



베이커리광장

제과점 결제관행

달라져야 한다

옛날부터 부부는 궁합이 좋아야 무병장수하고 자손이 번성하며 복을 누린다고 했다. 그 궁합은 부부를 이룰 남녀간에 생년월일을 따져 남화여목(男火女木)이니 남금여금(男金女金)이니 하는 풀이를 내고, 앞에 것은 '남자는 불이고 여자는 나무' 여서 활활 타오르는 운세라 좋은 궁합이라 했고, 뒤에 것은 '남여가 다 쇠' 여서 늘상 부딪히니

행복한 가정을 이루기는 애초에 틀린 일이라 하여 궁합을 중히 여겼던 사람들에게는 도저히 용납할 수 없었던 인연이었다.

우리나라 빵과 양과자의 역사가 1백여년을 넘어섰고 기록에 서울에만 1910년경에 4개의 제과점이 있었고 1913년부터 1926년사이에는 109개가 있었다고 전해지는데, 이에 비하면 94년말 현재 우리 협회소속 서울지역의 제과점수는 약 3,500개소로 집계되고 있으니 제품시장의 규모확대와 함께 비약적인 발전을 했다고 할 수 있겠다.

이와 같이 제과업체와 더불어 그 뒤에서 발전의 일익을 담당해온 분야가 있는데, 그것은 바로 원부재료, 장비, 포장 등의 관련업체들이라고 할 수 있겠고, 궁합으로 따지면 남화여목의 좋은 인연으로 지금까지 동거동락을 해오고 있다고 해도 지나친 말은 아닌듯 하다.

물론 수요공급의 법칙에 따라 제과점이 있으니 관련산업이 존재하게 되고, 제과업체 때문에 관련업체가 시쳇말로 '먹고 살지 않느냐'는 당연지론을 펼 수도 있으나 원부재료가 질적으로 발전해 줘야 제품질도 향상이 되는 것이고, 역시 좋은 장비가 있어야 작업효율이 높아져 부가가치가 높은 상품을 생산할 수 있는 것이라고 생각한다면 제과업체와 관련업체는 떼려야 뗄 수 없는 상호보완의 관계임에는 틀림이 없다.

그런데 제과업체에 고질적인 결제관행 때문에 관련산업이 심한 자금압박을 받거나 도산의 위기까지 겪게 되는 경우가 허다하다고 하니 업계의 선진화를 부르짖고, 경쟁력을 갖춰야 살아남는다는 요즘의 상황으로 볼 때 결코 바람직한 일이 아니라고 하겠다. 전부 다 그런것은 아니지만 한 예로 어떤 장비업체는 3억원이상의 미수금 때문에 자금회전이 안돼 제품질 향상을 위한 투자는 고사하고 운영도 힘들다고 하고, 막대한 자금이 소요되는 인테리어 공사를 하고서도 장사는 잘된다고 으근히 자랑은 하면서 차일피일 대금지불을 미루거나 마지막 잔금까지 받으려면 일년, 심지어는 그 이상의 기간이 걸려야 하고, 원부재료는 외상을 반드시 갚아 놓는게 관행처럼 돼 있으니 '팔기는 현찰인데 결제는 왜 이렇게 늦추는지 도저히 이해할 수 없다'는 관련업자의 하소연이 꽤 설득력 있게 들린다.

심지어는 그냥 돈이 없어 못준다면 이해나 할 수 있는데 '○○씨라 깃돈을 붓고 나니 돈이 없다' 또는 '○○을 샀는데 그 대금 때문에 힘들다' 라는데는 정말이지 너무하는 경우가 아니냐는 관련업자의 항변이 가슴에 와닿는다.

지출순위에서 제일 뒷전인 제과점의 결제관행도 따지고 보면 업계의 손해다. 관련업체들은 결제조건에 따라서 아무래도 제품원가에 이자부담까지 없어서 그렇지 않은 경우보다 판매가를 높게 책정하기 때문이다. 나름대로 돌파구를 마련하겠다는 속셈인 것이다. 이런 상술이 바람직한 것은 아니나 결국엔 좋은 인연이 악연으로 변할 소지를 수요자쪽에서 제공하는 경우라 볼 수 있다.

이제 우리 업계도 이런 부분은 바뀌어야 한다. 날이 갈수록 경쟁은 치열해지고 영업상황은 불리하지만 '나만 살겠다' 고 할 수는 없지 않은가. 제과점과 관련산업이 금슬 좋은 부부처럼 영원해로하기 위해서는 이제 새로운 거래관계로 달라져야 한다. 