



수시 | 18-05

일자리 창출형 도시재생 전략: 도시형 제조업 집적지역 재생을 중심으로

Urban Regeneration Strategy for Job Creation:
The Case of Urban Manufacturing Cluster Regeneration

권규상 외

수시 18-05

일자리 창출형 도시재생 전략: 도시형 제조업 집적지역 재생을 중심으로

Urban Regeneration Strategy for Job Creation:
The Case of Urban Manufacturing Cluster Regeneration

권규상 외

■ 연구진

권규상 국토연구원 책임연구원(연구책임)

강호제 국토연구원 연구위원

박소영 국토연구원 책임연구원

■ 외부연구진

이후빈 서울대학교 BK조교수

■ 연구심의위원

김명수 국토연구원 도시연구본부장

서민호 국토연구원 도시재생연구센터장

이왕건 국토연구원 선임연구위원

장철순 국토연구원 선임연구위원

유재운 공주대학교 교수

이종현 국토교통부 도심재생과 사무관

주요 내용 및 정책제안

FINDINGS & SUGGESTIONS



본 연구보고서의 주요 내용

- 1 현재 도시재생에서 일자리 창출 전략은 산업에 대한 고려 없이 공간생산에만 몰두하고 있으며, 사회적 경제조직을 활용하여 도시재생의 ‘결과’가 아닌 ‘수단’으로서의 일자리 창출에만 집중하는 동시에, 첨단산업 중심의 정책으로 인한 지역 간 차별화 및 추진력 부족
- 2 산업에 대한 고려를 바탕으로 도시재생을 통한 일자리 창출 전략 마련을 위하여 도시형 제조업 집적지역 중 인쇄업 중심으로 재생전략을 마련
- 3 인쇄업 집적지역의 경우 노후화 된 환경 속에서 끊임없이 재개발 압력이 시달리고 있기 때문에 소규모 업체 간 연계를 통해 지역공장을 형성하고 있으므로 산업생태계를 고려한 재생방식이 필요하여, 이는 인쇄업의 기술변화와 인력수급 특성을 고려하여 제시되어야 함

본 연구보고서의 정책제안

- 1 기본전제로서 인쇄업 특성을 고려하여 기획 및 디자인 부문의 존치를 통한 중점적인 지원과 설비투자 확대를 원하는 대형 인쇄업체 및 후가공 공정 이전을 통한 이원체계 수립
- 2 존치를 위하여 도시재생 신규유형으로서 ‘도심 산업형’을 신설하고 분사창업 및 신규 인력유입을 위한 지식산업센터 건설 및 지원 프로그램, 집적지역 종사자를 위한 정주환경 마련
- 3 이전을 위하여 ‘협동화 사업’을 적극 활용하도록 하고, 도심 외곽 입지와 난개발 방지를 위해 도심과 근접한 국공유지 활용 근거를 마련하며, 분양 이외 임차형태의 이전을 촉진하기 위하여 협동화 단지 내에 임대전용산업단지를 마련

차례

CONTENTS

주요 내용 및 정책제안	i
--------------------	---

제1장 연구의 개요

1. 연구의 필요성 및 목적	3
2. 연구 범위 및 방법	6
3. 선행연구와의 차별성	8

제2장 일자리 창출을 위한 도시재생과 산업집적지

1. 도시재생을 통한 일자리 창출	13
2. 산업집적지와 도시형 제조업의 중요성	17

제3장 도시형 제조업 및 집적지역 지원정책 동향

1. 중소벤처기업부 「도시형 소공인 집적지구 지원사업」	23
2. 국토교통부 「산업단지 재생사업」	27
3. 서울시 「산업 및 특정개발 진흥지구」 지원 사업	28

제4장 도시형 제조업 집적지역의 공정특성 및 공간활용방식

1. 사례 대상 도시형 제조업의 선정	33
2. 도시형 제조업으로서 인쇄업의 현재	40
3. 인쇄업의 공정특성과 산업생태계의 형성	43
4. 도시형 제조업으로서 인쇄업 집적지역의 형성과정과 공정 특성	49
5. 인쇄업 집적지역의 공간활용방식과 위치적 한계	58
6. 인쇄업 집적지역의 변화하는 환경에 대한 인식과 대응	77
7. 소결	88

제5장 일자리 창출을 위한 도시형 제조업 집적지역 재생전략

1. 추진의 기본방향	93
2. 일자리 창출을 위한 도시형 제조업 집적지역 재생전략	95

제6장 결론 및 향후과제

1. 결론 및 정책제언	111
2. 향후과제	114

참고문헌	115
------------	-----

SUMMARY	119
---------------	-----

부 록	121
-----------	-----



CHAPTER 1

연구의 개요

- 1. 연구의 필요성 및 목적 | 3
- 2. 연구 범위 및 방법 | 6
- 3. 선행연구와의 차별성 | 8

연구의 개요

1. 연구의 필요성 및 목적

1) 연구 배경 및 필요성

□ **첨단산업 중심의 혁신공간창출을 넘어 고용기반으로서 제조업 및 산업특성을 고려한 도시재생 뉴딜정책 필요**

- **(공간제공과 사회적 경제조직 중심의 일자리 창출 한계)** 도시재생사업은 기존부터 뉴딜에 이르기까지 여전히 산업과의 연관 없이 공간만을 제공하는데 초점을 맞추고 있으며, 일자리도 사회적 경제조직에 의한 일자리 창출에만 초점
- **(혁신공간창출을 목표로 한 도시재생 뉴딜의 한계)** 도시재생 뉴딜정책은 일자리 창출을 목표로 첨단산업단지, 복합지식산업센터, 캠퍼스 타운 등 혁신공간을 창출하여 첨단산업 중심의 창업을 유도하지만 신규 수요 창출의 가능성과 실제 공간을 점유하는 산업의 특성을 고려하지 않음
 - ① 첨단산업 중심의 공급정책은 공간수요에 비해 초과 공급될 우려
 - ② 신규수요 보다 기존 기업의 이전으로 충당되기 때문에 기존 집적지역의 쇠퇴로 연결될 가능성 상존
 - ③ 창업촉진을 위한 사회안전망이 확충되지 않은 상태에서 창업을 유도하는 정책의 한계 존재
- **(산업특성을 고려한 재생방식 부재)** 제조업의 입주가 가능한 지식산업센터는 산업별 공정특성이나 집적이익, 공간활용방식, 사회적 자본의 연계여부 등에 따라 입주선호도 및 입주가능성에 차이가 존재하므로 그 특성에 대한 분석이 필요하지만 (서연미 외, 2012) 그 차이에 대한 고려 없이 동일한 공간을 제공

- **(첨단산업 이외의 일자리 창출기반 마련 필요)** 현 정부의 4차 산업 정책, 일자리 창출계획 등은 모두 기술을 바탕으로 한 첨단산업 중심의 창업을 지원하고 있으며 타 산업에 대한 구체적인 공정·공간활용 특성을 고려하지 않고 추진되고 있음

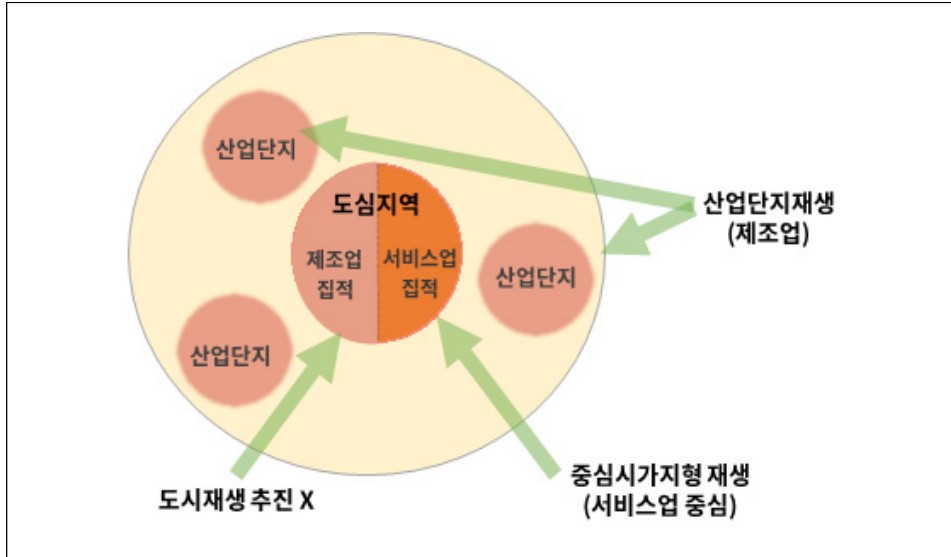
□ 도시재생의 사각지대로서 도시형 제조업 집적지역

- **(산업단지 중심 제조업 재생정책의 한계)** 일자리 창출을 목표로 한 경제기반형 도시재생사업은 주요 재생 대상지로서 역세권, 항만 이외에 **노후 산업단지 재생을 강조하면서 산업단지 이외 개별 입지한 제조업 집적지역¹⁾에는 관심 부족**
- **(도시형 제조업의 중요성과 재생 필요성)** 도시형 제조업은 산업특성 상 **도시에 입지할 필요가 있는 의류 및 봉제, 금속기계, 인쇄 등의 산업을 포함하는 개념**으로서 업체 수 기준 2014년 전체 제조업의 약 80%, 종사자 기준으로 전체 제조업의 25%를 차지하고 산업의 전·후방 연계효과가 탁월한 **뿌리산업**으로서 기능(남윤형, 2013)
- **(도시형 제조업 집적지역의 낙후)** 도시형 제조업 집적지역은 **낙후된 환경 및 편의시설 부족, 지속적으로 상승하는 임대료 등의 어려움에 봉착**하고 있으나 **높은 집적경제 효과로 인해 도심의 외곽이전이 불가능하여 적극적인 재생정책과의 연계가 필요**
- **(도시형 제조업의 입지특성에 따른 문제)** 용도지역 상 산업단지 등 공업지역 뿐만 아니라 **상업지역 및 주거지역에도 입지하는 특성**을 지니고 있어 공업지역에 입지한 도시형 제조업 이외 상당수는 **산단재생의 지원²⁾에서 벗어나** 있으며, **상권 활성화를 목표로 한 중심시가지형 도시재생은 상업중심의 도시재생사업**이므로 제조업 분야에 적합하지 않음(심소희, 구자훈, 2017)

1) 현재 산업단지가 아닌 공업지역 내 재생은 대구 서대구공단, 제3공단, 부산 사상공단에서 추진 중

2) 「산업입지 및 개발에 관한 법률」 제39조의 2(재생사업지구의 지정) 1항에 따르면 재생사업지구로서 산업단지 혹은 공업지역만을 지정할 수 있음

그림 1-1 | 도시재생의 시각지대로서 도시형 제조업 집적지역



□ 도시형 제조업 집적지역 재생전략 마련 필요

- 다양한 도시정책과 결합이 가능하면서 상대적으로 국토부 중심의 공간사업에서 비교우위가 있는 도시재생사업과 타 부처(산업통상자원부, 중소벤처기업부 등)의 제조업 지원사업과의 융·복합을 통한 시너지효과 창출로 새 정부의 일자리 창출을 지원할 필요

2) 연구의 목적

□ 일자리 창출을 위한 도시형 제조업 집적지역 재생 전략 제시

- 첫째, 도시재생에서 일자리 창출의 의미와 방향을 정립하고,
- 둘째, 국내 도시형 제조업 집적지역의 분포와 현재 지원정책들이 가지는 한계를 도출한 뒤,
- 셋째, 국내 도시형 제조업 집적지역의 환경 및 산업특성을 면밀히 분석하고,

-
- 넷째, 산업생태계의 관점에서 토지이용방안, 산업고도화 등과 연계한 도시형 제조업 집적지역 재생전략을 구축하여 도시재생을 통한 일자리 창출에 기여

2. 연구 범위 및 방법

1) 연구 범위

□ 산업적 범위: 집적특성과 산업규모에 따라 분류

- **(도시형 제조업의 정의)** 「도시형 소공인 지원에 관한 특별법」내 도시형 소공인의 업종을 기준으로 도시형 제조업을 도출
- **(분석산업의 도출)** 도시형 제조업 중 집적특성(모란지수)에 따라 ‘인쇄 및 기록매체 제조업’을 중심으로 분석

□ 공간적 범위: 특·광역시 내 도시형 제조업 집적지역 중 인쇄 및 기록매체 복제업 집적지역 대상

- **(특·광역시로 한정된 이유)** 도시형 제조업은 상당수가 대도시에 입지하는 특성을 지니고, 특·광역시와 지방 중소도시 간 지역특성에 따른 업종별 공정차이가 존재할 가능성이 높으므로 분석결과의 일반화를 위해 특·광역시 내 도시형 제조업 집적지역을 대상으로 분석
- **(분석지역의 도출)** 도시형 소공인 업종 중 1) 전역적 모란지수를 활용한 결과에 따라 집적이 탁월한 산업을 선정하고, 2) 용도지역 상 산업단지 재생의 혜택이 없는 주거지역 및 상업지역이면서, 3) 상대적으로 집적도가 높고 업체수가 많은 곳을 선정
 - 업종: 인쇄 및 기록매체 복제업 (집적도 평균 1위)
 - 사례대상지역: (수도권) 서울 인현동 일대, (지방) 대구 남산동 일대, 대전 정동 일대

2) 연구 방법

☐ 문헌연구

- 도시형 제조업의 특성 및 집적원인, 재생에 관한 이론 분석
- 도시형 제조업 특성 및 집적지역 조성과정, 현황 조사
- 도시형 소공인 지원 정책, 노후 산업단지 재생정책 등 도시형 제조업 지원 관련 내용, 지원정책 동향 및 정책추진실태 조사

☐ 통계분석 및 지도화

- 도시형 제조업 집적지역 분류를 위한 공간통계기법 활용
- 도시형 제조업 집적지역의 공간점유 및 활용방식 분석을 위한 지도화

☐ 현장답사 및 심층인터뷰

- 도시형 소규모 제조업 집적지역 내 토지이용 및 공정특성에 따른 공간활용 방식 파악
- 이해관계자별 도시형 소규모 제조업 집적지역 도시재생 추진방향 선호도, 요구 사항, 공간배치 등 집적지역의 재생방향에 대한 인식조사

☐ 외부 전문가 자문회의

- 도시형 소규모 제조업 집적지역 재생방안 전문가 자문회의
- 관련 학계 내 전문가들과의 상시 자문회의

3. 선행연구와의 차별성

1) 선행연구 현황

☐ 도시 내 산업공간에 대한 다수의 연구들이 추진

- 산업공간이 지나는 불쾌함과 더러움, 오염 등의 이미지로 인해 도시 외곽에 산업단지들이 입주해 있으나 집적효과 등으로 인해 도심 내부의 산업공간의 필요성에 대한 인식에 공감하면서 도시 내에서 산업공간들을 공급하고 관리하기 위한 다수의 연구들이 수행되었음(서연미 외, 2012; 장철순 외, 2014)
- 하지만 대부분의 연구들은 계획입지 지역을 대상으로 하거나 정책방안으로 계획입지를 중심으로 한 산업공간을 제공하는데 초점을 맞추고 있어 이미 산업생태계가 갖춰진 산업공간을 재구성하는 방식에 대한 논의가 결여
- 재생에 초점을 맞춰 분석한 연구(심소희 · 구자훈, 2017)의 경우 산업공간을 분석하고 있으나 구체적인 해결방안이 명확하지 않음

☐ 구체적으로 도시형 소공인에 대한 지원방안을 분석한 연구들은 공간적 관점이 상대적으로 부족

- 도시형 소공인 혹은 도시형 제조업을 중심으로 분석한 연구들은 지역연구차원에서 다수 수행되었으며, 최근 중기부의 도시형 소공인 지원법 제정을 위한 혹은 이를 계기로 한 연구들이 다양하게 수행되었음(남윤형, 2013; 장남종 외, 2015; 김묵한 외, 2016)
- 도시형 소공인을 중심으로 이들의 실태를 분석하고 지원책을 마련하는 연구들은 1) 서울을 중심으로만 연구되어 있으며, 2) 상대적으로 공간적인 해결방안 보다는 산업 혹은 개인차원의 해결방안을 제시함으로써 지역의 구체적인 맥락과 특성에 따른 맞춤형 해결방안이 부재

2) 선행연구와 본 연구와의 차별성

□ 본 연구의 차별성

- 현재까지 도시형 제조업과 정책적 방안을 분석한 대다수의 연구들은 도시재생과 연계된 공간정책의 측면에서 접근하기보다 산업정책 차원에서 산업특성을 분석하고 그에 따른 지원방식을 제시하고 있어 공간적 측면의 정책방안이 부족
 - 선행연구들 중 산업측면에서 분석한 연구들은 도시형 제조업의 낮은 부가가치와 영세함에 대한 지원정책 위주로 접근
 - 도시재생이나 공간정책과 연계한 연구들은 문제점 파악차원에서 머무르고 실질적으로 집적지역을 재생하기 위한 방안이나 방향 등에 대한 종합적 제시에 한계
- 도시형 제조업의 공정특성과 재생정책을 연계한 연구는 서울 내 혹은 서울 내 특정 지역을 중심으로만 분석하여 서울 이외 지역과의 비교를 통한 일반화 및 전국적 정책제시방안을 도출하는데 한계
- 선행연구들은 집적지역을 별개의 공간단위로 간주하고 집적지역을 중심으로 한 산업생태계의 관점에서 접근하기 보다는 집적지역 그 자체의 역량개선에만 중점을 두어 고령의 영세 사업자가 취할 수 있는 실질적 개선방안 부재

표 1-1 | 선행연구와의 차별성

구 분	선행연구와의 차별성		
	연구목적	연구방법	주요 연구내용
주요 선행 연구	1 •과제명: 도시형 소공인 지원활성화 방안 •연구자(년도): 남윤형 (2013) •연구목적: 도시형 제조 소공인의 지원필요성과 방향성을 검토하여 정책방향 및 법체계 수립	•국내외 문헌 검토 •도시형 소공인 통계 분석	•도시형 소공인 실태분석 •도시형 소공인 지원 및 정책방안 제시 •도시형 소공인 지원을 위한 법적근거 및 법안 마련
	2 •과제명: 서울시 성수동 도시재생 사업에 대한 산업지원 및 도시재생 통합적 관점의 특성분석 •연구자(년도): 심소희, 구자훈 (2017) •연구목적: 도시 내 소규모 제조업 밀집지역 재생을 위한 정책 지원방안 모색	•국내외 문헌 검토 •해외 사례 분석 •국내 사례 통계분석	•도시형 제조업 집적지역의 특성분석 •해외사례(EU, 일본)의 도시재생 지원정책 및 제도분석 •산업지역 도시재생 지원정책 시사점 도출 •산업지원 및 도시재생사업의 통합적 관점 분석
	3 •과제명: 지역경제 활성화를 위한 도시형 산업입지 공급방안연구 •연구자(년도): 서연미 외 (2012) •연구목적: 대도시 지역경제 활성화를 위한 도시형 산업입지 공급방안 제시	•국내외 문헌 검토 •공간통계분석 •기업 설문조사 •외부 전문가 자문회의 및 현시간담회 •해외 사례 분석	•지역경제 활성화를 위한 대도시역할 이론분석 •도시 내 산업입지 정책동향 •대도시 산업입지 실태분석 •도시형 산업입지 사례지역 연구 •도시형 산업입지 공급제도 개선방안 도출
	4 •과제명: 서울시 주요 제조업 공정별 공간분포 •연구자(년도): 김묵한 외 (2016) •연구목적: 서울시 내 지역별, 제조업별 공정특성에 따른 정책방안 제시	•국내외 문헌 검토 •통계자료 분석 •외부 전문가 자문회의 및 현시간담회	•제조업 공정특성과 공간분포에 대한 이론적 검토 •주요 제조업 공간분포 •제조업 공정특성별 공간분포 •서울시 제조업 공정별 공간분포에 따른 육성방안 제시
	5 •과제명: 도시재생활성화지역 소상공인 지원방안 •연구자(년도): 장남종 외 (2015) •연구목적: 창신, 송인지역 내 실태분석을 통한 소상공인 지원방안 마련	•문헌검토 •현장답사 및 면담조사 •해외사례분석	•소상공인 지원정책 검토 •창신송인지역 실태조사 및 주민인식 분석 •해외 소상공인 기반도시 공공정책 사례 분석 •도시재생지역 내 소상공인 보호 및 지원방안 도출
본 연구	•일자리 창출형 도시재생 뉴딜전략 마련을 위한 도시형 제조업 집적지역의 재생 전략 수립	•국내외 문헌 검토 •관련 이론 및 법제도 검토 •현장답사 및 면접조사 •설문조사 •외부 전문가 자문회의 •해외 사례 분석	•도시형 제조업의 분포 및 산업적, 공간적 특성 분석 •해외 도시형제조업 집적지역 재생사례와 전략분석 •도시형 제조업 지원을 위한 정책동향 분석 •도시형 제조업 집적지역 재생을 통한 혁신공간창출전략 및 제도적 개선방안 제시



CHAPTER 2

일자리 창출을 위한 도시재생과 산업집적지

1. 도시재생을 통한 일자리 창출 | 13

2. 산업집적지와 도시형 제조업의 중요성 | 17

일자리 창출을 위한 도시재생과 산업집적지

1. 도시재생을 통한 일자리 창출

1) 도시재생에서 일자리 창출 관련 정책사례

□ (도시재생을 통한 일자리 창출효과) 직접효과와 간접효과로 구분가능

- (직접효과) 사회적 경제조직 및 도시재생 활동가 육성, 주민참여를 통한 도시재생 공공일자리 창출, 도시재생사업을 통한 건설 및 관련 분야 일자리 창출
- (간접효과) 도시재생 마중물 사업을 통해 유도된 민간투자를 통한 일자리 창출 효과

□ (도시재생 내 일자리 창출 정책) 최근의 도시재생은 도시재생 재원을 활용한 ‘직접적’ 일자리 창출에 치중

- (기존 도시재생사업) 새로운 고용기반 창출은 경제기반형 도시재생의 목표로 제시되었으나 실질적으로 일자리 창출을 직접적인 성과목표로 다루지는 않았음
 - 선도지역 및 일반지역의 활성화계획 내 사업들은 대다수 일자리 창출을 명시적으로 제시하지 않음
- (도시재생 뉴딜) 일자리 창출이 정책목표 중 하나로 부각되고 도시재생 지원조직의 활동가 등의 처우개선, 혁신공간창출을 통한 창업유도, 사회적 경제조직을 활용한 고용확대 등을 중심으로 39만개의 일자리 창출정책 추진

표 2-1 | 도시재생 뉴딜을 통한 일자리 창출 전략들

□ **(일자리 창출 목표 및 전략)** 사회적 경제 일자리와 민간부문 일자리를 대표적인 일자리 창출 엔진으로 구분하고, 지속가능성을 높일 수 있는 일자리 창출 비즈니스 모델(고용주체 및 사업성 강화) 발굴

□ **(사회적 경제 일자리 창출 전략)** 도시재생을 통해 제공되는 사회적 경제 부문의 지속가능 일자리 요건 및 일거리 유형, 비즈니스 모델 검토 등을 통해 체계적으로 발굴, 확산
 - (일거리 속성) 안정적수요, 불규칙 수요
 - (공급자 요구조건) Low Tech, Medium Tech 이상
 → 지역토착형 일자리, 협업지원형 일자리, 복합형/광역형 일자리, 거점 공급형 일자리

□ **(민간부문 일자리 창출 전략)** 도시재생 뉴딜 사업유형별로 상이한 민간부문의 참여방식을 고려한 맞춤형 민간부문 투자유치 및 자생적 민간부문 상생발전 지원

구분	일할 공간	일할 거리	일 시킬 주체	일 할 사람
대규모 민간일자리	투자기관의 목적사업에 맞는 공간의 제공(단, 지역상생조건)	대규모 투자기관의 목적 사업에 맞는 일거리 확보 가능	대규모 투자기관 또는 투자기관의 자회사 등	대규모 유입인력이 함께 어울려 살수 있는 여건 조성
소규모 민간일자리	지역주민, 청년창업공간의 제공	협업기관의 목적사업에 맞는 일거리의 자연스러운 확보 가능	도시재생 뉴딜지역 자영업자 지원체계 마련	가능한 지역주민 우선 일자리 제공

자료: 김신, 홍길표, 2018, 지역거버넌스 활성화 및 일자리 창출을 위한 전문가 라운드테이블 주제발표자료.

□ **(도시재생을 통한 직접적 일자리의 한계)** 사회적 경제를 강조하는 도시재생의 유용성에도 불구하고 현재 도시재생에서 일자리 창출은 과도하게 사회적 경제조직의 의무로 부여되고 실제 우리 경제에서 대부분의 일자리를 맡고 있는 민간산업에 대한 고려는 부족

- **(사회적 경제조직에 대한 과도한 기대)** 도시재생을 통한 일자리 창출 정책들은 사회적 경제조직을 활용하여 지속가능한 일자리를 창출하고자 하나 실제 사회적 경제조직의 일자리는 정부지원이 끝나면 지속가능성이 매우 낮음

-
- 사회적 기업은 취약계층의 고용이나 이들에 대한 서비스제공, 마을기업은 마을 중심의 고용 확대 및 서비스제공이기 때문에 단기적이고 보수가 낮은 일자리를 창출할 가능성이 높음

- **(도시재생의 근본목표에 대한 혼동)** 도시재생의 근본 목표는 지역의 공동체와 경제기반을 회복하는데 있으며 이때 도시재생을 통한 직접적 일자리 창출은 도시재생의 근본 목표를 달성하는 과정이기 때문에, 도시재생이 궁극적으로 지향해야할 목표는 지역의 회복을 통해 자연스럽게 일자리가 창출되도록 **‘목적’으로서의 일자리**가 되어야 함

2) 일자리 창출을 위한 도시재생 정책의 한계

- 도시재생에서 고용기반인 산업을 고려하는 경향은 경제기반형 도시재생에서 주로 나타나지만 실제 정책들은 매우 편협한 수준에서 제시

- **(경로창출(path creation) 중심적 정책)** 경제기반형 도시재생의 목표인 고용기반 마련을 위해 기존의 지역산업에 대한 면밀한 검토 없이 새로운 산업을 끌어들이거나 상업중심으로 전환하는 등 새로운 경로를 창출하는데 집중

- **(첨단산업 위주의 선택적 정책)** 도시재생을 통한 일자리 창출정책은 4차 산업혁명 대응이라는 국정기조 아래 인공지능 등 첨단산업 중심의 창업정책을 중심으로 정책 목표 설정이 되어 지속가능성에 한계

- 첨단산업은 생애주기에서 태동기에 위치한 산업으로서 사업체 수가 적기 때문에 여러 도시에서 동시에 추진할 경우 기업의 이전으로 충당될 뿐 새로운 사업체가 신설되기 어려운 구조를 지님

- 4차 산업혁명은 ICT와 같이 개별산업으로 분류 가능한 것이 아닌 제조업 및 서비스업에 인공지능 및 정보통신기술을 결합하는 방식으로 첨단산업 육성을 통해 대응할 수 있는 것이 아니라 기존 산업에 대한 고도화, 현대화를 통해서 달성 가능

- **(창업 중심 정책의 한계)** 창업을 강조하는 정책이 국내 도시재생에서 정착되기 위해서는 실패에 대한 용인 등 안전망이 우선적으로 갖춰져야 하며, 실제 창업

정책의 목표 산업과 그에 적합한 입지에 대한 고려가 부족

- 혁신과 창업은 첨단산업에서의 급진적 혁신(radical innovation)으로만 나타나는 것이 아니며 제조업이나 서비스업 등에서 기존 종사자들의 고민과 학습에 의한 점진적 혁신(gradual innovation)으로도 나타날 수 있음

□ **(공간 물신론 (spatial fetishism) 우려)** 지식산업센터, 창업공간조성 등 도시재생 내 일자리 창출정책으로 제시된 정책은 “공간조성 → 일자리 창출”의 경로를 답습하여 실제 공간을 필요로 하는 산업과 이와 연계된 교육, 복지정책 등 구체적인 실천정책과 연계가 부족하여 공간 물신론에 빠질 우려가 상존

- 공간조성 그 자체가 목적이 되어 공간을 조성할 때 필요한 제도적, 재정적 지원이 중심이 되고 실제 해당 공간에서 일을 수행할 산업과 종사자에 대한 지원정책은 도시재생 사업의 주된 위치에서 벗어남

3) 도시재생을 통한 일자리 창출개념의 정립

□ **(산업기반의 일자리 창출에 초점)** 도시재생 활동가 육성 및 공공일자리 창출, 건설 분야 고용증가 등 도시재생을 통한 직접적 일자리 창출의 궁극적 목표가 아니며 그 규모와 효과도 미미한 수준에 그칠 수밖에 없으므로, 재생지역 내 산업의 고용기반을 탄탄하게 구축하는 간접적인 일자리 창출에 초점

□ **(산업 및 경제정책에 대응한 공간정책으로서 도시재생 방향정립)** 도시재생은 좁은 의미로 기존 도시공간을 재편하는 공간정책이며 공간정책을 통한 일자리 창출은 실제 공간을 활용하는 주체에 대한 지원정책인 산업 및 경제정책과 연계하여 추진될 필요가 있음

□ **(재생정책에서 관계적 공간관의 정립)** 재생정책 등 공간정책은 공간을 단순히 활동을 담는 그릇(container)으로 간주하는 물리적이고 절대적 공간관에서 실제 공간을 형성하고 공간과 장소에 의미를 부여하는 주체의 실천에 관심을 갖는 상대적이고 관계적인 공간관으로 공간개념을 확장함으로써 **재생지역 내 주요 주체들의 사회적 관계와 이동, 공간적 대응 등에 적합한 정책을 수립하여야 함**

2. 산업집적지와 도시형 제조업의 중요성

1) 고용측면에서 산업집적지의 중요성

□ 산업집적을 유도하는 집적경제의 효과

- 특정 산업이 집적하는 이유는 집적경제에 따른 효과에 기인 (Marshall, 1960; Fujita and Thisse, 1996; Gordon and MaCann, 2000)
 - 집적경제에 따른 효과는 1) 특화된 노동력의 국지적인 풀(pool) 형성을 통한 원활한 공급, 2) 중간재 공급자의 집적을 통한 거래비용 및 교통비용의 감소, 3) 지식의 스퍼illover (spillover) 등으로 제시할 수 있음
 - 이후 금전적 거래에 관한 집적경제 효과를 설명한 경제학자들과 달리 지리학자들은 집적경제에 따른 기술적 효과를 설명하기 위해 집적에 따른 주체들 간의 학습(learning) 효과를 강조(Martin and Sunley, 1996; 정준호, 2008)
 - Duranton and Puga (2003)은 이와 같은 집적경제를 구성하는 원천을 공유(sharing), 수급가능성(matching), 학습(learning)으로 구분하고 공유는 규모의 분리불가능성(indivisibility)에 따른 공공재의 투자가가능성, 수급가능성은 집적에 따른 노동력, 중간재 공급자와의 거래비용 감소, 학습은 단순한 정보교환을 넘어 산업 내부의 공정 및 기술학습 등의 다양한 요소들을 설명할 수 있음을 주장
- 집적에 따른 집적불경제로서 경쟁
 - 산업의 집적을 통해 시장규모를 증가시키는 정의 외부효과도 발생하지만, 동종의 산업집적은 내부의 경쟁을 유발하여 서로를 밀어내는 효과도 동시에 발생하기 때문에 시장규모효과와 경쟁효과 간의 차이가 중요 (Krugman, 1991)

□ 산업집적과 고용성장 간의 관계

- 집적경제에 관한 다수의 연구들은 산업집적이 고용성장에 정(+)의 영향력을 미친다고 주장(김계숙, 고석찬, 2009; 김계숙, 민인식, 2010; Dauth, 2012;)
 - 집적지향적인 산업은 제조업 뿐만 아니라 금융, 보험과 같은 고차서비스업 등도 포함
 - 특히 최근의 연구들은 특정한 산업만이 집중될 경우 내부의 고착효과(lock-in effect) 발생으로 인해 혁신과 성장동력이 감소할 수 있으며 외부충격에 취약함을 밝히면서 산업다양성(diversity)을 주장하거나, 완전한 다양성이 지니는 산업연관의 문제를 해소하기 위해 연관다양성(related variety)의 중요성을 강조하는 연구들도 제시(Boschma, 2004; 홍사흠, 2015)

□ 산업공간에 대한 편협한 인식으로 인한 사각지대 발생

- 산업집적과 고용성장 간의 관계에 따라 참여정부는 클러스터 정책을 산업 및 공간 정책의 중요한 키워드로 간주하고 혁신도시건설, 테크노파크 설립 등 산업집적과 효율성을 확대하기 위한 정책을 수행
 - 하지만 실제 정책들은 개별 산업의 특성에 대한 명확한 고려가 없었고, 지역균형발전의 시각으로 혁신도시 등을 지방으로 분산시키려는 노력 때문에 해당 산업이 왜 집적해야하는지, 집적하고자하는 근본적인 원천이 무엇인지에 대한 분석이 결여되어 있었음
- 산업집적 논의에서 실제 입지문제를 다룰 때 계획입지를 중심으로 한 산업단지 혹은 고차생산자서비스업, 최근에는 첨단산업 등에만 집중하는 경향이 있으나 **도시 내의 다양한 제조업이나 기타 산업들에 대한 관심은 상대적으로 저조**
 - 대규모 공장을 통한 산업단지는 경제의 중추이며, 고차생산자서비스업은 양질의 일자리이자 청년층이 선호하는 일자리이며, 첨단산업은 유망산업이지만 실제 도시 내 대부분의 경제활동인구는 그 외의 기타 산업들로서 도시형 제조업이나 서비스업에 종사하고 있음

2) 산업집적지에서 도시형 제조업 집적지역의 중요성

- **(도시형 제조업 집적지역의 중요성)** 산업집적에 따른 공정연계와 생산력 향상의 효과가 가장 분명하게 나타나는 산업이며 도시 내의 경제활동 근간을 이룸
- **(도시형 제조업 집적지역 내 집적경제 효과)** 도시형 제조업 집적지역의 특징은 도심이라는 입지, 즉 도시 전체에서의 지리적 위치에 따른 특성, 집적지역 내부에서의 공정 간 연계를 이끄는 네트워크적 특성으로 구분할 수 있음
 - 김용창(1997)은 서울 도심 내 입지한 소규모 사업장 집적지역의 특성을 분석하여 집적에서 발생하는 이익이 지대로 전환되는 과정이 접근성이 좋은 도심입지에 따른 위치지대(location rent), 기업들 간 연계에 따른 네트워크 지대(network rent)로 구분될 수 있음을 주장
 - 도심 내 제조업 집적지역을 분석한 다양한 연구들은 내부의 공정연계가 집적지역을 떠나지 못하는 가장 중요한 요인으로 작동하고 있음을 명확하게 밝히고 있음
- **도시형 제조업 집적지역에 대한 관심 필요**
 - **(첨단산업 이외 제조업 등에 대한 관심 필요)** 4차 산업혁명에 정보통신산업의 육성이 아닌 기존 제조업, 서비스업에서 정보통신기술, 인공지능 기술 등을 활용한 산업고도화, 현대화를 추구하는 것이므로 기존의 산업들에 초점을 맞출 필요가 있으며 특히 기반경제를 위한 산업으로서 제조업 지역에 대한 관심 필요
 - 도시재생에서는 산단재생을 통해서 계획입지한 제조업을, 중심시가지 재생을 통해서 상권활성화를 기반으로 한 서비스업의 재생정책을 추진하고 있으나 도시 내 개별입지를 통해 집적지를 형성한 도시형 제조업 분야에 대해서는 상대적으로 무관심
 - **(지역특화발전을 위한 소규모 제조업 분야 관심)** 지역 내 기반산업으로서 산업단지를 중심으로 한 대형 공장기반의 산업 이외에 지역에 뿌리 내린 산업들을 중심으로 한 지역특화발전을 추구하기 위해서 소규모 제조업 분야에 대한 관심 필요

-
- 고용창출능력이나 매출액 규모에서 산업단지의 중요성을 무시할 수 없으나, 산업단지
와 같은 계획입지가 아닌 도시, 특히 도심 내에 개별 입지한 소규모 제조업 또한 존재
 - 특히 산단재생은 소유권 등 이해관계자 간 갈등 문제, 대규모 재생방식에 따른 사업성
문제 등으로 인해 원활히 추진되지 못하고 있음



CHAPTER 3

도시형 제조업 및 집적지역 지원정책 동향

- 1. 중소벤처기업부 「도시형 소공인 집적지구지원사업」 | 23
- 2. 국토교통부 「산업단지 재생사업」 | 27
- 3. 서울시 「산업 및 특정개발진흥지구 지원사업」 | 28

도시형 제조업 및 집적지역 지원정책 동향

1. 중소벤처기업부 「도시형 소공인 집적지구 지원사업」

□ 도시형 소공인 지원에 관한 특별법 (소공인법) 추진경과

- **(기존 지원체계의 문제)** 도시형 소공인¹⁾은 「소상공인 지원을 위한 특별조치법」에 근거하여 지원이 이뤄졌으나 ① 소상공인 중심의 지원책이며, ② 중소기업 수준의 규모에 적합한 지원방식이어서 소공인은 상대적으로 지원의 사각지대에 놓임 (김동선, 2013)
- **(법률 제정 과정)** 2013년 12월 6일 전순옥 의원 외 88명 법안 발의 → 2014년 4월 29일 본 회의 통과 → 2015년 5월 29일 시행
- **(특별법의 주요 내용)**
 - 중소기업청을 통해 5년 마다 도시형 소공인 지원 종합계획 수립
 - 도시형 소공인 집적지구 지정 및 지원센터 설치 운영
 - 도시형 소공인 양성 및 인력확보, 경영지도와 기술개발 지원
 - 우수 도시형 소공인 육성 및 지원

□ 도시형 소공인 집적지구 선정

- **(선정방식)** 같은 업종의 도시형 소공인 수가 행정구역별 기준을 상회하고, 시·도 지사가 관할 소공인 집적지의 활성화계획을 수립한 후 집적지구 지정을 중기부에 요청한 지역별로 선정하여 지원 (소공인법 제 15조) (중소벤처기업부, 2017)

1) 도시형 소공인의 정의: 노동집약도가 높고 숙련기술을 기반으로 일정지역에 집적하는 특성이 있는 상시근로자 수 10인 미만의 제조업체

- (특별시 및 광역시 읍면동) 50인 이상
- (시(자치시 및 도) 내 읍면동) 40인 이상
- (군 내 읍면) 20인 이상

• (지원규모) 2017년 78억원 (국비 45억원, 지방비 33억원)

- 국비:지방비 2:1 매칭 방식으로 시·도당 50억 내에서 지원

• (지원정책 세부내용) 소공인 집적지역을 산업클러스터화 하여 소공인 공동창고, 공동장비, 공동시설 등 인프라 구축, 정책금융, 소공인특화지원센터 설치 등 지원

표 3-1 | 도시형 소공인 지원사업 내용

구 분		내 용	우대방안
금융	소공인 특화자금	· 최대 8년간 5억원 한도로 융자 (시설·운전)	· 전용자금(200억원)운영 · 우대금리(0.8%p)
기반 조성	소공인센터 설치·운영	· 소공인 지원을 위한 센터 설치 및 분야별 맞춤지원	· 센터설치 및 운영비 지원 (4억원한도)
	공동시설 구축	· 분야별 필요한 공동시설·장비 구축 및 활용촉진	· 공동시설 설치 소요재원의 최대 2/3 내 매칭지원
판로 · R&D	소공인 판로개척	· 판매행사 등 마케팅 비용 80%, 2천만원 한도 지원	· 선정 시 가점부여 (개별 5점, 공동 10점)
	소공인 기술개발	· 기술개발 비용 80%, 5천만원 한도 지원	

출처: 중소벤처기업부, 2017, 2017년 도시형 소공인 집적지구 3개 시도 신규지정, 중소벤처기업부 보도자료, 2017. 8. 24.

• (지원대상지역) 2016년 4개소, 2017년 3개소를 선정하여 지원

표 3-2 | 도시형 소공인 집적지구 지원사업 선정지역 및 현황

구 분		지정업종	소공인 현황	지원사업 내용
2016년	서울특별시 영등포구 문래동 기계·금속(C24, C25, C29) 집적지구	문래동	1,349개사	• 서울 문래동에 소공인지원센터를 설치하고 노후화된 시설보수, 화장실 개선사업, 공동장비 등을 추진하여 머시닝밸리 추진
	서울특별시 종로구 봉익동, 모동, 원남동 기타 제품 제조업(C33) 집적지구	봉익동, 모동, 원남동	553개사	• 서울 봉익동 등에 주얼리 및 악세서리 산업에 관한 지원센터를 설치하여 지원
	서울시 성동구 성수동 가죽, 가방 및 신발 제조업(C15) 집적지구	성수동	239개사	• 서울 성수동에 공동장비실, 전시장 등 공동기반시설을 구축하고, 집적지구 내 협동화, 판로개척 등 지원사업을 추진하여 수제화 제조 산업 활성화
	충청북도 청주시 상당구 중앙동 인쇄 및 기록매체 복제업(C18) 집적지구	중앙동	117개사	• 청주 중앙동 인쇄 집적지구에 공동장비실, 전시장 등 공동기반시설을 구축하고 특화교육, 판로개척 등 지원사업을 추진하여 인쇄 제조 산업 활성화
2017년	경기도 시흥시 대야·신천동 기계·금속(C29, C25) 집적지구	대야·신천동	398개사	• 시흥 대야·신천동 기계금속 집적지구에 공동장비실, 교육장 등 공동기반시설을 구축하고 협업화, 역량강화 등 지원사업을 추진하여 금속·기계 제조 산업 활성화
	강원도 강릉시 주문진읍 식료품(C10) 집적지구 (산업단지 제외)	주문진읍 (산업단지 제외)	843개사	• 강릉 주문진읍 수산물 제조 집적지구에 냉장·냉동창고 등 공동기반시설을 구축하고 기술지원, 역량강화 등 지원사업을 추진하여 식료품 제조 산업 활성화
	부산광역시 동구 범일동 의류(C14) 집적지구	범일동	48개사	• 부산 범일동 의류복제 집적지구에 공동장비실, 전시장 등 공동기반시설을 구축하고 교육지원, 판로개척 등 지원사업을 추진하여 의류 제조 산업 활성화
	경기도 양주시 남면 섬유제품(C13) 집적지구 (산업단지 제외)	남면 (산업단지 제외)	-	• 양주 남면 섬유제조 집적지구에 공동실험실, 전시장 등 공동기반시설을 구축하고 교육지원, 역량강화 등 지원사업을 추진하여 섬유 제조 산업 활성화
	경기도 용인시 기흥구 영덕동 전자부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비(C26) 집적지구	영덕동	-	• 용인 영덕동 전자부품 제조 집적지구에 공동개발실, 작업장 등 공동기반시설을 구축하고 역량강화, 마케팅 등 지원사업을 추진하여 전자부품 제조 산업 활성화
	강원도 강릉시 사천면 식료품(C10) 집적지구	사천면	-	• 강릉 사천면 한과제조 집적지구에 공정장비실, 포장실 등 공동기반시설을 구축하고 교육지원, 역량강화 등 지원사업을 추진하여 식료품 제조 산업 활성화
	강원도 인제군 북면 식료품(C10) 집적지구 (산업단지 제외)	북면 (산업단지 제외)	-	• 인제 북면 황태가공 집적지구에 황태가공제품공장 등 공동기반시설을 구축하고 마케팅, 역량강화 등 지원사업을 추진하여 식료품 제조 산업 활성화

출처: 중소벤처기업부, 2018, 도시형 소공인 집적지구 지정 고시, 중소벤처기업부고시 제2018-12호, p.1.

□ 중기부 ‘도시형 소공인 지원사업’의 한계

- **(사업체 단위의 지원)** 집적지구를 중심으로 선정하여 지원하고 있으나 지역 내에서 벌어지는 생산관계에 주목하여 지원하기보다 단순히 지역 내에 존재하는 사업체 단위로 지원
 - 소공인특화지원센터에서는 지원센터에 찾아와서 장비를 활용하는 사업체만을 지원하며 금융지원이나 기술개발도 마찬가지로 사업체 중심으로만 지원하고 집적지역 내에 존재하는 다양한 원-하청관계나 연관 산업과의 상품·가치사슬을 고려하지 않음
- **(차별화된 지원방안 부재)** 소공인 지원사업이 가진 생각은 기본적으로 모든 도시형 제조업을 고부가가치화하고 기술을 개발하고 소공인을 교육시켜 새롭게 만드는데 있어 실제 각 산업별로 필요로 하는 차별적 지원방안이 부재
 - 지원센터에서 수행하는 교육은 집적지 내 사업주들의 업무특성을 고려하지 않은 상태로 추진되고 있으며, 실제 인쇄업 등은 고부가가치화가 매우 어려운 산업이고 업체 간 경쟁으로 인해 공동장비의 필요성이 적음에도 불구하고 지역마다 같은 방식으로 지원함에 따라 실질적인 효과가 적음
- **(지가상승 및 재개발에 따른 압력 대응 부재)** 도시형 소공인 집적지역 지원사업은 집적지역이 계속 유지될 것이라는 전제 하에서 집적지역 내 소공인의 처우개선 및 금융지원을 펴고 있으나 실제 집적지역은 다양한 재개발 및 정비사업에 따라 집적지가 사라질 위험에 처해있는 상태
 - 서울 문래동 기계금속 집적지의 경우 준공업지역으로 도시환경정비사업구역으로 지정되어 있으며, 대전 중동, 대구 남산동 인쇄골목은 각각 상업지역, 제3종일반주거지역으로 도시환경정비사업구역, 주택재개발구역으로 지정되어있음

2. 국토교통부 「산업단지 재생사업」

□ 산업입지법 내 재생정책의 추진경과

- **(추진배경)** 고용의 중심지로서 산업단지의 중요성이 여전히 존재함에도 불구하고 기반시설의 악화, 필지분할로 인한 영세화, 고부가가치화의 필요성 등으로 인한 재생 필요성 증가
- **(근거법률)** 「산업입지 및 개발에 관한 법률」에 따른 산업단지 등의 재생
- **(내용)** 노후 산업단지를 도심 내 낙후지역에서 성장 거점으로 전환하고, 용도지역 변경과 기반시설 재정 지원 등을 통해 민간투자를 유도하여 첨단 산업단지로 재편 (국토교통부, 2016)

□ 산업단지 재생 추진절차 및 지원내용

- **(추진절차)** 지구지정 및 재생계획 수립 → 재생시행계획 수립
- **(지원내용)**
 - **(재정지원)** 도로 및 주차장 등 필수 기반시설 설치비, 재생시행계획 수립비 (국비: 지방비 = 1:1 매칭), 주택도시기금 지원 등
 - **(공공부문참여)** 총괄사업관리 및 거점 선도사업 시행, 산단형 행복주택 건립, 대중교통 지원 등
 - **(제도개선)** 입지규제 특례, 근로자 및 입주기업 주택특별공급, 복합용지제도 도입, 업종규제 완화 등

□ 국토부 ‘산업단지 재생사업’의 한계

- **(산업단지 및 공업지역 이외 제조업체 집적지역의 재생방안 부재)** 도시형 제조업 집적지역은 산업단지와 같은 계획입지지역이나 공업지역 뿐만 아니라 상업지역이나 주거지역에도 집적을 이루고 있으나, 산업단지 재생구역의 지정은 ‘산업단

지'나 '공업지역'으로만 한정하고 있어 산업 중심의 재생혜택에서 사각지대에 놓여있음

- 서울 종로구 인현동 인쇄골목 및 동대문 의류집적지는 상업지역, 대구 남산동은 제3종일반 주거지역, 청주 상당구 수동은 준주거지역에 집적을 이루고 있어 산업단지 재생혜택 부재

- **(재생과정에서 기존 업체의 이전전략 부재)** 산업단지 재생을 위한 부지확보를 위해서는 기존 업체의 이전이 반드시 필요하나 이를 위한 정책방안이 부재
- **(기존 산업보다 고부가가치 산업위주의 정책)** 지자체의 산업단지 재생계획을 살펴보면 도시가 향후 유치하길 원하는 산업을 산업단지 재생의 주력 산업으로 제시하면서 산업단지 내에서 여전히 높은 생산성을 창출하는 주력 산업의 개선방안에 대해서는 무관심

3. 서울시 「산업 및 특정개발 진흥지구」 지원 사업

□ 산업 및 특정개발 진흥지구의 도입경과

- **(도입이유)** 서울시 내 산업공간의 축소와 기존의 산업기반시설 노후화에 따른 체계적 관리와 동시에 미래형 산업을 위한 입지공간을 확보하고 노후화 된 공업지역 재정비를 위해 2007년 도입 (양재섭, 남선희, 2017)
- **(근거법률)** 「국토의 계획 및 이용에 관한 법률」의 용도지역과 「서울시 전략산업 육성 및 기업지원에 관한 조례」를 근거
- **(내용)** 도시계획 용도지구 중 하나로서 진흥지구 지정 시 산업활성화를 위해 규제 완화 및 개발을 지원

□ 산업 및 특정개발 진흥지구 선정

- **(선정방식)** 자치구별 신청 → 진흥지구심의위원회 선정 → 자치구 진흥계획 수립 → (필요시) 지구단위계획수립 → 진흥지구심의위원회 진흥계획 평가 → 지원
- **(선정기준)** 면적, 업종, 집적도 조건에 맞는 지역을 선정
 - (대상지 면적) 최소 8,000㎡ 이상 (일부 5,000㎡도 가능)
 - (대상지 업종) 서울시 전략산업 중 하나로서 디지털 콘텐츠, IT, BT, NT 등의 첨단산업과 생산자서비스, 보험 및 금융산업, 연구개발, 디자인, 인쇄 출판 등의 산업
 - (집적도) 지역 내 해당 업종 종사자 수가 시 전체 해당 업종 종사자 수의 100분의 1 이상인 경우, 성장률과 공장부지 비율도 함께 고려
- **(선정결과)** 종로 귀금속, 동대문 약령시, 성동 성수 IT, 마포 디자인 및 출판 지역이 지정
- **(지원내용)** 기반시설 공급, 권장업종에 대한 도시계획적 규제완화(건폐율 및 용적률 등), 중소기업 육성자금 융자, 세금감면, 기업지원시설 설치, 지원 프로그램 운영

□ 서울시 산업 및 특정개발 진흥지구의 한계

- **(권장업종과 도시계획적 규제 간의 연관성 고려 부족)** 모든 권장업종이 도시 계획적 규제완화를 통해서만 이뤄지는 것도 아니며, 실제 임차형태로 공간을 점유하는 비율이 높은 도시형 제조업의 경우 지속적인 이탈압력이 시달리기 때문에 도시 계획적 규제완화가 효과를 거두기 어려운 상황발생

4

CHAPTER

도시형 제조업 집적지역의 공정특성 및 공간활용방식

1. 사례 대상 도시형 제조업의 선정 | 33
2. 도시형 제조업으로서 인쇄업의 현재 | 40
3. 인쇄업의 공정특성과 산업생태계의 형성 | 43
4. 도시형 제조업으로서 인쇄업 집적지역의
형성과정과 공정 특성 | 49
5. 인쇄업 집적지역의 공간활용방식과 위치적 한계 | 58
6. 인쇄업 집적지역의 변화하는 환경에 대한 인식과 대응 | 77
7. 소결 | 88

도시형 제조업 집적지역의 공정특성 및 공간활용방식

1. 사례 대상 도시형 제조업의 선정

1) 「도시형 소공인 지원에 관한 특별법」의 정의

□ 도시형소공인법 내 도시형 제조업

- 「도시형 소공인 지원에 관한 특별법」 별표에 따르면 한국표준산업분류에 근거하여 도시형 소공인의 업종을 제시

표 4-1 | 「도시형 소공인 지원에 관한 특별법」에 따른 도시형 소공인의 업종

해당 업종	분류 기호
1. 식료품 제조업	10
2. 음료 제조업	11
3. 섬유제품 제조업(의복 제조업은 제외한다)	13
4. 의복, 의복액세서리 및 모피제품 제조업	14
5. 가죽, 가방 및 신발 제조업	15
6. 목재 및 나무제품 제조업(가구 제조업은 제외한다)	16
7. 펄프, 종이 및 종이제품 제조업	17
8. 인쇄 및 기록매체 복제업	18
9. 화학물질 및 화학제품 제조업(의약품 제조업은 제외한다)	20
10. 고무제품 및 플라스틱제품 제조업	22
11. 비금속 광물제품 제조업	23
12. 1차 금속 제조업	24
13. 금속가공제품 제조업(기계 및 가구 제조업은 제외한다)	25
14. 전자부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비 제조업	26
15. 의료, 정밀, 광학기기 및 시계 제조업	27
16. 전기장비 제조업	28
17. 기타 기계 및 장비 제조업	29
18. 가구 제조업	32
19. 기타 제품 제조업	33

비고: 해당 업종 및 분류 기호는 「통계법」에 따라 통계청장이 고시하는 한국표준산업분류에 따른다.

출처: 「도시형 소공인의 지원에 관한 특별법」 제2조 관련 별표

□ 도시형 소공인법에 따른 제조업 분류의 문제점

- **(대부분의 제조업 포함하여 차별성 부재)** 도시형 소공인 특별법에 의한 도시형 소공인의 업종은 ‘담배제조업’, ‘코크스, 연탄 및 석유정제품 제조업’ 등 5개 업종을 제외한 나머지 제조업으로서 사업체 규모가 아닌 도시입지를 선호하는 산업들로 구성되어 있어 이를 도시형 제조업으로 정의
- **(정책집행을 위한 집적특성 파악 필요)** 도시재생사업은 개인 혹은 사업체를 정책 대상으로 하는 것이 아니라 ‘공간’과 ‘장소’를 대상으로 사업을 추진하므로 집적을 이루는 산업 및 지역을 분류하여 지역 전체에 대한 정책대상을 선정할 필요
 - 도시재생과 같은 공간정책을 통한 제조업 지원정책은 특정한 공간단위나 장소를 중심으로 전개되기 때문에 집적지역을 대상으로 정책을 수행하는 것이 효과적
 - 도시형 소공인 지원사업도 집적지구를 지정하여 지원하고 있으나 상대적으로 행정구역별 기준이 단순하여 많은 지역이 산출

표 4-2 | 「도시형 소공인 지원에 관한 특별법」 내 집적지구 지정기준

법률	상세 내용
법률 제15조 도시형소공인 집적지구의 지정	① 시·도지사는 도시형소공인의 발전을 위하여 필요한 경우에 다음 각 호의 사항을 포함한 도시형소공인 집적지구 활성화 계획을 수립하여 중소벤처기업부장관에게 관할 구역의 일정 지역(「산업입지 및 개발에 관한 법률」 제2조제8호에 따른 산업단지는 제외한다)을 도시형소공인 집적지구(이하 "집적지구"라 한다)로 지정할 것을 요청할 수 있다.
시행령 제3조 도시형소공인 집적지구의 기준	법 제2조제2호에서 "대통령령으로 정하는 수"란 다음 각 호의 행정구역별 구분에 따른 도시형소공인 수를 말한다. 이 경우 도시형소공인 수는 같은 업종을 기준으로 계산한다. 1. 특별시 또는 광역시 관할구역의 읍·면·동: 50인 2. 특별자치시·특별자치도 또는 시 관할구역의 읍·면·동: 40인 3. 군(광역시·특별자치시에 있는 군은 제외한다) 관할구역의 읍·면: 20인

2) 사례연구 대상 산업 및 지역 선정

□ 도시형 제조업 사례 분석 대상 선정 방법

- 도시형소공인법에 따른 도시형 소공인 업종 중 집적 현상(agglomeration)이 잘 드러나는 산업을 선정
 - 집적의 중요성: 집적이 잘 되어있을수록 산업 내의 집적경제효과가 높기 때문에 개별적인 이전이나 분리가 불가능하고 집적 그 자체의 경제적 효과가 매우 높으며 정책집행에도 유리
- 분석자료: 통계청 2014년 전국사업체조사 원자료
- 분석단위: 특·광역시별 동(洞) 단위¹⁾에서 사업체수 기준
- 분석방법

① **(분석산업 선정)** 전역적 모란지수(Global Moran's I)를 통해 특·광역시별 산업의 집적 정도를 측정하고 이를 평균화하여 집적도가 높은 산업을 선정

* 공간가중치행렬 구축방식: Queen 방식의 1차 인접행렬 활용

$$I = \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}$$

② **(분석지역 선정)** 국지적 모란지수(Local Moran's I)를 이용하여 특·광역시별 집적정도가 높은 지역을 추출하고 그 중 사업체수와 종사자수가 많은 지역을 대상지로 선정

* 공간가중치행렬 구축방식: Queen 방식의 1차 인접행렬 활용

1) 집계구 단위의 경우 (1) 집계구의 변동성이 높다는 점, (2) 집계구 단위에서는 산업 대분류 수준으로만 분석 가능한 통계자료가 제시된다는 한계, (3) 넓은 집적지역의 경우 여러 개의 동에 걸쳐 집적지가 분포한다는 특성 때문에 동 단위로 분석을 수행

$$I_i = \frac{(x_i - \bar{x}) \sum_j w_{ij} (x_j - \bar{x})}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}$$

□ (분석산업 선정결과) 전역적 모란지수를 활용하여 ‘인쇄 및 기록매체 복제업’을 분석 대상으로 선정

- 평균적으로 인쇄 및 기록매체 복제업, 비금속광물제품제조업, 기타 기계 및 장비제조업, 고무제품 및 플라스틱제품 제조업 순으로 높은 집적도를 보임

표 4-3 | 도시형 소공인 업종별 · 지역별 집적도 (전역적 모란지수)

해당 업종	평균	서울	부산	대구	광주	인천	대전	울산
1. 식료품 제조업	0.025	0.090	0.116	0.068	-0.064	-0.017	-0.008	-0.009
2. 음료 제조업	0.097	0.011	0.233	0.078	0.010	-0.026	0.103	0.269
3. 섬유제품 제조업	0.174	0.384	0.079	0.365	0.141	0.060	0.017	0.175
4. 의복, 의복액세서리 및 모피제품 제조업	0.177	0.421	0.095	0.343	0.106	0.214	0.014	0.046
5. 가죽, 가방 및 신발 제조업	0.162	0.375	0.393	0.028	0.183	0.216	0.051	-0.110
6. 목재 및 나무제품 제조업	0.187	0.149	0.281	0.209	0.121	0.174	0.070	0.308
7. 펄프, 종이 및 종이제품 제조업	0.166	0.203	0.292	0.337	-0.016	0.092	0.022	0.232
8. 인쇄 및 기록매체 복제업	0.228	0.324	0.246	0.285	0.018	0.116	0.132	0.475
9. 화학물질 및 화학제품 제조업	0.193	0.106	0.212	0.426	0.087	0.093	0.325	0.101
10. 고무제품 및 플라스틱제품 제조업	0.199	0.247	0.390	0.320	0.065	0.076	0.177	0.117
11. 비금속 광물제품 제조업	0.215	0.081	0.241	0.306	0.204	0.175	0.081	0.419
12. 1차 금속 제조업	0.120	0.154	0.104	0.164	0.040	0.133	0.130	0.115
13. 금속가공제품 제조업	0.142	0.128	0.365	0.105	0.058	0.090	0.168	0.078
14. 전자부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비 제조업	0.128	0.068	0.057	0.357	0.024	0.224	0.186	-0.019
15. 의료, 정밀, 광학기기 및 시계 제조업	0.131	0.043	0.242	0.200	-0.002	0.218	0.136	0.078
16. 전기장비 제조업	0.161	0.118	0.302	0.295	0.076	0.165	0.101	0.073
17. 기타 기계 및 장비 제조업	0.199	0.285	0.395	0.277	0.070	0.098	0.183	0.087
18. 가구 제조업	0.119	0.114	0.039	0.106	0.204	0.157	0.073	0.140
19. 기타 제품 제조업	0.156	0.099	0.042	0.121	0.108	0.196	0.199	0.326

자료: 통계청, 2015, 2014년 전국사업체조사 원자료

- (분석지역 선정) 국지적 모란지수를 활용하여 서울의 인현동 일대, 대구의 남산동 일대, 대전의 정동 일대를 선정

3) 인쇄업 집적지역의 용도지역 분포

- 인쇄업의 경우 주거와 상업지역 등에 입지하는 비율이 높음

- 인쇄업 집적지역을 용도지역에 따라 구분해보면, 공업지역에 입지하는 경우보다 주거지역이나 상업지역에 집적하는 면적²⁾의 비율이 더 높음
 - 인천의 경우에는 공업지역의 면적이 더 넓게 나타나는데 이는 외곽지역의 넓은 산업단지의 특성 때문

- 대부분의 지역에서 공업지역에 지정 가능한 산업단지 재생사업이 적용되지 않아 인쇄업 집적지역은 산업특성에 적합한 재생전략을 구축하는데 어려움이 존재

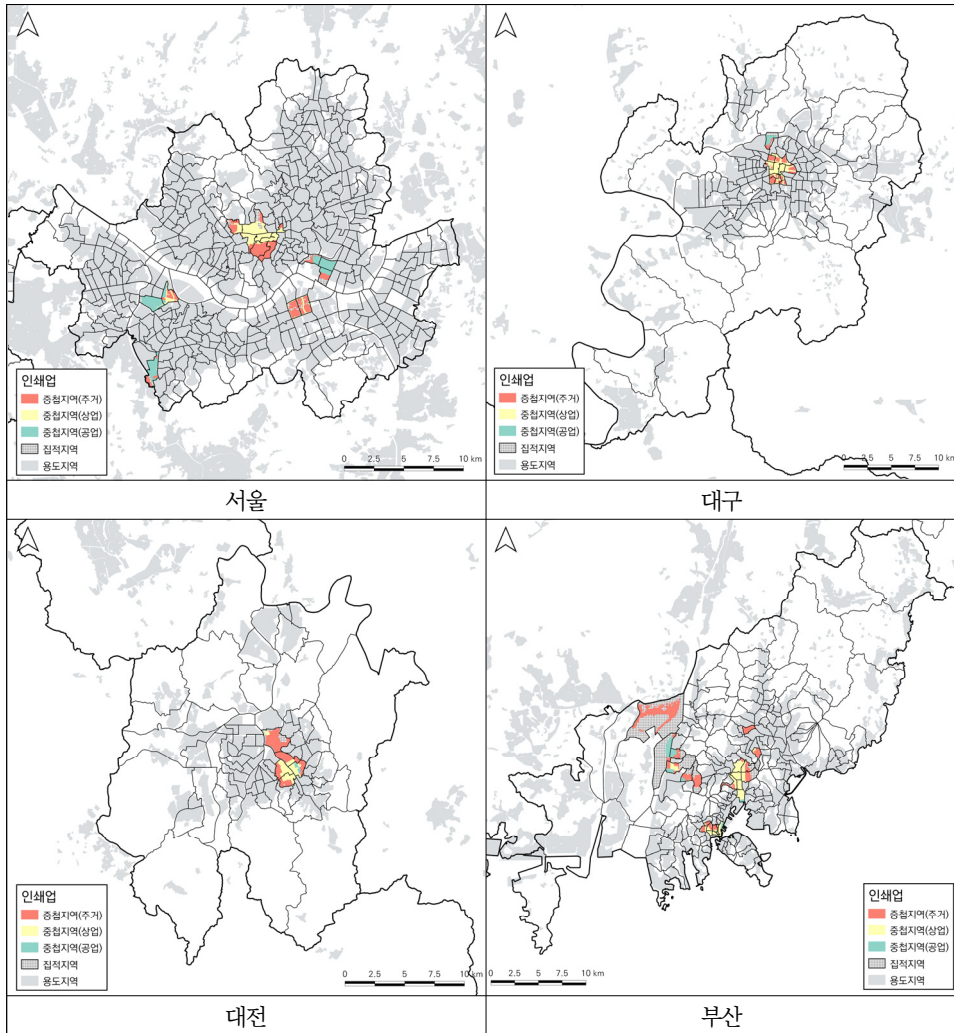
표 4-4 | 인쇄업 집적지역 용도지역별 면적 (㎡)

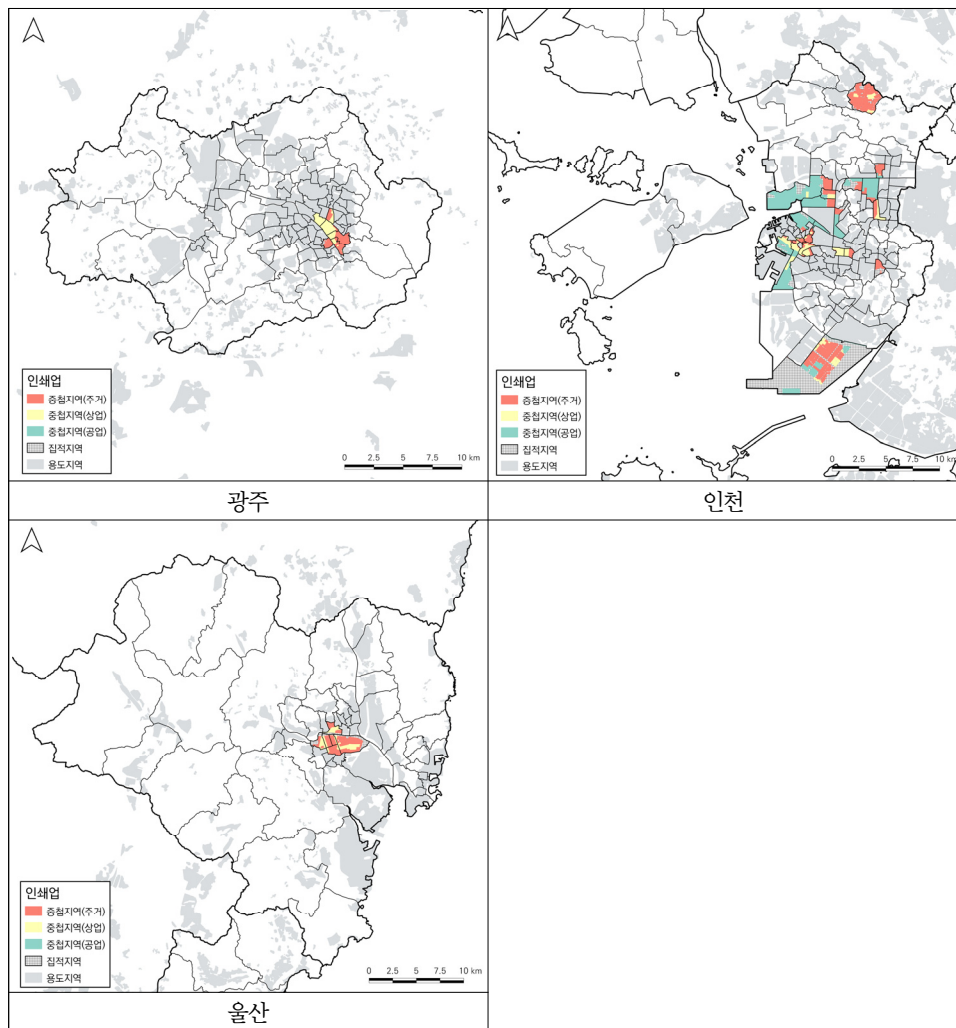
지역	계	주거지역	상업지역	공업지역
서울	16,480,215	6,860,520	4,909,634	4,710,061
부산	19,621,404	11,254,849	6,255,017	2,111,538
대구	7,251,026	3,407,131	3,263,830	580,065
인천	43,910,269	17,892,512	5,471,228	20,546,529
대전	7,022,797	4,660,798	2,195,727	166,272
광주	4,864,495	2,564,221	2,300,274	-
울산	6,941,330	4,660,798	2,280,532	-
계	106,091,536	51,300,829	26,676,242	28,114,465

자료: 국가공간정보포털(www.ndsi.go.kr)을 활용하여 저자작성

2) 용도지역별 사업체수나 종사자수로 계산하는 것이 보다 바람직하나 집적지역의 분리 기준이 동 단위이므로 분석 스케일의 불일치가 발생하여 면적으로 대체

그림 4-1 | 특·광역시별 집적지역과 용도지역 분포





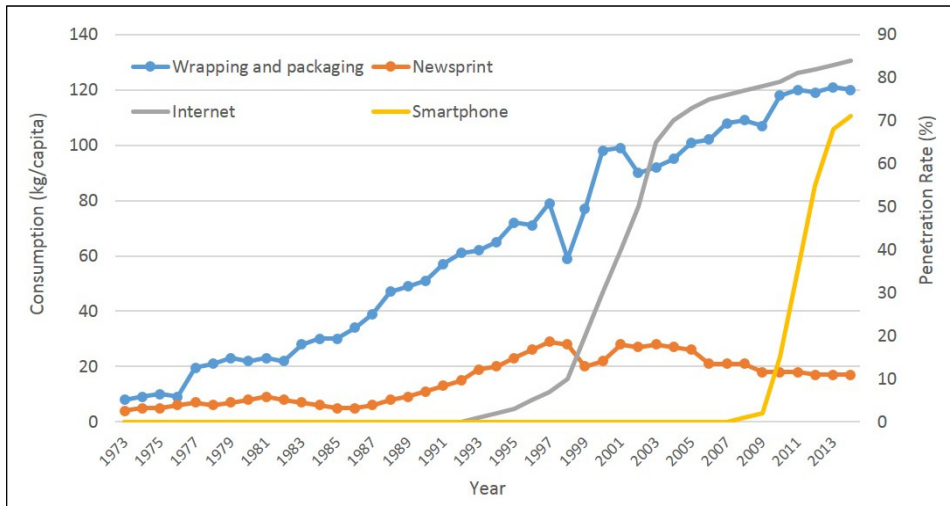
자료: 국가공간정보포털(www.ndsi.go.kr)을 활용하여 저자작성

2. 도시형 제조업으로서 인쇄업의 현재

□ 인쇄업은 사양사업이 아닌 끊임없이 변화하는 사업

- **(기술발전에 따른 종이인쇄의 어려움)** 인터넷 및 디지털 기기(스마트폰, 태블릿 PC 등) 보급, 가정용 프린터기의 보급 및 발전, 문서의 디지털화 등으로 인해 종이인쇄의 양은 점차 감소하고 있는 추세
 - 국내 종이소비량은 최근 성장세가 둔화되고 2010년 이후에는 점차 감소하는 추세 (1970~1997년: 4.18%, 1998년~2014년: 0.54% 증가) (김선웅, 윤병삼, 2016)
- **(인쇄대상의 변화)** 기술발전에 따라 신문 등 종이인쇄의 양은 점차 감소하고 있는 추세이나, 홈쇼핑 등 온라인 쇼핑의 증가, 물류기능의 확대, 택배시스템의 일상화, 디자인 중심의 아이디어 상품 확대 등으로 인해 종이와 같은 일반인쇄보다 종이 이외의 제품에 인쇄하는 특수인쇄나 후가공을 통해 생산되는 다른 제품들(포장용지, 박스, 스티커 등)의 생산량이 급속도로 증가
 - 국내 1인당 포장용지 사용량은 1997년 77.19kg에서 2014년 119.68kg으로 약 1.6배 증가 (김선웅, 윤병삼, 2016)

그림 4-2 | 신문인쇄와 포장 등 인쇄소비량의 변화 추이



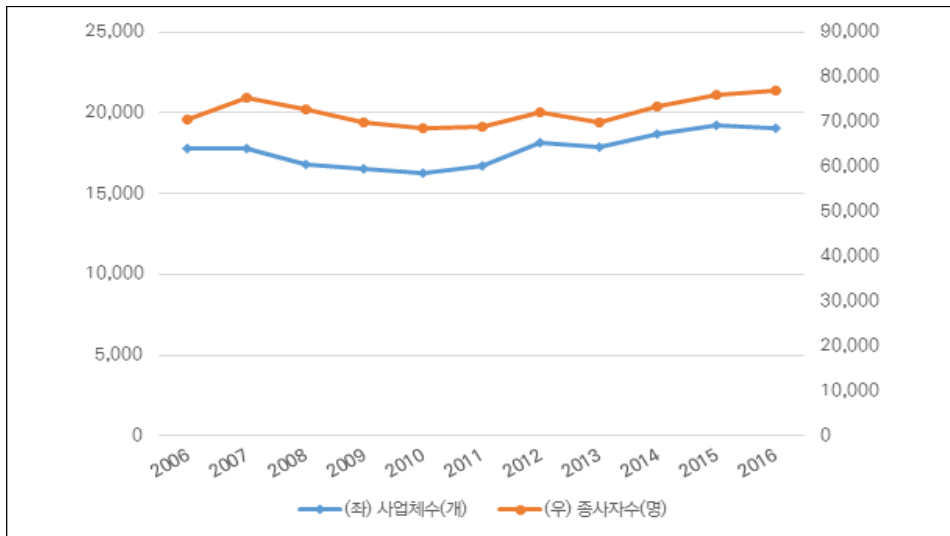
출처: 김선웅, 윤병삼, 2016, p.99.

□ 인쇄업은 성장률이 높지 않으나 안정적인 산업

- **(인쇄업의 사업체 및 종사자수 변화)** 인쇄업 사업체 및 종사자수의 변화는 시점에 따라 약간의 변화가 존재하나 대체로 경기변동에도 불구하고 안정적인 특성을 지님

- 사업체수와 종사자수는 2008년 글로벌 금융위기 시기 동안 일시적으로 감소하였으나, 이후 회복하여 현재는 증가추세에 있음

그림 4-3 | 인쇄업의 사업체 및 종사자수 변화추이



자료: 국가통계포털 (www.kosis.kr)

- **(상대적으로 타 제조업에 비해 높은 취업 및 고용유발효과)** 2010년 산업연관표에 따르면 인쇄 및 복제업은 제조업 중에서 식료품 제조업에 이어 두 번째로 높은 취업 및 고용유발효과(10억원 당 18.8명, 11.2명)를 지님 (한국은행, 2011)

□ 인쇄업은 소규모 업체 중심의 산업이지만 밀집지역별 규모 차별적

- **(5명 미만 업체의 높은 비중)** 전체 제조업의 5인 미만 업체의 비율은 63% 수준이지만 인쇄업의 경우 79.8%로 소규모 업체의 비중이 더 높으며 10명 이하 기업이 전체의 약 94%를 차지

- (큰 규모로 형성된 대도시 외곽 집적지) 도심에 형성된 인쇄업 집적지역은 소규모 업체로 구성되어 있으나 도시 외곽에 형성된 집적지역은 대개 산업단지에 입지해 있으며 평균 종사자수가 10명 수준으로 큰 규모로 운영

표 4-5 | 종사자 규모별 제조업 전체와 인쇄업의 사업체 수 비교 (2016년)

사업체 규모	제조업 전체		인쇄 및 기록매체 복제업	
	사업체수(개)	비율(%)	사업체수(개)	비율(%)
1~4명	262,682	(63.07)	15,211	(79.83)
5~9명	86,212	(20.7)	2,662	(13.97)
10~19명	32,201	(7.73)	716	(3.76)
20~49명	24,341	(5.84)	381	(2.0)
50~99명	6,841	(1.64)	51	(0.27)
100~299명	3,529	(0.85)	32	(0.17)
300~499명	366	(0.09)	1	(0.01)
500~999명	202	(0.05)	-	-
1000명 이상	119	(0.03)	-	-

자료: 통계청, 2017, 2016년 전국 사업체 조사.

표 4-6 | 인쇄업 집적지역별 사업체 규모와 조직형태

집적지역		사업체수	종사자수	평균 종사자수	개인 사업체	회사법인	회사 이외법인	비법인 단체
서울 인현동 일대	서울 중구 을지로동	2,307	5,881	2.5	4,790	1,040	51	-
	서울 중구 광희동	1,903	4,621	2.4	3,890	729	-	2
	서울 중구 필동	999	4,413	4.4	2,761	1,618	34	-
파주 출판단지	경기 파주 교하동	198	3,304	16.7	117	79	2	0
대구 남산동 일대	대구 중구 남산1동	83	178	2.1	176	2	-	-
	대구 중구 남산2동	236	598	2.5	469	126	3	-
	대구 중구 남산3동	48	191	4.0	112	79	-	-
대구출판 단지	대구 달서구 월성2동	37	483	13.1	170	313	-	-
	대구 달서구 장기동	35	415	11.9	198	217	-	-
대전 정동 일대	대전 동구 삼성동	204	581	2.8	530	51	-	-
	대전 동구 중앙동	194	487	2.5	456	31	-	-

자료: 통계청, 2016, 2015년 전국 사업체 조사.

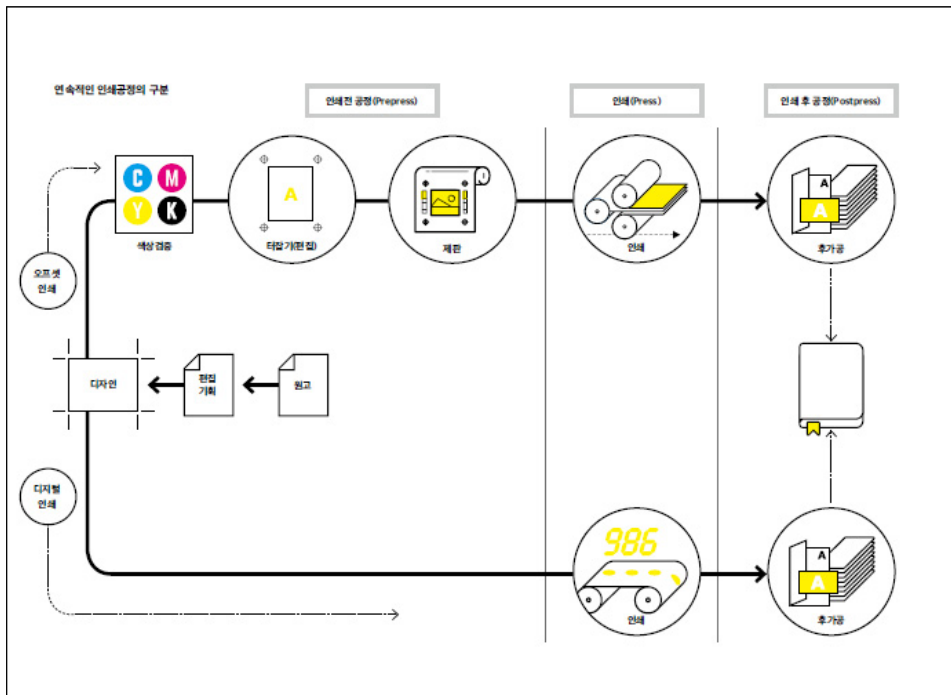
3. 인쇄업의 공정특성과 산업생태계의 형성

1) 인쇄업의 공정특성

□ (인쇄업의 기본 공정) 일반적으로 인쇄만을 놓고 보았을 때 “기획 → 디자인 → 편집 → 출력(제판) → 인쇄 → 후가공 → 감리 → 판매”로 구분할 수 있으며, 기획-디자인-편집-출력을 인쇄 전 공정(pre-press), 후가공을 인쇄 후 공정(post-press)로 구분

* 생산물품에 따라 세부적으로는 25개 이상의 공정으로 세분화 가능

그림 4-4 | 연속적인 인쇄공정의 구분



자료: 김용창 외, 2016, p.128.

-
- **(기획/디자인)** 고객의 요구를 시각화하는 작업으로서 주문을 받는 기획단계, 이를 시각화하는 디자인 단계로 구분
 - 고객과의 지속적인 대화를 통해서 고객이 원하는 이미지에 대한 세부내용들을 파악하고 이를 적절히 배치해서 고객에서 보여준 다음 여러 번의 수정들을 거치는 기획 및 디자인 단계는 대개 기획실에서 수행
 - **(편집)** 디자인 과정을 거친 작업물을 인쇄기가 인식할 수 있는 형태의 파일로 변형하는 단계
 - 컴퓨터와 인쇄기 사이의 색 표현방식(모니터는 적, 녹, 청의 빛의 3원색, 인쇄기는 청, 적, 황, 먹의 색의 4원색을 활용), 문서규격 등의 차이를 보정(터잡기 혹은 하리꼬미 방식)함으로써 인쇄기에서 파일을 인식할 수 있도록 변환
 - **(출력(제판))** 인쇄기에서 인식할 수 있도록 편집과정을 거친 파일을 인쇄판으로 만드는 단계
 - 과거에는 편집을 끝낸 인쇄 전용 파일로 필름을 만든 다음 이 필름에 현상기를 비춰서 인쇄판을 제작하는 CTF(Computer to Film) 방식이 주로 이용되었으나, 최근에는 필름을 만들지 않고 인쇄 전용 파일로 바로 인쇄판을 만드는 CTP(Computer to Plate) 방식 활용
 - 다만 여러번 찍으면서 약간씩의 수정만 가하는 경우와 같은 특정 작업에서는 여전히 CTP보다 CTF가 유리
 - 예) 영어사전과 같이 크게 바꾸지 않으면서 약간씩만 수정해서 1쇄, 2쇄, 3쇄를 찍는 경우에는 CTF를 활용
 - 최근 디지털 인쇄기를 활용하는 경우에는 출력 단계를 생략하고 편집한 파일을 바로 인쇄기에서 인식하여 출력할 수 있으나 대량 인쇄가 필요할 경우 여전히 CTP 방식이 가격면에서 유리
 - **(인쇄)** 인쇄단계는 세부적으로 인쇄준비 → 시험인쇄 → 본인쇄로 구분
 - 인쇄기의 기본 원리는 인쇄판에 잉크를 묻혀서 이 인쇄판을 종이 위에 찍어서 종이에 이미지를 입히는 방식이므로 초반에는 인쇄판에 잉크를 고루 잘 묻지 않기 때문에 시험인쇄를 거쳐 본 인쇄 단계로 넘어감

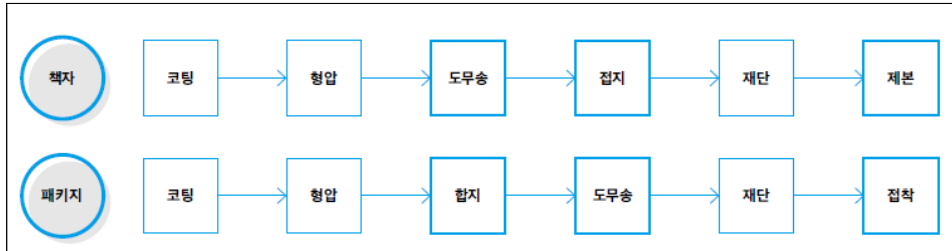
-
- 시험인쇄동안 약 200장 정도의 불완전한, 즉 사용할 수 없는 종이가 나오기 때문에 200장 이하로 인쇄하는 경우에는 인쇄기를 활용하는 것이 비효율적

- **(후가공)** 후가공은 인쇄한 결과물을 다양한 형태의 상품으로 변경하는 과정으로 대표적 과정은 코팅, 형압, 엠보싱, 톰슨(도무송), 접지, 재단, 합지, 제본, 접착 등이 존재

- 고객이 원하는 효과에 따라 현재에도 수 십 가지에 이르는 후가공 과정들이 새로 생겨나고 있으며, 여러 개의 효과들을 한 번에 활용할 수도 있기 때문에 이런 경우 후가공 공정이 상당히 길어질 수 있음
- (코팅) 종이 위에 필름을 덮거나 또는 특수 도료를 얇게 칠해서 종이의 겉표면을 다른 물질들로 한 번 둘러싸는 것을 말하며, 용지에 두께감을 주기 위해서, 표면을 보호하기 위해서, 광택을 입히기 위해서, 색깔이 변하는 것을 방지하기 위해서 또는 위조를 방지하기 위해서 활용되는 과정으로서 보통 후가공 과정 중에서 맨 먼저 진행
- (형압) 특정한 부위에 입체감을 주기 위해서 특정 부위를 약간 솟아오르게 만드는 작업
- (엠보싱) 형압과 유사한 작업으로 강조하고자 하는 위치에 송진가루를 바른 다음에 열을 가해서 팽창시키는 작업
- (톰슨/도무송) 도무송(トムソン)은 인쇄된 종이에 칼 선을 집어넣는 작업으로서 활용하는 기계의 이름이 ‘톰슨’인데 이 톰슨을 일본식으로 발음하여 도무송으로 불리는 경우가 다수이며, 박스를 만들 때 또는 아동도서처럼 입체적인 도서를 만들 때 많이 활용
- (접지) 말 그대로 인쇄된 종이를 접는 과정을 의미하며, 책 중간에 큰 지도 또는 그림을 집어넣을 때 주로 활용
- (재단) 종이를 자르는 작업으로서 주로 특정 형태로 인쇄물을 맞추기 위해서 외곽의 여분 종이를 자를 때 활용
- (합지) 여러 장의 종이를 붙이는 후가공 과정으로서 무늬가 들어간 박스를 만들 때 먼저 얇은 종이에 무늬를 인쇄한 다음에 이 인쇄된 종이를 두꺼운 골판지에 붙이는 등의 작업을 의미
- (제본) 인쇄된 종이를 순서대로 접고 묶어서 책자로 펴내는 작업으로서 주로 책을 만들 때 많이 활용되기 때문에 ‘제책’이라고 부르기도 하며, 책자를 만들 때에는 제본이 마지막 공정이기 때문에 보통 제본소에서 전체적으로 잘못된 부분이 없는지를 확인

- (접착) 접착제와 양면테이프로 붙이는 작업 전체를 의미하며 주로 입체적인 모양의 박스를 만들 때 많이 활용

그림 4-5 | 인쇄상품 종류별 차별화 된 후가공 과정



자료: 김용창 외, 2016, p.132

- **(감리)** 인쇄 혹은 후가공 이후 주문에 맞게 생산되었는지를 체크하는 공정으로서 대개 기획실과 같이 처음 주문을 받은 업체 혹은 원청업체가 수행

- 최종 검수를 위해서는 기획사에서 맨 마지막 공정을 수행하는 인쇄 혹은 후가공업체로 직접 찾아가거나, 최종 상품을 기획사로 보내 체크하는 과정을 거침

□ **(인쇄업의 전후방 연계)** 인쇄업은 단순히 종이 인쇄뿐만 아니라 다양한 재료의 표면에 문자나 그림, 사진 등을 옮겨 찍는 것을 의미하며 비닐, 석재, 나무 등 다양한 재료도 인쇄가 가능하기 때문에 출판 산업 뿐만 아니라 포장용품을 사용하는 산업, 특정한 디자인을 재료에 새기는 모든 산업에 활용 가능

그림 4-6 | 인쇄 및 출판 산업의 전후방 연계산업



출처: 박희석, 홍나미, 2006, p.65.

2) 공정을 통해 본 인쇄산업의 특성

- **(주문생산방식에 따른 재고 활용방식 차별화)** 인쇄업은 출판과 같이 특정한 콘텐츠를 제공하기 위한 공급 주도적 산업과 연계되는 경우를 제외하고는 고객의 요구에 따라 기획 및 디자인 단계에서 인쇄물량, 규격, 시각화 방식 등에 대한 맞춤형 생산이 가능한 수요지향적인 주문생산방식을 택하기 때문에 재고가 없음
- **(소규모 업체의 집적에 따른 규모의 외부경제 지향)** 인쇄업은 주문생산방식으로 인해 수요 탄력성이 매우 높기 때문에 사업체별 모든 공정을 내부화 하는 규모의 내부경제(internal economies of scale)를 추구하기보다 수요변동에 따른 위험을 외부화 하는 규모의 외부경제(external economies of scale)를 추구
 - 최근 ‘공정단축이 가능한 기계의 도입’ 및 다수공정을 내부화 한 ‘대형 인쇄소’의 등장으로 집적지역 내 외부적 분업체계 (external division of labor)를 파괴하는 경우도 발생하고 있으나, 아무리 규모가 큰 업체라 할지라도 공정 내부화율은 최대 80%를 넘지 못하며 특히 후가공 과정에서 1) 노동집약적인 공정, 2) 고도의 기술을 요하는 공정 등은 내부화가 거의 불가능
- **(노동집약적이면서 자본집약적인 산업)** 인쇄업은 대개 노동집약적인 산업으로 생각하기 쉬우나 실제로는 기계에 대한 투자가 매우 중요하기 때문에 자본집약적인 산업이며, 숙련노동의 질에 따라 상품의 차별성이 매우 심하고 후가공 과정에서 노동력이 다수 필요하므로 노동집약적이기도 함
 - 인쇄기나 CTP 등은 기계 1 대당 10~20억원 이상의 가격을 지불해야만 하므로 대체로 소규모 업체 1개 당 1~2대 정도의 기계만 가지고 영업하는 경우가 다수
 - 접지, 접착 등과 같은 후가공은 고객의 주문에 따라 접는 방식, 포장용기의 형태 등이 모두 다르기 때문에 기계를 활용한 자동화가 어렵고 대체로 인맥을 통해 부업의 형태로 노동력을 동원하여 활용하는 경우가 다수

□ **(최신보다 최적의 장비 존재)** 인쇄업은 자본재에 대한 투자가 많으나 최신의 장비가 반드시 특정 상품 생산에 가장 좋은 장비라고 볼 수 없으며 상품의 특성, 인쇄 규모, 숙련 노동의 특성 등에 따라 최적의 장비가 존재하기 때문에 최신의 기계만을 선호하지 않음 (김용창 외, 2016)

□ **(정보통신기술의 발달에 따른 공정변화)** 정보통신기술의 발달에 따른 도심입지의 중요성이 상대적으로 감소

- **(주문방식의 변화)** 기존의 주문방식은 잠재적 고객인 대기업, 관공서 등과 가까운 거리에서 면대면 접촉을 통한 주문이 대부분이었다면, 현재 인쇄업의 주문방식은 기존 고객과의 오랜 계약관계를 기반으로 한 전화주문방식 혹은 인터넷을 통한 주문방식이 폭발적으로 증가
- **(물류비용의 감소)** 택배 및 물류업체의 증가로 인한 단가의 감소, 소량생산 및 인터넷 보급 등으로 인한 면대면 접촉의 감소로 인해 물류비용이 지속적으로 감소하면서 고객의 근처에 반드시 입지할만한 동기가 감소하였으며, 실제 고객의 분포 또한 단순히 해당 도시에만 있지 않고 전국 혹은 지역 단위에서 형성되기 때문에 교통이 편리한 외곽지역에 입지하는 출판단지들이 형성되는 동기로 작용
 - 특히 수도권 보다 지방 대도시의 경우 도시의 규모가 서울에 비해 작아 최종 인쇄물의 유통에 따른 물류비용 증가가 적은 편

4. 도시형 제조업으로서 인쇄업 집적지역의 형성과정과 공정 특성

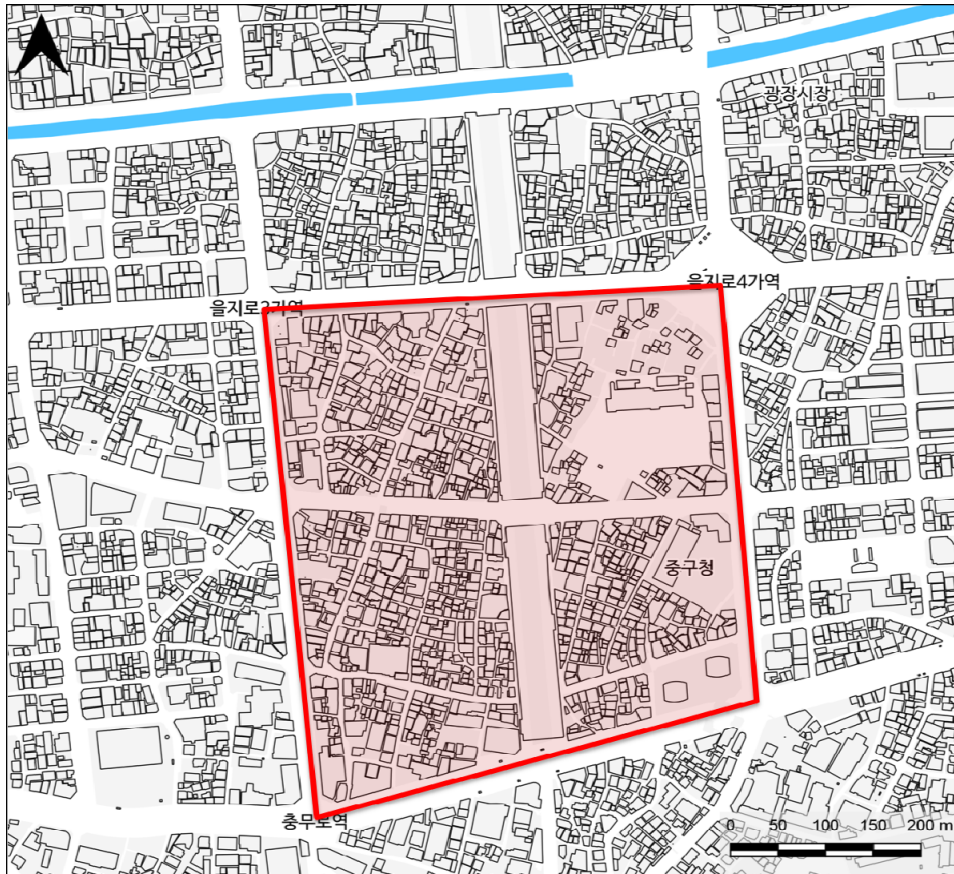
1) 인쇄업 집적지역의 형성과정

(1) 서울 인현동 집적지역

□ 서울 인현동 집적지역 현황

- 서울 도심 내 인쇄업 집적지역은 충무로역에서 동대문역까지 넓게 퍼져 있으며 가장 밀집도가 높고 인쇄거리로 알려진 지역은 인현동 지역으로서 충무로역~을지로3가역~을지로4가역 내에 속한 블록

그림 4-7 | 서울 인현동 집적지역 내 집중조사지역



□ 서울 인현동 집적지역의 형성과정

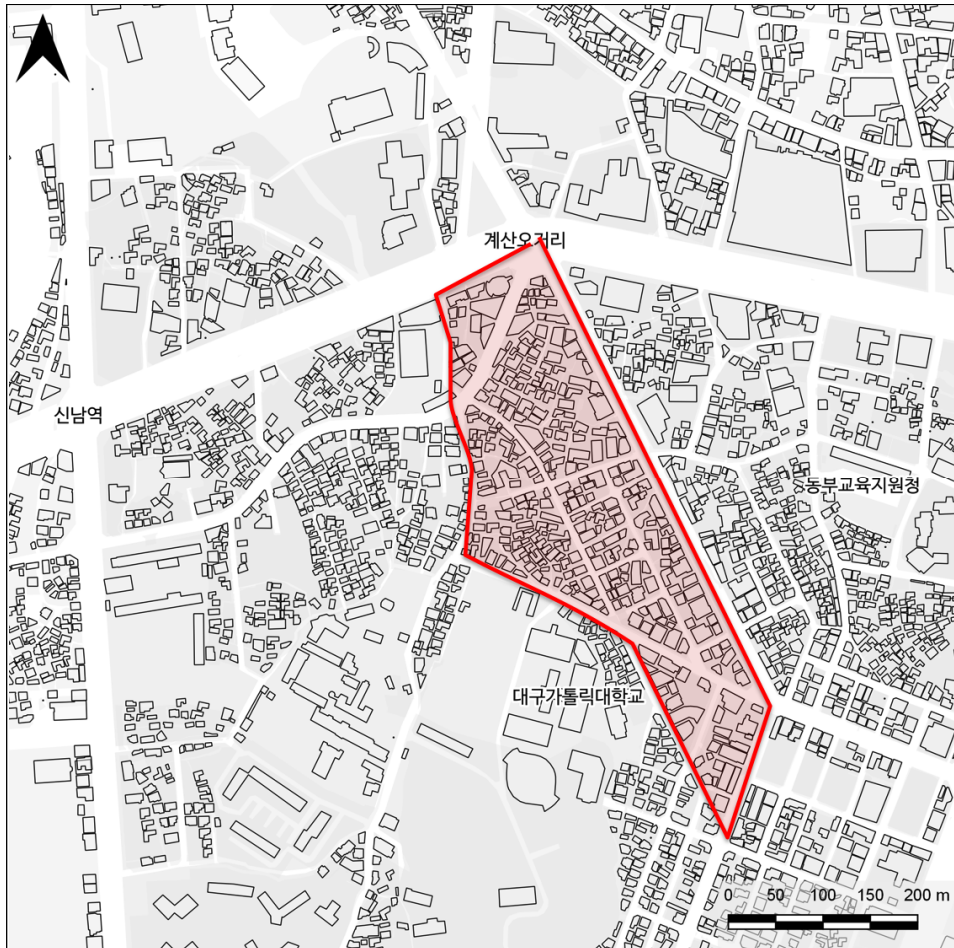
- 인현동 인쇄골목이 인쇄업으로 역사에서 등장한 때는 1980년대 중반으로서 원래 인쇄업 밀집지역으로 을지로1가 부근의 장교동이었으나 1983년 장교동 재개발사업이 본격화되면서 장교동에 있던 인쇄업체들이 근처의 인현동으로 이전하면서 주택지역이었던 인현동 일대가 점차 인쇄업 집적지역으로 변화
- 도심 한복판에 위치한 인현동 인쇄골목은 1980년대와 90년대에 도심부 기업들과 관공서들에서 쏟아지는 인쇄 주문들로 전성기를 맞이
- 2000년대 들어 개인용 프린터의 등장, 파주출판단지의 개발, 새로운 통신수단의 보급 등으로 인현동 인쇄골목은 이전에 비해 침체된 모습을 보이고 있으나 여전히 국내 최대의 인쇄업 집적지역

(2) 대구 남산동 집적지역

□ 대구 남산동 집적지역 현황

- 대구 남산동 인쇄업 집적지역은 남산2동을 중심으로 남산1, 3동, 북쪽의 계산동, 성내동을 지역이며, 인쇄업체가 가장 밀집해 있는 계산오거리와 신남역 사이의 남쪽블록으로서 대구가톨릭대학교와 주변의 재개발 지역으로 둘러싸여 있음

그림 4-8 | 대구 남산동 집적지역 내 집중조사지역



□ 대구 남산동 집적지역의 형성과정

- 한국전쟁 과정에서 서울 및 수도권의 인쇄기계를 대구와 부산 등지로 이전하면서 대구 동성로 일대의 도심부에 초기 사업체 집적
- 도심지역의 지가가 상승하면서 인접한 봉산동, 계산동, 동산동으로 나뉘어 이전

하여 집적지를 형성하였으나 인접 지역의 지가 또한 지속적으로 상승하여 임대료 지불능력이 높은 상업시설에 밀려나감 (이혜경, 2009)

- 1970년대 후반~80년대부터 남산동 일대로 인쇄업체들이 모여들기 시작했으며, 기존의 상업지역에서 주거지역으로 이전하면서 상대적으로 임대료 압력이 감소하였고 이후 2001년 대구 중구에서 계산오거리-남문시장까지를 ‘남산 인쇄거리’로 지정

- 1980년대 중반 1천여개, 호황기였던 1990년대에는 2천여개 업체가 밀집해 있었던 것으로 추정³⁾

- 2013년 달서구에 대구출판인쇄정보밸리(출판산업단지) 조성 이후 대형 업체들이 이전

- 대형업체의 이전에도 불구하고 빈 공간을 다른 업체들이 채우면서 오히려 업체 수는 증가(남산2동 인쇄 및 기록매체 복제업 사업체 수 2013년 215개소 → 2015년 243개소)

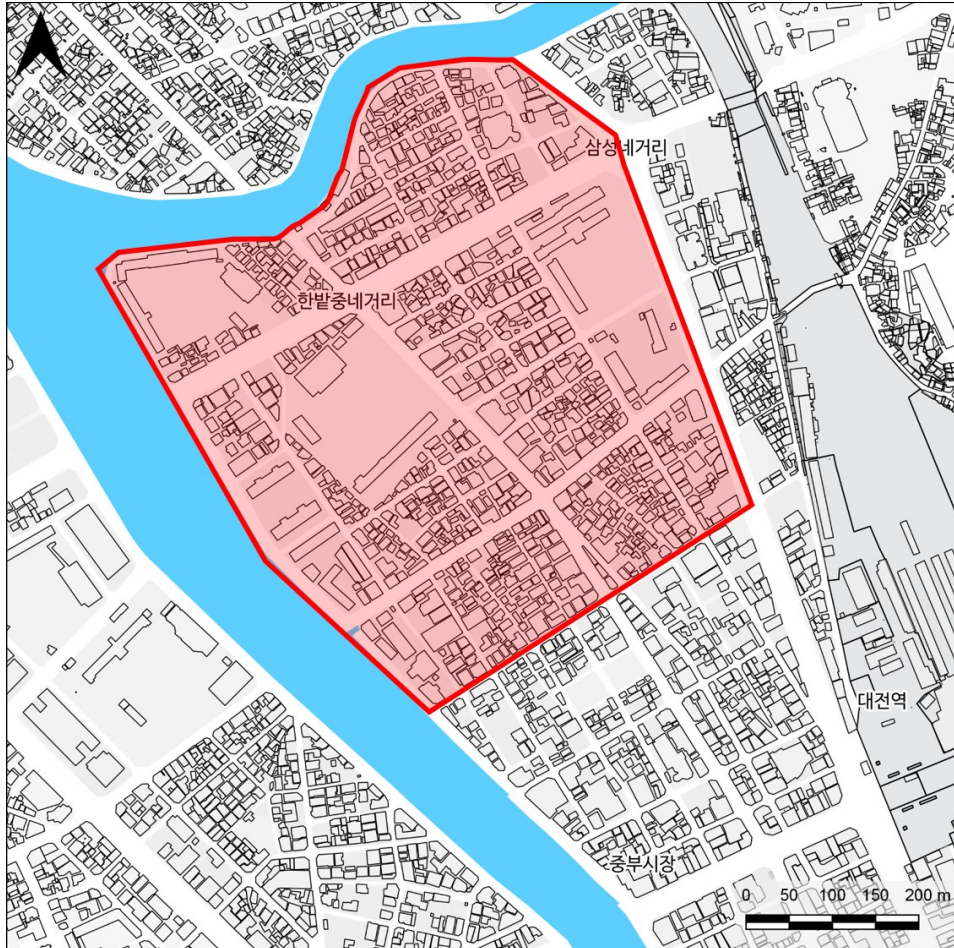
(3) 대전 정동 집적지역

□ 대전 정동 집적지역 현황

- 대전 정동 인쇄업 집적지역은 대전역 앞 광장에서 대전천과 대동천 사이의 지역으로서 정동, 중동, 삼성동에 걸쳐 분포하고 있으며, 중앙동 약재골목과 접하여 집적지역을 이루고 있음
- 대전역과 지하철역에 접해있어 접근성이 좋으며, 원도심 지역인 은행동 지역과 가까워 주변지역의 유동인구는 많은 편이나 인쇄업 집적지역의 경우 건축물의 노후화, 주변 지역 우범화 등으로 인해 유동인구가 적은 편

3) 디지털 경제, 2016, 대구 인쇄산업의 전성기를 이끌었던 ‘남산 인쇄골목’, 2016. 11. 13일자

그림 4-9 | 대전 정동 집적지역 내 집중조사지역



□ 대전 정동 집적지역의 형성과정

- 초기 충남도청 및 중구청 근처에 관공서 인쇄물량을 납품하기 위해 집적지가 형성되었으나 대전 원도심의 상업발전으로 인해 점차 대전역 인근으로 밀려나와 형성된 집적지
- 대전 인쇄 집적지는 공공기관의 거래를 중심으로 집적지가 형성되었으며, 세종

시로 공공기관 이전 후 세종과의 연계가 늘어나고 있으나 서울의 대형 업체에서 설립한 기획사와의 경쟁에서 밀리는 경향이 다수 발생

- 2016년 도시재생 일반사업으로 대전 원도심 지역이 선정된 이후 인쇄출판산업을 중심으로 한 산업육성을 위해 집적지 내 공영주차장 부지를 활용한 지식산업센터 건립계획을 발표 (임성복, 2017)

(4) 인쇄업 집적지역 형성과정에 따른 특징

□ 인쇄업 집적지역은 값싼 지역, 주택가로 밀려나와 형성된 공간

- 서울 인현동의 경우 1980년대 이후 도심부 재개발에 따라 밀려온 인쇄업체들이 대체입지를 찾으면서 선택된 공간이며, 대구 남산동도 도심 내부의 급속도로 상승하는 임대료 압력을 견디지 못해 점차 도심에 인접한 지역으로 이전하여 형성되었으며, 대전의 정동 일대도 옛 충남도청 부지에서 점차 임대료에 따라 밀려나와 형성된 공간
- 도심에의 접근성은 유지한 채 상대적으로 저렴한 임대료를 찾아 움직이기 때문에 도심 인근의 점이지대에 입지하며, 낡은 주택이나 상가를 리모델링해서 인쇄기를 들여놓고 활용
- 최근에는 대형 업체부터 도시 외곽의 산업단지에 입주하여 규모의 내부경제와 외부경제를 동시에 누리는 경우가 발생

□ 도심에 입지함으로써 누리는 위치적 이점과 불리함이 존재

- **(시장 접근성의 이점)** 도심에 입지함으로써 기획단계에서 여전히 고객에 대한 응대가 빨리 진행
- **(고용 접근성의 이점)** 도심에 입지함으로써 출퇴근이 용이하여 여러 지역에서 인력 수급이 가능하고, 종사자 입장에서 퇴근 이후 도심 내에서 문화나 복지혜택을 쉽게 누릴 수 있으므로 이점이 존재

- **(임대료 상승의 불리함)** 도심 지역의 좋은 접근성과 낮은 토지이용 때문에 임대료 상승에 따른 압력이 지속적으로 존재하며, 이로 인한 생산성 하락의 위험이 존재
- **(공간확장의 어려움)** 도심 내 작업장을 확장하기 위해서는 신규 부지가 필요하나 필지가 작게 분할되어 있고 연접하여 활용하는데 어려움이 있어 공간확장이 어렵다는 단점이 존재

2) 인쇄업 집적지역 간 공정특성

□ **(집적지역 내부의 공정연계 탁월)** 소규모 업체로 구성된 인쇄업 집적지역의 경우 기획에서부터 후가공까지 내부에서 모든 공정이 완성

- 서울 인현동이나 대구 남산동, 대전 정동 모두 무공정 업체인 기획사부터 디자인, 제판, 인쇄, 각종 후가공 업체들이 밀집해 있기 때문에 일반적인 인쇄형태의 경우 대부분 내부의 공간분업을 통해 해결
- 인쇄업 집적지역의 경우 공정특성에 따른 분업과정에서 거래비용의 상승이 최소화되어 있어 복잡한 작업에 따른 비용 상승을 최대한 억제하면서 최고의 효과를 도모할 수 있는 장소

□ **(신용 및 평판 등 사회적 근접성을 통한 분업)** 분업체계를 위한 하청은 집적지역 내부의 평판과 사회적 네트워크에 따라 형성되며, 이는 내부의 신용체계(credit system)를 형성하여 원활한 분업체계를 뒷받침

- **(하청업체의 선정)** 회원명부, 친목모임을 통해 단순한 친교관계를 넘어 공정별 전문성에 대한 정보를 교환함으로써 주문 시 빠르게 관계형성이 가능. 또한 지속적인 하청관계가 안착될 경우 특별한 주문 없이 알아서 일을 처리
- **(신용관계의 형성)** 집적지역 내부에서의 공정별 대금결제는 월 단위로 이루어지며 계약서가 존재하지 않지만 그에 따른 미수금 리스크는 내부의 평판과 하청업체 내부의 거래내역 관리를 통해 유지함으로써 신용이점이 발생 (김용창 외, 2013)

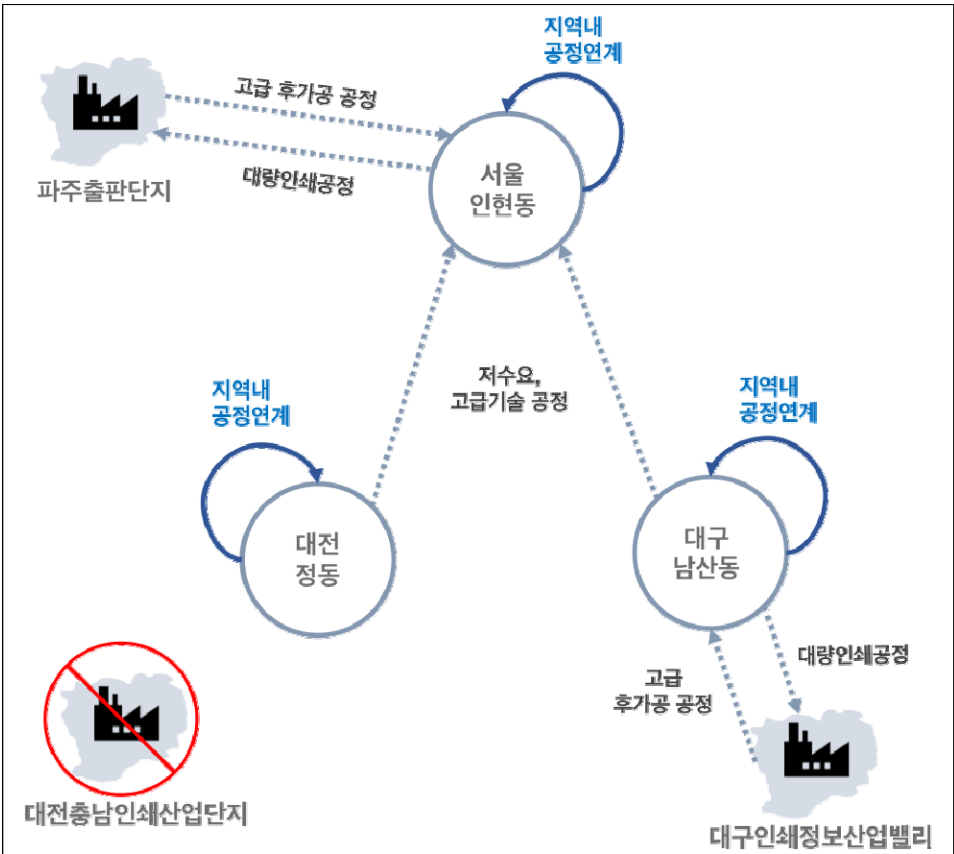
□ **(서울과 지방 간의 기술차별화에 따른 연계)** 집적지역은 일반적으로 내부에서 모든 공정을 완성하지만 상대적으로 후가공이나 인쇄기술이 발달한 서울 인현동으로 일부 공정을 맡기는 경우가 발생

- 대구 남산동이나 대전 정동 내부에서 필요한 공정은 대부분 처리가 가능하지만 고객의 주문에 따라 매우 까다로운 방식의 후가공이 필요한 경우나 상대적으로 수요가 적어 지방 수준의 수요로는 장비에 대한 고정투자를 감당하지 못해 기계를 구하지 못하는 경우에는 서울 인현동으로 해당 공정을 맡기는 경우가 있음

□ **(주변 대형업체의 집적지역과의 연계)** 소규모 업체의 집적지역과 도시 외곽의 산업단지 내 조성된 대형 업체들의 집적지역은 각각 지역 내부에서의 분업이 탁월하게 나타나지만 일부 공정은 서로 주고받는 경우가 존재

- **(후가공이 필요한 경우 도심 집적지역으로)** 상대적으로 다양한 후가공업체가 부족한 산단 내 대형업체들의 집적지에서는 해당 지역 내에서 해결 불가능한 후가공을 인근의 집적지역으로 전달하는 경우가 있음 (대구 출판단지 → 대구 남산동)
- **(대량생산이 필요한 경우 외곽 산업단지로)** 소규모 업체 집적지역에서는 맞춤형 소규모 생산에 특화되어 있기 때문에 대량의 인쇄가 필요할 경우 소규모 업체의 도심 내 집적지역에서 처리하는 것보다 도시 외곽의 대형업체에서 처리하는 것이 비용절감효과가 더욱 큼

그림 4-10 | 인쇄업 집적지역 내·외부 간 연계



출처: 인터뷰 결과를 바탕으로 저자작성

5. 인쇄업 집적지역의 공간활용방식과 위치적 한계

1) 인쇄업 집적지역의 공간활용

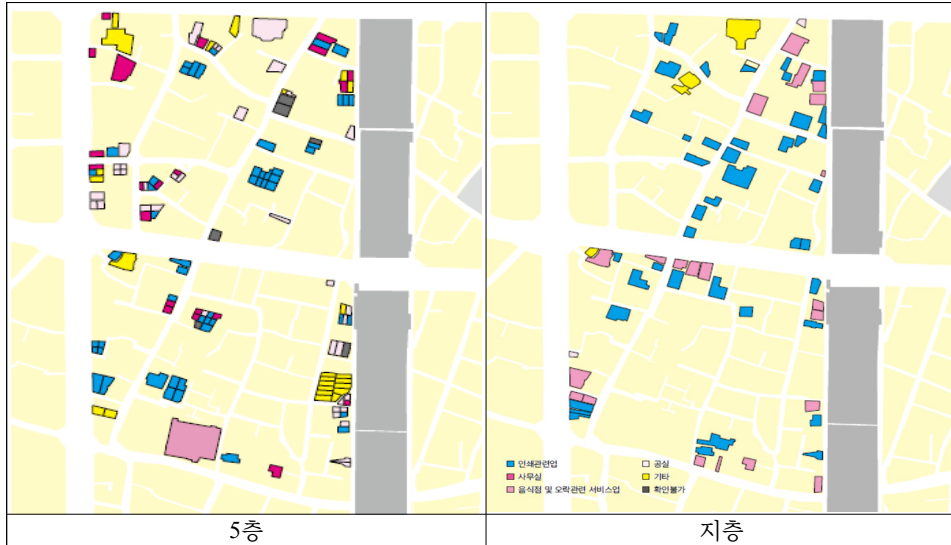
□ 서울 인현동의 공간활용 현황

그림 4-11 | 서울 인현동 집적지역 내 업종별 분포도 (1층~4층)



자료: 김용창 외, 2016, p.172

그림 4-12 | 서울 인현동 집적지역 내 업종별 분포도 (5층~지층)



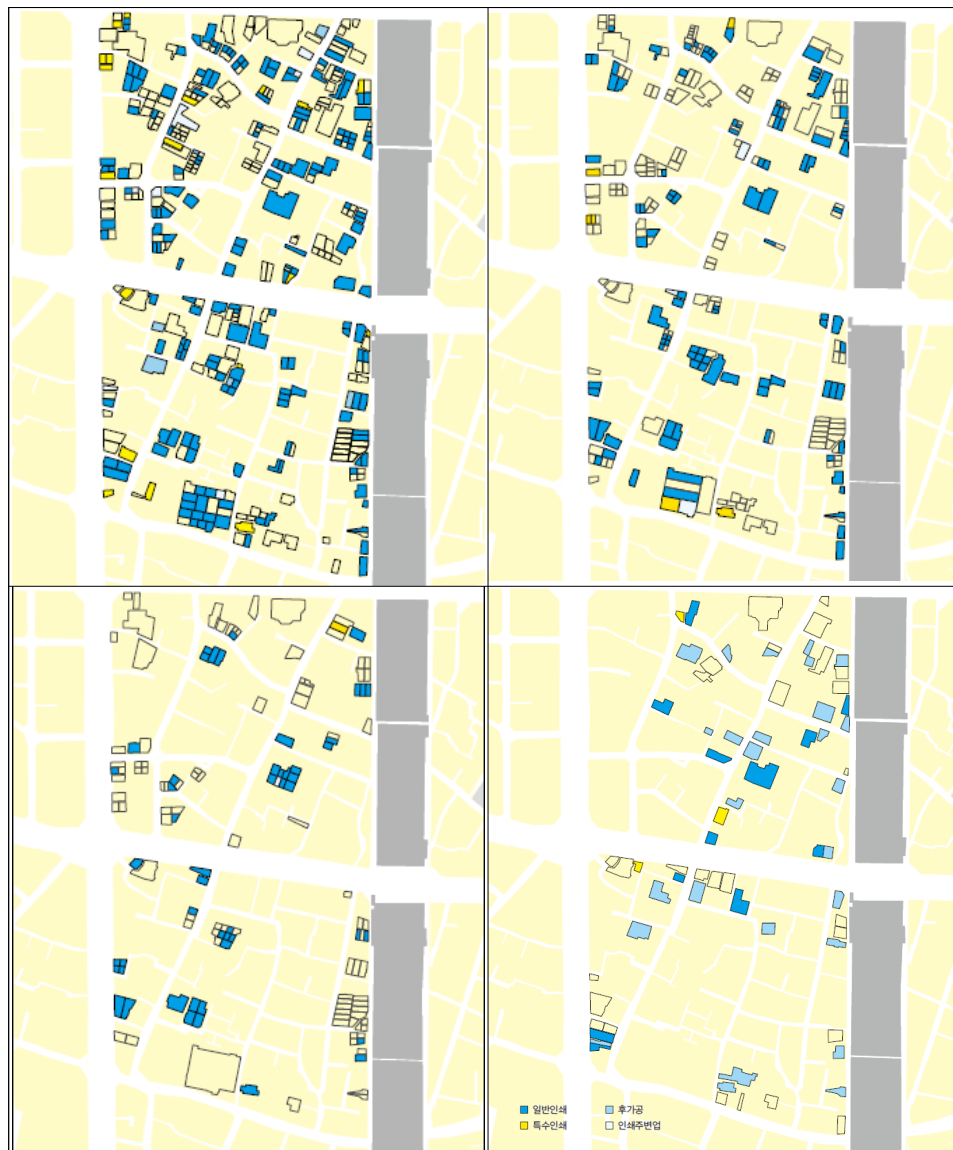
자료: 김용창 외, 2016, p.173

그림 4-13 | 서울 인현동 집적지역 내 공정별 분포도 (1층~2층)



자료: 김용창 외, 2016, pp.174-175

그림 4-14 | 서울 인현동 집적지역 내 공정별 분포도 (3층~지층)

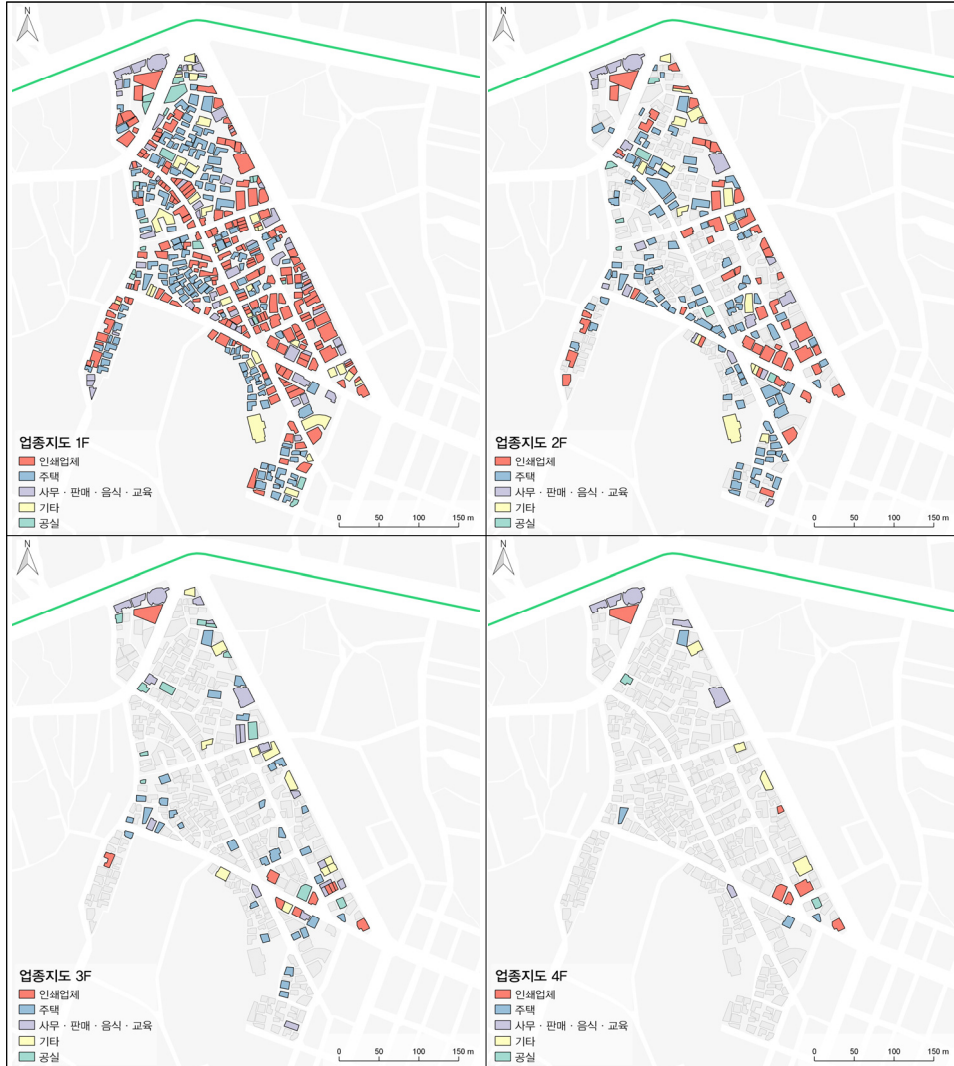


자료: 김용창 외, 2016, pp.174-175

-
- **(공장 중심의 분포)** 인현동 인쇄업 집적지역은 상업지역이지만 상업을 위한 음식점 및 사무실보다 대부분의 지역이 인쇄 공장으로 활용되고 있음
 - 소음에 따른 문제들이 현재의 인현동에서는 나타나지 않음
 - **(2층 이상 건물의 존재)** 인현동의 경우 남산동과 달리 2층 이상의 건물이 다수 분포하며, 2층에서 인쇄업체들이 다수 분포하고 있으나 실제 활용도를 살펴보면 인쇄기계를 올려 활용하기보다는 기획사 등으로 활용하는 경우가 많음
 - **(공실의 존재)** 도심부 지역이기는 하지만 지역 내에 완전 공실 점포가 전체 점포의 10% 이상을 차지하고 있으며, 특히 2층 이상의 공간에서 많이 발생

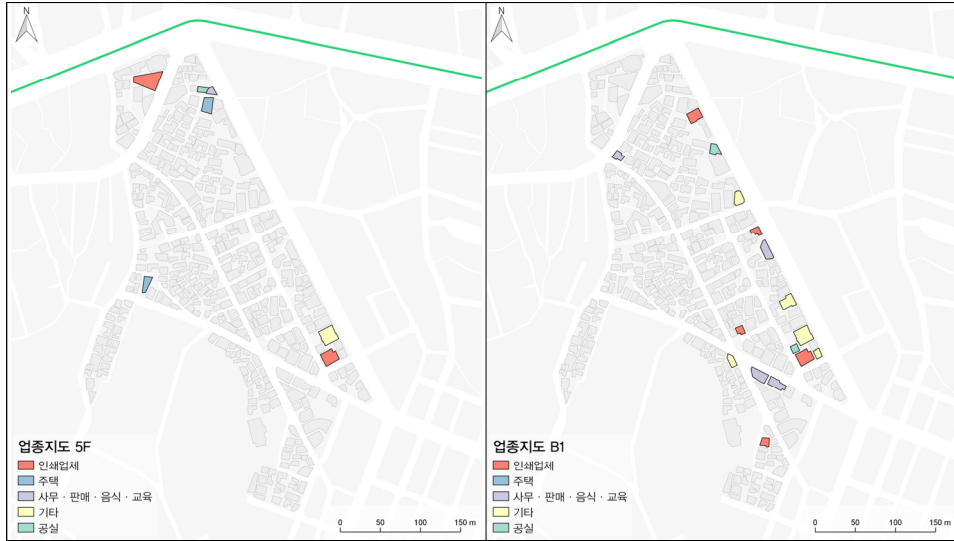
□ 대구 남산동의 공간활용 현황

그림 4-15 | 대구 남산동 집적지역 내 업종별 분포도 (1층~4층)



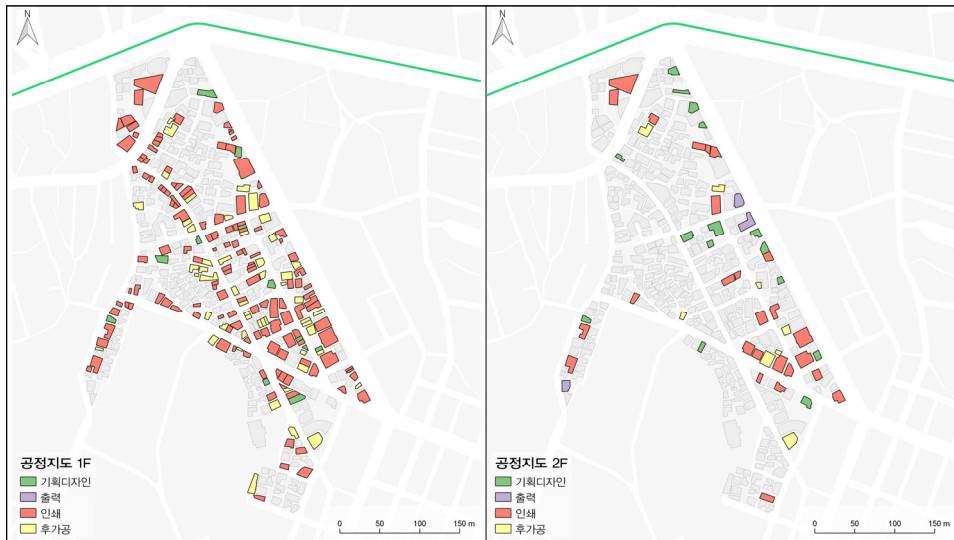
자료: 현장조사 결과를 토대로 저자작성

그림 4-16 | 대구 남산동 집적지역 내 업종별 분포도 (5층~지층)



자료: 현장조사 결과를 토대로 저자작성

그림 4-17 | 대구 남산동 집적지역 내 공정별 분포도 (1층~2층)



자료: 현장조사 결과를 토대로 저자작성

그림 4-18 | 대구 남산동 집적지역 내 공정별 분포도 (3층~지층)

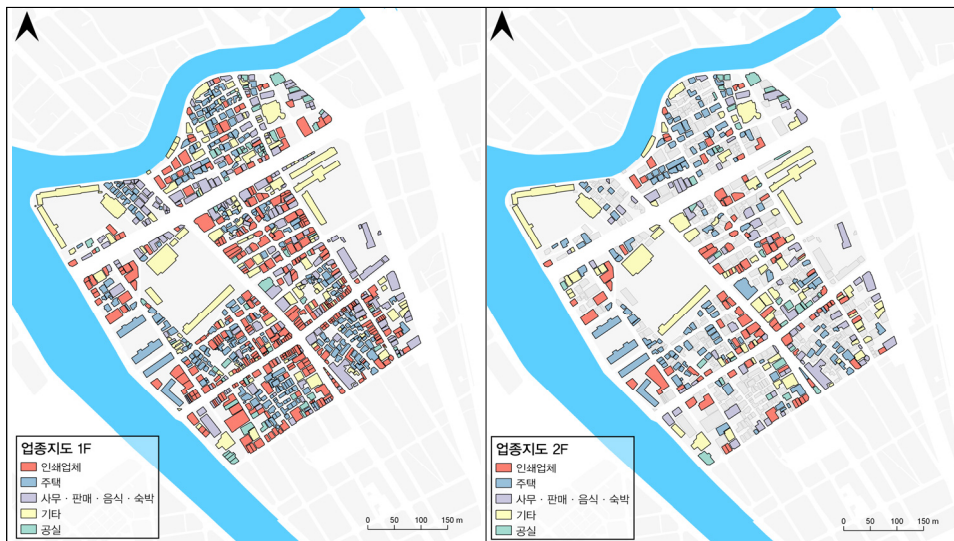


자료: 현장조사 결과를 토대로 저자작성

- **(주택과 공장의 혼합)** 남산동 인쇄업 집적지역은 주거지역으로 밀려나와 형성되었기 때문에 주택과 공장이 혼재되어 분포
 - 1층을 인쇄소로 활용하고 2층에는 주택으로 활용하는 수직적 혼합이 나타나는 곳 다수
- **(1층을 선호하는 인쇄소 특징)** 공정 중 하중이 무거운 기계를 활용하는 인쇄나 후가공 공정은 1층에 입지하는 경향이 강하며, 상대적으로 적은 수지만 기획이나 디자인은 1층 입지에 따른 부담이 적으므로 2층에 입지
 - 다만 대형인쇄소의 경우 수직적인 분업체계가 잘 되어있고 개별 건물조성 시 보강을 하여 고층에서도 인쇄기계를 들여놓고 활용
- **(공실의 존재)** 도심지역이지만 재개발 기대로 인해 수선비 투자를 하지 않아 방치되거나 공실로 활용하지 않는 건물이 분포

□ 대전 정동의 공간활용현황

그림 4-19 | 대전 정동 집적지역 내 업종별 분포도 (1층~2층)



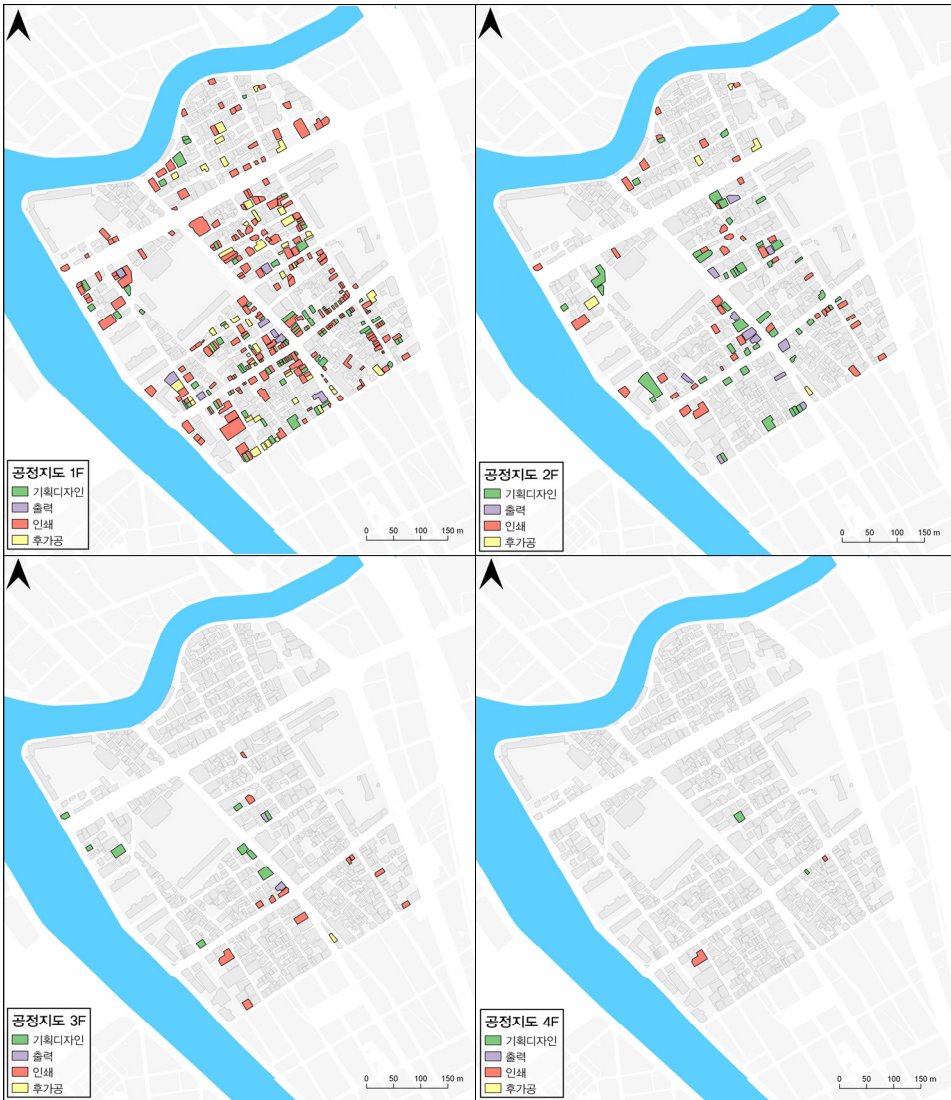
자료: 현장조사 결과를 토대로 저자작성

그림 4-20 | 대전 정동 집적지역 내 업종별 분포도 (3층~지층)



자료: 현장조사 결과를 토대로 저자작성

그림 4-21 | 대전 정동 집적지역 내 공정별 분포도 (1층~4층)



자료: 현장조사 결과를 토대로 저자작성

그림 4-22 | 대전 정동 집적지역 내 공정별 분포도 (5층~지층)



자료: 현장조사 결과를 토대로 저자작성

- **(주택과 혼재된 집적지역)** 대전 정동 지역의 경우 용도지역 상 상업지역으로 주거지역과 달리 소음 등의 문제가 없는 것으로 나타나고 있으나 실제 집적지역 내 분포 상 상당수의 주택과 혼재된 것으로 나타남
- **(공정별 층별 선호 차이 존재)** 다른 집적지역과 마찬가지로 저층 건물들이 많고, 대체로 인쇄기계의 문제 때문에 1층을 선호하는 경향이 높으며, 기획디자인의 경우 1층 이외에도 2, 3층에 분포하는 경우가 다수

□ (인쇄업 집적지역 공간활용방식의 특징)

- **(기획실과 인쇄소 간의 수직적 공간구분)** 큰 인쇄기계의 특성, 지류 운반과정에서의 편리성 때문에 인쇄소의 경우 비싼 임대료에도 불구하고 1층을 선호하며, 기획실의 경우 1층에 입지할 필요가 없기 때문에 대개 2~3층을 선호
 - 인현동에서 기획실은 총 490개가 있는데, 이중에서 162개(33%)가 2층에, 85개(17%)가 3층에, 99개(20%)가 4층에 입지하며, 1층에 입지하는 기획실은 전체의 10%(48개)에 불과 (김용창 외, 2016: 204)

• **(평면적 이동과 지리적 근접성을 통한 분업)** 인쇄업 및 후가공 업체들이 상당수 1층을 점유하고 있으며, 집적되어 있어 짧은 거리를 평면적으로 이동하여 공정을 빠르게 처리

- 이를 위해 인현동 내에서는 오토바이나 작은 손수레 등을 많이 활용하여, 상대적으로 도로 폭이 넓은 남산동이나 정동 지역은 지게차도 다수 이용

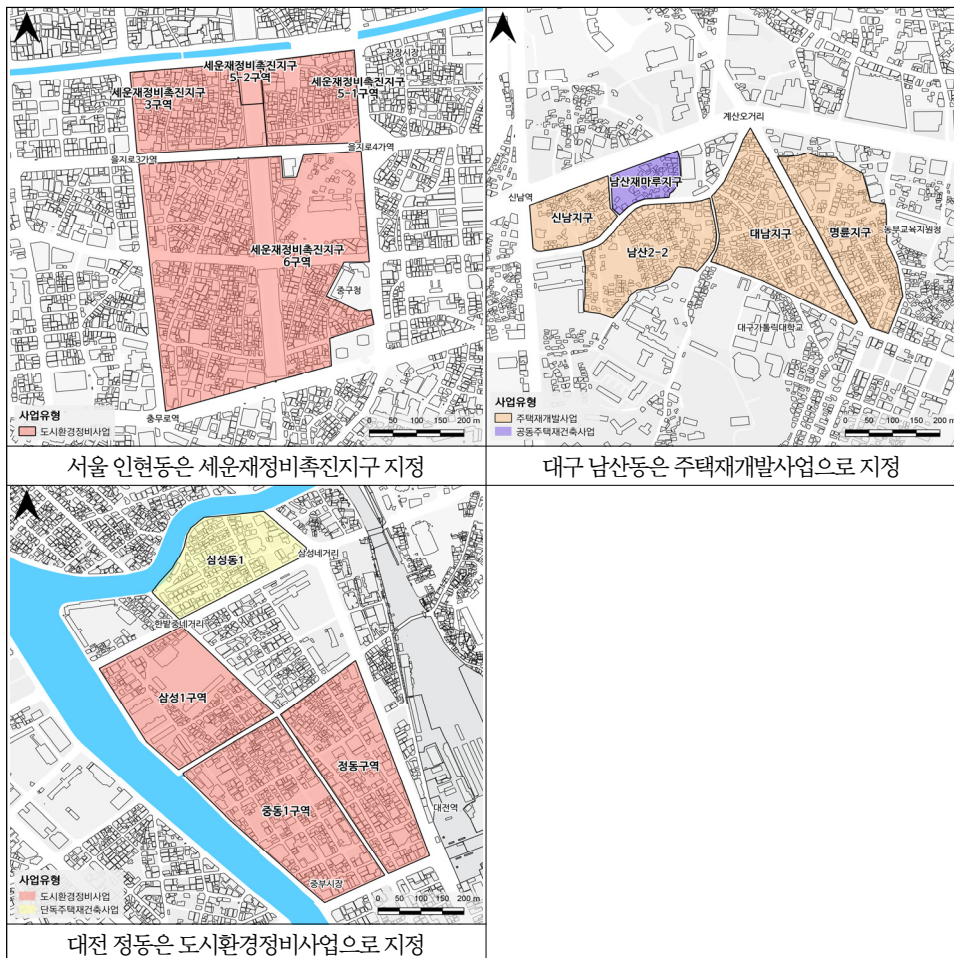
• **(도로를 중심으로 도열하는 공간구조)** 인쇄업의 경우 지속적인 종이 운반이 필요하기 때문에 1층에 입지하여 도로에 접한 상태로 입지하는 경향이 강하고(심한별, 2013) 후가공업체는 도로 안쪽으로 숨은 형태로 입지하는 특성이 드러남

2) 인쇄업 집적지역의 위치적 한계

(1) 재개발 압력에 지속적으로 직면한 공간

□ **(재개발 압력에 직면한 공간)** 인쇄업 집적지역은 도심에서 점차 밀려나와 도심 상업지역과 주거지역 사이의 점이지대인 낙후된 주택가나 상가에 입지함으로써 끊임없이 재개발 압력에 직면

그림 4-23 | 사례 인쇄업 집적지역과 정비사업 예정구역도



자료: 서울특별시, 대구광역시, 대전광역시, 도시정비기본계획을 통해 작성

- (서울 인현동) 상업지역으로서 세운상가재정비촉진지구로 지정
 - 인현동 인쇄업 밀집지역은 세운재정비촉진지구의 6-1, 6-2구역으로서 2008년 세운상가 일대를 전면 철거 후 공원으로 조성하겠다는 계획이 취소된 이후, 세운상가재정비촉진지구를 세분화하여 주상복합 등으로 재개발하려는 시도가 지속적으로 추진 중⁴⁾
 - (대구 남산동) 3종일반주거지역과 상업지역이 혼재되어 있으며, 현재 주택재개발사업지구로 지정
 - 남산동 인쇄골목 일대의 남산 2-2지구⁵⁾는 관리처분계획인가를 받고 2018년 2월 현재 주민이주 중이며, 남산재마루지구는 착공 이후 일반분양단계에 있고, 명륜지구는 조합설립이 추진 중이나 주민 간 보상금 문제로 갈등이 존재하는 상태
 - (대전 정동) 상업지역으로서 도시환경정비사업지역으로 지정
 - 대전역세권 개발과 중앙로를 따라 대전 내 원도심 재생과 맞물려 재개발에 대한 압력이 지속적으로 증가하고 있음
- **(재개발에 밀려나도 여전히 인근으로 이주) 재개발 사업으로 인해 밀려난 업체도 공정연계와 임대료 격차 때문에 기존 작업장에서 인근의 주택가로 침투하며, 적절한 산업공간 공급 부족으로 인해 주변지역 임대료 상승**
- 집적지역 외부에서 재개발에 밀려난 업체가 집적지역 안으로 지속적으로 재유입 되는 과정에서 수요증가로 인해 임대료 상승에 따른 압력이 보다 거세짐

4) 조선비즈, 2018, 주상복합촌 시동 건 세운상가 재개발... 12년 만의 첫 분양, 2018. 2. 6일자.

5) 뉴시스, 2018, 대구 남산동 명륜지구 재개발 13년째 '지지부진', 2018. 1. 9일자

그림 4-24 | 주택재개발에 따라 주변지역으로 이전한 인쇄업체



출처: 저자촬영

(2) 물리 · 환경적으로 낙후된 공간

□ **(재개발 사업지연의 여파)** 인쇄업 집적지역은 재개발의 압력에 직면하고 있으나 실제 사업추진이 지연되면서 기대심리에 따른 토지소유주의 환경개선 및 자본투자의 지 약화

- 부재지주의 임차비율이 높은 경우 재개발에 대한 막연한 기대심리가 작용하여 건축물의 물리적 개선을 거의 하지 않음

□ **(맞지 않는 옷을 입은 공간)** 주거지역이나 값싼 상업지역으로 몰린 인쇄업체들은 기계를 들여놓기 적합하지 않은 단독주택이나 낡은 상가건물을 임시로 개량해서 활용함으로써 구조적 문제 제기

- (서울 인현동) 높이가 높은 인쇄기를 활용하는 작업장의 경우 건물의 층고가 낮아 인쇄기를 들여놓을 수 없는 상황이 되어 천정을 뚫어 사용하거나 바닥을 파서 층고를 높여 활용

- 특히 인쇄기계는 세로가 긴 직사각형 모양이기 때문에 이에 맞는 공간을 찾는 것이 매우 어려우며, 만약 정사각형으로 기계가 들어갈 만한 공간을 구한다면 남은 공간이 매우 많아 비효율성이 발생

그림 4-25 | 서울 인현동 인쇄소 골목의 낙후된 환경



어둡고 좁은 인현동 하청골목



낮고 좁은 인현동 인쇄골목 전경

출처: 저자촬영

그림 4-26 | 낮은 층고를 조정한 서울 인현동 인쇄 공간 단면도



출처: 김용창 외, 2016, pp.362-363.

- (대구 남산동) 대량의 지류를 반입할 수 있도록 단독주택의 전면부를 철거하거나 서로 접한 건물을 매입하여 벽을 허물고 인쇄기를 들여놓는 경우도 존재
- (대전 정동) 상대적으로 타 지역에 비해 규모가 크고 인쇄기계와의 접합도 잘 맞는 편이나 다른 지역과 동일하게 입점 가능한 건물과 공간이 제한적인 상황

그림 4-27 | 주택을 개조한 대구 남산동 인쇄소의 공간 점유



출처: 저자촬영

□ (소음으로 인한 갈등과 생산성의 하락) 대구 남산동의 경우 주거지역에 입지한 인쇄소의 경우 인쇄기에서 발생하는 소음으로 인해 수시로 주민들의 민원이 제기되고 있으며 이로 인해 야간작업을 거의 하지 못하는 상황이 발생

- 후가공업체의 경우 인쇄업체들이 낮에 출력한 상품을 밤에 작업하여 최종 상품화 시키는 경우가 많으나 소음으로 인해 기계를 사용하는 야간작업의 효율성이 떨어지는 상태
- 서울 인현동의 경우 초기 주거지역으로서 현재 대구 남산동이 겪고 있는 문제를 동일하게 겪어왔으나 도심 공동화로 인해 상주인구가 외곽으로 빠져나가면서 소음에 따른 갈등이 상대적으로 줄어들었으나 여전히 주민 민원 제기⁶⁾

그림 4-28 | 주택과 공존하는 대구 남산동 인쇄업체



빌라와 미용실 사이에 입지한 인쇄업체

3층 주택의 1층에 입지한 인쇄업체

출처: 저자촬영

6) 서울 중구청, 2010, 필동지역 인쇄공장 난립에 따른 개선방안 (2010. 1. 2).

(3) 임차 중심의 공간점유에 따른 한계와 가능성

□ (자가보다 높은 임차비용) 지역에 따라 차별적이지만 대체로 자가 소유 형태보다 임차로 공간을 점유하는 비율이 훨씬 높음

- (서울 인현동) 지역 내 90% 이상의 업체가 임차형태로 작업장을 소유 중이며 동일한 작업장을 공동으로 임차하여 사용하는 ‘모찌꼬미(持込み, もちこみ)’ 방식이 매우 보편적임
- (대구 남산동) 대략 지역 내 70%가 임차형태로 작업장을 점유하고 있는 것으로 추정되며, 30%의 자가소유는 원청업체이거나 장비이전과정에서 비용소모가 과다한 경우 자본투자를 통해 자가소유로 전환된 경우가 대부분
 - 임차료는 인터뷰에 따르면 1층의 경우 평당 3만원 이하
- (대전 정동) 임차로 유지하는 경우가 많으나 임대료 상승의 압력에 대한 대응으로 자가소유로 전환하는 경우 다수 발생

□ (산업특성에 따른 임차형태에 대한 인식) 집적지역 내 산업생태계의 특성과 건축물의 개보수에 따른 비용투자로 인해 건물소유주와 임차인 간의 관계는 상대적으로 안정적으로 유지되는 편

- (건물소유주의 입장) 주거에 비해 인쇄업 등 제조업의 임대료 수준과 지불능력이 훨씬 높고, 인쇄업을 위한 건축물 개보수로 인해 인쇄업에만 특화된 건축물 형태로 인해 장기간의 임차에 대한 거부감이 적음
- (임차인의 입장) 건축물에 대한 개보수 비용, 기계의 이전비용 등 한번 이전할 때마다 비용소모가 적고 이주 시 건축물에 대한 원상복구 비용이 들기 때문에 건물소유주와의 마찰을 최대한 줄이고 가능한 장기간의 임차를 선호하는 입장
 - 큰 기계 등의 이전을 ‘도비’라 하는데 공간 특성 상 공간에 맞지 않는 곳에 인쇄기를 설치해야하기 때문에 분해한 뒤 이전하여 조립해야 하므로 인쇄기 1대당 대략 1천~2천 만원 정도의 비용이 소요

-
- **(건물소유주의 입장이 변화하는 경우)** 건물소유주는 해당 지역이 집적지역으로 기능할 경우에는 인쇄업에 대한 입차선호가 높지만, 정비사업과 같이 주변 건물소유주들의 동의에 의해 한꺼번에 철거 후 재개발을 하는 경우에는 정비사업을 매우 선호

6. 인쇄업 집적지역의 변화하는 환경에 대한 인식과 대응

1) 인쇄업 집적지역의 변화하는 환경에 대한 인식

□ 재개발 및 재생에 대한 인식

- **(재개발 압력에 대한 인식)** 집적지역 종사자의 경우 해당 지역의 재개발 압력이 심화되고 있으며 이에 대응하기 위해 **이전이 필요하다**는 점을 인식하고 있으나 **당장 추진되지는 않을 것**이라는 **막연한 기대심리**를 지님
 - 인터뷰 조사에 따르면 일부 업체들은 주변지역의 재개발 사업 추진으로 인해 이전을 준비하는 입장이 있었으며, 한 쪽은 지형상의 이유나 소유권 문제, 재개발의 사업성 문제로 인해 본인이 영업활동을 종료하기 전까지는 재개발이 추진되지 않을 것이라는 입장이 존재
 - 지역 내 토지소유자이자 인쇄업 종사자의 경우 양면적인 입장을 취하고 있는데, 이들은 대다수 원청업체거나 대규모 공장을 이미 해당 지역에 조성한 경우로서 재개발에 따른 이익을 기대하면서 재개발이 추진될 경우 인근의 단지로 이전하면 된다는 생각을 가지고 있음
 - 다른 한편으로 임차이면서 하청업체인 곳은 재개발이 될 경우 이전을 할 것이며, 임대료 부담으로 인해 또 다른 주택지역으로 업체들이 개별적으로 이전할 것이라는 전망을 내놓기도 함
- **(재생 등 지원 사업에 대한 인식)** 실제 제조업 종사자들에게 큰 혜택이 없는 형태의 사업으로 인식하고 있으며 특히 정비사업과 같은 물리적 개발 사업은 임차로 공간을 점유하는 대다수의 종사자들에게 거의 혜택이 없을 것이라고 인식

- 정비사업이나 재생사업을 통해 단순한 물리적 개선을 추진할 경우 토지소유자의 자산 가치는 증대되지만 실제 공간을 점유하는 인쇄업 종사자들에게는 큰 혜택이 제공되지 못한다고 느끼는 경우가 많음
- 이미 주어진 상황에서 건물을 개조하는 등 공간적 적응과 변용이 활발히 일어나고 있기 때문에 정부 지원에 따른 간섭과 개입이 오히려 불필요하다고 느낌
- 인쇄업 종사자 중 자가소유의 경우에는 재개발에는 중립적인 입장이지만, 그 외의 재생방식에 대해서는 알고 있는 바가 적고 동일하게 정부지원을 꺼리는 경우가 발생
- 중기부의 소공인 지원사업의 경우 지원규모가 작고 실제 산업에 필요한 요소가 부족하여 지원의 실효성이 없다고 판단하는 경우도 다수 존재

• **(참여에 대한 인식)** 도시재생에서 강조하는 주민 참여나 교육은 실제 현장에서 필요한 교육이 아닌 현장과 유리된 방식으로 인식

- 밤늦게까지 진행되는 업종 특성 상 상인대학 등에 참여하기가 어렵고, 참여하더라도 실제 공정이나 업종 효율화를 위해 필요한 내용을 교육하거나 컨설팅 해주는 것이 아니라 짜여진 포맷으로 제공하기 때문에 실질적인 효과가 떨어짐
- 오히려 계약서 작성방법, 공정 상 어려운 점이나 주의할 점 등 실질적으로 산업 측면에서 도움이 되는 내용을 교육하고 이에 참여할 수 있도록 커리큘럼을 재조정할 필요가 있음

□ **기술 변화와 경쟁에 대한 관한 인식**

• **(인쇄업의 기술발전에 대한 대응)** 인쇄업은 장치산업으로서 큰 자본투자가 이뤄지기 때문에 기계를 교체하는 주기가 매우 길지만, 집적지역 내에 새로운 기계를 도입하는 업체 수가 늘어날수록 상당한 부담을 느끼는 경우가 다수

- 기계 내에서 제판작업까지 모두 처리해주는 최신 기계(예. 디지털 인쇄기)를 도입할 경우 이를 대대적인 홍보수단으로 활용하여 경쟁업체보다 가격 면에서 우월함을 제시하는 경우가 많으나 기계도입에 따른 자본투자 부담이 상당히 크기 때문에 한 기계도입 이후에는 새로운 설비투자가 거의 이뤄지지 않는 것이 대부분

• **(경쟁에 대한 인식)** 인쇄업체들은 유사 업체들의 집적으로 인한 공정연계의 효율성을 집적의 이유로 제시하지만 그만큼 업체 간 경쟁도 매우 심하다고 인식

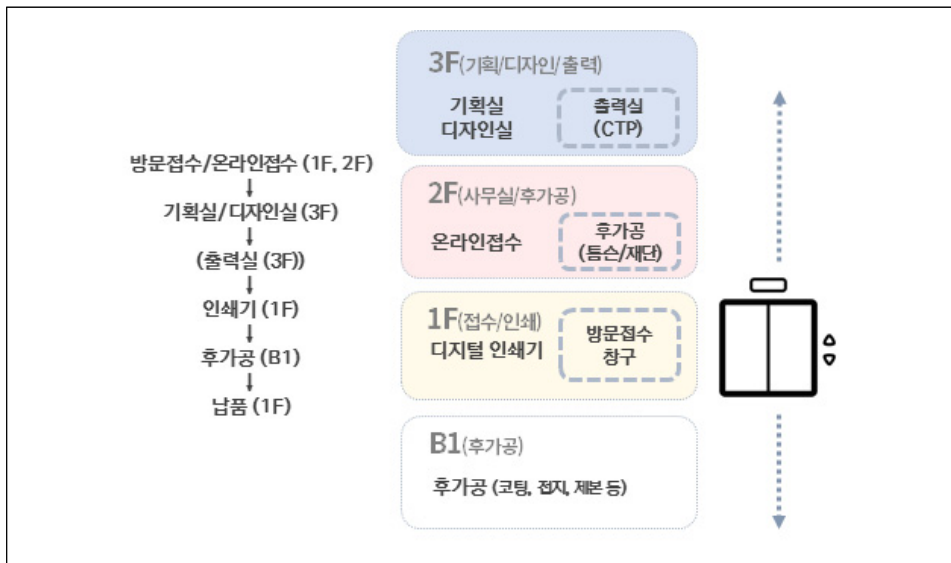
- 집적경제효과에서 사람들을 끌어 모으는 시장효과 이외에 집적불경제 효과로 내부의 경쟁에 따른 구축효과(crowding effects)가 강하게 존재
- 경쟁이 심화된 가장 큰 이유는 온라인 주문과정에서 과다 경쟁으로 인해 제품 단가가 공개 되고 그로 인해 경쟁이 심화되는 과정에서 가격을 원가수준으로 낮추기 때문에 발생
- 특히 단순한 종이인쇄의 경우 가정용 프린터의 보급 등으로 인해 가격경쟁력이 있는 업체 이외는 도태되는 경향이 급속도로 진행 중이며, 디지털 콘텐츠의 보급으로 인해 단순한 종이인쇄는 사라질 것이라고 예상
- **(기술습득에 대한 인식)** 인쇄기계의 자동화로 인해 단순한 인쇄공정에 대한 기술습득과 숙련은 상대적으로 빠르지만 고부가가치 상품에 대한 공정을 습득하는데 오랜 시간의 교육과 노하우가 필요
 - 고부가가치 인쇄업인 특수인쇄나 포장 및 패키지 용품 제작을 위한 작업 등을 활용하기 위해서는 새로운 인쇄기계에 대한 이해뿐만 아니라 관련 공정들에 대한 이해, 기술력에 대한 주위의 평판과 신뢰 획득 등 다양한 점들을 극복해야 하므로 업종 전환이 어려움

□ **(지식산업센터 등에 복합건축물 입주에 대한 인식)** 지식산업센터에 입주하는 것과 공간적으로 수평적인 이동을 통해 집적지역 내 분업이 이루어지는 과정을 수직적인 이동으로 대체하는 것에 대한 종사자들의 생각은 대체로 긍정적

- * 인쇄업 집적지역은 저층, 특히 1층 위주로 공간을 점유하면서 좁은 길을 다닐 수 있는 이동수단을 통해 공간적으로 평면적이고 수평적인 공간분업을 수행하기 때문에 수직적인 형태로 변환하는 것에 대한 인식이 지식산업센터 건립 등의 방식에 중요
- **(대형 인쇄소의 수직적인 공정연계 사례)** 대형 인쇄소는 이미 한 건물 내에 다양한 공정들을 동시에 처리하기 위해서 층별로 공정들을 분리하고 엘리베이터를 이용하여 이를 연결하기 때문에 공정별 업체만 적절히 입주한다면 지식산업센터의 입주를 꺼릴 이유는 없다는 응답이 다수
 - 최근 서울 인현동 내 지식산업센터 형태로 건설된 ‘아시아미디어타운’은 분양률이 높았으며, 입체적이고 수직적인 공정 연계에 대한 거부감이 그다지 크지 않은 것으로 인식

- **(경쟁방지를 위한 업종제한 요구)** 지식산업센터의 입주를 긍정적으로 고려하는 경우에도 업체 간 경쟁이 매우 심하기 때문에 동종업체가 함께 입주하는 것 보다 분업체계를 형성하는 후가공 업체나 기획, 디자인 업체가 입주하는 것을 보다 선호
- **(장비특성으로 인한 건축적 조치 고려 필요)** 인쇄기계의 경우 20~25톤으로 무거우며 떨림이 있으므로 대다수는 1층을 선호하기 때문에 이를 방지하기 위한 설계가 필요하며, 화물이동을 손쉽게 하기 위한 엘리베이터나 차량의 건물 진입 등의 방식이 도입되어야 하며, 기계규격에 맞게 공간을 분할하는 방식 등이 필요

그림 4-29 | 대전의 대형 인쇄소 수직적 공간분업 사례



출처: 현장답사를 바탕으로 저자작성

□ 고용 및 창업에 대한 인식

- **(인력수요는 많으나 신규인력 확보는 어려움)** 인쇄업의 특성 상 높은 야간근무 비중, 상대적으로 낮은 인건비와 복지혜택 등으로 인해 신규 인력의 인쇄업 분야로의 유입이 어려움

-
- 기술교육이 전혀 없는 상태에서의 초임은 최저임금수준이며, 교육 이후 기장(특정 기계를 맡아 책임지고 운영하는 사람)이 되면 월 300여 만원의 임금을 받음
 - **(인쇄업 내 신규 창업의 어려움)** 인쇄업은 청년들이 선호하지 않는 산업이며, 사회적 네트워크에 따른 공정연계가 매우 강해서 기존 업체에서의 분사창업 이외의 신규창업을 위한 진입장벽이 매우 높은 상황
 - 공정 연계를 위해서는 집적지역 내의 인맥확보가 매우 중요하기 때문에 신규 창업인력이 바로 집적지역 내로 입지한다고 해서 기존의 공정내부로 편입될 수 없기 때문에 진입장벽이 매우 강함
 - **(분사창업 기반의 분업체계 형성)** 인쇄업 집적지역 내 업체는 대개 타 업체에 고용되어 있으면서 기술과 인맥을 습득하고 자본투자를 위한 준비가 된 사람들이 분사 창업하여 들어온 경우가 대부분
 - **(기획실의 증가이유)** 경기침체에서 대형 설비에 투자하는 것을 부담으로 느끼는 인쇄소의 경우 설비 경쟁에 밀려서 인쇄소를 폐업하고 그 간의 인쇄기술과 지식들을 활용해서 기획실을 창업
 - * 기획실은 고객이 상상하는 최종 성과물을 인쇄형태로 적절히 표현할 수 있도록 세밀하게 요구사항을 정리하는 것과 함께 해당 인쇄를 가장 적절히 수행할 업체를 연결해주는 것이 가장 중요하기 때문에 인쇄기술과 인맥이 매우 중요
 - **(자본투자에 따른 추가 인력의 필요)** 인쇄의 경우 완벽한 자동화가 불가능하고, 자동화 된 기계의 경우에도 담당할 사람이 필요하기 때문에 자본투자로 인해 기계가 늘어날 경우 새로운 인력 고용이 반드시 필요
 - 디지털 인쇄기의 경우 3~4년 정도면 기장의 역할을 담당할 수 있기 때문에 비숙련 노동에 대한 수요도 높은 상태

2) 인쇄중심의 산업단지 조성과정과 한계

□ (출판 산업단지 조성의 이유) 재개발의 압력과 함께 도심 입지에 따른 공장증설의 한계로 인해 도시외곽으로 눈을 돌린 결과

- (대구출판산업단지 조성이유) 2006년 남산동 인쇄골목 정비계획에 따른 불가피한 이전 및 부지가 좁은 탓에 대규모 공장을 설립하고자 했던 대형 인쇄소의 이전 필요성 증가가 맞아 떨어진 결과
- (대전출판산업단지 조성이유) 남산동과 유사하게 재개발 압력에 직면한 상황에서 지역 내 추가 설비투자를 위한 대규모 공장의 마련이 필요했으며, 세종시 건설과 정부 및 공공기관 이전에 따른 수요확보를 위해 이전 요청

□ (출판산업단지 조성과정)

- (대구출판산업단지 조성과정) 대구경북인쇄정보산업협동조합의 주도로 「중소기업 진흥에 관한 법률」에 따른 “협동화사업” 추진
 - (협동화 사업) 협동화 사업을 추진할 경우 단지조성사업을 추진할 수 있으며, 이 때 토지수용, 국공유지의 수의계약조건, 국가와 지체체의 기반시설 설치 지원 등이 가능

표 4-7 | 중소기업 진흥에 관한 법률에 따른 ‘협동화 사업’

법률	상세 내용
중소기업 진흥에 관한 법률 (제2조제6호)	6. "협동화"란 여러 중소기업자가 공동으로 행하는 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 것을 말한다. 가. 공장 등 사업장을 집단화 하는 것 나. 생산설비, 연구개발설비, 환경오염방지시설 등을 공동으로 설치·운영하는 것 다. 제품 및 상표의 개발과 원자재 구입 및 판매 등 경영활동을 공동으로 수행하는 것

- (입주수요) 2007년 입주수요조사 이후 본격적으로 추진하기 시작하여, 2008년 수요조사에서 172개 업체, 2009년에는 123개업체가 입주의사를 밝혀 2018년 현재 최종 90여개 업체가 입주해 있는 상태
- (면적 및 자원) 245,325㎡ / 1,248억원 (공사비 142, 보상비 1030, 기타 76)

- **(대전출판산업단지 조성과정)** 2007년부터 대전시와 함께 산업단지 조성을 추진하여 대전 둔곡지구(과학비즈니스벨트)를 예정부지로 하였으나 좌절되고, 2011년에는 국방과학연구소 인근 부지로 협의 하였으나 이전되지 못함

표 4-8 | 중소기업 협동화 사업

□ 협동화 사업이란?

- (집단화) 다수의 기업이 입지문제를 해결하기 위해 공장 등 사업장을 집단화 하거나,
- (공동화) 생산설비, 공해방지시설, 물류창고 및 제품판매장 등을 공동으로 설치하여 운용 하거나,
- (협업화) 협업화를 통한 공동제품생산, 공동구매 등을 수행하는 사업

□ 근거법: 「중소기업진흥에 관한 법률」

□ 지원내용

- (시설자금) 건물 및 부지매입비, 조성공사비, 건축공사비, 기계시설 도입비 등 설치비
* 10년 이내 (거치기간 5년 포함) / 80~100% 이내
- (운전자금) 사업장 가동, 경영안정, 연쇄도산 방지 등에 소요되는 자금
* 5년 이내 (거치기간 2년 포함) / 50% 이내
- (협업화자금) 기계시설 도입 후 소요되는 초기 가동비
- ※ 공공자금관리기금 대출금리에서 0.05% 가산하는 변동금리

□ 지원범위

- (집단화/공동화) 추진주체 50억원 / 참가업체 45억원
- (협업화) 추진주체 40억원 / 참가업체 30억원

□ 세제지원

- 최초 취득 부동산에 대해 취득세의 100분의 50 경감 (2020년 12월 31일까지), 납세의무 발생시부터 3년간 재산세 100분의 50 경감 (지방세특례제한법 제59조제3항)

□ 단지조성에 따른 특례 및 지원사항

- 단지조성에 필요한 토지 및 건물 등의 수용권 (중소기업진흥법 제33조)
- 단지조성 실시계획 승인 지역 내의 국유지 또는 공유지 매각 시 수의계약 (법 제35조 제1항)
- 용지정리, 진입도로 개설 및 시설의 설치 등에 대한 국가와 지자체의 지원 (법 제35조 제2항)

자료: 2007 기업간협력(협동화)사업 설명자료; ㈜ 중소기업산업연구원 (http://www.ismbi.co.kr/found03_04) 2018년 2월 20일 접속

□ (출판산업단지 이전에 대한 인식) 규모, 점유형태, 공정에 따라 인식차이를 보임

- **(대형업체와 소규모 업체 간 차이)** 대형 업체의 경우 남산동 내 유희부지의 부족, 지속적인 임대료 상승, 공정의 내부화 등에 따라 출판단지로의 이전을 긍정적으로 고려하였으나 소규모 업체의 경우 초기 입주를 위한 투자비용이 과다하며 집적지역 전체의 이전이 아닌 부분이전으로는 개별 공정을 수행하는 소규모 업체의 재산성이 부족하다고 인식
- **(자가 및 임차 간 차이)** 업체 중 집적지역 내에 이미 부지를 구매하여 개별 건물을 공장으로 설립하여 자가 운영 하는 곳은 초기 투자비용이 있고 여전히 모든 공정이 해당 집적지역 내에 포함되어 있으므로 이전의 필요성을 느끼지 못함
- **(공정에 따른 차이)** 기획사 및 디자인 업체의 경우 도심입지에 따른 효율성 때문에, 후가공 업체 중 몇몇 공정 이외에는 소규모로서 분양신청이 어려워 이전의 필요성을 느끼지 못하였으나, 실제 생산 공정에 포함된 업체는 이전을 요구

□ (출판산업단지 조성과정의 문제와 한계)

- **(필지분할의 문제)** 상당수 인쇄업체의 평균 부지규모는 150㎡이하이지만 산업단지 조성 당시 분양을 위한 최소필지분할 기준은 900~1,650㎡여서 대부분의 소규모 업체들이 분양신청을 하지 않았거나(대구), 대형기업들도 규모에 부담을 느껴(대전) 대규모 이전이 어려웠음
 - **(산업단지 필지분할 제한의 이유)** 다수의 소규모 필지가 존재할 경우 기반시설의 부족문제, 소유권 확대에 따른 관리 문제 등의 이유
 - **(협동화 사업을 통한 필지분할)** 대구 출판단지의 경우 법률상으로 최소 필지분할 기준을 충족시켜야 하나 협동화사업의 일환으로 필지분할 기준을 완화하여 사업시행자와 협의 후 법률 상 기준보다 작게 분할

표 4-9 | 대구 출판단지 조성 당시 토지분양 희망면적 설문결과

희망면적	업체수	비율(%)
300㎡	12	(10.3)
500㎡	13	(11.1)
660㎡	26	(22.2)
830㎡	5	(4.3)
990㎡	24	(20.5)
1,650㎡	14	(12.0)
1,000~2,000㎡	9	(7.7)
3,300~9,900㎡	12	(10.3)
10,000㎡	1	(0.9)
13,200㎡	1	(0.9)
계	117	(100%)

출처: 대구경북연구원, 2009, 출판산업지원센터 건립 기본구상 및 타당성 조사, p.33.

- **(필지분할 기준의 변화)** 2017년 8월 29일자로 산업통상자원부령을 통해 필지분할 기준이 완화된 이후 기반시설이 적절히 갖춰질 경우 필지분할 제한을 두지 않도록 개정

표 4-10 | 「산업집적활성화 및 공장설립에 관한 법률」에 따른 산업용지 필지 분할기준

법률	상세 내용
시행규칙 제39조의3 산업용지의 분할기준	① 법 제39조의2제1항 전단에서 "산업통상자원부령으로 정하는 면적"이란 1천650제곱미터를 말한다. 다만, 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 산업용지의 경우에는 그 분할면적기준을 해당 호에서 정한 면적의 범위에서 법 제33조에 따른 산업단지관리기본계획으로 달리 정할 수 있다. 1. 「공익사업을 위한 토지 등의 취득 및 보상에 관한 법률」 제78조의2에 따라 공급되는 산업용지: 900제곱미터 이상 1천650제곱미터 미만 2. 「산업입지 및 개발에 관한 법률」 제46조의6제1항에 따른 임대전용산업단지의 산업용지: 900제곱미터 이상 1천650제곱미터 미만 3. 「산업입지 및 개발에 관한 법률」 제7조의2에 따라 지정된 도시첨단산업단지의 산업용지: 900제곱미터 이상 1천650제곱미터 미만 4. 그 밖에 1천650제곱미터 미만으로 분할할 필요가 있고 그와 같이 분할하더라도 제39조의4에 따른 기반시설 이용에 지장이 없다고 관리기관이 인정하는 산업용지로서 법 제32조제1항에 따른 산업단지관리지침에서 정하는 기준을 충족하는 산업용지: 1천650제곱미터 미만

- **(임대사업자 등록에 따른 처분제한의 제약)** 산업단지 내에서 임대사업을 하기 위해서는 공장설립의 완료신고 또는 사업개시 신고 후에 가능하나 최초 임대계약기간 5년, 계약 만료 후에도 설립완료 혹은 사업개시 신고 10년 이전에 처분할 경우 관리기관에게 양도해야 하므로 임대사업자 등록을 꺼림
- 산업단지 내에서 넓은 면적을 분양받아 유희공간을 보유한 기업들도 산업단지 내에서 임대사업을 추진하지 않으려는 유인동기 발생

표 4-11 | 「산업집적활성화 및 공장설립에 관한 법률」에 따른 산업단지에서의 임대사업 규정

법률	상세 내용
법률 제38조의2 산업단지에서의 임대사업 등	① 산업시설구역등에서 산업용지 및 공장등의 임대사업을 하려는 자(지원기관과 「산업입지 및 개발에 관한 법률」 제16조제1항제1호 및 제2호에 따른 산업단지개발사업의 시행자는 제외한다)는 제15조제1항에 따른 공장설립등의 완료신고 또는 같은 조 제2항에 따른 사업개시의 신고를 한 후에 관리기관과 입주계약을 체결하여야 한다. 다만, 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 공장설립등의 완료신고 또는 사업개시의 신고를 하기 전에 입주계약을 체결할 수 있다. ② 산업용지 및 공장등의 임대계약기간은 5년 이상으로 한다. 다만, 임차인의 요청이 있는 경우에는 1년 이상으로 하고, 임대계약기간이 만료되기 6개월 전부터 2개월 전까지 사이에 임차인이 계약 갱신을 요구할 경우 전 임대계약과 동일한 조건으로 5년까지 갱신할 수 있다. ④ 산업시설구역등에서 산업용지 또는 공장등의 임대사업을 하는 자가 제1항에 따라 체결한 입주계약의 계약기간 만료 전에 산업용지 또는 공장등을 양도하려는 경우에는 제39조제5항에 따른 금액으로 관리기관에 양도하여야 하며, 관리기관이 매수할 수 없는 경우에는 제39조제2항을 준용한다. 입주계약의 계약기간 만료 후에 제39조제1항 각 호의 공장설립등의 완료신고 또는 사업개시의 신고 후 대통령령으로 정한 기간 이내에 양도하려는 경우에도 또한 같다

- **(공동분양의 거부)** 넓은 부지가 필요 없는 사업체의 경우 공동으로 지분을 분할하여 분양이 가능하지만 대부분은 이러한 방식을 받아들이지 않고 분양신청 자체를 거부
 - 법적으로는 공동분양신청에 대한 문제가 없으나 지분율에 따른 필지의 구분을 내켜하지 않는 심리적 요인이 작용
- **(소규모 사업자를 위한 임대 공간 부족)** 출판단지 분양 시 협동화사업에 참여한 업체에 우선권을 부여한 분양과 일반분양으로만 입주방식이 제한되어 있어 토지에 대한 자본투자가 어려운 소규모 업체의 경우 입주를 꺼리는 원인으로 작용
 - 대구 남산동의 업체들은 옮겨가지 못하는 이유로서 이전지역의 토지매입대금 뿐만 아니라 공장 등의 건축물 조성에 소요되는 비용이 크기 때문에 영세 업체의 진입이 어려움

-
- 특히 후가공 공정 상 소규모, 소자본으로 운영하는 업체(예. 제본 등)의 경우 이전에 따른 자본투자를 상쇄할 수준의 이점이 없기 때문에 주택가의 저렴한 임대료를 찾아 운영
 - **(도심 입지 이점으로 인한 참여부족)** 산업단지로 이전하는 경우에도 100% 하청업체 이외의 원청업체들은 도심 내 집적지역을 유지함으로써 고객과의 접촉에 따른 면대면 접촉의 원활성, 양호한 출퇴근 접근성으로 인한 고용유지 등의 효과가 존재하기 때문에 이전을 꺼리는 경우가 다수
 - 감리 공정의 경우 기획사에서 고용된 인력(주로 노인)이 기획사로 찾아와 검수작업을 진행하므로 접근성이 좋아야하며, 도심 내에 있을 경우 출퇴근 또한 편리하다는 장점이 존재
 - 산업단지로 이전할 경우 기존에 고용되어 있던 인력 중의 상당수를 인근 지역에서 새로 채용해야 하는 경우가 발생
 - 산업용지 분할기준 제한, 임대사업자 등록에 따른 처분제한 등으로 인해 개별 공장 내 유향 공간이 발생하고, 소규모 업체들이 진입하기에 어려운 상황이 발생했으며, 여전히 일부 공정은 도심 접근성을 요구하고 있어 협동화 사업을 통한 산업단지로의 집단 이주는 부분적으로만 발생

7. 소결

□ 인쇄업의 공정특성과 그에 따른 집적지역의 형성과정, 공간환경실태 및 산업단지이전 과정 등을 종합할 때 다음과 같은 특징을 도출할 수 있음

□ (소규모 업체 간 연계를 통한 지역공장의 형성) 인쇄업은 산업특성 상 주문생산방식 이므로 재고유지가 불가능하며, 공정특성 상 분업이 유리하기 때문에 소규모 업체 간 연계를 통해 하나의 지역공장처럼 움직이는 생태계를 형성

→ (재생에의 시사점) 업체 간 긴밀한 전후방연계 효과가 탁월한 인쇄업의 특성을 고려하여 개별 사업체 단위가 아닌 지역단위의 재생이 필요하며 일부 지역의 재개발 등을 통한 사업체의 이탈은 산업생태계 전반에 악영향을 미칠 수 있음

□ (기술변화에 따른 주문방식의 변화) 인쇄업은 과거 집적을 통해 소비자를 유인하고 고객과의 인접성이 중요한 입지요인이었기 때문에 도심에 입지하였으나, 인터넷 및 대용량 클라우드 서비스의 보급 등으로 주문과정에서 대면접촉의 중요성이 약화되었으며 물류비용의 감소로 인해 고객과의 인접성이 지니는 중요성이 감소하였으나 여전히 기획기능은 도심 입지를 선호

→ (재생에의 시사점) 도시형 제조업으로서 인쇄업의 도심입지는 현재 시장접근성에 따른 이점보다 과거부터 이어온 업체 간 연계에 따른 네트워크의 이점 때문에 발생하는 것으로서 산업생태계를 유지한다면 도심 외곽으로 이전할 가능성 존재하나, 일부 기능들은 여전히 도심에서 집적을 형성할 필요가 있음

□ (노후화 되고 위험한 작업환경) 인쇄업 집적지역은 용도지역 상 공업지역보다 상업지역 혹은 주거지역에 입지하는 경향이 강하기 때문에 장비의 규모에 맞지 않는 공간을 점유하기 위해 건축물을 개조하여 활용하고 있으며, 임차가 대부분이므로 공간에 대한 관리가 부족

→ (재생에의 시사점) 인쇄업 집적지역은 낙후된 공간환경 때문에 물리적인 재생이 필요한 지역이나 주거나 상업지역에 침투하면서 공간적 미스매치가 존재하기 때문에 해당 산업에 적합한 형태의 건축물 개보수나 이전이 필요

□ **(임대로 상승 및 재개발 압력의 심화)** 도심의 주거나 상업지역에 인쇄업 집적지역이 형성되고 낙후된 환경 탓에 주택재개발이나 도시환경정비사업 등의 압력에 끊임없이 시달리고 임차중심의 점유형태로 인해 정비사업을 통한 실질적인 혜택을 받을 수 없음

→ **(재생에의 시사점)** 인쇄업 집적지역이 형성된 곳이 대개 개발이익이 높은 지역이기 때문에 끊임없이 재개발의 압력에 시달릴 가능성이 높으므로 재생정책이 효과적으로 기능하기 위해서는 이탈압력에 대한 선제적 대응방안이 우선적으로 마련되어야 하며, 재개발이 추진되지 않는다면 현 지역 내에서의 관리방안을 도출해야 함

□ **(산업단지 이전에 관한 인식)** 사업체의 규모에 따라 혹은 지역 내 자본투자의 정도에 따라 이전에 대한 인식은 차별적이나 이전 그 자체에 대한 거부 보다는 1) 공정 간 연계에 따른 산업생태계 파괴에 대한 부담, 2) 이전과정에서 발생하는 토지 및 건물투자, 이전비 등에 대한 부담, 3) 이전 대상지의 진입 방식에 대한 대안 부재 등에 따른 영향

→ **(재생에의 시사점)** 산업단지로의 이전을 고려한다면, 이전과정에서 발생하는 비용부담과 진입방식으로서 분양방식 이외의 가능성을 열어주어야 하며, 산업생태계를 고려할 때 일부 기능의 단계적 이전에 따른 생태계의 교란보다 전체적인 이전을 위한 정책방안이 필요

□ **(창업, 인력수급 과정에서 도심입지의 중요성)** 인쇄업은 분사창업 형태로 창업이 활발히 이루어지는 업종이며, 종사자의 경우 도심 접근성에 따른 이점이 존재

→ **(재생에의 시사점)** 기획공정, 후가공 공정 중 노동력이 다수 필요한 공정들은 도심입지에 따른 효과를 누릴 필요가 있으며, 일과 삶의 균형(work and life balance) 입장에서 도심은 주거-일-여가를 모두 충족시킬 수 있으므로 종사자들에게 매력적인 공간으로 남아있기 때문에 입지적 특성을 살릴 필요가 있음



CHAPTER 5

일자리 창출을 위한 도시형 제조업 집적지역 재생전략

1. 추진의 기본방향 | 93

2. 일자리 창출을 위한 도시형 제조업 집적지역 재생전략 | 95

일자리 창출을 위한 도시형 제조업 집적지역 재생전략

1. 추진의 기본방향

1) 모두에게 이익이 되는 재생 필요

□ 지역 내 주민과, 제조업 종사자 모두 피해를 입지 않고 더 나은 상황을 맞이해야 함

- 근린재생은 특정 지역에 거주하는 주민들을 대상으로, 중심시가지나 경제기반형 도시재생은 거주하는 주민들이 적고 그 지역에 경제기반을 둔 상업이나 기타 산업을 대상으로 한 재생을 추진
- 도시형 제조업은 단순히 주거지역이나 상업지역에 입지해있기 때문에 해당 제조업 분야에만 초점을 맞출 수 없으며 주변상인이나 주민과의 마찰이 없도록 서로 공생하는 재생이 필요함
- 따라서 어떠한 재생방식도 제조업 종사자와 주민 모두에게 동시에 더 나은 이익을 제공할 수 있도록 해야함
 - 만약 그렇지 않다면 주민 주도로 한 주택 재개발사업에 제조업 종사자들이 몰려나는 상황이 발생하고, 제조업만을 신경 쓰면 여전히 주민들은 그에 따른 소음 발생 등의 피해를 입어야 함

2) 산업생태계 관점의 재생

□ 도시형 제조업 집적지역 재생은 개별 산업과 해당 산업이 타 산업과의 관계에서 이루어고 있는 산업생태계에 대한 깊이 있는 이해에서 출발해야 함

- 지금까지의 도시재생사업은 재생이 필요한 지역의 산업에 대한 깊이 있는 숙고에서 출발하지 않고 복합건축물을 설치하는 등 공간을 채우는 사업에만 집중
 - 산업단지 재생의 경우 해당 단지의 중점 산업을 육성하려는 고려 없이 해당 도시의 육성사업을 이식하려는 시도가 지속되고 있으며 중점 산업의 고도화를 위해 어떤 기능이 필요한지에 대한 적절한 이해 없이 공원조성 등의 사업을 추진
- 개별 산업에 대한 이해가 없을 경우 해당 산업에서 무엇을 필요로 하는지, 산업을 통한 고용창출을 위해 어떤 지원이 필요한지, 해당 산업의 특성을 고려했을 때 어떤 방향의 재생방식이 보다 적절한지를 알 수가 없음

3) 부처협업을 통한 시너지 효과 창출

☐ 도시재생은 종합적 처방이지만 국토부 입장에서 공간조성에 특화되어 있으므로 **산업 중심의 도시재생을 위해서는 공간을 채우는 타 부처 프로그램 사업이 필수적**

- 공동장비지원, 사업체 컨설팅 등은 도시재생을 위해 필요한 사업 중의 하나이지만 국토부가 수행할 수 있는 기반시설과 공간조성의 영역이 아니며 중기부가 더 잘 수행할 수 있는 영역임
- 마중물 사업비나 기금을 지원하여 창업공간이나 산업지원공간을 마련할 수는 있으나 이를 채울만한 콘텐츠나 프로그램 사업이 없을 경우 실질적인 혜택이 제공될 수 없으므로 중기부, 산업부 등과의 부처협업을 통해 도시형 제조업 집적 지역의 재생 활성화를 도모해야 함

2. 일자리 창출을 위한 도시형 제조업 집적지역 재생전략

1) 존치와 이전 사이의 효율적 출구전략 마련

□ 도시형 제조업 집적지역 재생을 위한 기본 전략

- 도시형 제조업 집적지역 재생을 위한 선결과제로서 재생방향은 1) 집적지역을 해당 지역에 존치하며 재생하는 경우, 2) 집적지역을 다른 곳으로 이전하여 계획적으로 관리하는 경우, 3) 공정특성에 따라 존치 및 분리, 이전을 동시에 진행하는 이원체제로 구분가능
- 도시형 제조업의 도심입지를 주어진 ‘조건’으로 보는 것이 아니라 ‘다양한 대안들 중 하나’로 인식하고 이전을 포함한 다양한 전략들을 탐색하고 이를 위한 제도적 기반을 마련하는 것이 필요
 - 도시재생의 목표는 ‘쇠퇴하는 지역’을 회복함과 동시에 궁극적으로 해당 지역에 존재하는 주민이나 사업체가 그 지역에서 더 나은 삶과 업무를 영위할 수 있도록 하는데 있음
 - 하지만 도시형 제조업의 사례와 같이 주민과 제조업체 간의 긴장관계가 존재하고 여전히 재개발의 압력이 시달리는 현실을 고려할 때 단순히 도시형 제조업이 도심지역에 남아야 한다고 주장하는 것은 현실을 적절히 직시하지 못하는 처사임
 - 특히 도심 내 제조업 집적지의 경우 계획입지가 아닌 개별입지 공장인 경우가 대부분이므로 **계획입지의 유도** 측면에서도 효과적인 이전정책 또한 고려할 필요가 있음

□ (존치 전략) 현재 상태로 전체 공정 집적지역 내 존치

- (방향) 이전에는 상당한 규모로 기존 사업체의 자본투자가 필요하고 도심이 지니는 고용측면의 이점이 존재하기 때문에 해당 집적지가 재개발 등의 압력에 직면할 가능성이 상대적으로 적을 경우 현재의 집적지역을 유지하되 이를 효율화할 수 있는 재생 방향
- 존치전략의 장점

-
- 도심 내의 접근성 유지를 통한 생산성 확보
 - 지역 자산으로서 인쇄업의 고용기반을 유지하면서 생산성 향상
 - 존치전략의 단점
 - 자본투자를 통해 확장을 요하는 기업들의 수요충족 불가
 - 지역 내 소규모 업체의 경우 재개발 압력에 여전히 직면
 - 다수의 임차형태, 환경개선에 대한 비용투자가 부족 등 계획적 관리 어려움

□ (이전 전략) 도심 주변의 점이지대~외곽의 산업단지 조성을 통한 전체 공정의 이전 유도

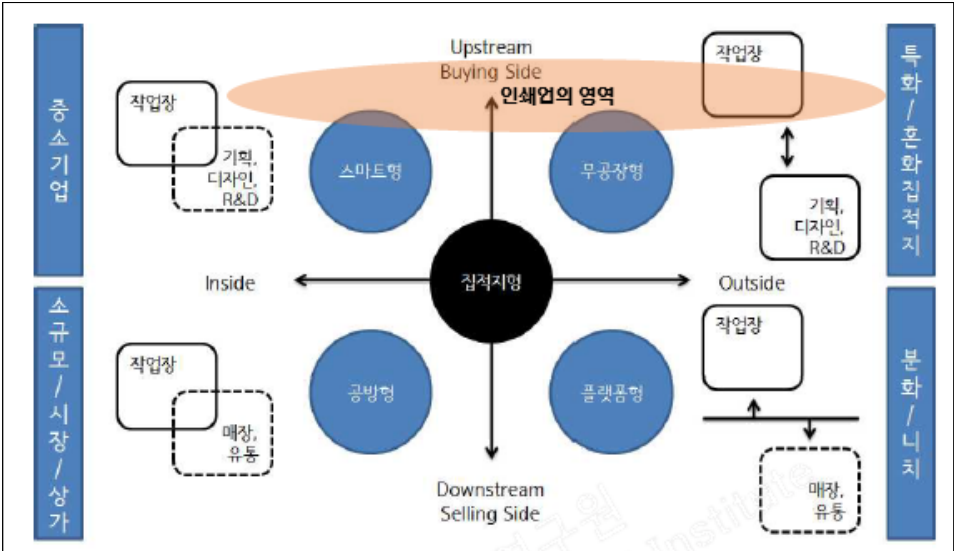
- (방향) 존치 과정에서 재개발 압력에 끊임없이 시달리고, 작은 필지규모로 인한 확장이 불가피 한 지역의 경우 집적지역 내의 공간분업을 최대한 보존하면서 집단적으로 계획입지를 유도할 재생 방향
- 이전전략의 장점
 - 확장이 필요한 업체들의 수요를 만족하면서 계획관리가능
 - 전체 공정의 효율적 이전을 통한 산업생태계 유지가 가능하면서 공정에 적합한 공간 확보
- 이전전략의 단점
 - 도심 내 인쇄업의 이탈로 인한 고용기회의 감소 및 지역특성의 상실
 - 산업단지 조성을 위한 대규모 비용 소요 및 부지확보를 위한 대규모 수용 수반
 - 소규모 업체 이전을 위한 적합한 방안이 없을 경우 생태계 파괴 문제 발생 가능

□ (부분 존치와 이전의 이원체계 구축) 인쇄 공정특성을 고려하여 존치할 공정과 이전할 공정을 구분하여 유지하는 이원체계 구축

- (방향) 소음 등에 따른 마찰이 없고 도심에서의 시장접근이 필요한 일부 공정 (기획 및 디자인, 편집 등) 혹은 이전이 어려운 후가공 공정은 집적지역 내 존치하고 그 외 제조공정은 산업단지로 이전하여 전체적인 효율성을 유지하는 전략¹⁾
 - 앞선 인터뷰 결과들에 따르면 업체들에 따라 고객과의 면대면 접촉이 거의 없는 경우가 많지만, 여전히 도심에 집적해 있을 경우 고객과의 접촉이나 검수 등에 있어 유리하다는 응답이 있음을 고려할 때 **기획 공정부문은 도심 접근성이 여전히 필요**
 - 김목한 외(2015)에 따르면 집적지역이 맡고 있는 공정특성에 따라 무공장형 집적지역은 해당 집적지역에서 실제 제작공정이 전혀 이뤄지지 않는 경우이며, 스마트형은 기획 및 디자인 영역과 작업장이 겹쳐있는 상황, 공방형은 작업장에서 바로 판매를 하는 경우, 플랫폼형은 작업장과 매장이 완전히 공간적으로 분리되어 집적하는 경우로 규정
 - 인쇄업 집적지역의 공정특성을 분석한 결과 해당 지역은 스마트형과 같이 기획부터 실제 제조까지 모든 업무가 집적되어 있으나, 실제 인쇄기계 없이 기획사를 통한 무공장 업체가 다수 분포
- 이원체계 전략의 장점
 - 확장이 필요한 업체들의 수요를 만족하면서 도심 내 입지를 필요로 하는 공정들은 여전히 도심접근성을 향유
 - 전체 공정의 효율적 이전을 통한 산업생태계 유지가 가능하면서 공정에 적합한 공간 확보
 - 기획, 디자인 등의 주요공정이 여전히 지역 내 유지되면서 지역자산으로서의 기능을 유지한 채 연관 산업과의 연계 및 고부가가치화가 가능
- 이원체계 전략의 단점
 - 여전히 산업단지 조성을 수반하므로 일정부분의 비용 필요

1) 최영은(2007)의 경우 대구 남산동 인쇄집적지역을 대상으로 이전전략을 분석하면서 일반인쇄와 특수인쇄를 구분하고 특수인쇄를 신집적지로 이전하자고 주장하지만 일반인쇄 부문 또한 도심입지를 유지할만한 근거가 없으므로 공정에 따라 분리하여 도심 내 집적지를 김목한 외(2015)의 구분과 같이 무공장형으로 육성

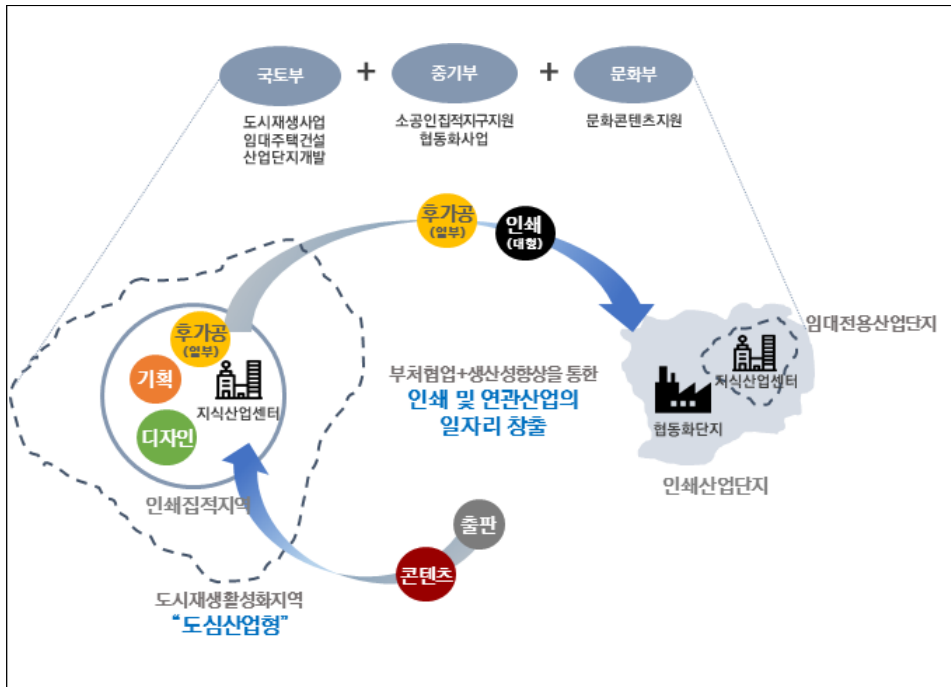
그림 5-1 | 집적지역별 공정특성별 유형분류와 인쇄업 집적지역의 특성



자료: 김목한 외, 2015, p.69.

- (전략의 방향) 세 가지 전략을 검토했을 때 부분 존치와 이전의 이원체계를 구축함으로써 원도심 재생 및 산업 생산성 확보를 동시에 추구

그림 5-2 | 도시형 제조업으로서 인쇄업 집적지역 재생 전략



출처: 저자작성

2) 존치를 위한 정책과제

- (기본방향) 도시재생 신규유형으로 도심산업형을 신설하여 도시형 제조업에 적합한 재생을 추진

- 도시형 제조업에 적합한 물리적, 프로그램 사업 추진
- 이전하는 업체들의 부지 및 공간을 활용하여 존치업체들의 집단화 및 효율적 관리방안 추구

- 집적지역 내의 존치 공정들을 연계하여 고부가가치화 및 교육을 통한 고용능력 확대
- 이전이 불가능한 소규모 업체들의 긴밀한 연계를 통한 도심 내부에서의 일부 운용 추진

□ **(도심산업형 유형 신설) 경제기반형, 중심시가지형, 산업단지 재생과 다른 형태의 도시형 제조업 집적지역 재생 유형 마련**

- **(제조업에 맞는 재생의 필요)** 제조업을 대상으로 한 재생은 산업단지 재생으로만 추진되며 이로 인해 공업지역이나 산업단지에 입지하지 않은 개별 입지 공장들의 집적지역 재생 방식 부재
 - 경제기반형은 철도역, 항만 등 교통거점이나 이전적지를 중심으로 추진되고 중심시가지형의 경우 상업지역을 대상으로 하지만 상인 중심의 재생방식으로 인해 상업지역에 침투한 제조업의 특성을 고려하지 못하며, 근린재생형도 주거지 내 침투한 제조업을 대상으로 고려하지 않아 재생의 사각지대로 여전히 남아있음
 - 특히 현재의 도시재생은 임차인에 대한 고려보다 토지소유주를 중심으로 한 재생방식에 집중되어 있고, 임차인은 상권활성화에서 상인으로만 한정되어 임차형태의 제조업에 대한 지원방안 부재
- **(새로운 도시재생 유형으로서 도심 제조업 집적지 유형 신설)** 도시 전체의 산업기반 마련을 위한 경제기반형, 주거지 중심의 근린재생형, 상권 활성화를 기반으로 한 중심시가지형이 포괄하지 못하는 재생유형으로서 “**도심산업형**” 재생 유형 신설
 - 뉴딜에 따른 법률 개정안을 고려하여 근린재생과 같이 가이드라인 내 **경제기반형의 또 다른 유형으로 분류**하거나, 중심시가지형이 법적 유형으로 분류될 경우 **중심시가지형 내에서 ‘상권활성화형’과 ‘도심산업형’으로 분류**

□ 산업생태계 관점에서 연관 산업 중심의 집적지 내 창업 지원

• (인쇄업 내 신규 창업 및 교육의 어려움과 방향)

- (인턴십 등의 교육 한계) 사회적 네트워크에 기반한 공정연계에 따른 높은 진입장벽으로 인해 신규 창업이 매우 어려운 상황에서 신규 인력유입을 위한 인턴십 등도 큰 효과가 없음
- (청년 등의 눈높이에 맞는 형태의 일자리 지원) 청년들의 눈높이가 높아서 고용이 어려운 것이 아니라 양질의 일자리 부족으로 인해 발생하는 불일치(mismatch)가 가장 큰 원인이므로 인쇄업 그 자체의 양질화 뿐만 아니라 연관 산업의 창업을 통한 상생전략(win-win) 마련 필요

• (인쇄업 수요자로서 후방산업에 대한 창업지원) 인쇄업은 주문생산방식이기 때문에 주문이 증가할 경우 그에 따라 인쇄산업의 확대도 가능하기 때문에 출판과 같이 인쇄업의 수요자이자 직접적으로 연관된 산업의 경우 인쇄업 집적지역 내 입지할 경우 시제품 생산 등에서 유리

- 세운상가 내 입점한 메이커 스페이스(팝랩 서울)의 경우 세운상가에서 창업육성 프로그램을 운영하고 공간을 지원하는 가장 큰 이유는 세운상가 내의 다양한 전자전기 부품의 조달과 전문가를 활용한 컨설팅 때문

• (생산공정의 외부화를 바탕으로 집적지역을 출판, 디자인 콘텐츠 집적지역으로 활성화) 출판, 디자인 등은 인쇄산업의 수요자이자 초기 공정으로서 도심의 집적이 유리하기 때문에 기존 생산공정들의 외부화와 함께 발생하는 도심 내 유휴공간을 출판, 디자인, 콘텐츠 등의 집적지역으로 육성하여 도심의 입지이점을 적극적으로 활용

• (도심 인쇄업 집적지역을 지식산업집적지구로 지정하여 특화발전 유도) 현재 산업법에 따른 지식산업집적지구 지정이 가능한 지식산업에 출판업, 전문디자인업, 포장 및 충전업과 같이 인쇄업과 긴밀한 연관관계에 있는 산업들이 존재하므로 도시재생 활성화지역으로 지정 시 지식산업집적지구로 동시 지정할 수 있는 방안을 고려

□ 집적지역 내 지식산업센터 건립을 통한 수직적 분업화

- **(마중물사업비 및 기금지원)** 재생지역지정을 통해 해당 지역 내 지식산업센터 건립 시 마중물사업비와 기금 용자를 지원하여 지식산업센터 건립에 따른 사업성 확대
 - 지식산업집적지구 지정 시 지식산업센터 건립을 위한 다양한 지원(국공유지 활용 및 재정지원)이 보다 원활
- **(재개발에 따른 개발이익을 활용한 사업비지원)** 해당 지역 내 재개발 추진 시 발생하는 개발이익 중 해당 토지를 소유한 지자체로 배분되는 100분의 50을 활용하여 해당 지역 내 대체부지로서 지식산업센터의 건립 비용에 활용
- **(공정특성을 고려한 특징 있는 공간 마련)** 존치하는 인쇄업체들의 경우 직사각형의 작업장이 필요하며, 후가공 업체들도 그에 맞는 공간이 필요하므로 기계 형태에 맞게 작업장을 분할하고 기계 무게로 인해 고층을 선호하지 않기 때문에 건설시 무게를 고려하여 설계
- **(빈집, 대형업체의 이전부지 등을 우선적인 대상 부지로 확보)** 서울의 경우에는 빈집이 적지만 지방 대도시 내 인쇄 집적지의 경우 빈집이 곳곳에 분포하고 있어 이를 중심으로 매입하여 우선적인 대상부지로 활용

□ 부족한 공정 및 기술지원을 통한 신규 인력 양성 및 고부가가치화

- **(고부가가치화를 위한 산업교육 실시)** 경쟁 심화에 따른 고부가가치 공정으로의 전환을 요청하는 인쇄업 집적지역 내 종사자에게 업종 교육 및 컨설팅 실시
 - 도시재생대학과 연계하여 집적지역 재생을 위한 공동체 의식을 도모함과 동시에 산업 교육 및 인력양성 교육을 실시하여 실제 지역에서 필요한 내용을 가르쳐주는 교육 프로그램으로 전환
 - 국토부 도시재생 사업을 통해 공간을 제공하되, 중기부와 협업하여 중소기업진흥공단에서 컨설팅 및 공정교육 실시
- **(신규인력 및 분사창업 확대)** 분사창업이 활발한 인쇄업의 특징을 고려하여 분

사창업을 위한 창업지원공간을 마련하고 신규 인력에 대한 교육 실시

□ **집적지역 인근 제조업 종사자를 위한 정주환경의 제고**

- 산업단지 등의 정주환경의 악화로 인한 청년층의 취업기피 확대(조성철 외, 2018)를 해결하기 위해 도시재생을 통한 집적지역 내 혹은 인근의 임대주택 공급 확대
- 특정 도시형 제조업을 전략산업으로 지정하거나 집적지역을 지정하여, 해당 집적지역 내 입주기업 종사자의 경우 임대주택 입주 우선권을 부여하여 청년층의 취업에서 정주여건의 부족에 따른 과제를 해소
- 인근의 직장어린이집, 근로자 건강센터, 산재예방시설 등 부처별 지원사업을 패키지로 지원하여 정주환경여건 개선

□ **소음완화 등 지역주민과의 갈등 완화 방안 마련**

- 주거지역에 속한 인쇄업 집적지역 내에서 발생하는 소음에서 발생하는 악취 등으로 인한 민원을 해결하기 위해서 활성화지역으로 지정될 경우 작업장 내에 방음설비 설치 지원

3) 이전을 위한 정책과제

□ **(기본방향) 인쇄공정에 연결된 다양한 업체를 집단 이전하기 위해 ‘협동화 사업’을 통한 산업단지조성 촉진**

- (주요내용) 중소기업 협동화사업을 통한 산업단지를 조성하는 과정에서 소규모 업체의 동반이주를 통한 산업생태계 유지를 위하여 협동화사업에 따른 신규부지 조성 시 협동화사업 참여업체에 대한 특별 분양 이외의 일반분양분을 광역지자체에서 매입하여 임대전용산업단지로 지정함으로써 분양입주가 불가능한 업체의 적극적 입주 유도
- (기대효과) 집단 이전을 통한 산업생태계 유지와 동시에 안정적인 영업가능, 재

개발 사업 시 이주기간 장기화에 따른 금융비용 증가 차단, 도심 내 제조업과 주택·상업지와의 용도 간 괴리 극복과 계획입지를 통한 효율적 관리

□ 이전부지 확보를 위한 국공유지 활용 특례 제공

- 도심에 집적한 인쇄 집적지역 등 협동화 사업을 통한 집단 이전 시 필요한 대체 부지를 효율적으로 확보하기 위해서 유휴 국공유지를 우선 활용할 수 있도록 특례 제공
 - 도심 외곽으로의 분산은 외곽의 난개발, 토지수용에 따른 문제 등을 유발할 수 있으므로 도시 내부의 이전적지나 국공유지를 적극적으로 활용하여 개발

□ 협동화단지 내 임대전용산업단지 조성 확대

- 「산업입지 및 개발에 관한 법률」 제46조의6 제1항에 근거하여 협동화단지 조성 시 분양 물량 이외 일반단지를 조성하는 대신 일부 구역을 국가 및 지자체에서 매입 혹은 사업시행자에게 재정을 지원*하여 임대전용산업단지로 운영함으로써 연관된 소규모 기업의 집단 이전을 유도
 - * 재정지원 가능규모: 전체 사업비의 30%
- (임대전용산업단지 관리·운용지침 내 우선순위 조정) 협동화 단지 내 임대전용 산업단지를 포함할 경우 창업중소기업 대신 1순위를 “집단이주하는 동종 중소 기업군”으로 지정

표 5-1 | 「임대전용산업단지 관리·운용지침」 내 입주 우선순위 변경사항

지침		상세 내용
제12조 입주우선 순위	변경전	② 제1항에도 불구하고 공공사업으로 인하여 이주하는 기업 등 정부정책으로 확정된 경우에는 우선하여 공급할 수 있으며 , 대기업이 지역클러스터 형성차원에서 동종·관련 중소기업군과 함께 이주하는 경우, 해외유턴기업인 경우 및 외국인투자기업인 경우에는 대기업에게도 임대할 수 있다.
	변경후	② 제1항에도 불구하고 공공사업으로 인하여 이주하는 기업 등 정부정책으로 확정된 경우 혹은 협동화 사업을 통해 집단화하는 기업과 동종 중소기업군의 경우 우선하여 공급할 수 있으며 , 대기업이 지역클러스터 형성차원에서 동종·관련 중소기업군과 함께 이주하는 경우, 해외유턴기업인 경우 및 외국인투자기업인 경우에는 대기업에게도 임대할 수 있다.

자료: 국토교통부, 2013, 임대전용산업단지 관리·운용에 관한 지침, 국토교통부고시 제2013-1호.

□ 산업단지 내 지식산업센터 건설을 통한 소규모 업체 입주 유도

- **(공장건설의 부담완화 필요)** 임대전용산업단지라도 공장 건설 및 신규 설비 투자에 따른 부담이 있으며, 최대 50년 임차라도 국공유지인 경우 기부채납하지 않는 이상 임대기간 만료 후 원상복구 규정 존재 등으로 인해 부담

* 협동화사업을 통한 공장설립 시 사업비의 80% 수준, 최대 50억원을 중소기업정책자금으로 지원해주지만 용자이므로 소규모 업체에게는 부담으로 작용

표 5-2 | 「산업입지 및 개발에 관한 법률」 내 임대전용산업단지 적용특례

법률	상세 내용
제46조의7 임대전용산업단지의 적용특례	② 제46조의6에 따라 국가 또는 지방자치단체가 소유하는 토지를 임대등을 하는 경우에는 「국유재산법」 제18조 및 「공유재산 및 물품 관리법」 제13조에도 불구하고 그 토지 위에 공장이나 그 밖의 영구시설물을 축조하게 할 수 있다. <u>이 경우 임대계약이 종료될 때에 원상으로 회복하여 반환하는 조건으로 토지를 임대등을 할 수 있다.</u>

자료: 국토교통부, 2013, 임대전용산업단지 관리·운영에 관한 지침, 국토교통부고시 제2013-1호.

- **(민간투자유도 및 기금유자지원방안 마련)** 민간투자 유치 및 기금지원 등을 통해 지식산업센터와 같은 영구 건축물을 축조

- 민간의 경우 집단 이전으로 인한 공실 리스크 감소 및 운영을 통한 안정적 임대료 수익 확보가 가능하므로 유인동기가 충분
- 주택도시기금 지원을 위해서는 도시재생 인정사업제도의 도입과 맞춰 해당 사업을 도시재생사업으로 인정하여 기금 지원의 근거 마련이 필요
- 지자체의 토지현물출자를 통해 리츠를 설립하여 민간투자와 기금유자를 바탕으로 지식산업센터 설립

예) 서대구 공단 내 지식산업센터: 대구시, LH, HUG를 통한 리츠설립

□ 협동화사업을 통한 단지 조성 시 임대사업 추진 예외조항 신설

- 「산업집적활성화 및 공장설립에 관한 법률」에 따라 협동화 사업의 경우에도 산업단지 조성과 동일한 제한조건을 부여받으며 임대사업자 등록에 따른 처분 제한요건이 과도하게 부여됨으로써 소규모 업체들의 동반 이전이 불가(산업연구원, 2015)
- 임대사업자의 과도한 진입을 차단하고 유헴 부지를 임대용으로 활용하기 위해서 입주업체 중 사업 활동을 영위하고 있는 업체에 한해서 임대사업에 따른 처분제한 조건을 완화하여 유헴 부지의 임대전환 유도
- **(필지분할은 유보)** 산업단지 조성 시 작업장 규모와 필지규모의 불일치로 인한 문제가 제기되었으나 노후 산업단지의 영세화와 재생의 어려움을 발생시키는 큰 요인 중의 하나가 공장용지의 분필에 따른 기반시설의 부족문제이므로 이는 신중하게 다뤄야 함

□ 부족한 공정 및 기술지원을 통한 신규 인력 양성 및 고부가가치화

- **(부족한 공정에 대한 공동장비 지원)** 지방 대도시의 인쇄 집적지의 경우 일부 공정을 지역 내부에서 효율적으로 처리하지 못하여 서울 등으로 유출되는 경우가 발생하므로 이를 보완하기 위한 공정을 지역 내 공동장비로 설립
 - 국토부의 경우 유헴공간에 대한 매입 및 개보수 비용을 지원하고, 중기부나 문화부의 프로그램 사업을 통해 장비구입 비용을 조달
 - 예) 중기부 도시형 소공인 특화지원사업, 문화부 사업
- **(대체 공정 관리를 위한 신규 인력 양성)** 공동 장비에 대한 관리를 집적지역 내 조합에게 위탁 운영하여 지역 내로 장비활용 기술을 이전하며, 기술자문으로서 해당 장비운용에 대한 협회 등을 연계하여 컨설팅 지원 및 인력양성 추진

4) 도시형 제조업 집적지역 재생을 위한 제언

- ☐ 본 연구는 인쇄업 집적지역을 대상으로 도시형 제조업 집적지역 재생을 통한 일자리 창출 전략을 제시하고 있음
- ☐ 도시형 제조업은 도심의 높은 지가를 견디면서 도심입지를 향유하는 동시에 다양한 환경 변화에 직면하면서 생존하는 산업으로서 도시 내에서 여전히 중요한 부가가치를 창출
- ☐ 하지만 각 산업의 고유 특성이 존재하기 때문에 인쇄업 집적지역 재생 전략을 타 도시형 제조업에 일괄적용하기 어려움
 - 예를 들어 성수동 수제화 집적지역의 경우 판매와 공장이 한 공간에서 이루어지는 공방형의 특성을 지니기 때문에 존치와 이전의 이원체계는 불가능한 구조를 지님
- ☐ 다만 도시형 제조업은 그 특성 상 개별 업체 단위로 공정이 내부화 되어 있는 것이 아니라 지역공장의 형태로 움직이며, 도심의 다양한 이점과 동시에 재개발의 압력에 직면하고 있기 때문에 본 연구의 정책방안은 이후 연구의 출발점으로 활용가능



6

CHAPTER

결론 및 향후과제

1. 결론 및 정책제언 | 111

2. 향후과제 | 114

결론 및 향후과제

1. 결론 및 정책제언

1) 연구의 결론

- ☐ 현재 도시재생에서 일자리 창출 전략의 한계
 - 일자리 창출을 위해 산업에 대한 고려 없이 공간생산에 몰두
 - 사회적 경제조직을 활용하여 도시재생의 과정으로서의 일자리 창출에만 집중
 - 첨단산업 중심의 정책으로 인한 지역 간 차별화 및 추진력 부족
- ☐ 산업에 대한 고려를 바탕으로 도시재생을 통한 일자리 창출 전략 마련이 필요
 - 현재는 산업단지 재생에서만 산업중심의 재생을 모색하고 있어 주거지역이나 상업지역에 입지한 도시형 제조업은 도시재생의 사각지대에 놓임
- ☐ 본 연구에서는 도시형 제조업 집적지역을 중심으로 한 일자리 창출형 도시재생 전략을 마련하기 위해서 인쇄업을 중심으로 산업특성과 전망, 공정특성 및 공간활용방식 등을 종합적으로 고려하여 분석
- ☐ 도시형 제조업으로서 인쇄업 집적지역의 특성과 재생정책에 주는 시사점은 다음과 같음
 - 소규모 업체 간 연계를 통한 지역공장이 형성되어 있기 때문에 이 지역의 재생은 개별 사업체 단위가 아니라 지역 전체의 산업생태계를 고려하여 추진하여야 함

- 인터넷의 보급, 물류비용의 감소 등의 기술발전으로 인해 주문방식과 공정연계 방식이 전환되면서 도심에의 입지 중요성은 감소하였으나 생산공정 이외의 기획 및 디자인 공정 등은 여전히 도심에의 입지이점을 향유하고자 함
- 인쇄업 집적지역은 주거지역이나 상업지역에 입지하여 공정에 맞지 않는 공간을 점유하고 있으며, 노후화되고 위험한 작업환경에 직면해 있기 때문에 적합한 형태의 건축물 개보수나 이전이 필요
- 노후화로 인해 재개발 지역으로 지정되고 임대료 상승에 따른 부담이 가중되고 있으며, 도시재생은 노후화된 지역을 재생하는 과정에서 대부분 임차형태로 공간을 점유하는 인쇄업체들의 이탈압력에 대한 선제적 대응방안을 마련해야 함
- 이탈압력에 선제적으로 대응하고자 했던 방안으로서 산업단지로의 이전을 고려해볼 수 있는데, 실제 사례 등을 통해 이에 대한 인식을 살펴보면 사업체의 규모에 따라 혹은 지역 내 자본투자의 정도에 따라 이전에 대한 인식은 차별적이나 이전 그 자체에 대한 거부 보다는 1) 공정 간 연계에 따른 산업생태계 파괴에 대한 부담, 2) 이전과정에서 발생하는 토지 및 건물투자, 이전비 등에 대한 부담, 3) 이전 대상지의 진입 방식에 대한 대안 부재 등에 따른 영향이 있으므로 이에 대한 해소가 필요
- 인쇄업은 분사창업형태로 창업이 활발히 이루어지는 업종이며, 종사자의 경우 도심접근성에 따른 이점이 존재하기 때문에 인쇄업의 생산성 향상을 통한 고용 및 창업 증대를 위해서는 도심입지에 따른 이점을 누릴 필요가 있는 공정들을 중심으로 공간분리와 재편을 통해 종사자에게 매력적인 환경을 제공함으로써 고용확대와 창업을 보다 활성화

2) 정책제언

☐ 기본전제: 존치와 이전의 이원체계를 통한 효율성 확보

- 도시형 제조업 집적지역 재생을 위한 선결과제로서 재생방향은 1) 집적지역을

해당 지역에 존치하며 재생하는 경우, 2) 집적지역을 다른 곳으로 이전하여 계획적으로 관리하는 경우, 3) 공정특성에 따라 존치 및 분리, 이전을 동시에 진행하는 이원체계로 구분가능

→ 각각의 장단점을 비교했을 때 **존치와 분리를 동시에 가져가는 이원체계를 통해 효율성 확보** 가능

□ 존치측면의 정책방안

- 도시재생 신규유형으로 도심산업형을 신설하여 도시형 제조업에 적합한 재생을 추진
- 도시형 제조업에 적합한 물리적, 프로그램 사업을 동시에 추진하여 분사창업을 위한 저렴공간 마련과 부족한 기술 및 공정들을 지역 내부화할 수 있는 인력을 양성
- 이전하는 업체들의 부지 및 공간을 활용하여 존치업체들의 집단화 및 효율적 관리 방안을 추구하기 위해 지식산업센터 등의 건설 추진
- 이전이 불가능한 소규모 업체들의 긴밀한 연계를 통한 도심 내부에서의 일부 운용 추진

□ 이전측면의 정책방안

- 인쇄공정에 연결된 다양한 업체를 집단 이전하기 위해 ‘협동화 사업’을 통한 산업단지조성 촉진
- 도심 외곽 입지와 난개발 방지를 위해 도심과 가급적 근접한 국공유지를 적극 활용할 수 있는 특례조항 마련
- 소규모 업체의 동반이주를 통한 산업생태계 유지를 위하여 협동화사업에 따른 신규부지 조성 시 협동화사업 참여업체에 대한 특별 분양 이외의 일반분양분을 광역지자체에서 매입하여 임대전용산업단지로 지정
- 임대전용산업단지 내 지식산업센터 건설 및 입주업체의 경우 임대사업자 등록에 따른 처분제한 조건을 완화하여 임대활성화를 통한 소규모 업체의 동반이전 촉진

2. 향후과제

- ☐ 본 연구는 도시재생을 통한 일자리 창출을 위해 산업중심의 접근법이 필요함으로 제시하였으나 인쇄업을 중심으로 분석하였으므로 타 도시형 제조업의 재생전략을 위한 분석 필요
- ☐ 실제 정책추진을 위해 구체적인 사업화 모델을 개발하고, 지역별 특성에 따른 정책 방안을 보다 면밀하게 검토할 필요
- ☐ 현재 진행이 지지부진한 산업단지 재생정책과의 연계를 통해 주거 및 상업용지에 입지한 도시형 제조업뿐만 아니라 공업지역, 산업단지에 입지한 제조업 분야에 대한 재생방식에서 새로운 전략 마련 필요

참고문헌

REFERENCE



- 국토교통부, 2016, 산업단지 재생사업 추진방향, 2016년도 산업단지 재생사업 워크숍 발표자료.
- 김계숙, 고석찬, 2009, 집적경제가 지역 고용성장에 미친 영향. 국토계획, 44(7), 43-59.
- 김계숙, 민인식, 2010, 직접경제가 지역-산업 고용성장에 미친 영향: System GMM 추정방법의 활용, 국토계획, 45(2), 227-246.
- 김복한, 정현철, 황민영, 2015, 서울시 주요 제조업의 공정특성별 공간분포, 서울연구원.
- 김선웅, 윤병삼, 2016, 인터넷과 스마트폰의 보급확대가 종이 소비량에 미치는 영향, 종이기술, 48(5), 98-103.
- 김신, 홍길표, 2018, 지역거버넌스 활성화 및 일자리 창출을 위한 전문가 라운드테이블 주제발표자료, 2018. 2. 14.
- 김용창, 1997, 서울시 토지이용에서 위치이용의 지역적 특성과 도심부 소규모 사업장의 존재양식, 서울대학교 박사학위논문.
- 김용창, 이후빈, 권규상, 2013, 집적경제 요소로서 장소기반 신용이점: 서울 도심부 중부시장을 사례로, 국토지리학회지, 47(2), 183-200.
- 김용창, 이후빈, 김우철, 2016, 인현동 인쇄골목의 사회경제공간과 삶의 양식, 서울역사 박물관, 2016, 세상을 찍어내는 인쇄골목 인현동, 서울역사박물관. 126-289.
- 남윤형, 2013, 도시형 소공인 지원활성화 방안, 소상공인진흥원.
- 대구경북연구원, 2009, 출판산업지원센터 건립 기본구상 및 타당성 조사, 대구경북연구원.
- 박희석, 홍나미, 2006, 서울시 인쇄·출판산업 클러스터 도출 및 활성화 방안, 서울경제, 2006년 1월호, 59-73.
- 산업연구원, 2015, 산업단지 입주업종 및 업종관리 법령 개선 방안, 산업연구원.

-
- 서연미, 류승한, 장철순, 강호제, 박정호, 2012, 지역경제 활성화를 위한 도시형 산업 입지 공급방안 연구, 국토연구원.
- 신창호, 변창흠, 1999, 도심 소기업의 집단 재정비를 위한 제도개선방안의 모색, 공간과 사회, 10, 101-130.
- 심소희, 구자훈, 2017, 서울시 성수동 도시재생사업에 대한 산업지원 및 도시재생 통합적 관점의 특성분석, 서울도시연구, 18(1), 1-16.
- 심한별, 2013, 서울 도심부 도시형태 및 생산활동의 변화에 대한 제도주의적 해석, 서울대학교 박사학위논문.
- 양재섭, 남선희, 2017, 산업 및 특정개발 진흥지구 운영실태 분석과 개선방향 연구: 서울시를 중심으로, 서울도시연구, 18(3), 23-38.
- 이혜경, 2009, 대구시 인쇄 집적지의 특성과 최근 변화: 중구 남산 인쇄거리를 사례로, 대구대학교 석사학위논문.
- 임성복, 2017, 원도심 재생을 위한 도심형 산업 발전방안 연구, 대전세종연구원.
- 장남중, 맹다미, 김유진, 황종아, 2015, 도시재생활성화지역 소상공인 실태분석과 지원방안, 서울연구원.
- 장철순, 서태성, 류승한, 김진범, 이윤석, 2014, 산업도시의 진단 및 지속적 발전방안 연구, 국토연구원.
- 정준호, 2008, 공간문제에 대한 신경지리학의 해석: 그 논의와 비판적 이해. 공간과 사회, 30, 5-35.
- 중소벤처기업부, 2017, 2017년 도시형 소공인 집적지구 3개 시도 신규지정, 중소벤처기업부 보도자료, 2017. 8. 24.
- 최영은, 2007, 대구 남산동 일원 출판·인쇄 집적지 조성방향, 대구경북연구원.
- 통계청, 2016, 2015 전국사업체조사, 통계청.
- 홍사흠, 2015, 안정적 지역성장을 위한 다차원적 지역산업구조 분석 연구, 국토연구원.

-
- Boschma, R., 2004, Competitiveness of regions from an evolutionary perspective. *Regional studies*, 38(9), 1001-1014.
- Dauth, W., 2013, Agglomeration and regional employment dynamics. *Papers in Regional Science*, 92(2), 419-435.
- Duranton, G. and Puga, D., 2004. Micro-foundations of urban agglomeration economies. In *Handbook of regional and urban economics*, 4, 2063-2117.
- Fujita, M., & Thisse, J. F., 1996, Economics of agglomeration, *Journal of the Japanese and international economics*, 10(4), 339-378.
- Gordon, I.R. and McCann, P., 2000, Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks?, *Urban studies*, 37(3), 513-532.
- Krugman, P., 1991, Increasing returns and economic geography, *Journal of political economy*, 99(3), 483-499.
- Marshall, A., 1960, *Principles of Economics*, The Online Library Of Liberty.
- Martin, R. and Sunley, P., 1996, Paul Krugman's geographical economics and its implications for regional development theory: a critical assessment. *Economic geography*, 72(3), 259-292.

중소기업산업연구원(www.ismbi.co.kr)

국가통계포털(www.kosis.kr)

한국은행 경제통계시스템(ecos.bok.or.kr)

국토교통부, 2013, 임대전용산업단지 관리·운용에 관한 지침, 국토교통부고시 제 2013-1호.

중소벤처기업부, 2017, 2017년 도시형 소공인 집적지구 3개 시도 신규지정, 중소기업부 보도자료, 2017. 8. 24.

중소벤처기업부, 2018, 도시형 소공인 집적지구 지정 고시, 중소기업부고시 제 2018-12호.

뉴시스, 2018, 대구 남산동 명륜지구 재개발 13년째 ‘지지부진’, 2018. 1. 9일자
디지털 경제, 2016, 대구 인쇄산업의 전성기를 이끌었던 ‘남산 인쇄골목’, 2016. 11.
13일자.
조선 비즈, 2018, 주상복합촌 시동 건 세운상가 재개발... 12년 만의 첫 분양, 2018.
2. 6일자.

SUMMARY



Urban Regeneration Strategy for Job Creation: The Case of Urban Manufacturing Cluster Regeneration

Kwon Kyusang, Kang Hoje, Park Soyoung, Lee Hoobin

Key words: Urban Regeneration, Urban Manufacturing, Cluster, Job Creation

This study aims to derive a job creation strategy through the regeneration of urban manufacturing agglomerated area. The job creation strategy implemented and planned in urban regeneration projects just pays attention to the production of empty space without industry-based perspective. In addition, it focuses on job creation as a 'process' by utilizing the social economic organization rather than the 'result' of urban regeneration. In particular, due to the high-tech industry-oriented policies in urban regeneration policy, it is not enough to draw out differentiated policies using industrial resources. Rather, we need to focus on regional industry characteristics to create jobs through urban regeneration. Especially, in order to create a job creation strategy through urban regeneration, the analysis was conducted in the printing industry, which had little interest in the urban regeneration project.

The results of the analysis of the printing clusters in Seoul, Daegu and Daejeon are as follows. First, the printing industry cluster forms a unique industrial ecosystem through a network of small and medium-sized companies. Second, the area of the printing industry is constantly undergoing redevelopment pressures.

Third, in order to cope with the redevelopment pressure and rent increase, large companies are shifting to the industrial complex in the outskirts area or converting the occupancy form from lease to self-owned.

Based on the results of this study, the regeneration strategy of the printing industry cluster for job creation is as follows. The basic principle of the regeneration strategy is to build a dual system where, according to production process, the planning and design department in the existing accumulation area are maintained and the large printing companies and post-processing processes that want to expand the facility investment are transferred to the industrial complex.

In order to maintain the printing industry in the cluster, it is necessary to newly establish 'urban industrial regeneration project' as a new type of urban regeneration projects. In addition, we need to establish a support system for the start-up and new workers, to construct a knowledge industry center to provide low-cost space, and to provide affordable housing for the workers employed in the cluster. To transfer large companies, we need to make full use of the 'cooperation project' in which, to prevent inefficiency and unplanned development, a policy should be prepared to utilize the national government-owned or public-owned lands close to the city center. In addition, it is necessary to set up rental leased industrial complexes in cooperative complexes to facilitate the transfer of small and medium-sized companies together.

부 록

APPENDIX



※ 인터뷰 기관 중 공개 가능한 업체만 수록하였으며 일부 개인정보 노출이 우려되는 내용은 삭제하였고, 현장감을 살리기 위해 사투리 등을 표준어로 바꾸지 않음

□ 녹취록 (대구 A / 2월 5일)

문: 기본적으로 저희가 1차적으로 할 거는 저희가 현장을 다 둘러봐서 업종을 다 조사해서 업체들 조사를 할 거예요. 간판도 다 보고 업종 분류도 하고- 네. 그건 하고 저희가 인터뷰를 통해서 알고 싶은 것은 남산동 인쇄골목에서 어떻게 인쇄작업이 이루어 지는지- 그러니까 제가 먼저 하나 질문을 드리면 저희가 인현동 가서 재밌게 본 거는 인현동 업체들은 대부분 규모가 작아서 사장님 한 명에 기계 한 대만 갖춘 경우가 많아서 인쇄라는게 기획디자인-제판-인쇄-후가공 이렇게 여러가지 단계로 이루어져 있는데 한 업체에서 그걸 다 하지 못하니까 그래서 한 업체들은 하나의 과정만을 담당하고 그러디보니 기획디자인 하는 곳은 제판, 후가공, 인쇄를 필요로 해서 애들이 하청관계로 이루어져서 한 팀을 짜서 지역 전체가 하나의 공장으로 이루어져서 작업이 이루어지는데 여기서 재밌는 건 원청 하청관계에서 핵심은 안 그런 경우도 있겠지만 대부분 기획사 애들이 원청을 지고서 작업이 딱 들어오면 아, 이 작업은 뭐뭐가 필요하겠다 딱 생각이 들면 거기 자기 수첩에서 딱 봐서 팀을 짜서 아, 이것 좀 작업 좀 해주시오 하면 착착 이루어지는 걸 들었었거든요.

답: 네 맞아요.

문: 근데 남산동도 비슷하게 이루어지는지, 첫째 그게 먼저 제일 궁금해요.

답: 그건 비슷해요. 그건 비슷한데 뭐 인쇄의 과정이 이렇게 세분화하면 원고 수주서부터 납품까지 과정을 세분화하면 30개가 넘거든요, 과정이. 그 과정이 여기 안에는 다 들어 있어요. 우리가 대개 인쇄골목이라고 얘기하는 곳이 가보셔서 알겠지만 계산오거리라고 큰 거리에서 남문시장 네거리까지 거기가 아마 약 한 1km 내외? 예, 거기에 좌우측으로 골목에 인쇄 인쇄업체가 방금 전에 말씀하신 대로 1인 기업도 있고 많게는 종업원이 100명도 넘는 큰 회사도 있어요. 서로 상조해서 있는데 업체 수 별로 따지자면 그 때 우리가 2000년대에 조사할 때 약 한 500개가 있었는데 지금 제가 추측하기로는 한 700군데가 있다고 봐요.

문: 늘어났나보네요?

답: 네. 늘어나고 있어요. 대략. 이거는 정확한 조사가 아니니까. 또 아시다시피 기획사같은 데는 1인 기업이 많고 또 바깥에 간판을 보면 안 보여요. 이 한 건물안에, 4층 건물 안에 업체가 6개, 7개 있는 거예요. 회사가 막 들어있어서 그래서 그것을 이제 다 전수조사를 하면 대략 700개가 되지 않겠느냐. 또 아시다시피 그런 업체가 전부 다 사업자등록이 있느냐하면 아니예요. 그래서 참 우리도 통계 잡기가 어려운 것이 그 인쇄등록을 한 업체가 절반도 안될 거예요, 아마. 대략한 절반 정도. 나머지는 뭐 1인 기업, 또 아까 말씀하신 대로 하청을 하는 업체이기 때문에 큰 필요성을 못 느끼고 새로운것만 발행할 수 있어. 사업자등록증만 내 가지고 있는 업체도 많고. 그런 상황입니다.

문: 그러면 저희가 궁금했던 것 중에 하나는 보통 한 기업이 하나의 과정만을 한다고 하면 대부분 기획사가 원청을 잡고 나머지들이 하청을 받아서 일을 하잖아요.

답: 꼭 그렇진 않아요. 왜 그러냐면 기획하는 뭐 1인 기업부터 큰 기업이 있겠지만 규모에 따라서 좀 규모가 큰 기업은, 디자이너가 다섯에서 열 명까지 되는 업체는 좀 이렇게 소위 말하는 우리 말로 하면 원청업체가 돼요. 바이어하고 바로 직거래하는. 그 나머지는 오히려 인쇄 원청업체에서 받아가 하청하는 기획사가 있을 수 있어요.

문: 아, 그럼 기획디자인만 하청 받아서 하는 거죠?

답: 그렇죠.

문: 그럼 인쇄업체가 원청을 하는 경우도 있고-

답: 있죠.

문: 다양한 케이스가 있겠네요.

답: 그렇죠. 예. 뭐 경우의 수는 여러가지가 있는데 규모가 좀 큰 데는 바로 다이렉트로 해서 하는 회사도 있고 기획사의 경우도 조금 자생력을 갖춘 큰 기획사는 내가 인쇄 바이어하고 바로 1차 거래 벤더가 되기도 하는데 나머지는 다 1차 벤더에서 하청을 하는 업체고. 과정이 이게 1인 기업이라 하더라도 한 개 과정만 하는 수도 있고 세 개, 네 개 할 수도 있고. 그거는 또 경우에 따라서 다르고. 공정이 비슷하면 두세 개를 같이 할 수도 있고. 대다수의 인쇄소가 가면 딱 한가지만 하는 데는 정말 1인 기업 이런 데는 한 가지만 하는 경우가 많고. 적어도 한 4,5인 기업 정도 되면 한 3, 4가지 정도는 공정을 다 담당하지요. 회사에 따라서.

문: 근데 저희가 하나만 할 수도 있고 두세개를 할 수도 있는데 이런 인쇄 집적지의 특성은 한 업체가 인쇄 전 과정을 다 하기는 힘들잖아요.

답: 다 하는 거는 아무리 큰 업체라도 다 하는 건 안돼요. 왜 안되냐면 그게 인제 우리가 경제화 용어로 집적화 이렇게 되는데 그 인쇄업의 특성상 규모가 크고 메이저 업체라도 경제성이 안 맞으면 그걸 투자를 못하잖아요. 자기 회사의 소유가 필요한 게 일년에 하루 이틀인데 그걸 보고 설비를 할 수 있는 거거든요. 그래서 아무리 규모가 큰 업체라도 100% 다 할 수 있는 업체는 없어요. 다만 자립율이, 갖출 수 있는 율이 80%, 90% 올라갈 순 있어도 100% 하는 업체는 거의 없어요.

문: 그러면 저 뒤에 있는 거. 출판산업단지가 만들어졌잖아요.

답: 만들어졌어요. 요 뒤에.

문: 그러면 요 출판산업단지에 있는 업체들과 만약에 남산동에 있는 업체를 비교해볼 때 규모가 좀 작고 크고 어떻게 이해해도 될까요?

답: 그렇죠. 여기는 우리가 당초 추진하게 된 목적이 도심에서 팽창이 한계가 되잖아요. 서울도 마찬가지로 인쇄공장을 하기에는 지가라든지 이게 너무 기업들이 많이 들어가잖아요. 그래서 인제 우리는 우리가 이렇게 빨리 나왔는데 이 나오는 데에는 여기는 특성상 정부에서 땅을 받아서 우리가 공장을 지어서 들어가다 보니까 5평, 10평 이렇게는 못 주는 거예요. 그래서 뭐 지금 최소 공장입지법에 의하면 500평인데 우린 500평이 많다 이래서 100평으로 다 할려 했거든요.

문: 최소 100평-

답: 예. 이것도 안 해줄라 하는 걸 이걸 시하고 협의를 해서 이 쪽은 100평, 이 쪽은 150평, 500평, 1000평, 2000평 이래가 요거는 맞춤식으로 딱 갈라줬어요. 그래서 100%분양이 다 되고 100% 입주 다 되었거든요. 자기 원하는 만큼 딱 해줬으니까. 근데 이게 남산동하고 비교를 하자면 이 정도 되면 남산동에선 메이저 업체입니다. 상위 뭐 한 5%, 10%에 들어가는 업체들이 자기들이 이미 남산동에 공장을 마련한 사람이- 이런 사람들은 새 공장이 필요하지 않지만 이제 중간 단계에서 도약하려고 하는 업체는 부지가 필요한데 여기는 땅이 없어요. 남산동에는 지금은 인제 요 남산동에서 빠지고 나온 업체가 한 30 군데 되거든요. 백 몇 개 중에서 타지역에서 온 게 80개고 나머지 인쇄골목에서 빠져나온 거가 30개인데. 이 30개가 빠진 것도 굉장히 큰 효과가 있는 겁니다. 뭐냐면 이 30개 업체가 부지를 많이 차지하는 업체거든요. 평균 뭐 200평 잡아도 6000평이잖아요. 6000평이 빠져나가니까. 여기는 좀 숨을 쉬어야 된다고 할까. 좀 인제. 옛날에는 어떻게 했냐면 이거 하기 전에는 1층에 한 50평짜리 공장이 없어서 기계를 못 샀어요. 기계가 없어서. 들어갈 자리가 없어서. 임대료는 자꾸 올라가고 주차나 물류는 점점 어려워 지고 이래서 인제 안됐는데 이게 빠져나가고 나니까 그거는 이제 좀 용이해졌어요.

문: 그럼 이 쪽이 빠져나가면서 남산동이 오히려 숨통을 좀 트게 됐네요? 면적 상으로.

답: 그렇죠. 숨통이 트이자 어떤 면으로서는 활성화 됐죠. 내가 나갈 때가 한 500개 됐는데 지금 700개로 늘어났으니까.

문: 아~ 그럼 남산동 계시다가 이 쪽으로-

답: 네. 네. 저는 남산동 있다가 이리로 옮겨서 왔어요.

문: 그럼 규모가 좀 큰 업체(웃음)

답: 크진 않고 여기 한 100평 정도 되는데 이게 지역이니까- 이게 전국에서 최춍니다. 파주에 있는 출판업 협동조합단지하고는 좀 달라요. 거기는 말하자면 메이저급 출판사가 자본력을 동원해서 한 회사가 5000평, 만 평 이렇게 만든 거고 여기는 조금 전에 말씀하신 인쇄의 세분화된 공정, 37개 공정이 거의 30개 이상이 다 들어가 있어요. 그래서 협업화하기 위해서 집적화를 시켜서 이거 된 거니까 지금 이게 조성한지가 올해 7월, 입주한지가 7월 말로 5년째가 됩니다. 그럼 5년 되면 어떤 현상이 일어나냐면 이때까지는 분할, 매매, 임대도 안됐어요. 정부에서 땅을 줬으니까 최소 기한을 줬거든요. 지금부터는 이제 분할도 가능하고 매매임대도 가능하거든요. 그러면 나는 이제 앞으로 여기에 세분화해서 남산동처럼 따개지는 거예요. 소위 말하면 막 세포분열하듯이. 지금은 공장을 2층 지어놓고도 막 남아돌고 세도 못 났요.

문: 그쵸. 놀리는 데가 있겠네요.

답: 놀리는 데가 많죠. 그래서 인제 여기가 앞으로 올 8월달 되면 많이 이렇게 새로 좀 업체가 유입돼 들어올 환경이 되어 있죠.

문: 그럼 지금 인쇄소에 원청업체를 하셨던 거죠? 남산동에선요.

답: 네.

문: 저희가 남산동 시스템에서 제일 재밌게 봤던 것 중에 하나는 원래 하청관계를 주다보면 못 믿으니까 계약서도 그때그때마다 써야되고- 원칙은요. 이게 비용이 많이 들잖아요. 그러니까 주문을 받아서 내가 내 공장에서 다 처리하는 게 아니라 먼저 거기에 하나 제일 먼저 생각해야 되는 건 거기에 적합한 하청업체를 탐색해야 되죠. 두번째는 내 부속처럼 믿을 수 있는 것은 아니기 때문에 언제든지 납기일을 못 지킬 수도 있고 아니면 작업을 제대로 안할 수도 있고 요 두 가지가 인제 시장에서는 비용이 되잖아요, 사장님. 그래서 요 두가지 때문에 대부분의 기업들이 하청화를 하기 보다는 자기 내부화를 해서 규모를 자꾸 키워나간 거잖아요. 그럼 남산동에서는 그런 하청관계가 계속 지속적으로 이루어지기 위해서 하나는 어떻게 어떤 업체가 뭐를 잘하는지에 대한 정보를 어떻게 파악하세요? 원청업체 같은 경우는요?

답: 아, 그거는 이렇습니다. 쉽게 얘기하면 같은 업종끼리 모여있으면요. 경쟁이 돼요. 예를 들어 식당이라도 한 군데 두 군데 있는거 하고 열 개, 스무 개가 있으면 자기들끼리 경쟁을 해가지고 점점 경쟁이 올라갑니다. 상품을 직접 쥐가지고. 마찬가지로 인쇄골목 거기도 우리가 정보를 굳이 파악하려 안해도 어느 공정이 필요하다카면 그기 어느 회사랑 타다닥 떠올라요. 내가 수첩을 하나 보여드릴게요.

문: 그 수첩같은 것들이 조합에서 업종 별로 구분하고 그거잖아요.

답: 예, 예~ 다 해놨어요, 이렇게. 근데 이거는요. 이 골목에서는 그게 경쟁력이기 때문에 평판 있잖아요. 그게 하마 오픈되어 있기 때문에 검증이 됩니다. 그리고 요게 말하자면 우리 조합의, 대구 경북의-

문: 회원수첩이죠?

답: 예. 회원수첩인데 우리가 대구의 한- 정확하진 않지만 한 300개 정도. 경상북도에 한 100개 정도가 우리 조합 업체인데 여기에 들어오려면 조금 규모가 큰 업체가 들어옵니다. 1인 기업은 거의 안들어오고 그래도 뭐 주로 관청에 납품을 한다든지 종업원 규모가 좀 있고 시설이 되는 업체가 들어오거든요. 그게 인제 대구경북의 400개 업체고 또 대구 시내 전체로는 한 2000개 업체가 인쇄업종에 있다고 봐요. 그 중에 인쇄관련 기계업체하고 700군데가 여기 아까 남산동에 있고, 여기 동산동 인근에 한 100 여 개. 그 다음에 출판단지 100 여 개. 나머지 한 1000군데는 주~욱 흩어져가지고.

문: 학교 앞에도 있고 뭐 그렇겠죠.

답: 예, 예. 그렇겠죠. 그런 상황입니다. 그래서 여기 보면 각 파트 별로 재료 이렇게 업종 별로 책 명단이 있어요. 경북 대구시내 전체에. 이런 명단을 통해서- 여기도 있고요. 우리 여기도 보면 명단이 또 있습니다. 파트별로. 이거 하나씩 드릴게요.

문: 어우, 감사합니다. 요 자료가 상당히 쓸모 있더라고요.

답: 여기도 보면 우리가 인제 1년에 한 번씩 발행하는 다이어런데 여기도 보면 이제 이런 거를 제공할 합니다. 파트 별로 스튜디오부터 사진 찍는 데는 얼마, 뭐 번역 하는 데는 얼마, DM 발송, 뭐 쇼핑백 만드는 데 이게 이렇게 파트 별로 다 있어요. 이게 다 인쇄 자기 맡은 분야거든요. 그래 이래 가기 때문에 여기에 대한 정보가 우리가 굳이 우리 조합에서 나서서 이 업체 잘한다 못한다 평가를 안 해줘도 자체적으로 나가 있어요. 예를 들어서 지류회사가 우리가 제일 큰 원재료상이 지류상인데 종이 지류회사가 한 30 여 개, 40 여 개 있는데 어느 회사가 비싸다카면 다 알고 있거든요. 그 다음에 저 회사는 어느 제지회사와 거래하기 때문에 뭐뭐는 좀 약하다. 특수지가 강하다. 이런 정보가 늘 여기 인제 상존해 있으니까 여기 골목 안에 있으면 그런 정보가 항상 말하자면 남보다 빨리 인제 들어오죠. 다만 인제 여기가 불리한 게 뭐냐면 여기 경쟁이 너무 심한 거예요. 옆집에 있어도 경쟁이 되고 선거철 되면 밤에 불 켜는 집하고 어느 집 일을 누가 한다는 게 다 퍼져나가요. 뭐 그런 거가 정보가 좀-

문: 단가도 좀 많이 내려가나요?

답: 단가가 막 내려가죠. 그게 순작용도 있고 역작용도 있고 있는데. 저는 순작용이라카는 것은 경

쟁을 해야 가격 경쟁이 높아진다. 그러다보니까 이제 가격 경쟁력에 후달리면 좋은 시설- 시설 경쟁을 하는 거예요. 이러 이렇게 해서 올라가서 우리 남산동 인쇄골목이 서울 을지로보다도 가격이 훨~씬 저렴하거든요. 조금 깨어있는 사람은 서울에서 기획해서 여기에서 인쇄를 찍어서 올라가요. 지금 책을 만들어서. 그런 인제가 순작용이고 부작용이면 뭐냐면 또 그런 정보가 너무 오픈되기 때문에 직원들 급여문제 이런 것도요. 대책 없음 망해요.

문: 바로 옮겨가겠네요?

답: 바로 옮겨가고 지금 최저임금제 도입 됐으니까 막 이런 것들이 실시간으로. 우리 또 요즘 토요일- 요즘은 기획사가 거의 주5일제 근무인데 이 골목 안에서는 주6일 근무하는 사람이 없습니다. 왜그러냐. 이웃집에 노는데 안하거든. 그런 것들이 이제 좀 불리하고.

문: 근데 제가 원래 인현동에서 들 때는 인쇄업은 어느 정도 장비산업이기 때문에 자기가 무슨 기기를 가지고 있느냐가 결국은 자기가 뭘 찍어낼 수 있고 어느 정도

문: 그래서 제가 듣기로는 인쇄업체들끼리 다른 가게가 무슨 기계를 가지고 있는지는 불문율이다. 이런 얘기를 들었거든요.

답: 불문율카는게-

문: 그러니까 물어봐도 안되고 알려고 해서도 안된다.

답: 아이고~ 다 오픈되어 있어요.

문: 다 알고 있다.

답: 네~ 그게 바로 정보가 경쟁력인데 이 남산동 인쇄골목에 동종업체에 저 집이 기계 생산량이 얼마다. 뭐 다 알아요. 그러니 가격 경쟁력을 하다 안되면 장비를 바꾸는 거예요. 새로운 장비로. 그게 과거에- 이 골목이 오래전부터 형성된 게 아니고 한 80년대, 80년대 초에 그 때는 좀 더 시내 쪽으로, 변화가 시내 쪽으로 있다가 거기 임대료가 올라가니까-

문: 밀려 이 쪽으로 나온 거죠.

답: 밀려 나왔어요. 그 때 요 골목이 80년도 초에 한 10개 업체? 이런 게 점점점 늘어나지고 지금 그런 한 700 여 개가 되어서 거의 뭐 대구의 인쇄를 대표할 정도로 많이 모였죠. 그러다보니까 정보라카는 것은 누구 집에 새 기계가 들어오면 저 집에 뭐 기계 날?까지 다 알아요. 아, 어디 기계 뺏다더라. 어디 기계 들어왔다 하더라. 이거 다 아니까 굉장히 정보는 빠르죠.

문: 그럼 제가 두번째 질문으로 드렸던 것은 뭐냐면 그래서 이제 원청업체니까 바이어랑 만나서 뭐 이렇게 해서 이런저런 인쇄를 해라. 그랬더니 필요하니까 제책도 필요했고 제본도 필요했고 코

팅도 필요했고 뭐 후가공에서 접지도 필요했어요. 그래서 딱 봐서 아, 이 중에서 보통 후가공은 인쇄업체에서 다 하지는 않잖아요. 거의 다 안하죠. 외주 주잖아요.

답: 안하죠. 그렇죠. 8,90% 외주 주죠.

문: 그러면 머리속에 누구누구 났다는 걸 알았어요. 이제 전화통화 하실 거 아니에요. 뭐뭐 주문해 달라고 딱 했을 거 아니에요. 근데 보통 제가 듣기로는 건 당 결제하면 너무 힘드니까 주로 하청 하는 업체는 월결제를 하잖아요.

답: 월결제 하죠.

문: 근데 그러면서 또 하난 뭐냐면 전화통화해서 알아서 만들어서 제 때 납품해줘야 되고 그죠?

답: 그렇죠.

문: 그 다음에 사장님이 하청업체 입장에서 사장님이 월 결제를 철저히 해줘야 이 관계가 지속되는 거잖아요.

답: 어유, 네, 네.

문: 근데 저희가 궁금한 거 하나는 한마디로 하청업체를 어떻게 믿냐는 거예요. 왜냐면 오래된 업체는 믿을 수 있잖아요. 그런데 어쨌든 오래된 업체도 처음에 하청을 맺게 된 계기가 있을거 아니에요.

답: 그러니까 그 아까 제가 얘기한 대로 정보가 들어온단 말이에요. 그러면 그 사람에 대한 신뢰도 같이 들어와요. 어느 누가 갑자기 뭐 저기 서울서 내려와가지고 뭐 이거는 하마 뭐 신빙성이 없고 믿음이 없는데 대개 여기서 업체를 오픈한다 하면 저 집에 어느 회사서 뭐 기장으로 얼마나 근무했고 경력은 어느 정도고 실력은 어느 정도고 다~ 오픈되어 있거든요. 그래서 일을 덜커덕 큰 거 안 줘요.

문: 처음엔 조그만거 주는구나.

답: 예, 예. 한 번 줘보고 잘하면 주고. 그러면 계속 신뢰관계가 형성이 되고. 또 요즘은 또 옛날에는 뭐 이렇게 미수금이 많으면 모아가 일년에 두번- 그거는 옛날이에요. 지금은 매달 결제는 사실상 회사마다 다르지만 우리 회사 같은 경우엔 매달매달 결제를 딱 하는데 어떤 회사든 모아서 두 세달에 한 번은 결제를 해줘야 되지. 저 사람도 먼저 알아요. 저 집이 결제가 좋다 안좋다.

문: 아~ 하청업체들도 원청업체-

답: 다, 다 알아요. 저 회사는 몇 년된 회사인데 거래하는 게 틀려 먹었다. 일이 많다 적다 다 압니다.

문: 완전 평판으로 움직이는 거네요.

답: 그럼요. 예, 예.

문: 그럼 사장님 또 하나 질문 드리는 건 사장님이 여기 남산동에 있다가 요 출판단지로 갔잖아요.

그래서 여전히 출판단지로 가시더라도 남산동과의 하청관계는 유지하고 계시잖아요.

답: 그치. 그거는 인제 다 그렇진 안하고요. 저같은 경우는 이 자체에서 소화가 되는 건 다 갔어요.

문: 그럼 저는 궁금한 게 여기서 소화 안되는 공정이 후가공-

답: 특히 후가공 쪽이 제일.

문: 그렇죠. 그거는 힘들죠?

답: 제본은 이 제본하는 사람들이 좀 영세합니다. 이래 보면 자본금도 몇 억 정도로 영세하고 그 다음에 뭐 노동집약형 산업이고 그 다음에 일하시는 분들도 전문적으로 보다는 오히려 막 저렴한 인건비를 막 이래가지고 좀 뭐라카노- 기능화가 좀 덜됐다 이래가지고 이 사람들이 이해가 안 돼. 내가 여 오면 여 메이저급 업체 여러 갠데 여기 제본소가 들어오면 몇 개가 먹고 살아요.

문: 그렇죠. 근데 안 들어오시는 거야.

답: 안와요. 자체도 돈이 없고-

문: 그렇죠. 들어올 돈이 없고.

답: 돈이 없고. 왜냐면 여기 들어올려면 최소 10억 이상은 투자해야 되잖아요. 땅이 100평 같으면 뭐 몇억 되고 공장을 지어야 되고 설비를 확충할라카면 10억은 돼야 되잖아요. 그 우리 생각하면 10억을 들여서라도 오는 게 맞는데. 안되는 거야. 이 골목을 못 떠나는 거예요. 그래서 인제 제본의 특성상 아까 말했다시피 아무리 큰 메이저업체라도 자기들이 막 제본 한 분야를 10억 씩, 20억씩 투자해서 할 건 못돼요. 일이 있을 때 있고 없을 때 있으니까. 그래서 그런 부분은 우리 다른 건 전적으로 거서 다 하고 제본만 떨어져 나가고.

문: 아, 그러면 요 단지 안에서 못하는 후가공 업종은 제본-

답: 그렇죠 제본. 특수제본 또는 일반제본.

문: 그러면 지금 사장님도 제본은 남산동 원래 업체들과 하겠네요?

답: 예, 예. 가지고 나와요.

문: 그러면 두번째 다른 궁금증 중에 하나는 그 사장님께서 원청이시니까 궁금한 게 뭐냐면 고객한

테 직접 주문을 받았어요. 그럼 그 고객이 어떤 지역의 어떤 산업인지가 조금 궁금해요. 그러니까 남산동 인쇄골목이 받는 주문이, 고객의 주문이 어디까지에서 오는지. 그리고 주로 어떤 주문이 주로 오는지.

답: 그건 회사마다 다른데요. 회사마다 특성이 있습니다. 바이어하고 바로 직거래하는 1차 벤더 업체는 여기 700군데 중에도 1차 벤더 업체는 한 100여개 밖에 안돼요. 나머지 전부 하청가게고.

문: 그렇죠. 600개는.

답: 600개는 거의 하청이고 1차 벤더, 원청을 주로 하는 업체는 백 여 갠데 그 중에 보면 어떤 데는 식당만 주로 하는 데. 전단지만 주로 하는 업체. 관공서만 주로 하는 업체. 또 족보만 전문적으로 출력하는 업체. 또 봉투만 주로 하는 업체. 이런 식으로 좀 특성화 되어 있어요. 우리같은 경우는 애초부터 금융기관하고 학교하고 회사 쪽으로만 했어요. 원청 쪽으로만. 지금도 그 고객들이 대구 시내에 다~ 여기 지역에 관계 없이.

문: 대구 전체에서요?

답: 네, 대구 전체. 뭐 다 들어오고 있고요. 그 다음에 또 하나는 지금 이제 우리 남산동이나 인쇄골목 저기는 호남, 강원도, 제주 다 옵니다.

문: 단가가 싸니까요?

답: 싸고 물류시스템이 잘 되어 있어요. 거기는 가면 아침에 막- 그 회사는 그 대신에 전체 품목을 하는 게 아니고 몇 가지 품목을 해요.

문: 그쵸. 특정 품목만.

답: 명함, 전단지, 또는 현수막. 그 쪽에서 하는 게 앨범. 하여튼 이렇게 몇 개 분야만 스티커까지 라벨 붙이는 거요. 요런 종류만 해가지고 차가 아침에 막 차가 전국에 확 나가요. 7시 정도 되면 밤에 작업했다가. 이제 그런 시스템이 되어 있어요. 그래서 거래처마다 다르지만 아마 대구경북의 일은 다 이 쪽으로 오는 거 같고요. 또 인근에 여기 뭐 서부경남, 여수, 남원 이 쪽에도 오고. 강원도. 강원도도 일부는 서울가고 일부는 이 쪽으로. 그 다음에 제주 이리로 오고. 그런 상황이지요.

문: 제가 또 하나 궁금했던 건 저 인현동 인쇄골목에서 들었던 거는, 애기했던 거는 제일 잘 됐을 때는 90년대가 제일 잘됐다. 인쇄골목 전체를 봤을 때. 그래서 왜 잘됐냐고 했더니 그 때 88올림픽도 있었고 뭐 극장판 포스터 뭐도 있었고 뭐도 있어서 엄청나게 광고를 찍어냈을 뿐만 아니라 관공서에서 아직 프린터가 발달이 안되어서 거기서 주문 들어오고 회사에서도 무역회사나 이런 데들이 송장이나 이런 거 다~ 찍어가고 손으로 썼던 데다가 그래서 잘 됐다고 하거든요. 그러면 남산동 인쇄골목도 사장님께서 워낙 오래 계셨으니까 남산동 인쇄골목의 흥망성쇠를 시대에 따라서 말씀해주신다면 어떻게 될까요? 80년대부터 보면.

답: 80년대에는 주로 인제 사무용이 개발되기 이전이거든요. 복사기도 없을 때잖아요. 그러니까 그 때는 정부에서 발간하는 모든 뭐 기록물이 인쇄물의 줍니다. 예를 들어 대학을 하나 설립하려면 문교부에 제출하는 게 보통 3000페이지 4000페이지 책을 엮어가야 되는데 그 때는 뭐 타이핑도 잘 안되고 없었을 때예요. 그 때는 뭐 사람 손으로 쓰는 수밖에 없었으니까. 그 때는 전부 수작업하는 개념. 아까 그분이 말씀하시는 게 홍망성쇠 나는 그렇게 판단을 하고. 기계의 발달과 더불어서 이게 일-

문: 늘었다 줄었다.

답: 늘었다 줄었다 하고 그건 자기 느끼는 거고 그 다음에 대체적으로 보면 사무용 OA 기계가 예를 들어서 컴퓨터가 발달되고 또 웬만한거는 자기가 즉석으로 프린트해서 빼 쓸 수 있는 세상이잖아요. 그리고 지금은 회의를 해도 웹에다 올려 놓고 자기가 프린트 해 갖고 읽어보고 오라카고 아니면 뭐 화상회의 해버리고. 또 휴대폰만 해도 옛날에는 휴대폰 설명서 책자가 이만했습시다. 처음에. 휴대폰 처음 나올때. 이게 지금은 요런거 뭐 서너 페이지로 딱. 코드만 안내하고 그만 뒤버리니까.

문: 인쇄물이 준 거죠.

답: 그렇죠. 예. 그렇다고 인쇄물이 줄었다고 보면 그렇지 않아요. 왜 그러냐면 그런게 줄은 반면에 패키지라고 물건을 포장하기 위한 박스인쇄가 많~이 는 거예요. 그게 지금 책자보다는 박스가 월등하게 비싼 가격이거든요.

문: 근데 그게 두개는 일반인쇄하고 특수인쇄는 조금 결이 다르잖아요.

답: 결이 달라도 어차피 인쇄거든요.

문: 아~ 이쪽에서 이쪽으로 전업이 가능하세요?

답: 예, 예. 그러니까 인제 제가 드리고 싶은 이야기는 OA 인쇄에서 제품생산 인쇄로. 그러면 메뉴얼이라든지 박스라든지 패키지라든지 이런 쪽으로 지금 인쇄물이 변환이 돼가지고 물량이 늘어났단 얘기에요. 옛날에 애니콜 국내도 천만대도 못한 게 지금 수 억대가 나가잖아요. 근데 지금 다 동반제출 했거든요. 우리 지금 대구 업체가 같이 중국, 베트남 같이 나갔어요. 종업원이 뭐 회사 당 3000명, 4000명 이렇게 규모가 됩니다. 근데 그렇게 생각하면은 물량이 줄진 않았고요, 일단. 다만 트렌드가 바뀌어가지고 접때 많이 하던거는 그런 거는 사무용 그거는 뭐 아까 말씀하셨듯이 송장 이런 거는 온라인으로 다 해결되고 또 은행에 돈찾으러 가도 옛날에는 다 전표 했지만 지금은 뭐 손안에서 애플리케이션으로 다 해결되고 이런 상황이 왔잖아요. 그런 인쇄물은 줄고 또 상품에 필수적으로 필요한 인쇄물은 늘어나고. 전체적인 물량은 늘었다고 보고요. 또 그에 발맞춰서 또 세월이 우리 때는 칼라 인쇄물이 참 귀했습니다. 뭐 결혼식 청첩장도

그냥 까맣게 단색으로 했지 지금은 울칼라잖아요. 사진도 들어가고 동영상 들어가고 이런 상황
이잖아요, 그죠? 그래서 그런 물량들이 늘어난 거예요. 지금 전단지도 많이 줄어든 형편인데 전
단지도 그 옛날 책자형 전단지는 점점 줄입니다. 내가 봤을 땐 앞으로 향후 10년 이내에 우리 젊
은 세대가 경제활동의 주역이 될 때쯤 되면 책자 인쇄물은 거의 준다고 봐요. 그리고 지금도 의
정 보고서도 정치인들도 조금 빠른 정치인들은 정말 의정 보고서를 라인으로 종이로 찍는 거는
최소화 해가지고 연세 드신 분들, 이게 안되는 분들은 주고. 나머지는 전부다 막 온라인으로 보
고서를 만들고 이렇게 트렌드가 바뀌어 나가요. 그럼 인쇄물은 이제 어떻게 되냐면 전반적으로
물량이 늘고 또 생산성이 막 좋아지잖아요. 옛날에는 80년대 초만 해도 활판기라고 그 당시에
있었어요. 활자 이게 모아내서 뽑아가지고 종이를 하나씩 미리 해서 철커덩 철커덩 할 때는 1톤
차 한 차를 찍으려면 몇 날 며칠을 찍어야 해요. 근데 지금 우리 1톤 차 한 차는요 반나절이면 걸
려요. 이거 9천 톤, 만 톤 종이가 안 보입니다. 종이 인쇄기 구경 해보셨겠지만 그게 굉장히 고급
과학 기술이에요. 거기에 보면 유체역학도 들어가가지고 종이가, 이 큰 종이가 울림 없이 고대
로 공기 흐르듯이 따라 들어가가지고 앞 뒤 4도씩 찍어가지고 탁 떨어져야 되거든요. 구김살 없
이. 그게 굉장한 고급과학입니다. 비행기보다 더 세밀하다고요. 그렇듯이 생산성이 이만치 높
아졌기 때문에 그런 부분에서 우리 인쇄인들이 물량이 줄은 게 아니냐, 더 힘든 게 아니냐 하는
부분은 경쟁하기 때문에 힘들어진 거고 새로운 생산 시설이 지금 막 업~청 이렇게 뭐 발전되어
가거든요. 옛날에는 이런 책만해도 손으로 다 발랐지만 지금은 뭐 완전 전 자동화 되어가지고
박스같은 것도 풀 바르는 것도 여기서 짹 해쳐가면 벨트를 타고 가면 저 끝에 가면 박스가 툭 떨어
져요, 제대로. 그렇게 그만치 우리가 기계 기술이 발달해서 소비자의 요구를 기계 내에서 녹
아내잖아요. 옛날에는 지금도 중국 가면 상하이 가보면 내 깜짝 놀라는 게 우리 기계 한 대에 두
사람 이상 안쓰거든요. 기계 한 대에 두사람 이상 붙으면 적자예요. 생산량에 비해서. 거기는 기
계를 한 두시간 하고 세우고 나머니 50명이 붙어서 풀 바르고 있어요. 이렇게. 그거는 인제-

문: (웃음) 인건비가 싸니까-

답: 인건비가 싸니까 그래서 인제 그런 개념이고. 또 우리가 지금 아시다시피 뭐 인쇄업도 자꾸 해
외로 진출하고 있는데 진출을 안 할수가 없는 것이 박스도 보면 자동화되는 공정은 여기서 해결이
되는데 자동화가 안되는 공정이 있어요. 예를 들면 꼭 끝 부분에 가갖고 말아고 이런 거라든지-

문: 그렇죠. 귀돌이(?)요.

답: 공정이 뭐 안된다든지 뭐 꼭 예를 들자면 그런 게 있잖습니까. 그거는 부득이하게 인자 손을 좀
써야 되는데 우리나라 직원 한 사람 쓸 거를 베트남 가면 열 명씩 쓰잖아요. 그러면 우리나라 기
술이 아무리 뛰어나도 열 사람 분은 못 하거든요. 좀 숙련됐다 해도 두 세사람 분은 못하거든요.
그래서 어쩔 수 없이 동반진출합니다. 상황이 그래요.

문: 사장님 이제 궁금한 것 중 하나는 말씀 나온 것 중에 제품생산 인쇄를 패키지라고 하잖아요. 그런 거를 알아볼 수 있는 용어가 있을까요? 왜냐하면 저희가 간판에서 봤을 때 아, 여기는 제품생산 인쇄를 하는 곳이다 알아볼 수 있는 용어가.

답: 그럼 이제 주로 여길 보면-

문: 그게 그 쪽은 저희가 잘 몰라서-

답: 패키지라고 쓰기도 하고요. 주로 박스라고 쓰기도 하고요. 지기, 박스. 그리고 또 이렇게 쇼핑백 개념이잖아요. 이게 별개의 개념인데 여 사바리 박스 이게 싸바리 박스 그 개념입니다. 박스 접착하면 이거고 카톤박스 이게 다 이런 개념입니다. 이 중에도 아까 말한 1차 벤더가 있고 아닌 분들도 있어요.

문: 하청이 있는 거-

답: 예, 예. 그래서 고거까지는 상호를 봐서는 판단이 잘 안될 거 같고요. 일단은 뭐 회사의 규모를 보면 보통 하청을 한다면 열 명 쯤 이래 있으면 [32:56-32:57]거든요. 그 다음에 열 다섯명에서 스무 명 들어가는 거는 하청이 많은데 하마 종업원 수가 12명 넘어간다면 카면 여는 자기가 1차 벤더라고 봐야지.

문: 그 다음에 저희가 또 궁금한 건 인쇄골목 자체가 재생산이 되어야 되잖아요. 그러니까 한마디로 신규 창업자가 생겨야 되잖아요. 근데 인쇄라는 업종 특성 상 모르는 사람이 아, 나 인쇄할래 하고 들어올 수 있는 게 아니잖아요. 그래서 저희가 인현동에서 봤을 때 대부분의 신규 창업은 종업원으로 일하다가 돈을 벌어서 사장으로 자기 사업을 하려는데 자기가 남산동 인쇄골목에서 일했으니 나도 영업은 여기서 시작하겠다 라고 하는 경우가 많나요?

답: 많지요. 그러니까 독립하지.

문: 그럼 대부분의 경우에 지금 남산동 인쇄골목에 있는 사장님들 중에 많은 수는 남산동 인쇄골목에서 종업원을 거쳤다고 봐야 되겠네요?

답: 다~요, 다. 다 그렇다고 봐야 되죠. 그게 한 반 이상 될걸요. 그런 루트가 없잖아요. 만약에 조금 전에 말씀하신 대로 자본력이 있다고 와가지고 툭 차려서 되는 것도 아니고 자기가 직원생활 하면서 쌓았던 노하우 거래처 이런 거 다 깔고-

문: 그렇죠. 평판 이런거 다 깔고 와야 되는 거죠.

답: 예, 예. 그게 제~일 안착하기 쉽지. 그래서 아마 우리 인쇄인들 중에도 대다수는 한 50% 이상은 다 그런 걸 거쳤고요. 엔지니어를 거쳤고. 또 특별한 경우에 한 1,20%는 부모님한테 물려받은 사람도 있고. 그러니 이제 그것도 대개 조사를 해보면 하마 뭐 하마 대학교 졸업하고 이래 온 사

람들은 부모한테 다 물려 받았고. 또 우리나라이 또래나 40대 초중반이 넘는 사람들은 소위 말하자면 대학도 못간 사람도 많고. 엔지니어 출신들이 많고. 그 사람들이 또 부족한 건 뭐냐면 1차 벤더 영업은 안돼요. 그 사람들 엔지니어 출신이니까 영업이 안되니까 그 사람들 밖으로 못나가고 여기서-

문: 하청만 하는 거죠?

답: 예. 기계 좋은 기계 사서 염가로 일해주고 이제.

문: 저희가 궁금한 거 하나는 2000년대에 조사했을 때는 500개, 지금 현재에는 700개라고 하면 이 숫자는 정확한 건 아니지만 재밌는 거 하나는 숫자가 늘어난다는 거거든요.

답: 예. 늘어났죠.

문: 그러면 보통 기계 늘어난다고 하고 아까 사장님이 말씀하신 것처럼 종업원처럼 사장되는 경우가 50%라고 하면 남산동 인쇄골목은 아직도 젊은 인력들이 들어온다는 얘기거든요. 어느 정도는요.

답: 어느 정도는 들어오는데 원활하진 않아요. 왜 그러냐면 아시다시피 우리 때에 이걸 배운 거 하고- 우리 때는 그래도 인쇄 이 쪽이 월급이 많이 높았어요. 공무원보다도 많고 학교 선생님보다도 많고 그랬거든요. 지금은 그렇지 않은데 인쇄 원활하진 않죠. 왜 그러냐면 요즘 젊은 아이들이 뭐 힘들고 이런 일 안하려 합니다. 시간에 딱 메이고 이런 일 안 하려고 합니다. 그래서 그게 우리가 딜레마. 이제 자꾸 새로운 인력을 공급해줘야 되는데 들어오는 사람이 없어가지고. 특히 이제 톱슨하는 건 기계를 박스를 찍어내는-

문: 네, 도무송.

답: 이거는 배우는 사람이 없어. 뭐 남들이 보면 굉장히 힘들거든.

문: 그렇죠. 칼날도 하고 해야되고.

답: 뭐 소위 말하면 뭐 3D 업종의 대표적 비슷하게 되어 있어가지고 그건 부자간(?)에 하고 되게 그래요. 돈은 되는 데도 불구하고. 그래서 우리도 올해도 시의 지원 받아가지고 인력 사고 1억원을 지원 받았어요. 이게 뭐냐하면 젊은 청년들, 대학 졸업생들 불러 모아가지고 직업 교육 두어달 시켜가지고 취업시켜주는 프로그램이에요. 그런거를 이제 꾸준히하게는 합니다만 해보면 참 어려워요. 요즘 젊은 아이들의 사고가 우리 때랑 또 다르잖아. 우리 때는 베이비붐 세대가 되어가지고 뭐 좀 안하면 죽는 줄 알고 ?를 치고 뭐 그런 거 없고-

문: 독기가 없죠, 요즘 애들은?

답: 예. 뭘 좀 하다가 아이~ 치우지 뭐. 그라고 또 한 열달 근무하면 뭘 열 달 좀 벌어 놓으면 두 달 여 행간다카고 사표 내고 또 두달 잤다- 취업은 싫거든. 이게 기술직이니까 사람이 모자라니까.

문: 자기가 일만 따고 싶어하는-

답: 뭐 골라가면서 가거든요. 택시기사와 똑같은 거예요. 택시기사 뭐 사람 없으니까 뭐 초과자도 쓰고 뭐-

문: 그죠. 다 쓰죠.

답: 뭐, 다 쓰듯이.

문: 사장님, 요 하청관계 얘기 너무 잘 들었고 저희가 그 인제 계약 공금했던 거 하나는 뭐냐면 건물에 관한 얘기예요. 남산동 인쇄골목의. 제가 생각하기에 거기 자기 건물 가지고 사시는 분들은 많지 않으실 거 같아요.

답: 안 많지.

문: 그죠? 대부분 임차시죠?

답: 대략 700개 중에 한 100 여개 되겠나? 100개도 안되지 싶은데. 이게 말하자면 소위 자본이고 뭐고 영세하단 말이지. 그러니까 이런 게-

문: 임대료는 아무래도 높은 편이죠? 거기가요, 남산동이.

답: 아시다시피 우리가 빠지고 나니 좀 많이 진정이 되었어요.

문: 아, 오히려 여기서 빠지고 나서 조금 수그러들었나요?

답: 수그러들었고 이제 공실이 자꾸 생기고 하니까 좀 나아졌고 그 때까지는 막 높아져 가다가 지금은 우리가 좀 빠지고 출판단지가 좀 생기고 나서는 오히려 출판단지가 여보다 임대료가 비싸요. 거기는 3만원씩 하는데 여기는 3만원 그런 데 없어요.

문: 그리고 또 하나 이게 저희가 지도를 뽑아온 건데요. 이게 반월당역이에요, 사장님. 사장님이 생각하시는 인쇄골목이면 주로 어디예요?

답: 의외로 여기는 인쇄소가 없습니다. 왜 없느냐면 임대료도 문제고 주정차도 안되고, 그죠? 제일 주로는 어디냐면 여기가 주예요. 큰 길가보다는. 여기는 좌우로 주정차도 다 되고. 물론 여기도 있고 여기도 있고 다 있지만 이 거리가 주거리입니다. 그래서 인쇄골목카는 거는 그래도 이 쪽을 못하기 때문에 여기서 여기까지를 지정을 해놨는데 그 보다는 뒷골목이 많아요.

문: 오히려 이면도로가 더-

답: 훨씬 많습니다.

문: 사장님 또 제가 알기로는 인쇄기계라는게 상당히 크잖아요. 저희가 생각하는거 보다는 훨씬 더 크잖아요.

답: 어, 크지. 크죠. 예.

문: 높이도 있고. 근데 제가 봤을 때 여기를 둘러봤더니 이 쪽에 일부 주택가들이 많더라고요.

답: 네, 여기로 안에 주택.

문: 그리고 주택가에 들어가- 그러니까 주택건물같이 생긴 건물에 들어간 인쇄소도, 조그만 인쇄소도 많죠?

답: 있죠. 기계 한두 대 들어가죠.

문: 근데 그런 경우 대부분 제가 알기로는 인쇄기계가- 주택은 원래 층고가 낮잖아요. 못 들어가니까 보통 땅을 파거나 아니면 기둥을 얹어서-

답: 아니면 요 좀 들어간 부분에 좀 뚫어가지고.

문: 그러면 이제 건물을 변형시켜야 되잖아요. 근데 대부분 임차인이면 그 건물 변형시키면 다시 나올 때 또 원상복귀 해줘야 되잖아요.

답: 뭐 여기는 그렇지 안하고요 왜냐면 서로가 그렇게 임대차 계약이 철저하진 안하고 세를 놓는 사람도 인쇄업체 놓으면 제대로 돈을 받는데 인쇄업체 아니면 놓을 데가 없어요. 그러니까 자기네들도 양해하고-

문: 고 정도는 건물을 바꿔도 뭐라고 안하고.

답: 예, 예. 막 벽 치고 하는 거 아니면 천장에 좀 하는 건 뭐 양해하고 전기도 필요하면 땡겨주고.

문: 그쵸. 전기도 많이 쓰잖아요.

답: 전기가 이제 동력전기 쓰니까 그래서 그 부분은 소음문제 이런 거는 이 부근에는 거의 다 양해가 된 상태예요.

문: 그리고 또 하나는 인쇄업체 사장님 입장에서는 기계를 한 번 뺐다 들였다 하는 게 상당히 돈이 많이 들잖아요.

답: 많이 들죠.

문: 많이 들죠. 그 어마어마하게 들어가서 웬만하면 자리를 잡으면 거기서 좀 오래 영업하고 싶잖아요.

답: 잘 안 옮기죠.

문: 그러면 대충 집주인이랑 임대차 계약을 오래 맺나요? 아니면 구두로 그냥-

답: 보통 좀 한 2년 맺으면 보통 5년 있는 사람도 있고 10년 있는 사람도 있고 있어요. 특별한 경우가 아니면 그런. 보통 2년 짜리로 계약을 하죠.

문: 2년짜리 계약을 하는데 되도록이면 오래 있고 싶으신 거죠?

답: 예, 예. 아까 말씀드렸다시피 이거는 그냥 책상 옮기는 기획실도 아니고 기계는 옮겼다카면 최하 몇 천만원입니다.

문: 그 다음에 사장님, 제가 또 하나는 뭐냐면 공정에 따라서 기획사나 디자인업체는 컴퓨터 한 대, 전화기 한 대만 있어도 되지만 인쇄업체는 인쇄기계가 있어야 되고 후가공 업체는 자기에 맞는 기계가 있어야 되잖아요. 그러면 이제 공정에 따라서 선호하는 위치가 조금 다른가요? 이 인쇄 골목 안에서도?

답: 아~ 여기는 아니죠.

문: 그런 건 없어요?

답: 여기는 서울에 가보셨지만 을지로 조그마한 골목에 뭐 실어 나르는 차 있다시피 여기가 일방통행인 것도 있지만 나름대로의 물류는- 하다못해 지게차 들어가도 다 옮겨요.

문: 그러면 여기는 그냥 자기가 지게차 보유하고 있어서 왔다갔다하는 거네요?

답: 그렇죠, 뭐. 자기 차 지게차 꺾주기도 하고 인쇄소에서 후가공 업체 꺾주기도 하고. 양이 되게 많으면 우리가 인쇄 물류를 생각 안할 수가 없잖아요.

문: 하청업체들끼리도 왔다갔다 해야 되고.

답: 네. 자기들끼리도 양을 보고 다 결정하는 겁니다. 이게 한 번 차로 몇 차 되면 이런데 물류비가 더 들어가잖아요. 그거는 큰 업체 줘야 되지. 원래는 큰 문제가 안된다고.

문: 저희가 또 하나 궁금한 건 저희가 생각보다 건물들이 새 건물들이 많더라고요. 동네 돌아보니.

답: 요즘 이제 새로 많이 지었고 기계도 새 기계가 많이 들어왔어요. 전국에서 서울 다음으로 새 기계가 제일 많이 들어왔을 거예요.

문: 그러면 새로 지은 데는 그거는 그 건물주가 따로 있는 거예요?

답: 따로 있는 수도 있고-

문: 자기 건물인 경우도 있고?

답: 자기가 임대를 얻다보니까 도저히 못 얻으니까 땅을 사가지고 지어가지고 들어간 업체들도 있고. 요즘은 그런 경우가 많지.

문: 그러면 여기 있는 업체들은 오래된 건물, 낙후된 건물 때문에 조금 불이익을 받고 이런건 전혀 없겠네요.

답: 거의 없죠. 그 정도 같으면 뭐.

문: 그러면 이 남산동 인쇄골목 업체들이 도심에 위치- 그러니까 여길 안 벗어나려고 하는 이유는 제가 생각하기에 크게 두가지인데 하나는 이 생산연계 관계를 여기 아니면 여기서 밖에 얻을 수 밖에 없잖아요. 딱 곳에서-

답: 예, 예. 맞아요.

문: 하청관계를 이렇게 가까운 곳에서 할 수 없잖아요.

답: 예, 예.

문: 두번째 하나는 요기가 가지고 있는 특징은 도심으로서 접근성이 좋다는 거.

답: 그렇죠. 딱 두가지죠.

문: 두가지로 해석할 수 있는 거죠?

답: 예, 예. 우리도 심지어 뭐 우리도 요 안에 아직 내 자택이 아직 있거든요.

문: 아, 집이요?

답: 그래서 우리가 책자를 하면 교정본은 우리 회사 자택 2층으로 이리 부르잖아요. 왜냐하면 그 분들이 저~ 단지까지 차- 젊은 사람 같으면 차타고 주루룩 오는데 연세 드신 분들은 차도 없지, 지하철 타면 한참 걸어와야 되지 그러니까 들고 갖다 주고 여기서 보세요 하고.

문: 그럼 교정 봐주시고.

답: 예, 예. 여서 보시라카고. 여기는 지하철 접근성이 좋으니까. 가시면 또 출퇴근할 때 들고 나가고.

문: 저는 그럼 이번이 마지막 질문인데 남산동 인쇄골목을 마지막까지 떠나지 못하는 공정이 있다면 그건 제본이라고 생각하시죠?

답: 그렇진 않을 거예요. 제본 그것도 이 쪽에는 제본이 영세해서 못 들어왔다는 것에 착안해야 되고 내가 봐서는 이게 지금 거의 아시다시피 이 쪽 아파트 재개발이 거의 확정되어 있는데-

문: 네. 보고 왔어요, 저희도요.

답: 근데 여기도 지금 조합이 결성되어 있거든요.

문: 아, 재개발 조합이요?

답: 네. 이것도 지금 들어가 있어요. 내가 봐서는 참 안타까운 게 이거를 우리가 고집해서 될 일도 아니고 아시다시피 여기 도심 한가운데서 걸어서 5분 거리인데 무슨 문화유적지도 아니고 인 쇄가 뭐 100년 전부터 있었던 것도 아니고 불과 30년 전에 이렇게 하나하나 올라와가지고 지금 이만치 됐는데. 참, 빨리 대책을 안 세우면- 대책의 일환으로 이렇게 썼지만 땅이 부족하거든요. 빨리 대체부지를 마련하든지. 지금 약전골목에 착 올라와가지고 이 골목에 현대백화점 들어서 면서 흐지부지 되듯이 뭐 볼 보듯이 뻥한 것 아닙니까. 여기 아파트 들어서면 여기는 지금 당장 임대료 가지고 되지도 안하고.

문: 상가로 싹 바뀌겠죠.

답: 당연히 상가로 바뀌죠. 그 상가가 인쇄소 들어갈 수가 없거든요.

문: 그죠. 그건 임대료가 되지 않죠. 제조업하고 어쨌든 상업인데.

답: 예, 예. 그래서 앞으로는 물론 인제 그 까지 여기에 자가공장을 가진 분들이 몇 분 있어요. 뭐 요 안에도 한 3,40 군데 되는데 그런 데는 최대한 버티겠죠. 그러나 나머지는 집단이주나 대책을 좀 세워줘야 되고 또 필요하다면 이런 데는 아파트형 공장을 좀 지어가지고 백 여 개 이상 수용 되게 하고 이렇게 했음 좋겠어요.

문: 아까 말씀하신 연장선인데요. 여기에 아파트형 공장이 들어오- 그러니까 공정 상 들어와도 괜 찮은 형태인가요, 사실? 인쇄공정이 사실 무거운 것도 왔다갔다거리고-

답: 아 그거는 저희가 여기에 요 부근에 인제 여기에 보시면 코아시스카는 그- 원래 거기에 우리가 아파트형 공장을 지으려고 했었어요. 여기 1400평 되는데. 근데 그 때만 해도 우리가 좀 추진력 도 부족했고 여러가지 돈도 떨어져서 그만됐는데 사실은 거기가 오피스텔이 들어올 게 아니고 아파트형 공장이 들어섰어야 해요, 여기가. 들어서는데 우리 그 당시에 어떤 인쇄소라고 다 하 중이 무거운 게 아니고 정말 무거운 하중을 가진 기계는 1,2층에 배치를 하고 나머지는 기획실 부터는 위로 4층,5층-

문: 올라가도 상관 없죠.

답: 예, 예. 그리고 인제 상하차하는 것도 좀 1톤차가 이래가 돌아가지고 상하차할 수 있도록 이렇 게 설계를 했어요. 그러면 공사비만 조금 더 들이면 충분히 가능하거든요. 그래서 인제 어떤 뭐 다른 중공업도 아니고 인쇄기계는 되게 큰 기계는 이 사무실 한 3,4개 되고 큰 거 있어요. 그런

건 아예 여기 들어올 생각 하면 안되고 경인쇄 위주로 들어와도 충분히 된다 싶어서 그 때 그렇게 계획을 했었어요. 하다가 자본력도 떨어지고 회사가 들어와서 이렇게 뭐 오피스텔을 지어버렸는데 하여튼 이 인근에도 뭐 아까 말씀하시다시피 도심지역의 고객들이 접근하기 좋은 그런 장점도 있거든요. 그래서 내가 도시계획 입안하는 사람 같으면 이런 데라도 2, 3000평이라도 비워가지고 공장을 좀 마련해주고 택지개발하고 이러면 좋겠다 싶은데.

문: 그 때 계획하실 때 비용은 대충 어느 정도-

답: 그 당시에 우리가 인제 일반적으로 공장을 지으면 한 240, 250만 들어가면 한 100만원에서 110, 120만원만 더 들이면 커버가 된다 하더라고요. 지금 인제 아마 공사비가 올랐으니까 일반적으로 한 300 들어가면 무거운 하중 견딜라면 한 500정도 들어가겠쥬. 그것도 뭐, 말하자면 뭐 3층까지만 그래 짓고 나머지는 일반 지으면 되거든요. 거기는 뭐 주택이랑 똑같으니까.

문: 그럼 생각보다 돈이 많이 들진 않네요?

답: 돈이 많이 들진 않아요.

문: 그런 것들을 다 선호하시는-

답: 그럼요. 이 분들은, 지금 우리 출판단지에는 지원센터 여기는 임대공간을 우리가 한 스물 몇 칸을 지었는데 이 분들은 마인드가 인제- 여깁니다, 여기. 여기는 인제 마인드가- 이 사람들은 정부의 지원을 받아서, 출판산업진흥원 카는데에서 정부의- 그런 사람들 많이 들어옵니다. 그 사람들은 뭐 돼도 그만 안돼도 그만. 뻑 하면 서울로 올라갈 사람들인데 뭘 그렇게 고민하겠어요. 내가 살 사람도 아닌데. 그러니까 따개기를 40평 따개가지고 임대료를 80만원, 100만원 하면 들어오나? 못 들어오지. 켜거든. 좀 힘들어도 15평, 20평 좀 따개줘라. 그러면-

문: 그렇쥬. 들어올 수가 있쥬. 조그만 업체들도.

답: 안한대. 지금도 이래 공실이- 그래도 많이 나갔어요. 나가서 공실이 한 서너 칸 남았나? 내가 개인 같으면 다 따개뿐다.

문: 그제 법 때문에 그런 건가요?

답: 법이 아니고 인제 좀 필요성을 못 느끼지. 자기들은 안 들어오고 공실 놔두는 게 더 편한데 뭐. 와가지고 골치 아프게. 월급도 주는 것도 아니고.

문: 뭐 업체들 수만 많아져봤자. 그쥬? 관리하기도 힘들고.

답: 그래 생각하지. 민원도 많아지고. 만약에 이게 뭐 인센티브를 준다든지 내 개인 사업자같으면 그래 하겠어요?

문: 그렇죠. 입주율에 따라서 인센티브율이 달라지죠.

답: 적자가 나면 니가 책임지라든지 이렇게 되면 가만있겠습니까? 발로 뛰어가지고도 사람을 구하지. 그런 차이예요.

문: 여기 이런 데는 필지를 점점 분할 할 수가 있다고 말씀하셨잖아요.

답: 올 8월부터 분할.

문: 그럼 이제 여기로 입주하려는 업체들 좀-

답: 조금은 있다고 봐야되죠. 지금 서로 인제 같은 원청 하청 관계를 주고받는 업체도 있는데 이때까지는 못 넣었잖아요. 근데 앞으로는 우리 회사에서 2층에 비어가 있는데 기획실 같은거 들어오라 카고. 이래 되겠죠.

문: 여기 인제 30개 업체를 하고 80개 외부업체 합쳐서 어느 정도의 인쇄 생태계는 마련되어 있는 거잖아요.

답: 여기 되어 있죠.

문: 제본 빼고 웬만한 하청관계는 돌아갈 수 있는 거고.

답: 다 들어가- 예, 예. 이것도 제본도 없는게 아니고 자기 회사 제본은 하는 데가 몇 군데 있어요.

문: 그렇죠. 기계 갖추고 그냥 하는 데가 있죠.

답: 예, 예. 근데 인제 뭐 예를 들어 소량다품종 이런 걸 해줄 제본소가 없는데 이 쪽에서 누가 옮겨와야 되는데 그런걸 이제 소위 말하면 너무 인제 스케일이 작다보니까.

문: 사장님, 인제 또 하나는 여기로 들어올 때 재개발 압력이 두가지 형태로 들어오잖아요. 하나는 주택재개발의 압력으로 들어오잖아요. 또 하나는 여기 같은 경우는 뭐 향수길? 이렇게 해서-

답: 백년 향수길.

문: 예. 백년 향수길 이렇게 해서 재개발 압력이 들어오는게- 주택 재개발로 니네 나가라 이거잖아요. 상인들 있는 사람들 나가라는 거고. 요기 있는 향수길은 제가 느끼기에 향수길 만들어놓고 한계 인쇄업체들한테 과연 도움이 될까? 향수길 만든거에 대해선 어떻게 생각하시는지. 인쇄업체 분들은.

답: 이렇게 생각해요. 아무것도 없는 데서 뭔가를 하나 끄집아내는 차원에선 좋은데 그게 경제적으로도 못하고 또 과연 그 길이 향수길로서 가치가 있는지도 좀 의심스럽고 더군다나 인쇄업하고는 전혀 상관이 없지요. 내가 그거를, 거기를 돌아다녀 봤지. 이 코스, 이 코스 다 다녀봐도 억지로 맞춘거잖아요. 없는 걸 만들어가지고 스토리를 끼워가지고 맞추다보니 그런거지. 예를 들어

뭐 향수길을 없앤다고 해서 우리가 모릅니까. 어디 찾아가고 싶으면 가면 되는 건데. 그건 뭐 행정 편의주의적으로 뭔가를 맞추기 위해서 맞췄는데 내가 봤을 때는 그건 아니다 싶어요. 또 이쪽에 뭐 국토부 지원해가지고 뭐 종교 평화공원인가 또 몇 십억 받아서 만든다 하는데 일리는 있어요. 거기 인제 반덕정이라는 데가 기독교도 남산교회가 107주년인가 되었고 가톨릭도 한 100년이 넘었고, 또 동학의 최제우가 거기 처형당한 장소라대. 그라고 인제 인근에는 또 보현사도 있고. 이렇게 종교적으로 막 공원을 만드는데 과연 그게 각 종교를 대표할만한 기념물이 되는지하고 또 종교를, 4대 종교를- 뭐 유교까지 포함해서 5대 종교라 칩시다. 대표로 하면 뭐가 기념물도 있고 큰 공간적인 의미도 필요하고 캐봐야 한 40평에 나머지 벽지 다닥다닥 붙여놓고 - 그건 아니지. 그건 정말 뭔가를 만들기 위한, 억지로 하는 거지. 나는 이거 문화 향수길 이 말할 때도 몇 번 건의를 했지만. 지금도 내 켜거든 그거 할 때. 너가 뭐 만들어 놓고 이거 어떻습니까 묻지 말아라. 벽화 하나라도 들고 이거 이런데 괜찮겠습니까 이렇게 물어 보고-

문: 만들기 전에 물어봐야죠.

답: 물어봐야 되는게- 요 골목입니다. 요 골목. 요 골목 요래 가면 이 좁 기면 벽화를 막 이래 갓 쓰고 가는 사람 물동이 지고 가는 여자 그림을 그려놔는데 밤에 여기 조명이 어두워요. 주민들이 지나가다가 막 섬뜩섬뜩하니 무섭다카는거야. 근데 밤에 가서 보니까 우리같은 사람이 벽화인줄 알고 보는 데도 별로 좋은 기분은 아니야. 그거 색상도 누리끼리하게 단색으로 써가 이상하게 귀신같고 이래요. 그랬거든. 여기 봐라. 문화도 좋고 뭐도 좋지만 일단은 문화든 뭐든 시민들이 다가갈 수 있고 친숙하게 첫번째지 아무리 고급 미술관에도 지가 이해하지 못하는 거 갖다 걸어 봐야 그거는 소 귀에 경 읽기다. 바뀌라카니 이미 돈들여가 그렇게 했기 때문에 안된대. 이런 마인드야, 이런 마인드. 그러니까 내가 요 향수길도 걸어보면 참 중간 중간에 고쳐야 할 게 너무 많은 거예요. 재료는 거창하게 좋은거 써가 돈만 때리 쳐발라 냈지 시민 편의나 이런 건 아무 것도 없는 거야. 낮에는 잘 봐는데 밤에는 깜깜해서 하나도 안보여. 하다못해 현위치라도 들어도 록 하든지. 그래서 내가 아, 이거는 정말 그 문화를 생각하고 이런 사람 같으면 치열하게 토론해 가지고 이 지역에 사는 주민들 의견도 듣고 학자들 의견도 듣고 뭐 다른 데 듣고 이래 해야되는데 돈은 받아놔제 일년만에 쓰래. 우리나라가 다 완전히 양철냄비 아닙니까. 일 년만에 써라카니 일 년만에 돈 90억을 어예 쓸 것이고 확 디비고 파버리고 이거는- 걸어 보면 그런 걸 느껴요.

문: 저희가 또 하나 궁금한 건 인쇄업체분들이 느끼기에 양쪽으로 막 향수길은 어차피 하나하나 별 차이 없는 거고 재개발 압력이 들어온다는 것을 느끼시나요?

답: 느끼고는 있죠. 왜냐면 여기도 조합이 결성되어 있고 여기도 한번 해가 시도됐고 이 쪽에는 다 보상하고 다 뺐잖아요. 그러면 이제 언젠가는 뜨는다고는 다-

문: 압력을 느끼신다는 거죠?

답: 예, 예. 여는 모를 수가 없지. 이쪽만 해도 지역 주택조합 들어와가지고 막 때렸다 부셨다 때렸다 부셨다 한 여러번 했거든. 그러니까 인제 빠리는 안되더라도 이걸 하는 걸 대충 보면 자빠질

사람 자빠지고 부도 나고 몇 번 나아지 몇 손해 거쳐 가야지 그건 내가 인정하는데 주민들도 알고는 있지. 그라고 내가 아는 사람들 뭐- 나는 서울 사람이 아니니까 모르는데 서울에 그 주택재개발 관련 업체들 보면 놀래요. 이 땅을 그대로 둔다고.

문: 이 좋은 땅을-

답: 뭐 이게 무슨 문화적인 유산도 아니고 역사적인 것도 없고 여기 큰~ 여기 막 우범지대고 이런데 얼마나 좋아요.

문: 싹 갈아엎으면요. 그쵸.

답: 2호선 3호선 이 중간 델타지역에 딱 있는데. 역세권, 역세권. 초초초 역세권인데 이게 개발이 안 된다는 게 이해가 안 된다는 거지.

문: 저희가 부탁 말씀 하나 드릴 거는 저희가 오늘 얘기는 너무 잘 들었고 했는데 자가소유한 분을 소개받을 수 있을까요?

답: 공장을?

문: 네. 왜냐면 저희가 궁금한 게 저희가 볼 땐 하청관계에 대한 얘기나 이런 거는 거의 다 들어서 더 들을게 없을거 같은데 주택 재개발 압력이 들어오면서 땅주인이면서 동시에 인쇄업자인 분들이 계신 거잖아요. 그 분들은 좀 다르게 느끼시는 거 아니예요, 이 압력을. 그래서 그 쪽 얘기를 좀 들어야 해서 혹시 저희가 한 분 정도. 왜냐면 저희가 수요일날 목요일날 또 오거든요.

문: 또 한 분은 제가 볼 때 원청 인쇄소에서 사장님만큼의 규모인데 아직 남산동 인쇄골목에 있는 분을 소개받을 수 있을까요, 제가? 왜냐면 그 분한테 또 여쭙보고 싶은 거는 좋은 기회가 있었는데 왜 안 나가셨는지도 궁금하거든요.

답: 아, 좋은 기회가 있었는데.

문: 네, 그렇죠. 왜냐하면 그 분 같은 경우는 지금 남산동 인쇄골목에 계시면서도 제가 볼 때 규모로 한 100평 정도는, 아니 한 50평 이상의 공장을 가지고 계신 거잖아요. 그런 곳이 몇 군데 보이더라고요.

답: 그런 분들은, 이제 이미 공장을 마련한 분들은 저게 분양할 당시에 그러니까 5년 전에 250만원 갔거든요. 그 당시에는 결코 싼 게 아니었어요. 여기는 280만, 300만 주면 샀었거든요. 그런 사람이 누가 있겠노.

문: 여기서 종업원으로 시작하셔서 여기서 잔뼈가 딱 굵으셔서 여기서 아주 큰 공장까지 차리신 분이 있을까요?

답: 있지. 그런 분들은 많지.

문: 그런 분 한 분만 있으면 저희가 또- 왜냐면 조사를 하다보니까 여러 유형을 가지고 조사를 좀 해야 되거든요.

(중략)

문: 그리고 특수인쇄나 일반인쇄를 딱히 많이 구분하시진 않으시죠?

답: 그렇죠. 예, 예.

문: 그 다음에 또 하나는 지금 아까 말한 패키지나 박스 같은 업체들도 꽤 있더라고요.

답: 꽤 있어요.

문: 그 업체들은 최근에 생긴 거예요? 아니면 80년대부터 원래부터 있었던 거예요?

답: 아니 그거는 80년대는-

문: 없었죠? 일반인쇄였죠?

답: 그거는 일반인쇄소 몇 군데만 있었고 나머지는 다 그 후에 들어왔어요.

문: 그 특수인쇄라고 해야되나- 돈 되는 쪽으로 쉽게 쉽게 이전이-

답: 어렵죠. 안 쉬워요. 내가 이제 내 전공이 이런 경인쇄를 하다가 갑자기 말갈아타기 한 집단이거든. 그러면 상대방이 좀 인정하는 것도 그렇고 또 판로 확보도 어렵고. 자기가 그 분야의 전문가가 된다든지 기술력을 확보해야- 이 제본소도 쉬운 거 같아도 잘 돌아갈 때는 기술력이 있는 사람 없는 사람 표시가 안나요. 그런데 하다가 종이가 좀 품질이 나쁘게 들어왔다든지 날씨가 갑자기 추워졌다든지-

문: 일이 꼬이기 시작하면 딱 차이 나죠.

답: 습기가 차가지고 막 정전기가 일어난다든지 또 기계가 고장났다든지 이럴 때 기술력 있는 사람은 극복해내는 거라. 밤 11시고 12시고 문제해결을 해주는데 기술력이 없는 사람은 그 속수무책으로 당하고 말잖아요. 그거는 날씨에 굉장한 영향이 생기니까. 그런 부분 때문에 우리가 평판을 중요시 생각하죠. 그게 나름대로 다 있는 거예요. 그냥 슈퍼가서 물건 사는게 아니라 나는 이 집, 이 집, 이 집 있고 딱. 거래처가 다 있는 거예요.

문: 주문생산 하시는 거예요? 딱 주문이 들어오면 움직이는 체제- 시장 생산은 없잖아요. 만들어 파는.

답: 그런 시스템이죠. 예, 예. 없습니다. 100% 주문생산.

문: 옛날에 경인쇄 하다가 다 넘어가신 분들은 다 따로 교육 받고 이렇게 하시는-

답: 아니죠. 세월에 따라서 그제 인제 기계도 바뀌고 설비도 바뀌고 트렌드도 바뀌니까 바뀌가지고 올라온 거지. 그 교육사도 그렇고 아까 이?세도 그렇고 다 직원부터 해가지고 그렇게 성장하신 분이고 자가공장 소유한 분들이고 옛날에 하시던 분들은 그 일이 아니에요.

문: 말씀하셨던 아까 이렇게 막 이 쪽 들어가고 있는데 실제 인쇄인 분들한테 필요한 게 있다면 어떤걸 더 지원해주면 좋을까요?

답: 글썄, 지금은 인제 탁 떠오르는 건 없는데 우리가 중소기업청에서도 뭐 소상공인 서비스센터인가 해주는데 그거는 별로 의미가 없죠. 내가 인제 그거를 권하길래 몇 군데 가봤어. 경기도도 가보고 충청도도 가보고 가보니깐 그냥 정부 지원을 받기 위해서 억지로 막 세미나하고 억지로 막 강의- 그거는 돈 내버리는 거야. 정말 필요한 건 그런 게 아니고 이 사람들이 필요한게 뭔가를 탁 정말 와서 듣고 이래야 되는데. 지금은 아시다시피 뭐 군사독재시절도 아닌데 소상공인 막 불러모아가 야간상인대학해가 막 잡오는 사람 불러가지고 11시- 이건 뭐. 필요했을 때에 파견 나가서 우리가 정말 이런게 필요한데 해결해주십시오 카면 가서 맞춤형으로 진단해주고 이래야 되지 거 예산을 덜커덕 쥐가지고 뭐 상인대학- 그 상인대학 뭐 필요합니까, 그 사람들. 차라리 그런 사람들 데리고 버스 태워가지고 장사 잘~되는 재래시장 함 구경 가자. 그게 또 가서 배우고 이래야 되는데. 커리큘럼 자체가 바뀌어야 되고. 우리 인쇄인들도 이게 인제 700 군데 업체를 다~ 우리가 핸들링하고 못해요. 그럼 경쟁력 있는 200 군데 업체는 놔 놓고 나머지 중하위 업체들이 도약하기 위해서는 뭐가 필요한가. 이 사람들은 정부 정책도 모르고 양성도 모르고 막 이런 사람한테 필요한 게 뭔가. 맞춤형으로 이래 해주고. 대만같은 경우에 4,5인 중소기업이 물건을 생산해 놓으면 정부에서 나와가지고 컨테이너 실어가지고 선적서를 탁 떼가지고 수출을 해준다 하잖아요. 우리나라는 지가 다 해야돼. 우리나라는 4,5인 기업이 대외경쟁 수출을 할 수 있는 시스템이 안 되어 있거든요. 그럼 차라리 이런 사람한테는 우리가 출판 인쇄하면서 우리가 보수되기 쉬운 공정과정에 무슨- 교통사고 많이 나는 지역을 알려주듯이 이런 건 실수하기 쉬우니 공정을 조심해라든지 그런 재교육을 모아가지고 필요할만한 커리큘럼을 개발해서 예를 들어 손님하고 상대하는 데에 계약서 작성할 때 이런 점을 주의해야 된다. 뭐 생산공정 관리하는 이렇게 하는 것이 중요하다. 이런 거를 실제적으로 뭐 하루에 몇 시간 교육을 안 시키더라도 필요할 때 상담해주고 교육해주고. 그 다음에 또 뭐 지금 뭐 공동구매 공동구매하는데 우리나라 사람들이 이제 제일 힘든게 뭐냐면 이 단지를 분양해보니까 이 한 필지를 3인 이상이 공동으로 분양을 받게 되면 전부 정부자금을 지원해줘요. 우리나라 사람은 1/3 등기 하면 좋은 줄 알아. 다 뺏기는 줄 알아. 사고가 내 땅이니깐 내 이름으로 해야 된다 이것만 생각하는 거야. 그런 의식개혁같은 거.

□ 녹취록 (대구 A/ 2월 8일)

문: 제가 몇가지 적어보긴 했는데, 다른 분들에게 여쭙보긴 했는데, 처음에 출판단지 조성 하실 때, 어떤 이유에서 조성이 시작된 건가요?

답: 아 이게 그때는... 아까 말씀 드렸드시피 그 인쇄골목이 이 협소한데 자꾸 팽창되다가 나가는거예요. 도심에서 그게 한계가 있지 않습니까. 그저께도 말씀드렸드시피 출판단지 조성하기 전에는 1층에 4~50평짜리가 건물이 없을 정도로 포화상태였어요. 그래서 이제.. 시설을 투자를 좀 투자를 좀 증식하고 투자를 하고싶어하는 사람이 공장이 없어서 투자를 못하는거예요. 그래서 그거를 해소하고자 저희가 이제 부지를 시에다 요청해서, 한번 알아봤어요. 그게 도심에서 제일 가깝게 남아있고 그나마, 그렇다고 만평 이래가지고는 안되잖아요, 몇 천평~ 그게 이게 평수 24만 4천 제곱미터인데, 고게 아마 7만 4천평, 평수로 따지면. 그거를 이제 우리 시에 요청을 해서 시에서 심사를 해서 해주기로. 그렇게 조성이 된겁니다.

문: 아 그러면 조합에서 시작하신 건가요.

답: 그렇죠 조합, 예.

문: 그게 저희가 보기에는 협동화 사업이라고-

답: 맞습니다.

문: 그거를 지원하신 건가요?

답: 맞습니다.

문: 중소기업 협동화 사업 그래서-

답: 협조해서- 예.

문: 아 그게 원래 절차가 조합에서 시에다 계획세워서 요청하면 시에서 승인해주고,

답: 그렇죠, 중소기업 지원공단하고 세 개가 같이, 예. 지원공단에도 계획수립에 동참해주고 자금을 어떻게 할거야, 또 시에는 땅을 어떻게 줄거야 이것을 협의를 해서, 그렇게 셋이 같이 갔던거죠.

문: 아~ 그럼 재원은 어디 대부분 다 어디-에서

답: 재원은 이제 어떻게되냐면-. 그 부지조성은 대구도시개발공사가 해주고, 도시공사가 공기업이지 않습니까. 기본 공사비가 2천 몇백억 정도 되는 걸로 2천 8백억 가량 되는걸로 들었는데,

문: 2천 몇백억이었습니까? 제가 계획만 봤을때는 천 몇백억으로 봤는데-

답: 그게아마- 기반조성비, 보상비 하고 이래 합치면 이천 좀 넘는걸로 제가 알고있는데, 어쨌든 그게 이제 우리 민간이 안되니까, 대구도시공사에서 자기들이 그전에 먼저 이제 대구시가, 정부로부터 기채, 이렇게 채권 승인을 받아가지고, 채권발행을 합니다.

문: 아~ 채권발행을 했군요.

답: 했습니다. 그때 당시에 정부에 부채가 많아서 전국에 기채요인이 많았는데, 한 곳도 승인 안해주고 요긔만 승인해줬어요. 그때 당시에 금액도 좀 작았고, 또 지방화시대에 꼭 필요하다 이렇게 심사가 되어서- 인제 기채를 하고, 그 돈으로 이제 도시공사에서 토지 매입하고, 보상해주고, 공사다 하고 해서 우리한테 이제 분양한거죠. 우리가 분양받았죠.

문: 분양비로 이제 총당-

답: 그쵸 이제 총당해- 그게 거의 뭐

문: 조성원가 비슷하게-

답: 원가 비슷하게. 예예

문: 처음에는 이윤을 좀 남겼는데, 시장님한테 건의를 해서 이게 뭐 지역에 중소기업을 양성하는거니까 굳이 이익을 안남겨도 되지 않느냐, 그렇게해서 그때 아마 평당 7만원 정도? 7만원 이게 굉장한 돈입니다 그게.

답: 평당 7만원.

문: 내고 들어가신거예요?

답: 아니, 깎았습니다. 그당시에.

문: 깎으셨어요, 그러면?

답: 예예. 도시공사에서 제시한 금액에서, 시장님에게 건의를 해서, 최대한 한번 맞춰바라 그렇게 해서 평당 7만원 정도로 낮췄죠.

문: 토지를 보니까 이게 협동화단지랑 일반단지랑 따로 좀 분리가 되어 있던데.

답: 그거는 법에 의해서 협동화단지를 백프로 못하게 되어있습니다.

문: 아~ 일반 그냥 무조건 넣게 되어있는-

답: 예, 최소 뭐 10프로인가 15프로를 법정비율을. 그게뭐냐면 협동화단지는 우리도시공사에서 100% 분양을 했는데, 이게 이제 국가자금이나 시자금을 투입해서 우리 조합만 혜택을 줄 수는

없다. 일반인들이 들어올 수 없으니까. 그래서 일반 지원용지라 그래서 주고, 우리 협동화 용지는 인쇄산업만 딱 들어오도록 해서, 우리가 백프로 분양하겠다. 그래서 이제 처음에 시가 일반 분양 한거는 조금 미달이 있었어요. 뭐 몇 개 아니고 열개 필지쯤-되는데 그것도 나중에 결국에 1년후에 다 분양이 되었고, 우리가 분양한 80몇개 필지 있는거는 그 당시에 다 분양이 되었죠.

문: 그 당시에 바로 분양할 때 말이죠.

답: 예예, 그게 왜냐며는 우리가 어제 말씀드렸다시피 맞춤형으로 다~ 따게줬거든(쪼개줬거든). 니 몇평 필요하노, 여기 필요하나, 해가지고. 이제 경쟁이 있으면 추첨하고, 떨어지면 옆에 부지로 가고. 이런 식으로 배정을 했기 때문에 100프로 분양을 했죠.

문: 필지 분할도 조합에서-

답: 그렇죠, 우리하고 도시공사하고 협정을 해서 도시공사가 처음에는 한 5백평 밖에 안되겠다 그래서, 5백평 같으면 실제로 몇 개 못 들어가거든요(들어갈 수 있는 업체가 몇 안된다). 그래서 그건 또 무리다. 그래서 두 번째로 3백평 요구를 했는데 그것도 또 무리다. 인쇄소 들어가보면

문: 3백평이면 큰?

답: 3백평은 큰~거다. 큰 것도 있지만. 그래 필지를 자세히 보시면 뭐 최저가 백평이에요. 백평짜리가 이제 뭐 3~40개 정도 되고,

문: 330제곱미터정도 되는데-

답: 예, 나머지는 뭐 150평 180평 250평 뭐 필지가 나오는대로, 따개가지고 제일 많은게 2300평인가 되고.

문: 제일 큰게 2300평이에요?

답: 예 입구에 드가면 제일 큰거 있습니다.

문: 이사님 갖고 계신게 100평짜리-?

답: 저는 제일 작은거 갖고 있죠. 100평 짜리 그것도-

문: 100평도 사실 큰 거 아닌가요?

답: 근데 뭐 그 당시에는 크다고 들어갔는데, 지금은 뭐 설비 들어오고 하니까 다- 복잡하죠. 다 후회하지, 더 넓게할걸.

문: 하하 처음 하실때는 부담 되잖아요.

답: 부담된다고 했는데, 지금은 가서 보시면 알지만, 거의 시설이 다 들어오고.

문: 그럼 유효공간 자체가 거의 없어 보이던데-

답: 없어요.

문: 공장 크게 지어도 공장설비 다 들어가고 이제는-

답: 그렇죠 그렇죠. 다 들어오고.

문: 그럼 사장님 같은 경우에는 그게 지금 공장 100평 내에서 공정 어디까지 전담하세요? 다 내부화 시킬 수 있는건가요?

답: 아 산업 분야별로? 그럴 경우 우리는 인제 기획, 편집, 하고 인력으로 이제 처음 초기 들어가는 분야, 프리프레스라 하죠, 인쇄하기 직전 단계까지는 우리가 하고, 인쇄 이후단계는 외주주고.

문: 아 인쇄는 다 밖에서.

답: 인쇄도 뭐 경인쇄 이런건 다 우리가 하는데, 좀 양이 많다든지, 칼라든지, 이런건 외주를 주고. 인쇄하기 이전에 단계는 우리가 다 소화하고.

문: 지금 단지 내에 후가공 업체들은 좀 많습니까?

답: 많죠. 후가공도 많이 들어갔죠.

문: 후가공이 기본적으로 평수가 일반 인쇄보단 좀 작게 들어가는 경우가 제법?

답: 음-. 남산동에는 작은데 거기는 커요.,

문: 아~

답: 왜 크냐면, 어저께도 말씀드렸다시피 거기는 최소 투자금액이 있고 하니까, 보통 백평, 백오십평, 이백평 이렇게 해서 들어오는 업체가 많아요. 그런데는 남산동에 못있거든. 거긴 부지도 없고.

문: 좀 작게 필요한 데는 아직 남산동에 있고,

답: 그쵸

문: 크게 필요한 데는 이제 넘어가고. 대개 공정은 그럼 공단 내에서 도나요?

답: 거의 뭐, 구내에서 웬만한건 다 되죠.

문: 그때 월요일에 말씀하실텐-

답: 특수분야,

문: 예 제본 뭐 이런거 하실때는-

답: 예 특수분야하고 제본도 이제 아주 뭐 이렇게 온라인 해서 부수 많고 하면 되는데 반대로 소량 제본은 안되는 거예요.

문: 단가가 안맞아서?

답: 단가도 단가고 그거는 시설이 자그마하거든. 그런 사람들은 자금이 없어서 못 들어오는 거예요.

문: 아 자금이 없어서.

답: 예, 그래서 내가 기대를 하는 게, 올 8월 되면 이제 매매,분할,임대가 되니까 아마 어떤 식이든지 임대라도 들어오지 않겠나, 기대를 하고 있어요.

문: 아~ 작게 작게라도

문: 약간 궁금해지는게, 그럼 이제 필지 분할이 되잖아요, 8월부터. 그러면, 지금 저희가 봤을 때, 후가공업체들이 작은 업체들도 많은데 그런 업체들이 들어올 가능성아-

답: 이제는 들어올 수 있죠. 왜냐하면 올 8월 전까지는 법적으로 5년 내에는 임대를 못하도록 돼있거든. 그게 왜 그러냐면 정부에서 주는 부지를 받아가지고 공장을 크게지어 임대 [08:53-08:54] 다- 이런 차원인데, 5년동안 검증이 됐으니까 이제 필요한 부분은, 사실 거기 2층, 3층 지어놔가지고 공실 있는 데가 있거든요.

문: 예, 예.

답: 그런 부분에 이제 이런 후가공 업체들이 들어올 수 있는거죠.

문: 원래 처음부터 그것도 못하게 했나요?

답: 처음에는 못하게 했죠.

문: 건물 올린 다음에-

답: 무조건 자기가 자기 공장 써야해요.

문: 아~ 소유자가 무조건 그 공장 다 써야 하는 거예요?

답: 예~ 무조건 다 써야되고, 5년 동안 무조건 입주해있어야 하고.

문: 임대도 못하고요?

답: 임대, 매매, 분할, 못해요.

문: 아~ 그러면 되게 손해네요.

답: 손해라도~ 일반산업단지나 국가산업단지에 들어가는 기본조건이 첨에 다 그래요. 왜냐면 염가로 부지를 공급하기 때문에, 요거는 최소 조건이에요.

문: 아~ 그럼 처음에는 임대 자체가 아예 안 되겠네요,

답: 안됐어요.

문: 이제는 임대가 되니까.

답: 올 8월부터. 그건 회사마다 달라요. 입주한지 5년 이후부터 되니까, 우리가 거의 1차로 입주한 텐데 우리가 7월 말이니까, 올 7월말, 10월, 내년 좀 되면 많이 이제 세분화 되겠죠. 부지가 여유 있는데 좀 들어오고,

문: 으음~

답: 또 때에 따라서는 공장이 큰데 후가공 좀 넣고 싶는데 못넣었는 사람들이 있을 거예요. 고런게 이제 해소가 되죠.

문: 처음에 들어갈 때, 기본적으로 공장이 큰 분들이 좀 많이 [10:14-10:15] 싶어하시는지-

답: 처음에는 이제 어떤 분들이 왔느냐면, 첫째 자기 부지가 없는 사람들. 공장이 있는 사람들은 굳이 필요성을 못 느끼니까. 자기 공장 부지가 없는데 세를 50평 100평 얻어가 있는 사람들, 그다음에 또 시설을 확장하고 싶은데 부지가 없는 사람들, 또 사업이 이제 성장세가 돼서 앞으로 부지가 필요한데, 그 인근에 여력이 없잖아요. 공장이 뭐 200평 300평 짜리도 없고, 이런 분들이 이쪽에서 합니다. 저희가 아까 말하듯이 10평 5평 이런 사람들은 뭐 거기 갈 수도 없고, 여기 있을 수 밖에 없고,

문: 이제야 그 사람들이 넘어갈 여력이 마련되는 거-

답: 그럼요. 최소가 100평이고 그 당시에 땅값이 우리가 240만원 같으면 2억4천 안됩니다. 이전비 설비비 하면 투자금액이 10억이 넘게 들어가기 때문에- 최소한.

문: 10억- 투자금액이 엄청나겠네요, 사실 그게.

답: 그렇죠. 그러니까 여기 집이 있든 없든 거기 가면 무조건 새로 지어야 되는데, 맨 대지만 주니까, 그 위에 지가 쥐여되죠, 집 지어야 되죠, 또 짓고 나면 뭐 아파트 새로 이사하면 가구 들어가듯이 장비 새로 다 들어가야 되죠, 이 돈이 최소 10억이라고.

문: 도비 비용도 엄청나겠네요.

답: 예, 기계는 또 옮겨가더라도

문: 2천, 3천.

답: 한 대당 2천, 3천만원 들어가니까.

문: 그것 때문이라도 이사하고 싶어하는 분들이 좀 많았겠네요.

답: 그쵸. 지금도, 현재까지는 남산동이 뭐 그렇게 과포화상태는 아닌데, 앞으로는 인쇄골목이 좌우가 다 재개발지역으로 다 실행이 되었잖아요. 그러니까 제가 봐서는 5년 이내에 지금 뭐 아파트 공사장 다 부수고 다니고하면 우리 인쇄업이 진동하고 먼지에 제일 약하잖아요. 거기 있을 수가 없거든.

문: 거기 민원이 그렇게 들어온다고.

답: 민원도 들어오고요, 이게 이제 또 공사차량이 24시간 다니면 먼지가 있기 때문에 이게 인쇄품질에 직결돼요. 창문을 못 열어요.

문: 아~ 그러네요.

답: 열어놨다하면 먼지들이 들어와서 인쇄품질이 다 떨어지거든.

문: 그래서 창문닫고 셔터내리고 그렇게 작업하시는 경우가 그것 때문에 그러는-

답: 예예 우리도 처음에 공단에 들어오니까 인근에 환경이 정비가 안되가지고 날파리들이 날라다니는거예요 여름에. 그러면 방충망을 쳐놔도 날파리들이 아주 가는거는 방충망을 뚫고 들어와요. 그래가지고 우리가 할 수 없이 보건소에다 요청해가지고 방재를하고, 복개천 거기 대명천을 환경정화를 하고 이래해서 지금 좀 낫지.

문: 아까 그 복개천 말씀하셨는데, 거기 가운데 이제 인쇄 메인이라고 할 수 있는 거기 그게 복개천 아닌가요?

답: 남산동에? 남산동에 거기 복개천이에요. 그니까 내가 도라지를 거기서 [13:05-13:06]

문: 아~ 근데 거기 있는 분들 몇분 얘기를 들어보면, 복개천 때문에 재개발하면 사업장이 좀 안나온다고- 하던데

답: 그쵸 그게 결국에는 시 부지 아닙니까. 시 부지는 우리도 우리 출판단지 할때도 그 안에 시 부지가 많이 있었어요. 땅 값을 100억 가까이 줬으니까, 시에다가. 근데 그게 오히려 개인부지보다는 하천부지 이게 더 나아요.

문: 음~

답: 하천은 물길을 버리는데고, 시는 공기업이니까, 공공기관이니까 그런걸 위해서 뭐 공공의 이익을 위해서는. 우리도 하천이 몇 개 있었어요. 출판단지안에 몇 개 있었는데, 그게 오히려 쉬워요.

문: 시 부지니까 어차피?

답: 예 뭐 거기도 보면 국방부, 농수산부 이런데 여러 기관이 공공기관이 한 50%, 개인이 50% 갖고 있었는데 오히려 개인 땅을 보상하기가 어렵지, 개인은 끝까지 소송가가지고 몇몇 사람들은 끝까지 갔는데, 공공기관은 그렇지 않거든.

문: 그런 분들은 뭐 기부채납 받아버리면 되니까.

답: 뭐 실제로 감정평가를 해서 뭐 거의 1.9백가 돈을 주니까,

문: 그럼 뭐 오히려 옆에 지금-

답: 그 사람들은 모르쇠입니다, 오히려 하천부지나 시부지는 쉽습니다.

문: 응응~ 그럼 롯데부지 그거 짓고나면 계속 들어오겠네요.

답: 예, 지금 뭐 재마루 오른쪽에 부지 분양했잖습니까,

문: 예 대림 이편한세상인가?

답: 예, 이편한세상짓고. 롯데 부지 지금 하고나면, 인쇄골목이 축소가 돼서 일로 들어오는데, 아까 말했다시피 계산오거리 올라가다 좌측편에 명현지구라고 거 지금 싸움이 뭐, 되니안되니 하는데 옆에 뜯으면 된다고 봐야죠. 그러면 정말로 인쇄단지가 들어설만한 조건이 안돼요. 거기 해 봐야 한 7천평, 6~7천평 안에 십몇군데 업체가 그래 있을 수가 없잖아요. 그러면 그게 앞으로 이렇게 쪼으면, 내가 봤을때는 저~ 이제 남쪽으로, 부속골목 뒤쪽으로 가정집으로 막 치고 올라갈 거란 말이에요. 그럼 이제 단지 쪽으로 많이 안 가겠나, 또 단지 인근에, 단지가 꼭 안에 안 들어가더라도 붙어서 옆에 그렇게 안 되겠나, 이런 생각을 합니다.

문: 그 돌아보니까 일반 가정집 앞을 뜯어서 공장 쓰는 분들도 꽤 있더라고요.

답: 그렇죠, 거기는 지금 인쇄 공장이 빠져나오면 임대도 안들어옵니다 거기는. 옛날에 다 주택가였는데요 뭐.

문: 나오면 무조건 인쇄만 다시 넣을 수 있는 방식인건가요?

답: 제일 세를 많이 받을 수 있으니까. 도로변에 평당 4~5만원씩 받는데 다른 업종이 들어오면 그만큼 많이 못 냅니다.

문: 위도 뜯고, 벽도 뜯고 해가지고.

답: 예에 최대한 해서 기계 넣도록 해주고, 또 웬만한 소음같은건 이웃에서 참아주고, 다 뭐 인쇄골목이라는거 다 아니까, 또 우리가 제가 거기 있을때는 인쇄공장에 소음 때문에 좀 뭐 민원 들어오고 하면 그 지역에 주민들 다 쓰라하잖아요. 주민들 아주머니들 다 채용해서 같이 상생해가면서, 그사람들 자기 일터니까. 거기 그렇게 다 해결하곤 했죠.

문: 지금도 손으로 하는건 다 남산동에 맡기시는 거죠?

답: 그쵸 거의 수작업은 전문화가 안돼있기 때문에 남산동 옆에 많이 있죠.

문: 그럼 나중에 산단으로 이렇게 좀 빠져나가면-

답: 나가면 이제 그쪽으로도 옮겨간다고 봐야죠.

문: 그런다고 해서 제가 듣기로는 관리사무소같은데 전화해서 알음알음 다~ 불러모아서 막 접고 접착 하고-

답: 맞습니다. 지금 여기는 영세민들이 많이 살잖아요, 높은 건물이 별로 없어 올라가고 보면, 그러면 몇 군데 있어요 지금 전화하면 이분이 열명씩 다섯명씩 모아서 일해주고, 이 프로젝트 끝나면 또 해산했다가, 또 있으면 연락하면 와서 해주고 출근도 해주고. 이런 사람들.

문: 산단으로 가면 그분들이 오기는 쉽지 않겠네요.

답: 이분들이 온다고는 못 보지.

문: 거기서도 다른-

답: 그쪽에서도 자연적으로

문: 다시 만들어지는-

답: 그런 거지, 그 인근의 인력을. 우리만 해도 회사 옮겨가고 2년만에 직원들을 다 바꿨거든요.

문: 어~

답: 안되는거야, 여기서 출퇴근하니까. 또 반대로 달서구나 남구나 달성군에 있는 직원들이 인쇄골목까지 오기에는 출근시간이 오래 걸리니까, 또 그쪽으로 취직하고.

문: 음~

답: 자연적으로 그렇게 돼요.

문: 양쪽으로 나누어지는 느낌이 들어요.

답: 예예.

문: 거의 지금 단지는 단지쪽에서 하고, 이쪽에는-

답: 서로 이제 부족한 부분만 왔다갔다해요.

문: 그 얘기 듣기로는 남산동에서 해결 안되는 몇가지 공정 같은 경우에는 서울로 올려보내는 경우도 있다고 들었는데.

답: 그쵸.

문: 어떻게 대표적으로 그런-

답: 음-. 주로 보면 아까 말한 특수분야 있잖아요, 특수인쇄분야, 그리고 물량이 전국적인 것 같으면 기계를 설치하는데, 딱 지역적으로 조금밖에 안나오는거 대표적으로 보면 특수접지, 스타접지라고 해서 얇은 성경책 같은거 있잖아요. 그다음에 또 뭐 카렌다 같은것도 부수가 많으면 소화가 안돼요. 몇십만부면 몰라도 몇백만 부 되면 다 올라가야하고. 왜냐하면 광주나 서울 이쪽은 전국을 보고 시설을 해놨고, 거기는 대구경북지역만 보고 해놨기 때문에 물량이 차이가 나요.

문: 음~

답: 우리같으면 예를 들면, 양장 제본 이렇게 해서 콘사이스처럼 이렇게 돌려가지고 두겹게 만드는 책 제본도 2천부 3천부는 거기서 하는데, 5천부 만부 같으면 다 올라가야 돼요. 여긴 다 자동화가 돼있고, 거기는 일부만 자동화 돼있거든.

문: 한 두 업체만 그런걸 전문적으로 못하나요?

답: 이게 경제성의 문제라, 아무리 큰 인쇄소라도 100% 시설을 다 못하다보니까, 돈이 없고 이래서 못하는게 아니라 경제성 때문에 못하는거예요. 이 기계들이 5억 10억 주고 투자를 해놓으면 이게 돌아가줘야하는데, 1년에 예를 들면 열흘밖에 안돌아간다, 이러면 이제 못하는거예요. 그런거는 모아서 서울에서 집중화시켜가지고-

문: 서울은 그것보다 계속 돌리니까-

답: 서울은 전국물량을 커버하니까.

문: 으음~ 혹시 그런 건 되나요? 인쇄업체들끼리 공동으로 장비를 쓰거나 그런건 가능한게 있나요?

답: 지금 그걸 우리가 좀 시범적으로 하고 있는 중인데, 정부 지원받아서 출판사업 지원센터에 나중 에 한번 구경 가시면 공간 한 300평 되는데에 정부자금으로 100% 정부자금으로 무상지원 받아 가지고 한 13억 정도 장비를 넣어놨어요. 근데 이제 장비를 넣어놨는데 운영의 주체가 누구냐, 누군가는 책임을 지고 운영을 해줘야 하잖아요. 그거를 이제 선정하고 있는 중이에요.

문: 으음~

답: 사실은 누가 개인이, 우리나라 사람 뭐, 어제도 얘기했잖아요, 등기를 3분에 1로 하라하면 다 뺏기는 줄 안다고. 우리나라사람이 공동개념이 없어서 개인적으로 해주면 잘 하는데, 주체가 없으니 안되는거예요. 지금 이제 그래가 다섯명이 모아서 시범적으로 모아서 운영해보겠다해서, 임대계약을 체결해서 지금 시범적으로 하고 있어요. 거기가 장비가 대구시내 없는 것만 모아놨는 거예요.

문: 아아~

답: 정부지원자금으로. 이게 운영이 잘 되면 다행인데, 우려가 많죠. 아까 말했던 서로의 책임의식에 대한 문제, 개인은 책임지워주면 죽기 아니면 살기로 하는데, 다섯 명이 그래놓으면 서로 눈치보고 그러다보면 운영이 되겠느냐 그런 걱정이 있죠.

문: 개별 다섯분이-

답: 그죠 개별을 모아가지고 자기들끼리 요즘 뭐 사회적 협동조합 그래서 돈 뭐 백만원씩 냈다거나 뭐 그래가지고 책임감이 있겠죠?

문: 조합에서는 따로 뭐 그런-

답: 우리는 계획이 있는데, 시하고 차이가 너무나요. 시는 무슨 얘기냐 하면, 공무원들이나 의회 위원들은 저렇게 돈을 쥐가 해놔오니 당장 무슨 효과를 바라는데. 그건 안된다. 기업체도 그렇고 그렇지만 뭔가 시장성을 키워가면서 서로 시너지가 나도록 기다려줘야하지, 아무리 훌륭한 시설을 갖다놓는다 한들 당장 흑자를 내라하면 되느냐, 안된다. 이 차이예요. 시에서는 지금 뭐 월 사용료를 900만원 1000만원 내라하는데, 아니 니가지금 시가 고리대금업자도아니고, 정부에서 무상으로 준 돈을 가지고 잔머리를 써가지고 니가 지금 돈받아먹겠다, 발상 자체가 잘못된거예요. 사람이 그냥 뭐 무상으로 쓰는 한이 있어도 지역경제에 도움이 되고 그래서 이익이 나면, 일부를 좀 받는다든지 이렇게 되야하는데, 선후가 잘못된 거예요. 공무원들이 요즘 전부-. 그래서 나는 관여안하고 있어요. 다 자빠지고 망하고 나서 오면 그때 내가

문: 거기에 대한 생각이 좀 있으신가 보네요.

답: 그죠, 저저는 누구든지 운영의 주체만 잘 만나면, 거 좋은 기계를 13억 짜리를 갖다놓는데 안될 턱이 없지.

문: 으음~ 다들 쓰고는 싫어하시는데-

답: 근데 이제 조건도 안맞고, 무슨 얘기냐면, 셋이나 넷이 모아서 투자를 하면 지분개념으로 생각하고 공동이익개념으로 보면 되는데, 이게 다 아닌 것처럼 생각하는거야. 지 회사만 회산줄 알고.,

문: 왜 그럴까요? 읍지로 가보니까 요만한 공장에 기계 한 대한대 요렇게 해놓고 한사람씩 따로따로 일하고 그러던데. 근데 남산동은 굳이 그렇게 해놓고 잘 안하시더라고요.

답: 지금 이제-. 센터에 정보성도 떨어지고, 직원들도 사무만 했지 그런 현물경제를 모르잖아요. 그러고 우리 시에서도 어차피 정부에서 무상으로, 문화관광부 자금이거든요? 1년에 돈을 십억씩 20억이 -

문: 아 문화관광부 자금입니까?

답: 예 문화관광부 자금이에요

문: 중기부자금이 아니지요?

답: 중기부는 돈이 있는데 우리한테 안돌아오고, 저희는 문화관광부 자금 받아쏘니다. 제가 그때 제 안서들고 올라가니까, 중기부는 가니까 그때도 보지도 않고, 중기부는 산업이 한 600개 되는데, 우리는 저~ 순위가 밀리고, 문화부는 올라가니까 바로 1순위라. 왜냐하면 문화부는 예술하는 사람들- 뭐 하는사람들 전부 돈 타서 가려고하는데, 우리가 수출하겠다고 하니까 깜짝 놀라는 거예요. 그니까 돈을 그만큼 쥐어주는거예요. 정부자금은 저기- 한 백팔십억? 200억 들어갔나? 문화부 자금이 들어갔어요.

문: 지원센터 올릴 때 말씀- 돈 돈 말씀하시는거죠?

답: 그렇죠, 그렇죠. 나머지는 뭐 전부 우리 개인이 들어갔고 시가 좀 용역비하고 설계비하고 부대 자금만 한 20억 들어갔나,

문: 시는 돈 얼마 안썼네요,

답: 그쵸, 안쓰고 자기네 생색은 다 냈다니까.

문: 조합에서 다 올라가고 설명해서 이렇게 해서 돈타오고.

답: 아휴 그럼요, 그럼요. 이거 사업 따온 거를 대통령, 청와대 가서 우리가 따왔는데.

문: 시에서 왈가왈부 할게 아니네요, 사실.

답: 네 그렇게 따지면 시는 뭐 우리 다 해놓은 자리에서 숟가락 놓는거지.

문: (웃음)

답: 우리는 관리부처도 우리가 돼야하는데,

문: 그니까, 저는 당연히 그렇게 되는지 알았거든요.

답: 네 근데 시가 뭐 갑자기 평가위원회를 열어서 그리로 줘버렸는데, 자기네꺼 아니예요. 그사람들이 지원센터나 예산 따올때나, 8년 동안, 그 흔한 회의도 한번 참석 안한 사람 쫓단 말이에요. 우리는 8년동안 주도적으로 내 돈들여서 했는건데.

문: 뭐가 있는거 아십니까.

답: 그니까 내가 시장 [25:18-25:19] 이라고

문: (웃음)

답: 지역에서 어렵게 가서 중앙에 가서 따왔으면, 지역에 뭔가 먹거리를 하고-

문: 그렇죠.

답: 지역에 직원들을 우리가 채용해서 쓰고 그래야하는데, 면접보러 전주가서 면접보고, 이게 뭔지 입니까이게, 끊어내게-

문: 아아 전주에 있는 회사가

답: 그것을 하고 있는겁니다. 개들이 와서 위탁운영만 하는데 돈을 지원해주는거예요. 1년에 몇억 씩. 그것을 내가 하는걸 보고 아이 너무 참-.

문: 그렇게 되면 점점-

답: 그래 이제 다음에는 뭐 이제 한시적으로 2년 밖에 없으니까 다음에는 최우선적으로 고려해볼게 그러는데, 그것도 뭐 그때 봐봐야 알지.

문: 이쪽에 인력도 다 있으시잖아요, 사실.

답: 예~ 우리는 그 사업을 지난 한 8년 동안 해왔기 때문에 그 분야에서 노하우도 있고, 운영을 해도 밑에 우리 대부분 운영 하거든요. 내부에서 운영해도 충분히 운영하는데,

문: 그렇죠. 수익시설도 좀 있는거 같고.

답: 있어요, 북카페하고 임대공간도 좀 있고,

문: 구내식당같은 것도-

답: 식당도 있고, 비즈니스센터 같은 것도 있고, 회의실도 있고, 다 꾸며놔서 머리만 잘 쓰면 수익이 나오는데, 뭐. 그사람들은 적자가 나도 책임은 안지않아요. 그게 우리는 그때 내가 말했어요. 2년만 지원해주면 2년내로 우리는 재정자립 100%완성시키겠다. 그런데도 안된다는거예요.

문: 단지는 일단 조합에서 좀 프로프하시면 잘될 것 같은데, 인쇄골목은 좀 뭔가 할 수 있는게 없을 까요 뭔가.

답: 골목은-. 지금 사실 주체가 없잖아요. 골목을 무슨 뭐 법인화 만들수도없는거고. 그쵸? 내가봤을때는 좀- 중소기업청에서 소상공인 뭐, 특화지원사업 같은거 만들어라 하는거 안만들었어요. 왜안만들었냐면 그게 지금 그 사업이 당장 급한 사업도 아니고 피부에 와닿는 것도 아니고 뭐 매출에 도움이 되는 것도 아니면서, 지금도 앞날이 지금 이렇게 되는데, 시에서 대체부지를 줄 정도로 안되잖아요. 임의적으로 대체부지를 그렇게 줄 수 있습니까. 안되지. 그래서 내 생각은

뭐 지금은 아니지만, 지금은 우리 조합도 이리로 옮겨와야해요 지원센터로. 거기 있을 이유가 없잖아요. 우리 것도 아니고. 우리 건물이지만 그걸 임대를 하고 옮겨오려고 해도, 일부 조합원들이, 일부조합원하는게 거기 남산동 있는 조합원인데, 숫자로 얘기하면 남산동 있는 조합원들이 한 40개에서 50개 업체 되고요, 여기는 한 100개업체 돼요. 출판단지예요.

문: 아 출판단지 들어온 업체는 전부 조합에서 운영하실-

답: 네 그런데도, 이사사람들이 목소리가 더 큰거야. 이전하는데 반대하고 뭐 조합이 일로 이전하면 뭐 갑자기 망하는줄 알고, 사고가 안열렸어요.

문: 왜 그렇게 생각하실까요?

답: 아주 전형적인 남비현상입니다. 좋은 기관은 시청이나 이런데는 내 집옆에 있어야되고, 뭐 혐오 시설은 내 집박에는 절대 안된다 이 얘기라, 조합은 무조건 저거 집 옆에 있어야 된다 이얘기라. 당장 조합에 1년에 한번도 올 일도 없으면서.

문: 특히 별 차이가 없을거같은데 거기서.

답: 우리가 이제 이런 사고를 점차 바꾸고 또, 남산동이란 것은 차후 개발이 된다고 보면, 한 5년 이내에 무슨 변화가 있지 않겠느냐, 이렇게 보는 게 있죠.

문: 어쨌든 토지소유자가 하겠다고 하면 대부분이, 70%가 임차인인 거잖아요.

답: 그렇죠. 지금은 거기 안 비켜날 도리가 없어요.

문: 제 생각에는 거기 개발한다고 딱 나오면, 그때부터 짹 짹이 흠어질-

답: 당연히 그렇죠.

문: 그럼 또 먹고살 것도-

답: 먹고살기는 또 경쟁력 있는 회사라면 인근인근해서 하겠지만, 내 생각에는 여기를 쥐어짜면 위로, 남쪽으로, 부속골목 뒤쪽 주택가로 다 타고 올라가요. 전에도 그랬거든. 동산동, 계산동 있다가 임대료가 폭등하니까 올라왔던건데.

문: 원래 처음에 동성로부터 시작된 거죠?

답: 그렇죠. 옛날에 동성로 좀 있다가, 동산동, 계산동 거기 있다가 다시 일로 옮긴게 80년대 초반부터 슬슬 옮겨와서. 80년대 초에 한 10개, 중반쯤 지나니까 20개 30개 이렇게.

문: 원청이 넘어오니까 하청도 줄줄 달려오는거죠, 이게.

답: 그렇죠. 더 중요한건 우리가 집적화해서 협동화 하는 형식으로 있으면, 지역에서 지방에서 일을 맡기러 오는 사람들이 편해요. 한 군데서 다 볼 수 있으니까. 그래서 이렇게 자주 형성된 거지.

지금도 보면 경북, 강원도, 여수, 서해 경남, 다 이쪽에 와서 다하고. 포항 영덕 삼척 동해 이까지 다 뭐 -

문: 원래 상업지역에 있다가 주택가로 계속 밀려난거네요.

답: 그렇죠. 우리집만 해도 처음에 중심사업지역이었지. 내가들어올 때, 80년대에는. 그게 어느날 용도변경이 되가지고 근린생활로 바뀌었더라고요.

문: 그때부터 바뀌-

답: 네네 80년대 초반에 바뀌어가지고, 지금은 자꾸 택지개발이 되니까, 나중에 뒷골목에 가보면 알겠지만, 개발 하긴 해야해요. 전부 수십년된 집이고, 아직까지 재래식화장실이고, 리어카도 한 대 못들어가고 그런 집이거든요. 재개발 되긴 돼야 돼요.

문: 그럼 같이 움직일 방법을 찾아야 되는 상황이네요.

답: 그쵸, 지금 저 부지가지고 다 수용하기는 어렵거든요 출판단지야. 세월을 두고 십년 쯤 두고 점차 옆으로 오면 모르겠는데, 그건 어떻게 막을 수 없겠지만. 만약에 그렇지 않다면, 제 2의 부지를 생각해볼만도하죠. 제2의 부지라는게 지금 당장은 아닙니다만 예를 들면 종합운동장같은게 하나 빈다던지, 큰 학교같은게 빈다든지해서 받을 수 있는거고 그게 어렵다면 시 외곽지를 벗어나서라도 교통이 좋은 곳에 좀 하면 되겠고 그렇죠-

문: 만약에 지금 단지를 옮기신 분들도 기획 사무실 이런건 남산동에 갖고 계신 분들도 좀 있으신-

답: 양쪽에 가지고 있는 분들 있어요. 저희는 다 옮겼는데, 남산동에도 있고 거기도 있고, 양쪽에 있는 사람들이 지금은 점차 정리하는 단계죠. 남산동을 정리해가 옮긴다던지, 이쪽에 5년 있어야 하니까.

문: 그럴때 주문받는다던가 이런 데 문제가 별로 없습니까?

답: 사실은 남산동하고 여기가 아마 서울하고 파주 거리가 아니잖아요

문: 네 뭐 삼십분?

답: 차 밀릴 때 삼사십분이지만, 안 밀리면

문: 20분만에 가죠?

답: 예, 큰 애로사항은 못 느낄거예요. 뭐 때에 따라서는 오후 한 5시쯤 돼서 물건주문 삭-받아와서 여기 와서 밤에 돌려가지고 10시 돼서 삭 싣고 나가고 그렇게 하거든요.

문: 물류비용은 그럼 크게 부담은 없겠네요.

답: 에이 부담안되지요. 예를들어서 한 40~50키로 떨어져서 있고 접근성도 떨어지고 하면 몰라, 지금 뭐 그런상황이 아니니까.

문: 하긴 뭐 고속도로도 옆에 있지 않습니까, 지금.

답: 오히려 뭐 서부영남이나 경북북부지역 있는 사람들은 여기가 접근하기 더 시내보다 낫죠.

문: 와서 주문하는 분들은 거의 없죠?

답: 요즘은 뭐 다 컴퓨터로, 인터넷으로 하죠.

문: 다 아시는 분들이 기본적으로 계속 하니까. 제가 계속 드는게 사실 이게 도심업종이지 않습니까, 인쇄업종이라는게. 도심에 남아있어야 하는 경향이 강했는데, 사람들이 찾아와서 인쇄 좀 보고, 하는게 있었는데, 요즘 좀 줄어든 것 같더라고요. 인터넷도 많이하고 그러니까.

답: 그쵸, 옛날처럼 사무용 인쇄 뭐 급하게 필요한게 좀 드물고, 뭐 웬만하면 택배처리도 다 되고, 접근성도 좋아지고, 데이터같은거는 인터넷으로 주고받고하니까, 요즘 물건 주문하는데 직접 가서 받는 경우 드물잖아요. 열에 아홉은 인터넷주문이고.

문: 도심에서 있는 것 보다 그 주변에서 협력해서 뭔가 하는게 더 중요하네요. 생존하는데 있어서.

답: 그쵸 이제 8월달 되면 그쪽에 들어갈 공간을 가진 업체들도 좀 있고, 애초에 부지를 넉넉하게 받아서 적게 준 집도 있고. 또 우리같이 미래를 생각해서 1층만 지은 집도 있거든요? 그럼 2층, 3층 올리면 되는거고. 여러 가지로 봤을 때, 남산동은 이제 앞으로 미래를 정확하게는 모르겠지만 오래 간다고는 못보는게, 자꾸자꾸 줄어들잖아요. 그래서 그거는 좀 힘들 것 같고, 앞으로 올 해를 계기로 출판단지 쪽으로 안 쏠리겠느냐- 이런 생각이 듭니다.

문: 특별히 유도하기 위한-

답: 일부러는 안했어요. 내가 지금 후회되는거는 그 앞에 우리가 부지가 이렇게 반월형인데, 그때 시에서는 앞에 만오천평을 수용하자하더라고, 그러면 딱 한 뭐 9만평되는데. 그거를 그때 내가 했어야하는데. 내돈 들어가는 것도 아닌데, 한다면 될텐데, 아이 그게 분양에 자신이 안드는 거예요.

문: 미분양 생길까봐-

답: 예, 미분양 생기면 결국 시의 재정에 부담이 되는건데, 아이고 내가 분양에 책임은 못 지겠다 이래서 안했는데. 지금 그 부분이 다 서구에서 추진하는 중심사업 지역에 들어가버려서

문: 지금 그럼 앞으로도 수용은 못하겠- 훨씬 비싸졌어요?

답: 수용을 못해요. 출판단지앞쪽으로가 중심사업지역으로 설정돼버려서.

문: 나중에 또 복잡해지겠네요.

답: 오히려 또, 이게 더 발전해가지고 우리 단지를 이전할지 몰라요.

문: 하하 조성된지 5년밖에 안됐는데요?

답: 향후에 뭐 한 4~5년 있다가 대체부지 줄테니 옮겨라 그럴 수도 있어요.

문: 그렇게 옮겨가시면 대개는 밑으로 쪽 딸려가나요? 원청하청관계들이?

답: 일시적으로 썩 가고 그러지는 않지만 한 3년, 4년 되면 상권이 그리로 몰리니까 다시 다 가게 되
죠.

문: 처음에 옮기실 때 네트워크 깨지거나 그러지는 않나요?

답: 그러지는 않죠. 우리도 뭐 옮겨갈 때에 처음에는 출퇴근이 불편하고 직원들 채용하고 이런 애로
사항이 있긴한데, 2년 지나니까 자연적으로 인근에 있는 사람 채용하게 되고, 그쪽에 있는 사람
입장에서는 출퇴근이 도심보다 훨씬 낫잖아요. 한시간씩 왔다갔다해야하니까.

문: 주변사람채용하고, 젊은 사람 왔다갔다하고 이런거는-

답: 달서구나 이쪽에 오히려 젊은 사람이 더 많기 때문에, 그런 면이 좀 더 쉬워요.

문: 임대주택 이런건 지원같은건 안되나요?

답: 그것도, 옛날에 유치원 보육센터를 우리가 생각해봤는데, 이게 원래 당초에 4천평이었어요, 계
획대로라면. 근데 우리 대구시의 예산이 부족해서 2천2백평으로 줄어들어버렸어요. 그래서 지
원센터가 반으로 줄어들었어요. 원래대로 지었으면 그 안에 뭐 입주공간도 훨씬많고, 심지어 뭐
여성 근로자들이 아이들이 맡길 보육센터도 있고 다 그렇거든요.

문: 그때 주신 팜플렛 보니까 유치원 센터 필요성 못 느끼는 분들이 너무 많더라고요, 그 당시에는.

답: 예, 그 당시에는 못 느꼈는데, 규모가 축소되면서 없어져버렸죠.

문: 그렇게 있음 사실 좀-

답: 사실은 나는 그때 예산이 380억인가 400억인가 됐는데, 백몇십억이 줄었어요, 결국 시의 예산
이 없어서 줄었는데, 시가 조금 만 더 부담했더라면 4천평 했으면 더 좋았지 않겠나 싶죠.

문: 디자인 쪽으로 들어간 게 있나요?

답: 디자인 많이 있어요.

문: 그런데 젊은 사람들 많이 오잖아요.

답: 많이 오죠. 특히 출판지원센터는 거의 디자인 쪽이니까.

문: 예 그런데 하고 연계가 되면 좀 더 청년들도 많이오고, 그런게 있을까요?

답: 그런데 일이 주로 출판이나 디자인 쪽하고 우리가 디자인 공모전도 이때까지 시내에서 전시하다가 옮겨갔잖아요, 올해부터 거기서 하고. 시상식도 거기서 하고. 그렇게 차츰차츰 알려가고 있죠, 그런게 있다고. 그래도 많이 알려졌어요, 지금가보면 지원센터 혹시 가보셨나요?

문: 저는 사진으로만 봤습니다. 아직 못가봤습니다.

답: 가보시면 북카페를 보면 카피숍이 책을갖다놓고 그래서 좋습니다. 거기는 손님이 늘 안끊기고 있어요. 그옆에 -아트센터라고 달서구에서 운영하는 아트센터가 있는데, 거기하고 기능을 서로 양분하기로 했거든요. MOU를 맺어가지고, 그쪽에는 발표, 배우는거 세미나 수영장 이런걸 운영하고 반대로 우리는 기획실 이런게 있으니까, 간단한 출력같은거, 또 음식점, 식당, 또 원래는 은행까지 들어오기로 했는데 은행은 수익성이 안난다그러더라고. 인구가 별로 안많아서, 그래서 그것도 앞으로 센터가 활성화되면 은행이 지점이들어오진 못하더라도 거기 조그마한 현금인출기라도 들어오면 되지 않겠나.

문: 근데 여기는 또 현금정산하는 데가 아니니까 또-

답: 그쵸 거의 카드쓰니까. 그런거 나중에 뭐 구상하고 있습니다.

문: 계속 단지가 발전 많이 하겠네요, 아무래도. 그런걸 계속 찾아봐야 하겠네요. 그때 제가 말씀드렸을 때 어떤 작은데는 그런 얘기 하더라고요. 어차피 이전하면 자기를 거기서 안착할 수 있는 비용이 필요하지 않겠느냐. 왜냐면 거기서도 네트워크 새로 만들고 해야하니까.

답: 자기가 새가 등지를 옮기듯 두려워하고 물론 그런건 이해합니다만, 어쨌거나 우리는 살아있는 경제인데, 물량이 그쪽으로 물리면, 제본소 하나 들어와도 되거든요. 근데 아무리 얘기를 해도 움직이지않아, 움직이지않아. 투자를 하는데 그렇게 겁을 내서-. 이전이라든지 시설투자라든지 몇 억 정도만 하면 되는데, 그렇다고 내가 돈을 내어줄 수는 없잖아요. 우리 눈에는 보이는데.

문: 연세가 든 분들이 투자를 좀 꺼려서-

답: 나이든 사람은 이해가 되는데, 젊은사람들 도 그래요. 왜냐면 여기서 고만고만 그런대로, 여기는 집적화돼있다보니까 이래저래 쫓아가지도 않은 일이 들어오기도 하고 그렇거든요. 그 반면에 또 경쟁이 치열한데, 그런걸 생각 안하는 것 같애.

문: 오히려 경쟁이 엄청 심하다고-

답: 예, 차라리 거기 들어가서 시설만 좀 웬만한 이런거 [41:53-41:54] 할 수 있었을텐데-. 새로 이렇게 옮긴다는게 두렵기도 두렵고 거래처가 어떻게 될까 싶기도 하고 그렇겠죠.

문: 아무래도-

답: 남보다 앞서야하는데, 하하 나중에 다른사람 다 하고 들어오면 여기 자리도 없는데 그때

문: 일찍 옮기신 분들이 거기 터잡고 이미 다-

답: 이미 거기 벌써 다 4년씩 넘은 사람들이 되가지고.

문: 그쵸, 아무래도.

답: 혹시 뭐 다른거는 뭐 궁금한거-

문: 네네, 대부분 다 여쭙봤습니다. 예, 궁금한 것들. 사실 저희 생각이 드는게 여기 뿐 문제가 아닌 것 같아요. 사실 다른 데도 쪽 보니까, 광주도 그렇고 울산도 그렇고 다 주거지 쪽으로 많이 들어가서 집적화된 인쇄업체들이 많더라고요.

답: 그 광주는 내가 잘 모르겠는데 대전만해도, 그 대전 동구 그러는 데가 대전역 앞에 거기가 인쇄가 밀집해서 있는데, 그거 어쩔 수 없거든요. 도심이 옛날에는 상업의 중심이자 유통의 중심인데, 지금은 공동화돼서 다 빠져나오고 지가만 올라가고, 도로나 이 주민 여건이 굉장히 험하거든요. 차도 한 대 주차 못해요. 오는 손님들도 차 한 대만 가져와도 주차 못할 정도인데. 그런거를 대전 시에도 보니까 내가 대전에 세미나를 몇 번 초청받아 갔거든요. 대전시에도 보면 도시재생사업이라해서 뭐를 해주려고 해요. 하는데, 인쇄인들이 마인드가 안 되어있어. 거 대전시에는 도시재생과장님이 설명하는데 보니까, 됐더라고. 내가보니까, 그렇게만 하면 되겠다- 싶었는데, 이 인쇄인들이 어떤 생각을 가지고 있냐하면 그 인근에 있는 사람들이, 우리집에 있는 시설은 하지마세요, 이거야. 이게 무슨 얘기냐하면 내가 국밥집을 하면 옆집에 국밥집은 오지 말라는 얘기야. 근데 그걸 반대로 생각해야해. 내가 같은 업종을 옆에 오면, 같은 선의의 경쟁도 되지만, 이 캐파가 늘어납니다. 외부에서 볼 때. 그런 마인드가 부족해서, 대전에는 조금 어려운 것 같고. 내 두 번 세 번 가봤는데, 뭐 인쇄인들이 굉장히 완고하더라고. 거기에 무슨 뭐 타워하나 들어서면 자기 사업은 망하는 줄 알아. 나는 그렇게 생각하지 마라 그러거든. 니가 경쟁력 있는 부분은 강화를 하고, 없는 부분은 없애버려라. 아웃소싱해서 맡겨라. 그러면 서로 클 수 있다, 그랬는데.

문: 그 비슷한 말씀을 한 분이 하시더라고요. 저희 아파트공장 들어가는거 찬성이다. 대신 내 옆에 같은 업종 안 들어왔으면 좋겠다고.

답: 우리 남산동 있는 사람들도 대다수 그런 생각을 가진 사람들이 많은데 내가 조그마한 재단을 하고 있으면 자기 혼자 하는게 아니고, 그런게 세 개 네 개 붙어있으면 일이 더 늘어나요, 그런데 그걸 생각을 못하는거야. 절대 이거 들어오면 안된다 이런 생각이지. 그건 좀 편협된 생각이고. 어쨌건 뭐 자기가 하지마라 한다고 안되나, 경제라 하는건 물 흘러가는대로 발생하는 건데-

문: 그쵸. 그렇다고해서 교육을 시키는 것도 아니고.

답: 안돼요. 그 사람들은 사고가 내가 옛날에 회의를 해보니까, 자기얘기만 하고 남 얘기는 듣지도 않아. 그래가지고는 한 발짝도 못나간다니까. 이 지금 공동장비사업도 그렇게 지정체가 되어 있는게, 우리가 볼 때는 답이 뻔한데, 아이고 우리는 못하니까 알아서 해보세요 이러면 누구든지 할 수 있지. 그런데 서로 기계는 보면 아깝지, 운영은 못하면서 욕심은 나지, 그런 상황이에요.

문: 아까워요, 보면.

답: 그러니까 세 개 기계를 1월에 넣어놓고 두 달째, 그 좋은 기계를 13억 짜리 기계를 묵혀놓고 있잖아요.

문: 돈은 있거든요, 사실.

답: 그건 조금 우리가 시행착오를 겪다보면 답이 안 나오겠나 싫어가지고- 또 우리 시가 또 그런 소위 말하는 공무원마인드가 아니라, 경제인 마인드를 가질 때까지 기다리는거지.

문: 하하하 안 변할 것 같은데요? 제가 본 공무원들은 그렇게 변할 거 같지 않더라고요. 감사합니다, 또 귀중한 말씀 많이 들었네요.

□ 녹취록 (대구 B / 2월 8일)

답: 제가 아는 지식으로서는 서울에 을지로 2가 쪽이 제일 인쇄소가 많이 형성되어 있죠.

문: 네, 맞아요.

답: 그러면 부산같은 경우에는 인제 부산역 이쪽 뒤에 대청동 쪽으로 인쇄골목이 많이 형성이 되어 있어요. 그게 한 30년 전에 계속 그래 했고 부산은 삼성동이나 대전역 뒤 쪽으로. 지금도 그렇게 형성-

문: 네, 지금도 있습니다.

답: 대구같은 경우에는 인쇄골목이 시내 중심가에 있었어요. 대구 동성로에 거의 있었- 거기서 많이 형성돼 있다가 상권이 이제 자꾸 변성되다 보니까-

문: 임대료가 비싸지죠?

답: 임대료가 자꾸 비싸지니까 밀려 나오는 거예요. 1차적인 거나 2차적인 것도 오고. 동성로에 있다가 다시 또 인쇄골목이 동산동으로 갔다가. 거기도 좁으니까- 땅이 좁으니까 다시 남산동 지역으로 형성이 자동적으로. 이제 임대료도 비싸지만 서로 위치관계가 같이 모여야 되는 게 인쇄의 특성이 전부다 같이 모여야 되는 게 서로 경쟁관계이면서 또 서로 협조해야 되는 그런 관계가 되다 보니까 같이 모여서. 그래서 여기서 보면 인쇄가 종목이 많잖아요. 뭐 읍셋인쇄, 경인쇄, 또 뭐 인쇄에서 필요한 출력이라든가 지료, 또 거기 후가공 다 되다 보니까 같이 모여서 같이 형성되다 보니까 됐는데. 그래요. 이 남산동 골목도 지금 한 5년 전에 또 다시 대구출판단지가 새로 형성이 됐어요. 저 어디-

문: 성서공단이요?

답: 성서공단 쪽으로 장계동 쪽으로 해서 출판산업단지가 형성이 되서 이제 이 남산동에 있던 업체들도 다 거기 좀 많이 갔어요. 다른 게 어떻냐면 조그마하게 하는 업체들은 여기서 이제 같이 하더라 치더라도 이게 박스라든가 이런 건 공장부지가 커야 되거든요.

문: 그렇죠.

답: 그러니까 이제 공단 쪽으로 빠져나가고 좀 평수도 넓혀서-

문: 약간 그럼 특수인쇄들 쪽이 많이 나갔네요?

답: 그렇죠. 특수인쇄들이 많이 나갔고 그건 왜 그러냐면 외곽지역- 여기 남산동에서 땅이 그만큼 공장이 없으니까 또 3공단이라든가 달서공단이라든가 이런 가세에 있던 사람들이 같이 모여서 같이 또 출판산업단지 지원센터 주위로 같이 형성이 되어 있는 거지요.

문: 그럼 사장님 여기 처음 들어오실- 보니까 제가 보통 듣기론 돈도 필요하지만, 기계를 사려면 기술도 어느 정도는 알고 있어야 되잖아요.

답: 그렇죠.

문: 그렇죠. 그래서 대부분의 분들이 약간 다른 곳에서 종업원 생활을 하시다가 독립하시는 경우가 많더라고요.

답: 그렇죠, 네.

문: 사장님도 어디서 종업원 생활 좀 하시다-

답: 저도, 저도 대학교, 고등학교 졸업하고 대학교 가면서 낮에 아르바이트 쪽으로 접하다 보니까. 저는 또 2대로. 저희 아버님이 또 미리 인쇄를 했어요.

문: 원래 어디서 하셨어요, 아버님께서?

답: 그거는 시내. 동성로에서.

문: 아, 동성로에서.

답: 거서 하셨는데 그 땐, 그 당시엔 인쇄술이 발전이 안 되다 보니까 프린트라고 이제 가르방으로 하는 필릴해서 시험지 장사하는 그런 계통으로 인쇄를 하다가- 또 조금 그 당시에는 70..한 6,7년도 되는데 합판인쇄가 있다가 또 그 다음에 한 5년 뒤에 지나서 78년도 정도 되면 청타라는 인쇄술이 또 있었죠. 그다음에서는 또 컴퓨터가 들어오면서 보급되면서 활자가 한 번 한컴, 문방사우 이런 걸 통해서. 그래서 다시 이제 매킨토시로.

문: 그렇죠. 그 때 90년대에 매킨토시가.

답: 그렇죠. 그게 92년 정도부터 시작해서 매킨토시라든가. 그 전에는 사식 식자라는게 이래 없어 인쇄지로 출력하는 시스템. 하다 붙이고 했는데 지금은 그런 건 없고 그리고 뭐 자동화가 많이 됐어요.

문: 그럼 사장님이 그거 하셔서 아버님이 하시는 거 물려받아서 이제 처음에 사장님이 독립하신 게 봉산동에서 독립을 하신 거죠?

답: 아니, 동산동.

문: 동산동에서 하고 그 다음에- 계대 병원 있는데 그 쪽 말씀이죠?

답: 아니에요. 동산병원 있고 그 뒤 쪽에. 대구 섬유회관하고 동산동, 계산동 [04:34-04:34] 바로 건너편에 있었어요.

문: 그럼 동성로, 동산동 그 다음에 봉산동-

답: 봉산동에는 안 있고 남산동.

문: 남산동으로 오신 거죠?

답: 네.

문: 그럼 동산동에서 남산동으로 오실 때 기업을 이전하신 거잖아요. 그 때 여기로 위치하시게 된, 그러니까 동산동에서 남산동으로 옮긴 이유 중에 가장 큰 건 임대료 부분이 제일 크겠네요?

답: 임대료 부분이 제일 컸죠. 그게 뭐나면 시내에 변화가가 형성되면서 자꾸 임대료를 더 비싸게 올려주니까 인쇄소에서는 그만큼 버틸 수가 없으니까 이제 차츰차츰 밀려 나온다고 봐요.

문: 그런데 남산동에 오실 때 처음부터 자가로 오시진 않으셨을 거 아니에요

답: 월세 냈죠. 남산동에서도 임대로 왔죠.

문: 그쵸.

답: 와가 하다가도 제가 [05:21-05:22]을 한 것도 이제 왜 그러냐면-

문: 그러니까 그 과정을 조금만 얘기해주시면-

답: 왜 그러냐면 저희집 같은 경우는 다른 집과는 좀 달라서- 인쇄소가 크진 않지만 소규모 공장이지만 그래도 소규모 공장 중에서는 장비를 좀 가진 집이었어요. 그래서 이 밑에 가면 투칼라, 이제 포칼라 두 대가 돌아가고 있는데. 이런 장비를 구입한 자리가 한 동안 남산동에 많이 없었어요. 그래서 인제 돈이 안 되겠다. 그래서 새로 장비가 이전하려 하면 기계 한 대당 한 2000만원-

문: 그렇죠. 도비가 2000은 들죠.

답: 도비하고 조립하고 하는 데에 2000만원. 그거 이전하려고 하면 한 3,4000만원이 들어가는 거예요. 그래서 내가 저 때 임대로 있다 보니까 한 달에 임대료가 220만원.

문: 그 때 몇 평 정도 가지고 계셨어요?

답: 보통 한 55평 가지고 있죠.

문: 55평에 220만원. 보증금은 그 때 얼마나 요구하세요?

답: 3000만원.

문: 3000만원?

답: 그래 있다가 이 집을 경매로 잡아가지고 했는데 그 때 내가 여기 살 때는 그 당시만해도 200, 경매가가 270만원 평 당 샀는데 경매를 받았는데 지금도 여기서 형성되는 부분이 거의 평 당 1000만원 정도 될거예요, 아마. 그게 그만큼 올라가니까 인쇄업이 조그마한 영세업이다 보니까 자꾸 일어서기가 힘든 거야. 투자를 하고 싶어도 임대료 같은 게 뭐한게 또 요새 같은 경우는 최저임금제 하고 보니까 이 인쇄소가 굉장히 영세하다 보니까 이게 견뎌 나가지를 못하고.

문: 그럼 여기는 부지가 한 몇 평 정도 돼요? 대지가?

답: 여기 총 178평.

문: 178평. 아 그럼 그래서 사장님께서 옆에 보니까 부지가 너무 크다보니까 받은 임대체 주고 받은 사장님-

답: 아니, 그게 아니고 이게 그 때 해도 우리가 건물을 짓고 땅을 매입하고 하니까- 그 때 저도 어려웠으니까 그래서 우리 친구하고 같이-

문: 공동명의?

답: 네. 공동명으로 했었죠.

문: 그럼 여기도 자가고 저쪽도 자가네요. 근데 일단 공동명의니까 반반 쓰시고.

답: 90평, 90평 씩. 한 180평 정도. 공동명의해서 인제 저 친구도 자기 집이 없다보니까 지 땅이 없다보니까 인제 필요한 부분이고 나도 필요한 부분이고 친한 친구다 보니까 이렇게 해서 우리 같이 집을 마련하자 해서 비용도 줄이자.

문: 그쵸. 매번 도비하는 데에 돈이 얼마데.

답: 남산동에서 이래 여 불과 한 100m, 200m만 올려도 돈이 이만큼 드는데 땅에다 까는 게 있고. 인쇄골목에 있다보니까 지주가 많이 있다보니까 자기가 필요한 사람들도 내보내버리면, 기간이 되면 내보내버리면 아무 소리도 못하고 나가야 되는- 그래야 되다보니까 자가로 해서 차라리 하는 게 낫겠다 해서 그 때.

문: 그럼 사장님 워낙 여기가 지도- 근데 사장님이 요 쯤 계시잖아요. 근데 저희가 궁금한 건 사장님 임차로 있을 때 대충 어느 즈음에 있으셨어요?

답: 581-6이니까- 지도를 봅시다. (중략)

문: 그럼 사장님 동성로, 동산동, 여기 있다가 이렇게 오신 거네요?

답: 그렇죠, 그렇죠. 이 때는 동성로.

문: 이 때는 아버님 회사에 있었죠?

답: 같이 있었죠. 저희 아버님이 있었고 저는 뭐 공부한다고 좀 있다가 그래가-

문: 동산동. 이 때부터 사장님이 하시는 거죠?

답: 예, 예. 계산동 여서 이제 남산동

문: 남산동에서는 임차 한 번, 자가 한 번.

답: 여기서도 남산동에서도 임차가 두 번 있었어요. 임차가 있고 그 다음에 자가로 옮겼지.

문: 몇 년만에 옮기신- 그러니까 몇 년 계신 거예요, 임차로?

답: 꽤 오래 걸렸는데- 제가 88년도에 오픈을 해서-

문: 동산동에서, 남산동에서?

답: 네, 네. 88년도 동산동에서 제가. 저희 아버님은 그 쪽에 있었고. 88년도에 오픈을 해가지고 여기에 집을 한 지가 2004년. 2004년도에.

문: 그럼 남산동에 들어오신 건 몇 년도예요?

답: 한 92년도.

문: 그럼 12년 동안 두 번 임차 바꾸신 거네요? 평균 한 5,6년 정도. 3번은 계약 갱신한 것도 있으시고.

답: 그렇죠. 조금조금 인제 처음에 저도 시작할 때 조그만하게 요런 평수밖에 못했어요, 1층에. 한 8평, 9평 그래 하다가 또 조금조금 키워서 장비를 더 넣기엔 좁고 그리고 요거도 있고. 임대료가 비싼 거도 있고. 사실은 우리가 인쇄소가 조금조금씩-

문: 커가는 거죠.

답: 커 가면서 인제-

문: 장비도 구입하시고 하니까.

답: 밑에 제가 쓰고 있는 게 56평을 쓰고 있고. 2층이 요게 한 56, 60평 정도 사용을 하고 있고.

문: 그럼 사장님은 주로 담당하시는 공정이 기획디자인까지 해서 원청 하시는 거겠네요? 제 1차 벤더?

답: 다~ 원청은 아니고요. 여서 1차에서 제가 하는 건 우리 매출에서 약 한 30% 정도?

문: 그럼 70%는 하청 받으셔서.

답: 하청을 받아가지고 인제 인쇄는 하청을 해주고.

문: 사장님, 그럼 저희가 지역적으로 궁금해서. 30%는 원청으로 받는- 그러니까 일반 소비자한테 받아서 주문하시는 거잖아요. 그거는 대부분 어떤 업체- 관공서예요? 아니면 그냥 아무 어떤 특별한 계-

답: 관, 관이죠. 관, 학교 잡으면 되겠죠.

문: 대구지역에 있는 애들이예요?

답: 예. 복지센터라든가. 그런 부분에서.

문: 그리고 70% 하청이면 원청업체로부터 주문을 받으시는 거잖아요.

답: 그렇죠, 그렇죠.

문: 그 원청업체들은 대부분 남산동에 있는 애들인가요?

답: 아니에요. 그거는 대구경북을 다 포함한 거고.

문: 넓게 받으시는구나.

답: 왜그러냐면 남산동에서도 받는 것도 있지만 지방 자체는 장비가 열악한 것도 있으니까 거기서 일차로 받아서 대구로 토스를 하면 저희가 해서 다시 올려 주는 방법이 있어요. 다 받아요. 대구 경북 뿐만 아니라 대구가 지금 다른 지역보다 인쇄술이 조금 더 발달될 수밖에 없는 부분이 서울 다음에 대구라고 저희는 하는데. 사실도 그렇고. 대전도 세종시가 있고 다 있다 치더라도 거기에 거기에 장비하고 기술 노하우하고 아직은 그러다보니까 대구 시내에 저를 빼고 나머지 업체를 보면 제주권, 목포권, 부산권, 또 춘천 강릉까지도 해주고. 대구에서도 일부 업체들이 일하고 있는 그런 곳. 2차 벤더 정도 되는.

문: 그러면 사장님이 대구경북 1차 벤더한테 주문을 받으셨잖아요. 그럼 주문 받을 때 받아서 하고. 그런데 사장님이 못하시는 후가공도 있잖아요.

답: 있죠.

문: 그런 거는 여기서 또 해결하고. 그 다음에 납품하시고 하는 거잖아요.

답: 그렇죠. 그렇게 형성이 될 수밖에 없는게 인쇄소가 집적이 될 수밖에 없는 부분이 각자 분야별로 할 수 있는게 다르니까.

문: 할 수 있는게 다르니까.

답: 제가 할 수 있는 부분은 인쇄공정이 사실은 인쇄- 신문 하나 찍을라카면 소식지를 찍을라 하면 처음에 기계부터 해서 편집 디자인까지 한단 말이에요. 그 다음에는 출력을 해야 되겠죠. 그 다음에 인쇄를 해야 되겠죠. 그 다음엔 가공. 가공하는 것도 무슨 제본을 가공해야 되고-

문: 제본 방식도 다 다양하죠.

답: 거도 분야가 한 세 갈래, 네 갈래로 분리되는 거예요. 그래가 인제 다시 거기서 다시 또 해야될 게 코팅을 하느니 또 빠져 나오니까 이 부분을 이동하는 시간이 여기서 성서까지 가야된다 이런 건 불편하잖아요. 그러니 각자가 다 분야별로 다 할 수밖에 없는 부분이지요.

문: 그러면 만약에 경북 업체가 사장님한테 주문을 넣었으면 사장님이 그 뒤에 후가공도 다 알아서 선정해서 제품을 다 만들어서 사장님이 애한테 납품하는 거잖아요.

답: 그렇죠. 그래서 저희들이 할 수 있는 거는, 내 집에서 하는 공정은 두 가지 정도 밖에 안 되지만 나머지 다섯 가지는 제가 다 관리를 해야 되잖아요. 그래서 내가 일부는 거기서 할 수 있는 부분은 관리비를 청구를 해서 그렇게 해서 올라갈 수 밖에 없고. 그 사람들에게 완제품을 받아서- 한 집에서 할 수 있는건 아무 것도 없거든요. 그걸 받아서 바로 관이나 기업이나 납품할 수 있는 그런.

문: 사장님이 하청받아서 일부 부분도 재하청 주고 하시는 거잖아요.

답: 그렇죠. 그래서 서로 이래 다 분리를 시켜서 하고. 그에 공정에 드는 원가는 다 계산을 해서 건적도 뽑아 주고. 납품도 하고.

문: 저희가 궁금한 거 또 하나는 사장님같은 경우는 여기 공장을 설립하셔서 그럴 수도 있는데 사장님이 공장을 설립해 놔는데 성서공단이 생긴다는 얘기를 들으셨잖아요. 그 때 저 쪽으로 가 볼까도 생각을 해보셨는지. 아니면 아예 생각조차 안하셨는지.

답: 생각을 했죠. 생각을 한 게 약 6년 전의 일인데 사실 출판 전 저 쪽으로도 단지로 제가 저도 평지를 신청을 했었어요.

문: 아~ 분양신청 하신 거죠?

답: 예. 분양신청을 했었죠. 했었는데 제가 나이 들었다 하면 들었고 안 들었다 하면 안 들었는데 사실은 이 인쇄업이 자꾸 사양화되다 보니까 이게 통신이 워낙 발달되니까 사양되다 보니까 더 투자할라카면 힘이 없는 거라.

문: 돈이 많이 들죠.

답: 돈이 많이 드는게 밑에 있는 공장의 기계도 한, 기기 한 대 당 살려면 10억을 줘야 돼요. 그래서 두 대를 사면 20억이 되는데 그거 여력이 없으니까 중고를 사게 되고 일본이나 이런데서 돌아가는 기계를 중고로 사갖고 하면 기계 한 대당 4억씩 줘야 되잖아요. 그거도 8억인데 지금은 이 시스템 자체도 줄어들어가는 현실이거든요. 그러다보니까 인제 뭐냐면 또 별다른 다른 아이템을 개발하려 하는데 기계 공정 자체가 기계 한 대에 24억씩 하니까 제가 지금 환갑 지나서 그래 투자하는 건 무리다 싶어서 이 공장에 그대로 눌러앉아 버리고. 그리고 이게 저 쪽 출판산업단지로 가는 업체들도 이래 보면 공장이 넓게 필요한 부분도 있지만 앞으로 집적화, 인쇄골목 집적화가 되어 버리면 2세들이 또 있잖아요. 취직이 안되고 취업이 안되니까 아들들을 자리를 다 마련할라 카면서 그 미래를 보고 인제 투자를 하는 사람도 있죠.

문: 들어가시는 사람도 있죠. 거기 약간 비게 공장이 운영되고 있는 분도 있다 그러더라고요.

답: 처음에 임대가 안돼서 분양이 좀 덜 돼서- 보통 대구의 사람들의 사고는 보수적인 사고가 많이 있잖아요. 대한민국에 땅이 또 자기 땅 아니면 안되는 그런 사고를 가지고 있잖아요. 그래서 임

대도 있으면 자기 집인데 이게 항상 보장을 못하는 일이다 보니까 그렇게 할 수 밖에 없는 게. 저 쪽에도 그런 경우가 많아요. 지금도 처음엔 분양이 안돼서 애를 먹고 하다 하니까 가식적으로 인쇄 계통에서 다른 계통이 들어와도 인쇄계로 들어오면, 인쇄 등록을 하면 그냥 저걸로 하는 걸로 해서 분양을 다 시키죠. 그리고 경기가 안좋다 보니까.

문: 그럼 인쇄업체 아닌데도 들어가고 그러겠네요? 인쇄업체로 해서?

답: 주 생산품이 인쇄가 아니라도 그 안에 부수적으로 사업자의 거기다 인쇄를 엮으면 돼요.

문: 네, 항목으로 넣으면 되니까.

답: 그러면 가능 하잖아요.

문: 나열하는 식으로 하니까.

답: 인쇄가 주 업종이 아니라면 여 놔버리고 기계 조그마한거 하나 전비용으로 해놓고. 거길 막을 방법이 없죠.

문: 그렇죠. 혜택 받으면서 인쇄업체가 아닌데도 들어가는 거죠?

답: 그렇죠. 많진 않아요. 마지막에 분양이 안돼서 한건데. 한 한 두개 정도 되죠.

문: 아, 그럼 사장님은 분양신청 했다가 포기하신 거예요, 그냥?

답: 그렇죠. 더이상 확장하는 일은 내가 무리다. 그래도 나는 또 2세가 있으면 저희 아버님을 따라서 맞춰가 하면 되는데.

문: 근데 그럼 3대째 하는 거잖아요.

답: 해봐야 뭐. 나는 딸이 둘이니까 시집 보내버리면 앞으로-

문: 그럼 성서공단을 옮겨가실 때 사장님은 어느정도 만약에 인제 시설투자나 이렇게 되었으면 가실 수도 있는데 사장님이랑 같이 거래하는 후가공 업체들을 끌고 가지 않으면 힘들어지잖아요.

답: 그래서 지금 여서 이 지역에 있다가 저기 가는 데에도 좀 망설여 하는 사람들이 뭐냐면 사실 그쪽에 있는 업체들이 보면 대형 업체들이 많이 가 있어요. 자체 생산이 가능한 집. 후가공 업체들이 못 따라가는 부분도 그런 부분이거든. 자체에서 인쇄, 기획-인쇄-출력-제본까지 해버리면 다른 기계를 할 수 있는 사람들이 가지를 못하잖아. 자체를 다-

문: 자기 혼자 다 하니까.

답: 네. 그래서 못 가는 집이 여기서도 많이 있어요.

문: 그럼 혹시 거기서 갔는데도 거기서 제본까지 하더라도 가끔 보면 누가 금박을 해달라든지 코팅을 해달라는 경우도 있잖아요.

답: 코팅은 ?? 할 수 있어요.

문: 그렇죠. 그런데 물류비용이 꽤 상당하잖아요.

답: 거기서 그래- 여기서 그 쪽으로 가는 경우도 있고 저기서 이리로 오는 경우도 있습니다. 왜 그러냐면 저 쪽에는 사실 예를 들어서 뭐 반상회보라든가(?) 이런- 남산동에 그런 공장이 없어요. 다 대형화 시켜가지고 여러 대 들여 놓고 하니까 시간적으로, 인쇄가 시간적으로 바쁘잖아요. 바로 그냥 거기서 인쇄를 해서 거기서 바로 날리고 그럼 또 다시[19:52-19:53]

문: 아, 근데 요 남산동과 성서공단 사이에 왔다갔다하는 게 좀 있긴 하네요?

답: 왔다갔다 하는 부분이 있죠. 그래서 저 쪽에 나갔던 사람들도 어떻게 보면 제 생각에는 분양받을 때 평 당 550만원 해서 받았으니까 다시 500에서 550만원 받아서, 평 당, 그래 받아가 인쇄 그 쪽에서 불편하잖아요, 우선은. 저 쪽은 완전 국가산업단지가 아니니까 5년만 지나면 다시 매매를 할 수 있도록 그렇게 해놨어요. 단지 인쇄업에 한해서.

문: 인쇄업끼리 매매해라 이거죠?

답: 예, 예. 그 쪽에 인쇄업이 아닌 사람도 아까 얘기 했듯이-

문: 들어올 수 있죠.

답: 하면 되니까. 매매가 되면 자동적으로 한 550만원 주고- 550만원 맞지 싶다. 350만원인가? 정확히는 내가 잊어버렸어요. 그래해서 인쇄 다시 팔아버리고 이 쪽으로 오면 여기 땅값이 올랐으니까.

문: 그 이득 본 만큼.

답: 그래 희망하는 사람도 제 주위에.

문: 다시 돌아올 분들도 있으세요?

답: 그렇죠.

문: 물류비용 같은 것 때문에.

답: 자잘한 건 이 쪽에서 더 잘하고 많이 하고. 큰 거는 거 하지만 물량이 없는 업체들이 그냥 눈치로 앞으로 땅값이 오르겠다 싶은 생각이 드는 사람이 분양해서 가는 사람들도 있다고 봐야 돼요.

문: 그럼 사장님, 또 하나 질문할 거는 여기도 주택재개발로 지역이, 구역이 지정이 됐잖아요. 그러면 사장님은 현재 두 가지 입장을 가지고 있는 거잖아요. 토지소유자로서 또는 여기 인쇄업체로

서. 그런데 여기가 만약에 주택 재개발해서 끌리면 여기 다시 인쇄업체 못 들어오잖아요. 아마 뭐 상업시설이나 들어오겠죠.

답: 아무래도 이게 이 쪽에서 이 인쇄골목 형성하니 한 계산 오거리에서부터 이 지역, 남산동 이 일대가 다 인쇄-골목골목마다 그래 되는 부분인데 지금 현재 이쪽 재마루 쪽으론 뒤에서 인쇄 넘어갔어요. 이 쪽은 재개발 쪽으로 다 넘어갔어요.

문: 여기 지금 이주하고 있잖아요. 돌아다닐 때 다 비우고 난리더라고요.

답: 여기는 지금 현재 이주를 하고 한 쪽은 분양을 하고 있고. 또 분양 계획을 하고 있는 데도 있고. 여기에 이 쪽에 인터볼고 이쪽 지역인가? 이 지역. 이 지역이 다시 재개발 중구청에서 다 해놨는데 여기서도 사실 업자들이 보면 사실 남산동이 옛날에 골목골목마다 서울에 을지로 가면 골목골목 안에 보면 막 그렇잖아요. 그래서 재개발 정비를 해야 되는데 사실은 이 지주들이 노인들이 많아가지고 이사하려면- 이거 팔아가지고 뭐 13평, 15평 이래가지고 평 당 400만원, 500만원 받아가지고는-

문: 갈 데가 없죠.

답: 갈 데가 없는 기라, 사실. 여도 마찬가지로입니다. 완전히 허허벌판이고. 그래가 개발은 해야 돼. 재개발. 그래 되면 자동적으로 인쇄골목 자체가 다시 또 모이겠죠. 어느 한 골목. 이래 그래 되면 형성되면 거의 인쇄 출판단지 쪽으로 가지 않을까. 예상. 제가 조합에 박희준 이사장도 인쇄 이사장이 이 골목에서 인쇄업을 했던 사람이고 요새 근래에는 조합 이사장으로서 저 쪽에 넘어가서 있지만 얼마전까진 이 쪽에 계셨거든. 인쇄골목은 내보다 더 철저하게 잘 아는.

문: 택이 뭐 이 근처에 있다고-

답: 글썄. 거도 재개발, 지금 재개발 시작하고 하다가 잠시 중단된 그런 상황.

문: 그럼 사장님이 요 구역에 대해, 왜냐면 요 구역 토지 소유자니까. 요 구역에 대한 주택재개발에 대해서는 일단 긍정적으로 생각하시는 거예요?

답: 그렇거예요, 아마. 이 부분도 보면 저 건너편에 거의 명륜로 지구 비슷할거예요. 이 골목도 보면 저 뒤로는 좀 해야될 거고 출판단지로 임대로 갈 수밖에 없는 경우도 있고.

문: 그럼 혹시 사장님이 생각하셨을 때 여기를 주택재개발을 해서-

답: 반대할 사항은 아니다.

문: 그렇죠. 근데 그러면-

답: 반대한 사람들이 지금 현재 남산동에도 이래 보면 지금 현재 남아있는 사람들이 지주들이 많습니다. 지금 이 골목을 중심으로 해서.

문: 인쇄업자이면서 토지 소유자.

답: 여서부터 이까지가 요 거리 안에서 인쇄 소유자가 다 이래- 여서부터 여까지가 주요상업지역이라 보고, 보면 될겁니다, 아마. 그렇죠? 요 골목을 잡아서 인쇄 소유가 분포를 보면 거의 인쇄업자들이 한 50%를 넘을 거예요.

문: 아, 자기 건물 가지고 있는 사람이요?

답: 한 50%.

문: 사장님은 재개발이 일어나면 그래도 인쇄업은 계속 조금 더 하셔야 되잖아요.

답: 그렇죠. 아무래도 여기 옆에 같이 친구 같이 하고 있거든요. 이 친구도 사실은 출판단지예 150평을, 200평인가 150평을 해가지고 공장을 지어 났어. 그래서 인제 여기서 하는 거는 여기 남산동 지역이 출력을 하다 보니까 판을 만드는-

문: 제판을 하시는구나.

답: 제판이죠. 사실은 저쪽 동네 가서 제판을 할 일이 별로 없는 거요, 생각보다. 앞으로 형성이 많이 되겠다고 생각하고-

문: 아주 미래를 보고-

답: 미래를 보고 해놨는데 그것도 그 쪽에 다 공장을 설치해놨대요. 그래서 할 일이 없기 때문에 이 골목에서 이사를 못 가고 있고. 1층은 또 지분이 반 쯤 잘라서 친구 지분이니까 세를 나가 있었고 2층은 자기 혼자 사용하고 있고. 그런 현실.

문: 근데 사장님, 그러면 여기 재개발 되면 사장님이 옮길 수 있는 예상 후보지는 사장님 성서공단 머리속에 두고 계시는 거예요?

답: 출판단지가 제일 나올거예요, 아마. 거기도 지금 현재- 그리고 여기서 이게 만약에 재개발이 가능하면 업을 그만두는 사람도 많을 겁니다.

문: 꽤 많겠죠. 연세도 있고 하시니까.

답: 거의 그래서 인쇄 하는 사람들이 보면 젊은 사람들 하고 나이 많은 사람들 하고 7:3 정도? 내 생각에 내 골목에 보면 한 60이 넘는 사람이 한 6-70% 이상 된다고 봐요. 그런 사람들은 인제 인쇄업을 그만두거나 더 자기가 활동을 할 수 있으면 더 같이 붙어서 할 수도 있고. 만약에 내가 인제 공장을 저 출판단지예 한 200평을 사버리면 같이 연합해서 들어갈 수 밖에 없어요.

문: 그렇게 하고싶어 하시는 분들이 좀 많으세요? 옛날부터 공동지분 해가지고?

답: 그게 잘 안돼. 이게 또-

문: 사람 마음이라는 게. 내 땅 100% 해야지. (웃음)

답: 그런 마음이 지금 하도 인쇄 경기 자체가 자꾸 쇠퇴하다 보니까 이래 다 모아서- 서울에 그 을지로 비싼 데도 가보면 저도 서울 가보면 쪼매나한 한 60평 정도 땅값 비싸니까 나눠쓰잖아요. 기계 한 대 사든 2층에 책상 하나 놓고 이렇게 나눠쓰는데 대구 사람들은 그것도 잘 안할라 그래. 서울 사람하고 좀 다른 게.

문: 이거는 다 내 거다 이런 식이죠?

답: 내 땅은 내가 지켜야 된다. 굉장히 보수적인 스타일이- 나는 그래 생각 안하는데 이게 걸음 걸어도 이제 서울 사람들 사는 거하고 대구 사람들 사는 거 하고 틀려요. 차 한 대 가버리면 다음 차 타면 되지 뭐. 서울 사람은 안 그렇잖아요. 시간에 맞춰 딱 뛰어가지고 딱 서가지고 가는데.

문: 사장님 또 궁금한 건 옆가게 봤더니 꽤 큰 기계를 2층에 올렸더라고요.

답: 저게 무게가 나가진 않아요.

문: 아~ 그렇게 많이 나가진 않아요? 하중이?

답: 예. 하중이 그렇게 높은 기계는 아니고. 우리도 여기에 이 기계, 저기에 저 기계 하중보다 저게 더 많이 나가요.

문: 아~ 좀 가벼운 기계구나, 저게.

답: 예, 예. 저거는 디지털화 해가지고 그래 많이 차지를-

문: 아, 인디고예요, 이거 그러면?

답: 인디고는 아니고. 일본 제품인데 스크린이라고 그러는 거. 회사에서 나오는 거.

문: 디지털 인쇄기구나 저기 있는 게.

답: 아니, 그거는 아니고. 요게 디지털 인쇄고 요게 칼라고 저는 [28:36-25:37] 세 대가 있는데. 저기에 있는 거는 뭐냐면 인쇄를 하기 위한 판.

문: 아, 판. 판만드는-

답: 판 출력을 해주는. 옵셋인쇄 판형- 옛날에는 우리가 하는 과정이 사진을 찍어가지고 필름을 가지고 다시 판에다가 해갖고 인쇄 현상을 해서 판에 넣었는데 요새는 고계 발달되다 보니까 찍는 필름이 다 없어져 버리고 바로 디지털로 레이저로 쏘버려가지고 그거를 가지고 현상을 하는 그런-

문: 아~ 저게 그럼 CTP예요?

답: 예. 이제 이해하시겠죠?

문: 이제 이해했습니다. 지금 성서공단에는 다 업체들이 후가공도 내부화를 시켰나요, 그럼? 아니면 아예 공단에서-

답: 내부화시킨 데는 없습니다. 내가 알기로는 출판단지에 각 업체들이 각자가 사용하고 있고 일부는 남산동에서- 원래는 임대 안됐었거든요. 분양을 해가지고 산 그 인쇄소에서 200평, 300평-

문: 너무 크죠.

답: 너무 크잖아요. 그거 사용 못합니다. 임대는 안되는데 그 가상적인 임대 업자가 분양 업자가 가지고 자기는 본사를 이전해야 돼요. 왜냐면 정부에서 받은 지원금이 있잖아요. 본사는 주소상 이전을 하고 이렇게 있는 집도 있고.

문: 그럼 후가공은 저 쪽으로 거의 못 가겠네요?

답: 후가공이 아까도 얘기 했잖아요. 후가공이 큰 거. 대량으로 큰~ 거 금방 쏟아져 나오는 거는 장소가 많이 차지하니까 남산동에는 그런 장소가 없고 하니까 저리 가서 일을 하고. 여 남산동에도 저도 소식지 이런 게 9만부쯤 들어가면 남산동에서 소화 못하고. 이게 뭐냐면 몇 군데를 나눠줘야 될 그런 상황이에요. 그리로 가면 하루 반만에 다 끝나는 그런 상황이니깐. 후가공만 전문적으로 하는 업체도 있습니다.

문: 거기에도?

답: 예, 예. 있습니다.

문: 그런데 후가공 중에서도 코팅이나 금박인쇄나 이런 건 약간 영세한 건 거기 없을 거 아니에요.

답: 금박도 나가 있어요.

문: 금박집은 가 있어요?

답: 금박집은 가 있어요. 금박집은 가 있고-

문: 접지는 안가있죠?

답: 접지가 인쇄 후가공 쪽에 들어가니까 접지 하는 집은 가 있고.

문: 아~ 가 있어요?

답: 접지집은 가 있어요.

문: 그럼 성서공단에서 못하는 후가공 공정은 뭐가 있어요? 남산동에서만 할 수 있는거.

답: 남산동에서- 거의 그 쪽에서 다 돼요. 되는데 그 쪽에 보면 뭐냐면 1차로 직접 주문받아서 가공하는 공장이 있고 그거 못하는 부분은 남산동에 쪼매한 거. 여서 편리한 부분이 어느 정도 나오는 거. 거기 소화를 많이 시키는데 지금 제본도 마찬가지로 게 한정되어 있잖아요. 이 쪽에는 제본소가 많이 없으니까 오버돼 버리면 다 처리 못하면 거기 가요. 쪼매한 거-

문: 그럼 거기는 거기끼리 이렇게 연계해서 그냥 일하고 여긴 또 남산동은 남산동끼리 일하는 게 대부분이고-

답: 근데 연계를 하는데 남산동에는 전체가 연계를 하는 부분이고 소규모 업체해가지고 하니까는. 저 쪽에서는 거의 자체에서 해서 남산동으로 오고. 또 그런 경우가 많이 있어요. 우리 이 쪽에 넘어갈 수도 있고. 여서 출판단지 쪽 갈라카면 아무래도 한 3-40분 걸리잖아요.

문: 트럭을 보내야될 거 아니에요, 물량을 하려면. 그거 다 돈인데. 꽤 돈이 들긴 하겠네요.

답: 그렇죠. 거기는 기름값이 만만치 않아요. 그나마 요새는 인쇄도 통신이 잘 되어 있으니까 웹하드나 이런데서-

문: 파일로 보낼 건 파일로 보내고.

답: 그거는 뭐 작업이 가능한데 기획디자인 하는 집은 상관이 없잖아요, 많이. 최근에 출판기념센터가, 지원센터가 생겨서 그런 관리를 대구시에서 하고 있는데 거기에서 인쇄- 거기에 디자인 하는 업체들이 많이 안 들어가 있어, 아직까지. 임대도 안돼요. 그리고 현재 그 쪽 지역에도 대구시의 지원 받고 정부 지원을 받아서 서울이나- 서울 다음으로 대구에서, 대구에서 제본도 자본 자체도 대구서 안되면 서울로 보내는 게 있거든요. 그걸 방지하기 위해서 좀 우리 그 대구시에서 지원받아가지고 제본시설, 중철시설 다 갖춰놔있잖아요. 공단에다가. 들었죠?

문: 예.

답: 그래서 접지같은 경우에도 보면 하도 한 1cm, 2cm 정도 되는 접지를 막 접어가지고- 약 사보면 알잖아요. 설명서. 다 접혀 있는 그거 그런 거, 우리가 그런 거를 자동으로 해서 인쇄 설명서 들어갈 수 있도록 설치를 다 해놨어요. 그 부분에 아직 정상적인 가동은 아직 안 되고 있는데 그렇게 시설 해가지고 다 하고 있습니다.

문: 그럼 그거 다 같이 쓰는 건가요?

답: 고거는 어떻게 하나면 현재 대구시에서 계약을 대구제본협회하고 같이- 조합에서는 관리를 못하잖아요. 제본협회에서 우선 관리금 주고 1년 간 계약을 맺어가지고 사용료. 그 십 몇 억 주고 사놔었으니까 대구서 사왔으니까 관리하라고 그런 게 있었어요. 대구에서 제본이 서울 가는 거 이래-

문: 밖에 나가는 것보단 여기서 하라고, 이렇게.

답: 우리가 서울로 올라가면-

문: 그렇죠, 이런거 보내면-

답: 30만원 이렇게 줘야 되니까. 대구에서 할 수 있도록 장비-

문: 그 기계만 있으면 할 수 있는 건가요, 근데?

답: 기술자 따로 있어야지요.

문: 기술자 따로 있어야 돼요?

답: 제본협회에서 다 기술자 배출 시켜가지고 임금들 줘가면서 운영 해버리면.

문: 그렇게 되면 절감되는게 그래도 꽤 있겠네요?

답: 그렇죠. 아무래도 대구에서 나가는 인쇄물 자체가- 서울은 사실 그렇잖아요. 대구서 인쇄해서 서울로 가는 거랑 우리가 아까도 얘기했지만 통신도 여기서 올려 보내가지고 내려오는 거랑- 제가 예를 들어서 지방에 안동이나 영양이나 강릉이나 이런 데서 받아가지고 하는 게 똑같은 거고.

문: 이 쪽에 남산동에 있으면 고객들이 직접 와서 주문하고 이런 경우는 거의 없는 거죠? 늘 하던 분들이 하는 거니까, 아무래도.

답: 요새는 뭐 옛날만큼 결혼하고 하면 청첩장 이래 봐도 요새 통신 다 해뿔잖아요.

문: 다 인터넷으로 그냥 보내잖아요.

답: 다 하잖아요.

문: 그럼 여기 도심 접근성이 좋은 곳에 사무실을 열 이유가 별로 없겠네요? 이유가 점점 줄어드는- 필요한가요?

답: 필요하죠, 아무래도.

문: 그래도 일반 손님도 오고-

답: 이게 옛날부터 왜 그랬었냐면 지방에 있는 사람들이 지방에 인쇄소가 가 있으면 활자를 인쇄를 하잖아요. 지금은 그래 안 하지만. 활자 한 개 필요하면 대구로 와야 되는데 뭐 서부정류장에서 와야 되고 동부에서 와야 되고 하니까 대구 중심에 인쇄소가 형성이 되는 게 그게 계기라면 계기에요. 교통 발전이. 그리고 우리가 대구에서 여서 있다가 빠져 나가면 중심가에 있어야 사방으로 나가기가 편하잖아요. 더구나 인쇄물량이 많은 거는 또 교통이 좋은 고속도로 옆에 있는게 제일 좋고.

문: 그래서 결국 성서로 나가도 기획이나 뭐 뭔가 사무실 이런 건 여기 또 있어야겠네요.

답: 그렇죠.

문: 사람들이랑 만나야 되고.

답: 일부러 저 쪽 가가지고 직원들도 불만스러운게-

문: 출퇴근하기 힘들다?

답: 그치. 그렇잖아요. 우리 조합에서 운영을 해봐서 인제 서틀버스를 운영을 해봤다니깐요. 시험을 해봐도 또 사람들이 그래 안 타는 기라. 각자가 우리처럼 시간을 많이 뺏기고. 중심이 좋긴 좋지.

문: 여기도 그렇지만 딱 데는 직원분들이 그냥 근처에서 출퇴근하는 경우가 많던데. 많나요?

답: 그렇진 않아요. 출판단지 그 근처에서 이리로 오는 사람도 있고.

문: 반대로. 그렇죠?

답: 우리 팀장은 저 출판단지에서 얼마 안돼요. 거서 이리 출근. 직원들도 또 시내에서 인제 있어야 끝나고 저녁에 한번 나가고.

문: 그쵸. 아무래도.

답: 내가 아무래도 도움이- 몰라.

문: 사장님, 지금 이름을 교육사라고 지으신 게 학교 물량을 많이 받으셔서 교육사라고 지으신 건가요?

답: 맞아요. 그 뜻은 맞습니다. 이 상호가 저희 아버님 상헌데 저희 아버님이 저기 대구교육대학교 안에 구내출판사를 처음에 있었어요. 그래 있다가 인제 그제 학교에서, 정부에서 학교 안에 일반 사설업체가 들어오면 안된다는 규정이 있어가지고-

문: 나오셔서 이름을 교육사로.

답: 저는 저희 아버님이 하던 상호를 그래 가져가고 싶은 거죠. 그래서 가지고 있었죠.

문: 그럼 마지막으로- 저는 정부 쪽은 아닌데 정부 쪽이랑 일하니까 혹시나

(중략)

문: 아유, 이렇게 처음 거래하는 업체는 직접 와서 주문하나봐요? 이렇게 하청말길 때 처음 하는 업체는.

답: 그렇죠. 처음 하는 업체는. 계약을 처음 하는 업체인데 이런 경우에는 와가지고 요 사이즈에다가 면수하고 계산해가지고.

문: 그렇죠, 견적서 달라는 거잖아요. 사무실이 여기 있긴 해야겠네.

답: 첨에 온 사람들은 여서 물어볼 수도 있고 아니면 팩스로 딱 보내가지고 내가 뽑아가지고 보내주고.

문: 정부 지원을 여기에 한다고 하면 어떻게 들어갔으면 좋겠는지.

답: 정부지원이라는 거는 다른 거 없잖아요. 우리가 이 쪽 인쇄 계통이 너무 영세하니까 정부 지원을 한다 치더라도- 사실 요새 정부 지원이 아니고 정부에서 방해하는 거 같애. 어려운 게 저는 개인적인 생각에 정부에서 지금 최저임금제를 자꾸 하면 이 조그마한 영세 업체들은 혼란이 많이 있습니다. 인쇄업체는 하나하나 손이 많이 가는 업체들이다 보니까 이게 참 어려운 경제인데 인쇄에 후가공하는데 보면 사실은 화일같은 거 하면... 풀로 붙이고 하는 작업도 많이 있단 말입니다. 저 쪽 공단엔 그런 게 없어. 근데 그런 사람들이 이 쪽 와서 할라카면 거의 주부들, 아르바이트 하는 사람들이 사용하는데 이런 부분을 우리가 인쇄 기술, 공장에 하려면 15년 이상 숙련된 인력입니다. 이런 사람하고 같이 맞춰놓으려 하면 어렵다.

문: 그걸 접착이라고 하죠? 풀로 붙이는 걸.

답: 예, 예. 접착.

문: 접착은 보통 대부분 알바생 쓰시잖아요.

답: 예. 자동화가 안되잖아요. 카렌다 같은 거 해도 다 손으로 일일이 다 해가지고 하는데 최저임금 자꾸 올린다 해서 인건비 올라간다고 좋은 건 아니거든. 물가가 올라가잖아요. 당장 우리가 식당에 가보면요. 벌써 식당 음식값이 20% 올라버리잖아요. 임금도 오르지만 똑같이 물가도 오를 수 밖에 없어. 그러면 거기서 치이는 거는 인쇄인데. 해도 그만 안해도 그만. 이거는 꼭 필요한 게 아니고 인쇄가 비탈?이 빨리 보급될 수 밖에 없는 부분이 옛날에는 장비나 이런 게 시간 당 막 해가지고 돌렸는데 요새는 무슨 보고서 이런거 하면 전부 다 50 미만이예요.

문: 그렇죠. 조금 밖에 안 뽑죠.

답: 시간을, 자리를 많이 차지할 게 없어요. 그러니까 자꾸 인제 임금만 올라가 됐으면- 차라리 취업, 고용 자체는 잘못 됐다고 봐요, 저는. 차라리 대기업 노조나 이런 사람들이 좀 양보해가지고 차라리 임금을 양보하든지 좀 ?차가지고 밑에 사람들이 나눠가지고 하는 건 그런 건 좋지만 자꾸 임금만 올린다고 해서 되는 건 아니지. 잘 사는 놈은 잘 살고. 우리 직원들 있는 사람들 해박야 거의 최저임금 수준이라. 그렇게 하면 내가 15년 했는 사람인데 일반 알바생하고 같이 받으면 나 했는 게 뭐냐 이거지. 그거 보답을 해줘야 되는데 우선 우리가 어렵다 보니까 올려주지를 못하잖아. 그러니 인쇄소가 자꾸 문 닫는 경우가 생기고 그러는 거예요.

문: 사장님, 그리고 접착집은 아직 성서공단에 없죠, 그거는?

답: 수작업하는 집은 없을겁니다.

문: 그러니까요. 수작업하는 분들은 인력을 좀 모아야 되잖아요. 그죠?

답: 그거는 어디서 다 있냐면 골목골목에 있어요.

문: 네, 완전 후미진 곳에

답: 인쇄골목이 아닌 조그마한 서민촌 아파트 앞에 관리사무소 하나 해가지고 산 스무 평 얻어가지고 아지매들, 그 노는 아지매들 니 시간 있나, 니 시간 있나. 인력이 많이- 그것도 인제 일이 많이 있을 수도 있죠. 우리 보면 심지어는 뭐 이런 거 냅킨 있잖아요. 스틱하고 붙이는 거 다~ 수작업으로 해야 되잖아요. 그래 이 쪽에서 다 하고. 어떤 때는 심지어 우리가 쇼핑백 이런 것도 보면요. 안돼가지고 저리 가잖아. 그 교도소. 교도소에 가요. 그 붙이는 것도 가서 제조자들에한테 하는 것도 있고. 또 노인 일자리 창출한다고 고용복지센터에 노인 이런 데서 붙이고.

문: 직원은 현재 여기 위에 사무실에 사장님 빼고 세 분.

답: 우리는 다 가족이에요. 저기 우리 와이프. 우리 딸. 여는 원래 대학 졸업반이니까 취직을 해야 되니까 우선 알바 하러 나왔는데. 밑에 공장에도 최소 인력은- 원래 옛날에는 밑에 저?기 같은 건 5명 이상 있어야 돼요.

문: 그렇죠. 두 대 있는 거니까.

답: 하나에 한 대씩 맞춰 버리잖아.

문: 그럼 기장 두 분만 계신 거예요?

답: 그렇죠.

문: 그럼 사장님, 기계는 주야로 돌리진 않으시고 그냥-

답: 주야로 못 돌립니다. 저희는 그냥 두 사람이 한 대씩 맞춰서 하는 거라. 정상적인 6시 반에 퇴근하고 또 잔업을 하면 10시까지 하고. 그 이상은 못- 그 사람도 피곤해서 못하잖아요.

문: 사람도 그렇지만 단가가 안 맞으니까.

답: 아무래도 2부 작업은 야간조를 돈을 더 줘야 하는데 일이 게~속 물량이 막-

문: 들어와야 되는데 안 많잖아요.

답: 돌아갈 그럴 물량이 고정적으로 잡아 놓는 경우는 2부제로 돌릴 수 있지만 그렇지 않은 경우엔

야간에 출근했다가 그냥 집에 가는 경우도 많이 있다 그거죠. 그래서 저희들은 그거는 안하고 일이 있든 없든 간에 주간만 잡아가지고 돌리고 바로 출근할 수 있도록 그래 맞춰놨습니다.

□ 녹취록 (대구 C/ 2월 8일)

문: 여기가 기계가 엄청 많잖아요, 그러면 어머니랑 사장님이랑...?

답: 이게 시스템이 전자로 해야 되기 때문에...

문: 그러면 굳이 사람을 안 돌려도...

답: 굳이.. 남편이 엔지니어이기 때문에 다 판을 맞춰가 딱 정상적으로 돌아가면 내가 눈으로 에러 안 난다 하면은 다 캐치해가 스타트만 누르고 스탑을 눌러. 잘못되면 끄는 거, 그것만 누르면 그 사장님이 부분별로 체크해가지고 완성도가 나오고 이렇지.

문: 근데 이런 건 계속 보고 있어야 한다고 들었는데..

답: 그지, 딱 옆에서 보고 있어야지. 근데 저 뒤에 기계는 뭐가 에러가 나면 소리가 나. 저건 완전 전자, 저건 6억 5천이야, 일제 기계지.

문: 아 그래서 두 분이서 할 수 있구나.

답: 그렇지. 완전 전자로 되니까. 옛날보다 전자여서 가공률은 많은데 이익률은 떨어지고 또 투자 가치도 많은데 인제 우리가 그만큼 돈 값어치가 없어진 거지. 한 우리 20년 전만 해도 1억 같은 면 굉장히 많은 금액이라고 생각했는데 지금 1억은 지금 10억이랑 비슷해.

문: 아 그럼 기계값도 비싼데 이 건물 임대료도 있잖아요.

답: 그치. 임대료는 이제 2층에는 옛날에 임대료가 60만원 받았어. 우리 여기 13년 됐거든. 우리 건물 지은 지가. 여기 도로 나면서 건물 지었거든. 한옥을 두 채를 합쳐가 지었는데. 2층의 임대료를 이제 경기가 안 좋으니까 낮춰달라 해가지고 55만원, 50만원, 그제 지금은 40만원. 이게 지금 50만원은 돼야 되는거야. 우리 사장님은 사업장이 두 개라. 임대업 있고. 이 사업장이 있기 때문에 부가세를 끊어야 돼. 2층에도. 연간 얼마지..? 얼마면 그 사업장에 부가세를 끊어야 되는 거야. 나는 가내가세거든. 저쪽 편엔 점포가 있는데 한 달에 120인가? 연간 2000 이하는 가내가세가 세금을 안 낸대. 그 다음에 2층에도 임대 해가지고 임대업있고 여기 사업장 있으니까.

문: 이 건물은 여기를 임대료를 내시는 거예요? 아니면..

답: 아니 받지.

문: 어머니가 건물주예요?

답: 응 남편이랑.

문: 그러면 여기만 점포가 있는 게 아니라 다른 데도 있는 거죠?

답: 고른 점포에 따라 이제 약간 먹고 살고. 여기 사업장 나오는 거는 재투자 재투자잖아. 이것 원단만 해도 억이 되거든. 지금 들어와있는거. 여기 다 묵혀있는 거라. 남은 돈은 여기 묵혀있고, 결제 못 받는 건 장부 누적되어 있고. 그러면 남은 게 눈에 보이는 게 없는 거야. 그러니까 이 원단 자재를 바로바로 공수가 안 되니까 외부에서, 경기도에서 가져오는 거거든. 경기도, 부산, 저쪽으로 화물쪽으로는 자기가 공부한 데 단가가 대구에 있는 것보단 좀 낮아. 그러니까 어쩔 수 없이 우리가 몇 천만원씩 댕겨놓는 거라, 자재를. 그러니까 공급을 받아야지 좀 더 싸게 받아야지 우리가 이익을 취할 수 있잖아. 그러니까 그게 돌아가면서 경제가 좀 그래. 옛날에는 솔직히 말해가, 세금 끊는 게 20프로밖에 안 댔었어. 우리 처음 시작할 때. 우리가 정상적으로 시작할 때 26년? 사업장 내 가지고. 한 30년 가까이 댔는데 그땐 사업장 등록이 없어도 관략(?) 관리하기(?) 이런 게 잘 없었어. 그때만 해도 그냥 현금으로 인쇄비가 한 만 삼천원, 이렇게 댔는데 지금은 통장등록 해가지, 뭐 결제 나오는거 통장에 다 나오지, 어쩔 수 없이 세금으로 다 맞아야 하는 거야. 그게 99프로.

문: 그럼 어머니가 여기 건물주인데도 어려운 이유가 세금도 내야 되고 원자재가 몇 천만원씩 하나니까..

답: 그렇지..미리 땡겨가 있어야 되고. 결제가 한 달 결제가 바로 나오는 게 아니라 2개월 내지, 3개월..그렇게 장기잖아. 그러니까 그게 또 몇 천만원..만약에 빵꾸나면 소송을 걸어야지. 근데 소송 걸어가지고 우리가 바빠가 못 나가니까 내가 저땐 한번 걸었는데 그 사람이 구미업체라. 구미업체인데, 하여튼 그 사람 엘리전자에 납품하는 사람이야. 그 사람 너무 씹씹이가 크니까 못 따라가는 거야. 그 사람 자체가 개인파산을 해버렸어. 우리가 승소했는데, 2천만원 받을 거 있는데, 개인파산 해버리니까 우리보고,,그냥. 우린 세금 다 냈어 2천만원. 근데 보상 하나도 안 되는 거야. 세무서에서. 우리가 장사를 위해서 투자했다는 거라. 세금을 빼줘야 될 거 아니라! 세금 안 빼줘. 오롯이 다 내고 소송비용도 우리가 다 내고. 우리는 10원도 없이 시간소비, 소송소비 이런거 막 되버리니까. 이번에는 230만원 받을 거 있는데 우린 돈 받는 사람한테 불려가지고 수수료나..그 25프로 떼더라고. 그 수수료가. 소액,,그 내가 하면 되는데. 그럴 줄 알았으면, 난 그 사람이 쉽게 받을 줄 알았어. 옛날에는 대부업체면 수수료가 뭐 그렇게 돈 다 받아갖고 그러는 줄 알았는데. 지금은 재판장에서 200만원을 받으시오, 이래 판결이 났어. 근데 200만원 신용업체, 돈이 그쪽으로도 가더라고. 그래서 그쪽에서 25프로 떼고 145만원 주는 거야. 또 수수료가 있었어. 20만원인가? 30만원인가. 서류 작성하는거. 그래 차라리 내가 법원에 가가 소액청구를 개인이 해도 되거든. 우리 사업자증 들고. 아 그리할까 싶더라고. 그거 하는데 10만원, 15만원밖에 안 들거든. 그래갖고 그리 하면 되는데. 나는 길을 아는데 너무 바쁘니까. 내가 또 사무

실 비우면. 전화 받고 기계 돌리고. 예라 모르겠다 안 나가고. 우리 남편이 그래도 받으니까 다 행이다. 그래 재료비도 안 되는거야. 너무 돈 안 주는 사람 절대 물건 안 준다고. 경기가 안 좋으니까 그런 일도 조금씩 있어.

문: 그럼 여기가 어머니, 대구에 출판단지 생기면서 사람들이 거기로 많이 나가지 않았어요?

답: 그게 아니고 출판단지라고 해서 거기에서 유용하게 쓰는 게 아니라. 이중으로. 여기에도 점포있고 저기에도 점포있고. 이중으로 점포를 운영하는 거라. 왜냐하면 거기는 점포가, 장소가 넓으니까 그래서 공장을 해가. 아는 사람은 직권으로 두 명씩 사업자등록 안 하고 있으면서. 여기에서는 그 인쇄소하면 남산동 많이 오거든. 그쪽에서 인쇄하고 이쪽에 갖고 와갖고 다시 소비자에게 공급되는 거라. 근데 그쪽에 가려면 청첩장, 명함, 전단지 몇 개로 가겠어. 거기로 가는 사람 이번에는 아무도 없어. 그 대신, 사장이 발로 뛰어가지고 주문 맡아가, 거기에서 인쇄 생산해가, 갖다주거나 안 그러면 택배처리하거나. 그렇게 하지. 일반인들은 거의 이쪽 동네 와. 그러니까 여기서 떠날 수가 없는 거라. 일반인들은 청첩장 하러 여기 오지, 명함 하러 여기 오지, 전단지 하러 여기 오지. 그래서 내가 점포 있는 거는 저기 보면 저 코너에 있어.(벽에 붙은 매일신문 기사를 가르키며) 저기 보면 있어, 저기. 우리 매일신문사에 났는데. 저기가 지금 우리 세입자가 들어와 있는 텐데, 저 도로가 많이 다녀. 인쇄물 맡기러. 그러니까 저거 보면 우리 집이, 지금 있는 집이, 요리 오면 여기 뒤편이야, 그리고 이 도로가 인쇄소 도로라. 여기는 일반통행, 못 내려가고 올라올 수만 있고, 이리 내려와서 여기 꺾어가 오면 우리 집이야. 여기서 내가 한 달에 명함, 전단지 이런 거 많이 받았어. 우리가 삼 년 전에 여기 있었어. 이 장소가 작아. 이 점포가 작아. 근데 여기는 여기를 못 떠나니까 우리 집으로 온 거라.

문: 그럼 어머니는 인쇄소를 엄청 오래 하셨잖아요. 그럼 여기에만 계신 게 아니라 다른 데 계시다가 이동하신 거예요?

답: 아니. 이 동네에만 있었지. 이 동네에서 오픈하고 이 동네에만 있었지. 저기 점포가 아니고 저쪽 두 번째 건물에 세를 썼지. 세를 있다가 그 다음 한 번 더 옮겨가 또 그 다음에 점포 들어가 세 번째 이동하고 여긴 네 번째. 한 30년 가까이 네 군데에서 했지. 그래서 이 동네를 못 떠나지.

문: 그럼 첫 번째 두 번째 건물은 세였는데,,

답: 응 첫 번째, 두번째는 세, 세 번째는 자가, 네 번째도 자가. 일단은 인건비. 사장님이 인건비 계산하면 월급 나가잖아. 그러면 적어도 350..? 한 달. 기술자잖아. 그 인건비만 계산해도 저 기계 돌리고 이 기계 돌리고 하면 연간 3천, 4천 되죠. 그 인건비가 남는 거라 우리한테.

문: 아 그러면 예전부터 계속 두 분이서만..

답: 아니, IMF 되기 전에 경리하고 기사하고 잠깐 있었는데, 자기들이 인쇄 IMF 터지니까 나가더라고. 그래서 그때부터 계속 있었지. 그땐 인건비도 좀 싸고. 지금은 인건비도 비싸고.

문: 경리요? IMF 전에 기사분 한 분이랑 경리도 있었고. 되게 크게 하셨네.

답: 그지 그렇게 보면 그렇게 있어야 되고. 내도 없었고. 그 땐 우리 아들 출산하고 이럴 때, 23년 전에. 전화받고 해야 하나까. 컴퓨터 작업도 내가 하고 이러다가. 이제 애를 키워야 되니까. IMF가 1997년 10월달, 11월달 이렇게 터졌잖아. 우리 아들 10월달 생일인데 한 달 딱 하고 난 뒤에 터지더라고. 지금 이렇게 보면 다들 점포세 내고, 자기들 할 거 하고 하면, 남는 이익이 워낙 경기. 이쪽으로 많이 활성화 안 되니까. 다운되는 거야, 자꾸만.

문: 저희 생각에는 막 대구출판단지 생기면서 거기로 많이 가실 줄 알았는데.

답: 왜냐면 그게 여기서 인제 저쪽으로 그게 보면 헬기장 쪽으로 약간 길쭉해. 출판단지 그게 자투리 땅을 산 거야. 대구 시내의 자투리 땅을. 그래서 조합장 하고. 이렇게 있겠지. 그래서 큰 공장은 못 들어오니까 조목조목 했는데. 거기서 정부 예산을 받아가지고 그렇게 인제 좀 투자 받아가 하고 뭐 컴퓨터 쪽으로 뭐 이런 식으로 하는데, 실소유자는 인쇄 기계 돌리는 사람, 뭐 이렇게 여기 많이 있어. 거기는 허울이야, 허울. 그 시 예산 받고 그 정부의 예산을 받고 이러면 뭐가 있어야 하잖아. 기획쪽 밖에 안 돼. 그게 뭐냐면, 예산을 받으려면 일단 서류작성하고 일단 시행을 하고 뭐 이래야지. 뭐 그런 쪽으로. 나는 그리 생각하고 있어. 사람 바뀌고 돌아가다 보면 몇 십 년 후에는 우에 될지 모르겠지만 일단 여기는 도심지잖아. 완전 도심지잖아. 그리고 인접하고, 사람들 있고, 1호선 2호선도 쪽 가면 있고. 인쇄물도 많고. 자기들도 오픈할라 카면 이쪽으로 오고. 한 장해갖고 뿌려야 될 거 아냐. 아니면 전화상으로 하고. 아무리 인터넷 발전해도, 글씨 적고 교정보고 이런 건 사람 눈으로 확인해야 되거든. 그리고 보통 인쇄하고 이런 사람들, 오는 사람들은 명함 하러 오는 사람들은 나이 4-50대 인터넷 못하는 사람일 수 있거든. 그럼 눈으로 해야 되고. 안 그럼 자식이 메일 받아가 교정 못 본다 이렇게 해야 되지 전문적으로 30대처럼 그렇게는 못하거든. 지금 그쪽에는 컴퓨터, 아들 전부 30대, 30대 미만 그런 사람들 많지 우리처럼 50대, 60대 되는 사람들 컴퓨터 할 사람 있나?

문: 저희 생각에는 약간 어머니처럼 1차 오더분들은 되게 여기가 도심이라 집값이 계속 비싸지잖아요? 그래서 계속 탄 대로 도심을 벗어나듯 할 줄 알았는데 또 그건 아닌가봐요?

답: 그건 아니지. 왜냐하면 내가 생산해서 납품하는 경우에는 뭐 그렇게 할 순 있지만, 공급받기 좋고, 사람, 유동인구, 확 땡기기 좋고. 시내 쪽에 교통편 있고. 외곽 지역 가면 외곽지에 뭐 누구, 예를 들어 과일 사러 청과 시장 간다, 이건 되지만 인쇄하러 외곽지 간다. 그렇게 하러. 안 되지. 그리고 동네마다 구멍가게처럼 명함합니다, 도장 새깁니다, 이런 사람들이 받아가 전부 다 이쪽으로 오는 거야. 생산 안 해, 못해, 그 사람들은. 전부 다 기계 있는 사람 이쪽으로 다 와. 그래 여기서 만약 오늘 주문 맡아가 인쇄맡겨 주문하면 그 다음날 들고 가면 그 다음다음날 이 사람한테 납품하는 거야 소비자한테. 다 그래. 요쪽으로 오는 그 친구는 인쇄가 안 되지. 저기 매일신문사에도 써 있잖아, 명함, 인쇄,...여기 안 오면 인쇄가 안 돼. 출판단지 가도 인쇄가 안 돼. 출판

단지는 대량, 만약 우리 여기 천장이다 하면 거긴 몇 만장이 되어야지 인쇄를 할 수 있는 거라. 어떤 사람들 대량 할 수 있겠나. 기업체 아니곤. 그렇지. 그렇지만 여긴 소량도 가능하다. 그래서 여긴 없어지면 안 돼. 차라리 여기서 단지처럼 인쇄 백화점처럼 상가상가 나눠도. 거기도 들어갈 사람 별로 없을 거야. 왜냐하면 개인 프라이버시 때문에. 손님이 여기 간다 저기 간다 보이잖아. 그게 프라이버시가 있잖아. 그게 왜냐하면 우리 씨링업체 여기 뿐만 있는 거 아니잖아. 저 앞에도 있고. 몇 개 있고, 이러면 다 아는데. 들어가겠어. 안 들어가지. 그런 것도 있다. 내가 장사하다 보면 나도 장사잖아. 과일가게 여기도 있고 저기도 있고. 이거 얼마야 카면 100원이라도 낮춰야 팔아먹을 거 아니야. 눈에 보이는데. 그런 거야. 여기도 마찬가지로. 자기가 돈이 급하면 원가가 100원이면 99원이라도 받지. 왜냐하면 현금을 받아야하니까. 그리고 중간에서는 하다가 자기는 뭐라 할까. 원가가 20은 적자되지, 그리고 세금내지, 그렇게 하다보면 자살하는 거야. 이 업계에 자살한 사람 한 명 있어. 얼마 전에. 자살이겠지 뭐. 빛이 엄청 많다 하던데. 죽고난 다음에. 모르는 거야. 그 사람은 영업하면서, 회사에서 물건 갖고 와가, 자기 공장에서 생산해. 우리처럼. 아가씨 있고 기사 있고. 자기 월급 갖고 가야 되지 아가씨 월급 줘야지 점포세 줘야지, 자기 점포가 아니잖아. 알고 보니까 돈을 못 갚아가 몇 년 만에 이천만원 갚고 돈이 없대. 원단 자체값 그래갖고 자녀들이 상속포기각서를 썼나봐. 그래서 뭐 기계도 기계업체에서 가져가지, 자기 받을 거 있으니까. 할튼 그런 상황이라. 근데 일 한다고 되는 게 아니라 그 정도 적자 날 정도로 경기가 안 좋다. 그런 사람들은 자기가 기계를 안 돌리니까. 영업해가 오니까. 남들한테 물건을 주니까. 자꾸 그런 식으로 돌아가는 거야. 그런 사람이 없어야 되는데. 경쟁사회는 자기가 또 돈을 만져야 하니까. 그 사람 월급도 주고 세도 주고 자기가 안 가져 갈라 카면 그리 안 해야 되는데 그만큼 안 되지. 그만큼 경제가 안 무너지는데 그런 사람 많은데...자기는 몇 억 빛이 있으니까 스트레스 받아. 하여튼 나이도 60?55던가.

문: 근데 어머니는 여기서 하청 안 주고 다 여기서 하시잖아요. 근데 여기 인쇄 골목에 꼭 계셔야 되는 이유가 뭐가 있는 거예요?

답: 여기? 그니까 고객들이 다 여기로 오니까. 다 오고, 그러고 우리 스티커 100프로 다 해. 스티커. 근데 인쇄는 가지가지마다 특성이 다 있어. 전단지 인쇄있고, 명함하는 집이 있고, 양식하는 집이 있어 그리고 제본하는 집도 있고, 혼자만 못 먹고 살아. 우리도 스티커 우리 혼자 못해. 다른 마스터집이나 전단지 하는 집에서 우리한테 의뢰가 들어와. 그럼 일을 주고받고 해. 그 집에 스티커 와도 우리집 오고. 우리는 전단지 인쇄가 안 되잖아. 그럼 전단지 일은 그 집에 주고. 서로 일을 주고받고 하는 거야. 상호관계, 돌아가는 교류가 있지. 스티커는 다 하지. 스티커는 다 하는데 다른 집은 스티커 기계가 없잖아. 스티커 주문하는데 못 해요 할 수 없잖아. 그거 받아서 우리 집 오고. 나도 스티커 전단지, 뭐 양식물 오면, 그럼 못 해요 할 수 없잖아. 스티커하고 양식 오고 뭐 다 오는데 요건 하고 요건 못해 하지 못하잖아. 그러니까 다 가지고 와 요점 주고 저점 주고. 이렇게 돌아가. 그래 여기 뭉쳐가 있어야 되는데..내만 사는게 아니라 그게 뭐 회사같은

데서 스티커 뭐 하나 양식도 하고 뭐 다른 것도 하고 명함도 하고 뭐 이렇게 하지. 한집이 몽땅 갖고 와가 이렇게 이렇게 하지. 거래처는 한 집을 몽땅 해줘야지 안 그러면 이리저리 뺏으면 저기도 주고 저기도 주고 그게 장사잖아. 그래 사람들 못 들어오게 다 해주는 거야 서비스 차원에서. 안 남아도 그저 해가와가, 스티커 내가 비싸게 받으면 저쪽에도 비싸게 받을 거 아냐. 그럼 내가 싸게 받으면 저쪽도 싸게 받고. 그게 서로 좋은 시스템이지. 서로 싸게 주고. 니도 원가를 다. 이렇게 서로 상호간에 돌아가니까 벗어날 수가 없지. 이 동네에는 보기보다 작은 업체가 자기 품목마다 많아. 요 위의 동네는 재개발 하는데 거의 핵심지역이 아니야. 근데 이 도로는 핵심 지역이야. 요 위에는 아파트 들어서거든. 거긴 핵심지역이 아니고. 여기 덕산파출소부터 해가지고 이렇게 부속골목쪽으로 해가. 여긴 전부 다 핵심지역이야.

문: 어머니 여기 위에 아파트 들어서서 재개발하잖아요, 여기도 한다고 하지 않아요?

답: 여기는 13년, 우리 집 짓기 전에 재개발 한다고 했는데, 업체가 들어왔어, 근데 이걸 업체가 요리를 했냐하면, 1년 동안 여기 주민들한테 80프로인가 몇 프로 동의를 받아라. 그러면 여기서 허가를 해줄게 했는데, 내가 반대했잖아. 내가 반대하고 서명을 한 삼백 몇 명 받아가 반대하는 서명을 다 받았지. 왜냐하면 이게 없으려면 내가 갈 데가 없어. 갈 데가 없으니까. 그러고 여기는 솔직히 땅값이 외부보다 싸. 왜냐면 재개발 할라고, 땅값을 높여놓으면 그만큼 재개발 할 확률이 높이 측정해줘야 되잖아. 공시지가에서. 그러면 우리가 공시지가가 높으면 재개발 들어온다. 공시지가보다 배배배 달라까지 안 줄 순 없잖아. 그러니까 땅값도 별로고. 그렇게 할 수가 없지. 그래서 나도 반대. 집주인들은 거의 반대. 그러고 조합원. 조합원이란 건물도 있고 자기가 나름대로 조합 결성해가, 여기 남는 이익의 자기가 몇 프로 떼가는 게 있어. 조합원이라카는 자체가. 근데 나는 그 조합원도 가입 안 하고. 나는 안 한다. 솔직히 저 코너 저 집은 내 안한다 카면 저 집 빼야 돼. 저 건물은. 빼두고. 이래 한다 하면 어쩔 수 없이 속이 들어있기 때문에 우리 아저씨는 허가해주고. 난 저거라도 있어야지. 먹고 살아야지. 보상 받는다고 먹고 사는 거 아니거든. 왜냐면 보상 받아가. 그것도 딴 데 가 사려면 없어. 그런 집이 없어. 요 위에도 보상받는데 사람들 전부 다 집 없어갔고, 요 위에 자기를 땅 한 7-80평?될 거야. 이 아저씨도 나이가 거의 80다 되어 가. 자기가 농군 공장인데 왔다갔다 하는데 다녀보니까 우리 집 같은 건물이 없대. 우리는 직접 지었거든. 그래서 지금 이런 걸 살라 하면 얼마정도. 나도 궁금하잖아. 내가 같이 부동산 내놓은 것도 아니고. 이런 거 사려면 10억을 넘게 줘야지 살 수 있는데 자기도 다녀보니까 주위에 다녀보니까 살 수 있는데. 이런 집이 없고 다 이상한 집만 있더라. 그러고 다른 사람들도 몇몇 사람들도 3억, 4억 줘도 집이 이상한 집인 거야. 자기집보다도 더 못한 거야. 그러니까 여긴 보상 뭐, 4백만원, 5백만원, 6백만원 받아도 갈 데가 없는 거야. 어떤 집은 스물두평 골목 안에. 그래서 할머니가 아들이 자기 아들이 아니야. 딸만 둘인가 셋인가 있는데. 자기 아들이 아닌데 그래도 아들을 키워줬으니까. 아들은 자기 엄마가 그러니까 돌아가시면 달세?라도 ...이 할머니는 절대로 너가 나한테 그만큼 돈에 대한 값어치를, 그거 뭐고, 아파트 건물이라도 사줘야

지 나갈 수 있다 뽀티고 있잖아. 그런 할머니도 있어. 자식들은 돈에 욕심을 내고. 엄마는 아무 데나 있다카면 그만이다. 할머니는 좀 똑똑하니까. 나 이 돈 보상받은 만큼 내가 어떤 고만큼을 하는데. 갈 데가 없는 거야. 자식들도 그런 마음이 있긴 있는데 갈 데가 없어. 원룸도, 여기 코아도 원룸 보통 1억이잖아. 1억 2천이잖아. 1억 3천까지 가는데.

문: 원룸이요?

답: 원룸! 오피스텔 원룸. 그리고 여기 내가 처음에 오피스텔 그 할 때 나도 오피스텔 하나 있으면 난중에 나중에 어떻게 하고 싶어가 갔는데 땅 지분이 한 평 반도 안 되는 거야. 열다섯 평인가? 열두평인가? 그런데 제일 큰 평수에 밀의 땅 지분이 몇 퍼센트인가 할 때 한 평 일곱 푼인가? 묻는 사람 나밖에 없대. 왜냐. 나는 경제관념이 확실하니까. 내가 이 땅에, 이 점포 땅에 아파트가 들어서면 몇 층까지 들어서겠어. 그러면 내 땅에 너거가 빼먹으면 얼마나 빼먹겠노. 근데 그 가치를 따지면 나는 저 한 평 반은 안 하겠다 이거지. 1억 5천 줘도 안 하겠다 이거지. 그래서 땅이 중요한 거야. 옛날부터 땅이 왜 중요하겠어. 그리고 나는 여기서 10억을 해도 수성구 가면 아파트 우리 아파트 지인들도 보면 6억, 6억이 넘으면 아파트 5억 9천 8백, 6억 넘으면 세금 엄청 불인대. 그래서 가내세로 뽀대. 내가 있는데 거기 가보면, 나도 그 집에 가보면 방, 방 세 개, 거실 있고 주방 있고 욕실 있고 이런데 60평이라도 그렇게 넓진 않더라고. 옛날처럼. 옛날 60평 같으면 굉장히 넓었거든. 그런데는 빼는 공간을 많이 빼놔가. 아파트 수성구쪽에는,,그래서..거기에는 돈 나오는 게 없잖아. 내가 살 뿐이잖아. 근데 우리는 여기서 그만큼 공간이 있는데도 여기 페다 100만원 받았거든, 집세를? 150만원 나오잖아 한 달에. 살 수 있잖아. 그때만 해도 우리 여기 짓는데 6억 안 들었거든? 그럼 경제가치를 따지면 건물이 있어야 하는 거야. 아파트보다도. 3층이 집이니까 아파트보다 더 편안하고, 투자가치가 있잖아. 한 달 150만원이라는 돈이 나오잖아. 세금을 내도. 나오잖아. 아파트는 6억이 들어가도 돈이 안 나오잖아. 그러니까 그게 경제 가치인거야. 투자를 해도. 우리 아저씨 항상 말한다. 아파트 왜 들어가는지 모르겠다고. 조막만 한 회사가, 세 났으라고 삼사십만원 나와도 한 달에. 난중에 휴대폰 값이라도 나오잖아. 아파트 편하긴 해도. 우리도 3층 가면 편해. 저기 아파트처럼 다 해놨어. 차이가 없잖아. 경제는 나는 건물이다. 아파트는 요새 CCTV 다 잘 되어 있잖아. 도둑? 그런 거. 동네도 카메라 다 있고 뽀하면 다 잡아낼 수 있다. 경찰이 좀 부지런하면..그러니까 우리는 건물을...

문: 여기는 몇 평 정도인데요?

답: 60평. 아파트 사는 사람들은 주차공간 때문에. 우리는 주차장이 다 있잖아. 고런 면이 편하다는 거지. 개인적인 이런 거 있잖아 왜. 그래 나는 그게 좀 우리 집이 넓어가. 좁잖아. 차 한 잔 마שר 그래가지고 인연이 되가지고 이야기하다가..내 아들 같아서. 나도 우리 아들 키우다보니까 좀 마음이.. 내가 차 한 잔 줘도 내가 손해날 건 없거든. 그렇게 되가 인연이 된 거다. 그래 공시지가가 문제라, 여기도. 근데 내가 이의신청을 하자면 같이 다 해가지 나 혼자 해서 되는 것도 아니잖아. 그리고 중구청에서도 뭐 세금을 공시지가 높여도 좀 더 나올 순 있지만 단지 개발하

면 골치 아프니까 뭐. 아파트 업체하고, 중구청하고, 시위하고 전부 삼각형이 이뤄져야지 개발이 이루어질 수 있잖아. 시행처가 와가지고 우리 어떻게 어떻게 해주겠다. 이런 상황이니까, 높일 수가 없지. 여기 높여놓으면 다른 데도 다 높여야지. 그리고 특성지역이 있어. 내가 봉산동, 모임을 많이 다녀. 우리 아들 사립 초등학교 나왔거든? 그래 시내망이잖아. 서구에도 오고, 수성구 뭐 다 오면, 중구도 보면 봉산동 보면 통신골목, 통신골목 보면 막 크게 안 되잖아. 이 인쇄소라는 생산지역에는 무조건 기계에서 해갖고 소비자한테 전달해야 되니까 빠르게 전달해야지. 유통 구조, 그런 게 있기 때문에, 또 우리 아저씨도 여기 납품갔거든. 칠곡, 성주, 구미, 영천. 우리 또 택배 붙어잖아. 지방, 온 지방을 다. 택배 회사들 빨리 와. 그런 면, 물류 면에서도 역수로 빨라. 중심지역이니까. 여기 벗어나면 우리는 사망이지.

문: 그러면 어머니 13년도에 80퍼센트 동의 안 받아서 취소됐어요? 이제 안 해요?

답: 취소됐지. 이제 안 하지. 그 사람 발 빼고 손 뺐지. 왜냐면 그거 못 동의를 못 받으니까.

문: 근데 아까 보니까 주택 재개발...

답: 거긴 건너편. 여긴 아니지. 거긴 좀 쉽지, 여기보다.

문: 여기랑 재개발지구가 다른 거예요?

답: 다르지. 거기는 주택이 한 70프로? 여기는 주택이 한 30프로? 얼마 없어. 일할 때 보면 여기 조용해. 차도 없어. 그 상가는 낫선 차가 많이 다니지. 왔다갔다 하는 사람.

문: 여긴 재개발구역이 어떻게 돼요?

답: 재개발구역은... 일단 중구청가면 되기는 되어야 있겠지. 그 사람들 발을 뺐으니까. 일단 중구 자체는 재개발 되어야 된다고 보는데, 우리 같은 경우에는, 인쇄소 같은 경우에는 대부분 보면 진짜, 밥 못 먹는 사람 많아. 그러니까 자꾸 자기 건물을 사려고 노력하는 거야. 좀 더 비싸게 주고 살라고도 노력하고. 자기 기계가 들어가 갖고 안전하게 하고 싶은 사람 많은 거야. 그래서 요새 연세 드신 분들은 팔구 인제, 자기들 자식 나눠주고. 이런 사람들이 팔지, 파는 사람들 별로 없어.

문: 재개발되면 안 되니까요?

답: 그렇지. 자기 건물을 자기가 한다는 것 그 자부심만으로도 사는 사람 많아, 나같이. 나도 점포세 주면 100만원 카는 금액이 엄청 비싸잖아. 그러니까 내 맘대로 쓸 수 있고..경기 자체가 굉장히 높아. 그래서 세무서, 북대구세무서에서 전화가 왔더라고. 우리 저쪽 편에 코너에 있을 때 인쇄소 공단 저쪽으로 간다할 때. 왜냐고? 우리가 세금을 많이 내니까 궁금한 거야. 그래서 서대구, 북대구로 가뿌리는 거야 세무서가. 자기 관할 있으니까 약간 신경이 쓰이겠지. 그래서 전화가 왔더라고. 그런 정도 업체가 많지. 업체 몇 개 다 통과할라고 오잖아. 통계청에 다 되어 있잖아.

매출 얼마다, 다 등록되어 있지. 그러니까 가공하는 사람들은 뭐 크게 세금을 안 내지만, 우리 같은 경우에는 역향이 있지.

문: 저희가 요즘 공부하고 있는 게 도시재생 이런 거라서, 약간 재개발 어떻게 해야 되나, 이런 것도 있거든요. 그럼 만약 어머니, 인쇄소 같은 경우는 이쪽 지구 재개발하면 업계가 다 죽는다고...

답: 죽는 거지. 갈 데가 없지. 좀 더 벗어나지. 여기 남산2동이면 남산3동으로 가던지? 여기 있는 사람은 갈 데가 없어서 계산동 골목 안에 집 하나 사다가 기계 넣고. 아니면 저쪽엔 점포세가, 집 값이 점점 비싸지는 거야. 이 사람들 갈 데 없단니까 부동산에서 비싸게 측정하는 거야. 그러면 여기는 적게 받아, 저긴 비싸게 받으니까 사람들은 환장하지. 갈 데 없어가지고. 우리 뭐 아는 지인도, 자기 평수가 좀 넓어. 한 70평...? 인쇄소랑 집이랑 다 있어. 한 50평? 모르겠다, 도로를 묻고 있어가. 그 집도 스무평 집 샀는데 3억 가까이 줬대. 상가를 신청해놔대. 기계가 돌아가야 하니까. 점포로 인정해줘가. 근데 돈을 보태가, 3억 가까이 사는 데도 돈을 보태고, 미처버리는 거야. 여기가 켈 낫다. 구관이 명관이라고. 내 집 있고. 집도 1층이거든. 2층에는 이제 세를 줘. 기획실하는 사람, 20만원인가 25만원 해가지고. 세 받고. 그거 가지고 자기들 하고. 그렇게 살다가 재개발한단카니까 뭐..집이 없더라. 전부 다 허술하고..막 그래. 그런 사람, 후회하는 사람 되게 많아. 재개발되가지고.

문: 그러면 인쇄골목을 재개발한다면 정책적으로, 예를 들어 물리적으로나 경제적으로 지원을 어떻게 해줘야 한다고 생각하시는 게 있는지요?

답: 내가 지금 54세거든? 우리 남편이 58세라. 네 살 차이나잖아. 우리가 딱 바라보기를, 여기 6억 5천 기계가 있는지 올해 3년째라. 7월 31일되면 만 3년이다, 헛수로. 그러면 내가 6억 5천을 기계 값을 뺀다면 10년 넘게 일해야 돼. 10년 넘게 이익을 창출해야 되는데. 올해 그럼 3년째잖아, 그쵸? 우리가 1억도 못 벌었어. 그러면 여기서 몇 년을 장사를 해야지 기계값을...그쵸? 그러니까 나는 못 간다는 거야. 이에 대한 보상이라던지. 남편이 58세인데, 10년 후에 68세 때 이 기계 돌릴 수 있어. 이거는 손만 써서 스위치만 누르면 돼. 할 것 없어. 나이 들어도 할 수 있어. 70까지 우리가 한 달에 매출 보장을 해주면 저거는 우리가 다른 사람한테 넘기고 갈 수 있어. 나이가 있으니까. 근데 그렇게 보상을 안 하면 갈 수가 없지.

문: 이미 기계에 들인 돈이 있으니까...

답: 그렇지. 내가 투자를 안 했으면, 6억 5천하는 기계를 은행에 물어놓고, 아니면 다른 건물을 대출 받아 사 놓으면 세가 나오잖아. 근데 여기는 내가 움직여야 돈이 나오니까 할 수가 없지.

문: 저런 건 아예 옮기지도 못하는 거예요? 설비가 다 돼 있어서?

답: 옮기면, 몇 백 만원 들어. 몇 천 만원 들어. 전자니까. 저거 한 번 들어 옮기려면 몇 백 만원씩 들어. 그러니까 그게 민감한 부분이니까. 옮길 수가 없으니까.

문: 이사하면 다 옮겨야 하니까..

답: 그렇지. 이런 평범한 기계도, 여기 점포가 좁아가지고 하나 팔았거든. 우리 처음에 이거보다 더 큰 기계를 팔았어. 우리 10년, 매출 10년까지 보장해주고, 세금계산서 끊어놓은 게 있잖아. 그거 다 보장을 해주면 우리 숨을 쉬지. 안 그러면 할 수가 없잖아. 내가 말했잖아, 아파트 60평에, 몇 십층에, 저 한 30층 올라가잖아. 그러니까 몇 천은 보장을 해줘야지. 나는 그리 생각해, 경제관념에. 여기 있으면 우리가 노후 생활하려고 전원주택을 짓진 않지만 지을 땅을 마련해놔야. 내 친정 동네에. 여기서 불과 삼십 분도 안 되는 거리에. 밤 되면 한 20분이면 와. 그런 거리에 해 놔는데. 거기 가려면 이제 우리가 이걸 다 접고 기계 다 팔고 감가상각 나오잖아. 그러면 한 삼천, 월 세 다 받는다, 그럼 내 측에 월 한 250은 나오거든, 250? 그러면 우리 둘이 살 생활비 다 되잖아. 그리고 저쪽 편에도 100만원 가까이 받거든? 그러면 350. 그러면 우리가 지금 연금보험 넣고 있잖아. 우리 아저씨가 연금보험도 많이 받을 수 있어. 그리고 나도 연금보험 넣으니까 받을 수 있잖아. 그런데 자기..돈 들어오는 거에서 연금보험도 좀 삭감된다 카더라고? 그래도 한 400은 나오니까. 자식한테 도움 안 받고. 400만원 보장받고 우리 집에서 편하게 살 수 있는 거라. 생마감할 때까지. 나중에 아들 주든 딸 하든 우리는 그리 보장이 되고..그래서 이런 건물이 하나 있어야 된다는 거야. 철칙이라. 노후 보장.

문: 이제 궁금한 것은 다 여쭙았는데, 개인적으로 궁금한 것이, 여기가 계속 인쇄골목으로 남으려면 젊은 사람이 이곳에 들어와야 되잖아요. 근데 젊은 사람들은 기술을 어떻게 배우나요?

답: 친인척.

문: 아, 그럼 아예 뽕 모르는 사람은 잘 못 들어오는 거예요?

답: 소개로. 그리고 자기가 하고 싶다, 기술을. 사실 잉크를, 손에 문힐라 카면, 다른 데보다 기술직이잖아. 고치고 이런 게 아니라 눈으로 보는 생산직이잖아. 그래, 배달도 하고, 기술도 하고. 그런 사람이 많지. 우리 아들 말마따나 우리 아들 출세했다, 그만큼 취직이 안 되잖아. 젊은 사람들 많이 들어오지. 일하는 아들 다 젊은 애들이야. 다 30대,40대. 가정가진 아도 있고.

문: 그러면 여기서 기술을 배워다가 자기 가게 차리고...

답: 그렇지. 계속 돌아가지. 그만큼 이익이 창출되니까. 다른 데 가서 일하는 것보다 나오니까. 그런데 우리 같은 경우는 아들한테 안 물려주고 싶다. 아까 내 이야기 했지만 우리 아들한테 안 물려준다카는 이유가, 우리 아들이 그만큼 친구 좋아하고 노는 거 좋아하는데. 사업이라는 것이 몇 억이라는 책임감이...너무 응. 경제관념. 그런게 있기 때문에 우리 남편하고 둘이는 철두철미하고 시간약속, 경제관념, 99프로 우리는 좀 깐깐하다고 보거든. 우리 자매, 친정에도 그렇고. 다. 남편하고 나는 오히려 그렇고 엄마도 그렇고 깐깐하게 보거든. 말 한마디 잘못 안 하고. 그런 스타일로 운영하기 때문에. 내가 확실해진 다음에 니도 확실히 해라, 이거. 요번에도 경북대학교

안에 업체가 있는데, 진짜 그 사람들도 깐깐해. 우린 그거보다 더 깐깐한 거야. 그 사람들도 우리 매력에 빠지게 된 거야. 우리는 창원쪽에도 그렇고. 주문 들어오잖아. 그럼 땡땡부터 들어온다. 돈 송금했습니다. 급하면, 자기들 급하면. 어느만큼 급하다, 증거로 보여주는 거야. 땡땡. 그럼 우린 바로 네, 바로 붙일게요. 그렇게 약속이 철두철미해야 여기 운영하지. 내 돈 있다고 어디 가고 싶고 놀고 싶다고 어디 가면 절대로 장사를 못해. 그러니까 아들은 숨을 좀 쉬고 살아야 안 되겠나. 우린 어제도 12시까지 일했거든. 그리고 지금 납품갔거든. 안 그러면 할 수가 없어. 낮에는 납품다니고, 다섯 여섯 시 되면 일하는 거야. 기계 돌리고. 그래서 내가 인터뷰라카길래, 내가 기계 돌아가면, 솔직히 말해가 내 자식 아니면 못해주지. 그래서 내가 물어본거야. 시간 잘 맞춰왔네, 나 기계 돌려야 아니까. 저기 보면 성주 참외라 카는 기계 돌아가. 성주 참외. 참외 스티카. 그래 우리 남편 어제 참외 한 박스 받아와. 참외 먹고. 남편도 농사짓고. 이래저래 우리가 이렇게 하니까 소개소개 해주는 거야. 우리 집 괜찮다. 약속도 잘 지키고. 약속이 중요해. 그래 재개발하려고 하면, 그에 대한 보상을 우리한테 다 해줘야지. 누가 예를 들어 사망하면, 그 사람의 직업, 그 사람의 나이, 이래가지고 보상해주잖아. 우리는 매출이 크지, 보기보다도. 팩스 들어오고, 메일 들어오고, 사람이 안 와도 다 기계가 다 해. 지방인쇄소, 강원도 뭐 이런 데 인쇄소, 이런 기계가 없잖아. 그럼 우리 집에 다 들어오는 거야. 그래서 택배 붙이고. 우리 고정업체는 사장님이 직접 배송한다. 절대로 사람 안 시킨다. 왜냐, 그게 하나의 자산이니까. 남들한테 알려지면 아이 저집 아니다, 치고 들어오잖아. 그것도 하나의 경제다.

□ 녹취록 (대구 D / 2월 7일)

Q: 사장님은 담당공정이 어떻게 되세요?

A: 저희는 흑백인쇄와 디자인을 합니다. 칼라인쇄는 하청을 내주죠. 칼라기계가 있는 곳에서 합니다. 현수막, 상표, 트로피 뭐 이런 것도 다 하고...우리 가게 상호가 일선'정밀'이잖아. 정밀하게 칼라까지 다~된다 이런 뜻이에요.

Q: 그럼 옆에 분이 디자인 실장님이신 거예요?

A: 아니야. 칼라 말고 흑색 인쇄. 흑백만 인쇄.

Q: 아 사무실만 같이 쓰시는 거예요?

A: 응 사무실만.

Q: 저희가 또 궁금했던 게 뭐냐면 아까 말씀드렸듯이 대구 출판단지 있잖아요. 그러면 사장님 같은 작은 업체는 그 쪽으로 가면 하지를 못한다는 말씀이지요?

A: 하지를 못한다는 게 아니고 나도 그전에는 가려고 했어요. 나도 100평 정도를 구입을 하려고 했어요. 그런데 거기로 가면... 내가 (기계) 한 개를 가지고 100평 정도를 신청해서 간다. 하면 한 개 가지고는 운영을 하려고 하면 운영을 못 하잖아. 그래서 한 개를 더 플러스 해서 가지고 가려고 하는데 자금이 많이 들어가요. 그리고 그 쪽에서는 5년 간은 내가 매매를 못하고 세를 못 댈. 그게 규정이 그래 되었어. 그래서 포기를 했어요.

Q: 그럼 거기는 주로 누가 가 있어요?

A: 인쇄업자들. 우리는 적게 하는 거고. 거기는 규모가 좀. 여기에서도 그쪽(성서공단)으로 가는 사람들이 있어요. 규모가 좀 있어요. 인쇄기계도 있고, 기계가 한 대 있던 사람이 그쪽으로 가서 좀 더 확장을 하니까 더 넓어지고. 기계를 한 대 더 한다든지. 그러면 또 인쇄만 하면 안 되잖아요. 한 작업... 디자인은 물론 거기로 가는 거고. 인쇄도 해야 하고 후가공 공정도 있어야 하고, 제본소도 있어야 되고. 다양하게 있어야 돼요. 인쇄는 특별한 공정이 많아요. 그런 것들이 필요로 하잖아요. 그 중에서 몇 개 정도는 갖춰 줘야 거기에서 어느 정도 가능합니다. 그쪽에서도 부족한 부분은 그 쪽 단지 안의 사람들끼리 논의를 하죠. 다 그래요. 거기에는 어느 정도 규모가 있어야 돼요.

Q: 근데 그 이유가....

A: 수작업이 많이 들어가잖아. 일단 옮긴다고 하면... 우리가 집에서 판 데로 옮기려고 하면 이삿집이 많이 들어가잖아. 그죠? 이사 비용이 들어가잖아. 또 가면 열심히 인테리어도 해야 되고. 건물도 새로 지어야 되고. 땅만 있으니까. 투자 금액이 많이 들어가잖아. 그러면 우리가 보통 기계를 사면... 내가 십 몇 년, IMF오기 전에는 한 달에 250만원 씩 냈어요. 기계 리스를. 작은 기계 인데도 1억 3천 씩 줘야 됐죠. 인쇄 기계가 몇 억 씩 하니까. 10억 씩도 하고.

Q: 아 그래서 가는 데 부담이 있으니까.

A: 네. 투자를 많이 해야 하잖아요. 건물도 지어야 되죠. 땅도 사야 되죠. 땅 사면 5년 동안 못 팔잖아요. 건물 지어야 되잖아요. 기계 사서 들어가야 되죠. 또 보완할 게 많아요. 그러니까... 거기 가려고 하면 아까도 이야기 했지만 규모가 있어야 돼. 규모를 갖춰야 거기 갈 자신감이 생기지. 거래처도 확보가 되어 있고 저기 가서 좀 더... 그런 게 있죠. 우리 같은 소기업들은 나도 가야 되겠다, 하면 투자 금액이 압박이 오잖아요. 그러면 한 달에 몇 백 만원 씩 하는 이자가 들어간단 말이야. 그럼 인건비도 말도 못하잖아. 그런 부담감이 있는 거지. 그런 사람이 많아요. 여기에서도 지금 인쇄계통이 안 좋아요. 작년에도 벌써 남산동의 기계 두 대가 외국으로 팔려 나갔어요.

Q: 망해서요? 잘 안 되어서요?

A: 소문에는 두 대가 빠져나갔다. 그래요. 그만큼 안 좋아요. 종이 인쇄가... 그리고 옛날에는 종이

인쇄가 괜찮았는데 자꾸 종이 인쇄가 줄어드니까. 그런 추세잖아요. 그전에는 우리가 직접 작성을 했는데 요즘에는 컴퓨터로 작성을 하고 좌라라락 나와 버리니까. 지금은 없어요. 그래도 우리 같은 경우에는 그나마 관공서 쪽으로, 복지 쪽으로 해가지고. 인쇄라고 하는 것은 수주산업이잖아. 내가 영업을 어떤 방향으로 하느냐에 따라 지탱해 나갈 수 있느냐. 일반 기업이라 하면요, 일반기업이라 하면 내가 관공서하고 공기업하고 복지 쪽으로 방향을 왜 틀었냐 하면. 일반 기업을 많이 했어요. 옛날에. 그러다가 IMF가 터져 가지고 스물 몇 평 까지 있던 것 다 없어져버리고. 일반 기업들은 자금 회수율이 최소한 2개월이에요.

Q: 긴 거죠, 그게?

A: 네. 근데 보통 우리가 공기업이나 이런 데 하면. 시청이나 구청 이런 데 하면 일주일 안쪽으로 다 들어와요. 자금 회전이 빨라서 좋아요. 그래서 그런 것들이 용이해서. 이건 하나의 영업전략이지만. 아마 이래서는 안 된다. 그 다음 부도가 나고, 돈 늦게 주고, 단가 약하고, 개인 기업이고. 주식회사 같은 건 개인 기업이잖아요. 그러니까 단가를 막 후려치는 거야. 그래서 그런 것들이 있어서 나 같은 경우를 봐서는 공기업이나 시청, 구청 쪽으로 잘 했다. 내가 보면 전부 다 그래요(사무실에 주로 공기업 관련 책자).

Q: 아 그렇네요. 저기 사회복지관도 그렇고 철도공사도...

A: 이것도 전부 다 시 산하 기관이에요. 이것도 다 보고서야. 보고서고...

내가 현수막까지도 합니다. 현수막 해야 되죠, 상패, 트로피 해야 되죠. 그건 없어도 되어요. 지금 책자가 많잖아요. 엄청 많잖아요. 이런 책자라... 이거 봤어요? (책자들 보여 주심) 이런 것도 해야 되고 별의 별 것 다 해야 돼요. 아니면 못 먹고 살아요 인쇄소. 이런 현수막 하는 사람들도 인쇄 해요. 요즘엔.

Q: 현수막이나 트로피 같은 경우는 그냥 인쇄소랑 인쇄 기계가 다르지 않나요?

A: 틀립니다. 다 틀리고. 그래서 오만 것 다 해야 해요. 그래야 먹고 살 수 있어요. 현수막 하는 사람들도 출력하고 하면서 인쇄 주문 들어오면 하고 이래요.

Q: 근데 기계가....

A: 없어도. 수주산업이니까. 내가 행사를 하나 한다. 글짓기대회를 하나 한다. 노인 회관에서. 그러면 글짓기 대회 하면 상장만 인쇄해서 주면 안 되잖아요. 트로피도 줘야 되죠. 그리고 상장 케이스도 해서 줘야 되죠. 탁 이래서 상장주고 트로피 딱 주고. 이래야 되잖아요. 그러면 트로피를 한단 말이에요. 그러면 “사장님 트로피 하세요?”, “안합니다.” 그럼 트로피는 딴 데 줘야 되잖아. 그럼 내가 아깝잖아. “알았습니다.” 그러면 서류를 잘 해야 하고 완벽해야 하잖아요. 공무원들은. 그러면 사업자등록증에다가 트로피도 할 수 있게 세무서 가서 또 해야 되고. 바빠요. 그렇

게 해서 딱 주면 그 사람들은 “아, 인쇄하는데 왜 여기서 (트로피를) 하나.” “여기 이렇게 트로피도 합니다.” 그리 합니다. 그래서 뭐 인쇄는 굉장히 다양합니다. 엄청 다양합니다. 인쇄의 인자만 들어가도요 도장 파는 사람들도 있습니다. 인장. 거기서도 인쇄를 합니다. 인쇄 들어오면 인쇄 합니다.

Q: 선생님 근데 이렇게 공기업 중심으로 하면. 공기업들은 한 번 계약한 업체가 있으면 계속 거기에다 하지 않아요?

A: 왜냐면 미덥잖아. 미덥고. 그리고 이 사람이 여기 근무하다 딴 데 가잖아요. 그러면....

Q: 전화해서 찾으시는구나.

A: 예. 쫓아 가야돼요. 수주산업이기 때문에. 이거 해서 히트 쳤잖아요(공기업 관련 책자 보여주며). 히트 쳤어요.

Q: 이렇게 고정적으로 수입원이 있으시면 굳이... 여기는 도심이라서 집세가 비싸잖아요.

A: 집세도 비싸지만 나는 골목 안에 있잖아요. 여기는 좀 싸요. 그리고 안으로 들어오면 좀 그렇잖아요. 그러면 나는 왜 여기 있냐면 그 때 기계가 있기 때문에 그 동력이 들어와 있잖아. 그 동력을 그대로 사용할 수 있고, 여기 안주하게 되더라고 사람이. 그래서 나는 멀리 못 가는 거야.

Q: 그럼 여기 임대이신 거예요?

A: 예. 오랫동안 했어요.

Q: 그럼 처음에 들어오셨을 때부터 계속 이 자리에서 하시는 거예요?

A: 예.

Q: 몇 년도부터..?

A: IMF 전에 왔으니까... 한 번 봅시다. 91년도 5월 1일 날 왔어요. 그 전에도 딴 데서 했어요. 하다가 이제 칼라 기계가. 옵셋 인쇄 기계가.. 칼라 기계를 옵셋 인쇄 기계라고 하잖아요. 그건 알죠? 그 기계를 내가 일본에서 직수입을 해가지고 일본서 10년 썼던 기계가 한국 오면 10년 이상 써요.

Q: 왜요?

A: 기계가 그렇게 좋아요. 옵셋 인쇄 기계를 만드는 데는 일본, 독일...

Q: 그만큼 오래 쓴다는 말씀이시죠?

A: 네. 오래 써요. 근데 내가 기계를 들여오고 1년 있으니까... 기계를 새 걸 들여왔어요 그 때는. 왜

나면 기계 헨 것 사면 기계 애 맥인다, 인쇄기사 애 맥인다. 두 개 중에 하나는 애를 안 맥여야 되잖아. 그래서 새로 샀어요.

Q: 그래서 들어오신 지 2년 후에 새 기계를 사셨다는 말씀인가요?

A: 아니야. 그게 아니고. 기계를 리스로 들여놓잖아. 매 달 250만원 250만원. 270만원 270만원 계속 부어나가는 거지. 60개월.

Q: 그러면 사장님 게 되는 거예요 아니면 계속 임대예요?

A: 그렇죠. 내가 매달 250에서 270 정도를. 그건 엔화 때문에 왔다갔다 하잖아. 달러 왔다갔다 하듯이. 그러면 내가 매달 부어야 돼. 60개월 딱 부으면 내 기계가 돼요.

Q: 아~ 그럼 일본에서 새 기계를 리스로 들여와서...

A: 들여와서 새 기계가 들어오면 일이 많아지니까 일을 많이 했어요. 그래서 리스를 다 갚고. 1년 있으면 괜찮아. 1년 있으면 또 돈 조금씩 내는 게 있어요. 그거 하다보니까 IMF가 확 터졌지. 그리고 기계가 들어와서 움직일 적에 패턴이 빨라져버렸어. 패턴이 빨라져서 새로운 기계가 업그레이드되어서 막 나오는 거야. IMF가 터져서 맞았고, 기사들도 나가고... 그래서 아, 이건 아니다 싶어서 기계 팔고. 그 때 보니까 관공서 이런 데 거래하는 사람들은 괜찮다 싶어서. 제가 적십자 자원봉사 활동을 40년을 했어요.

Q: 진짜 오래 하셨네요.

A: 적십자 자원봉사를 하다 보니까 복지 쪽에 많이 알게 돼요. 사람들을. 그리고 내가 이제 노인을 위한 체육대회. 우리나라에서 처음으로 그 체육대회를. 내가 한 건 아니고 우리가 처음으로 그 체육대회를 했어요. 그래서 내가 국민포상도 받고. 그래서 그걸로 인해서 각 부처의 공무원들을 많이 알았어요. 알아 가지고 그 사람들이 “사장은 뭐 하는교?” “인쇄합니다.” “그럼 진작 좀 말하지. 그 전 부서에 있었을 때는 많이 했는데.” 이러는 거야. “작은 것도 괜찮으니까 도와주소.” 그래가지고 이야기하다보면 또... 이게 그겁니다(노인을 위한 체육대회 안내책자). 38회. 이게 지금 40회인데. 대구에 폭발사고 났었잖아요. 그리고 지하철 불 났었잖아요. 그 때 한 번 안 했어요. 안 하고. 사스였나? 사람 많이 모이면 전염되고 그 때 한 번. 그리고 이 때 내가 사회를. 회장도 하고 했습니다. 이게 내 이름 아십니까. 내가 삼십 몇 번 사회를 봤어요. 그래서 내가 지탱해나가는 원동력. 원동력이고. 그리고 이게 내가 보여 주는 건데. 이거 보세요(비디오 아티스트 전시 포스터). 이게 누구니까? 백남준이는 누구니까? 그 사람은 외국에서 알려져서 우리나라가 역! 근데 이 분은 우리나라에서 알려져서 외국에서 역! 이 사람이 누구냐. 우리 처남입니다. 박현기. 비디오 아티스트. 내가 이번에 대구 미술관에 입찰을 받아서 했어요. 했는데 자(책자 보여 주심). 이 사람은 돌아 가셨어요. 여기 일선정밀 있죠? 여기 우리 처남 작품이 있어요. 그렇습니다.

그래가지고 참 사람이... 그리고 야는 누구냐 하면 (핸드폰에 아이 사진 보여주심). 아프리카죠? 내가 여기 (월드비전)에 월 3만원 씩 후원하고 있어요. 후원을 하고 나니까... 작년에 후원을 했어요. 내가 2017년 1월 달부터 애한테 하겠다. 그래서 애랑 나랑 됐어요. 1월 3일 날 입찰되었어요. 4260만원. 저 그림 한 번 보세요. 저걸 내가 아시아 복지재단에서 전국적으로 화가들한테 그림을 스폰을 받아서 우리가 좋은 일 하고 싶다. 나는 그림 책자를 만들잖아요. 오픈을 하는 데 내가 갔으니까 “사장님, 그림 하나 사소.” 하는 거예요. “네 사겠습니다.” 서양화를 사려고 했는데 다 팔리고. 그림 팔리면 딱딱 (스티커를) 붙여 놓잖아. 그러면 한국화가가 몇 점 있는 거야. “얼마예요?” 하니까. “100만원.” “에이~50만원.” 그래서 80 줬어요. 그래서 샀어요. 사고 얼마 안 되었어요. 한 달 정도 됐나. 그 때 아침에 일어나니까... 저 그림이 집에 있었어요. 아침에 일어나서 쇼파에 딱 앉아 있는데 집 분위기가 쿵쾅 쿵쾅 하는 거 있잖아. 흥이 막~ 그래서 내가 와이프한테 “저 그림 좀 이상하지 않아?” 이랬더니 와이프가 “별 소리를 다 하네.” 그런데 딱 아침에 출근을 했는데 시 교육청에서 전화가 왔어요. 예산서 두꺼운 거. 천 몇 백만원 짜리. 그래서 나도 모르게 아침에 그런 기운이 생각나면서 이 사람이 도와줬는가, 싶은 거야. 그 이튿날 되니까 대구시에서 연락이 왔어요. 연락이 와서 식당에 가면 종이 까는 거 있죠. 대구의 맛은 대찬 맛이에요. 대찬 맛. 제가 그걸 했어요. 2000만원 예산. 다 쓰면 안 된다. 1580만원. 그래서 아... 좋구나. 그래서 그거는 대구시에서는 또 이거는 화학약품이 들어가면 안 된다. 종이도 친환경 종이로 쓰고 친환경 콩기름 잉크를 쓰고. 그래서 딱 만들어갔죠. 그래야 공무원들도 안 다치고 나도... 그러니까 그 사람이 계속 도와주는 거야. 그런 것들이 다... 나는 그래서 복지관 하면 매달 3만원 씩.

Q: 마음을 곱게 쓰셔서 잘 되시나 봐요.

A: 성서공단 가면 xx라고 있는데 이진 장애인들이 일하는 데야. 거기도 인쇄를 하는데. 거기는 2만원. yy는 매달 5만원씩. 1년에 백 칠십 몇 만원 내요. 그 대신에 나는 인쇄를 하잖아. 내가 가만 있지는 않지. 내가 신체적으로 기부하는 것 있잖아. 장기기증. 근데 그건 집사람 때문에 아직 못 했어요. 하려면 집 사람이랑 의논을 해야 되잖아요. 사랑하는... 제발 그런 거 하지 말라고. 당신 너무 오바하는 것 같다고... 내가 왜 이런 이야기를 하나 하면. 빨리 이루어지려고 하지 말라는 거야. 내가 우리 아들한테도 항상 가늘더라도 긴 인생을 살아라. 내가 몇 살쯤 되어 보여요?

Q: 선 여덟....?

A: 선 여덟! 오늘 뭐 먹고 싶어?

Q: 연세가 어떻게 되시는데요?

A: 많아요.

Q: 그럼 더 높여 볼게요. 예순.... 예순 넷? 54년? 56년?

A: 내가 탄 데 가서 58년 개띠라고 해요. 그렇게 하고 말아요. 더 많아요. 짧게 살려고 해서. 또 다른 거. 내가 너무 내 자랑만 해서.

Q: 선생님이 이렇게 고정적인 수입원이 있는데 여기가 상대적으로 비쌌에도 계속 도심 쪽에 있으시는 이유가?

A: 여기는 시내가 가깝고. 여기서 동서남북 퍼지기가 좋잖아요. 남대구 IC, 출판단지로 간 사람들. 여기서 어느 정도 규모가 있어서 갔잖아요. 출퇴근 시간에 꼭 막히는 거라. 외곽길이라. 여기서는 출퇴근이 굉장히 용이하고. 소자본으로, 소기업들이 서로 서로 도와서 부족한 부분들을. 내가 이제 채워주고. 이런 것들이 잘 되어 있어요. 또 서로가 이제 같이 경쟁사지만도 모임도 같이 해요. 칼라 인쇄하는 사람들끼리 모임도 있어요. 우리 인쇄 조합에도 소속되어 있고 나도. 이전에 칼라인쇄기가 있을 적에는 그 기계를 가지고 있는 사람들끼리 모임을 만들었어요. 대구인쇄문화협회라고. 서로 경쟁 업체지만도 그런 데서 모이면 정보교환도 되잖아. 그렇죠? 정보교환도 할 수 있고. 또 외국 여행도 같이 다니고. 1년은 국내 여행. 1년은 해외여행. 내가 인쇄문화협회 회장을 할 적에 중국으로. 작년에는 베트남 갔어요.

Q: 되게 그런 게 잘 되어 있네요.

A: 우리가 인쇄업계에 최고로 잘 되는 사람이 있어요. 고문당 인쇄소라고. 베트남에서는 태신 인쇄라고. 거기에는 인원이 몇 명인지 압니까? 인쇄소 직원이 몇 명이 많다고 생각해요?

Q: 40명? 2~30명?

A: 베트남에 있는데? 3000명. 그 정도입니다. 굉장합니다. 사장이 누구냐면 여자입니다. 시집 안 갑니다. 장성윤 씨라고. LG전자.

Q: LG전자 납품.. 하청하는 데예요?

A: 하청 공장인데 스마트폰. 삼성 스마트폰 베트남 공장. 거길 갔는데요. 대단합니다. 엄청 커요. 오토바이가 안 보입니다. 그 다음에 공장 말도 못하게 커요. 스마트폰 케이스 있잖아요. 그걸 만듭니다. 스마트폰 박스. 큰 박스 작은 박스. 메뉴얼. 우리는 한국 메뉴얼밖에 안 보잖아요. 중국, 일본어, 프랑스어. 또 러시아. 영어는 기본이고.

Q: 그런 걸 다 거기서 하니까 사람이 많구나.

A: 그런 게 우리 인쇄 업체 회장이라고. 우리 협회. 내가 선배 회장.

Q: 그 분도 인쇄골목에 계세요?

A: 아니요. 성서공단에 있습니다. 성서공단에 있고 경기도 파주 쪽에도 있고. 중국에도 있고. 중국에 삼성 회사가 가잖아요. “누가 올래?” “제가 가겠습니다.” 하면 “일선정밀회사 너네는 실력도 없잖아.” 그럼 고문당 인쇄소에서 그 쪽에다가 기계 설치를 해서. 삼성에서 도와주잖아. 고문당에서는 믿음이 가잖아. 삼성에서. 우리 인쇄인의 긍지를 높여주는 겁니다. 그래서 내가 베트남 갔다 와서 사람들이랑 차 마시면 “이번에 어디 갔다 왔니?” “베트남 갔다 왔습니다.” 그럼 내가 이런 이야기 한단 말이야. 그러면 꼭 100명, 200명 이야기 하거든요. 인쇄업이 굉장히 영세하고... 장사하는 사람이 자기 아버지 하던 걸 물려받았어요. 그 때도 기계가 몇 억씩 하는 기계인데. 직물공장 있죠? 섬유공장. 섬유공장은 기계가 몇 대 없어도 대우 해주고. 인쇄는 대우 안 해준다 이거야. 자기보다 몇 배 투자했는데도 불구하고. 우리 인쇄업을 사람들이 얹잡아본다 이거야.

Q: 저 또 궁금한 게 여기 도시에 아직 계시는 이유가 인쇄업자끼리 커넥션이 이루어지고. 이런 게 있잖아요...

A: 그런 것도 있고, 서로 정보 교환도 있고. 경쟁을 하지만 그 가운데서도 발전하니까.

Q: 여기 오다보니까 주택재개발 한다고.

A: 아직까지는 되려면 좀 걸릴 것 같은데.

Q: 그러면 저쪽 지구는 개발 하고 이쪽은 안 하는 건가요?

A: 옛날에 한창 개발 붐이 일었었어요. 근데 지금은... 이쪽은 지금은 안 되겠지 싶어요. 저 쪽 편에는 개발 하고 있어요. 이쪽에는 우리 나가면 개천이라. 하천이라. 복개를 해 났어요. 길이. 복개 길입니다. 이게. 복개 도로입니다. 그래서 그것 때문에도 그런 것 같기도 하고. 확실한 건 모르겠어요. 이쪽은 아직 개발한다고 하는 건 10년 전에 그런 이야기 있었나. 저쪽 편에도 개발 한다고 했는데 잘 안됐어요. 안 되고 일부분은 돼.

Q: 그럼 만약 주택재개발 한다고 하면 이쪽 업계에 타격이 오나요?

A: 그런 이야기가 좀 안 있겠어요. 만약에 주택재개발이 된다면 여기 있는 사람들이 다른 데로.. 몇 몇이. 나 같은 경우에는 옆에 하고 나 하고 디자인하고 다른 큰 사무실을 내가 얻어서. 내가 소장일(?)을 두고 다른 업체들이랑 윈윈해가지고. 그렇게 해야지. 안 그러면 여기 아파트 지어서 벗어나서... 근데 그건 그 때 되어 봐야 알겠죠.

Q: 그럼 아직은 구체적인 뭔가는 없는 거죠?

A: 아직까지 그게 안 나왔으니까.

Q: 재개발 논의가 되고, 이런 게 아니라서요?

A: 저쪽 편에는. 길 건너 있잖아요. 대보사 있잖아요. 건너편에. 그 쪽에는 하다가 중단된 상태예요. 경성인쇄 있어요. 몰라요... 개발 안 되고 인쇄업자 없으면 세 못 놓습니다. 비어지는 게 몇 개는 있어요. 경기가 안 좋으니까. 아까 말했듯이 기계가 두 대 팔린 확률이 많아요. 작년에 기계 두 대 팔았는데... 뺏어요. 외국으로.

Q: 몇 군데 문 닫고 그런 데가 보이더라고요. 다른 업소들도.

A: 기계 가만 있잖아요. 내가 91년도에 여기 왔다고 했잖아요. 나도 야간작업을 너무 많이 해서. 일이 많으니까. 야간작업을 해야 되잖아요. 그러면 나도 하청을 해야 되잖아요. 그죠? 그래야 돈을 벌지. 나는 원청이라(원청도 했다는 의미인 것으로 추정). 나는 내 인쇄를 해야 하는데 남의 인쇄를 하려고 하면 하도 야간작업을 많이 넣으니까. “사장님, 우리가 어디 기계인줄 압니까.” 이러는 거야. 자기도 쉬어야 되겠다는 거야. 돈이 필요 없다고. 야간작업하면 야근 수당 나가잖아요. 안 하려고 해요. 근데 지금은 하려고 해요.

Q: 일이 없어서요?

A: 일이 없는 사람이 많아요. 경기가... 아까도 이야기했지만 이제 종이 인쇄물이 점점 줄어드는 그런 추세고 있고. 또 어떤 기업들은, A라는 업체가 여러 인쇄소의 일들을 한 곳에 다 넘겨요. 그러면 우리가 명함을. 요런 인쇄물을 하나 한다, 하는데. 명함을 한다 하면 이거 하나만 하면 비싸게 치잖아요. 만약에 3만원 칠 걸, 여러 사람이 온다. A, B, C, D, 12345678... 한 50군데가 왔다. 하면 5만원 칠 걸, 이만한 걸 해가지고 100원밖에 안 쳐주잖아. 그죠? 그러면 49000원 남잖아(무슨 말인지는 모르겠음). 그런 식의... 하여튼 그래. 그래서 잘라서 포장해서 다 줘. 그래 하는 데도 있어요. 그건 영업의 전략인데. 다양하게 많습시다.

Q: 그럼 만약에 새로 출판 단지를 옮겨야 한다면 정책적으로 어떤 지원을 해 줘야 될 것 같은지?

A: 정책적으로... 우리가 간다고 하면 금전적으로 많이. 자본 압박이 있죠. 그런 것들을 획기적으로 몇 년 거치. 몇 년 분할 상환한다고 해도 그건 남의 돈이잖아요. 우리가 아파트를 사면 1년 동안 대출 내면 갚아야 되잖아요. 그런 것들이 압박이 오죠. 그래서 그런 좋은 조건이 오더라도 선불리. 그런 돈을 받아서 사업을 진행하는 방향에 있어서 잘 되는 것 같으면. 가능성이 있는 것 같으면 대출을 내서 몇 년 동안 하겠다. 그런 가능성이 없으면 접는 사람들이 있을 것이고. 아까 이야기했듯이 이 사람, 저 사람 같이 가자. 내가 아직까지 여유는 좀 있으니까. 해보자. 우리도 우리 나름대로 해 온 게 안 있나. 이런 식으로 하든지 해서. 서로서로 여러 소사장들을 통해서 움직일 수 있는... 그런 것도 연구를 하면. 옛날에는 그런 게 있었어요. 있었는데 그런 게 잘 안 되고 그랬는데. 근데 아마 안 될 거예요. 내가 볼 적에는 좀 어렵지 싶어요. 여기에 물이 흘러가 기 때문에 중간에 (재개발이 안 되니까 출판단지 옮길 필요 없을 것 같다는 의미).

Q: 그래서 정리를 해 보면, 만약에 옮겨야 한다면 확실하게 자금을 지원을 해 주거나...

A: 확실한 자금이란 게 공짜가 없어요. 몇 년은 그냥 사서. 몇 년 분할. 그런 거 있잖아요. 이자... 1년 만 이자 없게 해주고. 그 다음부터 은행이자 그대로 받는 걸로. 시에서 몇 프로 보조를 해 주고 어디에서 몇 프로 보조를 해 주고. 또 돈 내는 것도 있고. 여러 가지가 있어요. 그건 자기가 사업 방향이 어떻게 하느냐에 따라 많이 틀리겠죠. 나보다 젊은 사람들은, 어느 정도 가능성을 가지고 있는 사람들은. 하청만 하는 사람들은 안 되고. 여기는 하청만 하는 사람들이 많아요. 안 많습디까? 서로 도와서 내가 오더를 받으면 내 일을 우선적으로 해 주고. 뭐 그런 게 있어요. 나 같은 경우에 내 인쇄기계가 있을 적에는 내 일은 못 해요. 하청만. 하청을 우선적으로 해 줘야 그 사람이 나한테 일거리를 자꾸 주죠. 기계는 있는데 기계를 쉬면 안 되잖아. 내 원청은 적단 말이에요. 원청만 한다고 하면 기계 가지고 놓고 있으면 어떡해. 하청을 받아야 하니까 하청을 우선적으로 하다보면 내 일은 이제 늦게 하는 거야. 하다보면 야간작업하고. 요즘 어떻냐. 하청하는 애들이 지들이 인쇄 기술자잖아요. 기계를 사 났잖아요. 막 돌리는 거야. 아침에 가보면 “사장님, 그거 제본사 이미 넘어 갔습니다.”

Q: 그럼 하청은 하청만 하고, 원청은 원청만 하고 이렇게 되는 건가요?

A: 원청하는 사람들이 하청도 겸해서 해야죠.

Q: 원청만은 잘 못하는 거죠?

A: 못해. 원청은 큰 기업.... 내가 아는 사람은 뭐 카스맥주... 그걸 전담으로 한다든지.

Q: 근데 사장님은 원청만 하시는 거 아니에요?

A: 네.

Q: 근데 사장님 여기 혹시 임대료 얼마정도 되나요?

A: 20만원. 내가 옛날에 IMF 오기 전에는 40만원 받았어요.

Q: 혹시 보증금은?

A: 보증금은 없죠. 뭐 필요해요 이제.

□ 녹취록 (대전 A/ 2월 21일)

Q: 네, 저희가 기획만 다니다 보니까 혼자 하시는 분들을 많이 봐서- 여기 총 직원이 몇 명이에요?

A: 여기가 이 건물에는 인쇄 인쇄를 전문적으로 하는 인쇄파트가 있고 코팅을 전문적으로 하는 코팅파트가 있어요.

Q: 인쇄는 종이에 하는 거요?

A: 예. 인쇄의 공정이 책을 하나 찍어내기 위해서 먼저 기획편집을 해야될 거 아니에요. 기획 편집을 해서, 간단하게 기획 편집을 해가지고 그걸 출력을 할 수 있는 파일로 전환을 시켜서 인쇄 기계로 책을 찍어- 출력을 해요. 쪽 자동으로 출력을 하면 표지는 표지대로 별도 출력을 해야되고 이 내지는 내지대로 별도 출력을 해야 되고 그래서-

Q: 종이 종류가 다르니까.

A: 네. 그래서 그래가지고 표지를 가지고 이 내지를 이렇게 덮는 작업을 해서 이렇게 책을 만드는 제본. 그럼 제본을 하면 이렇게 각이 나지는게 아니고 뭐 이렇게 다른 더 여유가 좀 있을거 아니에요. 그걸 제단. 그러기 전에 이 표지는 표지가 코팅이 된 거예요. 무광 코팅이라고. 이 코팅하는 과정이 별도의 공정이 있어요. 지금 그게 저기 옆에 코팅작업하는-

Q: 네, 1층에.

A: 그래서 이런 것들이 인쇄의 시장이 옮겨 가려면 이런 종합적인 분업화된 부분들이 다 이사를 가야 해요.

Q: 다 통째로. 뭐 하는 데, 뭐 하는데.

A: 그렇죠. 만약에 인쇄만 다 그 쪽으로 가고 코팅 이 쪽에 하나도 이사를 안 갔다. 그럼 거기서 이렇게 표지를 해서 여기까지 들고 오든가 여기서 이 코팅 물건을 받으러 가든가. 보통 힘든 일이 아니잖아요. 시간적인 것도 있고. 그래서 인쇄 지역이 어떤 다른 지역으로 옮겨 간다 하면 다른 사업분야도 마찬가지지만 그런 관련된 업체들이 같이 공감대를 형성해갖고 같이 갈 수 있는 그런 것들이-

Q: 가정을 했을 때, 사장님이 말씀하신 것처럼 다 같이 이사를 가게 됐어요. 그러면 도심에 남는 게 나올까요? 아니면 외곽에 가는 게 나올까요? 도심에 있으면 한 건물에 모든 업체가 들어간다면는 가정을 할 수도 있고요. 좀 외곽에 나간다면 넓게 쓰실 수 있어요.

A: 이 인쇄는 일반 어떤 제조공정과도 큰 공간을 필요로 하지는 않아요. 원재, 종이라는 원재재를 쌓고 제품을 만들어내서 이런 책같은 걸 쌓아 놓는 공간이 필요하긴 하지만 그렇게 많은 공간을 필요치는 않아요. 이 정도 공간이면 웬만한건 다 보관이 가능하죠. 그래서 지금 가게 되면 이제

공장, 아파트형 공장으로 해가지고 인쇄 기계가 설치되어 있는 부분이 있고 또 분업화되는 [05:08-05:11] 저 쪽에 옮겨갈 게 아니고 이 지역에다가 아파트 형식으로. 아파트형 공장 형식으로 그냥 이 지역민들하고 협조를 해서 여기다 지어놓고 여기다 입주할 하게 하는.

Q: 계속 여기에 남게.

A: 그렇죠. 그러면 여기가 정리가 될 거 아니에요. 지금은 단층 건물이 있지만 아파트 공장으로 되게 되면 튼튼하게 만들면 이거의 1/10이나 뭐 1/20, 1/30면 충분히 가능하죠. 그런 식으로 하는 것이 오히려 여기 이 생업에 종사하고 있는 사람들에게 더 설득력이 있지 장소를 옮긴다면- 장소를 옮긴다는 얘기는 그 쪽에 가서 일이 여기보다도 매출이 10%가 됐든 10%, 30%, 50%가 됐든 더 늘어날 수 있는 주변 여건이 있다면 설득력이 있는데 그 쪽으로 간다해서 더 일이 늘어날 수 있다는 그런 보장이 없을 거 아니에요. 그럼 안되죠.

Q: 그 아파트형 공장 같은 걸 만들면요. 제가 듣기로는 인쇄 기계들이 무겁잖아요.

A: 그렇죠.

Q: 그렇기 때문에 보통 1층을 많이 선호하실텐데 그런 문제는-

A: 아니, 그러니까 이제 그건 대책이 되는 거예요. 1층, 2층에 그런 업체들이 있고 화물 엘리베이터라는 것이 있어요. 한 2층이나 3층까지는 화물 엘리베이터로 충분히 가능한데 가능하면 1층이 좋죠. 그런데 아파트형 공장이라는 것은 2층, 3층까지도 차량이 올라가게끔 되어야 해요.

Q: 그리고 하중도 버틸 수 있어야 하고.

A: 그럼요. 그래야죠, 당연히. 그런 공장들 많아요. 차가 2층으로 올라가서 2층에다가 물건 받고 내려오고. 그런데 이런 데는 이제 보면 아까도 얘기했지만 기획편집하는 그런 사무실에 가봤다고 했잖아요. 그런 사무실들은 2층에 있든 3층에 있든 4층에 있든-

Q: 층 수가 별로 상관이 없죠. 위로 올려도 상관이 없고.

A: 기계 설비를 그렇게 넣고 하고 있는 데는 1층이나 2층, 저층 쪽으로. 그건 그렇게 안 해도 그런 식으로 될 수밖에 없어요.

Q: 그러면 그런데 공장이 다 되어 있다는 전제 하에 도심에- 도심이 주는 장점이나 단점은 무엇이 있을까요?

A: 인쇄사업은 매연을 일으키거나 분진을 일으키거나 제조 공정에 그런 것들이 거의 미소하다고 봐야 되는- 그니까 이 도심에 있어도 크게 문제가 될 게 없어요.

Q: 소리는 나잖아요. 밤에.

A: 밤에는 그렇게-

Q: 민원 그렇게 안 받으셨어요?

A: 여기는 다 인쇄업이고 하니까 그런 거에 대해서는 전혀-

Q: 단점은 다들- 어떤 분은 주차도 얘기하시기도 했고요.

A: 주차공간. 그런 것들이 많이 필요하죠. 그런 아파트형 공장 생기면 당연히 그런 설비가 이루어져야죠. 주차설비 이루어져야 되고.

Q: 그냥 그럼 지금 현 상태에서는 어떤 게 또 단점이 있어요? 지금 이 상태에서는.

A: 이 상태에서는 좀 열악하다고 봐야죠. 모든 이 건물 구조나 이런 주변의 어떤 그런 것들이 많이 낙후되어 있으니까.

Q: 건물 근데 이건 좀 새 거 같은데.

A: 그렇죠. 이건 개인 건물들이잖아요, 다들. 이렇게 해서 새로 지은 지가 얼마 안됐으니까 그렇죠.

Q: 언제 지으셨어요?

A: 한 10년?

Q: 한 2007,8년 이 정도 보면 될까요?

A: 그 정도 전.

Q: 2006년 정도. 그 전에는 어디서 계셨던 거예요? 여기 이 자리 말고. 이거 지어지기 전에.

A: 조그마한 단독주택형으로 되어 있는 이런 데다가 그냥 집을 이 지붕만 있고 한 그룬-

Q: 안에를 다 비우고 쓰셨구나. 아~

A: 대부분 다 여기 주택가를 이런 식으로 개조해서 쓰기 때문에 여기 다 그런 공장들이 많아요.

Q: 예전에 있었던 곳 여기 지도인데 여기가 지금 한밭중학교고요. 혹시 표시를 해주실 수 있을까요?

Q: 이렇게 옮겨다닌 이유가 있으실까요?

A: 처음엔 조금 있다가 자금이 있어서 그 집에서 사업을 하는 사람도 있지만 그렇지 않아서-

Q: 임차로 하셔서-

A: 임차로 쓰고 막 그러다가 인제 융자도 받고- 이거 우리 동생 집이에요.

Q: 아~ 동생이랑~

A: 국가에서 용자도 받고 뭐 돈도 조금 모으고 해서 집을 짓고 한 거죠. 다 그런 거잖아요.

Q: 그렇죠. 다 그렇죠. 용자 끼고. 근데 동생분도 같이 이 업체를 하시는 거예요?

A: 동생은 지금 코팅 사업을 주로 해요.

Q: 사장님은 인쇄하고?

A: 네. 나는 인쇄.

Q: 같이 하시는 거구나. 원청을 하시는 거예요, 사장님이? 하청을 드리는 거예요, 코팅에?

A: 코팅은 100% 하청이죠. 후가공이니까.

Q: 동생분한테 이렇게 하청을 드리는 거예요? (웃음)

A: 내가 주는 것은 미소- 아주 적은 부분이고 여기 코팅 대한코팅이 대전 시내에서 코팅 가게에서
는 아마 1, 2위 정도 될거예요.

Q: 커서 저희도 기웃기웃하다가-

A: 커가지고 다른 인쇄업체에서 여기다 코팅을 많이 줘요. 코팅은 이게 책자 그 표지 코팅도 있지
만 상품 상자 있잖아요. 이런 거 코팅도 다 많이 해요. 그런 표지 같은 것도 있고.

Q: 주로 일은 어디서 들어오나요? 요 대전 지역 내에서?

A: 그럼요. 여기는 다 대부분 대전 지역이라고 보면. 대전 충남.

Q: 대전 충남까지 커버하시고요.

A: 그렇죠. 여기 충남 지역의 인쇄업체가 이 지방에는 별로 없어요. 좀 큰 일은 다 대전 쪽으로 온다
고 봐야 되고 큰 업체같은 경우에는 대전쪽 뿐만 아니고 지방 일도- 다른 데에서도 여기 일 많이
와서 일을 해요.

Q: 다른 지방이라 함은-

A: 전라북도 충청북도 이런 데.

Q: 충북, 전북 이런 지역-

A: 그런 데서도 이리 와서 일을 하는 그런 큰 인쇄업체가 있어요. 여기 큰 데 많아요, 인쇄업체. 많
아. 우리보다 큰 데 많아요. 우리는 별로 안 큰거야.

Q: 저희가 오늘 본 중에서 제일 커가지고.

A: 큰 데 보면 금정이란 데가- 크고. 유신당 뭐 이런 데는 굉장히 커요. 많이 크고 또 우리만한 이런 규모는 굉장히 많아요. 수십개 될 걸? 여기 대전이 많이 커요.

Q: 주문 들어오는 종류- 그러니까 주로 관공서인가요? 아니면 교육기관이라든가

A: 관공서는 큰 일이 많고. 인쇄업이라는 것이 어디 인쇄 없는 게 어디 있겠어요. 모든 게 다 종합적인 건데. 그래서 학교, 관공서, 그 다음에 일반 업체, 개인 사업체, 일반 조그마한 음식점. 음식점에서도 요즘에 메뉴판 이런 거 다 모든 게 인쇄잖아요. 연결이 안된 데가 어디가 있어요.

Q: 음~ 그럼 전반에 걸쳐서 다 받으시고 계신 거예요?

A: 대부분 전문성을 조금씩 요구를 해요. 아까 얘기했지만 현수막을 전문적으로 하는- 그것도 인쇄인데 현수막을 전문적으로 하거나 배너를 전문적으로 하는 그런, 실사출력을 전문으로 하는 그런 데가 있고 책자나 이런 걸 전문적으로 하는 데가 있고 기획디자인을 전문적으로 하는 데가 있고 조금씩 조금씩 다른데 소비자가 요구를 하면 다 받아요.

Q: 일단 하청을 주는 거예요?

A: 주더라도. 그래야 살 수가 있으니까. 나는 이것만 한다 하고서는 고집을 피워가지고 이렇게 할 수가 없어요.

Q: 그래도 사장님이 주로 많이 받으시는 거요.

A: 이런 인쇄물이죠. 책자. 책자 종류도 여러가지가 있잖아요. 보고서도 있고. 모든 판촉물은 인쇄를 맡고 나가는 게 없잖아요. 판촉물 자체가 홍보를 하기 위한 것이니까 거기다 태그를 붙이든 판촉물 자체에 직접 인쇄를 하든 다 인쇄를 하잖아.

Q: 여기 안에 입주한 다른 사무실 업체들은 임차인가요?

A: 그렇죠. 많이 안줬어요. 지금 두 군데 정도.

Q: 두 군데 임차.

A: 기획사. 편집하는. 그런 데서 일 나오면 우리도 하고. 거기다 맡기기도 하고 그렇죠. 다 그렇게 이루어져 있어요.

Q: 그쵸. 아무래도 연결이 다 되어 있어야 되니까. 혹시 그 세종시가 이렇게 정부청사 이전하고 하면서 뭐 인쇄 이 쪽 인쇄업계 변화가 있었나요? 물량이 늘었다던가. 일감이 더 늘었다던가.

A: 그게 좋은 질문인데 원래 국가 정부기관이 세종청사로 옮기면서 행정수도로 바뀌어 가는 궁극적인 목표가 지역경제 활성화 시키는 데에 목적이 있잖아요. 그럼 국가 기관만 내려오고 지역

경제 활성화가 안 되면 무슨 의미가 있어요. 의미가 없잖아요. 그게 무슨 의미냐면 세종청사에서 나온 인쇄물이 연간 한 5000억, 6000억 돼요.

Q: 아~ 규모가 엄청 크네요.

A: 엄청 커요. 인쇄업체 이 조그만한 소공인에서는 그 정도의 금액이면 대전 시내 인쇄업체들 다 먹고 살아요. 거기서 1000억, 2000억만 이쪽으로 와도. 그런데 국가기관이 내려오면서 서울에 있던 그 인쇄업체들이 같이 따라- 먹고 살아야되니까 전부 보따리 싸가지고 같이 내려왔어요. 그리고 사무실을 거기다 다 차려놨어요. 그 사람들이 그대로 그 일을 맡아서 하는거야. 그러면 이 충남 지역경제는, 세종이나 대전 이런 데는 뭐가 이득이 있겠어요.

Q: 위치만 바뀌었지 똑같다는 거죠?

A: 똑같죠. 그래서 사실은 그런 문제에 대해서 인쇄조합이나 그 이런 부분에서 그런 얘기를 지금 많이- 단체의 힘을 빌어서 하려고 준비를 하고 있어요. 그런 얘기를 안한 게 아니에요, 정치적으로도. 했는데도 불구하고. 그러면 여기 인쇄를 주는 공무원들이 머리 속에 생각이 아, 여기 왔으니 지역 경제를 살리기 위해서 우리가 여기 지역에다가 일을 줘야되겠다 해야되는데 만약에 두 사람이 공무원, 지금 현장에서 일을 하고 있는 공무원이라고 생각해봐요. 서울에서 계속 했던 업체가 지금까지 그 일을 아무 문제 없이 잘 해왔단 말이에요. 근데 그런 어떤 위험스러운 리스크를 감수를 안 하려고 하지.

Q: 알던 데서 계속 거래하는. 바꾸기가 겁나니까.

A: 그렇죠. 겁날 것도 없는데.

Q: 그러니까 인제 본인들 입장에서는 안해봤으니까.

A: 그래서 그런 것들이 강력하게 인제는 자꾸 얘기가 되어야 되고 그런 것들이 실제 반영이 되어서 그런 쿠퍼제로 하든지 충남의 전체 인쇄를 10%든 20%든 할당을 무조건 해줘야 돼.

Q: 근데 이제 뭐 인쇄업체 세종에서 규모가 거기 내부 규정에 따라서 어느 정도 크면 입찰을 하잖아요. 입찰도 한 번 해보신 적 있으세요?

A: 입찰 했죠. 많이 입찰을- 입찰도 지금은 나오면 계속 들어가고 있어요. 있는데 운이 없어서 잘 안 돼. (웃음) 입찰이라는 것은 정말 그게 복불복이야, 거의. 근데 입찰로 일을 맡게 되면 괜찮아요, 일이. 왜냐면 국가에서 공인된 금액에 의해서 입찰이 되기 때문에 이윤도 좋고 좋아요. 근데 그게 굉장히 어렵죠.

Q: 입찰은 어렵다.

A: 그래서 입찰 조건도- 그거도 인제 입찰에 해야 돼요. 인제 그런 얘기가 아마 계속해서 지금 그런 식으로 건의가 되고 되야 할 거예요. 아까 얘기했지만 쿼터제라는 게 20%가 되었던 30%가 되었던 대전충남 지역에 인쇄 업체 일을 줘야 한다. 입찰도 무조건 10개 중에 금액으로 따지든 건수로 따지든 간에 대전지역에, 세종지역에 있는 고유 업체에게 입찰을 갈 수 있도록 이렇게 배분을 해버려야지.

Q: 골고루 기회를 줘야 되는데-

A: 그렇죠. 당연하죠.

Q: 이게 어렵다.

A: 그래야 이 지역 경제를 살리려면 지역에 있는 업체에 줘야 그 지역에, 여기 있는 사람들아- 이 직원들이 보면 다 여기 사람들이거든. 그러면 여기가 조금 활성화 되면-

Q: 지역 고용도 일어나고.

A: 그렇죠. 당연히 고용이 일어나지. 일이 많아지면 지금 인원이 없으니까- 일이 없으니까 두 명 세 명에서 일을 하고 있지만 일 조금만 늘어나도 2명, 3명으론 안 되거든. 2배, 3배로 늘어나야 돼요. 그럼 저절로 사람 충원에 내부 지역 경제가 활성화 되는 거야. 되게 중요한 얘기에요. 그런 것들이 사실은 알바를 하시면서 그런 것들을 정확히-

Q: 저희가 이제 많은 얘기를 듣고 그런 얘기를 해야 정리를 해봐야 앞으로 저희도 어떻게 도시 계획에 대해서 공부할 수도 있고 일을 할 수도 있고 해서 도움이 될 거 같은데요. 저희가 조금 안타깝게 여기가 낙후되고 그러니까 재개발로 묶여있잖아요. 묶여있는 건 어쩔 수 없는 현실인데

A: 아니 그럼 재개발 하라 이거야. 하더라도 여기 공장이라도-

Q: 일단 지어줬음 좋겠다?

A: 일단 짓고 거기 입주하면 되는 거야. 그냥 공짜로 주겠습니까? 돈 받고 다 주는 건데 자기 땅 있는 거 있으니까 거기다 하면 아파트 지어도 원래 있었던 사람들에게는 우선권을 주고 다 이렇게 배정이 되잖아. 그렇듯이. 그거 어려울 거 뭐 있어. 근데 그걸 구태여 여기서 뭐 몇 십 km 떨어진 데로 옮겨서 우리 이사가라고-

Q: 몇 년 전에 조사했잖아요. 가실지 마실지 이 쪽 업체들한테. 혹시 거기에 답변 하셨나요? 안하셔요?

A: 몇몇 사람들 외엔 그거 관심도 없을거야.

Q: 거의 안하셨더라고요. 여기 그 지원센터 있는거 아시죠?

A: 소공인지원센터.

Q: 네. 혹시 사용하세요? 거기 교육도 하고 가 봤는데-

A: 거기 그래도- 나는 조그만한 소기업을 운영을 하고 있지만 거기에 관심이 많아요. 국가의 어떤 지원사업이나 그런 교육사업 보면 내가 일부러 찾아가서- 그런 거 하는 사람들이 나한테 자주 와요.

Q: 사장님들이 잘 안만나 주신다고 그러시던데.

A: 아니야. 거기 다른 G7 인증마크. 그 지원 거기서 받아가지고 한 거예요.

Q: 아~ 저거~ 저것 따면 돈이 되나요?

A: 그쵸. 그러니까 이게 뭐냐면 인제 ISO 인증을 받는다든지 환경 인증을 받는다든지 저런 G7 인증마크를 따나든지 뭐 그렇게 어려운 건 아니지만 따면 저런 것이- 저런 걸 따면 그런 업체한테 어떤 것들이 좀 플러스 알파 가점이 부여가 된다는거. 예를 들어서 입찰을 할 때.

Q: 아~ 입찰할 때.

A: 그렇지. 그런 어떤걸 걸어 놓는다든지 그런 거 있으면 가점을 부여한다든지 이런 것들을 만들어 줘야지 저걸 따라고- 아무 의미가 없어요.

Q: 아, 네네. 이해했어요. 그게 있어야된다 이 말씀이시죠?

A: 그렇죠. 그래야 저런 것들을 하려고 노력을 하고. 저런 것들이 실제로 하면 인쇄 품질이 많이 좋아지거든.

Q: 실제로 좋아지는-

A: 저게요. 칼라를 똑같이 색을 뽑아도 우리가 기계가 전부 제록스 기계예요. 제록스 기계가 굉장히 우수한 기계거든요, 인쇄 기계에서는. 이 칼라 색깔이 자연에 가깝게 뽑는 것은 기계를 어떻게 제어하고 컨트롤하고 오퍼레이터가 만지냐에 따라 틀려져요. 저런 교육을 받는 사람은 기계를 제대로 만질 수가 있어요.

Q: 그러면 기계 새로 안 사도 확실히 달라져요? 저런 걸 하면?

A: 기계 컨디션을 100% 유지할 수가 있는 거죠.

Q: 음~ 기계를 최대한 사용할 수 있는 그 역량을.

A: 그렇죠. 근데 대부분 인쇄의 그 받아보면 전문가들이 아니면 그냥 뽑아주는 대로 이렇게 하죠. 전문가들이 보면 알지, 그런 걸.

Q: 색깔이라든지.

A: 그렇죠. 그래서 나도 저걸 땀지만 내가 해놓고 우리 회사 홍보- 근데 이렇게 한다고 해서 누가 알아줄 사람 몇 사람 있을까. 따가지고 명함에 이렇게 넣었다고.

Q: 아~ 이렇게 명함에~

A: 여기다 넣고 뒤에다 인증서를. 회사 소개서라든지 회사 홍보 팜플렛이나 이런 데다 이런 걸 넣고 하면 이거 뭐냐 정도는 한 번 물어보고 그럼 자랑삼아서 얘기할 수는 있잖아요. 근데 그런 것들을 제도적으로 만들어 줘야 돼. 제조업의 ISO 인증 같은 거. 그리고 HACCP 인증같은 것은 국가에서 그건 의무적으로 받게끔 만들잖아요. 그걸 안 받으면 제한을 두잖아. 그런 식으로 인쇄 업계도 그렇게 할 수 있는 거지.

Q: 그렇게 더 발전할 수 있는 여지가 많은데 그걸 많이 활용을 못 한다는 말씀이시죠?

A: 그렇죠. G7이 인쇄 품질 마크야. 컬러 품질. 우리나라에서 주는게 아니고-

Q: 국제 그거라고 아까 센터분이 말씀하시더라고요. 저희가 물어봤어요. 인쇄센터 뭐하는 거냐고. 공짜로도 많이 교육도 받게 해주고 서비스 같은 거 많이 하는데 잘 안 오신다고.

A: 잘 안하려고 하지. 귀찮으니까. 돈하고 직접 연관이 안 되면 안 하려고 해요.

Q: 임대차에 대해서 여쭙볼 게 있는데. 인쇄업은 좀 기계들이고 하면 한 자리에 좀 오래 있어야 좋잖아요. 근데 여기는 그렇게- 보통 임대차하면 2년인데 여기는 부동산 거래 이렇게 어떻게 이루어지고 있어요? 길게도 해주나요, 계약율?

A: 여기는요. 여기는 근데 수요와 공급에 의해서 모든게 결정되잖아요. 수요는 많은데 공급이 없으면 당연히 어떻게 돼요.

Q: 금방 내쫓고.

A: 그렇죠. 딱 2년만 계약하고 2년 만에-

Q: 세를 올리고.

A: 세를 올리고. 세 안 올려주면 너 아니어도 올려서 줄 사람 있다고 나가라고 그러잖아요. 근데 여기는 그 반대야.

Q: 아~ 들어올 사람이 없나요? 공실이 더 있는-

A: 그렇죠. 그래서 한 번 들어가면 거의 뭐 자기가 나가- 돈 벌어서 나가서 집 지어서 자기 공장 만
들기 전에는 웬만해가지고 나가라 하는 거 없어요. 그런데 여기도 그 중에 이사가려고 하면 없
어요.

Q: 그러면 왜 기계같은 게 크면 좀 주택 같은 거 개조하기도 하잖아요. 뭐 천장으 톨운다던가. 그거
에 대해서는 별 큰 제재를 안 하나요?

A: 아니죠. 그건 주인한테 허락을 받고 주인이 승낙을 해야 하는 일이지. 남의 건물을 그렇게 마음
대로 할 수가 없지. 내 기계 들어간다고 내 맘대로 합니까.

Q: 그런데 나올 때 원상복구를 해야 된다고-

A: 그런 것들은 보호법에 의해서 갑과 을이 계약을 하기 나름이니까. 원칙이란 것이 없잖아요. 그
건 원래는 임대차보호법이 보면 원상복구가 원래는 항목에 들어가 있어요. 무조건. 그런데 그
원상복구가 어디까지 할 것인가는 상호 간의. 거기다 뭐 옵션을 더 붙이고 계약하기 나름이지
그거 갖고는 의미가 없는 일이지.

Q: 저희가 여기 오기 전에 대구를 갔었거든요. 근데 거기는 인쇄업체 아니면 새로 들어올 업종이
없어서 굳이 뭐 그렇게 주택 개조를 하면 놔두신다고 하더라고요. 여기는 어떻게 싶어서.

A: 놔두진 않죠. 주택개조를 하면 집이 엉망이 돼버리는데. 그러니까 주인하고 합의 하에 이렇게
개조해서 쓰는 데에 문제가 없다고 하면- 주택이 개조하다가 근본적으로 그 주택이 어떤 기본
구조자체가 골격 자체가 영향을 줄 정도의 개조를 하게 되면 집이 무너지는데 안 그렇겠어요?
그런 것 정도를 상의를 않고는 맘대로 못하는 거지. 임차인이 어떻게 그렇게 해.

A: 그렇죠. 소공인센터같은 거는 나는 이용을 못하는 게 바보 같아요. 굉장히 좋은 것들이 많더라
고. 근데 먹고 살기 바쁘니까 저게 좋긴 좋은데 갈 시간이 없는 거야. 그러니까 거기서는 와가지
고 뭐 참석 해주십시오 사정을 맨날 하죠. 근데 사실은 사정할 일이 아니거든. 근데 봐봐요. 사
람 두 명, 세 명에서 직접 기계 돌려서 먹고 살거든. 근데 그거 교육 받는다고 가면 일을 못하잖
아요. 그럼 해줄 사람이 없잖아. 그럼 뭐가 우선이야. 지금 나한테는 일을 해서 그 일을 해서 돈
을 받는 게 더 우선인데. 그러니까 못 가는 거야. 쉽지 않죠.

Q: 잘 모르는 상태에서 하시는 분들도 많고 그래서.

A: 귀찮고 생각하고. 지금까지 그런 거 안하고도 잘 기계 돌리고 먹고 살았는데 그거 별로 없다. 그
래서 그런 국가의 정책을 자꾸 이렇게 실용성 있게 하려면 국가 정책 활용하도록 사람들이 저절
로 찾아오도록 만들어야 돼요. 이렇게 따고 갖고 있을 때 저절로 그 국가의 어떤 입찰 제도나-
그렇다고 입찰을 그런 식으로 묶어 놓으면 참여할 사람 하나도 없죠. 그렇지만 다만 가점제도
로 얼마든지 할 수 있거든. 플러스 0.1이 되었든 1점이 되었든 가점제도로 활용을 한다든지 아

니면 이런 인증마크를 갖고 있는 사람들이 우선적으로 입찰에 참여할 수 있는 조건을 준다든지. 그러면 얼마든지 하죠. 그런 식으로도 해 갖고 할 수가 있거든. 이거 아무것도 아니에요, 따는거. 왜냐하면 요즘은 서로 참여를 안 하려고 하니까 가서 그냥 참여만 하면 그냥 주는 거야. 돈도 국가에서 다 대주고. 다만 이제 이게 유지를 하기 위한 2년에 한 번인가 1년에 한 번씩 갱신을 해야 돼요. 그 때는 내 돈이 들어가야 돼.

Q: 처음에 딸 때만 지원이 되는 거예요? 아~

A: 그 때는 갱신 비용이 물어보니까 몇 십만원 들어간다 하더라고. 그래서 이거 필요 없다고 생각하면 누가 갱신하려 하겠어?

Q: 그 이상의 이윤이 와야-

A: 그럼요. 의미가 없지. 내가 명함에 이걸 찍고 다닌다고 해서 누가 인정해주고 일 더 준다고 하면 내가 하지. 근데 의미가 없으면 안 해버려. 그러면 국가에서 저거 하려면 어떻게 해야돼. 계속 유지를 하려면. 그런 식으로 어떻게 지원을 한다든지 해줘야지.

Q: 다른 거. 물리적으로는 어떤 도움을 드릴 수 있을까요?

A: 글썄. 뭐 지금까지 얘기 했던 그런 것들이죠. 더이상은 없다. 이게 개인사업이 뭐 다 누가 도와주고 해서 그러면 안할 사람이 어디가 있어요. 별로 의미가 없어요.

□ 녹취록 (대전 B/ 2월 21-22일)

Q: 저희가 하고 있는 작업을 보여드릴게요. 저희가 여기가 오래된 곳이라 인터뷰를 해보고 싶어서 찾아왔습니다. 혹시 어떤 업무를 담당하고 계세요?

A: 저요? 전체적인 총괄이요.

Q: 저희가 여기 규모를 대략적으로 알고 싶어서요. 혹시 직원 수가 몇 명정도 되는지 알려주실 수 있으세요?

A: 저희가 20명 정도요.

Q: 일단은 그럼 여기서 어떤 인쇄를 주로 하세요?

A: 종이에 관련된 모든 인쇄. 전반적으로. 제본이랑 이런 거 다.

Q: 재단, 인쇄, 이런 거 후가공 다하시는 거예요?

A: 인쇄도 종류가 다양해요. 가장 기초적인 명함부터 시작해서 그 내용을 다 볼 수 있는 건 홈페이지에 보면 다 아실 수 있을 거예요. 저희는 쉽게 말해서 이 지역에 인쇄관련업을 하고 있는 디자인 기획사 소규모 인쇄소들을 상대로 우리가 직접 생산을 해서 그쪽에 제공을 하면, 그 쪽은 영업을 해서 저희 거를 납품하는 구조예요. 어떻게 말하면 ‘큰 집’이라고 봐야죠.

Q: 그 쪽에서 영업을 해서 따오면 여기에서 제작을 하시는 건가요?

A: 네. 계약을 통해서. 왜냐하면 거기는 이런 기계들이 없어요. 종이에 관련된 전체적인 거라고 보시면 되요.

Q: 그럼 홈페이지를 제외하고는 영업을 안 하시는 건가요?

A: 아니죠. 뭐. 홈페이지나 뭐 디엠발송도 하고 직접 영업 관련 담당자가 영업도 다니고.

Q: 그런 업체랑 소비자에게 다 받으신다는 거네요?

A: 네 전반적으로.

Q: 원청도 되시고, 하청도 되시는 거네요?

A: 네 다 하죠. 다 하고 있어요.

Q: 주로 제일 많은 건 어떤 건가요?

A: 건수가 제일 많은 건 그래도 명함이죠. 왜냐하면 명함이 금액이 낮고, 가지 수도 많고 그래요. 보통 회사에 다니는 분들이 가장 많이 사용 하는게 명함이잖아요. 그 다음에 스티커라던지. 또 그 다음에 브로슈어, 카다로그. 연초 연말에는 카렌다, 쇼핑백, 요런것들 전반적으로 다하는 거예요. 사무실에서는 또.. 봉투제작, 마스터빌지, MCR지 이런거, 다하는 거예요. 저희 홈페이지에 나와있으니 참고하시면 되고

Q: 그리고 여기가 1910년부터 하시는 거라고 되어 있는데..?

A: 저희가 지금 4대 째 이어가고 있어요. 지금 대표는 3대고, 4대가 들어와서 배우고 있는 과정이에요.

Q: 그럼 계속 이 동네에 계셨던 건가요?

A: 저희는 대규모로 했었어요. 대전에서만 한 게 아니고, 경기도 일산, 김포에서도 사업을 운전기라고 해서 대량 인쇄 하는 게 있어요. 가령 신문제작이나 아니면 티비에 보이는 큰 규모에 인쇄 공장을 운전기계라고 하는데, 그걸 병행을 했었는데, 종이 관련 인쇄가 요즘 핸드폰이나 IT이런 것들 때문에 요즘 종이 신문이 보기 힘들 듯이 우리도 엄청나게 줄었어요.

Q: 본사는 항상 대전이었나요?

A: 네. 대전예요.

Q: 그럼 대전에 본사는 이 동네에 있으셨던 건가요?

A: 원래 이 동네에 있다가 저희가 규모가 커서 공단에 있다가 다시 여기로 온지가 5년 정도 됐어요. 왜그러냐면, 시장도 축소되고 소량 다품종화 되면서 인쇄골목 주변으로 올 수 밖에 없는 환경이 됐어요. (업체들이 많이 모여 있고.) 저희가 거의 다하지만 (그 중) 안 되는 후가공을 해야 하니까.

Q: 후가공을 여기에서 하시지만, 안되는 건 (다른 업체로) 나가야하시는 건가요?

A: 네 협력업체랑 공조해서 해야 하니까. 인쇄범위가 생각보다 광범위해요. 종이에 인쇄하는 것 자체가 아니라 금박이라든지, 동판이라든지, 여러 가지 코팅.. 이런 거 다 관련 산업이기 때문에, 저희가 안 되는 부분을 주변에서 해야 하니까 자리를 옮긴 거예요.

Q: 공단에는 얼마나 계셨나요?

A: 공단에...대하동 산업공단에 저희가 약 12년? 있었어요.

Q: 거기에는 이런 인쇄업체가 있는 공단인가요?

A: 아니요. 저희만. 인쇄업체는 저희만 대량생산체계가 있었고. 공단은 다른 업종이죠. 인쇄업체가 대량화시키기가 쉽지 않아요. 그리고 시장이 크지를 않아서. 저희가 대량은 거의 충청권에서는 얼마 안 되는 곳이었죠.

Q: 그럼 지금은 수도권에는 없으신건가요?

A: 네. 철수를 작년에 했어요. 어찌 보면 실태조사를 하잖아요. 제조업 중에 특히 낙후되어 있고 IT 발전으로 쇠퇴 된 것 중 대표적인 게 인쇄업이에요. 예전에 호황기에 형성된 골목이기는 하나, 지금은 엄청나게 축소되고 범위가 줄었어요. 업체 수도 줄었다는 소리고, 일의 양도 축소가 많이 되었다는 소리예요. 업체 수도 3~40% 줄었어요.

Q: 공실이 많더라고요. 그러면 여기에 다시 오시면서 건물을 지으신건가요?

A: 있던 거를 저희가 매입한 거 예요. 저희 자가 건물.

Q: 최근에 몇 년 사이에 인쇄업체가 다같이 산단을 만들어서 나가려고 했었는데 (혹시 알고 계셨나요?)

A: 옮기려고 했었어요. 그게 거의 한 10년 가까이 된 것 같은데.

Q: 찬성하세요?

A: 저희 대표님이 추진위원장이셨어요. 1차가 어디로 됐다가 2차가 세종시로 추진을 하다가 저희는 사실... 윤전이나 이런 게 규모가 있어서.

Q: 인쇄업체 관련 조사를 하고 있어요. 저희가 왜 가시고 싶으시고 이런 것들이 궁금해서요. 지금 저희가 방금 들은 게 산단 추진 위원장을 맡으셨다고.

A: 산단 추진 조합장을 했는데, 뭐 기록치 않고 쉽지가 않아요.

Q: 어떻게 맡게 되셨어요? 어떤 이점이 있다고 생각하셔서 옮기자고 하신건지?

A: 아. 그게 추진한지는 꽤 오래됐죠. 오래됐는데.. 저는 그때 당시 거기에다 부지를 신청해서 (옮기려고) 했는데 추진이 잘 안되니까. 나보고 한 번 해달라고. 조합의 여러 간부들이 와서.. 내가.. 그게 몇 년 전이지.. 한 5~6년 전인가? 2012년인가? 그럼 그때 내가 여기서 인쇄출판업을 오래했고, 유신당도 오래됐는데, 봉사로 생각하고 하겠다고 해서 2년 간 임기를 마쳤어요. 2년 간 임기를 하고 사실 나왔죠. 하다보니까 그게 기록치가 않더라고.

Q: 어떤 점에서 기록치 않으셨나요? 업체들이 모이기가 쉽지 않던가요?

A: 모이는 것도 물론 쉽지 않죠. 여러 번 실태조사를 하고, 지금처럼. 그때는 박성호 시장이라고 대전시장이 저하고 친분도 물론 있어요. 친구이기도 하고. 그때 박시장이 당시에는 관심을 많이 갖고 있었어요. 어차피 지금 여기가 정동, 삼성동 쪽이 인쇄업체가 계속 있어가지고 앞으로 ‘개발이 어렵다’ 이런 것들이 시에서 생각이 있겠죠. 역세권 개발이려던지. 그런데. 사실 아시다시피 인쇄업체가 다 열악하잖아요. 99%가 열악하다고 보시면 됩니다. 그런데 과거에는 우리 인쇄업체가 지식산업으로서 지식을 선도했는데 지금은 지식산업이 아니라 시쳇말로 ‘별 볼일 없는 산업’으로 전락을 했어요. 인터넷이라던지 이런 것들이 많이 발달이 되면서. 그래서 그런거를 한군데로 모아서 경쟁력도 생기게 하고, 세종시가 대전 옆에 근접한데로 오고 하니까. 한 번만 들어보자고 해서 했는데, 조합원들도 그렇고 뭐. 모아지고 안 모아지고를 떠나서, 어차피 산업단지를 만들려고 하면 최소한의 산업단지 법에 의해서 500평 이상 분양을 받아야 해요. 그런데 실질적으로 보면 500평 이상을 줄만한 업체는 5%~10%도 안 되는거야. 다 뭐 100평, 200평. 그러다보니 추진 동력이 약해지는 거야.

Q: 아무래도 넓은 땅을 다 할 수는 없겠죠. 돈도 문제고.

A: 그렇지, 그래서 500평을 5명이 묶어서 여럿이 (분양 받는 방법) 그런 것도 했는데, 이게 말처럼 쉽지가 않아요. 500평 땅을 분양받았다고 치자고요. 뭐 땅값이 예를 들어서 120만원이다 그러면 6억이 넘잖아요. 그런데다가 건물을 짓는다고 하면 돈이 들잖아요. 장비도 옮겨야하고. 여러가지 그런 것들이 (장애물이 되었죠)... 그래서 처음엔 지지부진해서.. 전국을 상대를 해서 또 모집을 했어요. 그래서 제가...인쇄조합..인쇄 관련 4개 단체가 있어요. 인쇄연합회, 서울조합, 인

쇄문화협회 해가지고 단체가 있는데 신년하례식 할 때 가서 홍보도 하고 했는데, 뜨거운 호응을 받지 못했어요. 주변에서 정치를 하시는 분들이나 시정하시는 분들 미팅도 많이 하고 도와주겠다고 했는데.. 실제 시장 상황이 녹록하지가 않아가지고 지지부진한 상태에서 임기를 마치고... 제가.. 나왔거든요. 그 후로도 지금 조합은 있어요. 뭐 그 후로는 시장도 바뀌고 염홍철시장에서 권시장으로 바뀌고. 이게 염홍철 시장에서부터 시작을 해가지고 박성호시장, 염홍철시장, 권선택시장까지 주욱 왔는데.. 이게.. 아시나 모르겠는데.. 대전은 산업단지가 상당히 부족한 도시예요. 그러니까 관에서 볼 때도 인쇄업계 이런 게 우리가 12만평을 분양받고 이런 약속도 있었었는데, 그런 것들이 잘 진행이 안되니까. 정확한 이야기인지는 모르겠지만, 그 사람들은(관에서는) 크게 크게 가는게 좋잖아요. 뭐 쪼만한 그런 것(보다는). 그.. 2008년도에 금융위기가 왔었잖아요. 별로 좋지 않았잖아요. 그때 당시에도. 상당히 어렵고. 실질적으로 이 주변에도 토지나 이런걸 가지고 있는 분들의 적극적인 호응이 사실은 별로 없었어요.

Q: 건물주 분들의 호응이 없으셨나요?

A: 그렇지. 그분들의 적극적인 호응이 부족했어요 사실은. 그래서 생각했던 것처럼 안됐죠. 대구성서산업단지는 잘됐어요. 그래서 저희가 거기 가서 벤치마킹도 하고 여러 가지 조합장들이랑 이야기도 하고 왔는데.. 역시 대구하고 대전하고는 여러 가지 경제적인 레벨이라던지 인쇄출판 레벨 이런 것들이 많이 차이가 나고 그래서 좀 아쉽지만, 아직도 이 수면으로 떠오르지 못한 상황이 됐죠. 문제는 무엇보다 대전은 세종시가 오면 상당한 물량이 있을 것으로 예측했는데 아직도 세종에 오신 분들이 서울에 사는 거야. 실질적으로 대전 3청사가 대전에 내려와서 대전에 자리 잡는데 10년 이상 걸렸어요. 그 때 당시에. 여기도 마찬가지야. 최소한 10년 더 걸릴 것으로 보는 거야. 물론 지금도 조금씩 나오긴 합니다만 생각같이 많은 그런 건 아니다. (예상처럼 폭발적인 물량은 아니다.) 상당한 물량은 있는데..

Q: 관공서는 주기적으로 무언가를 찍어내니까 그렇죠?

A: 그쵸. 우리나라 몇 개 몇 부처가 왔는데, 활성화가 물론 이번에 새로 인쇄조합 이사장으로 당선된 사람이 이걸 활성화시키겠다고 하니까. 뭐 어떻게 될는지 모르겠습니다만은 지금은 상당히 소강상태입니다. 산업단지 조성관련해서는.

Q: 근데 여기가 산업단지 말고 다른 옵션도 있잖아요. 도심에 남아서 새로 아파트형 공장을 짓는다면지, 근데 산업단지를 선택하신 이유는 무엇인가요? 앞서 말씀하신게 전부인가요?

A: 그때 당시에도 그런 생각을 했었어요. 그런데 여기는 그럴만한 부지가 없어요. 다 지붕이 영 복잡하게 되어 있어가지고. 그리고 이 주변을 잘 모르시겠지만, 여기는 그 시책말로 '사창가'란 말이야. 어마어마하게 그런 것들이 많은 거야. 이 주변에 그런 것들이 아직도 성행하고 있고. 이제 그리고 (인쇄관련) 직원들이 많은 거야, 그때 당시에도 몇 개 큰 거(업체) 해서(모아서) 하자고

했으면 됐을지도 모르는데, 어찌됐든 그건 안된다고 그래서 그걸 산업단지 조성으로 갔는데 이걸 왔다갔다(변경을 할 수 있는) 할 수 있는 그런 것도 아니고, 인쇄업도 침체되고 하니까 소강 상태가 된거죠. 거꾸로, 지금은 -개인적인 생각이지만, 돌아보면 여기 오래된 근대문화유산들이 많아요. 그래서 차라리 그런 식으로 개발을 하는 게 낫지 않느냐.

Q: 관광을 매개로 하는 개발을 말씀하시는 건가요?

A: 실제로 시에서는 그렇게 하는 것으로 알고 있어요. 여기 여관, 여인숙들이 많거든요. 여관, 여인숙들을 게스트하우스로 해가지고. 그래서 제가 이 산업단지조합장을 하면서 시하고 계속 일률적인 관계를 가져야하니까. 그리고 여기 건너편 말고 저쪽편에도 오래된 사창가들이 많아요. 사실 사창가도 사람이 있어야 되는 거 아니야. 사람이 없어요 거기는. 사람이 없으니까 도시재생 사업을 시작을 했어요. 저쪽에는. 지난 번에도 뭐 행사를 하고 그러는데 오라고 해서 시청관계자... 거기도 가보시면 좋겠다. 옛날 도청자리 아세요?

Q: 아니요. 잘 몰라요. 대전에 세 번째라..

A: 옛날 도청건물에 가면은 도시재생과라는 게 있어요. 거기에 가면 아마 이 주변에 대해 더 많은 자료를 가지고 있을 거 예요. 나는 뭐 인쇄 쪽만 알고.

Q: 저희는 인쇄를 중심으로 하고 있어요.

A: 아 그래요? 그래서 사실은 좀... 내 생각은.. 어찌됐든 여기는 좀 독특하게 인쇄거리와 한의학 거리가 같이 공존하고 있잖아요. 어떻게 보면, 특이해. 작년에 10월달에 연휴가 열흘있었잖아요. 대구가 인쇄거리가 사실 발달했거든요? 그래서 대구도 이렇게 인쇄업이 사창가랑 비슷한 곳이랑 얹히고 섞여있단 말이에요.

Q: 저희 지지난주에 다녀왔어요.

A: 아 그래요? 그래서 제가 대구를 도대체 대구는 대전과 뭐가 달라서 잘되나 보러 다녀왔어요. 이틀 동안 남산동 근대문화거리를 다 봤거든요? 돌아보고 왔는데 결론은 경제규모도 있지만, 지자체에서 혹은 광역단체에서 어떤 의지를 갖는 것도 상당히 중요하다 그렇게 느꼈고. 그러면 나는 여기를 있는 그대로를 보존하면서 개발하자.

Q: 그러면 있는 그대로를 보존하면서 국가나 지자체가 이 지역에 더 할 수 있는 것에는 무엇이 있을까요?

A: 지금 여기 주변에 보시면 공용주차장이 몇 군데 있어요. 이게 다 지방자치단체에서 매입을 해서 공용주차장이 만들어 진거 거든요. 공용주차장을 만든 이유는 이 인쇄 문화거리에 활성화를 위해 만든 거야. 주차장을 만들어서 사람들이 오게. 그런 식으로.. 터를 지자체가 몇 개해서 아파트형 공장을 만드는 거야. 주차장으로 만들었듯이. 여기를 일정부지를 매입해가면서 쓸만한 문

화재는 건드리지 않고 아파트형 공장 비슷하게 지어야 해. 왜그러냐면 하도 과밀지역이라 어찌 보면 큰 기계가 들어갈 자리가 없어요. 그런게 없기 때문에 상당히. 여기서 인쇄업을 하시는 분들이 애로사항이 있는 거야. 갈 데가 없는거야. 그러다 보니 더 침체될 수 밖에 없죠. 그런것도 한가지 방법이지 않겠느냐. 서울의 충무로, 을지로도 그렇게 내비두면. 옛날에 다큐멘터리 3일에서 보면 충무로, 을지로에 보면 첨단 인쇄업이 상당히 많아요. 그런데 다큐멘터리 3일에서는 포커스를 쏘꼬맴고 그런거(낙후된거)에 맞춘거야. 그러니까 인쇄업의 위상이 더 떨어지는 거야. 그것만 보여주고 사람사는 것만 보여주고, 한편으로는 첨단 인쇄업도 보여주고 그랬어야 했는데. PD가 지향하는게 있었겠지만, 인쇄업이 힘들고 어려운 업종이라는 인식이(커진거야). 왜냐하면 하겠다는 사람이 없으면 안되잖아요. 배우겠다는 사람이 없으면 안되지. 세상의 이치가 참 묘해요. 왜냐하면 옛날 어른들이 이없으면 잇몸으로 한다는 말이 있듯이, 아날로그에서 디지털 시대로 바뀌는 세대가 되어버렸어. 지금. 열 가지 중에 대여섯가지가 자생적으로 해결이 되는 거야. 신기한거지.

Q: 도심에 남음으로서 인쇄업들이 유지할 수 있는 이 동네의 장점은 무엇인가요? 이 지역의 장점은 무엇일까요?

A: 인쇄업의 특성상 과정이 굉장히 복잡해요. 원고를 받아서 수정하고, 그런것들이 상당히 복잡하기 때문에 한 두 업체가 그거를 핸들링하는건 상당히 어려운거야. 분업화가 되어있어요. 그제 대표적인 예가 서울의 충무로, 을지로가 분업화가 되어 있다고. 그래서 여기 내가 해가지고 하면 다른데서 또 하는 거야. 인쇄업이 분업화가 된 대표적인 산업이기 때문에 같은 층에 있으면, 디자이너, 인쇄, 후가공, 납품하는 회사들이 같이 있으면 일이 가능하잖아요. 여기 근대문화유산들이 많은데 남겨두면 난개발할 가능성이 많잖아요. 응? 보존할거는 보존하고. 할건 해야지. 근대문화유산도 있고 하니 보존할 가치가 충분한 동네다라는 거죠.

Q: 저는 사실 여기가 역이 가까워서 좋을 거라고 생각했거든요. 서울이나 대구나 부산이나 그런 곳이랑도 고객들을 유치할 수 있고, 역세권이라 좋으신 점이 있으신가요?

A: 여기가 중앙시장도 있고, 옛날에 교통이 안 좋을 때는 여기에 대전역이 있기 때문에 대전에서 내려서 사람들이 해결하고 했죠. 근데 지금은 워낙 교통이 좋아졌잖아요. 대전은 더 이상 교통의 중심도시가 아니라니까. 이제는. 대전 말고도 교통 좋은 데가 많아요 지금은. 왜냐, 여기서 (해야 하는 인쇄)일이 커요. 여기서 보면 몇 천 만원 짜리다, 이러면 서울이 더 싸면 서울에서 해와요. 그래서 이제 모아두면 경쟁력이 더 생길 거라는 얘기지. 그리고 주변의 무분별한 개발도 없어질 거란 얘기지, 모든 시설이 디지털화, 현대화에 더 빨리 바꿀 수 있을 거란 얘기지. 기계가 더 이상 들어갈 자리가 없어요. 이제. 너무 좁아. 우리 기계 여기 하나 있는데 갈 데가 없어요.

A: 대구는 잘 뭉쳐요. 광주가 잘 뭉치듯이. 이건 지역특색인데. 여러 가지 이유가 있는데, 충남은 토박이가 30%가 안 되요. 대구랑 광주는 8-90%야. 거기다 그 사람들은 뭐가 엄청 싸. 대구는 나름

인구가 250만 정도 되니까 경쟁력이 있어요. 거기는 원로들이 이 사람은 된다면 땡민다고. (이사-대전은 서울이 가까워서 일이랑 사람을 뺏겨요. 대구는 주변 도시들도 많이 발전했고.. 대전은 청주시정도? 저기 천안은 서울권이고. 그래서 시장이 덜 형성되어야 하는데)

(2일 차 시작)

Q: 저희가 듣기로는 산업단지 추진하는데 많이 관여하셨다고 들었는데.

A: 제가, 두 번째 조합장을 아마 했을 거예요. 세 번째인가 헛갈리는데..

Q: 산업단지 추진 조합장 말씀이시죠?

A: 네. 늦었지만, 인쇄업이 우리나라가 세계 최초의 금속활자다 이런 건 다 알고 있는데.. 사실은 인쇄 장비는 우리가 후진국가입니다. 인쇄 기술은 아주 선진국이에요. 우리나라가. 그러니까 우리 조상님들이 해온 피가 있는 거지요. 사실은. 그런데 여러 가지 동서양의 문화차이로 인해서.. 말이 뭐 지식산업이지. 인쇄업자죠. 저도 이거를 37년 동안 하면서 느낀 게 뭐냐면 직업의 귀천이 없잖아요. 법은 만인에 평등하죠. 이런 것들이 뭐냐면, 어떻게 보면 옛날에 인쇄를 우리 할아버지가 하실 때는 글을 잘 알고, 글을 잘 써야 돼. 그래야 인쇄업을 할 수 있는 기본적인. 글을 모르는데 어떻게 인쇄업을 해. 아니면 가리방 같은거, 기름종이에 써서 밑에 다 빼는. 이런 걸 해야 하는데. 삼박자가 맞아야해. 일단 글을 잘 알고, 글씨도 명필이어야 됩니다. 또 잘 새겨야 합니다. 쓰는 건 한 두장만 쓰지만 나중에 대량 생산하는 시스템으로 바뀌니까. 아무튼 이게 옛날에는 상당히 대접을 받던 직업군이에요.

Q: 똑똑해야 하잖아요.

A: 그렇죠. 문맹률도 높으니까, 다 물어보고, 그런데 어느 시점부터는 이게 접하는게 쉬우니까 많은 사람들이 하게 됐어요. 그러니까 지식산업보다는 의사소통이나.. 무슨.. 쉽게 얘기해서.. 바뀐거죠. 산업이. 요즘에는 그 인터넷이라든지 이런 아주.. 옛날에는 누가 돌아가시거나하면 부고라는 걸 했어요. 며칠씩. 지금이야 뭐 삭하고 나오니까. 그러니까 갈수록 2000... 제가 판단하기엔 2000년도 초중반까지는 성장이 많이 했어요. 저희 산업이. 아마 호황기라고 했어요. 2000년 한.. 2005년도까지 엄청난 호황기였다가 지금 계속 내려가고 있어요. 그런데다가 인터넷이 다 스마트폰이다 생각지도 않았던 그런.. 제가 옛날에 강의를 들었는데 그때 당시에 무슨 말씀을 하셨냐면, 우리나라 정유, 현대정유, SK정유 이렇게 있으면, 가장 큰 경쟁자는 누구냐고 물어보셨는데, 어디라고 생각하세요?

Q: 테슬라인가? 전기차?

A: 당시에는 테슬라라는게 없어서. 암튼 쉽게 경쟁사인줄 알았는데 그분이 하시는 말씀이 자동차 회사는, 그때 만해도 수소차, 이런 건데 연료를 덜 쓰는 방안을 고민한다는 거예요. 엉뚱한 곳예요.

우리도 인쇄업인데 갑자기 인터넷이니 스마트 폰이니 나와 가지고. (잡스 사진을 보여주면서) 이 사람이 우리를 힘들게 해요. 이제 앞으로는 경쟁자는 영똥한데서 나오는 구나 깨달았어요. 산업단지 조성도 같은 업계에서, 생각지도 않게 찬반이 나오는 거예요. 다른 사람도 아니고. 우리가 산업단지를 간다니까 타율 업계에서도 왜 인쇄만 가냐 이러는 거예요. 이러니까 피해나 갈등을 느낄 수밖에 없죠. 이게 큰 영향은 아니었겠지만, 이런 영향도 있었다는 거죠. 우리나라 3대 인쇄축이 서울 인현동, 대구 남산동, 대전 정동 이렇게 있어요. 그만큼 큰 곳이 없어요. 여기가 번성할 때는 1500군데가 있었어요. 이쪽에 어마어마했어요. 그때 교통이 안 좋았을 때는 청주나 전라도나 다 여기로 왔다고. 그때는 좋았죠. 제가 처음 시작할 때만 해도 좋았어요. 마진도 좋고. 그 생각이 지금 나는데. 호황기였죠. 그러한, 뭔가 추진하려고 하는데 같이 협조가 안 되니까, 맨날 전수조사만, 제가 조합장 할 때, 4번, 5번 한 걸로 알고 있어요. 시에서도 개네들(인쇄)이 규모가 큰데, 뭔가를 해야지. 시에서도 장사잖아요. 요즘은 모든게 세일 아닙니까. 그러다 보니 이런 면도 사실 있었다는 거죠. 그런데 인쇄산업은 영원무궁할거예요. 오늘 우연히 아침에 조선일보를 봤는데 북한 노동신문이 80년대 초에 150만부 발행했고, 작년까지만 해도 60만부 발행했는데 올해는 20만부로 줄어들었다는거야. 그 이유가 뭐냐. 그만큼 북한에 여러 가지가 먹혀들어간다는 거거든요. 공산주의에서는 체제유지를 위해서는 인쇄물이 중요하거든요. 저는 중국으로 가기 위해서 많이 노력했다가. 제가 상해에 백 번도 넘게 가봤어요. 인쇄로 중국진출 해보려고. 근데 안되는거야. 다 공산당에 얹히고 썩혀있어가지고. 이게 참 수업료만 많이 내고 말았는데. 왜그러냐면 (우리나라는) 좁으니까. 인쇄업은 우리가 스마트폰이나 인터넷에 당하고 만 있을 것은 아니잖아요. 그래서 2013년도에 모든 것을, 올해 108년 짜 됐는데, 다 갈아엎고 새로 시작했어요. 아날로그 다 버리고요.

Q: 아예 중국 진출이 안 된다는 것을 확신하고 바꾸신 건가요?

A: 그 전에 이미 중국진출이 안 되는 것을 그 전에 확신하고. 그 전에 아날로그 방식으로, 관공서 쫓아다니면서 일하고. 인쇄소는 아날로그 방식이잖아요. 물건을 수수하러 가야해. 그죠? 물건을 수수해와, 교정보러 왔다갔다해야해, 납품해야해, 수금해야해. 이게 사실 비투씨하고 자주 만날 수록 경비가 많이 드는거야. 그러던 차에 남들보다 늦게 2013년도 12월 23일 날 유신당 닷컴이라는 사이트를 오픈했어요. 인터넷에 당했다고 낚 놓고 있을 것만이 아니라 나도 인터넷으로 들어가 보자. 그래서 지금 4년 좀 넘었어요. 다른 회사보다는 15년, 20년 뒤져있어요, 저희가.

Q: 그럼 이제 여기를 찾아오시는 분들은 거의 없겠네요.

A: 거의 없어요. 아주 급한 것만 찾으러오지. 그리고 인터넷으로 주문해놓고 급할 때나 찾으러와요. 택배로 보내고, 직접 배송해주고 이런 시스템으로 바뀌었어요.

Q: 지금은 일반고객들도 인터넷 주문이랑 기본적으로 관공서(연이 계속 있는)랑 양쪽으로 함께 가시는 거세요?

A: 관공서일은 거의 안해요.

Q: 여기(대전 정동)는 관공서를 선호하는 분위기 인데.

A: 그런 분위기 인데, 기왕 인터넷으로 하는 거니까. 그냥 다 없애버렸어요. 관공서 하는데는 있어요. 일단 다 접수해서 하고요.

Q: 최종소비자만 인터넷으로 오나요?

A: 최종소비자가 오기도하고 B2B, B2C도 오고, 그런데 저희는 B2B가 오든 B2C가 오든 가격은 똑같아요. B2C가 온다고 더 받지 않아요.

Q: 규모가 너무 커서, 여기에서 공정을 다 하시는 거 아닌가요?

A: 그렇게 안 커요. 인쇄업이 잘 알아야 해요. 세계에서 가장 큰 인쇄소 두 개가 일본에 있어요. 일본이 인구가 1억 2천밖에 안 해요. 근데 일본에 있는 인쇄소가 매출로 따지면 우리나라 돈으로 20조 막 이래요. 대일본인쇄, 도판인쇄, 이런 회사들이. 우리가 인쇄 홍수에 살기 때문에 고마운 줄 모르고 사는 거예요. 당연한건 줄 알고. 일본은 일찍부터 인쇄산업이, 지금은 우리는 경쟁이 심해서 난리인데, 일본은 구조가 아주 잘 되 있어요. 밑에서 덩핑을 치고 그러면 그 사람은 자연히 시장에서 도태가 되게 되어 있어요. 그러니까 우리나라 인쇄비보다 일본에서는 5배, 10배는 받아요. 그러니까 일본의 인쇄산업이 상당히 발달되어 있지. 그러니까 깨네는 지금도 신문 발행이 발행부수가 700만, 800만 이래요. 우리나라는 벌써 조선일보가 200만부가 깨졌지. 엄청 빠른 거죠 우리나라가. 빠른 만큼의 대가를 앞으로 계속 치러 나가야한다는 말이에요. 지하철에다 핸드폰 보고 있죠, 커피숍에서도 대화를 해야 하는데 따로따로 핸드폰을 보고 있죠. 제가 오늘 육십다섯인데 이걸 집에 두고 오면 불안해서 일을 못해요.

Q:저도 일이 안됩니다.

A: 제가 핸드폰이 없는지 모르고 7-8년 전에 서울을 한 번 갔다 왔어요. 어떻게 전화를 빌려서 써야 하고. 일이 안 되는거야. 벌써 전자책은 거꾸로 내려가고 있어요. 페이퍼에 밀려서. 인간의 구조는 전자책보다는 페이퍼에 익숙하거든. 이제는 늦게나마 연구원이나 서울대학에서 이렇게 하는 건 환영하고 고마울 일이지. 우리가 호주하고 거의 규모가 비슷하거든요. 호주는 벌써 십몇 년, 십오년 전부터 자기들끼리 통폐합을 했어요. M&A를 한 거지. 그때 제가 조합에 이사진을 맡으면서 해야 한다 했거든요. 근데 우리나라는 그걸 못했어요. 그러다보니 인쇄업이 완전 밀바닥 산업이 됐죠. 그리고 밀바닥 산업이라는건 뭐냐면, 어제도 말했지만, 다큐멘터리 3일에서도 좋은 것도 보여줘야 하는데, 이걸 뭐 귀신나올 것 같은데 누가 인쇄업을 하겠어요. 안하는 거야. 다행히도 우리가 디지털이라는 나와서. 옛날에 아날로그 기계 같은 거는 배우려면 5년, 10년 걸렸어요. 기계 다루려고 하려면. 요즘은 다 잘하잖아요 컴퓨터. 몇 시간만 배우면 누구나 오퍼레이팅을 다 할 수 있어요.

Q: 그 정도로 빨리 할 수 있나요? 그러면 숙련 노동이라는 것이 사실은 줄어들잖아요. 아무나 할 수 있으니까. 그러면 노동시장에서 사람들을 금방 교체할 수 있는 수준이 되는 건가요?

A: 그..젊은 친구.. 저희도 지금 디지털 인쇄로 젊은 사람 몇 명을 키워 냈거든요? 옛날 같았으면 그 사람들... 지금도 시다 일을.. 일 년 넘으니까 잘해요 지금은. 그래서 디지털 쪽은 그나마 환경도 좋아지고, 시설도 나아졌다는 거죠.

Q: 그럼 지금 실례지만 디지털 장비가 몇 대 정도 있으신가요?

A: 디지털 인쇄장비는 한... 대여섯대 있어요. 칼라 흑백 합쳐서

Q: 그럼 중간에 출력을 안 하신다는 거죠? 제판을 안하시고 CTP안하시고 바로 넘기신다는 거죠?

A: CTP안하고 바로 인쇄 나오죠. 내가 데이터를 제공하고 이상이 없으면 바로 출력을 하죠.

Q: 궁금한게, 이런 부분에 자본 투자를 계속 하시면 인력이 점점 필요 없어지는 부분이 있지 않을까요?

A: 그렇진 않아요.

Q: 그럼 어떤 부분에서 사람들을 더 쓸 수 있을까요?

A: 아니.. 디지털화되니까, 물론 아날로그가 완전히 없어질 수는 없거든요. 아날로그가 없어진다는 것 자체가 인쇄가 없어진다는 거니까. 영역이 구분이 좀 되고, 디지털 부분도 분명해요. 시장이 양분화된다는 거죠. 그러면서 결국은 디지털 화로 간다는 거죠.

Q: 어쩔 수 없이 계속 디지털 화는 피할 수 없다는 거네요?

A: 보급화되고 소량다품종화되고.. (스티커를 보여주며) 디지털화가 되가지고, 이런걸 500원, 600원 받고 팔아요. 액자를 해도 되고, 사진을 넣어도 되고,,, 이런건 세상에 하나 뿐이 없는 거예요. 앞으로는 새로운 시장이 등장한다는 거예요.

Q: 이런건 홈페이지로 받아서 하시는 건가요?

A: 그게 아니라, 디자인을 (개인이) 못하니까 할 수 있는 프로그램을 만들고 있어요. 우리가 템플릿을 제공해서, 명함은 이름이랑 직책이랑 이런걸 바꿔서 할 수 있게. 홈페이지를 저희가 준비하고 있어요. 디자인을 모르는 사람이 주문할 수 있게. 그럼 여기에 수많은 템플릿이 있어야겠죠. 그런 시대로 이제 바뀌었다는 거죠. 반드시 디자인하는 사람이 하는 것도 있지만, 디자인을 할 줄 모르는 사람이 할 수 있는 시대.

Q: 그렇게 홈페이지로 처리할 수 있으면, 이런 업체들이 산업단지로 옮겨도 크게 상관 없는 시대가 된 건가요?

A: 한군데 집적되어 있으면 좋죠.

Q: 예를 들어서 이런 부분은 검수 때문에 고객들과 가까이 있어야 된다면, 공장들이랑 가까이 있어야 하는 경우가 생기잖아요. 이런 공정 같은 경우는 도심에 있는 것이 중요할 것 같다는 생각이 드는데요. 결국엔 이런 부분까지 산업단지로 다 가게 되면 거기에서 오는 불리함이 있을 것 같다는 생각이 드는데..

A: 그런데 아직도 우리나라도 인구가 많은 편이잖아요. 그러다보니까, 대량 패키지, 대량 생산하는 것도 되기는 하죠. 이런 소량생산, 다품종 소량생산하는건 도심에 있어야 한다 이거죠.

Q: 이원으로 할 수도 있는 건가요?

A: 예를 들어서 도심에 아파트형공장이런 걸로 할 수 있다는 거죠.

Q: 이번에 짓는다는, 주차장 부지에 짓는다는 아파트형 공장에 대해서는 어떻게 생각하시는 거죠?

A: 그런게 있어요?

Q: 도시재생사업으로 대전시에서 아파트형 공장을 160억 들여서 짓겠다고 했어요.

A: 인쇄소요?

Q: 처음에는 인쇄소를 위한 아파트형공장이라고 들었는데, 주변에 들어보니까 위에 컨벤션도 들어가고 복합형태로 짓는다고 하더라고요.

A: 저는 처음 듣는 이야기네요. 좋은 일이죠. 쌍수 들고 환영할 일이죠.

Q: 입점할 업체들이 좀 많을까요?

A: 많이 있죠. 거기는, 아파트형공장은, 어제 말했듯이, 국가산업단지, 지방산업단지, 일반산업단지는 최소 규모가 500평이에요. 왜그러냐면, 더 작게 자르면 도로니 이런 게 차지하는게 많기 때문에 국가 산업단지는 조성원가의 60~70%까지 분양을 하고 지방산업단지는 좀 더 받고 그런게 있잖아요. 그런데 여기 아파트형공장은 여기 직원하고, 나하고, 그 정도로 필요없잖아요. 기획/디자인하고 그런데도 필요 없잖아요. 그래서 아파트형공장이 평수에 제한이 없어서 좋다는 거죠. 내가 필요하면 크게도 가고, 없으면 적게도 가고. 그런 게 가능하죠. 대전에 아파트형 공장이 하나 있기는 있어요. 아파트형 공장이 시내 한복판에 있기는 있는데 거기 인쇄소 몇군데가 들어가 있는 것으로 알고 있어요. 저기 월평동인가 어디에 있어요.

Q: 아, 월평동이요? 카이스트나 이런 학교를 보고 들어간건가요?

A: 카이스트가 오기 전부터 있었던 것 같은데. 20년 넘은거 같은데.. (중략) 아무튼 굉장히 좋은 일

이죠. 대전시에서 매매를 할지 임대를 할지 모르겠지만, 바람직한 일이죠. 그러면 흠어져 있는 업체들도 좀 모아지고, 난개발도 좀 (예방이) 되고, 여러 가지가 복합적으로 좀 잘되겠죠.

Q: 그러면 대표님은 처음에 산업단지 할 때, 옮기시려는 입장이셨죠?

A: 옮기려고 했죠.

Q: 그때 전부 다 옮기시려고 했나요? 아니면 여기에 기획 이런건 남기고 옮기시려고 했나요?

A: 그때는 전부 다 옮기려고 했죠. 그때는 이런 일(디지털)이 아니었으니까. 인터넷이 아니었으니까.

Q: 그때는 B2C로 사람들을 만나야하니깐 그러셨다는 거네요.(아날로그 방식) 그러면 오히려 도심에 있는게 더 낫지 않았을까요?

A: 도심에 있어도 유리한 건 도심에 있는 게 좋죠. 지금 불과 몇 년 사이에 인쇄업에 어마어마한 지각변동이 있었어요. 저희가 2010년도 초반에는 교과서 생산도 했었어요. 김포에서 공장이 있었어요. 천재교육하고 벤더로 들어가서 교과서 생산을 3년 동안 했었어요. 지금은 김포공장을 너무 안 좋아서 작년에 폐쇄했습니다. 작년 5월 달에 문을 닫았어요. 임대를 냈어요. 다른 업자한테. 인쇄업이 윤전 인쇄라고 들어보셨어요? 백화점 전단지, 마트 전단지, 교과서 이런 거 윤전으로 대량생산하거든요? 저희가 윤전인쇄를 많이 했었어요. 그런데 이런 윤전시장이 폭삭 거의.. 한 30%대로 줄어들었어요. 요즘 백화점 전단지 안찍어요.

Q: 종이 인쇄는 계속 어려워지네요.

A: 어찌됐든, 인류의 여러 가지 발전을 위해서는 펄프가 많이 쓰면 안되죠. 그렇지만 전세계 펄프 생산량이나 소비량이 많이 줄지는 않았어요. 우리나라는 좀 줄어든 걸로 알고 있어요. 전세계적으로는 아직까지는 줄지 않았지만,, 별목을 계속해서 펄프를 하는 건,, (유한킴벌리 광고) 얘기들 기저귀도 다 펄프로 만들고, 무분별한 별목이 좋은 건 아니잖아요. 요즘에 선진국들은 될 수 있으면 도시에 공원을 만들고 녹색으로 하려는 추세로 바뀌었잖아요. 그렇다고 펄프를 안 쓰는 건 아니지만. 그러면 우리나라 시장은 큰 시장들이 줄어들거예요. 이마트, 롯데마트, 홈플러스, 카르푸 이런거 있을 땐 어마어마하게 찍어냈죠. 보통 하루에 600톤씩 생산했어요. 어마어마했어요. 이제는 그런 시대가 인터넷이나 SNS시대로 바뀌다 보니까 인쇄산업이 자연스럽게 침체가 되고.. 요즘에는 홈쇼핑 책자 이런거 보신적 없잖아요. 옛날에는 GS홈쇼핑 이런거 책을 200만부씩 찍었어요. 지금은 20만부 찍으려나, 이렇게 매출이 줄어들 수 밖에 없어요. 이제 매출은 줄어들 수 밖에 없지만, 다른 건 고급화하는 방안으로 가야죠.

Q: 어떤 부분에서 고급화를 할 수 있을까요?

A: 뭐 여러 가지가 될 수 있죠. 이런 명함도 고급화가 되고, 쉽게 이야기하자면, 박사님 명함을 보니까 특수지예요. 이것도.

A: 대만이 인쇄가 굉장히 많이 발달했어요. 우리랑 비슷해요. 중국 본토도 그렇고.

Q: 결국 이런 특수 처리를 하는 후가공이 들어가는 것들, 포장이나 이런건 증가한다던데?

A: 패키지라고 하는데 그런 것들을 많이 생각하고 있죠. 저희는 패키지는 안합니다. 저희는 패키지는 안하고 견본패키지를 하죠. 소량만. 요 근처에는 다 있어요. 안되는 거 없이 다해요.

Q: 이 근처는 종이인쇄를 많이 맡으시던데, 관공서랑 같이하는

A: 종이 인쇄지만, 인쇄가 안 되는 건 물 하고 공기 빼고 다 되요. 저 뒤에 있는 건 빨간 종이에 흰색 잉크로 찍은거예요. 저런 것도 다 되요. 다른 명함 보여드릴게요. (명함 가져오는 중) 빨간색 종이에 흰색 잉크로 하고 도무송으로 찍은 거예요.

Q: 이런 색 종이에 색을 입히는 게 어려운 기술인가요?

A: 어려운 기술이 아니라, 디지털 인쇄만 가능한 부분이에요. 아날로그는 어려워요.

Q: 실례지만 2013년도부터 디지털화를 하셨다고 하셨는데, 어제 뵈 상무이사님이 말씀하신 부분을 들었을 때, 공단에서 이 지역으로 이사오신 시점이 그때인가요?

A: 2013년도에 이사왔어요. 아날로그를 싹 정리하고 처음부터 다시 한거죠.

Q: 그때부터 기획사랑도 주문을 받는 건가요?

A: 원정도 하고 하청도 받고, 이리 잠깐 와보세요.

A: 이런 식으로 전국 각지에서 실시간으로 다 들어와요. 지금은 그러니까, 가끔 캐나다에서도 들어오고, 신천지 이런 데서도 들어오고, 실시간으로 고객들이 홈페이지에 들어와서 해요. 고객들이 유신당 홈페이지에 들어와서 고급 명함을 주문해야겠다, 이런 거예요. 후가공 이런것도 다 있어요.

Q: 이렇게 일반 사람들은 용어를 잘 모르지 않나요?

A: 이제는 많이 알아요. 왜, 해보면 알거든. 또 본인이 파일 올린게 PDF변환해서 우리가 올려주면 바로 확인이 가능하고.

Q: 디지털화를 하니깐 이런 점들이 더 빨리 되는 거군요?

A: 그렇죠. 남해, 인천, 이런데 어디있는 지도 모르는데서 막 들어오잖아.

Q: 이런 업체들은 기존에 다 아시던 업체인가요?

A: 저희가 SNS광고를 하기도 하고, 또 신기하게 알고 들어와요.

Q: 아예 모르는 업체가 주문을 넣는 경우도 있나요?

A: 많죠.

Q: 이런 게 일종의 하청을 받는 거잖아요? 대부분(인쇄업은) 아는 사람들이 이것 좀 해줘라, 이런 건데 특이하네요.

A: 우리는 그런건 아니에요. 주변에 기획사들이 오기는 하지만.

Q: 이 건물을 새로 리모델링 하실 때 생각하면 디지털 장비는 아날로그 보다 들이기가 편한가요?

A: 디지털이 훨씬 무거워요. 무게로 따진다고 보다는.. 디지털 기계가 더 커요. 아날로그 보다는. 하나에 다 들어가 있기 때문에. 아날로그는 특수 기계를 빼놓고 건조시간이 필요해요. 디지털은 다 건조되지 나와요. 아날로그 기계들은.. 빨지라고 해서 이런데에 인쇄가 안돼요. 디지털은 빨지에 인쇄가 다 가능해요. 디지털은 속도가 늦어요. 대량 생산은 아직까지는 문제가 있어요. 디지털은 이런데에 인쇄가 가능해요. 장단이 있어요.

Q: 자본투자를 엄청 하셔야겠네요. 바꾸실 때 자본이 엄청 들어가셨겠어요.

A: 괜히 바꿨어요. 빚 다갠다음에 다시 수십억 늘어나고

Q: 인디고 기계가 얼마정도 하나요?

A: 23억. 뭐.. 7억 8천...

Q: 건물도 직접 올리신건가요?

A: 건물은 샀어요.

Q: 기계는 1층에 있나요?

A: 1층에도 있고, 지하에도 다 있어요. 3층에도 있어요.

Q: 홈페이지를 통해서 개인이랑 기획사 중 어디에서 더 많이 들어오나요?

A: 아무래도 기획사나 인쇄사가 더 많죠. 아직은 많은데, 앞으로는 점점 그게 비투비보다 비투씨로 보고 겨냥하고 있어요. 이게 디지털의 장점은 하나도 가능하다는 거죠.

Q: 소공인지원센터에서 하는 교육프로그램에 대해 관심이 있으세요?

A: 있어요. 홍종학 이 양반이랑 사진도 찍었어요. 디지털로 뽑았어요. 한 장도 되니까. 뭐 많이 해요. 교육도 받고, 이 양반도 그런 차원에서 만난거예요.

Q: 어떤 교육을 받으셨나요?

A: 정부정책 교육이라든지. 뭐. 정책자금이런거 해주고. 또.. 요즘에 최저임금 이런것도 하고 우리 회사, 제가 (운영한 지) 37년 됐는데 처음으로 2월 말 육아휴직 낸 사람이 있는데 그런 것도 공부하고. 처음으로, 108년 사이에 처음으로.

Q: 대표님이 하라고 말씀하신 건가요?

A: 하라고 했죠. 회사로는 손해지만. 그런 것도 있어서 써보고, 어찌됐든 이제는 혼자 가는 세상이 아니잖아요. 바뀐 것도 따라가고. 너무 확 뛰었지만..

Q: 여기는 직원이 몇 명정도 되나요?

A: 많지 않아요. 스물 네명? 다섯명? 콤팩트 하죠.

Q: 사무직인가요? 아니면 공정 관련인가요?

A: 생산에 직접 관여하는 사람은... 생산관리가 7명.. 저쪽 둘은(사장실 옆) 주문 받고 접수하고 그러잖아요. 접수하고 뭐 하는 사람이 4명.. 그 다음에 디자인 하는 사람 있고, 배송하는 사람 있고, 외주가공 관리하는 사람있고, 영업하는 사람있고. 우리가 많을 때(밖에 공장운영할 때)는 300명도 있었어요.

Q: 그렇게 크게 하면 사람을 확실히 많이 고용할 수 있는 여건이 되겠네요?

A: 그게 뭐 여건이 아니라, 저희가 앞으로 (일이) 계속 많아지면 고용을 해야죠.

Q: 결국은 산업이 살아나야한다는 말씀이시네요. 인쇄 산업을 살려야 고용이 늘어나겠네요.

A: 그렇죠. 우리는 정부단체 수의계약이 절대적으로 필요해요. 중소기업 보호를 위해서. 지금은 경쟁입찰인데. 경쟁을 하지 말라는 거죠. 예를 들어서 건설회사같은 경우는 철근 뭐, 파일 뭐 이런 거 다 확인 못해요. 그런데 인쇄소는 종이 120g짜리를 슬그머니 100g로 못찍어요. 컬러 사원색을 삼원색으로 못찍어요. 그런 업계랑은 다른데 경쟁체제로 풀어놓은 다음부터 내리막을 걷기 시작한거예요. 관공서같은 단체 수의계약은 필요하다.

Q: 단가는 정해져있잖아요?

A: 그런데 거기서 또 깎고 그러니까. 어떤 입찰권은 해봐야 마이너스되고 그런것도 있어요. 그래서 옛날 같은 정부단체에서 하는 수의계약은 인쇄업에 필요하다. 저희는 지금은 안하고 있지만, 그분들이 우리한테 주면 우리가 올리잖아요. 그런건 필요하다고.

Q: 관공서는 결국에는 책자이잖아요. 그런데 그거 말고 부가가치를 높일 수 있는 건 무엇일까요?

A: 아까 말한 거와 같은 거죠. (본인 명함을 보여주면서) 이거는 재생용지입니다. (권박사 명함을 가리키면서) 이걸 수입지입니다. 특수지인데 수입지로 특수지를 보시면 되고. 옛날에는 책만 들려면 몇 천부를 찍었어야 하지만, 지금은 한 부도 가능해요. 그런것들이 이제 가능하다는 거죠. 경비는 덜 들어가는 거죠.

Q: 사장님처럼 이 동네 인쇄소들이 이런(소량 생산-스티커 등) 것들을 다 할 수는 없다는 거죠?

A: 그렇죠. 이런건 저희뿐이 못하죠.(주문제작 스티커)

Q: 이런건 기술력의 문제인가요? 기계의 문제인가요?

A: 기술력도 있고, 기계의 문제도 있죠.

Q: 전환을 위해서는 많은 노력이 필요하겠네요.

A: 솔직히 후회스럽다고 했잖아요. 그만큼 어려워요. 내가 나이가 육십다섯인데, 편하게 살아야하는 나이인데 여기서 일하고 있으니. 내년부터는 지하철도 공짜인데. 힘들어요. 너무 경쟁이 심하니까. 우리나라에서 인터넷으로 이런 걸 하는 업체가 무지 많아요. 우리랑 비슷한 업체가 열.. 두세군데 되요. 고객이 나한테 안와요. 다 확인해보고 여기가 싸고 잘한다 해야 와요. 그런 업체가 우리나라 일등인데가 있어요. 교과서 만드는데, 대한교과서 거기도 다 성원이라고 있어요. 그 회사 연 매출이 700억 되요. 우리나라 단일 인쇄교육 업체 중에서는. 천재교육도 못 따라가요. 이제는 많은, 무한의 아이템을 갖고 있는 업체한테는 안 된다는 거예요. 인쇄업은.. 누구든지 쉽게 접근할 수 있어요. 일반인이나 디자이너나 서툴더라도 다 할 수 있어요. 이런 시장이 앞으로는 더 활성화될 것이라고 보고 하고 있습니다. 오래됐다, 크다, 별로 중요하지 않아요. 어떻게 살아 있느냐가 중요한거예요. 죽으면 끝입니다. 우리나라 기업의 역사를 보면 알잖아요. 잘나가다가 어느 날 고꾸라지고. (삼성에 대한 잡담 생략-자랑스러워해야하는데 정부가 너무 죽이려고 해서 안타깝다는 내용, 기업을 성장하고 고용할 수 있어야 하는데.. 몰아붙이고 하니 위축될 수 밖에 없죠. 삼성이 위축되면 밑에 계열사들도 위축되고. 다 엮어있는데)

Q: 결국 주문 생산인데 다른 산업이 잘 살아야 인쇄업도 잘 되겠네요.

A: 인쇄업이 만들어놓고 파는게 아니잖아요. 예를 들어 뭐 수출하는데 인쇄가 없는 게 어디 있어요. 포장도 그렇고 안내 책자도 그렇고 오퍼레이팅 설명서도 그렇고, 다 우리가 먹고 사는 거예요.

Q: 재개발이 논의된 지 오래됐는데, 이주 압박이 들어온다면 어느 쪽으로 가시고 싶으신지요?

A: 여기 다 인쇄소를 옮겨야한다고 하면, 어디에 뭔가를 만들어놓고 가라고 하면 가야겠죠. 혼자 버티면 안 되죠. 어제도 말씀드렸듯이 대구를 2박이나 갔다 온 이유는.. 보존하면서 개발하는 거. 개발한다고 다 밀어버리면 안되거든요.

Q: 그제 제가 가진 관심거리인데, 여기를 어떻게 보존하면서, 인쇄업도 살리면서, 필요한 공장도 증설할 수 있는 방법이 있지 않을까 생각합니다.

A: 아까 말한 그 계획, 대전시가 그런 계획을 갖고 있다니 굉장히 좋은 거고요. 지역적으로 여기가 역이 가깝다 보니까, 예전에 대전역이면 교통의 요충지잖아요. 그렇다보니까 곳곳에 여관, 모텔, 여인숙이 많아요. 이런 것들도 죽일 수 없잖아요. 게스트하우스로 만들어야지. 게스트하우스를 이용하는 여행객들은 느린 여행을 하는 사람들이예요. 막 급한, 호텔이나 그런 쪽은 급한 여행이지만. 지금은 에어비앤비인가? 그런 걸로 충분히 활용할 수 있고. 그럼 여기(정동)만 사는 게 아니라 전체(대전)가 사는 거죠. 그리고 보존할 거는 보존하고. 이렇게 하면서 인쇄업, 한약거리 살려가면서 하는 게 이상적인 건데. 지방자치단체장, 광역단체장이 관심을 가져야지. 대전 시청이 어디 있는지 아시죠? 구도심을 살려야할 것 아닙니까. 대전시청을 이리로 이사 와야죠. 대전 서구는 시청이 안 들어가도 대기업이 들어와도 얼마든지 쓸 수 있어요. 시청을 구도심으로 가지고와서 살려라. 맨날 다 죽어간다고 하지 말고, 뭐가 들어와야지. 도청은 문화재라 못 쓰지만, 도청 옆에 옛날 충남경찰청자리가 있어서 건물 지을 수 있어요. 도청, 시청이 이사오면 당연히 산다. 보세요, 이 동네가 죽을 수밖에 없는 게, 그나마 대전역 때문에 사는 거예요. 도청 이사갔죠, 시청 이사갔죠, 경찰청 이사갔죠, 교육청 이사갔죠, 다 이사만 가고. 이제는 이리로 와라. 이제는 그쪽은 없어도 된다. 대기업에 그 자리를 팔면 살걸요? 지금 어마어마한 땅 놀리고 있잖아요. 보라매공원. 그래야 대전이 골고루 발전할 거다(는 거죠). 대전에 인구를 유입시키려고 하면, 지금은 인구가 빠져나가고 있어요. 참 안타까운 일이죠. 인구가 200만 정도 되면 활성화된 도시가 될텐데. 정부3청사가 있으면서, 근처에 세종시가 있는데, 거꾸로 대전이 세종시에 딸려 들어간단? 제가 보기에 세종시가 온전한 기능을 하기에 20년, 30년 걸렸어요. 정부3청사가 여기 와서 자리 잡는데 10년 걸렸어요. 세종시는 더 걸릴거라는 말이죠. 그럼 우리세대는 아니라는 이야기죠. 이제는. 과감하게 160억 투자해서 인쇄업 만들고, 한의학 거리... (발전에 기여하면 환영할만하다.) 대전에 향토사업이 뭐가 있냐면 타올. 오래된 산업이에요. 지금은 많이 도태됐는데, 이런 것들을 살리면 고용효과가 나지 않을까.

Q: 저는 간단하게, 도심에서는 많이 이야기를 해주셨는데, 외부에 산업단지에 계셨을 때, 장점이랑 단점이 어떤게 있으셨는지?

A: 저는 여기가 더 좋더라고. 교통이 좋잖아요. 저는 산업단지에 오래 있어봤거든요? 산업단지는 특화도시잖아요. 산업단지에 있으면서 음악회를 공장 안에서 해봤어요. 문화생활 할 수 있는 곳이 없으니까. 몇 년 동안 쪽 해보려다가 어려워서 못했어요. 그만큼.. 산업단지에 있다보니 여기(도심)에 나올 일이 없어요. 근데 여기 나오니까 좋아. 산업단지는 좀 부족한게 사실이고. 김포에 있을 때도 그런 걸 많이 느꼈고, 대전산업단지도 마찬가지일 것이고. 그리고 대전이 상당히 문화를 즐길 수 있는 곳이 많아요. 예술의 전당, 시립미술관도 있지. 미술관에 의미 있는 전시회도 많이 해요. 수목원도 있지. 굉장히 대전에 즐길거리가 많아요. 외부인들이 오면 놀라고. 물가도

싸죠. 저는 냉탕, 온탕을 거의 20년 가까이 오갔어요. 처음에 일산에 장항동이라는데에 공장을 2000년대에 시작했어요. 여기는 밥 한 번 먹는데 3천원, 4천원이면 되는데 거기는 5천원, 6천원 이야. 회 한사라 먹으면 여기는 3만원이면 되는데 거기는 7만원, 8만원이야. 문화적응이 안되더라니까. 물가싸죠, 공기좋죠, 차타고 10분만 가면 다 산이라 등산할 수 있죠. 이런데 없어요.

A: 예전에는 가까워서 점심먹고 계룡산에 얼른 갔다오고 그랬어요. 예전에는 다 멀수록 좋다고 했는데 이제는 가까운게 좋아요. 시대가 다 변했어요. 그러다보니 머물기가 어려워. 그러다보니 여기 많은 여관들 다 리모델링해서 게스트하우스를 만들자. 그리고 도심에 게스트하우스가 있으면 제주도 같이 사고가 많이 나요. 도심에 있으면 (제주도와 달리) 행정지도가 다 되기 때문에. (괜찮아요) 좀만 걸으면 천변있죠. 유성온천 있죠. 참 좋은데.

Q: 구도심은 낡기도 하고 좁기도 한데, 대로변에 계셔서 통행이 더 편리하신지?

A: 여기가 더 힘들어요. (차가 많아서 세우기 힘들어 출고장을 뒤로 뺌) 그나마 우리는 주차장이 있어서 다행인데, 접근성은 괜찮죠. 외부에서 올때는 최고죠. 역에서 걸어서 2-3분 거리이니깐.

Q: 마지막으로 열린 질문 하나만 더 드리자면, 결국에 저희가 목표로 하는게 인쇄산업을 좀 발전시켜서 청년들을 더 일하게 하고 싶은데, 대표님이 생각하시기에 그럴 방법이나 필요한 지원에는 어떤 것들이 있다고 생각하시는지?

A: 제가 판단하기에는, 인생을 걸어볼만한 업종이에요. 앞으로, 디지털화가 되면 기술이잖아요. 본인이 가진 기술을 가지면. 우리 회사에는 지금 71살 되신 분이 현역으로 근무해요. 50년 넘었어요. 기술이 있으니까. 건강하고.

Q: 그 분은 왜 안 나가셨나요?(창업을 많이 하던데)

A: 제가 붙잡았죠. 대우는 많이 못해드려요. 단순업무를 하시지 지금은. 어느 정도 올라갔다가, 이제는 최저임금보다 조금은 더 받는 수준이죠. 아파트 경비보다 훨씬 낫죠. 기술이 있으니까.

Q: 디지털화는 빨리 배울 수 있잖아요. 빨리 진입할 수 있지만, 경쟁이 더 될 수 있지 않을까 싶은데요.

A: 경쟁이 될 수 있지만, 내가 이십몇년 전에 일본에 갔는데 아날로그 기계를 여자 분이 하더라고. 우리나라는 거의 없죠. 깜짝 놀랐죠. 기계 밑이 기어들어가고 이런건 남자가 하고. 딱 이제 자판 이런거는 여자분이 하니까. 순수 미술 전공한 사람이 하더라고. 칼라 바란스를 보는거죠. 순수 미술 전공한 사람이 기장이 되는거예요. 인쇄소는 기장이라고 하잖아요. 왜 기장이라고 하는 줄 아세요? 항공기 다음으로 부속품이 많아서 그래요. 자동차보다 많아요. 아날로그, 디지털 융합되고 요즘에는 어마어마 한거죠.

Q: 디지털 기기도 기장이 되려면 노하우가 필요한가요?

A: 노하우가 필요한데, 본인이 노력하기에 따라 3년 정도 바짝 노력하면 할 수 있어요. 3년, 5년,, 이 정도 근무하면 가족들 먹여 살리고 할 수 있죠. 정년도 없고. 특별하게 정년없어요. 할 수 있으면 해요. 기술을 갖고 있으면 그게 돼요. 앉아서 영업하는 것도 기술이라고 할 수 있죠. 가장 힘든 게 영업이죠. 무에서 유를 창조해야하니까. 영업이 가장 힘든 거지만, 영업 다음에는 기술을 가진 오퍼레이팅이 상당히 힘든 기술이라고 할 수 있죠. 인생을 걸어볼 만 하다는 거죠. 주변에 우리 친구들도 보면 기술을 가진 친구들은 아직도 일해요. 전기나 통신. 현장에 있어요. 아닌 사람들은 50대 중반에 그만두고 지금 뭐하고 있는 지 몰라요. 나이 먹고 뭐하고 뭐 하고 있는 지, 집에서 우울증 걸린 사람도 있고. 이제 백 세 시대잖아요. 기술이나 지식이 있어야 오래 일하죠. 안타깝죠.

A: 그리고 며칠 전에 67살 먹은 친구가 재취업했다고 연락 왔는데 아파트 경비더라고. 요즘은 자기가 무슨 일을 할 수 있다는 자체가 중요한거죠. 예를 들어서, 65살 되면 단순한 일이라도 할 수 있다는게 좋다는 거죠. 전 젊은 사람들한테 목수해라, 이발을 해라 이런 얘기해요. 사람은 매일 머리 잘라야해요. 타일 공해라. 이런건 계속 할 수 있으니까.

Q: 그렇게 고용이 필요한 분들이 인채업에 많으신가요?

A: 많죠. 지금 없어서 못 쓰는 거지. 청년 실업 이해가 안돼요. 청년을 구할래도 못 구해요. 그 동안 30년 넘게 사람 못 구해서 고생한 게 많아요. ‘잡글에 올린거 소식 없지?’ ‘올린 지 몇 시간 안됐어요’ 올려도 안 들어와요.

Q: 실례되는 질문일 수도 있는데 한 명 고용할 때 월급이 어느 정도 되는지 여쭙봐도 될까요?

A: 일단은 고등학교 졸업하고 온 사람은 최저임금 줘야죠. 대학 졸업자는 조금 더 주고. 아무것도 모르고 고등학교 졸업했다면 최저임금 157만원 이상. 대학졸업 했으면 180만원, 200만원 이상. 그렇게 시작하는 거예요. 아무것도 몰라도.

Q: 거기에서 기장이 되면 어느 정도 받을 수 있나요?

A: 지금 우리 기장은 300만원 받아요. 4년 해서 그렇게 받아요. 우리 회사에 300만원 이상 받는 사람 꽤 있어요. 전 월급 못받아요. 아직 회사가 투자시기라 저는 월급 못 받아요. 솔직히 옛그제 월급날인데 두 사람 월급 못줬어요. 오늘 줘요. 하는 수 없죠. 옛날에 몇 달씩 밀려본적도 있고 잘 나갈 때는 보너스 많이 준 적도 있는데. 성원 같은 경우는, 사장 말로는, 일 년에 120억씩 흑자 난대요.

Q: 그럼 나중에 산업단지로 가게 되면 또 투자하시잖아요. 평수가 이렇게 넓으면 나머지를 또 채워셔야 하잖아요. 또 기장도 고용하셔야하고.

A: 지금 이 상황에 기계가 큰 게 들어갈 공간이 없어요. 공간을 만드는 이런 작업은 꼭 필요하다는 거죠. 인쇄 현실을 보러 오셨으니, 실례될 만한 질문은 아니에요.

Q: 당시에, 추진조합장 하실 때 안 된 거잖아요. 지금 조합이사장님께 듣기에는 시장이 계속 바뀌면서 백지화가 되었다는데, 실제로도 그런가요?

A: 물론 그런 것도 있어요. 아까도 얘기 했지만, 내가 조합장 할 때 4번인가 5번 전수조사를 했다고. 이게 왜 필요합니까? 시에서 못 믿으니까 하는 거잖아요. 그런 것도 있고, 시장이.. 염홍철 시장부터 시작해서 박시장도 협조 많이 했는데 권시장으로 바뀌면서 흐려진 것도 있고, 우리 자체도 그런 것도 있고. 그러다보니 대전 말고 전국으로 모집하는 이런 변수들이 있었어요. 가장 큰 책임은 우리(지역 내 업체)때문이라는 거죠. 현실적인 문제라는 거죠.

Q: 혹시 당시의 사업방식이, 산단을 시에서 만들어주면 조합에 분양을 해주는 건가요? 조합이 특별히 관여를 하거나 그런건 아닌가요?

A: 시에서 부지를 만들어 주면 조합이 분양을 하게 되어 있었어요.

Q: 당시에 협동화 사업으로 시작하셨나요?

A: 그런 것도 하기 전에 이려고 있는 거죠. 협동화사업이 됐든. 한국은행도 만나가지고 금리도 1%로 하고 그러기로 했었어요. 당연히 합동화보다 더 좋은 조건으로 했어야죠. 합동화라는 건 두 사람만 되도 협동화지만 몇 백명에서 하는거죠. 산은에서도 최저금리 1%대로 해주겠다는 약속도 했었어요. 산업단지 법에 의하면 내가 1억을 분양을 받으면, 최소 자기자본 20%를 내야해요. 그 답에 건축도 20%를 내야하잖아요. 그럼 나머지 80%는 정부에서 해주겠다고 한거죠.

Q: 시청에서 막은 건가요?

A: 그런 게 아니라. 규모가 다 작다보니까. 500평 미만이 필요한 사람이 70%, 80%되는데, 산업단지 법에 의해서 100평정도로 자를 수가 없어요. 최하가 500평이란 말이에요. 그런 여러 가지 힘든 것도 있죠.

Q: 필지 분할이 안 되서 힘들었다는 건가요?

A: 그런 것도 있죠. 다섯 명씩 모아서 도장 다 찍고 그런게.

Q: 시에서 그런걸 꺼려하시는 분위기가 있었나요?

A: 그런 것도 있죠. 싫어하는 사람들도 있겠죠. 그런데 그런거를 시도해보기도 전에, 아까 이야기했듯이 업체가 침체되서....

Q: 그런데 요즘 다시 추진하는 것으로 알고 있는데, 신문기사들을 보니.. (어떻게 생각하시는 지)

A: 산업단지 추진위원장이 있으니 해야겠죠. 제 개인적인 생각은 공단으로 들어가는 산업단지 보다는 아파트형 공장으로 들어가는게 좋다는 거죠. 전 들어갈 생각이 있어요.

Q: 산단으로 가면 가실 건가요?

A: 산단으로 가는 건 이제 생각을 해야죠. 교통도.. 4-50분씩 걸리니까. 과연 우리는 산단으로 갈만한 산업인가. 현재 (디지털화로) 바꾸고 나서는.. 옛날에 윤전이나 대량 생산으로 했을 때는 당연히 산단으로 갔는데. 지금 거꾸로 대전역이나 이런데 커피숍, 카페, 빵집, 많잖아요. 인쇄업이 들어간다고 생각해보세요. 저는 이런거 만드는 인쇄업도 들어갈 수 있다고 생각해요. 모든 사람이 많이 모이는데 가야해요. 우리가 인구가 늘어났다 줄어들다 하잖아요? 대신에 집중화가 되잖아요. 앞으로는 사람이 많은데서 뭐를 해야 한다는 거죠.

□ 녹취록 (대전 C/ 2월 22일)

A: 뭐 인쇄는 이렇지 않습니까. 대전은 사실 타 시도 인쇄조합보다는 상당히 좋은 여건을 갖고 있어요. 무슨 얘기냐면 세종에 지금 13개 부처가 지금 다 내려와 있잖아요. 이게 인쇄 제가 조사를 해보니까 약 1조라는 시장이 있어요. 근데 사실 2007년도에서부터 산업단지를 추진해왔던 과정에서 참 우리나라 잘못돼가지고 뭐 4년마다 시장이 바뀌니까 정책이 일관성이 없어.

Q: 네.

A: 뭐 둔덕에 13만평 해준다고 해서 기다려가지고 조합원들 한 180여 명이 평 당 100만원씩 해서 얼마 사면 몇 프로 해서 적립도 시켜놓고. 그런데 시장이 바뀌니까 또 안돼요. 시장 세번 바뀌니까 백지화 시켜놨어요. 지금 그래서 세종시에서 지금 산업단지를 주겠다. 안돼요. 좀 전에 말씀드렸듯이 여기가 구도심 중심지란 말이에요. 역 앞이에요. 여기 지금 정동, 중동, 삼성 1,2동, 4개동이 지금 인쇄거리가 되어가지고 인쇄특화거리예요, 여기가. 대전시에서 지정해줬어요. 그런데 시설 투자를 하려해도 공간이 없어 못합니다. 그리고 세종시가 내려와, 13개 부처가 내려와 있어요. 거기에 물량을 대비해서 보충을 하고 뭐 기계가 고가장비잖아요. 인쇄 쪽이 뭐 만지면 10억, 더 가면 30억, 40억 기계가 수두룩하니까. 여기 지금 임대 건물가지고 그 기계를 다 들일 수가 없어요. 없는 이유가 기계 안 들어가지고 옮긴다는데 옮기는 비용만 2,3억씩 들어가요. 그러다보니까 누가 몇 십억 갖다 놓고- 내 집이 아니면 갖다 놓을 엄두를 못 내는 거예요. 그래서 일부 외곽으로 저 쪽으로 나가있는 사람들도 있고 저 쪽 산내로 나가있는 사람도 있고 있는데 앞으로 향후 지금 저 세무실을 보고 이사창이 요청해서 상당히 걱정이 돼요. 물량을 배정을 받는다 그래도 일을, 시설을 확충을 못하면 배당 못하니까, 물건을. 그러고-

Q: 그러면 인제 사장님, 저희가 이제 조금 시기적으로 보면 산업단지 얘기가 나왔던 건 2007년이 처음이죠?

A: 그렇죠.

Q: 그리고 그 때 인제 저희가 신문기사나 이런 문헌자료를 보면 여기가 어차피 재개발이 될 것 같다는 압력을 느껴서 이대로 있다가는 호지부지 다 흩어지면 인쇄골목이 살아남을 수 없다. 그러니까 우리가 어디 이주할 곳을 찾아야 되겠다라는 압력에서 시작되었다고 하더라고요.

A: 그거는 내가 그 당시에 내가 산업단지 추진위원장을 맡고 있었으니까 잘 알죠.

Q: 네, 그래서 그 때 얘기좀 해주시면- 그러니까 스토리라인을 좀-

A: 그 당시에는 이런 상황이 벌어졌어요. 대구에 성서산업단지가 막 남산동에서 빠져나갈 때. 그래서 우리가 파주를- 파주출판단지하고 대구 성서단지를 모토로 삼아가지고 세종시가 내려 온다는 게 대통령도 공약 상으로 막 걸고 있을 땐니다. 그 대비를 하기 위해서 우리, 내가 산업단지 기본 계획서를 59페이지 짜리를 만들었어요. 만들어가지고 대전시에 제출을 했죠. 했더니깐 그 당시에 누구냐면 박성효 시장이 면담을 가져서 하니까 아, 좋다. 주겠다. 그래서 우리 내가 산업추진 위원장 맡았을 때 기본계획서 13만 평이래, 13만 평. 할려고 했어요. 그랬는데 우리 조합원들이 신청된 평 수가 크게는 3000평, 적게는 뭐 500평까지 해서 약 11만 평 정도 갈려고 했죠. 그래서 그 산업단지 내에 뭐 우리 인쇄인들 문화 체육공간도 좀 만들고 하면 13만평 요구를 했는데. 처음엔 준다고 했어요. 둔곡지구라고 거의 결정이 됐다 그래가지고 우리는 그 당시에 내가 대전발전연구위원장 하는 김동일 의원장과 배재대학교, 그 다음에 충남대학교, 그 다음에 대학교 교수 7분을 모셔놓고 토론회를 가졌어요. 제가 발언을 하고, 나머지는 뭐 파주를 기점으로 해서 어떻게 건물을, 디자인을 잘 짓고 어떻게 활성화 시켜가지고 산업단지를 육성방안이 뭐냐고 토론회를 거쳐가지고 결과가 좋았죠. 그래가지고 그 당시에 대전시에서도 아산발전연구원에서 나와가지고 좋은 토론을 했다. 거기 모토를 잡아서 산업단지를 주겠다 했는데 그 다음에 이제 바뀌어진게 염홍철 시장이 바뀌었잖아요. 하니까 보류가 되어 있더라고요. 그 다음에 다시 달라고 하니까 저 쪽 어디 ?과학연구소 앞 쪽에 어떻게 몇 평, 한 6만 평 주겠다고 해서 그것도 기대를 걸었죠. 그게 또 뭐 시간이 흘러가지고 권선택 시장이 당선 됐네. 그 다음서부터는 백지화가 되어버렸죠. 지금 현재까지는 상황이 그렇습니다.

Q: 그러면 이 쪽 조합 측에서는 나름의 준비를 다 하셨는데-

A: 다 했죠.

Q: 네, 그래서 만약에 13만 평을 받으면 그거를 일괄분양 받으실 생각이었던 거죠?

A: 그렇죠.

Q: 조합이 받은 다음에 그걸 조합원들한테 뿌리는 방식으로 가실 생각이었던 거죠?

A: 음~ 그거는 인제 대전시하고 처음에 박성효 시장하고 할 때는 대전시가 개발을, 택지개발을 해 놓고 토목공사까지 다 해놨겠죠? 그러면 인제 뭐 상업시설도 있고-

Q: 다 들어가겠죠.

A: 다 들어가고 분양을 해주기로 했어요. 분양을 하는데 할당 시에 대전시에서는 110만원에서 120만원 했고, 평 당. 우리는 조합원들이 110만원이면, 쉽게 말해서 500평 하면 돈이 5억이 들어가지 않습니까. 그 다음에 건물을 지으면-

Q: 기계도 넣어야 하고.

A: 기계도 들어가지 뭐 하다보면 최소 10억이 훌쩍 넘으니까 그래서 우리가 자문위원으로 저가 추진위원 맡았을 때 대전시에 거주하고 있는 금융기관. 본점. 본점의 책임자들을 전부 다 자문위원으로 넣었어요.

Q: 음~ 인제 금융 때문에.

A: 금융 쪽으로 해서 최저 금리로 해서 조합에서 할 줄 아는 대비하는 게 그거니까. 그래서 해가지고 뭐 최저금리를 하면 얼마 된다까지 협의가 좀 되어 있는 상태니까 뭐 20년 상환, 10년 거치 20년 상환이라든가 조건을 걸어가지고 잘 됐었죠, 그게. 근데 땅이 있어야 갈 거 아닙니까. 그래서 이게 무산이 됐어요.

Q: 근데 그러면 둔곡지구가 개발이 안 된거예요, 결국?

A: 됐죠.

Q: 근데 그 인쇄단지 안 준 거예요?

A: 안 준 거죠.

Q: 아~ 그럼 사장님, 저희가 궁금했던 건 그러니까 거기를 둔곡지구가 전체가 있으면 거기서 일부를 인쇄출판단지로 뜯어내려는 거잖아요?

A: 그렇죠.

Q: 네. 이 방식이 조합이 일단 요 부분에 출판단지에 해당하는 몫을 전체로 그냥 일괄로 받아놓고 그거를 조합원한테 뿌리는 방식이었는데, 아니면 인쇄출판단지로 획정을 해놓고 여기 개별이, 개별적으로 분양을 받는데 여기에 들어올 수 있는 업체는 인쇄업체로만 제한을 둔 건지?

A: 그렇죠.

Q: 후자였죠?

A: 네, 후자죠. 그래서 그 당시 둔곡지구 된다 그래서 조합원들한테 분양 신청을 받았어요. 받은 게 그 당시에 제가 지금 한 12년 전 얘기니까 기억이 잘 안 나지만 9만 평인가 11만 평인가 됐어요.

Q: 네, 네. 다 합치면.

A: 예. 우리 조합원들이 신청한 게. 해가지고 우리가 뭐 지금 밖에 대덕특구 출판단지 조합이라고 간판도 같이 걸려있었냐면 우리 조합원들이 돈이 없으니까 조합원들이 평 당 2000원 씩 내 가지고 조합이 뭐 예를 들어서 교수를 초빙해서 뭐 강의를 듣더라고 연사비를 줘야될 거 아니에요. 그래서 평 당 2000원 씩 내가지고-

Q: 추진비용을 말하는 거죠?

A: 추진비용을 만들고. 조합원들이 적립된 건 지금도 있어요. 지금은 인제 자기가 예를 들어서 500평을 신청했다 그러면 평 당에 5억이니까 그러면 10%를 내라 그랬어요. 그럼 5000만원을 냈잖아요. 냈으면- 내 가지고 출자를 해봤다가 그걸 뭐 3명이 도장을 같이 찍어야지만 돈이 빠져나가게-

Q: 그렇죠. 에스크로를 걸어 놓은 거죠.

A: 걸어놨는데 안돼니까 조합원들이 자꾸 빼달라고 해서 다시 5000만원에서 다 빼가고 500만원씩 10%를 아직까지 적립되어 있어요. 아직도 되어 있어요.

Q: 산단기금으로-

A: 그렇죠. 그 저 산업단지 추진기금으로. 그 돈을 우리 산단에 쓰지도 못하고-

Q: 덮어둔 거죠?

A: 예. 토지를 살 사람, 조합원의 돈이죠. 그렇게 있는 상태고.

Q: 그러면 이사장님, 그게 둔곡지구가 안 된다고 결정난 게 몇 년 즈음이에요?

A: 음~ 그게 지금으로부터 4년 전, 8년 전- 정확하게 한 8년 됐네요.

Q: 그러면 2011년 즈음 되는 건가요?

A: 8년 전이면 지금 2018년이니까 2010년.

Q: 그러면 국방대학교 앞에 얘기나온 건 언제 즈음이에요?

A: 그게 2015년도에 나왔죠.

Q: 그럼 2016년도에 신문기사 상에 2016년에 또 한번 산업단지 얘기가 나왔잖아요.

A: 그게-

Q: 국방대학교-

A: 아, 예. 국방대 그 학교 후문 앞에 거기였죠.

Q: 그러면 지금까지 구체적으로 산업단지가 특정 지역에 대해 추진된 건 두 번 있는 거예요? 한 번 둔곡지구, 한 번 국방대학교?

A: 그렇죠.

Q: 그런 답에 하나는 2007년부터 2010년까지, 하나는 2015년부터 지금까지도 계속 얘기는 되고 있는 거죠?

A: 그렇죠. 이게 지금 우리가 둔곡지구, 지금은 산업단지 조합장을 하고 있지만 지금 이사장인 내가 이제 또 이렇게 해야 될 입장인니까 그래서 지금 걱정이 많죠.

Q: 사장님, 그러면 그 때 대전에서 둔곡지구를 그 인쇄- 둔곡지구 내 인쇄출판단지를 어쨌든 백지화 한 거잖아요. 그 결정적인 이유가 뭐예요? 시장 바뀐거 해서-

A: 시장 바뀌면서-

Q: 거기 다른 거 집어 넣은 거죠, 결국?

A: 결국 딴 거 들어갔죠.

Q: 아, 그럼 다른 산업이 들어간 거죠? 뭐 들어갔어요? 아시나요?

A: 음~ 둔곡지구는 과학비즈니스벨트라 해가지고 그 의료 쪽이 들어가 있고. 국방대학 쪽에는 한 화에서 일괄적으로 다-

Q: 매입해버렸구나.

A: 매입해가지고 백지화를 시켜 버리고. 그러니까 결국은 힘의 논리지. 밀리는 거죠. 밀린 거죠.

Q: 그렇죠. 아무래도 업종과 인제 대기업의 힘의 논리에 따라서.

A: 그렇게 밀린 거. 근데 사실 이게 우리 뭐 근방에 대전, 세종, 충남 조합원입니다. 우리가 지금 조합원 실제 정조합은 310 여 명이고 우리가 비조합원이라고 해서 직접 생산 증명원을 우리 조합에서 발급하는 조합원이 한 400명. 그럼 700여 명의 조합원이 있는데 그 저 700여 명의 조합원을 막말로 해서 무시한거야. 너희들은 뭐 볼일 없단 식으로 마음대로 저런 식으로 둔곡지구 정 해서- 저걸 우리가 가져온 게 아닙니다. 대전시에서 갖다 준 거예요.

Q: 네, 지도를-

A: 그렇죠. 저렇게 둔곡지구 되니까 우리가 회의를 해야 될 거 아닙니까, 조합원들하고. 회의를 하는데 자료가- 자료를 달라니까 저걸 갖다준 거야. 그리고 저게 벌써 10년 전, 8년 전에 택지화 시켜놨죠. 그래왔다가 2015년 때에 우리가 다시 나오고 뭐 몇이 인제 권선택 시장 만나러 갈테니까 만나지도 못하고 뭐 국장한테 애길 들으니까 저게 국방과학연구소 앞에 준다고 그래서. 거기는 땅 코스트가 높잖아요. 높으-

Q: 높죠. 분양가가 평 당에 100만원 훨씬 넘었겠네요, 그러면요?

A: 거기를 200만원 가까이까지 갔어요. 우리 기본 계획서는 200만원이라도 우리가 자체적으로 안 에다가 뭐 상업지구를 만들면 은행도 들어와야 하고 슈퍼도 들어와야 하고 식당도 들어와야 할 거 아닙니까. 그러면 거기에 대한 분양을 우리가 조합에서 해서- 거긴 분양가를 높일 수 있잖아요. 은행이라도 들어오면. 그럼 그걸 코스트를 높여서 그 이득을 조합원들한테-

Q: 분산해서 좀-

A: 다운시킬 수 있는. 그런 기본계획까지 다 세웠었어요.

Q: 그럼 이사장님 구상했던 거의 국방대학은 총괄로 그냥 조합이 다 받는 거였네요, 6만 평을요. 그죠?

A: 거기가 43만 평을 개발하는 중에 우리가 6만 평을 준다 그랬고-

Q: 그 6만 평 안에 일부는 비인쇄업체를 넣어서-

A: 그렇죠. 편의시설을 들어와야 될거 아닙니까.

Q: 그러니까요. 시설 짜서-

A: 그렇지. 둔곡지구도 똑같이 짰어요, 그렇게. 둔곡지역도 똑같습니다. 그게 우리가 짤 때에는 코스트를 높게- 예를 들어 뭐, 저 대전시에서 120만, 평 당 120만원한다 해도 거기에 비해서 뭐 우리 아까도 얘기했지만 우리 조합원들 체육시설이라든가 문화시설, 공연장이라도 하나 만들고 그 다음에 뭐 족구라도 할 수 있는 운동장이라도 만들고. 그 다음에 상업지역을 우리가 은행을 한 몇개, 다섯 개. 식당 몇 개, 그 다음에 나머지 편의점 이래 들어 오면 거기까지 다 구상을 했던 게 백지화가 다 된 거죠.

Q: 어, 근데 사장님 혹시 저희가 그 그때 짜신 기본계획 이런 걸 볼 수 있을까요? 혹시나?

A: 저가 그러고 떠나서 지금 저 사무실에는 어디 있는거 같은데 지금 여기에는 없을 겁니다. 왜 그러냐면 그게 아마 내가 2007년도 처음 산업단지추진위원장 맡았을 때 짠 거니까.

Q: 그렇죠. 한~참 전에 거니까.

A: 12년 전- 머리 속에도 다 남지 않아 있잖아요. 하도 변동이 많이 가가지고 뭐 이제 신뢰를 정부 기관장들을 잘 안하려고 하니까.

Q: 그리고 또 하나, 산업단지 들어갈 때는 보통 토지분양해주는 거잖아요.

A: 그렇죠.

Q: 그게 보통 산단이 효율성을 내세워서 최소 면적이라는 걸 결잖아요. 그 둔곡지구에선 몇 평이었어요, 최소면적이?

A: 300평이죠. 300평이 최소 면적이고-

Q: 국방대학교 앞에서도 최소면적이 있었죠?

A: 100평.

Q: 그러면 이제 요 인쇄거리에는 업체들이 자본력이나 기계 크기가 다들 다양하지 않아요.

A: 다양하죠.

Q: 네, 다양하니까 300평, 100평을 갈 수 있는 업체도 있었을 테고 못 가는 업체도 있었잖아요.

A: 못 가는 업체는-

Q: 그런 업체는 불만을 얘기- 산단을 추진하는 방향이 너무 큰 업체만을 대상으로 한 게 아닌가 이런 얘기는 조금 없었는지.

A: 그 부분은 여러가지 있었죠. 있었는데 문제는 해결점이 있었어요. 해결점이 뭐냐면 그 당시에 해결점이 우리가 인쇄 분양을 하는데 어쨌든 저 사람들이 시에서는 뭐 평 당 30만원 씩 매입해 가지고 일괄 강제 매입을, 매입을 해서 토목공사를 해서 우리한테 얼마 줄 거 아닙니까. 그러면 우리는 시에다 요구를 한 게 하나 있어요. 우리가 시에서 요구하는 분양가를 줄테니까 아파트형. 기획사 사무실이 들어갈 수 있게, 못 가는 사람들을 위해서. 그걸 하나 지어달라고 했어요. 그리고 시에서도 허락을 했어요. 그러면 그런 불평 불만이 있는 사람들은 임대로 들어갈 수 있는 여건을 만들어줘야 될 거 아니에요. 그래야지 우리가 뭐 인쇄 쪽에 알다시피 우선 기본적으로 기획을 해서 디자인 짜서 출력 해서 인쇄 해서 후가공 해서 납품을 한단 말이지요. 그 협업이 돼야만 인쇄가 하나의 틀이 되는 거. 그러니까 그걸 여기에 놔두고 갈 수는 없잖아요. 그래서 그런 제안을 해서 그것도 다 우리가 승인을 받았어요, 시하고. 그레가지고 여기 못가신 분들이 불평 불만이 있는 분들을 거기에다가- 뭐 여기 세 있으나 거기 세 있으나 똑같은니까 그렇게까지 구상을 다 했던 겁니다.

Q: 그러면 보통 저희가 알기엔, 알파한 지식으론 300평, 100평을 갈 수 있는건 인쇄공정을 담당하는, 기계를 가지고 인쇄공정을 담당하는 분들. 그죠? 그리고 출력은 CTP나 이런 거 기계 크니까 그것까진 들어갈 테고. 컴퓨터만 나뉘서 기획디자인 하는 애들은 못 들어가고요. 그리고 후가공에서도 이제 금박이나 이런 건 기계가 작잖아요. 그런 데들도 아마 300평, 100평 거의 못 들어갈 거예요.

A: 그렇죠. 그러니까 그런 사람들 위해서 우리가 아파트형-

Q: 그 내부에서-

A: 그래서 그 때 5층은 시에서 지어 주는- 지어줘가지고 임대료를 시에서 받는 거로.

Q: 아, 시 소유로 해서 이렇게 해달라.

A: 그렇죠. 어차피 가야되는데 못 가는 사람들 편의를 제공하기 위해서는 산업단지 내에 건물 지어서 임대료를 받으라 이거야, 시에서.

Q: 그러면 현재 조합이 후가공이나 기획하시는 분들도 조합 안에 들어와 계시나요?

A: 많이 들어와 있죠.

Q: 죄송한데 저희가 조합원 명부나 이런 걸 볼 순 없나요? 왜냐면 수첩이나 이런 것들이 가지고 계시더라고요.

A: 지금 우리 수첩은 안 나와 있고-

Q: 아니면 다이어리나 명단을 조금 봤으면 해서-

A: 여긴 나와 있을 겁니다. 봅시다. 이게 작년- 여기도 안 나오는 것 같다.

Q: 아, 그러구 이사장님 그 다음에 저희가 출판단지 얘기는 들었고 아직도 그러고 출판단지는 계속 추진하실 거잖아요. 왜냐하면 세종 물량을 어느 정도 받으실 거고. 재개발 압력도 있고. 그리고 어차피 계속 확장을 해나가야 되니까. 그러면 이사장님이 잘 아시니까 고걸 좀 정리하는 점에서, 이사장님은 어차피 현업에 계시는 분이니까 저희가 인제 도시에 있을 때 장점과 단점하고 외곽으로 나갔을 때 장점과 단점을 조금 구분해서 얘기해주시면 저희가 이해하는 데에 도움이 될 것 같아서-

A: 실제 여기에 우리 지금 대전같은 경우는 아까도 얘기했지만 대구든 부산이든 인천이든 뭐 광주든 하고 좀 인쇄업이 틀려요. 왜 그러냐면 거기는 공단이 많다 보니까 개인 공단일을 많이 하고 있습니다. 그런데 우리는 지금 여기가 기관이 많습시다.

Q: 아, 공공기관이.

A: 공공기관이 많죠. 3청사서부터 내려와서 있지, 정부 13개 부처 와 있지. 그런 과정을 하다 보니 까 거의 서울 인현동처럼 전국에서 몰려드는 사람은 없어요. 몰려가지고 이렇게 막 해가는 사람도 없고 정부기관 일을 자체적으로 우리 지역에서 소비를 해야 되는데 지금까지 정부, 세종시 13개 부처 인세는 서울업체들이 다- 그래서 제가 1월 30일에 이사장 당선 되어서 세종시 공약을 인제 그걸 내가 공약 사업을 벌여서 시작이 됐는데 타 시도하고- 여기 있으나, 원도심에 있으나 출판단지들 나가서 있으나 차이는 그다지 차이가 안 납니다.

Q: 공공기관한테 여차피 주문을 받는 거니까.

A: 그렇죠, 그렇죠. 그리고 요즘은 다 좋잖아요. 인터넷이나-

Q: 웹하드나 이런 파일로 하니까.

A: 웹하드로 받아도 되고 웹디스크로 받아도 되고 다 받아가지고 하니까 굳이 우리가 원도심에 있을 이유는 없다는 거죠.

Q: 근데 확장을 위해서는 외곽으로 나가야 되고.

A: 당연히 나가야 됩니다.

Q: 물량이 더 많아질 때를 대비해서.

A: 그렇죠. 대비해서. 또한 시설 확충을 위해서는 산업단지가 꼭 필요하고.

Q: 그러면 그 부분은 저희가 좀 이해가 된 거 같고 또 하나는 저희가 신문 상으로만 봤을 때 저 쪽에 있는 주차장 자리에 빌딩형 인쇄공장을 세우려는 사업이 승인됐다고 하더라고요.

A: 네. 여기 뭐 국토부에서 오셨네.

Q: 네, 그래서-

A: 국토부에서 80억.

Q: 대전시에서 80억인가?

A: 그걸 보자- 2015년도에서 대전세종발전 연구원에서 공청회를 할 때 참석을 했어요. 참석을 해서 질의도 하고 했던 부분인데 도심 재생사업으로 지금 여기예를 들어와요. 들어오는데 결국은 이게 짓는 이유가 어떻게 보면 그 당시에, 2015년 권선택 시장이 할 때란 말이죠. 나는 우리가 오해를 많이 받- 하고 있고 지금도 이게 오해를 하고 있는 소지가 뭐냐면 산단을 안 주기 위해서 이걸 만드는 거 아니냐는 의심을 아주 지을 수가 없었어요. 그래서 재생과장이 나왔을 때에 이거 산단을 안 줘서 그런 거 아니냐 하니까 그거는 아니고 하는 답을 받았어요. 지하 2층 지상 7

층을 짓는다. 그래서 그 7층을 지어서 뭐 지하 2층은 기계실이고 그 저 건물 기계실이고 1층서부터 주차장, 지상 1층은 인쇄업체, 지상 2층, 3층은 주차장, 4층부터 기획실 들어가고 이렇게 되어 있더라고.

Q: 아, 그러면 실제 기계가지고 들어갈 수 있는건 1층 밖에 없네요.

A: 그렇죠. 1층 밖에 없어요. 1층 밖에 없고 3층에서부터 7층까지가 뭐 3층이 기획사 사무실, 4층이 뭐 회의실, 5층이 뭐 이래가지고 쪽 기본 계획이 나와 있더라고. 나왔는데 실제 기계 들어갈 수 있는 데는 1층 밖에 없습니다.

Q: 그럼 뭐 인쇄 공장도 아니네요.

A: 그렇죠. 그래서 내가 대전시 도시재생과장한테 물어봤더니 이게 결국은 대전역에서 내려서 회의장소가 마땅치 않으니 컨벤션 센터를 해서-

Q: 아~ 이름만 바꾸는 거네요.

A: 컨벤션센터라 해서 7층이 대회의실, 6층이 소회의실 이건 어떤 그 회의실 개념이고 나머지는 기획사 한 한 층이나 두 층에 들어가고 이 기계시설들이 들어갈 데는 1층 밖에 없어요.

Q: 그러면 그거는 그 빌딩의 인쇄공장은 인쇄업체들- 그러니까 조합 쪽에서 먼저 제시한 게 아니라 반대로 국토부하고 대전시가 먼저 던진 거잖아요.

A: 그렇죠. 먼저 던져서 우리가 됐죠.

Q: 그 다음에 던졌을 때 조합에서 생각한 거- 어, 이거 국방이나 계속 틀어지니까 그걸로 그냥 준 거 아닐까?

A: 그렇게 생각하고 있었지.

Q: 그러고 하고 또 하나는 구조상으로 실제 기계가 들어갈 수 있는건 1층 밖에 없는 형태고. 그럼 그런 계획이 지금 진행되고 있잖아요. 어쨌든 이사장님 그러면 그 계획에서 조합 측 또는 인쇄업체의 생각은 별로 탐탁치 않다는 쪽이신가요? 왜냐면 제가 보기엔 이게 별로 도움이 될거 같지가 않은데 왜냐면 거의 1층 몇 개만 들어가는 거잖아요.

A: 그렇죠. 그 4층서부터 기획사가 들어간다 하면 여기에 지주분들은 반대를 했어요. 왜 반대를 하냐면 여기가 지금 너무 노후되어가지고, 건물 자체가 노후되어가지고 지금도 많이 비어 있어요. 공실이 많은데 그거 생기면 더 공실이 많아지지 않느냐는- 그 쪽으로 옮기면. 그런데 도시재생사업이라고 국토부에서 80억, 대전에서 80억, 160억 가지고 하겠다는데 우리 인쇄 쪽에서 산업단지하고는 관계 없다. 그 부분은 뭐 시에서 추진한다. 요구를 하면 또 연결되어 할 수 있지만

이건 도시재생사업이라는 걸 분명히 못을 박았어요. 그런데 우리한테 실질적인 도움을 주는 거는 별반 없죠. 없는데 그래도 그런 데라도 뭐 건물이 들어와서 있다는 것만 해도 일단 도시재생 사업에서는 성공적이라 그 사람들은 자평을 하고 있겠죠.

Q: 그러면 인제 저희가 인현동에 보면 국가에서 지어준 건 아닌데 아시아미디어센터라고 하는 아파트-

A: 네, 알고 있어요.

Q: 그러면 거기 같은 경우는 지금 인쇄공장에 가장 큰 문제는 인쇄나 후가공 좀 큰 거 출력 큰 거는 기계가 엄청 클 뿐만 아니라 애가 진동을 떨잖아요. 그래서 기반구조가 받쳐주지 않는 이상 1층 위로는 올라갈 수가 없잖아요. 그 다음에 또 하나는 이 하청관계로 이루어져 있기 때문에 인쇄소 후가공사에서는 그 무거운 종이가 왔다갔다 해야 되잖아요. 그러면 그래서 개네들이 생각하는 건 아파트형 공장을 짓되 기반구조를 튼튼하게 가고 기계가 들어가기 쉽게 해서 층고를 높이 잡고 보강시설을 해서 2층, 3층까지는 기계가 들어가게 하고 옆에는 공장형 엘리베이터를 설치해서 지게차 자체나 소형 트럭이 들어가서 물건을 나를 수 있게 하는 구조로 아파트형 공장을 만약에 짓는다면 그거는 인제 조합이나 인쇄업체 측면에서 상당한 도움이 될까요? 그런 아파트형 공장이라면?

A: 그런데 여기가 알다시피 여기가 지금 내가 이걸 뭐 아실런지 모르는게 내가 이 재개발 처음에 대전 교육박물관이라고 있어요. 거기서 들어와가지고 이게 4만 8천 평입니다. 우리가 처음에 이것을 재개발을 할 수 있는 방법을 한 번 강구해 봤어요.

Q: 아, 요 지역 전체를?

A: 전체를. 근데 시에 지주들. 건물 지주들이 땅을 뭐 평 당 부르는 게 금을- 되는 바람에 인제 재개발 하려고 했죠, 여기도. 그래서 우리 재개발 되면 산업단지를 따로 해서 이제 시작이 됐는데- 이제 재개발 하고. 근데 그렇게 지금 좀 전에 제가 아파트 경우는 그 서울 아시아 그거 때문에 한다고 하면 여기에 그렇게 들어갈만한 건물들이 매입을 해야 될 거 아닙니까, 시에서. 그 돈이 면-

Q: 나가는 게 낫다 이거죠? 그러니까 어느 정도 여차피 비용대비 효과로 봤을 때. 그리고 아까 사장님 말씀하셨듯이 지역 공공기관을 주로 소비자로 두고 있기 때문에 굳이 원도심에 위치하지 않아도 상관 없으면 차라리 땅값 싼 데에 나가는 게 낫지 않냐.

A: 그렇죠.

Q: 그러면 또 하나는 일단 그러면 지금 저 주차장 부지에서 일어나는 빌딩형 인쇄공장은 뭐 도시재생사업으로 한다면 뭐 하는 거고 그 다음에 기껏해야 1층 밖에 안 들어가는데 제가 볼 땐

크게 영향 없고 아마 요 인쇄업체들이 생각하시기엔 그냥 새로운 건물 자리가 하나 들어오는 거 정도 수준이겠네요?

A: 그렇죠. 그렇습니다. 우리가 예를 들어서 총회를 하게 되면 꼭 다른 데에서 빌려가지고 해야 되잖아요.

Q: 그렇죠. 회의장이 없으니까.

A: 없으니까. 그런데 아무래도 도시재생사업과에서도 대전이 이제 중심도시이다보니까- 어디서 열차 타고 오면 중심도시잖아요. 역 앞에서 회의장 할만한 장소가 마땅치 않아요.

Q: 서울역 컨벤션센터 비슷한 걸 하나 만드려는 데 지역 특성을 고려해서 1층이나 이런 데는 조금 인쇄 업체를 넣어 주겠다. 그러면서 회의자료나 이런 것들도 만들면 되지 않겠나.

A: 그렇죠. 그렇게 되는 거예요.

Q: 그럼 반은 컨벤션 센터 반은 인쇄공장 이렇게 생각을, 컨셉을 잡고 가는 거 -

A: 총 7층 중에 주차장이 3층이고 인쇄가 갈 수 있는 데는 1층 밖에 없어요.

Q: 예. 1층하고 4층. 4층 기획실, 그죠? 그러면 3번째 주제로 저희가 봤을 때 소공인특화지원센터. 이거는 제가 신문 상으로 봤을 때는 조합에서 일단 중소기업청에 신청을 해서 허락을 받아서 지은 거잖아요. 저 쪽에다가요. 그럼 여기는 주로 하는 게 제가 알기로는 교육하고 지금 하는 건 뭐 창고, 공동창고 쓰는 부분이잖아요. 요것들을 처음 시작하게 된 계기나 신청하게 된 계기나 이런 걸 좀 들을 수 있을까요?

A: 그거는 소공인지원센터 우리 지하에 있었습시다.

Q: 원랜 지하에 있었어요?

A: 조합 지하에 있다가 저리로 간 적이 지금 한 2년 정도 됐나요? 2년 정도 됐는데 제가 그 소공인지원센터 우리 지금 우리 상무이사가 이번 달 9일 그만뒀어요. 그만 두는 바람에 잘 모르는데 소공인지원센터가 나오면서 지역의 인쇄업체가 뭐 형광등을 뭐 LED로 바꾼다 그래서 지원을 많이 해줬어요. 많이 해주고 그 다음에 우리같은 경우도 지금 여기 뒤에 디지털기 한 대 들어와 있지만 소공인지원센터에서 우리 인쇄인들 소공인들을 위해서 딱 들여 놓고 저렴한 가격으로 이렇게 사용할 수 있게.

Q: 인쇄기계를 갖다 댔어요?

A: 그렇죠. 저기 저 센터에서 원칙은 센터를 가야 되는데 거기 좀 외지다보니까 우리 조합에다 놓고 우리 조합원들이 쓰게 이렇게 해놨어요.

Q: 그럼 그거로도 작업도 하시고 하시는 건가요?

A: 데이터를 다 만들어서 여기 와서 인쇄기계에서 출력만 해가죠, 출력.

Q: 그러면 사용료 내고 쓰는 건가요?

A: 사용료는 안 내고 쓰는 거.

Q: 그럼 그냥 저거는 그냥 양이 적은 작업-소량할 때 쓸 수 있겠네요?

A: 그렇지, 그렇지.

Q: 그러면 인쇄 하나 더는 그 대전시 자체로 중앙로 프로젝트라고 하는 거에 대해서 이제 관광자원을 자꾸 여기다 하려고 그러잖아요. 근데 그래서 이제 개네들이 생각했던건 인쇄거리하고 한약방 거리를 빼내지 말고 애네를 관광자원화해서 뭐 체험공간을 만들고 이런 계획을 내놓고 있는 거 같더라고요. 그거에 대해선 어떻게 생각하시는지? 제가 볼 때 하~등 도움이 안 될 거 같거든요.

A: 저는 이런 생각해요. 한약거리는 가능할거예요. 한약을 우리가 몸에 좋다 그러니까 와서 뭐-

Q: 온 김에 한 두개 사갈 수 있겠죠.

A: 그게 되는데 인쇄거리를 여기에 관광에 접합시켜서 한다는 건 잘못된 생각-한참 잘못된 생각이예요. 왜. 아니, 인쇄거리야 만들지만 오토바이 많고 종이 배달하는 그런데 관광객들이 와서 뭘 보겠습니까? 예를 들어서 우리가 뭐 태국이든 필리핀이든 가보면 거기 특화거리는 특화거리대로의 상품이 있고 그래야 특화거리를 만드는데-

Q: 시장이 돼야 되는데 여긴 시장이 아니잖아요. 공장이죠.

A: 아니죠. 그러니까 이걸 대전시에서 상당히 오버센스를 하고 있다고.

Q: 또 하나는 제가 볼 때 말씀하신 대로 지역 공공기관에게 주요 물량을 받는다면 제가 볼 때, 그리고 세종시가 생겨난다는 걸 감안했을 때 제가 봤을 때 외곽이주가 최적이지 아닌 것 같아요. 시설 확장을 할 수 있는.

A: 그러니까 우리가 산단 만들 땅을 달라고 했던 거는 예를 들어서 이 동 중에 저 산내라는 데에 땅을 준다고 얘길 했어요.

Q: 그것도 한 번 봤어요. 기사에서.

A: 그런데 세종시가 가까우면 우리가 둔곡지구 해달라고 하는게 뭐냐면- 그 당시에 우리가 요구했던 게 둔곡에서 세종시 가는 데는 8분 걸립니다. 그리고 국방대 앞에서는 거기서는 한 10분 거리. 그래서 그걸 달라 그랬지. 예를 들어서 저~쪽 대청댐 밑에 갖다 놓고 가라면 가겠습니까, 그

거? 안된단 얘기죠. 그래서 우리가 여기 나가도 저 쪽 세종시 가까운 쪽을 달라고 한 부분이 지리적으로 거기에서- 거기서 예를 들면 전화가 오면 인쇄를 바로 달라고 하는 부분이야.

Q: 그런데 만약에 이거는 가정인데 그게 조금- 그것도 나름대로도 계속 진행을 하셔야 되지만 그게 안되기 전까지는 여기 계시는 거잖아요.

A: 그럴 수 밖에 없죠.

Q: 그러면 만약에 여기 있다는 걸 전제로 한다면 어떤 지원들이, 어떤 지원 방법들이 이 인쇄업체들에게 실질적으로 실익이 될 수 있는지. 예를 들면 소공인지원센터 같은 방법들이 아주 소소하긴 하지만 실제적으로 도움이 조금 되는 부분이 없지 않아 있잖아요.

A: 근데 그것도 인쇄 특성상 말이죠. 인쇄 뭐 인현동 가보셔서 알겠지만 특성상 뭐를 지원을 받을 때도 지원 받을 수 있는 어떤 명분이 못 서요. 딱 소공인지원센터에서 기계실에 형광등 LED 바꾼다고 해서 그거를 뭐 한 200만원 씩 지원받아가지고 갈아줬을 뿐이지 우리가 뭐 컴퓨터를 프로그램 입력- 요즘 뭐 3개월에 한 번씩 바뀌잖아요. 그거를 사실 지원을 해주는 어떤 명분이 되고 기계실은 어쨌든 지원할 게 없어요. 그래서 나는 우리가 여기 새로운 걸 한다면 대전시에서 도시 정비사업을 좀 해가지고 건물들을 정비사업을 좀 해서 건물들을 번듯하게 해놓고 좀 인쇄 거리에 좀 깔끔하게 좀 해놓고-

Q: 도로나 이런 것들을 정비를 해서-

A: 그렇죠. 그리고 주차공간도 지금 저 공영주차장 처음에는 인쇄인을 위해 만든다고 했어요. 그런데 어느날 입찰을 붙여서 개인 이익을 위해서 만든 거지, 이게. 우리가 처음에 저렇게 해달라고 우리 인쇄인들이 막 그 서명 받아가지고 할 때에는 인쇄인들한테 예를 들어 100원을 일반 주차를 받으면 인쇄인들한테 20원 받고, 10원에서 20원-

Q: 차별적으로-

A: 하기로 했거든요. 지금은 싹 없어지고 입찰을 부치니까. 그 사람들이 입찰을 따가지고 우리한테 싸게 해줄 수 있나요? 못하지.

Q: 그러면 개인 업체한테 그냥 임대줘서 그 임대업자가 주차요금 받아서 운영하는 형태겠네요?

A: 그렇죠. 그런 과정이고 어차피 우리가 산단을 나가긴 언젠간 나가야 해요. 왜 그러냐면 물론 컴퓨터 많이 발달되어가지고 인쇄 물량은 떨어지겠지만 그래도 종이 산업은 인쇄는 변할 수가 없잖아요. 그렇기 때문에 기계, 종이 산업이란게 기계가 자꾸 좋은 게 나오니까 그 기계가 갈 수 있는 곳에 가 있어야 되지 여기 있어가지고는 아까워. 몇 십억 들여가지고 갖다놓을 장소도 마땅치 않고 그런 경우입니다. 우리 직전 인쇄소같은 경우도 산단이 3000평 요구를 했다가 저~

산내 가가지고 본인이 가가지고 땅을 사서 2500평을 사서 시설투자를 거기에 뭐 몇 백억을 했어요. 언젠가는 나가야 되는데 큰 업체는 지금 많이 나갔어요. 작은 업체가 있고 우리가 아까 얘기했지만 세종시를 봤을 때는 시설확충을 할 수가 없어요. 산단은 필요한데 도시재생 쪽으로 봤을 때는 건물에서-

Q: 다 깔끔하게 하고-

A: 하고 우선 사람들이 그래도 인쇄거리도 깔끔하고 여기가 인쇄거리란 걸 투명하게 보여줘야 되는데 그게 없습니다, 여기는. 원도심 가보면 여기 전부 다 죽은 도시가 되버렸어요. 그런데다가 저런 거 하나 국토부에서 80억 대가지고- 그 돈도 효과도 없고. 지역의 어떤 도시재생사업이라고 하지만 그게 양 쪽 다 해서 600, 750평 되는데 거기다 갖다 해놔서 잠깐이지요. 회의실 때문에 건설 비슷하게 한 거 같더라고.

Q: 이거는 이제 사장님도 지금 현업에 계시잖아요.

A: 네.

Q: 그러면 주로 담당하는 공정이 인쇄하시는 건가요?

A: 네가요?

Q: 예, 예. 하시는 게. 그래서 이걸 그냥 이사장님 처음에 일을 시작하시게 된거나 이런 것도 조금 궁금해서. 여기 인쇄골목에 들어오시게 된 계기나 이런 것들.

A: 저는 여기 온 지 28년 되었네요.

Q: 예. 그런 얘기도 좀 잠깐 해주시면- 왜냐면 저희가 업체에 대한 얘기도 좀 알고 있어야 해서.

A: 저는 지금 출력, CTP라 그러죠. CTP 두 대를 해가지고 하고 있습니다. 두 대를 갖고 하고 있고 사업자는 하나를 갖고 하고 있습니다. 있는데 여기 온 지는- 저는 고향이 강릉입니다. 여기 온 지가 90년도에 여기 와서 첫 인쇄에 이제 몸을 담기 시작해가지고 지금까지 해왔는데 사실 인쇄인들이 이게 문화사업이거든요, 솔직히. 문화사업이고 업종이 제조업입니다, 제조업. 근데 이게 항상 맨~ 마지막에 인쇄가 나오잖아요. 예를 들어 두 분 뭐 국토부 계시고 서울대학교 계시면 인쇄는 처음서 시작된 게 아닙니다. 보고서를 내도 사업 다~ 끝나고-

Q: 내용 다 정리한 다음에.

A: 다 정리한 다음에 결과가 그 프로젝트의 수용비 수수료 아마 들어가 있을겁니다. 저도 연구소를 거래해왔기 때문에 아는데 그래 놓고 인쇄가 들어간단 말이죠. 그런데 저는 인쇄산업이 우리가 절대 퇴보되어선 안된다고 봐요. 진보가 되어야 하는데 그러다보니 기계가 비싼게 자꾸 나

오고 어느 업종보다 투자가 많이 들어가는 게 이 사업인데 어떻게 보면 홀대를 받고 있죠. 그렇게 투자를 해놓고 뭐 사업을 하고 있지만 실제 정부라든지 중소기업법이든지 24일날 총회있든지 이 자료집 다 보고 올라가서 회의를 하는데 참석해야 되는데 중소기업 뭐 진행정책에서도 정책이라 하지만 좀 홀대를 받고 있어요. 그런 부분 때문에 산단도 제대로 안 되는 것 같고 예를 들어서 뭐 의료산업단지 같은 경우 둔곡지구예 회사 다 들어왔거든요. 그런 데는 같은 중소기업 이라도 들어 가고, 우리 같은 경우는 다 프로젝트 짜놓고 다 한 것도 백지화 되고. 이런 상황인데 제가 28년 동안 있으면서 조합가입은 97년도인가 98년도에 가입을 해서 지금까지 해왔습니 다만 앞으로도 인제 큰- 대전 우리 인쇄거리는 큰 난제를 맞고 있어요. 세종시라는 큰 거래소가 와 있는데-

Q: 어떻게 보면 기회죠, 이걸.

A: 그런데 물량이 배정을 못 받고 서울로 다 가고 있는 걸 우리 조합에서 어떤 가가지고 무슨 짓을 하더라도 우리 끌고 와야 할 책임도 있지만 또 그 물량이 나왔을 때에 발주해서 납품시키는 것도 시설 확충이 되어 된다는 거요.

Q: 지금 그러면 세종시에서 물량을 뿌리는게 조합단위로 물량을 뿌리나요?

A: 아니죠.

Q: 그냥 개별로 뿌리는 거죠?

A: 개별로 뿌리기 때문에 그게 인제 쉽게 말해서 서울에서 내려오는 업체를- 우리 세종시 조합원은 지금 34명 밖에 안돼요. 우리 조합원은.

Q: 그런데 그 분들은 공장까지 들고 내려온 건 아닐 거 아니에요.

A: 음~ 일부는 내려왔어요.

Q: 아, 아예 공장까지 끌고 내려왔어요?

A: 네. 일부는 아예 다이고 인쇄 부분에 마스타라든가 그런 것만 가지고 와서 하는 분들이 한 3,4 군데고.

Q: 그런 분들은 여기 있어요? 아니면 딴 곳에 있어요? 대전에 자리를 잡을 때 어디 잡아요?

A: 세종시에 있죠.

Q: 아, 세종시 안에? 아~

A: 그래서 우리같은 경우는 거기에 가방만 들고 다니는 사람들이 한 130명이고, 움직인다고 보고

받고 있거든요. 그 사람들은 뭐 시설 하나 없고- 그러니까 우리같은 시설 해놓고 못 들어가게 청사에서 막고 있고 그런 가방 들고 다니는 사람들은 다 청사에 들어가게 만들고. 그거 아주 불합리라는 거지.

Q: 그런 사람들이 일단 받아서 파주에 하청이나 이렇게 주는 거일거 아니에요.

A: 그렇죠. 그렇죠.

Q: 그러면 지금 현재 저희가 접때 한 분한테 얘기 들은 건 시설 확충이 안 되면- 그러니까 새로운 기계를 못 받으면 단가싸움에서 결국 밀리게 되잖아요, 대응량을 할 때요. 그래서 그 분들이 단가 쪽에서 유리한가요? 왜냐면 파주 쪽이랑 거래하니까? 물류비용이 근데 있잖아요.

A: 근데 그게 무슨 얘기냐면요. 정부- 중앙정부기간은 단가를 논하지 않습니다. 조달청 단가- 옛날 단가 기준이 있는데 거기에 우리가 나 입찰 들어가도 89점, 평균 89.5점 이하로 쓰면 입찰이 안 되듯이 단가 싸움에서는 안돼요. 안 되는데 문제는 이 사람들이 공고를 받아가지고 나와서 이런 협력업체한테 거짓말을 치는 거야. 내가 많이- 자기가 많이 먹으려니까. 그걸 우리는 조합에서 알고 있기 때문에 그 타파를 하기 위해서 지금 내가 이제 세종시 공약을 하겠단 얘기죠. 그래서 산단도 필요하고 여기 주변 환경도 정리도 좀 필요한 게 하는게 그런 부분이라요. 시설확충도 좀 해야되고 내일이면 또 이사회- 이사를 점심 먹기로 되어 있는데 그 분들한테도 좀 얘기를 해서 시설확충을 해야 된다. 그래서 이 거를 어디에다 건의- 대전시에다 건의하고 여러 부처에 해야겠죠.

Q: 그럼 이사장님 출력하시면 보통 원청은 아니고 하청하시겠네요?

A: 그렇죠, 하청이죠.

Q: 그럼 대부분 하청을 주문을 받는 거는 요 인쇄거리에 있는 업체들한테서 받는 건가요?

A: 그렇죠.

Q: 판을 만들어서 이제 인쇄업체에 넘기는 거- 그럼 임차로 계시고 있나요, 지금요?

A: 그렇죠.

Q: 근데 저희가 이게 여기에 그걸 한 번 여쭙보고 싶은 게 사장님 90년도부터 있으셨으니까. 그런데 90년도에 아마 종업원으로 들어오셨다가 사업 차리신 거 아니에요?

A: 아니, 아니에요. 창업했어요.

Q: 처음부터요?

A: 네, 처음부터 했습니다.

Q: 어, 그럼 어떻게 아시고- 왜냐면 인쇄업이라는 게 좀 진입장벽이 크잖아요. 돈만 있다고 되는 것도 아니고 기술도 좀 알아야 되고 그러잖아요.

A: 직원들 채용해가지고 창업을 했죠.

Q: 그럼 지금 현재 직원들 한 3-4명 두고 계신건가요?

A: 지금 5명 있어요.

Q: 그러면 거기 기장이 몇 분 쯤 되는 거예요?

A: 우리 실장이 1명이고 실장이, 총괄실장이 1명이고 밑에 부장들 2명 있죠.

Q: 그 다음에 나머지 2명은 조수고요?

A: 주임들이고.

Q: 그러면 제가 궁금한 거 하나는 90년대부터 임차로 계속 계셨잖아요. 임대료가 어느 정도 수준이예요, 여기는?

A: 이게 처음에는 뭐- 저도 이사를 두 번 정도 했어요.

Q: 네, 중간예요. 요 안에서 말이에요?

A: 그렇죠. 세번, 두번, 세번 했네. 문제는 기계가, 장비가 한 6억 썩 가지고 두 대, 6억씩 가지고 들어왔는데 처음에 들어갈 땐 싸요. 임대료를 싸게 줄테니 들어오라고 한단 말이에요. 장비 갖다 놓으면-

Q: 못 나가니까 올리죠. 슬슬.

A: 계속 올리는 거야. 내가 2층에 있는데도 지금-

Q: 2층인데도 들어가요, CTP가요?

A: 옛날 건물이 많아요. 그래서 2층에도 탄탄하게 지었던 건물들이 많아서 저희가 지금 사무실 150평인데 펄림이, 충격이- 펄림이 거의 없거든요.

Q: 아, 진동이 없어요?

A: 진동이 없죠. 진동이 있으면 판을 출력을 못해요. 아주 예민해가지고 조금만- 지진이 일어나서 조금만 흔들려도 바로 에러가 나니까. 그런 건데 어찌됐든 임대료는 지금 구도심이 좀 싼 편이죠.

Q: 어느 정도예요? 150평이면?

A: 우리같은 경우 120만원. 보증금 한 2000에 120만원 주고. 그렇게 비싼 편이 아니죠.

Q: 여기 평 당 건물가는 얼마예요?

A: 글썄 저도 지금 건물을 하나 준비하려고 하는데-

Q: 제가 보기에요 사장님 규모면 계속 이사다니는 것 때문에 한 번 좀 자가해보는 게 어떨까 생각해보셨을 거 같은데.

A: 내가 해봤는데 여기가 평 당 800에서 900 갑니다.

Q: 그럼 150평 유지하려면 12억 정도 필요한 거네요.

A: 그렇죠. 우린 뭐 그렇게까지 필요없고 한 100평 정도만 되면 인제 여유공간이 좀 많아가지고 그렇지 100평만 줘도 충분히 활용하니까.

Q: 그럼 8억 정도네요, 여기서 하면. 근데 그게 산단으로 가면 2억이면 되는 거잖아요. 토지비용이요.

A: 예.

Q: 그러면 평 당 800이면 아직은 좀 비싸긴 하네요.

A: 비싸죠. 역 앞이라서 특히나.

Q: 그럼 이사장님은 자가를 하시려고 하시다가 안 하신 이유는 결국은 아직은 너무 비싸다는 생각을-

A: 하려고 했더니 산단이 된다니 말았는데- 내가 산단 위원장을 맡았는데.

Q: 그렇죠. 자가로 들어가시는 것도 좀-

A: 그래서 그런 과정도 있었어요. 그 때 건물도 나온 게 있고 그랬는데 이 산단을 어쨌든 만들겠다는 의욕이 있어가지고 하다보니 인제 타임을 놓쳤죠.

Q: 놓치셨구나. 그럼 지금 보셨을 때 평 당 임대료를 봤을 때 90년대부터- 아까 말씀하셨듯이 처음에 싸게 들어가서 계속 올리는 거 말고 전체적으로 보면 제가 볼 때 오르지 않았을 거 같거든요, 임대료가요?

A: 오르지 않았어요.

Q: 그죠. 비슷하죠?

A: 거의 그 수준에 있죠.

Q: 그 수준이지 더 많이 받을 순 없잖아요. 그리고 여기 토지 소유주들 부지주들이요 사는 사람은 없잖아요, 다.

A: 거의 없죠.

Q: 그럼 건물 관리는 누가해요? 부동산 애들이 대신 해줘요?

A: 그럼요. 부동산이 관리하죠.

Q: 근데 이제 저희가 짧은- 들은 소리로는 기계가 CTP는 더더욱 그런 게 이렇게 긴 직사각형이잖아요. 그렇기 때문에 이 기계가 워낙 크기 때문에 건물 형태가 이렇게 맞지 않으면 들어가기 힘들잖아요. 평 수가 중요한 게 아니라.

A: 그렇죠.

Q: 150평이 똑같아도 직사각형 모양과 정사각형 뭐 완전 다르잖아요. 그러면 근데 새로운 건물이 안 지어진다고 할 때, 기존 건물이 있다고 할 때 CTP가 들어갈 수 있는 딱 맞는 건물을 찾기가 쉽지 않을 거 같거든요.

A: 아 그러니까-

Q: 그럼 이것만 전문적으로 해주는 부동산이 있나요?

A: 없어요.

Q: 그럼 어떻게 찾아요?

A: 그러니까 이제 건물 났다 그러면 가서 보고-

Q: 아, 소문이 도는 거예요?

A: 그러니까 부동산을 우리가 얘기를 해놓으면 이런 건물을 하려고 하니 가 보라고 하면 가봐가지고-

Q: 구조 보고 다 보시고-

A: 다 봐가지요. 기계가 들어가려면 25m가 되어야 되니까.

Q: 그 모양 자체가 상당히 중요하다고 그러더라고요. 기계 때문에.

A: 그러니까요. 그래서 그래요. 그럼 이제 우리 정사각형은 못 들어가니까. 직사각형이 돼야지만.

Q: 네, 그렇게 되어야 기계를 놓고 작업을 하니까. 그 다음에 또 하나는 저희가 그 90년대부터 계셨으니까 90년대에는 이 근처에 거의 주택이 없었죠?

A: 지금 이 건물 있는게 90년대부터 똑같이 있었어요. 바뀐 게 없어요.

Q: 아니 근데 사람이 살았는지가 저희가 궁금해서.

A: 있었죠.

Q: 아, 있었어요?

A: 여기가- 지금 우리 조합에서 이 쪽으로 가면 되게 미아리 텍사스 골목 같은 데-

Q: 네, 봤어요. 여관 많고.

A: 거기 있다가 바로 요 밑에까지 있던게 인쇄거리가 생기면서 밀려 가가지고 지금은 거의 없다시피 한 거예요. 몇 집이 있는데 아직까지. 그리고 이게 요 밑에 여기에 집중적으로 중동, 정동에 집중적으로 있었어요.

Q: 주택이요?

A: 아니요, 인쇄소가. 주택은 없었고. 있다가 지금 삼성동이 주택이 많았던 게 그리로 인쇄소가 내려가면서 삼성동 주택이 없어지고 인쇄소가 다-

Q: 그러면 처음에는 중앙동, 정동에-

A: 중동, 정동.

Q: 중동, 정동에 많았다가 그 다음에 삼성동 쪽이 더 외곽인데 그 쪽 주택가에 침투하는 식으로-

A: 여기 저 쪽이 중동. 여기 정동. 여기서 큰 사거리 밑에 삼성동. 거기서부터 다~ 내려가는 거지.

Q: 제가 왜 그러냐면 그 인현동같은 경우는 옛날에 주택가라서 밤에 작업하면 소음 때문에 민원 해 갖고서 많이 깨졌다고 그러더라고요. 여기도 어떤 분은 자기가 민원 때문에 이사를 몇 번이나 다녔다고 하는데 제가 아무리 봐도 주택가가 없어가지고-

A: 그게 삼성동이에요.

Q: 아~ 삼성동은 혼재된 시기가 있었으니까-

A: 있었지.

Q: 아~ 그럼 이해가 가네요. 그러면 삼성동 쪽이 훨씬 더 임대료는 싸겠네요? 상대적으로.

A: 지금 외려 거기 더 비싸요. 왜? 건물 새로 지어가지고 새 건물이 많이 들어가니까 더 비싸요. 여기는 구건물이다보니까. 그리고 저기 주택이 없어지면 건물을 지어서 이제 인쇄소가 자꾸 들어가니까 신건물이니까 더 비싸죠. 여기 120하면 거긴 150 하니까.

Q: 그리고 제가 또 하나 느꼈던 건 인현동이랑 비교해봤을 때 생각보다 자가 가지고 계신 분, 스스로 건물 소유한 분들이 많더라고요. 생각보다요.

A: 여기요?

Q: 네, 대전예요.

A: 여기 있어요. 많이.

Q: 그럼 그런 분들 대부분 작업하다가 계속 이사다니기 귀찮고 그러니까 건물을 사시는 케이스인가요?

A: 그렇죠. 거의 그런 분들이 기계가, 자기 기계가 무거운 기계를 갖고 있는 사람들은 거의 자기 집이라 보면 돼요. 몇몇 빼고.

Q: 이사 다닐 수가 없으니까.

A: 자꾸 집세 올라가고 그러니까 아예 사버리는 거야. 그런 경우가 많아요.

Q: 인현동은 거의 없거든요, 자가가. 진짜로.

A: 그건 원래 비싸니까.

Q: 여기 혹시나 재개발 하시면 중간에 어디 판데 또 작업을 하셔야 하잖아요.

A: 그러니까 인제 재개발도 제대로 못하는 이유가 우리가 어떤 나가줘야 재개발이 될 거 아니예요. 그러면 이 업체들이, 재개발하는 업체들이 대기업들이 들어와야 될 거 아닙니까. 우리 기계 한 대 옮기는 데에 2천만원, 3천만원, 많게는 1억 2천만원까지 해가지고 옮겨주는- 그거 이사비용을 줘야 옮길거 아닙니까. 재개발이 안돼요, 그래서. 시에서 정책적으로 산단을 만들어 놓고 산단이 다 되어가지고 다 옮겨 놓고 그걸 컨베이어를 잘 짜야겠죠? 재개발팀하고 시하고 산단하고. 그래서 우리보고 산단 땅을 주면 우리는 대전에서 기초공사 다 끝내놓고- 우리가 저 목원대학교 디자인학과 교수가 건물을 이렇게 지어라 공지를 나온 게 있단 말이에요. 그걸 갖다 지어가지고 입주해야 재개발이 되는 거지-

Q: 맞물려야-

A: 맞물려야 되잖아요. 그러니까 재개발이 안 되는 거예요. 땅 나갈 데가 없어요, 여기는.

Q: 그럼 이사장님 옛날 기본계획 짜실 때 이제 산단을 해서 토지를 분양 받았어요. 그럼 건물을 지어야될 거 아니예요. 그 다음에 기계를 옮겨야 되잖아요. 도비에 대해서는 어떤 지원책을 조금 생각해두신 게 있나요?

A: 그거를 우리가 입찰을 붙이려 그랬죠.

Q: 아, 도비업체한테?

A: 네.

Q: 통으로? 일괄로?

A: 일괄로 해서 하면 싸거든요. 그래서 뭐 기계 도비 업체들이 보험을 다 들어야 되고- 망가지면 누가 책임집니까. 안 되니까- 그 전략이 다 나와있었어요.

Q: 도비까지 생각해서-

A: 다 있죠. 그거 우리가 제일 기본 계획인데, 그게. 그래서 그게 거기가 되어서 가는 시기. 아까 말했듯이 은행 지점장들이 돈을 어떻게 내 주고. 다 그거까지 다 잡혀있었어요. 그래서 A4로 59페이지를 며칠동안 머리 싸매가면서 썼던 건데. 파주가서 자료 좀 받고.

Q: 이사장님, 이제 제가 마지막 질문 좀 던질게요. 그 신문기사만 보면 이 조합 이름이 계속 바뀌는 형태로 많이 나오더라고요. 그러니까 이 조합 말고요. 무슨무슨 추진조합, 무슨 조합 막 형태가 있더라고요. 그게 알고 보면 실상 거의 한 단체인가요?

A: 우리는 지금까지 바뀐 게 없어요.

Q: 그러면 이 조합 말고 보통 산단추진 조합이라고 하는 게 신문 상에 나오더라고요.

A: 그게 여기요.

Q: 똑같은 거죠?

A: 그렇죠. 그런데 그게 우리는 대덕특구. 그래서 대덕특구가 들어간 거예요. 왜냐면 둔곡지구가 특구 지역에 묶여있어요.

Q: 그걸 생각해서서 대덕특구라고-

A: 그렇죠. 그게 특구란게 뭘 개념이 잘 아실 부분이지만 대통령령입니다. 지방자치법령이 아니래요.

Q: 그렇죠. 지방을 넘어서는 건데.

A: 그런데 대전광역시에서 땅을 그 당시에 6천만 평을 개발할 때 계속 우리한테 13만 평을 준다고 할 때 그 토지 소유주들한테 대덕특구법에 적용해서 수용을 시켰어요. 싸게. 수용을 시켜가지고 대전시가, 대전광역시가 의료산업단지, 인쇄산업단지 두 개를 주기로 했거든요. 그래서 그게 이

제 됐는데 지금도 밖에 나가면 대덕특구 대전충남 인쇄정보산업단지조합. 이렇게 되어 있을 겁니다. 그 과정이 말하면- 명칭이 하나래요. 하난데 처음엔 저렇게 안 갔죠. 대전충남- 지금은 세 종권이 들어와 있으니까 대전충남 인쇄산업단지 추진조합 이렇게 나와 있었어요. 그런데 둔곡 되면서 특구란 말이 들어갔죠.

Q: 산단 이전 하시면서도 협동화사업으로 들어가신다고 했어요?

A: 산단은 협동화 사업으로 안 들어갔어요.

Q: 그냥 시에서 자체 개발한 땅에다가 지정해서 분양 신청하면 들어가는-

A: 그렇죠.

Q: 개별분양 방식으로? 특별히 조합원 방식이 됐던 건 아니고?

A: 아니고 우리가 그-

Q: 업종 제한만 있었던 거죠?

A: 업종 제한만 있었죠. 인쇄업만. 인쇄업에 관련된 업종은 다 들어온다고 했으니까 뭐 기획사부터 다 들어오고-

Q: 사업자등록증에 인쇄업만 들어가 있으면 다-

A: 그렇죠. 그렇죠. 그리고 우리 조합원들이 인쇄 관련된 사람들만 조합원이 되지 아니면 조합원 자격이 없어요.

Q: 파주는, 대구는 전부 다 협동화 사업으로 들어갔더라고요. 처음 시작할 때. 근데 고민을 안 해보신 이유가 혹시 있을까요?

A: 그러니까 이제 대구는- 대구도 말이죠. 처음엔 협동화가 안 되었었어요. 내가 대구 그 우리 산단 때문에 대구 가가지고 대구가 우리보다 2년인가 빨리 시작했거든요. 2년인가 3년인가 빨리 시작했는데 거기 가서 자문도 받고 했는데 그 대구는 처음에 협동화 사업이 아니었어요. 성서산업, 인쇄산업단지 추진조합이라고 시작됐어요. 대구는 시에서 적극적으로 협조했어요. 그래서 협동화를 만들은 거야. 그걸 안 만들면 빨리 못가니까. 근데 우린 시에서 협동화를 해준다고 하니까 시에서 자꾸 밀어내니까 못하고 우리도 만약에 시에서 그렇게 해서 이게 특별법에 이걸 넣으면 어떤 혜택이 온다. 그럼 바뀌야 돼요. 왜? 우리나라 법령이 제한을 두고 산업단지에 제한을 뒀을 때에 조합원 권익을 위해서 이익이 창출되게 만드려면 어떤 원칙이 우선할 수 있다고 할 수 있으니까. 처음에 대구도 전에는 협동화 산업단지가 안됐어요. 했다가 대구시장이 나서서 무조건 밀어붙이라고 성서 쪽 밀어붙이라 해가지고 거기에 있는 대구시에서 협동화 같이 하자 해서 바뀌었죠. 처음서부터 그래 된 건 아니고.

Q: 그러면 이사장님, 제가 신문기사 상으로 볼 때는 둔곡지구 할 때 13만 평, 11만 평 해서 약간 모자라서 수도권 업체들한테도 들어올 업체들은 다 들어와라 홍보했다고 그랬는데-

A: 낸 적 있죠. 그게 왜서 그러냐면 그렇잖아요. 우리가 13만 평인데 예를 들어 11만 평 2만평이 이제 갭이 생겼잖아요. 그런데 우리 기본계획서 있었던 말이에요, 대전시에 13만 평 달라고. 그런데 기본계획서에 대전시에서 당신들 13만 평 수용할 수 있냐고 그래서 수용할 수 있다고 그랬어요.

Q: 네. 채워야죠.

A: 채워야죠. 그러니까 우리는 약속을 지켜야 될 거 아닙니까. 그래서 우리가 회의를 해서 이사회 의를 해가지고 서울업체 어차피 세종시 내려오면-

Q: 오폭을 주는 거죠?

A: 그러니까 하자. 이래서 그렇게 해서 서울 업체가 내가 알기로 그 당시에 8개 업체가 들어왔어요. 더 들어와서 나중에 수정된 기본서에 11만 평인가 넣었죠. 나중에 이 어떤 과정에서. 그런 과정이 있었죠. 그건 우리가 서울 인쇄협회에다가 정식 공문을 띄워서 공지를 했던 사항이 있어요. 그래서 서울로- 지금도 서울 업체 받고는 있는데 백지화가 되니까 힘을 못 받고 있죠.

Q: 그러면 그 처음에 여기 들어- 그러니까 외곽에 단지에 들어오겠다고 신청한 업체들이 냈던 돈의 10%는 아직 남아있는 거잖아요? 그러면 아직 불씨는 꺼지지 않은 거고 트라이를 하시는 거잖아요. 그러면 그 처음에 아마 180개 업체인가 그랬잖아요.

A: 167개 업체.

Q: 167개 업체들은 대부분 출력 아니면 인쇄업체였겠네요?

A: 그렇죠. 기획사도 있었고.

Q: 그러면 그 업체들 중에서 현재 아직까지 돈을 안 빼고 남은 업체는 한 몇 개 정도 되나요?

A: 그건 정확히 모르겠네요.

Q: 그죠? 왜냐면 아예 철회해서 돈을 다 빼간 애들도 있을거 아니에요.

A: 일부 있죠. 일부 있는데 지금 정확하게 몇 개 업체가 있는지- 내가 지금 그 쪽에- 그 쪽에 조합장이 별도로 또 있어요.

Q: 이름이 뭐예요?

A: 구자빈씨라고 있는데-

Q: 아 오늘 3시에 뵙기로 했어요.

A: 아, 그 사람하고? 그래서 그 양반이 조합장이예요. 조합장인데-

Q: 거기는 산단추진 조합장 그런-

A: 우리 조합 내에 산단추진 조합이고 또 내가 현재 여기 이사장이지만 산단추진조합의 감사고.

Q: 그럼 그 산단추진조합은 산단에 들어가겠다는 의사를 표한 사람만 들어가 있겠네요?

A: 그렇죠.

Q: 여기는 이제 전체 다고. 700명 정도고. 알겠습니다.

A: 그러니까 우리는 거기에 있는 사람은 조합원 중에 일부가 가 있고. 그런 과정인데 세종시에 뭐 저번에 우리 구자빈이보고 어떻게 되거나 그러니까 세종시에서 두 군데 컨택한다던데 내막은 정확히 아직 몰라요. 세시에 가서 한 번 물어보면 돼요.

Q: 아, 그러니까 여전히 계속 진행하시는 거고 결국 핵심은 세종시 가까운 곳에 부지를 6만 평, 최소 6만 평 정도나 통으로 확보할 수 있느냐. 이 싸움이네요. 알겠습니다.

□ 녹취록 (대전 C/ 2월 22일)

Q: 도청 시청이 이전해서 일로 온건가요?

A: 아니죠 아니죠. 아주 가까운 거리에 있죠. 도시가 확대되면서,

Q: 임대료가 조금싼 곳을 찾아가는거...

A: 그렇죠, 임대료가 싸면서, 도청, 시청과 가까운 지역.

Q: 밀려난거네요?

A: 그렇죠, 그러다보니까 낙후지역에 안착하는 거예요. 이게 세 도시가 다 똑같아요. 대구도 마찬가지고, 서울도 마찬가지고, 대전도 마찬가지예요. 그래서 이런 세 가지... 크게 공통점이 있고요.

Q: 네에

A: 특히 대전같은 경우는, 새로운 인쇄시장이, 거대 인쇄시장이 생겼단 말이에요.

Q: 세종시..말씀

A: 그렇죠, 세종시라는 거대인쇄시장을 옆에 두고 과연 지금의 인쇄거리가 유지될 수 있을것이나 하는 것은 당장 현실의 문제예요. 그래서 세종시 공공기관이 이전하면서 두드러진 현상이, 저도 그렇고, 누구든 여차하면 세종으로 가려고 해요.

Q: 그렇죠.

A: 그래서 이 인쇄거리 내에 가게가, 점포가 하나 비면, 채워지지 않아요. 거의 빈 공간으로 남게 되는 그런 현상이 빚어지고 있고, 저희가 2007년도에 산업단지를 추진하면서 인쇄거리에 몇 개 업체나 있을까 해서 조사해봤을 때 한 800개 업체가 있었거든요. 그게 현재 지금 500개 내외로 줄어있어요. 물론 업계가 일부에서는 사양산업으로 분류하고 있기는 하지만, 그런 영향이 없지 않아 있긴 있어요, 하지만 어느 국가든 인쇄산업은 꾸준히 성장을 해오고 있어요. 물량이나, 업체수가. 아 업체는 줄고 있고요, 물량 자체는 늘고 있어요. 물론 거기에는 또 다른 변화가 뭐냐면, 품종은, 인쇄의 품종은 늘어나는데 주문수량은 줄어요. 그거는 사회 변화에 궤를 같이하는 거라 어쩔 수 없는 거예요. 자 이제 일본도 그렇고 모든 선진국들이 업체 수는 주는 환경에 처해 있어요. 그건 피할 길이 없어요. 그렇기도 하지만 특히 대전은 세종시로 인해서 그런 현상이 두드러진다는 거죠. 그래서 저희가 일찍이 세종시얘기가 나왔을 적부터, 세종시 배후, 대전과 세종을 아우를 수 있는 배후 인쇄산업단지가 필요하다는 생각에 일찍이 추진을 해온것인데, 사실은, 갑자기 암초를 만났어요. 지난 권선택시장이 저희가 들어가기로 예정돼있던, 추진이 잘 되고 있던 안산지구에 ...

Q: 그거는 저기, 국방대학교 앞에 있는...

A: 예, 그걸 한화로 갑자기 넘겨버렸어요. 그런 아픔 속에 이번 지자체 선거가 있잖아요. 그래서 대전 시하고 세종시에 똑같이 건의를 할거예요. 현실에 맞는 산업단지를 추진해주는 쪽에 저희가 자리 굳힘을 할려고,...

Q: 그럼 사장님, 저희가 일단 볼 때, 말씀하신대로 관공서를 끼고 도심형 인쇄사업인데 일단 임대료가 싼 곳을 찾아가서, 처음에는 도청이나 시청 근처에 있다가, 조금 임대료가 싸면서 도청, 시청 근처에 찾았던게 지금의 위친데, 약간 낙후지역에 들어온거구요, 그다음에 세종시라는 한마디로 큰 수요처가 생긴 거잖아요? 그 수요처 때문에 2007년에 800개였던 업체가 500개로 줄었는데, 이중에는 물론 폐업한 업체도 있겠지만 이중에는 세종시로 옮겨간 업체가 상당수 있을 거라고 생각하시는거죠?

A: 아예, 있어요!

Q: 예예 그런거고, 또하나는 이 세종시란 물량을 생각을 할 때, 인쇄거리가 외곽단지로 이주해서

대전, 세종, 충남을 아우르는 그 지역으로 있어야하는데, 그 지역을 시도를 제가 아까 듣기로 두 번을 하셨다고 들었어요. 2007년에 둔...

A: 둔곡·안산(?)지구 하고

Q: 예, 하고 또 하나는 국방대학교 앞에있는데. 그러면 여기는 둔곡지구인가요 여기 첫 번째가?

A: 둔. 곡.

Q: 예, 또 하나는 안산지구...

A: 안산지구

Q: 예 그러면 저희가 알기로 두 번 다 사장님이 관여를 하셨던 부분이니까 저희가 궁금했던 건, 첫 번째 둔곡지구같은 경우에는 내부계획도 세우시고 제가 듣기로는 분양료의 10%정도를 받아서 추진비용으로 하시고 있고 하시잖아요? 그런데 그럼에도 불구하고 2012년 쯤 이게 실패한 이유를 개인적으로 뭐라고 보시는지 둔곡지구는

A: 실패라보기보다는, 음 둔곡지구 같은 경우에는 중간에 그... 갑자기 과학벨트로 지정이 되버렸잖아요? 그러면서 저희가 입주를 못하게 되는 상황으로 내몰려버린 거예요. 그 이명박대통령 때. 그래서 그 대안으로 대전시하고 협의를 한거예요. 그래서 대전시에서 보내준 곳이 안산지구였어요. 안산동인데, 그래서 잘 추진이 됐단 말입니다. 저희가 권선택시장 면담을 하기 전날 확인을 했을 때도, 아무런 문제가 없었어요. 그런데 권선택시장님 면담하는 그 자리에 시장님이 그러는거예요. 그 자리에 안 될 수도 있습니다. 그 자리에 다르게 될 수도 있습니다, 변경됩니다도 아니고 될 수 있습니다. 라고 그때 아마 그쪽에 추진하는 사람이 브로커라 그러나요? 연결해주는 사람이 얘기가 오가는 중이었던 것 같아요.

Q: 예예, 한화랑 이제..

A: 한화랑. 물밀 접촉상황에서 확정적으로 얘기를 못하고, 안 될 수도 있다고 얘기를 했어요. 그래서 저희가 비상이 걸려서 경제국장, 바로 나오면서 경제국장 면담을 했어요. 그랬더니 한화 얘기를 하더라고요. 그래서 저희가 안되겠다 싶어서 저희가 여러 가지 시장면담요청을 여러 차례 수도 없이 했었고, 그 면담이 안받아들여져서, 아예 면담을 안받아줘요. 정식 공문을 해도. 저희가 프랜카드 걸고 시위까지도 했었어요. 그런데도 안받아줘요, 그냥 묵살해버리더라고요. 그렇게 되는 바람에, 잘 되고 있었던 말이에요, 틀림없이 거기 인쇄산업단지 들어갑니다. 라고 얘기가 됐거든요. [07:42-07:43]까지 했으니까. 여러차례.. 늘 교류했었고.

Q: 어떻게 보면 약간 틀어진 이유는, 둔곡지구나 안산지구나 다른 경쟁자의 부상이 가장 컸던 거네요?

A: 뭐... 좋게 표현하자면 그런거죠.

Q: 둔곡지구는 그 의료기업들, 여기는 한화, 그죠? 그럼 이제

A: 그래서

Q: 예

A: 일단은 단체장이나 정부의 의지에 의해 좌우되는게 커요. 근데, 저는 단언컨대 세종시 인쇄물량이면 누가 하지 않아도 나중에 어느 곳엔가 서울 그 읍지로 총무로 인쇄거리처럼 자연발생적으로 생기게 돼요. 그때는 여러 가지 문제가 발생한단 말이에요. 더군다나 세종시는 계획도시고 첨단의 도시라고 하는데, 그런 인쇄거리가 자동적으로 태동이 되게 되면 여러 가지 도시의 있어서의

Q: 미관이나 이렇게 안좋죠,

A: 뭐 도시의 소음문제라던지, 사실 그렇잖아요, 그런 문제가 불보듯 뻔히 발생이 예견돼있단 말이에요. 이게 정치, 행정가들이 관심을 기울여주지 않으면, 과연 이게 올바른 행정이고 정치일까요? 저는 개인적으로 지역 정치인들에게 다 찾아가고 수도 없이 얘기를 많이 했는데도 불구하고, 사실은 귀 기울여주지 않아요. 왜냐면 산업비중이 상대적으로 적다고보고, 또 유권자 표까지 계산하더라고요. 당신네 인쇄업종에 종사자수가 전체 몇 명이야? 그럼 몇%밖에 안되네? 이런식으로 얘기하는거예요. 내가 어이가 없어서. 이야 우리나라 수준이 이정도밖에 안되는구나 아직. 그래서 사실 비난아닌 비난이지만 저희는 현실적으로 부딪혀서 깨달은게 이거예요. 그렇다 하더라도, 끝없이 우리 스스로가 노력을 해서 언젠가는 이루어내야될 일이라고 보는거죠.

Q: 그러면 사장님 이제 세종 물량이 떨어졌대요? 그럼 이제, 서울에서 내려온 사람이 가져가고, 뭐 지역구 분량을 하고 나눠먹기를 하겠죠, 어느정도는? 그런데도 지금 여기서 세종까지 거리가 그렇게 먼 편이 않잖아요. 그럼에도 세종이라는 물량을 소화하려면 외곽으로 나가야겠다고 생각하는건 결국에는 시설확장을 위해서

A: 외곽이 아니구요,

Q: 네

A: 대전과 세종이 같이 붙어있다고 보셔야 돼요. 아주 가까운 거리잖아요, 같은 도시개념이거든요. 그 중간쯤에 있어요. 그래서 저희가 원래 안산동이 중간이에요. 접경지역이란 말이에요. 그리고 세종과 대전을 연결하는 대로변이었구요. 최적의 장소였거든요.

Q: 그럼 안산동이 가지고 있는 이점의 큰거는 접근성이라던지, 아니면 오히려 세종에 있는 추가되는 물량을 소화하기 위해서 기계나 설비를 확장해야하는데 여기서는 불가능하잖아요.

A: 여기서는 불가능하죠

Q: 그러니까 그 두가지 요인이 겹쳐져서 최적의 목적으로 생각하신게 안산을 생각하신거죠.

A: 그... 음 여기가 안되는 이유가 있어요. 여기는 자연적으로 빠져나가게 되어있어요. 여기는 자연 소멸 해갑니다. 그게 인쇄업 특성이니깐요. 그걸 누구도 거역할 수도 없거든요. 그런 반면에 여기는 구도심이고 땅값이 굉장히 비싸요. 대전 역세권이라고. 여기 땅값이면요, 어디 분양받고 건물까지 짓고도 남아요. 그러면 여기에 과연 재생사업이 될까요 인쇄관련? 저는 안된다고 보고요, 대전시에 건의했던 것도 그거예요. 여기 역세권이고, 또 중앙시간이 가깝게, 여기 바로 지근거리에 있고, 또 역전시장이 있어요. 그럼 이런 지역적 특성을 생각해서 여기를 재개발해라.

Q: 우리는 빠져나갈테니까 왜 굳이,

A: 그렇죠. 우리를 빼내면서 재개발계획을 세우면. 재래시장 활성화랑 해서 엄청난 돈을 쏟아붓잖아요 정부에서, 무용지물이라는거죠, 사실은. 그렇게 돈을 쏟아 부어봤자 별 의미가 없어, 왜, 주변에 사람이 살지 않으니깐 그런거 아니예요. 그러니까 대전역 뒤편에 소재동이라고 거기까지 또 낙후지역이에요.

Q: 네네

A: 거기와 여기를 동시에 원도심 재개발을 들어가면 그런 문제가 딱 해결되는거예요 대전은.

Q: 그. 고층아파트 지으라는거죠?

A: 음 아닙니다. 고층아파트를 짓든, 뭐 여러 가지 있잖아요 생활공간도 되고 사무공간도 쓰는데? 그니까 대전역과 그런 주변의 것들을 아울러서 개발생각해보면 개발을 어떻게 해야 할 것인가 나오잖아요, 원도심 개발을. 그러니까 우리는 때마침 세종시라는 거대한 시장이 새로 생겼으니 요렇게 빼내면 여기는 저절로 재개발 붐이 일어난단 말이에요.

Q: 그니까 우리는 산업단지로 나갈테니까 여기는 재개발 해라 비워줄테니까, 그거죠?

A: 그니까 그래서 당시 처음에 박성용시장님때 이야 정말 기발한 아이디어다- 그랬고, 염시장님도 이야 좋은 생각이다- 그래서 전적으로 협력을 해주셨던 부분이에요. 그런데 산업단지라는게 정부승인절차가 있고 복잡하고 시간이 많이 걸려, 그게 지난 10년간 했던건데, 다 된발에 권선택시장님이 갑자기 한화한테 그냥 넘겨버리고..

Q: 사장님, 조금 디테일한 부분으로 들어가서. 전체적인 맥락은 저희가 좀 이해한 것 같아요. 디테일한점을 들어가서 대구 성서공단 같은 경우에는 이제 협동화방식을 썼잖아요? 그래서 조합자체가 일괄분양을 받고, 그걸이제 털어버리는, 조합원들에게 [14:02-14:03], 저희가 오전에 듣기로는 인쇄업종만 제한을 묶어두고 개별분양방식으로 준비를 하셨던 거잖아요?

A: 그렇지는 않아요. 저희도 협동화방식이었어요.

Q: 아, 그럼이제

A: 대구가 앞서서 했던말이에요.

Q: 예, 그래서 저도 왜 그방식을 시도하지 않으셨나-

A: 아니, 했죠~. 그렇게 갈려고 하던 건데 갑자기 이게 사실은 안산등도 정부승인이 나서 막 기업유치하고 이럴 때란 말이에요. 그런데 방향을 갑자기 한화로 틀어버렸기 때문에, 빚어진 문제고, 그 단계 가기 전에 틀어버린 거죠.

Q: 그니까 계획상은 협동화방식으로 조합이 일괄분양을 받고, 조합이 뿌리는 방식으로 생각하셨던 거죠.

A: 그렇죠. 그렇게 시하고 협의가 돼있었어요.

Q: 그러면 또하나는, 산업단지는 어쩔수 없이 최소면적이라는게 존재하잖아요.

A: 예, 그렇죠.

Q: 그런데 인쇄업체의 경우에는 그렇게 많은 면적이 필요하지 않을 수있잖아요/ 특성에따라?

A: 그렇죠, 일반적으로는 그렇게 알고 계세요. 알고계신데, 사실 인쇄장비가 다해보시면 아시겠지만, 적은 장비는 아니에요. 종류가 다양하단 말이에요. 그래서 큰 평수도 필요하고 작은 평수도 필요하단 말이에요.

Q: 예, 그래서 그 작은 평수에 대한 수요는 어떻게 처리 하시려고 계획했던건지 그때/

A: 그것은, 이제 공동명의 형태로 복합건물, 이제 자기들이 공동명의로 해서

Q: 대구도 그렇게 했다던데

A: 그렇죠, 그런 형태로 당연히 그렇게 갈 수 밖에 없어요. 저희가 또 시나 정부에 최대한 건의를 해서-

Q: 좀 줄이기도 하고,

A: 적은 평수도 낼 수 있는 것은 실정에 맞게 최대한 적은 평수로 가려고 했었고, 그래서 저희가 백평부터 받았어요. 신청을. 그런 결과 왜 10만평을 주장하고 있냐면, 그게 도로, 녹지공간을 포함해서 10만평이란 말이에요?

Q: 그죠, 다 해서?

A: 예, 그 정도 규모는 돼야 대전과 세종의 인쇄물량을 소화할 수 있는 규모가 되는 거예요. 그 안쪽의 범위는 너무 작거나 문제가 또 발생해요. 왜냐면 한군데 결집을 해서 응집을 했을 때 그 시너

지가 있는거지, 그게 작아서 또 주변부로 흩어지면 산단을 만든 의미가 없어지잖아요? 그래서 어쨌든, 전체인쇄물량과 또 시설규모, 디지털장비라 하더라도 국내에 들어와 있는 디지털장비는요, 복사기수준밖에 안돼요. 현재 최첨단의 디지털장비가, 현재 있는 장비보다 더 큼니다. 착각하시면 안돼요. 왜냐면, 데이터입력을 하면 완제품 옆에서 또 빙-돌아가고

Q: 그땐 비슷한거 아니에요?

A: 그러니까요, 국내에 들어와 있는 장비는 그런게 없어요. 그래서 그렇게 규모있는걸 아시면 인쇄소가 쪼그만 기계면 되는데, 이런건 너무 인쇄업계를 모르고 하시는 말씀이에요.

Q: 그니까, 제가 그 말씀 드리는게 그거예요. 사람들이 잘못 알고 있는건 프린터랑 인쇄를 헷갈리는데, 이건 완전 다른거니까 근데 그 질문 드렸던건 뭐냐면, 인쇄 전과정을 봤을 때, 기획, 디자인, 출력, 인쇄, 후가공을 봤을 때, 인쇄와 출력, CTP같은 경우는 말씀하신대로 대형기계예요. 그런데 출력이나 인쇄업체는 제가 가서 봤을 때 100평? 뭐 많은 업체는 500평? 1000평까지는 소화할 수 있을거예요, 기계를 다넣고 하면.

A: 그- 큰업체는, 한 3천평정도까지 필요해요 한업체가. 근데 그 이하로, 막말로 백평짜리도 필요한 거구요, 근데 이런거죠. 주로 적은 평수가 필요한건 기획사예요. 그사람들은 자기들이 자기들 능력껏 분량을 받아서 밑에 기계 세를 주라는거예요. 왜냐면 전부 다 분량받아서 들어올 수 없잖아요. 세입자가 발생한단 말이에요.

Q: 근데 전대를 금지해놓잖아요, 5년간은.

A: 그거는 어쩔 수 없어요.

Q: 그니까 5년은 버텨야 되잖아요.

A: 그렇죠. 그런데 이제 저희가 세종시라는 그 국가계획에 맞게 저희 인쇄산단도 전국 분량을 목표로 했어요. 왜냐면 국가기관이니까, 국가기관을 상대로 당연히 세종시라는 기능을 우리도 같이 기능을 해줘야지요. 그래서 대전만의 분량이 아니라, 전국분량을 목표로 했기 때문에 사실은 10만평 소화하는건

Q: 어렵지 않았다는거죠,

A: 그렇죠.

Q: 저희가 관심있던 것중 하난데 요것만 조금 자세히 여쭙볼게요? 그 500평인데, 100평도 받으셨다고했잖아요, 그러면 행정적으로는 500평이 최저니 100평을 묶어서 공동명의로 묶어주시려고 백평을 받은거예요, 아니면 이 500평이라는 최소면적을 그 산업단지 안에서는 백평으로 줄인거예요?

A: 저희가 임의적으로 줄인다고 그게 줄여지는게 아니잖아요. 최종 안 들때는, 우리가 건의를 해서
안받아들일 때는 공동명의로 간다-

Q: 라는걸로 해서, 이제 백평도 받아서, 묶어주겠다는...

A: 예

Q: 그러면 사람이 라는게 자기 단독명의로 땅이 되야하지, 반발이 좀 없었나요, 대구는 좀 있었다
그러더라고요.

A: 아니 그래도 하겠다고 신청을 한 게 그렇게 남아 있는거니까요. 현재도 백 한 60여 업체가 남아
있어..

Q: 그런데 남아있다고 해도 10%는 추진비용을 넣고있다고 들었는데,

A: 찾아가라고 하는데, 일단 저도 일단 안됐고, 안 뻥 분들이 있고 빼간분들이 있어요. 왜냐면 이게
시간이 너무 길어지니까. 원래 그 출자금이 왜 그렇게 됐냐면, 시에서 당신들 말로만 추진한다
하고 안주면 어떡하냐 의지를 보여달라 그래서,

Q: 허풍이아니라는걸 보여라?

A: 그렇죠. 그래서 각자가 신청한 평수대로 출자를 했던거예요. 그래서 조합 결성을 했던거고.

Q: 그래서 지금 추진조합은 현재는

A: 해체하지는 않고 유지하고 있어요.

Q: 예, 산업협동 중에서 신청한 사람들만 추진조합에 들어와있는거고 이 추진조합에서 백평을 신
청한 사람들은 공동명의로 좋으니 해달라고해서 남아있는거고. 그러면, 이 방식은 지금도 제 3
의 부지를 찾고 계신거 아닌가요?

A: 찾고있죠, 그래서 지금 이번에 지자체선거를 통해서 대전시하고 세종시에 건의를 똑같이 할거
예요. 자, 이정도 면적이 필요하고-

Q: 부지는 아직 정해지진 않았지만,

A: 예 어떤 위치적 지리적인게 중요하다. 이것을 수용할 수 있는 지자체에 우리는 협력해서 추진을
하겠다. 최종 하려고 하는거죠. 저도 말이 그렇지 10년이에요. 생각해보세요, 여기 조합 명칭도
세종이란게 들어가게 된 것도, 제가 처음 제안해서 들어가게 된 거예요. 제가 조합 이사장할 때.

Q: 세종쪽으로 갈 수도 있으니까.

A: 생각이 빨랐어요, 판단이

Q: 그렇죠, 되게 빠르셨네, 잘하셨네. 대전 벗어날 수도 있다는거 아니에요.

A: 그런데, 사실은 아무것도 이루어진게 없어요. 너무, 뭐라그럴까 지역 정치가들이나 행정가들 또 우리 인쇄인들도 단합하지 못하는 면이 있고, 사실 여기라고 다 찬성하겠어요?

Q: 에이 그렇지는 않죠,

A: 여기있는 기득권층들은 무조건 반대해요. 왜냐면-하는 얘기가 그거예요. 거기산단했을 때, 내가 여기만큼 좋은 자리 차지하란 법이 없다. 그래서 나는 싫다, 이러는 거예요. 사람들 생각이 다 이런거예요, 다 자기 이기심에. 그런데 정말 인쇄인이고, 평생 인쇄로 밥을 먹었으면 세종시라는 거대시장을 놓고 꼭 여기를 고집해야겠냐고. 너무 우매한 생각인거죠.

Q: 그럼 산단내용은 좀 이해가 갔고, 또 하나는 빌딩형 인쇄공장 조금만 여쭙볼게요. 그거는 제가 알기로 국토부나 대전시가 먼저 던진거고, 처음에 인쇄조합에서 생각할때는, 니네가 산단 안해 주려고 이거해주는거 아니냐, 생각을 조금 하셨다 그러더라고요.

A: 예, 그렇게 생각을 하기도 했고요, 또 현실에 맞지 않다고도 문제제기를 했고요.

Q: 그 어떤 점에서 현실에 좀 안맞는지, 왜냐면,

A: 그 일단 공장형 건축을 하게 되면, 건축비가 비싸져요. 여기 땅값도 비싼데 거기다 건축비까지 비싸지면

Q: 감당을 못할거다, 그 분양비용을,

A: 그렇죠, 그건 현실적인 문제예요. 서울에서도 그렇고, 서울같이 정말 땅값이 비싼 곳은 그게 맞죠. 그렇지만 이런 지방단위에서는 황당한 얘기죠. 그 비싼 땅값을 주고, 왜 들어가-

Q: 그죠, 2~3층 지으려니까 그렇게 비싸지는 거잖아요.

A: 또 인쇄산업의 특징이 있어요. 경쟁사끼리는요, 떨어져 있으려 그래요. 공짜로 줘도 안 들어가, 같은 건물에. 왜냐면 공공기관을 상대로 거래를 많이 하다보니까 비밀유지예요. 누가 왔다 가는 것도 모르게 왔다 가야하고,

Q: 으음

A: 서로 시선이 불필요한거예요, 마주치는 시선이. 그 의식이 굉장히 강해요. 그래서 예를 들어서 업체수가 많은 이유가, 인쇄 공짜로 해줄게 해도 경쟁업체끼리는 완전 거래를 안 합니다. 피하는 거예요. 그 정도로 인쇄업의 고유 특성들이 있어요. 그런데 공장형아파트 그게 소화가 될까요? 그래서 어렵다는 거예요. 여러 가지 인쇄산업만의 고유한 특성으로 인해서. 그리고 인쇄기

계가 굉장히 중량이에요. 몇십톤씩 나가고, 진동이 심해요. 근데 이 바닥이 올리면 안되게 되었어요. 왜냐면 초정밀기계기 때문에, 기계가 진동으로 인해서 움직이기 시작하면,

Q: 에러가 나잖아요.

A: 이견 대책이 없는 거예요. 음- 파주출판단지가 실패한 이유가 그거예요. 거기가 지대가 지반이 바다, 땀을 메꿨잖아요. 그래서 자꾸 가라앉고 있다는거예요, 변형이 온대요. 심각해요 지금.

Q: 영점맞추기도 힘들고 힘드시죠 그럼,

A: 그럼요. 그래서 건축비도 비싸고, 분양가비싸지, 여러 가지 진동, 소음, 또 화재에 취약한 면이 있어요. 휘발성 이런 것들을 많이 쓸 수 밖에 없어요. 이게 사실 약점 중 하나인데,

Q: 아 인쇄업체들이 가지고 있는

A: 예. 불 자주나잖아요. 그런것들이 있단 말이에요. 그래서 어쨌든, 공장형아파트는 가능한 한 어렵다 이거죠. 서울 충무로처럼 땅값이 정말 비싼 데는 빼고.

Q: 그런데는 수지를 올려야 되니까

A: 어쩔 수 없죠.

Q: 그래도 남아요, 개네는 워낙 많으니까. 그다음에 세 번째로는 사장님 말씀대로 세종이라는걸 생각하고, 미래를 생각하면 제가 생각할때도, 산업단지 형태로 나가는게 올바른 거잖아요. 근데 이제 그거에 꽤 시간이 걸릴 수도 있고, 사람일이란게 만약에 가정을 한다면 남아있다고 가정을 했을 때, 제가 봤을 때 어떤 식으로든 국가가 지원을 해준다면, 그 지원의 형태중 하나가 소공인 특화 지원센터같은 형태가 될거 같아요, 현상유지 차원에서 찢끔찢끔씩 지원해주는거예요. 그 제도에 대해서는 어떻게 생각하시는지...?

A: 사실 고맙죠. 일단 어떻게든 지원을 받을 수 있고, 받아 갈 수 있다는 건 고마운데, 너무 미미해요 효과가. 사실 아쉬운 점들이 너무 많은거예요. 참여율도 저조해요.

Q: 아 여기 인쇄업체들의 참여율이?

A: 예, 왜냐면 그 지원금액이 일단 작고, 저희가 원하는대로 되지도 않고, 또 사람들 대부분이 예산 낭비라고까지 생각해서 참여를 안해요 아예. 그러다보니까 그런거 있잖아요, 국가 그 무슨사업 하면 뼈먹기식으로 형식만 갖춰서, 그런 의식들이 팽배한 것도 있어요. 참여하는 업체가 다 그런건 아닌데, 순수성이 좀 많이 떨어지는 경우가 있죠. 너무 솔직한 애긴데

Q: 그럼 현 상태를 유지한 상태에서 지원을 해준다, 라고 하면 예산을 조금 감안하더라도 어떤 형태가 인쇄업체들에게 조금 도움이 될까요?

A: 음... 없다고 봐요. 이젠 없습니다.

Q: 그정도 현상유지하면서는 방법이 없다 이거죠?

A: 예. 예를 들어서, 설비나 또 자가공장신축을 한다던지 이럴 때, 저금리 대출 있죠,

Q: 금융적 지원.

A: 이런거는 좋죠. 그런데 이게 저도 그렇지만 올해 장비 투자계획이 있는데, 은행에서 상담하면 담보가 없으니까, 기계 이런거는 안받아주잖아요, 부동산 이런것만 받아주니까

Q: 그죠, 감가상각이 워낙 크니까, 기계는

A: 그냥 리스 쓰는거예요, 비싼 금리쓰면서. 환장하는거죠, 저같은 경우 25년 리스 떨어저본 적이 없어요.

Q: 그럼 사장님은 공정 중에서 인쇄..

A: 저는 인쇄,

Q: 그럼 기계를

A: 기계가 세 대 있어요. 원래 네 대 있었어요. 하나를 줄인 거예요.

Q: 세대면 리스료가 장난이 아닐텐데,

A: 그니까 별어서 다 리스료로 나간다고.

Q: 그러고 또 리스료는 달러로 내실 거 아니예요.

A: 달러로 내죠. 고정금리로 딱,

Q: 아 요즘은 고정금리로 해줘요.

A: 예, 자기가 선택하기 나름인데, 외화리스도 쓰고, 국내리스도 쓰는데, 자기가 선택하기 나름이지만 이율이 굉장히 싸요. 실제로 따지면 10%가 넘어요.

Q: 사장님은 원청이시죠?

A: 저희는 하청100%예요.

Q: 그럼 기획사에서 다 받는거예요?

A: 인쇄업특성이 원청과 하청으로 구분돼있어요, 크게.

Q: 예예

A: 그래서 생산설비쪽은 다 대부분 하청이라고 보시면 되고요, 기획사쪽은 다 원청이라고 보시면 돼요. 물론 기획도 하청기획하는 전문점들이 있죠. 하지만 대부분은 원청쪽은 기획쪽이고, 생산 하청쪽은 전부 기계쪽이라고 보시면 돼요.

Q: 그럼 사장님은 주문은 거의 요 안에 있는 사람한테 받는거예요?

A: 이게 외국도 마찬가지예요, 외국도 이게 분리돼있어요. 영업과 생산이.

Q: 예, 그래서 저는 그 사장님 주문받는 기획사가 대부분 다 이 인쇄골목에 있는거..

A: 그쵸, 군단위도 있죠, 지방에.

Q: 사장님 또 하나 여쭙보고 싶은건, 사장님정도의 규모가 되면, 도비라고 해서 기계를 옮기는 비용이 엄청나잖아요. 근데 임대로 들어가있으면, 아까 이사장님 말씀해주신 것 중 하나는, 처음에는 임대료 싸게해줄게 들어와 했다가 너 도비 때문에 못나가는거 아니까 임대료를 살살 올린다고

A: 그런 악용사례도 많아요.

Q: 그럼 소음문제 때문에 민원들여와서 야간작업 못하는 경우도 많고, 그럼 사장님 제가 볼 때 25년간 하시는 동안 자가를 한번 살까도 생각을 한번 해보셨을 것 같아요.

A: 많이 했죠. 시도를 많이 했죠.

Q: 그런데 여기서 아직 자가는 못하신 거잖아요

A: 했다가

Q: 아 요기서도 했어요

A: 했어요, 했는데 옆집이 여기가 구도심이다보니까 건물 하나하나가 작아요, 평수가. 그래서 건물 두세개를 합쳐서 건물을 지어야해요. 근데 두 개는 샀는데 하나를 안파는거예요. 그래서 결국은 포기하고, 그러면서 또 산단추진을 하다보니까, 그래서 산단추진을 했는지도 몰라요. 자연스르게. 세종시 얘기가 나오면서

Q: 그럴 수도 있겠네요, 공간이 문제가 되니까. 그럼 두 개는 다시 파셨어요?

A: 팔았죠.

Q: 아 그럼 사장님 생각은 연속 세 개를 다 털어서 공장 하나를 크게 짓겠다 하신거죠

A: 그렇죠, 왜냐면 저희 설비 규모에 맞춰야하니까.

Q: 아 그럼 이 두 개는 사농고도 기계를 못넣고 있었겠네요? 이걸 털어야지만 넣을 수 있잖아요.

A: 아니죠, 지금 제가 새로 들어가있는 건물은 커요. 그래서 지금 설비가 다 들어가있는데, 자가건 물이어야잖아요. 세가 비싸니까, 그러니까 공장을 지으려고 했는데, 한 집이 안판다그러니까 포기하게 된거예요.

Q: 사장님 지금 있으신데가, 저희 돌아가면서 봤는데, 혹시 핫کم인가 거기 있으신거예요?

A: 아뇨. 저쪽 천변쪽에 있어요. 아파트있는 쪽 있죠.

A: 여기아파트있죠?

Q: 네네

A: 여기 골목에 있어요.

Q: 아 여기요?

A: 네, 이게 선화다리인가?

Q: 네네

A: 이선화다리에서, 여기가 인쇄골목이잖아요, 근데 여기 다리건너기전에 골목이 있어요. 이 골목 초입에 있어요. 모든인쇄문화사.

Q: 사장님 건물 사셨던 데는 어디예요?

A: 그거는 복잡해요, 여기서 설명이 안돼요 요 안쪽이에요.

Q: 그럼 그거만 샀어도 했을텐데... 사장님, 저희 궁금한거 하나가 저가 인현동이랑 대구랑 대전이랑 샀을 때 차이가 나는게, 생각보다 자가가 많아요. 대구나 대전은. 인현동에 비해서.

A: 여기도 적어요~

Q: 예 근데 인현동에 비해서.

A: 물론 그렇겠죠.

Q: 예 그럼 결론은 여기가 인현동에 비해서 집값이 싸니까 그렇겠죠

A: 그렇겠죠.

Q: 그럼 사장님 구입하실 때가 대충 어느때 정도예요?

A: 그게, 벌써 근 10년 됐어요.

Q: 그럼 그때 평당 6~700쯤 됐나요?

A: 아뇨, 그때는 그렇게 안올랐죠. 그때는 평당...200? 정도? 지금은 뭐 엄청 뛰었죠.

Q: 그럼 사장님이 세 개 합쳐서 터서 하시는건 백평쯤 생각하신거예요?

A: 아뇨,

Q: 그럼 더크게요?

A: 그럼요, 최하 한 삼백평정도는 해야죠.

Q: 아 그럼 세 개 합쳐서 삼백평 정도 생각하셨던거예요?

A: 예

Q: 야, 사장님 돈 엄청 많네요, 삼백평 정도면

A: 그정도는 돼야 기계설비가 해결되지.. 그리고 이게 분업화돼있으니까 그렇지, 앞으로 인쇄산업은 토탈이예요. 과거에는 생산공정별 하나하나가 다 분업돼있었는데, 근데 지금은 통합개념으로 가요.

Q: 그럼 사장님 이제 후가공도 들어가시는거

A: 당연히 이제 해야죠 앞으로. 그래서 인쇄만이 아니고, 인쇄, 제본, 출력까지 한 라인으로 돼있어요.

Q: 사장님 그럼 기계가 제일 많았을 때가 4대잖아요. 그때도 다 인쇄기계만 가지고 계셨던거예요?

A: 그죠, 인쇄기계만.

Q: 그런데 여기도, 지금 세 개 있는 거에다가

A: 인쇄의 전공정이 인쇄의 판을 만드는 출력, 출력이 있어야 되고, 인쇄 있어야 되고, 제본. 이게 일괄 시스템으로 돼있어야돼.

Q: 그럼 사장님은 그걸 전부 1층에 놓고, 2층에 사무실 놓는 개념으로 생각하셨던거..

A: 그죠, 위로 뭐 세 들어오면 좋고, 아니면 말고.

Q: 사장님 또 하나는

A: 그리고 인쇄는 지하가 있으면 안돼요. 올리면 안되니까

Q: 아아아... 그니까 지하를 파면 안되는구나.

A: 그렇죠. 그게 또 인쇄업의 한계예요.

Q: 그럼 또 지하는 못팔아먹겠네요

A: 만약 지하를 하려면 엄청나게

Q: 해서 시멘트로 아예 빠박하게 받아야.

A: 엄청 튼튼하게.

Q: 사장님, 또 하나는 제가 신문기사에서 봤는데, 사장님이 영주쪽인가 어디에 투자했다는 기사를 봤는데 맞나요..?

A: 영동?

Q: 예, 영동.

A: 그거는 박스쪽 있죠, 과일박스나 이런거.

Q: 아아 박스인쇄를..

A: 누가 투자권유를 해서 같이해보자그래서 하려다 실패했지,

Q: 그건 특수인쇄인가요? 박스는?

A: 특수는 아니고요, 단순 박스니까.

Q: 박스니까.

A: 그거 뭐 인쇄 축에도 못들어가요.

Q: 그걸 거기다 하려다가

A: 그게 그 지역에 포도 이렇게 많으니까,

Q: 아아 포도박스로

A: 해보려다 말았어요.

Q: 그럼 이거랑은 상관이 없는거구나. 사장님 또하나 큰 거에서 질문드릴거는, 세종이라는 걸 생각

할 때, 대전인쇄거리 특징은 ...(전화받으심) 저희가 인현동이나 대구갔을 때 사람들이 하는말 중에 하나는 나는 여기에서 나가면 못 산다는 말은 [35:38-35:39],

A: 당연히 하죠,

Q: 네, 그리고 그런 쪼끄만한 업체일수록 그런 얘기 많이해요.

A: 당연하죠. 그 자리를 떠나면 죽는다

Q: 죽는다, 는 얘기를 많이하시는데, 여기서 조금 다른 얘기를 들은건, 특히 오늘 이사장님이 말씀하신 조금 큰 업체를 다니면서 많이 들은건 우리는 주요 수요처가 공공기관이기 때문에 굳이 도심에 있지 않아도 충분히 경쟁력 있다는 말씀을 하시더라고요.

A: 그건 너무

Q: 과장된건가요?

A: 지엽적인거죠. 한쪽만 바라보고 하는 얘기고요, 다시한번 말씀드리는데 이 인쇄거리라는 것은 다 하청, 생산기관 위주예요. 물론 원청업체도 있지만 대부분은 그래요. 그럼 서로가 모여있을 때, 다 토탈설비를 갖춘다는건 도저히 불가능해요. 전 세계 어디를 가도 완전히 간주는 업체는 없어요.

Q: 그렇죠, 후가공중에 많이 안쓰는 것도 많으니까.

A: 전 세계 어디도 없어요. 그래서 어느정도 일정 부분 분업화가 필요해요. 그러려면 서로 모여 있어서 서로 협력을 해야 돼요. 협력이 최대의 장점인 업종이 인쇄업이에요. 그래서 크든 작든 한 곳에 뭉쳐있게 되는데, 제가 그랬어요 인쇄산단 추진하면서 분양에 참여하는 업체들한테 자 우리가 만약에 산단이 완성이 된다 그러면 세입자를 받을 때, 세를 여기 기존 인쇄소보다 싸게 주자, 그래서 빨리 응집해서

Q: 다 일로 넘어오게

A: 그렇죠. 그러면 나중에 타운이 형성되기 시작하면 세는 저절로 올라가게 돼있어요. 그때 투자의 가치가 상승되게 돼있다. 그런데 처음부터 내가 새건물이라고 세를 비싸게 줘버리면 누가 오겠나. 이것은 실패다, 공멸이다. 거기에 다 공감을 하셨어요. 또 마찬가지로, 기존에 있던 작은 업체들, 나는 돈없어서 못가, 제가 그랬어요 여기서 세를 사나, 거기서 세를 사나 세를 사는건 똑같습니다. 그런데 이왕이면 좀 더 쾌적한 곳에서 세를 살고 또 세종시라는 거대 인쇄시장이 있고, 그런 것들이 모였을 때, 더 활발하게 될 수 있는데 뭐가 두렵습니까, 그런 얘기를 하는거죠.

Q: 그럼 사장님 생각하시기엔 도심이나 외부냐가 중요한게 아니라, 인쇄업체 다 모여있으면 가능하다는...

A: 그렇죠, 자 보세요, 지금도 떠나가고 있잖아요. 이 사정에 이르고 있을수록 아집일 뿐이에요. 제
가 그랬잖아요, 세종시든 대전이든 아무도 안해도 된다 사실은. 왜, 자생적으로 생길거니까.

Q: 어딘가는 생길거니까,

A: 네, 어딘가는 생기는데, 그때에 여러 가지 문제가 발생이 된다. 도시문제가. 그런걸 미연에 방지
할 수 있는 현명한 방법은 산업단지 아니냐. 그렇잖아요. 그래서 이걸 범 정부차원에서도 해줘
야 하는거예요. 그리고 세종시라는 거 하나만을 놓고 보자고요, 세종시가 이전하면서 세종시 원
래 건설 목적이 뭐예요. 전국 균형발전이에요. 그런데 세종시는 국가기관의 집합체예요. 그럼
거기서 가장 크게 수익을 볼 수 있는 업체가 뭐겠어요.

Q: 제가 볼 땐 인쇄네요.

A: 인쇄예요,

Q: 그 많은 보고서와 그런걸..

A: 그렇죠. 그럼에도 불구하고 어느 하나 사실은 세종시 원안 수정안 얘기나올 때, 원안대로 하면
거기 인쇄거리하고 식당하고 술집밖에 없다 그랬어요. 토론자들이, 반대론자들이. 그랬던 사람
들인데 정작 인쇄해달라고 해도 신경 안 쓰고, 정부에서도 신경 안 쓰고. 이게 우리의 현실인 거
예요. 왜. 사실은 눈에 보이지않는 업종이라, 취약업종이라 무시 당하는거죠. 그럼에도 불구하
고 누군가는 추진을 해야 하고, 또 하지 않는다 하더라도 언젠가는 반드시 인쇄거리가 생기게
돼있다는 거예요. 그게 인쇄산업의 특징이니까.

Q: 사장님, 하나더 여쭙볼게 대구랑 조금 다르게 대구는 재개발압력을 성서공단 하기전에 재개발
압력을 많이 느끼시더라고요. 그러니까 우리가 이렇게 가만히 있다가 쫓겨날지모른다, 라는 문
젠데, 여기는 조금 다르게 재개발압력을 그렇게 많이 느끼시는 것 같지는 않아요.

A: 네, 왜냐면 그렇게 대구처럼 빠르게 추진돼 본 적이 없거든요.

Q: 재개발압력이? 여기는 오히려 제가볼 때 재개발 압력보다는 재개발을 하게 우리를 비워줄 수 있
게 전략을 주겠다 이런 느낌이 조금 더 강한 것 같거든요?

A: 또 대구와 대전이 다르게 뭐냐면, 서울대구는 업체규모가 다 커요. 산업기관이기 때문에. 하지
만 대전은 행정기관이에요 영업기관이.

Q: 아아 그럼 개네는 공단에서 주문받는거고,

A: 업체 수는 많은데, 평균 업체규모가 작아요. 그러니까 굳이 산단? 글썄, 이러는거예요. 그럼에
도 불구하고 저희가 추진하려고 하는건 역시 세종시라고 하는 거대물량이 있단 말이에요. 이걸

당장 피부로 못느끼는거예요. 왜. 자 보세요, 지금 세종시에 많은 국가기관이 왔어요. 그럼 대전에서 이 일을 하나고요? 못하고 있죠, 왜, 이 설비 가지고는 안돼요, 그일 소화를 못해요.

Q: 최신 설비가 들어와야 되는거예요?

A: 규모가 커져야돼요. 저 물량, 전국물량이니까. 세종시 국가기관은.

Q: 납품일 안에 맞추려면..

A: 그동안, 우리는 대전시 기반이잖아요. 작은 물량가지고 여지껏 요물딱조물딱 살았는데, 세종시라는 큰 물량을, 아니 입은 작은데 주먹밥 농구공만하게해서 주면 한입에 먹겠냐고요, 이견 줘도 못먹는거예요 소화를 못하는 거예요 이 설비 가지고는. 그래서 산단이 더더욱 필요한데, 이 자리에서는 어디 건물이 있냐고요. 설비 들일 건물도 없어요. 이게 그래서 대전이 인쇄인들이 사실 명칭인거죠. 서울이나 대구 같아봐요, 벌써 뭔 일이 나도 났지.

Q: 차이는 확실히 그럼 산업기반과 행정기반으로서 규모차이가 기존에 있었던건데, 세종이 그걸 매꿔주는거네요.

A: 그죠, 세종시가, 대구사람들한테도 기회가 왔는데, 그래서 서울하고 대구사람들은 다른 지방사람들은 야, 니들 좋겠다 세종시 때문에. 사실은 이러고 있거든요. 그런데 우리는, 뭐해? 그게 뭔데요? 참, 답답해요. 답답해. 그러니까 세종에 많은 업체들이, 서울 업체들이 이주를 했잖아요. 이사람들이 대전에 일을 하려고 보니까 자세가 안 돼있다는거예요, 준비가 전혀 안돼 있어서, 니들하고는 못하겠다 그래서 계속 서울로 가는거예요. 자, 그럼 우리는 과거에 대전 3청사가 이사를 왔어요. 그 경험이 있어요.

Q: 한번 물량을 늘렸던 경험이 있다는거죠

A: 저도 대전 3청사, 통계청장실 점거농성까지 했던 사람이에요. 청장실 바닥에 드러누워서 우리 지방 업체들 무시하고 일 안주냐고 항의농성까지 했던 사람인데 그러부터 한 7년 8년 뒤에 지역화하기 시작했어요. 이게 무슨얘기냐면 그 국가기관이 내려온다해서 그 지역 인쇄업체랑 금방 매칭이된다는게 아니라, 인적교류 형성이 되고나서 서서히 자연스럽게 되더라고요. 그게 한 7~8년 걸렸어요. 근데 세종시는, 파이가 크잖아요.

Q: 더 오래걸리겠죠?

A: 여러 국가기관이 동시에 온거잖아요. 그럼 더 오래걸릴까요? 전 더 빨라질거라고 봐요. 지역민들하고 교류가. 그리고 워낙 큰 물량들이기 때문에 불편하게 계속 서울하고 왔다갔다하기가 불편한 거예요 자기들도. 그럼 어떤 현상이 벌어지냐, 자기들 스스로가 설비를 하든지, 또 서울에 규모있는 자본가들이

Q: 내려오던지

A: 하던지. 이미 세종시에는 그런 현상이 있죠. 일부 내려와 있어요. 큰 업체들이, 자기들 공장 지어 가지고. 근데 띄엄띄엄 흩어져있어요. 그럼 무슨 문제가 발생이되죠? 아까 말씀드린 것처럼.

Q: 협업

A: 협업이 돼야 되는데, 이게 안 되는거예요. 똑같이 불편한 거예요. 그래서 저희가 사실 빠르게 이걸 해달라고 대전시에 요청을 했던게 그런 부분들이예요. 그 사람들을 포함해서 산단을 만들면 시너지가 빠르니까 빨리 안착할 수 있으니까, 근데 그러면 지금이라도 해야한다는거죠. 왜. 아까말했듯이 언젠가는 된다 이거죠 자연발생적으로. 그때는 여러 가지 도심문제가 생기겠지만.

Q: 그죠, 그 자연발생적으로 나중에 문제가 발생하느니 계획적으로 지금 아예 한 곳에 몰자.

A: 빨리 해줘야 된다고요. 이걸. 진자 저는 청와대 옆에 200m 제가 햇불들고 첫 인터뷰했던 사람 저거든요?

Q: 아 그러세요?

A: 그래서 그거 검색하면 나와요. 김진태의원이, 바람불면 촛불꺼진다그래서 햇불애기나왔죠. 제가 그날 햇불들었던거예요. 낮에부터 불 키고, 남들은 안키더라고 낮이니까. 근데 저는 촛놈이라 옛날 쥐불개불 해왔던 그제..

Q: 해보셨으니까

A: 낮에도 보이거든요 햇불이게 크니까. 그래서 이제 사람들 기념촬영하고 그러다보니까 청와대옆에 갔는데 기자들이 짹- 있는거예요. 햇불이 나타나니까. 아 인터뷰해도되냐그래서, 아 여까지 온놈이 뭘 못하겠슈- 그리고 인터뷰를 했는데, 어쨌든 정부에서도 이걸 귀담아들을 얘기에요.

Q: 음.. 그러면 사장님이 추진하시는건 세종이랑 대전에 한번씩 오퍼를 던진다는 거잖아요.

A: 그죠, 지자체 출마 유력 후보들에게. 물론 각 정당들에 다 보내기는 해요. 여지껏 그래왔어요.

Q: 아아 그럼 그렇게 추진을 하시는거고, 그 구체적인 전략중에 딱 두가지만 여쭙볼게요. 이것만 할게요 제가 시간을 너무 많이 뺏어가지고. 하나는 최소평수에 대한 면적이 없더라고 하더라도, 세종시물량을 받아서 내가 시설확장을 해서 내가 큰 파이를 먹어야겠다, 생각하는 자본이 어느정도 있고, 야심이 어느정도 있는 출력과 인쇄업체들은 제가 볼 때는 나가려고 할거예요, 그런데 협력업체- 아까도 말씀드렸지만 협업을 해야하기 때문에, 그 외에 조금 작은 기획디자인이나 후가공 해서 금박이나 이런 애들은 데리고 오긴 와야돼요 언젠가는. 그렇죠. 그걸 생각하시는 구체적 전략이 있느냐. 애네는 빠른 시간안에 데려오게, 아까도 말씀하셨지만 임대료를 좀 싸게주자, 말씀하셨는데 그것도 보면 전대가 가능한 건 5년 이후고, 자연발생 때문에 생기는건 10년 잡아야될거예요, 그죠?

A: 녹취가 되든 안되든 상관없이 있는대로 얘기할게요.

Q: 예, 그 방안이 있느냐가 첫 번째 질문이에요.

A: 그거는 가장 우매한 질문이죠. 왜냐면, 지금 그런 법적 규정은 있지만 임대 안주는 산단 있나요?

Q: 아~~

A: 편법적으로 다하죠~

Q: 그럼 생각하시는건,

A: 그래서~ 인쇄업 특성은요, 큰 업체가 가잖아, 모이기 시작하잖아요?

Q: 따라가죠

A: 자연스럽게 다 따라오게 돼 있어요.

Q: 그러면 투트랙을 가시는거죠. 출력인쇄 큰업체 분양, 기획디자인후가공 임대, 로 처리해서 애네들을 한공간에 다 얹자, 이런 생각을 가지고 계신거잖아요.

A: 이 환경에서요 우리가 고민했던게 이런거예요, 이런 여러 가지 악조건속에서 젊은 세대들이 들어오려고도 안해요.

Q: 그렇죠, 사람들이

A: 여기 사실은 조금 구식...골목이거든요, 안 좋은 골목이에요. 그래서 젊은 애들이 특히 그런걸 끔찍이 싫어하잖아요. 그리고 건물도 다 노후 돼있어서 정말 열악한 환경이라고요. 그게 디자인사무실에도 마찬가지예요. 굉장히 안 좋은 환경이기 때문에 젊은이들이 기피하는 현상도 있단 말이에요. 그런 것을 우리가 산단을 추진하면서 복지건물, 복합건물을 지어서 날을 댔으면 거기서 휴면도 할 수 있고,

Q: 뭐 샤워도 할 수 있고,

A: 그렇죠. 그런 복지시설도 같이 곁해서 생각을 하고 있기 때문에, 또, 요즘 세상에 그런건 당연히 해야 하는 것 아닙니까.

Q: 그럼 이제 두 번째 질문은 산단을 만들 때 비용이 들어가는 거 제가 볼 때, 크게 세 가지, 아니 크게 네 가지. 하나는 토지분양비, 그다음에 건물건축비, 세 번째는 기계 설비를 새로운 공장이나 새로 맞출 수 있겠죠, 확장을 하셔야하니까. 마지막은 도비. 이 네 가지일 거예요. 비용문제인데, 네 가지 중 앞에 세가지는 본인의 자산이니까 투자하는 데 덜 거리낌이 들어요. 그런데 이

도비비용은 완전히 버리는 비용이라고 생각하실 수도 있어요. 그러면 도비에 대해 조금 어떻게 비용디스카운트나 어떤 조금 생각하시고 있는 방법이 있는지...

A: 도비비용은요, 사실 각자 가지고 있는 설비에 부담이갈 정도의 비용은 아닙니다.

Q: 아~ 기계비용에 비해서요.

A: 그럼요, 그건 당연히 이사갈 때는

Q: 그 정도는 감수한다,

A: 에이 그럼요. 감수하는거고, 그래서 도비비용은 문제가 안 되는데, 토지비용, 건축비용 그게 가장 크겠죠. 그래서 산단을 하게 되면 장기저리용자 금융상품들이 또 매칭이 되잖아요. 그런 부분에 대한 정부나 지자체의 배려가 있어야 되겠죠.

Q: 그럼 결국 남은 건 인쇄업체들이 준비하는 것보다 정치권에서 어느 정도 진정성 있게 밀어붙여 주느냐, 그게 가장 중요하겠네요.

A: 그렇죠, 과거에는 법에서 허용하는 후원금도 내고 그랬어요, 우리가 추진 산단비용에서, 지원의 원들에게.

Q: 알겠습니다. 잘 들었습니다. 저희가 이해를 많이 한 것 같구요, 이거는 저희가 이걸 언론에 쓰거나 그런 건 아니고 그냥 기초연구 보고서로 하는거지,

A: 괜찮아요, 상관 없구요, 악용될 소지도 없잖아요. 이거가지고 어디다 써먹겠어요.

Q: 그렇죠, 저희가 이걸 바로 써먹기보다는 도시형 제조업집적지역이라는 큰 테마를 가지고 있어요. 그래서 산단에 들어가는 큰 기업만 보지 말고, 도시에 있는 집적을 보자.

A: 지금까지 정부에서 대기업위주, 또 중소기업이상에 너무 많은 혜택이 갔단 말이에요. 정작 정부가 살펴야 할 건 그 이하에 소상공인에 대한 배려가 필요한 거예요. 그게 지금 절실해요, 제가불편.

Q: 그래서 제가 도시형 하면 대부분 상인을 많이 생각하는데, 거기 틈새에 있는 도시형 제조업을 대상으로 해서 조사를 크게 계속 할 생각이고, 도시형제조업이라는 기준을 들이 밀었을 때, 가장 잘 맞는 게 인쇄업이라서 1차로 인쇄를 시작했던 거거든요. 오늘 말씀 잘 들었고,

A: 도시랑 최적화되어있는 산업이 인쇄산업이에요. 물론 인쇄산업도 종류가 여러가지인데, 보편적인 상업인쇄에서 도심형산업으로 가장 최적화되어있어.

Q: 감사합니다. 오늘 많이 배웠습니다.

□ **녹취록 (대전 D/ 2월 21-22일)**

Q: 그럼 여기는 어떤 공정을 담당하는 곳이에요?

A: 디자인부터 인쇄까지 전체를 담당해.

Q: 근데 여기는 기계가 없지 않아요?

A: 사무실은 여기고. 공장은 남영병원 뒤에 있어.

Q: 그럼 여기는 원청만 받는 건가요?

A: 원청을 주로 받고 하청도 받긴 하지.

Q: 그 비율이 어느 정도 되나요?

A: 하청은 5%정도밖에 안 돼. 원청이 95%야.

Q: 그럼 여기는 직원이 몇 명 정도예요?

A: 내가 사장이고, 직원이 3명 있어.

Q: 여기는 임대예요, 자가예요?

A: 공장은 자가고 사무실은 임대.

Q: 임대료 알려주실 수 있나요?

A: 뭘 그런 것까지.... 82만 5000원이야.

Q: 그럼 사장님은 인쇄업을 언제부터 하신 거예요?

A: 81년도부터 38년 쯤 하고 있어. 처음에는 대전시 대흥동에서 시작해서 83년도에 옮겼지. 이 자리는 아니고 서진마스터라고 20년 전에 주변에 왔다가 지금 위치로 18년 전에 왔어. 대흥동에 있을 때랑 지금이랑 기계가 달라. 대흥동에 있을 때는 사람 손으로 글자 쳐서 하는 기계였고 1대밖에 없었어. 83년에 이 자리로 올 때 기계를 늘려서 3대였다가 4대였다가 1대가 된 거지.

Q: 기계는 왜 줄어든 거예요?

A: 기술이 발달하면서 한 대로도 충분해지기도 했고, 경기도 안 좋아졌으니까.

Q: 사장님 그럼 대흥동에 계실 때는 그 때도 인쇄 전 공정을 다 담당하셨던 거예요?

A: 아니. 그 때는 인쇄 공정만. 인쇄 공정인데 그 때는 마스타라는 인쇄 공정이 있었어. 마스타인쇄

라는 것은 이런 원본이 있으면 이 원본을 복사기 형태의 판을 만들어. 그래서 그 기계에다가 걸어서 인쇄를 하는 건데 그 규격이 A3밖에 인쇄를 못 했던 말이야.

Q: 그렇게 하시다가 점점 더 공정이 늘어난 거예요? 하나씩?

A: 하나씩 늘어나서 지금은 A3 4개짜리 기계를 하는 거지.

Q: 그럼 점점 전(WHOLE) 공정을 담당하게 된 이유가 잘 되어서 그런 건가요?

A: 발전해서 그런 거지.

Q: 여기는 전 공정을 다 담당하잖아요. 근데 다른 데 가보니까 거기는 2층을 전혀 못 쓴다고 하더라고요. 너무 기계가 무거워서. 그럼 여기도 1층만 고집하고, 그런 게 있나요?

A: 그건 아니고. 인쇄가 분업화되어서 이제 컴퓨터로 디자인 하는 집은 디자인만 하고. 판만 만드는 집은 제판이라고 해서 인쇄를 하기 위해서 이런... 이게 컴퓨터로 디자인을 하면 프린트를 뽑아서 교정을 보잖아. 이 교정을 본 파일을 가지고 인쇄판이라고 해서 여러 개 걸어서 아연판. PS판이라고 하는데 거기다 판을 올려 이거를. 그러면 판이 네 개가 나와. 그러면 기계에 판 네 개를 걸고 찍으면 물감의 4원색이라고 하지. 칼라인쇄가 나오는 거야. 그래서 공정 공정이 있어서 크게는 디자인, 두 번째는 판, 세 번째는 인쇄, 네 번째는 제본. 후가공이라고 하지. 네 번째는. 그렇게 해서 공정이 나가는 거야. 크게 보면 네 공정인데 이 네 공정이 거의 분업으로 되어 있어. 디자인하는 집은 디자인만. 인쇄하는 집은 인쇄만. 또 제본은 제본만. 그렇게 되어 있으니까 어디를 가도 그 중에 하나 있는 데가 많아. 이렇게 전 공정을 하는 인쇄소가 이 동네에도... 몇 군데가 있긴 해요. 저기 중앙인쇄라든지, 또... 그러네. 한 두 공정이지 전 공정이 있는 집은 거의 없네. 이 동네에는 거의 없다고 보면 돼.

Q: 그럼 사장님 회사는 기계가 한 대라고 하셨잖아요. 근데 이걸 어떻게 다 하는 거예요?

A: 근데 이제 판은 우리 아들이 만들고 있고, 후가공은 우리 처남이 하고 있고. 이렇게 되는 거야. 알기 좋게 전 공정이지 우리 집도 따로... 그렇게 세 사람이 나눠진 거야.

Q: 그럼 사장님은 기계를 하나 하지만 다른 처남이나 아드님이 다른 공정을 담당하신다는 거죠?

A: 그렇지 판을 만들고, 제본을 하고.

Q: 그럼 또 (처남이나 아드님이) 기계를 가지고 계시겠네요?

A: 그렇지.

Q: 그래서 어떻게 하나로 다 하나 궁금해서요. 근데 또 하나 궁금한 게 사장님은 여기가 임대이라고 하셨잖아요. 근데 여기가 도심 재개발 된다고 그랬는데...

A: 도심 재개발 된다는 말 없었는데? 하다가...

Q: 몇 년 전 쯤 그런 이야기 없었나요?

A: 한 15년 전 쯤 전에. 15년 전에 여기가 지구지정까지 받으려고 했다가 그게 안 되가지고. 업체는 도망가서 구속되었다는 이야기가 있었지. 안 됐어요. 그 때 부동산 경기가 나빴어. 그래서... 하다가 못 했지.

Q: 그런데 여기가 약간 시설이 낙후되고 이러니까 인쇄골목이... 언젠가는 없어질 거라고 제가 혼자 생각을 해 봤는데 그러면 사장님께서서는 언젠간 여기를 떠나야 된다고 생각하신 게 있으신가요?

A: 음... 그렇지. 그만두게 되면야 떠나지만... 인쇄거리가 없어지진 않아. 인쇄거리가 없어지면 답도 없어. 인쇄가 없어지게 되면 나라가 없어지는 거고. 인류가 없어진다고 봐야지. 인쇄가 없어질 수는 없어.

Q: 아 그러면 여기 인쇄거리는 계속 유지될 것 같다고 생각하시는 거예요?

A: 여기에서 더 발전되면 출판단지나 이런 걸 만들어서 이전을 할 수는 있겠지. 근데 그렇게까지는... 지금 인쇄가 좋질 않아.

Q: 여기 대전충남인쇄단지 만든다고 했었잖아요 11년, 16년에. 그 때는 사장님은 가실 계획은 없으셨던 거예요?

A: 가실 계획 있어서 다 신청하고 했어.

Q: 근데 어떻게 되었어요?

A: 안 됐다니까. 저기에서 승인을 해 주질 않았어. 처음에 시장 후보 나왔을 때 출판단지 해 준다고 약속도 받고 했는데 시장 되고 나서는 마땅치않아서 그랬나 못 해줬어.

Q: 아예 무산되었어요?

A: 아직도 보류 상태지. 왜냐하면 지금 시장이 없잖아요. 권성택 시장하고는 약속이 되어 있었어. 해주겠노라고. 그런데 시장도 지금 없잖아. 보류 상태지 뭐.

Q: 그럼 사장님께서 출판단지로 이주하겠다고 신청하게 되신 이유는 뭐예요?

A: 아. 재개발된다고 했었잖아. 15년 전에. 이 동네가 재개발되면 인쇄소가 갈 데가 없어. 그러니까 인쇄도 모여 있어야 되거든. 분업화가 되어서. 우리가 전 공정을 다 한다고 했지만 그 아까 네 개로 분업된 데에서도 또 거기서도 세부적으로 또 분업돼. 왜 그러냐면 우리가 봉투집에서는 봉투를 만들고, 이런 가공 분야가 여러 개가 있어. 그리고 제본이면 제본이 하나가 아니야. 제본도 표지같은 것들을 이렇게 하고, 종이 붙이는 집들은 종이를 붙이고, 코팅하는 데서는 코팅만 하

고. 분야가 여러 개로 나뉘어서 인쇄소만 가지고서 딱 떨어져 있으면 생산성도 저하되고 경비도 많이 나오고. 그래서 모여 있는거야. 인쇄소가.

Q: 근데 사장님께서서는 여기서 전 가공을 다 하시는데 그래도 모여 있어야 되는 거예요?

A: 아까 이야기했잖아 크게 나누면 네 종류지만 네 개에서도 세부적으로 분화되는거야. 크게 보면 네 개지만 네 개 속에서도 세분화되어 있어. 인쇄도 보편적으로 생각하면 판 만드는 것만 인쇄라고 생각하지? 그게 아니야. 또 스티커인쇄라는 게 있어. 인쇄에서도 많이 분류되어 있지. 전 공정을 다 할 수 있는 인쇄소는 대한민국에 어디에도 없어요. 이게 크게 보면 인쇄해서 책 만들어서 가공해서 나가는 걸로만 알지. 그 집에서도 책 표지를 찍었는데 위에 보면 이렇게 울룩볼룩 한 것도 있고 금박도 있고, 엠보같은 거. 그런 것도 있어. 그럼 그걸 거기서 다 못해. 외주 줘서 하는 거지.

Q: 그럼 사장님 회사도 그런 특수한 공정이 들어오면 다 외주를 줘야 하시는 거죠?

A: 다 외주 줘.

Q: 그래서 이렇게 모여 있어야 한다고 말씀 하시는 거죠?

A: 그렇지. 이게 전 공정을 한다는 이야기는 이렇게 디자인 해서, 인쇄 해서, 잘라서 나가는 것. 그것만을 이야기 하는 거야. 예를 들어서 광고지 하나를 인쇄한다고 한다면 그거는 아무데도 안 나가고 여기서 다 하는 거야. 근데 광고지에서도 금박을 여기다 더 박아 달라. 이렇게 불룩하게 해 달라. 이런 것은 거기에서 더 나가는 거기 때문에 전 공정을 다 한다는 것은 없지. 그렇게 이해를 해야지 전 공정이니까 가져다만 주면 다 한다. 그건 아니야.

Q: 그러면 만약에 그런 인쇄 단지면 외곽이잖아요. 만약 여기가 재개발되면 외곽으로 나가는 걸 선호하시는지 아니면 도심 내에서 남아있는 걸 선호하시는지?

A: 그거야 도심 내에서 있는 게 좋지.

Q: 왜요?

A: 이게 큰 공장을 가진 사람들은 외곽에 있는 게 좋지만 이제 생활이 있잖아. 일만 있는 게 아니잖아. 작은 인쇄소들은 그런 생활도 편리해야지. 꼭 인쇄만... 물론 생산 목적은 외곽으로 나가는 게 좋지만 생산 외에 우리는 또 생활이 있으니까 굳이 외곽까지 나가는 걸 원하지는 않지.

Q: 그럼 여기는 외곽으로 나갈 정도로 엄청난 규모는 아닌 거예요?

A: 그렇지.

Q: 그럼 외곽으로 나갈 정도면 규모가 어느 정도 되어야 되어요?

A: 인쇄공장을 평수로 본다고 하면 약 500평 정도 이상? 최소한 300평 정도 이상은 되어야 외곽으로 나가. 그러면 300평 정도의 기계를 가지려면 적어도 아까 A3짜리 기계가 세 대 정도는 있어야 돼.

Q: 아 그러면 사장님께서서는 출판단지 나가는 것 신청을 하셨다고 하셨는데 그거는 부지가 엄청 크고 이런 건 아니었어요?

A: 그렇지. 300평...

Q: 근데 여기가 기계는 한 대인데도 신청을 하셨던 거예요?

A: 지금이니까 한 대지. 그 때는 네 대였다니까.

Q: 사장님 저희가 또 궁금한 게 있는데 여기에 빌딩형 인쇄공장 세운다고 정책을 한 번 했었잖아요. 그거 들어보셨나요?

A: 그거 들었는데. 그거 물론 시에서 지원을 해 준다고 그런 이야기가 있었다고 하는데 그건 안 맞는 이야기야. 그건 전혀 현실과 생각이 완전히 틀린 거야. 여기에 빌딩형 인쇄공장이 맞질 않아요. 여기 동네가 2층 이상은 빈 집들이 너무 많아. 1층도 빈 집들이 많거든. 근데 여기에다가 또 빌딩형 오피스텔들, 디자인 사무실들을 넣는다고 한다면 그 건물 하나는 어쩔지 모르지만 주위 상권 내지 사무실 임대 이런 것들은... 주위가 더 좋아질 일은 없어. 그거는 좀 이야기가 길어지는데 그것까지 이야기하려면... 그건 안 맞는 이야기야.

Q: 그니까 여기에 여전히 빈 집들이 많은데 굳이 이걸 수직으로 할 이유가 없다는 말씀이시죠?

A: 그럴 이유가 없어.

Q: 아 그리고 다른 데서도 좀 들었는데 백화점... 이런 말씀 하시면서 백화점처럼 될 텐데 누가 가나고. 이런 말씀 하셨는데.

A: 백화점처럼 된다고?

Q: 음 약간 똑같은 업종이 이렇게 같이 있으니까 경쟁도 더 되고 그런다고. 그래서 싫어하신다고 하시던데요.

A: 경쟁은... 그것도 틀린 이야기는 아닌데 인쇄소가 경쟁할 일은 없어. 인쇄소가 경쟁할 일은 없고 다 자기 거래처를 가지고 일 하는 거라서 그건 상관없는데 디자인 사무실이 한 쪽에 쭉 모여있는다고 한다면 현재 지금 일이 자꾸 줄어서... 이 동네가 1층에 사무실이 모자랐었거든. 근데 1층도 사무실들이 임대라고 써 놓은 데가 제법 많아요. 그런데... 그렇다는 것은 자꾸 물량이 준다는 이야기거든. 그리고 종사자도 줄고 있고. 그런데 줄고 있는데 다른 것을 지원해주면 몰라

도 빌딩을 지어서 지원해준다는 것은, 그거는 맞는 것은 아니야. 기존 업체들을 더 어렵게 할 수 있어. 인쇄소가 상당히 영세해요. 큰 인쇄소들이 몇 개 있긴 한데 그 사람들도 자기네가 다 못하고 주위 업체들과 협력해서 하는 식이거든. 그런데 여기에 짓는다는 거거든. 여기다 80억인가 160억 들어서 짓는다는 건데. 시에서 80억 지원을 해 준대. 그럼 정부에서 80억 지원을 해 주는 지 나는 모르겠어. 그러면 80억 짜리 건물 하나 지으면 엄청 큰 것 같은데 80억짜리 건물 하나 지으려면 불과 6,7층 그 정도밖에 못 지을 거야. 그럼 인쇄소 몇 개 못 들어가. 조그만한 사무실들만 여러 개 들어갈 거야. 뻘해. 그런 것 하나 지어봐야 별로 도움 되지도 않아요.

Q: 저희 생각에는 인쇄업체 공정이 다양하니까 한 곳에 모아놓으면 더 잘 될 것 같다고 생각했는데 기존 업체들이 더 어려워지는 이유는 뭐예요?

A: 그렇게 너무 그렇게하기에는 너무 적은 거지 이진. 빌딩 하나를 지으면. 그거는 160억짜리 하나 지으면 큰 인쇄소 하나가 쓰기에 딱 맞는 거야.

Q: 그만큼 입주할 업체들이 많지 않다는 거예요?

A: 디자인 사무실들은 있겠지. 왜 그러냐면 청년 창업자들을 위해서 디자인 사무실들을 해 준다는 이야기인데 인쇄가 엄청 박해. 그러면 멋도 모르고 대학 졸업하고 취직하느니 이거 하면 좋겠다, 하고 인쇄 한 사람들이. 30년 전에도 대학 졸업하고서 이 계통에 종사한 사람들이 있어요. 그 사람들이 취직을 해서 나갔더라면 잘 먹고 잘 살 거여. 지금은 형편없어 그 사람들, 그 때는 경기가 좋았으니까. 지금은 경기가 아주 나빠. 해 봐야 여기가 영세하기가 이를 데 없는데 그런 사람들이 대학 졸업하고 직장 가는 것보다 돈벌어서 창업 해봐야 뻘해. 그런 것을 양산해서 일 자리를 만드는 것이 아니라 젊은이들을 괜히 앞길 막는 길이 될 수도 있어. 왜 그러냐면 물량이 자꾸 준다니까. 이게 자꾸 발전이 되면... 왜냐하면 사무기가 자꾸 발전이 되어서. 굳이 인쇄기까지 안 해도 각자 사무실에서 웬만한 건 다 생산해내요. 이런 건(팜플렛) 다 사무실에서 자동화로 뽑잖아. 다 뽑아요. 아직은 기계가 나온 지 얼마 안 되어서 이것을 잘 쓸 줄을 몰라서 그런데 요즘 젊은 학생들은 조금만 배우면 잘해. 스마트폰같은거 조그만 애들 만지는 거 봐. 어른보다 더 잘 만져. 그 식으로 조금 있으면 이런 것들을 사무실에서 자동화기계로다가 다 뽑지, 인쇄소까지 안 오는 거지. 그렇게 자꾸 물량이 줄어들 건 뻘한데 그렇게 접근하면. 건물을 지어서 청년 창업자들을 창업하게 디자인 사무실을 만든다, 이렇게 접근하면 그 사람들은 앞길이 뻘한 거야. 내 말이 다 맞다고 볼 수는 없어요. 그렇지만 나는 많은 경험을 했어. 경험상으로 봤을 때 그렇게 되면 그건 별로 재미있는 게 아니다.

Q: 사장님, 그리고 여기에 인쇄거리 관광특화 산업? 이런 거 한다고 조형물 세우고, 거리 정비하고 이런 다는데 이런 것은....

A: 거리 정비 해 준거야 이거. 45억 들어서. 여기 45억인가 50억 들어서 거리 해 준 거거든? 그래서

조금 더 많이 밝아졌지. 저 입구에 간판도 세워 뒀어요. 50억 주고. 그런 것들을 지원 해 줘서. 이 동네가 오래되어서 그런 지원이 없으면 이런 건물들이 노후화되어서 자꾸... 유명 나올 것처럼. 저 뒷골목가면 지저분해. 그래서 그런 거라도 지원 해주면 좋지. 그런 쪽으로 접근해야지, 이 주 위에 좀 밝게. 간판을 정비해준다든지, 도로를 좀 이렇게 해 준다든지 주차장을 좀 더 만들어준다는지. 이런 게 있으면 좋은데 여기다 건물을 더 짓는다? 주차공간도 부족한데. 거기에다 물론 지하에다 주차장 하고 한다고 하는데 그 건물을 세움으로써 지하로 들어가는 게 아니라 이런 데다. 도로 옆에다 다 받혀(세워).

Q: 아 주차 문제도...

A: 뻔하죠. 백화점 옆에 가보면.... 물론 백화점에는 주차 공간이 많지만. 그 도로 옆에다 (차를)받힌 것들이 더 많거든. 그런 식이 되니까 더 복잡해지지. 그래서 어렵다.

Q: 그럼 주차 문제가... 여기 고객들도 주차할 데가 없으니까 다른 데로 가고 그런 거예요?

A: 네.

Q: 그럼 여기 길 정비해서 인쇄업계가 조금 괜찮아 진 것도 있어요? 그냥 분위기만 좋아진 거예요?

A: 그렇죠. 분위기는 좋아졌죠. 깨끗해져서 분위기는 좋아졌지만 인쇄소가 좋아진 건 아니야.

Q: 뭐 수요가 늘고, 이런 건 아니예요?

A: 그런 건 아니야. 거리 좋아졌다고 수요 느는 건 아니야.

Q: 사장님 그 소상공인 특화지원센터라고... 이것도 정책하는 게 있대요. 교육이랑 시설 지원해주는 거? 이런 것도 혹시 알고 계시나요?

A: 그런 건 알고 있었어. 조합에서 그런 거 하라고 공문 내려오고... 팩스 이런 것 와요. 그런데 별로 참여를 못 해. 시간이 없고. 대체로 어떤 업체든지. 대개 1인 기업이라고 해서 사장하고 사장 가족 한 두 사람하고 하는 경우도 있거든. 한 마디로 실제 말하면 부부가 하는 경우를 말하는 거지. 그런 곳들이 많은데 두 사람이 먹고 살려면 두 사람이 열심히 일해야 먹고살아. 젊은 사람들이니까 정신 차려서 공무원 취직하지 않으면 맨 고생만 하고. 정신 차려서 공무원 하고. 열심히 일 해야 먹고 사는데 가서 그런 교육을 받을 새가 없어요. 그런 교육이 어떤 도움이 되는 지도 모르고. 그 하는 일은 단순해. 명함 만들어서 명함 파는 집들은 이런 주문 들어오면 이거 찍어서 만들어서 돈 받고 주고 이런 식이잖아. 그런데 문 닫아놓고 가서 교육받을 수는 없기 때문에. 물론 직원 여럿이고 하는 사람들은 더러 받는데 그 인수가 언제든지 안 차서.

Q: 그럼 사장님이 생각하시기에 인쇄골목이 계속 유지되기 위해서 정책적으로 어떻게 해야 될 것 같아. 이런 것 생각해놓으신 것 있으세요?

A: 인쇄소들 저금리로 중소기업자금 지원받고. 이런 것 해 줘요. 그런 것도 해 주는데 일단은 물량이 없어. 어떻게 해줬으면 좋겠다, 하는 것은 도로 정비같은 것. 주차장 더 확보해 주고. 너무 지저분한 건물들 재개발을 하든지. 아니면 지저분한 건물들을 조금 지원해서 벽에 페인트라고 바르게 한다든지, 해서 너무 유명화가 안 되어야 해. 선화동 가 보면 거기 재개발 한다고 완전히 유명화되었거든. 그런 식으로는.... 지금도 인쇄소들이 다 빠져나가면. 왜 빠져나가나면 인쇄소들이 일이 없으니까 문 닫으니까 가게들이 비고, 집들이 비고 그러거든. 그런 것을 막기 위해서는 조금 건물 같은 것 정비. 그런 식으로 지원해주는 게 제일 좀 좋다고 생각을 해.

Q: 아 사장님. 여기 세종시 들어와서 인쇄업체들이 일감이 늘고, 줄고 이런 게 있어요?

A: 세종시 들어와서 일감 하는 집들은 제법 늘어서 제법 많이 해. 후가공 쪽. 예를 들어 제본 공장이라든지 이제 연관되어 있는 업체는 도움 많이 받아요.

Q: 사장님 가게는?

A: 우리는 해당이 없었어.

Q: 왜 그게 차이가 나게 해당이 되는 거예요?

A: 이제 공무원 그 쪽 세계에 아는 사람이 있냐 없냐, 그 줄로 일하잖아. 학연, 지연 이런 것들. 친분 이런 것들로 하는데 우리는 인쇄소 직원 뿐만 아니라 우리가 하던 일들이 있었어요 그 동안에. 그런 일들만 하다 보니까 거기랑은 연관이 없어. 그리고 또 그 쪽으로 연관된 사람들도 없고.

Q: 사장님 그리고 여기가 서울이나 대구 같은 곳으로도 일이 빠져나가는 편이에요? 아니면 여기는 여기서 다 해결되는 건가요?

A: 대전에서 다 할 수는 없어. 외지로도 빠져 나가는데 지금은 옛날같이 많이 빠져나가진 않아요.

Q: 옛날은 언제예요?

A: 옛날은 이게 한 15년 전 이 때는 대전에 인쇄 기계가 많지 않았어. 그래서 물량이 큰 건 서울 이런 데서 했는데. 지금은 대전에도 기계시설이 많이 되어 있어서. 아주 큰 거 아니면 다 해결하죠.

Q: 근데 저희가 잘 몰라서 그런데 여기가... 인쇄골목이 몇 년 전에 자리를 잡은 거예요?

A: 이 동네에? 어... 아마 1965년도에 했다는 것 같지? 잠깐만. 1962년도에 인쇄조합이 생기기 시작해서 이 동네가 발전했는데 그 때는 인쇄 업체가 얼마 없었어. 그 때는... (컴퓨터 검색) 62년도라고 뜬다.

Q: 아 그렇게 오래 되었는데도 15년 전에 인쇄 기계가 많지 않고 그랬나봐요?

A: 어. 그 때까지는. 왜냐하면 일부러 빠져 나갔어. 서울로 빠져 나갔어. 서울에 가서 해 왔지.

Q: 그럼은 과거보다 지금은 빠져나가는 게 적다는 말씀이지요?

A: 그렇지.

Q: 아 오히려 저는 많아질 줄 알았는데 더 적군요.

A: 이제 세종 같은 데가 왔어도 규모 면에서 서울 같은 데보다 많이 적으니까. 이제 그런 것들은 서울에서 내려 왔잖아 세종시가. 그렇기 때문에 서울로 올라가는 것들이 많아요. 대전에서 하는 것은 불과 10%도 안 될걸? 그리고 다 입찰제라서. 또 경쟁이....

Q: 저희가 여쭙보고 싶은 게 뭐냐면, 사장님이 81년도에 대흥동에서 인쇄업 시작하시고 83년도에 여기 자리 오셨는데. 그럼 공장도...?

A: 공장은 93년. 93년도에 대전 엑스포가 있었어.

Q: 사장님 저희가 궁금한 게 뭐였냐면, 저희가 인쇄거리를 좀 종합적으로 조사해서 저저번 주에 대구 갔다 왔거든요. 근데 대구는 자가 공장이 되게 드물었어요.

A: 많아. 대구가 많아. 근데 자가 공장이 있는 데는 외곽에 빠져 있지.

Q: 거기는 돈이 비싸니까...

A: 큰 공장들을.... 전 공정을 하는 공장들은 이제 대구는 2000평짜리 공장도 있어요. 큰 공장도 있는데 그렇게 최소한 규모가 500평 정도 되는 공장 정도를 차지해야 전 공정을 하는 거야. 이 동네에서도 대개 이제 조그만한 사무실에, 조그만한 공장에 뭐 기계만 돌린단든지. 이런 식이거든.

Q: 아 그래서 저희가 여쭙 보고 싶은 게 뭐냐면 대구는 인쇄거리 안에는 거기가 땅값이 너무 비싸다 보니가 다 임대를 해서 쓰더라고요. 근데 여기는, 사장님께서 인쇄거리에 공장이 있으신데 자기시잖아요. 그럼 여기는 다른 데에 비해서 땅값이 싼 편이에요?

A: 짜. 많이 짜.

Q: 그럼 대전 내에서도 여기가...?

A: 짜.

Q: 그럼 다른 데도 대부분 자가 공장인 거예요? 임대가 아니라?

A: 임대도 많지.

Q: 임대료가 많이 많아요? 땅값이 싼데 왜 임대해요?

A: 영세한 데가 많잖아. 여기가 우리가 83년도에 왔다고 했잖아. 그 때 여기 땅이 평 당 1000만원이 있어. 지금은 500만원 해.

Q: 그게 비싼 거예요, 싼 거예요? 저희가 잘 몰라가지고.

A: 83년도에는.... 아마 태어도 안 났을 때지만. 그 때 돈 1000만원 하고 지금 돈 1000만원을 생각을 해 봐. 그 때 돈 1000만원이면... 한 3000만원이면 아파트 한 35평짜리 샀어.

Q: 그럼 지금 되게 싸진 거네요?

A: 그러니까 많이 싸진 거지. 이게 많이 후퇴했지. 그 땅값을 가지고 다른 데다가. 한 평에 1000만원 짜리를 여기를 팔고 가서 그 1000만원 씩 땅을 샀으면 지금 그 땅은... 최소한 3000은 갈 수도 있어.

Q: 그럼 사장님이 93년도에 공장 구매하실 때도 그렇게 비쌌어요?

A: 그 때도 샀어. 93년도 그 때도 그렇게 싼 건 아니고 이제 93년보다는 지금이... 물론 물가 상승률 해서 구입가보다는 더 나가는 건 사실이야. 근데 전체적으로 보면 땅값이 내렸어.

Q: 근데 아까 대전 엑스포 말씀하셨는데 그거랑 땅값이랑 관련이 있어요?

A: 없었어. 우리가 기계를 엑스포 때문에 사서 그 기계로 대전 엑스포 신문도 찍고 했어. 그 전에는 우리가 공장이 없었어. 92년도에 우리가 공장을 지어서 계속 지금까지 해 온 거였어.

Q: 사장님께서 처음부터 여기서 기계를 이만큼 가지고 계셨던 게 아니잖아요. 사장님이 처음 인쇄 시작하셨을 때부터 지금까지 인쇄소의 시공간적인 스토리를 좀 듣고 싶은데요.

A: 81년도에 처음 왔을 때는 A3 1쪽 면 인쇄 가능한 기계로 시작했어. 그러다가 물량이 넘치니까 84년도에 A3 양면을 인쇄할 수 있는 기계를 하나 더 샀어. 그리고 87년도에 새로운 공장을 짓는데 그게 (여기서부터 녹취) 87년 정도 되었을 거야. A3 두 개. 그게 규격으로는 A2라고 하는 거야. A2기계. 그게 국제규격이잖아. A3, A2, A1 이렇게. 93년도에 A1짜리. A3 네 개지 그 때까지는 그렇게 했었고 95년 정도에는 이 두 대를 처리한 거야. 그리고 이것도 없었는데 그건 2008년 정도에 없었을 거야.

Q: 없애신 이유는 뭐예요?

A: 물량 줄고, 생산성이 저하되니까. 뭐든지 기계를 오래 쓰면 생산성이 떨어져.

Q: 이거는 다 같은 공장이었는데, 공장의 크기는 그대로인데 그냥 기계만 더 넣은 거예요?

A: 아니야. 이렇게 이렇게는 두 개의 공장이었어. 이거 하나(초반 기계 2개)는 이 앞에 서진 마스터라고 있는 거. 거기에 있는 공장이었고, 이렇게 두 개는 남영병원 뒤에 있는 거였어.

Q: 그럼 이게 공장이 하나고, 이 공장(서진마스터)은 없앤 거죠?

A: 그 공장은 없앤 거지 이제.

Q: 그러면 87년도에 공장을 하나 더 지으신 거예요?

A: 이것(A2짜리)도 여기 있다가 이쪽으로 옮긴 거였어. 이거는. A3 두 개짜리는. 여기(서진마스터)에서 같이 있었다가 공장을 옮긴 거였어.

Q: 그럼 지금 가지고 계신 게 A3 두 개짜리이신 거네요?

A: 아니. A1짜리.

Q: 사장님, 근데 저희가 잘 몰라서 그러는데 이게 A3 기계를 붙여서 A2를 만드는 거예요, 아니면 A2 기계가 따로 있는 거예요?

A: 기계가 A3는 요만하고, A2는 요만하고. 그건 또 배 크고. 기계 자체가 커.

Q: 아 그럼 A3 기계랑, A2, A1기계랑은 아예 다른 기계인 거죠?

A: 그렇지. 옵셋 기계라고 하는데. 이걸 옵셋 기계 중에서도 마스터 인쇄기계라고 하는 거고, 이 두 개는 PS판 걸어서 하는 거고 그래. 마스터페이퍼라고 있어. 판 만드는 거.

Q: 그럼 사장님이 여기 처음에 오셨을 때부터 기계를 사신 거잖아요?

A: 여기 올 때 산 게 아니야. 이거는... 81년도에 시작.

Q: 여기는 언제 오셨는데요?

A: 83년도에 왔단니까.

Q: 아 그러니까 인쇄거리에 처음 들어오셨을 때부터 기계를 사셨던 거잖아요.

A: 그렇지.

Q: 그러면 사장님은 다른 일을 하시다가 자본력이 어느 정도 되시는 상태에서 일을 시작하신 건가요?

A: 그렇게까지는.... 너무 상세하게 그렇게까지는 알려주지 싫은데. 그건 중요한 게 아닌 것 같은데. 물론 처음에야 자본력이 없으니까 작게 시작 한 거지. 그 때만 해도 인쇄가 경기가 좋았어. 많이 좋았어.

Q: 저희가 또 궁금한 게 여기가 사장님 회사 말고도 다른 분들도 가족끼리 하시는 분들이 꽤 있으신 것 같더라고요. 그러면 사장님은 어떻게 그렇게 가족형... 처남 분도 같이 하시고, 아드님도 같이 하시는 데 이게 어떻게 같이 하시게 된 건지가 궁금해가지고.

A: 그 과정이 거기에 필요가 없을 것 같은데? 그 과정을 왜... 우리 인쇄소의 스토리를 기사화하려는 건가?

Q: 기사화하려는 건 전혀 아니구요.

A: 처음에는 사람을 쓰려면 인건비 부담이 되잖아. 그러니까 가족 간에 하게 되는 거지. 그런데 우리 같은 경우는 그래서 그랬던 건 아니고. 기술을 가르쳐주려고. 우리 처남도 기술을 가르쳐주려고 데리고 있었지.

Q: 이게 왜 궁금했냐면 여기가 새로운 업자들이 들어오기가 좀 힘들어서 보통 가족끼리 하시는 것 같은데, 그래서...

A: 그건 기계를 가지고 있는 사람들은 사람을 구하기가 좀 어려워. 기술을 배우려고 안 해서. 이게 3D업종으로 들어가요. 힘드니까. 그러니까 가족을 데리고 하는 사람들은 사람을 못 구해서 하는 경우도 있어. 그런 경우도 제법이지. 그리고 또 그런 경우도 있지만 부담이 되니까. 인건비 부담이 되니까. 그래서 가족 내지 혼자 하는 경우도 좀 있지.

Q: 사장님은 그런 경우는 아닌 거예요?

A: 우리는 그런 경우는 아니었어.

Q: 그러면 아드님이나 처남 회사는, 기계가 있는 곳은 어디쯤... 이 인쇄거리 안에 있는 거예요?

A: 인쇄거리 안에 있어.

Q: 가까워요 많이?

A: 멀진 않아.

Q: 그러면 전 공정을 하게 된 게 처남분이랑 아드님이 같은 업종에 일을 하게 되시면서잖아요.

A: 그렇지. 처음에는 인쇄만 했지.

Q: 그럼 그게 몇 년도 쯤이예요?

A: 인쇄만 한 거?

Q: 전 공정을 다 하시게 된 게?

A: 그건 10년은 넘은 것 같아.

Q: 그 때쯤부터 가족끼리 하시게 되면서 전 공정을 다 하시게 되었다는....

A: 그렇지. 가족끼리만 한 건 아니야. 가족이 한 두 사람 켜를 뿐이지. 제일 많았을 때는 직원이 많이 있었으니까. 거의 9명까지 있었으니까.

Q: 아 그랬다가 직원 분들도 줄이신 거구나.

A: 아홉 명 중에 가족이 포함이 된 거였지.

Q: 기계를 팔면서 직원 분들도....

A: 기계는 한 대밖에 안 팔았어.

Q: 옹? 기계 한 대 밖에 안 팔았어요?

A: 이 두 기계(서진마스터에 있던 기계)는 우리 처남 줬다고. 우리 처남이 여기서 하고 있어. 서진마스터에서.

Q: 아. 이 서진마스터가 처남 가게예요? 없어진 건 줄 알았는데 그게 아니구나.

A: 이게 없어진 게 아니라. 제본은 작은처남이 하고 이거는 큰 처남이 하고. 꼭 필요한 것만 물어봐. 내력을 다 들춰내려고 하지 말고.

Q: 그러면 사무실이랑 공장이 따로 있잖아요. 같이 옆에 붙어 있지 않고 약간의 거리가 있는데 그렇게 이원화하신 계기는...?

A: 돈이 없으니까. 돈이 있으면 우리가 같은 건물을 한꺼번에 사서 한다면야 크지. 공장은 뒷골목에 들어있거든. 그러니까 사무실이 있기는 어려운거고. 그렇게 된 거지.

Q: 사무실은 사람들이 왔다갔다 하는 길목에 위치해야 하는데 공장은 그럴 필요까지는 없으니까.

A: 그렇지.

Q: 저희가 어제 여쭙았던 것 중에 조금 더 여쭙보고 싶은 게. 어제 빌딩형 인쇄공장 여쭙봤잖아요. 사장님이 소수의 업종들만 들어가고, 옆의 주변 상권에는 도움이 안 된다고....

A: 내 견해지.

Q: 그렇게 약간 이원화... 몇몇은 들어가고, 다른 사람들은 못 들어가면...

A: 그것보다 여기에 건물을 지으면 대학생들. 창업을 목적으로 해서 건물을 짓는다는 거거든. 디자인 사무실 내지 창업. 그러면 거기에 인쇄소도 하나를 넣는다는 거야. 1층에.

Q: 아 그렇게 한 대요?

A: 1, 2층에 인쇄공장을 하나 넣고, 이제 위층에는 디자인 사무실을 넣는다는 그런 이야기인데. 인쇄소들 거기다 안 넣어도 인쇄공장들이 일이 없어서 현재 가동률이 많이 떨어지고 있거든. 그런 상황에서 거기다가 또 인쇄소를 넣을 필요도 없고. 사무실도 여기 2, 3층들이 이 동네에 많이 비어 있거든. 그런데 거기다 굳이 비어 있는. 여유도 남고 그런데 거기다 또 지어서 사무실을 만들 이유가 없다는 거지.

Q: 근데 이게. 저희가 어제 여기 연구하시는 분께 여쭙았는데 여기에 도심재개발을 하는 핵심이, 여기에 인쇄를 수직적으로 위치시키고 남은 땅에는 다른 기능들을 상권에 집어넣으려고 도심재개발을 하는... 도심재개발이랑 이게 같이 가는 거라고 그러시더라고요.

A: 근데 여기에 도심재개발을 하면 인쇄소들을 떠나야만 해. 다른 데로 떠나야 맞고. 지금 어제 말한 것은 인쇄조합하고 시하고 해서 추진하고 있는 게 있어. 빌딩 하나를 여기 주차장에 지어서 아까 말한 그런 업체들을 넣어준다는 거거든. 그것만 말한 거고. 이제 그것보다 범위를 확대해서 지금 말하는 걸 한다고 한다면 그건 인쇄소가 이 동네에서 생존을 못 해요.

Q: 만약에 도심재개발을 하면요?

A: 응. 재개발하면. 왜 그러냐면 도심재개발을 해서 1층에 사무실을 하나 낸다고 한다면 평당 약 3000만원 정도의 가게 임대료가 들어가. 그러면 10평이면 2억 내지 3억 가는데 인쇄소가 2억, 3억 임대 보증금을 내고 인쇄소 못 해. 10평 가지고 할 수도 없고. 그래서 떠나야 하는 거야. 그래서 서울 읍지로 이런 데는 옛날에는 인쇄골목이었거든. 충무로, 이런 데가. 근데 지금도 인쇄소들 있겠지만 큰 인쇄소는 일산으로 다 갔다고. 그런 것과 마찬가지로 될 수도 있어. 대전도.

Q: 그럼 도심재개발을 하면, 여기가 활성화되면 임대료 같은 게 다 올라가니까.

A: 그렇지. 오르지 많이.

Q: 그래서 여기서 유지가 안 돼서. 그래서 다른 곳으로 간다는 말씀이시죠?

A: 그렇지. 그렇게 되면, 어디든지 재개발된다고 하면 인쇄소가 있기는 어려워요. 전체 재개발을 말하는 거잖아?

Q: 네. 전체 재개발을... 이게(인쇄소가) 있고, 다른 상권이 들어오는 재개발을 말하는 거예요. 주택재개발 말고.

A: 그렇지. 여기가 위치상으로. 대전역도 있고 위치상으로 재개발을 하면 위치는 좋은 위치야. 인쇄소가 여기에서 유지하고 있기는 어려운 위치야. 왜 그러냐면 아까도 말했지만 그 인쇄소들이 영세해서 그렇게 몇 억씩, 혹은 몇 십억씩 들여서 사무실을 가지고, 공장을 가지고 있기가 어렵지. 그래서 그런 것이야.

Q: 이런 것은 어떻게 이렇게 잘 아세요?

A: 학생도 나이 먹으면 다 알아. 몇 군데 돌아다니면서 물어보면 더 잘 알아.

Q: 사장님이 유난히 잘 아시는 것 같아요. 다른 분들에 비해서 잘 아시는 것 같아서. 그럼 사장님이 보실 때는 여기가 재개발이 되면 인쇄소들이 어느 곳으로 옮겨 갈 것 같으세요?

A: 그거는 좀 외곽지로 갈 건데. 지금 인쇄조합에서 추진하고 있는 것은 대전하고 세종시하고의 중간 정도. 세종도 가깝고 대전도 가까운 데. 그런 데를 지금 찾고 있는 건데 그게 인쇄조합 내지 인쇄인들의 힘만 가지고는 안 돼. 시의 지원이나... 시의 지원이 있어야 되지. 그러면 어떤 장소를 지정해주고, 또 인쇄업체들이 돈이 없으니까 거기에 대한 대출을 저리로 해준다든지. 이런 게 가능하지. 그것을 요구하는 거야. 출판단지를 어디다 정해 주고. 정해주면 먼저 번에, 한 10년 전에 출판단지 이전을 이야기했을 때 약 10만 평을 요구했어요. 출판단지 땅을 약 10만 평을 요구해서 추진해왔는데 그게 계속 시장이 바뀌어도 지금까지 안 이루어진 거였는데 여기에 도심을 재개발한다고 한다면 시에서 안 해줄 수가 없을 거야. 여기가 인쇄업체가 500개 정도 되어요. 여기 동네가 어수룩... 지저분해도 사업자 등록 가진 사람들이 500개 정도 될 텐데 이제 사무실 하나에 컴퓨터 몇 대 두고. 이런 데도 인쇄소 내지 출판사 등록증을 다 가지고 있어. 그런 업체들이 작은 업체는 작은 사무실을 높은 층에 얻으면 이게 비싸지 않으니까 작은 사무실은 이게 있을 수도 있는데. 디자인 사무실만 이 동네에 있어 봐야 인쇄소하고 떨어져 있으면 어려워. 인쇄소를 쫓아 다녀야 하고, 재료를 사러 다녀야 하고 하니까. 그래서 모여서 가야 될 거야.

Q: 근데 사장님. 어제 제가 사장님께 여쭙봤을 때 도심이나 외곽 선호하는 것 중에는 도심이 더 낫다고 하셨잖아요. 근데도...

A: 아 여기를 재개발 안 했을 때. 여기를 재개발 안 하면 인쇄소는 이 동네에 있어야지 어디로 못 가. 갈 수도 없고, 근데 지금은 여기를 재개발을 했을 때를 생각하는 거잖아. 여기를 재개발을 했을 때는 인쇄소가 여기에 과연 몇 개가 남아 있을지는 모르지.

Q: 사장님은 언젠가는 이쪽이 재개발이 될 거라고 생각하시는 거죠?

A: 여기는 하지. 언젠가 하지 그럼. 이 좋은 위치에 안 할 리는 없지. 근데 이게 어제도 이야기 했지만, 십 몇 년 전에 여기 재개발 하려다가 무산되었거든. 근데 시에서 2020년까지 여기를 유보 시켜놨었어요.

Q: 재개발 안 되도록요?

A: 재개발 못 하도록. 개인 자체를 못 잡은 거였어(? 잘 안 들림). 그래서 중동, 정동을 2020년도까지 보류한다고, 유예한다고 그런 신문기사가 있었어. 그래서 2020년 정도 지나면 시에서 어떤 계획을 잡을지는 모르지. 근데 지금 현재는 여기 도심재개발 지구지정을 들어가야 되거든. 지정

이 들어가면 건축, 신축이라든지 이런 건축을 못 해. 그리고 건물 조금 증축한다든지 그런 걸 못 하게 하는데 여기는 지금 현재. 삼성동은 그렇게 되어 있는데 중동, 정동은 그렇게 안 되어 있어요. 그래서 건물도 짓고 막 그래. 아직 계획이 없는 거야 여기에는.

Q: 사장님 근데 만약에 대전, 세종 쪽으로 가면 다른 출판단지. 그러니까 파주나 그런 데는 엄청 평수가 크잖아요. 근데 여기는 그렇게까지 평수가 큰 곳이 드물잖아요. 여기 계시는 분들은. 그러면 그 쪽에는 그렇게 평수 제한이 없게 하는 거예요?

A: 아니야. 먼저 번에 신청을 했는데 한 블록에 500평이었어. 한 블록에 500평인데 한 블록에 두 업체가 들어가서 250평 씩. 이렇게 신청하고 했던 것이 있었는데 그 평수가 상당히 많았었어요. 큰 업체는 5000평도 신청한 데도 있었어. 3000평, 5000평 이렇게. 지금도 여기 이 동네만 그렇게 큰 업체가 없지 외곽에는 큰 인쇄소들이 몇 개 있어.

Q: 그러면 사장님도 그 때 신청했다고 하셨는데 그 때는 기계가 여러 대 있었잖아요. 그러면 몇 평 정도가 필요해요?

A: 그 때 우리는 300평인가 했었어.

Q: 사장님 만약에 여기가 재개발되고 거기 출판단지를 하면 여기 약간 영세한 업자들은 그 쪽으로 못 가고 그냥 없어지는 거예요?

A: 아니지. 어디로든지 가지. 출판단지로 가더라도 출판단지에 아파트형 공장을 지어. 출판단지 내에서도 큰 업체는 분양해서 하지만 작은 업체들을 위해서 아파트형 공장을 짓겠지. 그래서 아파트형 공장에는 디자인 사무실이 들어간단든지, 이제 조금 작은 인쇄소들이 들어간단든지 하지. 그렇게 안 하면 작은 업체들은 갈 데가 없지. 거기로 들어갈 수가 없는 거지.

Q: 아. 출판단지에 아파트형 공장을 짓는 건 생각을 못했는데 그렇게 하면 되겠네요. 그런 건 기사 같은 데 났었나요? 방금 말씀하신 정보 같은 것...

A: 나왔나 안 나왔나는 몰라도 다른 곳을 보면, 우리 대전 말고 대구라든지 일산이라든지 보면 거기에 꼭 대형 인쇄소만 있지는 않을 거야. 거기에는 아파트형 공장이라든지. 작은 업체들은. 거기에도 식당도 있고, 뭐 이런 것들도 다 있을 거잖아. 그러면 1층은 식당인데 2층은 공간이 있으니까 디자인 사무실을 해서 사무실로 쓸 수 있고 그런 거지. 거기에 출판단지가 생겨서 출판단지가 형성이 되면 인쇄소만 가서 앉아있는 게 아니야. 식당 내지 이런 24시 마트 뭐 이런 것이 다 같이 가.

Q: 그러면 다른 선화동이나 그런 곳으로 가는 것보다 출판 단지를 형성해야 하는 이유는 모든 사람들이 모여 있어야 되기 때문이다. 그런 말씀이지요?

A: 응.

Q: 그러면 만약에 선화동에도 여기 있는 업체들이 다 같이 간다면 굳이 빌딩형 인쇄공장이 아니어도 되는 게 아닐까요?

A: 뭐 그럴 수도 있지만 그렇게 되면 선화동 땅값이 올라가겠지. 그건 시에서 지구를 지정해서 여기는 출판단지로 사용목적, 이용목적을 정해주면 가능할 텐데 어려워 가기가. 선화동은 예를 들어 인쇄소는 선화동으로 가라, 한다면 누가 가라고 하며, 가라고 한다고 갈 것이며. 그렇지 않겠어? 가라고 한다고 누가 가냐고. 여기 인쇄소들은 자기 땅에 자기 인쇄소 있는 사람들도 있을 거고. 그리고 지금 인쇄소가 중동, 삼성동 이렇게 인쇄소가 나뉘져 있는데 그 많은 인쇄소가 선화동 하나만 가지고 어디로 들어갈 장소가 없어. 선화동 어떤 장소로 들어가겠어. 선화동 한 동을 어디 한 지구를 지정해서 일반 주택이라든지 이런 것들을 싹 밀어버리고 단지를 만들어주지 않으면 못 가지. 그렇지 않으면 돈이 얼마나 많이 들어가겠어. 저기 논, 밭 이렇게 단지를 만들면 산이나 논이나 밭을 도자로 밀어가지고 거기에 공장을 지을 거거든. 그건 돈이 얼마 안 들어. 그건 불과 뭐 조성이가 평당 200에, 평당 될 건데. 선화동 이런 데다가 출판단지를 만들기 위해서 지구를 지정해서 하면 그 땅값이 엄청 올라가. 500만 달라고 하겠어, 그 때는 1000만원 쯤도 달라고 할 수도 있어. 뭐든 새롭게 개발한다고 한다면 땅값이 많이 뛰어.

Q: 저희가 이걸 여쭙본 이유가 다른 인쇄소 가서 여쭙봤더니. 여기 만약에 재개발되면 어떻게 될 거 같냐고 여쭙봤더니. 이거는 정부가 어디로 가라, 이런 게 아니라 알아서 다 원청업체가 가면 하청업체가 따라갈 거라고. 자생적으로 될 거라고 말씀을 하시더라고요. 근데 사장님 생각에는 그렇게 되지는 않을 것 같다는...

A: 그것도 틀린 이야기는 아닌데. 원청업체가 예를 들어서 선화동으로 간다 그러면 하청업체들이 선화동으로 따라간다. 그거는 말이 안 되는 이야기야.

Q: 왜 안 돼요?

A: 편하게 생각하면 그런데 어떤 원청업체가 선화동으로 가냐고. 또 하청업체가 그리로 따라간다는 것은 대한민국 인쇄소, 인쇄단지에 그런 경우가 없었어.

Q: 근데 하청을 원청업체한테 받아야 하니까 자연스럽게 그렇게 되지는 않는 거예요? 저희가 그냥 생각했을 때, 어 갈 것 같은데... 이런 생각을 해가지고...

A: 그렇지. 근데 생각과 현실이 엄청 틀린 것들이 많거든. 지금 그 생각은 경험이 많이 없는 사람들은 그 생각이 맞다고 하고 뭐 하러 먼 데까지 갈 거냐. 그렇게 생각하는 사람들도 많은데. 이 생각이 얼마만큼을 생각하냐. 요 만큼의 크기를 생각하냐, 요 만큼의 크기를 생각하느냐에 따라서 다 틀리거든. 근데 조그만한 업체들을 생각한다면 그것도 맞기는 맞는 이야기야. 근데 어떤 원청업체가 여기를 떠나면 선화동으로 갈 업체가 없다는 거지. 그리고 선화동으로 갈 데도 없어.

선화동에 땅이 있어야 가는데 선화동에 땅이 없잖아. 그러면 땅을 거기다가 시에서 인쇄단지를 만든다든지, 출판단지를 만든다든지. 만들어주겠다고 한다면 그 때는 땅 값이 천만원씩 올라간 다니까.

Q: 그러니까 사장님 말씀은 작은 업체들은 원청업체가 가는 곳으로 따라갈 수 있겠지만 큰 업체들이 모여 있으려면 출판 단지같은 형태가 필요하다는 말씀이시죠?

A: 그렇지. 그거 아니면 안 돼. 예를 들어서 여기가 한 십 몇 년 전에 개발한다고 했었잖아? 그 때 여기가 평 당 뒷골목은 500만원씩이었는데 서울 업자들이 와서 평당 2000만원씩 계약했었어. 평당 500만원 가던 땅을 2000만원 씩.... 안 판다고 하니까. 그래서 선약금을 약 1000만원 내지 2000만원씩을 주고 약정을 했어. 계약까지는 아니더라도. 그랬다가. 그렇게 되면 땅값이 어떻게 되겠어. 2000만원 가는 거잖아. 그 사람들이 2000만원씩 주니까. 그래서 동구청에다가, 조합에다가 자기를 동의한다고 동의서 내고. 이 조합에서는 동구청에다 지구지정 들어갔었지만 그거 할 필요가 없거든. 2000만원에 팔아야겠거든. 그래서 그거 신청한 것을 빼다가 2000만원 씩 약정해서. 그제 돈이 얼마가 되었다고 했어 한 20억인가 되었다고 했어. 그렇게 풀고서. 물론 무산이 되었지만 그런 식이 된다니까. 그러면 최소한 이런 구도심에 뭐를 하나 만든다고 하면 그 때는 땅이 1000만원 내지 2000만원 가는 거야. 서울 사람들이 와서 알박기하거든. 그런데 어디를 가겠어. 못 가. 여기도 땅 조금씩 산다면 500이지만 어떤 단지를 만든다고 하면 그 때는 이야기가 완전히 틀려져요. 여기뿐만 아니라 대한민국 전체가 다 그래.

Q: 그래서 큰 평수를 구하려면 단지...

A: 그렇지. 그래서 단지 아니면 가능하질 않지.

Q: 그런 것도 있고 시에서 공식적인 지정이 좀 필요하다는 말씀이시죠. 자생적인 것보다는.

A: 자생적이면 이 동네에 놔두면 자생적으로 그냥. 돈 있어서 벌어서 기계 한 대 사면 옆 집 사다가 짓고. 이런 식으로는 가능해. 자생은 이 동네에서만 가능한 거지. 이 동네를 떠나서 자생은 불가능하지.

Q: 제가 또 궁금한 게 뭐냐면 어제 제가 관광 특구 이런 것 만든다고. 거리 만든다고 말씀드렸잖아요. 근데 그게 어떤 형태로 앞으로 하려고 하나면 체험. 인쇄체험 이런 것 해가지고 도로정비 뿐만 아니라 관광객들을 끌어들이려는 계획이 있나 봐요. 그렇게 하면....

A: 여기가 관광거리가 되지 않아. 지금 인쇄조합에 가면 3층에 인쇄박물관 만들어 놓은 게 있어요. 만들어놓은 게 있는데 1년 가야 학생들. 이게 이제 학교나 이런 데 오라고 해서, 사정해서 몇 명 왔다가는지는 몰라도 청소도 안 해 가지고 전시 물건들이, 가보면 알지만 지저분해. 그런 상황에서. 그리고 인쇄가... 누가 구경하러 오겠어? 인쇄 구경할 거 없어. 인쇄소 구경은 해봤어?

Q: 신기해서 되지 않을까 했는데. 그러니까 사장님 말씀은 인쇄는 그렇게 관광을 할 만한 그게 안 되니까 관광으로는 인쇄거리를 뭐 재개발 없이 유지시킬 수 있는 건 아니다. 이렇게 보시는 거죠?

A: 그렇지. 인쇄관광은... 올 사람이 없어. 일단 관광하러 오면 왔다만 갈 게 아니라 밥도 사먹고. 이런 소비가 좀 있어야 그게 가능한 거지. 인쇄 과정 그런 것은 5분도 안 보고. 오기만 어렵지. 그러면 언제 밥 사먹고 그러겠어.

Q: 그렇네요. 굳이 인쇄거리를 보러 여기로 여행 올...

A: 생각은 좋은데...

Q: 만약에 출판단지에서 최소분양 면적이 있잖아요. 너무 크잖아요. 100, 200, 300 이런 식으로. 그런 기준을 줄이거나 없앤다면 혹시 지금이라도 이전하실 생각이 있는 건가요?

A: 어떤 업체든지 단지를 해 주면 이전할 업체들은 많아요. 그게 서울, 일산을 말하는 거야?

Q: 저희가 왜 이걸 여쭙봤다면 다른 업체들 가보니까 출판단지 여쭙봤더니. 거기는 사장님 업체보다 훨씬 작은 데였어요. 그래서 너무 작으니까 우리 거기 아예 갈 생각도 못하고, 갈 계획도 없다. 이렇게 말씀 하셨는데 그게 분양 면적 때문인 거잖아요. 그래서...

A: 아니지. 그게 이 동네가 있으니까 그렇지.

Q: 재개발을 했을 때.

A: 재개발을 말했어야 하는데 재개발하면 그 사람들이 현재 임대료를 생각하니까 그냥 이 동네 있다는 하고 하지. 재개발 하면 건물들을 올리잖아요. 그러면 상황이 틀려. 서대전역 가면 40층짜리 건물 올려놔요. 그게 1차 건물 짓다가 분양이 안 되어가지고 건물 안 짓고 그걸 10년 가까이 묵혀놔다가 지금 지었어. 지금 건물 올라갔는데 그게 1층에 평 당 3000만원씩인가래. 건물 지어놓으면 그렇다니까. 세종시 가면 평 당... 9평짜리가 6억 가요. 6억, 8억, 9억 가. 근데 사람도 안 지나다녀. 아파트 주워고. 새로 지으면 완전히 틀려져. 왜냐면 건축비가 있으니까.

Q: 만약에 여기가 재개발이 되면 사장님은 출판단지로 가실 계획이신 거죠?

A: 이제 하면 어디든 가지.

Q: 근데 여기는 규모가 그렇게 되어요? 300평까지 할 수 있는 규모가 되는 거예요?

A: 300평을 한다면 거기에 공장도 짓지만 주차장도 있어야 되고, 또 300평을 다 쓰는 게 아니라 지어서 받을 임대료 한다든지. 이런 식으로 하는 거지.

Q: 아.. 그렇게도 할 수 있어요? 출판단지가 그게 있지 않아요? 5년 동안 매매가 안 되는...

A: 파는 게 아니라.

Q: 임대도 안 된다고 들었는데...

A: 임대도 안 되면 그냥 붙잡고 있는 거야. 5년 있으면 땅값이 얼마나 올라가는데.

Q: 그냥 가지고 있다가 5년 후에 가능해지면 임대를...

A: 그렇지. 모든 기업이 돈 버는 이유가 땅 값 올라서 돈 버는 거야. 부동산값 올라서. 그러니까 된다면 안 갈 업체가... 이제 영세한 업체는 안 가는데 능력 있는 업체는 안 간다는 것은 말이 안 되지. 그러니까 10만 평이나 요구하는 거야.

Q: 그러니까 300평을 다 쓰는 게 아니라 그걸 그냥 가지고 있으면 되니까...

A: 300평을 만들어서 내가 남으면 이제 칸칸이 임대를 두는 건데. 이제 그러잖아. 임대도 안 된다고 그러는데 임대가 안 될 리가 왜 있냐고. 임대는 이제... 그 아파트를 분양을 해가지고 전매 못하게 되어 있잖아. 2년인가 뭔가를 전매 못하게 되어 있어. 한 번 세종이나 어디 가 봐. 분양권이 몇천만원씩 주고 사고 팔아. 사고 파는 이야기 들었어, 못 들었어? 그 사람들이 왜 사고 팔겠어. 서류상으로만 어떻게 한다면지 해서 편법을 쓰는 거야. 그리고 300평이라고 한다면 이런 구도심 300평하고 그런 단지 300평하고는 차이가 많아. 그런 300평 속에는 주차장도 내야하고, 뭇도 내야하고 그러니까. 인쇄소, 보통 인쇄소 하나 되는 거야.

Q: 그럼 사장님께서 이런 평수 제한을 줄이고, 이렇게 하면 더 사장님께는 나은 건가요? 아니면 있는 게 나은 건가요?

A: 여기? 해 주면 가는 게 좋지. 인쇄 할 만한 사람들은. 여기(구도심 인쇄거리)에 있어야 되겠다, 하는 사람들은 그건 10년을 못 바라보는 인쇄소들이야. 10년 유지 못 할 인쇄소. 변화 없으면 뭐든지 도태되거든. 그러면 거의 이 동네에서의 소규모 인쇄소들은 자꾸 없어져요. 많이 없어졌어. 그러면 이 동네에서 유지해야겠다, 하는 것은 하던 것만 유지한다는 이야기이지 새로운 어떤 것을 한다고 이런 이야기는 아니지. 이해가 되려나 모르겠어?

Q: 네. 하고 있어요.

A: 또 물어볼 것 있으면 물어봐. 여기까지 왔으니까.

Q: 혹시 사장님은 인쇄조합에 가입하신 거예요?

A: 그렇지. 그 이 동네에 대전, 세종 인쇄조합이 약 330개 업체가 되어요. 대전, 충남이야. 조합원만 330개 업체. 근데 조합에 가입 안 한 사람들도 엄청 많아.

Q: 그러면 몇 명은 가입하고, 몇 명은 가입 안 하고 그런... 그냥 선택이예요?

A: 그렇지. 조합에 가입하고 안 하고는 인쇄업체 선택이야. 자유야. 자기가... 관공서를 거래한다

거나 하면 조합에 가입되어 있어야 유리한 점이 많아. 입찰도 해야 하고. 인쇄가 4000만원 이상 넘으면 입찰로... 나라장터 거기다 올려서 입찰하게 되어 있잖아. 근데 말이 많고, 잘못하다보면 구설수에 오르니까 1000만원만 가져도 그냥 입찰을 올리는 경우가 많아요. 그런... 누가 씹을 일이 없잖아. 어떤 행동 조금만 잘못했다가는 사람 완전히 인생 망쳐. 지금 김보름, 박지우. 개들이 뒤에 따라오는 것을 모르고 그냥 열심히 해 보다가 그렇게 되었잖아. 실제로 열심히 해 보다가 그렇게 되었는지, 왕따를 시켰는지 그건 그 사람들밖에는 모르는 일이야. 그런데 그걸 가지고 청와대에 청원 게시판에 며칠 만에 36만명이 선수박탈하라고 청원을 올렸대. 나는 그거 가지고서... 야.... 한국 사람들이 그렇게 남 뭐를 못 보고 국민성이 이렇게 변했나. 도대체 학교에서 교육을 어떻게 시켰길래 남을 용서하고 사랑으로 배려하는 마음이 없이 저렇게 되었지. 개탄하고 있어. 그래서 사실은 노선영이가... 그래서 내가 유튜브 방송을 새벽 2시까지 봤어. 저게 어떻게 된 건지. 내가 김보름, 박지우가 누군지 알지도 못했어. 근데 하도 시끄러워서 봤더니 별 것도 아니고 뭐 다른 내용이 있겠지. 뭐 노선영이가 앞에서 계속 돌다가 뒤로 쳐지니까 지들이 썩 빠져나갔다고 했는데 보니까 그런 것도 아니고. 도대체 어떤 사실로다가 이렇게까지 되었나. 판단할 때 방송할 때 아나운서들이, 아이고 저렇게 하면 안 되는데. 같이 들어와야 기록이 남으니까 이제 아나운서들의 멘트에 시민들이 저거 나쁜 놈들, 벌써 정신상태가 틀려먹었다고... 이제 이야기가 빚나갔는데 국민성이 그래. 어디 가서 말 잘하고 다녀야지. 유치해. 개네들도 나이 어리잖아. 개들도 그 정도면 인터뷰 잘 한 거야. 실제로 마이크 들이대면 머리가 하얘져서 엉뚱한 말 할 수도 있어. 그거를 생각해줘야지 그거를 가지고 선수박탈을 하고. 개들이 인생 망쳤어. 인터뷰 해가지고.

Q: 사장님 저 또 궁금한 게 있어요. 갑자기 생각이 났는데 만약에 그 출판단지 옮기면 여기에서 왔다 갔다 하는 손님들이나 원래 있었던 손님들은...?

A: 왔다 갔다 하는 손님들이 없어요.

Q: 요즘엔 다 거래처에서 아니까?

A: 그런 것보다 이메일, 카톡. 요즘 카톡으로 사진 보내도 사진 잘 나와.

Q: 요즘에는 전화나 이메일로 하는 거랑 직접 와서 하는 거랑 그 비율이 어느 정도 되는 거예요?

A: 여기 사람 지나다니나 봐봐. 여기가 81년도에 왔을 때는 사람 엄청 많이 지나다녔어. 막 자전거로 물건 싣고 다니고. 이쪽에 왔다 갔다 하는 사람들이 다 여기 사무실 있는 사람들인데 일 없어서 저러고 내려와서 다니는 거야.

Q: 그래서 왔다 갔다는 거의 없고 다 전화나 인터넷주문...

A: 그렇지. 95%가 거의... 97,8%가 그렇다고 봐야 될 걸.

Q: 그럼 엄청... 그래서 저희는 출판단지로 만약에 옮기면 여기 손님들이...

A: 사람들이 못 찾아 올 걸로 생각하지. 다 찾아와. 다 인터넷으로. 이제 꼭 찾아와야 할 경우가 있어. 아이폰 이걸 칼라를 다 똑같이 만들어야 하는데 인쇄소한테 똑같이 해 주세요 하는데. 눈이 틀려. 담당자 눈하고, 인쇄하는 사람 눈하고. 인쇄하는 사람은 내가 인쇄하는 게 이것보다 좋아 보이고 잘 되어 보이는데 요구하는 사람은 그 속에 뭐가 하나 있어. 그래서 인쇄를 해 놓으면 잘못되었다고 문제가 되니까 인쇄상태를 인쇄할 때 같이 본다든지. 그게 아니면 물건 받고 물건이 규격에 미달하거나 제품 상태가 떨어지면 다시 해오라고 하지.

Q: 그래서 저희가 생각했을 때는 공정을 소비자들이 확인할 수 있고 이런 게 없으니까 출판단지가 좀 힘들 거다, 이렇게 생각을 했었는데 그런 건 아닌 거죠?

A: 그건 아니야. 왜 그러냐면 인쇄소에서 인쇄해서 다 실어다 줘. 그러지 소비자가 와서 실러 오는 것은. 그것은 특별한 경우지. 인쇄소에서 많으면 쿼, 오토바이. 많으면 차.

Q: 다 배달 해줘요?

A: 그렇지. 인쇄 맡기면 다 배달 해주지. 조건이 있지 이제. 다. 인쇄소는 어디 있어도 소비자가 불편한 건 하나도 없어 지금은. 이렇게 뭐 물어보러 올 때만 직접 오는 거지. 전화로는 응대를 안 해주니까. 바빠, 하면 그만이잖아. 왔으니까 이렇게 시간을 내서 말해주듯이. 괜찮아. 땅만 주면 다 가. 돈 없는 사람 빼고. 말했잖아. 땅 주면 그제 돈 된다고. 땅 주면 돈 돼.

Q: 사장님. 제가 이거 여쭙봤나 모르겠는데 여기는... 아 아닌가 여쭙 봤나?

A: 괜찮아. 그냥 물어 봐.

Q: 여기는 그래도 전 과정이 되니까 인쇄공장으로 쉽게 옮길 수 있잖아요. 출판단지로. 근데 다른 데는 예를 들어 여기는 원청 기업인데 하청들이 다 안 옮긴대요. 다 다른 데로 간대요. 그러면 출판단지로 어떻게 가는 거예요? 거기는 하청 해줄 사람이 없잖아요.

A: 아니야. 어제도 이야기했잖아. 인쇄가 서울 가서도 해 오고 대구 가서도 해 온다고. 하청업체들이, 대부분 기계 가지고 있는 사람들이 하청업체들이 많아. 하청업체가 기계를 가지고 있지 원청업체가 기계를 가지고 있는 게 아니야. 원청업체는 대개 사무실만 가지고 있는 거야. 물론 기계도 입찰 볼 때 거기에 조건이 있어. 4색기 A2 이상 기계를 소유한 자. 이렇게 나와. 그렇기 때문에 그 규격에 해당하는 기계를 한두 대씩 가지고 있을 수도 있어. 그렇지만 큰 물량을 인쇄하기 위해서는 원청업체도 하청에 맡겨서 하는 경우가 많아. 서울업체는 큰 업체는 그냥 원고만 가져다주면 전 공정이 다 나오는데. 우리가 전 공정을 한다고 이해를 시킨 것은 대전에서만. 네 단계만 이야기한 거고 전 공정을 다 한다는 것은 맞는 말은 아니야. 대전에서만 통하는 말이야. 서울 같은 경우에서 전 공정을 한다고 한다면 책까지. 원고가 그 공장에 들어가면 책까지 나오는 것을 말하는 거거든. 근데 대전에서는. 지금 우리는. 우리뿐만 아니라 어떤 인쇄소도 전 공정을 다 하는 인쇄소는 내가 생각하는 데에서는 없어. 나 모르는 곳에 있을지는 모르지만.

Q: 그럼 금박, 이런 것만 하는 곳은 엄청 영세하잖아요. 그럼 그런 사람들이 출판단지로 못 가면 출판단지는 금박을 못 하는 거 아니에요?

A: 아니야. 금박하는 업체에서 거기서 실어다가 금박을 해다가 가져다주지. 안 하면 굶어죽잖아. 어려우면 영세 업체가 어려운 거지 출판단지에 있는 업체가 어려운 게 아니야.

Q: 그럼 물류비용도 금박업체에서 해서 가져다주는 거예요?

A: 물류비용이야 금박 비용에 추가 하겠지. 예를 들어서 금박 인건비가 열련(?) 금박하는 데 돈이 50만원 들었다. 하면 그 50만원은 거기에 이윤마진이 없이 그 사람. 금박 하는 사람 인건비야. 인건비하고 또 운영비 그런 거지 거기에 이윤 마진 붙여서 사업하는 데는 드물어. 대기업 말고는. 그러면 대기업에서는... 지금 알기 좋게 조금 아까 질문에서 이해를 돕기 위해서는 현대 자동차가 인건비를 자꾸 올리는데 전 세계에서 우리나라가 제일 많대. 연봉이 9700이래. 그런데 일본은 6천 얼마, 중국은 3천 얼마. 우리나라가 세 배까지도 높고 네 배까지도 높은데. 이 사람들 인건비를 올리면 그 비용을 어디서 빼냐면 하청업체에서 가격을 낮추는 거야. 원청업체에서 손해 보는 게 아니야. 현대자동차에서 물론 어려움은 있겠지만 밑에서 깎아서 가격을 올리는 거라서. 인쇄도 마찬가지야. 하청업체가 힘들지 원청업체가 손해 보는 것도 없고 하청업체가 고달픈 거지. 가까운 데서 하던 거를 멀리까지 쫓아가서 하려니까. 따라가려면 따라가고 안 따라가면 감수해야지. 금박을 예로 들었지만 꼭 금박만은 아니야. 제본도 있고, 뭐 있잖아. 근데 다 따라가. 그 업체만 안 따라갈 뿐이야. 그 업체만 안 따라가지 거기에 해당되는 사람들은 먹고 살려니까 다 가. 월세라도. 세 얻어서라도 다 가.

Q: 또 거기에 빌딩형으로 지으면 되니까 거기서 다 간다는 거죠?

A: 빌딩형이 되었던, 뭐가 되었던 거기가 이제 출판단지 만들면 인쇄소만 공장이 다 있는 게 아니야. 그러면 인쇄소 공장이 밥도 못 먹고 뭘 못해. 인쇄하다가 때로는 장갑도 사다가 꺼야 되고, 옷도 입어야 되고 땀나면 메리야스도 사다 입어야 되고 밥도 먹어야 되고 신발도 사야 되고. 각종 모든 업체가 다 같이 가는 거야. 주가 출판이지.

Q: 거의 하나의 상권이...

A: 상권이 이루어지는 거지. 거기에 맞는 상권이 이뤄지는 거야.

Q: 거기에 거주지만 없을 뿐이지. 이렇게... 이런 느낌으로...

A: 또 거기에다가. 그 주위에 아파트 안 지을 것 같아? 아파트도 지어. 출판단지 때문에.

Q: 출판단지가 엄청나게 큰 거죠?

A: 10만 평이면 엄청나게 안 커.

Q: 근데도 다 따라가요?

A: 출판단지 만들면 대전업체가 일부 오지만, 출판단지로 지정해 주면 거기에 부동산에 어떤 메리트 이런 것들을 보고 서울 업체에서도 많이 내려와. 안 내려올 것 같아도. 10만평으로 부족해서 더 요구한 적도 있어. 왜냐하면 대전 업체에서만 신청하면 그 때 8만 평인가가 신청이 됐었대. 그 때는 나도 출판단지에 같이 참여했기 때문에 그걸 아는데 10만평을 준다고 해서 그게 많은 게 아니고. 대전 엑스포 가 봤어?

Q: 태어나기 전이어서...

A: 과학 공원이야 지금. 그게 27만평이야. 그러니까 30만평 다 되는 거야. 그거의 3분의 1이면 얼마 안 돼. 엄청 큰 것 같지? 지금 현재 TJB방송. 그거 저거 꼬트머리에서 주차장까지. 그 과학공원 있는 주차장까지가 27만평이야.

Q: 그렇게 별로 안 큰데 거기에 상권이 하나 형성되고, 식당도 다 들어가고 신발가게도 생기고 아파트도 주변에 생길 정도로 파급력이 있어요?

A: 주위에 다 있지. 거기만 딱 만들어서 섬 만들어 놓나? 주변에 다 있어. (중간에 전화) 서울, 일산 출판단지 가보면 거기에 어떻게 하는지 다 알 거야.

Q: 가봐야 되겠다.

A: 가봐야지. 가봐야 이해가 되지. 여기서 열 번 이야기 들어봐야.

Q: 출판단지를 한 번도 안 가봐서 그게 어떻게 생긴 건지 잘 모르겠어가지고.

A: 대구모야. 대구모고. 대구는, 대구도 출판단지 생긴 지가 몇 년 되었어요. 다 조성이 됐는지는 모르겠는데 조성되고 있는 중일 거야.

□ 녹취록 (대전 E/ 2월 22일)

Q: 직원은 얼마나 있나요?

A: 직원이 저희 집 같은 경우에는 8명 있어요.

Q: 그럼 여기 같은 경우에는 인쇄만 하는 거예요, 아니면 후가공까지 다 하는 거예요?

A: 후가공은 하청을 주고 있어요.

Q: 그러면 여기는 원청 업체인 거예요?

A: 원청도 아니고. 이제 대전이 어떻게 되어 있냐면 시설이 되어 있는 데들은 거의 다가 한 90% 이상이 병행하고 있어요. 하청도 하고, 원청도 하고요. 왜냐하면 그 원청으로 해서는 이 시설을 충당할 수 없어요. 대전 일 양 때문에. 서울은 모든 시설을 가지고 있는 데들이 원청을 해서 충분

히 기계를 가동시킬 수 있는데 지방에는 그 정도 일이 안 돼요. 그래서 하청을 해야만 운영이 가능해요. 같이 해야만. 물론 비중은 조금씩 다 다르죠. 하청 비중이 시설이 있는 데는 조금 비중이 커요. 원정보다는. 원청을 해서 직접 오더를 따서 전체적으로 하는 것은 시간상으로나 시설을 운영할 수 있을 정도의... 그 효율성이 떨어져요. 그래서 같이 하는 거죠.

Q: 그럼 여기는 인쇄를 주로 하시는데...

A: 그 인쇄 진행하는 것들이 좀 많잖아요. 공정이. 아까도 말씀드렸지만 전체적인 공정을 가지고 하기는 지방에서는 좀 열악해요. 이게 처음부터 끝까지 가지고 있으면 운영 자체가 안 됩니다. 솔직히. 그래서 자기네들 전문 분야만 가지고 있어요. 그래서 제본은 제본만 하고. 저희 집 같은 경우는 출력하고 인쇄만 사실 하고 있어요. 출력하고 인쇄만. 지방이 거의 다 그렇게 되어 있어요. 여기 후가공 하는 데 금박도 짓고, 은박도 짓고 뭐 아니면 코팅도 하고 이런 것 있잖아요. 거기도 전문적으로 하나만 가지고 하는 데들이 많고.

Q: 그러면 원청, 하청 둘 다 하시는데 비율은 어떻게 되나요?

A: 비율은... 음.... 70대 30. 원청이 20이나 30뿐이 안 돼요. 하청이 주로. 하청업체라고 보시면 돼요.

Q: 그러면 주로 고정된 거래처가 있으신 거예요?

A: 하청은 주로 기획실, 디자인실이 있어 가지고. 거기가 진짜 원청 집이에요. 오더를 직접 받는. 개인이나 단체에게 오더를 직접 따서. 어쨌든 지금은 디자인을 해야 되니까 컴퓨터로 작업을 다 해요. 그 집이 시설이 없으니까 저희 집 같은 곳을 이용을 하는 거죠. 그래서 무슨 디자인실, 무슨 기획실 이런 곳이 실상 원청업자들이에요. 거기도 이제 하청을 하는 데가 있겠지만 그게 좀 적고. 그런 곳이 원청. 그 기획실들이 원청업자라고 보면 되고. 엄밀히 말하면 저희 집 같은 곳은 하청업체라고 보시면 돼요. 시설 있는 곳들은.

Q: 그러면 여러 군데에서 받으세요?

A: 그렇죠. 저희들 같은 경우는 4,50군데 정도 돼요. 거래처가. 그러니까 그렇게 안 하면 운영 자체가 안 돼요.

Q: 되게 크던데...

A: 크진 않아요. 저희 집이 출력기 한 대 있고, 인쇄기 한 대 있어요. 그런데 양이 없기 때문에 거래 사람들을 그렇게 가지고 있어요.

Q: 그러면 혹시 주문 여러 군데서 받아서 합판하시는 거예요?

A: 합판? 합판은 또 달라요. 일을 하는 데. 맞아요. 합판집하고 이런 도판집하고는 구분이 되어 있

어요. 합판집은 물론 합판집도 도판을 해요. 뭐냐면 합판은 한정되어 있는 게 뭐냐면요. 합판은 일단 싸게 해야 되잖아요. 이런 도판집보다는 엄청 싸요. 그러니까 용지 같은 게 한정되어 있어요. 합판집 용지가 따로 있는 거예요. 짠 거. 그러니까 모든 규격에. 제가 그 집을 비난하는 게 아니라. 모든 규격에 미달 돼요 사실. 그러니까 그런 규격형을 가지고 싸게 공급을 하는 거죠. 그런데 한 군데만 그렇게 하자니까 일 양이 안 되잖아요. 그러니까 명함 같은 데는 2,30군데 들어와야 인쇄를 해요. 전단도 이제 종이 큰 거에다가 8개에서 9개를 얹혀요. 그래서 8군데에서 9개 집이 들어와야 그 때 인쇄를 들어가는 거죠. 그러면은 이제 8집, 9집을 한 번에 처리를 하니까 모든 비용이 싸지는 거죠. 그죠? 근데 저희 집은 예를 들어 4000장을 주문한다, 기본이 4000장이니까. 그러면 모든 것을 독단적으로 해야 하는 거예요. 판부터 모든 걸. 그러니까 9개를, 아홉 집 것을 한 번에 하는 것. 9개가 들어가는 것 한번에. 그런데 저희 집은 큰 것에다가 9개를 나눠서 한 집 것을 해야 되니까 9배가 되는 거죠 사실. 엄청히 따지면 금액이. 그렇게 해서 합판집하고 이런 도판집하고 그런 금액 차이가 있어요. 실상 그런 집들도 자기 호주머니에서 돈을 내서 하는 게 아니잖아요. 싸게 하는 방법이 그런 방법이라는 거죠. 용지라든가 제본. 이런 것들이 양이 많으니까 싸게 처리를 할 수 있어서 소비자들이 선호도가 높죠.

Q: 사장님, 근데 여기는 기계가 있는데 2층인 것 맞죠?

A: 위에 기계 하나 있고. 인쇄기는 아래층에 있어요.

Q: 근데 2층에 기계를 올릴 수가 있어요?

A: 출력기하고 스캐너. 실사 출력기 뭐 이런 것들이. 그리고 컴퓨터. 올릴 수 있는 것은 분해해서 올라오는 거죠.

Q: 그래서 약간 여기가 특이하다고 생각했던 게 기계 있으신 분들은 다 1층 쓰는데 여기는 2층을 쓰시잖아요.

A: 2층은 이제 출력기는... 모든 기계가 다 조립 한 거예요. 저것도 다 쪼개서 들어왔어요. 쪼개서 외부에서 선정을 해서 들어올 때 다 박스에다가 쪼개서 들어온 거죠. 한 번에 저걸 넣을 수도 없고, 안 되는 거죠. 그래서. 모든 기계가 그래요.

Q: 그럼 처음 기계 사실 때부터 이게 하나의 덩어리가 아니라 따로 부품이 있는데, 그걸 2층으로 올리신 거예요?

A: 아니요. 이제 저게 기계라고 볼 수 있는 건 다 조립 된 상태죠. 2층에 어떻게 들어왔냐, 해서 물어보시니까 제가 대답을 하는 거예요. 2층 같은 경우에도 저 기계가 상당히 길어요. 근데 다 분해해서 설치를 한 거죠.

Q: 무게 같은 것 때문에 건물에 부정적인 영향을 미치진 않나요?

A: 인쇄 기계 같은 것들은 우리나라에 2층, 3층에도 있는 경우가 있어요. 5층에도 있는 경우가 있는데 그거는 건물 자체가 특수설계가 된 거예요. 저희 같은 경우에도 저 2층... 1층 것을 2층에 못 올려요. 하중이나 그런 것 때문에. 모든 건물에 빌딩들을 보면 수도 저장하는 것 있잖아요. 그 통. 그것도 설계가 안 되어 있으면 놓을 수가 없어요. 그 무게 때문에.

Q: 그러면 사장님 이 건물은 자가이신 거예요, 임차이신 거예요?

A: 자가요.

Q: 그러면 여기서 인쇄업에 종사하신 지는 몇 년 정도 되신 거예요?

A: 저는 젊었을 때부터 했으니까 한 지금 거의 30년. 그것만 했어요.

Q: 처음부터 이 자리에서 시작하신 거예요?

A: 이 자리에서 한 건 아니고. 처음에는 쪼만하게 한 거죠. 옛날에는 이제 뭐든. 모든 직종들이 다 그렇지만 인쇄업 같은 경우에는 변화가 좀 빨라요. 옛날에는 이제 다 수작업을 했어요. 솔직히. 지금은 생산이 안 된다고는 할 수 없지만 조금씩 생산이 되고 있는데 옛날에는 필름을 가지고 했어요. 필름. 이런 원고를 가져오게 되면 이걸 촬영을 해서 그것을 해서 모든 걸 수작업으로 한 거죠. 근데 지금은 이제 모든 걸 컴퓨터로. 맥킨토시나 IBM 같은 것을 이용해서 그 데이터 처리를 하죠. 옛날에 제가 처음에 일을 배울 때 했던 것은 지금 거의 없어졌어요. 거의가 아니라 완전히 없어진 거죠. 지금 이제 모든 것을 컴퓨터로 작업을 하기 때문에.

Q: 사장님. 저희가 또 궁금한 게. 여기 인쇄골목이 어떻게 발전할지, 이런 걸 연구해서 그런데요. 충남 인쇄출판단지를 만든다고 했었잖아요. 그거를 11년 16년도에 혹시 이주할 의사를 밝히신 적이 있는지?

A: 이제 거의 다가... 어차피 여기가 개발이 되면 여기 못 있잖아요. 그러니까 이제 거의 인쇄인들이 다 찬성을 했어요. 그리고 거기에 대한 어떤 적극적으로 비용을 지불하면서까지 다 찬성을 했어요.

Q: 아 그러면 언젠가는 여기가 재개발이 될 거고, 언젠가는 인쇄거리를 떠나야 한다고 생각하시는 거죠?

A: 그렇죠. 떠나야... 여기도 이 블록은 개발이 거의 확정이 된 것 같아요. 이 주변에는 그런 것은 아니고. 이 주변으로 이사를 가야하고. 산업단지 같은 경우는 그게 어떤 뭐 개인이 원한다고 되는 게 아니잖아요. 시에서 도움도 있어야 하고. 뭐 여러 가지 그런 게 있기 때문에 그거는 현재는... 제가 보는 입장에서. 제 개인 생각이지만. 불가능 한 것으로 봐요.

Q: 인쇄거리를 계속 유지하는 게?

A: 출판단지.

Q: 아 출판단지...

A: 출판단지가 생긴다는, 산업단지가 생긴다는 것은 현재로서는 제 생각에 좀 불가능하지 않을까 싶어서. 그래서 현재 이 상태에서 계속 있어야 될 것 같아요.

Q: 근데 왜 불가능하다고 생각하시는 거예요?

A: 그거는 이제... 제가 불가능한 이유에 대해서 설명을 하면 좀 이야기하기가... 제 개인적인 생각이기 때문에. 제가 보기에는 현재 흐름을 봐서는 좀 가능성이 없지 않겠나, 싶은 거죠. 물론 시장님께서 어떤 의지가 있어가지고 정말 인쇄인들을 위해서 그런 터전을 마련해줘야겠다. 이런 의지가 강하다면 혹시 모를까. 그렇지 않고 어떤 정치적인 생각을 가지고 있으면 안 되는 거죠. 왜냐하면 인쇄가 부가가치가 그렇게 높지 않아요. 그리고 지역에 대한 그런 기여 같은 게 사실 부족하거든요. 그분들이 하실 것은 부가가치가 높고, 또 지역인들이 혜택도 받고, 도시 발전도 되는 그런 쪽으로 해서 이게 해 주는 것이지. 뭐 봉사 차원에서, 안되어 가지고? 절대 아니죠. 특히 인쇄가 제조 쪽에 있지만 굉장히 제조도 저 밑에 있어요. 우리가 어디 가서 설비 투자를 하기 위해서 상담을 해 보면 인쇄 쪽은 사실 제조랑.... 좀 애매하다고 이야기하는 사람도 많아요. 그 담당자들이. 이런 인쇄소는 그런 면에서 굉장히 열악하죠.

Q: 그럼 사장님 생각은 이제 출판단지가 물론 생기면 좋겠고, 인쇄인들도 찬성을 하지만 이게 지역적으로 부가가치가 높지 않기 때문에 시에서 그렇게 추진을 안 한다는 거죠?

A: 부가가치가 없다, 이런 건 아니고 뭐 제조는 사실 이런 일반 제조는 일반인들과 밀접히 되어 있잖아요. 그런데 인쇄는 지금 현재 뭐냐면 디지털이 계속 발달이 될수록 인쇄물을 줄게 되어 있어요. 옛날에는 홍보 수단이 인쇄물이었거든요 사실. 근데 지금은 거의 스마트폰이나 인터넷에 올려 버리잖아요. 모든 홍보물을. 그러다보니까 이제 종이는 제작하기도 힘들고 시간도 많이 걸리고 비용도 많이 들어요. 그러다보니까 사람들이 개인적으로 하는 것은 선호도가 엄청 떨어지죠. 물론 아날로그하고 디지털하고 봤을 때 물론 아날로그가 지금은 조금 사람들에게 인식이 달리 되지만 아무래도 인쇄는 디지털 쪽에 밀리지 않을까 싶어요.

Q: 사장님. 그런데 재개발이 거의 확정된 구역이 여기서 이 전체(인쇄거리 전체)인 거예요, 아니면 이 일부 구역인 거예요? (지도 보여드립니다)

A: 가만있어봐... 이쪽은 아닌데.

Q: 이 전체가 아니라 일부만 그런 거예요?

A: (지도 가리키며) 여기 한밭중학교죠? 여기는 지금 제가 알고 있는 정보는 뭐 시에서 공문까지 온 것으로 봐서는 요거예요 (그려 주심- 지도 기준 A, B 구역). 한밭중학교에서부터 여기 정동네거리인가 여기가? 한밭중학교에서 좀 나온 사거리 있잖아요? 여기 까지. 그리고 여기 삼성아파트 여기가 무슨 맨션인데? 여기까지일거예요. 이거 전체. 이렇게 될 거예요. 이렇게 개발이... 뭐 확정이라는 것은 순 엉터리지만 현재 가장 유력하게 여기를 시에서 그렇게 했었죠. 이렇게. 나머지는 말로만 개발 한다고 했었어요. 솔직히. 그런데 요 블록만 되어 있는 것으로 알고 있어요. 나머지는 잘 모르겠고. 공문을 받아본 적이 없고. 물론 우리가 요 근방에 있기 때문에 뭐 우리한테 공문이 온 것은 사실이지만. 다른 데는 어떤지 모르겠어요. 제가 알기로는 여기만 된 것으로 알고 있어요.

Q: 사장님 근데 재개발 형태가 아예 주택재개발처럼 들어내고 다시 짓는다는 거예요?

A: 여기 전체를 다 해버리고 아파트를 짓는 거죠?

Q: 아 이걸 다 철거하고?

A: 예. 다 철거하고 아파트를 짓고. 여기가 천(川)인가? 천까지. 저희 집 앞에서 여기 천까지 모두 아파트를 짓게 되어 있어요. 학교는 그대로 유지를 하게 되어 있는 것 같고. 하여튼 이게 다 아파트 단지로 해서 주변에 쪼만한, 높지 않은 그 뭐야... 빌라처럼. 하겠죠. 아파트처럼.

Q: 그럼 여기가 그렇게 되면 사장님 업체는 어디로 이사를 가는 거예요?

A: 여기 근방으로 이사를 가야죠.

Q: 아 여기만 되니까 이쪽으로.

A: 아직 이쪽은 안 되어서 여기 사시는 분들이 요 주변에. 물론 지금 되었으니까 빠르면 5년 정도 걸릴 거예요. 이제 작년부터 공문이 오고 그랬으니까. 5년 후까지 여기를 확보를 해 놔야겠죠. 할 의사가 있다면.

Q: 이 주변으로?

A: 예.

Q: 그러면 만약에 지금 사장님 계획은 이쪽은 아직까지 개발이 안 될 거라고 보셔서 이쪽으로...

A: 예. 물론 언젠가는 되겠죠. 삼성동, 중동 이런 데들이 개발 낙후지역이라 언젠가는 되는데. 아직 확정된 건 없고 개발지역으로는 그것을 뭐... 정해졌다고 해야 하나? 그렇게 되어 있어요.

Q: 저희가 또 궁금했던 게요. 저희 생각에서는 이게 기계가 크니까 한 번 도비 비용이 엄청나잖아요.

A: 네 도비 비용이 엄청나죠.

Q: 그래서 여기 계신 분들이 다른 곳으로 한 번 옮기기가 너무 힘드니까. 이쪽도 개발이 될 염려가 있으니까 차라리 외곽으로 나가시지 않을까...

A: 외곽으로 나가면 이게 이제.... 제가 아까도 말씀드렸지만 따로 따로 떨어져 있어요. 공정이. 하나로만 딱 묶여 있으면 상관없는데 제본 하려면 저 쪽에 갔다 와야 돼요. 왔다갔다해야 돼요. 뭐 후가공, 코팅하려면 다른 데로 가야 되고. 이러다보니까 뭐.... 이쪽에 있어야 된다는 거죠. 같은 시설끼리 있어야 되죠. 혼자 따로 떨어져가지고 저기 뭐 유성이나 가서 하면 일 자체가 힘들어요. 지금은 또 물류비용도 상당하고. 시간도 그렇잖아요. 인쇄물이라는 게. 한국 사람이 또 급하잖아요. 급하다보니까 빨리 해야 돼요. 빨리 처리를 해야 돼요. 완전히 쿼이에요 쿼. 그러다보니까 모여 있어야 빨리 신속하게 처리가 되죠. 그래서 만약에 여기 있는 업체들이 다른 데로 가야 하면 이쪽에서 아마 이루어져야 할 거예요. 이 사람들이 막 저 쪽으로 떨어지거나 선화동까지 간다고 하더라도 좀 힘들어요.

Q: 선화동도 뿔뿔이 흩어지니까...

A: 선화동으로 예를 들어 혼자 갔다. 이러면 일처리가 힘들다는 거죠. 그러면 효율성이 떨어지기 때문에 그건 운영 자체가 안 된다고 봐야죠.

Q: 그래서 이런 도시재개발의 그런 문제 때문에 중구, 여기 원도심에다가 빌딩형. 아파트형 인쇄공장을 설립하려는 어떤 시도가 있는데.

A: 제가 거기에 대해서는. 아파트형 공장에 대해서는 물론 오래 전에 월평동인가, 어디에 아파트형 공장을 하긴 했어요. 근데 인쇄소를 제가... 거기에 대해서는 생각을 못 해봤어요. 인쇄소를 아파트형 공장에 집어넣어서 한다. 이런 것에 대해서는 제가 그림을 안 그려 보가지고 말씀을 못 드리겠어요.

Q: 그러면 저희가 설명을 좀 드리자면 이것을... 수평화 된 것을 수직화 하는 거잖아요. 근데 인쇄기 기계가 무거워서 2, 3층. 고층으로 못 올라갈 수도 있는데 특수 설계를 하고, 종이 운반을 용이하게 한 편에서 엘리베이터를 만든다. 이렇게 하면 혹시 거기로 이주하실 생각이 있으세요? 만약 그렇게 설계를 한다면....

A: 글썄요. 그제... 거기에 대해서 생각을 안 해봐서. 물론 다른 데가 없고 그러면. 뭐 대안이 없다, 그러면 당연히 가야죠. 그리고 그렇게 해서 엘리베이터를 해서 종이를 내리고 할 수 있어요. 그렇게들 다들 해요. 그제 꼭 안 된다. 아파트형 공장을 해서 인쇄소는 안 된다. 이런 건 없어요. 그 지금 리프트를 달아가지고 올리고, 내리고. 요 근방에도 있어요. 뭐 2층에다 그런 걸 올리고, 내리고 해서 작업을 하고 해요.

Q: 그럼 사장님이 생각하실 때는 이 업체들이 다 연결되어 있으니까 이 사람들이 밀집해 있는 게

중요한 거지 이게 도심에 있든 외곽에 있든 이걸 별로 중요하지 않다고 생각하시는 건가요?

A: 그렇죠. 외곽에 있다고 하더라도 여럿이 같이 갈 수 있으면 괜찮다고 봐요.

Q: 근데 외곽으로 갔을 때, 다른 분들께서 말씀해주신 게. 안 좋은 점이 원래 거래처, 고정 거래처가 없다면 관공서나 특정 기업이나. 이렇게 지나다니면서 주문하시는 분들이 알기가, 접근성이 떨어지잖아요. 외곽으로 갔을 때는. 그것에 대해서는 어떻게 생각하세요?

A: 지금 이제 개인들이 하는 그런 것들이 지금은 인쇄소를 내가 멀리 떨어져있다고 하더라도 전화만 하면 인쇄소에서 처리를 해 줘요. 그래서 멀리 떨어져 있어도... 제가 아까 한 군데에 있어야 하는 이유는, 그걸 말씀드린 것은, 하청업체들이 따로 분리가 되어 있어서. 분업화 되어 있어서 그렇다는 거지 하나로만 되어 있으면 아무 상관없어요. 그래서 분업화된 데끼리 모여서 있다면 그 쪽에서 하는 것이 유리하다는 거죠. 안 되는 건 아니죠.

Q: 사장님 그래서 이쪽에서 고민하고 있는 게 뭐냐면. 바로 사장님이 말씀하신 것처럼 출판단지가 만약에 여기서 안 된다면. 여기가 재개발이 될 경우에 어떻게 인쇄업을 계속 유지할 수 있을까. 이런 것을 계속 고민하고 있는 거거든요. 그럼 사장님이 생각하실 때는 여기가 재개발이 되면 이 업체들은 어떻게 해야 생존을 할 수 있을까요?

A: 여기가... 그렇게 되면 좀 답답해지는 거죠. 그래서 이제 그 때 산업단지 추진을 할 때도 그래서 이제 우리가 일할 수 있는 터전을 마련해달라는 거였어요. 시에다 자꾸 이야기를 했던 것은. 근데 이제 그렇잖아요. 물론 이제 주고 싶죠. 시장님이 굉장히 주고 싶어 했을 거예요. 주고 싶어 했지만 그런 장소라든가 이런 게 사실 적극적인 의지 없이는 안 되는 거예요. 그래서 문제가 커지는 거예요. 지금. 만약 여기가 다 개발이 되었다. 인쇄소가 이쪽에 다 몰려 있는데. 너희들 맘대로 나가라. 그러면 문제가 커지는 거죠.

Q: 사장님 근데 저희가... 갑자기 생각이 났는데 여기에 하고 있는 재개발 방안이 그 주택 재개발처럼 이 사람들 다 내보내고 이런 게 아니라 약간 여기를 재정비해서 다른 상권을 들어오게 하는 방식이라고 제가 들었거든요. 그렇게 하면... 두 가지 방안이 있는데 여기는 60%는 다른 상권에 넘겨주고 40%는 수직형으로 빌딩을 세우거나 아니면 인쇄업체들을 그냥 놔두고 여기에 소상공인 지원센터라든지. 인쇄거리 특화라든지, 관광을 한다든지 계속 지원을 해주거나. 이 방안을 한다고 하던데. 그래서 사장님이 말씀하신 건 여기를 다 들어내는 방법을 생각하신 거잖아요.

A: 예.

Q: 그래서 이게 있는 상태에서 다른 상권이 들어오는 재개발 방식을 할 수도 있다고 하더라고요. 그러면 만약에 그렇게 된다면 사장님께서... 그렇게 수직형 빌딩을 세우는 방안도 있고, 그리고 제가 말씀드린 것처럼 인쇄거리를 그냥 놔두고 이것을 계속 살리는 방안도 있는데. 그래서

제가 이제 여기 인쇄소들을 그냥 두고 살리는 방안이 좀 구체적으로 있는데 이것에 대해서 여쭙볼게요. 그래서 여기서 어떻게 하려고 하나면 첫 번째는 인쇄 관광단지를 조성한다고 하더라고요. 이게 약간 어이가 없을 수도 있는데. 그래서 조형물을 설치하고 인쇄 체험을 할 수 있게 해가지고 여기를 관광을 많이 오게 해서 여기 상권을 좀 살려보자. 이런 걸 하나 추진한다고 하던데. 이걸 어떻게 생각하세요?

A: 어디서?

Q: 저희가 추진을 하는 건 아니고 저희도 기사에서 읽어가지고. 저희도 연구자라서 잘 모르거든요. 정책을 하는 사람들이 아니기 때문에. 아 여기... (신문기사 보여드림) 대전역 주변 관광자원화 사업 한다고. 그래서 대전역 주변 인쇄거리랑 한의학거리를 모티브로 한 체험거리를 조성한대요. 그래서 대전의 100년 전 풍경 재현 등 관광자원화 사업을 해가지고 여기 상권을 좀 살리겠다고 하려는 움직임이 좀 있는 것 같더라고요.

A: 근데 이제 학생 분들도 생각을 한 번 해보세요. 그 인쇄... 어떤 관광단지를 만들었을 때 과연 내가 가보고 싶은가. 그건 말도 안 되는 소리고. 자기가 어떤... 저희들 같은 경우는 그게 생겨서 가서 구경을 한두 번 정도는 할 수는 있어요. 어떻게 해 냈나 호기심 때문에, 그런데 일반인들이 인쇄에 대해서... 지금 현재 제일 문제가 인쇄가 잘 나왔는지 못 나왔는지 모릅니다. 사실. 이게 지금 우리 대기업에서는 TV 만들어서, 요즘 디지털로 만들어서 굉장히 화면이 좋게 만들잖아요. 그건 우리 사람들이 시작적인 걸 금방 느껴요. 근데 이것도 시각인데 사실 인쇄가 잘 나왔는지 못 나왔는지는 관심이 없어요. 그리고 잘 나왔는지 못 나왔는지도 모르고. 또 이런 것을 어떻게 만들었는지에 대해 호기심을 갖고 있는 사람들도 없어요. 그러니까 관광단지를 만들었을 경우 제가 보기에는 돈 낭비에요. 100% 돈 낭비지. 그건 어떤 생각을 가지고 하는지는... 물론 의도는 굉장히 착하고 좋지. 이런 데 사람들이 와서 구경하고 인쇄소라는 데가 있구나. 내가 인쇄를 하고 싶다. 이런 마음을 해서 해주면은 좋지만 제가 보기에 현실적으로는 아니라는 거죠.

Q: 대부분 그렇게 말씀들을 하시더라고요.

A: 저는 전혀 관광 이거는... 단순히 업을 하는 분들에게 가장 필요한 것을 뭔가를 해줘야 되는 거죠. 특징적으로 현실에서 동떨어진 것보다는 가까운 것을 해줘야 되는 거죠. 예를 들어서 여기에 물론 이제 여기에 주차장도 있고, 해 났어요. 그것도 굉장히 잘 했다고 생각이 들어요. 왜냐하면 인쇄소 사람들이 이용을 하기 때문에. 그런 것을 해 준다면 몰라요. 뭐... 안 되는 거죠.

Q: 그럼 사장님 생각에는 여기를 그대로 살린다면 차라리 그런 주차장이나... 그런 게 낫지.

A: 예. 뭐 도로를 넓혀준다든가. 그 사람들이 와서. 인쇄소가 사실 건물을 봤을 때. 이런... 뭐 그렇게 들어가고 싶은 마음이 별로 없잖아요. 솔직한 마음으로. 인쇄소를 봤을 때. 그런 데들을 뭐 좀 정화 차원에서 좀 설비... 예쁘게 할 수 있는 그런 걸 지원해준다든가. 물론 소상공인에서 제가 보기에는 지원을 많이 해줬어요.

Q: 소공인 특화지원센터 말씀하시는 거예요?

A: 예. 거기서 예를 들어서 이런 형광등이 지저분하잖아요. 그런 것을 LED로... LED로 하면 일단 에너지가 절약이 되잖아요. 그런 것 하고. 일단 보기 좋고. LED로 딱 해줘서. 아래층에 그렇게 해 줘서 저희도 혜택을 받았어요. 그래서 그런 것 외에는 일반인들이 호기심을 불러일으킬만한 그런 것은 제가 보기에는 아무리 좋아도 효율성에서는 엄청 떨어지는 거고.

Q: 혹시 소공인 특화지원센터에서 받으신 게 몇 년도.. 언제쯤이세요?

A: 작년에 받은 것 같은데. 작년인가? 제작년인가.

Q: 교체만 받으신 거예요? 전구?

A: 예. LED로. LED가 전기세도 덜 나오고 이러니까.

Q: 그거 말고 뭐 따로 교육을 받으시거나...

A: 교육도 받았어요. 그러니까 이제 디자인 교육이라든가. 그리고 이제 그런 디자인을 좀 유명하신 분들이 와서 실제로 교육을 해서. 현실하고는 좀 동떨어졌잖아요. 그런 분들이 말씀하시는 게. 그렇긴 하지만 굉장하... ‘아, 그런 것도 있구나.’ 해서 도움을 많이 받았죠.

Q: 그러면 소공인 특화지원센터의 지원 같은 건 어떻게 알게 되신 거예요? 그런 지원을 해준다더라. 이런 정보는.

A: 그분들이 직접 오셔가지고 여기 인쇄소 분들 여기 있으니까 오셔가지고 다. 지원이 이런 게 있으니까, 하고 설명해 주셔서. 그리고 우리가 원하는 걸 조사를 해서 뭐 저기 인쇄인들이 필요한 게 뭐가, 해서 해 준 거죠. 가장 그게 거기에서 도와줄 수 있는 게. 지원해 줄 수 있는 게 그 정도니까.

Q: 만약에 더 지원을 해 줄 수 있다고 하면 뭐가 더 필요하신 것 같아요?

A: 더 지원을 해 줄 수 있다고 하면... 어쨌든 이제 인쇄가 여기 2층 같은 경우는 그나마 환경이 좋아요. 이제 뭐 저 출력기 자체가 주변 온도 같은 데 굉장히 민감해요. 레이저를 사용하기 때문에. 레이저가 보통 20도 정도에서 가동이 되거든요. 그러니까 여름에는 뭐 에어컨을 정상적으로 틀어줘야 되고. 겨울에는 온도가 너무 떨어지니까 난로를 켜야 되고. 그래서 환경은 2층이 괜찮아요. 근데 아래층 같은 경우는 인쇄를 할 때 물론 이제 기계들이 최첨단 화 되어 가지고. 선진국에서 만들잖아요 기계는. 그래서 환경에 굉장히 민감해요. 그래서 친환경적인 인쇄기가 계속 개발이 되고 있어요. 근데 이제 지금 이런 데는 영세하기 때문에 그런 친환경 인쇄기는 도입을 못합니다. 지금은. 그리고 운영하는 데 돈이 많이 들어가고요. 그런 것은. 그런데 그런 것을 어떤 클린 사업장이라고 해가지고 환경을 좋게 할 수 있는 그런 것들을 해 주면 좋은 거죠. 그래서 이

제 물론 저희들은 직진(?) 시설이 되어 있어요. 그런 게 안 되어 있는 회사들도 많고. 아무래도 인쇄기는 종이를 다루기 때문에 종이하고 뭐 이제 인쇄잉크를 말리기 위해서 파우더를 써요. 파우더를 쓰기 때문에 공장 안에 종이 지분이라든가 파우더라든가 이런 것들 때문에 환경이 안 좋다고. 그러면 그런 것들을 정화할 수 있는 그런 것을 해 주게 되면 좀 좋지 않을까 싶은 거죠. 그리고 이제 여기 2층 같은 경우는 지금은 이제 폐수가 나와요. 현상을 하기 때문에. 근데 이제 이런 것들은 무조건 법에 저촉되지 않도록 처리를 해라. 이런 거예요. 그런데 처리 업소들이 굉장히 적어요. 여기 대전에는 없어요. 처리 업소가. 현상 처리 업소가 없고 그래서 인천에다가 맡기는데. 인천에 왔다갔다 하려니까 비용이 많이 들어가잖아요. 그럼 그런 어떤 처리비용이 상당해요. 그런 지원을 사실 해주는 게 좋지 않겠나. 그런 거죠.

Q: 여기 다 몰려있으니까 폐수 정화시설을...

A: 그렇죠. 폐수 정화시설을 어디다 해서 다 가져다 버리라든가. 이러면 이제 직접적인 도움이 될까. 뭐 겉모습 같은 것을 중시하는 것은 안 된다는 거죠. 제 생각에는.

Q: 사장님 저희가 또 궁금했던 게 여기가 소상공인 지원센터에서 요즘 한창 하고 있는 게 뭐냐면요. 하청업체들이 일부의 공정만 가지고 있잖아요. 그래서 여기는 소상공인 지원센터니까 애들이 없는 기계를 우리가 임대해 주자, 빌려주자. 이래가지고 공동 사업장 같은 곳에다가 기계를 놓고 여기에 없는 공정의 기계를 같이 공동으로 쓰게 하는 것을 추진하고 있다고 하더라고요. 이걸 어떻게 생각하시는지가 궁금해서.

A: 공동으로 기계를 쓴다고.

Q: 근데 또 저희가 생각했을 때는 이게 원청-하청 관계가 깨지니까 또 안 좋을 것 같기도 하고.

A: 글썄요. 공동으로 쓸 수 있는 게 어느 정도 시설이... 이용할 수 있는 업체가 2, 30군데가 되는데 기계를 딸랑 하나만 가지고 있다 그러면 그건 처리 자체가 안 되는 거고. 그런 비용을... 인쇄기계가... 예를 들어 인쇄기계가 아니더라도 디지털 인쇄기계라든가... 저는 지금 이 질문하는 내용 자체가 너무 광범위해서 말씀 드리기가 좀 애매해요. 왜냐면 기계를 하나를 가지고 공동으로 이용할 수 없다고 생각을 해서. 예를 들어서 이게 이제 오더를 따서 진행하는 데 시간적으로 여유가 있다. 그러면 A라는 업체에서 이용하는 시간이 있을 거 아니에요. 지금 이용하고 있어요. 그러면 이게 한 두 시간 정도 있다가 끝난다. 그러면 두 시간 후에 내가 이용하면 돼요. 근데 인쇄가... 제가 아까도 말씀드렸듯이 거의 켜지니까요. 그래서 기계를 가져다놔도 실제로 이용할 수 있는 그런 것들이 적다는 거죠. 효율성 면에서는 엄청 떨어져요. 물론 이용할 수 있는 사람들이 있겠죠. 있는데 뭐 내일 아침에 행사인데. 9시부터 행사인데 인쇄물이 9시 전에 도착해야 되잖아요. 행사장에. 그래야 사람들에게 나눠주고. 특히 뭐 국정감사 같은 것 할 때는 의원들 책상 앞에 보면 인쇄물이 이렇게잖아요. 그게 다 아주 급조를 해서 만든 거예요. 밤 새가지고

그 시간을 맞춰서. 지금도 특히 관공서 같은 데는 뭐 원고를 던져주고 내일 아침 몇 시까지 가져와라. 그런 게 있거든요. 그러면 그런 기계를 가져다놓고 기다릴 수가 없잖아요.

Q: 순서 기다리고 이게 안 된다는 거죠? 예약 이런 것도 안 되고?

A: 그렇죠. 왜냐하면 인쇄가 여유가 있으면... 외국 마인드하고 우리나라 마인드하고 많이 달라요. 외국 인쇄는 어느 정도냐면 그 처음에 가르푸가 한국에 왔을 때 어떤 행사를 계획에 잡았나 봐요. 잡았는데 인쇄소에 전화를 했는데 그 행사까지 인쇄물을 못 만드는 거예요. 그러니까 행사를 취소를 해버렸어요. 인쇄물 없이 행사를 못 하니까. 우리나라는 다 잡아 놔요. 다 잡아 놓고 무조건 거기다 맞추는 거예요. 그래서... 그러니까 이런 것을 하는 데는 지금까지 말씀 드렸던 것이 잘 안 맞는 거죠. 지금 추진하고 있는 것들이 좀 (현실과) 많이 빗나가요. 현실성이 많이 떨어지는 것 같아요.

Q: 저희도 그렇게 생각하고 있습니다. 그러면 혹시 여기 인쇄업 자체에 30년 동안 종사하셨다고 하셨는데 처음부터 자가로 시작하신 건 아니잖아요. 몇 년도에 어떻게... 처음엔 조금 작았는데 장사가 잘 되어서, 사업이 잘 되어서 키워서 여기를 사시게 되었다. 이런 스토리를 좀 들려주실 수 있을까요.

A: 글썄요. 어떻게 말씀드려야 되나. 어쨌든 제가 처음에 인쇄를 할 때는 아까도 말씀드렸지만 디지털이라는 게 사실 거의 전무하디시피 했어요. 그 때 당시에는. 물론 디지털을 적용시킨 어떤 것들이 있긴 있었지만 기계 자체의 효율을 높이기 위해 디지털이 적용이 된 거지 실제로 어떤 디지털화 시킨 건 아니거든요. 근데 지금은 디지털화되어 있고. 제가 아까 말씀드린 스마트폰이나 인터넷이나 모든 이런 통신으로 홍보수단이 되어버렸기 때문에 인쇄가... 물론 대전에 인구가 많아지고 인쇄물이 더 많아졌다고도 볼 수 있어요 사실. 그런데 이제 디지털 때문에 개인 업체가 가지고 가는 것이 굉장히 적어진 거죠. 그러다보니까 저희 집은 과거에는 효율적으로 운영만 잘 했으면 누구나 다 괜찮은 사업이다,라고 생각을 했어요. 물론 조그만한 사업이죠. 그죠? 소규모적으로 하는 그런 것이지만 이제 괜찮았다고 생각을 하는데 지금은 이런 것들 때문에 굉장히 어려워졌어요. 그래서 과거에는 어느 정도 기술... 이것도 굉장히 품질을 따지기 때문에. 그렇기 때문에 어느 정도 그런 게 있다면 투자대비 부가가치가 좀 높았어요. 그런데 지금은 이제 그런 것들이 안 되는 거죠. 그래서 과거에는 그런 것들이 되었기 때문에 일이 어느 정도만 확보가 되어 있으면 뭐... 저희 집같이 세 살다가 조금 큰 데로 옮기다가 자꾸 조금씩이라도 확장을 할 수 있었어요. 그러다가 어느 정도 정점에 닿아서 건물도 짓고. 땅을... 사람이 그렇잖아요. 내 건물 가지고 싶어 하잖아요? 땅을 사고, 땅을 사면 은행에서 건물 올리는 건 대출 해 줍니다. 솔직히. 건물 올렸어. 올려서 운영을 해가지고 갚게 되어 있는 거죠. 근데 지금은 그게 좀 안 되는 거죠. 그렇게 해서 지금까지 해서 여기까지 왔는데 이게 이제 지은 지가 10년 더 되었나? 지금은 좀 어떻게 보면 힘들지 않을까 싶어요.

Q: 그러면 이사를 몇 번 다니셨을 거 아니에요. 그럼 인쇄거리 안에서만 다니신 거예요?

A: 인쇄거리 안에서만. 요 근방. 거의 뭐 한 1키로 반경 내에서만 움직였어요.

Q: 사장님, 그런데 이게 아까도 말씀하셨듯이 도비 비용이 엄청나잖아요. 그런데 인쇄 거리 안에서 1키로 옮기는 데도 엄청 많이 드는 거 아니에요?

A: 이제 제가 말씀 드리고 싶은 것은... 처음에는 이제 수작업을 할 때는 실제로 기계는 카메라가 있었어요. 카메라라고 이야기하면 감이 안 오실 것 같은데. 이런 원고를 찍을 수 있는 카메라가 있어요. 이런 것을. 이렇게 필름도 막 롤로 되어 있고, 굉장히 크고. 막 30인치. 뭐 37인치. 40인치, 44인치. 이렇게 롤로 되어 있는 필름이 있어요. 그걸로 막 찍고 이랬기 때문에 그거 옮기는 것은 비용이 얼마 안 들었어요. 제가 지금 저기 도비비가 많이 들어가는 것은 인쇄기라든지 출력기 이야기를 하는 거예요. 그 전에는 그렇지 않았죠.

Q: 아 그럼 그 전에는 지금 가지고 계신 인쇄기나 출력기가 없었던 거예요?

A: 전혀 없었죠. 그렇죠. 전혀 없었어요.

Q: 그럼 이 건물 입주하실 때 저 기계를 사신 거예요?

A: 아니요. 그 전에 90년도 중반 정도로 해야 되나? 90년도부터는 제가 보기에는 이런 쪽으로 되어 있었죠. 그 전에는 거의 다 수작업 했었고.

Q: 그래서 많이 옮겨 다니실 때는 그렇게 비용이 안 들고?

A: 그렇죠. 집 이사 가는 것보다는 조금 더. 그 정도니까 별 건 아니죠.

Q: 사장님. 저희가 궁금한 게 또 하나가 더 있는데요. 여기에 세종시 생기면서 여기 일감이 늘거나 준 게 있어요? 영향이 있었나요?

A: 그렇긴 한데 이제 인쇄가 어떻게 되어 있냐면 세종에 청사들이 많이 내려와 있잖아요. 청들이 많이 내려와 있는데 거기가 원래 서울에 있었을 거 아니에요. 그런데 내려 왔어요. 내려 왔는데 이 사람들이 내려와서 대전에다가 일을 주면 좋은데 그게 아니잖아요. 업자들이 내려 옵니다. 사실.

Q: 서울에 있는 업자들이요?

A: 서울에 있는 업자들이. 왜냐면 관공서 일이 상당히 커요. 그래서 인쇄소... 어떤 큰 인쇄소라도 그것만 전적으로 의지해서 하는 업체들이 꽤 많아요. 특히 서울 같은 데는 엄청나잖아요. 근데 이제 관공서 일을 하는 곳들이 그걸 놓칠 수가 없잖아요. 그러면 이제 원래 지역을 살리기 위해서 지역 업체들에게 주기로 되어 있는 것 같아요. 말로는 되어 있는데 그럼 개네들이 직접 내려 오죠. 가게를 하나 얻어가지고 있는 거죠. 실상 일은...

Q: 서울에서 다 하고요?

A: 그렇죠. 그러니까 지금 현재는 혜택이 거의 전무해요. 다 서울 업자들이 일을 하고 있기 때문에. 그래서 지금은 이제... 물론 여기에 연구단지가 생기면서, 대전에 연구단지가 생기면서 연구단지들이 이제 하나씩 대전에 생기는데 거기도 마찬가지죠. 서울에서 계속 했었어요. 그러다 여기 사람들이 가서 홍보도 하고, 대전에서도 충분히 일을 할 수 있다. 지방이 어쨌거나 열악하다고 생각하잖아요. 모든 사람들이. 근데 그런 인식이 되어 있어서, 연구단지는 지금 오랜 세월이 흘렀기 때문에 이제 대전에서 이루어지고 있어요. 세종도 제가 보기에는 시간이 좀 필요한 거겠죠. 결국은 서울 업자들이 와서 완전히 자리를 잡든지, 대전 업체들이 진출을 해서 거기서 일을 따든지. 둘 중 하나겠죠. 어쨌든 이제 아마 저런 것들이 제가 보기에는 앞으로 시간이 지날수록 대전에 혜택은 있을 것으로 보죠.

Q: 사장님. 그러면 여기 세종시에 있는 일들이 서울로 빠져나가잖아요. 그러면 혹시 그냥 대전에 있는 일들도 서울이 더 싸기 때문에 서울이나 대구로 빠져나가는 경우도 있어요?

A: 그렇죠. 굉장히 많아요. 첫째, 대전이 시설이 열악해요. 일단, 그래서 양이 많은 것들이 있을 것 아니에요. 진짜 막 서울 같은 데는 출판사 거래하는 인쇄소들이 한 번 오더를 따면 보통 보름, 막 20일 많게는 두 달, 세 달 걸리는 일들을 한 번에 팝니다. 사실, 여기 대전은 따봤자 몇 시간 내에 처리할 수 있는 일들밖에 안 돼요. 그러니까 예를 들어서 세종 청사에서 대전에 어떤 큰일을 땀어요. 근데 시간이 촉박해서 일주일 만에 해결을 해야 하는데 지방에 하려다보니까 한 보름이 걸리는 거예요. 시설이 열악하기 때문에. 그러면 절대로 대전에서 일을 못 하는 거죠. 그런 것 때문에. 그리고 이제 공정이 많다보니까 후가공이라든가 비용, 또 품질 이런 것들이 사실 지방이 조금 떨어지기 때문에 그런 쪽에서도 서울로 올라갈 수 있죠. 서울은 뭐 안 되는 게 없으니까.

Q: 물량이 많은 것들이 주로 서울로 간다?

A: 그렇죠. 대전에서 할 수가 없는 것들은 무조건 서울로 가고요. 대구나. 그렇지 않고 또 뭐 비용 면에서 서울이 유리하다고 하면, 특별한 뜻이 없기 전에는, 지역발전을 위해서 내가 대전에서 해야 되겠다. 그런 분들도 계세요. 그런 분들도 계시는데 그 외에는 없죠.

Q: 서울로 가는데 물류비용 같은 것은...

그렇죠. 물류비용이 충분히 하고도 남죠. 그러니까 올리는 거지. 그걸 계산해서 아니면 대전에서 하겠죠.

Q1: 사장님. 그러면 사장님 업체는 규모가 어느 정도로 되는 거예요? 직원 분들이 얼마나?

Q2: 여덟 명이라고 하셨어.

A: 여덟 명인데 규모가 상당히 작은 거죠.

Q: 저희가 돌아다녔을 때는 사장님 한 분, 사모님이랑 두 분. 이렇게 가족끼리... 되게 작아서 여기가 상대적으로 크게 느껴졌거든요.

A: 저희는 시설을 가지고 있기 때문에 크게 느껴지는데 그 분들은 아까 말씀드렸지만 원청업자들. 관공서 거래를 한다든가 물론 큰일은 못하시겠지만. 그렇게 해서 하는 거죠.

Q: 주로 후가공 쪽을 여쭙 봐가지고 저희가.

A: 맞아요. 그렇게 가족끼리 하게 되고. 왜냐하면 이제 지금은 직원을 쓰게 되면 비용이... 인건비 외의 비용 이런 것들이 무시 못 합니다. 사실.

Q: 사장님 저희가 잘 몰라서 그러는데 여기는 기계가 두 대인데도 직원분들이 여덟 분 계시는 거잖아요. 그럼 기계 한 대를 돌리는 데 최소한 네 명 정도가 필요한 거예요?

A: 네. 네 명. 기계 아래층에서는 이제 일 량이 많았을 때는 2교대로 해요. 8시간 씩. 2교대로 하기 때문에 기계 특성상 혼자서는 못 해요. 두 명이서 해요. 두 명이 교대로. 그래서 네 명이 필요한 거고. 여기 출력은 이제 둘이예요. 둘이 있고 이제 하나는 영업이고. 저랑 해서. 그래서 여덟 명인 거죠.

Q: 사장님. 그러면 여기는 소비자들에게 바로 가는 게 아니라 다시 다른 업체로 넘어가는 건가요? 하청을 받으셨다면 원청업체로 납품하는 거죠?

A: 그렇죠. 저희들이 제작을 해 주면 원청업체로 가는 거고. 아니면 직접 납품하는 경우는 아까 말씀드렸듯이 아주 소규모죠.

Q: 사장님 그럼 이런 업체들은 원청업체에 납품할 때 원청업체가 가져가는 거예요, 아니면 여기서 배송을 해 주는 거예요?

A: 아... 이제 그것도 설명을 잘 해드려야 되나? 이제 최종이... 완전히 마지막까지 가는 것이 제본집이예요. 책을 매거나, 이런 신문이 있으면 접거나. 이런 게 하나잖아요? 이게 완제품이예요. 책 다 만들어서... 제본집이 있어요. 제본집에서 예를 들어서 원청업자가 가서. 이제 물류센터에다가. 아니 물류센터가 아니더라도 어떤 택배라든가 어떤 화물 같은 데다가 의뢰를 해서 원청업자가 납품을 하는 거죠. 오더를 준 데에다가. 그렇게 되는 거죠. 저희들은 예를 들어 하청을 했다. 그러면 원청업자가 일을 줬어요. 그러면 일을 준 데까지만 하는 거예요.

Q: 그러면 일을 한 걸 원청업체가 가져가나요?

A: 원청업체가 제본 집에다 전화를 하죠. 예를 들어 후가공이 있으면 코팅집에다 전화를 해요. 그러면 코팅 집에서 우리 집 것을 가져가요.

Q: 아~ 이제 이해했어요.

A: 가져가서 거기서 작업을 하면 또 후가공 처리할 게 있잖아요. 제본을 한다든가. 그럼 제본집에 다 연락을 하면 제본 집에서 코팅 집에 가져갑니다. 누가 가져가든 간에 계속 그렇게 연결을 시켜서 최종에 이제 있으면 그걸 가지고 원청업자가 납품을 하는 거죠.

Q: 그래서 이렇게 모여 있는 게 중요하다고 말씀을 하시는 거구나.

A: 그렇죠. 만약에 제본집이 저기 산내나 있다고 생각을 해 보세요. 그러면 가져다주든지, 그 사람들이 가지고 와야 돼요. 근데 지금 여기서는 지게차정도로 해서 5분에서 10분이면 가니까. 딱 떠가지고. 바로 가니까 쉽죠.

Q: 사장님 근데 저희가 다른 곳에서 들었는데 여기는 산업체가 별로 없어서 주로 관공서에서 주문을 한다고 그랬는데요. 그게 맞나요?

A: 네. 맞다고 볼 수 있어요. 물론 저희 집은 관공서 위주로 안 하기 때문에 비중이 어느 정도 되는지는 사실 몰라요. 솔직히. 이제 일반인들이 인쇄물을 주는 게 많이 준 게 아니라 거의 없어요. 그러니까 단체라든가. 병원을 뭘로 봐야 되나? 병원이라든가. 충대병원. 충대병원 사고가 있을 거 아니에요. 그리고 거기 쓰는 인쇄물들이 있을 거잖아요. 홍보지 같은 거. 아니면 거기서 쓰는 그런 것. 그런 단체에서 주는 거죠. 관공서도 단체라고 보는 거죠. 단, 관공서 일이 크다는 것뿐이죠. 병원, 무슨 무슨 협회, 예를 들어 예술. 예술도 뭐 연극협회가 있고. 뭐 있잖아요. 그런 데에서 일이 나오는 거죠. 물론 개인적으로 하는 것은. 예를 들어 내가 뭐 전시회를 하는데, 작가가. 미술 전시회를 하는데. 그런 것들은 개인이 합니다. 팜플렛 같은 것. 도록 같은 것을 만들 때는 개인이 해요. 그런 것들이 일반 일로 분류가 되는 거고. 그 외에 관공서라든가, 병원이라든가 협회, 단체 이런 데에서 주는 것은 그렇게 보는 거죠. 관공서가 거의 차지한다. 그런 건.... (아니에요).

Q: 그냥 단체가 주로 차지한다는 말씀이시죠?

A: 단체도 있고, 개인적으로 하는 데도 있고. 이런 거니까.

Q: 사장님. 근데 이걸 제가 혼자 궁금해서 여쭙보는 건데요. 만약에 여기가 대전출판 인쇄단지가 안 되었잖아요. 그러면 혹시 대구 출판단지나 파주 출판단지나 그런 쪽으로 넘어갈 수는 없는 거예요? 대전에 있으신 분들이 만약에 재개발이 되어서 다른 출판단지가 형성이 안 된다고 하면 아예 다른 지역으로 넘어가는 그런 건...?

A: 아. 그게 안 되죠. 인쇄물이라는 게 지역적이에요. 이게 어딜 가서 하는 게 아니라 그 지역에서 이루어지는 것이기 때문에 떠나면 이 일을 놓치는 거죠. 예를 들어 대전을 떠난다, 하면 대전 일을 못 해요. 내가 청주에 가서 해. 그럼 대전 일을 할 수가 없어요. 여러 가지로 사람들이 그렇잖

아요. 우리도 보면 편리성, 효율성 이런 걸 따지잖아요. 물건을 살 때도. 뭐 없으면 서울에 가서 사야 되죠. 대전에 있는데 서울에 가서 사겠어요? 그런 거랑 똑같죠. 그러니까 대전에서 나온 인쇄물들은 대전 사람들이 처리하는 게 있어요. 거의 다가. 물론 어떤 개인이 나는 대전에서 살지만 서울에 가서 일을 하고 싶다, 하면 서울로 갈 수도 있는 거지만. 그리고 관공서 같은 데들이. 관공서나 정치인들. 특히 앞으로 6월 달에 선거를 하는데 인쇄물이 많아요. 그 때는. 그럼 그 사람들이 대전에서 일을 하는 사람들이기 때문에 서울에다가 안 주죠. 대전에다가 일을 돌리죠. 그래서 우리가 파주가 아무리 좋고, 터를 공짜로 준다고 하더라도 갈 수가 없어요. 왜냐면 특히 저 같은 경우가 파주를 간다. 연고가 전혀 없는데. 파주에 어떤 출판사도 모르고, 파주에 출판단지가 있어서 굉장히 유명한 출판단지가 많잖아요. 거기 한 사람도 모르는데 가 가지고 새로 영업한다고 하면 애초에 여기 때려치고 거길 갔었겠죠. 새로 영업을 해야 하고, 이런 것들이 불확실한 것 때문에 안 되는 거죠. 여기서, 대전에서 하면 제가 오랫동안 해 왔기 때문에 확보가 되어 있잖아요. 그래서 하는 거죠. 그래서 안 되는 거예요.

Q: 혹시 여기가 첫 자가이신데. 딱 이 위치에 잡으신 특별한 이유나... 그런 게 있을까요?

A: 그렇죠. 여기를 벗어나서는 영업을 할 수가 없어서.

Q: 그러니까 인쇄거리 안에서 딱 요 지점인 이유가 있을까요?

A: 아니 그냥 땅을 내놨으니까. 뭐 제일 적당하다고 생각해서 그렇게 한 거지. 꼭 여기가 필요해서 한 건 아니고. 그 때 알아볼 때 여기가 매매를 한다고 나와 있어서. 그래서 한 거지. 여기... 꼭 이 걸 해야 되겠다. 이걸 아니예요.

Q: 사장님. 그런데요. 여기 기계가 두 대면 혹시 최소 평수가 얼마정도 요구가 되는 거예요?

A: 어... 최소 평수가 그래도 한 40평 이상은 되어야 되지 않겠나. 기계를 한 대를 났을 때. 물론 출력기 같은 경우는 더 적게도 할 수 있어요. 기계를 하려면 40평 정도를 하는 거죠.

Q1: 사장님. 근데 출판단지를 신청하셨다고 하셨잖아요. 예전에. 그런데 이게 평수 제한이 있어서 300평 이하, 이런 건 안 된다고. 300평 이상만 된다고? 제한이 있다고 들었던 것 같은데...

Q2: 제한이 아니라 수지타산이 안 맞는다는 거 아니야?

A: 그런 제한은 없었고 내가 원하는 평수. 사람들이 그렇잖아요. 부동산이라는 것은 우리나라에서는 오르게 되어 있잖아요. 그러다보니까 이제 산업단지라는 그 자체가 사기공급을 할 수밖에 없어요. 어디 지역을 개발해서 들어가는 것이기 때문에. 개발된 데는 엄청 땅값이 올라 있잖아요. 개발을 하려고 하는 데는 땅값이 좀 썩습니다. 그래서 사람들이 300평 막 500평. 필요하지도 않은데 그렇게 한 이유는 땅을 확보해서 어떤 투자 개념도 좀 있지 않았을까. 이렇게 생각을 하는 거죠. 그런데 사실상은 제가 보기에는 이런 규모로 간다면 거의 100평 미만으로 한다면 충분해요.

근데 막 500명 신청하고, 300명 신청하는 것은 일단 그렇게 확보를 해 놓는 것이 좋지 않겠느냐. 그래서 하는 거죠. 물론 시설이 더 늘어나고, 회사가 발전이 된다면 평수는 더 필요한 거니까.

Q: 그래서 저번에 대구 갔을 때는 자가 거의 안 계셨는데 여기는 자가가 많은 것 같아서요.

A: 여기는 자기가 어떤 생각만 있으면 충분히 할 수 있어요. 싸니까.

Q: 이게 언제 한 번 땅값이 확 고꾸라진 게 아니라 계속 찼던 거예요?

A: IMF 시점에서... 그 전에는 계속 비쌌죠. 그러다가 IMF 때문에 확 떨어지면서 회복이 안 된 거예요. 제가 알기로는.

Q: 근데 대전 전체가 회복이 안 된 거예요, 아니면 중구(동구를 잘못 말함)만 유난히 회복이 안 된 거예요?

A: 동구가. 동구가 그래요. 동구, 중구. 중구도 좀 그런 것 같고. 중구가 어디까지인지를 제가 잘 모르겠는데. 서구, 유성구는 굉장히 지금 발전이 많이 되어 있고 땅값이 장난 아니죠. 특히 서구. 대전은 중심지가 사실 서구가 되어 있어요.

Q: 그 이전에는 동구가 활성화 되어 있었는데...

A: 동구가 당연히 활성화 되어 있죠. 왜냐하면 여기 은행동이 있어서... 은행동이 제일 변화가 있었어요. 역전하고 도청. 그 사이에 은행동이 있거든요. 여기가 굉장히 있다가 서구가 개발되기 시작했어요. 서구가 막... 부대가 있었어요. 사령부도 있었고 통신학교가 있었고. 부대가 있었기 때문에 여기하고는 게임이 안 되었었는데 그걸 다 없애버리고 개발을 한 거예요. 짹. 그래서 둔산동. 서구 둔산동이잖아요. 서구 쪽이 아주 막 대형아파트단지가 생기면서 굉장히 발전이 된 거죠.

Q: 그래서 땅값이 안 오르는 거구나.

A: 여기는 서울 영등포 생각하시면 돼요. 영등포가 굉장히 침체였었잖아요. 지금은 막 됐지만. 그 전에는 굉장히 오랫동안 침체였던 걸로 알고 있는데. 잘은 모르겠지만. 그렇게 생각하시면 돼요. 영등포처럼 되었어요. 옛날 영등포. 그래서 뭔가 획기적으로 큰 회사라든가, 시에서 대대적 개발을 하겠다고 하면 여기도 괜찮은데 지금 시에서 돈이 없는 것 같아요.

수시 18-05

일자리 창출형 도시재생 전략:

도시형 제조업 집적지역 재생을 중심으로

지 은 이 권규상, 강호제, 박소영, 이후빈

발 행 인 김동주

발 행 처 국토연구원

출판등록 제2017-9호

인 쇄 2018년 3월 28일

발 행 2018년 3월 31일

주 소 세종특별자치시 국책연구원로 5

전 화 044-960-0114

팩 스 044-211-4760

가 격 비매품

ISBN 979-11-5898-313-0

한국연구재단 연구분야 분류코드 B171500

홈페이지 <http://www.krihs.re.kr>

© 2018, 국토연구원

이 연구보고서의 내용은 국토연구원의 자체 연구물로서 정부의 정책이나 견해와는 상관없습니다.

이 연구보고서는 대한인쇄문화협회가 제공한 바른바탕체 등이 적용되어 있습니다.

일자리 창출형 도시재생 전략: 도시형 제조업 집적지역 재생을 중심으로

Urban Regeneration Strategy for Job Creation:
The Case of Urban Manufacturing Cluster Regeneration



제1장 연구의 개요

제2장 일자리 창출을 위한 도시재생과 산업집적지

제3장 도시형 제조업 및 집적지역 지원정책 동향

제4장 도시형 제조업 집적지역의 공정특성 및 공간활용방식

제5장 일자리 창출을 위한 도시형 제조업 집적지역 재생전략

제6장 결론 및 향후과제



KRIHS 국토연구원

(30147) 세종특별자치시 국책연구원로 5 (반곡동)
TEL (044) 960-0114 FAX (044) 211-4760

