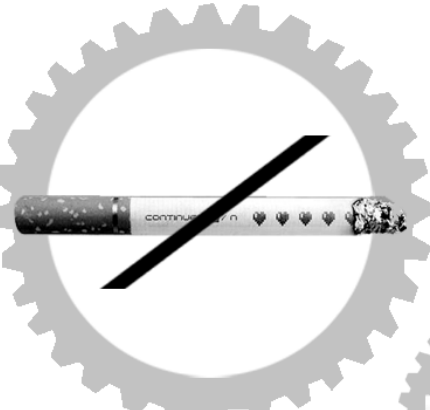




올해부터 바뀌는 창업관련 법규

모든 음식점 금연... 최저임금 시간당 5580원

전자세금계산서 미발급 가산세 1%로 완화



모든 음식점 금연 의무화

임차인 권리금 법적 보호



프랜차이즈 본부, 심야영업 지시 불가

실업자·근로자 상관없이 직업훈련



창업하는 것은 쉽지만 성공하는 것은 힘들다. 특히 바뀐 제도에 적응하지 못하거나 모르고 있으면 이로 인해 금전적 손해를 볼 수밖에 없는 것이 현실이다. 예비창업자나 자영업자들이 필수적으로 알아야 할 올해부터 바뀌는 다양한 법규를 알아본다.

올해는 인력 채용과 임금 부문에 대한 제도변화가 많다. 이는 예비창업자에게는 창업비용을 잡을 때 고려해야 할 사항이고 자영업자들은 운영자금이나 수익과 직결된 사항이므로 주의를 기울여야 한다.

먼저 최저임금은 고용형태나 국적에 관계없이 시간당 5580원으로 인상해야 하며 월급 4만4640원, 월급 116만6220원으로 인상됐다. 이러한 최저임금법을 위반한 사업장은 2000만원 이하의 벌금이 부과된다. 최근에도 최저임금에 대한 논의가 다시 불붙고 있는 상황인데 최저임금은 고용형태나 국적에 상관하지 않고 매년 오를

것으로 보여, 창업을 준비하는 이들은 물론 자영업자의 비용증가로 창업시장 활성화에 부정적인 요인으로 작용할 가능성이 높다고 보고 있다.

그리고 직업훈련에 실업자 뿐만 아니라 근로자도 포함, 누구나 직업훈련을 받을 수 있게됐다. 지금까지는 실업자는 실업자 훈련 과정에, 근로자는 재직자 훈련 과정에만 참여할 수 있었지만 올해부터는 이러한 구분 없이 모두 참여할 수 있게 됐다.

영업 환경과 관련한 제도 변화도 눈에 띈다. 올해부터는 모든 음식점에서 금연이 의무화됐다. 이를 위반하면 흡연자에 과태료 10만원, 제지하지 않은 업소에는 1차 적발 시 170만원, 2차에는 330만원, 3차에는 500만원의 과태료가 부과된다.

이와 관련 창업 전문가들은 예전에 비해 음식점이나 카페전문점 창업시 금연 환경이 관건으로 등장했다며 금연 정책이 어떻게 대응할지가 아이템 선정과 입지를 결정

하는 주요 요건이 되고 있다고 전했다.

프랜차이즈를 운영하는 가맹본부가 가맹점에 심야영업을 지시하고 점포환경 개선비를 요구하는 행위를 더 이상 할 수 없게 됐다. 공정거래위원회는 가맹사업법 관련 법령의 개정사항과 가맹점 사업자의 개량 기술 권리 보장 등의 내용을 포함한 표준계약서 개정안을 마련했다. 가맹본부는 개정안에 따라 앞으로는 가맹점에 점포환경 개선을 요구할 때 권유하는 사유를 정확히 명시해야 하며 일정 비용을 부담해야 한다. 또 가맹본부와 가맹점 사업자가 영업시간을 협의해 정하고 심야시간대 매출 감소나 질병 치료 등 불가피한 경우 영업시간 단축을 허용하도록 하는 조항도 신설됐다.

전자세금계산서 발급 의무자가 종이세금계산서를 발급하는 경우 부과하는 세금계산서 미발급 가산세를 2%에서 1%로 완화됐다. 전자세금계산서는 연 매출 3억원

이상의 개인사업자는 의무적으로 발급해야 한다. 이와 함께 전자세금계산서를 발행했지만 전송지연이나 전송유류인 경우 미발급 가산세를 경감해주고 있는 특례제도를 2016년 말까지 연장한다.

이 밖에도 국회에 계류중인 상가임대차 보호법 개정안의 내용도 알면 도움이 될 것이다. 자영업자의 애로사항인 권리금의 보호를 위해 임차인의 권리금 회수가 법적으로 보호된다는 것이 주 내용인데 만약 임대인이 임차인의 권리금 회수를 방해하는 행동을 하게 되면 손해배상책임까지 지게하는 제도다. 손해배상 산정기준은 국토교통부 고시로 정하기로 했다. 국회의결을 거쳐야하므로 이 같은 내용으로 바뀌는 시점은 아직 미정이나, 이에 따른 권리금 표준계약서와 법률 상 권리금의 정의 명시 등에 대한 실무가 바로 진행될 예정이어서 빠른 시일에 시행될 것으로 보인다. /김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

예비 창업자 “창업준비금은 1억원 미만”

코엑스 인식조사... 희망 창업 ‘프랜차이즈’ 46% 1위

예비창업자 대부분은 창업준비금을 1억원 미만으로 생각하고 있는 것으로 나타났다.

코엑스는 최근 ‘프랜차이즈 서울 2015’ 참가 신청자 4388명을 대상으로 ‘창업에 대한 인식 및 선호도’를 조사한 결과 이 같은 결과가 나왔다고 10일 밝혔다.

이에 따르면 신청자들은 창업준비금으로 ‘5000만원~1억원 미만’(46%)을 가장 많이 생각하고 있었다. ‘5000만원 미만’

이라고 답변한 신청자들도 28%로, 전체 응답자의 74%는 창업자금을 1억원 미만으로 생각하고 있었다. ‘1억~3억원 미만’은 25%였으며 ‘3억원 이상’은 4%에 불과했다.

희망하는 창업 형태로는 프랜차이즈가 46%, 독립점포가 43%로 프랜차이즈가 다소 높은 것으로 나타났다. 창업 애로사항으로는 시장의 장래와 아이템 경쟁력을 염려하는 응답자가 많았다.

코엑스 엄중희 과정은 “1억원 미만의 소자본 창업이나 소규모 프랜차이즈 브랜드가 확산되고 있다”며 “프랜차이즈는 개인 창업보다 비용이 높은 대신 초보에게 유리한 반면 독립점포는 위험 부담이 있지만 상대적으로 비용이 저렴하고 독자적인 아이템을 반영한 차별화된 창업이 가능하다”고 설명했다.

엄 과정은 이어 “차별화된 아이템이 관건”이라며 “꼼꼼한 사전조사를 통해 본인에게 맞는 사업을 찾아야 한다”고 말했다. /김대성기자 bigkim@

광주 경제고용진흥원

원포인트 방문 컨설팅 지원

(재)광주광역시 경제고용진흥원(원장 이상길)은 급변하는 경영환경 속에 소상공인의 영업실적 개선과 자생력 강화 제고를 위해 2015년도 ‘원포인트 방문 컨설팅 지원사업’을 시행한다.

지원대상은 광주 지역에 사업장이 있는 ‘소기업 및 소상공인’ 지원을 위한 특별조치법’의 5인 미만의 소상공인이며 지원규모는 총 46개의 소상공인업체이다. 모집기간은 16일부터 20일이다. 문의 (062) 960-2641. /김대성기자 bigkim@

조계현 소장의
창업 이야기



유행 아이템 대응전략

사회가 발달할수록 창업아이템들은 더 다양한 시각에서 연구개발되고 더 디테일한 분야까지 새로운 영역을 생성해내며 등장한다. 그러다 보니 세상은 온갖 종류의 창업아이템들이 넘쳐난다. 그 아이템들은 생명력을 기준으로 싸이클이 긴 롱런아이템과 일시적인 유행으로 멈추고 사그라지는 유행아이템으로 재분류할 수 있다. 하지만 어느 누구도 새롭게 등장한 특정아이템이 일시적인 유행으로 멈추지 통런할지를 쉽게 예단하기는 어렵다.

창업을 앞둔 예비창업자들의 시각에서는 롱런아이템으로 창업을 하고 싶지 누가 유행아이템으로 창업하고 싶겠는가? 문제는 그걸 분간해내는 안목이 모든 예비창업자들에게 골고루 있지 못하다는 사실이다. 창업컨설턴트라는 직업을 가진 필자의 시각에서도 유행아이템에 대한 정확한 판단을 내리는 데 상당한 시간을 필요로 한다. 그걸 판단해야 하는 직업을 가진 사람조차도 판단하기 어려운 일을 이제 갖 창업에 뛰어드는 예비창업자들에게 기대한다는 것은 더더욱 어려운 일이다.

유행아이템들의 특징을 먼저 살펴보면 시장진입 후 확산속도가 일반적인 창업아이템들에 비해서 순식간에 증폭되어 빠르다. 대부분의 롱런아이템들이 상당한 진입시간을 거쳐 시장검증을 받은 후에 비로소 확산속도에 탄력이 붙는 것과는 대조를 이룬다. 다시 말해서 시장검증에 대한 시간이 너무 짧다는 사실이다. 왜 이런 현상이 발생하게 되냐면 유행아이템들은 일시적으로 이용고객들의 숫자가 상당히 많아서 예비창업자 시각에서 보면 해당 아이템의 높은 사업성에 대한 기대치가 자동으로 생기기 때문이다.

유행아이템의 또 하나의 특징은 기존 시장의 틈새를 정확히 치고 들어온다는 사실이다. 틈새라는 단어 자체가 주는 뉘앙스에서 느껴지듯이 시장의 규모가 그리 크지 않는데 틈새를 치고 들어오다 보니 일시적으로 많은 이용고객들을 유지할 수 있는 것이다. 고객식별 중 유행에 편승해보고 싶은 심리가 작동된 셈이다. 하지만 결국 시간이 지나면 이용고객 수는 급감하고 시장은 다시 틈새규모 만큼의 시장으로 축소 재조정되며 그런 과정에서 많은 창업자가 폐업으로 몰리는 것이 바로 유행아이템이다.

유행아이템이라고 무조건 창업을 기피할 것은 아니다. 롱런아이템일지라도 요즘은 경쟁이 치열하여 경쟁자에 의해 생명력이 짧아지기도 하기에 굳이 유행아이템을 두려워 할 필요는 없다. 유행아이템으로 판단되는 창업을 했다면 통상적으로 1년 6개월 정도 운영한 후 매출이 최고점을 찍었을 때 좋은 가격에 권리금을 받고 남긴 후 다른 창업을 시도하는 게 가장 안전한 퇴로를 확보하는 방법이다. 보기에 따라서는 창업자들이 리 폭탄 돌리기 하는 상황으로 보일 수도 있다. 물론 유행아이템이라고 단정만 있는 것은 아니고 장점이 있다. 대부분의 경우 유행아이템으로 창업을 했다면 일시적으로 매출이 강하게 증가하기에 창업자금의 회수속도가 빠르다. 또 상권과 입지가 뛰어난 곳에 입점을 했다면 다른 상권에서 다른 동종의 매장들이 소멸하더라도 생명력이 통런형으로 전환되기도 한다. 또한 유행 초기에는 틈새를 노린 유행아이템처럼 보였지만 대중의 지속적인 이용에 힘입어 안정적인 대중화 업종으로 자리 잡는 경우도 종종 있다. <소상공인창업전략연구소 소장>

우리가 꿈꾸는 세상
서남권의 중심호텔

목포 상그리아비치관광호텔

모든 분들의 관심과 협조에 힘입어 국내 외·귀빈과 V.V.VIP 행사들을 성공적으로 치러내어 서남해안 관광산업과 목포의 브랜드 가치를 높이는데 기여하고 있습니다.

상그리아호텔 홍보대사 김연자·김성현

평화광장과 영산강이 한눈에 바라보이는 탁트인 전망과 내직처럼 편안한 분위기를 느껴보세요.

최신시설과 고급인테리어로 새롭게 탄생한 웨딩홀! 여유로운 시간, 하루 한팀만 예약!

웨딩 및 피로연 가족모임 각종 연회 세미나 들뜬치 등

상그리아비치관광호텔

SHANGRIA BIACH TOURIST HOTEL

530-390 전라남도 목포시 평화로 79(상동)

예약문의 (061)285-0100