



찰칵, 카메라에 담은 인생

김영두

“여기가 어디지? 오늘이 며칠이지? 회사 일이 바쁘는데...”

머릿속으로 대장간이 이사를 온 듯, 망치로 뇌의 한 부분을 두드리는 것 같기도 했고, 정으로 쪼는 것 같기도 했다. 뇌수가 췌물처럼 끓었다. 손가락 하나도 움직이기가 힘들었다. 움직이기만 하면 사지가 뻗뻗하게 조였다.



찰각, 카메라에 담은 인생

김 영 두

1

“우리도 종합검진 받아 봐요.”

일요일 아침, 식탁에 앉아 수저를 드는 그에게 아내가 말했다. 난데없는 종합검진이라니.

“당신이나 받아 봐. 난 시간도 없고 괜찮으니까.”

김완묵은 아내의 말을 일축했다. 건강검진에 할애할 여분의 시간이 없었다. 그의 수첩에는 다음 주까지 공란이 없을 정도로 촘촘하게 일정이 잡혀 있었다.

“아빠부터 검진을 받아야 해요. 화장실 자주가고, 밤에도 물 많이 드시고, 전보다 날씬해지신 것도 같고… 다뇨 갈증 나른함… 이런 증상이 당뇨병의 초기 증세래요. 아빠 연세에 체중감소도 건강에 적신호래요. 엄마도 그렇지만 아빠가 건강하셔야죠.”

딸이 대뜸 말을 받았다. 아빠의 눈치를 살피던 딸은 젓가락을 식탁에

얇전하게 내려놓고 제방으로 들어가더니 사진을 몇 장 가지고 나왔다.

“이거 보세요. 작년보다 아빠가 말랐다고요. 엄마 관심은 온통 아빠 건강에만 있는데…”

딸은 사진을 비교하며 무언가를 설명하려 했다. 그러나 김완묵의 관심은 다른데 있다.

“너 이거 무슨 렌즈를 썼지? 인화지 감도도 떨어지는 것 같구나. 제 색 깔이 아니야. 이 인화지 어느 회사 거니?”

딸은 대학에서 사진예술을 전공했다. 아버지 영향이다. 아버지 김완묵이 사진 기자재며 시청각 기자재 영상 기기를 수입하여 판매하고 있는 것이다. 딸은 어려서부터 접근이 쉬웠던 사진 영상 장난감과 더 친해지고 싶다면 사진학과에 진학했다. 김완묵은 딸이 사진촬영대회에서 받아오는 상장이며 상패를 보면서, 만약 자기가 악기를 취급했다라면 딸이 음악가가 되었을까 생각해 보기도 했다.

“제 실력이 서툴러서 그럴 거예요.”

“그럼 현상액이 문제냐?”

“참내, 아빠. 직업의식 드러내지 마시구요. 인화지 말고 피사체를 보세요. 아빠를요.”

그는 사진보다 딸을 보았다. 딸은 아직 그의 눈에 응석받이 어린애였다. 언제 엄마처럼 아빠의 건강을 걱정해줄 만큼 철이 들었던 딸인가. 일에 미쳐 바쁘게 밖으로 도는 사이에 딸은 어른이 되었던 것이다.

“좋아. 그럼 같이 종합검진을 받아보자고.”

아내도 아내지만 딸이 적극 등을 미는 바람에 그 날로 예약을 하고 아내와 병원으로 향했다. 치과의사는 그와 아내의 이를 두드렸고, 내과 의사는 가슴을 두드렸다. 방사선과에서는 옷을 벗고 가운데로 갈아입고 사진을 찍으라며 귀찮게 했다. 병리사는 대소변을 받아 오고 성냥개비만한

종이에 소변을 묻혀 오라고도 했다. 그는 아내와 종합검진센터 방방을 돌아다니며 짜증나고 번거로운 시간을 보냈다.

일주일이 지났다.

퇴근하여 신발도 채 벗지 않았는데, 아내가 편지봉투를 코앞에 내밀었다. 병원에서 날아온 통지서였다.

“뭐가 그리 급해서 원.”

김완묵은 텔레비전 위에 봉투를 던져버리려다가 침울한 아내의 얼굴이 그를 가로 막았기에 내용물을 꺼내 펼쳤다. 그는 신장질환, 아내는 유방질환의 징후가 짙다는 것이다. 아내가 말했다.

“재검진을 받으래요.”

김완묵은 대수롭지 않게 여겼다.

“요즘 병원이 안 되니까 그런 식으로 검사 받으라고 해서 수입을 올린대. 신경 쓰지 마.”

“이건 달라요. 잘 보세요.”

“그럼 난 바쁘니까 당신이나 가서 재검진 해 봐.”

“당신 건강이 곧 내 건강인 거 몰라요? 내게 이상이 있다면 그것도 당신 때문일 거예요.”

“그건 내가 인정하지.”

김완묵은 싱긋 웃었다. 그건 사실이였다. 한 번 과로로 쓰러져 입원한 일이 있을 후 아내는 남편의 건강을 제일로 여기고 챙겼다. 딸은 그런 엄마의 대변인 같았다. 그러나 아내는 그 한 마디가 의미를 지닐 줄은 예견하지 못했다.

“나는 괜찮아요. 당신은 재검진 받으세요. 괜히 호미로 막을 것 가래로 막게 하지 말고...”

아내가 간청했다. 재검진을 요하는 전문의의 소견서를 받고 기분이 개

운할 수는 없었다.

“알았어. 그럼 또 같이 가자구…”

안 가도 병이 날 것 같아 김완묵은 지정된 날 아내와 함께 재검진을 받았다.

달포 만에 결과가 나왔다. 아내는 남편의 결과부터 챙겼다. ‘정상’이었다.

“당신 정상이네요. 고마워요.”

아내는 가슴을 쓸어내리며, 제 일처럼 좋아했다.

“거 봐. 난 괜찮다니까. …당신은 어때?”

김완묵은 아내를 보았다. 통지서를 보는 아내의 얼굴빛이 어두웠다. 그는 아내가 들고 있는 통지서를 낚아채듯 빼앗았다. 아내의 결과는 다시 정밀검사를 받으라는 것이었다. 불길한 생각이 스쳤다. 재검진 후 정밀검사라니… 혹시 아내가 암에?…

김완묵은 그런 불행이 자기에게 오지는 않을 것이라며 머리를 흔들었다. 그러나 기대는 빗나가고 우려는 적중하는 것이 인생 아니던가. 가슴에 먹장구름이 몰려왔다. 먹장구름 위로, 암으로 돌아가신 아버지 얼굴이 드리워졌다.

2

김완묵에게 아버지는 특별했다. 7남매의 장남이기에 그럴 수도 있는 일이지만 아버지는 장남을 곁에 두려고 하지 않았다. 장남이니까 더 넓은 세상에 나가 공부도 하고 호연지기를 길러 집안을 이끌라고 했다. 위에 누나가 둘 있기는 했지만 전형적인 한국 가풍이었다.

하지만 아버지는 충청남도 연기군 금남면이라는 산골의 가난한 농사꾼이었다. 해 주고 싶어도 해 줄 힘에 한계가 있었다. 읍내에 있는 중학교에 다닐 때에는 집에서 다니기 너무 머니까 — 그래도 다른 집은 삼십리 길을 걸어 통학하도록 하는 경우가 많았지만 — 읍내에 방을 얻어 자취하도록 해 주는 것이 큰 배려였고, 누나들이 서울로 시집을 가자 그 누나들에게 부탁해 김완목을 서울에서 고등학교를 다니도록 하는 것이 고작이었다.

서울에 있는 회사에 다니게 된 것도 아버지 배려였고, 독립을 하게 된 것도 결국은 아버지 덕분이라고 할 수 있었다.

1987년 3월, 고향에서 연락이 왔다. 아버지에게 간암 판정을 내려졌다는 것이다. 김완목은 그때 대흥실업에 몸 붙이고 있었다.

대흥실업은 사진·영상기기를 수입해서 전문점에 공급도 하고, 국내에서 가능한 것은 제조 판매도 하는 회사였다. 물론 주력은 수입해서 시장에 공급하는 것이었다.

생산직 사원으로 대흥실업에 입사한 김완목은 사장에 의해 영업사원으로 발탁되었고, 헌신적이고 성실한데다 탁월한 영업능력을 인정받아 입사한 지 5년 만에 임원이 되었었다. 150명 직원 중에서 일년에 봉급이 두 번씩 인상된 경우는 그가 유일했다. ‘승승장구’라는 말이 어울릴 정도로 승진이 빨랐지만, 자만하지 않고 올라갈수록 더욱 겸손하여 사장을 비롯한 상사의 신임이 두터웠었다.

여자란 사랑하는 사람에게 치마끈을 풀고, 남자란 자신을 믿어주고 인정해주는 대상에게 목숨을 버린다고 믿는다. 그는 사무실에 일등으로 출근했고, 꼴찌로 퇴근했다. 자신을 인정해주는 회사를 위해 몸이 부서질 만큼 성실하고 근면하게 일했다.

그러던 때에 간암 판정을 받았다는 아버지 소식을 들은 것이다. 그는

자신을 돌아보았다. 아버지는 줄 수 있는 마음을 다 주었는데 자신은 아버지에게 무엇을 주었던가. 아버지를 잊고 지낸 지난 날에 반성이 일고 후회가 되었다.

만사 제치다시피 하고 고향에 내려가 아버지를 보았다. 형편없이 노쇠해진 부친을 보자 눈물이 쏟아졌다. 먹고 살기 바쁘다는 핑계로 자주 찾아뵙지도 못한 죄인 아들이었다. 예상보다 상황은 심각했다. 잘 살아야 3개월이라는 시한까지 판정을 받은 상태였다. 김완묵은 지체 없이 아버지를 서울로 모셔와 한강성심병원에 입원시키고 갖은 방법을 다 동원하며 병상 옆을 지켰다. 그러나 돌이킬 수는 없는 상태였다. 급속도로 병색이 짙어가는 아버지를 우는 가슴으로 지켜볼 뿐이었다.

김완묵은 회사에 양해를 구했다. 여태껏 회사밖에 모르고 살았다. 아버지에게 큰 죄를 졌다. 아버지는 오래 못 사신다. 기껏해야 두 달, 아니면 석 달이라고 하니 병원에 계시는 동안만이라도 되도록 옆에서 지내고 싶다. 그러니 기간동안 회사 일에 소홀한 것을 이해해 달라고 했다. 사장은 걱정 말고 아버지 잘 모시라고 했다.

김완묵의 출퇴근은 형식적인 게 되었다. 김완묵 내외는 아버지 간병에 해가 뜨는 줄도, 달이 지는 줄도 몰랐다. 세상의 빛과 공기를 대할 날이, 자식들의 얼굴 볼 날이 얼마 남지 않았다고 안타까워하는 아버지에게 늦게나마 효도할 수 있는 것을 다행으로, 감사하게 여겼다. 그에게 다른 일은 안중에 없었다. 하루가 다르게 악화되는 아버지를 보면 마음이 더욱 초조해졌다. 정말 가시면 어떻게 하나 두렵고 불안하기도 했다.

회사는 그렇게 너그럽지 않았다. 보름이 지나니 상급자의 눈치가 달라지고 한 달 넘어가니 사장도 대하는 게 달라졌다. 김완묵은 영업담당 임원이었다. 당장 회사 매출이 줄어드는 것을 좌시할 사장은 없었다. 사장은 김완묵에게 말했다.

“공과 사라는 게 있네. 김 이사는 회사 경영에 영향력이 큰 입장인데 구별할 줄 알아야지. 한두 달에 끝나지 않을 간병에 매달려 업무를 소홀히 하는 건 안 되네.”

기업의 목적은 이윤 추구이다. 인간 관계는 그 다음의 문제였다. 개인적인 일이 아무리 중해도 기업 목적에 위배되거나 저해된다면 그건 재고되어야 했다. 그러나 김완묵의 대답은 한 가지였다.

“알고 있습니다, 사장님. 그런데 아버지가 며칠 못 견디실 것 같습니다. 며칠입니다. 그것만 봐 주십시오. 나중에 몇 배로 갚겠습니다. 죄송합니다.”

그러나 아버지 일은 며칠에 끝나지 않았다. 또 한 달을 넘기자 회사는 냉정해지기 시작했다. 김완묵은 공과 사를 구별하지 못하는, 정신 못 차리는 임원으로 낙인찍혔다.

아버지는 꼭 3개월 만에 돌아가셨다. 일찍 손을 썼든가, 편안하게 모셨더라면 10년은 더 사실 수 있는 것을 그렇게 돌아가셨다. 1987년, 향년 70세로. 김완묵은 뼈가 저러오고 역장이 무너지는 느낌으로 아버지를 선산에 모셨다.

그리고 ‘이젠 일하자.’ 하고 새로운 각오로 회사에 출근했다. 그러나 예전의 분위기가 아니었다. 자신에 대한 회사의 불신이 돌이킬 수 없는 상태였다. 마치 집안에 일이 생기자 회사를 버린 사람 취급이었다. 간부 회의 때 발언권도 주지 않을 정도였다. 간간 자진해서 사표 내고 나갔으면 하는 눈치도 보였다.

일주일, 열흘, 스무날이 지나도 분위기가 회복되지 않자, 김완묵은 김완묵대로 배신감을 갖기 시작했다.

만약, 여자가 자신을 사랑한다고 믿었던 남자의 뒷바라지를 하느라 몸과 마음을 다 바쳤는데, 남자가 변심을 했다고 치자. 여자는 헌신했던 자

신에 대해 강한 혐오감이 생기고, 자신의 모든 것이 부정당했다는 정체성의 상실로 분노할 것이다. 억울하고 원통한 심정이 될 것이다. 회사를 살리자는 일념으로 나름대로 최선을 다했는데 퇴출의 기미가 보인다면 누구라도 분노할 것이다.

김완묵은 김완묵대로 상처를 받으며 분노했다. 몸과 정신이 통제력을 잃었다. 견잡을 수 없는 상실감이 밀려들었다. 극심한 불안이 온몸을 뒤덮었다. 자신이 통제할 수 없는 상황에 처하게 되는 것에 본능적인 두려움을 느꼈다.

그러나 그에겐 힘이 없었다. 칼자루는 저쪽에 쥐어져 있었다. 절이 싫어지면 중이 떠나야 하는 것이다. 김완묵은 분노할 뿐, 아무런 행동을 취할 수가 없었다. 그는 직장인, 즉 월급장이의 한계를 뼈저리게 느꼈다.

작은 회사지만 오너경영인이 된 한 유명인사의 말이 떠올랐다.

“전문경영인과 오너경영인이 다른 것은 한 가지뿐입니다. 어느 날 갑자기 타의로 내가 이 자리를 떠나게 될 수도 있다는 생각을 안 해도 된다는 사실입니다. 사내 게시판에서 자신의 좌천인사발령 공고문을 본다는 것은 상상만으로도 하도 끔찍해, 스스로 결정하고 책임지는 오너 경영인인 되었습니다.”

한 때 국내 재계에서 랭킹 5위, 6위를 다투는 그룹에서 최고의 자리에 있던 사람의 소리였다.

김완묵은 독립하기로 결심했다. 이제껏 영업에 종사했다. 영업에는 자신이 있다. 내적 일을 맡아줄 최소한의 조직만 갖추면 된다. 그렇게 다짐하며 주먹을 불끈 쥐었다.

결국 그의 독립도 아버지 영향이었던 것이다.

“완묵이 좀 서울에서 공부하게 할 수 없겠니?”

김완묵이 중학교를 마칠 무렵 열두 살 위인 큰 누나는 철도청 공무원과 결혼했고, 열 살 위인 작은 누나는 가락시장 청과물 상인에게 시집을 갔다. 그 누나들이 설에 고향에 오자 아버지는 장남 문제를 부탁했다.

누나들은 당연히 남편들과 의논했고 답은 그 자리서 시원하게 나왔다. 큰 매형도 좋은 사람이지만 장사를 하는 작은 매형이 더 서글서글했다.

“저희 집에 방이 하나 남으니까, 저희 집으로 보내시죠.”

“큰사위 의견은 어떤가.”

“공부는 서울에서 하는 게 좋죠. 저희 집에서 지내도 좋습니다. 하지만 현재는 동서가 저보다 넉넉한 게 사실이니 저희는 옆에서 돕겠습니다.”

아버지는 큰사위 체면도 세우셨다.

말은 시원하게 했지만 누구도 넉넉한 것은 아니었다. 너나 없이 모두 가난했다. 아버지도 가난하여 돈을 대주며 서울에서 공부하게 할 능력은 없었다. 다만 희망이 그렇다는 이야기들이었다.

그러나 김완묵은, 그렇게 모자란 대로 아버지와 누나 매형들에게 감사하며 서울에 올라가 고학이라도 할 각오를 다졌다. 거처할 방안 있으면 되는 것 아닌가.

희망했던 대로 중학교를 마치자 김완묵은 서울로 왔다. 매형의 도움으로 야간공업고등학교에 입학하고 낮에는 공장에 다녔다. 알루미늄 새시를 만드는 공장인데 모두 합해 20명이 넘지 않는 영세한 업체였다. 힘은

들었지만 그래도 좋았다. 자신이 벌여 공부한다는 것을 스스로 대견하게 여겼다.

공업고등학교는 진학보다 취업에 더 역점을 두었다. 3학년 2학기가 되면 여러 회사에서 추천의뢰가 오곤 했다. 김완묵은 대한유리공업주식 회사에 정식으로 취업했다.

대학에 진학한 친구들도 많았다. 고향 친구들도 대학 배지를 달고 찾아왔다. 그런 친구를 대할 적마다 김완묵도 공부를 더 하고 싶어졌으나 현실이 허락하지 않았다. 그는 현실에 순종하고, 또 충실했다. 여건이 될 때까지 대학의 꿈은 미루기로 했다.

대한유리에서 기름밥 먹으며 열심히 일하다보니 군대에 갈 연령이 되었다. 자신을 돌아보자는 심정으로 망설임 없이 군에 입대, 의무를 완수했다. 전역하는 날 고향에 가서 부모님을 뵈었다.

고향은 그가 떠나있는 동안 많이 달라져있었다. 짙이나 나무를 때서 밥을 지을 때면 구수하고 매캐한 연기를 뿜어내던 낮은 굴뚝이 전부였던 고향마을에 하늘을 찌를 듯 높은 굴뚝이 서있었다. 한일 시멘트 공장이 들어선 것이다. 아버지는 장성한 맏아들을 대견해 했다.

“이제 어엿한 어른이 되었구나. 잘 왔다. 고생 많았다.”

아버지는 이제 같이 살았으면 했다. 고향 마을에 들어선 시멘트 공장에서는 지역주민이면 누구에게라도 일자리를 준다고 했다. 공장에서 하천과 토지를 오염시키는 공해물질이 배출되고 있었으므로, 지역주민의 민원이 끊이지 않았다. 공장 주변에 사는 주민들에게 직장을 제공함으로써 민원을 잠재우려는 의도가 깔려 있는 일이었다.

“너를 위해 우리 마을에 공장이 선 것 같구나. 예로부터 장손은 고향을 지켰느니. 일자리가 있는 고향에서 장가도 들고…”

아버지는 김완묵이, 이제 고향을 지키기를 희망했다. 김완묵은 이때

처음으로 아버지 뜻을 거역했다. 아무리 시멘트 공장에서 자리를 준다 해도, 고향은 이미 오륙 년 서울 물을 먹은 그에게 좁고 낙후된 곳이었다. 그에겐 보다 큰 야심이 있었고 그 야심을 이루기 위해 무엇에든 도전할 수 있는 열정과 패기가 있었다. 고향이 잔잔한 물결을 보여주는 호수라면 서울은 거센 풍랑이 이는 바다였다. 그는 서울이 좋았다. 빈손이지만 젊음이 있으니 부딪혀 보고 싶었다.

설득하고 또 설득했지만 이번에는 아버지가 굽히지 않았다. 결국 그는 가출하듯 다시 상경하고 말았다. 서울 누나네 집에 다니러 간다하고 올라와서는 그냥 주저앉아 버렸다. 내려가지 않으려면 어디든 직장을 만들어야 핑계가 설 수 있었다. 그래서 서둘러 선택한 것이 보험외판원이었다.

그래도 열심히 발품을 팔았다. 닿는 대로 방문하여 만나는 사람마다 설득하고 간청했다. 그러나 서울 거리에서 보험 판매는 쉽지 않았다. 육개월을 못 버티고 김완목의 의지는 꺾이고 말았다. 판매가 부진하자 회사는 그를 잘랐다. 외판원은 회사 가족이 아니라 그냥 소모품이었다. 보험 상품을 팔지 못하는 외판원은 가차 없이 폐기처분됐다.

어쨌든 보험회사에 취직했다는 핑계는 서서 아버지는 내려오라는 재촉을 하지 않았다.

보험 외판은 실패했지만 영업의 세계, 즉 세일즈의 세계를 알게 된 것은 그에게 용기를 준 새롭고 큰 소득이었다. 1980년 전후였다. 당시 서울의 외판 시장은 질서도 없고 도덕심도 없는 혼탁한 세계였다. 보험만이 아니라 화장품, 문고판인 서적, 브리태니카 사전 등 가정 방문판매원이 취급할 수 있는 상품도 다양했고 종사자도 많았다. 많이 파는 사람이 최고였다. 많이 팔면 수입도 많았다. 기본급이 없는 경우가 태반으로, 대개 판매수당제였지만 큰 돈을 벌었다는 성공 사례도 곳곳에서 쏟아졌다.

그런 가운데 일부 판매원들은 이리 몰리고 저리 몰려가고 했다.

김완묵은 그렇게 휩쓸리지는 않았다. 보험을 하면서 알게 된 친구의 소개로 서적판매회사인 '예스 아이 캔'에 들어갔다. 그곳에서 그에게 주어진 업무는 배달과 수금이었다. 그게 그거지만 그래도 판매원보다는 조금 안정된 관리직이었다.

어쨌든 그는 직업을 소중히 여겼다. 누구보다 일찍 출근하고 맨 마지막에 퇴근했다. 그에게 별로 관심이 없던 사장이었지만 차츰 그의 존재를 눈여겨보게 되었고 이윽고 열쇠를 맡기기 시작했다.

김완묵은 그곳에서 지금의 아내를 만났다. 마라톤 주자처럼 달려 일차로 출근하면, 5분쯤 후에 두 번째 주자가 가쁜 숨을 몰아쉬며 뛰어 들어오고는 했다. 그가 사무실 문을 열고 오늘 배달하러 갈 곳과 수금할 곳들을 챙기고 있을라치면 저만큼 복도 끝에서 향긋한 비누향이 먼저 풍겨 오고 또각또각 경쾌하게 스타카토로 떨어지는 구두 발자국 소리가 들렸다. 경리 사원인 미스 강이었다. 그가 난로에 불을 지피면 미스 강은 물 주전자를 었었다. 물이 끓어 따끈한 커피를 한잔 나눌 때쯤 되어야 다른 직원들이 하나 둘 모습을 드러내곤 했다.

아무 것도 내세울 것 없는 처지였지만 미스 강은 그의 성실함에 반했고, 그는 통통하고 복스러운 미스 강의 귀여운 모습과 긴 머리에 반했다. 아니 그보다 상냥함에 반했는지 모른다.

싱그러운 이른 아침 사무실에서의 다정한 데이트는 얼마 지나지 않아 퇴근 후로 이어졌다. 소문이 안 날 까닭이 없었다. 등 뒤의 손가락질을 느꼈고, 사무실 내에서 수군거리는 소리도 들었다. 둘이 참 잘 어울린다고 축하해 주는 사람도 있었다. 그들의 연애는 발 없는 말이 천리를 달리듯 다른 직원들의 귀에 스며들었던 것이다.

처녀 총각이 서로 좋아한다는 게 죄일 수는 없었다. 하지만 여자는 결

혼을 하면 회사를 그만 둔다는 각서를 써야했던 시절이었으므로, 얼마 안 가 둘 중 하나가 회사를 그만 두어야만 하는 기로에 서게 되었다. 김완목이 회사를 그만두었다. 미스 강은 결혼하기까지 다닐 필요가 있었고, 자기는 보다 큰 꿈을 위해 다른 직장을 구하는 게 좋을 듯해서였다. 여기서는 발전이 있을 수 없었다.

“예스 아이 캔”을 그만 둔 후 다른 직장이 쉽게 잡히지 않았다. 이제는 나이도 있고, 경험도 가졌다. 아무데나 가서 되는 일, 안 되는 일, 안 따지며 일 하고 싶지 않았다. 직장을 갖는 데 신중해야 할 필요를 느꼈다.

고향 친구인 강영창이 전화를 주었다. 중학교 동창인데 특별한 친구였다. 그는 읍내에서도 잘 사는 집 아들이었다. 3학년이 되면서 특히 친하게 지냈다. 김완목의 읍내 자취방에서 함께 숙제도 하고, 놀기도 하고, 라면도 끓여먹었다. 그러던 어느 날 느닷없이 그가 책과 이불을 싸 들고 왔다. 같이 있고 싶다는 거였다.

“야, 무슨 일야? 집에 무슨 일 생겼어?”

“그게 아니라...”

멀쩡한 가족, 집을 지척에 두고 왜 그러는가 의아해 했는데 알고 보니 재미로 자취를 해보고 싶은 거였다.

고등학교가 갈리면서 뜸하게 지냈지만 서로 연락은 끊지 않았다. 김완목에게 그는 가장 친한 첫손가락의 친구였다. 때문에 떨어져 있어도 서로의 실정을 알고 있었다.

“너 놀고 있다며? 내가 아는 회사가 있는데 소개해 볼까?”

강영창은 집안도 넉넉하고 좋은 대학을 다닌 만큼 신용도 있고 발이 넓었다. 그저 인사치레로 허튼 소리 하는 친구가 아니었다.

“나는 지금 절실해. 내가 다닐만한 곳 있으면 제발 소개해 줘.”

김완목은 솔직하게 부탁했다. 강영창은 대흥실업에 총무부장을 잘 안

다며 함께 가 보자고 했다. 대흥실업은 사진과 영상에 관계되는 기기를 수입 판매하는 회사인데 기자재와 소모품 일부는 제조하거나 조립가공도 하는 만큼 네 자리 하나는 줄 수 있을 거라고 했다.

앞뒤가릴 처지가 아닌 김완묵은 이력서를 써서 안 주머니에 넣고 강영창을 따라 나섰다. 대흥실업에 도착해 총무부장인 양경화를 만났다. 이력서를 내고 면접을 마치고 나니 점심시간이었다.

양 부장은 시원하게, 내일부터 출근할 수 있느냐고 물었다. 마음에 든 것이다.

강영창은 점심이나 같이 하자고 양 부장을 불러냈다. 회사 앞 밥집으로 갔다. 셋이서 콩나물 비빔밥을 먹었다. 김완묵은 이 때, 당연히 자신이 밥값을 내야 한다는 걸 알고 있었다. 그러나 주머니엔 먼지뿐이었다. 강영창은 이해하겠지만 양 부장은 그렇게 생각하지 않을 것이었다.

강영창은 쓸데없는 걱정 말라며 자기가 지불했다. 김완묵은 큰 빚을 졌고 그 빚은 가슴에 새겨졌다. 훗날 그보다 훨씬 큰 신세도 지게 되지만 이때의 콩나물비빔밥 세 그릇처럼 가슴에 깊이 새겨지지는 않았다.

그렇게 들어간 대흥실업은 김완묵에게 인생의 큰 전환점이 되어주었다.

대흥실업에 들어간 초기, 김완묵은 공장에서 일했다. 공고를 나왔으니 재고의 여지가 없었다. 대흥실업은 무역, 그것도 수입이 주였지만 공고 출신도 필요로 했다.

닥치는 대로 해야 하는 일이었다. 고장 난 기기는 수리하고, 간단한 보

조 기기는 만들기도 하는 일이었다. 대흥실업에서 취급하는 종류는 다양했지만 지금처럼 디지털화 되어있는 상태가 아니어서 손으로 해체하고 조립하는 일이 가능했다. 몇 달 열심히 하다보니 카메라서부터 조명기기, 프로젝터 화면 확대기, 렌즈 등 사진 영상 기기의 원리를 조금 이해할 수 있게 되었다. 그는 남보다 빨리 터득했고 A/S에서 남다른 능력을 보였다.

그의 성실함과 책임감, 바른 인사성 등은 대흥실업에서도 마찬가지로 주목받았다. 일을 마친 후 저녁 늦게까지 앉아 책을 볼 때도 많았다. 기술에 관한 서적도 있었지만 실은 대학입시 준비가 더 많았다. 그런 것도 상사들 눈에는 좋게 보였던 것 같다. 남보다 근면하면서 학구적인 자세를 갖고 있어 보기 좋다고 칭찬하는 소리를 김완묵은 가끔 들었다.

제조부에서 근무한지 6개월 쯤 되었을까. 저녁 회식 후 담당 부장인 김인식과 따로 생맥주 뒷풀이를 가졌다. 그 자리에서 김 부장은 뜻밖의 제안을 했다.

“반 년 동안 자넌 지켜보았네. 아무래도 공장 기름밥 먹을 사람이 아니라는 생각이 드는 데… 관리직으로 옮겨 보는 건 어떨까.”

김완묵은 송구스러워 했다.

“제 맘대로 옮길 수 있는 일이 아니겠습니까?”

“아냐. 내 직감이 맞다면 자넌 영업을 하는 게 낫 것 같애. 영업해 봤나?”

“경험은 있죠. 보험도 해 봤고, 책도 팔아 봤고… 저도 영업직이 제게 어울릴 것 같아요. 하지만…”

“오, 그렇다면 그렇게 해 보자고. 나야 자네하고 같이 있는 게 좋지만, 자네를 위해서는 옮기는 게 좋을 거야. 내가 사장에게 상신해 보지.”

“그렇게까지 생각해 주실 줄 몰랐습니다. 고맙습니다.”

김완묵은 진심으로 고마움을 표했다. 그때 쯤 그의 꿈은 무역으로 바뀌어 있었다. 물론 대흥실업에서 어깨 너머로 무역부 활동을 보면서 품게 된 꿈이었다.

다음 날 사장이 그를 불렀다.

“김 부장이 자네를 품신했네. 회사로서는 모험일지는 모르겠네만… 어떤가 영업을 해볼텐가?”

“시켜만 주신다면 열심히 해보겠습니다.”

젊은 투지와 열정이 있던 그는 다른 말은 삼가기로 했다. 영업의 세계는 어차피 마찬가지 아닌가. 행동과 실적으로 보여주는 것이 백 마디 다짐보다 확실할 것이었다. 영업을 하더라도 여기는 정직원 자격이었다. 수당으로 살아가는 전날의 외판원이 아니었다.

인사발령은 곧 났다. 김완묵은 사무직으로 자리를 옮겼다. 블루칼라에서 화이트칼라로 신분이 바뀐 것이다.

졸업하고 입대한 친구들은 군에 있고, 재학 중에 갔다 온 친구들은 복학하여 대학에 다니고 있을 시기였다. 동년배 친구들이 인문계 고등학교를 다닐 때 그는 공업고등학교와 일선공장에서 이론과 기술을 함께 익혔었다. 지금은 어떤가. 친구들이 비싼 등록금 내고 대학에서 무역과 경영을 배울 때 김완묵은 현장에서 무역실무를 배우게 된 것 아닌가.

친구들보다 처지가 못한 그는 동년배 중 잘 나가는 몇 명을 라이벌로 여겼다. 라이벌이란 근본적으로 인생에 도움이 되는 존재이다 라는 믿음에서 였다. 과녁이 있어야 활시위 당길 맛도 나고 경쟁자가 있어야 달릴 의욕도 솟는 법 아닐까. 추격하는 후배에게 뒤지지 않고, 동년배를 추월하여 선배를 따라 잡는 것이 그의 화살이 날아가 꽃힐 과녁이었다.

사무직으로 옮기면서 그는 믿음에 확신을 갖게 되었다. 환경이 열악해서 아직 대학진학은 못하고 있지만 노력하면 모든 것을 이룰 수 있으리

란 믿음이 그것이었다.

이후 그는 모든 것을 회사에 바쳤다. 회사를 위해 살고 회사에서 죽으려면 죽는 시늉까지 할 정도로 회사를 위해 일했다. 그 결과 경영진의 신임을 받게 되었고 탁월한 영업능력을 인정받아 입사한 지 5년 만에 이사로 승진, 임원이 되었던 것이다. 150명 직원 중에서 일년에 봉급이 두 번 인상된 경우는 회사 역사에 그가 유일했다. 그러나 자만하지 않았다. 승진했어도 더욱 겸손하여 경영진의 신임은 더욱 두터워졌었다.

그러나, 아버지 일로 3개월 회사 일을 소홀히 하고 난 후는 아니었다.

이것이 샐러리맨의 한계인가? 만약 여기서 나간다면 무엇을 할 것인가. 김완묵은 암담했다. 하지만 더 늦기 전에 나가야겠다는 생각도 들었다.

김완묵은 하루, 차도일 팀장을 저녁에 만나 술을 한 잔 사면서 앞으로의 진로를 상담했다. 차도일 팀장은 대흥실업의 의료사업부 팀장으로 영어에 능통한 인재였다. 김완묵은 형님이라 부르며 따랐고, 차 팀장도 김완묵을 아꼈다. 그러던 차에 김완묵이 독립하고 싶은 의지를 강하게 내비치니 뜻밖에도 차도일 팀장이 그럼 같이 하자는 것 아닌가.

5

독립을 결심한 김완묵은 회사에 사표를 냈다.

행운의 여신은 뒷머리 채가 없다고 했다. 기회가 지나가 버리면 되돌릴 수가 없다고 했다. 그는 스스로 창업할 날을 꿈꾼 적은 있지만 이렇게 빨리 결심하리라고는 생각하지 않았다. 아버지의 죽음이 동기를 부여한 것이었다.

그런데, 김완묵이 독립하는 것을 아는 가족은 모두 반대했다. 특히 무역을 한다는 데는 기겁을 했다. 니가 자본이 있냐. 경험이 있냐. 외국어에 능통하냐. 무슨 배짱으로 사업을 한다는 거냐, 였다. 지금 다니는 회사가 안정적이지 않았느냐. 무엇 때문에 모험을 하려 하느냐, 너 자신을 알아라. 너는 사업 할 체질이 아니다, 였다.

김완묵은 그래도 한 회사에 헌신하여 한 가지 일에 8년 동안 열정을 태웠고 나름대로 인정받아 어린 나이에 임원까지 되었다. 그 정도 경험이면 사업할 수 있지 않느냐. 그냥 구순하게 회사에 다닐 수 있으면 왜 사업할 생각을 하겠느냐. 월급 생활은 한계가 있다. 퇴출당하게 되었으니 독립하겠다는 거 아니냐. 혼자 하는 게 아니다. 전 회사에서 무역 업무를 담당하던 선배와 함께 동업하는 거다. 나는 국내 수요자를 찾아 팔기만 하면 되는 거다. 라며 설득했다.

가장 반대가 심했던 건 아내였다. 자본도 없이 무슨 사업을 하냐는 당연한 논리였다.

사실 자본이 없는 것은 김완묵도 걱정이 되었다. 적금을 탄 게 있어 사무실 얻고 두어 달 운영자금으로 쓸 돈은 있었다. 그러나 그것을 사업 자본이라고 할 수는 없었다. 다만 김완묵 입장에서 든든한 게 있다면 무역을 아는 차도일 이사와 함께 창업한다는 사실이었다. 물론 동업이었다. 한국에선 동업이 성공하기 어렵다는 말도 들었다. 그럴 때면 김완묵은 부처님 말씀을 떠올렸다.

“배가 무척 고프는데 빵이 한 개 생겼다고 하자. 네 옆에 너만큼, 아니 너보다 더 굵은 친구가 있다고 하자. 너는 빵을 나누겠지. 나는 네가 나누는 빵 중에서 큰 쪽을 친구에게 주는 사람이라고 믿는다. 너보다 남을 더 위하라. 그게 사람이 사는 길이다.”

생명의 불꽃이 사위어 가면서 부친이 남기신 말씀이 그의 귀에 쟁쟁하

게 올렸다.

‘자신보다 남을 위하라.’

김완묵은 눈을 감고 마음속으로 다짐했다. 나 보다 차도일 이사를 더 위하자. 아니, 나아가 기업의 이윤보다 고객의 이익을 더 배려하자. 쉽지 않겠지만 실천하려고 노력은 하자.

김완묵은 저질러 놓고 보자는 생각에서 있는 돈으로 우선 사무실을 얻고 대진실업이란 간판을 내걸었다. 1987년 11월 30일이었다. 보증금 200만원에 월세 20만원의 사무실을 얻었고, 여직원 하나와 아르바이트생 하나를 고용했다. 그러면서 김완묵과 차도일이 선택한 사업 내용은 대흥실업의 그것과 같았다. 사진 영상 관련기기를 수입해서 팔기로 했는데 차도일이 의료기기 수입을 하나 더 보탤다.

이제 수입을 해야 했다. 수입을 하려면 신용장을 개설해야 했다. 그러자면 돈이 있거나 담보가 있어야 했다. 김완묵은 큰누나를 찾아가 도움을 청했다.

“누나. 담보가 필요해요. 나를 믿고 큰누나 집을 좀…”

“안돼.”

큰누나는 한 마디로 거절했다. 매형이 평생 철도청에 다니며 마련한 것 전부가 집 한 채였다. 그걸 담보로 빌려줬다가 잘못되는 날에는 큰누나 가족도 오갈 데 없어지는 거였다. 두 번 세 번 간청해도 큰누나는 흔들림이 없었다. 그러나 열 번 짝어 안 넘어 가는 나무 없다는 속담이 있듯이 간청하고 또 간청하니 한 발 물러났다.

“정 그러면 매형에게 부탁해 봐. 난 말 못 해.”

김완묵은 큰매형에게 매달렸다. 큰매형은 김완묵을 믿어줬다.

“처남. 실수하면 안돼. 알았지?”

하며 담보 제공을 해주었다.

김완묵은 하늘에다 큰매형과의 약속을 꼭 지키게 해달라고 기도했다.

큰누님 집을 담보로 은행에서 대출을 받고 사업을 시작하자, 가장 심하게 반대했던 아내가 결혼 예물까지 팔아 보텔 정도로 발 벗고 돕기 시작했다.

거래가 시작되었다. 스페인의 에이피 포토(AP Photo)에서 암실 현상 기자재를 시작으로 조명등, 사진재료, 스크린, 슬라이드 프로젝터, 오버헤드 프로젝터, 사진 영상기기 등을 수입했다. 수입품 선정은 독일 쾰른에서 열리는 사진 영상기기 관련제품 쇼 — 포토키나에서 이루어졌다. 1988년 처음 갔다온 이후 김완묵의 거래선 연결이나 수입품 선택은 100%, 2년마다 한 번씩 열리는 이 쇼에서 이루어졌다. 이 쇼를 통해 8개국 20여개 회사의 한국대리점권을 체결하기도 했다.

서광이 비치는 듯했다. 슬라이드 프로젝터와 오버헤드 프로젝터는 날개 돋친 듯 팔려나갔다. 팩스는 24시간 주문서를 토해냈고, 전화기도 쉽없이 올랐다. 주문서는 끊임없이 날아오는데 돈은 그만큼 빨리 돌아주지 않았다. 자연히 자금이 금세 고갈되었다. 소자본으로 시작했으면서 어떻게든 굴러갈 것이라고 계산 한 것이 잘못이었다. 수금이 쉽게 이루어지지 않는 것이었다. 그는 현금으로 물품을 들여오고 국내 도매상들은 그에게 3개월 어음으로 결제했다.

은행 문을 두드려 보았지만 담보도 실적도 없는 그에게 은행은 문을 열어주지 않았다.

아아, 어디서 자금을 구할 수 없을까. 아무리 궁리를 해봐도 해결의 길이 보이지 않았다. 방법을 찾지 못해 다시 곤경에 처한 김완묵은 심한 스트레스에 시달렸다.

1988년 4월 초파일이었다. 마포에 있는 사무실을 나와 버스 정류장에서 서있었다. 어느새 파릇파릇 봄이 돌아나고 있었다. 땅거미가 지고 어둠

이 몰려왔다. 귓가에 노랫소리가 들려왔다. 한강 쪽에서 청사초롱을 든 선녀들이 나풀나풀 내려오는 게 보였다. 심청이가 환생하여 연꽃을 타고 그에게로 오는 것 같았다. 그는 심 봉사처럼 눈을 비비며 미소 짓는 선녀를 보았다. 선녀들은 그에게 다가왔다가 멀어지고 또 다가왔다. 은은한 합창소리도 들렸다. 여기가 대체 어디인가.

부처님 오신 날이었다. 눈을 크게 뜨고 다시 보니, 연등행렬이 여의도에서 공덕동 로터리까지 길게 이어지고 있었다. 길고 넓은 광목천이 바람에 펄럭이고 있었다. 거리는 축제의 흥청거림으로 부산했고 연도에 선 인파도 온통 부처님 오심을 축하하고 있었다. 목탁 두드리는 소리 불경 읊는 소리도 소음에 섞여 들렸다. 환하게 불을 밝힌 연꽃이 그의 앞으로 흘러왔다. 마치 물에 띄워놓은 듯 우쭐우쭐 춤을 추며 어디론가 흘러갔다.

갑자기 관자놀이가 지끈거렸다. 아득하게 시야가 흐려졌다. 귀가 멍멍하며 아무소리도 들리지 않았다. 다리가 휘청거렸다. 중심을 잡고 서있지 않으면 인파에 밀려 휴지처럼 버려질 것 같았다. 버스 정류장으로 향하던 그는 택시를 잡으려고 인도에서 내려섰다. 그는 손을 휘저었다. 지붕에 빨간 불을 단 택시가 슬금슬금 다가왔다. 빨리 집에 가야한다고 그는 혈떡거리며 중얼거렸다. 택시에 올라타는 순간, 그에게선 축이 떨어진 전등처럼 의식이 꺼져버렸다.

얼마나 시간이 지났을까. 이마에 따뜻한 온기가 전해졌다. 눈을 뜨니 아내의 걱정스런 눈빛이 그를 내려다보고 있었다. 아내가 물수건으로 그의 이마를 닦아주고 있었다. 부드러운 햇빛이 창문으로 스며들고 있었다. 팔에는 링거 줄이 매달려 있었다.

“그냥 누워 계세요.”

일어서려는 그를 아내가 제지했다. 아내의 부드러운 가슴이 그의 단단한 가슴을 지그시 압박했다.

“여기가 어디지? 오늘이 며칠이지? 회사 일이 바쁜데...”

머릿속으로 대장간이 이사를 온 듯, 망치로 뇌의 한 부분을 두드리는 것 같기도 했고, 정으로 쪼는 것 같기도 했다. 뇌수가 쇳물처럼 끓었다. 손가락 하나도 움직이기가 힘들었다. 움직이기만 하면 사지가 뻗뻗하게 조였다.

“의사가 절대 안정을 취하라고 했어요. 그냥 누워 계세요. 급한 불은 차도일 선생님이 꺾대요.”

차도일은 같은 회사에 있다가 퇴직해서 함께 창업했다. 그러나 얼마 가지 않아 영상기기 수입 판매는 김완묵이 하고, 차도일은 물리치료를 수입해서 국내에 팔았다. 정보도 공유하고, 사무실과 직원들도 공유하고, 무역업무도 봐 줬지만 수입품목은 서로 구별하기로 한 것이다.

“차도일 선생이?...”

그는 다시 정신을 잃었다. 병원에 누워있는 동안 이름도 알 수 없는 별의별 검사를 다 했지만 특별한 질병은 발견되지 않았다. 자금압박에 대한 스트레스와 일손부족으로 인한 과로로 침몰했던 것이었다. 담당의사는 충분한 휴식만이 살길이라고 했다.

그는 꿈쩍 못하고 18일이나 입원해 있었다. 창고에 쌓여있는 물건들이 날개가 달려서 날아다니는 꿈을 꾸었다. 누군가 목을 움죄는 꿈도 꾸었다. 그는 마냥 누워있을 수는 없어서 병원에서 도망치다시피 빠져나왔다.

중학교 동창인 강영창을 찾아갔다. 강영창 밖에 희망이 없었다. 강영창은 그를 대흥실업에 취직시켜준 중학교 동창이었다. 김완묵 인생의 중요한 시기마다 도움을 준 친구이자 은혜였다. 아무리 수첩을 뒤져봐도

부탁할 데는 영창이 밖에 없었다.

도저히 말짱한 정신으로는 입이 안 떨어질 것 같아 포장마차에서 강소주를 마시고 강영창의 집을 찾아갔다. 강영창은 대학 강단에 서고 있었다. 겨우 제 몸 하나 추스를 만큼의 월급을 받고 있었다. 그런 샌님이 어디에서 돈을 꾸어올 데가 있을 리 만무하다는 것을 알면서도 갔다. 하소연이라도 하려고 갔다.

역시 오래 묵은 벼은 달랐다. 그의 사정 얘기가 채 끝나기도 전에 강영창은 자신의 집을 담보로 내주었다. 머리카락으로 신을 삼아 바쳐도 그 은공을 못 갚을 만치 고마운 친구였다.

창업 일년도 안 된 무역회사란 정산을 해보면 남는 것이 없다. 사무실 보증금도 월세로 탕감이 되면 남는 게 없고, 수입한 물품도 판매하지 못하면 원가 이하에 처분해야 했다. 또, 무슨 일이 있어도 직원들의 급여는 챙겨줘야 한다. 털고 나면 빚과 낡은 책상 몇 개가 남는다. 그런 위험을 다 계산하면서도 강영창은 두 말 없이, 친구의 성공하겠다는 열정과 신용을 믿고, 살고 있는 집을 담보로 제공해주었다.

자금이 해결되자 편두통도 씻은 듯이 사라졌다. 그에게는 일이 보약이고 일이 피로회복제였던 것이다.

그를 도와준 사람은 또 있었다. 차도일도 잊을 수 없는, 고마운 분이지만 그가 사업을 분리시키면서 자기 맡았던 역할을 자기만큼 해줄 사람이라며 소개해 준 허신행도 큰 도움을 준 분이다.

허신행은 5공화국 시절 국제그룹이 도산하자 일자리를 잃은 사람이었다. 국제그룹 계열사인 조광무역 무역부에 있었다. 허신행은 영어에 능통하고 무역 실무에 밝았다.

영어에 취약한 김완목을 허신행이 도왔다. 외국 출장을 갈 때면 언제

나 허신행과 동행했다. 장님과 앓은뱅이가 상부상조하는 동반여행이라고나 할까. 허신행은 그의 귀와 입이 되어주었고, 그는 허신행의 다리가 되어주었다.

허신행과 10년 동안 밀월관계를 유지했다. 김완묵의 수입품목에는 ‘램프’라고 산업용 특수조명기기도 포함되어있었는데, 훗날 허신행이 독립할 때, 이 ‘램프 사업권’을 넘겨주었다.

첫 번째 위기가 무리한 창업에 따른 자금 부족과 그에 관련되어 치른 건강의 상실이라면 두 번째 위기는 전혀 다른 곳에서 왔다. IMF였다. 1987년 창업한 이래로 매년 매출이 신장했는데, 1998년 IMF를 맞으면서 25%나 매출이 감소했다.

평소 믿음을 주고받은 게 구원이었다. 직원들은 사장을 신뢰했다. 직원들은 스스로 봉급을 동결했고, 상여금도 반으로 줄여 달라고 했다. 점심 식대를 절약하기 위해서 사무실에서 밥을 하고, 반찬은 집에서 가져 오겠다고 했다.

“사장님이 아침마다 저희들에게 훈시하셨죠. 이젠 귀안으로 더 들어갈 자리가 없어서 다시 기어 나옵니다. 유형의 재산도 중요하지만 무형의 재산이 더 중요하다. 남을 위하는 마음. 친절, 봉사, 신용... 이런 말 씬들요. 우리 직원 모두 의견을 모았습니다. 우리도 회사를 위해서 한 푼이라도 아끼기로 말입니다. 밥도 해먹고, 이면지도 쓰고...”

황 과장이 직원 대표라며 나섰다. 황 과장은 대진월드와 동고동락한 사람이다. 총각으로 입사해서 사내에서 미스 김으로 불렸던 여사원과 결혼도 했다.

그는 직원들에게 진심으로 고마움을 표했다. 직원들은 직원들대로 군말 없이 그를 위해 일했다. 아니 대진월드라는 공동의 회사를 위해 일했

다. 김완묵은 지금도 IMF를 무사히 넘기도록 도와준 직원들의 지혜와 헌신에 감사하고 있다.

6

김완묵은 사진 영상 기기를 취급하면 예술을 하는 사람들에게 묘한 고집이 있음을 발견했다. 예술가다운 옹고집이 있는 것이다. 일테면 한번 코닥(KODAK) 제품을 사용하기 시작한 사람은 여간해서는 메이커를 교체하려들지 않는다. 서예가들이 길들여진 화선지와 먹과 붓을 버리지 않듯이 사진하는 사람들도 친숙해진 브랜드와 여간해서 결별을 하지 않는 것이다. 거저 준다고 해도 거들떠보지 않는 사람들이다.

한 번은 켈른의 포토키나(사진기자재박람회)에서 새로운 인화지를 발견했다. 값 싸고 질 좋은 스테링 인화지였다. 김완묵은 이것을 수입해 팔면 소비자들의 호평을 받을 줄로 판단했다. 대기업들이 점유하고 있는 틈새시장에 대진월드가 새로운 인화지로 뿌리를 내릴 수 있는 기회였다. 인화지는 그가 취급하는 품목 중에서 가장 예민한 품목이었다. 김완묵은 스테링 인화지를 대량 구매했다. 그런데 시장에서 반응이 없었다.

인화지는 공산품이지만 유효기간이 있었다. 유효기간이 지나면 폐기해야 했다. 아무리 암실에서 저온 보관해도 일정기간이 지나면 사용할 수 없었다. 당황한 김완묵은 여태껏 쌓아올린 신용을 담보로 도매업자들을 찾아다니며 스테링 인화지를 팔아 달라고 사정했다. 견본품을 돌리고 반응을 기다렸다. 하지만, 끝내 반응이 없었다. 소비자가 외면하는 데야 더 이상 방법이 없었다. 인화지는 창고에서 유효기간을 넘기고 말았다. 스테링 인화지 사건은 김완묵에게, 품목 선별에 좀더 신중을 기해야 함

을 깨닫게 했다.

대기업이 점유한 시장의 틈새를 공략해 보겠다는 게 허점일 수 있었다. 소비자 수준이 높아진 것도 이유가 되었다. 얼마 전까지만 해도, 질이 좀 떨어지더라도 싼 재료를 쓰던 소비자들이 이제는 확실히 값보다 질을 따지게 되었다.

세상에는 세 가지 물건이 있다. 비싸고 좋은 물건, 비싸고 나쁜 물건, 싸고 나쁜 물건이다. 싸고 좋은 물건은 없다. 싸면, 싼 만큼의 가치 밖에 없는 것이다.

회사가 난파할 정도는 아니었기에, 전량 폐기처분을 하고도 살아남았지만, 실패의 뼈아픈 교훈을 발판삼아 사전에 세밀한 시장조사와 소비자 기호조사를 해야 한다는 것을 알게 되었다. 실패를 계기로 그는 영상기자재나 소모품에 대해 물품을 선별할 줄 하는 심미안이 남보다 한 발 앞서게 되었다. 실패는 성공의 어머니요, 경험만큼 값비싼 수업료가 없다는 말에 새삼 수궁이 갔다.

스터링 인화지처럼 막대한 손실을 입히는 ‘불효’ 품목이 있는가 하면, 예상치 않은 부를 가져다 주는 ‘효자’ 품목도 있었다.

6년 전 수입을 시작한 ‘홈시어터 스크린’이 대표적 예라고 할 수 있다. 김완묵은 홈시어터 스크린이 안방에 파고드는 것은 시기상조라고 생각했다. 노래방이나 음식점 학교 등에 필요한 영업용 스크린으로 적격이라고 타켓을 정했다. 그런데 예상외로 가정 쪽에 매출이 증가했던 것이다. 넓은 평수의 아파트가 대량 공급됨에 따라, 커다란 거실을 가진 소비자들은 화면이 넓은 텔레비전을 소지하게 되었고, 거실에서 극장처럼 큰 화면으로 영화나 드라마를 보기를 원하게 된 것이다. 천장에 못을 박아 스크린을 매다는 불편을 없앤, 바닥에 누어놓은 채로 꼭지만 잡아당기면 저절로 위로 펼쳐지는 가정용 대형 스크린은 소비자가 바라는 상품이었

다. 스크린은 전자파가 발생하는 텔레비전 모니터보다 눈 건강에 좋을 뿐 아니라 심리적 안정감도 주었다. 텔레비전과 연결하면 텔레비전 화면이 투시되기도 했다. 홈시어터 스크린은 대진월드 홈페이지와 홈쇼핑을 통해 20만대 이상이 팔려나갔고 현재도 매출에 가속도가 붙고 있다. 미처 예견하지 못한 ‘효자’ 품목이 된 것이다.

헝가리에서 생산되는 포르테 인화지는 입맛이 까다로운 사진작가들이 외국에 나가서 구해오는 수고를 감수하는 인화지이다. 포르테는 1922년 코닥이 런던에 지사를 설립할 당시 헝가리에 흑백 인화지 생산 협력업체로 세운 회사였다. 최근에 연간 3백만 sqm씩 약 60여종의 전문가용 흑백 인화지를 비롯해 흑백필름, 컬러인화지, 엑스레이 진단용 필름, 그래픽재료 같은 특수제품을 대량 생산하여 전 세계 50여 개국에 공급하고 있다.

인화지는 시간이 경과하면 빛에 반응하는 감도가 떨어지기 때문에, 개인이 한번에 많은 양을 구입할 수도 없을뿐더러 사용할 만큼만 매번 외국에 주문한다는 것은 높은 소매가격으로 물건을 매입함과 동시에 물류 비용까지를 지불한다는 것을 의미한다.

그는 2002년 8월부터 포르테 인화지와 디지털 카메라용 잉크젯 페이퍼를 수입하기 시작했다. 시장 반응이 더할 수 없이 좋았다. 사진예술가, 전문대학 사진학과 교수들, 학생들로부터 큰 사랑을 받고 있다. 호응에 힘입어 포르테 흑백 인화지 필름은 대진 월드의 주력 상품이 되었다. 독일산 전문가용 헨셀 조명과 태국산 보급형 에카슬립 조명도 성공적인 선택 품목에 속한다.

김완목은 늘 소비자 편이다. 소비자 입장에서 필요한 제품을 찾는다. 성능과 가격이 합치하는 것, 부속품이나 소모품의 공급과 사후관리가 원활한 제품을 찾는다. 제품이 소비자용이건 업무용이건 설치, 사용 및 조

작법에 대한 교습과 지도, 점검 순회, 수리, 부품 및 소모품의 교환과 보급에 특히 신경을 쓴다.

포토키나가 열릴 때면 소비자가 원하는 물품을 찾아 쇼장을 몇 바퀴고 돈다. 국내에 대리점이 아직 개설되지 않은, 그러나 한국 시장에 관심이 많은 업체를 찾으면 세밀한 부분까지 상담을 한다.

2003년 9월의 포토키나(Photokina)는 다른 느낌을 안겨 주었다. 시장 전망이 좋지 않아 매장을 축소하는 사진 재료상이 속출하고 있는 것을 본 것이다.

하지만 김완묵은 이에 굴하지 않고 크게 두 가지 계획을 세우고 있다. 올해로 사진 기자재 및 영상기기를 수입한 게 17년이 되었다. 그 동안 한국은 괄목할 만한 IT 강국이 되었다. 세계 어디를 돌아다녀도 핸드폰이나 디지털카메라가 한국만큼 일반화 되어있는 나라가 드물다. 지구촌 어느 나라보다 디지털문화가 꽃을 피운 것이다. 학교에서건, 공원에서건, 전문가뿐만 아니라 아마추어들도 전지와 메모리 칩을 교체해가면서 셔터를 누른다. 이렇게 디지털카메라와 더불어 사진시장이 팽창한다면, 디지털 카메라와 접목시킬 수 있는 주변 품목 개발의 가능성은 무한대라고 믿는다. 따라서 김완묵은 디지털 솔루션 개발에 전력투구할 계획이다.

둘째는 그동안 대진일드는 흑백사진 쪽의 기자재와 부품, 소모품 시장에 막강한 영향력을 행사해 왔다. 이렇게 다져진 바탕을 기초로 앞으로는 디지털 시대에 어울리는 흑백사진 개발에 박차를 가하겠다는 계획이다.

마찬가지다. 소비자가 원하는 품목을 포착하여, 질 좋고 값 싼 제품을 수입 판매하자는 것은 마찬가지이다. 사진 영상기기의 세계에서 고객에게 한 걸음 더 다가서는 기업이 되고자 하는 것이다.

진료실 창턱에 말간 햇살이 내려앉는다. 창턱에 양증맞게 놓인 아이비 화분에 진초록색의 이파리가 싱싱하게 뻗어 나가고 있다.

“부인의 몸에 ‘나쁜 놈’이 들어와 있네요. 큰 걱정은 안하셔도 될 것 같습니다. 물론 생명에는 지장이 없습니다. 우리가 이놈을 몰아냅시다.”

전문의가 엑스레이 판독기에 사진을 걸어놓고, MRI 검사 결과를 김완묵에게 보여주며 설명했다. 말에 섞여 있는 조크와는 달리 전문의는 사뭇 진지했다.

“암... 암이란 말입니까.”

사색이 되어 입을 못 여는 아내 대신 김완묵이 물었다. 환자는 ‘암’이라는 소리만 들어도 ‘사형선고’처럼 받아들이므로, 전문의는 ‘암’이라는 표현을 최후까지 아낀다는 것을 그는 익히 알고 있었다.

“지금 떼어내지 않으면 암이 될지도 모른다는 말입니다. 부인께서 한숨 폭 주무시는 동안 우리가 그 나쁜 놈을 떼어버리겠습니다.”

담당의사의 밝은 목소리는 환자의 불안을 희석시키려는 연기인 것만 같았다. 삼 개월 후로 수술 날짜를 잡았다. 수술날짜를 멀리 잡는 것이 김완묵에게 위안을 주었다. 삼 개월이나 후에 수술을 해도 된다면 그리 대단하지 않을 것이라고, 아내는 충분히 건강하고 밝은 모습으로 가족 앞에 나타날 것이라고, 아내를 위로하고 자신을 위로했다.

그리고 김완묵은 두 손 모아 기도를 드렸다.

아내의 병은 나 때문에 생긴 겁니다. 내 건강을 챙기다 자기 건강을 해친 겁니다. 나에게서 발견될 것이 아내에게서 발견된 것입니다. 내가 받

아야 할 수술을 아내가 받게 된 것입니다. 아내에게 아무 일도 있어서는 안 됩니다.

김완묵의 (주)대진월드(www.djworld.co.kr)는 1990년 5월 주식회사 대진월드로 법인 등록하여 명실상부한 무역회사가 되었다. 1994년 충무로에 제1직영 매장을 개점했고, 2004년 6월에는 제2매장을 역시 충무로에 만들었다. 현재는 인터넷 쇼핑몰도 오픈 했고, 8개국 20여개 업체의 한국 대리점을 맡아 2,500여종의 품목을 수입 판매하고 있다. 창업 이듬해 매출이 2억원이었던 회사가 매년 신장하여 2003년에는 연간 50억원의 매출을 올리는 기업으로 성장했다.