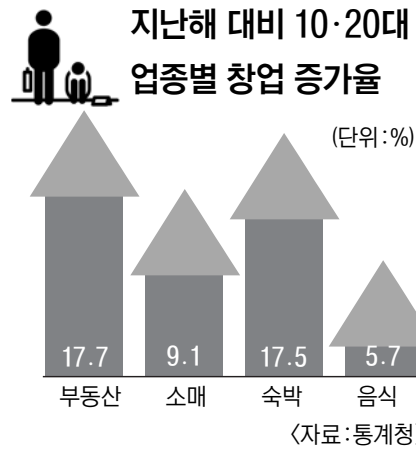


청년 창업 '금수저' 임대업·'흙수저' 음식점

10·20대 부모 재산으로 창업
부동산임대업 전년보다 18%↑
소매·음식 생계형 업종도 증가
기술 기반 업종 유인 제도 필요



10·20대 청년 사업자 대부분이 부모로부터 물려받은 재산으로 창업하거나 생계형 창업에 매달리는 것으로 파악됐다. 총장로 일대 상가 모습. <광주일보 자료사진>

청년 실업 해소를 위해 정부에서 청년 벤처 창업을 장려하고 있지만 실제로 10·20대 사업자들은 물려받은 재산으로 창업하거나 생계형 창업에 매달리는 것으로 파악됐다.

20일 국제청의 월별 사업자현황을 보면 4월 기준으로 30세 미만 부동산 임대업 사업자는 1만5000명으로 1년 전보다 17.7% 증가했다.

30세 미만 부동산 임대업자 증가율은 전체 연령대를 통틀어 가장 높았다. 30대가 11.1%로 그다음이었으며 40대 9.3%, 70세 이상 8.3%, 60대 6.8%, 50대 6.7% 순이었다. 전체 평균 부동산임대업자 증가율(7.9%)보다 30대 미만 증가율이 10%포인트 가까이 높은 것이다.

부동산임대업은 자신의 명의로 된 주택, 상가 등을 보유해 임대 소득을 올리는 사업으로 30대 미만이 직접 돈을 벌며 부동산을 매입하기 쉽지 않다는 현실을 고려하면 부모 등에서 물려받은 부동산을 바탕으로 임대 소득을 올리는 사업자들이 대부분일 것으로 분석된다.

생계형 사업으로 분류되는 소매업·숙박업에서도 30대 미만 사장님들이 빠르게 늘었다.

30대 미만 소매업자는 6만3000명으로 1년

전보다 9.1% 늘어 역시 전 연령대 통틀어 증가 속도가 가장 가팔랐다. 4월 전체 평균 소매업자 증가율은 1.5%였다.

숙박업에서도 30대 미만 사업자가 8000명으로 1년 전보다 17.5% 증가했다. 숙박업에선 70세 이상(9.2%) 다음으로 30대 미만 사업자가 증가율이 높았다.

30대 미만 음식업 사업자는 3만3000명에서 3만5000명으로 5.7% 늘었다. 60대(10.7%), 70세 이상(10.5%)만큼은 아니었지만 30~50대보다 증가율이 높았다.

소매업, 음식·숙박업은 별다른 기술 없이 창업할 수 있어 생계형 창업자들이 많이 뛰어드는 사업이다.

청년층의 경우 최근 청년 실업률이 사상 최악으로 치달을 정도로 일자 취업 대신 창업을 선택한 경우가 많다는 분석이 나온다.

국제청 관계자는 "30대 미만의 경우 모수가 적다 보니 조금만 늘어도 증가율이 크게 나타난다"고 설명했다.

그러나 청년 창업이 부동산임대업, 소매

업, 숙박업과 같은 업종에서 빠르게 늘어나는 것을 좀 더 심각하게 받아들여야 한다는 지적도 있다.

물려받은 재산만 있으면 손쉽게 사업할 수 있고 상대적으로 안정적인 소득을 올리는 청년과 자영업 과당 경쟁 때문에 소득을 벌기 쉽지 않은 청년들로 10, 20대부터 출발선이 달라질 수 있다는 점 때문이다.

금수저형 창업이나 생계형 창업만 활성화하면 청년 창업이 혁신이나 일자리 창출로 이어지기 어렵다는 문제도 있다.

이장균 현대경제연구원 수석연구위원은 "30대 미만 부동산 임대업자가 늘어나는 현

상을 긍정적으로 보기 어렵다"며 "20대 창업이 전체 창업보다 도소매업과 숙박·음식점업 등 생계형 서비스업종의 비중이 높고 기술혁신 창업은 거의 없는 상태"라고 지적했다.

그는 "20대 청년에 초점을 맞춰 창업 준비부터 설계, 매각 과정에 이르는 서비스를 구축하고 기술 기반형, 일자리 창출형 업종의 20대 창업을 유인하는 창업 지원 제도가 필요하다"며 "기술혁신 창업으로 성장한다는 자부심, 성공적인 벤처 창업 후 해당 분야 사업을 매각하고 다른 사업으로 진입하는 마인드도 길러야 한다"고 덧붙였다.

<김대성기자bigkim@연남뉴스

조계현 소장의

톡톡 창업 이야기



온라인 평판관리도 중요하다

예비창업자가 창업 이후 필수적으로 수행해야 할 운영전략 중 하나는 자신의 매장에 대한 온라인 평판관리다. 고객들이 자신의 매장 상품, 메뉴에 대해 어떤 생각을 가지고 있고 얼마나 호감도가 있으며 만족도는 어느 정도인지에 관한 것들에 대해 쓰여진 다양한 이용후기성 글들과 행여 있을지 모를 매장 이미지에 부정적인 영향을 주는 글들에 관한 체크와 이를 통한 적절한 대처가 필요한 세상이기 때문이다.

인터넷이 보급되기 전에는 자신의 매장에 대한 평판은 고객들의 구전에 의해 전파되었기에 파급력이 다소 더디고 미미한 수준에 머물기 십상이었지만 핸드폰 하나만 있으면 언제든 사진을 찍고 글을 쓸 수 있는 시대인지라 매장의 상품과 메뉴, 서비스 등에 대한 다양한 의견이 필터링 없이 온라인을 통해 빠르게 노출되고 있는 것이 현실이다.

그렇기 때문에 창업 이후에는 매장의 경영과 홍보에만 집중할 것이 아니라 온라인 평판관리에 대해서도 신경을 써야 하는 시대로 접어들었다는 사실을 깊이 인식하고 어떤 형태로 자신의 매장이 온라인에서 고객들에 의해 회자되고 있는지 지속적인 모니터링과 함께 대응해야 할 필요가 있다.

온라인 평판관리에 능한 창업자의 경우 보통 하루에 한번 이상은 검색엔진과 SNS를 실행하여 자신이 운영하는 매장의 상호검색을 습관화하는 경우가 많다. 상호검색을 통해 다른 사람들이 어떻게 매장을 바라보는지에 대해서 확인을 하고 오해의 소지가 있거나 허위사실에 대해서는 글쓴이들을 접촉하거나 사이트 운영자 측에 연락하여 수정을 요청한다. 이를 통해 잘못된 사실을 바로 잡고 제대로 된 정보를 전달하여 매장의 긍정적인 이미지 관리도 해야 한다.

고기구이 전문점을 운영하는 어느 창업자의 경우를 살펴보면 평소 장기적인 불황에도 불구하고 선방하며 꾸준하게 안정적인 매출을 유지하고 있었으나 광우병 같은 특별한 식품 관련 이슈가 없었음에도 불구하고 지속적으로 고객 감소하는 현상을 경험했다.

문제를 파악하기 위해 제공하는 메뉴의 맛과 위생, 청결상태 그리고 직원들로부터 고객과 큰 트러블이 발생했는지 유무를 체크하고 서비스 상태까지도 점검을 해 보았으나 별다른 문제점이 없었다.

혹시나 하는 마음에 검색엔진을 통해 매장 검색을 해보니 해당 매장에 대한 의견들 중에 메뉴의 맛과 가격에 대한 불만과 퇴사한 직원의 불친절한 내용에 대해서 꽤 많은 글들이 달려 있는 것을 확인할 수 있었다.

매출 감소의 모든 원인이 이러한 부정적인 평판의 글들이라고 단정할 수는 없지만 상당히 영향을 미쳤다는 것은 개연성 높은 사실이다.

개인의 의견을 수시로 표출해 낼 수 있는 온라인 공간은 검색엔진, 커뮤니티, SNS, 모바일 어플리케이션 등 점점 더 다양해져 가고 있는 상황에서 매장을 운영하는 창업주에게 온라인 평판관리는 선택이 아닌 필수적으로 이루어져야 할 관리기법이다. 이를 통해 매장 이용에 불편을 겪은 고객들에 대한 적절한 대응을 통해 좋은 평판이 전파될 수 있도록 지속적인 관리가 필요하며 매장의 고객서비스 품질을 높이고 경쟁력을 강화하는 좋은 계기가 될 수 있어야 한다.

<소상공인창업전략연구소장>

광주·전남중기청 “기술 창업 스카우터” 기업 찾아내 스타벤처 육성”

기술 창업 스카우터가 직접 우수 (예비)창업기업을 찾아 성공창업패키지에 입학시키고, 해외진출을 지원하며 투자도 연계하는 등 다양한 지원사업이 추진된다.

광주·전남중소기업청(청장 김진형)은 지난 18일 광주·전남 기술창업 스카우터 간담회를 열고 지난해 시범 도입된 '기술 창업 스카우터' 제도를 본격 운영한다고 20일 밝혔다.

기술 창업 스카우터는 고급·신기술을 보유한 예비창업자 및 창업 기업을 수시 발굴해 멘토링 등 창업 활동을 지원하고 지역 창업지원 프로그램과 연계하는 전문인력을 말한다.

광주·전남중기청은 지난 간담회에서 기술 창업 스카우터 현황을 소개하고 애로사항과 개선사항에 대해 논의, 지역 내 우수 기술을 보유한 창업기업을 찾아내 지역 스타벤처 기업으로 육성하는데 힘을 모으기로 했다. 현재 전국에 등록된 스카우터는 727명



지난 18일 광주정보문화산업진흥원에서 열린 광주·전남 기술창업 스카우터 간담회에서 참석자들이 기술 창업 스카우터 현황과 애로사항 등을 논의하고 있다.광주·전남중소기업청 제공

다. 광주·전남지역에는 창업지원사업별로 창업선도대(조선대, 순천대, 광주대) 32명, 창업도약패키지(광주정보문화산업진흥원, 광주과기원) 4명, 스마트벤처캠퍼스(광주정보문화산업진흥원) 5명, 성공창업패키지(중소기업진흥공단 호남연수원) 18명 총 59명의 스카우터가 활동 중이다.

이들 스카우터는 다양한 분야에서 창업지원 및 보육이 가능한 전문 경력을 지닌 교수, 엔젤투자자(기술력은 있으나 자금이 부족한 신생벤처기업에 자금을 투자하는 기업), 전문 컨설턴트 등으로 구성돼 있다.

김진형 광주·전남중기청장은 "기술 창업 스카우터 본격 운영으로 우수 (예비)창업자에 대한 다양한 지원사업을 능동적으로 추진하게 됐다"며 "성과에 따라 기술창업 스카우터를 창업플랫폼 전담으로 확대하고, 분야별 전문 스카우터 도입 등을 통해 제도를 고도화 할 방침이다"고 말했다. <김대성기자bigkim@

2층 상가매매 (CGV 광주용봉점)

카페(인테리어완료), 병원, 미용실, 학원
당구장, 탁구장, 체육관 등

- 전용 289㎡ (약87평) 분양면적 약150평
- 현재 카페 인테리어(160㎡) 및 공실(129㎡)
- 매매 7억원(근저당 5억원), 실투자 2억원

락 볼링장 매매 (CGV 광주용봉점)

최신인테리어 락 볼링장, 현성업종
직영하실 분 유망사업

- 볼링장 16레인, 시설비품 일체포함
- 매 26억원 (근저당 20억), 실투자 6억원

문의 010-3647-4747

상기물건은 전속중개 물건으로서 급매가 입니다

www.솔향기맑은터.com

솔향기맑은터

www.솔향기맑은터.com

전남 나주시 남평읍 풍림리 171(풍림죽림길 86)

대표전화 (061)336-0770

NAVER 솔향기맑은터 검색

참숯구이 와 규 전문점
참숯구이 돼지갈비전문점

www.솔향기맑은터.com

061)336-3939

참숯가마

09시 오픈! 22시 마감!

맛의향연

한우가격의 2/3

와규 갈비살 20,000원

와규 눈꽃살 25,000원

- 단체모임을 위한 8인실, 16인실, 32인실, 56인실 구비
- 불포화지방산(올리고산)이 대부분인 와규전문점
- 돼지갈비 이상 메뉴 주문시 찜질방 20% 할인
- 주말 및 단체모임은 사전예약을 해주시면 정성껏 모시겠습니다.

각종모임(상견례, 가족모임, 기업체모임)/컨퍼런스룸/참숯가마 찜질방/노래방 & 동전노래방