

# 자기만의 경쟁력 확보가 살길이다

작년 한해 동안 베이커리업계는 어려운 경제사정 속에서도 매출 회복의 상승기조를 탔던 것으로 나타났다. 특히 규모가 큰 자영제과점들과 일부 프랜차이즈업체들은 유사업종과 신입태의 강력한 도전속에서도 전체적으로 매출이 향상된 것으로 보인다. 그러나 그 내용을 살펴보면 부익부 빈익빈 현상이 더욱 심화돼 전체적으로 매출호조가 20%, 부진이 80%로 나타나 우리 사회 중산층의 몰락과 함께 소형점포들은 여전히 매출부진의 늪 속에서 빠져 나오지 못하고 있는 것으로 알려지고 있다.

요즘 업계는 인력난에 직면하고 있다. “쓸만한 공장장 구하기가 어려워요.” 한결같은 제과점주들의 하소연이다. 한 제과점의 생산을 책임질 수 있는 공장장급 정도가 되려면 적어도 생산현장에서 10년 이상의 경력을 쌓아야 한다. 그런데 사람 구하기도 어려울 뿐만 아니라 워낙 이동이 잦아 믿을 만한 생산 책임자를 구하기는 더욱 어렵다고 한다. 10년 이상이라면 88올림픽쯤으로 거슬러 올라간다는 것인데, 그때쯤은 우리나라의 경제사정이 올림픽을 기점으로 매우 활발한 상승세를 보일 때였다. 그러다 보니 급여도 낮고 취약한 베이커리업계의 근무환경을 배겨낼 길 없는 초보기술인들의 업계 진입이 원활치 못했던 결과가 요즘에 와서 쓸만한 공장장 구하기가 어려운 현실로 나타나고 말았다. 앞을 내다보는 업계의 대응책이 미비했던 결과라고 할 수밖에 없다.

새천년의 시작과 함께 1월의 베이커리업계는 전반적으로 지난해에 이어 경기가 호전되는 기미가 보이고 있으나 이는 상위 20%만이 그 결실을 얻고 있을 뿐 나머지 80%는 경기 흐름에 관계 없이 매출 부진에 허덕이고 있다. 그런데다가 할인유통점의 인스토어베이커리가 확산되고, 호텔 베이커리업계의 사업확대 등 연관업체들의 시장 진출이 가속화되고 있어 이제 더 이상 경쟁력 없이는 퇴출될 수밖에 없는 냉정한 현실을 피부로 느끼게 한다.

자기만의 독특한 경쟁력을 확보하지 못하는 한 경기가 호황으로 전환돼도 좀체로 매출회복이 힘들 것이라는 전문가들의 분석이 아니더라도 앞으로 업계의 사정이 결코 녹록치 않을 것임은 모두가 느끼는 사실이다.

최근에 베이커리업계의 오랜 숙원이었던 와인이나 샴페인 등 주류판매가 가능하게 됐다. 이에 따라 대한제과협회는 와인이나 샴페인 공동구매를 통한 회원업소 매출 늘리기에 여러 가지의 방안을 강구할 계획이다. 따라서 새로운 부가가치를 창출할 수 있도록 회원업소들의 적극적인 참여가 절실한 실정이다. 다른 업체가 베이커리의 품목들을 새로운 상품으로 만들어 경쟁에 나설 때 우리도 신상품 개발로 경쟁에 나서야 하는 것이다.

또한 같은 건물내일 경우 어디든 공장 설치가 가능하게 되었다. 이제 공장 때문에 어쩔 수 없이 좁은 매장을 운영했다면 경쟁력 확보 차원에서 새로운 투자를 생각해 볼 때다.

자기들만의 경쟁력을 확보하는 길만이 우리가 살 길이기 때문이다. **BA**