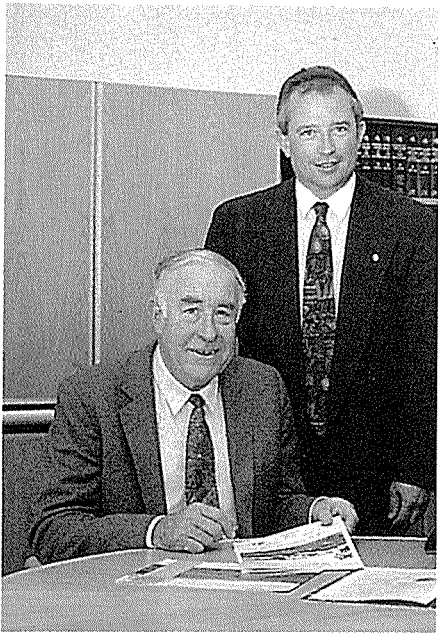


오스트랄라시아 제과협회 스튜어트 & 프레드



오스트랄라시아 제과협회(CMA, 오스트레일리아와 뉴질랜드를 비롯한 섬을 중심으로 활동하는 제과 관련 생산자, 유통업자 조합)의 협회사무장 스튜어트씨와 국제담당이사 프레드씨가 1월 19일 본 협회를 방문했다. 당신들의 방문목적은 무엇인가?

— 우리는 IOCCC(International Office of Chocolate; Cocoa and Sugar Confectionery 국제초콜릿, 코코아, 설탕과자 사무소)의 회원들이다. IOCCC는 벨기에 브뤼셀에 사무실을 두고 있다. 이 모임의 주요 참가국들은 북미와 남미, 유럽의 국가들이다. 이번 방문 목적은 아시아에도 IOCCC와 같은 모임이 필요할 것이란 판단하에 각국 관련업체들의 의견을 들으러 왔다.

그러면 IOCCC에서 하는 일은 무엇인가?

— 주로는 회원국간에 정보교환, 친선도모 등이다. 그리고 상품판매에 관한 이벤트 행사도 벌인다. 그러나 아직 IOCCC는 회비도 적

고 규모가 작아서 많은 행사를 하지는 못했다. 조직도 회장과 사무총장, 이사정도로 구성돼 있다.

한국에 만들고자 하는 것은 IOCCC의 지부인가?

— 그렇지는 않다. 우리는 IOCCC와 비슷한 목적을 갖는 단체를 아시아에 별도로 만들고 싶을 따름이다. 현재 일본, 싱가포르, 인도네시아, 타이완, 필리핀, 말레이시아 등의 관련 협회에서는 긍정적인 답변을 들었다. 한국도 우리의 제의를 긍정적으로 받아들였으면 한다.

CMA(Confectionery Manufacturers of Australasia Limited)의 회원수와 그곳 사정을 알고 싶다.

— CMA의 현 회장은 데이비드 톰슨(David Thomson)이다. 우리 역시 한국과 마찬가지로 비영리 법인이고, 회원수는 15,000명 정도이다. 호주는 규모가 큰 회사도 있지만 가내수공업 형식의 영세 회사도 많은 편이다. 따라서 아직은 협회의 힘도 미약하고 규모도 작은 편이다. 주요 생선품은 초콜릿이다.

연간 초콜릿판매 실적은 어떤가?

— 초콜릿 판매 연간매출은 10억불 정도이다. 판매실적면에서 보자면 우리에게 가장 큰 대목은 부활절 기간이다. 그다음이 크리스마스이고 마지막으로 발렌타인데이이다.

부활절 판매량은 약 1억 2천만불(한화 약 9백 60억원) 정도인데 이는 4주간의 판매기간을 갖기 때문에 생각된다. 그외에 크리스마스에는 6천만불, 발렌타인데이에는 4천만불 정도 판매를 한다. 오스트레일리아는 기후 때문인지 겨울 판매량이 높은 편이다. 여름 판매실적은 부진하다.

그곳의 발렌타인데이는 어떤가?

— 발렌타인데이에는 3일정도 초콜릿을 판매한다. 호주는 아시아의 문화와는 다르게 남자가 여자에게 초콜릿을 주는 날로 인식돼 있다. 우리의 경우 대부분의 판매는 슈퍼마켓에서 이루어진다. '콜즈'라는 곳은 전국적으로 1,200개 정도의 슈퍼마켓 체인을 가지고 있을 정도이다.

작년의 전반적 경기는 어땠나?

— '90년이후로 작년까지는 계속 경기침체를 겪고 있다. 그러나 이것은 호주만의 문제가 아니라 전반적인 세계경기 침체의 원인이라고 생각한다. 그러나 '94년에는 호전되리라 보고 있다. 그 징후가 이미 연초부터 나타나고 있다.

초콜릿은 앞으로 빵·과자 등과 더욱 밀접한 관계를 갖게 되리라 본다. 우리의 경우 이미 초콜릿 제조업자가 빵·과자 제조, 판매 등 사업을 확장하는 것을 볼 수 있다. 반대로 제과업자들이 초콜릿 생산에 뛰어드는 경우도 많이 있다. 생산확대 뿐만 아니라 빵·과자를 만들때 초콜릿 사용도 늘어나고 있다.

당신들이 하고자 하는 일이 좋은 결과를 맺기를 바란다. 우리 역시 충분한 검토의 시간을 거친후 참가여부를 밝히도록 하겠다.

— 각국 관련 협회들의 정보와 이 모임에 대한 입장을 돌아가서 정리한 후 서류를 보내 주도록 하겠다. 