

구매업무를 '예술'로 여긴다

“해태제과는 환경을 보호하고자 과대포장을 하지 않습니다”라는 TV광고 문구가 바로 해태제과의 기업정신이다.

제과업계 선두주자로서 포장의 중요성을 몸소 실천하고 있는 해태제과로 향하는 길은 그리 낯설지 않은 느낌이었다.

영등포구 양평동에 위치하고 있는 해태제과는 공장 정문을 들어서면서 부터 사람들의 부산한 움직임이 살아있는 산업현장임을 한눈에 확인할 수 있게 했다.

해태제과 구매부 양기천 대리는 입사 7년동안 구매부 재료팀에서 구매 관련된 전반적인 일을 폭넓게 하고 있는 숨은 포장인이다.

매섭게까지 느껴지는 부러부러한 눈과 작은 키가 인상적인 양대리는 고집과 자신감이 얼굴에 그대로 나타나 있었다. “저희 회사 구매부는 부장 1명, 과장1명, 원료팀, 재료팀, 각각 3명, 기계에 관한 업무를 맡고있는 사람이 2명으로 구성되어 있습니다. 구매부라는 것이 그리 많이 알려져 있지 않고 구매라면 글자 그대로 시장에서 물건을 단순히 사는 것으로 생각하는데 사실은 그렇지 않습니다.

먼저 포장면에서 인쇄가 잘 되었나, 기능 자체에 문제는 없나, 생산에 들어가서 기계와 적성이 맞는가, 유통과정에서 찢어지지 않도록 실링이 제대로 되었나 등 하나부터 열까지 모두 구매부에서 관할하고 있습니다.”라고 잘못된 선입견을 가지고 있던 기자에게 반문한다. 덧붙여서 7년동안 구매부서에만 있으니 각기 장단점이 있다며 여러사람을 많이 만날 수 있다는 것과, 시장조사를 다니다 보니 시야가 넓어지는 것이

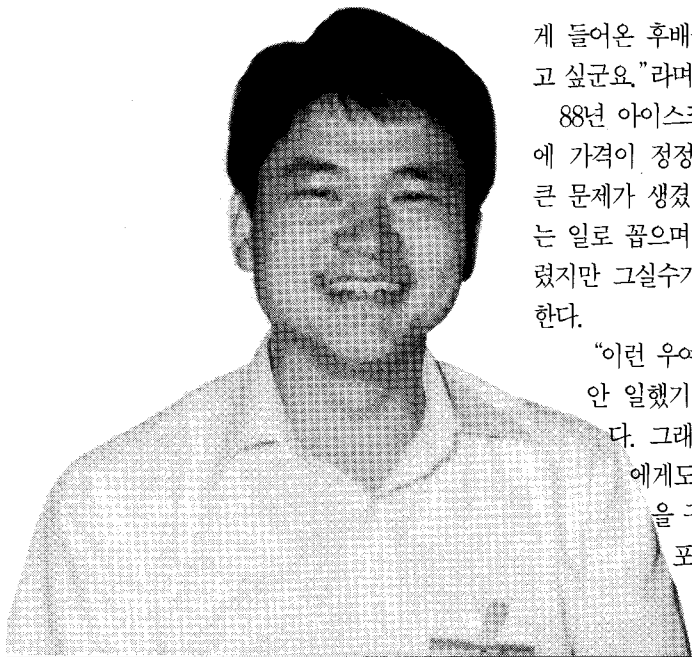
장점이라면 한분야에만 있어서 느끼는 한계성이 단점이라고 지적한다. 또한 이러한 단점 해결을 위해 구매의 새로운 위상이 설립되어야 하고 구매가 단순 제품 조달의 역할이 아닌 기업의 이익을 창출하여야 하며 이제는 구매 담당자들도 전문가 단계에 이르러야 한다고 피력한다.

경제학을 전공했다는 양대리는 전공이 자신이 하고 있는 있는 일에 많은 도움을 주고 있고 무엇보다도 학창시절 20여개의 아르바이트를 했던 것이 현재의 강한 자신을 만든 것 같다는 말을 잇는다.

“2년간 남대문 숙녀복 상가에서 아르바이트를 했습니다. 그당시는 대학생 과외도 없었고 어려운 환경이었기 때문에 세손으로 학비를 조달해야만 했습니다. 지금도 힘들고 짜증이 날뻔 어려웠던 그때를 떠올리곤 합니다. 그러면 지금의 일에 힘들어 하는 제모습이 금세 부끄러워져 다시 금 강한 나로 돌아오곤 하죠. 제 아들이 이다음에 크면 자랑스럽게 이런 이야기를 들려줄 것입니다.”라고 말하는 양대리의 모습에서 무엇이든 해내고 말 것 같은 신념을 읽을 수 있었다.

‘포구회’(포장업계 구매부 실무자 모임)라는 단체에 대해 묻자 아직은 특별한 성격을 갖기엔 이른 감이 있으며 같은 업계에 오래 있다 보니 친목도모를 주목적으로 원가계산이나 시장조사를 하는데 도움을 주고자 결성되었다고 한다.

“제가 처음 제안해 작년부터 시작하게 되었으며 롯데, 해태, 제일제당, 크라운, 빙그레, 동양제과 6개 회사의 구매부 대리급 실무자 들로 구성되어 있으며 롯데제과 장호식 대리를 회장으로 선출하였고 제가 총무일을 보고 있습니다.”



▲ '포구회' 총무일을 누구보다도 적극적으로 하고 있는 해태제과 구매부 양기천 대리

게 들어온 후배들에게 지금 이 말을 꼭 당부하고 싶군요."라며 당부의 말을 잊지 않는다.

88년 아이스크림의 가격 상승에 따라 포장재에 가격이 정정되지 않고 그냥 시장으로 나가 큰 문제가 생겼던 것을 입사후 가장 기억에 남는 일로 꼽으며 그때 어쩔줄 몰라 그냥 올려버렸지만 그실수가 지금까지 큰 교훈이 되고있다 한다.

"이런 우여곡절 끝에 구매부서에서 7년 동안 일했기 때문에 고향같은 느낌이 듭니다. 그래서 구매부에 발전이 되고 후배들에게도 도움이 되도록 특별한 시스템을 구축해 놓고 싶은 것이 저의 작은 포부입니다." 라고 밝힌다.

운동을 무척 좋아한다는 양대리는 해태제과 직장야구팀 선수이기도 하다. 90년도 직장 야구 대회에서 투수로 활약해 우승으로 이끌기도 했는데 현재

는 어깨를 다쳐 야수를 맡고 있다고 한다.

인터뷰가 끝나기가 무섭게 혈레벌떡 누군가 양대리를 급히 찾았다. 잠시도 자리를 비울수 없다며 기자에게 양해를 구하고 일어서는 양대리의 모습을 보며 조직에서 진정으로 필요한 인간임을 확인시켜 주었다.

'인생의 어려움을 이는 사람이 성공할 수 있다'고 힘주어 말하던 양기천 대리의 말을 떠올리며 포장업계의 든든한 일꾼을 만난것 같아 사뭇 뿌듯하기만 했다.

포구회, 아직 큰 의미를 두기에 성급한 면이 있지만 앞으로 포장업계의 잘못된 구매질서를 바로 잡는 '파수꾼'이 되어 주기를 기대해 본다.

이선하 기자

구매업무를 '예술'로 치부하는 양기천 대리는, 친목도모는 물론 원가계산이나 시장조사에 대한 정보를 교환하기 위한 모임으로 '포구회(포장업계 구매부 실무자 모임)'를 만들었다. 현재 롯데·해태·제일제당·크라운·빙그레·동양제과 등 6개 회사의 대리금으로 모임을 구성하고 있는데, 거기서 양대리는 총무일을 보고 있다.

포구회 모임이 자신의 발전도 되고 회사발전에도 도움이 되어 앞으로 두세계 업체 더 늘릴 계획이며 포장업계의 구매질서를 바로 잡는데 일을 담당하도록 노력하겠다고 다짐한다.

"스트레스요? 주로 술을 먹으며 잊어 버립니다. 술을 먹으면서 자신감도 얻고 용기도 얻죠. 일을 하다보니 술먹고 늦게 들어가는 일도 많아 가족들에게 미안한 마음이 많았죠. 그러나 이제는 집에서 이해해주고 나 자신도 노력하고 있습니다."라고 말하며 주량은 소주 2병이라고.

특별한 신념을 갖고 있지는 않지만 '열심히 사는 것'을 motto 삼아 살아가고 있는 양대리는 "제조업체내서 구매부에 적응하려면 성격이 많이 뒷받침되어야 합니다. 사람을 자주 만나고 많은 대화를 해야 제대로 된 구매를 할 수 있기 때문이죠. 저는 구매를 감히 '예술'이라고 표현하고 싶습니다. 자신의 신념과 고집도 필요하고, 그러나 상대방의 의견도 절충하며 즉 조화를 잘 이루어야 합니다. 이제 막 구매부에 새롭