

협동조합, 소상공인 성장 기반으로 조성

중소벤처기업부 지원금 확대

■소상공인 지원 어떻게 받아

선도형 소상공인협동조합 육성

공동점포 개설 등 5억 지원

프랜차이즈형 협동조합 사업

브랜드 전국판매망 발굴 기회

□선도형 소상공인협동조합

대상	-조합원수 15개사 이상 협동조합 -3개 이상 조합의 연합회(개별조합 10개사 이상)
내용	-유망아이템 개발 및 홍보·마케팅 (2억원·자부담 30%) -공동사업에 필요한 장비 마련 (3억원·자부담 30%)

□프랜차이즈형 협동조합

대상	-가맹점 10개 이상 모임 -조합원 10개사 이상 소상공인협동조합·연합회
내용	-프랜차이즈 시스템 구축·브랜드 개발 (1억원·자부담 20%) -가맹사업 운영에 필요한 장비 마련 (2억원·자부담 30%)

〈자료:중소벤처기업부〉

※지난 2013년 설립한 대전화원협동조합은 지난 2013년 새로운 꽃문화를 만들어 가기 위해 양심선언을 한 꽃집 사장들이 모여 만든 소상공인협동조합이다. 재할용 꽃의 현실을 소비자들에게 제대로 알려 합리적 소비를 이끌어내고, 나아가 국내 화훼 농가를 살리는 데 앞장서고 있다. 이들은 조합원 명을 표기한 '실명제 화환'과 기존 3단 화환을 대체할 신상품 등으로 고객이 만족하는 상품을 개발·제공하며, 전국 꽃집 사업자들이 상상할 수 있는 발판을 구축했다.

※모 피자 프랜차이즈 본사는 식자재 납품단가 고가 책정, 친인척 회사를 통한 치즈 원료 독점 공급, 과도한 광고판촉비 전가 등 각종 불공정 시비로 가맹점주들과 마찰을 빚어왔다. 이런 상황에서 일부 가맹점주들이 뜻을 모아 설립한 협동조합이 피자연합협동조합이다. 조합 가입과 가맹 신청이 꾸준히 늘어나 최근 가맹점 수가 17개에 이르게 됐다. 기존 가맹사업에서 '을'이던 가맹점주들이 조합의 주인이 되면서 이런 갈등은 자연스럽게 해소됐다.

'크게 못쳐 함께 성장한다'를 목표로 삼은 소상공인협동조합이 주목받고 있는 가운데

최저임금 인상으로 애로를 겪는 소상공인들의 자생력 제고를 위해 조직화와 규모화 강화를 위한 육성사업이 시행되고 있다.

중소벤처기업부는 최근 소상공인협동조합을 집중 지원해 시장을 선도할 사례를 만들기 위한 '선도형 소상공인협동조합'과 '프랜차이즈형 협동조합' 육성사업을 각각 추진한다. 여기에는 선도형 60억원, 프랜차이즈형 28억원 등 총 88억원 규모의 예산이 투입된다.

소상공인협동조합 지원은 대기업·대자본의 상관점식과 경영환경·트렌드 변화로 어려움을 겪는 소상공인들의 협업활동 촉진을 위해 2013년부터 시작한 사업이다.

그동안 참여했던 소상공인들의 매출·고용이 증가하고 협동조합 자체의 매출증가와 신규고용 등 긍정적 성과를 가져왔다. 하지만 조합원 규모와 관계없이 조합당 총액 1억원내에서 지원을 하다보니, 조합원 규모가 5개사 위주로 머물러서 자생력을 갖춘 만큼 규모화에는 이르지 못했다는 문제점이

지적돼 왔다.

선도형 소상공인협동조합 육성사업은 조합원 15개사 이상인 소상공인협동조합 또는 3개 이상의 조합으로 결성된 협동조합 연합회를 대상으로 유망아이템에 대한 사업추진과 사업성장에 필요한 공동장비를 5억원 내에서 지원한다.

실제 자동차정비업, 인쇄업 등의 협동조합들은 이미 부품·재료의 공동구매로 급성장 중으로 성장을 위해 유망아이템 사업을 계획하고 있지만 재원 부족으로 어려움을 겪고 있었다. 이번 지원사업을 통해 공동점포 개설, 기술전수 및 서비스개발 등 유망아이템 사업추진에 정부지원을 받을 수 있게 됐다.

프랜차이즈형 협동조합 사업을 통해서도 소·매입, 서비스업 등 프랜차이즈 방식이 적합한 업종에서 협동조합의 프랜차이즈화를 3억원 한도로 지원해, 규모화와 프랜차이즈 분야의 상생문화도 정착할 계획이다.

꽃집·제과점 등 소상공인 주력업종 협동

조합의 경우, 규모·매출액에서 좋은 성과를 보이고 있고 연합회도 결성돼, 브랜드·품질관리를 통한 전국판매망 사업여건을 충분히 갖추고 있다.

중기부는 브랜드 활용, 품질인증, 제품개발 같은 프랜차이즈 사업방식을 통해 전국 규모로 발전할 가능성이 높다는 분석이다. 중소기업부와 소상공인지원정책사업단은 사업공고 이후부터 중소기업중앙회·소상공인연합회 등 유관기관과 '합동설명회' 및 '찾아가는 설명회'를 통해 지원내용·절차 등을 안내할 예정이다.

권대수 중소기업부 소상공인정책관은 "소상공인협동조합은 최저임금 상승 등으로 어려움에 처한 소상공인들의 자생력 제고를 위한 우수한 협업화 모델"이라며 "이번 사업을 통해 성장잠재력을 갖춘 규모화된 협동조합들을 집중 육성해 소상공인들이 스스로 성장할 수 있는 기반을 마련할 수 있도록 지원을 아끼지 않겠다"고 밝혔다.

김대성기자bigkim@kwangju.co.kr

전남 소상공인 금융비용 대폭 낮춘다

전남신보 120억 보증 지원...농협은행 10억 출연 업무협약

전남신용보증재단이 NH농협은행과 소상공인 금융지원 업무협약을 체결하고 소기업·소상공인에 대한 특별지원에 나선다.

전남신용보증재단(이사장 최형천)은 지난 6일 전남신보 본점에서 '전라남도 소기업·소상공인 금융지원 업무협약'을 체결하고, 특별 출연금을 재원으로 한 '2017 농협은행 특별출연 협약보증'을 시행한다고 7일 밝혔다.

이번 협약은 경기침체로 어려움을 겪고 있는 소기업·소상공인의 경영안정을 도모하고 전남경제에 활력을 불어넣기 위해 체결됐다.

농협은행은 재단에 10억원을 출연하고, 전남신보는 120억원을 지역 소기업 등에게

보증 지원하기로 했다.

지원대상은 전남에 소재한 소기업·소상공인으로 재단 또는 농협은행의 추천을 받은 기업이다. 보증한도는 업체당 최고 2억원이며, 보증요율은 신용등급에 상관없이 연 1% 고정이다. 또한 각종 정책자금 등과 연계하여 금융비용 부담을 대폭 낮춰 지원한다.

최형천 전남신보 이사장은 "금융회사 중 도내 가장 많은 영업점을 갖추고 있는 농협은행은 재단이 보증을 지원하는데 큰 힘이 되고 있다"며 "특별출연금을 재원으로 어려움을 겪고 있는 소상공인의 자립경쟁을 위해 적극적으로 보증을 지원하겠다"고 밝혔다. 문의 061-729-0651.

김대성기자bigkim@kwangju.co.kr



지난 6일 최형천(왼쪽) 전남신보 이사장과 유해근 NH농협은행 전남영업본부장이 전남신보 본점에서 '전라남도 소기업·소상공인 금융지원' 업무협약을 체결하고 기념 촬영을 하고 있다. <전남신용보증재단 제공>

조계현 소장의

톡톡 창업 이야기



최저시급 7530원 시대 생존전략

내년부터 현행 6470원인 최저 시급이 16.4% 오른 7530원으로 오른다. 근로자들에게는 당연히 반길만한 시급인상 뉴스는 소상공인들에게는 상당한 부담을 느끼는 뉴스가 될 것으로 예상된다. 그럼에도 불구하고 법이 정하는 임금기준이니 따르지 않을 방법도 없기에 많은 소상공인들은 내년도 임금인상에 따른 수익성 악화에 대한 우려를 하고 있다.

이미 결정된 정책이 번복될 이유가 없으니 이젠 시급 7530원 시대의 창업 시장의 변화와 생존전략에 대해 잠시 알아보기로 하자. 향후 창업아이템들은 비슷한 수익성이 나오는 아이템이라면 직원고용이 많이 필요한 아이템은 어떤 형태로든 직원의존도를 최소화시켜 직원고용을 최소화시키는 전략을 중심에 둘 가능성이 높다. 이를 위해서는 외식업의 경우 메뉴의 정리를 통한 메뉴 단순화와 지금도 많이 일상화되어 있는 반제품 위주의 식자재 구매를 통한 조리인력의 비전문화 및 최소화화를 더욱 더 선호할 가능성이 높다. 맛에서는 다소 포기를 하더라도 최소의 생존수익은 발생시켜야 하기에 어쩌면 이 부분은 소형 매장의 중심의 창업과 함께 생존전략 중 가장 강력한 화두 중 하나가 될 것으로 예상된다.

예비창업자들도 아이템 선택시 직원 인건비에 대한 부담을 최소화하기 위해서 1인 운영이나 부분만으로 운영이 가능한 소형점포형 창업이나 판매업 창업 아이템들을 선호할 가능성이 높다. 또한 수익률에 대해서 더 민감해질 수밖에 없기에 수익성이 높은 아이템으로 몰릴 가능성이 높다. 외식프랜차이즈 업계는 인건비 비율로 낮아진 가맹점의 수익성 향상을 위해서 결국 수입 식자재에 대한 의존도를 높이는 방안과 양을 줄이는 방안, 서비스 메뉴를 최소화하는 방안, 메뉴가격을 인상하는 방안, 본사의 수익률을 다소 낮추는 방안, 물류비용을 아끼는 방안, 가맹점 관리비용을 아끼는 방안 등에 대한 깊이 있는 연구가 진행되지 않을까 싶다.

이젠 기존 수익성을 지켜내고 인건비로 인해 매장운영이 어려워지는 상황을 피하기 위한 생존전략을 알아보기로 하자.

첫 번째는 셀프서비스의 확대 운영을 꼽을 수 있다. 매장의 구성과 셀프서비스 품목을 확대하여 인건비 절감을 기대할 수 있다.

두 번째는 초보직원의 고용을 자제하고 숙련된 경험으로 인해 1인당 업무 효율성이 높은 경력직원의 고용에 더 관심을 가질 필요가 있다. 세 번째는 말반찬의 수나 서비스 메뉴의 수를 줄여서 식자재 비용의 절감과 인건비 절감을 동시에 꾀할 수 있다.

네 번째는 유료 홍보마케팅을 자제하고 고객들의 입소문이나 자발적인 SNS 홍보를 활용한 바이럴 마케팅 중심의 홍보전략을 강화할 필요가 있다.

다섯 번째는 정부나 지자체들이 시행하는 직원 고용에 따른 급여보조 등 지원정책을 최대한 활용하며 직원을 고용해야 한다. 여섯 번째는 연봉제 계약에 따른 시간 외 근무에 대한 별도의 계약조항을 만들어서 인건비 부분에 대한 부담을 최소화할 필요가 있다.

일곱 번째는 절세에 대한 다양한 학습과 전문가들의 조언을 받아서 이 부분에 대한 관심이 높아야 한다.

마지막으로 여덟 번째는 식자재의 유통경로를 다양하게 분석하여 사업원가를 낮춰서 수익률을 최대한 끌어올리려는 노력도 필요하다.

끝으로 인건비가 비록 오르고 있지만 좋은 직원 한명이 매출에 중요한 영향을 끼치므로 너무 인건비 부담에 대한 두려움만 갖지 말고 이를 계기로 좋은 직원을 구하는데 더 깊은 관심이 필요한 시점이지 않을까 싶다. <소상공인창업전략연구소장>

