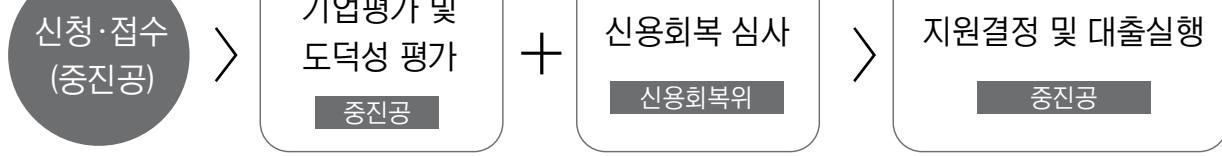




# 재창업 고민 '중소기업청'에 물어봐

지원체계도



정신적인 피해를 입을 수밖에 없다"며 "재기(재창업)를 위해서는 철저한 준비가 필요하다"고 덧붙였다.

창업시장에서 업종전환의 개념은 사업자등록증상 업태와 종목을 합쳐서 업종이라는 단어로 통용되고 있다. 따라서 업종전환이라고 하면 제조업, 도소매업, 서비스업의 업태 자체를 바꾸거나 일반음식점에서 간이음식점 또는 삼겹살집에서 삼겹집으로 바꾸는 형태의 종목전환도 업종전환의 개념에 포함된다고 보면 된다.

창업전문가들은 재창업을 포함한 업종전환을 위해서는 지금까지 매장운영에 대한 정확한 경영진단이 체계적으로 이루어져야 하며, 최소한 직전 1년 동안의 경영성과지표를 점검해 앞으로 매출상황을 예측할 필요가 있다고 말한다. 현재보다 매출이 더 올라갈 여지가 있는지, 아니면 그레도 현상은 유지될 것인지, 그도 아니면 오히려 매출곡선이 곧 두박질할 가능성은 없는지를 꼼꼼히 따져보는 절차가 필요하다는 것이다. 그만큼 폐업과 재창업에 대해 신중해야 한다는 얘기다. 특히 프랜차이즈 브랜드의 업종전환과 관련된 프랜차이즈 본사의 말만 믿고 재투자비용을 들여서 간판까지 바꿔 다는 경우가 있는데 이는 위험한 결정이며, 신규 업종에 대한 정확한 검증절차 없이 업종을 전환하면 실패할 확률이 높다고 조언한다.

이렇듯 업종전환에 대한 확신이 부족하고 재투자 가능 금액이 많지 않다면 창업 컨설팅을 받거나 정부의 다양한 지원책에 기대 필요가 있다. 정부는 자영업이 직면한 위기감이 금융위기 직후 수준으로 악화한 만큼 재창업을 준비하는 이들을 위한 다양한 지원책을 펼치고 있다.

우선 중소기업청과 창업진흥원은 올해부터 '재도전 성공패키지'를 시행, 재창업자 60명을 최종 선정하고 본격적으로 사업화할 수 있도록 지원하고 있다. 또 재창업을 준비 중이거나 재창업일부터 7년이 경과하지 않은 사업자를 대상으로 재창업자금 지원 결정 후 3개월 이내에 법인 대표 등 등록하는 것을 조건으로 내걸고 재창업자금을 지원하고 있다. 다만, 이전 폐업 사유가 부도대하지 않아야 하며 총부채 규모가 30억원 이하일 경우만 가능하다.

‘재도전 성공패키지’ 60명 선정 사업 지원

‘희망리턴패키지’ 소상공인 맞춤형 상담

“재창업·업종전환시 경영진단 필수

매출상황 미래예측 꼼꼼히 따져봐야”

화려한 제2의 인생을 꿈꾸는 자영업자들은 고깃집, 커피전문점, 맥주전문점과 같이 대중적인 아이템이라는 이유 하나로 개인창업을 시도하지만, 수많은 경쟁업체로 인해 실패하는 경우가 적지 않다. 장사가 안되면 폐업을 하고 손을 떼고 싶지만, 문제는 초기투자금액을 보존할 수 있는 방법이 없어 폐업도 마음대로 할 수 없다는 점이다. 업종전환을 모색할 수밖에 없는 이유다.

창업전문가들은 “매출부진을 겪고 있는 소상공인 입장에서, 업종전환은 영업 부진 점포를 활용해 새로운 사업기회를 찾으려는 측면이 크다고 볼 수 있다”며 “업종전환은 기존의 시설을 최대한 활용, 재투자비용의 최소화를 통해서 새로운 사업기회를 모색하는데 큰 의미가 있다”고 조언한다. 또 “업종전환은 폐업으로 인한 막대한 손실을 줄이기 위한 방법이라는 측면이 강하다. 창업 현장에서는 매출부진으로 인해 폐업으로 연결되는 경우 창업자는 막대한 경제적



최근 서울 삼성동 코엑스에서 열린 '제4회 프랜차이즈 창업박람회 2015'에서 프리미엄 분석 프랜차이즈 상담창구에 몰려든 예비 창업자들이 매장 오픈에 대해 문의하고 있다. <주월드전람 제공>

중소기업청과 고용노동부에서 추진하는 '희망리턴패키지' 사업도 주목할만하다. 취업을 희망하는 연매출액 1억 5000만원 미만의 폐업예정 소상공인 등을 지원 대상으로 하며 폐업 후 취업에 이르는 단계를 세 가지 단계로 구분하여 단계별 맞춤형 지원을 제공한다. 사업정리 컨설팅을 지원하여 폐업하는 것을 도와주며, 취업할 수 있도록 개인별 맞춤형 취업 상담과 직무 훈련 수당을 지급한다. 또한 이전 사업 운영시 고금리의 제2금융권 대출을 사용한 경우, 이를 저금리의 제1금융권 대출로 전환해주는 전환대출자금도 지원하고 있다. /김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

조계현 소장의

특 특 창업 이야기



## 직원교육의 핵심전략

예비창업자들이 창업 이후 자영업자로 변신하게 되면 매장 운영에 있어서 가장 중요한 화두 중 하나가 바로 직원교육 부분이다. 대부분의 사업장들이 고객서비스라는 프로세스를 작동해야 경쟁력이 높아지기 때문에 해당 프로세스의 실질적인 주체인 직원들에 대한 교육은 매장 운영에 필수적인 시스템으로 자리를 잡아가고 있다. 동기부여가 직원들에게 업무에 대한 열정과 의욕을 일깨워주는 매개체라면 직원교육은 그렇게 생생한 열정과 의욕을 보다 세련되고 체계적으로 표현하도록 훈련시켜 고객만족도를 끌어올리는 촉매제 역할을 한다.

하지만 실제 사업장을 운영하다보면 막상 교육에 대한 실천의지를 지속적으로 유지하기란 쉽지 않다. 이유를 분석해보면 작은 규모의 사업장일수록 주인이 직접 교육하는 경향이 많은데 이는 직원을 입장에서 보면 자칫 교육의 형식을 빌어서 하는 잔소리로 들리기 십상이다. 특히, 교육과정에서 감정이 섞인 표정이나 몸짓 또는 단어들을 섞어 쓰면 그런 기분은 더더욱 깊이 스며든다. 이런 교육이 반복되면 직원들은 교육에 대한 반감이 생기고 그 반감은 고스란히 오퍼에 대한 반감으로 이어지는 역효과를 불러일으키기도 한다.

직원들의 근무태도에 대한 객관적인 평가와 이를 체계적으로 보완해줄 교육은 아무래도 점주 당사자나 다른 직원을 통해 하는 것보다는 외부의 직원교육 전문가를 투입하는 것이 효과적이다. 외부 전문가를 통해 제3자적 시각에서 개인적인 감정을 배제하고 진행되는 평가나 교육은 직원들의 반감을 최소화하고 업무에 대한 집중도나 활력을 높여주는데 유용한 방식이다. 하지만 수시로 외부강사를 부르는 일도 쉽지 않으니 분기별로 외부강사를 초청하고, 상시 교육을 위해서는 전문가나 전문가기관에 의뢰하여 고객 서비스에 실질적으로 도움이 되는 자발적인 교육시스템을 갖추는 것이 가장 이상적인 직원교육 방식이 아닐까 싶다.

자발적인 교육시스템이란 점주가 직접 나서지 않더라도 직원들이 번갈아가며 교육을 주재하여 때론 교육자로 때론 피교육자의 신분을 반복적으로 경험시켜 좀 더 적극적인 교육효과를 이끌어내는 방식으로 이해하면 틀리지 않다. 이를 직원들이 부담스러워 하지 않고 즐겁게 그리고 유연하게 진행할 수 있는 합리적이고 실질적인 교육시스템의 개발과 정착이 필요하다. 그렇게 만들어진 교육시스템은 오히려 초저가 때론 교육생, 때론 피교육생 신분으로 함께 교육에 참여한다면 그 효과는 배가 될 것이고 직원들과의 인간적인 관계에도 도움이 될 것이다.

그렇게 만들어진 교육시스템은 끊임없이 지속적으로 반복되어서 직원들의 일상으로 만들어져야 한다. 자본주의 시대를 살아가는 우리들은 끊임없이 치열한 무한경쟁을 치러야 하고 창업 3년이후 생존확률 30% 미만이라는 혹독한 경쟁환경 속의 소상공인들도 더욱 그 흐름을 비껴가지는 못한다. 그런 무한경쟁에서 생존하려면 점주 개인의 노력도 중요하지만 직원 한사람 한사람의 역량을 강화하고 경쟁력을 끌어올리는 합리적인 교육시스템이 결국 해당사업장의 경쟁력을 결정짓는 큰 변수 중 하나라고 할 수 있다. <소상공인창업전략연구소장>

## ‘청년포털’ 새단장 취업·창업 정보제공 신설 등 콘텐츠 확대

청년 취업과 창업, 복지정보 등을 담은 청년포털이 새롭게 단장했다.

대통령직속청년위원회는 출범 2주년을 맞아 ‘청년포털(www.young.go.kr·사진)’을 새롭게 개편한다고 4일 밝혔다. 지난해 5월 개설된 청년포털은 그동안 청년들에게 온라인상에서 산재된 취업과 창업 복지, 해외진출 정보 등을 수집해 제공해왔다.

이번 개편에서 청년위는 청년들의 취업과 창업에 꼭 필요한 ‘청년서포터즈’서비스를 신설하고 청년들이 실생활에 꼭 필요한 대외활동과 생활법률 등 정보 콘텐츠를 확대했다. 특히 청년 서포터즈 서비스 중 ‘이러서 작성 지도’는 사단

법인 한국직업상담협회 소속 전문 상담사들이 재능기부로 참여한다.

이와 더불어 창업 홍보 지원코너도 신설돼, 창업을 준비하는 청년들이 가장 힘들어하는 ‘홍보’를 지원한다. 창업홍보 신청자들은 위원회 검토를 거쳐 일정기간 포털과 청년위원회 SNS를 통해 홍보될 전망이다.

신용한 대통령직속 청년위원회 위원장은 “청년포털이 청년들의 취·창업에 돕는 마중물이 되길 기대한다”며 “포털이 청년들에게 필요한 정보를 제공하는 역할을 넘어 전국에 있는 청년들과 소통하는 창구가 될 수 있도록 최선을 다할 것”이라고 말했다. /김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr



**상무지구 사무실임대**  
(5층 100평 / 즉시입주가능)

상무지구 가장 **저렴한** 사무실  
금융가도로 이면코너

- 평수 100평 (5층전체사용)
- 현 학원 운영중
- 시설 완비
- 에어컨 2대 내부깔끔 (시비약간있음)

**보 2천만 월 130만**

급매 / 부동산 종합 학원 매매

경매학원 매매  
즉시운영가능  
**월수익 3,000만**

010-6834-4800  
010-6832-9700

**2층상가건물매매**  
(나주 삼영동)

나주 혁신도시 10분!  
나주역 7분!  
영강고교  
영강초교 정문앞

1층6칸 올임대, 2층 주택가능

월수익 200만 매매가 2억9천만

① 북구 우산동 안보화관 상영지건물 7층상가건물 월수익 950만 매매가 1억5천	⑤ 상무지구 정연오씨 3층(30평) 월수익 70만 매매가 1억2천500만
② 수원동 수원지구 4층중 3층 85평 월수익 180만 매매가 3억7천만	⑥ 동구 수기동제일오피(45평) 월수익 60만 매매가 1억1천만
③ 상무지구 수림오씨 6층(13평) 월수익 33만 매매가 5천만	⑦ 광양 상아파트 15평 (상가밀집지역) 매매가 4천만
④ 서구 쌍촌동 대운파크 2층(11평) 월수익 32만 매매가 3억800만	⑧ 상무지구 중흥APT(33평) 매매가 2억2천500만

010-6834-4800  
010-6832-9700

**상업지 상가임대(1층)**  
(북구 우산동 구호전사거리)

1층 → 상업지역  
평수 → 70평  
분할가능 35평  
(유동인구 많음, 즉시입주)

**최고 상권**

커피숍, 식당  
PC방 적합

보증금, 월세 상담

010-6670-9800  
010-7384-7800

**신축 원룸 임대**  
(전대 정문2분, 전대후문2분)

신축원룸  
첫입주!

풀옵션

에어컨,세탁기,침대,책상,TV 등  
(모든 비품 무료 사용가능)

**올 대리석 시공**  
7월 30일~8월 30일  
입주자 한하여  
선물 드립니다!

010-7384-7800  
010-6670-9800

**법정경매**  
(주)대신경매

수익성 상가 (근린 상가/구분상가)

- 1.서구 치평동(토44.77㎡, 건257.71㎡)감정가 6억1천~최저가 3억4천
- 2.광산구 양말동(토99㎡, 건233㎡)감정가 2억5천~최저가 1억1천
- 3.동구 금동동199㎡, 건149㎡)감정가 5억1천~최저가 1억2천
- 4.동구 금동동189㎡, 건134㎡)감정가 4억7천6백~최저가 1억4천
- 5.서구 치평동 4층중3층(토4.2㎡, 건18.6㎡)감정가 2억9천~최저가 1억1천7백

수익성상가 (근린주택)

- 1.동구 개림동(토59㎡, 건140㎡)감정가 4억2천~최저가 3억
- 2.북구 오차동(토54㎡, 건43㎡)감정가 1억9천~최저가 1억6백
- 3.북구 두암동(토42㎡, 건56㎡)감정가 1억5천~최저가 1억5천

수익성 상가 (근린 시설, 통건물)

- 1.북구 윤안동(토66㎡, 건193㎡)감정가 7억2천~최저가 5억
- 2.광양시중동(토222㎡, 건991㎡)감정가 26억7천~최저가 18억7천
- 3.광산구 남산동(토258㎡, 건150㎡)감정가 4억8천~최저가 3억5천
- 4.서구 쌍촌동(170㎡, 건97㎡)감정가 4억~최저가 2억8천
- 5.북구 중흥동(120㎡, 530㎡)감정가 13억7천~최저가 7억7천
- 6.동구 수기동(토130㎡, 건320㎡)감정가 1억7천~최저가 7억5천

모텔/주유소

- 1.광산구 쌍암동(숙박시설)토37㎡, 건880㎡)감정가 27억~최저가 19억
- 2.광산구 쌍암동(숙박시설)토154㎡, 건419㎡)감정가 15억~최저가 10억5천
- 3.광산구 월계동(숙박시설)토400㎡, 건800㎡)감정가 34억5천~24억2천
- 4.북구 중흥동(숙박시설)토90㎡, 건377㎡)감정가 11억~4억9천

공장

- 1.전남 장성 북이면(토 2825㎡, 건614㎡) 감정가 41억 ~최저가 11억9천

062-382-5500  
010-6832-9700