러시아인의 주식 흘렙을 찾아서

블라디보스톡의 제빵업체 '블라드흘렙' 방문기

서울에서 비행기로 2시간만 날아가면 우리 문화와는 전혀 다른 러시아의 블라디보스톡에 닿는다. 연해주의 수도 블라디보스톡은 러시아말로 블라디(지키자) 보스톡(동방)이란 뜻이 담겨 있을 만큼 역사의 소용돌이가 거세게 휘몰아쳤던 과거를 지니고 있다.

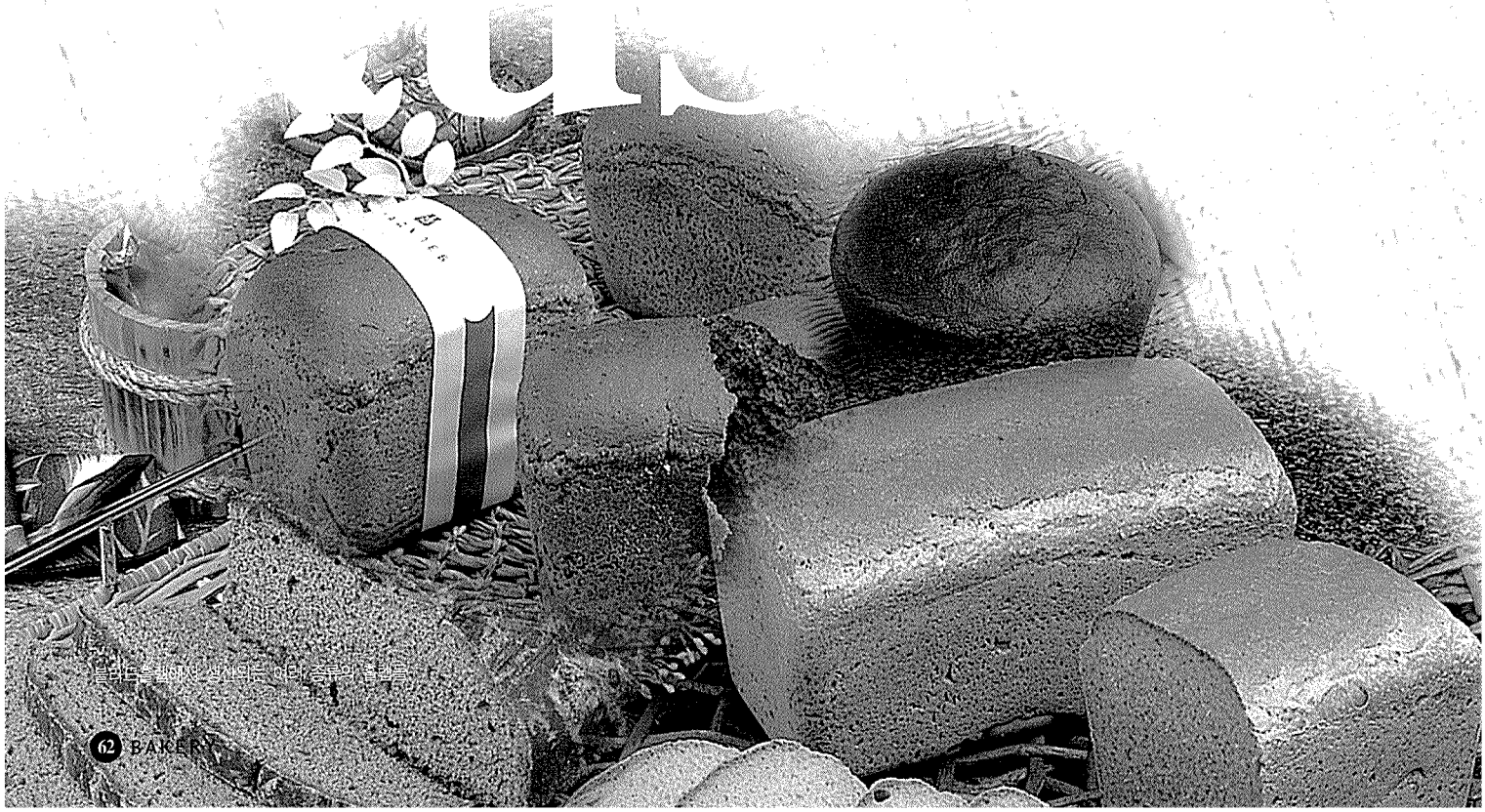
블라디보스톡에는 100년이 넘는 건물이 즐비하다. 낡은 회색빛의 도시는 저녁이 돼도 길가의 가로등을 켜지 않아 전체적으로 어두운 분위기. 5층을 넘지 않는 아파트가 블라디보스톡 사람들이 기거하는 주거공간인데 지은지 꽤 오래돼서 겉모습은 낡았지만 러시아 사람들은 이곳에서 미래의 희망을 꿈꾼다.

그러나 이곳은 러시아의 극동함대가 자리잡고 있는 군사적 요충지이며 해양 수산업이 발달, 풍부한 해산물의 산지로도 유명하다. 블라디보스톡은 모스크바로부터 9,280㎞나 떨어져 비행기로는 9시간이, 기차를 타면 일주일이나 걸릴 정도로 먼거리에 있다. 연해주는 남북한을 합친 우리나라 전국토의 2/3를 조금 넘는 16만 평방킬로미터이고, 인구는 약 295만. 수도인 블라디보스톡은 70여만명이 살고 있다.

러시아 사람들의 주식은 흘렙이라는 빵과 감자, 돼지고기 등이다. 그들은 '흘렙(Khelb)'이라는 딱딱하고 무거운 빵에 햄이나 소시지 또는 야채류를 같이 곁들여 먹고 보드카를 마신다.

블라디보스톡에는 민영회사인 '블라드흘렙(Vladkhelb)'이라는 회사와 시에서 직접 운영하는 빵공장이 있으며, 개별 소규모 점포가 약 80개 정도다. 러시아의 모든 기업이 1991년까지는 다 그렇듯이 블라드흘렙도 원래는 국영기업이었다. 그러다가 1991년이후 시장경제 도입인 민영화법 제정을 계기로 93~94년에 기업자본이 주식화되면서 현재의 경영진이 51%, 직원들이 나머지 49%의 주식을 소유하게 돼 오늘날 순수한 민간기업으로 다시 태어나게 된 것이다.

블라드흘렙은 블라디보스톡 빵시장의 70% 정도를 점유하고 있으며, 40개가 넘는 점포를 운영하고 있다. 이 회사에는 현재 생산 및 판매직, 사무직, 운전직 등을 합쳐 총 900명이 넘는 사람들이 일을 하고 있는데 이곳에서는 식사용 빵인 10여 가지의 흘렙은 물론 케이크류나 쿠키 등 모두 합하면 200가지가 넘는 제품들을 생산하고 있다.



블라드흘렙에서 생산되는 여러 종류의 흘렙들

특히 블라드흘렙은 주로 식사용 빵인 '파돌스키' '보로진스키' '다르니스키' 기미라제브스키' 등이 주력 제품들인데, 앞으로는 다양하고 품질이 높은 제품을 생산하기 위한 투자 계획도 세우고 있으며, 한국식의 제과점도 만들 계획이다.

호밀로 만드는 흘렙은 천연효모를 이용한 자연발효빵으로서 독특한 맛과 풍미를 가지고 있다. 유럽의 식사용빵인 바게트나 하드롤 등과는 전혀 다르지만 러시아 사람들은 러시아식의 식사용빵 흘렙에 대해 대단한 긍지를 느끼고 있다.

블라디보스톡 사람들이 가장 많이 먹는 파돌스키는(밀도가 높아서 크기에 비해 무게가 많이 나간다. 한덩어리가 약 700~720 g) 24시간 주야로 평균 하루에 55~60톤을 생산, 블라드흘렙의 점포를 포함 280여개 점포에 빵을 공급하고 있는데 판매가격은 4.5루블(98년 10월 현재 우리 돈으로 366원 정도)

1935년에 건립된 '파돌스키' 생산공장은 60여년간 주로 파돌스키 한 제품만을 생산하고 있는데, 시설이 낡고 설비가 노후해 재투자가 한시바삐 이루어 져야 할 시점인 것 같았다. 그러나 전 공정이 자동화라인으로 구성돼 있고 6단계로 완성하는 천연효모종을 이스트 대신 사용하는 등 그들만의 독특한 제품을 만들고 있는 점은 흥미로웠다.

본사 사무실과 파돌스키를 생산하는 제1공장

◀ 다양한 버터케이크 우리식으로 따지면 2호 정도의 크기에 38루블을 받는다.

▲ 80%의 호밀반죽에 4일간 유산균을 배양한 반죽을 본반죽에 첨가하는 중종법으로 만들어지는 보로진스키의 믹싱공정

◀ 인스토어 베이커리형태의 '루드밀라' 라는 점포는 즉석제과점인데 이곳에서는 크로와상 등의 다양한 제품을 만들어 팔고 있다.

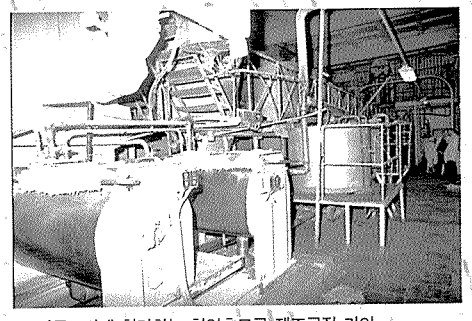
참고로 러시아는 빵소비가 많은 관계로 회사 규모를 매출로 따지는 우리와는 다르게 빵 생산량으로 따진다. 이 때문에 지난해 11월 러시아 기술방문단이 우리나라의 모 프랜차이즈업체 공장을 방문했을 때 그 회사의 매출과 생산량을 잘 이해 못하는 경우도 있었다. 물론 객단가에서 차이가 있지만, 주식이 밥인 우리의 제품 생산량과 빵이 주식인 그들의 소비량과는 절대적으로 차이가 있다는 점을 미처 생각하지 못한 것이었다.

파돌스키를 생산하는 제1공장외에도 블라드흘렙은 케이크류와 다른 종류의 흘렙을 생산하는 제2공장이 있고 '보로진스키' '다르니스키' 기미라제브스키' 세가지를 생산하는 제3공장이 있다.

1905년에 지어진 3공장은 낡은 잠수함이 보이는 바닷가 가까운 곳에 위치하고 있다. 80%의 호밀반죽에 4일간 유산균을 배양한 반죽을 본반죽에 첨가하는 중종법으로 만들어지는 보로진스키는 하루에 5톤 정도를 생산하는데 이 제품 역시 블라디보스톡 사람들이 즐겨 먹는 빵이다.

▲ 블라드홀렙의 점포들은 우리와는 다르게 폐쇄적인 형태를 띠고 있으며 가게 안에는 홀렙을 파는 빵코너외에 주류 및 음료 통조림 과자류 햄 등으로 구성돼 있다.

▲ 홀렙에 대한 의견을 교환하고 있는 대한제과협회 권상범회장과 블라디홀렙의 리삭부회장.



▲ 파돌스키에 첨가하는 천연효모균 제조공정 라인. 홀렙은 거의가 천연효모균으로 자연발효를 한다.

블라드홀렙의 점포들은 우리와는 다르게 폐쇄적인 형태를 띠고 있다. 점포 전면에 오픈쇼케이스가 없어 가게 안으로 들어서야 제품들을 볼 수가 있다. 그 까닭은 북쪽이라 워낙 춥기 때문에 열 효율면에서 전면 오픈형태가 어렵기도 하지만, 마치 70년대 '만들기만 하면 팔린다'라는 유행어를 낳았던 우리나라처럼 아직까지는 생산이 곧 수요이기 때문에 우리처럼 특별한 전시나 판촉활동을 하지 않아도 필요한 구매자는 꼭 찾아오기 때문이기도 하다.

가게 안에는 주류와 각종 음료를 파는 곳, 과자류, 통조림 그리고 햄 및 소시지류를 파는 식품코너 홀렙을 파는 빵코너 등으로 구성돼 있는데 역시 주식인 홀렙을 파는 빵코너가 가장 붐빈다. 케이크류는 거의가 버터케이크인데 우리나라의 제품과는 모양이나 맛에서 많은 차이가 있었다. 가격은 우리의 2호정도 크기의 케이크가 38루블(우리돈으로 약 3,000원 남짓)이었다.

그리고 제품을 즉석 생산 판매하는 '루드밀라'라는 점포는 인스토어 베이커리형태의 즉석 제과점인데 이곳에서는 크로와상 등의 다양한 제품을 만들어 팔고 있다.

블라드홀렙의 공장 생산직원들은 남자보다 여자가 훨씬 많다. 그들말로는 그 비율이 4대 6 정도라고 하지만 실제로는 생산직원의 80% 정도가 여자로 구성이 돼 있는 것 같았다. 각 공장의 공장장이나 각 파트의 책임자들도 전부 여자들이 맡고 있는데, '마슬레니코바 갈리나'라는 파돌스키 공장의 공장장은 20세에 이 공장에 들어와 39년간이나 빵만드는 일에 종사한 장기 근속자였다.

이렇듯 빵공장에 여자들이 많은 이유에 대해 블라드홀렙의 한 인력 관리자는 "국가 소유였을 때 노임이 무척 작아 남자들이 이 일을 기피했기 때문이고, 남자들은 더 어려운 일을 맡아야 했기 때문"이라고 한다. 월급은 초임이 약 650루블이고 평균 1,500루블이다(우리돈으로는 5만원에서 12만원정도). 아직까지도 근로자들의 임금 수준은 낮은편. 정확한 통계인지는 모르겠지만 인건비가 전체 매출의 5% 정도를 차지한다고 한다. 아직은 여러 가지 조건과 환경이 부족한 실정이지만 워낙 빵시장 규모가 크기 때문에 발전 가능성 또한 높다고 한다.

이를 대비하여 블라드홀렙은 앞으로 2003년까지 품질 향상과 다양한 신제품 개발 새로운 판매시스템을 도입하는 등의 세가지 목표를 달성하기 위해 투자를 늘려 나갈 계획이다. 그들은 또한 외국과의 활발한 기술교류를 통해 수준 향상을 꾀할 생각이다.

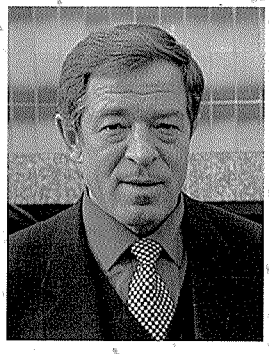
〈글 · 사진 / 홍성대〉

교류 확대를 위한 계기 마련

글 / 리삭(블라드흘렙 부회장)

주식회사 블라드흘렙의 기술진은 지난해 10월 24일부터 31일까지 한국을 방문, 리치몬드제과점에서 기술연수를 받았다, 이 기간 중 방문단은 하이박경연대회 참관 및 업계 견학을 통해 우리 베이커리시장에 대한 이해를 넓혔다. 다음은 '블라드흘렙'의 리삭 부회장이 방한 소감을 전한 내용을 요약 게재한 것이다,

■편집자 주



리삭 부회장

지난 10월 총11명의 인원으로 구성된 우리 블라드흘렙 기술대표단 일행은 한국을 방문, 대한제과협회가 주최하고 서울하인즈가 주관한 제3회 하이박을 참관했습니다. 이에 앞서 우리 기술진들은 리치몬드 과자점에서 기술연수를 받는 한편, 대한제과협회측의 도움으로 프랜차이즈업체와 장비 및 도구상가 등 업계를 두루 견학했습니다. 또한 유지회사인 서울하인즈를 방문, 마아가린을 비롯한 여러 제품의 생산 공정을 볼 수 있었습니다. 우리들은 이를 계기로 양국의 베이커리업계에 대한 이해의 폭을 넓힐 수 있었고 짧은 기간이었지만 치열한 경쟁속에서 대량생산과 소량생산을 하는 각각의 한국 업체들이 어떻게 경영을 하고, 어떻게 자신의 자리를 차지할 수 있는지 알 수 있었습니다.

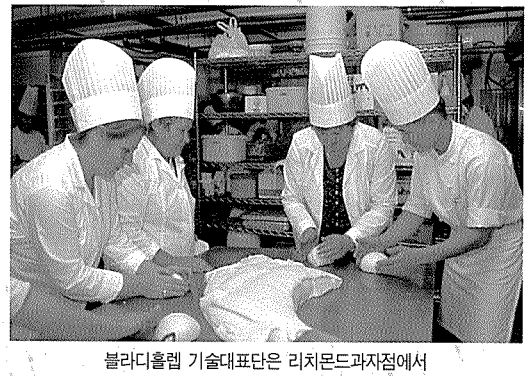
리치몬드에서의 기술연수와 프랜차이즈업체 방문을 통해 우리들은 많은 점을 배울 수 있었습니다. 효율적이고 불필요한 움직임이 없는 숙련된 생산조직, 그리고 매장을 찾는 고객에 대한 친절함과 세심한 서비스기법 등 경영전반에 걸친 여러 가지 시스템이 우리들에게는 매우 좋은 느낌을 주었습니다. 또 현대식의 매장, 쇼윈도우의 진열상태, 제과점과 그 제과점에서 생산되는 모든 제품을 신뢰하는 듯한 소비자들의 표정에서 일하는 사람들의 자신감도 읽을 수 있었습니다.

기술인들의 수준향상을 위한 하이박경연대회는 인력양성과 양질의 제품을 개발할 수 있는 좋은 행사였습니다. 이 행사에서 대한제과협회는 인재양성에 적극적으로 참여하고 빵생산자와 이들을 위한 원료 및 장비 등 관련업자간의 구심점 역할을 함으로써 소비자들을 위한 업계의 발전에 진정한 동반자가 되고 있었습니다.

또 서울하인즈는 재정적인 협찬뿐만이 아니라 경연대회의 주관사로서 적극적으로 참여하고 있는 모습이 무척 인상적이었습니다.앞으로 블라드흘렙은 이번 방문의 시찰 결과를 가지고 우리의 경영시스템과 접목시킬 수 있는 여러 방안을 강구하게 될 것입니다. 지속적인 기술교류를 통한 양국 베이커리업계의 발전을 도모하고 상호 이익이 될 수 있는 방향으로 여러 가지를 검토할 계획입니다.

러시아 속담에 '걷는자는 어려움을 헤쳐 나갈 수 있다' 라는 말이 있습니다. 우리의 목표를 위하여 한국의 진정한 친구들과 끊임없이 노력한다면 양국의 베이커리업계는 어려움을 헤치고 발전할 수 있을 것이라 생각합니다.

마지막으로 블라드흘렙 기술대표단을 환대해 주시고 업체 견학과 제빵경연대회를 참관할 수 있도록 도와주신 대한제과협회 권상범 회장님과 관계자 여러분 그리고 하이박 주관사인 서울하인즈측의 배려에 감사 드립니다.



블라디흘렙 기술대표단은 리치몬드과자점에서 기술연수를 받았다.

하이박 경연대회를 참관한 블라디흘렙 기술 대표단.