



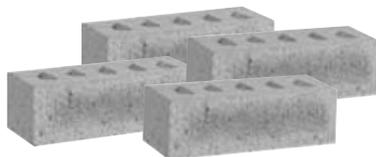
# 아름다운 황토벽돌 이야기

한대희

강한 눈빛으로 이태리 기술자를 쏘아보았다.

이태리 기술자의 안색은 이제 흙빛이 되어 있었다. 한삼화는 그가 알아듣든 말든 한국말로 쏘아붙였다.

“우리는 세계 최고 품질의 벽돌 공장을 만들려는데, 너처럼 적당히 하자는 방식은 나한테 안통해, 알겠나? 공장장!”





## 아름다운 황토벽돌 이야기

한 대 희

“후백제를 창건한 견훤대왕의 아버님이신 아자개님이시여, 그 옛날 당신이 통치하던 이 땅에 저는 황토벽돌 공장을 세우려 합니다. 당신과 우리 선조들의 피와 땀이 배어있는 이 땅의 황토 흙으로, 황토 벽돌을 만들어 온 나라에 공급하고, 전 세계로 판매하겠습니다. 그래서 많은 사람들이 황토의 따뜻한 기운을 받는 편안한 쉼터에서 살 수 있게 하겠습니다. 천년을 쉬어 온 당신의 숨결을, 다시 천년을 이어갈 수 있는 황토벽돌로 재생하는, 세계적인 공장을 건설하겠습니다. 아자개님이시여, 지금 곤경에 처한 저를 도와 주십시오.”

한삼화 사장은 간절한 눈빛으로 눈앞에 웅자를 드러내고 있는 검붉은 야산을 바라보았다. 석양에 붉게 물든 채 잔뜩 웅크리고 있는 야트막한 야산은 한삼화의 간절한 염원을 아는 듯, 모르는 듯, 우뚝 서 있을 뿐이었다. 한줄기의 바람이 야산의 나무와 풀포기들을 흔들며 상쾌한 향기를 실어왔다.

- 그래, 자네의 그 웅지를 마음껏 펴 보게나.

마치 천년의 세월을 격한 답변이라도 들은 듯, 순간 한삼화의 머릿속은 환하게 맑아졌다.

그가 밭을 딛고선 3만 5천 평의 이 땅에는 그의 미래가 온통 걸려 있었다. 이 땅을 찾기 위해 그간 들인 공이 얼마였던가, 야전삽과 장화 한 짝만 달랑 들고, 삼천리 방방곡곡을 헤매고 돌아다닌 게 얼마였던가, 좋은 벽돌을 만들기 위해선 좋은 흙이 필요하다는 일념으로 수년에 걸쳐 전국 방방곡곡을 쥐 잡듯이 돌아다닌 끝에 겨우 찾아 낸 곳이 바로 이 땅의 황토 흙이었다.

그의 사무실 방에는 전국에서 채취한 흙과 그 흙을 분석한 자료와 사진들로 빼곡 들어차, 틈이 없을 정도였는데, 그가 밭을 딛고 선 이 땅의 흙은 그 중에서도 가장 뛰어난 품질로 확인되었고, 그 황토 흙은 이곳에 무진장으로 묻혀 있었다. 대충 눈대중으로 어림잡아도 앞으로 50년은 족히 파낼 수 있는 분량이었다.

까마득한 옛날에 이 땅은 백제, 신라, 고구려, 세 나라의 격전장이었다. 자고나면 주인이 바뀌던 치열한 격전장이었기에, 이 땅엔 수많은 원혼과 애꽃은 주검이 널려 있었을 것이다, 그래서 쌓이고 쌓인 그 한으로 인해 이 땅은 지금껏 쓸모없는 황무지로 버림받아 야산으로 덩그러니 남아 있었던 게 아닐까. 한삼화는 입술을 앙다물었다. 그러나 지금부터는 아니다. 나는 선조들의 한이 서린 이 땅의 황토 흙을 가장 아름다운 상품으로 가치 있게 활용할 것이다.

한삼화는 감회어린 눈빛으로 야산을 바라보았다. 무슨 물건이든 주인은 따로 있다지 않는가, 한삼화는 천년의 세월동안 버림받아 온 이 땅의 가치를 금세 알아보았던 것이다. 그는 이곳에서 채취한 황토 흙의 시료 분석이 끝나는 즉시 땅 구입부터 서둘렀다.

이 땅의 행정구역은 예천군 풍양면에 속해 있었으나, 상주의 사벌면과

인접해 있어 생활권은 상주시와 더 가까웠고, 교통, 문화, 생활권 등에서 공장부지로는 오지중의 오지라 최악의 부적격지였다. 그러다보니 부지 매입은 순조롭게 이루어졌다. 그동안 쓸모 있는 용도가 없어 버림받아 온 땅이었으니 땅의 주인도 임자가 나섰을 때 망설일 이유가 없었던 것이다.

한삼화는 부지 매입을 마치고 황토벽돌 공장 설립 허가 신청을 내었는데 그로부터 장장 2년의 시간이 더 소요되었다. 지방청, 농수산부, 산림청, 환경청, 행자부, 건교부 등등, 공장 하나를 건설하는데 허가를 받아야 할 까다로운 정부 관공서가 어찌면 그리도 많은지, 그것도 제출한 서류가 한 번에 통과되는 법이 없었다. 두 번, 세 번, 네 번, 심지어 열 번에 이르기까지 서류를 다시 만들다 보니 자그마치 1톤 트럭 한 대분의 서류를 만들었고, 엄청난 시간을 소모하고서야 공장 설립인가가 떨어졌다.

천신만고 끝에 공장 설립 인가증을 받아 든 한삼화는 나직하게 한숨을 내쉬었다.

그동안 관공서를 들락거리면서 그가 느낀 비애는 한두 가지가 아니었다. 공장 설립이 이렇게 힘든 줄 알았으면 애초에 시작도 않았을 것이다. 중간에 포기하고 싶은 마음이 생긴 것도 한 두 번이 아니었으나 그동안 투자한 돈이 아까워서도 포기할 수 없었던 게 현실이었다. 어찌면 초기 투자자금이 20억원 미만이었다면 포기했을 지도 모를 정도로 공장 설립 허가는 난항중의 난항이었다. 국내 사업가에게도 이 지경일진데, 이런 제도와 이런 법적 시스템으로 어떻게 외국 자본을 끌어들이겠으며, 어떻게 나라 경제를 발전시키겠다는 것인지 참으로 모를 일이었다.

그런데 문제는 그 뿐만이 아니었다.

어렵게 공장설립 허가를 받아내었는데, 이번엔 은행 쪽에서 문제가 발생했다. 주거래 은행에서 그가 신청한 공장 기계설비 자금 150억원 대출에 난색을 표시해 온 것이다.

대출이 불가능하다면 지금까지의 모든 노력은 물거품이 되고 만다. 한삼화는 한달음에 은행으로 달려갔다.

“지점장님, 그게 무슨 말씀입니까? 대출이 어렵다뇨?”

“한 사장, 흥분하지 마시고 자, 자, 앉으시다.”

지점장은 한삼화가 벌개진 얼굴로 따지듯 묻자 자못 난감한 모양이었다. 그는 차를 권하며 한삼화를 진정시켰다.

“지점장님은 제가 이번 사업에 올인 하고 있다는 걸 잘 알고 계시지 않습니까? 전 지금 제 전 재산을 털어 넣고 있습니다. 그런데 대출이 중단되면 공장은 날아가고 저는 쪽박을 차는 겁니다. 그런데 흥분이 안 되겠습니까?”

“한 사장, 우리가 한두 해 거래해 온 사입니까? 나는 한 사장의 사업 내막에서부터 밥그릇 숫자까지 속속들이 알고 있는 처지 아니오. 내 마음 같아선 당장에라도 한 사장을 도와드리고 싶소만 150억원은 지점장인 내가 결정할 수 있는 권한을 넘었습니다. 본점에서 대출을 거절하니 낸들 어찌겠소?”

“이번 대출은 은행에서 손해 볼 일이 전혀 없습니다. 땅이나 기계설비 등의 담보도 충분하고, 대출금도 150억원 일시불이 아니라 공사 진척 상황에 따라 단계적으로 지불해 주시면 되는 겁니다. 어디 탈이 날 일도 없지 않습니까?”

“내가 한 사장을 못 믿는다는 게 아니오. 문제는 본점의 임원들이란 말이오. 나는 한 사장의 인품을 믿고, 회사의 실력을 믿지만, 본점의 임원들은 생각이 다릅니다. 일 년에 30억원 내지 40억원 정도의 매출을

겨우 올리는 중소기업이 150억원 대출을 신청했으니 어느 은행인들 쉽사리 승낙하겠습니까? 게다가 벽돌공장이나 벽돌 산업은 3D 업종 아닙니까?”

“벽돌사업의 미래나 우리 회사의 가능성을 잘 알고 계시는 지점장님까지 그렇게 말씀하십니까?”

“하하하.... 나야 한 사장으로부터 귀에 딱지가 앉을 정도로 교육을 받은 사람이지만 본점의 임원들은 다릅니다.”

“그 분들을 설득해 주셔야죠.”

“글쎄, 얘기를 꺼내기 무섭게 나보고 미쳤냐고 되묻는데, 더 이상 뭐라고 하겠습니까?”

“그럼 제가 서울로 올라가서 그 분들을 만나서 설명드릴 수 있도록 자리를 좀 만들어 주십시오.”

“글쎄, 공연한 헛걸음일 것 같은데...”

“그런 염려는 마시고, 부탁드립니다, 지점장님.”

“알겠소이다. 내가 일단 자리는 만들어 보지요.”

다음 날.

한삼화는 서둘러 상경했다. 약속은 다음날로 잡혀 있었지만 은행 임원을 만나기 전에 어느 정도 준비를 해야 할 일도 있었던 것이다.

여의도의 맨하탄 호텔에 여장을 푼 한삼화는 호흡을 가다듬었다. 이것은 전쟁이다. 이번 미팅에 사업의 승패가 달려있다. 그는 사력을 다할 준비가 되어 있었다. 손목시계를 보니 오후 두시를 가리키고 있었다. 후배와의 약속 시간은 아직 한 시간이나 남아 있었다.

맨하탄 호텔의 객실 창밖으로 국회의사당의 돔 지붕이 보였다.

문득 지역 국회의원의 얼굴이 떠올랐다. 김 의원에게 부탁을 해볼까?

그는 이내 머리를 저었다. 이번 프로젝트가 국회의원의 압력 정도로 해결될 일은 아닐 듯싶었던 것이다. 무료함을 느끼며 텔레비전을 켜자 올림픽 경기를 중계하는 아나운서의 열띤 목소리가 금세 방안을 가득 채웠다. 이리저리 채널을 바꾸어도 온통 올림픽 중계 일색이었다. 바야흐로 온 나라가 서울 올림픽의 열기에 들뜨고 있었던 것이다. 예전 같으면 자신도 올림픽 경기 결과에 일희일비를 하고 있었겠지만 지금은 아니었다. 그는 리모트 콘트롤을 눌러 텔레비전을 끄고 말했다. 내일의 일전을 위해 지금은 냉철할 정도로 머리를 식혀야만 했다. 그리고 고집불통의 은행 임원을 설득할 전략을 수립해야 하는 것이다.

따르릉...

한삼화가 브리핑할 자료들을 다시금 챙기고 있을 때였다. 호텔 룸의 전화기가 요란하게 울었다. 자신이 기다리고 있는 후배임을 직감하면서 급히 수화기를 들었다.

“여보세요.”

“선배님, 접니다.”

과연 후배 김두호였다. 그는 헤드헌터라는 특이한 업종의 회사를 운영하고 있었는데, 인재발굴이라는 회사의 특성에 걸맞게 기업체의 인사정보를 습득하는 데는 탁월한 재능을 지니고 있는 후배였다.

“자네 지금 어딘가?”

“호텔 프런트에 있습니다. 내려오실래요? 아니면 제가 올라갈까요?”

“아무래도 커피숍 보다는 여기가 조용해서 좋을 듯싶은데?”

“알겠습니다. 제가 올라가겠습니다.”

김두호는 싹싹하게 대답하고 전화를 끊었다.

잠시 후, 한삼화가 룸서비스에 커피를 주문하고 있을 때 방의 부저가 울렸다. 문을 열자 서류 가방을 옆구리에 낀 김두호가 싱글벙글 웃고 서

있었다. 한삼화는 반가운 마음에 외락 후배의 손을 움켜쥐었다.

“자네, 안 그래도 바쁜 사람인데 내가 너무 무리한 부탁을 한 건 아닌가?”

“별말씀을요, 선배님 부탁이신데 아무리 바빠도 시간을 내어야죠.”

“어쨌든 고맙네, 자 들어오시게.”

자리를 잡고 앉기가 바쁘게 한삼화가 물었다.

“내가 부탁한 사람의 정보는 알아 봤나?”

“예, 여기 가져왔습니다.”

그는 가방 속에서 서류철 하나를 꺼내어 건네주었다.

“자넨 정말 대단해, 자네 사업이 왜 번창하는지 이유를 알겠어.”

“하하.. 선배님, 괜히 비행기 태우지 마세요. 요즘 같은 정보시대에 은행 임원의 신상정보는 큰 대외비도 아닙니다.”

한삼화는 서류철을 받아들자 말자 순식간에 읽어 내려갔다. 그의 심각한 표정을 보던 후배가 다시 물었다.

“그런데 그 정보를 어디에 끌려고 그렇게 숨 넘어 갈 정도로 찾았습니까?”

서류 검토를 마친 한삼화가 빙글 웃으며 말했다.

“지피지기면 백전백승이 아닌가?”

“그야 당연한 말씀입니다만,”

“내일 이 양반과 대출 상담을 하는데, 이 분의 성향을 알아야 적절하게 대응할 것 아닌가?”

“대출을 얼마나 받으시게요?”

“150억원 일세.”

“예?”

후배는 대번에 입을 딱 벌렸다. 그리고 한동안 벌린 입을 다물 줄 몰랐

다.

“왜? 자네가 보기에도 어려워 보이는가?”

“예, 중소기업의 대출금으로 너무 센 것 아닙니까? 상식적으로 생각해도 쉬운 일은 아니겠군요.”

한삼화는 그동안의 자초지종을 소상히 털어놓았다. 내일 있을 대출심사와 관련된 브리핑 리허설을 후배에게 미리 풀어놓은 셈이었다. 황토흙 사업의 미래와 3D 산업을 첨단산업으로 바꾸겠다는 그의 의지를 상세히 알고 나서야 후배는 머리를 끄덕였다.

“알겠습니다. 그야말로 국가적으로도 매우 중요한 사업이로군요. 내일 상담은 반드시 성공적으로 성사시켜야 되겠습니다.”

“어떻게? 자네가 은행의 임원이라면 조금 전의 브리핑을 듣고 대출을 수락할 생각이 들겠나?”

“저라면 당연히 오케이 사인을 놓을 겁니다. 하지만 선배님과 저의 개인적인 친분 때문에 생긴 선입견도 있으니 제 말만 듣고 자신하시면 안 됩니다.”

“브리핑에서 어떤 부분을 더 강조하면 좋겠나?”

“서류에 자세한 이력이 들어있습디만, 결재권자인 박근수 상무님은 은행원으로 출발하여 은행의 임원까지 올라 자수성가하신 분입니다. 관련 학계나 관계, 정계 출신이 아니면서 그 자리까지 올랐다는 것은 그 분이 대단한 노력이면서 능력이라는 사실입니다. 실제로 그 분은 은행 내에서 청백리로 불릴 정도로 꼬장꼬장하다고 평판이 나 있는 분입니다. 그렇다면 그 분은 원칙주의자이자 이론가일겁니다. 그리고 애국주의자일 가능성이 높습니다. 그런 분이라면 뇌물이나 편법은 통하지 않습니다. 오직 정면 돌파를 하셔야 합니다. 황토벽돌 사업이 국가적인 사업이며, 수입대체효과를 올리고, 친환경사업이며, 선진국형 첨단 사업으로

승부한다는 점을 강조하셔야 할 겁니다. 원칙주의자나 이론가의 약점은 올바른 소리에 약하다는 사실입니다.”

그리고 후배는 빙그레 웃었다. 그의 웃음에는 내일의 성공을 장담한다는 의미가 함께 담겨 있었다. 한삼화 역시 그의 손을 꼭 잡아주었다. 마침 립서비스가 커피를 날라 오는 바람에 그들의 대화는 잠시 중단되었다.

“당신이 동대구 지점에서 보냈다는 한 사장이요?”

“그렇습니다.”

“겉으로 보기에는 멀쩡한 사람이로군.”

다음날 아침, 한삼화가 은행 본점을 찾았을 때, 박근수 상무의 첫 반응은 이랬다.

“난 당신이 미친 사람인줄 알았소.”

“예, 저와 아주 가까운 친구들도 저더러 미쳤다고 합니다. 상무님이 그렇게 생각하시는 건 지극히 당연합니다.”

뜻밖의 반응에 놀란 듯 뻥한 얼굴로 보던 박 상무가 한참 만에 입을 열었다.

“그럼 당신도 자신이 정상이 아니란 건 이해한다는 거요?”

“그렇습니다.”

“그렇다면 여긴 왜 온 거요? 자신이 하려는 일이 얼마나 황당한 짓인지 잘 안다면 말이오.”

“상무님. 제 불알친구들까지 저더러 미쳤다는 판이니, 상무님이 그렇게 보시는 게 당연하다는 뜻일 뿐, 제가 미쳤다고는 생각하지 않습니다. 이건 발상의 차이일 뿐입니다.”

“발상의 차이라, 그럴듯한 말이오. 하지만 일 년에 겨우 30억원의 매

출을 올리는 기업이 150억원 짜리 공장을 짓는다는 게 상식적인 발상이 오?”

“상무님, 벽돌산업의 30억원은 일반 제조업의 300억원, 3000억원과 맞먹는 금액입니다.”

“그게 무슨 소리요?”

“벽돌은 원료가 흙입니다. 흙은 공짜이니까 원가가 안 드는 사업 아닙니까? 매출이 바로 이익금인 셈입니다. 일반 제조업에서 300억원 매출로 30억원 흑자를 낼 수 있습니까?”

박근수 상무는 한방 정통으로 얻어맞은 듯한 눈빛으로 한삼화를 빤히 바라보았다. 그는 도무지 납득할 수 없다는 듯 말했다.

“그 부분은 한 사장 말이 옳다고 합시다. 하지만 벽돌산업은 대표적인 3D산업입니다. 그런 벽돌공장을 짓는데 150억원을 투자한다는 게 제 정신을 가진 사람이 할 일입니까? 바로 한 사장 말처럼 그게 올바른 발상입니까?”

“예, 바로 그 때문입니다, 상무님.”

한삼화는 틈을 놓치지 않고 강하게 밀고 들어갔다.

“제가 발상의 전환이 필요하다는 게 바로 그 때문입니다.”

“.....?”

박 상무는 어리둥절한 얼굴로 한삼화를 빤히 바라보았다. 한삼화는 앞 자리에 놓인 엽차 한잔을 꿀꺽 삼키고는 말을 이었다.

“벽돌산업이야 말로 바로 첨단산업입니다, 상무님.”

박 상무는 기가 막힌다는 표정을 지어보였다.

“내가 오래 살다보니까 별 희안한 얘기를 다 듣는군요. 대표적인 3D 산업인 벽돌산업을 첨단산업이라니, 그런 억지소리는 처음 듣습니다.”

“예, 상무님, 우리나라에선 분명히 3D산업입니다만, 선진국에서는 첨

단산업 중의 첨단산업입니다.”

“그건 또 무슨 소리요?”

“상무님, 이 자료를 한번 봐 주십시오.”

한삼화는 기회를 놓치지 않고 준비해 온 자료를 꺼내들었다. 벽돌산업의 선진국인 이탈리아, 독일, 호주, 미국 등 선진국의 벽돌공장 사진 자료들이었다. 한삼화는 부연 설명을 곁들였다.

“상무님, 벽돌 산업은 우리나라에선 고작 50년의 역사뿐이지만, 세계적으로 보면 인류의 문명사와 궤를 같이 하기 때문에 기원전 6천년의 역사를 자랑하고 있습니다. 중국에서는 제나라 시절부터 40억 개의 흙벽돌로 장장 6,400km의 만리장성을 쌓았습니다. 상무님, 이 사진들을 한번 봐 주십시오.”

한삼화는 또 다른 사진 자료들을 펼쳐놓았다.

“이것은 미국 비버리 힐즈에 있는 세계적인 부호들의 저택인데, 한결 같이 적벽돌로 집을 지었습니다. 그리고 미국의 중산층들, 중국의 서민층, 아프리카 오지의 토인들도 빨간 벽돌집을 짓고 살고 있습니다. 우리나라의 명동성당을 비롯하여 고급 건물에는 모두 이 적벽돌이 쓰이고 있습니다.”

박 상무는 크게 혀를 찰린 듯 말을 잃고 말았다. 한삼화는 틈을 놓치지 않고 계속 말을 이었다.

“상무님, 인간은 흙에서 태어나서 흙으로 돌아갑니다. 따라서 인간은 어차피 흙을 떠나서는 살 수 없습니다. 무엇보다 황토벽돌은 가장 자연에 가까운 건축자재로서 인간 신체에 가장 쾌적한 주거 환경을 제공하는 친환경 제품이고 황토벽돌 사업은 바로 환경사업입니다. 게다가 최근 들어 국가 경제가 성장하면서 연간 우리나라에서 외국에서 수입하는 벽돌의 양이 기하급수적으로 늘어나고 있습니다. 벽돌의 원료인 황토 흙의

품질은 우리나라가 세계최고를 자랑합니다. 신토불이라는 말도 있지 않습니까? 우리나라 사람들에게겐 우리나라 황토 흙이 최고입니다. 그런데 왜 우리나라에서 고급 건축물을 지을 때 수입 벽돌을 사용해야 합니까? 그것은 우리나라의 벽돌산업이 선진국에 비해 지나치게 낙후되어 품질이 따라가지 못하기 때문입니다. 세계 10위권의 경제능력을 가진 우리나라에서 벽돌산업만큼은 아프리카 후진국들보다 나은 게 전혀 없습니다. 우리나라도 이제부터는 벽돌 선진국들처럼 컴퓨터로 흙을 가공하고, 1,300도의 불로 구워서 탱크가 지나가도 부서지지 않고, 천년이 가도 부서지지 않을, 글자 그대로 황토 흙으로 돌처럼 단단한 벽돌을 만들어내어야 하는 겁니다.

상무님,

앞으로 우리나라에서 최고 건축물의 원자재로 쓰일 황토벽돌을 우리 손으로 만들어 낼 수 있느냐 없느냐 하는 것은 지금 상무님의 결정에 달려 있습니다.”

한삼화가 숨 돌릴 틈도 없이 열변을 털어놓자 박 상무는 곤혹스런 표정을 풀지 못하고 있었다. 처음 상담을 승낙했을 때는 대충 몇 마디의 충고를 가볍게 던지고 이야기를 끝내겠다는 생각이었는데 뜻밖에도 한삼화의 설명에는 쉽사리 거절할 수 없는 논리와 열정이 깃들어 있었던 것이다. 그의 흔들리는 낯빛을 보며 한삼화는 마치 썰기를 박듯 한마디를 곁들였다.

“상무님, 저는 지금까지 10여 년간 흙을 만지면서 살아왔습니다. 지금 제 소원은 세계 최고의 품질을 자랑하는 우리나라의 황토 흙으로 세계에서 가장 아름다운 황토벽돌을 만들고 싶다는 욕망과 열정뿐입니다.”

순간, 박근수 상무의 눈빛이 살짝 빛을 발하더니 표정이 크게 흔들렸다. 그 기회를 놓치지 않고 한삼화가 마지막으로 설득 작업에 들어갔다.

“저를 도와주십시오, 상무님. 우리 회사의 규모에 비해 공장건설 자금이 과다하다는 점은 잘 알고 있습니다. 하지만 담보도 충분하고 사업 계획서에 대출금 상환계획도 완벽하게 짜 놓았습니다. 3D 산업의 벽돌공장을 첨단 공장으로 바꿔 놓으면 일 년에 50억원의 이익을 올리는 건 아무것도 아닙니다. 대출금은 수년 안으로 전액 상환할 수 있습니다.”

방안에는 잠시 침묵이 흘렀다. 잠시 한삼화가 제출한 서류로 눈길을 주던 박근수 상무가 무겁게 입을 열었다.

“알겠소이다. 내가 서류를 다시 검토해 보고 결정을 한 연후에 연락을 드리리다.”

주위는 어느 새 어둑어둑한 어두움에 둘러 쌓여있었다.

한삼화는 오랜 상념에서 깨어난 듯 몸을 일으키더니 야산 한 쪽에 주차해 있는 승용차에 몸을 실었다. 마음이 울적할 적마다 한 번씩 둘러보는 공장 부지였는데 오늘따라 이상하게 발길이 떨어지지 않아 밤이 늦도록 지체하고 말았다. 서울을 다녀온 지 사흘이 지나도록 결과가 내려오지 않아 내심으로 더 초조했는지도 몰랐다.

그의 승용차가 막 상주 시내의 외곽도로를 가로질러 달릴 때였다.

- 따르르르릉...

카폰이 요란하게 울었다. 누구까? 그는 무심코 전화기를 집어 들었다. 웬지 귀에 익은 소리가 들려왔다.

“한 사장? 나 서울 본점의 박근수요.”

상대는 그가 꿈에도 그리워하며 애타게 답을 기다리던 박근수 상무였다.

“아니, 상무님, 어떤 일이십니까? 이 늦은 시간에 직접 전화를 다 주시구요?”

“축하합니다, 한 사장.”

“예?”

“한 사장이 요청한 공장건설자금 150억원 대출이 승인 되었습니다.”

“사, 상무님, 그게 저, 정말입니까?”

그렇게 고대하던 답변이었는데 막상 승낙이 떨어지자 쉽사리 실감이 나지 않았다.

“그렇습니다. 나는 한 사장이 세계에서 가장 아름다운 황토벽돌을 만들고 싶다는 그 한마디에 한 사장을 믿기로 했습니다.”

“고, 고맙습니다, 상무님.”

“하하,, 고맙긴요, 아름다운 제품을 만들려고 최선을 다하는 사람이 사업에 실패할 리가 없지요. 꼭 성공하시기 바랍니다.”

그리고 전화는 끊어졌다. 한삼화는 차를 길 한 쪽에 세우고 멍하니 앉아 있었다. 잠시 정신을 수습할 시간이 필요했던 것이다. 잠시 후, 그의 입에서 비명과도 같은 고함소리가 터져 나왔다.

“됐어! 이제 됐어!”

정말 그랬다. 가장 난 코스였던 공장 건설자금이 해결 되었으니 더 이상 난관은 없다. 그는 덩실덩실 춤이라도 추고 싶은 심정으로 자동차의 액셀러레이터를 밟은 발에 힘을 주었다. 대구로 차를 몰아가는 그 순간에도 지난날의 아픔과 슬픔의 파편 같은 추억들이 주마등처럼 빠르게 뇌리를 스쳐갔다.

한삼화는 8·15 해방을 한해 앞둔 1944년, 가야산 자락을 끼고 있는 경북 고령군 우곡면 대곡동의 가난한 농가에서 6남매중의 차남으로 태어났다. 그가 우리나라에서 가장 품질이 좋은 흙으로 인정받고 있는 고령토의 고장에서 태어났다는 사실은 어쩌면 운명적이었으나, 찢어지게

가난한 집안에서 보릿고개를 넘기기도 쉽지 않았던 곤궁한 집안 형편으로 인해 어린 시절엔 오직 먹고 살기에 급급해 흉과의 인연은 쉽게 생기지 않았다.

당시 태어난 사람들이 대부분 그랬던 것처럼 그는 오직 먹는 문제를 해결하기 위해 열일곱의 어린 나이에 대구로 옮겨왔고, 약국의 사환으로 인생을 첫 출발했다.

어린 삼화는 늘 진취적이고 열정적인 소년이었다. 비록 주경야독을 해야 하는 어려운 환경이었으나 그는 자신의 처지를 비판해 본 적이 한 번도 없었다.

모든 일에 진취적이었던 삼화 소년은 지칠 줄 모르는 열정으로 늘 몸이 빠르게 움직이고 자전거 배달에도 가장 열심이였기 때문에 그의 실적은 여러 사환들 중에서도 늘 일등이었다. 그래서 평소에 그의 행동을 눈여겨보던 약품 유통업체의 김인환 사장에게 스카우트되어 약품유통업체로 일터를 옮기게 되었는데, 이 회사에서 그는 현수환이라는 운명의 동반자를 만나게 되었다.

지금은 의약품 유통으로 대한민국 1위인 동원약품 회장인 현수환은 당시엔 그와 동갑나기로 절친한 친구이자 일생을 두고 가장 강력한 인생의 라이벌이 되었다. 같은 회사에서 두 사람은 늘 실적 일, 이위를 다투는 경쟁관계에 있었다.

1969년, 군 복무를 마치고 맨주먹으로 다시 사회로 뛰어 든 한삼화는 현수환과 다시 만났고, 두 사람의 공생공존은 시작되었다. 한삼화는 현수환과 손을 잡고, 한국장기약품, 경기신약, 한국양행 등 제약회사들의 경남 북, 총판을 맡아 전국의 일위를 차지했다.

1978년, 한삼화에게 운명이 시간이 다가왔다.

그 해 여름, 한삼화가 현수환과 동행하여 제약업체의 관계자들과 유럽

시찰을 갔을 때였다. 그들의 여행 목적은 선진 제약회사들의 산업시찰이었는데, 어찌된 일인지 한삼화의 관심은 유럽의 건축물에 온통 쏠려 있었다. 제약회사 가이드를 붙들고 유럽의 건축양식인 고딕풍 건축물과 클래식한 건축물에 대한 질문을 하다보니, 그들의 건축자재가 한결같이 돌과 벽돌이라는 사실에 눈을 뜨게 되었고, 웬일인지 벽돌에 부쩍 관심이 쏠리게 되었다.

그래서 유럽의 벽돌들을 살펴보니 그가 알고 있던 우리나라의 벽돌과는 차원이 다르다는 사실도 깨닫게 되었다. 다 같은 벽돌인데 왜 이런 차이가 생겼을까? 한삼화는 그 부분에 의문을 가지고 파고들기 시작했다. 그리고 제작방법에 대한 차이 때문이라는 사실도 알게 되었다. 수공업 형태로 찍어내는 우리나라의 벽돌은 영성한 제작공정으로 인해 벽돌에 크랙이 생겨 금이 가고, 비틀리고, 일정한 모양을 유지하지 못하여 품질이 떨어지는데 반해 유럽의 벽돌은 글자 그대로 예술작품처럼 색상이 우아하고 단단하기가 마치 차돌 같았다.

한삼화는 큰 충격을 받았다. 이건 아니다. 잘못 되어도 크게 잘못 되었다. 우리나라의 경제가 중진국에서 선진국으로의 도약을 앞둔 지금의 상황에서 건축자재에서 가장 중요한 벽돌이 이런 후진성을 면치 못하고 있다니 충격이 아닐 수 없었던 것이다.

여행을 마치고 돌아 온 한삼화는 그때부터 벽돌에 관심을 가지고 공부를 하기 시작했다. 그러면서 새로운 사실에 눈을 뜨기 시작했다. 전 세계에서 시멘트 주거비율이 가장 높은 나라가 우리나라라는 사실이었다.

황토에는 약 2억에서 2억 5천만 마리의 미생물이 살고 있어서 황토흙은 생명력, 해독력, 흡수력, 지정력 등이 뛰어나서 황토는 살아있는 생명체라는 사실을 알게 되었고, 흙집에서 살아 온 우리 선조들의 지혜에 감탄을 하기도 했던 한삼화였다.

그러나 지금의 현실은 어떠한가, 오늘날의 우리나라는 흙과 달리 생명체가 존재할 수 없기 때문에 각종 유해성분을 뿜어내는 콘크리트 건축물에 둘러싸여 살고 있지를 않는가, 지금 현재 선진국에서는 도로 포장재, 도로 측벽, 차음벽등에 광촉매를 포함한 황토 재료를 사용하여 대기정화 및 오염방지에 상당한 효과를 거두고 있고, 이에 관한 연구도 활발히 진행되고 있는데, 우리나라는 거꾸로 아스팔트 도로마저도 시멘트로 바꾸어 땅의 기운마저 죽이고 있는 실정이었던 것이다.

황토 흙에 눈이 뜨이자 한삼화는 외국여행을 할 때마다 그 나라의 건축양식에 관심을 가지게 되었고, 벽돌에 대한 연구를 계속하게 되었다. 절친한 친구인 현수환이 오히려 걱정을 할 지경이었다. 그런데 뜻이 있는 곳에 길이 있다더니, 한삼화가 황토벽돌에 투신할 수 있는 계기가 마련되었다.

한삼화가 제약업계에는 관심이 떨어지고 황토벽돌에 대한 연구만을 하고 있다 현수환이 대기업에서 일본제 타일 수입에 관한 오더를 받았던 것이다. 현수환이 그의 의중을 떠보았을 때 한삼화는 쾌재를 불렀다.

“좋아, 이 회사는 자네가 혼자 맡아서 하게, 그리고 우리 둘이서 벽돌 수입회사를 새로 하나 만들자.”

한삼화는 대변에 승낙을 했다. 그런데 주변의 친구들 반대가 심각했다. 한창 업계에서 1위로 잘나가는 회사를 그만두고 될지 안 될지도 모르는 벽돌 수입유통업체를 만든다니까 모두들 미쳤느냐면서 만류를 했던 것이다.

그러나 아무도 그의 고집을 꺾을 수는 없었다. 그 해 10월, 한삼화는 현수환과 동업 형태로 ‘(주)이화상사’를 출범시켰다.

그리고 수년 후, 벽돌 수입 및 유통 판매에 자신감이 붙은 한삼화는 한보그룹으로부터 울진군 후포 소재 (주)한옥 제1공장을 무려 22억원이라

는 거액에 인수하여 본격적인 벽돌 생산 사업에 뛰어들게 되었다.

계약업계의 귀재였던 현수환은 벽돌 사업에는 별로 취미를 붙이지 못하여 곧 손을 털고 말았고, 그때부터 한삼화는 혼자서 고난의 길을 걷게 되었다.

(주)한옥을 인수한 이후, 한삼화는 바닥권을 헤메고 있는 우리나라 벽돌을 세계의 최고 일류수준으로 만들겠다는 결심아래 벽돌 선진국의 업체를 견학하는 등, 벽돌의 경쟁력을 키우는 일에 온통 매달렸다.

후포 공장의 제품만으로도 없어서 못 팔 지경이었으나 한삼화는 도무지 양에 차지 않았다. 국내 1위가 무슨 소용이 있느냐는 것이다. 그는 직원들을 무섭게 단련시켰다. 한해에 적어도 10명 이상씩 유럽으로 견학을 보내는 등 투자를 아끼지 않았는데, 그 이유는 경쟁사회에서 살아남기 위해서는 개인의 경쟁력이 그만큼 중요하고 그들의 경쟁상대는 선진국이라는 관점에서 선진국의 품질 수준이 어느 정도의 위치에 있는지를 직접 파악해 보라는 뜻이었다.

직원들의 경쟁력을 국내 업체와 비교하지 않고 세계와 비교하고, 스스로를 혹독하게 담금질을 하듯 직원들을 독려하다 보니 입사 후 2년을 견뎌내지 못하는 직원들이 많았는데, 2년만 견뎌내면 그 다음엔 나가라고 고사를 해도 안 나갈 정도로 철저한 원칙을 강요하여 원칙을 지켜 나갔고 직원들도 그의 원칙에 적응하기 시작했다.

한삼화는 직원들에게 먼저 자신을 위해 일하고, 다음은 가족을 위해, 그다음엔 회사와 국가를 위해 일할 것을 다짐 시켰다.

그러나 아무리 경쟁력을 가진 직원들로 무장되어 있어도 공장 설비가 낙후되어선 절대로 세계를 석권할 수 없다는 사실을 절감했다. 그래서 전국을 돌면서 ‘황토 흙을 찾아 삼만리’의 대 장정이 시작되었다. 황토 벽돌의 생명은 좋은 흙이다. 그는 그런 신념으로 논산, 제천, 천안, 음

성, 괴산, 등 안가본 곳이 없고 해매지 않은 곳이 없었다. 푸대에 야전  
삽, 장갑에 장화를 신은 모습으로 온 산을 해매다가 땅꾼이나 간첩으로  
오인 받아 혼쫓이 난 일도 여러 번이었다.

그리고 선진국의 첨단 설비를 도입하는 프로젝트를 꾸준히 추진하기  
시작하여 오늘에 이르렀던 것이다.

그의 원칙주의는 공장 건설에도 그대로 적용되었다. 당시로는 세계 최  
고의 기술을 보유하고 있던 이탈리아 ‘모란도’ 사의 생산라인을 들여와  
최첨단 컴퓨터 통합 시스템을 구축하기로 결정하고 공장 건설 작업에 착  
수했는데 건설업체와 계약을 할 때 그는 독특한 조건을 내 걸어서 건설  
업체를 당혹스럽게 만들었다.

그 내용이란 다름이 아니라 건설 기자재를 반드시 지정된 장소나 일정  
한 장소에 깔끔하게 보관하면서 공사를 진행해야 한다는 조항이었다. 건  
설회사로서는 처음엔 대수롭지 않게 생각했으나 점차 공사가 진행되면서  
그 조항이 보통이 아니라는 사실을 깨닫게 되었다. 그러나 어찌겠는가,  
이미 계약서는 조인되었고, 한삼화는 그 부분에 강력하게 집착하고 있었  
다.

요컨대 공장 건설이라는 게 기자재가 여기저기 어지럽게 널려있기 마  
련이고 지저분하기 짝이 없는 법이다. 그런데 한삼화는 기자재를 늘 한  
곳에 깔끔하게 정리정돈 해두고 깨끗한 상태를 유지하기를 요구했던 것  
이다. 그는 기계는 거짓말을 하지 않는다는 철칙을 가지고 있었던 것이  
다. 사람이 어떻게 관리하느냐에 따라 기계의 성능이 얼마든지 달라질  
수 있다는 것이다.

당연히 건설업체로서는 비명을 지르고 말았다. 그러나 한삼화는 요지부  
동으로 계약서의 조항대로 공사를 해줄 것을 요구했고, 그 요구는 지켜

졌다. 공사 인부들은 처음엔 비명을 지르며 투덜거렸지만 공사가 끝날 즈음엔 현장소장이 한삼화를 찾아와 머리를 조아리며 고마움을 표시할 정도였다.

“사장님, 덕분에 좋은 걸 배웠습니다. 공사장을 청결하게 유지하자니 처음엔 무척 힘들었습니다만, 적응하고 나니까 작업 능률이 더욱 오른다는 사실을 깨달았습니다. 고맙습니다.”

과연 그랬다. 한삼화는 기본이 지켜지지 않으면 절대 좋은 공장을 지을 수 없고 좋은 물건을 만들 수 없다는 지론을 강조했고, 그의 논리는 정확하게 맞아 들어갔다. 기계는 거짓말을 하지 않는다. 기계는 말을 할 수 없으니 아프단 소리를 하지 않는다. 그러니 책대로만 해라. 그리고 모든 물건은 제 위치에 제대로 뒤라. 작업공구나 기자재가 정 위치에 있으면 두발 옮겨서 잡을 걸 한발 옮겨서 잡을 수 있으니 훨씬 효율적일 수밖에 없을 것이다. 한삼화는 지게차도 가능하면 코스를 적게 움직이는 방법을 연구하라고 당부했다.

그러니 처음엔 한삼화를 정상으로 보는 사람이 없었다. 건설현장의 인부에서부터 직원들까지도 그를 잔소리꾼으로만 생각하고 기피했었는데 지금은 효율성을 깨닫고 스스로 실행을 하고 있다는 것이다.

예천 공장이 완공된 후 한삼화는 회사 명칭을 이화상사에서 ‘삼한CI’으로 바꾸었다. 씨원이란 말은 세라믹 업계에서 세계 일인자를 지향한다는 뜻이었다.

3만 5천 평의 부지를 자랑하는 삼한의 풍양 제2공장은 입구에서부터 거대한 흙무덤이 웅자를 뿜내고 있고, 한삼화의 깔끔한 성격을 대변하듯, 그 넓은 공장에 담배꽂초 하나, 휴지조각, 비닐조각 하나 눈에 띄이지 않을 정도로 청결상태를 유지하고 있었다.

한삼화가 흡족한 마음으로 공장 내부를 둘러보고 있을 때였다. 공장장이 황급한 발걸음으로 허겁지겁 달려왔다. 그의 노랗게 질린 얼굴로 보아 중대한 사태가 발생했음을 한눈에 알 수 있었다.

“회장님, 문제가 좀 생겼습니다.”

“문제라니? 무슨 일인가?”

“라인에 약간의 트러블이 생겼는데 이태리 기술자가 괜히 트집을 잡고 잘 협조를 하지 않습니다.”

“그게 무슨 소리야?”

“말도 잘 통하지 않지만, 아무래도 뭔가 요구를 하는 것 같습니다.”

“그게 무슨 귀신 씨나락 까먹는 소리야?”

한삼화는 한달음에 문제의 라인으로 달려갔다. 문제가 발생한 곳은 고온 소성 라인이었는데, 전 공정이 일관 시스템 공정이자 보니 한곳에 문제가 생겨도 공장 전체가 가동을 중단하게 되어 있었다.

“무슨 일이야? 뭐가 문제야?”

득달같이 달려 온 한삼화가 벼락같이 고함을 지르자 의기양양해서 품을 잡던 이태리 기술자가 탄성을 부렸다.

“당신 뭐하는 사람이야?”

한삼화가 이태리 기술자에게 한국말로 냅다 고함을 지르자 그는 당황해서 어쩔 줄 모르는 눈치였다. 그때 공장장이 다가와서 부연 설명을 했다.

“회장님, 시운전을 할 때 정해놓은 캐퍼가 지켜지지 않아서 그 원인을 바로 잡자고 하는데 이 친구는 이 정도면 됐다고 자꾸 통과시키라는 겁니다. 그래서 문제가 됐습니다.”

한삼화는 강한 눈빛으로 이태리 기술자를 쏘아보았다. 이태리 기술자의 안색은 이제 흙빛이 되어 있었다. 한삼화는 그가 알아듣든 말든 한국

말로 쓰아 붙였다.

“우리는 세계 최고 품질의 벽돌 공장을 만들려는데, 너처럼 적당히 하자는 방식은 나한테 안 통해, 알겠나? 공장장!”

“예, 회장님.”

“이 친구 쫓아버려! 그리고 이태리 본사에 전화해서 최고의 기술자를 다시 보내라고 해!”

이태리 기술자는 고개를 떨구고 말았다. 한국말을 알아듣지는 못해도 무슨 뜻인지는 대충 짐작이 갔던 것이다. 게다가 그는 한국으로 출장을 떠나기 전에 본사의 임원으로부터 엄중 다짐을 받은 바 있었던 것이다. 공장건설 과정에서 벌써 두 명의 이태리 기술자가 한삼화에 의해 쫓겨났던 경험이 있었던 것이다. 첫 번째 기술자는 라인의 레벨을 맞추는 과정에서 1cm 오차가 났는데도 무시하고 공사를 강행하다가 한삼화에게 적발되어 추방되었고, 두 번째 기술자는 기계 조립과정에서 부품을 어지럽게 흩어놓았다고 해서 쫓겨나고 말았다. 한삼화의 말인즉, 기계 부품을 저 모양으로 어지럽게 흩어놓고 조립하는 정신자세가 틀려먹었고, 그런 상태로 조립하는 기계는 믿을 수 없다는 얘기였다.

이태리 기술자를 추방해 버린 한삼화는 학계의 권위자들을 초빙해서 나름대로 자동화설비 운영 방안을 터득하기 위한 노력을 시작했다. 이태리에서 새로운 기술자가 오자면 시간도 걸리지만 언제까지나 텃세를 부리는 외국 기술자들의 신세만을 질 수 없는 노릇이었던 것이다. 자동화 공정의 노하우를 습득하기 위해 기계설비 가이드 책자를 번역시키고 학계의 권위자들로부터 자동설비의 원리를 스스로 체득하면서 앞으로 생길 수 있는 문제점을 스스로 극복하는 계기로 삼게 되었다. 위기상황을 오히려 기회로 만든 셈이었다.

“이봐, 이봐! 라인을 세워!”

한삼화가 벼락같이 고탈함을 질러 잘 돌아가고 있는 라인을 세우고 말했다. 공장장이 의아한 얼굴로 다가왔다.

“회장님, 무슨 문제가 생겼습니까?”

“공장장, 이 제품들 이게 뭐야? 다 불량처리 해!”

공장장이 입을 딱 벌렸다. 수만 톤의 제품을 모두 불량 처리해 버리다니 이런 어불성설이 또 없었던 것이다.

“회장님, KS 규격을 통과해서 별 문제가 없는데요?”

“이것 봐! 내가 몇 번 얘기했나? KS규격은 5밀리의 오차를 인정한다지만 내 규격은 1밀리야, 알겠나? 내 목표는 세계1위야. 국내 규격은 나와 상관이 없다고 몇 번을 말했나?”

“알겠습니다.”

공장장은 얼굴이 벌개져서 돌아섰다. 그의 생각으론 지금의 제품 수준으로도 얼마든지 훌륭했지만 회장의 수준에는 도무지 미치지 못하는 현실이 안타깝기만 했다. 그러나 입만 벌리면 ‘아름다운 황토벽돌’을 만들자는 한삼화 회장의 일념과 열정을 알기에 공장장은 다시 이를 앗다물고 시스템 콘트롤 타워를 향했다.

한삼화는 여기에 그치지 않고 삼한 기술연구소를 설립하여 황토벽돌에 대한 끊임없는 연구를 계속하여 4건의 특허를 등록하고, 실용신안과 의장 등록등 총 57건의 특허를 출원중이다.

그리고 산학공동연구팀(계명대 이중우 교수팀, 경북대 하재경 교수팀, 경남대 백우현 교수팀)과 삼한기술연구소와 연구팀을 구성하여 1년간 공동연구를 한 끝에 황토방 효과를 과학적으로 입증하는 쾌거를 이루기도 했다. 황토 흙에서 방사되는 원적외선이 어떻게 몸속의 노폐물을 제

거하고 상쾌한 기분으로 만드는지 과학적인 데이터를 통해 밝혀낸 것이다.

황토와 시멘트 콘크리트를 재료로 실험 모델 하우스를 지어놓고 1년 동안 습기의 이동 상태를 연구한 결과 황토는 일반 시멘트에 비해 30% 정도 습도 조절능력이 뛰어난 것으로 밝혀졌다.

콘크리트의 경우, 습기를 빨아들이고 보유하는데 비해, 황토는 습기를 빨아들였다가 대기 중의 습도가 낮을 경우, 다시 내 뿜는 공기 정화용 필터 역할도 하고 있는 사실을 밝혀낸 것이다.

그리고 산학공동연구팀은 이번 실험결과를 바탕으로 황토의 효과를 극대화 할 수 있는 황토 시공용 바닥 구조에 대한 연구도 병행하여 최적의 바닥 구조를 발표하기도 했다. 그리고 앞으로 계속될 2, 3차 연구에서 실제 황토벽돌 건물을 지어 황토의 습기조절 성능과 원적외선 방출능력을 평가하고 황토벽돌 제작 시 효율적인 제작공정 및 최적의 구성 비율을 제시할 예정이다.

이번 실험에 참석한 계명대 공성훈 교수는 말했다.

“하루 중 대부분의 시간을 가정이나 사무실 등 실내에서 생활하는 현대인들에게 쾌적한 실내 환경은 건강이나 신체에서 굉장히 중요하다는 사실을 새삼 깨달았습니다. 이번 황토 효능에 대한 연구 결과로 황토의 건강 효능을 분명히 입증할 수 있었습니다.”

삼한기술연구소를 개설하면서 한삼화 회장은 말했다.

“인간은 흙을 떠나서는 살 수 없습니다. 인간을 인간이게 해 주는 흙의 정신은 얼마나 아름답습니까? 그 아름다운 황토 흙으로 아름다운 황토벽돌을 만들어 낼 수 있도록, 아름다운 황토벽돌로 아름다운 주거환경을 만들고, 아름다운 도시 공간을 만들어 낼 수 있도록, 우리 모두 함께 노력합시다.”

“미쳤다고요? 맞습니다. 미쳤죠. 미치지 않고는 할 수 없는 일이죠. 미치지 않고는 한 세계를 창조 할 수 없습니다.”

미쳤다는 소리를 밥 먹듯 들으면서 벽돌 한 장에 인생을 건 ‘벽돌 왕’ 한삼화 회장의 정신은 처절하다기 보다는 오히려 아름답기만 하다.

아름다운 황토 벽돌을 만들기 위해 인생을 걸었던 그의 정신은 이제야 그 효과가 나타나고 있고, 업적이 하나하나 드러나고 있다.

중소기업인으로는 드물게 신지식인으로 선정되었고, 낙후했던 국내 벽돌업계를 순식간에 3D업종에서 최첨단 업종으로 바꾸어 놓았고, 기술수준을 세계적으로 올려놓아 지금은 벽돌 선진국에서 그의 벽돌을 수입하기 위한 발걸음이 찾아지고 있다.

(주)삼한C1([www.ebrick.co.kr](http://www.ebrick.co.kr))은 KS 품질규격 보다 다섯 배나 더 엄격하게 적용하는 자신만의 품질규격 기준으로 전 세계의 어렵고 까다롭다는 모든 품질규격을 획득했고, 2005년에는 벽돌업계 세계 1위 등극을 자신하고 있다.

아름다운 정신이 아름다운 결실을 맺는다는 평범한 진리를 몸으로 실천해 보인 그의 기업가 정신은 모든 후학들이 본받아야 하지 않을까 싶다.

짧은 지면으로 인해 그의 정신과 업적을 제대로 기록하지 못한 부분이 많은듯하여 웬지 송구스럽기만 하다.

