김별아의 '문학과 삶'

사람은 무엇으로 사는가?

뜻밖의 외도만 같았던 행사 강연이 일주일에 한두 번 꼴로 늘어난 건, 가욋돈에 혹한 생계형 전업 작가의 탐심 외에도 다른 까닭이 있다. 작업실이 아닌 길에서, 상상이 아닌 실제의 사람들에게서 얻는 새로운 깨달음에 혹한 탓이다.

'선생 딸'로 태어나 자라며 어린 날부터 한 가지를 굳게 다짐했으니, 나는 절대 남을 '가르치는' 사람이 되지 않겠다는 것이었다. 누군가를 이끌고, 지도하고, 인도하기보다는 생의 마지막 순간까지 배우고, 익히고, 공부하고 싶었다. 선생이 아닌 학생으로, 언제 어디서 누구에게든 배우겠노라는 그 결심은 지금도 유효하다. 제주도에서 강원도까지, 해병대 부대에서 가정교사 연수까지, 그야말로 각계각층의 남녀노소가 내 스승이며 교과서다.

그리하여 내게는 강연 원고가 따로 없다. 행여 즉흥적인 이야기가 무성의해 보이지 않을까 하여 멋들어지게 프리젠테이션 자료를 만들긴 했지만, 정작 현장에서 써보니 예상치 못했던 문제가 발생했다. 전문 강사도 아닌 주제에 그럴듯한 자료가 대단한 의미가 있을 리 없으며, 청중들이 내게 원하는 것도 그런 내용이 아니었고, 무엇보다 나 자신이 너무 재미가 없어 쓰지 않으니만 못했던 것이다.

몇 번의 시행착오를 겪은 후에야 깨달았다. 같은 고등학생을 만나도 특목고의 이른바 '범생'들에게 할 이야기와 실업고생들에게 할 꿈에 대한 이야기가 다르고, 독서를 주제로 말할 때에도 꾸준히 독서토론을 해 온 동호회원들과 책을 펴기만 하면 잠부터 쏟아진다는 '책 수면제론' 옹호론자들과 나눌 이야기가 다르다.

교재를 보는 대신 나를 바라보는 눈을 본다. 눈동자의 미세한 흔들림이 내 이야기를 이해하는가 못 하는가, 수용하는가, 부정하는가를 알려준다. 활짝 펴지거나 일그러지는 표정, 등을 곧게 펴 몸을 앞으로 바싹 다가앉거나 몸을 비틀며 의자에 깊이 묻는 몸짓 따위는 이 시간이 즐거운지, 무료한지를 가늠하게 한다. 나는 거창한 담론과 정보의 교환보다 잠시의 눈맞춤이 중요하다고 생각한다.

이러한 일련의 과정을 통해 나는 끊임없이 세대와 시대를 배운다. 그런데 다양한 만남이 거듭될수록 충격적인 것은, 작금의 한국사회를 살아가는 사람들이 나이와 계층을 가리지 않고 모두 소리없이 앓고 있다는 사실이다. 청춘만 아픈 게 아니라 청소년, 중장년, 노년이 모두 아프다.

그렇다면 그 고통의 뿌리 깊숙이에는 무엇이 숨어 있을까? 톨스토이의 '사람은 무엇으로 사는가?'는 질문을 한국사회에 던진다면 '사랑'보다는 '공포'라는 대답이 정답에 가까울 것이다. 공포가 두려움을 키우고 불안을 싹 틔우고, 끝끝내 한 순간도 행복하게 꽃피우지 못하게 하는 것이다.

삶 자체에 내재된 근원적 불안도 있겠지만 이처럼 세대와 계층을 뛰어넘는 광범한 공포는 사회가 조장한 측면이 크다. 솜털이 보송한 나이의 청소년들이 벌써부터 '커서 어떻게 먹고 살까'는 공포에 시달린다. 그러니 그에 대한 대답은 단 하나, '닥치고 공부!'뿐이다.

젊은이들은 취업을 못해 '루저'가 될까 봐, 그리하여 '남들처럼 살지 못할까 봐' 공포에 떤다. 이 때의 대책 역시 닥치고 닥치는 대로 '스펙'을 쌓는 수밖에 없다. 자식들의 사교육비에 허리가 휘면서도 중장년층은 '남들도 다 이렇게 한다'는 공포에 쫓겨 제2의 삶과 노후 대책을 세울 여력이 없다. 노년층은 '재수 없으면 100세'까지 살아남아야 한다는 공포에 더욱 외롭고 서럽다.

제대로 된 교육, 제대로 된 문화, 제대로 된 복지가 있는 사회라면 개개인이 이토록 공포에 벌벌 떨며 살아가지 않을 것이다. 공포에 사로잡힌 삶은 현재를 살 수 없다. 아직 다가오지 않은 미래에 저당 잡힌 채 '나중'을 위해 '지금'을 간단히 포기하는 것이다. 그리하여 단 한 순간도 온전히 살 수 없는 것이다.

이러한 공포시대에 작가라는 작자가 하는 말은 다 헛소리일 뿐이다. 나는 공포를 견뎌내기 위해 책을 읽고, 글을 쓰고, 마음을 지키자는 헛소리를 하고 다닌다. 남들처럼 살기 위해 남의 눈을 의식해 살기보다는 스스로의 세계를 만드는 편이 낫다고, 돈의 노예가 되기보다는 욕망의 다이어트를 통해 삶을 조금은 가볍게 할 수 있다고 잠꼬대 같은 소리를 한다.

그것은 마치 태풍 속에서 촛불을 피우는 일과 같아 때로 무력하고 허망하다. 나도 가끔은 나 자신의 헛소리가 믿기지 않는 지경이다.

하지만 알 수 없는 어떤 인연으로 마주앉은 사람들의 눈동자에서 반짝이는 불빛과 따뜻한 물기를 느끼는 순간, 나는 잠시나마 공포를 잊는다. 그래서 꿈에 떡 같은 소리일망정 자꾸 늘어놓고 나눠먹는다. 헛된 상상이나마 함께하면 얼마간 허기가 가시는 듯하다. 나의 낯선 스승들은 언제나 현명하니, 그들 또한 조금은 그럴 것이다. 〈소설가〉

사설

민주, 지역 대선공약에 '그랜드 비전' 없다니

민주당이 7일 광주상품거래소 설치와 F1대회 지원 등을 포함한 광주·전남지역 대선공약을 발표했다. 하지만 새누리당 박근혜 후보의 지역 공약과 큰 차이가 없고, 향후 광주·전남 발전을 선도할 미래 지향적 비전이 담긴 대형공약이 없어 지역민의 반응은 차갑다. 특히 목포~제주간 해저터널은 대선 후보와 협의조차 안 된 것이어서 논란도 일고 있다.

민주당 박영선 공동선대위원장과 이용섭 정책위 의장은 광주시의회에서 기자회견을 열고 16개 광주·전남 대선공약을 발표했다. 특히 이 의장은 민주당의 호남에 대한 관심도를 강조하며, 광주와 전남도의 요구사항 대부분을 공약에 반영했다고 덧붙였다.

광주 공약으로는 광주상품거래소 설치와 아시아문화도시사업 차질없는 추진, 광주 군비행장 이전, 자동차 100만대 도시 육성 등을 약속했다. 전남에는 F1대회 지원, 호남고속철 조기 완공, 목포~제주간 해저터널 건설 등을 제시했다.

그러나 이번 공약은 그동안 거론됐던 사업들이 대부분으로, 지난 16대 대선 때 노무현 후보가 발표했던 '문화수도'와 같은 '폭발성' 있는 대형 프로젝트가 없다는 점에서 반응은 좋지 않다. 게다가 새누리당의 공약과 다를 게 없는데다 되레 미흡하다는 지적도 나온다. 텃밭이라는 민주당에 걸었던 기대가 무산된 것이다.

현안을 대선공약에 반영하는 것은 지역발전을 견인할 절호의 기회다. 그런 점에서 지자체와 지역정치권은 지역의 미래를 담보할 '그랜드 비전'을 공약에 반영시킬 수 있도록 총력을 기울여야 한다. 민주당도 진정성있는 공약을 통해 지역민들에 다가설 때 비로소 지역민심을 돌릴 수 있다는 점을 유념할 필요가 있다. 민주당은 아직 후보의 최종 공약이 확정되지 않은 만큼 지역 전문가 그룹과 머리를 맞대 대통령 임기내 성과를 낼 수 있는 대형 프로젝트를 제시해야 할 것이다.

전남 건설공사 외지업체에만 맡길텐가

전남지역 건설공사의 68%를 타지역 업체가 수주해 지역건설업계가 뿌리째 흔들리고 있다. 건설경기의 침체는 물론 건설업 몰락과 공사금액의 역외 유출 등 지역경제에 막대한 타격을 주고 있다.

최근 제주도에서 열린 대한건설협회 전남도회 연수에서 김재영 건설산업정보센터 이사장은 "전남 건설공사 가운데 지역업체의 참여비중이 32%에 불과한 데 반해 타지역 업체들은 68%를 차지해 지역건설업이 위기를 맞고 있다"고 지적했다.

실제로, 전남지역 공사에 대한 타지역 업체의 참여비중은 해마다 증가 추세에 있다. 지난 2002년 48.5%에서 2004년 55.5%, 2006년 63.1%, 2009년 64.5%, 2010년 68.0% 등 70% 수준에 육박하고 있다. 반면, 전남 업체들이 타지역 공사에 참여한 비중은 2007년 71.2%에서 2009년 66.6%, 2010년 51.5%로 급격히 감소하고 있다. 지역 건설공사는 타지역 업체에 내주고 타지역 공사는 따내지 못한 것이다.

건설계약 실적도 지난 2008년 11조3690억 원에 달했으나, 2010년 9조2720억 원으로 2년 사이 18.4%나 줄어들었다. 이로 인해 문을 닫는 건설사도 속출하고 있다. 전남 건설업체 수는 2008년 994개사에서 2010년 948개사로 46개사가 사라졌다.

건설업은 지방경기의 한 축을 담당하는 지역밀착형 산업으로서 반드시 활성화돼야 한다. 연관산업에 미치는 파급력과 고용증대 효과가 그만큼 크기 때문이다.

정부는 과당 경쟁과 저가 투찰을 부추기는 최저가 낙찰제 등 가격경쟁 위주의 낙찰제도를 철폐하고, 선진국들이 채택하고 있는 기술제안 입찰방식을 도입해야 한다. 또 지역업체의 가산점 부여와 하도급 비율을 대거 높여야 한다. 건설업체 역시 혁신을 통해 생산성과 경쟁력을 강화해야 할 것이다.

종교칼럼

하루하루를 꽃밭으로 장식하라

이재술

"없는 살림엔 제사도 자주 닥친다"는 말이 있는데, 내 어릴 적, 어려운 시절에는 학교에서 가져오라는 것도 참 많았다.

잡부금을 포함해서, 집에서 만든 걸레와 유리창 닦기, 집에서 기른 화분, 편지봉투에 담은 이웃돕기 쌀, 매 주 월요일마다 저금도 가져오라 했고, 가져오지 않았다고 집으로 돌려보내지는 친구들도 많았다. 어쩌다 재수 없을 때면 금붕어도 가져가야 했다. 언젠가 당번이던 날 금붕어가 죽었는데 선생님은 나에게 당번이기 때문에 금붕어를 변상해야 한다고 말씀하셨다. 내가 죽인 것도 아닌 금붕어를 물어내라는 선생님의 지시가 몹시 부당하다고 느꼈던 기억과, 그때 죽은 금붕어를 어항에서 건져 올릴 때의 마음 아팠던 기억이 아직도 지워지지 않는다. 그 씁쓸한 기억 때문인지 나는 당시 내 또래들과는 달리 여치나 메뚜기, 병아리(특히 학교 정문 앞에서 팔았던), 물방개 따위를 기르는 것을 좋아하지 않았다. 예견된 그들의 죽음과 죽음으로 인한 헤어짐의 애잔한 느낌이 싫었기 때문이었던 것 같다. 이웃과 주위 생명체의 죽음이 가져다주는 불편하고 무거운 느낌은 그동안 익숙하고 친숙한 관계의 단절 때문이라는 사실을 깨닫는 계기가 되었다.

우리의 죽음, 나의 죽음 역시 그동안 함께 한 것들, 함께한 이들과의 이별이고, 영원한 결별의 선언이라면, 죽음은 그동안 함께 한 이들과 사랑하는 이들에 대한 미안함일 수밖에 없다. 언젠가는 맞닥뜨려야 할 과정이겠지만, 죽음이 나를 데리러 온다면, 나는 죽음 자체에 대한 두려움이나 내 삶에 대한 애착 때문이 아니라, 나의 죽음을 슬퍼할 사람에 대한 미안함 때문에 많이 힘들 것 같고, 마음이 아플 것 같다.

부질없는, 그리고 재수 없는 상상이지만 만일 어머니가 돌아가신다면, 그 슬픔은 견딜 수 있겠지만 내 죽음으로 슬퍼하는 어머니의 모습은 참아낼 수 없을 것 같고, 그 미안한 마음은 견디기 어려울 것 같다. 그런 의미에서 '삶의 본질은 관계'라는 주장에 힘이 실린다. 이웃과 사랑하는 사람들, 그들이 바로 내 삶이고 내 인생이라고 말할 수 있는 논거이기도 하다.

어느 장례식장, 고인의 두 자녀가 고인의 관 앞에서 작은 상자를 열자 상자 안에서 한 마리의 호랑나비가 날아올랐다. 동시에 참석한 조문객들이 미리 받은 종이봉투를 열었고, 각자의 봉투에서 수많은 나비들이 일제히 날개를 펄럭이며 파란하늘로 날아올랐다. 이 파격적인 장례식의 주인공은 78세의 나이로 세상을 떠난, 죽음과 죽어가는 이들의 동반자였던 엘리자베스 퀴블러 로스였다. 퀴블러 로스는 자신이 죽기 전, 유언을 통해 자신의 장례식을 축제의 장으로 연출해 놓았었던 것이다. 호스피스의 개척자로 살았고, 특히 죽어가는 이들과의 관계를 자신의 삶으로 받아들였던 고인은 결국 죽음과 관계를 통찰함으로써 자신의 삶을 축제로 받아들였고, 축제로 표현한 것이다.

가톨릭교회는 11월을 위령성월로 보낸다. 단어의 의미대로 위령성월은 우리보다 앞서 이 세상을 떠난 영혼들을 위해 기도하고, 그 영혼들이 하느님 자비 안에서 안식을 누리도록 간구하는 달이다. 동시에 교회는 죽음과 죽은 이들을 기억함으로써 이곳과 지금(here and now), 그리고 있는 그대로의 나를 돌아보고, 받아들이도록 재촉한다. 나아가 사랑하는 이들의 죽음을 통해 나의 삶, 한정된 이웃과 한정된 관계를 이어가는 내 삶의 매 순간순간의 소중함을 깨닫게 해준다. 만일 내가 그리고 우리가 죽음이 없는 영원한 삶을 사는 존재라면 그 무한한 시간의 의미 없음을 어떻게 견딜 수 있겠는가?

〈목포가톨릭대학교 교수·신부〉

기고

차별화된 아이디어가 지배하는 틈새시장

김종국

요즘은 농업에서도 다른 사람들과 똑같이 하거나, 다른 사람들의 뒤를 따라가는 방식으로는 돈을 벌기가 쉽지 않다. 자신이 개발한 참신한 아이디어로 소비자를 감동시키거나 혹은 남들이 쉽사리 생각하지 못한 틈새를 비집고 들어가야 돈이 보인다. 전문 경영학자들은 이런 돈벌이를 '틈새 시장'이라고 이름 붙였다.

최근 지역에서 이런 틈새시장을 공략해 짭짤한 소득을 올리고 있는 농업인들의 성공사례 몇 가지를 소개한다.

보성 우리원농장의 강선아 대표는 '한 끼용 초미니 쌀' 포장과 기능성을 보강한 상품구성으로 해마다 매출액을 크게 증가시키고 있다.

'한 끼용 미니 쌀'은 1인 가구수 증가 등 현대 사회현상에 맞추어 5, 10, 20㎏ 단위로 판매되는 쌀의 포장단위를 20~30대 싱글, 맞벌이 부부, 자취생 등에 맞게 한 끼용 125g의 포장재로 개선했다. 뿐만 아니라 백미+녹미, 백미+적미, 백미+흑향미, 백미+오색쌀 등 기능성 쌀로 제품구성을 다양화해 소비자들의 구매의욕을 촉진하고 있다. 이 농가는 올해 '한 끼용 미니 쌀' 단일품목만으로 1억원의 소득을 올릴 당찬 계획을 세우고 있으니 차별화된 아이디어가 얼마나 소중한지 알 수 있는 사례이다.

이승희 '해남에 다녀왔습니다' 농장 대표는 이미 포화상태인 장류 시장에서 종자 장을 활용한 덧장 생산으로 생산기간을 단축하고 제품의 고급화를 추진했다.

보통 장류는 3년 이상 장기간 숙성해야 하고, 제품이 단순해 생산성과 경제성이 낮다. 하지만 이 대표는 스토리가 있는 종자 장을 활용한 덧장생산 기법을 도입해 생산기간을 단축하고, 기존의 플라스틱이나 유리병 용기에서 우리 전통의 멋과 맛을 살린 옹기로 대체 품질의 고급화를 추진해 매년 매출이익을 크게 향상시키는 성과를 올렸다.

처음에는 고품격 용기 및 디자인 개발로 판매가격이 3배나 올라서 혹시 '비싼 전통 옹기 간장·된장을 사가는 사람이 있을까', '혹시 팔리지 않으면 어떻게 할까'라는 걱정도 있었지만 고객의 현장체험, 온·오프라인을 통한 홍보와 전자상거래 확대로 꾸준히 고정고객을 확보해 나가고 있다.

이 밖에도 지역에는 틈새를 비집고 들어가 '틈새시장'의 문을 두드리는 농가들의 농산물들이 많이 있다. 생장촉진제 처리를 하지 않은 꼭지달린 배, 목장형 유가공 체험농장으로 새로운 수요를 창출한 우유, 전통적인 손덖음 방식을 고집해서 생산한 뽕잎 차, 특이한 사료로 사육해 독특한 맛과 향기가 배어 나오도록 한 쇠고기, 위생적인 낱개 포장개선으로 수출시장을 개척한 기정떡 등은 모두 이러한 예다.

이처럼 성공사례의 주인공들은 대부분 좁디좁은 '틈새시장'을 비집고 들어간 입지적 농업 경영자들이다. 이들의 성공요인은 우선 차별화된 원료 농산물의 생산에 있다. 이 차별화된 원료를 바탕으로 농업 이외 다른 분야에서 벤치마킹한 아이디어를 번뜩이는 아이디어로 재포장해 성과를 내고 있다.

그러나 틈새시장의 특성은 '좁고 길다'는 것을 잊어서는 안 된다.

틈이 좁기 때문에 많은 돈은 벌 수 없되 오래갈 수 있지만, 여러 사람이 동시에 틈새시장에 진입하면 틈새가 커져서 진입한 여러 사람이 버티기 힘들다.

'틈새시장'은 찾기도 어려울 뿐만 아니라 설령 찾아도 성공하기란 쉬운 일이 결코 아니다.

성공한 농가 몇 마디의 성공사례에 고무돼 무턱대고 뛰어들기보다는 '틈새 시장'에 대해 입지여건·생산·기술·판매 등 현재의 경쟁력 수준을 냉철히 분석하고 또 분석해서 자신의 여건에 맞는 자원 이용과 비용으로 최고의 이윤을 추구할 수 있는 틈새 전략을 강구해야만 성공한 농업인이 될 수 있을 것이다.

〈전남도 농업기술원 생명농업기술과장〉

無等鼓

'영웅본색'과 '첩혈쌍웅'이란 영화로 홍콩 누아루시대를 연 오우삼 감독이 미국 할리우드에 진출해 만든 3번째 영화가 1997년 작 '페이스 오프(Face Off)'다.

주인공은 FBI 요원인 숀 아처와 청부 테러범인 캐스터 트로이. 숀 아처 역에는 존 트라볼타, 캐스터 트로이에는 니콜라스 게이지가 맡아 서로 얼굴을 바꿔 대결을 벌이는 과정을 그렸다.

스토리는 대략 이렇다. 숀은 자신의 아들을 죽인 범죄자이자 LA 어딘가에 생화학 폭탄을 장착해 둔 캐스터를 생포해야만 한다. 몇차례 격돌 끝에 숀은 국외로 탈출하려던 캐스터를 생포하지만 캐스터는 체포된 순간 의식불명에 빠지고 만다.

숀은 FBI 첨단 의료진의 도움으로 캐스터의 얼굴을 통째로 떼내 자신의 얼굴에 이식시킨 후 감옥에 수감중인 캐스터의 동생으로부터 정보를 캐내기 위해 죄수로 위장해 감옥에 들어간다.

반면 극적으로 의식을 회복한 캐스터는 자신의 얼굴이 통째로 떼내진 사실을 알고는 분노하지만 곧바로 FBI 의료진을 위협해 염수에 보관 중인 숀의 얼굴을 자신의 얼굴에 이식한다. 숀으로 분장한 캐스터는 숀의 가정과 직장에서 숀의 인생을 철저하게 파멸시킨다는 설정이다.

파격적인 소재로 인기를 끈 영화 페이스 오프가 현실에서도 나타나고 있다. 2008년 서울 강남 한복판에서 다른 파조직폭력배를 살해하고 달아났던 조폭을 광주에서 잡고 보니 얼굴이 전혀 알아볼 수 없을 정도로 달라졌다. 범인은 쌍꺼풀 수술을 받았다는 점만 인정했으나 경찰은 보톡스 시술 등 다른 성형도 한 것으로 보고 있다. 체중까지 15~20㎏ 빼 더 알아보기 힘들었다고 한다.

완전범죄를 위해 페이스 오프를 꿈꾸는 범죄자들이 많은 것 같다. 여기에는 세계적 수준인 우리나라의 성형기술도 한 몫하고 있다. 그렇다고 성형기술을 탓할 수는 없는 노릇이니 성형수술로 변형된 얼굴을 예측해 수배자 목록에 싣는 방안을 고려해야 할 시점이 아닌가 싶다.

/장필수 사회부 차장 bungy@kwangju.co.kr

페이스 오프

온라인 짝퉁상품 판매 사이트 폐쇄 등 강력 단속해야

비싼 사치품이지만 소위 명품이라는 이름으로 고가품들이 부의 상징처럼 판치는 세상이다. 그러고들 있으니 이런 고가품을 갖지 못한 사람들은 짝퉁이라도 들고다니고 싶어하고, 그 덕분에 온라인상에 짝퉁 상품이 활개를 친다. 불법 유사상품 판매 사이트들은 유명 포털사이트와 심지어 인터넷 기사에 버젓이 광고까지 게재하고 있다.

인터넷에 들어가 보자. 거기에는 '명품가방 70% 할인'이라는 배너 광고가 떠있다. 이곳저곳 클릭 하면서 서핑을 하던 네티즌이 그런 광고를 봤다면 누구든지 호기심과 관심을 안 가질 수 없다. 이걸 클릭해보니 짝퉁가방을 파는 사이트에 연결됐다.

거기에는 이 배너 외에도 명품가방 땡처리, 명품백 초대박 할인 같은 광고들이 번쩍번쩍거리며 짝퉁 명품 판매 사이트인양 영업을 하고 있었다. 소위 짝퉁에 빠진 한국인들을 유혹하는 불나방 같다는 생각이 들었다.

인터넷 포털 사이트에서 명품이라던가 명품가방이라는 키워드만 검색해도 위조상품을 파는 사이트들은 줄줄이 검색된다.

그리고 이 위조상품을 판매하는 사이트들은 주로 인터넷 언론사에 배너광고를 게재한다. 요즘은 종이신문으로 나오는 유명한 언론사 외에 네티즌들을 유혹하는 인터넷 언론사가 매우 많다.

주로 연예인들의 은밀한 이야기나, 자극적인 내용을 제목으로 만들어 띄워놓고 네티즌을 끌어들이는 인터넷 언론사들이다. 이런 사이트들은 광고수입이 전부다 이런 배너광고 같은 것이니 광고를 내는 짝퉁 업체로부터 이런 걸 받아 게재하는 것이다.

연예인들에 관한 자극적인 제목이나 기사에 끌려 그런 사이트를 클릭해서 들어가는 확률이 높으니 이런데 광고를 하고 짝퉁을 필요로 하는 사람들에게 판매하는 것이다. 그야말로 악어와 악어새의 관계라고나 할까.

이런 사이트들은 적발시 해당 사이트를 폐쇄하고 유통시킨 게시물을 삭제처리하는 식으로 강력한 단속이 필요하다.

▲김진순·광주시 광산구 삼거동

光州日報 The Kwangju Ilbo

사장·발행·편집·인쇄인 金汝松 논설주간 申港樂 편집국장 曺庚完

1952년 4월 20일 創社 1980년 11월 29일 등록번호 광주가1(일간) | 광주광역시 동구 금남로 2가 20-2(우편번호 501-711)

대표전화 222-8111·2200-551〈지사·지국(구독신청·배달안내)〉 광고문의 062-227-9600

편집국안내		경영지원국 2200-515	문화홍보국 2200-541
〈대표 FAX 222-4918〉	문화생활부 2200-661	〈FAX 222-8005〉	〈FAX 222-0195〉
편집부 2200-649	여론매체부 2200-621	광고마케팅국 227-9600	독자서비스국 2200-551
정경부 2200-612	체육팀 2200-697	〈FAX 227-9500〉	〈FAX 227-9500〉
〈대표 FAX 222-4918〉	사진부 2200-693	디자인 2200-536	서울지사 02-773-9331
사회부 2200-616	조사부 2200-571	기획사업국 2200-555	〈FAX 02-773-9335〉
〈대표 FAX 222-4267〉	전산팀 2200-685		

※구독료 월정 10,000원 1부 500원

본지는 신문윤리 강령 및 그 실천요강을 준수합니다