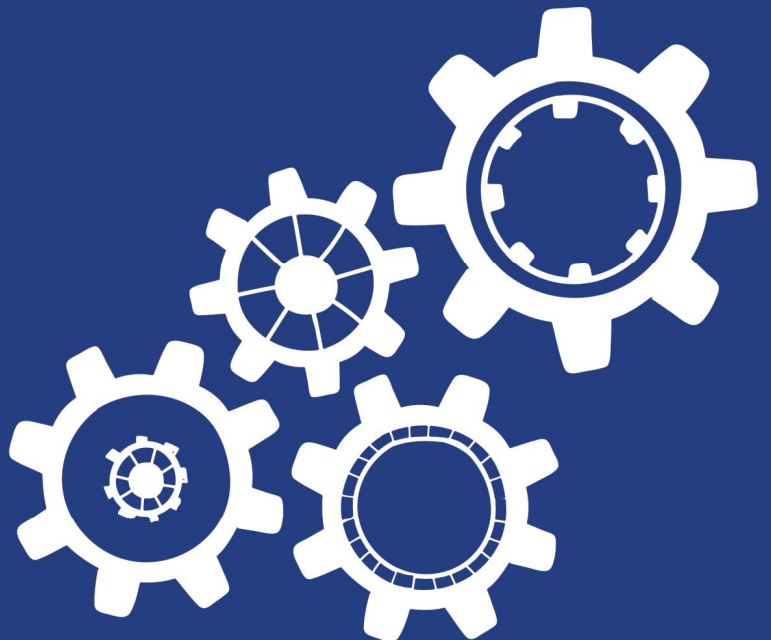


소공인 경쟁력 강화를 위한 정책 방안 마련 토론회

2019. 1. 18. (금) 15:00
대구 지식산업센터 대회의실

| 주최 | 민주연구원 민생경제포럼
더불어민주당 소상공인특별위원회
더불어민주당 대구광역시당

| 후원 | 국회의원 홍의락



대구지역 소공인 경쟁력 강화를 위한 정책 방안 마련 토론회 계획(안)

□ 개요

- 제목 : 대구지역 소공인 경쟁력 강화를 위한 정책방안 마련 토론회
- 주최 : 민주연구원 민생경제포럼, 더불어민주당 대구광역시당,
더불어민주당 소상공인특별위원회
- 후원 : 국회의원 홍의락
- 내용
 - 일시 : 2019.1.18.(금), 오후 3시
 - 장소 : 대구광역시 제3관리공단 내 지식산업센터 대회의실
 - 좌장 : 전순옥 더불어민주당 소상공인특별위원회 위원장
 - 발표 :
 - 1) 안경 : 정광용 안경소공인특화지원센터장, 정왕재 태흥광학연구소 대표,
김동학 미래테크 대표, 김재일 살라라옵틱 대표,
 - 2) 의류봉제 : 한승균 대구대봉의류봉제 소공인특화지원센터장,
조원진 행복마을만들기 대표
 - 3) 주얼리 : 김태형 주얼리소공인특화지원센터장, 김채연 크리에이티브그림 대표,
이연서 한원 대표

□ 현장방문

- 장소 : 태흥광학연구소(대구광역시 북구 노원로1길 198)

Contents

대구지역 소공인 경쟁력 강화를
위한 정책방안 마련 토론회

1. 안경 분야

안경 소공인 집적지구 및 특화센터 현황	7
정광용 (안경소공인특화지원센터장)	
안경분야 관련 건의사항1 (정왕재)	12
안경분야 관련 건의사항2 (김동학)	14
안경분야 관련 건의사항3 (김재일)	16

2. 의류봉제 분야

대구대봉의류봉제 소공인 집적지 주요현황 및 건의사항	19
한승균 (대구대봉의류봉제 소공인특화지원센터장)	
의류봉제분야 건의사항 (조원진 대표)	25

3. 주얼리 분야

대구 주얼리 소공인 현황 및 건의사항	29
김태형 (주얼리소공인특화지원센터장)	
주얼리분야 관련 건의사항1 (김채연)	41
주얼리분야 관련 건의사항2 (이연서)	42

4. 현장방문

장소 : 태흥광학연구소(대구광역시 북구 노원로1길 198)	43
----------------------------------------	----

안경분야

안경 소공인 집적지구 및 특화센터 현황

정광용 (안경소공인특화지원센터장)

안경 소공인 집적지구 및 특화센터

정광용 안경소공인특화지원센터장

1

대구 노원 안경 소공인 집적지구 및 특화센터 개요

< 대구 북구 노원/침산동 소공인 집적지구 >

- 1946년 3월 대구 북구 원대동 일대에 ‘국제셀룰로이드공업사’ 창업을 시초로 우리나라 최초 안경테 제조 및 수출(600개사 정도)
- 대구안경산업은 최근 중국산의 대량 저가생산에 밀려 매년 수출 감소 추세에 있었으나, 전국 안경제조업체 81.5%가 집적화 되어 있는 잇점을 살려 지역특화발전특구로 지정
- 신소재, 디자인개발등 연구기능 강화 및 지역내 대학의 고급인력을 활용하여 안경산업을 중점 육성시킴으로써 세계제일의 안경 수출지역으로 도약하고 있음

< 대구 북구 소공인 집적지구 개요 >

위 치	▪ 대구시 북구, 약 600여개 업체
주요업종	▪ 안경테제조(75%), 안경렌즈(22%), 기타(3%)
생산제품	▪ 안경테(65%), 안경렌즈(16.7%), 선글라스(9.2%), 콘택트렌즈(5%) 순
특 징	▪ 40년대부터 집적지 형성(607개 업체) * 상시근로자 : 1~4명(483개 업체), 5상~9명(124개 업체) ▪ 안경제조업체 종사자수(전국대비 76%) ▪ 안경테/선글라스 수출 비중(전국대비 78%) ▪ 2006년 9월 대구 안경산업특구 지정

< 대구광역시 노원로 안경 제조 소공인 집적지구현황도 >

위 치 : 노원로 안경특화거리(노원네거리 ~ 침산교)



< 대구 노원 안경 소공인 특화지원센터 >

- **(사업기간)** '15. 6월 ~ 계속
* '15년 3.5억원, '16년 4.167억원, '17년 4.19억원, '18년 3.47억원
- **(사업내용)** 안경제조업체 역량강화 지원통한 지역 특화산업 경쟁력 강화
국내외 마케팅 지원 통한 마켓채널 구축 및 시장 확대
작업환경개선 등 사업활성화 기반조성, 지식경영 역량강화
- **(주관기관)** 한국광학공업협동조합(이사장 : 박영화)
- **(협력기관)** 대구광역시(시비 1억원 보조)
- **(센터위치)** 대구시 북구 노원로 169(노원동3가 1205-1),
(재)한국안광학산업진흥원 빌딩 6층 602호

○ 2018년 추진사업

구 분	내 용	목 표
① 소공인 특화교육	<ul style="list-style-type: none"> · 소공인 특화 경영교육 (24hr) <ul style="list-style-type: none"> - 경영마인드/안경 홍보 마케팅, 지식재산권의 이해 등 · 제품 디자인 개발 교육 (24hr) <ul style="list-style-type: none"> - 안경제품 아이디어 디자인, 브랜드 개발전략 등 	30명 (10백만원)
② 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> · 국내·외 전시회 참가 지원사업 <ul style="list-style-type: none"> - 부스임차비, 비품·장치비 등 예산범위내 지원 	30개사 내외 (70백만원)
③ 작업환경개선	<ul style="list-style-type: none"> · 작업장의 노후시설을 개선하여 산업재해예방 유도 	25개사 (100백만원)
④ 지식재산권 / 기업인증	<ul style="list-style-type: none"> · 지식재산권 출원·등록 및 인증 획득 지원사업 <ul style="list-style-type: none"> - 지식재산권(특허, 디자인, 상표, 실용신안)출원·등록, 기업인증(ISO, 이노비즈, 정보화경영체제 등) 관련 획득 비용지원 	15개사 내외 (30백만원)

○ 2018년 주요성과

- 소공인 경영역량 강화교육 실시 : 15명 수료
- 제품 디자인 개발 교육 실시 : 13명 수료
- 국내외 전시회 참가 지원 : 32개사 지원
- 소공인 작업환경개선 지원 : 25개사 지원
- 지식재산권 출원 및 인증획득 지원 : 16개사 지원

안경분야 관련 건의사항 1

건의자: (주)태흥광학연구소 대표 정 왕 재

건의사항 1. 안경테 제조에 필요한 자동화 설비 개발 및 도입 지원

현재 안경테 제조 공정은 약200여가지 공정을 거쳐 제조되고 있습니다. 이렇게 수많은 공정 중 부분적으로 자동화가 되어 있는 공정도 있지만 대부분 숙련공의 수작업으로 진행되고 있는 상황입니다.

이렇게 많은 제조공정으로 인해 제조원가 상승 압박을 많이 받게 되고 이는 제품 가격의 인상으로 이어져 가격 경쟁에서 비교열위의 위치에 설 수 밖에 없습니다.

현재 중국과의 가격 경쟁에서 밀리고 있는 상황을 살펴보면, 단순히 저렴한 인건비 때문이 아니라, 자동화설비 도입으로 인한 원가 절감 부분이 주요 원인으로 볼 수 있습니다. 중국 업체를 견학해 보면 자동화 설비가 우리 소공인들보다 상당히 더 잘 되어 있는 것을 볼 수가 있습니다.

자동화 설비를 도입하게 되면 현재의 제조 공정에서 낭비되고 있는 노동력과 자본을 더 필요한 곳으로 재배치 및 사용이 가능, 공정의 효율성 향상으로 인해 생산성이 향상되어 제품 경쟁력을 강화시킬 수 있습니다.

이는 매출 증대로 이어져 안경테 제조업을 활성화 시킬 수 있으며, 산업 활성화는 또 고용 창출을 발생시켜 산업발전의 선순환 구조를 만들 수 있습니다.

따라서 안경테 제조에 필요한 자동화 설비 개발 및 도입 지원은 안경 산업 발전 및 제품이 세계적인 경쟁력을 가지기 위해서 꼭 필요한 요소라고 할 수 있기에 정책 개발에 꼭 반영이 될 필요가 있습니다.

건의사항 2. 안경(테) 구입 시 건강보험 적용

안경 구입 시 기본적으로 시력검사 및 여러 가지 검사들이 선행되고 있는데 시력 검사는 적은 비용으로 가능하지만 안경을 본인 시력 및 기타 사항에 적합하게 맞추려면 추가적인 검사와 비용이 발생합니다.

이 비용이 큰 비용은 아니지만 저소득층 및 가정환경이 어려울 경우 손쉽게 안경을 구입하기 어렵습니다.

시력은 생활을 하는데 있어서 아주 중요한 요소이며 눈이 불편하거나 시력이 좋지 않으면 일상생활에 불편함을 아주 많이 느낍니다.

이러한 이유로 시력 보호 및 교정은 중요한 일이며 어렸을 때 교정을 하면 비교적 쉽게 교정을 할 수 있습니다.

하지만 저소득층 및 가정환경이 어려울 경우, 이러한 비용들도 부담이 되어 시력 교정을 미루는 경우가 많습니다.

이러한 상황에서 안경테 구입 시 건강보험을 적용할 수 있다면 비용에 대한 부담을 경감시켜 비교적 쉽게 안경을 구입하여 시력을 보호하고 교정을 할 수 있을 것입니다.

그 결과 안경테에 대한 수요가 증가할 것이며, 이는 생산 증가로 이어져 안경테 제조업이 활성화 될 것이며 또한 국민 건강 증진에 중요한 도움을 줄 수 있을 것입니다.

다만 건강보험 적용 시, 안경테가 의료기기로 지정된다면 안경테 제조에 여러 가지 제약 사항을 발생시켜 기업들에게 부담을 가중시킬 수 있으므로 현재와 마찬가지로 공산품의 위치를 유지하면서 건강보험을 적용할 수 있도록 할 필요가 있습니다.

안경분야 관련 건의사항 2

안경산업 발전에 필요한 연구개발 예산요청

미래테크:대표 김동학

하나의 안경이 생산되기 위해서는 200~250가지의 공정을 거쳐야한다.

그중에서도 부품이 차지하는 부분은 절대적이라 할 수 있다.

현재 국내부품산업은 많이 침체되어 새로운 제품을 만들고자 해도 부품을 구하기 어려워 중국에 의존하고 있는 실정이다.

부품산업이 활성화가 되어야 경쟁력을 가진 제품이 나올 수 있기 때문이다.

중기부나 공단 등에서 진행하는 연구개발에 참여를 하기 위해 1차서류심사 통과 2차 프리젠테이션 발표 최종선정 업체로 확정 되어 3차 프리젠테이션 발표까지 자료 준비을 위해 1인 기업또는 1~2명인 소공인들은 몇주간 시간을 투자하여 자료를 준비해야하며 지방에서 서울까지 이동해서 발표하다보니 실제 일해야할 시간을 쪼개서 준비한다는 것은 현실적으로 많은 어려움이 있다.

그럼에도 불구하고 지원사업에 참여해보니 비전문가들로 이루어진 평가위원들의 질문은 엉뚱하고 황당한 질문 그리고 매출규모가 적다는 이유 이러한 여러 가지 현실적인 것에 평가위원들을 설득해 나가는 것이 너무 힘들고 어려운 것이 현실이다. 그러다보니 과제선정 되는 것이 소공인들에게는 어려운 과정에 있는 것이 사실이다.

많은 예산은 아니더라도 안경산업에서 꼭 필요로 하는 연구과제들을 안경관련 단체에서 선정하여 지원하는 사업이 생기면 안경테,부품생산의 약85%가 소공인들로 이루어져 있는 업체들의 접근이 좀더 좋아져 많은 도움이 될 것이며 정책지원자금으로 지원된 사업이 성공되면 기술협업과 고르게 부품공급이 이루어져 그 파급 효과는 대단히 클 것으로 생각된다.

현재 저희 미래테크에서는 연구개발기간 2년 연구개발비 1억이상을 투자하여3개의 특허부품을 시작으로 제품화 하여 안경테 수출 10억이상 오더를 계약하였으며 일본,독일,등 수출오더 상담을 진행중에 있다.

이는 순수히 개인자본으로 개발에 올린 결과이지만 아직도 설비증설,공장확장,인력충원,운영자금,제품홍보,마케팅,등 준비해가야 할 일들이 많으며 소공인의 위치에서 중소기업으로 중견기업까지 갈수 있는 유일한 방법은 끊임없는

기술개발에 달려있다고 해도 과언이 아닐 것이다. 핵심 부품개발에 전력해야만 세계안경시장에서의 경쟁에서 살아남을 수가 있을 것이다

위의 사례처럼 안경테생산관련 소공인들은 좋은 아이템으로 짧은 시간내에 성장 할 수 있음에도 불구하고 정부관련 정책지원시스템이 부족해 개인이 모든 것을 스스로 해결해 가야 할 수밖에 없는 어려움이 있어 성장과정이 오래 걸리며 실패하는 사례까지 있다는 것이 안타까운 마음이다.

이러한 문제들을 잘 풀어나가는데 있어 우리 소공인들에게는 좀더 접근이 쉬운 (재)한국안광학산업진흥원, 안경소공인특화지원센터의 역할이 중요하지만 실질적 성장에 필요한 원천적 기술개발에 필요한 지원은 전무한 상태이며 (재)한국안경산업지원센터 2007년 2008년 설립초기 2년간 있었던 안경산업기술연구개발사업 마저 지금은 없어져 안경업계의 안타까움으로 남았다.

기업이 작든 크든 글로벌경쟁시대에는 기술혁신,기술개발 없이 경쟁하고 성장한다는 것은 불가능하며 1인기업이며 연매출3천인 회사가 안경부품 특허개발하여 해외 기업으로부터 수십억의 오더를 받을수 있게 된 사례도 많이 있으며 이러한 개개인의 노력도 중요하지만 좀더 공격적인 기술개발을 시도할수 있도록 기술개발지원자금과 시스템을 마련해 주신다면 안경기업들인들에게 큰 도움이 될 것이며 이로 인해 제조가 살아나면 고용창출과 고부가가치 제품 수출로 기업성장과 더불어 지역경제 활성화에도 많은 기여가 될 것으로 본다.

안경분야 관련 건의사항 3

살라라오텍:대표 김재일

신용이 아니라 회사의 성장 가능성 등을 평가한 자금지원

요약

1. 자금이원이 필요하지만 신용도가 낮아서 지원을 받지 못함
2. 이로 인해 주문을 받고도 생산자금을 구하지 못해 어려움을 겪고 있음
3. 따라서 생산제품에 특허,실용신안등을 보유하고 있으면 다소 신용도가 낮더라도 지원해 주기를 요청.

상세 내용

저는 2006년 3월 안경제조공장을 개업하였습니다.

대학을 졸업하고 IMF로 전공분야의 취직이 어려워 아르바이트로 취업한 안경공장.

안경일이 적성에 맞아 전공을 포기하고 안경일 시작하였으나, 취업한지 7년만에 회사는 부도를 맞았습니다.

그리고 그동안의 안경생산 경험으로 개업을 하였습니다.

시작한 첫 사업은 국내 최대 안경체인본부와 안경제조사업을 하던 중 원청의 부도로 폐업을 할 수밖에 없었으며 이후, 지속적인 개발로 기술을 인정받아 국내대기업 2차밴드로 3D안경을 생산하였으나 3D시장의 침체로 생산하던 안경도 중단되었고, 그로 인해 많은 손해를 안았으며, 수입에 의존하는 스포츠고글 생산을 시작하였으나 국내 아웃도어브랜드 업체와 계약을 맺어 진행하던 중 아웃도어경기침체로 많은 시련을 맞보았습니다.

와이프와 상의하여 와이프 명의로 사업자를 개설하여 사업을 지속하며, 생업에 종사하고 있습니다.

이후, 자체생산과 유통만이 지난과오에 대한 재도전으로 생각하고 그동안 사업하던 중 아이디어와 기술개발로 특허 및 실용신안을 출원하였습니다.

사업자금이 부족하여 소소한 안경제조 만으로 생계를 꾸려가다 보니 특허개발한 제품 특허를 받고도 생산은 진행이 어려웠습니다.

기술보증기금, 신용보증기금 등을 찾아다니며, 작게나마 특허안경을 생산하려 하였지만, 와이프명의로된 회사의 신용도는 좋았지만 배우자인 제가 국세체납으로 신용도가 낮아서 운전자금을 지원할 수 없었습니다.

그렇게 소소한 안경제조를 하고 있던중, 그나마 소상공인지원센터에서 매년마다 당사의 사정을 아시고 DIOPS 대구안경전시회의 부스를 지원받아 당사의 특허 및 개발안경을 홍보하게 되었고 우리나라의 연예인 기획회사로부터 개발 및 특허안경에 관심을 가지고, 현재 가족, 친지의 도움으로 돈을 빌려서 특허안경을 진행중입니다.

많은 시련과 어려움이 있었지만, 앞으로도 대한민국의 안경산업에 버팀목이 되고자 합니다.

의류봉제분야

대구대봉의류봉제 소공인 집적지 주요현황 및 건의사항

한승균 (대구대봉의류봉제 소공인특화지원센터장)

I . 대구대봉의류봉제 소공인 집적지 주요현황

한승균 센터장

□ 소공인 집적지 조성배경

봉제의복 제조업이 집적화된 대구광역시 중구는 2017년 기준 373개 업체, 883명이 종사하고 있다. 1970~80년대 중구 중앙로를 중심으로 밀집된 업체 중 웨딩 관련 업체들이 임대비용이 저렴한 대봉동으로 이동하기 시작하면서, 스튜디오, 헤어샵, 컨설팅 업체들이 점차 들어서면서 대봉1동에 현재의 웨딩거리를 형성하게 되었음.

웨딩의복 제조업은 결혼에 필요한 드레스, 한복, 예복을 제작하여 판매 또는 대여하는 업체로, 일반의류와 달리 맞춤형 디자인생산 체계로 노동집약도가 높고, 숙련기술기반으로 대부분 3인 미만의 종업원으로 구성된 소규모 영세업체가 대부분이다. 최근 들어 웨딩의복 제조업은 품질은 좋으나 저렴한 중국산 유입과 더불어 대형 결혼준비대행업체 대비 부족한 자본력과 마케팅 능력으로 경쟁력을 잃어가고 있음.

이와 같은 소상공인의 애로점을 해결하기 위해 지자체 및 유관기관에서는 2018년에 대봉1동의 웨딩거리를 소상공인 특화지원센터 및 도시형 소공인 집적지구로 선정하였으며 이를 통해 소상공인을 위한 교육, 컨설팅 활동 및 공동장비 구축 등을 통한 역량강화를 도모하고 있음.

□ 소공인 집적지 주요현황

- 행정위치: 대구시 중구 대봉1동
- 업종분류: 봉제의복제조업(C141)
- 공간적 위치



○ 집적지내 주요시설 및 특징

집적지는 대구광역시가 아름다운 거리로 선정한 동덕로(삼덕네거리 ~ 동인네거리)에 위치하고 있으며, 백화점, 전통한복과 웨딩샵 밀집거리가 있는 특화 상권이다. 웨딩거리는 북단(지하철 2호선, 경대병원역)부터 남단(지하철 3호선, 대봉역)까지 일직선으로 약 1.5km의 거리로, 접근성 및 도보 이동이 가능하다. 주변에 문화, 쇼핑 등 지역명소가 밀집해 있음.

2018년 8월 선정된 웨딩집적지구는 의복제조업을 기반으로 한 소공인을 바탕으로 결혼준비에 필요한 스토어 (스튜디오, 드레스, 메이크업) 분야의 모든 업체가 입주해 있어 대상 지역 내에서 모든 준비를 마칠 수 있는 장점이 있음. 또한 전통시장(방천시장)과 대형쇼핑몰(대백프라자)과 같은 상권이 집적지내에 있으며, 연간 약 150만 명이 방문하는 김광석다시 그리기 길이 웨딩거리와 연결되어 있어 유동인구가 많다. 특히, 김광석길 지하 주차장의 지상층에 소형 공원이 위치해 포토존 설치가 가능한 공간이 있음.

□ 소공인 현황 및 특성

- 소공인특화지원센터 개소: **2018. 10. 8.**
- 소공인 현황

구분	고용인원		계
	1~4명	5~9명	
소공인수	54	3	57

○ 소공인 특성

- 웨딩 의복제조업은 맞춤형 디자인생산 체계로 노동집약도가 높고 숙련기술기반으로 종업원이 3인 미만이 소규모 영세업체로 구성
- 웨딩 의복제조업의 경우 결혼인구의 급격한 감소, 유통구조의 문제와 스몰웨딩, 하우스웨딩 등 결혼문화의 변화로 인하여 매출급감 하는 등 수입 감소로 영세업체 지속적 발생
- 집적지구 내 한복, 웨딩샵 등 업계의 특수성으로 근로자 및 대표의 90%이상이 여성으로 구성 되어 있음
- 품질은 높으나 제조원가 부담 등으로 제작보다는 대여비중을 늘려가는 경영전략으로 전환하는 업체들이 생겨나기 시작함

II. 애로사항 및 건의사항

□ 소공인 규모가 전국 최소 규모 => 지원대상 지역범위 확대

- 현재 57개 소공인으로 구성되어 전국 최소규모로서 각종 사업지원 대상 풀(pool)이 지나치게 작아서 사업수행 애로가 발생하고 있으며, 정부 사업의 취지를 고려하고 사업의 확산을 위하여 인근지역으로 확대가 절실함.

예) 서울의 A특화센터는 3개동 1,800여 소공인

- ⇒ 인근지역의 소공인들에게 특화센터 지원대상범위 확대를 건의합니다.
- ⇒ 예를 들어 센터를 중심으로 반경 4Km내 동일 제조업의 소공인 지원가능

□ 소공인 연간 지원 한도 상향

- 소공인특화지원센터 설치운영 지침에 의하면 컨설팅 및 자율사업시에 개별 소공인에 대한 지원인 경우 소공인당 3백만원 한도 내에서 지원하며 전담기관의 사전승인을 득한 경우 5백만원까지 지원한도를 조정할 수 있음.
- 소공인들의 체감적인 지원금을 상향할 필요가 있음.

⇒ 개별 소공인에 대한 지원은 소공인당 5백만원 한도 내에서 지원하며, 사전승인을 득한 경우 7백만원까지 지원한도를 조정할 수 있도록 지원금 상향을 건의합니다.

□ 소공인특화센터 평가시에 지역 및 업종을 고려한 평가체계 필요

- 소공인특화지원센터의 소공인은 업종이나 지역 등 특성이 다양함.
- 따라서 소공인특화지원센터 평가시에 업종이나 지역 등 고려해 주시길 건의합니다.

의류제조 소공인의 경쟁력강화를 위한 정책제언

조원진 행복마을만들기 대표

1. 의류제조 소공인을 둘러싼 환경

■ 소공인은 뭉쳐야 아름답고 지속가능성이 보장된다.

소공인은 영세하지만 이러한 영세성이 결코 부끄러움이 아니고 그러나 주변의 소공인들과 논리적으로 통합하는 조직화를 위해 노력하지 않은 소공인은 미래가 없고, 불만을 제기할 권리가 없다고 생각한다.

소공인의 매력은 제조현장에서 장인정신을 발휘하는 제품을 만들고 연구하는데 있으며, 이러한 환경을 지속가능하게 유지,발전시켜나가기 위해서는 통합브랜드,조직화된 힘으로 공동마케팅을 통하여 대량의 물량을 안정적으로 공급받을수 있는 권리를 지녀야 된다.

환상적이고 꿈인 듯 하지만 소공인들이 반드시 실현해 나가야된다.

소공인 개인차원에서 정부지원과 소비자의식변화, 젊은 봉제인력 현장 유입등에 대한 고민과 기대를 하는 것은 환상일 뿐이며 다시한번 강조하지만 소공인들의 조직적인 일상활동들이 쌓여서 외부에 대한 체계적인 요구로 이어져야 된다고 본다.

정부와 지자체, 기관들의 지원정책도 센터가 아닌 소공인들의 현장곳곳에서 끊임없이 소통하고 계몽하는 일상이 연출되어야 된다.

소공인특화지원센터의 역할이 소공인들이 찾아오도록 기다리기 보다는 날마다 현장을 누비면서 소공인들의 의무를 강조하고 권리를 보장받을 수 있는 의식교육을 실현해야 된다고 생각됨.

■ 국내에서 의류제조업을 하지 말아야 되는 환경

소비자(바이어)들이 원하는 소공인에 대한 요구사항은 짤비용으로 좋은 품질을 만들어달라는 것이며, 봉제노임의 비교대상은 중국,베트남,미얀마 인도등 개발도상국가와 개성공단등이며, 결과적으로 국내 의류밀집지역의 소공인간 노임경쟁을 통한 단가인하유도를 실현하고 있음.

주문시점에서부터 봉제품을 만들기위하여 소공인(오너)는 패턴실,재단실, 원부자재확보, 봉제공정간 협업등을 통하여 아침부터 저녁까지 분주히

현장을 달릴 수밖에 없는 현실이며 제품클레임에 대한 분쟁대응등 다양한 고충들을 고스란히 떠안고 일터에서 살아가고 있다.

봉제오더는 비수기와 성수기로 확연히 구분되면서 안정적인 경영전략을 확보하기는 쉬운일이 아니며 봉제노임현실화를 위해 도움을 줄 수 있는 외부조력자는 거의없이 소공인 각자가 해결해 나가야 되는 상황이다. 봉제의 미래는 없으며 조만간 국내 봉제는 문을 닫을 수밖에 없다고 외쳐온 세월이 20년이 넘는 의류제조 소공인들의 현실이다.

■ 봉제현실에 대한 공감으로부터의 미래 희망

자녀에게 의류제조환경을 절대 물려주지 않겠다는 회의적인 일상속에서도 생산기능인력에 대한 교육의 필요성과 젊은 인력이 봉제현장에 유입되어 지역 봉제산업이 지속될수 있도록 미래를 염려하고 샘플이라도 우리지역에서 지속적으로 만들어 나갈수 있는 환경에 대한 미래비전을 가지고 계신분들이 현장을 지키는 의류제조 소공인들이다.

4차산업혁명이 강조되는 이즈음에 패턴CAD를 도입하여 경험데이터 축적과 활용을 통한 바이어들의 요구를 충족시키기위한 기본적인 변화도 추진해나가는 소공인들의 시장경쟁력강화가 생겨나고 있다. 패턴CAD교육을 소공인들이 의무교육으로 수강을 하게 하고 젊은 인력들이 의류제조현장에서 봉제단계에 진입하기전에 스마트패턴기술을 쉽게 접하고 소공인들과 소통하는할수 있는 현장의 분위기가 선행되었으면 한다. 의류제조 소공인들이 노동으로서가 아닌 장인정신으로 살아가는 철학을 발견했을 때 젊은이들은 산업에 대한 매력을 느끼고 기성세대를 연결하고 싶다는 마음을 가지게 된다고 본다.

소공인들이 운영하는 제조현장에서 일하는 근로자들에게 자기계발이 가능한 의류제조 교육을 의무적으로 받게 하자. 새로운 인력의 유입에 대한 희망과 함께 현재 의류제조현장을 묵묵히 지켜오고 있는 기술자들에 대하여 진정으로 다가설수 있는 실천이 중요하다고 본다. 봉제의 달인보다는 봉제의 장인으로서 길을 걸어가야겠다는 미래비전을 가진 소공인들의 현장이었으면 한다.

■ 소공인을 슬프게 하는 일들

봉제노동은 기피하지만 여성들에게 남녀노소 모두가 좋아하는
취미형 봉제교육이 우리 생활주변에 활성화 되어 있다.
그리고 봉제제품을 활용하여 고부가가치창출을 위한 비즈니스를 전개
하고자 하는 디자인,예술전문가분들이 늘어나고 있으며 이구동성으로
기획하고 원하는 제품을 언제든지 소량으로 전속으로 만들어주기를
바라며 왜 봉제환경은 우리의 요구를 실현못하는지 원망을 하고 있다.
그리고 우리주변의 의류가게등에 덤핑으로 나와있는 의류유통시장을
접하게 되면 의류제조인으로서의 자존감은 더욱 떨어지게 된다.
여기서 강조하고자 하는 부분은
바이어들과 소공인들이 문화적인 아이콘을 가지고 만나는 일상 소통의
활동들이 의류제조 소공인들의 현장에서 이루어져야 된다고 본다.
다품종 소량생산이 가능한 조직들이 의류제조 소공인들의 의무임을
명심하자고 제언을 드리고자 한다.

2. 소공인들을 위한 정책지원방향에 대하여

■ 소공인 조직화를 통한 일관성있고 미래적인 지원전략이 필요

- 물리적인 공간개선지원책 보다는 인력을 양성할수 있는 교육환경에
집중투자과 형식적 교육보다는 실제 현장에서 적용가능한 교육으로
서의 연결이 필요함
- 소공인 조직들과 미래바이어들과의 만남이 이루어질수 있는 미니
현장세미나활동들이 활성화 되어야 현장 의식운동이 가능함.

■ 마을공동체활동에서 미래의 소공인을 육성해달라.

- 소공인은 사회적경제를 실현할수 있는 기반이며, 사회적경제주체는
평소 마을공동체활동 통하여 자연스럽게 발굴이 되어져야 됨.
: 공모사업을 통한 지원사업보다는 평소 공동체활동들이 평가되어
자연스럽게 의류제조 소공인들의 조직화로 연결되어져야 됨

■ 의류제조 소공인들을 위한 건강과 문화소통의 공간조성

- 소공인들의 의류제조현장은 섬유면지속에서 장시간 노동을 하는 열악한 환경이기에 기관지에 좋은 도라지등 약성을 지닌 농산물들을 발굴하여 장인정신이 깃들여 있는 대명사인 지역을 대표하는 수제맥주를 제조하여 소공인들의 건강을 지키고 애환을 달래는 힐링공간이 형성이 되게 하고, 바이어 및 소비자들과 자연스럽게 장인정신을 논하는 문화적인 아이콘으로서 만남을 가지게 되는 창의적인 공간을 만들었으면 한다.

독인은 전통적인 문화, 미국은 경제를 재생하는 매체로서 수제맥주(장인맥주)가 일상화 되어 있으며 특히 먹거리와 의류는 국내외 관광소핑의 필수요소다.

■ 의류제조 소공인들에게 관심을 가져달라.

소공인들에 대하여 정부에서 일방적으로 물질적인 지원을 하기보다는 진정으로 의류제조 소공인이 존재하고 산업으로서 인정받을수 있는 희망을 심어주는 마음들이 필요하며, 전통속에서 미래산업을 리더하는 장인정신을 실현할수 있다는 의식개혁,교육활동에 정책적 지원이 집중 되었으면 한다.

사업자등록증이 없는 소공인들이 많은지에 대한 비판보다는, 지속적인 관심과 소통을 통하여 사업자등록증을 대체하는 협동적인 조직화활동속에서 자연스럽게 산업인으로서의 의무를 다할수 있는 환경을 만들고 다시 한번 강조하지만 소공인들은 정부지원을받지않아도 생존해야 되는 의무감을 가지는 장인정신이 현장에서 전개되어야 된다.

소공인들의 조직화된 법적인공동체에는 공무원,정치인들이 현장속에서 항상 관심을 가지고 해법을 같이 찾고자 하는 자연스러운 지원활동이 이루어져야 된다고 생각함.

주얼리분야

대구 주얼리 소공인 현황 및 건의사항

김태형 (주얼리소공인특화지원센터장)

-대구 성내 주얼리 소공인특화지원센터-

대구 주얼리 소공인 현황 및 건의사항

I

주얼리 소공인 · 집적지 현황

1. 주얼리 소공인 현황

소공인 수(개사)	집적지(행정구역)	주요업종	생산품목
103	중구 성내1동	-귀금속 가공·세공 -캐스팅 -수리	-패션주얼리 -웨딩주얼리 -시계, 시계줄 -금, 은 -악세사리 -공예품

○ 청년 소공인 유입 확대

- ‘18년 신규 창업한 청년 소공인이 15개 업체로 전체 소공인 중 14.5%를 차지하며 집적지로 대거 유입
- 창업 초기 소공인을 위한 경영정보 교육, 위기 대응 교육 등과 함께 다양한 시제품 제작에 필요한 제품개발 지원 등을 통해 창업 성공으로 이어질 수 있도록 단계적인 지원 필요

○ 전체 소공인 중 1인 운영기업이 59%를 차지

- 근로자를 고용하지 않고 소공인 혼자 운영하는 1인 기업이 61개 업체로 전체 소공인수의 절반 이상을 차지함.
- 1인 운영기업에게 사업 운영상 문제점 및 애로사항 해결을 위한 1대1 전문가 경영진단 및 일자리 창출 등 맞춤형 지원 필요

○ 대구 주얼리 소공인 주요 업종

- 집적지내 점유율이 가장 높은 것은 소매로 전체 매장 중 46.9%를 차지, 두 번째는 제조로 전체의 27.9%를 차지

- 제조업체 중에서는 세공/수리/캐스팅이 84.1%로 가장 많으며, 도매매장에서도 완제품을 판매하는 곳이 70.0%로 많은 점유율을 차지

○ 대구 주얼리 소공인 행동유형

- 소공인특화지원사업 및 연계사업 추진 결과 전체 소공인(103명) 중 리더군은 20%(20명), 팔로워군 50%(53명), 일반군 30%(30명)를 차지

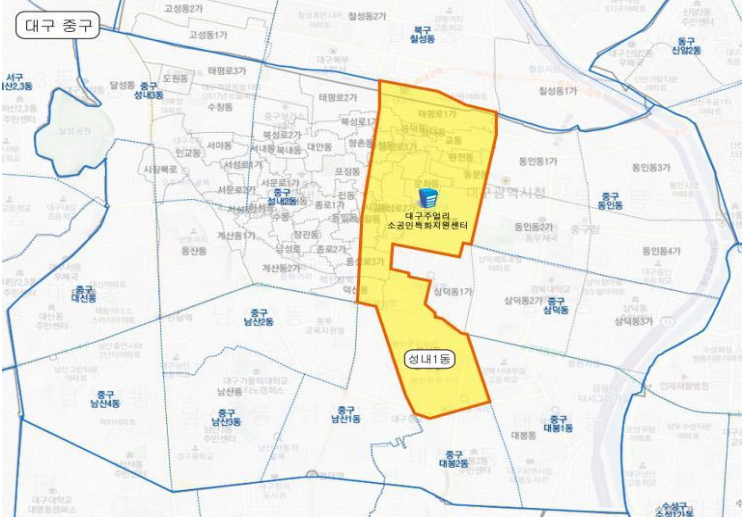
- 리더군의 우수 제품 개발 및 국내외 판로 개척 기회를 확대 하여 스타 소공인 육성을 목표로 체계적 지원 계획

○ 해마다 우수한 주얼리 전문 인력 배출

- 전국 최대의 귀금속·주얼리 학과 보유(4개 대학, MOU체결 완료)

- 현존하는 대한민국 귀금속 명장 9명 중 4명(45%)이 대구 출신


2. 주얼리 집적지 현황

위 치	대구 중구 성내1동
업종/코드	기타 제품 제조업(C33), 귀금속 및 장신용품 제조업(C331)
집적지도	 <p>The map shows the location of Seongnae 1-dong (성내1동) within Daegu Jung-gu (대구 중구). The area is highlighted in yellow, indicating the jewelry cluster. Surrounding areas include Seongnae 2-dong (성내2동), Seongnae 3-dong (성내3동), and various other districts like Dongan-dong (동안동) and Seomun-ro 1-ga (서문로1가).</p>

- 영남권 중심인 대구 중구 성내 1동에 자생적으로 형성
 - 70년대 대구역 남편 교동시장을 중심으로 시계 매장이 들어서기 시작
 - 70년대 중반부터는 순금, 18K 공장 들이 하나씩 자리를 잡음
 - 75년 이후 본격적인 귀금속 골목으로 변화하기 시작
- 영남 최대 귀금속가공업 및 도·소매업 중심의 귀금속 거리가 형성
 - 1980년대에는 전국 최초로 주얼리 캐스팅 기법이 도입
 - 주얼리의 양산화, 대량화가 본격화, 귀금속 골목으로 면모를 갖추
 - 내수 및 수출업체, 소규모 공장 등이 대거 포진하면서 성장
- 귀금속 제품의 제조·유통·수출 단지로서의 입지
 - 1999년 무역의 날 100만 불 수출탑에 선정되어 대통령상 수상
 - 2004년 무역의 날 2,000만 불 수출탑 수상

- 2005년 전국최초로 주얼리특구로 지정(재정경제부)
- 2011년 대구 중구 패션주얼리전문타운 개관
- 2014년 소공인특화지원센터 지정 및 개소
- 2016년 공동인프라 구축을 통한 도심거점형 산업으로 육성 중

3. 대구패션주얼리전문타운 현황

층별	주요기능	
1층	주얼리 판매장	
2층	웨딩몰	
3층	소공인 공동장비실 및 전시관	
4층	소공인특화지원센터, 교육실, 회의실, 세미나실	
5층~8층	소공인 제조공장(18개사)	

- 대구패션주얼리전문타운은 국내 최초로 설립된 원스톱(One-Stop) 귀금속·주얼리 복합 센터로 1층 귀금속·주얼리 판매장, 2층 웨딩혼수예물, 3층 첨단장비실, 전시관 4층 주얼리지원센터 5~8층 제조공장이 자리하고 있음
- 전국 최대 규모의 제조, 전시, 판매가 한곳에서 이루어져 내수시장은 활발히 진행되고 있으며 소상공인을 위한 맞춤형 국고보조사업 수행을 통해 소상공인 첨단장비실 구축, 해외판로개척 성공으로 매출 증대를 통한 일자리 창출 등 지역경제 활성화에 기여

4. 관련기관 및 단체 집적 현황

연번	기관 및 단체명	책임자
1	대구귀금속가공업협동조합	최인수 이사장
2	대구패션주얼리특구상인회	황해범 회장
3	대구패션주얼리사업협동조합	홍재헌 이사장

II

주얼리 소공인 애로사항

□ 자체 디자인 및 기술제품 부족

- 주얼리 산업은 유행에 민감하고 디자인의 흐름이 빠르게 변하기 때문에 업종 특성상 다양한 디자인 제품을 보유해야 매출 및 수출효과를 기대할 수 있지만, 전문 디자이너를 고용하거나 자체 디자인 및 기술제품을 다량 보유하고 있는 소상공인은 전체 중 10%정도 내외로 현저히 낮음

- 집적지구 지정을 통한 주얼리 공동인프라 장비실 구축을 통해 소상공인이 자체 디자인 제품 개발을 지속적으로 시도할 수 있도록 환경 조성 필요

□ 소상공인 간 협업 및 상생 네트워킹 기회 부족

- 주얼리 업종의 특성 상 1인 운영 기업이 많고 디자인 모방 등의 염려로 상호간의 정보 공유 및 협력·협업의 기회가 부족함에 따라 소상공인 간 협동조합 설립, 공동브랜드 및 제품 개발, 소상공인 간 협업을 통한 판매루트 확보 등 상생 발판 마련 필요

□ 국내·외 판로개척 및 마케팅 역량 부족

- 일률적으로 대량생산된 제품들이 판매장마다 중복 전시되어 과다경쟁이 발생하고 이로 인한 가격하락 현상이 나타나는 것은 물론, 택배 및 교통의 발달로 서울 등 타 지역 소재의 공장이나 총판들과 쉽게 직거래

가 가능하여 집적지 내 경쟁력 저하를 가져옴

- 대구 주얼리 소상공인 90% 이상이 내수를 통해서만 이익창출 활동을 진행하고 있고, 우수한 제품을 보유한 소상공인이 수출을 희망 하더라도 수출국의 현지상황, 수출 준비 과정, 수출 체결시 실질적으로 필요한 정보 부족 등으로 대부분 시도조차 하지 못하는 상황

□ 모조품에 대한 인식 부재

- 주얼리 소상공인의 경우 발생매출 기준 70~80% 정도 규모의 해외 유명브랜드, 국내 업체 모조품 이 판매되고 있는 실정임

- 특히 국내 제품에 대해서는 문제의식 없이 너무 손쉽게 카피가 이루어지는 경우가 많아 특정 업체가 비용과 열정으로 개발한 제품을 똑같이 만들어 내거나 교묘하게 부분적으로 변형하여 상품화 시키는 경우가 많음

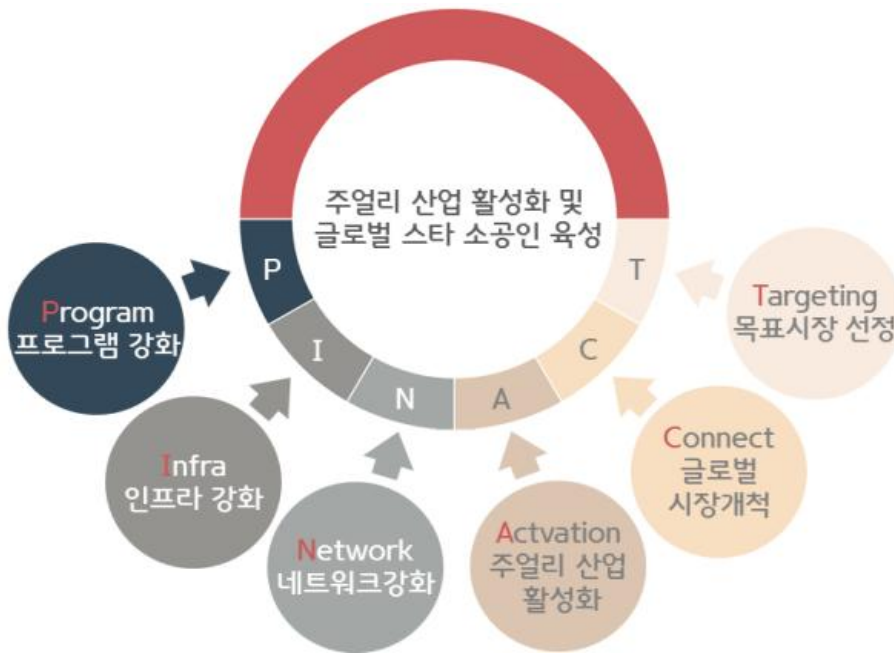
- 이와 같은 업계의 오랜 폐습은 관련 소상공인 스스로가 디자인의 가치를 인정하지 않는 것이며 동료 업계인의 수많은 노력을 무너트려 주얼리 시장의 미래를 불투명하게 하는 행위이므로 인식개선 등 자구적 노력이 필요함

III

센터 사업 정책 방안

□ 대구 주얼리 소공인특화지원센터 비전 및 추진 전략

주얼리 산업 활성화 및 글로벌 스타 소공인 육성



○ 집적지구 지정을 통한 인프라 지원

- 집적지구 지정을 통하여 주얼리 특구 활성화와 자립 기대
- 공동인프라·첨단장비실 구축 및 활용으로 제품개발에 필요한 장비 구입 및 운용에 대한 비용 절감, 공정상의 어려움 해결 등으로 효율적 운용
- 소비자의 요구 변화에 따른 빠른 대응 가능
- 제품개발을 희망하는 상인에게도 공동인프라 활용 기회 부여

○ 공동브랜드 개발 및 협업 지원

- 국내·외 주얼리시장 무한경쟁의 심화로 규모가 작고 경쟁력이 약한 소상공인의 브랜드 파워와 마케팅 능력 강화

- 공동브랜드 개발 및 체계적인 운영으로 소비자에 대한 신뢰도 제고 이를 통한 이익 창출 증가
- 신제품 및 디자인 개발을 소상공인 간 상호 협력 및 분담하여 시장 수요 및 변화에 탄력적으로 대응
- 상표개발 및 시장개척 비용과 위험을 공동 부담하고, 가격, 구매 조건 개선, 판매마진 제고효과 등을 노릴 수 있게 됨으로써 이익창출의 극대화 기대
- 온라인 전자상거래 및 해외직구 등의 확산으로 오프라인 산업이 침체되는 가운데 브랜드 파워가 다소 약한 개별 소상공인간 협업을 통해 공동 브랜드를 개발하여 활성화하면 경영 안정화 및 중소기업으로 도약 가능

○ 판로 확대를 위한 공동 판매장 지원

- 단순 구조의 오픈형 매장이 아닌 주요 고객 응대용 전용 쇼룸을 구성 및 제공하여 바이어에게 고급 서비스를 느낄 수 있는 분위기 조성
- 우수 제조기술과 제품을 생산하고 있음에도 국내·외 독자적인 판로개척에 어려움을 겪고 있는 소공인 업체에 대한 판로 지원

○ 소공인 역량 강화를 위한 지속적인 교육·컨설팅

- 창업, 세무, 인력관리, 재고관리, 영업, 유통, 서비스 등 전반적인 경영자 교육 실시
- 해외 진출 방안, 수출무역, 지재권, 정부지원사업 등 전문적인 주얼리 경영자 심화 교육 실시
- 3D캐드교육 및 형상교육 등 첨단장비 활용 교육을 통해 주얼리 제품 개발 및 디자인 창출 지원

□ 중기부 지원사업 지역별 선정

- 중기부 지원 사업 중(제품기술가치향상, 제품판매촉진 사업 등) 소공인의 선호도가 높은 사업의 경우, 수요는 많으나 공급이 적어 상대적으로 문서작성 및 발표 능력 등이 떨어지는 지역 영세 소공인의 경우 최종 선정될 가능성이 희박
- 그래서 선정 비율을 전국 규모가 아닌 지역별(센터별) 또는 업종별로 배분하여 한 곳에 집중 지원이 아닌 여러 지역의 다양한 업종의 소공인에게 기회가 갈 수 있도록 운영

□ 지역별·업종별에 맞춘 사업 운영에 대한 건의

- 전국적으로 설치된 센터는 다양한 업종을 다루고 있지만 센터 운영지침 상에는 각 센터의 업종에 맞게 세부적으로 나뉘져 있지 않음. 모두 동일한 소공인특화지원센터이지만 지역별, 업종별에 따라 운영되는 사업 및 그 특징이 다르기 때문에 매년 신규 사업 계획 수립 시 각 센터의 업종 및 지역의 특색에 맞춰 예산 사용 및 사업 운영이 탄력적으로 추진될 수 있도록 해야 함.

주얼리분야 관련 건의사항 1

건의자: 크리에이티브그림 대표 김 채 연

현재 소상공인들은 기존 자사에서 생산되고 있는 제품이나 기술만으로는 꾸준한 기업의 성장이 어렵다는 것을 알고 있습니다.

그러나 많이 중소기업들이 아이디어가 있어도 신제품의 개발과 기술의 개발을 위한 인력이나 자금 등 기업의 역량이 부족합니다.

실제 R&D나 비R&D에 관련된 정부지원과제가 많이 있다고 들었으며, 메일이나 문자 등을 통해 정보는 심심치 않게 접해 볼 수 있습니다.

하지만 이런 공고들을 살펴보면 우리 기업이나 대표자가 신청할 수 있는 과제인지, 이런 과제를 신청하기 전에 먼저 선행되어야하는 과제나 사항이 있는 것인지. 여러 가지 난관에 부딪치게 됩니다.

그리고 신청단계의 기본적인 서류작업도 어려움을 느끼는 경우도 많습니다.

자기기업의 성장을 위한 R&D나 비R&D에 관련된 정부지원과제를 도전해 볼 수 있도록 매뉴얼 뿐 아니라 각 업체의 특성을 파악하고 내비게이션 역할을 해줄 수 있는 직접적이고 실질적인 방안이 많이 있었으면 합니다.

주얼리분야 관련 건의사항 2

건의자: 한원 대표 이 연 서

한원(현, 주식회사 연) 대표 이연서입니다.

본사는 대구 중구 주얼리 집적지구에 위치하고 있는 제조업체입니다.

제품을 개발하여 총판 및 도매 판매로 이루어지고 있으며, 핸드메이드 제품이 다 보니 일손이 많이 부족한 상황입니다.

기존의 기술자들은 고령으로 인해 고품질의 제품을 생산하기에 애로사항이 있어 청년의 채용을 늘리고자 했으나, 30~40대 기술자 수가 현저히 낮아 현재 대학졸업 및 고등학교 졸업생 위주로 신입채용을 늘리고자 합니다.

현업은 기술이 소요되는 직종으로 젊은 청년을 채용하여 기술을 가르쳐 가며 일을 해야 하므로, 현장실습에서 채용하여 장기근속으로 이어지도록 인건비 지원 등에 대한 지원이 필요합니다.

현재, 고용노동부에서 지원하는 인건비는 벤처기업이어야 유리하며, 5인 미만 소규모의 소공인 형태로는 지원을 받을 수 없고, 일자리 안정자금밖에 지원이 되지 않습니다.

경기침체로 인해 운영이 어려워지고 있는 주얼리 제조업체에게 명맥을 이어갈 수 있도록 인력에 대한 꾸준한 지원을 해주셨으면 합니다.

4. 현장방문

- (이동경로) ① 대구지식산업센터 앞(집결지) → ② (주)태흥광학연구소(도착지)



* 현장방문 업체 주소

1. (주)태흥광학연구소 : 대구광역시 북구 노원로1길 198