

양산 · 프랜차이즈 업체 '실속 경영' 아쉬워

양산 4사 적자 경영 ... 프랜차이즈도 순이익 적어



양산 제빵업체의 매출 증가율이 크게 둔화 추세를 보이고 있는 가운데 경상 이익 면에서는 대부분의 업체가 적자 운영을 하고 있는 것으로 드러났다. 또한 프랜차이즈 업체도 흑자를 내고 있으나 매출에 비해 상대적으로 적은 당기 순이익을 기록하고 있는 것으로 나타났다.

증권감독원의 감사 보고서에 의하면 사니, 삼립식품, 기린, 서울식품 등 양산 제빵업체 4사의 당기(97년) 매출은 총 4,640억원으로 전기(96년)의 4,732억원에 비해 -2% 성장한 것으로 나타났다. 이는 사니, 서울식품 등 양산 2사는 매출이 신장했으나 기린이 -1.1%로 매출이 감소했으며 삼립식품이 -13.2%로 큰 폭의 마이너스 성장을 해 양산업체의 매출 역진장에 영향을 미쳤기 때문이다.

양산 4사 -2% 신장, 경상이익 크게 적자

업체별 매출 추이에서는 사니가 97년 한해 동안 1,697억원의 매출을 올려 96년에 비해 8% 성장했고 지난 해 부도를 낸 삼립식품은 그 여파로 97년 1,494억원의 매출에 그쳐 96년의 1,722억원보다 228억원이 줄어든 -13.2% 성장했다. 기린은 97년 1,059억원의 매출을 올려 96년의 1,071억원보다 -1.1% 성장했으며, 서울식품은 97년 390억원의 매출을 기록해 96년 365억원보다 7% 성장한 것으로 나타났다.

양산 제빵업체는 이같은 매출 성장을 부진과 함께 경상 이익, 당기 순이익 면에서도 여전히 적자 운영을 하고 있는 것으로 밝혀졌다. 양산 4사 중 사니와 서울식품을 제외한 2개 업체가 2년 연속 경상적자를 보였으며 특히 삼립식품과 기린의 적자 폭이 커 이들 4사의 총 경상 이익은 총 -17억 6,160만원이나 되었다. 또

■ 양산 4사 빵 매출 현황

업체	매출액		성장률
	96년	97년	
사 니	1,350억원	1,495억원	10.7%
삼립식품	1,351억원	1,227억원	-9.1%
기 린	547억원	534억원	-2.4%
서울식품	286억원	236억원	-17.5%
계	3,534억원	3,492억원	-1.2%

※사니와 서울식품은 자사 발표에 의한 것임

표. 양산 제빵 4사 감사 보고서

업체	매출액		성장률	경상 이익		당기 순이익	
	96년	97년		96년	97년	96년	97년
사 니	1,574억원	1,697억원	8%	22억3,781만원	13억2,773만원	16억4,134만원	7억6,889만원
삼립식품	1,722억원	1,494억원	-13%	-31억7,746만원	-20억9,487만원	-35억1,619만원	-38억293만원
기 린	1,071억원	1,059억원	-1.1%	2억54만원	-12억2,943만원	4억1,047만원	-9억5,000만원
서울식품	365억원	390억원	7%	3억4,221만원	2억3,497만원	3억2,158만원	2억4,344만원
계	4,732억원	4,640억원	-2%	-3억9,690만원	-17억6,160만원	-11억4,280만원	-37억4,060만원

특별 이익 및 손실, 법인세를 뺀 양산 4사의 순이익은 -37억 4,060만원을 기록했다.

업체별 경상 이익에서는 사니가 97년 13억 2,773만원의 흑자를 냈으나 흑자폭은 96년보다 9억 1,008만원이 줄었다. 삼립식품은 96년 -31억 7,746만원보다 경상 이익이 10억 8,300만원이 개선됐으나 97년에도 -20억 9,487만원으로 큰 폭의 적자를 기록했다. 기린은 96년 2억 54만원의 흑자를 냈으나 97년에는 -12억 2,943만원의 큰 폭의 적자를 나타냈고, 서울식품은 97년에 96년 3억 4,221만원보다 줄어든 2억 3,497만원의 소폭의 흑자를 기록했다.

이밖에 양산 4사의 97년 빵 매출 현황에서는 3,493억원을 올려 96년의 3,534억원과 비교해 -1.2% 성장했다. 업체별 현황에서는 사니가 96년 1,350억원보다 10.7% 성장한 1,495억원을 기록했고, 삼립식품이 96년 1,351억원보다 -9.1% 성장한 1,227억원의 매출을 올렸다. 또 기린은 96년 547억원보다 -2.4% 성장한 534억원의 매출을 올렸고, 서울식품은 96년의 286억원에 비해 -17.5% 성장한 236억원의 매출을 기록했다.

프랜차이즈업체 소폭의 흑자에 그쳐

한편 증권감독원 감사보고서에 따르면 파리크라상은 96년 7월부터 97년 6월까지 1년 동안 927억원의 매출을 올려 전년 같은 기간의 637억원에 비해 290억원이 증가한 46%의 높은 성장을 기록했다. 또 신라명과는 97년 한해 동안 96년의 438억원에 비해 20억원이 늘어 4.6% 성장한 458억원의 매출을 기록했으며 뉴욕



제과는 96년 129억원에 비해 97년에 141억원의 매출을 기록해 9.3% 성장했다. 한편 프랜차이즈 상위 4사중 크라운베이커리, 고려당은 감사 보고서 제출 기간 전에 화의 신청에 들어간 상태였기 때문에 감사 보고서를 제출하지 않았다.

감사 보고서에 따르면 파리크라상은 경상 이익 면에서도 96년 7월~ 97년 6월까지 23억 580만원의 흑자를 보여 95~96년 같은 기간보다 11억 6,376만원이 증가했고, 같은 기간의 당기 순이익은 14억 7,800만원을 나타냈다. 신라명과는 97년 8,347만원의 경상 이익 흑자를 기록해 96년 4억 3,222만원보다 이익폭이 줄었으나 당기 순이익에서는 특별 이익과 특별 손실에 오류가 있어 1억 5,113만원의 흑자를 기록했다. 뉴욕제과는 96년에 경상 이익이 -3억 7,047만원이었으나 97년에는 1억 1,875만원의 흑자를 기록했고 당기 순이익도 8,653 만의 흑자를 나타냈다.

한편 지난해 크라운베이커리는 흑자, 고려당은 적자를 기록한 것으로 알려지고 있는데 프랜차이즈 업체들은 매출에 비해 상대적으로 소폭의 흑자에 그치고 있는 것으로 전해지고 있다.

표. 프랜차이즈 3사 감사보고서

업체	업체		성장률	경상 이익		당기 순이익	
	96년	97년		96년	97년	96년	97년
파리크라상	637억원	927억원	46%	11억4,204만원	23억580만원	7억366만원	14억8,196만원
신라명과	438억원	458억원	4.6%	4억322만원	8,347만원	4억322만원	1억5,113만원
뉴욕제과	129억원	141억원	9.3%	-3억7,047만원	1억1,875만원	-3억6,877만원	8,653만원
계	1,204억원	1,526억원	26.7%	11억7,479만원	25억802만원	7억3,811만원	17억1,962만원

※파리크라상은 타 업체와 회계 연도가 달라 96년 7월부터 97년 6월까지의 자료임.

제당 · 제분 업체, 제과재료 사업 활발

다각적인 매출 향상 시도로 경기 악화 극복 꾀해

최근 제당 · 제분 업체들이 제과 원부재료 사업을 확대하려는 움직임을 보이고 있다.

이들 업체는 최근 경기침체로 시장 상황이 악화되고 거래처를 늘리는 데 한계를 느낌에 따라 취급 품목을 늘려 다각적인 매출을 유발하고, 기존 거래처 관리를 위해 제과 원부재료 사업을 활발히 전개하고 있는 것으로 알려졌다.

대한제당, 과일 통조림류에 주력

이미 주품목인 설탕을 비롯해 아몬드, 건포도, 밤통조림 등을 공급하며 제과 원부재료 시장에 진출해 있는 대한제당은 체리 · 블루베리 등의 파이필링과 파인애플(호주산), 후르츠카테일(필리핀산), 황도(남아공산), 살구(남아공산), 밀감(국내 삼진식품에서 OEM) 등을 이달 초부터 본격 출시하고 있다.

대한제당이 가장 역점을 두고 있는 품목인 후르츠카테일의 경우 기존 제품보다 가격을 약 13% 정도 인하해 판매하고 있어 가격경쟁력 확보에 역점을 둔 마케팅을 펼치고 있는 것으로 보인다.

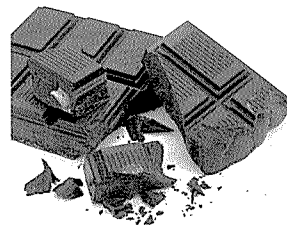
이에 따라 대한제당은 기존의 자사 대리점을 통해 유통망을 넓혀가고 향후 초콜릿, 풍당 등 고급재료를 자체 개발하는 것과 아울러 일반 제과재료도 품목을 지속적으로 확대해 나갈 방침이다.

대한제당이 이처럼 과일통조림류에 주력하고 있는 것에 대해 이 회사 관계자는 “유통기한이 길어 재고 발생이 적고 일정 매출 수준을 유지할 수 있는 장점이 있기 때문”이라고 말했다.

대한제분, 와플 프리믹스 확산 노려

한편 대한제분은 자체 개발한 썬점케이크 프리믹스(500g/10kg)와 일본에서 수입한 와플 프리믹스(500g/10kg)의 판매를 앞두고 일정량을 대형제과점 등에 공급해 테스트한 결과 높은 호응을 얻은 것으로 판단, 이달중 본격 출시할 예정이다. 썬점케이크 프리믹스의 경우는 포장 등의 거품을 뺀 저가격으로 판매한다.

이밖에도 대한제분은 올해초 취급하기로 했던 냉동생지를 현재 1년간 유보한 상태이며 패스트푸드용인 기존의 마카로니와 스파게티가 일정 매출 수준을 유지함에 따라 판매를 지속적으로 확대해 나갈 방침이다.



대한제분이 프리믹스 개발에 역점을 두고 있는 것에 대해 이 회사의 한 관계자는 “최근 들어 가정에서 빵을 만들어 먹는 주부들이 늘고 있는 것을 비롯해 제과점에서도 도넛류의 판매가 늘고 있어 핫케이크와 도넛 프리믹스 등의 매출이 20~30% 상승하고 있다”고 밝혀 프리믹스 개발이 IMF한파와 무관하지 않은 것으로 보인다.

삼양사, 각종 원부재료 취급 예정

삼양사는 주품목인 설탕, 밀가루 외에도 최근 알파옥분(옥수수가루), 전분, 물엿 등을 추가로 시장에 내놓고 있다. 이들 제품은 계열사인 삼양 제넥스에서 생산한 제품으로 이달중 기존 거래처인 전국 제과 원부재료상을 통해 시판할 계획이다.

이외에도 삼양사는 향후 판매 추이를 분석해 개량제, 유회제 등의 첨가물과 아몬드, 건포도, 생크림 등도 추가할 예정이며 가격경쟁력을 확보하기 위해 저가격 정책을 실시할 방침이다.

한편, 삼양사는 현재 기존 대리점 공급 외에도 제과재료 전문 할인마트를 개설하여 판로를 확보해 나갈 예정이었으나 기존 제과재료상들의 반발을 의식해 일단 유보할 것으로 알려져 할인마트 개설의 구체적인 윤곽은 올 9월이나 가사야 드러날 것으로 보인다.

프랜차이즈업체 상반기 실적 저조 매출 941억원, 점포 지난해보다 10개 줄어

제원, 원부재료 사업 활기 일부품목 유보, 주력품목 확정

제원인태내소날이 제과 원부재료 사업에 다시 활기를 띠고 있다.

올해초 환율폭등으로 다소 난항을 겪었던 이 회사는 최근 조식을 소수정예 체제로 새롭게 정비하고, 과일통조림과 냉동과일류 등 모두 30~40여가지 품목을 선정하여 일단 수입 유보조치를 취했다.

그러나 주력품목인 커버추어와 나파주, 머핀프리믹스, 스펀지케이크믹스 등과 콤파운드 마아가린 등은 원래대로 수입, 판매를 할 방침이다. 또한 지난달 미국 다이아몬드사로부터 견과류인 호두를 반태와 벌크(25파운드) 형태로 수입, 이달중 출시할 예정이다.

이와 함께 제원은 현 경제상황을 주시하면서 시장 상황에 탄력적으로 대응해 나갈 방침이라고 밝혔다.

매출하락 '해도 너무 한다' 7월들어 평균 20~25% 떨어져

7월 들어 제과점들의 평균 매출이 20~25% 가까이 하락된 것으로 알려졌다.

이는 비수기인 여름철이라는 점을 감안하더라도 예년에 비해 상당히 심각한 수준이다. 이에 대해 업계의 한 관계자는 "IMF 한파로 소비자들의 구매가 상당히 위축된 데다 비수기와 윤달까지 겹쳐 매출이 급격히 하락된 것"이라고 풀이하고 있다.

실제로 윤달이 시작되면서 각 제과점에서는 케이크류와 선물류의 매출만 무려 50% 가까이 떨어진 것으로 나타났다. 이는 자영제과점에 비해 선물류나 케이크류의 매출 비율이 상대적으로 높은 프랜차이즈 업체들의 경우 더욱 심각해 전체 매출이 40% 이상 하락된 업체도 있는 것으로 알

프랜차이즈 업체의 상반기 매출 및 점포 증가가 부진한 것으로 나타났다.

본지가 조사한 바에 따르면 파리크라상 599억원, 고려당 189억원, 신라명과 153억원 등 상위 3사는 올 상반기 동안 총 941억원의 매출을 올렸으며, 이는 올해 극심한 경기 부진의 여파로 전년 동기 대비 마이너스 성장을 기록한 것으로 밝혀졌다.

상반기 동안의 점포 증가에서는 지난해말 점포수를 기준으로 파리크라상이 630개에서 38개가 증가했을 뿐, 고려당은 456개에서 43개가 줄었고 신라명과도 400개에서 5개가 줄어 이들 업체의 총 점포수는 지난해말보다 오히려 10개가 줄었다. 따라서 이들 업체의 6월말 현재 점포수는 파리크라상 668개, 고려당 413개, 신라명과 395개로 총 1,476개인 것으로 밝혀졌다.

한편 작년 상반기 동안 상위 3사는 83개의 점포를 증가시켰으나 올해 상반기에는 오히려 10개가 줄어들어 최근 경기 부진에 따라 신규 점포 개설은 적고 폐점은 많은 것으로 나타났다.

■ 프랜차이즈 3사 상반기 매출 및 점포 현황

업 체	매 출	97년 점포수	98년 상반기 점포수	증 가
파리크라상	599억원	630개	668개	+38개
고려당	189억원	456개	413개	-43개
신라명과	153억원	400개	395개	-5개
계	941억원	1,486개	1,476개	-10개

* 크라운베이커리는 자료 미제공으로 누락시킴

* 이 자료는 자사 발표를 기준으로 했음.

려졌다.

그러나 이를 극복하기 위해 별도의 대책을 마련한 곳은 거의 없는 실정이다. 한 자영제과점 사장은 "케이크류의 판매 촉진을 위해 이벤트를 기획했으나 장마까지 겹쳐 행사를 진행할 수 없었다"며 "그저 윤달이 지나가기만을 기다릴 수밖에 없는 상황"이라고 어려움을 토로했다. 업계 관계자들은 윤달이 끝나는 7월 말쯤에나 상황이 호전될 것으로 기대하고 있다.

쇼케이스 소형화 추세 뚜렷 매출 부진으로 6자 이하 선호

매출 부진이 장기화되면서 제과점 쇼케이스에도 점차 소형화 추세가 두드러지게 나타나고 있다.

관련 업계에 따르면 올 들어 신규 개업하

는 제과점을 중심으로 6자 이하 소형 쇼케이스를 선호하는 경향이 나타나면서 보관 효율이 낮아 기피하던 소형 제품의 수요가 크게 급증한 것으로 알려졌다.

8자, 10자 쇼케이스가 주종을 이루던 제과점에서 이처럼 소형 쇼케이스가 선호되는 것은 최근 들어 더욱 심화되고 있는 매출 부진이 가장 큰 원인으로 나타났다.

대형 쇼케이스를 구비할 경우 실제 판매되는 물량 이상을 생산해 진열해야 하고, 빈공간을 남겨두는 것도 미관상 좋지 않기 때문이다.

이 때문에 신규 개업하는 제과점의 경우 매장 평수에 관계없이 처음부터 소형 쇼케이스를 구입하는 추세가 확산되고 있으며 중고기계 판매점들도 최근 들어 주로 6자형 소형 쇼케이스를 집중 매입하고 있는 것으로 알려졌다.

'98호두 제품경연대회 성황리 끝나 3개 부문 187개 출품, 수준 향상 두드러져



'98 전국호두제품경연대회가 양적·질적인 면에서 한단계 성장했다는 평가 속에 막을 내렸다.

'98 호두경연대회는 전국에서 빵 93개, 과자 55개, 건과 39개 등 총 187 제품이 출품돼 지난 대회의 177개보다 10 제품이 많았다.

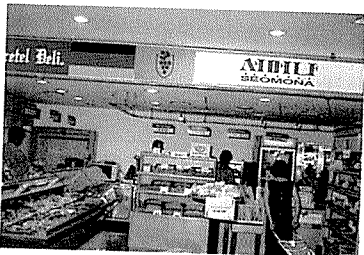
7월 15일 서울 힐튼 호텔 그랜드볼

룸에서 개최된 본선대회에는 예선 통과 38개 제품 중 36개 제품이 출품돼 경합을 벌인 결과 그동안 상대적으로 신제품 개발이 부진했던 빵 부문에서 새로운 시도가 많았고 건과 부문도 상품성이 우수한 제품이 많이 선보여 제품 수준이 눈에 띄게 향상됐다는 평을 받았다.

또 출품자들이 예전 대회에 비해 '배합, 1모양, 시식 제품 준비' 등 대회 규정은 물론 상세한 배합 및 제조 공정, 사용 재료와 제품 설명 등을 충실하게 준비하는 등 전반적으로 대회 수준이 한단계 상승했다는 의견이 많았다.

한편 15명의 수상자 현황에서는 자영제과점이 10명, 프랜차이즈 업체가 5명이 수상하는 분포를 보였으며, 300만원의 상금과 미국 연수 기회가 주어져 관심을 모은 최우수상은 빵 부문에 신라명과의 양승봉씨, 과자 부문에 프라자호텔의 강석우씨, 건과부문에 뉴욕제과의 김용하씨 등이 차지했다.

HRS, 서머나 개점 활기 역삼동에 복합점포 오픈



HRS(대표 정홍식)가 직영점인 서머나 개점에 활기를 띠고 있다.

이 회사는 최근 매장면적 13평 규모의 서머나 역삼점을 오픈했으며 입점 상권이 오피스가인 것을 고려해 냉동생지, 아이스크림, 커피, 파스타, 베이글 등 총 20여가지 품목을 취급하는 복합점포 형태로 운영하고 있다.

HRS에서 취급하는 냉동생지는 개당 500~1,000원대의 가격으로 모두 15종이며, 9월경 캐나다에서 시나몬, 플레인 등 총 5가지 베이글 냉동생지를 수입해 추가할 예정이다. 한편 현재 2개의 직영점을 운영하고 있는 HRS는 연내로 서울에 3개점을 더 오픈시킬 계획이다.

동신대, 제과점 가맹사업 검토 동신베이커리에서 8월말경 추진

전남 나주 동신대의 제빵사업 담당 업체인 동신베이커리가 제과점 가맹 사업에 진출할 것으로 보인다.

올해초부터 빵을 비롯한 케이크류를 생산, 대학내 구내매점과 광주 등 인근 도시 학교급식 등으로 제품을 공급하고 있는 동신베이커리는 광주권을 중심으로

썬메리 이달 카페테리아 오픈 빵,커피,스파케티...가맹사업 추진

빙그레 썬메리(대표 신종훈)가 제과점과 커피숍, 레스토랑을 결합한 새로운 개념의 카페테리아 매장을 선보인다.

썬메리가 이대 앞 한화유통 소유의 건물을 임대해 이달 하순경 지상 1,2층 총 70여평 규모로 오픈하는 카페테리아 「썬메리」는 빵식에 익숙한 젊은층 고객을 타깃으로 하고 있으며 빵, 케이크류에 커피와 스파케티 등의 간단한 식사 메뉴를 접목시킨 일본 썬메리의 매장 컨셉을 바탕으로 하고 있다.

썬메리는 이 카페테리아의 수익성 검토 작업이 끝나는 대로 향후 대학가 상권을 중심으로 가맹사업을 추진해 나갈 것으로 알려졌다.

로 가맹점 사업을 준비하고 있는데 이달 말경 구체적인 사업 윤곽이 드러날 것으로 보여 향후 귀추가 주목되고 있다.

조치원베이커리 가맹사업 강화 OEM 축소, 중부권 10개점 운영

OEM 전문 업체인 조치원베이커리(대표 김기준)가 프랜차이즈 사업을 확대한다.

지난해 12월 가맹사업을 시작한 조치원 베이커리는 현재 청주권을 중심으로 10개의 「빠띠사보아」매장을 운영중인데 경기 부진이 장기화되면서 OEM 물량이 축소될 것으로 예상, 가맹사업을 더욱 강화해 나간다는 방침이다.

조치원베이커리는 지난 6월 크라운베이커리가 경영합리화를 이유로 롤케이크 등 일부 품목의 OEM을 철회하자 생산라인 가동율이 소폭 하락한 것으로 알려졌다.

조치원베이커리 관계자는 그러나 "가맹점 개설 지역을 중부권으로 한정해 무리한 사업 확장은 없을 것"이라고 밝혔다.

**설탕 값 평균 10.5% 인하
환율 1,200원대 내림세 반영**

설탕 가격이 평균 10.5% 내렸다. 지난 연말 1,700원대까지 치솟았던 환율이 최근 1,200원대로 하락, 안정세를 보임에 따라 제당업체들이 지난 7월 말 설탕 가격을 일제히 인하한 것.

제일제당은 지난 7월 15일 가정용 소포장 1kg짜리 정백당의 공장도 출고가를 포대당 1,049원, 3kg짜리는 3,008원으로 책정, 각각 10% 인하했다. 또한 중백당 1kg짜리는 1,119원, 3kg짜리는 3,197원으로 책정, 각각 13%씩 내렸다.

이에 따라 삼양사는 7월 20일부터 모든 설탕 제품을 평균 10% 인하했고, 대한제당도 같은 달 22일부터 약 9%~13% 인하된 가격으로 판매하고 있다.

원가 절감 우유·계란 눈길

비락 '농축 우유', 기능 '액상 계란'

원가 부담으로 고심하고 있는 제과업체에 가격이 싼 고농축 우유와 액상계란이 등장해 눈길을 끌고 있다.

최근 (주)비락이 출시한 '베이커리 밀크'는 기존 우유를 3배로 고농축한 제품. 1l 당 2,000원으로 같은 용량의 기존 우유보다 900원이 비싸지만 물을 3배 첨가해 사용하므로 하루에 우유 10개를 사용하는 업체의 경우 한달에 약 15만원을 절약할 수 있다. 대리점 문의 ☎(051) 630-7200

한편 (주)가농이 수도권 지역 제과점에 공급하고 있는 액상계란은 사용이 편리하도록 전란과 노른자, 흰자로 분리해 놓았으며 가격도 기존 생계란보다 저렴하다.

가농은 전란 1,540원/1kg, 노른자 3,000원/1kg, 흰자 1,000원/1kg에 판매하고 있는데 생계란과 비교하면 개당 3원이 저렴하다. ☎3436-6790

**교육부, 재취업 무료 교육 실시
제과교육기관 11곳, 교육 수당 지급**

교육부가 주관하는 실직자 재취업 교육이 지난 7월부터 시행에 들어 갔다.

고용 보험 미적용 사업장에서 근무하다 실직한 사람과 전문대 또는 대학 졸업 후 미취업자를 대상으로 하는 이번 교육에서 제과 제빵 분야는 11곳이 교육 기관으로 선정됐다.

이번 교육은 전액 무료로 실시되며 교육 기관 중 교육생에게는 부양 가족 수에 따라 월 4~8만원의 훈련 수당이 지급된다. 교육부는 초·중학교 졸업 학력을 가진 실직자가 5개월 또는 400시간 이상 교육을 받을 경우 2001년까지 한시적으로 검정고시의 과목 일부를 면제해주기로 했다. 교육 희망자는 해당 교육 기관에 신청 절차를 문의하면 된다.

■실직자 재취업 제과 제빵 교육 기관

교육	기관 문의	교육 기관	문의
건국대사회교육원	(02)450-3266	부산제과기술학원	(051) 806-1616
대구공업전문대학	(053) 650-3850	인천계산공고	(032) 552-2032
대전유성농고	(042) 822-0519	(수원)대성제과기술학원	(0331)42-0952
수원여자대학	(0331)290-8061	대구미래대학	(053) 810-9227
경상제과제빵학원	(0551)45-4575	마산제과기술학원	(0551)22-6115
창원전문대학	(0551)79-5031		

**엠파이어베이글, 직영점 오픈
연내로 4개 개점, 가맹사업 고려**

엠파이어베이글(대표 김우경)이 이달중 직영점을 개설한다.

지난해부터 백화점, 카페 등에 베이글을 공급해 오던 이 업체는 강남이나 강북지역에 13평 규모의 매장을 오픈시켜 직영점 형태로 운영할 계획이다.

또한 고객들의 선택의 폭을 넓히기 위해 기존 6가지 베이글 외에도 블루베리, 초코칩, 체다치즈, 너트 베이글 등 모두 20여종과 치즈케이크, 머핀, 쿠키, 데니쉬페이스트리 등도 새롭게 개발해 직영점 오픈에 맞춰 판매할 예정이다. 한편, 직영점은 10개의 좌석이 있는 테이크 아웃(Take-Out) 시스템으로 운영되고, 실용적이고 심플한 느낌이 드는 매장 인테리어가 특징이다. 연내로 중산층 이상 주거인구가 밀집돼 있는 상권을

중심으로 3~4개의 직영점을 오픈하고 향후 가맹점 사업도 실시할 방침이다.

벨기에 와플 확산 움직임

와플 기계, 프리믹스, 설탕 출시

지난해 일본에서 큰 인기를 모았던 벨기에 와플이 국내에도 본격 확산될 조짐을 보이고 있다.

벨기에 와플은 그 동안 국내 수요가 많지 않았으나 최근 각 업체들이 제조기계, 프리믹스, 펄 슈거 등을 본격 출시하면서 시장 확산을 서두르고 있다.

대아상고가 최근 일본 선택사의 와플 제조기계를 수입 시판했고 대한제분이 와플 프리믹스, 제일제당이 와플 전용 설탕인 펄 슈거를 개발하는 등 업체들의 움직임이 부산하다. 이밖에도 모 제당업체는 반죽 과정에서 쉽게 녹지 않는 와플용 펄 슈거를 개발하는 데 성공했다.

제과업계, 결식아동 지원 필요해 부담은 적으나 이미지 개선 효과는 높아

최근 심각한 사회 문제가 되고 있는 결식학생 지원 사업에 제과업계의 관심이 촉구되고 있다. 서울시 교육청에 따르면 현재 서울시내 결식 학생은 총 1만 3,619명으로 지난해 말 6,661명 보다 두배 이상 증가했으나 점심식사 지원 사업에 참여하고 있는 제과점 수는 극히 미미한 것으로 나타났다. 또 일부 제과협회 지회(부)의 경우에도 지방자치 단체로부터 수차례 협조요청을 받았으나 회원업소의 참여가 저조해 지원 활동에 어려움을 겪기는 마찬가지.

그러나 업계 일각에서는 매출 부진에 시달리고 있는 제과업체가 오히려 결식학생 돕기에 적극 나서야 한다는 지적이 제기되고 있다. 학교당 10명 안팎인 결식학생의 점심식사를 지원한다 해도 점포당 부담액은 그리 많지 않고, 제과업체나 점포의 홍보 효과 역시 무시할 수 없다는 것이다.

올 들어 인근 4개 중고교에 지원하고 있는 한 제과점의 경우 주변에 지원 사실이 널리 알려지면서 이례적인 매출 증가를 기록하기도 했다.

‘유장’ 함유 재료 수입 억제 수입업체도 모르게 진행 ‘물의’

유가공협회와 농림축산부가 ‘유장’ 함유 제과 재료의 수입을 금지하려 하고 있어 물의를 빚고 있다.

한 제과재료 수입 업체에 따르면 이들 기관이 최근 우유 소비 부진으로 재고가 크게 늘자 국내 유가공업 보호를 위해 국내 우유 소비가 늘 때까지 유장 함유량이 높은 제과 재료의 수입을 한시적으로 금지하려 한다는 것.

이번에 문제가 되고 있는 유장(乳漿)은 우유에서 카제인 성분을 뺀 단백질로 현재 수입되는 유장 함유 제과 재료는 크림 제조 등에 이용되고 있다.

문제는 수입 금지시키려는 제과 재료들이 국내에서 생산되지 않는 제품이며 유장 함유 제품의 물량도 많지 않아 수입 금지로 인한 우유 재고량 줄이기에 효과도 없다는 데 있다.

현재 일부 제품의 경우 7월부터 수입이 억제되고 있는데 수입 업체들에게 수입 금지 품목의 기준이나 시행여부를 제대로 알리지 않아 업체들의 피해가 우려되고 있다.

불법 노점상 극성 피해 확산 취미강좌 수강생이 불법 판매도

불법 노점상으로 인한 피해가 확산되고 있다.

현재 불법 노점판매는 군소 제빵업체나 소규모 무허가업소에서 제조한 제품을 판매하는 두가지 형태. 특히 식품 제조업 허가를 얻은 군소 제빵업체의 제품은 유통 판매가 가능해 도로교통법상의 도로 점유 위반으로 단속할 수밖에 없는 실정이다.

한편 불법 노점 판매의 확산은 제과제빵 수강 열기가 낡은 기현상인 것으로 밝혀지고 있다. 제과제빵 교실의 한 강사는 “최근 빵을 만들어 판매하기 위해 기술을 배우러 왔다는 수강생이 적지 않다”며 “불법 노점상 중 여자가 많은 것도 이 때문일 것”이라고 전했다.

업계의 한 관계자는 제조 업체와 품목 허가 표시가 있는 군소 제빵 업체 제품의 노점 판매는 ‘도로교통법의 불법 도로 점유’로, 이런 표시가 없는 소규모 무허가 업체의 제품은 ‘식품 위생법상 무허가 제조’ 또는 ‘도로교통법’ 위반으로 고발해 대응해야 할 것이라고 밝혔다.

(주)기린통상 개소식 경남·부산중심, 양금유통업체

양금유통업체인 (주)기린통상(대표 장안수)이 지난 6월 말 개소식을 갖고 본격적인 영업활동에 돌입했다.

기린통상은 (주)기린이 생산한 양금을 유통하는 업체로 현재 화과자 양금과 상투 양금 등 7종류의 궁중 양금 시리즈를 취급하고 있다.

이 업체의 한 관계자는 “그동안 자체적으로 생산해 온 기린 양금이 시장성이 있다고 판단해 유통을 담당할 회사를 별도로 설립하게 됐다”고 밝혔다.

기린통상은 현재 부산과 경남지역 제과점과 식품공장을 중심으로 제품을 납품하고 있는데 향후 전국으로 영업망을 확대해 나갈 계획이다.

크라운, ‘케이크’ 인기 상품 선정 '98 상반기 인기 상품 조사 결과

한겨레신문사가 주최한 '98 상반기 인기 상품 조사에서 크라운베이커리 생크림 케이크가 식품 부문의 ‘케이크 항목’에서 각 프랜차이즈 업체의 제품 가운데 가장 인기를 끈 제품으로 선정됐다.

이번 조사는 6월 21일부터 23일까지 전국 시 단위의 20세 이상 60세 미만 남녀 1,000명을 대상으로 전화 여론 조사 형식으로 진행되었다.

‘가장 많이 이용하는 케이크’, ‘향후 이용하고 싶은 케이크’, ‘98년에 새로 이용하게 된 케이크’ 등 3가지 질문에 응답하도록 한 이번 조사에서 크라운베이커리의 생크림케이크는 2위 업체 제품과 근소한 차이로 선정됐다.

기린, 전격 화의개시 결정
자구노력으로 회생가능성 높아

(주)기린(대표 이학기)이 지난 7월 16일 부산지방법원 제12민사부로부터 화의개시 결정 처분을 받았다.

지난 4월 계열사 지급보증 문제로 자금난이 악화돼 화의를 신청했던 기린은 법원의 실사 결과 재무구조가 건실하고 영업활동이 호조를 보이는 등 회생가능성이 높다고 인정돼 화의 개시 결정을 받게 됐다. 기린은 부도 이후 제반 경비를 30%가량 축소하고 노사합의하에 상여금의 200%를 자진 납입하는 등 강도 높은 자구노력을 통해 경영정상화를 추진해 왔다.

조창호 변호사를 관재인으로 선임한 기린은 앞으로 채권신고와 채권자 협의를 거쳐 오는 9월 16일 최종적으로 화의 인가 결정이 내려질 것으로 알려졌다.

우정공업사, 포천공장 완공
최신 설비 갖춰 생산효율 극대화



형틀 및 소도구 제작업체인 우정공업사(대표 지중훈)가 지난 6월 경기도 포천군 내촌면에 제 2공장을 완공했다.

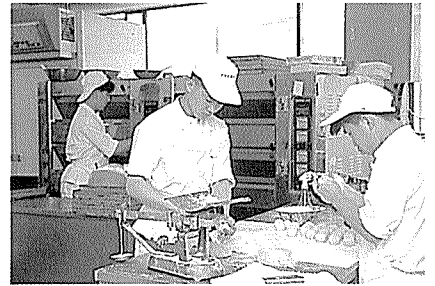
차량 전용 엘리베이터 등 최신 설비를 갖춘 우정공업사 포천 공장은 대지 1,000평, 건평 500평 규모로, 작업장 외에 별도

제과점 보건증 휴대 의무 폐지될 듯
간염, 결핵 등의 진단 검사는 존속

제과점 종사자들의 보건증 휴대 의무가 폐지될 것으로 보인다.

현행 위생건강진단 규칙에 따르면 유흥업소 종사자와 다방·여관 등에 종사하는 여자 종업원은 매월 또는 3개월마다 성병 진단을 받아야 하며, 이·미용업 종사자는 6개월마다, 음식 관련 종사자는 1년마다 간염·결핵 등의 진단을 받도록 돼 있다.

그러나 식품(제과점 포함) 관련 종사자들에게까지 건강진단 수첩(보건증)을 휴대하도록 의무화한 규정은 마치 유흥업 종사자처럼 성병에 걸릴 위험이 있는 직종이라는 오해를 불러 일으킬 소지가 있어 앞으로 보건증 휴대를 폐지하게 될 것으로 보인다. 그러나 식품 및 위생 관련 종사자들에 대한 건강 진단 의무 규정은 계속 존속하게 된다. 한편 현재 제과점 종사자들은 1년에 한번 건강 진단을 받도록 돼 있다.



의 개발실과 기숙사, 창고 등을 갖춰 생산 효율성을 크게 높일 수 있게 됐다.

우정공업사는 최신 생산 설비를 갖춘 제 2공장 완공을 계기로 원가절감과 품질 향상에 주력할 방침이다.

제과기술경영연구회 활성화
2기생 모집, 인터넷 홈페이지 개설

한국제과기술경영연구회(회장 전중업, 이하 KOBAM)가 최고경영자과정 2기생을 모집한다.

KOBAM은 93년 국제제과직업훈련원 최고경영자과정을 수료한 제과인들이 결성한 모임으로 국제훈련원이 문을 닫으면서 후임 기수 모집에 어려움을 겪어왔으나 최근 모임의 활성화를 위해 올해 11월안에 최고경영자과정 2기생을 모집하기로 했다.

이를 위해 KOBAM은 제품 실습은 물론 인테리어, 마케팅, 이벤트, 컴퓨터 등 다양한 내용의 커리큘럼을 확정된 상태이며 교육 장소를 확보하기 위해 리치몬드학원과 교섭중인 것으로 알려졌다.

한편 KOBAM은 제과인 모임 가운데 최초로 인터넷상에 회원업소의 제품과 가격, 위치 등을 소개한 자체 홈페이지를 개설할 예정이다. 특히 이 홈페이지를 통해 젊은층을 대상으로 하는 통신판매도 실시할 것으로 알려져 관심이 집중되고 있다.

자격증 취득 무료 교육
대한학원 8월 10일부터 두달간

대한제과기술학원(원장 이홍렬)이 현장 기술인을 대상으로 8월부터 9월까지 기능사 자격증 취득을 위한 무료 교육을 실시한다. 이번 교육은 자격증을 취득하지 못한 경력 기술인에게 기회를 제공하기 위한 것으로, 제과점에 근무하거나 현장 경력이 있는 기술인이 교육을 신청하면 필기 및 실기 교육을 받을 수 있다.

이번 교육은 9월 필기 시험과 10월의 실시 시험에 대비해 8월 10일부터 9월 26일까지 매주 화요일과 목요일에 오후 7시부터 2시간 동안 실기 및 이론 교육을 실시한다. (☎ 547-9276)

제과점, 여름철 위생 단속 주의보 냉장·냉동 재료도, 유통 기간 확인 필요

식중독 발생이 우려되는 여름철을 맞아 식품 관련 업소들에 대해 위생 단속이 강화되고 있다. 서울시 보건 위생과는 소비자보호단체와 각 구청 직원들을 차출, 매일 세차레씩 지역과 업종을 무작위로 추출해 위생단속을 실시하고 있는 것으로 알려졌다.

실제로 지난 7월초, 서울시 중구에 위치한 G제과점의 경우 아무 예고 없이 위생 단속을 나와 유통기간이 지난 맛살과 생이스트 등을 수거해 갔다. 이처럼 적발된 업소에 대해서는 위반 정도에 따라 영업정지나 고발 등의 행정조치가 취해지게 된다. 특히 냉장·냉동을 요하는 재료는 유통기간이 지났을 경우 실제로 사용하지 않더라도 단속 대상이 되기 때문에 수시로 유통기간을 확인해 처리하는 세심함이 필요하다는 지적이 제기되고 있다.

한편 이번 단속에서 단속원들의 사전지식이 부족해 제품의 중량이나 가격 표시 등을 문제삼는 경우가 종종 발생하고 있다. 그러나 제과점은 식품접객업종 중 휴게음식업에 속하기 때문에 제품 중량이나 가격을 표시할 의무가 없어 단속 대상이 될 수 없다.

제과 소도구 가격 포함세 일부 업체는 가격 인하도 단행

지난해 대비 약 15% 인상됐던 제과용 소도구 가격이 최근 포함세를 나타내고 있다.

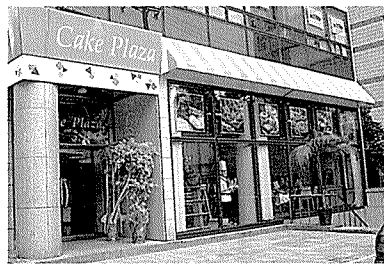
이같은 현상은 환율이 1,200원대로 내림세를 보임에 따라 소도구 업체들의 가격 경쟁이 치열해진 데 따른 것으로 특별한 요인이 없는 한 당분간 현 상태를 유지할 것으로 보인다. 방산시장내 소도구 도매상인 경훈공업사와 대우공업사는 현재 수입품보다 국산품 판매에 비중을 두고 있으며 최근 가정용 소도구 판매가 크게 증가한 것으로 알려졌다.

이에 대해 대우공업사 정용채 사장은 "도매쪽은 그런대로 매출을 유지하고 있으나 자영제과점을 대상으로 하는 소매쪽은 다소 하락하고 있다"며 "제과점 매출이 계속 떨어지고 있는 상황에서 함부로 가격을 올릴 수도 없는 상황"이라고 어려움을 토로했다.

대치동 제과제빵 종합상가내 유암산업(대표 김영철) 문홍규 대리는 "소도구 업

체들의 가격 경쟁 때문에 제품 가격이 전체적으로 평균 10~20% 정도 하락했다"며 "당분간 가격이 포함세를 유지할 것으로 보인다"고 전했다.

유암산업, 케익프라자 오픈 제과점·전시장 포함 총 105평 규모



유암산업(대표 김영철)이 지난 7월 20일 강남구 역삼동 테헤란로에 케익프라자 1호점을 오픈했다.

케익프라자는 총 105평 규모로 '케익 & 파티'와 달리 제과 원부재료 및 소도구 판매장뿐만 아니라 전시장과 제과점을 동시에 마련하고 있다. 특히 제과점의 경우 매장 한가운데 실연코너를 마련하는 한편, 제품 수를 40여 가지로 한정해 각 제품에 사용된

동양학원, 직업전문학교 전환 지난 7월 1일 노동부 인가 받아

동양제과기술학원이 노동부로부터 직업전문학교 정식 인가를 받아 지난 7월 1일부터 동향제과직업전문학교(교장 강의원)로 전환했다.

이곳은 최근 직업전문학교 인가를 받기 위해 실습실을 확장하고 강사를 7명으로 늘리는 등 시설과 장비를 보완하는 한편 현재 6개월 과정뿐인 교육과정을 다양화하기 위해 3개월 과정과 고급반, 데커레이션반 등의 과정을 준비 중인 것으로 알려졌다. 특히 이 학교를 졸업할 경우 노동부에서 인가한 수료증을 취득할 수 있게 된다.

한편 발산동에 위치한 동양제과기술학원 본원은 강서제과기술학원으로 명칭이 변경됐다.

재료와 원가를 공개하는 등 독특한 컨셉을 표방해 많은 관심이 집중되고 있다.

제과 기술인 심리 위축 심각 매출감소와 고용불안이 원인

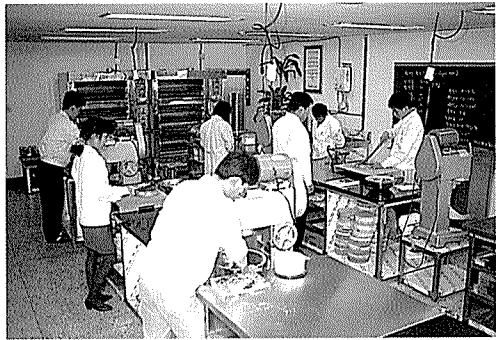
최근 제과 기술인들의 심리위축이 심각한 수준에 이르고 있는 것으로 알려졌다.

IMF한파 이후 기술 및 제품개발 의욕과 자기개발 욕구의 저하 등 심리적 위축이 날로 심각해지고 있기 때문이다.

이러한 현상은 제과점의 매출하락과 업주들의 감원조치에 따른 고용불안 등이 가장 큰 요인으로 작용하고 있으며, 이밖에도 공장장이나 부공장장 등의 경력직은 적체 현상을 보이고 있는 반면 견습직은 부족한 데다가 이들 견습직 희망자가 주로 30대 이상의 고연령층이라 공장적응에 어려움을 겪고 있기 때문인 것으로 보인다.

종합학원 설립 가능해진다

법률개정 통해 절차 간소화



한 곳에서 요리, 외국어, 음악 등 다양한 과목을 한꺼번에 배울 수 있는 종합학원이 등장할 것으로 보인다.

교육부는 이같은 내용을 골자로 한 학원 설립 및 운영에 관한 법률과 시행령을 마련해 국회에 상정할 것이라고 밝혔다.

이번 조치는 교습과정에 따라 별도로 등록을 하게 돼 있는 현행 법률을 완화시켜 영세성을 벗어나지 못하는

시설학원을 대형화하고 수요자의 선택권을 넓히기 위한 것이다. 이를 위해 교육부는 교습과정을 통합·운영할 경우 강의실과 사무실을 과정보로 갖출 필요 없이 일정 기준 이상의 통합 시설만 갖추면 허가를 받을 수 있도록 하는 개정안을 마련하고 있다.

이에 따라 종합학원은 법률 개정이 마무리 되는 내년 하반기에나 등장할 것으로 보인다.

샤니, 경력 기술인 상시 모집

3~10년, 본사 및 '따빼오' 근무

양산 제빵업체인 샤니가 경력직 기술인을 모집한다.

샤니의 기술인 모집은 현재 할인점과 대형 슈퍼를 중심으로 수도권 11개, 부산 및 대구 등에 5개 점이 개설돼 있는 베이커리 점포인 '따빼오'와 본사 생산 라인의 인원 충원에 따른 것.

대상은 경력 3~10년 사이의 경력 기술인으로 상시 모집한다. ☎0342-739-2053

한독상공회, 소식지 발간

세계적 포장 경향·전시회 안내

한독상공회의소에서 포장 관련 소식지 「인터팩」을 발행했다.

독일 뒤셀도르프에서 열릴 제 15 회 인터팩 전시회 홍보를 목적으로 발행된 이번 소식지는 전시회가 열리는 내년 5월까지 3차

례에 걸쳐 발행될 예정이다.

「인터팩」은 독일의 권위 있는 포장 전문지들의 협력으로 세계적인 포장의 흐름과 전시회에 관한 정보를 소개하고 있다.

케이비컨설팅 세미나

9월 13일, 쌍문동 김상엽학원

울초 제과 컨설팅 사업에 진출한 케이비컨설팅이 오는 9월 13일 쌍문동 김상엽제과학원에서 정신교육 세미나를 개최한다.

이번 세미나는 숭실대학교 안병욱 명예교수를 초청해 IMF 위기극복과 올바른 삶의 방향을 주제로 90분 동안 진행되며, 제과점 운영주 및 기술인을 대상으로 한다.

- 일시 : 9월 13일(일요일) 오후 5시 (50명 선착순 마감)
- 참가비 : 5만원
- 문의 : (02) 604-8377, 011-761-4455

(주)한국프리젤 사무실 이전

돌로미티 아이스크림 및 수입 원부재료 업체인 (주)한국프리젤(대표 주병대)이 지난 7월 강남구 역삼동으로 사무실을 이전했다.

■주 소 : 서울시 강남구 역삼동 788-1 타
입빌딩 2층

■전 화 : (02) 569-3883

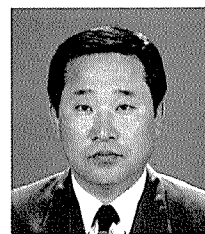
메카디자인 사무실 이전

인테리어 전문업체인 메카디자인(대표 김성민)이 지난 7월 양재동으로 사무실을 이전했다.

■주 소 : 서울시 서초구 양재동 275-4 트
윈타워 B동 1010호

■전 화 : (02) 578-1943~4

뉴욕제과, 송두호씨 상무 승진



송두호 상무이사

뉴욕제과(대표 김정기)는 지난 7월 1일자로 상무이사직에 송두호 전이사를 임명했으며, 지원본부장 이성림씨를 이사

로 승진 발령했다.

파리크라상, 인사이동

(주)파리크라상(대표 김영덕)이 7월 1일자로 다음과 같이 인사이동을 단행했다.

△지원본부 물류관리 겸 서울사업부 가맹관리부 조영규 부장 → 중부 사업부 본부장
△서울사업부 점포설비과 김영대 차장 → 부장 대우

△마케팅실 이정기 차장 → 서울사업부 특수영업담당 차장