

# 청년 3명중 1명 “창업에 관심”... 30세 미만↑

대한상의 조사... “적극 고려” 6.4% “고려해봤다” 25.3%  
 절반 이상이 “사회적 시각 부정적”... 지원체계 구축 시급  
 지자체 일자리 대상 광주시 청년 창업가 발굴 정책 주목

창업열기가 청년층으로 확산되는 가운데 청년 3명 중 1명꼴로 창업에 관심을 갖고 있는 것으로 조사됐다.

하지만 이러한 관심에도 불구하고 우리 사회의 청년창업에 대한 시각이 대체적으로 부정적이라고 답해 창업실패 제도권 지원, 체계적인 지원 체계를 구축하는 게 시급하다는 지적이다.

최근 대한상공회의소가 전국 20~39세 성인남녀 300명을 대상으로 ‘청년 창업에 대한 인식과 개선과제’를 조사한 결과, 이같이 나타났다.

“창업을 고려해봤는지”를 묻는 질문에 응답자의 25.3%가 ‘고려해봤다’라고 답했고, ‘적극 고려해 봤다’는 응답도 6.4%로 나타나 전체 응답자의 3분 1 정도가 창업에 관심이 있는 것으로 조사됐다.

이와 같은 청년층의 창업에 대한 관심은 최근 신설법인의 증가에서도 그대로 나타난다. 지난해 상반기까지 저조했던 30세 미만 창업 증가율이 하반기부터 3분기 연속 두 자릿수의 높은 증가율을 기록했다.

창업을 내용에 있어서는 새로운 사업기회에 도전하는 기술형 창업보다 일반서비스 창업에 더 관심을 보였다. 창업 희망분야를 묻는 질문에 ‘외식업, 소매업 등 일반서비스업’(48.7%)을 가장 많이 꼽았고, 이어 ‘통신, 문화콘텐츠 등 지식서비스업’(32.7%), ‘식품, 섬유 등 전통제조업’(7.7%), ‘의약, 전자 등 첨단기술기반사업’(5.3%) 순으로 답했다.

그러나 이 같은 창업의 관심에도 불구하고 응답자 10명 중 6명은 ‘창업에 대한 우리사회의 시각’에 대해 ‘부정적’이라고 답했다.

응답자의 50.3%는 창업에 대한 사회적 시선이 ‘대체로 부정적’이라고 답했다. ‘매우 부정적’이라는 답변도 8.7%가량 됐다. 반면 ‘대체로 긍정적’이라는 답변은 40.7%, ‘매우 긍정적’은 0.3%에 그쳤다.

창업의 걸림돌로는 35.7%가 ‘실패의 두려움’을 꼽았다. 이어 ‘창업공간 등 인프라 부족’(24.3%), ‘사업운영 과정의 어려움’(21.3%), ‘창업관련 체계적인 교육 부재’(17.7%) 등이다.

이에 따른 창업 활성화 대책으로 ‘창업실패 부담 완화를 위한 제도권 지원’이 42%로 가장 많았다. 이어 ‘체계적 교육시스템 확충’(26.7%), ‘엑셀러레이터 등 선도기업의 창업지원’(18.7%), ‘엔젤투자·크라우드펀딩 등 투자중심 자금생태계 조성’(12.6%) 순으로 조사돼 체계적인 교육과 창업실패 부담완화 대책이 절실한 것으로 나타났다.

전문가들은 창업에 대한 사회적 시선이 ‘대체로 부정적’이라는 것은 그만큼 청년창업에 대한 지원이 미약하다는 것을 의미한다며 긍정적 인식으로 전환을 위한 대책마련이 필요하다고 말한다.

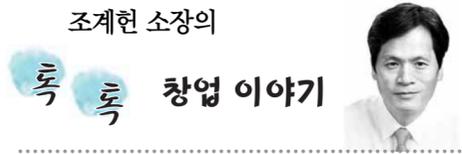
이와 관련 최근 고용노동부 주관 2015 전국 지자체 일자리대상에서 최우수기관에 선정된 광주시의 청년고용 확대를 위한 청년창업가 페스티벌과 예비 창업가를 발굴 지원 정책이 주목된다.

광주시는 이번 최우수기관 선정을 계기로 청년고용 확대와 청년 창업 지원에 시정 역량을 집중하기로 했다며 하반기에 청년 창업가 페스티벌과 취업기회 확대를 위한 청년 일자리 한마당 등을 열어 청년 일자리 창출에 힘쓰기로 했다고 밝혔다. 특히 예비 창업가를 발굴 지원하는 광주창업보육센터를 더욱 활성화하기 위해 올해 지원예산 15억 원을 조기 집행하고, 내년에는 지원규모를 확대하기로 했다.

조계현 소상공인창업전략연구소 소장은 “청년창업의 부정적 인식을 개선하기 위해선 기존의 정책적 지원과 함께 창업 실패의 공포를 없애고 비용을 줄여 이를 자산화할 수 있는 제도적 장치가 강화되어야 한다”고 말했다. /김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr



지난 12일 서울 송파구 신천동 롯데마트 본사에서 열린 ‘청년창업 크리에이티브 드림 프로젝트’ 품평회에서 롯데마트 머천다이어(MD)들이 청년창업 기업 관계자로부터 상품에 대한 설명을 듣고 있다. /연합뉴스



## 점포형 창업의 오픈 전략

길을 걷다 보면 이제 막 오픈을 한 가게 앞에 즐비하게 늘어진 축하화환들을 곧잘 보게 된다. 그런 풍경이 보였다면 해당 가게가 정식 오픈을 하는 날로 해석하면 틀리지 않다.

그렇다면, 그 가게는 과연 소리 소문 없이 준비해서 디데이에 맞춰 오픈을 한 것일까? 아니면 가오픈이라는 절차를 밟아서 정식 오픈을 한 것일까? 해당 가게가 정식 오픈을 하기 며칠 전부터 문을 열고 손님을 받았다면 가오픈을 해서 담당 업무가 직원들의 손에 익는 과정을 거친 후 정식 오픈을 한 것을 의미한다.

대부분의 신규 창업자들이 있어서 해당 업종에 대한 경험은 가맹점의 경우 본사의 기초적인 교육과정을 제외하고는 전혀 없는 상태에서 오픈하는 경우가 다반사다.

그러다 보니 가오픈 없이 정식 오픈을 바로 하면 고객서비스 처리능력에 한계를 보인다. 오히려 직원들도 업무가 숙달되지 못한 상태로 서비스를 전개하면 고객들의 불만과 실망지수가 상승하여 재방문율을 떨어뜨린다.

그래서 창업초보자들에게는 정식 오픈에 앞서 일주일 가량의 시간을 두고 오픈 직전 직원들이 업무의 손발을 맞추고 숙련도를 다소나마 끌어올리는 가오픈이라는 적응기간을 거쳐보는 것을 권장하게 된다.

물론, 점포의 입지특성상 유동인구가 많지 않아서 정식 오픈을 해도 초기 손님이 과히 많이 몰려 올 수 수준이 아니라면 가오픈이라는 적응기간은 시간낭비일 수 있다. 또한, 테이블 수가 많은 중대형음식점의 오픈시에는 가오픈이라는 과정을 생략하고 지인들을 초대하여 진행되는 리허설을 통해 적응훈련을 한 이후에 곧바로 정식 오픈을 하는 것이 훨씬 더 고객효과나 홍보효과가 크다고 볼 수 있다. 상권과 입지의 특성상 유동인구가 많은 상권에서는 대대적인 오픈홍보보다는 오픈안내 현수막 정도의 게시만으로도 충분한 효과가 되는 경우가 많다.

창업에는 속칭 ‘오픈빨’이라는 단어가 있다. 개점 초기에 일시적으로 많은 고객들이 몰려오는 효과를 말한다. 이 시기는 통상적으로 짧게는 1주일에서 길게는 2개월 가량을 유지한다. 문제는 이 시기에 고객서비스를 얼마나 잘하는지에 따라 향후 오픈빨이 사라진 이후의 고정고객의 이용빈도가 달라진다.

그래서 개점 초기에 오는 고객들을 단순 고객으로 치부하지 말고 ‘향후 우리 업소의 홍보사원을 고객’이라는 이름으로 양성하는 기간’이라고 생각하고 최고의 서비스와 친절을 제공할 필요가 있다. 아울러 이 시기에 방문하는 고객을 실망시키면 절대 안 된다는 압박관념을 기꺼이 가져도 좋다. 처음 실망한 고객을 다시 확보하는 일은 쉽지 않기 때문이다.

개점 초기에 고객들의 불만요소 중 가장 큰 부분은 불친절과 늦은 서비스를 꼽는다. 이는 오히려 직원들이 해당 업무에 충분히 숙달되지 못한 상태에서 많은 고객들이 방문했기에 생기는 필연적인 과정이다.

가오픈 과정을 거치거나 상황상 가오픈할 형편이 못된다면 향후 근무할 직원만으로 오픈하면 안 되고 1~2주일 정도의 단기 아르바이트생을 서비스에 부하가 걸리지 않을 만큼 충분한 고용하여 여유있게 오픈하는 것이 바람직하다. 오픈 시점에 인건비 절감을 이유로 이런 준비를 하지 않는다면 당신이 절감한 인건비보다 훨씬 더 큰 규모의 매출손실을 장기간 경험하게 될 가능성이 크다. (소상공인창업전략연구소장)

## 여성 창업 기업 10개중 6개 3년 못 버틴다

여성 창업기업 10개중 6개 가량이 3년 이상을 버티지 못하는 것으로 나타났다.

국세청이 최근 발표한 ‘국세통계로본 여성의 경제활동’에 따르면 지난 2013년 여성 폐업기업은 모두 37만8000개로 나타났다.

업종별로는 소매업이 10만2000개로 가장 많았고 음식업 9만8000개, 부동산대입 3만4000개 순이었다.

폐업률은 평균 15.2%로 대리중개업 23.9%, 음식점과 소매업이 각 19.3%로 집계돼 창업대비 폐업비율이 높았고 공업(6.1%), 부

동산대입(6.3%), 전기가스수도업(6.3%)은 상대적으로 낮았다.

사업기간별로 보면 2009~2010년 창업한 사업체 92만개중 1년내 폐업한 기업이 27.9%, 1년이상~2년미만 폐업이 19.2%, 2년이상~3년미만 폐업이 11.5%, 3년이상 존

## 2013년 37만여개 폐업 소매업-음식업 順 많아

속이 41.4%로 각각 조사됐다. 창업후 3년 이상 존속 비율은 부동산대입(74.0%), 광업(71.0%), 농·임·어업(64.7%)이 높은 반면 소매업(32.6%), 음식점(33.8%), 대리중개업(35.3%)은 상대적으로 낮았다. /김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

### 분양/임대

목포하당 랜드마크에 개원하실 원장님을 모십니다.  
 백년대로 기독교병원 맞은편 최적의 중심상권에 위치!  
 아파트 배후세대가 6,000세대의 대단위아파트 조성!

층별	계약면적(㎡/평)	업종	비고
지하층	1,337(404)	주차장	
1층	1,000(302)	은행, 증권사, 약국, 커피숍	
2층	878(265)	은행, 병원, 커피숍	
3층	1,027(310)	병원 업무시설	
4층	1,027(310)	병원 업무시설	
5층	1,027(310)	병원 업무시설	
6층	1,027(310)	병원 업무시설	
7층	1,027(310)	병원 업무시설	
8층	1,027(310)	병원 업무시설	

※임대료3.3㎡당 27,000원 (1,2층별도문의) 관리비3.3㎡당 8,000원

**SL빌딩 임대관리 010-2618-7234**  
 건물주소 목포시 백년대로(상동)

### 투데이 경매

**첨단 상권최고 무인텔**  
 1:1드라이브 인 방식  
 하루2~3회전가능 객실22개  
 대지11522㎡ 건물2000㎡  
 감정가34억5천  
 최저가24억2천

**운암동 공구의 거리 빌딩**  
 6차선 대로변 입지최고  
 지하1층~지상5층건물  
 공구, 자재 업체 입주추천  
 대지220㎡ 건물605㎡  
 감정가7억4백  
 최저가4억9천

**진월동 아파트 밀집지역**  
 대로변 임대수익률 좋은 빌딩  
 병원, 학원 입지최고  
 지하1층~지상5층  
 대지845㎡ 건물1343㎡  
 감정가16억3천  
 최저가11억4천

**담양군 금성면 담양호인근**  
 민속체험장 건물, 요양시설,  
 전원주택단지개발 추천  
 대지30308㎡ 건물2916㎡  
 감정가27억8천  
 최저가9억9천

투데이옥션  
 이현석부장 **010-9963-6345**

NAVER **7244명** 단비플라워 **추천번호**

### 단비플라워

죽아와원3년

근조화원3년

**365일 연중무휴  
 가격변동 없음!**

**경조화환 7만원 시의 8만원**

전화. 062)233-9961 Fax. 062)672-9961  
 농협 (박백성) 302-0316-649511