

규제연구 제23권 제2호 2014년 12월

두부 적합업종 지정이 사회후생에 미치는 영향

황 인 학* · 한 현 옥**

‘중소기업 적합업종 지정제도’가 시행된 지 3년이 되면서 동 제도의 효과에 대한 논란이 비등하고 있다. 이에 본 연구는 두부산업을 대상으로 동 제도가 관련 기업의 행태와 시장구조, 그리고 시장성과 및 사회후생에 어떤 영향을 미쳤는지 과점시장 이론에 기초하여 사례 분석을 시도한다. 두부는 대기업 3사의 시장점유율 합계가 80%를 넘지 않도록 하는 내용으로 2011년 12월 1일부터 중기 적합업종으로 지정되었다. 그 이후 대기업 간 할인 경쟁이 자제되고 소비자의 실제 지불가격이 높아지면서 대기업의 이익률(손실률)은 증가(감소)하였다. 본 연구에서 두부산업에 적합한 지배기업 모형을 이용하여 사회적 후생손실(DWL) 함수를 도출하여 추정된 결과, 대기업 3사의 매출총액 대비 DWL은 2011년에 0.2%였으나 2012년에는 1.3%, 2013년에는 3.0%로 증가한 것으로 나타난다.

핵심용어: 중소기업 적합업종제도, 지배기업이론, 후생손실(DWL) 추정

JEL: L5, L1

* 한국경제연구원 선임연구위원, 서울시 영등포구 여의대로 24(inhak@keri.org)

** 교신저자: 부산대학교 경제학부 교수, 부산광역시 금정구 부산대학교 63번길 2(hhan@pusan.ac.kr)

접수일: 2014/11/6, 심사일: 2014/11/24, 게재확정일: 2014/12/2.

I. 서론

‘중소기업 적합업종 지정제도(이하 적합업종 제도)’가 시행된 지 3년이 되면서 동 제도의 효과에 대한 논란이 비등하고 있다. 이에 본 연구에서는 중기 적합업종 제도 운용과정에서 나타난 쟁점을 재평가하는 한편, 적합업종으로 지정되었던 두부 제조업을 대상으로 동 제도가 해당 기업의 행태(conduct), 시장구조(structure), 시장성과(performance) 및 사회 후생(social welfare)에 어떤 영향을 미쳤는지 사례분석을 시도한다.

대부분의 적합업종이 그렇듯이 두부 제조업은 숫자로는 중소기업이 많으나 소수의 대기업이 시장을 주도하고, 중소기업들은 모두 합해도 주변부적 위치에 머물고 있다. 이러한 시장 상황은 ‘지배기업이론(dominant firm theory)’이 상징하는 바와 매우 흡사하다. 이에 본 연구에서는 지배기업이론을 토대로 사회적 후생손실 또는 사중손실(welfare loss, deadweight loss)을 추정할 수 있는 모형을 도출한다. 그리고 도출한 모형에 기업 단위의 미시자료를 접목시켜 두부 제조업의 적합업종 지정이 사회 후생 증감에 미친 영향을 평가한다.

중소기업 적합업종 제도는 도입 당시부터 논란이 많았던 사안이다. 이론적으로 중소기업에 ‘적합’한 업종이 과연 존재하는가에 대한 의문에서부터 적합업종 지정에 따른 순기능 및 부작용에 이르기까지 동 제도를 둘러싼 논란은 지난 3년 동안 계속 심화, 확산되어 왔다. 그러나 적합업종 지정에 따른 구체적인 실증연구는 물론, 이를 체계적으로 설명하는 이론모형도 아직까지는 찾아보기 어렵다. 적합업종 지정의 효과를 직접적으로 분석한 연구가 아직 없는 까닭은 시행된 지 3년이 되지 않아 워낙에 관측치가 적어 엄밀한 실증분석을 시행하기 어렵기 때문이다. 특히 사례분석 연구는 분석 대상의 시계열이 짧고 세분화된 품목 단위의 시장구조 및 개별기업 단위의 미시 데이터를 구하기 어려워 실증 연구가 더욱 어려운게 현

실이다.

데이터의 한계에도 불구하고 본 연구는 적합업종 지정이 관련 기업의 시장행태와 사회후생에 영향을 미치는 경로를 체계적으로 설명하는 대안적 분석틀을 제시한다는 점에서 의의가 있다.¹⁾ 이러한 분석틀의 현실적 유용성을 검증하기 위해 두부 제조업에 적용한 결과, 적합업종 지정은 소비자 잉여의 일부를 시장지배 대기업의 이익으로 이전시키고 후생손실을 증가시킨 것으로 나타난다. 적합업종 지정은 대·중소기업 간 경쟁보다는 대기업 간 경쟁을 제약하는 효과가 크며, 이 때문에 소비자는 상대적으로 비싼 가격을 지불하는 등의 피해를 입고, 생산 및 소비는 사회적으로 적정한 수준 이하에서 이뤄져 후생손실이 발생한 것으로 보인다. 중소기업의 경우 적합업종으로 지정되었어도 재무적 개선효과를 기대하기 어렵고, 경쟁압력 감소에 의한 심리적 안정감을 얻는 것에 그쳤을 공산이 크다. 본 연구의 이러한 분석방법은 두부 제조업과 시장구조와 경쟁제한 정책이 유사한 다른 적합업종 분야에도 적용 가능할 것으로 보인다.

본 논문의 구성은 다음과 같다. 제Ⅱ장에서는 적합업종 제도의 현황과 함께 제도의 본질과 성격에 대한 쟁점을 정리, 재평가한다. 제Ⅲ장에서는 2006년 고유업종 규제 폐지 이전의 시기부터 2011년 적합업종 지정 이후 최근에 이르기까지 두부 시장구조의 특징과 변화과정을 정리하고, 지배기업이론에 기초하여 적합업종 지정에 따른 사회후생의 변화를 추정하는 모형을 도출한다. 그리고 기업 단위의 미시자료를 이용하여 두부 제조업의 적합업종 지정이 대기업의 행태와 시장성과에 미친 영향을 살펴보고, 사회적 후생손실에 미친 영향을 추정한다. 끝으로 제Ⅳ장에서 본 연구의 요지를 요약·정리하고, 결론을 맺는다.

II. 적합업종 제도의 본질과 쟁점

1. 제도 현황과 본질

두부 제조업의 적합업종 지정 효과를 검증하기에 앞서 적합업종 제도의 개념, 내용과 성

1) 결과적으로는 황인학(1999, 2011)과 동일한 모형이나 중기 적합업종 제도를 위시한 비슷한 시장상황에서 널리 활용될 수 있도록 본 연구에서는 도출과정 및 의미에 대해 자세하게 설명한다.

격을 정확히 이해할 필요가 있다. 중소기업 적합업종 제도란, 동반성장위원회(이하 동반위)에서 중소기업자 단체(조합 등)의 신청을 받아 중소기업 형태로 사업을 영위하는 것이 적절하다고 판단하여 의결하면, 해당 업종에서 국내 대기업의 사업 제한을 권고하는 제도이다.²⁾ 과거 시행되었다가 2006년에 폐지된 고유업종 규제와 비슷하나 민간자율기구 형식의 동반위를 신설하여 이를 중심으로 자율규제 형식을 취하고 있다는 점에서 차이가 있다.³⁾

2014년 6월 현재, 중소기업 적합업종은 제조업 85개, 서비스업 15개로 총 100개이다. 2011년에 제조업에서 82개 품목을 지정했는데 3년의 일몰기한이 도래하는 2014년 말까지 재지정 여부와 지정기간을 다시 결정해야 한다. 2013년에는 적합업종의 지정 범위를 서비스 분야까지 확대하였다. 적합업종으로 선정되면, 동반위는 주로 국내 대기업을 대상으로 진입 제한, 확장자제, 사업축소, 사업이양 등의 권고 조치를 내리게 된다. 적합업종 지정기한은 3년이며, 필요한 경우 1년에서 3년까지 1회에 한해 재지정이 가능하다.

조치 내용별로 성격을 보면, 진입제한은 잠재적 경쟁(potential competition)을 차단하여 기존 사업자 모두의 이익을 보호하는 효과가 있기 때문에 대·중소기업 간 이해조정이 용이할 것이다. 그러나 진입제한은 시장 원리에 반하는 조치이며, 장기적으로는 해당 산업의 동태적 효율성(dynamic efficiency)을 떨어뜨리는 부작용이 나타날 수 있다. 확장제한은 대기업의 시장 점유율 합계를 늘리지 말라는 의미인데, 뜻밖에도 이 조치의 가장 큰 수혜자는 중소기업보다는 시장점유율이 높은 선도 대기업일 가능성이 높다. 이 조치에 따르면 대기업 간에 경쟁을 자제해야 하는데, 그 결과 선도 대기업은 손쉽게 기존의 점유율 우위를 지킬 수 있기 때문이다. 따라서 확장제한 처분은 대기업 사이에도 이해상충이 첨예하게 발생할 수 있는 사안이다. 반면에 대기업의 사업 확장 제한이 개별 중소기업에게 재무적 이득으로 귀착될지는 의문이다. 왜냐하면 해당 업종에서 중소기업의 수가 이미 충분히 많은 데다 대기업에 대한 확장제한으로 인해 만약 초과이윤이 발생한다면 새로운 중소기업이 진입하면서 중소기업 간 경쟁이 더욱 치열하게 전개될 수 있기 때문이다. 그리고 사업축소와 사업이양은 말 그대로 해당 기업의 자율 결정이 아니라면 경제학적 자원배분의 비효율을 초래하는 문제가 있을 뿐 아니라 헌법에 보장된 영업의 자유를 침해하는 위헌성 소지를 안고 있다.⁴⁾

2) 이 제도는 2010년 9월 29일에 정부가 발표한 '대·중소기업 동반성장 추진 대책'에서 시작되었다.

3) 적합업종과 고유업종 제도의 성격에 대한 비교설명은 황인학(2011) 참조

4) 기업의 경영권을 헌법상 권리로 볼 수 있는지에 대해 대법원(대판 2003.11.13., 2003도687)에서는 헌법 제23조의 제1항, 제119조 제1항, 제15조 규정의 취지에 비추어 볼 때, 모든 기업은 그가 선택한 사업 또는 영업을

적합업종과 관련된 또 다른 특징은 과잉보호, 중복수혜 업종·품목이 많다는 것이다. 정부는 공공기관이 상품 또는 용역을 구매할 때, 중소기업 제품을 우선적으로 구매하도록 하는 제도를 이미 운영하고 있다. 이른바 ‘중소기업 제품 공공구매 제도’라 불리는 이 제도는 ‘중소기업제품 구매촉진 및 판로지원에 관한 법률(판로지원법)’에 의거하여 ‘중소기업자간 경쟁 제도’,⁵⁾ ‘기술개발제품 우선 구매제도’, ‘중기제품 구매목표비율’ 등 크게 세 가지 형태로 운영되고 있다. 공공구매시장에서 판로지원 정책을 펼치는 것은 정도의 차이는 있지만 다른 나라에서도 시행하는 정책이다. 우리나라의 문제는 공공구매시장에서 뿐만 아니라 일반 소비자의 선택이 우선해야 하는 민간시장에 까지 중소기업 제품의 판로 확대를 보장하기 위해 정부가 대기업의 사업을 제한하는 적합업종 제도를 운영하고 있다는 점이다. 그뿐만 아니라 적합업종으로 지정된 상당수 품목들이 공공구매시장에서 대기업을 제외시키고 중소기업자간 경쟁만 허용하는 중소기업자간 경쟁제품과 중복되고 있기 때문에 중소기업에 대한 지나친 과잉보호의 논란을 낳고 있다.⁶⁾

마지막으로 정부는 동반위가 민간 기구이고, 적합업종은 민간 자율협약에 기초한 제도임을 강조해왔다. 그러나 제재수단을 보면 적합업종 제도를 순수한 민간자율협약으로 볼 수 없는 측면이 많다. 제재수단과 더불어 동반위의 구성 및 운영 실무를 감안할 때 정부의 개입과 강제가 작용하는 규제로 보는 게 합당할 것이다. 미국무역대표부(USTR)에서도 ‘2014년도 국별 무역장벽보고서(2014 National Trade Estimate Report on Foreign Trade)’를 통해 이와 비슷한 관점을 내비치고 있다.⁷⁾

2. 쟁점 및 선행 연구

이론 또는 실증 측면에서 적합업종 제도를 직접 대상으로 한 연구는 매우 미흡한 게 현실이다. 제도 시행의 방침이 알려진 이후 이러한 제도는 2006년에 폐지한 고유업종 규제와 그

자유롭게 경영하고 이를 위한 의사결정의 자유를 가지며, 사업 또는 영업을 변경(확장, 축소, 전환)하거나 처분(폐지, 양도)할 수 있는 자유를 가지고 있고, 이는 헌법에 의해 보장된 권리임을 판시한 바 있다.

5) 중기청장이 중소기업자간 경쟁제품으로 지정하면 공공기관은 그 제품을 직접 생산하는 중소기업자간 제한 경쟁 또는 지명경쟁입찰에 의해 조달계약을 체결하도록 의무화한 제도이다.

6) 중소기업자간 경쟁품목으로 지정되어 있으면서 적합업종으로도 지정된 품목은 전체 100개의 적합업종 중 33개가 중소기업자간 경쟁품목과 중복되고 있다.

7) USTR(2014), p.213 참조

목적과 성격이 다르지 않다는 점에서 재규제(re-regulation)가 필요한가에 대한 논쟁이 있었고, 지정 기준의 합리성 및 부작용 우려에 대한 논쟁이 지금까지 계속되고 있지만 엄밀한 의미에서 적합업종에 대한 이론적 기반 연구는 아직 찾아보기 어렵다.

적합업종과 유사하고, 1979년에서 시작하여 2006년에 종결된 고유업종 제도에 대해서는 이윤보·이동주(2004)를 비롯하여 다수의 연구물이 있는데 반해 적합업종에 대해서는 선행적 또는 우회적 연구물만 소수 있을 뿐이다. 전자는 제도 도입의 타당성과 지정 기준에 관한 연구(김세중, 2011; 김필현, 2011)가 대표적이다. 고유업종 규제완화가 해당 업종의 시장구조 또는 중소기업의 경영성과에 미친 영향에 관한 분석(황인학, 2011; 이혁우, 2013)을 통해 재규제(적합업종 지정)의 문제를 우회적으로 검토한 연구물은 후자의 경우이다.

적합업종 지정의 효과에 대한 실증연구는 이렇다 할 선행연구를 찾아보기 어렵지만 적합업종 제도의 필요성, 지정기준의 합리 타당성, 지정의 (기대)효과에 대한 기존의 관점과 논쟁을 간단히 정리, 평가하면 다음과 같다. 먼저 중소기업의 사업영역 보호를 위한 별도의 제도가 필요하다는 주장은 당연히 중소기업계에서 비롯되었다. 2006년 고유업종 제도를 폐지한 이후 중소기업 사업영역에 대한 대기업의 진출이 과도하게 확대되면서 중소기업의 경영여건은 악화되고 경제력집중 및 대·중소기업 간 경영성과의 양극화는 심화되었다는 게 주된 이유였다(김세중, 2011).

이에 대해 대기업의 이익을 대변하는 전경련 및 유관 단체를 중심으로 세 가지 측면에서 반론을 펼쳤다. 첫째는, 고유업종 규제에 대한 기존의 실증 연구결과에 비추어볼 때 같은 성격의 재규제는 득보다 실이 많고 정책실패를 반복할 뿐이라는 취지의 반론이다. 예를 들면, 고유업종 규제 때문에 해당 업종에 중소기업자가 몰리면서 중소기업이 더욱 영세화되는 한편, 수입이 자유화된 상황에서 국내 소비자들의 외국제품 선호현상만 높이는 부작용을 초래했다는 이윤보·이동주(2004)를 인용하는 경우가 대표적이다.

둘째는, 고유업종 폐지 이후 중소기업계의 경영이 어려워졌다는 주장은 근거가 없거나 사실과 다르고, 규제 폐지는 사회후생의 순증에 기여했다는 취지의 반론이다. 예를 들면, 전국경제인연합회(2011)는 고유업종 규제 폐지 전후로 재무제표 추적이 가능한 28개 품목의 사업을 영위하는 382개 중소기업의 경영지표를 분석한 결과, 규제를 폐지한 이후에 중소기업계의 경영성과는 전체적으로 개선되었다고 발표하였다. 그러나 이 결과는 분석대상 표본이 생존 중소기업 중심으로 구성되어 있기 때문에 규제폐지의 효과를 과대평가했을 가능성을 배

제하지 못한다.

이와는 또 다른 축에서 과점경쟁이론에 기초한 모형을 이용하여 고유업종 규제완화에 따른 사회후생 효과를 분석한 연구가 있다. 예를 들면, 황인학(2011)은 포장두부시장에서 규제가 폐지된 이후 허쉬만-허핀달 지수로 측정된 시장집중도가 완화되고, 사회후생손실(welfare loss)은 규제 이전에 비해 43% 가량 감소했다고 추정하였다. 그러나 이는 개별 산업의 특성을 반영한 미시이론에 토대를 둔 연구로서 모든 업종에 일반화하기에는 한계가 있다.

중소기업의 사업영역 보호를 위해 규제가 필요하다는 주장에 대해 또 다른 반대 논리는 대·중소기업 간 양극화 현상은 사실과 다르거나 과장되었다는 것이다. 앞에서 살펴본 바와 같이 고유업종 규제를 폐지한 이후 대·중소기업 간 양극화 현상이 심화되었다는 주장은 2010년 중반부터 대두되기 시작했으나 통계적 사실은 이와 다르다는 것이다. 한국은행 기업 경영분석의 영업이익률 통계를 보면, 고유업종 규제를 폐지했던 2006년 전후 기간에 비해 적합업종을 도입한 이명박 정부 시절(2008-2012)은 대·중소기업 간 영업이익률 격차가 더 낮다. 제조업을 기준으로 영업이익률 격차는 노무현 정부 때에는 최고 5.3% 포인트, 평균 3.16% 포인트(대기업 7.51%, 중소기업 4.35%)였으며, 이명박 정부 기간에는 최고 3.14% 포인트, 평균 1.98% 포인트(대기업 6.45%, 중소기업 4.47%)로서 오히려 감소하였다.

적합업종 제도의 필요성에 대한 논쟁이 다소 추상적인 반면, 지정 기준에 대한 논쟁은 구체적이고 실무적이다. 경제학적으로 가장 합리적인 기준은 사회적 후생의 극대화 또는 사회적 비용의 최소화일 것이다. 그러나 이 기준은 실용성이 떨어지기 때문에 동반위에서는 사회적 후생의 극대화를 기본방향으로 삼되, 구체적으로는 ① 중기 적합성, ② 사회적 안정성, ③ 제도운영의 효율성, ④ 정성적 기준에 따라 지정여부를 판단한다는 원칙을 발표한 바 있다(대·중소협력재단·중기연, 2011).

위 네 가지 중에서 중기 적합성 판단기준을 좀 더 살펴본다. 동반위에 의하면 중기 적합성은 다음의 두 조건을 충족해야 한다. 첫째는 해당 업종의 최소효율규모(MES: minimum efficient scale)가 크지 않아야 한다는 조건이다. 이 규모가 상시 종업원 기준으로 300인 미만이면 적합업종 지정이 적합하다는 것이 MES 기준이다. 그리고 적합성의 두 번째 조건은 중소기업의 1인당 생산성이 대기업보다 높아야 한다는 것이다. 생산성 측면에서 대기업보다 중소기업이 경쟁력이 있기 때문에 적합업종으로 지정해도 사회후생의 측면에서 문제가 없다는 논리이다.

이혁우(2013)는 이러한 중기 적합성 기준을 자기모순이라고 비평한다. 평균생산비용과 생산성 면에서 중소기업이 하는 게 유리한 업종이라면 중소기업의 사업영역을 인위적으로 보호하기 위해 정부 또는 제3자가 나설 하등의 이유가 없다는 것이다. 그러나 적합성 기준은 이보다 근본적이고 이론적인 한계를 내포한다. 먼저, MES 기준은 장기평균비용 곡선이 U자형이고, 기업의 최적규모는 MES에 따라 결정된다는 가설에 기초하고 있다.⁸⁾ 그러나 기업별로 비용함수와 MES가 다르기 때문이라면 특정 기업의 MES와 그 산업의 기업규모분포는 관련성이 없다. 따라서 중기 적합성 기준으로 MES를 활용해야 할 논거도 희박하다.⁹⁾

중소기업의 1인당 생산성이 대기업보다 높으면 대기업의 사업을 제한해도 사회후생 감소 효과는 없다는 중기 적합성의 두 번째 기준도 논란의 여지가 많다. 근본적으로 기존 기업이 절대비용우위(absolute cost advantage)에 있을 때 신규기업의 진입을 제한하는 것이 언제나 사회적으로 바람직한가의 여부이다. 생산가능한 모든 범위에서 기존기업보다 평균생산비용이 높은 기업의 신규진입은 사회적으로 바람직하지 않을 듯이 보인다. 그러나 이런 경우에도 신규기업의 진입이 사회적으로 바람직할 수 있다. 평균비용이 높은 기업의 시장 진입은 공급량을 늘리고 시장가격을 낮추어 소비자 잉여를 증진시키는 반면, 평균비용이 낮은 기존기업의 시장점유율의 일정 부분 잠식하여 생산자 잉여를 줄이는 효과가 있다. 사회적 후생을 소비자 잉여와 생산자 잉여의 합이라 볼 때 서로 상반된 방향으로 작용하는 두 효과의 크기에 따라 사회적 후생의 방향이 결정된다. Klemperer(1988)에 따르면, 기존기업의 비용우위가 시장규모에 비해 상대적으로 작으면 신규기업의 진입이 사회후생을 증가시킬 수 있으며, 비용우위가 시장규모에 비해 상대적으로 크면 진입이 사회후생을 감소시킬 수 있다. 이러한 결과는 단순히 중소기업이 비용우위가 있다는 사실만으로 대기업의 사업을 제한하지는 동반위의 중기 적합성 기준은 사회후생 극대화 원칙과 맞지 않음을 시사한다. 중기 적합성 기준이 사회후생 원칙에 충실하려면, 비용우위가 있을 조건에 더하여 그 차이가 시장규모 대비 충분히 커야 한다는 추가적인 조건이 필요하다.

적합업종 제도의 효과에 대한 실증분석 연구는 아직 찾아보기 어렵다. 그러나 유통 대기업에 대한 영업제한 규제의 효과를 분석한 선행연구에 비추어 볼 때, 적합업종은 순기능보

8) Viner(1932) 참조

9) MES 이론의 내재적 문제점을 비판하는 대표적 학자는 1978년에 노벨경제학상을 수상한 사이먼(Herbert Simon, 1986)이다.

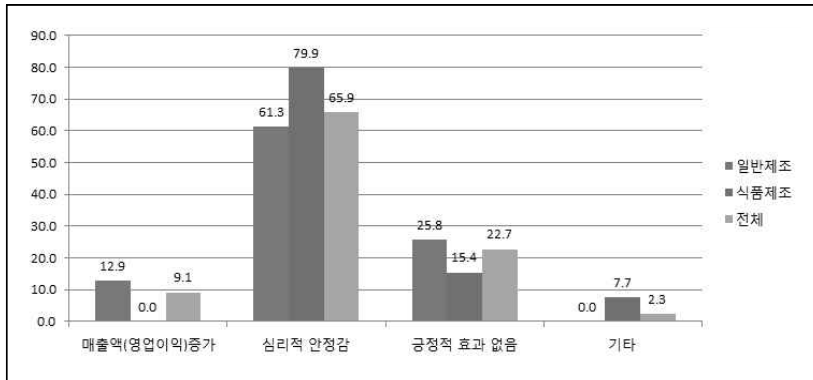
다 역기능이 더 크지 않았을까 짐작된다. 정부는 중소기업이 영위하는 골목상권을 보호하겠다는 취지로 대형마트 또는 기업형 슈퍼마켓(SSM)은 매월 이틀씩 의무휴업을 하도록 규제하고 있다. 규제의 취지가 중소기업의 사업영역을 보호하려는 적합업종 제도와 유사하다. 이러한 유통산업 규제에 대해 권영선(2014)은 규제 때문에 대형마트 매출은 감소했지만 규제를 통해 얻고자 했던 일반형 슈퍼와 전문소매점의 매출증대 효과는 없었다고 밝히고 있다. 인터넷 쇼핑몰로 소비대체가 일어나면서 뜻밖의 반사이익을 거두었던 반면, 일반형 슈퍼·전통시장·전문소매점 등 영세상인 및 골목상권에서는 매출증가의 효과가 없었다는 것이다.¹⁰⁾

적합업종의 경우에도 관련 중소기업 대상의 설문조사에 의하면 제도가 의도했던 소기의 성과를 달성하지 못한 것으로 추측된다. 중기중앙회에서는 2014년 2월에, 2011년에 선정된 82개 적합업종 관련 단체(46개)를 대상으로 적합업종 시행의 효과와 문제점에 대한 설문조사를 실시했다.¹¹⁾ ‘지난 3년간 적합업종 지정으로 어떤 효과가 있었습니까?’라는 질문에 대해 중소기업계가 응답한 결과는 <그림 1>에 정리하였다. 여기에서 보면, 적합업종 지정에 따라 대기업으로부터의 경쟁압력이 약화되자, 중소기업계의 심리적 안정감이 높아지는 효과는 있었지만 매출액 또는 영업이익이 증가했다는 응답은 9%에 불과했다. 전혀 긍정적인 효과가 없었다는 응답은 23%에 이른다. 특히 ‘대기업 발 경쟁압력의 약화에 따른 심리적 안정감의 제고, 그러나 매출액·영업이익 개선효과 없음’이라는 응답은 일반 제조업에 비해 식품산업에서 높았다. 두부 업종을 포함하고 있는 식품산업에서는 적합업종 지정 이후 지난 3년 동안 시장점유율이 높아지거나 영업이익이 나아졌다는 중소기업의 응답은 전무(全無)하다. 규제 이전과 규제 이후 재무성과에 아무런 개선이 없었다는 것이다. 식품 중소기업계가 처해 있는 이러한 상황은 제3장의 지배기업모형에서 상징하는 주변부 경쟁기업(competitive fringe)의 일반적 특징과 유사한 것으로 보인다.

10) 유통산업 규제효과 분석은 다른 나라에서도 찾아볼 수 있다. 예를 들어 Sadun(2014)은 독립 소매업자(independent retailers)를 보호하기 위해 대형 소매업(large retail stores)의 진입을 제한한 규제가 결과적으로는 독립 소매업자에게 해가 되었다는 실증분석 결과를 보이고 있다.

11) 46개 단체 중 44개 단체에서 회신했으며 이들 단체 관련 적합업종·품목 수는 76개이다. 두부가 포함된 식품 제조의 경우 14개 조사대상 단체 중 13개 단체가 응답했다고 한다.

〈그림 1〉 적합업종 지정 효과



자료: 중기중앙회, 적합업종 재지정 중소기업계 의견조사 결과, 2014.3

III. 적합업종 제도의 사회적 후생 효과: 포장 두부 사례

1. 두부 산업의 특징

본 장에서는 두부 산업을 대상으로 중소기업 적합업종 지정이 기업 행태 및 사회후생에 미친 영향을 분석한다. 정책의 효과를 분석하는 것이 이 연구의 주된 목적인 만큼 먼저 두부 산업을 둘러싼 정책 환경의 변천과정을 우선 살펴보고자 한다.

(1) 두부 산업 정책 환경 변화

두부 산업은 1983년 8월에 중소기업 고유업종으로 지정된 이후 18년 동안 두부 제조 중소기업을 보호하기 위하여 대기업의 직접적인 사업 참여를 제한하는 진입규제 정책의 영향을 받아 왔다. 그러다가 2005년 말 고유업종 규제가 풀린 이후 CJ와 대상이 본격적으로 두부 시장에 진입하였고, 특히 포장두부 시장에서는 기존의 풀무원과 함께 3파전 양상의 경쟁이 치열하게 전개되었다. 그러나 고유업종 규제가 해제된 이후 중소사업자의 생존 기반이 무너지고 있다는 이유로 동반성장위원회에서는 중소기업 적합업종을 통해 2011년 말 대기업 3사의 시장 확대를 제한하는 권고조치를 내리게 된다. 두부 산업의 정책 환경 변화를 간

략하게 정리하면 <그림 2>와 같다.

<그림 2> 두부 산업 규제의 변천 과정



참고: 오영경(2010), 황인학(2011)을 수정 보완

두부 산업에 대한 중소기업 적합업종 지정 내용을 간략하게 살펴보면, 우선 권고기간은 2011년 12월 1일부터 2014년 11월 30일까지이다. 권고사항은 확장자제 및 진입자제인데 포장두부 시장에서는 대기업이 현 수준 내에서 확장을 자제하고, 비포장 두부시장에서는 진입자제, 포장용 대형 판두부 시장에서는 철수하도록 권고하고 있다. 대·중소기업 간 상생을 위해 대기업 3사의 합계 시장점유율이 80%를 초과하지 않도록 확장을 자제하도록 권고하였다.¹²⁾ 그 이전에 이미 대기업 3사의 시장점유율이 80% 내외였음을 감안하면, 동반성장위원회는 대기업들에게 시장점유율을 늘리기 위한 더 이상의 경쟁을 하지 말라고 권고한 것이다. 대기업 3사의 입장에서 볼 때, 시장의 20%는 시장지배력이 거의 없는 중소기업의 몫이라는 전제 하에 이윤을 극대화하기 위한 전략을 강구해야 하는 셈이 되었다.

(2) 두부 산업의 특징

예전에 두부는 포장되지 않은 상태에서 판매되어 관리와 유통에 어려움이 많았다. 제조원이나 유통기한의 표시도 없어 소비자들이 두부를 구매할 때 두부의 신선도 등을 판단하는데 어려움이 있었다. 포장 두부가 출시되면서 비로소 상품명, 제조원, 유통기한 등이 표기된 두부가 판매되기 시작했다. 2004년 44%였던 두부의 포장화율이 꾸준히 증가하여 2011년에는 67.9%에 이르고 있다. 포장두부라 해도 두부는 신선식품이기 때문에 유통기한은 2주일 정도로 상대적으로 짧다. 이 때문에 전국 단위의 판매를 위해서는 제품의 신선도를 유지하기

12) '80%를 초과하지 않는 범위에서 확장자제 권고' 내용은 동반성장위원회 보도자료(2013.11.14.)-'두부 적합업종 지정에 따른 국산콩 수요감소 논란에 대한 해명'에서 확인할 수 있다.

위한 체계적인 공급망 관리(SCM)가 기업 경쟁력에 필수적인 요소이다.¹³⁾ 그러나 두부 사업체 규모를 보면 종사자 수가 5명도 되지 않는 소규모 업체의 비중이 80%를 훨씬 넘고 있으며, 전체 두부 제조사의 80% 정도가 여전히 비포장 두부만을 생산하고 있다.¹⁴⁾ 따라서 일부 대기업과 달리 이들 소규모 업체들의 대부분은 전국 단위의 시장이 아닌, 지역 단위의 시장에서 사업을 하고 있는 것으로 보인다.

두부는 기업과 소비자 간 거래(B2C)의 비중이 높으며 유통채널은 대형마트와 체인대형슈퍼의 비중이 높다. 2011년 판매액 기준으로 이 둘의 비중이 63.3%에 이른다. 이처럼 두부는 주로 대형 유통점을 통해 거래가 이루어지고 있어 소비자는 한 곳에서 회사별 제품의 특징과 가격을 손쉽게 비교하여 구매할 수 있다. 소비환경의 특성상 경쟁제품 간 대체가 용이하고, 두부제품별로 차별화의 정도가 비교적 크지 않기 때문에 두부시장에서는 가격할인 경쟁이 수시로 발생한다. 여기에도 유통기한이 비교적 짧은 신선식품의 특성상 유통기한이 임박하면 해당 업체들은 경쟁적으로 가격할인 행사에 나서게 관행처럼 되어 있다. 한국농수산식품유통공사(2013)에 의하면 두부시장에서는 가격할인이나 ‘1+1’과 같은 덤 증정 프로모션이 활발하게 일어나고 있다. 판촉 전략에 의한 두부판매의 비중은 2010년에는 35.6%, 2011년에는 34.4%로 약 1/3을 넘고 있다. 판촉촉진 유형별로 보면, 가격할인의 비중이 48.3%, 덤 증정이 40.4%를 차지하고 있다. 이처럼 두부시장에서는 제품의 가격을 낮추는 방식이 아니라 일시적인 가격 할인 또는 덤 제공을 통해 소비자가 실제 지불하는 가격을 낮추는 방식을 통해 가격 경쟁이 일어나고 있다.

다음으로 두부 시장구조의 특징을 살펴보기로 한다. 두부 제조업에서 종사자 규모별 사업체 수를 살펴보면 <표 1>과 같다.¹⁵⁾ 가장 눈에 띄는 특징은 종사자 수가 10명에 미치지 못하는 사업체가 95%정도로 그 비중이 아주 높다는 것이다. 그중에서도 특히 종사자 수가 5명에도 못 미치는 사업체가 거의 90%에 이르고 있다. 종사자 규모가 300명이 넘는 사업체는

13) 예를 들어 김성훈 외(2013)는 대부분의 두부업체들이 맛과 원료(국산콩 사용 여부)라는 기본적인 면에서 제품 차별화에 주력한다고 하였다. 그러나 맛과 원료의 차이에 기인한 차별화 전략은 한계가 있다.

14) 농수축산신문(2014)

15) 두부시장의 특징을 두부 및 유사식품 제조업(C107941) 데이터를 중심으로 살펴본다. 두부 품목(C10794101)의 경우 다양한 자료가 없었으며 그나마 2007년 이전 데이터는 구할 수 없었다. 이와 같은 한계로 두부 및 유사식품 제조업 데이터를 활용하고자 한다. 두부 및 유사식품 제조업에서 두부가 차지하는 비중은 80%를 훨씬 넘고 있어 두부 및 유사식품 제조업 데이터를 사용하여 두부 산업의 특징을 파악하는데 큰 무리가 없는 것으로 판단된다.

〈표 1〉 종사자 규모 별 사업체 수

(단위: 개, %)

| 종사자 규모 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 1 ~ 4명 | 1,422 (86.13) | 1,340 (85.13) | 1,360 (87.18) | 1,381 (87.24) | 1,417 (89.18) | 1,373 (87.79) | 1,283 (86.05) |
| 5 ~ 9명 | 149 (9.02) | 159 (10.10) | 130 (8.33) | 128 (8.09) | 95 (5.98) | 111 (7.10) | 122 (8.18) |
| 10 ~ 19명 | 43 (2.60) | 34 (2.16) | 30 (1.92) | 33 (2.08) | 34 (2.14) | 37 (2.37) | 43 (2.88) |
| 20 ~ 49명 | 25 (1.51) | 29 (1.84) | 24 (1.54) | 27 (1.71) | 28 (1.76) | 31 (1.98) | 29 (1.95) |
| 50 ~ 99명 | 10 (0.61) | 9 (0.57) | 11 (0.71) | 9 (0.57) | 9 (0.57) | 7 (0.45) | 11 (0.74) |
| 100 ~ 299명 | 2 (0.12) | 3 (0.19) | 5 (0.32) | 5 (0.32) | 6 (0.38) | 5 (0.32) | 3 (0.20) |
| 300 명 이상 | - | - | - | - | - | - | - |
| 계 | 1,651 (100) | 1,574 (100) | 1,560 (100) | 1,583 (100) | 1,589 (100) | 1,564 (100) | 1,491 (100) |

주: 괄호 안의 숫자는 비중을 나타냄

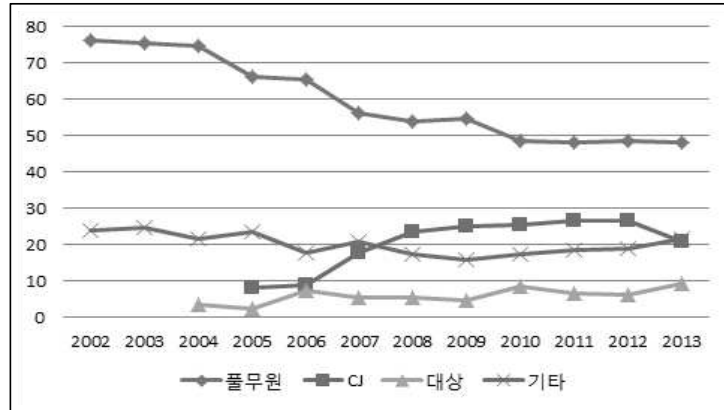
출처: 『전국사업체 조사』, 통계청

한 개도 없으며, 100명 이상인 경우도 그 비중이 0.5%에도 미치지 못하는 아주 낮은 수준이다. 사업체가 곧 기업을 나타내는 것은 아니지만 종사자 규모별 사업체 수를 보았을 때 두부 시장은 소수의 대기업과 다수의 중소기업으로 구성되어 있는 특징을 가지고 있다.

소수의 대기업이 두부 시장의 대부분을 차지하고 있다는 것은 상위 3개사의 시장점유율을 통해 확인할 수 있다. <그림 3>는 포장두부 시장에서의 상위 3개사와 나머지 기업들의 시장점유율 추이를 보여 준다. 두부 제조업이 중소기업 고유업종으로 지정되어 있었던 2002년부터 2005년까지는 풀무원이 70% 이상 시장점유율을 보이며 포장두부 시장을 거의 독점하고 있었다. 그러나 2005년 고유업종에서 해제된 후 대기업의 진입이 가능해지면서 CJ와 대상의 시장점유율이 증가하고 1위 사업자의 시장점유율은 50% 수준으로 하락하였다. 상위 3개사를 제외한 나머지 기업들의 시장점유율의 합인 기타의 경우는 고유업종 지정기간에는 20%를 상회하다가 고유업종 해제 이후에는 20%에 조금 못 미치는 수준을 유지하고 있다.

〈그림 3〉 시장점유율 추이

(단위: %)



출처: AC닐슨

2. 두부 산업 규제의 효과

적합업종지정이 두부 시장에 미치는 영향을 살펴보기 위해 적합업종 지정 전 후의 기간을 비교한다. 그런데 두부 산업은 적합업종 지정 이전에 고유업종으로 지정된 기간이 있기 때문에 이 기간을 고려하여 총 3개의 기간으로 나누어 비교하였다. 첫 번째 기간은 고유업종 지정기간(1999~2005)¹⁶⁾으로 두부 제조업이 중소기업 고유업종으로 지정되어 있었던 기간이다. 두 번째 기간은 고유업종 지정 해제 기간(2006~2011)으로 고유업종에서 해제된 기간을 나타낸다. 마지막은 중소기업 적합업종으로 지정된 기간을 나타내지만 대부분의 경우 2012년도 데이터만 존재하기 때문에 적합업종지정기간의 특징이라기보다는 2012년도 특징을 나타낸다고 볼 수 있다

기간별 시장에서의 경쟁강도에 어떤 변화가 발생하였는지 먼저 살펴보고자 한다. <표 2>에 기간별 평균 CR3와 HHI를 제시했다. 우선 상위 3개 기업의 집중도 합인 CR3를 기간별로 비교해 보면, 고유업종 지정 해제 기간 평균이 82.1%로 가장 높다. 그러나 고유업종 지정 기간 동안의 CR3는 사실상 한 기업의 시장점유율이기 때문에 지정기간과 비교할 때 주의해

16) 고유업종지정제도는 1983년부터 시행되었으나 일관된 데이터 획득의 어려움으로 접근이 가능한 1999년 이후 데이터를 사용하였다.

야 한다. 지정해제로 실체는 독점시장에서 과점시장으로 변화된 것이므로 해제기간 동안 CR3가 증가했다는 것이 해제기간 동안 경쟁강도가 고유업종 지정기간보다 악화되었음을 의미하는 것은 아니다.¹⁷⁾ 적합업종지정 기간 평균은 2012년과 2013년만 포함되었지만 79.9%로 80%와 마찬가지로 다. 이러한 결과는 대기업들이 확장자제 권고를 충실하게 이행한 결과로 보인다.

〈표 2〉 기간별 평균CR3와 HHI

| 기간 | CR3 | HHI |
|-----------|------|--------|
| 2002~2005 | 76.7 | 5934.5 |
| 2006~2011 | 82.1 | 3864.2 |
| 2012~2013 | 79.9 | 3383.2 |

출처: AC닐슨 자료를 이용하여 계산

HHI의 경우에는 고유업종 지정 기간에 해당되는 2002~2005년 사이 평균 HHI는 6,000에 가깝다. 그러나 업종해제 기간에는 평균 3,900 정도로 대폭 하락하였다. 따라서 HHI를 기준으로 봤을 때 두부가 고유업종에서 해제된 이후 시장의 경쟁여건이 크게 개선된 것으로 보인다. 이는 황인학(2011)에서 볼 수 있듯이 고유업종 해제로 인해 유효경쟁이 촉진되었음을 시사한다.

적합업종으로 지정된 기간인 2012~2013년 평균은 3,400정도로 고유업종 해제 기간에 비해 하락하였다. 그러나 고유업종 지정기간과 해제기간 사이에는 2,000포인트 이상 하락한 것에 비해 적합업종지정기간 동안에 하락한 정도는 500포인트에도 못 미치고 있다. 특히 2012년에는 2011년에 비해 HHI가 상승하였으나 2013년에는 2012년에 비해 하락하였기 때문에 이 두 해의 평균값을 토대로 적합업종지정이 HHI에 미친 효과를 논하기는 어렵다. 뿐만 아니라 적합업종 지정 이후 대기업들의 시장점유율이 일정 수준 이내에 머물도록 강제되고 있어 대기업들 간 경쟁이 활발하게 이루어지기 어려워 시장집중도에 큰 변화가 발생하기는 어려웠을 것으로 보인다. 따라서 고유업종 해제 이후에는 시장의 경쟁여건은 크게 개선되었으나 적합업종지정 이후에 경쟁여건이 개선되었는지 여부에 대한 판단은 어렵다.

그렇다면 적합업종지정 이후 대기업의 수익성에는 어떤 변화가 생겼을까? 두부가 중소기업

17) HHI의 변화에서 볼 수 있듯이 지정기간 동안 HHI를 감소하였다.

업적합업종으로 지정된 2011년 이후 2013년까지 포장두부를 생산하고 있는 대기업 3개 사의 두부 품목 영업이익과 매출액 추이는 다음과 같은 특징을 보였다.¹⁸⁾ 첫째 2011년 이후 2013년까지 3개 기업 모두 영업이익이 증가하였다. 3개 기업 중 2개 기업은 두부 관련 영업이익이 (-)로 지속적으로 적자를 보고 있다. 그럼에도 불구하고 2011년 이후 적자의 크기가 지속적으로 감소하고 있었다. 둘째, 영업이익과는 달리 매출액은 증가하는 추세를 보이지 않았다. 3개 기업 모두에게 공통적으로 나타나는 현상으로 연도별, 기업별로 특별한 패턴없이 증가하거나 감소했다. 그러나 전반적으로 매출액이 증대하고 있다고 보기는 어려웠다.

적합업종으로 지정되기 전인 2011년 영업이익, 매출액과 지정된 후 기간 평균 영업이익, 매출액은 다음 표와 같다. 영업이익의 경우 적합업종 지정기간 평균이 2011년 보다 훨씬 높게 나타났다. 추정치인 2014년을 포함하는 경우 적합업종 지정기간동안 평균 영업이익은 더 크게 나타났다. 매출액의 경우도 지정기간 평균이 2011년 보다 더 높았다. 하지만 2014년 추정치를 포함하는 경우 지정기간 평균 매출액은 감소한다.

〈표 3〉 기간별 평균 영업이익과 매출액

| 기간 | 영업이익(억 원) | 매출액(억 원) |
|------------|-----------|----------|
| 2011 | 10 | 1,058 |
| 2012~2013 | 170 | 3,143 |
| 2012~2014* | 224 | 3,029 |

출처: 내부자료를 토대로 작성되었음.

*2014년은 추정치이며 2개 기업만 포함하고 있음.

이처럼 2011년 이후 수익성이 개선된 이유는 적합업종 지정으로 인해 80% 이내로 시장 점유율을 유지하기 위해 서로간의 경쟁을 자제한 결과가 아닌가 추측된다. 대기업들이 경쟁을 자제하고 있다는 간접적인 증거로 “.. 동반성장과 상생을 위한 과다한 증정행사나 가격인하 등 프로모션을 자제하여..”,¹⁹⁾ “ 동반성장위원회의 중소기업적합 업종지정에 따라 지나친 가격할인행사와 광고를 중단하고 매출확장을 자제하고..”²⁰⁾ 등과 같은 내용이 포함된 한 기업의 사업보고서에서 발견할 수 있다.

18) 3개 기업의 매출액과 영업이익은 내부자료라 구체적인 숫자는 제시하지 않았다.

19) 풀무원 2014년 3월 28일 사업보고서 p.14 참조

20) 풀무원 2013년 11월 14일 분기보고서 p.16 참조

차별화가 크지 않은 두부의 특성상 기업들 간 가격경쟁이 치열하다는 것은 가격할인이나 덤 증정과 같은 판촉 전략이 많이 사용되고 있음에서 확인할 수 있었다. 그러나 적합업종 지정 이후 80% 시장점유율 규정에 따라 판매량을 증대시키기 위한 할인이나 판촉행사를 줄인 결과 판매관리비 등이 감소되어 판매 단위 당 마진이 증가되고 그 결과 수익성이 개선된 것으로 보인다.

고유업종 지정제도나 적합업종제도의 본질은 진입규제이며 진입규제와 같은 진입장벽은 경쟁을 제한하는 효과를 가져 온다. 앞에서 보았듯이 고유업종 지정제도라는 진입규제가 사라진 후 두부시장에서의 경쟁 여건은 개선되었고 그 결과는 HHI의 하락으로 나타났다. 뿐만 아니라 시장규모나 사업체 규모도 확대된 것으로 나타났다.²¹⁾ 이러한 경험으로 미루어볼 때 적합업종 지정제도라는 진입규제가 다시 시행된 이후 시장에서의 경쟁여건 개선이나 시장규모 확대 등을 기대하기는 어렵다. 그러나 현재 시점에서 제한된 데이터로 인해 적합업종지정 제도의 효과에 대해 분명한 결론을 내리기는 어렵다.

HHI의 추이를 보았을 때 두부시장에서 적합업종 지정 이후 뚜렷하게 시장집중도가 개선되고 있는 것으로 보이지 않는다. 다만 대기업의 수익성은 개선되고 있는 것으로 나타났다. 대기업 매출액의 증대는 뚜렷하게 나타나지 않으므로 수익성 증대는 마진이 증가되었기 때문일 가능성이 높다. 대기업들이 경쟁을 자제했을 가능성이 있으며 이러한 가능성에 대한 정황증거도 발견되고 있다. 만약 경쟁을 자제하여 판매 단위당 마진을 높인 결과 수익성이 개선된 것이라면 이는 소비자가 지불하는 실제 가격이 상승했음을 의미한다. 따라서 적합업종지정으로 인해 두부 시장에서의 소비자 잉여 감소로 인한 후생 손실이 발생하였을 가능성이 높다.

현재 시점에서 데이터의 비교 분석을 토대로 적합업종제도의 효과에 대한 의미있는 결론을 내리기는 어렵다. 실증분석이 가능하지 않은 상황에서 사용할 수 있는 대안으로 이론적 모형과 그 모형으로부터 예측되는 결과를 바탕으로 한 분석을 사용할 수 있다. 따라서 다음 절에서 지배기업이론에 근거해 후생손실 추정식을 도출하여 적합업종 기간 동안 두부시장에서의 후생손실을 추정하여 적합업종 제도의 효과에 대해 살펴보고자 한다.

21) 황인학(2011) 참조

3. 적합업종 제도의 사회후생 효과 분석

본 절에서는 포장두부 시장에서 대기업 3사의 사업확장을 자제하도록 권고한 적합업종 제도로 인해 두부 시장에서 구체적으로 얼마만큼의 후생손실이 발생했는지 추정한다. 이를 위해 과점경쟁이론을 토대로 후생손실 추정식을 도출한다.

(1) 분석모형²²⁾

두부시장은 상위 3개 기업이 80%가 넘는 시장점유율을 보이고 있으며 이들 기업이 시장에서 지배적인 역할을 하고 있는 것으로 보인다. 나머지 중소기업들은 그 규모가 워낙 작아 개별 기업이 시장에 미치는 효과는 거의 없다고 볼 수 있다.²³⁾ 따라서 두부 시장은 여러 과점경쟁 이론 중에서 특히 지배기업이론을 적용하기에 적합한 것으로 보인다. 지배기업이론은 시장점유율이 높은 지배기업과 다수의 경쟁적 주변기업으로 구성된 시장을 상정하기 때문이다. 여기에서 지배기업은 시장가격에 영향력을 행사할 수 있으며 경쟁적인 주변기업은 지배기업이 결정한 가격에 따라 생산량을 결정한다. 즉 주변기업은 가격순응자이며 정상이윤을 얻는다.

두부 제조회사들의 의사결정 과정은 다음과 같다. 1단계에서 지배기업들이 그들의 이윤을 극대화하는 생산량과 가격을 결정한다. 즉 지배기업들은 시장수요에서 주변기업들의 공급량을 제한 잔여수요곡선(residual demand curve)을 그들이 직면한 수요곡선으로 인식, 이윤극대화를 위한 생산량을 결정한다. 그렇게 지배기업 중심으로 시장가격이 결정된 후 다음 단계에서 가격순응자인 경쟁적 주변기업은 그 가격에 맞추어 자신의 이윤을 극대화하는 생산량을 결정한다. 지배기업과 주변기업의 생산량의 합이 시장 전체 생산량 즉 공급량이 된다.

이상의 내용을 수식으로 표현하면 다음과 같다. 총 n 개의 지배기업이 경쟁하는 시장을 가정한다. 이 중 지배기업 i ($i=1, \dots, d$)는 d 개, 주변기업 j ($j=d+1, \dots, n$)는 $(n-d)$ 개이다. 두부 시장의 경우, 대기업 3사가 존재하기 때문에 $d=3$ 이 될 것이다. 앞에서 설명하였듯이 주변기업은 지배기업이 가격을 결정한 후 그 가격에 반응하여 공급량을 결정하고, 지배기업은 주

22) 본 분석모형은 황인학(1992)의 내용 중 일부를 확장한 것이다.

23) 한국농수산유통공사(2013)에 의하면 상위 3개사를 제외하고 포장두부를 생산하는 제조사가 130여 개에 이른다.

변기업들이 공급하고 남은 수요를 충족한다. 적합업종 제도 하의 두부 시장에서는 전체 수요의 20%가 주변부 중소기업의 몫이 될 것이다.

사회후생 변화의 추정식을 도출하기 위해 다음과 같이 일반적인 시장수요함수로부터 시작한다.

$$Q = Q(p)$$

여기에서 $\sum_{i=1}^n q_i$ 이며 ($i=1, \dots, n$)는 개별 기업의 공급량을 나타낸다. 이 시장수요함수로부터 잔여수요함수 Q_r 는 다음과 같이 도출된다.

$$Q_r = Q(p) - S_f(p)$$

여기에서 $S_f(p)$ 는 주변 기업들의 총 공급량을 나타낸다.

우선 d 개의 지배기업 의사결정을 살펴보기로 하자. 지배기업 i 의 생산량을 q_i 라고 할 때 지배기업의 총 공급량 Q_d 는 다음과 같이 정의된다.

$$Q_d = \sum_i^d q_i$$

앞에서 정의된 잔여수요함수 $Q_r = Q(p) - S_f(p)$ 의 역수요함수를 $p(Q) = Q_r^{-1}(Q)$ 이라 정의하고 지배 기업 i 의 이윤극대화 과정을 살펴보자.

기업 i 는 아래와 같이 이윤을 극대화하는 q_i 를 선택한다. 여기에서 $c_i(q_i)$ 는 기업 i 의 비용함수를 나타낸다.

$$\max_{q_i} \pi_i = p(Q_d)q_i - c_i(q_i), \quad i = 1, \dots, d$$

위 최적화 문제의 일차조건을 도출하면 다음과 같다.²⁴⁾

24) 주요 식들의 자세한 도출과정은 황인학·한현욱(2014) [부록2] 참조

$$p - C = \frac{s_{di}(1 + \lambda_{di})}{\eta_d}, \quad i = 1, \dots, d \quad (1)$$

위 식에서 MC_i 는 기업 i 의 한계비용이며, λ_{di} 는 기업 i 의 생산량 변화로 인해 유발되는 나머지 기업들의 생산량 변화인 기대변이(conjectural variation)를 나타낸다. 기대변이 λ_{di} 는 한 기업이 생산량을 결정할 때 다른 경쟁기업이 어떻게 반응할 것인가에 대한 예상치를 나타낸다. 기대변이의 값에 따라 기업 간 경쟁행태가 어떻게 일어나고 있는지 알 수 있다. 예를 들어 과점이론에서 흔히 사용되는 쿠르노 경쟁모형에서는 λ_{di} 가 0이라고 가정하는데 이는 한 기업이 생산량을 변화시켰을 때 다른 경쟁기업이 이에 전혀 반응하지 않는다는 것을 의미한다. 만약 기대변이가 1이라면 이는 한 기업이 생산량을 1단위 증가시키면 경쟁기업 역시 1단위 증가시킨다는 것을 의미한다. 만약 -1이라면 생산량을 1단위 증가시키면 경쟁기업은 1단위 감소시킨다는 것을 의미한다. η_d 는 수요의 가격탄력도를 나타내며 s_{di} 는 기업 i 의 시장점유율로 $s_{di} = \frac{q_i}{Q_d}$ 이다. 식 (1)은 기업의 가격 대비 마진 비율인 러너지수가 시장점유율과 기대변이에 비례하며 수요의 가격탄력도에는 반비례함을 보이고 있다.

지배기업을 형성하는 기업들은 식 (1) 조건을 만족하는 생산량을 선택하고 지배기업들의 총 생산량 Q_d 에 따라 가격 p 가 결정된다. 그러면 주변기업들은 주어진 가격 p 와 자신의 한계비용(mc)을 일치시키는 생산량을 결정한다. $p=mc$ 조건을 만족하는 주변기업 i 의 생산량을 q_{fi} 라고 할 때 주변기업들의 총 공급량 Q_f 은 다음과 같다.

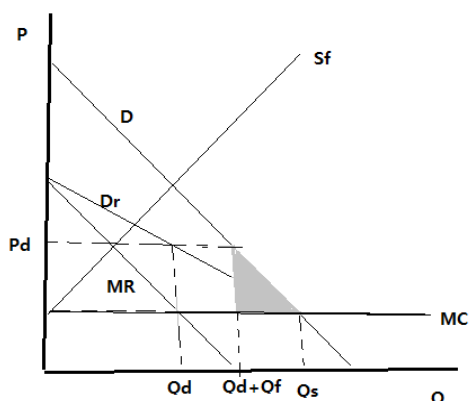
$$Q_f = \sum_{i=d+1}^n q_{fi}$$

시장전체의 공급량 Q 는 지배기업과 주변기업 공급량의 합인 $Q = Q_d + Q_f$ 가 되고 균형 가격은 p 로 형성된다. 지배기업과 주변기업으로 구성된 불완전시장인 경우 완전경쟁시장과 비교하여 후생손실이 발생한다. 다시 말하면 후생손실은 불완전경쟁으로 인해 시장가격은 사회 적정 수준보다 높고, 공급량은 사회 적정 수준보다 낮아지면서 발생하는 사회적 비용이다.

후생손실 비용의 추정식을 도출하기에 앞서 지배기업모형에서의 후생손실의 성격을 이해할 필요가 있다. 설명의 편의를 위해 수요함수가 선형이고 지배기업의 한계비용은 상수로 단

순화 가정을 하면, 지배기업모형에서의 후생손실은 <그림 4>에서 색칠한 삼각형으로 표시된다. 좀 더 설명하면 아래 그림에서 D 는 시장수요곡선을, D_r 은 잔여수요곡선으로 지배기업이 직면한 수요곡선이다. S_f 는 주변기업의 공급함수를 나타낸다. MC 는 한계비용곡선을 나타낸다. 지배기업의 이윤극대화 생산량은 Q_d 이며, 이때 가격은 P_d 가 된다. 주어진 가격 P_d 에 따라 주변기업은 Q_f 를 생산하여 총 공급량은 $Q_d + Q_f$ 가 된다. 이 시장이 완전경쟁시장이라면 생산되었을 $P=MC$ 가 만족하는 생산량 Q_s 보다 $Q_d + Q_f$ 는 더 적다. 시장가격은 P_d 로 완전경쟁시장인 경우 가격인 MC 보다 더 높게 나타난다. 따라서 아래 그림에서 색칠한 삼각형의 면적을 계산하면 불완전경쟁으로 인한 사회후생 손실 비용을 측정할 수 있다.

<그림 4> 지배기업모형에서의 후생손실 예시



위 그림에서 후생손실 삼각형은 불완전 경쟁으로 인한 가격 왜곡(price distortion)과 생산량 왜곡(output distortion)의 두 요소로 구성되어 있다. 최적의 자원배분이 이루어지는 완전경쟁시장과 비교하여 가격이 높게 형성된 정도와 생산량이 줄어든 정도를 계산하면 삼각형의 면적을 계산할 수 있다. 이렇게 후생손실 비용을 추정하려면 먼저 완전경쟁시장이었다면 형성될 시장가격을 정의해야 한다. 완전경쟁시장에서의 가격은 한계비용과 동일하지만 비용이 다른 여러 개의 기업이 존재하므로 사회적 한계비용(SMC)을 구해야 한다. 여기에서는 각 기업의 시장점유율로 가중평균한 값을 사회적 한계비용으로 정의하였다. 즉, 사회적 한계비용은 다음과 같이 정의된다.²⁵⁾

$$MC = \sum_{i=1}^d s_{di} MC_i$$

불완전 경쟁으로 인해 생산량은 $dQ = Q_s - Q_d - Q_f$ 만큼 감소하고, 가격은 $dP = P - SMC$ 만큼 증대한다. 즉 dQ 와 dP 는 각각 불완전경쟁으로 인한 생산량의 왜곡 정도와 가격의 왜곡 정도를 나타낸다.

후생손실을 측정하기 위해 우선 가격왜곡 정도를 살펴보고자 한다. 시장가격 왜곡률을 $\frac{dp}{p}$ 로 표시하면, $\frac{dp}{p} = \frac{(P - SMC)}{P}$ 이 되며, 식 (1) 양변에 개별기업의 시장점유율 s_i 곱한 후 합산하면 다음의 식(2)를 얻을 수 있다.

$$\frac{(P - SMC)}{P} = \frac{H_d}{\eta_d} (1 + \lambda_d) \quad (2)$$

여기에서 H_d 는 지배기업만 고려한 허쉬만-허핀달 지수(HHI)이며, λ_d 는 지배기업의 가중 기대변이(weighted conjectural variation)를 나타낸다. 가격의 상대적 왜곡 정도는 시장집중도, 기대변이와 수요의 가격탄력도로 표현된다. 그러나 수요함수에 대한 정보가 없는 한 수요의 가격탄력도를 알 수 없기 때문에 식 (2)를 이용하여 가격왜곡 정도를 측정하기에 어려움이 있다. 만약 한계비용과 평균비용이 일치되는 장기 균형상태를 가정한다면 식 (2)로부터 다음 식을 도출할 수 있다.²⁶⁾

$$\frac{\Pi}{TR_d} = \frac{H_d}{\eta_d} (1 + \lambda_d)$$

위에서 $TR_d = \sum_{i=1}^d p q_i$ 로 지배기업들의 총 매출을 나타낸다. 위 식을 이용하여 정리하면 시장가격 왜곡률은 다음과 같이 이윤과 매출의 비율로 표현할 수 있다.

25) 개별기업들의 한계비용이 다를 때 그 산업의 한계비용을 어떻게 정의해야 하는가, 다시 말하면 개별기업의 한계비용에 대한 가중치를 무엇으로 하는 게 바람직한가의 문제가 따른다. 여기에서는 Donsimoni-Geroski-Jacquemin(1984)이 'the usual course of works in applied work'로 표현한 방식에 따라 정의하였다. 자세한 내용은 Hwang(1992) 참조

26) $\frac{P - SAC}{Q} Q_d = \frac{\Pi}{TR_d}$ 이용

$$dp = (P - SMC) = \frac{\Pi}{TR} \quad (3)$$

다음으로 수요의 가격탄력도를 η 라고 할 때 탄력도의 정의와 식 (2)를 이용하면 생산량 왜곡률은 다음과 같이 구할 수 있다.

$$\frac{dQ}{Q} = \eta \times \frac{dp}{p} = \frac{\eta}{\eta_d} \times H_d \times (1 + \lambda_d) \quad (4)$$

이에 따라서 후생손실삼각형의 면적(DWL)은 아래와 같이 표현될 수 있다.

$$\begin{aligned} DWL &= \frac{1}{2} \times dp \times dQ \\ &= \frac{1}{2} \times \Pi \times H_d \times (1 + \lambda_d) \times \frac{\eta}{\eta_d} \times \frac{1}{s_d} \end{aligned} \quad (5)$$

정리하면, 지배기업모형 하에서 후생손실 비용은 지배기업들의 이윤 Π , 허핀달 집중지수로 나타낸 지배기업의 집중도 H_d , 시장수요의 가격탄력도 η , 잔여수요의 가격탄력도 η_d , 지배기업의 시장점유율 s_d 그리고 기대변이 λ_d 에 의해서 결정된다. 그러나 추정식 (5)는 수요의 가격탄력도를 포함하고 있기 때문에 현실적인 활용에 제약이 많다. 따라서 아래에서는 두부 시장의 특성을 감안하여 수요함수를 알지 못해도 사회후생 비용을 추정할 수 있는 좀 더 현실적인 추정식을 도출한다. 이를 위해 잔여 수요곡선의 가격탄력도와 주변기업 공급의 가격탄력도 간의 관계를 이용하고자 한다.

지배기업모형에서 시장수요함수가 $Q(p)$ 이고 주변기업의 공급함수가 $S_f(p)$ 일 때 앞에서 보았듯이 잔여수요함수는 다음과 같다.

$$Q_r(p) = Q(p) - S_f(p)$$

잔여수요를 가격에 대해 미분한 후 정리하면 다음의 식 (6)의 관계가 도출된다.

$$= \frac{\eta}{s_d} - \frac{\eta_f(1-s_d)}{s_d} \quad (6)$$

여기에서 $s_d = \frac{Q_d}{Q}$ 로 지배기업의 시장점유율, $\lambda_d = \frac{d}{dp} \times \frac{P}{Q}$ 로 시장수요의 가격탄력도, $\eta = \frac{dS_f}{dp} \times \frac{p}{Q_f}$ 는 주변기업의 공급 가격탄력도를 나타낸다. 만약 주변기업들의 비중이 아주 미약하여 $s_d \rightarrow 1$ 인 경우 $\frac{\eta}{\eta_d} \rightarrow 1$ 이 되어 식 (5)는 다음과 같이 단순화된다.

$$DWL = \frac{1}{2} \times \Pi \times H_d \times (1 + \lambda_d) \quad (5)'$$

또는 주변기업의 시장점유율이 미미하지는 않지만 공급량이 안정적으로 유지되고 있다면 이는 $\eta_f \rightarrow 0$ 을 의미하고 $\eta_d \rightarrow \frac{\eta}{s_d}$ 가 되어 식 (5)는 다시 (5)'로 환원된다. 두부 산업은 이 후자의 경우에 해당한다고 볼 수 있다. 적합업종으로 지정된 이후 두부 시장의 규모는 사실상 정체현상을 보이는 한편, 지배기업인 대기업 3사의 시장점유율은 80% 내외에서 안정적으로 유지되고 있으며, 지난 3년간 주변부 중소기업들이 시장에 공급하는 총량은 전체 시장규모의 20% 수준에서 유지되고 있기 때문이다.

따라서 우리나라 두부제조업의 후생손실은 식 (5)'를 이용하여 추정할 수 있다. 이 식은 지배기업이 존재하는 일반적인 불완전시장에서의 후생손실을 나타내는 식 (5)와 비교하여 추정이 필요한 탄력도 변수들이 사라지고 데이터를 통해 구할 수 있는 이윤과 HHI로 이루어져 있어 후생손실을 계산하기에 상대적으로 용이하다. 여전히 λ_d 추정 문제는 남아 있으나 식 (5)'를 이용하여 적합업종 지정기간 동안 두부시장에서의 후생손실이 어떻게 변화되었는지 살펴보고자 한다.

(2) 적합업종 제도가 사회적 후생에 미치는 효과

적합업종의 지정효과를 판단함에 있어서 가장 중요한 기준은 사회적 후생의 극대화 또는 사회적 비용의 최소화 원칙을 훼손하지 않아야 한다는 것이다. 동반위도 적합업종 지정 및 운영의 기본방향으로 이 점을 강조하여 왔다. 그렇다면 두부 제조업의 적합업종 지정 및 시행의 결과, 사회적 후생 또는 사회적 비용은 어떻게 변했는가. 이를 살펴보기 위해 여기에서는 앞에서 도출된 식 (5)'를 이용하여 연도별 사회적 후생손실을 추정한다. 즉 두부 대기업 3사를 지배기업군으로 보고, 이들 각 기업의 두부사업 관련 매출액과 영업이익 자료를 이용

하여, 식 (5)'에 기초한 후생손실 규모를 추정하고자 한다.

대기업 3사는 모두 종합식품업체로서 두부 사업에 국한한 매출액과 영업이익에 관한 정보를 별도로 구분, 추정하는 것은 사실상 불가능하다. 이에 본 연구에서는 관련 업계의 협조 및 면담을 통해 2011년부터 2013년까지 상위 3사의 매출액과 영업이익 자료를 구하여 활용하였다. 적합업종 지정 시점은 2011년 말이지만 그 해 초부터 두부 품목의 적합업종 지정 논의가 있었던 만큼 2011년 이전 자료가 있다면 해당 정책의 영향력을 더 정확히 비교분석을 할 수 있을 것이나, 실제 사용가능한 자료가 2011년부터 2013년까지 3개년도에 한정되어 분석에 다소 한계가 있다.

이들 3사의 두부 매출액 자료를 가지고 계산한 허핀달 시장집중지표()는 <표 4>와 같다. 이 지표는 개별기업 자료를 바탕으로 작성한 것이며, 앞의 낱은 자료에 기초한 시장집중지표와는 약간의 차이가 있을 수 있다. 두부 사업 관련 영업 이익은 회사 A의 경우, 적합업종 규제가 본격적으로 적용되기 시작한 2012년에는 전년 대비 47.7% 증가하였고 2013년에는 전년 대비 또 다시 64.3%나 증가하였다. 2011~2013년 기간 중 회사 A의 두부 매출총액은 큰 변화가 없었던 반면에 영업이익율은 현저하게 증가하였음이 특징적이다. 나머지 두 회사의 경우는 두부 사업에서 이익을 실현하지 못하고 있으나 적합업종 지정 이후 영업손실 규모가 큰 폭으로 감소하였다. 두 회사의 영업실적을 합하면, 2011년도에는 적자규모가 63.6억 원이었으나 2012년도에는 22.9억 원, 2013년도에는 6.4억 원으로 전년 대비 각각 63.9%, 71.9% 개선되었다.

후생손실을 추정함에 있어서 남은 과제는 변수 λ_d 의 값이 얼마인가 하는 것이다. 좀 더 확장하여 보면 $H_d(1 + \lambda_d)$ 의 값에 관한 문제다. 앞서 설명한 바와 같이 동반위에서 적합업종 지정을 통해 대기업의 사업 확장을 제한하여 대기업의 시장점유율 합계가 80%를 넘지 않아야 한다고 했기 때문에 시장구조에는 의미 있을만한 변화가 일어나지 않았다. 그러나 기업행태는 바뀌었다. 즉 H_d 는 그대로이나 λ_d 가 크게 변한 것이다. 이러한 사실은 적합업종 지정 이후 시장점유율이 늘어나지 않도록 할인행사 및 판촉활동을 최대한 자제하는 등의 노력을 기울이며 정부의 동반성장 정책에 협조했다고 자평한 어느 대기업의 연차보고서에서도 거듭 확인되는 사실이다.

적합업종 지정 이후 대기업 간 경쟁행태가 바뀌었다 함은 λ_d 값이 높아지는 방향으로 바뀌었음을 의미한다. 만약 대기업 3사가 꾸르노 경쟁을 하여 다른 기업의 생산량 변화에 전

혀 반응하지 않는다면 λ_d 의 값은 0이 된다. $\lambda_d(1 + \lambda_d)$ 의 값이 1이면, 지배기업들이 적합업종 제도 하에서 상호 담합을 했다는 의미가 되는데, 시장점유율 2위 회사와 3위 회사의 순위가 바뀌었기 때문에 담합으로 간주하기에는 무리가 따른다. 따라서 $H_d(1 + \lambda_d)$ 의 값이 1보다 작다고 한다면, λ_d 의 값은 0보다 크고 $(1/H_d - 1)$ 보다는 작다고 보는 게 합리적일 것이다. 이 범위 내에서 λ_d 의 값을 구체적으로 확정하기는 어렵기 때문에 λ_d 가 0인 경우부터 한 기업의 의사결정에 대해 동일하게 반응하는 λ_d 인 경우를 양극단으로 하여 여러 경우를 상정하여 후생손실을 추정하였다. 만약에 대기업 3사의 이익 증가율 만큼 시장경쟁의 강도가 감소했다고 가정하면 2012년도 λ_d 의 값은 0.5, 2013년도 λ_d 의 값은 0.7로 볼 수도 있을 것이다. 이상의 내용을 바탕으로 후생손실을 추정한 결과는 다음 <표 4>와 같다.

후생손실 추정 결과를 정리하면, 적합업종 지정 기간동안 두부 시장에서 사회적 후생손실이 지속적으로 증가하고 있는 것으로 나타났다. 이는 λ_d 의 구체적인 값과 무관하게 일관되게 나타나는 결과이다.

<표 4> 사회적 후생손실 추이

(단위: 억원)

| 연도 | Hd | $1 \times \Pi \times \lambda_d \times (1 + \lambda_d)$ | | | | |
|---------|--------|--------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| | | $\lambda_d = 0$ | $\lambda_d = 0.3$ | $\lambda_d = 0.5$ | $\lambda_d = 0.7$ | $\lambda_d = 1$ |
| 2011 | 0.4705 | 7.4 | 9.6 | 11.1 | 12.6 | 14.8 |
| 2012 | 0.4803 | 28.1 | 36.5 | 42.2 | 47.8 | 56.2 |
| 2013 | 0.4904 | 54.8 | 71.3 | 82.2 | 93.2 | 109.6 |
| 증가율*(%) | | 641.6 | 641.6 | 641.6 | 641.6 | 641.6 |

* 2011년 대비 2013년 증가율을 나타냄

그렇다면 2011~2013년 동안 두부시장에서의 후생손실이 증가된 이유는 무엇일까? 후생 변화는 여러 가지 요인들에 의해 영향을 받는다. 비교적 짧은 기간이라 할 수 있는 3년이라는 추정기간 동안 두부시장 내에 눈에 띄는 변화는 없었으며, 27) 적합업종지정 제도 도입이

27) 2011년 69개였던 사업체 수가 2012년에는 75개로 다소 증가했으나 생산액은 약 3,800억 원에서 약 3,500억 원으로 감소하여 사업체 당 생산액은 다소 감소했다. 뿐만 아니라 새로운 히트상품이 등장하여 소비행태를 변화시키거나 하는 변화도 없었다. 두부 시장은 전반적으로 큰 변화가 없는 다소 정체되어 있는 시장으로 보인다.(본 연구를 위해 인터뷰를 했던 두부 생산기업 종사자 역시 현재 두부 시장을 정체된 시장으로 파악

가장 변화인 것으로 보인다. 따라서 이 기간 동안 후생손실을 변화시킨 가장 큰 영향을 미친 요인은 적업업종지정 제도가 아닌가 싶다.²⁸⁾

적합업종 제도로 인해 시장집중도에는 큰 변화가 없었지만 적합업종 규제에 순응하기 위해 대기업들의 판촉활동이 크게 줄고,²⁹⁾ 이에 따라 소비자 실제 지불가격이 높아지면서 후생손실이 늘어난 것으로 보인다. 소비자 실제 지불가격이 높아진 것으로 추측되는 이유는 앞서 2절에서 보았듯이 대기업의 영업이익이 증가된 정도에 비해 매출액 증가는 미비했기 때문이다.³⁰⁾

구체적으로는 적합업종으로 지정된 2011년 대비 2013년 사회적 후생손실은 최소 6.5배 증가된 것으로 나타난다. 만약 여기에다 전술한 바와 같은 이유로 기업의 경쟁제한적 행태를 감안하여 2013년의 값을 0.7로 본다면, 후생손실은 2011년 대비 약 12.6배 증가했다고 볼 수 있다. 이 수치를 대기업 3사의 매출액과 비교하여 평가하면, 적합업종 도입 이전에 후생손실 비용은 2011년에 대기업 3사 매출액의 약 0.2%에 불과했으나 2012년에는 약 1.3%로 증가하였고, 2013년에는 약 3%로 증가한 것으로 추정된다.³¹⁾

현실적인 여러 가지 제약에도 불구하고 2011~2013년 기간 중 연도별 사회후생손실을 추정할 결과 매년 후생손실이 증가하고 있음을 보았다. 이는 적합업종 지정으로 인해 대기업 간 유효경쟁이 크게 약화된 결과 대기업 3사의 이익은 증가하고 사회후생 손실은 일관되게 증가한 것으로 나타나 본 연구의 검증가설과 부합하는 것으로 나타난다.

하고 있었다.)

28) 물론 이러한 판단은 자의적이라는 비판을 피할 수 없다. 그러나 현실적으로 두부 시장에 대한 미시적 자료를 획득하는 것이 거의 불가능하여 정직한 분석을 할 수 없는 상황에서 주어진 데이터만으로 저자가 내릴 수 있는 최선의 판단이다.

29) 대기업들의 판촉활동이 줄었다는 상황증거는 2장에서 이미 살펴보았다.

30) 두부생산자 물가지수나 포장두부가격이 동 기간 동안 다소 상승하기는 하였지만 2장에서 보았듯이 두부 시장은 명목적인 가격을 낮추거나 높이기보다는 할인이나 판촉 등을 통해 실제 소비자가 지불하는 가격을 변화시키는 방법으로 가격경쟁을 해왔기 명목가격 변화보다는 판촉활동 감소로 인한 실제 소비자 지불가격이 높아진 효과가 더 큰 것으로 판단된다. 판촉활동의 감소는 곧 기업의 비용이 감소되었음을 의미한다.

31) 여기에서는 설명의 편의를 위해 고정비용이 없다고 가정하였으나 고정비용을 감안하면 후생손실 추정식은 $1 \times (\Pi +) \times H \times (1 + \lambda_d)$ 이다. 여기서 F는 두부 제조 대기업 3사의 고정비용 합계이다. 따라서 본 연구에서 추정된 사회적 후생손실 비용은 실제보다 과소 추정된 것임에 유의할 필요가 있다.

IV. 결론

본 연구는 두부 적합업종 지정이 시장구조, 관련 기업의 행태와 사회후생에 영향을 미치는 경로를 체계적으로 설명하는 대안적 분석틀을 제시하고자 하였다. 지배기업이론을 토대로 사회적 후생손실 비용을 추정하는 산식을 도출하고, 이를 두부 시장에 적용하여 적합업종 지정 이후 사회적 비용에 어떤 변화가 있었는지 살펴보았다.

지배기업이론에 기초하여 사회적 후생손실을 추정한 결과, 적합업종 지정 이후 두부 시장에서 사회적 후생손실이 지속적으로 급증하고 있음을 확인할 수 있었다. 적합업종 지정으로 인해 2013년도 두부 시장의 사회적 후생손실은 2011년 대비 최소 6.5배에서 12.6배까지 증가한 것으로 나타났다. 이 사회적 비용을 대기업 3사의 매출액과 비교하면, 2011년에는 0.2%에 불과하였으나 2012년에는 1.3%로, 그리고 2013년에는 3%까지 증가하였다.

달리 표현하면 두부 품목을 적합업종으로 지정한 이후 사회후생이 계속 감소하고 있는 것이다. 그렇다면 어떤 이유에 의해서 후생손실이 증가하였을까? 후생손실의 크기는 지배기업의 이윤 및 시장집중도, 그리고 기업 간 경쟁행태를 반영하는 기대변이에 의해 결정된다³²⁾. 분석대상 기간 동안 두부 시장의 규모와 시장집중도는 크게 변화하지 않았다. 시장집중도에 변화가 없었던 것은 대기업의 시장점유율 확대를 자제하도록 한 적합업종 제도의 취지에 따른 결과로 보인다. 그러나 시장규모 및 집중도에 변화가 없는 상태에서 대기업의 경쟁행태가 달라지면서 대기업의 영업실적은 큰 폭으로 개선되었다. 반면에 중기중앙회에 따르면, 중소기업에 대한 적합업종 제도임에도 불구하고 두부를 포함한 식품업 분야에서 이익 또는 매출액이 늘지 않은 것으로 조사되었다. 지배기업이론에서 상정하고 있는 바와 같이 중소기업들은 주변부 경쟁기업으로 머물면서 제도 시행 이후에도 이전과 마찬가지로 정상 이윤을 얻는데 그치고 있는 것으로 보인다.

이처럼 두부 시장의 경우, 중기 적합업종 제도는 대·중소기업 간 경쟁을 약화시키는 효과보다는 대기업 간 경쟁을 자제시키는 효과가 커서 소비자에게 피해가 발생하는 대신 대기업의 이익을 늘리는 데 기여하였다. 실제로 두부 시장을 선도하는 모 대기업의 영업이익은 적합업종이 본격적으로 시행된 첫 해인 2012년에는 전년 대비 47.4% 증가하였고 그 다음

32) 일반적으로는 수요의 가격탄력도 역시 후생손실의 규모를 결정하는데 중요한 역할을 한다. 그러나 여기에서는 두부 시장과 규제환경의 특성 때문에 가격탄력도에 대한 정보 없이도 후생손실 측정이 가능했다.

해에는 전년 대비 64.3%나 급증하였다. 두부는 제품의 동질성, 신선식품의 유통기한 제약 때문에 가격할인, 덤 증정 등의 판매촉진 전략이 거의 일상적으로 전개되어 왔다. 그러나 적합업종 지정 이후에는 대기업들이 시장점유율 확대를 우려하여 판촉전략을 최대한 자제하였기 때문에 소비자의 실제 지불가격이 높아졌고, 대기업의 수익성이 개선되었던 것이다.

적합업종 제도를 포함하여 정부가 시장구조 정책을 펼침에 있어서는 사회적 후생의 극대화 또는 사회적 비용의 최소화 원칙에서 벗어나지 않아야 한다. 동반성장위원회에서도 적합업종 지정 및 운영의 기본방향으로 이 점을 강조하여 왔다. 그러나 본 연구에 의하면 최소한 두부 산업에서는 적합업종 제도 때문에 소비자 잉여의 일부가 대기업의 이익으로 이전되고, 사회적 후생손실이 큰 폭으로 증가하였다. 적합업종 지정으로 인해 중소기업들은 중기 중앙회 조사에서도 나타나듯이 심리적 안정감을 얻었을 수는 있으나 이로 인해 수익성이 개선되거나 경쟁력이 향상되었다는 증거는 없다. 두부 적합업종 지정은 대·중소기업 경쟁환경을 개선시키기 보다는 대기업끼리의 유효경쟁을 제약함으로써 소비자는 상대적으로 비싼 가격을 지불하게 되고, 생산 및 소비는 사회적으로 적정한 수준 이하에서 결정되도록 하여 사회 후생 손실이 증가한 것으로 보인다.

참고문헌

- 권영선, 「대형마트 영업일 규제정책 및 소형가게 매출증가」, 한국 SCM 학회 발표 논문, 2014.
- 김성훈·이계임·최지현, 「두부 산업의 생산 실태 분석」, 『농업과학연구』 제40권 제4호, 2013, pp.411-416.
- 김세중, 「중소기업 적합업종제도 운영 및 향후 과제」 중소기업 포커스, 2011.7
- 김필현, 「중소기업 적합업종·품목제도의 실효성 검토 및 보완방안」, 전경련중소기업협력센터, 2011.
- 농수축산신문, 『한국식품연감(2013-2014)』, 농수축산신문, 2014.
- 대·중소기업협력재단, 중소기업연구원, 「중소기업 적합업종·품목 선정제도 도입의 효율적 방안」, 2011.
- 오영경, 『중소기업 고유업종 해제효과 사례분석』, 전경련, 2010.
- 이윤보·이동주, 「중소기업 고유업종제도의 실효성에 관한 연구」, 『중소기업연구』, 2004, pp.75-98.
- 이혁우, 「중소기업 지원정책에서 교환에 대한 이해의 필요성: 중소기업 고유업종 정책을 중심으로」, 『사회과학연구』 제24권 1호, 2013, pp. 331-353.
- 전국경제인연합회, 「중소기업 고유업종 해제효과」, 전경련 중소기업협력센터, 2011.
- 한국농수산식품유통공사, 『2013 가공식품 세분화 시장보고서: 두부편』, 농림축산식품부·한국농수산식품유통공사, 2013.
- 황인학, 『시장구조와 경쟁효율』, 한국경제연구원, 1999.
- 황인학, 「중소기업 적합업종 제도의 본질과 문제점: 두부 제조업의 사례」, KERI Insight, 2011.
- 황인학·한현욱, 「중소기업 적합업종 지정의 효과: 두부 시장 사례」, 한국경제연구원, 2014.
- Cowling, Keith and Waterson, Michale, “Market Structure and Price Cost Margins”, *Economica* 43, 1976, pp.267-274.
- Donsimoni, Marie-Paule., Geroski, Paul and Jacquemin, Alexis, “Concentration Indices and

- Market Power : Two Views”, *Journal of Industrial Economics*, 1984, pp.419-434.
- Klemperer, Paul. “Welfare Effects of Entry into Markets with Consumer Switching Costs”, *Journal of Industrial Economics*, 1988, pp.159-165.
- Hwang, Inhak , “On The Measure of Welfare Performance in Oligopoly Market”, mimeo. 1992.
- Sadun, Raffaella, “Does Planning Regulation Protect Independent Retailers?”, *NBER Working Paper 19797*, 2014.
- Simon, Herbert A., “Rationality in Psychology and Economics”, in 『*Rational Choice*』 edited by Robin Hogarth and Melvin Reder, the University of Chicago Press, 1987.
- USTR, *2014 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, United States Trade Representative, 2014.
- Viner, Jacob, “Cost Curves and Supply Curves”, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 1932, pp.23-46.

The Designation of Tofu Industry for Suitable Industries for SMEs and its Effects on Social Welfare in the Tofu Market

Hwang, Inhak and Han, Hyun-Ok

The National Commission on Corporate Partnership (NCCP) designated the tofu market as a type of business suitable for SMEs in the end of 2011 in order for levelling the playing field between large businesses and SMEs. This paper examines the effects of the designation on market competition and social welfare. The tofu market in Korea consists of three dominant firms and many fringe firms. Based on dominant firm theory, we thus derive the deadweight loss function depending on the dominant firms' market shares, profits and behavior. We measure the deadweight loss in the market from 2011 to 2013, and find that the deadweight loss has increased since the designation. We suspect the results come from the refrainment of competition among the dominant firms caused by the designation. The total market share of the dominant firms has been restricted not to exceed 80% after the designation. To satisfy the restriction, they reduced promotional activities such as price discount or 1+1 event. As a result of it, it seems that the profitability of each large firm is improved but consumers end up paying more.

Key words: NCCP, Business Suitable for SMEs, Dominant Firm Theory, Deadweight Loss