
第124回서울特別市議會(臨時會) 財政經濟委員會會議錄 第3號
서울特別市議會事務處

日時 2001年2月19日(月) 午前10時
場所 財政經濟委員會會議室

議事日程

1. 2001年度産業振興財團所管業務報告
 2. 2001年度信用保證財團所管業務報告
-

審査된案件

1. 2001年度産業振興財團所管業務報告 ... 1面
 2. 2001年度信用保證財團所管業務報告 ... 40面
-

(10時 23分 開議)

○委員長 梁敬淑; 자리를 정돈해 주시기 바랍니다. 성원이 되었으므로 제124회 임시회 제3차 財政經濟委員會를 개의하겠습니다.

(議事棒 3打)

1. 2001年度産業振興財團所管業務報告

○委員長 梁敬淑; 의사일정 제1항 2001년도 産業振興財團 소관 업무보고의 건을 상정합니다.

(議事棒 3打)

먼저, 代表理事 나오셔서 소관업무를 보고해 주시기 바랍니다.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 존경하옵는 梁敬淑 위원장님, 그리고 財政經濟委員會 위원님 여러분, 이번 겨울은 유난히 춥고 눈이 많았습니다만 계절은 벌써 봄을 재촉하고 있는듯 싶습니다. 눈이 많은 해는 풍년이 온다고 하는데 금년에는 온 세상에 풍요로운 한 해가 되었으면 합니다.

저희 재단도 위원님들의 변함없는 애정과 지도로 금년에는 더욱 알차고 보람된 한 해가 되도록 노력하겠습니다.

다시 한 번 위원님들의 지속적인 지원과 협조를 부탁드립니다. 면서 저희 재단 간부를 소개해 드립니다.

(幹部紹介:經營支援室長 韓國暎, 事業運營室長 鄭鏞得, 패션디자인센터 所長 金明浩)

그러면 업무보고를 드리도록 하겠습니다.

.....
(報告)

서울産業振興財團 主要業務報告

(뒤에 실음)
.....

이상으로 서울産業振興財團 2001년도 업무보고를 마치겠습니다. 감사합니다.

○委員長 梁敬淑; 수고하셨습니다.

다음은 위원 여러분의 질의에 대한 代表理事의 답변을 듣도록 하겠습니다. 代表理事 들어가셔서 앉으셔도 좋겠습니다.

위원 여러분, 질의답변은 일문일답 형식으로 진행하고자 합니다.

질의하실 위원님 계십니까?

李亮漢委員님 질의해 주시기 바랍니다.

○李亮漢委員; 李亮漢委員입니다.

새해 들어 첫 업무보고에 반갑습니다.

사장님, 우리 산업진흥재단이 몇 년 되었습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 3월 말로 3년 되었습니다.

○李亮漢委員; 대충 사장님이 취임하시고 3년중에 2년쯤 되었을 줄 알고 있습니다. 그러면 창업 당시를 제외하고는 거의 전부가 우리 鄭貴來 사장님께서서 운영 관리했지 않느냐는 느낌이 듭니다.

지금 현재 인원편제를 갖고 실질적으로 잘 운영되고 있는지, 편제의 구조조정은 어떻게 생각하고 있습니까? 아주 적합하다고 생각하고 있습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 아직은 저희들이 하드웨어적인 조직확대를 계속 해 왔기 때문에 업무의 질이라든지 방향에 대해서는 정립할 수 있는 물리적인 시간이 부족했습니다.

앞으로는 産業振興財團의 소프트웨어적 질을 분석해서 재단의 중장기적인 발전방안이 제시가 되어야 되지 않겠나 그렇게 생각은 하고 있습니다.

○李亮漢委員; 産業振興財團의 발족목적 자체는 서울시 산업을 개발하고 지원한다는 목적에서 발족된 줄 알고 있습니다.

그 중에서 특히 중소기업 자체에서 지적문제, 기획적인 문제의 부족한 부분과 해외정보교환 또한 교류문제를 중점적으로 해야 되는데 지금 産業振興財團에서 그런 중소기업에게 실제로 도움을 얼마나 주었는지 여기에 대해서 분석한 것이 있습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 저희들이 창업 초기에는 중소기업의 지원을 주로 자금지원이라든지 또 국내 판매 지원이라든지 이런 쪽으로 출발을 했습니다.

그러나 아직도 통상 진흥관계는 서울시에서 직접 사업을 추진하고 있고요. 저희들은 서울시에서 위탁하는 부문에 대해서만 통상부문에 대해서 저희들이 지원을 하고 있습니다.

그래서 지금 위원님께서 말씀하신 대로 해외교류나 국제화에 얼마만큼 기여했느냐에 대해서는 자료로 분석된 것은 없는데 아직은 저희들이 그런 국제마케팅이나 해외정보를 제공할 수 있도록 여건조성이 돼 있지 않다 이것을 솔직히 말씀드릴 수가 있습니다.

그래서 이제는 한 3년쯤 지났고, 저희들의 업무수행 능력도 다소 평가가 되고 있으니까 서울시로부터 그러한 업무를 저희들이 이관을 받아서 본격적으로 그런 분야의 업무를 추진해 나가야 되지 않느냐 이렇게 저희들은 생각을 하고 있습니다만 앞으로 서울시하고 그런 문제를 계속 협의해 나가도록 하겠습니다.

○李亮漢委員; 알겠습니다.

그리고 우리 서울시 벤처타운을 지원하는 문제, 그러니까 저희들이 3년 전에 벤처가 아주 유행이 되어서 너나 할 것 없이 벤처가 일어나면서 지원해 준 것으로 알고 있습니다.

그런데 우리 서울시에서 지원한 벤처산업의 성공률이 얼마만큼 됩니까?

실리콘밸리에서는 3%밖에 안 됐다고 그러는데 저희 서울시가 벤처산업에 지원하고 관리해 준 데 대해서 얼마나 성공률이 있다고 생각합니까? 그리고 향후에 어떤 대책을 하고 있는지 말씀해 주십시오.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 지금 저희들 벤처타운에 입주돼 있는 업체가 한 40여 개 되는데 성공적으로 졸업했다고 하는 업체가 몇 개 나와 있습니다.

예를 들면 공간이 좁아서 큰 데로 이사간 업체가 주식회사 네이버컴이라든지 이넷트정보통신이라든지 MNC테크놀로지, 바람소프트 이런 5개 업체 정도는 지금 장소가 협소해서 큰 집으로 이사를 갔다고 생각이 되기 때문에 성공한 업체가 아니냐 그런 생각이 들고요.

입주업체 중에 성공사례를 들면 코스닥에 등록된 업체가 주식회사 디지털이 하나 나왔습니다. 작년 2월에 등록을 했습니다.

그리고 투자유치에 성공한 업체가 17개 정도 되는데, 저희 벤처타운에 입주한 업체 중에서 17개 업체에 752억원의 투자유치를 했습니다.

예를 들면 주식회사 오버넷트에서는 355억원을 투자유치를 했고, 티넷스소프트는 110억원, 주식회사 인젠은 180억원의 자본투자 유치를 했습니다.

그리고 수출업체도 9개 업체가 있는데 9개 업체에서 97억원, 소량입니다만 97억원 상당의 수출을 시현했습니다.

아까 말씀한 코스닥 등록업체인 주식회사 디지털은 일본에 60억원 수출이 됐고, 만화 애니메이션 업체로 MBC에도 여러 번 소개됐습니다만 주식회사 시네픽스는 미국에 24억원을 수출한 바 있습니다.

앞으로 향후 15%의 로열티를 자기 작품 상영에 대해서 받도록 계약이 돼 있습니다.

또한, 미국 현지에 법인을 설립한 업체가 4개나 됩니다.

그 중에 소개를 드리면 미디어랜드, 위즈넷트, 티넷스소프트

트, 지란지교소프트 이렇게 4개 업체가 미국 현지법인에 등록을 했습니다.

그래서 지금 40여 개 업체에 한 10개 업체 정도는 상당히 성공적으로 활발하게 영업행위를 하고 있지 않느냐 이렇게 생각이 듭니다만 앞으로 성공률을 더 높일 필요가 있다 이렇게 생각이 됩니다.

그래서 지금 벤처가 거품이 빠지면서 상당히 자금난의 어려운 상황에 있습니다만 저희들 입주업체는 아직 그런 어려움에 봉착한 사례는 나오지 않고 있습니다.

다만 당초 작년에 저희들이 시도했던 벤처 창업투자, 한시적인 회사입니다만 그것이 그때는 시기적으로 맞지 않았지만 지금 그러한 벤처 창업투자 형식의 지원체제가 아주 적절한 시기가 도래하지 않았느냐 하는 얘기를 이구동성으로 하고 있습니다.

그래서 이번에 기회가 되면 한번 다시 재론할 필요가 있지 않겠느냐 그렇게 저희들은 판단을 하고 있습니다.

○李亮漢委員; 알겠습니다.

약 25%의 성공률이 있었다고 그러니까 지금 현재 추이를 봐가면서 재검토되어야 될 것으로 생각됩니다.

그리고 창동 판매전시장과 여의도 판매전시장 운영에 대해서는 시대의 변화에 따라서 과연 이것의 존치여부에 대해서 분석을 해 봐야되지 않느냐, 저 개인적인 생각입니다.

그리고 여기도 업무보고 자체도 별로 좋지 않다고 얘기하고 있습니다. 그리고 이 문제에 대해서는 어떤 복안이 제시는지, 각별한 생각이 있습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 지금 창동 전시장 같은 것은 시가로 따지면 200억원 된다고 그러합니다.

그래서 200억이나 되는 그런 재산 가치가 있는 것을 계속 의류 재고품을 처리하는 그런 전시장으로 평가를 받으면서 유지할 필요가 있는 것인지 거기에 대해서 상당히 회의적이
고요.

그 다음에 잠실도 처음에 설립 당시에는 그런 유통업체가 별로 활발하지 않은 상태에서 상당히 좋은 기세로 출발했습니다만 이후에 유통혁명이 나오면서 대형 유통체인이 여기 저기 많이 나오고 그래서 상대적으로 경쟁력을 상실하고 있습니다.

그래서 저희들 생각에는 마케팅 전문컨설팅회사에 용역을 주어서 앞으로 이것을 어떻게 재활용하는, 이것을 폐쇄하는 것이 좋을지 아니면 다른 형태로 바꾸는 것이 좋은지, 바꾼다면 전문 전시장으로 해야 할 것인지 종합판매장으로 해야 될 것인지 아니면 유통체인에 위탁경영을 시키는 것이 나올지 다각적으로 검토를 시킬 필요가 있다 이렇게 생각이 되어서 곧 용역조사를 실시한 다음에 결과를 가지고 다시 의회에 한번 보고를 드리도록 해서 자문을 얻도록 하겠습니다.

○李亮漢委員; 알겠습니다.

이왕에 나오신 말씀이기 때문에 의회하고 적절한 유대를 가지면서 내용을 잘 파악해서 의회하고 협의해 주기를 부탁 드립니다.

사실 서울패션디자인센터의 내역을 보면 완전히 전시성 행정 같아요. 완전히 여기는 우리가 패션을 주도해서 블란서도 가고 일본에도 가고 여러 해외를 다니면서 패션구경을 하는 것이고 지체를 하고 있는데 마치 어떤 분 개인의 교육을 시키는 것 같은 기분이 들어서 진짜 이 패션디자인센터가 이런 전시성 사업만 해서 실질적으로 저희 서울에 있는 패션 중소

기업들이 덕을 볼 수 있는지 잘 모르겠습니다. 여기에 대해서 답변 좀 해 주십시오.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 위원님께서 잘 지적하셨듯이 패션센터의 양대 기능은 사실은 정보제공하고 마케팅 지원, 그리고 디자인 개발 이렇게 말씀드릴 수가 있는데 이제 창설한 지 반년 남짓하게 지났습니다.

그래서 업무를 정예화해 나갈 필요가 있지 않느냐 이렇게 생각이 되어서 지금 서울시 중소기업과에서 직접 지원하던 패션업계의 지원사업을 금년부터는 저희들이 다 위탁을 받아서 중간에서 역할을 해 주는 것으로 돼 있습니다.

그래서 지금 당장은 저희들 의지를 담은 지원활동은 할 수가 없고, 기이 중소기업과에서 책정한 그런 정책범위 내에서 저희들이 한계적인 위탁사업을 할 수밖에 없는 상황입니다.

다만, 저희들도 아쉽게 생각하는 것은 국내 패션쇼에 지원하는 일변도의 정책 이것은 조금정리할 필요가 있지 않겠느냐 이렇게 생각이 되어서 패션쇼 지원사업이 굉장히 예산도 많이 들고 엄청난 예산을 수반하는 사업이기 때문에 패션쇼사업을 조금 정리하면서 그 재원을 다른 쪽으로 활용하는 것이 어떠냐 그렇게 생각을 하고 있습니다.

그래서 그런 부분을 차라리 저희들이 취약한 해외판로 쪽에 더 재원을 배분하는 것이 좋지 않느냐, 그런 해외판로 개척활동을 통해서 오히려 디자인 개발도 더 용이하게 될 수 있고 정보도 현장에서 얻을 수 있다 그래서 종합적인 마케팅 기능이 오히려 바람직하지 않느냐, 그래서 앞으로 그런 방향으로 市하고 긴밀히 협조를 해서 사업방향을 정리를 해 나가겠습니다.

○李亮漢委員; 패션에서, 중소기업의 지원적 차원에서 우리

서울시가 한다는 것에 대해서 누가 유감을 가진 사람 하나도 없을 것입니다.

그러나 전시를 위한 전시성 행정, 모든 것이 보여주기 위한 일로 보인다 이것이죠.

지금 현재 업무보고서 내용에 보면 뭘지 모르게 대외적으로 보여주기 위한 전시성 행정이 너무 가미돼 있다,

지금 사장님께서 말씀하신 대로 뭘지 변화가 있어야 된다, 변화가 있지 않으면 패션부분에 대해서는 굉장히 많은 조정이 필요하다, 여기에 대해서 사장님께서 연구 좀 하시고 연구를 열심히 해 주시기를 부탁드립니다. 이상입니다.

○委員長 梁敬淑; 수고하셨습니다.

다음 질의하실 위원님 계십니까?

李敬愛委員님 질의해 주시기 바랍니다.

○李敬愛委員; 사장님께서도 문제점이 있다고 말씀은 하셨습니다만 창동 전시판매장이나 잠실 전시판매장에 대해서는 정말 전문컨설팅기관을 통해서 채용역이 필요하다는 지적을 본 위원도 드리지 않을 수 없습니다.

왜냐 하면 지금 창동전시장 같은 경우에는 기획전시나 공동전시나 대관전시를 여러 차례 하고 계셨는데, 이 전시하는 것이 지금 재단의 계획에 의해서 되는 것이 아니라 보통 위탁전시 되고 있죠?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 그렇습니다.

○李敬愛委員; 그렇게 되면 그 위탁전시 대행하는 업체가 특수업체 쪽으로 많이 돌아가고 있죠, 한 업체 두 업체는 거의 여러 번 중복이 되어서 대관을 하고 있는 것으로 알고 있는 데요?

어쨌거나 이런 문제점들이 있다는 것을 인식을 하시고, 유

통관련 전문 컨설팅에 하신다고 하셨으니까 잠실전시장의 이벤트 판촉행사도 보면 입점업체들을 중심으로 했던 말입니다.

이런 것들에 대해서는 좀더 중소기업의 육성을 위한 기본적인 방향과 맞는가를 생각을 해 보면서 다시 한 번 대책수립을 해 주실 것을 촉구를 하면서 질문 들어가겠습니다.

서울벤처 네트워크를 확대하신다고 하셨습니다. 그래서 벤처기관 간의 네트워크를 통해서 지원정책을 효율적으로 운영하신다고 하셨는데 여기 구체적으로 계획이 나와 있습니까?

왜 본위원이 이런 질문을 하나면 작년 같은 경우에는 벤처에 거품이 많다고 해서 굉장히 벤처가 어려움을 많이 겪었습니다만 산업진흥재단에서 실제로 아까 보고서에 의하면 많은 투자유치도 하였고, 또 보고내용을 보면 10% 이상의 성공률을 가지고 계신다고 보아지는데 이것 자체는 본위원이 생각할 때는 굉장히 잘하는 것이라 생각이 되거든요.

그런데 벤처지원 네트워크를 효율적으로 하는 부분에 대해서는 좀더 자세하게 듣고 싶습니다.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 서울벤처기업 네트워크 구축에 대해서 보고를 드리겠습니다.

이것은 당초에 99년 9월 3일 구성이 되었습니다. 그래서 여기에 위원회로 참여한 기관이 전부 23개입니다.

그래서 벤처기업 및 관련 협회에서 5, 벤처지원시설 입지라든지 정보기술 등이 6개, 그리고 벤처캐피탈에는 5, 행정지원 및 제도개선에서 7 이렇게 해서 총 23명이 협의회 위원으로 구성이 돼 있습니다.

그래서 운영실적을 보고 드리면 사실 첫해는 세 번에 걸쳐서, 99년도에는 세 차례에 걸쳐서 협의회를 했고 작년에는 한 번밖에 없었습니다.

아까 보고 드린 금년에는 두 번 이상 최소한 운영협의회를 개최하겠다 이렇게 보고를 드렸는데요.

첫해는 아무래도 창업 해이기 때문에 9월 3일 1차 발기인 대회를 해서 협의회 임원진을 선출하고, 그 해 11월에 가서 운영규정을 확정을 했습니다.

그리고 23명의 위원회가 한꺼번에 총회를 하기에는 많은 인원이기 때문에 이것을 소위원회로 편성을 했습니다.

그래서 벤처지원사업위원회, 또 벤처실태조사위원회, 벤처지원시설협력위원회, 벤처지원제도개발위원회 이렇게 4개 위원회로 이것을 소위원회를 만들어서 운영의 활성화를 기하자 해서 거기에서 소위원장도 선출하고 앞으로 과제에 대한 현안사항도 논의를 했습니다.

그래서 그것을 2000년도에 위원회별로 회의를 하게 하고 운영을 해 나가다가 작년 4월에 3차 회의를 개최해서 소위원회별 현안보고와 건의사항 등을 토의를 한 바 있습니다.

그리고 이 위원회에서는 벤처지원 종합정보 DB구축을 하기로 합의를 보아서 각종 벤처지원시설의 DB구축 정보를 제공하고, 벤처기업을 위한 각종 지원제도 및 인물관련 DB를 수록해서 이러한 벤처지원 종합정보 DB를 작년 6월 15일부터 서비스를 개시하고 있습니다.

그래서 지금 위원님께서 지적하신 대로 총회든 소위원회든 좀더 활성화가 있어야 되는데 작년에는 여러 가지 여건이 좋지 않아서 한 번밖에는 못 했습니다.

그래서 금년에는 이것을 다시 리바이벌 시켜서 각 소위원회별로 과제를 두어서 활성화하도록 그렇게 운영을 해 나가도록 하겠습니다.

○李敬愛委員; 네, 그 부분 꼭 지키십시오.

왜냐 하면 벤처라는 말이 사실 어울리는 단어인지 아닌지는 잘 모릅니다만 서울시로서는 신산업이 계속 육성되어져야 되고 또 발굴이 되어져야 됩니다.

어떤 기구가 만들어진 것도 중요하지만 그 기구가 유명무실해진다면 아무 의미가 없습니다.

그래서 벤처를 꼭 지원하는 것만 목적이 아니라 양성하는 것도 목적이 될 터이니까 거품을 제거시키면서도 제대로 된 신산업들이 발굴되고 또 발전될 수 있도록 도와주는 역할을 産業振興財團에서는 해 줘야 된다고 생각하기 때문에 본위원이 이런 지적을 합니다.

그 동안 있었던 소위원회나 또는 벤처지원협의회에서 있었던 회의보고 또는 회의된 내용을 본위원한테 자료로 제출해 주시기 바라겠고요.

그 다음에 벤처와 관련되어서 벤처아카데미를 운영하고 계셨어요. 그렇죠?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 네.

○李敬愛委員; 보니까 달별로 나누어서 연 네 번 정도 하고 계시는데 과정별로 진행되고 있는 것 같습니다.

실지로 교육과정에 동참하신 분들은 많은 도움을 받을 것으로 생각이 되는데 좀더 교육에 대해서는 패션이 되었던 벤처가 되었던 뭐가 되었던 교육에 대해서는 좀 적극적인 프로그램이 있어줘야 된다고 본위원은 생각이 됩니다.

그런데 이것이 달별로 한 번씩 잡아놓은 것이 연간은 잘 되고 있는지, 또 이것에 대해서 어떤 성취감을 얻었다고 교육에 참여하신 분들의 뭐를 조사해 놓은 것이 있는지 알고 싶습니다. 그런 것이 있습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 벤처아카데미 과정은

지금까지는 연간계획을 세워서 하지는 않았습니다.

그래서 그때 그때마다 어떤 이슈가 나오면 벤처업계의 수요에 따라서 이슈별로 전문가를 저희들이 초청을 해서 거기에 부정기적으로 수강할 업체를 모집해서 저희들이 벤처타운 회의실에서 강의를 해 왔습니다.

그래서 그것이 간헐적으로 자주 있었기 때문에 금년도에는 연간계획을 세워서 체계적으로 지원하자, 교육을 하자 이렇게 해서 이번에는 4개 과정을 신설해서 3월부터 운영을 하고자 하는 것입니다.

그래서 벤처창업과정이라든지 자본투자유치과정 등 이런 과정을 미리 신설해서 전문가 강사도 미리 정하고 또 업계에도 미리 알려서 체계적인 교육을 하도록 계획을 세우고 있습니다만, 지금 애니메이션처럼 벤처도 저희들이 교육기관으로 지정을 받았습니다.

그래서 사실 작년까지는 부정기적으로 저희들이 교육을 시행을 해 왔습니다. 금년부터는 이것을 위원님께서 말씀하신 대로 프로그램을 제대로 짜서 체계적인 교육을 실시하고자 합니다.

예를 들어서 첫해에 저희들이 벤처타운을 신설했을 해에는 11개 교육과정을 했습니다. 그래서 624명이 수료를 했고, 작년에는 15개 교육과정에서 441명이 수료했습니다. 이것은 지금 애니메이션 쪽 말씀입니다.

○李敬愛委員; 애니메이션 쪽하고 잘못 보고하신 것 같은데요.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 그렇습니다.

그리고 2001년에는 580명 이렇게 되었습니다만, 그래서 벤처도 애니메이션에 못지 않게 수요를 좀더 개발하고 체계

적인 교육과정을 만들어서 교육을 실시해 나가도록 하겠습니다.

그리고 지적하신 대로 교육을 한 다음에 설문조사를 통해서 자체평가를 해서 개선해 나가고 이렇게 하도록 해 나가겠습니다.

○李敬愛委員; 본위원이 거기서 조금 제안이라고 할까 지적이라고 할까 말씀드리고 싶은 부분은 지금 産業振興財團 내에서 벤처아카데미를 운영하고 있습니다. 그렇기 때문에 장소가 고정되어 있습니다.

그래서 강북이나 다른 먼 지역에서 벤처에 관심을 갖고 계신 분들도 그 교육을 받으러 가려면 産業振興財團 있는 교육기관까지 가야 되기 때문에 상당히 멀니다.

그래서 벤처가 성공률이 10%가 되든 8%가 되든, 이 정도면 대단하다고 봐지는데 그러나 설부르게 벤처라는 이름을 가지고 거품을 갖지 않게 하기 위해서는 제대로 된 교육이 필요하다고 보고요.

이 교육장소를 굳이 한 군데로 한정시키지 말고 다른 지역, 다른 구로도 움직이는 벤처아카데미로 적극적인 운영계획을 가져보실 생각은 없으신지요?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 지금 그렇지 않아도 홍릉이나 여의도나 영등포나 추가로 벤처지역으로 지정을 한다고 시에서도 하고 있고요.

또 홍릉에는 강북벤처타운을 신설할 계획도 가지고 있는 것으로 알고 있습니다, 아직 구체적인 내용은 모르겠습니다만.

그래서 그런 것이 되면 자연스럽게 교육기관도 분산이 될 것 같고요.

그래서 지금 위원님께서 말씀하신 대로 그러기 전에라도 저희들이 자금지원 관련해서 각 구청에 순회하면서 설명회 하는 것이 있습니다, 신용보증재단하고 같이.

그래서 그런 기회를 통해서 벤처교육도 기왕에 사람이 모였을 때 희망하는 사람은 벤처아카데미 교육내용을 수강할 수 있도록 그렇게 순회교육을 할 수 있는 방안을 한번 검토를 해서 실시를 해 보겠습니다.

○李敬愛委員; 그 부분에 대해서는 개략적인 교육보다는 구체적인 프로그램을 잡아서 어차피 하시는 것이기 때문에 그런 지역적인 불균형도 생기지 않는 면에 고려가 필요하다고 본 위원은 생각이 됩니다.

한두 가지 더 질문 드리겠습니다.

작년에 국제전자상거래전을 처음으로 하셨죠?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 네.

○李敬愛委員; 나름대로 평가는 어떻게 하셨습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 서울시로서는 상당히 예산도 많이 투입하고 의욕적으로 모처럼 계획된 전시사업인데 사실 그렇게 대단히 성공적이었다고 말씀드릴 수는 없습니다, 저희들이 솔직하게 말씀드려서.

그래서 여러 가지 관람객수로 보아서는 일반 전시회 못지 않게 많은 관람객이 약 1만 6,000명이 관람을 했고 참가업체도 134개 업체나 참가를 했기 때문에 전시회 자체는 성공적으로 되었다, 다만 거기에서 실질적인 계약추진이 얼마나 되었느냐, 이것은 완전하게 파악은 안 되어 있습니다만 그 당시 참가한 업체에서 저희들한테 제출한 내용에 의하면 계약이 총 486건에 40억원 정도가 되었습니다.

그리고 상담은 6,735건에 132억원이 되었고 수출상담은

62건에 499만불어치의 수출상담이 있었습니다.

다만, 아쉬운 것은 저희들이 전자상거래와 유사한 전시회가 상당히 많습니다, 서울에서 개최하고 있는 것들이.

그래서 적어도 서울시가 하는 것은 다른 유사한 전시회와는 차별화를 기해야 되지 않느냐, 그래서 저희들은 국제전자상거래전으로 해서 인터내셔널이란 말을 앞에 집어넣었어요.

그래서 외국의 참가업체도 많이 유치할 하고 또 외국 바이어들도 많이 오도록 그렇게 기획을 했었는데 첫 번째 행사가 되다 보니까 조직적으로 이루어지지 못 했습니다, 솔직한 말씀으로.

그래서 금년에는 연초부터 서둘러서, 왜냐 하면 외국의 전시업체를 유치한다든지 바이어를 유치한다는 것이 그 전 해에 이루어져야 되는데, 당해년도에 그것도 한두 달 앞서 가고는 되지가 않거든요.

그래서 금년에도 좀 늦은 감이 있습니다만 연초에 외국참가업체 유치라든지 바이어 유치를 위한 활동을 연초부터 적극적으로 수행을 하고 있습니다.

그래서 금년도는 외국 참가업체를 조금 늘리고 외국 바이어들도 많이 오도록 그렇게 하면서 적어도 서울시가 하는 전자상거래전은 다른 국내 이벤트에 국한치 않고 국제행사로서 자리매김할 수 있도록 차별화를 해 나가겠습니다.

○李敬愛委員; 본위원이 지적하고 싶고 요구하고 싶던 바를 사장님께서 다 말씀을 해 주셨는데, 꼭 그렇게 되기를 바라겠습니다.

왜냐 하면 국제라는 말을 썼는데 외국인이 그렇게 참여되지 않았고 그 다음에 업체가 나름대로 자체평가는 했지만 이벤트행사로 끝나버려서 그 이름을 무색하게 하는 경우는 있

어서는 아니 된다고 본위원이 생각되어서 말씀드렸는데요.

자체 판단에서도 그렇게 나왔다니깐 꼭 그렇게 해 주십사 하는 부탁과 아울러서 국내의 판로개척을 위해서 또 사장님께서 보고하시기를 서울시 투자환경 소개를 해 주시는 것으로 해서 같이 연관해서 외국인 투자안내 기능을 강화하기 위해서 공항이라든가 호텔에 안내물을 설치하신다고 했는데, 이 부분에 대해서도 좀더 적극적으로 인터넷을 활용할 수 있고, 거기에 투자관련 기관만 갖고 있는 데이터베이스도 가서 홍보할 수도 있고 많이 컴퓨터 환경이 바뀌어지고 있으니깐 좀더 적극적인 계획이 필요하지 않을까라는 지적도 해 봅니다. 참고해 주시고 여기에 대한 답변을 부탁드립니다.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 해외투자 안내소는 저희들이 기획한 지 1년여 만에 DOING BUSINESS IN SEOUL이라고 하는 영문안내책자 5,000부를 발간했습니다.

그래서 각 공관에, 국내 해외 공관들에 무료배포를 했고요, 앞으로 유명호텔이나 또 에어라인에도 저희들이 비치할 계획을 가지고 있습니다.

또 저희들이 처음으로 서울경제지도를 만들어서 상당히 호평을 받았습니다. 관광안내지도는 더러 나온 것이 있습니다만 경제안내지도는 저희들이 처음 만들었지 않나 그렇게 생각이 됩니다.

그래서 그런 안내서를 지도를 하나 만들어 보았고, 비즈니스 생활안내 이렇게 만들었는데 DOING BUSINESS IN SEOUL은 감수를 여러 번 하다 보니까 시간이 너무 많이 지났습니다.

그래서 외국인 투자자문위원들한테도 일일이 자문을 받고 또 로펌에도 전부 감수를 받았습니다.

KOTRA나 국제교류단에 나와 있는 외국인들한테도 다 검증을 받고 해서 내용에 대해서는 상당히 유익하다 이렇게 평가를 받고 있습니다.

위원님께서 지적하신 대로 키오스크(kiosk) 같은 것도 터치스크린식으로 해서 크게 부피를 차지하지 않고 외국인들이 많이 왕래하는데 서울 홍보 키오스크를 두어서 투자유치에도움이 되는 정보를 손쉽게 얻을 수 있도록 배려를 할 생각입니다.

그래서 아까 말씀하신 인터넷도 저희들이 보완을 해서 외국 투자자들에게 손쉽게 정보를 얻을 수 있도록 하겠습니다.

그 외에 인천국제공항에 앞으로 경쟁적으로 많은 기관이나 단체들이 홍보스페이스를 얻기위해서 노력을 할 것 같은데 저희들도 거기에 뒤지지 않도록 적극 개입을 해서 새로운 인천공항에도 저희 서울시 투자환경에 대한 홍보가 한 자리를 차지할 수 있도록 노력해 나가겠습니다.

○李敬愛委員; 고맙습니다.

2001년도 수퍼 엑스포 오사카 참여하기로 돼 있는데, 그쪽에도 이런 좋은 자료들을 더 만들어서 갖고 가실 것이죠?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 네, 그렇습니다.

○李敬愛委員; 갖고 가시고, 사업과 부서가 달라서 일률성이 없는 그런 일은 없도록 해 줬으면 좋겠다라는 말씀 드리겠습니다.

마지막으로 외국인 투자유치와 관련되어서 DMC도 산업진흥재단에서 한 것으로 알고 있는데 그 진행은 어느 정도 돼 가고 있습니까? 외국인 유치가 됐습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; DMC는 산업경제국 안에 전담추진반이 구성이 돼 있습니다만 저희들이 비공식적으

로 자료나 접근방법을 제공을 해 주고 있습니다.

그래서 1차 용역계약 보고회가 시장님 주재로 한번 있었습니다.

거기에 의하면 17만평을 DMC로 구획을 해서 주로 미디어 엔터테인먼트 업체를 유치하는 것으로 그렇게 돼 있습니다.

그래서 그것에 대한 추진주체를 어떻게 할 것이냐에 대해서는 市 당국에서 굉장히 고민을 하고 있는 것 같습니다.

토지개발은 도시개발공사가 해도 좋은데 업체유치나 홍보, 마케팅은 적절한 기구가 없기 때문에 저희 재단을 이용할 것인지 아니면 제3섹터방식에 의해서 추진할 것인지 지금 몇가지 방안을 놓고 고민을 하고 있는 것으로 알고 있습니다.

저희들은 임무가 주어진다면 인력을 보장을 해서 충분히 해 나갈 수 있지 않겠느냐 생각을 하고 있습니다.

그 중에 저희들은 아직은 市로부터 어떤 위탁협약이나 이런 것을 공식 받은 것은 없습니다만, 우리 재단의 제2의 도약을 위한 하나의 전기가 될 수도 있는 그런 프로젝트가 아니겠는가 이렇게 생각을 하고 적극 저희들이 협조할 준비가 돼 있습니다.

그리고 차체에 한 가지 위원님들께 말씀 드리고 싶은 것은 메사가 상암동에 들어가게 돼있는데, 중소규모니까 2,000명 정도가 수용되는 그런 컨벤션홀이 계획이 되고 있는 것으로 알고 있습니다.

그래서 그런 것의 운영주체가 재단이 되어서 재단이 좀더 체계를 갖춘 그러한 진흥기관으로서 자리매김할 수 있는 기회가 됐으면 좋겠다는 것을 하나 곁들여서 보고를 드립니다.

○李敬愛委員; 알겠습니다. 이상입니다.

○委員長 梁敬淑; 다음 질의하실 위원님 계십니까?

崔榮壽委員님 질의해 주시기 바랍니다.

○崔榮壽委員;崔榮壽委員입니다.

우리 산업진흥재단 이사장을 비롯한 임직원이 총 몇 분이
나 되십니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 정원으로는 66명입니
다.

○崔榮壽委員; 66명이, 지금 서울형산업을 주도하는 우리 산
업진흥재단이 기구는 몇 개 정도 되죠?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 지금 저희들 규정상
에 실장급이 3명이 있고 나머지 팀장이 11명 정도 되는데 팀
은 조직상에 나와 있는 것은 아니고 그때 그때 형편에 따라
서 신축성있게 운영할 수 있도록 포괄적인 권한을 저희들한
테 위임을 하고 있습니다.

○崔榮壽委員; 그런 기구를 너무 그때 그때 발생하는 식으로
해서 과연 이것을 잘 이끌어 갈 수 있겠습니까? 중장기적인
팀별 목표설정이 돼 있을 것 아닙니까? 거기에 대한 마스터
플랜도 다 마련이 돼 있을 것이고요.

그때 그때 주먹구구식으로 그때 그때 상황에 따라서 넣고
빼고 한다면 과연 기구에 대한 신뢰가 가겠냐는 것이죠.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 지금 저희들은 모든 업
무처리의 신속을 기하기 위해서 상근임원이 없습니다.

상근임원이 없고 사장이 직접 팀장하고 부딪쳐서 문제해결
을 해 나갈 수 있도록 시스템이 되고 있습니다. 새로운 경영
기법이랄까 그런 추세가 나오고 있습니다만 저희들은 와보니
까 그런 시스템이 들어가 있었습니다.

그래서 팀제라고 하면 상황에 따라서 신속하게 변화에 대

응할 수 있도록 신축성있게 운영하자 하는 뜻에서 태스크포스식의 그런 운영방식을 저희들이 택하고 있기 때문에 특히, 창업초기에는 그럴 수밖에 없지 않느냐 이렇게 생각이 됩니 다만 저희들 창업 3년이 지나면서 아까 李亮漢委員께서도 지적했듯이 저희들이 자체 내부 조직정비를 통해서 정예화 내지 정착하는 방향으로 조직을 운영해야 되지 않겠느냐 그렇게 생각은 하고 있습니다.

○崔榮壽委員; 서울형산업이 아주 많습니다. 이것 저것 다 손대려다 보면 그때 그때 이것도 안 되고 저것도 안 되고 아주 형식적인 그런 산업진흥재단이 되지 않을까 우려가 됩니다.

지금 일반현황을 보면 11개 팀 정도의 지원팀이 있는데 66명이 서울형 산업 전체를 다루려다 보면 상당한 문제점이 없지 않아 있을 것 같아요.

실질적이지 못 하고 유명무실한 이러한 기구로 전락되지 않을까 심히 우려가 됩니다.

그리고 어떠한 업무를 하는 과정에서 기구는 크고 할 일은 많지만 사람이 적어서 실질적으로 과연 이러한 지원이 되겠느냐, 기본자산이 200억원으로 앞으로 목표를 잡고 있다지만 지금 산업진흥재단에서 가지고 있는 전체적인 자산은 이보다 훨씬 더 되지 않습니까?

창동전시장이나 잠실전시장, 애니메이션센터 같은 이런 부동산만 하더라도 몇 천억이 가지 않습니까?

이런 기구와 그러한 자산 그리고 여러 가지를 총체적으로 봤을 때 과연 이 산업진흥재단이 앞으로 가야할 목표설정, 장기적인 마스터플랜이 있겠느냐 심히 걱정되는 바예요.

이번에 高建 서울시장 인사말씀, 제124회 우리 새해 들어서 첫번째 인사말씀 중에 이러한 내용이 있어요.

지난해 개관한 서울패션디자인센터를 중심으로 브랜드 개발, 해외마케팅을 집중 지원하여 남대문과 동대문시장을 세계적인 패션메카로 육성해 나가겠습니다.

지금 현재 서울패션디자인센터 어떻게 돼 가고 있습니까? 완전 부실하게 됐고 패션디자인센터가 있으나마나한 센터로 전략했음에도 불구하고 서울시장은 이 서울패션디자인센터를 중심으로 해서 앞으로 브랜드를 개발하고 해외마케팅을 집중 지원하고 동대문, 남대문시장을 세계적인 패션메카로 육성해 나가겠다고 하니 이것 제대로 패션디자인센터에 대한 보고를 받았겠습니까?

제대로 패션디자인센터의 보고를 받고 새해 인사말씀에 이러한 어구를 쓸 수 있었겠느냐고요. 패션디자인센터 지금 어떻게 돼가고 있습니까? 거기에 대해서 말씀해 주십시오.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 당초 저희들이 패션디자인센터를 개관할 당시에 앰폴리스라고 하는 장소는 서울에서 민자유치사업으로.....

○崔榮壽委員; 다 알고 있는데 지금 어떻게 돼 가고 있냐고요. 그것은 작년에 다 이야기 들었지 않습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 그 배경을 잠깐 간단히 보고를 드려야 될 이유가 그 당시는 지하상가를 쌍용에서 민자를 유치해서 지으면서 지하에 패션상가를 계획을 했습니다.

오픈 당시에 400여 개 패션상가가 들어와 있었는데 그것은 쌍용에서 직영하는, 관리업체를 지정해서 직영하는 그런 상가였습니다.

그래서 저희들이 서울시 민자유치사업의 하나의 프로젝트이고 그 자체가 400여 개 이상의 패션상가를 안고 있는 그런 위치이기 때문에 저희들이 거기에 패션타운을 형성을 해서

들어갔던 것입니다.

그런데 그러던 과정에서 관리업체의 부실로 인해서 패션상가가 슬럼화 되기에 이르렀습니다.

저희들이 전혀 예기치 못 했던 그런 패션상가가 슬럼화 됨으로 해서 상당히 곤혹한 입장인데 서울시하고 굉장히 이 문제를 가지고 심각히 고민을 하고 있습니다.

앞으로 産資部の 생산기술연구원에 장비가 수십 억 구매가 되어서 그것이 어떻게 성균관대학에서 위탁을 하게 되어서 수원에 그러한 고가의 장비가 전부 가 있습니다.

그래서 産資部가 고민이 있어서 수도 서울로 옮겨야 되는 그런 상황에 와 있고 그래서 서울시하고 산자부하고 협의를 하고 있습니다만, 그러한 중요한 설비들을 서울시에서 장소를 제공해서 옮겨오고 저희 패션센터와 업무제휴를 통해서 상승효과를 기할 수 있는 방법이 없겠는가 이렇게 지금 고민을 하고 있는데요.

그것의 일환으로 저희들이 지금 쓰고 있는 장소를 그런 훈련 내지는 샘플 제작하는 설비장치 장소로 활용케 하고 저희들은 도매상권으로 아예 들어가는 그런 방안까지도 포함해서 저희들이 고민을 하고 있습니다, 솔직히 말씀드려서.

우리 패션센터 자체가 부실화 된 것은 아니고 그 센터가 들어가 있는 장소의 패션타운이 부실화돼 있다고 이해를 해주시면 안 될까 그런 뜻에서 제가 설명을 드리겠습니다.

○崔榮壽委員; 그것은 말도 안 되는 말씀입니다.

절대로 슬럼화현상이 아니고 본위원이 그때 당시 패션디자인센터를 그때 개관하는데 가 봤었고 그 이후에 질의를 하는 과정에서도 앞으로 이 패션디자인센터가 상당히 발전될 가능성이 적다고 이야기한 적도 있어요.

지리적인 여건이나 주변상황을 봐서도 절대로 패션디자인 센터가 성공할 수 없다고 저는 이야기를 한 적이 있습니다. 그것이 불행하게도 맞아들어 가더라고요.

그것은 제가 패션디자인센터 중심으로 한 그쪽 주변이나 그쪽에 서 패션업을 하고 있는 종사자들이나 그쪽 사람들의 의견을 많이 청취를 했어요.

다 실패를 본다는 거예요. 유독 서울시만 그것이 되고 앞으로, 서울시장이 아직까지도 패션디자인센터를 중심으로 해서 브랜드개발, 해외마케팅을 한다고 이야기할 정도로 이렇게 되고 있어요.

그리고 슬럼화현상이라고 했는데 이것은 절대로 슬럼화현상이 아니고 정책 실패예요. 이것은 정책 실패입니다.

그리고 지금 현재 서울시에서 패션쪽에 어떤 지원을 하는데 있어서 패션디자인센터 이런 데 지원하는 것 아니에요.

실질적으로 비즈니스맨들에게 도움이 되는 그런 쪽으로 지원을 해 주어야 돼요. 예컨대 시장 중심으로 해서 무슨 이벤트 행사를 하는데 도움을 준다든지 거리를 시커먼 아스팔트만 할 것이 아니라 컬러풀한 아스팔트를 하면서 주변환경을 패션화 하는 그런 쪽으로 지원을 해 주는 것이 가장 바람직해요.

디자인이라는 이러한 부분은 어제 이탈리아 로마에서 신개발품이 나오면 바로 오늘 우리 서울 동대문시장에서 복제를 할 수 있는 그러한 쪽까지 정보가 돼 있어요. 디자인센터에 대한 아무런 의미가 없는 것입니다.

실질적인 마케팅을 할 수 있는 기본적인 라인을 구축해 주고 패션쇼장을 만들어 준달지 그래서 상설화 시키는 패션쇼장을 만든달지 이런 쪽으로 해서 지원을 해 주어야지, 겨우

한다는 것이 디자인 제공하고 책 몇 권, 비싼 책 갖다 하고 컴퓨터 해서 하는 그런 쪽으로만 해서 하는 디자인센터는 전혀 앞으로 있으나마나한 유명무실한 센터로 전락이 된다는 것이 여러 전문가들 의견입니다.

이러한 센터를 만들 때는 우리 産業振興財團이나 서울시 産業經濟局에서 많은 토론을 거쳤었고 연구도 했을 텐데 겨우 생각한다는 것이 탁상공론적인 생각을 하다 보니까 이러한 결론이 나지 않았겠느냐.....

시장을 조사하고 실질적으로 그 안에 들어가서 시장상인들하고 접했다라면 즉, 필드에 뛰어 들어가서 그네들의 생활을 일일이 보면서 했다면 과연 이러한 실패작이 나왔겠느냐 이것입니다.

실질적으로 관에서 경제분야에 대해서 너무 관여하는 것도 안 좋습니다. 뒤에서 서포트 하는 그런 쪽으로 해 주어야지, 시장경제는 시장경제에 맡겨야 됩니다. 관에서는 뒤에서 지원만 해 주면 되는 것이예요.

지금 오늘 업무보고를 보면 여러 가지 패션쇼다 무슨 박람회 같은 것 이런 것이 상당히 많이 나와 있습니다만 패션쇼 같은 경우 제가 한번 물어보았어요, 패션쇼 담당 産業經濟局 中小企業課長한테.

쇼하면 얼마나 됩니까, 5억이 든다는 것이예요. 다른 패션쇼 하는 사람들한테 물어보니까 이것은 엄청난 돈이라는 것이예요.

자기네들은 1억 내지 2억이면 하는데 무슨 5억씩 드냐 이것이에요. 아니, 아무리 그냥 돌아다니는 돈이라고 해서 몇 배씩 들어가면서 그렇게 예산 낭비합니까?

서울시 혈세예요, 혈세. 시민들 혈세라고요. 1~2억이면 될

패션쇼 행사를 5억이다 10억이다 이런 식으로 집행을 하는 이런 쇼가 어디 있습니까?

너무 전시행정적으로 나가면 안 됩니다. 제가 모두에 말씀드렸던 이러한 66명이, 서울형 산업이 어디 패션만 있습니까?

수십 가지 수백 가지 수천 가지가 있을 서울형 산업에 겨우 66명의 이러한 방대한 기구를 가지고 있으면서도 실질적인 지원은 없는, 그리고 전시행정만 하는 탁상행정만 하는 이러한 産業振興財團의 일이라는 것이 너무 갑갑하다 이것이죠.

각 팀별 목표설정에 대한, 그러니까 활동목표입니다. 활동목표에 대한 장기적인 마스터플랜들 다 짜여 있습니까, 팀별로?

예컨대 애니메이션센터, 패션사업팀, 패션지원팀, 전시홍보사업팀, 앞으로 우리 패션사업팀은 어떤 어떤 식으로 패션사업을 끌고 갈 것이라는, 그래서 서울형 산업에 다소 도움이 되는 그런 관의 위치를 가지고 있을 것인가라는 목표설정에 대한 마스터플랜이 짜여 있냐 이것이에요, 중장기적인.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 그것은 마스터플랜이라고까지 말씀드릴 수 있을지 모르겠습니다만 연초에 저희들이 워크숍을 한번 했습니다만, 팀장들하고 해서.

그래서 나름대로 중장기 사업계획에 대한 토론은 한 번 한 것이 있으니까 저희들이 그 자료를 위원님께 보고를 드리도록 하겠습니다.

○崔榮壽委員; 해 주시고요. 그것 할 때 각 팀별 이런 분들이 예를 들어서 패션사업팀이라면 패션 관계자들하고 많이 만나십시오. 그래서 현장감 있는 목소리를 들어야 됩니다.

그래서 그네들이 진정 서울시가 지원해 주어야 할 부분이

무엇인가를 알아야 한다 이것이죠. 그냥 우리가 생각하는 이론적으로 이런 식으로만 생각하지 마십시오.

서울시가 과연 어떠한 식으로 해서 우리에게 도움을 줄 것인가라는 그네들의 목마름이 있어요.

저는 그것을 대충 알고 있습니다. 많이 들었어요. 지금 업무보고 이 내용하고는 전혀 달라요. 패션쇼를 한다, 어디 외국 컬렉션에 참가한다 이런 것이 아닙니다. 엑스포에 참가하고 이런 것이 아니에요.

동대문, 남대문시장 한번 들어가 보세요. 앞으로 패션메카로 자리잡겠다고 시장계서도 공공연하게 했던 동대문, 남대문시장 상인들 많이 만나보십시오. 너무 답답합니다.

오늘 이 업무보고를 보면서 앞으로 과연 우리 서울産業振興財團이 어디로 갈 것인가 너무나 답답하고 이러한 부분이 현장을 전혀 도외시하는, 이반되는 이러한 내용들이기 때문에 더욱더 답답합니다.

만화 애니메이션 지원사업 확대에 대해서 잠깐 질의하겠습니다.

자체사업 같은 것도 중요하겠지만 외국업체들 즉, 월트디즈니 같은 이런 만화제작자들하고의 유치, 즉 말해서 모 신문에 보니까 일본은 인건비도 비싸고 기술력도 우리 한국보다도 떨어지는데 월트디즈니에 일본으로 많이 OEM방식으로 준다는 것이에요.

그런데 우리 한국은 인건비가 일본보다도 더 싸고 기술도 훨씬 앞선다는 것입니다, 손재주가 좋아서.

그래서 월트디즈니 같은 그런 쪽이나 외국의 애니메이션 하는 사람들이 우리 한국시장을 상당히 앞으로 개척을 하려고 한다는데 이러한 부분에 대한 지원을 우리 서울시 産業振

興財團 애니메이션팀에서 이런 쪽으로는 어떻게 사업을 하고 있는지?

자체사업 만화정보실을 만든다, 만화의 집을 만든다, 애니메이션 제작자 투자설명회를 한다 이런 것 말고 해외 애니메이션 업체하고의 OEM방식의 이러한 실질적인 고용창출도 되고 해외자본도 끌어들이는 이러한 쪽은 실적이 있는지?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 지금 최위원님께서 지적하신 데 대해서 보고를 드리겠습니다.

월트디즈니나 디즈니랜드 그런 데서 OEM을 하는 것은 사실은 일본보다 저희들이 좀더 많습니다.

○崔榮壽委員; 지금 하고 있습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 네, 저희들 애니메이션 제작자들이 대부분 사실 그런 외국 제작자의 OEM방식에 의한 제작에 의존하고 있기 때문에 오히려 그것이 문제시되고 있거든요.

그래서 그런 OEM만 하다 보니까, 이것이 또 일본에서 우리에게 넘어왔다가 우리가 경쟁력이 약해지면서 중국이나 인도네시아 이쪽으로 자꾸 이동을 하고 있는 추세라고 그러니다.

그래서 지금 저희 애니메이션 제작협회에서 굉장히 긴장을 하고 있는데 살 길은 그러면 뭐냐, 3D라고 해서 요새 새로 나오는 제작기법은 전부가 미국이나 일본이나 같이 동일선상에서 시작하는 입장이기 때문에 그런 데 특화를 해야 되지 않느냐,

그래서 우리가 지금 부족한 것이 제작 자체는 OEM에 의해서 상당히 성숙되어 있는데 기획력이라든지 마케팅력이라든지 이런 것이 부족하다고 그러니다.

그래서 저희들 애니메이션센터에서 부족한 창작, 기획, 또 해외마케팅 이런 쪽에 지원을 더 강화를 해야 되지 않겠나 생각이 되어서 위원님께서 지적하신 대로 해외 쪽에 저희들이 자체 기획능력이나 시장개척 능력을 배양해 주기 위해서 안시나 히로시마, 앙굴렘 이런 데 작년부터 처음으로 저희들이 출시를 하기 시작했습니다.

그래서 그런 방향으로 나가는 것이 옳은 방향이 아니냐 저는 그렇게 판단하고 그런 쪽에 더 신경을 써서 노력을 배가하도록 하겠습니다.

○崔榮壽委員; 신진기획.창작인력 발굴 및 육성지원에 대해 아카데미 운영을 하신다고 했는데, 이것 말고 지금 각 대학에 애니메이션학과 이런 것이 있습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 지금 전국에는 애니메이션 관련학과가 14개 있다고 그러는데요. 수도 서울에는 두 군데밖에 없답니다.

○崔榮壽委員; 어디요?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 세종대학하고 두 군데밖에 없습니다. 그래서 저희들이.....

○崔榮壽委員; 우리 서울시에서 운영하고 있는 서울시립대학교 같은 데는.....

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 시립대학에는 없습니다.

○崔榮壽委員; 그러니까 이런 데를 우리 産業振興財團에서 애니메이션센터 소장님이나 이런 쪽으로 해서 진짜 창작인력 발굴이 그런 쪽으로 해서 체계적인 교육과정을 통해서 할 수 있는 그런 것을 한번 시립대학교 총장님하고 해서 해야죠.

정작 우리 서울시에서 운영하는 대학교에는 그런 것 없고

다른 데 대학교에 있고.....

○애니메이션센터 팀장 吳喆煥; 위원님, 허락하시면 제가 실무팀장을 맡고 있는 吳喆煥 팀장입니다. 말씀드리겠습니다.

○崔榮壽委員; 네.

○애니메이션센터 팀장 吳喆煥; 전국적으로 지금 46개 대학에 60개 학과가 있고요. 서울에서는 3개 대학 4년제가 있습니다. 세종대학교, 경기대학교, 시립대학교까지 총 3개 학교가 있습니다.

○崔榮壽委員; 아, 우리 대학도 있어요?

○애니메이션센터 팀장 吳喆煥; 네, 있습니다.

위원님 지적하신 바와 같이 지금 애니메이션이나 만화산업은 산업적 측면보다는 국민 문화적 정서적 측면에서 가치가 있는 것 아닌가 보여지고요. 저희 역시 그런 면을 상당히 중요시하고 있습니다.

그래서 다른 우리 재단에서 하는 사업과는 달리 저희가 중요시해야 되는 타깃군들이 복잡한 상황에 있습니다.

관련하시는 기업체 분들, 창작집단, 또 일반인의 저변확대까지 세 부분을 중요시해서 크게 세 부분으로 사업을 운영하고 있습니다.

위원님이 지적하신 부분에 대해서는 저희가 99년도부터 아카데미 운영사업을 즉 운영을 하고 있습니다.

그래서 기존의 46개 대학에서 운영하는데 센터에서 왜 운영하느냐는 의문사항도 있겠습니다만 대부분의 대학들이 생긴 지 5년이 채 안되고 있습니다.

또 대학에서 가지고 있는 취약점이라면 장비 등이 부족하기 때문에 실습위주의 교육은 상당히 부족한 상태에 있습니다.

그래서 저희 센터 같은 데서는 기존의 산업체에 있는 인력들에 대한 재교육부분, 또 대학 등 전문기관에서 가지지 못하는 취약한 부분, 또 한 가지는 일반인들을 위한 저변확대 교육 세 가지 측면에서 교육을 시행하고 있습니다.

그래서 현재까지 1,000명 정도가 배출되었고 금년도 약 600명 정도를 배출할 예정으로 있습니다.

○崔榮壽委員; 이러한 많은 인력발굴을 해서 애니메이션 산업이 활성화될 수 있도록 실질적인 도움을 줄 수 있는 그런 지원팀이 되셔야 됩니다.

○애니메이션센터 팀장 吳喆煥; 네, 그렇습니다.

○崔榮壽委員; 애니메이션 업자들의 이야기를 많이 청취하고 했습니다만 애니메이션센터를 만든 것에 대한 이런 쪽으로만 하다 보니까 가기도 싫고 아무런 거기에 대한 관심도 없고 말이죠. 그러니까 업자들이 애니메이션하고 있는 그쪽 종사자들이 관심을 가질 수 있는 애니메이션센터가 되어야 된다는 거예요.

○애니메이션센터 팀장 吳喆煥; 무슨 말씀인줄 알겠습니다.

○崔榮壽委員; 그 사람들 이야기 들어봐요, 자기네들한테는 아무런 도움이 없다는 거예요.

실질적인 도움이 되는 그런 애니메이션센터로, 그런 것을 많이 현실감 있게 그쪽 종사자들하고 많이 만나 보세요. 그러면 좋은 이야기들 많이 들을 것입니다.

마지막 질의하겠습니다.

외국인 투자유치 하는 부분에 있어서 지난번에 여의도 한강진부지 2건의 투자설명회를 하고 여러 가지 했다는데 토지 말고 다른 외국인들이 서울형 산업 부분에 대한 투자를 할 수 있는 이런 쪽으로의 활동은 없습니까?

지금까지는 외국인 투자라고 하면, 내가 또 高建 市長 저기도 있겠지만 여의도 팔고 한강진부지 해서 외국인 투자유치를 하겠다고 인사말씀도 있더라고요, 이번에 들을 때.

꼭 이러한 토지를 이용한 외국인 투자 말고 그야말로 비즈니스적인 이런 쪽으로 외국인 투자를 할 수 있는 그런 목표를 해본 적은 없습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 여의도는 의회에서 정리를 해 주셔서 외국인 투자사업으로 되지는 않았고 일반공개입찰을 하게 돼 있기 때문에 그것은 그냥 입찰서 준비까지만 저희들이 지원해 주고 입찰 자체는 市의 재산관리과 거기에서 주관하는 것으로 그렇게 정리가 됐습니다.

그래서 저희들이 더 이상 외국인 투자사업이라고 할 수는 없고요.

지금 위원님께서 말씀하신 대로 그러한 부동산 외에 투자유치 활동이나 실적이 있느냐 하는 말씀에 대해서는 저희들이 외국인 투자상담실을 시청 2층에 운영을 하고 있습니다.

주로 그 데스크를 통해서 저희들이 외국인 투자상담을 하고 있고 실적도 상당히 있습니다.

그래서 필요하시면 그것은 저희들이 서면으로 그 동안 투자유치 실적에 대해서 한번 보고를 드리겠습니다.

○崔榮壽委員; 시장실 옆뿐이 아니라 우리 산업진흥재단에서 우리 재단 이사장님이 실질적으로 끌고 나가셔야죠.

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 그것은 저희들이 운영을 하고 있습니다.

○崔榮壽委員; 거기에서 운영하신다고요, 시장실 옆에?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 市에서 하다가 작년부터 저희들이 운영을 위탁을 받아서 저희들이 직접 99년부터

터.....

○崔榮壽委員; 외국인 투자유치 했던 실적 같은 것 있으면 우리 위원님들에게.....

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 저희들이 보고를 드리겠습니다.

○崔榮壽委員; 좀 해 주시고, 이래야 우리들이 관심을 가질 것 아닙니까?

우리가 지금 이 업무보고상으로 본다면 그냥 외국인 투자 촉진사업 이것밖에 눈에 안 들어와요. 베를린 기술교류단 파견 이런 분야.....

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 저희들이 투자상담실 시장실 옆에 있는 것을 통해서 그 동안 18건에 총 미화 약 6억불 정도의 투자유치 실적을 올렸습니다. 자세한 내용은 서면으로 보고를 드리도록 하겠습니다.

○崔榮壽委員; 아까 제가 패션디자인센터 그런 데도 비즈니스 센터를 만들어서 외국인들, 예를 들어서 러시아나 동남아시아, 외국 이런 데서 계속해서 들어오면 그 사람들이 어디에서 비즈니스 할만한 공간이 없다고 하소연들 한답니다.

이러한 것을 우리가 지원을 해 주자는 거예요. 패션디자인 센터 같은 것 말고 디자인 쪽은 아까도 말씀드렸습시다만 금방 하루면 세계가 다 통해 버려요.

그리고 앞으로 우리 패션디자인 쪽에 고부가로 갈 것이냐 중저가로 갈 것이냐 이것도 어떤 포커스를, 산업진흥재단에서 패션에 종사하는 사람들에게 정보제공, 꼭 패션뿐이 아닙시다. 서울형 산업 얼마나 많습니까?

이러한 쪽으로 해서 지원을 해 주는 산업진흥재단이 되어야 되겠다, 맨 쇼나 하고 전시나 하고 이런 쪽보다 저는 실질

적으로 도움이 되는 쪽으로 앞으로 가닥을 잡아서 산업진흥재단이 그야말로 우리 서울시의 산업경제를 이끌어 가는 촉매제가 되는 그러한 기구로 남아 있기를 고대하면서 저의 질의를 마치겠습니다.

○委員長 梁敬淑; 수고하셨습니다.

李亮漢委員님 보충질의 해 주시기 바랍니다.

○李亮漢委員; 李亮漢委員입니다.

지금 산업진흥재단이 11개 팀을 하고 있는데 실질적으로 산업진흥재단 자체의 운영은 2개 팀밖에 없어요.

9개 팀이 전부 서울시 수탁사업을 하고 있다고요. 그러면 생존 자체를 서울시의 어떤 방향에 의해서 산업진흥재단의 존폐가 결정되는 것으로 생각되는데 어떻습니까, 이사님?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 저희들의 가장 취약점입니다, 지금 위원님께서 지적하신 점.

그래서 저희들이 예산구조가 전부 서울시에서 위탁하는 사업을 영유하면서 예산이 지원되는 그런 형태이기 때문에 저희들 자체 고유사업이나 그런 자율적인 재정자립이 안 되고 있습니다.

그래서 지금 위원님께서 말씀하신 대로 서울시에서 사업을 위탁을 하지 않으면 어떻게 할 것이냐, 사업이 없지 않느냐 이런 취약점을 저희들이 구조적으로 안고 있습니다.

그래서 저희들이 市하고 협의를 하고 있는 것이 신규사업이나 단발적인 것은 위탁사업의 형태일 수밖에 없다, 그것은 저희들이 계속 수용을 해 나가는데 기이 중장기적으로 반복적으로 되는 사업, 예를 들면 애니메이션 지원사업, 패션이다 벤처다 하는 그런 지속적인 사업은 재단의 고유사업화 해서 자체적으로 운영을 해 나가도록 해야 되지 않겠나 해서 그렇

게 하기 위해서는 그런 반복적이고 중장기적으로 계속해야 하는 사업은 자체사업으로 하게 하기 위해서 예산을 출연금으로 지원을 해 달라 그렇게 하고, 단발적이고 신규적인 사업은 지금같이 위탁사업을 하더라도 기존 사업은 우리 고유사업 하기 위해서 출연금으로 예산 지원해 달라고 그러는데 그것이 행자부의 예산편성 지침에 맞아떨어지지 않습니다.

그래서 서울시에서 그렇게 해 보려고 했는데 예산편성지침에 민간인에 대한 사업은 위탁사업으로 해야 한다 하는 것이 규정화 돼 있습니다.

그래서 그것을 조례로 어떻게 바꿔서 할 수 있는 방법이 없느냐, 그런데 조례를 바꾸면 되는데 우리 市의 법무관실은 가급적 행자부 지침을 어기지 않으려고 하는 성향이더라고요.

그래서 이것은 잘못 됐으면 조례를 바꿔서라도 우리 고유사업에 대해서 출연금으로 출연할 수 있도록 하면 되지 않겠냐고 하고 계속 저희들이 건의를 하고 있는데요.

절충안으로 경상비는 위탁사업이라 하더라도 인건비라든지 경상비는 출연금으로 지원을 하고 순수사업비만은 종전대로 위탁사업비로 지원하는 것으로 지금 정리가 됐습니다만, 궁극적으로는 사업비마저도 사실은 출연금으로 지원이 되어야 저희들이 자생력을 갖고 재단이 일을 해 나갈 수 있지 않겠느냐 그렇게 생각은 하고 있습니다.

○李亮漢委員; 그에 따라서 말씀을 더 드리겠습니다.

저희들이 156억이 출연돼 있는데 서울시가 100억을 하고 정부가 50억, 민간이 6억을 해서 156억인 줄 알고 있습니다, 보고가 그렇게 돼 있고.

그러면 정부에서는 저희들에게 수탁사업이라든지 무슨 업무를 위탁한 적이 없는지 거기에 대해서 전혀 돈 50억만 내

놓고 그냥 발 빼고 있습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 정부 50억 지원은 등촌동의 산업지원센터 건축비로 보조가 된 것이기 때문에 사업비 성격은 아닙니다.

○李亮漢委員; 그러면 서울시 문제만 여기 해당된다 이 말이죠?

그런데 결과적으로 조금 전에 이사장님께서 말씀하셨지만 지방자치가 되면서 서울형 산업 발전을 위해서 서울시가 출연하는 것이거든요.

만약에 시장이 바뀐다든지 서울시 정책이 바뀌었을 때는 산업진흥재단은 항상 현 상태로 간다고 그러면 없어질 수도 있다고요.

여기에 대해서 어떤 대안이 있느냐, 건의한 사항이 있는지, 재단 이사장께서는 여기에 대해서 충분한 뭐가 있어야 이 산업진흥재단을 끌어나가는 것이지 새로운 시장이 바뀌었다든지 시장이 어느 날 갑자기 자기가 하던 정책 중에서, 어떤 분야에 대해서 나는 이것은 옳지 않다고 판단했을 때는 그 분야는 완전히 없어지게 돼 있는 것이거든, 지금 현재.

여기에 대한 대응방안, 어떻게 하고 있는지 여기에 대해서 생각해 본 것 없습니까?

○서울産業振興財團 代表理事 鄭貴來; 저희들이 가장 취약한 부분인데 사실 재단의 기금이 신용보증재단처럼 1,000억이 넘고 그러면 자체적으로 자생할 수 있습니다.

사실 1,000억이면 이자수입이 아무리 내려갔다 하더라도 경상비 정도는 거기서 충분히 나올 수 있으니까, 근본적인 문제는 출연금이 대폭 확대되지 않는 한 불씨는 계속 안고 있습니다.

다만, 앞으로 광역시.도에는 저희와 같은 기관이 다 있습니다. 다 있는데 다른 광역시.도는 출연금이 경기도 같으면 저희들보다 훨씬 많습니다.

저희들보다 거의 3배 되고요. 또 자체 자산이 3만평 대지 위에 1만 3,000평짜리 거대한 건물이 들어가 있습니다.

연수시설, 숙박시설까지 들어가 있는 형편이고, 제주도만 해도 125억을 들여서 5층짜리 건물을 잘 지어서 있고 대전직할시만 해도 자체 건물에서 8,000만원씩의 월수가 계속 들어오고 있습니다.

그래서 그런 재정자립 방안이 강구가 되어야 되겠다, 첫째가, 출연금을 대폭 확대하든지 아니면 자산을 늘려주어서 자체적으로 어떤 수익을 창출할 수 있는 그런 방안, 아니면 올바른 길일지 모르겠습니다만 서울의 가스사업을 저희들이 맡아서 하면서 거기에서 나오는 수익 발생금은 산업진흥을 위해서 쓰도록 특별조례를 해 주신다든지 자체적으로 해결할 것은 아무 것도 없습니다.

○李亮漢委員; 답변하고 빛나가는 것 같은데 지금 말씀 중에서 가장 중요한 얘기를 했습니다.

왜냐 하면 지자체가 실시되면서 광역시.도가 똑같은 일을 똑같은 예산을 들여서 무분별하게 경쟁하는 자세가 나는 잘못됐다고 봐요.

왜냐 하면 광역시.도에서 부산은 애니메이션을 한다든지 서울은 패션을 한다든지 부분적으로 역할 담당을 해서 국가적 차원에서 대응할 수 있는 제도로 가야지 14개 시.도가 똑같이 똑같은 애니메이션을 하고 똑같은 패션을 하고 똑같은 일을 해서는 대한민국 스스로가 망할 짓을 하고 있다고, 지자체 자체가.

그러면 서울시 産業振興財團 이사장이시면 각 도에 연계를 해서 어느 도는 어떻게 하냐고 서로가 연계해 가면서 정부지원을 받는 것이 온당한 것이지, 부산시하고 경쟁을 하고 광주시하고 경쟁을 하고 대전시하고 경쟁을 하면 국내 자체의 패션, 애니메이션이 얼마나 발달되었는지 모르지만 이것은 무리가 있다,

그래서 제가 볼 때는 진정한 의미에서 서울시 産業振興財團에서 서울시의 산업을 하려고 그러면 뭐지 몰라도 선택적으로 해 주어야 되는 것이지 똑같이 해서는 진짜 발전되겠느냐.....

만약에 다른 시보다 경기도보다 밀릴 경우에는 産業振興財團의 존재가 없어지는 것입니다. 저희들 시민들 주민들이 얼마나 영악한 사람들입니까?

똑같은 돈을 냈는데 왜 경기도에게 지느냐, 우리가 전국체전을 합니다. 체전을 해도 경기도에게 졌다는 데 대해서 굉장히 기분 나쁘게 생각하는 서울시민과 마찬가지로 어떤 사업 부문에서 똑같은 지방자치단체가 출자한 자금으로 같은 일을 했을 때 패션이 대전에게 졌다든지 어디에게 졌다고 할 경우에 이 존재를 서울시의회에서 가만히 두겠습니까?

정신 제대로 차리셔야 이 産業振興財團이 존속합니다. 전시형 행사를 하지 마시고 진짜 내실 있는 것을 했으면 좋겠다는 얘기고요.

또 예산서를 봅시다. 애니메이션센터, 벤처센터, 패션센터, 애니메이션센터도 20억이 넘고 벤처야 돈 들어오니까 관계 없다고 봅니다.

패션 24억, 산업지원 13억 전부 소비성 예산을 가지고 수탁에 대한 성과가 어떻게 나왔는지, 물론 서울시 일이기 때문

에 수익성과 공공성은 연계되어야 할 줄 압니다.

수익성 면에서 어느 정도 도움이 되었고, 수익성 거의 제로에 가까워요. 공공적인 성격에서 얼마나 서울시민을 위하고 서울시 중소기업에게 도움이 되었는지에 대해서는 연구할 가치가 있다, 내가 볼 때.

여기에 대해서 만약에 올해 편성된 예산을 소비성 예산이나 전시성 예산으로 해서 만약 낭비가 되었다고 그러면 서울시 우리 財政經濟委員會는 간과하지 않을 거예요.

확실히 여기에 대해서는 분명한 예산집행에 대해서 효과적이고 효율적인 예산집행을 해 주기를 부탁드립니다.

○委員長 梁敬淑; 수고하셨습니다.

다음 질의하실 위원님 계십니까? 안 계십니까?

([네]하는 委員 있음)

더 이상 질의하실 위원님이 안 계시므로 의사일정 제1항 2001년도 產業振興財團 소관 업무보고의 건을 모두 마치겠습니다.

產業振興財團 代表理事께서는 위원님들께서 요구한 자료에 대해서 성실하게 작성하셔서 전체 위원님들께 배부해 주시기 바랍니다.

잠시 정회한 후에 오후 2시에 회의를 속개하도록 하겠습니다.

정회를 선포합니다.

(議事棒 3打)

(12時 01分 會議中止)

(14時 40分 繼續開議)

○委員長 梁敬淑; 자리를 정돈해 주시기 바랍니다. 성원이 되었으므로 속개를 선포합니다.

(議事棒 3打)

2. 2001年度信用保證財團所管業務報告

○委員長 梁敬淑; 의사일정 제2항 2001년도 信用保證財團 소관 업무보고의 건을 상정합니다.

(議事棒 3打)

먼저, 이사장 나오셔서 소관업무를 보고해 주시기 바랍니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 안녕하십니까? 서울信用保證財團 이사장 嚴基炎입니다.

존경하는 梁敬淑 위원장님과 위원님 여러분의 그간의 저희 재단에 대한 깊은 관심과 지도 편달에 진심으로 깊은 감사의 말씀을 드립니다.

저희 재단은 만 1년 7개월을 조금 넘긴 일천한 업력으로 그 동안 서울 소재 중소기업과 소기업, 소상공인의 자금난 해결에 도움을 주고자 저희 임직원은 열심히 노력하고 있습니다만 아직도 여러 면에서 부족한 점이 많습니다.

저희 임직원은 위원님 여러분의 따뜻한 지적과 충고를 깊이 새겨 서울신보 발전의 기틀로 삼고자 하오며, 아울러 위원님들 앞에서 저희 재단 업무에 대한 보고를 드릴 수 있게 된 것을 큰 영광으로 생각합니다.

아직 연륜이 일천하여 미숙한 점이 많습시다만 위원님들의 많은 지도를 바탕으로 서울 소재 중소기업의 진정한 동반자로서의 信用保證財團이 될 수 있도록 최선을 다할 각오입니다.

보고에 앞서 먼저 저희 재단의 간부들을 소개해 드리겠습니다.

니다.

(幹部紹介:企劃總務팀長 高錫昌, 保證1팀長 金秉春, 保證2팀長 趙宰陸, 벤처技術保證팀長 宣仁明, 經營指導管理팀長 金泳坤)

이어서 배부해 드린 유인물에 따라 주요업무를 보고 드리겠습니다.

.....

(報告)

서울信用保證財團 主要業務報告

(뒤에 실음)

.....

이상으로 서울信用保證財團 업무보고를 마치겠습니다. 감사합니다.

○委員長 梁敬淑; 수고하셨습니다. 들어가셔서 앉으셔도 좋겠습니다.

다음은 이사장의 보고에 대하여 위원님들의 질의 답변시간을 갖도록 하겠습니다. 질의답변은 일문일답 형식으로 진행하고자 합니다.

질의하실 위원님 계십니까?

李敬愛委員 질의해 주시기 바랍니다.

○李敬愛委員; 우선, 이사장님께서 어려운 환경 속에서 당기순이익 14억 8,000이라는 이익을 작년에 남기시고 또 경비도 올해 예산에서도 1%지만 어쨌든 절약시키려는 의지를 갖고 열심히 업무에 임해 주신 것에 대해서는 감사를 드리겠습니다.

몇 가지 묻겠습니다.

지금 보증보험에서 사고가 나서 그 사고 순증이 타 도하고

비교해서, 경기도하고 비교를 했는데 약 3배 가량이 되고 대위변제율도 그 정도 된다고 하셨습니다.

그런데 이것이 신용이다 보니까 생길 수밖에 없는 문제점입니까, 그렇지 않으면 사전에 방지가 가능했던 사고가 되겠습니까? 여기에 대해서 답변 좀 요합니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 위원님 질문에 대해서 답변 드리겠습니다.

저희들이 기업체에서 보증신청이 들어오면 조사와 심사를 거쳐서 우리 나름대로는 객관적으로 업체에 대한 신용을 평가하는데도 예측할 수 없는 이런 사유들이 종종 있습니다.

어떤 경우냐 하면 개인기업의 경우에는 대표자가 교통사고가 났다든가 암이 걸렸다든가 해서 사업이 제대로 되지 않는 경우가 예측할 수 없는 사고들이 종종 있습니다.

그래서 지금 저희들 사고가 다른 재단보다도 상당히 낮았던 것은 나름대로 우리의 심사시스템이라든가 조사시스템이 상대적으로 다른 데보다는 객관화되어 있다 이렇게 생각하고 있습니다.

○李敬愛委員; 객관화되어 있다는 얘기는 다른 말로 얘기하면 문턱이 너무 높다는 얘기와 같은 표현입니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그런데 주관성하고 객관성에 관한 말씀을 드리면 주관적으로 처리한다고 그러면 신입직원하고 상당히 오래된 직원하고 경험이라든가 이런 것이 차이가 지기 때문에 사람에 따라서 기업을 보는 것이 굉장히 차별화가 되는데 객관화된다고 그러면 거의 고르게 볼 수 있다는 장점이 있습니다.

그래서 개인의 주관에 따르지 않고 하기 때문에 어떻게 보면 공평하고 공정하게 업무가 처리된다 이렇게 볼 수가 있습니다.

니다.

○李敬愛委員; 그 다음에는 지역간 불균형 해소를 위해서 올해는 강북지점에 한 개와 강서지점에 한 개 지점을 내겠다고 하셨는데 보여 주신 자료에 보면 그 동안은 강북이 한 개였고 그 다음 강남이 7개 기술보증기금이 그랬고요. 신용보증기금 같은 경우에도 차이가 있어서 합계로 보면 6개 대 15개라는 큰 차이가 있었습니다.

올해 두 개의 계획을 하시겠다고는 하셨지만 실제로 이용하는 사업자수를 보면 그것도 역시 못 미치고 있거든요.

그래서 영세한 강북권을 위해서 좀더 적극적인 지원을 할 수 있는 한 방안으로 지점 개설을 조금 더 적극적으로 펼칠 생각은 없으십니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희 서울이 사업체수가 전국에서 제일 많습니다.

경기지역의 40만개에 비하면 우리 서울시는 66만 7개이기 때문에 지금 경기의 재단에도 점포가 3개고 총 인원이 72명으로 서울보다 오히려 많은데 저희들도 이런 것을 예견해서 지난해부터 우리의 점포확장이라든가 인력 증원에 대해서市에다 여러 번에 걸쳐서 검토를 의뢰했었는데 지금市에서도 검토하는 것으로 알고 있습니다.

그런데 최근에 우리 업무량에 대해서 다시 한 번 말씀드리면 2월부터는 지난해 평균 300건이 접수가 됐는데 현재 보름이 지났는데 상담건이 600건으로 돼 있습니다. 이런 추세라고 한다면 2월말에 가면 작년 월평균의 3배 업무량이 늘어났다 이렇게 보입니다.

그렇게 업무량이 늘어나는 것이 그러면 일시적인 것이냐 하는 것을 저희들이 검토를 해 봤는데, 앞으로 지속적으로 이

렇게 신청이 많을 것이다 이렇게 보고 있습니다.

그래서 저희들은 당초에 서울신용보증조합이 출발할 때도 적어도 우리 서울시는 점포가 동서남북으로 해서 4개 정도는 있어야 되고 본부가 중앙에 있어서 5개 정도는 있어야 어느 정도 수요를 감당할 수 있지 않겠느냐 이렇게 예견을 했었습니다.

그래서 저희는 지금 이익이 나는데 오히려 법인세를 15억 씩 내고 있거든요. 그래서 오히려 관리업무비가 보통 점포 하나 내는데 저희들로 보면 10억 정도면 관리업무비가 충당될 것으로 예측하기 때문에 오히려 모든 것이 적정한 수준의 점포와 인력이 증대되는 것이 절실하다고 봅니다.

○李敬愛委員; 그것을 적극 지원요청을 하셨습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네, 그렇습니다.

○李敬愛委員; 그리고 하나는 지금 출연금이 굉장히 많죠? 지금 보고서에 보면 올해 출연금이 1,432억이라고 잡혀 있는데 맞습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네.

○李敬愛委員; 출연금 운용은 주로 은행에 맡깁니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 금융기관에 정기예금으로 예치하고 있습니다.

○李敬愛委員; 금융기관에 정기예금으로 맡기고 계시면 한 금융기관에 맡기지는 않죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금 한 10개 기관에 맡기고 있습니다.

○李敬愛委員; 그 기관마다 이율이 다 다르죠, 조건도 다르고? 이것 사장님께서 보셨을 때 잘 운용하고 계시다고 생각 되십니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희 나름대로는 자금관리기준을 마련해서 안전성과 수익성, 그리고 보증의 확대 이런 것을 종합적으로 운용을 하고 있습니다.

○李敬愛委員; 금융기관에서 사고가 생긴 경우는 없습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 없습니다.

○李敬愛委員; 이것에 대한 자료를 본위원한테 보내 주시기 바랍니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그렇게 하겠습니다.

○李敬愛委員;

이상입니다.

(梁敬淑 委員長, 羅鍾文 幹事와 司會交代)

○委員長代理 羅鍾文; 李敬愛委員님 수고하셨습니다.

尹汝亨委員님 질의해 주십시오.

○尹汝亨委員; 尹汝亨委員입니다.

사고 및 대위변제 문제가 아까 서울이 제일 우수하다고 상당히 많이 강조하신 것 같은데 %가 중요한 것이 아니라 사고가 안 나야 돼죠?

경기도나 부산, 대구 이런 각 지역보다 사고율이 낮다고 아까 상당히 강조하시는 것 같더라고요.

지금 보고서에 보면 연체가 12개 업체, 당좌부도가 9개 업체, 폐업이 6개, 기타가 5개로 돼있는데 액수가 24억 6,000만원, 이것은 변제 받을 수 없습니까, 앞으로?

영원히 부도난 데라, 연체는 기업이 조금 자금이 부족해서 못 낸 것으로 보고 나머지 당좌부도난 곳이나 폐업난 곳, 기타 문제에 대해서는 변제가 어떻게 될 계획입니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 제가 말씀드리면 일단 우리는 사고가 나면 그 가운데에서 정상화라고 그래서 연체 같

은 것들이 일시적으로 자금 불균형 때문에 생겼다가 자금이 마련되어서 상황이 되면 정상화될 수 있습니다.

그런데 현재까지는 사고가 난 것이 한 20% 정도는 정상화가 됩니다. 나머지 80%는 대위변제되어서 은행에 물어주게 되는데, 그 물어주는 것의 반 50%는 채보증기관에서 우리에게 보전을 해 줍니다.

실제상 우리가 손실이 나는 것은 대위변제 발생액의 반 50% 정도만 우리가 부담하는데 우리가 재산조사를 하기 때문에 재산이 발견된다든가 이랬을 때는 가압류라든가 조치를 해서 회수노력을 합니다.

그렇기 때문에 저희가 볼 때는 사고 났다고 그래도 적어도 반 이하는 우리에게 손실을 주지 않는 것이다 이렇게 말씀을 드릴 수 있습니다.

○尹汝亨委員; 그러면 지금 반이면 24억 6,000만원 중에 반 12억 3,000만원 정도는 손해를 본다 이런 결론이죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그 가운데서도 채권보증이 돼 있는 업체들한테서는 받기 때문에 그 이하로 갈 것이라는 것이죠.

○尹汝亨委員; 지금까지는 분류를 해 봤을 때 왜 못 찾았다고 생각하십니까? 부도가 날 지경이 되고 폐업을 할 정도 되는데, 그럼 사전에 그것을 감지해서, 아까 이 뒤에 보니까 사후관리 경영지도 강화에도 보면 용자를 해 줬을 때 사후관리는 신용보증에서 해야 될 것 아닙니까?

그러면 이렇게 부도가 났는데 사후관리에 대해서 어떻게 대처를 못 했다는 결론밖에 안 되잖아요.

제 얘기는 이 금융사고는 한 건이 났더라도 손실입니다. 이것이 타 지역보다 %가, 사고가 적다고 하는 것만 강조할 것

이 아니라 한 건이 생기더라도 그것은 손실과 직결되기 때문에 안 나는 것이 좋지 나서는 안 되지 않겠습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 이것이 안 나는 것을 가장 이상적으로 보느냐, 아니면 손실을 적정한 규모로 내면서라도 과감하게 보증확대의 노력을 하느냐 하는 결정의 문제인데요.....

○尹汝亨委員; 지금 말씀중에, 항간에 중소기업이 용자를 쓰려고 하니깐 너무 까다롭다는 얘기가 나와요.

무슨 뜻인지 알겠습니까? 왜냐 하면 사고를 안 당하기 위해서 철저한 심사를 거쳐서 용자를 해 주다 보니까 막상 자금을 필요로 하는 중소기업들은 자금을 쓰지 못 하고 있다는 그런 결론밖에 더 되겠습니까? 그에 대해서는 어떻게 생각하세요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희들도 그래서 소상공인이라든가 금액을 소액하는 업체들에 대해서는 이미 장부조작이라든가 회사의 투명성을 확인할 수 없기 때문에, 자기들 자체 자료들이 평가기관에서 신임도를 받을 수 있을 정도의 체제가 안 되어 있기 때문에 상당히 우리도 조사하고 심사하는 데 어려움이 있습니다.

○尹汝亨委員; 대기업도 편법으로 해서, 하기야 요즘 대기업에서 이중 삼중 장부해서 이익 생기지 않은 것도 이익 생긴 것처럼 장부 꾸며서 하는 이런 추세지만 그래도, 왜냐 하면 지금 중소기업에서 용자를 필요로 하는 사람들이 있어요. 진짜로 있습니다.

그런데 그것이 상당히 어렵다는 얘기가 많이 들리기 때문에 제가 물어본 것입니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희들도 보증금액이 오

히려 자기들이 희망하는 금액보다 적다는 얘기도 민원으로 듣고 있습니다만 저희가 약간 설립 초기이고 하기 때문에, 저희는 약간 보수 안전쪽으로 운영을 하기 때문에 그런데 우리가 모든 시스템에 대해서 검증이 끝나고 이 정도로 검증해서라도 사고율이 평균 타 재단보다 높지 않다고 했을 때는 저희들도 과감하게 지원을 하려고 합니다.

○尹汝亨委員; 그래서 지원도 해 주시고 또 사후관리가 사실상 금융권에서 제일 중요한 것 아닙니까? 여기에 각별한 방안을 찾으셔야 돼요.

왜냐 하면 용자를 해 줬다, 그 후에 기업이 어떻게 가고 있는 그것을 팀들이 정보를 입수해서, 주위에서도 어느 기업은 위태위태해 이런 정보가 들릴 수 있지 않습니까? 거기에 대해서는 철저한 대비를 해서 사고를 내지 않는 대책을 마련하셔야 됩니다.

%가 중요한 것이 아니라 그런 부분에 대해서 앞으로 신경을 써 주십사 하는 부탁을 드리면서 질의를 마치겠습니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 감사합니다.

○委員長代理 羅鍾文; 尹汝亨委員님 수고하셨습니다.

崔榮壽委員님 질문해 주시기 바랍니다.

○崔榮壽委員; 사고 및 대위변제에 대해서 앞서 위원님들이 많은 지적을 해주셨습니다.

우리 서울신용보증재단이 사고율이 다른 타보증기관 대비해서 상당히 낮다라는 데 있어서 물론 우리 이사장님 이하 전 직원들에 대해서 치하하고 싶습니다만 한편으로는 이러한 대위변제율이 낮은 것이 아까 우리 尹汝亨委員께서도 말씀하셨듯이 이런 것으로 인해서 그 동안 너무 담보력이 부족하다거나 신용이 부족했던사업체들이 이 보증재단을 이용할 수

있는 기회가 점차 줄지 않느냐 이런 생각이 들거든요.

너무 신용보증재단을 이용하려다 보니까 대위변제율을 낮추기 위해서 즉, 사고가 나지 않기 위해서 아주 심사에 심사를 거듭해서 정작 쓰고 싶어하고 신용이 있다 하더라도 어떠한 신임도에서 부족하다는 그것으로 인해서 신용보증재단을 이용하지 못 하는 업체들도 상당히 있으리라고 예견되는데, 그 동안에 상담하고 했던 그런 것들이 얼마나 됩니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 자료를 보고 말씀드리겠습니다.

지금 제가 2월 17일 현재 자료를 말씀드리면 일단 저희한테 상담했던 업체들의 총 누계가 5,958개 업체였습니다.

○崔榮壽委員; 거기에서 우리 신용보증재단 돈을 쓴 곳은.....

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그 중에서 접수되는 부분이 상담해서도 우리가 보니까 보증에 대한 여러 기준이라든가 내용이 적합하지 않기 때문에 거절한 업체를 제외하고 보통 가능하다고 예측되는 업체에 대해서 서류를 내주거든요.

서류를 내면 그분들이 모든 작성을 해서 제출하는데 그것이 약 60% 정도가 접수가 됩니다.

상담한 업체의 60% 정도는 상담이 되고, 그러면 일단 접수된 업체에 대해서 현장에 나가서 조사하고 모든 것을 확인하고 들어오는 업체들 접수한 부분에서 70% 정도가 나갑니다.

그래서 우리가 보면 45% 정도, 2개 업체가 상담신청을 하면 그 중에 반만 보증서가 나가는 실정입니다.

○崔榮壽委員; 5,958개 업체, 한 6,000개 업체를 한 중에서 60%면 3,600개, 거기에서 70%, 70%면 2,500여 개.....

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 2,532개가 공급이 됐습

니다.

○崔榮壽委員; 나머지 50% 정도, 다른 데는 어떻습니까? 다른 타 보증기관은 접수를 해서 재단을 이용하는 그런 업체는 얼마나 됩니까, 공급을 받는?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그 자료를.....

○崔榮壽委員; 그것은 없습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 통계 자료가 그것은 미처 확보가 안 됐습니다.

○崔榮壽委員; 그런 통계가 중요치만은 않지만 너무 대위변제율만 생각하다 보면 실질적으로 재단의 설립목적대로 운영하는 바에서 상당히 동떨어진 타 금융기관에서 대출받는 것과 비슷한 즉, 문턱이 높은 서울신용보증재단으로 갈 공산이 크다 그런 것을 한번 염두에 보신 적은 있으십니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희도 늘 보증에 대해서는, 신용보증 이용률 13페이지에서 말씀을 드렸던 것도 아직 까지도 서울신용보증재단에서는 많은 기업들한테 보증을 지원해 주어야 되겠다는 기본 이념이랄까 생각을 하고 있습니다.

다만, 이렇게 많은 것 가운데 일부 거절받기 때문에 오해를 받는 경우도 있는데 저희들은 거절했다고 해서, 그 업체들이 일단 뭐가 부족하면 그것을 보완해서 3개월 후에 다시 한 번 온다든지 6개월 후에 다시 온다든지 해서 종용을 하고 있기 때문에 보증은 저희들 생각은 적극적으로 지원하는 입장입니다.

○崔榮壽委員; 진실이십니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네.

○崔榮壽委員; 지금 신용보증재단의 공급조건이 상당히 까다

롭다라는 그런 이야기들이 많아요.

아까 이야기대로 오히려 은행에서 대출받는 것보다 더 높은 그런 느낌을 받고 있다는 사람들이 의외로 많더라고요.

물론, 상담을 해 주고 하는데 있어서는 다 해 주고 친절하게 해 준다고 하지만 궁극적으로 자금이 부족해서 진짜 사업을 살려야 되겠는데, 자금이 부족해서 꼭 써야 되겠는데 그래서 정작 가보면 무엇이 어찌고 무엇이 어찌고 해서 너무 통제기능이 많아서 안 된다는 것입니다. 그래서 갔다 빠꾸 맞고 오고 그런 사람들이 한둘이 아니라 이거예요.

그런 것을 염두에 두셔서 대위변제가 중요하겠지만 설립목적이 담보력이 부족한 중소기업 내지는 소기업 그리고 생계형 소상공인, 그야말로 우리 서민들이 이용하는, 그야말로 생명수 같은 그러한 신용보증재단기금을 많이 이용할 수 있게 해야 되겠다, 대위변제 그 선의의 피해자가 있다, 그 뒤에는, 이런 것도 생각을 해 주셔야 되겠습니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네, 적극적으로 개선하는데 노력을 하겠습니다.

○崔榮壽委員; 두번째로 지금 서울에 아까 강남권, 강북권과 비교를 했는데 통상 강남권이라면 어디 어디를 강남권이라고 하고 강북권이라면 어느 구를 강북권이라고 하는지 구분되는 기준이 있습니까? 어떤 근거로 해서 강남권, 강북권 이렇습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그냥 지형적으로 한강을 중심으로 해서 북쪽하고 남쪽을 구분했습니다.

○崔榮壽委員; 그렇게 하면 안 됩니다. 분명히 우리가 25개 구청 중에서 그야말로 자생력이 있고 같은 서울 하늘 아래 살면서 어떤 데는 소위 말해서 재정자립도가 높은 지역이 있

는가 하면 낮은 지역이 있고, 그리고 서민들이 많이 살고 있고 또 부유층이 많이 살고 있는 이런 식으로 구분을 해서, 다분히 지역적으로 해서 강남, 강북으로 구분을 한다는 것은 어폐가 있다,

같은 강남이라도 예컨대 강남, 서초, 송파 이런 곳이 있는가 하면 재정자립도가 높은 부유층들이 많이 사는, 그런가 하면 같은 강남이라도 강서, 동작, 관악, 금천, 구로 이런 데는 아주 어렵습니다.

오히려 금천 같은 데는 강북의 중구보다 떨어지잖아요. 그러한 구분을 잘 좀 해서 정말 신용보증재단에서 할 수 있는 담보력이 부족한 중소기업 내지는 소기업, 그리고 생계형 소상공인들이 많이 있는 데가 과연 어디냐 이것을 기준으로 삼아야 된다는 것이죠.

다분히 강남권, 강북권 해서 딱 나눠서 몇 % 이것은 아무런 의미가 없는 것입니다. 진짜 우리가 지원을 해 주어야 할 강남권 중에서도 많이 있고 지원을 하지 않아도 살 강북권도 있다 이것입니다.

우리가 대기업 같은 데 잘 나가는 데 할 필요가 없잖아요, 우리 서울信用保證財團이. 담보력이 부족한 그러한 업체가 제일 많은 데가 어디냐를 따져야지 어떻게 해서 지리적으로 강남 강북을 따져서 이런 %를 내냐고요. 어떻게 생각하십니까, 이사장님?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 거기까지는 저희가 생각을 깊이 못 했고요.

사실상 지형적으로 보아서 강남, 서초, 송파 이쪽으로 집중되기 때문에 거기에 대응되는 것이 지리적으로 강 이북이다 이렇게 간단하게 분류를 해 보았습니다만.....

○崔榮壽委員; 앞으로 그렇게 하지 마세요. 괜히 이렇게 하면 강남권에 있는 동작이다 금천이다 관악이다 이런 업체는 전혀 이용을 하지 못 할 것 아닙니까, 이러한 비율로 인해서?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 앞으로 말씀하신 대로 재정자립도라든가 여러 가지 분류기준을 만들어서.....

○崔榮壽委員; 종합적인 판단을 해서 종합적인 기준을 세워서 그런 식으로 해야지 그냥 이렇게 포괄적으로 강남권, 강북권 지리적으로 구분한다는 것은 상당히 문제가 있다 이렇게 말씀을 드리고 싶고요.

홍보에 대해서 잠깐 말씀드리겠습니다.

본위원이 소속되어 있는 모 구에 보면 信用保證財團이 있는지 없는지조차 모르는 그런 공무원들이 많더라고요.

그래 서울信用保證財團의 홍보가 아주 부족하다라는 그런 인상을 심어 주었고, 이 信用保證財團하고 우리 중앙정부에서 운영하는 신용보증기금하고 혼동하는 경우가 상당히 많더라고요. 또 거기다가 기술신용보증기금이 있죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네, 있습니다.

○崔榮壽委員; 그것하고도 많이 혼동을 하고요.

그래서 도대체가 서울信用保證財團이라는 것이 서울시에서 운영하는지 조차도 공무원도 모르더라 이것이죠.

그것도 해당과, 지역의 산업경제과 같은 데서 몰라요, 공무원들이. 겨우 알았다라는 것이 지난번에 몇 개 권역 해서 사업설명회를 할 때 리플릿 하나 보고 알았다는 것입니다.

물론, 지금 우리 信用保證財團이 출범한 지 겨우 3년째 되어서인지 몰라도.....

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금 1년 7개월 되었습니다.

○崔榮壽委員; 아, 2년째 되는 건가요. 그런데 아직까지도 너무 모르고 있더라고요.

그래서 지난번에 그냥 권역별 6개 구청, 7개 구청 해서 형식적인 홍보보다는 차라리 한 개 구청에 가서 그 지역의 문화원이나 구청 강당이나 이용해서 해당 과보고 이 지역에서 담보력이 부족하고, 서울信用保證財團에서 나와서 자금 부족한 사람들 신용으로 쓸 사람들 없느냐 하면 엄청나게 홍보도 되고 실질적인 그런 것이 홍보가 돼요.

그런데 몇 개 업체 해서 각 구청별로 몇 명씩 해서 어느 구청 강당으로 모여라, 아무런 의미 없습니다.

집중적으로 그 지역에 가서 홍보를 해야죠. 몇 개 권역 영등포, 관악, 금천, 동작, 강서 다 와라 해서 어느 지역에서, 산업경제과 같은 데 각 지역구청의 경제과에서 몇 명 차출식으로 그냥 오라고 하니깐 간다 이런 식밖에 안 돼요. 아니 진짜라니까요. 얼마 참석하지도 않아요.

그리고 바빠 죽겠는데 저 끝에 있는 사람이 영등포 어디까지 그 설명 들으러 갈 그런 시간적인 여유 있는 사람들이 없습니다, 信用保證財團 이용하려고 하는 사람들이.

그러면 그 지역에 가면 며칠날 몇 시에 하니깐 우리 구청으로 오십시오, 그 지역에 사는 사람들 오라고 그러면 금방 금방 많이 모이고 홍보도 많이 되고, 이것이 금리가 몇 %죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 우리는 신용보증 수수료라고 해서 보증금액의 연 1%입니다. 금리는 은행에서 대출받을 때 이자를 내는 것.....

○崔榮壽委員; 그것은 몇 %죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그것은 지금 기업체들이 보통 금리가 낮아서 8% 내지 9% 정도 수준입니다, 대출금리

가.

○崔榮壽委員; 신용보증으로 해서 금리가 8% 내지 9%, 이쪽에 1% 떼어주고.....

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 1% 추가된다고 그러면 9% 내지 10%가 되는 것이죠.

○崔榮壽委員; 이것도 좀 낮출 의향은 없습니까?

예를 들어서 지금 중소기업 자금 운용하듯이 5 내지 6% 정도로, 그리고 요즘에 각종 금리가 많이 떨어지고 있는데 신용보증기금에서 좀 이런 부분에 대해서 금리를 낮추라고 할 수 없습니까? 지금 금리가 상당히 떨어지고 있어요.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 예금금리도 많이 떨어진다고 해서 대출금리도 떨어지는데요. 금리에 대해서는 저희가 금융기관 자체에서 결정하는 것으로 하고 있고.....

○崔榮壽委員; 아니, 그러니까 협조를 하고 유관기관 간에, 요즘에 대기업들 파산되어서 협력업체들 망해 자빠지고 있는데 어느 정도 그런 차원에서라도 그네들한테 활력소가 되는 것이 되어야 되는데 좀 금리를 낮출 수 있잖아요? 협조를 하면 되지 않습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금 시에서 나가는 자금도 6.5%고요, 지금 중기청에서 나오는.....

○崔榮壽委員; 아니, 그러니까 그 수준으로는 안 되느냐고요, 신용보증기금이라는 것도.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 우리는 받는 수수료가 보증 취급하는 수수료로 1%.....

○崔榮壽委員; 아니, 그러니까 제가 무슨 말씀인지 알겠는데 각 은행에서 협조요청을 해서 이것을 중기청에서 쓰는, 어차피 이것이 소상공인들, 없는 사람들 위주로 해서 하는 부분이

기 때문에 협조요청을 해서 중기청 자금을 쓸 수 있을 정도의 금리로 낮출 수 없느냐고요.

아니면 중앙정부에다라도 협조요청을 해서 정부시책으로 정책으로 반영할 수 있는 이러한 것을, 또 지금 여당 야당 할 것 없이 재정경제위 같은 데 해서 신용보증기금이 너무 높다, 중소기업자금 쓰는 사람들보다도, 오히려 중소기업자금 쓰는 사람들은 제조업도 있고 공장도 있고 그래서 그런 대로 해 나가는 사람들이지만 이 신용보증기금 우리 설립목적대로 쓰는 업체들은 그야말로 아주 불쌍한 사람들이에요.

이런 사람들에게는 비싸게 금리 받고 정작 조금 높게 받아야 될 곳은 적게 받고 이러한 형평성에 맞지 않는 것이 어디가 있어요?

그러니까 이러한 것을 적극적으로 중기청장이 되었던 각 정당이 되었던 아니면 무슨 재경부장관이 되었던 간에 그런 사람들에게 적극적으로 이러한 협조공문을 띄워 보면서 적극적인 활동을 하시라는 이야기입니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 알겠습니다.

그래서 소기업이라든가 소상공인에 대해서는 지금 말씀한 대로 금리도 일반 대출금리보다 낮게 해 주고 있고 상환기간도 다른 것은 1년이면 이것은 1년 거치 3년 분할 상환해서 기간도 장기화하고 있어서 정부에서도 작은 기업에 대한 여러 가지 지원정책을 펴고 있습니다.

그런데 저희 운용하는데도 말씀하신 대로 금융기관에 대해서 협조를 요청하도록 하겠습니다.

○崔榮壽委員; 지금 낮은 것이 아니죠. 아까 이야기한 대로 중소기업 그쪽에는 5%, 6%대인데 신용보증기금은 이쪽에 떼어주고 은행에서 8%, 9% 하면 약 10% 정도 돈이 된다고

하는데 낮은 것이 아니죠.

그러니까 그런 부분에 대해서 정책적으로 정부, 그리고 각 정당, 그리고 유관기관들에게 충분히 건의도 하고 협조공문도 보내면서 진짜 信用保證財團에서 서민들을 위한 그리고 소상공인들을 위한 생계형 업체들에 대한 어머니 역할을 하고 있구나라는 그러한 동감을 얻게끔 하시라 이것입니다.

그냥 여기 이 직에 있으면서 그냥 사무보는 쪽으로 하지 말고 정말 그네들의 어머니 역할을 할 수 있는 자리다라는 그러한 정신력과 책임감을 가지고 일을 하셔야 되지 않겠느냐 이러한 차원에서 제가 질의를 하는 것입니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네, 유념하겠습니다.

○崔榮壽委員; 좀 부탁을 하고요.

아까 홍보부분에 대한 것도 좀 적극적인 홍보활동을 하면서 체계적인, 그래서 각 구청별로 하시라는, 권역별로 하시지 말고 구청별로 해서 사업설명회를 충분히 할 수 있도록 산업경제과 과장이나 그 지역의 구청장들의 협조를 얻어서 적극적인 홍보유치를 해 주어야 되겠다 이런 말씀을 드리면서 제 질의를 마치겠습니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네, 개별 구청별로 해서 한번 홍보하도록 하겠습니다.

○崔榮壽委員; 네, 그렇게 하셔야 될 것 같더라고요.

○委員長 梁敬淑; 수고하셨습니다.

금리부분이 계속 문제제기가 많이 되고 있는데 구체적으로 저금리대책을 세우고 있는지 이것이 상당히 지적하지 않을 수가 없거든요.

지금 신용보증기금, 기술신용보증기금 등등 모든 육성기금 다 포함해도 서울信用保證財團에서 자금을 신용보증서를 받

급해 주는 금리가 가장 높다는 말입니다, 거의, 그렇죠?

이렇게 하면 이 보증기금을 제대로 잘 활용하려고 하지 않고 또 그것에 대한 비판적 의식도 갖게 되는데 그 구체적인 대안을 직접 마련을 하세요, 적극적으로.

그런 노력들이 말로만 금리가 높지 않느냐, 지금 구청에서도 5%, 6%를 대출해 주고 기금같은 경우도 그렇게 운영하고 있는데 실질적으로 10%의 이자를 낸다는 것은 벤처나 소기업이나 창업기업한테는 아주 커다란 부담입니다.

그러니까 이런 점들을 崔榮壽委員님 지적에 대해서 또 그동안에 위원님들이 많은 문제제기해 주셨는데 대안을 마련해서 의회에 보고해 주시고, 이것이 집행이 가능할 수 있도록 최대한 빠른 시간 안에 답변을 해 주시기 바랍니다.

그리고 信用保證財團에서 각 은행에 예치하고 있는 기금이 있지 않습니까? 출연금이나 또 각 은행하고 직접적으로 담판을 해서, 협의를 해서 이자를 적게 받고 대출해 줄 수 있는 은행하고만 거래를 하는 것도 방안이에요. 경쟁시대고 경쟁하는 것을 최대한 또 활용할 필요가 있습니다.

그래서 그런 점들도 감안해서 다음 회기 안으로는 이 방안이 우리 의회에서 반영되었다는 것을 답변들을 수 있도록 조치를 해 주시기 바랍니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네.

○委員長 梁敬淑; 다음은 李亮漢委員님 질의해 주시기 바랍니다.

○李亮漢委員; 李亮漢委員입니다.

물론, 서울信用保證財團이 서울시에서 출연하고 정부 출연에 의해서 공공성과 수익성 문제에 대해서 앞에 질의한 위원님들께서 많이 얘기를 한 줄 알고 있습니다.

제시된 자료에 의하면 99년도가 몇 개월 사업을 했습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 5.5개월 했습니다.

○李亮漢委員; 5.5개월 동안에 62억을 보증을 해 주었습니다. 1%일 경우에 그렇습니다. 이자수입이 5억 4,200, 2000년도는 879억을 보증해 줌으로써 8억 7,900 거기에 대한 이자수입이 82억 2,600만원입니다.

지금 嚴 理事長께서는 말씀하시기를 마치 보증재단이 일을 잘 해서 91억의 이익이 난 것 같이 얘기하고 계시는데 제가 재무제표를 분석해 본 결과에 의하면 91억 중에서 82억 2,600만원이 이자수입이고 보증활동으로 실질적으로 생긴 것은 8억 7,900밖에 생기지 않았습니다.

이것은 분석해 보면 보증제비용이라든지 인건비, 관리비의 1/2에도 속하지 않고 있는데 이것이 마치 재단 이사장이 홍보를 잘 해서, 일을 잘 한 것같이 표현한다는 것은 심히 유감스러운 얘기입니다.

왜냐 하면 뒤에서도 말씀드리려고 합니다만 이리이러한, 지금 현재 99년도 저희들이 신용보증 대출한도가 1조 4,000억 이죠? 지금 2000년도는 1조 8,000억 정도 할 수 있는 것 아닙니까?

그러면 1조 4,000억에는 5.5개월이라 하더라도 62억이라면 몇 %에 해당되는 것입니까? 또 2000년도에 했다면 1조 8,000억에 대해서 879억의 보증을 했다고 그러면 몇 %에 해당되느냐 이거야.

한 마디로 얘기해서, 물론 연륜이 짧고 기한이 짧기 때문에 일을 할 수 없었다는 것은 충분히 이해합니다.

그러나 저희들이 1조 8,000억을 보증할 수 있는데 879억을 하시면서 아주 나는 1년 동안 잘했다 얘기하기에는 무리

가 있지 않느냐, 저 개인적인 생각인데 어떻습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 말씀을 드리겠습니다.

지금 99년도에 수입으로는 보증료가 62억, 그리고 2000년도에 8억 7,900만원 이렇게 들어왔는데 보증공급은 2000년도에는 1,394억이 되었고 99년도에는 337억이 지원이 됐습니다.

그래서 저희가 이것을 말씀을 드렸을 때 우리가 영업을 잘 했다, 수익을 많이 올렸다 하는 뜻은 전혀 없었습니다.

우리가 수익기관이라면 보증료도 1%가 아니라 신용도에 따라서 2%도 받고 어떤 경우에는 3%도 받고 이렇게 차등적용을 해야 되는데 우리는 공공기관이기 때문에, 또 비영리기관이기 때문에 신용도에 상관없이 1%로 균일하게 돼 있는 것이고 그리고 저희는 이렇게 생각을 합니다.

우리가 잘 했다는 것은 손실을 적게 하는 것이지 수입을 많이 올리는 것은 아니다 이런 뜻으로 설명을 드리고 싶습니다.

○李亮漢委員; 알겠습니다.

제가 말씀을 드리고 싶은 것은 아까 말씀하시면서 저희들이 14억 9,800만원의 법인세를 내게 되었습니다 이런 얘기를 했을 때는 저희들이 영업을 잘 해서 14억 9,800만원 낸 것이 아니라 82억 2,600만원이라는 이자수입이 있었기 때문에 이자수입을 하면서 저희들이 8억 7,900만원의 소득이 수입에 의해서 제수수료를 제외하면 이러이러한 것은 영업실적상에는 얼마간의 손해를 봤는데 이러이러한 것에 의해서 저희들이 향후 더 하겠습니다 하고 얘기해야지 마치 91억 500만원이 전부 자기가 일을 잘 해서 올렸다고 들릴 수 있는 그런 뉘앙스를 풍긴다는 것은 나는 맞지 않다고 봅니다.

그리고 영업외비용 5억은 됩니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 영업외비용 5억은 전국에 지역신용보증재단이 현재 13개인데, 그 연합회에 기금을 각 재단에서 5억씩 출연해서 영업외비용으로 계상된 것입니다.

○李亮漢委員; 이것은 출연금이죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎 손실금입니다.

○李亮漢委員; 왜 손실금입니까? 15개 재단에서 내서 어떤 뭐를 했다고 그러면.....

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 출자형식이 아니라 출연입니다.

○李亮漢委員; 그냥 출연입니까, 뭐에 대한 출연입니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 연합회 기금조성에 대한.

○李亮漢委員; 그 기금 어디에 씁니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 연합회 기금은 연합회 자체의 운영자금으로도 쓰고, 거기에서 하는 일 중 각 지역재단 인원에 대한 연수라든가 공동전산망이라든지 하는 공동사업에 대한 비용입니다.

○李亮漢委員; 연합회가 되어 가려면 연합회에서 우리가 신용조합연합회 이것은 아니지만, 연합회 같은 데는 만약에 저희들이 구상권이 발생해서 손실 입었으면 손실보상에 대해 연합회비를 출연해서 가지는 것이 아니고 막연히 비용을 쓰기 위해서 14개 재단에서 그것을 하면 얼마입니까? 70억입니까?

70억 정도를 공짜로 쓰는 그런 조합을 만들어서 운영할 필요가 꼭 있는 것입니까? 그에 대한 어떤 보상을 저희들이 받습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 地域信用保證財團法에 의

해서 연합회가 설립이 되도록 돼 있고요. 그 운영은 중기청에서 지침으로 내려왔습니다.

그래서 정부에서 각 지역재단에 예산을 배정을 하면서 그 가운데 일부는 연합회의 기금으로 운영하겠다는 해서 운영이 된 것입니다.

○李亮漢委員; 알겠습니다. 5페이지 질문하겠습니다.

저희들이 5페이지 예산에 보면 2001년도 예산이 보증료가 20억 9,300, 2000년도 8억 7,900, 138%가 증가하고 수입이 자는 100억 4,000만원, 2000년도가 82억 2,600만원, 22.1% 증가했다고 그랬습니다.

여기에서 운영 자체에서 이자도 증가하고 보증료도 증가한다고 그러면, 이자가 증가하려면 저희들이 기금이 굉장히 많이 들어와야 될 것 아닙니까? 110억 들어와서 그렇습니까? 올해 민간업체로부터 110억?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그렇게 예산을 하고 있습니다.

○李亮漢委員; 그렇게 추정해서 그렇죠? 그런데 879억을 보증해서 2,093억, 그러니까 쉽게 얘기하면 이 증가율 자체가, 우리가 캐퍼는 말입니다, 1조 8,000억인데 대출은 2,000억밖에 안 되겠다 지금 예산을 하고 있거든요.

그러면 아까 말마따나 62명의 사람이 필요하다고 그러는데 62명이 아니라 실질적으로 62명이 적정성인가는 잘 모르겠습니다만 1년에 38%씩 증가한다고 그러면 몇 년이 되어야 우리가 출연한 금액을 풀로 사용할 수 있겠느냐는 것이죠.

이것은 홍보보다 더 많은 목표에 의해서 설정이 되어야 되는지, 매년 50% 정도 증가하기 위해서 캐퍼에 비하면 약 10%, 15%쯤 한다, 총 우리 대출보증한도가, 이것은 조금 더

성의를 보여서 발전적으로 해야 되는 것 아닙니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 누차 말씀드렸지만 저희들은 보증확대를 기하겠다는 것이 기본 이념입니다.

○李亮漢委員; 그렇죠, 그런데 보면 보증수수료가 38% 증가하는 데 대해서 인건비도 얼마냐면 36.4% 증가해요. 그러면 보증을 더 많이 한다고 그래서 그 비율만큼 인건비도 증가해야 하는지?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그런데 이 인건비에 대해서 설명을 드리면 우리가 인원이 2000년도 처음부터 인원을 늘리지 않고 1/4분기 지나서부터 인원이 늘었어요. 원래 16명이다 그 다음에 10명 추가된 것이, 그래서 이 전년도에 인건비 자체가 숫자가 과소가 된 것입니다. 충분히 1년이 아니니까.

○李亮漢委員; 그것은 다음에 행정감사 때 보면 알 것이고요.

그런데 대위변제를 72억을 2001년도에 잡아두었는데 작년도에 13억 3,400만원이거든요. 비율로 하면 439.7%로 책정했는데 지금 대위변제라는 것은 저희들이 대출한 금액에 대해서 지금보다 4배 정도 더 손실이 생길 것으로 예상했기 때문에 구상권 72억 준비금을 설정한 것 아닙니까? 어떻습니까? 이것을 설정한 내용은 뭘니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금 말씀하신 대로 상당히 높게 책정을 해 놨습니다.

지금 지역재단의 평균 사고율이 약 지난해 5%였는데 저희들도 안정적으로 해서 4% 정도 수준에서 설정을 해 놨습니다만 저희가 예측하기에는 지난해에 우리 짧은 기간의 경영실적으로 봐서 제 속으로 희망하기는 이렇게까지 가지는 않는다, 절대적으로, 그래서 지금 이런 지출에서 과다계상이 됐

다 이렇게 저는 보고 있습니다만 안정적인 면에서 책정을 해 놓은 것입니다.

○李亮漢委員; 안정적으로 책정했다는 데 제가 별 이의가 없습니다.

그러나 지금 2000년도라든지 2001년도에 부실대출이 있었는데 이것을 대손으로 처리하고 그 구상권 하기 위해서 부실대출에 대한 감안성도 있을 수도 있다 이것이에요, 제가 꼭 그렇다는 얘기가 아니고.

대손이라는 것은 미래에 일어날 사항이기 때문에 지금 저희들이 보증 서준 금액 중에서 아마 이 정도도 가능성이 있지 않겠나, 그러면 지금 대출된 업체가 부실성이 있다고 판단되거나 그것은 아니겠죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그렇지는 않습니다.

○李亮漢委員; 추정을 해서 이렇게 추정되는 금액이지.....

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 동 업계가 높기 때문에 우리는 그것보다는 낮추면서도 안정적으로 가자 이런 뜻에서 만들어 놓은 것입니다.

○李亮漢委員; 그런데 재보증료는 조금 더 해야 되는 것 아닙니까?

안정성으로 가려고 그러면 재보증료도 8억 3,700 작년 대비 137% 정도 하는데 이것이 좀 작다고 생각 안 합니까? 안정성 위주로 가려면 재보증을 많이 들어야 되는 것 아닙니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 재보증은 우리가 보증한 금액의 0.4%를 재보증기관에 내도록 되어 있습니다.

그래서 내년도에는 한 3,000억 정도를 지원하기 때문에 이 정도 수준을 계산해서 나온 것입니다.

○李亮漢委員; 알겠습니다.

저희들이 창업투자나 벤처기업에 대출하고 있는데 産業振興財團에서 벤처업체를 지원하고 있고 창업회사도 지원하고 있지 않습니까? 産業振興財團하고 우리 신보하고는 충분한 유대관계를 갖고 있습니까, 어떻습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희들이 서울시에서 배정되는 중소기업이라든가 벤처기업에 대한 자금지원에 대해서는 産業振興財團에서 우리한테 보증을 추천해 주고 있습니다. 그래서 건물도 같이 있기 때문에 여러 모로 업무상 협조는 많이 이루어지고 있습니다.

○李亮漢委員; 아까 우리 동료위원들이 말씀을 올렸습시다만 중소기업 기금이 있거든요, 대출기금. 있는데 우리 서울신보에서 중소기업 대출자금을 쓰는데도 보증서가 들어갑니까? 그것은 안 들어갑니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금 市에서 배정하는 자금에 대해서는 우리가 우선적으로 보증을 해 드리고 있습니다.

○李亮漢委員; 보증을 해 주는데 이 보증서가 우리 産業振興財團 소속의 중소기업 기금이 있거든요. 대출기금이 있습니다. 그것도 3,000억이란 기금이 있습니다.

그 기금하고 연대를 하면 우리 아까 전 위원들이 말씀드렸는데 그 기금은 우리가 운용을 하는데 서울시의 자금이기 때문에 저리로서 협조할 수 있는 것이거든요.

그런데 이 보증서가 우리 산하 단체인 産業經濟局 쪽에 위탁받아서 하는 우리 産業振興財團의 기금을 빌려 쓰는 데도 보증서가 활용되는지 묻고 싶습니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네, 활용하고 있습니다.

○李亮漢委員; 그래서 아까 답변하신 것 중에서 그 점에 대해서 밝혀 주시면 다른 데 비해서 싸질 수도 있는 것이고, 일반 금융기관 가면 더 비싸질 수 있으니까 이 점에 대해서는 가능하면 3,000억을, 전부 다 안 쓰고 있거든요, 지금 현재. 실제 그렇습니다.

저희들이 보증해 주는 금액을 풀로 해도 그 정도는 충분히 커버할 수 있는 금액이니까 일반 시중은행보다도 신보에서 검증해 주어서 중소기업기금이 갈 수 있는 데로 매치가 되어야 명실공히 서울시가 중소기업을 위한 사업에 도움을 준다,

그래서 이것은 産業振興財團하고 서울信用保證財團하고 협조적인 문제가 이루어지면 좀 편해지지 않는가 싶은데 우리 이사장님 생각은 어떻습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희들도 같이 소기업이라든가 서울시 기업 활성화가 같은 목적이기 때문에 市の 중소기업과하고 産業振興財團하고 지난번에도 회의를 여러 차례 했었습니다.

서류 제출의 불편 같은 것도 줄이는 것이 좋겠다 하는 뜻에서, 그런데 지금 말씀하시는 금리라든가 이런 것에 대해서도 다시 한 번 회의를 갖도록 하겠습니다.

○李亮漢委員; 끝으로 몇 가지만 말씀드리겠습니다.

전국신보 사고위험 대비율 연간표, 전국 신용보증 보증잔액 현황표 이런 것은 제가 볼 때는 다른 데 비해서 좋다는 것은 저희가 1년 5개월밖에 안 되었기 때문에 좋은 것이지, 이것이 누적적으로 세월이 흐르면 잘못된 사고 같은 것은 일어날 수밖에 없는 것 아닙니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그래서 나기는 난다 그러더라도 그러면 어느 정도, 평균 이상으로 날 것이냐 아니면

여러 가지 패러다임, 조사라든가 심사라든가 사후관리 이런 것들이 유기적으로 잘 조화된다고 그러면 적어도 평균보다는 낮게 갈 수 있지 않느냐 하는 것들이 저희 금융을 담당한 사람으로서 노력해야 될 부분이 아닌가 이렇게 생각합니다.

○李亮漢委員; 알겠습니다.

제가 이 말씀을 드리는 것은 지금 현재 서울신보의 입장에서는 전국에서 제일 좋을 수밖에 없는 입장에 놓여 있습니다.

왜냐 하면 사업 자체 기간도 짧고 대출도 아주 저희들이 할 수 있는 한도에 비하면 15%밖에 안 하고 있기 때문에 이렇게 될 줄 알고 있고 너무 그것 한다는 생각에서 말씀드렸고요.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그것 제가 하나 다시 말씀드릴게요.

저희들 보증공급이 실적이 적은 것은 우리의 인력이 적기 때문에 이미 보증을 해 줄 수 있는 공급의 틀이 딱 잡혀 있다는 것을 말씀드리는 것이에요.

○李亮漢委員; 알겠습니다. 제가 잘 하고 있는 것 알고 있습니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금 오히려 우리는 점포 확대하고 인력이 증원만 된다고 그러면 보증실적에 대한 거 양은 상당히 많이 될 수 있을 것이다 이렇게 생각을 합니다.

○李亮漢委員; 제가 잘 알고 있습니다. 열심히 하시는 줄 알고 있는데, 또 일본하고 비교를 하시는데요.

일본 사회는 신용사회입니다. 저희하고는 신용도 문제에서 굉장히 차이가 있는데 일본하고는 비교하는 자료를 안 냈으면 좋겠다고 생각되고, 이것은 질의가 아닙니다만.

그리고 엉뚱한 지적을 해서 죄송합니다. 12페이지 사채라

는 것은 제가 볼 때 개인 사채가 아니고 회사채인 것 같습니다. 설명할 때 개인사채로 설명하시는 것 같은데 우리가 신용보증서 대체요인 하는데 이것은 제가 잘못된 것 같아서 한번 짚고 넘어가야 할 것으로 생각합니다.

그래서 우리가 혼동이 안 왔으면 좋겠습니다. 뭐 우리 신보가 안 해 주면 개인이 개인적으로 사채를 빌리는 것이 아니고 이 글자를 보니까 회사채를 내서 대체하는 방법인 것 같습니다. 이상입니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그것은 그것이 아닌데요.

왜냐 하면 사채는 고리대금, 일반고리대금을 쓸 수밖에 없었다 하는 얘기고 만약에 회사채 발급할 정도라고 그러면 우리 보증기금을 이용하지 않습니다. 중견기업이기 때문에 소기업하고 소상공인은 또 회사채 이용할 수 있는 자격도 없습니다.

○李亮漢委員; 알겠습니다. 제가 잘 몰랐다면 죄송합니다. 그런 방법이 있지 않겠나 생각되어서 죄송합니다. 이상입니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 감사합니다.

○委員長 梁敬淑; 수고하셨습니다.

다음 羅鍾文委員 질의해 주시기 바랍니다.

○羅鍾文委員; 오랜 시간 동안 고생하십니다.

2000년도 보증 공급액이 1,547억원이었죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네, 잔액이 그렇습니다.

○羅鍾文委員; 2001년도 목표액은 얼마로 잡으신 것이죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금 잔액 기준해서 3,000억을 잡았습니다, 갑절로요.

○羅鍾文委員; 2001년도에 보증해 주시려고 하는 목표액이 3,000억이죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎 네.

○羅鍾文委員; 그러면 배 정도 늘었네요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네.

○羅鍾文委員; 그런데 보증료는 배가 훨씬 넘는다는 말입니다. 어떤 이유에서 이렇게 되는 것이죠? 보증료 요율을 높인 것인가요, 어떤 것인가요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 보증료 계산은 우리가 3,000억에 대해서 1%기 때문에 원칙적으로 보면 30억 정도가 되어야 되는데 연초부터 보증이 3,000억 되는 것이 아니기 때문에 평잔으로 따져서 20억 정도로 계상했고요. 작년도 보증실적은 원래 실적인데요.....

○羅鍾文委員; 1%가 1년에 1%인가요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네.

○羅鍾文委員; 그래서 그렇군요. 알겠고요.

보증혜택을 받을 수 있는 서울시내 업체수는 대략 얼마 정도로 추산하고 계시나요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금 저희가 자료로 보면 한 66만 정도가 대상으로.....

○羅鍾文委員; 66만 3,000개의 업체가 서울信用保證財團으로부터 보증혜택을 받을 수 있는 그런 업체로 파악하고 계시죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네.

○羅鍾文委員; 이 업체들에 대해서 현황을 제대로 자료로 갖고 계시나요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 중소기업청에서 나온 자료에 보면 기업 규모별로 분류가 되어 있고 또 하나는 업종별로 분류가 되어 있습니다. 그래서 그 자료는 지금 여기는

없습니다만 있습니다.

○羅鍾文委員; 재단 내에 가지고 계시나요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네.

○羅鍾文委員; 그러면 현재 여러 위원님들께서 많이 지적을 하셨습니다. 홍보가 제대로 안되고 있기 때문에 서울信用保證財團이 있는지 없는지도 모를 뿐만 아니라 기업이 새로운 신규투자자금이랄지 운영자금이랄지 이런 것들을 융자받기 위해서 어떤 제도를 이용할 것인가 하는 것도 몰라서 이용 못하는 경우도 있다는 것입니다.

그렇다면 각 지역을 순회하시면서 100회 이상의 홍보활동을 하셨습니다만 제가 결론 내리기 전에 100여 회의 순회활동을 통해서 참여한 업체수가 얼마 정도 되는 것으로 파악하고 계시나요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 잠깐 자료를 한번 보겠습니다.

○羅鍾文委員; 많아야 5,000개 업소 이내일 것이라고요. 그렇죠?

한번 홍보활동 하는데 50개 업체가 참여했다할지라도 5,000개 업체에 해당된다는 말씀입니다. 어떻습니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 구체적인 자료는 지금 가지고 있지 않습니다만 지금 말씀하신.....

○羅鍾文委員; 금방 팀장님 자료 갖다 드리는데.....

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그것은 다른 자료입니다.

○羅鍾文委員; 그렇죠. 5,000여 개 업체 이상은 홍보활동 하는데 참여를 안 했을 것입니다. 동의 안 하시나요? 그렇다 치고요.

그래서 5,000개 업체라고 한다면 1%입니다. 66만 3,000개

업체 중에 1%도 안 되는 것입니다.

그러면 실제로 대외적인 홍보를 위해서, 그러니까 혜택을 받아야 할 업체를 위한 홍보가 아니라 서울시 정책의 홍보나 서울信用保證財團의 홍보를 위한 행사가 아니라 실제로 업체에게 혜택을 줄 수 있는 홍보가 되어야 된다고 한다면 66만 3,000개 개별업체에게 홍보자료를 발송하는 것이 훨씬 효과적일 수 있다고 생각을 하는데, 사장님께서서는 어떻게 생각하시나요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그래서 우리가 DM 발송도 하고 인터넷으로 홍보하고.....

○羅鍾文委員; 그러면 DM 발송을 이 업체들에 대해서 해주셨나요? 대부분 안 했다는 말입니다. 66만 3,000개 업체에 그런 홍보물은 발송되지 않았다는 말입니다. 지금 보고하신 자료내용을 볼 때 그런 내용들은 전혀 없어요.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 우리가 리플릿하고 DM 발송한 것들이 은행을 통해서 이렇게 발송이 된 실적들은 있습니다.

○羅鍾文委員; 그런 실적은 구체적으로 자료로 갖고 계시나요?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 지금.....

○羅鍾文委員; 그래서 제가 권고 드리고 싶은 것은 서울信用保證財團에서 직접 66만 3,000개 업체의 현황들을 자료를 갖고 계신다고 하니까 직접 발송해 드리라는 것입니다.

직접 홍보물들을 발송해서 각 기업체들이, 업체 경영자들이 이 제도에 대해서 제대로 이해할 수 있도록 하고 이용할 수 있도록 하자는 내용입니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희들도 금년에는 홍보

에 대해서 전문화를 해서 열심히 하겠다는 저희들의 의지가 있기 때문에 지금 말씀하신 대로 직접 DM 발송하는 방안을 적극적으로 실시해 보겠습니다.

○羅鍾文委員; 그리고 제가 이런 권고를 드리는 이유는 구청이나 은행이나 이런 기관들이 관심을 가지고 있는 업체는 그래도 지역에서 잘 나가는 업체들에 해당되는 것입니다.

그리고 구청의 지역경제과나 이런 곳과 유대관계가 있는 그런 업체들만 참여하고 있는 것이 현실입니다. 그래서 더 권고를 드리는 것입니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네.

○羅鍾文委員; 그리고 2000년도 사고 및 대위변제현황을 업체명, 영업내용, 보증금액, 사고원인, 처리내용 등 또 기타 본 위원이 참고가 될 수 있는 그런 내용들이 있다면 그런 내용들을 자료로 해서 보고해 주시기 바랍니다. 가능하겠죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 네, 알겠습니다.

○羅鍾文委員; 이상입니다.

○委員長 梁敬淑; 수고하셨습니다.

다음 질의하실 위원님 안 계십니까?

제가 몇 가지만 지적하고자 하는데 앞으로 보고해 주실 때, 출연금 조성현황을 보고하실 때 외부출연이 지금 2000년 말 현재만 해도 641억 5,000만원인데 그 내역이 상세하게 보고되고 있지 않습니다.

그래서 앞으로 출연금 조성내역을 보고할 때는 상세내역을 보고해 주시고요.

또 하나 대위변제율이라든지 이런 부분들도 지금 단순비교가 되고 있어요.

지역신용보증재단하고 중앙정부 산하의 信用保證財團하고

의 단순비교가 되어 있는데 이것은 가장 본질적인 원인이 재단이 생긴 시점 자체에 커다란 원인이 있는 것이에요.

지금 1년 반밖에 되지 않은 재단하고 몇 십년 된 재단하고 몇 년 된 재단하고 단순하게 아무 설명없이 %만을 제공하면 마치 서울신용보증재단만 리스크 없이 아주 잘 운영되는 것처럼 오해될 수가 있단 말입니다.

그래서 그런 자료들도 객관적인 근거와 상세내역이 첨부된 자료로 보고가 되어야 된다는 점을 지적을 합니다.

또 서울영상벤처사업단의 출연을 20억을 받겠다고 보증재단에서 의회에 보고할 때 상당히 많은 논란이 있었습니다.

그렇다면 각종 업체나 어떤 재단 같은 데서 출연금을 출연하면서 앞으로 신용보증서를 몇십배씩 해 달라고 했을 때 어떻게 이것을 대처할 것이냐, 이것이 특혜일 수도 있고 또 선례로 남았을 때 이 문제점들을 어떻게 할 것이냐고 우려들을 많이 해서 반대도 상당히 많이 했었는데, 지금 20억을 출연하겠다고 했는데 10억밖에 출연을 받지 못 하고 끝내는 것 같아요. 그런데 상세보고를 하고 있지 않습니다.

왜 10억밖에 출연을 받지 못 하고 나머지 10억에 대한 설명을 일체 하고 있지 않은 것인지, 또 앞으로 나머지 10억을 출연하겠다고 약정서를 체결을 했을 텐데 그 10억을 받을 수 있는 것인지, 언제 받을 수 있고 그렇다면 이 사업단하고 체결한 계약서에 의해서 신용보증서를 끊어주는 것은 계속 그대로의 조건으로 되는 것인지, 아니면 10억에 한해서만 보증서를 발급해 주겠다는 것인지 이 점이 상당히 중요한 문제임에도 불구하고 지금 간과되고 있는 것 같습니다. 답변을 해주시고, 상세자료를 제출해 주시기 바랍니다.

약정서라든지 왜 이렇게 약속을 못 지키게 됐는지, 지금 현

재 서울영상벤처사업단의 현황은 어떻게 되고 있는 것인지에 대해서 답변해 주시기 바랍니다.

○李亮漢委員; 120억을 해 주도록 돼 있는 것 아닙니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 20억을 냈을 때요.

그런데 지금 10억을 냈기 때문에 지금은 6배 해서 59억 해 주고 있습니다.

○委員長 梁敬淑; 그러면 59억을 이미 해 줬습니까, 아니면 앞으로 해 줄 예정입니까?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 59억 해 주고 추가출연이 안 되기 때문에 중단하고 있습니다.

그런데 서울영상벤처사업단에 대해서는.....

○委員長 梁敬淑; 그 현황도 자료로 제출해 주십시오, 어떤 회사에 얼마씩 보증서를 제공했는지.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 20개 업체 59억을 했는데 아직까지 사고는 하나도 없었습니다.

저희가 연말이 됐기 때문에 영상벤처사업단에 대해서 출연을 독촉하는 공문서를 냈었습니다.

그랬더니 자기들이 원래 벤처기업을 통해서 자기들도 증가를 한다든가 여러 가지 자금모금에 대해서 계획을 했었는데 지난해에 너무 코스닥시장이라든지 업계가 안 좋았기 때문에 자본증자가 불가능했었습니다.

그래서 금년 2월에 자기들이 이사회를 하니깐 그때 자기들이 이사회서 모든 것을 다시 한 번 결정해서 10억에 대해서 추가 출연여부도 자기들을 결정해 주겠다고 통보를 받았습니다.

○委員長 梁敬淑; 그러면 12억을 출연을 못 받게 될 경우에는 어떤 조치를 취할 것이죠?

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 저희로 봐서는 이미 더

이상 새로 그 약정에 따른 보증을 계속 지원할 수 없기 때문에 최악의 경우는 현재 상태에서 중단되는 것 이외에 달리 방법이 없겠구나 하는 생각이 듭니다.

○委員長 梁敬淑; 상세한 자료를 작성하셔서 제출해 주시기 바랍니다.

○서울信用保證財團 理事長 嚴基炎; 그렇게 하겠습니다.

○委員長 梁敬淑; 더 이상 질의하실 위원님이 안 계십니다.

이사장께서는 위원님들께서 요구한 자료에 대해서 성의있게 답변서를 작성하셔서 전체 위원님들께 제출해 주시기 바랍니다.

그러면 의사일정 제2항 2001년도 서울신용보증재단 소관 업무보고의 건을 모두 마치겠습니다.

위원 여러분, 그리고 이사장을 비롯한 서울신용보증재단 직원 여러분, 수고 많으셨습니다.

이상으로 제124회 제3차 재정경제위원회를 모두 마치겠습니다.

산회를 선포합니다.

(議事棒 3打)

(16時 10分 散會)

○出席委員

梁敬淑 羅鍾文 明英鎬 宋台京

申垞植 尹汝亨 李敬愛 崔榮壽

李亮漢

○專門委員

金南中

○出席公務員

서울産業振興財團

代表理事 鄭貴來

애니메이션센터 팀장 吳喆煥

서울信用保證財團 理事長 嚴基炎