

여러 부서의 경험쌓은 다양한 경력의 소유자

사원들의 의식개혁을 공장경영의 최우선으로

김태성/두산유리(주) 이사·군포공장장

일반 글라스, 크리스탈, PET용기 제품, 플라스틱 팔레트 제품에 이르기까지 다양한 제품을 생산하며 실질적으로 유리업계를 선도하고 있는 두산유리(주)는 유리병 뿐만이 아니라 종합포장용기회사로서의 위치를 굳혀가고 있다. 그 일환으로 각 사업장마다 다른 품목을 생산하며 그 전문성을 높이고 있는데 두산유리(주) 사업장 중에서 그 규모가 두번째이고 백색병을 주로 생산하고 있는 군포공장을 찾았다.

“저희 두산유리(주)는 맥주·소주 등의 주류와 청량·영양음료, 식품, 제약제품의 병을 생산하고 있습니다. 총생산량은 국내 소비량의 41% 정도를 소화하는 정도이며 저희 군포공장에서는 링겔병, 드링크류, 주스 음료용기 등의 백색병을 생산하고 있습니다”라고 말문을 연 김태성 이사는 75년 한양대학교 요업공학과를 졸업한 후 그 해 5월 두산유리(주)에 입사하였고 올 1월 군포공장장으로 발령을 받기 전까지 여러 부서를 거치며 다양한 경력을 쌓았다.

두산유리(주) 7개 사업장에서 생산하고 있는 생산품목은 45%를 그룹 계열사에서 소화하고 있으며 나머지는 비그룹사에서 소비하는데 이렇게 생산, 납품되는 유리병의 가격에 대한 일반적인 기준은 있으나 제조제법상의 난이도나 그 모양 등에 따라 가격의 차이가 천차만별이라고 한다. 이에 대해 김 이사는 “장기적으로는 용량을 통일한 공통병을 제조할 수 있는 기준이 나와야 하고 이런 방안은 유리병 용기의 활용도 제고에도 크게 도움이 될 것”이라고 덧붙였다.

김 이사는 “사실 유리생산 작업조건이 좋은 편은 아닙니다. 이런 상황에서 고객중심의 경영을 우선으로 하다보니 사원들을 이해시키는데 대한 애로사항이 많지요. 하지만 사원들 모두가 고객은 우리의 스승이며 품질은 우리의 자존심이라는 자세를 잊지않고 최선을 다할 수 있도록 독려하고 있습니다”라며 유리업계의 어려움



▲ 자율성을 중시하는 두산유리(주) 김태성 이사

을 피력했다. 두산유리(주)는 92년 이후부터는 TPM 운동을 추진하고 있는데 올해는 TPM 대상을 목표로 군포공장에서 ‘MY 고객찾기 운동’을 실시하고 있다.

김 이사는 “MY 고객찾기 운동은 자신의 업무를 스스로 체크하면서 업무에 대해 항상 파악할 수 있다는 점과 무엇보다도 이런 과정에서 사원들의 자율성을 최대한 활용할 수 있는 점이 장점이라고 생각합니다”라며 자신이 제시한 MY 고객찾기 운동에 대해 설명했다. 또한 현장을 깨끗이 함으로써 기계사고나 결함을 사전에 제거하고 설비종합 효율을 높이기 위해 생산활동 자체를 규격화·정례화함을 원칙으로 삼고 있으며 이러한 원칙을 지키고, 김 이사가 생각하는 자율적인 회사 경영을 위해 사원들이 내 회사, 내 기계, 내 설비라는 회사에 대한 애착을 이끌어 낼 수 있는 의식개혁운동이 중요하다고 덧붙였다. 인터뷰 동안 보인 김 이사의 당당함이 스스로의 경영방침을 통해 사원들의 자율성과 회사의 고객중심경영을 융화해 간다는 자신감에서 비롯됨을 느낄 수 있었다. [K]

윤지은 기자