



2013 공공기관 협업
우수사례집

CONTENTS

1. 전자상거래 피해 상담 일원화_한국소비자원	1
2. 지식재산권(IP) 담보대출·보증 활성화_한국발명진흥회	7
3. 문화와 기술의 융합사업_한국문화예술위원회	17
4. 취업전문기관 연계를 통한 산재근로자 재취업지원_근로복지공단	25
5. 지역별 무역투자 포털사이트 구축과 운영_대한무역투자진흥공사	31
6. 출연연구의 중소기업지원 통합센터 구축_한국생산기술연구원	39
7. 실패 중소기업인 재기 지원_한국자산관리공사	47
8. 공공기관과 중소기업의 동반 해외진출_한국남동발전(주)	57
9. 공공주택 공급시 서민금융상품 안내 연계_한국주택금융공사	65
10. 공공기관 해외사업 전문인력 공동 육성_한국전력공사	75
11. 한국어와 한국문화 교육·보급_세종학당재단	83
12. 해외저작권 보호 협력체계 강화_한국저작권위원회	91
13. 글로벌 수요연계형 교육지원_대한무역투자진흥공사	99
14. 청년층 진로지도사업 체계화_한국직업능력개발원	107
15. 신의료기술평가 원스톱 서비스_한국보건 의료연구원	115

“전자상거래 피해 상담, 더 빠르고
더 편리하게”

01

전자상거래 피해 상담 일원화

전자상거래 피해로 고민하고 계신가요?
1372 소비자상담센터에서 해결해 드립니다.

〈전자상거래 피해 상담, 이렇게 신청하세요〉

1. 1372 소비자상담센터 홈페이지(www.ccn.go.kr) 접속
2. 화면 하단의 '인터넷상담' 바로가기 클릭
3. 인터넷상담 작성 후 접수



[1372 소비자상담센터]

[인터넷상담 신청 화면]

전자상거래 피해 상담 일원화

■ 사진과 다른 옷이 배송되었는데도 환불 불가... 상담기관은 어디?

경기도에 사는 박모 씨는 얼마 전 인터넷으로 구입한 옷의 환불 문제로 큰 곤란을 겪었다. 인터넷 쇼핑몰에서 봤던 이미지와 달랐던 것이다.

쇼핑몰에 반품을 신청했으나 쇼핑몰에서는 주문제작한 옷이라며 환불을 거절했다. 단순 변심의 경우 제품 교환이나 적립금으로 처리한다는 내용이 홈페이지에 명시되어 있어 환불 의무가 없다는 것이었다.

박 씨는 전문기관의 도움을 받고 싶었으나 어디에 연락을 해야 할지 알 수 없었다.

“어느 곳에 문의해야 할지...”

결국 비슷한 업무를 하는 여러 기관에 상담을 접수하고 무작정 소식을 기다릴 수밖에 없었다.

■ 전자상거래 피해, 유형은 달라도 상담은 한 곳에서 간편하게

인터넷이나 스마트폰으로 제품을 구매하는 전자상거래 시장이 날로 커지고 있다. 매장을 직접 찾아다닐 필요가 없고, 가격을 쉽게 비교할 수 있는 편리함 덕분에 수요가 늘고 있지만 소비자 피해 또한 많이 발생해 피해상담을 원하는 사람들도 늘어나고 있다.

기존에는 전자상거래 피해자가 상담을 받고 싶어도 마땅한 상담기관을

선택하기 어려웠다. 상담기관은 다양하지만 각 기관별로 상담 분야가 달라 일일이 기관에 대한 정보를 찾아야 했기 때문이다.

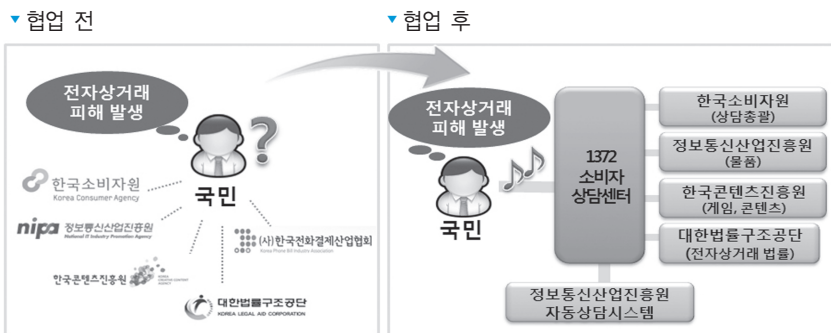
쉽고 간편한 상담을 통해 이러한 불편을 해소하고자, 한국소비자원과 정보통신산업진흥원·한국콘텐츠진흥원·대한법률구조공단 등 전자상거래 피해 상담 서비스를 제공하는 공공기관이 한데 뭉쳤다. 전자상거래 피해 상담 창구를 일원화하여 접근성과 편의성을 획기적으로 개선한 것이다.

■ 4개 기관이 뭉쳐서 더욱 편리해진 전자상거래 피해 상담

1. 여러 곳에 신청할 필요 없는 **간편한 상담**

이제는 박 씨와 같은 상황에 처했을 경우 어느 곳에 상담을 신청해야 할지 고민하지 않아도 된다. 소비자상담을 전문적으로 처리하는 1372소비자상담센터 홈페이지(<http://ccn.go.kr/>)에 상담을 접수하면, 한국소비자원·정보통신산업진흥원·한국콘텐츠진흥원·법률구조공단 등 전문기관에서 상담내용을 검토한 후 관련법률, 대응방법 등을 안내해 주기 때문이다.

Click 한 번으로 간편하게 전문기관의 상담을 받을 수 있어 여러 기관에 문의할 필요가 없다.



2. 분야별 전문기관의 답변으로 정확한 상담

1372소비자상담센터에 접수된 전자상거래 피해 상담 중 옷·가방 등 각종 제품에 대한 상담은 정보통신산업진흥원, 인터넷·모바일 게임에 관련된 상담은 한국콘텐츠진흥원, 전자상거래 피해 법률상담은 대한법률구조공단에서 상세하게 답변한다.

한국소비자원은 각종 제품과 서비스 등 전자상거래 전 분야의 상담을 제공하는 한편, 1372소비자상담센터에 접수된 상담들을 각 상담기관에 분배하고 그 답변들을 승인하는 역할을 담당하고 있다.

각 기관은 해당 분야의 분쟁조정이나 법률구조를 담당하는 전문기관들로, 소비자의 상담내용과 관련된 법률이나 피해구제 절차 등을 알기 쉽게 안내하고 있다. 이러한 소비자 중심의 전문상담을 통해, 지난해 11월부터 올해 3월까지 약 7,000명의 소비자가 도움을 받을 수 있었다.

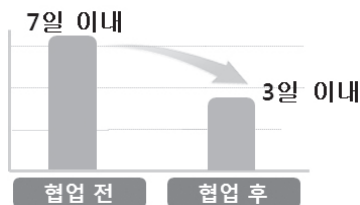


3. 더 빨라진 신속한 상담

전자상거래 피해상담을 일원화하기 전에는 각 기관이 각자 온라인 상담 업무를 수행하여 기관별 상담 처리기간에 차이가 있었고, 일부 상담은 실제 처리기간이 7일 이상 걸리는 경우도 있어 소비자의 불편이 컸다.

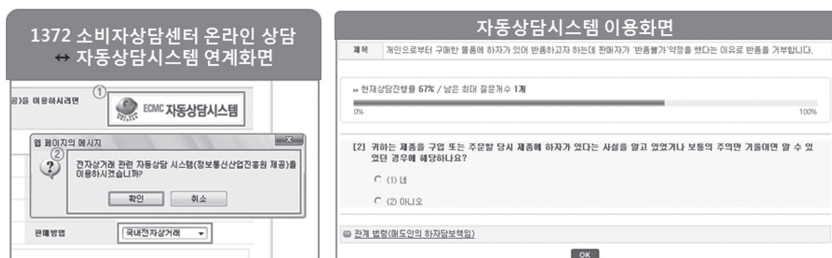
그러나 <정부 3.0>정책에 따른 공공기관 간 협업의 일환으로 ‘전자상거래 피해 상담 일원화’가 시행되자 긍정적인 변화가 나타났다. 참여기관들의 온라인상담 체계가 표준화되어 업무의 효율성이 증가하고, 이에 따라 상담 처

리기간이 크게 단축되면서 소비자의 만족도도 높아진 것이다. 종전에는 상담 처리기간이 3~7일 정도 소요됐으나 이제는 3일 이내에 답변을 제공한다.



▲ 상담 처리기간 비교

이와 함께 자동상담시스템(정보통신 산업진흥원)과 연계하여 실시간 맞춤형 상담서비스도 제공된다. 소비자가 시스템 안내에 따라 단계별로 피해내용을 선택하면 시스템에서 자동으로 모범 답변을 찾아 제공해 주기 때문에 며칠씩 기다리지 않아도 된다. 이러한 편리성과 신속성 덕분에 한달에 700~800명의 소비자들이 자동상담을 이용하고 있다.



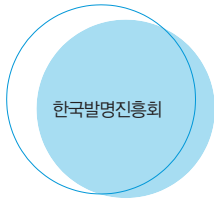
전자상거래 피해 상담, 이제는 1372소비자상담센터로!

여러 기관에 상담을 접수하고 소식을 기다리던 경기도의 박 씨는 접수 후 하루 만에 1372소비자상담센터의 신속한 답변을 받았다. 관련 법률에 대한 전문적 해석과 함께 상황을 해결하기 위한 방법 및 분쟁조정 절차가 안내되어 있어 큰 도움이 되었다.

상담 답변에 따라 전문기관에 분쟁조정을 신청한 박 씨는 구입한 옷이 주문 제작된 것이 아니라는 사실을 확인할 수 있었고, 전문기관의 도움으로 상담 접수 후 약 7일 만에 쇼핑몰 사업자로부터 30만원을 환불받았다.



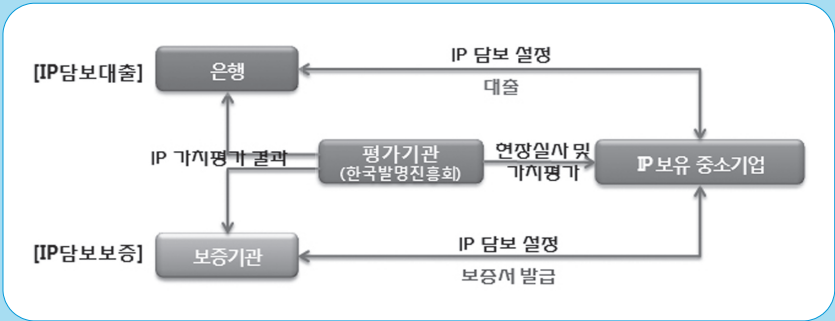
전문기관의 신속한 서비스에 크게 만족한 박 씨는, 이후에도 비슷한 피해가 발생할 경우 고민하지 않고 1372상담센터의 도움을 받기로 마음먹었다.



“사업화 자금, 이제는 지식재산으로 마련하세요”

02

지식재산권(IP) 담보대출·보증 활성화



지식재산권(IP) 담보대출·보증 활성화

■ 주요 내용

1. 창조경제의 실현, 기업이 가진 지식재산(IP)이 금융자산으로!

21세기를 흔히 사람들은 지식기반사회 혹은 디지털경제시대라고 일컫는다. 지식기반사회란 첨단 기술의 발달과 경제활동의 다양화로 인해 지식재산권이 국가 및 기업의 경쟁력을 좌우하는 사회, 즉, 지속적으로 축적된 지식이 경쟁력의 척도가 되는 사회를 의미한다. 지식의 창출, 보호, 활용을 통해 경쟁우위를 선점하려는 국가 간, 기업 간의 불꽃 튀는 경쟁도 치열해지고 있으며 실제로 미국 S&P* 500대 기업의 가치 중 지식과 같은 무형자산의 비중이 증가하고 있다는 연구 결과도 있다. 이처럼 지식은 오늘날, 그리고 미래의 기업과 국가에 있어서 중요한 생존 이슈가 되고 있다.

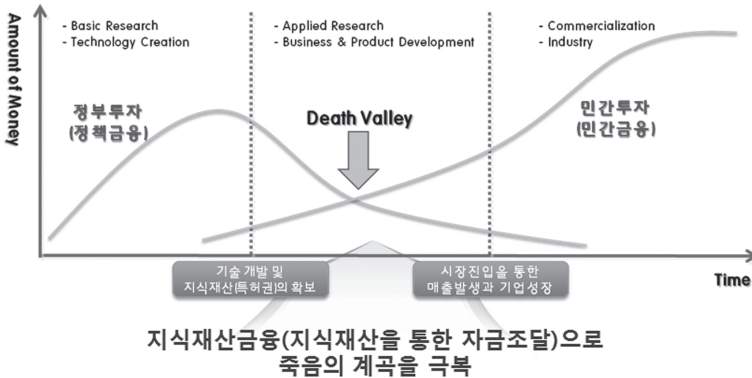
* Standard & Poor's의 약자로 미국의 신용, 금융분석 및 신용등급기관으로, 무디스·피치와 함께 세계 3대 신용평가기관

2. 한국발명진흥회, 금융기관과의 협력을 통한 중소기업의 사업화 자금조달 창구

초기 중소기업들은 기술개발에 성공하였다 하더라도, 자금 조달의 어려움으로 개발한 기술을 활용하여 사업화하는 단계에까지 이르지 못하고 죽음의 계곡(Death Valley)에서 좌절하는 경우가 허다했다. 이 같은 현상의 원인으로는 정부 정책자금이 창업과 초기 연구개발(R&D)에 집중되어 있고, 양산

체계 구축, 홍보, 영업, 마케팅 등 이후의 사업화 추진에 대한 지원을 통한 시하는 것 등이 거론된다. 우수한 기술력을 인정받은 기업이더라도 사업화 자금을 구할 때, 부동산 담보를 요구하는 은행의 높은 벽 앞에서는 번번이 좌절하기 마련인 것이다.

▼ 죽음의 계곡과 지식재산금융



이에, 한국발명진흥회는 2006년부터 금융기관과 협력하여 IP 금융시스템을 구축해 왔다. 2006년 기술보증기금과 협력하여, “특허기술가치평가 연계 보증” 제도를 시행했고, 2013년 창조경제 실현(국정과제 27번 : 지식재산의 창출·보호·활용 체계 선진화)을 위해 한국발명진흥회는 기존 기술금융과 다르게 지식재산권이라는 법적 권리를 기초로 하는 새로운 IP 금융을 본격적으로 시작하여, 2013년 3월에는 산업은행과 IP 담보대출을, 2013년 8월에는 신용보증기금과 지식재산보증을 함께 시행하였다.

- (IP 담보대출연계 IP 평가지원) 한국산업은행과 연계하여 한국발명진흥회는 기업 보유 지식재산권에 대한 IP 담보가치평가 및 비용을 지원하고, 산업은행은 평가된 가치금액 내에서 IP를 담보로 설정하여 20억원 한도의 대출을 시행한다.

- (IP 보증연계 IP 평가지원) 신용보증기금과 연계하여 한국발명진흥회는 기업 보유 지식재산권에 대한 보증용 IP 가치평가 및 비용을 지원하고 신용보증기금은 평가된 가치금액 내에서 10억원 한도의 보증을 지원한다.

협업기관 업무분장

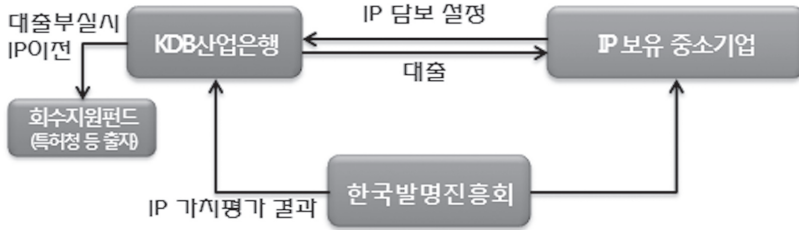
1. IP 담보대출연계 IP 평가지원

한국발명진흥회는 특허청과 함께 기존의 유사 기술금융 실패 사례를 토대로, IP 담보대출의 활성화를 위해서는 담보된 IP를 회수하는 구조를 만들어야 한다는 결론을 도출, 이에 따라 회수지원펀드*를 조성하기에 이르렀다.

*회수지원펀드 : 은행으로부터 자금을 대출한 기업이 대출금 상환을 못하게 된 경우, 담보로 설정된 IP를 매입하여 은행의 손실을 보전해 주기 위한 펀드로 은행은 대출부실로 인한 손실을 줄일 수 있어 더욱 적극적인 대출을 시행할 수 있음

이러한 사전 준비를 통해 한국발명진흥회와 산업은행은 IP 담보대출을 시행하게 되었다. 한국발명진흥회는 IP 가치평가를 실시하고 산업은행은 가치평가 결과를 토대로 IP 보유 중소기업에 최대 20억원 한도로 대출을 시행하게 된다. 대출 시행 시 IP에 담보가 설정되며, 추후 기업이 대출금 상환이 어렵게 되었을 때 IP는 회수지원펀드로 이전된다.

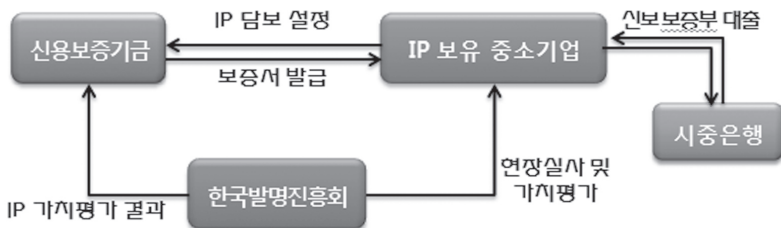
▼ 지식재산권 담보대출 구조



2. 지식재산 보증연계 IP 평가지원

한국발명진흥회와 신용보증기금은 평가비용·기간, 지원금액 등에 관한 업무협의를 마치고 지식재산 담보 보증을 시행하게 되었다. 지식재산 담보 보증은 한국발명진흥회가 IP 가치평가를 실시하고 신용보증기금이 가치평가 결과를 토대로 IP 보유 중소기업에 최대 10억원 한도 내에서 보증서를 발급하는 형태로 진행된다.

▼ 지식재산권 담보 보증 구조



또한, 신용보증기금은 한국발명진흥회에서 개발한 특허가치평가시스템 (SMART3)을 활용하는 보증상품(지식재산 우대보증)을 함께 출시하였다. SMART3는 특허등록번호를 입력하는 것만으로 해당 특허의 등급(9등급, AAA~C)과 점수를 확인할 수 있는 자동평가시스템이다. 신용보증기금은 SMART3 평가 결과, 평가점수 70점 또는 B등급 이상인 기업에 대해 최대 5억원까지 보증한다.



■ 협업과제 주요 성과

1. IP 금융 확산을 위한 금융기관과의 협력체계 구축

특허청, 한국발명진흥회, 한국산업은행은 지식재산 금융 활성화를 위한 업무협약('13.3)을 체결하고 IP 담보대출에 필요한 IP 가치평가를 지원하는 "IP 담보대출연계 특허기술평가지원"을 시행하여 '13년 한 해 동안 IP 담보대출 15건, 169억원의 대출을 완료하였다.

또한, 특허청과 한국발명진흥회는 신용보증기금과 지식재산 금융지원 활성화를 위한 업무협약('13.8)을 체결하고, 지식재산권의 가치평가를 기반으로 보증을 지원하는 "IP 가치평가보증 지원사업"을 시행하여 '13년 한 해 동안 보증건수 22건, 99억원의 보증서를 발급하는 성과를 거두었다.

IP 담보대출의 확산을 위해 특허청과 한국발명진흥회는 '13년 말('13.12.18) 기업은행과 지식재산 기반의 중소기업 육성을 위한 업무협약을 체결하였으며, '14년부터 IP담보대출을 추진하고 있다.

▼ 특허청-산업은행
업무협약체결('13.3.19)



▼ 특허청-신용보증기금
업무협약체결('13.8.6)



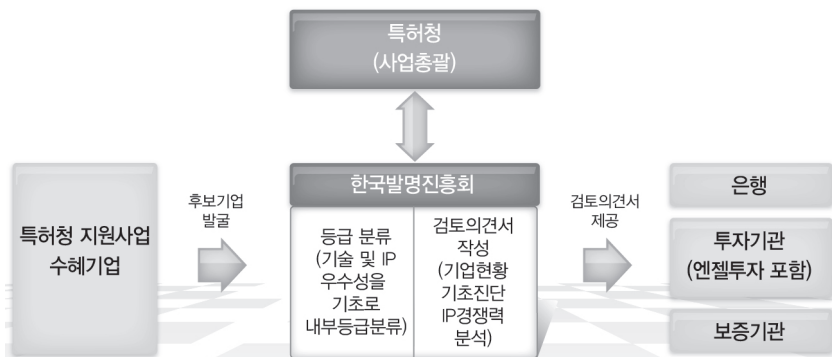
▼ 특허청-중소기업은행
업무협약체결('13.12.18)



2. IP 금융 활성화 기반 마련

IP 금융 활성화를 위해 한국발명진흥회는 산업은행과 함께 IP 담보대출을 위한 가치평가 모델을 개발하였다. 일반적인 기술가치평가 모델이 있기는 하였으나 담보대출에 적용하기에는 부족함이 많아 본격적인 IP 담보대출 시행을 위해서는 새로운 평가모델 개발이 필요한 상황이었다. 이에 한국발명진흥회와 산업은행은 5개월간의 연구를 통해 IP의 담보력에 초점을 맞춘 담보대출 특화 평가모델을 개발하였다. 이 모델은 기존 모델(수익접근법 등)보다 상대적으로 평가방법이 간소(로열티접근법)하여 평가적용시 비용이 절감되어 IP 금융 활성화 기반 구축에 기여할 수 있을 것으로 예상된다.

한국발명진흥회는 중소기업이 보유한 우수 특허기술의 기술성 및 권리성 검토 후 금융권에 추천하여 중소기업이 금융권으로부터 투·융자를 받을 수 있도록 연계하는 ‘창조기업 IP 금융연계 지원사업(‘14.3 시행)’을 신규 시행하였다.



또한, IP 금융협의회 및 IP 투자협의회 운영 등 관계 금융기관과의 협력체계 구축을 통한 기업 정보 공유 및 IP 금융 활성화를 위한 참여 기관 확대 등 지속적으로 발전 방안을 모색해 나갈 예정이다.

▼ IP 금융협의회 참여 금융기관

구 분	금융기관
중앙은행	한국은행
특수은행	산업은행, 기업은행
시중은행	신한은행, 외환은행, 하나은행, 국민은행, 우리은행, 스텐다드차타드은행,
지방은행	광주은행, 전북은행

■ 우수사례

1. 지재권만으로 은행 대출... 기업 성장 디딤돌 역할 톡톡!

고기능 흡습속건 섬유, 투습방수 섬유, 보온성 섬유 등 기능성 섬유를 제조·판매하는 B사는 섬유가공기술을 이용하여 태양광에 노출시 온도가 20% 상승하는 특수섬유 개발을 최근에 완료하였고, 관련 특허를 취득한 상태이다.

개발된 특수섬유를 보온재 생산에 활용하는 신규 프로젝트 추진을 위한 R&D를 계획하던 중 자금 부족이 걸림돌이 되었으나, 자사가 보유한 특허권을 담보로 자금을 조달받을 수 있다는 소식을 접하고 산업은행에 문을 두드리 지원 자금 관련 상담 후, 한국발명진흥회의 'IP 담보대출 특허기술가치평가 지원사업'과 연계하여 평가결과로 40억원의 특허기술가치를 인정받아 산업은행에서 대출 최대 한도인 20억원의 자금을 대출받을 수 있게 되었다.

기존 금융권에서 요구하는 유형자산이 아닌 특허권을 담보로 가문의 단비 같은 자금을 조달할 수 있었던 B사는 신규 프로젝트를 위한 인건비, 개발비 및 사업 확장을 위한 공장 증축 비용에 지원 자금을 활용하여 '14년 하반기에는 생산시설 확대를 통한 관련 시장 선점 및 목표 시장점유율 25%를 달성하고자 박차를 가하고 있다.

▼ 자기조절 스마트 섬유



▼ 열감지하는 신소재로 만든 스포츠웨어

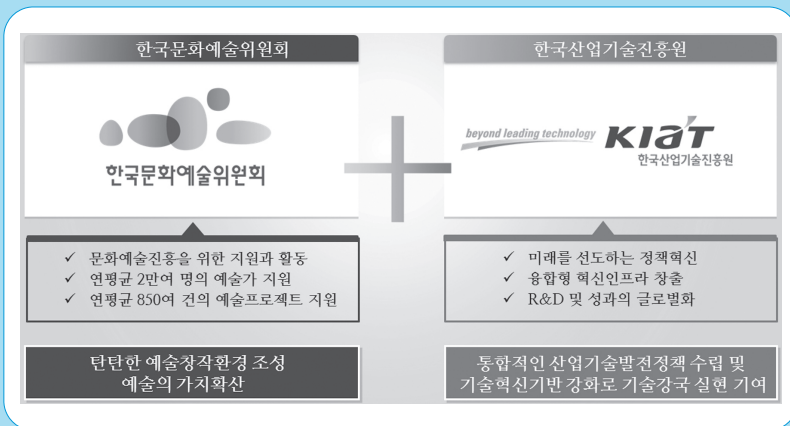


“문화예술과 기술이 협력하고 교류하는
인프라 구축! 예술과 기술의 상생
효과를 기대해 주세요”

03

문화와 기술의 융합사업

한국문화예술위원회, 한국산업기술진흥원 협업: 문화·기술 융합사업



문화와 기술의 융합사업

■ 문화예술과 기술 분야의 협력 인프라 구축

무역회사에 다니고 있는 32세의 나예슬씨는 주말마다 친구들과 전시회를 가거나 대학로의 소극장 연극과 뮤지컬 공연을 보는 것을 즐긴다. 그녀는 지난달 외국의 바이어들을 데리고 종로의 년버벌퍼포먼스 공연장을 가는 등의 새로운 문화접대를 시도했는데 결과는 대성공이었다. 바이어들은 한국의 드라마나 K-Pop과 같은 대중문화 뿐만 아니라 공연예술도 무척 재미있고 수준급이라는 데 입을 모았다. 한국에 대한 이미지와 기업의 신뢰에도 영향을 준 덕인지 외국 바이어들은 유쾌하게 계약서에 사인을 하고 돌아갔다.

문화예술은 21세기를 지배하는 가장 큰 화두인 ‘창의성’의 밑바탕이며, 한류를 이끄는 문화산업의 기초가 되기도 합니다. 그래서 다양한 기초예술이 자유롭게 공존할 수 있는 기반을 만드는 일은 당장 시급해 보이지 않을지라도 장기적인 관점에서는 매우 중요한 일입니다.

특히 다양한 현대의 예술은 테크놀로지의 영향을 크게 받고 있어 우리 예술가들에게 기술에 대한 지원도 절실해지고 있습니다. 한국문화예술위원회에서 지난 2012년, 예술가들을 대상으로 자체 조사한 결과, 문화예술 창작 과정에 기술을 활용한다는 응답이 64%였으며 문화예술과 기술의 협력 필요성에 대해서는 100%가 동의한다는 결과가 나왔습니다.

▼ 문화·기술 협업을 추진하게 된 배경

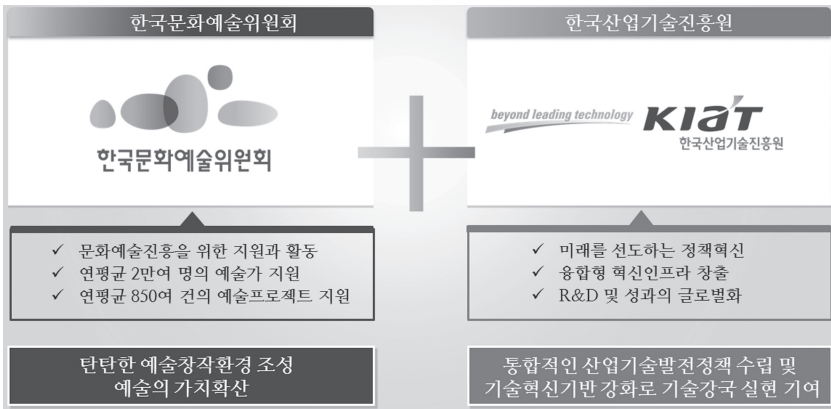


예술과 기술은 전혀 상관없는 다른 분야처럼 보이지만, ‘세상에 없던 것을 새롭게 만들어낸다’는 점에 있어서는 공통점을 가지고 있습니다. 또한 기술이 뒷받침되었을 때 예술의 표현영역을 확장할 수 있으며, 새로운 산업 기술의 탄생을 위해서는 예술의 상상력과 창조성이 촉매 역할을 합니다.

일례로 한 편의 뮤지컬 공연을 올리기 위해서는 조명과 음향, 무대자동화 등 수많은 기술력이 뒷받침되어야만 완성될 수 있는데, <맘마미아>나 <라이온킹>과 같이 전 세계에서 장기 룰런(long-run)하는 유명 라이선스 뮤지컬의 경우 엄청난 자본과 첨단 기술에 대한 연구가 뒷받침되었기에 가능한 것이었습니다. 공연예술뿐만 아니라 시각예술 분야 등 타 장르에서도 기술에 대한 수요와 협업 사례는 무수히 많습니다. 세계적인 아티스트의 반열에 올라 있는 백남준은 미디어 매체를 활용한 세계 최초의 비디오아티스트로 손꼽히고 있습니다.

3D프린터로 새로운 약기를? 한국문화예술위원회, 한국산업기술진흥원과 손을 맞잡다

이렇듯 예술과 기술 분야의 협업 필요성을 절감하면서, 한국의 문화예술 진흥을 위해 지원과 활동을 펼치고 있는 한국문화예술위원회와 통합적인 산업기술 발전정책을 만들어 기술 강국을 실현하는 목표를 가진 한국산업기술진흥원이 손을 맞잡았습니다. 그리고 예술과 기술 분야 간의 협력연구, 교류와 소통의 기반을 조성할 수 있는 인프라를 구축하자는 공동의 목표를 세웠습니다.



지난 1년간 한국문화예술위원회와 한국산업기술진흥원의 협력 네트워크로 추진된 사업들 중 가장 주목할 만한 것은 예술가와 기술자들이 3D프린터를 활용해 약기를 만드는 실험을 해본 것이었습니다.

3D프린터는 3차원의 물체를 컴퓨터 그래픽프로그램으로 디자인해 실제 모형으로 뽑아낼 수 있는 기술을 뜻하며, 제3차 산업혁명을 주도할 패러다임으로 주목받고 있습니다. 약 60명의 다양한 예술가와 기술인들이 모여 실험과 실패의 과정 속에서 3D프린터를 통해 새로운 사운드의 창작을 시도했

습니다.



당장에 눈에 띄는 어떠한 성과보다는 이러한 계기를 통해 새로운 아이디어들이 솟아날 것을 기대할 수 있었습니다. 3D프린터 워크숍에 참여한 참가자들의 소회를 잠시 들어볼까요?

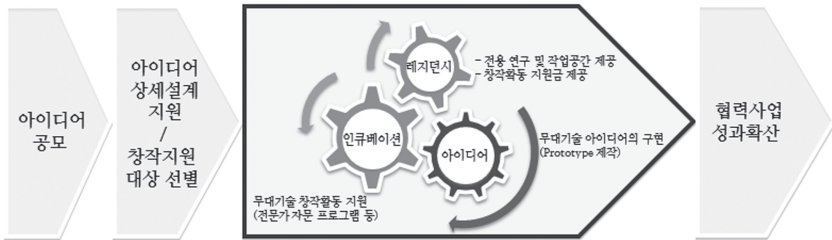
“전혀 다른 분야가 합의점을 찾아가며 아이디어와 결과를 얻을 때 희열을 느꼈습니다”
 “저는 전통악기인 생황 연주자입니다. 낯선 3D프린팅 기술로 생황을 만들기 위해 여러 가지 실험을 했고, 새로운 소리를 만드는 과정 자체가 매우 흥미로웠습니다”

▼ 문화·기술 협업사업 포트폴리오 및 추진 실적

협력프로그램	2013		2014	
지식교류활성화	예술 + 기술 지식교류 정기 세미나 (월 1회)			
	문화-기술분야 전문기 Poc포럼 / 초청	메이커데이 워크숍 (예술+로봇, 3D 프린팅)	예술 + 과학 지식교류 정기 세미나 (월 1회)	문화 기술 컨퍼런스 (장기 과제 도출)
문화-기술 협업 시범사업 (크리에이티브랩)	문화-기술 협업 Creative Lab 운영계획 수립		1차년도 : Creative Lab (3D프린팅) 운영계획수립 → 3D프린팅 창작워크숍 → 프로그램 확대 (일반민·과장 및 전문가 초청)	2차년도 : Creative Lab (창의적 무대기술) 운영 계획수립 → 창의적 무대기술 컨퍼런스 → 사업 공모 → 무대기술 Creative Lab
인력양성	해양파워 스토리창작투어 워크숍 (예술+해양파워)		부각 워크숍 기초과정 (예술+사운드 그래픽)	
홍보화산			산업부 산업기술주간행사 전시공연	과학기술 컨퍼런스 초청전시
			참여 예술가 참여를 권스트랩에 전시	참여 예술가 아이스크림과음료전시 공연

그 외에도 예술과 로봇, 예술과 사운드기술, 예술과 무대기술 등의 영역에서 지식과 아이디어를 교류하고 협업사업들을 추진하였습니다. 그 중 무대기술 크리에이티브랩(창작지원사업)은 2014년도에 중점적으로 추진할 분야입니다.

▼ 2014년 추진 중인 “무대기술 크리에이티브랩” 사업 체계도



21세기는 창조의 시대를 지나 융합의 시대로 나아가고 있습니다. 미래사회에서는 분야 간 경계가 더 불분명해지고 그 변화의 속도도 더욱 빨라져 예측하기가 어렵습니다. 문화예술과 산업기술의 협업 사업을 통해 우리는 국민들을 더욱 행복하게 해 줄 수 있는 훌륭한 문화예술을 키워내고 기술 개발도 더불어 꺾할 수 있는 창조산업 기반에 일조할 수 있으리라 기대합니다.

근로복지공단

“다시 일하는 기쁨과 가족의 행복,
산재근로자의 재취업을 도와드립니다”

04

취업전문기관 연계를 통한 산재근로자 재취업지원

근로복지공단은 공공기관 협업으로 안정적인 재취업지원망을 구축,
산재근로자를 위한 one-stop 재취업서비스를 제공

☎ 1588-0075



취업전문기관 연계를 통한 산재근로자 재취업지원

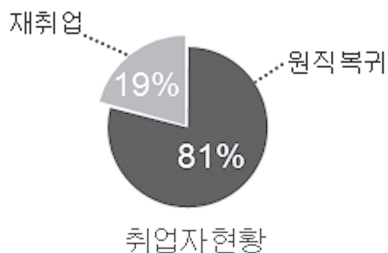
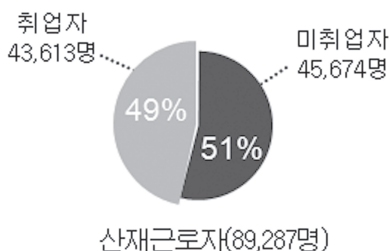
■ 연간 9만명의 산재근로자 발생, 50%만 산업현장 복귀

병원 조리원으로 취업한 지 이틀 만에 산업재해로 팔이 부러지는 중상을 당하여 일자리를 잃은 최○○씨,

대학교에서 환경미화원으로 근무하다 산업재해를 당하고 장애가 남은 50대 여성가장 김○○씨,

산재보험으로 치료와 보상은 받았으나 후유장애로 인해 취업이 어려워 한숨만 짓고 있다...

우리나라에서는 연간 9만여 건의 산업재해가 발생하고 있고 그 중 절반의 근로자만 산업현장으로 복귀하고 있다. 최○○씨와 김○○씨처럼 산업재해로 인해 장애가 있는 상태로 실직한 후 다시 일자리를 찾기는 매우 어려운 현실이다.

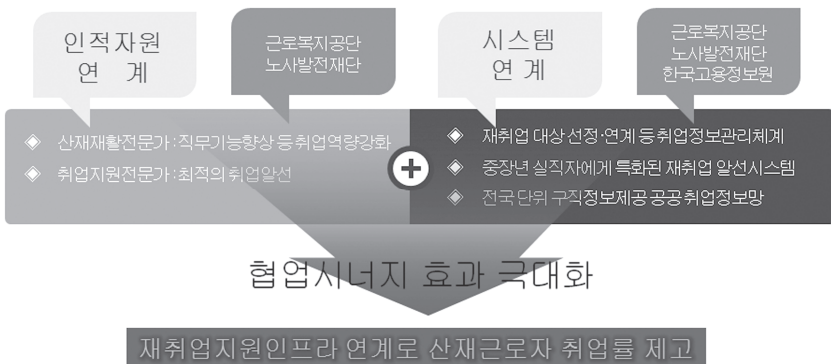


■ 산재근로자의 재취업지원 강화 필요

근로복지공단은 이러한 문제를 해결하기 위한 방안을 모색하였다. 산재 종결 후 원직장으로 복귀하도록 지원을 하고 있던 공단은 실직으로 재취업을 희망하고 있는 산재근로자에게 실질적인 도움을 줄 수 있는 여건이 되지 않음을 인식하고 유관기관과의 네트워크 활용을 강화하여 해결해 보고자 하였다.

장해가 있고, 주된 연령대가 40~60대인 산재근로자의 재취업을 도와줄 수 있는 유관기관 네트워크로 노사발전재단의 취업전문인력과 한국고용정보원의 고용정보망인 워크넷을 활용하기로 하였다.

노사발전재단은 중장년일자리지원센터를 통해 40대 이상 중장년층의 전직을 지원하고 있는 취업전문기관으로서 이력서 작성, 면접교육 등 취업소양교육과 구인개척을 통한 취업알선을 하고 있고, 한국고용정보원은 국내 최대 취업포털 워크넷을 운영하고 있는 곳으로 산재근로자의 재취업을 지원하기에 가장 적합한 기관이다.



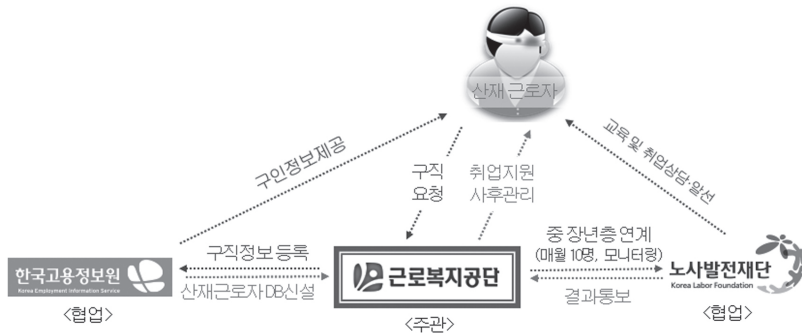
■ 산재근로자의 재취업을 위한 협업

산재근로자의 재취업 강화의 필요성을 인식한 세 기관의 협력으로 근로복지공단에서는 실직 중인 산재장애자의 특성과 욕구에 맞는 직업훈련지원 등을 통해 취업역량을 강화시키고, 한국고용정보원 워크넷에 구직 등록하여 고용지원센터나 지자체를 통해 취업알선을 받을 수 있도록 하였다. 특히 40대 이상 중장년 산재근로자는 노사발전재단을 통해 재취업에 대한 소양교육과 1:1 맞춤서비스를 받도록 하였다.

재취업이 어려웠던 최○○씨와 김○○씨도 근로복지공단의 협업과정에 참여하게 되었다.

최○○씨는 기존 조리사 자격증이 있어 산재 종결 후 근로복지공단을 통해 워크넷에 구직 등록하여 취업알선을 받을 수 있었고, 또한 노사발전재단에 의뢰, 취업 소양교육 및 1:1 맞춤서비스를 통해 '13년 9월 인천 소재 사업장에 조리사로 취업이 되었다.

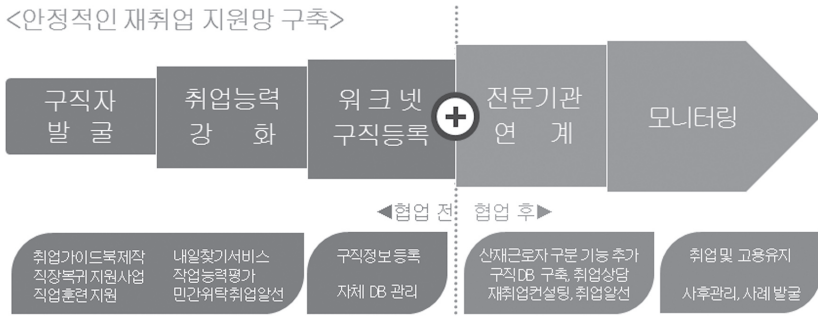
김○○씨는 산재로 후유장애를 얻어 취업이 어려운 상황에서 근로복지공단을 통해 재활스포츠지원과 직업훈련지원을 받고 노사발전재단에 의뢰되어 '14년 2월 강서구청 근처 빌딩 환경미화원으로 취업에 성공하였다.



one-stop 재취업 서비스를 통한 안정적인 재취업 지원망 구축

이로써 근로복지공단은 산재구직자에 대한 one-stop 재취업 서비스가 가능하게 되었고 안정적인 재취업지원망을 구축하게 되었다. 협업 전에는 구직자를 발굴하고 취업능력 강화로 자체 재취업지원을 하던 것이, 협업 후에는 취업전문기관과의 연계와 사후관리를 통해 안정적인 재취업을 지원할 수 있는 기반을 완성하게 되었다.

<안정적인 재취업 지원망 구축>



재취업으로 인한 고용소득 창출 효과

또한 협업기관과의 연계를 통한 1:1 맞춤서비스 제공으로 취업자가 증가하게 되었고, 재취업으로 인한 25억 9,400만원*의 고용소득 창출효과와 2억 2,300만원의 투자비용(전산개발비용, 취업알선비용) 절감을 거두게 되었다.

* 직업복귀자 수(117명) × 1,847,450원 × 12개월



근로복지공단은 이번 협업의 성과를 재취업으로 인한 고용소득 창출 효과와 더불어 그동안 공단의 취약점으로 지적되어 온 안정적인 재취업지원 인프라 구축에 더 큰 성과가 있다고 평가하며, 이를 계기로 협업기관 확대를 통해 60대 이상 고령 산재근로자 등을 위한 실직 산재근로자의 재취업을 지원할 예정이다.

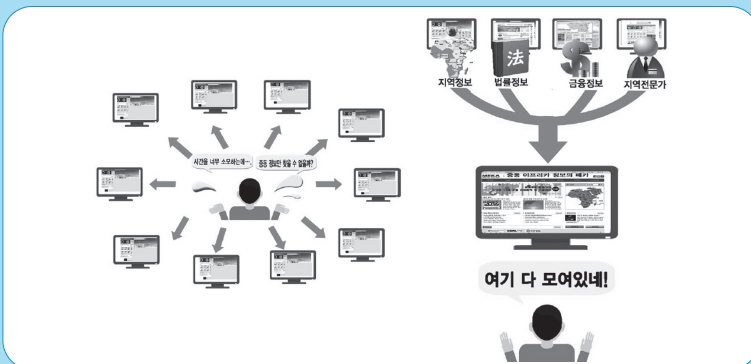
“ 무역투자가 어렵나요?
전문가가 도와드립니다!
국내외 산재된 해외 지역
정보를 한눈에, 편리하게 ”

05

지역별 무역투자 포털사이트 구축과 운영

중동·아프리카 무역투자 통합 포털 : <http://meka.kotra.or.kr>

*중남미/CIS 무역투자 통합 포털 : 2014년 내 구축 예정



지역별 무역투자 포털사이트 구축과 운영

■ 무역투자지역 통합 포털

내가 관심 있는 중동 정보만 한눈에 쏙 받아 볼 수 없을까?
러시아 무역법령은 어딜 가야 볼 수 있지?
아프리카 무역통계는 또 어디로?
수십 개의 국내외 사이트를 일일이 다 찾아 다녀야 하는 거야?
무역투자와 관련한 궁금증은 누가 도와주지?
수출 애로사항은 누구에게 물어봐야 하지?

이제 이러한 궁금증과 불편함을 KOTRA가 해결해 드리겠습니다.

그동안 많은 분들이 무역·투자 관련 관심정보를 찾기 위해 국내외 공공기관 사이트에서 많은 시간을 소비하고 수고를 감수해야 하는 불편을 겪었습니다. 또한 지역 전문 분야와 관련한 문의사항 및 애로사항에 대해 도움을 요청할 곳도 혼재하거나 부재하였습니다.

KOTRA는 이러한 불편을 없애고, 더불어 실질적인 혜택을 줄 수 있는 ‘해외정보 서비스’가 무엇인지 생각했습니다.

이를 위해 정부정책 방향을 분석하고, VOC(고객의 소리)를 면밀히 검토하여 고객이 필요로 하는 것이 무엇인지 생각해 보았습니다. 더불어 현존하는 해외정보 사이트들의 장·단점을 분석하였습니다. 그 결과 많은 기관들에

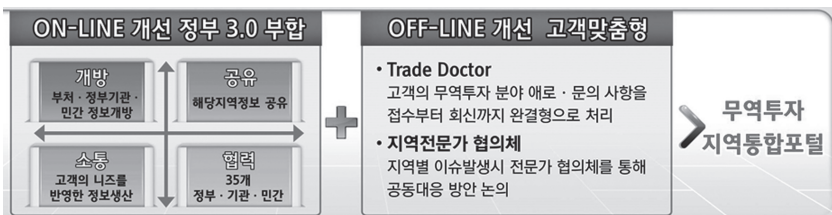
산재된 지역정보를 통합·제공하는 포털이 필요하다는 것을 인식하게 되었습니다.

무역·투자 지역 통합포털 구축은 소위 부처 간 정보 칸막이 제거를 통해 각 기관의 역량을 상호 보완하고, 고객 맞춤형 통합정보 제공으로 국민의 정보 접근 효율성을 높이는 데 목적이 있습니다.

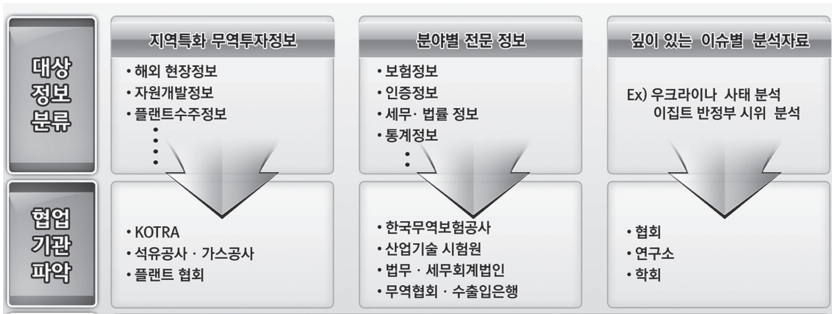


또한 해외 진출 기업의 무역투자 애로사항을 효율적으로 해결하기 위해 지역 전문가인 변호사, 세무사, 지역 교수, 통관전문가 등과의 협업을 이끌어냈습니다.

그 결과 고객은 특정 관심 지역의 모든 정보를 하나의 포털에서 편리하게 검색할 수 있고, 지역 전문가를 통해 무역투자에 관한 애로·문의사항을 접수부터 회신까지 완결형으로 서비스받을 수 있습니다. 또한 고객은 자신이 필요한 정보 주제를 제안하여 맞춤형 자료도 제공받게 됩니다.



KOTRA는 고객 수요분석을 통해 포털에서 제공할 지역정보를 크게 3가지 (현장 지역정보, 전문정보, 이슈별 정보)로 나누었습니다. 또한, 각 정보제공 주요 기관(주요 자원 관련 공사, 무역협회, 수출입은행, 한국무역보험공사, 법무법인, 학회, 연구소 등)을 선정하여 협업을 진행합니다.



포털 구축을 위한 협업체계는 주관기관인 KOTRA, 그리고 협업기관인 공공기관과 지역 전문가 그룹으로 나뉩니다.

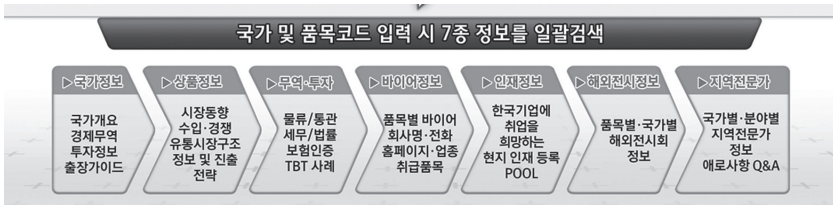
KOTRA는 고객의 수요를 파악하여 협업기관을 선정하고 이를 토대로 정보를 생산, 수집, 분류, 게재하여 효율적인 고객 맞춤형 포털을 구축합니다. 동시에 협업기관과 지역전문가 그룹과의 소통을 통해 정보공유 방안 및 지역 이슈별 참여방안을 논의합니다.

각 기관은 정보제안 등의 고객 의견을 정보 생산 및 관련 사업에 반영될 수 있도록 적극 검토합니다. 또한 전문가 그룹은 고객의 수요에 맞게 맞춤형 정보를 생산·제공합니다.

향후 추가 구축되는 무역·투자 지역 통합포털은 기관들의 지역정보를 분야별로 분류하고, 상품 코드 색인화 작업을 거쳐 고객 맞춤형으로 서비스될 예정입니다. 이를 통해 이용자는 관심 상품에 대한 지역정보를 통합하여 조회할 수 있습니다.

가령, 「러시아 자동차」로 조회를 할 경우 러시아 국가정보, 러시아 자동

차 시장 동향, 유통구조, 러시아 자동차 물류/통관 정보, 러시아 자동차 시장 관련 법률정보, 인증정보, TBT 사례, 자동차 관련 러시아 바이어 정보, 한국 기업에 취업을 희망하는 러시아 인재 정보, 자동차 관련 러시아 박람회 정보, 러시아 자동차 관련 각 분야 전문가 정보 등 관련된 모든 정보를 일괄 검색할 수 있습니다.



정보 부재 및 언어 장벽 등의 이유로 정보 접근이 어려웠던 지역을 우선 개발한다는 원칙으로 2013년 중동아프리카 지역 통합포털(MEKA)이 구축되어 현재 운영 중이며, 2014년도에 CIS와 중남미 지역 포털이 각각 구축될 예정입니다.

현재 운영 중인 중동아프리카 지역 통합포털은 18개 국내 기관(수출입은행, 한국은행, 무역협회, 대외경제정책연구원, 산업연구원 등)이 참여하고 있습니다.

또한 중동·아프리카 지역 전문가 20명(지역 교수, KOICA 소장, 법무법인 지역 전문 변호사, 대우인터내셔널 등 해당 지역 진출 성공 기업, 에너지연구원 등)이 활발하게 활동하고 있습니다. 지역 전문가들은 해당 지역 주요 이슈와 관련된 고객 맞춤형 정보를 기고 형태로 제공하고 있습니다. 또한, 전문가 그룹은 정기 간담회를 통해 지역별 이슈 및 공동 대응방안을 논의하여 맞춤 정보를 생산하고 사업을 개발하는 등 효율적인 다자간 지역협의체로 운영하고 있습니다.

대표적인 사례로, 작년 중동 최대 이슈인 이란 제재 완화에 대해 중동 지역 전문가 그룹이 정부와 함께 오프라인 협의회를 개최하여 공동 대응 방안을 논의하고 그 결과를 토대로 대 정부 정책 건의 및 기업의 진출을 위한 정보로 활용하게 하였습니다. 이 협의회는 정부, 기관, 기업 등이 참여하여 다자간 협의체로 발전하였습니다. 또한 포털에 게재된 아프리카 중소형 플랜트 시장 정보에 대한 고객의 반응을 기초로 아프리카 전문가 그룹의 의견을 반영하여 유망분야를 선정하고 수요처를 초청하여 아프리카 중소형 플랜트 협력포럼을 개최하는 등 우리 중소기업의 아프리카 시장진출 기회와 연결시키는 성과도 이루었습니다.

이처럼 단순 정보 취합 및 게재만이 아닌 통합정보 제공과 더불어 각 분야 전문가와 관련자들의 공동 논의의 장을 마련, 이를 통해 보다 효과적인 방안을 모색하여 중소기업의 해외 진출 사업으로 연결하고자 노력하고 있습니다.

또한 시의성 있는 정보 제공을 위해 월 2회 뉴스레터를 발송하고 있으며 또 SNS 페이지를 운영하고 있어 현재 많은 분들이 바쁜 일상 속에서 놓치기 쉬운 관심 지역별 주요 이슈를 손 안에서 실시간으로 받아볼 수 있습니다.

▶ 그림: 지역 별 Facebook 페이지와 뉴스레터



지역 포털을 이용한 고객의 반응도 뜨거웠습니다.

중동 지역의 건설 분야를 담당하는 A건설사 과장은 중동에 대한 국내의 모든 정보가 한 곳에 모여 있어 유용한 정보를 편리하게 확인할 수 있어 업무에 큰 도움을 받았으며 다음 마켓 타깃 지역인 중남미 정보 통합포털도 만들어 달라는 제안도 주셨습니다.

또 다른 수출 기업 B과장은 지역 전문가의 맞춤형 기고를 통해 현장감 있는 전문 정보를 얻을 수 있어 나이지리아 의료용기 제품 수출에 많은 팁을 얻었다며 만족감을 나타내셨습니다.

고객의 니즈를 항상 모니터링하고 적극 반영하여 각 지역에 대한 국내외 정보를 체계적으로 통합, 제공하고 더불어 분야별 지역 전문가 연결을 통해 고객 맞춤형 정보를 성실히 제공하도록 노력하겠습니다.

“더 많은 중소기업에 더 바빠
기술지원”

06

출연研의 중소기업지원 통합센터 구축

중소·중견기업 기술애로 지원 통합창구

창조경제를 통한 일자리 창출,
중소기업이 희망입니다.



출연연구의 중소기업지원 통합센터 구축

■ “사장님 기술애로 생겨 많이 당황하셨어요?”

경기도 화성에서 도금회사를 운영하는 안 대표는 거래처(스마트폰 제조사)로부터 부품 소재 변경을 갑작스럽게 요청받았습니다.

소재 변경도 문제였지만, 거래처의 주문에 따라 새로운 소재인 Fe가 염수로부터 내식성을 가지는 문제와 이를 증명하는 공인시험성적서의 증빙이 더 큰 과제였습니다.

영세한 기업으로 분석장비를 구비할 수 없었을 뿐만 아니라 어디서 공인 시험성적서를 발급받는지 알 수 없었던 안 대표는 눈앞이 캄캄해졌습니다.

“어디서 누구에게 어떻게 도움을 청해야 할지...”

■ 한 통화의 전화로 모든 기술애로 상담은 간편하게

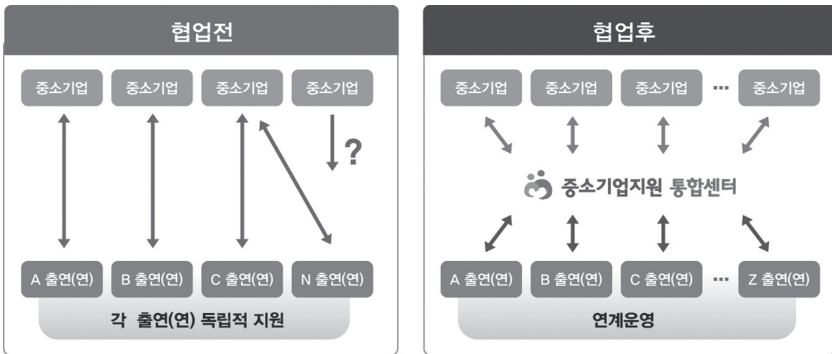
그동안 중소기업은 정부출연연구기관의 지원을 받고 싶어도 정보가 부족해 어떤 연구기관의 누구를 찾아가야 하는지, 어떻게 협력을 요청해야 되는지 몰라 어려움을 겪어왔습니다.

이런 문제를 해결하기 위해 미래창조과학부와 25개 정부출연연구기관이 효율적으로 중소기업을 지원할 수 있는 중소기업지원 통합센터를 마련하였습니다. 이는 전화 한 통이면 기술애로 사항 접수에서 문제 해결에 이르기까지 원스톱 서비스를 제공받는 창의적이고 획기적인 개선입니다.

■ 중소·중견기업이면 누구나 전화 한 통으로 간단하게 고민 해결

1. 누가, 언제, 어떻게 사용할 수 있나요?

중소기업지원 통합센터는 흩어져 있던 각 정부출연연구기관의 지원시스템을 정비해 온·오프라인의 통합창구를 마련한 것으로 중소·중견기업에서 R&D분야 자문, 애로기술 해결, 장비활용, 연구인력 지원이 필요한 경우 신청하실 수 있습니다.



중소기업지원 통합센터는 1본부, 12개 오프라인 지역센터, 25개 정부출연연구기관으로 구성되어 있으며, 운영기관인 한국생산기술연구원은 천안 본원에 콜센터(☎1379) 및 홈페이지(www.smehappy.re.kr)를 운영하고 있으며, 25개 정부출연연구기관에서는 각 기관의 중소기업 지원조직(연구인력)·사업·연구장비·지식재산권 등의 DB를 제공하여 콜센터 및 홈페이지 상담 DB로 활용토록 지원합니다.

안 대표와 같이 중소·중견기업인이라면 기술애로 발생시 밤과 낮 상관없이 24시간 상담문의가 가능합니다.



2. 정말 전화 한 통화로 기술애로가 해결되나요?

현재 중소기업지원 통합센터는 홈페이지를 통해 정부출연연구기관이 보유한 특허기술 20,200여건, 연구장비 2,380여개, 실험실 430여곳의 정보를 공개하고, 24시간 온라인 상담을 지원합니다.

☎1379 전화 통화를 통해 기술적인 애로사항을 상담받고, 출연(연)에서 보유한 기술과 장비, 인력 등을 활용하는 범위 안에서 발생된 기술애로 등의 문제를 해결하실 수 있습니다.

 <p>유 선</p>	 <p>On-Line</p>	 <p>Off-Line</p>
<p>대표전화 "1379"</p> <p>중소기업지원통합센터 번호인 "1379"를 통해 중소기업의 애로사항 접수</p> <p>전화 1통으로 3일 이내 친구(79)가 된다</p>	<p>www.smehappy.re.kr</p> <p>통합센터 홈페이지 및 스마트폰 앱을 통해 출연(연) 보유 기술, 장비를 안내하고, 중소기업 애로사항 접수</p>	<p>12개 지역센터</p> <p>12개 지역별로 설치된 중소기업 지역센터와 각 출연(연) 중소기업지원 전담부서를 통해 중소기업 애로사항 접수, 상담</p>

3. 전화 말고 직접 찾아가서 상담을 받고 싶은데...

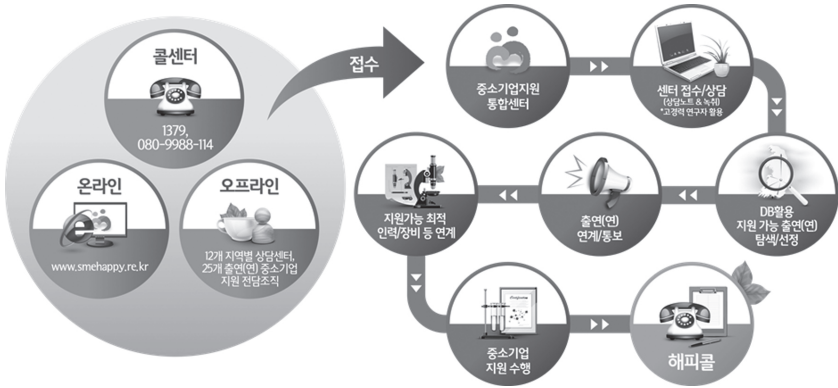
중소기업지원 통합센터의 또 다른 장점은 12개 오프라인 지역센터를 개소하여 전국에 있는 중소·중견기업을 지원하는 것입니다.

직접 방문한 상담 건에 대해 전문 상담 및 지원을 하며, 지역별 네트워크를 구축하고 유관기관 간의 기술커뮤니티 구성을 통하여 기술상담회 및 기술교류회를 주기적으로 운영하여 지역 기업의 기술수요 도출 역할도 하고 있습니다.



4. 상담문의 이후 어떻게 진행되나요??

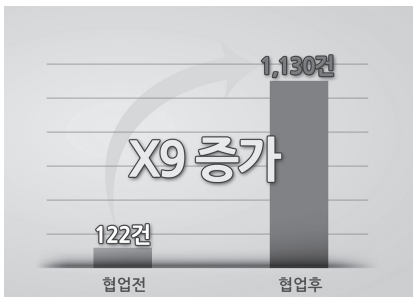
상담 이후 통합센터에서는 기술지원이 가능한 출연(연)과 연구자를 탐색·선정하여 애로기술 내용 등을 안내한 후 지원이 가능한 경우 문의자에게 지원방법을 안내하여 문제가 해결될 수 있도록 진행하고 있습니다.



5. 현재까지 상담 실적은 얼마나 있나요?

2013년 8월 26일 개소한 중소기업지원 통합센터는 약 6개월간 운영한 결과, 총 6,775건(월평균 1,130건)의 기술애로 문의가 접수(99% 처리)되었으며, 과거 한국생산기술연구원이 단독 지원할 때보다 9배 증가(월 평균 122건 → 1,130건)하였습니다.

이는 개별 출연(연)이 단독으로 운영할 경우 중소기업의 기술애로 해결 요청이 들어와도 해당 출연(연)의 연구분야가 아니면 지원할 수 없었던 사항들을 연계를 통해 지원할 수 있게 되었기 때문입니다.



6. 중소기업에 실제로 지원된 사례를 소개해주세요

대표적인 사례로 충남의 H사는 최근 원전 납품비리 등으로 주요 거래처로부터 신뢰성 있는 기관의 시험성적서를 요구받았습니다.

시험에 필요한 적절한 장비 및 분석인력을 찾지 못해 어려움을 겪고 있던 중, ☎1379(중소기업지원 통합센터 콜센터)를 통해 기술애로 상담을 받은 후, 한국생산기술연구원 충청지역본부에서 시험가능 장비 보유를 확인하고 테스트를 통해 시험성적서를 적시에 발급받았습니다. 그로 인해 철도공사에 제품을 납품할 수 있게 되었고, 신규 판로개척을 통한 매출 증대라는 큰 성과도 이루게 되었습니다.

그리고 앞서 어려움을 겪던 안 대표는 인터넷 검색을 통해 중소기업지원 통합센터를 알게 되어 ☎1379로 전화하였고, 통합센터에서는 핵심키워드를 통한 통합DB검색으로 해당 장비와 연구원을 당일 연결하여 72시간의 시험 분석을 거쳐 발급받은 시험성적서를 제출한 결과 합격 통보를 받았고 이 부품을 장착한 S기업 스마트폰이 곧 출시를 앞두고 되었습니다.

더 많은 중소기업에 더 빠른 기술지원을 약속합니다

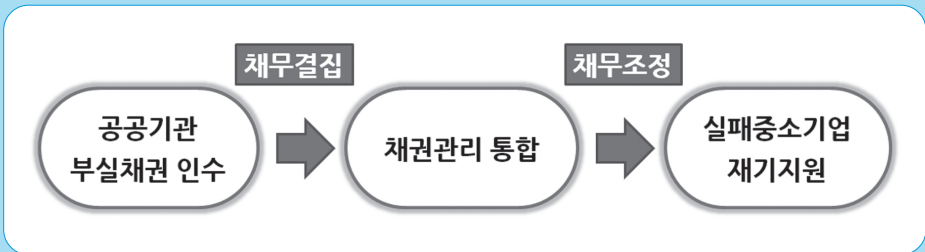
이처럼 중소·중견기업들이 현장 기술애로 발생시 어떤 연구원에 연락하여 무슨 장비를 활용해야 할지 몰라 어려움을 겪지 않도록 중소기업지원 통합센터는 25개 출연연의 연구 노하우와 실험장비, 다양한 분야의 박사급 전문가들로 기술애로를 가진 중소기업을 지원하고자 노력하고 있습니다.

“실패로부터 배우면 실패도 자산이
된다! 채무의 굴레에서 벗어나
신용회복을 돕다”

07

실패 중소기업인 재기 지원

채무조정자에 대한
취업 및 창업교육 알선으로
정상적 경제생활 기반 마련을 지원



실패 중소기업인 재기 지원

■ 추진배경

회환위기가 발생했던 1997년에 부도를 내고 사라진 기업의 수는 1만 7천 개, 다음 해인 1998년에는 2만 3천개가 부도로 쓰러져 2년 간에만 무려 4만 개에 이르는 기업이 폐업했으며, 이로 인해 많은 사람들이 채무부담에 시달리다 질병, 사망, 이혼 등 각종 고통을 겪어야 했다.

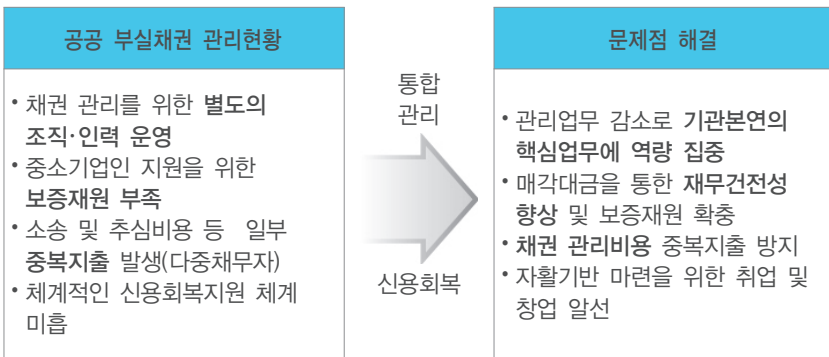
패자가 다시 일어서서 재기할 수 있도록 하는 기업환경을 구축해 주는 것이 정부와 공공기관이 해야 할 일이다. 부도나 폐업하게 되면 전 재산을 날리고 사업을 다시 시작할 수 없게 되는데, 부도가 나기 전에 예방 시스템을 가동하여 실패 비용을 최소화하는 체계가 아직 갖춰지지 못했다. 부도 기업인들은 먼저 부도라는 사실에 불안감이 들고 그 다음 공포감, 상실감을 경험한다. 이 단계에서 완충장치가 있다면 자살 등 극단적 선택을 막을 수 있다. 실패는 누구나 겪을 수 있지만 실패에서 교훈을 얻는 자는 드물다.

재창업 후 가장 큰 애로사항으로는 역시 자금확보가 가장 많고(88.0%), 다음으로 판로확보(32.0%), 인력확보(22.0%)의 순이었다. 재창업 지원자금의 문제점으로는 지원 자금이 필요자금에 비해 크게 부족한 것이 48.0%로 가장 많고, 다음으로 신청자격이 까다롭다(28.0%)를 지적하고 있다.

[재기성공요인 분석을 통한 중소 벤처기업의 재도전 활성화 방안 연구] p. 6,
중소기업연구원, 2011년 12월

중소기업인들은 사업하면서 자금이 부족할 때 정책금융기관을 의지하게 된다. 한번은 신용보증기금에서 지원을 받고, 다음엔 기술보증기금, 중소기업진흥공단 등을 찾아가서 지원을 받는다. 이렇게 여러 해 거래를 하다 보면 대출이 여러 곳에 걸치게 마련이다. 사업자가 영업손실 등으로 폐업하게 되면 채무가 여러 기관에 산재한 중소기업인들은 자금 부족으로 어디서부터 상환해야 할지 답답해 한다. 그들은 기관별로 다른 채무조정 기준에 따라 상환계획을 세우기가 어려운 점이 있으며, 한 곳의 채무를 해결한다고 해도 나머지 채무가 남아있는 한 별 소용이 없게 된다.

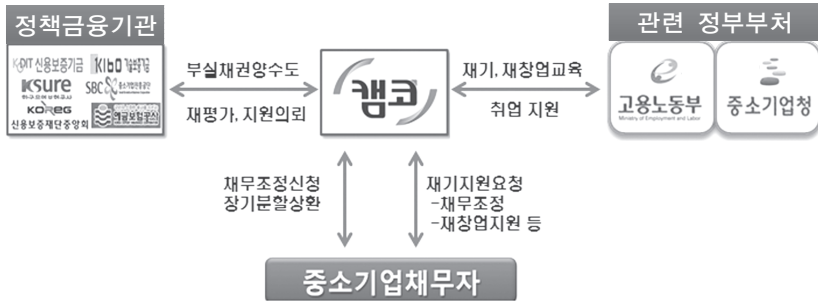
따라서 다중채무 결집으로 채권자별 다양한 변제조건과 청구가 단일화되어 일괄 채무조정을 진행해야 할 필요성이 있다.



정책금융기관별로 실패 중소기업인 재기지원제도를 마련하고 있지만 그 성과가 미미하다.

기술보증기금의 벤처재기보증은 실패한 벤처기업인들의 기술과 경험이 사장되는 것을 막고 사회적 자산으로 승화시키자는 취지에서 도입되었다. 그러나 이 제도는 좋은 취지에도 불구하고 지원요건이 까다로워 신청기업 자체가 적다. 신용보증기금에서 운용하는 재도전기업주 재기지원 보증제도 또한 활성화되지 않고 있다. 중소기업진흥공단의 재창업자금 지원사업은 실패 중소기업인의 재창업시에만 지원하고 있다.

이처럼 각 기관별 지원에는 한계가 있어 협업과정이 필요하다. 각 기관별 역량에 따라 통합 지원한다면 효과적일 수 있다. 신용보증기금과 기술보증기금은 수많은 지급보증 경험을 바탕으로 중소기업인의 기술력과 자금력, 경영자의 자질 등을 심사할 수 있는 노하우를 보유하고 있다.



공사는 외환위기 당시 부실채권정리기금의 관리 및 청산으로 공적자금 회수 극대화를 이루었고, 국민행복기금을 성공적 운영으로 지난 1년간 총 29만 4천 명의 채무조정 신청을 받고 24만 9천명에 대해 채무조정을 지원했다.

각 기관에 산재한 다중 채무를 공사로 통합해 신보와 기보는 실패 중소기업인 대상자를 선별해 사업 실패 원인에 대한 진단을 한 다음 적합 업종 선정 등 컨설팅을 해주고, 공사는 채무를 조정해 자금부담을 경감시키는 역할을 하고자 한다.

추진 내용

공공 부실채권을 통합관리하기 위해서 공사는 '14. 3월 공사법 시행령을 개정해 무역보험공사, 새마을금고, 신용보증재단 등 정책금융기관이 보유한 실패 중소기업인 부실채권을 매입할 수 있는 근거를 마련했다.

신보·기보 특수채권 매각 확대를 위해 매각대상을 현행 대위변제 후 5년

경과 특수채권에서 대위변제 후 1년 경과 특수채권으로 확대하였다.

외환위기라는 국가적 재난(systemic risk)을 맞아 기업이 부실화되는 과정에서 본인 채무가 아닌 연대보증채무로 인해 장기간 경제활동에 곤란을 겪고 있는 분들의 재기지원의 필요성을 인식하고 '13년 5월 정부 및 정책 금융기관과 합동으로 지원대책을 마련하였다.

외환위기 당시 중소기업 보증인은 평균적으로 채무금액 8,300만원에 14년 연체로서 대부분 50대 이상의 고령자이며, 외환위기 당시 부도나 실직 등으로 채무를 상환하지 못하고 연체가 된 사람들이다.

외환위기 당시 보증인의 재기 지원을 위해 공사는 채무감면율을 기존 원금의 30~50%에서 60~70%로 확대하여 적극적인 채무상환의지를 고취시키고, 분할상환 기간도 추가 이자 부담 없이 10년으로 늘렸다. 특히 중소기업인에 대해서는 70% 특별감면을 실시하고, 채무조정 약정을 체결할 경우 신용불량을 해제함으로써 사업상 재기 발판을 마련해 주고, 정상적인 경제생활을 영위하면서 채무를 상환할 수 있도록 배려했다.

보증인들은 금융채무불이행자의 낮은 신용도와 사회의 부정적 인식으로 제도권 금융 이용 제한이 된 경우가 많았으며, 고령이나 전문적 지식이 없어 실직자들은 장기간 일이 없이 지내다 보니 약정 중에도 중도탈락하는 경우가 다수 발생하였다.

공사는 각 지역본부에 직업상담사를 배치하여 취업지원을 하고 있으며, 2014년 3월 고용노동부 「취업성공패키지」 위탁사업자로 선정됨에 따라 채무조정, 바뀌드림론·소액대출 지원에서 취업지원에 이르는 서민금융 토털서비스 체계를 제공하게 되었다.

중소기업청과 협업으로 창업학교 및 희망컨설팅, 소상공인 희망캠프 교육 대상자 선정 등 창업자 발굴에도 발벗고 나섰다. 성공적인 창업·업종전환을 희망하는 (예비)소상공인에게 창업학교 수수료 후 소상공인정책자금 융자를 우선 지원하게 하였다. 단순 채무조정 업무를 벗어나 경제적 재기 기반 마련

을 통한 상환능력 향상과 신용회복 연계 강화에 역량을 집중하고 있다.

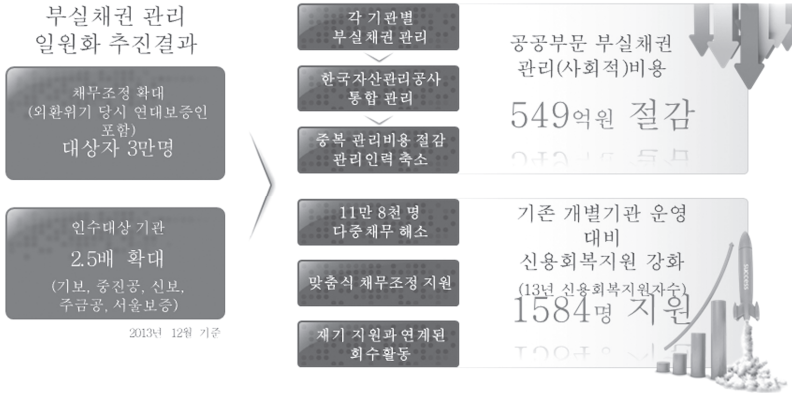
자활지원 프로그램 강화를 위한 연구용역을 실시하여 취업지원 정책에 있어 고용보조금 지원제도 개선과 행복잡(Job)이 취업지원센터 운영을 강화해야 한다는 제안을 하였으며, 창업지원 정책에 있어서는 중소기업청의 소상공인진흥원 연계 강화와 협동조합을 통한 창업활성화를 제안하였다.

중소·벤처기업의 경우 사용하지 않는 기계나 자산을 팔거나 필요한 기계를 중고로 싸게 사고자 할 때 정보력의 한계로 어려워 하는 경우가 많다. 중소기업진흥공단의 자산거래 중개장터가 중소기업인들의 이런 애로사항을 해결하고자 오픈했다. 하지만 이용자들이 제한되어 있다 보니 활성화가 안되고 있었다. 이번에 자산거래 중개장터와 공사가 운영하는 온라인 공매 포털 사이트인 온비드를 연계하여 중소기업과 벤처기업의 자산거래 활성화를 추진하였다.

■ 추진 성과

공공기관 부실채권 관리 일원화로 중복해서 발생하는 인건비, 소송비용 등을 절감하였으며, 당초 인수 당시 회계법인에서 평가한 예상회수액의 150%를 상회하는 회수실적을 나타냈다.

채무자측에서는 이전까지 여러 기관들로부터 추심에 시달렸으나 이제는 공사와 채무조정 약정을 한 번만 함으로써 쉽게 상환할 수 있는 기회를 얻었다. 연대보증인들이 외환위기가 발생한 지 15년이 지난 현재까지 채무상환 독촉과 경제적 어려움으로 고통 속에 살고 있는 현실에서, 공사는 외환위기 연대보증인 개별접수(13,7.1~12.31)를 통해 총 2,595명을 신청 접수하였고, 신용보증기금 등 35개 기관들로부터 외환위기 당시 중소기업 연대보증인들에 대한 채권 약 3만 차주를 인수하여 그동안 경제활동에서 소외되어 있던 이들에게 채무조정 및 신용회복을 통한 재기의 기회를 제공하게 되었다.



공사는 행복잡(Job)이 시행 이후 총 2,269명에게 일자리를 제공했으며, 행복기금과 취업성공패키지 연계로 991명에게 추천서를 발급했다. 중소기업청과 연계하여 소상공인 재기 힐링캠프를 3회 개최하여 43명이 수료했다.

추진성과

- 행복잡(Job)이 시행(10년) 이후 2,269명에게 일자리 제공

구분	12년(A)	13년(B)	증가율(B/A)
알선	18,665건	21,040건	113%
채용	664명	703명	106%

- 행복기금과 취업성공패키지 연계로 991명에게 추천서 발급
- 소상공인 재기 힐링캠프 3회 개최, 43명 참석
- 자활지원 기능 강화를 위한 조직개편 단행(14.2월) → 서민자활지원부 신설

교육완료 후 1년이 지나지 않은 현재 소상공인 재기 힐링캠프 교육 이수자들 중 7명이 창업을 완료했으며, 나머지는 자신감을 회복하였으며 자금마련 등으로 창업 준비 중에 있다.

■ 실패 중소기업인 재기 지원 사례

정부는 연대보증의 폐해가 심각하여 2012년에 은행권 연대보증제도를 폐지하기로 하였다. 그리고 2013년에 이에 대한 추가 보완대책을 마련했다. 보증인들은 보통 자기가 사업하지 않고 주위 친구나 친척의 사업을 위해 단순 보증만 선 경우가 많으며, 연대보증으로 인해 가정이 해체되고, 건강을 잃어 자신감이 상실된 상태로 십년 이상을 살아온 것이다. 그동안 신용불량자 낙인으로 좋은 직장도 얻지 못하고 경제활동에서 소외되어 살아온 경우가 대부분이다.

이제 공사의 채무조정으로 신용불량 해제와 새 직업도 얻고, 자신감 충만으로 건강까지 회복하여 새 삶을 살아가는 이들의 앞날이 밝기를 기원한다.

홍○○(남, 55년생) 씨는 지인과 함께 사업체를 운영하던 중 경제위기로 인한 외환위기 사태가 발생하여 폐업하고, 1998년부터 대출금 1억 1,500만원 연체가 발생하여 채무불이행자로 인하여 취직도 안 되고 사업도 불가능하여, 건설현장일용직(월소득 150만원)으로 생계를 유지하고 있다. 그는 공사와 채무조정 약정을 체결하여 채무관계인수로 나눈 후 감면율 70%를 적용하여 6개월 동안 매월 1,150,000원씩 상환하면 보증면탈될 예정이다.

그는 채무조정 후 인터뷰에서 다시 사업을 재기할 수 있는 좋은 기회를 주었고, 주위의 지인이나 형제, 가족들에게 채무의 고통을 덜어주어 정말 다행이라고 하면서, 이런 외환위기의 혜택이 다른 사람에게도 더 많이 갈수 있도록 연장을 해 주었으면 한다고 했다.

김△△(남, 55년생, 공조기 제조업 준비) 씨는 총채무액 9,400만원으로 1997년 인천 소재 일성공조 운영 당시 본 채무를 발생시키고 사업체 부도와 함께 가족관계는 해체되어 채무변제를 포기한 상태였다. 공사와 감면율 70%(관계인수1/N)로 채무조정 약정을 체결하여 매월 219,000원씩 30회, 총 9백여만원을 상환하면 채무가 종결될 예정이다.

김□□(남, 56년생, 일용근로직 월120만원) 씨는 채무가 8,200만원이었다. IMF로 인하여 경기가 어려워지자 1998년 선경스마트 이리대리점에서 함께 근무하는 지인의 요청으로 기술신용보증기금에서 대출하면서 보증을 섰다. 향후 회사는 폐업처리되고 대표이사는 연락이 두절되었다. 최근 감면을 70%를 적용하여 총 2백만원을 상환하고 보증인에서 벗어났다.

공사와의 인터뷰에서 그는 98년부터 현재까지 계속 보증채무로 인해 고통을 겪고, 가족들에게도 정상적인 생활을 할 수가 없게 되어 항상 미안한 마음이었다. 자식들이 어린 나이에 채무가 발생되어 생계유지도 어려웠으며 몸이 안 좋은 배우자도 일터에 나가서 일을 할 수밖에 없었던 현실이었다. 현재는 자식들이 다 성장하여 직장을 다니고 있으나 채무금을 변제할 만큼 형편이 나아지지 않았다. 그러던 중 자산관리공사에서 외환위기 보증면탈이라는 획기적인 채무감면조정을 하여 변제 후 부유하진 않지만 가족간 화목하게 지내게 될 수 있게 되었으며 사회생활을 하는 데도 불편함이 없게 되었다고 한다.

“대한민국 중소기업이라면, 누구나
한번쯤 꿈꾸는..

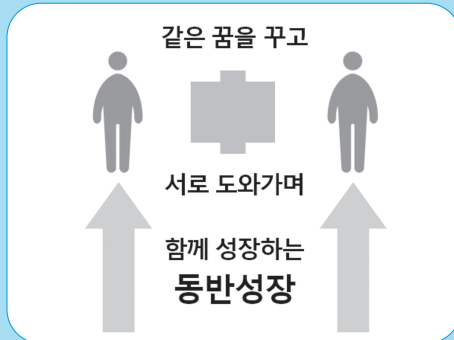
SG(Small Giants) 워너비의 꿈!”

08

공공기관과 중소기업의 동반 해외진출

“중소기업 수출 원스톱 지원시스템이
글로벌 장돌뱅이의 꿈을 이루어 드립니다.”

한국남동발전(주) & 대한무역투자진흥공사



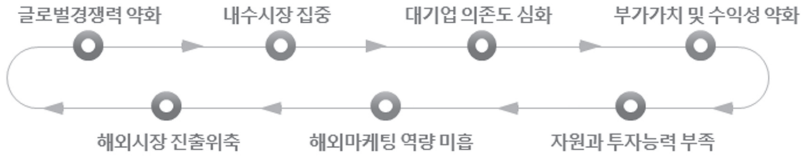
공공기관과 중소기업의 동반 해외진출

■ 중소기업 수출정책? 글썄요, 혼자 힘으로 잘 될까요?

정부(산업통상자원부 2014년 업무계획)는 2017년까지 수출 중소기업 10만개를 육성하고, 수출 1억달러 이상 글로벌 전문기업도 400개를 양성한다고 밝혔다.



하지만 대부분의 제조 중소기업은 내수지향적 매출구조로서 내수시장에서의 과당경쟁과 중소기업의 해외마케팅 역량 부족으로 인하여 실제 수출 의존도는 약 10% 수준에 그치고 있으며, 이러한 현상은 중소기업 글로벌 경쟁력 약화의 악순환을 초래하고 있다. 이러한 중소기업의 약세, 어떻게 개선해야 할 것인가?



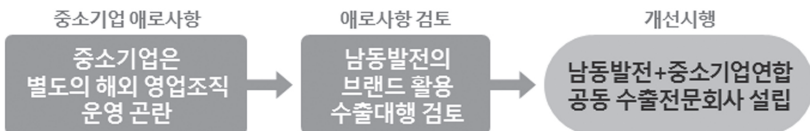
■ 이제 공공기관이 중소기업 수출전선을 엄호합니다.

이에 따라 한국남동발전(주)는 해외영업 인프라가 부족하고, 수출 네트워크가 미흡한 중소기업의 Needs를 반영한 공동 해외 판로개척을 추진하고자 글로벌 비즈니스 플랫폼인 대한무역투자진흥공사와 공공기관 간 협업을 추진하게 되었다.



먼저, 해외 영업조직 운영이 어려운 중소기업의 애로사항 해결을 위해 남동발전과 중소기업연합이 공동으로 투자하여 수출전문회사를 설립하였다.

해외 영업조직 운영이 어려운 중소기업의 애로사항 해결



한국남동발전(주)는 협력 중소기업의 해외 진출을 지원하기 위한 수출전문대행회사 G-TOPS 설립 ('12.2)

G-TOPS(Global Trade of Power System)는 남동발전과 이업중중소기업협의회* 16개사가
공동출자 하여 설립(지분구도: 남동발전 29%, 중소기업 연합 71%)

* 이업중중소기업협의회 (09.9월 발족): 협력중소기업 중 서로 다른 업종의 기업들이 상호 협업을 위해
자발적으로 구성한 정보 및 기술교류 협의체 (55개 회원사, '14. 3월 현재)

■ 비 온 뒤에 땅은 더 굳어지는 법...필요는 성공의 어머니

수출전문회사 발족으로 의욕적인 출발을 하였다. 그러나 창립 원년 수출
전문회사는 초보적인 마케팅 및 네트워크 미흡으로 참담한 경영실적을 기
록하게 된다.

이러한 취약점 해결을 위해 KOTRA의 해외 네트워크를 활용하여 적극적인
해외시장을 개척하고자 본격적으로 협업을 추진하게 되었다. KOTRA, 어떤
방법으로 중소기업 해외시장 개척에 힘을 실어 줄 수 있을까?

시장 개척을 위한 해외마케팅 전문가 필요

- 다양한 국가 시장에 대한 분석과 예측 어려움
- 해외 마케팅을 주도할 전문인력의 유치와 활용 중요

G-TOPS의 취약한 해외 네트워크 보완을 통한 해외 판로기반 확보

- 해외 발전사의 기자재 수요(신규건설, 부품 교환 등) 발굴
- 해외바이어 유치 및 현지 대형 발주처와의 컨소시엄 구성
- 거점지역 시장분석 제공
- 해외마케팅 노하우 전수

먼저, 유기적인 협조를 위해 업무협약을 체결하고 양 기관이 보유한 자원을 공유함으로써 수출 인프라를 대폭 확충

남동발전-KOTRA 협력모델 구축(MOU 체결/ '13.10)

남동발전

- 남동 브랜드파워를 기반으로 G-TOPS를 통해 중기제품 수출
- G-TOPS 80개사 150개 우수제품 확보
- 방한 바이어 상설전시관 관람권 제공



KOTRA

- 해외 발전사의 기자재 수요발굴
- 유력 해외바이어의 국내 유치
- 대형 발주처와 컨소시엄 구성 지원
- 바이어 Match-Making 지원



- 8 -

특히, 수출효과를 극대화하기 위해 남동발전 협력중소기업 전체의 수출 현황을 심층 분석하여 핵심 수출 거점지역을 선정하여 KOTRA와 공조하여 특화된 발전분야 마케팅에 박차를 가하게 된다.

협력중소기업 55개사 전체 방문 시행

- 지난 3년간 실적(매출액, 수출액, 남동발전 납품액 등)
- 수출 애로사항 청취, 수출가능 품목 검토
- 수출실적 보유 31개사 수출 애로사항 청취, 수출가능 품목 검토
- 수출실적 분석자료를 기초로 6개 수출거점지역(안) 도출

6대 핵심 수출 거점지역 선정

- KOTRA와 협조하여 최적 인프라를 갖춘 거점 무역관 선정 및 지원대책(조직, 예산, 인사) 공동 마련

또한 전략적인 협조체계 구축을 위해 동반해외진출 펀드를 공동으로 조성하고, 중소기업에 KOTRA 출신 수출전문인력을 채용하도록 지원하는 등 실질적인 해외판로 개척에 힘을 실어 주고 있다.

6개 진출지원 거점 무역관 설정

- 선정** 55개 협력사 해외 진출 지역 수요 기준 6개 무역관 선정
- 역할** 정보조사 및 인콰이어리 발굴(시장동향, 수입밴더, 규제 및 인증)
- 예산** 현지 활동비 지원(무역관별 월 \$1,500, 남동+KOTRA 1:1 매칭)
- 거점** 브라질, 일본, 인도네시아, 미국, 사우디, 폴란드

KOTRA 퇴직인력 활용 중소기업 수출전문인력 채용지원

- 자격요건** KOTRA 퇴직 1~2년 이내 인력
- 역할** 6개 거점지역 중심의 해외 마케팅 지원
- 절차** 협력중소기업-퇴직자 상호합의(근무지, 근무조건, 급여 등)
- 예산** 남동발전, 월 200만원 한도내 월급여의 50% 협력사 채용지원

중소기업 해외 동반진출 로드쇼 프로그램 공동 운영



규모 10개사 내외 3회/년 진행 (6개 거점지역+)

내용 Pin-point 상담회, 협력사 로드쇼 등

※ 무역관 사전조사 후 파견지역, 사업내용 및 시기 확정
 ※ "성과 중심의 사업"이 될 수 있도록 맞춤형 사업으로 진행

동반해외진출 협력 플랫폼 운영예산 공동펀드 조성

수출전문인력 남동발전이 급여의 50%를 지원(2년간, 월 200만원)

거점무역관 운영비 남동발전+KOTRA 1:1 매칭 분담

※ 6개 거점 무역관 정보지원 활동비 \$108,000/년

해외진출 로드쇼 남동발전+KOTRA 1:1 매칭 분담

※ 3회/년 로드쇼 진행 사업비: \$90,000/년

국내에서 개최되는 국제전시회 등에 참가하는 해외 파워바이어를 대상으로 남동발전(영홍화력본부)에서 운영하는 '중소기업 우수제품 상설전시관'으로 방한 바이어의 동선을 유도하여 직·간접적으로 전시제품의 매출과 연계하는 효과를 보고 있으며, A중소기업의 경우 사우디 등 바이어로부터 8억 원 상당의 수주를 받았으며, 이는 추가 수주상담으로 이어지고 있다.

공공기관이 손을 맞잡으니 중소기업 수출성과 대박났네

중소기업과 공동으로 설립한 수출전문회사의 중기제품 단독 판매성과가 협업 초년도에 4.2억원을 달성하고, 그것이 기폭제가 되어 협업 2년차에 들어서면서 벌써 650만달러를 수주하는 등 그동안 뿌린 노력과 씨앗이 폭발적인 성과로 이어지고 있다.

우리나라 전력산업의 중추적 역할을 담당하는 한국남동발전과 세계 무역시장의 플랫폼인 KOTRA 양 기관의 협업을 통한 해외 판로기반 확보는 지속될 것이며, 수출에 목말라 하는, 필성 부른 대한민국 중소기업의 든든한 기댈 언덕이 될 것이다.

“집 문제를 더 이상 고민하지
마세요!”

09

공공주택 공급시 서민금융상품 안내 연계

LH공사 분양 임대 청약시스템 홈페이지 (<http://myhome.lh.or.kr/>)
한국주택금융공사(<http://www.hf.go.kr/>) 콜센터(1688-8114)

LH 한국토지주택공사

공공주택 입주자 대상
홍보 및 시설 제공



HF 한국주택금융공사

서민금융상품 전문가
상담서비스 제공

공공주택 공급시 서민금융상품 안내 연계

■ 나에게 맞는 주택금융상품, 어떻게 찾아야 하지?

LH 임대아파트를 분양받은 홍길동씨. 분양의 기쁨도 잠시, 주택자금 마련 때문에 걱정이 많다. 아이도 셋에 소득도 적어 이자비용을 아끼고 싶은 마음에 이것저것 알아보는데 대출 종류도 많고 요건도 너무 다양하다. 다자녀 가정이나 저소득층을 위한 우대혜택이 있다고 들었지만 어디에 있는지 찾기가 힘들다.

■ 이제 고객님의게 딱 맞는 금융상품을 쉽게 알 수 있습니다

그러던 어느 날 임대아파트 정보 확인을 위해 LH공사 분양 임대 청약시스템 홈페이지(<http://myhome.lh.or.kr/>)에 접속한 홍길동 씨는 홈페이지에서 한국주택금융공사 아이콘을 발견했다. 클릭을 하니 한국주택금융공사(<http://www.hf.go.kr>)로 연결되어 공사가 취급하는 상품에 대해 알 수 있었으며, 한국주택금융공사 콜센터(1688-8114)로 전화를 하니 신청을 홈페이지에서 하고 서류를 한국주택금융공사의 관할지역별 지사로 보내면 심사 결과에 따라 은행에서 대출이 가능함을 알 수 있었다.

▼ LH 홈페이지 HF 상품 안내 링크



▼ HF 홈페이지 LH 임대주택 정보 화면



또한 사전점검일을 맞아 아파트를 방문하니 한국주택금융공사가 부스를 설치하여 홍길동 씨와 같은 입주예정자들에게 맞춤형 금융상품 안내를 해 주고 있었다. 홍길동 씨는 직접 직원을 만나 다시 한 번 상품에 관한 상세한 설명을 듣고 안심했다.

집에 돌아와 대출 신청을 마친 홍길동 씨는 잔금일에 필요한 돈을 대출 받아 무사히 첫 아파트에 입주했다. 아이가 3명이라고 하자 우대금리 혜택에 대해서도 알려준 직원 덕분에 생각보다 이자비용도 저렴했다.

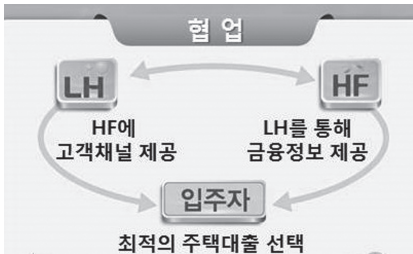
■ LHF 협업의 탄생 : 고객을 위해 LH와 HF가 함께 합니다

위와 같은 서비스가 가능한 것은 두 기관의 영어 이니셜을 연결한 명칭을 사용한 “LHF 협업추진계획”이 있었기 때문이다. 주택건설과 금융을 담당하는 한국토지주택공사(이하 LH)와 한국주택금융공사(이하 HF)가 뭉친 효과가 나타난 것이다.

“공공주택 공급시 서민 금융상품 안내 연계” 서비스로 주택 분양에서 자금 마련 정보까지 한 번에, 수요자에게 최적화된 맞춤형 주택정보 서비스를 편리하게 제공받을 수 있는 길이 열렸다.

LH는 서민을 위한 임대 및 분양아파트를 건설하고, HF는 서민을 위한 전세 자금보증과 보증자리론을 공급한다. 두 기관이 힘을 합쳐 일한다면 서민 주거 부담을 덜어주는 데 큰 기여를 할 수 있으리라 생각했다. “서민의 행복한 주거 안정 선도기관”으로 거듭나기 위한 협업은 이러한 고객 지향적 발상에서 출발했다.

▶ LH와 HF 협업 구조



정보공유에서 수요자 맞춤형 출시까지 고객 만족을 위해 기관 간 교류를 활성화할 수 있는 기반이 생겼다. 주 내용은 아래 표와 같다.

<p>정보공유</p> <ul style="list-style-type: none"> • H의 주택 공급계획과 HF의 서민주택 대출 정보 	<p>수요자 맞춤형 주택대출정보 제공</p> <ul style="list-style-type: none"> • LH의 분양 임대시 HF가 입주자대상 상담서비스
<p>상호협력</p> <ul style="list-style-type: none"> • LH지역본부와 HF영업본부 협력 	<p>상품개발추진</p> <ul style="list-style-type: none"> • LH와 HF 간 공공주택 수요자 맞춤형 주택 대출 상품 개발

▶ LH와의 협업 MOU 체결 사진 및 보도자료



www.LH.or.kr

보도자료

2013. 7. 30 (화)

담당부서	LH 기획조정실	담당자	HF 기획조정실
문의처	0031-798-7172	문의처	002-2014-8482

LH-HF간 국민맞춤형 금융서비스 제공을 위한 협약 체결

- 임대·분양 등 LH주택 입주자를 위해 주택금융공사에서 서민금융상품 인내...
 - HF, 전세자금 대출 및 무담형 보증자리론 등 개인별 맞춤형 서비스 제공

한국토지주택공사(LH, 사장 이재원)와 한국주택금융공사(HF, 사장 서준태)가 30일 임대·분양 등 LH 공공주택 입주자에게 맞춤형 금융 서비스를 제공하기로 하는 업무협약을 체결했다.

이번 양 공사는 '공공주택 공급시 국민맞춤형 금융서비스 제공을 위한 협약'은 정부 3.0시대를 맞아 공공기관 간 협업을 통해 국민에게 더욱 편리한 맞춤형 금융서비스를 제공하기 위해 마련했다.

이번 협약의 주요 내용은 LH의 공공주택 공급계획과 주택금융공사의 서민금융상품에 대한 정보 공유, LH주택 공급시 주택금융공사의 금융상품 정보 제공 및 수요자 맞춤형 금융상품 개발에 관한 협력 등이다.

LH와 HF는 협업을 위해 2013년 7월 MOU를 체결하였다.

협약기간은 2년이며 양 기관 합의에 의해 연장이 가능하다. LH와 HF는 MOU 체결 후 지역협의회 구성을 했다. 발로 뛰는 현장 서비스를 위해서는 지역에 거점을 둔 조직 간 협력이 필수적이었기 때문이다. 전국을 3단위로 나누어 구역별 실적 점검 및 맞춤형 서비스 준비를 마쳤다.

■ 주택정보도 금융정보도 온라인으로 편리하게 알 수 있습니다 : 온라인 홈페이지 정보 연계 서비스

협업 준비가 끝나고 먼저 LH와 HF가 한 것은 정보공유였다. 고객이 한 번에 주택분양과 금융정보를 쉽게 파악할 수 있도록 바꾼 것이었다. 즉, LH 홈페이지를 보다가 주택 대출 또는 전세자금보증이 궁금한 고객은 클릭 한 번에 HF 홈페이지 내용을 볼 수 있게 하였다.

HF의 홈페이지를 방문한 고객도 LH 분양임대 정보를 바로 알 수 있다. 고객이 주택정보를 편리하게 얻을 수 있는 유저(user)친화적 환경을 조성한 것이다.

이를 통해 5,436명('14년 2월 기준)에게 효과적인 주택통합정보를 제공할 수 있었던 것으로 나타났다.

■ 현장에서 고객님을 만나 적합한 대출을 찾아드립니다 : 현장 금융 상담서비스

다음으로 LH아파트 입주예정자를 위한 현장 금융 상담서비스가 실시되었다.

아파트 사전점검일에 입주 예정자들이 대거 방문하는 것에 착안하여 사전점검일에 맞춰 LH가 상담 장소 제공과 입주예정자에 대한 홍보를 맡고, HF

는 서민금융상품전문가를 현장에 파견했다.

▼ 각 기관의 역할



▼ 수요자 맞춤형 상담행사 사진



2013년 10월부터 내곡지구, 광고 신도시 등 6개 사업장 입주 예정자 6,300여 명 대상으로 맞춤형 상담 서비스가 여러 차례 이뤄졌다. 입주자 여건에 맞춰 가장 좋은 상품 안내에 중점을 두었다. 고객상황에 따른 상품을 추천해 큰 호응을 얻는 데 성공했다.

상담서비스는 사례1, 2와 같은 형식으로 입주 예정자들의 문의를 HF직원이 답변해 주면서 진행되었다.

1. 사례

☞ 입주자 질의

○ 상담자 : 홍길동(40세), LH 남양주 국민임대아파트 12월 입주 예정

“저는 안정된 직장이 없어 연간 소득을 증빙할 수 없는 상황이고, 저축 예금 2,000만원, 생활비로 쓴 신용대출이 1,500만원 있습니다. 아이는 미취학 아동 3명이 있어요. 보증금 3,000만원 중 1,000만원의 전세대출이 필요한데 가능할까요?”

☞ HF 상담직원 답변

“네! 소득입증 없이도 고객님의 자녀가 셋이라 3,600만원까지 소득이 인정되어 대출이 가능합니다.

전세대출의 종류에는 주택기금재원 대출과 은행재원 대출이 있고 대출시공사가 보증서를 제공하여 고객님의 부족한 신용을 보완해 드립니다.

주택기금 재원 대출의 경우 저소득 전세대출, 근로자·서민 전세대출이 있는데 주택기금의 저소득 전세대출이 2%, 근로자·서민 전세대출 3.3%로 저렴한 금리인 반면, 은행재원 전세대출은 4~5% 수준입니다.

고객님이 무주택 세대주로 지자체장의 추천서를 받을 수 있으면 저소득 전세대출을 받는 것이 가장 유리합니다.

만약 추천서를 받을 수 없으시면 근로자·서민 전세대출을 받으시면 되고 신용등급 10등급 이하이면 1,000만원까지 대출이 가능합니다.”

2. 사례

☞ 입주자 질의

○ 상담자 : 백두산(35세) LH 경기도 군포 아파트를 분양받아 3개월 뒤 입주 예정
 “저는 연 소득이 4,500만원 정도입니다. 배우자는 무직이라 소득이 따로 없습니다. 부채도 없습니다. 이 번에 처음 집을 장만하게 되었구요. 아파트 분양가 2억원 중 60%인 1억 2,000만원을 입주할 때 납부해야 해서 제가 모은 돈 외에도 4,000만원의 담보대출이 필요한데 제 경우 어떤 대출을 받아야 가장 유리 할까요?”

☞ HF 상담직원 답변

“연 소득이 4,500만원이라고 하시니 고객님의 무주택 세대주에 해당하면 정부금리지원 상품을 이용하실 수 있습니다.

주택구입자금 대출에는 정부지원 상품인 내집마련 디딤돌 대출과 일반 은행 대출 상품이 있는데요. 내집마련 디딤돌 대출의 금리가 상대적으로 저렴합니다.

대출 금리는 소득과 만기에 따라 달라지지만 10년 기준 2.8~3.3%로 고객님의 선호에 따라 고정형 또는 변동형으로 선택 가능합니다.

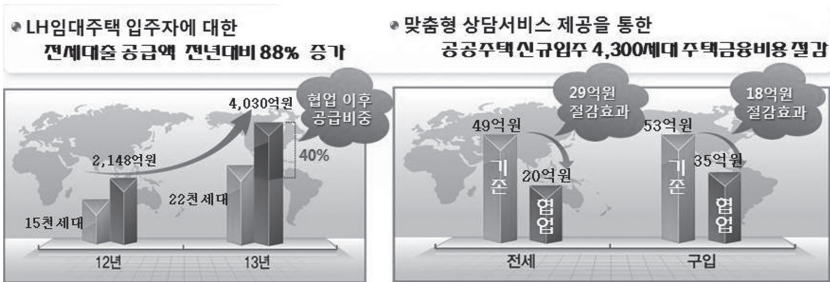
주택을 구입하신 적이 없는 세대주라면 이자 비용을 줄이기 위해서는 내집마련 디딤돌 대출을 선택하는 게 유리하다고 보입니다.”

■ 협업이 있어 좋은 금융상품을 통해 입주에 성공했습니다

그 결과, LH 임대주택 입주자 전세대출 공급액이 전년 대비 88% 증가했다. 무엇보다 수요자 맞춤형 상담서비스를 개최한 11~12월 실적이 연간 실적의 40%를 차지했다.

이렇게 고객이 최적의 금융상품을 선택할 기회를 제공한 결과 전세자금 29억원, 구입자금의 경우 18억원의 비용 절감 효과가 있다고 추산된다.

▼ 협업의 효과



■ 국민 주거 행복을 위해 LHF가 더 노력하겠습니다

홍길동 씨는 복잡한 대출 요건을 혼자서 살피지 않아도, LH와 HF가 공동 운영하는 상담서비스로 저소득, 다자녀가구 우대혜택이 있는 금융상품을 손쉽게 이용 가능하다.

앞으로 LHF는 서민을 위해 현장금융상담을 확대하고 융·복합 상품 공동 개발, 지역협의체 활성화를 통한 협업체계의 공고화를 향해 나아가려 한다.

정부 금리 우대상품을 이용할 수 있어도 몰라서 혜택을 못 받는 국민이 한 명도 없을 때까지, 서민들의 주거 부담이 줄어들 때까지, LHF의 협업은 계속될 것이다.

“고품질 교육시스템은 하나로, 글로벌
경쟁력은 높게!”

10

공공기관 해외사업 전문인력 공동 육성



공공기관 해외사업 전문인력 공동 육성

동서발전 해외사업팀에서 5년째 근무 중인 A차장은 요즘 신바람이 난다. 해외로 출장을 갈 때마다 영어도 부족하고 경험도 부족해 주눅이 들곤 했는데 조금씩 자신감이 생기고 있기 때문이다. A차장이 자신감을 가질 수 있게 된 것은 전력그룹사 공동으로 해외전력사업 전문인력을 육성하는 교육프로그램에 참가할 수 있게 된 덕분이다. 그간 해외사업 부서에 근무하면서 언어 능력, 국제계약 등 부족한 부분을 많이 느꼈으나, 교육기관이나 과정도 찾기 힘들었고 막상 유사한 교육을 수강하여도 업무와는 거리가 멀었다. 그러나 전력그룹사의 해외전력사업 맞춤형 교육 프로그램은 업무에 필요한 부분을 고스란히 포함하고, 해외사업에서 비슷한 경험을 가진 타사의 직원들과 정보도 교류할 수 있어 값진 경험이 되었다. 2주간 합숙을 하며 모든 과정을 영어로 해내야 하는 등 교육과정이 상당히 힘이 들긴 했지만 다음 해외출장을 생각하면 오히려 신이 난다. 전 세계 어디에 나서도 당당한 해외 전문인력으로 거듭날 그 날이 기대될 뿐이다.

■ 전기회사? 이제 전력사업은 수출산업이다!

한국전력과 한국수력원자력, 남동발전, 동서발전 등 전력회사들은 90년대 후반부터 해외사업 진출을 위해 노력하고 있다.

■ 전기회사가 무슨 해외사업이고 무슨 수출이냐고?

국내 경제가 급성장하던 70년대 80년대에는 10%를 육박하던 국내 전력소비가 점차 감소되어 미래에 지속성장이 어려운 반면, 해외 전력소비는 국내 전력소비 성장률의 1.8배나 높게 성장하고 있기 때문이다.

결국, 전력회사들은 해외사업 진출을 통해 수익을 내고 성장할 수밖에 없다는 결론이다. 즉, 신성장동력이고 블루오션인 것이다.

이미 한국전력은 필리핀에 발전소를 운영하고 있고, 한전과 한국수력원자력은 중동의 UAE에 원자력 발전소 건설계약을 수주한 바 있다.

이것이 바로 전력사업의 수출인 것이다!

■ 수출은 아무나 하나!

그러나, 언어와 관습, 경제환경이 다른 해외에 나가 수십조원에 이르는 계약을 성사시키고, 건설을 하기 위해서는 고도의 전문인력이 필요하다.

원자력·발전 기술은 물론 현지인들과의 자유로운 의사소통이 가능하고 사업개발, 국제계약, 국제금융, 자금조달 등에 능통한 전문인력들이 있을 때에야 비로소 세계 글로벌 전력회사들과의 경쟁에서 살아남을 수 있는 것이다.

이러한 전문인력들은 적어도 3~5년 이상의 심화교육과 트레이닝을 통해서 육성이 가능하다.

■ 전력그룹사, 해외사업을 위해 힘을 모으다!

그동안은 한국전력, 한국수력원자력, 한국남동발전, 한국중부발전, 한국

서부발전, 한국남부발전, 한국동서발전 등 7개사가 개별적으로 해외사업 전문인력 육성을 위하여 교육을 시행하여 왔다. 그러나, 각 회사의 교육인원이 소수이고, 적은 예산으로 심도 있고 전문교육 프로그램을 진행하는 것은 무리가 있어 해외사업 인력들에게 체계적이고 전문적인 교육이 힘들었다.

이에 한국전력과 6개 발전사는 해외전력사업의 전문인력을 육성하고자 전력그룹사 해외사업 전문인력 공동 육성 프로그램을 운영하게 되었다.

해외사업의 전문인력 공동 육성 협의체를 구성하고, 해외 전력사업을 위한 특화교육 프로그램을 설계하고 교육을 시행하기 시작하였다.

▶ 공공기관 해외사업 전문인력 협약체결식('13.10.11)



▶ 해외사업 전문인력 육성체계 구축



■ 해외 전력사업 특화 전문교육 시행!

전문인력 공동 육성 교육 프로그램은 해외 전력사업에 특화된 맞춤형 교육을 시행한다.

10주간의 교육기간 동안 Debate, Presentation, Negotiation 등 고급어학 프로그램과 교육생들 간에도 한국어 사용을 할 수 없는 집중합숙 교육과정 어학 Intensive Course.

국제계약·법률, 국제금융, Project Finance 등 해외사업을 위한 전문교육을 국내외 전문교수진과 해외사업 실무진의 강의를 통하여 전문지식과 함께 해외사업 실무지식을 5~6개월간 집중적으로 교육하는 GBIC(Global Business Intensive Course) 과정 등 고도의 심화교육을 시행하고 있다. 이외에도 원자력 인력 육성과정 등 해외사업 전문 교육을 시행하고 있다.

▼ 해외사업 전문인력 교육 프로그램



■ 교육효과는 극대화, 비용은 최소화!

해외 전력사업 전문인력 공동 육성은 7개사에 큰 소득을 안겨준다. 바로 7개사가 통합교육을 통하여 교육비를 절감하는 경제적 효과와 체계적인 고도의 전문교육이 가능하게 된 무형의 교육효과이다.

교육비는 약 39억원에 달하는 절감효과가 나타났고 전력그룹사가 글로벌 경쟁을 위하여 결집하는 효과를 가져왔다.

▼ 통합교육에 따른 규모의 경제효과 발생

한전 및 발전사 통합교육으로 각사 별 개별 교육시 대비 약 39억원 절감

전문인력 외부 채용대체 간접효과 발생

통합교육에 따른 규모의 경제효과 **39.6억원**

6316백만원 - 2954백만원 = 3961백만원

개별교육시
교육비

통합교육시
교육비

절
감
비
용

해외사업 전문인력 육성 교육사례

- A사 해외사업 담당차장 (13년도 교육설계시 참여)

“정말 나에게 필요한 과정이다. 교육시키는 입장이 아니라 교육 대상이 되어야겠다고 생각했다”

⇒ ‘14년도 해외사업특화(GBIC) 장기위탁 교육과정에 입교

- B사 해외사업 전문인력 위탁교육생 (IB-MBA)

“해외사업 분야에 근무를 지원하였지만 막상 진입하기 전에 어학능력과 계약 등 두 려움이 많았는데, 이번 교육이 큰 자산이 되었습니다. 교육 중에 배운 전문지식 없이 해외사업 업무를 하였더라면 많은 시행착오를 거쳤을 것 같습니다.”

■ 타 공기업과 국민에게 교육기회 Open!

전력그룹사는 2013년도의 해외사업 전문인력 공동 육성 교육의 성과를 통하여 많은 것을 배웠다.

또한, 다른 기업과 국민에게 교육기회를 제공해 나감으로써 전문인력 육성은 물론 공기업으로서의 사회공헌의 일환이 되지 않을까 한다.

전력그룹사는 2014년에 교육범위를 더욱 확대하고 전문화할 계획을 수립하고 실행해 나갈 예정이다.

함께 하니까 비용은 줄어들GO!

함께 하니까 효과는 높아지GO!

우리가 가까워질수록
세계도 가까워집니다



세종학당재단

“한국어와 한국문화를 배우고 싶다면
세종학당으로 오세요”

11

한국어와 한국문화 교육·보급

유관기관과 협업을 통한 세종학당 지정



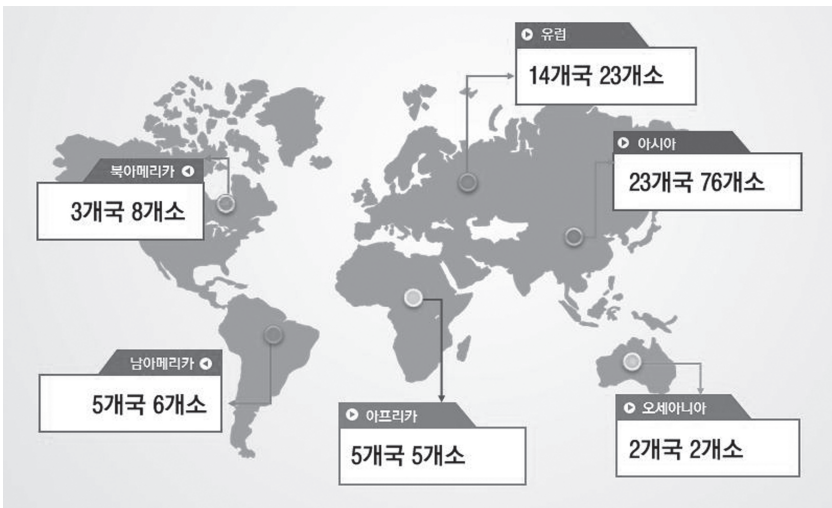
한국어와 한국문화 교육·보급

■ 세종학당, 한국어와 한국문화 교육의 국가 대표 브랜드

사이와 대장금의 열풍에 대해 이야기하지 않아도 세계 곳곳에서 한국에 대한 관심이 높아졌다는 것을 실감할 수 있다. 국외에서 한류를 넘어 한국어와 한국문화 전반에 대해 배우고 싶은 외국인들은 어디로 가야 할까?

‘세종학당’은 한국어와 한국문화 교육의 국가대표 브랜드로, 제2언어 또는 외국어로 한국어를 공부하고 싶은 외국인에게 한국어·한국문화를 교육하는 기관이다. 2014년 4월 현재 52개국 120개소가 운영 중이다. ‘세종학당 재단’은 이러한 ‘세종학당’을 지원하는 공공기관으로 정부의 한국어 및 한국문화 보급 사업을 총괄·관리하는 본부 역할을 하고 있다.

▼ 세종학당 개소 현황: 52개국 120개소('13년 12말 기준)



■ 한국관광공사·코트라와 협업을 통한 세종학당 확대 지정

전 세계적으로 한국어 및 한국문화에 대한 교육수요는 계속 증가하고 있다. 국외 초·중등학교 내 한국어반 수가 매년 증가('11년 22개국 695개교 → '12년 23개국 299개교 → '13년 24개국 822개교)하고 있고, 연도별 한국어능력시험 지역('08년 31개국 101개 지역 → '12년 52개국 171개 지역) 및 지원자 수 또한 지속적으로 증가하고 있으나, 한정된 예산과 인력 상황에서 세종학당재단의 노력만으로 전 세계에 세종학당을 확대 지정하는 것에는 한계가 있다.

따라서 한국관광공사, 코트라 등 이미 국외에 폭넓은 네트워크를 구축하고 있는 기관과 협업하여 한국어·문화·경제·관광 정보를 통합적이고 효과적으로 전달할 수 있는 체계를 마련하여 그런 한계를 극복하고자 관련 기관 간 협업을 시행하게 된 것이다.

■ 기 구축된 국외 시설을 활용해 한국어와 한국문화를 체계적으로 보급

이에, 세종학당재단과 한국관광공사, 코트라(KOTRA)는 기 구축된 국외 기관 시설을 이용한 한국어 교육사업의 추진력을 증대하기 위해 협업 모형의 세종학당을 운영하기로 합의하고, 세종학당의 효과적인 운영을 위해 각 기관의 특성에 따라 역할을 분담하였다.

우선 세종학당재단은 체계적인 한국어 및 한국문화 교육·보급을 위해 세종학당 표준교육과정 및 표준교재(『세종한국어1~8』)를 지원하기로 하였다. 더불어, 세종학당의 교육 전문성 강화를 위해 전문 교원 파견 및 현지 교원 교육을 실시하고, 장학 프로그램으로 세종학당 내 우수 학습자를 한국에 초청하여 한국문화 연수의 기회를 제공하는 등 보다 체계적인 한국어 교육과정 및 제반 지원을 수행한다.

한국어 표준 교육 과정 운영

세종학당 기본 과정								세종학당 심화 과정	
교육과정	1급	2급	3급	4급				5급	6급
	초급 1	초급 2	중급 1	중급 2				고급 1	고급 2
표준교재	세종1	세종2	세종3	세종4	세종5	세종6	세종7	세종8	기관 선택

표준 교재 <세종 한국어>

		초급1 <세종한국어> 1, 2			중급1 <세종한국어> 5, 6
		초급2 <세종한국어> 3, 4			중급2 <세종한국어> 7, 8

- ▶ 우수학습자 초청 한국문화 연수 1
한국 문화 연수



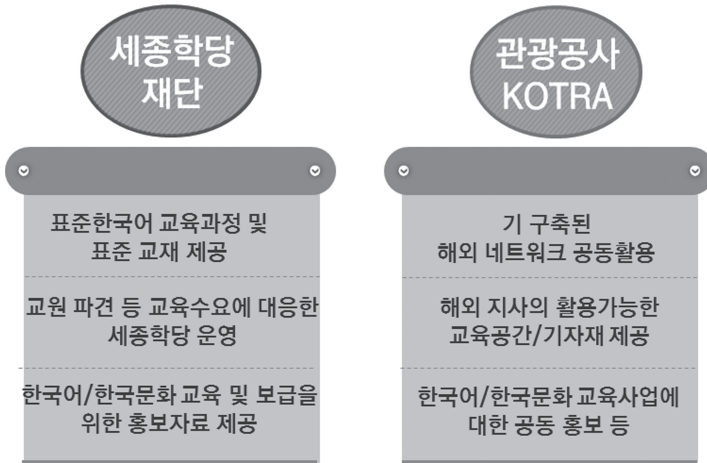
- ▶ 우수학습자 초청 한국문화 연수 2
한국 문화 체험



한국관광공사 코리아프라자의 기존 시설을 활용하여 비용절감 및 기관 특성을 연계한 여행 한국어·한국 관광지·한국 문화 등에 대한 다양한 교육을 시행하고, 코트라 국외 무역관 등을 통해 한국어·한국문화 교육의 대표 브랜드인 세종학당에 대한 홍보를 강화해 나가기로 하였다.

특히 한국관광공사가 한국 문화홍보 콘텐츠 및 한국 관광정보 제공을 위

해 운영하고 있던 코리아프라자와 연계하여 코리아프라자 내 ‘한글교실’을 한국어 교육 대표 브랜드인 세종학당으로 지정, 세종학당재단이 제공하는 표준교육과정 및 교재를 도입하여 보다 체계적인 한국어·한국문화 교육을 시행하도록 협의하였다.



이러한 기관 간 업무분장에 따라, 예산 및 인력의 제약으로 한국어 교육 수요에 대응한 세종학당을 충분히 개소하지 못하고 있던 지역 중 한 곳인 말레이시아 쿠알라룸푸르에 한국관광공사와 협업하여 세종학당을 개소하게 된 것은 이번 협업과제의 중요한 성과이다. 한국관광공사의 말레이시아 코리아프라자에 세종학당을 개소함으로써 연간 4천만원 내외의 학당 운영 비용이 절감되었고 보다 체계적인 한국어·한국문화 교육을 제공할 수 있는 체계를 갖추게 된 것이다.

■ 말레이시아 최초 쿠알라룸프르 코리아프라자 내 세종학당 개원

특히, 말레이시아 ‘한국의 날’ 행사(‘13.11.9.~11.11.)에 8만 여명의 현지인이 참가할 정도로 한국어 및 한국문화에 대한 관심과 교육수요가 매우 높은 지역인 이곳에 기관 간 협업을 통한 세종학당 개소는 그 의미가 더욱 크다고 할 수 있겠다.

이번에 한국관광공사와의 협업으로 개소한 말레이시아 쿠알라룸프르 코리아프라자 내 세종학당(이하 ‘쿠알라룸프르 세종학당’)은 2014년 2월 12일 개소식을 가졌다. 앞으로 약 4개월 간격으로 각 강좌당 40~50명의 학습자를 대상으로 초급반 3개, 중급반 1개 강좌(총 4개)가 월 1회, 32시간 동안 진행될 예정이다.

▼ 세종학당 현판식



▼ 세종학당 개소식



▼ 세종학당 강좌 운영



쿠알라룸프르 세종학당은 한국문화의 홍보전파 및 서비스를 제공한다는 원칙에 따라 무료강좌를 운영하며, 단계별 통합시험 시스템 도입 및 세종학당 발급 수수료 증 지급·향후 우수학생 선발, 세종학당 말하기 대회 참가 및 기타 인센티브제를 도입할 예정이다. 이를 위해 2014년 3월 세종학당 운영을 위한 세종학당재단과 한국관광공사 지사 간 업무협약도 체결하였다.

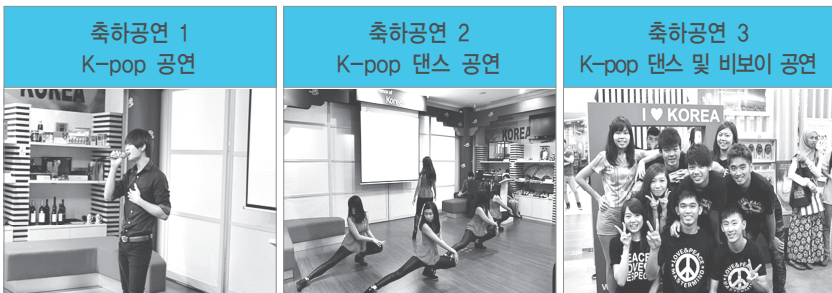
▼ 세종학당재단과 한국관광공사 쿠알라룸푸르 지사 간 업무협약 내용

세종학당재단	한국관광공사
세종학당 표준교육과정 및 교재 무상 지원	세종학당 운영을 통한 한국어·한국문화 교육수요 확대 및 사업의 효율적 수행
세종학당 현지 운영 관리를 위한 업무관리시스템 지원	세종학당 표준교육과정 및 표준교재 사용
기타 세종학당의 한국어 및 한국문화 보급을 위한 운영사항 지원	세종학당 운영에 대한 학기별 결과보고서 제출 (연1회 결과보고서 별도 제출)
교원 전문성 강화를 위한 세종학당 한국어 교원양성, 교육 및 파견 지원	

더 많은 외국인들이 한국어와 한국문화를 배울 수 있도록

말레이시아 세종학당 학생들은 K-pop, 한국 드라마 중심의 대중문화에 관심이 많아, 쿠알라룸푸르 세종학당 현판식 및 개강(14.2.12.)시에도 한국 대중가요, 춤 등의 축하 공연을 하는 등 세종학당 오픈에 적극적인 환영의사를 표명하였다.

▼ 세종학당 현판식



이번 세종학당 개소를 계기로 기존 한국어 강좌에 세종학당 운영 시스템을 도입함으로써 코리아프라자 내 한국어 강좌의 효율적 운영 및 전문성을 강화하고, K-pop, 드라마 중심의 한류에서 한국어와 한국문화를 이해하는 뿌리 깊은 신한류로의 변화와 더불어 한국어 및 한국문화 교육 보급 확산을 통한 문화융성의 가치를 실현하고, 관광 잠재수요 극대화를 통한 국가 이미지 제고를 기대한다.

또한 향후 추가 협의를 통해 한국관광공사 코리아프라자(총 3개국 5개소)* 내 세종학당 추가 지정 및 운영 추진을 통해 보다 많은 협업의 성과 창출이 가능할 것으로 예상하고 있다.

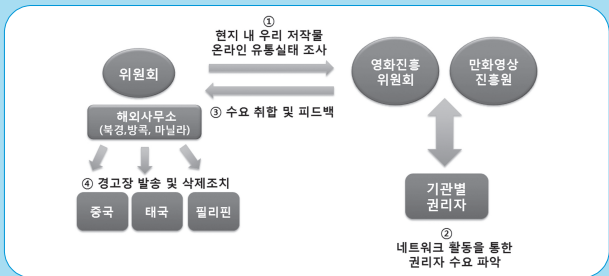
* 일본(나고야, 후쿠오카), 중국(홍콩, 광저우), 말레이시아(쿠알라룸푸르)

“ 해외 저작권 보호,
한국저작권위원회가 힘이
되어 드리겠습니다 ”

12

해외저작권 보호 협력체계 강화

- 한류 콘텐츠 수출과 온라인 유통이 확대되면서 해외에서의 저작권 보호 문제가 날로 늘어나고 있습니다.
- 한국저작권위원회는 이러한 환경변화에 발맞추어 유관기관과의 협업체계를 구축하고 해외 우리 저작물에 대한 침해 발생시 경고장 발송, 피해 구제를 위한 행정조치 지원 등 원스톱 서비스를 제공하고 있습니다.
- 해외 저작권 침해 관련 상담이나 구제조치 지원을 받고자 하시는 분들은 언제든지 저희 한국저작권위원회를 찾아주세요. (대표상담: 02-2660-0050)



< 한국저작권위원회-영화진흥위원회/만화영상진흥원과의 협업체계 >

해외저작권 보호 협력체계 강화

■ 우리 회사가 많은 돈을 들여 제작한 영화가 중국 사이트에서 불법 다운로드된다고? 최대한 빨리 막아야 하는데... 어떻게 하지?

국내 영화 제작사 A업체는 국내에서 흥행에 성공한 한국판 블록버스터 영화 “대리인”의 중국 현지 개봉을 눈앞에 두고 있었다. 중국 현지 수출 관련 지원을 받기 위해 영화진흥위원회를 찾아간 A업체는 수출 지원 상담 중에 충격적인 사실을 듣게 된다. 국내 극장에 불법으로 촬영된 영화파일이 이미 중국 온라인 사이트에서 불법으로 다운로드받을 수 있다는 것이다.

A업체는 당장 중국 개봉을 앞둔 마당에 현지 법률사무소를 통해 침해 사이트에 일일이 경고장을 보내고 해당 사이트에서 삭제되기까지 기다릴 수만은 없어 고민에 빠졌다. 많은 비용과 시간이 소요됨은 물론이고 그 사이 불법복제물이 확산될 경우 흥행에 치명적인 타격을 입을 것이 분명했다.

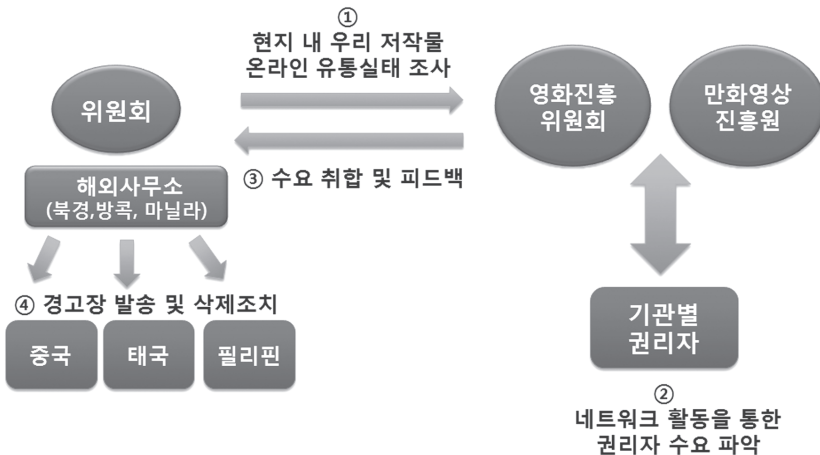
그러나 다행히도 A업체는 신속한 대응방법이 있음을 알게 되었다. 한국 저작권위원회와 영화진흥위원회가 중국에서 우리 영화 등 한국 저작물에 대한 온라인 침해가 발생할 경우에 신속한 피해 구제조치를 지원해 주고 있다는 것이다. 즉, 한국저작권위원회 북경저작권센터를 통해서 해당 침해물을 즉시 모니터링하여 침해 사이트에 경고장을 발송하고 삭제조치에 이르는 지원을 해준다는 것이다. 이에 A업체는 한국저작권위원회와 영화진흥위원회에 도움을 요청하게 된다.

영화진흥위원회는 신속하게 A업체 영화의 중국 내 침해 사실 및 저작권 관련 정보를 한국저작권위원회에 전달하였고, 한국저작권위원회는 중국 정

부기관과 사전 협의된 절차에 따라 사안 접수 후 불과 5일 만에 중국 내 10개 온라인 동영상 사이트에서 불법으로 유통되던 A업체의 불법 영화파일을 모두 삭제 조치하였다.

A업체는 예정대로 영화 “대리인”을 개봉할 수 있었고, 약 100억원 이상의 흥행수입을 기록하며 역대 중국 현지 개봉 한국 영화 중 최고의 수익을 거둔다. 신속한 구제절차 활용이 영화 흥행 성공의 중요한 요소가 된 것이다.

▼ [그림 1] 한국저작권위원회-영화진흥위원회/만화영상진흥원과의 협업체계



위 사례와 같이 우리 콘텐츠가 해외 시장에서 성공하기 위해서는 현지화나 마케팅에서의 다양한 전략이 필요하지만, 무엇보다 불법 저작물의 유통에 신속히 대응하는 것이 시급한 문제라 할 수 있다.

이에 따라 한국저작권위원회는 주요 한류 확산 국가에 해외저작권센터를 설치하여 현지에서 일어나는 우리 콘텐츠에 대한 저작권 침해에 대한 보호와 피해구제는 물론 합법적인 유통이 이루어질 수 있는 지원활동을 펼치고 있다.

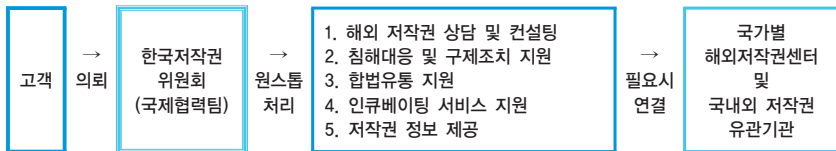
현재 중국, 태국, 필리핀 및 베트남에 설치되어 있는 해외저작권센터는

한국 콘텐츠의 온라인 불법유통 현황 조사, 침해 관련 법률상담은 물론 법적 조치가 필요한 경우 경고장 발송과 행정조치 등을 지원하고 있다.

▼ [그림 2] 한국저작권위원회 해외저작권센터



▼ [그림 3] 한국저작권위원회 해외저작권 지원 사업 운영체계



■ 인류 콘텐츠의 해외 진출에서 보호, 유통까지 각각 업무는 달라도 함께 힘을 모아서...

저작물의 종류는 영화, 만화(웹툰), 드라마, 음악 등 매우 다양하며 우리 콘텐츠의 해외 진출을 지원하는 공공기관들 또한 분야별로 다양하다. 가령 음악 한곡에도 작사가, 작곡가, 편곡가, 가수, 음반제작자 등 많은 권리자가 있어 저작권 권리처리는 매우 어려운 구조이다. 따라서 해외에서의 우리 콘

텐츠 보호가 원활히 이루어지기 위해서는 각 콘텐츠 분야별 유관 기관들이 보유하고 있는 정보를 공유하고, 효율적인 공동 대응체계를 구축할 필요가 있었다.

이에 한국저작권위원회는 한국콘텐츠진흥원, 영화진흥위원회 및 한국만화영상진흥원 등 해외 진출을 지원하는 유관기관 그리고 각 분야별 권리자들과 함께 ‘해외저작권 보호협력회의’를 구성하여 상시적인 협력체계를 구축하였다.

이러한 협력회의 운영을 통해 해외에 진출하고자 하는 우리 콘텐츠 업계가 진출에서 보호, 유통에 이르는 일련의 과정에서 겪게 되는 법률적, 제도적 접근의 어려움을 해당 지원기관들이 함께 파악하고 공동으로 대응할 수 있도록 하였다.

한류 콘텐츠를 보다 효율적으로 보호하기 위해 현지에서 어느 정도 우리 저작물이 침해당하고 있는지 그 실태를 정확히 파악해야 하기 때문에 한국저작권위원회가 중국, 태국, 필리핀 내 우리 저작물(드라마, 영화, 음악, 만화) 온라인 유통실태 조사를 하고, 이를 각 기관들과 공유하였다.

협업기관인 영화진흥위원회와 만화영상진흥원은 각 기관별 권리자 네트워크를 활용하여 침해 대응이 필요한 사례를 모아 저작권위원회에 요청하고, 저작권위원회는 중국, 태국, 필리핀 등에 설치된 각 사무소별로 경고장 발송, 삭제 조치 등을 지원하였다.

2013년 영화진흥위원회는 영화 ‘도둑들’, ‘범죄와의 전쟁’, ‘자갈이 온다’ 세 개 작품에 대한 중국 내 온라인 침해 상황을 저작권위원회에 제보하였고 양 기관은 중국 정부와 협력하여 실시간으로 해당 영화를 모니터링하여 117건의 불법복제물을 삭제할 수 있었다.

〈표〉 한국저작권위원회-영화진흥위원회 협업성과

영화명	구제조치 지원 유형		비고
	경고장	삭제	
도둑들	6	37	
자칼이 온다	12	71	
범죄와의 전쟁	13	9	
계	31	117	

■ 새롭게 떠오르는 한류 콘텐츠까지 보호하여 정당한 수익을 보장받을 수 있도록...

한편, 최근 우리 웹툰이 해외에서도 인기를 누리면서 일부 해외 온라인 사이트에서 한국 웹툰이 무단으로 번역되어 게시되는 사례가 늘고 있었다. 웹툰의 경우 작가들이 필명을 사용하는 경우가 많아 별도의 신분 증명이 없는 경우 해외 침해 사례를 발견하더라도 침해대응을 제 때에 할 수 없는 문제가 있었다.

국내 유명 웹툰 작가인 B씨는 ‘강풍’이라는 필명으로 우리나라 포털 사이트뿐만 아니라 해외 유명 포털 사이트에도 웹툰을 수출하고 있었다. 그런데 중국에서 아직 연재되지 않은 작품들이 속속 무단으로 번역되어 게시되고 있다는 사실을 발견한다.

B씨는 저작권을 잘 모르는 관계로 일단 한국만화영상진흥원에 어떤 조치를 취해야 하는지 문의를 하였다. 다행히 한국저작권위원회와 한국만화영상진흥원 사이에는 업무협약을 통해 상호 정보공유 및 공동대응체계가 있다는 것을 알게 되었다.

B씨는 양 기관의 공동대응체계를 활용하여 신속하게 자신이 진정한 권리자임을 증명하는 자료를 제출함과 동시에 한국저작권위원회 해외저작권센터를 통해 불법으로 게시된 웹툰을 모두 삭제할 수 있었다.

▼ [그림 4] 중국 내 인기 우리 웹툰

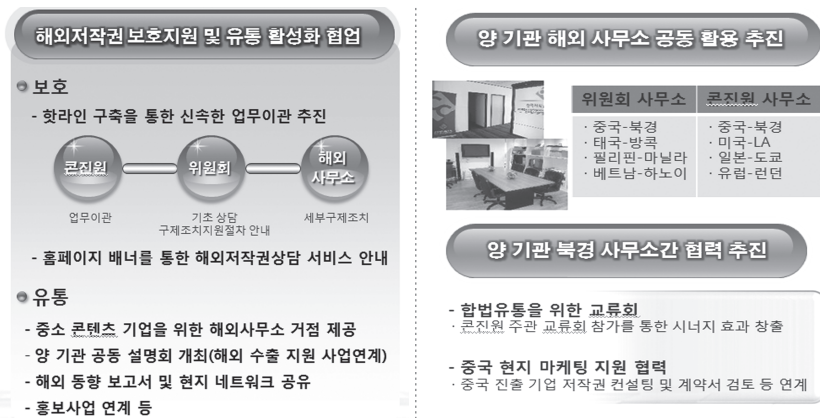


이처럼 한국저작권위원회는 만화영상진흥원과의 협력을 통해 2013년에만 ‘고양이 희나’, ‘국가의 탄생’, ‘순정만화’ 등 국내 유명 웹툰 15개 작품에 대한 불법복제물을 삭제하는 성과를 거두었다.

해외 업무를 위해 마찬가지로 해외사무소를 두고 있는 한국콘텐츠진흥원과는 양 사무소 설치 지역이 달라, 협의를 통해 양 기관이 상호 해외 사무소 공간을 공동으로 활용할 수 있도록 하였다.

또한 한국콘텐츠진흥원을 통해 해외 저작권 침해 사례가 접수되면 위원회로 신속하게 업무이관을 추진할 수 있는 핫라인을 구축하였다.

▼ [그림 5] 한국저작권위원회-한국콘텐츠진흥원과의 협업체계



이러한 다양한 협업의 결과 한국저작권위원회의 해외 저작권 상담 및 컨설팅이 670건으로 전년 대비 16.9% 증가하였다. 또한 중국 등 현지 경고장 발송, 증거보전, 행정처벌 지원 등 구제조치 지원 건수도 1,040건으로 전년 대비 무려 190.5%나 증가하였다. 이로 인한 드라마, 영화, 만화 등 한국 콘텐츠 업계가 거두어들이는 수익은 약 200억원에 달할 것으로 추정되었다.

“ 높고 멀게만 느껴졌던
글로벌 기업으로의 수출,
3대 교육 프로그램으로
한 걸음 더 가까이! ”

13

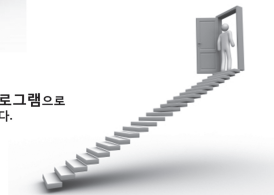
글로벌 수요연계형 교육지원

국내 중소기업이 혼자 가기에는 먼 길이지만
글로벌 기업이 신뢰하는 인증된 교육 프로그램과 함께 한다면
글로벌 기업의 당당한 파트너로 성장할 수 있습니다.



높고, 멀게만 느껴지는 글로벌 기업과의 수출

세계에서 인정받는 글로벌 교육 프로그램으로
한 걸음 더 다가갈 수 있습니다.



글로벌 수요연계형 교육지원



글로벌 기업과의 인연의 기회를 매번 놓쳤던 김 사장*은 글로벌 기업으로 수출을 달성하겠다는 확신을 3개의 협업기관이 함께 추진한 글로벌 테크 트레인(Global Tech Train)의 3대 교육 프로그램을 통해 얻게 되었다.

글로벌 기업의 퇴직 전문인력이 국내 중소기업에 필요한 기술지도 및 현장방문을 제공하는 노하우 전수 교육, 국내 중소기업이 글로벌 기업과 함께 성장할 수 있도록 지원하는 기술 향상 교육, 글로벌 기업이 인정하는 표준 품질 교육이라는 3대 교육 프로그램으로 자신감을 되찾은 김 사장의 스토리를 함께 살펴보자.

* 사례집에 등장한 김 사장은 이해를 돕기 위해 각색된 인물입니다.

■ “글로벌 기업으로의 수출, 우리 회사와는 인연이 아니라 생각했어요”

10년 넘게 자동차 부품업체 K사를 경영한 김 사장은 신문을 볼 때마다 깊은 한숨을 지었다. ‘글로벌 기업과 수출 성약’, ‘해외 경쟁력 확보’ 등 글로벌 기업으로의 수출 성과를 나타내는 기사에서 과거의 거듭된 수출 실패 경험이 떠올랐기 때문이다.

K사는 국내 자동차 부품업체 중 우수한 품질의 제품을 생산하는 기업이었다. 글로벌 기업에서 먼저 거래 제안을 받은 적도 있었지만 수출 성약 단계에서 매번 아쉬운 결과를 얻었다. 김 사장은 어떠한 이유에서 자신의 회사가 탈락했는지 알고 싶었지만 정확한 이유를 알려주는 곳은 없었다. 몇 번의 실패 후 글로벌 기업과 자신의 기업은 인연이 없다며 체념할 수밖에 없었다.

정말 K사는 글로벌 기업과 인연이 없는 것일까? 김 사장이 알고 싶었던 수출 실패의 원인을 알 수 있는 방법은 없을까?

■ 글로벌 기업과 국내 중소기업 간의 거리, 글로벌 테크 트레인(Global Tech Train)으로 줄일 수 있다!

글로벌 기업의 한국산 부품에 대한 구매 수요는 점점 증가하고 있지만 국내기업의 대응 준비가 미흡하여 수출 기회를 놓치는 경우가 많이 발생하고 있다.

한 글로벌 기업의 담당자는 “글로벌 기업은 완성된 하나의 제품보다는 완성된 제품이 지속적으로 나올 수 있는 환경을 원한다.”고 말하며 “실제로 한국에는 우수한 기술을 보유한 중소기업이 많아 약간의 기술적 보완과 품질 경영에 대한 인식 제고가 이루어지면 글로벌 기업으로의 수출 기회가 크게

늘어날 것이다.”라고 지적했다.

이와 같이 글로벌 기업의 높은 기대수준과 우리 중소기업의 부족한 부분의 격차를 줄이기 위해 코트라, 중소기업진흥공단, 한국산업인력공단 3개의 공공기관이 손을 잡았다. ‘글로벌 테크 트레인(Global Tech Train)’이라는 이름으로 국내 중소기업이 글로벌 시장에서 요구되는 높은 수준의 품질 및 경영관리 기법을 전수하는 3대 교육 프로그램을 지원한다.

3개 협업기관은 각자의 역할을 충실히 수행하고 동시에 협력하면서 김 사장과 같은 국내 중소기업의 어려움을 해소해 줄 것을 기대하며 글로벌 테크 트레인(Global Tech Train)을 이끌어 가고 있다.

먼저 코트라는 전 세계 네트워크를 활용하여 글로벌 기업이 요구하는 교육이 무엇인지 파악하고, 한국산업인력공단은 국내 중소기업에 적합한 교육 프로그램을 개발 및 운영하는 역할을 수행한다. 이와 함께 중소기업진흥공단은 국내 중소기업의 글로벌 역량이 향상되는 것을 돕기 위해 교육홍보 및 교육시설을 제공하고 있다. 이처럼 3개 공공기관 간의 협력을 통해 국내 중소기업은 글로벌 시장에서의 경쟁력을 제고하는 데 도움이 되는 교육 프로그램에 참여할 수 있다.

3개 기관이 지원하는 3대 교육 프로그램으로 글로벌 기업에 한 걸음 더 가까이

1. 글로벌 기업의 퇴직자가 전하는 노하우 전수 교육¹⁾

김 사장은 모처럼 찾아온 글로벌 기업으로의 수출 기회를 놓치면서도 그 이유를 알 수 없어서 개선점을 찾지 못했다. 하지만 글로벌 기업의 퇴직자가

1) JSD(Japan Sourcing Desk) : 일본 퇴직 전문가를 활용하여 중소기업을 대상으로 강의 및 공장 방문을 통해 기술 멘토링을 제공함.

직접 전달하는 노하우 전수 교육을 통하여 김 사장은 글로벌 기업이 원하는 바가 무엇인지, 이에 대응하기 위해 무엇을 개선해야 하는지에 대한 의문이 크게 해소되었다.

글로벌 기업과 접촉한 경험이 많지 않은 중소기업은 글로벌 기업이 무엇을 원하는지 파악하기가 용이하지 않다. 이러한 중소기업의 애로사항을 해결해 주기 위해서 노하우 전수 교육에서는 글로벌 기업에서 오랜 기간 근무하고 퇴직한 전문인력을 활용하고 있다. 이들 전문인력은 특정 산업분야의 글로벌 기업이 요구하는 경영이나 품질 수준과 관리기법 등을 전수하고 직접 특정 중소기업의 생산현장에 파견되어 문제점을 진단하고 이를 해소하기 위한 맞춤형 컨설팅을 제공하고 있다.

이러한 교육 프로그램에 참여할 기회를 갖게 된 김 사장은 글로벌 기업이 무엇을 중요하게 여기는지 정확하게 알 수 있었다. 더불어 퇴직 전문가가 직접 공장에 방문하여 함께 문제점을 진단하고 해결책을 찾으면서 체념했던 수출 성약에 대한 희망을 다시 가질 수 있었다.



글로벌기업 퇴직자의 노하우 전수교육

2. 글로벌 기업과 함께 성장하는 기술 향상 교육²⁾

글로벌 기업의 퇴직자가 알려주는 노하우 전수 교육을 통해 문제점을 파악한 김 사장이 마침내 글로벌 기업으로의 수출에 성공했다고 하더라도 넘어야 할 산이 남아있다.

글로벌 기업과 처음 거래를 성공시키는 것보다 거래를 지속적으로 유지하는 것이 더 힘들기 때문이다. 이처럼 국내 중소기업이 글로벌 기업과 지속적인 거래를 유지할 수 있도록 지원하는 기술 향상 교육 프로그램도 제공하고 있다.

글로벌 기업에서 자체적으로 운영하는 기술 향상 교육 프로그램을 직접 국내 중소기업에 적합한 맞춤형 교육으로 개발하여 국내 중소기업이 글로벌 기업의 파트너로 함께 성장하는 데 도움을 주고 있다.

기술 향상 교육을 통해 세계 시장 진출이라는 명확한 목표가 생긴 김 사장은 글로벌 기업과 지속적인 거래를 유지하는 데 어려움을 겪는 많은 국내 중소기업들도 기술 향상 교육에 함께 참여할 것을 권하며 새로운 도약을 준비하고 있다.



도요타생산방식교육

2) TPS(Toyota Production System) : 도요타에서 자체적으로 실시하는 경영방식 및 생산시스템에 대한 교육을 제공함.

3. 글로벌 기업이 인정하는 표준 품질 교육³⁾

국내 중소기업이 세계 시장에서 기술 경쟁력을 유지하고 강화하기 위해 필요한 마지막 교육 프로그램은 글로벌 기업이 인정하는 표준 품질 교육이다.

글로벌 기업은 국내 중소기업에 지속적으로 우수한 품질의 제품을 생산할 것을 요구하고 있다. 이런 요구사항을 만족시키기 위해 글로벌 기업이 인정하는 기관에서 시행하는 표준 품질 교육 프로그램을 함께 지원하고 있다.

표준 품질 교육은 일방적인 강의형태가 아니라 교육 참석자들과 함께 팀을 이루어 토의와 실습을 통해 진행하여 더 많은 시너지를 얻을 수 있다는 것이 교육생들의 공통된 의견이었다.

글로벌 표준 품질 교육 프로그램을 통해 동종 업계의 교육 참여자들과 지속적인 네트워킹을 유지하는 김 사장은 교육 수료 후 글로벌 기업이 기대하는 품질 수준을 만족시킬 수 있다는 자신감을 가졌다.



글로벌 표준 품질교육

3) AIAG(Automotive Industrial Action Group) : 미국의 대표 3사(포드, 제너럴 모터스, 크라이슬러)가 합작하여 만들어 국제적으로 인증되는 자동차 품질 교육을 제공함.

■ 국내 중소기업의 성장발판, 3대 교육 프로그램으로 글로벌 경쟁력 강화!

이처럼 국내 중소기업의 성장을 지원하는 3대 교육 프로그램은 국내 중소기업이라면 누구나 참여할 수 있는 기회가 주어진다. 앞으로 3대 교육 프로그램이 유기적으로 운영될 수 있도록 더 많은 교육 프로그램을 지원할 예정이다. 또한 다양한 산업과 지역으로 교육 기회가 확대될 수 있는 방안을 모색하고 있다.

글로벌 기업과 인연이 없다고 느꼈던 김 사장은 글로벌 기업의 퇴직자로부터 노하우를 전수받아 글로벌 기업이 무엇을 요구하는지 정확히 파악할 수 있었고, 글로벌 기업의 자체 기술 향상 교육을 통해 기술 경쟁력을 확보할 수 있었으며, 글로벌 표준 품질 교육을 통해 세계 시장이 신뢰하는 우수한 품질의 제품을 생산할 수 있다는 자신감으로 글로벌 기업으로의 수출에 확신을 가지게 되었다.

“ 대학 교육과 취업을
연계하는 맞춤형
진로개발이 이제는 필요하다 ”

14

청년층 진로지도사업 체계화

대학 진로지도 체계를 위한 컨설팅 사업



청년층 진로지도사업 체계화

**“여러분의 진로는 항상 밝고 순탄하지만은 않습니다.”
“희망보다는 좌절 속에서 사회에 첫 발을 내딛게 되었습니다.”**

봄을 앞둔 2월의 대학 졸업식 풍경이 어둡다. 졸업식 축하에는 새로운 출발을 축하하기보다는 위로와 걱정이 묻어나 있다. 통계청이 발표한 고용동향에 따르면 2014년 2월 청년실업률은 10.9%로 나타나 2000년 1월(11%) 이후 최대로 치솟았다. 졸업 예정인 대학생들은 좁은 취업문을 통과하기 위해 대학의 낭만 따위는 포기한 지 오래이다. 대학의 동아리들도 ‘최고의 스펙’, ‘반드시 필요한 경험’이라는 문구로 새내기 학생들의 발길을 멈추게 하고, 소위 괜찮은 스펙을 쌓을 수 있는 동아리에 합격하기 위한 경쟁마저 치열하다. 경기침체로 인한 청년실업 문제도 심각하지만 졸업을 코앞에 두고도 진로를 정하지 못하여 좌절과 불안감에 갈 길을 잃은 대학생들도 상당수이다.

대학 졸업 이후의 진로를 결정하지 못해 고민하는 졸업생 비율도 무시할 수 없을 정도로 높다. 이들은 처음엔 자신의 진로를 고민하는 듯하지만, 시간이 지나면서 ‘자신이 진정 무엇을 원하는지’, ‘도대체 자신은 누구인지’ 정체성을 둘러싸고 심각하기 그 지없는 고민에 빠져들고 만다.

(중략) 이런 상황에서 대입 진학 위주의 교육에 함몰돼 진로교육이 소외되고 주변화되고 있음은 청년들게겐 진정 불행한 일이다. 가능하다면 어린 시절부터 ‘일의 세계’가 얼마나 엄혹한 곳인지 그 실체를 정확히 가르쳐 줄 필요가 있다.

세상에 얼마나 다종다양한 직업의 세계가 펼쳐지고 있는지, 직업의 세계는 얼마나 빠른 속도로 변하고 있는지도 알려 주어야 한다. 자신이 원하는 직업이 무엇인지 열심히

찾아 나서야 하고, 그 직업을 갖기 위해선 어떤 준비와 노력을 해야 하는지 또한 제대로 가르쳐 주어야 한다.

〈한국경제 다산칼럼〉 함인의 이화여대 교수.
『청년실업과 부모에게 주어진 과제』 中

■ 대학의 진로지도, 무엇이 문제인가?

우리 사회의 많은 청년들이 대학을 졸업하고도 취업하지 못한 채 취업준비를 위한 각종 사교육에 불필요한 비용을 지출하면서 실업의 고통을 안고 살아가고 있다. 이에 대한 원인 중의 하나는 많은 대학생들이 달라진 노동시장 환경을 충분히 이해하지 못한 채 학창생활을 보내다가 졸업에 임박해서야 취업 준비에 돌입하는 등 취업역량 개발이 비체계적으로 이루어지고 있는 데에 기인하는 바도 크다.

청년층의 성공적인 노동시장 안착을 위해 개별 대학마다 취업지원센터 혹은 경력지원센터를 운영하고 있지만 졸업을 직전에 앞둔 4학년을 대상으로 한 단기적 시계의 진로지도에 머무는 경우가 많아 자신의 적성을 탐색하고, 다양한 직업 세계를 경험함으로써 취업역량을 체계적으로 개발하기에는 많은 한계가 있다.

청년실업의 중요한 해결책으로 제시되는 청년들의 진로·직업탐색 및 취업역량이 제대로 개발되기 위해서는 대학 입학 초기부터 학생 개개인의 전공 및 적성을 고려한 체계적인 맞춤형 진로지도를 받을 수 있어야 한다. 이를 위해 대학은 과거와 같이 학생의 졸업 시기에 구직 활동을 단순히 지원하는 방식을 뛰어 넘어 새로운 형태의 내실 있는 진로지도체계를 구축하여야 한다. 예컨대, 노동시장의 내적 분화와 관련한 심층적인 정보 제공은 물론, 저학년부터 학생의 자기이해 및 진로역량 개발과 고용가능성을 높일 수 있는 다양한 경력개발 활동 등이 보다 구조적이면서 체계적으로 제시되어야 한다.

■ 청년층 진로지도사업 체계화를 위한 컨설팅

한국직업능력개발원과 한국고용정보원은 대학생 취업률 제고를 위한 맞춤형 진로개발 방안 제공 및 대학의 체계적인 진로지도 시스템 구축을 위해 대학별 컨설팅을 함께 실시하였다.

협업을 통한 시너지 효과 제고를 위하여 한국직업능력개발원은 진로·직업 관련 정책연구, 생애 진로개발 지원체제 구축과 관련한 전문성을 바탕으로 대학별 전공학과 및 단과대학 단위 진로지도 커리큘럼 컨설팅에 집중하였다.

한국고용정보원은 직업진로관련 DB 및 콘텐츠 개발·보급의 전문성을 살려 대학별 취업지원센터의 진로지도 역량 강화에 집중함으로써 2013년 9월부터 2014년 1월까지 대학별 컨설팅 사업이 실시되었으며, 현장의 문제점 및 컨설팅의 주요 내용은 아래와 같다.

■ 대학 진로지도 현장의 문제는 무엇인가?

현재 대학에서 이루어지고 있는 진로지도의 가장 큰 문제점 중 하나는 진로와 관련된 양질의 정보와 담당자의 진로지도 스킬 부족이다. 주로 대형 강의로 진행되는 교양과목을 통해 진로와 관련된 정보가 전달되다 보니 실제로 대학생들의 진로 탐색이나 취업준비에 도움이 되는 강의는 부족한 실정이다. 또한 옴니버스 강좌로 운영되는 진로지도 교과목의 경우 커리큘럼의 전문화나 안정화 문제가 발생할 수 있다.

■ 성공적인 진로지도 시스템 구축을 위한 컨설팅의 핵심 내용

1. 대학 내 진로지도 지원 조직 일원화 및 위상 강화 필요

개 개인의 전공 및 적성을 고려한 체계적인 맞춤형 진로지도 시스템을 구축하기 위해서는 현재 대학 내에서 졸업생 중심의 취업지원 기능을 담당하는 취업지원기구와 상담 및 심리검사 등 전통적인 생활지도를 담당하고 있는 학생생활 지도기구의 통합이 필요하다. 통합된 가칭 ‘종합인력개발센터’가 대학 전체의 진로지도를 통합적으로 집행하는 중심체로서 자리 매김하기 위해서는 중심적 역할을 수행할 수 있는 대학 내 위상이 필요하다.

2. 단과대학 단위 진로지도 협의체 구성 및 역할 강화 필요

대학 진로서비스 기구는 진로지도 관련 정보 제공, 진로상담, 산업 현장과의 연계 및 교과 설계 등에 있어 그 기능과 역할을 반드시 강화하여야 한다. 진로지도 협의체를 구성하고 전공별 진로지도 책임교수를 선정하여 진로지도 콘텐츠의 전문성 강화 및 내실화가 필요하다. 또한, 단과대학별 예산 배정과 전문인력의 사무국 배치 및 대학 중앙의 진로서비스기구의 전문역량을 강화하는 일이 중요하다.

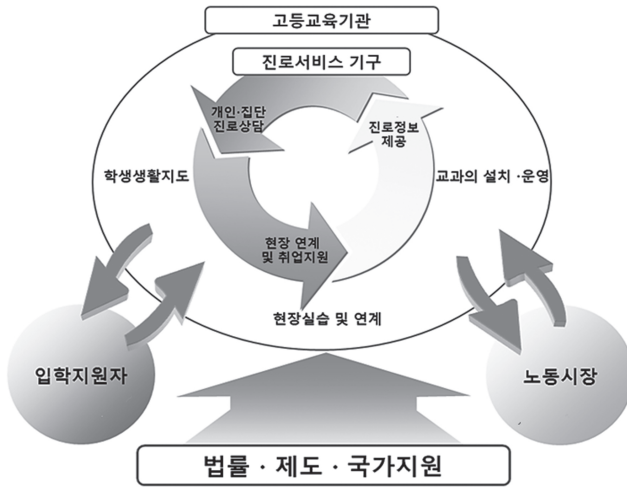
3. 진로지도 체계화를 위한 커리큘럼 및 직무분야 로드맵 개발

체계적인 진로지도의 핵심은 대학 저학년부터 직업탐색 및 경력목표를 수립하는 진로설정 프로그램을 체계화하고 전공 분야별 세분화된 교육과정, 산학협력 맞춤형 교육과정 등 다양한 트랙을 학생들에게 제공하는 데에 있다. 학생들이 취업을 희망하는 직무분야에 대한 강의계획 로드맵을 작성하여 해당 분야에 대한 체계적 학습이 필요하다.

4. 현장 연계 및 체험 강화를 위한 프로그램 활성화 필요

학생들의 산업 현장 체험 프로그램을 지원하기 위한 ‘현장실습지원센터’ 설치가 필요하다. 현재 대학에서 운용중인 산학협력 중점 교수 제도를 적극 활용하고 재학생의 취업 및 창업 동아리 활동 활성화가 필요하다.

▼ 대학의 진로지도 체계



▼ 한국직업능력개발원 대학생 진로적성 온라인 심리검사

미래의 직업세계	진로심리검사	진로상담	진로교육자료	동영상	알림마당	예능정보보기
대학생·일반 심리검사						
진로개발준비도검사 검사실시하기 > ☑ 예상소요시간 : 20분 ☑ 총문항수 : 35문항 진로목표 달성을 위해 필요한 사람들에 대한 준비정도를 알아볼 수 있습니다. 검사소개 검사결과예시		이공계전공적합도검사 검사실시하기 > ☑ 예상소요시간 : 30분 ☑ 총문항수 : 106문항 대학의 이공계내 세부전공별 적합도를 알아볼 수 있습니다. 검사소개 검사결과예시				
주요능력효능감검사 검사실시하기 > ☑ 예상소요시간 : 20분 ☑ 총문항수 : 49문항 직업과 관련된 특정 능력에 대해 스스로의 자신감 정도를 알아볼 수 있습니다. 검사소개 검사결과예시		직업가치관검사 검사실시하기 > ☑ 예상소요시간 : 10분 ☑ 총문항수 : 28문항 직업과 관련한 다양한 가치 중에서 어떤 가치를 중요하게 만족시키고 싶은지 알아볼 수 있습니다. 검사소개 검사결과예시 자주묻는질문 활동1 활동2				

▼ 한국직업능력개발원 커리어넷 스마트폰 앱: 미래의 직업세계, 진로심리검사, 진로상담



■ 청년층 진로지도사업 체계화를 위한 협업의 효과

한국직업능력개발원과 한국고용정보원이 시범 실시한 진로지도사업 체계화를 위한 컨설팅은 대학의 전공별, 학년별 맞춤형 진로지도 지원을 통해 대학 입학에서부터 학과 공부와 연계한 체계적인 진로역량을 개발함으로써 다양하고 창의적인 진로경로 개발을 위한 기반을 마련하고자 기획되었다.

협업 전 문제점	협업 후 기대효과
<ul style="list-style-type: none"> • 졸업에 임박하여 취업 준비에 돌입함으로써 비체계적인 취업역량 개발 • 막연한 취업준비에 따른 불필요한 사교육 비용 지출 • 취업역량 제고를 위한 대학 내 기구 이용률 저조 • 진로 관련 교과목 설치 미흡 	<ul style="list-style-type: none"> • 대학입학에서부터 학과공부와 연계한 체계적인 진로역량을 개발함으로써 다양하고 창의적인 진로경로 개발 가능 • 불필요한 취업준비 비용 절감 기대, 상담건수 이용률 제고 및 대학 내 진로 관련 교과목 설치 수 증대 기대 • 진로지도에 대한 인식의 전환

실제로 컨설팅을 받은 A대학은 우선 전공이 정해지지 않은 1학년 교양학부생들의 전공 선택을 위한 특강을 개설하는 등 대학생들의 진로지도 체계에 대한 관심을 구체화하기 시작하였다. 이를 통해, 전공별·학년별 맞춤형 진로지도가 가능한 대학의 진로·취업역량 지원 체계를 유도하였으며 수요자인 대학생 맞춤형 진로개발을 통해 청년들의 취업률 제고 및 대학 관계자들의 진로지도에 대한 인식의 전환에 기여하였다.

한국직업능력개발원과 한국고용정보원은 전국의 4년제 대학을 중심으로 진로지도체계 구축을 위한 컨설팅 사업을 지속화할 계획을 세우고 있다.

“신의료기술 의료현장 도입,
더 빨라진다!”

15

신의료기술평가 원스톱 서비스



신의료기술평가 원스톱 서비스

박의사: 선생님, 비염 환자들이 너무 힘들어합니다. 이번에 ‘코뿔어 레이저’라는 새로운 의료기술이 나왔다고 들었는데 그걸로 환자를 치료할 수는 없을까요?

김의사: 아, 그 기술 말씀이시군요. 지금 ‘신의료기술평가 원스톱 서비스’를 신청한 기술인데, 원래 식약처와 한국보건의료연구원, 건강보험심사평가원이 인허가와 신의료기술평가, 건강보험 결정을 순차적으로 2~3년에 걸쳐 하던 것을, 원스톱 서비스 시범사업을 하면서 동시에 진행하고 있거든요. 한 번 신청으로 세 단계를 동시에 신속하게 심사한다고 하니 새로운 의료기술에 대한 평가기간이 훨씬 짧아져서 곧 쓸 수 있을 거예요.

박의사: 이런 제도가 있었다니, 이 시스템이 정식 도입된다면 우리 쪽 환자뿐만 아니라 새로운 의료기술로 치료받게 될 다른 환자들에게도 좋은 소식이겠어요!

<개콘 ‘끝사랑’ 패러디 버전>

김여사: 의사 선생님!! 우리 정사장님이 비염 때문에 너무 힘들어하는데 이번에 새로 개발된 ‘코뿔어 레이저’로 치료해주시면 양대영~?!

박의사: 아~ 안타깝지만 코뿔어 레이저는 아직 시중에서 사용할 수가 없습니다. 새로운 의료기술이 개발되면 식약처, 한국보건의료연구원, 건강보험심사평가원의 인허가와 신의료기술평가, 건강보험 결정을 순서대로 받아야 하는데 이게 한 2~3년 걸리거든요..

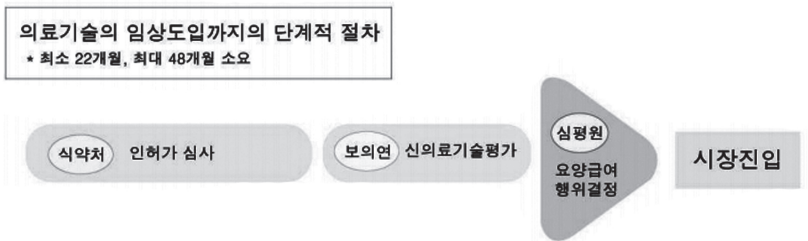
김여사: 옴마! 그럼 3년이나 기다려야 되는 거예요??

박의사: 아 다행히 코뮌어 레이저는 이번 '신의료기술평가 원스톱 서비스 서비스' 시범 사업에 포함된 기술이네요! 원스톱 서비스 시행으로 아까 세 단계를 동시에, 신속하게 심사한다고 하니 새로운 의료기술에 대한 평가기간이 훨씬 짧아질 겁니다. ^^ 평가만 무사히 통과되면 금방 치료에 사용할 수 있을 거예요!

김여사: 이런 제도가 있었다니, 새로운 의료기술을 기다리는 다른 환자들에게도 좋은 소식이겠어용!

현재 새로 개발된 신의료기술이 의료현장에서 환자들에게 쓰이기 위해서는 3개 기관의 3단계 심사를 단계적으로 거쳐야 한다. 바로 식품의약품안전처(이하 식약처), 한국보건 의료연구원(이하 보의연), 건강보험심사평가원(이하 심평원)이다. 식약처에서 해당 의료기술에 사용되는 의료기기 및 의약품을 허가받고, 보의연에서 의료기술에 대한 신의료기술평가를 거친 후 심평원에서 건강보험 요양급여행위가 결정되어야 한다.

▼ 의료기술의 임상도입까지의 단계적 절차



이러한 과정을 순차적으로 거쳐 국내에서 환자들이 새로운 의료기술의 혜택을 받기까지 통상 걸리는 시간은 22~48개월. 다른 나라에 비해서는 신속히 이루어지는 편이지만 의료기술이 임상현장에 도입되는 시기를 앞당겨 환자의 진료선택권을 넓히고, 의료기기 등 관련 산업계의 경쟁력을 높이고자 관련기관 세 곳이 힘을 모았다.

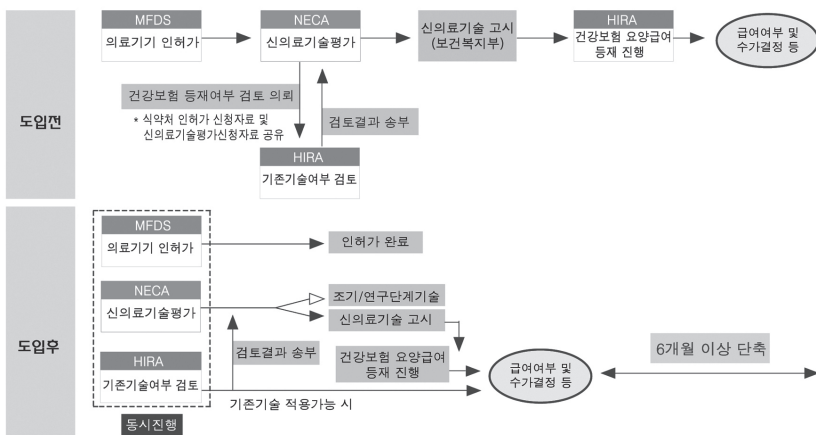
2012년 12월, 세 기관은 칸막이를 해소하고 정보공유 및 협업을 통해 효

올적인 평가시스템을 도입하고자 업무협약(MOU)을 체결하였다. 더불어 의료계, 산업계, 전문가, 환자단체 등을 대상으로 찾아가는 현장설명회 개최 등 다각적인 의견수렴 과정을 거쳐 2013년 11월부터 <신의료기술평가 원스톱 서비스> 시범사업을 운영하고 있다.

■ 기존 평가제도와 무엇이 달라진 것일까?

신의료기술평가 원스톱 서비스는 의료기기(치료재료 포함)를 사용하는 신의료기술에 대해 식약처의 의료기기 품목허가와 보의연의 신의료기술평가를 동시에 진행한다. 의료기기 품목허가가 끝난 후 신의료기술평가를 했던 기존 방식에서 이 둘을 동시·병행 진행함으로써 평가기간을 단축시켜, 의료기술의 조기 상용화를 촉진하는 제도이다. 통상 22~48개월이 소요되었던 신의료기술 평가기간이 세 기관의 협업을 통해 17~36개월로 최소 약 6개월 이상 단축되리라 예상하고 있다.

▼ 제도 시행에 따른 기대효과



이러한 시스템을 적용하여 실제 ‘뇌혈관 내 흡인기구를 이용한 혈전제거술’을 평가할 경우 기존 약 43개월 걸렸던 것이 24개월 만에 완료되어 1년반 이상의 기간을 단축시킬 수 있게 된다.

박의사: 아니, 평가기간을 이렇게나 줄일 수 있다니. 꼭 필요한 치료기술이 의료현장에 빨리 도입되어 아픈 환자들을 잘 치료해 줄 수 있다면 의사로서도 보람 있을 것 같네요! 저도 이번에 새로 써볼 의료기술이 있는데, 언제 신청할 수 있는지 아세요?

김의사: 아, 지금은 먼저 신청 접수받은 10개 의료기술에 대해서 시범운영 중이래요. 시범사업 결과를 분석한 뒤, 올해 하반기부터는 본격적으로 시행된다고 하니 조금만 기다리시면 되겠네요! 저도 기다리고 있습니다.

〈개론 ‘끝사랑’ 패러디 버전〉

김여사: 오매! 이렇게나 평가기간을 줄일 수 있다니! 그럼 신의료기술평가 원스톱 서비스는 언제부터 정식으로 시행되는 거예요?

박의사: 아, 현재 먼저 신청 접수받은 10개 의료기술에 대해서 시범운영 중이라고 합니다. 시범사업의 결과를 분석한 후, 2014년 하반기부터는 본격적으로 시행한다고 하니 좋은 결과를 기다려야겠네요!

김여사: 이런 좋은 소식을 빨리 우리 정사장님한테도 알려줘야겠어용! 그럼 선생님 안녕히 계세요~

신의료기술평가 원스톱 서비스를 통해 새롭게 개발된 의료기술의 시장 진입이 앞당겨지면서 관련 보건의료산업이 활성화되고 더욱 발전할 전망이다. 뿐만 아니라 신의료기술이 신속하게 임상현장에 도입됨으로써 가장 먼저 환자들이 그 혜택을 입게 되고, 의료서비스의 접근성이 강화될 것이다.

더불어 정부·유관기관은 새로운 의료기술을 도입하려는 의료기관, 기술 개발 업체들과 긴밀하게 협업함으로써 신의료기술의 개발에서 도입까지 맞춤형 서비스를 제공할 예정이며, 인허가-신의료기술평가-요양급여행위등재 등 3단계 순차적 진행에 따른 행정적·절차적 부담을 덜어 주리라 기대하고 있다.

향후 이러한 시스템을 운영하는 관련기관 간 정보공유시스템을 구축하여 각 기관에서 담당하는 업무 정보를 실시간으로 공유하여 업무의 효율성을 높이고, 민원인에게 제도의 전 과정에 대한 일관되고 통합된 정보를 제공하고자 한다. 아울러 평가과정 전반에 걸쳐 준비 및 신청, 임상시험 설계단계부터 신의료기술 평가시 적용될 수준 높은 연구자료 생성을 위한 자문에 이르기까지 맞춤형 서비스를 제공할 예정이다.

2013 공공기관 협업 우수사례집

인 쇄 : 2014년 5월 23일

발 행 : 2014년 5월 30일

발행처 : 기획재정부 공공정책국
한국조세재정연구원 공공기관연구센터

등 록 : 1993년 7월 15일 제21-466호

ISBN : 978-89-8191-715-9

인 쇄 : 경성문화사 (02) 786-2999

© 한국조세재정연구원 2014

* 잘못 만들어진 책은 바꾸어 드립니다.