



꿈은 이루어진다

윤석원

그는 오늘도 새벽공기를 가르며 출근을 한다.

창업 이래 한 번도 어기지 않은 자신과의 약속이다. 가장 먼저 출근하고, 가장 나중에 퇴근하는 사람이 바로 그다. 정신력일 수도 있고 체질이 그러하기 때문일 수도 있다. 어쨌든 오늘도 그는 제일 먼저 출근한다.



꿈은 이루어진다

윤 석 원

1

박주봉은 목포에 다시 내려왔다.

오늘도 그는 혼자였고 밤늦은 시간에 도착했다. 여전히 마음을 정하지 못한 상태였다. 하지만 시간이 없어 이제는 어느 쪽이든 결정을 해야만 했다. 공장인수에 대한 실사작업은 종료된 상태였다. 판정은 ‘불가’였다. 그러나 최종판단은 경영주인 그의 몫이었다. 죽기 아니면 살기고, 망하기 아니면 흥하기라는 극단적인 조건에서 인수하느냐 마느냐의 선택만 남은 것이다. 내일은 답을 줘야 한다.

공단입구로 들어서는데 ‘목포의 눈물’이 흘러나왔다. 그는 자신도 모르게 눈을 감았다. 귀에 익은 노랫말인데도 오늘은 애절하기가 짝이 없다. 마음은 더욱 무겁고 착잡해졌다. 그는 깊은 숨을 내쉬며 기운을 짝악 빼 몸을 낮추어 기댔다.

“아파, 그 한숨소리에 땅이 꺼져볼것소야. 어째서 그리 심난허다요?”

흰머리가 성성한 택시기사가 룸미러를 보며 그랬다. 박주봉은 곧 자세를 바로 하고 아무것도 아니라는 듯 미소로 대답을 대신했다.

“시방, 회사가 심들어서 그렇잖은디 어쩔거시오. 쪼까만 더 전디면 살기가 좋아진당께 참어야지라우.”

택시기사는 또 말했다. 그냥 두면 무슨 억측을 계속할지 모른다. 머릿속이 복잡한 박주봉이지만 그대로 있을 수 없어 무겁게 입을 연다.

“어르신은 언제부터 목포에서 사셨습니까?”

“나-요. 여그서 나서, 여그서 요러케 늙어붙었능감소야. 그거슨 뭐혈라고 묻는대요?”

“고향을 지키는 것이 쉽지가 않다고들 해서요.”

“그러것지라우. 어찌든지 묵고는 살어야 현께요. 근디, 어디서 왔소?”

“인천에서요.”

“그래라우. 어쩐 일로 다, 이 밤중에 내려왔는지 모르것소만, 저러케 불꺼진 공장털이 많은께 다 죽것다고 난리들이어라우. 하여간에 대불공단이 살어나야 여그 사람털도 살것인디 걱정이 태산이랑께요. 그란디 시방, 어디로 가실가고?”

“아, 저기서 좌회전해서요, 그 공장 울타리를 따라 한바퀴 돌아주세요.”

“그 공장도 곧 문 닫는다고 그래쑤는디, 뭘라고 한바꾸를 빼-잉 돌라고 그러요?”

“.....”

말이 길어질 것 같아 박주봉은 머뭇거렸다. 택시기사도 알았다는 듯 자세를 고쳐 앉았다.

마지막으로 한 번 더 공장을 둘러보는 거였다. 미심쩍으면 삼세번 생각하라는 속담이 있었다. 실사 팀도 ‘인수 불가’ 판정을 내렸지만 사회

적인 분위기나 회사 내외의 여론도 부정적이었다. 무엇 하나 유리한 조건이 없는데도, 공장인수를 포기하자니 알 수 없는 미련이 남았다.

‘항구에 맺은 절개 목포의 사-랑’

노래가 끝나고 있었다. 순간 박주봉의 뇌리를 스치는 게 있었다. 그래, 그거였다. 목포의 눈물, 목포의 사랑, 그것 때문에 미련이 남았고 깨끗이 잊어야 할 상황을 가슴에 담고 있는 모양이었다. 어찌 고향이 그리지 않겠는가. 어찌 고향의 일을 외면하겠는가. 그는 택시를 세웠다. 공장 정문에서 기다려 달라고 부탁하고 밖으로 나왔다.

그냥 걷고 싶었다.

밤바람이 차가웠지만 상쾌했다. 실사 팀을 구성해 수차례 내려왔을 뿐 아니라 오늘처럼 혼자도 여러 번 왔었다. 돌아 갈 때 기분은 한결 같이 뒤숭숭했다. 욕심 타이었을까. 그런데 오늘은 여느 때와 다르게 느낌이 좋다. 고향집에 내려온 듯 아늑하고 포근하기까지 했다. 어수선했던 주변도 오늘은 낯설지 않았다.

박주봉의 판단도 일단은 ‘인수 불가’로 기울어 있기는 했다.

‘대기업도 인수하지 않겠다고 고개를 돌리는 판에 중소기업이 무슨 재주를 부리겠다고 손을 내밀어?’

그도 일차적으로는 털어 버렸던 일이다. 박주봉에게는 ‘대주중공업’이 있었다. 대주중공업을 경영하기만도 바빴다. 그런 그에게 느닷없이 화학공장을 인수하라니... 조건을 따지기 전에 우선 아니라는 생각이었다. 그러나 세상사가 그렇게 간단하지만은 아닌 듯 했다. 기회가 늘 주어지는 것도 아닐 것이었다. 그렇다면 좀더 신중하고 냉철한 판단이 필요했다.

그는 자신을 믿고 싶었다.

누구보다 근면하고 성실하며, 얼마나 많은 땀을 흘리며 살았던가. 시련은 늘 있었다. 시련을 견디는 데는 이골이 나 있었다. 그런 자부심이면 인수 못할 것도 없었다. 어쩌면 그동안 열심히 살아온데 대한 보답의 선물일 수도 있었다. 그렇다면 외면만이 능사가 아니었다. 기회는 두 번 다시 오지 않는다. 기회는 새와 같아서 날아가기 전에 잡아야 한다는 말도 떠올랐다. 자신에게 이런 기회가 주어진 것이 하늘의 뜻인지 모른다는 생각도 들었다. 그는 그렇게 꿈과 현실 사이를 오락가락 하며 미련을 버리지 못하고 대불공단에 있는 화학공장 담을 돌고 또 돌았다.

2

산업자원부 고위간부들이 회사로 박주봉을 찾아왔다.

특별한 용건이 없는, 격려 차 방문이라는 사전 연락이었다. 하지만 부담스러운 것은 어쩔 수 없었다. 나랏일 하는 사람들이 할 일이 없어서 인천 공장까지 찾아오는 것은 아닐 터였다. 뭔가 이야기가 있는 것 같은데 감이 잡히지 않았다. 우선 자신과 주위를 둘러보았다. 털어서 먼지 나지 않을 사람이 없다지만, 가능하면 먼지 날 일은 만들지도, 생각하지도 말자는 맹서 속에 살았던 자인이었다. 그만큼 당당하지만 세상은 나만 당당하다고 되는 게 아니었다.

이윽고 그들이 왔다. 환한 웃음과 함께 악수를 나눴다.

“박 사장님, 뵙고 보니 생각보다 훨씬 젊으시네요.”

듣기 좋으라고 하는 말이겠지만 싫지는 않았다. 박주봉은 열심히 분위기를 살폈다. 그들의 표정에 어두운 그림자는 없었다. 그는 마음의 경계를 조금 풀면서 찬사에 답했다.

“그렇습니다. 저한테는 젊음이 가장 큰 밑천입니다.”

“재산을 물려받은 2세 경영인도 아니요, 창업해서 오늘의 대주중공업으로 성장했다고 들었는데 사실인가요?”

“사실이죠. 그렇습니다.”

“참 훌륭하십니다. 이렇게 일찍 성장하기까지 박 사장님만의 특별한 능력이 있었던 것 같습니다?”

“그런 건 없습니다. 그저 열심히 했을 뿐입니다. 덤프트럭 두 대 가지고 밑바닥부터 시작했거든요.”

“박 사장님 성공사례를 자세히 듣게 될 기회가 조만간 있으면 좋겠군요. 오늘은… 찾아 뵈 용건부터 말씀드리겠습니다.”

“그러시죠.”

그들은 그렇게 ‘용건’이라는 보따리를 열었다.

‘국민의 정부’는 공기업 민영화 정책을 실현하는 실무 작업을 진행하고 있었다. 박주봉을 찾아 온 이유는 간단했다. 주식회사 대주중공업이 공기업인 한국종합화학공업을 인수하기를 희망한다는 거였다.

한국종합화학공업은 수산화알루미늄 생산을 위해 정부가 세운 국내 유일의 공장이었다. 수산화알루미늄은 기초 정밀화학제품으로, 그 때까지 전량 수입에 의존하던 상·하수 처리제와 합성세제를 만드는 원료이다. 세탁기용 분말세제, 치약, 화장품 등 일상생활에 많이 쓰이는 화학제품과 인조대리석, 세라믹, 내화물 등 첨단신소재의 원료이기도 하다. 1996년 12월 대불산업단지 내 10만평 부지에 들어섰는데 방만한 운영과 관리 부실, 낮은 품질, 생산성 저하 등등 공기업이 갖고 있는 한계와, 구조적인 문제들이 노출되어 가동 초기부터 청산 가능성이 대두되었던 공장이다. 나라 경제가 IMF 규제를 받는 상황에 처하자 누적적자를 더는 감당할 수 없는 상태가 되고 만 것이다.

정부는 이 공장을 대기업이나 화학 관련 우수기업이 인수해줄 것을 여러 경로를 통해 요청했다고 한다. 다소 어려움을 감내하더라도 공장을 살려야 하는 게 정부 입장이었다. 하지만 아무도 나서지 않았다. 아무리 유리한 조건을 내놓아도 관심을 보이는 기업이 없었다. 시간에 쫓겨 막 다른 길에 이른 정부는 땀흘리라도 하고 싶어 했다. 그러나 공짜로 주어도 받지 않겠다고 난색들을 표했다.

그런 회사를 박주봉의 대주중공업이 맡아달라는 거였다. 박 사장이 말했다.

“우선 이런 기회라도 주시는 것을 영광으로 생각하겠습니다. 현대 지금은 대기업들도 투자를 기피하는 상황입니다. 어떻게 해서 중소기업인 우리 대주중공업이 대상기업 명단에 끼게 되었습니까? 저는 무엇보다 그게 궁금하군요?”

“사실대로 말씀드리지요. 우선은 건설한 중소기업을 찾았습니다. 그리고 젊은 기업인을 찾았습니다. 그렇게 좁혀가다 보니 대주중공업의 박 사장님이 후보자로 선택된 겁니다. 물론 그 공장이 여러 모로 여건은 좋지 않은 상황이지만, 살려보겠다는 의지가 있다면 그렇게 비관적인 것만도 아닙니다.”

“.....”

“결론적으로 정부의 입장은, 건설한 중소기업을 경영하는 젊은 기업인에게 희망을 걸어보자는 뜻입니다.”

산자부 고위관리는 잠시 말을 멈추고 물을 한 모금 마셨다. 박주봉의 답을 기다리는 가슴이 답답한 듯 했다.

“우리가 알고 있는 바로는... 회사가 정상으로 돌아가기까지가 어려움이 많을 겁니다. 노사문제라든가 등등이지요... 그러니까 대기업들이 겁부터 먹고 손발을 든 것이라고 보면 됩니다. 그러나 그건 하나만 알고 들

은 모르는 선택이라고 우리는 생각합니다. 그동안 그 제품은 전량 수입에 의존하던 터라서, 그 구조를 개선하고자 공기업으로 설립한 회사입니다. 수요는 꾸준히 늘고 있습니다. 여러 가지 시행착오 때문에 지금은 실패한 사례처럼 보이지만 성공 가능성이 대단히 큰 품목을 생산하는 공장입니다. 지금의 위기만 잘 견디면 꿈을 이루는 결과가 될 수도 있습니다.”

“꿈을 이룬다구요?...”

정부 측 제의가 너무 호의적이라서 박주봉 사장은 대화 자체에 부담을 느꼈다. 그러나 호기심도 일었다. 그 내용을 한 번 꼼꼼히 살펴보고 싶었다. 그는 또 물었다.

“꿈이라고 하시니까 말씀인데 저는 정말 지금 꿈을 꾸고 있는 느낌입니다. 수많은 중소기업이 있고, 저보다 능력 있는 훌륭한 젊은 기업인이 많을 텐데 어째서 박주봉이 지목되었는지가 더 궁금해지는군요.”

“하하하. 그건 이렇습니다. 자료를 보니 공교롭게도 박 사장님 고향이 그쪽이더군요. 기왕이면 그곳 출신 기업인에게 우선권을 주자는 데 뜻이 모아진 겁니다. 애항심이 있을 테니 더 열심히 해서 그 회사를 살려주었으면 하는 정부의 간절함이기도 합니다.”

“.....”

그렇게 깊이 있는 의논이 사전에 있었던 말인가? 박주봉의 심정은 착잡했다. 대체적인 궁금증은 풀렸다. 상황도 어느 정도 감이 왔다. 정부도 많이 고민하고 초조해 하는 게 보였다.

박 사장은 속고개를 거듭했다. 이윽고 마음을 정했다. 그 만큼 여러 가지를 생각하고 배려한 정부 측 제의라면 검토해 볼 가치가 있다고 박주봉 사장은 판단했다.

“권하시는 대로... 인수를 한다는 전제 하에 실사할 기회를 주시겠습

니까?”

“여부가 있습니까. 하하하. 잘 판단하셨습니다.”

“도와주셔야 합니다.”

“물론이죠. 잘 부탁드립니다.”

굳은 악수를 나누는데 박주봉의 손이 조금 떨렸다. 세상에 공짜는 없다는 만고의 진리를 가슴에 품고 살아 온 박주봉 사장이었다. 그런데도 때때로 그 공짜라는 것에 흔들린다. 그는 가슴속 깊이 간직한 그 격언을 새삼스레 꺼내 새겨보았다.

3

연일 회의를 가졌다.

대주중공업의 이사 및 간부와 노조 측 대표, 계열사인 삼양산업(주)과 구월철강(주)의 간부들까지 참석하는 마라톤 회의가 계속 이어졌다. 안건이 안건인 만큼 신중을 기하지 않을 수 없었다. 잘못되면 모기업까지 다 날라 갈 수 있었다. 모든 의사 표현을 공개적으로 하도록 했다. 철저하게 실익을 바탕으로 한 의견을 제시하도록 했다.

한국종합화학공업 자료는 정부가 제공해 주었다. 항목별로 상세하게 나와 있지만 신빙성엔 의문이 있었다. 그러다보니 우선 공장 실태를 우리 손으로 먼저 파악해 보고 논의를 하자는 안이 우세했다. 한편에서는 자료만 보고 고개를 저었다. 그럴 필요 없다. 이걸 우리 힘으로 안 되는 일이다. 시간만 낭비하는 일이라고 실사를 하는 것조차 반대했다.

반대 쪽 의견을 정리하면 현재 하고 있는 사업, 즉 한 우물만 파자는 거였다.

…우리 대주중공업은 현재 인천에 본사를 두고 시화1공장과 시화2공장, 공주공장, 그리고 두 개의 계열사를 갖고 있습니다. 1988년 설립되어 10년 만에 이렇게 발전할 수 있었던 것은 한 가지 일에 집중하여 주인 의식을 갖고 주어진 업무에 최선을 다한 직원 전체의 피와 땀이 있었기에 가능했다고 봅니다. 때문에 우리는 지금 IMF도 잘 견디고 있다고 믿습니다. 다른 기업을 인수해서 규모를 더 확장할 생각이라면 업종이 비슷한 사업을 택하는 게 옳다고 봅니다. 아직 우리 능력이 부족하지만, 00철강이나 00중공업 같은 동종의 큰 기업을 인수한다면 어려운 가운데도 직원 모두가 환영할 것이고, 얇은 주머니를 털어서라도 힘을 합할 의향이 있을 겁니다. 그러나 화학공장은 아닙니다. 절대 다른 분야라고 봅니다. 만약 그런 공장을 사운을 걸고 인수할 생각이라면 중공업이나 화학이나, 둘 중 하나를 택해야 할 겁니다. 나라에서 만들어 운영한 공장이지만 생산성이 떨어지니 민영화를 시키려는 것이고, 무엇보다 대기업도 인수를 마다하는 판국인데, 왜 우리가 그런 불 속으로 뛰어들어야 합니까.

반대의견은 것처럼 완강했고 다수가 동조했다.

찬성 쪽 목소리도 소수지만 작지는 않았다.

…또 다른 도약을 할 수 있는 좋은 기회라고 봅니다. 지금이, 업종전환을 하지 않으면서 새로운 사업에 재투자할 수 있는 적기일 수 있습니다. 위기를 기회로 살린 일화는 많습니다. 우리에게 그런 제의가 온 것은 분명 기회라고 봅니다. IMF가 우리에게 더 큰 성장의 발판을 제공하는 것으로 받아들일 수 있습니다. 오늘까지 대주 중공업은 급성장했습니다. 하지만 특별할 것 없는 3등일 뿐입니다. 앞으로도 그럴 것입니다. 중공업분야에서 우리가 선두자리를 차지하기에는 너무 거대한 상대들이 많습니다. 중소기업의 한계가 그것입니다. 물론 우리 대주 중공업이 대기

업 수준의 중공업으로 성장하지 못할 이유는 없습니다. 하지만 우리나라 기업풍토에서는 불가능한 일로 사료되며, 대기업 경영방식의 무리한 확장을 할 수 있는 처지도 못 됩니다. 대주중공업은 그냥 현재 자리를 지키면서 내실을 더 다질 수밖에 다른 획기적 방안이 없습니다. 그러다 보면 자칫 매너리즘에 빠질 수 있습니다. 이번 일은 우리에게 도전의욕을 부추기고 활력을 불어넣는 일로 여기기에 부족함이 없습니다. 사운을 걸되 성공 이외의 길이 없다면 큰 도약의 한 방법일 수 있습니다. 지금 우리가 화학공장에 대해 알고 모르고는 문제될 게 없습니다. 공부하고 연구하면 됩니다. 유능한 전문경영인을 찾아내 책임경영을 맡길 수도 있습니다. 무엇보다 그 공장이 국내 유일의 기초정밀화학제품을 생산하고 있다는 점에서 실사를 통해 검토해볼 가치가 있다고 봅니다...

진통 끝에 실사 팀이 구성되어 목포 대불공단에 있는 한국종합화학공업을 방문했다. 인천에서 새벽에 출발할 때는 가벼운 표정들이었는데 목포가 가까워지면서 긴장하는 모습이 역력했다. 물론 박주봉 사장도 함께 갔다. 박 사장에겐 고향 방문이기도 했지만 워낙 오랜만이라 서먹했다. 목포가 처음인 일행과 다를 게 없었다.

신시가지 개발이 시작돼서 썰렁하기 그지없는 외곽지역을 벗어나니 곧 영산강하구언이었다. 시야가 탁 트이자 가슴도 열리는 것 같았다. 잠시 후 대불공단 진입로가 나타났다. 대불공단에 들어서니 다시 가슴이 답답해졌다. 주변은 어수선하기 짝이 없고, 비어있는 부지가 많았다.

현장 정보를 수집하니 대불산업단지 자체에 대해 여론이 비관적이었다. 공단이 조성되어 성공적으로 발전하려면 우선 대기업들의 입주가 많아야 했다. 그래야 관련 중소기업이 들어서고, 뒤이어 다양한 협력업체들이 경쟁적으로 생겨나는 것인데, 30%를 넘지 못하는 열악한 입주 실

적에, 그것도 이름만 대면 알만한 기업들이 아니었다. 직접 눈으로 본 공단상황은 말로 들은 것보다 더 썰렁했다.

하지만 다행인 것은 한국종합화학공장에 들어서는 순간 안도감이 느껴진 것이다. 거대한 시설물과 잘 정리된 건물, 깨끗한 환경이 눈에 들어왔기 때문이다. 그런데 활기 넘치고 분주해야 할 근로자들 모습은 보이지 않았다. 근로자들 대신 ‘민영화 결사반대’ ‘생존권 보장’ 등등의 문구가 쓰인 현수막이 여기저기 걸려 있는 게 보였다. 일반적인 경영보다는 노사문제, 정치적인 문제에 휩싸여 더 진통을 겪는 듯했다.

사흘 동안 상주하면서 실사했다. 실사 팀이 내린 결론은 ‘절망’이었다.

첫째, 공장설립 동거나 설계부터가 무리로 보였다. 당시 수산화알루미늄 전량을 수입에 의존하고 있었기에 정부로서는 시급하게 구조개선을 해야 했다. 수입액이나 양으로 보아 그 제품을 생산할 공장이 우리에게도 필요하다는 결론이었다. 그러나 기술력이 부족했다. 우리 기술만으로는 아무 것도 생산할 수 없었다. 호주에서 기술자와 장비를 끌어와야 했다. 그러자면 공장 규모가 더 커져야 하는데 그만한 규모나 설비를 갖추지 못했다. 그 방면에서는 반 쪽정이 공장이었던 것이다. 그런 상태에서 국고를 더 투자할 수는 없는 상황이 된 것이었다. 현재로선 동일한 제품을 생산하는 외국공장들과 경쟁할 만크이 못 되었다. 정부는 마음만 급했던 것이다. 유럽이나 일본의 기존공장들에 비해 규모를 너무 작게 설계한 것이 애초부터의 문제였다. 태생적 한계를 극복하지 못 한 것은 어찌면 당연한 일로 보였다.

둘째는 앞에서 지적했듯 기술이 없는 것이었다. 수산화알루미늄 생산이 국내에서는 첫 시도였다. 경험자도 기술자도 없었다. 특히 이 분야는

선진국들이 아직 기술이전을 기피하는 첨단 분야였다. 숙련 기술자 등 관련 분야 전문 인력을 구할 수 없다는 것은 보통 문제가 아니었다. 나아가 이를 개선하기 위한 학계나 연구소와의 유기적인 협력체계도 갖추어지지 않은 점, 최신형 설비를 했지만 지속적인 개선과 보완이 필요하다는 점도 모두 문제로 나타나고 있었다.

셋째는 공장을 인수한다면 그와 동시에 도출될 것으로 보이는 구조적 문제들이 있었다.

지극히 부진한 생산성을 어떻게 향상시킬 것이며, 수입제품에 비해 품질이 떨어지는 것은 어떻게 개선할 것이며, 이미 한계를 드러낸 설비 문제와 기술력 부족은 어떻게 극복할 것이며, 비효율적인 인력 조정과 엄청난 에너지를 소비해야 하는 생산구조에서 에너지효율이 떨어지는 허점은 어떻게 보완할 것이며, 부실한 물류관리와 막대한 폐기물 처리비용은 어떻게 감당할 것인가. 현 상태는 모든 유지관리가 고비용 구조를 갖고 있었다.

그런 정도라면 인수를 포기하는 게 나았다. 그래서 실사 팀의 의견은 ‘인수 불가’로 모아졌다. 그러나 박주봉 사장이 받은 느낌은 달랐다. 뭔가 길이 열릴 것 같았다.

이제는 자신도 국가를 위해, 지역 발전을 위해 눈을 떠야 할 시기라고 느끼던 차였다. 정부에서는 대주중공업이 한국종합화학공업을 인수하지 않으면, 엄청난 국고를 들여 만든 공장을 다 때려 부수어 고철로 밖에 내놓을 수 없는 막다른 골목이라고 했다. 그러면 어떤 일이 생길 것인가. 일본은 쌍수를 들며 좋아할 것이고, 그런 다음 제품 값을 터무니없이 올릴 수도 있다. 봐라, 너희 기술로는 안 되는 원료 아니냐, 하면서 큰소리 칠 것이 뻔했다.

박주봉은 심한 갈등을 느꼈다. 차라리 몰랐으면 모를까, 마음만 더 아

봤다. 그는 실사 팀 전원과 대주중공업 임원이 있는 연석회의에서 그들의 건의를 뒤집어 받아들였다.

“인수합시다. 여러분을 믿고 인수하겠습니다.”

일순, 회의장은 찬물을 끼얹은 듯 조용했다. 숨소리조차 들리지 않았다. 그러나 곧 이어 술렁거리기 시작했다.

“인수라뇨?”

“사장님, 인수라고 하셨습니까?”

그러자 박주봉은 비장한 각오로 또렷하게, 선언하듯 말했다.

“예. 분명하게, 여러분을 믿고 인수하겠다고 했습니다. 그렇게 많은 문제점을 지적해낼 수 있는 능력이면, 그것을 해결하는 방법도 찾아 낼 수 있을 것으로 믿습니다. 함께 대주의 새 역사를 창조해 보십시오.”

4

KC(Korea Chemical, 한국화학)는 그런 과정을 거쳐 박주봉에 의해 다시 태어났다.

2001년 6월에 인수하여 대대적인 준비를 마치고 같은 해 8월부터 제품을 생산하기 시작했다. 주위에서는 무모한 일을 벌였다고, 공장을 돌리기도 전에 손발 들고 말 것이라고들 했다. 그러나 일단은 재가동에 성공했다. 이제 물러설 곳은 없었다. 물러날 이유도 없었다. 오직 최선을 다해 앞으로 나갈 뿐이었다.

이윽고 국산 수산화알루미늄이 생산되기 시작했다. 수산화알루미늄은 상·하수 처리제와 합성세제 원료, 일반적으로 많이 쓰이는 세제, 치약 화장품 따위 화학제품의 기초 원료였다. 인조대리석, 세라믹, 내화물 등

첨단신소재의 원료로도 쓰였다. 없어서는 안되는, 매우 중요한 기초 정밀화학제품을 전량 수입에 의존하고 있던 터였다.

보크사이트(bauxite)가 가장 기본이 되는 원료였다. 우리나라에서는 나지 않아 전량 호주에서 수입하는 것이었다. 수입된 보크사이트를 분쇄 공정을 거쳐 탈 규소공정, 용출공정, 정화공정, 석출공정, 여과공정을 거친 다음 창고에 저장되었다가 제품으로 출하하는 식이었다. 설명은 이렇게 간단하지만 실제로는 규모가 엄청나게 컸다. 웬만한 실내체육관 크기의 공정탱크가 설치된 다양한 시설물을 다 돌아보려면 족히 한나절은 발품을 팔아야 한다. KC를 방문하면 공장부지에 엄청나게 쌓여있는 빨간색 흙덩이를 볼 수 있는데 이것이 보크사이트다.

KC에서는 빨강색과 하얀색이 절묘하게 잘 어울리는 것을 느낄 수 있다. 황토색 결정의 보크사이트를 분쇄하고, 열을 가하고, 냉각하는 과정을 거치면 백색분말인 수산화알루미늄이 나오는데, 처음 공정이 시작되는 쪽을 레드 존, 끝나는 쪽을 화이트 존이라 부르는 것도 특이하다. 각 공정의 기계설비는 자동화시스템으로 연결되어 있고 중앙통제실에서 관리하고 있다해서 안전모를 쓴 근로자를 쉽게 볼 수 없는데도, 1년 350일(15일은 정비기간) 밤낮 없이 기계가 돌아가고, 각각의 공정도 잘 이뤄진다는 점 또한 신통해 보였다.

‘열심히 하면 된다.’는 평범하지만 비장한 각오로 시작은 되었다. 그러나 경영은 살얼음판을 걷는 기분이었다. 생산성 향상보다 정신무장이 먼저 필요하다고 박 사장은 생각했다. 할 수 있는 모든 방법을 동원하여 근로자의 정신무장을 강조했다.

예상은 적중했다. 정신무장만으로도 공장인수 전보다 뚜렷하게 품질도 좋아지고 생산성도 향상되었다는 평가가 나왔다. 인수 당시 생산량은

내수 소비의 10%를 넘지 못했다. KC가 돌아가는 상태에서도 90%는 수입하는 실정이었다. 그러나 하루가 다르게 노력한 만큼의 변화는 나타났다. 점점 생산량이 늘어 시장 점유율이 높아지자, 역시 민영화를 잘했다는 찬사가 여기저기서 바람 타고 날아왔다. 물론 이제 막 시작한 상태에서 긴장을 늦출 수는 없었다. 품질은 생각 만큼 쉽게 향상되지 않았다. 품질을 향상시켜야 진정한 경쟁력이 생기는 것인데... 박주봉은 연구소의 필요성을 절실하게 느꼈다.

그런데, KC로 이름을 바꾸고 재가동한지 얼마 안 되어 사건이 터지고 말았다. 민영화된 KC 소식이 일본에 전해지지 않을 리 없었다. 정보를 접한 일본 기업의 KC 죽이기 작전이 시작된 것이다. 이제 막 걸음마를 시작한 KC를 아예 몽개버릴 작정을 한 것 같았다. 일본의 3대 메이커가 국내시장을 초토화하기 위해 담합하여 덤핑 판매를 시작한 것이다.

공장규모로 보나 품질로 보나, 생산량으로 보나 일본이 그렇게 나오면 방법은 없었다. KC에겐 희망의 위기였다. 정상가의 40% 수준까지 덤핑을 하는데 무슨 수로 대항할 것인가. 눈뜨고 도둑맞는 격이요, 가만히 앉아서 죽어야 할 판이었다. 그때가 2002년 6월로, 공장을 재가동해서 1년도 지나지 않은 때였다. 일본을 원망할까, 하늘을 원망할까.

전혀 예측하지 못한 일이었다. 기술이전을 꺼리는 일본의 속셈을 알아차리지 못한 댓가일 수도 있었다. 놈들은 공장 민영화 계획이 실패로 돌아가 공장 설비가 고철덩이로 뜯기는 꼴을 보는 것이 소원이었을 것이다.

“좋다. 그렇다고 내가 죽을까보냐.”

우리 민족도 한다면 하는 사람들 아닌가. 박주봉도 한다면 하는 사람의 하나였다. 힘으로 장난치는 놈들 앞에서는 누가 오래 버티느냐가 승패를 가르는 일이었다.

물론 박 사장은 아직 중소기업 대표였다. 일본 기업의 공격은 중소기업 능력으로는 감당할 수 없을, 파상적인 힘이었다. 그렇게 하여 일어나려던 KC가 다시 무너지면, 놈들은 시장을 장악한 뒤 그동안 덤핑 판매로 입은 손실의 보전을 위해 값을 두 배로 올리는 등, 한국 시장을 마음대로 유린할 것이 뻔했다.

일본 업체들의 무차별 덤핑 판매는 달이 지나도 계속되었다. 자유시장 경제 체제에서 당할 수가 없었다. 품질에서도 밀리는 KC 제품인데 단가에서도 경쟁이 안 되니 팔리지 않았다. 공장 내 야적장에 재고가 산더미 같이 쌓여만 갔다. 그래도 팔려면 원가에도 못 미치는 가격을 감수해야 했는데 그럴 수는 없었다.

재고가 급증하고 적자판매가 계속되자 당장 운전자금에 위기가 왔다. 동시에 재고 때문에 생산을 중단해야 하는 상황에 몰렸다. 생산 설비를 하루 멈추면 3천만 원의 순손실이 생긴다. 전면 가동을 중단하면 3억원의 에너지 손실비용이 발생한다. 뿐인가, 인건비를 비롯한 고정비의 원가 부담이 높아져 출하가를 높여야 했다.

문제는 거기서 그치는 게 아니었다. 경영이 어렵다는 소문이 돌자 KC에 원료 및 각종 자재를 납품하는 거래 선들은 납품을 기피하거나 현금 거래를 요구했다. 경영을 둘러싼 모든 상황이 최악의 사태로 치달았다. 갈수록 위기의 악순환이 꼬리를 물고 이어졌다. 기어코 끝장을 보려는 듯 일본 업체들의 무차별 덤핑은 도를 더해 갔다.

마침내 근로자들 급여를 지급하지 못하는 상황에 이르렀고, 아픈 가슴을 피눈물로 쓸어내리게 되었다. 잔인하게도 놈들은 이러한 상황을 바라보고 고대했을 텐데 말이다.

이렇게 죽을 수는 없었다.

박주봉은 위기를 극복하기 위해 모든 임직원과 필사즉생의 각오로 모든 대항 방법을 찾아보기로 했다. 안으로는 비상경영을 선언하는 한편, 밖으로는 위기 발생의 근원인 일본 업체들의 무차별 덤핑판매를 근본적으로 막기 위해 무역위원회에 제소를 했다.

일본 정부까지 나서서 일본 업체들은 옹호했다. 전력을 기울여 반박했지만 무역위원회는 KC의 손을 들어주었다. 고율의 덤핑이 인정된다며 일본 업체에게 반덤핑관세 부과조치를 내린 것이다. 박주봉은 어둠 속에서 한 줄기 빛을 발견한 심정이었다. 사필귀정이었다.

때를 놓칠세라 박주봉은 이 기회에 그동안 미뤘던 구조조정을 강도 높게 단행했다. 공장혁신에 착수했다. 회사가 존폐의 위기에 처했음을 피부로 느낀 노조는 적극적으로 협조하지 않을 수 없었다. 노사가 하나 되어 합리적으로 위기극복에 나선 것이다. 인수 당시 인력은 상주인원은 임원을 포함, 300명이 넘었었다. 그 숫자를 반으로 줄였다. 그 결과 적은 인원으로 최대의 이윤이 창출되었다. 인력은 반으로 줄었는데 생산성은 오히려 60%나 향상되었다.

생산성의 대폭향상을 위해서는 기술적 기반을 확보했다. 그 방면의 세계적인 엔지니어를 초빙하고, 국내학계와 산학협동 체계를 구축, 연구인력을 확보해서 본격적인 연구소를 설치, 운영하기 시작했다.

막대한 에너지비용 해결 방안도 찾아냈다. 에너지혁신을 이루지 않고는 생산성향상은 불가능한 공장구조라서 서둘렀다. 잔열을 최대한 회수해서 재사용하는 방법을 찾아내고, 보온과 에너지손실 부위를 열 저감설비로 개선하자 에너지절감도 만족할 수준에 도달하게 되었다. 박주봉은 점점 하면 된다는 자신감을 다졌다.

곧이어 물류관리 개선방안도 나왔다. 원료, 제품, 잔사물 등 연간 50만톤 이상의 거대한 물류 수요에 대한 관리가 부실한 것도 심각한 문제

의 하나로 지적되었다. 박주봉은 모기업인 대주중공업의 물류역량을 지원 받아 직접 관리하게 했다. 물류의 생명은 신속하고 정확한 데 있었다. 원료반입과 제품배송 및 기타 물류가 직접 이뤄지니 그 효과는 상상을 초월할 지경이었다. 유통은 신속해지고 비용은 30%나 절감되었다. KC 뿐 아니라 거래처까지 물류비용이 절감되고 제품 배송은 배로 빨라지니 1석 3조, 1석 4조의 효과였다.

연구소가 설치되면서 첫 과제로 잔사물(폐기물)의 부가가치를 높이는 연구가 시작되었다. 잔사물을 처리하는 비용이 연간 30억 원이나 된다는 사실은 놀라움이었다. 잔사물이 인체에 무해한데도 돈 들여서 버리기에 급급했다는 것은 그 만큼 연구하지 않았다는 이야기였다. 재활용하는 방안을 찾으면 찾을 수 있을 것 같았다. 적조 구제나 인공어초, 벽돌이나 바닥재, 안료나 매립복토재 등에 재활용 가능성은 충분했다. 잔사물의 다면적인 재활용 방안 연구 결과가 나오면 마당 쓸고 돈도 줍는 격이 될 것이다.

공장 설비의 유지관리비를 절감하는 방안도 모색되었다. 우선 상주하는 협력업체 제도를 폐지했다. 공무와 생산 협업체제를 구축하고, 구매와 재고관리의 적정화를 도모하니 연간 총비용 대비 40%를 절감할 수 있었다.

반덤핑 관세 부과로 일본 제품의 무차별 덤핑이 제한을 받게 되고, 내부적으로 강도 높은 구조조정과 공장혁신으로 비상 경영을 한 노력은 몇 달 지나지 않아 곳곳에서 열매를 보여주기 시작했다.

가장 흐뭇한 것은 품질이 향상된 것이었다. 높아진 품질을 인정받자 경쟁 업체를 물리치고 2003년 상반기부터는 양질의 소성알루미나를 중국에 수출하게 되었다. 국내 시장 점유율도 세 배나 높아졌다. 단 시일 내 이런 성과를 이뤄낸 것은 꿈같은 일이었다.

이제 KC는 그간의 경영위기를 벗어나 새롭게 도약하고 발전할 수 있는 발판을 마련했다.

외국제품에 비해 전혀 손색이 없는 백색분말의 수산화알루미늄도 생산에 들어갔다. 이에 힘입어 연간 총생산 규모는 크게 증가했다. 2003년엔 45%나 증가했고, 2004년에는 63% 증산과 매출액 1,056억원을 목표로 정했다. 언제 덩핑 문제로 고사 위기에 처했었던가 싶게 KC는 의연한 기업으로 우뚝 서게 되었다.

물론 또 다른 내우외환이 없으리라는 보장은 없다. 그러나 위기를 극복하고 다시 일어난 KC는 같은 어려움을 두 번 겪지는 않을 것이다.

박주봉은 아직 젊다. 더 젊어질 수도 있고 영원히 젊을 수도 있다. 하면 된다는 신념과 이루고 말겠다는 정열이 있기 때문이다. 꿈도 크다. 그의 꿈은 곧 KC의 꿈으로 연결된다.

이젠 중공업 경영인이라기보다 기초 화학분야 경영인이 되었다. 관련 서적도 많이 보고, 시장 정보도 꼼꼼히 살피고 있으며, 자문에도 열심히 귀를 기울이고 있다. 현재의 꿈은 보다 부가가치 높은 신기술 제품을 개발하는 데 있다. 현재에 비해 획기적으로 진보된 고백색, 고순도의 수산화알루미늄과 소성알루미나, 용융알루미나 개발에 박차를 가하고 있다. 효율성 극대화를 위한 설비 보완도 병행 추진하고 있다. 계획대로라면 2007년부터 재무구조가 개선되어 2010년에는 남부럽지 않은 기업이 될 전망이다.

건강한 기업이 되어야 한다는 점도 박주봉의 가슴에 있다. 생산성을 높이고, 원가를 절감하고, 품질을 향상시키는 노력만이 전부가 아님을 그는 익히 알고 있다. 노사가 협력하는 문화가 정착할 수 있도록, 그래서

‘보람과 성취’라는 특별한 소득을 노사가 나눌 수 있도록 대화의 광장을 마련하고 있다. 편안하고 안전한 일터이면서, 높은 성장률로 우리사주를 통한 재산 증식까지 도울 수 있는 경영을 염두에 두고 있는 것이다.

거듭 태어난 KC는 이미 환경친화기업으로 이미지를 개선했다. 지역 경제발전에도 일익을 담당하게 되었고 나아가 지역 문화발전에도 투자할 계획을 갖고 있다. 기초 정밀화학제품인 수산화알루미늄 및 알루미나를 생산하는 국내 유일한 공장으로서 막대한 수입 대체효과는 물론이고, 이제는 수출로 외화획득에도 한 몫 하고 있다. 꿈을 하나씩 이뤄내고 있는 것이다. 하면 된다는 자세로 꿈을 일구는 박주봉과 KC 임직원들이 한마음으로 일궈낸 보람과 성취가 아닐 수 없다.

5

그는 오늘도 새벽공기를 가르며 출근을 한다.

창업 이래 한 번도 어기지 않은 자신과의 약속이다. 가장 먼저 출근하고, 가장 나중에 퇴근하는 사람이 바로 그다. 정신력일 수도 있고 체질이 그러하기 때문일 수도 있다. 어쨌든 오늘도 그는 제일 먼저 출근한다.

해외출장이 연중 반이고, 국내에 있을 때도 새벽에 나오고 밤중에 들어간다. 그렇게 살다보면 다른 한쪽에 희생이 따른다. 가정이다. 가정만 생각하면 그는 말을 잃는다. 군말 없이 지켜봐 주는 식구들이 그저 고마울 따름이다. 미안하기도 하다. 하지만 넓게 보면 그의 가족은 아내와 자식뿐이 아니다. KC를 비롯해서 대주중공업, 계열사의 모든 임직원이 다 그의 가족이다. 그렇게 보면 그는 가족에게 소홀한 사람이 결코 아니다 오히려 큰 사랑을 나누고 있다.

그렇게 스스로 위안하면서 박주봉은 회사에 도착했다. 어느새 선선해진 새벽공기 탓인지 기분도 여느 때보다 상쾌하고 걸음도 가볍다. 오늘의 스케줄부터 확인한다. 산업자원부 장관과 점심약속이 잡혀있다. 이제는 당당하게 만날 수 있을 것 같다. 건강한 사주의 모습을 보여주자고 다짐한다.

아침 7시, 임원회의에 참석하고, 또 부서별 또는 팀원 간 회의가 끝나야 대외 일정이 시작된다. 늘 빠빡한 일정 때문에 몸이 열 개라도 부족할 때가 많다. 하지만 그는 즐겁게 뛰다. 그렇지 않으면 쓰러지고 말 것이다.

해외출장을 갈 때도 일정을 빠듯하게 짠다. 너무 줄이다 보니 비즈니스를 위한 저녁식사를 하루에 두 번, 세 번 하는 일도 생긴다. 스스로도 바보 같은 짓이다 싶을 때도 있지만, 최소의 시간과 비용으로 최대의 효과를 내야 한다는 자신의 원칙을 어길 수가 없다.

서울사무소에 들러 업무를 정리한 다음 약속장소로 향했다. 언제나와 같이 10분 먼저 도착한 그는 마음을 차분하게 다스린다. 비즈니스에서는 성급한 만큼 손해라는 사실은 스스로 터득한 철학이다.

장관과 동행한 사람은 둘이었다. 다 안면이 있었다. 기업 인수과정에서 몇 차례 만났던 산자부 고위간부와 산업은행 임원이었다. 산자부 간부가 그를 장관에게 소개했다. 장관은 손을 내밀었다.

“아, 박주봉 사장님이시군요. 진작에 만나보고 싶었습니다.”

“장관님을 뵙게 되어서 영광입니다.”

박주봉은 두 손으로 장관의 손을 잡았다. 느낌이 따뜻하다.

“바쁘실 텐데, 이렇게 시간을 내주시니 오히려 우리가 고맙지요.”

“감사합니다.”

“결국 큰일을 해내셨더군요. 정말 수고하셨습니다. 해서 이렇게 점심이라도 하고 싶었습니다.”

“다 도와주신 덕분이라고 생각합니다.”

“역시 겸손하시군요. 그동안 서운했던 부분도 많았다고 들었는데요.”

“그렇지 않습니다. 그저 하늘의 뜻으로 알고 열심히 했을 뿐입니다.”

“그렇게 떠밀 듯이 민영화 시켜놓고, 정부도 많이 걱정했습니다. 그러나 박주봉 사장님이 잘 해내신 겁니다. 당초에 우리가 생각했던 것보다 훨씬 잘 하고 계십니다.”

“과찬이십니다. 이제 겨우 숨을 내설 정도입니다. 더 열심히 해야만 합니다.”

“당연하겠지요. 하여튼 감사합니다. 거듭 말씀드리지만 정말 잘 해냈어요. 나라를 위해서도 큰일을 하신 겁니다. 만약 그걸 포기했다라면 정부는 얼마나 황당했겠어요. 어디 국고손실뿐이겠습니까. 그 파장이…”

듣고 또 들어도 괜찮을 찬사와 격려가 수없이 되풀이 되었다.

박주봉은 모처럼 즐거운 식사를 했고, 어쨌든 열심히 살고 있는 걸 공증 받은 것 같아 기분이 좋아졌다. 수천억 원의 지원자금보다 더 힘이 되었고, 더한 용기를 얻는 듯한 기쁨을 느꼈다. 창업 이래 오늘처럼 가슴이 팍 차는 기분을 몇 번이나 느꼈을까.

다 지나버린 이야기지만, 너무 힘들고 정말 어려울 땐 정부가 원망스럽기도 했다. 열심히 해보겠다고 죽기 살기로 뛰다 벼랑 끝에 몰려 도움을 청하면 고개를 돌리곤 했다. 느닷없이 공기업을 인수하게 해놓고 나 몰라라 하는 데는 기가 막히지 않을 수가 없었다. 눈뜨고 사기 당하는 기분이 그럴 것이었다. 하지만 세상에 부지런한 거지는 없다. 극복과 성공은 노력하는 자의 것이다. 인내가 없는 노력은 없다. 박주봉은 칭찬을 들을수록 이제부터 더 열심히 해야 한다는 다짐을 가슴에 새겼다.

2004년 9월 1일은 대주중공업 창립 16주년 기념일이었다.

기념식에서 박주봉은, 파워비전을 선포하고 2010년까지 매출 1조원 달성을 경영목표로 삼았다. 또 하나의 꿈을 펼쳐놓은 것이다. 그는 선포식에서 이렇게 말한다.

“성실하지 않으면 신용을 얻을 수 없습니다. 노력하지 않으면 실적을 올릴 수 없습니다. 그런 평범한 진리를 잊지 말고, 회사의 비전과 가치관에 부합하는 윤리적이고 도덕적인 대주인(大周人)이 되어 힘을 하나로 모으고, 대주의 저력이 세계로 뻗어 가는 데 한 분 한 분이 견인차 역할을 할 수 있도록 임직원의 부단한 노력을 다시 한 번 당부합니다.”

9월로 접어드니 유난히 더웠던 여름도 한 풀 꺾인 것 같다. 계절의 순환이라는 자연 법칙이 새삼 절대적인 힘으로 다가온다. 그래, 그렇게 기세등등하던 더위도 절정에 이르러서는 가을의 눈치를 본다. 가을은 또 겨울이 버티고 있다는 사실을 의식하지 않을 수 없다. 자연의 섭리는 적절한 시기에 그 자리를 양보하는 미덕을 발휘하기 때문에 위대한 것 아닐까.

박주봉은 달라진 자기 모습을 본다. 사람은 질서보다 무질서에 더 매력을 느끼고, 모이기보다 흩어짐으로 향하는 속성이 강하기 때문에 늘 슬픈 존재라 여기던 때가 있었다. 지금은 아니다. 무질서와 해체가 아닌 화합과 창조를 꿈꾼다. 생명이 있는 한 그 꿈이 계속되기를 희망하고 있다.

KC주식회사(한국화학, www.kccorp.co.kr)의 모기업인 주식회사 대주중공업은 1988년 창사 이래 스테인리스강관, 철 구조물 및 BH 제작, 플랜트건설, 항만하역, 운송 등 다양한 업종으로 경영 개선을 거듭하고 있다.

계열사 구월철강(주)은 1989년 설립된 에너지절약 선도 기업이다. 주력제품은 냉난방용 단열이중보온관, 상하수도용 이중보온관, 고온스팀배관, 온천수 등 온도에 민감한 화학물질의 이송에 사용되는 관을 생산하고 있다.

계열사 삼양산업(주)은 1992년 설립한 철가공업체이다. 건설현장의 구조물철거과정에서 발생하는 철스크랩을 수집, 정제, 가공하여 철강재 주원료로 인천제철에 5만여 톤을 납품하고, 시화공단하치장운영을 정점으로 연 10만여 톤의 매출을 올리고 있다.

박주봉 사장은 2004년 10월 중소기업청으로부터 <수출중소기업인 賞>을 수상하였으며, 2004년 11월 3일 '무역의 날' 에는 <3천만불 수출탑>을 수상했다.