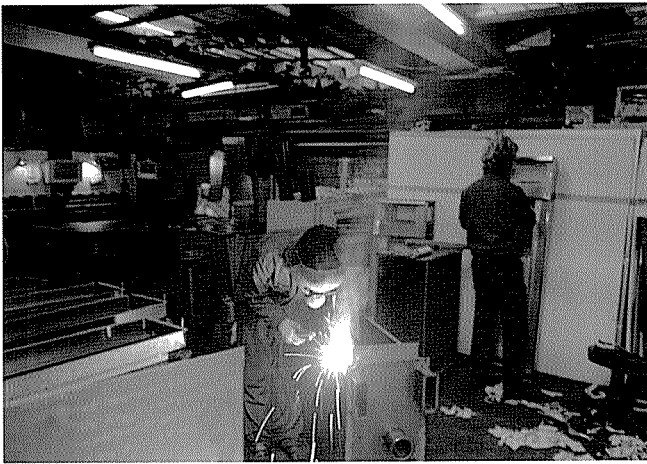


국산기계 수준 향상, 결제관행이 걸림돌

제조업체, 수요자 공생위한 거래 정착 시급

■ 취재/ 정한상 jeong@mbakery.co.kr



현재 국내에는 제과제빵 관련 기계를 생산하는 업체가 많다. 70년대만 하더라도 제과기계를 생산하는 업체는 손가락으로 꼽을 정도였지만 현재는 베이커리 시장의 성장에 따라 많은 업체가 생겼다. 이들 업체에서는 오븐, 발효기, 믹서, 쇼케이스 이외에 도우콘, 파일러러, 슬라이서 등 다양한 제과기계를 생산하고 있다.

제과기계 시장은 크게 수입, 국산, 중고기계의 세 분야로 나뉘며 수입기계의 경우 주로 프랜차이즈업체나 호텔, 대형 제과점에 판매되고 있다. 이에 반해 국산기계는 일부 업체가 프랜차이즈업체나 교육기관에 납품하는 것을 제외하면 대부분 자영제과점에 제품을 공급하는 것으로 알려져 있다. 따라서 국산기계를 제조하는 업체는 정식 절차에 의한 납품과 결제가 이루어지기보다는 인맥에 의한 거래가 많아 수입기계에 비해 미수금이 누적될 가능성이 높다.

부족한 사업자금이 미수로 이어져

기계업체에서 미수가 많이 발생하는 것은 대금 결제방식 문제보다 판매자와 구매자 사이의 복잡한 인간관계에 기인한다. 국

내 베이커리업계는 어떤 일이든 인맥을 통하지 않고서는 이루어지지 않는다고 할 만큼 철저하게 친분 관계로 사업이 진행되고 해도 과언이 아니다. 따라서 좋은 제품과 우수한 기술력을 보유하고 있는 업체라고 해도 구매자와 문제가 생길 경우 기득권을 확보하고 있는 제과인과의 마찰은 되도록 회피하고 있는 실정이다.

처음 점포를 오픈하면서 수입기계를 구매할 수 있는 제력을 가진 사람은 불과 몇 안 된다. 수입기계는 단가가 비싼 것도 이유겠지만 대금 결제에 있어 국산기계 만큼 구매자 상황에 맞출 수 없기 때문이다. 국산기계의 경우 최장 36개월 할부까지 되는 등 사업자금이 부족한 점포주에게는 좋은 조건이어서 이의 구매가 많은 편이다.

무엇보다 기계 대금에 대한 미수가 발생하는 가장 큰 요인은 충분한 재원이 확보되지 않은 상태에서 점포를 오픈하기 때문이다. 제과점은 현금이 매일 들어오기 때문에 점포 오픈시 계획한 꿈이 쉽게 이루어질 수도 있다. 그렇지만 예상과 달리 매출이 좋지 않을 경우 아무런 대책이 없기 때문에 결제 문제가 발생하는 것은 당연한 결과이다.

기계업체의 한 관계자는 자영제과점의 대금 결제가 원활하지 못함을 이렇게 강조했다. “저희 업체의 경우 현재는 일반 자영제과점을 대상으로 한 매출이 전체의 20% 밖에 안된다. 예전과 달리 프랜차이즈나 양산 쪽의 판매 비중을 월등히 높였는데 그 이유는 결제가 부정확한 쪽보다는 어음을 받더라도 확실한 결제가 이루어지는 쪽이 일하기 편리하기 때문이다.”

이처럼 자영제과점 쪽에서 결제를 제대로 해줄 수 없는 것은 자금이 부족하다는 것 이외에도 다른 여러 가지 이유가 있다. 예전에 비해 국산기계의 품질과 A/S도 많이 좋아졌지만 수요자의 입장에서 만족이라는 것이 쉽지 않다.

계약금을 주고 물건을 주문한 후 매장 인테리어가 끝나면 제과기계를 점포에 설치하는데 이때 나머지 잔금을 지급하게 된

다. 경우에 따라서 중간에 중도금을 설정할 수도 있고 잔금을 몇 개월 후 지불하기도 한다. 기계를 쓰는 사람의 입장에서 새 기계라도 고장을 염려해 일부러 잔금의 지급을 미루는 경향도 있다. 즉, 대금을 다 결제해 버리면 차후에 일어나는 문제에 대해 확실한 A/S를 받지 못할까 하는 우려 때문이다. 그러나 이 부분은 앞으로 기계업체들이 철저한 사후관리를 시행한다면 충분한 개선 효과를 볼 수 있을 것으로 보인다.

내실을 무시한 매출 확대가 문제

위와 같이 구매자가 확실한 결제 계획 없이 무리하게 제품을 구입하는 것도 문제이지만 일부 국산기계업체의 무분별한 매출 확장 또한 미수를 유발시키는 주요인으로 작용한다. 일례로 우리나라 경제가 IMF라는 국가 부도를 맞은 것도 결국은 내실을 기하지 못한 채 기형적으로 외형만을 부풀린 것에 원인이 있었다. 일부 기계업체의 경우 일단은 팔고 보자는 식의 운영을 하던 중 이제는 악성 미수금이 누적돼 재정적인 어려움을 겪는 곳도 더러 있는 것으로 나타났다.

이러한 결과는 근본적으로 맨 처음 계약을 할 당시에 구매자와 피구매자 사이의 결제 관계를 명확히 하지 않기 때문에 생긴다. 신용카드로 물품을 구입한 후 결제를 하면 연체가 됐을 경우 가차없이 연체금과 이자를 물어야 된다. 이러한 사실에 이의를 달거나 반감을 갖을 수 없는 것은 물건을 구입한 사람이 카드회사와 약정을 맺을 때 연체 시 조치에 대해 동의했기 때문이다. 이처럼 신용카드로 작은 제품 하나를 사더라도 그 대금 결제는 엄격한 규정이 적용되고 있다. 이에 반해 제과기계는 작게는 1,2백 단위에서 수 천만원에 거래되고 있지만 연체에 대한 규정이 전무한 실정이다.

이처럼 확실한 연체 처리 규정이 없고 결제의 강제 집행이 어려운 것은 나름대로 이유가 있다. 우선 제과기계를 구입하는 일부 점주가 기계에 대한 상식이 부족해 제품의 선택 기준을 오직 가격에만 두고 있기 때문이다. 아무리 좋은 기계를 만들어도 그 제품의 재원과 성능보다 값만 싸면 된다는 분위기에서는 진정한 의미의 기술영업은 불가능할 수밖에 없다.

이보다 더 큰 이유는 구매자가 연체를 하더라도 여러 가지 경로로 친분이 있고 만약 미수금 독촉으로 분쟁이 발생할 경우 업체에 그 업체에 대한 나쁜 소문이 돌기 때문이다. 물론 무조건 미수를 방치하는 것은 아니며 정식 집행절차를 거치기도 한다. 고질적인 악성 미수의 경우 일차로 내용 증명을 보내 결제를 독촉하며 그것으로 처리가 안되면 그 다음 절차인 가압류나 강제

집행 등을 하게 된다. 심한 경우 민사소송을 거쳐 압류와 경매처분까지 가지만 이러한 경우는 거의 없는 것으로 나타났다.

제과기계 생산업체는 개인과 프랜차이즈 업체 이외에 동종 업체나 중간 도매상(일명 브로커)과도 거래를 한다. 동종 기계업체인 경우 타 업체가 필요로 하는 제품을 OEM방식으로 생산해 업자가격에 공급하기 때문에 이윤은 작지만 결제가 확실하다. 이에 반해 도매상과의 거래는 문제가 생길 소지가 많아 도매상이 납품 대금을 결제하지 않고 도주할 경우 제품조차 찾지 못하는 경우가 있다. 예전에는 기계업체가 이 브로커들과의 거래에서 크게 손해를 입은 사례가 종종 있었으나 현재는 확실한 관계가 아니면 거래를 하지 않고 있다.

현재 업체마다 정도 차이는 있지만 일반적으로 현금 결제일 경우 계약금 30%, 중도금 30%, 잔금 40%의 비율로 돼있다. 2회 결제일 경우는 계약금과 잔금의 비율이 3:7인 경우가 많으며 구매자의 능력에 따라 계약금의 범위는 30~50% 선에서 탄력적으로 책정되고 있다. 미수금은 잔금에서 발생하게 되는데 업계에서 잘 아는 사람인 경우 영업책임자 판단에 따라 1년 정도 결제를 연장해 준다.

아직까지 정확한 통계는 없지만 기계업체의 전체 결제에서 현금이 차지하는 비중은 70% 이상인 것으로 나타났다. 어음의 경우는 10%~20%, 카드는 5%이하인 것으로 집계됐으며 할부금융은 이용도가 극히 낮았다. 특히 카드의 결제 비율이 낮은 것은 제과기계가 카드로 구입하기에는 금액이 크고 수수료 및 12%정도의 이자 부담이 있기 때문이다. 기계업체에서 주로 거래하는 할부금융회사는 코오롱 할부금융과 삼성 캐피탈로 이자가 20~23% 정도로 상당히 높은 편이다. 그렇지만 할부금융을 이용할 경우 보증인만 있으면 2천 만원까지는 무담보로 36개월로 나눠 결제할 수 있다.

국내 기계업체 중 미수금이 많은 곳은 수억 원 이상 결제가 안되고 있는 것으로 나타났다. 자영제과점의 경우 문을 닫지 않는 이상 2~3년이 지나면 어느 정도 잔금은 회수되지만 50~100만원 정도의 돈을 몇 달에 걸쳐 주는 것으로 알려졌다. 기계업체는 그동안 원금에 대한 이자나 연체료는 청구하지도 못하는 게 현실이다. 이렇게 오랜 시일을 끌다보면 기계도 자연 고장을 일으킬 수 있고 이것이 연체의 이유로 작용하기도 한다.

업계 관계자들은 가격에 집착하는 구매 선택과 기존의 결제 관행이 개선돼야 한다고 강조하고 있다. 기계업체 또한 양질의 제품을 만들고 A/S체계가 확립돼야만 국산 기계 수준을 한단계 끌어올릴 수 있을 것이라는 지적이다. 