

청년 창업·취업 상황 금융위기 때보다 악화

산업연구원 보고서

정부의 청년창업 활성화 방안에도 불구하고 20대 청년층의 취업과 창업 상황이 2009년 금융위기 때보다 훨씬 악화됐다는 분석이 나왔다.

산업연구원(KIET) 산업경제연구실 김주영 연구위원은 29일 '글로벌 금융위기 이후 20대 청년층의 고용추이 및 정책적 시사점' 보고서에서 "우리나라 노동시장은 2009년에 최근 10년간 가장 낮은 고용률을 기록한 뒤 조금씩 회복하면서 비정규직 비율도 줄어들었지만 20대 청년층의 고용사정은 양적으로나 질적으로 악화됐다"고 밝혔다.

보고서에 따르면 20대 고용률은 2009년 58.2%에서 2014년 57.4%로 0.8%포인트 감소했다. 2009년 고용률을 100으로 놓았을 때 2014년의 경우 다른 연령층은 모두 100을 넘었지만 20대만 98.6에 머무르고 있다.

20대 정규직 근로자 수도 2009년 239만 명에서 2015년 230만명으로 줄어들었다. 반면 다른 모든 연령층에서는 2009년보다 증가했다.

비정규직 근로자의 비중도 20대는 2009년 30.6%에서 올해 30.9%로 증가했다. 다른 연령층에서는 비정규직 근로자의 비중이 줄어들었다.

20대는 2009년 이후 비정규직, 정규직을 가리지 않고 고용이 감소했다. 하지만 정규직의 감소폭이 훨씬 더 큰 탓에 비정규직 비중이 상승하게 됐다.

보고서는 "고용시장에서 신규 대졸자의 정규직 취업률이 떨어지는 대신 파트타임이나 인턴 등의 고용형태가 확대되어 가는 추세와 무관하지 않다"고 분석했다.

창업 수준을 살펴볼 수 있는 자영업자 추세에서도 20대의 상황은 비슷했다. 2009년 20만명에서 2014년 17만명으로 내려앉았다.



지난 5월 서울 중소기업중앙회 KBIZ 2층 대회의장에서 열린 글로벌 청년창업 활성화 세미나. <중소기업중앙회 제공>

지난해 고용률 0.8% 포인트, 창업 3만명 줄어

노동시장 '이중구조' 탓... 대기업-중기 상생 필요

30대와 40대도 자영업자의 수는 줄었지만 임금근로자의 수가 늘었다는 점과 비교하면 20대는 총체적인 고용 위기를 겪는 셈이다.

보고서는 이처럼 20대의 고용 위기가 장기화하는 이유에 대해 우리나라 노동시장의 '이중구조' 때문이라고 설명했다. 우리나라 노동시장은 고임금, 좋은 복지, 일자리 안정성 등을 두루 갖춘 1차 노동시장과 그렇지 못한 2차 노동시장으로 단절됐다는 것이다.

보고서는 "이런 구조에서는 2차 노동시장에서 직업을 가질 경우 1차 노동시장으로의 이동이 어렵다"며 "청년층은 대기업, 공공기관 등 1차 노동시장을 선호하지만 수요는 매우 제한적이며 중소기업에서는 1차 노동시장 출신 현상 때문에 인력을 채용하기 어렵다"고 지적했다.

이 때문에 청년 구직자들이 본격적인 일자리를 갖게 되는 시기도 늦어지고 있다. 청년들은 졸업을 미루거나 시간제 일자리, 인턴 등으로 머무르면서 1차 노동시장의

일 자리를 추구하기 때문이다. 청년들이 사회 진출 시기를 늦추게 되면 장기실업이나 구직단념자가 돼 사회문제가 될 수 있다고 보고서는 설명했다.

보고서는 이 같은 문제를 해소하려면 중소기업에 대한 청년층의 인식을 개선해야 하고 중소기업과 대기업의 상생협력을 통해 노동시장의 이중화를 없애는 노력을 기울여야 한다고 조언했다.

보고서는 "경제성장이 둔화하면서 전반적인 노동수요가 감소하는 문제도 있기 때문에 새로운 미래성장 엔진을 발굴해서 질 좋은 일자리를 창출할 수 있도록 신규투자 등에 대한 인센티브를 늘려야 한다"며 "투자를 막는 구조적 요인이나 규제에 대한 면밀한 검토도 필요하다"고 강조했다.

<김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr>

조계현 소장의 **특 특** 창업 이야기



가맹점 매출이 다른 이유

A치킨호프 브랜드에 가맹점을 한 B씨는 일평균 매출 100만원을 올리며 비교적 만족스러운 자영업자가 됐다. B씨의 안정적인 매출을 옆에서 지켜 본 B씨의 친구 C씨는 B씨의 도움을 받아서 B씨가 운영하는 점포의 상권과 입지가 가장 유사한 특성을 갖춘 곳에 A치킨호프 가맹점을 냈다. 하지만 창업 이후에 C씨가 운영하는 가맹점의 매출은 일평균 매출 60만원을 좀처럼 벗어나지 못하고 있다. 동일한 프랜차이즈 브랜드에 가맹점을 하였고 유사한 상권특성과 비슷한 유동인구량과 배후세대수를 가진 입지에 가맹점을 냈음에도 매출은 왜 확연히 차이가 나는 것일까?

여기에는 얼핏 보면 작지만 큰 이유 하나가 있다. 프랜차이즈에 가맹했다는 것은 단순히 해당 브랜드와 시스템에 의존해서 운영하는 것이 전부라고 생각하는 것은 오산이라는 점이다. 프랜차이즈 시스템을 퍼즐로 비유하자면 퍼즐을 완성하는 마지막 조각은 가맹점주의 역량이다. 지나치게 해당 브랜드의 시스템에만 의존하는 수동적 운영에서 탈피하여 해당 브랜드의 장점들은 고스란히 지키면서 자신만의 경쟁력 있는 전략을 개발하여 이를 추가적으로 가맹점 운영에 적용하는 적극적이고 능동적인 운영역량을 가맹점주는 발휘해야 한다. 가맹점주는 일 매출 목표를 100만원으로 잡았다면 해당 프랜차이즈의 본사 영역인 브랜드 파워와 운영시스템이 60~70% 정도를 책임져주면 되고 나머지 30~40%의 매출은 가맹점주가 직접 책임져야 한다는 생각을 가져야 한다.

상권이 주는 프리미엄과 무관하게 동일한 환경적 조건 하에서 유난히 매출이 많은 가맹점들의 특징을 살펴보면 크게 3가지로 다음과 같다. 첫 번째는 가맹점주의 마인드다. 광범위 긍정적, 적극적이고 고객들에게 하나의 메뉴나 물건을 파는 수준이 아닌 고객들의 마음을 얻어서 고정 고객화 시키는 수준의 서비스를 제공한다.

두 번째는 독창적인 운영전략이다. 단순히 본사에서 알려주는 가맹점 운영방식에만 의존하지 않고 해당 상권과 고객들을 분석하여 자신만의 독창적인 가맹점 운영전략을 만들어 내고 이를 실천한다. 또한 운영전략도 수시로 업그레이드하거나 변화를 주며 끊임없이 고객들의 관심을 유도한다.

세 번째는 직원교육과 직원관리가 수준급 이상이다. 여차피 고객을 상대하는 것은 가맹점주만의 몫이 아니라 직원들과 가장 크게 공유해야 하는 부분이다. 가맹점주 혼자 고객들에게 최선을 다한 서비스를 제공한다 해도 직원들이 고객들에게 인식을 잃는다면 해당 가맹점에 대한 고객들의 평가는 부정적으로 바뀔 수밖에 없다. 그렇기에 직원들도 가맹점주 못지않은 마인드로 바뀔 필요가 있고 이를 위해서 지속적인 교육과 다양한 인센티브 제도를 적극적으로 활용하는 적극성을 보인다.

네 번째는 홍보마케팅 전략실행에 대한 적극성과 과감성의 차이이다. 가맹점의 매출이 낮은 가맹점의 경우 홍보마케팅 예산에 대해서 지나치게 인색한 편성을 하는 경우가 많다. 고객이 자발적으로 찾아오는 상황만 가정하고 매장을 운영한다는 것은 위험한 발상이다. 지속적으로 고객을 발길을 유도하는 전략은 중단없는 홍보마케팅에 있다고 보면 크게 틀리지 않다.

가맹점은 프랜차이즈 본사의 종속개념이 아니라 동반개념이다. 마인드를 바꾸 프랜차이즈 본사가 제시하는 매출보다 더 높은 매출에 도전해보길 바란다. <소상공인창업전략연구소장>



지난해 광주창업박람회 부스 모습

<썬엑스퍼트 제공>

광주창업박람회 프랜차이즈·아이디어업체 대거 참여

DJ센터서 내달 16~18일

2015 광주창업박람회(사)광주·전남 벤처기업협회, (주)엑스퍼트 공동주최로 10월16일~18일까지 광주 김대중컨벤션센터 제3전시장에서 개최된다.

호남 최대 규모의 이번 박람회에는 국내외 유명 프랜차이즈 및 창업 관련 회사, 유망 사업아이템, 관계기관 등 다수의 업체가 참여한다.

올해는 그동안 참여하지 않았던 독특하고 창의적인 새로운 업체들도 다수 참여한다.

또한 이번 전시회는 외식, 유통, 서비스 등 유명 프랜차이즈업체와 아이디어창업 관련 업체들로 구성됐다.

광주창업박람회 관계자는 "이번 전시회는 창업확대를 통한 고용창출 및 지역경제 활성화에 기여하고 창업 준비자에게는 창업 지원, 정책 등 정보제공을 할 것"이라며 "지역 유망 벤처기업 홍보 및 비즈니스 기회 확대를 통해 지역 경제에 새로운 활기를 불어 넣을 것으로 기대된다"고 말했다.

<김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr>

당신의 광장! 젊음의 광장! U-square

수비드[sous-vide] 맥갈비삼겹살 & 돈까스

아이엘리시아

중학생이상	취학어린이(초등학생)	미취학어린이	
월요일	12,500원	8,500원	5,000원
화요일, 목요일	14,500원	9,000원	5,500원

수비드 삼겹살, 떡갈비, 돈까스 등 50여가지 다양한 메뉴 무한리필 (평일 16시이전 입장고객 1,000원 할인)

최상의 식재료에 최고의 셰프의 감성을 담은 음식을 합리적인 가격에 제공합니다.

예약문의 062)671-1199 | 광주 서구 무진대로 904(광천동) 유.스퀘어, 광주종합버스터미널 2F

Special atmosphere, Special taste

구 남영비즈타워가 상무비즈니스센터로 새롭게 시작합니다!

시청도보 5분 거리 | 관공서 밀집 지역 | 오피스 전용 빌딩 | 넓은 주차공간 | 저렴한 관리비

임대문의: 010-2633-1100 | 관리실: 062-381-5551 | Fax: 062-384-5551