



미국인 5인중 1명은 한세 옷을 입는다

이만량

“거긴 비도 엄청 오는데야..”

“맞아. 우리 있을 때도 비가 쏟아졌어. 시도 때도 없이 폭포 같은 비가 3일 내내 수시로 쏟아졌지. 소득 없이 그냥 돌아가려니 아쉽기도 하고, 나오고 나니까 여기도 좀 보고 싶어 발길을 돌렸지. 하하하. 야~ 정말 오랜만이구나. 근데 넌 LA 살았지 않니? 여기는 어떻게..”



미국인 5인중 1명은 한세 옷을 입는다

이 만 량

인생이 연극이라면 3막 1장?

2004년 4월 초 일요일 오후. 결혼식에는 더없이 좋은 파사로운 봄날이었다. 백년가약으로 새롭게 출발하는 젊음의 잔치에 참여하는 것은 언제나라도 즐거운 일이다. 김동녕은 고등학교 후배 아들 예식에 참석했다가 식장에서 반가운 선후배들을 만났다. 사업상 사람을 만나는 것이 주된 일이지만, 업무상 만나는 필연보다는 가끔 일과 관계없는 우연을 김동녕은 즐겼다.

늘 그렇듯 결혼식은 잠시 만에 끝났다. 혼주가 음식을 준비했지만 총동창회 일을 보는 최 선배가 근처에 맛있는 냉면집이 있다 하여 그리 모였다. 이복식 냉면을 파는 허름하고 작은 집이었다. 2층에 유일하게 하나 있는 방을 잡아 놓았다고 하여 올라가 보니, 시인, 소설가 등 문학가 몇 사람이 이미 도착해서 수육을 한 접시 놓고 이야기꽃을 피우고 있었다. 추가로 도착한, 유명극단에서 명성을 날리고 있는 연극인 등 20여명

이 작은 방에 끼어 앉으니 자리는 비좁았지만 마음은 푸근하고 넉넉했다. 최선배가 나섰다.

“잠시만요. 서로들 대체로 아시는 사이지만 몇 분은 이 분을 잘 모르실 것 같아 잠시 소개 하겠습니다.”

최 선배는 김동녕을 특별히 소개했다.

“한세실업 회장이시고, 인터넷 서점인 예스24 대표이십니다.”

“아, 그래요?”

좌중에 몇 사람이 반응을 보였다. 한세실업에는 관심이 없지만 예스24엔 흥미를 느끼는 표정이다.

“이 자리엔 우리 모두 존경하는 시인, 소설가가 여러 분 계시고, 저명한 연극인도 두 분이나 계십니다만 저 개인적으로는 김 회장 같은 경제인에게 감사하며 살고 있습니다. 이러니저러니 해도 불우하고 가난했던 한국이, 이따마한 문화와 예술활동을 향유하게 된 것은 다 경제인들의 보이지 않는 땀과 희생의 바탕 위에서 이루어진 것이라고 생각하기 때문입니다. 김 회장은 30년 동안 섬유제품을 수출해 왔습니다. 연간 3,000억원 정도 미국에 수출한다고 하니 그 양이 정말 엄청나겠죠. 작년에만 자그마치 5천만 벌의 옷을 수출했답니다. 그러니 광고 포스터에 ‘미국인 5인중 1명은 한세 옷을 입는다’ 라고 한 게 과장이 아닌 거지요. 조만간 미국인 2인중 1명이 한세 옷을 입게 될 것 같습니다. OEM으로 수출하면서도 독자경영을 해 온 의지의 기업 회장입니다. 후배지만 이만하면 대단하지 않습니까?”

박수가 나왔다. 김동녕은 계면쩍은 표정으로 엉거주춤 일어섰다.

“오늘 결혼한 것은 후배의 아들인데... 본의 아니게 제가 주인공인양 소개가 되었습니다. 이거 참, 송구하고 부끄럽습니다. 아무튼 뵙게 되어 서 반갑습니다.”

구석에 앉은 박 선배가 한마디 했다.

“우리야 사업은 잘 모르지만, OEM은 하청업이나 마찬가지 아닌가. 하청해서 밥 먹고 산다는 이야기는 들었어도 돈 벌었다는 이야기는 처음 이구먼.”

박 선배 맞은편 자리에서도 한 마디 나왔다.

“아니 그런데, 하청 업으로 어떻게 3,000억원이나 수출할 수 있는 거요? 미국사람들은 좀 후한가?”

최 선배가 김동녕을 대신해 답한다.

“그러니 대단한 거 아닙니까. 더구나 디자인이나 품질 검사에 까다로운 미국 유명브랜드 기업만을 상대해 왔으니 말입니다.”

“우리가 모르는 어려움과 각고의 노력이 있겠지.”

김 시인이 한마디 했다.

“영동한지 몰라도 그들이 우주를 바꾼다는 말이 생각납니다. 영동천 심월(影動天心月)이라고.”

작가 은단이 옆에 있다 말을 받았다.

“저도 아는 말이군요. 저는 김 시인의 그 말을 ‘그들이 우주를 바꾼다.’가 아니라 ‘어둠이 하늘의 달을 움직이게 한다’고 이해하고 있죠. 기쁨이나 밝음, 좋은 것을 받치고 있는 이면으로서의 그늘, 어둠, 그림자가 갖은 긍정적인 힘 같은 거죠. 분노나 슬픔, 아픔의 경험치가 긍정적으로 승화되어 나타나면 그것이 큰 성숙이요, 큰 발전의 받침이 되어 세상을 변화시키는 힘이 되는 것입니다.”

한 여성이 말을 받았다.

“그게 더 멋진 해석 같네요. 김 회장의 노력과 고생을 두고 하는 말인가요?”

김동녕은 그 자리가 불편해졌다. 하지만 김 시인이 들려준 한 마디는

의미 있게 들렸다.

최 선배가 불쑥 자기를 소개함으로서 오가는 대화를 들으면서 그는 잠시 상념에 빠져 지난날을 회상했다. 평균수명을 75세라고 보고 인생을 25년씩 끊어 3막 3장의 연극이라 치면 이제 3막 1장쯤 끝낸 건가?... 그동안 나이를 잊고 지냈는데, 이런 자리에 앉으니 선배들의 얼굴에서 새삼스럽게 세월을 느낀다. 해방둥이이니 금년에 우리 나이로 60세이고, 내년이면 환갑이다. 부모슬하에서 공부하면서 1막의 25년을 살았고, 결혼하고 독립하고 섬유수출업을 키우면서 2막의 25년을 살았다. 이제 IT 사업에 한 발 담그며 마지막 3막을 열었다. 3막에서도 1장은 대충 넘긴 것 같다. 돌아보면 1막, 2막 모두 열심히 살았다. 그만하면 후회 없이 살았다.

3막에서도 1장은 최 선배 말대로 성공적이라 할 수 있다. 결국 오늘까지 큰 탈 없이 열심히, 성공적으로 살고 있는 것이다.

사이판 공장의 성공에 이어 10년 만에 공급선 다변화를 위해 진출한 니카라과와 베트남 공장이 모두 성공적으로 가동되고 있으며, 내년에 중국공장까지 가동하게 되면 더욱 많은 물량을 처리할 수 있게 된다. 품목도 더욱 다양화될 것이다.

한편에선, 굴뚝사업주가 겁 없이 IT사업에 진출했다는 업계의 우려를 불식시키면서 인터넷 서점 '예스24'를 인수, 단 기간 내에 적자를 흑자 기조로 전환시키면서 주목 받기 시작했다.

그런데, 그렇게 열심히 살도록 한 힘은 어디서 생겨난 것일까. 그것이 어둠 아닐까?... 어둠이 갖는 긍정적인 힘... 김동녕은 30세 전후에 겪었던 어둠을 떠올렸다.

오일 쇼크가 몰고 온 어둠

김동녕이 학업을 마치자마자 사업을 시작하는 것을 보고 부모나 친지 학우들은 말렸다. 조카들까지 합치면 집안에 교수가 20명이나 되는 학자적인 가풍이었다. 김동녕도 자격은 충분했다. 1945년 해방둥이로 태어나 최고의 명문 코스라는 경기고, 서울대 경제학과를 거쳐 명문대학원인 미국 펜실베이니아 와튼 스쿨에서 경영학 석사 학위까지 받았기 때문이다. 따라서 그도 일찍이 교수가 될 수 있었지만 유학시절 본인은 신문 기사를 소망했다. 그러나 귀국 후 국내 현실을 본 그는 ‘수출입국의 전사’가 되어 경제부국을 위해 행동하는 지성이 되는 길을 선택했다.

1972년 약관 28세의 나이에 섬유제품을 주 종목으로 하여 한세통상을 창업하는 것으로 그는 마음먹은 것을 실행에 옮겼다. 큰아버지 영향도 있었다. 큰아버지는 동녕의 아버지 보다 7년이 위였다. 식민지 시절 일본에서 대학을 졸업하고 만주에 있는 일본회사에서 직장생활을 시작했는데 처음 주어진 일이 무역이었다. 그런 연유로 1945년 광복 이후 무역업을 하여 크게 성공하였다. 어찌 보면 우리나라 무역업의 선두주자이자 개척자라고 할 수 있는 분이였다.

동녕의 아버지는 의사였으므로 학비며 용돈이 궁하지 않았는데, 큰아버지는 당신의 풍요로움과 넉넉함을 과시라도 하듯이 중복하여 학비를 주시곤 했다. 학창 시절에는 그 돈이 특별 보너스가 되곤 하여 큰아버지를 더 좋아했던 기억이 있다.

김동녕이 사업을 하게 된 것은 큰아버지의 삶에 대한 동경이나 존경심 때문이었음을 부인할 수 없는 것이다. 이를 입증이나 하듯 김동녕은 사업을 하면서 어려움이 있을 때마다 큰아버지를 찾아 조언을 구하곤 했다.

처음부터 그는 미국의 대형유통체인점인 K-Mart 등을 상대로 OEM 방식의 수출을 시도했다. 거래선이 확보되고 최소한의 신용을 득 할 때까지 약간 힘들었을 뿐 비교적 순조로운 출발이었다. 그러나 사업의 맛을 막 느끼려고 하는 때에 오일 쇼크가 있었다. 1차를 견뎠나 했는데 2차 오일쇼크가 왔다. 원자재 값은 폭등하고, 미국 수요는 감소하고, 환율은 20~30% 인상되었다. 경험이 부족한 김동녕은 그 위기 상황에서도 수출실적에 매달리며 외형확대에만 신경을 썼다. 말하자면 한국적인 마인드였다. 그렇게 출혈 수출을 계속하다보니 누적되는 적자를 감당할 수 없게 되었다. 1979년, 결국 ‘부도’라는 아픈 경험을 하고 말았다. 부도를 당해보지 않은 사람은 모른다. 본인의 좌절감과 고통은 말할 것도 없고, 주위사람까지 괴롭히는 일이었다. 김동녕에겐 영원히 잊을 수 없는 어둠이었다.

순간이 영원처럼 느껴질 때가 있고 영원이 순간처럼 생각될 때가 있다. 이번의 이 경험은 한 순간이었지만 긴 영원을 사는 것 같은 느낌이 들었다. 밤이 낮인 것 같고 낮이 밤인 것 같았다. 불과 3개월이었지만 긴 어둠의 터널이었다.

늘 20대에 용감하게 사업을 시작했다고 옆에서 따뜻한 관심을 보여주셨던 큰아버지가 생각났다. 결국 설악산 여관방에서 밤늦게 큰아버지께 다이얼을 돌려다. 그렇지 않아도 찾고 있었는데 ‘당장 서울로 올라오라’는 불호령이었다. 다음날 서울로 올라온 김동녕은 큰아버지 댁을 찾았다.

“큰아버지... 뭘 면목이 없습니다. 이번에 여러 가지로 힘써 주셔서 감사합니다.”

큰아버지는 일부러 더 호탕하게 웃으며 동녕의 등을 두드려주었다.

“고생이 많았겠구나. ...내 옛날 생각이 나는구나. 해방된 후 무역을

한다고 회사를 만든 나이가 지금의 네 나이쯤이었던 것 같은데, 너는 이미 창업을 경험하고 실패까지 해 보는구나. 허허.”

“죄송합니다.”

“한 번 실패는 병가지상사라고 했어. 한 번 전투에 졌다하더라도, 다른 여러 전투에서 이기면 최종적으로는 승자가 되는 거야. 인생을 전면 전쟁으로 보고 사업을 해라. 마지막 웃는 자가 되면 된다.”

“...사업을 다시 하기가 겁이 납니다.”

“아직 나이가 어리니, 이번 일로 교훈을 얻었으면 된다. 어려운 때일 수록 정직해야 한다.”

“제 잘못이 무엇인지 알았습니다. 제게 교만함과 과욕이 있었습니다.”

“허허. 그만 자책하래도. 그래 내가 어떻게 도와주면 되겠느냐?”

“은행 빚을 처리 못 하고 있습니다. 대출금 연기만 도와주시면...”

“알았다. 내가 나서보지.”

“고맙습니다. 큰아버지...”

김동녕의 눈가에 물기가 어렸다. 살면서 ‘정직을 최상의 밑천’으로 삼았고, 크게 신용을 잃은 적은 없어 주변의 친지, 친구, 거래처가 나서서 당장 어려운 것들은 도와주었다. 잔잔한 개인 빚을 우선 갚았고, 거래처 빚은 일부 갚고 일부 유예를 양해 받았다. 이젠 은행 빚만 남았다. 은행에서는 ‘공장을 팔아서라도 당장 대출금을 전액 상환하라’고 으름장이었다.

큰아버지가 도와주었다. 밀고 당기고 하다 밀린 이자만 갚고 원금은 재 대출로 처리했다. 은행 빚이 정리되니 100% 수습이 된 것이다.

재기의 노력과 반성과 교훈

직원을 다시 규합했다. 회사이름을 한세실업으로 바꾸고 운명을 같이 할 각오가 되어 있는 6명의 직원으로 재기를 다짐했다. 부도 전에 받은 오더 중 아직 처리하지 못한 물량을 차질 없이 납기에 맞추어 수출하는 일이 우선 급했다. 계류 중인 오더를 정리하니, 비교적 조건이 좋은, 미국에서 가장 큰 체인을 갖고 있는 K-Mart건 수주분이 상당량 남아 있었다. K-Mart 한 곳과의 거래만 살려도 상당한 매출과 이익 실현이 가능해 회사는 재기할 수 있었다.

생산은 다시 시작되었다. 그런데 또 문제가 생겼다. 신용장이었다. 부도업체는 일정기간 신용장을 개설할 수가 없었다. 산 넘어 산이라고 다 수습했다 싶은데 또 산이 나타난 것이다. 은행 문을 아무리 두드려야 방법이 나오지 않았다.

방법을 찾지 못해 낙심하고 있는데 K-Mart의 바이어가 왔다. 김동녕은 어려운 때일수록 정직하라는 큰아버지의 교훈을 되새겼다. 바이어를 만난 자리에서 김동녕은 사실대로 말하고 도움을 청했다.

“신용장을 개설 못 해 어려움을 겪고 있습니다. 다른 문제는 없습니다. 신용장 문제만 해결되면 계약기간 내에 선적할 수 있습니다. 물건은 하나하나 수제품처럼 잘 만들었습니다.”

그러면서 정성껏 만든 제품 하나하나를 보여 주었다. 제품을 살펴보던 덴젤은 원단과 디자인에 관심을 보였다. 김동녕은 말했다.

“우리는 생명력을 원단 개발에 두고 있습니다. 사실, 지금 수출해서 버는 돈을 전부 원단 개발에 쏟아 넣고 있습니다. 디자인 면에서도 동서양 간 차이를 둘 건 두고 조화를 이룰 건 조화를 살리도록 개발하고 있습

니다.”

“원더풀. 대단한 노력입니다. 평소 느꼈던 대로 당신은 아주 엑셀런트한 파트너입니다.”

정말 정성스런 손길이 느껴지는 제품들이었다. 제품에 만족하면서 한참 생각하던 바이어는 도와줄 방법이 있을 것 같으며 그 자리를 떠났다.

이튿날 저녁 굴지의 종합무역상사인 D사에 전무로 있는 Y선배가 전화를 했다.

“김 사장. K-Mart의 덴젤을 만났다면? 대체 어떻게 그 친구를 샀은 거야?”

그는 다짜고짜 그렇게 말했다.

“무슨 말씀인가요? 그는 우리 바이어인데요.”

“우리 회사의 무시할 수 없는 바이어이기도 해. 덴젤이 뭐라고 부탁했는지 알아? 한세통상의 물건이 꼭 필요하니까 도와주라는 거야. 신용장 문제를...”

“그랬습니까? 정말 저 좀 도와줄 수 있겠습니까?”

“정상적으로는 불가능해. 편법은 있지. 우리 회사 이름 앞으로 신용장을 열게 하는 거야. 그러나 전례가 없는 일이지... 어떤가?”

“어떤가 라니요, 저를 살려주시는 건데... 제발 그렇게 좀 해 주세요.”

“비밀은 지켜야 하네. 새 나가면 나도 잘릴 수 있어. 수수료는 약간만 받겠네.”

“물론이지요 여부가 있겠습니까.”

난관이던 신용장 문제는 그렇게 해결되었다. D사 앞으로 신용장을 연 것이다. D사는 다른 하청업체와 경쟁을 시키거나 재하청을 줄 수 없으므로 마진이 없는 일이었다. 그러나 크레임 당하거나 잘못 되면 모두 D사의 책임이 되므로 리스크는 많은 일이었다.

어쨌든 두 사람이 김동녕을 도와주었다. D사 창업공신중의 하나인 Y 전무와 K-Mart 바이어 텐젤이 인간적인 믿음으로 밀어준 것이었다. 또한 사람 있다면 K-Mart의 극동책임자였다. 김동녕은 원단개발, 제품의 품질 뿐 아니라, 공급가나 납기 등에서 능력을 인정받고 있었다. 같은 독실한 크리스찬이라는 점에서 정을 나눈 것도 도움이 되었다.

나중에는 K-Mart가 월마트에게 최고 순위를 내주게 되지만, 80년대 K-Mart는 세계 최대 유통체인으로 월마트보다도 규모가 컸다. 물론 현재도 년 매출 400억 달러 이상의 대형 유통체인이다. 그런 K-Mart의 신용을 김동녕이 얻은 것이었다. K-Mart가 김동녕을 살려준 것이기도 했다.

한세실업은 그렇게 역경을 이기며 의욕적으로 일했다. 이제는 확실히 재기했다 싶을 때까지 6명의 직원이 해냈다. 적은 봉급에도 불구하고 혼신을 다해 기업을 살린 그때의 6명은 한세가 있는 한 대접 받아야 한다며 지금도 같이 근무하고 있다.

부도난 회사를 이끌고 외국 바이어들과 관계를 계속하면서 신용을 회복하기까지 4년쯤 걸린 것 같다. 한세통상과 관련된 빚을 다 갚고 인천에 공장까지 마련하니 새 삶이 열리는 것 같았다.

김동녕은 부도를 계기로 지난 일을 심각하게 돌아볼 수 있었다. 몇 가지 교훈을 얻었고, 그 교훈은 한세 신화가 이어지는 동안 잊어서는 안 된다고 마음에 새겼다.

첫째는 실적이나 외형 위주의 성장을 해선 안 된다는 거였다. 매출이 적더라도 수익성 위주로 사업을 해야 했다. 은행에 기대지 말고 규모에 관계없이 이익을 많이 내는 회사를 하자고 다짐했다. 특히 자금력이 약한 중소기업이 성장위주로 장사할 경우, 내부축적자금이 없어 가벼운 외풍에도 도산하는 경우를 경계해야 했다. 이익이 적은 제품은 불가피한

경우를 제외하고는 수주하지 않는 것을 원칙으로 삼자고 가슴에 새겼다.

둘째는 유창한 영어와 영업능력을 십분 발휘해 어렵고 시간이 걸리더라도 외국바이어를 직접 만나 직거래를 해야 한다는 거였다. 셋째는 기술과 정직한 제품으로 신용을 쌓아야 한다는 거였다. 특히 OEM의 경우 다른 공장 보다 높은 경쟁력을 갖기 위해, 기획력과 개발력, 디자인이 앞서야 했다. 넷째는 한 번의 부도로 대형 위기를 초래할 수 있는 거래, 수급이나 결제가 불확실한 납품은 하지 말아야 하는 것 등이었다.

한세실업은 차츰 니트 의류 수출 전문기업으로 전문화되었다. 월마트, K-Mart, 시어즈 등 대형 유통업체와 나이키, 리복 등 유명 스포츠 브랜드 그리고 ANF, 리미티드, 익스프레스, 갭, 타겟, 브룩스 브라더스 등 이름난 캐주얼 브랜드와 거래를 텃다.

1982년 재기한 뒤에는 이익을 적게 낸 일은 있어도 마이너스를 기록한 적은 한 번도 없었다. 이익금은 해외공장에 재투자했다. 사이판을 시작으로 니카라과, 베트남 등에 생산기지를 설립했다. 인건비를 줄이면서 고품질 생산을 지속하는 최상의 전략이었다.

돌파구가 된 사이판 진출

1986년 겨울이었다. 우연히 무역협회에 들린 김동녕은 호기심을 자극하는 정보를 하나 얻었다. 태평양 외딴 한 쪽에 있는 마이크로네시아 연방에서 경제사절단이 한국에 와 투자유치 설명회를 갖는다는 것인데, 직원의 귀뜸이 귀를 종긋 하게 했다. 마이크로네시아 연방에서 가장 큰 폰페이 주를 대표하는 사람들인데, 폰페이에 공장을 만들어 미국에 수출하면 쿼터제한도 없고 관세도 없다는 것이었다. 대미 수출에서 쿼터제한이 없고 관세까지 없다는 것은 너무나 유리한 조건이었다. 섬유 수출업의

난제가 일시에 해소되는 일이었다.

한국은 점점, 사업하기 더욱 어려운 나라가 되고 있는 때였다. 이듬해인 1987년 '6월 항쟁'을 일어나게 만드는 조짐이 여기저기서 감지되는 어수선한 분위기였다. 점증하는 노동쟁의 및 노무비 인상요구와 미국 수출환경 악화라는 벽이 이중 삼중으로 높아지고 있어 사업한다는 자체가 여간 조심스럽지 않았다. 김동녕은 생산기지의 해외 이전 문제에 골몰해 있었다. 그러한 때에 접한 폰페이 투자 정보는 일석삼조, 아니 일석오조의 기대를 갖게 하는 매력적인 정보가 아닐 수 없었다.

투자 설명회가 마침 그날 오후에 있었다. 김동녕에겐 다른 일정이 있었지만 취소하고 설명회에 참석했다. 그들은 영어를 사용했는데 내용을 들어보니 섬유제품 공장도 환영한다 했고, 정말 그곳에 진출하면 특혜가 많은 듯 했다.

집에 돌아온 김동녕은 백과사전을 뒤졌다. 마이크로네시아 연방은 공화국으로 태평양 중서부에 위치한 섬나라였다. 면적 702km², 인구는 13만 명이었다. 캐롤라인제도의 대부분을 차지하고 있으며, 서부 해역에 동서 방향으로 흩어져 있는 957개 섬으로 이루어져 있는데 그 중 크다는 다섯 개의 섬 중 하나가 '폰페이'였다. 수도는 팔리키르라고 들어보지도 못한 이름이었다.

역사적으로는 독일 보호령으로 있다가, 1차 세계대전에서 독일이 패망한 뒤 일본의 위임통치령이 되었다. 그러나 2차 세계대전 때 미국이 점령하였고 1947년 이후 미국의 신탁통치아래 있다가, 1986년 11월 미국과 마이크로네시아연방공화국 간에 자유연합 협정을 체결, 미국으로부터 독립하여 자주국가가 되었는데 국방만은 여전히 미국에 의존하는 상태였다. 신빙성이 있는 것 같아 일주일 후 출발하는 현장답사에 참여하기로 했다.

가는 길이 쉽지 않았다. 괌에서 비행기를 바꾸어 타고 여섯 시간을 더 가야 했다. 괌과 폰페이를 연결하는 비행기는 화물칸과 여객 칸의 구별이 없는 낡고 이상한 비행기였다.

잔뜩 기대를 갖고 힘든 일정을 참으며 현장을 답사했는데 얻은 것은 실망뿐이었다. 한국에서 흘렸던 이야기와 달랐다. 쿼터제한은 없지만 관세는 있었다. 보다 큰 실망은 그곳이 너무 오지였다. 폰페이의 인구도 3만 정도 밖에 안 되었다. 게다가 세계에서 가장 비가 많이 내린다는 곳이었다.

그 명성을 입증하기라도 하듯 시도 때도 없이 억수 같은 비가 쏟아졌다. 비가 멈춘 순간 순간들을 이용해 관련 고위공무원들을 모두 만나는 했지만, 예상했던 결과는 기대할 수 없었다. 기억에 남는 것은, 장관급 인사의 집에 초대되어 갔는데, 돼지를 우리나라 제주도에서처럼 키운다는 것과 가을 겨울이 없는 열대의 나무들이 태풍에 옷을 갈아입는 것을 본 정도였다.

폰페이에서 마지막 밤을 보내며 김동녕은 시간을 낭비한 것에 대해 스스로 자위했다. 폰페이에 가졌던 기대는 무산됐지만 지난날을 생각하면 이렇게 해외로 공장을 물색하며 다닐 수 있게 된 사실만도 대견하고 감개무량한 일 아닌가.

‘1972년이었지. 한세통상을 창업했던 게?...’

약관 28세에 시작한 사업이었다. 오일쇼크만 아니었다면 지금과는 다른 인생을 살고 있을 것 같았다. 부도내고 쫓겨 다니다 천신만고 끝에 1982년 말 재 창업에 성공했다. 한세실업을 만들어 부도난 한세통상을 흡수하고 4년 동안 안정적으로 성장했다. 매년 이익을 내서 은행부채를 모두 갚았고 1985년에는 벌어들인 돈으로 인천에 그럴 듯한 공장도 매입했다.

이제는 쿼터제한이 큰 벽이었다. 주문이 해마다 늘었다. 주문을 소화하려면 쿼터제한을 안 받는 나라에 생산기지를 만들어야만 했다. 다 망했던 내가 재기해서 해외 생산기지 삼을 곳을 찾는 위치까지 왔으니 얼마나 대견한가. 폰페이의 실망은 신경 쓸 것 없었다.

폰페이에서 다시 괌으로 나온 김동녕은 곧장 서울로 오지 않고 사이판을 들렀다 가기로 했다. 관광 지역이던 사이판이 봉제 장려지역으로 지정되었다는 소리를 들은 것이다. 봉제가 아니라도 한국 건설업체 사람들 사이에 사이판 진출이 화제였던 때였다. 그러나 사이판은 아무리 봐도 손바닥만한 섬인데 거기에 무슨 공장이 있고 어떻게들 사는지 궁금했다.

사이판에 도착하여 해변가 전망 좋은 레스토랑에 혼자 앉아 점심을 먹으며 관광 자료들을 훑어보았다. 사이판은 태평양 서부 마이크로네시아에 있는 미국 자치령이었다. 공식 이름은 북마리아나제도연방으로 인구는 총 8만 명. 수도는 찰란카노아였다. 북쪽에서 남쪽으로 활모양을 이루며 22개의 섬이 흩어져 있는데 사이판(122km²) 티니안(101km²) 로타(83km²) 등이 사람이 많이 사는 주요 섬이었다. 괌 북쪽 바다에 흩어져 있지만 괌과는 별개였다.

이곳을 라드로네스제도, 즉 ‘도둑들의 섬’이라고 불렀던 때도 있었다고 했다. 에스파냐에 정복당한 이후 당시 에스파냐 섭정이었던 마리아나 여왕을 기념하여 이름을 바꾸었다고 했다. 1899년 독일에 팔렸다가 1914년 일본이 점령하여 사탕수수 재배지가 되었는데 2차 세계대전 중 미국이 차지해 버렸다. 1975년 주민 투표를 통해 미국자치령이 되었지만 1978년 국내 문제에 대한 자치권을 갖게 되었으며, 1986년 미국 연방에 편입되자 주민 모두 미국시민이 된 곳이기도 했다.

메인 디쉬를 다 먹고 디저트로 커피를 마시는데 누군가 어깨를 툭 치

며 말을 걸어왔다.

“아니 너 동녕이 아니냐?”

고개를 돌려 보니 대학 동창인 용희였다. LA에 산다고 알려진 친구였다.

“어, 너 용희?... 내가 여기 웬일이냐?”

“그건 내가 물을 말이지. 도대체 여긴 웬일이냐? 휴식 차 왔니? 와이프와 아이들 데리고?”

이용희는 맞은편에 앉았다. 김동녕은 커피를 한 잔 더 주문했다.

“휴가는 무슨 휴가...”

커피를 마시며 김동녕은 자초지종을 말했다. 폰페이에 봉제공장 만들면 쿼터 제한도 안 받고 미국 수출 때 관세도 없다고 해서 타당성 조사차 현장답사를 갔다 오는 길이라고 했다. 가 보니 관세혜택은 없고, 너무 오지라서 실망만 했다고 덧붙였다.

“거긴 비도 엄청 오는 데야...”

“맞아. 우리 있을 때도 비가 쏟아졌어. 시도 때도 없이 폭포 같은 비가 3일 내내 수시로 쏟아졌지. 소득 없이 그냥 돌아가려니 아쉽기도 하고, 나오고 나니까 여기도 좀 보고 싶어 발길을 돌렸지. 하하하. 야~ 정말 오랜만이구나. 근데 넌 LA 살았지 않니? 여기는 어떻게...”

“꼭질이 있었어. 너도 기억하지? ‘마리아 김’ 이라고. 그 분의 회사가 미국에서 부도를 냈어.”

“마리아 김이?”

마리아 김은 유명한 디자이너이면서 미국에서 봉제공장을 하던 분이였다. 같은 업종이라 인사를 나눈 일이 있었다.

“간신히 수습한 뒤 여기 사이판으로 공장을 옮겼어. 나보고 사장을 맡아달라고 해서 여기 있는 거야. 그런데 참. 너도 공장을 하려면 여기서

하지 무엇 하러 폰페이까지 가니. 그 오지에…”

“정보가 없었어. 어쨌든 여기도 알아보고 싶어서 들린 거야. 지금도 공장이 가능하니?”

김동녕은 혹시 해서 물었다. 사이판에서 공장을 만들면 좋을 것 같았다.

“사이판도 사실은 한 발 늦었어. 신규 공장 건설 허가는 이제 안 내준대. 그런데 방법은 있는 것 같더라. 공장을 지으려는 지역 주민과 합의만 있으면 허가를 해 준다지 아냐.”

“그게 정말이냐? 그럼 적극적으로 좀 알아봐 줄래?”

“내일 우리 변호사에게 물어보지. 야, 어쨌거나 반갑다. 다른 스케줄 없으면 한 잔 하자.”

“좋지.”

둘은 오랜만에, 엉뚱하게도 사이판에서 만나 술잔을 부딪쳤다.

용희는 이튿날 목말라 하던 답을 주었다. 공장 허가가 가능하다는 것이었다. 김동녕은 바로 추진해 달라고 했다. 우선 현지 법인을 만들어야 했다. 만약을 대비해서 법인등록을 2개 신청했다. 예상 외로 2개 모두 허가가 나왔다. 소요 인력의 80%까지 외국인을 수입할 수 있다는 허가도 받았다. 김동녕은 쾌재를 불렀다.

사이판도 때 없이 비가 왔다. 서 있는 자리는 해가 비치는데 10미터 앞에는 비가 오기도 했다. 그러나 느낌은 달랐다. 폰페이에서는 저주 같던 비가 사이판에서는 축복으로 느껴졌다. 파란 하늘과 코발트색 바다가 더욱 청량감 있게 다가왔다.

기쁜 마음으로 귀국한 김동녕은 필요한 것을 준비하여 이듬해 봄인 1987년 3월 ‘한세 사이판’을 설립하고 공장부지도 확보했다. 땅주인 할

머니가 외모는 전혀 한국인이 아니었는데 청승맞게 아리랑을 잘 불렀다. 하지만 사연을 이야기해 주지 않았다. 아마도 징용 갔던 한국인과 결혼했던 추억이 있는 듯했다. 아픈 추억을 되살리지 않기 위해 더 이상 소재를 삼지 않았지만, 한국인에게는 호의적이어서 좋은 조건에 쉽게 부지를 매입할 수 있었다. 그런데 쉬울 것이라고 생각했던 주민 합의가 용이치 않았다. 아무리 설득해도 듣는 이가 없었다. 주요 건축자재를 고국에서 가져갔는데 합의가 안 돼 차일피일 하다 보니 폐품이 되어갔다. 6개월이 지나니 H빔은 쌓아놓은 상태에서 녹이 슬었다. 김동녕은 초조해졌다.

그러던 하루, 그날은 비가 좀 많이 왔는데 이상한 냄새가 나는 것 같아 주위를 보니 공장부지 인근 마을에 하수 시설이 없는 것이었다. 조사를 하니 연결이 안 된 부분이 2km가 넘었다. 옹거니, 하고 김동녕은 쾌적한 주거환경을 위해 하수도를 신설, 기부하겠다고 제안했다. 결과는 기대 이상이었다. 주민들은 기뻐하며 합의해 주었는데 공사를 끝낸 후에는 지역 환경보호에 기여했다는 표창까지 상신해 주었다.

공사는 일사천리 진행되어 1988년 11월, 6천 평 대지에 7백 평 건물이 지어졌다. 4개 최신식 생산라인이 설치되고 직원용 기숙사도 별도로 지었다. 이제 남은 숙제는 숙련공을 어떻게 구하냐였다. 그 동안 축적된 한세 특유의 노하우를 현지 근로자에게 기대하는 것은 무리였다.

인천공장 여직원들은 회사의 배려로 낮에는 근무, 밤에는 학교를 다니는 직원들이 많았다. 사무직 사원을 부러워했던 그들은 인천여상을 많이 다녔는데, 회사의 여러 가지 복지제도와 김동녕 사장의 인간적 배려에 감복해 학교를 졸업하고도 공장에 남는 사람들이 많았다.

그러다보니 그들은, 결과적으로는 한세에서 잔뼈가 굵은 고급 기능인이 되어, 생산성과 품질 향상에 훌륭하게 기여하는 그룹이 되었다. 김동녕은 이들 중에서 희망자를 사이판에 투입하기로 했다. 인천 공장으로

돌아온 김 사장은 전 직원을 한 자리에 모아놓고 사이판 공장 이야기를 했다.

“여러분. 사이판에 공장을 만들었습니다. 기숙사도 만들었습니다. 사이판에 현지법인으로 공장을 만든 것은 사이판이 미국령이어서 미국 수출물량에 제한을 받지 않고 관세가 없는 이점이 있어서입니다. 지금 우리 한세실업은 그런 돌파구를 찾아야만 하는 때입니다.”

그렇게 서두를 땀 김동녕은 사이판 공장을 운영하는 데는 한세실업에서 숙련된 여러분의 손길이 절실히 필요하다며 파견 근무 희망자를 찾았다.

섬유봉제업체의 특징은 직원 대부분이 여성, 그것도 미혼 여성이라는 데 있었다. 미혼 여성을 해외에 보내는 일에 쉽게 동의할 부모는 많지 않았다. 김동녕은 희망자의 부모 앞으로 일일이 편지를 보내기까지 했다.

그러한 노력으로 인천공장 500명 직원 중 남자 20명 여자 100명 등 총 120명의 고급숙련기능공을 정예부대로 사이판에 파견할 수 있었다. 일정 비율 현지인을 채용하는 것도 의무였다. 현지인은 우리와 생활관습, 의식이 달라 동화되기 까지 어려움이 많았다. 하지만 한세실업 사이판 공장은, 한국에서 정예부대가 파견되어 기술면에서 주도하였으므로 큰 어려움이 없었다. 자연스럽게 한세실업의 기업 문화를 주입시키면서 현지인과 신속한 문화적 융화를 이루어 냈다.

덕분에 사이판공장의 가동률과 생산력은 — 새로운 환경의 공장이었지만 — 시작부터 전혀 차질이 없었다. 오히려 더 높은 수준으로 향상되었다.

김동녕은 한 달에 일주일은 반드시 사이판에 상주하면서 휴일은 직원들과 함께 픽업트럭을 타고 해변을 드라이브하기도 하고, 디스코장에서 밤새 춤추고 노래하며 어울렸다. 집을 떠난 직원들인 만큼 할 수 있는 데

까지 가족 같은 분위기를 만들어 주었다. 김 사장의 노력은 생산성과 품질을 저절로 상승하게 하였다.

한세실업 사이판공장은 그렇게 자리를 잡아갔다. 10년이 지난 2000년에는 1,200명의 직원과 20개 생산라인으로 확장되어 년 수출 1억 160만 달러를 달성했다. 쿼터제한이 없고, 관세도 없는 덕분에 최대의 이익을 실현하는 신화의 주역이 되기도 했다. 니트 품목에서 단일국가, 단일공장으로서 세계적으로 전무후무한 기록을 달성했던 것이다.

지금은 더 저렴한 노동력과 높은 기술력을 지닌 니카라과와 베트남으로 생산중심을 옮겼기에 사이판의 규모는 줄었으나, 그래도 2004년 현재 직원 수 800명, 봉제라인 12개로 사이판 내 최고의 품질과 기술력 생산성을 자랑하고 있다. 김동녕은 사이판 공장을 이렇게 생각한다.

‘한국이 나를 낳은 생모(生母)라면, 사이판은 나를 키워준 양모(養母)였다.’

사이판 공장은 1990년대 한세실업 발전의 초석이 됐고, 지금도 미국과의 무역거래에 있어 경쟁사가 쉽게 따라올 수 없는 이점을 갖고 있다. 사이판에서 자신감을 얻은 김동녕은 1998년 니카라과에 진출하여 중미 지역의 저렴한 인건비와 미국과의 지리적 근접성 및 관세, 쿼터 혜택을 활용하기 시작했고, 2001년에는 보다 장기적인 생산기지 구축 계획에 따라 베트남에 진출했다.

한세의 새로운 힘 베트남 공장

호치민(구 사이공) 시에서 북서쪽으로 40km쯤 가면 구치공단이 나온다. 호치민 시에서 40km에 불과하지만 거리를 가득 메운 오토바이 때

문에 자동차로 부지런히 달려도 1시간 30분이 걸리는 곳이다. 총 62만 평 크기의 구치공단에 베트남기업은 물론 중국, 대만, 미국, 영국 등 세계 각국의 기업과 함께 한세실업 베트남 공장도 2001년 입주했다.

한세실업의 보다 장기적인 생산기지인 만큼 김동녕의 발길이 잦은 공장이 되었다. 3천명의 근로자가 바쁘게 일손을 놀리고 있는 사이를 김동녕과 이용백 사장은 같이 걸으며 한세실업의 미래를 설계하는 일도 흔했다. 김동녕은 이제 한세실업 회장이 되었다.

“계획대로라면 오는 2007년, 베트남 공장 직원 수가 1만 명으로 늘어나게 됩니다.”

큰 변화가 없으면 2005년말 수출쿼터제는 폐지된다. 베트남 공장은 그 이후를 대비한 전진기지이기도 했다. 2004년에 8천만 달러를 수출할 만큼 기반은 다져졌다.

“이 사장 고생은 알고 있습니다. 하지만 내년 말에 세계 최대 의류수입시장인 미국이 쿼터제를 폐지하는 게 확실합니다. 자유경쟁 체제가 되면 가격 경쟁이 치열해질 겁니다. 가장 무서운 경쟁국은 두 말 할 것 없이 중국입니다. 중국의 미국 의류시장 점유율이 지금은 13%에 불과하지만 그 때가 되면 60% 이상 될 것이란 예측이 이미 나돌고 있습니다.”

대란이 일어나는 것이다. 미국이 쿼터제를 폐지하고 관세를 인하, 섬유류의 교역자유화를 단행하는 것은 정말 큰 변수가 된다. 김동녕은 베트남 공장을 세움으로서 대비하고 있지만 긴장을 풀 수는 없는 것이다.

“저도 만반의 준비를 하고 있습니다. 쿼터제 폐지 이후를 대비해서 생산라인을 두 배, 즉 200개로 증설했으면 합니다. 중국 청도 공장도 빨리 완공해 가동하면 아시아 생산 비중이 지금보다 세 배 정도로 높아질 겁니다. 베트남의 인건비가 중국 보다 싼 것이 장점입니다. 중국 월급이 평균 150달러인데 반해 베트남은 아직 70~80달러이니 충분합니다. 생산

성은 중남미를 따라가지 못하고 있습니다만 현저하게 나아지고 있습니다.”

“달라져야지요. 나름대로 2010년 10억 달러 수출을 목표로 정했습니다. 그때 베트남에서 3~4억 달러, 중미에서 3억 달러, 중국에서 3억 달러를 담당했으면 합니다.”

“쿼터제가 폐지될 때 15% 정도 가격 인하 압박이 있을 것으로 예상해 봅니다. 그 정도는 생산성을 높이고 글로벌 소싱을 통한 원가절감, 연구 개발을 통한 고부가가치 창출로 커버할 수 있을 겁니다. 유리한 면도 있을 겁니다. 중미 자유무역협정(CAFTA)으로 무관세 혜택이 기대되는 니카라과에 생산기지가 있는 것이고, 경쟁상대인 중국의 수출물량이 급증할 시 미국이 세이프가드를 발동할 가능성이 있어 총체적 경쟁력에서는 저희에게 유리한 측면이 더 많습니다.”

“그렇지만 기업하는 사람은 낙관해선 안 됩니다. 항상 긴장해야 합니다.”

“알겠습니다. 회장님.”

베트남 공장을 둘러보고 종업원들을 격려한 김 회장은 파티장인 호치민시 뉴월드호텔로 갔다. 김 회장은 특별한 사정이 없는 한, 매월 한 번은 베트남 직원들과 저녁식사를 하고 있다. 한국인이 경영하는 식당 ‘황가네’에서 할 때의 메뉴는 대개 백반이다. 하지만 그 날은 특별히 격려하는 차원에서 뷔페로 파티 분위기를 돋우고 직원들과 함께 호텔 디스코텍에 내려가 유쾌하게 춤추며 놀았다.

열심히 일하고 열심히 노는 사람을 최고로 여기는 김 회장은 스스로도 그랬다. 한참 몸을 흔들고 나니 땀이 비 오듯 했다. 자리에 앉아 땀을 식히고 있는데 이용백 사장이 옆에 와 앉는다.

“기분이 좋아 보이십니다.”

“오, 이 사장. 직원들이 열심히 노는 것을 보니 베트남 공장이 자리를 잡은 것 같아 기분이 참 좋습니다.”

디스코 텍 스테이지는 한세실업 베트남 직원의 무대화 되어 있었다.

“베트남 사람들에게 한세는 최고의 직장이 되어가고 있습니다.”

“다 이 사장, 당신이 열심히 해준 결과 아니겠소? 고맙습니다. 앞으로도 열심히 해 주시오. 내년에 1억 2천만달러 수출 목표도 가능하겠지요? 올해의 150%입니다.”

“열심히 하겠습니다. 내년 1억 2천만 달러만이 아니라 회장님 말씀대로 5년 안에 4억 달러 수출 고지를 필히 달성하도록 하겠습니다. 결국 중국과의 싸움인데 경영의 노하우야 저희가 한수 위 아닙니까. 분명한 건 인건비와 생산성은 베트남이 훨씬 유리합니다.”

“아무튼 방심은 금물입니다. 지나친 자신감도 경계해야죠.”

“주시는 말씀 늘 새기고 있습니다. 하지만 이런 이야기도 있죠. 베트남은 삼국지의 제갈 공명이 ‘일곱 번 잡았다가 일곱 번 풀어주었다’는 칠종칠금(七縱七擒)의 나라입니다. 그만큼 저항심과 독립심이 강하고, 중국하고는 영원한 적이죠. 우리 또한 중국을 격파한 적이 있는 고구려의 후예들 이구요. 고구려의 후예가 칠종칠금과 연합하여 삼유전쟁에서 중국을 다시 격파하는 겁니다.”

“하하하하. 그것 참 재미있는 얘기군요.”

김동녕에겐 그런 자리가 보석과도 같다. 그날 저녁 그는 모든 한세 산업전사들을 한 명씩 껴안으며 마음으로 고마움을 표시했다.

패션을 파는 사업

금년 봄 김동녕은 ‘한국의류학회’의 학술세미나 주제발표를 의뢰받았

다. 회원이 1800명이나 되는 의상학과 교수들 모임이었다. 김동녕은 ‘세계 속에서 한국 섬유산업의 발전방향’이란 제목으로 발표를 하여 큰 박수를 받았다. 현역 교수들의 질문이 이어졌다. 김동녕은 당당한 모습을 보여주었다.

Y대 교수가 먼저 물었다.

“사양 산업으로 알고 있던 한국 섬유산업의 미래에 아직도 밝은 비전이 많다는 것을 깨우쳐 주신 김 회장께 감사드립니다. 회장님 강연을 요약하면, 한국의 섬유산업은 경제발전의 원동력이었다가 축적된 노하우를 파는 산업으로 진화했고, 앞으로는 진일보하여 우리의 패션을 파는 단계로 진입해야 한다는 말씀으로 들었습니다. 그런데 아무리 그런다 해도 반도체나 전자, 자동차, 선박, IT 등이 부가가치가 높지, 섬유야 영아가 없는 사업 아닌가요?”

김 회장은 웃음으로 받았다. 그리고 조용조용 말했다.

“지금은 물론 반도체나 자동차, PC 등을 많이 수출하고 있고 그쪽이 요란하지요. 그러나 6~70년대부터 지금까지 국가에 가장 크게 기여한 산업은 섬유 산업임을 알아야 합니다. 우리가 섬유산업을 통해 그동안 벌어들인 외화를 모두 합하면 수출 3,330억원, 수입 810억원으로 무역 흑자가 무려 2,520억 달러나 됩니다. 아직도 2002년 100억 달러, 2003년 94억달러의 무역수지 흑자를 기록하고 있습니다. 반면에 현재 대표적인 주력업종이라는 반도체는 2003년 수출 195억 달러, 수입 213억 달러로 적자를 냈습니다. 알고 보면 여전히 섬유산업이 한국경제의 역군인 셈입니다.”

D대학 교수가 질문을 이었다.

“저도 궁금한 게 많습니다. 우문 같습니다만… 시장에 가면 맨 중국산이던데, 우리나라가 도대체 무얼 만들어 어디에 수출하고 있는지요?”

“상품이 달라졌습니다. 우리나라 섬유산업은 이미 값싼 인건비를 기반으로 한 단순 가공 시대를 지났습니다. 제품개발을 포함한 종합적인 경영노하우를 파는 산업으로 변모한 것이고 그것이 아직도 한국 섬유산업이 100억 달러 무역수지 흑자를 내는 비결입니다. 이 배경에는 해외에 진출해 있는 수백 개의 FOB 업체와 수천 개의 하청공장, 자수, 프린트, 부자재 업체들이 있습니다. 말하자면 최종 공정은 저임금 국가에서 하지만 그 전단계인 원부자재 Sourcing, R&D, 개발 등은 국내에서 이루어지고 있습니다. 결국 경영의 실력차이가 한국의 섬유산업을 지탱하고 있는 겁니다. 패션의 흐름을 파악하고 그것에 맞는 제품을 개발하고 Sales의 Network를 유지하고 저임금 국가에 생산설비를 확보하고 적절한 품질관리를 하는 전체적인 경영 노하우가 부족하면 아무리 인건비가 싸더라도 단순 임가공을 벗어날 수 없습니다. 그런 면에서 한국의 섬유업은 상당히 앞서 가고 있습니다.”

이번에는 S대 교수가 질문했다.

“한세는 OEM 전문업체로 알고 있습니다. 자기 브랜드를 가질 만도 한데 왜 OEM만 하시나요? 자기 브랜드가 없다는 것은 결국 하청업을 벗어나지 못하는 것 아닙니까? 바이어가 더 경쟁력 있는 다른 나라의 OEM 업체로 주문 선을 바꿀 수 있는 리스크도 항상 있고…”

김 회장은 물을 한 컵 마시고 답했다.

“물론 그 말씀에 일리가 있습니다. 우리의 브랜드, 우리의 패션으로 세계를 누빌 수 있어야만 한국의 섬유산업이 진정한 발전을 이루었다고 할 수 있습니다. 하지만 그것은 현실적으로 더 위험한 일이라고 나는 생각합니다. 전자제품 등에선 자기 브랜드를 많이 갖고 있는 일본도 패션 분야에서 만큼은 자랑할 만한 브랜드가 별로 없습니다. 이미 자리를 굳힌 세계적인 브랜드들과 경쟁하여 이길 수 있는 브랜드를 만든다는 것은

웬만한 자본과 노력으로 되는 일이 아닙니다. 국내에서 성공한 브랜드라 할지라도 해외시장에서는 어렵습니다. 그렇다고 전혀 뜻이 없는 것은 아닙니다. M&A를 통하여 유명브랜드를 인수하면, 새로운 브랜드를 Launching하는 것보다 시간과 자금을 절약할 수 있을 것으로 생각합니다. 그것으로 패션 선진국에 더 빨리 다가갈 수 있겠지요. 그러나 그것 역시 쉬운 일은 아닐 겁니다. 만약 한국의 섬유업체가 진정 그런 걸 원한다면, 선불리 자기 브랜드를 운운하기 보다는 유망 벤처 기업에 투자 하듯, 유능한 디자이너들에게 투자를 하는 게 먼저라고 생각합니다. 지금도 늦지 않았습니니다.”

그 말에 누군가 말을 엿는다.

“그렇게 말하는 한세실업은 저희들 디자인학과 부문에 지원할 계획을 가지고 있나요?”

“하하하. 당연히 고려하고 있지요. 요즈음 저는, 한류문화가 아시아를 휩쓰는 걸 보면서 우리의 패션이 세계를 누빌 날도 멀지 않았다는 생각을 합니다. 그때를 준비하는 기업가라면 훌륭한 디자이너를 발굴하여 우리의 브랜드, 우리의 패션을 넘어서 세계적인 브랜드, 세계적인 패션을 선도하는 힘을 기르는 노력을 해야 합니다. 기다려 보십시오. 곧 실천에 옮길 겁니다.”

이제 곧 막이 오를 3막 2장의 꿈

이 달에도 김동녕 회장은 베트남 구치 공장을 찾았다. 김 회장은 어디서 자든 새벽 5시 반이면 일어나 그곳 직원들과 함께 조깅을 한다. 오늘도 공단을 가로지르는 큰 도로를 지나 공단의 끝, 배수로를 건너지르는 다리까지 갔다가 왔다.

돌아오는 길에 비를 만났는데 어떻게 억수로 쏟아지는지 모두 흠뻑 젖었다. 그런데 비를 맞았는데도 아무도 찡그리는 사람이 없었다. 오히려 행복한 표정이었다. 김 회장도 덩달아 행복을 느꼈다. 새벽에 맞은 비인데도 춥지도 않고 상쾌했다. 오랜 건기의 끝이라 그랬는지 모른다.

김 회장은 이렇게 달릴 수 있는 건강과 끊임없이 일할 수 있는 소명을 허락해주신 하느님께 감사했다. 문득 18년 전 폰페이에서의 폭우가 생각났다. 또 사이판에서의 비도 생각났다. 마이크로네시아의 비가 축복의 세례가 되었듯, 오늘 내린 소나기는 내 인생 3막 2장을 여는 아름다운 서곡이 되었으면 좋겠다는 생각을 해 본다. 그러면서 김 회장은 3막 2장의 꿈을 정리해 본다.

2010년까지는 10억 달러 섬유수출을 달성하고 싶다. 그때는 틀림없이 세계적인 섬유 브랜드를 갖게 될 것이다. 인터넷서점 예스24를 더욱 발전시키면서 IT 분야 사업도 다양화 하고 싶다. 불우한 청소년 교육사업, 세계를 대상으로 한 한류 문화사업에도 힘닿는 대로 일조하고 싶다. 영화, 연극 등 공연예술 창달의 꿈 등 이루고 싶은 일이 아직 많다. 아니 앞으로 더 많아질 지도 모른다. 현재 꿈인 것이 이뤄지면 세 배, 네 배의 새로운 꿈이 피어날 것이다. 인생은 결국 꿈인가? 미래를 생각하니 웬지 뽀족뽀족했던 마음이 둥글둥글 해지고, 조급한 마음은 느긋해지고, 각박한 마음은 너그러워 지는 것 같다.

꿈 타일까? 아니면 나이 타일까?... 뉴에이지 음악의 여왕 엔냐의 노래가 들린다.

Who can say where the road goes
where the day flows only time - only time
And who can say if your love grows

as your heart chose - only time...

길이 어디로 갈지 날들이 어디로 흐르는지
누가 말할 수 있나요 - 오직 시간만이
당신의 마음이 선택했을 때 당신의 사랑이 자랄지
누가 말할 수 있나요 - 오직 시간만이...

김동녕은 1982년 한세실업 주식회사(www.hansae.com)를 재 창업한 뒤 OEM(주문자상표부착) 방식으로 섬유제품 수출에만 주력했다. 2004년 현재 약 3,000억원을 주로 미국에 수출하고 있는데 20여년 이상 연속하여 흑자경영을 하고 있다. 현재는 한국에 생산 공장이 없다. 사이판, 니카라과, 베트남에 공장이 있고, 내년에는 중국에도 공장을 가동한다. 2005년 말 미국의 쿼터가 없어지는 시점을 기점으로 2010년 섬유수출 1조원(약 10억 달러)을 목표로 삼고 있다.

2003년 5월에는 인터넷 서점 1위이며 년 매출 1,000억 원인 'YES24'를 전격인수 하여, 업계를 놀라게 하며 IT업에 진출하였는데, 적자기업이던 'YES24'를 인수 6개월 만에 흑자전환 시키는 탁월한 경영능력을 보여주었다.

2002년 2월에는 미국 인적자원관리협회(SHRM)로부터 사이판법인에서의 효율적 인력운용과 직원 개개인에 대한 세심한 배려를 인정받아 '올해의 경영인상'을 수상했다.