

## 철마는 달리고 싶다

유현중

보스톤의 철도 박물관은 30년 전 모습 그대로였다. 오래된 나무 벽에서 느껴지는 편안한 냄새 역시 별반 달라진 것은 없어 보였다. 다만 30년 전 민사장이 타고 왔던 기차가 이제 박물관의 한자리를 찾아하고 그 옛날 전시된 기관차도 그대로 있었다. 그리고 자신만 혈기 왕성한 청년의 모습이 어느새 연륜이 그윽한 노인사로 변해 있을 뿐이었다.

민사장은 서부 개척 시대의 디오라마(역사적인 지형과 건물, 물건들을 축소해 놓은 전시물)가 펼쳐진 전시관 유리 앞에 잠시 발걸음을 멈춰 섰다. 그리고 유리벽 너머에 있는 축소 모형 열차를 뚫어져라 쳐다보았다.

작은 장식물에서부터 열차의 기관을 따라 이어진 파이프들, 유리창, 하다못해 객차에 달린 문고리까지 모두 실제의 것과 똑같았다. 차이가 있다면 실제보다 작다는 것 뿐이었다. 함께 drht으로 여행을 온 부인은 깜박 잊은듯 민사장의 얼굴이 30년 전 청년의 얼굴로 돌아가는 것 같았다. 작은 차이라도 발견해 보려는 듯 기차에 시선을 멈추고 움직이지 않았다. 나무 벽에서 풍겨 나오는 고즈넉한 느낌이 그를 옛 추억 속으로 점차 빨아들여 가고 있었다.

30년 전. 그러니까 1973년 겨울이었다.

미국 보스톤시였다. 무작정 찾아 온 도시였다. 민사장이 보스톤에 온 것은 철도 박물관이 시내에 있다는 소문을 들었기 때문이었다. 보스톤은 대서양 연안에 있는 역사적인 항구도시였다. 유럽에서도 영국인들이 가장 먼저 신세계를 꿈꾸고 아메리카로 건너 와 첫발을 디딘 땅이 보스톤이었다.

안개 자욱한 찰스강변을 따라 걷던 민사장은 그토록 보고싶어하던 철도박물관의 건물을 발견하자 드디어 찾았구나 하는 안도의 숨을 쉬면서 박물관으로 달려 들어왔었다. 한가로이 구경을 나온 미국인 가족들이 그를 이상한 눈길로 쳐다보았지만 그는 그런 것들에 신경을 쓸 겨를조차 없었다.

그의 옆구리에는 커다란 스케치북이 아무렇게나 끼워져 있었다. 미국인 가족들이 이상한 눈길로 그를 쳐다 본 것은 단지 그가 동양인이었기 때문만은 아니었을 것이다. 조금은 촌스런 양복에 어울리지 않는 큰 스케치북이 어딘지 모르게 우스꽝스럽게 보여서 그랬는지 모른다..

그전까지 민사장은 일본에서 오랜 생활을 해 보았지만 미국 땅은 처음이었다. 세계에서 가장 큰 나라 미국으로 출장을 떠나는 남편을 위해 그의 아내가 곱게 다려준 와이셔츠는 거 추장스럽기만 했다. 이름만 출장이었을 뿐, 기차가 있는 곳이라면 어디든 찾아 헤매야 하는 그의 사정 때문에 아내의 정성이 담긴 와이셔츠 깃은 어느새 칙칙하게 바래어지고 땀으로 얼룩져 있었다.

철도 박물관 안으로 들어서자마자 곧바로 서부 개척 시대의 디오라마가 있는 커다란 유리벽 앞으로 달려갔다. 디오라마 안에는 황금의 땅 캘리포니아로 가던 금광 노동자들과 카우보이 등을 가득신고 서부를 누비던 열차가 그대로 재현되어 있었다.

민사장의 눈빛이 이상하게 반짝였다. 고개를 돌려 주위를 살펴보았다. 먼저 사진을 찍을

요량이었다. 이전에 찾아간 다른 박물관 안에서 프렛시를 터뜨리며 사진을 찍다가 직원으로부터 제지를 당했는데 그래도 몰래 또 찍다가 내쫓긴 적이 있었다. 그러나 오늘은 다행이 주변을 지키는 직원이 없어 보였다.

민사장은 카메라를 꺼내 유리벽에 최대한 가까이 대고 셔터를 눌렀다. 프렛시가 터질 때마다 민사장의 어깨도 긴장감으로 움찔 들썩였다. 그때였다. 철도직원 모자를 쓰고 제복을 입은 백인 남자가 민사장의 어깨를 잡은 것이다.

“What are you doing here?”

낭패였다. 한 손엔 스캐치북을 들고 다른 한 손엔 카메라를 든 채 민사장은 어찌할 바를 모르고 당황했다. 그러나 거기 전시된 기차의 사진은 꼭 찍어가야만 했다. 이것마저 찍어가지 못한다면 그가 경영하는 회사는 당장 문을 닫아야 할 형편이 될 지도 몰랐다.

민사장은 그의 어깨를 잡은 백인 직원의 얼굴을 쳐다보았다. 무서운 표정을 짓고 있지는 않았다. 단지 영문을 모르겠다는 표정이었다. 순간 민사장은 백인 직원 얼굴이 웬지 모르게 친근하게 느껴졌다. 용기를 냈다. 어색한 영어발음이긴 하지만 최대한 그를 설득해 보는 수밖에 없었다.

민사장은 왜 기차 사진이 자기에게 필요한지 차근차근 직원을 설득해 나갔다. 그의 설명을 유심히 듣고 있던 백인 직원의 얼굴에 미소가 번져 나갔다. 처음에 민사장은 그 미소의 의미를 이해하지 못했다. 그저 자신의 처지와 설명을 이해하고 있다고 생각했을 뿐이었다.

백인 직원은 미소를 지으며 민사장에게 사무실로 따라 오라고 말을 했다. 그리고 필요한 것을 줄 터이니 잠시만 기다리라 말하고 사무실 안에 있는 다른 문으로 사라졌다.

민사장의 가슴은 연신 두근거렸다. 분명히 백인 직원은 필요한 것을 주겠다고 말했다. 과연 무엇을 줄까? 열차의 외관뿐만 아니라 내부의 사진이 있다면 가장 좋았다. 그것만 있으면 어떻게든 일본 회사들이 만드는 것과 또다른, 차별화된 기차 축소 모형을 만들 수 있었다. 민사장은 백인 직원이 다른 방에서 움직이는 발소리에 귀를 기울였다. 삐걱거리며 나무 바닥 위를 움직이는 발소리가 더욱 민사장을 들뜨게 했다.

얼마가 지난 후 백인 직원은 손에 종이 봉치를 들고 나타났다. 순간 민사장은 자신의 눈을 의심했다. 너무 놀라서 말조차 더듬거릴 정도였다. 종이 봉치를 직원에게서 받았을 때 눈물을 흘리진 않았지만 뜨거운 것이 목덜미를 타고 올라왔다. 그것은 조금 전 자신이 찍었던 디오라마 속 기차의 설계도면이었던 것이었다.

완벽했다. 이것만 있으면 일본 회사는 경쟁 상대도 되지 않게 만들 자신이 있었다. 설계도면만 있으면 세계 최고의 회사가 되는 것 역시 꿈만은 아니었다. 그 백인 직원은 도면을 가리키며 하나하나 자세하고 친절하게 설명을 해주는 것이었다.

그때의 감격이란 이루 말할 수 없었다. 다른 기차들의 설계도를 공개해 줄수 없느냐고 간청하듯 말하자 그는 선선하게, 1895년 영국식 기관차와 1923년 독일식 기관차의 설계도를 가져다가 보여주었다.

촬영해가도 좋겠습니까 하고 물으니 좋다고 대답했다. 민사장은 연신 카메라 셔터를 누르며 마치 꿈을 꾸고 있는 듯한 기분을 느꼈다. 이게 무슨 황재며 행운이나싶었던 것이다.

“우리가 언제까지 일본회사 하청회사로 머물러 있어야 합니까? 우리도 좀 그들로부터 독립해서 우리만의 제품을 만들어 외국에 수출도 하구 당당하게 경쟁하는게 좋겠어요”

민사장은 동업자인 매형에게 그렇게 말했다. 민사장은 원래 일신산업이란 회사에 입사하여 일본지사장을 지냈었다. 거기서 그는 장차 귀국하면 뭔가 남들과는 다른 독특한 사업을 해보겠다는 마음을 갖게 되었다.

그 사업의 아이템이 바로 기관차 축소모형 제작 상품생산판매였다. 주요고객은 해외의 매니아(수집광)들인데 제품은 대량생산을 할수는 없고 수제품으로 만들어야 했다. 모형이라 하지만 몇백분의 1 혹은 몇천분의 1로 실물 그대로를 축소하여 만들어내는 것이므로 실제의 기관차와 똑같이 운행할수도 있어야하는 최대로 정교함이 요구되는 정밀 기계조립품이 축소 모형 기관차였다.

구매자의 수는 많지 않지만 정교한 수제품이기 때문에 가격이 아주 고가이다. 민사장은 일본지사 에 있으면서 3년동안 창업준비를 했다. 그런다음 임기를 마치고 귀국하자마자 당시 서점을 하고 있던 매형 이씨에게 동업하자고 설득했다.

“ 애들 장남감 아냐? 장남감 공장을 만들잔 말야? ”

“ 내가 얘기할 때는 어디 다녀왔습니까? 이건 장남감이 아니라 예술품입니다. 영국의 스티븐슨이 증기 기관차를 발명한 이래 1970년대 디젤 기관차에 밀려 사라질 때까지 증기 기관차의 모델만해도 수 백종류가 탄생했습니다. 매니아들은 그 기관차를 갖고싶은 거지요. 그래서 실제 기관차를 얼마나 정교하게 축소해놓았느냐, 실제 기관차에 들어 간 부품의 숫자 까지도 똑같이 써서 얼마나 잘 만들어 놓았느냐, 그 정밀성에 따라 가격이 정해집니다. 부르 는게 값입니다. 비싼 건 승용차 한대값이지요. 그리고 있잖습니까? 서양의 귀족들이나 부자들은 자기집에 축소한 산과 강 들판 모형을 펼쳐놓고 기차 레일을 깔아 모형기차놀이를 하지요 ”

“ 그건 영화에서 보았네. 하지만 귀족들이나 매니아들이나 그 선택된 사람들만 산다면 판 로가 한정되고 발전 가능성이 없잖아? ”

“ 제품만 우수하면 얼마든지 고객확보는 할수 있습니다. 우선은 공장을 차리고 일본에서 기술자를 데려다가 우리도 기술을 배우며 만들겁니다. 만들어진 제품은 일본회사에 납품을 하는 거지요. 일본회사가 대신 팔아주기로 약속을 했습니다. 그러다가 우리 기술이 향상되고 사세가 확장되면 독자판로를 모색해나가는 거지요. 유망한 사업입니다 ”

그러면서 민사장은 그 사업이 왜 유망한가에 대해 진진하게 이야기했다.

“ 선진국 사람들이 좋아하는 제품입니다. 적어도 1인당 국민 소득이 2만불이 넘게 되었을 때, 가장 각광 받는 취미 생활 중의 하나가 축소형 기차같은 것들의 수집이라 합니다. 특히 산업화를 가로질러온 세대들에게 있어서 실제와 똑같은 축소형 기차와 자신들이 자라고 열심히 일해 왔던 그 열차 주변의 디오라마는 단순한 축소 모형 이상의 애정을 불러일으키기 때문에 좋아한다는 거지요. 어렵게 살던 때의 그 기차를 보며 향수에 젖어도 보고 성공한 자신을 보며 상대적인 만족감도 느낀다 뭐 그런 거지요 ”

“ 좋아, 그럼 동업해보세 ”

매형 이씨도 마침내 흔쾌히 승락했다. 그렇게되어 주식회사 삼흥사가 창업되었고 수유리 에 꿈에도 그리던 생산공장이 들어서게 되었던 것이다. 공장준공이 되던 날 누구보다 감개 무량했던 사람은 민사장이었다.

처음부터 축소모형 기관차사업을 해보려했던 것은 아니었다. 모형 기관차를 처음 보게된 것은 일본지사로 발령이 나서 그곳에 갔을 때였다. 일본 회사 제품 중에 희한한 물건을 접 하게 되었다. 그것은 다름 아닌 축소형 기차였다.

정밀한 금형을 파서 플라스틱 사출로 찍어낸다면 희한하다는 생각을 갖지는 않았을 것이다. 그런데 민사장을 놀라게한 것은 모형기차 생산공장을 갔을 때였다. 고작 장남감처럼 생긴 기차를 일일이 철판을 자르고 가공하여 일본인 기술자들은 수작업으로 만들어내고 있었다.

그 세밀함과 정교함이 워낙 뛰어나서 정밀기계 가공에 남다른 기술과 노하우를 가진 민사장의 관심을 끌어당기기에 충분했다. 시간가는 줄도 몰랐다. 보면 볼수록 축소형 기차의 매력에 빠져들게 된 것이었다.

당시 일본회사에서 생산되는 기관차는 중저가의 제품이었다. 모형 기관차는 크기에 비례하여 가격이 정해지고 있었다. 제품이 작으면 값이 싸고 제품의 크기가 클수록 고가였던 것이다.

모형기관차가 작으면 덩치가 작기 때문에 외장(外裝) 그러니까 겉만 정교하게 만들어져 있을 뿐 기관차의 내부는 너무 작기 때문에 생략이 된다. 하지만 모형이 커지면 외장 뿐 아니라 내부까지도 실제의 모델과 똑같이 각종 부품이 들어가 맞춰져 있어야하며 그것들이 맞물려 운행할수 있어야만 한다. 그래서 커지면 커질 수록 비싸지는 것이다.

그래서 비싼 것은 웬만한 승용차 한대값이었던 것이다. 당시만해도 일본회사도 그렇게 값비싼 정밀기술의 제품은 만들지 못하고 작고 싼 제품만 만들어 팔고 있었다. 그러니까 기관차 내부의 부품만들기는 생략하고 청동으로 외장만 잘 깎아서 만든 것들이었다.

“ 그래, 바로 이거야!”

민사장은 그때 결심을 굳혔었다. 청동으로 외장만 깎아서 조각을 하고 일일이 손으로 다듬어 만들어내는 것이라면 우리 한국사람 손재주도 일본사람을 능가하며 게다가 일본보다 임금이 싸다는 것 등은 회사 성공 가능성을 말해주는 것으로 생각되어 해보자하고 결심을 했던 것이다. 게다가 말로만 듣던 고부가가치 제품이란 바로 이런 것을 두고 말하는 것이었다.

3년동안 준비를 철저히 했기 때문에 축소형 기차를 제작하는 데에는 어려움이 없었다. 도움을 얻기로 한 일본 업체에서 황동 정밀 가공 기술자를 초청해 와서 기술적인 어려움도 극복할 수 있었다.

그러나 모든 것이 순조롭게 풀린 것은 아니었다. 일본 기술자의 지도 아래에서 일하는 한국 직원들은 워낙 손재주가 있었기 때문에 하나 하나 손으로 작업하는 황동 가공 솜씨는 훌륭했다. 일본 업체의 기술과 비교해도 손색이 없을 정도였다. 하지만 색을 칠하는 도장에서 문제가 발생한 것이었다.

가공된 황동 위에 아무리 칠을 입혀도 잘 입혀지지 않을 뿐만 아니라 색깔도 여간 조잡한 것이 아니었다. 민사장은 백방으로 뛰어다니며 이 문제를 해결해 보려고 했다. 하지만 그 당시 국내 기술로는 도저히 불가능하다는 대답을 들었을 뿐이었다.

물론 일본인 기술자가 와 있었지만 납품을 받는 일본 회사에서는 중요한 기술은 이전해주지 않는 것이었다. 축소모형은 구리로 만든다. 완제품은 실제 기차색깔로 도장을 해야하는데 구리 위에는 도장이 안되었던 것이다.

과견되어 기술을 가르치는 일본인 기술자도 도장 기술자는 아니었기 때문에 그 역시 알리가 없었다.

“ 이렇게 되면 우리 독립은 요원한 거 아냐? 핵심적인 기술은 안가르쳐주니 말야 ”

매형은 그렇게 걱정했다.

“ 별수 없습니다. 지금은 그냥 저들이 하라는대로만 해야지요. 핵심기술을 가르쳐주리라고 처음부터 기대는 안했지만 정말 서운하군요. 하지만 두고보십시오. 독자적인 우리기술을 개발하여 보기 좋게 설욕하고 말테니 ”

하는 수 없이 훗날을 약속하고 계약한대로 도장하지 않은 완제품을 일본 업체에 납품하는 것으로 만족해야 했다. 그걸 받아서 일본업체는 모형 황동 위에 코팅을 하고 도장 칠을 하

여서 수출을 했던 것이었다.

그러면서도 언젠가는 독립해서 한국 브랜드의 이름으로 세계 시장에 나가 당당하게 경쟁해보고싶다는 열망은 식지 않았다.

민사장은 새삼스럽게 감동하며 전시장의 유리벽 속을 들여다 보았다. <사우스 패시픽 아메리칸 익스프레스 >란 영문자들이 기관차와 객차의 옆구리에 써어있는게 보였다. 설명기록을 보니 대륙간 철도가 개통되고 최초로 달렸던 열차라고 소개되어 있었다.

민사장은 고개를 끄덕였다. 그러면서 자기도 모르게 눈시울을 붉혔다.

“ 여보! 뭘 그렇게 오래 들여다보세요 ”

땀곳을 둘러보고난 부인이 다가오며 민사장 팔을 잡았다.

“ 음, 당신 기억나나? 저 열차! ”

“ 사우스 패시픽? 네에,그럼요.기억나구 말구요. 우리회사가 독립을 할수 있게 만들어준 최초의 제품모델이었고 저 기차 때문에 또 처음으로 회사가 망하느냐 마느냐는 위기를 맞기도 했잖아요? ”

“ 그랬었지. 그게 23년 전일인데..... 그래요. 저 기차는 그 때처럼 같은 곳에 그대로 전시되어 있군. 철마는 달리고싶다 그렇게 말하는 것 같애. 다 보았으면 이제 나갑시다 ”

민사장은 세삼 감회에 젖으며 부인과 함께 철도박물관을 나섰다. 얼마후 두 사람은 찰스강변에 나있는 산책로를 거닐고 있었다.

“ 단순한 하청업체에서 독립을 하려면 완전무결한 기술력을 갖추는게 선결과제였지. 창업한지 십년이 안되어 우리 기술은 놀랄 정도로 높아졌지. 그래서 우리도 독자적인 기관차 모델을 만들어 일본업체와 경쟁해보자 그런 생각을 하게 된 거요 ”

“ 그래서 당신은 기관차 사진과 설계도를 구해보겠다고 세계를 뛰어다닌 거 아니예요? ”

“ 그랬었지. 어디가면 자료가 있을 거다 그걸 알고 뛰어간게 아냐. 그저 무작정 헤메고다녔지. 이런 일도 있었다오. 프랑스 파리에 갔을 때였지. 어떤 책을 보고 철도박물관이란 건물 이름을 발견하고 기빠서 뛰어갔더니만 그게 뭐하는 곳인지 알아? ”

“ 철도 박물관이었겠죠 ”

“ 이름만 남은 건물이었소. 세느강가에 있는 뮤세라는 미술관이었소.알고보니 옛날 철도창 자리였대요. 온갖 고생을 다하고 돌아다니다가 이곳 보스턴까지 오게되었소. 놀라웠던 것은 박물관 직원이었어요. 다른 나라에서는 사진도 찍지 못하게 하는데 글썄 날 데리고 사무실에 가더니 내가 찍으려던 기관차의 설계도를 보여주잖아? 감격의 눈물이 나오더구먼. 난 거기서 석장의 각각 다른 귀중한 설계도를 카메라에 담을 수 있었고 그 설계도를 가지고 처음으로 우리 독자 제품을 만들수 있었지 ”

민사장은 부인과 함께 공원 벤치에 앉았다. 민사장은 만감이 교차하는지 갈매기들을 바라보았다. 삼흥사란 이름으로 독자제품을 만들어 히트를 하게된 것이 1977년경이었다. 일본 업체와 하청관계를 끊고 독자적인 판로를 개척하여 구미 각국에서 히트제품으로 자리를 잡았던 것이다.

공급이 달릴 정도였다. 수제품으로 일일이 수공업품으로 만들기 때문에 대량생산을 할 수 없었기 때문이었다. 일년에 고작 천대에서 천5백대를 생산하는게 고작이었다.그러든 어느날 민사장은 공장을 둘러보다가 생산공정이 원시적이라는 사실을 알았다.

기술자 한사람이 기차 한대씩 맡아 깎고 조립하며 처음부터 끝까지 혼자서 만들고 있었다. 거기에 문제가 있다는 걸 알았다. 포드 자동차 생각이 났던 것이다. 헨리 포드 역시 자

동차를 생산하는데 기술자들이 분업화해서 일을 하면 빠를 것으로 보고 컨베어 시스템을 도입했다.

자동차를 한줄로 세우고 앞으로 밀어내면 기다리고 있던 기술자가 부품을 맞추고 또 밀어내면 다른 기술자가 다른 부품을 맞추는 식이었다. 포드는 컨베어 자동화 시스템을 작업장에 도입하여 자동차 대량생산의 시대를 앞당겼다.

대량생산은 못하더라도 공정을 앞당길 수 있는 방법은 바로 그같은 컨베어 자동 시스템으로 분업화 작업을 하면 된다는 걸 깨닫고 그걸 도입하여 성공시켰던 것이다. 그리하여 공장 안에는 컨베어로 움직이는 자동화 설비를 설치했다. 정밀 가공 기술이기 때문에 여전히 수작업 위주로 진행되었지만 각 공정을 분업화시켜 직원들이 하는 일을 단순화시켰다. 덕분에 한번에 생산할 수 있는 양은 이전과는 비교할 수 없을 정도로 늘어나게 되었다.

이제 안정적인 해외 판로만 개척하면 세계 일위 업체가 되는 건 시간 문제였다. 해외 판로 개척에도 자신이 있었다. 중요한 것은 품질과 가격이었다. 물론 품질은 일본 업체가 만드는 것보다 나으면 나왔지 절대 뒤지지 않았다. 해외 판로가 없어서 제품을 판매하지 못한다는 얘기는 품질과 가격에서 자신이 없는 사람들이 하는 말이라고 믿었다. 그만큼 삼흥사는 품질과 기술 개발에 아낌없이 투자했고, 이제는 자신감이 생긴 것이었다.

드디어 그 때까지 미미했던 미국 쪽의 바이어들이 삼흥사쪽으로 관심을 기울여준 덕에 이윽고, 그리 어렵지 않게 미국 회사로부터 대량 구매 주문을 따냈다.

미국 회사가 제시한 납품기한은 1978년 8월 31일 오후 5시까지였다. 이 납품 기한만 맞춰주면 민사장이 일본에서 처음 축소모형 기차를 보고 꿈을 키운 지 10여년 만에 삼흥사는 당당히 세계에서 인정받는 회사로 성장할 수 있는 절호의 기회가 될 것이었다.

구매 주문량은 각종 모델의 기관차 2천대 분량이었다. 애로사항은 납품 기일이 촉박하다는 것이었다. 5개월 안에 해치워야 된다는 것이 문제였다. 민사장의 납품 계획을 들은 공장 기술자들은 고개를 절레절레 흔들었다. 그들은 이구동성으로 도저히 불가능하다는 말 뿐이었다.

민사장은 기술자들을 한 명씩 붙잡고 설득하기 시작했다. 회사가 세계적인 업체로 성장하느냐 아니면 그대로 이름 없는 가내공업업체로 남게 되느냐하는 절박한 문제였다. 기술자들을 따로따로 만나 얘기를 들은 민사장은 직원 모두를 회사 근처 고깃집으로 불러모았다. 오랜만의 회식 자리였지만 직원들의 표정은 시큰둥하기만 했다.

연탄불 위에 고기가 구워지고 식당 안은 연기로 가득 찼지만 직원들 중 누구도 선 듯 입을 열어 말하지 않았다. 그저 각자 갖고 있는 불평을 소주잔으로 삭히고 있을 뿐이었다. 무거운 분위기 사이로 민사장이 일어났다.

백열 전구 불 빛 아래에 전 직원의 얼굴이 하나 하나 눈에 들어왔다. 그들도 가정이 있고, 가족이 있고 자신의 건강을 지켜야하는 사람들이었다. 회사를 위해 막무가내로 희생해 달라고 강요만 할 수는 없는 노릇이었다. 민사장은 무거운 공기를 깨고 말을 꺼냈다.

“저는 여러분들을 가족이라고 생각합니다. 이렇게 말하면 흔히 사업주들이 직원들을 달랠 때하는 흔한 말로 들리실 지도 모르겠습니다만 여러분들을 가족이라고 생각하기 때문에 당분간 희생을 해서라도 이번 납품을 꼭 해내자는 말씀입니다. 이번 납품은 회사가 세계로 도약하느냐, 아니면 그저 그런 가내공업업체로 남느냐 아니면 힘에 부쳐 다시 일본업체의 하청업체로 전락하느냐 하는 중요한 순간입니다. 우리 회사가 세계 일류가 될 때 저도 여러분들에게 세계 일류에 걸맞는 대우를 해 드릴 겁니다. 저는 장사에서 남는 건 사람이라고 생각합니다. 여러분들이 가진 기술은 세계 최고의 기술입니다. 저는 그런 여러분의 기술을

밖에 내다 파는 연결자일 뿐이지요. 여러분들의 훌륭한 기술이 세계에 알려지고 여러분들이 그에 걸맞는 대우를 받기 위해서는 이번 기회가 아주 중요합니다. 저 혼자만이 아니라 여러분들을 위해서 또 여러분들의 가족을 위해서 우리 모두 삼흥사라는 큰 가정을 위해서 염치 없게 여러분들이 조금만 희생 해 주시길 부탁 드리겠습니다. 지금 선적이 가능한 물량은 8백대입니다. 1천2백대를 만들어야 합니다. 그 숫자를 맞추려면 최소 1년이 걸린다는 것도 압니다. 1년 걸리는 걸 5개월 안에 해내야한다니 말도 안되는 소리라 해도 할말은 없습니다만 평소보다 두배로 일을 해주면 가능한 일입니다. 회사를 살려주십시오.부탁합니다 ”

읍소에 가까운 민 사장이 말을 끝냈지만 아무런 반응은 일어나지 않았다. 직원들은 먹기를 잠시 멈추고 시선을 회피한 채 테이블만 바라보고 있을 뿐이었다. 직원들의 반응을 본 민사장도 고개를 떨구었다. 더 이상 뭐라고 부탁할 말이 생각나지 않았다. 그때였다.

“에라.. 까짓 일본 놈들 뒷구녕만 닦느니 한번 해봅시다!”

민사장은 고개를 들고 소리난 쪽을 바라보았다. 이번 납품을 얘기했을 때 도저히 말도 안된다고 가장 강력하게 반대한 기술주임 박씨였다. 박씨는 소주잔을 단숨에 털어 넣고 탁 소리를 내며 탁자 위에 올려놓았다.

“다른 사람들은 그렇게 생각 안 해? 우리가 일본 놈들 보다 기술이 못해? 뭐가 못해? 군대들 가서 뺨이들도 쳐 봤을 꺼 아녀? 다시 뺨이 친다고 생각하고 한번 해 보자고. ”

민사장은 눈시울이 붉게 달아올랐다. 달려가서 박주임을 안아주고 싶은 기분이었다. 아무런 반응이 없던 직원들 사이에서 하나 둘씩 동조하는 대답이 튀어 나왔다. 누가 먼저 제의를 했는지는 모르지만 직원들은 술잔에 소주를 가득 담아 성공을 외치고 박수를 쳤다.

직원들과 함께 민사장은 공장 안에서 먹고자며 살았다.. 집에 가고 싶어도 갈 시간이 전혀 나지 않았다. 8월 31일까지 납기일을 지키려면 하루 24시간 내내 생산을 계속해야 했다. 제일 먼저 해보자고 외쳤던 박주임이 가장 열심이었다. 박주임은 흡사 전쟁터에 싸우러 나온 소대장 같아 보였다. 다른 직원들이 졸면 달려가 독려를 하고 힘든 일이 있으면 먼저 나서서 해결을 했다.

박주임만 소대장 같았던 것이 아니라 실제로 공장 안은 총성 없는 전쟁터와 다름없었다. 피곤에 지친 직원들은 여기 저기서 코피를 쏟았고 날카로운 금속을 다루다 손가락에서 피가 나는 일은 예사였다. 하지만 누구도 물러서지 않았다. 모든 직원들의 머리 속에는 8월 31일 납기라는 목표 하나만 존재했다.

직원들은 강한 의욕으로 생산에 덤벼들었지만 정작 불안한 것은 민사장이었다. 컨베이어 벨트를 한바퀴 돌아 생산된 제품이 쏟아졌지만 시간이 흐를수록 과연 납기에 맞춰 모든 생산이 완료될 지 의문이 들었다. 완성된 제품을 세고 또 세어 보았다. 혹시나 하나라도 덜 쟈을까 돌아서면 조급증에 다시 가서 세어 보았다. 무리일 것 같았다. 직원들에게 너무 무리한 요구를 한 것일지도 몰랐다.

“ 민사장, 너무 자주 세어 보지마. 직원들을 믿어보자고. 우리가 불안해하면 직원들은 누굴 믿고 일을 하겠어?”

민사장이 완성품을 확인하고 사무실로 돌아오는 길에 그의 매형이 민사장의 어깨를 다정히 짚으며 말을 걸어왔다. 민사장은 매형의 다정한 손길에 그 자리에 주저앉고 싶었다. 회사 안에서 그의 속내를 털어놓을 수 있는 사람은 오직 그 밖에 없었던 것이다.

“매형, 너무 무리한 목표를 세운 게 아닐지 모르겠네요. 할 수 있을까요?”

“해, 할 수 있어. 다른 생각하지 말자고. 안 된다는 생각은 하지 말고 할 수 있다는 생각만 하자고.”

두 사람은 손을 맞잡고 굳게 다짐했다. 알수 없는 새로운 용기가 전해져 왔다. 반드시 넘자. 반드시 넘어야할 고비를 넘겠다는 용기가 민사장의 가슴에 다시 피어났다.

성공이었다. 24시간 계속해서 돌아가던 컨베이어 벨트가 드디어 멈췄다. 기뻐할 겨를도 없었다. 이번엔 포장이었다. 밤새워 일하던 기술자들도 모두 매달려 날개 포장을 하면서 단보루 박스에 하나씩 담아나갔다. 멈춰진 컨베이어 벨트 주변은 폭풍이 휩쓸고 간 듯 널브러져 있지만 그것들을 치울 시간조차도 없었다. 포장을 마치는 대로 트럭에 싣고 선적항으로 달려가야 겨우 맞출 수 있는 시간이었다.

민사장은 사흘 쉼을 이루지 못해 눈이 아리고 얼굴에선 거친 기름이 번질거렸지만 얼굴에 만족스런 웃음이 넘쳐 났다. 직원들과 함께 포장을 하면서 서로를 마주보며 연신 웃음을 참지 못했다.

한동안 포장하는 곳에서 안보이던 박주임이 달려 온 것은 포장을 다 마치고 트럭에 거의 물건을 실었을 때였다. 박주임은 생산하고 남은 축소 모형 기차 한 개를 들고 미친 듯 민사장을 향해 달려오고 있었다.

“ 스톱! 스톱!”

박주임은 연신 알 수 없는 스톱이라는 소리만 외쳐댔다. 민사장은 뭘 멈추라는 것인지 알 수가 없었다. 박주임이 다가오자 박스를 트럭 위에 실으며 물어 보았다.

“ 박주임, 뭘 스톱하라는 거야?”

“ 불량입니다. 다시 내리세요. 불량품이 섞여있어요. ”

박주임은 헐떡거리며 대답을 했다. 민사장은 그때까지도 얼마나 큰 일인지 직감하지 못했다.

“ 얼마나 불량인데? 시간 없으니까 일단 보내고 컴플레인 들어오면 그만큼 수량 맞춰서 추가로 보내자고.”

“ 안됩니다. 많을 것 같아요. 일단 다시 확인을 해 보시죠.”

박주임은 막무가내였다. 민사장은 마땅치는 않았지만 일단 샘플로 박스 몇 개를 내려보기로 했다.

박주임과 민사장, 그리고 회사의 중역들이 제품을 하나씩 꺼내어 살펴보았다. 불량품들은 박스에서 꺼내어 공장 바닥에 내려놓았다. 점차 민사장의 얼굴은 흠빛으로 변해갔다. 한 박스 안에서 나온 불량품은 65%가 넘었다. 박주임이 골라낸 불량품을 집어들어 손톱으로 긁어보기도 하고, 옷깃으로 연신 문질러 보기도 했다. 하지만 그렇다고 불량품이 정상품으로 변할 수는 없는 일이었다. 박사장은 머리에서 발끝까지 일순 피가 빠져나가는 느낌이 들었다. 그는 비틀거리다가 그자리에서 쓰러졌다.

“ 난 정말 당신이 깨나지 못하면 어찌나 하고 얼마나 놀라고 무서웠는지 몰라요 ”

부인의 말에 민사장은 그녀의 손을 지긋이 힘주어 잡았다.

“ 그렇게 빨리 죽을 사람은 아냐. 피로가 누적되어 과로 때문에 쓰러졌던 거지 ”

“ 그 때 선적해하려했던 제품은 어디가 불량인데 그랬어요? 나한테까지도 비밀로 했었잖아요? 다른 회사나 해외에 소문이 나면 안된다며 알려구하지 말라 했었지요 ”

“ 가장 중요한 부품이 모터인데 그게 불량품이 많이 들어가 있었던 거요. 나중에는 우리가 자체 개발해서 세계적인 정밀 모터 생산회사가 됐지만 그때만해도 우리가 생산을 못해 일본에서 전량 수입해서 썼던 거요. 그때 우리회산 망하는 줄 알았소 ”

다시 의식을 차린 민사장은 공장으로 왔지만 아무 대책이 없었다. 납품기일을 맞추지 못하면 신용은 땅에 떨어지고 해외수출의 길은 막혀 회사는 도산하는 것이었다. 이것으로 완



전히 끝이라는 생각밖에는 안들었다.

당장 선적항으로 출발해야만 납기를 지킬 수 있었다. 다시 불량품을 골라내고 고치거나 재생산할 시간적인 여유는 없었다. 불량품을 보내고 미국 회사에 하소연을 해 보든지, 아니면 납기를 못 지키겠다고 읍소를 해 보는 수 말고는 선택할 수 있는 길이 없었다. 어느 쪽이던 엄청난 손해는 피할 길이 없었다.

한동안 생각에 잠겼던 민사장은 마침내 입을 열었다.

“ 다시 포장해서 트럭에 실읍시다. 일단 그냥 보내고 사정을 해봅시다. 다시 완제품을 보낼 때까지 용서해달라고 말이죠. 못 보내고 여기서 주저앉으나 보내고 욕먹고 주저앉으나 매한가지 아닙니까. 일단 보내기라도 해 보지요.”

너무 큰 위기에 닥치면 오히려 용감해 진다고 했던가. 한동안 충격에 휩싸였던 민사장은 보내기로 결심을 하자 오히려 담담해졌다. 여기서 끝일지도 모른다. 하지만 아무 것도 안하고 두 손을 드는 것 보단 나올 것이라고 생각했다.

공장 직원들은 모두 불량품을 보고 망연자실해 있었지만 민사장은 자신이 먼저 다시 포장을 하여 트럭에 싣기 시작했다.

그 순간에는 용기를 내어 담담해 질 수 있었지만 부산항에서 선적을 마친 배가 출발한 이후에 민사장의 걱정은 점차 커져만 갔다. 70%에 육박하는 불량률을 확인 하다면 당장 입어야 하는 손해뿐만이 아니라 아무도 삼흥사의 제품을 사지 않을 것은 불을 보듯 뻔했다. 10년 동안 꿈을 키우며 자신의 모든 것을 불살랐던 모든 것이 아마도 사라지게 될 것이었다.

그렇게 며칠이 지나갔다. 민사장은 잠시 회사로부터 벗어나고 싶었다. 회사로부터 전화가 걸려 온 것은 민사장이 출근을 하지 않고 집에서 두문불출하고 있던 날이었다. 전화를 한 사람은 박주임이었다.

“ 사장님, 배가 돌아온답니다. 배가 돌아 온대요!”

박주임은 다급한 목소리로 수화기에 대고 말을 했다.

“ 하와이에서 태풍을 만나서 미국으로 못 가고 부산항으로 다시 돌아오는데요. 우리 제품은 보험에 들어 있지않아요? 그런데 자연재해 때문에 납기일을 지키지 못했으니 배가 돌아오면 보험사에서 피해 보상을 해준다고 연락이 왔어요. 하늘이 도우셨습니다. 돌아오면 충분히 재작업해서 다시 실을 수 있습니다. ”

극적인 일이었다. 민사장은 도저히 믿을 수가 없었다. 운송 선박이 태풍으로 다시 돌아왔으니 납기를 못 맞추게 된 것은 삼흥사의 책임이 아니게 된 것이었다. 민사장은 분주해 졌다. 바로 짐을 나서 회사로 달음박질을 쳤다. 재작업을 하면 제대로 납품을 할 수 있었다.

직원들은 다시 모여서 밤을 새워 불량을 고치고 재작업을 했다. 그리고 무난히 다시 선적을 하게되었다. 물건을 받아본 미국 회사의 평가는 대만족이었다. 삼흥사가 세계 제일의 축소 모형 기차 회사로 태어나는 시발점이 된 것이었다.

태풍으로 선박이 다시 돌아온 사건은 또 다른 행운도 가져다주었다. 보험회사로부터 꽤 큰 액수의 보험금을 받게 된 것이었다.민사장은 미국회사에 대형 수출을 해서 벌어들인 돈에 보험금을 보태어 대한민국 수출의 전초기지인 구로 공단에 공장 부지를 사들여 신사육을 짓고 새로운 세계 일류 기술 개발에 박차를 가하게 되었다.

“ 줍지 않아? 내가 외투를 벗어줄까? ”

민사장이 외투를 벗어주자 부인이 고개를 흔들었다.

“ 여보, 배고파요. 어디가서 저녁 먹어요 ”

“ 그렇시다 ”

“ 당신하구 이렇게 여행을 나온 것이 처음이잖아요? 이제 회사, 그리고 일에 대한 생각은 그만 접어두세요. 우리 삼흥사는 정말 건실한 대기업으로 성장했어요. 그만하면 후세들에게 물려주시고 신경 끊으세요 ”

“ 난 꼭 쉬겠다는 생각만 하고 있다고 하지 않았소? ”

“ 한국을 떠날 때 나도 당신의 그말을 믿었는데 여기와서 그게 아니라는 걸 알고 실망했어요 ”

“ 그건 무슨말이요? ”

“ 보스턴으로 행선지를 잡기에 좋은데로 관광시켜주려나부다 했더니만 그래 거무죽죽한 쇠덩이 기관차들만 진열된 박물관으로 끌고 왔으니 말이오 ”

“ 미안하오. 옛생각이 나서 왔을 뿐이오. 좋은 곳이 생각났군. 갑시다. 구경시켜줄테니. 여기서 머지 않은 곳에 하버드 M.I.T 공대가 있어요. 꼭 가서 공부해보고 싶었던 대학인데 말야 ”

“ 당신이나 가우. 난 여기 있을테니 ”

뿔루통해서 부인이 말하자 민사장은 웃으며 부인을 일으켜 세웠다. - 끝-

산업 분야로 사업 다각화를 이루었습니다. 축소 모형 기차에 필수적으로 필요한 DC 마이크로 모터를 1986년에 양산하기 시작하여 각종 정보통신기기, 가전, 오디오, 컴퓨터 기기의 동력 부품으로 세계 최고의 기술을 갖게 되었으며, 세계 최고 기술인 가스 실린더와 가스 스프링 기술을 이용하여 사무용 의자, 자동차, 산업용품 등에서 눈에 띄는 성공을 거두었고, 최근에는 가정용 비데 사업 부분으로 두드러진 성장을 보이고 있습니다.

(주)삼흥사가 겪어온 지난 경험들을 바탕으로 현재는 회사 뿐만 아니라 직원들 모두와 직원들의 가정과 가족들까지의 풍요로움을 최우선으로 삼고 있으며, 세계 최고의 품질과 최선의 고객만족정신을 회사의 이념으로 삼고 있습니다.