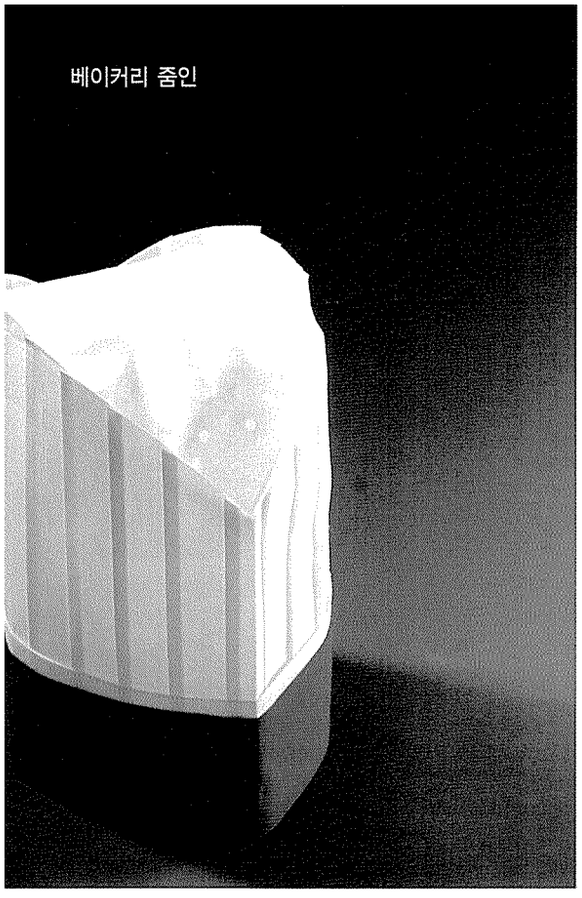


활동 마감한 비상대책위원회 보고

'실리'와 '명분' 최선 다한 투쟁

지난해 6월 16일 발족한 '이동통신사 제휴카드폐지 및 생존권 보호 비상대책위원회'가 지난 3월 8일 8개월 동안의 숨 가빴던 투쟁을 마감했다. 거대기업에 맞서 40%에 달하던 할인율을 10%로 낮추고 자영제과점의 제휴 마케팅 참가기회를 활짝 열었다는 실질적인 성과는 물론이고 제과인들의 자신감을 이끌어냈다는 데서 이번 투쟁의 의미가 빛난다.

글_김미선 기자 · 사진_한수정, 전문식

그들이 처음 뜻을 모아 일어섰을 때만 해도 그들의 승리를 예견하는 사람은 거의 아무도 없었다. 그 후로 8개월이 지난 지금 그들의 승리에 이의를 제기할 사람을 그리 많지 않은 듯하다. 모든 사람이 만족시킬 수 있다면야 그보다 더 좋은 일이 없겠지만 좀 더 많은 사람의 목소리를 담아내고자, 더불어 좀 더 나은 결과물을 이끌어내고자 밤낮으로 고민하고 노력을 거듭한 끝에 일궈낸 결실이라는 점은 누구도 부정할 수 없다.

이제 바통은 그 결과물을 나눠가지게 될 한 사람 한 사람에게 넘어가게 됐다. 이번 투쟁을 거울로 삼아 '흩어지면 죽고 뭉치면 산다'는 단순하지만 값진 교훈을 가슴에 새기고 스스로의 모습을 돌아봐야 할 때인 것이다. 시시각각으로 변하고 있는 시장의 다양한 목소리를 담아내고자 노력할 때 이번 투쟁의 가치는 그때서야 제 빛을 발하기 시작할 것이다. 지금이야말로 제대로 한 바탕 시동을 걸어볼 때다. 투쟁은 아직 끝나지 않았고, 어쩌면 영원히 지고나가야 할 숙제와 같은 것일지도 모른다.

할인율 인하와 자영제과점 제휴 참여

지난해 6월 16일 다부진 투쟁결의를 담아 발족한 '이동통신사 제휴카드폐지 및 생존권 보호 비상대책위원회(이하 비상대책위원회)'가 지난 3월 8일 (사)대한제과협회 회관에서 지난 8개월 동안의 숨 가빴던 투쟁을 이끌어온 8명의 공동위원장과 김영모 회장을 비롯한 (사)대한제과협회 회장단이 모인 가운데 해단식을 갖고 비상대책위원회의 공식적인 일정을 마무리 지었다.

이에 앞서 지난 2월 23일 대전에서는 비상대책위원회가 주관한 (사)대한제과협회 전국지회 · 지부장회의가 열려 지난 8개월 동안의 투쟁을 되돌아보고 성과를 정리하는 시간을 가졌다. 이날 회의에 모인 8명의 공동위원장은 "우리나라 굴지의 거대기업에 맞서 40%에 달하던 제휴 할인율을 10%로 낮추고 자영제과점과 프랜차이즈제과점이 똑같은 조건으로 제휴 마케팅에 참가할 수 있도록 타협을 이뤄내는 등 우리 업계에서 불공정 경쟁요인을 확 걷어냈다"면서 "이제 중요한 것은 떨어진 자영제과점의 경쟁력을 다시 일으키는 것이고 그런 의미에서 우리의 투쟁은 아직 끝나지 않았다"고 강조했다.

이날 회의에서는 "이번 비상대책위원회 활동에 적극적으로 동참하지 않은 지회나 지부와는 투쟁의 성과를 나눌 수 없다"는 지회 · 지부장들의 의견이 빗발쳤으나 8명의 공동위원장들은 업계 발전과 자영제과점 경쟁력 강화라는 대승적인 차원에서 그들 모두를 한데 아우르기로 했다. 비상대책위원회 조계중 위원장은 "제휴카드 할인문제가 해결됐다 해도 자영제과점의 어려운 사정이 갑자기 나아지지는 않는 만큼 이번 활동의 뜻을 살려 취약한 자영제과점의 경쟁력을 끌어올리는 데 다함께 노력해야 할 것"이라는 취지를 밝혔다.

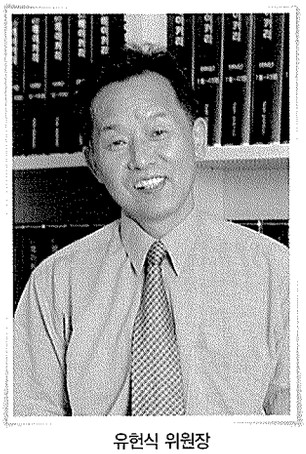
지난해 업계를 뜨겁게 달궜던 비상대책위원회 활동은 참으로 많은 것을 남긴 채 마무리됐다. 비상대책위원회를 대표로 하는 자영제과점 업계는 전국의 1만 여 자영제과점이 하나로 똘똘 뭉쳐 '계란으로 바위치기'나 다름없던 힘겨운 투쟁에서 커다란 성과를 이끌어냈고, '뭉치면 된다'는 가능성과 자신감을 다시 한 번 확인케 해준 값진 계기가 됐다는 점에서 이번 투쟁의 참된 의미를 찾고 있다.

이동통신사들의 고객관리를 위해 제과업계가 희생하는 꼴이나 다름없던 40%의 할인율을 자영제과점도 똑같이 선택권을 갖는 10%로 낮추는 실질적인 성과 또한 무시할 수 없다.

작은 것을 내주고 큰 것을 얻다

비상대책위원회가 투쟁에 돌입할 당시만 해도 이동통신사 제휴카드의 할인율 조정이 아닌 완전 폐지를 최우선 목표로 삼았지만, 이번 투쟁의 직접적인 대상이 된 두 업체 'SK텔레콤'과 '파리바게뜨'가 "멤버십카드 이용고객과 가맹점주

비대위를 이끈 공동위원장 八인

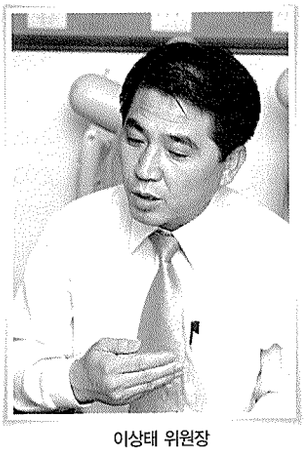

유헌식 위원장

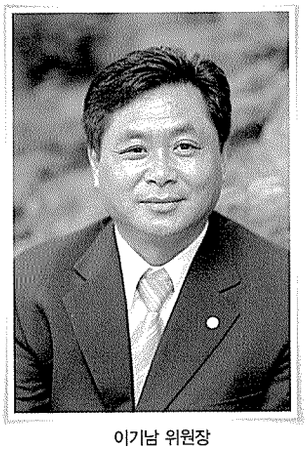
주재근 위원장

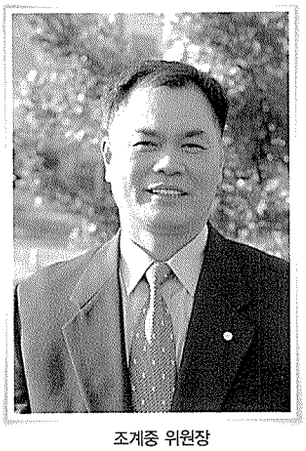
황일하 위원장

최원도 위원장

김종주 위원장


이상태 위원장


이기남 위원장


조계중 위원장

들의 동의 없이 본사 차원에서 일방적으로 할인 카드를 갑작스레 폐지하는 것은 계약위반에 해당하는 법률적인 문제인 탓에 당장의 폐지는 어렵다"며, "제휴사업에서 소외된 자영제과점이 더 이상 피해를 입지 않도록 비상대책위원회를 비롯한 자영제과점이 요구하는 가능한 모든 조치를 따르겠다"는 뜻의 간곡한 입장을 밝혀왔다. 비상대책위원회는 이를 두고 오랜 논의를 펼친 끝에 지금 당장 제휴카드를 폐지하는 것은 현실적으로 어렵다는 데 의견을 모으게 됐다.

이를 대신해 비상대책위원회는 이동통신사 제휴카드의 할인율을 현실에 맞게 낮추는 것으로 투쟁의 방향을 선회하고 자영제과점의 제휴 마케팅 참가를 관철하는 선에서 가닥을 잡아나갔다. 이에 지난해 12월 2일 (사)대한제과협회 사무실에서 비대위 공동위원장, (사)대한제과협회 김영모 회장, 파리바게뜨 · 크라운베이커리 · 뚜레쥬르 등 프랜차이즈 3사 관계자가 참석한 가운데 할인율 조정을 위한 회의가 열렸다. 이날 회의에 참가한 프랜차이즈 3사는 비상대책위원회에서 제시하는 할인율을 따르겠다는 입장을 밝혔고, 지난 1월 비상대책위원회는 8시간 동안의 마라톤 회의 끝에 10%라는 할인율을 이끌어냈다.

비상대책위원회의 투쟁이 할인율을 인하하는 선에서 합의를 이뤘다는 소식이 전해지면서 제휴카드의 완전 폐지에 기대를 걸었던 자영제과점들은 "너도나도 똑같이 10%를 할인하는 것은 업계 전체가 제살을 깎아먹자는 것 아니냐"는 불만을 토로하기도 했지만 "10% 정도의 할인율이 이제 경쟁해볼만 하다"는 의견이 다수를 이뤘다. 비상대책위원회가 내세운 투쟁 모토나 다름없는 공정한 시장 경쟁은 자영제과점의 제휴 마케팅 참여 가능성이 활짝 열리면서 어느 정도 해소된 것으로 보이기 때문이다.

당초 SK텔레콤은 제휴 마케팅에 필요한 네트워크의 구축과 관리에 소요되는 20억 원 가량의 경비를 수혜자 부담 원칙에 따라 개별 제과점에서 부담할 것을 주장했으나, "영세한 자영제과점이 네트워크 구축에 필요한 경비를 부담해야 하는 것은 그들의 생존권을 보호하자는 취지에서 시작한 이번 투쟁의 본질을 흐리는 문제"라는 주

지회 · 지부 · 단체 · 개인별 모금현황

2월22일 현재 (단위 : 원)

대구경북지회	20,570,000
부산광역시지회	12,030,000
인천광역시지회	10,680,000
광주광역시지회	8,600,000
수원시지부	5,950,000
울산광역시지회	5,580,000
서울성북지회	4,372,000
강남서초지회	4,110,000
대전광역시지회	4,030,000
안산시지부	4,030,000
부천시지부	3,930,000
강동송파지회	3,900,000
서울마포지회	3,530,000
서울서부지회	3,420,000
안양시지부	3,270,000
서울동부지회	3,190,000
서울남부지회	3,110,000
전주시지부	3,090,000
마산시지부	3,000,000
성남시지부	2,940,000
서울강서지회	2,550,000
서울양천지회	2,490,000
창원시지부	2,380,000
제주도지부	2,050,000
성동광진지회	2,030,000
포항시지부	2,000,000
의정부시지부	2,000,000
청주시지부	2,000,000
김해시지부	2,000,000
서울노원지회	1,890,000
군포의왕시지부	1,800,000
평택(송탄)시지부	1,780,000
시흥시지부	1,740,000
서울도봉지회	1,460,000
서울중부지회	1,430,000
익산시지부	1,130,000
천안시지부	1,030,000
남양주시지부	1,010,000
경산시지부	1,000,000
거제시지부	1,000,000
아산시지부	990,000
서울강북지회	880,000
강릉시지부	863,000
충주시지부	850,000
춘천시지부	820,000
정읍시지부	780,000
오산시지부	600,000
사천시지부	600,000
군산시지부	530,000
동작관악지회	500,000
구미시지부	500,000
경주시지부	500,000
구리시지부	500,000
논산시지부	500,000
통영시지부	500,000
공주시지부	450,000
남원시지부	390,000
영주시지부	360,000
진주시지부	350,000
김천시지부	300,000
당진시지부	300,000
진해시지부	300,000
서귀포시지부	300,000
동해시지부	210,000
특별위원	
———	37,000,000
김영모 중앙회장	10,000,000
과기회(최형일 외)	10,000,000
익명	3,000,000
웅호골프회	3,000,000
김서중(빵굼터)	3,000,000
거암회(권상범 외)	3,000,000
316과자연구회(김종하 외)	2,000,000
㈜성심당(임영진 부회장)	1,500,000
경기도 효원회(조계중 외)	1,200,000
박찬회부회장	1,000,000
경남 선우회	1,000,000
강남 선우회	1,000,000
21C제우회(이낙근 외)	700,000
주재근부회장	500,000
서울지회장협의회	500,000
선우출력	300,000
B.C.P(울산제과모임)	200,000
대전한밭연구회	150,000
개인	
우원석 홍보분과부위원장	300,000
김혜민	30,000

장을 내세운 비상대책위원회와 팽팽한 줄다리기 끝에 SK텔레콤은 결국 한 발짝 물러섰다. 네트워크 구축 경비의 전액부담은 SK텔레콤으로서는 제휴 마케팅을 추진한 이래 유례를 찾아볼 수 없던 힘든 결정이었다.

자영제과점 SK텔레콤과 제휴 맺다

지난 1월 26일 (사)대한제과협회 주재로 8명의 공동위원장과 프랜차이즈 3사 대표들이 자리를 함께한 가운데 할인율 인하에 따른 협약을 맺은 결과 지난 3월 1일부터 이동통신사 제휴카드를 소지한 고객은 프랜차이즈제과점에서 딱 10%만의 할인 혜택을 적용받고 있으며, 비상대책위원회의 또 다른 요구사항 가운데 하나였던 자영제과점의 제휴 마케팅 참여 문제 또한 급물살을 타게 됐다.

비상대책위원회는 SK텔레콤과 파리바게뜨와 제휴카드 문제해결에 대한 합의가 이뤄짐에 따라 지난 10월 공정거래위원회에 접수한 '시장 지배적 지위남용 · 불공정거래행위에 관한 제소' 를 취하했고, 공정거래위원회는 이번 제소를 내부사건 종결로 마무리 지었다.

지난 3월 해단한 비상대책위원회로부터 투쟁의 성과를 이어받은 (사)대한제과협회는 자영제과점과 SK텔레콤의 제휴에 따른 후속작업에 박차를 가하고 있다. SK텔레콤은 제휴 마케팅에 필요한 전산망 구축, 결제 시스템 운영, 수수료 등 가입에 필요한 제반비용을 일체 부담하기로 하고 관련 업무를 자사의 마케팅 협력업체 (주)큐앤에스에 이관했다. 비상대책위원회는 2월까지 (주)큐앤에스와 구체적인 제휴조건을 두고 협상을 이끌어왔으며, 3월부터 비상대책위원회의 업무를 이관 받은 (사)대한제과협회는 전국의 지회 · 지부를 통해 SK텔레콤과의 제휴를 원하는 자영제과점의 신청서를 접수하는 한편 (주)큐앤

에스와 협상에서 좀 더 유리한 조건을 확보할 수 있도록 계속해서 줄다리기를 하고 있다.

(사)대한제과협회와 (주)큐앤에스 간의 협상 테이블에서 가장 큰 현안으로 떠오른 문제는 제휴자격에 관한 내용이다. (사)대한제과협회는 신청한 제과점 모두가 제휴계약을 맺을 수 있게 하자는 의견을 내세운 반면 (주)큐앤에스는 SK텔레콤의 기준에 따른 실사를 거쳐 제휴대상을 선별해야 한다는 뜻을 굽히지 않고 있다. 가입 희망자에 대한 실사는 불성실한 제휴업체 탓에 야기될 수 있는 자사의 이미지 손상을 피하기 위한 SK텔레콤의 자구책 가운데 하나로 SK텔레콤은 제휴를 희망하는 모든 가맹점에 대한 실사를 원칙으로 내세우고 있다.

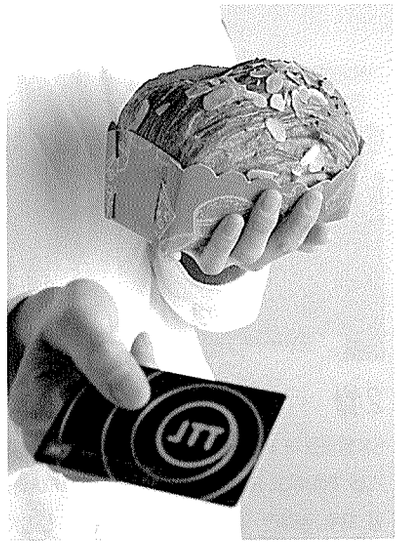
협회 회원에 한해서만 제휴를 허락하는 문제에 대해서도 (주)큐앤에스는 난색을 표명하고 있다. 가맹 대상을 (사)대한제과협회 회원으로 한정하면 또 다른 논란의 소지가 발생할 가능성이 있을 뿐만 아니라 비상대책위원회와 SK텔레콤이 자사의 제휴 서비스를 단순히 자영제과점으로 확대하는 조건으로 합의에 이르렀기 때문에 비회원이라 하더라도 자영제과점의 가맹요구에 모두 응할 수밖에 없다는 것이 (주)큐앤에스의 입장이다. (사)대한제과협회와 (주)큐앤에스는 서로 상이한 입장을 조율하기 위해 한창 협상을 진행하고 있으며, 양측을 가능한 모두 만족시킬 수 있는 수정안 마련에 나섰다.

절반의 승리, 앞으로 채워 나가야할 숙제

지난 3월 13일까지 (사)대한제과협회로 접수된 제휴 희망자 수는 340개 업소 정도고, 오는 3월 24일까지 추가 접수를 받아 1차 모집분의 명단을 (주)큐앤에스에 전달했다. (주)큐앤에스는 빠르면 3월 말부터 신청한 자영제과점에 대한 실사를 진행하고 일반적으로 6~8개월 정도 걸리는 테스트 기간을 최대한 단축해 가능한 빠른 시간 안에 본격적인 제휴 서비스를 개시할 계획이다. (사)대한제과협회는 가능한 많은 회원들이 SK텔레콤과의 제휴 서비스에 동참해 비상대책위원회 투쟁의 취지를 살릴 수 있도록 가맹점 모집기간을 연장하는 등 홍보활동을 강화하기로 했다.

(사)대한제과협회는 (주)큐앤에스와 SK텔레콤 멤버십서비스에 관한 MOU(양해각서) 체결을 눈앞에 두고 있다. 제휴 사업을 추진함에 있어 신의와 성실의 자세를 갖고 서로 협조해 나가겠다는 뜻을 담은 MOU의 체결로 (사)대한제과협회와 (주)큐앤에스는 제휴 대상 가맹점의 선정은 물론 계약 내용 및 기간 등 제휴계약에 관련된 모든 사항을 반드시 협의를 거쳐 결정해야 한다.

비상대책위원회 최원도 공동위원장은 이번 투쟁의 성과를 '절반의 승리'라고 표현한다. 이번 투쟁을 통해 대기업 간의 담합으로 자영제과점이 출발선부터 불리한 위치에 서야 했던 불공정한 시장경쟁의 요소는 어느 정도 해소됐다 하더라도 시시각각으로 변하고 있는 시장의 다양한 목소리에 귀를 기울이고 스스로 경쟁력을 강화하려는 노력을 아끼지 않을 때 비로소 지금의 위기에서 벗어날 수 있음을 강조하는 것이다. 자영제과점은 이제 또 다른 출발선상에 서 있다.



자영제과점 SK텔레콤 멤버십 제휴

이제부터 자영제과점도 국내 최대 가입자 수를 보유한 SK텔레콤의 멤버십 제휴에 동참할 수 있다. 지난해 비상대책위원회 활동의 성과 가운데 하나로 자영제과점에서도 SK텔레콤 카드를 소지한 고객에 대해 프랜차이즈제과점과 동일한 10% 할인 서비스를 제공할 수 있게 됐다. 10% 할인율은 가맹 제과점이 100% 부담한다. SK텔레콤은 자영제과점과의 제휴 마케팅에 필요한 네트워크 구축 및 관리에 따른 비용을 전적으로 부담할 계획이다. 가맹을 원하는 제과점은 소속 지회 · 지부를 통해 가맹 신청서를 작성하면 되고 SK텔레콤은 간단한 실사작업을 거쳐 SK텔레콤이 규정한 제휴기준에 맞는 제과점을 우선적으로 선별한 다음 앞으로 6~8개월 동안 테스트 마케팅을 진행하게 된다. 테스트 기간 동안 폐업이나 업종 변경 등 피치 못할 사정을 제외한 이유로 계약 해지를 하려는 제과점은 소정의 위약금을 물어야 한다. 테스트 마케팅은 이번 제휴 마케팅이 양측 사이의 신뢰를 바탕으로 이뤄졌고 서로간의 윈-윈 효과를 창출하는데 필요한 이미지 제고에 반드시 필요한 사항이라는 것이 SK텔레콤 측이 변함없이 고수하는 입장이다.

(사)대한제과협회는 지역별로 실시되는 실사를 가능한 조속한 시일 안에 마무리 짓고 본격적인 서비스에 돌입할 수 있도록 SK텔레콤 측과 긴밀한 업무 협조를 이뤄가고 있다.

월별로 훑어보는 비상대책위원회 활동

6월

'이동통신사 제휴카드 폐지 및 생존권 보호 비상대책위원회'는 결성식을 갖고 김종주 · 유헌식 · 이기남 · 이상태 · 조계중 · 주재근 · 최원도 · 황일하(이상 가나다순) 씨 등 8명의 공동위원장을 선출했다.

7월

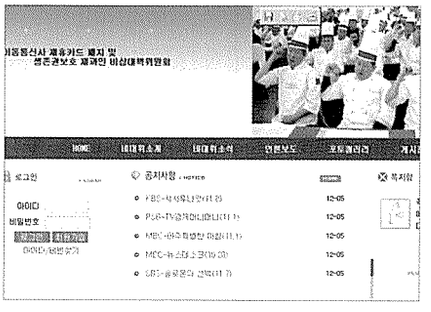
비상대책위원회 제2차 회의가 개최돼 그동안 지역별로 진행돼온 연명부 작성 등의 성과를 점검했다. 대전에서 열린 전국대의원대회에서는 100여 명의 제과인이 참석해 투쟁열기를 드높였다.

8월

〈주간동아〉 8월 9일자에서 '빌어먹을 제휴카드 동네 빵집 다 죽이네' 라는 제목으로 제휴카드 탓에 멍들어가는 제과업계의 폐해가 자세히 보도되는 등 비대위의 언론 활동이 눈에 띄는 효과를 나타냈다.

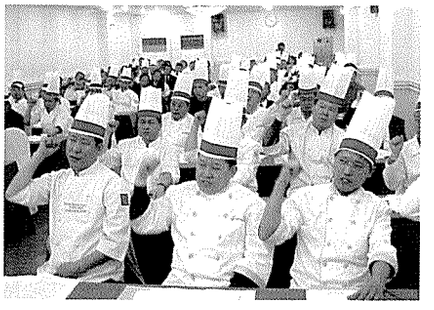
9월

탁정헌 사무국장을 필두로 하는 비상대책위원회 사무국을 개설하고 전국의 자영제과점, 정부단체, 국회부처, 언론사에 이번 투쟁과 관련한 제과인의 뜻을 담은 '비대위 소식지'를 발송했다.



10월

Siba 2005 현장에서 서명운동을 전개하고 비대위 공식 홈페이지 www.vbakery.or.kr을 개설해 열띤 투쟁의지를 한데 모았다. 이동통신사 및 프랜차이즈에 2차례에 걸친 공문 발송으로 제휴 철폐를 요구했으나 답변이 없자 SK텔레콤과 파리바게뜨를 공정거래위원회에 불공정 행위로 제소했다.



11월

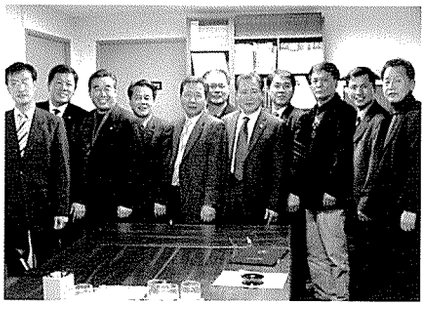
SK텔레콤 관계자 미팅에서 '전체 제과업계 중심의 제휴사업'을 약속받고 관할 종로경찰서에 신고 접수했던 집회를 잠정적으로 유보키로 결정했다. 전국자영제과점대표자대회 개최.

12월

프랜차이즈 3사와 할인율 조정에 대한 릴레이 협상을 벌여 SK텔레콤과 파리바게뜨가 실시하던 최고 40%까지의 할인율을 낮추는 데 잠정 합의하고 세부 의견 조율에 나섰다.

1월

이동통신 3사 및 프랜차이즈 3사 모두 3월 1일부로 제휴카드 할인율을 10%로 낮추기로 결론짓고 SK텔레콤으로부터 자영제과점의 제휴참가와 시스템 구축비용 부담을 확인받았다.



2월

SK텔레콤과 파리바게뜨에 대한 공정거래위원회 제소를 취하하고 8개월 동안의 숨가빴던 비대위 활동을 모두 정리한 '비대위 백서'를 발간했다. SK텔레콤과 제휴조건 등에 대한 협상 진행.