

알뜰살뜰

수원상인





예부터 수원지역 상인의 기질적인 특성을 강조한 이야기 가운데 널리 알려진 것으로 <수원각쟁이>가 있습니다. 전쟁 때 수원 사람과 타 지역 사람이 피난을 가다가 빈 집에서 자는데 추워서 풀과 문풍지를 사서 강풍을 막자고 했더니 수원사람은 문풍지를 사서 이튿날 다시 뜯어내 재활용했다는 이야기입니다. 경제적 이해타산에 밝고 사업 수단이 뛰어나며 생활력이 강한 수원상인의 특징을 드러낸 이야기입니다.

각쟁이 - 가가쟁이, 고가쟁이
(買家, 假家)



알뜰살뜰

수원상인



발간사

수원문화원 부설 수원화성향토문화연구소에서는 2012년 수원의 역사와 문화, 다양한 사람들의 이야기를 다룬 『수원을 아시나요』라는 책을 펴낸 바 있습니다. 그리고 두 번째 책에 해당하는 『별별수원-신나는 스토리텔링』이 2015년에 발간되었습니다. 이 두 책을 통해서 수원에 살고 있는 시민들과 수원을 알고 싶어하는 많은 이들에게 수원에 대한 이야기를 전할 수 있었습니다. 그리고 올해 세 번째 책인 『알뜰살뜰 수원상인』을 발간하게 되었습니다.

예부터 수원지역 상인의 기질적인 특성을 강조한 이야기 가운데 널리 알려진 것으로 <수원짜쟁이>가 있습니다. 전쟁 때 수원사람과 타 지역 사람이 피난을 가다가 빈 집에서 자는데 추워서 풀과 문풍지를 사서 강풍을 막자고 했더니 수원사람은 문풍지를 사서 이튿날 다시 뜯어내 재활용했다는 이야기입니다. 경제적 이해타산에 밝고 사업수단이 뛰어나며 생활력이 강한 수원상인의 특징을 드러낸 이야기입니다.

『알뜰살뜰 수원상인』은 수원지역 오랜 전통을 자랑하는 35개의 다양한 업종을 선정하고, 그들이 지금의 자리에 오기까지 있었던 여러 이야기들을 직접 듣고 정리한 것입니다. 쉽지 않았던 수원정착기와 그동안의 땀과 노력, 그리고 이루지 못한 미래에 대한 꿈이 알차게 기록되었습니다. 아마도 이 책은 자기 자리에서 묵묵히 최선을 다해온 수원지역의 생활력 강한 상인들의 일면을 보여드리는데 너무나 미비할지도 모릅니다.

하지만 이 책에 대해 더 많은 기대를 걸고 있는 것은 이 책을 위해 그동안 고생해 주신 많은 분들의 노력이 있었기 때문입니다. 수원문화원 부설 수원화성향토문화연구소의 연구위원들과 이진희, 박설희 선생님께서 집필을 맡아주었습니다. 그리고 수원문화원의 김미래 학예사가 모든 진행을 맡아 수고해주었습니다. 그 노고에 감사의 말씀을 드립니다.

2016. 12

수원문화원장 **염 상 덕**

CONTENTS

강제욱

- 01 아버지의 대를 이은 나하나사진관 011

김준기

- 02 30대째 가업으로 이어오는 만빈원 019
- 03 남문의 외고집 48년, 우승체육사 025
- 04 대를 잇는 자부심, 남문의 한일미장원 031

박상풍

- 05 역사깊은 공신이발관 039
- 06 소목장 김순기 선생의 창호공방 045
- 07 외길 70년, 대성꽃농원 051

박설희

- 08 지동의 행복한 사람, 수진정육점 057
- 09 수원시 광고업 등록 21호 동해공사 063
- 10 새로운 신화를 준비하는 PROMISE 069

박종찬

- 11 독특한 이름을 가진 돈가스전문점, 마돈나 077

박철하

- 12 황금물고기 숨다, 금보여인숙 085
- 13 60년의 역사, 2대째 이어오는 명동시장 금화한복 .. 091

염상균

- 14 신발업계 38년 종사 삼진신발 099
- 15 3대를 이어오는 대원제모사 105
- 16 현 솜을 새 솜으로 40년, 흥원솜틀집 111
- 17 꼼꼼한 성격으로 이끌어가는 미래화방·문구 117

이달호

- 18 수원에서 가장 유명했던 예쁘다양장점 125
- 19 수원에서 가장 오래된 금은방 명창당 131
- 20 한업종으로 반세기 동안 지킨 이태리안경 135
- 21 남문에서 가장 오래된 미조사양복점 141

사민
이진희

- 22 물건이 덩, 정을 파는 곳 협천상회 149
- 23 한시도 가만히 있지 않는 물고기 '덕후' 강남수족관 155
- 24 '곱창 좋다'는 말을 듣고 싶은 육심분 입주집 161
- 25 하루가 48시간이었으면 풍미식품 167
- 26 작은 원칙부터 철저히 지킨다, 상우웰스터 173

이진희

- 27 100년의 전통 수원만두 181
- 28 쉼고 비비고 매콤한 인생의 맛 자매집 187

조형기

29 전통 공예의 맥 서라벌공예사 195

30 도심 속의 대장간 동래철공소 199

주용수

31 수원 음악계의 중심이 된 영창피아노 205

최영국

32 책장 따라 느리게 흘러가는 세월 오복서점 213

33 그리움을 한소끔 끓여내는 추억의 맛 종로칼국수 219

34 빵~소리와 함께 추억이 되살아난다, 수원빵튀기 225

왕은화

35 수원미술의 텃자리 수원화방 233

강제욱

01

아버지의 대를 이은 나하나사진관



나하나사진관

아버지의 대를 이은 나하나사진관

강제욱 _



사진관의 추억

낮선 동네의 길을 걷다가 우연히 오래된 사진관 앞을 지나치게 되면 빛바랜 사진들 앞에서 자연스럽게 발걸음이 멈추게 된다. 사진관의 윈도우 갤러리 안쪽에서는 행복하게 웃고 있는 가족사진, 신혼의 단꿈에 빠져 있는 웨딩사진, 자랑스럽게 고추를 내놓고 있는 건장한 아이의 돌사진, 격동의 한 세기 세상의 풍파를 다 겪고 비로소 세상에 대한 지혜를 얻게 된 노인의 영정사진, 미래에 대한 희망으로 가득 차 있는 학사모 쓴 졸업사진 등이 이 마을에 뿌리를 내리고 살아온 사람들의 이야기를 나지막이 들려준다.

아이들로 떠들썩했던 집은 아이들이 시집 장가를 가 썰렁해졌을 것이다. 신혼의 달콤함은 눈 깜짝할 새 지나치고 가파른 물가상승을 한탄하며 아이들을 키우고 학교에 보내느라 생활전선에서 사투를 벌이고 있을 것이다. 눈에 넣어도 아프지 않았던 떡두꺼비 같은 아들은 쌀밥이 흔한 세상에 태어나 비만이 걱정이다. 금세 자라 사춘기를 지나 고3 수험

생이 되었고 입시전쟁에 억 소리 나는 대학 등록금에 부모 얼굴 주름만 늘어났다. 농경시대를 완전히 벗어나면서 노인의 지혜는 더 이상 사회에서 필요로 하지 않게 되었고 노년을 요양시설에서 보내는 이들이 많다. 자랑스럽게 학사모를 썼지만 IMF즈음에 한국 경기의 호황은 끝났고 석박사 학위조차 매우 흔한 세상이 되었다. 심지어 청소부 모집에 박사출신이 지원하는 경우도 생겨났다. 한 동네 곳곳에서 밤하늘의 별처럼 일생에 걸쳐 반짝였던 사람들의 낡은 사진을 들여다보다 보면 날이 벌써 어둡혀진다. 얼굴만 다를 뿐 내 인생도 거기 다 있다. 용기를 내고 저 낡은 문을 열면 지난 수십 년간 이 동네를 거쳐간 젊음과 늙음, 삶과 죽음, 꿈과 상실, 사랑과 이별의 이야기가 가득 펼쳐질 것만 같다.

마을을 오래 지킨 사진관은 사진으로 기록한 작은 마을 역사 혹은 생활사 박물관이다. 돌사진을 찍었던 아이는 어느새 자라 교복을 입고 입학사진을 찍는다. 시간은 급세 흘러 졸업사진을 찍었다 싶더니 증명사진을 찍고 어느 사랑하는 여인과 함께 결혼사진을 찍는다. 그러다 어느덧 다시 그 사진관에서 아이의 돌사진을 찍게 되었을 것이다. 젊음도 사랑도 꿈도 모두 찰나의 것이다. 그 찰나에 불과한 삶의 순간들에 대한 허망감과 시간을 영원히 붙들고자 하는 욕망이 사람들을 더욱더 사진에 집착하게 만들었을 것이다.

1839년 다게르에 의해 탄생한 사진술은 1800년 말에 이르러 한반도에 전파되었다. 사진술의 등장으로 수원화성의 아름다움은 다시 주목을 받게 되었다. 사진은 글보다 사람들의 마음을 더 강하게 사로잡았다. 1910년대부터 중동과 중동사거리 쪽에서 일본인에 의해 '수원사진관'과 '모리아마사진관' 등이 영업하였으며 1930년대에 이르러 조선인이 운영하는 '팔달사진관'이 나타난다. 1942년 『수원상공인명록(수원상공회의

소 발행)』을 보면 6개의 사진관이 나오는데, 그 중 5개 업소는 조선인이 운영하고 있어 수원에서 사진관을 조선인이 직접 경영하는 시대가 열렸음을 알 수 있다. 그 후 사진관 업계는 꾸준히 성장하였고 점차 대중화되었다.

1953년 한국전쟁이 끝나고 사진기가 보급되기 시작하였다. 수원의 유력한 가문인 남양 홍씨 집안사람이었던 홍의선씨가 1950년 중반 수원 남문에서 '사진공예사'라는 이름의 사진관을 열었다.(1973년 즈음 폐업) 이름에서 보듯이 사진을 예술로서 바라보는 자부심이 강하였음을 알 수 있다. 당시 사진공예사를 중심으로 수원의 사진작가들이 교류하였는데, 경기지역에서는 수원의 사진인들이 가장 활발히 활동하였다. 60~70년대까지 사진은 주로 흑백이었으나 대중화와 더불어 점차 컬러사진 시대가 열렸다. 대중들의 사랑을 받았지만 아직까지 카메라와 사진 그리고 사진술은 당시 귀한 것이었다.

수원에서 항상 사람이 모이는 곳은 팔달문이었다. 꿈의 궁전인 극장들이 젊은이들을 불러모았고 주변의 시장, 상가와 식당들은 넘치는 사람들로 북적였다. 자연스럽게 팔달문에서 중동사거리에 이르는 곳을 중심으로 사진관들이 생겨났다. 이곳이 수원의 사진과 사진관의 중심지였다고 말할 수 있다. 70년대에는 카메라가 없으면 사진관에서 돈을 내고 카메라를 빌려 소풍 가서 사진을 찍고 돌려주기도 하였다. 당시 24컷짜리 필름 한 롤을 찍으면 48컷이 찍히는 올림푸스 펜 카메라가 크게 인기였다. 80년대 초에 이르러 웬만한 가정집에 카메라 한 대 정도는 다들 갖게 될 정도로 널리 보급되었다. 77년도엔 오토포커스가 개발되고 84년도에 전자동카메라가 등장하면서 전문가가 아니라도 누구나 쉽게 사진을 찍을 수 있는 시대가 열렸다. 1980년대에는 한국경제 성장과 더

불어 관광산업도 크게 도약한다. 자연스럽게 사진관 산업도 더 성행하게 된다. 출장촬영은 전보다 줄었지만, 여행을 다녀오거나 귀한 순간을 직접 촬영하여 현상과 인화를 사진관에 맡기면서 사진관을 겸한 DP점이 산업의 주축이 된다. (D는 현상 Developing, P는 인화 Printing을 의미한다. Kodak Express나 Fuji FDI 로고를 넣은 간판을 단 현상소 겸 사진관을 최근까지도 많이 볼 수 있었다.) 당시 사진관을 가면 사람들은 “잘 나온 것만 뽑아주세요.”, “인원수대로 뽑아주세요.”라고 말하곤 하였다. 사진관은 90년대까지 고소득의 좋은 직업이었다. 한때 동네마다 사진관 한두 개쯤은 쉽게 만날 수 있었다. IMF때 사진재료가 하루아침에 두 배 이상 올랐으나 여전히 사진을 찍고 현상·인화하는 사람들로 북적였다. 90년까지도 졸업식 입학식 시즌은 사진관의 큰 대목이었다. 증명 사진을 찍으면 필름을 사진관에서 보관하였고 필요할 때마다 다시 방문해 증명사진 인화를 재주문하였다. 여권사진은 까다로워 여권과에서 거절당해 사진을 찍으러 오는 경우도 더러 있었다.

그러나 2000년대 들어 디지털 카메라 그리고 컴퓨터의 보급으로 사진관을 찾는 사람이 점차 줄어들게 된다. 현상소들은 재빠르게 시대에 발맞추어 기존 아날로그 현상장비를 디지털화하였다. 핸드폰 사진 등을 여전히 약품을 이용해 인화서비스했다. 그렇지만 얼마 지나지 않아 싸이월드, 블로그 등 소셜 미디어 그리고 스마트폰의 등장으로 사람들은 사진을 이제 더는 인화를 해서 봐야 하는 것이 아닌 매 순간순간을 찍어 기록하게 된다. 디지털 카메라를 쓰게 되면서 무분별하게 더 많이 찍게된 사진을 DVD로 저장하여 주는 새로운 서비스가 한때 유행하기도 했지만, 가정용 컴퓨터의 HDD 용량이 순식간에 비약적으로 늘어나 거의 사라졌고 이제는 가상의 클라우드 서비스나 소셜미디어 등에 대용량 사진

들을 저장할 수 있는 앨범을 만들어 아무 때나 어느 곳에서나 개인 단말기를 통해 쉽게 꺼내보고 지인들과 공유하고 소통할 수 있는 방법을 더 선호하게 된다.

개인들은 사진을 기록의 의미보다 소통의 수단으로 받아들이는 시대이다. 또한, 본래는 전문가들의 전유물이었던 프로페셔널 카메라인 SLR(Single Lens Reflex) 카메라가 디지털화 되고(DSLR) 100만원대 수준으로 저렴해지면서 전문장비를 가지고 사진을 즐기는 동호인들의 수가 급증하게 되었다. 필름값, 인화비 걱정 없이도 얼마든지 사진을 찍을 수 있게 되었다. 디지털화 되면서 카메라의 성능은 비약적으로 발전되고 사진기술을 연마하기 쉬워졌으며 전문가 수준의 사진을 대중들이 쉽게 생산하는 시대가 열렸다. 소비자가 이제 생산자가 된 것이다. 인화도 이제는 동네에 있는 사진관에 직접 가기보다는 신속하고 저렴하기 까지 한 인터넷 사진인화 사이트를 더 많이 이용하는 추세이며, 가정용 복합기로도 쉽고 저렴하게 양질의 사진을 집에서 직접 뽑을 수 있다. 이러한 현상은 자연스럽게 사진관의 쇠락으로 이어졌고, 이제는 적은 수의 사진관만이 남아 명맥을 이어오고 있다. 최근에는 아예 디지털 사진을 인화지에 노광하여 약품으로 인화하는 대형 현상장비를 없애고 플로터 타입의 잉크젯 프린터로 사진을 출력하는 업체도 많이 나타났다.

사진관 산업은 쇠락의 길을 걷고 있지만, 수원에는 2대째 사진관을 운영하는 곳이 있다. 바로 북문 수성중 사거리



에서 아버지 정봉희 씨의 대를 이어 '나하나사진관'을 운영하고 있는 정종국 씨이다. 정봉희 씨는 1959년 수원에 올라와 형님이 운영하던 '제일사진관'에서 일을 하며 기술을 배우다 1962년부터는 직접 운영을 하였다. 이후 보전약국 건너편에 대지사진관을 개업했다가 장안사거리 주택은행 옆 건물에 '나하나사진관'을 개업하여 운영하다가 1970년대에는 남문 밖 로터리 버스정류장 앞 3층 건물 2층에 수원에서 가장 큰 규모의 '수도사진관'을 개업하였다. 정봉희 씨는 20년간 수도사진관을 운영하면서 큰돈을 벌었고 영동시장 입구에는 '사진예술원'을 개업하였다. 수도사진관은 사진기사였던 어동락 씨에게 인계하고 사진예술원 운영에 집중하다가 2001년에 아들 정종국 씨에게 물려주었고 지금은 수성중 사거리에 자리를 잡게 된 것이다. 현재 정봉희 씨는 연무동에 사무실을 두고 문인화를 그리고 트럼펫 등을 배우며 벗들과 취미활동을 하며 지내고 있다.

과거의 아날로그적인 감성을 찾는 젊은 세대들도 조금씩 늘어나고 있지만, 기계적으로 사진을 찍고 현상, 인화해주던 사진관들은 더 이상 설 곳이 없게 되었다. 대신 개성있고, 독창적인 사진과 특별한 서비스를 제공하고 소셜 미디어를 통해 활발하게 홍보, 소통하는 사진관들이 주목을 받는 시대이다.

사진관들이 폐업하거나 디지털화되면서 과거 각 사진관들의 캐비닛에 가득차 있었던 소중한 필름들이 대부분 버려졌다. 지금이라도 지역 박물관들을 통해 수원과 인근 사진관들의 필름들을 수거하고 보존, 관리, 연구해야 할 시급함이 느껴진다.

* 한동민, 「근현대 수원의 사진관과 사진사, 기전문화 13」, 2011을 정리하였다.

김준기

02

30대째 가업으로 이어오는 만빈원

03

남문의 외고집 48년, 우승체육사

04

대를 잇는 자부심, 남문의 한일미장원



만민원 | 우승체육사 | 한일미장원

3대째 가업으로 이어오는

만빈원

김준기 _



만빈원에 대한 추억

똑같은 술인데도 '소주'를 마시면 웬지 멍멍하고 취할 것 같지가 않다. 적어도 '쏘주' 정도는 마셔 주어야 취기가 돌 것 같고 '씨주'는 왜야 한 잔에도 '카야'하고 짜르르한 제대로 된 술맛을 느낄 것만 같이 여겨진다. 이렇게 똑같은 음식인데도 부르는 이름에 따라 그 맛이 달라지는 것 중 하나가 '짜장면'일 것이다. 웬지 '자장면'하면 그 고유의 맛이 나지 않고 '짜장면'을 먹어야만 제대로 그 음식 맛을 느끼면서 먹을 수 있을 것 같다. 2011년인가 복수 표준어로 '짜장면'도 허용되기는 했지만, 한때는 '자장면'만이 표준어였던 시절이 있었다. 그래도 언중의 대부분은 '자장면'이 아닌 '짜장면'을 먹었다. 그만큼 짜장면은 우리네 일상에 밀착된 친근한 음식이다. 실제로 나의 작업실에서도 문을 열고 나가기만 하면 불과 20m도 채 안 되는 거리에 중국음식점이 하나 있고 가끔 점심시간이면 애용하기도 한다. 그런데도 문득 정말 맛있는 중국 음식, 하다못해 짜장면 한 그릇이라도 제대로 된 맛을 느끼고 싶다는 생각이 들 때 찾아

가는 곳이 도청 사거리에 있는 만빈원이다.

내가 만빈원을 처음으로 가 보았던 기억은 중학교 2학년 때였으니 벌써 40년도 훨씬 전의 이야기다. 그 무렵 학교 선배들의 손에 이끌려 만빈원에를 처음으로 가 보았다. 그곳에서 먹은 짜장면 맛은 경이로움 그 자체였다. 물론 그 이전에도 짜장면은 학교 앞이나 동네의 음식점에서 먹어 본 적이 많았다. 그러나 만빈원의 짜장면은 여느 중국음식점의 그것과 비교할 수가 없었다. 볶은 장[炸醬]의 맛도 달랐지만, 무엇보다 내 입맛을 사로잡은 것은 그 면발이었다. 그 쫄깃하면서도 찰진 맛은 다른 짜장면과는 확실히 달랐다.

그 후로 학교를 졸업하고 성인이 되어서도 만빈원은 내가 자주 들르는 중국 음식점이다. 지금은 서울에 사는 이달영 후배와 연세대학교에서 철학을 강의하는 강희복 후배 등과 같이 대낮부터 양장피 한 점시에 그 독한 고랑주를 열 병도 넘게 비워 낫술에 만취했던 추억이 있는 곳이 만빈원 창가의 테이블이다. 우리 아이도 만빈원을 좋아한다. 아이는 특히 그곳의 기스면을 좋아한다. 닭고기를 제대로 우려낸 육수라야 제 맛이 나는 국물 맛이 여느 집의 기스면과는 확실히 다르다는 것이다.

3대째 대를 잇는 화상(華商) 가업 만빈원

“글쎄요, 우리 시누이가 이 집에서 태어났고 지금 나이가 예순하나이니 60년은 훨씬 넘었겠죠.”

만빈원이 언제부터 시작되었나는 물음에 유주영 사장은 이렇게 대답했다. 정확한 개업 연도는 자기도 모른다는 것이다. 아무튼, 육십 년 전이면 경기도청이 수원으로 이전하기 훨씬 이전이다.



만빈원의 2대 유주영 사장

“그때는 여기 앞길 말고 뒤로는 전부 공터였대요. 저희 시아버님이 그 공터를 메꾸고 집을 지으신 게 이 가게예요.”

수원의 토박이들도 어느 정도 나이를 먹지 않았으면 수원역 구(舊)길이 어디를 가리키는 말인지 잘 모른다. 원래는 화성 팔달문에서 수원역으로 가자면 중동 파출소가 있던 자리에서 성공회 앞을 지나 매산초등학교 앞으로, 그

리고 지금 만빈원이 있는 자리 앞으로 해서 지나가는 길이 가장 넓은 행길이었다. 그러던 것이 역전으로 통하는 새 길이 뚫리면서 수원에 눌러사는 어른들에게는 통칭 구길로 불렸던 것이다.

“그 무렵에는 이 앞이 수원에서 제일 넓은 길이었대요. 차도 많이 지나다녔죠. 소달구지도 다니고 마차도 다니던 기억이 납니다.”

유주영 사장의 회고에 따르자면 만빈원은 수원 남문 일대에서 역전으로 가는 가장 큰길의 한가운데에 자리를 잡았던 셈이다. 그때는 수원에서 가장 번듯한 고급 요릿집이 만빈원이었다고 한다. 무슨 갈비집이니 불고기집이니 하는 음식점들이 생기기 이전이니 수원 유지들의 회식 장소나 좀 산다 하는 집들의 외식 장소로 유일하다시피 한 곳이 만빈원이었던 셈이다. 게다가 경기도청이 지금의 자리로 오면서 만빈원은 한때 최고의 호황기를 누리기도 했다.

만빈원 말고도 화교들이 운영하는 중국 음식점이 몇 군데 더 있기는 하다. 그러나 유주영 사장은 주방을 누가 운영하느냐가 중요하다고 한다. 직업적인 주방장들을 수시로 갈아가면서 운영하는 중국음식집에서 변하지 않고 지켜오는 제맛을 내기가 어렵다는 것이다. 만빈원의 주

방은 유주영 사장의 아들인 주정현 주방장이 직접 요리를 한다고 했다. 실제로 이런저런 이야기를 듣고 싶어 만빈원을 찾던 날, 처음에는 내가 온 이유를 말하지 않고 무작정 삼선 우동 한 그릇을 시켜 먹었다. 맛있는 음식과 그렇지 못한 음식의 차이가 무엇일까, 나는 그 음식만의 고유한 재료가 지닌 본래의 맛을 얼마나 제대로 유지하느냐가 그 관건이라고 믿는다. 만빈원은 우동 맛도 확실히 달랐다. 그냥 그저 그런 조미료 맛이 나는 국물에다가 익힌 생선 살점이나 조개류 몇 개가 들었을 뿐인 삼선 음식에서는 그 본래의 해물 맛을 찾을 수가 없다. 그러나 만빈원 삼선 우동에서는 해물 특유의 맛에서 우려낸 국물의 깊은 풍미가 정말 일품이었다. 뒤에 물었더니 그것이 삼대째 가업으로 이어오는 만빈원만이 지켜오는 고유한 맛의 비결이라는 것이다. 그리고 만빈원이 진짜 자랑하는 맛은 만두와 잡탕밥 그리고 물짜장이라는 것이다. 후회가 됐다. 내게는 충분히 맛있던 삼선 우동을 국물까지 남김없이 먹어 버려 이미 포만감으로 더는 먹을 수 없는 상태였기 때문이다.

중화 요릿집의 변신

“규제지요.”

그동안 가장 어려웠던 점이 무엇이었느냐는 물음에 유주영 사장은 한순간의 망설임도 없이 한마디로 잘라 말했다. 원래 시댁 쪽이나 친정 모두 산동성이 본향이었다고 한다. 실제로 한국 내 거주하는 화교들의 대부분이 산동성 출신이라는 것이다. 지정학적으로 볼 때 충분히 이해가 갔다. 유주영의 사장 집안도 2차 세계대전이 끝나기 이전에 이주해왔다는 것이다. 그런데 지금은 육남매 중 만빈원 말고 다른 형제들은 다시 대

만으로 이주해 갔다고 했다. 우리나라의 경제 상황이나 정권이 바뀔 때마다 그 내용이 바뀌었던 수많은 규제와 화교들에게만 일방적으로 불리하게 작용했던 정책으로 수많은 화교들이 한국땅을 떠났다. 유주영 사장의 일가라고 해서 예외일 수는 없었던 것 같다. 수많은 규제가 경제활동의 발목을 잡아 화교 자본이 성공하지 못한 나라, 화교의 수가 줄어드는 나라, 번듯한 차이나타운이 형성되지 못한 나라, 이 세 가지 조건이 동시에 형성된 유일한 나라가 대한민국이니 무리는 아니다. 급속히 이루어진 한국의 경제 성장 과정에서 당시 경제 상황의 변화에 따라 정책이 바뀌어야 했던 깊은 속사정이나 불가피성을 설명하자면 쓸데없는 논쟁이 길어질 것 같아 그 질문은 더 이상 잊지를 못했다.

대신 만민원 실내구조의 변화에 관해서 물었다. 예전의 기억과는 확실하게 달라진 모습에서 생겨난 의문이었다. 시대의 변화에 따라 바뀐 손님들의 취향에 맞추었을 뿐이라는 것이다. 사실 중학교 무렵의 이른바 '중국집'하면 제일 먼저 떠오르는 것이 거의 일렬로 이루어진 어두컴컴한 방에 중간중간을 미닫이문으로 칸막이를 하고 손님의 수에 따라 그 미닫이문을 열거나 닫아 조절하던 모습이다. 그러던 골방 같은 방중심의 구조에서 탁 트인 홀 중심의 구조로 손님들의 취향이 바뀌었고 가족 중심의 외식에서는 가족들만의 단란한 분위기를 위하여 회전 테이블이 갖춰진, 다른 손님들의 방해받지 않는 공간을 필요로 했기 때문에 그렇게 구조를 바꾸어 왔을 뿐이라는 것이다. 그리고 이어 주차장을 강조했다. 사실 외식문화의 변화로 주차시설을 갖추지 못한 음식점이라면 제대로 매상을 올릴 수가 없는 게 현실이다. 그럼에도 화교들이 주인인 중국 음식점은 이상하게도 그 음식점만의 주차장을 확보하기가 어려웠다. 물리적 공간의 부족이 문제가 아니었다. 그보다 더 중요하게 작용한 것은

그에게만 일방적으로 작용했던 규제가 더 문제였다. 그게 어지간히 한이 되었던 눈치이다. 유주영 사장은 만빈원에도 널찍한 주차장이 있다는 사실을 여러 번 강조하였다.

교통과 통신의 발달로 흔히 말하는 지구촌에서 글로벌 경제를 외면하면 살아남기 힘든 21세기에 그가 어느 나라에서 온 사람이냐가 다른 차별의 조건이 되어서는 안 된다. 수원에서 삼대째 터를 잡고 육십 년이 넘게 한 자리에서 한 업종에서 종사해 온 상인이라면 그는 분명 수원이 자랑할 만한 수원의 뿌리 깊은 상인 중 한 사람임이 분명하다. 조만간 만빈원에 다시 갈 생각이다. 그때는 만빈원이 자랑하는 물짜장을 먹어봐야겠다.

남문의 외고집 48년, 우승체육사

김준기 _



팔달문 인근에 유일하게 남아 있는 체육사

1980년대 초였던 것으로 기억한다. 그 당시 꽤 인기가 있던 TV 프로그램 중에 '호랑이 선생님'이라는 드라마가 있다. 그 드라마를 볼 때마다 떠오르는 얼굴이 있었다. 극 중 호랑이 선생님과 너무나 닮으셨던 초등학교 때의 은사님이신 전영조 선생님이다. 한 번도 담임을 하신 적은 없지만, 여선생님이셨던 우리 담임선생님 대신 체육 시간이면 우리 반으로 오시고 대신 그 선생님 반의 음악 시간이면 우리 담임선생님이 그 반으로 수업 하러 가시곤 했다. 교실보다도 운동장을 훨씬 더 좋아하시던 선생님이셨다. 그런데 새 학년이 되면서 선생님의 모습을 더는 운동장에서도 뵈 수가 없었다. 다른 학교로 전근을 가셨나 했더니 선생님께서 아주 학교를 그만두셨다는 것이다. 그 후로 선생님의 소식을 듣게 된 것이 남문 근처 어디에선가 체육사를 하신다는 것이었다. 거의 오십년이 다 되어가는 옛날이야기다.

전영조 선생님이 학교를 그만두시고 팔달문 근처에 '전승사'라는 체육사를 여신 것은 1968년이었다고 한다. 지금으로부터 48년 전의 일이다. 이제는 선생님은 고인이 되셨고 그분이 파장초등학교에 재직하실 때 제자였으며 마치 아들처럼 체육사를 열 때부터 일을 배우고 도와오시던 이승우 사장이 그 자리를 계승하여 '우승체육사'로 이름을 바꿔 팔달문 인근에 유일하게 남아 있는 체육사를 운영 중이다.

'체육사'라는 이름의 스포츠 레저 용품 백화점

'체육사'의 전성기는 70년대였던 것으로 기억된다. 그때는 '△△체육사' 식의 간판을 건 점포들이 남문 일대에만도 십여 곳은 훨씬 넘었던 것으로 기억된다. 그 안으로 들어가면 운동이나 레저에 관한 용품들이 없는 것이 없었다. 농구, 배구, 야구, 축구 등의 구기 종목에 사용하는 공이나 신발, 양말에서 글러브, 배트에 이르기까지 다 갖춰져 있었고 등산 용품으로는 텐트, 등산화, 버너에 코펠 그리고 아이젠까지 있었고 테니스나 배드민턴 그리고 탁구 라켓까지 그야말로 없는 것이 없다 할 정도로 스포츠 레저 용품을 제대로 다 갖춘 조그만 백화점 같았다. 그뿐만 아니었다. 추리닝이나 각종 운동복도 지금처럼 메이커들의 기성복이 아니라 일일이 손님들의 치수를 재서 맞춰줬고 심지어는 각종 트로피나 상패까지도 체육사가 다루는 품목들이었다.

국민 대부분이 절대 빈곤의 굴레에서 벗어날 수 없었던 60년대의 암울한 일상에서 벗어나 이제 막 경제 성장이라는 기지개를 켜고 일어나는 70년대에는 그와 함께 전에 없이 운동이나 레저 생활에 대한 새로운 욕구가 대중 사이에 붓물로 터져 번질 때였다. 이승우 사장의 회고로는

공급이 수요를 따라잡기 어려울 정도로 호황일 때도 있었다고 한다. 지금이야 실내 링크도 있지만, 그때의 스케이트는 겨울 한 철에만 반짝하는 운동이었다. 그런데도 스케이트의 수요는 가히 폭발적이었다고 한다. 초겨울부터 팔리기 시작하는 스케이트의 수요를 맞추기 위해서는 가을 추석 전후부터 사다 재 놓지 않으면 안 될 정도였다고 한다.

겨울 한 철이 스케이트 시즌이라고 하면 여름은 캠핑용품을 장만하여 팔기에 눈코 뜰 새가 없는 곳이 '체육사'였다. 각종 텐트는 물론이고 특히 코펠과 버너 그리고 배낭의 수요가 많았다고 한다. 지금이야 승용차 트렁크에 바리바리 실어 조성된 캠핑장으로 떠나 미리 쳐 있는 텐트에서 캠핑하고 오는 경우가 대부분이고 캠핑 전용 차량까지 있지만, 그때는 사정이 달랐다. 대부분이 대중교통을 이용할 수밖에 없고 산의 골짜기나 아니면 강이나 바닷가 근처 편편한 풀밭을 골라 스스로 야영장을 닦고 텐트를 쳐야 했기에 야전삽에 손도끼까지 갖추고 떠나야 하는 캠핑이었다. 당연히 배낭을 야무지게 꾸려야 했고 굶지 않으려면 반드시 챙겨야 하는 것이 코펠과 버너였다. 당시 유행하던 버너가 석유 버너였다. 버너에 불을 붙이기 전에 미리 알코올로 버너의 노즐을 가열한 후 버너 하단부에 있는 석유통의 피스톤으로 연료를 압축하여 기화시킨 다음 불을 붙이는 방식의 버너이다.

“그때는 버너가 고가품이었겠습니까? 작은 구멍이 나면 그걸 때워서 쓰는 사람도 많았습니다. 제가 직접 때워주기도 했습니다. 그때 때워주던 공구를 지금도 버리지 못하고 가지고 있습니다. 지금은 아무짝에도 쓸 데도 없는 물건인데……”

이승우 사장의 너털웃음 뒤에는 이제는 사양업종이 되어버린 체육사의 좋았던 시절을 그리워하는 쓸쓸함이 묻어났다.

사양업종이 되어버린 체육사와 팔달문을 지키는 외고집

그렇게 호황을 누리던 체육사가 사양업종이 되어버린 것은 전국적인 추세이다. 70년대가 추구하던 경제의 급격한 양적 성장의 궤도에서 벗어나 차차 경제의 질적 발전까지 고려하면서부터 대중의 문화생활이 그 패러다임을 바꾸었기 때문이다. 그 틈새로 파고든 것이 대기업의 상술이다. 중소 상공인들이 도저히 따라갈 수 없는 광고의 물량 공세와 마케팅 전략으로 거의 모든 스포츠 레저용품들을 전문적인 브랜드로 만들어버렸고 스포츠 레저용품의 유명한 다국적 기업까지도 국내 시장에 발을 들여놓았다. 당연히 여기저기 대리점들이 생겼다. 심지어는 각종 공이나 라켓 같은 소소한 용품들까지도 이른바 무슨 마트라고 불리는 대형 유통 매장에 그 시장을 빼앗겼다. 그에 따라 그 많던 체육사들이 하나둘씩 문을 닫아버리고 말았다.

“왜 유혹이 없었겠어요? 여러 업체에서 대리점 제의가 들어왔죠. 아무리 남문의 상권이 죽었다고는 하지만 하나밖에 안 남은 체육사이고 수원 시민들 사이에서는 그래도 뿌리 깊은 체육사로 기억되는 자리인데다가 길목도 좋으니깐 그런대로 충분히 승산이 있잖습니까?”

실제로 모 유명 등산복 전문 업체를 비롯하여 많은 기업들로부터 대리점 제의가 들어왔었다고 한다. 그런데 이승우 사장은 그런 제의를 다 뿌리쳤다고 한다.

“나름대로 자부심이 있습니다. 그리고 그런 대기업들이 할 수 없는 체육사만의 고유한 영역으로의 사업 아이템도 있고요.”

예전에는 학교 운동장에 축구 골대를 세우거나 농구장을 만들고 테니스 코트를 닦는 일까지도 체육사가 하던 일이었다. 실제로 테니스 코



우승체육사의 이승우 사장

트를 하나 만드는 것을 보자면 그 바닥을 닦는 일이 아무 토건 업자나 할 수 있는 일이 아니다. 수로를 확보하고 바닥에 소금을 깔고 마사토를 다지는 일을 반복 처리하는 공정이 전문적인 안목과 기술을 요구하는 일이다.

아직도 대기업이 할 수 없는 체육사만의 고유한 영역이 있고 그 방향으로의 사업아이템도 있어 이승우 사장은 그런대로 견딜 만하다고 하였다. 그러면서 그 독특한 아이টে이 무

엇이냐는 질문에는 웃음으로 대답을 대신했다.

“물론 그런 생각도 했죠. 남문 상권이 예전만 못하니까 영통이나 광고 쪽으로 이전할까 하는 생각이 왜 나라고 해서 없었겠습니까. 그래도 누군가는 이 자리에서 이 일을 지켜야 하는 것 아닙니까. 그게 오늘의 내가 있게 해 주신 선생님에게 당연히 갚아야 하는 일이고 그래도 잊지 않고 찾아 주시는 손님들에 대한 의리 아니겠습니까.”

좀 더 여건이 좋은 상권으로 이전할 생각은 없었느냐는 질문에 대한 답이었다. 그러면서 농구의 아무개 선수, 테니스의 아무개, 기계체조의 아무개 하면서 수많은 종목의 수원 출신 유명 선수들의 이름을 줄줄이 꿰다. 그들이 다 이 체육사의 단골손님이었다면서 그들에 대한 추억과 일화를 들려주었다. 그러나 사실 그들은 지금은 선수가 아니다. 이미 벌써 은퇴를 했거나 코치의 과정을 넘어서 어느 팀의 감독으로 들어섰거나 아니면 그 자리마저 내준 사람들이다. 추억만으로 사업을 할 수는 없다. 그래도 이승우 사장은 다시 한번 웃으면서 하는 말이 있었다.

“누군가는 이 자리를 지켜야죠.”

그랬다. 하루가 다르게 시장 상황이 바뀌고 그에 발맞춰 변하지 않으면 살아남기 힘든 현대 시장에서 어쩌면 그것은 고집일지도 모른다. 그러나 그것은 아름다운 고집이다. 인터뷰를 마치고 돌아 나오는 길에 팔달산 능선을 타고 내려온 늦가을의 햇살이 팔달문의 지붕 위로 넘실거리며 흘렀다. 그러나 그 쇠잔한 가을 저녁의 햇살이 그렇게 쓸쓸하게 느껴지지만은 않았다.

대를 잇는 자부심, 남문의 한일 미장원

김준기 _



이발, 그 우울한 추억

머리 손질에 대한 어릴 적 추억은 온통 고통스러운 것들뿐이다. 내가 자라던 팽나무 고개 인근에는 미장원은 커녕 이발소도 하나 없었다. 기껏해야 수원중학교 운동장 한편에 있던 구내 이발관이 제일 가까운 이발소였고 그나마 그 당시 우리 집 경제 사정으로는 이발비가 비싸서 제대로 갈 수가 없었다. 그러자니 자전거에 킨 나무의자 하나를 싣고 어찌 다 들르는 떠돌이 이발사에게 내 머리를 맡겨야만 했다. 나뿐만이 아니었다. 이발사가 동네에 오는 날이면 고만고만한 아이들이 차례로 줄을 서서 기다리다가 그 나무의자에 앉아 머리를 깎곤 했다.

그런데 그 이발사가 나만 유독 구박을 했다. 내 머리카락이 지나치게 부드럽고 명주실보다도 가늘어 일명 바리깡(bariquant)으로 불리던 이발기계가 머리카락에 영킨다는 것이었다. 그래서인지 수시로 머리를 깎다가 영킨 머리카락을 깎는다고보다는 뽑아버리는 경우도 없지 않았다. 그 고통은 이루 말할 수가 없었다. 그래서인지 그 후로도 이발소는

내게는 일종의 트라우마가 있는 공포의 공간이었다. 그래도 고등학교를 졸업하기 이전까지는 어쩔 수가 없었다. 두발 자율화가 이루어지기 훨씬 이전의 일이니 일정 기간 이발을 하지 않았다가 생활지도 선생님에게 걸리면 머리를 마치 신등성이에 사방 공사를 한 것처럼 가차 없이 밀리기가 심상이었다. 어쩔 수 없이 한 달에 한 번 꼴은 그 공포의 공간으로 들어가야만 했다.

이발소에서 미장원으로

내가 이발소를 마지막으로 갔던 것은 군대에 가기 위해 머리를 밀어야 했던 날이었다. 그 후로는 한 번도 이발소를 가지 않았다. 대신 미장원을 선택했다. 지금이야 지극히 자연스러운 풍경이지만 그때만 해도 남자들은 대부분 이발소에서 머리 손질을 하던 시절이었다. 처음에는 어색하여 입구에서 멈칫거리기도 했다. 그러나 기계를 대지 않고 가위로만 훨씬 예쁘게 머리 손질을 해주는 미장원의 선택이야말로 정말 잘한 일이었다. 그 후로 이발에 대한 트라우마도 사라졌다. 이제는 남자들도 거의 대부분 미장원에서 머리를 깎으니 언제 해도 해야 하는 당연한 선택이 있는지 모른다.

그래서인지 정말 미장원이 많다. 아파트 상가가 들어서면 당연히 한 두 군데는 미장원 자리이고 심지어는 주택가의 골목에도 몇 군데는 꼭 있다. 과연 수원에 미장원이 몇 군데나 될까. 굳이 협회를 통하여 알아보자면 못 알아볼 리도 없겠지만, 하루 자고 일어나면 수도 없이 문을 닫기도 하고 새로 열기도 하는데 그 숫자가 그리 중요한 의미가 있는 것 같지는 않고 아무튼 무지하게 많다. 그 많은 미장원 중에 과연 수원의 뿌

리 깊은 상인으로서 자리매김할 수 있는 미용사가 있을까. 있었다. 남문의 한일 미장원을 지키고 있는, 74세 고령으로도 현역으로 일을 하고 있는 강태환 원장이다.

수원의 터줏대감 미장원

사실 요즘은 미장원 혹은 미용실이라는 이름의 간판은 거의 찾아볼 수가 없다. 심지어는 무슨 헤어숍이라는 이름조차도 시대의 흐름에 맞지 않는다고 거의 쓰지를 않는다. 대신 아주 다양하고 각기 개성을 지닌 이름들로 바뀌었다. 한일 미장원도 예외는 아니었다. 수원 남문에서 팔달산 쪽으로 올라가는 길 오른쪽에 'AQUA HAIR SALON'이라는 간판이 붙은 곳이 있다. 팔달문 인근의 AQUA 미용실 입구, 간판 우측 하단에 (구 한일)이라고 써어 있다.

예전 '박원효 외과'가 있던 바로 옆 건물이다. 그 간판을 자세히 들여다보면 오른쪽 하단의 괄호 속에 '구 한일'이라는 글씨가 보인다. 'AQUA'라는 이름은 시대의 추세에 따른 선택이고 '한일'이라는 상호는 뿌리 깊은 전통에 대한 자부심이라라는 생각을 하면서 문을 열고 들어가 보았다.

그곳의 강태환 원장은 일흔넷이라는 연세가 무색하리만치 고운 얼굴을 하고 계시었다. 얼굴의 피부만 고운 것이 아니었다. 아주 건강하고 정정한 모습으로 일을 하고 계셨다. 예외는 아니었지만, 평상시 일을 하시는 모습을 그대로 보고 싶어 미리 연락하지 않고 불시에 찾은 방문이었다. 그런데 철십 중반의 노익장은 앞치마를 두르고 손님의 머리카락 염색을 하는 중이어서 이야기를 듣기까지는 제법 긴 시간을 기다려야 했다.

강태환 원장이 처음으로 미장원을 시작한 것은 스물네 살 나던 해라 하니 수원에서만 오십여 년 세월을 한 업종에 종사해 온 셈이다. 처음으로 문을 연 곳은 신평동 26-2번지라고 한다. 어떻게 오십 년 전의 주소를 지번까지 잊지 않고 외우고 계실까 했는데 그 의문은 쉽게 풀렸다. 지금도 그 자리에서 둘째 며느리가 미장원을 계속하고 있다는 것이다. 장안 사거리에서 화서문 쪽으로 가다가 신평초등학교 쪽으로 꺾이는 길모퉁이에 있는 미장원이다. 그 신평동 자리에서 미장원을 했던 기간은 잠시였고 당시로는 수원 최고의 황금 상권이라고 할 수 있는 남문 인근에 자리를 잡아 새로 문을 열었다고 했다. 보건 약국 맞은편 ‘평창당’이 있던 건물이라고 했다. 그 건물이라면 사실 나도 조금은 사연이 있다. ‘평창당’은 당시 수원에서 손꼽는 아이스케키 공장이었다. 아이스바나 콘을 유명제과업체에서 대량 생산하기 시작한 것은 한참 뒤의 일이고 60년대 말까지만 해도 대중의 여름철 티위를 잠시나마 식히는 최고의 군것질이 흔히 ‘계끼’라고 부르던 얼음막대였다. 내가 사 먹은 것은 아니고 어린 시절에 한 톨이라도 벌어 가용에 보탬이 되고자 한여름 ‘계끼통’을 메고 다닌 적이 있었다. 그 무렵 내가 물건을 받았던 곳이 바로 그 평창당이었다. 그래서 그 무렵 그곳이 얼마나 변화가었는지를 확실히 기억할 수 있다. 당시 그 자리는 남문 상권 중에서도 최고의 노른자 자리였다. 어렵פות한 기억으로도 수원의 좀 한다고 하는 유명한 미용실이 모두 남문을 중심으로 환형으로 자리 잡은 상가에 몰려 있었다. 그만큼 경쟁도 치열했겠지만, 또한 최고의 호황기를 누렸으리라는 사실은 굳이 설명을 듣지 않아도 충분히 짐작이 갔다.

좋아서 하는 일이 최고의 직업이라는 장인정신

그러나 상황이 바뀌었다. 날로 쇠락의 길로 접어드는 남문 상권의 변화에 따라 그 많던 미장원들이 모두 남문 일대를 떠났다. 고집스럽게 자리를 지키는 유일한 미장원이 바로 지금은 'AQUA'라는 이름으로 간판을 바꾼 한일미장원이다. 비록 작은 글씨이지만 '한일'이라는 이름을 덧붙여 적어 놓은 것에서 자기 일에 대한 애착과 전통에 대한 자부심을 읽을 수 있었다.

“단골들이 계시잖아요.”

혹시 상권이 좋은 지역으로 이전하실 생각은 없었느냐는 물음에 의외로 대답은 간결하면서도 명료했다. 그리고 수원문화원 원장을 지내셨던 김종기 원장님도 단골손님 중 한 분이라고 슬쩍 귀뜸해 주신다. 단골들에 대한 의리야말로 정말로 지켜야 하는 상인으로서의 기본정신이지 싶다.

“좋아서죠.”

어떻게 그렇게 한평생 한 가지 일만 하셨느냐는 물음에도 역시 답이 간단하고 분명했다. 그리고 대부분 한 가지 분야에서 일가를 이룬 장인들이 비슷한 맥락의 이야기를 하는 것처럼 강태환 원장도 노력하면 노력한 만큼 절대로 실패가 없다는 말을 빼놓지 않았다. 그런 자부심을 지니신 분의 자녀들이라서 그럴까, 자녀들도 거의 다 같은 일에 종사한다고 했다. 첼로를 전공한 큰 며느님과 미대를 나온 따님까지 생업으로 이 일을 선택하여 강태환 원장과 같이 'AQUA HAIR SALON'에서 헤어디자이너로 일을 하고 있다고 했다. 그뿐만 아니라 둘째 아드님과 며느님은 신흥동의 한일 미장원 자리를 이어받아 운영한다는 것이다. 2대 일

가족 거의 전부가 한 가지 일에 종사하는 셈이다.

“처음에는 자신들의 전공을 살리고 싶어했어요. 그런데 확실한 생업으로 이만한 일이 없죠. 그래서 설득을 했죠. 그런데 확실히 달라요. 젊고 배운 애들이라서 그런지 감각도 있고, 지금은 저보다 훨씬 빠르고 잘해요.”

이런 경우에도 청출어람이라는 말을 써도 되는 것인지는 잘 모르겠다. 어느 분야에서든지 뒤에 가는 사람이 앞에서 길을 연 사람보다 나아야 역사는 발전하는 것이다. 그러나 분명한 것은 쪽[藍]이 있었기에 그보다 나은 푸름[靑]도 있는 것이다. 그 길이 좁고 험하였어도 먼저 길을 연 사람이 있었기에 뒤에 가는 사람이 더 큰 길을 닦을 수 있는 것이다. 이야기를 마치고 다시 또 일을 해야 한다며 일어서는 철십사 새, 수원 최고령 노익장 헤어디자이너의 웃음이 참으로 고왔다.

박상풍

05

역사깊은 공신이발관

06

소목장 김순기 선생의 창호공방

07

외길 70년, 대성꽃농원



공신이발관 | 장호공방 | 대성꽃농원

역사깊은 공신이발관

박상풍 —



공신이발관의 전신 남문 공설이발관

이름이 예사롭지 않다.

공설(公設)의 사전적 의미는 국가나 공공 단체에서 일반 사람들을 위하여 만들어 세움이나 그런 시설을 의미한다.

그렇다면 공설이발관의 설립주체와 목적은 공적 이익과 관련이 있다는 것을 알 수있다. 설립주체는 남문 영동시장의 상인회가 주축이 된 의용소방대로 알려지고 있으며 영동시장에서 일신포목점을 경영하는 이호근 선생이 주도하여 운영하였다. 당시에는 공적인 소방시설이나 대원이 갖추어지지 않은 시절이라, 시장의 안녕을 위한 의용소방대의 역할은 매우 중요한 것이었다. 따라서 의용소방서를 운영하기 위한 경비의 마련과 친목 도모 등을 위하여 일종의 수익사업으로 이발과 목욕을 업종으로 선택한 것이다.

점포의 시작은 남문, 지금의 CS 제일은행 자리 부근(옆)에 2층으로 된 건물이었다. 아치형 문을 두 개 내어 위층은 이발소로, 아래층은 목욕



목욕탕과 한 건물을 사용했던
1950년대 공설이발관

탕으로 사용하였다. 설립연도는 1960년대 초중반으로 추정되며 이발료는 10원에서 20원 이하로 저렴하게 받아 시장은 물론 멀리 4·50리 밖에서도 찾아와 항상 성시를 이루었다 한다.

남문의 점포가 성황을 이루니 1967년 화홍문 근처에 (현, 연포갈비) 점포를 열어 북문 공설이발관, 공설 목욕탕시대를 이어갔다.

남문과 북문점은 상호 경쟁 관계로 유지되다가, 남문점이 화재로 인하여 폐쇄되고 1960년대 후반부터는 북문점만 유지되었다.

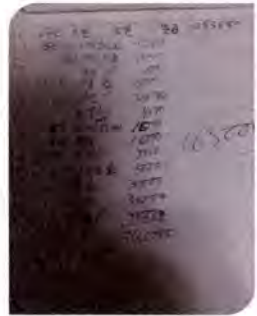
공설이발관의 전성기

전성기의 공설이발관은 60~70평의 규모에 종업원 10~15명, 의자가 10~12대일 정도로 규모가 매우 컸다.

손님이 들어오면 계산대에서 이발 서비스의 종류를 선택하고, 해당하는 요금을 선지급한다. 이발 서비스는 4종류로 대인, 조발+면도, 세발, 아동의 단계로 구성되었고 각 티켓의 색깔로 구분하였다고 한다. 흰색은 대인, 세발과 면도는 빨간색, 세발은 노란색, 아동은 파란색이었다. 티켓이라고는 하나 색종이를 네모나게 자르고 도장 정도를 찍은 전표이다. 이 색종이를 갖고 이발 순서를 기다리다 순서가 되어 호명하면 이발사는 색종이를 받아 자신의 의자 앞자리에 준비된 꽃이에 넣는다. 그리고 이발이 시작된다. 물론 면도사와 손님의 머리를 감겨주는 세발사가 따로 있었다.

급여체제는 지금의 직무급, 성과급을 절충한 제도로 당시 '와리제'라 하였다.

수익의 배분방식은 주인(의용소방대)에게 300원, 이발 기사 100원, 중한바(배우는 중의 중급기사) 55~60원, 면도사 50원, 세발사 20~30원의 비중으로 합을 내어 비율을 정하고, 당일로 정산하여 분배하였다고 한다.



박상원님은 1975년 세발로 처음 받은 일당 100원이었다고 기억한다며 지금까지 보관해 온 급여지출서를 보여주었다. 그 알뜰함과 노력이 감동적이다.

그 당시 이발 기술을 익혀 하루 700원 정도의 급여를 받았기 때문에 이직을 고려할 때는, 하루 1,000원을 받을 수 있는지를 꼭 확인하였다.

공설이발관의 위기와 극복 노력

공설이발관의 실질적 경영을 맡았던 이호근 선생이 돌아가시면서 공설이발관은 큰 위기를 맞게 되었다.

1978년 건물이 봉순근 씨(현, 연포갈비 대표)에게 인계되면서, 이발관은 최재응 씨가 맡게 되었는데, 이때 공설이발관으로 상호가 변경되었다. 앞서 말했다시피 공설이라



는 명칭은 영동시장 상인회 의용소방대의 공적 기능이 존재하였던 것인데 개인의 사업으로 변경되면서 그 의미를 상실하였기 때문이다.

당시 화흥문 부근의 공설이발관은 1985년경까지 손님들이 표를 끊어 차례를 기다리고, 새벽 5시부터 밤늦도록 일을 하던 이발사들은 커피를 마시며 졸음을 쫓았다고 한다. 가격이 싸고 인근 동네에 이발소가 없어 삼일학교 학생은 물론 멀리서도 주민들이 찾아와 가게 앞에는 보통 자전거가 40~50대는 늘 세워져 있었다고 봉 씨는 지난 시절을 회상했다.

2002년 최재웅 씨의 사망으로 공신이발관은 한길우(60세, 현 대표) 씨와 윤정숙 씨(55세)에게 인수되어 지금에 이르고 있다. 이 무렵 공신이발관과 목욕탕(연포탕)이 있었던 건물이 음식점으로 리모델링 되면서 이발관은 몇 차례 이전을 거듭하여 현 영화동(347-4)에 위치하게 되었다.

대부분 이발사가 그렇지만, 한 대표 내외의 따스한 친절함은 명품이다. IMF를 겪으며 전직하여 이발사를 택한 한길우 대표는 대학교, 성당, 양로원 등을 찾아 이발 봉사를 하고 꾸준히 기술을 연마하여, 각종 이·미용 경연대회에서 창작상, 최우수상 등을 수상한 노력형 실력파이다. 부인 윤정숙 여사도 미용사계의 숨은 실력자이자 내조가로 이름이 높다. 철저한 천주교 신자이기도 한 부부 이용사는 공신이발관이 갖는 역사성과 상징성에 결코 부끄럽지 않도록 서비스와 기술을 베풀 것이라 다짐하고 매사에 최선을 다하고 있다.

공설친목회 결성

이발사는 '이발사 시험제'라는 일정한 자격을 갖추어야 했다. 이발업에 종사하고 있다 하더라도 이발소를 운영하려면 시험을 거쳐 자격을 얻어야 했다. 수원에서는 고려이용학원이 주요 배출 통로였지만, 도제식으로 세발 등 허드렛일을 도우며 기술을 익히는 경우가 많았다. 당시 이용

기술은 선망이었다.

그렇지만 어린 나이에 시작하는 일은 어렵고 힘에 부치는 일이 많았고 회상한다. 당시 어려움을 같이하며 동고동락했던 선후배 동료 등은 대부



분 독립적인 이발관을 설립하여 거의 지금에 이르기까지 성실히 경영하고 있다. 충남이발관의 김현길 선생이나 원천이발관의 박상원 선생의 경우가 그 예이다. 50여 년 이상을 훌쩍 넘기는 경륜이다. 이들도 오늘의 성공에 바탕이 된 공설이발관을 잇을 수 없어 2000년 무렵부터 친목 목적의 '공신친목회'를 결성하여 지금까지 이어오고 있다.

이발소 경영의 특성상 부부가 같이하는 관계로 모두가 한 형제이자 자매나 마찬가지로이다. 어느덧 막내마저 환갑을 넘어서는 10여 회원 부부의 모임에 끈끈한 정이 느껴진다.

당시 공설이발관에서 일하신 분들의 성함을 기억하면 아래와 같다.

1세대(87세 ~ 75세) : 김학진, 최재응, 박용순, 이석근, 정영복, 함씨, 방씨 등

2세대(75세 ~ 65세) : 송기성, 백창직, 이순학, 최한식, 이갑영, 이능주 등

3세대(65세 ~ 60세) : 한영호, 안승식, 박상원, 김현길, 김종국, 이재순, 김종근

이분들의 다수는 현재에도 모범적으로 이발관을 경영하고 있다.

[표] 공설이발관 출신 이발관

성 명	이 발 관	입사 연도(추정)	비 고
정영복	인계동 수정이발관	1960년대 후반	
최한식	매향동 매향이발관	1960년대 후반	
김현길	영화동 충남이발관	1970년대 초반	
안해구	조원동 송원이발관	1970년대 후반	
김동준	파장동 엘지이발관	1970년대 후반	
박상원	원천동 원천이발관	1970년대 후반	
김종국	신림동 영진이발관	1970년대 후반	
송기성	세류초교 옆 이발관		
백창직	용인시		

이용업계를 이을 후계자를 양성해야



나이가 들어가니 언제까지나 이발소를 경영할 수는 없을 것이다. 자연스럽게 은퇴 이후의 삶을 준비하는 각자의 노력이 보통의 직장인과 다름이 없다.

제천에서 사과 농장을 가꾸며 꿈을 일구는 김현길 선생은 걱정 하나를 풀어 놓았다. 후학이 없다는 것이다. 이발이 단순해 보여도 기술에 끝이 없고, 사람을 대면하는 일이니 정도가 따로 없다는 것이다. 그저 성실과 노력과 친절의 자기 수련이 필요하다 하면서도, 이 업계의 미래에 대한 암울함을 걱정하고 있다.

수원 역사박물관 상설전시실



수원박물관은 1960년대 의 수원의 남문 부근을 재현하였다. 중앙극장, 공설이발관, 공설목욕탕, 화춘옥 등의 거리에서는 옛날 교복 입어보기, 다방에서 음악 듣기, 공중전화 걸기 등을 체험할 수 있다.

* 1970년대 공설이발관에서 근무하신 김현길 선생(충남이발관)과 박상원 선생(원천이발관)과 현, 공선이발관 한길우 선생의 회고담에 근거하였습니다.

소목장 김순기 선생의

창호공방



박상풍 —

북수동 안가의 작업장과 숨겨진 저택

항상 훈훈한 미소를 지으며 낡은 자전거에 의지하여 한평생 외길 인생을 걸어온 위대한 사람이 있다.

경기도 인간문화재 14호 소목장 김순기 선생이시다.

수원화성 안길 북수동 212번지에 소목장 김순기 선생의 작업장과 저택이 있다. 1998년 애지중지 그간의 경험에서 축적된 모든 기술과 에너지, 아이디어를 집결하여 손수 지으신 작품이자 전시관이다.

일핏 보면 평범해 보이는 집이지만 자세히 들여다보는 순간 놀라움 그 자체였다. 한옥 풍으로 내부를 설계하고, 각종 전통 문양이 디자인된 문과 창을 이용한 공간창출, 그리고 옥상을 마당개념으로 바꾸고 사랑채를 지어낸 한옥의 넉넉함이 경이롭고 아름답다. 일본의 방송에도 소개된 명물로서 입소문으로 찾는 손님이 꾸준하다고 한다.

1층에는 선생의 작업실과 전시공간이 있다. 각종 공구와 기구가 쓰임에 맞도록 배치되어있고, 집안 전체에서 풍기는 나무의 그윽한 향기



가 마음을 사로잡았다. 요즘은 시험 삼아 집안을 그윽하게 밝힐 수 있는 '갓등' 만드는 일에 열중하고 있었다. 소목장이란 나무를 사용하여 장롱, 소반, 문이나 문짝 등을 만드는 목수를 말하는데 집을

짓는 대목장과 구별되는 개념이다. 작고 정밀함이 요구되기에 손이 많이 가는 작업이다. 작품을 접한 누구든지 작품이 탐나 무례한 줄 알면서 용기 내어 작품의 가격을 묻는다. 선생은 물음에 크게 답하지 않는다. 필자도 너무나 궁금해서 작품의 값어치를 슬쩍 물었더니 선생은 즉답을 피하고는 하나의 작품을 만드는데 어떤 것은 일주일, 어떤 것은 사흘 등이 걸린다며 얼마나 오랜 시간 공들여 하나의 작품을 완성하는지 어렵짐작할 수 있도록 이야기를 돌린다. 작품을 향한 애정을 엿볼 수 있는 대목이다. 참으로 멋지고, 지혜롭다.

소목장의 길 후회 없는 삶의 길

선생은 어떤 계기로 이 길을 걷게 되었는가?

예전의 삶은 넉넉하지 않았다. 안성에서 태어난 선생은 초등학교 졸업 후, 가족들을 위해 수원 장안동에 있는 목공소에 입문하였다. 14세부터 23세 입대까지 이규선 선생으로부터 엄한 도제를 이수한 셈이다. 26세 군 제대를 하고 수원에 오니 소화초등학교 부근에 목공소가 매물로 나와 있었다. 주인에게 어려운 사정을 얘기하니 보증금 없이 선뜻 자리를 내어주어 중앙목공소를 개업하게 된다. 중앙목공소가 지금에 이르는 토대가

된 셈이다.

기억에 남는 작업은 1967년 수성중학교가 개교한 해, 수성중학교 문과 문짜, 교단과 교탁 등을 제작하여 납품했다. 하나하나 제작하는데 일은 고됐지만 목수로서 정말 신명나는 일이었다. 이 일을 위해 지금의 사업자등록에 해당하는 '영업감찰'을 교부 받았는데 이것이 가장 소중한 보물이 되었다.



선생은 오른손 손가락 두 마디가 없는 불구이시다. 지금은 벼슬 같은 상처이지만 당시는 큰 좌절이었다. 1985년 화령전 풍화당을 보수하던 중 일어난 사고였다. 지금은 중지가 왼쪽으로 굽었는데 망치를 잡도록 변형된 것이라 한다. 일을 할 수 있도록 손가락이 변형되니 그나마 다행이라고…. 장인의 길이 눈물겹다.

인간문화재로 작품이 곧 문화재

1992년 선생은 경북궁 복원공사에 참여하였다. 천추정, 만춘전 등에 주로 문과 창을 만드는 작업을 하였는데 이를 인정받아 1995년 경기도 인간문화재 심사를 청구하였다. 역시 조건이 매우 까다로웠다. 나이는 50세 이상, 경력은 30년 이상, 수많은 관급 공사 및 작업 실적을 요구했다. 실적을 증명하는 것이 문제였는데, 선생은 1981년 설악산 신흥사 류각 등의 작업에서 무늬 내역을 실측한 치수 등 내용을 적은 수첩을 증빙으로 제출했다. 이를 통해 경기도 인간문화재가 되는데 두말없이 인정해 주었다고 한다. 수첩을 살펴보니 장인은 한 장의 문짜를 작업함에 있

어서도 그 치수와 문양을 기록함이 한 치의 틀림이 없었다. 큰 자료이자 자산이다.

이 세상을 살아가는 그 누구든 자기가 하고 있는 일에 대한 긍지와 보람, 자부심을 느끼는 것은 큰 행복이다.

선생은 사적 117호 광화문을 복원한 공으로 2010년 8월 15일 광복절 기념식 겸 현판식에 대통령과 행자부 장관으로부터 초청을 받았다. 이러한 행사에 참석할 수 있음이 영광이었고, 이 일을 계속하고 있음에 큰 보람을 느꼈다고 한다. 선생에게 보물로 꼽을 수 있는 것이 무엇인지 물었다. 역시 선생은 자재창고를 꼽으셨다. 80여 평의 창고에는 문화재에 격 맞는 소나무 등이 보관되어 있는데, 이 목재가 앞으로 문화재가 될 귀중한 재료이며 보물이다. 이는 곧 선생의 존재 이유가 된다. 선생이 이루어내는 작품은 문화재이다. 1997년 화성행궁 복원은 물론, 2005년 용주사 요사채, 경복궁 소주방, 서장대, 남한산성, 공주 공산성, 울산 왜성 및 중국 한국대사관 영빈관, 하와이 이승만 교회, 2016년 화홍문에 이르기까지 많은 문화재의 복원과 수리에 창조 작품을 남겼다. 일이 곧 역사이니 이보다 보람된 일이 있겠는가! 일이 고되고 힘들 때마다 자신



에게 묻기를 여러 번 하였고, 그때마다 나의 외길이 결코 헛됨이 없는 위대한 길이었음을 자문자답하였다 한다. 초등학교 출신이라 자녀교육에는 큰 공을 들였다고 한다. 사모님, 딸, 아들 둘, 사위, 손주 등이 단란하고 안정된 가족을 이루고 있다. 근래 사모님의 건강이 안 좋아져 걱정이라고 한다.

제자를 기르시는 것이 소망

선생의 작업은 워낙 많은 시간과 전문성을 요구하는 고품격 작업이 다수를 이루기에 그 자체가 제자를 양성하는 교육의 장이 된다. 함께 작업하면서 배우고 익히기를 반복하면서 위대한 장인, 명인이 탄생하는 것이다.



그러니 일감이 많다는 것, 고품격의 일감이 있다는 것이 즉, 교육기회의 확대인 셈이다. 그러나 요즘은 일감이 뜸하여 도제를 겸하는 직원이 없는 상태이다.

꽃살문양은 경북궁 근정전에 있는 유일한 것이라 한다. 그런데 이 기술을 완전히 이수하고 섭렵한 제자가 없음이 가장 안타까운 일이라 한다. 선생은 작품의 전수와 기법을 보존하기 위해 다양한 형태의 문형을 제작하고 있다.

박물관을 남겨 후세에 전하는 것이 소망

선생의 작업장에는 작업 때마다 늘 함께해 온 손때 묻은 목공 도구가 많다. 소목장 도구 및 연장들이 박물관을 형성하고도 충분할 정도이다. 사실 수원은 18세기 수원화성 축성과과정에서 전국에서 이름 있고 내놓으라 하는 목수, 석공, 기와장이 등이 일거에 모여들어 성시를



김순기 선생

이런 곳이다. 그때 동원된 장인들이 사용하다 남기고 간 도구가 상당히 남아 있어, 선생의 작업장으로 흘러들어와 많은 형과 수를 이루고 있다.

선생은 이 도구들과 자신의 작품을 전시하고 유산으로 남겨주고 싶은 소망이 절실하다. 선생의 꿈으로는 지금의 무형문화재 전수관 옆 부지에 박물관을 지어 창덕궁 부용정을 닮은 정원을 조성하여 화홍문과 어우러지도록 박물관을 세워 수원의 명물이자 역사가 되도록 하는 것이다.

선생은 일하는 것이 취미이자 행복이다. 가끔 들르는 노인정에서 그 흔한 돈내기 고스톱, 바둑, 장기 한 번 손댄 적이 없다고 한다. 지금도 낡은 자전거 한 대에 의지하여 시내를 주유한다. 그러나 결코 인색하진 않다.

부디 오래도록 건강하셔서 선생의 손으로 직접 박물관의 건립 꿈, 수원화성 부용정의 건축을 하는 꿈이 이루어지길, 그리고 그 모습을 바라볼 수 있기를 간절히 바란다.



외길 70년, 대성꽃농원

박상풍 _



화훼산업 존립기반이 걱정이다

2016년 소위 김영란법(부정청탁 및 금품수수 방지법)이 통과되었다. 정의로운 사회를 주창한 것이지만 준비가 부족했던 화훼업종 소상공인들의 신음이 짙어졌다. 경조 화환은 물론이고 승진, 개업, 이사 등을 축하하는 난 화분도 자취를 감추었다. 화훼 농장 및 소규모 꽃가게가 가장 큰 타격이고 생산 기반이 붕괴하고 수입업자만 배를 불리는 건 아닌지 걱정이다.

사단법인 화훼협회 수원시지부 2대 지부장을 지낸 꽃다방(매탄동) 대표 김성훈 씨를 만나 수원에서 오래된 정통 화훼상인을 수소문한 바, 서문에서 대성 꽃 농원을 경영하는 고석진 선생을 비롯한 몇몇을 안내받았다.

수원에서 가장 오래되었다고 추정되는 종로의 종로화원, 교동의 신신화원, 화훼협회 초대지부장 김재근 씨의 늘봄농원 등이 이미 폐업하였고, 신흥화원도 선대 이후 도심개발의 이유로 경찰서(현, 종로), 영동시

장, 남창동, 신평동 등으로 이전을 거듭하며 생존을 모색하였지만 결국 폐업하였다 한다. 한진화원은 권선동에서 대를 이어 체인점의 형태로 운영하고 있다. 이들이 대략 수원지역 1세대 회원인 듯하다.

화훼산업의 발전과 호황기는 대체로 86아시아게임과 88올림픽, 2002월드컵 대회로 이어지는 연대로 회상된다. 당시는 베이비 붐 세대의 청·장년기 진입기로 고도 성장기였다. 일상에서도 꽃의 아름다움에 눈뜨기 시작했고, 조경이 중요한 가치로 자리매김 되었으며, 허례허식도 만연되었던 시대이다.

꽃가게는 “꽃집의 아가씨는 예뻐요~”라는 노랫말처럼 낭만적 이미지에 창업비용도 비교적 적어 우후죽순 격으로 화훼상회가 증가하였다. 2016년 수원에 있는 화원은 어림잡아 600여 개에 이른다고 한다. 인터넷 환경에 따른 영업기반의 변화 및 무한 경쟁으로 날로 경영이 어려워져 폐업 등이 속출하고 있으며, 이에 맞서 꽃집 카페, 꽃집 의상실, 꽃집 책방 등 다양한 변화가 시도되고 있다.

꽃의 소비문화가 과시성에서 꽃이 갖는 아름다움, 꽃을 기르는 덕성, 꽃과 함께하는 자연의 여유로움 등 실질적 삶의 가치가 존중되는 새로운 계기가 되어야 한다는 바람이다.

꽃의 대부 고석진 선생의 삶

수원시 화서동 '대성꽃농원'에서 고석진 선생(72세, 장흥고씨 세조파 종중회장)을 만났다. 당당한 풍모에 너그러운 인상을 지닌 선생의 보석 같은 화훼인생 60년 삶의 이야기를 듣게 되었다.

선생은 1943년생으로 신평초, 북중, 수원농고를 졸업한 수원 토박

이다. 1960년 수원농고 원예과에 입학한 것이 화훼업과 만나는 큰 계기가 되었다.

선생은 수원농고 재학시절 화훼 실습생으로 서울농대, 농촌진흥청, 고려대 등을 찾아다니며 국화재배 공부에 심혈을 기울여 2학년 때인 1961년 급우 및 후배들과 함께 농고 교정에서 최초의 국화전시회를 열었다. 이 전시회는 점차 발전하여 오늘에 이르고 있다.



고석진 선생과 아내 김재순 여사

졸업 후, 본격적인 꽃농업을 꿈꾼 청년 고석진은 1962년 동탄면 목리에 15,000여 평의 토지를 개간하는 용기를 발휘하였다. 유축농업이라 불리는 형태의 농업혁신에 도전한 것이다. 유축농업이란 가축을 기르며 퇴비를 생산하고, 이를 재투입하는 유기농법으로 고구마, 콩, 벼농사, 화훼, 과일 등을 생산하고자 하였다. 열심히 개간하고 퇴비증산에 힘써 전국 2등을 이루는 쾌거를 이루었다. 그러나 군 복무(64~67년) 후 토지는 황무지가 되었고 결국 꿈을 접었다.

1968년 당시 새마을 운동이 한창이었는데, 이때 조정 건축업이 생겼다. 마을마다 새마을 지도자를 뽑고 마을길을 넓히고 다리를 놓고, 초가지붕과 수수깡 울타리를 개량하는 등 경쟁적으로 신바람을 일으킨 대대적인 문화 운동이다.

당시 소공원 조성은 대부분 고사장의 손을 거쳤다고 할 정도이다. 조정 사업으로 큰돈을 번 것도 이 무렵이다. 선생은 특히 마을문고 조성에 많은 기부를 하였다. 훗날 모 기관에서 조사한 바로는 약 3억 원이 넘는 금액을 기부했다고 한다. '책 읽는 사람이 이끄는 사회' 마음속에 간직하고 있는 좌우명이다. 한때 시의원에 출마하였다가 낙선하였고, 이내 정

치에 대한 꿈은 접었다고 한다. 한때 모 시장 선거 때 선거 운동을 돕기도 했으나 그가 시장에 당선된 후에는 오해의 소지가 있을까 손을 떼고 일체가 가까이하지 않는 의리를 지켰다. 지금의 비선 실세에 시사하는 바가 크다.

'대성꽃농원'을 열다

1885년 3월 화서동에 꽃 화원을 열었다.

업의 기본을 여쭙었다. 선생은 화훼업의 기본은 물주기라고 강조한다. 물을 뿌리기에 주는 식물과 잎에 주는 식물이 따로 있고, 매일부터, 1주일, 심지어 1달에 이르기까지 그 주기가 각각 다르니 식물에 대한 기본과 전문성이 없으면 상품성을 떨어뜨리거나 결국 죽이게 된다고 하며, 자신은 물주기만 3년을 넘게 배웠다고 한다. 그것이 지금에 이른 바탕이라 여기고 있다.

후배 사업자에게 당부하는 말로 '성실함'과 '분수 지키기'를 조언하였다. 옛 창업자들은 분수를 알고 성실하고 부지런히 일하였으며 대부분 큰 성공을 거두었다고 한다. 요즘은 회원운영을 꽃꽂이 정도로 너무 쉽게 생각하는 경향이 있다고 충고한다. 화훼는 단순한 상품이 아니라 생물이라고, 감정도 있고 신경도 있는 생물이라고 강조하였다.

화훼 값은 10년, 20년 전 그 가격인데, 매장은 몇 배가 늘어, 어려움이 많으며 걱정하였다. '대성꽃화원'도 한 때는 종업원이 3~4명 있을 정도로 번성하였으나, 지금은 사모님과 두 분이 단출히 운영하고 있다.

실질적 사장님이신 김제순 여사도 꽃 사랑에 자부심이 대단하다. 베품의 덕으로 자녀를 훌륭히 키우고, 가업을 보존하니 더 없는 복이라며 겸손의 말씀을 주셨다. 건강하시고 오랫동안 번창하시기 바란다.

박설희

08

지동의 행복한 사람, 수진정육점

09

수원시 광고업 등록 21호 동해공사

10

새로운 신화를 준비하는 PROMISE



지동의 행복한 사람, 수진정육점



박설희

행복해지는 비결

지동시장에서 아침 9시에 만난 표영섭 씨. 수진정육점에는 하루 일과를 시작한 직원들로 분주해서 마땅히 이야기를 나눌 장소가 없다. 좋은 옛날 다방이 있다고 그가 이끄는 대로 따라 가보니 천변의 자그마한 가게다. 일명 ‘명희 커피’.

“내 인생도 책을 쓴다면 상중하 세 권은 쓸 거예요.”

표영섭 씨는 수원이 고향으로 세류동에서 태어났다고 한다. 중1 때 서울로 이사를 했다가 거기서 학교를 마쳤다. 군대를 제대하고 중장비를 배운 게 70년대 중동 건설 붐이 한창일 때였다. 현대건설 사업부에 근무하면서 현장마다 돌아다니다 보니 떠돌이 신세였다. 그게 싫어서 선택한 것이 칼잡이였다.

당시 수원에서 고모부가 수진정육점을 운영하고 있었고 삼촌이 동화정육점을 운영하고 있었다. 그는 28세 때부터 고모부 밑에서 일을 배우기 시작했다. 그의 집은 사는 게 여유가 별로 없는 데 비해 삼촌과 고



수진정육점 대표 표영섭 씨

모부는 정육점을 해서 돈을 꽤 벌었다. 수원의 영동 시장은 인근 평택, 안양, 용인 등에서 장을 보러 올 정도로 규모가 컸고 거기에 점포를 가지고 있으면 대단한 부자였다.

처음 칼을 잡았을 때의 느낌을 물으니 “바닥부터 시작해보자”는 생

각이 들더라. 시장 상인들은 다들 사장이었는데 자신은 그들 축에 끼지 못했고 한낱 종업원에 불과했다. 초라해 보이는 느낌에 그는 친구들과 초차 만나지 않고 십 년 이상을 일에만 파묻혀 살았다.

고모부 밑에서 일한 지 10년이 되던 1988년 7월 26일에 드디어 고모부로부터 수진정육점을 물려받게 되었다. 그리고 8월 18일에 사업자등록증이 나왔다. 날짜를 기억하고 있는 걸 보면 그가 얼마나 감격스러웠는지 짐작이 간다.

지금도 지동시장에서 성업 중인 수진정육점은 수원에서도 초기 상권에 속할 정도로 70년에 가까운 역사를 가지고 있다. 고모부가 수진정육점을 세우고 수십 년, 그 밑에서 일을 배우고 인수 한 시점이 창립 40년 시점이고 이후로 약 30년의 세월이 흐른 것이다. 한 자리에서 같은 상호로 사람의 한평생과 같은 기간인 70년을 지속할 수 있다는 것은 요즘 보기 드문 일이다. 지금은 직원도 몇 두고 있고 몇 년 전부터는 사업을 확장해 지동주차장 쪽으로 수원남문한우직판장을 열었다. 두 개의 사업장을 운영하고 있는 것이다. 그 비결이 뭘까.

“정직하고 우직하게 잔머리 안 굴리고 살면 행복해집니다.”

봉사는 자기 치유

그의 일과를 들여다본다. 새벽 5시에 일어나서 아침 식사를 한 후 지동에 있는 집을 나선다. 운동 삼아 동네를 한바퀴 도는데 그 과정에서 꼭 들르는 곳이 새벽 인력시장이다. 새벽에 일자리를 고대하며 모여 서 있는 수백 명의 군상. 그 모습에서 자신의 어려웠던 시절을 회상하게 되고 새로운 각오를 다지게 되며 어려운 사람들을 잊지 않게 된다. 그리고 수진정육점에 도착하는 시간이 6시 반쯤. 그가 문을 열고 나서 아침 8시가 되면 직원들이 출근한다.

“나는 운이 좋아 사업을 시작하고 나서 별 굴곡이 없었어요. 주변에 좋은 사람들을 많이 만났어요.”

이쯤에서 ‘명희커피’ 주인이 한마디 거든다.

“봉사를 참 많이 하세요. 부창부수라고, 부부가 똑같아요. 뜻이 잘 맞고…….”

지동 주민자치위원장을 역임했고 현재 지동 창룡마을발전협의회장, 주민자치위원회 고문, 영동시장 상임감사, 지동 이사 등 여러 직함을 갖고 있지만 중요한 것은 직함에 있지 않다.

“봉사는 남을 위하는 것만이 아니라 자기 힐링이지요. 봉사를 하면서 자기 치유가 되는 것이거든요. 기분도 좋고요.”

지금까지 20년을 지역을 위해 봉사해 왔는데 정치를 하려는 야심이 있는 건 아니냐고 가끔 오해를 하는 사람들이 있다.

“하려면 젊어서 하지 뭐하러 육십 중반에 들어서 하겠어요. 정치엔 뜻이 없어요.”

해마다 시월에 정육점의 고사를 지낸 지 올해로 29회째인데 개인

고사임에도 불구하고 시장, 시의원, 도의원, 행인까지 음식을 나누니 동네잔치다. 올해엔 500인이 먹을 수 있는 양을 준비했다. 내장 300근, 쌀 두 가마 분량의 떡을 준비했는데도 모자랐다. 떡 찌는 것만 빼고 다 부인이 직접 준비했다고 한다.

“서방 얼굴 살려주려고 내조를 한 것이지요.”

아내에 대한 사랑과 사랑이 넘쳐난다. 결혼한 지 36년. 5남매를 두었다. 결혼 초엔 아내가 속상한 일이 많았을 거라고 한다. 집안 형편이 나아지니까 남편이 먼저 사회활동을 하기 시작했고 아내 역시 지역을 위한 활동에 적극적이다.

“아내가 얼마 전에 그러더라고요. 이젠 당신이 하고 싶은 거 하며 살라고요, 그런 말을 해줘서 고마웠어요. 춤도 배우라고 하더라니까요.”

자리를 잘 잡고 별 어려움 없지만 지금도 미래성을 쌓는 기분일 때가 가끔 있다. 젊어서 애를 낳으면 맨 먼저 교육보험을 들러 갔다는 말에서 그가 어떤 심정으로 살얼음판을 딛듯이 살아왔는지 짐작이 간다. 그럼에도 말을 많이 아낀다. 세 권의 인생사를 한 번의 만남으로 풀어놓기에는 조심스러운 것이다.

취미가 무엇이냐는 물음에 “사람 만나는 거지요. 동네에서”라는 대답이 돌아온다. 사업장엔 주로 오전에 있고 오후엔 동네를 돌아다니며 사람도 만나고 동네일을 본다.

“요즘 경기가 어렵다 해도 임대료가 안 나가니 견딜 만 해요. 돈을 억지로 벌 수는 없어요. 저 혼자 버는 게 아니라 직원들과 함께 잘살게 되는 게 중요하지요. 우리 직원들은 한번 들어오면 오래 근무합니다. 자존심 안 상하게 나를 배려합니다.”

내 사랑 지동, 지동 사람들

수원에는 22개 전통시장이 있는데 그중 9개가 팔달문 일대에 모여 있다. 그중 지동시장은 상권이 좋은 편이어서 오래 장사한 분들이 많다. 75~80세가 1세대라면 65~75세는 2세대다. 그러니까 표영섭 씨는 2세대에 속한다.

“지동시장의 미래는 지극히 밝아요.

수원에서 발전 가능성이 가장 많은 곳이 지동이지요, 지금까지는 화성을 보러 왔다가 지동시장엘 들르지만, 앞으로는 지동시장엘 왔다가 검사점사 화성을 둘러보게 될 것입니다.”

지동은 화성을 품고 있으며 지동, 못골, 미나리팥 세 개 전통시장을 품고 있다. 올해엔 경기도에서 관광특구로 지정되어 상설 야시장이 들어설 계획이다. 또 파복마을 시범마을이기도 하다. 오원춘 사건 이후 안전하고 살만한 곳으로 만들자는 염원이 결실을 맺어 팔달경찰서가 들어올 예정이고 여자들이 안전하게 다닐 수 있는 마을길이 조성된다. 한편으로 지동해설사를 양성해서 제1회 13명을 배출했다.

“가훈은 정직하게 살자, 봉사하며 살자는 것입니다. 이제 남은 바람은 가족과 이웃이 잘사는 것은 물론이고 시장이 잘 돌아가서 상인들이 아침에 기대를 갖고 출근할 수 있었으면 좋겠어요.”

이야기를 나누는 와중에 민원이 들어온다. 지동시장 입구 다리 밑 개천에 찌꺼기들이 고여 물이 지지분하니 준설해야 한다는 것. 주민자치위원장직에서 물러나 있는데도 사람들은 그를 보면 당연하다는 듯 현안



을 꺼내 놓는다.

“수원은 내게 000다. 빈칸에 들어갈 말을 넣는다면?”

“수원은 내게 기가 막히게 행복한 곳이다. 궁합도 잘 맞고 좋은 분들도 많고.”

지금까지 해준 지동 이야기에도 양이 안 찼는지, 창룡마을 창작센터를 안내해 준다면 함께 일어난다. 한 발자국 걸을 때마다 아는 사람들과 인사하기 바쁘다. 오죽하면 아이들이 아빠랑 거리를 함께 걷는 걸 질색했을까. 역새 만발한 성곽에서 사진을 찍기 위해 포즈를 취하는 동안에도 순대국집 주인과 손을 흔들며 인사를 나눈다. 그는 정말 행복해 보인다.

수원시 광고업 등록 21호 동해공사

박설희 _



창업 40년의 역사

동해공사는 중동사거리와 교동사거리 사이, 지금은 정조로라 불리는 대로변에 있다. 오며가며 슬하게 봤을 텐데도 여러 번 위치를 확인하고 나서야 찾을 수 있었다. 너무 빠른 곳에 있어서 못 알아보는 역설이랄까.

간판을 보니 상패·간판·인쇄물·인테리어·리모델링·건축이라 쓰여 있다. 광고업과 건축업의 결합이다. 정확히 말한다면 안주인이 대표로 있는 광고업, 바깥주인이 하는 건축업이 합쳐진 것이다.

동해공사는 광고물제작업에서 수원시 등록 21호다. 그만큼 수원에 서는 오래 된 업체로 창업 40년의 역사를 가지고 있다. 창업한 그 자리를 지금까지 그대로 지키고 있다.

“서울이 고향이라 서울에서 학교를 졸업했어요. 효성중공업의 전신인 한영공업에서 견습공으로 일했지요. 전봇대 번압기를 주로 봤는데 기술자 반값을 받고 일했지요. 그리고 30만 원을 모아서 튀김집을 시작했어요. 장사의 길을 처음 들어선 거지요. 영등포공고 사거리에서 한 2년



했지요. 튀김집 손님 중에 발안 사람이 있었어요. 그 친구를 따라 수원에 발을 던게 되었지요. 친구 따라 강남 간 격이에요.”

이곳에 처음 가게를 차리고 맨 처음엔 조립식 앵글을 하다가 간판이 눈에 들어왔다. 그래서 기술자를 서울에서 불러들여 일단 시작을 했다. 그때부터 사장의 신분으로 기술자에게서 기술을 배웠다. 그렇게 몇 년을 하다가 30세에 중매로 아내를 만났다. 그리고 아내를 대표자로 해서 정식으로 수원시에 등록을 한 것이 83년 12월 12일. 지금은 간판업이 허가제지만 그때엔 등록제였다. 그 이후 1990년대를 거쳐 2000년대까지 일을 많이 했다고 한다. 그때가 동해공사의 전성기였다고 할 수 있겠다.

상권의 변화와 침체

동해공사 부근의 교동사거리는 예전엔 수원극장 삼거리로 불렸다. 남문 일대에만 수원극장, 대한극장, 중앙극장 등 세 개의 극장이 있었다. 그만큼 변화가였고 가게 권리금도 칠~팔천만 원 정도 나갔다. 1990년대에는 여기가 중심상권으로 주류업을 제외한 일반업종은 수원역보다 이 부근이 더 나왔다.

그런데 지금은 거리 모습은 별로 변한 것 없이 대로를 달리는 차만 많아지고 상권은 오히려 쇠퇴해졌다. 상권이 죽어서 동해공사 뒷길은 빈가게도 많고 대로변은 가게를 내놓아도 금세 나가지 않는다. 시내가 공동화됐기 때문이다.

“서울을 한 번씩 다녀올 때마다 우리 부부가 주고받는 말이 있어요. 북문에서 남문 방향으로 들어서는 순간부터 시내가 무척 어두워 보여요. 8시만 되도 깜깜해 보인다니깐요.”

수원 화성이 세계문화유산이 되고 나서 남문 일대가 정비되면서 수원을 방문하는 관광객들이 많아진 것은 사실이지만 그것이 지역 상권을 되살리는 데 아직은 큰 역할을 못하고 있다는 것이다. 이 부근에 아파트가 들어선다면 상권이 살아날까 모르겠다는 기대를 살짝 내비친다.

요새 임대료도 밀릴 정도로 어렵다는데, 들어보니 다 그만한 이유가 있다. 80년대 간판은 수작업이 대부분이었다. 붓으로 써서 많이 했고 도안도 글씨를 좌우가 바뀌게 해서 아크릴 재질로 했다. 사다리 타고 밧줄로 들어 올려 간판을 달았는데 지금은 컴퓨터의 발달로 인해 컴퓨터로 작업하고 실사로 뽑아서 크레인으로 들어 올린다.

일은 편해졌는데 급속하게 바뀌는 작업 공정을 따라잡기가 힘들다. 일단 두 내외가 60대로 아날로그 세대라 일러스트, 포토샵 등 컴퓨터 작업에 필요한 프로그램을 배우기가 쉽지 않다. 또 경기나 좋으면 사람을 두고 하겠는데 침체된 경기로 인해 인건비도 안 나온다. 이래저래 쓸쓸할 수밖에 없는 상황이다. 하던 업종이니까 어쩔 수 없이 계속한다는 것.

수원 간판업의 대부

“우리한테 배워 나간 사람들이 사십 대 후반, 오십 대 초반의 나이가 됐는데 거의 수원 간판업의 주축이 되었어요.”

말끝에 자부심이 묻어난다. 여기에서 간판 일을 배워서 가게를 차려서 나간 사람들이 많다는 것이다. 배울 땐 힘들어해도 아무지게 배웠기

에 다들 분가해 잘 나가고 있고 수원 광고업의 대표주자들이 되어 있다.

그런데 슬그머니 공급해진다. 수원에는 간판업을 포함한 광고업체가 얼마나 될까. 등록된 간판업이 300군데 넘는데 등록 안 한 영세업체가 200군데가 넘는다. 1년에 한 번씩 안전교육을 받느라 모이면 넓은 강당 1층과 2층까지 꽉 차니 어림잡아 500군데가 넘을 것이라는 대답이 돌아온다. 그렇게 업체들이 많으면 십중팔구 경쟁이 치열할 것이다. 큰 규모의 업체뿐 아니라 소규모 영세 업체들끼리도 경쟁이 무척 심할 것 같다. 아니나 다를까 사업을 하는 과정에 가장 어려운 점을 물으니 다음과 같이 대답한다.

“수원은 지역사회예요. 일을 많이 해야 하는데 인맥 등 연고가 없어서 관공서 등을 뚫고 들어가기 쉽지가 않아요. 그래서 회사에서 발주는 일을 주로 많이 해요. 회사일은 인맥보다는 일만 정확하고 빈틈없으면 되니까.”

수원이 지역사회라는 건 몇 년만 살아보면 금방 실감이 난다. 특히 서울 등 대도시에서 살다가 온 사람들에게겐 경이로울 정도다. 인구 130만의 큰 도시치고는 학연·지연·혈연으로 맺어진 인맥이 그물처럼 촘촘하다. 그리고 유서 깊은 학교일수록 동문회의 힘이 막강하다. 팔이 안으로



급하다고 아무래도 연고가 있고 아는 사람에게 일감을 주게 돼 있다. 수원이 고향도 아니고 학교도 이곳에서 나오지 않은 사람, 더구나 서울 출신이라서 향우회도 없는 이선종 씨 같은 사람이 자리를 잡고 사업을 유지하기가 얼마나 힘들지 답이 나온다. 그런 걸 속된 말로 텃세라고 하는데 이것은 구도심에 사는 수원 사람들이 공통으로 인정하는 바다.

직업철학은 '신용'과 '최선'

“직업철학이요? 신용이지요. 우리는 대금결제를 틀림없이 해줬어요. 크게 성장은 못 했지만 밥 먹고 살았고 빚이 남은 게 없어요. 그리고 받는 것도 철두철미 받아내지요.”

안주인의 대답에 이어 바깥주인의 대답이 이어진다.

“나는 엔지니어예요. 간판을 달면서 사다리 작업 등을 해야 하는데 힘들게 해서 돈을 받으니까 내 돈이 이렇게 귀하니 나를 일 시키는 남의 돈도 엄청나게 귀한 것이다. 그러니 상대방이 돈 아깝게 생각하지 않도록 맡겨준 일에 대해 최선을 다해야 한다.”

일이 별로 없어도 자리를 비울 수는 없어서 급한 일이 있을 땐 잠깐씩 문을 닫고 일을 본다. 안주인이나 지금은 외부 일만 하며 동네에서 자그마한 수선이나 수리하러 다닌다는 바깥주인. 부부가 모두 자녀에 관한 이야기나 취미 등 개인적인 질문엔 일절 대답을 하지 않는다. 그럴 만한 이유가 있는 걸까. 그리고 뭔지 모르게 마음의 여유가 별로 없어 보인다.



동해공사 대표 이선종 씨

그만큼 지금 상황이 편치 않은 것이다.

“몸 건강하게 잘 마무리하고 싶은 게 제 바람이지요.”

수원에 수십 년씩 살면 이미 수원 사람이 아닌가, 그런 사람들이 소외감을 느끼지 않는 사회가 됐으면 좋겠다는 생각을 하며 동해공사를 나섰다. 그건 그러한 소외감에서 벗어나려는 본인들의 노력, 그리고 그들이 속한 사회의 따뜻한 시선과 배려가 합쳐져야 이를 수 있는 사회일 것이다.

새로운 신화를 준비하는

PROMISE

박설희 _



아버님의 권유로 시작

문을 열고 제과점 안으로 들어서니 달콤하고 향긋한 빵 냄새가 코에 스며든다. 한순간 행복해진다. 게다가 밝고 따스한 조명 아래 촉촉하고 윤기가 나서 맛나 보이는 빵들이라니. 늘 느끼는 것이지만 꽃집과 빵집에서 일하는 사람들은 다른 직종에 비해 스트레스를 덜 받을 것 같다. 피곤하고 짜증이 날 때 그 향기와 모양새만으로도 위로를 받을 테니까.

그래서인지 프라미스제과점 대표인 지충구 씨의 얼굴이 무척 밝고 행복해 보인다. 방금 배달을 다녀왔다는 그와 마주 앉는다.

“아버님의 권유로 시작하게 됐어요. 서울에서 제과점을 운영하는 아버님 친구분이 계셨거든요. 처음엔 뭘 음식을 만들라고 하나, 남자가 할 일이 아니라고 생각했는데 해보니까 의외로 재미있더라고요.”

전남 순천이 고향으로 여수에서 중학교를 나왔고 그 후 수원으로 올라와 수성고등학교를 졸업했다. 다른 직종을 전전하며 서울 등을 오가다가 제과제빵을 배우게 되었다고 한다. 95년도에 수원에 내려와 제



프라미스 빵집 대표 지충구 씨

과점에서 일하다가 2004년과 2005년 사이 의왕에서 처음으로 개업을 했다. 그러니까 이 길로 들어선 지는 25년이 되었고 경영자로서는 10년이 됐다.

지금 프라미스제과점이 위치해 있는 장안구청 옆 메가플

러스 상가 1층에는 3년 전 입점했다. 개업할 때 얼마나 버틸까 하고 이곳 상인들끼리 내기를 했다고 한다. 반경 오백 미터 이내에 파리바게뜨가 세 곳이나 있었던 것이다. 심지어 건물주까지도 임대료나 나오겠냐 걱정을 많이 했다.

그런데 제과점의 명운은 맛에 달려있지 않겠는가. 그는 2005년에 제과기능장이 되었고 하얀퐁차라는, 꽤 알려진 유명 제과점의 지역 책임자로 일하기도 했다. 그게 밑거름이 되었을 것이다. 3년 후 이렇게 자리를 잡고 손님들이 맛을 인정해 줘 보람을 느낀다고.

“저희 대표 제품은 양파빵, 마늘빵, 미니케이크 선물세트입니다. 손님들이 많이 찾기도 하고요, 특히 미니케이크는 저희가 직접 개발한 저희만의 노하우가 담겨 있습니다.”

딸들에게 못 먹일 빵은 팔지 않습니다

프라미스(PROMISE)라는 상호는 함께 일하고 있는 그의 아내가 지었다. 맛과 정직함으로 승부하겠다는 자신과의 약속이자 고객과의 약속이기도 하다. 또한, 프라미스는 전망이라는 뜻도 포함하고 있으니 밝

은 앞날에 대한 기대의 의미도 포함했을 터였다. 그의 아내는 친한 친구의 여동생으로, 소개로 만나 결혼한 지 17년이 되었다. 인터뷰를 하고 있는 중에도 매장에 빵을 진열하고 포장하느라 바쁜 그녀의 모습이 보인다.

“제게는 아내와 두 딸이 있어요. 딸들에게 못 먹일 빵은 팔지 않습니다. 화학제품이 아닌 천연 재료를 쓰고 생크림도 백프로 우유를 씁니다.”

이야기를 나눠 보니 인터뷰에 대한 거부감이나 부담감이 별로 없다. 본인이 가지고 있는 열린 마음 때문이기도 하겠지만 다른 이유가 있을 듯하다.

고등학교 1학년인 딸과 초등학교 5학년인 딸 덕분이란다. 두 딸의 친구들로부터 인터뷰 요청을 많이 받았고 질문들 또한 비슷한 것이 많은데 그중 보람을 느낄 때가 언제냐는 질문을 제일 많이 받는다고 웃는다.

딸들 이야기를 하는 그의 표정을 보니 그가 얼마나 가족을 소중히 여기고 사랑하는지 알 것 같다.

“가장 행복할 때는 영업을 마감한 후 가족들과 함께 하는 시간이지요. 애들도 늦게 잠을 자는 편이라 한 시간 정도 대화를 나누고 자거든요.”

딸들은 친구들을 데려와 직접 빵과 케이크를 만들어보는 체험도 중



중 한다. 전에는 생산실이 협소해서 못 보여줬는데 작년에 생산실을 확장, 이전하면서 그런 것이 가능해졌다. 그렇다고 마냥 딸들이 하자는 대로 내버려 두지는 않는다. 평일에는 밤 열시 이후부터 체험을 허락해주고 바쁜 금요일이나 토요일에는 매장에 오는 걸 허락하지 않는다. 전에 다른 곳에서 직원으로 일할 때 사장 자녀들이 생산실에서 시끄럽게 뛰어다니는 게 신경 쓰여 자신은 그러지 말아야겠다고 결심했기 때문이다. 심지어 딸들은 직원들이 있을 때엔 제 돈을 내고 빵을 사 먹는다. 자녀니까 공짜라는 생각은 허용이 안 된다. 물론 직원이 없을 때는 상관없지만.

“가훈이요? 성적보다는 인성이지요. 좋은 친구를 사귀라고 늘 이야기합니다.”

제과점 대표의 하루는 어떨까? 프라미스 제과점은 7시 30분에 문을 연다. 지충구 대표는 8시나 8시 30분에 매장에 출근한다. 9시 30분부터 배달을 나가는데 인재개발원, 시설관리공단 등 주로 관공서로 향한다. 11시에 매장을 나가 서수원하나로마트 식자재매장에서 채소, 과일 등 장을 본다. 그 이후엔 매장을 관리하면서 4층에 있는 생산실 관리도 함께한다. 오후 6시부터 9시까지는 자유 시간이다. 운동 등 개인 시간과 제과업계 모임·개인친목 모임 등을 이때 가진다. 그리고 12시 30분에 폐점해서 집으로 돌아간다. 그 이후엔 앞에서 이야기한 것처럼 가족들과 단란한 한 시간을 보내고 하루를 마무리한다.

“수원은 제게 고향이지요. 수원에서 20년 가까이 살다 보니 그런 생각이 들어요. 큰 애를 수원에서 낳았고 제과업계에서 자리를 잡게끔 만들어 준 곳이에요.”

의왕에서 7년 정도 사업을 하다가 수원에 왔을 때 처음에는 이방인이었다. 일과가 끝나면 친구들을 만나러 서울로 가기 바빴고 어울려 술도

자주 마시고 하니 몸도 마음도 힘들었다. 그러다 안 되겠다 싶어서 수원
에서 협회 등 모임에 가입하고 어울리려고 애썼다. 지금 그는 수원시 제
과협회 임원으로 주민자치센터나 상가번영회 일 등을 맡고 있기도 하다.

사업을 하면서 굴곡이 없을 수는 없다. 특히 메르스 때가 가장 힘들
었다. 용인에서 사는 사람이 이 부근에서 확진을 받았고 바로 옆에 있는
장안구보건소가 메르스 비상대책본부였다. 조원동, 송죽동 경기가 전체
적으로 타격을 입었다. 상가를 방문하는 손님이 절반으로 줄고 덩달아
매출도 형편없이 떨어졌다. 그래도 지금은 제일 좋은 때만큼은 아니어도
많이 회복됐다.

프라미스의 자랑, 생산실

앞으로의 포부를 묻는 말에 그는 다음과 같이 대답한다.

“의왕에서 정리하고 수원에서 개업할 때까지 2년 정도 쉬었어요. 쉬
는 동안 상권을 본 것이지요. 2호점, 3호점을 계획하고 있어요. 사실 어
느 정도 돼 가고 있고요. 내년엔 2호점이 들어섭니다. 이삼 킬로 이내 직



영점으로 갈 예정입니다. 그리고 본점은 계속 이 자리에 있을 것입니다.”

생산실을 보여주겠다는 그를 따라 4층 생산실로 가니 여러 명의 직원이 바빠 움직이고 있다. 숙성 중인 반죽과 갓 구워낸 빵들이 보인다. 생산실의 규모나 청결도를 보니 그가 자랑하는 게 당연하다는 생각이 든다. 일층에 있는 매장보다 면적이 훨씬 넓은 데다가 매장 못지않게 내부가 깔끔했다. 2호, 3호 직영점을 대비해 미리 포식을 깔아놓은 게 틀림없다.

다시 일층 매장으로 돌아와 그가 제일 인기가 좋다고 했던 양파빵과 마늘빵을 샀다. 인터뷰 원고를 정리하기 전에 빵맛을 보기 위해서다.

그와 헤어지고 혼자가 되자 약간 조바심을 내며 맛을 본다. 마늘빵은 씹는 순간 바삭하고 소리가 난 후 입 안에서 스르르 녹는다. 양파빵은 양파와 소스와 채소가 어우러져 아삭아삭 씹히는 맛이 신선하다.

지금 나이 46세. 젊다. 상인으로서 새로운 신화를 쓰는 건 각자의 몫이다. 현대의 신화는 그렇게 태어난다. 수원의 대표적인 제과점으로 각인되기를 바라는 그의 바람대로 앞으로의 시간이 그의 편이 되길 바라며 마늘빵을 다시 한 입 베어 문다.

박종찬

11

독특한 이름을 가진 돈가스전문점, 마돈나



마돈나



독특한 이름을 가진 돈가스전문점, 마돈나

박종찬 _

조원1동 전통시장 골목 안에는 마돈나가 있다. 우리가 알고 있는 마돈나는 유명한 미국의 가수이자 엔터테이너 이름이다. 하지만 조원동에 있는 마돈나는 생 돈가스 전문점이다. 마돈나! 식당이름 한 번 유별나다. 사실 이 마돈나는 '마을을 가꾸는 돈가스 나들터'의 준말이다. 마을 주민들이 이런저런 대소사를 공유하고, 일자리를 만들고, 서로 아껴주고, 나눠주기 위해서 모이는 나들터가 바로 마돈나이다. 분위기 좋고 맛있는 생 돈가스집이 가까운 우리 동네 골목길 안에 있다는 것! 참으로 행복한 일이다.

조원1동은 단독주택과 아파트가 공존하는 주거 밀집지역으로 복지 수요가 많은 지역이다. 예로부터 정조가 아버지 사도세자의 제사에 사용할 대추를 이 마을에 심었다고 해서 '대추나무골'로 불려진 조원동은 마을의 상징이 대추나무이고, 대추로 만들어진 음식이 유명했다고 한다.

'대추동이 문화마을 조원1동'이 여러 마을공동체 중에서 많은 관심을 받고 있는 이유는 무엇일까. 사실 전통시장 안 골목에 자리한 마돈나

는 마을만들기 사업의 목적으로 시작되었다. 동네 주민들에 의해 스스로 계획, 운영되고 있는 사회적 협동조합으로 예비 사회적 기업이다.

요즘 경제의 흐름으로 새롭게 떠오르고 있는 사회적 경제를 이해하고, 함께하면서 행복한 마을 만들기를 위해서는 마돈나의 발자취를 들여다볼 필요가 있다. 마돈나는 2011년부터 조원1동의 마을주민들이 모여 교육 문화프로그램 운영, 커뮤니티 공간 조성, 환경개선, 돌봄 등 다양한 마을공동체 활동을 진행하며 시작되었다. 2012년도에는 대추동이 작은 도서관, 다람쥐 공원 등 환경 개선을 하면서 이러한 활동을 지속적이고 체계적으로 하기 위해 2013년에 비영리법인 사회적 협동조합을 인가받아 생돈가스 점포를 운영하게 된 것이다. 즉 행복한 공동체를 만들기 위한 화합과 소통의 장소인 마을 나들터, 마돈나가 탄생하였다.

협동조합이란, 5명 이상의 뜻이 맞는 사람들이 사업을 위해 출자한 금액의 크고 작음과 상관없이 모두가 주인으로 활동하는 사업 형태이다. 그리고 여기에 수익금 일부를 사회에 환원하는 조합이 사회적 협동조합이다. 마돈나도 뜻을 같이하는 사람들이 출자한 사람들만이 수익을 나누



지 않고, 마을에 환원시키고자 하는 목적이 큰 사업이다. 이 얼마나 아름답고 따뜻한 사람들인가! 마돈나의 생 돈가스를 찾는 사람들은 고소하고 바삭바삭한 맛 뿐 만 아니라 마돈나 사람들의 따뜻하고 아름다운 마음까지 취하게 되는 것이다.

마돈나는 마을사람들에게 일자리를 제공하고, 소통과 나눔을 실현하는 먹거리 가게로 지역경제 활성화의 우수사례로 선정되어 2013년에 국무총리상을 받았다. 2014년도에는 짧은 기간이지만 마돈나의 가치 있는 업적을 인정받아 착한 가격업소, 경기도 전통시장 명품점포, 아동급식지정업소, 기부금지정단체, 협동조합 우선구매업종과 1시장 1대학 사업에도 선정되었다. 뿐만 아니라 마을 환원사업으로 푸른 녹지의 휴(休) 마을을 조성하기도 하였다.



착한 가격에도 불구하고 전통 시장 골목 안에 자리 잡고 있어 판매에 한계를 겪었던 마돈나가 2015년에는 마을의 주민들만을 대상으로 국한된 것이 아니라 KT 수원야구장에 2호점을 내었고, 도시락 및 배달음식을 개발해서 돈가스, 오므라이스, 탕수육, 도시락 등의 음식배달사업을 시작하여 판매에 새로운 장을 열었다. 그리고 2016년에는 예비 사회적 기업



으로 인증을 받아 명실공히 사회적 기업으로 성장을 거듭하고 있다.

마돈나의 돈가스를 입에 넣으면 바삭바삭한 식감이 살아있고, 달콤한 대추향이 담겨있는 소스까지 더하면 그야말로 입안이 호사스럽게 되어버린다. 전문 요리사가 조원동을 상징하는 대추를 사용하여 직접 개발한 차별화된 소스가 곁들여진 생 돈가스는, 주문과 동시에 신선한 기름에 두툽한 등심살을 튀겨 바삭바삭하여 보는 것만으로도 그 고소함이 가득하게 느껴져 남녀노소가 좋아한다. 아울러 정조의 효 사상이 가득 담긴 재료의 의미까지 알고 나니 특별한 꿀맛 그 이상의 행복감을 느끼게 해 준다.

마돈나의 식재료는 옆에 위치한 조원시장으로부터 공급받아 가격 착하고 품질 좋은 식자재들만을 사용하게 된다. 이것이 맛의 비결이다. 시장이 곁에 있어 한 번에 많은 양을 구매해 놓을 필요 없이 그때그때 필요할 때마다 식자재를 구입해 사용하게 되니 싱싱함은 물론이고 식자재 관리나 보관 또한 위생적이다. 마돈나의 판매가 늘어날수록 마을 시장 안의 상인들의 판매도 늘어나니, 더불어 잘 사는 마을 발전에도 크게 기여하고 있는 것이다.

마돈나의 공간은 15평 남짓, 좌석 수는 20여 개 정도로 여느 마을 안 가게와 크게 다르지 않다. 하지만 '맛있고 가격 착한 돈가스 가게'라는 유명세뿐만 아니라, 마돈나는 낮에는 돈가스를 팔아 사회적 경제를



실현하는 장소로 활용하고, 저녁에는 주민들이 모여 다양한 정보를 공유하고 배우고 정을 쌓아가는 커뮤니티 공간으로 변화한다. 마돈나는 식당의 기능뿐만 아니

라 강좌나 공방 등으로 운영하는 누구나 학습마을로 시 낭송, 수세미 뜨기, 고추장 담그기 등 마을 주민들의 학습장이자 소통을 위한 커뮤니티 공간으로 활용되고 있는 것이다. 또한, 가게 여기저기 벽면에 장식된 다양한 도서들은 부모와 함께 가게를 찾는 아이들에게 누구나 책과 친해질 수 있도록 구비해 놓았다. 인테리어 장식 효과는 물론 주민들의 편안한 사랑방, 특히 아이들에게 책 읽는 습관을 갖게 해 주는 역할까지 톡톡히 하고 있다. 또한 판매 수익금은 마을에 환원하여 일자리 창출, 교육문화사업, 환경개선사업, 작은 도서관 운영, 돌봄 등의 활동을 하는 참으로 아름다운 가게이다.

가을날 마돈나에서 운영을 맡고 있는 정순옥 상임이사를 만났다. “여느 사회적 협동조합과 마찬가지로 초기에 여러 어려움을 겪었다”는 정 상임이사는 “지금까지 마돈나를 이끌어온 힘은 마을 사람들이 한마음으로 봉사와 지원을 아끼지 않은 열정”이라고 덧붙인다. 초기에 경영 관련 전문 인력이 없다 보니 어려울 때가 많았지만, 이제는 전문가의 컨설팅을 받아 도움이 되고 있단다.

마을만들기 사업 초창기부터 활동했던 정 상임이사의 대추동이 마을에 대한 열정은 대단하다. 딸을 마을만들기 사업에 참여시킨 것이다.



“마을의 대추동이 작은 도서관에서 마을 아이들에게 공부를 가르쳤는데 아이들뿐만 아니라 주민들까지 정말로 좋아했어요.” 정순옥 상임이사의 딸은 조원1동 마을 주민 자녀들로 구성된 그린 나래 봉사단도 이끌어 갔었고, 지금도 마을을 위한 활동에 도움을 주고 있다.

정순옥 상임이사의 희망은 아이들이 지금의 아름다운 전통을 이어 받아 조원1동을 더욱 따뜻하고 행복한 공동체로, 함께하는 공동체 마을로 발전시키는 것이라는 굳은 믿음을 갖고 있다. “내가 살고 있는 마을에 대한 관심과 애정이 마을을 변화게 했고, 사랑하는 마음들이 행복한 마을을 만들었습니다. 사랑과 따뜻함으로 함께 시작한 마돈나는 서로 아껴 주고 나누기 위해 모이는 나들터로 거듭 날것입니다.”

행복이 가득 담긴 생 돈가스 맛을 간직하고, 마돈나를 나서는 순간에도 정순옥 상임이사는 힘주어 다시 말한다. “사랑과 따뜻한 정성이 가득 담긴 맛있는 생 돈가스를 통해서 일자리도 만들고, 소외계층 주민들에게 간식 및 급식지원과 쌀 지원을 하며, 어려운 이웃에게 긴급 생활지원도 하는 활동은 더욱 활발해 질 것이며, 마돈나에서 창출되는 수익금은 영원히 마을에 그대로 환원될 거예요, 마돈나는 마을 주민이 모두가 주인이니까요.”

마을 사람들 스스로가 마을을 위해서 운영되고 있는 맛있고 신선한 음식점이 마을 안에 있다는 것은 참으로 반갑고 행복한 일이다. 사람이 반가운 수원의 마을 골목골목 마다 또 다른 마돈나가 이어지길 고대해 본다.

박철하

12

황금물고기 숨다, 금보여인숙

13

60년의 역사, 2대째 이어오는 영동시장 금화한복



금보여인숙 | 금화안복

황금물고기 숲다, 금보여인숙

박철하 _



수원 북수동 옛길 팔부자거리. 정조 임금이 수원 화성을 축조하고 수원의 읍치를 옮기면서 팔도의 부자들과 상인들이 이주하여 살아가도록 한테서 유래된 거리다. 장안문을 들어서서 큰 도로 왼쪽으로 정조로900번길-화서문로71번길-화서문로72번길-창룡대로7번길로 이어지는 길에 있다. 이 길을 따라 모텔과 여인숙이 즐비하게 늘어서 있고 1980년대부터 형성된 도매 문구상들이 위치해 있다.

화서문로72번길 11호, 금보여인숙의 새 주소다. 도로에 바짝 붙어있어 대문을



화성도의 옛길



현재의 북수동 옛길

열고 나오면 곧바로 복수동 옛길 팔부자길이다. 금보여인숙과 팔부자길. 걸보기엔 서로 어울리는 이름이다.

금보여인숙 속 얘기가 듣고 싶어서 몇 차례 찾아갔다. 시대를 따라 여인숙의 투숙객들이 어떻게 변화되고 있는지를 중심으로 글을 쓰고 싶어 서였다. 거둬 퇴짜를 맞고 마지막이다 싶어 다시 한번 들렸다. 연탄을 한 장 한 장 방마다 갈아주던 찌푸린 얼굴의 전장. 통명한 말투가 오늘도 인 터뷰는 글렀다! 네 번째 찾아간 금보여인숙이다. 결국, 금보여인숙 주변 가게와 이웃 토박이, '대안공간 눈' 관장님 등의 이야기와 『사이다』에 실린 김연순 할머니의 이야기를 토대로 이 글을 쓴다.

100년! 집도 주인도 같은 세월을 지나왔다

금보여인숙의 전장 김연순 할머니는 올해로 95세이다. 여인숙 대문을 들어서면 오른쪽 작은 방에서 생활하신다. 100년이 넘는 한옥의 금보여인숙. 1977년 5월부터 시작했으니까 올해로 40년이 된다. 그 이전에도 여인숙이었다고 하니 족히 50여 년은 더 됐으리라.

할머니는 황해도 개성에서 태어나 개풍 외가덕에서 자랐다. 일제강점기에는 일본군 강제위안부에 끌려갈 뻔했으나 사촌 고모부가 마을 이장이라서 다행히 모면했다고 한다. 교사인 신랑을 만나 살다가 해방되고 얼마 안 돼서 전쟁이 나자 수원으로 피난 오면서 수원사람이 되었다.

금보여인숙 이 집은 신랑의 퇴직금에 빚을 좀 없어서 1,200만 원 주고 샀다고 한다. 집을 잡혀 빚을 낸 신랑 탓에 고생하시다가 나중에 아내에 집문서를 며느리 방에 숨겨 놓기도 했다. 직접 여관의 허드렛일까지 하면서 열심히 살았는데, 연탄가스와 교통사고 등으로 자식을 잃는

슬픔도 겪었다. 문간방에서 막내딸이 피아노 몇 대를 놓고 아이들을 가르치기도 했다.

예전에는 여인숙에 별의별 손님이 다 있었다. 여자에게 버림받고 자기 손가락을 자르는 놈, 꼬챙이로 팔을 찌르는 놈, 똥을 싸고 이불로 덮어 놓는 놈, 숙박비 떼먹고 도망가는 놈 등 그래도 색시들이 남자들을 데리고 와서 자고 가던 시절이라 장사는 꽤 잘 됐다고 한다. 그땐 그랬다.



여인숙 풍경

여인숙 이름은 “금은보화(金銀寶貨)”에서 따온 이름이라고 한다. 투박한 손 글씨의 간판이 나름의 정감이 있다. 영화 세트장인가 하는 사람도 있다. 여담이문을 중심으로 양옆으로는 도로와 바로 맞닿은 회색빛 담장이 방을 들여다볼 수 없도록 높이 세워져 있다.

여인숙은 ‘口’자 형의 기와집이다. 안방과 부엌은 아들 내외가 쓰고 건넌방과 사랑방을 비롯한 모든 방들은 객실이다. 지금은 볼품없지만 얼마 전까지만 해도 뜰 한가운데 작은 꽃밭이 있었다. 햇별이 잘 들어 국화가 잘 컸던 모양이다. 지나가는 사람들도 국화를 구경하려고 일부러 들어오곤 했단다.

열려 있는 대문 바로 안쪽으로 쌓아놓은 연탄(19공탄)과 그것을 가리려 덮은 담요가 보인다. 여전히 아궁이에는 연탄을 땀다. 지난 시간에 머문 듯한 모습에 오히려 정겨움을 느낀다. 각 방들은 좁은 툇마루로 이어져 있다. 방문 앞에는 슬리퍼가 놓여 있고 방으로 들어서기 위해 올라서는 좁은 툇마루에는 깨끗하게 닦아놓은 구두가 반짝반짝 빛난다. 조만간 투숙객이 외출할 모양이다. 툇마루의 마룻장을 들면 신발을 넣을 수 있도록 했다. 뜰에는 공동으로 쓸 수 있는 수도와 대야가 놓여 있다.

원래 금보여인숙 주변은 성안 시장이 있던 곳으로 일제강점기를 지나 1961년까지 우시장이 있었다. 우시장이 떠난 후에는 1980년대 초까지 청과물시장이 중심을 이뤄 상인들로 북적이던 여인숙이었다. 상권이 쇠퇴한 이후로 뒷골목의 아련한 추억으로 밀려 월세로 사는 날품팔이 노동자들의 보금자리가 되었다가 요즘은 기초생활보장 수급자들의 장기 투숙이 대부분이라고 한다. 숙박비가 1980년대엔 3,000원, 그다음엔 5,000원이었고 지금은 1만 원인데 방마다 조금씩 다르다고 한다.

장기 투숙하고 있는 기초생활보장 수급자들. 공무원이 방문해서 약도 챙겨드리고 간호사가 방문해서 주사도 놔드리는 모습을 본 적이 있다. 알코올중독자 상태의 사람들도 있다. 술이 심하면 여인숙이 잠깐 시끄러워지기도 한다. 앞집 식당 인테리어 공사 때 인부로 일했던, 전과가 꽤 많



은 사람이 있었다고 한다. 식당을 며칠 비운 사이 도둑이 들었고, CCTV를 확인해 보니 60대 초반의 그 인부였다. 그는 경찰서에 불러갔고 그 이후는 어찌 됐는지 모른다고 한다. 찌든 때가 배인 작업복이 빨랫줄에 걸려 있다. 딱이진 머리에 슬리퍼를 벗어 던지고 방으로서 들어서는 고단한 삶의 뒷모습이 애처롭다.

금보여인숙의 벽화 '황금물고기'

금보여인숙을 중심으로 왼쪽으로는 '사랑하다' 길이, 오른쪽으로는 '처음 아침' 길이라고 명명한 골목길이 나 있다. 행궁동 벽화 마을의 테마거리 이름이다. '대안공간 눈'이 추진한 이웃과 공감하는 예술프로젝트 '행궁동사람들' 사업이다. 덕분에 주변 골목길 곳곳이 갤러리다. 그 중심에 금보여인숙의 벽화 '황금물고기'가 있다. 제법 널리 알려진 명소다.

그런데 커다란 사단이 났다. 행정과 주민의 이해가 충돌되면서 행궁동 벽화 마을이 지금 몸살을 앓고 있다. 마음대로 재산권 행사를 할 수 없게 되었다며 분노한 몇몇 주민들이 벽화를 지워버리거나 붉은 페인트로 낙서를 해버렸다. 그래서 집주인이 그림 위에 회색 페인트로 덧칠하였다. 이로 인해 황금물고기가 사라졌다. 작가의 죽음 소식이 전해지고 얼마 안 돼서의 일이다.



벽화 '황금물고기'는 브라질 출신의 여성화가 라켈 셴브리(Raquel Lessa Shembri)의 작품이다. 2010년 예술 프로젝트 '행궁동사람들'에 참여하여 그린 것으로 2012년 그녀가 다시 방문하여 보강했다고 한다.

라켈은 결혼하여 아이를 낳다가 안타깝게도 33세의 젊은 나이에 세상을 떠났다. '대안공간 눈'에서는 그녀를 기억하며 추모전을 열었다.

대문이 물고기의 정 중앙에 있어서 마치 물고기 배속을 사람들이 드나드는 것처럼 보인다. 물고기의 비늘은 여인숙 지붕의 기와를 떠올리며 표현했다고 한다. 황금물고기 배속의 문을 통해 안쓰러운 인생들이 드나든다. 수없이 많은 사람들이 오고 가고 또 다른 사람들이 채운다. 황금 비늘을 한 물고기는 즐린 듯 피곤한 듯 황금을 눈앞에 두고 있다. 대문으로 들어선 사람들은 지칠 대로 지친 몸을 겨우 가누며 잠시 숨을 돌리고 있다. 그렇게 황금 물고기는 금보여인숙의 수많은 삶과 이야기를 담는다.



이제 황금물고기는 담벼락 안에 숨었다. 오순도순 벽화를 함께 그리던 마을 사람들도 마음이 닫혀 엇갈리고 있다. 대안공간 눈의 김정집 관장은 힘겹게 복원되어 가던 마을공동체가 다시 사라지게 되고, 이웃과의 공감이 파괴되는 모습이 무엇보다도 안타깝다고 얘기한다.

“戶戶富實 人人和樂 집집마다 부유해지고 사람마다 즐겁게 한다.”

지금 이곳 금보여인숙이 있는 '행궁동 벽화 마을'에는 정조의 애민 정책이 간절해 보인다.

60년의 역사, 2대째 이어오는 영동시장

금화한복

박철하 _



신윤복의 풍속화 「미인도」, 「연소담청」 등에서 보이는 우리의 전통 한복. 명주치마, 깃, 고름, 끝동을 한 저고리. 여인의 아름다운 저고리와 치마 맵시가 보는 이의 가슴을 설레게 한다.

전주 한옥마을을 다니다 보면 한복을 입고 기념사진 촬영을 하는 국내의 관광객들을 많이 볼 수 있다. 최근 화성행궁과 화홍문, 연무대, 화성성곽 주변은 물론 성안 거리에서도 한복 입은 관광객들이 점차 늘고 있다. 수원을 찾은 관광객이 2015년보다 50% 이상 증가했다고 한다. '수원화성 방문의 해'가 수원 관광 활성화에 크게 기여한 것으로 보인다.



신윤복의 「미인도(美人圖)」와 「연소담청(年少踏靑)」

한복과 행궁. 참으로 어울리는 그림이다. 한복을 입고 국궁을 체험하는 어린 아이들, 화성행궁 신평루에서 한복을 입고 포즈를 취하

는 외국인 여성, 고색이 창연한 장안문의 단청과 파란 하늘이 그림같이 어우러진 곳에서 사진을 찍는 한복을 입은 단체 학생들, 수원화성 성곽을 걷는 한복 차림의 관광객들, 2001년부터 매년 열리고 있는 (주)영동시장 주관의 '한복맵시선발대회' 등 한복의 대중화를 위해 많은 이들이 노력하고 있다. 하지만 요즘 한복을 지어 입기보다는 대여해서 입는 추세이다 보니 실상 한복집은 예전만 못하다고 한다.

수원의 영동시장은 한복특화시장이기도 하다. 주변에는 모두 9개의 시장이 있고, 그 일대는 수원화성 관광특구로 지정되었다. 영동시장 건물 3층 (주)영동시장 사무실에서 이정관 대표이사를 만났다. 인터뷰를 마치고 영동시장을 둘러보며 그가 운영하는 한복집에도 들렀다.

인터뷰는 잠깐 진행되었다. 사전에 한복집에 대해 기록을 남기고 싶다고 전한 바 있었다. 이정관 대표 부부는 부모님으로부터 한복집을 물려받아 2대째 이어오고 있다. 인터뷰 할 내용들을 생각하던 그는 이 기회에 부모님을 기억하며 기록을 남겨둬야겠다고 생각했다 한다. 내보인 그의 글은 짧지만 잘 정리된 글이었다. 필자는 그가 정리해 둔 소중한 기억과 추억을 여기에 옮겨 놓는다.

한국전쟁으로 피난 내려와 머문 수원

영동시장 17, 18호 금화한복은 1972년 영동시장이 신축되면서부터 있던 포목점이다. 상호금화는 지금의 강원도 김화를 말하는데, 금화는 '한국전쟁 수복지구'로 이 대표의 부모님 고향이다. 6·25전쟁 때 피난 내려오신 이후 이곳 수원에 정착하게 되었다.

부모님은 월남해서 천안으로 피난을 내려갔다. 그러던 중 아버지는

제2국민병에 징집되면서 헤어져야 했고, 죽음의 문턱을 넘나들다 병사 직전에 귀향 조치되었다. 홀로 피난생활을 해야 했던 어머니는 어린 누나를 업고 방물장수를 하며 근근이 생활을 연명해나갔다. 두 분은 다시 만나게 되었고, 고향으로 돌아가던 중 수원의 연무동 피난민촌에 정착하게 되었다.

수원천변 가구점 앞에 포목점을 열다

아버지께서는 체격도 좋고 힘도 좋으신 분이라 연무동 피난시절 광고산에서 나무를 해서 내다 파는 일을 하셨다. 어머니는 방물장수를 계속 이어가셨다. 남수동 수원천 변 가구점 앞에 노점을 열고 베나 무명 등을 팔았다. 장사는 잘됐다. 마침내 가구점 옆에 공간을 얻어 '금화상회'라는 이름으로 본격적인 포목점을 시작했다. 어머니와 아버지의 고향 '금화'를 따서 그리운 고향을 수원의 한 포목점으로 옮겨왔다. 이제 포목점은 가족의 생계를 이어가는 삶의 터전이었다.

1972년 영동시장이 신축되면서 새로운 보금자리로 이전하였다. 어머니의 후덕한 인심, 정직하고 인자한 품성으로 단골이 늘었고 날로 번창해 갔다. 명절 직전이면 어머니께서 꺾꽂이의 돈을 자로 꼭꼭 눌러야 할



어머니께서는 수원천 변 가구점 앞 노상에서부터 포목점을 시작하셨다.



수원천 변 가구점 옆 점포를 얻어 입주하고 '금화상회'라는 간판을 달았다.



1972년에 신축된 영동시장 건물 내에 점포를 이전하고 주문받은 주문을 자로 재고 계신 어머니

정도였다. 당시는 외상도 많았다. 가난에 어려움을 겪었던 어머니는 생활이 곤란하다는 처음 보는 사람에게 연락처도 받지 않은 채 믿고 외상을 주곤 했다. 외상장부에는 '독바위 감나무 파란대문집 아무개 얼마' 이렇게 쓰여 있었다. 어머니가 돌아가시고 난 뒤 10년 전 외상값을 가져오신 분도 계셨다.

아들 부부가 이은 금화한복

금화한복은 영동시장 내에서 유명한 포목점이 되었다. 하지만 어머니는 병마를 이기지 못하고 1987년 59세에 세상을 떠나셨다. 이정관 대표는 대학 졸업 직후 직장을 준비하던 중 금화상회를 물려받게 되었다. 그때 금화상회는 하루 매출이 30만 원이 넘었다. 당시 대기업 4년제 대졸 초봉이 30만 원이었음을 비교하면 정말 남부럽지 않은 사업이었다고 한다.

어머님이 돌아가신 그 이듬해 이 대표는 결혼했고 아내와 함께 한복집을 이어갔다. 그의 아내는 지금 금화한복의 실질적인 경영자이다.



나눔으로 함께 하는 작한가게 금화한복

시어머니의 후광을 바탕으로 노력한 결과 단골은 그대로 이어졌고 물려 받은 매장은 두 배로 확장되었다. 아내의 정직함과 성의가 바로 성공비결이었다며 감사하는 이정관 대표. 금화한복은 라이온스클럽 등 사회봉사활동을 하며 10년째 사랑의 열매에 기부해온 아내 덕에 <착한 가게>로 선정되었다.

시대를 따라 변화하는 한복

1980년대까지만 해도 금화한복의 주요 품목은 광목과 삼베, 모시 등이었다. 이불 홑청 옆 단으로 이용되는 포플린을 찾는 손님들도 꽤 많았다고 한다. 요즘 한복집에서 삼베와 모시를 찾는 손님은 드물다. 5~6년 전부터는 인견이 주를 이루고 있다고 한다. 모시는 신축성이 없는 데다 손질이 많이 가지만 인견은 시원하고 살에 붙지도 않기 때문이다.

한복을 짓는 방법도 과거와는 달라졌다. 한 땀 한 땀 직접 손으로 바느질을 하지 않고 재봉틀로 한다. 전에는 직선바느질을 하고 저고리의 가슴 부분을 접어 넣었는데, 2~3년 전부터는 양장처럼 암홀저고리 바느질이 유행이다. 암홀바느질로 변화하면서 배래의 폭은 좁아졌고, 옷고름도 좁고 짧아졌으며, 등의 기장은 길어졌다고 한다. 암홀바느질은 부산 바느질이 전국적으로 알아준단다. 금화한복에서도 저고리와 치마, 바지저고리 등을 직접 제작하지만, 암홀의 경우 수원에서는 숙련도가 만족스럽지 못해서 부산에서 작업해 오는 경우가 많다고 한다. 요즘 한복 바느질은 배래, 옷고름, 깃 등으로 분업화되어 있다. '바느질방'을 운영하며 분야별로 나눠 바느질을 한 뒤 한 벌의 한복이 탄생된다. 손수 제작할 경우 하루에 저고리는 2~3개, 치마는 7~8개 정도 제작이 가능하다고 한다.

영동시장의 한복집들은 아직도 맞춤 한복이 주를 이루고 있다. 하지만 한복 대여도 많이 요구되어 있어서 대체로 55, 66, 77, 88 사이즈의 기성 한복을 마련하고 있다. 한복집에서는 혼수한복 2박 3일 대여에 20~30만 원 정도의 비용이 든다고 한다. 수원화성 관광객을 대상으로 한 일반 대여는 현실적으로 어렵다고 하겠다.

한복특화시장 영동시장

이정관 대표는 2001년 41세에 최연소 영동시장(주) 전무이사가 되었고 53세에는 대표이사로 선출되어 현재에 이르고 있다. 전문경영인이라 자부하고 있는 그는 영동시장 경영 및 시설의 현대화에 괄목할 만한 성과도 내고 있다.

아내는 여전히 시어머니가 쓰시던 자와 가위를 사용하고 있다. 하지만 요즘은 한복의 수요가 줄어서 예전에는 훨씬 못 미친다. 지난 시대처럼 단골의 개념도 많이 사라져



가고 있다고 한다. 아름다운 우리나라의 전통적인 고유의상인 한복을 계승하기 위해서는 국가적인 홍보와 지원이 필요하다고 이정관 대표는 강조한다. 마지막으로 그는 이렇게 말했다. “한복은 우리의 전통문화잖아요. 한복특화시장으로서의 영동시장을 전통과 문화예술이 만나 어우러지는 최고의 전통시장으로 발전시키고 싶어요.”

염상균

14

신발업계 38년 종사 삼진신발

15

3대를 이어오는 대원제모사

16

헌 솜을 새 솜으로 40년, 흥원솜틀집

17

꼼꼼한 성격으로 이끌어가는 미래화방·문구



상진신발 | 대원제모사 | 흥원손물집 | 미래야방·문구

신발 업계 38년 종사

삼진신발



염상군 _

지동시장은 다양한 점포들이 줄지어 영업을 한다. 제법 규모가 큰 점포도 터러 보이지만 대개는 고만고만한 점포들이 어깨를 나란히 하며 자신의 존재를 한껏 드러내려 애쓴다. 천변에도 상가들이 즐비하다. 빵튀기 가게, 철물점, 숭늌집, 채소가게, 과일가게 등 그야말로 친(親)서민적인 점포들이 자리를 잡고 있다. 그 가운데 28년을 한 곳에서 한결같이 장사하는 삼진신발의 신장남(56세) 사장을 만났다. 광주 송정에서 태어났지만, 집안이 가난하여-그때는 대개 그랬다-청소년기에 수원으로 온 사람이다. 당시 수원에는 그의 작은 외삼촌이 제화점으로 잘 나갈 때여서 기술도 배우고 광주의 입도 하나 털어낼 겸 상경한 것이다.

그의 작은 외삼촌이 경영하던 제화점은 '삼성양화점'이었다. 종로 네거리에서 창룡문 방향으로 조금만 가면 나오는 '구두방'이었다. 70년대 수원에서 고등학교를 다닌 사람들은 대개 이 삼성양화점에서 구두를 맞추었던 곳이다. 고등학교에 입학하면서 구두를 처음 신었으니 그들 모두는 첫 구두를 이곳에서 맞춘 셈이 된다. 그 삼성양화점은 지금도 '잉글랜드

제화'로 상호가 바뀌었지만, 여전히 영업 중이다. 간판에는 50년 전통이라고 표기하였다. 다만 신장남 사장의 작은 외삼촌은 건강이 좋지 않아 그의 아들이 대를 이어간다.

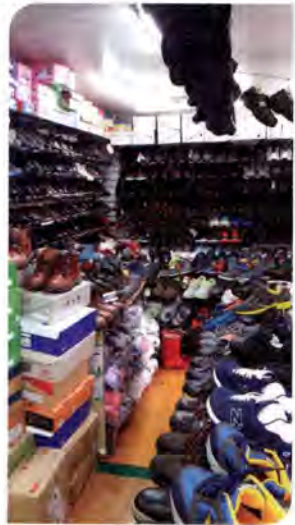
18세부터 수원에서 신발과 민연 맷어

신 씨는 군대 입대 전 18세에 외삼촌 가게인 삼성제화점에서 5년을 잔심부름부터 청소며, 구두 제작에 필요한 자재 정리 등을 거쳐 기술자의 반열에까지 오르게 된다. 그때는 거의 모든 사람들이 구두를 맞추어 신었기 때문에 삼성양화점은 호황을 누렸다. 누구나 구두를 맞추러 오면 발을 재고 나무로 폼을 제작해서 이름을 써 두었다. 그래야 나중에 또 다른 구두를 맞추러 오더라도 구두 제작이 용이해진다. 구두는 유행을 타고 이렇게 저렇게 형태가 달라지고 소재와 디자인도 바뀌지만 발은 바뀌지 않는 것 아닌가. 그 폼(일본말로 '가다')이 얼마나 많으냐에 따라 양화점의 단골 수가 나오고, 손님들은 한 번 '가다'를 뜯 양화점에서만 주로 구두를 맞추어 신었다.

70년대 말에는 앞이 뽀족한 구두가 대유행이었다. 일명 '뽀뽀구두'였는데 그야말로 장안의 모든 젊은이들이 신고 다녔다고 할 정도였다. 삼성양화점도 밀려드는 '뽀뽀'를 만들어내느라 10여 명의 직원이 밤을 새우기 일쑤였다고 한다. 그렇게 하루하루 바쁘게 보내던 청춘에게 어느 날 입대 영장이 떨어졌다.

신발은 가장 실용적 교통수단

만약에 신발이 없었다면 사람들은 뜨거운 사막이나 차가운 눈밭, 거친 자갈밭을 갈 때 엄청난 고통을 감수해야 한다. 그러므로 고대인들에게 신발은 어쩌면 최초의 실용적인 교통수단이 었겠다. 오늘날의 우리 또한 신발이 없는 삶은 상상하기 어렵다. 하지만 지금도 전 세계에는 신발을 신지 않고 생활하는 사람들은 많다. 인류가 언제부터 신발을 신었는지는 정확히 알 수 없다.



그렇지만 인류가 바늘을 발명하여 옷을 최초로 만들어 입었던 것이 약 2만 5천 년 전인만큼, 이 무렵부터 신발이 등장했을 것이라고 추측한다. 추위를 극복하고 뜨거운 햇살로부터 몸을 보호하기 위해 옷이 만들어졌듯이, 신발 역시 동상을 방지하기 위해 혹은 바닥의 열기로부터 발을 보호하기 위해 추운 곳과 뜨거운 사막 지역에서 먼저 발전하게 되었다. 신발은 나무껍질이나 풀, 짐승의 가죽이나 털을 이용해 발을 묶어 싸던 것에서 시작하여 차츰 정해진 형태를 갖추게 되었다.

신발의 역사에 큰 획을 그은 발전의 계기는 두 가지이다. 첫째는 1858년 제화용 재봉틀이 발명되어 대량생산이 가능해졌다는 것이고, 다른 하나는 20세기 미국에서 고무로 운동화를 만들기 시작한 것이다. 최근에는 다양한 기능성을 갖춘 신발, 패션의 완성을 돕는 멋진 디자인 제품들이 등장하여 더욱 많은 신발들이 소비된다.

기술자에서 판매자로

신 씨는 군에서 제대하자마자 다시 삼성양화점으로 갔다. 그러나 세상이 이미 크게 바뀐 상태였다. 이제는 사람의 발에다가 구두를 맞추는 것이 아니라 이미 만든 구두에 발을 맞추어야 하는 시대가 된 것이다. 그러니 그가 5년 동안 몸담으면서 기술을 익힌 '제화공'을 설 공간이 없어진 것이다. 대규모의 공장에 들어가려고 해도 이미 기술자들이 포화 상태였으므로 그가 설 곳은 없어 보였다. 막막했다. 배운 거라곤 구두 기술밖에 없는데.

그때 큰 외삼촌이 불렀다. 큰외삼촌도 구두 가게를 열었기 때문이었다. 상호는 대성양화점이라고 붙였지만 '제화'보다는 '기성품' 구두를 판매하는 곳이었고, 자리는 팔달문 근처여서 장사도 잘되었다. 당시는 수원에 대규모 산업체가 자리 잡은 시대였다. SK그룹의 모태가 되는 선경직물이며, 선경합섬, 선경매그네틱 등이, 세계 최고를 자랑하는 삼성전자, 삼성전관 등과 그 협력업체들, 한일합섬을 비롯한 여러 직물회사들이 노동집약적 산업을 이끌어 갈 때였다. 그랬으니 각 회사의 월급날만 되면 팔달문 주변이 북새통을 이루었다. 서울의 명동이 부럽지 않다고 할 정도였다. 더구나 당시에는 팔달문 주변 외에는 상권이 전혀 형성되지 않았을 때였다. 자그마한 액세서리를 사더라도, 반찬거리리를 사고 가족외식을 가더라도, 어디가 아파서 약을 사거나 병원을 가더라도 무조건 '팔달문'이었다. 그러니 대성양화점도 이름처럼 그야말로 '대성'을 거두기 시작한 것이다. 신 씨는 기술자에서 판매자로 완벽히 변신하였다. 또 이곳에서는 도매도 겸했기 때문에 일과가 어떻게 시작되어 어떻게 끝나는지도 알 수 없을 지경이었다. 그렇게 5년이 흘렀다. 그도 결혼을 하여 가장이 되었다.

삼진신발로 독립

신 씨의 나이 28세, 두 살 아래의 부인과 새 가게를 열었다. 삼진신발의 역사가 시작된 것이다. 당시 이 천변 상가 주변은 열악하였다. 수원천에는 판잣집들이 양쪽으로 늘어섰다. 아가씨가 서비스하는 술집들도 즐비했고, 채소며, 각종 식육점, 특히 닭을 잡아 팔거나 솥에 튀겨 팔던 전통이 통닭 골목으로 이어졌다. 각종 생활하수를 그대로 버려서 수원천은 냄새가 날 지경으로 오염이 심각하였다. 천변에는 무허가 판잣집들이 다닥다닥 붙었고 겨우 손수레만 다니던 길 건너에 삼진신발이 자리를 잡았다. 자동차는 언감생심 들어오지 못했거니와 신발을 신고 올 때에도 짐자전거나 손수레를 이용해야 하는 실정으로 길이 좁았다. 지나는 사람들이 어깨 부딪치며 오갈 때였다. 그래도 이때 장사로는 호황이었다. 약 15년 전쯤이니 2천 년대 초가 가장 전성기였던 셈이다. 마침 옆 가게가 그만두게 되어 신 씨는 가게를 넓혀 한 칸에서 두 칸으로 확장한다. 10년 전이다. 천변에 붙었던 판잣집들은 이미 정리되어 없어졌지만 길은 좁은 상태 그대로였는데 가게 앞길이 넓어지게 되었다. 길을 넓히느라 가게도 그만큼 줄어들었다.

이 가게에서만 28년, 건물 주인은 대성양화점을 경영했던 큰외삼촌이다. 지금도 이틀에 한 번씩은 들러서 얘기를 나누곤 한다.

신 씨는 54세의 부인과 둘이서 가게를 운영하는데 슬하에는 28세 딸과 25세 아들을 둔 지극히 평범한 시민이다. 신씨가 아침에 먼저 나와 가게 문을 열고 정리를 끝내면 부인이 집안일을 해놓고 도시락을 싸가지고 나와 함께 장사를 한다. 날씨와 유행에 따라 신발 선호도도 다른데 겨울엔 역시 털신 종류가 잘 팔린다. 오가는 유동인구는 적어도 단골들과



가게 앞을 기웃거리는 잠재 고객이 많다. 비교적 나이 많은 사람들이 오가며 둘러 신발을 사 간다. 신 씨와 부인은 친절이 몸에 밴 듯 항상 겸손한 자세로 손님을 맞이한다. 절대로 손님 말을 가로막지 않으면서 손님에게 어울릴만한 신발을 추천하는 모습이 보기 좋았다.

3대를 이어오는 대원제모사

염상균 _



한 사업장을 3대가 이어간다는 것이 우리나라에서는 거의 기적 같은 일이다. 1대에 성공을 거두었다고 하더라도 2대가 물려받지 않거나, 2대까지는 이어졌다고 하더라도 3대로 이어지기는 어렵기 때문이다. 1대와 2대에서 아주 큰 성공을 거두어서 3대가 자연스럽게 이어받는 경우도 생기지만, 대기업도 중소기업도 아닌 하나의 작은 점포를 이어간다는 것은 '사명감'이 아니면 불가능한 일이다. 이런 점포는 '가업'이라고 불려도 될 정도로 인정을 해 주어야 하고 그들 스스로도 자부심을 가질 수밖에 없다.

수원의 근·현대와 나란히

1940년대 수원 팔달문 안쪽 남창교 건너편에서 문을 연 대원제모사는 1대 고 최원기, 2대 최병석(65세)에 이어 3대 최미선(40세) 씨가 이어간다. 최미선 씨의 할아버지가 모자 사업을 처음 시작한 것은 1930년대 말이고 수원에 점포를 낸 것이 1940년대이니 아주 오랜 점포 하나가 수원의 근·현대와 함께 한 것이다.

최미선 씨가 소녀였던 시절인 30년 전 그의 집은 모자 공장이었다. 한쪽에서는 가족들이 거주하면서 다른 한쪽은 공장으로 사용해서 모자를 만들었다. 가게 근처인 지동 집에서 6~7명 혹은 10명 정도 직원이 다양한 모자를 직접 만들었고, 이렇게 만든 모자는 가게인 대원제모사에서 팔려나갔다. 70년대와 80년대가 가장 호황을 누린 시기이다. 새마을운동에 힘입어 새마을 모자가 불티나게 팔려나갔으니 공장과 가게 모두 바쁜 시절이었겠다. 그뿐인가. 프로 야구를 비롯한 프로 스포츠 시대에 걸맞은 운동모자가 또 효자 노릇을 하였고, 86아시아게임과 88서울올림픽의 특별 수요는 대원제모사의 번영에도 이바지하게 되었다. 그리고 경제가 발전하면서 기업이나 단체 등의 단체 모자도 많이 만들어 팔았다. 이 공장은 20년 전까지 운영했다. 그러니까 60년대부터 7~80년대까지 호황이었던 셈이다. 90년대 들어서는 서서히 판매가 줄어들기 시작하였다. 그 이전에도 그랬듯이 60년대부터 80년대에 이르기까지는 중절모를 많이 쓰던 시기였다. 양복엔 당연했고 한복에도 꼭 중절모 쓰던 시절이어서 신사들에게는 모자를 쓰지 않고 외출한다는 것이 부끄러울 정도였다고 한다. 이때의 대원제모사는 수원과 인근 도시의 멋쟁이들이 모두 드나들었던 명소였다. 수원의 상권이 가진 또 하나의 특징이 바로 인근 도시에서 구매자가 몰려드는 현상이었다. 아직 교통이 불편할 때 인근 도시에서 수원으로 나와 물건을 사 갔을 때였으니 당시의 수원 인구보다 훨씬 더 많은 구매자가 수원 상권에 드나들었던 시기이다.

대원제모사는 모자 시장에서는 거의 독점이나 마찬가지로였다. 한두 군데의 모자 가게가 영업을 했지만 공장에서 직접 만들어 파는 가게는 대원이 유일했으므로 가격 경쟁에서나 제품의 질에서나 애초부터 경쟁 상대가 되지 못하였다. 그러면 당연히 돈도 많이 벌었으리라고 짐작하지

만, 이 집은 돈보다 손님들에게 가치를 더 두었다. 한 번 온 손님은 영원한 식구라고 생각해서 존중하는 것이다. 손님을 존중하게 되니 비싼 값을 받을 수 없었고, 나쁜 제품을 좋은 제품이라고 속일 수도 없었다.

우리 민족에게 모자는 의복과 같아

우리 민족에게 모자는 옷처럼 각별한 존재였다. 금관이나 금동관을 비롯하여 고구려 고분 벽화에도 다양한 모자가 나오고 백제 사신이 중국 양나라에 갔을 때의 모습을 그린 그림에도 모자를 착용한 것이 나온다. 신라에서는 유자례(遺子禮)라고 하는 관과 흑건을 썼고 통일신라 시대에는 남자는 복두와 소립(素笠)을, 여자는 관(冠)을 썼다는 기록이 『삼국유사』에 보인다. 고려와 조선 시대에 이르러서는 더 다양한 모자가 신분에 걸맞게 사용되었다. 개화기 이후에는 서구의 영향을 받으면서 자연스럽게 서구의 모자가 도입되었다. 남자의 모자는 단발령으로 머리에 상투를 틀지 못하게 되면서 더욱 서구의 모자로 바뀐다. 이때 또한 관리들이 양복을 예복으로 입게 되면서 서구식 모자를 착용하기 시작하였다. 초기 예복의 모자는 영국 예복의 모자를 본뜬 문관의 대례복용 모자였다.



백 년 동안 이어갈 가게를 향하여

최미선 씨와 아버지 최병석 씨 모두 20세부터 모자가게 일을 시작하였다. 최미선 씨는 모자 제작에 직접 관여하지 않아 잘 모르지만, 아버지 최병석 씨는 멀리서 모자를 쓰고 오는 사람만 보아도 원단이나 가격 같은 것을 잘 알아낼 정도라고 한다. 그만큼 오래 모자 일에 종사해 온 눈썰미가 드러나는 것이리라. 최미선 씨의 남동생은 다른 일(건축)에 종사하여 딸이 가업을 계승하는 셈이다. 이제는 모자공장을 운영하지는 않는다. 비싼 인건비도 문제지만 예전에 비해 모자의 수요도 많지 않기 때문이다. 직접 생산하는 것보다는 다른 공장에 의뢰하여 생산하는 것이 훨씬 효율적이기 때문이다. 다만 디자인과 재질 등은 부분적으로 공장에 주문하기도 한다. 최미선 씨가 처음 가게에 나와 일을 할 때는 의욕적으로 새로운 디자인도 도입했으나 잘 안 팔렸다. 손님들은 대개 모던하면서도 보편적인 모자를 선호하는데, 젊음이 감각이 가미되어 튀는 것과 새로운 것을 시도했으나 호기심과 관심만 보일 뿐 판매로 이어지지 않았던 것이다. 가격 경쟁력도 기존의 대량생산 공장에서 주문하는 것이 효과적이어서 이래저래 공장을 운영하지 않는다.

지금의 대원제모사는 수십 년을 이어온 먼저 가게에서 2010년 지금의 자리로 옮겼다. 팔달문에서 팔달산으로 올라가는 성벽 바로 바깥이다. 화성 정비 사업의 일환으로 소공원을 만들면서 공중화장실까지 예쁘게 지은 곳 바로 앞이다. 먼저의 가게에서는 고급 모자가 많이 팔렸으나 매장이 좁아 지금의 자리로 옮겼다고 한다. 전에는 단체 모자나 물품들을 납품하기 위해 포장할 때 가게가 좁아 밖에 나와서 작업하곤 하였는데 비가 내리거나 눈이 오면 많이 불편했다. 지금은 어린이 모자를 제

외하고 여성, 남성 모두를 대상으로 삼아 판매한다. 전에는 체육대회 모자와 증절모를 위주로 판매했다면 이제는 모자를 착용하는 대상도 다양해졌기 때문이다. 그러나 모자만 판매하는 것은 아니고 각종 체육용품과 운동기구, 유니폼 및 상패 등과 다양한 관측물도 판매한다. 각 단체 행사에 필요한 물품도 공급하기 때문에 간판에 제모사 뒤에 기획사라는 말을 붙였다.

그래도 최근 들어 다소 고무적인 현상이 나타나서 즐겁다고 한다. 젊은이들이 야구모자나 운동모자 구매에만 그치지 않고 패션으로 모자를 인식하고 즐기기 때문이다. 특히 여성들이 차지하는 비중이 점점 늘어나는 것도 모자 업계에서는 바람직한 현상으로 꼽는다. 드라마나 영화 등에서 젊은 주인공이 모자를 쓰고 출연하면 그 효과가 바로 나타난다고도 한다.

최미선 씨는 요즘 들어 가업을 이어가야 한다는 책임감을 많이 느낀다고 하였다. 돈을 많이 버는 것보다 이 가업이 오래갔으면 좋겠다는 생각인 것이다. 아버지 최병석 씨는 딸에게 힘을 더 실어주기 위해 가게를 지키지는 않지만 수시로 오가면서 다독거리고 조언을 아끼지 않는다. 이제는 어엿한 추억의 가게로 남은 대원제모사이다. 제복 같은 교복을 입었던 시대 교모를 사러 드나들었던 학생들이 중년이 되어 나타나 감동을 준다. 그때 돈이 모자라 다음에 갖다 드린다고 했는데 그냥 가라고 했다면서 이제라도 와서 고마움을 표시한다며 중년이 모자값을 더 내고 가는 일도 수두룩했다고 한다.

중년 여성 서넛이 가게를 기웃거리다가 들어온다. 최미선 씨가 얼른 일어서서 그들을 맞이한다. 서로 어울리는 모자를 추천하기도 하고 착용도 해 본다. 그때마다 최미선 씨는 모자 안쪽에 티슈 한 장을 밀어

넣어 착용하게 한다. 화장품이 묻으면 다음 손님들이 불쾌해한다는 이유였다. 손님들이 모자를 이리저리 돌려쓰는 동안 예의 주시하다가 손님 한 분 한 분에 어울리는 모자를 추천해준다. 전혀 무리하지 않으면서 기분 좋게 손님을 응대하는 모습에서 3대 대물림의 연륜이 묻어났다. 그리고 100년을 이어가는 가게가 되면 좋겠다고 생각하였다.



헌 솜을 새 솜으로 40년, 흥원솜틀집



염상균 _

목화가 우리나라에 처음 들어온 것은 1363년(공민왕 12)에 원나라에 사신으로 갔던 문익점(文益漸, 1329~1398)에 의해서이다. 『조선왕조실록』 태조 7년(1398) 6월 13일 <문익점의 줄기>에는 '목화씨를 우리나라에 처음 들여와 재배하게 된 내력'이 나온다.

“(…전략…) 길가의 목면(木綿) 나무를 보고 그 씨 10여 개를 따서 주머니에 넣어 가져왔다. 갑진년에 진주(晉州)에 도착하여 그 씨 반으로 씨 본 고을 사람 전객 영(典客令)으로 치사(致仕)한 정천익(鄭天益)에게 이를 심어 기르게 하였더니 다만 한 개만이 살게 되었다. 천익(天益)이 가을이 되어 씨를 따니 백여 개나 되었다. 해마다 더 심어서 정미년(1367) 봄에 이르러서는 그 종자를 나누어 향리(鄕里)에 주면서 권장하여 심어 기르게 하였는데, 익점 자신이 심은 것은 모두 꽃이 피지 아니하였다. (…후략…)”

문익점이 귀국할 때 가져온 종자를 그의 장인 정천익(鄭天益)에게 주어 심게 한 것이 성공하여 100년이 못되어 영남·호남지방에서 번성하게 되고 드디어는 전국 팔도에 퍼지게 되었다. 붓 뚜껑에 목화씨를 숨겨서

들어왔다는 얘기는 문익점의 업적을 강조하느라고 나중에 갖다 붙인 것으로 판단된다.

솜은 섬유 안에 공기를 함유하여 보온성이 매우 뛰어나다. 겨울철에도 모시나 삼베로 만든 옷을 입던 시대에 보온성이 뛰어난 솜이 들어오면서 우리 복식사에 일대 혁명이 일어났다. 당시 보온성이 뛰어났던 견직물(비단)은 값도 비싸거니와 많은 손질이 필요했으므로 상류층이 주로 사용했고, 가난한 서민들은 삼베나 모시로 만족하여야 했다. 그러나 솜에서 뽑은 실로 짠 면직물은 견직물에 못지않게 따뜻하면서도 세탁에도 잘 견디므로 서민들의 옷감으로 각광을 받게 되었다. 면직 옷감 가운데에 솜을 두어 만드는 누비옷을 개발하여 바지·저고리·버선·치마는 물론 두루마기 등에 이르기까지 활용하게 된다. 또 이부자리나 보료·방석에 이르는 침구에도 그 용도를 넓혀 나갔다. 특히 이불에 사용한 솜은 추운 겨울을 지내는 데 없어서는 안 될 존재였다. 차가운 방바닥이라도 두꺼운 솜을 둔 요를 깔고 또한 솜이불을 덮으면 최소한 동사는 면하였다. 구들을 깐 방바닥에는 아궁이에 불을 때기 전부터 이불을 펴놓아 데워진 구들이 식지 않게 하는 요령마저도 생기게 되었다. 그뿐인가? 밥주발을 방바닥 이불 속에 묻어놓으면 그 보온성으로 인해 식지 않는 효과도 거두었다. 그러다 보니 솜이불은 항상 방바닥과 함께 겨울을 지내는 필수 요소가 되었다.

시장 속 옛 점포 흥원솜틀집

팔달문 주변 수원천을 중심으로 시장들이 즐비하다. 영동시장이며, 팔달문 시장, 지동 시장과 미나리광 시장, 그리고 못골 시장까지. 그만큼 많은 사람들이 찾아와 삶에 필요한 물품을 사 간다. 그 가운데 지동시장

의 북쪽 천변 상가는 오래된 가게들이 자리 잡아 영업을 한다. 그 간판마저도 오래되어 70년대와 80년대의 향수를 불러일으키기 십상이다.

홍원솜틀집을 찾았다. 조병두(72세) 씨 내외가 40년 된 솜틀 기계와 함께 늙어가는 곳이다. 이 솜틀 기계는 쓰던 솜을 부풀려 펴서 타는 기계로 타면기(打綿機)라고도 한다. 원래는 방적기계인데 실 뽑는 방식을 바꿔 솜틀 기계로 변신시킨 것이다.

본래 목화솜에서 실을 뽑아내기 위해서는 1) 솜 덩어리를 풀어서 2) 섬유소를 풀어헤치고 3) 불순물을 제거하여 4) 명석 모양의 솜으로 만들고 5) 이를 빗질하여 섬유를 한 올씩 분리하여 6) 실을 만드는 과정을 거쳐야 한다. 이런 과정 중에서 1)에서 4)까지의 공정이 솜을 타는 과정이므로 방적기계의 기능 중 일부를 차용한 것이 솜틀 기계라고 보면 된다. 물론 약간의 변형과 롤러 등을 가미하여 더욱 기능적인 기계로 발전시켰지만 방적기에서 큰 변화는 주지 않은 셈이다.

조 씨가 40년 전 대구에서 이 기계를 구입하여 수원으로 올 때만 하더라도 수원에는 이렇게 전기를 이용해 자동화된 솜틀 기계는 처음이었다. 대부분은 발로 밟아 동력을 전달하는 구식 기계로 솜을 틀던 시절이었다. 다른 집보다 속도가 빠른 것은 물론이고 재래식 기계에서는 틀지 못하는 인공섬유도 거뜬하게 틀었으므로 호황을 누린 시절이었다. 더구나 조 씨 자신이 대구에 살 때 이 솜틀 기계를 제작하는 공업소에서 일을 했기 때문에 기계를 속속들이 잘 안다. 그래서 40년이 되도록 간간이 고쳐가면서 그 기계를 지금도 사용하는 것이다. 한창 경기가 좋았을 때는 수원에 20군데가 넘는 솜틀집이 성행했으나 지금은 2~3군데밖에 남지 않았다고 한다. 그만큼 천연소재인 솜이불을 사용하기보다는 화학섬유로 만든 이불을 많이 사용하는 증거라고 할 것이다.

사람이 사용하는 솜이불은 아무래도 눌러서 딱딱해지고, 물 등에 오염되어 상하거나 냄새가 나기도 하지만 굳은 채로 그냥 사용하면 보온성이 떨어지게 되어 효과적이지 못하다. 그래서 2년이고 3년에 한 번, 혹은 5년, 10년에 한 번이라도 솜을 틀어 깨끗한 솜을 이불 속에 넣기도 하고 포근하게 겨울을 나도록 해야 한다. 그래서 솜틀집이 필요한 것이다. 조 씨의 흥원솜틀집은 7~80년대 잘 나갈 때는 눈코 뜰 새 없이 바빴다고 한다. 전화로 주문받아 조 씨가 자전거 타고 가서 받아온 다음 솜과 화학섬유 등을 틀어서 갖다 주곤 한 것이다. 가게에서 솜을 트는 일은 부인이 전적으로 도맡아서 했다. 시장들이 가까운 텃과 시내 중심지라는 요소는 이 솜틀집을 번성하게 한 요소가 되었다. 더구나 포목점이 많은 영동시장 일감도 많았는데, 가볍고 값이 싸서 유행하기 시작한 화학섬유는 거의 이 흥원솜틀집에서 처리하였다.

지금도 부부가 이 기계를 돌려 솜을 틀어주는데 계절로는 겨울이 오기 직전에 일감이 가장 많아지고 봄에도 만만치는 않다고 한다. 솜은 무게로 달아서 그 수수료를 받는다. 전에는 한 근에 얼마 하는 식이었는데 요즘은 1킬로그램당 4,000원씩 받는다. 손님 중에는 자신이 직접 이



불을 가져와서 솜 트는 과정을 다 지켜보고 가져가기도 하고, 전 과정을 완전히 맡기는 경우도 흔하다. 또 때로는 솜도 틀고 이불도 꿰매가는 경우도 많아서 가게의 뒷방은 아예 이불을 만드는 방으로 사용한다.

조 씨가 솜틀기계의 스위치를 켜다. 그러자 모터 소리와 함께 여러 벨트들이 동시에 돌아가면서 먼지와 소음을 낸다. 솜을 틀지 않고 그냥 돌리는 데에도 이렇게 먼지가 많이 나는데 실제로 솜을 틀면 먼지는 훨씬 더 난다. 이런 먼지를 쫓게는 1시간, 길게는 3~4시간이나 견디면서 솜을 틀어온 것이다. 그것도 40년 동안이나. 그래도 아들 둘 낳아 교육 시키고 직장생활을 영위하면서 가정을 잘 꾸려간다고 하니 그 고생이 헛되지 않은 것 같다.

목화와 토요타 자동차

일본은 1470년과 1476년, 1482년에도 조선에 수천 필의 면포를 요청한다. 당시 면포는 일본에서도 아주 귀중한 생필품으로 사용하거나 혹은 군수품으로 사용된 것으로 보인다. 그러다가 일본에서도 목화를 재배하였고, 일본의 목화산업은 토요타 사키치(豊田佐吉, 1867~1930년)가 동력 직기와 자동 직기를 만들면서 대 발전을 이루게 된다. 토요타 사키치는 일본의 에디슨으로 불리던 발명왕이었고 그의 선견지명에 따른 유훈에 의해 오늘날의 토요타 자동차가 세상에 나오게 된다. 토요타 산업 기술기념관 초입의 제1 앞에 전시된 목화 화분의 안내문은 '토요타는 이 목화로부터 시작됐다.'라고 적었다. 오늘날의 토요타 자동차가 존재하는데에는 조선에서 일본으로 전래한 목화가 큰 비중을 차지한다. 일본으로 건너간 목화가 한 가문에 의해서 세계 일류기업을 탄생시킨 것이다.

솜틀집에서 수원천을 건너면 바로 통답 거리이다. 토·일요일이면 인파로 북적거리서 이쪽 옛 점포들과는 확연히 다른 세상이 펼쳐진다. 그래서 조 씨는 토·일요일이 싫다고 하였다. 마땅히 할 일도 없고 해서 가게에 나와 지키기는 하는데 이 개울 건너에까지 주차하는 차들로 불편하다는 것이다. 아마 이 말 속 푸념에는 쇠퇴해가는 가게와 늙어가는 자신의 모습이 담긴 것이리라.



꼼꼼한 성격으로 이끌어 가는 미래화방·문구

염상균 —

과거에 머무르지 않고

문방구는 원래 '문방사우(文房四友)'라 하여 종이·붓·먹·벼루 등 네 가지를 가리켰다. 그러나 글방의 여러 가지 용구를 모두 포함한 것이 문방구라 할 것이다. 신라와 백제에서는 흙을 빚어 구운 벼루인 도연(陶硯)이 발굴되었고, 일본의 쇼소원(正倉院)에는 신라시대의 붓과 먹이 소장되어 이미 삼국시대부터 문구류가 발달하였음이 드러난다. 고려시대 는 물론이고 조선시대로 내려오면서 계속 발전을 거듭했고, 일제강점기와 근대, 현대를 아우르면서 다양하면서 다채로운 물품들로 발전해왔다. 인류가 그 생각이나 사상을 표현하는 데 없어서는 안 될 물품이 바로 문방구였던 셈이다. 또한, 아름다움이나 자신의 머릿속에 간직한 이미지를 표현하는 데도 다양한 그림 도구가 필요했듯이, 인류의 역사에서 문구와 화방류는 꼭 필요한 존재가 되었다.

이런저런 사업을 운영하던 이덕효(54세) 씨는 16년 전인 2000년부터 수원 교동에서 화방과 문구를 함께 파는 가게를 인수하였다. 가게



한 칸 크기니까 10평(33㎡) 남짓한 면적이었다. 그러나 문구와 화방류의 내용과 종류를 잘 모르고 남의 가게를 인수해서 2~3년 동안은 어렵게 지내야 했다. 물품의 종류와 가짓수도 워낙 많고 복잡하여 종류는 점차 늘어나는데 그 가격을 일일이 외워야 하였고, 설령 가격을 적어 놓는다 하더라도 어디에 소용되는 물품인지 몰라 애먹었다. 아주 혹독한 수업료를

지불한 셈이나 마찬가지였다. 그래도 지금 생각해보면 처음에 작게 시작한 것이 불행 중 다행이다. 가진 돈을 모두 투자하지 않고 어느 정도 여유돈을 가지고 차그마하게 시작했기에 거래처로부터 신뢰를 얻을 수 있었다. 대부분의 그런 가게들이 외상으로 거래하면서 가격을 깎으려고만 할 때 이덕효 씨는 정당한 거래를 우선하면서 거래처 사람들에게 신뢰를 쌓아나갔다. 그 스스로도 '욕심은 없지만 고집'은 지녔다고 자부한다. 아무리 작은 가게지만 원칙을 지켜나가면서 서로 신용을 주고받는 동반자 관계를 유지하려 했다. 미술을 어려서부터 좋아하고 미술 재료 쪽에도 관심이 많았으므로 자신은 인정하고 싶지 않지만, 남들은 모두 잘 어울리는 직업이라고 평가한단다. 손재주가 좋은 덕에 뒤편 푹푹딱딱 잘 만들어 내거나 잘 고쳐서 스스로의 성취감도 느끼고 돈도 절약하는 효과를 거두기도하였다. 그래서 다른 화방이나 문구에 비해 좁은 면적에 많은 물품을 진열하여 효과적으로 가게를 운영하는데, 이런 디스플레이도 직접 자신이 하기 때문에 가능한 일이었다.

지금의 교동 가게는 자리가 썩 좋은 것도 운영하는 데 있어서 운이

좋았던 것도 아닌데 그의 성실성이 모든 약점을 장점으로 만들어낸 결과물이다. 그저 교통이 편리한 남문 상권도 아니고 학교가 집중된 곳도 아닌, 어찌 보면 동네 문방구보다 더 입지가 열악한 곳이나 마찬가지였다. 그러나 가게를 인수하고 2~3년 시련기를 거치자 미술학원이 하나둘 문을 열기 시작하는 게 아닌가. 게다가 그는 거래처들에게 신용을 인정받은 사람이 아닌가. 가게에서 팔 물품을 주문하면 다른 가게보다 먼저 가져다주면서 가격 또한 낮춰주어서 유리한 고지를 잡았다. 그동안 꾸준하게 신용과 의리를 지켜온 결과였다. 누구나 자기가 지닌 돈보다 목표를 크게 세워 시작하는데 뒷감당이 안 되면 빛에 허덕이게 되고 그러다가 망하는 것이 일반적이었다. 심지어는 빛만 남기고 자살하는 자영업자의 경우까지도 생겨난다. 그의 거래처 중 하나인 미술학원 몇 곳도 야반도주하여 그에게 큰 손실을 끼치기도 하였다.

현재에 만족하지 않으며

미래화방·문구센터는 가게보다 창고가 훨씬 크다. 그것도 두 배가 넘는다. 판매 물품의 특성상 가짓수가 엄청나게 많고 같은 물품이라도



가격대가 천차만별이기 때문이고 품질의 등급도 차이가 큰 까닭이다. 지금 판매하는 물품의 금액을 등록한 것만 해도 4만 5천에서 5만여 가지나 되니 전통시대의 상인들은 감히 엄두도 내지 못할 정도이다.



지금 이곳의 화방과 문구의 구성 비율은 7:3 정도이다. 진열한 물품 구입비도 엄청나지만, 창고에 가득 든 물품들의 가격도 만만치 않다. 하지만 한 번에 많은 투자 금액이 들어간 것이 아니고 이익금이 계속 적립된 결과라고 보면 좋다. 아주 착실하게 하나하나 팔고 그 이익이 적립되어 물품으로 남은 셈이다. 그만큼 많이 팔았다는 증거가 되는데 창고를 여러 곳에 운용한다. 지하엔 간단한 화구를 제작하는 시설과 판매시설을 함께 운영한다. 때로는 화구 일부를 직접 제작하느라 밤샘도 강행하는데 직원 모두 퇴근한 후 혼자서 작업을 한다.

물품을 구입하는 거래처만 150여 곳이 되고 매달 정해진 날짜에 결제해야 하는 곳도 100여 업체나 된다. 판매 물품의 특성상 수입품이 많아서 한 번에 대량으로 구입하는 것이 가격 경쟁력을 이끌어준다. 그만큼 판매 이익을 잘 관리해야 하는 것이다. 학교나 관공서 등은 대금 결제를 잘해주지만, 간혹 미술학원 등에서 문제가 발생하기도 한다.

요즘엔 인터넷 판매가 활성화되면서 시장 가격에 혼란이 생겨났다. 품질보다 가격이 판매를 좌우하기 때문인데 그도 인터넷 판매를 한다. 그러나 가게에서 파는 물품보다는 현저하게 적은 비중이고 인터넷 판매 사이트를 잘 관리하지 못해 값이 많이 올랐는데도 예전 가격으로 판매하는 우를 범하기도 한다.

최근 3~4년 전부터 주변 미술학원들이 하나둘 신도시 등으로 빠져나가 공동화 현상이 나타나는 것도 이덕효 씨에겐 먹구름이다. 미술을 전공으로 하려는 학생들에게 이 가게는 오아시스나 마찬가지이고, 그런 학생들이 많을수록 가게가 잘 되는 것은 당연한 결과가 아닌가. 특히 어린 이용 문구나 그림 도구들은 경기에 민감하다. 아이들이 아무리 미술을 좋아해도 부모의 경제력이 위협을 당하면 학원부터 끊는 것이 일반적이다. 그러나 그는 외지 배송으로 돌파구를 열었다. 학교나 기관 등에서 단체로 구매 가능하도록 유도한 것이다. 이는 물론 가격 경쟁력도 중요하지만, 품질도 좋아야 하는 일이라서 신경이 많이 쓰이는 부분이기도 하다.

미래를 내다보고 대비하는 자세

앞으로의 전망은 다소 어두워 그의 고민이 깊어진다. 우선 소비자들이 해외 직구로 눈을 돌린 점이 거슬린다. 또한, 벌써부터 지방에서 일기 시작한 대형 매장도 위협을 주는 요소이고, 할인 매장과 균일가



미래화방·문구센터 이덕효 씨

판매장도 경쟁 상대가 된다. 이런 지뢰밭을 헤쳐 나가야 하는 것이 21세기형 상인들의 애로 사항이다. 이에 이덕효 씨는 이렇게 말한다.

“우리는 문구보다 미술용품의 판매 비중이 높아 다행이지만 이마저도 대형화 매장이 들어서면 위험합니다. 그렇지만 물품 구입과 진열에 집중하고, 나름대로 꼼꼼하게 운영하면 돌파구가 열릴 것입니다.”

초등학생 때 미술을 시작한 어린이가 중·고등학교를 거쳐 미술대학에 갈 때까지 단골로 드나들어 뿌듯함을 안겨준다. 그리고 삶의 질이 높아지면서 일반인 동호회도 구매층으로 자리를 잡게 되어 다행이다. 이제는 어느 특정인이 전적으로 구매하는 게 아니고 국민 누구나가 즐겨 찾는 가게가 되면 좋겠다는 생각이다.

현재는 사장인 이덕효 씨 말고도 직원 4명과 아르바이트생 2~3명이 가게를 운영한다. 한 학생은 고교 때부터 지금 대학 졸업반까지 아르바이트를 하는데 다른 곳에 취직하게 되면 아쉽겠지만, 청춘에게 언제까지 이 일을 하라고 권유하기도 어려운 게 솔직한 심정이라고 하였다. 그만큼 사람 구하기가 어려워 고생이란다. 20대는 커녕 30대도 없어 4대로 채울 수밖에 없는 실정이 가슴 아픈 일이다.

이달호

18

수원에서 가장 유명했던 예쁘다양장점

19

수원에서 가장 오래된 금은방 영창당

20

한업종으로 반세기 동안 지킨 이태리안경

21

남문에서 가장 오래된 미조사양복점



예브다양장점 | 영창당 | 이태리안경 | 미조사양복점

수원에서 가장 유명했던 예쁜다양장점

이달호 _



안성에서 수원으로

1961년 안성여고 국어교사로 재임하고 있던 이기영(1922년생)은 수원의 수성고등학교로 발령이 났다. 부인 박창원(1930년생)과 큰아들 이달호(1954년생)와 이정호(딸, 1956년생), 막 돌이 지난 막내 이근호(아들, 1960년생) 그리고 집에서 잔심부름을 하던 누이(1948년생)와 함께 정들었던 안성을 떠나 낯선 수원으로 삶의 터전을 옮겨야만 했다.

안성에서는 안성여고 바로 앞에 있는 사택에서 살았는데 약 200여 평의 대지에 감나무, 고욤나무, 대추나무들이 늘어서 있고 각종 채소를 가꾸기도 하고 토끼와 돼지들과 한 식구같이 오손도손 살았다. 수원으로 올 때 가장 아쉬웠던 것은 살림 밑천이었던 돼지를 두고 온 것이었다.

조선시대의 유기장으로 이름을 날리던 안성은 옛 영화를 잃어버린 지 이미 오래되어 하루에 지나가는 버스가 몇 대 안 될 정도로 깡 시골이었다. 이삿짐을 싣고 조금 더 큰 도시 평택에 오니 아스팔트 길이 뚫려 있었다. 매일 먼지 나는 차길만 보아오다 시커멓게 잘 닦인 길바닥은 지금도

문화적 충격으로 남아 있다.

이삿짐이라야 살림살이 몇 가지로 트럭에 싣고 남문을 지나 신평동 북쪽에 자리한 기와집의 문간방에 세를 얻었다. 여섯 식구가 한방에서 밥도 잠도 모두 해결하는데 흥부네 살림과 별반 다르지 않았다. 이사 온 지 1년도 안 되어 막내 여동생 이용호(1961년생)가 태어났다.

맛벌이 부부를 꿈꾸며

당시 신평초등학교에는 한 학년이 8개 반, 한 반에 70여 명이 다닐 정도로 신평동에는 사람들이 몰려들었다. 당시 고등학교 교사 월급으로 아이 3명 규모의 식구가 하루 두 끼 먹기도 힘들던 시절이었다.

아버님은 어머니의 바느질 솜씨를 믿고 아마도 맛벌이를 생각하신 것 같다. 당시에는 그리 쉽지 않은 일이었다. 어머니는 양재학원에 다니기로 마음먹었다. 당시 어머니는 32세였다. 옛 수원극장 맞은편에 '뉴스타일 양재학원'이 있었다. 학원에 등록하였는데 한 반에 70명이었다. 양재기술회를 배우고자 남녀노소 할 것 없이 열의가 넘치었다. 어머니는 원래 재주가 많았는지 1962년 우수한 성적으로 졸업하였다.

하루는 아버지께서 8세 된 나를 비롯하여 동생들을 모아놓고 회의를 열었다. 어머니가 양장점을 개업하려는데 '가게 이름은 무엇으로 하면 좋겠는가?'가 주제였다. 어린 우리들이 무슨 좋은 이름을 제시할 수 있었겠는가. 국어 선생이었던 아버님은 '예쁘다'로 결정을 하시고 형식적인 회의만 한 것이었다. 그리하여 당시로써는 파격적인 형용사로 시작되는 '예쁘다'라는 이름이 민주적으로 태어났다. 당시 수원에서 이름났던 양장점 이름이 '태백', '마이아미', '정미사' 등이었고 서울을 비롯한

전국에서도 이러한 형용사 양장점 이름은 아마 최초였을 것이다.

양재학원을 졸업한 후 은행에서 용자받아 당시 가장 변화가인 영동에 25평 규모의 단층점포에 세를 들어 예쁘다양장점을 개점하였다.

건물 주인은 미군부대에서 양키물건을 거래하던 윤함흠 이란 분이였다. 수원비행장을 비롯한 오산 미군비행장과 송탄의 미군부대에서 불법으로 흘러나온 모든 상품들이 수원으로 흘러왔다. 양담배, 초코렛, 커피, 설탕, c-레이션과 각종 옷가지, 군화, 반합까지, 그래서 영동시장은 양키골목이라고도 불렸다. 그는 후에 같은 자리에서 청미당이란 분식집으로 상당한 돈을 번 분이다.

장사는 잘되었다. 당시 남문 주위의 상점들은 화성지역과 용인지역은 물론 경기 남부 지역에서 몰려든 사람들이 최대로 붐비는 상권이었다. 더군다나 양장이 일반화되어 여자들도 유행을 따라 모두 옷을 맞춰입는 시대가 된 것이다.

예쁘다양장점은 날로 번창하였는데 뉴스타일 학원에서 재단을 가르치던 선생이 재단사로 일할 정도였다. 이곳에서 일했던 수많은 재단사들은 대부분 홀로 독립하여 다른 양장점을 차린 경우가 허다하였다.

3층 건물을 지어 새 출발

전세를 얻어 약 7년간 경영하였을 때 마침 보건약국 골목에 기와 한옥집 하나가 매물로 나왔다. 당시 영동시장은 경기도 전 지역에서 가장 번창하던 상권이었으므로 이를 사려는 사람들로 치열한 쟁탈전이 벌어졌다. 다행히 주위 분들의 도움으로 이 건물을 인수하였다. 그리고 이를 허물고 양옥 3층 건물을 지었다. 자금이 부족하여 국민은행에서 용자를

받고 한 층 한 층씩 겨우 완공할 수 있었다. 300만 원을 들고 와서 지하를 파면 전세를 들겠다는 사람도 있었지만, 부모님들이 모험을 좋아하지 않아 무리하지 않았다. 이제는 어엿한 우리 건물에 가게 평수도 10평에서 30평으로 넓어졌다. 1968년 경이었다.

처음 시작할 때는 미싱 두 대로 시작하였는데 번창할 때는 미싱 10대까지 돌아갔다. 양장점 앞에 3~4개의 마네킹에 옷을 입혀 손님을 유혹한다. 매장은 천을 늘어놓고 종업원 3명이 손님과 함께 색상과 천을 고르고 디자인을 권하는 공간이다. 벽으로 구분된 안쪽에는 재단하는 공간과 미싱을 돌리는 공간이 있다. 미싱사 1명에는 윗 제자와 밑 제자 그리고 심부름하는 사람이 1명 딸린다. 이를 일본말로 '시다'라고 한다. 번창할 때 종업원이 30명이 넘었던 셈이다. 당시 예쁘다양잠점은 수원 최고급 양장점으로 이름 날렸으며 혼례나 각종 모임의 예복을 맞추는 단골 맞춤집이었다. 당시 여학생 중 '예쁘다'에서 학생복을 안 맞춰 입은 학생이 없을 정도였다. 특히 초록색의 영복여고 교복과 소화초등학교 교복은 '예쁘다'에서 디자인한 것이었다.



필자도 여러 번 매장에 나가 곤욕을 치렀는데 입학식 전날과 당일 아침이 문제였다. 수백 벌의 학생복을 기일에 맞추어 완성하는 것은 불가능했다. 그리하여 미싱사들과 '시다'들은 잠 안 오는 약 '타이밍'을 먹어가며 밤을 새우고 미싱을 돌려댔다. 입학식 전날 자정까지 옷을 찾아가는 학생과 어머니들로 전쟁을 치르고 입학식 아침에도 학생복을 찾으러 오는 학생들을 달래느라 혼쫓이 났다. 그래도 꼭 5명 정도는 옷을 완성 못 하여 울고불고 난리가 났다. 입학식 날 교복을 못 입는 심정이어야 오죽했겠는가.

그 학생들은 그나마 다행이었다. 돈이 없는 학생들이 조그만 옷가게에서 비슷한 짝퉁 옷감으로 싼값에 교복을 맞춘 눈물 나는 사연은 나중에 들은 이야기다.

'예쁘다'는 70년대와 80년대 전반기까지 수원을 대표하는 양장점으로 승승장구하였다.

그리하여 필자는 넉넉한 생활형편으로 족집게 선생의 과외 지도까지 받으면서 서울로 중학교 유학을 가는 호강을 누렸다. 하지만 '코오롱'과 '반도패션' 등으로 대표되는 대기업의 기성복 진출로 1987년에 문을 닫을 수밖에 없었다. 당시 '예쁘다'에서 미싱을 돌리거나 '시다' 노릇을 했던 지금은 기억에도 없는 수많은 누이들과 형들은 대기업 공장노동자로 자리를 옮기지 않으면 안 되었다.

여 백

수원에서 가장 오래된 금은방

영창당



이달호 _

전쟁 후 폐허가 된 남문에서 '시계 6개'로 시작

김진보(1929년생) 씨는 현재 영창당을 운영하고 있는 김한복 씨의 아버지이다. 그는 개성에서 중학교를 나와 국군에 입대하여 남하하였다. 일찍이 부모를 여의고 위로는 누님들이 4명이 있었는데, 그중 누님 한 분과 남으로 내려왔다. 1953년 전쟁이 끝나고 수원에 정착하게 되었는데 원래 시계 수리 기술을 익혔던 그는 1954년경 지금의 점포 서쪽으로 좌판을 쪽 늘어뜨려 한 집 건너 한 가구당 시계 6개를 펼치고 장사를 시작하였다고 한다. 1954년경 용인 신갈이 고향인 김녕 김씨 김효규(1935년생)와 중매로 결혼하여 남창동에 정착하였다. 부인은 신갈초등학교를 나왔다. 1955년도에 딸 하나를 낳고 2년 후 아들 하나를, 60년에 또 아들 하나를 낳았다.

60년대 말, 장사가 잘되어 지금의 자리를 사서 2층을 지었다. 수원 의 대표적인 약국인 보건약국부터 수원천 오른쪽에는 약 30여 개의 금은방 점포가 즐비한 곳이었다. 모두 문을 닫고 떠났지만 영창당은 아버

지의 대를 이어 아들 김한복 씨가 금은방을 지키고 있다. 60년의 역사를 자랑하는 금은방으로 아직도 견재한 것이다. 당시 간판에는 금, 은, 보석, 시계를 병렬로 써넣었다.

대를 이은 가업

팔달구 정조로764번길 14에서 영창당의 대를 이어 경영하는 김한복 씨는 1957년생으로 남창초등학교를 나와 서울 경성고로 진학하여 아주대학 기계과를 졸업하였다.



2대째 가업을 이어온 김한복 사장

SK를 다니다 1986년경 아버지의 대를 이어 장사를 하고 있다. 약

30년을 매달 1일과 15일을 빼고 1년에 340일을 점포를 지키고 있는 것이다. 82세 된 어머니가 가끔 나와 도와주기도 하며 직원 2명이 함께 일하고 있다. 1명은 시계를 담당한다.

시계를 담당하는 직원은 이제만씨(1948년생)로 군대 가기 전에 서울 영등포구 도림동에서 시계 수리 기술을 습득하였다. 1973년도에 군대를 제대하고 수원에 정착하여 1975년 11월부터 영창당에 직원으로 일하기 시작하여 40년이 넘도록 이 일을 하고 있다.

수원에서 금, 은, 시계를 취급했던 상점의 기록은 1914년 사카이 세스노스케가 쓴 『발전하는 수원』과 1915년에 간행된 『화성지영』에서 알 수 있다. 수원 성내 본정 1정목에 있던 '야나다' 상점이 수원에서의 최초의 금, 은, 시계를 취급한 상점으로 기록되어있다. 아마 일본인이 운

영했을 것이다. 이곳에서는 시계, 금, 은뿐 만 아니라 미술품, 축음기, 자전거 등을 취급하였다.

영창당에서 취급하는 품목은 금과 보석류가 가장 많다. 보석류는 다이아몬드, 진주, 루비, 비취, 산호 등이며 14K로 만든 패션 제품과 시계와 은 등을 취급한다. 반지와 같은 완성품이 만들어지는 과정을 살펴보면 가공하지 않은 골드바[地金]를 도매상에서 구입하여 가공 공장에 주문을 하는데 그 형태는 반지, 목걸이, 팔찌 등이 있고 거북이, 골프공, 행운의 열쇠, 금수저 등으로 완성된다. 금으로 만든 목걸이도 굵은 것은 남성용, 가는 것은 여성용이다. 돌 선물로는 아기반지가 주로 판매된다. 금이빨이 판매되는 이유는 함량에 따라 다르지만 조그만 이빨 하나에 몇 만 원 정도의 금이 함유되어 있어 거래가 가능하다고 한다.

금관을 만들려면 어느 정도의 금이 필요할까봐 아마도 50돈 정도 필요할 것이라고 한다. 은수저는 대개 15만 원에서 20만 원 정도 되며 은값보다는 가공 비용이 많은 부분을 차지한다고 한다. 금은 쇠줄로도 가공이 가능하다.

상권의 변화에도 큰 타격 없이 견딘 영창당

60년대를 거쳐 2000년대까지는 그럭저럭 장사가 잘 유지되었다. TV와 냉장고를 생산하던 삼성전자에 다니던 여공들은 당시 수원의 중심 상가였던 팔달문 주위로 몰려들었고 이들의 구매력을 대단했다고 한다. 그러나 김대중 정부 시절인 2004년부터 삼성전자 공장이 수원을 떠나면서 타격을 입기 시작하여 주위에 있던 금은방들도 수원을 떠나기 시작하였다고 한다.

바로 옆집인 영신당도 거의 같은 시기에 금은방을 열었는데 나이도 많고 대를 이어 할 사람이 없어 6년 전에 세를 놓고 은퇴하였다고 한다.

영창당의 성공비결은 '정직'이다. 손님들은 3대를 이어가며 찾아오고 있다. 할아버지가 샀던 금은이나 다이아몬드를 아들에게 물려주고, 그 아들은 손자에게 물려주어 새롭게 디자인을 바꾸거나 새로 구매하기 위해 신용 있는 영창당을 찾는 것이다.

손님들은 주로 백일, 돌 선물이나 결혼예물을 마련하기 위해 찾는다. 지금은 중국인과 조선족들 그리고 동남아 사람들도 많이 찾아온다. 중국 사람들은 본래 금들을 좋아하여 찾아오는 손님들이 꾸준하다. 금은 대부분 수입으로 그 시세는 국제 금값과 환율과 밀접하게 연관되어 있다. 70년 때에는 1돈에 3,000원 정도였던 것이 80년대에도 그 기복은 심하여 한때는 8~9만 원 선까지 간 적도 있다. 소위 IMF 때 4~5만 원 선으로 뛰었다. 20만 원 정도가 된 것은 6~7년 전부터이다. 은값은 지금도 1돈에 3,000원 정도 하지만 공임이 더 비싸다고 한다. 금은 호환성이 높아 사람들이 많이 찾지만 다이아몬드는 그 호환성이 매우 떨어져서 예전보다는 덜 찾는다고 한다. 시계는 핸드폰이 나오면서 찾는 사람들이 뚝 떨어졌다.

김한복 씨는 귀금속협회 수원지회장을 5년 정도 역임하였고 현재는 경기도 지부 감사의 직책을 맡고 있다. 이곳에서 장사하면서 처음 살림집은 남창동에 마련하였고 다음 팔달로 3가로 이사하고, 이후 교동 성교회 성당 옆 보육원 밑 밭이 택지로 분양되어 이곳에 집을 지어 40년을 살았다. 지금은 월드메르디앙에서 어머니와 각각 같은 라인에서 살고 있다. 자식들이 대를 이어 금은방을 할 가능성에 대해서는 알 수 없다고 한다.

한업종으로 반세기 동안 지킨

이태리안경

이달호 _



수원 정착기

안경과 함께 반세기를 지켜온 긍지를 가지고 살아온 오찬성(1939년생) 대표는 한국전쟁 중인 1951년 소위 1·4후퇴 시기 황해도 웅진반도에서 연평도를 통하여 남하했다. 당시 미군 상륙 작전용 수송선 LST에 몸을 싣고 형제가 피난을 온 것이다. 처음 전라북도 군산에 도착하여 지리산 자락 임실읍 피난민 수용소에서 6개월을 보낸 후 수원에 오게 되었다.

당시 경기도청은 지금의 후생내과 자리에 위치했는데 작은 아버지가 도청 양정과에 근무하고 계신 걸 우연히 알게 되었다. 작은 아버지는 인천역 바로 옆에 있던 북성동 피난민 수용소에 가면 가족을 만날 수 있을 것이라고 귀뜸 하였다.

인천으로 가니 그곳에서 어머니와 동생을 만날 수 있었다. 북에서는 황해도 웅진 냉정국민학교를 다니었는데 인천에서는 경기도립 선감학원 중학과정을 수료하였다. 멀리 황해도를 떠나와 어디한 곳 의지할



이태리안경 전신 신복당안경점

데 없는 인천에서의 삶은 어려웠다. 이후 1956년에 가족과 함께 수원으로 와 고등동 246번지의 초가 문간방에 월세 5,000환 짜리 세를 얻어 정착하게 되었다. 그리고 60년대 초에 어느 정도 형편이 나아져 이집을 매입하게 되었다. 현재는 동생이 살고 있다.

오 대표는 형제 5남매 중 셋째인데 큰형, 둘째 형님이 군제대 후 합류하

여 기술 이전을 하였다. 이후 살림집도 고등동에서 지동으로 이사하고 1973년도부터 남창동 17-4번지에 정착하여 살고 있다.

선친 아버지께서는 용진반도 순위도에서 미군 소속인 특수부대 정보장교로 전사하셨다. 선친의 후배 부대원이었던 박기철 님의 증매로 안산 고잔 출신 윤테레(1945년생)와 결혼하여 현재 아들(50세)과 딸(46세)을 두었다. 아들 오대규는 수원에서 1968년에 태어나 남창초등학교와 수중, 수성고를 나와 중앙대학교 연극영화과를 졸업하고 SBS 공채 1기로 합격, 정식 탤런트로 데뷔하였다.

안경 렌즈 만드는 기술 습득

무엇보다도 동생들과 먹고사는 것부터 해결하기 위하여 오직 기술 습득만이 살길이라고 결심하였다. 당시 수원에는 전문 안경점이 없었다. 지금의 클로버 백화점 주변에서 형님과 나이가 비슷한 이기원 씨가 사진 인화를 주로 취급하던 DP점을 경영하고 있었다. 이기원 씨는 안경 만드

는 기술이 없었다. 안경 렌즈 만드는 기술이 있던 오 대표는 이 곳에서 안경을 취급하게 되어 안경판매가 주업종이 되었다. 이때 최광영이라는 은인을 만나게 된다. 이분은 곡성 출신으로 일본에서 안경 만드는 기술을 익혀온 분이였다.



10대 후반의 나이에 연구에 연구를 거듭하여 안경렌즈를 최초로

제작하게 되었다. 당시에는 안경 렌즈 재료가 없어 판유리를 재료로 이용하여 근시, 원시 안경 렌즈 생산에 성공하였다. 그후 중학생용 생물 개구리 해부 학습용 확대경, 현미경, 망원경 렌즈도 생산에 성공하여 납품하였다.

3~4년 지난 후 독일에서 지멘스 광학렌즈의 전신으로 생각되는 스피겔 자재가 수입되어 질적으로 고급화된 렌즈를 만들 수 있게 되었다. 당시 안경은 고급품이어서 아무나 낄 수 있는 물건이 아니었다.

처음 점포는 1966년 팔달로1가 17번지(지금의 이안과 자리)에서 신복당 안경점으로 출발하게 되었고 후에 팔달로 2가 9번지를 매입하게 되었다. 당시에는 남문 영동시장 주변에 안경과 시계 등을 같이 취급하는 점포가 정시당, 태일당, 대학당 등 3-4개 정도가 있었다. 이후 여러 개의 점포를 운영하였는데 현재는 팔달문 앞 우리은행 옆에 지하 1층 지상 4층 건물이 중심 건물이다.

안경사 자격 법제화에 기여

옛날에는 시계 안경, 금, 은 등 고급품을 모두 취급하는 상점들이 있었으나 이제는 전문화되어 각각 분화되었다. 1989년에 안경사 제도를 법제화하는데 오찬성 대표와 김인영 국회의원의 기여한 바가 컸다.

오 대표는 당시 대한안경인 협회 안경사법 대책 협의회수석 부회장으로 활동하고 있었다. 1989년 현재 기존 안경인 경력 5년 이상인 사람을 대상으로 실기 및 안경 이론 안학시험을 응시하여 최초 안경사 자격을 취득한 후에 안경원을 개설하고 종사자로 인정되었다.

안경사가 되려면 2년제 이상의 전문대에서 안경광학 분야를 전공해야 한다. 졸업 또는 졸업예정자에 한해 안경사 국가시험에 응시할 수 있고, 합격하면 면허를 발급받는다. 과거에는 대학교 과정을 거치지 않아도 시험에 응시할 수 있었다.

대부분의 안경사는 안경원을 운영하거나 그곳에서 근무하며, 일부 안경사는 면허 취득 후 안과의 검안사로 빠지기도 한다. 따라서 단순한 시력검사는 안경원에서 만나 안과에서 만나 질적인 차이는 없다.



과거 영동시장 일대에는 7~8개의 안경점이 있었는데 시장이 쇠락하기 시작한 것은 약 10년 정도 되었다. 이태리 안경점에서 현재 취급하는 품목은 안경(근시, 원시, 난시), 콘택트 렌즈, 선글라스, 돋보기, 보청기 등이다. 보청기는 금강 보청기 수원점이다.

옛날에는 안경테로 프랑스나 이태리제가 유행하였는데 이제는 렌즈나 테 등도 우리나라 재료가 세계적 수준으로 높아졌다.

보람된 사회활동

자수성가한 오 찬성 대표는 자신이 피난 와 어렵게 살았던 기억을 결코 잊지 않고 사회 봉사 활동을 열심히 하고 있다. 이태리 안경 대표 안경사로서 한국 BBS 경기도 연맹 2대, 3대, 6대 회장을 역임하였고 수원시 의회 의원으로 활동하였다. 이외에도 국제 와이즈맨 클럽 한국 중부 경기 지방장을, 수원 화흥 직업 청소년학교를 설립하고 초대 교장을 역임하였다.



이태리안경 오찬성 대표

특히 보람되었던 일은 1978년부터 청소년 단체 BBS 수원지부장으로 활동하면서 화흥야간직업학교의 교장으로 운영한 것이다. 당시 가두 직업 청소년, 구두닦이, 신문팔이, 껌팔이를 하는 학생들을 160명 정도 모집하여 인성교육과 기술교육을 시켰다. 북문 안쪽 적산가옥을 빌려 교육을 시켰으며 거쳐간 학생들도 많았고 교무주임으로는 현재 수원시 의회 홍종수 의원이 교무주임으로 수고하였고 자원봉사하는 교사들의 열의도 대단하였다. 당시 야학이 수원에 6군데 정도 운영하고 있었는데 당시 동

사무소에 근무하고 있던 유한식 전 구청장도 많은 도움을 주었다고 한다.

지금도 잊지 못하는 일은 한 시골 학생이 어두운 골방에서 공부만 하다가 시력을 거의 잃을 정도가 되어 찾아온 사건이었다. 병원에서도 제대로 처방을 못 내렸는데 밝은 불빛에서 책을 읽는 습관을 들이고 영양 섭취 등 눈 관리를 잘할 것을 차근차근 가르쳐 주어 나중에 시력을 어느 정도 회복하게 되었다. 그 은혜를 잊지 않고 시골 밖에서 생산한 고무마 등을 갖고 다시 찾아온 것이 보람이었다고 한다.

한편 당시 기자단의 협조로 결혼식을 올리지 못한 불우한 사람들 7쌍을 여성회관에 결혼시킨 일도 있었다고 회고한다. 또한 6·25 참전용사들, 고아원, 양로원 등을 찾아 제2의 눈 달아주기 운동을 벌였으며 약 7,300명 정도에게 도움을 주어 안경사로서의 보람과 더불어 사는 세상을 위하여 조금이나마 힘을 보탠 것에 자부심을 느낀다.

안경 무료 기증

1977년부터 눈 시력이 나쁜 사람들을 찾아 원호원과 양로원 그리고 군포 소재 나자로원을 찾아 나섰고, 각 고아원 학생들 중 원장 추천 학생들, 가정 형편이 어려운

초중고생 중 학교장 추천으로 제2의 눈을 기증하였다. 그 학생들이 어느덧 40대 사회인으로 성장하여 아이들과 방문할 때 그동안 한일에 보람을 느끼면서 아내의 오랜 협조에 감사를 드린다.



1973년 경향신문에 보도된 이태리안경 오찬성 대표 기사

남문에서 가장 오래된 미조사양복점

이달호 _



수원 정착기

팔달구 중동 38-1번지에서 양복점 '미조사'를 경영하는 박작재(朴作在)씨는 1943년생으로 양평군 청운면 출신이다. 그는 청운중학교 2학년 때 당시 나이 16세에 아버님이 아는 사람을 통해 서울로 올라왔다. 원래 본적은 양평군 단월면 보령리 34번지로 부모님은 농사를 지으셨고 위로 형과 누님 그리고 아래로 여동생 4남매가 있었다.

중학교를 중퇴하고 서울에 정착한 곳은 남대문 1가 20번지에 있던 한영양복점이었다. 그곳에서 재단일을 배운 후 1960년대 초에 수원의 남문 밑에 있던 금성라사 재단사로 직장을 옮기게 되었다. 당시 서울 남대문 근처에서 4·19를 경험했다고 한다.

금성라사에 재단사로 근무할 때 안성의 죽산 출신 안OO 여사와 중매로 결혼하여 아들과 딸을 낳았다. 10군데 이상 전세를 옮겨 다니면서 팔달로 3가 원불교당 근처에 보금자리를 마련한 것은 90년대였다.

재단사가 되기까지

서울 남대문 1가 한영양복점은 서울 한복판에 있는 양복점으로 주위에도 많은 양복점들이 늘어서 있어 서울의 패션 중심가라고 불릴 만한 곳이었다. 16살의 나이에 처음 배운 것은 풍구로 다리미에 솥을 넣고 불을 붙이는 일이었다.(당시에는 전기다리미가 없었다) 그리고 잔심부름을 몇 년 하다가 가봉하는 일을 배우고, 바지 만드는 일을 했다. 그다음에는 상의를 만드는 저고리 견습공으로 일한 후 나름 재단사로서의 재능이 보이면 재단사 보조일을 3~4년간 할 수 있다. 이러한 과정을 거쳐야 진정한 재단사가 될 수 있다. 긴 시간 동안 고된 훈련의 과정을 겪어야 재단사의 자리에 오를 수 있는 것이다. 아무나 재단사의 자리에 오를 수는 없다.

재단사가 되어도 자로 체형의 사이즈만 재어서는 양복을 만들 수 없다. 사람마다 체형이 다르고 같은 사람이라도 양쪽 팔 길이가 다르거나 뱃살이 나오거나 살이 유독 한 군데만 빠져나온 사람이 있다. 어깨도 처진 사람 구부러진 사람, 몸 전체가 뒤로 구부정한 사람 등 사람의 체형이 실제로 매우 다양하여, 사람의 체형을 정확하게 재어 보는 많은 경험을 가져야만 고객을 만족하게 할 맞춤형 옷을 만드는 재단사가 될 수 있다.

따라서 종이에 본을 뜰 때 오랜 경험과 눈썰미, 감각이 필요한 것이다. 이것이 자기만이 갖고 있는 기술이 되는 것이다. 본을 뜨면 옷감 위에 놓고 가위로 자른다. 그리고 손님이 오면 가봉을 한다. 이때도 지금까지 쌓아온 기술이 발휘되어야 한다. 이때 사람 체형의 구석구석을 잘 살펴 핀으로 잘 표시해야 완벽한 옷을 만들 수 있다. 다음 단계는 보정(다찌 나오시)을 한 후 봉제에 들어간다. 양복은 양장과 다르게 손으로 하는 작업이 많고 미싱은 일부만 사용한다.

양복의 시대

양복은 서양 사람의 복장이라는 뜻이다. 일본에서는 양복(洋服)으로 우리나라는 일본에서 쓰는 대로 양복이라 하는데 중국에서는 서복(西服)이라 한다.

우리나라에 양복점이 생긴 것은 1903년을 필두로 1905년경에는 10여 개의 양복점이 생겼다고 한다. 그러나 이미 1881년 일본사찰단이 양복을 입은 기록이 있다.

양복이 급속하게 우리나라에 확산된 것은 1919년 이후였다. 1920년대부터 양복실습소가 생겨나 불과 1년, 속성과 6개월 기간을 거쳐 양복인들을 양성하고 있었다. 당시 남대문동에 자리하고 있던 일본인들이 경영하던 정자옥(丁子屋)을 비롯하여 충무로, 신세계 등지의 양복점들은 기성복과 맞춤복을 함께 취급하면서 고객 유치를 열심히 하였다.

우리나라 사람들이 양복 기술을 배우고 일본인들이 경영하던 양복점들과 경쟁하면서 서서히 양복의 시대로 진입하게 된 것이다. 한국인 양복점들은 이윤을 적게 남기고 꼼꼼한 바느질과 민족주의에 호소하면서 일인들의 양복점들과 경쟁하였다.

서울을 비롯하여 평양, 성진, 흥원 등지의 양복점 광고가 중앙 일간지 신문에 많이 등장하였다.

수원에 처음 양복점이 생긴 것은 1920년대부터일 것으로 추정된다. 1923년에 사카이 세이노스케가 간행한 『수원』에는 수원성 내에 기타무라양복점이 등장한다. 물론 주인은 일본인이었을 것이다.

대기업의 기성복에 밀려난 한물 간 양복점

박작재 씨가 처음 재단사로 재직한 금성라사는 1960년대 수원에서 가장 컸던 양복점이었다. 지금의 남문 서쪽 도매당 약국 바로 옆 건물에 있었다. 종업원이 10명 이상이었다. 당시 유명했던 양복점으로는 수원 세무서 근처에 있던 태서양복점이었다. 그렇지만 당시 서울의 일류 재단사들은 수원으로 오는 경우가 드물었다. 수원의 재단사 대우 수준이 서울을 따라갈 수 없었기 때문이었다.

금성라사에서 약 10년간 일을 한 후 1974년도에 당시 조흥은행(지금의 신한은행) 맞은편에 미조사라는 양복점을 차리게 되었다. 종업원은 5명 이상이었다.

그러나 1980년대 초, 반도패션, 삼성물산, 코오롱, 한일합섬, 제일모직 등 대기업에서 기성복을 만들어 내면서 수제품 양복점들도 사라지기 시작했다. 그 여파는 매우 컸으며 1990년대에는 15년간 운영하던 점포에서 지금의 증동으로 옮기지 않을 수 없었다. 증동사거리에서 오산 쪽 방향의 상가에는 요즈음 개미 한 마리 다니지 않는 한적한 곳으로 변하였다고 한다.

현재 양복값은 혼방은 70~80만 원선, 순모는 90~100만 원 정도 한다. 기성복보다 가격 차가 많아 서민들은 맞춤 업무를 못 낸다. 지금도 일부 단골들이 이용을 하고 있다. 천은 제일모직에서 독점 생산한다. 외제 천은 비싸서 취급하지 못한다고 한다.

그동안 와이즈맨스 클럽, 로터리클럽 등 사회활동도 많이 했다. 사회유지들의 사회활동 모임이다. 아주대학교 최고경영자 과정도 6기로 졸업하였다.

전에는 아침 9시에 열고 저녁 9시에 닫았으나 이제는 저녁 6시면 닫고 친구들과 조출한 술 모임 등을 갖는다. 아직도 소주 1병 정도는 마신다. 아침 6시면 일어나 팔달산을 2시간 정도 산책을 하고 출근한다. 생업을 이어온 직장이 남문 근처에 있어 걸어서 10분 정도 거리인데 이러한 생활을 50년 이상 해온 셈이다.

여 백

22

물건이 덤, 정을 파는 곳 협천상회

23

한시도 가만히 있지 않는 물고기 '덕후' 강남수족관

24

'급창 종다'는 말을 듣고 싶은 욕심분 입주집

25

하루가 48시간이었으면 품미식품

26

작은 원칙부터 철저히 지킨다, 상우웰스터



물건이 덩, 정을 파는 곳

협천상회

시인 이진희



김장철 대목이어야 하는데

“김장철에 이렇게 놓고 있으면 안 되는 건데……. 배추, 무는 말할 것도 없고, 세상에 양배추는 한 통에 팔천 원, 쪽파가 한 단에 만 원이야.”

협천상회를 방문한 시각은 오후 세 시쯤. 협천상회 둘째 딸 채은희 씨(57)가 혼자 가게를 지키고 있었는데 손님이 한 명도 없었다. 때마침 잠시 한산한 시간이겠거니 했는데, 인사를 마치고 나자 웬걸 푸념이 마구 쏟아진다. 작년 이맘때는 절임배추 1,000포기를 납품하느라 정신이 없었는데, 올해는 주문이 없어서 이렇게 손 놓고 놓고 있다고.

작년 대비 거의 모든 채소 값이 두 배 이상 올랐다. 10~20% 정도는 이문이 남아야 어느 정도 수지타산이 맞는 건데, 들어오는 채소의 단가가 원체 높으니 손님들의 주머니 사정을 생각하면 5% 이문을 붙이기도 어렵다. 2014년 세월호 사건, 2015년 메르스 사태 때도 한참 동안 경기가 좋지 않아 몹시 애를 먹었는데, 2016년에 들어서서 다시 장사가 좀 잘 되려나 하던 차에 최순실 문제가 터져서 걱정이라며 한숨이 이어진

다. 조심스럽게 어머니는 어디 계시냐고 물었더니 가까운 미용실에 머리를 자르러 가셨다고 한다. 가신 지가 두 시간이 넘었는데 거기서 아는 분들이라도 만나셨는지 여태 안 오고 계신다고.



협천상회 40년

피난민인 개성 출신 외사촌을 따라 수원에 온 어머니께서 지인의 소개로 아버님과 함께 협천상회를 인수해 장사를 시작한 것이 40년 남짓이고, 여섯 딸 중 둘째인 은희 씨가 이곳 협천상회에서 어머니를 도와 같이 일을 한 지도 만 14년이 넘었다. 협천상회를 인수하기 이전에 은희 씨의 부모님은 도청과 보건소가 있는 매산국민학교 근처에서 국수가게를 잠시 했고, 뒤이어 문방구도 한 5년 정도 하셨다. 문방구는 들이는 품에 비해 돈이 별로 되지 않았다.

그러던 중 지물포를 하던 한 지인으로부터 지동시장 쪽에 괜찮은 가게가 하나 났으니 한 번 해보라는 권유를 받았다. 와보니 장사가 제법 될 것 같았다. 막내딸이 여섯 살이던 해의 일이었다. 경상도 사람이 협천상회라는 이름으로 하던 가게를 그대로 인수하여 간판을 바꾸지 않고 장사를 시작했다. 그렇게 시작한 장사가 지금에 이르렀다.

남수문 쪽에서 동남각루로 오르는 성곽 바깥, 지금은 아담한 계단과 말끔한 언덕이 조성되어 시민들이 산책로로 이용하기도 하는 곳에 오래전에는 가게들이 들어서 있었다고 한다. 협천상회도 처음에는 그쪽에 있었는데 성곽 일대가 복원 정리되면서 지금의 자리로 옮겼다고 한다.

“잘 될 때는 종업원 서너 명이 종일 배달을 해도 일손이 빠듯할 지경이었어. 돈 천만 원이 하루에 오가기도 했고, 금고에 현금이 그득했던 시절이 있었지. 새벽 다섯 시도 안 돼서, 문도 열기 전인데 가게 앞에 납품해야 할 물건들이 산더미처럼 쌓여 있었어. 다 옛날 얘기지.”

2000년경부터 협천상회의 장사는 하향세로 접어들기 시작했다. 흐르는 세월과 함께 시대는 변하기 마련. 그에 따라 유통 상황이며 거래 형태, 소비 방식 또한 달라졌다. 곳곳에 현대식 마트가 많이 생기기도 했고, 물건을 내놓고 쓰지 않고 장을 직접 보는 상인들도 늘었다.

소매 거래도 하기는 하지만 협천상회는 도매 위주로 납품을 하는 가게이다. 식당에서 많이 쓰이는 야채와 가공식재료들을 함께 취급한다. 여전히 협천상회를 애용하는 단골 상인과 거래처들이 있기는 하다. 그러나 시장 안 거의 모든 식당들이 이곳에서 재료들을 들여가고 인근 병원 식당 등에 식자재를 대량으로 납품하던 시절에 비하면 그 규모가 현저히 줄었다.

애기를 주고받는 동안 가게 한구석에서 스스로 양파 한 망을 찾아들고 가는 식당 상인, 시금치를 얼마치 사가는 어르신을 보았다. 모두 단골 손님들 같았다. 시금치를 사던 어르신은 딸의 손이 어머니보다도 큰 것



같다며 상인에게는 덕담이 아닐 것 같은 덕담을 했다. 또 다른 손님을 맞으러 주인이 잠시 가게 밖으로 나간 사이, '룰루'라는 열한 살 먹은 고양이가 감자 상자 위에 나른하게 앉아 가게를 살핀다. 오랜 세월의 때와 흔적이 고스란히 묻어 있는 시킴시킴한 천장이며 벽, 남아빠진 나무 선반.

체계적이고 깔끔하게 정리된 현대식 상점과 견준다면 얼핏 어수선하고 웅색해 보이는 가게는 그러나 수십 년 동안 장사를 하면서 단련된 주인의 동선과 단골손님의 편의에 맞춰진 나름의 질서가 훌륭하게 잡혀 있는 것이 분명했다. 물건들이 무질서하게 뒤섞여 있는 듯해도 주인은 물론이고 손님도 어디에 무엇이 있는지 잘 아는 눈치다.

인심 좋은 정옥 여사

주인과 손님이 가게 안팎을 번갈아 오가는 사이, 한 무리의 어르신들이 가게 안으로 우르르 들어와 앉으셨다. 그 중 한 분이 은희 씨의 어머니님. 미용실에 가셨다던 이정옥 여사(82)인 줄 처음



협천성회 이정옥 여사

엔 눈치 채지 못했다. 아들 몫을 몇 배쯤 하고도 남아 보이는 딸이 장사를 실질적으로 도맡고 있으니 정옥 여사는 함께 온 어르신들과 마치 마실 온 손님인 것처럼 앉아 담소를 나누셨던 것이다.

머리를 예쁘게 자르고 온 정옥 여사께도 인사를 드리고 나서 어떻게 이렇게 오래 장사를 하게 되셨느냐고 묻자 잠시 대답을 하는 듯 하시

더니 돌연 딸들 자랑에 입에 침이 마른다. 가게를 맡아 일하는 둘째 딸이 야 말할 것도 없고, 베이징대학에서 공부하고 온 넷째 딸 애기를 거쳐 유명 방송국 PD를 하다가 미국으로 공부하러 간 막내딸 애기가 끝도 없이 이어진다. 멀리 떨어져 혼자 고군분투하며 사는 딸이 유독 안쓰러우신가 보다. 장사하느라 퐁기저귀를 제때 갈아주지 못해 막내딸 사타구니에 독이 오른 얘기를 하면서는 목소리가 살짝 떨리셨다.

“허리 펴고 일어설 새가 없이 일해서 허리가 이렇게 굽었어.”

옆에 계시던 어르신 한 분이 정옥 여사의 말을 거든다.

“이 어른이 그렇게 바쁘게 장사를 하면서도 동네 사람들 밥을 다 해 먹였어. 인심이 좋아서 손해도 많이 봤지. 믿거라 하고 외상 줬다가 돈도 많이 떼이고.”

그래도 인근 대형 교회며 남문 시장 안 오래된 만두집 등에 아직도 납품을 하고 있는 덕분에 그런대로 가게를 유지해 나가고 있다고 하시는 데, 언제까지 장사를 하실 생각이냐고 여쭙니, 잘 모르겠다고 하신다.

은희 씨의 얘기로는 10년에서 15년 안에 이곳 가게들도 헐리게 된다는데, 어머니는 아직까지 다른 일을 계획하고 있지 않으신 모양이다. 팔순이 넘은 나이에 다른 계획을 세울 생각을 못하시는 게 당연할 수도 있다. 사십 년 넘게 장사를 하느라 허리가 굽었지만 그래도 이 장사 덕분에 여섯 딸을 먹이고 입히고 공부시켜 훌륭하게 키운 정옥 여사의 얼굴은 장사꾼의 얼굴이 아니라 도를 잘 닦은 도인의 얼굴 같다. 오랜 세월 주변의 인심을 잃지 않고 장사를 한다는 게 말처럼 쉽지 않은 일일 터이니 말이다.

재래시장이 살아야 지역 경제가 산다

마님 은희 씨는 '재래시장이 살아야 지역 경제가 산다'며, 재래시장을 살리기 위해서 수원재래시장 사장님을 비롯한 많은 상인들이 문화상품권을 만들어 유통시키고 다양한 행사도 열면서 백방으로 힘을 합쳐 노력을 하고 있다는 얘기를 한참을 했다. 그럼에도 시장의 미래가 상인들의 바람처럼 희망적이지



딸 은희씨

만은 않은 듯했다. 정옥 여사님이 말씀하시는 동안, 어르신 두 분이 커다란 쪽장 상자를 가져와 열더니 노련한 손놀림으로 쪽갓을 다듬기 시작했다. 정옥 여사나 은희 씨가 부탁한 것도 아닌데 제집 일처럼 부지런히 손을 놀리신다.

이문을 남기는 게 장사꾼이고 장사꾼이 안 남기고 판다는 말은 새빨간 거짓말이라지만, 장사가 안 된다고 푸념하면서도 어머니나 딸에게서 값을 더 받아보겠다는 악착같은 태도가 전혀 보이지 않는다. 협천상회를 찾는 손님들도 이곳을 사랑방으로 여기는 듯하다. 물건을 사러온 것이 아니라 정을 사러온 듯한 손님들. 물건을 사고 나서도 자리를 뜰 줄 모르고 가게에 자리를 잡고 한참을 앉아 있다. 누가 주인이고 손님인지 얼핏 봐서는 구분하기 어렵다.

언제 들러도 이물 없는 편안한 곳. 조금 덜 받아도 그러려니 하고, 조금 더 없어주지 못해 안타까워하는 곳. 진짜 재래시장다운 인심이 고스란히 남아 있는 이곳에 놀러가고 싶은 마음이 자연스럽게 드는 협천상회. 부디 좀 더 오래, 건강하고 행복하게 장사하실 수 있기를 빈다.



한시도 가만히 있지 않는 물고기 '덕후' 강남수족관

시인 이진희 _

“50년 넘게 일했어도 모르는 게 많아요.”

1960년대 중반, 서울 사대문 안에 수족관이 달랑 4개밖에 없을 시절부터 수족관 일을 했다는 이승호(67) 사장은 아직도 모르는 게 있고, 배울 것이 많다고 겸손해한다. 전남 광양에서 초등학교를 졸업하고 나서 사촌 형을 따라 서울로 올라와 처음 취직한 데가 종로 1가의 '범양수족관'. 그곳에서 15년 동안 직원으로 일했다. 그러던 중 그는 우연한 기회에 맺은 인연 덕분에 수원에 터를 잡게 되었다.

“옛날에는 은행들이 개점을 하면 고객들이 보고 즐기라고 은행 안에 대형 관상어 수족관을 설치했어요. 그런데 이 수족관이라는 게 유지, 관리가 쉽지 않아요. 매달 관리비를 받고 출장관리를 해줘야 했지. 하루는 시청 앞 센터빌딩 1층에 있는 은행에 출장을 나갔는데, 마침 거기 들렀던 당시 수원 '유신고속' 사장이 나보고 자기 회사에도 수족관을 놓고 싶다는 거야. 거리가 멀어서 어쩔까 했는데, 무료 왕복 버스티켓을 주며 사정을 하더라고. 그렇게 2년 동안 출장관리를 해오다가 아예 수원으로



강남수족관 이승호 사장

내려와 수족관을 차리게 된 거예요. 그분이 소개도 많이 해줬지.”

강남수족관에 처음 발을 들여놓았을 때, 이곳이 수십 년 된 가게가 맞나 싶었다. 오래된 가게에는 시간의 때랄까 흔적들이 곳곳에 묻어 있기 마련이다. 그런데 강남수족관은 마치 옛 그제 개업한 가게처럼 말끔했다. 참으로 다양한 어종의 관상어들이 세심하고 청결하게 관리되어 각각의 수조 안에서 활기차게 헤엄치고 있었고, 관련 용품들 역시 용도별, 품목별로 일사불란하게 차곡차곡 정돈되어 있었다.

아니나 다를까. 작년에 3억을 들여 자그마치 석 달이라는 시간을 들여 가게를 넓히고 새로 인테리어를 했다고 한다. 이를 두고 주변에서 걱정을 많이 했다고. 남들은 가게를 접거나 규모를 줄이는 마당에 거금을 들여 가게를 두 배로 확장했으니 그런 우려들이 나올 법도 하다. 하지만 이승호 사장의 이야기를 듣다 보니 그렇게까지 할 만한 나름의 이유와 자신감이 있었다.

두 아들과 함께 이어가는 수족관

이승호 사장의 이야기를 듣는 동안, 부지런히 가게 안을 오가며 손님들을 맞고 있는 청년 두 명이 있었다. 알고 보니 이승호 사장의 큰 아들인 이병일(38) 씨와 작은 아들인 이병천(34) 씨였다. 병일 씨는 일어일문학과를 졸업했고, 병천 씨는 의료공학을 전공했다. 큰 아들은 자신의 일을 물려받았으면 하는 아버지의 뜻에 따라 다른 일을 하다가 마침내

이 길로 들어섰고, 졸업 후 공무원 생활을 잠시 했던 작은 아들은 이 일을 자원했다고 한다.

두 아들을 뿌듯한 눈으로 바라보는 이승호 사장의 아들 자람이 이어진다.

“아들들이 손님들한테 설명을 참 잘해요. 손님이 궁금해하면 한 시간이든 두 시간이든 만족해 할 때까지 설명을 해요. 그러다가 손님이 물건을 사지 않아도 싫은 기색도 안 하고요. 그러면 손님이 오히려 미안해 하며 나중에 다시 오거나 다른 손님을 소개하기도 하지요.”

가게를 넓히기 전에 아들들하고 머리를 맞대고 수없이 얘기를 했다고 한다. 젊은이의 번뜩이는 아이디어와 오랜 세월 수족관 일을 해온 아버지의 노련함이 현재의 강남수족관의 모습이다. 온도에 민감한 열대어들을 위한 방을 따로 만들고, 손님들이 그 방에 들어서면 순간 조명이 더 밝아지도록 센서를 설치한 것에서부터 어종에 따라 어울리는 색깔의 조명을 찾아내고, 안전을 위해 미끄럼을 최소화시키는 바닥 타일을 고르고, 가게 간판 디자인을 정하는 것까지 어느 하나 꼼꼼히 신경 쓰지 않은 데가 없다.



이승호 사장과 두 아들

부전자전. 아들들이 설명을 참 잘한다고 하지만, 이승호 사장을 보면 두 아들은 아버지를 똑 닮았다. 대략 88올림픽을 전후로 전국에 수족관 매장이 약 3천 개쯤 되었고 수원에도 60곳 정도의 매

장이 있었는데, 한참 성업을 이루던 수족관 사업이 홈플러스나 이마트와 같은 대형 매장에서의 판매에 이어 인터넷 판매며 인터넷을 통해 개인들이 공동구매까지 하는 최근에 이르러서는 수원에 남아 있는 수족관은 10개 미만이라고 참으로 꼼꼼하게도 파악하고 있었다.

부지런함과 성실함을 이길 것은 없다는 믿음

수족관이 사양 산업이 아닐까 하는 생각을 조심스럽게 비쳤더니, 지금이야말로 장기적 계획과 준비를 하지 않고 우후죽순 생겨났던 매장이 정리되고 재편성되는 시기라고 생각한다는 답이 돌아왔다. 주먹구구로 사업을 하던 시대는 지났다는 것이다. 이를테면 조선시대의 뛰어난 지식인과 장군들이 문과 무를 별개로 여겨 한쪽에만 치중하지 않았듯이 이 사업도 기능과 기술만이 아닌 전문 지식까지 겸비하려는 노력을 하면 그에 따른 결과가 따른다는 게 이승호 사장의 생각이다.

수족관 사업 역시 부지런함과 성실함이 필수 조건이다. 우선 설날과 추석 이틀을 빼곤 무슨 일이 있어도 가게 문을 닫지 않는다. 오전 10시에서 오후 8시까지 영업시간을 준수하고, 아침에 출근해서 물고기들



에게 먹이를 줄 때면 물고기들이 노는 모습과 몸 상태를 일일이 파악한다. 이를 일명 'Reading Body'라고 하는데, 몸통에 전에 없던 흰 점이 생기거나 몸을 모래 바닥에 비비거나 귀통이에 혼자 떠 있거나 하면 병이 있다는 적신호라고, 사람이 다가가도 반응이 없는 것도 이상신호이다. 초기에 발견해야 치료가 쉽고 폐사율도 적는데, 이는 주인에게뿐만 아니라 고객에게도 좋은 일이다. 건강한 물고기를 사 가야 오래 키울 수 있기 때문이다.

선진국에서는 수족관을 어떻게 운영하는지 궁금해서 해외여행이 자유롭지 않던 80년대에도 기회만 닿으면 외국에 나가 수족관부터 둘러 보았다고 하는 이승호 사장. 일본의 유명 수족관이나 아쿠아리움에 감탄을 했고, 두 차례 들렀던 독일에서도 많은 것을 배웠다고 한다. 물고기를 다루는 기술, 영업 방침, 진열 방법과 판매 방법. 이승호 사장은 아직도 궁금한 게 너무 많은 눈치다. 여전히 독일, 일본, 동남아 등지를 돌며 국내에는 없는 것들을 찾아다니고, 좋은 물건이나 좋은 방식이 있으면 적용하려고 애쓴다고 한다.

끊임없이 배우고 노력하는 겸손한 자세

인터넷의 발달로 크고 작은 정보를 쉽게 얻을 수 있는 세상. 이승호 사장은 간혹 수십 년간 물고기를 다룬 자신도 미처 몰랐던 지식을 가지고 있는 손님을 만나기도 한다고 한다. 그렇기 때문에 가격도 마음대로 책정할 수가 없다. 젊은 손님들의 정보 파악 능력이 놀라울 정도이다. 인터넷의 대중화는 적정한 가격까지 파괴하는 현상을 초래하기도 했다. 장사하기가 갈수록 만만치 않다. 그렇다고 손해를 보고 물건을 판매할 수



는 없는 노릇. 대중화와 차별화라는 두 마리 토끼를 잡기 위해 이승호 사장은 한시도 가만히 있을 수 없다.

손님들이 원하는 것이 무엇인지, 연령 대별 손님들의 특징이 어떤지 파악하고 강남 수족관에서만 제공할 수 있는 서비스가 무엇인지 끊임없이 연구한다. 가만히 있어도 손

님들이 몰려들던 통에 여름휴가 한 번 못 가던 호시절만을 생각해서는 안 되는 것이다. 시대의 '트렌드'를 파악하고 한 번 가게를 찾은 손님을 단골로 만드는 방법은 결국 신뢰와 만족을 제공하는 것뿐이다. 인터넷 판매가보다 약간 비싸지만 강남수족관에서 물고기를 사 가면 건강하게 오래 키울 수 있다는 믿음을 주기 위해 물고기 관리에 엄청난 노력을 들인다. 물고기는 그야말로 살아있는 '생물'이다. 어떤 정성과 노력을 기울여 키웠느냐에 따라 물고기의 건강 상태가 확연히 다르기 때문이다.

한때는 집안에도 대형 수족관을 설치하는 게 유행이었지만 사회가 급속도로 핵가족화되고 일인 생활자가 늘어나는 요즘에는 그에 맞는 수족관 용품을 다양하게 마련해야 한다. 이승호 사장은 농촌진흥청 내에 있는 국립농업과학원에서 진행하는, 농약의 독성 정도를 가늠하는 일명 '어독성 실험'에도 수십 년간 참여해 왔다. 해외에서 들여온 물고기를 어떻게 한국의 환경에 길들이고 안정시켜 팔아야 하는지부터 어찌면 그는 물고기의 특징과 습성에 관해서라면 그 어떤 연구자보다도 더 전문적인 지식과 경험을 가지고 있는지도 모른다. 하지만 그는 아직도 모르는 게 많다고 한다. 그래서 더 그와 그의 수족관에 믿음이 간다.

'곱창 좋다'는 말을 듣고 싶은 욕심뿐 입주집



시인 이진희 _

알 수 없는 게 사람의 일

사람의 앞날이 어찌 될지 모른다는 말은 정말 맞는 말 같다. 장사를 쉬는 날이나 소를 잡지 않는 명절 연휴를 제외하곤 하루도 빼놓지 않고 거래처를 방문하여 곱창의 상태를 눈으로 일일이 확인하고 나서야 그날 쓸 곱창을 구입한다는 입주집 2대 사장 임찬빈 씨(46)의 경우 역시 그렇다.

“제가 이 일을 하고 있을 줄은 꿈에도 생각 못 했었죠.”

찬빈 씨의 부모님은 힘들고 더러운 일이라며 그를 가게 근처에도 못 오게 했다. IMF 금융 위기의 여파로 찬빈 씨가 다니던 건설 회사가 부도가 나기 전까지는 그랬다. 그랬는데 새로운 직장을 구할 때까지만 부모님을 도와야지 하는 생각으로 청소며 수저 포장 같은 허드렛일부터 시작한 일이 햇수로는 19년, 내후년이면 만 20년이 되어 가고 있다.

결코, 적다고 할 수 없는 양인데, 이 정도면 하루 장삿거리밖에 안 된다면 곱창에 붙은 기름을 쫄 새 없이 제거하는 찬빈 씨의 손놀림이 예사롭지 않다. 주말에는 기본 손질만 세 시간, 명절이나 연휴에는 손질에

하루 네다섯 시간 정도의 시간이 걸린다. 처음엔 적은 양을 손질하는데도 시간이 무척 많이 걸렸다고 한다. 간혹 손님상에 덜 손질된 곱창을 내보낸 실수도 했고, 그래도 부모님 곁에서 하나하나 차분히 따라 배우고 익히다 보니 이제는 이 일에 재미가 붙었다.

제대로 하기 어려운 곱창 손질, 곱창 장사

찬빈 씨가 부모님 일을 돕기 전에는 곱창을 손질하고 굽고 밀반찬을 만드는 조리 쪽은 어머니 함옥진 여사(70)가, 가게 청소며 관리, 물건을 떼 오는 일들은 아버지 임학순(78) 씨가 했다. 자가용이 없던 시절, 아버지는 날마다 수원에서 버스를 타고 독산동까지 가서 물건을 떼 왔다. 그런데 생물 곱창이 들어 있는 자루에서 물이 흥건히 배어 나오기 일쑤여서 버스 운전기사에게 험한 욕도 참 많이 들었다.



입주집 함옥진 여사

1977년 즈음 포장마차 장사부터 시작한 찬빈 씨의 부모님. 어쩌다 소곱창 가게를 하실 생각이셨냐고 물으니, 지금은 소비량에 비해 나오는 양이 적기 때문에 가격이 비싸지만, 그 시절에는 소곱창을 구하기가 쉬웠고 그래서 곱창구이가 비교적 값싼 음식에 속했다고 한다. 그런데다가 손질이 몹시 까다로워서 쉽게 장사를 하겠다고 나서는 사람이 많지 않은 것도 이 장사를 시작한 이유이기도 하다. 희소성을 생각하신 것이다.

“멋모르고 곱창 장사 한다고 덤벼다가 망한 사람들이 많아요.”

구웠을 때 가장 맛이 좋도록 바깥쪽 기름을 적당히 남기고 나머지

를 제거하는 칼질이 곱창 손질의 첫 단계. 다음 단계에서는 매처럼 날카로운 눈과 함께 특히 예민한 손 감각이 필요하다. 곱창 속 이물질을 깨끗하게 제거하기 위해 맨손으로 곱창을 한 줄 한 줄 훑어나간 뒤에도 이미 손질한 곱창을 재차 뒤적이며 꼼꼼히 살피는 찬빈 씨. 다 부모님에게서 배운 것이다. 용도별로 구분하고 일인분씩 그램 수를 재는 작업을 거치면 초별구이를 하는 과정이 또 있다.

창자에 ‘곱’이 적당히 차 있어야 곱창 맛이 좋다. 깨끗하게 한다고 곱을 지나치게 제거해도 안 되지만 곱을 많이 남기려다가 자칫 돌 알갱이나 미처 소화가 안 된 여물 같은 이물질을 말끔히 없애지 못하는 경우도 있다. 속을 직접 들여다볼 수 없는 곱창 손질은 참으로 까다롭다. 그렇기 때문에 곱창 장사는 누구나 시작할 수는 있지만 아무나 계속할 수 있는 일은 아닌 것이다. 거기다 손님들에게 곱창 맛 정말 좋다는 소리, 소곱창 하면 ‘아, 그 집’이라는 소리를 듣기는 더더욱 어려운 일이다.

기본에 충실하려고요

“체인점을 내리는 소리를 수없이 들었고, 곱창 장사를 해보겠다고 우리 가게에 와서 일을 배우겠다고는 사람도 많았어요.”

하지만 찬빈 씨의 욕심은 소박하다. 소박해서 믿음이 간다. 규모를 키워 돈을 많이 벌기보다는 작지만 알차게 장사를 하고 싶다는 찬빈 씨. 부모님이 쌓아온 명성을 잇고 부모님 얼굴에 먹칠하지 않는 것이 그





아들 찬빈씨

의 유일한 욕심이다. 여전히 어머니가 매일 가게에 나오셔서 밑반찬 만드는 일이며 곱창 초별구이 등을 신경 쓰고 있지만, 곱창 수급에서 손질, 손님 응대까지 찬빈 씨가 가게 운영 전반을 도맡은 뒤부터 부모님이 하시던 방식을 보완하고 있다.

한 거래처만 의지하면 공급에 차질이 생길 것을 대비해 주 거래처와 부 거래처 두 곳에서 물건을 들인다. 물량의 7할은 오래된 주 거래처에서 나머지는 부 거래처에서. 오래된 거래처에서는 그냥 배달을 시키면 되지 않겠냐는 질문에 '곱창 좋다'는 소리를 듣기 위해서는 그럴 수 없다고 단호하게 대답을 한다. 직접 확인해야 직성이 풀린단다. 장사를 더욱 성실하게 하기 위해 예전에는 한 달에 두 번 쉬던 것을 이제는 일요일마다 쉰다. 그러기 전, 한 일 년 정도 가게문을 하루도 닫지 않고 장사를 해본 적도 있다. 그런데 관리가 잘 안 됐다. 곱창 수급이 생각만큼 원활하지 않았고, 직원 관리도 어려웠다. 그러다 보니 곱창의 질이 떨어졌다. 손님들은 금방 그걸 눈치챘다.

먼 옛날 단골손님이 지어준 가게 이름, 입주집

'입주집'이라는 상호는 간판도 없이 장사를 하던 때 가게를 찾아오던 단골손님이 우연히 지어준 이름이다. 이 집에만 들어오면 술이 잘 들어간다면, '들 입(入)'에 '술 주(酒)'를 붙여 입주집이라는 상호를 지어준 손님은 그날 이후 발길이 딱 끊어졌다고 한다. 아무튼 이름이 좋아서인

지 이후로 장사가 더 잘 됐다. 옥진 여사는 가끔 그 손님의 안부가 궁금하다. 옥진 여사는 어쩌면 그 손님이 열심히 살아가는 자신을 도와주러 왔던 도인이었는지 모른다고 생각한다.

네 살인가 다섯 살 무렵 전쟁의 포화를 피해 수원으로 피난을 온 옥진 여사는 구멍가게 점원 노릇부터 시작해서 하루도 쉬지 않고 일해 번 돈을 집에 가져다주다가 스물두 살에 자



기보다 여덟 살 위인 학순 씨를 만나 결혼했다. 그때부터 장사를 시작했다. 리어카에 포장을 치고 잔술과 안주를 만들어 팔았다. 하도 일찍부터 장사를 한 탓에 입주집의 단골손님들은 옥진 여사의 나이가 팔십은 넘었을 거라고 짐작했다가 이제 칠순이 되었다고 하면 깜짝 놀란다고 한다.

지금 가게 터에 자리를 잡은 것이 1999년. 그 전에는 진미통닭이 자리해 있던 자리 한켠에서 진미통닭 집이 생기기 전부터 20년 넘게 장사를 했다. 2014년에는 살림을 살던 이층까지 가게를 넓혀 별도의 공간을 원하는 단체 손님을 받기 시작했다. 2016년에는 좌식 구조인 일층을 입식으로 개조할 계획도 세우고 있다. 젊은 손님들이 늘어나면서 좌식 테이블을 불편해했기 때문이다. 시대의 변화에 맞춰 가게에도 조금씩 변화를 주고 있다.

삼대인 아들에게 가업을 물려줄 계획

부모님은 젊은 찬빈 씨가 곱창가게 일을 하지 않기를 바랐지만, 찬빈 씨는 곧 고등학교에 진학하는 아들에게 가게를 물려주고 싶다. 다행

히 아들 녀석도 아버지가 하는 일에 제법 관심이 있다. 녀석이 자처해서 농생명과학고등학교 식품생명공학과 진학을 희망했고, 가업승계 특별전형 가산점을 받아 학교 입학에 앞두고 있다. 방학이 시작되면 조리학원에 등록해서 요리 실습을 할 예정이다.

“제가 그랬던 것처럼 청소부터 시키려고요. 차근차근 기본에 충실한 게 중요하거든요.”

어찌다 보니 부모님의 일을 물려받게 된 셈이지만 찬빈 씨는 이제 이 일에 어떤 의무감마저 느끼는 듯하다. 손님들이 원해서이기도 했지만 구이만 팔던 메뉴에 전골을 포함시킨 것은 보다 좋은 곱창구이를 내놓기 위한 찬빈 씨의 전략이다. 좋은 곱창을 선별하다보면 아무래도 질이 떨어지는 곱창이 나올 수밖에 없다. 모르는 척 그것을 섞어 구울 수도 있지만 그러고 싶지 않다. 양념과 간을 해서 끓이는 전골은 원가만을 받는 메뉴이다. 물론 전골 맛이 구이에 비해 떨어지는 것은 아니지만 부모님 대부터 신뢰를 쌓아온 장사꾼으로서 나름의 고집을 부린 결과이다. 싱싱한 간과 천엽, 오동통한 콩나물무침과 신선한 부추가 어우러진 입주집의 소문난 소곱창 구이는 하루아침에 탄생한 것이 아니다.



함육진 여사와 아들 찬빈 씨

하루가 48시간이었으면

풍미식품

서인 이진의 _



전업주부에서 김치공장 대표까지

시작은 미약했다. 삼십 대 초반이던 유정임 사장(62)이 1986년에 세류동 시장 안에 15평짜리 가게를 얻어 김치공장을 시작했을 때, 주변에서 다들 말렸다. 당시만 해도 외식조차 흔하지 않던 시절. 누구나가 집에서 담가 먹던 김치를 만들어 판매하겠다는 계획이 당시 사람들에게는 무모하게 여겨질 법도 했을 것이다.

“내가 워낙 극성맞아요. 신히 초, 집에서 살림을 하던 시절에도 레이스 뜨기에 매듭 만들기, 조끼 뜨기 같은 부업을 쉬지 않았지. 가만히 있지를 못하는 성격이야, 하하하하.”

한복이 너무나도 잘 어울리는 고운 외모답지 않게 시원시원 거침없는 말투가 영락없는 여장부인 유정임 사장은 어떻게 해서 김치공장을 하게 되었느냐는 질문에 셋방을 전전하다가 16평 아파트를 장만한 직후 우연히 방을 세놓게 된 이야기부터 시작한다.

매탄동 지역에 아파트가 한참 들어설 무렵, 길 가던 한 청년이 대뜸

셋방을 구한다며 방이 있느냐고 물어온 것. 어째서 부동산이 아닌 자기한테 셋방이 있는지 물어보았는지는 모르겠지만 월세를 받을 욕심에 남편과 상의도 않고 그 자리에서 덜컥 그러마 하고 약속을 했다고. 알고 보니 청년은 인근 아파트 공사 현장의 부소장이었다. 아무튼 그 청년에게 방을 내주고 가족처럼 지냈는데, 그러다가 청년의 부탁으로 청년과 같이 일하던 사무실 사람들 대여섯 명의 점심을 해주게 되었다. 음식 솜씨가 썩 괜찮았는지 나중에는 아이가 다니는 초등학교 선생님들까지 유정임 사장 집에서 점심을 먹게 되었다. 집이 그대로 식당이 된 셈. 내 식구가 먹는다는 생각으로 정성껏 밥을 짓고 반찬을 만들었다.

병원의 오진, 다시 태어났다는 마음으로

그러던 어느 날, 배가 아파서 병원에 갔더니 장염이라고 했다. 그런데 그게 실은 자궁 외 임신이었다. 엉뚱한 치료를 받다가 뒤늦게 진짜 원인을 알고 부랴부랴 수술을 했다. 까딱 잘못했으면 목숨이 어떻게 되었을지 모르는 일. 수술은 다행히 성공적이었다. 회복 후 유정임 사장은 새로 태어났다는 마음으로 이전보다 더 열심히 살기로 했다고 한다.

운동 삼아 새벽에 우유 배달을 시작한 유정임 사장. 하지만 대다수 소비자를 선점하고 있던 회사가 아닌 후발 회사의 우유를 배달하게 된 유정임 사장은 당시 다른 배달원들이 하지 않았던 서비스를 제공했다. 수급하는 날마다 공짜 우유를 덤으로 넣은 것. 당장은 내가 조금 손해를 보더라도 그렇게 하는 게 장기적으로 보다 많은 소비자를 확보하는 일이라는 생각 때문이었다. 그렇게 유정임 사장은 타회사 우유 소비자들을 자신의 소비자로 만들었다.

그러다가 계란 배달 일까지 하게 되었다. 이때도 유정임 사장은 소비자들의 마음을 사로잡았다. 계란을 먹는 집의 식구 수며 계란 소비량을 수첩에 꼼꼼히 적어두고는 집집마다 계란이 떨어질 시기에 맞추어 주문하기 전에 계란을 가져다 놓았다. 처음엔 의아해하던 사람들도 유정임 사장의 서비스에 만족했다. 사후에는 혹시나 깨진 계란이 있었는지도 일일이 확인해서 새 계란을 넣어주었다. 소비자들이 좋아할 수밖에 없었다. 우유와 계란배달 일을 하면서도 유정임 사장은 주체적이고 능동적으로 움직였다. 형편 때문에 하지못해 한다는 마음가짐은 어디에도 없었다. 마음이 아팠던 적은 여러 번 있었다. 빙판길에 미끄러져 손수레에 싣고 가던 계란이 전부 깨져버렸을 때 같은 경우였다.

15평 김치공장을 시작하다

1986년 초, 유정임 사장은 지인에게서 어떤 이가 김치공장을 하겠다고 세류동에 가게를 얻었다가 얼마 못하고 넘긴다는 소리를 들었다. 유정임 사장은 내가 해봐야겠다는 욕심이 났다. 당시에는 시설을 여는 데 허가를 받아야 했다. 적지 않은 프리미엄까지 없어주고 공장을 인수했다. 그러나 말이 공장이지 다



락방이 딸린 15평의 조그만 가게. 그래도 좋았다. 집에서 반찬을 만들 때에 비하면 싱크대고 냉장고고 뭐든지 크고 좋아 보였다. 허리를 다 펴기 어려운 다락방을 사무실로 쓰고, 김치를 만들어 스티로폼 아이스박스에 넣어 들고 다니면서 회사며 대학의 구내식당들을 방문했다.

쉽지 않은 일이었다. 여름에 배추가 한 차씩 들어오면 아이들 얼굴을 이삼일은 못 보는 날도 허다했다. 그 많은 배추들을 다듬고 씻고 절이다 보면 하루하루가 어떻게 지나가는지 몰랐다. 직접 배추를 실어 와야 할 때도 있었는데, 마침 운전할 사람이 없어서 유정임 사장이 운전면허를 딴 지 3일 만에 운전을 한 적도 있었다. 배추를 산더미처럼 실은 트럭이 신곡초등학교 언덕배기에서 멈추어 섰을 때는 하늘이 노랬다. 혹시나 차가 넘어져 하교 길에 아이들이 다치기라도 하면 어쩌나 하고 얼마나 마음을 졸였는지 모른다.

김치를 판로를 확보하기 위해서 더욱 부지런히 발품을 팔았다. 시장은 물론이고 아파트 재개발 공사장의 식당들까지 가리지 않고 찾아다녔다. 초등학교 급식이 본격적으로 시작되던 1997년부터는 더욱 바빠졌다. 수원뿐 아니라 안양, 용인, 안양, 오산, 평택, 성남 등 경기도권 일대 어느 곳이든 찾아다녔다. 그런 덕분인지 사업은 날로 번창했다.

하지만 김치 만드는 일은 하늘이 하는 일. 배추며 고춧가루 가격 등이 폭등하기라도 하면 발을 동동 구르기 일쑤였다. 배추와 무를 비롯한 부자재까지 농가와 선계약해서 원물을 미리 구매해 놓기 시작하면서부



풍미식품 유정임 사장



터는 물가 변동에 영향을 덜 받지만, 이를테면 2005년도에 있었던 기생충 김치 파동 같은 사건이 일어나면 덩달아 타격을 입을 수밖에 없다. 그래서 2006년 4월에는 식품의약품안전청으로부터 위해요소중점관리기준(HACCP) 적용 업체로 지정받았다. HACCP 인증을 받기 위한 기준과 설비를 갖추는 과정은 몹시 까다로운 것으로 알려져 있다.

성공했다고 생각하지 않는다

충청도 온양 종가의 장손으로 식성이 말도 못하게 까다로운 남편 덕분에 음식 솜씨가 좋아질 수밖에 없었다는 유정임 사장은 1986년에 15평 김치공장 사장에서 시작해서 이제는 2014년 기준 총자산 160억, 연 매출 100억 가까이 이르는, 60~70명의 직원을 거느린 풍미식품의 대표가 되었다. 이렇게 되기까지 유정임 사장은 한시도 가만히 있지 않았다. 1996년부터 2011년까지 쉬지 않고 최고경영자 과정, 식품 가공 및 연구 관련 공부를 했으며, 이를 토대로 기능성 김치 제조법을 만들어 24건의 특허를 등록했고, 6건의 특허를 출원했다. 또한 우리의 김치를 제대로 알리기 위해 국내는 물론 해외에서도 체험 교육을 통한 홍보 활동을 쉬지 않고 있다.

2002년 오목천동의 한 식당 자리였던 땅을 사서 2005년에 2,000평 규모로 세운 공장에는 다른 김치공장에는 없는 전통식품 문화관과 체험관이 있다. 식품을 만드는 공장에서 가장 신경 써야 할 것은 첫째가 품질과 위생일 것이다. 100% 우리 농산물로 김치를 만들기 때문에 매출의 절반이 원부자재 구입 비용으로 들어간다. 해남과 강원도뿐 아니라 경기도와 고창, 밀양 지역 농가와도 계약재배를 한다. 사시사철 하루 평균 1만

포기의 배추가 필요하기 때문이다.

그런데 유정임 사장은 품질 향상이나 위생 관리 못지않게 중요한 것이 우리의 전통 식품인 김치를 널리 알리는 일이라고 생각한다. 회사 건물 3층에 있는 체험문화관은 여느 김치박물관과 비교해도 손색이 없을 정도로 훌륭하다. 김치의 역사부터 종류, 관련한 전통 도구까지 고루 갖춰져 있다. 현재까지 대략 16만 명이 이곳을 견학했고 그중 5만 명이 김치 등을 비롯한 전통 음식 만들기 체험을 했다.



2010년 1월에 대한민국 식품명인 제38호로 지정된 유정임 사장이 국가 산업 발전에 기여한 공로로 2016년 현재까지 받은 상과 훈장만 해도 열 손가락으로는 셀 수 없을 정도이다. 하지만 유정임 사장은 결코 성공했다고 생각하지 않는다. 많은 직원들의 생계가 자신의 손에 달려 있기에 더욱 노력해야 한다고 생각한다. 외국의 더 많은 곳으로 김치를 수출할 계획이다. 이미 대만, 호주 등에 김치를 수출하고 있고 앞으로는 동원식품과 손잡고 일본의 대형 백화점에 김치를 판매할 예정이다. 장성한 딸에게서 여성으로서는 존경하지만 엄마로서는 좋은 기억이 별로 없다는 소리를 들을 때, 가슴이 아프지만 그녀는 김치의 세계화와 수익의 사회적 환원을 위해 다양한 노력을 하고 있다.

작은 원칙부터 철저히 지키다, 상우웰스터

서민 이진희



용의 꼬리보다는 뱀의 머리가 되리라

경기도 광주군 돌마면 갈현리, 그러니까 지금의 성남시 분당이 고향이라는 임종빈 사장(62)은 고색동 공구단지 305동 107호에서 캐스터와 용접봉 납품을 하는 공구업체 대리점의 대표이다. 캐스터는 냉장고나 쇼케이스, 의료용 침대 등 운반용 가전이나 제품에 부착되는 산업용 바퀴를 통틀어 일컫는 용어인데, 한국어로 마땅히 표현할 낱말이 없어 영어 발음 그대로 캐스터라고 부른다. 용접봉은 배나 육교와 같은 철 구조물의 거대한 조각을 잇는 보강재인데, 용접봉이 쇠까지 녹이면서 이어 붙여 구조물을 탄탄하게 연결해 준다.

임종빈 사장은 1980년에 설립된 삼송캐스터라는 회사에 1981년에 입사했다. 그때부터 삼성전자를 비롯하여 관련 하청 업체들이 몰려 있던 수원에 납품을 하러 수시로 오갔다. 어떻게 해서 이 업종에 종사하게 되었느냐고 물었더니 재미있는 답변이 돌아왔다.

“서울 모 대학의 국어국문학과를 졸업했고, 교사자격증까지 있어요. 그런데 선생은 하기 싫더라고요. 월급 100만원 받는 사원보다는 50만원을 벌더라도 사장이 되고 싶었어요. 그래서 건실한 중소기업을 찾아 입사했죠. 면접 볼 때도 사장님 앞에서 나중에 사장 자리, 경영진까지 해보고 싶다고 포부를 밝혔고요. 한 마디로 당돌했죠.”



상우웰스터 임종빈 사장

임종빈 사장은 1992년 서른여덟이 되던 해에 주식회사 상우웰스터라는 이름으로 수원 인계동 북개천 쪽 거리에 대리점을 냈다. 구천동 쪽에 가게 자리가 나지 않아서였다. 그곳에서 계속 영업을 해오다가 2007년에 고색동에 조성된 수원종합공구단지로 대리점을 옮겼다. 공구단지로 옮긴 것이 영업에 도움이 되느냐고 질문했더니 대번에 고개를 젓는다. 2004년에 삼성전자가 광주로 옮겨간 이후 수원에 있던 중소공장들이 차츰 다른 곳으로 이전을 하거나 사라진 탓에 파이가 너무 적어졌다고 한다.

부도 어음만 없었으면

임종빈 사장의 경우에는 오랜 경험을 토대로 현재 극히 제한된, 코스닥에 등록된 양질의 업체들 하고만 거래를 하고 있기 때문에 그런대로 사업을 유지하고 있지만, 경기가 불안정하기 때문에 지금의 거래 또한 언제까지 유지된다고 장담할 수 없다. 예를 들면 20년 간 별 탈 없이 거래하던 토건 회사가 하루아침에 부도가 나는 바람에 그동안의 수익을 한 방에 털어먹은 적도 있기 때문이다.

“부도어음만 없었으면 대출이 하나도 없었을 거예요. 지금도 그 어음들을 고스란히 가지고 있어요.”라며 서랍을 열어 어음을 보여주는 임종빈 사장.

공구단지에는 별려는 놓았지만 수익을 내지 못하는 가게들도 허다하다고 한다. 그렇다고 가게를 쉽게 엽지도 못하는, 그야말로 울며 겨자 먹기인 상황. 거래 업체가 부도를 내지 않았더라도 장기미수금이 잡혀 있거나 일명 ‘떡튀’를 당하는 경우도 많다. 주로 초경량이면서 고가인 제품이나 작업복처럼 가벼워서 운반하기 좋은 물건들을 대량 주문해서 가져 놓고는 사라지는 수법에 당하는 것이다.

주식회사지만 임종빈 사장의 대리점에는 직원이 한 명뿐이다. IMF 외환위기 때도 직원이 서너 명은 됐는데, 지금은 사업 규모가 절반으로 줄었기 때문이다. 1993년에 삼천만원을 부도 맞았을 때는 이 일을 더 열심히 하라는 신호로 받아들이고 털고 일어났는데, 나이가 드니 아무래도 젊었을 때와 같은 기운은 솟지 않는다고 한다.

교사를 하고 있는 딸과 이제 막 대학을 졸업한 아들이 하나 있다는 소리에 혹시 아들에게 대리점을 물려줄 생각은 혹시 없느냐고 물었다. 대물림은 절대 하지 않을 작정이란다. 제조업체 분야의 내수가 정말 좋지 않기 때문이다. 안정된 공급과 수요를 위한 대책을 강구해야 하는데,



개인의 능력에는 한계가 있고 지방 단체장들은 국내가 아니라 국외로 공장을 옮기자는 생각을 가지고 있으니, 같은 문제에 대응하는 방식은 참으로 다르다.

자식에게 빛은 물려주지 말자

사업에는 어느 정도의 운도 작용해야 하는 것 같다고 한다. 그래도 임종빈 사장은 거래를 하기 위해 업체를 방문할 때면 그 업체의 사무실 책상부터 둘러본다. 비어 있는 책상이 있으면 그게 외출자의 자리인지 직원이 그만두고 나간 공석인지를 확인하는 것이다. 그것이 거래 업체의 재정이나 경영 실태를 파악하는 한 방법인 듯하다. 임종빈 사장의 경우에는 삼송캐스터로부터 물건을 직접 받아오기 때문에 마진이 그나마 나은 편이다.

수원에 대리점을 차리면서는 꿈도 많았다. 친한 친구와 나란히 가게를 차렸을 당시에는 60살까지만 일하고 그 다음엔 자유롭게 지내자 했는데, 이젠 어떻게든 70살까지는 버텨야 할 것 같다고 한다. 초창기에는 참 재미있게 일했다. 친구의 가게와 임종빈 사장의 가게 사이에 통로를 하나 내서는 소통하며 각자가 소유한 것을 나눴다. 트럭 한 대를 나눠 쓰고, 창고 한 칸을 공동으로 사용한 것이다. 밥을 같이 먹고 서로의 사업 얘기를 하고 미래의 장밋빛 계획도 항상 주고받던 친구는 먼저 일을 그만뒀지만, 임종빈 사장은 아이들에게 유산은 고사하고 빛은 절대로 물려주지 말아야지라고 다짐한다.

임종빈 사장은 회사에 소속되어 있을 때의 부하 직원과 아직도 연락을 하고 있다고 한다. 상사들과는 관계가 그리 좋은 편은 못 됐다. 아

니다 싶은 일에는 윗사람이라도 치받고 보는 성격이라서 그렇단다. 임종빈 사장은 회사는 상하 관계에서의 지시와 복종에 의해서라기보다는 함께 일하고 함께 만들어가야 성장한다는 생각이 확고하다. 지금도 종종 본사 담당자에게 본사가 잘해야 대리점들도 어깨 펴고 당당히 일할 것 아니냐고 한 소리를 한다고 한다. 그 또한 본사에 대한 애정 때문인 듯하다. 상우웰스터라는 간판을 내걸고 대리점을 차렸지만 임종빈 사장은 지금도 늘 삼송캐스터의 회사 점퍼를 착용하고 일을 한다.



남에게는 관대 스스로에게는 엄격

딸아이가 초등학교 5학년인가 6학년일 때, 하루는 엄마는 왜 아빠처럼 키 작은 사람하고 결혼을 했을까? 하고 의아해 한 적이 있다고 한다. 키가 크고 덩치가 좋은 친구네 아빠가 부러웠던 모양이라고. 하지만 지금은 누구보다 아빠를 믿고 따른다고 한다.

임종빈 사장은 자신의 인생에 있어 반드시 지키겠다고 마음먹은 것이 있다고 한다. 크든 작든 도박은 절대 하지 않겠다는 것과 안마시술소 출입 같은 여성이 있는 유흥업소 출입을 하지 않는다는 것인데, 지금껏

실수로라도 그 다짐을 어긴 적이 없다고 한다. 교육은 가르치는 게 아니라 보여주는 것이라는 생각이다. 그래서인지 아내나 아이들은 물론이고 장인, 장모님까지도 임종빈 사장에 대한 신뢰가 대단하다고 한다.

“제가 뭐 그렇게 대단한 사람은 아닌데, 동서들이 저보다는 좀 영성 해서 제가 돋보이는 것도 같아요.”라는 겸손을 덧붙이지만, 직원을 대할 때도 상식과 원칙을 바탕으로 대하는 것이 분명하다. 공구단지에는 아침 7시에 문을 여는 가게들도 많지만 그러면 직원들이 고달프다. 8시 반에 가게 문을 열고 6시면 정확히 문을 닫는다. 보너스도 급여이기 때문에 매번 빼놓지 않고 챙기고, 사대보험도 반드시 들어준다.

공구단지관리단의 부회장을 맡고 있는 임종빈 사장은 한번은 관리단 회의 때 여직원이 임신을 했는데 퇴사를 시키는 게 맞지 않느냐는 취지의 발언을 주고받는 사장들에게 호통을 쳤다고 한다. 여태껏 회사를 위해 일한 직원이 임신을 했으면 축하를 해주어야지 퇴사 운운이 웬 말이냐고. 임종빈 사장의 호통에 그 소리가 쑥 들어가기는 했는데, 그 일로 임종빈 사장은 미운털이 박혔을지도 모른다. 하지만 그는 개의치 않는 눈치다. 오래전 일이지만 건설회사 영업을 할 때, 관례라고 생각하고는 계약서에 구두상품권 몇 장을 끼워 건넸다가 점잖게 거절당한 적이 있다고 한다. 거래는 성사됐지만 낮이 뜨거워서 그 이후는 절대로 접대를 하지 않았다고 한다.

자신의 실수를 곧바로 인정하고 그것을 고치는 일이 말처럼 쉬운 일은 아닐 것이다. 옳지 않은 일을 가능한 한 멀리하고 상식과 원칙을 지키는 사람이 오히려 손해를 보는, 비상식적이 상식처럼 통용되는 세상이지만 그래도 임종빈 사장 같은 사람이 우리 사회 곳곳에 존재하기 때문에 우리가 희망을 가지고 살아갈 수 있는 것 아닌가 싶다.

이진희

27

100년의 전통 수원만두

28

섞고 비비고 매콤한 인생의 맛 자매집



수원만두 | 자매집

100년의 전통 수원만두

이진희 _



수원(水原)에 수원(壽園)만두

수원에 4대째 100년 가업을 이어오고 있는 곳이 있다. 수원(壽園)만두가 그곳이다.

처음 이곳을 찾을 때 지명을 딴 수원(水源)만두를 찾았으나 그 건물 벽에 수원(壽園)이라는 상호를 보고 “아~” 하는 소리가 나왔다. 한자를 풀이해보면 壽(목숨 수) 園(동산 원) 장수를 뜻하는 것이다. 음식 한 그릇을 통해 먹는 이의 건강과 장수를 생각한다는 정성어린 마음을 엿볼 수 있다.

수원만두는 일제강점기 중국에서 이주한 1대 ‘언전신’ 옹께서 수원에 정착하면서 종로에 ‘승리간장’으로 시작되었다. 이후 1953년 남문에 중화요리 ‘일흥원(壹興園)’ 그리고 수복반점에 이어 2대 ‘언진정’ 옹께서 1973년 간장공장 창고로 사용하던 현재 자리에 ‘수원만두’ 상호로 변경하여 자리 잡았다. 1983년부터 3대 ‘언배의’ 주인장이 이어받아 자녀들과 함께 지금도 그 명성을 지켜가고 있다.

그들은 중국 출신 대만 국적을 가진 화교이다. 우리나라에 화교가 이주하기 시작한 것은 개항기때부터¹⁾ 일제강점기까지 중국에서 많은 화교들이 한국으로 들어와 정착하기 시작했다.

초기 화교들은 칼 세 자루를 들고 왔다고 한다. 비단 자르는 가위, 이발하는 가위, 요리하는 가위(중국어로 가위도 칼의 일종으로 친다) 화교들은 주로 포목점, 이발소, 중화요리를 주로 했고 그중에 수원에 온 화교 1세대는 중화요리를 하면서 성공하였다. 그러나 한국에서 화교로 살아간다는 것과 사업으로 성공한다는 것은 많은 제약이 따랐다.

외국인토지취득제한이 있어 농지 200평 이상, 상가 50평 이상 소유할 수 없었다. 그래서 사업체가 성장하면 여러 사람 명의로 나눠야 했고 오랜 세월 한국에 살면서 외국인으로서의 차별도 심했다.

1998년 IMF 이후 외국인토지소유제한이 해제되면서 사업하는 데 어려움은 적어졌지만 4대를 이어 100년 가까이 살아온 그들은 중국에서도 대만에서도 또, 대한민국에서도 외국인으로 살고 있다. 지금도 귀화하지 않는 화교들은 공무원이나, 대기업 취업의 제한과 복지혜택을 받을



1대 안진신 옹(좌)과 가족사진(우)

1) 「소수자와 한국사회」 박경태, 후마니타스, 2008 「별별 수원, 수원교육의 한축 중정소학교」 양훈도, 수원화성향토문화연구소, 2015

수 없고 대만 국적 외국인으로 살아가고 있다. 이런 제한 때문에 2~3세대부터는 한의사, 약사, 의사 전문직 진출이 많은 것이 그 이유이기도 하다. 2대의 '언진정' 옹께서는 1981년 대만국민당 장경국총통이 임명한 대한민국대표 입법위원으로²⁾ 활동하였다. 대한민국 대표로 활동하면서 스스로 장사꾼 마음이 아닌 화교로써 중국정통만두와 중화요리를 통해 두 나라의 외교관이라는 자부심을 가졌을 것이다.



2대 언진정 옹



중화민국입법위원

짜장면, 짬뽕이 없는 중화 요리집

현재 수원만두는 행궁점, 시청점 두 곳 사업장을 가지고 있다. 본점인 종로 여민각 뒤 행궁점은 3대째인 주인장(언배의)과 그 딸(언보희)이 운영하고, 분점격인 시청점은 주인장의 아내(사란지)와 아들(언보성)이 맡아 운영하고 있다.

수원만두는 중화요리집이지만 짜장면과 짬뽕이 메뉴에 없다. 1973년 주인장 아버지가 지금의 행궁점 자리로 옮겨오면서 짜장면과 짬뽕은

2) 우리나라의 국회의원과 같음.

하지 않았다고 한다. 중국만두만 하면서 다른 메뉴들을 추가해 수원만의 중화요리 메뉴가 정해졌다.

100년의 세월을 이어오는 동안 중국만두 본연의 맛을 유지하려고 처음부터 끝까지 직접 주인장이 만들고 있다. 당면, 두부, 야채를 섞은 소를 피에 싸서 찌는 우리나라 만두와 정통 중국만두는 매우 다르다. 중국만두는 만두소를 찰지게 치대고 완자 형태로 둥글게 만들고 두꺼운 피에 싸서 찐다. 독특한 맛의 중국식 군만두를 수원만두에서 그대로 재현하고 있다. 고기소가 많이 들어가서 만두를 한입 베어 물면 “나 여기 숨어있었지”하며 튀어나와 입 안 가득 육향이 짝 퍼져 묘한 맛을 낸다.

중국집하면 으레 짜장면, 짬뽕이 있어야 할 것 같은데 수원에는 야채와 쇠고기를 넣어 담백하면서 얼큰하게 끓여 낸 쇠고기탕면이 있다. 예전에는 쇠고기탕면 고명을 생고기를 썰어서 기름과 계란에 재워 숙성시켜 올렸는데 지금은 우리나라 사람 입맛에 맞게 쇠고기 장조림으로 조리고 편을 썰어 고명으로 사용한다. 그래서일까? 수육보다 더 부드럽고 담백한 맛이 일품이다. 육수는 닭 뼈를 오래 고아 사용하니 음식 하나를 만들기 위해 들어가는 주인장 노력과 정성이 대단하다. 얼큰한 쇠고기탕면과 국물 자작한 볶음면, 거기다 이 집 만두까지 먹고 있으면 천국이 부럽지 않다.



오주석 선생님이 발견한 주인장의 우직함

『옛 그림 읽기의 즐거움』, 『한국의 미 특강』의 저자 오주석 선생님도 수원만두 단골이었다. 주인장이 기억하는 오주석 선생님은 오실 때마다 만두와 쇠고기탕면으로 반주를 하셨다고 한다. 오주석 선생님



3대 연대의 대표

은 만두만 좋아하신 것이 아닌 것 같다. 주방에서 변함없이 음식을 만들며 모든 요리에 정성을 다하고 열중하는 주인장을 보면서 그 맛을 즐겼을 것 같다. 정성스럽게 음식을 만드는 주인장과 맛있게 먹는 손님, 서로 조용히 한 번씩 번갈아 바라보며 애정을 느꼈을 것이다. 20년 동안 비좁고 무더운 주방 안에서 온종일 같은 일만 반복하는 주인장의 우직함과 성실한 모습은 오주석 선생님의 저서 『그림 속에 노닐다』에 잘 표현되어있다.

수원만두의 개성 있고 변함없는 맛의 비밀은 주인장 마음인 것 같다.

하늘의 해와 달이 하루라도 번덕을 부려 지각하는 것을 보지 못한 것처럼, 반복되는 하루하루를 지겹다 생각하지 않고, 더 좋은 것을 탐내지도 않고 빠른 길을 찾지도 않는다. 그렇게 1대 할아버지 2대 아버지처럼 비가 오나 눈이 오나 묵묵히 30년을 지켜온 것이다.

옛날 그분들 사진이나 기록은 사라졌지만 할아버지에서 아버지까지 <승리간장>공장을 하실 때 만들어두었던 50~60년 된 간장, 춘장, 담근 술이 아직도 가보(家寶)로 남아있다.

“이제 쉬고 싶지 않으신가요?”라는 질문에 “평생 아파본 적이 없다. 아파도 가게에 나와 일을 하면서 잊었다. 건강이 허락하는 한 이 자리를 지킬 것이다.”라고 한다.

“하고 싶은 일 없으세요? 여행이라도?” “아직 뭐가 하고 싶은 것이 없다. 그런 생각을 하지 않는다.” (미소)

맞다. 그는 해와 달이 제시간을 지켜 뜨고 지는 것처럼 그저 하루하루 주어진 일을 우직하게 하는 것이 자신의 일이라고 생각한다.

‘만두’는 자신의 진심이라 한다. 만두 빚기 위해 8시간이 걸린다. 소를 준비하고 피를 반죽하여 하나하나 빚을 때마다 주인장 자신의 마음을 담는다.

진심으로 정성으로 빚은 만두를 깨끗하게 비우고 가는 손님들을 보면 자신의 마음이 전해진 것 같아 뿌듯하단다.

요즘 사람들은 빨리 나오는 음식을 선호해 중화요리전문점에서 시간이 걸려 나오는 요리들에 불만을 쏟아낸다고 한다. 그래서 시간이 조금 걸리더라도 정성이 담겨야 하는 음식들이 차츰 사라지고 있는 것이 안타깝다고 한다. 맛있는 음식은 시간과 정성이 들어가야 그 맛을 더한다고 한다. 가격이 싼 재료와 이윤 많이 남는 음식을 만들기보다 중화요리사의 자부심으로 음식 하나하나에 자신의 정성을 담아 손님 앞에 내놓는다. 그리고 그 음식으로 마음을 나누는 것을 선택한 수원만두 주인장. 그가 있어 100년 동안 전통가업이 이어졌고 또 그 자녀들에게 이어져 앞으로 100년 아니 200년을 우리는 정통 중국만두를 수원만두에서 맛보게 될 것이다.

섬고 비비고 매콤한 인생의 맛

자매집

이진희 _



‘지치고 힘들 때면 시장에 가보라’ 한다. 시장에서 하루하루를 치열하고 활기차게 살아가는 사람들을 보면 새로운 용기와 희망을 갖게 된다. 이런 시장이 우리 주변에는 여러 곳이 있다. 팔달문 시장, 영동 시장, 지동 시장, 못골 시장 등이다.

시장은 시시때때로 우리의 애환을 받아주는 곳이다. 지동시장에는 순대만으로 우리 마음을 달래주는 곳이 있다. 따뜻한 국물이 일품인 순댓국, 순대와 곱창, 갖가지 채소와 양념으로 콜라보한 순대볶음, 알싸한 소주 한 잔을 기울이며 울컥한 날은 등을 쓰다듬어주고, 기쁜 날은 그 기쁨을 두 배로 만들어주는 그 자리.



밥 한 그릇으로 힘들고 아픈 마음을 치유할 수 있는 곳, 행복을 되찾을 수 있는 곳. 지동순대타운이다.

30년을 한결같이

이 자리를 30년 남짓 지켜온 이가 있다. '자매집' 이은숙 대표.

1층 지동순대타운에 가면 '자매집' 간판을 볼 수 있다. 어느 자리에 앉을까 고민하는 동안 그녀가 제일 먼저 달려와 자리를 안내한다.

그녀는 수원 지동으로 오기 전 서울 신림동에서 순대 집을 운영하였다. 남편의 사업실패로 어려움을 겪다 친정 근처 수원에 내려왔다. 아이들과 먹고살기 정말 어려웠다고 한다. 가진 돈이 없어 단칸방을 얻었고 생계를 위해 북문 근처 노상에서 떡볶이를 팔기 시작하였다. 그때 북문 근처는 작은 리어카 노점상들이 즐비하게 놓여 저녁이면 불야성을 이루던 시절이었다. 제대로 된 시설이 없던 노상에서 물도 직접 길어 와야 했고 조리시설도 열악하던 시절이었다. 힘겹게 시작한 삶의 재도전 속에서 열심히 살아보고자 한 그녀의 유일한 낙은 매일 은행에 가서 저축하는 재미였고 그나마 그것이 그녀의 시름을 달래주었다. 또 삼남매가 잘 자라는 모습에서 힘겨운 육체를 버티고 이겨낼 수 있었다.



자매집 이은숙 대표

북문에서 몇 년 장사를 한 후 지동시장에 조그만 가게 자리를 얻었다. 그때부터 자리를 옮겨 업종을 변경 순댓집을 하게 되었다. 30년 전, 지동시장 순댓집이 모여 있던 자리는 리어카를 가지고 노상에서 장사를 할 때와 별반 차이가 없었다. 수도, 전기시설이 열악해 여름에 덥고 겨울엔 추웠다. 하루 두세 시간 자고 새벽부터 자정까지 열심히 살아온 그녀는 새벽시장에서 장을 봐야 했고 하루 종일 가게에서 보내며 저녁 늦게까지 장사를 해야 했다. 자정이 넘어 집으로 돌아가는 길에 얼마나 많은 눈물과 한숨으로 보냈는지 모른다고 한다. 누구보다 열심히 일하고 최선을 다한 30년 동안 지동시장에 많은 변화가 있었다.

10년마다 내·외부 시설은 보강되고 '지동순대타운'으로 건물 이름도 변경하여 지금 모습으로 변화되었다.



'자매집' 어떻게 지어졌을까?

궁금한 것이 있었다. 자매처럼 보이는 사람이 없는데 왜 이름이 '자매집'일까?

처음에는 그녀 혼자 가게를 운영하였다. 차츰 그녀의 손맛과 정성이 손님들에게 고스란히 전달되었는지 단골이 늘어났고 어느 날 일손이 부족해 도우러 온 친언니가 그대로 함께해 '자매집'이 되어 수년간 함께 운영하였다.

시장의 모든 가게가 잘되면 좋으련만 '자매집'이 손님으로 문전성시를 이루는 동안 옆 가게들은 오래 버티지 못하고 하나, 둘씩 폐업하는 곳이 늘어났다. 그래서 비워진 가게를 하나씩 매입하여 현재 지동순대타운 안에서 제일 규모가 큰 사업체가 되었다. 그동안 함께 해 온 언니도 '자매집' 옆 가게를 인수하여 '이모집'이라는 상호로 현재 운영하고 있다. 언니와 같은 일을 하며 어렵고 힘든 것은 돕고 또 나누면서 자매의 우애는 터 두텁고 깊어진 것 같다. '이모집'은 2대로 이어지며 며느리에게 그 숨은 비법이 전수되고 있다.

순대란 무엇인가?

자매집은 선지와 당면으로 가득 채운 지동 찰순대를 사용한다. 근처 한양순대공장에서 주문해 그 날 쓸 것을 준비한다. 곱창은 가져오는 즉시 곱창에 불순물과 기름기 제거를 위해 2시간 이상 삶고 뜨거울 때 치대기 작업과 씻기를 반복해야 한다. 그래야 고소하고 담백한 맛의 곱창으로 거듭나 순대볶음을 했을 때 느끼하지 않는단다. 그리고 정말 중요한 재료는 채소이다. 양배추, 깻잎, 양파, 대파 등 싱싱한 채소를 준비하기 위해 새벽시장에 가는 일에 여태 게으름 피운 적이 없다 한다. 볶음용 소스로 사용되는 양념 재료로 국내산 고춧가루와 고추장만 사용한다. 요즘처럼 채소가격이 비쌀 때 저렴한 재료나 질 떨어지는 채소를 사용하지 않는 것은 채소 상태에 따라 순대볶음의 맛도 떨어진다고 믿기에 그 고집만은 절대 꺾지 않는다고 한다.

이윤이나 손해를 따지기보다 내 집에 오시는 손님들께 고집스럽게 선별해 장만한 신선한 재료로 정성스럽게 마음을 다해 음식을 내고, 손

님들이 맛있게 드시는 모습에 보람을 느낀다고 한다.

손님들이 맛있게 식사하시는 모습을 흐뭇하게 바라보던 사장님의 얼굴에서 예전 나 어릴 적 밥상에 앉아 자식들 맛있게 밥 먹는 모습에 미소 지으며 바라보시던 친정엄마 생각이 나서 몽클해졌다.

그녀의 나이 어언 70을 바라본다. 그녀가 생각하는 순대란 무엇일까? 순대는 소창자 속에 선지와 당면을 반죽해 소를 만들어 넣어준다. 순대볶음은 순대와 곱창, 갖가지 채소에 소스를 넣고 섞어 그 맛을 낸다.

그녀는 순대가 또 순대볶음이 인생 같다 한다. 혼자 사는 세상이 아닌 주변의 다양한 사람들과 어울리고 섞여 살면서 세상사 삶의 참맛을 알게 되는 것과 똑같단다. 그녀의 인생도 고생과 한숨, 기쁜 순간들이 비비고 섞여져 지금 행복의 맛을 내고 있는 것이다.

아쉬운 점은 대를 이어 '자매집' 만의 맛을 볼 수 있는 날이 얼마 남지 않았다는 것이다. 힘든 음식장사라 선뜻 나서서 맡아 할 사람이 없고 자녀들도 모두 전문 직업을 가지고 자신의 삶을 살아가고 있기 때문이다. 그녀의 건강이 허락하는 만큼 만 우리는 '자매집'의 그 맛을 볼 수밖에 없을 것 같다. 그녀가 오랫동안 건강하기를 바랄 뿐이다.



자매집 이은숙 대표의 가족사진

30여 년 지동시장 순대타운을 지켜온 그녀가 가장 생각나는 것은 어릴 적 삼남매의 모습이란다.

생계를 위해 새벽에 나와 자정까지 일하는 엄마 때문에 남들처럼 성장하는 동안 그 곁을 지켜지지 못했다. 지난 시절 아이들과 함께 지내지 못한 미안함은 평생 그녀를 가슴 저리게 만들었지만 삼남매가 그녀의 미안한 마음과 고생을 알아주기에 든든하다.

그녀의 바람대로 자녀들은 각자 맡은 바 분야에서 자신의 지경을 만들었고 성공해가는 모습을 보면서 힘들게 고생한 시간들을 보상받는 마음이 들어 기쁘다고 한다.

아마도 자녀들은 양념 묻은 앞치마를 두르고 삶의 고단함에 지쳐있던 엄마의 모습만 본 것이 아니라 녹록치 않고 거칠었던 세상을 향해 당당히 나아갔던 모습, 그리고 자녀들을 위한 무한한 애정을 쏟았던 엄마의 모습을 보면서 자랑스럽고 존경하는 마음을 가지게 되었으리라.

찾아준 손님 한 사람 한 사람에 감사함과 애정으로 앉았다 일어났다를 반복하면서도 웃음을 잃지 않고 손님을 맞이한다. 그리고 '순대는 내 인생의 전부'라고 말한다. 그녀는 인생 절반을 살았지만 제대로 된 여행 한번 가보지 못했다 한다. 어느 날 문득, '자매집' 순대볶음이 생각났는데 그녀가 부재중이더라도 서운해하지 않으려다. 그녀는 지금 자신만의 시간을 보내거나 새로운 도전을 하고 있을 것이다.

조형기

29

전통 공예의 맥 서라벌공예사

30

도심 속의 대장간 동래철공소



서라벌궁에서 | 동래철공소



전통 공예의 맥 서라벌공예사

조형기 _

전통 대목수 이춘수

“자연 속의 나무를 아끼고 존중해야 합니다. 자연을 소중히 여기고 공존해야 앞으로 우리의 삶이 더욱 풍요로워질 수 있습니다. 그것이 자연의 섭리이고 저는 나무를 가지고 건축을 하는데, 이를 통해 선조들과 대화할 수 있고, 후세 사람들과도 대화를 나눌 수 있습니다.”

정조로를 따라 수원고교 사거리에 이르면 나무를 켜는 소리가 연중 들린다. 서라벌공예사(팔달구 매교동667). 자연과 소통하면서 전통공예 건축의 맥을 이어가는 이춘수 대목수의 연구소이자 작업실이다. 나무와 평생 지내오면서 나무 다루기를 자신의 몸보다 귀하게 여기는 이춘수 대목수(65).

이춘수 대목수는 작업을 할 때, 장갑을 끼질 않는다. “장갑을 끼면 나무의 감촉을 못 느끼게 될 뿐 아니라, 장갑을 끼지 말아야 내 몸처럼 나무를 귀하게 여기게 됩니다.” 나무와 일생을 살아오면서 목재를 단순히 죽은 나무로 대하지 않고, 여전히 살아있어 움직이는 나무로 대하는 것이다.



이춘수 대목수

그렇지만 혹여나 대목수가 다칠까 걱정이 되어 장갑 착용을 권하는 제안에 이춘수 목수는 “다친다는 것은 정신적으로 헤이해졌다는 것을 뜻하는 것이고 작업 중에는 정신을 놓지 말라는 일종의 계시나 같은 것입니다.” 가령 용이로 인해 나무가 튀어서 다쳤을지라도 이 목수는 자신의 탓으로 돌린다. 자신의 부주의 때문이지, 나무 탓이 아니라는 것이다.

이춘수 목수는 자신을 천하게 굴리면 천해 보이고, 막 굴리게 된다고 이야기하며, “인간이 만물의 영장이라지만 나무는 인간이 만들 수 있는 게 아니다. 그러나 나무는 인간에게 많은 도움을 줍니다. 나무로 인해 인간은 너무나 많은 삶의 위안을 얻습니다.” 나무와 일생을 베푸는 이춘수 목수의 인생 철학이다.

수원에서 나고 자란 이춘수 목수는 어려서는 한학자이신 할아버지에게서 한문과 붓글씨를 배웠다. 이 목수는 또 초등학교 시절 그림을 무척 잘 그렸다. 화가를 희망했으나 당시의 살림살이로는 꿈도 꾸지 못했다. 중학 시절 수채화에 매료되어 있는 그에게 미술선생이 제도나 조각을 추천할 정도로 제도, 조각분야에도 소질을 갖췄다. 글씨와 그림, 조각과 제도와 설계. 그는 대목수로서 전통한옥과 한국의 사찰을 지을 때 필요한 모든 재능이 이미 어려서 갖춰져 있었다.

그는 외가 근처인 서울 미아리 서라벌고등학교에 진학했다. 마침 학교 옆, 대성목기라는 회사에 친척이 근무했는데, 그 인연으로 낮에는 일하고 밤에는 학교에 다니게 됐다. 목수 이춘수의 삶은 그렇게 시작됐다.

그가 다닌 대성목기는 관공서와 함께 많은 일을 하는 업체였다. 조각

에 소질이 있던 그는 그곳에서 청와대의 가구나 의자 만드는 일을 했다. 외국에서 귀빈이 오면 의자를 만들었는데 봉황 휘장을 새기는 일을 했다. 이 일을 처음 배우던 때가 15세였으니 이때부터 본격적으로 목수일에 발을 들여놓게 된 셈이다.

고등학교 졸업 후 대전에 내려가 잠시 가구공장에서 일을 하였는데, 이 목수는 그곳에서 사찰 관련 목수일을 배우게 된다. 그때 나이 19세였다. “공포(전통 목조건축에서 처마 끝의 하중을 받치기 위해 기둥머리 같은데 짜 맞추어 댄 나무로 장식의 기능도 겸한다.)작업을 하는데 굉장히 오묘한 느낌을 받았습니다.”

이 목수는 전통건축에 대한 욕심이 생겨 불국사에 2년 반을 머물렀다. 사찰 건축에 대해 공부를 하기 위해서였다. 당시에는 한옥 설계를 가르쳐주는 전문 학원이 없었기에 그는 불국사에서 머물면서 혼자 절이 어찌 지어지는가를 스케치해가며 설계를 터득했다.

“모든 작업의 기본은 설계입니다. 설계를 모르면 기능공에 불과합니다.” 건축에 대해 많이 아는 스님이나 고승한테 묻고 또 물었다. 대목수를 쫓아다니며 어떤 공법으로 일하는지 물어보고 건축에서 나무 다듬는 법과 맞춤제작법에 전념했다.

“우리나라 건축은 중후하면서 섬세한 멋이 있지요. 중국은 대륙풍으로 크고 우아한 면은 있지만 섬세함은 적습니다. 일본은 기교가 뛰어나고 얇은맛은 있지만 깊이가 없습니다.”



한국의 전통건축을 하면서 이 목수는 자연의 섭리를 이어가는 우주의 깊은 멋과 섬세함을 배웠다. “우리 건축의 우수성은 나무의 쓰임새를 잘 알고 쓴다는 데 있지요. 우리 조상들은 나무의 성질을 알아 건축에 나무를 쓸 때, 오래 갈 수 있는 법을 터득했어요. 나무의 진이 아래로 내려앉아 윗부분보다 아래로 갈수록 강하다는 성질을 이용해 기둥을 세울 때도 위아래를 구분했죠.”

이 목수는 25세부터 사찰 일을 했지만 35세가 되어 혼자 집을 지을 수 있었다. 효자각, 정려문 등 작은 건축을 먼저 했다.

이 목수는 서라벌(徐羅伐)의 정신을 강조한다. ‘徐(천천히 할 서), 羅(벌일 라), 벌(칠 벌). 천천히 자기의 내실을 있게 하고 멀리 본다.’라는 마음으로 불국사에 있을 때 고승으로부터 받은 서라벌의 정신을 좌우명으로 삼고 현장에 임하는 것이다.

45세가 되어서야 비로써 전통건축의 이치를 깨닫기 시작했다는 이 목수는 얼마 전까지 제주도의 사찰건축을 거쳐서 경기도 광주에서 대형 한옥 5채를 완공했다. 순수 건축비만도 백억 대가 넘는 초대형 공사로 전통 건축계에서는 세월이 가면 문화재급으로 남을 거라는 평이다.

“일주문을 들어갈 때, 한 가지 마음으로 들어갔으니, 나올 때도 한 가지 마음을 지녀야 한다.”며 이 목수는 초심을 강조한다. ‘살아 천 년, 죽어 천 년’의 주목 정신을 강조한 이춘수 대목수는 금강송의 나뭇결을 보듬으며, 오늘도 전통건축의 현장을 지키고 있다.



도심 속의 대장간 동래철공소



조형기 _

수원천 변 지동시장 인근에 자리한 철공소에 다가가자 ‘찌~잉’하는 날카로운 쇳소리가 먼저 반긴다. 수원시 팔달구 남수동 95-2 동래철공소. 도시에서는 좀처럼 보기 힘들고 민속촌에서나 있음직한데 수원 도심에 가장 오래된 철공소, 동래철공소가 있다.

철공소라고 칭하지만, 대장장이 혼자 일하기에 딱 좋을 8평 정도의 공간으로, 시키면 먼지가 쌓인 선반과 진열대에는 낫, 칼, 호미, 망치와 도끼 등 수제 농기구가 빼곡하다. 갈탄을 올려 쇠를 녹일 수 있는 조그만 화덕과 별꼴게 달궈진 쇠를 망치로 두들겨 모양을 잡는 모루는 동래 철공소의 오랜 역사를 말해주듯 귀퉁이가 많아 있어, 1960년대 문을 연 동래철공소의 빛바랜 흑백사진을 연상케 한다.

“뭐 특별할 게 있나요~? 평생을 해왔던 일이고, 사양길에 접어든 내가 이 시대 마지막 대장장이라 생각하고 힘닿는 데까지 물건을 만들어야죠!” 19세에 시작해 45년째 쇠를 녹이고 두드려온 정대봉(65세) 대장장이의 겸손 어린 소신이다. 정대봉 사장은 45년 전 19세에 동래철공소의



정대봉 대장장이

주인인 삼촌 故김봉달 씨에게
철공소 일을 배우기 시작했다.
꼼꼼한 성격에 손재주가 좋은
정 사장은 용인의 S 농기구로
자리를 옮긴다. 눈썰미가 좋은
정 사장은 자신이 조립한 기계
는 소리만 들어도 무엇이 문제

인가를 집어낼 정도로 실력이 출중해 실습 기간을 6개월에 마치고 바로
현장에 투입된다.

그는 계속 실력을 인정받아 직원 70명을 거느리는 책임자에 오르게
된다. 정 사장은 1990년대 초 일본 출장도 자주 다니며 일본 후쿠오카에
있는 농기계 제조업체에 본인이 만든 칼과 낫을 몇만 개씩 수출도 했다.
그러나 농촌산업의 퇴보와 IMF가 터지면서 다니던 회사는 물류산업으
로 업종을 변경했고 16년 전 사장이던 삼촌이 건강악화로 일을 할 수 없
게 되자 철공소를 이어받아 오늘에 이르게 된 것이다.

정 사장의 하루는 아침 7시 반부터 저녁 6시 반까지 꼬박 11시간을
혼자 일한다. 요즈음 정 사장의 주 생산품은 부엌용 칼과 미니낫이다.

미니낫은 도시의 소비자를 위한 그만의 아이디어 제품이다. 우거진
숲과 나뭇가지를 헤치는데 용이한 정글칼도 생산했고, 산길에서 다용도
로 사용할 수 있는 소형낫과 지팡이를 결합한 제품을 만들기도 했다. 정
사장의 미니낫은 일반 낫의 1/3 크기로 무게가 가볍고 폴 베는 데는 제
격이다. 미니낫을 만들기 위해 파쇄된 강철스프링이 화로에 놓여진다.
불이 당겨진 화로는 풀무대신 전기모터가 돌아가며 갈탄 화로의 온도를
올린다. 별장계 달궈진 쇠뭉치는 단조기에 올려 지고 해머로 불리는 단

조기가 두드러 때리기를 수십여 차례, 제법 낫 모양이 만들어지고 ‘ㄱ’자 형태의 쇠뭉치는 다시 화로에 넣어 달궈진다. 칼날을 세우기 위해 다시 단조기로 옮겨진 미니낫은 정 사장의 손길에 의해 수차례의 담금질을 당한다. 이러는 가운데 검은 불순물이 떨어지고 불뚱이 사정없이 된다. 자칫 화상도 염려되지만 정 사장의 손길은 일정한 리듬 속에 한 자루의 미니낫을 완성해 간다.

같은 모양의 낫이라고 해도 공장 생산품과 정 사장의 제품과는 차이가 크다. 정 사장의 미니낫이나 칼은 쉽게 무뎠지거나 이가 빠지지 않는다. 그 비결은 열처리에 있는데 공식이 아닌 45년 오랜 경험에서 나온 정 사장만의 노하우인 것이다. “쇠는 열처리에 따라서 제품에 질이 천지 차이”라며 정 사장은 가게의 제품을 직접 그라인더로 갈아보고 줄(제품 표면 다듬질용 공구)로 밀어가며 비교해 보인다.

“고객들이 보기엔 어떤지 몰라도 쇠를 자르고, 불로 달구고, 두드린 다음 나무를 깎아 손잡이를 만드는 일까지, 손이 많이 간다.”며 “모양은 투박해도 한번 써본 사람은 다시 찾아 온다.”라고 웃으며 말한다.

오랜 기술과 노하우와 명성도 요즘 같은 불황에는 동래철공소도 어렵게 하고 있다. 농한기에 접어들며 건설경기도 어렵다. 건설공사장에서 많이 쓰였던 빠루(대못 등을 뽑는 공구) 등 개인장비의 주문 등이 끊긴



것이다. 그나마도 다행인 것은 대량으로 밀려 들어온 값싼 중국 제품들이 품질 저하로 다시 국내 철공소 등 국산제품을 찾고 있는 손님들이 늘고 있다고 한다.

요즘음 동래철공소의 주요 고객이 찾는 것은 부엌 ‘칼갈이’다. 취재차 방문한 두 차례의 기간에도 칼을 갈려는 고객들이 심심찮게 이어진다. 여러 형태의 칼들이 그라인더와 숫돌을 교차하며 갈아지자 시퍼렇게 날이 선다. 칼날이 뻐뻐뻐하지 않고 층이 지지 않아 뭐든지 갖다만 대면 날렵하게 잘려나간다. 정 사장은 신문을 한 뭉치 갖다놓고는 손님 앞에서 선을 보인다. 품질만큼은 자신이 있다는 것이다. 칼갈이 소문은 널리 알려져 인근 식당은 물론 학교 등 단체식당과 화성, 발안, 오산 등지에서도 찾아 오곤 한다.

정 사장은 몇 해 전 보조간판을 하나 더 달았다. “동래 대장간” 이유인즉, “철공소보다는 대장간이 어원도 오래고 어감도 좋으며, 장인의 정신도 느껴지기 때문”이라는 것이다.

“후회는 없고 현재에 만족해요”

거친 쇠와 뜨거운 불을 다스리면서도 큰 욕심 없이 자신의 일에 열중하며 최선을 다하는 장인! 앞으로 동래 철공소 화덕의 불꽃이 더 뜨겁게 활활 달아오르길 염원해 본다.



주용수

31

수원 음악계의 중심이 된 영창피아노



영창피아노

수원 음악계의 중심이 된 영창피아노

주용수 _



학부모들의 열망과 피아노의 보급

우리나라 경제는 지난 50여 년 동안 매우 빠르게 성장했다. 보릿고개란 말은 옛날이야기 책에나 나올 흐린 기억이 되었다. 1980년대 들어서 사람들은 생활 형편이 많이 나아지자 예술 분야에 관심을 두기 시작했다.

특히 예체능계 대학입시는 큰 변화가 있었는데, 당시 정부를 이끌던 신군부는 부조리 쇄신 차원에서 괄목할만한 사교육 통제 정책을 단행했다. 과외 금지 조치가 대표라고 할 수 있는데 현직교사와 교수들이 부업처럼 하던 것을 전면 차단해버렸다. 이 조치는 예능계 대학입시 환경의 중요한 분기점이 되었다. 고액실기교육을 받지 못하던 가난한 학생들에게도 기회가 찾아온 것이었다. 이전의 입시에서 있었음직한 어둡고 불공정한 상황을 충분히 상상할 수 있는 대목이다.

학부모들은 자신들이 받지 못했던 예술교육을 자식들에게는 시킬 수 있다는 희망이 생겼다. 상대적으로 피아노에 관심이 많았다. 예술에

대한 깊은 조예라기보다는 자녀의 대학입시와 관련된 기대가 더 컸다. 당시 전화기도 청색과 백색으로 분리하여 투기의 대상이었던 것을 생각해 보면, 흔하지 않은 물건에 대한 열망이 대단했던 것으로 보인다. 사실 피아노는 매우 귀한 물건이었고 모습도 멋있어서 전시용 가구로도 훌륭한 품목이었다. 워낙 소리가 큰 악기라서 방으로 들여놓는 것이 맞는데, 많은 가정에서 피아노를 주로 거실에 두었다. 풍요로운 가전제품 숲에서 사는 요즘에는 이해하기 어렵겠지만, 그 시절에는 뭔가 과사용 목적도 있었던 것 같다.

피아노 수요와 영창피아노 개점

갑자기 불어난 피아노의 수요는 악기 제조사의 생산구조를 바꾸어 버렸다. 1956년부터 미국에서 부품을 들여와 조립, 판매하던 영창악기(주)는 시대의 흐름 속에서 대량 피아노 생산시스템으로 전환하고 전국에 많은 매장을 열었다. 음악 교사였던 송태옥 선생은 1972년 남문 아래 현재 이테리 안경점이 있던 태양사의 일부를 분할 임대하여 영창악기사를 개점했다. 그때까지 수원 지역의 민간에는 피아노가 단 세 가정집에만 있었다고 한다. 몇 년 뒤 중동사거리 파출소 맞은편 위치(현재, '끼 안경')로 이전할 때에도 피아노의 수요는 그리 크지 않았으나, 이후 사회의 인식 변화와 더불어 점차 수요가 오르기 시작했다.

밀물 같은 수요에 피아노를 제작할 원목 재료가 부족했다. 바닷물에 적어도 50년은 담근 통나무를 사용해야 하는데도 워낙 수요가 많아 기간이 충분하지 못한 목재를 건져 올려 썼다는 얘기까지 나돌았다. 그 당시를 기억해 보면, 악기 구매 후 실내가 건조하여 피아노 햄머 축이 휘

는 일이 빈번했다. 수리기사는 피아노 액션 틀 위의 햄머와 연결된 흰 크랭크들을 인두로 지지서 바로 잡는 일이 흔했다. 당시 음악학원도 최고의 전성기를 누렸다. 가정집이나 상가에는 여기저기에서 온통 피아노 소리가 났다. 요즘 기성세대 중 많은 이들이 피아노를 어느 정도 칠 줄 아는 것은 그때 얻은 혜택이라고 할 수 있다.

영창피아노 본사에서는 대리점을 구별하여 물건을 공급했다. 보증금을 본사에 많이 투자한 대리점에는 상급 대우로 수량을 많이 공급했고, 그렇지 않은 대리점에는 매월 5대씩만 내려보내 주었다. 워낙 물량 공급이 부족하니 이해가 가는 대목이다. 수원대리점은 재정이 약한 탓에 월 5대씩만 받다가 신용이 다져진 후에야 10대로 늘었다고 한다. 송태욱 선생은 본사 김재섭 회장과 그나마 신뢰로 거래 관계를 유지한 경우였다.

80년대 말 보건약국 맞은편 위치(현재, IBK기업은행 옆)로 이전하여 10여 년 넘게 폭발적인 매출을 올렸다. 수많은 예약자들이 대기 상태였고 심지어 6개월을 기다린 경우도 있었다. ‘물건이 없어서 못 판다’는 것이 그런 상황이라고 했다. 송 선생은 업무가 너무 바빠 학교에서 퇴근하면 서울에 가서 물건 구매와 거래 등 사업을 하느라 아주 바쁜 시절을 보냈다고 한다. 당시 영창피아노 점포에 가보면 늘 트럭이 보도 위에서 물건을 내리고 싣는 장면을 쉽게 목격할 수 있었다. 구매 수요가 많으니 중고피아노 시장도 활황이었다. 서울의 낙원상가에는 요즘과는 사뭇 다르게 당시에는 중고피아노 수리 판매점이 가득했다.



보건약국 건너편 자리(2016)

송태옥, 수원 음악의 초석을 놓다

송 선생은 수원 음악계의 중심에 서서 활동했다. 교사 봉급만으로 음악 활동을 하기에는 무리가 있었다. 활동을 위한 추가 사업소득이 꼭 필요했고 영창피아노 대리점 운영은 많은 도움이 됐다. 그는 수원음악협회 초대 지부장으로 봉사했고, 경기예총을 이끌며 난파음악제를 통해 수원의 음악을 전국에 알렸다. 1982년 수원시립교향악단을 창단하여 초대 상임지휘자를 지냈으며 2012년에는 창단 제30주년 기념음악회에서 초대 상임지휘자 자격으로 무대에서 지휘봉을 들었다. 여러 중요한 실내악 단체들도 창단하고 리더로 봉사했다. 수원에서 그가 겪은 아픈 기억은 경기도 문화의 전당 건립 때 공사현장 사고로 6명이 사망한 사건을 꼽았다. 수원에 좋은 공연장이 들어선다는 꿈에 부풀어 있다가 접한 소식이라 매우 안타까웠다고 한다.

영창피아노에서 근무하던 조율사들로는 박효준, 김용기, 이시복 등이 있다. 이 직원들을 영창피아노 본사에 보내 기술을 배우도록 했으니 송 선생은 음악인 제자뿐 아니라 기술자도 양성한 셈이다. 이후 그들은



영창피아노 송태옥 사장

명성을 날리는 수원의 피아노명장이 되었고, 김용기 사장은 현재 경기도 문화의 전당 앞에서 세계악기사를 운영하고 있다. 송 선생은 사업을 하면서 가장 힘들었던 일로 자본의 한계를 언급했다. 사업체를 운영하다 보니 많지 않은 자산이 늘 걸림돌이었다. 그저 발로 뛰어 매꾸는 방법밖에 없었다고 한다. 심지어 따로 악기를 둘 창고가 없어서 출석하던 수원 장로교회 내에 보관하기도 했다고 한다.

시대 변화와 피아노 수요의 몰락

90년대 말부터 피아노 구매수요가 급감했다. 음악계가 질적인 변화를 시작하고 있을 때 큰 어려움이 또 겹쳤다. 1997년 국가부도사태(IMF)는 음악 산업에도 아주 힘든 결과를 초래했다. 온 나라가 수렁에 빠졌는데 피아노 구매 수요가 높을 수는 없었다. 어쿠스틱 피아노라는 악기의 속성은 제작 단가를 갑자기 낮출 수 있는 것도 아니고 빠른 변화도 쉽지 않다. 매출의 하락으로 결국 문을 닫게 되었는데 여기에는 근원적인 몇 가지 이유가 있다. 반드시 1층 대형 매장을 사용해야 하는 이유로 비싼 임대료가 걸림돌이었다. 인력이 많이 투입되어 인건비 지출이 컸다. 결정적인 요인으로는 전자피아노의 출현이었다. 무겁고 비싼 피아노는 인기가 매우 시들해졌다. 음악 전공자에게만 수요가 있었다. 많은 매장에서 어쿠스틱 피아노보다 싸고 매매 순환이 빠른 전자피아노를 취급했다.

서양음악에 대한 이해가 깊지 않았던 소비자들은 손쉬운 대안을 선택했다. 특히 아파트 문화가 지배하는 거주환경 탓에 피아노 소리는 큰 부담이었다. 층간소음을 유발하고, 무거운 이삿짐이 되어 운반비가 많이

들었다. 더구나 전자피아노의 성능이 아주 좋아 비전공자들은 사용에 별 차이를 느끼지 못했다. 점점 하락하는 음대 진학률도 부정 효과에 한 몫을 더했다. 취업이 어려운 음대 졸업자들의 현실을 보고 음대 진학을 점차 외면하는 것이었다. 그래도 영창피아노 수원대리점은 수원의 음악을 발전시킨 활동의 재원이 되어 주었고, 당시 피아노를 배운 음악인들이 오늘날 음악과 더불어 삶을 꾸리도록 도와준 상점으로 기억하게 되었다.

수원 음악인들에게 준 영향

송 선생은 동아대 법학과, 서라벌예대 음악과 단국대 국문학과, 연세대 교육대학원을 마쳤고, 교사로 정년퇴임 후 80세에 한국방송통신대 중어중문학과에 최연장자 입학을 해서 학위를 취득할 정도로 열정이 컸다. 그의 적극성은 수원 음악인들에게 많은 영향을 주었다. 많은 제자 음악학도들이 공부하고 돌아와 수원과 전국에서 음악지도자로 활동하고 있다.

그는 1923년 경기도 연천 출생으로 올해 95세다. 어린 시절 남대문 상동교회에 설립한 공옥보통학교를 다녔다. 미션 스쿨이라 자연스럽게 음악을 접하게 되었고 어릴 때는 노래를 아주 잘 불렀다. 한국방송의 전신인 서울중앙방송국의 어린이 프로그램에 자주 나갔다고 한다. 만나서 인터뷰하는 동안 전혀 흐트러짐 없는 선생의 충기가 놀라웠다. 영창피아노와 수원 음악의 인연은 송태옥을 통해 전설로 남게 되었다.

최형국

32

책장 따라 느리게 흘러가는 세월 오복서점

33

그리움을 한소끔 끓여내는 추억의 맛 종로칼국수

34

뽕~소리와 함께 추억이 되살아난다, 수원뽕튀기



오복서점 | 종로갈국수 | 수원병튀기



책장 따라 느리게 흘러가는 세월 오북서점

최영국 _

긴 기다림이 어울리는 장소

수원의 작은 헌책방 <오북서점>은 지금도 거대한 지식의 집합소가 자 배송처이기도 하다. 과거 가장 화려했던 수원의 남문 중심상권이 쇠락해질 즈음 오북서점은 문을 열었다. 주인장인 안정철 씨(60)는 지금도 늘 그렇게 그 공간을 지키고 있다. 1990년 서울살이를 접고 수원으로 온 그는 지금은 화성행궁 광장으로 조성된 그곳에 8평짜리 작은 헌책방을 열었다. 이후 화성행궁과 광장을 복원하면서 그 자리가 헐려 비록 지하지만 2005년 3월 현재의 위치에 33평 등지를 틀었다. 인터넷사이트 (www.obookstore.co.kr)도 13년 전 오픈했을 만큼 다양한 작업을 진행했지만, 헌책방이라는 이름처럼 여전히 판매는 미진한 편이다.

주인장과 말을 나눴을 때 가장 먼저 나온 말은 치명적이었다. “요즘 책을 사 가는 손님이 거의 없다. 수원 사람들이 책을 거의 안 본다고 느껴질 지경이다.” 새롭게 인문학의 도시를 표방하는 수원사람들이 책에 대해 너무 인색하다는 말일 것이다. 이 글을 쓰는 필자도 역시 수원에 살



오복서점 안정철 씨

며 인문 학자를 표방하며 다양한 글을 쓰고 책을 몇 권 출판했지만, 정말 책이 안 팔린다는 그의 말이 피부에 와 닿을 정도로 대한민국의 현주소는 사실 심각한 독서미달 수준으로 민망하기 그지없다.

8평짜리에서 33평으로 옮기면서 책은 약 2~3만 권에 달할 정도로 양은 늘어갔지만, 정작 팔리는 책은 극히 소수에 불과하다고 아쉬움을 표했다. 그래도 인터넷 주문보다는 직접 매장에 직접 들러 책을 꼼꼼하게 살피고 사가는 손님들이 더

많기에 “연중무휴.”라는 무시무시한 영업 전략을 포인트로 삼고 있다. 우스갯소리로 “내가 돈독이 올라서 그래.”라고 하지만, 현책방은 언제 어떤 손님이 오셔서 필요한 책을 구입할지 모르고, 그런 손님들을 위해 주인장이 할 수 있는 것은 늘 공간을 열어 놓고 그들을 기다리는 것이다. 긴 세월의 기다림은 현책방이라는 말에서 풍기는 느낌처럼 조금은 남아 보이기도 하다.

꼬리 긴 책장들에는 수천 아니 수만 가지 지식을 담고 있는 책들로 준비하게 세워져 있다. 저마다 고된 글쓰기 작업을 통해 세상에 내놓아진 책들이 이곳에서 마치 무덤 위 표지석처럼 자신들을 소개하고 글쓴이의 뉘를 조용히 이야기하는 듯하다. 주인장은 손님이 원하는 책들을 긴 지식의 터널 속에서 힘겹게 꺼내 또 다른 세계로 인도한다. 제대로 임자를 만난다면, 이 지하 세계를 떠나 또 다른 지식을 잉태할 수 있도록 책은 지혜의 씨앗이 될 것이다.

낮은 지식의 집합소

한때 '헌책방 순례자'들이라고 불리는 사람들이 종종 서점에 들러 이런저런 이야기와 몇 권의 책을 직접 사 가기도 했지만, 요즘은 아예 그런 사람들을 만나기 어려운 형편이라고 토로한다. 그러나 주인장은 이곳에서 벌써 26년이라는 긴 세월을 보냈기에 나름대로 단골손님들이 있어 가끔 지나가다 들려 이런저런 이야기를 주고받으며 세상 돌아가는 소식도 전해 듣기도 한다. 특히 인근의 경기대나 아주대 같은 큰 대학이 있어 그나마 선생님들이 단골손님으로 계셔 다행이지만, 이제는 그분들도 연로하셔서 쉽게 움직이지 못하시는 것 같아 조금은 서운한 감이 없지 않다고 한다.

과거에는 대부분 자료가 책을 통해 전파되고, 연구자들의 경우 원서를 찾아 읽어야 하기에 굳이 헌책방까지 발품 팔아가며 해당 자료를 찾기 위해 노력했다. 그러나 이제는 웹의 시대라서 대부분의 자료가 원문까지 각종 파일로 저장되어 인터넷으로 검색할 수 있게 되어 점점 더 헌책방은 제자리를 빼앗겨 가고 있다. 더군다나 요즘 인터넷 헌책방 매장의 새로운 강자로 출현한 '알라딘 중고서점'이 워낙 강력해서 <오복서점>도 그곳에 링크해서 귀한 손님을 찾아 나서기도 한다. 게다가 요즘은 책 몇 권만 가지고 있어도 인터넷 거대 헌책방 포털에 가입이 쉽고, 수수료 10%만 내고도 영업을 할 수 있기에 책 장사를 하는 사람들이 너무 많아 굳이 외진 헌책방까지 사람들이 오지 않는다고 하소연을 한다. 이제는 모든 책은 헌책이고 모든 책을 가지고 있는 사람들이 경쟁자가 된 것이다.

주인장의 말을 들어보면 과거에도 그랬지만, 지금도 새책을 찾는 사람과 헌책을 찾는 사람은 명확하게 구분되어 있다고 한다. 지금은 새책이든, 헌책이든 찾는 사람 자체가 희귀할 정도까지 된 상황이니 굳이 구분할 필요가 없을 것 같기도 하다. <오복서점>에는 희귀본이 몇 권 있기도 하다. 그런데 주인장은 그 제목을 쉽게 공개하려 하지 않는다. 과거 몇몇 매체에 이런저런 희귀본을 알린 적이 있는데, 문의만 죽어라 많이 오고 정작 사가는 사람이 없어 피곤한 일이 더 많아진다고 손사래를 치며 알려주기를 머뭇거리린다.

특히 어떤 매체에서는 헌책방 관련 인터뷰와 방송을 준비하며 어떤 특별하거나 독특한 손님이 있나 라는 질문을 자주 했는데, 한번은 깊은 사연이 있는 손님을 매체에 소개했다가 그 손님을 방송국에서 촬영하겠다고 직접 매장에 방문해서 실랑이를 벌인 적도 있다고 하니 대충 그 피곤함이 짐작이 간다.

그나마 십여 년 전에는 신문이나 방송에 서점이 소개될 때에는 손님들의 숫자가 눈에 띄게 늘어난 적도 있었지만, 요즘은 하도 매체가 많으니 몇 번 소개되어도 큰 변화가 없다고 시큰둥한 반응을 보이기까지



한다. 대부분 정보가 종이 매체가 아닌 휴대폰이나 컴퓨터를 통한 검색으로 충당되기에 헌책방은 이제 존재가치가 희미해지는 과정을 거치고 있다. 아니 이미 희미해져 버렸다.

스마트한 세상, 그러나 또 다른 결핍의 시작

전체적으로 인터뷰를 진행하는 과정에서 헌책방에 대한 미래는 엄청 어둡다고 이야기마다 회색빛의 표현이 묻어 나온다. 당장 수원 남문만 하더라도 과거에는 상당히 많은 새책 매장이 있었지만, 지금은 책을 파는 공간은 눈에 불을 켜고 찾아도 쉽지 않다. 마치 과거의 영화로웠던 이곳 화성의 성내가 쇠락해지듯이 수원의 중심 상권이 영통으로 옮겨가며 책방들도 그 흐름을 벗어나지 못하고 있다. 그나마 학교 앞에는 교과서나 참고서 관련 책들이 학생들의 필수서이기 때문에 학교 앞에 몇 군데는 존재하지만, 일반 성인들을 대상으로 한 서점은 씨가 말라간다. 주인장의 말을 그대로 인용하자면, 지금의 상황은 “아주 창피한 지경이다.”라는 말이 딱 어울린다.

사람들은 모두 목이 부러질 듯 손에 든 스마트폰에만 정신을 집중하고 거리를 지나다닌다. 이것은 비단 수원만의 일이 아니다. 대표적으로 서울의 지하철을 타면, 약 8~90% 이상의 사람들이 각각의 작은 네모상자에 두 눈을 빼앗기고, 두 귀에는 이어폰으로 꽂 막아 그 어떠한 외부의 간섭을 받지 않으려는 모습들로 가득하다.

이미 사람들은 손가락에 침을 묻혀가며 책장을 한 장씩 넘기는 ‘접촉’의 순간을 포기한 지 오래다. 이제 그들은 오로지 작은 손가락 끝으로 또 다른 세상으로 연결되는 ‘접속’을 통해 세상과 마주하고 있다. 아니

그들만의 세상 속으로 항상 접속하고 있는 현재 진행형의 모습을 그려가고 있다. 현재 스마트폰 유지비는 매달 몇만 원이 훌쩍 넘게 재깍재깍 지불하지만, 새책이든, 헌책이든 인쇄 매체에 스마트폰 유지비만큼도 투자를 하지 않으니 안타깝기만 하다. 만약 그 절반만큼 아니 반의반만큼이라도 책에 관심이 더해졌다면, 우리나라의 독서수준은 OECD 가입국 중 하위권을 이미 벗어났을지도 모른다.

팔달문 근처 지하 지식의 세계, 오복서점의 작은 계단을 걸어올라 스산하게 불어오는 가을바람과 마주한다. 아마도 겨울이 오면 이곳의 정적은 좀 더 길어질지도 모른다. 헌책방이 오래된 '지식의 무덤'이 아닌 새로운 창작물을 잉태하는 새로운 '지식의 텃밭'이 되었으면 하는 바람을 가지고 조심스레 발걸음을 옮긴다. 지금 이 순간도 사람들은 스마트한 세상에서 집게손가락을 열심히 위로 밀어 올리며 이 글을 보고 있을 것이다. 아마도 책장을 넘기다가 손가락을 베이는 날카로운 추억은 영영 잊힐지도 모를 일이다.



그리움을 한소끔 끓여내는 추억의 맛

종로칼국수



최영국 —

4년, 긴 세월의 흔적을 칼국수에 담다

스산한 바람이 불어오는 계절, 그 가을의 끝자락에 어울리는 별식 중 하나가 '칼국수'일 것이다. 수원에서 자그마치 44년이라는 긴 세월을 오직 한 자리에서 오로지 칼국수 하나로 긴 세월을 버티고 있는 <종로칼국수>를 찾았다. 지금은 새롭게 복원된 화성행궁 광장 건너 종각 뒤쪽 첫 번째 골목으로 조금만 내려가면 이곳을 찾을 수 있다. 주인장은 이동년(75) 할머니. 지금도 반갑게 손님을 맞이하고 곧장 작은 부엌으로 들어가 부지런히 한상 차릴 준비를 한다.

원래 수원에서 가장 오래된 칼국수집은 여성회관 근처의 <할머니칼국수>였는데, 그곳이 문을 닫으니 자연스럽게 최고참 칼국수집이 되었다. 그리고 수원 사람이면 한번 즈음 들어 봤을 법한 인근의 <대왕칼국수>는 이 집보다 2년 늦게 가게를 열었다 하니, 세월의 무게감이 음식에 베어 있을 법하다. 천천히 설명을 들어보니, 이곳의 원래 손님들은 주로 경찰서나 구청을 비롯한 관공서의 공무원들로 점심 속풀이용으로 찾던 곳이

고, <대왕칼국수>는 새벽일 나가는 사람들이 한 그릇씩 먹고 가는 곳으로 구분되었다고 한다.

주인장의 표현을 빌려, “간판을 보면 귀신이 나올 것도 같지만, 안으로 들어오면 포근한 사랑방 같은 느낌을 받을 것이다.”라고 한마디 거든다. 그도 그럴 것이 납작한 평면 간판 형태에 빨간색 바탕 흰색 글씨로 <종로칼국수>와 전화번호만 적혀 있으니, 길모양은 스산하기 그지없다. 그런데 일단 안으로 들어서면, 상황은 180도로 돌변한다. 클래식 음악이 가게 안을 부드럽게 감싸고, 신발을 벗고 들어가는 입식 공간에는 키 작은 식탁들이 용기종기 자연스레 배치되어있다. 거기에 구석 쪽과 천장 쪽으로는 마치 작은 도서관을 방불케 할 정도로 많은 책들이 주변을 채우고 있다. 아마도 전국 그 어떤 칼국수집도 이런 독특한 문화적 환경을 갖춘 곳은 없을 것이다.

주린 배도 채우고 문화의 길증도 채우는 곳

책이 가득한 칼국수집은 주인장의 인문학 정신이 담긴 것이기도 하다. 이 가게를 찾는 사람들이 모두 책을 읽지는 않겠지만, 책이 쌓여 있는 것만으로도 마음의 위안을 느낄 수 있으리라는 생각에 책장에 가득 채워 놓았다고 한다. 칼국수로는 여기진 배를 채우고, 책으로는 문화적 갈증을 채웠으면 하는 주인장의 세심한 배려가 담겨 있다. 한쪽 면에는 음식과 관련한 책들이 주를 이루고, 나머지 공간에는 환경이나 평론집을 비롯한 다양한 내용의 인문학 책들이 즐비하게 놓여 있다. 음식주문을 하고 칼국수가 익어가기 전 잠시 고개를 돌려 책장 앞에 가서 목차라도 읽을 수 있는 작은 여유가 이곳에는 자연스럽게까지 하다. 거기에 클

래식 음악이 잔잔하게 흐르니 예전 음악 살롱에 비할 바가 아니다.

한 십여 년 전부터 바깥주인이 아르바이트(?)라는 명목으로 가게 일을 거들고 있어 할머니의 수고로움이 그나마 조금은 덜해 보인다. 커피 한잔을 내어주시며 이런저런 이야기를 듣고 있으니, 칼국수를 통해 우리나라의 식문화의 변화상이 느껴지기도 했다. 처음 가게를 열 때인 1973년 즈음에는 짜장면이 요식업계의 왕 자리를 꿰차고 있었다. 필자도 어린 시절 오일장에 부모님과 나갈 때면 늘 짜장면을 사달라고 졸랐던 기억이 아스라이 펼쳐지기도 했다. 우리나라는 전통적으로 밀가루가 흔한 나라가 아니었다. 밀이 잘 자라는 지역도 아니어서, 우리가 전통 밀가루 음식이라고 여겼던 대부분의 것들은 메밀가루에서 변화한 것이다. 그런데 6·25전쟁을 거치며 구호물자로 세계각지에서 밀가루가 공수되어 그것이 민간시장에 풀리면서 밀가루로 만든 음식은 급격하게 시장을 형성하게 되었다. 짜장면이 그 대세를 이끌어 가는 중심축이었고, 칼국수는 어른들의 별식이었다.



세월, 멈출 수 없는 역사의 흔적 그리고 맛

주인장은 이 집의 특징은 메뉴판이 없다고 말한다. 단, 여름에 잠깐 너무 더울 때는 콩국수로 전환했다가 다시 칼국수로 돌아간다는 것이다. 그 기준은 오로지 여성들의 상의가 반소매면 콩국수를, 그리고 다시 긴 소매이면 칼국수를 만든다고 하니 그 센스가 보통을 넘어선다. 이런저런 이야기를 나누다가 전세보증금 이야기가 나왔다. 1970년대에 이집을 처음 열 때 가게 보증금 1500만 원에 한 달 월세 50만 원에서 많게는 110만 원까지 왔다 갔다를 했다고 한다. 당시 수원에서 잘나갔던 아파트인 정자동 백조아파트(지금은 경남아너스빌)가 당시 한 채에 700만 원이었다고 하니 그때 이곳의 변화가 눈에 그려지는 듯했다. 1970~80년대만 하더라도 이곳은 엄청 변화한 거리였다. 당시 최고의 상권이 팔달문 근처였기에 이곳도 서울 명동 뒷골목을 방불케 하는 휘양 찬란한 공간이었다고 설명해준다. 전화번호도 처음에는 2-7036에서 25-7036, 그리고 현재 사용하는 256-7036이었다니, 그 세월이 짐작하고도 남는다.

음식을 정갈하게 내어오는 주인장의 신조는 “나는 죽어서도 칼국수를 끓이겠다.”라고 바깥주인이 힘주어 이야기한다. 독실한 크리스천인 할머니는 천당에서 가셔도 칼국수를 끓일 만큼 그 정갈한 맛을 자부한다. 이곳의 칼국수는 맹물에 끓인다. 다른 곳은 여러 가지 재료를 이용하여 맛국물을 내어 육수의 형태로 국물을 만들지만, 이곳은 맹물에 삶아 여러 가지 채소와 바지락을 조금 더해 칼국수 본연의 맛을 유지하는 것이 특징이라고 한다. 원래 처음부터 칼국수로 시작을 했고, 칼국수 이외의 음식에는 단 한 번도 눈을 돌린 적이 없다고 하니 칼국수 장인이라는 별칭을 붙여도 손색이 없을 것이다. 칼국수와 함께 갖은 양념을 버무

린 고추 다진 것이 작은 그릇에 함께 나온다. 그리고 그 옆에는 보리밥이 칼국수 옆에 놓여진다. 그 고추를 다져 넣은 양념장에 보리밥을 비벼 먹으면 그 감칠맛이 자연스럽게 칼국수 국물로 인도한다. 그렇게 보리밥과 칼국수의 궁합을 맞춘 것이다.

할머니의 조부께서 담양분이었는데, 국수를 좋아해서 자연스럽게 어릴 적부터 칼국수를 자주 접했다 한다. 특히 방앗간을 운영해서 곡물이 귀했던 때에도 밀가루를 어렵지 않게 구할 수 있어 칼국수를 자주 만들어 먹었는데, 어릴 적 추억이 가득한 음식으로 승부를 겨뤄 본 거라 더 의미가 있다고 한다. 그래서 주인장은 “칼국수는 그리움을 먹는 것이고, 향수를 먹는 것”이라 말한다. 가게를 처음 열 당시 수원 인구가 7만 명에서 20만 명 사이를 조금 넘는 시점이었는데, 그 정도로 소위 잘 나가는 공간이 인구 120만 명으로 확대되었지만, 중심상권이 영통 쪽이나 다른 곳으로 흘러가니 그 변화는 어쩔 수 없나 보다. 그런 빠른 변화 속에서도 칼국수의 맛은 늘 한결같았으니, 단골들이 많을 수밖에 없다. 그런데 가게의 세월도 그렇게 가니 단골들도 하나둘씩 세월 따라 다른 세상으로 떠나 칼국수에는 더욱 진한 그리움이 담겨 나가는 듯하다. 이제는 초반 단골들이 예닐곱 명 정도만 노쇠한 몸을 이끌고 온다 하니 더욱 그 이야기가 절절하기만 하다.

지나간 모든 것은 소중한 것

그래 이제는 이곳이 하도 쇠락하니, 주변의 용성통닭이나 진미통닭 등 수원의 새로운 먹거리 문화에 조금 밀리는 듯하기도 하다. 실은 바로 몇 걸음만 옮기면 수원 통닭거리가 나와서 더욱 그러하다. 심지어 요

새는 주변 통닭가게 주인들이 연합하여 이 골목을 완전히 뜯어 고치자는 의견까지 나와 내심 심기가 불편하기도 하다고 토로한다. 주인장은 제발 수원에서 한 골목만큼은 옛길 그대로 보존해서 나이 든 사람들이 오랜 향수를 찾아 어려운 걸음을 하더라도 낯설지 않게 해주었으면 하는 바람을 살포시 비친다.

도시라는 공간은 과거의 다양한 역사성을 함께 품어야 한다. 다양한 소통 없이 오로지 전통복원이라는 핑계로 몇백 년 전에 만들어진 것으로 무조건 회귀하는 것도 문제고, 반대로 지금 잘 나간다는 상업적 요구에 새로운 공간으로 일방적인 변화를 추구하는 것도 그리 합리적이지는 않다. 이미 70~80년대에 시작한 개발지상주의로 모든 공간에 콘크리트와 아스팔트로 덮어버리며 포크레인식 난개발을 추진한 것들의 오류를 작금에서야 확인하고 원상복구를 위한 엄청난 예산을 편성하는 이 시기에 다시금 조심스레 살펴봐야 할 부분이다. 조선시대와 현재, 그 사이에 만들어진 또 다른 역사도 우리의 역사이고, 우리 삶의 일부인 것이다. 역사는 늘 현재 진행형이고, <종로칼국수>의 정갈한 맛도 현재진행형이다.

뽕~ 소리와 함께 추억이 되살아난다, 수원뽕튀기

최영국 _



추억의 간식, 뽕튀기

찬바람이 불면 마음은 늘 뜨끈뜨끈한 아랫목을 향한다. 어릴 적 장작불로 아궁이를 가득 채운 열기는 겨울 삭풍도 멀리 날려 보내곤 했다. 그때 즈음 가장 즐겨 먹던 간식거리가 있었으니, 대한민국 전통의 과자, 뽕튀기다. 작은 쌀알이나 강냉이부터 텅어리가 큰 가래떡까지 뽕 하는 소리와 함께 크기가 몇 배가 되어 가난한 이들의 뱃속을 기분이나마 풍족하게 채울 수 있게 해준 소중한고도 고마운 간식거리가 그것이었다. 요즘은 물을 끓여 먹으려고, 무말랭이나 둥글래, 돼지감자도 뽕튀기 기계로 굽는다고 하니 세월 따라 뽕튀기의 기능이 다양해졌다.

수원 남문에서 가장 오래된 뽕튀기 가게는 무려 30년이 넘는 세월을 견디고 있다. 말 그대로 견디는 것이다. 묵묵히 걸어오는 우리네 삶처럼. 뽕튀기를 만드는 기계도 30년 동안 엄청난 압력을 견디며 날마다 달마다 뜨거운 열기를 아랫배에 품고 빙글빙글 제자리를 돌고 있으니 참을 '인(忍)'이 무엇인지 온몸으로 체험하고 알려주고 있는지도 모른다. '인



(忍)'이라는 글자를 가만히 보고 있으면, 그것이 얼마나 힘든 일인지 쉽게 알 수 있다. 마음 '심(心)' 위에 칼 '도(刀)'를 올려놓았으니 내 마음에 칼을 심는 행위가 참는 것이다. 그래서 '인고의 세월을 견딘다'라는 표현이 나왔을 것이다.

아무튼, 수원 남문의 뽕튀기는 지동 쪽에 하나가 있고, 남문시장 안쪽에 또 하나의 가게가 있다. 이번에 찾아간 곳은 그 중 지동 쪽의 뽕튀기 가게로 아버지와 아들이 사이좋게 운영하며 손님을 맞이한다. 그런데 다가가 뭘가를 물으니 찬바람만 행하니 불 정도로 차갑다. 장터의 인심은 그렇지 않은데, 세월에 깎이고 깎여 그렇게 변해 버렸는지도 모른다. 어찌 됐든 필자는 글을 써야 하니, 이번에는 잠시 관찰자의 마음으로 가게 상황을 들여다보았다.

얼마 지나지 않아 손님 한 명이 큰 검은색 비닐 봉투를 가지고 와 뽕튀기 사장님께 내민다. 내용물이 뭘지 물어보지도 않고, 그냥 쭈그러 앉아 주섬주섬 비닐 봉투를 열고 그 안에 담긴 가래떡 쪄가리 하나를 꺼낸다. 그리곤 입에 지그시 물곤 한마디 던진다.

“이건 너무 안 말랐어. 이렇게 안 마르면 튀겨지지도 않고 딱딱해서 못 먹어. 다시 가져가!” 물건을 가져온 손님은 대략 난감하여 뭐라 제대로 말도 못하고 비닐 봉투를 대충 움아매고는 헝하니 자리를 떠난다. 더 찬바람만 가게를 채운다.

조금 있으니 아주머니 한 사람이 너스레를 떨며 뽕튀기 가게 안으로 들어온다. 이번에는 콩이다. 그것도 검은 서리태콩이다. 뽕튀기 기계

에 내용물을 넣으려면 작은 깡통에 쏟아부어 내용물의 양을 조절한다. 이내 콩은 작은 깡통 안으로 부어진다. 만약 그 깡통 하나를 넘으면 용량 초과로 다른 깡통으로 떨어낸다. 무조건 뽕튀기 한 대를 돌리는 가격은 5,000원이다. 아마도 전국 동일 가격으로 보인다. 거기에 내용물에 따라 약간의 차이가 있지만 대략 몇천 원 안에서 뽕튀기가 가능하다.



뽕튀기 기계 아래에 불을 붙이더니 이내 뽕튀기 기계가 빙글빙글 돌기 시작한다. 역시 아주머니의 입담도 함께 시작된다. 뽕기를 쉴 새 없이 혼잣말처럼 이야기하더니, 뽕튀기 사장님께 뽕기를 묻는다.

“사장님, 혹시 이 서리태 콩을 튀긴 것을 보니 파랗게 예쁘게 나온 것도 있던데요. 이것도 그렇게 되나요?”

두꺼운 안경을 낀 사장님이 두 눈을 몇 번 깜빡거리더니, 이내 또다시 쭈그려 앉아 떨어진 콩 하나를 손에 올려놓고 쳐다본다. 그러곤 이렇게 대답한다.

“이건 그렇게 안 나와요.”

아주머니가 묻는다. “왜 그런가요?”

“이건 너무 말라서 그 색깔이 안 나와요. 서리태콩은 약간 덜 말라야 그 파란빛이 나와요. 다음에 그렇게 하려면 조금 덜 말려서 와요”

뽕튀기 사장님이 아주 명쾌하게 대답을 해준다. 요즘 말로 아주 시크하다.

그 사이 손님 몇 명이 다른 곡물들을 가지고 가게 안으로 들어온다.

강냉이, 쌀, 콩 점점 다양한 물건들이 뽕튀기 기계 안으로 들어가고 기계 안의 온도도 점점 올라간다. 관찰자처럼 멍하니 앉아 있으니 심심하다. 조금 용기를 내어 다시 뽕튀기 사장님께 하나를 물어본다.

“조금 전에 보니 뽕튀기 기계를 열 때, 예전에는 뽕이요~~라고 크게 외치시던데, 이번에는 아무 말 없이 그냥 조용히 하시네요?” 사장님은 조금은 통명스럽게 대답한다.

“내용물에 따라 달라요.” 그리곤 끝.

가만히 보고 있으니, 대충 알겠다. 옥수수나 쌀, 콩 그리고 가래떡 쪄가리는 마지막 튀길 때 뽕 하고 소리를 내어 크게 부풀리지만, 강정용으로 만들 때는 피이익 김빠지는 소리로 압력을 천천히 내리는 듯하다. 원고지 20매를 써야 하는데, 도무지 내용 진도가 안 나간다. 뽕튀기 사장님의 말수를 그대로 전하면 반의반도 못 쓸 상황이라 어쩔 수 없이 한 걸음 더 나아가 사장님께 막 들어민다.

“저 혹시 밤도 튀겨 주시나요?”

어젯밤 아홉 살 딸아이가 느닷없이 “아빠 나 밤 먹고 싶어”라고 말을 던진 것이 갑자기 생각나서 내친김에 밤 한 되 사가 삶아 주려 했는데, 가만 보고 있으니 밤도 가능성이 있어 보인다. 질문이 있자마자, 그 시크한 사장님이 한마디 하신다.

“밤도 돼요. 여기서 밤도 파니 여기서 사서 튀겨도 돼요.”

조심스레 되묻는다. “그럼 가격은 어떻게 되나요?”

“뽕튀기 기계는 한번 돌리면 무조건 5,000원이고, 밤은 한 되에 4,000원. 얼마나 튀길라고요?” 잠시 우리 집 식구들의 입을 계산한다. 나, 집사람, 아홉 살 딸 그리고 80일 된 아들. 3명만 먹으면 된다. 뽕튀기 사장님께 자신 있게 “두 되만 튀겨주세요.”

“그럼, 만 삼천 원.”

주섬주섬 호주머니를 뒤져 지폐 몇 장을 꺼내 사장님께 내민다.

돈을 받고 거스름돈을 주고 나서, 이내 사장님은 아들을 불러내어 어디선가 밤 자루 한 개를 꺼내 온다. 올해 수확한 햇밤이 탕글탱글 빛깔이 곱다. 되 바가지로 밤을 퍼내어 소쿠리에 담아낸다. 그리곤 아무 말 없이 쪄그리고 앉는다. 그 맞은편 쪽으로는 아들이 함께 쪄그리고 앉는다. 뭘 하나 하고 고개를 빼꼼 비틀어 쳐다보니, 열심히 밤 아래쪽에 칼집을 내고 있는 것이었다. 그렇다. 밤은 칼집을 안 내면 뽕 하고 터져 내용물이 모두 쏟아지기에 반드시 조금이라도 흠집을 내야만 한다. 어릴 적 장작불이 모두 타고 나면 잔불에 알밤을 구워 먹은 적이 있었는데, 그때에도 반드시 이로 알밤의 한 부분 껍질을 떼어 내야만 불상사가 없었던 기억이 불시에 지나갔다. 만약 통째로 알밤을 올려놓으면 잘 구워지다가 그 자체로 뽕! 하고 터져 내용물이 몽땅 사방으로 튀어나가거나 밑불의 불뚱이 사방으로 튀어 엄마한테 엄청 혼났던 기억도 함께 스쳐 지나갔다. 당시 어른들 말로 “알밤을 그냥 넣으면, 눈깔 빠진단다.” 헛웃음과 함께 그 말이 입에 맴돌았다.

아버지와 아들이 사이 좋게 몇 분 동안을 그렇게 밤에 매달리더니, 이내 깡통에 밤을 담아 뽕튀기 기계에 넣고 돌린다. “얼마나 걸리나요?” 내심 궁금하던 것을 이제야 물어본다.

“15분.” 역시 시크한 사장님은 명쾌하다.

정확히 15분 후 뽕튀기 기계 앞에 다가



서서는 조심스레 압력을 낮춘다. 이것도 역시 뽕 하는 소리와 함께 여는 것이 아니라 조심히 압력을 낮춰 알밤이 손상되지 않도록 꺼낸다. 그리고 양파가루에 뜨거운 밤을 넣어 아무 말 없이 담아 주신다.

그중 가장 때깔 고운 놈으로 하나 골라 호호 불어 가며 반으로 쪼개 맛을 본다. 딱 삶은 밤과 구운밤의 사이 정도의 맛이다. “고맙습니다.”라는 짧은 인사를 마치고, 자전거를 타고 시장통을 빠져나온다. 나가는 길에도 몇 명의 손님이 한 보따리씩 뽕가를 들고 뽕튀기 가게 안으로 들어간다. 그들이 가져온 곡물뿐만 아니라, 그들의 꿈도 뽕튀기 기계로 돌리는 것처럼 ‘뽕’하고 커져 다시 돌아갔으면 하는 바람을 잠시 하고, 이내 자전거 페달을 밟고 집으로 돌아온다.



황은화

35

수원미술의 텃자리 수원화방



수원화방

수원미술의 태자리 수원화방



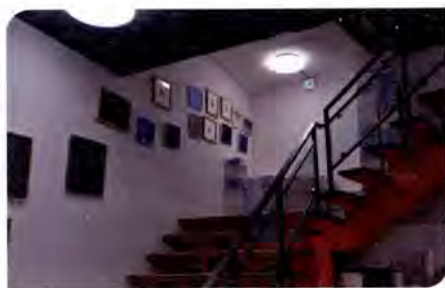
황은화 _

어릴 때 부모님은 모든 문구나 크레파스 스케치북 등 그림 도구들을 묶음으로 사다 놓고 그때그때 필요한 준비물을 챙겨주셨다. 이유는 당연히 저렴하게 구입하기 위한 것이었다. 기억해보면 모나미 크레파스와 같은 모나미 문구 제품을 제일 많이 사용하였던 것 같다. 초등학교 때 부모님의 철저한 준비성으로 문구점을 들어가는 일이 거의 없는 본인은 문구점이 너무나 흥미진진하였고 문구점에서 무언가를 사기 위해 드나드는 친구를 부러워했었던 기억이 난다. 그림공부를 하면서 직접 도구들을 구입하면서 다양한 미술 재료를 구경하는 일과 미술용품을 사는 날은 얼마나 마음이 넉넉하고 뿌듯함으로 가득했는지 모른다. 지금도 문구점에서 지급한 엄청난 재료값과는 상관없이 재료를 사 들고 화실로 들어오는 마음 내내 흐뭇하다.

미술인은 미술재료를 구입하기 위해 서울까지 화방을 다녀오기도 했던 시기도 있었지만, 70년대 일반인은 화방이라는 곳이 무엇을 파는 곳인지 잘 모르던 시기였다. 지금은 미술 재료를 구입 하려 할 때 당연히 화방을 찾는다.

수원 화방의 역사에 관하여 알아보던 중 현재 협성대학교 재직하시고 계시는 서양화가 남부희 교수님께서는 수원의 화방의 시초는 당시 수원고등학교 선생님이셨던 안찬수 선생님이 운영하신 로마화방이 있었고, 1971년 전후 교동에 김용대 씨가 운영한 화방 그리고 1972년도 영동시장 내에 권청자 선생님이 운영하신 화방이 있었다고 하셨다. 그리고 1981년 수원백화점에서 문을 연 수원화방(이해군), 1982년 수원여자고등학교 앞에서 시작하여 현재 수원미술전시장 내로 옮긴 문헌화방(최광천)있고, 남수동에서 문구점을 2년 정도 경영하다가 1982년도 전문 화방으로 확장하여 팔달문 근처에서 경영하다가 현재는 문을 닫은 형제화방(백낙현)이 있었다. 이렇게 80년대에 전문적인 화방들이 이어서 생겼다.

수원의 미술 60~70년대는 미술 전시 공간이 없어서 전시를 찾집인 다방에서 했다. 그러다가 교통이 편리한 팔달문(남문)에 수원백화점과 크로바백화점에 전시장이 마련되면서 미술협회전, 새벽전, 198212전 등 많은 미술인 모임의 첫 전시회가 이곳에서 열렸다. 많은 작가들이 개인전도 이곳에서 열만큼 수원의 화가들은 이곳에서 전시를 안 한 사람이 없을 정도로 전시공간으로써 두 백화점은 큰 역할을 하였다.



현재 운영하고 있는 수원화방도 도예과 나온 화춘옥 갈비집 아들이 수원백화점에 오픈하면서 1981년 수원백화점 2층에서 첫 출발을 하였다. 백화점 안에서 1년 동안 운영하다가 교동으로 옮겨져 미술용품만을 전문적으로 취급하는 곳으로 현재까지 운영하고 있다.



수원화방 이혜균 대표

이혜균 대표(수원화방)는 30살 즈음 수원에 미술이 활성화되지 않았던 시기 화방을 개업하였다. 그 계기는 아버지의 형제 중에 3명이 화방을 하셨는데 서울 추계예술대학의 근처 '홍주화방'과 홍익대학교 앞에 있었던 '동화화방'을 하고 있어서 화방을 여는데 배경이 되었다고 했다. '동화화방 이라니!' 내가 학창시절 캔버스가 비싸서 100호 판넬을 이용하여 작업하느라 주로 거래했던 화방이지 않은가.

미술재료도 시대에 따라 변화가 생겼다 한다. 70, 80년대 시기는 디자인보다는 순수미술 분야에 관심이 많아 수채화 재료, 유화 재료의 취급이 많았다. 또한, 화방은 미술재료인 유화물감 수채화물감 지류 등만 판매하는 것이 아니라 손수 판넬과 액자를 제작하는 일도 했다.

미술제품으로 홀바인, 알파, 신한에서 생산된 유화물감, 수채화 물감과 포스터컬러 제품이 주로 판매되었다. 내가 그림을 배울 때 수입 수채화 물감은 비싸서 엄두도 못 냈던 것이 기억난다. 시대 불문하고 유화물감은 지속적 판매가 이루어지고 있다.

미술 입시생들이 순수미술을 전공하면 생활하기가 어렵다는 생각으로 인하여 전공을 디자인 쪽으로 선택하는 미술인의 인구가 급격하게 증가하고 이러한 미술대학 입시의 변화는 화방에서 취급하는 재료도 변화가 생겼다. 순수미술 재료보다는 디자인 재료가 주를 이루었고 대표적으로 포스터컬러, 스크린 톤, 레터링 재료, 일러스트 재료 등 디자인에 필요한 물품이 판매대 위의 메인에 자리 잡게 되었다.

특히, 가장 큰 변화는 목탄을 사용하여 석고 테생으로 입시를 보던 시기와 1980년대 이후 연필로 데생 시험을 치루던 시기 미술 관련 학과가 대학마다 개설되고, 90년대 들어서면서는 발상과 표현이라는 입시 미술 시험 형태의 변화로 파스텔, 수입 수채화 물감, 콘테 및 드로잉 재료의 다양한 재료를 구매하고 판매되었으며 입시생 위주의 재료 판매로 화방은 호황의 시기였다고 한다. 현재의 미대 입시 경향은 또다시 다양하게 변화되고 있어서 재료의 다양성이 경영에도 영향을 미치고 있다고 한다. 인터넷의 발달은 소비 구조에 변화를 주고 있는데 미술 재료도 인터넷이라는 유통구조가 점점 발달 되어감에 따라 판매 구조의 변화도 생겼다.



형편이 좋아지면 그림을 다시 그려야겠다고 생각하며 지나다가 <수원사생회>에 가입하여 그림을 시작하게 된 화방의 경영자이자 작가이기도 한 그는 미술재료를 외상으로 내주고는 현재까지도 재료값을 못 받은 것도 있다 한다. 지인이자 고객들인 작가들에게 밀린 외상값을 받기 위해 찾아갔다가 술만 마시고 오히려 술값까지 지불하고 오는 경우가 더 많았다고 한다. 지금이나 그때나 순수미술을 하는 경우 생활이 넉넉하지 못하니 차마 외상값 받기가 쉽지 않았을 것 같다. 지금도 외상장부를 가지고 계신다고 하였다.

오랫동안 화방을 경영하다 보니 입시생으로 재료를 사러 오던 학생이 이제는 엄마가 되어 다시 화방에 오기도 하고, 미술 선생님이 되어 미술재료를 구입하려고 오는 경우 반감기도하고 시간의 흐름도 느끼게 된다고 한다. 화방의 이야기를 듣다 보니 수원의 미술과 화방은 꾸준히 동행하고 있었다는 생각을 해본다.

알뜰살뜰 수원상인

발행일 2016년 12월
발행인 염상덕
저자 강제욱 외 12명
편집 김미래
발행처 수원문화원
경기도 수원시 팔달구 팔달산로 28
031-244-2161~3
발행자번호 956256

ISBN 979-11-956256-4-2

수원상인
박람회

수원상인



수원상인
2019

수원상인

지은이

강 제 욱

김 준 기

박 상 풍

박 설 희

박 중 찬

박 철 하

염 상 균

이 달 호

이 진 희

이 진 희 (시인)

조 형 기

주 용 수

최 형 국

황 은 화





상골산동

수원상인

애기를 주고받는 동안 가게 한구석에서 스스로 양과 한 망을 찾아들고 가는 식당 상인, 시금치를 얼마치 사가는 어르신을 보았다. 모두 단골손님들 같았다. 시금치를 사던 어르신은 딸의 손이 어머니보다도 큰 것 같으며 상인에게는 덕담이 아닐 것 같은 덕담을 했다. 또 다른 손님을 맞으러 주인이 잠시 가게 밖으로 나간 사이, ‘롤루’라는 열한 살 먹은 고양이 가 감자 상자 위에 나른하게 앉아 가게를 살핀다. 오랜 세월의 때와 흔적이 고스란히 묻어 있는 시검시검한 천장이며 벽, 남아빠진 나무 선반.

체계적이고 깔끔하게 정리된 현대식 상점과 건준다면 얼핏 어수선하고 웅색해 보이는 가게는 그러나 수십 년 동안 장사를 하면서 단련된 주인의 동선과 단골손님의 편의에 맞춰진 나름의 질서가 훌륭하게 잡혀 있는 것이 분명했다. 물건들이 무질서하게 뒤섞여 있는 듯해도 주인은 물론이고 손님도 어디에 무엇이 있는지 잘 아는 눈치다.

- 본문 p. 151 中



9 791195 625642

비매품

ISBN 979-11-956256-4-2