第118回서울特別市議會(臨時會) 企劃經濟委員會會議錄 第2號
서울特別市議會事務處

日時　2000年3月8日(水) 午後2時
場所　企劃經濟委員會會議室

議事日程
1. 農水産物公社所管業務報告

審査된案件
1. 農水産物公社所管業務報告 ... 1面

(14時 29分 開議)
○委員長 鄭韓植; 자리를 정돈하여 주시기 바랍니다. 성원이 되었으므로 제118회 임시회 제2차 기획경제위원회를 개의하겠습니다.
(議事棒 3打)

1. 農水産物公社所管業務報告
○委員長 鄭韓植; 그러면 의사일정 제1항 農水産物公社 所管業務報告의 件을 상정합니다.
(議事棒 3打)
社長 나오셔서 소관업무를 보고하여 주시기 바랍니다.
○社長 許信行; 서울特別市 農水産物公社 社長입니다.
존경하는 鄭韓植 委員長님, 그리고 企劃經濟委員會 委員님 여러분, 저는 오늘 제118회 임시회에서 금년 들어 처음으로 저희 공사의 업무계획을 보고 드리고 여러 위원님들의 고견을 들을 수 있게 된 것을 매우 뜻깊게 생각합니다.
무엇보다도 먼저 저는 그 동안 여러 위원님들께서 저희 공

사와 도매시장의 발전을 위해서 따뜻한 애정과 관심을 가지고 지도해 주신데 대하여 진심으로 감사의 말씀을 드립니다.

지난해에는 우리 나라 경제가 IMF 관리체제라는 위기상황에서 슬기롭게 벗어나 새로운 도약의 발판을 마련하였듯이 저희 공사도 공기업 구조조정이라는 커다란 파도를 넘고 이제는 보다 성숙하고 생동감 있는 공기업으로 재도약할 수 있게 되었습니다.

이러한 모든 일들이 순조롭게 이루어질 수 있었던 것은 오로지 여기에 계신 모든 위원님들께서 적극 협조해 주신 덕택으로 저는 믿고 있습니다.

위원님 여러분, 이미 여러 차례 보고드린 바 있습니다만 저희 공사는 지난해부터 우리 나라 농수산물 유통이 나아가야 할 방향을 새롭게 정립하고 세부 과제별로 구체적인 추진전략을 마련하여 하나씩 하나씩 실천해 오고 있습니다.

저를 비롯한 공사 임직원들은 이러한 문제해결에 최선의 노력을 다할 것을 이 자리를 빌려 말씀을 드리고, 앞으로도 여러 위원님들의 적극적인 성원과 각별한 관심을 부탁드리면서 업무보고에 앞서서 저희 공사의 간부들을 소개해 올리도록 하겠습니다.

(幹部紹介:管理理事 姜炳云, 流通理事 李允熙, 企劃處長 李相潤, 流通處長 曺永台, 指導處長 權純樺, 糧穀市場管理所長 梁福基)

그러면 지금부터 2000년도 공사의 주요업무계획을 보고드리겠습니다.

.....

(報告)

農水産物公社 業務報告

(뒤에 실음)

……

이상 보고를 마치겠습니다.

(鄭韓植 委員長, 李亮漢 幹事와 司會交代)

○委員長代理 李亮漢; 수고하셨습니다

다음은 위원 여러분의 질의와 집행부의 답변순서가 되겠습니다.

효율적인 의사진행을 위하여 일문일답식으로 하는 것이 어떻습니까?

(「좋습니다」하는 委員 있음)

그러면 일문일답으로 진행하겠습니다.

질의하실 위원님께서 질의해 주시기 바랍니다.

네, 梁敬淑委員님 질의해 주십시오.

○梁敬淑 委員; 수입예산 중에서 주차료수익이 작년 50억원에서 올해는 37억 7,200만원 정도로 약 13억원 정도 감소가 되었는데, 이것이 민간용역을 주고 있기 때문에 수익이 감소한 것입니까?

○社長 許信行; 제가 왔을 때에는 무료주차가 15분이었는데 30분으로 늘어났습니다. 그러다 보니까 구조조정을 해서 비용은 조금 줄었습니다만 수익은 줄게 되었습니다.

어제도 결의를 했습니다만 토요일 오후 같은 때는 주차요금을 내려 달라는 상인들의 건의가 많아서 금년에는 아마 저희들이 추정하기로 4,000만원 정도만 수익이 나도록 해서 시장 질서를 유지하는데 초점을 맞추고자 합니다.

그래서 작년에 비해서 줄어든 것은 무료주차 시간을 15분에서 30분으로 늘린 결과로 생각이 됩니다.

○梁敬淑 委員; 그리고 주차장 관리로 인한 지출비용은 일체

부담 안합니까, 公社 차원에서는?
○社長 許信行; 이것은 저희가 주차료를 받아서 계약된 대로 지출을 하고, 나머지는 公社 수입으로 들어오게 되어 있습니다. 그 비용이 24억원인가 저희가 나가는데 주차료수익에서 나가게 되겠습니다.
○梁敬淑 委員; 그리고 국고사업비가 작년에 44억 900만원인데 올해 보니까 7억 2,000만원으로 보고하고 있는데, 이것이 포장재 지원을 거의 안하기로 했습니까?
○社長 許信行; 우리가 한다는 것은 한계가 있어서 農林部에서 산지로 직접 주도록 요구했더니 農林部에서도 그것이 좋겠다고 해서 줄어든 것입니다.
○梁敬淑 委員; 그러면 農林部 차원에서는 포장재 표준화작업을 적극적으로 계속 추진을 하는 중입니까?
○社長 許信行; 산지에서 하기로 했습니다.
○梁敬淑 委員; 산지에서 하는데, 원래 취지 자체가 산지에서 하는 것을 유도하고 이쪽에 와서도 하는 것이었는데 그것을 農林部 차원에서는 포기하지 않고 계속 확대하려는 의지를 가지고 추진하고 있느냐 그것을 묻는 것입니다. 서울시는 지금 포기하고 있거든요.
○社長 許信行; 그렇게 알고 있습니다.
○梁敬淑 委員; 그렇습니까?
○社長 許信行; 네.
○梁敬淑 委員; 그러면 크게 진전을 기대하기가 힘든 상황입니까? 그러니까 표준화 포장재화 하는 것 자체가 현재로서는 무리다라는 판단을 하는 것입니까?
○社長 許信行; 梁委員님, 과일은 대부분 규격화 포장이 되어 있고요. 주로 채소가 문제가 있는데 특히 무나 배추 이런 것

이 어렵습니다.

특히, 이번에 겨울용 저장배추 같은 것은 포장이 돼서 안 오면 아예 못 받게 農林部가 조치를 취해서 도매시장 입장에서도 규격화, 포장화가 안 된 것은 가능하면 억제를 하는 방향으로 유도를 하고 있습니다.

○梁敬淑 委員; 그리고 영업비용이 작년보다 12억원 정도 늘어났는데요. 이 부분은 세부적인 내역을 자료로 제출해 주시기 바랍니다.

○社長 許信行; 알겠습니다.

○梁敬淑 委員; 어떻게 해서 그렇게 많이 늘어나게 되었는지, 그리고 인력현황에 대해서도 자료로 제출해 주시면서 보고해 주시고요.

또 기타 영업외비용 중에서 지출예산이 작년보다도 10억원 가까이, 이렇게 4배 정도 증가할 것으로 보고하고 있는데 이 부분도 구체적으로 왜 이렇게 늘어나게 되는지에 대해서도 상세한 내역을 제출해 주시고요.

고정자산 중에서 투자자산이 99년도에 16억원에서 76억원으로 증가했거든요. 그런데 이 부분에 대해서는 어떻게 이렇게 많이 투자자산이 늘어나게 되는 것입니까?

○社長 許信行; 사업준비금 예치금 60억원이 行政自治部의 지침에 의해서 늘어났군요.

○梁敬淑 委員; 예치금요?

○社長 許信行; 네.

○梁敬淑 委員; 그러면 農水産物公社가 현금관리나 자금관리를 하고 있을 텐데 그 현황을 자료로 제출해 주시기 바랍니다. 각 은행별, 예금종류별, 어떤 상품에 예치를 하고 있는지에 대한 자료를 제출해 주시기 바라고요.

다음으로 전자경매제가 실시되면, 지금 전자경매제를 위해서 국비와 지방비가 7억원 정도 들어가고 있는데, 법인이 전자경매제 도입에 대해서 어떤 자세를 취하고 있나요?

○社長 許信行; 경매사들은 전반적으로 부정적입니다. 경매사들이 부정적이면 의욕을 잃기 때문에 도매법인도 조금, 거기는 전면적인 부정은 아닌데 조금 탐탁치 않게 생각하는 정도입니다.

그리고 중도매인들도 그것 누르자마자 탁 올라가니까 자기한테 사가는 사람들이 바로 그 자료를 봐버리기 때문에 거기도 썩 즐거운 것만은 아닙니다.

그러나 시대의 조류에 흘러가기 때문에 드러내 놓고 얘기는 않습니다만 솔직하게 말씀드리면 분위기는 그렇습니다.

○梁敬淑 委員; 그러면 경매사들은 법인에서 알아서 다 조치를 시키는 것입니까? 무마를 한다든지, 경매사들이 반발할 수 있는…….

○社長 許信行; 아직까지 겉으로 드러난 반발은 없습니다. 시대적으로 전자시대 해서 다 들어가고 미리 시험하고 또 설득하고 교육하고 했기 때문에 드러내 놓고는 않습니다만, 개별적으로 물어보면 솔직하게 그런 분위기입니다. 겉으로는 아직은 드러나지 않고 있습니다.

○梁敬淑 委員; 그러면 전자경매제를 실시하는 데 있어서 법인의 지출은 전혀 없어요, 법인의 부담이나?

○社長 許信行; 있습니다. 국고가 20%이고 지방비가 20%, 자부담이 30%이고, 융자가 30% 그렇습니다. 융자까지 합하면 60%인 셈이죠.

○梁敬淑 委員; 그러면 2000년에 완전히 다 전자경매제로 종료합니까?

○社長 許信行; 금년에 거의 전 품목에 걸쳐서 다 가게 되어 있습니다.
○梁敬淑 委員; 그래요? 그러면 아주 큰 진전이네요.
○社長 許信行; 네, 아주 획기적입니다. 그러니까 예를 들어서 똑같은 값을 세 사람이 눌렀다 하더라도 제일 먼저 누른 사람한테 가버리기 때문에 이것은 누가 인위적으로 조작이 불가능합니다.
○梁敬淑 委員; 그러면 인터넷을 통한 경매는 준비하고 있는 것이 있습니까? 그러니까 전자경매제는 정말 바람직하고 빨리 도입될수록 좋은 제도라고 생각을 하는데, 인터넷으로도 도매상들이 표준화만 잘 되면 외국 같은 경우에는 물품을 굳이 현장에 오지 않더라도 구매하는 경우가 많은데 그러한 부분들 農水産物公社 차원에서도 대비하고 준비하는 노력들을 해야 되지 않겠습니까?
○社長 許信行; 梁委員님이 아주 중요한 질문을 해 주셨는데 제가 말씀을 드리죠.

작년 1년 동안에 제가 와서 보니까 가락시장이 3년 내지 5년 이내에 큰 태풍이 불어서 엄청난 변화가 올 것 같아서 국내외 시장을 조사했습니다.

하고 보니까 참 재미있는 것이 요새 전자상거래 굉장히 얘기하는데 전자상거래가 인터넷에서 프로그램을 만들어 올려놨다고 해서 되는 것은 아니고요. 그것은 짧은 시간 내에 됩니다.

문제는 물류를 어떻게 할 것이냐 이런 문제인데, 저희들도 처음에는 아직까지 경험이 없었기 때문에 그냥 산지에서 소비자한테 바로 택배가 될 것으로 막연하게 생각을 했었는데, 저희들이 연구를 하고 지금 준비하는 사람들한테 조사를 해

보니까 그것이 아니고 아까 제가 말씀드린 허브(HUB)시장의 컨셉이 굉장히 빠르게 필요하다는 사실입니다.

그것이 되어야 전자상거래도 물류의 비용을 효율적으로 낮추면서 될 수 있겠다 이렇게 생각을 하는데, 지금 전자상거래 하나 하려고, 지금 어느 모 기업체에서 하려고 합니다. 농업 분야에 있는 기업체인데 그 사장을 제가 만났었는데 서울에 전자상거래를 하기 위해서는 농수산물 먹거리만 하기 위해서 1,000개 정도의 택배거점이 필요하답니다.

그러면 1,000개의 거점을 공급해 주는 센터기지가 있어야 되는데 그 센터기지를 어디에다 하려고 하느냐 그러니까 결국 서울 외곽지대의 어느 산간지대에다 물색을 하고 있더라고요.

그래서 만일 그러면 허브시장처럼 큰 도매시장 안에 그런 기지를 제공할 수 있다고 한다면 어떻게 하겠느냐 했더니 이 사람이 101% 들어가겠다, 왜냐 하면 전자상거래의 성패는 단 1전이라도 누가 유리하느냐에 따라서 성패가 가름이 난다, 그렇게 준비를 한다고 하면 빨리 해야 된다 하는 얘기입니다.

그 사람을 비롯해서 제가 알고 있는 몇 사람이 먹거리 전자상거래를 준비를 하고 있습니다. 프로그램은 대충 마련이 됐습니다.

문제는 택배를 할 수 있는 거점, 이것이 지금 마련이 안 되어 있고 그 거점에 물건을 보내줄 수 있는 기지, 거기에서 싸게 사서 가공해서 포장해서 거점에다 계속 날라주고 거점에서 택배로 나가야 되는데 그런 시각에서 봤을 때도 유통개혁의 중심은 거기에서 일어나고, 그것이 일어나기 위해서는 지금 가락시장이 근본적인 변혁을 빠른 시간 내에 하지 않으면

새롭게 변하는 전자상거래 물류센터 또는 대형할인점의 기지가 마련되지 않으면 이것이 고비용 구조로 계속 갈 수밖에 없는 엄청난 문제가 내재되어 있습니다. 이것은 학계에서도 아직 연구가 안되어 있습니다.

그래서 저희들이 연구를 해서 요로에 조용하게 말씀을 드렸는데, 위원님 여러분께서 관심을 가져 주신다면 저희들이 시의에 적절하게 맞춰서 보고를 드리고, 필요한 그때그때 지도를 받도록 하겠습니다. 아주 중요한 문제 같습니다, 제가 볼 때는.

○梁敬淑 委員; 그런데 이 부분을 저는 오히려 조금 늦었다라고 생각을 하는데요.

시정개발연구원이나 농수산물에 대한 연구소들이 상당히 많이 있는데 전문적인 연구기관에 용역을 주어서라도 이 부분을 빠른 시일 내에 대비하고 준비하는 자세가 필요하다고 생각을 하고요.

또 하나는 일반 소비자들에게까지 모두 인터넷 전자상거래 형식의 농수산물을 각 가정에 배달시켜 주는 것들까지를 하면이야 좋겠지만 서울시가 나서서 그것까지를 과연 해야 될 것인가 하는 것에 대한 것은 조금 저는 과도하고 비현실적이라고 생각하고, 일정량 이상의 물량을 구매할 때, 그러니까 도매상들을 대상으로 한 전자상거래는 반드시 준비하고 추진해야 된다고 생각을 해요.

그런데 지금 社長님께서 준비하시는 것은 그것까지 가려면 상당기간이 걸려야 되고, 또 하나 일반 소비자들을 대상으로 해서 공사가 물량을 제공하는 것은 저는 공사의 역할하고도 상충되는 부분이라고 생각하기 때문에 우선은 충분히 합리적인 대안과 현실을 파악해서 도매상들을 교육도 시켜야 될 것

아닙니까, 인터넷으로 구매를 하게 하려면.

그런데 지금 중도매인들이 과연 인터넷에 들어가서 얼마만큼의 구매를 할 수 있는 교육이, 지금 벌써 한편으로는 교육에 들어가고 한편으로는 프로그램을 개발하는 것들을 하는 것이 저는 공사가 해야 될 일이라고 생각해요.

그것이 서울시 農水産物公社만이 아니라 중앙정부의 농림부 그쪽하고 연계가 되면서 광범위하게 농민들도 교육시키고 중도매인들도 교육을 시키는 그런 시스템과 제도를 준비하고 마련하고 집행하는, 그것을 빠른 시일 내에 준비를 해야 된다고 보는데 지금 여기 업무보고서에는 그 부분이 거의 없거든요.

홈페이지가 크게 도움이 되지 않고, 홈페이지도 저도 들어가 봤어요. 農水産物公社 홈페이지 들어가 봤는데 소비자들 중심으로, 그러니까 수요자 중심의 홈페이지가 되어야 되는데 자칫 잘못하면 공급자들이 알리고 싶은 내용을 계속 올리는 그런 우리 나라의 전반적인 공기업뿐만 아니라 행정기관 홈페이지의 문제점들이거든요.

그래서 이 점에 대해서도 홈페이지를 수시로 중간점검하고 평가해서 수요자 중심의 홈페이지 마인드를 가지면서 바꾸어 나갈 필요가 있고요.

지금 이 부분은 하루빨리 시급한 문제라고 생각하기 때문에 돈이 들어가더라도 오히려 이런 부분에는 저는 투자를 해야 된다고 생각을 해요.

그런데 지출계획에 거의 나와 있지가 않아요. 그러면 다른데 농협이라든지 사기업 같은 데는 빠른 속도로 그러한 것을 대비해 나가고 선점해 나가고 있는데 계속 뒤떨어지고 어떤 전략적인 대비를 못해 나가는 것이 아닌가, 여기 예산도 잡혀

있지 않기 때문에 어떤 다른 방법을 강구해서라도 빨리 그러한 조치에 들어가야 될 거라고 생각합니다.

○社長 許信行; 제가 한 말씀 드리죠. 맞습니다. 전반적으로 동감이고요.

소비자한테 택배되는 전자상거래는 저희들은 안 됩니다. 저희들이나 市나 農林部 정책기관에서 할 일은 아까 제가 말씀드린 바와 같이 밖에서 발생하고 있는 그러한 기지를 제공하는 여건형성, 그것은 해 주어야 되는 것 아니냐 그런 얘기이고요.

그 다음에 상인들 전자상거래는 저희들이 전자경매식을 점차 발전시켜 나가면서 인터넷 거래시대에 어떤 거래방법이 좋겠는가 그것은 저희들이 연구를 하겠습니다.

그리고 한 가지 아까 양곡시장이 잘 안 된다고 말씀을 드렸는데, 양곡시장에서 저희들이 양곡만이라도 한번 상인들을 상대로 한 인터넷 거래를 프로그램을 개발해 볼까 해서 예산을 금년에 2,000만원 정도 배정을 할 생각으로 있습니다.

그래서 시험을 해 봐서 저희들이 어떻게 상인들을 도울 수 있겠는가 그것은 연구를 하겠습니다.

○梁敬淑 委員; 양곡시장 문제는 오히려 양곡시장은 저는 과감하게 없애야 된다고 생각하거든요. 몇 년 동안 봐온 거래규모도 너무 지지부진하고 괜히 조직만 방만하게 하고 차라리 그 부지와 시설을 다른 데 사용하는 것이 저는 낫다고 생각합니다. 과감해야 할 때는 과감해야 되는데 지금…….

○社長 許信行; 저도 이쪽 우리 시장을 확대개편할 때에 양곡시장도 이제는 One-stop shopping, 종합적으로 해서 들어와야 되는 것 아니냐 그렇게 생각을 합니다.

그런데 아직 그것을 정부가 결정을 안 했기 때문에 현재로

서 저희들이 먼저 복안을 내놓기는 어렵겠습니다. 저도 개인적으로는 동감입니다.

○梁敬淑 委員; 그리고 한두 가지만 더 말씀을 드리겠습니다.

지금 농수산물 안전성 검사를 강화한다고 계속 주장하고 있지만 작년 같은 경우에 10만건 정도를 검사했는데 부적합 판정이 나는 경우는 몇 십건에 불과하거든요. 계속되는 지적입니다만 이것이 믿겨지지가 않아요.

그래서 이것을 좀더 대책을 아주 세부적으로 사명감까지 가지면서 이 부분에 대한 대비책을 강구해야 된다고 생각을 하고, 그 부분은 조금 더 연구를 해서 의회에 보고를 해 주시기 바라고요.

또 하나 원산지 표시를 이행 지도한다는 것은 좋지만 지금 수입농산물들이 국산으로 둔갑돼서 절대다수가 유통된다는 것은 일반소비자까지도 다 아는 피부로 느끼는 사실인데, 이러한 부분도 農水産物公社 차원에서 안 된다고 하면 중앙정부쪽하고도 의논을 깊이 해서 정책적으로 현실적으로 접근해서 대안을 철저하게 강구해 주시기를 부탁드립니다.

○社長 許信行; 네, 그렇게 하겠습니다.

○梁敬淑 委員; 이상입니다.

○委員長代理 李亮漢; 梁敬淑委員 수고하셨습니다.

趙相勳委員님 질의해 주십시오.

○趙相勳 委員; 안녕하세요? 趙相勳委員입니다.

방금 梁敬淑委員님이 말씀하신 외국산을 국내산으로 바꾸어서 적발된 사실들이 있습니까, 시장 안에서요?

○社長 許信行; 저희들이 계속 적발합니다. 그래서 더러 걸립니다.

○趙相勳 委員; 더러 걸리는 정도가 구체적으로 어느 정도,

통계로 나와 있는 것이 있습니까?
○社長 許信行; 찾아보겠습니다. 더러 걸립니다. 저희들이 바로 조치를 취하고 합니다.
○趙相勳 委員; 원산지 표시에 대해서 사실은 소비자들이 굉장히 의구심을 많이 갖고 실제 그 부분이 제대로 해결되어야 하는 것도 중요한 유통관행으로 자리잡아야 된다고 보는데, 이렇게 원산지 표시가 이행되지 않았을 때 가락시장 쪽에서 제재하는 방식이 어떤 것으로 제재합니까? 일반 사법처리에 맡깁니까?
○社長 許信行; 지난번에 곶감 같은 것은 사법처리를…….
○趙相勳 委員; 그러니까 일반적으로 고발조치만 하고 공사 차원에서 제재는 없습니까?
○社長 許信行; 저희들이 직접 제재할 수 있는 것은 없고요.
○趙相勳 委員; 그것이 가락시장 내에서 그런 판매행위를 할 수 있는 것은 정확히 중도매인들이 임대한 사람들, 좌판을 갖고 있는 그 사람들에 의해서 나오는 것입니까? 어떤 사람들에 의해서 원산지표시 둔갑사태가 이루어집니까?
○社長 許信行; 지난번에 곶감 같은 경우에는 수입을 한 사람이 둔갑을 시킨 경우가 되겠고요, 또 중도매인도 더러 있기는 합니다만 일반적이지는 않고요. 앉아서 소매하는 사람들이 바꾸는 경우가 많습니다.
○趙相勳 委員; 주로 직판상인들이 많이 적발될 것으로 보는데요. 적발이 될 경우에 公社에서 할 수 있는 제재조치가 고발하는 것말고는 전혀 없습니까?
예를 들어서 계약을 해제한다거나 시장에서 퇴출시키는 등 강력한 제재조치가 불가능합니까?
○社長 許信行; 작년에 그렇게 단속한 건수가 103건이나 되

는군요. 이 가운데에서 과태료를 부과하고 행정주의를 주고 했습니다.

그런데 저희들은 안내문도 붙이고, 또 중도매인이나 수입상들을 불러다가 314명이나 교육도 하고, 매주 화요일에 방송도 합니다만 유혹에서 그 사람들이 벗어나는 것이 어려운 것 같습니다.

그러나 지금 가락시장은 많이 개선되었습니다.

○趙相勳 委員; 제가 볼 때에는 일반도매시장에서도 그런 사례들이 많기는 합니다만 결국 가락시장에서 물품을 구입해서 일반 소매행위를 하는 사람들까지도, 사실 가락시장에서 가지고 온 물건을 믿고 국내산이라고 팔아버리는 경우도 많을 것 아닙니까?

제가 볼 때 특히 직판상인들의 문제라고 한다면 과태료나 행정주의가 아니라, 이 사람들이 직접 公社와 임대계약을 맺고 있습니까?

○社長 許信行; 그렇습니다. 일부 직판상인 중에 그렇지 않은 사람도 있습니다. 잡상인…….

○趙相勳 委員; 그러니까 잡상인과 직판상인이 있는데 적어도 잡상인의 경우라면 무조건 퇴출을 시켜야 되고요. 또 직판상인의 경우에는 임대계약을 즉각 해지하고 장소를 비울 것을 퇴거명령을 해주어야 되는데, 公社 입장에서 가능한 일 아닙니까?

○社長 許信行; 지난번 곶감 같은 경우에는 많은 거액의 물량을 집단적으로 했기 때문에 바로 그냥 고발조치를 했고요.

지금 적발되고 있는 것이 조그맣게 판 위에 놓고 한두 개씩 하는 이런 것이거든요. 사실 그것을 가지고 계약을 해지하기는 어렵기 때문에 거기에 맞는 적절한 조치를 취하고 있습

니다만, 趙委員님께서 말씀을 하셨으니까 좀더 저희들이 관심을 가지고 집중적인 지도를 하겠습니다.

○趙相勳 委員; 관심뿐만 아니라 사실은 원산지표시를 해 두었을 때 물건을 사러 간 사람 입장에서는 아주 깜짝 놀랄 때가 많습니다.

같은 해파리인데 이것은 마닐라산, 저것은 칠레산 등 어디 붙어 있는 나라인지도 모르는 물품들이 널려 있기도 하고요. 그러니까 사실은 소비자 입장에서 전혀 원산지 구분을 할 수 없는 상황입니다.

결국 판매하는 사람들 입장에서 소비자를 속이겠다 라는 의사가 분명한 사람만이 원산지표시를 속이는데 그것이 개인적인 영리를 목적으로 한다고 하더라도 그것은 소비자에 대한 기만행위나 마찬가지니까 엄하게 단속을 해 주어야 된다고 보고요.

그런 것들은 특히 직판상인들 입장에서는 권리까지 붙어 있는 자리를 쫓겨나게 된다고 할 때 가장 강력한 수단이 될 수 있다고 봅니다.

고발조치 하거나 행정주의 가지고는 안 되고, 필요하다면 내규에라도 명시를 해야 되는 사안이 아닌가, 그래서 적어도 가락동시장에서 사 가는 물건만큼은 원산지표시가 정확하다는 신뢰를 시민들에게 줄 필요는 분명히 있습니다.

○社長 許信行; 한번 연구 검토해 보겠습니다.

○趙相勳 委員; 연구해 주십시오.

그리고 직판상인들도 아까 임대료를 다 내는 사람이 있고 안 내는 사람이 있다고 했는데…….

○社長 許信行; 일부 10% 미만의 사람들이 지체하는 경우가 생겼습니다, 체납. 뭐 어려운 사람도 있겠지요.

그러나 아까 연체료가 5%로 되어 있는데 저희들이 조금 분석을 해 보니까 그런 징후가 보입니다. 그래서 그것을 조례로 아마 개정을 해야 될 것 같습니다.

○趙相勳 委員; 그리고 지금 수산시장동 시설확충 계획을 현재 하고 계신가요?

○社長 許信行; 아직 中央政府에서 결심 내지 발표가 이루어지지 않고 있습니다만 저희들이 생각하기에는 거의 확대 발전되지 않겠느냐, 그렇게 된다면 지금 173억원이나 들여서 새로운 시설을 할 필요가 있겠는가, 그래서 일단 그것을 유보하고 이쪽에 주차건물동이 있습니다, 3층짜리.

거기 1층에서 패류 같은 것은 경매를 할 수가 있습니다, 주차가 좀 어렵지만 거래 자체가 중요한 것 같으니까.

거기서 조금 임시 융통을 해 보고 근본적인 문제를 해결하는 쪽으로 나가는 것이 옳지 않겠느냐, 그래서 사실 적은 돈이라면 모르지만 거금이라서 굉장히 조심스러워서 몇 번 검토를 했습니다.

서울시 당국하고도 협의를 했습니다만 현재는 유보된 상태입니다, 완전취소도 아니고 한다는 것도 아니고.

○趙相勳 委員; 이런 사안도 中央政府와 협의를 해서 결정을 하십니까?

○社長 許信行; 긴밀하게 협의를 하고 있습니다.

○趙相勳 委員; 알겠습니다.

마지막으로 이것은 제가 의견만 한번 여쭈어 보겠습니다.

중앙도매시장이 허브기능을 한다고 현실적으로는 얘기가 되고 있는데 제가 봐서는 수도권이라는 엄청난 배후시장을 가지고 있기 때문에 가능하지 않았나 하는 생각도 듭니다.

예를 들어서 대전 같은 데에다가 허브시장을 만들어 두어

도 여기에서 말했던 여러 가지 기능을 할 수 있다면 대전 같은 데에다가 만들어 두는 것이 오히려 적합할 수도 있습니다.

단지, 가락시장은 수도권이라는 거대한 배후시장과 밀착되어 있어서 규모가 커진 것이지 제가 보기에는 가락시장이 잘해서, 또 허브의 기능을 수행해야 될 필요성이 있기 때문에 전국 거래량의 절반을 차지하는 중요한 역할을 하는 것은 아니지 않는가, 역시 거대한 시장이 인접해 있기 때문에 가락시장을 많이 이용하는 것 아닌가 그런 생각을 해 봅니다.

왜냐 하면 제가 보고서를 읽어보니까 여기서 말하는 허브시장의 기능이라면 전국적으로 가장 편리한 지역, 대전 같은데 고속도로변에 큰 규모로 만들어 놓고 물류비축, 이런 역할을 하면서 그것이 각 지방도매시장으로 펼쳐나가는 방법도 저는 충분히 있으리라고 봅니다.

그래서 이 허브의 기능을 가락동시장에서 해야 된다라는 것도 중요하고 실질적으로 가락시장밖에는 할 수 있는 데가 없다고는 보지만 저는 그것이 우리 가락동시장이 갖고 있는 역량이나 이런 것보다는 거대한 소비시장이 배후에 존재하기 때문에 가능했던 것이다라는 느낌을 받습니다.

그래서 장래 전망은 많이 세우고 있는데 그런 부분에 있어서는 거대한 배후시장이 존재했기 때문에 가락동시장도 그만큼 커진 것이다 라는 전제가 강조되어야 하지 않느냐 하는 생각이 듭니다.

이것은 제 의견입니다.

○社長 許信行; 참고하겠습니다.

○趙相勳 委員; 이상입니다.

○委員長代理 李亮漢; 趙相勳委員 수고하셨습니다.

제가 몇 가지 질의를 하겠습니다.

사장님께서 관리비 체납에 대해서 조례개정안을 올리면 저희 위원회에서 틀림없이 합리적으로 할 수 있는 방향으로 협조해 드리겠습니다.

그 다음에 梁敬淑委員님께서 아까 질의하신 내용 중에서 인터넷을 통한 경매가 마찰이 없겠습니까? 인터넷으로 한다고 하면 법인 자체는 모르겠지만 중도매인들하고 마찰이 없겠습니까?

○社長 許信行; 아까 도매상제를 말씀하셨는데요. 도매상제로 할 때에 산지 출하주 또는 생산자, 수집상 이런 사람들하고 여기 도매상간에 인터넷에 의한 전자상거래가 될 수 있을 것이냐, 제가 알기로는 유럽이나 미국 어디에도 그런 제도가 아직은 없습니다. 그렇다고 해서 무시를 할 수는 없고, 저희들이 한번 검토를 해 보겠습니다.

○委員長代理 李亮漢; 제가 볼 때에는 지금 가락시장의 현 제도를 가지고 인터넷까지 할 수 있는 여건은 아니다, 가락시장 내에서도 많은 장애가 있을 거예요. 그렇게 하려면 지금 허브시장으로서 발전시키고 있는데 구조조정을 다시 해야 될 것이다…….

○社長 許信行; 그렇지요. 전면개편이 되어야 합니다.

○委員長代理 李亮漢; 그렇다면 세계에서도 아직 그 사례가 없는 것을 우리가 하려면 좀더 연구를 해 봐야 되지 않겠는가 싶어서 말씀을 드렸습니다.

○社長 許信行; 연구를 하겠습니다.

○委員長代理 李亮漢; 그리고 우리가 시대의 변천에 따라서 전자식 경매를 하게 되면, 저희도 그렇습니다. 나이든 사람들은 컴퓨터에 대해서 거부감이 들면서도 시대의 흐름에 따라서 컴퓨터를 해야 된다는 것은 공감을 하고 있습니다.

그래서 가능하면 올해 안으로 전자경매를 다 실시해 주실 것을 부탁드리고요.

○社長 許信行; 네.

○委員長代理 李亮漢; 그리고 저희들이 축산물에 대해서 등급을 매기지 않습니까? 정육점에서 등급을 매기느냐 안 매기느냐를 가지고 논란이 많거든요. 출하할 때 등급을 매기지 않고 정육점에서 등급을 매기는 것 같은데, 지금 현재 어떻게 되어 있습니까?

○社長 許信行; 지금 소와 돼지가 다릅니다. 돼지는 산지에서도 도축을 해서 등급별로 나누어서 박스화도 하고 지역으로도 나오는데요. 소는 보니까 참 재미있습니다.

우리 나라가 독특한 현상인데요. 식당에 가면 대부분의 사람들이 안심 주시오, 등심 주시오, 채끝은 찾는 사람이 그렇게 많지 않습니다. 그 다음에 갈비 이렇게 네 가지가 상인들 말로는 최고 인기품목, 그 이외에는 비인기 품목입니다.

그런데 인기품목은 없어서 못 팔고, 예를 들어서 어떤 사람이 그 네 가지 인기품목만 공급을 해 줄 수 있으면 달라는 돈을 다 받을 수 있을 정도로 인기품목에 대한 수요는 폭발하고 있고요.

비인기 품목은 살 사람이 없습니다. 그러니까 지금도 비인기 품목은 냉동창고에 저장이 되어 있습니다.

그러다 보니까 사실은 아까 부위별, 등급별로 되어야 함에도 불구하고 비인기 품목이 안 팔리기 때문에 마리당으로 맞추어서 짝으로 팔아버린단 말입니다. 그러니까 등급이 잘 안 되지요.

○委員長代理 李亮漢; 정육점 주인이 임의로 등급을 매기는 것 아니냐…….

○社長 許信行; 마리당 가지고 와서 소의 경우는 대부분 그렇게 하지요. 백화점 같은 데도 보시는 바와 같은 소비자가 보면 알거든요.

그러니까 아주 고급육에 대해서는 정육점 관리하는 사람이 마음대로 하지도 못합니다, 이것은 소비자의 입과 눈이 날카로워서.

그러다 보니까 우리 가락동시장의 도축장에서 주로 고급육이 공급됩니다. 그것을 잘 모르고 민원인들이 자꾸 냄새가 난다고 해서 나가라고 주장하고 있는데, 이것은 제가 볼 때 한쪽면만 보고 있지 고급육 제공이라는 차원에서는 못 보고 있거든요.

○委員長代理 李亮漢; 알겠습니다.

제가 질의를 한 뜻은 나와서 변화되는 등급표시, 우리가 실질적으로 3등급쯤 되는데 정육점에서 바꾸어버리니까 여기에서 많은 변화가 오는데 이런 점에 대해서 제도적으로 개선할 수 있는 방안은 없는지 연구를 해 주십시오.

○社長 許信行; 네, 알겠습니다.

○委員長代理 李亮漢; 그리고 마지막으로 이것이 제일 심각한 문제인데요. 중도매인 영업권 양도·양수 문제는 대단히 중요한 문제입니다.

왜 그러냐 하면 사장님께서 권리를 인정한다는 것인데, 양도·양수가 돼서 영업권을 인정해 주고 나면 만약에 이 사람을 내보낼 때 우리에게 소송을 할 가능성이 있습니다.

그 소송을 하고 나면 저희들이 변상해 줄 의무가 있습니다. 자기네들끼리 팔고 사는 것은 관계없는데 만약에 이것이 잘못됐을 경우 나가야 되겠다, 거기 한 자리 영업권이 약 2억원쯤 된다고 합니다, 제가 알기로.

지금도 그렇게 매매를 하고 있는 것으로 알고 있습니다. 그런데 이 2억원을 잠정적으로 인정해버리면 다음에 가락시장을 상대로 소송을 해버리면 가락시장에서 상인들에게 잘못하면 2억원을 변상해 주어야 될 상황이 될 수도 있으니까 이것은 조심스럽게 접근을 해야 되지 않겠느냐, 그래서 과거에 매매를 하지 못하게 했는데 이것도 제 생각 같아서는 골프회원권같이 뒷거래는 어떻게 하는지 몰라도 일단 매매를 하기 전에 우리 가락동시장에 반납을 하고 새로운 사람에게 넘겨주는 것이 바람직하지 않느냐 저는 이렇게 봅니다.

우리가 골프회원권을 팔게 되면 골프회원을 법인에서 회수하는 형식을 취해서 새로 내주거든요.

이런 방법을 선택적으로 하지 않는다면 다음 번에 이것에 대해서 문제가 있지 않는가 싶어서, 아주 결정된 것이 아니기 때문에 참고로 말씀드리니까 생각해 주십시오.

○社長 許信行; 알겠습니다.

○委員長代理 李亮漢; 더 질의할 위원이 없으므로 農水産物公社 소관 업무보고에 대한 질의와 답변을 모두 마치겠습니다.

위원 여러분, 그리고 農水産物公社 社長 이하 관계임직원 여러분, 수고 많이 하셨습니다.

이상으로 제118회 임시회 제2차 企劃經濟委員會 회의를 모두 마치겠습니다.

산회를 선포합니다.

(議事棒 3打)

(15時 31分 散會)

○出席委員

鄭韓植　張夏雲　李亮漢　梁敬淑

吳世根　李容富　鄭鉉均　趙相勳

○専門委員

　金東洙

○出席公務員

　農水産物公社

　　社長　　許信行