

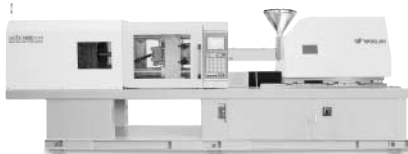


# 선택 이병렬

김 사장이 책상 귀퉁이에 있는 인터폰을 눌렀다.

“30분 후에, 9시 정각에 회의 시작하게 준비해 줘……”

평소에 비서에게 지시하던 말투가 아니었다. 박 과장에게는 그렇게 들렸다. 뭔가 확신에 찬, 비장한 말투였다.





## 선 택

이 병 렬

1

전화벨이 울린 것은 박 과장이 막 서류를 챙겨두고 일어설 때였다. 무슨 전화인지 받지 않아도 아는 전화였다. 전화기의 깜박이는 불빛은 받지 않아도 그것이 누구에게서 온 전화인지를 잘 말해주고 있었기 때문이었다.

1 번. 비서실에서 온 전화였고, 비서실에서 걸려온 것이라면 현미 씨가 사장님이 출근했다고 연락하는 것이든가, 아니면 사장님이 찾는다는 전갈일 것이었다. 더구나 오늘은 사장님이 찾는다는 연락이 분명했다.

박 과장은 다른 날보다 한 시간 정도 일찍 출근했다. 미리 준비할 일이 있었기 때문이었다. 오늘 무슨 일이 있는지를 알고 있었고, 그것이 자신은 물론이거니와 사장을 비롯하여 회사 전체에 얼마나 중요한 일인지를 너무나도 잘 알고 있었기에 출근을 하려 잠에서 깨어날 때부터 마음의 각오는 하고 있었다.

박 과장으로서의 막아야 할 일이었다. 어떻게 해서든지 사장의 결심을 돌려야만 했다. 물론 최종 결심을 한 것은 아니지만, 사장의 낚시로 보아 분명히 강행할 것이라는 예감이 들었다. 그렇기에 더욱 막아야만 했다. 자신이 알아본 바로는 도저히 사장의 결심을 따를 수가 없었기 때문이었다.

하기야, 회사가 망한다거나, 아니면 자신의 뜻을 펼치지 못해 회사를 쫓겨나는 상황을 생각하지 않은 것은 아니었다. 그러나 기왕 회사밥을 먹는 순간까지는 자신이 맡은 일에 충실하고 싶었다.

“박인덕입니다.”

수화기를 집어드는 손이 조금 떨리는 것 같았다.

“비서실이에요. 사장님께서 찾으십니다.”

“다른 분들은……?”

“아직 안오셨어요. 먼저 과장님부터 찾으십니다.”

“……?”

이사들이 오지 않았는데 먼저 찾는다…… 어쩌면 보류하라는 것인지도 몰랐다. 회의에 참석할 이사들이 아직 오지 않았는데 자신을 먼저 찾는다라는 것은 다시 한 번 상황을 점검하려는 의도일 수도 있겠지만, 사안이 사안인 만큼 혹시 보류를 지시하려고 하는 것은 아닌지, 하고 박 과장은 숨을 몰아쉬었다.

“알았어요. 금방 올라갈게요.”

수화기를 내려놓고는 옆에 끼고 있던 서류 봉치를 책상 위에 펼치고 다시 한 번 확인을 했다.

사업계획서.

사업명, 개요, 사업일자, 장소……

첨부된 서류만 50쪽이 넘었다. 등기부 등본은 물론이고 구청에서 받

아온 예상 세금 액수까지 명확하게 적었는지 다시 확인을 했다.

정확하게 서류 정리가 다 되었다는 확인을 한 후에야 박 과장은 자리에서 일어났다.

부딪혀보는 수밖에……

박 과장은 마치 전장에 나가는 장수마냥 마음을 다잡았다.

2

우리 그이요, 글썄요, 뭐라고 표현을 해야 하나…… 사업하는 사람들 다 그렇잖아요. 사업에는 몇 점인지 모르지만, 가정에는 빵점이죠.

살림하는 여자 입장에서야 사장하고 사는 것보다는 매달 꼬박꼬박 월급 가져다 주는 것이 훨씬 낫죠. 그런 면에서 지금 사는 집에 비하면 형편없었지만, 그이가 월급 가져다 줄 때가 참 좋았어요. 가져오는 월급에 맞추어 살림만 잘 하면 되잖아요. 있으면 저축도 하고, 없으면 없는 대로 거기에 맞춰 살면 되는 거니까요.

그이가 다니던 회사는 아주 단단한 회사였어요. 사출기를 만드는 회사였는데, 그이는 엔지니어였어요. 학교요? 고등학교만 나왔죠. 배움에 대한 한이 왜 없었겠어요. 그런데 그 얘기를 하려면 길어지는데……

그래요, 그거는 생략하고…… 젊어서부터 그 공장에서 일을 했는데 결혼은 일찍 한 편이죠. 물론 사장님의 신망이 두터웠죠. 나중에 독립해서도 그 회사 사장님이 많이 도와 주셨으니까요.

그런 면에서 참 인덕이 있구나, 싶어요.

참, 내 정신 좀 봐. 그이 회사 설립할 때 얘기를 한다고 해 놓고는……

1985년이죠, 아마…… 자세한 날짜는 한 번 찾아보세요. 그이 회사 홈

페이지에 가면 자세하게 나와 있을 거예요. 회사 설립부터 지금까지 어떻게 달라졌는지 다 나오잖아요.

전세를 살고 있었어요. 방 두 칸 짜리였지만 애 하나 데리고 살기에 젊은 부부 입장에서야 고대광실 안부러웠죠. 좋은 회사에 다니고 있었고, 매달 꼬박꼬박 월급 타오죠, 1년에 두 번 보너스라고 가져오죠, 애 하나 낳고 사는 데에는 부러울 것이 없었어요.

그런데, 무슨 바람이 불었는지 그 해 3월인지 4월부터 사람이 달라졌어요. 원래부터 살갑게 대해주는 사람은 아니었지만, 집에 와서 도통 말이 없어요. 술 담배를 잘 하는 사람도 아니었는데, 술 취해 들어오는 날도 많아졌고, 집에 와서는 담배만 뽁뽁 피대고, 아무튼 예전과는 좀 다르다는 것을 알았죠.

4월인지 5월인데, 날이 참 따뜻했어요. 그런데 그이가 무슨 결심이라도 한 듯이 말을 꺼내는 거예요.

무슨 말이냐, 하면…… 웃지 마세요. 내일부터 애하고 친정에 가 있으라는 거예요.

청천벽력이죠. 애 낳고 잘 살던 부부가 갑자기 애를 데리고 친정으로 들어가다뇨. 안그렇겠어요. 나중에 안 사실이지만, 그이는 미리부터 다 계획을 해 놓았던 거죠. 전세금 빼서 어떻게 굴리고, 또 살림은 어떻게 하고…… 그런 계획을 미리 말했더라면 물론 내가 반대를 했겠죠. 그런데 이미 엮질러 놓은 물이에요. 전세계약서 가져다가 벌써 일을 저질러 놓고는 바로 하루를 앞두고 말을 하니……

기가 막혔죠. 친정에 눈치 안보고 잘 살던 부부인데, 갑자기 애를 데리고 친정에 들어가려니, 왜 안그렇겠어요. 더구나 남편과 싸우고 핫김에라도 친정에 가서 자고 왔던 적이 있으면 말도 안해요. 그이가 처가에는 참 잘했거든요.

지금 와서 생각하면 처가에 손 안벌리고 혼자 힘으로 어떻게 해서든 한 번 해 보겠다는, 가당한 일이잖아요. 그러나 막상 당하고 보세요. 어이가 없어 말도 안나오죠.

더구나 내일 바로 이사를 해야하는 것이니…… 왜긴 왜겠어요. 이사 들어올 사람들이 내일이면 짐을 가지고 올 텐데……

그것까지 이미 다 계획했던 것이예요. 아침 새벽부터 이삿짐 센터에서 와서는 문을 두드렸고, 그이는 기다렸다는 듯이 이삿짐을 챙기는 거예요. 이부자리 걷어서 싸고, 묶고…… 막상 닥치고 보니 정말이지 기가 막혔어요. 어린애는 칭얼대죠, 그이는 정신없이 짐을 챙기죠, 뭘 어떻게 해야 할지를 몰라 그이가 짐싸는 것을 우두커니 보고 있었다니까요.

친정에서는 어떻겠어요. 누구와 눈이 맞아서 전세금 빼돌려 다른 데에 살림을 차린 거 아니냐, 야단이 났죠. 그이를 믿었지만, 그런 말을 들으니 그럴 것도 같았어요. 그런데 평소에 그이의 성품이나 행동으로 봐서 아내가 왜 모르겠어요. 화김에 그렇게 되물어 보기는 했지만, 그럴 위인은 아니거든요.

며칠 간의 그이의 행동이나 표정을 봐서 뭔가 일을 저질렀구나, 생각은 했지만, 여자문제라고는 전혀 생각하지 않았어요.

영웅 호걸은 여색을 좋아한다죠? 그렇다면 그것은 안심이에요. 그이는 영웅 호걸은 아니거든요. 단지 사업가일 뿐이죠.

그이요? 처음에는 공장에서 먹고 잤어요. 처가에 좀 미안했겠죠. 그런데 공장에서 먹고 자는 사람이 어떻게 된 것이 집에서 출퇴근할 때보다 더 기운이 넘쳐요. 자기일을 하고 있었기 때문이겠죠?

잘 다니던 회사 그만두고 따로 회사를 차린 거예요. 내 입장에서는 그야말로 잘 다니던 회사 집어치우고 괜히 회사 하나 만든 거죠. 전세금 빼서 공장부지 얻고, 은행융자 얻어서 건물 고치고, 기계 사들이고…… 그

이 판에는 아주 치밀한 계획을 착착 진행시켰던 것이지만, 바로 몸을 쉬고 사는 나도 몰랐으니까요.

일 다 저질러 놓고서야 말을 하니, 그 때는 반대를 해봐야 안될 일이라는 것을 아니 나야 그대로 따를 수밖에요.

회사래야 이름만 거창하지 별 거 아니었어요. 다니던 회사에서 경영을 알았을 것이고, 기술이야 같은 기술이니 쉽게 생각을 했겠지요. 사출기 만드는 공장에서 엔지니어로 일하느니, 직접 만들어 팔겠다, 뭐 그런 거 아니겠어요?

전에 다니던 회사 사장님이 판로를 좀 열어준 모양이에요. 회사는 그럭저럭 잘 굴러갔고, 1년 만에 친정살이 그만두고 다시 나왔죠. 물론 전에 살던 전셋집보다 좋은 집을 사서 나왔으니까요.

그런데 집만 좋으면 뭘해요. 사장 부인이면 뭘해요.

다니던 회사 그만두고, 따로 회사를 차려서, 판로는 있다지만, 그게 어디 쉬운 일인가요? 그리고 사출기라는 것이 애들 장난감도 아니고, 만들었다고 해서 금방 사가는 것이 아니거든요. 미리 주문을 받아서 구매자의 요구에 맞는 사출기를 생산하는 것이니까요. 그러니 미리 만들어 놓을 수도 없는 것이죠. 일단은 제품 구매자가 나타나야 하고, 그 구매자의 요구에 맞는 사출기를 만드는 것이죠.

사출기요? 그거 모르세요?

공장 제품은 모든 게 다 사출기에서 나오는 건데, 그게 뭘지 모르세요?

볼펜 가지고 계시죠. 그 볼펜 뭘로 만들었겠어요. 맞죠. 플라스틱. 그런데 그 플라스틱을 볼펜이 되게끔 형태를 갖추어 찍어내는 것이 사출기예요. 볼펜만 있나요. 자동차 내부에 보면 온통 플라스틱이잖아요. 그거 다 사출기로 찍어내는 거예요. 하다 못해 자동차 범퍼까지요.



그러니 구매자가 어떤 제품을 만들 것인지에 따라 사출기의 모양이 달라지는 것이죠.

아니요, 그이 공장에서 볼펜 만드는 사출기를 생산하는 것은 아니고……

호호호, 서당 개 삼년이문 풍월을 읊는다잖아요. 사출기 공장 사장 부인이 몇 년인데 내가 왜 그걸 모르겠어요.

이사를 여러 번 했어요. 왜겠어요? 여차하면 집을 담보로 은행 돈 끌어다 댔죠, 직원들 봉급 못주게 되면 집을 팔아서라도 대야하니까요. 집만 파나요? 결혼 예물 없어진 지 오래입니다. 그거 값는다고 더 좋은 거를 사줬다가는 또 팔아야 된다고 내놓으랍니다. 그러니 사장 부인이라고 좋을 거 한 개도 없어요, 호호호.

물론 그런 고생 끝에 이사하는 집이 전에 살던 집보다 점점 넓고 좋아지기는 했지만, 그 사이에 당하는 나와 애들 고생은 이루 말할 수 없죠. 그러니 가정에서는 빵점 남편에 빵점 아빠죠.

공장에 다닐 때에는 9시 출근에 6시면 정확하게 퇴근하여 집으로 왔어요. 그런데 사장을 한다면 이거는 매일 아침 6시면 출근이에요. 아침밥까지 꼭꼭 챙겨 먹으면서…… 9시 출근하는 사람이 좋겠어요, 아니면 6시 출근하는 사람이 좋겠어요? 회사 만들고부터 지금까지 6시 출근 어겨본 일이 없어요. 회식한다고 밤늦게까지 술마시고 들어왔어도 이튿날 아침에는 정확하게 6시에 출근을 해야 하니까요. 공장에 다닐 때에는 결근은 없었어도 가끔 늦게 나가기도 했거든요.

어머, 내가 그이 흉을 보네요. 호호호. 이거는 적지 마세요.

이번에도 마찬가지로요. 팔지는 않았지만, 집을 담보로 큰 돈을 은행에서 융자하는 모양이에요. 팔려고도 생각을 했던 모양이에요. 왜 생각이 없겠어요. 내 생각이야 그저 조그마한 회사라도 잘 꾸려서 직원 봉급

밀리지 않고, 살림살이 하도록 매월 가져다 주면 되죠.

말릴 수가 없죠. 그이 큰 꿈을 어떻게 말려요. 말리려면 처음 공장에 다닐 때 독립하는 것을 막았어야죠.

그이 생각에는 저기 사업이 보이는데, 돈이 굴러가는 게 보이는데 어떻게 그만 두겠어요. 월급쟁이라면 몰라도 자기 사업을 하는 사람들에게는 제자리걸음이란 곧바로 후퇴를 뜻하는 거라잖아요.

아직 결정이 난 것은 아니지만, 이번에도 보파리를 싸서 전세로 옮기든가, 아니면 담보로 크게 융자를 해야 하겠죠.

나야 각오하고 있죠. 그이가 하는 일, 지금까지 믿어왔듯이 또 믿어야죠.

어떻게 합니까, 이게 소위 사업가 부인네들의 운명이잖아요. 아니라면 내가 나서는 것 말고 방법이 어디 있겠어요?

### 3

정주석 부장입니다.

저는 이번 사장님의 회사 확장 이전 계획에 찬성도 아니고 반대도 아니고 참 어정쩡한 입장입니다. 왜냐하면 기술을 담당하고 있기에, 누구보다 기술과 그 기술에 따른 제품의 판로를 잘 알기에 그렇습니다.

아시다시피 우리 회사는 1997년 IMF 위기를 맞아 지금까지 잘 견뎌오고 있습니다.

왜 어려움이 없었겠습니까. IMF 위기라지만 우리와 같은 사출기 제조업에 그 여파가 미치는 것은 조금 시간이 걸렸습니다.

선거에서 승리한 김대중 대통령이 만세를 부르기도 전에 벌써 IMF 위

기는 닥치고 있었지 않습니까. 취임하기도 전에 벌써 대책을 협의하고, 그러느라 점심 먹으며 회의하는 게 신문에 보도되지 않았습니까. 곧바로 내수 경기에 영향을 미쳤고, 서울에서는 건물이 텅텅 비는 사태가 벌어졌습니다.

몇 십억 원대 가난뱅이란 말이 있었잖습니까. 건물 몇 채 가지고 세 받아먹으며 잘 나가던 사람들, 세는 빠져나가죠, 들어올 세입자는 없죠, 게다가 가지고 있는 현금도 없죠…… 몇 십억 원대 부동산부자가 현금 몇 십만 원이 없어 찢찢 매는 우스꽝스런 일이 연출되지 않았습니까.

그렇지만 우리 회사는 잘 견뎠습니다. 구조조정이 필요 없을 정도로 항상 긴축 경영을 한 탓도 있지만, 사출기 시장에서 우리 회사는 몇 손가락 안에 꼽히는 단단한 회사였기에 그랬습니다.

그러나 IMF 무서운 거는 잘 알지 않습니까. 그 여파는 꼭 1년 후에 나타났습니다.

IMF라지만 지난 해, 1998년에 우리 회사는 매월 8억원 정도의 매출을 꾸준히 올렸습니다. 그런데 문제는 연말에 가면서 나타났습니다. 바로 전달까지 매출이 꾸준했는데, 연말에 수수할 물량들이 대거 취소되는 사태가 빚어진 것입니다.

주문을 해 놓은 회사가 문을 닫으니 우리가 만들어 놓은 제품은 그야말로 어디 쓸 데가 없어졌습니다. 사출기 아시잖습니까. 이게 여기다 못 팔면 저기다 팔고 그러는 제품이 아니거든요. 물론 일부를 재조립하여 팔 수는 있겠죠. 그러나 그것이 그렇게 호락호락한 제품이 아닙니다.

그때 회사에 일대 혁신을 단행했습니다. 물론 사장님의 결단이었죠. 점차 감소하는 매출량 때문에 남아도는 생산 현장 인력을 구조조정하기 보다는 각자의 적성과 희망에 따라 영업파트와 연구소로 나누어 발령을 냈습니다. 당연히 생산 현장은 감축이 되었지만 영업파트와 연구분야에

는 인원이 보강되었습니다. 당연히 영업 활동이 활발했고, 연구소도 신기술 개발에 박차를 가했습니다. 아무리 IMF라지만 경기는 언젠가는 좋아지게 마련이라는 사장님의 신념이랄까요.

그러나 그것도 사실 힘든 노릇이었습니다. 왜냐하면 1998년 년말 두어 달은 매출이 전무했기 때문입니다. 주문받아 생산해 놓은 제품은 창고에 가득한데 가져가야 할 회사들이 부도가 나거나, 아예 문을 닫아버리니 어떻게 합니까. 제작에 들어가지 않은 제품주문을 취소하는 것은 그래도 나왔습니다. 제작해 놓은 제품을 주인 없이 쌓아두려니 참 답답했습니다.

지금까지 몇 달 동안 직원들 월급을 어떻게 맞추었는지, 우리 사장님이 참 대단하다는 생각입니다. 그런데도 직원들 한 명도 퇴출시키지 않았거든요. 언제든 주문만 들어오면 꼭 필요한 인원들이었기에 그렇습니다. 직원들이 항상 65명에서 70명 정도 유지되었는데, 그 인원은 공장을 가동하는 데에 꼭 있어야 할 인원들입니다.

이런 상황에서 회사를 확장 이전한다는 것이 저로서는 도저히 납득이 되지 않습니다.

그런데 기술을 담당하는 제 입장에서 또 다른 생각을 하게 되는 것은 우리 회사만이 가진 기술력 때문입니다.

아시다시피 지금 우리나라에 휴대전화가 참 인기 좋습니다. 그런데 휴대전화에 적용할 사출기는 현재 100% 수입품입니다. 바로 이 점이 제가 망설이는 이유입니다.

왜냐하면 1998년, 그러니까 작년 4월에 우리 회사에서는 고성능 소형 사출성형기를 이미 개발해 놓은 상태입니다. 어디 그뿐입니까. 작년 12월에는 그 어려운 중에도 우리가 개발한 상품을 특허청에 상표등록까지 마쳤죠. 올 초에는 중소기업청에 벤처기업으로 등록되었습니다. 결정적

인 것은 새로 투입된 연구개발팀이 이뤄낸 것이었습니다. 바로 사출성형기의 복합식 형체기구를 특허청에 등록한 것입니다.

그야말로 기술로는 이제 어느 사출기 생산 회사보다 한 수 위에 있다고 해도 과언이 아닙니다. 우리 회사라서 자랑을 하는 게 아닙니다. 그것으로 해서 지난 3월에는 중소기업진흥공단으로부터 수출유망중소기업으로 선정이 되었죠, 게다가 5월에는 영국 SGS로부터 CE 품질마크까지 획득했습니다.

한 마디로 기술분야에서만큼은 국제수준이라는 것입니다. 참, 알 수 없는 아이러니죠. IMF가 사장님의 회사 경영 방향을 움직였고, 결과적으로 매출은 줄어들었지만 기술력만큼은 이제 세계수준이 된 것입니다.

아, 사출성형기요? 금형은 아시죠? 그 금형에 플라스틱 원료를 밀어 넣고 금형의 모양대로 플라스틱 제품을 만들어내는 기계가 바로 사출성형기입니다. 플라스틱으로 만들어진 제품은 거의 모두 사출성형기로 제조된다고 해도 과언이 아닙니다.

그런데 단순히 기술만 개발해 놓은 것이 아닙니다. 상품화에 성공을 했죠. 이것이 바로 휴대전화의 외장품 제작에 그대로 적용되는 기술이자 제품입니다. 100% 수입품을 국내에서 대체할 절호의 기회를 잡은 것이죠. 그런데 문제는 지금 IMF 위기 상황이라는 것입니다. 힘들여 개발해 놓은 기술, 상품화에 성공한 그 기술을 써보지도 못하고 회사가 문을 닫게 될 상황까지 간 것입니다.

100% 수입품을 대체할 아주 좋은 기술을 개발했다지만, 자금력이 더 해져야 하고, 또 IMF 상황이 호전되어 내수 경기나 수출 경기가 좋아져야만 기대할 수 있는 일입니다. 그러나 아직은 좀 그렇잖습니까. 이럴 때에 괜히 모험을 해서는, 오히려 좋은 기술을 가지고도 회사 문을 닫아야 하는, 최악의 상황은 없어야 하지 않겠습니까.

물론 지금 그 기술을 한껏 발휘하고는 있습니다. 두 달 전에 어떻게 떠오셨는지 모르겠지만 이제 막 휴대 전화 외장품 생산용 사출기를 생산하기 시작했거든요.

사실 회사를 확장한다는 것은 좋은 일입니다. 우선 공장이 넓어질 것이고, 제품 생산에도 좋겠죠. 그러나 문제는 자재가 원활하게 공급되는냐는 문제입니다. 자재는 곧 돈 아닙니까. 사출기를 만드려면 우선 자재가 있어야 하고, 부품도 공급되어야만 합니다. 그게 다 돈인데 제가 자금 담당이 아니라 확실하게 알 수는 없지만, 현재 회사 자금 사정이 그것까지 충당하고 공장부지를 확장할 여력은 없거든요.

그래서 망설이는 것입니다. 제품 생산을 위해서는 공장을 확장하는 것이 유리하겠지만, 현재 회사의 자금 사정이나, IMF 상황에 따른 국내 경기가 그렇게 좋은 것은 아니거든요.

결정이야 사장님이 하시겠지만, 저로서는 두 가지 면을 다 말씀드리지 않을 수 없습니다.

4

김 사장? 참 좋은 사람이지.

내가 인덕이 없는지 그 사람을 그만 놓쳤어. 하긴 내가 놓치기 다행이지. 나하고 계속 같이 있었으면 지금 김 사장이겠어?

그래도 내 회사에 부사장이나 전무 정도는 되어 있을 사람이야. 그런데 김 사장이 그계 양에 찼을까? 양에 안찼으니 독립해서 나갔지. 지금은 김 사장 회사가 더 크잖아. 허허허.

우리 회사에서 한 5년 일했지. 군생활 한 것 빼고 말야. 우리 회사 다

니면서 군대도 갔다 왔지.

그럼. 고등학교 마치고 곧바로 우리 회사에 들어왔어. 아주 뜬뜬했지.

우선 일을 잘 했어. 사출기 만드는 공장이니 기술이 최고잖아. 그 문제에서는 참 좋은 사람이야. 그런데 김 사장이 좋았던 것은 우선 사람이 착했어, 성실했고.

이 사람은 어떻게 된 건지 농땡이가 없어. 일을 할 때 보면 마치 그 일 아니면 죽을 사람 같거든. 저녁 늦게 술자리가 벌어져도 다음날 가 보면 꼭 있어요. 대충 술 취했다고 결근들 하잖아. 그런데 이 사람은 그게 없어.

그러니 사장 입장에서 좋아할 수밖에. 3년 만에 기술분야 책임까지 맡겼으니까. 아, 총 책임자는 아니고…… 아직 나이가 있는데…… 요즘식으로 하면 팀장 정도 될까.

그런데 알고 보니 이 사람이 이게 꿈이 큰 거야. 은근히 경영에도 관심이 있더라고. 어디 경영뿐인가. 판매쪽에도 관심을 보이잖아.

기술 담당이었지만, 여러 일을 시켰지. 우선 일을 잘 하니 사장 입장에서야 그럴 수밖에. 내가 편애하는 것처럼 보이지만, 편애를 하계끔 부하 직원이 하는 데에야 어떻게 편애를 안하나. 김 사장은 그런 사람이었어. 기계 제작에 필요한 설계를 직접 했고, 신제품 개발하는 데에도 일가견이 있었으니 왜 안그렇겠어.

왜, 섭섭했지. 부하직원이 독립하겠다는데 섭섭하지 않을 사람이 어디 있겠어. 그런데 한편으로 생각해 보면 언제나 내 밑에 있을 사람이 아니거든. 회사를 운영하면서 사람들을 부려보면 저절로 알게 되는 것이 바로 그거야. 아, 저 놈은 따로 차려서 나가겠구나, 아, 저 놈은 회사 내에서 더 높은 자리를 탐내는구나, 이 놈은 금방 그만두겠구나, 하고 말야.

김 사장은 일한 지 얼마 되지 않아 금방 알 수 있었어. 동료들 부리는

것도 그렇고, 일을 하는 순서도 그렇고, 이 사람은 대리, 과장, 부장이 아니라 사장을 하려는구나, 알아차렸지.

그랬기에 섭섭함이 덜했을 게야.

다른 사람 같으면 나가기 전에 미리 다 옮겨놓고, 거래처도 확보해 놓고, 어느날 갑자기 그만 두겠다고 그러는데, 김 사장은 그러지 않았어. 미리 이야기를 꺼냈고, 나도 알아서 거래처 몇 개를 연결해 주었지.

내가 별다른 사람이라 그런 것이 아니고, 다른 사람이 사장이었어도 김 사장한테는 그렇게 했을 게야. 그 만큼 믿었으니까.

그런데 회사 경영이라는 것이 말처럼 쉬운 게 아니거든. 그리고 왜 고생을 안했겠어. 사장까지 포함하여 8명이 회사를 차린 모양이야.

그 사람 30 전이지, 그제. 20대 중반일 게야, 독립한 게 말야. 고생이야 했겠지만 젊은 혈기로 다 될 줄 알았겠지.

김 사장이 독립하고 한 3년 됐던가. 나도 다 듣는 이야기가 있어서 김 사장이 어떻게 지내는지 알고 있었지. 사출기를 써야할 회사가 문을 닫으면 제품을 팔지 못하잖아.

들리는 것뿐만 아니라, 김 사장하고 가끔 만났어. 어떻게 지내냐며 내가 보자고도 했고, 그가 가끔 찾아오기도 했어.

부리던 부하 직원이 따로 독립했는데 배신감이 왜 안들겠어. 그런데 김 사장은 그런 배신감을 느끼지 못하게 했잖아. 참 묘한 사람이야.

그런데 들리는 소리에 무척 어렵다는 게야. 몇 달째 매출도 없고, 공장 문을 닫아야할 형편이었지.

내가 먼저 연락을 했어. 만나자는 것이었지만, 다시 회사로 돌아오라고 권할 참이었어.

무턱대고 내가 다시 오라고 하겠어? 나도 알아볼 거 다 알아보고, 그럴 마음이 있는지 다른 사람을 통해 떠보고 난 후에 만나자고 한 거지.



김 사장도 다시 돌아올 마음이 있었으니 만나겠다고 했겠지.

그런데 운명이란 게 참 묘하지. 약속한 날, 지방에 내려가 있다가 그만 교통이 막혀버린 거야. 경부고속도로에서부터 밀리기 시작한 게 서울 통과해야지, 다시 경인고속도로 타야지…… 내가 두 시간 정도 늦었지.

물론 전화로 회사에 연락을 했지. 김 사장은 와 있었고, 한 번은 직접 통화하면서 늦게라도 갈 테니 기다리라 했고, 여러 차례 비서한테 전화를 해서 어디 통과한다, 어디쯤 가고 있다고 계속 연락을 했지.

도착을 하고 내 방에 들어가 보니 간 지 30분이 된 거야. 쪽지를 남겼더라고. 다 기억을 할 수는 없지만, 다시 한 번 도전해보겠다, 뭐 그런 내용이었어.

내가 제 시간에 도착해서 김 사장을 만났더라면 어떻게 되었을까. 글썄, 그게 운명이지, 그리고 그게 바로 김 사장이 갈 길이었지 않나 생각해. 왜냐고? 지금의 내 모습과 김 사장 모습을 비교해보면 알잖아.

나를 기다리면서 한 시간 남짓 그 나름대로 생각을 했겠지. 우리 회사 사정도 알아봤을 테고 말야. 사실 그 당시 김 사장을 복귀시키려고 할 때 우리가 좀 어려웠거든. 그래서 김 사장이 필요했던 것인데, 잘되는 회사였다면 그가 복귀했을 수도 있을 게야. 그런데 넘어지는 회사에 들어와 일으키느니 자기 회사 일으키는 게 더 쉽겠다, 싶었겠지. 나중에 그러더라고, 직원이 늘어나는 때였다면 복귀했을 게라고.

아무튼 나를 기다리는 한 시간 남짓 동안 김 사장은 새로운 각오로 새로운 설계를 했던 게야. 나야 그렇게 생각을 할 수밖에. 그렇잖겠어? 얼마나 고심했겠어. 독립하여 나갔다가 다시 직원으로 복귀를 해야하는 심정…… 당해본 사람만 알 수 있는 게지.

많이 들으셨을 텐데, 제 이야기까지 들으시려구요?

회사 비밀까지 털어놓으라니 참 저로서는 어떻게 말씀을 드려야 할지 잘 모르겠습니다.

사장하고는 같이 일한 지 벌써 20년 정도 됩니다. 사장이 회사를 만들 때 같이 있었고, 사출기 공장 기술 팀장이랄까, 책임자로 있을 때에 저는 총무과에 있었으니까요. 전무라지만 주로 자금과 직원관리를 맡고 있습니다.

이름요? 이름도 말해야 합니까? 허, 그것 참, 저는 이용호라고 합니다.

이번 회사 확장 계획이 어떻게 된 것이냐 하면, 바로 이렇습니다.

우선 저는 반대라는 입장을 분명하게 말씀드립니다. 왜냐하면 IMF를 맞아 회사마다 다들 있는 것도 정리하는 판에 왜 확장을 하려는지 납득이 되지 않기 때문입니다. 게다가 회사의 자금 사정을 누구보다 정확하게 알고 있기에 그렇습니다. 피할 수 없다면 즐기라고들 하는데 피할 수 있다면 피하는 것이 상책 아닙니까.

작년 연말부터, 그러니까 1998년 12월부터 지금까지 몇 달입니까? 거의 6개월 이상을 월말만 되면 이리 뛰고 저리 뛰었습니다.

왜건요, 월급 맞추기 위해서죠. 신용대출도 받았고, 담보 대출도 받았습니다. 더 이상 어찌 돈을 맞춰야할지 모를 때에 사장이 직접 나서서 돈을 구해왔습니다. 어디서 구해오는지는 묻지 않아도 다 압니다.

1985년이죠, 우리 회사 만든 것이. 바로 그 때부터 지금까지 우리 회

사는 직원 월급 밀려본 적이 없습니다.

왜 고생을 안했겠습니까.

정확한 날짜는 기억이 나지 않지만, 한 5년 전인가요. 한 번은 직원 월급날 아침입니다. 그 때까지 아직 직원 월급을 맞추지 못했기 때문에 일찍 출근을 했죠. 출근하니 사장이 벌써 나왔다고 그러십니다. 사장실로 갔죠. 그런데 문이 닫혔어요. 이 사람이 어디 갔나, 하고 다시 내려왔는데, 수위가 그러는 거예요, 사장실에 계신다고.

비서가 출근하기 전이고, 회사가 그리 큰 규모가 아니었기에 수위 겸 경비가 별 일까지 다 했거든요. 그러니 사장실에 있다는 것을 알고 있었겠죠.

다시 가 보아도 문이 잠겨 있어요. 한 시간 정도 지난 다음에, 비서도 출근을 하고, 다른 직원들 다 출근을 했을 때에 다시 올라갔어요. 비서한테 물으니 계신다는 거예요.

문이 열려 있더군요. 들어가 보니 안보여요. 다시 나왔다가 비서한테 재차 확인을 하고 들어가니 사장 책상 있잖아요. 그 밑에서 나와요. 책상과 의자 사이에 주저앉았다가 일어나는 거예요.

눈자위가 별게여. 그런 일이 그 동안 몇 번 있었죠.

비서를 내보내고 책상 가까이로 갔어요.

김 사장, 울었어?

내가 물었죠. 그냥 씩 웃어요. 내 참.

직원들 봉급 못맞추면 한두 달 미루면 될 거 아니냐, 다들 그렇게 회사를 꾸리지 우리라고 별난 놈이냐, 자갈논 파다 봉급주는 것도 아니고, 수금이 안되고 매출이 없는데 뭘 재간이 있느냐, 내가 그랬어요.

아니라는 거예요. 내 식구 내가 굶기면 나중에 일 못시킨대요.

그렇다고 책상 밑에 들어가 우는 건 뭐야?

내가 웃었어요. 하긴 처음 보는 일이 아니라 당황하지는 않았지만, 어떨 때 보면 마음이 참 어려워요. 왜 안그렇겠어요. 부하 직원들 일 부러먹고 봉급 못준다는 게 사장으로서는 가슴아픈 일이겠죠. 더구나 이제 은행과 사채 다 막히고 결국에는 집을 팔거나 담보 잡히거나, 아니면 패물까지 팔아서라도 봉급을 맞춰야 하는 사람이니 집에 있는 가족들한테까지 미안하겠죠. 그런저런 생각에 눈물이 났을 겁니다.

그 날 사장이 회사를 나가 몇 시간만에 겨우 봉급을 맞췄죠. 어디서 구해 오긴요. 팔 거 팔고, 잡힐 거 다 잡혔겠죠. 그 속을 내가 왜 모르겠습니까.

새해 들어 계속 그런 상황입니다. 이제 팔래야 팔 것도 없을 겁니다.

물론 희망은 있죠. 기술력 인정받았죠, 한국플라텍, 피엔텔…… 이름만 들어도 거창한 회사 아닙니까. 그런 회사에서 주문이 들어오기 시작했으니까요. 그런데 문제는 주문만 있다고 해결되는 게 아니거든요.

주문받은 제품을 생산하려면 또 돈이 필요한 것 아닙니까. 생산하자면 자재 있어야죠, 부품 있어야죠, 있어야 할 게 참 많습니다. 주문한 회사에서 선금을 주는 것도 아니고, 가뜩이나 IMF라고 외상 거래도 안하려고 하니 자재하고 부품은 어떻게 마련합니까. 그저 조금 먹고 가는 똥 싸는 게 낫다 싶은 거죠.

회사 확장 계획 이야기하려다 별 거를 다 말하네요, 내가.

사실 현재 주문받은 제품을 생산하는 데에는 자재와 부품도 문제지만, 공장이 좀 비좁아요. 앞으로도 계속 주문이 온다면 좀 넓히는 것이 좋죠. 그러나 그런 보장이 없거든요.

그런데 마침 좋은 조건의 공장부지가 나온 겁니다.

파란들 아시죠. 왜, 가구회사로 유명하잖아요. IMF 때문에 그 회사가 부도가 나면서 가구공장 부지가 경매로 나온 거예요. 경매가가 17억 정

도 되었는데 여덟 번인가 유찰이 되었어요.

사장은 계산을 했던 거죠. 지금 있는 이 공장 부지가 정확하게 1,420 평입니다. 이것을 팔고, 경매로 나온 2,400평 공장 부지를 매입하는데, 매입과 동시에 담보 대출을 받고, 다시 그 2,400평 중에서 일부를 임대 하고, 나머지는 다른 곳에서 마련한다는 것인데, 자금 담당으로서 꼭 잡고 넘어 가야할 점은, 바로 1,000평 정도를 늘여가는데 돈은 그 이상 든다는 것이고 그러기에 자금 운용에 더 신중을 기해야 한다는 점입니다. 우선 취득세만 1억원입니다. 게다가 아무리 경매로 나온 것이라지만, 지금 현재 공장부지보다 우리가 매입해야할 곳 땅값이 더 비싸요. 그러니 단순히 1,000평을 산다는 게 아닙니다.

또한 은행 대출도 그래요. IMF를 은행이라고 모르겠습니까. 척척 담보를 잡아 줄 은행도 없지만, 담보대출이 가능하다 해도, 어떻게 해서든 담보율을 은행에 유리하게 적용할 것 아닙니까.

왜 알아보지 않았겠습니까. 다 알아보고 하는 소리입니다.

우선 주문받은 제품 생산을 위한 자재와 부품 값은 마련해 뒀야 합니다. 그것을 빼고 나면 은행 담보 대출을 100% 받는다 해도 좀 버거운 문제입니다.

게다가 아까 말했듯이 취득세만 1억이에요. 구청 직원이 오히려 의아하게 생각하더라구요. 지금 이 상황에 취득세 1억을 내고 꼭 땅을 매입해야 하는가, 그러더라니까요. 어디 그뿐입니까. 우리가 지난 1991년에 법인 등록을 했는데, 법인세만 해도 몇 배 더 내야할 형편이 되죠.

그 뿐인 줄 아십니까. 이전비용 있죠. 가구공장 부지이기에 건물은 있다 치더라도 사출기 공장으로 내부 시설은 물론 거의 신축을 해야만 합니다. 이것저것 경상비용을 합치면 지금의 회사형편으로는 턱도 없는 일 이죠.

사장으로서야 사업을 하면서 늘어가는 재미가 있겠죠. 큰 공장을 얻는 기쁨, 얼마나 좋습니까. 그러나 큰 공장을 얻으면 뭘합니까. 그것이 가동이 되어 돈이 들어오려면 더 많은 자금이 필요한데 말입니다.

작년처럼 매달 8억원 정도의 매출을 할 수만 있다면 크게 문제 될 것이 없죠. 그러나 바로 IMF 상황이고, 모두가 긴축재정을 펴는 때라는 것입니다. 왜 이런 때에 더 확장을 하려는지 자금을 담당하고 있는 저로서는 도저히 납득이 가지 않는 겁니다.

그래서 반대를 하는 것입니다.

## 6

김 사장은 박 과장의 설명을 듣느라 앞으로 숙였던 몸을 뒤로 젖혀 의자에 기대었다. 눈을 감고 잠시 생각에 잠겼다.

그런 표정을 보며 박 과장은 침을 삼켰다. 혹 말실수는 안했는지, 생각을 해 보았다. 몇 번을 챙겨 정리를 한 것이기에 특별히 실수한 부분은 없었지만, 너무 반대쪽을 강하게 부각시켜 심기를 거스른 것은 아닌지 걱정이 되었다. 그러나 그렇다고 하더라도 여러 가지 상황을 분석하고 종합한 자신의 판단이었기에, 더 강하게 반대쪽 입장을 전해야 했다는 생각도 들었다.

그러면서도 웬지 모르게 자신의 생각이 점점 바뀌고 있다는 느낌이 들었다. 자신의 보고를 받는 사장의 표정이 그렇게 만든 것 같았다. 보고하는 자신의 눈을 똑바로 쳐다보면서 미동도 하지 않은 사장의 표정이 자신을 그렇게 만든 모양이었다.

김 사장이 책상 귀퉁이에 있는 인터폰을 눌렀다.

“30분 후에, 9시 정각에 회의 시작하게 준비해 줘……”

평소에 비서에게 지시하던 말투가 아니었다. 박 과장에게는 그렇게 들렸다. 뭔가 확신에 찬, 비장한 말투였다.

말을 마친 김 사장은 인터폰에서 손을 떼고는 창가로 다가갔다. 커튼을 젖히고 창문을 열었다. 심호흡을 하는 모양이었다. 중천에 뜬 태양이 이제 막 여름을 재촉하며 빛을 발했다.

박 과장은 자리에서 일어나 준비해 온 서류들을 이사들이 앉을 자리에 한 부씩 가지런히 놓았다.

서류 뭉치들을 자리에 다 놓았을 때에 현미 씨가 들어와 쥬스 잔을 하나씩 놓았다. 테이블 중앙에는 따로 물병과 물잔을 준비했다. 회의를 준비하는 현미 씨의 손끝이 재빨랐다.

박 과장이 자신이 앉아야 할 자리를 찾아 앉으려 할 때에 김 사장이 사장실을 나섰다. 자연스레 박 과장이 일어섰다.

“사장님, 어디 가시려고요?”

“잠깐 돌아보고 올게.”

9시까지의 아직 20여분이 남았다. 사장실에 앉아 기다리느니 잠시 자리를 비워도 상관은 없었다. 김 사장이 나가고 조금 뒤에 박 과장도 사장실을 나왔다. 사장실로 들어가는 이사들과 마주치지 않으려 건물 뒤로 자리를 옮겼다. 담배를 한 대 피워물었다. 언뜻 앞 건물을 올려다보니 김 사장이 개발부로 들어가는 것이 보였다. 개발부에는 무슨 일로? 하며 담배연기를 하늘로 날려보냈다.

6월의 아침은 일찍 밝았다. 9시도 안되었는데 마치 한낮인 양 태양이 이글거리기 시작했다. 완연한 여름이었다. 비라도 한 차례 쏟아졌으면 좋겠다는 생각이 들었다.

담배를 다 피우고, 9시 5분 전에 박 과장은 다시 사장실로 향했다.

이사들은 거의 다 와 있었다. 간단히 목례를 하고 자리에 앉자 누군가가 먼저 말을 걸어왔다.

“박 과장, 사장 없을 때 물어보자.”

“……?”

“사장 속마음이 뭐야?”

“글쎄요. 이사님들 뜻에 따르시겠죠…… 제가 뭐 나설 일이……”

처음에는 욕심을 내셨지만, 사장님도 자신이 없으신 것 같습니다, 고 말하고 싶었으나 박 과장은 그렇게 말하지 않았다. 놀라운 변화였다. 30분 전까지 자신의 마음속에 있던 것이 어느새 사장의 뜻과 같이 움직이고 있다는 것을 느꼈다. 자신의 보고를 받는 사장의 표정에서 도저히 더 이상 반대를 해서는 안되겠구나, 하고 느낀 모양이었다. 분명 사장은 그런 표정이었다. 아직도 너는 내 뜻을 모르는구나, 하는 표정이었다. 그 표정이 생각이 났다.

“그런데 어디 가신 거야?”

“예, 둘러보신다구…… 아까 개발부로 들어가시던데요.”

“개발부는 왜?”

“글쎄요……”

마침, 매번 늦는 장 이사가 9시 정각에 들어왔고, 곧이어 김 사장이 들어왔다. 갑자기 자리가 조용해졌다.

“시작할까?”

이사회라지만 의사봉도 없었고, 국민의례도 없었다. 규모가 크지 않아서가 아니라 그만큼 가족같은 분위기였다. 법인체의 이사회가 아니라 가족회의라는 것이 더 정확한 표현이었다. 아버지가 앉자 장남이 먼저 말을 해야했다.

이 전무가 먼저 입을 열었다.



“박 과장이 준비한 서류들 검토하셨을 겁니다. 무엇보다 우선 문제는 자금입니다. 8쪽에 보면 예상되는 금액이 나와 있습니다. 그 표에 따르면 지금 우리에게 필요한 자금이 약 6억원입니다. 더구나 우리의 뜻대로 대출이 가능했을 때의 이야기입니다. 그리고 이것은 확장 이전 후의 경상비용과 취득세를 제외한 것입니다. 이것을 어떻게 해결해야 할지를 먼저 의논해야 할 것입니다. 그렇지 못하다면 보류하는 것이 좋을 듯 싶습니다.”

이 전무의 말이 끝나자 여기 저기서 의견을 내었다. 대부분이 확장이 전 불가였다.

그런 말들이 오가는 중에 박 과장은 김 사장의 표정을 살폈다. 반대 의견이 개진될수록 김 사장의 표정은 더 의연해졌다. 박 과장은 그것을 느낄 수 있었다.

회의를 앞두고 개발부에는 왜 들렸을까. 박 과장은 그 생각을 했다.

자신이 개발한 기술, 자신이 상품화에 성공한 기술들…… 그 기술을 함께 일구어낸 개발부 직원들을 만나고 온 것이겠지. 진열되어 있는 개발 제품을 어루만지며 그 기술이 이제 곧 활발하게 제품으로, 상품으로 바뀔 날들을 그려보고 왔을 것이다. 오로지 박 과장 혼자만의 생각이었다.

박 과장은 서기를 맡아야 했기에 이사들의 발언 요지를 적어가면서 중간중간 서류들을 다시 읽었다.

현 공장부지 매각 대금, 경매부지 확보 후 담보대출이 가능한 금액, 이전 비용, 신축비용, 현 주문품 생산비용, 자재 대금, 부품대금, 향후 6개월 간 지출해야할 비용, 담보대출 이자, 사채 이자, 향후 6개월 간 예상되는 수입, 내년 예상 수입…… 박 과장은 자신이 작성한 서류들이었지만 새삼스레 다시 한 번 꼼꼼이 읽었다.

문득 빠진 것이 보였다. 사장의 얼굴이었다. 자신의 보고를 들으며 사

장이 짓던 표정이 그 서류에는 없었다. 돈으로 환산할 수 없는 하고자 하는 의욕들…… 우리 모두가 그 의욕을 잃은 것은 아닐까, 하는 생각이었다.

IMF라고 지레 겁먹고 있는 것은 아닐까, IMF였지만 한 사람의 구조 조정도 없이 전 직원이 새롭게 자신의 능력을 발휘했지 않았는가, 사장 혼자만의 의지라 생각하고 성장가능성은 생각하지 않은 것은 아니었을까, 기술력이 세계수준이라 자랑을 하면서 현재 자금 사정이 좋지 않다고 그냥 눌러 앉으려는 것을 아닐까, 박 과장은 그런 생각이 들었다.

몇몇 이사들의 반대 의견이 계속되었다. 세무서 직원까지 의아하게 생각한다는 발언이 나왔다. 박 과장도 아는 이야기였다. 있는 것도 정리하는 판에 왜 더 늘리려는 것인지 모르겠다는 발언도 있었다. 김 사장 혼자 욕심에 회사 기우뚱하게 만드는 것이 아니냐는 핀잔까지 들었다.

벽에 걸린 시계가 10시 30분을 가리키고 있었다.

문득 사장이 물었다.

“박 과장 생각은 어때?”

“예? 제가 나설 자리가……”

“괜찮아, 모두 준비해서 종합을 했으니 생각이 있을 게 아냐.”

이 전무가 사장을 응원하여 박 과장에게 발언 기회를 주었다. 박 과장은 침을 삼켰다. 침을 삼켰지만 말이 떨어졌다.

“예, 제 생각으로는…… 우리가 한 가지를 잊고 있는 것이 아닌가 합니다. 남들 다 정리한다고 우리도 정리하면…… 똑같아지는 것 아닙니까. 이 위기가 우리에게는 아주 좋은 기회가 될 수도 있지 않을까…… 그런 생각이 듭니다.”

“……”

이사들이 모두 조용했다. 반대를 외쳤던 이 전무와 정 부장이 박 과장

을 어이없다는 표정으로 쳐다보았다.

김 사장이 빙그레 웃으며 박 과장을 눈빛으로 응원하고 있었다. 주스를 한 모금 마시고 난 김 사장이 천천히, 그러나 단호하게 말했다.

“회의에 들어오기 전에 잠깐 개발부에 들렀는데…… 생각을 좀 했어요. 그런데, 저 친구만 내 마음을 알아주네.”

김 사장의 그 말에 누구도 토를 달 수가 없었다. 그만큼 김 사장의 말은 의연했다.

박 과장은 벌써 경매에 참여할 서류준비를 생각하고 있었다.

1999년 6월 어느 날의 일이었다.

“큰 공장을 얻는다는 기쁨보다는 사실 우려가 앞섰습니다. 그러나 내 선택이 옳았다는 것을 회사 식구들과 함께 확인하게 되어 참 기쁩니다.”

기업소설을 한 편 써달라는 자유기업원의 연락을 받고 소재가 될 (주)우진세렉스([www.iselex.com](http://www.iselex.com))의 김익환 사장을 만나 취재를 할 때 그가 마지막으로 내게 한 말이다.

사실, 기업소설뿐만이 아니라 누구를 소재로 하였던 그것이 성공담일 경우 미사여구와 자화자찬이 난무하는 자서전으로 빠질 우려가 있다. 그러나 문예미학적 가치를 생각하는 작가의 입장에서 곤란한 경우가 많다.

그런데 기업가, 그리고 인간 김익환을 만나고, 그와 관련하여 여러 사람을 취재하면서 느낀 것은, 어느 누구나 자신의 삶을 생각하면 대하 소설이 나올 것이라고 말들은 하지만, 그의 삶은 단편소설이 아니라 장편 드라마로 엮어야 할 것으로 느껴졌다. 그만큼 순간 순간의 어려운 선택이 기업가에게 얼마나 중요한 것인가를 알게 해주었기 때문이다.

1985년 4월에 다니던 회사에서 독립하여 8명으로 시작한 ‘우진기계’는 여러 우여곡절을 겪으며 꾸준히 성장하여, 기계설계를 직접 하는 김

익환 사장의 노력과 전 직원의 힘이 합쳐져 1998년 4월에는 고성능 소형 사출성형기를 개발하기에 이른다. 그러나 잘 알다시피 1997년 말 우리는 IMF체제로 들어갔고, 그 여파는 사회 곳곳에 미쳤으며 '우진'이라고 예외는 아니었다.

사실 IMF라는 풍랑은 우진이 1998년 9월에 받은 '우수자본재 전략품목 개발 유공자 표창'이라든가 1998년 11월 무역의 날 수출유공자 국무총리 표창, 혹은 1999년 1월에 벤처기업으로 등록되고 이어 특허출원된 '사출성형기의 복합식 형체기구'라는 기술, 그리고 1999년 3월에 수출유망중소기업으로 선정된 것도 다 허사로 몰아가고 있었다. 그만큼 IMF의 파도는 높았다.

위기는 바로 기회라고 했던가. 김익환 사장은 그 어려운 여건 속에서도 모험을 한다. 그런데 알고 보면 모험이 아니라 그것은 확신이었다. 자신이 만들어 낸 기술, 그리고 직원이 만들어낸 상품에 대한 확신이 있었기에 그런 모험을 하지 않았나 싶다. 확신에 대한 선택, 우진의 기술력에 대한 믿음, 그것이 바탕이 된 선택이었기에 그는 모험을 했던 것이고, 그 모험에 대한 확신이 있었기에 공장을 확장 이전하였던 것이다.

주안역 부근에 있던 공장을 현재 위치로 확장이전하면서, 우진은 1999년 11월에 또다시 Two-Platen 사출성형기(SELEX-TM) 개발에 성공하고, 2000년 2월에는 인천광역시에서 시상하는 기업인상을 수상하였으며 3월에는 전전동식 사출성형기(SELEX-EA)를 개발해 냈고, 새천년 첫 해에는 정부로부터 산업포장을 수상하며 5백만불 수출의 탑을 받게 된다. 드디어 인천의 기업이 아니라 한국의 기업으로 발돋움한 것이다. 이에 그치지 않고 2002년에 러시아와 중국 2003년에 미국에 진출하며 세계의 기업으로 성장하게 된다.

이러한 발자취를 듣고 확인하면서 기업가의 어려운 선택을 떠올렸고, 김익환의 선택이 우리에게 주는 것이 무엇인가를 생각했다.

그를 소재로 한 이 작품이 그의 선택을 빛바래지 않기를 바랄 뿐이다.