EU의 농산물 유통정책*

김 동 환
(안양대학교 무역유통학과 교수 겸 농식품신유통연구원 원장)
류 상 모
(농식품신유통연구원 선임연구원)

1. EU의 농산물 유통 구조 1)

EU에서 농산물은 생산(수입 포함), 산지수집·출하, 도매, 소매 등의 단계를 거쳐 유통된다. 산지단계에서는 대규모 생산자, 협동조합, 대규모 산지유통인 등이, 도매단계에서는 민간유통업체의 물류센터, 도매시장 등이, 소매단계에서는 하이퍼마켓, 슈퍼마켓, 하드디스카운트 스토어, 체인점 등이 관여하고 있다. 프랑스의 경우 산지출하는 협동조합 약 20%, 산지유통법인 23%, 생산자 직접 출하 약 6%, 직거래 10% 등의 비중을 보이고 있다. 도매단계에서는 공영도매시장 25%, 공영도매시장 이외의 도매상 22%, 대형유통업체 구매본부 40%의 비중을 차지하고 있고, 소매단계의 점유비중은 대형유통업체 68%, 전통시장 18%, 기타 식품판매점 8% 등이다.

1.1. 산지유통

산지수집 및 출하단계에서는 생산자, 생산자조직, 유통법인, 도매업체 등이 관여하고 있다. 출하단계에서는 집하, 선별, 세척, 포장, 저장, 운송 등의 기능이 수행되며 협

* 본 내용은 European Commission에서 발간한 「Fruit and Vegetable Producer Organisations in the EU: Overview and Prospects」 등을 바탕으로 작성하였다 (dhkim@anyang.ac.kr, 02-2077-2816, lesamang@naver.com, 02-2077-2817).

1) EU의 청과물 유통 구조는 국승용 외(2011)에서 일부 발췌하였다.

동조합의 역할이 컸으나 최근 일반 법인들의 활동이 커지고 있다.

산지유통인은 생산자로부터 농산물을 수집하여 중앙배송센터, 도매시장 등으로 분산하는 기능을 담당하고 있다. 자체적으로 산지 유통시설을 보유하고 협동조합과는 별개로 독자적인 활동을 수행하나 대형유통업체의 규모 증가와 생산자 조직의 기능과 역할 강화로 인해 산지유통인의 영향력은 점차 감소하고 있다. 협동조합은 시장 영향력을 높이기 위해 생산자 단체들의 연합체인 생산자조직을 구성하여 판매 사업을 맡고 있다. 프랑스의 경우 협동조합의 시장점유율은 과일 25~35%, 저장농산물 60%, 채소 약 20% 정도이다.

생산자조직에 가입한 생산농가의 의무사항 중 가장 중요한 것은 생산량 대부분을 생산자조직을 통해 출하해야 한다는 것이다. 생산량의 25%까지는 생산농가가 직접 판매하고 해당 생산자조직이 취급하지 않는 품목은 다른 생산자조직이나 일반 법인을 통해 판매할 수 있다. 조합원의 가입기간은 일반적으로 1년이나 유럽연합의 운영프로그램과 운영자금 지원이 시행되는 기간(3~5년)에는 자유롭게 가입 또는 탈퇴할 수 없는 강제조항을 두고 있다.

1.2. 도매업

유럽에서 농산물 도매(수입)업자의 수는 1980년대 이후 지속적으로 감소하고 있으며, 이들의 상당수는 도매사업 이외에 소매, 운송, 특수품목 취급 등 부속사업을 하고 있다. 소매단계에서는 대형유통업체 계열 점포들의 영향력이 확대되고 있으며 전통시장 및 독립 식품소매점의 비중이 감소하고 있다.

프랑스에서 도매시장은 17개의 공익도매시장, 공적도매시장 및 사적도매시장으로

표 1 프랑스의 식품 소매업 점포수, 면적, 유형별 면적 비중 1996~2006

단위: 개, 천㎡, ㎡

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
점포수	8,924	9,076	9,353	9,721	9,830	9,954	10,194	10,360	10,662	10,959	11,311
총면적	13,892	14,165	14,441	15,170	15,426	15,795	16,231	16,598	17,122	17,700	18,289
면적 증가분	364,011	272,390	276,092	729,237	256,257	368,568	436,294	366,861	523,962	577,671	589,086
하이퍼마켓	25%	23%	0%	0%	0%	21%	16%	25%	5%	24%	14%
슈퍼마켓	34%	23%	30%	33%	37%	28%	28%	32%	30%	31%	33%
하드디스카운트스토어	42%	53%	70%	59%	63%	46%	53%	43%	61%	44%	52%
체인점	0%	0%	0%	8%	0%	5%	3%	0%	5%	1%	1%

자료: Citi Investment Research.

구분된다. 도매시장 거래제도는 경매나 수의매매와 같이 일정 제도를 규정하지 않고 있으며, 조직화된 산지조합과 도매업자 사이에서 수의거래 형식으로 이루어진다.

표 2 유럽 각국의 하드디스카운트 스토어의 시장 점유율

단위: %

	2002	2003	2004	2005
프랑스	12.1	12.7	13₩2	13.3
독일	31.2	32.9	33.0	34.2
스페인	16.8	17.0	16.9	16.6
영국	6.3	6.5	6.1	6.1

자료: Citi Investment Research.

1.3. 소매업

프랑스의 식품소매점은 하이퍼마켓, 슈퍼마켓, 하드디스카운트스토어, 체인점 등으로 분류된다. 소매업 총 점포수는 1999년 8,924개에서 2006년 11,311개로 완만한 상승추세를 보이고 있다. 면적상으로 가장 큰 비중을 차지하는 것은 하드디스카운트 스토어이다. 프랑스의 하드디스카운트 스토어의 시장점유율은 2000년에는 10% 미만이었으나 2000년 이후 13% 수준을 유지하였다. 유럽의 다른 국가들은 독일이 약 33%, 스페인이 16% 및 영국은 6%로 나타났다.

100㎡ 당 1명을 고용하는 하드디스카운트 스토어는 슈퍼마켓에 비해 1/5 수준으로 바람직한 고용창출 효과는 없으나 시장전문가들은 각종 규제에도 불구하고 프랑스의 하드디스카운트 스토어 시장 점유율이 이미 EU 평균을 넘어섰고 향후 20%에 근접할 것으로 전망한다.

2. EU의 농산물 유통관련 정책

2.1. 공동농업정책(Common Agricultural Policy, CAP) 2)

EU의 공동농업정책(CAP)은 다양한 시장관련 제도와 농가에 대한 직접지불제도로 이루어진 농정의 제1기둥(first pillar)과 농촌개발정책이라는 제2기둥으로 구성되어 있

2) 조영수 외(2010), 유찬희(2007)에서 일부 발췌하였다.

다. 제1기둥은 다양한 농업부문의 지원을 하나로 통합하고 생산과의 연계성을 제거하여 농가가 선택한 작물에 관계없이 지원하는 정책이고, 제2기둥은 경쟁력 강화, 구조조정, 다각화 및 다원화 기능 수행 농촌개발에 대한 정책이다.

EU의 CAP은 1962년에 품목별 지지가격을 설정하며 태동하였고, 1992년 1차 개혁을 통해 곡물지지가격을 30% 인하, 가격 인하분을 100% 보상직불로 전환하였다. 이후 Agenda 2000에서 곡물지지가격을 15% 인하, 가격인하분의 50%를 보상직불로 전환하였고 2005년 3차 개혁을 통해 품목별 지지가격은 유지하고 품목별 직접지불제도를 통합한 단일 직접지불제도를 도입하였다.

EU의 CAP는 2013년까지 개정이 완료될 예정이다. 2010년 11월 18일 "The Cap toward 2020" 개최 이후 광범위한 공개 토론을 거쳐, 2011년 10월 12일에는 CAP을 보다 경쟁력 있고 지속가능한 농업 및 활기찬 농촌에 있어 효과적으로 설계된 정책 제안을 하였다. 그 동안의 개혁과정을 거쳐 CAP은 농산물 가격 지지를 통한 간접적 농가소득 지지에서 직접적인 농가소득지원으로 변하였다. 무역왜곡이 없는 블루박스(blue box) 정책의 비중을 크게 높임으로써 예산을 절감하고 지원 대상이었던 농산물의 생산량을 감소시키는 효과를 가져왔다.

2.1.1. 직접지불제도

EU는 2003년 농정개혁을 통해 새로운 농가 단일직불제(Single Farm Payment Scheme)를 도입하였다. 농가단일직불제는 2000~2002년의 다양한 농업부문의 지원을 하나로 통합하고 농가가 선택한 작물과 관계없이 지급되는 특징이 있다. 그러나 신규회원국인 경우 기준년도 자료가 없어 경지면적을 기준으로 지급할 수 있도록 단순화하고, 농업인들의 의식과 영농수준을 고려하여 당장 직불관련 상호준수사항(cross compliance)을 전면 적용하는 대신 선택적 유예를 허용하는 단일면적 직접지불제도(Single Area Payment Scheme)를 시행하였다. 이는 보조와 생산 간의 연계를 끊기 위한 것이다. 이를 통해 비효율과 과잉생산 등 시장 왜곡을 방지하고 농가소득 안정화를 도모하고 있다.

단일직불금의 산출은 농가별로 기준 기간과 면적을 근거하여 받았던 과거지급실적(historic payment)을 적용하는 방식과, 지역(region)에서 받은 평균 과거지급실적을 면적기준으로 환산한 고정지급액 방식으로 구분된다.

직불금을 받기 위해서는 농가는 환경, 식품안전, 동식물 위생, 동물복지 등의 18개 관리법 규정을 포함한 부가준수사항을 지켜야 한다. 조건불리지역과 농업환경조치 등 농촌개발조치에는 바람직한 영농방식(Good Farming Practice) 지침이 도입된다. 그러나

부가준수사항을 지키지 않으면 직불금을 줄이거나 보류할 수 있다.

회원국들은 최소 생산 수준 유지를 위해 필요한 경우 특정한 방식의 생산 연계적 지원을 할 수 있다. 이사회 규정(Council Regulation No. 73/2009)은 2010년 이후 직접지불 대상을 경지규모 1ha 이상 또는 직접지불금 지급액이 100유로 이상의 농가로 설정하였다.

단일직불 상한은 2013년 기준으로 프랑스(83.6억 유로), 독일(57.7억 유로), 스페인(46.7억 유로), 영국(39.8억 유로), 이태리(38.7억 유로) 순으로 높으며 또한 단일직불 지출이 공동농업정책 예산 상한을 초과할 경우 지급률을 낮추도록 하는 조치도 마련하였다.

2.1.2. 농촌개발정책

2005년 EU 농업각료이사회는 2007~2013년에 집행할 새로운 농업개발정책을 채택하였다. 유럽농촌개발기금(European Rural Development Fund)을 조성하여 정책목표 우선순위에 초점을 두는 전략적 접근, 농촌개발사업에 있어 상향식 접근방식 강화(회원국, 지역 활동그룹의 역할 제고), 사전·사후통제·평가보고 체계의 일원화, 회원국과 집행위원회의 명확한 책임을 구분하였다.

농촌개발정책의 3대 우선순위 축(priority axes)은 농림업의 경쟁력(제1축), 환경 및 국토관리(제2축), 삶의 질 및 농촌경제의 다각화(제3축) 및 Leader 형태의 사업지원이 한 축으로 추가된다. 전체적인 프로그램의 균형을 위해 회원국이 전체 예산 중 분야별로 배정해야 하는 최소 예산 지원 비율이 정해져 있다. 제1축 10%, 제2축 25%, 제3축 10%, Leader 분야 5%(신규회원국은 2.5%)이다.

농촌개발예산은 EU와 회원국의 공동부담 형태로 지원되며, 각 회원국이 정한 사업에 EU 공동예산을 지원하는 최대 비율은 제1축 50%, 제2축 55%, 제3축 50%이나 낙후지역(convergency region)[3]의 경우 제1축 75%, 제2축 80%이다. 2007~2013년 농촌개발예산 총액은 882.9억 유로에 이르며, 그 중 낙후지역을 위한 최소 예산은 285.4억 유로이다.

2.2. 청과물 생산자조직 지원제도[4]

2.2.1. 개황

EU의 채소, 과일류의 생산액은 2007년 기준으로 약 533억 유로로 전체 농업생산액의 20% 정도 차지하고 있다. EU의 청과물 생산농가는 약 430만호 이며, 스페인이 103

3) Convergence region은 1인당 GDP가 EU 평균치의 75% 이하인 지역을 의미한다.
4) 청과물 생산자조직 지원제도는 정호근(2012)의 내용에서 일부 발췌하였다.

만호(24%)로 가장 많고 폴란드 77만호(18%), 이태리 73만호(17%) 수준이다. EU 청과물 생산농가의 평균 규모는 10ha 미만이며 생산농가의 55%가 2ha 미만이다.

청과물 생산자조직(Producer Organization, PO)은 과일, 채소 농가들이 자발적으로 조직한 단체이며, 주로 품목별 판매협동조합이다. EU 27개국의 PO는 2000년에는 446개에 불과하였으나 2000년대 후반에는 1,500여개를 넘어서며 매년 증가하고 있다. 2000년에서 2006년 사이 생산자 조직의 총생산가치는 40억 유로에서 137억 유로로 크게 성장하였다. 생산자조직이 없는 EU 회원국은 에스토니아, 룩셈부르크, 라트비아 및 리투아니아 4개에 불과하다.

2007년 과일 및 채소 개혁에서는 생산자조직의 위험관리를 위한 지원이 도입되었으며 과일과 채소 가공 부분과 과일과 채소를 재배지역도 단일직불 체계에 통합되었다. 과일과 채소에 대한 학교 급식 프로그램이 도입되었으나 수출보조는 폐지되었다.

프랑스 정부는 EU의 생산자조직(PO) 정책에 부응하여 생산자조직을 승인하기 위한 요건으로 가입회원 농가수에 따른 개별회원농가 출하액의 최저금액을 설정하여 생산자조직의 규모화 및 가입농가 생산규모의 동질화를 추구하고 있다. 예를 들어 가입 회원농가수가 5～14명인 경우 가입농가의 최저 출하액은 2만 유로 이상이며, 40명 이상인 경우에는 1만 유로 이상 등이다. 또한 취급량 기준으로 생산자 조직은 해당 지역 범위 내 생산량의 15% 이상을 취급해야 하는 규정도 도입하여 생산자조직이 주도적인 역할을 담당하도록 하고 있다.

프랑스는 1997년 이후 주요 품목군을 중심으로 전국에 8개의 광역단위 생산자조직 연합회를 조직하여 생산자조직간 조정 역할을 수행하고 있다. 이들 광역연합조직의 역할은 참여 생산자조직의 2/3 이상 동의를 얻어 제정한 내부 규칙을 해당 지역 냉의 모든 생산자들에게 적용하는 것이다. 내부 규칙은 품질준수, 출하물량조절, 수급안정을 위한 생산정보의 취합분석, 식품안전 및 친환경 기술의 적용, 수급안정을 위한 산지폐기 등이다.

프랑스의 원예농산물 협동조합은 생산자조직의 80% 이상을 차지하고 유럽연합으로부터 지원되는 운영자금의 3/4 이상을 점유하고 있다. 운영프로그램과 자금을 지원받는 대신 지역농정국, 국립원예사무국, 세관, 세무서 등 다양한 공공기관의 통제와 감독을 받아야 하는 의무를 진다. 이러한 제약점 때문에 일부 협동조합 이사진들은 지원자금의 포기를 검토하기도 한다.

2.2.2. 청과물 생산자조직 지원프로그램

소비지 시장을 장악하고 있는 대형유통업체로부터 농업인을 보호하기 위해 EU 집

행위는 공동농업정책 내에 청과물 생산자조직(Producer Organization) 지원프로그램을 1972년부터 수립 운용하고 있다. 소규모 품목협동조합이 대부분인 이들 생산자조직이 출하하는 과일, 채소류는 전체 생산액의 33%를 차지하고 있으며, 생산자조직의 규모화를 통해 시장 교섭력을 제고하고자 한다. 생산조직 육성의 목적은 산지 가격안정을 통한 농가소득 향상, 생산자조직이 주도하는 상품화 및 판매활성화, 공정경쟁 유도, 유통효율화를 도모하기 위한 품질규정의 준수 등이다. EU로부터 자금 지원을 받는 생산자조직의 생산자는 생산물 전체를 생산자 조직을 통해 판매해야 하며, 필요한 경우 일부 물량에 대해 예외를 인정하고 있다.

EU 회원국 정부는 요건을 갖추고 승인을 요청한 생산자 조직을 심의하여 5년 동안 생산자조직으로 승인하고 필요한 경우 운영비용의 일부를 지원하고 있다.

유럽연합은 1992년 시장기능의 활성화와 정부 개입을 축소하는 방향으로 공동농업정책을 획기적으로 개혁하고 있다. 청과물 분야에서도 정부의 개입을 축소하는 대신 생산자의 조직화 역량을 강화시켜 경쟁력을 향상시키고자 한다. 생산자조직에 가입한 회원농가들은 1) 생산 전량출하의무, 2) 품질, 물량조절, 환경보호 등과 관련된 조직 규정 준수, 3) 관련 정보 제공 및 수수료(회비) 납부 등의 의무를 지고 있다.

EU는 Agenda 2000과 2003년의 중간 개혁을 통해 생산과 연계된 보조금을 완전 폐지하고 단일직불제도를 도입하였으며, 농업의 다원적 기능과 가치를 활성화시키기 위해 농촌개발기금을 도입하였다. 청과물 부문도 생산과 연계된 보조금이 폐지되었으며, 생산자 조직화 정책이 강화되고 있다. 생산 농가들은 생산자조직에 적극 가입하도록 권고되고 있으며, 생산자조직은 각 회원국의 특성을 반영한 전략에 기초하여 운영프로그램을 수행하고 EU로부터 지원을 받을 수 있다.

2.2.3. 청과물 생산자조직의 구성

청과물 생산자 조직은 포장, 유통 등 과일/채소 공급 Chain을 개선하여 경쟁력을 제고하는 목적으로 구성되며 최소 5명의 회원, 국가에서 정한 연간매출액 기준을 충족해야 한다. 영국의 경우 회원수가 5～14명인 경우 연간 매출액 3백만 유로이상이어야 생산자조직으로 인정한다. 회원이 생산한 농산물은 100% 생산자 조직을 통해 출하해야 하나 생산자 조직의 동의하에 생산자가 직접 출하 가능하다(25% 수준).

생산자 조직의 형태는 협동조합 또는 유한회사로 행정비용을 줄이기 위해 연합조직(association)을 운영하거나 생산과 마케팅을 효율적으로 하기 위해 분점(inter branch)을 두는 경향이 있다.

2.2.4. 청과물 생산자조직 지원

생산자 조직은 과일/채소 생산성 제고를 위한 프로그램을 운영한다. 생산에서는 생산기술, 검역조치, 관개시설, 유리온실・예냉장치 등 기계, 장비 구입, 교육, 연구, 유기농생산 장려, 품질관리에서는 장비, 인력지원, 잔류물질 분석, 검역수단, 마케팅에서는 과일 및 채소 판매장려(자연 또는 신선 이미지 부각) 등에 지원된다. 일반적인 생산비 및 간접비 지원, 보험, 개별 상품의 브랜드 또는 지리적 표시 홍보는 지원이 제한된다.

생산자조직은 운영 프로그램 중 어느 쪽에 집중할지 선택이 가능하나 국가의 승인을 받아야 한다. EU에서 운영기금의 50% 수준을 지원하고 나머지 비용은 생산자 조직 회원 또는 과일/채소 판매수익으로 충당하며, EU는 생산자 조직 회원이 생산한 농산물의 시장가치의 4.1%(최대 4.6%) 또는 운영프로그램의 50% 중 적은 액수를 지원한다. 생산자조직 시장점유율이 높을수록 많은 운영기금을 지원한다. 생산자조직의 자체부담 비중을 50%로 높게 설정한 것은 조직원들의 자발적인 의지를 유도하고 책임성과 자율성을 보장하기 위함이다(국승용 외, 2011).

수매는 과일/채소 부문 시장에 단기간 수급상 위기가 발생할 경우 사용할 수 있는 유일한 시장관리수단으로 생산자 조직은 생산자조직을 통해 출하되는 16개 상품의 10%(감귤은 5%, 사과, 배는 8%) 범위 내에서 자기 책임 하에 과일/채소의 종류, 기한에 상관없이 수매한다. 수매대상 품목인 꽃양배추(cauliflowers) 감귤(mandarin, clementines), 토마토, 가지(aubergines), 살구(apricots), 복숭아(peaches, nectarine), 레몬, 배, 포도, 사과, 온주밀감(Satsumas), 오렌지, 멜론, 수박 이외의 품목은 생산자 운영기금 재원의 30% 범위 내에서 수매에 필요한 자금을 받을 수 있다. 생산자 조직 회원은 수매보상금을 지원받으며, 생산자 조직 비회원 농민은 회원농민의 90%수준의 보상금을 지원받는다. 산지 조직은 수매에 소요되는 재원을 조달하여야 하며 EU는 제한된 수준(Community withdrawal compensation)에서 보상한다. 수매된 농산물은 국가가 지정한 자선단체, 어린이 캠프 등에 무료로 공급되거나 사료, 알코올 원료 등으로 사용하기도 하는데 EU의 수매 보상금이 줄어들고 운영기금을 생산자 조직이 공동으로 부담해야 하므로 해마다 시장 출하되는 수준이 축소되는 경향이 있다.

수매는 WTO상 감축대상 보조로서 지원규모 축소가 불가피하나 과일/채소분야 시장의 특성상 단기적인 수요공급의 불안정, 기후・온도변화에 따른 수요변화, 수입증가에 따른 시장교란 등 위기상황이 발생하므로 별도의 위기관리수단이 필요하다.

과일/채소 분야는 투입재가 많이 소요되는 분야로서 농약, 중금속, 화학비료의 과다

사용, 농업용수 과다사용의 문제가 발생하는데 EU는 생산자조직의 운영프로그램에 환경친화적 기술의 개발 및 보급, 쓰레기 관리기술을 포함시키도록 규정하고 있다.

EU는 UN/ECE(Economic Commission for Europe)에 의해 채택된 과일/채소 일반기준을 배송, 도매, 소매, 수입, 수출 등 모든 유통단계에 적용하고 있으며 회원국들이 기준 준수 여부를 점검하여 소매단계에서는 신선도, 라벨링 등 특별규정이 있으며 포장 전 단계, 직접 소비자에게 직거래하는 경우, 가공품 등과 연계된 경우에는 예외를 둔다. EU 집행위는 소비자들의 요구에 부응하여 추가적으로 광범위한 유통 표준 설정을 검토 중이다.

수입관리 및 수출보조로는 계절관세, 쿼터, 문전가격(Entry price) 등의 수입관리제도를 운영하고 문전가격은 EU 집행위가 세계시장가격, 원산지를 감안하여 결정한다. 과일/채소 수출의 약 1/3이 수출보조금(Export refund)의 혜택이 있으나 수출보조금 지원액이 과일/채소 분야 예산총액에서 차지하는 비중은 해마다 줄어드는 추세이다(2005년 수출환급금은 27.3백만 유로로 신선채소 과일 예산총액 634.4백만 유로의 4.3%).

2.3. 네덜란드의 품목 위원회

네덜란드는 품목별로 위원회(commodity board)가 구성되어 민간 주도형으로 농정을 추진하고 있다. 그 중 네덜란드 청과물위원회(Product Board)는 청과물 생산자, 도매업종사자, 소매업종사자, 무역업자(수입, 수출), 가공업자, 기타 유통업자 등 4만여 명으로 구성되어 있고, 이들 당사자들의 이해가 상충되지 않게 잘 조절하며 경쟁력을 높일 수 있도록 노력하고 있다.

청과물위원회의 역할은 품질관리, 기술개발 및 소비촉진의 지원을 통해 원예농산물 산업이 발전할 수 있도록 여건을 조성하는데 있다. 청과물위원회에서 결정한 사안은 모든 단체들에게 공히 법률적 구속력을 가진다. 예를 들어 모든 품목단체들은 생산물 위원회가 규정한 품질기준을 준수해야하는 의무가 있다.

청과물위원회는 매년 약 1,000억 원 정도의 자조금을 거출하여 기술개발, 시장조사, 품질관리, 광고, 수출촉진 등과 같은 분야에 사용하고 있다.

3. 유럽의 소매유통 관련 규제 현황[5)]

3.1. 르와이에(ROYER)법

르와이에법은 대형마트의 무차별 성장정책으로부터 중소기업을 보호, 신규 점포 개설을 억제하기 위해 상업장관이었던 르와이에가 제안하여 채택한 법으로 1974년부터 적용하였다. 주 내용은 인구 4만 이상 지역에 면적 1,500㎡ 이상의 점포를 개점, 혹은 4만 명 이하 지역에는 1,000㎡ 이상의 점포를 개점하려면 '상업 도시계획 도위원회'의 심의를 거친 후 장관의 승인을 얻도록 하였다. 심의위원회 구성 20명(지역구 의원 9명, 업계 대표 9명, 소비자 대표 2명)으로 구성되었다.

대형할인점인 하이퍼마켓은 성장이 억제된 반면 규모가 작은 슈퍼마켓 쪽으로 눈을 돌리게 되어 전체적으로는 슈퍼마켓 규모가 더 커졌다. 또한 신규 개점이 어렵게 되자 기존의 업체를 매수하여 대형화하였으며, 또한 해외로 눈을 돌리는 계기가 되었다.

3.2. 라파랭(Raffarin)법

라파랭법은 1971년에 제정된 르와이에법이 기능을 제대로 못하자 1996년에 동법을 수정 강화한 법이다. 주요 내용은 300㎡ 이상의 신규매장 개점은 승인을 받아야 한다(종전의 1,000㎡에서 300㎡으로 요건 강화)는 것이다. 이 법은 하드디스카운트 매장에 대한 규제가 없어서 하드디스카운트 매장이 급속히 증가한 것을 억제하기 위한 것이다.

주 내용은 업종변경 시 승인을 득하여야 하고 300㎡ 이상의 매장 부속 주유소 개점은 규모에 상관없이 승인을 받아야 하고 개점승인 후 2년이 지나도록 실행하지 않으면 재 승인을 받아야 한다.

프랑스 전 지역에서 300㎡ 이상의 대형마트 입점 시 엄격한 허가절차와 재래상가가 있는 도시 내 상권지역에는 대형마트가 아예 입점하지 못하도록 규제하고 있어 현재 파리에는 대형마트가 전무하다. 대부분의 대형마트는 도시외곽에 위치하고 있으며 시내에는 120여개의 소규모 상가와 재래시장들뿐이다.

3.3. 갈랑(Galland)법

갈랑법은 라파랭법과 마찬가지로 1996년에 도입되었다. 갈랑법은 생산자와 소매업

5) 여기서는 프랑스 법률을 중심으로 정리하였다.

자의 관계를 규제하는 것으로 부당 가격인하 판매를 금지하는 법안이다. 핵심 내용은 세금계산서에 표시된 구매가 이하로 출혈 판매하는 것을 금지하는 것이다. 또한 제조업체에게 가격이 맞지 않으면 납품을 거부할 수 있는 권리를 부여하였다.

갈랑법 제정 이전의 1990년대 대형마트들은 경쟁이 심해지면서 판매단가를 낮추는 전략을 구사하게 되어 할인점들은 마진 확보를 위해 납품업체에 가격인하를 요구하는 일이 빈번하였다. 대형할인점들이 납품업체들의 마진을 거의 없앰으로써 메이커의 파산, 중장기 전략 부재, 연구개발비 삭감, 수출 경쟁력 약화, 품질 저하 등의 폐단을 가져 왔다. 납품단가가 낮아진 제조업체들은 원가 절감을 위해서 인력 구조조정을 하지 않을 수 없었으며 이는 곧 고용 불안정으로 이어졌다.

갈랑법으로 인해 매입 가격 이하로 상품을 판매하는 것이 금지되어 소매업자가 가격을 제한 없이 내리는 것은 불가능해졌다. 반면 이로 인한 부작용으로 업계에서는 공급자가 소매업자에게 백마진(back margin)을 돌려주는 형태의 거래가 성행하게 되었다. 이를 보완하기 위해 2007년 1월부터 Dutreli법으로 규제하여 백마진을 20%P 감소한 15%로 제한하는 정책을 시행하였다. 2008년에는 Luc Chatel, Attali 등이 최저 판매가격을 송장 가격의 65% 수준의 순가격 또는 그 이하로 판매할 수 있는 Galland법 개정을 주창하였다. 그러나 하드 디스카운트 스토어는 매입 가격을 유연하게 조정할 수 있는 자사브랜드(private brand) 상품을 취급하기 때문에 저가 전략으로 시장을 계속 확대하였고, 2010년 1월 프랑스성장촉진위원회에서는 소매업자들이 가격을 큰 폭으로 인하하는 것이 불가능하고 유통업자들의 자율경쟁이 제한되므로 갈랑법을 폐기해야한다는 의견이 대두되었다.

표 3 갈랑법으로 인한 최저 판매가격의 변화

단위: %

품종	2006년 이전	2007년 1월 이후	2008년 이후	Attlali 제안
공식 가격	110	110	110	110
송장 할인	-10	-10	-45	-45
영수증 상 할인이 포함된 가격	100	100	65	65
판매 임계 가격	100	80	65	-
백마진	35	15	0	
순가격	65	65	65	
최저 판매 가격	100	80	65	〈65

자료: Citi Investment Research.

참고문헌

기회성, “농산물 유통환경 및 기능변화에 따른 공영 도매시장 대응방안 연구 : 법인 경영자 인식 분석을 중심으로,” 건국대학교 박사학위 논문, 2010.

농협경제연구소, “EU의 청과물 생산자조직에 대한 지원,” 2011.

유찬희, “EU, CAP 개혁을 위한 정책검증 변화.” 한국농촌경제연구원, 2007.

이명헌, “농가단위 직접지불제도 : EU의 단일직접지불제(Single Payment),” GSnJ, 「시선집중 제10호」, 2006.

임송수 외, 「EU 농업구조 변화와 농정개혁 연구」, 한국농촌경제연구원, 2007.

조영수 외, “EU의 소농 현황 및 지원정책,” 농협경제연구소, 「2010 NHERI 리포트 130호」, 2010.

정호근, “EU 공동농업정책과 농정개혁,” 한국농촌경제연구원, 2012.

Citigroup Global Markets, "*French Food Retailing*". 「Retailing - Supermarkets(Citi)」, 2007.

European Farmers and Agri-Cooperatives, 「Fruit and Vegetable Producer Organisations in the EU: Overview and Prospects」.

참고사이트

EU(europa) (http://europa.eu)

EU집행위원회(European Commission) (http://ec.europa.eu)