

정책논단

제주사랑상품권 도입에 따른 효과와 활성화 방안

제주발전연구원 책임연구원 고 태 호

대형 유통업체 등에서 소비가 이루어질 경우, 발생한 자본소득 중 일부가 대형 유통업체 등의 본사가 위치한 지역 외로 유출되게 되어, 소비에 따른 경제적 효과가 전통시장에 비해 축소되게 된다. 이러한 문제를 해결하기 위하여 각 지방자치단체는 지역화폐인 전통시장 상품권을 도입하고 있는 것이다

J E J U D E V E L O P M E N T F O R U M

1. 들어가며

전통시장은 과거 지역상권의 중심지로서 지역경제의 한 축을 담당하고 있었으나 최근 대형 유통업체의 증가, 소비패턴의 변화, 경영 노하우 부족 등으로 인하여 경쟁력이 날로 약해지고 있다. 전통시장의 경우, 대형 유통업체 등과 비교하여 지역주민 고용효과가 크고, 지역경제에 대한 기여도가 높다는 특성을 가지고 있어, 이의 활성화와 침체는 지역경제에 직·간접적인 영향을 미치게 된다. 이에 중앙 및 지방정부는 다양한 전통시장 활성화 방안을 시행하고 있다.

전통시장 활성화 방안 중 하나로서 최근 주목받고 있는 것이 지역화폐의 이용이다. 지역화폐란, 어느 특정 지역에서 통용되는 재정과 서비스를 교환하는 통화체계로서, 국가의 공식화폐와 달리 소규모 공동체 안에서만 쓰이는 화폐를 의미한다. 지역화폐의 이용은 특정 지역에서만의 이용을 전제로 하는 바,

지역화폐의 도입에 따라 발생하는 소비 증대 효과 등의 경제적 효과를 해당 지역에 집중할 수 있다는 장점이 있다.

최근 많은 지방자치단체들이 전통시장 활성화 방안으로서 도입하고 있는 전통시장 상품권은 지역화폐의 대표적인 예라고 할 수 있다. 전통시장 상품권은 해당 지역 내의 전통시장 등에서만 사용이 가능한 상품권을 의미하며, 지역 내 전통시장의 매출을 증대시키기 위한 목적으로 도입되었다. 전통시장 상품권의 이용 확대에 따라 전통시장에서의 소비가 활성화되면 시장상인의 소득이 증대되고, 이러한 시장상인의 소득 증대는 중간재 구입 및 직접 소비를 통해 지역 내에 경제적 효과를 유발하게 되는, 소득의 선순환 구조가 구축되게 되는 것이다. 이와 반대로 대형 유통업체 등에서 소비가 이루어질 경우, 발생한 자본소득 중 일부가 대형 유통업체 등의 본사가 위치한 지역 외로 유출되게 되어, 소비에 따른 경제적 효과가 전통시장에 비해 축소되게 된다. 이러한 문제를 해결하기 위하여 각 지방자치단체는 지역화폐인 전통시장 상품권을 도입하고 있는 것이다.

제주지역의 경우에는 2006년부터 전통시장 상품권인 ‘제주사랑상품권’을 발행하고 있다. 제주사랑상품권은 제주지역 내 전통시장 및 골목상권 등에서 사용 가능한 상품권으로, 그 판매 규모 및 성장세가 타 지역에 비해 높아 전통시장 상품권의 성공사례로서 주목받고 있다.

그러나 2006년 첫 발행 이후 2011년까지의 제주사랑상품권 판매액 구매처별 현황을 살펴보면, 제주사랑상품권의 매출 중 대부분이 제주특별자치도 산하기관 및 제주은행 등의 기관 및 단체를 통하여 판매되었으며, 개인이 직접 상품권을 구매하는 경우는 전체 판매량의 약 1/4 수준에 불과한 것으로 나타났다. 개인의 구매량이 적다는 것은 제주사랑상품권의 실 수요자인 지역주민이 전통시장 상품권의 이용에 대한 필요성을 크게 인지하고 있지 못하는 것으로 해석할 수 있다. 이처럼 제주특별자치도 산하기관 등의 기관 및 단체를 통한 상품권 매출 증대에만 의존할 경우, 일정 수준 이상의 성장을 기대하기 힘든 바, 이를 극복하기 위해서는 제주사랑상품권의 실 수요자인 지역주민을 대상으로 상품권 이용에 대한 필요성을 인지시킴으로써 이들의 상품권 구매 수요를 증대시킬 필요가 있는 것으로 판단된다.

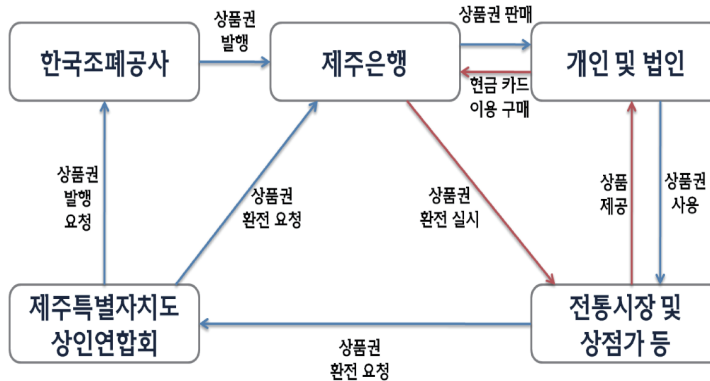
지역주민들을 대상으로 제주사랑상품권 이용의 필요성을 인지시키기 위해서는 기본적으로 주민들에게 ‘왜 전통시장 상품권을 이용해야 하는가?’, ‘전통시장 상품권을 이용하면 지역에 어떠한 효과가 발생하는가?’ 등에 대한 해답을 제시해 주어야 한다. 이를 위하여 본 고에서는 제주사랑상품권의 도입에 따라 기대되는 긍정적인 효과들을 구체적으로 유형화하여 살펴보고, 지역주민

대상 홍보 강화 등의 제주사랑상품권 이용을 활성화하기 위한 세부 방안을 제시하였다.

II. 제주사랑상품권 개요 및 현황

제주특별자치도는 전통시장으로 소비수요를 유도함으로써 지역경제 활성화에 기여하고자 제주사랑상품권을 도입하였다. 제주사랑상품권은 전국 최초로 도입된 전통시장 상품권으로 2006년 9월부터 발행하고 있으며, 제주지역 내 28개 전통시장 및 상점가, 1,200여개의 골목상권에서 사용이 가능하다.

제주사랑상품권의 발행 주체는 제주특별자치도 상인연합회이며, 상품권의 제작은 한국조폐공사가, 상품권의 판매 및 환전은 제주은행이 담당하고 있다. 상품권의 구입은 현금 및 개인·법인카드를 이용하여 가능하며, 발행권종은 3천원·5천원·1만원권이다. 제주사랑상품권의 유통경로를 간략히 도식화하여 제시하면 다음과 같다.



〈그림 1〉 제주사랑상품권의 유통경로

제주사랑상품권은 2006년 발행을 시작한 이후, 2010년까지 총 60,108백만원이 발행되었으며, 이 중 50,604백만원이 판매되었다. 판매된 상품권 중 회수된 금액은 총 48,484백만원으로, 회수율은 95.9%에 이른다. 제주사랑상품권의 발행·판매 및 회수 규모를 연도별로 제시하면 다음과 같다.

〈표 1〉 제주사랑상품권 연도별 발행·판매 및 회수 규모

(단위: 백만원)

구분	2006	2007	2008	2009	2010	2011	계
발행액	668	2,250	10,900	13,790	15,000	17,500	60,108
판매액	668	2,250	10,900	13,781	14,760	8,246	50,604
회수액	658	2,233	10,836	13,693	14,284	6,781	48,484
미회수액	10	17	64	88	476	1,465	2,121
회수율(%)	98.5	99.2	99.4	99.4	96.8	82.2	95.9

자료: 제주특별자치도 경제정책과 내부자료

제주사랑상품권의 주요 구매 주체는 제주특별자치도 산하기관 등의 공공부문으로, 전체 상품권의 56.4%가 공공부문을 통해 판매되었으며, 그 외에 개인을 통해 28.2%가, 제주은행 및 기업·기관·단체를 통해 15.1%가 판매된 것으로 조사되었다. 제주사랑상품권의 판매액 구매처별 현황을 구체적으로 제시하면 다음과 같다.

〈표 2〉 제주사랑상품권 판매액 구매처별 현황

(단위: 백만원, %)

연도	도 산하기관	제주은행	기업·기관·단체	개인	보너스 상품권 등	합계
2006	247	206	78	131	0	662
2007	818	595	373	368	0	2,154
2008	4,576	769	1,131	1,273	0	7,749
2009	9,542	679	123	3,574	0	13,918
2010	7,008	1,436	132	3,733	51	12,360
2011	6,367	1,991	143	5,173	87	13,761
합계	28,558 (56.4)	5,676 (11.2)	1,980 (3.9)	14,252 (28.2)	138 (0.3)	50,604 (100)

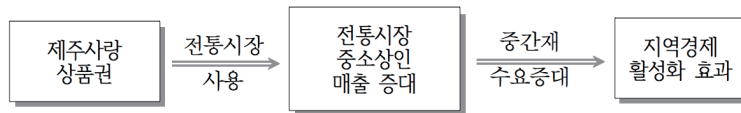
자료: 제주특별자치도 경제정책과 내부자료

Ⅲ. 제주사랑상품권의 경제적 효과

제주사랑상품권은 제주지역 내 전통시장 및 상점가, 골목상권에서만 사용이 가능한 상품권으로, 대형 유통업체 이용 수요를 전통시장 등으로 전환함으로써 지역경제 활성화에 기여하는데 그 목적이 있다. 이러한 목적에 비추어 봤을 때, 제주사랑상품권의 도입에 따라 발생할 것으로 기대되는 긍정적인 경제적 효과는 크게 전통시장 활성화 효과, 지역소득의 역외유출 감소 효과 등으로 대표될 수 있다.

■ 전통시장 활성화 효과

제주사랑상품권의 도입으로 인해 대형 유통업체 이용 수요가 전통시장으로 전환되면 전통시장 및 지역상권이 활성화되면서 경제적 효과가 발생하게 된다. 예를 들어 기존 대형마트를 주로 이용하던 제주도민이 여러 경로를 통해 얻게 된 제주사랑상품권을 이용하기 위하여 전통시장을 방문하여 이를 소비한다면 대형마트 이용 수요가 전통시장으로 전환된다고 할 수 있다. 이러한 제주사랑상품권에 의해 유도된 전통시장 소비 수요는 중소상인의 매출 증대 효과뿐만 아니라, 판매에 필요한 중간재 수요를 증대시키면서 지역경제 활성화 효과를 발생시키게 된다. 이러한 효과를 제주사랑상품권 도입에 따른 전통시장 활성화 효과라고 할 수 있을 것이다.

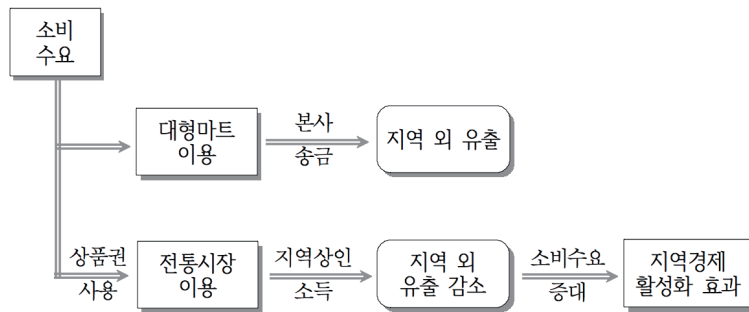


〈그림 2〉 전통시장 활성화 효과의 개념

■ 지역소득의 역외 유출 감소 효과

대형 유통업체의 경우 본사에서 자금운용 및 물품 구매 등을 담당함에 따라 인건비 등의 일부 소요자금을 제외한 매출액의 상당액을 지역 외부로 유출시키게 된다. 이러한 지역소득의 역외 유출은 지역경제의 선순환 구조를 구축시키지 못함에 따라 지역경제에 부정적인 영향을 미친다.

이에 반해 제주사랑상품권 도입에 의해 창출된 중소기업의 매출액은 지역 외로 유출되지 않고, 지역 내 소비 수요로 전환된다고 할 수 있다. 즉 제주사랑상품권 도입은 지역소득의 역외 유출을 감소시킴에 따라 지역경제에 (+) 효과를 유발시키는 것이다. 또한 제주사랑상품권에 의해 발생한 지역 중소기업의 소득 증대는 제주지역 내 소비수요를 증대시킴으로써 지역경제 활성화 효과를 유발하는 것이다. 이러한 효과를 제주사랑상품권의 도입에 따른 지역소득의 역외 유출 감소 효과라고 정의할 수 있을 것이다.



〈그림 3〉 지역소득의 역외 유출 감소 효과의 개념

IV. 정책제언

앞서 제시하였듯이 제주사랑상품권의 도입에 따라 제주지역에는 전통시장 활성화 효과, 지역소득의 역외 유출 감소 효과 등의 긍정적인 효과가 발생하게 된다. 이러한 긍정적인 효과를 지속적으로 확대하기 위해서는 상품권 이용 수요를 증대시켜야 하며, 이를 위해서는 기본적으로 지역주민의 제주사랑상품권 소비를 증대시킬 필요가 있다.

제주사랑상품권의 판매액 구매처별 현황에서 나타났듯이 현재까지 제주사랑상품권의 구매는 대부분 제주특별자치도 산하기관 등을 비롯한 기관 및 단체를 통하여 이루어지는 경향을 보였다. 이러한 기관 및 단체의 수요에 의존한 상품권 이용 수요의 증가에는 일정 수준 한계가 발생할 수 있는 바, 상품권의 실 수요자인 지역주민의 상품권 소비를 증대시킬 필요가 있는 것이다. 이를 위해서는 지역주민의 제주사랑상품권에 대한 인지도를 높일 필요가 있다. 즉 상품권 도입의 목적 및 이에 따른 긍정적인 효과를 지역주민에게 인지시킴으로써 자발적인 상품권 소비 수요를 이끌어 내야 하는 것이다.

이와 함께 지역주민이 상품권 이용을 보다 원활히 할 수 있도록 지원하는 방안을 도입할 필요가 있다. 지역주민이 실제 상품권 사용에 있어 어려움을 느끼지 않도록 하는 방안을 마련하여 지원함으로써 상품권 수요를 확대할 수 있을 것으로 판단된다.

이를 위하여 본 고에서는 지역주민의 제주사랑상품권 소비를 증대시키기 위한 방안으로, 크게 상품권에 대한 인지도를 높이기 위한 방안과 상품권 이용 수요를 증대하기 위한 지원 방안을 제시하였다.

■ 제주사랑상품권에 대한 인지도 제고 방안

지역주민의 제주사랑상품권 이용을 확대하기 위해서는 상품권에 대한 지역주민의 인지도를 높일 필요가 있다. 제주사랑상품권의 도입이 지역경제의 성장에 기여하는 바를 지역주민이 인식한다면, 자연스럽게 개인의 상품권 이용 비중을 높일 수 있을 것으로 판단된다.

이를 위하여 제주사랑상품권의 이용 및 이용에 따른 효과에 대한 홍보를 현재보다 강화할 필요가 있다. 현재 제주사랑상품권에 대한 홍보는 방송 및 언론매체를 통한 홍보활동, 홍보 전단 배포, 지역 내 주요 기관과의 상품권 구매 촉진 협약 체결, 설·추석 등 명절기간을 이용한 이벤트 개최 등을 실시하고 있는 바, 이를 보다 확대하여 추진할 필요가 있다.

아울러 전통시장 내 상인에 대한 홍보가 함께 이루어져야 할 것으로 판단된다. 전통시장 상품권이 결제수단으로서 이용되기 위해서는 시장상인들의 상품권 이용에 대한 이해가 전제되어야 하기 때문이다. 이를 위하여 시장상인을 대상으로 전통시장 상품권 관련 홍보 활동을 실시할 필요가 있다. 구체적으로 전통시장 상품권 이용에 따른 긍정적인 효과 및 상품권 이용 규정, 상품권의 현금화 방법 등에 대한 홍보를 실시함으로써 시장상인들이 자발적으로 전통시장 상품권 이용 확대에 기여할 수 있도록 할 필요가 있다.

■ 제주사랑상품권 이용 수요 증대를 위한 지원 방안

지역주민의 상품권 이용을 확대하기 위해서는 전통시장 상품권에 대한 인지도 제고와 더불어 제주사랑상품권 이용 수요 증대를 위한 지원 방안이 필요할 것으로 판단된다. 이를 위한 방안으로 지역주민 대상 인센티브 제공 방안, 상품권의 이용 방법 간소화 방안 등이 제시될 수 있을 것이다.

먼저 지역주민을 대상으로 한 인센티브 제공 방안으로는 상품권 구입 시 할인 혜택을 제공하는 방안을 고려할 수 있다. 전국 전통시장에서 사용가능한 온누리 상품권의 경우, 상품권 구매 시 총 구매액의 3%를 할인해주는 혜택을 제공함으로써 개인의 구매 비중을 효과적으로 증대시킨 것으로 평가되고 있다. 제주사랑상품권의 경우 구매에 따른 별도의 할인 혜택이 제공되고 있지 않고 있는 바, 상품권 구매 시의 할인 혜택을 도입함으로써 지역주민의 상품권 이용을 확대할 수 있을 것으로 판단된다.

다음으로 상품권 이용 방법을 간소화하기 위한 방안으로서, 시장상인들의 상품권 이용에 있어 편의를 확대함으로써 상품권 이용에 대한 거부감을 줄이는 방안을 고려할 수 있다. 시장상인이 상품의 결제수단으로 상품권을 받을 경우 이를 현금화하는 데에는 일정기간이 소요되는 바, 중소상인들의 경우 상품권 이용에 대하여 소극적인 태도를 보일 수 있을 것으로 판단된다. 현재 제주지역의 경우 각 시장상인연합회에서 상품권을 회수하고 현금화해주는 업무를 담당하고 있으나, 상인들의 편의를 제고하기 위해서는 상품권을 즉시 현금화해 주는 방안 등을 고려할 수 있을 것이다.

이와 함께 지역주민들이 제주사랑상품권을 이용하는데 있어서의 편의를 제고하기 위한 방안으로서, 전자상품권 및 모바일 상품권 등의 새로운 상품권 유형을 도입하는 방안을 고려할 수 있을 것이다. 기존 상품권의 경우 판매 및 환전을 담당하는 곳을 방문하여야 상품권을 구매할 수 있었으나, 최근에는 이용편의를 위해 전자상품권 및 모바일 상품권 등을 도입하는 상품권이 증가하고 있다. 소비자가 상품권을 구매하기 위하여 직접 판매처로 이동하지 않더라도, 인터넷 등을 이용하여 필요에 따라 보다 쉽게 상품권을 구매할 수 있도록 하는 서비스를 제공함으로써 경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 판단된다. 이를 위하여 관련 서비스 업체 등과의 협의를 통해 전자상품권 및 모바일 상품권 등의 서비스를 실제 구현할 수 있는 인프라를 구축함으로써 상품권 이용 규모를 보다 확대시킬 수 있을 것으로 판단된다. **JDI**