"한결레당 공임 500원 도둑맞아" 39년차 구두쟁이의 분노

《한겨레》가 신년기획 '격차사회를 넘어서'를 시작하며 실시한 이론조사 결과를 보면, 우리 사회에서 격차가 가장 심각한 분야가 어디냐는 물음에 국민들은 '대기업과 중소기업의 격차'를 첫손가락(23.6%)에 꼽았다. '부동산과 자산의 양극화'(17.7%)나 '정규직과 비정규직 간의 격차'(14.6%)는 2·3위로 밀렸다. 이는 노동자 열에 아홉은 중소기업에 다니는 상황에서 대기업과의 격차가 갑수록 벌어지는 데 따른 위기의식을 반영한 결과로 해석된다. '격차사회를 넘어서' 7회는 대기업의 자본 불공정 문제에서 밀려나 밀려나는 삶의 공간인 서울 성수동 구두공장을 찾았다.

처음 맡는 구두공장의 본드 냄새는 달다. 중독성이 강하다. 강한 후각의 어온이 사라지기도 전에 '탁~탁' 하는 공기압축 '태커' 소리와 '푹~욱' 하는 구두밑창 소리가 귀에 들어온다. 30년 차 '구두쟁이' 이아무개(62)씨는 5일 오전 서울 성수동의 한 건물 2층 구두공장 한켠에 앉아, 아래쪽에 흑이 달린 모양의 구두접개를 들고 본드 칠을 한 여성용 구두의 가죽을 중간 밑창 아래쪽으로 힘껏 접아넘기고 있었다. '락스트'라고 부르는 발 모양의 플라스틱 틀을 바닥에 임시로 붙여 놓은 장에 밑창과 옆을 감싸는 가죽을 붙이는 공정이다. 가죽이 중창에 잘 밀도록 태커 핀을 40여개 박아 고정한 뒤 나중에 본드가 마르면 핀을 빼낸다.

"한 켤레당 500원씩 도둑맞으니 일할 맛이 안 나네. 300원만 깎는다고 해도 이해할 텐데…. 내일 일하러 안 나으면 자살한 줄 알아." 이맛살을 찌푸리며 불만 가득한 농담을 던진 이씨가 망치를 들고 접합 부위를 툭툭 두들겼다. 이렇게 해야 가죽에 주름이 잡히지 않는다.

구두의 작업 공정은 크게 갑피와 저부 공정으로 나뉜다. 갑피는 바닥창을 뺀 가죽 부분을 디자인에 맞춰 자르고 박음질해서 붙이는 공정이고, 저부는 갑피를 바닥창에 붙이고 밑창·굽·깔창 작업까지 해 구두를 완성하는 공정이다. 저부 공정 전문가인 이씨가 대놓고 불만소리를 내는 까닭은 50대 초반의 이 업체 사장이 1켤레당 6000원 주던 공임을 최근 5500원으로 깎았기 때문이다. 5000여명에 이르는 성수동 제화공장의 구두 기술자들 가운데 월급을 받는 이는 거의 없다. 모두 켤레당 5000~6500원씩 악속하고 작업한 개수대로 받는 개수임금제를 적용받고 있다. "내가 오늘 27켤레 만드는데, 켤레당 500원이면 1만3500원 손해보는 거잖아." 1월에는 작업물량이 너무 적어 받을 돈도 거의 없다는 이씨는 요즘 일본 구두공장으로 건너가서 일을 해볼까 고민하고 있다.

1켤레당 5000원씩 받고 있는 갑피 공정 혹도 불만이 작지 않다. '드르르르륵' 재봉틀로 여성 구두의 발목 부위 가죽을 예쁘게 박음질하는 손아무개(57)씨는 1월에 110만원, 그 전달에는 180만원을 벌었다. 이번달에는 200만원 정도 벌 것 같다. "같수록 디자인이 복잡해져 일하기는 힘들어지고, 저부 공정과는 달리 우리는 매일 하는 작업이 다른데 단가는 더 싸다"고 30년 넘게 갑피 일만 해온 전문가가 말했다.

■ 하청업체의 그늘 이씨와 손씨가 일하는 이 공장은 금강제화, 미소체, 소다, 에스콰이어, 엘칸토, 탠디 등 유명 구두 브랜드 기운데 한 곳에 납품하는 하청업체다. 이 공장에서 만든 구두의 90% 이상이 원청에 납품된다. 이 회사 사장은 왜 저부 공정 공임을 500원 깎았을까?

"이리 와 이것 좀 보세요." 사장이 원청업체와 주고받는 원가계산서를 들이밀었다. 원가계산서에는 이 업체가 제안한 공정별 공임과 재료값이 적혀 있다. 그 옆에는 원청업체가 함목별로 넣어 잡은 숫자가 보란 듯이 위용을 뽐냈다. 이 업체는 저부 공정 공임만에 6000원이라고 썼으나 원청업체는 그 옆에 5500원이라고 고쳐 적었다. 단가 후려치기다. 원청업체는 세부 비용 함목까지 일일이 파악하고 조정하면서 하청업체의 목줄을 붙어쥐고 있다.

갑피와 저부 공정 공임으로 1만500원, 재료비로 2만4000원 등 3만4500원이 쓰인 여성용 구두의 원청 납품가는 4만원을 갓 넘는다. 단순 계산으로 한 달에 2000켤레를 납품하면 1160만여원이 떨어지는 셈인데, 임대료 150만원과 관리직원 서너명의 월급 주고 전기·수도요금 내고 나면 자신의 인건비도 안 나온다는 게 사장의 설명이다. 일대로부터는 물량과는 상관없는 고정비이니 납품 물량이 늘면 업체로서는 여유가 생기지만 그런 일은 생기지 않는다.

구두는 어떻게 만들어지나 (사진을 클릭)

1갑피 발등 가죽 부분을 디자인에 맞춰 자른 뒤 박음질

2저부 밑바닥을 받치는 구두 바닥 기본대 가장 두꺼운 증창을 붙 모형에 임시로 고착

3저부 미리 만들어놓은 가죽 부품을 중심에 대고 컴퓨제를 비른 뒤 태커로 고정

4저부 구두칼로 남는 가죽 부분을 제거

5저부 밑창이 중창에 잘 본드로 앤틀렌틀한 부분을 전동사포로 갈아내기

6저부 밑창을 중창에 대고 접착제로 붙이기

7저부 밑창과 중창이 단단히 붙도록 압축기로 아래위를 꾹 누르기

8저부 밑창에 구두굽을 붙기

9저부 중창과 밑창 사이에 구두약을 바르고 발 모형을 빼면 완성

원청의 횡포

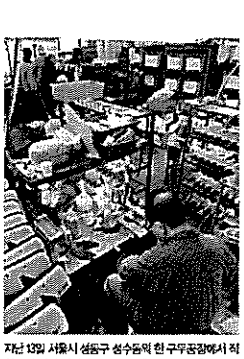
4만원에 납품받아 27만원에 팔며
브랜드업체, 폭하면 하청 쥐어짜
현금결제 대신 어음지급이 관행
구두상품권 강제로 떠넘기기도

불안한 노동

성수동 구두공장 60%가량이 하청
업체는 원급대신 개수당 임금 주고
4대보험 피하려 '개인사업자' 강요
퇴직금도 없고 '산재' 처리도 안돼

희망은 없나

값싼 중국산 밀려들며 점차 쇠락
"원산지 표시만 지켜도 경쟁할 만"
중소업체·기능공들 협동조합 구성
"공동 생산하고 직판장 내는게 목표"



지난 13일 서울시 성동구 성수동의 한 구두공장에서 직원들이 갑피 작업이 끝난 구두 윗부분 가죽을 바닥면에 고정시키는 저부공정 작업을 하고 있다. 이정아 기자

이 구두를 백화점에서 소비자가 사는 가격은 얼마일까 궁금하다. 원가 3만원짜리 여성구두의 밑창에는 원청업체의 브랜드와 함께 27만원의 가격표가 붙었다. 7배 가까운 폭리다. 백화점 입점 수수료가 35~40%이니 구두 매장 율임대력존 구실밖에 하지 않는 백화점이 10만원을 먹고 나머지 13만원을 원청업체가 가져가는 구조다. 물론 원청업체가 제품 개발비와 물류비, 재고 부담 등을 전다고는 하지만 그 격차가 너무 크다. 한국의 모든 유명 브랜드 업체가 파는 구두의 90% 이상은 이렇게 만들어지고 팔린다.

"원청은 한 달에 4000켤레의 물량을 주는 조건으로 단가를 정해놓고는 물량을 절반밖에는 안 줘요. 막 숨 쉴 만큼만 주는 거지. 음식점처럼 할 수가 없어요. 켤레당 4만5000원만 줘도 즐 살만하겠는데. 학생을 계속 해야 하나 고민이에요. 다른 거래처를 잡든가 해야 하는데, 원청이라는 데가 다 똑같으니 원…."

현재 성수동에서 운영중인 350여개 구두공장 가운데 60%가량이 브랜드 업체와 1차 하청업체로 파악되는데, 사정은 이 업체와 별반 다르지 않다는 게 이곳에서 만난 업주와 노동자들의 공통된 증언이다. 게다가 현금 결제가 아닌 두 달짜리 어음지급 관행, 사사 브랜드의 구두상품권 강매 등으로 하청업체는 곪은 허리를 펼 날이 없다는 것이다.

■ 구두공장에 볼 들던 날 이날 오후 이씨는 집착 부위가 잘 마른 구두에서 태커 핀을 빼더니 중창 아랫부분에 붙은 가죽을 구두칼로 깔끔하게 정리하기 시작했다. 농수능한 손놀림이다. "여진엔 구두 세계에 발 들인 '하견습생'이 맨 처음 하는 일이 숫돌에 칼 가는 거였어." 그가 1968년 서울 스고 2학년 때 퇴학당한 건 절이 아니라 주먹 때문이었다. 동네 건달과 3시간에 걸친 전설적인 주먹싸움을 벌인 게 계기가 됐다. 그러다 1974년 무렵 명동 구두공방에서 구두칼을 갈기 시작했다. 그 당시에는 '견생이라고 불리는 최고 전문가가 삼·중·하 견습생 3명씩 데리고 1개 팀이 되어 공장 저 공장 다니며 일을 했다. 일본식 도제 시스템이다. 선생만 돼도 대기업 부장 월급이 부럽지 않았기에 너도나도 구두 기술을 배우려 했다. 노동자가 아니라 장인이라는 의식이 하고했다.

기술이 좋았던 이씨는 남들보다 서너배는 빨리 6달 만에 '하 견습생에서 상 견습생이 됐다. 입문한 지 6년째 되던 1980년 즈음에는 지신의 선생이던 조정호 선생이 불러 "내일부터는 너도 선생을 하라"며 일체 구두망치와 집게 세트를 선물했다. 그로부터 몇 달 뒤 퇴근길에 그는 군인들에 집문에 걸렸다. "전쟁가 많으시네요." 짠두한 장군의 서슬이 퍼렇던 시절, 무언가 손화할 게 있다며 영장도 없이 군인들에 의해 끌려간 곳이 나중에 알고 보니 삼청교육대였다. 전쟁 때문에 근대도 못 간 그는 그곳에서 3주 동안 유격훈련을 하면서 "어마어마하게, 눈만 뜨면, 평생 맞은 걸 거기서 다 맞았다." 어느 날 아침엔가 담 넘어 도망하다 걸려 사살당한 주검 5구를 연병장에서 본 기억은 아직도 선명하다. 그곳에서 돌려난 뒤 구두공장에 다니다가 도쿄민만 보면 포망쳤다.

80년대 중반 명동와 회계로, 회현동 등에 흩어져 있던 구두공장들이 영천교 부근에 모여들었다. 일일이 명치로 두들겨 박인 구두용 못을 때커가 대체하기 시작한 것도 이즈음이다. 예전엔 구두장이들이 직접 칼로 깎던 중창과 밑창, 깔창, 뒷굽은 프레스 기계가 찍어냈다. 중·하견습생이 하던 밑골이다. 그러면서 이들은 조금씩 조합공이 돼 갔다. 도제 시스템도 서서히 붕괴했다. 90년대 중반 들어 구두 공장의 중심지가 몇갔 된 성수동으로 몰려들 즈음 값싼 중국산 구두도 동시에 한국 시장으로 쇄도했다. 가격경쟁에서 밀렸다. 시장에 자신의 브랜드로 직접 내다 팔기 어려워진 공장들은 점차 대형 브랜드 업체의 하청업체로 전락했다.

이씨는 1년여 전부터 중국 광저우에서 구두 공장을 직접 운영하다 2년이 지 못 돼 돌아왔다. 성수동에 본인의 업체를 차려 유명 브랜드 한 피사 하청업체를 했는데, 대금을 1억7000여 만원까지 뭔린 곳을 찾다 못해 멍동 본사에 쳐들어가 주먹으로 해결을 본 뒤 업체를 접었다. 그는 구두업계와 망치를 다시 들었다.

■ 구두공장이 부활하려면… 유명 브랜드에 납품하는 기술력을 갖춘 이 공장이 자체 브랜드로 시장 공략에 나서본 경험이 없는 것은 아니다. 하지만 소비자는 브랜드를 원했다. 같은 제료를 써서 같은 전문가가 만들어 반값에 팔아도 외면당했다. "동대문이든 어디든 시장에 가서 구두 좀 보세요, 원산지 표시가 저대로 돼 있는지…. 중국산 구두에 원산지 표시만 똑바로 해도 우리 같은 업체들이 경쟁할 만해요. 그리고 소비자 마인드가 바뀌어야 해요. 왜 백화점 가서 구두를 사나고요. 제품 가격의 대부분이 유통 마진인데, 알려서도 백화점 가는 것 보면 참 희한하죠?"

성수동 구두공장들도 원청의 횡포와 백화점·홈쇼핑·아웃렛의 유통 독점을 피해 소비자와 직접 만나기 위한 노력을 하고 있다. 재하번 20여개 업체가 모여 만든 공동 직판장도 열릴 중이다. 지난달 19일에는 8개 중소업체 대표와 기능공 10여명이 모여 서울성수수제화생산협동조합을 만들었다. 1계좌에 10만원인데, 기능공은 1계좌씩, 업체 대표는 20계좌씩 출자했다. 우선 공동 전시장을 냈다. 장기적으로는 공동생산을 하고 공동 직판장을 내는 게 목표다. 이 조합의 이해삼 이사는 "공동 생산을 위한 공동설비를 꾸미는 작업을 시작했으요. 그땐 조합원에서 구두 장인들의 사업장 이동도 자유롭게 하려 해요. 일감도 조합 안 업체끼리 서로 나누고요"라고 말했다. 이렇게 되면 원청의 횡포를 피해 안정적인 공장 운영이 가능해진다.

구두공장의 부활은 인력 수급의 현계라는 문제와도 뗏닥트렸다. 성수동 구두공장의 인력 대부분은 50~60대 장노년층이다. 여전 선생에게서 도제식으로 배운 이들이 대부분이다. 도제 시스템이 무너진 가운데 새로운 인력 공급 통로는 아직 형성되지 않았다. 손씨와 함께 이 공장 갑피 공정에서 일하는 주아무개(43)씨는 이 바닥에서 막내다. 주씨는 "이 일 하려면 현장에서 배워야 하는데, 여기가 3대(D) 업종이잖아요. 지저분하고 돈도 안 되고…. 한다고 나서는 젊은이도 거의 없지만, 한다고 해도 말리고 싶어요"라고 말했다.

최근에는 구두아카데미라는 이름의 교육기관이 상수동에서 무이군데 활동하면서 젊은 기능공들을 배출하고 있지만, 그들은 아직 현장에 정착하지 못했다. 대여섯달 배운 실력으로 30~40년씩 된 숙련공들의 몸을 버젓고 들어가기 힘들다. 이 공장에서 관리 쪽 업무를 맡고 있는 조아무개(31) 대리도 마찬가지 출신이다. "2년 전 구두 기술을 배웠어요. 저도 구두 만들고 싶은데 그게 하루아침에 되는 일은 아니죠. 기회를 노리고 있는데 아직 오지 않네요."

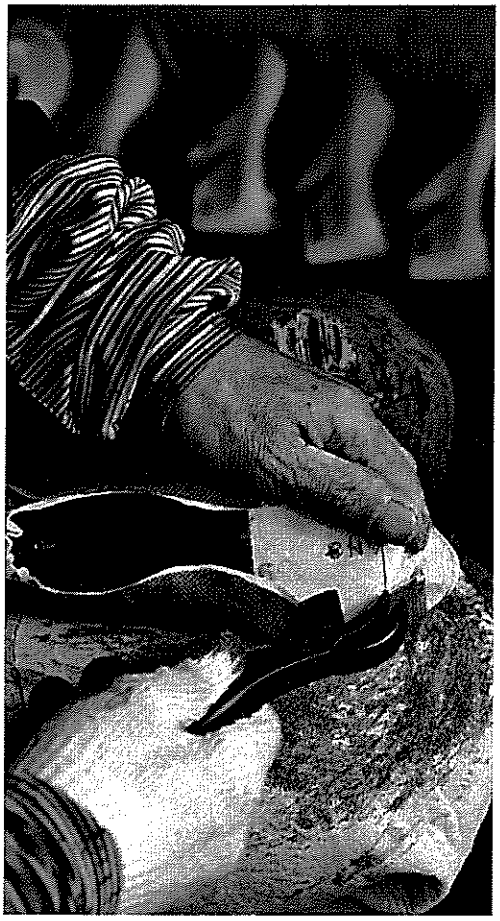
■ 잠인이냐, 노동자냐 "월급제 하면 나도 좋지. 임감이 없어도 월급은 나오니까." 정성 들여 구두 장형에 밀짚과 금을 달인 이씨가 말했다. 제작 공정이 조립식으로 바뀌고 달같도 일정하지 않은데다 급여도 예전만 못하다 보니 성수동 장인들 사이에는 노동자 의식도 새록새록 싹트고 있다. 개수임금제 대신 월급제를 희망하는 이들도 늘고 있다.

현재 이들은 모두 개인도급임자 취급을 받는다. 업체 사장들은 이들에게 개인사업자로 등록하라고 요구한다. 노동자성을 인정받지 못하는 까닭에 이들은 일정한 퇴직금도 못 받고, 일하다 다쳐도 산업재해로 인정받지 못한다. 4대보험에 가입한 이들은 관념적 원론이다. 기능공은 노후 생계 대책도 개인이 해결해야 한다. 50여명이 일하는 한은 대공장에서 저부 공정 기능공으로 일하는 김이무개(58)씨는 업체 사장의 개인사업자 등록 요구를 계속 거절하고 있다. 지난달 31일 공장에서 만난 김씨는 "이 업체에서 5년째 노동자로 일하고 있는데 우리 사장은 나보고 계속 사업자등록을 내라고 그래. 세상에 이런 경우가 어디 있냐고. 이 업계의 브랜드 업체들이 직영하는 공장들도 다 마찬가지야. 원청처럼 있는 놈들이 맨날 악자들 것만 빼먹잖아."

그의 옆에서 일하는 이이무개(53)씨의 생각도 김씨와 같다. 1년의 절반에 해당하는 성수기 때는 400만원 안팎 벌다가도 저난들처럼 비수기 때는 170만원을 빈찮다는 이 30년차 노동자는 "4대 보험 이런 것 피하려고 우리에게 사업자등록 하라는 거야. 결못됐다고 생각해. 우린 엄연히 노동자이"라고 힘주어 말했다.

▶9면으로 이어짐

진동휘 기자 symbio@hani.co.kr



서울 성동구 성수동의 한 구두공장에서 일하는 이아무개(53)씨가 13일 오전 고스란히 천치의 변형 드기로 구두 가죽의 바닥면을 고정시키고 있다. 이제가 39년째 쓰고 있는 이 칼에는 그의 도다른 손이다.

이정아 기자 leej@hani.co.kr