

“닭이 먼저냐, 달걀이 먼저냐.”

현재 베이커리업계의 결제 관행을 두고 업계의 한 관계자가 한 말이다. 불합리한 결제 관행의 문제에 공급자와 수요자가 각각의 몫을 지니고 있다는 뜻이다. 먼저 이러한 문제점을 보여주는 대표적인 사례 두가지를 보자.

사례 하나. 중간 재료상인 K씨는 당장이라도 사업을 그만 두고 싶은 마음뿐이다. 그러나 생각만큼 쉽지 않다. 그동안 깔린 미수금 때문이다. 처음 사업에 뛰어들면서 그는 거래 원칙을 세우고 이를 실천하기로 마음을 다잡았다. 주위에서 미수금으로 허덕이는 모습을 봐왔기 때문이다. 그러나 결심은 곧 무너졌다. 좀체 외상 거래를 하지 않는다는 입장이나 자기와 거래하겠다는 제과점이 없었던 것이다. 입장이 바뀌니 거래처는 늘기 시작했다. 그만큼 미수금도 쌓여갔다. 얼마되지 않아 자금은 바닥이 나고 달을 넘기가 버거웠다. 월말이 가까워 오면 납품하라 미수금 챙기랴 정신이 없다. 이럴 때면 교통은 더욱 막혀 갈 길 바쁜 발목을 잡는다.

사례 둘. 제과점을 운영하고 있는 P씨는 최근 한 재료상으로부터 거래제의를 받았다. 개업한 지 얼마 안됐다는 그 재료상은 기존 거래처보다 외상을 더 많이 주겠다고 하며 자기 물건을 쓰라고 했던 것이다. 몇 미터

걸기 무섭게 속속 생기는 제과점, 피자, 햄버거 가게로 매출이 떨어지고 있던 참에 그 제의는 귀가 솔깃했다. 재료 대금을 좀더 뒤로 미루고 그 돈을 보태 가게를 새롭게 꾸미면 매출도 오르고 외상 대금도 곧 갚을 수 있으리라 생각했다.

그렇다고 그가 거래처를 바꾼 것은 아니다. 오랫동안 거래했던 관계를 도리상 끊을 수 없었던 것이다. 그러나 앞선 제의보다 더한 조건. 이를테면 기존의 미수금까지 떠맡고 외상 금액도 늘려주겠다는 제의를 하는 곳도 있어 계속 기존 거래처를 고수할 지는 미지수다.

### 재료, 기계업체 외상거래로 운영난 '허덕'

결제관행의 문제점을 두고 공급자와 수요자는 앞서 제시했던 사례를 근거로 서로에게 화살을 돌린다. “현금장사를 하면서 특별한 이유없이 결제를 늦춘다”, “재료상에서 먼저 외상거래를 권유한다”는 등 양쪽의 입장에는 공통 분모가 발견되지 않는다. 우선 공급자의 입장을 살펴보자.

제과 원부재료 도매시장인 서울 방산시장의 재료상에 따르면 현재 방산시장에서 물건을 구매하는 중간 재료상이 약 100여 개에 이르고 이들 대부분이 3개월에서 5개월의 물량을 미수금으로 깔아놓은 상태라고

한다. 한 재료상 관계자는 “이 사업에 뛰어들든 신규업자가 1년 안에 3~4억을 미수금으로 소모시키기가 쉽다”이라며 “거래처가 문을 닫아 대금을 못받는 경우도 허다하다”고 말한다.

이에 따라 재료상들은 미수금을 받을 수 없는 최악의 상황을 염두해 두고 불량 채권자에 대해서는 통상 마진 10% 이상의 가격을 책정하고 있다고 한다. 불량 거래처와 거래를 끊으면 되지 않느냐는 의견에 대해 중간 재료상들은 재료상의 난립으로 고정 거래처를 확보하기가 어렵기 때문에 울며 겨자먹기식으로 이런 관행을 따를 수밖에 없다고 말한다.

제과점을 상대로 하는 업체와 달리 대형 재료상이나 재료수입업체는 ‘화살’을 주거래처인 프랜차이즈 기업으로 돌린다. 이들



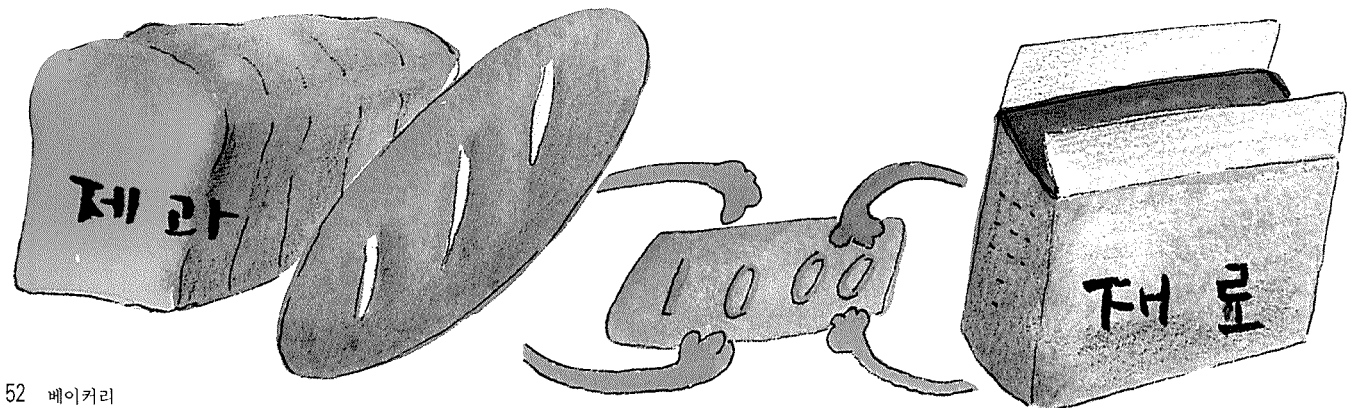
▲오랜 외상거래 관행으로 누적된 미수금으로 자금난에 허덕이는 재료상들이 많다고 한다. 한 재료상의 창고 모습.

## 베이커리종인

# 결제 관행의 대안 찾기

## 닭이 먼저냐, 달걀이 먼저냐

양쪽 모두에 있다고 업계는 보고 있다. 합리적인 상거래가 정착되기를 바라는 마음에서 업계 결제관행의 현실과 문제점 그리고 해결방향을 짚어본다.



베이커리 업계의 결제관행이 비합리적이라는 문제제기는 이미 오래 전부터 있어 왔다. 문제의 원인을 두고 공급자와 수요자는 상대방에게 화살을 돌린다. 그러나 한쪽의 일방적인 잘못이라기 보다는

업체들은 일반적으로 3 ~ 5개월짜리 어음을 받고 있다. 비교적 대금 결제에 대한 위험성이 적다는 장점이 있지만 어음기간 동안 발생하는 금융비용은 고스란히 공급자의 몫이다. 또한 불가피하게 어음을 할인하려고 해도 은행에서 할인이 되지 않아 급전이 필요한 경우 난감할 뿐이다.

수입 업체 관계자는 “은행에서 준양산 기업들이 상장되지 않았다는 이유로 할인을 거부하고 있다”고 말한다. 따라서 이들 업체는 어음 기간에 비례해 운전자금을 갖추어야 하고 어음기간이 길어질수록 그만큼 자금압박에 시달리게 되는 것이다.

장비업체도 사정은 마찬가지다. 제빵기기 제조업체인 대명기업은 “보통 4~5개월 무이자 할부로 판매하고 있으나 이것도 제대로 이행되지 않는 경우가 많다”고 말한다.

인 제과점도 할 말이 있다는 입장이다. 재료상간의 과당 경쟁으로 외상구매를 유도하고 있다는 지적이 그것이다. 이와 관련, 재료업체인 H사 관계자는 “오랫동안 굳어져온 불합리한 결제 관행의 잘못을 수요자쪽으로만 몰아붙일 수 없다”며 “경쟁이 치열하다보니 일부 업체에서 거래처 확보를 위해 외상 거



합리적인 결제관행은 공급자, 수요자 모두의 몫이다. 사진은 한 장비업체의 상담 모습.

래를 적극적으로 권유하고 있는 것에도 원인을 둘 수 있다”며 이런 지적을 인정한다.

또한 장비 대금을 일시로 지불하지 않는 이유에 대해서도 제과점측은 ‘이유가 있다’고 말한다. 일시로 지불했을 경우 장비업체에서 전혀 신경을 쓰지 않는 경우가 많다는 것이다. 따라서 할부기간 만큼은 업체로부터 원활한 서비스를 받을 수 있기 때문에 대금을 일시에 지불하지 않는다고 항변한다.

준양산업체에서는 재료 및 장비업체 중 수입업체에 대해 문제를 제기한다. 수입업체에서는 현재의 결제 관행을 염두해두고 그만큼의 비용을 가격에 포함시켰기 때문에 어음 결제는 오히려 당연하다는 것이다. 따라서 어음 기간을 단축하려면 공급자쪽에서 먼저 합리적인 가격을 제시해야 할 것이라고 말한다.

### 합리적인 결제관행, 경쟁력을 키운다

이렇듯 결제관행에 대한 ‘회살 공방’이 치열하면서도 정작 개선 방향에 대해서는 쌍방 모두 구체적인 방법을 내놓지 못하고 있다. 단지 개선되어야 할 문제점으로 인식만 할 뿐 실천 방안에는 언급을 회피

하는 분위기다. 그만큼 오랫동안 얼킨 관행이기에 문제해결의 시발점을 찾기가 막막한 것이다. 그런데 다른쪽으로 생각하면 맞물려 돌아가는 톱나바퀴처럼 공급자와 수요자가 같이 문제해결의 보조를 맞춰나가야 한다는 의미도 된다.

업체 관계자에 따르면 대안으로 공급자쪽이 거래질서를 세우는 노력을 보여야 한다고 지적한다. 즉 제살 깎기식의 과당 경쟁을 자제하고 갖가지 조건에 따른 거래 원칙을 공유하고 실천해야 한다는 것이다. 결제가 좋은 곳에 대해서는 가격 할인 등 차별화된 서비스를 제공하고 그렇지 못한 곳에는 분명히 금융비용을 요구하되 세심하게 고객을 관리한다면 문제를 어느 정도 해결할 수 있다고 보고 있다.

한편 수요자쪽에서도 문제 해결의 몫을 공유해야 한다는 의견이 제기된다. 좋은 제품이 나오기 위해서는 기본적인 요소, 즉 좋은 재료와 장비가 갖추어져야 하는데 합리적인 결제 관행이 이를 가능하게 한다는 것이다. 미수금이 많은 거래처에는 A급이 아닌 B급 재료를 납품하거나 장비 수리 요청이 있을 때 A/S를 꺼리게 된다는 공급자측의 설명은 이를 반증한다. 따라서 최소한 특별한 이유없이 지출 순위에서 뒷전으로 미루는 것은 지양해야 한다는 지적이다.

베이커리 업계의 결제관행이 타분야보다 심하게 잘못됐다고 단정짓기는 힘들다. 그러나 이런 관행이 비합리적이라는 것에는 누구나 동의한다. 이런 관행은 사실 대기업 중심의 산업구조 속에서 대기업이 뿌려놓은 씨앗이라 할 수 있다. 그런데 최근 들어 대 기업을 중심으로 협력 업체에 대한 결제를 합리적으로 바꾸려는 움직임이 가시화되고 있다. 잘못된 ‘씨앗’을 거두려는 모습이다. 이런 움직임이 전체 산업 분야로 확산될 지는 미지수다. 그렇지만 업종간의 경쟁이 심화되고 있는 상황에서 베이커리업계가 협력 업체와 합리적인 관계를 세워나가는 것은 경쟁력 확보 차원에서도 바람직하다는 게 업계의 시각이다. [E]

(글/손인수)



재료 도매상이 밀집해 있는 방산종합시장. 관계자에 따르면 100여 개의 중간 재료상이 이곳에서 물건을 구입하고 있다.

일정액 할인을 통해 일시불 구입을 권유하기도 하지만 대부분 할부로 구입하고 그 기간 만큼의 금융비용은 장비업체에서 떠안는다는 얘기다.

주방 및 제과 수입업체인 신강상사는 “수입업체 중에 현금 판매를 원칙으로 하는 업체도 있지만 대부분 어음 및 가계수표로 판매하는 경우”라며 “결제 당일 대금의 반을 지불하고 나머지 금액을 차일피일 미루는 경우도 종종 있다”고 말한다.

### 공급자 스스로 거래질서를 세우는 노력 있어야

한편 공급자의 불멘소리에 대해 수요자측