

신뢰가 넘치는 사회를 위해

광주 행운제과 대표 조영연

현재 우리 사회는 신용 거래가 확대되고 있지만 상대방에 대한 믿음과 신뢰가 넘치는 살맛 나는 세상이라고 말하기는 어렵다. 눈에 보이는 제도만 그럴 듯하지 실제적으로 강제적인 법에 얽매어 있다고 할 수 있다. 광주 행운제과 조영연 사장은 믿음이 넘치고 사랑을 나누는 베이커리 건설에 많은 노력을 해왔다. 오늘도 그는 제과인들이 사회에서 차지하는 위상을 높여 자부심을 갖고 일할 수 있도록 튼튼한 터전을 다지고 있다.



사람을 믿는 것같이 좋은 일은 없지만 믿지 못할 것이 또 사람이라고 할 수 있다. 우리 사회가 서로를 믿고 신뢰를 쌓아 간다면 신용 사회는 자연적으로 이루어질 것이다. 이렇게 평범한 진리지만 실천이라는 것이 쉽지만은 않다.

이런 신뢰는 금전적인 것에만 국한되는 것은 아니다 점포를 경영함에 있어 자기 점포의 공장장과 기술인들을 믿고 협조하는 자세가 필요하다. 듣기 좋은 꽃노래도 한 두 번이라고 계속해서 간섭한다면 소신을 갖고 제품을 만들 수 없게 된다. 일 예로 일본의 다나카 수상은 그가 취임했을 때 각료들을 불러모은 자리에서 이렇게 말해 성공적인 국정 운영을 했다고 한다. “여러분들은 최고의 엘리트들입니다. 그러므로 지금부터는 여러분들 소신껏 하고 싶은 일을 하십시오. 그렇지만 뒷일은 제가 모두 책임지겠습니다.”

믿음은 신용 사회의 지름길

광주 행운제과 조영연(57)사장은 믿음과 나눔이 충만한 사회를 만들기 위해 앞장서고 있는 일꾼이다. 그는 16년 전 광주에 과우신협협동조합(현 빛고을신협협동조합)이 창설되도록 많은 노력을 경주했다. 이 조합의 설립 취지는 제과인들에게 원활히 사업자금을 지원하는 것을 목적으로 하고 있다. 현재도 조영연 사장은 빛고을신협협동조합 부이사장으로 있으면서 설립 초기부터 맡아온 여신업무를 통해 베이커리업계 발전에 이바지하고 있다.

“특별한 결격 사유가 있지 않는 한 되도록 많은 사람들에게 혜택을 주려합니다. 무엇보다 중요한 것은 서로간의 신뢰라고 생각해 상대방에 대해 믿음을 갖습니다. 어려웠던 사람만이 도움을 필요로 하는 사람들의 사정을 잘 아는 법이지요. 기술과 경영 능력이 있어도 돈이 없어 자신의 점포를 오픈하지 못하는 후배들에게 힘이 되어주는 것이 선배의 도리라고 생각합니다.”

이밖에 조영연 사장은 7년전 적십자 과우봉사회를 조직해 초대회장을 맡아 봉사활동을 펼쳤을 뿐만 아니라 93년도에는 로타리클럽 회장으로 지역사회를 위한 활동의 선두에 섰다. 그는 제과인들이 여유가 생기면 자신의 안위에만 만족하지 않고 사랑을 나누고 베풀어주는 풍도를 조성하기 위해 솔선해서 모범을 보이고 있는 것이다.

그는 기존에 해오던 활동 이외에도 다양한 일을 하고 있다. 특히 그는 제과인들이 조직한 재료 사업부 대표이사를 맡아 회원들에게 저렴한 가격에 원료를 공급하고 있으며 기술 자문 위원, 경유회 자문 위원, 자유총연맹 위원 등 지역사회와 베이커리 업계에서 중추적인 역할을 하고 있다.

“배움은 값진 무형의 재산이다”

제과인들중 어려운 환경에서 성장했지만 깨끗한 의지로 시련과 역경을 헤쳐나간 사례를 간혹 접하게 된다. 조영연 사장은 단순히 경제적인 어려움으로 힘든 것 이상의 역사적인 아픔의 피해자지만 오늘날 성공한 제과인으로 살아가고 있다.

그는 1944년 전라남도 영광 태생으로 6. 25 때 부모님과 6남매의 가족 그리고 일가 친척을 포함해 26명이 몰살하는 비운을 당했다. 당당시 그의 집안은 부유했으며 아버지가 교회 장로로 있었고 큰 형은 반공 학생운동을 하고 있었다. 공산군들은 그 지역의 기독교인들을 구덩이에 묻고 무참하게 사살했는데 반공주의자이며 기독교 집안이었던 그의 일가는 큰 화를 입고 말았다.

형제자매 중 막내였던 조영연씨만 겨우 목숨을 보전해 광주에 있던 다섯째 작은 아버지 슬하에서 성장하게 됐다. 불우하게 성장한 그였지만 남에게 의존하거나 도움을 받으려 하지 않았다. 자신의 운명을 개척하기 위해 여러 가지 일을 하던 그는 18살 때 광주 충장로에 있는 남선상회에서 고구마 과자를 만드는 기술자가 됐다.

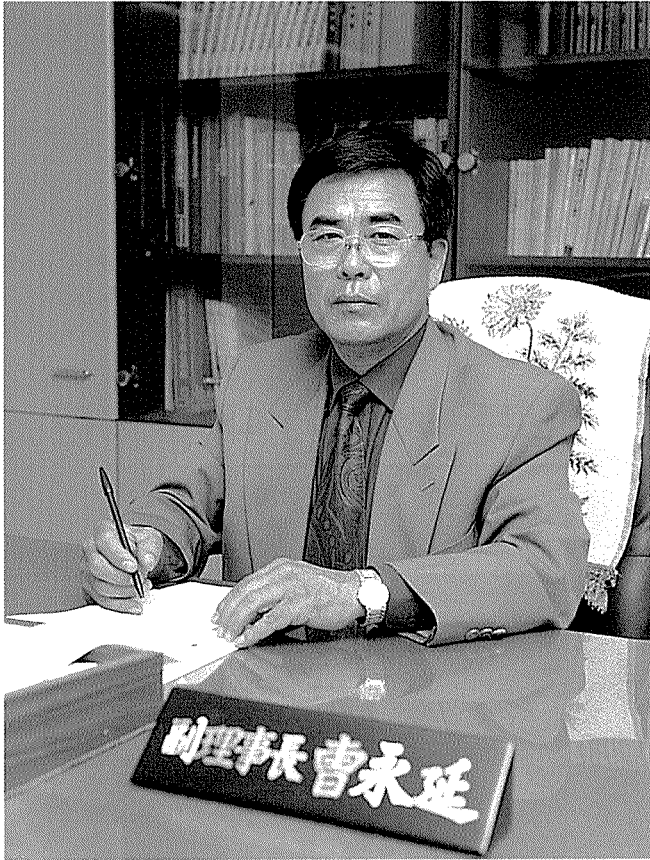
이어 19살 때부터는 제과점 아이스 케이크 기술자 보조로 들어가 일하게 된다. 기술을 배우며 1년 동안 착실한 경험을 쌓아온 그는 4년 동안 아이스 케이크 기술자로 제과점에서 근무했다. 그는 지금도 숙련된 솜씨로 아이스 케이크를 직접 제조하곤 한다.

“많은 사람이 제과제빵 기술을 배우지만 성공한다는 보장은 없습니다. 자기가 맡은 일에 최선을 다하지 않으면 어떤 일이든 안되는 법입니다. 무엇보다도 현장에서 충분한 경험을 쌓는 것이 중요하지요. 지금 배운 것이 당장은 쓸모 없을지 모르지만 언젠가는 자신에게 도움이 되는 경우가 많습니다.”

조영연씨는 24살 때 아이스 케이크는 더 이상 발전이 없는 사양 산업임을 느끼고 제과제빵 쪽으로 일을 하기 시작했다. 그가 일을 배울 당시에는 기존 제과기술인들이 제조공정을 분산해 기술을 배우기가 매우 힘들었다. 일 예로 설탕과 밀가루의 계량을 각기 다른 사람에게 시켜 어떤 재료가 얼마나 쓰이는지 모르게 할 정도였다.

“그대로 하루 하루를 그냥 넘기다가는 10년이 지나도 기술을 제대로 못배웠을 것입니다. 그래서 일이 끝나면 다른 부분의 제조 공정을 동료에게 물어서 배합표를 만들었습니다. 원래 눈썰미가 좋은 것도 있었지만 그것보다는 배우려고 하는 의지가 있어 빠른 시일 안에 기술을 배울 수 있었다고 생각합니다. 요즘 젊은 제과인들은 예전과 달리 교육 환경은 월등히 좋아졌지만 배움에 대한 의지가 약한 것같이 안타깝습니다.”

그의 기술을 배우기 위한 노력은 필사적이라고 할 정도로 적



▲ 조영연씨는 빛고을신용협동조합의 부이사장으로서 16년동안 제과인을 위한 여신업무를 맡아왔다.

극적이었다. 제품을 잘 만든다는 기술인에 대한 소문을 듣는 즉시 달려가 무조건 “형님”이라고 하며 가리쳐 달라고 했다. 이렇게 착실하게 실력을 쌓아간 그는 76년 처음으로 자신의 점포를 오픈한다. 처음에는 매장 면적이 협소해 조금 떨어진 그의 집에서 제품을 직접 제조해 제과점까지 손수 배달했다.

매월 내는 월세를 너무나 꼬박 꼬박 지킨 조영연 사장을 좋게 본 집주인은 어느날 그에게 뜻밖의 제안을 해온다. 내용은 같은 건물에 있던 식당과 책방이 잘 안되니 그 가게의 벽을 터서 제과점으로 다 쓰라는 얘기였다. 그도 처음에는 반신반의 했지만 좋은 기회라는 확신이 들어 81년에 13평의 제과점을 45평으로 확장한다.

그의 제과점 옆에는 광주에서 유명한 화니백화점이 있어 이곳에 쇼핑하러 온 많은 사람들이 그의 점포에 들렀기 때문에 장사는 잘 됐다. 그렇지만 단순히 점포가 커서 장사가 잘된 것은 아니었다. 제품도 맛있고 고객에게 친절한 것도 있지만 남다른 노력이 있었기 때문이었다.

그는 서울에 올라가 유명 제과점을 돌며 제품과 운영 형태에서 배울 것이 없는지를 조사했다. 조영연 사장은 여기저기 돌

아다니던 중 한가지 새로운 사실을 발견했는데 비닐 봉지에 쓴 빵을 본 것이었다. 그때까지만 해도 빵을 비닐 봉지에 싸는 것은 드문 일이었다. 그는 광주에서 처음으로 제품을 포장해서 판매하기 시작했다. 날개로 비닐 포장된 빵은 위생상 좋고 빨리 굳지 않는 등 손님들로부터 매우 인기가 좋아 날개 툄힌 듯이 팔려나갔다.

“한번은 저희 집 공장장에게 여비를 주어 유명 제과점을 견학하고 오도록 했습니다. 얼마 후 복귀했을 때 무엇을 보고 왔냐고 물어봤더니 그 공장장은 그냥 별반 다를 것이 없다는 실망스런 대답을 했습니다. 똑같은 사실을 보더라도 어떻게 주의 깊게 보느냐가 얼마나 중요한지 다시금 느낄 수 있었습니다.”

소신 있는 삶을 살고 싶어

조영연 사장은 98년 6월 충장로에 있던 셋별제과점을 이전해 광주의 신 주거지인 상무지구에 현재의 행운제과점을 열었다. 이곳은 아파트 단지이기 때문에 백화점과 대형 할인 마트 차량이 1시간에도 4~5대 정도 들어오지만 맛있는 제품과 특유의 친절로 새로운 단골을 확보해 나가고 있다.

“당장의 이익을 위해 멀리보지 못하고 근시안적인 사고로 대형 할인 마트와 똑같이 생산하여 판매한다면 저의 제과점 제품의 질은 떨어질 수밖에 없습니다. 제대로 만든 물건을 제값을 받고 팔아야 가치가 있는 것입니다. 이곳 물건이나 저곳 물건이 모두 다 똑같으면 차별화된 경쟁력이 없는 것이지요.”

그는 결코 단순한 경영자는 아니다. 30년 넘게 베이커리업계에 있으면서 기초부터 쌓아온 선배 기술인으로 누구보다 제품에 대한 애착이 많은 사람이다. 무조건 만든다고 다 빵이 될 수가 없다는게 그의 지론이다.

“저는 제품에 대해 철저하지만 직원들에게 엄하게 대하거나 간섭으로 일관하지 않습니다. 일단은 사람을 믿고 모든 것을 맡깁니다. 지나친 잔소리는 결코 일에 도움이 되지 못합니다. 점포주의 역할은 직원과 협력해 발전적인 방향으로 이끄는 것이라고 생각합니다.”

조영연 사장은 앞으로도 제품의 발전을 위한 기술 개발에 적극적으로 지원하는 동시에 지역 베이커리업계의 대선배로서 후배들과 불우한 이웃을 돕는 일을 계속해 나갈 계획이다. 그의 활동에 동참하는 제과인이 많아질수록 사회에서 바라보는 제과인들의 위상은 더욱 높아질 것이다.

〈글·사진/ 정한상 jeong@mbakery.co.kr〉