나고 있지만, 선진국간에도 적극적인 측과 소극적인 측으로 나뉘어져 있어서 더욱 그러하다. WTO의 각료회의 선언문에서는 선·후진국간의 견해 차가 이처럼 매우 크다는 점을 고려하여 작업반의 활동을 UNCTAD를 포함한 기타 적절한 정부간 기구의 작업과 연계하도록 하였다. 이와 함께 작업반의 활동결과를 예단해서는 안된다고 경계하고, 향후의 다자간 협상개시는 회원국들의 명시적인 합의에 의해 이루어져야 한다는 점을 분명히 하고 있다.

어쨌든 WTO 회원국들이 경쟁이슈를 WTO

체제 안에서 수렴하기로 합의하고 반경쟁적 행위를 포함한 무역과 경쟁정책의 상호작용을 연구하는 작업반을 설치하기로 한 것은 무역 규범의 경쟁정책적 접근에 있어 진일보한 자세라는 점에서 그 의의가 크다고 볼 수 있다.

첫째, 그동안 관세 및 비관세 장벽의 완화를 통해 이룩한 국경에서의 무역자유화 효과가 기업활동의 반경쟁적 행위로 인하여 저해되지 않도록 하기 위해서는 실질적인 시장접근을 강화하는 추가적인 노력이 절실하다는 인식이 확산된 결과라고 평가할 수 있다. 또 한편으로 보면, GATT/WTO 체제가 그동안 관세, 비관세, 서비스, 정부조달 등으로 영역을 확대하면서 정부차원의 경쟁제한조치에 대한 규율을 강화한 데 이어, 민간의 반경쟁적 관행에 대해서도 규율을 확립하려는 것으로 해석된다.

둘째, 기업활동의 범세계화 현상으로 전통적인 무역장벽에 더하여 시장진입에 장애가 되는 장벽, 즉 투자장벽 또는 영업과 관련된 장벽 등의 제거 문제가 중요한 이슈로 제기되고 있다. 기업의 다국적화와 생산, 기술, 마케팅의 無國境화가 진전됨에 따라 상품과 요소시장의 경쟁이 심화되고 있으며, 종래에 주로 국내정책이나 국제영역(regulatory domains)에 속하는 것이라고 여겨졌던 분야들이 시장접근의 차원에서 점차 중요한 의미를 가지게 되는 것이다. 이러한 현상은 범세계적으로 활동영역을 구축하고 있는 기업들의 관심이 상품의 국경 이동이라는 차원을 넘어서 서비스와 투자, 아이디어, 자본, 기술, 인력 등 생산요소의 자유로운 이동과 설치 그리고 활용으로 옮겨감에 따라, 자유화의 대상도 단순한 국경장벽(cross-border barriers)보다는 시장 내에서의 구조적인 장벽(behind the border obstacles)을 제거하는 방향으로 점차 바뀌고 있음을 의미한다.

셋째, 무역과 투자의 보완관계가 점점 부각되고 있는 이상 무역과 투자문제를 분리하여

다룰 수만은 없다는 의미도 있다. 이같은 보완적인 인식은 무역의 개념을 투자와 관련하여 보다 복잡하게 재정립하기를 요구하고 있으며, 종래 투자를 대체하는 단순한 상품의 이동만을 의미하던 무역의 개념에서는 훨씬 벗어나고 있다고 할 수 있다. 즉, 기업의 영업관행과 시장구조에 의한 시장접근 장애가 국경장벽보다도 더 중요한 장애로 작용한다고 간주할 수도 있다. 재화와 용역의 자유로운 이동뿐만 아니라, 이들의 생산 및 유통, 판매, 그리고 이를 위한 투자 등의 경제활동의 세계화가 급속도로 진행되고 있는 현실에서 이에 대한 공정한 경쟁조건을 형성하기 위한 논의가 본격적으로 이루어져야 한다는 주장이 점점 그 목소리를 높여가고 있기 때문이다.

경쟁정책의 국제적 논의는 경쟁조건을 평준화(level playing field)를 통해 보다 공정하고 개방적인 시장구조를 확보함으로써 실질적인 시장접근을 보장하려는 데에 초점이 맞추어지고 있다. 단순한 시장개방이나 내국민대우의 수준을 넘어서 국내기업에 유리하게 형성된 시장구조와 기업관행을 바꾸어 공정한 경쟁조건을 보장하도록 하는 문제를 다루어보자는 것이다.

경쟁조건을 평준화를 도모하기 위한 논의가 지니는 의의는 크게 두 가지로 살펴볼 수 있다.

그 하나는 경쟁정책과 무역정책이 서로 상호작용을 미치고 있는 만큼 별개의 차원에서 분리되어 생각하기보다는 상호간의 충돌을 해소하고 서로 조화할 수 있는 방안을 모색해보자는 데에 있다고 할 수 있다. 지금까지의 통상이슈가 단순히 자유롭고 공정한 시장접근(market access)에만 머물러 있던 데에서 한 걸음 더 나아가, 시장 내에 주재(market presence)하는 기업에 대해 공정한 활동기회를 부여하고, 특정시장에 자유롭게 진입(market

entry)할 수 있는 기회를 보장하게 함으로써 유효한 시장접근이 가능하도록 하는 적극적 의미의 경쟁조건을 요구하고 있는 것이다. 무역규범에서 경쟁규범으로 발전해 나가고 있다고 하여도 과언이 아니다.

또 다른 하나는 경쟁정책이 전통적으로 自國市場만을 대상으로 하는 이른바 고립된 정책에 기초하고 있었으나, 이것이 무역정책과 연관되면서부터는 한 나라의 경쟁정책이 다른 나라의 경쟁정책과도 조화해 나갈 수밖에 없게 되었다는 인식이 높아지고 있다는 점이다. 국내 정책을 통상문제와 연계시키는 것은 교역상대국간에 정책상의 차이를 제거하거나 상쇄하려는 데에 그 목적이 있으며, 결국 국제적으로 통일된 기준의 집행이나 적어도 국제간에 조화로운 정책집행을 지향하려는 것이다. 경제세계화로 상호의존성이 높아진 국제경제의 현실 속에서는 한 나라의 국내정책이 곧바로 다른 나라에 영향을 미칠 수 있으며, 이로 인해 국가간의 정책의 차이는 곧바로 다른 나라에 영향을 미칠 수 있으며, 이로 인해 국가간의 정책의 차이는 곧바로 무역분쟁이나 통상마찰의 원인이 될 수 있다는 점에서 상이한 국내법과 정책의 조화노력은 매우 중요한 일이 아닐 수 없다.

우리나라는 그동안 개발경제시대의 유산인 과당경쟁 방지와 거래질서의 유지라는 명분으로 각종 카르텔이나 담합을 조장하는 등 반경쟁적 또는 경쟁제한적 요소를 내포하고 있는 제도들을 유지해 온 경우가 허다하였다. 주류산업과 관련되는 제도에도 예외가 아니어서, 주류업 단체가 주류가격이나 규격통일은 물론 공동판매에 관한 사업을 할 수 있도록 주세법에 규정된 내용이 바로 그러하다고 볼 수 있다. 단순히 주세법의 문제만이 아니라, 주류산업과 관련된 각종 제도 및 관행의 점검이 필요하다 하겠다.

4. OECD 가입이 주는 의미

우리나라는 작년 12월 경제협력개발기구, 즉 OECD에 가입하였다. 이에 앞서 1995년 3월에 OECD 가입신청서를 정식으로 제출하였으며, 1년여에 걸친 협의와 심사가 진행된 끝에 마침내 1996년 10월 OECD 이사회에 의해 가입 초청이 이루어진 것이다. 우리에게 앞서 OECD에 가입한 나라가 28개국에 달하므로, 우리나라가 OECD에 가입하면 스물아홉번째의 회원국이 되는 셈이다.

OECD 가입이 우리 경제에 주는 의미는 각별한 것이다. 첫째, OECD 가입은 선진국의 경험과 지식을 습득하여 경제운용방식을 선진화하는 계기를 마련할 수 있다는 점에서 그 의미가 크다. 우리 경제는 그동안 질적인 성숙보다 양적인 성장에 치중해 왔다고 하여도 과언이 아니다. 그 과정에서 국제사회의 규범과는 다른 우리 나름대로의 제도와 관행을 유지해 온 일이 비일비재하였다. 우리 경제가 안고 있는 과다한 규제와 고비용·저효율의 구조 등이 모두 이러한 제도와 관행의 소산이다. 이렇게 보면 OECD 가입은 활용하기에 따라서 과감한 규제개혁과 정부부문의 생산성 향상, 나아가 경제 전체의 효율성 제고로 이어질 수 있는 전기가 될 수도 있다.

둘째, OECD 가입은 이를 계기로 세계적 시각에서 스스로의 취약점을 파악하고 이를 보완해 나갈 수 있도록 국가 전체의 경쟁력을 보강할 수 있으리라는 점에서 그 의미를 찾아볼 수 있다. 우리나라는 이제 경제대국으로 일컬어질 정도로 성장한 만큼 OECD에 가입하지 않고 세계경제의 선도그룹과 동떨어진 채 독불장군 식으로 경제를 운영해 나간다는 것은 바람직하지 않은 일이다.

셋째, OECD 가입은 보다 적극적이고 개방적으로 통합되는 세계 경제에 편입하고자 하

는 선택이라는 데에 또 다른 의의가 있다. 점점 통합의 깊이를 더해 가는 세계경제질서속에서 이를 실질적으로 선도하는 OECD, 즉 선진국 그룹과 함께 대등한 파트너로 나서면서 새롭게 도약하는 계기를 마련하려는 것이다. 우리나라는 이제 더 이상 세계경제의 통합과정에서 피동적인 수용자라면 머물러 있다가는 경쟁력있는 입지를 확보하기가 점점 어려워지기 때문에 능동적인 참여자의 입장에서 대응해 나가지 않으면 안된다.

우리나라는 OECD 가입으로 새로운 기회와 도전을 동시에 맞이하고 있다. OECD 가입이 마침 WTO 체제가 출범한 뒤 개방화와 세계화의 진행이 본격적으로 이루어지고 있는 시점과 맞물려 있어 더욱 그러하다. WTO 체제의 출범 이후 우리나라는 무역과 투자의 자유화 속도를 가속해 왔다. OECD 가입을 계기로 우리나라는 자본이동과 경상무역의 거래의 자유화를 촉진하기 위한 금융 및 서비스 시장의 개방속도를 더해갈 것이다.

그 가운데에서 국내 산업들도 생존을 위한 도전과 기회를 동시에 맞이할 것이다. 우리 경제 전체의 효율을 한 단계 더 끌어올리는 기회도 되고, 그렇지 못하면 개방의 와중에서 경쟁의 낙오자로 전락할 가능성도 있다. 과거와 같은 정부의 보호나 경쟁제한적인 정책은 이제 더 이상 기대할 수도 없고, 기대하여서도 안되게 되었다. 우리 경제의 개방이나 자유화는 비록 OECD에 가입하지 않는다 하더라도 역류할 수가 없고 역류해서도 안될 일이다. 물론 현실적인 고려에 의해 그 속도와 방법은 조정될 수 있다. 그러나, 세계경제의 통합이 오늘날처럼 가파르게 진행되는 한 우리 경제는 어떻게 해서든지 이를 감당해야만 하는 것이 분명하다. OECD 가입에 따른 한국산업의 과제는 바로 이러한 세계경제통합의 조류를 적극적으로 파악하고 이에 전향적으로 대응하

는 일이라고 할 수 있을 것이다. 주류산업이라고 해서 예외일 수는 없는 일이다.

OECD는 기본적으로 협상을 위한 국제기구가 아니다. 회원국 상호간에 관심 분야에 대한 정부 차원의 토의와 협조 그리고 조정의 장을 마련하는 일종의 클럽 성격의 기구이다. OECD는 따라서 규범의 준수 여부에 주된 관심을 갖는 WTO와는 달리, 훨씬 포괄적인 정책의지로서 자유무역을 추구하는 기구이다. 시장경제질서의 신봉을 통한 경제정책을 기본이념으로 하는 OECD는 세계경제의 통합을 위한 가장 앞선 논의를 창출하면서, 개방과 경쟁의 지속적인 확대를 지향한다. 그렇기 때문에 이를 위한 회원국간의 압력(peer pressure) 또한 만만치가 않을 것으로 보인다.

그러므로 이제는 OECD 회원국으로서 단순히 국제규범의 준수라는 소극적·방어적인 입장에서 대응 논리를 개발하는데 머물러서는 안된다. 여기에서 더 나아가 새롭게 형성되는 질서가 제공하는 기회를 적극적으로 활용하고 나서야 한다. 막연한 보호주의적 성향이나 WTO 규범만 준수하면 더 이상 개방할 것이 없으리라고 생각하는 소극적인 정책은 OECD 회원국으로서 용인되지 않을 것이 분명하다. OECD 가입은 그래서 WTO plus의 의의를 지닌다고도 볼 수 있다.

5. 결론 및 시사점

이렇게 보면, 주류산업은 이미 개방화·세계화 시대의 높은 파고를 경험하고 있다고도 볼 수 있다. 현재 국내의 주류시장은 모든 주류에 대하여 내·외국인의 차별 없이 판매 및 수입 면허가 개방되어 있다. 제조면허의 경우에도 오는 1999년 1월부터 소주에 대한 합작의무가 폐지될 예정으로 있어, 앞으로는 주류의 수입 및 판매뿐 아니라 제조까지도 개방의 문호가

활짝 열리게 되었다. 따라서 국내 주류업계는 지금 개방되고 자유화된 국내외시장에서 그 어느 때보다도 치열해진 경쟁과 열려진 기회를 동시에 경험하고 있는 것이다.

바로 이러한 현실의 인식 하에서, 국내의 주류산업은 한편으로는 단기 대응방안을, 다른 한편으로는 국제경쟁력을 지닌 산업으로서의 중장기 발전방안을 마련해 나가야 하는 과제를 안고 있다.

무엇보다도 이제부터는 주류산업이 국제적인 안목으로 대응해 나가게 하겠지만, 국제경쟁력의 확보 노력이 그 어느 때보다도 긴요하다고 하지 않을 수 없다. 개방화와 세계화가 진전되면 국제경쟁력이 없는 산업은 국내생산기반의 존립이 어려워진다. 수출산업은 물론이고 국내시장을 위주로 하는 산업조차도 세계 일류 수준의 경쟁력을 갖추지 않고는 생존해 나갈 수 없다는 의미이다.

이제 국내의 주류산업은 양적인 규모보다는 질적인 성숙의 정도를 시험받는 시기에 이르렀다. 세계 시장에서 일류가 국내 시장에서도 일류로 자리잡는 바로 그러한 때가 도래하였기 때문이다.

프랑스의 향수와 포도주, 이탈리아의 금세공품, 벨기에의 귀금속류 등은 문화적인 가치로

써 세계 시장에서 제일의 위치를 차지하고 있는 것들이다. 소비자들은 이러한 제품을 접할 때마다 제품이 생산되는 나라의 문화와 전통에 한발씩 다가가면서 흥미하고 향유하게 된다. 일류일수록 일류의 가치를 지닌 문화상품을 세계 시장의 소비자들로 하여금 흥미하게 하는 것이다.

세계적으로 경제의 통합정도가 깊어지고 지구촌화되는 시대에는 경제적인 부가가치와 함께 문화적인 부가가치를 동시에 창출하는 상품을 생산하는 주류산업의 역할이 더욱 돋보인다. 반드시 실용성있는 제품만이 경제적, 문화적 부가가치를 낳는 것이 아니다. 누구도 흉내낼 수 없는 우리 고유의 고부가가치 상품으로 세계시장을 누비고 다녀야 한다. 그러기 위해서는 주류업계가 우리 고유의 기술을 개발하고 과학화하여 체계적인 생산공정을 거쳐 만든 상품으로 세계시장에 진출하는 노력이 필요하다. 우리가 프랑스의 와인이나 코냑을 통해서 프랑스의 문화를 새롭고 신선하게 바라보듯이, 지구촌의 보다 많은 소비자들이 우리 고유의 술을 통해 또 하나의 한국을 느낄 수 있도록 문화상품으로서의 경쟁력을 적극 높여나가야 하는 것이다.

Well-timed silence hath more eloquence than speech.

시간을 잘 맞춘 침묵은 말보다 더 좋은 응변이다.

- Martin Farquhar Tupper -