

스타트업 취직, 문과 졸업생에 ‘하늘의 별따기’

올 신입 채용 12곳 이과계에 편중

영업 마케팅부문은 경력직 선호

열악한 환경·저임금에 기업정보도 부족

저성장 기조 속에 대기업과 중소기업의 채용규모가 줄어 들면서 창업을 준비하거나 스타트업 기업에 취업하려는 청년이 늘고 있지만 스타트업에 대한 정보가 부족하고 기존 스타트업 기업도 이과계 신입을 선호하고 있어 청년 취업 난 해결에는 큰 도움이 되지 않는 것으로 나타났다.

22일 우광과 왓차 등 스타트업계에 따르면 최근 열린 구글캠퍼스 캠퍼스 리쿠르팅 데이에 참가한 12개 기업들 모두 기술개발자만 뽑았다.

이번 행사의 채용 담당으로 온 스타트업 관계자는 “갈수록 정보기술(IT) 산업과의 융합이 중요해지기 때문에 개발자가 많이 필요하다”며 “초기기업 입장에서 마케팅 부문에 신입을 뽑아 가르치기엔 시간과 비용이 많이 소요돼 경력직을 선호할 수밖에 없다”고 설명했다.

가뜩이나 취업하기 어려운 상황에서 스타트업마저 이과계에 편중된 취업관리를 하고 있어 문과 계열 구직자의 취업을 어렵게 하고 있는 것이다. 특히나 문과생이 선호하는 영업과 마케팅 직무도 경력직을 선호하는 탓에 이제 막 취업 전선에 뛰어 든 문과 계열의 새내기 구직자들에게는 ‘하늘의 별따기’가 되고 있다는 분석이다.

업을 활용한 문화콘텐츠 창업을 준비하면서 스타트업 채용박람회에 참가한 경험이 있다는 박기영(29)씨는 “스타트업에서 일자리를 알아보기 위해 갔는데 마케팅과 영업 부문은 대부분 경력직을 원하고 있다”며 “개발자 직무만 신입을 뽑고 있어 문과 출신은 마땅히 지원할 수 있는 곳이 없다”고 말했다.

이처럼 스타트업에서도 문과 계열 학생들의 취업 문턱은 높은 셈이다. 업계에서는 구글캠퍼스나 디캠프(은행권청년창업재단), 중소기업청 등에서 개최한 채용박람회 참가한 스타트업 중 80% 이상이 이과계와 경력 개발자를 주로 필요로 하고 있기 때문이다. 상황이 이렇다 보니 스타트업 취업 준비생들은 컴퓨터 학원에서 코딩 프로그램을 새로 배워 개발자 입사를 준비하거나, 우선 마케팅 부문 인턴으



지난 15일 서울 팀스타운에서 열린 스타트업 청년채용 페스티벌에서 문기봉(맨오른쪽) 한국스마트인증 대표가 박용호(왼쪽 첫번째) 청년위원장, 황교안(가운데) 국무총리, 주영섭 중기청장에 자사 기술을 소개하고 있다. <중기청 제공>

? 스타트업 설립한 지 오래되지 않은 신생 벤처기업을 뜻하며 미국 실리콘밸리에서 생겨난 용어다. 혁신적 기술과 아이디어를 보유한 설립된 지 얼마되지 않은 창업기업으로, 대규모 자금을 조달하기 이전 단계라는 점에서 벤처와 차이가 있다. 1990년대 후반 닷컴버블로 창업붐이 일어났을 때 생겨난 말로, 보통 고위험·고성장·고수익의 가능성을 지닌 기술·인터넷 기반의 회사를 말한다.

로 입사해 경력을 쌓고 있는 실정이다. 더 심각한 문제는 스타트업 기업의 열악한 근무환경과 낮은 임금이다.

개발자로 지원할 수 있는 이과계 출신 취업 준비생들도 만족할만한 일자리를 찾기 어렵다고 말한다. 입사한 지 2개월 된 스타트업 개발자는 “문과 계열을 졸업한 친구들보다

는 취업이 수월한 것은 사실이지만 입사했다해도 월급이 몇 십만원에 불과하다”며 “스타트업의 특성인 것도 있지만 계약직 비율이 높은 것도 경제적 보상이 적은 이유 중 하나”라고 말했다.

이러한 상황은 취업자 현황에서도 확인된다. 한국고용정보원의 최근 조사한 ‘대학졸업자 직업이동경로조사’ 자료에 따르면 지난 2010년부터 2013년까지 4년간 이과계 졸업자의 고용형태와 일자리는 나빠지고 있다. 2010년 89.8%였던 이과계 대졸자 정규직 비율은 2011년 75.8%, 2012년 72.1%에 이어 2013년에는 69.8%로 계속 낮아지고 있다.

이와 관련 스타트업계 한 관계자는 “사업 모델이 확실하고 수익이 나는 스타트업이라고 해도 고용률에 기여하기엔 한계가 있다”며 “창업을 장려하는 것도 좋지만 근본적으로 청년들의 실업 문제를 해결하기 위해서는 스타트업들이 더 성장해 제대로 된 기업의 면모를 갖추도록 세밀히 살펴보는 것이 중요하다”고 조언했다. /김대성기자bigkim@

조계현 소장의

창업 이야기



인수창업 장단점과 전략

창업은 크게 신규창업과 인수창업으로 나뉜다. 신규창업은 새로운 아이템과 더 차별화된 컨셉으로 좀 더 경쟁력 있는 상태에서 창업한다는 장점이 있는 반면에 출점하는 상권에서의 고객반응에 대한 검증이 안된다는 단점이 있다. 인수창업은 기존 점포를 인수하여 그 아이템과 컨셉을 그대로 인수받아서 창업을 하기에 매출과 고객에 대한 검증이 사전에 가능하고 출발부터 기본적인 매출이 나온다는 장점이 있으나 인수를 하기 전에 사전검증에 오류가 생길 경우 자칫 쓰러져가는 점포를 인수하여 폐업을 향해 달리고 있던 열차에 탑승한 우를 범하기 쉽다는 단점이 있다.

가장 이상적인 인수창업을 꼽으려면 시장트렌드에 영향을 크게 받지 않는 수준의 업종으로 이미 충분한 매출과 수익을 올리고 있는데다 좋은 상권과 입지를 확보하고 있는 점포를 인수하는 것을 꼽을 수 있다. 물론 저렇게 이상적인 점포가 많을수록 나올 확률은 높지 않고 나왔다 하더라도 만만찮은 권리금으로 인해서 인수에 상당한 부담이 느껴지는 경우가 대부분이다. 결국 넉넉한 창업자금을 확보할 수 없는 대다수의 예비창업자들 입장에서 보면 인수창업은 인수비용이 많이 드는 최상의 점포 보다는 인수비용의 부담이 덜한 차상이나 차차상의 점포를 인수해서 최상의 점포로 만들어 가는 창업형태라고 생각하는 것이 현실적이지 않을까 싶다.

인수창업에 입하는 예비창업자 입장에서 먼저 매물로 나온 기존 점포들 중에 비교적 기본 매출이 나쁘지 않고 트렌드 민감도가 낮은 점포를 우선적으로 개발해야 하며 인수비용 외에 추가 창업비용인 점포 리뉴얼 비용이나 업그레이드 비용을 최소화할 수 있는 점포를 구하는 것을 우선적으로 고려해야 한다. 그리고 계약진행을 너무 빨리 서두르지 말고 최소 1~2주의 대상점포 모니터링을 통해서 실제 매출과 고객 추이 등의 검증 과정을 거치고 난 이후에 계약을 하는 것이 바람직하다. 특히 평일과 주말의 고객추이와 매출 그리고 시간대별 유동인구 등을 잘 분석하여 향후 추가적인 매출향상 가능성을 체크해봐야 한다. 특히 매출을 확인하는 가장 좋은 방법은 POS에 찍힌 최근 6~12개월 동안의 매출을 확인하는 것이 가장 좋으나 POS가 없는 점포의 경우 카드매출 집계표라도 6~12개월치를 뽑아 보는 것이 좋다.

이 과정에서 본인의 점포를 보는 안목이 다소 떨어진다고 생각되면 창업 관련 전문가들의 도움을 받아서 좀 더 상세한 검증을 해보는 것도 좋은 선택이다. 또한 인수 이후의 시설이나 메뉴, 상품 등의 리뉴얼이나 보완전략도 미리 세워보는 것이 좋다. 그래야 인수자금 이외에 얼마만큼의 추가 개선자금과 매뉴 리뉴얼 또는 보완에 대한 비용이 소요해야 하는지에 대한 추정이 가능해지고 좀 더 준비된 인수창업을 가능케진다.

인수창업시 가장 부담스러운 부분은 권리금이다. 다양한 적정 권리금 산출방식이 있지만 큰 것은 큰 의미가 없다. 왜냐하면 결국 권리금은 점포를 내놓는 사람이 마지막까지 양보할 수 없는 선에서 결정되기 때문이다. 예비창업자 입장에서 할 수 있는 것은 그 마지막선을 최소화하려는 노력을 할 수 있을 뿐이기 때문이다. 점포 인수 후에는 반드시 어떤 형태로든 크든 작은 점포에 변화를 주는 것이 바람직하다. 그런 변화들은 고객들에게 점포의 새로운 시작을 알리고 더 열심히 하는 사람이 왔다는 신호로 느껴지기 때문이다.

<소상공인창업전략연구소장>

소공인 특화자금 지원 이달까지 추가 모집

올 예산 4600억원...기계·금속가공 등 숙련기술 기반 제조업 대상

소상공인시장진흥공단(이하 소진공)이 내수부진과 경기침체로 어려움을 겪는 소공인의 자금난 해소와 연말 자금수요 증가에 대비해 소공인특화자금 지원 업체를 이달 말까지 추가로 접수한다.

소공인특화자금은 담보력과 재무구조가 취약해 시중은행에서 자금 조달이 어려운 소공인들을 위한 전용 자금으로 올해 예산은 지난해보다 1,100억원 늘어난 4,600억원 규모다. 지난달 이미 소공인들의 장비와 시설 도입, 원·부자재 구입 등 자금 용자를 위해 1차로 지원했지만 연말에 자금 수요가 늘어난다는 소공인들의 의견을 반영해 추가 지원에 나서기로 했다.

지원 대상자는 기계·금속가공, 봉제, 수제화 등 숙련기술을 기반으로 한 제조업을 영위하는 상시근로자 10인 미

만의 소공인으로, 업체당 연간 1억원(운전자금) 한도로 연 2.08% 저금리로 지원한다. 대출금은 2년 거치로 5년 이내 상환해야 한다. 지원을 원하는 소공인이 소상공인시장진흥공단 59개 지역센터에 신청하면 심사전담센터의 대출평가를 받은 뒤 최종 대출 여부가 결정된다.

소진공은 소공인 뿐만 아니라 조선업 구조조정, 장기적인 경제불황 등으로 경영여로에 직면한 전체 소상공인의 경기 부양을 위한 정책자금도 지원하고 있다. 특히 일반 소상공인의 ‘일반경영안정자금’과 업력 5년 이상의 장수 소상공인의 제도약을 위한 ‘성장축진자금’을 시중은행보다 낮은 연 1.68~2.08%의 저금리로 지원하고 있다. 일반 경영안정자금과 성장축진자금은 자금별 예산이 소진될 때까지 신청할 수 있다. /김대성기자bigkim@

목포서 25~26일 ‘IT 창업교육’ 캠프

(재)전남정보문화산업진흥원(원장 오창렬)은 지역 예비창업자들의 창업활동 활성화를 위해 25일부터 이틀간 목포 신안비지호텔에서 ‘제2회 해커톤 캠프’를 개최한다.

해커톤은 해커와 마라톤의 합성어로, 연관 작업군의 사람들이 함께 프로젝트를 작업하는 것을 의미한다.

전남도와 중소기업청, 창업진흥원이 주최하고 진흥원과 목포대 산학협력선도대학(LINC)사업단이 공동 주관하는 이번 캠프 1일차는 비즈니스모델(BM) 첫인상평가와 BM 캔버스 작성 및 발표, 인터넷 마케팅을 위한 홈페이지 제작 실습 등으로 구성된다. 2일차에는 BM검증계획서 작성과 아이템 순위결정을 위한 평가가 진행된다.

창업진흥원은 이번 캠프를 통해 총 12개의 우수 사업아이템을 발굴할 예정이다. 우수 아이템으로 선정되면 상장·상금과 함께 각 팀당 300만원의 시제품 제작비를 지원 받을 수 있다. 사물인터넷, 앱·웹콘텐츠, 정보통신기술(CT) 융합 등 지식서비스 분야에 관심 있는 사람이라면 누구나 개인 또는 팀으로 신청 가능하다. /김대성기자bigkim@

농성동

무등산타워

10층 상가매매

신세계백화점 맞은편

뷔페식당·사무실·병원 등 최적입지

▶수의계약진행

감정가 : 32억원

매매가 : 22억원

▶전용면적 : 1,070㎡(10층 전체)

문의

국제자산신탁

02-5202-3087

완도금일수협

062-364-2018

말하는 법 1%만 바뀌도 인생이 바뀝니다~!

http://kbmyshop.eplusmobile.kr/

말 잘하게 하는 특별한 방법!

어머니스피치교실

내가 말을 잘하면 내 자식도 말을 잘한다

아버지 스피치 교실

초·중·고·대학생 등을 위한

학생부 스피치 교육

스피치 교육은 단순히 스피치만 잘하게 되는 것이 아닙니다. 스피치를 잘하게 됨으로써 **교우관계에서 리더가 되고 자신감을 갖게 됨으로써 공부도 열심히 하게 되어 성격도 올라가게 되며 성격이 적극적**으로 변하는 등 인생이 변하게 됩니다. **스피치 트레이닝**을 빨리 할수록 효과가 월등해집니다.

성공을 부르는 스피치~!

직장인 스피치

시(詩) 낭송 감성 스피치

★각 분야별 강사 파견

:강사가 필요한 곳에 강사를 파견해드립니다.

☎ 062)222-2255, HP. 010-9441-7000

한국스피치리더십교육원

전통 문리사경 지혜한 인사문을 우송하여 드립니다.

자죽은행중앙회 심의필 제2016-00592호(번) (2016.09.22) 준법감시인 심의필 제2016-06호(2016.09.20)

창립 34주년 특판 300억 한도

(한도소진시 조기 마감)

기쁨과 행복을 드리는 1년 복리정기예금 2.40%

(연이율, 월복리, 세전이율, 만기이자지급)

부동산담보대출!!

신축자금대출!!

합인어음!!

더블저축은행

본점 (062)223-5506

구도청! ●충장파출소 ●경주세무서 ●국민은행 ●NC WAVE

더블저축은행

이 상훈은 예금지급방법에 따라 예금보통금자가 보호받지, 보호받지는 본 저축은행에 있는 귀하의 모든 예금보통 대상 금융상품이 현금과 소정의 이자를 합하여 1인당 '최고 5천만원'이며, 5천만원을 초과한 나머지 금액은 보호되지 않습니다.