

## “현장에 밀착된 포장 교육 아쉬워”

포장관리사 과정 이수

우리 포장업체가 안고 있는 문제점을 열거하자면 여러 가지가 있겠지만, 그중에서도 체계적인 포장기술 교육의 미비가 큰 과제일 듯싶다. 이러한 포장교육 문제의 해결이 시급하다는 데 있어서는 업계의 많은 이들이 공감하고 있지만 대부분 포장업체가 영세하기 때문에 자체내에서 교육을 시킬 여력을 가지고 있지 못한 것 또한 현실이다. 그러다보니 지금까지 제대로 된 교육프로그램조차 가지지 못하고 주먹구구식으로 위에서 밑으로 가르치는 방식이 고착이었다.

이런 현실 속에서 그나마 포장의 전반적인 이론을 가르치고 일정한 소양을 갖춘 사람에게 자격을 부여하고 있는 산업디자인포장개발원의 포장관리사 양성과정은 교육의 불모지인 포장업체의 체면을 다소나마 유지하고 있는 형편이다.

개발원의 27기 포장관리사 교육이 지난 4월 19일에 시작하여 6월 30일에 끝났다. 박성진 씨는 이때 새로 배출된 포장관리사 중의 한 사람으로 현재 애경산업 주식회사 자재부 포장재료팀에서 일하고 있다. 구로동에 위치한 애경산업(주)은 지금까지 10여명의 포장관리사를 배출했다.

“포장 업계의 훌륭한 분들이 많은데 모자란 저를 찾아오신 이유를 잘 모르겠습니다.”라며 겸연쩍게 웃는 박성진 씨.

“물론 연륜이 있고 경험이 많으신 분들도 좋지만 패기있는 신세대 포장인의 참신한 시각, 업계의 문제점과 모순을 어떻게 바라보고 있는가 하는 것을 독자들에게 보다 신선하게 전달하

고자 합니다.”라는 기자의 말에 의문이 풀리는 듯 고개를 끄덕인다.

작은 키에 다부져 보이는 몸, 쌍꺼풀 진 눈, 조금은 동안인 외모를 가진 박성진 씨는 애경에 입사한지 이제 20개월째다.

“애경산업주식회사 자재부는 내재과·외재과·기타 부자재과·금형과로 구성되어 있으며 이사, 부장, 각과별로 과장이 있습니다. 저는 내재과 소속이며 화장품, 샴푸쪽을 맡고 있습니다. 자재부 업무를 간단히 말하면 물건을 사는 일이지만 거기에 결부되어 일어나는 일들이 상당히 복잡합니다.”라고 말하며 자신도 원래는 유머도 많고 활발한 성격이었는데 일 때문에 사람을 자주 만나고 또 스트레스도 많이 받다 보니 자신도 모르게 딱딱한 성격으로 바뀌는 것 같다고 밝힌다.

포장의 전반적인 흐름을 파악하고 전문적으로 깊이 파고들고 싶어서 포장관리사 교육을 스스로 받게 되었다는 그는 “교육내용이 상당히 광범위한데 반해 교육 시간은 짧았던 것이 아쉬웠습니다. 자재가 만들어지는 과정을 배우면 단가 책정에 도움이 될 것이라고 기대했는데 디자인교육 위주였던 것 같습니다. 그러나 포장의 전반적인 흐름을 맛보았고 저와 직접적인 관련은 없지만 식품포장에 관한 교육은 꽤 흥미있었습니다.”며 좀더 효과적이고 현실적인 교육 프로그램의 필요성을 조심스레 강조한다.

### 환경대응의 포장 중요

몇주 안되는 교육이었지만 교육생이 모두 직장인이어서 시간상으로 어려움이 많았지만 모두들 포장관리사 자격증이 유명무실의 자격증이



▲ 구매업무에서 '삼박지'를 갖추고자 노력하는 박성진씨.

되지 않도록 하기 위해 열심이었다고. 교육을 받는 동안 동기들 간에 술자리를 가지며 친목도 모를 했고 앞으로도 계속적으로 교류를 가질 것도 다짐했다. 그러나 일에 매이다 보니 교육이 끝난 이후 아직 한번도 기회를 가지지 못했다며 아쉬움을 털어 놓는다.

“애경산업주식회사는 제품에 있어서 포장의 중요성을 인식하고 포장과를 전문적으로 분리해 두고 있습니다. 본사에는 포장과에서, 공장에서는 품질관리부 검수과에서 포장의 재질선택, 포장설계 등을 하고 있습니다. 요사이 환경보전에 대한 목소리가 높아짐에 따라 저희 회사도 환경을 고려한 포장개발에 노력하고 있습니다. 요컨대 포장과와 마케팅, 디자인부가 유기적인 업무 협조를 통해 환경문제에 대응해 나가고 있습니다. 우리의 환경문제, 우리 스스로가 실천해나 가야 하지 않겠습니까?”

### 영업은 기업의 성패 좌우

“애경산업에 몸 담고 있는 한 최선을 다할 것입니다. 교육받을 기회도 많이 부여해주고 현재의 내가 있게끔 성장하게 만들어준 회사에 대해

고마움을 느낍니다. 그리고 기회가 닿는다면 영업이나 경리파트에서 일하고 싶습니다. 요즘 영업 기피하는 경우가 있는데 저는 기업에서 영업이 가장 중요하다고 봅니다. 영업을 위해 모든 기타 부서가 존재한다고도 말 할 수 있습니다. 영업을 기업의 이윤과 직결되니만큼 영업실무에 나서 회사의 이익증대에 일조하고 싶습니다. 이야기가 좀 빛나간 듯 싶지만 우리 애경의 직원들은 모두 이런 자세로 일하고 있습니다.”며 은근히 회사 자랑을 한다.

박성진 씨는, 모든 일에도 그래야하겠지만 포장교육을 받는 교육생들이 보다 적극적인 자세를 지녀야 함을 강조한다. 모르는 것을 부끄러워 하며 소극적으로 교육에 임하기보다는 지식을 가지고 있는 사람에게 최대한 지식을 얻어 내려는 자세로 포장관리사 교육에 임해야 한다는 지적이다.

애경산업주식회사 자재부 박성진 씨. 무역학을 전공한 그는 결혼한지 얼마되지 않은 신혼이다. 신혼의 즐거움으로 지금 그가 하고 있는 일에도 전력을 다하고 있다. 이제 입사 20여 개월, 어쩌면 이 기간도 일에 있어서 신혼때 인지도 모른다. 그래서 아직은 배우는 입장이지만 그의 배우려는 자세는 그를 곧 발전시킬 수 있는 원동력일 것으로 여겨진다.

그는 마지막으로 “조금 아쉬움은 있지만 좋은 기회였다”고 말을 맺는다.

다 채워지지 않았기 때문에 푸른 기대감과 무한한 가능성이 있을 것이다.

이선하 기자

업무상 만나는 사람들과 유기적인 관계를 맺고, 물품에 대해 적절한 가격을 설정하여, 구매자와 판매자 모두가 손해보지 않는 일처리. 이 삼박지를 갖추기 위해 포장관리사 과정을 이수했던 그는 개발원의 교육이 보다 실효성을 거두기 위해서는 현장감 있는 교육내용과 충분한 교육기간이 필요함을 지적했다.