

2022년도 행정사무감사

기획경제위원회회의록

충청남도의회사무처

피감사기관 충청남도경제진흥원

일 시 2022년11월10일(목) 10시

장 소 충청남도경제진흥원회의실

(10시02분 감사개시)

○위원장 김명숙 의석을 정돈하여 주시기 바랍니다.

성원이 되었으므로 지방자치법 제49조와 충청남도의회 행정사무감사 및 조사에 관한 조례에서 정하는 바에 따라 2022년도 경제진흥원 소관에 대한 행정사무감사 실시를 선언합니다.

오광옥 충청남도경제진흥원 원장님을 비롯한 임직원 여러분!

건강한 모습으로 다시 뵙게 되어 반갑습니다.

오늘 행정사무감사는 공공사업을 추진하면서 그동안의 성과를 도민에게 알리고 잘못되거나 개선을 요하는 사항은 반성하며 발전 방향에 대해 깊이 고민해보자는 뜻에서 실시하는 것임을 알려드립니다.

이와 같은 목적이 달성될 수 있도록 관계자 여러분께서는 행정사무감사의 중요성을 인식하고 성실한 자세로 감사에 임하여 주실 것을 당부드립니다.

그러면 지금부터 출석 요구된 증인의 선서가 있겠습니다.

증인 선서에 앞서 선서의 취지와 처벌 규정 등에 대하여 말씀드리겠습니다.

선서를 하는 이유는 충남도의회가 2022년도 행정사무감사를 실시함에 있어 증인으로부터 양심에 따라 숨김과 보탬 없이 사실 그대로 증언하겠다는 서약을 받기 위한 것입니다.

만일 증인이 거짓 증언을 하였을 때는 지방자치법 제49조제5항의 규정에 따라 고발할 수 있고 선서 또는 증언을 거부할 때에는 충청남도의회 행정사무감사 및 조사에 관한 조례 제17조의 규정에 따라 50만 원 이상 300만 원 이하의 과태료를 부과할 수 있음을 알려드립니다.

오광옥 원장님은 발언대로 나오셔서 선서에 임하여 주시고 출석 요구된 다른 증인께서는 그 자리에 일어나서 선서하여 주시기 바랍니다.

(일동기립)

○충청남도경제진흥원장 오광옥 선서!

본인은 충청남도의회 기획경제위원회 2022년도 행정사무감사 조사에 임함에 있어 성실하게 감사를 받을 것이며 또한 증인으로서 증언을 함에 있어 지방자치법 제49조와 같은 법 시행령 제46조 및 충청남도의회 행정사무감사 및 조사에 관한 조례와 양심에 따라 숨김과 보탬 없이 사실 그대로 말하고 만일 거짓말이

있으면 위증의 벌을 받기로 맹세하고 이에 선서합니다.

2022년 11월 10일
충청남도경제진흥원장 오광옥
(선서문 위원장에게 제출)

○ **위원장 김명숙** 모두 자리에 앉아서 주시기 바랍니다.

(일동착석)

다음은 업무보고 순서가 되겠습니다.

오광옥 원장님은 나오셔서 업무보고를 하여 주시기 바랍니다.

그리고 이 자리에는 경제실 송무경 경제소상공과장님께서 함께 자리를 하고 계십니다.

경제진흥원 감사하는 중간에 집행부에 궁금한 부분이 있으면 질의하셔도 됩니다.

보고해 주시기 바랍니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 안녕하십니까?

충청남도경제진흥원장 오광옥입니다.

지금부터 제341회 충청남도의회 정례회 행정사무감사를 맞아 충남경제진흥원 업무보고를 드리겠습니다.

먼저 충남도의회 기획경제위원회에서 존경하는 김명숙 위원장님과 여러 위원님들을 모시고 2022년 충남경제진흥원의 업무보고를 드리게 된 것을 뜻깊게 생각합니다.

아울러 이번 행정감사에서는 저희 기관을 직접 방문해 주셔서 직원들에게도 큰 격려가 되고 있습니다.

저는 오늘 위원님들께 저희 경제진흥원의 한 해 사업을 사실대로 보고드리고 위원님들의 평가와 지적은 업무 개선에 적극 반영하겠습니다.

먼저 이 자리에 배석한 간부 직원을 소개하겠습니다.

이병희 대외협력단장입니다.

이영구 경영전략실장입니다.

한희철 중소기업실장입니다.

이은명 경영기획팀장입니다.

권택진 경영지원팀장입니다.

신용식 기업지원팀장입니다.

윤은기 소상공지원팀장입니다.

박규병 마케팅지원팀장입니다.

전윤현 온라인플랫폼팀장입니다.

(인 사)

전반적인 업무보고는 최대한 간략히 하고 질의 응답 시간을 통해 상세히 말씀드리겠습니다.

314쪽 경제진흥원 기본 현황은 유인물로 대신하겠습니다.

315쪽 기구 및 조직은 2실 5팀 2지소로 현재 직원은 계약직과 해외 현지 직원 포함 총 76명이며, 업무 분담은 316쪽을 참고해 주시기 바랍니다.

317쪽 예산 현황입니다.

예산은 당초 129억 9000만 원에서 현재 173억 4000만 원이며, 주요 사업별 예산은 하단 표와 같습니다.

다음은 경제진흥원 주요업무 추진상황에 대해 보고드리겠습니다.

318쪽입니다.

저희 진흥원은 2022년 한 해에는 비 R&D 경제 분야에서의 중추 기관 역할을 했으며 특히 소상공인, 중소기업, 소외계층에 대한 지원을 집중했습니다.

2022년 주요 성과로는 첫째, 소상공인과 중소기업 관련 예산을 확대하였습니다.

충청남도 중소기업 자금 운용을 2020년 2200억 수준에서 내년에는 3600억으로 63.6% 증가될 것이며, 소상공인에 대한 지원 규모도 확대하였습니다.

둘째, 해외사업의 경우 코로나19로 중단되었던 대면 사업을 금년 하반기부터 적극적으로 추진하여 해외시장 개척과 수

출이 크게 증가하였고, 특히 해외 통상사 무소는 설치한 지 2년이 지나면서 전년 대비 수출액은 182%, 지원기업 수는 58% 증가하는 등 본격적인 실적이 나타나고 있습니다.

319쪽입니다.

셋째, 울여름 호우 피해를 입은 지역의 소상공인, 중소기업을 위해 ‘우선 선정 제도’를 도입하고 생산물 판매전 등을 개최 하였습니다.

또한 충남의 동남부권 기업에 경영자금을 확대한 결과 자금 배정액 기준 67%, 기업 수 기준 29% 증가하는 성과를 거두 었습니다.

마지막으로 대기업 등과의 협력사업을 적극적으로 추진하여 농어민의 매출 증대 에 도움을 주었습니다.

삼성과 함께한 농사랑 명절 판매전은 전년 대비 110% 매출 증가가 있었고 이 외에도 현대백화점, 홈앤쇼핑 방송 송출 등을 통하여 4억 1300만 원의 매출을 올 렸습니다.

다음 320쪽 향후 계획입니다.

저희 충남경제진흥원은 연말 마감을 앞 두고 Last Spurt 경영을 추진하여 미진한 부분이 없도록 최선을 다하고 있습니다.

또한 금년 시범 실시하는 소상공인 골 목상권 공동체 운영 사업을 잘 마무리 하 겠습니다.

한 가지 아쉬운 점은 지난 11월 4일부 터 3일간 독립기념관에서 진행할 예정이 었던 ‘소상공인을 위한 코리아 세일 페스 타 판매전’이 10·29 참사 애도 기간으로 행사가 취소되어 열리지 못했습니다.

현재 진행 중인 공공기관 통폐합과 관 련하여 비R&D 경제기관으로서의 경제진 흥원의 역할을 강화하는 방향으로 의견을 개진하고 있습니다.

320쪽에서 321쪽의 경우 저희 진흥원에

서 추진하고 있는 지원사업 중 대표적인 우수 사례를 설명한 자료입니다.

중소기업자금, 현장 중심의 지원과 협 업 마케팅, 금산의 인삼 제품 수출 성과 와 농사랑의 직영 전환, 공공성 강화를 위한 시군 특별전 등이 설명되어 있습니 다.

다음은 322쪽 분야별 추진실적 및 계획 에 대해 말씀드리겠습니다.

위원님께서서 양해해 주신다면 사업별 상세한 내용은 질의 응답 시간에 설명드 리고 표에 정리된 내용을 중심으로 간략 하게 보고 드리겠습니다.

첫 번째, 견실한 중소기업 육성 중 소 상공인 경쟁력 강화 부문입니다.

소상공인지원센터 운영 등 총 6개 사업 68억 원의 사업비가 투입되었습니다.

소상공인지원센터에서는 역량 강화 교 육, 경영환경 개선, 온라인 마케팅 지원, 보부상 콜센터 운영 등 세부 사업을 추진 하고 있으며 특히 올해에는 골목상권 공 동체 육성사업을 신규로 시범 실시하는 등 골목상권 중심의 소상공인 자생력 강 화를 위한 사업을 집중 운영하고 있습니 다.

다음은 330쪽, 중소기업 경쟁력 강화 부문입니다.

충남 중소기업 육성 자금을 포함한 15개 사업 약 22억 원의 사업비가 투입되었습 니다.

금년 충남 중소기업 육성 자금의 경우 시중금리 폭등으로 기업의 자금 수요가 크게 증가하여 9월 말 기준 약 93%의 자 금 배정이 완료되었고 현재는 100% 소진 되었습니다.

내년에는 기술혁신 경영안정 자금 600 억 원을 추가 운용하는 등 규모가 확대될 예정입니다.

벤처투자조합 운영의 경우 3분기 기준

64개사 422억 6000만 원이 투자 운영 중에 있으며 42억 6700만 원의 수익을 실현하였습니다.

이 외에도 글로벌 강소기업, ESG 역량 강화 사업, 경제인 아카데미 등 다양한 사업을 통해 중소기업의 경영 선진화를 도모하고 있습니다.

세 번째, 354쪽입니다.

수출 경쟁력 강화 부문입니다.

해외통상사무소 및 FTA 센터 운영, 해외시장 진출 지원 사업 등 9개 사업 29억 원의 사업비가 투입되고 있습니다.

해외통상사무소는 개소한 지 2년이 경과되는 금년부터 실적이 가시화되고 있어 지역의 중소 수출 초보 기업들에게 큰 힘이 되고 있습니다.

특히 FTA 센터는 인삼, 농수산물의 정확한 HS코드 관련 교육과 컨설팅이 현장에서 크게 도움이 되고 있습니다.

다음 367쪽, 온라인 판로지원 부문입니다.

농사랑 쇼핑몰 운영 등 9개 사업 약 28억 원이 투입되고 있습니다.

농사랑 쇼핑몰은 시행착오와 직원들의 노력 끝에 성공적인 직영화 시스템을 갖추었습니다.

이 과정에서 농어민 대응에 미흡한 점이 있었지만, 현장 밀착형 사업을 추진한 결과 농사랑 단독몰 매출이 전년 대비 55% 증가하는 등 조기 안정화를 구축하고 있습니다.

10월부터는 공산품까지 품목을 확대하여 시범 운영하는 등 충남도 종합 온라인 플랫폼으로서의 모습을 갖추고 있습니다.

다음은 379쪽, 2022년 MOU 추진상황 및 자체평가 결과입니다.

2022년도 총 18건의 MOU를 체결하여 외부 기관과의 적극적인 협업을 추진하고

있습니다.

보다 효과적인 협업 과정과 사후관리를 위해 매뉴얼을 제정하였고, 앞으로도 보다 더 적극적인 협업으로 시너지를 창출하겠습니다.

다음은 392쪽, 도의회 관련 처리 상황입니다.

총 8건의 처리 요구, 제안 사항 중 추진 완료 7건, 추진 중 1건입니다.

완료 사항을 먼저 말씀드리겠습니다.

첫 번째, 베트남 해외통상사무소 운영 실적 개선방안 모색을 처리 요구하셨습니다.

베트남의 경우 코로나19로 인해 지난해 9월 말 실적이 약 15만 7000달러로 저조하였으나 10월부터 사무소 운영 여건이 개선되어 최종적으로 2021년 목표를 달성하였습니다.

앞으로도 기업 만족도 조사를 통해 지속적으로 개선해 나가겠습니다.

두 번째, 중소기업육성자금 협력체계 마련을 처리 요구하셨습니다.

은행 등 유관 기관과의 간담회 등을 개최하여 협력체계를 마련하였고, 경기 변동과 금리의 변화 등 현장의 상황에 맞춰 추가적인 금리지원 추진을 하는 등 기업 입장에서 신속하게 대응하였습니다.

세 번째, 경제 활성화를 위한 코리아 세일 페스타 추진에 있어 도민의 관심을 높여달라고 제안해 주셨습니다.

이 점을 적극 반영하여 금년에는 테크노파크, 창조혁신센터, 한기대 등과 협업을 계획했고, 독립기념관 측은 방문객 동선을 개선하는 등 만반의 준비를 하였습니다.

다만, 이태원 참사로 인해 행사가 취소되어 매우 아쉽게 생각합니다.

네 번째, 수산 사업의 전문 전시회와 수출상담회를 면밀히 분석하여 높은 성과

를 창출해 달라고 제안해 주셨습니다.

두 사업을 분석한 결과 수출상담회의 성과가 상대적으로 높은 것으로 나타남에 따라 금년 수출상담회 사업 예산을 작년 대비 2배 이상 투입하여 상담 시간과 바이어 수를 확대하여 전년 대비 48% 증가한 성과를 올렸습니다.

394페이지, 다섯 번째입니다.

다양한 경제 주체들과 협약 관계를 확대할 것을 제안해 주셨습니다.

도내 기업의 판매 활성화를 위해 한국 무역보험공사, 충남지방우정청, 한국우편사업진흥원, (주)한국기업데이터 등과 다양한 MOU와 네트워크를 구성하고 있으며, 다양한 경제 주체들과 협업 관계를 강화하고 있습니다.

여섯 번째, 강소기업 선정에 공정한 지역 안배가 이루어지도록 고려할 것을 제안해 주셨습니다.

강소기업 선정 시 자율 배점 중 소외지역 동남부권 기업에 5점을 배정하여 지역 안배에 각별히 신경 쓰고 있습니다.

395페이지 일곱 번째, 관리회계 기준 개선을 제안해 주셨습니다.

출자·출연법 신설에 따른 공개적인 회계감사인 모집과 선정 등 회계의 투명성을 위해 노력하고 있습니다.

지금까지 추진 완료된 상황을 말씀드렸고, 마지막으로 현재 추진 중인 사항 1건에 대해 말씀드리겠습니다.

관내 업체의 수주 기회 최대화 방안을 모색할 것을 처리 요구하셨습니다.

이를 위해 통합지원시스템을 2021년도에 구축하였고, 내년에는 관내 업체 정보를 제공하기 위해 통합지원시스템의 고도화 작업을 추진할 예정입니다.

다음은 396쪽, 진흥원 당면 현안 사항입니다.

첫 번째, 비R&D 경제·산업 분야에서의

진흥원 위상 및 기능 확립을 위한 경제진흥원 중장기 발전 로드맵 재정립입니다.

비R&D 경제 분야는 자금, 선진 경영, 판로개척, 해외 진출 등 과학기술 분야를 제외한 기업 전반을 의미합니다.

이를 위해 지난 7월 강한 중소기업 육성 TFT를 설치하여 저성과 중복사업을 정리하고 신규사업 제안을 완료하였습니다.

또한 경제동향분석센터, 지식산업센터, 디자인센터 이관 등을 충남도와 논의 중에 있습니다.

두 번째, 중소기업 중심의 지역 경제 생태계를 구축하는 데 창업에서 IPO 상장까지의 체계적인 지원이 필요합니다.

기존의 사업과 제도를 재정비하고 신규 사업을 잘 발굴하여 추진하도록 하겠습니다.

세 번째, 현재 진행하고 있는 공공기관 경영효율화 연구용역 결과가 나오면 충청남도 경제·산업 분야의 싱크탱크의 역할까지 발전적으로 수행하겠습니다.

충남도에서는 경제진흥원의 경제 분야에 대한 조사 연구 기능까지 부여하여 전문성을 크게 강화할 계획인 걸로 알고 있습니다.

다음은 397쪽, 해외시장 관련 업무의 체계적이고 종합적인 추진을 위한 일원화가 필요합니다.

현재 해외사무소가 3개 있고 충청남도에서는 내년도에도 추가 설치를 검토하고 있습니다.

따라서 해외사무소를 통합 관리하고 국내와 연계하는 기능이 필요합니다.

여기에 기존의 FTA 센터와 해외수출 지원사업들이 각각 분산되어 진행되고 있는 바 이를 모두 통합하여 관리할 글로벌 종합지원센터 설치가 필요합니다.

다음 398쪽 이하는 임직원 및 간부 직

원 명단, 청사 입주 현황입니다.

이상으로 충남경제진흥원 2022년 행정 사무감사 기관 보고를 마치겠습니다.

현재 경제진흥원은 내외부적으로 큰 변화의 중심에 있습니다.

저희 경제진흥원 임직원들은 우리 충남 경제의 활성화라는 숭고한 사명을 가슴에 새기고 초지일관의 자세로 더욱 노력하겠습니다.

마지막으로 제가 경제진흥원장으로서 4년 의 임기 중 달포 정도를 남기고 있습니다.

과분한 자리에서 열정을 다했지만 부족한 점만 남았습니다.

그동안 지도 편달해 주신 위원님들과 많은 분들께 깊이 감사드립니다.

이상 경제진흥원 업무보고를 마치겠습니다.

감사합니다.

부록 1. 업무보고(충청남도경제진흥원)

○ **위원장 김명숙** 오광옥 원장님 수고하셨습니다.

자리로 돌아가시기 바랍니다.

다음은 질의 순서가 되겠습니다.

질의에 앞서서 자료 요구하실 위원님 계시면 말씀해 주시기 바랍니다.

윤기형 부위원장님.

○ **윤기형 위원** 오광옥 원장님, 아침부터 고생하셨습니다.

감사를 나온다고 하니깐 일찍 이쪽까지 준비하느라 고생 많으셨습니다.

318페이지에 보면 해외통상사무소가 지금 세 군데잖아요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **윤기형 위원** 인도하고 인도네시아하고 베트남이죠?

그런데 지금 수출 실적이 증대됐다고 하셨는데 수출 내역 좀 하나 자료로 해

주시고, 현재 추가 설치 용역이 진행 중이죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **윤기형 위원** 그것 진행 상황 좀 해서 자료로 제출해 주세요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 알겠습니다.

○ **윤기형 위원** 이상입니다.

○ **위원장 김명숙** 또 자료 요구하실 위원님 하시기 바랍니다.

안종혁 위원님.

○ **안종혁 위원** 안종혁 위원입니다.

글로벌 진출 해외전시회 참가 지원 계속하고 계셨죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 해외전시회 참가.

그것 언제부터 하셨어요, 전시회 지원을?

해외전시회요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 시작이 언제부터였느냐는 말씀이시죠?

○ **안종혁 위원** 예.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 제가 정확한 시작 연도까지는 기억을 못 하지만 벌써 한 5년 이상은 충분히 지났다고 봅니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 3년 치에 대한…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 3년 치.

○ **안종혁 위원** 예산 지원액, 업체명 그리고 전시회가 열린 국가, 그 전시회가 어디에 특화되어 있는 전시회인지.

전시회들이 대부분 특화되어 있는 것들이 있거든요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 그 내용 좀 넣어 주시구요, 만약에 전시회가 어디에 특화되어 있는지 잘 모르겠다 그러시면 ‘모름’이라고 쓰시거나 아니면 뉴스 검색을해보시면

그 전시회가 특화되어 있는 게 나올 수 있습니다.

부탁드리고요, 그다음에 천안 르네상스요.

720개사에 24억 4800만 원인가요, 사업비가?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 총 80억 사업비고요, 3차 연도가 24억, 4차 연도가 25억 정도 됩니다.

○안종혁 위원 지금 자료 329페이지에서 3차 연도가 2021년 7월 1일부터 2022년 6월 30일까지로 되어 있지 않습니까, 3차 연도 24억 들어간 것 720개사?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○안종혁 위원 업체별로 지원액, 지원 회사의 회사명 그다음에 소재지 그다음에 이 회사의 현재 사무실 주소지 -이거는 구체적으로 안 나와도 됩니다, 천안이나 아산이나- 그다음에 고용 현황.

이거는 지금 3차 연도니까, 1·2차 연도도 사업이 완료됐으니까 그것 자료 다 있으실 거예요.

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○안종혁 위원 그것 좀 주십시오, 1·2·3차 연도까지 해가지고.

3차 연도도 사업이 완료된 거죠, 6월 30일로 되어 있으니까?

그렇죠?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 일부 사업은 10월 말까지로 연기돼서 얼마 전에 마감이 됐습니다.

3차 연도까지 종료가 됐다고 보시면 되겠습니다.

○안종혁 위원 예, 그것 자료 좀 부탁드립니다.

이상입니다.

○위원장 김명숙 또 자료 요구하실 위원님?

이지윤 위원님 자료 요구하시기 바랍니다.

입니다.

○이지윤 위원 이지윤입니다.

원장님, 설명하시느라고 고생이 많으셨고요, 우선 331페이지에 있는 중소기업 육성 자금 지원 관련해서 중소기업 육성 자금 종류가 좀 다양하잖아요?

최근 2020년부터 '21년, '22년 변화가 있다면 자금별로 예산 규모랑 총합계가 나올 수 있게 자료 부탁드립니다.

그리고 346페이지에 도내에 외국인투자기업지원센터를 운영하고 계신데 혹시 진흥원에서 도내 외국인투자기업 현황 같은 것 가지고 계신 자료 있을까요?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예, 외투기업, 알겠습니다.

○이지윤 위원 예, 외투기업 관련해서 현황을 업종, 분야 현재의 투자 지역, 규모 그리고 투자 내용 간략하게 -어떠한 분야에 투자했는지- 그리고 관련해서 외투기업이 들어오고 나서 고용 유발 효과라든가 이런 것, 효과를 측정할 수 있는 내용 간단하게나마 정리해서 주시면 감사하겠습니다.

이상입니다.

○위원장 김명숙 더 자료 요구하실 위원님 계십니까?

(「대답없음」)

자료 요구하겠습니다.

보고 자료 353쪽에 충남벤처투자조합 펀드 운영 현황인데요, 자료 요구도 별도로 했었는데 좀 부족한 부분들이 있어서 자료 요구를 다시 하겠습니다.

충남도로부터 출연받은 출연 예산을 쓰고요, 예를 들어서 2019년 몇 월, 그렇죠?

본예산이든 1회 추경이든 2회 추경이든 괄호 치고 월을 쓰는 거죠.

월이나 일까지 쓰고, 그다음에 이 금액이 지금은 경제진흥원이 중간에 받았지

만, 원래는 테크노파크에서 했죠?

그래도 자료는 다 이관되어 왔을 거예요, 그렇죠?

그러면 충남도에서 테크노파크로 언제 돈을 줬는지 그다음에 테크노파크는 다시 이 펀드, 이제 조합을 찾잖아요?

그러면 그걸로 해서 돈이 넘어갈 것 아니에요, 금액이?

언제 넘겨줬는지, 그다음에 펀드회사에서는 운용사도 선정하거든요?

그렇죠?

그러니까 운용사로 먼저 넘어가고 그다음에 조합을 찾는 건가요?

어쨌든 돈이 넘어간 기간을, 날짜를 써 주시기 바랍니다, 연도하고 날짜하고.

제가 뭘 보려고 하나면 도가 예산을 세우고 언제 몇 개월 있다가 돈이 기관으로 넘어갔는지 그다음에 이 기관은 다시 언제 운용사에다가 줬는지 그다음에 운용사는 또 언제 업체들을 선정했는지, 그래서 이 간격을 보려고 하는 겁니다.

이게 반드시 필요해서 날짜를 명확하게 해 주셔야 돼요.

지금 뒤에 있는 자료들을 보면 투자일만 있거든요.

실질적으로 우리가 여기에서 보는 게 투자일이 중요한 게 아니고 예산을 언제 편성했고 그다음에 언제 투자하게 됐나.

그 사이가 1년이 넘는 것들도 있어서 이것 좀 한번 파악해보려고 하는 겁니다.

그다음에 표기할 때 연도, 펀드명, 운용사, 펀드 결성액 그다음에 납부액이 있고 총투자액이 있죠?

투자기업은 기업명하고 대표 그다음에 소재, 어느 지역에 있는지 소재를 해 주시고요, 그다음에 업종, 업종이나 소재는 이 자료에 있으니까 여기다가 붙이기만 하면 될 거예요.

투자금, 날짜, 계약 기간 나오죠?

그다음에 아까 말씀한 도에서 출연금의 예산편성 시기나 그다음에 넘어간 과정들을 표기해 주시고요, 그러니까 이렇게 하시면 되겠죠.

예를 들어서 운용사가 있고 운용사에서 조합들을 편성하잖아요.

그러니까 운용사를 앞에다 놓고 조합들을 놓고 거기에다 날짜를 쓰시면 되죠, 금액하고 날짜를 쓰시고.

그다음에 펀드별 목적이 있을 겁니다.

그다음에 최초 투자 날짜, 그 이후에 운용한 현황, 이익, 손해 이런 부분들 투자 한도 그리고 조건이 있을 겁니다.

조건, 그렇죠?

조건이 예를 들어서 충청남도 내에 있는 기업을 대상으로 했는데 만약에 충청남도 내를 벗어난다면 어떻게 조치를 취하는지 이런 조건들이 있을 겁니다.

그렇게 해서 자료를 좀 제출해 주시기 바랍니다.

이건 매우 중요한 것 같아서 그렇게 해 주시고요.

그 선정된 과정들, 또 선정된 사유가 있을 겁니다.

그렇죠?

사유도 있을 거니까 그것도 같이 해 주시고요, 그다음에 여기에 표기해 주실게 또 하나 뭐냐면 이 업체들이 본사인 지 지점인지, 그다음에 펀드 결성 당시에 이게 지점이라면 지점 개설을 언제 했는지, 그렇게 해서 같이해 주시기 바랍니다.

이게 자료가 좀 어려워도 이렇게 한번 전체적으로 자료를 만들어서 분석하면 우리가 향후에 어떻게 잘 운영해야 되는지가 나올 것 같아서 이런 주문을 합니다.

그다음에 경제진흥원이 보유하고 있는 토지나 건물들이 있잖아요.

이거를 3년 치, 한번 추이를 좀 쪽 자료로 제출해 주시고요, 그다음에 결산 내역을 자료로 주시기 바랍니다.

다 나와 있을 거니까요, 3년 치 주시면 거기에 아마 당기순이익이나 순손실이나 이런 것들이 다 표기가 돼 있을 거거든요.

감가상각을 얼마나 했는지라든가 이런 부분들이 대체적으로 나오니까 그렇게 해서 자료로 주시고, 혹시 청년통장지원 사업 아직도 하고 있습니까, 아니면 일몰했습니까?

청년들에게 지원해 주는 거 있죠?

직장에 취직했을 때 한 달에 얼마씩 지원하거나…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 저희가 그건 없습니다.

○ **위원장 김명숙** 얼마짜리 통장을 만들면 얼마씩 지원해 주거나.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 그건 저희가 하지 않고 과거에 일자리에서 했었는데 지금은 잘 모르겠습니다.

○ **위원장 김명숙** 아, 일자리에서.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 지금 저희는 않고 있습니다.

○ **위원장 김명숙** 예, 아마 일자리에서 그걸 해가지고 문제가 아주 심각한 걸 발견했습니다.

알겠습니다.

혹시 더 자료 요구하실 위원이 계십니까?

없으시면 질의 답변 순서로 들어가겠습니다.

원활한 감사 진행을 위해 질의 답변은 일문일답으로 진행하겠습니다.

질의하실 위원님 질의하여 주시기 바랍니다.

윤기형 부위원장님 질의하시기 바랍니다.

○ **윤기형 위원** 317페이지에 보시면 예산이 129억 9100만 원에서 173억 4000으로 43억 4900만 원이 늘어났어요.

늘어난 이유하고 늘어난 이 예산 43억 4900은 어디에서 예산이 조달됐나, 원장님께서 말씀해 주시기 바랍니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** …….

○ **윤기형 위원** 317페이지.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 약 43억 원 정도가 증가된 걸로 저희가 보고 있습니다.

증가된 게 신규 사업하고 기존 사업 확대가 있는데요, 신규 사업에서는 아까 위원장님이 말씀하신 것 같이 벤처 펀드에 출자하는 5억 원이 신규 발생했고요, 부여하고 홍성에서 사업 위탁을 했습니다.

부여군과 홍성군.

여기에서 2억 5000이 추가가 됐고요, 골목상권 공동체 육성 시범 사업 8500만 원이 신설됐습니다.

그래서 신규 사업은 약 16억 5800이 증가됐고요, 기존 사업에서는 천안 원도심 사업 4차 연도 사업이 25억 1800 편성됐고 온라인쇼핑몰 공산품에 2억 5000이 추가가 됐고요, 전자무역 글로벌 마케팅에 6700만 원이 증액돼서 기존 사업이 30억 4900만 원 증가됐습니다.

이 중에 천안 원도심 수탁 사업이 25억이니까 대부분을 차지하고 나머지는 확대가 된 것입니다.

○ **윤기형 위원** 그리고 320페이지에 ‘Last Spurt 등 연말 성과 달성’이라고 했는데 원장님은 주로 어떤 식으로 Last Spurt 등 연말 달성을 생각하고 계신가요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 연말이 되게 되면 경제진흥원이, 계약직 직원들이 많이 이탈도 하고 또 연말 되면서 사

업을 마감하는 데 시간이 많이 쫓깁니다.

참여하겠다고 한 기업들이 중간에 포기하는 경우도 발생하고요, 인증 같은 경우는 시간이 촉박해서 기한 내에 못 받는 경우 완성이 안 되는 경우도 있거든요.

그런 사업 또 중요한 사업 10개를 저희가 내부적으로 선정해서 일정 관리하고 또 미진한 부분이 무엇인지, 지금 해야 할 게 무엇인지 중간 점검하고 최종 점검하는 게 Last Spurt 사업의 특징입니다.

약 2개월 반 정도에 걸쳐서 진행하고 있습니다.

○윤기형 위원 369페이지, ‘농사랑’ 하고 계시는데 애로 사항이 좀 많이 있죠.

그러니까 직원들이 퇴사도 자주 하고 여러 가지로 고객 응대, 웹 퍼블리셔 -이거 발음도 힘들어요- 이걸 해석하면 뭐라고 해야 돼요, 웹 퍼블리셔.

이걸 한국말로 해석하면 뭐라고 해야 돼요?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 홈페이지 편집하고 구성 또는 상황에 맞게 수정하는 걸 의미합니다.

○윤기형 위원 그러니까 제 말씀은 딱 줄여가지고 쓸 수 있는 용어가 없나요?

웹 코디 이렇게 뭐…… 간단하게.

코디도 영어지만 이게 줄여서 한국말로 번역이 힘들니까, 퍼블리셔 같은 경우가?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 저희 홈페이지 전반에 대해서 관리하는 소프트웨어 담당이라고 보시면 될 것 같습니다.

작년까지는 그걸 용역을 줬는데요, 금년에 저희가 자사화하고 5월부터는 자체적으로 하고 있습니다.

○윤기형 위원 경제진흥원 총 약 4억

예산에는 인건비 같은 게 다 포함돼서 진행되는 거죠?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예, 포함됐습니다.

○윤기형 위원 그리고 마지막으로 394페이지 강소기업 선정에서 접수 기업 18개 중에서 동남부권이 7개, 최종 6개사인데 어디 어디인지 한번…….

395페이지.

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○윤기형 위원 강소기업, 지금 동남부권이라고 말씀하셨는데 이 6개사가 어디 어디 지역 회사를 얘기하는 거예요?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 일단 8개 시군을 통칭하고 있고요, 논산·금산·청양·서천·부여·공주 그쪽 남부권 8개 시군입니다.

저희가 기업의 명세는 지금 가지고 있습니다.

제공해 드릴까요?

○윤기형 위원 예.

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예, 전달하겠습니다.

○윤기형 위원 이상입니다.

○위원장 김명숙 수고하셨습니다.

안종혁 위원님 질의하기 바랍니다.

○안종혁 위원 어렵게 경제 활동을 하고 있는 충남의 분들에게 버팀목이 되어 주시고 새로운 사업들을 해 주셔서 우리 임직원 여러분들, 현장에 있던 사람으로서 대단히 감사드리면서, 375페이지 중소기업 유튜브 동영상 제작 같은 경우에는 금액 대비해서 제작 활용도라든가 그다음에 송출료까지 포함된 예산으로서 현장 반응이 굉장히 좋아서 이 자리를 빌려서 저는 감사드리다고 생각을 합니다.

특히나 방송국의 송출료까지 포함해서 방송도 되면서 또 이 영상을 같이 제작할 수 있을 정도의 퀄리티가 되려면 기

업들의 부담이 클 텐데 그 기업들이 이 영상을 제작함으로써 해서 방송뿐 아니라 전시회라든가 홈페이지 홍보라든가 SNS 채널 홍보 등 다양한 홍보 활동을 할 수 있게 해서, 퀄이 또 그만큼 보장되니까 상당히 잘하셨다는 말씀드리면서 질문을 좀 드리겠습니다.

347페이지에 중장년 재도약 창업 지원 20개사 이렇게 나와 있거든요.

이 내용 좀 잠깐 설명 부탁드립니다, 원장님.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 잘 아시는 바와 같이 중장년 재창업이 굉장히 사회적으로 이슈가 되고 중요합니다.

40대 이상이 퇴사를 하거나 또 사업에 실패했다가 재개하는 경우인데요.

청년 창업보다는 실패율이 3배 이상 실패율이 낮습니다.

그만큼 중장년 재창업에 대한 사회적 지원이 필요한데, 저희가 작년에도 2억의 사업비를 가지고 했는데 성과가 좋아서 금년에는 예산을 2억 5500 확대했고 기업 수도 15개에서 20개로 증가시켰습니다.

이 기업에 대해서는 최고 1200만 원부터 약 900만 원까지 3단계로 나누어서 지원을 해 주고 있고요, 정기적인 교육 또 네트워킹을 함께 실시하고 있습니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 참가 기업 선정이 20명이 아니라, 그러니까 20개사네요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 20개사가 선정이 된 겁니다.

○ **안종혁 위원** 20개사인데 이제 창업 지원한다고 그러니까 20명으로 나온 거고, 그렇죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 이게 지금 창업자다 보니까 그럴 수밖에 없을 것 같고요, 그러면 주요 실적으로 보시는 게 바로 밑에

S등급, A등급, B등급으로 된 거, 그다음에 기본 교육 진행한 거, 특강 및 네트워크로 해가지고 2억 5500만 원 쓰신 게 맞는 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 S등급, A등급, B등급 이걸 지원했다는 거는 어떤 지원입니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 심사위원들의 평가에 의해서 기업의 성장성, 시장성 또 기술력 이걸 평가해서 등급을 나누고 있습니다.

○ **안종혁 위원** 그러니까 그 내역이 운영비 지원을 하시는 겁니까, 아니면 마케팅 활동비를 지원하십니까?

그러니까 등급별로 나누신 건 알겠는데 지원 상세 내용이 됩니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 사업 내용 중에 약 다섯 가지 사업이 있습니다.

시제품 제작하는 데 지원하기도 하고 또 홍보하는 데 지원하기도 하고 컨설팅하는 데 지원하기도 합니다.

○ **안종혁 위원** 그 모든 금액을 포함해서 한 거네요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 총 금액입니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 기본 교육 진행과 특강 및 네트워킹은 참가 기업으로 선정된 업체에다가 지원하는 금액 이외에 또 다른 금액이 편성돼서 사업이 되는 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

일종의 운영비는 별도 운영을 하고 지원금은 아까 말씀하신 금액이 맞습니다.

○ **안종혁 위원** 이게 도비 100% 사업인가요, 아니면 국비 지원받은 사업인가요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 이거는 도비 사업입니다.

○ **안종혁 위원** 도비 사업입니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 또 자부담은 없는 사업입니다.

○ **안종혁 위원** 예산 및 지원 규모가 올해 2억 5500만 원도 맞죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **안종혁 위원** S등급, A등급, B등급 이렇게 지원한 것도 금액 맞죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 더하면 안 맞아요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 그러니까 이 합계가 왜 2억 5500과 맞지 않냐 그 말씀이시죠?

○ **안종혁 위원** 예, 그 말입니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 아까 말씀하신 네트워크비의 일부 운영비는 또 편성이 돼야 되니까 그걸 제외한 금액입니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 기본 교육 진행, 특강 및 네트워킹은 이 사업비에 포함되어 있는 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 총금액에 포함되어 있습니다.

○ **안종혁 위원** 총금액은 얼마입니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 그러니까 총금액 2억 5500 속에 포함돼 있습니다.

○ **안종혁 위원** 참가 기업 선정을, 지금 올해 하는 사업입니까, 이거?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 지금 20명?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 금년에 20명 선정한 겁니다.

○ **안종혁 위원** 그러니까 S등급, A등급,

B등급 지원한 금액을 합하면…… 그러면 금액이 맞나요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 이 사업비가 아까 이야기한 특강이나 네트워크 비용도 있고요, 진흥원의 인건비도 있고 또 사무관리비도 있고, 포함된 총금액입니다.

○ **안종혁 위원** 예, 알겠습니다. 담당하시는 팀장님 계세요?

○ **기업지원팀장 신용식** 예.

○ **안종혁 위원** 제가 궁금한 거는요, 1200만 원 3개사, 1000만 원 10개사, 880만 원 7개사의 수치를 더하면 얼마입니까?

○ **기업지원팀장 신용식** 1억 9200입니다.

○ **안종혁 위원** 1억 9200에 기본 교육 진행하고 특강 및 네트워크만 하는 금액은 그러면 나머지 차액으로만 했다는 말씀이십니까?

○ **기업지원팀장 신용식** 2억 5500에서 1억 9200을 뺀 나머지 6700만 원 안에는요, 네트워킹 비용이나 인건비 이런 게 포함되어 있는 겁니다.

○ **안종혁 위원** 예, 알겠습니다. 두 번째로 해외 전시회 관련해가지고 질문을 드리겠습니다. 357페이지인데요, 해외 전시·박람회 개별 참가 지원해가지고 우수 사례로 상담액이 6000달러, 계약예상액이 3000달러…… ‘3000천 달러’입니까?

3000천 달러?

그러니까 ‘6000천 달러’인 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** …….

○ **안종혁 위원** 여기 357페이지 보시면…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 상담액이 700만 불, 711만 불.

○ **안종혁 위원** 그런데 이제 밑에 우수 사례 보시면…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 아, 우수.

○ **안종혁 위원** 이게 지금 표기법이, 이게 ‘6000천 달러’라고 하니까 성과 금액이 확실하게 보이지 않아서…… ‘3000천 달러’가 맞는 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 수정을 좀…… 확실하게 제가 확인해 보겠습니다.

○ **안종혁 위원** 그거 수정해서 좀…… 1억을 들여가지고 그게 얼마나 성과가 났는지 궁금해서 그러거든요.

상담액하고 계약추진액하고, 그래서 계약 완료된 거 있습니까?

계약 완료해서 이건…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** …….

○ **안종혁 위원** 그러니까 상담액은 얼마 정도의 사업으로 하겠다 하고 그다음에 실질적으로 계약추진액은 이 정도로 한번 얘기가 오가는 거고, 그래서 수출 계약해가지고 진성바이어에서 신규 발굴 및 향후 ‘3000천 달러’ 수출 계약 추진 예정인데 예정 말고 완료된 실적이 있냐는 거죠.

없습니까?

그러면 아직도 진행 중입니까, 아니면 없는 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 일단 단위부터 제가 말씀을 드리겠습니다.

제가 이 기업은 직접 방문을 했던 기업이어서 수출의 규모를 알고 있는데요.

상담액은 600만 불이 맞을 것 같습니다.

그다음에 계약예상액도 300만 불 정도는 충분히 달성할 수 있는 기업이었고요, 실제 지금 얼마를 계약해서 또 수출까지 성사가 됐는지 금방 확인해서 보고를 드리겠습니다.

○ **안종혁 위원** 그리고 그 기업 포함해

가지고 –그러니까 우수 사례라고 쓰셨기 때문에 그런 거예요 – 지금 해외 전시·박람회 개별참가 지원의 지원 규모가 15개사 1억이잖아요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 1억 지원해가지고 성과가, 피드백이 와야 되는데…….

다른 기관들도 행감 자료를 보니까, 기관의 입장은 이해하지만 이게 사실 행감에 실적으로 넣은 것은 대담으로 할 사항이지 사실 현실적으로 맞지 않다고 생각해요.

그래도 다행히도 –사실 작은 부분이기 는 하지만 – 업무보고나 그런 데에서는 모르겠지만 행감 자료에서는 좀 안 맞지 않나 그런 생각이 듭니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 위원님, 지금 기업별로 명세가 있는데 전달해드릴까요?

○ **안종혁 위원** 예.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 해외 전시회나 박람회 실적은 집계하는 시점마다 좀 유동성이 있습니다.

기업들이 솔직히 또 이야기를 안 하는 경향도 있습니다, 일부.

아무튼 6개월 정도 지난 다음에 한 번씩 더 피드백을 받아보는 게 가장 합리적인 방법이라고 생각합니다.

저희는 절대 과도하게 과장해서 실적에 올리고 있지는 않습니다.

○ **안종혁 위원** 원장님, 실적에 올리지 않는데, ‘실적’은 추상적이지 않고 객관적이어야 된다고 생각해요, 행감 자료는.

그렇기 때문에 저는 원장님의 의견에, 행감에서의 자료라고 한다면 저는 좀 다른 의견입니다.

그러니까 행감 자료에서 ‘실적’ 그랬으면 진짜로 실제로 집행된 내역이 나와야지 예상액은 행감 자료에는 맞지 않다고

생각합니다.

다른 업무 보고라든가 예산 심의라든가 이런 데서 설득을 위해서는 되겠지만 행감 자료에는 정확한 내용을 가지고 따져야 되지 반대로 저희 의회에서도 그냥 이렇다더라 해가지고 막 지적을 하시면 받아들이는 피감기관에서도 좀 부당하다고 생각하실 수 있지 않겠습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 더 주의해서 작성하겠습니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 자료 주시고요, 원장님, 다음 질의 들어가겠습니다.

329페이지 천안 원도심 상권 활성화 사업에서, 이제 3차 연도까지 왔잖아요.

이 3차 연도에서 경제진흥원이 천안시나 도에서, 직접비의 사업비를 제외하고 인건비나 운영비 차원에서 지원받는 금액들이 있습니까?

경제진흥원이.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 저희는 천안 원도심 사업 80억 중에 인건비나 사무실 운영비가 포함돼 있습니다.

도에서는 예산 지원이 전혀 없는 사업이고 순수하게 천안시 위탁 사업입니다.

○ **안종혁 위원** 천안시 위탁 사업으로 80억이신 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 국비 40억, 천안시 40억이고요, 천안시에서 80억 외에 별도 지원하는 건 없습니다.

○ **안종혁 위원** 80억 외에는 별도로, 3개년 동안?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **안종혁 위원** 이제 사업 완료하셨는데 성과는 어떻다고 생각하세요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 첫째로는 굉장히 힘든 사업입니다.

기존에 상인들께서 많은 사업을 해오셨던 거고 많은 경험이 있기 때문에 어

떤 선입견이나 고정관념을 가지고 사업을 대하는 경향이 굉장히 강하고, 두 번째는 천안 주변이 어떤 재개발의 추세에 있기 때문에 사업을 과감하게 하는 데도 굉장한 제약이 있었습니다.

그래서 저희가 3차 연도까지 시설 투자보다는 유동 인구 창출에 가장 중점을 뒀습니다.

그래서 행사나 이런 쪽에 집중했고 특히 작년에 코로나19 때문에 어려운 상황에서 많은 행사를 무사히 개최했고 상인들이 많은 변화를 가져왔습니다.

○ **안종혁 위원** 그 많은 변화를 가져와서…… 이 사업이 목적이 뭐죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 원도심 활성화, 르네상스라고 봅니다.

○ **안종혁 위원** 그러니까 목적이 르네상스 해가지고 원도심이 활성화돼야 되는데 그 축제 기간을 제외하고 활성화됐다고 판단하십니까, 원장님?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 수치적인 말씀은 드리기 어려운데 과거보다 피부로 느끼는 상인들의 반응은 많이 개선되고 있습니다.

○ **안종혁 위원** 상인이 많이 늘었나요?

상권이 활성화되면, 그러니까 원도심 활성화는 잘됐다고 평가를 들어야 됩니다.

경리단길이나 황리단길 수준까지는 올라가지 못하더라도 거기에 상인이 늘어나야 됩니다, 사업자가.

그래서 투입된 예산들이 고용이라든가 아니면 세금으로 어느 정도 효과를 발휘해야 됩니다, 무상 지원이 계속 늘어나는 게 아니라.

그런 거가 성과 지표라고 저는 판단이 되는데요, 그리고 천안시가 80억을 들여서 충남경제진흥원에 위탁을 맡아달라고 한 데에는 그런 효과를 기대하고서 한

게 아닐까요, 1차적으로는.

2차적으로는 그래서 결국에는 말 그대로 르네상스, 거기가 활성화돼야 되는데 지금 현재까지 3차 연도에 완료하신 거를 봤을 때 원장님께서 이 사업이 당초 목적의 몇 퍼센트나 달성했다고 생각하십니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 저희가 수치적인 조사를 안 해서 객관적인 말씀을, 확답은 드리기가 어려우나 유동 인구나 상권의 분위기를 봤을 때 반 정도는 달성했다고 보고 있습니다.

○ **안종혁 위원** 50%?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 50%는 달성했다?

제가 도의원 이전 시의원 시절에 시작됐던 르네상스 사업이라 좀 지켜봤었어요.

그 르네상스에 총, 3년 동안 들어간 예산이 얼마입니까?

천안 원도심 상권 활성화를 위해 경제진흥원이 받은, 예산이 총 투입된 게?

3개년 동안.

지금 3차 연도에 24억 얘기하셨으니까.

대략적으로 말씀하셔도 됩니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 약 50억 정도가 투입된 것 같습니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 천안시에서 별도로 그러면 80억이 들어온 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 아니요, 80억 중에서 50억이 집행됐다고 합니다.

○ **안종혁 위원** 50억이 집행된 거예요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 그러니까 80억 들어가는 사업 중에서 대부분이 어떤 사업들이, 1·2·3번으로 하면 사업비 비중에서 높은 거는 어떤 사업들입니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 환경 개선 사업이 3분의 1을 차지하고요, 활성화

화 사업도 3분의 1을 차지하고요, 또 상인들 인식 또는 선진적인 마인드를 갖는 상인 역량 강화 쪽에 일부 3분의 1 정도를 차지하고 있습니다.

○ **안종혁 위원** 원장님의 말씀대로라면 환경 개선 사업이 들어간 거잖아요, 그렇죠?

그러다 보면 대표적인 게 보도블록부터 시작해서 이런 것들일 겁니다.

두 번째는 상인들에 대한 교육을 통하게 하고 상권이 활성화되게 만드신다고 했고요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 그다음에 청년 창업자들, 그러니까 예술인 창업자들까지 들어와서 기존에 있는 상인들과 함께 어우러져서 상가의 공실들을 좀 더 줄여 가지고 같이 어우러져서 거기의 활성화를 높이는 차원으로 진행된 것 맞죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **안종혁 위원** 내용이 그거지 않습니까, 목적도 그거고 사업 방향도 그렇게 될 거고.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 그런데 지금 2023년?

아니요, 작년부터 얘기 나온 거 보면 거기에는 계속 재건축·재개발 얘기가 나오고 있죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 이 사업에 예산 몇십억을 집어넣어 놓고 결론은 환경 개선한다고 보도블록 깔고 가로등 만들고 축제 예산도 들어가고, 그런데 상가는 문닫고 재건축·재개발한다는 사람들만 있고 지원했던 데는 상인연합회나 몇 군데만 이렇게 하고, 지원받았던 기업들도 다, 다는 아니더라도 기존에 있던 데 빼

고는 다시 나가는 업체들이 더 많을걸요?

그리고 그쪽에다 그걸 활성화시키기 위해서 청년 창업가나 이런 분들을 모시고 와가지고 지원 사업을 다 했는데 결국에는 나간 업체들 꽤 된 걸로 알고 있습니다.

그걸 수치적으로 제가 여기서 자료 요구하면 더 구체화는 되겠지만 그 정도 선에서…….

다시 여쭙겠습니다, 원장님.

천안 원도심 상권 활성화 사업, 예산이 지금 50억이라고 말씀은 들었는데, 그런데 이제 이것저것 다 합하게 되면 50억을 훌쩍 넘을 겁니다, 제가 알기로는.

그러면 이 사업이 50%가 맞습니까?

○**충청남도경제진흥원장 오광옥** 지금 말씀하신 청년 창업가 사업도 경제진흥원 외 다른 기관에서도 이미 과거부터 진행해 왔던 게 있었는데 실제 원도심 사업이 정말 효과를 내기가 어려운 점이 있습니다.

특히 지하상가 같은 경우는 천안시에서 임대를 주지 않는 경우가 있어서 천안시의 방침에 의해서 공실이 발생하는 경우도 있었고 그래서 저희가 가급적이면 시설 투자는 자제하고, 특히 역전보다는 명동 쪽에 많이 집중했고, 그래서 상인들과 협의해서 최대한 유동 인구가 올 수 있는 행사 중심의 사업을 진행했습니다.

저희가 사업 계획이 이미 설정이 돼 있는 걸 수행하는 입장에서 수탁을 받았기 때문에 효율적인 목적이 있고 방법이 있어도 사업 자체를 바꾸는 건 쉽지가 않았습니다.

소상공인진흥원도 개입돼 있고 천안시도 갖가지 상황이 걸려 있기 때문에 그것 외에 또 시장 상인들의 의견도 굉장

히 강하게 주장이 되니까 그걸 잘 조합해서 지금까지 끌고는 왔지만, 50%라는 수치도 사실은 더 낮을 수도 있습니다.

제가 생각하는 욕심, 목표에 비하면 더 낮습니다.

하지만 지금 상황에서는 최선을 다해 왔습니다.

○**안종혁 위원** 최선을 다했는데, 그러면 그렇게 낮은 게 원인이 어디에 있다고 생각하세요?

○**충청남도경제진흥원장 오광옥** …….

○**안종혁 위원** 그러면 이렇게 질문을 드리겠습니다.

다음번에 똑같이 천안의 르네상스 사업에 대해서 경제진흥원에서 또 말아서 해달라고 한다면 어떤 방법을…….

그러니까 저는 실패를 하거나 부족한 부분이 발생해야 된다고는 생각해요.

그거에 대해서 막 지적하고 고민하는데에서 끝나는 게 아니라 그걸 발판으로 해가지고 더 나은 방안을 찾아갈 수 있는 일종의, 말도 안 되는 일이지는 하지만 실패했다고 해서 무조건 좌절하지 말고 그 실패를 철저히 분석하면서 다음 기회가 있으면 또 다른 방안을 맞춰야 되는데 그 점에 대해서는 원장님!

동의하십니까?

○**충청남도경제진흥원장 오광옥** 지금 뼈저리게 느끼고 있는 상황이고요, 말씀하신 천안 원도심뿐만 아니라 대한민국의 원도심에 대한 공통적인 문제라고도 생각을 합니다.

저희 진흥원에게 또 말긴다면 어떻게 할 것이냐?

처음 계획 수립부터 저희가 자율적이고 주도적인 입장이 됐다면 얼마든지 말아서 할 자신이 있습니다.

하지만 다 정해진 사업을 수행하는 입장에서서는 굉장한 어려움이 있고 난관이

많았다는 걸 말씀드리고 싶습니다.

○ **안중혁 위원** 그래서 이제 좀 제안을 드리겠습니다.

이게 천안에서 발생했지만 원도심은 충남의 곳곳에서 발생을 합니다, 지금도 있고요.

그러면 경제진흥원이 경험이 있기 때문에 또 말길 확률도 높습니다.

그런데 제 스스로 봤을 때는 50% 미만이면 실패입니다.

0%가 실패가 아니라 실패입니다.

그러면 이걸 어떻게 해야 되느냐.

저는 그 현장에서 거주했던 사람으로서 느낀 점은 뭐냐면 경리단길이랑 황리단길에 가가지고, 제가 개인적으로도 가가지고 분석을 해 봤는데 특성부터 분석을 제대로 못 했습니다.

역이 중심이 되는 데거든요?

유동 인구는 전국에서 6위로 많은 역 이용률을 가지고 있으면서 그 수요를 못 잡았다는 겁니다.

그 역을 활용하는 사람들 상당 부분이 천안 인근 지역에 다니는 대학생들입니다, 거의 다.

즉 청년을 끌어들이야 되는데 청년은 이미 거기를 오갑니다.

그런데 못 잡았어요.

이런 분석이 철저하게 있는 상태, 그러니까 환경 분석도 안 된 상태에서, 준비가 안 된 상태에서 그냥 경리단길이 잘 되지, 황리단길이 잘 되지?

거기는 역 없습니다.

그러면 왜 그랬을까?

어떤 요인이 있을까?

전주 한옥마을은 왜 잘될까?

여기서부터 분석에 들어갔어야 되는데 남이 했던 사업들을 그냥 계속했다는 얘기에요, 사실 따지고 보면.

제가 냉정하게 말씀드리면 차별화도

없었고 특성을 고려한 건 전혀 없었습니다.

지역적 정서도 고려가 없었습니다.

거기서 심지어 이런 말까지 나왔었어요.

지원 사업을 열심히 받았던 업체가 다른 지역으로 갔어요.

가면서 하는 말이 “아, 여기 끝났다.”

그러니까 그냥 지원 사업만 받은 거예요.

그게 지역에서 다른 업체들한테도 소문이 나고 그리고 이게 경제진흥원만의 문제가 아니라 앞서 말씀하신 대로 천안 시부터 시작해서 다른 기관들, 정보문화 산업진흥원도 마찬가지예요.

그런데 국민의 혈세가 들어가 있고 지역의 가장 큰 현안 문제들을 해결하기 위해서 했던 거라면 -다음번에 제안드리고 싶은 것은 뭐냐면- 현장의 특성을 고려하기 이전에 천안에서의 문제점을 우리가 뭘 잘못했나의 철저한 분석보고서가 있어야 됩니다.

여기 행감 자료에서 이렇게 3차 연도까지 해가지고 예산을 썼는데 상인 역량 강화 상시 교육 해가지고 우수 사례가 이렇게 되어 있습니다.

저는 이것 우수 사례로 인정 못 합니다.

왜?

그때만 반짝했지 지금 가보시면 거기 썰렁해요.

그리고 다들 말하는 게 ‘재건축 언제 되냐’ 이것만 생각하고 있어요.

그러면 거기에서 장사하시는 분들의 경쟁력은 높아졌느냐!

경쟁력이 높아졌으면 나가지 않겠죠.

매출액이 늘어야죠.

고용 인원이 늘어야죠.

왜?

바로 옆에 있는 천안역에 전국 6위의 이용률이 있는데.

그러니까 이 행감 자료에서 본다면 이거는 오히려 반대로 제가 제안한 것처럼 이러 이러한 것을 해서 이 정도의 예산을 투입했지만, 우리가 미비했다.

그래서 보고서를 만들어가지고 다음번에는 이런 사례가 발생하지 않도록 준비해서 더 나은 방향을 만들어내겠다.

사실은 그렇게 갔어야 돼요, 제가 보기

에.
원장님, 동의하십니까?

○**충청남도경제진흥원장 오광욱** 예, 공감하고 있습니다.

원하신다면 저희가 자체 보고서를 준비해서 보고하겠습니다.

○**안종혁 위원** 이거는 앞으로 충남의 다른 지역에서도 이루어질 수 있는 일이기 때문에 그리고 투입된 예산에 비해서 성공 사례가 된다고 하면 그 지역을 완전히 탈바꿈시킬 수 있는 중대한 사업이기 때문에 상인 역량 강화뿐만 아니라 이걸 담당하고 있는 직원분들의 역량 강화도 같이 이루어져야 된다고 생각해요.

뉴욕의 선진지 사례, 해외 선진 사례를 가보고 뭐가 잘못됐는가.

제가 제안드리면 천안은 이태리에 있는 도요다를 갔다 오셨어야 돼요.

비슷해요, 여건이.

거기에서 움직였던 헤드쿼터가 경제진흥원 같은 기관이었어요.

6명에서 거기를 만들어냈는데 피에로라든가 이런 것들을 만들어가지고 거기

는 망하던 도시가 결국 사람이 많이 모이게 됐으니까 국제공항도 유치하고 없었던 고속철도 만들고, 그래서 제가 10년 전에 갔는데도 로마보다도 3.5배의 소득 수준이었어요.

단하게 한 게 없어요.

예산 그렇게 많이 투입 안 했는데…….

그러니까 기관 자체의 역량 강화도, 저기 그런데 도청에서도 나오셨죠?

○**경제소상공과장 송무경** 예.

○**안종혁 위원** 기관 자체의 역량 강화가 안 돼 있는 상태에서 이런 중차대한 사업을 사업비만 주고 “너희가 해!”, “못하면 너희 문제야” 이런 식의 접근이 아니라 도에서도 이번에 충분히 그거를 고려하셔야 돼요.

새롭게 출범하면서 자체 역량 강화가, 우리의 능력이 얼마나 되느냐에 대해서 객관적이고 냉정하게 보시고 필요한 부분을 과감히 투자해서 우리의 역량이 늘어나야지, 예산 1조 주면 다 사업 성공합니까?

그건 아니라고 생각합니다.

그 부분에 대해서 도 차원에서도 기관에 대해서 역량 강화를 할 수 있는 부분은 반드시 준비해 주시기를 바랍니다.

그리고 자료 다 됐나요, 제가 요청한 것?

제가 요청한 자료는 다 됐나요?

아직 못 받았는데.

지금 제가 말씀드린 것에 대해서 원장님은 어떻게 생각하세요?

○**충청남도경제진흥원장 오광욱** 현장에서 철저하게 제가 느끼고 있는 바와 똑 같습니다.

국가사업, 공공사업에서 더 사명감을 가지고 더 계획을 잘 세워서 해야 되는데 실제 그렇지 못한 경우가 많다고 생각합니다.

그에 대한 원인은 저희의 역량에도 문제가 있고 또 환경적인 문제도 있다고 생각합니다.

좀 더 준비했다면 더 잘할 수 있었을 텐데 하는 아쉬움이 있고요, 저희가 이

사업을 맡게 된 이유도 천안시의 나들가게 사업을 저희가 2018년부터 2021년까지 3년간 맡았는데 전국에서 가장 우수한 기관에 선정되었습니다.

그 역량 때문에 저희에게 또 맡겨주셨는데 원도심 사업은 저희가 나들가게를 했던 것 같이 나름의 역량을 충분히 발휘를 못 한 사업인 것 같습니다.

지금 말씀하신 내용을 잘 정리해서 인과관계를 분석해서 개선 방안도 준비하겠습니다.

○ **안종혁 위원** 그러시면 행감 끝나고 나서라도 시간을 좀 두시고 그거 관련된 것에 대한 문제점, 개선 방안에 대해서 만드시고 필요하다면 외부 기관으로…… 대학들하고도 소통 많이 하시잖아요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 관련된 기관하고도 함께 자리를 마련하셔가지고 보고서를 좀 작성해서 말씀 주시면 감사하겠습니다.

가능하시죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 그렇게 준비하겠습니다.

○ **안종혁 위원** 이상입니다.

○ **위원장 김명숙** 안종혁 위원님 수고하셨습니다.

이지윤 위원님 질의하시기 바랍니다.

○ **이지윤 위원** 이지윤입니다.

우선 장시간 고생 많으십니다.

저는 우선 352페이지, 지난 7월 업무보고 때도 여쭙봤던 내용이기는 한데요, 벤처투자조합 펀드 운용 관련해서 여쭙보도록 하겠습니다.

제가 7월 업무보고 당시에 VC 전담 인력이 있는지 그리고 없다면 현재 어떻게 운영되고 있는지를 여쭙보고 싶은데, 7월 이후에 개선된 점이 있습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 전담 인력은 지금 없습니다.

없고, 중소기업 육성자금 담당 직원이 겸무하고 있습니다.

○ **이지윤 위원** 7월부터 아직까지 겸업하고 계신 건가요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 사실 이 부분 벤처투자조합 관련이나…… 해야 할 일이 상당히 많습니다.

아까 위원장님이 자료 요청하신 내용하고도 일맥상통하는 내용인데요, 그러한 것을 조사 분석하고 하나하나씩 체크해 나가려면 전문적인 식견과 그 정도의 인력이 투입돼야 되는데 아직 인력이 공급되지 않고 있습니다.

○ **이지윤 위원** 중소기업 육성기금 운용하는 이 담당 직원분이 지금 VC 관련된 업무도 같이, 그러면 이관 이후부터 계속하고 계신 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **이지윤 위원** 원장님, 관련해서 도에 요청은 하신 적 있나요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 인력 요청은 했습니다.

○ **이지윤 위원** 송무경 과장님!

제가 7월에 경제진흥원 업무를 보고 받고 그 이후 7월 경제실 업무보고 때도 관련돼서 실장님께 질의를 드렸는데, 이것 관련돼서 지금 확인되시거나…….

○ **경제소상공과장 송무경** VC 전담 인력은 기업지원과에서 나와야 되는데요, 제가 아직 그 상황은 파악을 못 했습니다.

○ **이지윤 위원** 내부적으로 아직 파악이 안 되신 상황이라는 거죠, 다른 과여서?

○ **경제소상공과장 송무경** 예, 그렇습니다.

○ **이지윤 위원** 혹시 전체 경제실 회의에서 논의된 적은 없습니까?

○ **경제소상공과장 송무경** 예, 특별하게 제 기억에는 없습니다.

○ **이지윤 위원** 예, 알겠습니다.

○ **경제소상공과장 송무경** 예.

○ **이지윤 위원** 원장님이 보시기에는 VC가…… 저는 다른 지자체도 많이 운영하는 걸로 알고 있습니다.
가장 잘 운영하고 있는 곳 어디입니까?
혹시 타 지자체의 사례 파악하신 것 있습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 서울과 경기도는 굉장히 활성화되어 있고요, 투자 역사도 굉장히 깊습니다.

○ **이지윤 위원** 서울·경기의 투자 규모, 대략 어느 정도 되나요?
혹시 뒤에 자료 가지고 계신 분 계신가요?
현재 충남은, 우리 도는 규모가 어느 정도 되죠, 원장님?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 저희는 8개 투자조합에 2966억 자금이 운용되고 있고요.

○ **이지윤 위원** 예, 한 3000억 규모로 운용되고 있는 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 그 중에 약 420억이 충남 기업에 투자하고 있고요, 이걸 최근 5년간 벤처 자금 규모를 놓고 봤을 때 전국 규모로 봤을 때 1.3%에 해당됩니다.

○ **이지윤 위원** 전체 펀드 운용 규모 중 충남이 차지하는 비중은 1%대?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 1.3%대.

○ **이지윤 위원** 1.3%면 어쨌든 1%대네요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **이지윤 위원** 파악되셨습니까?
아까 말씀하신 서울·경기.
경기는 투자 규모가 어느 정도 됩니까, 벤처 운영 규모가?
VC의 운용 규모.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 경기도는 9개 펀드에 3700억이 운용되고 있고요, 서울시는 44개 3조 2000억이 운용되고 있습니다.

○ **이지윤 위원** 서울은 규모가 크고 경기도 같은 경우에는 우리 도랑 규모가 비슷하다고 볼 수 있겠는데, 혹시 경기도는 전문 인력을 보유하고 있는지 파악되십니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 전담 인력은 3명이 하고 있습니다.

○ **이지윤 위원** 3명 중에 혹시 자격증을 보유하거나 아니면 전문 과정을 거친 인력이 있는 건 파악되십니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 거기까지는 파악이 안 되는데요, 저희도 엔젤펀드 전문위원자격 과정은 다 이수시켰습니다.
3명이 자격증을 가지고 있습니다.
서울 같은 경우는 3조 2000억이고 여기에는 또 전담 인력 외에 펀드매니저에게 위탁하는 경우가 상당히 크다고 봅니다.

○ **이지윤 위원** 어쨌든 기존에 크게 운용하고 있는 지자체에서는 펀드 관련된 인력이 전문성을 갖춰야 돼서 이렇게 배정을 한 것 같은데 원장님이 보시기에는 어떠십니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 저희도 기업지원과에 요청을 했습니다.
기업지원과에서도 예산팀에 요청했는데 예산팀에서 아직 최종 결정이 안 난 걸로 알고 있습니다.

○ **이지윤 위원** 어쨌든 기업지원과에서 예산 담당에게 인력 증원을 요청했고 그게 VC 관련 전담 인력이라는 말씀이신 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **이지윤 위원** 원장님이 보시기에는 전

담 인력이 반드시 필요한 부분인가요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 최소 2명 정도만 시작해도 업무의 틀을 잡고 또 활성화시키는 데 크게 기여할 걸로 보고 있습니다.

○ **이지윤 위원** 제가 볼 때는 2명보다 우선 1명도 없다는 것 자체가 굉장히 큰 문제라고 생각하고요, 아직도 기금 운용하고 계신 직원분께서 VC라는 전문 분야를 겸직하고 있다는 것 자체가 의회에서 제안한 사항을 도청이 반영하고 있는가에 대한 강력한 의문이 들고요, 관련해서, 과장님!

다른 과이긴 한데 한번 내부적으로 확인해 주시면 감사하겠습니다.

○ **경제소상공과장 송무경** 예, 그리하겠습니다.

○ **이지윤 위원** 368페이지 농사랑 관련해서 조금 질의하겠습니다.

제가 간부 명단을 보다 보니까 온라인 플랫폼팀이 우선 지금 TF 형태인가요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **이지윤 위원** 보니까 온라인플랫폼팀장님의 연령대가 다른 팀장님에 비해서 낮으시더라고요.

'91년생이신데 나이가 젊으시다고 이의를 제기하는 게 아니라 다른 팀장님에 비해서 많이 젊으신 편인데 이 팀의 인력 구성이 어떻게 되는지가 궁금해지더라고요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 총 9명의 인력으로 구성되어 있고요, 전윤현 팀장은 입사 이후에 농사랑 온라인플랫폼 업무만 5년 이상 하고 있는 베테랑입니다.

그리고 4명의 정규직이 있고 나머지 4명은 단기 계약직, 위촉직으로 하고 있습니다.

저희가 자사화를 하다 보니까 고객들 또 민원성 요구가 굉장히 심하고 블랙컨슈머의 한계를 넘어서는 경우가 상당히 많이 있었습니다.

직원들이 상처 입고 그만뒀서 굉장히 아쉽게 생각합니다.

○ **이지윤 위원** 369페이지에 보니까 고객 응대 관련해서 담당자 업무 과중으로 인한 지속적인 퇴사 5명 발생 이렇게 적어주셨는데요, 퇴사가 한두 명이 아니라 5명이 연달아 계속적으로 퇴사했다는 것은 분명 문제가 있어 보이는 부분입니다.

이게 농사랑 홈페이지가 개설된 이후에 퇴사된 인원인가요, 아니면 최근 1~2년 사이에…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 금년에 퇴사한 인원입니다.

○ **이지윤 위원** 올해만 5명이 퇴사한 사항입니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 최근에 1명 더 했으니까 6명…….

○ **이지윤 위원** 올해에만 6명이 CS 파트에서 퇴사한 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** CS 파트뿐만 아니라 농사랑팀에서 6명이 퇴사했는데요, 왜냐하면 CS 담당자만 CS 전화를 받는 게 아니고 전 직원이 같이 받다 보니 스트레스 같은 것을 극도로 받습니다.

○ **이지윤 위원** 아무래도 경제진흥원이 기업은 아니지만 기업과 함께 같이 성장해가는, 성장을 지원하는 공공기관인데, 보통 일반 민간기업에서는 CS 부문을 따로 두게 합니다.

이제는 고객 서비스, 고객 응대가 전문분야가 되다 보니 고객을 응대하는 방법도 학습이 필요하고 전담적으로 교육을 받아서 고객 응대하는 부문에 대한 실력이나 아니면 역할을 키워가고 있는데요,

이거를 다른 업무를 하시는 분들이 고객 응대를 하고 계시다는 말씀이신거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 담당자 외에 전화가 울리는데 안 받을 수가 없으니까 자연스럽게 그 업무를 같이 하게 되는 거죠.

○ **이지윤 위원** 분명 CS 고객 응대에 대한 업무 전담자가 필요하다는 것에 대해서는 원장님도 공감하십니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 전담자뿐만 아니라 전문화가 되어야 됩니다.

○ **이지윤 위원** 이에 대해서 도에 요청을 하신 적은 있나요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 저희 내부적으로는 업무 매뉴얼을 좀 더 축적시키고 그래서 고객 유형별로 대응하는 기법도 개발을 해야 되는데 아직까지 그 역량을 축적할 시간이 없었습니다.

내부적으로는 그 작업을 할 것이고요, 도에다는 최소한 공무원이라도 CS 담당 전화 담당자를 채용하는 걸로 건의하겠습니다.

○ **이지윤 위원** 우선 내부적으로도 상황을 좀 더 면밀히 들여다봐야 되는 부분도 필요하지만 제가 볼 때는 농사랑이 점점 규모가 커지고 있지 않습니까?

이제 공산품도 판매하시고 저도 농사랑을 이용하고 있는데 상품군이 굉장히 양질의 상품이 올라와서 이용자들도 늘어나고 있는 걸로 파악하고 있습니다.

과장님, 혹시 농사랑 관련해서 답변해 주실 수 있나요?

어느 과 소관입니까?

○ **위원장 김명숙** 농사랑은 농림축산국이라 과장님 업무가 아닙니다.

○ **이지윤 위원** 알겠습니다.

경제진흥원에서 이것 관련해서 도에 계속 건의하시고요, 제가 볼 때 고객 응

대는 이제 하나의 직무로 평가돼야 되는 시기라고 봅니다.

그리고 퇴사자가 1년 새 6명이 잇따라 퇴사했다는 거는 굉장히 전문성이 필요한 부분이기도 하고 그리고 어떻게 보면 경제진흥원 내부에서도 반드시 챙기고 싶고 넘어가야 될 문제라고 생각하고요, 정말 단순한 문제는 아니라고 봅니다.

이것에 대해서, 원장님!

다시 한번 깊이 좀 들여다 보셨으면 좋겠고요, 마지막으로 혹시 아까 중기육성기금 관련해서 자료 요청드렸는데 아직 준비 중이실까요?

○ **위원장 김명숙** 자료 왔어요.

○ **이지윤 위원** 이거는 보고 추후에 다시 질문하도록 하겠습니다.

이상입니다.

○ **위원장 김명숙** 이지윤 위원님 수고하셨습니다.

김석곤 위원님 질의하시기 바랍니다.

○ **김석곤 위원** 김석곤 위원입니다.

답변하시느라 애쓰셨습니다.

원장님!

현황을 보니까 지역인재 채용 현황을 보면 '21년도에는 그래도 지역인재 채용이 75% 됐는데 '22년도에는 29%뿐이 달성을 못 했다는 결과물이 있는데 그 원인은 뭐죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 그 부분은 죄송합니다만 경영실장이 대신 답변해도 되겠습니까?

양해해 주신다면…….

○ **김석곤 위원** 예, 실장님이 나오셔서…….

○ **위원장 김명숙** 경영실장님은 직책하고 성함 말씀하시고 답변하시기 바랍니다.

○ **경영전략실장 이영구** 안녕하십니까? 경영전략실장 이영구입니다.

위원님 질문에 답변드리겠습니다.

지역인재 채용과 관련해서는 저희가 인사위원회를 통해서 가이드라인을 만들어 놓고 최소 일정 범위 내로 모집해서 그 안에서 일정 숫자가 될 수 있도록 맞추는데 사실 지역 인재 분들이 많이 참여해야 그 비중도 올라가고 또 우수한 인재들이 들어올 수 있는데 이번 연도 같은 경우에는 그 지역에서 지원하는 분들의 수가 좀 적어서 상대적으로 낮게 나온 것 같습니다.

○ **김석곤 위원** 그러면 나머지 70%는 다른 지역에 있는 인재들을 뽑았다는 얘기죠?

○ **경영전략실장 이영구** 예, 외부에서.

○ **김석곤 위원** 원인은 뭐라고 보십니까?

○ **경영전략실장 이영구** 정확한 원인을 말씀드리기는 어렵습니다만, 지역에 경제진흥원에 대한 홍보가 부족했을 수도 있고 또 급여라든가 근무 조건이라든가 이런 것들이…….

○ **김석곤 위원** 그런 것을 정확하게 파악해서 얘기해 주셔야 좋은 인재를 우리 지역에서 뽑을 수 있는 거죠.

○ **경영전략실장 이영구** 예, 앞으로 그렇게 하겠습니다.

○ **김석곤 위원** 그렇게 좀 하셔서 이유를 알게 되면 해결 방법이 나오는 것이 아니겠습니까?

지역인재 채용을 우선적으로 하기 때문에 그 목표를 달성할 수 있도록 좀 더 노력해 주시길 바라겠습니다.

○ **경영전략실장 이영구** 예, 알겠습니다.

○ **김석곤 위원** 들어가시죠.

위원장님!

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **김석곤 위원** 해외통상사무실이 지금 세 군데를 운영하고 있는데 외국인 직원

들 채용은 누가 하죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 현지 소장이 현지인을 채용합니다.

○ **김석곤 위원** 현지 소장이 면접을 통해서 하게 됩니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 그렇습니다.

○ **김석곤 위원** 현지 직원들의 인건비는 어떻게 구성돼요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 총인건비의 범위 내에서 소장이 그 인원수에 재량을 가지고 운영하고 있는데요, 베트남 같은 경우는 모든 인건비를 포함해서 1인당 50만 원 정도가 되고요.

○ **김석곤 위원** 1인당 50만 원?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 인도하고 베트남은 그 정도 되고요, 인도네시아는 조금 더 비쌉니다.

1인당 한 100만 원 정도가 소요됩니다.

○ **김석곤 위원** 현지 기준해서 지급하는 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

그 인건비는 또 유사한 기관들 간의 인건비 비교에 의해서 시장에서도 어느 정도 통용되고 있는 수준입니다.

○ **김석곤 위원** 그러면 인도 같은 경우에는?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 인도도 베트남하고 비슷합니다.

50만 원 정도…….

○ **김석곤 위원** 한류의 영향으로 인해서 한국어를 습득하는 해외인들이 많이 있지 않습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **김석곤 위원** 그런데 베트남의 경우에는 현지인이 10명인데 통역이 2명이나 있어요.

그리고 인도는 1명이 있고 인도네시아

는 통역이 없네요?

현지의 직원들을 채용할 때 통역을 따로 두지 말고 우리 한국어를 아는 직원들을 채용하는 그런 기준은 없습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 인도네시아 같은 경우는 한국에서 유학한 직원을 뽑았기 때문에 한국어가 가능했고요, 통역이라는 의미는 업무의 통역도 있지만 문서 번역이나 이런 작업을 할 때도 통역이 필요했습니다.

현지의 소장들은 현지어하고 영어는 기본적으로 능통하게 잘합니다.

○ **김석곤 위원** 더군다나 베트남 같은 경우에는 그래도 한국하고는 오랫동안 교류가 있어서 더 많이 있을 텐데 2명씩이나 통역이 있어서.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 베트남은 최근에 박람회나 전시회가 많이 열렸습니다.

코로나 이후에 많이 열렸는데 그때 현장을 진행하는 인원이 많이 필요해서 단기 계약직도 많이 뽑았습니다.

지금 베트남은 10명입니다.

○ **김석곤 위원** 10명인데 그러면 단기 계약직이 그쪽에서 몇 명이나 있는 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 4명입니다.

○ **김석곤 위원** 4명?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 4명 맞습니다.

○ **김석곤 위원** 단기는 몇 개월을 말하는 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 행사 때이기 때문에…….

○ **김석곤 위원** 행사 때마다 수시로 채용하는 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **김석곤 위원** 그러면 고정인원은 몇

명이고요?

6명이 되는 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 6명이 맞습니다.

○ **김석곤 위원** 6명이 되고 행사 때는, 그런데 여기에는 10명으로 되어 있어요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 단기 인력 포함해서 10명입니다.

○ **김석곤 위원** 단기 인력 포함해서 그렇습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **김석곤 위원** 그래요.

어쨌든 해외통상사무소를 통해서 수출 시장이 많이 개척되는 성과가 있는데 베트남의 경우에는 식음료 전시회를 통해서 인삼 제품 125만 불 수출 성과를 했다고 했고, 인도네시아에는 딸기 쪽을, 서산 해미읍성 딸기가 첫 수출성과가 있는 걸로 나와 있습니다.

수출을 했으면 종류별, 회사별 실적 자료 좀 주시고.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 리스트 있습니다.

○ **김석곤 위원** 아, 이것 다 했습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **김석곤 위원** 분석된 결과물도 좀 해주시죠.

어떠한 이유로 해서 이런 판매 전략이 됐는지 그것도 좀 해 주시고 딸기 같은 경우에는 비행기로 운송합니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 신선도 유지 때문에 비행기 운송입니다.

○ **김석곤 위원** 그러면 서산 딸기는 이번에 어느 정도 나갔습니까?

규모가.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 초기에 한 번 나가고 그 이후에는 철이 지나서 못 했는데요, 제가 3500불 정도로 기억하고 있습니다.

○ **김석곤 위원** 3000불?
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 3000불 조금 넘게 한 걸로 알고 있습니다.
 ○ **김석곤 위원** 국내에서는 딸기가 지금 연중으로 나오고 있지 않습니까?
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.
 ○ **김석곤 위원** 그런 효과를 그쪽에다 더 강조해서 연중으로 나가야지 한시적으로 나가는 것은 의미가 없거든요.
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.
 ○ **김석곤 위원** 홍보라든지 이런 부분에도 더 신경 써주시기를 바라겠습니다.
 어쨌든 우리 소상공인들의 경쟁력 강화를 위해서 진흥원에서 역량교육 수시로 하시는 것, 좋은 성과로 나타나고 있다는 것 잘 알고 있습니다.
 사실 소상공인들이 살아가는 가장 우선이 본인들의 의지가 가장 중요한데 대개는 혼차하는 기업들이 많다 보니까 놓치는 경우가 많이 있습니다.
 제품 개발을 하다 보면 홍보라든지 여러 가지 원인이 많지 않습니까?
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.
 ○ **김석곤 위원** 그래서 그런 부분을 우리 진흥원에서 찾아서 해 주시면 소상공인들에게 정말 큰 힘이 되지 않을까 싶어요.
 소상공인들이 가장 애로 사항으로 얘기하는 것이 - 몇 가지 이야기를 들었을 때 - 어떤 것이 있습니까?
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 지금 말씀이 수출 관련 소상공인 말씀하십니까?
 ○ **김석곤 위원** 아니요, 수출 말고 국내에서.
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 일단 소상공인들은 골목상권으로 지금 표현도 많이 되고 있는데요, 소상공인 입장에서 봤을 때는 ‘소비자가 많지 않다, 지역 상권이 침체되어 있다’ 이게 이제 큰 거시

적인 관점에서 이렇게 보고 있고요.
 두 번째는 판매기법이나 홍보할 수 있는 방법, 이것도 막연하지만 굉장히 힘들게 생각하고 있습니다.
 특히 공공기관의 지원이 있는데도 불구하고 정보를 잘 몰라서 또는 작성 방법이 어려워서 접근이 안 되는 경우도 있는 것 같습니다.
 당진 같은 경우는 저희 직원이 직접 가서 신청서를 작성해 주고 도와줬던 경험이 있는데요, 굉장히 현지의 반응이 좋았습니다.
 그래서 금년에는 저희가 소외지역, 소외계층에 대해서 더 방문을 많이하고 있는데 내년에는 방문해서 직접 작성하고 접수 받아주는 시스템으로 갈 생각입니다.
 ○ **김석곤 위원** 그래요, 앞으로 그렇게 적극적으로 나서주시기를 부탁드립니다. 제가 전에 금산에 있는 기업 하나를 연결해드렸었는데 그 회사는 진흥원에서 봤을 때 어땠습니까?
 앞으로의 전망이라든지 조금만 손을 대면 좋은 결과가 있을지 없을지…….
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 인삼 그 회사는…….
 ○ **김석곤 위원** 그것 말고 아이스팩, 울트라 아이스팩.
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 그거는 한희철 중소기업실장이 대신해서…….
 ○ **김석곤 위원** 예, 한번 나와서 답변 좀.
 ○ **중소기업실장 한희철** 안녕하십니까?
 충남경제진흥원 중소기업실장 한희철입니다.
 말씀하신 울트라아이스를 제가 10월 6일 날 직접 방문해가지고 대표이사님과 연구원님하고 직접 2시간 정도 상담하고 그 이후에 저희 담당 팀장하고 외

부전문가가 가서 총 두 차례 방문을 했고요, 제가 가서 2시간 동안 설명해드린 내역 중에 하나는 상당히 기술력은 있으나 판로에 대한 어려움, 결국에는 마케팅 측면이죠.

그래서 우선 점진적으로는 제가 제안을 해드렸던 것 중의 하나가 소비자가 접근할 수 있게끔, 결국에는 아이스팩이 상당히 많이 나와 있는데 우리 제품이 가진 경쟁력이 무엇인지, 똑같은 상품을 쿠팡에서도 팔고 있고 위메프에 팔고 있는데 그들의 상품과 비교했을 때 품질, 디자인, 가격, 성능, 인지도 그런 측면을 말씀해 드렸고요.

그다음에 또 한 가지가 조언이기 때문에 지역 사회에 있는 공공기관, 교육청이라든지 군에서 같이 협업 사업으로 마케팅을 진행해가지고 판로를 뚫고 그다음에 그때 대표님께서 말씀해 주신 것들이 농촌 지역이다 보니까 어르신들에게 농번기라든지 햇별이 내리찍거나 그럴 때 사회봉사활동 측면에서 그런 쪽으로 우선 지역에서 판로를 뚫은 다음에 점진적인 마케팅 계획을 수립한다고 그러면 충분히 가능성이 있고요, 계속 지속적으로 모니터링해가지고 그 회사 울트라아이스가 조금 더 도약할 수 있게끔 지속적인 관심 갖도록 하겠습니다.

○ **김석곤 위원** 그래요.

그러면 그렇게 좀 해 주시고, 지금 다른 제품이 나오는 것이 있습니까, 비슷한 제품이?

○ **중소기업실장 한희철** 예, 바로 대표님께서 검색해 주셨는데요, 쿠팡에 상당히 많이 나와 있거든요.

○ **김석곤 위원** 그러면 비교된 것 저한테도 한 부 좀 주시죠.

○ **중소기업실장 한희철** 예, 알겠습니다.

○ **김석곤 위원** 그렇게 해 주시고 사실

기업들이 좋은 제품이 나왔어도 예전에 우리가 판매하는 것도 알래스카에 냉장고를 파는 기법들로 많이 말씀하시잖아요.

그분들이 직접 그런 부분까지 생각을 못 하는 경우가 많이 있기 때문에 우리 진흥원에서 그런 역할을 조금만 해 주시면 좀 더 성장하지 않을까 생각합니다.

실장님, 부탁 좀 드리겠습니다.

○ **중소기업실장 한희철** 알겠습니다.

○ **김석곤 위원** 실장님 수고하셨습니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 해외사무소에 대해서 간단히 말씀 좀 올립니다.

○ **김석곤 위원** 예.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 해외사무소가 개소한 지 2년이 지나니까 성과가 나오고 있습니다.

처음에는 개소하자마자 코로나19 때문에 저도 아직 못 가봤습니다.

베트남하고 인도는 아직도 못 가봤습니다.

그 상황에서 한국의 기업들이 한 번도 가지 않은 상태에서 수출이 이루어지고 있습니다.

첫 해에는 60만 불 나왔습니다.

작년에는 100만 불 나왔습니다.

금년에는 이미 300만 불을 넘어서고 있습니다.

점점 안정화되고 정착되면서 성과가 잘 나오는데 특징 중의 하나가 소액 중심입니다.

큰 금액 한 건을 해서 실적이 나오는 게 아니고요, 1만 불도 있고 샘플 같은 경우는 50불짜리도 있습니다.

이게 하나하나가 모여서 성과를 이루고 있는데 초보 기업이나 작은 기업에게는 큰 힘이 되고 있다고 저는 생각하고 있습니다.

○ **김석곤 위원** 어쨌든 그런 것들이 한

류의 영향이 큰 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 맞습니다.

○ **김석곤 위원** 그래서 그쪽 현지인들이 야금야금 인터넷을 통해서 구입하게 되는데 거기에서 우리 기업들이 일할 수 있는 기반만 좀 더 해 주면 더 성과가 있지 않을까 생각합니다.

하여튼 더…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 인삼 제품이 베트남의 전시회에서 125만 불 계약도 체결했고 또 많은 김 업체가 베트남에서 지금 주목을 받고 있습니다.

○ **김석곤 위원** 예, 김은 굉장히 성과가 있다고 하더라고요.

예, 원장님 수고하셨습니다.

이상입니다.

○ **위원장 김명숙** 김석곤 위원님 수고하셨습니다.

질의하실 위원님 질의하시기 바랍니다.

이종화 위원님 질의하시기 바랍니다.

○ **이종화 위원** 이종화 위원입니다.

우리 충남경제진흥원에서는 도내의 소상공인이나 중소기업, 자영업, 농업인들을 위해서 많은 역할을 하고 계시는데 어떻게 보면 본 위원이 이쪽의 업무를 쪽 보다 보니까 천안과 아산 쪽에 좀 편중돼 있다, 사업이.

경제진흥원이 우리 충남의 지역 균형 개발을 위해서 설립이 된 거거든요, 여기 자료 설립 근거에도 그렇게 돼 있고.

그런데 업무보고 자료에도 그렇고 글로벌 강소기업 육성 지원이라든지 중소기업 비즈니스 콜라보 사업 현황이라든지 이런 자료를 보면 거의 천안·아산 쪽에 사업들이 편중돼 있어요.

그런 업체들을 주로 많이 지원하고 있습니다.

물론 천안·아산에 그런 업체들이 많이

있어서 그런 부분도 있지만 너무 편중돼 있다.

원장님, 어떻게 생각하십니까, 그 부분에 대해서?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 두 가지 측면에서 말씀을 올립니다.

글로벌 강소기업이나 큰 중소기업의 사업 선정은 경제진흥원에서만 선정하는 게 아니고 도나 중기청에서 개입하는 경우도 있습니다.

그 기준에 의해서 선발되다 보면 아무래도 규모가 큰 천안·아산 지역에서 많이 뽑힐 수밖에 없었던 점도 있었고요, 다만 소상공인, 작은 중소기업 등은 저희가 지역 우선 점수를 주고 있습니다.

저희가 점수를 1점에서 5점을 주고 있는데 아까 이야기한 8개 시군에 대해서는 대부분 5점을 우선적으로 배정하고 있고요, 특히 호우 때에는 아예 그쪽 지역에서, 추가적인 사업으로 그쪽에서 대상자를 선발했습니다.

특히 중소기업 자금은…….

○ **이종화 위원** 선발은 여기에서 하는 게 아니고?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 소상공인 같은 경우 저희가 직접 선발하는 경우는 호우 피해를 받은 지역에서 다 뽑았습니다.

○ **이종화 위원** 글로벌 강소기업 육성 지원 같은 경우 이 자료를 보면 여기 기업들이 대부분은 다 좀 능력이 되는 업체들이에요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 규모가 되는 업체들입니다.

○ **이종화 위원** 예, 규모가 되는 업체들이기 때문에 사실 우리 충남경제진흥원에서 큰 도움을 안 줘도 자체적으로 잘 해 나가고 있는 기업들입니다.

제가 아는 기업들이 많이 있는데, 우리

진흥원에서는 이런 기업들보다는 더 조그마한 기업들, 중소·자영 하는 기업들로 해서 역할이 필요하지 않나 생각되고, 강소기업은 그래도 '19년도, '20년도, '21년도에는 천안·아산에 편중돼 있다가 '22년에는 그래도 다른 시군의 업체도 많이 됐는데 중소기업 비즈니스 콜라보 사업 같은 경우는 거의 금년도까지도 천안·아산 쪽 업체들한테 편중돼 있어요.

그런 부분은 앞으로 개선을 해 주시고, 우리 진흥원에서 도내 시군 원도심 상권 활성화 사업 같은 거를 많이 해 주셔야 되는데 천안 이쪽에서만 사업을 많이 한 것 같아요.

천안 원도심 활성화 사업을 위해서 작년도에 명지역길 스텝프 투어 진행 사업을 하셨죠?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○이종화 위원 본 위원이 생각할 때 구상권인 명동 상가나 지하도 상가, 역전 시장 이런 데 구도심 상권을 위해서 이 사업 계획을 잘하셨어요.

이런 사업들이 필요하고 거기다가 충남체육회에서 하는 '걷쥬'와 같이 활용을 해가지고 여기를 걷는 사람들에게 상품권도 주고 이렇게 하셨는데, 이런 사업들을 천안·아산보다 훨씬 더 어려운 충남도내의 다른 시군, 정말 어려운 상권들에 대해서도 이런 사업을 좀 해 주셔야 되는데 경제진흥원의 사업들이 이런 부분도 천안·아산 쪽에 너무 편중돼 있지 않나 본 위원은 이렇게 지적을 하고 싶습니다.

원장님의 임기는 다 돼가지만 우리 직원들이 그런 부분을 좀 생각해서서 다른 시군에도 사업을 좀, 시군과 함께 협의해서 계획을 세우셨으면 합니다.

그리고 아까 존경하는 이지윤 위원님께서 질문하셨는데 본 위원도 충남 농축

산 쇼핑몰 '농사랑'에 대해서 질의를 하고 싶었는데, 이게 지금 금년…….

전에는 이 사업이 외부 운영사에 위탁을 했었잖아요.

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○이종화 위원 위탁을 했었는데 5월부터 진흥원에서 직영으로 운영하고 있는 중 아닙니까?

그런데 5월부터 운영했는데 벌써 5명의 직원이 퇴사를 했다.

그러면 운영을 하는 데 있어서 상당히 문제가 있는 거 아닙니까?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○이종화 위원 외부에다 위탁을 했다가 직영하고 나서 효과는 어떻게 바뀌었습니까?

더 좋아졌습니까, 나빠졌습니까?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 장단점이 있습니다.

운영은 힘들지만 많은 보람을 느끼는 건…….

○이종화 위원 물론 모든 일이 다 장단점이 있죠.

그러면 어느 쪽이 더 많으냐에 따라서 그쪽으로 개선을 해야 되는 거 아닙니까?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 좋은 점은 시군과 더 밀접하게 업무를 수행할 수 있고 신속하게 의사 결정을 할 수 있고 특히 농수산물은 폭락하는 경우가 많습니다.

과잉 생산에 직면했을 때 그런 경우가 있는데 판매전을 통해서 굉장히 신속하게 소진하는 그 기능은 굉장히 좋은 것 같습니다.

○이종화 위원 그렇죠, 그거 대단하죠.

이게 요즘 우리 소비자들의 소비 패턴이 변화가 되고 구매 패턴이 완전히 온라인 판매 쪽으로 많이 가잖아요.

연세가 많으신 분들이나 시장에 가서 물건을 사는 거고 앞으로 이런 쪽으로 가야 되기 때문에 이 사업을 적극적으로 하긴 해야 되는데 농사랑을 운영하려면 직영을 하다 보니까 -아까 설명도 하셨지만- 전문 인력이 필요하고 또 정원도 증원을 해야 되고 그러면서도 또 이게 전문인들이 아니고 우리가 하다 보면 업무 과중으로 인해가지고 아니면 또 스트레스로 인해서 퇴사하는 직원도 있고.

이것만 전문으로 하는 업체에서 해야 더 효과가 있지 않을까 생각하는데, 본 위원은 -장단점이 있겠지만- 전문 업체 쪽에 다시 위탁해서 하는 게 어떤가?

다만 우리 경제진흥원에서는 시군과의 업무 협약이라든지 블록 단위 쇼핑몰 구축 사업 정책 설명이라든지 운영 요령이라든지 이런 것만 투자하는 업체한테, 여기에서 판매하는 업체한테 교육한다든지 이런 것만 하고 농사랑에서 직접 판매·운영하는 거는 전문 업체한테 맡겨야지, 지난 5월에 직영하기 시작했는데 벌써 5명이 퇴사했다고 그러면 운영에도 문제가 있는 거고 운영의 효과도 상당히 떨어지는 겁니다.

직원들이 계속 일해도 효과가 높게 안 나올 수도 있는데, 직원이 일하다가 또 나가고 새로운 직원이 들어오고 또 새로운..... 이게 일이 되겠습니까?

이거는 본 위원 생각에는 다시 위탁을 하고 위탁하는 업체에만, 우리 직원 손을 빌려서 관리만 하는 쪽으로 가야 되지 않나 이렇게 생각합니다.

원장님, 검토 좀 한번 해 주세요.

전에 위탁했을 때하고 우리가 직영했을 때의 효과가 어떻게 나타나는가를 분석하셔가지고, 지금 직영을 계속한다고 그러면 직원도 늘려야 되고 전문인들도 위촉해서 해야 되는데 그러다 보면 비용

은 더 많이 들고 더 문제가 있지 않나 이렇게 생각합니다.

그렇게 하고 한 가지만 더 하겠습니다.

총남 수출업체 지원 현황, 본 위원이 자료 요구한 감사 자료 2789쪽 자료를 보면 사업 종류가 있고 예산이 있고 목표 기업 수가 있고 신청 기업 수가 있고 지원 기업 수가 있어요.

'20년에는 26억 2000을 했고 '21년에는 27억 2600을 했고 금년에는 30억 원의 사업비를 가지고 수출업체의 해외 마케팅 지원 사업을 하고 있는데 본 위원이 말하고 싶은 거는 이 사업들의 자료를 보니까 우리 진흥원에서 각 사업에 대해서 목표 기업들을 정해놨어요.

그리고 신청을 받았죠.

그런데 여기 해외 전시·박람회 개별 참가 지원 같은 경우는 '20년도에 50개의 기업을 목표로 했는데 신청은 38개밖에 안 했고 지원 기업 수는 3개밖에 안 했어요.

38개가 신청을 했는데 왜 3개밖에 지원을 안 했나 이해가 안 돼서요.

원래 목표는 50개 기업을 하기로 했는데 38개가 들어왔으면 38개 기업을 다 지원할 수 있는 거 아니에요?

그런데 3개 기업만 지원을 했길래, 이게 어떻게 된 거예요?

○**충청남도경제진흥원장 오광옥** 정확한 건 아니지만 코로나 때문에 해외 전시회가 다 취소된 상황하고 연관이 있습니다.

아예 이동도 못 하지만 해외에서도 개최 자체가 거의 다 취소됐던 시기입니다.

○**이종화 위원** 취소됐는데 3개는 어떻게 했어요?

○**충청남도경제진흥원장 오광옥** 3개는 그때.....

○**이종화 위원** 그러면 여기 아산시 중국 무역사절단도 목표 기업 수가 10개인

데 11개가 신청을 했는데 4개만 한 것도 그런 사유입니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 그런 사례로…….

○ **이종화 위원** 아니, 그러면 내내 중국 무역사절단인데, 뭐 이 나라 저 나라도 아니고 10개 목표로 했는데 -신청을 적게 했다면 모르지만- 11개 업체가 신청을 했는데 4개 업체만 지원했다, 이걸 좀 안 맞잖아요.

그리고 여기 홍성군 온라인 수출상담회도 마찬가지로 20개 기업을 목표로 했는데 18개가 신청을 했어요.

그러면 18개를 다 한 게 아니라 지원은 15개밖에 안고.

'21년도도 마찬가지로 해외 전시·박람회 개별 참가 지원은 15개를 계획했는데 21개 업체가 신청했는데 3개 업체만 했고 금년도 사업에서 해외 전시회 개별 참가 지원해가지고 15개 업체에 대한 목표를 세웠는데 33개가 신청을 했습니다.

그러는데 4개 기업만 지원을 했어요.

금년도에는 거리두기도 좀 더 완화되고 외국도 다 풀려가지고 할 수 있었을 텐데 목표를 이렇게 많이 잡고 신청은 더 많이 들어왔는데 지원은 4개밖에 안했다?

이해가 안 돼서요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 2022년은 지금 진행 중에 있기 때문이에요, 이게 9월 말 자료입니다.

○ **이종화 위원** 지금 완료한 걸로 숫자가 나왔잖아요.

여기에 진행 중은 진행 중이라고 돼 있고.

진행 중은 아직 완료를 안 했기 때문에 '진행중'이라고 자료에 돼 있는 거 아닙니까?

그리고 진행 중이라고 해도 위원이 자

료 요구를 하면 몇 개 업체가 이미 했고 앞으로 몇 개 업체는 지금 진행 중이라고 해야지 그냥 '진행중' 해 놓으면…….

금년이 한 달 보름여밖에 안 남았어요, 금년이.

많이 진행했을 거 아닙니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **이종화 위원** 여기 해외 규격 인증 지원 사업 같은 경우도 목표를 9개 잡았는데 신청 기업은 18개가 신청을 했는데 2개 기업밖에 지원을 안 했습니다.

이게 목표를 9개 잡았으면 9개를 해야지 왜 2개밖에 안 했는지 이해가 안 되네요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 지금 진행 중인 사항은 말씀드렸고요, Last Spurt를 통해서 저희가 각 사업별로 다 달성해 낼 수 있는지, 달성할 수 없다면 어떤 방법이 있는지 이걸 강구하고 있고요, 특히 인증 사업 같은 경우는 연말 돼서 간신히 인증이 나옵니다.

시간이 많이 소요되는 사업이 많고요, 중간에 또 기업에서 포기하는 경우도 가끔 생깁니다.

그 경우에는 저희가 추가 모집을 통해서 진행하는 경우도 있고요.

특히 2020년, 2021년은요…….

○ **이종화 위원** 아니, 물론 중간에 포기하는 게 있다 그래도 18개가 신청했다가 다 포기하고 2개만 했다라는 좀 이해가 안 되는데요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 그건 완료된 것만 표시된 거니까요.

진행 중인 거는 자료를 다시 작성해서 보고드리겠습니다.

○ **이종화 위원** 이거 금년도 거는 자료를 어느 어느 업체를 했는지 세세하게 해서 자료를 제출해 주시기 바랍니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 상

세히 준비하겠습니다.

○ **이종화 위원** 그리고 목표를 정확히 잡고 목표를 잡았으면 그만큼 사업을 해야지 신청은 많이 들어왔는데 조금만 했다라는 건 이해가 안 되고, 예산이 중간에 부족했다 그러면 이 사업이 효과가 있다고 그러면 예산을 더 세워서라도 해야 되고 효과가 없으면 일몰해야죠.

여기에 지금 여러 가지 사업이 있잖아요.

금년도 같은 경우도 17개 사업을 계획했는데 이게 우리 도내 중소기업들, 해외 수출업체들한테 인기가 없는 거는 일몰시켜요.

그리고 신청이 많은 거는 더 예산을 증액해서 해야 되고.

그렇게 해 주시기 바랍니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **이종화 위원** 어쨌든 다시 말씀드리면 농사랑 쇼핑몰 운영 이거는 원장님…… 5월부터 했으면 지금 한 6개월 남짓밖에 안 했는데 -육칠 개월 했는데- 5명이 퇴사했다라면 원장님이 원의 운영을 잘못하신 거예요.

빨리 사업을 전환하든지 뭔가 하셔야 되고 우리 진흥원에서 하는 사업들이 천안·아산에 너무 편중되지 않고 도의 균형 발전을 위해서, 도내의 시군에서 혜택을 받을 수 있도록 해 주시기 바라구요.

그리고 아까 말씀드렸던 골목 상권을 위한 구도심권이 천안·아산만 있는 게 아니라 다른 시군도 있어요.

그런 쪽에 대한 사업을 좀 잘 계획해서 해 주시기 바랍니다.

이상입니다.

○ **위원장 김명숙** 수고하셨습니다.

본 위원이 감사하겠습니다.

감사 요청 자료 있죠.

행정사무감사 요구 자료 두 번째 권입

니다.

2권에 1080쪽을 봐 주시기 바랍니다.

목적하고 중요한 것들도 있지만 우리가 감사를 해야 되는 사항들 중에 다수의 도민들에게 도움이 되는 정책들에 문제점이 있어서 먼저 감사를 하도록 하겠습니다.

여기에 보면 소상공인 애로 사항 현장 지원 추진 현황이 있습니다.

소상공인들에게 상담, 컨설팅이라고 하죠.

컨설팅도 하고 그다음에 자문도 하고 지원도 하고 그렇게 하죠.

지금도 계속하고 있습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 진행 중에 있습니다.

○ **위원장 김명숙** 지금도 혹시 ‘소상공인 애로 사항 팀닥터’라는 사업명으로 하고 있습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 동일합니다.

○ **위원장 김명숙** 이 사업을 좀 자세히 들여다보면 소상공인들에게는 아주 도움이 됩니다.

사실 지원금이라고 해야 보니까 한 150만 원 이내로 시설 개선들을 해 줘서 지원을 받으시는 분들이 150만 원이지만 어떻게 보면 1500만 원의 가치나 감사한 마음을 갖고 할 텐데요.

기준이 있습니까, 선정하는 기준?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 일단 신청자에 대해서 신청을 받고 또 심사위원들을 구성해서 심사를 합니다.

○ **위원장 김명숙** 예, 그래서 예를 들어서 매장의 규정이나 그다음에 얼마나 오랫동안 됐거나 이런 기준이 있어야 될 것 같은데요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **위원장 김명숙** 어떤 기준이 있습니까

까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 양해해 주신다면 기준에 대해서는 윤은기 팀장께서 말씀드리겠습니다.

○ **소상공지원팀장 윤은기** 소상공지원팀장 윤은기입니다.

위원장님 질문에 답변드리겠습니다.

소상공인 애로 사항 현장 지원은 기준이 매출과 업력이 계량지표로 되어 있고 정성지표로는…….

○ **위원장 김명숙** 잠깐만요.

매출과?

○ **소상공지원팀장 윤은기** 매출과 업력입니다.

○ **위원장 김명숙** 업력?

매출과 업력은 신청자 중에 매출이 많은 걸 한다는 겁니까, 아니면 적은 걸 한다는 겁니까?

업력은 또 뭘니까?

○ **소상공지원팀장 윤은기** 업력은 오랫동안 운영해 온 기간을 말하고요, 매출 같은 경우에는 많이 떨어진 업체를 우선으로 선정합니다.

정성지표 같은 경우에는 필요성에 대해서 오래되었거나 변경이 시급하거나 이런 것들을 정성적으로 외부 평가위원들이 평가하여 합산해서 지원합니다.

○ **위원장 김명숙** 매장의 규모는 항목에 넣습니까?

○ **소상공지원팀장 윤은기** 매장 규모 같은 경우에는 세부 평가 기준에는 들어가 있지 않지만 임대라든가 이런 것들은 정성적인 지표에서 일부 반영이 되고 있습니다.

○ **위원장 김명숙** 예, 들어가시고요.

제가 이 사업들을 좀 세세하게 봤습니다.

먼저 예결위 때도 좀 문제점을 지적하고 이런 부분들이 있어서 자료를 받았는

데, 저는 납득이 가지 않습니다.

실질적으로 많은 비용을 주고 컨설턴트들이 여기를 찾아가서 컨설팅을 했는데 그냥 단순한 부분들이었고 업체들도 사실…….

그래서 ‘차라리 작은 규모지만 시설을 좀 늘리자’ 이런 주문들도 했고요.

또 하나는 예를 들어서 회계나 세무 교육 같은 부분들을 다 함께 집합으로 좀 해드리자, 비대면이 없다면.

그렇게 해서 이분들이 실질적으로 세무나 경제와 관련된 교육들을 좀 하는 게 더 낫지 한 업체에 찾아가가지고 세무와 관련된 컨설팅을 해주면 한 업체하 고만의 관계거든요.

그래서 이런 제안들도 했었습니다.

계획을 좀 해 주시고요

이 컨설팅을 한 거와 여기에 있는 업체들은, 제가 지금 받은 자료가 진흥원에서 주신 자료였거든요.

(자료를 들어 보이며) 이런 자료 아마 기억이 나실 거예요.

이게 2022년 1월 달에 만든 자료고요, 이거에 별도로 제가 자료 요구를 해가지고 이 사업과 관련해서 자료를 받은 건데 여기에 좀 세세 항목이 나옵니다.

이 업체들은 대부분 다 컨설턴트들이 찾아가서 컨설팅을 해 준 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **위원장 김명숙** 그렇게 하고 나서 그 다음에 시설 지원을 해 준 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **위원장 김명숙** 그렇다라면 예를 들어서 ‘라라네일’이라는 업체가 있습니다.

이 업체가 네일아트를 하는 업체인데요, 컨설팅을 해 준 내용은 SNS 활용 홍보 방법 안내하고 이달의 디자인 또는 생일 할인 서비스 이런 걸 하라고 컨설

팅을 해 줬습니다.

그렇다면 우리가 경영 개선 지원금을 줄 때 어떻게 줘야 되겠습니까?

예를 들어 SNS를 할 수 있도록 그런 것들을 지원하거나 이렇게 가야 되겠죠.

그런데 실질적으로 지원한 걸 보면 제가 좀 납득이 가지 않는데요, 공기청정기, 커피머신, 청소기 이런 걸 지원했습니다.

이게 급한가요?

사실 공기청정기 없는 업체 허다합니다, 공기청정기 안 쓰는 업체.

그다음에 네일아트를 하는 데서 커피머신이 급할까요?

그렇죠?

SNS를 통해서 홍보하도록 했다라면 그와 관련된 시설 지원을 했는데 지원금은 150만 원 지원했습니다, 금액은 많지 않지만.

그다음에 또 있죠.

예를 들어서 어떤 가게인데 제가 보니까 호두과자를 파는 가게인지 아니면 그와 비슷한 걸 하는데 온장고, 호두과자기계, 간판 이렇게 해 줬어요.

물론 금액은 얼마 안 돼요.

이렇게 해 주면 다 해 주는 거예요, 그렇죠?

또 있죠.

미용실에 예를 들어 펌 열기구나 샴푸도기 이런 것들을 해줍니다.

이건 미용실에서 기본적으로 갖춰야 돼요.

저는 오래된 미용실에 약간의 시설 개선, 조명을 개선해 주거나 예를 들어서 도배장판을 해 주거나 이런 것들은 아주 잘한다고 생각해요.

간판이 아주 오래됐다면 간판을 바꿔주거나.

그런데 가게들의 기본은, 기본은 본인

들이 해야 되고 그것과 다른 부분들을 해야 됩니다.

제가 더 이해를 못 하는 부분이 있죠.

미용실 중에 오래된 미용실에 도배장판 해 준 데도 있어요.

이건 아주 잘했다고 생각해요.

떡집의 주차장 콘크리트를 보수해 줬습니다.

떡집의 주차장 콘크리트를 왜 보수를 해줬을까요?

원장님, 한번 답변 좀 해 보시죠.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 작년엔 지원한 내용에 대해서 많은 문제점을 지적해 주셔서 금년에는 자산성에 관련된 것은 일단 제외시키고…….

○ **위원장 김명숙** 자, 어쨌든 식당도 아니고 떡집에, 식당도 주차장 콘크리트를 보수해 주는 거는 안 되거든요.

왜냐하면 콘크리트 아니라도 주차장에 차 세울 수 있어요, 주차장만 있다면.

그런데 어떻게 떡집의 주차장 콘크리트를 보수해 줄 수 있는가.

그러면 다른 집이 옆에서 볼 때 어떻게 됩니까?

다른 집들은 모르죠.

떡집이 주차장 콘크리트를 하는데 본인들이 하는 줄 알지 이걸 충남도가 150만 원 지원한다라고 생각하면 그 옆에 있는 떡집이나 그 옆에 있는 식당은 어떻게 됩니까?

그다음에 ‘카피랜드’라고 회사 이름이 있어요, 앞에 명칭이 붙고.

복사기를 지원해 줍니다, 복사기를.

그러면 복사기를 지원해 주면 예를 들어서 다른 데도 다 카피랜드 할 수 있어요.

카피업 할 수 있어요.

영어 학원에 에어컨을 지원합니다.

지금 에어컨 지원한 게 많아요, 학원

에.

이건 그냥 단순하게 ‘주자’ 주의죠, 주자.

이거 모르는 사람은 못 받아먹는 거고 아는 사람만 하는 거고, 이 정보 아는 사람만 지원하는 거예요.

이렇게 저는…… 몇 가지만 제가 봤을 때 이게 좀 기가 막힙니다.

헤어샵에 공기청정기 지원하죠.

이게 지금 애로 사항을 개선해 주는 겁니까?

뷰티나 예를 들어서 식당에 에어컨 이런 부분들.

저는 예를 들어서 어떤 방앗간에 보니까 노바, 자바라, 페인트 이런 것들을 지원해 줬어요.

이런 거 잘했다고 생각해요.

왜 그러냐면 방앗간이라고 하더라도 자바라 시설해서 예를 들어서 깨끗하게 안에 노바 처리 좀 해 주고 -이미 영업이 돼 있어서 사실 그렇기는 하지만- 이런 부분들, 그다음에 실용음악학원에 예를 들어 홈페이지를 제작해 준다는 거 이런 부분들은 저는 필요하다고 생각합니다.

그런데 이렇게 해 줄 것 같으면 안 받을 사람이 어디 있고 못 받을 사람이 어디 있겠습니까?

좀 기가 막히죠.

그래서 반드시 매장 규모도 봐야 됩니다.

지금 이거는 매장 규모까지 안 나왔는데 매장 규모까지 한번 다 해서 자료를 제출해 주시고요, 왜 이렇게 했는지도 해줘야 되겠죠.

정말 이해가 안 가는데 떡집에 주차장을 왜 해 줬는지 혹시 아십니까?

○충청남도경제진흥원장 오광욱 그냥 제가 일반적인 설명을 드린다면 일단은

전문가 컨설팅 끝에 어떤 게 요구되는지 묻습니다.

요구 사항을 하는데, 흔히 아까 이야기하신 그런 품목이 이미 구비가 돼 있다면 그 업체에서는 자기가 원하는 걸 이야기하다 보니까 이렇게 진행이 됐던 것 같습니다.

○위원장 김명숙 그러면 신청은 얼마나 받았습니까?

차고 넘치는데 이렇게 했습니까?

아니면 신청이 없으니까 누구 아는 사람한테 이거 신청하면 지원해 준다고…… 그러면 이 컨설턴트는 실력이 없는 사람인 거예요.

그렇죠?

더군다나 어떻게 떡집하고 무관한 콘크리트 주차장 포장을 하라고 하고, 이거 하나만 봐도.

그렇다면 이렇게 지원을 해 준다고 하면 경제진흥원에서는 안 된다고 해야 되는 거예요.

왜 해 줬습니까, 경제진흥원은?

떡집에 콘크리트 주차장 포장 왜 해 줬습니까?

이거는 단지 돈 150만 원의 문제가 아니에요.

이 사업의 핵심을 모른다는 거예요.

아무한테나 준다는 거죠.

네일 가게에 커피머신 사주고 공기청정기 사주고, 이거 과잉 공급이에요, 과잉 공급!

어려운 소상공인들한테 정말 필요한 걸 딱 주는 것이 아니라 얼마나 줄 게 없으면 커피머신을 주겠습니까, 공기청정기를 주고!

얼마나 해 줄 게 없으면 떡집에 사람이 얼마나 온다고 주차장에 콘크리트 포장을 해 줬습니까?

이렇게 작은 곳에서부터 도민을 어떤

방향으로 봐야 되는지.

150만 원밖에 안 되는 거지만 소상공인들한테는 15만 원만 지원해도 감사하고 열심히 살려고 하시는 분들인데.

그런데도 세금을 이렇게 써도 되겠습니까?

내 거라면 이렇게 써도 됩니다.

내가 손해나니까, 내 마음이니깐.

세금은 이렇게 쓰면 안 됩니다.

가슴이 답답합니다, 사실.

현장에서 아마 아실 겁니다.

오래된 미용실에 도배장판 해 주고 조명 하나만 바꿔줘도 이분들 매우 감사하고 열심히 사시고 기금도 내십니다, 봉사도 잘하시고.

또 하나는, 앞으로는 이 점수를 매길 때 지역에 얼마나 봉사를 했나도 점수에 넣어 주세요, 사회공헌.

그렇죠?

그렇게 하면 예를 들어서 그날 하루 내 가게 문 닫고, 아니면 미용실 하나절문 닫고 머리 깎으러 마을에 봉사 나가시는 분들도 계시거든요.

사진관 하시면서 문 닫고 나가시는 분도 계시거든요.

일단 매장의 규모를 일정 이하로 딱정해놓으세요.

정해놓으시고 그다음에 창업 연도를 보시고요, 직원 수 보시고…….

이렇게 해서 우리가 최소한 자산의 가치가 아니라 거기에서 꼭 필요해서 그래도 고객이 왔을 때 ‘아, 조금 변했네?’ 생각할 정도로.

그렇게 해 주는 게 소상공인들에 대한 필요한 부분들인 거지 단순하게 지원 잔뜩 한 업체에 또 없애주기를 하는 부분들은 저는 아니라고 생각합니다.

예산에 커피향기라는 음식업이 있는데요, 카페죠.

이것 생긴 지 얼마나 됐습니까?

여기도 컨설팅을 해줬는데요.

한 10년 이상 됐습니까?

○**충청남도경제진흥원장 오광옥** 자료 준비가 안 됐는데 확인해서 말씀을 올리겠습니다.

○**위원장 김명숙** 저는 이게 많지 않으니까 기억할 수 있을 것 같은데요?

이 업체 제가 볼 때는 5년 이상 안 됐을 것 같거든요.

○**충청남도경제진흥원장 오광옥** 지금 위원장님 말씀하신 것 다시 확인해서 업체 별로 적정하게 지급됐는지 다시 한번 재차 확인하겠습니다.

○**위원장 김명숙** 예, 이거는 업체 잘못은 아닙니다.

업체는 열심히 응모한, 업체는 아주 매우 잘했습니다.

경제진흥원이 아직도 이런 식으로 일하고 있다라는 것은 본 위원이 분명히 태권도학원에 단복 사주는 것 이런 것 하지 말라고 했어요.

그렇게 주문을 구체적으로 했음에도 불구하고 그 이후에 또 이렇게 했다고 하면 문제가 있어요.

그다음에 또 제가 보면 업체들에게 지원을 해 주는 부분들이 있는데 역대 이상, 충남도와 시군으로부터 적어도 역대 이상 지원받은 업체를 또 지원해줍니다.

그러면 과연 경제진흥원은 앞서서 무슨 일을 하느냐!

도가 지원하고 시군이 지원한 업체를 찾아서 또 없애주는 거죠.

농사랑도 역시 마찬가지입니다.

대부분 농사랑에 들어와 있는 업체들이 다 지원받고 그 지역에서 홍보를 해주고 팔아주고 이렇게 하는 업체들을 여기에 탑재하거든요.

그러니까 저는 결국 무슨 말씀을 드리

고 싶다면 충청남도경제진흥원이 충청남도 공무원 같더라는 겁니다.

관을 싹 걷고 민의 입장에서 정책을 펴야 되는데 그냥 관처럼 지원한 데에 또 지원하고, 리스트 쉽게 뽑아서!

현장을 조사하고 지역 사람들을 만나 봐서 “어떤 사람이 열심히 하고 있냐”, “우리가 좀 도와줄 수 없는가” 이래야지.

예를 들어서 역대 이상을 지원받았어요.

그런데 왜 유독 그런 업체를 또 지원했을까요?

한과 공장이 여러 군데 있어요, 여러 군데에.

지원을 안 받은 데도 있고 받은 데도 있고 여러 군데에 있어요.

그런데 지원받아서도 처리를 잘못해서 여기가 문제가 생겼어요.

그런데 그런 데를 또 지원해요.

잘하고 있는 데라면 제가 얘기 안 해요.

보조금을 제대로 잘 적정하게 하지 못해서 문제가 발생한 업체인데 또 지원하는 거죠.

어떻게 해야 될지 참 답답한 거죠.

그래서 소상공인 애로 사항 팀닥터라든가 아니면 애로 사항 현장 지원은 기본적으로 어떻게 해야 되냐면 현장 조사를 해서, 이거는 무조건 그냥 들어온다고, 이거는 들어온 것 가지고 한다고 하면 일 너무 안 한 거예요.

현장에 한번 다녀보세요, 시군으로.

첫 번째는 지원받지 않은 사람을 우선으로 해야 되고요, 그다음에 아까 말씀드린 것처럼 자산성 부분들은 안 되고요, 일회성·소모성 안 되고요, 그다음에 매장이 아주 작고 오래된 데부터 하시고 사회적 공헌도도 점수에 넣으시고요, 그렇게 해가지고 좀 철저하게 해 주시기 바

랍니다.

충청남도 공무원들이요, 일일이 다 현장을 다니지 못하고 규정이 있어요.

규정이 있어서 그걸 위배해서 할 수 없으니까 공공기관을 만드는 겁니다.

경제와 관련된 업무를 도의 경제실이나 이런 쪽에서 다할 수 없으니까 좀 더 자유롭게 하라고 경제진흥원을 만든 겁니다.

그렇죠?

그리고 직원들의 조건은 어떻습니까?

물론 경제진흥원은 좀 어려운 점도 있겠지만 그래도 거의 맞춰주려고 노력하고 있습니다.

물론 신용보증재단이나 테크노파크에 비해서 경제진흥원 직원들이 열악한 것은 알고 있습니다.

그럼에도 불구하고 공공기관을 만든 이유는 조금 더 도민에 가깝게 그리고 규제에서 벗어나서 할 수 있도록, 하지 말라는 법적 조항이 없으면 해 주도록 그리고 더 어려운 사람 위주로 하라는 뜻으로 기관을 운영하고 있으니까 이 점을 명심해야지 그냥 앉아서 시군한테 물어보고 시군한테 접수하라고 하고 온 것들 중에 그냥 해주면 저는 안 될 거라고 생각합니다.

예를 들어서 이 자리에 계신 위원님께서서는 지역의 누가 어떤지 다 알 거예요.

누가 얼마나 지원받았는지 다 알 거고요.

그렇다면 적어도 검증은 한번 해야죠.

여기를 지원하려고 하는데 평판은 어떤지, 문제는 없는지.

저는 그렇게라도 검증을 해야 된다고 생각하는데 제가 이 데이터를 보고, 제가 청양만 안다고 생각하지 마세요.

오랫동안 농림축산과 관련된 업무에서

4년 동안 상임위를 했기 때문에 대략 어디가 얼마만큼 지원받았다는 사실도 아니까요.

그렇게 바꿔주시기 바랍니다.

그리고 연뜰애 떡집이라는 주차장에 콘크리트를 해 준 데는 책임 물으세요, 왜 이렇게 했는지.

그렇죠?

하면 안 되죠?

그 업체한테 회수 조치는 못 해요, 업체가 잘못된 거 아니니까.

그렇지만 직원한테는, 이렇게 지원할 수는 없어요.

네일아트 가게에다가 커피머신 해 준 것 공기청정기 해 준 것 이런 것들 저는 상당히 문제가 있다라고 말씀드리겠습니다.

개선하시기 바랍니다.

답변하세요.

○충청남도경제진흥원장 오광옥 잘 파악해서 개선하겠습니다.

○위원장 김명숙 사실 관심 있는 사항은 파악을 해주세요.

작은 사업을 자세히 들여다보고 디테일하게 하면 큰 사업도 문제가 없습니다.

그다음에 농사랑과 관련돼서 간단하게 주문하고 점심 식사 후에 하는 걸로 하겠습니다.

왜냐하면 농사랑은 다른 위원님들이 많이 하셔서 저도 하겠습니다.

농사랑 홈페이지에 들어가면 스토리가 없습니다, 스토리.

지금은 전부 다 스토리입니다.

그렇죠?

그런데 하나도 스토리가 하나도 없어요.

그리고 한 것은 그냥 금산인삼 특별전 이렇게만 합니다.

그렇죠?

자, 그다음에 제가 홈페이지 제철 베스트에 가봐도 정해져 있고, 베스트에 가면 또 스토리가 있어야 되죠.

제가 제철 코너에 들어가 봤어요.

원장님, 지금 제철이라면 뭘 해야 될까요?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 과일 종류하고 농산물 수확하는 것…….

○위원장 김명숙 예, 농산물 수확 어떤 것들?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 밤도 나올 수 있고 사과도 나올 수 있고…….

○위원장 김명숙 누가 이 홈페이지를 관장하는가와 그다음에 농사랑에 우리 21만 농민들의 저기가 달려 있어요, 거기에다가 가공하는 업체까지 하면…….

그런데 너무 안이한 거예요.

지금 어떤 계절인지 몰라요?

지금은 뭘 해야 됩니까?

김장철 특별전을 해야 되는 거예요.

그러면 어떻게 해야 되는 겁니까?

김장철 특별전은 배추를 직접, 무나 배추를 할 수도 있지만 절임 배추를 할 수도 있고, 절임 배추와 함께 어느 지역의 절임 배추…… 충남 다 하거든요.

어느 지역의 절임 배추와 그다음에 이 속에 들어가는 부속 재료를 전부 다 같이 파는 데가 있어요, 버무려서.

이렇게 하든가 아니면 내가 따로따로 하고 싶다 그러면 절임 배추와 광천 새우젓과 서산의 황새기젓과 아니면 서산의 마늘과 청양의 고춧가루와 아산의 쪽파와 어디의 대파와 이런 식으로…….

이렇게 기획전으로 나와야 되는 거예요.

그런데 이런 게 아무것도 없어!

이렇게 해서 재밌게 ‘우리의 충남 농산물로 맛있는 겨울을 납시다’라든가 맛있는 걸 해봅시다.

또 밤도 그래요, 그냥 밤.
 공주 밤, 부여 밤, 이렇게만 팔아요.
 그것 어떻게 해야 돼요, 지금?
 밤 깎두기 아세요?
 밤 깎두기가 오래가요, 배 깎두기보다 맛있고.
 그러면 이런 것들을 소개해서 밤을 까 먹고 구워 먹기 불편하니까 안 사 먹는데 그러면 이때 밤을 해서 예를 들어서 우리가 김장에도 넣을 수 있고, 그렇죠?
 배추김치에도 넣어요.
 그다음에 어디에다도 넣어요, 밤은?
 백김치에도 넣어요.
 이렇게 밤을 다양하게 그다음에 ‘이번에는 새로운 메뉴입니다, 밤 깎두기 만드는 법’ 이렇게만 해주신다면 밤의 매출이 훨씬 더 늘어나는 거죠.
 거기에다가 어떻게 합니까?
 청양과 부여가 수해를 입었습니다.
 이번에는 수해 피해지역 특별전을 하겠습니다.
 이렇게 해서 이런 때 쿠폰 좀 쓰세요.
 그런데 어디에다가 쿠폰을 쓰니까?
 쿠폰을 발행해서 그때만 매출이 올라가는 거예요.
 그러면 주로 누가 사겠습니까?
 공무원들이 삽니다.
 너무너무 답답한 거예요.
 이게 사실은 금액이 적어요.
 그래서 저는 원래 이 농사량을 50억 내지는 100억 규모로 하라고 한 거예요.
 아직도 충청남도가 못 하고 있어요.
 그렇게 스토리를 입혀서 사고 싶고 한번 사주고 싶고 제철 것 먹어보고 싶고.
 여기에 고구마 하나도 안 나와요, 제철 상품에!
 자, 여기까지만 얘기하겠습니다.
 답변 한번 해보세요.
 ○충청남도경제진흥원장 오광옥 지금 자

사화 한 지 얼마 안 됐습니다.
 지금 말씀하신 내용 잘 반영해서 더 노력하겠습니다.
 부족함을 많이 느꼈습니다.
 죄송합니다.
 ○위원장 김명숙 얼마 안 됐다고 하시면 안 되죠!
 경제진흥원에서 지금 농사랑 업무 맡아서 한 지가 얼마입니까!
 얼마입니까?
 ○충청남도경제진흥원장 오광옥 7년째 됐습니다.
 ○위원장 김명숙 예, 7년째 됐습니다.
 단지 그동안은 위탁을 줬을 뿐이고.
 위탁을 줘도 이런 주문은 해야 되는 거예요.
 이런 주문을 하지 않았으니까 이런 게 안 나오는 거였죠.
 더군다나 직영했으면 당연히 이렇게 해야죠.
 그렇죠?
 물론 전화 받는 게 어려워서 직원이 그만두고 이런 것 심분 이해합니다.
 그리고 규모를 훨씬 더 늘려야 되는 것 필요합니다.
 인정합니다.
 그리고 예산 더 투자해야 되는 것 맞고요.
 그렇지만 그래도 어려운 가운데서 적어도 김장 제철전이라든가 이런 정도의 스토리는 입혀서 해줘야 되는 게 기본입니다.
 이걸 기본이다, ‘더’가 아니고.
 이렇게 말씀드리겠습니다.
 개선하시기 바랍니다.
 ○충청남도경제진흥원장 오광옥 알겠습니다.
 명심하겠습니다.
 ○위원장 김명숙 다음 회의는 식사 후

에 하도록 하겠습니다.

원활한 회의 진행과 점심 식사를 위해서 감사를 중지하고자 하는데, 이의 없습니까?

(「예」하는 위원 있음)

이의가 없으므로 감사 중지를 하겠습니다.

감사 중지를 선포합니다.

(12시14분 감사중지)

(13시38분 감사계속)

○ **위원장 김명숙** 의석을 정돈하여 주시기 바랍니다.

성원이 되었으므로 감사를 속개하겠습니다.

오전에 이어서 질의하실 위원님 질의하시기 바랍니다.

윤기형 부위원장님 질의하시기 바랍니다.

○ **윤기형 위원** 해외통상사무소 주요 추진 실적을 받았는데, 상담액이나 수출 진행액은 많은데 수출액이 성과가 적네요.

그리고 상담하고 다 좋았다는 건데 아까 원장님도 지금 2년 됐는데 코로나 때문에 재직 중에 한 번도 못 가보시고, 그러면 거기의 사정은 어떻게 들나요?

사무소 사정은 화상으로도 하고 그렇게 통해서 들나요?

어떤 식으로…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 매주 화요일 날 화상회의를 하고 있고요, 저는 개소 이후에는 안 가봤지만 개소 전에는 사무실을 다 점검하고 왔습니다.

○ **윤기형 위원** 아, 개소 전에?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 그때는 코로나 전이었기 때문이에요.

그래서 사정은 잘 알고 있고요, 인도네시아는 최근에 갔다 왔고요, 실제로는 저희가 수출인보이스 아니면 수출신고서를 가지고 확인한 내용이고요, 상담액은 말

그대로 상담하거나 구체적인 MOU로 하는 것은 진행으로 표시하고 있습니다.

○ **윤기형 위원** 코트라에서 하는 것 말고 거의 다 중소기업을 상대로 지금 이 사업을 하고 있는 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **윤기형 위원** 이게 기회가 되면 기경에서도 위원들도 현장을 한번 가봐야 될 것 같은데…….

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 해외사무소 감사도 필요합니다.

한번 가보셔가지고 현장을 보실 필요가 있습니다.

○ **윤기형 위원** 그러니까요.

가서 봐야지 뭘 알지 보지도 않고 그냥 뜬구름 잡기로 얘기하고 있으니까, 이게 가봐야 사정, 형편 또 어려운 점 또 우리가 봐서 충분히 할 수 있는 것도 안 하는 것 이런 것들이 확인될 수 있거든요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 현지 기업인들 의견도 수렴할 수 있도록 하겠습니다.

○ **윤기형 위원** 그러니까요.

위원님들이 만약에 하게 되면 한번 상임위도 같이 가서 듣는 것도 좋은, 나눠서 가는 것보다도 같이 가서 직접 해외 사무소 세 군데를 방문하면서 어려운 점도 듣고 우리가 도와줄 게 무엇인가도 알고 그다음에 형편 같은 것도 알아서 그 사무소장이 어떻게 일하고 있다, 안하고 있다, 여건 이런 것도 파악할 수 있는 기회가 되면 좋을 것 같아요.

현장에 답이 있다고 현장을 안 가보고는 절대로 모르는 거거든요, 말로만 해서.

그래서 그런 기회가 있으면 좋을 것 같아요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 지금 상황만 전제된다면 정기 의회만 마치고 난 다음에 일정을 좀 잡을 필요가 있습니다.

○ **윤기형 위원** 예, 이상입니다.

○ **위원장 김명숙** 수고하셨습니다.
추가 질의하실 위원님?
이지윤 위원님 질의하시기 바랍니다.

○ **이지윤 위원** 이지윤입니다.
아까 VC 관련해서 기업금융팀장님, 혹시 계신가요?
팀장님, 잠깐 질의드릴 게 있어서요.
아까 계신 줄 몰랐는데 기업지원과 윤태노 팀장님 함께하고 계시다고 해가지고요.

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 충남도 기업금융팀장 윤태노입니다.

○ **이지윤 위원** 팀장님, 아까 제가 오전에 질의한 내용 같이 들으시지 않으셨습니까?
○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 예, 들었습니다.

○ **이지윤 위원** 현재 경제실이나 담당과에서는 어떻게 이 현안을 파악하고 있고 진행 상황은 어떻게 되시는지.

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 이것을 예산실하고 인력 협의를 하고 있고요, 그리고 지금 공공기관 용역을 하고 있습니다.
그것 끝나면 채용할 계획으로 있습니다.

○ **이지윤 위원** 그러면 채용 가능성이 있다는 말씀이십니까?

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 예, 2명까지는 아니고 지금 1명 정도로 얘기하고 있거든요.

○ **이지윤 위원** 예, 긍정적으로 논의하고 계신 부분입니까?

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 예.

○ **이지윤 위원** 제가 이 부분을 7월에

주요 업무보고에서 질의하고 문제를 지적했는데 그 이후에 제게 따로 보고는 없으셨어요, 담당실에서.
하지만 이 부분은 분명 필요한 부분이라는 데 담당실에서, 과에서 공감하시는 건가요?

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 예, 공감하고요, 저희들 자체적으로 협의하고 나중에 보고를 한번 드리겠습니다.

○ **이지윤 위원** 이게 아무래도 전문 분야다 보니까 경제실의 담당과에서 잘 파악하고 챙겨주셨으면 합니다.

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 예, 잘 챙기겠습니다.

○ **이지윤 위원** 감사합니다, 들어가세요. 이상입니다.

○ **위원장 김명숙** 수고하셨습니다.
추가 질의하실 위원님 하시기 바랍니다.
다른 위원님 준비하시는 동안에 추가 질의하도록 하겠습니다.
오전에는 소상공인들 지원과 관련해서 형평성 있고 더 어려운 소상공인들에게 지원할 수 있도록 문제점을 지적하고 규정을 잘 마련해달라고 주문했고요, 중소기업 육성자금도 있습니다.
제가 자료 요구한 것 중에 중소벤처기업 육성자금이 있는데 보니까 보통 3억, 5억, 4억 그다음에 13억, 10억, 15억, 20억도 있거든요?
20억도 있는데 이렇게 용자를 해준다는 것은, 이 육성자금은 용자죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **위원장 김명숙** 용자죠, 나중에 갚는 것?
다른 금리보다 용자는 좀 저리이지 않습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 창업자

금은 7년 이내 기업에 대해서 주는데 3.4% 고정금리고요, 특허가 있어서 혁신형 자금이라는 것은 2.4%입니다.

○ **위원장 김명숙** 그러니까 시중의 은행 금리보다는 조금 낮죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 지금 상황에서는 상당히 낮습니다.

○ **위원장 김명숙** 왜 이런 말씀을 드리냐면 보통 보면 -다른 기금도 그렇고- 행정의 좀 오류로 생각하는 것이 있어요.

무조건 지원하면 좋다고 생각해서 이차보전 내지는 이차보전을 지원한 사람들에게 또 해주는 거예요.

예를 들어서 농림축산국의 농업진흥기금 같은 경우도 10억을 어떤 영농조합법인에 지원했는데 이차도 다 또 기금을 가지고 다 지원을 한 거예요.

이런 방식은 아니고 그래도 저리로 지원하기 때문에 그리고 아무래도 은행에서 얻는 것보다 부담이 덜 있잖아요, 이렇게 지원을 해 주니까.

저는 이차보전 내지는 이차보전은 여기에서 제외하고 지원받지 않은 기업들에게 이차보전을 해 주면 그분들도 충남도가 우리가 하고자 하는, 기업에게 혜택을 주는구나 이렇게 생각해서 감사하고 열심히 하지 않을까, 저는 이런 생각이 들거든요.

그리고 항상 우리가 이런 지원을 하면서는 세금으로 지원을 하니까 공익적 가치, 잘해서 일자리를 하나라도 더 늘려달라는 부탁들도 간곡히 해야 되고 우리가 지원하는 이유는 그 이유 하나거든요.

양질의 일자리를 만들어 달라.

그래서 우리 도내에서 떠나지 않고 살 수 있게 하겠다라는 것 때문에 사실 지원하는 거거든요.

안 그러면 그냥 세금을 나누기 해서 도민들에게 그냥 주고 알아서 쓰라고 하

는 게 나아요.

그런데 그럼에도 불구하고 특정한 곳에 지원하는 이유는 그런 이유입니다.

그래서 앞으로 이런 규정을 할 때 예를 들어서 1000만 원, 2000만 원, 3000만 원 이렇게 지원한 곳에는 작은 것들을 지원하거나 컨설팅을 할 수는 있겠지만, 이렇게 금액이 큰 거를 -좀 더 수월하게- 우리 도가 지원하면 다른 혜택은 다른 사람한테 가게끔 중복 지원이 되지 않도록 정책 지원을 해 주시기 바랍니다.

지금까지는 어떻게 해왔습니까?

여기 보니까 이차보전도 있더라고요.

그런 것도 있는데 이런 기업에 지원한 건지 아니면 전혀 새로운 기업에 이차나 이차보전을 해줬는지 궁금합니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 이차보전 2% 보전하는 자금은 경영안정자금이라고 합니다.

이것은 기업당 최대 3억이고 또 인원이 적은 기업은 2억까지 지원하고 있고요, 한 번밖에 지원이 안 되기 때문에 많은 기업이 혜택을 받고 있습니다.

작년까지는 시군에서 진행했는데 하다 보니까 시군에서 가까운 기업들에게 지원되는 경향이 있었는데요, 온라인시스템이 만들어지면서 다 저희하고 충남도에 집중해서 신청되고 있습니다.

그래서 분기에 한 번씩 기업을 선정해서 분배하고 있습니다.

그런데 말씀하신 내용에 정말 더 무거운 책임을 갖고 있는 게 기업에서는 자금 수요가 계속 있고 또 중단돼서는 안 되기 때문에 저희 도정 말고도 정부의 기금이 많이 있습니다, 정책자금이 많이 있습니다.

저희가 그걸 최대한 찾아서 기업들에게 연결시켜주는 역할까지 지금 고민하고 있습니다, 일부분 하고 있습니다.

앞으로 편중되지 않고 더 많은 기업이 혜택을 받을 수 있게끔 책임감을 갖고 임하겠습니다.

○ **위원장 김명숙** 사실은 어려운 기업들을 찾아서 도움을 주는 게 일을 잘하는 거라고 생각합니다.

그래서 규정을 촘촘하게 만들어야 됩니다.

규정을 촘촘하게 만들고 그다음에 이런 제안을 드리겠습니다.

제가 농사랑과 관련돼서 홈페이지를 보면서 답답했던 것들인데 그냥 팀별로 맡겨놓지 마시고요, 예를 들어서 한 달에 한 번씩 전체 회의를 한다라고 하면 농사랑 측에서는 의제로 내놓는 거죠.

“다음 달에 우리가 어떤 특판전을 할까요? 의견을 한번 내주시죠” 하면 직원들 사이에서도 다양한 의견이 나올 거라고 생각하고 그다음에 농사랑을 담당하는 부서에서는 다른 소비자들에게 의견을 좀 물어서 더 다양하게 준비하지 않겠습니까?

그다음에 시식회 이런 코너도 있더라고요.

그러면 그런 것도 미리 예고해야 됩니다.

이달에 딱 발표하면 미리 먹어보지 않거나 그때 사서 준비해서 먹고 소감을 쓰려고 하면 늦죠.

“다음 달에는 이런 제품을 가지고 이렇게 할 겁니다”라고 예고하면 미리 준비해서 하는 것처럼 저는 그래서 정책은 항상 전체가 회의해서 의견을 내고 주무부서는 더 집중적으로 그 의견을 가공해야 된다고 생각하고요.

예를 들어서 다른 팀에 있는 직원이라도 펀드도 알고 있어야 되고 중소기업벤처나 다른 소상공인들도 알고 있어야 또 자리를 옮겨갈 수 있지 않겠습니까?

그렇죠, 인사이동.

그래서 큰 틀에서 팀장급 이상은 정보를 공유하고 함께 고민해야 될 필요가 있다고 생각합니다.

조직 운영도 그런 식으로 해 주시기 바랍니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 지금 말씀하신 지적 사항 꼭 추진하겠습니다.

다만, 최근에 공산품을 하면서 저희가 품목을 개발·발굴하는 데 많은 어려움이 있었습니다.

지금 위원장님이 지적하신 내용을 저희가 한번 시행했습니다.

전 직원을 팀으로 나눠서 품목발굴단을 운영한 적이 있습니다.

그래서 충남도에 있는 좋은 품목이 어떤 게 있는지 각자 팀별로 조사도 하고 발굴도 했는데요, 더 적극적으로 하겠습니다.

○ **위원장 김명숙** 예, 더 보충 질의하실 위원님 하시기 바랍니다.

안종혁 위원님 질의하시기 바랍니다.

○ **안종혁 위원** 팀장님, 제가 따로 서류 제출 요구한 것 중에 기관들의 공공 보유 차량에 대해서 살펴보고 있는데 진흥원에서 보유하고 있는 차량이 4대인가요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 2대입니다.

렌터카 2대입니다.

○ **안종혁 위원** 저한테 제출한 거에는, 그러니까 K7하고 니로 말고 2대가 더 있는데?

(「소상공인 쪽이랑 농사랑 쪽에 렌터카 2대가 있습니다」 하는 이 있음)

그러니까 쏘렌토 1대, 아반떼 1대 있죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 그건 사업 예산 내에서 렌트를 한 겁니다.

○ **안종혁 위원** 이걸 사업 예산으로?
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 예, 지금 예산은 2대…….
 ○ **안종혁 위원** 사업 예산에서 했던 것도 질문 좀 드릴게요.
 사업 예산에서 하는 건 사업 기간 때문에 쏘렌토는 6개월이고 아반떼는 7개월인가요?
 9개월?
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 예, 그것 사업…….
 ○ **안종혁 위원** 이것 담당자분이 나오셔서 말씀주세요.
 차량 임차해서 쓰시는데, 농사랑이에요?
 (「예, 농사랑입니다」 하는 이 있음)
 농사랑은…….
 나와서 말씀해 주세요
 농사랑은 아반떼입니까, 쏘렌토입니까?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 소개드리겠습니다.
 온라인플랫폼팀장 전윤현이라고 합니다.
 ○ **안종혁 위원** 농사랑은 아반떼입니까, 쏘렌토입니까?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 쏘렌토입니다.
 ○ **안종혁 위원** 쏘렌토 쓰시는 거예요?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 예.
 ○ **안종혁 위원** 그러면 6월달부터 12월달까지만 계약하셨네요, 6개월?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 예.
 ○ **안종혁 위원** 사업비에서 나가시는 거라고 했죠?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 예.
 ○ **안종혁 위원** 연간 유지비 해가지고 6개월 사용해서, 그러니까 계약했을 때 562만 원, 6개월 사용하고 반납입니까?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 예, 반납입

니다.
 ○ **안종혁 위원** 반납 조건이세요?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 예.
 ○ **안종혁 위원** 3분기에 20일 사용하셨고 4분기는 아직 12월까지 있으니까 9일 사용하셨네요?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 예.
 ○ **안종혁 위원** 차량 총운행 거리도 보니까, 주로 어떤 용도로 쓰십니까?
 ○ **온라인플랫폼팀장 전윤현** 주로 농가 발굴, 기업 발굴입니다.
 ○ **안종혁 위원** 예, 알겠습니다.
 그다음에 아반떼 사용하시는 분?
 ○ **소상공지원팀장 윤은기** 소상공지원팀장 윤은기입니다.
 ○ **안종혁 위원** 아반떼는 3월부터 빌려서 12월 달까지네요?
 ○ **소상공지원팀장 윤은기** 예, 맞습니다.
 ○ **안종혁 위원** 총운행 거리가 1분기 3개월 동안 160km에 운행 일수는 3일이었는데, 3월 달에 빌렸기 때문에 한 달간 운영한 것 때문에 이렇게 적은 건가요?
 ○ **소상공지원팀장 윤은기** 예, 맞습니다. 월말에…….
 ○ **안종혁 위원** 이동하시는 거리가 꽤 되시는데 아반떼 하나 가지고, 이 사업이 완료되기 때문에 이렇게 하시는 건가요?
 ○ **소상공지원팀장 윤은기** 예?
 ○ **안종혁 위원** 사업이 12월 달에 완료되기 때문에 12월 달까지만 단기계약으로 하시는 거예요?
 ○ **소상공지원팀장 윤은기** 예, 맞습니다.
 ○ **안종혁 위원** 알겠습니다.
 들어가십시오.
 원장님!
 원활한 업무를 위해서 경제진흥원에서는 현장 방문이 많이 요구되고 있는데 공용 차량이 필요하다는 수요가 있습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 있습니다.

있는데 개인 차량도 많이 이용하고 있는 실정입니다.

더 있으면 좋겠습니다.

○ **안종혁 위원** 더 있으면 좋겠습니까?

어제 했던 테크노파크에서는 공용 차량에 대해서 오히려 수요가 없다고 하더라고요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 저희 직원들은 공용 차량을 배차받기 위해서 경쟁하고 있습니다.

○ **안종혁 위원** 실질적으로 잘 이용되고 있는지를 위해서라든가, 또 나가게 되면 어차피 이게 출장비의 근거가 되잖아요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 맞습니다.

○ **안종혁 위원** 공용 차량을 이용하게 되면.

담당, 충남도에서는 이런 수요에 대해서 대응하실 의견이 있으십니까, 원활한 활동을 위해서?

○ **경제소상공과장 송무경** 예, 진흥원과 협의해서 진행하도록 하겠습니다.

○ **안종혁 위원** 제가 보기에 는 경제진흥원에서…… 들어가셔도 됩니다.

경제진흥원에서는 주로 활동할 때 - 말씀은 긍정적으로 하신다고 했으니까- 소형 차량이 도움이 될지 아니면 카니발처럼 짐도 싣고 하는 게 필요할지 그리고 친환경에 관계된 주로 현 모 회사의 넥소 밖에 없잖아요.

(장내웃음)

수소전기차를 쓸 건지, 지금 보면 니로 같은 경우가 운영비가 가장 적게 나오더라고요.

이거를 판단하셔서 이 기회에 말씀을 주시면 어떨까 싶은데, 원장님!

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 니로는

만료가 돼서 이를 전에 전기차로 교체를 했습니다.

○ **안종혁 위원** 아, 교체해서 또 니로인가요, 그러면?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 그게 비용 절감하는 데 가장 도움이 됐습니다.

추가 확보해 주신다면…….

○ **안종혁 위원** 경제진흥원의 수요에 필요한 걸로 해서, 저는 이렇게 생각을 합니다.

그러니까 지금 첫 행감 때고 이제 8기 시작되면서 일할 수 있는 환경도 같이 따라줘야 된다고 생각하기 때문에 원장님께서서는 한번 상의를 하셔가지고 금액을 가지고 도에서도 판단을 하셔야 될 것 같아요.

만약에 한두 사람씩 타거나 두세 명씩 타고도 충분하다면 아까 말씀하신 아반떼 같은 준중형 정도에서 두 대를 운영하는 게 낫겠다 이런 식으로 접근을 해주셨으면…….

더 설명 안 드려도 되죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 감사합니다.

○ **안종혁 위원** 그리고 지금 관내 업체 수주 실적에서, 같이 차량 관련해서예요.

행정사무감사 요구 자료 2권에 우리 김명숙 위원장님께서 질문하신 걸 보면은요, 1062페이지에 보령의 하늘렌트카에서 충남소상공인지원센터 업무용 공용 차량 임차계약 해서 450만 원이 또 있어요.

450만 원짜리, 예산이.

관내 업체 수주 실적에서 충남소상공인지원센터 업무용 공용 차량 임차계약, 이게 관내 업체다 보니까 하늘렌트카에 450만 원 이거는 뭘니까?

전년도에도 있던데, 2021년도.

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** …….

○ **안종혁 위원** 잘 파악 안 되시죠?

이거는 행감 자료로 공식적으로 요청한 책에 있는 내용이잖아요.

그렇죠?

제가 왜 이 질문을 드렸냐면 행감을 준비하시느라고 고생은 많으시기는 한데, 관내 업체 수주 실적에서 제가 별도로 서류 제출 요구해서 공공 보유 차량 관련 세부 내역에서 경제진흥원 같은 경우에는 당초에 가지고 있던 장기 공용 차량이 있고 별도로 2대로 또 이렇게 올려 주셨어요.

제가 요구한 대로 답변이 오긴 했는데, 그런데 저희가 기본으로 요구한 행감 자료에 보면 렌터카가 또 있어요, 예산액이 다른.

그러니까 이거 뭐냐고요.

이 차량은 그러면 아무도 모르시는 거예요?

관내 업체 수주 실적 2022년도, 1062페이지에 충남소상공인 지원센터 업무용 공용 차량 임차 계약 450만 원.

그리고 2021년도에도 있어요.

2021년도에도 또 똑같이, 똑같은 사업 내용으로 2021년도 450만 원 (주)하늘렌트카, 보령.

보령에서 사업하시는 데가 어디세요?

○ **중소기업실장 한희철** 중소기업실장 한희철입니다.

제가 답변드리도록 하겠습니다.

이게 소상공인 지원 사업비에서 이제 사업 기간이 만료되기 때문에 7개월에서 1년 단위로 계약을 하고 있고요, 아마 이게 '21년도에도 똑같이 보령에 있는 하늘렌트카에서 아반떼 차량을 450만 원으로 3월부터 12월까지 10개월 정도 계약을 한 사례이고요.

그다음에 또 똑같이 2022년도에도 이

용을 하다 보니까 그게 소액이고 그다음에 서비스라든지 다른 업체와 비교를 했을 때 그나마 가격 경쟁력이 있다고 판단이 돼가지고 저희가 똑같은 차량을 똑같이 임차를 한 사례가 되겠습니다.

○ **안종혁 위원** 예, 그래서 말씀드리는데 겁니다.

행감에 관련해가지고 자료를 요청할 때 서류 제출 요구서에서는 원장님도 당초에 행감에서 요구했던 자료가 아니기 때문에 파악이 안 되셔가지고, 이 2개가 사업비로 운영되는 게 나왔잖아요.

○ **중소기업실장 한희철** 예.

○ **안종혁 위원** 그러면 이 자료가 행감 때 쓸 거라고 예상됐다고 한다면 이 내용이 들어갔어야죠.

이거 그러면 여기 지금 2022년도 같은 경우에는 585만 원, 562만 원짜리하고 그들 중에 한 대겠네요, 수주 실적에 나와 있는 업체도.

○ **중소기업실장 한희철** 2022년도 자료에는 16번.

○ **안종혁 위원** 그렇죠, 16번.

16번에 보면 하늘렌트카 450만 원이 있는데…….

○ **중소기업실장 한희철** 예, 맞습니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 이 차량이 사업에서 썼던 거라고 한다면 지금 업무용으로 나와 있던 쏘렌토, 아반떼 둘 중에 한 대하고도 같은 겁니까?

○ **중소기업실장 한희철** 아반떼랑…….

○ **안종혁 위원** 아반떼죠?

○ **중소기업실장 한희철** 예.

○ **안종혁 위원** 그런데 왜 금액이 달라요?

(「유지비가…….」하는 이 있음)

그러니까 585만 원이, 연간 유지비가 이게 렌트비하고 운영비하고 다 포함한 금액 아닙니까?

(「예, 맞습니다」 하는 이 있음)

그러니까 여기에서 이제 연료비만 추가해서 185만 원 정도를 생각하면 된다는 말씀이신 거죠?

(「예」 하는 이 있음)

예, 알겠습니다.

그 전년도도 똑같은 상황인 거죠?

그렇죠?

○ **중소기업실장 한희철** 예.

○ **안종혁 위원** 그 전년도에 계약한 것도?

예, 들어가세요.

그리고 저희 존경하는 김명숙 위원장님이 앞서서 질의하신 거에 대해서 추가해서 질문을 드리겠습니다.

제가 점심식사 전에 마무리할 때 질문드렸던 소상공인 애로 사항이요.

여기에서 그러면 지금 위원장님이 제시하셨던 그런 물품들을 제공하는 거는 법적인 근거가 있나요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 2021년도에는 자산성이 약간 지원되는 경우가 있었는데요, 2022년도에는 다 배제를 시켰습니다.

개선을 시켰습니다.

○ **안종혁 위원** 그러니까 2021년도에도 법적 근거가 있었나요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 그때는 법적 근거라기보다는 코로나 때문에 워낙 고통받고 있는 소상공인을 위해서 일단 지원이 급선무였던 상황이었고요, 또 이것저것 요구 사항이 준비가 됐을 때는 수요자가 요구한 걸 하다 보니까 그게 좀 약간 저희가 미흡한 점이 있었던 것 같습니다.

○ **안종혁 위원** 그러니까 저는 궁금하게 공공기관에서도 법적인 근거 안에서만 할 수 있는 게 맞죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** …….

○ **안종혁 위원** 맞죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 그러니까 선정하고 지원할 때도 근거 조항이 분명히 있어야 되고, 쉽게 얘기하면 근거 조항이 없으면 현찰만 안 주면 된다는 조건이라고 생각해도 되는 겁니까?

그러니까 ‘애로 사항’이라는 단어가 있기 때문에 그럴 수도 있겠다라고 판단이 됐지만 전문가가 투입돼서, 전문가가 의견을 들어서 애로 사항을 전달하는 구조입니까, 사업을 시행할 때?

전문가 의견…… 그러니까 직접 가가지고 직원분들이 다 같이 참여해가지고 애로 사항 듣고 “이게 있습니다” 해서 하는 구조입니까, 아니면 컨설팅이 주 업무잖아요, 사실 보면.

컨설팅하는 컨설터가 가가지고 애로 사항을 청취하고 “여기는 이런 것들이 필요하다고 생각이 됩니다” 해가지고 그거를 구입해가지고 갖다주는 방식으로 하게 돼 있습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **안종혁 위원** 후자인 거죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 작년에는 먼저 컨설팅을 하고 필요한 용품을 구입해서 줬죠.

금년에는 그걸 좀 개선해서, 작년에는 전문 인력을 그냥 먼저 배치했는데 지금은 소상공인 개개인의 문제점을 먼저 파악한 다음에 거기에 맞는 컨설팅을 매칭 시켰습니다.

○ **안종혁 위원** 이거는 굉장히 지적을 잘하셨다고 생각하면서 저도 굉장히 문제라고 생각하는 게 뭐냐면 이거를 받지 못하고 나중에 얘기 들은 사람들은 충남 경제진흥원에 대해서 갖가지 오해를 할 수 있는 오류를 발생시켰다고 생각합니다.

그러니까 왜 법적인 근거를 제가 여쭙봤냐면 그 근거가 있다면 그래도 방어할 수가 있어요.

도민들에게 설명이 가능해요.

이러이러한 근거 조항으로 이러한 조건에 있는 업체들을 선정해서…… 신청자는 많았을 거 아닙니까, 그렇죠?

신청자가 많아서 그 조건에 부합되는 데는 여기고 여기가 이런 게 필요하기 때문에 이 애로 사항의 목적에 맞게끔 전문가가 가서 컨설팅을 한 다음에 거기서 조사된 게 경제진흥원이 경제진흥원의 취지에 맞게끔 쓸 수 있는 예산으로 해가지고 집행돼야지 오해가 없는데 이게 지금 오해가 충분히 발생할 수 있는…….

그렇죠?

저는 그렇게 생각하는데 원장님은 어떻게 생각하세요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 지금 지적 사항을 듣고 보니 재점검을 해야 되겠다는 생각이 듭니다.

다만 저희가 과거에는 위탁을 받아서 수탁을 받은 입장이다 보니까 법적인 것까지 미처 생각을 못 했던 것 같습니다.

다시 한번 저희가 점검해서 업무 프로세스를 가져가겠습니다.

○ **안종혁 위원** 경제소상공과에서 다시 답변 부탁드립니다.

○ **경제소상공과장 송무경** 경제소상공과장 송무경입니다.

○ **안종혁 위원** 지금 행정감사 때 말씀 나온 이 사항에 대해서 앞으로 비슷한 사업이 발생하지는 않을 거예요.

왜냐하면 현금 지원성을 지금 정부에서는 대폭 줄이고 있는 추세잖아요?

○ **경제소상공과장 송무경** 예, 그렇죠.

○ **안종혁 위원** 하지만 다른 방법으로 해가지고, 경제소상공과 감사 때 제가 또

따로 말씀드릴 건데.

지금 이런 식으로 하게 되면 충남도까지 다 문제가 있다라는 지적이 나올 수 있는 거예요.

거기에는 동의하십니까?

○ **경제소상공과장 송무경** 예, 앞으로도 그런 유사한 사업에 대해서 저희가 적극 관심을 갖고 점검하고 그런 일이 발생하지 않도록 유념하겠습니다.

○ **안종혁 위원** ‘유념’이 아니고요, 앞으로는 이런 일이 발생하면 안 됩니다.

○ **경제소상공과장 송무경** 예, 그렇습니다.

○ **안종혁 위원** 발생하면 책임지시겠습니까, 도에서?

○ **경제소상공과장 송무경** 발생하지 않게 하겠습니다.

○ **안종혁 위원** 책임을 져야 됩니다, 그때는.

이런 유사 사업에 대해서는 면밀하게 살펴보십시오, 금액이 적다고 하더라도.

○ **경제소상공과장 송무경** 예, 알겠습니다.

○ **안종혁 위원** 예, 들어가도 좋습니다.

그리고 지금 이 사업이 2021년을 보게 되면 -1080페이지입니다- 소상공인 애로 사항 현장 지원 추진 현황에 방금 원장님께서서는 답변에서 그 애로 사항에 대해서 뭘 해 줄 것인가에 대해서 직접 직원들이 다 갈 수 없기 때문에 컨설턴트가 가지고 들은 의견을 갖다가 하신다고 하셨어요.

그러면 컨설턴트가, 여기에서 비용으로 본다면 자문료죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 예.

○ **안종혁 위원** 그런데 자문료가 집행내역의 19.9%예요.

2020년 집행 내역은 자문료가 71.6%고 2021년 집행 내역은 자문료가 19.9%입니다.

다.

맞죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 예.

○ **안종혁 위원** 그런데 2021년 사업에서 지금 지적된 사항이 제일 많이 발생했죠?

그렇죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 예.

○ **안종혁 위원** 답변을 그렇게 하셨습니다.

그러니까 올해도 아니고 2021년도에 특히 집중적으로 발생했는데 자문을 나가신 분들의 의견을 듣고 했는데 집행률은 19.9%예요.

그러니까 문제가 더 발생할 수 있었지 않았을까요?

왜 이 당시에는 19.9%밖에 집행이 안된 겁니까, 자문료가?

자문 나가시는 분이 명수가 줄어든 겁니까, 아니면 자문료가 대폭 삭감된 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 기본 틀은 같았습니다.

그런데 한 컨설턴트가 나가게 되면 인근에 있는 지역을 같이 나가면 교통비 정도는 더 세이브 될 수 있고요, 특히 작년에는 저희 직원들도 직접 투입돼서 컨설팅을 진행함으로써 예산 절감이 됐다고 봅니다.

예산 절감이 됐지 자문 컨설팅을 해태하거나 그건 아닌 것 같습니다.

○ **안종혁 위원** 그러면 2020년하고 자문료의 총금액을 봤을 때 2022년도는 지금 자문료 자체가 예산이 확 줄었네요.

2021년도에 잔액이 많이 발생했기 때문에 이렇게 하신 겁니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 제 기억이 정확하다면 자문에 대한 가치 평가라고 할까요, 효용에 대해서 약간 지적도

있었던 것 같습니다, 도의회 업무보고 당시에.

컨설턴트의 자질이나 여기에 꼭 필요한 건가, 이런 지적이 있고 해서…… 저희 직원들도 많이 투입되고 또 자문의 형태도 개선하면서 예산 절감이 됐지 이 업무를 소홀히 한 건 아닙니다.

○ **안종혁 위원** 원장님 말씀은 잘 알겠는데 특히 2021년도에 지적이 나온 사업들이기 때문에, 그냥 봤을 때 현금성으로 지원됐다라는 지적이 나올 수밖에 없는 물품들을 구입해서 줬다는 거, 이런 것들에 대한 문제가 발생한 거는…… 예산을 절감했다고 말씀하신다면 예산 절감도 있었겠죠.

그러면서 부작용으로 발생한 것이 지금 지적 나온 내용들인 것 같습니다.

그러니까 한 분이 나가셔서 여러 업소를 하게 해가지고 예산 절감했다.

예, 그거 좋습니다.

그런데 그로 인해서 직원분들이 많이 활동을 했습니다.

그런데 요구 사항은 많지만 직원분들이 할 수 있는 한계점이 또 있을 겁니다.

그러다 보니까 부수적으로 이 예산이 당초 목적대로 애로 사항 현장 지원은 말은 됐지만 실질적으로 경제진흥원에서 여기 소상공인들이 자생할 수 있거나 앞으로 성장할 수 있는 데 도움을 주는 데에는 “나 이거 사 주세요”에서 멈췄다고 생각하는 겁니다.

그래서 이 부분도, -제가 죄송하지만- 소상공인 애로 사항 현장 지원 추진 사업도 고생은 많이 하셨지만 문제점들을 많이 발생시킨 거는 사실인 것 같죠?

원장님, 어떻게 생각하세요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 지금 저는 그 시각에서 말씀하신 걸 듣고 많이 반성이 됩니다.

이미 작년에 진행이 됐던 사항이라서 되돌릴 수는 없지만 금년에는 현금성, 자산성 사업은 저희가 근절시켰고 또 내년에도 유사한 사업을 할 때에는 꼭 명심해서 법적 근거와 사업의 목적에 맞게 저희가 집행하는 데에 더 주의하겠습니다.

○ **안종혁 위원** 예, 원장님 임기가 얼마 안 남으셨다고 말씀을 들었는데 지금 뒤에 계신 우리 임직원분들은 그…… 만약에 법적 근거 해서 이게 추진이 되거나 법적 근거가 없이 진행된다고 한다면 경제진흥원이 아무리 열심히 해도 그것과 교차하는 시선들이 꼭 따라붙을 겁니다.

그러니까 그런 부분을 마련하셔야, 그러니까 지적에서 끝나는 게 아니라 경제진흥원이 여기에 대한 미비점들을 마련해가지고 다른 데 유사 사례나 이런 데를 봐서 조항들을 꼭 신설해서 신청하신 분들 중에 그런 오해가 안 생기게, 내가 떨어졌어도 ‘아, 내가 이래서 떨어졌구나’ 합당한 이유가 되게끔 해야 된다고 생각합니다.

그리고 무엇보다 이게 지켜져야 되는 거예요.

이름 자체가 ‘경제’입니다.

경제는 추상적인 게 아니잖아요.

그렇죠?

앞으로 이렇게 좀 활동을 해 주셨으면, 부탁드립니다.

이상입니다.

○ **위원장 김명숙** 수고하셨습니다.

경제진흥원장님과 과장님께서, 이 지원은 충청남도 소상공인 지원에 관한 조례가 있습니다.

제5조에 경영 환경 개선 지원 사업을 할 수 있도록 조례가 되어 있습니다.

법적인 근거가 되어 있고요, 다만 본

위원이 문제점을 지적한 것처럼…….

사실 이게 지원 내용을 명확하게 정해놨는데 지금 경제진흥원에서 잘못된 겁니다.

어떻게 돼 있냐면 홍보 및 광고에 대해서는 업체 홍보물, 전단지나 리플릿, 카탈로그 정도 해 줄 수 있고요, 제품 포장도 포장 용기, 포장 패키지 등 이런 것들, 기업명을 기재해서 줄 수 있도록 되어 있고요, 홍보 동영상 제작하고 버스나 택시에 광고할 수 있도록 되어 있습니다.

그다음에 점포 환경 개선은 옥외 간판 교체할 수 있도록 되어 있고요, 내부 인테리어인데 이걸 도배, 조명, 어닝 그다음에 셔터, 닥트 공사, 바닥 공사 이런 정도로 지금 해 줄 수 있도록 명확하게 돼 있고요, 시설 집기류 교체는 음식점이면 입식 테이블 교체 하나입니다.

냉장고, 냉동고 이런 거 안 되는 거거든요.

왜 그러냐면 이제 추세가 바뀌니까, 앉아서 먹는 데에 어르신들이 안 오니까 테이블로 바꿔주고 이런 것처럼.

그렇게 하고 그다음에 CCTV이나 POS 시스템, 그리고 신분증 감별기가 필요하잖아요, 코로나 때문에.

그런 것들을 신규 구매나 설비할 수 있도록 해 주고, 그다음에 소방 위험물.

그러니까 가스나 전기를 점검하고 정말 오래된 데 교체해 줄 수 있으면 교체하고 그다음에 소독 청소용품이 있는데 이걸 코로나 방역과 관련된 것만 지원할 수 있도록 명확하게 이렇게 지원 근거가 있는데 그냥 지원을 해 준 겁니다.

그래서 문제점을 지적한 거고요.

이렇게 내부적으로 잘 마련해놓고 시행하지 않으니깐 오히려 우리 안종혁 위원님께서 말씀하신 것처럼 우리 도민들이 상당히 오해를 할 수 있다라고 봅니

다.

그런 말이 있잖아요.

문헌에 나오는 옛말인데 “백성은 가난함에 화나는 것이 아니라 불공정함에 화가 난다”라는 말이 있습니다.

가장 중요한 건 공평한 거라고, 그다음에 지금은 정보가 돈인 시대거든요.

정보를 얼마나 아느냐에 따라서 돈을 더 많이 벌 수 있느냐, 못 벌 수 있느냐, 이제 이런 시대거든요.

그런데 취약하고 어려운 사람들일수록, 1인 기업일수록 더 정보에 취약합니다.

그래서 정보를 제대로 제공하고 이분들이 누락되는 일들이 없도록 해야 됩니다.

그러기 위해서는 우리가 먼저 뭘 해야 되냐면 기업과 소상공인들의 데이터가 필요합니다.

경제진흥원에서 혹시 갖고 있습니까, 충청남도 시군별로 소상공인들의 상호명하고 리스트, 그다음에 기업?

예를 들어서 중소기업들의 리스트, 중견기업 리스트는 아마 갖고 있을 거라고 생각하고, 없죠?

시군과 협업해서 예산을 세워서라도 데이터 조사를 해야 되고 적어도 3년이나 5년에 한 번씩은 이걸 다시 점검을 해야 됩니다.

그래서 어느 정도가 있는지 시군과 협의를 해서 정말 이번에 2년 동안 지원한 것이 더 어려운 데가 있었다라고 하면 거기부터 지원할 수 있도록 이렇게.

데이터가 없으면 그게 안 되는 겁니다.

그래서 데이터가 중요한 거고 그걸 갖고 늘 점검하고 업데이트하고 해야 되는게 저는 경제에 있어서는 가장 중요한 일이라고 생각합니다.

그런데 그렇지 않고 그냥 주먹구구식으로 하니까 이런 일들이 발생한다고 볼

수가 있습니다.

그러니까 그렇게 준비를 철저하게 해주세요.

일단 제일 중요한 건 시군별로, 물론 천안·아산은 너무 많으니까 못 할 수 있어요.

작은 시군들 같은 경우는 해놓으면 사실 그분들이 보실 때 얼마나 감사하겠습니까.

제가 보니까 청양에 아주 오래된, 오래되고 아이들이 많이 있는 그 작은 미용실에 도배장판을 해 줬더라고요, 조명을 바꿔주고.

그런 거에 대해서 저는 굉장히 감사하게 생각하거든요.

그런 반면에 네일아트 가게에다가 공기청정기라든가 커피머신을 해 주니까 화가 나는 겁니다.

그런 것처럼 어떤 일을 진행함에 있어서 철저하고 공정하게 그리고 세금으로 운영하기 때문에 더 공정하게 규정을 마련해 주시기 바랍니다.

가능하시겠습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 그동안 간과했던 부분을 지적해 주셔서 감사합니다.

더 면밀하게 준비해서 하겠습니다.

감사합니다.

○ **위원장 김명숙** 더 보충 질의하실 위원님 하시기 바랍니다.

그러면 다른 위원님 준비하시는 동안에, 제가 감사 자료 요구를 했던 사항이 있어서 하겠습니다.

감사 자료 1062쪽일 겁니다.

이게 1060쪽이죠, 1060쪽부터.

관내 업체 수주 기회 확대 관련해서 자료 요구를 했는데요, 경제진흥원에서는 열심히 관내 업체에 수주를 잘해 줬다고 표기를 했습니다.

2022년에 123건 중에서 77건, 2021년에 137건 중에 94건을 했다고 했습니다.

그래서 제가 리스트를 좀 한번 봤습니다.

리스트를 봤더니 2022년은 아직 전체적으로 안 했으니까 제가 총계를 안 냈고요, 2022년까지 봐도 한 업체에 7건 뭐…… 많이 했어요.

2021년 걸 비교해야 가장 정확할 것 같아서 2021년 걸 비교를 해봤습니다.

그랬더니 2021년에 ‘라온비즈’라는 업체가 8건을 했고요, 이게 다 이제 건건이 77건 속에 들어가는 겁니다.

‘비제이월드’라는 데가 10건, 그다음에 ‘와이비코리아’가 8건.

아, 이건 3건.

2022년에는 8건, 2021년에는 3건.

‘FM2’가 3건, 노바 4건, 씨밋 5건.

이렇게 해가지고 6개의 업체가 한 해에 33건, 이게 제가 대략 계산한 거거든요.

33건을 집중적으로 가져간 거죠, 어떻게 보면.

그러니까 이거는 관내 업체 94건 속에 33건이 중복되고 심지어는 10건 이렇게도 가 있어요.

그래서 이걸 과연 관내 업체에 골고루 줬다라고 할 수가 있을까.

제가 보니까 주는 업체에는 계속 주는 거예요.

주로 노바, 씨밋, 라온비즈, 비제이월드, 와이비코리아, 그다음에 FM2 이런 데들을 지금 주고 있습니다.

그래서 검토를 좀 한번 해 보시기 바랍니다.

예를 들어서 금액이 좀 적기는 해요.

그런데 여러 건을 주니까…….

홍보물 같은 경우도 한 곳에만 줘요, 계속.

한 해에 계속 주는 거예요.

그러니까 이렇게 10건씩 나오고 이러거든요.

그러면 좀 나눠서 줘 보는 거죠.

잘못하면 주지 말고 잘하면 또 이렇게 할 수도 있고.

물론 한 곳에 주면 서류하기 편하니까 그러실 수는 있겠지만, 만약에 이렇게 하면 한 건으로 쳐야 되는 거예요, 사실.

그렇죠?

그래서 이런 부분들은 오해의 소지가 있습니다.

제가 볼 때는 분명히 특혜를 줬다라고 볼 수밖에 없습니다.

이 리스트를 쭉 보면 나오거든요.

중소기업 육성 자금 시스템 유지 보수 용역계약, 물론 유지 보수니까 여기만 이렇게 주겠죠, 한 업체에?

그런데 진흥원 홈페이지도 여기에다 주고 외국인 투자기업 홈페이지도 여기에다 주고, 물론 줄 수밖에 없을 수도 있어요.

성과 관리도 여기에다 주고 또 중소기업 자금도 여기에다 주고, 이런 식으로.

모든, 그러니까 웹과 관련된, 아니면 홈페이지와 관련된 것은 그냥 한 곳에 주는 거죠.

물론 편하려고 주는 것도 있어요.

이해는 가지만 이렇게 하면 한 건으로 봐야 된다는 말씀을 드리는 거예요.

안전 용역 같은 경우도 그렇고, 쉽게 하려고 하니까.

그런데 우리 행정에서는 작더라도 만약에 이게 다르면 이 업체, 저 업체에 주면 굉장히 좋아하기도 하고 그다음에 공공기관에서 이런 일을 수주하게 되면 이게 또 실적이 되거든요, 사실.

그래서 다른 사기업에 유치하기가 좋거든요.

그래서 그런 부분들을 고려해서 정책을 마련하시기를 바랍니다.

가능하시겠습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 저희들이 이 부분도 간과했던 부분인데 지적 감사합니다.

금액이 작든 크든 더 면밀하게 생각하겠습니다.

금액이 큰 것은 입찰을 하다 보니까 중복이 심화되지 않았나 생각합니다.

○ **위원장 김명숙** 제가 입찰건은 안 넣었습니다, 여기에 전부 다.

수의계약만 넣은 겁니다.

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 더 주의해서 하겠습니다.

감사합니다.

○ **위원장 김명숙** 저희 도의원님들은요, 보좌진이 딱히 없습니다.

정책자문관이라고 있는데 위원님 일곱분에 2명이 있어서 지금 행감에 대해서 “이런저런 것 문제 있어요”라고 자료 받은 것 하나도 없습니다.

오직 위원님들 스스로 하는 거고요, 눈 빠집니다, 저희도 이것 통계 내는 데 시간도 오래 걸리고 눈의 실핏줄 터집니다.

우리가 고생한 보람이 있게 만들어주시기를 바랍니다.

이렇게 실핏줄 터져가며 봐서, 이걸 의원 입장에서는 고생한 보람인 거고, 집행부 입장에서는 업무에 문제가 있는 것들이 발견되는데 작은 일부터 튼튼하게, 밑에 끈 돌부터 차근차근 쌓아 올리는 그렇게 해 주시기 바랍니다.

혹시 추가 질의하실 위원님 계십니까?

(「없습니다」 하는 위원 있음)

안 계시면 제가 중요한 펀드만 한 건 하고서 정리하도록 하겠습니다.

지금 이게 중간에 경제진흥원이 넘겨 받아가지고 그러는데요, 충남벤처투자조

합 펀드 운용 현황과 관련해서 언제 경제진흥원이 테크노파크로부터 이 사업을 이관받았습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 작년 12월 초순에 받았습니다.

○ **위원장 김명숙** 그러면 1년도 안 됐네요.

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 예.

○ **위원장 김명숙** 물론 문제점이 많았고, 사실 테크노파크에서 감사를 했어야 되는데 업무가 이관돼서 못 했습니다.

앞으로 이곳에서 운용할 거니까 문제점을 좀 제시하고 다시는 하지 않도록 하겠습니다.

그리고 아까 이지윤 위원님께서도 전문가가 있어야 된다고 했고요, 본 위원도 이미 2019년 말, 2020년에 적어도 펀드 매니저급 1명 이상은 반드시, 아주 전문성을 가진 사람이 있어야 된다.

이거는 도의 경제실에서도 분석을 못하고, 사실 제가 제일 먼저 이런 문제점을 분석해서 지적했는데, 그래서 있어야 된다.

경제진흥원에는 반드시 있어야 되고요, 과장님이 이 부분은 이걸 잘 운용해서 운용하는 목적은 세금을 가지고 운용하는데 이 회사가 잘 커야 되고요, 회사가 잘 커서 고용창출이 있어야 되는 거예요.

우리가 이 회사의 매출이 중요한 것은 아니에요.

그다음에 우리가 다시 이 자금을 회수해서, 또 펀드라는 것은 뭐겠습니까?

우리가 이익을 내야 되잖아요.

그러면 더 얻어서 다시 우리가 더 또 투자해줘야 되는 그런 겁니다.

그래서 사실 비밀 언덕이 없는 특허나 여러 가지를 가진 그리고 젊은 기업인들이라든가 이런 기업인들한테 저는 매우 중요한 사업이라고 생각합니다.

그리고 올해에 충남도가 얼마 출연했습니까?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 금년에는 뉴딜펀드 5억 출연됐습니다.

○위원장 김명숙 5억?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○위원장 김명숙 많이 줄었네요?
2022년이죠?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예, 2차 사업이 지금 마무리되고 투자가 종료되고 회수되는 과정에 있기 때문에 새 VC 투자…….

○위원장 김명숙 그렇죠.

회수되면 그 자금을 다시 활용할 수 있습니까?

회수된 금액은 어떻게 운용되죠?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 회수된 것에 대한 것은 도와 협의를 해야 됩니다.

2차 투자가 완전히 완료된 다음에 투자될지 아니면 그 자금의 일부도 재투자가 가능한지는 저희 진흥원이 독단적으로 판단하지 않고 있습니다.

○위원장 김명숙 그렇죠?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○위원장 김명숙 과장님, 이 부분은 어차피 우리가 투자조합육성 펀드로 만들었잖아요.

그리고 5년이 지나면서 회수를 하는 거거든요?

그러면 저는 이걸 다시 기금으로 만들어가지고 계속 불러 나가면서 여기에다가 써야 된다고 생각해요.

이 예산이 다시 일반회계 예산으로 들어와도 표시도 안나요, 사실은.

그래서 빨리 그 제도를 만들어서 2023년도에…… 2022년에 이제 들어온 거잖아요?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○위원장 김명숙 지금은 그냥 가지고 계신 겁니까?

○충청남도경제진흥원장 오광옥 예.

○위원장 김명숙 그러니까 이걸 다시 빨리 중소기업 기금으로 들어가든, 기금으로 들어가면 한쪽에 목을 만들어가지고 그렇게 쓸 수 있도록 제도를 해 주시기 바랍니다.

그러면 우리가 더 투자하지 않아도 이 예산을 가지고, 제 기억으로는 원래 30억 투자하고 또 50억도 투자하고 출연을 해주고 이렇게 한 거로 알고 있거든요.

그러니까 그렇게 제도를 마련해 주시기 바랍니다.

진흥원 측에서도 그렇게 할 수 있도록 방법을 찾아서 어떤 방식이 가장 좋은지 기금을 활용하는 방안을 마련하셔야 될 거라고 생각합니다.

그러면 도에서는 다시 출연하지 않아도 가능하니까요.

이 운용을 하면서 어떤 문제점들이 있었냐면 경험이 부족하기도 했겠지만, 도가 출연하면, 예를 들어서 50억을, 30억을 출연해서 테크노파크에 주죠.

사실은 한 6개월 안에 돈이 넘어갔을 겁니다.

그런데 테크노파크가 운용사를 찾지 못해서 예를 들어서 1년이 걸렸고요.

그다음에 운용사로 돈이 넘어갔는데 운용사에서 다시 투자회사를 찾잖아요?

투자회사를 찾는데 이게 또 오래 걸려서 출연을 해줬는데 2년간 펀드가 들어가지 못한 적도 있어요.

지금 1호 펀드에서 그런 사례들도 나오거든요?

이제 1호 펀드라는 건 우리가 맨 처음 투자한 저기들인데 그렇게 하다 보니까 2년 가까이 돈을 그냥 가지고 있었던 거죠.

빨리빨리, 미리미리 시장 조사를 해놓고 찾았으면 됐는데, 그러면 저는 여기에서 더 기가 막힌 것은 뭐냐면 이 30억, 50억이라는 돈을 가지고 있었잖아요.

이자는 누가 가졌을까요?

혹시 과장님!

이자 도에서 받아왔습니까?

제가 이자 챙겨야 된다고 한번 문제제기를 한 적이 있었는데요, 예산 심사를 하면서.

○ **충청남도경제진흥원장 오광욱** 위원장님, 양해를 해 주신다면 지금 기업지원과에 담당 팀장이 나와 있거든요.

○ **위원장 김명숙** 아, 그렇죠.

과장님, 소상공 관련인데 죄송합니다.

기업금융팀장님 답변해 주시기 바랍니다.

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 기업금융팀장 윤태노입니다.

이자에 대해서도 지금 전부다 재투자를 하는 걸로 알고 있습니다.

○ **위원장 김명숙** 재투자를 어디에서 하는 것으로 알고 있습니까?

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** TP에서 할 때…….

○ **위원장 김명숙** 그러면 이것 결산 받을 때 이자가 다 얼마인지, 예를 들어서 30억을 1년 동안 넣어 났을 때 아니면 30억 중에 일부는 하고 일부는 2년 동안 투자자를 못 찾은 데도 있었거든요?

그러면 그것 다 계산해서 항목이 나오니까?

자료로 제출해 주시고요, 챙겨보시기를 바랍니다.

○ **경제실기업금융팀장 윤태노** 알겠습니다.

○ **위원장 김명숙** 안 그러면 그냥 테크노파크에서 받아가지고 넣어 놓고 그거를 다시 이자 수입으로 해서, 그건 출연

금이기 때문에 다시 돌려내지 않거든요.

그래서 제가 조례를 개정했어요.

그전에는 출연금을 주면 사업을 하지 않아도 그냥 거기에서 가졌어요.

그리고 어떤 사업을 했는지 안 했는지 표시가 안 나서 지금은 다시 돌려줄 테니까 도에다가 보고하고 반납하고 다시 사업비로 가져가라고 그렇게 제가 조례를 개정했거든요, 그 정도로까지.

챙겨보시기를 바랍니다.

이런 사례인 거죠.

예를 들어서 1호 펀드 할 때 2017년에 본예산을 세우는데, 들어가세요.

2017년 8월에 운용사를 선정하는 거죠. GP를 선정하고 나서 12월에 펀드를 결성하고요, 최초 투자를 한다든가 이런 식으로, 이제 오래 걸리는 거예요.

그리고 2018년에 한 게 2019년에 최초 투자가 들어간다는 거 아니면 2019년 이런 식으로 계속 늦춰지는 거죠.

그래서 이 운용을 하실 때는 어떻게 해야 되냐면 투자할 데를 미리 찾아야 됩니다.

그렇죠?

찾아놓고 우리가 출연금을 갖고 이 제도를 하면 적어도 6개월 안이나 1년 안에, 빨리 우리가 투자를 해줘야 되는 거예요.

그래야 회사도 좋고 그런 부분이지 결국 목마르고 급한 사람들은 못 한다는 거죠.

또 하나는 저희가 운용사를 계속 같은 데다가 하고 있거든요?

하고 있고 또 1호 펀드 중에는 문제성이 있었던 게 온라인신문사.

온라인신문사가 이걸 투자받았어요.

그런데 더 기가 막힌 것은 뭐냐 하면 재기로 가는 거예요, 재기로.

그러니까 이 투자가 충남뿐만 아니라

중소기업 자금도 오니까 충남에 일정 부분 주소가 있어야죠, 그렇죠?

본사나 지점이 있어야 되고 그렇게 되는데 투자해서 투자 업체가, 그러니까 운용사가 투자 업체를 그런 데를 준 거예요.

그런데 이 업체가 10년 동안 회사를 운영하지 않았어요, 온라인언론사를.

그리고 나서 온라인언론사를 차리니까, 그러니까 기존의 회사가 있었죠.

그런데 여기를 문을 닫았고 10년 뒤에 온라인신문사를 만들었어요.

그런데 재기라고 해서 여기에다가 투자하는 거죠, 10억을.

그런데 더 기가 막힌 것은 10억을 투자해 주니까 이 온라인신문사는 어떻게 했느냐.

이 10억을 갖다가 제2의 투자를 하는 거죠, 찾아가지고.

투자를 하는데 뭐로 해요?

전환사채로 하는 거예요.

현금으로 투자를 해주는 게 아니라, 현금으로 투자를 해주면 이득이 났을 때 서로 비율을 나누잖아요, 몇 대 몇으로.

충남도하고도 나눠야 되고 운용사고도 나눠야 되잖아요?

그런데 전환사채로 주면 어떻게 돼요?

이득이 이쪽에서 많이 났을 때 거기에서 다 갖는 거예요.

그렇죠?

그렇기 때문에 이게 상당히 문제가 있었거든요.

실질적으로 온라인언론사는 제조업이라고 보기도 그렇고 그다음에 10년 동안 운영하지 않다가 상호를 바꿔서 다시 문을 열었다고 해가지고 이게 재기가 아니거든요.

같은 회사가 2~3년 있다가 어려워 문을 닫았다가 다시 재기한다고 하면 전

망이 있으면 투자를 해 줄 수 있겠지만.

무슨 뜻인지 다 이해가 가시죠?

이렇게 문제성 있는 투자들이 있었다라는 거죠.

그러면 이 문제성 있는 투자가 어디에서부터 문제가 있겠어요?

온라인신문사가 문제가 아니라 운용사가 문제인 거죠.

그렇죠?

운용사가 그런 업체에 투자해 주고 전환사채로 하게끔 지도 감독하지 않았고 이런 사실들을 도에서도 모른 거죠.

제가 추적해 들어가면서 발견해낸 거죠.

그래서 저는 도에도 전문가가 있어야 되고 경제진흥원에도 전문가가 있어야 되고 그다음에 이것만 잘 투자해도 사실은 우리가 이 투자를 잘 운영해서 이익이 남으면 더 많은 기업에 투자해 줄 수 있다.

이게 금액이 커서 제가 지금 깊이 보는 거예요.

사실 1억이나 5억이나 이렇게만 투자해줘도 작은 회사들은 아주 좋거든요.

그런데 이걸 지금 10억, 15억 이렇게 가거든요.

경제진흥원이 어차피 맡아서 했으니까 그렇게 하시고요, 또 하나는 분명히 충남에 일정 부분 이상 본사나 지점을 뒀어야 돼요.

그런데 투자받을 당시에는 충남에 주소를 뒀죠.

인스텍이라는 데가 충남하나중소기업육성 펀드에서 충남에 주소를 뒀는데 대전으로 이전했습니다.

그러면 이 기업이 언제 투자를, 2017년에 투자를 받았거든요?

2017년에 투자를 받았는데 혹시 언제 대전으로 이전했는지 아십니까?

혹시 자료를 가지고 계신가요?
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 금방 확인해서 말씀드리겠습니다.
 ○ **위원장 김명숙** 예, 확인을 해보시고요, 그다음에 조건을 달아야 되는 거죠.
 만약에 충남에 있는 조건으로 우리가 투자를 했어요.
 10억을 투자했습니다, 적은 금액 아니에요.
 그러면 옮겨갔을 때는 환수 조치를 해야 되겠죠.
 그리고 환수 조치만 해야 되겠어요? 이자도 받아야 되겠죠?
 왜?
 우리가 충남에서 기업을 육성하려고 한 거고, 그다음에 또 이런 부분들이 있습니다.
 투자를 받기로 했어요.
 그리고 투자를 해 주려고 했는데 제가 예산 심사하면서 어떤 문제점을 지적했다면 “옮겨오면 주라”고 했어요, 지점을 개설하면.
 지점을 개설한다는 것도 바뀌어야 하는 거거든요, 솔직히 한마디로 말해서.
 그냥 주려고 한 걸, 지점을 개설하면 그 이후에 주라고 했거든요?
 그런데 그 이후에 줬는지는 모르겠습니다.
 한번 자세히 전체 데이터를 죽 뽑아서 함께 논의를 해 주시죠.
 저하고도 서로 검토해서 문제점을 지적해서 발견해서 앞으로 운용을 잘 할 수 있도록 제도를 좀 촘촘하게 만드는 거죠.
 그렇게 가능하시겠습니까?
 ○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예, 그렇게 하겠습니다.
 도에서 출자금을 줬을 때 금년 같은 경우는 재출자가 10일 이내에 넘어갔거

든요.
 작년에 TP에서 1년간 가지고 있었다는 것은 잘 이해되지 않는 상황이기는 합니다.
 다만 TP 또는 경제진흥원에서 VC에 넘겨줬다면 거기에서 투자하는 데는 기업을 선정할 때 심사숙고해서 시간이 걸릴 수도 있습니다.
 투자 기간을 5년, 7년 이렇게 설정한 이유도 거기에 있습니다.
 그럼에도 불구하고 투자된 기업에 대해서는 벤처캐피탈(VC)에만 맡길 게 아니고 경제진흥원이나 도에서 모니터링을 해야 된다고 보고 있습니다.
 ○ **위원장 김명숙** 이해가 가지 않으시지만 1호 펀드를 2017년에 저희가 예산을 세워서 넘기죠.
 TP에 넘겨요.
 그게 TP에다가 언제 넘겼는지는 모르겠지만 운용사 선정을 2017년 8월에 하거든요.
 그리고 펀드 결성을 2017년 12월에 해요.
 그리고 최초 투자도 12월에 하게 되는 거죠.
 2호 펀드 같은 경우도 이게 2018년 본예산이거든요?
 본예산인데 2018년 9월에 운용사를 선정하는 거예요.
 GP를 선정하고 11월에 펀드를 결성하고 2019년 2월에 최초 투자를 해요.
 이렇게 되는 거거든요.
 그래서 문제점을 지적하고 찾아내는 부분들이, 심지어 어느 정도냐면…… 지금 그런 정도로 심각한 부분입니다.
 지금은 그렇게 하지 않을 거라고 생각합니다.
 제가 2019년에 이 문제를 지적했거든요.

그렇기 때문에 잘해서, 그리고 지금 금액이 상당히 커요.

20억, 15억, 15억 이런 식으로 투자가 되는데요, 그래서 금액을 낮춰서 펀드를 투자해줄 필요도 있잖아요.

이건 운용사에 넘어가는 금액이죠?

○**충청남도경제진흥원장 오광욱** 예, 맞습니다.

운용사가 정해진 다음에 저희 같은 경우는 도에다가 자금 청구를 해가지고 발자마자 운용사에 넘겨주는 프로세스로 가져가야 된다고 생각합니다.

○**위원장 김명숙** 그러니까요.

그러한 부분들로 하고 만약에 이렇게 문제점 있는, 운용사를 선정했는데 분명히 충남에 하기로 하고서 대전으로 이게 언제 갔는지 봐야 됩니다.

그렇죠?

봐야 되고 반드시 다시 회수해야 되고요.

우리가 잘못하면 또 소송에 걸립니다, 계약조건에 없으면.

그래서 그런 운용사는 우리가 감점을 해야 되겠죠, 선정하지 않아도 되고.

지금 충남이 같은 데다 계속 투자를, 운용사 몇 개를 선정했었어요.

티인베스트먼트 같은 경우가 두 번씩, 60억, 75억…… 아, 이거는 의무투자고요, 이렇게 좀 해주고.

엔젤투자협회에도 해주고 이런 식이라서 우리가 지표도 잘 봐야 되고 마지막으로 가는 기업도 잘 봐야, 선정하는 기업도 잘하셔야 될 거라고 생각합니다.

어렵게 골고루 나누어 써야 될 도민의 세금을 기업을 육성하겠다는, 기업을 위해서가 아니라 일자리 창출을 위해서 한, 이 막대한 사업비가 잘 쓰일 수 있도록 그리고 기업을 투자해서 양질의 일자리를 만들어 내는 마중물이 될 수 있도록

펀드는 잘 좀 운용해 주시기 바랍니다.

답변하시기 바랍니다.

○**충청남도경제진흥원장 오광욱** 지금 말씀하신 투자된 기업이 충남 외 지역에 이전했을 때 사실 자본 외 투자가 됐기 때문에 회수하는 방식은 이게 상장이 되거나 또 다른 투자자를 찾지 않고서는 쉽지는 않습니다.

이런 때 제가 생각하는 방식은 의무투자 조항이 있지 않습니까?

충남도의 기업에 투자하는 비율이 있는데 거기에서 차감시키고 추가적인 투자를 충남 기업에게 해주는 조항을 만들어야 된다고 생각합니다.

위원장님 말씀과 대동소이합니다.

다만 자본의 성격상…….

○**위원장 김명숙** 그 말은 이해합니다.

그건 저는 전적으로 이해합니다.

제도 촘촘하게 만들어주시고요, 자료 요구 중에 제가 경제진흥원의 토지나 이런 부분들, 결산이나 이런 부분들을 자료 요구를 했었는데, 왔는지는 모르겠어요.

시간이 없으니까 이렇게 정리할게요.

경제진흥원을 과연 어떻게 해야 되는가.

지금 가장 큰 문제는 이 건물일 겁니다, 이 덩어리.

그렇죠?

이 덩어리를 관리하는 데도 지금 상당부분 업무의 효율성이 떨어지고 여기에 집중돼서 도민에게 행정 서비스를 제대로 못 하고 있다라고 보여지거든요.

지금 보니까 자산 가치가 한 120억 정도, 공시지가로.

맞습니까?

○**충청남도경제진흥원장 오광욱** 예, 맞습니다.

○**위원장 김명숙** 대지가 한 5000평 정

도 됩니다.

그렇죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **위원장 김명숙** 건물은 이게 얼마나 됐죠?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 38년 정도 됐습니다.

○ **위원장 김명숙** 38년, 2년 뒤면 40년이네요?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 예.

○ **위원장 김명숙** 아까 점심시간에 위원님들이 다 같이 내려가셨는데 제가 화장실 가느라고 시간이 걸렸습니다.

여자 화장실은 화장실이 두 칸밖에 없고 남자 화장실은 변기가 4개예요.

여자 화장실이 변기가 2개밖에 없습니다.

그리고 여성들은 손도 더 많이 씻는데 세면기도 자리는 큰데 하나밖에 없습니다.

제가 2018년에 와서 다 개선하라고 했는데 개선하지 않았습니다.

그래서 다른 위원님들이 모두 다 버스에서 화장실에 간 저를 기다리느라고 그 많은 분들이 오래 기다리셨죠.

그래서 여성 화장실을 여성들을 위해서 1.5배 하라는 게 아니라 생리적인 시간 때문에 그렇습니다.

그런데 그런 것도 개선이 안 됐고 지금은 뜯어고칠 수가 없어요.

저 같았으면 남자 화장실과 여자 화장실을 바꿨어요.

변기 속에는 전부 하수관거가 되어 있거든요.

거기에다가 얹히고 그러면 여자 화장실은 변기가 3개가 될 수가 있고 남자 화장실은 2개만 가져도 되거든요, 사실은.

그런데 지금 이 2층에 화장실들이 2개

인가 있는데 이런 현상이예요.

이건 아주 가벼운 거예요.

그렇지만 매일 근무하는 직원들에게는 매우 어려운 일이죠.

그래서 뜯어고쳐도 정말 끝이 없습니다.

비도 새고 뿔도 하고.

경제진흥원이 생긴 지가 얼마나 됐습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 23년 됐습니다.

○ **위원장 김명숙** 예, 23년.

그렇다면 어떻게 해야 되겠습니까?

깊이 고민해야 됩니다.

도청 소재지에 경제진흥원 있습니까?

지점이 있습니까?

○ **충청남도경제진흥원장 오광옥** 없습니다.

○ **위원장 김명숙** 없죠?

도청 소재지에서 다시 새로운 50년, 100년을 바라보고 준비하는 것도 고민해야 합니다.

매각하고요, 원체 덩어리가 커서 매각하기가 쉽지는 않을 겁니다.

그런데 도심에 대지는 필요할 수 있거든요, 아산시나 이런 데서?

열심히 노력을 해보시고, 본 위원의 생각은 매각이 정말 안 된다면 다른 저기들이 와서 임대하는 방안으로 하고 새롭게 도청 소재지에서 시작해야 됩니다.

새롭게 시작해서, 사실 신용보증재단도 이전을 계획하는 걸로 알고 있거든요?

그래야지 언제까지 우리가 이 낡은 건물에서 -경제라고 하면 앞서가야 되는데 - 찾아오시는 분들이 그래도 뭔가 건물이 편리해야, 그리고 새로운 구조에서 와이파이 팡팡 터지는 데에 와서 빨리빨리 검색하고 물건도 팔고 이렇게 해야 되지 않겠습니까?

그렇죠?

그런 것처럼 적극 검토를 하시기 바랍니다.

경제진흥원의 혁신 문제, 혁신은 내부적인 것도 있지만 외부적인, 하드웨어적인 것도 있거든요.

그래서 저는 그 부분은 깊이, 6개월 동안 자료를 만들어야 된다고 생각하거든요.

한번 해보시기 바랍니다.

이 건물을 팔아서 다시 짓는다?

이런 거는 이제 안 되는 것 같아요.

어차피 천안에다가 2200억짜리 컨벤션 센터도 짓는데, 충청남도가 돈을 대서.

경제진흥원이나 신용보증재단이 공동 출자 소재지로 와서 자리를 잡는 데 그만큼 투자를 못 하겠습니까?

그리고 이걸 놔둔다고 해서 건물 가치가 떨어지는 것은 아니니까요.

그런데 이것 철거비가 얼마 정도 나오겠습니까?

○**충청남도경제진흥원장 오광옥** 건물 가치는 40억인데 비슷한 금액이 나온다고…….

○**위원장 김명숙** 바로 그렇죠.

그렇기 때문이에요.

그러면 우리가 여기에다가 다시 짓는다고 할 때 철거비를 또 40억 들여야 되죠.

그리고 또 행정에서 짓는 것은 한계가 있어요.

개인이 사서 짓는다고 하면 높이 지을 수도 있겠거든요.

이런 효용가치가 있으니까 깊이 고민을 해보시고요, 이곳에서 직원들도 좀 편리하게 할 수 있도록 그렇게 해주시기 바랍니다.

농사랑은 제가 주문만 하겠습니다.

저는 농림축산국에 이미 2018년, 2019

년부터 광역자치단체가 운영하는 50억에서 100억 원짜리 쇼핑몰을 만들자고 했습니다.

그래서 방을 여러 개 만드는 거죠.

예산이 부족하다면 시군으로부터 출연을 받아가지고 시군 방 하나씩 주는 거죠.

큰 틀에서 충남 농사랑 방이 있고 충남도가 운영하는 게 있고 시군 방들이 있어서 들어가면 여기도 구경하고 저기도 구경하고.

그래야 되는데 지금 우리 농사랑에 들어가면 그냥 이런 한과 저런 한과라든가 또 한 회사 제품이 앞에 여러 가지가 나옵니다.

그러면 구경하고 싶지 않아요.

그렇죠?

그리고 맨날 아는 제품들이 나오면 구경하러 다니고 싶지 않습니다.

그런데 나도 모르게 아이쇼핑을 하러 홈페이지에 들어가면 여기저기 딸려 다닐 때, 그럴 때 사실 재미있어가지고 기억하고 다음 상품을 파는데, 보면 그냥 제철 농산물도 그렇고 한 회사의 제품이 여러 개 나오죠.

그러니까 같은 누룽지예요.

한 회사 것 현미 누룽지, 흑미 누룽지 이렇게 앞에서부터 나와버리면 안 보고 싶어요.

그래서 적어도 그렇게 계획을 하시기 바랍니다.

기업 쪽에서도 함께 지원을 하셔야 돼요.

그렇죠?

공산품도 팔아야 되니까요.

농산물뿐만 아니라 수산물.

그래서 해양수산물국에서도 지원받고 경제실에서도 지원받고 농림축산국에서도 지원받아서 그렇게 해서 예를 들어서 우

리가 “김장 특판전”을 하면 각 시군에 하나씩 다 끼워 넣어주면 시군도 좋지 않겠습니까?

이런 방식으로 내년 6개월 안에, 제가 계속 이거를 유통팀장하고 2년 동안 얘기를 했었어요, 2년 동안.

100억짜리 한번 만들어보자.

만들 때 100억짜리 만들어서 운영비에서 한 50억씩 들어가면 어떻겠습니까?

우리 농산품을 그만큼 많이 팔아주면, 그게 우리가 할 일이지 않겠습니까?

이것 처음에 3억부터 시작했어요, 저 위원 들어왔을 때.

그렇죠?

그래서 지금은 9억, 8억까지 오지만 실제 그 예산도 9억이라고 하더라도 여기 쪼개고 저기 쪼개서 실제 농사랑에 쓰는 돈은 얼마 되지도 않아요.

3억이나 될까?

이런 식의 운영을 하는 것은 정말 부끄러운 일이에요.

기초자치단체도 이렇게 안 하거든요?

그러니까 전면 개편해서 아주 대단위의 충청남도 농사랑, 이름도 바뀌야 되겠죠.

예를 들어서 ‘팔아유’, ‘팔아유, 충남 팔아유’ 이렇게 쇼핑몰을 만들어가지고 하는 방법으로 해서 내년 하반기에는 좀 구체적으로 갈 수 있도록 하고 2024년도에는, 늦었어요.

2024년도에는 반드시 이거를 개정할 수 있도록 해야 됩니다.

제가 2019년부터 그렇게 주문해서, 만약에 준비를 했다라면 저희가 코로나 때 대박 났을 겁니다.

이해를 못 하시더라고요.

그래서 그렇게 준비를 해주시기 바랍니다.

원장님께서는 임기가 얼마 안 남았어

요.

저희하고 거의 임기를 같이 했었는데 오셔서 열심히 하신 것 충분히 이해하고 그럼에도 불구하고 저희들이 감사를 하면서 또 이렇게 지적을 할 수밖에 없는 그런 안타까운 마음도 있습니다.

다른 기관장님들도 잘하셨지만, 특히 우리 오광옥 원장님께서는 더 열심히 했고 또 경제진흥원의 직원들을 보면 늘 어려우니까, 사실은 조직이 적고 어려우니까 일에 누수가 많이 생기는 것 압니다.

그럼에도 불구하고 의회니까 지적을 할 수밖에 없어요.

그런데도 또 열심히 하고 있는 것도 인정합니다.

다만 행정의 모습을, 관의 자세를 탈피시키고 민의 입장에서 더 적극적으로 해주신다면 우리 도민들이 굉장히 감동하고 또 그렇게 감동하다 보면 여러분들한테도 열악하지만 일에 보람은 있을 거다, 이런 주문을 드리겠습니다.

그래서 전반적으로 조직을 개편하셔야 되고요, 조직을 키워야 됩니다.

매우 중요합니다.

실제 하는 일들이 대기업에 편드 하는 것은 저는 이걸 일부라고 생각하고요, 소상공인들이라든가 우리 농민들이나 어민들 그다음에 경제인들이 만들어내는 우리 공산품 이런 일들 그다음에 해외통상사무소까지 다 커버해야 되면 이 조직가지고는 정말 안 됩니다.

그래서 그런 부분들도 좀 생각하시고 저희 의회도.

본 위원은 그렇게 생각합니다.

더 키워서 제대로 갈 때 우리 도민들이 더 경제적으로 나아질 것이고 좋은 일자리도, 기업인들이나 소상공인들이 자리를 잡으면 사람을 쓰지 않겠는가.

그래서 일자리가 생기지 않겠는가.
이런 기대감 하나로 진흥원의 역할을 좀, 열악한 환경이지만 그래도 무겁게 주문하겠습니다.

답변해 주시기 바랍니다.

○ **총청남도경제진흥원장 오광옥** 위원장님께 더 이상 숨길 수가 없습니다.

지적해 주신 것 다 명심해서 잘 개선하고 저희 진흥원을 더 키워야 된다는 말씀은 지역 균형발전이나 지방경제 활성화를 위해서는 정말 절실한 부분입니다.

진흥원이 부족하지만 그래도 항상 기업 편에서 도와 가교 역할을 했고 또 그런 역할을 하려고 애를 썼습니다.

앞으로 오늘 지적한 내용을 소중히 잘 파악해서 더 이상 반복되지 않게끔 저희가 준비를 철저히 하고 더 좋은 모습 보이겠습니다.

감사합니다.

○ **위원장 김명숙** 혹시 추가 질의하실 위원님 계십니까?

(「없습니다」 하는 위원 있음)

안 계시면 마쳐도 되겠습니까?

(「예」 하는 위원 있음)

더 이상 질의하실 위원님이 안 계시므로 충청남도경제진흥원 소관에 대한 행정사무감사 질의 답변 종결을 선포합니다.

오광옥 원장님을 비롯한 임직원 여러분! 행정사무감사 자료 준비와 업무보고 그리고 위원님들의 질의에 성실한 답변을 해 주신 데에 대하여 감사드립니다.

그리고 또 자리에 함께 배석해 주신 송무경 과장님과 -기업금융팀장님이시죠?- 기업금융팀장님 감사드립니다.

오늘 위원님들께서 지적하시거나 정책제안을 한 사항에 대하여는 면밀하게 검토하여 사업 추진에 적극 반영될 수 있도록 조치를 취해 주시기를 바랍니다.

오광옥 원장님께서서는 앉은 자리에서

간략하게 인사 말씀을 해 주시기 바랍니다.

○ **총청남도경제진흥원장 오광옥** 거듭 감사드립니다.

여기까지 오셔서 현장도 보시고 저희가 얼마나 열악한 환경 속에서 근무하고 있는지 공감도 해주셔서 직원들에게 큰 용기가 될 것 같습니다.

저 개인적으로 열심히 했다고 하지만 항상 부족한 것만 생각나고 이 자리의 이 경험이 큰 영광이라고 생각합니다.

언제 어디서나 충남의 경제 발전을 위해서 최선을 다하겠습니다.

감사합니다.

○ **위원장 김명숙** 어느덧 연말이 다가오고 있습니다.

계획했던 사업들이 알차게 마무리되어 좋은 성과를 거둘 수 있도록 최선의 노력을 다해 주실 것을 당부드립니다.

위원님 여러분!

그리고 오광옥 원장님을 비롯한 임직원 여러분!

대단히 수고 많으셨습니다.

이상으로 2022년도 충청남도경제진흥원 소관에 대한 행정사무감사 종료를 선포합니다.

(14시46분 감사종료)

○ **출석감사위원(6인)**

김명숙 윤기형 김석곤 안종혁
이종화 이지윤

○ **출석전문위원**

수석전문위원 이주영

○ **피감사기관참석자**

〈충청남도경제진흥원〉

원장 오광옥
경영전략실장 이영구

중소기업실장 한희철
대외협력단장 이병희

○ 기타참석자

<경제실>

경제소상공과장 송무경