

문서번호	유통관리팀-588
보존기간	년
결재일자	2016.03.08
공개여부	공개

★담당자	팀장	강서지사장	사장
			03/08
이태진	박병준	노계호	박현출
협 조			
감 사			

강서시장 제1차 시장관리운영위원회 개최 결과 보고

2016. 3.



강서시장 제1차 시장관리운영위원회 결과보고

1. 회의 일시 : 2016. 2. 25(목) 15:00 ~ 17:00
2. 회의 장소 : 서울시농수산물공사 강서지사 3층 대회의실
3. 참석 위원 : 19명중 14명¹⁾ 참석
4. 회의 결과
 - (안전1) 강서시장 시장도매인제 운영 평가 연구 용역 결과 (보고)
 - 연구 용역 결과 보고로 특별한 의견 없음
 - (안전2) 시장도매인 시장사용료 부과 방식 변경 (토의)
 - 면적할 시장사용료 부과방식이 장기적 시장발전 방향에 적합
 - 다만, 한시적으로 거래단가가 낮고 부피가 큰 채소부류 시장도매인의 시장사용료를 서울시농수산물도매시장조례시행규칙 개정없이 탄력적으로 운영 필요
 - 공사가 제시한 '단위면적당 거래단가(최근3년 기준 과일 톤당 2,250천원, 채소 톤당 1,230천원)를 면적할 50%에 반영하여 시장사용료 변경'방안이 타당함
 - (안전3) 강서시장 시장도매인 정산조합 설립 추진 (보고)
 - 정산조합 운영이 시장도매인 성공에 매우 중요함. 정산조합을 제대로 운영하면 시장활성화가 될 것임
 - (안전4) 유통시설 및 방음벽 설치 추진 (보고)
 - 신규 시장도매인 모집시 40평대로만 구분하지 말고 80평~120평의 대규모로 검토 바람
 - 시장도매인 취급부류도 과일·채소 구분하지 말고 청과부류를 통합 취급하도록 하기 바람

1) 불임1 참석자 명단

(안건5)강서시장 활성화 대책 추진 (보고)

- 활성화위원회를 임의 기구로 운영하지 말고 시장관리운영위원회 소속의 전문위원회로 두어 심도있는 토의와 실행력을 확보하기 바람

기타 의견

- 시장도매인 시장사용료(거래금액의 0.5%)를 인하 검토
 - 강서시장 경영수지상 인하 곤란함

5. 향후 계획

- 하반기 시장관리운영위원회 개최
- 시장도매인 시장사용료 부과 개선 방안 마련
 - 이해관계자 등과 논의 진행 및 합리적 방안 마련
 - 2차 시장관리운영위원회에 보고

- 붙임 : 1. 참석자 명단 1부.
- 제1차 시장관리운영위원회 회의록(요약) 1부.
 - 제1차 시장관리운영위원회 회의록(전문) 1부.
 - 회의 사진 1부.
 - 회의 자료 1부.(파일)

붙임 1.

참석자 명단

강서시장 관리 운영위원회(19명)

구 분	성 명	직 책	참석여부	비 고
서울시(1명)	장영민	민생경제과장	참석	당연직
공 사(1명)	노계호	강서지사장	참석	위원
유통인 및 하역단체 (6명)	임정상	도매시장법인 대표	참석	위촉직
	이구복	시장도매인연합회 회장	참석	
	김세일	농협강서(공) 채소중도매인 조합장	불참	
	장길석	강서청과(주) 과일중도매인 조합장	참석	
	양정현	서농물류(주) 대표이사	참석	
생산자(단체) (3명)	김진필	한국농업경영인중앙연합회장	불참	
	김성응	한국농촌지도자중앙연합회장	불참	
	박철선	한국과수농협연합회장	참석	
구매자(단체) (2명)	임종곤	(주)세계로마트 부사장	불참	
	김자혜	소비자시민모임회장	참석	
유통전문가 (7명)	하석건	(주)한서아그리코 대표	참석	
	양성범	단국대 교수	참석	
	이재석	안진회계법인 공인회계사	불참	
	유종순	(사)한국신지식인협회 자문위원	참석	
	성진근	(사)한국농업경영포럼 대표	참석	
	김병률	농촌경제연구원 선임위원	참석	
	강갑봉	한국슈퍼마켓협동조합연합회장	참석	

제1차 시장관리운영위원회 회의록(요약)

가. 강서시장 시장도매인제 운영 평가 연구 용역 결과에 대한 의견 : 없음

나. 시장도매인 시장사용료 부과 방식 변경에 대한 의견

<김병률>

- 장기적으로는 시장사용료를 면적 기준으로 부과해야 함. 그런데 현실적으로 채소류 단가 차이가 많이 나서 어려우므로, 장기적으로는 면적할로 가도록 단계별 접근 필요

<임정상>

- 시장을 활성화 시키려고 하면 면적당으로 해서 빨리 경쟁력을 갖출 수 있도록 하는 것이 맞음

<이구복>

- 52개 회원사 전체를 대상으로 매출 80%, 면적20%로 바꾸는 것을 협의한 결과, 약75%의 회원사가 찬성함
- 현행 방식은 채소류 기초 상품의 출하가 멈추고 있음. 부피가 크고 단가가 낮으니 하역비 충당도 안되고, 적자 현상이 일어나서 회피하고 있어, 시장 활성화가 아니라 역효과 발생(구색 부족 초래)

<김완배>

- 면적할로 가는 것이 원칙임. 시장 시설을 사용하는 거니까 면적할로

가는 것이 맞는데, 현재 지금 채소의 상황이 상당히 어려워 채소 부문을 활성화 조치가 필요함

- 한시적으로 채소 시장도매인에 대한 부담을 좀 줄여 주는 것이 필요함. 상대적으로 과일 시장도매인이 조금 더 부담하는 방식으로 검토
- 협회에서 주장하는 80:20안은 서울시 조례(50:50)를 개정해야 해서 어렵고, 강서지사에서 제시하는 안이 100% 정답은 아니지만 현재 상황에 맞는 합리적인 방안 임

<성진근>

- 아이디어 차원에서 시장사용료를 부류별 차등(채소 0.4%, 과일 0.5% 적용)하는 방안을 적용하고
- 거래금액 비율 50%를 매년 10%씩 또는 5%씩 줄여 나가고 대신 면적비율을 점차 늘려 나가는 방향으로 검토 필요함

<이구복>

- 면적대비로 한다면 경매제가 약4만평이고 도매인제가 약2만평임. 2만평에서 약65%의 매출을 올린 것이며, 면적 대비로 한다면 시장도매인제에서 이 부분을 이의 제기할 수 있음
- 한 시장이라면 면적 대비해서 이런 부분도 개선해야 되지 않겠냐 이런 의견이 나오고 있는 실정 임

<임완상>

- 10년동안 운영 하다보니까 수입품 청과류가 강제이며, 현행 50% : 50% 비율은 과일 쪽의 매출이 적은 사람들도 이의를 제기를 하고 있음
- 수입품에 한정된 이런 매출이 많은 법인들 때문에 이의를 제기하는 것이기 때문에 조정할 필요성이 있음

- 매출이 낮은 법인들은 많게는 1억원, 적게는 2~3천만원 정도의 수입과일 위주 판매자들의 시장사용료를 부담한 실정임

<김완배>

- 선진국의 경우에는 도매상들이 채소, 과일 구분하지 않음
- 가락시장 신설 시장도매인도 과일 채소 구분을 없애고 법상 청과류로 관리해야 함. 능력이 있으면 모두 취급 하면 됨.

<노계호>

- 시장사용료 인하 부분을 말씀하셨는데 강서시장은 10년째 경영 적자임. 이 시장을 국민의 세금으로 지었는데 여기 있는 유통인들이 유통의 효율을 높이고 있는지 생각할 시점임
- 수입과일의 문제, 채소부류 단가의 문제가 있기 때문에 한시적으로 위원님들이 말씀하신 부분들을 긍정적으로 검토해서 추진하겠음

<성진근>

- 우리나라 수박이나 참외는 가져 오기 위해서 왔다 갔다 하고 비용이 많이 드는 반면에 수입 농산물은 통관하면서 가격이 결정됨. 말만하면 딱 오니까 비용이 적게 듭
- 수입과일을 취급하여 남는 이익에서 이익이 덜 발생하는 채소류 쪽으로 주는 것도 공사가 생각해 봐야 할 문제 임
- 다음 회의때 안건으로 해서 따로 보고를 받겠음

<양성범>

- 시장사용료 부과를 왜 이렇게 하고 있는지? 목표가 무엇인지? 명확히 할 필요가 있음
- 강서시장의 활성화, 전체적인 우리나라 농산물 유통에서 어떤 것이 전체 이익에 도움이 되는 것인지 잘 파악한 다음에 그런 방향으로 검토가 필요함

<박철선>

- 시장사용료에 대해서는 농안법에서 5/1000를 넘지 못하게 되어 있음. 또 서울시 조례가 분명히 있기 때문에 여기에서 아무리 얘기해도 조례가 개정되지 않으면 어려움
- 공사가 제시한 의견이 도매시장 내지 시장도매인에게 다 도움이 되고 양성화 되는데 도움이 될 것임

<김창업>

- 채소 부문의 시장사용료를 감면해 주면 채소 시장도매인들이 실질적으로 경영에 많은 도움이 되는 것인지 파악이 필요함

<이구복>

- 채소만이 매출액이 적은 것이 아니라 과일 부문도 매출액이 적은 업체가 있음. 비율로 보면 15%정도 되는데 시장활성화에 큰 도움이 되리라고 생각함

<임정상>

- 장래를 위해서 시장사용료를 조정하는 방안은 아니라고 생각함..
- 정부와 유통인 모두 문제가 있는데, 자꾸 도와주다보니까 스스로 살아가려는 것 보다는 의지하려고 하기 때문임

다. 시장도매인 정산조합 설립 추진에 대한 의견

<성진근>

- 정산조합 성패가 시장도매인 성공의 성패임. 시장도매인제를 반대하는 사람들이 내세우는 논리가 '대금결제 불확실성, 불안정성'임
- 정산조합을 제대로 만들어서 하게 되면 출하자들의 신뢰도가 높아질 것이고 따라서 물건을 더 많이 들어오게 될 것임. 지금 조금

손해를 보더라도 나중에 다 보상이 될 것임

<노계호>

- 이구복 위원께서 정부에서 정산조합에 지원을 못한다고 하셨는데 정산회사에 비해 정산조합은 공적 담보가 안되니까 운영자금을 지원하지 못하고 있음. 앞으로는 조합방식으로 가더라도 적절한 관리와 통제가 된다고 하면 운영자금의 일부라도 지원해 주는 방법을 건의해 보겠음

<성진근>

- 정산조합을 하면 부실채권이 생김. 그런 문제가 정산조합에 장기적으로 문제가 될 수 있음. 서울시가 그런 부분을 검토해서 임대료를 깎아서라도 도와 주시기 바람
- 시장의 구색을 맞추고 이 시장의 활성화를 위해서 무언가 차별화를 해야 하며, 목표 지향적으로 추진 바람

라. 유통시설 및 방음벽 설치 추진에 대한 의견

<양성범>

- 규모화를 외치면서 또 새로 내는 점포는 40평씩 8개로 나눠야 하는 것인가? 능력이 있다면 120평도 할 수 있는 거니까, 새로 오픈하는 점포는 시범적으로 입찰을 해서 한번 사업계획서를 받아서 사업능력을 봐서 어떤사람은 80평도 주고 그랬으면 좋겠음

마. 강서시장 활성화 대책 추진에 대한 의견

<임정상>

- 중도매인 직접거래제도는 서부청과의 경우 과일 야채 중도매인들 모두 원하지 않음 - 정가수의매매 수수료를 3%로 인하 하였음

<유종순>

- 활성화 위원회 같은 경우도 관리운영위원회 안에서 조정, 대화하는 것이 앞으로 진행하기 훨씬 유리할 것으로 생각함. 임의 모임 형식보다는 형식을 갖춰 진행하는 것이 당사자 간에 합의된 내용을 지키는 것에 유리할 것임

바. 기타 의견

<유종순>

- 관리운영위원회 조례에 의하면 심의를 하게 되어 있음. 검토를 하는 게 아니며, 보고는 보고대로 몰아주셔야 회의가 효율적으로 진행될 것 같음

<김창엽>

- 코다리 소송은 2월 4일에 1심이 끝났고, 1심은 서울시가 이겼음

<김자혜>

- 소비자 및 구매자를 더 끌어 들일 수 있는 여건을 조성하는데 공사뿐만 아니라 법인 및 시장도매인들도 혁신을 해야 함
- 도매시장이기는 해도 주민들이 슈퍼보다 구매 효율성이 더 좋다고 인식을 하게끔 해야 함

<성진근>

- 강서시장 시장관리운영위원회를 전반기 한번, 후반기 한번 꼭 하도록 하겠음

제1차 시장관리운영위원회 회의록(전문)

《 성진근 위원장 》

- 시간이 되었으므로 지금부터 2016년도 강서시장 제1차 시장관리운영위원회를 시작하도록 하겠음(의사봉 3타) 강서시장이 개장하고 나서 많은 발전을 이루어 가락시장에 이어서 2번째 시장이 되었음. 대단히 놀라운 발전임. 주변의 상권도 개발되고 있는 중으로, 여기 계신 여러분들의 노력으로 이루어 낸 결과로 이에 감사드리고 축하를 드림
- 올해 처음에 강서시장에서 시장관리운영위원회를 개최하게 되었음. 가락시장은 경매제 단일 시장인데 비하여 강서시장은 경매제와 시장도매인제가 같이 발전하는 특별한 시장임. 경매제에서 농산물 경락 가격 등락폭이 심하니까 정부에서 해소 방안을 내 놓았음. 그 예가 정가수의 매매인데 정가수의 매매는 도매법인과 중도매인 거래시 적용되며, 시장도매인도 정가수의 매매 방식임. 소비처를 가진 중도매인이 산지에서 바로 가져 오는 제도도 필요한데 현재 이것이 잘 되지 않고 있는데 강서시장에서는 이 문제를 잘 풀고 있다고 들었음
- 강서시장 개설 당시에 시장도매인제도를 도입시킨 장본인이 비상임이사로 계시는 김완배교수님이신데 위원은 아니시지만 이 자리에 참석하셨음. 박수 부탁드립니다
- 바쁘신 중에도 참석해 주신 여러 위원님들을 소개 하겠음

(참석 위원 전원 소개 및 박수로 환영)

- 그럼, 간사는 성원 여부 참석 보고와 오늘의 회의 진행 일정을 설명해 주시기 바랍니다

《 유통관리팀장 》

- 각 분야의 전문가이신 여러 위원님들을 모시고 강서시장에서 시장관리위원회를 처음 개최하게 되어서 대단히 영광으로 생각합니다. 위원 19명중 현재 13명이 참석하셨고 서울시민생경제과장님을 대신해서 유통관리팀장님께서 참석하셨음
- 오늘 회의 진행일정을 설명 드리면, 먼저 강서시장 홍보비디오 상영이 있겠고 그 다음에 강서시장 현황보고를 하고 그 다음에는 안전보고와 토의를 진행하도록 하겠음
- 안전 보고가 5건임. 제1호 강서시장 시장도매인제 운영 평가 연구 용역 결과 보고, 제2호 시장도매인 시장사용료 부과 방식 변경 검토, 제3호 강서시장 시장도매인 정산조합 설립 추진 보고, 제4호 유통시설 및 방음벽 설치 추진 보고, 제5호 강서시장 활성화 대책 추진 검토가 되겠음. 마지막으로 폐회하는 순서로 진행되겠음

《 위원장 》

- 그럼 일반 현황을 업무지원팀장님께서 설명하시기 바랍니다

- 「강서시장 일반 현황」을 홍보 비디오 및 PT자료에 따라 업무지원팀장 보고

《 위원장 》

- 비디오와 PT자료 설명을 잘 들었음. 강서시장의 파렛트 하역율은 몇 프로나 되는 지?

《 박병준 유통관리팀장 》

- 시장도매인은 39.2%이고 도매시장법인은 6%정도 임

《 위원장 》

- 도매법인의 경우 파렛트 하역율이 가락시장이나 비슷한데 그 이유는 무엇인가? 하역노조 때문인지? 설명을 바람
- 경매제는 왜 파렛트 출하율이 낮은지?

《 노계호지사장 》

- 시장도매인은 거래를 약정해서 사전에 연락을 해서 출하하므로 파렛트 사용이 용이함
- 경매제는 중도매인이 영세한 부분이 있어서 한 파렛트를 다 거래 할 수 있어야 하는데 그렇게 못해서 파렛트 출하율이 낮음. 물류쪽에서 보면 두단계의 거래과정이 있는 경매제가 불리한 면이 있음. 중도매인이 영세해서 그런 부분이 있고, 경매를 진행하기 위해서 등급별로 진열을 해야 하는 과정도 있어 파렛트 출하율이 낮음

《 위원장 》

- 가락시장에도 똑같은 문제를 가지고 있는데, 경쟁하는 대형유통업체는 100% 파렛트고, 지방도매시장도 많은 데는 3~40% 수준인 곳도 있음. 서울에 있는 가락시장과 강서시장만 낮은데 이런 것들이 소비자들에게 비용부담으로 전가되는 것임. 이 부분을 신경쓰시기 바람

《 김자혜위원 》

- 비디오는 잘 보았음. 보면서 생각나는 것은 옛날에 갔던 일본의 오다시장이 기억이 남. 그 시장도 도매시장인데 진짜 깨끗하고 소량단위로 등급화된 상품을 보여주는 것을 보고 감명을 받았는데, 강서시장은 박스단위 거래로 우리 소비자가 거래하기에는 부적합한 면이 있음. 이런 부분이 개선되면 훨씬 더 친밀한 시장이 되겠다는 생각임

《 위원장 》

- 강서시장은 가락시장보다 나은데, 여러분들이 소비자 단체의 의견을 잔소리로 듣지 말고 소비자들이 와서 “와~ 좋은 것 사간다” 만족하도록 환경 정화, 깨끗한 농산물을 팔도록 노력하시기 바람.
- 다른 말씀이 없으시니 강서시장 일반 현황 보고는 이 정도로 끝내도록 하겠음
- 제1안 강서시장 시장도매인제 운영 성과 평가 연구 용역 결과를 상정하도록 하겠습니다(의사봉 3타) 보고바람

- 「강서시장 시장도매인제 운영 평가 연구 용역 결과」를 자료에 의하여 유통관리팀장이 보고

〈 위원장 〉

- 수고하셨음. 뒤의 안전하고 중복이 되는 것 같고 연구용역 결과니까 보고만 받고 토론은 생략하겠음
- 2호 안전은 검토 안전이니까 위원님들께서 의견을 주시기 바람. 2호 시장도매인 시장사용료 부과 방식 변경 검토 안전을 상정함(의사봉 3타) 설명하시기 바람

- 「시장도매인 시장사용료 부과 방식 변경 검토」를 자료에 의하여 유통관리팀장 보고

〈 위원장 〉

- 이 건은 이해가 걸린 문제라서 위원님들의 의견을 주시기 바람. 하석건 박사님. 헌지스 시장은 어떻게 하고 있습니까?

〈 하석건위원 〉

- 면적 기준임. 100% 면적 기준임

〈 위원장 〉

- 면적기준임. 미국식도 그렇고 면적기준으로 하는 것이 맞음. 공사 입장에서. 그런데도 채소나 과일의 단가문제 부피문제 때문에 거래금액으로 했음. 어쨌든 자꾸 개선해 달라는 요구도 있고 그러니까 좋은 방향이 나오고, '시장이 경쟁을 통해서 규모화시켜 나가야 된다' 그런 것도 있으니까, 여러분들께서 토론해 주시기 바람. 김병률 위원의 의견은?

〈 김병률 위원 〉

- 오기 전에 검토를 했음. 기본적으로는 면적 기준으로 장기적으로 가야 함. 그런데 현실적으로 단가 차이가 많이 나므로, 장기적으로는 그렇게 가되 조금씩 조정해 가는 그런 안이 합리적이지 않을까 생각함. 너무 갑자기 바꾸면 이해관계자들 반발도 많을 테고, 단계별로 조정하는 것이 좋지 않을까 생각함

〈 위원장 〉

- 평균 단가가 과일하고 채소하고 어떻게 됩니까? 과일류 평균단가와 채소류 평균단가가 얼마나 차이납니까?

〈 박병준 유통관리팀장 〉

- 톤당 단가가 100(과일)대 55(채소) 비율임

〈 위원장 〉

- 과일이 부피가 작고 비쌌. 같은 면적 할로 하면 채소가 완전히

어려운 부분이 있음

《 김병률 위원 》

- 채소시장도매인은 영등포에서 오신 분들은 약함. 기본적으로 워낙 약함. 조금 활성화시킨다는 의미에서 너무 부과를 시키면 부담스럽지 않겠나? 생각됨.

《 위원장 》

- 임정상 대표의 의견은?

《 임정상 위원 》

- 강서시장은 도매시장으로 허가가 나 있는데 대규모 도매 역할을 10%도 못하는 상황임. 소규모 도소매 형태로 슈퍼나 식당위주로 지금 영업을 하고 있음
- 위원장께서 파렛트화율이 왜 저조하냐고 물으셨는데, 파렛트화할 수 있는 입장이 아님. 지방에서 파렛트로 해서 물건을 보냈을 때 한 중도매인이 한 파렛트를 경매할 수 없는 상황임. 왜냐하면 시장은 우리나라에서 2위로 큰 시장이지만 중도매인이 약하다 보니 분산능력이 적고 대량 물량을 유치할 수 없음. 그러다보니 농민들도 처음 농사짓는 분들만 우리시장으로 출하하는 경향이 많음. 법인들이 이런 부분들을 극복해 나가야 할 것임
- 면적당으로 하면 경쟁력은 있을 수 있음. 노력하지 않으면 안되니까, 우리의 가장 큰 문제점은 부진 중도매인들을 퇴출할 수 있는 방법이 없음. 법인의 입장에서 월 2천만원 못 파는 중도매

인들이 30~40%정도 됨. '부진 중도매인을 퇴출할 수 있는 방법을 찾아 달라'고 요구하고 있음. 이런 면에서 보면 시장도매인도 아마 그런 현상이지 않을까 생각함. 시장 활성화 시키려고 하면 면적당으로 해서 빨리 경쟁력을 갖출 수 있도록 하는 것이 맞다고 봄.

《 위원장 》

- 이구복 회장님 말씀해 주세요

《 이구복 위원 》

- 이 문제는 시장도매인제의 문제입니다만, 지금까지의 과정을 말씀드리고 싶음. 2004년 6월에 여기 와서 1년간은 거래금액으로 시장사용료 0.5%를 부과하였음. 1년 후 시장활성화 하라고 물량을 많이 확보하라는 뜻에서 현행 방식으로 바꾸어 놓았음. 지난 10여년간 매출액과 물량이 늘어난 비율이 약55%되는데 이 과정에서 시장도매인이 자생력을 키우기 위해서 눈에 보이지 않은 많은 노력을 했음.
- 용역 결과 보고에도 나왔지만 시장도매인제의 여러 우수성이 나타남. 그런데 단 하나, 시장사용료 부과방식 가지고 52개 회원사 간에도 의견이 분분함. 약 10년 동안에 걸쳐서 매해 52개 회원사들이 뭉쳐서 머리를 맞대고 연구했는데 지금까지 결론은 안 났음.
- 작년에 제가 52개 회원사 전체를 대상으로 매출 80%, 면적 20%로 바꾸는 것을 협의했음. 채소부분은 100% 찬성하였고 과일 부분은 50% 찬성임. 80:20으로 나가야 된다는 뜻으로

밝혀졌음. 전체적으로 약75%가 연합회에서 주장하고 있는 80:20이 맞다고 결론이 나왔음. 매년 총회때마다 나오는 얘기임. 이렇게까지 관심을 가져줘서 고마움

- 채소부분은 가격에 비해 부피가 크다는 문제가 있음. 우리 밥상에 올라오는 기초상품이 자꾸 출하가 멈추고 있음. 그 이유는 많이 들어오면 들어올수록 자리는 많이 차지하고 가격이 싸니까 하역비 충당도 안되고, 수수료 가지고 제반 경비를 충당하니까 적자 현상이 일어난다는 말임. 그러다 보니까 자꾸 '값어치 있는 것들만 취급하려는 현상이 발생되어 구색이 안맞아 시장 활성화가 아니라 역효과가 난다는 말임.
- 시장에 오는 구매자들은 채소부터 봄. 기초상품인 엽채류부터 구매하게 됨. 이런 면을 생각했을 때에는 전체적인 활성화를 넓게 본다면 지금과 같이 연합회의 회원사들이 요구하고 있는 80:20으로 정해지는 것이 옳지 않겠는가?. 더구나 시장사용료를 처음부터 0.5%로 최고로 많이 높여 놓아가지고 부담이 됨. 현재는 부진 법인이 역으로 부자동네에 바친 상태임. 이 돈을 연별로 계산했을 때에는 수익이 됨.
- 다시 바뀌어서 매출액으로 하지 말고 차츰 점진적으로 발전하는 방향으로 해보자 해서 면적대비를 20%를 잡은 것임. 그렇게 이해를 해 주시고 좀 관철될 수 있도록 여러분들께서 연구를 좀 더 해 주셔서 연합회의 안대로 관철될 수 있도록 도와주시기 바람. 채소부분은 그래야 활성화가 되고 시장 전체로 보았을 때 더욱 발전이 있음

《 위원장 》

- 그 말씀에 일리가 있음. 채소는 부피가 크고 가격은 절반 밖에 되지 않으니깐 같은 시장 면적을 준다고 하면 혜택이 과일시장으로 갈 수밖에 없겠죠.
- 김완배 이사님께서 한 말씀 해 주시지요.

《 김완배 이사 》

- 발언 기회를 주셔서 감사함. 면적할로 가는 것이 맞죠. 그게 원래 시장 시설을 주었고 그것을 사용하는 거니까 면적할로 가는 것이 맞는데, 현재 지금 채소의 상황이 상당히 어려움. 세계에서 가장 다양한 채소를 먹는 나라가 대한민국임. 일본 보다 1인당 채소 소비량을 우리가 100으로 잡으면 일본은 65%임. 1인당 채소 소비량이. 종류가 굉장히 많음. 우리는 엽채류, 근채류 뿐만 아니라 산채류까지 다 먹음. 채소의 경우는 구색을 갖춰줘야 함. 소매상들이 왔을 때 소비자들이 다양한 채소를 원하기 때문에 구색을 갖춰줘야 함. 이 시장을 개장할 때 제가 시장도매인 점포를 최소한 100개를 지어야 한다고 서울시에 요구했고, 그중에 최소한 채소는 50개가 넘어야 한다라고 요청을 했음. 그래야 구색을 갖출 수 있음. 그런데 불행하게도 서울시에서 예산이 부족하다 해서 52개 점포만 짓게 되었고 그것도 과일에 배정이 많아서 채소는 22개가 되었음.
- 그러한 이유가, 물론 어떠한 상인이 왔느냐도 문제가 되지만 22개 가지고는 도저히 구색을 맞추는데 한계가 있음. 그런데 현재 보시면 채소의 경우에는 경매제시장 보다도 굉장히 열악함. 전체 평균자료를 보시면 시장도매인제도 거래액이 경매제보

다 많지만 채소만 놓고 보면 굉장히 작음. 시장도매인시장에서 어떻게 하면 채소부문을 활성화 시킬거냐 하는 것이 현재의 상황임. 이 상황을 고려한다고 하면 뭔가 채소 쪽에 도움을 줄 수 있는 것이 필요함. 한시적으로 채소 시장도매인에 대한 부담을 좀 줄여 주는 것이 필요함. 상대적으로 과일 시장도매인이 조금 더 부담하는 식으로 검토가 필요함.

- 회장님은 면적20 금액80으로 말씀하셨는데 이렇게 하려면 서울시 조례를 바꿔야 됨. 서울시 조례상으로 50:50으로 되어 있으므로 이런 식으로는 문제 해결이 안됨. 또 하나는 아까 다른 분들도 말씀하셨지만 채소가 활성화 된다면 시장도매인 점포를 나중에 보고하겠지만 추가로 짓거든요. 그렇게 해서 채소쪽이 좀 활성화된다고 그러면 궁극적으로 나가야 될 방향은 면적할 임. 지금 거꾸로 간다 그러면 나중에 돌리기가 더 힘들. 그러므로 현재 상황에서 50:50을 깨기는 어려움. 50:50에서 채소쪽에 인센티브를 줄 수 있는 게, 지금 강서지사에서 제시하는 안이 아니냐 라는 생각이 듭. 그래서 이 안으로 몇 년 해보자는 것임. 그때 가서 다른 방식으로 갈 수가 있는데, 그것을 거꾸로 가서 면적할을 대폭 줄이는 것은 아까 말한 조례를 바꿔야 하는 문제로부터 또 과일 시장도매인 측의 경우에는 반발이 굉장히 클거고. 그래서 제시된 방안이 100% 정답은 아니지만 현재 상황에 맞는 답이 아니겠나 그렇게 생각함

〈 위원장 〉

- 지금 받는 시장사용료가 거래금액의 0.5% 이내 그러지 않습니까? 지금 얼마나 되지요?

〈 박병준 유통관리팀장 〉

- 전체 거래금액의 0.5%를 산정해서 총 시장사용료를 결정하고 50%는 면적할로 부과하고 50%는 거래금액할로 부과함. 면적이 거의 같기 때문에 거의 같은 금액으로 부과되고 있으며 거래금액은 시장도매인별로 연간 20억에서 250억까지 10배이상 차이가 남.

〈 위원장 〉

- 그래서 0.5%는 정해 놓고 한다는 말씀 아닙니까? 강서시장 입장에서 채소가 여러 가지로 불리하다 그래서 인센티브를 주려면 과일보다는 채소는 0.4%로 정하는 것은 어떻습니까? 아이디어 차원에서 받아 주세요. 그래서 0.5%는 과일에 적용하되 채소는 부피도 많고 거래금액도 작으니까 활성화시켜서 구색이 맞으면 강서시장 전체가 커질거니까 한 0.4%정도로 받는 걸로 하고 대신 면적 할을 넣을 수 있도록 공리를 해 봅시다. 앞으로는 거래금액 50%를 더 줄어나가고, 매년 10%씩 또는 5%씩 줄여 나가고 대신 면적을 점차 더 늘려 나가는 방향으로 검토필요
- 그렇게 되면 상인들도 자기들이 열심히 할 것이고, 불리한 것은 원천적으로 공사에서 돈을 덜 벌고 서비스를 해 주는 거지요. 그래야 채소가 많이 들어 올겁니다. 불리한데 똑같이 받으면 되냐 이겁니다. 면적할을 0.4%로 하든지 0.3%하든지 하고. 그 대신 발전방향으로 면적할을 점차 매년 몇%씩 늘려가서 사람들이 예측가능하게. 이 시장에 싸게 들어 왔지만 앞으로는 더 해서 우리가 경쟁력을 키워야 한다 그런 방향으로 5년마다 하면

서 스스로 노력을 촉진하는 방향으로. 그런 방향으로 제 의견을 내었습니다. 한번 검토해 보시기 바람

《 이구복 위원 》

- 2015년도 매출액을 경매제와 시장도매인제 총 매출액이 9700억 정도 되어서 1조원 시대가 되었는데 그중에서 시장도매인제가 5970억을 했음. 면적대비로 한다면 경매제가 약4만평이고 도매인제가 약2만평임. 2만평에서 약65%의 매출을 올린 것임. 면적 대비로 한다면 시장도매인제에서 이 부분을 이의 제기할 수 있음. 한 시장이라면 면적 대비해서 이런 부분도 개선해야 되지 않겠냐 이런 의견이 나오고 있는 실정임. 그리고 채소는 현재 22개고 또 과일이 30개이므로 균형을 맞추기 위해서 채소 8점포를 새로 지어서 균형을 맞춘다고 했는데, 이 좁은 22개 채소에서 하루에 거래되는 품종이 대략 250에서 280가지가 됨. 이 다양한 상품들을 늘어 놓으려면 좁은 공간에서 안됨. 도저히 면적대비로는 현재 매출 수 없다는 것이 절대적인 의견임. 그런 것을 여러분들이 이해해 주시기 바람

《 위원장 》

- 그렇더라도 면적 할을 늘려가는 게 그 안에서도 돈을 버는 사람들도 있고, 도태될 사람도 있고 그러니까 비전을 제시하는 것이 좋을 것 같음
- 지금 이구복회장님은 채소를 하시는데 과일 대표 임완상 전 회장이 참석했음. 의견 제시 바람

《 임완상 전 시장도매인협회장 》

- 청수상회를 운영하는 임완상임. 이구복회장은 4대 회장이시고 저는 초대서부터 3대까지 회장을 역임을 했음. 이 문제를 당시 공사에서 면적 대비를 해야 되겠다 해서 교육을 시키고 해서 최초로 이렇게 한 것임
- 10년동안 쪽 하다보니까 수입과일 청과류가 강세임. 단점이 거기서부터 나왔음. 수입과일 청과류가 파렛트 작업을 하다 보니 물류 흐름이 굉장히 좋음. 판매도 대리점 형태로 운영하다 보니까 7~8개 수입품 취급 청과 회사들이 매출이 3배가 높은 것임. 그 매출 3배가 높은 사람들이 국내 과일 파는 사람보다 더 혜택을 보는 것임. 이래서 저는 이 제도가 불합리하다고 생각하는 것임.
- 지금 50% : 50% 비율은 과일 쪽의 매출이 적은 사람들도 이의를 제기를 하고 있음. 그러나 채소라고 해서 매출액이 적은 것이 아님. 수입과일에 한정된 이런 매출이 많은 법인들 때문에 항의를 하는 것이기 때문에 조정할 필요성이 있지 않나 개인적으로 이렇게 생각함. 과일 하위 법인이거나 야채 하위 법인이 수수료를 더 부담해서 10년동안 계산해 보니 거래실적이 낮은 법인들은 많게는 1억원, 적게는 2~3천만원 정도 부담을 한 것임. 수입품 판매자들에게. 그렇기 때문에 이것을 조금 조정할 필요성이 있지 않나 그렇게 생각함

《 김완배 이사 》

- 제가 짧게 추가하겠음. 선진국의 경우 100% 면적할이라고 하고 있는데, 그 차이는 뭐냐 하면 선진국의 경우에는 도매상들이

채소, 과일을 구분 안했음. 우리는 지금 법상으로는 청과류를 취급하게 되어 있는데 과일하고 채소를 나눠 논 것임. 과일하고 채소를 나눠 놓으니까 이런 문제가 항상 생기는 것임.

- 저는 강서시장도 그렇고 앞으로 가락시장 신설하는데도 과일 채소 구분을 없애 버려야 하겠다. 왜냐하면 능력이 있으면 다 하면됨. 과일 채소를 같이 하면 뭐가 문제가 되요? 그래서 여기도 점포가 나눠져 있음. 과일 채소 구분을 풀어 버리면 이 문제가 자연스럽게 없어지게 됨. 뭐, 능력껏 과일 채소 다 할 수도 있고, 수입과일만 할 수도 있고, 그렇기 때문에 이것을 구분해 놓았기 때문에 문제가 생겼으므로 그 문제까지도 검토를 해 주시면 어떻게 해서 말씀을 드림

《 위원장 》

- 발전적인 안이 많이 나왔으니까 지사장님은 오늘 나온 이야기들을 다 해가지고 검토하시기 바람. 오늘 결론을 지을 성질도 아님

《 노계호 지사장 》

- 좋은 의견을 많이 주셨는데 검토해서 개선을 하겠음. 다만, 판단은 정확히 해야 하기 때문에 말씀을 드리면 가락동은 채소 취급하는 사람이 실적이 높음. 그러니까 영업능력의 차이도 있는 것임. 시장사용료 부분을 말씀하셨는데 강서시장은 10년째 경영 적자임. 이 시장을 국민의 세금으로 지었는데 여기 있는 유통인들이 과연 생산자, 출하자, 구매자, 소비자를 위해서 유통의 효율을 높이고 있느냐? 제 몫을 하고 있느냐? 고생하는 것은 인정함. 그러나 공사가 청소, 환경, 주차 교통, 제설작업, 태

풍 재난 대비 등 모든 것을 다 해주는데 시장 밖의 동종의 다른 기업이라면 어떻게 하고 있는지? 지금 현재 상황이 경제적으로 어려운 상황임. 국민의 세금으로 혜택을 받고 있고 세금을 감면 받는 시장에서 과연 무엇을 해야 할 것인가를 생각하면 사회 전체적으로 여러 가지 형평성을 맞추는 것이 필요함.

- 시장사용료 인하에 대해서 이야기하셨는데, 시장도매인보다 중도매인이 더 영세함.
- 시장사용료 인하는 관리자 입장에서 보면 상당히 어려운 점이 있음. 다만, 수입과일 문제, 채소부류 단가의 문제가 있기 때문에 한시적으로 위원님들이 말씀하신 부분들을 긍정적으로 검토해서 추진하겠음

《 하석건 위원 》

- 채소 과일을 푸는 것은 ?

《 노계호 지사장 》

- 문제 없음. 지금도 시장도매인이 과일 채소를 모두 취급할 수 있음.

《 위원장 》

- 가락시장의 도매시장법인들이 채소 과일 한꺼번에 함. 중도매인들이나 사과 전문, 배추 전문 그렇지, 궁극적으로는 시장도매인 점포를 채소이니 과일동이니 구분할 필요가 없을 것 같음. 그런 것까지 검토바람.

- 임완상 회장께서 말씀하신 것이 일리가 있음. 수입과일은 통관하면서 당연히 비용이 결정됨. 그런데, 우리 한국산 과일은 교섭비용이 더 소요됨. 우리나라 수박이나 참외를 가져 오기 위해서 왔다 갔다 하고 비용이 많이 드는 반면에 수입품은 통관하면서 가격이 결정됨. 말만하면 딱 오니까 비용이 안 듦. 그러므로 수입과일 취급이 훨씬 이익이 높다는 것임. 이익이 높으니까 더 많이 하게 되고, 그래서 이익에서 남는 것은 이익이 덜 발생하는 채소류 쪽으로 주는 것도 공사가 생각해 봐야 할 문제임. 이것도 같이 검토해서 다음 회의때 안건으로 해서 따로 보고를 받겠음

〈 노계호 지사장 〉

- 검토 결과를 보고하도록 하겠음

〈 양성범 위원 〉

- 언뜻 제가 느끼기에는 일종의 폭탄 돌리기 같음. 시장사용료 부과 문제가. 서로 이쪽으로 넘기고, 저리 넘기고. 나는 못 내겠다. 많이 부담스럽다. 이렇게 하고 있는데. 우리가 다 같이 생각해 봐야 것은, 왜 이렇게 하고 있는지? 목표가 무엇인지? 명확히 할 필요가 있음. 그런 부분에서 현재는 많이 내는데도 있고 적게 내는데도 있고 그렇지만 향후에 공사에서 이 문제에 대해서 어떤 방향으로 끌고 나가야 한다 결정된다면 그런쪽으로 가는 것이 맞는 것이지, 현재의 누가 많이 내고 적게 내고 이런 문제가지고 싸워서 계속해서 싸울 것임. 그런 부분은 강서시장의 활성화, 전체적인 우리나라 농산물 유통에서 어떤 것이 전

체 이익에 도움이 되는 것인지 잘 파악한 다음에 그런 방향으로 가는 것이 맞다고 생각함

〈 위원장 〉

- 좋은 지적임. 그러니까 목표를 정하란 말임. 강서시장의 채소가 약하다 그러면 채소를 혜택을 더 주는 방향으로 짜는 것이 맞음. 수입과일이 너무 밀려 들어 와서 쉽게 돈을 버니까 거기에서 불리한 채소 쪽에 주는 것도 공사에서 관리할 영역임.
- 다음 안으로 넘어 가겠음. 제3호 강서시장 시장도매인 정산조합 설립 추진 보고임

■ 「시장도매인 정산조합 설립 추진」을 자료에 의하여 인창수 차장 보고

〈 위원장 〉

- 정산조합 성패가 시장도매인 성공의 성패임. 시장도매인제 하면 안 된다는 사람들이 내세우는 논리가 '대금결제의 불확실성. 불안정성'임. 박철선회장님 계셔서 여쭙 봐야 되는데, 안 된다고 하는 이유중에 '출하자 농민들이 반대한다. 5만명 서명했다' 그러는데, 조사자료에는 출하자들이 몰라서 하는 소리도 있을 거고. 실체가 별로 없는데 그리 반대를 함. 어쨌든 그 반대 측에 가장 중요한 게 정산작업임. 실제로 10년 하면서 한 회사가 부도를 내고 그런 사건도 있었고. 그런 것을 회의 때마다 제시하는데

이 문제에 관해서 여기에서 시작한 것은 대단히 잘 한 일임. 시장도매인측에서 불편하다든가 무엇을 보완해 달라 하는 말씀을 해 주시기 바람.

《 이구복 위원 》

- 저희들이 시장도매인제를 처음 발족해서 옴과 동시에 바로 대금지급을 보증하기 위해서 질권설정을 해 놓았음. 그 금액이 처음에는 5천만원 해 놓고 부족하다 해서 각 법인마다 6천만원 도합 32억 1천 2백만원이 질권 설정으로 예치가 되어 있음.
- 이것으로 잘 해 왔는데 추가로 투명성, 안정성을 위해서 정산기구 설립을 해야 한다 해서, 회원사들은 현재까지 사건 사고가 없었음에도 지금까지 무난히 진행해 왔는데, 왜 이것이 또 필요하느냐? 그렇다면 제반 경비가 더 발생할 것 아니냐? 법적으로 7%의 수수료를 받고 있는데 더 받을 수 없도록 프로그램화 되어 있는 상황에서, 영등포에서는 수수료가 8%였고, 하역비도 생산자 부담이었지만 여기에서는 수수료는 7%로 다운되었고, 또 하역비는 법인이 자부담하게 되어서 모든 수입구조가 맞지를 않다. 그런데 또 제반 경비를 부담해야 해서 반대가 많았음.
- 그러나 이것은 정부 방침이고 농민 각계에서 보는 눈이 있고, 꼭 이것이 있어야 된다 해서, 이목이 이것에 총 집중되어서 우리 52개 회원사들이 '하자'해서, 시장도매인제만의 특화된 프로그램을 구축해 나가고 있음. 지금 IBK하고 협력을 해서 은행이 책임지고 모든 정산시스템을 만들고, 거기에 프로그램을 만들면서 투명성이라든가 누구나 모바일로 확인할 수 있게끔, 시장도매인제만의 특화된 가락동하고 차별화된 프로그램을 준비중으로

지금 구축하고 있음. 뭔가를 보여주기 위해서 노력하고 있다는 점을 이해해 주시면 고맙겠음. 그런데 이 시간까지 오는 과정에서 회원사들간에 분란과 어려움이 많았음. 이해를 부탁드립니다. 또한가지는 유통인들은 돈이 돌아가야 됨. 돈이 회전이 되어야 하는데 묶어 놓다 보니까 그것이 불만이 많았다는 말씀을 드림

《 위원장 》

- 정산조합을 제대로 만들어서 하게 되면 출하자들의 신뢰도가 높아질 것이고 따라서 물건을 더 많이 들어오게 될 것임. 지금 조금 손해를 보더라도 나중에 다 보상이 될 것임. 저희들이 지켜보겠음
- 이 건은 다른 문제가 없는 것 같음. 혹시 다른 문제가 있습니까 여기에? 정부에서 정산조합에 지원하는 것이 있지요? 정산조합에. 없습니까?

《 이구복 위원 》

- 정산조합에 정부에서 지원하는 것은 없음. 정산기구가 회사 방침과 조합 방침이 있습니다만, 저희들은 조합으로 결성을 해서, 자체적으로. 그러나 지금 정부에서 회사로 갔을 때는 무상으로 100억을 지원해 주었는데, 제가 농림부 정부를 찾아 다니면서 조합으로 가도 똑같은 것이 아니냐? 우리에게도 100억을 지원해 달라고 했는데 어렵다는 의견이었습니다
- 그래서 자체적으로 자본금. 출하대금을 원활히 공급할 수 있도록 자체적으로 하도록 합의가 되었음. 필요 충분 조건은 다 갖췄다고 봄.

〈 하석건 위원 〉

- 정산조합으로 가면 정부 지원이 없습니까?

〈 노계호 지사장 〉

- 정산회사로 하면 공사가 출자를 함. 공사를 담보로 지원을 해 주는 것임. 투명성과 신뢰성 때문에. 조합으로 가면 담보가 안 되니까, 못 주고 있음. 앞으로는 건의를 해서 조합방식으로 가더라도 통제가 된다고 하면 일부라도 지원해 주는 방법을 건의해 보겠음. 특히 또 앞으로 중도매인과 법인간에도 정산조합을 만들 필요가 있음. 일본에는 중도매인과 법인간에 정산조합이 있고, 구매자와 중도매인간에도 정산조합이 있음.
- 사실 우리나라의 문제는 구매자 중에도 나쁜 사람이 많음. 부실채권을 만들어 놓고 유통인에게 엄청나게 피해를 주고 있음. 가락동에서 구리에서 외상거래를 하고 여기에서도 외상 거래하여 문제가 많음. 마트를 만들어 놓고 굉장히 화려한 척 해 놓고 또 폐업하여 피해를 주는 등 문제가 심각함. 우리 유통인들이 조금씩 벌어서 한꺼번에 손해를 보는 경우가 많음. 채권관리에 상당히 문제가 있음. 앞으로는 구매자의 채권관리 이런 부분이 잘 되어야만 출하자들에게 피해를 안주게 될 것임

〈 위원장 〉

- 김사무관님이 오셨으니까, 가락시장에서 회사 형태로 정산을 하는데 여기는 자체 조합 형태로 가기로 함. 많은 채권을 깔아 놓고 있는데 제가 아슬아슬함. 정산조합을 하면 부실채권이 생김.

그런 문제가 정산조합에 장기적으로 문제가 될 수도 있음. 그러니 그런 부분을 검토해서 임대료를 깎아서라도 도와주시고 방법을 강구바람. 이것이 성공을 해야 다 성공을 함. 시장도매인제가 있음으로 해서 경매제와 병행해서 서로 좋아질 수 있으니까 서울시 차원에서 상의해서 좋은 결과가 나오도록 하시기 바람.

〈 김창엽 위원 〉

- 예. 알겠음. 검토해 보겠음

〈 김병률 위원 〉

- 정산조합이 기업은행을 이용하면 비용을 내셔야 하잖아요?

〈 이구복 위원 〉

- 기업은행 카드사업 본부에서 전담하고 있음. 기업은행이 임주를 해서 운영해야 하는데 발산사거리에 기업은행 본사가 입주 예정이라함. 그래서 2개를 동시에 같은 지역에 운영할 수 없다고 함. 현재는 농협이 시장에 입주해서 영업을 하고 있음. 농협이 현재 입주한 상태에서 하루에 한번만 카드사업부로 이체만 해주면 되도록 시스템을 구축하고 있는데, 카드사업부에서 시장에 입점을 못하는 대신에 모든 기득권을 내려놓기로 함. 기업은행에서도 국책사업이라 한번 계약 맺은 것을 되돌려 받을 수는 없고 해서 신용으로 해서 약 7년간 1.5%의 카드수수료는 전액 2주 이내로 환원해 주기로 약정이 되어 있음. 다른 경비는 없음
- 회사와 조합중에서 조합을 고수한 이유는 회사로 갈 때 제반 경비가 지금의 약6~7배가 발생을 하는 것으로 나왔고, 지금 수

수료가지고 등등 했을 때는 조합방침이 절대적이며, 염려했던 수수료 부분도 7년까지는 안 받겠다고 계약이 성사되었음.

《 위원장 》

- 약속시간이 15분 남았음. 안건4. 유통시설 및 방음벽 설치건을 보고해 주시기 바람(의사봉 3타)

■ 「유통시설 및 방음벽 설치 추진」을 자료에 의하여 인창수 차장 보고

《 위원장 》

- 이건은 보고 사항이니까 다음 안건으로 넘어 가도록 하겠음
- 제5호 안건 '강서시장 활성화 대책 추진'을 상정합니다(의사봉 3타)

■ 「강서시장 활성화 대책 추진」을 자료에 의하여 이태진 차장 보고

《 위원장 》

- 이 건에 대해서 말씀해 주십시오. 위원님중 3분이 한 말씀도 안 하셨는데, 강서시장의 제일 큰 고객이신 슈퍼마켓연합회장님 한 말씀해 주시죠. 이건 아니라도 좋음.

《 강갑봉 위원 》

- 나중에 다시 이야기 드리도록 하겠음.

《 박철선 위원 》

- 우리는 강서 도매법인에 많이 출하하고 있음. 그리고 시장도매인에도 몇군데 출하를 하고 있음. 여기서 말씀하시는 거는 많이 수용하고 있음. 단 한가지 김완배교수님 말씀대로 시장사용료에 대해서는 농안법에서 5/1000를 넘지 못하게 되어 있음. 또 서울시 조례가 분명히 있기 때문에 여기에서 아무리 얘기해도 조례가 개정되지 않으면 어려움. 2004년도인가 2005년도에 50:50이었다가 80:20으로 그러다 다시 면적으로 간다는 의견을 내 놓으셨는데 여기에서 아무리 얘기를 해도 소용이 없음. 조례와 병행해서 처리해 주기 전에는, 저도 도매시장 2개를 운영을 하고 있음. 청주하고 충주. 시장사용료 때문에 충돌은 없음. 강서시장은 영세한 채소 중도매인 때문인 것 같음. 저는 여기 제시한 의견이 도매시장 내지 시장도매인에게 다 도움이 되고 양성화 되는데 도움이 될 것임. 좋은 시간이 되어서 감사함.

《 유종순 위원 》

- 저는 활성화위원회가 자율적인 기관인지? 법적 권한이 있는지 명확히 해야 될 것 같음. 임의기구인 활성화위원회에서 이해당사자들끼리 약속을 했다고 지켜야 되는 건 없음. 관리운영위원회에서 심의한 내용까지도. 코다리 같은 경우(안 지키는데). 그것이 어떻게 되었나요?
- 관리운영위원회 조례에 의하면 심의를 하게 되어 있음. 검토를 하

는 게 아님. 훨씬 더 세계, 거의 결과를 내기 전까지 이렇게 얘기를 하는 것임. 회의를 처음해서 그런지 보고는 보고대로 몰아주셔야 회의가 효율적으로 진행될 것 같음. 운영위원들이 심도 있게 논의해서 결과를 내리기 전까지 하는 것이 심의이지 검토가 아님.

- 그리고 활성화 위원회 같은 경우도 어느 정도 구성원들이 이야기를 해서 조정을 해서 대화를 해서 결정된 것들을 좀 더 강력하게 실천하기 위해서는 관리운영위원회 조례에서는 소위원회를 둘 수 있다고 명시되어 있음. 그래서 관리운영위원회 안에서 조정, 대화, 이런 자격을 얻는 것이 앞으로 진행하기 훨씬 유리할 것으로 생각함. 그래서 임의 모임 형식보다는 형식을 갖춰 진행하는 것이 당사자 간에 합의된 내용을 지키는 것에 유리할 것이라고 말씀드리고 싶음. 그리고 정확한 관리운영위원회의 권한 등에 관해 공사 측에서 회의 준비하는데 신경을 써 주셔야 될 거 같음
- (서울시 담당자에게) 코다리는 서울시가 이겼습니까?

〈 김창엽 팀장 〉

- 코다리 소송은 2월 4일에 1심이 끝났고, 항소 여부는 오늘 내일 결정될 거 같은데 확인은 안 되고 있음. 1심은 서울시가 이겼음
- 제가 팀장으로 와서 회의에 처음 참석했음. 저는 경청하는 입장임. 시장사용료 문제는 시장도매인제에서 오셨으니까 이 부분이 영업활성화 내지는 운영하는 데 상당히 많은 부분을 차지하는지 그것을 알고 싶음. 조정을 하는 게 시장도매인들 간에 영업하는데, 채소 부문의 시장사용료를 감면해 준다든지 하면 많은 역할을 해서 채소 부문에 있는 채소 시장도매인분들이 실질적으로 경영에 도움이 많이 되는 것인지 그것이 알고 싶음

〈 이구복 위원 〉

- 지금 현재 회의 자료에도 나왔습니다만, 거꾸로 매출액이 많은 법인에 면적 대비로 하다보니까 지원해 준 금액이 그만큼 된 것임. 1개 법인이 한 10여년 하면, 몇억을 거기에다 지원한 상태가 된 것임. 활성화에 큰 힘이 됨. 또 한가지 말씀 드리고 싶은 것은 채소와 과일을 분리하자는 의견이 있었는데 저희들 입장에서는 시장도매인제를 하나로 보는 게 맞다고 생각함. 그리고 채소만이 매출액이 적은 것이 아니라 과일 부문도 매출액이 적은 업체가 있음. 비율로 보면 15%정도 되는데 시장활성화에 큰 도움이 되리라고 생각함. 말씀이 나와서 하는 말인데, 아무리 글로벌 시대라고 해도 수입품의 영향이 상당히 많음.

〈 위원장 〉

- 저희가 끝까지 다 왔음. 전반적인 내용에서 회의 마치기 전에 이 말은 꼭 하고 마감을 해야 되겠다는 분 계십니까?

〈 임정상 위원 〉

- 서부청과. 저희는 야채 과일을 다 중도매인들이 담당하고 있음. 이익이 상반되다 보니까 의견이 통일 될 수는 없음. 여기 보면 중도매인 직접거래제도 개혁안이 있음. 서부청과 과일 쪽은 사실은 정가수익을 원하지 않음. 야채 쪽도 저희 법인은 원하지 않음. 왜냐하면 저희는 정가수의 품목을 수수료를 3%로 인하해서, 쉽게 말해서 회사에서 비용을 부담하는 형태로 가고 있기 때문에 공사에서 얘기하는 중도매인 직접거래제도는 서부청과의 과일 야채

중도매인들 모두 원하지 않습니다. 왜냐하면 저희는 중도매인들과 협의하여 수수료 부문에서 경쟁력을 갖추려고 하고 있기 때문입니다. 그 부분을 꼭 말씀드리고 싶음.

- 참고로 시장도매인제 회장님 말씀은 다름이 아니고 많이 파는 사람들이 적게 파는 사람들 돈을 가져 간다는게 문제라는 말씀임. 단순히 수수료 0.5%가 문제가 아니고, 면적당으로 하면 면적이 적은 사람이 매출을 많이 올려도 수수료를 덜 내기 때문에 매출액이 적은 분들은 수수료를 많이 낸다고 생각하시는 것임. 근데 도매법인 입장에서 볼 때는 장래를 위해서 그것은 아니라고 생각함. 서운하셔도 어쩔수 없음. 왜냐하면 결국은 우리가 노력을 하지 않으면,..여기서 가장 큰 문제점을 보면 저희 중도매인들을 보면 영업을 열심히 한다고 하는데, 정말로 지금은 장사는 죽기 살기로 해야 하는데 지금 거의 소극적으로 영업을 하고 있음. 정부와 중도매인 모두 문제가 있는데요 자꾸 도와주다보니까 스스로 살아가려는 것보다는 중도매인들이 의지하려고 하기 때문임. 장사는 절대적으로 그렇게 해서는 안됨
- 저도 개인적으로 장사 30년 넘게 했음. 그래서 이 자리에 있는 것임. 본인들 입장에서는 맞습니다만 앞으로 발전하려고 하려면 많은 매출부분을 도와준다고 생각하기 보다는 본인들이 열심히 할 수 있는 방향으로 가야 강서시장 전체가 발전될 수 있다고 생각 됨.

《 김자혜 위원 》

- 오늘 여기 와서 듣고 보니 참 우리나라 여러 곳에서 이해당사자들 끼리 갈등이 있을 때 그것을 해결하고 중재하고 하는 것이 어려운

것이 여의도에서 매일 보여주는 것을 비난하면서 답습하고 있는 모습을 보았음. 지금 말씀을 들어보면 그 동안에 어디가 많이 갔다 바쳤고 또 누가 많이 가져갔고, 안을 보면 어디가 34만원을 덜 내고 어디는 얼마를 더 내고 하는 식의 안이 나오면 돈에 관해서는 양보하기 쉽지 않다는 생각이 듭.

- 공사에서 장단기 계획을 가지고 이 도매시장이 어떻게 하면 소비자들이 더 많이 와서 강서시장을 더 많이 찾을 수 있게 해야 출하자들도 더 많이 늘어날 수 있다고 생각함. 아까 비디오 보고 오판 시장을 생각했다는 것은 위생적이라든지 소비자 구매자를 더 끌어들일 수 있는 여건을 조성하는데 공사뿐만 아니라 법인 및 시장도매인들도 혁신을 해야 한다고 생각함. 크게는 도매시장(강서시장)의 활성화를 생각할 수 있음. 여기 오다 보니까 천지개벽을 해서 아파트 단지가 많은데, 도매시장이기는 해도 주민들이 슈퍼보다 구매 효율성이 더 좋다고 인식을 하게끔 해야 한다고 봄. 그래서 양보할 것은 양보해서 크게 길게 그림을 그려야지 30여만원 덜 내고 더 내고의 문제로 접근해서는 강서시장 활성화에 도움이 되리라 생각되지 않음.

《 이구복 위원 》

- 한 말씀 드리겠음. 저희 52개 시장도매인들은 하지 말라고 해도 자기 장사이기 때문에 어떻게든 열심히 함. 파렛트 출하량은 약 40%임. 과일 한 파렛트 값어치는 채소 10~15파렛트와 같음. 그래서 그 비중이 안 맞는다는 얘기임. 30만원 40만원이 아니라 이렇게 노력을 해도 이 많은 물건을 팔아도 과일 한 파렛트의 값어치가 안된다는 것임. 그러한 균형을 맞추기 위해서는, 이렇게 어렵게 노력을 해서 얻은 수익을 왜 수입품에다 밀어주느냐 이 문

제를 조정해 보자는 거지, 돈10~20만원 아니 크게는 1백만원을 거기에 주고 있는 실정임. 그렇게 이해를 해 주시기 바람.

《 양성법 위원 》

- 그렇게 규모화를 외치면서 또 새로 내는 점포는 40평씩 8개로 나눠야 하는 것인가? 80평이 될 수도 있는 거 아닌가? 능력이 있다면 120평도 할 수 있는 거니까, 새로 오픈하는 점포는 시범적으로 입찰을 해서 한번 사업계획서를 받아서 사업능력을 봐서 어떤사람은 80평도 주고 그랬으면 좋겠음

《 노계호 지사장 》

- 좋은 말씀임. 40평은 계획이고, 가변성을 검토하겠음. 강서시장 개장 후 10년 동안 중도매인 500여명이 폐업해서 나갔음. 중도매인 희생이 벌어지는 것임. 중도매인을 또 모집해 달라고 하는데, 이것이 과연 필요한지 의문임. 헌지스 도매시장도 유통인이 줄었고 일본 오파시장 청과 중도매인은 120여명인데 가락시장은 1500여명임. 따라서 규모화와 통합을 해야 함. 도매법인도 마찬가지로 통합을 검토해야 함. 도매시장이 효율화를 높여야 함. 그래서 단기간에는 안되겠지만 앞으로 모집하는 부분에 대해서는 경쟁시스템을 도입해야 됨. 도매법인도 통합. 중도매인도 통합. 시장도매인도 통합이 필요함. 유통상황을 고려할 때 심각하게 고민할 시점임.

《 위원장 》

- 고맙습니다. 마무리를 해야 함. 우선 약속을 드리겠음. 규칙에 의

하면 시장관리운영위원회를 4번을 하게 되어 있음. 분기별로 한번. 가락시장은 그렇게 함. 강서시장은 전반기 한번, 후반기 한번 꼭 하도록 하겠음. 전문가들이 모여서 의견도 모아주고 격려도 해 줄 필요도 있고 코치 해줄 것도 있고 그것을 사장님하고 다시 상의해서 최소한 1년에 2번. 급하면 1번 더 해도 좋은데. 가락시장 4번하니까 여기는 2번 하는 걸로 해서 오늘이 제1차 회의이고 말씀을 듣고 전할 것은 전하고 해야 겠다는 생각이 들었음

- 그리고 임정상 대표님 말씀 잘 들었음, 죽기 살기로 해야 함. 죽기 살기로 할 수 있는 분위기를 만드는데 공사가 나서야 하겠음. 관료들은 대개 생각이 간단함. 내가 책임을 안지겠다. 0.5% 받자면 딱 0.5% 받고 맙니다. 아무도 책임을 안지죠. 그렇지만 우리 공사도 좀 달라져야 됨. 0.5%라도 이 시장의 구색을 맞추고 이 시장의 활성화를 위해서 무언가 차별화를 해야 한다고 생각함. 아까 목표지향적으로 해야 한다는 양성법 교수 말씀도 그런 취지이고, 전체 의견도 그러함.
- 오늘 이야기를 다 정리해서 그 안에 제도를 고칠 것은 고치고 필요하면 제가 증인이 될 것임. 그래서 우리가 힘을 합쳐서 우리시장 한국 2등 시장이지만 1년 안에 2조 한 번 만들어 봅시다. 회의 참석해 줘서 고맙고 오늘 1차 회의를 마치겠음(의사봉 3타)

붙임 4.

제1차 시장관리위원회 개최 사진

