

400여가지  
제품배합 입력한

## 정순표

사투리가 인상적인 그의 말이다.

그가 이 작업을 처음 시작한 것은 자신이 참석 하던 '다사랑'이라는 모임 때문이었다. 과거 나폴레옹 과자점에 있을 때 그나이 또래 기술인들과 함께 만든 이 모임에서 한달에 한번 제품 토론회를 했었다. 그런데 점점 시간이 지나면서 서로의 기술 차이 등으로 융합이 안되고 참석률도 저조해진 것이다. 서로의 수준을 어느정도 유지하기 위해서는 제품배합을 각자 정리하고 교환할 필요성이 있다고 느꼈기 때문이다. 그리고 정석(定石)을 만들어 놓고, 그는 앞으로 배합표를 교환하고 정리할 딱 세명의 동지를 찾을 생각이다. 가장 적당한 인원이 여섯명이라고 생각하는데 그중 두명이 이미 모였기 때문이다.

"요즘은 기술을 배우다가 자기 장사를 시작하면 지금까지 모아뒀던 배합표를 곧잘 잃어버립니다. 제품을 잘 정리해서 남겨둔다면 후배들에게도 후에 좋은 지침서가 되리라 봅니다."

케이크 위에 올리는 자신만의 꽃을 만들고 싶어 지점토학원에 다니고 신기한 모양 깎지를 볼때마다 자비를 들여 수집하는 그의 모습에서 한 사람의 소중한 기술자를 발견했다면 지나친 표현일까.

### “ 이제는 잊혀진 제품을 남겨둬야 할때 ”

잊혀져 가던 제품이 어느날 소비자들에게 관심을 끌기 시작한다. '옛날에 내가 만들던 배합표가 어땠지?' 라고 그동안 쌓아둔 자료를 뒤적이지만 쉽게 찾아지지 않는다.

누구나 한번쯤은 경험해 봤을 얘기다. 이런 상황을 방지하기 위해 기존 배합표를 컴퓨터에 입력하

는 사람이 있다. 홍종식 과자점의 정순표 공장장.

"과짜같죠? 알고 있는 배합만이라도 정리해야겠다는 생각이 들어 컴퓨터도 구입하고 프로그램도 100만원 정도를 들여 만들었습니다. 아직은 조작성틀러 얼마전에는 약 400여가지를 입력한 프로그램도 다 날려버리기도 했습니다." 구수한 전라도

6,453개 빵으로  
집을 지은

## 이경욱

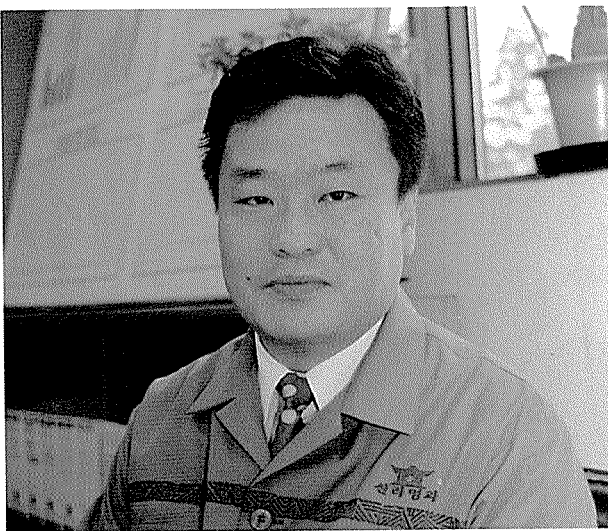
“  
도전속에서 일을  
성취하는 자세로 삽니다  
”

이 작업을 직접 지휘했던 사업기획실 이경욱 과장은 지난날의 피곤도 잊은채 흥분된 표정이었다.

"처음 SBS측으로부터 제의를 받았을 때는 단순히 5,000개 정도의 빵을 협찬하는 것이었습니다. 그러나 이왕이면 이것을 이용해 집을 지어보는 것이 어떻냐는 제의를 했습니다. 모두들 불가능하다고 했지만 결국은 해냈고 함께 참여했던 사람들이 뿌듯해하고 있습니다."

이번 행사의 가장 큰 어려움은 한옥을 표현하는 방법이었다. 한옥이 갖는 선의 아름다움을 살리는 것이 무엇보다도 중요하기 때문이다. 그래서 용마루와 석가래 등을 처리하기 위해 설계도를 놓고 일일이 빵을 손으로 만들었다고 한다. 이번에 만들어진 제품은 그 규모 때문에 기네스북에도 오를 예정이어서 더욱 기대가 크다. 약 1억2천만원 가량의 비용이 들었지만 그를 능가하는 효과를 충분히 거둘 수 있다는게 이과장의 분석이다.

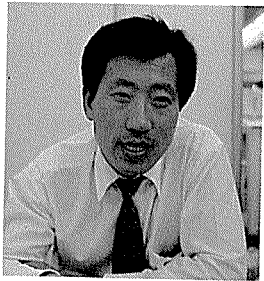
"저희 신라명과는 직접 광고보다는 협찬을 통한 간접효과를 노리는 편입니다. 이번에도 TV에 빵으로 만든 집이 소개되는 것을 보고 소비자들이 '신라명과 대단한데' 라고 생각하는게 바로 광고아닙니까?"



"어린이에게 꿈과 희망, 상상의 세계를 심어주기 위해 기획했습니다. 동화속에서만 봤던 빵으로 만든 집이 현실속에서 직접 완성되니 그날 자연농원에 왔던 꼬마들의 탄성이 대단했습니다."

(주)신라명과는 지난 5월 10일 자연농원 튜울립공원에서 길이 14m, 높이 4.5m, 폭 3m의 어마어마한 '빵 집'을 선보였다.

2주간의 준비작업과 96시간의 밤샘을 통해 완성된 이 집은 6,453개의 빵이 소요될 만큼 엄청난 물량이 필요했다고.



서울 국제식품기술전에서  
만남 삼다리한과 대표

## 남진우

“  
한과 되살려 제과업계에도 진출하겠습니다  
”

“서울식품기술전에는 매년 참가하고 있습니다. 식품전이 국내 행사에서 국제적인 행사로 발전하고 있으므로 함께 참여한 우리 한과업체들도 국제 무대에 진출할 계기를 마련하고 있습니다. 또 우리 전통 과자를 다시 되살려 대중화가 될 수 있도록 노력해야 겠지요.”

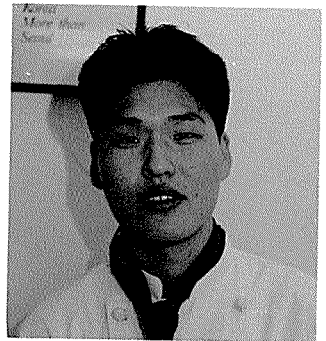
'94 서울국제식품기술전에 들러 농수산물 수출 전시관에 자리를 마련한 삼다리한과 사장 남진우 씨를 만났다. 충남 예산군 삼교읍에 본사와 공장을 두고 있는 삼다리한과는 그래서 '삼다리' (삼槁)라는 말과 '한과'라는 말의 어우러짐이 무척 정겹다. 강정, 유과, 정과, 과편, 이과, 숙실과, 떡 등 거기에다 더 세분화하면 전체 한과의 종류는 2백가지가 넘을 것이라는 남사장은 한과의 제조기술과 공정이 까다로우며 자동화기계를 만들기가 힘든 것이 가장 안타까운 일이라 한다.

삼다리한과는 처음 한과를 생산하기 시작하면서

부터 제과점에 공급하는 것을 염두에 두고 있었으나 다양한 구색을 갖추기가 힘들어 단체주문을 받거나 대형유통센터에 선물용 위주로 공급하여 왔다. 그러나 이제는 구색도 다양해졌고, 한편 제과점을 찾는 고객층도 연령별, 계층별로 폭이 넓어져 한과의 꾸준한 판매공간으로서 제과점이 큰 의미가 있을 것으로 보고 있다.

“한과와 양과는 분명히 개념이 다르겠지요. 이제까지는 양과가 발전함에 따라 한과가 뒷전으로 밀리는 형태였지만 앞으로는 함께 발전해야 하고 그럴 수 있다고 봅니다. 제과업계에서 한과에 관심을 좀 더 기울여 준다면 한과가 세계 무대에도 진출하고 제과업계도 더욱 성숙하리라고 생각합니다.”

20여명의 직원이 일하는 삼다리한과의 올해 매출목표가 10억원임을 조용히 밝히는 남진우사장은 공장이 있는 고향의 제과업체와는 깊은 교류를 가지고 있다고 한다.



기술 향상을 위해 힘쓰는

## 이두환

“  
끝까지 제과업에  
종사할 각오입니다  
”

“어제도 밤새워 판매할 빵을 만들었습니다. 모두들 녹초가 됐죠. 이번 행사는 제과제빵을 전공하는 학생이면 누구나 빠지지 않고 참석합니다.”

아직도 총혈된 눈으로 말문을 여는 이두환군. 그러나 그의 말 속에는 이번 행사에 전원이 참석했다는 자부심으로 가득하다.

'94년 월드 푸드 페스티벌. 지난 5월 6일부터 8일까지 3일간 경희호텔 경영전문대에서는 뜻있는 행사가 열렸다. 이 학교 조리학과 제과제빵 과정 학생들이 그동안 닦은 솜씨를 선보이는 빵의 축제 가 개최된 것이다. 여기서 이두환군은 행사 경비를 충당하기 위해 저렴한 가격으로 판매하는 빵과 케이크 생산에 참여했다. 행사를 준비하고 같이 빵을 만드는 속에서 같은 길을 걷는 동료로서의 일치감을 느낀다는 그는 이 행사를 위해 한달 정도부터 사전 준비를 한다고 전했다. 제과 제빵 과정의 학생들이 성공적인 행사를 위해 얼마나 노력하고 있는가를 알 수 있다.

입교 동기를 묻는 질문에 그는 서슴치 않고 이론과 실기를 더 배우기 위해서라고 말한다. 이 말에서 이두환군의 기술향상을 위한 욕심을 읽을 수 있다. 이미 제과학원을 졸업하고 자격증까지 취득한 그는 현재 신림동 모체과정에서 근무하고 있으며, 경희호텔경영전문대 조리학과 2학년으로 야간에 제과제빵 과정 학업을 병행하고 있다.

“대부분 힘이 덜 드는 호텔이나 준양산업체로 많이 진출합니다. 하지만 저는 원도우베이커리에서 일하고 싶습니다. 힘이 들더라도 다양한 기술을 배우기 위해서입니다.”

끝없이 기술 향상에 힘쓰고 영원히 제과업에 종사하겠다는 그의 말이다.



오븐을 이용해 만드는  
과자 지도하는

## 이인숙

“  
가정의 입맛이 변하면 베이커리도 발전합니다  
”

식생활이 서구화되면서 이제는 아침식사로 밥 대신 빵을 선호하는 가정이 늘고 있다. 그래서인지 문화센터나 백화점 등에서 개강하는 제과제빵과정이 주부들에게 가장 인기있는 강좌로 꼽히고 있기도 하다. 동양매직은 주부들의 이같은 욕구를 충족시키고자 서울, 인천, 대전, 대구등지에서 오븐을 이용한 요리강좌를 실시하고 있다. 이인숙씨는 이 강좌의 인천지역을 담당하고 있는 여성이다.

“요리와 제과제빵 과정이 있는데 단연코 빵만드는 강의가 주부들에게 인기가 높습니다. 요리는 익숙한 반면 빵만드는 것은 처음이기 때문인지 관심도 높고 열의도 대단합니다.” 그래서인지 이곳은 지난해 9월 문을 열었는데 당당히 멤버가 아직도 다닌다고 한다. 물론 중급과정이다.

“버터링, 마드레네 등 과자반 3개월과 치즈식

빵, 단팥빵 등 빵반 3개월 과정으로 진행됩니다. 빵은 발효시간 등이 필요하기 때문에 처음 배우시는 분들은 기다리는 이시간을 지루해 합니다. 그래서 과자를 먼저 가르치죠.” 주부들의 흥미를 유지하기 위한 그녀의 세심한 배려다. 그러나 이곳은 동양매직에서 운영을 하고 있기 때문에 제품에 대한 강의 보다는 온도도에 대한 개념, 기계 조작 방법 등을 주로 가르치고 있다고 한다.

“이제 오븐은 중요한 혼수용품으로 꼽힐 정도로 필수 용품이 되고 있습니다. 주부들에게 오븐을 이용해 쉽게 만들 수 있는 빵 등을 가르치면 그만큼 식생활 변화도 빠르겠지요.”

가정용 오븐이 주부들과 가족의 입맛을 변화시키고 그만큼 베이커리 소비도 늘어날 수 있다고 주장하는 그녀의 말이다.