

# 60대 창업 사장님들 도·소매업에 몰린다

통계청 '전국사업체조사 잠정결과' 살펴보니

지난해 증가한 전체 사업체수 절반 60대 창업주  
취업 어려움 20대도 24%나 늘어... 카페 등 집중

◇60대 창업 12% 늘어...40~50대는 0%대 증가세=통계청이 최근 발표한 '전국사업체조사 잠정결과'에 따르면 지난해 말 전국 사업체 수는 광주·전남 25만4000개를 포함해 381만7000개로 1년 전보다 3.8%(14만390개) 늘었다. 모든 연령대에서 창업이 늘어난 가운데 '60대 사장'의 증가세가 두드러졌다.

60대 이상이 대표인 사업체는 2013년 62만7348곳에서 지난해 70만1319곳으

로 7만3971곳(11.8%) 증가했다. 작년 한 해 동안 창업과 폐업을 합쳐 순증한 회사의 52.7%를 60대 이상이 세웠다

2013년에는 은퇴한 베이비붐 세대의 창업이 이어지면서 50대가 대표인 사업체가 급증했는데, 60대로 그 행렬이 넘어간 것이다.

지난해 59세에서 60세로 넘어간 연령층이 10만명 가까이 된 점도 60대 이상이 대표인 사업체의 증가세에 영향을 미쳤다.

지난해 50대가 대표인 사업체 수는 141만1129개로 0.9%(1만2994) 늘었고, 40대가 대표인 사업체는 115만1633개로 0.8%(8701개) 증가하는 데 그쳤다.

◇20대 창업도 24% 늘어...카페·음식

점에 쏠린 '생계형'=20대와 30대 창업도 각각 23.6%(1만5865개), 6.5%(2만8793개) 증가했지만 업체 수로 따지면 60대 이상을 따라가지 못했다.

오상규 통계청 경제총조사과장은 "20대 창업은 음식점, 카페, 옷가게 등에 집중됐다"며 "직장을 잡기가 어려워 창업에 뛰어들 것으로 보인다"고 말했다.

60대 이상의 창업은 50대와 마찬가지로 주로 진입 장벽이 낮은 도·소매업이나 숙박·음식점에 집중된 것으로 분석됐다.

전체 사업체 수 증가분에 대한 기여율은 도·소매업이 27.4%로 가장 높았다. 사업체 100개가 순증했다면 이 가운데 27.4개가 도·소매업체였다

제조업(19.0%), 숙박·음식점업(12.4%)이 뒤를 이었다. 제조업을 빼면 특별한 기술 없이 쉽게 시작할 수 있는 분야로 창업이 집중되는 것이다.

사업체 규모로 보면 종사자가 5명에서 99명 사이인 사업체(69만7852개)가 전년

보다 6.6% 늘어 증가 폭이 가장 컸다. 1~4인 사업체(31만2285개)도 3.2% 늘었다.

대표자 연령대별 사업체수 증가 현황



모든 연령대에서 창업이 늘어난 가운데 '60대 사장'의 약진이 두드러진다. 한 시니어창업센터 교육 모습. <광주일보 자료사진>

/김대성기자 bigkim@연합뉴스

조계현 소장의  
특 특 창업 이야기



## 동업의 장단점과 보완전략

예비창업자들이 창업에 임함에 있어서 동업을 고려하는 경우는 크게 4가지 이유로 분류된다. 첫째는 자본의 부족이고 둘째는 해당 분야에 대한 경험의 부족이며 셋째는 리스크의 분산을 목적으로 하는 경우이고 넷째는 시너지효과의 기대를 꾀할 수 있다. 뒤집어 해석하면 동업의 고려 이유가 곧 동업의 대표적인 장점이기도 하다.

이렇듯 동업의 강력한 장점도 존재하지만 문제는 동업 실패 시 속칭 돈 잃고 사람도 잃는다는 사실이다. 장점과 단점이 동전의 양면처럼 극단적으로 양립하는 동업에 대해 대부분의 사람은 반대 의견을 제시한다. 물론 할 수만 있다면 혼자하는 사업이 가장 속편한 방식이다.

하지만 동업은 독자창업이 주는 매력보다 어쩌면 더 크고 다양한 매리트들이 존재한다. 그런 매력들이 많고 많고 많은 사업형태에도 불구하고 여전히 하나의 사업장르로 지속적으로 존재하게 하는 것이다.

동업의 실패사례들을 살펴보면 금전적인 문제와 역할분담과 의사결정의 문제로 인한 다툼이 주요 원인으로 꼽히며 그 문제의 중심에는 초심을 놓친 상호간 이해나 배려심의 약화와 대화의 부족이 자리잡고 있다.

특히 가족이나 친구, 친척, 지인 등 동업 대상에 대한 개인적인 친분으로 인해 정확한 동업계약서 없이 구두합의만으로 동업을 시작하는 경우는 사업과정에서 문제발생시 상황별 해법이나 책임소재가 모호해서 동업계약서를 정확하게 작성하고 동업에 임한 사람들에 비해 훨씬 더 심각한 갈등상황으로 내몰릴 수 있다.

결과적으로 동업계약서의 작성은 상호간 견제의 목적보다는 책임과 의무를 정확히 인지하여 좀 더 효율적이고 안정적인 동업환경을 조성하는 데 더 큰 의미를 부여해야 한다.

그래서 대부분의 창업전문가들은 동업의 대상이 누구이든 관계의 친분여부를 떠나 정확한 동업계약서를 작성하고 동업에 임하라는 조언을 한다. 이 과정에서 약식 동업계약서 보다는 동업시 돌출될 수 있는 사안과 상황에 따른 갈등요인들을 열거하고 그 대응과 처리에 관한 해법을 사전에 동업계약서에 명시하는 정식 동업계약서 작성을 권하게 된다. 이는 동업자간 갈등시 원만한 수습이나 해결을 위한 최종적인 안전장치 역할을 동업계약서가 수행하기 때문이다. 물론 동업계약서 작성 이후 공증은 선택이 아닌 필수항목으로 분류된다.

동업계약서에 명기되어야 할 필수 항목들을 살펴보면 자본의 투자방식과 비율, 수익의 분배방식, 역할분담과 의사결정 방식, 사업의 투명성 확보방식, 재무자시 재무자방식과 재무자로 인한 자본의 조정과 의사결정권의 조정에 관한 규칙, 사업체 분리지 분리지방식과 지분처리 방식, 1인의 사업 철수시 지분 인수 또는 양도 방식, 채무나 세무의 분담 방식 등을 꼽을 수 있다.

동업시 일반사업자 등록은 가능하면 공동명의로 해야 소득세 부문에서 혜택을 볼 수 있다는 사실도 참고해야 한다. 긍정적인 시각에서 동업은 1+1=3 이상을 만들어내는 매우 효과적인 사업방식이다. 그렇기에 상호간 다소 서운한 일이 생긴다면 가슴에 담아두지 말고 빠른 대화를 통해 이해의 폭을 넓혀가는 것이 동업에서 통련의 지름길임을 잊지 말기 바란다.

<소상공인창업전략연구소장>

## 외식·프랜차이즈업체, 모바일 안으로 '쏙'

쇼핑 채널 모바일 급속 이동 ... 2분기 78% 증가  
원앤원 배달앱 입점, 롯데리아는 전용 앱 구축

외식업체와 프랜차이즈 업체가 모바일 안으로 '쏙'들어왔다. 최근 모바일 어플리케이션(앱)으로 피자나 치킨 등 외식상품을 주문하는 고객이 눈에 띄게 늘었다. 생일 선물로 모바일 외식 쿠폰을 전송하는 경우도 일상화됐다. 스마트폰과 태블릿 PC로 대표되는 모바일 기기가 생활 필수품으로 자리매김하면서 외식업체들이 고객과의 접점을 넓히기 위해 모바일 마케팅을 강화하고 있기 때문이다.

13일 외식·프랜차이즈 업계에 따르면 각 업체들은 배달앱이나 카카오톡으로의 입점을 활발히 전개하고 있다. 원앤원(원은 최근 자사가 운영하는 '원할머니보쌈·족발'과 '박가부대찌개', '원할머니 정성도시

락' 등 3개 브랜드의 290여개 매장을 배달 앱 '요기요'에 입점시켰다. 앞서 지난 3월에는 '카카오톡 선물하기'에 입점, 모바일 족을 잡기 위한 보폭을 강화했다.

수제삼각김밥과 규동 등을 판매하는 '오니기리'와 '이규동'도 지난 7월 SK텔레콤 모바일 앱스토어 '티스토어'에 입점했다. 대표 메뉴 14종의 모바일 쿠폰을 구입하면 매장 방문 시 직접 사용하거나 친구나 가까운 지인에게 선물할 수 있다.

외식업체가 스마트폰에 최적화된 홈페이지나 앱을 운영하는 경우도 크게 늘었다. 롯데리아는 회사가 운영하는 기존 '롯데리아'와 '엔제리너스' 웹에 이어 지난달 1일 'TG프라이데이', '크리스피크림도

넛', '나무루팜' 등 브랜드별 모바일 전용 앱을 구축했다. PC버전으로만 이용할 수 있던 환경을 스마트폰에 맞게 바꾼 게 특징이다.

도미노피자도 온라인 플랫폼에 적극 투자하고 있다. 지난 4월 도미노 피자는 사용자가 직접 도우·토핑 등을 선택해 '나만의 피자'를 만들 수 있게 만든 앱 서비스 '미노 마이 키친'을 론칭했다. '피자헛', '미스터피자', '맥도날드', '버거킹' 등도 배달 전용 앱 서비스를 운영 중이다.

이처럼 외식업체들이 모바일 서비스에 힘을 쏟는 것은 소비자들의 쇼핑 채널이 오프라인·PC에서 모바일로 급속히 이동하고 있기 때문이다. 통계청에 따르면 올해 2·4분기 모바일 거래액은 전년 동기 대비 78.2% 증가하며 성장세 면에서 인터넷 쇼핑을 압도했다.

/김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr



원할머니보쌈 '카카오톡 선물하기'.

## 유한회사 수호부동산 중개법인

(유) 수호 부동산 중개법인은 법원경매, NPL(부실채권) 채권매입, 매각, 중개, 경락잔금대출, 질권대출 및 부동산컨설팅 등을 원 스톱으로 처리를 하고 있으며, 부동산 전문 중개법인체 입니다.

### 추천 물건

광주지방법원	2015타경 9057	근린시설
	2014타경 29078	숙박시설
	2014타경 30504	근린주택
	2014타경 30504	골프장
	2015타경2247	근린시설

\* 광주지역 외 추천물건 다수 물건 확보 되었으며 전국 특수물건 취급가능 \*

### NPL 질권대출 · NPL 매입,매각전문 (은행채권중개 및 근거당권부 질권대출 전문)

- 전국최저금리!!! 전국최고 한도
- NPL 잔금 5.2% ~ 5.9% • 중도상환 無

유한회사 수호부동산 중개법인  
사업자등록번호 464-88-00084 법인등록번호 200114-0058676

담당자 이수진 이 사 010-2170-3034  
김태훈 본부장 010-4557-3034

## 옥상·외벽·내벽·주택 전문방수 방수

기술 필요없이 누구나 직접 방수를 할 수 있습니다.  
"누구나 쉽게 붓이나 롤러로 직접 칠해주세요"



품질경영시스템인증 9001, 2001인증

- 옥상 지붕이 새는 건물
- 외벽, 내벽, 화장실
- 바닥이 오래되어 모래가 일어나는 옥상 및 바닥
- 장마철 누수 및 습기찬 곳
- 옥상방수 하자에 지치신 분
- 낡은 옥상을 새 옥상으로 만들어 줍니다.
- 시공면을 깨끗히 물청소하시고 붓이나 롤러로 직접 칠해주세요.

방수! 직접 칠해 주세요

• 시외 - 택배로 보내드립니다.

ENG 이앤지 방수, 바닥재 전문생산업체  
이앤지 방수주

062-367-7755  
광주광역시 서구 농성동 660-29

