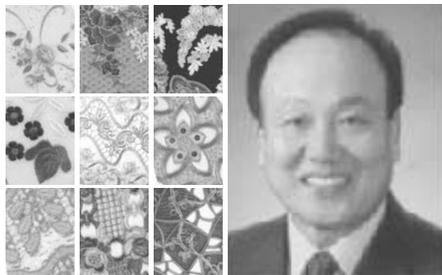




# 푸른 하늘에 수(繡)를 놓아 곽의진

‘그 우아함, 그 고상함, 그 청순함.’

벨벳은 그랬다. 여성을 가장 여성스럽게 만들어 주는 옷감이었다.  
여성을 가장 우아하게 만들어 주는 옷감이었다.





## 푸른 하늘에 수(繡)를 놓아

곽 의 진

여행용 큰 가방을 들고 현관문을 나선 강원은 먼저 승용차에 올라타고 아내 순미를 기다렸다. 잠시 후, 순미는 상기된 표정으로 나왔다.

“강릉행입니다. 함께 가지지요.”

강원은 운전석 옆 자리 문을 열어주며 순미에게 말했다.

“아유. 친절하신 기사님.”

순미는 강원의 장난기 섞인 친절에 미소로 답하며 차에 올라탔다.

“천만예요. 이렇게 아름다운 여인이 동행해 주셔서 영광입니다. 자 그럼, 출발합니다.”

강원은 가속기 위에 발을 얹고 천천히 힘을 가했다. 강원의 차는 미끄러지듯 주택가를 벗어나 강릉으로 방향을 잡았다.

1974년 4월, 결혼 일주년을 맞은 강원 부부는 그렇게 강릉으로 여행을 떠났다.

과중된 업무와 혼잡한 도시를 벗어난다는 것만으로도 기분은 상쾌했

다. 거기에 사랑하는 아내와 오붓한 시간을 갖기 위한 여행이니 바쁘게만 살아온 강원에게는 특별한 시간이었다.

아내 순미의 기분은 강원보다 더 할 것이었다. 순미는 말보다, 운전하는 강원의 손을 슬그머니 잡는 것으로 자신의 기분을 전했다.

강원은 순미의 기분을 안다는 듯 카 오디오에 비발디의 ‘사계’ 테이프를 꽂았다. 곧 ‘사계’ 중 봄의 소리가 차안 가득 퍼졌다. 강원은 봄의 멜로디를 흥얼거렸다.

차창으로 비쳐가는 풍경은 푸른 강줄기를 벗어나 연록색의 터널을 보여주었다. 겨우내 긴 기다림으로 침묵하고 있던 천지만물이 서서히 눈을 뜨며 봄을 준비하는 터였다.

“이번 여행은 2박 3일입니다.”

강원은 여전히 익살을 섞어 말했다.

“강릉이지만 해외여행만큼 즐겁게 해드리겠습니다. 그렇다고 이번이 전부는 아니겠죠. 다음을 또 기대해도 됩니다.”

“감지덕지입니다.”

순미는 강원의 말보다 차창을 비쳐 지나가는 바깥 풍경에 마음을 뺏기고 있었다.

남편은 회사에서 가장 바쁜 사람 중 하나였다. 중요한 자리를 맡고 있어 잠시도 자리를 비우면 안 된다는 것을 알고 있었다. 그런 그가 2박 3일 시간을 냈다는 것은 정말 그것만으로도 감지덕지할 일이었다.

“그렇게 말해주니 고마워.”

강원은 순미의 손을 잡으며 고개를 돌려 그녀의 얼굴을 보았다. 보스스 일어난 귀밑 솜털이 새삼스럽게 예뻐다.

“고맙긴요. 진심인 걸요.”

아내의 볼이 약간 붉어지는 게 느껴졌다. 강원은 미소를 지었다.

대학 졸업 후, 남정물산에 취직하는 것으로 강원은 섬유와 인연을 맺었다. 남정물산은 섬유업계에서 정상급 회사였다. 수출이 정부의 최대 정책이던 시절, 남정물산은 섬유 수출로 발전 도상의 한국 경제에 한 몫하는 기업이었다.

컴퓨터는 물론 팩시밀리, 복사기도 없던 1960년대 말이었다.

공장은 대구에 있었고, 수출 업무는 서울 사무실에서 보고 있었다. 수출과 판매를 총괄하고 있던 강원은 걸핏하면 첫 버스를 타고 대구에 내려가 업무를 봐야 했다. 그리고 막차를 타고 서울에 도착하면 온 몸은 물 먹은 솜이 되어 기진맥진이었다.

그러나 강원에겐 굳건한 체력에다 젊음이라는 무기가 있었다. 또한 독수리처럼 비상할 수 있는 야심과, 사리를 분명히 따지는 지성과 주위 사람을 이해하고 사랑할 수 있는 덕성을 겸비하고 있어, 스스로 심신이 건강한 남자라는 자부심을 갖고 있었다.

무엇도 두렵지 않았다. 어떤 일도 거침없이 해낼 수 있다는 자신감으로 주어진 일에 임했다. 국내 굴지의 섬유산업체를 이끌어 간다는 자부심도 있었다. 하지만 자만하지는 않았다. 항상 최선을 다하는 모습이 강원의 이미지였다.

야망이 있었기 때문이었는데는 모른다. 야망이 큰 만큼 밤낮을 구별하지 않고 주어진 일에 온 몸을 던졌는지도 모른다. 어쨌든 강원은 수출 일선의 실무를 겸하면서 섬유업계 최고 엘리트 사원으로서의 실력을 유감 없이 발휘했다.

그는 일이 좋아서 열심히 한다는 말을 잘 했다. 강원은 정말 일을 좋아하는 것 같았다. 때문에 연애 한 번 변변히 못 해보고 삼십을 앞둔 처지

가 되었었다. 당시로서는 노총각이라 할 스물여덟에 친지의 소개로 아내 순미를 만났는데, 그들은 첫 눈에 서로에게 마음을 빼앗겼고 곧 결혼했다.

결혼한 이듬해 강원은 남정물산 부사장으로 승진했다. 약관 29세였다. 강원은 복덩이 아내가 안겨 준 선물이라며 순미를 더욱 사랑했다.

부사장으로 내정되었다는 소문이 돌자 임직원들은 ‘지나친 파격 승진’이라며 그 배경과 동기를 궁금해 했다. 물론 강원의 탁월한 능력을 부인하는 사람은 없었다.

“능력은 있지만 경험이 부족하지 않을까?”

우려하는 소리도 있었다.

“아냐, 사장님 안목이 대단한 거야!”

일부는 강원을 부사장으로 발탁한 남정물산 사장의 결단과 안목을 추켜세웠다.

강원의 부사장 승진은 곧 현실이 되었다.

그런데 정작 강원에게는 부장이자 부사장이다 하는 개념이 크게 없었다. 그냥 일할 뿐이었다. 부사장이 되어서는 좀 더 큰일을 처리하는 것 뿐이었다. 업무가 광범위해지고, 결재할 일이 많고 중대해졌음에도 불구하고 그의 일처리는 침착하고 깔끔했다. 조금도 부족함 없이 부사장 임무를 완벽하게 해내는 것이었다. 그러면서 한편에서는 입사 초년생의 자세를 그대로 견지해서, 말단 사원과 어깨를 나란히 식사도 하고 제품에 대해 토론도 하면서 회사 발전을 위한 최선책을 강구했다. 평일에는 서울에서 일했고 주말에는 대구 공장에 가서 일했다.

강원 부부는 강릉 경포대, 바다가 한 눈에 내려다보이는 언덕의 작은 호텔에 여장을 풀었다. 순미는 바다로 향한 유리문을 열었다.

“와, 이 싱그러운 바다 내음 좀 맡아봐요.”

아내의 얼굴이 웃음꽃이 되었다.

“그렇게 좋아?”

“그럼요. 이 해풍, 그리워하던 바다 냄새…”

“그래, 실컷 마시고 마음껏 취해 봐.”

어린아이처럼 좋아하는 아내를 보며 강원은 강릉에 오길 참 잘했다고 생각했다.

“고마워요.”

순미는 여행 가방을 푸는 강원을 바라보며 생글생글 웃었다. 진심으로 고마운 것이다.

“됐습니다. 그렇게 매혹적인 웃음으로 유혹하지 마시고 식사나 하러 나가시지요.”

대충 가방 정리가 끝나자 강원은 말했다.

“그렇군요. 너무 행복해서 배고픈 것도 잊었네요.”

아내는 두 손으로 배를 만지며 정말 속이 비었다는 시늉을 했다.

“무얼 먹을까?”

“무엇도 좋아요. 바다가 한 눈에 보이는 창가에 당신과 앉아 먹기만 하면 되요.”

“좋아, 그러면 와인을 곁들인 근사한 저녁을 먹을 수 있는 곳으로 가지.”

그들은 호텔 2층에 있는 레스토랑으로 갔다. 화려하게 치장되진 않았지만 공간이 넓고 쾌적했다. 무엇보다 통유리로 된 창이 있어서 한 눈에 바다가 보였다.

“어서 오세요.”

정갈한 유니폼의 여종업원이 반갑게 그들을 맞아 안내했다.

“이리 오세요. 이쪽 창가에 앉으세요.”

“고마워요.”

순미는 친절한 여종업원에게 미소로 답했다. 자리에 앉은 강원은 바다를 보았다. 사양(斜陽) 빛이 하늘을 물들이고 바다도 물들이는 해질녘이었다. 동해의 노을도 아름다웠다. 한 떼의 바다물새가 노을빛으로 물든 하늘가를 날았다. 흰빛과 잿빛을 가진 붉은 부리의 갈매기는 노을빛을 받아 털갈이를 하곤 했다.

먼 파도는 느린 움직임으로 출렁거렸다. 하늘을 날던 바다물새도 짙은 잿빛으로 털갈이를 하더니 흐르듯이 멀리 사라졌다. 강원의 시선은 갈매기를 쫓고 있었다. 갈매기 나는 풍경이 붉은 노을과 절묘하게 어울려 춤추는 것처럼 아름다웠다.

‘옷감을 저 하늘처럼 염색할 수 있다면...’

구름 한 점 없는 저녁 하늘을 보며 강원은 옷감을 생각했다.

‘노을 색깔 섬유. 노을 빛 수를 놓은 섬유...’

만약 노을 빛을 그대로 재현한 옷감을 만든다면 참 잘 팔릴 것 같았다.

“뭘 그리 골똘히 보고 있어요?”

한참 창밖 풍경을 보고 생각에 빠져있는 강원에게 아내가 물었다.

“응, 하늘. 저것 봐요. 아름답지? 저 하늘같은 색깔의 옷감을 만들 수 있다면 얼마나 좋을까 생각했어. 거기에 갈매기를 수놓을 수 있다면 금상첨화겠지?”

강원은 웃으면서 말했다.

“에유, 오나가나 일. 여기까지 와서도 일이에요? 대단한 직업병 같아요.”

“상상력을 풍부하게 하는 직업병은 좋은 병이야.”

“아무리 그렇지만…”

여종업원이 메뉴를 들고 왔다. 강원은 메뉴를 받아 보더니 아내에게 넘겨 주었다.

“당신이 원하는 걸 시켜요.”

“제가 뭘 알아요. 그냥 시키세요.”

아내는 메뉴를 보지도 않았다. 할 수 없이 강원이 메뉴를 퍼들었다.

“나와 함께라면 무엇이든 좋다고 했지.”

아내는 고개를 끄덕였다.

“그럼… 모든 생선 하나, 와인 한 병, 그리고 새우튀김.”

강원은 그렇게 주문하고 아내를 보았다. 어쩌냐고 묻는 것이다.

“좋아요. 너무 행복해서 눈물이 나올 것 같아요.”

그들은 순간순간, 장난기를 섞어 말했다. 결혼하여 살면서 익숙해진 그들만의 제스처였다. 순미는 손가방에서 손수건을 꺼내 우는 시늉까지 했다.

“그건 오버 액션입니다.”

“남의 순수한 감정을 오버라니요. 섭섭한데요.”

순미는 손수건에 코푸는 시늉을 했다.

“아아, 그 예쁜 손수건에 코를 풀다니…”

강원은 손사래를 치며 말했다. 그 손수건은 강원이 순미 생일에 선물한 것이었다. 백화점에 시장 조사차 나갔다가 레이스가 고운, 그리고 예쁜 장미가 수놓인 일제 손수건이 하도 눈길을 끌어서 하나 샀던 것이다.

“이번엔 당신이 오버액션였어요.”

순미는 시늉만 했지 깨끗한 손수건을 보이며 생긋 웃었다.

“하하하. 그리고보니 우린 오버액션 부부네.”

“아유. 다른 사람들이 보면 닭살 부부라 할 거예요.”

그들은 마주보며 깔깔깔 웃었다. 주문한 음식이 테이블에 놓여졌다.

순미가 먼저 탁자 위에 삼각으로 세워져 있는 냅킨을 펴서 무릎 위에 깔았다. 자잘한 들꽃을 수놓은 냅킨이었다. 순간 강원의 눈이 반짝 빛났다. 오늘따라 수사 특별하게 보이는 것이 이상할 정도였다. 강원은 반사적으로 자기 몫의 냅킨을 펴 들고 찬찬히 보았다.

“뭘 그렇게 열심히 보세요?”

순미는, 음식은 뒤로 하고 냅킨을 이리저리 살펴보는 강원을 의아한 눈길로 보았다.

“그래! 이거야.”

강원은 느닷없이 탁자를 손으로 쳤다.

“네?”

순미는 영문을 알 수 없었다.

“이거야!. 바로!”

강원은 얼굴에 함박, 웃음까지 지으며 혼자 중얼거렸다.

“뭐가 이거예요? 저한테도 가르쳐 줘요.”

순미는 궁금해서 채근했다.

“아까 그 손수건 잠깐 줘 봐.”

“왜요?”

강원은 점점 더 알 수 없는 말을 했다. 순미는 손수건을 꺼내 그에게 건넸다. 손수건을 받아 든 강원은, 거기 수놓인 장미와 냅킨에 수놓인 들꽃을 번갈아 보았다. 그제야 순미는 강원의 관심사가 무엇인지 알아차렸다.

수, 자수(刺繡)였다. 섬유회사 부사장인 그가 관심을 갖는 것은 신선한 생선회보다, 사랑의 빛깔인 붉은 와인보다 자수였다.

“손수건은 기계 자순데 냅킨은 손 자수 같네. 그렇지?”

“네. 그런 것 같아요.”

순미는 강원이 하도 진지하게 물어오자 고개까지 끄덕였다.

“이거야. 자수! 원단에 자수를 놓아 제품을 고급화 하는 것... 그러면 섬유질의 질이 높아지겠지?”

“그렇긴 할 거예요.”

강원은 다시 창밖을 보았다.

“여보, 난 지금, 저 하늘에 구름이며 갈매기를 수놓는 상상을 했소.”

“어머, 그럴 수만 있다면...”

순미는 두 손을 모으며 탄성을 냈다. 수는 그녀에게도 낯선 것이 아니었다. 예전 처녀들은 방에 들어 앉아 자수를 놓는 것이 흔한 일이었다. 베개 커버, 상보, 책상보, 손수건 등 밋밋한 원단에 정성껏 수를 놓아 고급스런 분위기를 연출했다. 손으로 일일이 한 땀, 한 땀 놓는 수는 양산이 되지 않는, 일종의 작품처럼 인식되었었다. 순미가 받은 손수건은 일본에서 만든 것인데 기계 자수였다. 자수를 대중화 시킨 것이다. 그건 원단의 품격을 고급화 시키는 훌륭한 수단이었다.

“우리나라도 이런 게 있으면 좋겠지?”

“그럼요. 우리나라 사람들이야 말로 자수를 얼마나 좋아하는 데요.”

강원의 말에 순미는 맛장구를 쳤다. 강원은 순미의 말을 귀담아 들었다. 아니 마음에 새겼다.

“내가 한번 시도해 볼까?”

강원은 그렇게 말하며 은근히 순미의 표정을 살폈다. 순미는 말을 잘 알아듣지 못하는 것 같았다.

“뭘요?”

“자수를 대중화하는 사업 말야.”

“사업이요?”

일순, 순미의 눈이 커졌다. 그러나 곧 놀란 표정은 지워졌다.

“사업은 잘 모르겠어요.”

순미로선 솔직한 말이었다. 순미는 사업은 몰랐다.

강원은 회심의 미소를 지었다. 뭔가 든든한 아이디어를 얻은 기분이었다. 아내와 함께 와인을 곁들인 그날의 저녁 식사는 풍요로운 미래를 예감케 하는 멋진 시간이었다.

강원은 그날 밤 잠을 이루지 못했다. 밤이 이속하도록 아내 순미의 고른 숨소리를 음악 삼아 들으며 생각에 열중했다. 내면에서 뜨거운 열정이 솟아나 잠을 이루지 못하게 했다.

창밖이 희뽁해지면서 새벽이 열리자 강원은 살며시 침대를 벗어났다. 순미가 깨지 않게 조심조심 옷을 입었다. 해맞이 하러 가고 싶었다. 방을 빠져나온 강원은 주차장에 놓아둔 차를 꺼내 낙산사 쪽으로 방향을 잡았다. 동해의 해돋이 중 낙산사 정경이 일품임을 익히 들어 알고 있었다. 다행히 날씨가 쾌청이었다. 강원은 낙산사가 있는 언덕으로 올라가 차를 세웠다. 그리고 큰 바위에 올라 앉아 바다를 보았다. 밤새 뒤척이며 생각했던 것들의 갈피를 잡기 위한 명상을 했다.

조금 있으니 바다가 수평선을 선명하게 드러내기 시작했다. 빛이 조금씩 어둠을 지우는 게 보였다. 강원은 하늘이 열리는 순간을 포착하려는 사진작가처럼 조금씩 밝아지는 동녘에 시선을 고정시킨 채 생각을 한 곳에 모았다.

느린 걸음으로 다가오는 듯 하던 밝음은 일순간 누리를 덮쳐 어둠을 말끔히 몰아냈다. 때 맞춰 바다 한 가운데서 붉은 햇덩이가 솟구쳤다.

“아!”

강원은 절로 탄성을 토했다. 햇덩이가 솟으면서 내뿜는 빛살이 온 하늘을 붉게 물들였다. 햇살은 천지 구석구석에 고루 뿌려졌다. 강원의 머리카락에도 내려앉았다. 강원은 그 정열의 햇살을 얼굴 가득 받으며 숨을 깊이 들이쉬었다.

그래, 이제 새로운 시작을 하자. 그동안 무엇을 기다렸던가. 창업의 꿈은 늘 있었지 않은가. 다만 무엇을 할 것인가를 찾지 못해 기다려온 것이다. 이제 아이템은 정해졌다. 그렇다면 이제 도전이다.

그는 두 손을 맞잡고 손아귀에 힘을 주었다. 찬란한 햇빛을 온몸으로 받으며 새로운 발돋음을 다지고 또 다졌다. 그것은 강원의 인생에서 가장 중대한 결단이었다.

“이제 내 회사를 만들자. 내 회사를 만들어 저 하늘같은 옷감에 가득 수를 놓자.”

강원은 어떤 절대적인 힘의 계시를 받은 것처럼 몸을 떨면서 섬유업계에 또 하나의 탑을 쌓을 생각을 했다. 섬유업계에 발을 디밀면서, 아니 대학을 졸업할 때부터 창업의 의지를 가슴에 품었던 그였다. 다만 확고한 아이템을 만나지 못해 뒤로 미뤘을 뿐이었다. 결심을 못하는 동안 남정물산에 몸담아 내 사업처럼 일을 했던 것이다. 이제 무엇을 할 것인가가 정해졌다면 더 지체할 필요가 없었다. 하루라도 빨리 자신의 이름을 걸고 새로운 탑을 쌓아가야 했다.

‘그래, 바로 시작한다.’

강원은 바위에서 일어나 호텔로 돌아갔다. 차를 몰고 가면서 순미를 생각했다. 잠에서 깨어났다면 남편이 없어진 것을 알고 당황해 할 것 같았다. 엑셀레이터를 꼭 눌러 속력을 냈다.

아내의 협조를 얻는 게 먼저일 것 같았다. 바깥일을 집에서 잘 말하지도 않고, 아내는 아내대로 바깥일을 궁금해하지 않는 타입이지만, 가끔

어려운 결정을 내려야 하는 때면 강원은 아내의 조언을 구했고, 아내는 꼭 도움이 될 말을 한 마디씩 해주곤 했다. 강원이 방에 들어서자 예상했던 대로 아내는 황당하다는 표정이었다.

“어디 갔었어요?”

“미안해, 해돋이 보러갔었어.”

“혼자서요? 저를 깨우면 안 돼나요?”

순미는 뿌루뚱했다. 강원은 웃으면서 다가가 부드럽게 순미를 끌어안았다.

“너무 곤히 자고 있어서 깨울 수가 없었어…”

“그래도 그렇죠. 여기까지 와서 저더러는 잠이나 자라구요?”

“미안해. 대신 맛있는 모닝커피를 준비할게.”

강원은 호텔 안내에 전화를 걸어 커피가 되는 가를 물었다. 두 잔을 주문했다. 커피가 오자 들은 창가 테이블에 커피를 놓고 마주보고 앉았다. 바다가 시원하게 둘 사이를 파고들었다.

“순미… 의논할 게 생겼어.”

강원은 아내를 보며 말했다.

“뭘데요?”

“나, 정말 회사를 만들고 싶어졌어.”

“회사요? 회사를 차린다구요?”

순미는 어제 밤을 떠올렸다. 어제 그런 얘기를 하더니 밤새 생각을 굳혔단 말인가?

“지금 다니는 회사는 어떻게 하구요?”

“당연히 그만 뒤야지…”

“네에?”

순미는 깜짝 놀랐다. 하룻밤 새 그렇게까지 결심을 굳히리라고는 생각

하지 못했다. 강원은 아내를 설득했다.

“회사 그만 두는 걸 걱정하지 마. 보다 괜찮은 일을 구상하고 있는 거니까.”

“창업을 하겠다는 거 아니에요?”

“그렇지. 내 꿈이 늘 그거였잖아.”

“그렇긴 하지만, 회사를 그렇게 갑자기 차려요? 위험부담이 크지 않나요? 제 생각엔 월급 받으면서 능력 발휘하는 게 안정되고 좋을 것 같은데…”

순미는 불안감을 감추지 못했다.

“아니야. 난 더 큰일을 할 수 있어. 당신이 도와주면 잘할 것 같아.”

“저야 당신이 무슨 일을 하든 돕죠. 하지만 지금은 그렇잖아요. 부사장으로 승진한지 일 년도 채 안 된 것 같은데…”

“일 년이나 경영수업 했으니까 이제 사장으로 올라가야지?”

강원은 내면에서 일렁이는 가능성에 흥분해 있었다. 그는 순미의 손을 잡았다. 자신을 믿어달라는 무언의 요구였다. 순미는 손끝으로 전해오는 강원의 뜨거운 열정을 느꼈다.

“하면, 무슨 사업을 하실 거예요?”

“자수… 옷감에 수를 놓는 회사를 하기로 했어.”

“자수를요?…”

순미는 생각했다. 그래서 그렇게 수놓인 냉킨이며 손수건을 유심히 보았었나?… 순미는 더 반대하지 않기로 했다.

“당장 돌아갑시다. 더 지체할 필요가 없어. 바로 창업을 준비하고 싶어.”

강원은 뜨겁게 말했다.

“그리고 싶으면 그래요.”

순미는 순응했다. 2박 3일로 떠난 결혼 1주년 기념 여행이었다. 그러나 마음을 굳힌 강원은 시간을 지체하기 싫어했다. 당장 돌아가 회사에 사표를 내고 창업에 착수하고 싶었다. 결국 그들은 하루 만에 서울로 돌아왔다.

강원은 다음 날 출근하자마자 사장 면담을 요청했다. 사장은 쾌히 응했다. 사장과 부사장 사이에 격식이 필요한 것은 아니었다. 더구나 강원은 가장 믿는 임원으로 전반적인 회사 일을 늘 상의해 오던 터였다. 사장이 부를 수도 있었다.

사장실에 들어선 강원은 여느 날 같지 않게 공손히 인사를 했다.

“어서 오시오, 부사장. 나도 마침 부르려던 참인데 잘 왔요.”

사장은 아직 서른을 넘기지 않은 젊은 부사장을 반가이 맞아주었다.

“이쪽으로 앉으시오. 마침 차를 가져 왔네요. 한 모금 하십시오.”

사장은 얼굴 가득 웃음을 머금고 차를 권했다. 강원을 신뢰하는 것이었다. 강원은 망설여졌다. 그런 분께 사의를 표명하기가 어려웠다.

“무슨 이야기가 있소. 부사장이 먼저 하시오. 나는 나중에 할 테니.”

사장의 말에 강원은 주춤거리던 생각을 벗었다. 훌륭한 기업인으로 존경의 대상인 사장에게 선수를 뺏기면 말을 꺼내지 못할 것 같았다. 강원은 마음을 모질게 다잡았다.

“드릴 말씀이 있습니다.”

“말씀하십시오.”

“제 문제입니다. 사표를 받아 주십시오.”

강원은 양복 안주머니에서 사각의 봉투를 꺼내 사장 앞에 내놓았다.

“뭐요?”

사장은 깜짝 놀랐다.

“그 동안 주신 많은 지도편달… 감사합니다. 많은 사랑 주셨는데… 이렇게 불쑥 사의를 표하는 저를 용서해 주십시오.”

강원은 고개를 숙였다.

“아니, 부사장. 갑자기 무슨 소리요? 회사에 불만이 있소? 아니면 나한테 불만이 있소?”

“아닙니다. 제가 어찌 사장님께 불만을 품을 수 있습니까.”

“그럼 왜 갑자기 그만둔다는 거요?”

“독립을 하고 싶습니다. 늘 창업을 꿈꿨는데 이번에 결심이 섰습니다. 좋은 아이템을 발견했습니다.”

“창업을 하겠다고? 그건 좀 더 경험을 쌓은 뒤에 하는 게 좋아요. 지금은 젊은 혈기에…”

“아닙니다, 사장님. 진심으로 말씀드립니다. 그동안 정말 감사했습니다. 저는 결심이 섰습니다. 한 시도 머뭇거리고 싶지가 않습니다.”

사장은 강원의 말이 진지해 보이지 않았다. 오른팔로 여겨 온 부사장이 갑자기 그만 둔다는 것도 예상 못한 일이고, 나이 서른 남짓에 창업을 하겠다는 것도 이해가 안 되었다. 사장은 계속 타이르며 말했다. 무슨 동기에서 그런 결심을 굳혔는지 모르지만 창업은 좀 더 신중해야 한다고 충고하면서 말했다. 그러나 강원의 결심은 돌이킬 수 없을 만큼 단단했다.

사장은 말을 잃었다. 자식도 어느 정도 자라면 분가를 원한다. 자식 같은 임직원도 분가의 뜻을 품을 수 있다. 그러나 강원의 분가 신청은 너무 뜻밖이고 갑작스럽지 않은가. 아무래도 일시적인 젊은 기분으로 여겨졌다. 뿐만 아니라 그의 위치는 부사장이었다. 사장으로선 오른팔을 잃는 것이나 다름없었다. 한참 생각하던 사장은 단호하게 말했다.

“그만두더라도 당장은 안 돼요. 부사장도 알다시피 추진하던 업무도

있고… 하니 시간을 갖고 기다리시오.”

사장은 사표가 든 봉투를 돌려주었다. 강원은 더 밀어붙일 수 없었다. 그는 사직서를 들고 사장실을 나왔다. 사장에겐 강원을 놓아 줄 의사가 전혀 없어 보였다. 그러나 강원은, 그렇다고 창업의 꿈을 접을 수는 없었다. 다만 아직 때가 아니라는 생각은 들었다. 강원은 기다리기로 했다.

그로부터 일 년이 지났다. 강원은 일요일을 택해 사장 집을 방문했다. 갑작스런 강원의 방문에 사장은 당혹한 기색이 역력했다.

“무슨 일이 생겼나?”

“…일 년 전 말씀드렸던 창업 건 때문에 왔습니다.”

강원은 사표가 아니라 아예 창업을 앞세웠다.

“아직도 그 애긴가. 이젠 마음을 잡은 줄 알았는데…”

“이젠 허락을 해 주십시오. 일 년을 기다렸습니다.”

강원을 통사정하듯 말했다. ‘오늘만은 꼭 허락을 받으리라.’ 굳은 결심으로 온 것이다. 사장은 여전했다. 온갖 회유작전을 다 구사했다. 그러나 끝내 강원이 마음을 돌리지 않자 사장은 화를 내며 외출해 버렸다.

강원은 주인 없는 응접실에 강원은 홀로 남겨졌다. 그는 그대로 그 자리에 앉아 사장이 돌아올 때까지 기다리기로 했다. 기다리면서 지난날을 회상했다. 남정물산에 입사할 때, 또 밤낮으로 뛰어다니던 일들 등등이 스쳐 지나갔다. 좋은 일만 있었던 건 아니었다. 궂은일도 많았다. 지난 일을 생각하다 깜박 잠이 들기도 했다.

외출했던 사장은 저녁 무렵에야 들어왔다. 들어서자마자 강원이 그때까지 버티고 있는 것을 보고 어처구니없어 했다.

“아니 여태 있었나?”

“네. 오늘은 허락을 받아야겠습니다.”

강원은 결연한 목소리로 말했다. 그 말에 사장은 체념했다.

“할 수 없지. 그렇게 창업병이 깊이 들었는지는 몰랐네. 내일 사표를 제출하게.”

강원은 허리를 굽혀 정중하게 인사드렸다.

“감사합니다. 사장님. 반드시 성공해 보이겠습니다.”

처음 사표를 낸 지 꼭 일 년만의 일이었다.

강원은 창업에 발을 내딛었다. 남정물산에서 받은 퇴직금과, 그동안 아내의 알뜰한 저축으로 모은 돈, 지인들로부터 빌린 돈으로 창업 자본금을 만들어 서울 오장동에 20평 정도 사무실을 마련하고 직원 3명을 채용했다. 물론 작은 규모였다. 회사 이름은 부가 샘처럼 솟는 회사가 되라고 ‘부천(富泉)’이라 정했다.

그리고 일년 전에 계획했던 대로 주 업종을 자수로 선택했다. 저가품 양산체제의 섬유수출 현장을 직접 뛰면서 앞으로 자수가 유망할 것이라는 데 더욱 확신을 가졌기 때문이다.

강원은 제품에 품격을 부여해 부가가치를 높이는 것이 첫째 목표였다. 일테면 섬유 자체를 고급화 시키는 것이었다. 그리고 여성을 겨냥한 제품을 개발하는 데 주력했다.

그의 노력은 일차적으로 브래지어나 스카프에 자수 장식을 함으로써 여성스러움을 한층 높이는 제품으로 나타났다. 커튼이나 실내 용품에도 자수를 하여 분위기를 우아하게 만든다든지, 일상의 섬유에 자수를 넣어 저변확대를 꾀해 시도했다.

여성을 겨냥한 고급화된 제품, 아름다움과 높은 품격을 창조하는 사업, 그것을 부천의 사업 목표로 삼았다.

이러한 방침에 따라 강원은 여성의류에 주로 쓰였던 경편직물(Tricot)을 구입해, 의류업체에 고급스럽고 우아한 섬유를 공급하는 것으로 시작했다. 그동안 섬유회사에 근무하면서 알게 된 인연으로 국내 여성의류업체는 쉽게 거래처로 확보할 수 있었다.

강원의 성실과 근면, 앞서 가는 생각은 사업을 해도 마찬가지였다. 출발부터가 좋았다. 견본품을 선보이자 주문이 밀려들어 기대이상으로 매출이 오르기 시작했다.

창업 시기며 아이템 선정, 구체적인 목표 설정 등 강원의 생각이 모두 적중했던 것이다.

창업과 더불어 어려움은커녕 연일 승승장구를 거듭하니 3년 만에 부지 2,000평에 450평 규모의 공장을 짓고 독일제 중고 경편기계 6대를 들여올 수 있었다. 강원은 직원들과 함께 휴일도 없이 낡은 기계를 조이고 닦으며 어루만졌다. 회사의 부가가치를 높여줄 기계는 비록 중고였지만 회사의 큰 맥(脈)이었다.

독일제 경편기계를 도입한 이후 망사류 여성 속옷을 만들었다. 그 품목은 그동안 일본과 영국에서 전량 수입해 오던 것이었다. 시장에선 대환영이었다. 원자재인 섬유가 국내 생산으로 말미암아 값이 내릴 정도였고 그 만큼 고급제품을 대중화 시킬 수 있어 인기가 높았다.

강원은 한발 더 나아가 망사 류에 수를 놓아 생산하기 시작했다. 망사 섬유 자체만도 아름다운 터에 자수까지 곁들이자 금상첨화였다. 제품을 개발한 강원 자신도 수를 놓은 망사 류 제품이 나오자 감탄했다.

“와아, 정말 멋지다.”

강원은 기계에서 처음 뽑아낸 제품을 들고 말했다.

“사장님 기대 이상입니다. 훌륭합니다.”

함께 제품을 완성시킨 직원들도 모두 기뻐했다.

1980년 대 중반의 일이었다. 부친의 망사 류 제품은, 국내는 물론 외국에까지 크게 히트를 쳤다. 특히 중동 지역에서 주문이 폭주했다. 모든 기계를 24시간 가동해도 폭주하는 주문량을 못 맞출 지경이었다.

직원이 90명으로 늘어나고 기계도 30대를 확보했다. 매출이 연간 40억 원대로 올라섰다.

강원은 자부심을 느꼈다. 이제는 그 자신도 수출 일선에서 한 몫 하는 사람이 되었다는 뿌듯한 생각 때문이었다.

1988년, 서울올림픽이 열렸다.

그 해에 강원은 신축성과 촉감이 뛰어난 ‘스판텍스 골지’를 개발, 업계를 놀라게 했다. ‘스판텍스 골지’는 전량 중국으로 수출되었다. 그 제품으로 매출은 100억 원대로 올라섰다.

어느 날 중국에 출장 간 강원은 깜짝 놀랄 일을 만났다. 베이징 거리에서였다. 거리를 걷는 여성들 대부분이 눈에 익은 옷을 입고 있는 것이었다. 처음엔 그 옷감이 한국의 부천공장에서 생산해 낸 것이라는 생각을 못했었다.

하루는 베이징 시내 한 백화점 커피숍에서 차를 한 잔 마시며 거래처 사장을 기다리고 있었다. 그의 옆 자리에 3명의 젊은 여성들이 커피를 마시며 담화하고 있었다. 강원은 차를 마시며 무심결에 그 여성들을 보았다. 눈에 익은 옷 때문이었다. 강원은 여인들이 눈치 못 채게 그녀들의 옷을 눈여겨보았다.

‘아, 저것은?’

그제야 그는 알았다. 그들 옷이 낮익게 다가온 것은 그 옷감이 바로 ‘스판텍스 골지’였기 때문이었다. 강원이 개발해서 강원의 공장에서 대량 생산되는 바로 그 섬유였다. 한 여성은 자켓을, 한 여성은 바지를, 또 한 여성은 셔츠로 옷의 모양과 디자인은 조금씩 달랐지만 원단은 모두

‘스판덱스 골지’였다. 부친 제품이 분명했다.

강원은 흐뭇한 미소를 지으며 그녀들의 옷을 자꾸만 바라보았다. 그리고 한 술 더 떠 그녀들의 속옷을 상상했다.

‘혹 우리 회사에서 만든 수놓은 망사 브래지어나 란제리를 입고 있지 않을까?’

그런 생각을 하다보니 시간이 참 잘 갔다. 사람 기다리는 지루함도 달랠 수 있었다.

그러다보니 여성 중 한 명이 강원을 흘끔 쳐다보았다. 치한을 보듯 경계하는 눈빛이었다. 강원의 시선이 그녀들에게 꽂혀있음을 느낀 여성이었다.

강원은 순간, 미안해졌다. 얼른 그 여성의 시선을 받아 가볍게 목례를 보내며 사과의 미소를 보냈다. 그러자 그 여성은 함께 있는 친구들에게 폭로했다.

“웬 남자가 우리를 쳐다보고 있어.”

“누구?”

“저 사람...”

그녀들은 일제히 강원을 향해 시선을 던졌다. 6개의 눈동자가 강원의 얼굴에 꽂히는 순간, 강원은 아차, 했다. 커피숍에서, 그것도 남의 나라에서 여성들을 훑쳐보며 혼자 히죽거렸으니 그녀들이 강원을 어떻게 생각했을 것인가.

강원은 다시 목례를 하며 미안하다는 제스처를 보냈다. 그랬더니 뜻밖에도 그녀들 중 한 명이 한국말로 인사를 했다.

“안녕하세요.”

강원은 아예 일어나서 인사했다.

“안녕하세요? 나는 한국에서 온 이강원입니다.”

인사는 했지만 알아듣지 못하는 것 같았다. 강원은 영어로 다시 인사했다.

“안녕하세요?”

그녀들도 강원의 인사에 답했다.

“미안합니다. 무례함을 용서하세요. 사실은 아가씨들이 입고 있는 옷감을 우리 공장에서 만들었습니다. 그래서 너무 반가워서 자꾸 쳐다보았습니다.”

강원은 그녀들을 바라 본 이유를 설명했다.

“어머, 그래요? 반갑습니다.”

그녀들은 자신의 자켓이나, 바지를 만지면서 활짝 웃었다. 그때 만나기로 예정된 거래처 사장이 나타났다. 젊은 여성들과 인사 나누는 것 본 그는 물었다.

“아는 분들입니까?”

“아닙니다. 다만 우리 회사 제품으로 만든 옷을 입고 있기에… 혹 실례가 안 된다면 저 여성들이 마신 커피 값을 제가 지불하겠노라고 전해 주십시오.”

강원이 자초지종을 설명하자 중국인 사장도 그녀들을 보며 흐뭇해했다. 그는 곧 일어나 여성들 테이블로 갔다. 그가 무슨 말인가를 하자 그녀들은 활짝 웃으며 강원을 향해 ‘땡큐’를 연발했다.

그런 에피소드가 있어 즐거운 중국 출장이었다. 그 후, 강원은 외국 출장 시 언제나 사람들의 의복에 시선을 던졌다. 특히 여성들의 패션을 민감한 눈으로 살폈다.

1993년 5월, 부천은 인천 남동공단 내 3500평의 부지에 연건평 2,000평의 공장을 지었다. 공장을 지은 직후 강원은 새로운 자수기계를

도입하기 위해 독일 프랑크푸르트 세계기계전시장을 찾아갔다. 그곳에서 스위스 제품을 사고자 했다. 그러나 스위스사 측에서 한마디로 거절했다. 뜻밖이었다. 기계를 전시해 놓고 사겠다는 수요자가 나타났는데 팔지 않겠다는 것은 전시 목적을 벗어나는 일이었다. 강원은 ‘why?’ 하고 물으며 알 수 없다는 표정을 지었다.

그러자 스위스 자수기계 담당자는 말했다.

“잘 알지 못하는 회사에 우리 기계를 팔 수 없습니다. 왜냐하면 최상의 자수기계를 다룰 줄 몰라서 엉터리 자수를 놓는다면 우리 회사 이미지를 망치는 것이 되기 때문입니다.”

스위스 기계담당자의 자신만만해 하는 말투에 강원은 우선 어처구니가 없었고 다음엔 자존심이 상했다. 이미 국내외에 수출실적을 쌓아놓고 있는 부천을 그렇게 한마디로 평가절하 하는 것에 부아도 치밀었다. 그러나 강원은 참았다. 그렇듯 자신만만해 하는 것 자체가 그 자수기계의 품질을 말하는 것이라고 여겼기 때문이다.

강원은 거듭 기계를 살 테니 팔라고 부탁했다. 아니 사정했다. 그러나 역시 ‘no!’ 였다. 결국 사지 못하고 돌아와야 했다. 그러나 포기한 것은 아니었다.

귀국한 그는 며칠 후 부천의 모든 실적을 들고, 직접 스위스로 날아갔다. 그리고 수출 일선에서 뛰고 있는 부천의 현황을 브리핑했다. 그렇게 한 결과 그야말로 ‘간신히’ 라는 단어가 적절할 만큼 간신히 기계를 팔겠다고 했다. 하지만 또 조건이 있었다.

“일년 동안 우리 스위스 기술자들에게 기술을 배워야 합니다. 기술을 배울 한국 부천 공장의 기술자들을 스위스에 보내 줄 수 있습니까?”

그건 강원도 원하는 바였다. 그는 쌍수를 들어 환영했다. 그런 인연으로 해서 강원은 최근까지도 매년 스위스 아본시에 있는 자수학교에 직원

들을 연수 보내고 있다.

그 후, 부천에서는 ‘스판덱스 벨벳’을 개발했다. ‘스판덱스 벨벳’을 개발한 강원의 감회는 남달랐다. 젊은 날의 영화 한 장면을 잊지 않고 있기 때문이다.

영화는 ‘바람과 함께 사라지다’였다. 여주인공 스칼렛 오히라가 파티에 입고 나갈 옷이 마땅치 않자 거실의 커튼을 확 걷어내서 멋진 드레스를 만들어 입은 장면이 있었다. 그것이 진록의 벨벳이었다. 벨벳 드레스를 입은 스칼렛 오히라, 아니 영화의 여주인공 비비안 리, 그녀는 젊은 날 강원의 가슴을 아리게 했던 최상의 연인이기도 했다.

‘그 우아함, 그 고상함, 그 청순함.’

벨벳은 그랬다. 여성을 가장 여성스럽게 만들어 주는 옷감이었다. 여성을 가장 우아하게 만들어 주는 옷감이었다.

비비안 리가 입었던 벨벳을 자신의 회사에서 생산하게 되리라는 것을 강원은 전혀 예측하지 못했었다. 비비안 리가 살아있다면 최상의 상품으로 선물하고 싶은 충동이 일었다.

강원은 그 후, ‘스판덱스 벨벳’에 자수까지 놓아서 미국, 일본 등으로 수출했다. 매출액은 날로 증가, 그 어렵다는 외환위기에도 끄떡없었다.

강원이 외환위기에 흔들리지 않았던 주요 원인은 비축 자금의 중요성을 강조하는 보수성향의 합리적 기업정신 때문이었다.

‘터무니없이 힘에 부치는 일은 하지 않는다. 발전도상의 여느 기업들 처럼 여러 가지 사업에 손대지 않고 오직 섬유 한 가지를 고집한다. 즉, 무분별하게 기업을 확장하지 않는다.’

그런 정신에서 강원은 오직 자수(刺繡)에 열중했고 그 방면의 일인자

가 되고자 노력했다.

부천에서 생산되는 자수 섬유는 특별했다. 까다롭기로 이름난 일본의 ‘와코루’가 구입해갈 정도였다.

강원이 늘 하는 말이 있다.

‘Not the biggest, but the best’

즉 ‘최대 규모의 공장이 아니라 최고 제품을 생산하는 기업’이 되겠다는 것이다.

섬유외길을 걷기 30년이 훌쩍 지난 지금도 품질 최고를 지향하는 강원의 경영 목표는 변함이 없다. 아니 해를 거듭할수록 더 집요하게 추구하는 목표이다.

국경 없는 무한경쟁시대의 기업은 고부가가치, 고품위의 제품이 아니면 바로 뒤떨어지고 만다. 품질만이 세계 시장에서 살아남는다. 품질 제일주의를 고집하는 강원은 그만큼 우수한 인력을 확보하고 그들이 창의력과 연구열을 발휘할 수 있도록 여건을 갖춰주어야 한다고 생각한다.

품질은 사람의 손끝에서 만들어 지는 것이다. 열의와 도전정신만이 보다 나은 품질을 창조해내는 원동력이 된다. 때문에 강원은 함께 일하는 임직원들을 남달리 사랑하면서도 때로는 그들을 강하게 몰아붙인다.

최근에는 국내 대표 자수직물 ‘프라임 텍스’를 개발, 자수직물에서 최고 브랜드로 세계 시장을 석권하고 있다. 디자인 및 자수 원단 소재의 차별화를 모토로 기획, 생산되는 ‘프라임 텍스’는 선진적인 마케팅을 통해 시장을 선도하고 있는 것이다.

‘프라임 텍스’는 ‘남영L&F’, ‘BYC’, ‘신영와코루’ 등 국내 란제리 업체를 비롯, 세계적인 명성을 지닌 란제리 업체들에 수출되고 있다. 30년 전 품었던 강원의 꿈대로 모든 여성들을 아름답게 치장해 줄 자수 섬유를 생산하여, 2003년에만 인천 공장과 충남 아산공장에서 300억원의

매출을 달성했다. 매출액 중 70%는 수출하여 외화를 벌어들이는 효자 기업이 되었다.

강원은 요즘 또 한 가지 꿈을 실현시키기 위해 준비하고 있다. 그것은 섬유 관련 디자인 원본과 샘플을 전시하는 등 우리나라 전통자수 변천사를 한 눈에 볼 수 있도록 자수박물관을 세우는 것이다.

2004년 ‘섬유소재 품질대상’을 받은 강원은 제일 먼저 아내에게 이렇게 말했다.

“모두 당신 덕분이야. 고마워요.”하고.

이 소설은 대구에서 해방동으로 태어나 영남대학교 상과를 졸업, 졸업과 동시 국내 섬유계를 석권하고 있던 남선물산에 입사 실무를 익힌 후, 1975년 창업하여 40여년을 섬유산업에 온 정열을 쏟은 (주)부천(富泉)www.pucheon.co.kr의 이시원(李時源)사장의 기업성공담을 토대로 꾸몄습니다. 그러나 소설이라는 형식을 빌렸기 때문에 픽션과 년픽션의 조화로운 복합임을 밝힙니다.

이시원 사장은 그의 경영철학 대로 합리적 보수 성향을 고집 무분별한 사업확장을 하지 않고 오직 한 길, 섬유에의 열정만으로 오늘을 만들어 냈기에 탄탄대로를 걸을 수 있었던 훌륭한 기업인입니다.

또한 이시원 사장은 ‘사양기업은 있어도 사양산업은 없다’고 강조하면서 섬유와 함께 외길을 걸어 온 일상적인 말이 있습니다.

‘Not the biggest, but the best’

즉 ‘최대 규모의 공장이 아니라 최고 제품을 생산하는 기업’이 되자는 것입니다.

이 사장은 요즘 한성대학교 예술대학원 패션섬유 예술학과에서 후학 양성에도 힘을 쓰고 있습니다.