

“인쇄에 대한 열정 둘째라면 서럽지요”

새로 갖 지어진 건물. 깔끔하고 말쑥해보이는 이 건물에 인쇄기 돌아가는 소리가 한창이다. 그러나 일반적인 인쇄사와는 다른 점이 있다면 여기에서 일하는 모든 사람이 장애인이라는 사실이다.

동두천시 중앙동에 위치한 '대성인쇄기획'은 장애인 15명이 공동생활을 하며 함께 일하는 인쇄회사다. 정진호사장역시 휠체어에 몸을 의지하고 있는 장애인이고, 함께 일하는 근로자도 휠체어장애인, 뇌병변장애, 지체장애 등을 갖고 있다. 지난 2000년 장애인고용촉진공단의 지원과 도로보상비로 받은 돈을 합쳐 건물을 신축, 현재 1층은 인쇄공장으로, 2층은 매킨토시 시설을 갖춘 디자인실로, 3층은 자택, 4층은 직원들의 기숙사로 이용하고 있다.

이곳에서는 도장 판촉물 명함 책자 전단 등을 제작하며, 그래픽디자인과 인쇄 등 모든 작업을 자체적으로 해결한다. 특히 이곳의 주요 품목은 명함과 전단지다. 우선 질을 최우선으로 따지기 때문에 서울 중심가에서 컬러명함이 4~5천원인 것에 비해 여기는 2만5천원을 받는다. 그러나 최고의 명함으로 승부한다는 생각에 가격을 높였다. 결국 장사장의 사업철학은 성공했다. 동두천에서 명함하면 대성인쇄기획을 떠올린다. 그래서 처음에 5명에 불과했던 직원들도 현재 15명으로 늘었다.

하지만 이렇게 대성인쇄기획이 기반을 잡을 수 있었던 것도 근로자들이 모두 힘을 합쳐 최선의 노력을 다했기 때문이라고 정사장은 말한다. 비록 같은 일을 하더라도 일반인들보다 힘

은 배가 들지만 모두 장애인이기 때문에 눈치볼일도 서로에게 부담을 주는 일도 없기 때문이다.

디자인팀의 홍강훈(24·뇌병변장애)씨는 “일반인들보다 다소 일하는 속도가 느리다면 두배로 열심히 일하면 됩니다. 이러한 정신으로 무장한 근로자들덕분에 한번 대성인쇄를 찾은 고객들은 다시 찾을 수 밖에 없게 되는 거죠”라고 말했다.

이곳에서 일하는 모든 근로자들은 대성인쇄기획을 자신의 회사처럼 생각하고 열심히 일한다. 이렇게 열심히 기술을 배우서 정사장처럼 자신의



사업체를 갖는 것이 여기서 근무하는 모든 이들의 꿈이다. 철저한 자기관리와 최선을 다하는 서비스제공을 목표로 하는 대성인쇄기획의 근로자들은 모두 장애인 직업전문훈련기관인 삼육재활학교나 일산직업전문학교에서 교육을 받았다. 모두들 워드프로세서, 정보처리사, 전산사식기능사 등의 각종 자격증을 한가지 이상 가졌을 정도.

그러나 모두들 인쇄기술을 제대로 배울 수 없었던 것이 아쉬움으로 남는다고. 인쇄기획사에서 어느정도 인쇄기를 사용하는 방법을 알려주기는 하지만 간단히 기계조작하는 방법밖에는 들을 수 없었다는 것.

인쇄기에 대한 기본적인 정보라던가 기술등을 배우고 싶어했지만 특별히 배울 수 있는 공간이 없었다는 것이 큰 아쉬움으로 남는다고. 결국에는 기계를 산 후에야 어느정도 인

쇄기에 대해 알게 되었다는 대성인쇄기획 식구들. 인쇄기 구조를 알 수가 없었기에 몇번씩이나 인쇄기를 분해하고 그것을 다시 조립하는 과정을 되풀이했다. 그러다가 아예 고장이 나서 인쇄기기정비사를 부른 것이 한두번이 아닐 정도가 되고 나서야 인쇄기의 구조에 대해서 알 수 있었다고 털어놓는다. 정사장은 "현재 같이 일하고 있는 직원들이 어서 빨리 기술을 배우고 익혀서 저처럼 독립해서 자신만의 일터를 만들었으면 합니다. 그래서 전국에 대성인쇄기획이라는 간판을 걸고 다들 사장님이 되어서 자신과 같은 처지에 있는 또다른 장애인 직원을 채용해 다시 그들에게 독립할 수 있는 기회를 주었으면 합니다."라고 말했다. ☺

취재 : 임남숙 기자
사진 : 이용우 기자

인터뷰

(정진호 사장)

"요즘 젊은이들은 인쇄라는 업종이 단순히 힘만 들고 근로환경도 열악하다고 생각을 해서 기피하는 경향이 많습니다. 제가 보기에는 컴퓨터가 인쇄를 다 망쳐놓은 것 같아요. 컴퓨터는 복잡하기만 하고, 계속 바뀌기 때문에 적응하는 것이 쉽지가 않아요. 예전에 활판인쇄나 청타작업을 했을 때가 더 재미있고 신이났던 것 같아요. 글자를 찾고 인쇄하는 과정이 저에게는 항상 새로움을 주었고, 만들어간다는 즐거움을 주었습니다."

처음 인쇄사를 한다고 나섰을 때 주위 사람들은 모두들 그를 말렸다고 한다. 그러나 그는 인쇄가 주는 묘한 감동과 재미 때문에 주저하지 않고 인쇄라는 업종을 선택했다고 한다.

"사무실로 가끔 견적을 물어보는 경우가 있는데 저는 단순히 전화로 응대만 하는 것이 아니라 직접 제가 찾아갑니다. 이렇게 힘들게 찾아가면 사람들은 거절을 못하는 경우가 많습니다. 그렇다고 해서 터무니없는 가격으로 밀어붙이는 것은 절대 아닙니다. 다른 경쟁업체보다 더 싸게, 빠르게 그리고 질 높은 디자인으로 승부합니다." 이러한 그의 노력으로 인해 시간이 지날수록 그

의 수첩에는 거래처가 하나씩 둘씩 채워져 나갔다.

"고객 한사람을 얻는 것은 너무나 힘이 들지만 열사람을 잃는 것은 정말 한

순간입니다. 때문에 고객 한사람 한사람에게 최선을 다할 때 어느 업체든 성공할 수 있을 것이라고 생각합니다." 그는 철저한 자기관리와 고객관리를 가장 중시 여긴다. "저희 사무실은 손님이 금액이 얼마예요 라고 물어보는 경우가 거의 없습니다. 손님은 나를 믿고 나는 손님을 믿기 때문입니다."

"제 목표는 여기까지가 아닙니다. 더 큰 목표가 있습니다. 모든 사람들이 이러한 마음가짐으로 생활해야 한다고 생각합니다. 큰 목표를 갖고 그것은 하나씩 하나씩 이뤄나갈 때 진정한 큰 목표를 이뤄나갈 수 있을 것이라고 생각합니다."



좀더 싸고 질 높은 디자인이 중요