



25시를 뛰는 사람들

(주)청우식품 가평공장장

박창배

전문 영업맨에서 관리자로 오늘을 뛴다

제과 전문 업체인 청우식품에는 총 4개의 생산 공장이 있다.

마석공장은 캔디, 포천공장은 초콜릿, 철원공장은 비스킷 그리고 가평공장은 생과자 등, 청우식품이 자랑하는 4마리의 용이다. 그 중 생과자를 생산하는 가평공장은 춘천가도 부근 가평에 자리잡은, 63명의 청우인들이 용의 승천을 위해 조직적으로 움직이고 있는, 모나카 전문 생산 공장이다.

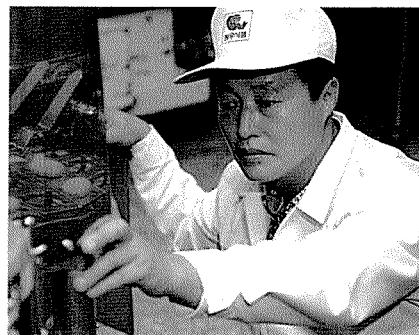
박창배(46) 씨는 이러한 63명의 청우인들이 보람과 자부심을 가지고 일할 수 있도록 방향과 목표를 제시해 주는 용의 눈이다.

“평일엔 거의 공장에서 숙식합니다. 직원들과 모든 것을 함께 하기 위함이죠. 사실, 일에 집중하다 보면 공장 말고 다른 생각을 할 겨를이 없어요. 그러다 보니 가족들에게 미안한 점도 많고…, 결국 아내와 전 주말부부나 다름없는 셈입니다.”

부임 초 그는 주말부부 생활만 3년을 했다. 공장장으로 부임한 후 거의 3년을 공장에서 숙식을 해결한 것이다. 일에 대한 그의 장악력은 대단하다. 또한 가평공장을 ‘나의 집’이라고 그 자신은 부른다. 공장 안 모든 것에 그의 땀이 서리지 않은 곳이 없다.

고교졸업후 입사, 영업에서만 15년

그는 충북 진천이 고향이다. 2남 4녀 중의 장남으로 태어나서 고교 졸업후 곧바로 청우식품에 입사하게 되고, 열심히 일한 덕분에 능력을 인정받는다. 그는 당시 주경아독의 생활을 하고 있었다. 자신의 현재와 미래를 위해 학문적 지식이 필수적이라고 생각한 것이다. 이를 알게 된 청우식품 박윤구 시장이 학비를 전액 지원해 준 덕분에 경희대 대학원 ‘산업안전관리 과정’을 무사히 마치게 된다. 박창배 씨는 원래 전문 영업맨 출신이다. 청우식품에서 영업만 15년을 넘게 했다고 하니, 이젠 어느 정도 경지에 들어서 있다고 해도 지나침이 없다. 당시 그는 주로 백화점 영업을 담당했다. 회사와 관련된 백화점



▲공장 기계의 이상유무를 직접 점검하는 것이 그의 하루 일과 중 가장 중요한 일이다.

이벤트도 직접 기획했고, 청우식품의 제품을 직접 실연해 보이기도 했다. 또한 거래처 담당자들과의 원만한 인간관계는 이미 정평이나 있다.

깔끔한 업무처리와 신뢰할 수 있는 그의 영업맨으로서의 자세가 회사 입장에서는 보물단지나 다름없었다. 이러한 그의 노력이 88년도에 빛을 보게 되니, 바로 롯데 백화점 ‘최우수 식품 거래선 표창’의 영광이 청우식품으로 돌아가게 된 것이다.

이처럼 자신이 맡은 일에 대한 부단한 노력, 성실함 그리고 남다른 책임감이 영업부장의 자리에까지 올랐던 그가 이사급인 가평공장 책임자로 발령받게 된 것에 결정적으로 작용했음이리라. 그가 가평으로 비상의 나래를 편 것은 지난 90년 11월 13일의 일이었다.

겉모습으로만 그를 보았을 때는 그저 털털하고 인정 많은 옆집 아저씨처럼 보였으나 그가 오랜 세월 일궈 놓은 삶에 관한 이야기를 경청하면서 그의 친절함이 조금씩 엿보이기 시작했다.

그는 영업맨 시절, 제품에 관한 지식을 좀

더 확실히 알아야겠다고 다짐한 후, 생산 공장에 새벽에 출근하여 그곳 공장장과 제품에 관한 연구를 하느라 식음을 잊은 채 하루 온 종일 공장에 머무른 적도 많았다.

그래서인지 비록 영업에서 생산분야로 옮겨왔지만 공장의 모든 공정과 생산 시설을 훤히 째뚫고 있다. 또한 산업안전파리자 과정을 공부하던 시절에 따놓은 각종 자격증 덕분에 공장의 모든 시설을 손수 관리한다. 공장 시설에 관한 한 그는 전문가이다.

공장 경영의 효율화를 위해 예비 인력 흡수

현재 그는 공장 관리를 위한 비용을 줄이기 위해 관리직 인원은 모두 3명을 두고 있다. 모두 동네 노인분들이다. 협업에서 퇴직한 인력을 십분 활용하는 것이다.

“공장 관리비가 많이 나가면 그만큼 순이익이 줄어들죠. 결국 그렇게 되면 시설 투자 리든가 직원 임금 등에도 당연히 영향이 미치게 됩니다.”

그의 공장 경영에는 남다른 노하우가 있다. 경비 지출 요인을 최소화시켜 직원 복지 리든가 이윤 극대화에 효율성을 기한다. 또 한 60여명의 생산직 사원들도 모두 인근 지

여 주민들이 맡고 있다. 주로 부녀자 계층이다. 한마디로 일할 의욕은 있으나 기회가 주어지지 않는 예비 인력을 최대한 활용, 애사심을 갖고 즐겁게 일할 수 있는 분위기를 조성하는 것이 바로 그것. 그는 공장 직원들의 경조사도 빼짐없이 챙긴다. 생일을 맞이한 사람에게는 실생활에서 유용하게 사용할 수 있는 식기 세트나 가정용품 등을 직접 선물하기도 하며, 몸이 아픈 직원이 있으면 문병을 가서 위로하기도 한다. 또 1년 근속자에게는 학자금 혜택을 비롯한 각종 특혜를 부여한다. 그리고 매일 아침 조회 때마다 직원들과 함께 전날 있었던 문제점과 애로사항을 파악, 개선점을 찾는 기회도 갖는다. 업무에 들어가기 전 아침시간을 피드백 타임으로 활용하는 그의 시스템 전략이다.

그가 직원 복지를 위해 가장 힘쓰는 분야가 저축 장려이다. 저축이 곧 밝은 미래를 보장해 주는 가장 손쉬운 방법이기 때문이다. 즉 직원들에게 비전을 제시하려는 그의 시도인 셈이다. 현재 농협과 연계해서 직원들 임금의 일정액을 저축으로 유도하고 있다. 지난 93년에는 우수한 저축률 때문에 그의 공장이 경기도지사상을 수여하기도 했다. 현재 그의 공장은 지역 모범 공장으로 알려져 있으며 관할 기관으로부터 많은 표창장과 감사패를 수여 받기도 했다. 또한 공장 직원 이직률도 약 1%만이며 3년 이상 근속자가 70%를 웃돈다.

인생이란 기 끈을 또다시 예미며...

그의 이러한 공장경영에 대한 연륜과 경험은 딱 한번의 외도에서 힘입은 바 크다. 지난 85년 그는 자신의 사업을 위해 잠시 청우를 떠난 적이 있다. 그러나 나름대로 큰 포부를 가지고 직접 과자 공장을 경영했지만 완전한 실패를 맛보게 된다.

“청우맨으로서 단 한 번의 외도가 있었습니다만 생각처럼 잘 안되더군요. 그때 느낀 것은 저에게는 역시 전문 관리자가 어울린다는 생각이었습니다. 사업을 한다는 것이 웬지 안 맞는 것 같더군요.”

그는 겸연쩍은 듯 환한 미소를 지어 보인다. 나름대로 열심히 달려온 그였지만 당시는 인생이란 드넓은 무대에서 막 추락하려고 했던 때였다고 한다. 그러나 어느 소설가가 말하듯 ‘추락하는 것은 날개가 있다’라는 말처럼 그는 부활의 나래를 험차게 뛰고 또다시 일어선 것이다. 그의 모회사인 청우가 그런 그를 따스한 손짓으로 반겨 주었다.

그때의 경험이 전문 관리자로서 현재의 그를 더욱 원숙하게 만들어 준지도 모른다. 일순간에 불어닥친 실패라는 엄청난 태풍이 그를 한 방에 날려 버리기에는 그 세력이 약했다.

그러나 실패라는 일순간의 폐배는 사람을 끝없는 나라의 구렁텅이로 빠뜨릴 수도 있다. 더군다나 그처럼 자신의 분야에서 탁월한 능력을 발휘해 온 사람일수록 더욱 심할 수도 있다. 하지만 그에게는 홀륭한 경험으로 각인되었음이 분명하리라. 실패의 경험이 지금의 그에게 확고한 원칙을 세우도록 만들어 주었음이다.

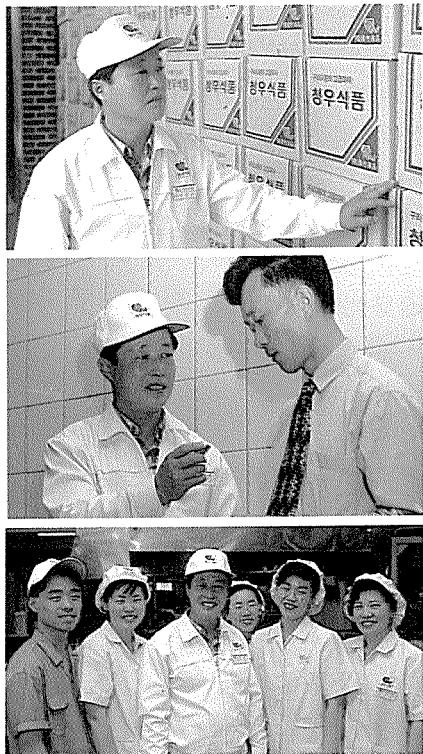
“관리자는 자기 분야의 모든 것을 다 알아야 합니다. 하물며 제품 제조에 사용되는 물의 특성도 정확히 파악하고 있어야죠. 또한 단기 차액에 눈이 어두워 저급한 원료를 사용하는 것은 치명적인 실수입니다. 소비자의 입맛은 민감하며 대단히 정확합니다. 따라서 긴 안목과 장기적인 계획수립이 있어야 합니다.”

그의 20대는 앞만 보고 달리기에도 턱없이 시간이 부족한 때였다. 그래서 그 나이 때면 누구나 겪는 연애라는 달콤함에 빠질 시간도 없었다고 한다. 결국 그의 나이 31세 되던 해 중매로 만난 지금의 부인과 결혼을 하게 되었다. 딸만 둘 있지만 나름대로 행복한 가정을 이뤄 가며 살고 있다. 그의 일에 대한 강한 추진력은 가족들의 따뜻한 이해에서 비롯됨은 두밀할 필요가 없다.

지금도 그는 공장에서 거의 살다시피 한다. 그래도 마냥 행복하다. 공장 앞 텃밭에 여러 가지 채소와 작물을 기꾸며 소박한 취미생활에도 젖어 본다.

세상에 태어나서 한 번도 좋은 생각을 갖지 않은 사람은 없다. 다만 그것이 계속되지 않았을 뿐이다. 어제 맨 끈은 오늘은 허술해지기 쉽고 내일은 풀어지기 쉽다. 나날이 다시 끈을 여며야 하듯이 사람도 그가 결심한 일은 나날이 거듭 여어야 변하지 않는다.

자신의 인생이란 끈을 또다시 여미며 공장 안으로 바삐 사라지는 그의 힘찬 뒷 모습은 우리 업계에 만연해 있는 안일함과 회의감을 일 순간에 날려 버리는 듯하다. 그의 뒷발에 상상한 채소와 작품들이 언제나 넘쳐 나기를 기대해 본다. ■■■ **〈글/ 강영주〉**



▲제품 하나 하나에 온갖 정성이 들어 있어야만 순간적인 고객의 선택에서 결코 밀려나지 않는다.
▲▲빅창배 씨는 영업부 정성재 차장에게 스승이나 다른 름없는 정차장을 그에게 수시로 업계동향에 관한 정보를 전달한다.
▲▲▲ 광장 직원들파의 화목을 다지기 위해서도 그는 시간을 아끼지 않는다.