



“부처님오신날을 새로운 이벤트로”

————— 각계인사들 가능성을 진단해본다

지난 3월호에 게재된 ‘부처님 오신 날 기획상품 제안’에 이어 이 운동을 앞으로 어떻게 확산, 발전시켜 나갈 것인가에 대한 의견을 들어보는 자리를 가졌다. 현재 전국의 불교신자는 어림잡아 2,000만을 헤아린다고 한다. 우리 업계가 부처님 오신 날을 맞아 전국 업소가 공동으로 판촉물을 내걸고 이에 걸맞는 제품을 판매한다면 좋은 결과를 얻을 수 있으리라는 것이 이번 참석자들의 공통된 의견이었다. 시행 첫해가 될 ‘94년을 제과인 모두가 준비한다는 마음에서 이 자리를 마련했다.

참석자 (무순)

- 권 상 범 (본회 부회장 리치몬드 제과 대표)
- 박 중 인 (크라운베이커리 이사)
- 김 상 엽 (김상업체과기술학원 원장)
- 진 공 (대구 용화사 주지스님)
- 정 판 수 (천안 뉴실크로드 제과 대표)
- 이 선 우 (본회 사무총장)
- 사 회 : 홍성대부장
- 정 리 : 김주희기자



■사 회 바쁘신중에도 취지를 공감하고 참석해주신 여러분께 감사드립니다. 이미 말씀드린 바와 같이 '부처님 오신날'을 우리 업계의 새로운 이벤트로 정착, 발전시키기 위해 3월호 본지에 '부처님 오신날 기획상품'을 그 취지와 함께 보도했습니다. 오늘은 이와 관련해 이에 대한 가능성과 어떻게 정착시켜 나갈 것인지에 대한 방법을 가지고 말씀을 나누도록 하겠습니다. 그럼 먼저 이런 이색제안을 내놓기 까지 중추적인 역할을 하신 정관수 사장께서 제안을 하게 된 배경을 말씀해 주십시오.

■정관수 제6회 SIBA '93때 과자공예 부문에 부처님상을 조성, 출품했습니다. 그리고 그 불상을 절에 기증했는데 점안식을 끝내면서 '크리스마스때와 같이 부처님 오신날에도 케이크를 자르면 어떨까'라는 생각이 불현듯 들었습니다. 그래서 이런 뜻을 이 자리에 계신 진공스님과 상의를 했더니 매우 긍정적으로 생각해 주시면서 적극적인 조언도 아끼지 않으셨습니다. 그 후 '부처님 오신날'에 어울리는 제품을 기획하기 시작했는데 작업이 쉽지가 않더군요. 그래서 김상엽원장님께 도움을 청해 제작과정에 협조를 받기도 했습니다.

■권상범 사실 일본이나 유럽은 추수 감사절이나 기타 행사에 자기들 나름대로 아이템을 내놓고 그에 맞는 판매를 합니다. 그리고 소비자는 그것을 먹을줄 알고요. 그런데 우리 같은 경우는 케이크행사라고 해야 크리스마스 정도입니다. 그때는 종교를 떠나서 데커레이션 케이크를 먹는 날이라고 아이들이나 어른들 머리속에 남아 있기 때문에 가능한 것 같습니다. 그런데 꼭 크리스마스에만 케이크를 만들어서 팔아야 하는 건 아니라고 봅니다. 예수그리스도 외에도 성인에는 석가도 있고 공자도 있는데 그런날 그 분들을 추모하면서 케이크를 만들어 보는 것이 어떻겠냐는 의견이 몇년 전부터 있었습니다. 그런데 그것이 처음 시도하는 것이라 쉽사리 이뤄지

지는 않았습니니다.

이선우 좋은 말씀입니다. 동서고금을 통해 볼때 과자라는 것은 사랑을 전하는 매개역할을 했습니다. 그리고 비중도 날로 커지고 있고요. 다과화라던가 생활주변의 모임들이 그 예가 될 것입니다. 따라서 우리나라의 과자 문화도 보다 대중적일 수 있다고 봅니다. 잠재 소비계층이 아직도 있다는 말이죠. 그런 점을 생각할 때 이번 기획은 우리 업계에 새로운 바람을 불러 일으킬 수 있으리라 봅니다.

■사 회 오늘 간담회를 통해 나는 대회는 월간 베이커리 4월호에 게재를 하고 연속적인 홍보를 계획하고 있습니다. 그러면 정사장께서 이번에 만드신 기획상품들의 반응도 조사를 하신 걸로 알고 있는데, 그 반응은 어떻습니까.

■정관수 처음에 점포에 오신 손님들께 제가 만든 제품을 무료로 드려봤습니다. '부처님 오신 날 기획상품으로 개발했는데 다음에 오실 때는 맛좀 평가해 주십시오'라는 말과 함께요. 그후 손님들로부터 '지난번에 주신 것 먹어보니 아주 별미던데요, 괜찮습니다'라는 평가를 받았습니다. 이런 얘기를 듣다보니 힘이 생기고 이것을 빨리 알려야 한다는 뜻에서 지난 3월 7일 대구에 가서 기술세미나를 했습니다. 그날 스님께서도 함께 자리를 하셔서 이 제품에 대한 의의도 설명하시고 참가하신 손님들께 선물도 해주셨습니다. 또 그 절에 계시는 신도님께서도 오셔서 만드는 과정을 지켜보시고 맛을 보기도 했는데 반응이 아주 좋았습니다. 그런데 특별히 관심을 보이신 분들은 불자들보다도 우리 업계 분들이셨습니다.

사 회 정사장님 말씀을 들으니 업계의 입장에서는 장래성이 밝다는 생각이 드는군요. 그런데 저희들이 가장 궁금한 것은 불교계에서는 이런 움직임에 대해서 어떻게 평가 하는가 입니다. 우리업계가 새로운 시장을 만들어 가는 것도 중요하지



이 선 우 (분회 사무총장)

협회에서는
해마다 해오던 사랑의 달 선전물을
제작하지 않고
'부처님 오신 날 상품 판매'라는
현수막을 제작할 생각입니다.
전국의 협회회원만이라도
이 행사에 참가한다면
3년 이내에 좋은 결과가 있으리라 봅니다.

만 불교계의 반응도 그에 못지 않게 중요하다고 생각합니다.

■ **진 공** 산에 사는 사람은 속세의 일에 개의치 않는 것이 지금까지 우리 어르신들, 고승이나 큰스님들의 생각이었습니다. 이를 소승불교라고 하는데 이와는 대조적으로 생활적인 불교, 대중속에 있는 불교를 가르켜 대승불교라고 합니다. 그런데 근간에는 우리 불교계도 대승불교로 접어들고 있습니다. 연로하신 분들이 소승의 길을 걸었다면 젊고, 쾌기있는 젊은 스님들은 혼자만 도를 깨닫는 것이 아니라 대중속에서 중생들과 더불어 사는 것을 택하시는 것이 추세입니다. 이 시점에서 돌이켜 볼때 불교는 보수적이고, 폐쇄적이었습니다. 신성시 돼야 할 것은 분명히 지켜져야 하지만 너무 개방을 꺼려했죠. 그러니 신도들 조차도 보수적입니다. 따라서 대승불교적 차원에서 케이크 등을 이용한 포교는 사뭇 그 가치가 크다고 생각합니다.

■ **사 회** 그러면 스님께서도 이 행사가 의의가 있다는, 즉 불교계에서도 긍정적으로 생각할 수 있다는 말씀입니까.

■ **진 공** 우리 절의 신도님들은 자식이나 부모들 생일에 케이크를 사는 사람이 거의 없습니다. 밥과 국이 최고라고 생각합니다. 그렇지만 케이크가 원래 외래문화여서선지 기독교인들은 오히려 자연스럽습니다. 생일도 미역국 대신에 어른생일이고 아이들 생일이고 케이크를 꼭 사옵니다. 불교인들의 성격을 나타내는 것이죠. 그런데 불교케이크를 팔게 되면 불교신도들도 관심을 나타낼 것으로 봅니다.

■ **박종인** 스님 말씀대로 현재 제과점에서 빵을 사는 소비자는 대부분 외래문화에 익숙한 젊은층들이라고 생각합니다. 불교신도들의 성격상 웬지 제과점에 들어간다는 것이 익숙하지 않으리라는 생각이군요.

■ **진 공** 맞습니다. 따라서 제과업계에서는 우리 불교신도들이 제과점 출입을

자주 할 수 있는 방법이 무엇인가를 고민해 봐야겠죠. 그런 의미에서 이 행사는 가치가 있다고 봅니다. 그러나 천안의 어느 한사람이 독점해서 판매하는 것은 별로 바람직하지 않다고 봅니다. 전국 어느 제과점을 가도 똑같은 모양의 연꽃케이크를 만들어 손님이 선택할 수 있게 한다면 여러 가지 의미에서 가능성이 있는 일일 것입니다.

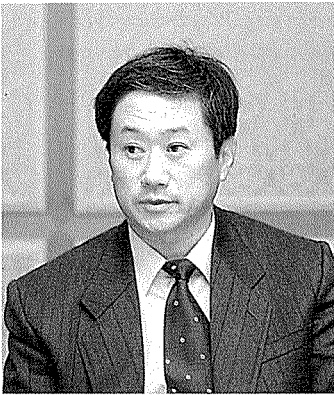
■ **이선우** 스님 말씀을 들으니 이런 좋은 생각을 이제야 알게된 것이 부끄럽습니다. 한편으로는 이 운동이 상흔에 물들까 걱정을 했었는데 이제 저희들 마음이 밝아지는 것 같습니다.

■ **권상범** 제 경우는 마음속에 부처를 모시고 있는 신자입니다만 이번 제안이 참 새로웠습니다. 그런데 요즘 종교는 교회나 절을 찾아가고 눈에 보이는 무엇인가를 해야만 믿음이 깊은 것으로 생각을 합니다. 부처님 오신 날에 절을 찾아가는 것보다 집에다 연등을 켜놓고 아이들과 함께 부처님의 자비를 다시 생각해 보는 것이 더 의의가 크다고 봅니다. 그런 의미에서 이날을 상징하는 케이크를 사다놓고 온 식구가 둘러앉아 깨달음의 시간을 갖는 것도 좋으리라 생각되는군요.

■ **진 공** 아직 저희 불교계에 계신분 중에는 저와 같은 생각을 하는 분도 계시고 그렇지 않은 분도 있습니다. 그러나 대다수가 동참하리라 믿습니다.

■ **사 회** 그러면 이 행사가 정착되기 위해서는 어떤 방법이 있겠습니까.

■ **진 공** 모든 선전은 제과협회에서 담당을 해주시고 스님들은 포교차원에서 도움을 드릴 수 있을 것입니다. 그러나 스님이 영업에 개입하는 것은 안된다는 것을 이자리에서 말씀드리고 싶습니다. 어제 제가 저희 절 큰스님을 만나 뵈고 제 뜻을 말씀드렸습니다. 큰스님께서 절에서 취해야 할 것과 금해야 할 것을 얘기하시며 적극적으로 도와주시겠다는 말씀을 함께



권 상 범 (본회 부회장, 리치몬드 제과 대표)

케이크는 축하의 의미로 많이 사용됩니다. 그런데 우리는 지금까지 크리스마스에만 케이크를 팔고 먹는다는 생각을 갖고 있었습니다. 이번 모임에서 끝까지 말고 꾸준히 추진했으면 합니다. 그러나 서두르지는 말아야죠.



정 관 수 (천안 뉴실크로드 제과 대표)

저희집에 오신 분들에게 제품시식을 권해 봤습니다. 반응이 좋아 기운을 많이 얻었죠. 또 진공스님께서도 열심히 도와주시고요. 전국 제과점이 각 각 지역을 나눠서 스님들을 찾아 뵙고 얘기하면 좋지 않을까요.

하셨습니다. 제 입장입니다만 이런 행사를 통해서 불교도 대중과 함께 할 수 있고 제 과업도 한층 발전하지 않을까란 생각을 했습니다. 한편으로 제일 기쁜 것은 불심을 가진 분들의 믿음이 좀더 돈독해 질 것이라는 믿음 때문입니다.

■권상범 협회회원중에는 불교신도들도 계시는 것입니다. 그분들이 자신이 다니는 절의 주지 스님들께 우리의 이런 뜻을 전하는 것도 좋겠지요.

■사 회 그러면 권부회장님께서서는 업계의 가능성에 대해서 어떻게 생각하십니까.

■권상범 스님의 말씀중에 제가 20여 년간 실천하고 있는 일들이 있어서 우선은 반갑습니다. 철두철미한 불교신자는 아니지만 사월초파일때면 '부처님 오신날 불기 몇년'이라는 케이크를 제작해 절에 그것을 놓고 오곤 했습니다. 어느 제과점에 가도 똑같은 모양과 맛이 나는 케이크를 만들고 홍보를 한다면 충분히 가능성이 있다고 생각합니다. 유럽에서는 항상 크리스마스에 파네토네 빵을 먹는다는 인식이 돼있잖습니까. 우리도 부처님 오신날에는 케이크를 먹는다는 생각을 소비자에게 심어주는 것이죠. 사월초파일에 먹는 케이크라는 이미지를 한해, 두해 심다보면 사람들은 부처님 오신 날에는 이런 케이크를 먹는구나란 생각이 정착되고 어릴때 먹던 사람이 10년후에 어른이 되서도 먹게되는 것이죠.

■사 회 그러면 우리 업계에서 시작하려는 이 운동이 성공하기 위해서는 어떻게 하는 것이 좋겠습니까?

■진 공 우선은 신도들에게 알리는 방법을 찾아봐야죠. 사월초파일 행사를 이용하는 것이 가장 좋다고 생각합니다. 그 행사에는 전야제때 봉축행사를 합니다. 각 시도 전국사찰연합회 소관으로 시도지부에 소속돼 있는 신도들이 운동장, 강변 등지에서 모입니다. 그 행사때 케이크가 등장하는 것입니다. 제과협회에서 각 지부 사찰연합회장에게 취지를 설명하고 3-4단짜

리 부처님 연꽃 케이크를 만들어서 보내는 것이죠. 행사도중 축하의 뜻으로 케이크를 자르는 시간이 있다면 그곳에 모인 신도들은 모두 호기심과 관심을 갖게 될 것입니다.

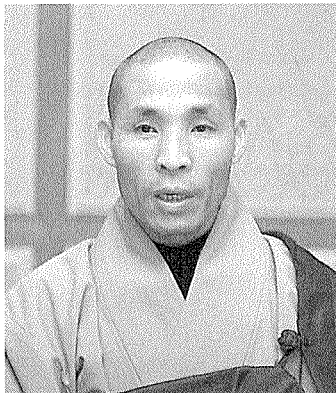
■이선우 축하의 뜻으로 그만한 선물은 없겠죠. 한편으로 언론에서 항상 봉축 행사를 보도하는 것을 이용해서 케이크를 자르는 것이 카메라에 잡히도록 홍보하는 방법도 좋으리라 생각합니다.

■진 공 그이상 더 좋은 것이 어디 있겠습니까. 지금까지 절에서는 케이크를 자른 일이 없었습니다. 스님이 자르면 종교특정상 신도들은 따르리라 봅니다. 신도들이 모인 자리에서 대형아치 비슷한 케이크를 세우고 식중행사에 '케이크 절단순서'라는 것이 들어간다면 신도들은 자연스럽게 관심을 가질 것입니다.

■이선우 외국에서는 축제 축하의 의미를 담은 자리라면 사회계층 어디를 막론하고 케이크가 등장합니다. 우리도 충분히 가능할 것입니다.

■사 회 불교계는 우리나라의 불자수를 2천만 정도로 발표하고 있습니다. 그러나 신뢰도를 높이기 위해서 이를 절반으로 잡고 그들의 케이크 소비량을 10%정도로 볼 때 그 시장규모가 100억원 정도가 되더군요. 단순한 계산이기는 하지만 조금하게 생각하지 말고 추진한다면 충분한 가능성이 있으리라 봅니다. 총장님께서 이 행사를 위해 협회에서 준비하고 있는 일들에 대해서 말씀좀 해주시지요.

■이선우 협회에서는 이것을 선전하기 위해 항상 만들어 오던 사랑의 달 선전물을 만들지 않고 '부처님 오신날'을 주제로 현수막과 포스터를 제작, 배부할 계획입니다. 그리고 이벤트에 어울리는 기획상품을 연구할 수 있도록 회원업소를 유도하고 또한 적극적으로 동참하는 분위기를 조성해 볼 생각입니다. 이런 수준으로 올해는 '부처님 오신날' 이벤트를 제안하는 정도로



진 공(대구 용화사 주지스님)

과거 자신만 수도하고
도를 깨우치면 된다는 입장에서
불교계도 생활적이고 대중적인 것을 찾는
대승불교로 바뀌고 있습니다.
이제는 신도들을 찾아간다는 것이죠.
케이크는 좋은 포교수단이 되리라 봅니다.



김 상 엽(김상엽제과기술학원 원장)

불교신자들이 자존심을 갖고
먹을 수 있는 케이크를 개발해야 합니다.
이날만은 꼭 이것을 먹는다는 인식을
심어주기 위해서라도
몇몇 기술인들이 모여 특징있는
제품을 개발하고
홍보를 해야한다고 봅니다.

진행을 하고 다음에는 '기획상품 기술세미나' 등 각종 사업을 적극적으로 펼침으로써 이 행사가 업계의 새로운 이벤트로 정착될 수 있도록 다각적인 노력을 기울일 계획입니다. 그리고 각 언론매체를 이용해서 선전하는 방법도 고려중에 있습니다.

■정판수 홍보 방법을 얘기하셔서 하는 말인데 저희 지역에서 발행되는 삼거리신문에 '설탕으로 만든 부처님'이 소개가 됐습니다. 그리고 제가 구상하는 기획상품도 선전을 했구요. 또 한편으로는 불교방송에서 '피안을 향하여'라는 프로그램에는 부처님을 조성했던 계기 그리고 이런 뜻을 중심으로 하루에 30분씩 사흘간 방송이 될 예정입니다.

■박종인 협회적 차원에서 전국 주요 사찰과 포교원 등에 이 행사의 취지와 제품을 소개하는 안내문을 발송하는 것도 좋으리라 생각이 드는군요.

■사 회 그외에도 다양한 선전방법을 시도한다면 분명히 사회일각에서 좋은 반응을 받을 수 있으리라 생각합니다.

■이선우 그런데 제과점을 경영하는 기독교인들이 거부감을 갖지는 않을까란 우려가 드는군요. 또 두 종교사이에 갈등을 만드는 것은 아닌가란 염려도 되구요.

■박종인 이것은 상품판매이고 경영이기 때문에 커다란 거부감은 없으리라 생각합니다.

■진 공 부처님 오신날이 다가오는 시점에서 계획하는 행사이기 때문에 별다른 문제는 없으리라는 생각이 드는군요.

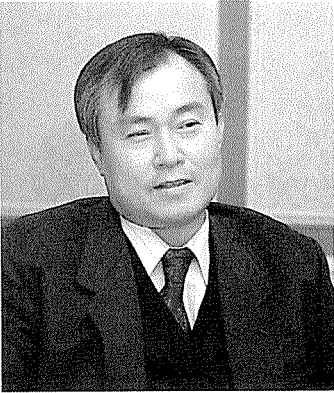
■김상엽 사업을 한다는 것은 수요자들을 위해 편의를 제공하고 봉사를 한다는 것을 의미합니다. 책임과 의무를 다하고 거기서 자기노력에 대한 대가로 이익을 얻는 것이 기본이지요. 따라서 종교적인 차원에서 생각하기 보다는 사업을 하는 분은 남을 위해 봉사하고 그들이 필요로 하는 것을 찾아서 만드는 것이 기본이라는 자세로 임해야 한다고 생각합니다. 제가 생각

할때는 걱정할 필요가 없다고 생각합니다.

■사 회 그러면 우리가 이번 행사와 관련해 제품을 만든다면 어떤 것이 바람직하겠습니까. 먼저 정사장님이 구상하고 있는 작품에 대해 얘기해 주시지요.

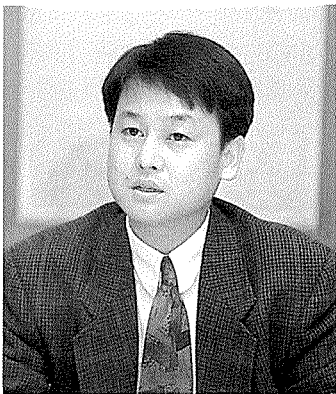
■정판수 김상엽 원장님의 도움을 받아 제품을 만들어 봤습니다. 불교를 상징할 수 있는 연꽃을 만들어 케이크에 장식하는 방법이 하나입니다. 그리고 그 꽃의 중앙에는 꽃술대신에 한자투의 초를 꽃아 화촉을 밝히는 것입니다. 또 글씨는 '불심', '봉축 부처님 오신 날' 등을 사용할 생각입니다. 한편 케이크의 카스테라는 연근의 즙을 내서 만드는 방법을 구상중입니다. 두번째는 산나물 밥빵입니다. 절에서는 부처님 오신 날에 비빔밥을 대접하는데 그것을 빵으로 대신하는 것입니다. 그 빵위에는 나물밥이라는 것을 강조하기 위해서 쭈갓, 미나리를 얹었습니다. 세번째는 연꽃만주입니다. 그런데 연꽃모양을 잡는 것 때문에 어려움이 많았습니다. 결국은 조그맣고 뾰뾰한 종으로 모양을 잡았습니다. 네번째는 연근과자입니다. 고혈압, 성인병에도 좋은 건강식품이기 때문에 일반인에게도 인기가 좋으리라 생각합니다. 다섯번째는 연근즙을 내서 카스테라를 만들어 연근의 향기와 구수한 맛이 나도록 하는 제품입니다.

■김상엽 불교하면 스님들이 긴 세월을 심심산골에서 성스러운 모습으로 은거하고 있다는 것이 기본적인 생각으로 자리잡혀 있었습니다. 처음에 정사장이 얘기를 꺼냈을때 그래서인지 심사숙고를 했습니다. 첫째는 불교에서 생명체를 존중하기 때문에 버터나 마아가린, 계란 등이 들어간 제품은 피해야 한다는 생각때문입니다. 둘째는 단정한 스님의 이미지와 신자들에게 기쁨을 줄 수 있는 제품, 우리업계의 자존심을 살릴 수 있는 제품이 돼야 한다는 어려움 때문입니다. 이 두가지를 만족할 수 있는 제품이 개발돼야 우리 행사도



박 종 인 (크라운베이커리 이사)

무엇보다도
공감대 형성이 가장 중요하다고 봅니다.
크리스마스에 케이크가
잘 팔리는 것은
이날이 산타할아버지에게 선물을
받는 날이라고 아이들이 인식하고 있고
부모들은 케이크를
선물로 선택하기 때문입니다.



홍 성 대 부장

전국에 불자가 2천만명 정도,
이를 절반으로 잡고
그중 10%가 케이크를 소비한다고 치면
그 시장규모는 100억이 됩니다.

좋은 의미를 남길 수 있다는 것이 제 생각
입니다.

■권상범 제가 스님들께 빵을 선물해
보면 밤빵을 가장 좋아하십니다. 단백한 맛
을 스님들이 즐기신다고 봐야겠죠. 또 케
이크는 연꽃 모양이 가장 중요하다고 봅니
다. 불교계에서 애용하는 빨간색을 이용해
서 꽃모양을 만드는 것이 바람직하리라
봅니다.

■박종인 그런데 제가 우려하는 것은
산나물밥빵 등이 과연 상품성이 있느냐는
문제입니다. 요즘 젊은 층은 밥보다는 인
스턴트 음식을 좋아하는데 밥으로 빵을 만
든다면 그들이 좋아할까 우려가 되는군요.
제가 생각하기에 신세대들이 좋아하는 제
품을 우선적으로 만들어야 한다고 봅니다.

■사 회 그러면 우리 업계에서 이 일
을 추진하는데 있어 가장 중요한 것은 무
엇인지 얘기해 봤으면 합니다.

■박종인 공감대 형성이 가장 중요하
다고 봅니다. 크리스마스에 케이크가 팔리
는 것은 산타할아버지의 역할이 크기 때문
입니다. 어린이들은 산타할아버지가 선물
을 가져온다고 생각하기 때문에 부모를 졸
라서라도 선물을 받으려 합니다. 그래서
부모들은 케이크를 선물로 선택하게 되는
것이죠. 따라서 아이들이 부처님 오신
날에도 선물을 받아야 한다는 생각을 해야
부모를 조르게 되고 개발제품의 상품가치
도 생기는 것입니다. 한편 이 행사가 정착
되기 위해서는 불교신도들의 적극적인 협
조가 이뤄져야 합니다. 봄을 일으켜야 하
는데 우리가 제품을 만들어서 쇼케이스에
진열한다고 해서 모든 불교신도들이 관심
을 가지는 것은 아니기 때문입니다.

■김상엽 평소 만들어 팔던 케이크에
단지 연꽃만 올려놓고 불교 케이크라고 파
는 것은 불교신자들에게 실망을 줄 뿐입니
다. 따라서 케이크는 우리 업계 기술자 몇
명이 합심해서 개발하고, 용어자체도 불교
에 적합한 용어를 찾아야 한다고 봅니다.

케이크를 상징할 수 있는 언어, '케이크를
자른다'란 말을 대신 할 수 있는 용어를
적당하게 바꾸는 것이죠. 또 제품 배합도
평소에 먹는 케이크가 아니라 불교신자들
이 자존심을 갖고 먹을 수 있는 새로운 것
이 돼야 합니다. 저는 기술인의 한사람으
로 엔젤케이크 시트를 기본으로 해서 아주
청순하고 깨끗한 이미지를 전달하면 어떻
가를 생각해 봤습니다. 그리고 이것을 불
교케이크라고 못 박는 것이죠.

■권상범 협회의 기술분과위원회에서
제품을 개발하는 것도 고려해 봐야겠죠.

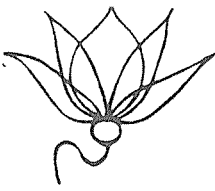
■박종인 우선은 정사장이 개발한 제
품이 있으니 현재는 이것을 갖고 홍보를
하고 차후에 나오는 의견을 수렴해서 보충
하는 방법이 좋을 것같군요. 사실 제 생각
은 제품개발보다는 어떤 방법으로 홍보를
할 것인가가 더 중요하다고 봅니다.

■이선우 저는 불교신자는 아니지만
이 행사가 우리의 정서에도 맞다는 생각
이 드는군요. 약 11년전부터 입시시조에
팔았던 찹쌀떡도 처음에는 별로였는데 3년
정도가 지나니 반응이 좋아졌습니다. 지금
은 입시철에 누구나 찹쌀떡을 선물하고 먹
고 있지 않습니까. 이번 부처님 오신 날
상품도 시간이 지나면 좋은 결과를 얻을
수 있으리란 생각입니다.

■김상엽 입시철 찹쌀떡이 정착된 것
도 우리 제과업자들의 아이디어와 노력이
라고 생각합니다. 이번 사월초파일에도 우
리가 아이디어를 창출해서 불자들에게 기
쁨을 드릴 수 있는 제품을 개발하면 자리
잡는 것은 순식간이라고 봅니다. 제품의
상태, 맛, 모양 등이 성패를 가늠하게 될
것이라고 봅니다.

■사 회 그런데 제품을 만드는데 가
장 어려운 것이 연꽃의 제작인 것 같습니
다. 이 문제는 어떻게 해결하는 것이 좋을
까요.

■정판수 제가 꽃에 대해서 연구를 많
이 했습니다. 합바꽃을 이용해 보려고



공장에 의뢰를 했는데 도저히 못 하겠다고 하더군요. 나름대로 버터를 갖고 짜보기도 했는데 꽃모양이 너무 작아 볼품이 없었습니다. 그래서 초컬릿을 가지고 했는데 시간이 너무 걸려 작업성이 떨어지더군요. 조화도 알아봤는데 국내에서는 잘 나오지 않고 수입품 정도였습니다. 그런데 이 수입품이 기름도 안 먹고 물도 안 먹어서 사용하기는 좋은데 한번에 2만송이 이상 판매한다고 해서 개인적으로 구입하기에는 부담이 큼니다.

■ **박종인** 정사장님 얘기를 들으니 협회차원에서 연꽃을 공동구입하거나 만드는 방향이 좋을 것 같군요. 일단 구입을 해놓으면 손님들이 케이크를 원할 경우 그 꽃으로 장식을 할 수도 있고요. 연꽃은 색상의 조화가 이루어지지 않으면 조잡스럽기 때문에 더욱 그렇습니다. 한편으로는 스님들께 조언을 받고 업체를 하나 선정해서 일괄적으로 똑같은 타입의 연꽃을 만드는 방법도 좋을 것 같군요. 그러면 제품의 품위도 있고 만드는 시간도 절약될 수 있으리라 봅니다. 협회에서 공동구매를 하면 크리스마스 케이크의 데커레이션을 할때 들어가는 비용과 비슷한 선에서 구입하는 방법을 찾을 수도 있을 것 같군요.

■ **권상범** 그것이 어렵다면 금년에는 절에서 파는 연꽃을 은박지에 받쳐서 올려놓는 것도 괜찮을 거예요. 그런대로 의미도 살고 모양도 괜찮으리라 봅니다.

■ **사 회** 그러면 지금까지의 얘기를 바탕으로 앞으로의 전망과 예상되는 문제 등에 대해서 말씀을 해 주십시오. 제가 업계 관계자들을 만나서 얘기를 하니 모두들 좋은 생각이라고 찬성을 합니다만 제품에 대해서는 감이 전혀 오지 않는다는 말씀들을 하십니다.

■ **권상범** 빵의 소비는 청소년층에서 주로 이뤄집니다. 어른들 자신이 먹기 위해서 빵을 사는 경우는 10%미만입니다. 따라서 아이들에게 사월초파일 케이크가 있다는 생

각을 심는 것이 가장 중요하다고 봅니다. 따라서 제품도 그들의 입맛에 맞는 것을 선택하는 것이 중요하다고 생각합니다.

■ **박종인** 저도 제품에 있어 신세대들이 좋아하는 제품을 개발하는 것이 무엇보다도 중요하다고 생각합니다. 그래서 아까 말씀하신 제품중에서 산나물밥빵 같은 경우는 그위에 케첩이나 치즈가루를 토핑하는 방법 등을 고려해 봐야겠죠.

■ **진 공** 절에 계신 스님들은 긍정적이라고 봅니다. 단지 케이크가 어떻게 생겼는지를 몰라서 실행에 옮기는 것을 망설이는 분들도 계실 것 입니다. 각 사찰, 암자에 찾아가 제품을 소개하고 앞으로는 전국 어디를 가도 살 수 있다고 선전한다면 스님들은 아마도 좋은 뜻으로 받아 주실 것 입니다. 주지스님은 그 마을 주변에 울을 쌓기 때문에 효율적으로 지역을 분할해서 책임지고 홍보하는 것도 좋으리라 생각합니다.

■ **정판수** 스님께서도 말씀하셨지만 저는 지역을 책임질 수 있도록 여기에 동의하는 업자들의 모임을 만들었으면 합니다. 처음에는 어렵겠지만 시간이 흐르면서 모임이 정착되면 스님들을 만나 설득하는 일도 더 빨라지리라 생각합니다.

■ **권상범** 부처님 오신날 이벤트는 대체적인 중론이 매우 긍정적입니다. 그러나 서두르지 말고 차근차근 일을 풀어나가는 지혜가 필요한 때라고 생각합니다.

■ **사 회** 오늘의 좌담회는 대단히 유익한 자리였던 것 같습니다. 바쁘신 중에도 이렇게 참석하셔서 좋은 말씀해 주신 여러분께 감사 را 드립니다.

몇년뒤 '부처님 오신날'이 불교계나 우리 업계가 다같이 긍정적으로 생각할 수 있는 새로운 이벤트로 자리를 잡을 수 있도록 연구와 노력이 뒤따라야 하겠고 이를 위해서 전국 회원들의 적극적인 동참을 기대하는 바 입니다. **☞**