

예역 禮易

성목용(成木鏞) 자서전

명당 나루터에서 “삼진”(三進)까지

성목용 지음

목 차

제 1 부 사업가의 길로 가다

1. 유년기의 성장 배경 • 9
2. 사업의 초창기 • 14
3. 적절한 시기에 받은 도움 • 29
4. 안정과 발전의 ‘고령’ 시대 • 36
5. 은탑산업훈장 수훈 • 52

제 2 부 가족과 집안에 대하여

1. 나의 아버지와 어머니 • 67
2. 누나들과 여동생 • 72
3. 나의 사랑하는 아내와 자녀들 • 76
4. 영암제(迎巖齋) • 88

제 3 부 봉사하는 삶

1. 성보장학회 • 99
2. ‘아녀 소사이어티’ 가입 • 103
3. 이웃돕기 성금 • 109
4. ‘자랑스런 도민 상’ 수상 • 111
5. ‘자랑스런 군민 상’ 수상 • 113
6. 다양한 봉사 활동 • 115

제 4 부 정치인으로 산다는 것

1. ‘정치’는 짧은 시절의 꿈 • 121
2. 의정 활동 8년을 돌아봄 • 128
3. 학업의 기회를 활용하다 • 134
4. 위험했던 순간 • 140

제 5 부 주요 의정 활동

1. 공무원의 시간 외 수당 허위 청구 • 147
2. 예산 편성과 집행의 효율성 • 155
3. 예산 절감, 계약 심사제 도입, 임대 전용 산업단지 조성, 인력 감축 • 163
4. 시설 원예 작물의 비닐 구입비 지원, 좌학 근린공원 조성 사업의 조기 완공, 계약 심사제 운영, 농업 분야의 조직 통합 • 173
5. 경로당 난방비 증액 • 183
6. 고령초등학교 공영주차장 조성 사업 • 188
7. 지방 재정 운용과 예산 편성 • 193
8. ‘의장’ 최초 개회사 • 201



. 3 .

적절한 시기에 받은 도움

1) PP 포대와 보온덮개용 원단을 생산함

1979년에 문중 활동을 하다가 ‘창녕 성씨 대구 화수회’ 회원 중 PP 원단을 생산하는 〈세진 산업〉 성태수 씨를 알게 되었다. 그가 내게 메리야스보다 PP 포대 쪽으로 사업을 해 볼 것을 권하였다. 자기가 실을 대주는 대신에 원단을 만들면 자기한테 납품한다는 조건이었다. 일종의 하청인 셈이다. 그런데 나는 그때까지 메리야스 사업 중이었으므로 직접 자가 생산을 할 만한 여유 자금이 없었다.

그러던 중에 역시 화수회(청년회) 활동을 같이 하던 성중환 씨와 또 다른 한 사람과 나, 이렇게 세 사람이 동업을 하기로 했다. 달성군 성서면 갈산동에 있던 부지(논) 300평을 구입하고 거기에 200평 규모의 공장을 지었다. 공장 안에 중고 역직기를 들여놓고

실을 받아서 짜기 시작했다. 또 새로 구입한 2톤 트럭에 PP 포대를싣고 전국의 방앗간과 시골 장을 찾아다니면서 판매하였다. 한번은 짐을 너무 많이 실어서 차가 빗길에 미끄러져 흙탕물을 뒤집어쓴 적도 있었다. PP 포대가 신제품으로 나온 초창기여서 정미소에서는 가마니 대용으로 사용하기 시작할 때였고, 일부 농협에서도 벼 수매용으로 PP 포대를 가마니 대용으로 납품받고 있었다.

나는 PP 사업의 성공을 자신할 수 없었기 때문에 메리야스 사업을 같이 하고 있었다. 이제 그와 관련하여 커다란 변화가 기다리고 있었다. 약 1년이 지나도록 별로 돈을 벌지 못하자 동업을 하던 두 사람이 사업에서 빠지겠다고 하였다. 그래서 할 수 없이 공장 안에 건물을 짓고(1층은 사무실, 2층은 주택), 내당동 대구호텔 뒤의 집은 팔아서 두 사람의 자금을 내주고, 그때까지 함께 하고 있던 메리야스를 완전히 정리하고 갈산동(지금의 성서 공단 자리)으로 다 옮겨서 오직 PP 사업만 하게 되었다. 학업을 포기하고 나서 15살부터 맺어 왔던 메리야스와의 깊고도 오랜 인연이 여기서 끝이 난 것이다.

초창기의 PP 사업은 시장의 반응에 힘입어 순조롭게 진행되었다. 벼 수매 철이면 물건이 모자라서 일부 농협에서는 공장에 와서 기다리다가 가져갈 정도였다.

경기도 광주에 사시던 박장경 씨는 나의 고종 사촌 형이시다. 그분이 광주에서 PP 사(絲)로 보온덮개용 원단을 생산하셨는데, 하루는 내게 오시더니 이 PP 원단을 생산해 보라고 권하셨다. 그

러나 우리 기계는 그 제품을 생산하는 기계보다 폭이 좁아서 그 용도로는 사용할 수 없었다. 그런데 고종 사촌 형은 내가 구입한 폭이 넓은 기계 4대를 설치하는 데 도움을 주셨고, 그에 더하여 제품의 판매망까지도 알선해 주셨다.

보온 덮개용 PP 원단을 생산하는 이 일로 상당히 많은 재미와 이익을 볼 수 있었다. 이 사업을 통하여 기반을 잡았고 평수를 많이 넓혀서 같은 동네의 다른 곳으로 이전하였다. 약 700평 정도로 확장된 공장에 제사기(製絲機, 실 뽑는 기계)까지 갖추어 이제 실을 자체 조달할 수 있게 되었다.

이리고 나니 공장이 꽤 많이 커졌다. 공장이 커지니까 자연히 직원들도 많아졌다. 그러다가 2~3년이 지난 1989년경에 대구시 1차 성서 공단 조성(그전에 달성군이 대구시로 편입되었음)에 우리 공장이 편입되는 바람에 부지가 다시 1100평 정도로 늘어났다.

2) 기계를 자동화하다

지금은 고인이 되었지만, 영남대학교 교수로 지내셨던 백낙운 씨가 사주(社主)인 <금융스타팅거>에서 자동화된 PP 포대 생산용 직기(일명 써큘러)를 제작하게 되었다. 백낙운 씨는 고맙게도 자신이 처음으로 생산한, PP 포대를 만드는 자동화 기계 1호기에서 4호기를 1년 내에 벌어서 갚으라는 파격적인 조건으로 내게 외상으

로 주었다. 당시 가격으로 대당 1200만 원이나 하는 고가품이었다. 다행히 자동화 기계 덕분에 1년까지도 가지 않고 6개월 만에 다 갚을 수 있었다. ‘자동화’의 위력을 느낄 수 있는 부분이었다. 그러자 이번에는 대당 1600만 원이나 하는, 사이즈가 큰 자동화 기계인 일명 ‘105’를 또 4대나 외상으로 주었다. 이 기계로 보온덮개용 원단을 생산하였다.

자동화 기계가 회사에 끼친 영향은 매우 커다. 먼저 종전의 수동보다 원단의 강도가 좋아져서 제품의 질이 훨씬 우수해졌다. 또 두루마리로 나오니까 사용하기도 편하였다. 뿐만 아니라, 생산량이 대당 7배나 증가한 반면에 인력은 감축되면서 회사의 수익에 크게 기여하였다. 따라서 공장이 커지게 된 요인으로 자동화 기계가 준 영향력을 첫 번째로 꼽는다고 해도 과장된 것은 아니다. 이로써 우리 공장은 전국에서 처음으로 썬터리로 짠 두루마리로 보온덮개용 원단을 생산하는 공장이 되었다.

이때쯤에 생긴 일이다. 같은 공단 안에 봉재용 PP 모노사를 생산하는 공장이 있었다. 평소에 그 회사의 사장을 잘 알고 지냈기 때문에 내가 보증을 선 게 있었는데, 그 공장이 부도가 나는 바람에 갑자기 내가 위기를 맞게 되는 상황이 발생했다. 자칫 잘못하면, 지금까지 이루어 놓은 모든 성과가 물거품처럼 사라질 수도 있었다. 눈앞이 깜깜했고, 한동안 너무 힘들었다. 다행히도 고종 사촌 형인 박장경 씨와 의논하여 은행에서 경매로 그 공장을 인수

하였다. 두 공장을 같이 가동하다가 고종 사촌 형의 아들인 ‘박종석’이 제대하자, 인수받은 공장의 관리를 그에게 맡겼다. 종석이는 후에 내가 고령으로 이전할 때에도 같이 오게 된다.

3) 벌이 꽃에 앉다

뚱딴지같지만, 이 대목에서 생물계에 대한 이야기를 좀 해야겠다. 벌이 꽃에 앉으면 꽃식물과 벌은 서로 도움을 주고받는 관계를 맺게 된다. 벌은 꽃에서 화밀과 꽃가루를 받고, 꽃은 벌에게서 종류가 같은 다른 꽃에서 가져온 꽃가루를 얻는다. 이러한 협력 관계의 결과로 꽃식물이 생식을 할 수 있는 것이다. 꽃식물의 거의 70퍼센트가 수분 매개 곤충에 의존하고 있고, 우리가 먹는 식량의 30퍼센트가 벌에 의해 수분되는 농작물에서 난다는 사실을 생각하면, 자연계에 존재하는 이 협력 관계가 얼마나 중요한지 수긍이 갈 것이다.

이러한 협력 관계는 물속에서도 찾아볼 수 있다. 하마가 물속에 있으면, 잉엇과에 속하는 검은라베오라는 물고기가 조류, 죽은 피부, 기생충 등 하마의 몸에 붙어 있는 거의 모든 것을 “진공청소기”로 빨아내듯이 먹어 치운다. 이 물고기는 심지어 하마의 이빨과 잇몸까지 청소해 준다! 다른 종의 물고기들도, 상처를 깨끗하게 해 준다든가, 기다란 주둥이를 이용해서 하마의 발가락 사

이와 손질하기 어려운 부위들을 청소해 주기도 한다. 따라서 「동물들의 동반자 관계」라는 책에서는 청소부 물고기가 없는 수족관에 사는 바닷물고기는 “얼마 안 가서 기생충에 감염되어 병이 난다”고 기술한다.

사람도 자연계의 한 부분이라는 점은 누구라도 인정할 것이다. 자연계의 생물들이 서로 도우면서 살아가게 되어 있다면, 그 원리는 우리 인간에게도 마찬가지로 적용된다. 매우 단순해 보이는 ‘사람 인(人)’ 자에 내포된 의미에서 알 수 있듯이, 사람은 서로 도우면서 살아가게 되어 있다. 사실 혼자라면, 사람은 다른 동물들보다도 지구상에서 더 나약한 존재일 수밖에 없다.

나 역시 이 점에서 예외가 아니다. 누군가의 도움이 없었더라면 나는 절대로 이 지점까지 올라올 수 없었을 것이다. 나 혼자 열심히 뛴다고 해서 – 반드시 필요한 요인이기는 하지만 – 그것만으로는 성공이 보장되는 것이 아니다. 꼭 필요한 때마다 필요한 도움이 있었고, 그것이 내가 성공하는 데 대단히 중요한 요소가 되었음을 인정한다. 시간이 흘러가도 나는 내게 도움을 준 고마운 분들을 잊은 적이 없다. 회사가 성장했을 때, 그분들의 은혜에 보답하고자 작으나마 노력을 기울이기도 했다.

외삼촌에게서 빌렸던 2만 원이 생각난다. 말할 것도 없이, 그 돈은 내가 메리야스 사업으로 자립하는 데 꼭 필요한 종자돈이 되었다. 내가 PP 쪽으로 방향을 트는 계기를 마련해 준 성태수 씨

도 잊을 수 없는 고마운 분이다. 현재 우리 회사의 모습이 그때부터 나오기 시작한 의미 있는 변곡점(變曲點)이 되었다. 나의 고종 사촌 형인 박장경 씨는 보온덮개용 PP 원단을 생산하는 데 결정적인 도움을 준 분이기도 하다.

또한 기계를 자동화하도록 도움을 준 <금용스타링거>의 백낙운 씨도 빼놓을 수 없다. 그는 나로서는 엄두도 낼 수 없는 가격의 기계를 두 번씩이나 나를 믿고 외상으로 주었다. 세상을 사는 동안 흔히 볼 수 없는 인간관계를 경험한 것이다. 백낙운 씨와는 미국 시카고에서 열렸던 플라스틱 박람회를 비롯하여 여러 번 외국에 같이 갔었고, 그때마다 방도 같이 썼다. 나는 영어를 못하지만 그분은 잘하셨다. 그래서 내가 혹시 길을 잃을까 봐, 가는 데마다 동생처럼 챙기고 다니시던 기억이 난다.

내가 도움을 받은 분들 중에 더러는 고인이 되셨고, 또 더러는 지금도 생존해 계신다. 생존해 계신 분들도 이제 다 나이가 많고, 나 역시 그러하다. 비록 어려운 시대였지만, 젊음의 활력과 열정이 끓어 넘치던 시절을 마음이 따뜻한 그런 분들과 함께 땀방울을 쏟으며 일할 수 있어서 좋았다. 다시 돌아갈 수 없는 길이긴 하지만, 내가 살아 있는 한 언제까지나 소중한 추억으로 간직하고 싶다. 아직 생존해 계신 몇 분들과 함께 마치 축구 경기의 명장면처럼 영원히 잊히지 않는 기억으로 공유하고 싶다.

. 5 .

은탑산업훈장 수훈

2001년은 내게 큰 상을 안겨 주었다는 의미로 특별한 해였다. 바로 은탑산업훈장을 수훈한 것이다. 2001년 5월 21일에 있었던 일이다. 시상식은 중소기업중앙회 2층 국제회의장에서 정·재·관계 인사 등 800여 명이 참석한 가운데 열린 ‘2001년 전국 중소기업인 대회’에서 있었다. 중앙 혹은 지역의 많은 언론들이 나의 수훈 소식을 보도하고 축하해 주었다. 심지어 우리 회사 직원들도 ‘임직원 일동’ 명의로 신문에 기사를 내어 나의 수훈을 진심으로 축하해 주었다. 오너로서 참 행복한 순간이었다.

이 책에서는 특히 지역신문인 <고령성주신문(2001.5.23.)>의 기사를 소개하고 싶다. 신문은 먼저 내가 회사와 지역사회의 발전을 위해 펼친 활동들을 다음과 같이 소개한다.

[성 사장은 지난 1980년에 창업한 이래로 21년간 대표로 재임하면서 ‘노사 공생’의 경영 철학을 바탕으로 근로자의 의견 수렴 및 고충 해결에 적극 나섬으로써 노사의 고리감을 해소하였다. 그래서 이 회사는 노사 분규가 전혀 없을 뿐더러 직원 식당, 휴게실, 상해보험 가입 등 종업원의 복리후생을 위해서도 크게 노력하였다. 그와 함께 고객 만족의 고품질 제품 생산을 위한 기술 개발 연구에도 전력하여 ‘한국산업 규격 표시 인증서’ 및 ‘품질 시스템 ISO9002 인증’을 획득했다.

또한 섬유 산업 발전을 도모하기 위한 섬유조합에서 이·감사의 직무를 9년간 성실히 수행하였으며, 고령지역 8개 사회단체에도 적극 참여하여 지역사회의 화합과 발전을 위해 선도적 역할을 수행했다는 평가를 받았다.]

‘한국산업 규격 표시 인증서’는 이미 1991년에 획득했고 ‘품질 시스템 ISO9002 인증’ 획득은 수상 한 해 전인 2000년에 이루어 졌다. 그리고 한국포리프로필렌섬유조합의 이·감사는 1989년부터 1997년까지 9년간 맡았었다. 나는 월요일마다 생산부 직원들과 간담회를 갖고 그 자리에서 나오는 현장의 목소리를 회사 경영에 적극 반영함으로써 노사 공생을 통한 경쟁력 강화에 주력해 왔다. 다음으로 신문은 우리 회사가 이룬 괄목할 만한 매출 실적 을 거론하였다.

[기업가로서 성 사장은 무엇보다도 경영에 최선을 다하여 1998년의 총매출 45억여 원과 1999년의 47억여 원에서 지난해에는 106억 6000여만 원의 총매출을 기록하여 1998년 대비 237%의 놀라운 성장을 이뤘으며, 단기 순이익도 지난해에는 6억 1800여만 원으로서 1998년의 1억 5000만 원보다 4배나 증가했다.]

물론 이만한 결과는 그만한 노력이 없이는 나올 수 없는 것이었다. 신문은 이런 결과를 가능하게 했던, 다시 말하여 이런 결과가 결코 우연히 이루어진 것이 아님을 증명하는 증거로서 다음과 같은 사실들을 제시하였다.

[성 사장은 지난해 R&D(연구 개발) 투자비로 1억여 원을 들여 국내 최초로 제사 공정 중 수냉식 냉각 방법을 개발하였다. 이로 인하여 인장 강도, 인열 강도, 파열 강도를 각각 50%씩 향상시키는데 성공하였으며, 원·부자재의 혼합 부분 반자동화를 완전 자동화로 개선시키는 등 경영 혁신과 생산성 향상에 힘썼다.

성 사장은 해외 시장 개척을 통한 수출 증대에도 노력한 결과, 1999년 동남아 및 중동시장 6개국을 개척하여 212만 달러어치의 수출 실적을 거두었으며, 지난해인 2000년에는 남미, 아프리카 등 5개 시장을 더 개척하여 불과 1년 전인 1999년보다 무려 392%가 증가한 803만 7000달러어치의 수출 실적을 거두었다.]

위와 같이 개선되기 전에는 생산 공정이 수작업과 반자동으로 이루어졌으며, 냉각 부분에서도 공랭식 방법이 사용되었다. 생산 공정의 자동화는 제품의 불량 발생률을 최소화하는 데 기여하여 제품에 대한 신뢰도를 높일 수 있었다.

나는 해외 시장을 개척하려고 1999년 4월 중동시장 개척단을 시작으로 동남아시아 시장 개척단, 아프리카 시장 개척단, 남미시장 개척단 등 해외 시장 개척단에 꾸준히 참가하였다. 수출 실적이 늘어나면서 매출도 덩달아 크게 늘어났다. 1999년에 46억 9000만 원이던 매출이 다음해인 2000년에는 106억 6000만 원으로 두 배 이상이나 증가하는 성장세를 보였던 것이다. 이중 90%에 해당하는 약 96억 원이 수출을 통해 얻은 것으로서, 수출 비중은 전 해인 1999년의 55%보다 훨씬 높아졌다.

끝으로 신문은 나의 수훈 소감을 이렇게 덧붙였다.

[이러한 결과에 대해 성목용 사장은 “회사 발전을 위한 끊임없는 노력의 결과와 직원들의 투철한 애사심으로 인해 이런 큰 상을 받게 됐다. 앞으로도 알찬 중소기업, 든든한 회사로 자리매김하는데 더욱 노력하겠다.”라고 소감을 밝혔다.]

한국경제신문(2001.6.13.)은 나의 은탑산업훈장 수훈 기사에 회사와 관련된 다음의 내용을 포함시켰다.

[이 회사는 주문자 상표 부착 방식(OEM)으로 작업을 진행한다.
주문을 받고 신용장이 개설되는 즉시 작업에 착수한다. 경북 고령
에 연신 과정, 제작 과정, 코팅 과정 등 전 과정을 소화할 수 있는
일관 공장을 보유하고 있어 고객의 입맛에 맞게 제작해 준다.]

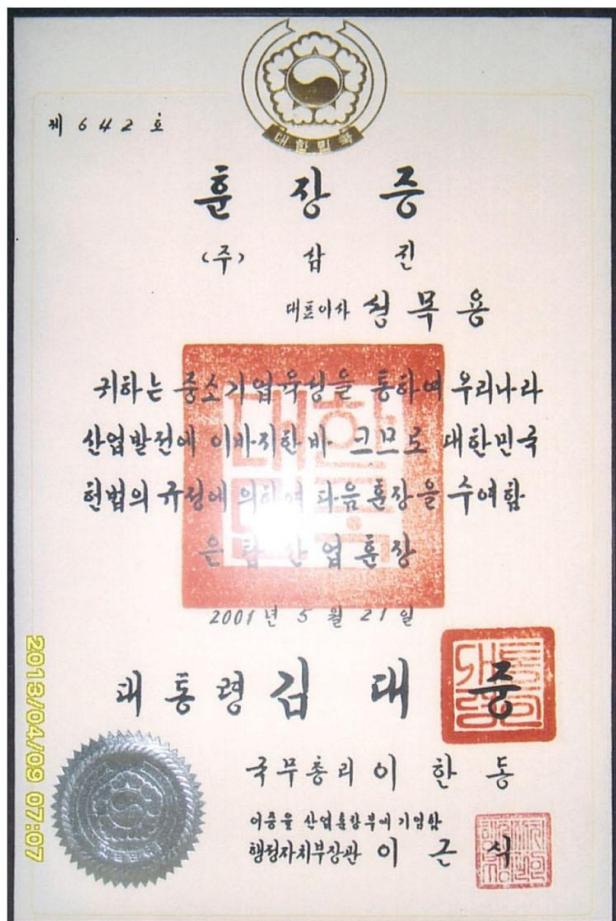


이한동 국무총리로부터 은탑산업훈장을 받는 장면





58 명덤 나루터에서 “삼진”(三進)까지



. 2 .

의정 활동 8년을 돌아봄

나는 경영인이다. 내 인생의 대부분을 그렇게 살아왔고, 따라서 내 생전에나 사후에나 항상 경영인으로 기억되기를 바란다. 의정 활동 8년을 통해서도 나는 정치와 경영을 별개로 생각한 적이 없다. 오히려 정치에 경영의 원리를 접목시킨다면 지금보다 훨씬 더 낫고 새로운 정치가 될 것이라고 확신한다. 공자의 “수신제가치국 평천하(修身齊家治國平天下)”의 가르침을 인용하지 않더라도, 한 정을 경영하는 것과 한 기업을 경영하는 것과 한 나라를 경영하는 것이 서로 전혀 별개의 관계일 수는 없기 때문이다. 아니, 공자의 가르침에서 보여 주듯이 그들 간에는 분명히 밀접한 연관성이 있다.

일찍이 매일경제신문은 <정치도 이젠 경영… 효율성 높일 때 (1997.3.24.)>라는 제목의 기사를 통해 정치에 경영의 원리를 도입

해야 할 필요성을 강조한 바 있다. 이 기사에서는 국회 운영에 초점을 맞췄지만, 동일한 원리가 지방 의회에 그대로 적용된다고 본다. 기사의 일부를 인용한다.

[강한 자만이 살아남는다는 ‘적자생존’. 21세기에 우리는 어느 때 보다도 냉혹한 적자생존의 환경에 놓이게 된다. 수년 전부터 국내 기업들이 리엔지니어링이나 벤치마킹 등을 적극 도입하려 한 것도 가혹한 국제 경쟁에서 살아남겠다는 몸부림이었다. 그러나 우리 사회에 <시장경제의 원칙>이나 <기업 경영의 법칙>이 통용되지 않고 있는 유일한 분야로 정치권을 꼽을 수 있다. 말로는 우리 경제의 ‘고비용 저효율’ 구조를 개선해야 한다고 외치지만, 정치권은 아직껏 가장 비효율적인 분야로 남아 있다. 국회는 입법권을 통해 국민 생활이나 기업 활동을 규제하지만, 자신들의 불합리한 행동에 대해서는 제대로 된 규제 장치를 마련하려 들지 않는다. 정치권이 살아남기 위해서는 이제라도 과감히 <경영 원리>를 도입해야 한다는 목소리가 높아지고 있다.]

이 기사가 나간 지 17년이 지났지만, 오늘의 정치가 그때보다 그리 많이 달라진 것 같지는 않다. 기사에서 특히 강조한 비효율성의 문제에서도 마찬가지이다. 경영에서 효율성과 비효율성의 문제는 기업의 생사와 직결되는 문제들 중의 하나에 해당한다. 비효율

적인 방식으로 운영되는 회사는, 비유적으로 말하여, 외벽 여기저기에 심각한 균열이 생긴 건물과 같아서 머지않아 스스로 붕괴되고 말 것이다.

효율성의 문제는 곧바로 회사의 수익과도 이어진다. 따라서 이윤을 추구하는 기업이 비효율적으로 운영된다는 것은 시계가 거꾸로 돌아가고 있는 것과 같은 모양새다. “시간은 금이다.”라는 격언은 기업의 경영에서도, 특히 시간을 효율적으로 사용해야 한다는 점을 강조하는 의미에서 참된 말이다. 기업 경영의 기본 원칙은 벼는 돈보다 쓰는 돈이 많아서는 안 된다는 것이다. 그러므로 경영주는 기업의 안팎에서 부닥치는 효율성의 문제에 민감하게 반응하지 않을 수 없다. 정치권이 경영의 원리를 도입하여 운영한다면, 전반적인 분야에서 적체되어 온 비효율성을 상당히 해결할 수 있을 것이다. 특히, 세금을 사용하는 면과 건전한 재정 상태를 유지하는 면에서 획기적인 전기를 마련할 수 있을 것이다.

내가 의정 활동을 하면서 주안점을 둔 것도 전시 행정과 치적 행정을 견제하고, 군민의 입장에서 사업의 우선순위를 올바로 정하는 것이었다. 대개 단체장이 되면 자기 임기 내에 가시적인 업적을 남기고 싶은 유혹에 빠지기가 쉽다. 물론 그것은 다음 선거에 도움이 될 것이다. 그래서 가장 편리한 방법으로 지방마다 공원을 만들고, 유원지나 유적지를 조성하는 공사를 벌이게 되는 것이다. 그런데 문제는 그다음부터다. 그런 공사는 마친다고 해서 끝나는

것이 아니다. 그 뒤로도 관리와 운영이 계속 따라 줘야 하는데, 거기에는 많은 추가 비용이 들어가게 마련이다. 사실은 이것이 더 큰 문제인데도 개인의 욕심에 눈이 가려서 뒷일은 생각하지 않는 경우가 많다. 그래서 먼저 일을 저질러 놓고서는 나중에 예산 문제로 의회와 다투기 일쑤다.

경영의 원리를 적용하는 단체장이라면, 투자의 대상을 정할 때에 마치 자기 회사 돈을 사용하는 것처럼 우선순위를 올바로 정할 것이다. 2013년 주요 업무보고 때에 태풍 ‘산바’에 대한 집행부의 대처 방식을 내가 비판한 것도 같은 맥락에서였다.

당시 태풍으로 인한 피해는 예견된 인재(人災)였다. 수해의 근본 원인은 부실한 제방을 사전에 보수하지 않고 방치했기 때문이었다. 그때 부실했던 세 군데 제방들, 즉 대가천과 안림천의 합류 지점인 알터 앞 제방과 시설 쪽 제방, 그리고 폐수 처리장 쪽 제방이 홍수로 불어난 물에 터져 버렸다. 그 가운데 시설 쪽 제방은 2002년 태풍 ‘매미’ 때와 2003년 태풍 ‘루사’ 때에도 제방이 유실되어 피해를 입은 적이 있었다. 특히 알터 제방의 경우에는, 제방이 위험하여 보강이 필요하다는 주민들의 건의가 예전부터 있었는데도 번번이 묵살되었다.

이런 일이 있을 때마다 집행부는 예산타령을 한다. 하지만 다음 해의 업무 계획을 보니, 실경 뮤지컬에 5억 원 등 일회성 행사비에만 연간 수십 억 원이 책정되어 있었다. 이런 돈을 기반 시설에 우

선적으로 투자했었더라면 태풍으로 인한 수해도 충분히 막을 수 있지 않았겠는가? 일회성 행사나 유원지, 유적지를 만드는, 소위 인기성 사업보다는 제방을 보강하고 도로나 수로를 내는 것과 같은 기반 시설에 우선적으로 예산을 투자하는 것이 맞다.

5대 의회 때는 이런 개혁적인 성향을 가진 의원들이 여럿 있었다. 또 내가 의정 활동을 하도록 도와주고, 여러 가지 면에서 뜻을 같이한 분들도 있었는데, 이런 분들이 힘을 합쳐서 집행부에서 계획했던 미승산 자연휴양림, 체험 특구, 그리고 체험 특구 안의 승마장 증설 등을 예산을 깎아서 집행하지 못하게 함으로써 그나마 견제가 용이했다.

하지만 제6대 의회에서는 참 아쉬운 점들이 많았다. 6대 의회는 내가 바라고 계획했던 것을 하지 못하고 마친 의회였다. 그러기는커녕, 5대 의회에서 하지 못하게 했던 일들, 즉 앞에서 언급한 미승산 자연휴양림 등의 건을 후임 군수가 다시 꺼내어 시작하는 것을 보고는 능력의 한계를 절실히 느꼈다. 수(數)의 우위가 의원들의 건전한 양식보다 앞서서는 안 되겠지만, 옳은 걸 알면서도 권력의 지남철에 따라 움직이는 현실 세계에서는 결국 문제가 수(數)의 우위에 따라 결정되는 일이 비일비재하기 때문이다. 앞으로도 걱정이 많이 된다. 군민의 혈세를 아끼고 지역 사회에 득이 되는 길이 어떤 길인지를 안다면, 용기 있게 군민만 바라보고 집행부의 비효율적인 사업과 정책을 견제하면서 우선순위를 올바로

세워 나가는 자세가 아쉽다.

이번 제7대 지방 선거에는 출마하지 않기로 오래전부터 마음을 먹고 있었다. 주위에서는 다른 직(職)이라도 하기를 권하는데, 가족들과 함께 조용히 여생을 보내면서 취미 생활과 여행을 벗 삼아 살고 싶은 게 지금의 나의 생각이다.