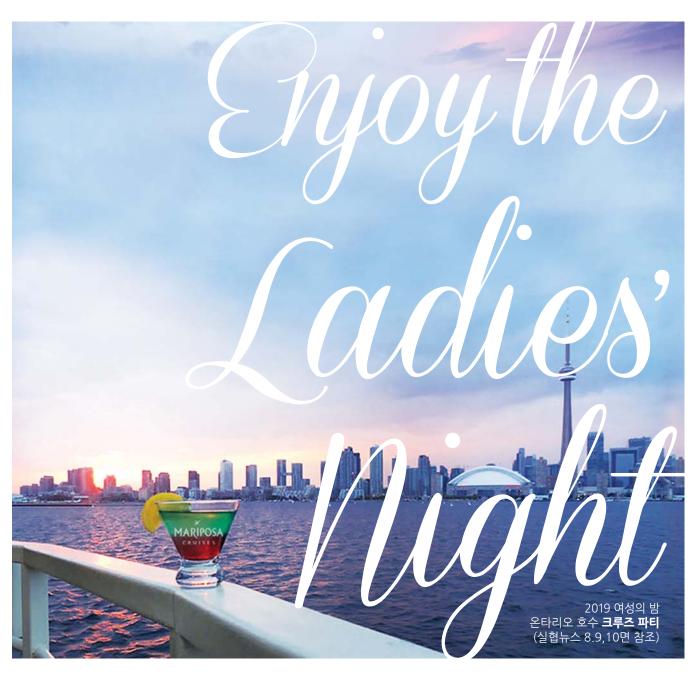


The Ontario Korean Businessmen's Association News 2019년 7월 31일 수요일 **제781호**







최신대형 복권

GOLD RUSH

복권 1 매로 최다 7 번 당첨될 수 있습니다! 145,000여 개의 \$60 상금!

- \$250,000 1 등상 5 개
- 당첨금 지급률 70%
- 평균 당첨률 3.52 대 1
- 2019년 7월 15일 출시



스포츠 베팅 한도

소매업자 여러분에게 OLG의 스포츠 베팅 한도를 준수하는 것의 중요성을 상기시켜드립니다.

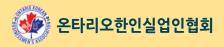
소매업자 정책매뉴얼(Retailer Policy Manual) 제4.13절에 스포츠 베팅 제한이 명시되어 있습니다. 베팅 한도는 업소 당, 스포츠 복권 상품 당,고객 1인 당(또는 단체고객 당) 1일 \$100 입니다. 이 정책을 준수하지 않을 경우,소매업자 정책매뉴얼 제8.8절에 명시된 처벌을 받게 됩니다. 복권을 출력할 때는 반드시 고객이 입회해야 함을 명심하십시오. OLG 는 DART (Data Analytics and Retrieval Technology) 시스템을 사용하여 복권단말기의 활동을 실시간으로 감시합니다. 이 신속한 모니터링 및 보고 능력은 저희 OLG가 위반 행위가 발생하고 있을 수 있는 업소를 직접 방문할 가능성을 높여줍니다.

OLG 는 스포츠 복권 상품 거래를 매일 감시하며, 베팅 한도가 초과될 경우 즉시 파악할 수 있습니다. 여러분 매장의 복권 담당 직원이 이 정책을 숙지하고 절대적으로 준수하도록 하십시오.









■ OKBA 회 장: 신재균 (Jae Gyun Shin) OKBA 부회장: 송명현 (Myeong-Hyeon Song)

■ 사업개발팀: 이주녕 (Brian Lee) brianjn1108@okba.net

■ 홍보팀: 실장 김광일 (Ted Kim) tongilisysj@yahoo.com

■ 디자인팀: 현미영 (Mimi Hyun) mimihyun@okba.net

■ 회계팀: 김세환 (Justin Kim) accounting@okba.net

■ 본부협회: Tel (416) 789 - 7891 / Fax (416) 789 - 7834

■ 이사회: 이사장 이두승/부이사장 신영하

■ 감사위원회: 박영하 / 송구영 / 이만석

■ 분과위원회: 장학 분과 / 회칙 분과/ 특별사업 분과 상벌분과 / 선거관리 분과

■ 지구협회 : 〈 **광역 토론토 지구협의회 〉**

Etobicoke 회장 이두승(416)895-1277 Newmarket 회장 금동진(905)836-6429 North York 회장 방성덕(416)221-7091 Peel 회장 이수봉(905)813-1333 Richmond Hill 회장 김대용(905)471-8079 Scarborough 회장 엄종호(416)759-4503 Toronto East 회장 김종범(416)363-9404 Toronto West 회장 김재숙(416)975-0365 Weston & York 회장 조용상(416)604-3116

〈 남서부 지구협의회 〉

Brant County 회장 김종학(519)756-0099 Halton & Hamilton 〈공석〉 London 회장 오세정(519)432-6672 Niagara Falls 회장 김홍기(905)354-1313 Waterloo 회장 최상겸(519)579-8130 Windsor 회장 윤문성(519)326-1832

〈 동북부 지구 협의회 〉

Durham 회장 이현식(905)579-2500 Huronia 회장 배종민(705)436-2248 Kingston 회장 이강정(613)967-9998 Owen Sound 회장 허창훈(519)323-4311 Peterborough 회장 이경석(905)373-0569

Publication Mail Agreement No: 41140510 Return Undeliverable Canadian Address to: Ontario Korean Businessmen's Association 175 The West Mall, Etobicoke, ON. M9C 1C2 Tel.(416)789-7891 Fax.(416)789-7834

www.okba.net

온라인을 통해 더 빠르고 정확한 정보를 얻으실 수 있습니다.

CONTENTS

- 04 07, 10 11 / 변화의 사례: 선택과 기회의 확대를 위하여(下) 토론토 웨스트 지구협회 바베큐 파티
- 08 / 여성의 밤 '화려한 부활' 온타리오 호수 크루즈 파티
- 09 / 크루즈에 낭만 가득 여성의 밤 (18면에 계속)
- 12 / 모국 편의점의 '불타는 애국심'
- 13 14 / 숫자 싸움이 성패가르는 편의점 운영 오웬사운드 지구협회 바베큐 파티
- 15 / 캐나다 소매업 규모 6,000억 달러 한인사회 정신건강 진단 설문조사
- 16 17 / 밀레니얼의 편의점 사랑 7/16 조합 골프대회
- 18 / 크루즈에 낭만 가득 여성의 밤 (9면에 이어)
- 19 / DIRECTORY
- 20 ~ 23 / K.B.A. 현동조합 8월 스페셜

협회 계약관계 사칭 주의

일부 회원 업소로부터 본부협회에 접수된 제보에 의하면 과거 담배 뒷벽 보관함 표면 광고사업을 대행한 아이샷미디어(Eveshot Media)가 협회와 의 단체 계약을 체결했다며 광고 사업 제휴를 권한다고 합니다. 회원들이 동 사와 사업 제휴를 하는 것은 자유이나 협회는 이 회사와 단체 계약을 체결하는 등의 그 어떠한 제휴관계에 있지 않음을 분명하게 밝혀둡니다. 아울러 **협회와의 광고 대행 사업 제휴 공식 파트너는 어댑트미디어(Adapt** Media Inc.) 한 곳 뿐임을 주지하시기 바랍니다. 이 회사와의 단체계약에 의거, 현재 많은 회원들이 개별 계약을 체결하고 있습니다. 두 회사를 혼동 하는 일이 없으시기 바라며 거듭 확인드리지만 아이샷 미디어와 본부협회 는 여하한 제휴 관계도 없습니다.

변화의 사례

선택과 **기회의 확대**를 위하여 (下)

온주 술판매에 대한 특별자문관 휴즈씨 보고서







▲ 온타리오에서 맥주를 구입할 수 있는 3대 채널인 LCBO, 비어스토어, 대형 식품점. 편의점에서도 취급 가능한 시점이 다가오고 있다. 휴즈 보고서는 이를 강 력히 추천하고 있다.

6. 종합 정보 취합

온주 정부는 2018년에 온주 경제 전망과 재정 검토에 대한 결과 보고 를 한 후 곧바로 광범위한 여론 수렴 작업에 착수했다. 이는 다양한 기존 의 전망, 권장안, 주민들의 관심사 등을 재확인하는 의미를 가지는 작업 이었다

우리의 이번 의견 청취는 온주 주류 시스템에 대한 종전의 어떠한 검토 들 보다 더 많은 주민 의견 청취 기회를 가졌다는 점을 강조한다. 진정으 로 주민을 위한 제대로 된 과정이었다.

의견 수렴 작업은 공개의견수렴은 물론 이해 관계자들이 모인 일련의 집중적인 원탁회의 등 여러 유형의 모임을 포함했으며 유관 비즈니스 관 계자, 이해 당사자와 단체, 공중 보건과 치안 관련 단체 등이 미팅 자리 에 함께 했다.

청취했던 의견들 중의 일부를 소개해본다.

"유럽에 가보면 식품점에서 (술을 포함해)온갖 것들을 다 살 수 있다. 그 런데도 일말의 혼란이 야기되지 않고 있다. 이곳에서야말로 성인이 왜 성 인 대우를 받지 못하는지 알 수 없다. "

"이탈리안계가 운영하는 식품점에서 쇼핑하면서 이탈리안 와인 한병도 함께 살 수 있다면 얼마나 좋은가!"

"아이들을 키우는 엄마로서 아이들 데리고 쇼핑하러 나왔다가 저녁에 마실 근사한 포도주 한병을 사려고 하니 다른 것을 다 쇼핑하고 아이들

을 또다시 챙기느라 부산을 떨며 힘들게 이동해 LCBO에 술을 사러 가야 한다. 하지만 식품점이나 편의점에서 원스톱 쇼핑을 한다면 얼마나 편해 지겠는가!"

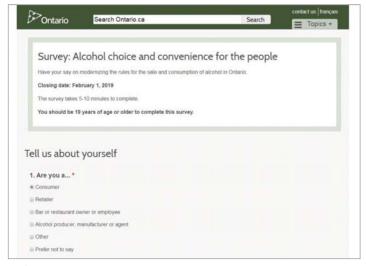
온라인 공개여론수렴(public consultation)

검토 작업의 첫 단계는 공개 여론 수렴 기회를 가지는 것으로 시작했다. 소비자와 비즈니스 양쪽 모두에게 현행 주류 판매 시스템에 대한 논의 의 기회를 제공하기 위함이었다. 핵심 주제는 선택의 폭과 편의성 제고라 는 목표 설정과 같으며 이를 위한 여론의 수렴 기회를 제공한 것이었다.



음주 허용의 법적 연령인 19세 이상의 사업자 및 소비자들이 의견을 나 누기 위해 2018년부터 12월 13일부터 2019년 2월 1일까지 실시된 온라인 의견 개진 프로그램이 가동됐다. 사이트는 Ontario.ca/ AlcoholConsultation이었다. 사이버 공간을 통한 이 공개 여론 수렴은 온주 주민들의 견해 를 파악하다는 취지하에 다음 이슈들에 집중됐다.

- 주류 판매 관련 제반 법령 개선 (특히 술의 구입과 소비에 관련해서)
- 향후 추가로 허용될 새로운 판매 채널 (편의점, 대형유통채널, 더 많 은 식품점 등)
- 민영분야의 판매처와 공급처를 위한 비즈니스 기회 창출
- 지역사회의 치안과 공중 보건 유지



▲ 휴즈 보고서 작성을 위한 기초 여론 조사로 실시했던 온라인 여론 수렴 정부 사 이트, 연말 연초에 걸쳐 약 6주간 실시된 조사에서 총 33,000건의 응답을 얻었다.

온라인을 통한 여론 수렴을 통해 총 33,000건의 응답을 받았는데 응답자 중8%가 술을 마시는 사람이었다. 이들 음주가들 대부분은 LCBO가 가 장 중요한 주류 소매 채널이라고 답했다. 핵심 변화가 무엇이 되어야 하 느냐는 질문에 대해 더 많은 민영소매 판매처가 생기기를 원한다는 반응 이었고 다른 쇼핑을 하면서 술도 함께 살 수 있는 원스톱 쇼핑의 기회가 더 많아지기를 원한다고 했다.

업계 / 공익단체 간담회(roundtable consultations)

일반 소비자를 대상으로 한 공개여론조사인 온라인 설문조사를 마무리 하고 2단계로 업계 및 이해당사자들과의 간담회(워탁회의)를 수차례 가 졌다. 정부는 핵심 그룹들을 회의에 초청해 이들의 입장과 조언들을 집중 경청했다. 핵심 그룹은 주류 제조사들만이 아니라 공중 보건 단체와 공공 안녕이나 치안 관련 단체 등, 소매업주, 소비자 권익 옹호 단체들, 환대산 업(hospitality) 관계자(요식업, 바 등)들을 망라했다.

올해 3월에 모두 세차례 회의를 가졌으며 이후로는 각각의 그룹들과 별 개의 면담 기회도 가졌다. 모두 30개가 넘는 단체들과 접촉했고 50개가 넘는 회사, NGO, 업계를 대변하는 각종 협회들로부터 공문으로 의견서 를받았다 많은 의견 중 한개만 소개한다.

"온타리오산 맥주 제조사들은 우리 주의 주류시스템을 현대화하겠다는 정부의 목표를 적극 지지한다. 이는 맥주 애호가들이 다양한 온주산 맥주 를 즐길 수있는 더 많은 기회를 보장해주는 정책이다." 〈온주 맥주제조업 협회(Ontario Craft Brewers Association) 회장 스캇 시몬스〉



본인은 해당 분야의 모든 이해당사자를 빠짐없이 광범위하게 접촉해 했으며 온주 맥주 제조사들이 그들의 제품에 대해 품고 있는 열정에 감 동했고 시간을 내서 조언을 아끼지 않고 제시했던 이들의 풍부하고 해박 한 이 분야의 지식에 또한 깊은 감명을 받았다. 기대했던 대로 폭넓은 전 망을 얻을 수 있었고 많은 부분에서 견해의 일치를 확인했다. 전반적으 로 볼 때 대부분의 단체나 기관들이 내놓은 입장은 현행 온주 주류 시스 템은 구태의연하다는 것이며 이를 개선하겠다는 새 정부의 입장을 적극 지지하고 있다.

이들은 또한 주류 소비의 안전성을 중시하며 술의 제조와 소매 판매 전 체 과정에 있어 사회적 책임성이 모든 사람들의 이해관계가 걸린 중대한 문제임을 공통으로 인식하고 있었다. 이들은 그래서 변화의 단계적 접근 을 통해 지역사회의 안녕을 담보하고 시장이 적응할 수 있는 시간을 가질 수 있어야 한다는 생각을 공유한다. 많은 견해들 중에서 이 정부가 주목 해야 할 몇가지 부분을 정리 소개한다.

●판매유형의다양화

제조사와 소매업소는 POS시스템 확대를 폭넓게 지지한다. 영세 소매업 주들은 새로운 시스템이 영세 소매업소도 포함시켜야 하며 거대 유통소 매 체인에게만 독점적으로 기회가 제공되는 일이 있어서는 안될 것이라 고 강조하고 있다. 지역 중소 맥주 제조사들은 자신들만의 제품을 판매하 는 특별한 매장 운영이 가능하도록 해달라고 요구한다. 환대산업 대표들 은 예를 들어 호텔이나 식당의 경우 술판매 기회를 확대해 줄 것을 건의 한다. 조사에 응한 많은 참가자들은 온라인 판매 기회가 더 많아져야 한 다는 입장을 보였다.

●제조사/소매채널의 관계 정립

정부는 제조시들의 판매 장려책을 소매업소가 받아들이지 못하도록 금 해야 한다. 이는 최근의 온타리오 마리화나 소매판매 정책과 흡사하게 보 인다. 즉 소매업소가 제조사의 판매 장려책을 받아들이는 것이 적발되면 면허를 박탈당할 위기를 맞이할 수도 있다. 소매업소는 자율적 판촉 활동 이 보장받기를 원한다. 예를 들어 전시를 비롯한 상품 기획 등을 방해하 는 정부의 통제가 적어질수록 좋다는 입장이다.

●제품취급범위

모든 소매업소들은 공평한 기회를 부여받아야 한다. 특권이 있어서는 안된다. 대표적으로 비어스토어에서만 12개 및 24개 팩 맥주를 살 수 있 도록 한다는 특혜가 없어져야 한다. 일부 소매업주와 제조사들은 소비자 수요에 입각한 제품 취급 범위 결정을 제안하고 있다.(*소비자가 원한다 면 취급 주종에 제한을 가하지 말라는 의미) 반면 또다른 소매업주와 제 조사들은 일반 소매업소에서는 맥주, 와인, 사이더 정도만 판매토록 하고 독주는 여전히 현행대로 LCBO와 면세점에 국한하자고 주장한다.

●가격하하제

사회적 책임성 차원에서 일정한 수준의 가격 하한제를 유지해야 한다는 의견이 많았다. 다만, 소매업소가 가격 경쟁에서 어느 정도 수준이면 경 쟁력을 유지할 수 있는가 하는 논점은 합의점을 얻지 못했다. (*지나치게 가격 경쟁을 자유화하면 영세 소매업소는 대형 유통사들의 저가 공세를 이겨내지 못하기 때문에 정부의 소매채널 주류 판매 확대 정책이 실효를 거둘 수 없게 된다는 것이 쟁점이었으며 이는 우리 협회에서도 정부 관계 자들을 접촉할 때 집중적으로 강조했던 부분이다.)

●도매기능

다수의 제조사와 소매업주들은 현행 LCBO가 도매 기능을 앞으로도 계 속 유지하는 것에 찬성했다. 물론 허가받은 제 3자가 배달이나 창고 기 능을 수행하는 옵션도 가능성으로 열어놓았음에도 도매기능의 원칙은 LCBO가 유지함이 합당하다는 입장이었다. 일부 소매업주들은 기존 배 달 네트워킹을 활용한 술 배달 시스템에 관심을 표하기도 했다.

7. 사회적 책임성

온주 주류 시스템 개혁 정책의 핵심 요소 중 하나는 고도의 사회적 책임 성을 유지해야 한다는 점이다. 술 판매가 지금보다 자유로워진다고 해서 무책임한 술 소비를 부추기는 양상이어서는 안된다. 여론 조사 결과, 이 방면의 전문가라고 할 공중 보건 관계자, 중독 관련 전문가, 치안 당국자 들의 의견이 다수 개진됐 다. 본 보고서는 이 주제를 대단히 중대하게 여 기고 있으며 술과 관련한 만성 질병, 폭력, 치료를 둘러싼 사회적 비용 등 을 포함해 제반 결과들을 깊이 숙고했다. 일부 이해당사자들은 술 매출 증대가 사회적 비용(희생)을 동반 증가시킬 것이라는 우려를 제기했다.



우리의 보고서는 소비자들의 선택과 편의성 증대의 기회를 고려함과 아 울러 술이라는 제품이 단순한 소매업소 취급 상품이 아니며 균형적 접근 을 요하는 특별한 상품임을 명백하게 인식했다고 강조한다.

사회적 책임을 선도하는 온타리오

온타리오는 알콜 소비와 관련해 사회적 피해를 경감하기 위해 많은 성 공적 정책을 시행해온 으뜸가는 주이다. 술 마켓팅과 광고에 많은 제약 조건을 부과한다. 운전면허 발급은 매우 엄격해서 미성년자나 초보 운전 자의 경우 혈중알콜농도(BAC; blood alcohol concentration)는 '제로'여 야 한다. 또 혈중알콜농도 0.05 이상이면 어떤 운전자도 무조건 면허 정지 다.(*한국도 면허정지가 온주와 동일하게 0.05%였다가 지난 6월 25일자 로 0.03%로 강화됐다. 이 수준은 소주 한잔 마시고 한시간 뒤 측정할 경 우나오는 수치라고 하니 운전대 잡으면 술 한방울도 마시지 않은 상태에 서 하라는 의미다.)

음주운전으로 형사 입건된 자는 운전 면허 재 발급시 일정기간 음주시 동잠금장치 프로그램(ignition interlock program)을 마치도록 요구받는 다. 2014년 자료에서 나타난 바에 따르면 술을 포함한 약물사용으로 인 한 사회적 피해 비용을 1인 당 계산한 결과, 온타리오가 B.C 다음으로 낮 았다. 최근 연방 통계청 자료를 보면 온타리오는 음주운전 관련 사고율 이 최저 수준에 속하는 주이다. 온타리오는 또 알콜 판매 장소에 임신 중 음주의 위험 경고 메시지 부착을 의무화하는 몇 안되는 주 중의 하나이 기도하다.

사회적 책임과의 균형있는 확대

사회적 폐해를 막는다는 취지하의 이전 정부들이 보여준 접근 태도는 결국 번거로움, 불편함, 협소한 선택폭만 초래했다. 그러나 이번 보수당 새 정부는 성인이 성인으로 대우받아야 한다는 소신을 가지고 있으며 올 해 주류 시스템 혁신의 근간을 편리성 증대와 동시에 책임있는 술 소비 문화 및 미성년자 술접근 금지책을 동시에 추구하겠다는 신념을 보여 주 고있다

다른 주에서는 이런 균형(사회적 책임 + 편리성 증대)을 어떻게 이뤘는 가를 살피는 것도 본 보고성의 한 내용이다. 많은 주에서 시민들에게 소 비 가이드라인을 제시하고 있는데 어떤 주는 제품 포장의 메시지를 통해 서, 그리고 어떤 주는 디지털 수단 즉 소셜 미디어를 통한 절제있는 술 소 비 문화를 계몽한다. 온타리오는 향후 10여 년에 걸쳐 총 38억 달러를 투 자해 포괄적 정신 건강 및 중독 퇴치 전략을 수립하고 수행할 것이라는 공 약을 제시했는데 이는 매우 인상적이고 감동적이다.

본인은 '알버타 의료공사'(AHS; Alberta Health Services) 이사회의 이사 장을 역임한 배경을 가지고 있는 바 중독이 개인과 가족에게 미치는 희 〈10면에 계속〉



Authorized **Zippo** Dealer

Order online by noon for SAMEDAY SHIPPING

BONGS, DAB RIGS, BUBBERS, RECYCLERS, HAND PIPES, E-CIG, VAPORIZERS, GRINDERS, DUGOUTS, SCALES, SMOKING PAPERS, ALL KINDS OF SMOKING ACCESSORIES ZIPPO LIGHTERS, and ETC.

Business Hours

Monday to Friday

9.00am - 5.00pm Saturday

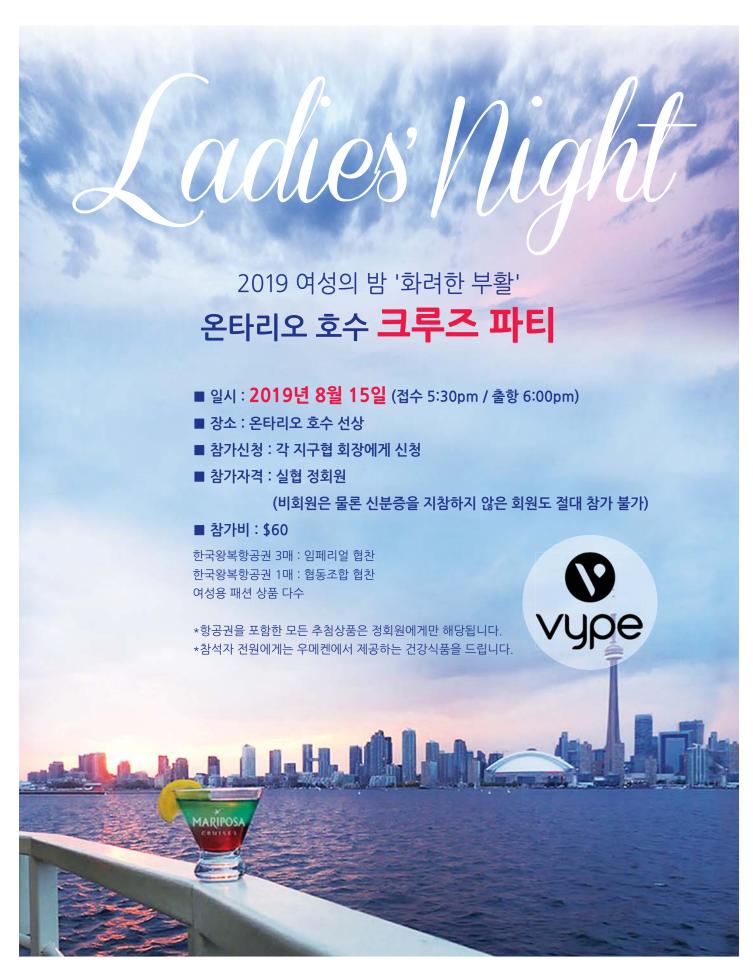
9.00am - 2.00pm

Closed on

Sunday and Holidays

Cash & Carry Store 606 Magnetic Dr Torono, ON M3J2C4

onetradingltd@gmail.com T. 416 661 6664 F. 416 661 6668





한국왕복항공권 4매 등 푸짐한 추첨 상품

크루즈에 낭만 가득



오는 8월 15일(목) 우연히도 겹친 광복절에 여성의 밤 행사가 2년의 공 백을 깨고 크루즈 선상에서 화려하게 부활한다. 토론토 다운타운 호수에 서 마리포사라는 유람선 회사가 운영하는 크루즈 선박을 전세내 협회 여 성회원만의 즐거운 시간을 보내는 것이다.

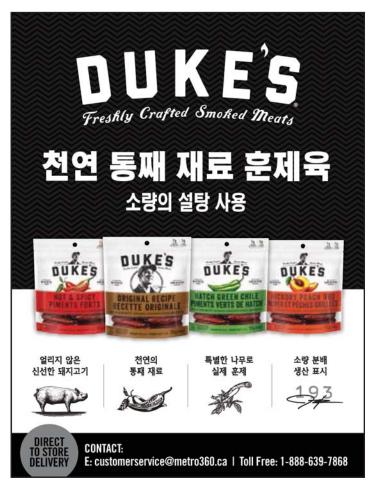
올 회계연도사업 계획에 없던 행사임에도 불구하고 아이디어가 회원들 사이에 크게 호응을 얻어 부활시킨 여성의밤은 과거처럼 모국에서 가수 나 전문 사회자를 초청하는 것도 아니며 떠들석한 춤판을 벌이는 것도 아 니다. 저녁 6시에 승선을 마치면 조용히 호수를 누비는 배에서 호수와 주 변 육지 풍광을 감상하는 3시간의 로멘틱한 무드에 젖게 된다.

그렇다고 마냥 경치만 3시간을 바라보는 것도 아니다. 훙취를 돋우기 위 해 생음악 4인조 전문 밴드가 반주를 넣어주고 노래를 부르고 싶은 사람 들은 무대에 나와 노래를 불러도 되고 흥에 겨우면 플로어에 나와 몸을 흔들어도 된다

한편, 이번 행사는 임페리얼 토바코에서 통큰 협찬을 한다. 회사측이 현 재 시장 확산을 위해 주력하고 있는 전자담배 '바이프'(Vype)홍보를 위 해 한국 왕복 항공권 3매를 제공하고 승선하는 회원들을 선상 입구에서 사진촬영해 모두에게 기념 사진도 증정한다. 또, 바이프 매출 상위 랭킹 의 회원 100명에 대해서는 참가비 60불을 지원한다. 회사측은 선상에 두 개의 키오스크를 설치하고 직원이 한국어로 바이프와 관련한 상담을 한 다. 평소 바이프 제품 판매와 관련해 궁금한 점을 물어볼 기회를 제공하 기 위함이다.

저녁 식사는 양식 부페이며 술은 오픈 바로 와인과 맥주가 무제한 제공

〈18면에 계속〉





〈7면에 이어〉

선택과 기회의 확대를 위하여 (下)

생과 댓가가 무엇인지 일차적으로 경험한 사람이다. 알콜을 비롯한 중독 성물질은 사회 전체적이고 종합적인 접근을 요하는 복잡한 과제다. 따라 서 온타리오 정부의 접근 전략이 매우 올바른 방향을 잡고 있다고 판단 한다. 온주 정부는 소비자들의 편의성 증대를 중시하기 때문에 소매업 채 널, 공중 보건 담당자들과 함께 공조해야 한다. 이는 온타리오가 이제까 지 잘 지켜왔던 사회적 책임성을 지속하기 위한 훌륭한 전략들을 추구함 에 있어 방향을 제시해 준다.

사회적 책임성과 소매 채널

온주 정부는 이미 사회적 책임성을 잘 견지해온 민간 소매채널을 신뢰 하고 있다. 이는 연령확인 작업과 관련이 있는데 술도 마찬가지로 구입에 있어서 연령확인을 요하는 상품이다. 이의 준수도는 민간 영역이 매우 높 은 신뢰도를 증명하고 있다. AGCO가 허가 받아 술을 판매하고 있는 기 존 식품점을 대상으로 총 1,541회 암행감사를 벌인 결과 159건의 아주 경 미한 위반 사실(예를 들면 허가증을 벽에 부착해놓지 않은 것 따위)에 그 치고 있다. (행정적인 것들은 본질적 위반은 아니며)오직 판매 행위와 관 련한 위반은 단 한건이었다. 내용은 취객으로 보이는 자에게 술을 판매했 다는 것이다. 이 한 건 이외의 본질적 위반은 없었다. 편의점과 관련한 연 령체크 성실도는 미성년자에 대한 담배 판매의 경우인데 95.7%의 신뢰도 를 보였다. 훈련과 방어책 등 만반의 준비를 갖춘다면 민영 채널로의 주 류 판매 확대가 미성년자에 대한 술 판매 증가로 이어질 것이라는 믿을 만한 증거는 없다.

8. 결론 (권고안)

온타리오는 주류 정책과 관련해 매우 복잡한 규정과 소매 시장 구조를 보여주고 있다. 각종 규제 법령, 제 도, 법의 헛점, 그리고 수많은 이해관계 들이 얽히고 설키면서 수세대를 이어왔다. 정부가 이제 대담한 행동을 취 할 때가 됐다. 복잡한 실타래를 일도단마하고 더 편하고 더 공정한 시스템 창출을 이룰 때가 됐다. 이하 결론적인 권고 사항들을 제시한다.

- 1) 중간 조치로 정부는 MFA계약(*비어스토어와의 불합리한 계약) 하에서도 주류 판매 소매업소 추가 신규 오픈이 가능할 수 있는 모 든조치들을 강구해야 한다.
- 국내 다른주와 타국의 사례와 균형을 맞춰 소비자들이 술을 더 편하게 구입할 수 있도록 할 때가 왔다.
- 본 보고서가 어느 선까지 추가 오픈하라고 정할 권한은 없지만 최소한 전국 평균에는 근사해야 한다는 목표는 세워야 할 것이다.
- 2)만약 비어스토어와의 협상이 성공적이지 못한 결과로 끝나면 정 부는 소매판매처 확대를 위한 다른 가능한 대안들을 수립해야 한다.
- 현행 MFA는 온주 주민과 술 소매 채널을 가지지 못한 맥주 제조사들 에게는 부당한 계약이다.

- 상호 만족스러운 해결책과 협상 결과를 가져오면 그것이 최상이겠으 나 타협안에 이르지 못해 정부의 당초 구상인 소비자 선택과 편의성 증대 라는 전제를 충족시키지 못하는 상황이라면 강구할 수 있는 다른 대안들 을 생각해내야 한다.
- 편의성 증대와 비즈니스 기회 증대는 온타리오 주민에 의해 민주적으 로 선택된 이 정부에 유권자가 부여한 권한이다. 정부는 약속 이행을 위 해 최선을 다해야 한다.

3) 정부는 단계적 이행을 통해 술판매 소매업체 확대를 도모해야 할 것이다.

-소매업체 확대는 단계적으로 점진적 이행이 필요하다. 업계와 지역 공 동체 모두가 적응하는데 시간을 가질 필요가 있기 때문이다. 확대는 주류 구입이 원활하지 못하고 불편한 지역부터 우선 개방돼야 할 것 이다. (*이 권고에 바탕해 최근 온주 정부는 LCBO를 통해 200개 지역을 개방하며 지원 신청을 접수했는데 200개 지역 모두 특정 반경 내에 LCBO는 물론 LCBO 대리점도 없는 외곽 지역이었음은 주지의 사실이다.)



▲ LCBO간이판매소(LCBO Convenience Outlet) 200개 신규 오픈 신청자 의 하나인 피터보로 소재 한 회원 업소

- -새로 오픈하는 소매업소가 취급할 술 종류 또한 단계적 접근이 필요하 다. 맥주, 와인, 사이더, 쿨러 등을 취급하는 시기적 차이도 고려해야 한 다. (처음은 비어부터, 그리고 일정 시간 후에는 비어에 와인까지 등 으로 범위를 확대하는 시기 조절)
- -시기의 단계적 구분으로 진행이 되는 사이에 정부는 제조사, 소매업주,



공중 보건 담당자 등과 협의를 통해 독주(위스키, 보드카 등) 판매의 방법 이나 조건, 시기 등을 다뤄야 한다.

4)소매 채널 사이에서도 가격 경쟁이 보장될 수 있도록 해야 한다.

- 정부는 현재 온타리오 전역의 소매채널에서 적용되고 있는 가격 단일 체제 즉 반 경쟁 관행을 폐지하고 모든 소매 채널간의 자유로운 가격 경 쟁이 가능하도록 해야 한다.
- 그럼에도 불구하고 가격 하한제와 같은 최소한의 준수 지침은 적용돼 야 할 것이다. 이는 사회적으로 책임있는 상관행하에서 판매가 이루어질 수 있도록 함이다. (*대형 유통업체의 파격 할인과 영세 소매업소의 가격 정책이 완전 자유경쟁하에서는 공정한 경쟁을 담보할 수 없기 때문이다.) - 또한, 정부는 현행 LCBO 채널의 가격은 단일 체계를 유지해야 한다. (술 구입처가 타 지역보다 적은) 시골이나 북부의 소비자들을 위해서는 공정한 단일 가격 시스템이 바람직하기 때문이다.

5) 국제 무역 질서(준수 의무)를 존중하면서 온주산 와인 산업이 발 전할 수 있는 소매 시스템 확충에 정부가 힘을 쏟아야 한다. 이를 위해 와인제조사, 포도 농가와 정부는 지속적인 협의를 해야 한다.

- 주정부 공인 온주산 훌륭한 와인은 온주의 자부심이자 중요한 농업 분 야고용 창출의 근원이 되고 있다. VQA 인증 제품을 포함해 100% 온타리 오 포도로 제조된 온주산 와인과 ICB(International Canadian Blends)와 인 둘다 온타리오 농산물을 위한 중요한 시장을 점하고 있다. (*ICB는 국 내산 포도 최소 25% 이상을 함유한 수입 원료가 섞인 와인을 의미하다. 순수 100% 캐나다산으로 만든 와인이든 ICB이든 둘다 캐나다 와인 산업 의 2대 근간을 이룬다.)
- 신규 오픈하는 소매 채널에서도 와인을 취급토록 허용하는 문제는 사 실다른 주종을 취급하는 문제보다 훨씬 복잡한 과제를 안고 있다.
- 술 판매가 확대됨에 따라 정부는 와인 제조사 및 포도 농가와 협의를 해서 온주산 와인 산업을 지원하고 판매의 편의성을 증대시킬 수 방법을 모색해야 한다. 물론 앞서 강조한대로 국제무역 준수사항을 지키면서 수 행되어야 할 과제다. (여기서 국제무역이라고 언급된 것은 북미자유무역 협정 NAFTA를 의미한다.)

6) 정부는 온타리오의 중요한 독주(毒酒)산업에 계속 개입해야 한다.

- 지역 중소 독주 제조시를 포함해 독주 제조업계는 온타리오 주류 시장 의 중요한 성장의 한 축을 맡고 있다.
- -국제 무역 질서를 위반하지 않는 한도에서 정부는 독주 산업 성장을 지 원하기 위한 적극적 개입을 계속 해나가야 한다.

7) 정부는 현행LCBO를 정부의가치있는 자산으로 유지시켜야 한다.

- 온주 주민들은 LCBO가 소비자들에게 중요한 혜택을 제공하고 있고 주정부의 재정 수입에 기여하고 있다고 생각한다. 따라서 LCBO는 민영 화될 이유가 없다.
- 정부는 ICBO를 더 발전시켜 앞으로 경쟁력이 강화될 주류 시장에서 더 많은 가치를 창출할 수 있도록 해야 하며 도매기능의 역할을 증대시키 는 것도 정부가 해야 할 한 과제이다.

- 8) 정부는 술과 관련한 편리성 제고가 사회적 부작용을 동반하지 않도록 소매업계, 제조업계, 공중보건 전문가들과 지속적으로 협력 해나가야 한다.
- 전세계의 모든 정부는 소비자들의 편의 제고와 사회적 책임성 사이의 균형을 유지할 다양한 방안들을 모색하며 특히 미성년의 음주를 차단하 기 위한 노력을 집중한다.
- 정부는 온주 지역 전문가뿐 아니라 타 주 전문가들의 도움을 두루 받 아서 지금까지 잘 유지해온 책임있는 술 소비 문화를 계속 지켜나가도록 힘써야 하다.
- 정부가 38억 달러를 투입해 온주 주민 정신 건강 및 중독 치유 정책을 펼칠 계획이라고 하는데 이는 사회적 책임을 선도해온 온주의 위상 차원 에서 음주 운전 방지와 미성년자 음주 차단책 마련에 집중돼야 할 것이다.

9) 정부는 온주 주류 산업 발전을 가로막는 불필요한 규제와 비효 율성 제거에 노력해야 한다.

- 제조사, 공급사, 소매업 등 업계와 일반 소비자 모두에게 이롭도록 도 매와 공급 기능의 효율성을 증대 할 수 있는 몇가지 방책이 있다. 이를 통 해 온타리오주는 보다 비즈니스 친화적인(business friendly) 곳이 될 것 이다
- 현행 주류 시스템을 변화시킬 핵심 과제의 하나가 비효율적이고 불필 요한 각종 법령을 제거하기 위한 집중적인 노력을 펼치는 것이다. ■



모국 편의점의 '불타는 애국심'





▲ 서울의 한 마트에서 진열된 일본산 맥주를 치우고 있는 모습

日製 상품 불매, 맥주에서 점화해 대규모 확산

모국에서는 일본산 제품 불매운동이 요원의 들불처럼 번져가는 가운 데 편의점이나 체인 식품점들도 해당 제품 매출 감소 현상이 두드러지고 있다. 이미 불매 운동이 3주가 지나고 있는 시점에서 특히 일본 맥주 매출 격감이 가장 눈길을 끈다. 일본산 라면이나 당과류도 급감 품목들이다.

7월 21일에 발표된 자료에 의하면 7월 1일부터 18일까지 이마트의 일본 맥주 매출은 6월 동기간 대비 30%대로 뚝 떨어졌다. 7월 첫 주에 24% 감 소, 둘째 주에 33%, 셋째 주에는 36%의 가파른 감소를 보였다. 대표적 일 본 맥주 아사히는 전체 수입 맥주 중 매출 2위를 자랑했으나 6위로 크게 밀려났고 또 다른 일본 간판급 맥주 기린도 7위에서 10위로 주저 앉았다. 롯데 마트 역시 일본 맥주 매출이 전월 동기 대비 15% 이상 감소했다. 라 면은 26%, 일본 당과류는 21% 이상이 줄었다.

편의점은 정도가 마트들보다 더 심하다. 편의점 CU의 7월 1~18일 사 이의 일본 맥주 매출은 6월 동기 대비 40% 이상 급감했다. 7월 첫 주의 11.6% 감소에서 빠른 속도로 감소 폭이 커졌다. 특이한 점은 일본산 맥주 의 이같은 과격한 감소에도 불구하고 전체 맥주 매출은 1.2% 증가했다는 사실이다. 이는 일본 산 맥주 불매운동과 동시에 대체 상품으로 국산이나 일본 이외의 다른 나라 맥주를 대신 구입했다는 증거다. GS25도 같은 기 간 일본 맥주가 24.4%, 세븐일레븐은 20.6%가 각각 감소했다.

편의점이나 대형 마트에서 일본 제품 불매운동을 처음 촉발시킨 것은 맥주였다. 그러나 맥주를 중심으로 한 불매 운동은 다른 상품들로 확대됐 고 이제는 편의점이나 식품점이 아니라 일반 잡화로 업종을 달리하며 광 범위한 불매 운동으로 이어지고 있다.

한편 애국심 덕분에 일본 제품 매출 격감에도 불구하고 대체 상품을 이 용해 큰 타격을 어느 정도는 피해 가고 있는 실정이기는 하지만 일본 자본 으로 진출한 편의점 미니스톱(MINISOP)은 상황이 다소 복잡하다.

일본산 제품과 국산 대체 상품을 안내하는 홈페이지 노노재팬에는 미니

스톱을 기피 업체 목록에 올려 놓고 국내 편의점 이름을 추천하고 있다. 이유인즉 한국미니스톱의 지분 100%를 일본 기업이 소유하고 있기 때 문이다. 지분의 대부분은 일본 최대 유통사 이온(AEON)그룹이고 나머지 약 4%는 그 말많고 탈많은 전범기업 미쓰비시가 주인이다. 요즘 미쓰비 시라는 말만 들어도 애국심에 불타 일본에 대한 적개심이 끓고 있는 한국 인들에게 제대로 걸린 셈이다.

일본이 미니스톱 1호를 한국에 오픈한 것이 1990년이었다. 이후 작년 기 준 2,500개 까지 늘어났다. 편의점 규모 5위다. 일부 지분을 한국 기업이 보유한 적도 있었으나 그나마 금년 5월에 모 그룹인 이온에 전부 매각했 기 때문에 100% 일본 기업이라 하겠다. 이온은 이를 다시 한국 기업에 매 각코자 추진해 일부 기업들이 입찰에 참가하기도 했지만 무산됐다.

다시 매각을 시도해볼 변수가 바로 최근 불붙고 있는 일제 상품 불매 운동이다. 아직 가시적 매출 감소를 보이지는 않지만 불매운동이 장기 화되면 결국 타격이 클 것이라는 점주들의 우려가 높아지고 있는 상황이 다. 이런 현상들이 매각에 약이 될지 독이 될지 업계에서는 큰 관심사로 떠오르고 있다.









참고로 한국 편의점 판도를 살펴보면 올해 1월 기준으로 1위 CU가 13,169, 2위 GS25가 13,107로 호각지세를 이루고 있다. 이어 3위인 세븐 일레븐인 9,555개이며 이마트24가 약 4천여 개, 5위가 일본 자본인 미니 스톱 2,500여개다. ■

숫자 싸움이 성패가르는 편의점 운영

재고와 경비지출 대하는 자세 새롭게



고이고 또 하나는 지나친 경비지출이다. 이 둘 중 하나만이라도 감당하지 못하면 비즈니스가 망할 수도 있다. 더군다나 옛날도 아니고 충분 히 감 당할 수 있는 전산 시스템하에 돌아가는 경영 시대에 이 둘을 관리못해서 사업에 타격을 입는다는 것은 어불성설이다.

그러나 그렇다고 전산망이나 구축했다고 다 한 것이 아니다. 시간을 가 지고 관리에 전력을 쏟아야 한다. 특히 전산 자료들에 나타나 있는 수치 를 연구해야 한다. 다음으로는 파악된 현황에 대해 각 수치에 필요 한 간 단한 메모를 해둔다. 그리고 이를 토대로 중요한 실천 계획을 수립한다. 이하 편의점 재고 관리의 중요성에 관한 한 전문가의 조언을 소개한다.

재고관리 - 수입의 핵심 원천

각각의 모든 아이템들에 기초해 운영되는 비즈니스 - 대표적으로 편의 점 - 의 경우, 가장 중요한 요소의 하나는 재고관리다. 수입의 원천이라 고 말해도 과언이 아니다. 그래서 어느 수준의 재고를 안고 가느냐에 대 한 현명한 결정은 사업 성패의 관건이 된다. 재고량 유지와 재 주문 시점 과 물량 결정 등이 중요한 변수로 떠오른다. 지나치게 많은 재고량의 문 제점 못지 않게 지나치게 적은 재고량의 문제점도 심각하다. 충분한 재고 를 확보하지 못하면 팔 물건을 못 판 것으로 끝나는 것이 아니라 업소 이 미지에 중대한 타격을 입힌다. 손님이 영원히 떠나버릴 가능성이 높기 때 문이고 실제로 그렇다. 손님에게 주는 이미지와 재고 관리는 이래서 밀접 한 관련이 있다

변함없이 재고의 균형을 유지하기 위한 한가지 방법은 아이템 기반 비 즈니스 운영에 최적화된 특별한 소프트웨어를 사용하는 것이다. 비축 재 고의 정확한 물량을 측정해내는 소프트웨어를 활용해 전산에 기반 한 관 리 시스템을 운영해야 한다.

재고관리코드(SKU)상으로 정기적인사이클로가동해서 POS재고관리 를 유지하면 정보가 안정적으로 업데이트되면서 정확한 수치에 입각한 관리가 가능하다. 그 정확도라는 것이 합당한 비축 물량의 최저치와 최고 치의 범위까지 정해주면서 융통성의 여지까지 제시한다. 그래서 이런 스 마트한 소프트웨어를 잘 관리해서 도움을 받아야 하는데 이를 등한히 하 면시스템이 순식간에 엉망이 돼 비축 물량을 과다 혹은 과소 때로는 재고 량 제로를 제시하는 일도 일어난다.

재고라는 것이 오래 쥐고 있으면 있을수록 가치와 품질이 저하되기 때 문에 재고 처리가 최우선 과제가 되는 상황을 겪지 않도록 해야 한다.

관리가능 및 관리불가능 경비

편의점에서 과다 경비 지출의 두가지 유형이 있다. 관리 가능한 부분과 관리불가능한 부분이다. 두 영역을 효율적으로 관리하는 노하우가 바로 수익성을 담보하는 열쇠다. 최소한 관리가능한 영역은 관리를 해야 한다.

경비 지출 관리에 도움을 줄 수 있는 많은 수단들이 있다. 일종의 업소 운영에 관한 지출 매뉴얼이라 하겠는데 계절에 따른 조명과 온도 조절을 알려준다. 심지어 오래된 전구나 안정기(安定器;ballast)교체 시기를 지시 해주기도 하는데 교체하기 전 것보다 더 효율적이고 새로운 모델로 교체 함으로써 불필요한 지출을 절약할 수 있다. 당초 계획과의 차이가 벌어지 는 부분만 집중적으로 지적하거나 매년의 현황을 비교해서 참고가 될 정 보를 제시하기도 한다.

과다한 재고를 안고 있는 것은 심각한 낭비다. 규모가 큰 비즈니스이면 관리하는 부담(노동력)도 규모에 비례에 커지고 불필요한 공간도 잡아먹 고 있다. 어떤 경우에는 손상이나 분실에 따른 보험부담금도 공연히 키우 는 피해를 겪는다. 과분한 재고를 파악하고 살피는 것은 아까운 시간과 비용을 부담시킨다.

소뿤 고치다 소잡을 일 금물

편의점이 재정적 어려움에 처할 때 주인들은 이윤을 보기위해 필요한 경비와 투자까지 감축해서 정작 확보할 수 있는 수익성을 스스로 갉아먹 는 행태를 자주 보인다. 통제 불가능한 경비들, 예를 들면 랜트비, 종업원 임금 등은 가장 큰 경비를 차지한다. 그래서 재정 어려움을 극복하기위해 임금을 줄인다. 핼퍼 근 무시간을 줄이거나 제공해오던 복리후생 관련 지 원을 없애는 등 조치를 취한다. 그러면 이는 고객 응대와 직결되는 부작 용을 낳는다. 재고 파악도 원활하지 못하고 이런 저런 불안정한 상황들이

사태를 더 어렵게 만드는 악순환으로 이어진다.

잘 기억해두자, 정작 중요한 것은 달마다 내는 손익계산서가 아니라 월 단위로 보여지는 현금 유동성이다. 소뿔 고치려다 소 죽이는 교각살우(矯 角殺牛)의 우(愚)를 범해서는 안된다.

현금장사의 상징인 편의점



장시는 현금유동성 관리 비즈니스의 대표적 업종이라고 한다. 더 거칠 게 말하면 현금장사의 대표적인 소매업이다.

따라서 편의점 주인은 현금유동성 관리에 있어서만큼은 전문가가 돼야 한다. 그런데 바로 여기서 경비와 재고 문제가 다시 대두된다. 지금까지 강조해온 이 두가지 접근의 균형을 유지한다면 바로 현금 유동성의 전문 가가 되는 것이다.

첫째로 예기치 않게 급등하는 경비 지출로 전체 현금유동성에 발목이 잡 히는 일이 없도록 노력해야 한다.

둘째로 재고가 많으면 많을수록 운영자금이 더 많이 현물에 묶여있는 것이다. 아 무도 숫자와의 싸움으로 시간을 보내기 좋아할 사람은 없다.

그러나 숫자의 흐름에 밝지 못하면 적어도 편의점의 경우 비즈니스 자체 를 이해못하는 것과 같다.

거듭 강조하지만 절대로 과다한 재고와 과다한 경비에 현금이 잠기거나 낭비되는 일이 없도록 하자. 자칫 비즈니스 자체가 끝나는 수가 있다. ■

오웬사운드 지구협 바베큐 파티

● 일시: 2019년 8월 17일(토) 12: 00 PM

● 장소: Durham Conservation Area

(94 Durham, West Grey) 519-369-2074 *문의: 전화 519-323-4311 / 647-823-5919 이메일 chhuh1004@gmail.com

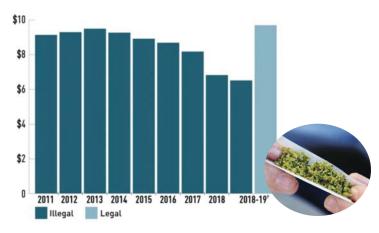
- 오웬사운드 지구협회장 허창훈 -



마리화나 소비 15% 증가

캐나다 소매업 규모 6,000억 달러





▲ 2018년 10월 17을 기해 기호용 마리화나 합법화가 시행된 후 현재 마리화 나는 그램 당 8달러를 넘어서고 있다. 이는 소비량이 많아진 것이 결정적 이유 이나 공급 부족, 경쟁 부재, 세금 인상 등의 이유가 더 크다. 종전에 6,83달러 하 던 가격이 올해 초 8달러를 넘어섰고 현재 가격은 계속 오름세이다.

카나다의 소매산업 규모는 어느 정도일까. 최근의 연방 통계청 자료에 따르면 지난 5월 한달의 국내 총 소매 매출은 515억 달러였다. 2018년 한 해의 소매 매출 총액은 6,050억 달러로 2017년 대비 2,7% 증가를 보였다.

5월 한달 매출액만 보면 전년 동기 대비 0.1% 감소했는데 이에 대해 CIBC 수석 경제분석가 로이스 멘데 스씨는 "식음료 부문에서 이상하게도 큰 폭의 매출 감소가 있었던 것이 이유"라고 평했다. 그러나 이는 어디까 지나 일시적 현상일 뿐이며 올 한해 전체 소매 매출은 성장할 것으로 전 망했다. 5월의 식음료 매출 감소는 2%를 기록했는데 이는 2월부터 4월까 지 3개월 연속 증가세를 보인 끝에 나온 대조적 결과다. 5월 매출 식음료 에는 술도 포함되는데 독주를 포함한 주류 판매가 2.7%나 감소했다는 사 실은 주목된다. 일상 잡화도 1.1%가 감소했다. 이처럼 전반적 소매업계의 약세에도 불구하고 기호용 마리화나의 소비는 무려 14.8%가 증가했다.

휘발유 가격이 5월에 급등세를 보인 결과 주유소(대부분 편의점 병설 임) 매출은 3.5%가 올랐는데 이 여파가 여타 소매 품목군의 소비 절약으 로 이어지며 전체 소매 매출의 소폭 감소가 나타났을 것이라는 해석이 전 문가들의 일치된 분석이다.

이처럼 5월의 일시적 소비 주춤세에도 불구하고 캐나다 경제는 강세를 보여왔으며 이는 2018년의 약세를 딛고 올해초부터 지속적으로 나타난 회복 조짐으로 앞으로도 계속 강세를 보일 것이라는 낙관적 전망이다.

이런 전망은 캐나다 중앙은행을 통해서도 뒷받침되는데 금년 경제성장 률은 2,3%이다. 미국의 2018년 소매업총 매출은 약6조 달러이며 미화 달 러를 감안하면 캐나다 소매업 규모의 13~14배 규모다. ■

한인사회 정신건강 진단 설문 조사

비영리기관 홍푹정신건강협회 주관

ㅂ] 영리기관 '홍푹정신건강협회'(Hong Fook Mental Health Association)라는 기관이 있다. 1982년에 토론 토에서 설립돼 아시안 커뮤 니티 주민들의 정신 질환 관련 상담과 치료 분야에서 전문성을 가진 봉사를 해오고 있다. 언어와 문화가 다른 서구사회에서 정착하는데 특히 아시안계 이주자들의 어려움이 크고 이때문에 정신 질환 또한 심각할 수 있다는 점에 착안해 창립한 홍푹은 이후 현재까지 아시안 캐나다인들에게 커다란 기여를 해오고 있다.

최근 홍푹은 한인사회를 대상으로 정신건강 설문 조시를 실시하고 있다. 인터넷으로 접속해 조사에 참여할 수 있으며 본인만이 아니라 주위의 지인들과 친지들에게 참여를 권유해 의미있는 조사 결과를 얻을 수 있도록 협조하는 것이 바람직하다.



설문조사 사이트는 https://www.surveymonkey.com/r/ S9HWH9J 이다. 한인사회 정신건강 정책 수립에 실질적 도움이 될 수 있다. 조시는 한국어 버젼도 있으므로 쉽게 응할 수 있으며 성 명이나 주소를 요하지도 않기 때문에 익명은 자동으로 보장된다.

홍푹정신건강협회 연락처

3320 Midland, Ave., #201, Scarborough, ON, M1V 5E6 TEL: (416)493-4242

노스욕 사무실(1751 Sheppard Ave., E. 페어뷰몰 맞은편) 한국어 상담도 가능 ■

순간 욕구 충족 아이템 구색 맞추기로 접근

밀레니얼의 **편의점 사랑**

FMCG (fast-moving consumer goods)

신속히 판매되고 교체되는 주기를 가지는 소비재를 일컬어 FMCG라고 특별하게 부른다. 식료품이 대표적이다. 결국 편의점에서 판매되는 대 부분의 아이템들은 FMCG라고 볼 수 있다. 소비 기간은 1년 이내에 끝나 는 제품들이며 통상적으로는 하루, 일주, 한<u>달 정도라고 본다. 우리말로</u> 는 일용 소비재 또는 신속 소비재 정도로 옮기면 무난하다.

그렇다면 어째서 쇼핑 횟수가 다른 연령층에 비해 적은가? 전문가들은 부분적인 이유로 잦은 식당 출입을 꼽고 있다. 2017년 자료를 보면 일인 당 식당 외식 횟수에서 밀레니얼은 어떤 소비충보다 더 높은 것으로 나타 나 있다. 캐나다는 매우 다양한 식당 유형들을 가지고 있다. 그래서 즐길 수 있는 요리도 고급스러운 요리부터 간단히 집에서 조리해 먹을 수 있는 간편음식에 이르기까지 실로 다양하다.

이런 변수를 논외로 하고 최근 접하는 소식들을 보면 상황이 무조건 부 정적이지는 않다. 밀레니얼 세대들이 식당 이외의 다른 쇼핑처 방문 횟수 가 상대적으로 적지만 앞에서 말한대로 씀씀이는 타 소비층보다 크다는 사실은 고무적이다. 1회 당 평균 쇼핑액이 55.45달러로 전년 대비 2.11 달 러가 높아졌다. 전국 연령충별 평균보다는 7달러가 높다.

또다른 희망적 메시지는 밀레니얼 세대의 쇼핑 채널이 다른 연령 소비 층에 비해 더 다양하다는 점이다. 이들은 특히 달러스토어, 드러그마트,



1980년에서 2000년 사이에 태어난 인구층을 밀레니얼 세대라고 하 며 대략 18세~38세 정도의 연령대이다. 캐나다의 경우 인구수 규모에 있 어서 막강한 세력인데 데이터를 보면 규모에 비해 씀씀이가 다른 연령층 에 비해 작은 것으로 나타나 있다. 연방 통계청 자료를 보면 캐나다의 밀 레니얼 인구는 약 1,000만 명이다. 전체 인구의 27.5%인데 이 규모에 비 해 일용소비재(FMCG; fast-moving consumer goods) 구매는 단지 12% 만을 소화하고 있다. 현황은 이렇지만 제조사와 소매업계 모두에게 긍정 적인 측면은 밀레니얼층이 일회 방문 시 씀씀이에 있어 모든 세대를 선도 하고 있다는 사실이다.

편의점을 어떤 다른 소비충보다 더 많이 찾는다. 가장 주목할 점은 밀레 니얼의 편의점 방문 횟수는 캐나다 소비자 평균보다 100%가 더 많다는 사실이다.

요약해보자. 밀레니얼은 오프라인 쇼핑 횟수는 타 연령충보다 적지만 편의점 횟수는 배가 많다. 편의점 업계에 이런 낭보가 또 있을까. 그리고 이들은 씀씀이도 크고 앞으로 전체 인구의 소비를 주도하는 든든한 지갑 이다. 제조사는 공급사는 그리고 소매업주들도 모두 이 소비층에 대한 더 세심하고 과학적인 접근 태도가 요구된다.

한가지 예를 들어보자, 먹거리와 관련해 재빨리 사가지고 들고 나가 간 단히 식사를 해결할 수 있는 먹거리, 다양한 인종을 배경으로 하는 고유 의 전통 간편 음식들이 제공될 수 있다면 편의점 푸드 서비스는 밀레니얼 을 반드시 사로잡을 수 있다. 다른 어느 가게를 가도 맛볼 수 없는 이 편의 점만의 특별한 먹거리가 있다면 호기심많고 별의 별 것을 다 경험해보고 싶은 모험심 넘치는 밀레니얼에게 이 이상의 매력이 없다.

물론 협소한 공간의 편의점이라는 곳에서 풀서비스의 만족도 최상을 고 객에게 안겨준다는 것이 쉬운 과제는 아니다. 그래서 해결점으로 최우선 해야 할 개념이 '차별화'이다. 비록 작은 공간의 편의점이지만 저 집에 가 야만 그렇고 그런 메뉴를 즐길 수 있다는 차별화만 만들어낼 수 있다면 주 변 패스트 푸드점과의 경쟁에서도 하등 뒤질 이유가 없다. 장소도 동네 편 한 곳에 위치한다면 부담없는 접근 용이성의 장점까지 보태진다. 그리고 사자마자 바로 소비할 수 있는 편리함이 있으니 소비자 입장에서 매력을 느끼지 않을 수 없다. 이런 여러 요인들은 큰 공간의 패스트푸드점이나 일 반 식당을 간단히 제압할 수 있는 최고의 경쟁력이다.

시간은 쫓기고 건강과 웰빙에 대한 관심은 높아지는 가운데 편의점 채 널이 소비자들의 의식 중심을 파고 들기 시작한다. 어떤 전문가는 편의점 이 소비자들로 하여금 자기인식의 기회를 마련한다는 꽤나 철학적인 분 석까지 하고 있는데 그런 수준까지는 잘 모르겠으나 소비하기 편하고 건 강에 유익한 먹거리를 쉽게 확보할 수 있는 공간이 되어가고 있음은 확실 하다. 편의점 소비자의 니즈에 집중해 핵심 아이템으로 구색을 잘 갖춰놓 는다면 시장이 불안정하고 혼란스러울 때 편의점 관련 산업이 성장과 번 영을 구가할 수 있다. 대체적으로 편의점에서 사는 물건들이 사도 그만 안 사도 그만인 제품이 아니라 일상 필수품들이기 때문이다.

편의점 채널은 또 급한 쇼핑으로 욕구를 채워야 하는 소비자 니즈에 가 장 걸맞는 장소이다. 따라서 요즘 같은 여행 성수기에 이동 중 들어오는 뜨내기 손님들의 목적에 부합하는 물건들을 잘 선별해서 재고를 넉넉히 확보해둬야 한다. 여행하다가 급하게 찾을 만한 아이템은 자신의 업소소 재지 특성을 감안해보면 어떤 것들일지 판단이 될 것이다. 지나가는 관광 객이 우유를 찾는 경우도 많고 바빠서 허둥대다가 모닝 커피를 챙기지 못 한 손님들이 커피 한잔을 사러 들어올 수도 있고 그냥 입이 심심해서 주전 부리를 사러 들어올 수도 있다. 이런 간단한 욕구 충족을 손쉽게 할 수 있 는 소매 채널로 편의점을 능가할 곳은 없다.

캐나다 편의점 풍경이 날로 진화 발전을 거듭하는 중이며 소비자들은 바 쁜 이동 시간에 새로운 것에 대한 호기심을 키우고 있다. 따라서 편의점은 새롭고 특별한 것들로 무장해야 한다. 다양한 고품질 아이템들, 편하게 소 비할 기성 푸드 제품 등을 풍부히 공급하고 있다. 그런데 바로 이 욕구 충 족을 해결하기 위해 편 의점을 가장 많이 찾는 소비층이 밀레니얼 세대이 다. 이들은 앞으로도 편의점의 열혈 팬들일 것이다. 밀레니얼 손님의 중 요성을 재삼 인식하자.■



▲ 골프장과 만찬장 모습

점 동조합이 주관하는 골프대회가 성료됐다. 지난 7월 16일(화) 토론토 피어슨 공항 인근에 위치한 로얄 우드바인 골프장(Royal Woodbine Golf Club ; 195 Galaxy Blvd, Etobicoke)에서 열린 행사 에는 공급사 관계자, 조합 임원, 그리고 조합을 이용하는 고객 등 60 명이 함께 어울려 즐거운 시간을 보냈다.

올 행사에서 특기할 점은 처음으로 고객을 초청했다는 사실이다. 고객 사은 개념을 도입한다는 취지인데 쇼핑액 상위 순으로 한인이

나 비한인을 구분하지 않고 초청해 호평을 얻었다. 경기는 개인 스코 어방식으로 치러졌고 챔피언, 장타상, 근접상도 가렸다. 참가자에게 는 모두 기념품을 증정했으며 레플티켓 행사는 하지 않았고 명함을 모아 추첨해 경품을 제공하는 방식으로 간소화했다.

참가자들 모두 와인이나 맥주를 곁들이며 스테이크로 저녁을 즐겼 다. 1시에 티오프를 시작한 행사는 클럽하우스 저녁식사와 경품행사 까지 치르고 8시 경에 마무리됐다. ■

〈9면에 이어〉

크루즈에 낭만 가득 여성의 밤

된다. 레플 티켓 행사는 없으며 회원(정확히 말하면 남 성 정회원의 경우 그부인, 정회원 명의가 여성회원인 경 우 당사자 본인)에 한해서 입장권의 일련번호 절취표를 모

아 거기서 추첨해 항공권을 비롯한 선물을 제공한다.

조합에서도 한국 왕복 항공권 1매를 협찬해서 총 4매의 항공권을 확보한 협회는 항공 권 이외에도 여성들에게 매력적인 명품 가방이나 지갑, 선물권을 추첨 경품으로 마련할 예정이다. TV를 비롯한 대형 상품은 하선 시 주차장 이동의 불편함을 고려해 선물 목록 에서 제외시켰으며 모든 선물을 고가 소형으로 한다.

지구협회장은 인솔자로 무료 승선하며 극히 예외적으로 협회 대정부 활동에 평소 관 심과 지원을 해온 정계 인사들과 업무적으로 밀접한 제휴 관계에 있는 소수의 VIP인사 들이 초청된다.

정회원은 어머니(친정 어머니, 시어머니 구별 없음)를 함께 모실 수 있다. 효도 차원에 서 협회 집행부에서 내린 결정이며 무료 초청이다. 입장권은 미리 배포하지 않으며 승 선 시 선착장에 차려진 OKBA등록부스에서 참가비 60달러를 내면 바로 입장권을 교부 한다. 회원들은 입장권을 받으면 승선해서 한켠에 마련된 추첨함에 고유 일련번호 부 분을 절취해 넣으면 된다. 이를 넣지 않으면 항공권을 비롯한 경품에 당첨될 수가 없다. 참가비를 내지 않고 초청된 사람들이거나 참가비를 냈어도 정회원이 아닌 경우에는 입 장권 자체가 교부되지 않는다. 이는 고가의 경품이 정회원이 아닌 사람에게 가는 일이 없도록 하기 위함이다. ■



■ K.B.A. 운영 이사장 : 신영하 (Youngha Shin) K.B.A. 부이사장: 심기호 (Kenny Shim)

■ K.B.A. 운영이사 (가나다 순)

김대영 (Dae-Young Kim)

송명현 (Myeonghyeon Song)

신재균 (Jae Gyun Shin)

이두승 (Doo-Seung Lee)

이만석 (Man Suk Lee)

허창훈 (Chang-Hoon Huh)

■ K.B.A. 감사 (가나다 순)

백사열 (Sah-Yeal Paik) 장해민 (Hae Min Jang)

■ K.B.A. 총괄부장: 권혁선 (Hyuk Sun Kwon)

■ K.B.A. 사무장: 배 줄리아 (Julia Bae)

■ K.B.A. 협동조합 사무실 Tel (416) 789 - 7544 Fax (416) 789 - 5013

■ K.B.A. 협동조합 매장 Tel (416) 867 - 1444



DIRECTORY

■ VDA 청도고하	■ 2 171		
■ KBA 협동조합	■ <mark>갑시</mark> Metro 360 (416) 285-2050		
169 The West Mall, Etobicoke (협동조합 사무실) (416) 789-7544	News Group (905) 681-1113		
(합공보업 시구설) (416) 769-7344 169-175 The West Mall, Etobicoke	News Gloup (903) 661-1113		
(협동조합 웨스트몰지점) (416) 867-1444	■ 법률관련		
(16-11 H-=2/16) (410) 807 1444	변호사 이영동 (905) 272-4339		
■ 복권관련	Best Defence (아담 유) (416) 739-8887		
■ 국천단단 AGCO (복권 판매 라이센스 관련)(416) 326-8700	Dest Defence (이급 ㅠ) (410) 739 8887		
(800) 522-2876	■ 금융 / 회계 / 재정 / 보험		
Fax (416) 326-5555	Bank of Canada(위조지페 관련문의) - (888) 513-8212		
OLG(800) 387-0104	신한은행 (416) 250-3550		
(600) 307 0101	외환은행 (416) 222-5200		
■음료	이방록(회계사) (416) 221-2009		
Coca Cola Bottling Company (800) 241-2653	박효진(보험중개인)(416) 985-5287		
Pepsi Bottling Corp (905) 568-7909	1—2(—80 112)		
(800) 387-8400	■ 언론사		
Saint Jimmy's Coffee Service (416) 250-9427	- 		
, ,	중앙일보 (416) 736-0736		
■ 우유	Globe and Mail (800) 387-5400		
SAPUTO(Neilson Dairy) (800) 663-4724	National Post (416) 383-2500		
	Toronto Star (416) 367-4500		
■스넥	Toronto Sun (800) 668-0786		
Frito Lay Canada (905) 460-2414			
South Cove (905) 829-3666	■ 장비 설치 수리		
Conagra Brands Canada (416) 679-4200	종합캐쉬레지스터 (416) 622-2255		
	프로캐쉬레지스터 (416) 804-4075		
■ 샌드위치	Cool Air Cleaning (416) 224-0020		
Classic group of companies (866) 760-1926	Hi Cool Tech (416) 909-7114		
A Biz Gourmet(Shirley 부사장)(866) 760-1926			
	■ 광고 미디어 전문 대행 회사		
■ Meat Jerky	Adapt Media (416) 856-4466		
Great Canadian Meat (905) 666-9395			
Conagra 1- (888) 639-7868	■기타		
	Kocom(416) 769-3532		
■ 쵸코렛 / 캔디	DSC Digital System (416) 255-6549		
Nestle Chocolate (800) 500-5634	David Health International (647) 726-1010		
Mars Canada Inc (800) 565-0147	허바헬스(416) 435-5754		
Hershey Canada Inc (800) 268-1304	365 Wholesale (416) 931-9002		
Mondelez(Cadbury/Christie) (855) 535-5648	Butterfly Fashion (416) 785-5999		
Wrigley Canada (416) 442-3298	The Best Inventory Service (905) 359-8560		
■ 아이스크리	원도매상 (416) 661-6664 DavidWholeSale (416) 419-3751		
■ 아이스크림 Northolica Cropps (005) 459, 2600	78 Trading (437) 777-7878		
Nestle Ice Cream (905) 458-3600	Yeno Trading (647) 967-6561		
Ontario (800) 500-5634	용역 회사 Tyson Lee (647) 967-6561		
■ ATM / Debit	용식 회사 Tyson Lee (647) 343-0922 Atlantic Prepaid Card (888) 479-7779		
Touch Cash 1 - (866) 391-3950	Addition 1 Tepata Cara (000) 479-7779		
Moneris Solutions 1 - (877) 789-5335	La.		
1 (000) FEA 72FE	The state of the s		

1Solution - - - - - - - - - - 1- (888) 554-7355



RedBull

24/250ml Original Only Reg.\$42.99 Spe.\$39.99 24/355ml Original Only Reg.\$60.99 Spe.\$57.99



Excluding Java Flavour Bottles

Monster 444 - 473ml Spe.\$21.99





French Fries 900g Reg.\$2.69 Spe.\$1.99 Xtra Crispy Fries 650g Reg.3.09 Spe.\$2.49 Premium Super Fries 650g Reg.\$3.09 Spe.\$2.49 Xtra Crisp Seasoned Fries 650g Reg.3.09 Spe.\$2.49 Deep'n Delicious Cakes 510g Reg.4.79 Spe.\$3.99 Deep'n Delicious Fruit Pies 680g Reg.4.79 Spe.\$3.99 Delicious Cream Pies 400g Reg.4.79 Spe.\$3.99 Pizza Pocket 3pack Reg.3.49 Spe.\$2.49



Lassonde

Del Monte 960ml All Flavours Reg.\$1.65 Spe.\$1.15 Oasis 960ml All Flavours Reg.\$1.65 Spe.\$1.15 Fruite 2L All Flavours Reg.\$8.95 Spe.\$7.95



Cheese cake 538g Strawberry & Cherry Reg.\$4.99 Spe.\$3.59 Oven fresh Pies 1.04kg All Flavours Reg.\$5.29 Spe.\$3.59 Pound Cake 304g Reg.\$3.59 Spe.\$2.79 Cream Pies 55g - 765g All Flavours Reg.\$6.99 Spe.\$4.69





Blue Diamond 12/43g All flavours Reg.\$21.49 Spe.\$13.99





Mondelez
Chips Ahoy 300g All Kinds Reg.\$3.25 Spe.\$2.99
Peek Freens 300g All Kinds Reg.\$3.25 Spe.\$2.99



Cadbury

Cadbury King Size 66-90g All Kinds Reg.\$34.59 Spe.\$33.15 Cadbury Singles Size 32-60g All Kinds Reg.\$23.99 Spe.\$22.99



Popeye Candy Sticks Reg.\$10.99 Spe.\$9.69 Dubble Bubble Tub Reg.\$15.69 Spe.\$13.79 Baby Bottle Pop Reg.\$22.59 Spe.\$20.29



Conagra
Chef Boyardee 411g-425g
All kinds Reg.\$1.69
Spe.\$1.09



Hunts Pasta Sauce 680m All Flavours Reg.\$1.99 Spe.\$1.19



SPAM Spam Luncheon Meat 340g All Flavours Reg.\$3.29 Spe.\$3.09



Sugar Twin Packets 50's Reg.\$1.49 Spe.\$1.39 Sugar Twin Packets 100's Reg.\$2.85 Spe.\$2.59





Cups 12/64g All Flavours Reg.\$10.65 **Spe.\$9.65** Flats 24/85g All Flavours Reg.\$7.49 **Spe.\$6.99** Bowls 12/110g All Flavours Reg.\$15.69 **Spe.\$14.69**



Brunswick Seafood Snacks 92g - 100g All Flavours Reg.\$1.55 Spe.\$1.25
Brunswick Sardines 106g All Flavours Reg.\$1.35 Spe.\$1.19
Value Added Tuna 85g All Flavours Reg.\$1.65 Spe.\$1.45
Skipjack Tuna 170g All Kinds Reg.\$1.99 Spe.\$1.45
Premium light Yellow tuna 142g All Kinds Reg.\$2.19 Spe.\$1.69







Bertolli

Olive Oil 250ml Classico & Extra Light Reg.\$3.55 Spe.\$3.19 Olive Oil 250ml Extra Virgin Reg.\$3.75 Spe.\$3.29 Olive Oil 500ml Classico & Extra Light Reg.\$5.25 Spe.\$4.95 Olive Oil 500ml Extra Virgin Reg.\$5.55 Spe.\$4.95





Upside Down Squeeze 375g Reg.\$5.59 **Spe.\$4.59** White Bear 375g Reg.\$5.59 **Spe.\$4.59** White Squeeze Beehive 500g Reg.\$6.35 **Spe.\$5.35**



Wet Cat Fancy Feast 24x85G Reg.\$16.39 Spe.\$13.79 Friskies Cat Treats 170g Reg.\$2.69 Spe.\$2.39



PUP-peroni 75g All Flavours Reg.\$1.79 Spe.\$1.59 PUP-peroni 158g All Flavours Reg.\$2.75 Spe.\$2.45 Jerky Treats 170g All Flavours Reg.\$2.75 Spe.\$2.49 Alley Cat 2kg Reg.\$3.69 Spe.\$3.29

Meow Mix Original Choice 500g Reg.\$2.25 Spe.\$1.89 Meow Mix Original Choice 2kg Reg.\$6.49 Spe.\$5.39 Milkbone 113g All Flavours Reg.\$1.85 Spe.\$1.59



Tampax

Regular 10's Reg.\$16.89 Spe.\$15.19 Super 10's Reg.\$16.89 Spe.\$15.19 Super Plus 10's Reg.\$16.89 Spe.\$15.19



Toxic I Basic Toxic I Basic Toxic To

Fiesta Paper Towel 2'S Reg.\$19.99 Spe.\$17.99

Always

Always			
Always Ultra Slender w/ Flexi-wings 18's	4.69	3.95	
Always Ultra Regular Thin w/ Flexi Wings 10's	3.09	2.95	
Always Ultra Overnight w Flexi Wings 14's	4.69	3.95	
Always Ultra Regular w/ Flexi Wings 18's	4.69	3.95	
Always Thin Ultra Long w/ Flexi wings 16's	4.69	3.95	
Always Ultra Regular 22's	4.69	3.95	
Always Thin Maxi Regular w/Flexi wings 10's	3.09	2.95	
Always Maxi Regular w/Flexi wings 18's	4.69	3.95	
Always Maxi Overnight 14's	4.69	3.95	
Always Ultra Thin Long w/ Flexi wings 14's	4.69	3.95	
Always Ultra Thin Reg 16's	4.69	3.95	
Always Ultra Thin Long 20's	4.69	3.95	
ALWAYS RADIANT INFINITY REGULAR PAD	S		
Flexi Wings 12pk	4.69	3.95	
Flexi Wings 16pk	4.69	3.95	
Reg 64pk	4.69	3.95	
ALWAYS THIN/MINCE FLEXI-STYLE			
Pantiliners 60's Unscented 60pk	4.69	4.09	



West Mall Branch

KBA

169 The West Mall, Etobicoke T(416)867-1444 / F(416)789-5013

Business Hours

Mon. 06:30 - 17:00 Tue. 06:30 - 17:00 Wed. 06:30 - 17:00 Thur. 06:30 - 17:00 Fri. 06:30 - 17:00

Sat. 06:30 - 16:00 Sun. 11:00 - 17:00



Doritos XL 2/\$750

(행사 기간: 8월 4일 - 10일)



Lay's XL 2/\$750

(행사 기간: 8월 11일 - 9월 7일)

Single Serve









Lay's / Doritos Miss Vickie's Smartfood 2/\$3

(행사 기간: 8월 4일 - 31일)

Convenience Food









Spitz 2/\$4

(행사 기간: 8월 4일 - 31일)

2019 8.4~8.31

Frito Lay Canada에서는 2019년 8월 4일부터 2019년 8월 31일까지 클럽 골드 회원, 플래티넘 회원, 다이아몬드 회원에게 스페셜을 실시하오니 방문하는 판매 담당자 또는 드라이버에게 문의하세요.

4주 한정기간 동안 프로모션이 있으니 적극 활용해 주시기 바랍니다.

*위 스페셜 상품들은 OKBA프로그램 스토어에도 적용됩니다.





- ■최소 주문량 \$50 ■다양한 제품 오더 가능 (Single Serve, Take Home, Convenience Food, etc)
- 직접 재고 관리 가능 필요할 때마다 주문 가능 (무료 배달/주문 후 이틀안에 배달 완료) 충분한 유효기간 (창고에서 직접 포장)
- Single Serve는 Snack to you를 통해 주문 가능합니다.

Online at snackstoyoucanada.ca or Phone 1-866-404-8881

Happiness is simple