

대위님, 부대에서 저희 제품 좀 써주세요

나는 장병들의 급식과 관련된 보직에서 임무를 수행하던 중 관행이라는 명목하에 이루어지던 업체와의 관계들이 부패한 것임을 깨달았다. 이 수기는 공직자로서의 윤리 의식을 바탕으로 노력하여 정상화되는 모습들을 기술한 것이다.

2012년 ○○특전여단에서 실무자로 근무할 때 관리하던 예산 중 특수근무자 중식비라는 항목으로 약 2억 원의 예산이 책정되어 있었다. 이는 강도 높은 훈련으로 고생하는 특수부대 장병들에게 보다 양질의 특식을 제공하기 위한 것이었다.

부대 전입 한 달이 채 안 되던 시점에서 정신없이 보내고 있던 어느 날 사무실에서 업무를 보고 있는데, 위병소에서 민간인 한 분이 나를 만나고 싶다고 왔다고 들여보내도 되느냐고 물어 왔다. 출입 승인을 받고 사무실로 온 그는 차에서 박스 하나를 꺼내 오더니, 너무나 자연스럽게 사무실에 있는 간부들에게 인사하면서 자신이 가져온 유제품들을 돌리기 시작했다.

얼떨결에 한 잔을 마시고 주변을 둘러보았는데, 다들 처음 겪는 일은 아니었는지 태연한 모습이였다. 무슨 영문인가 싶어 따로 불러 이야기를 나누었는데, 알고 보니 장병들이 특식으로 먹는 제품들 중 유제품류를 납품하는 도매점 직원이었다. 계약을 담당하는 실무자가 바뀌어 인사도 하고 내년에도 잘 부탁한다는 취지로 방문한 것이라고 했다. 게다가 매월 샘플이라는 명목으로 꽤나 많은 양을 주고 갔다고 하면서 오래전부터 이어져 오던 전통이라며 맛있게 드시고 내년 계약할 때 잘 좀 봐 달라는 말도 빼놓지 않았다.

그 일이 있고 며칠 뒤 마찬가지로 사무실에서 일을 하고 있는데, 이번에는 빵 납품업체에서 새로 들어온 샘플이라며 꽤나 많은 양의 빵을 가지고 왔다. 이후로도 몇 차례 다른 업체에서 샘플을 들고 와서 사무실에 놓고 가거나 홍보를 하고 가는 일이 있었고, 이제는 점점 당연한 일로 인식하기 시작했다. 그렇다 보니 월 단위 예산 집행을 할 때 해당 업체들은 항상 우선순위에 있었다. 다른 업체, 다른 제품을 이용한다는 생각은 하지 못했었다.

그러던 어느 날 점심 식사를 하려고 식당에 줄을 서서 기다리고 있는데, 우연찮게 앞줄에 있던 예하 대대의 부사관 2명이 나누는 얘기를 듣게 되었다.

A중사: “아, 오늘도 유제품이야? 아, 질린다, 질려. 맨날 똑같은 것만 나오네.”

B중사: “위에서 뭐 관심이나 있겠냐? 그냥 맨날 하던 대로 하는 거지.”

A중사: “나는 밥 먹고 유제품 먹으면 소화도 안 되고 영 별로야.”

순간 너무나 부끄러워 쥐구멍이 있다면 그곳에 숨고만 싶었다. 장병들의 먹거리를 책임지는 병참 장교로서 이보다 더 부끄러운 일이 있을까. 스스로의 한심함에 반성, 또 반성하면서 서둘러 식사를 마치고 사무실로 뛰어들어 갔다.

무엇이 잘못된 것일까, 어디서부터 고쳐 나가야 할까? 며칠 동안 진지하게 고민해 본 결과 다음과 같은 문제점과 해결 방안을 도출하게 되었다.

가장 큰 문제는 바로 과거로부터 이어져 온 잘못된 관행을 답습하려 한 본인의 안이한 태도였다. 그래서 현재 계약하고 있는 업체에 대해 조사해 보았더니, 유제품의 경우 단가는 개당 800원에 식수 인원 1200명, 월 2회씩 먹고 있었고, 1년에 2300만 원가량의 예산이 해당 업체로 가고 있었다. 가격 면에서는 일반 시중에 유통되는 것에 비해서는 저렴했지만, 대량으로 납품한다는 점에서 딱히 저렴하다는 생각은 들지 않았다. 다른 업체 또한 별반 다르지 않은 실정이었다. 특식에 대한 장병들의 급식 만족도를 조사해 보니, ‘만족한다’가 32%, ‘만족하지 않는다’가 68% 수준으로, 장병들의 사기 진작을 위해서는 반드시 변화가 필요한 시점이었다.

이를 해결하기 위해서는 우선 지금까지 이어져 온 잘못된 관행을 타파해야 했다. 장병들의 목소리에 귀를 기울여 선호도를 파악하고, 그 결과를 토대로 직접 발로 뛰면서 업체를 선정 및 납품하는 것밖에 없었다.

그렇게 변화에 대한 생각을 가지고 일과가 끝난 후, 또는 주말에 부대가 있는 소재지 일대 도·소매 업체들을 찾아다니며 시장 조사를 하였다. 이것이 습관이 되면서 할 수 있다는 자신감이 생기게 되었고, 장병들의 특식을 책임지는 실무자로서 자긍심을 조금씩 가지게 되었다. 그러나 한편으로는 나도 모르는 사이에 기존 계약 업체들과의 갈등이 조금씩 깊어지고 있었다.

특히 군납품이 매출의 상당 부분을 차지하고 있던 A업체의 경우 번호를 어떻게 알았는지 몇 차례 개인적인 연락과 함께 은밀한 유혹을 해 왔다. 특히 밖에서 식사를 하자, 좋은 곳에서 술을 한잔 먹자는 등의 유혹은 언뜻 듣기에는 달콤할 수 있었다. 하지만 그 이면에 숨겨진 목적을 알고 있었기에 일언지하에 거절하였으며, 장병 선호도 조사와 시장 조사 결과를 바탕으로 투명하게 진행하겠다고 통보하였다. 이후에 연락이 온 몇 군데의 업체에도 동일하게 정중하지만 완곡한 거부 의사를 밝혔

다. 그 뒤에는 업체에서 개인적으로 연락 오는 일이 점차 줄어들게 되었고, 무사히 시장 조사와 제품 선정을 마칠 수 있었다. ○○ 지역에 소재한 업체들에서는 내가 ‘말이 안 통하는 고집불통’으로 소문이 났었다고 한다.

이후 장병의 선호도와 시장 조사 결과를 바탕으로 먹거리를 다변화한 결과 최초 설문조사 시 32%의 급식 만족도가 87%로 높아지게 되었다. 장병들의 사기 진작과 전투력 향상에 큰 기여를 했다고 스스로 자부하는 바이다. 또한 13개월간의 보직 기간을 마치고 전출을 갈 때도 후임자에게 계약 담당자가 바뀌었으니, 당장 여러 가지 유혹이 있을 수 있고, 항상 조심해야 한다고 신신당부하였다.

우리 병과의 특성상 장병들의 먹거리, 입을거리와 관련된 예산을 운용하면서 계약을 하고 민간 업체를 상대해야 하는 일이 많다. 투명한 직무 수행과 공직자로서의 투철한 사명감을 가지고 있지 않으면, 앞으로 마주할지 모를 검은 유혹에 당당하게, 그리고 의연하게 맞이하지 못할지도 모른다. 우리는 항상 공직자로서 윤리 의식을 가치 판단의 최우선으로 두고 행동해야 함을 강조하고 싶다.

군 생활을 하다 보면 이런 말을 종종 듣는다. ‘간부는 어항 속의 금붕어와 같다.’ 이 말에는 내가 하는 말과 행동을 주변에 있는 모든 사람들이 듣고 볼 수가 있으니, 항상 언행을 조심하라는 깊은 뜻이 있는 것이다. 이 일을 겪은 이후 나의 좌우명은 ‘신독’(慎獨: 홀로 있을 때도 도리에 어긋남이 없도록 몸가짐을 바로 하고 언행을 삼감)이 되었다. 이를 통해 군인이자 공직자로서 누구에게든 떳떳할 수 있는 ‘행동하는 양심’이 되어 가길 소망한다.

이 일을 통해 느끼게 된 것은 크게 세 가지이다.

첫째, 공직자 윤리에 대한 중요성 인식이다. 그 전까지는 당면 업무를 해 나가는데 급급하여 공직자로서의 청렴과 윤리 의식에 큰 관심을 두지 않았었다. ‘설마 나에게 청탁을 하는 사람이 있겠어?’라는 위험하고도 안이한 생각을 했었는데, 누구에게나 언제든지 발생할 수 있는 일이라는 것을 깨닫게 되었다. 이후 청탁금지법에 대한 법령과 해설집, 사례집을 꼼꼼하게 읽어 보면서 공직자로서의 올바른 자세에 대해 고민하고, 경각심을 가지게 된 것이 가장 큰 변화가 아닐까 생각한다.

둘째, 거절은 분명하게 해야 한다. 거절 의사가 분명치 못해서 작은 여지라도 남기게 되면 반드시 내가 원치 않는 상황이 발생할 수 있다. 이로 인해 화를 입을 수도 있다는 것을 이번 일을 통해 인식하게 되었다. 쉽지 않은 일이지만, 공직자로서 거절해야 할 때는 분명하고 확고하게 의사를 밝혀야 한다.

셋째, 군복에 대한 소중함이다. 잘못된 선택으로 인하여 불명예스럽게 군복을 벗

게 되었다면 지금의 나는 존재할 수 없었을 것이다. 군인으로서 군복을 입고 있는 것에 대한 소중함을 느끼게 되었다. 앞으로도 그 가치를 잊지 않고 잘 지켜 나간다면 어떠한 유혹과 어려움도 이겨 낼 수 있을 것이라 확신한다.