

예비창업자 사무실 마련 걱정마세요

지역 공공기관·대학 창업보육센터 등 입주자 모집 잇따라

예비창업자나 초기 창업자들이 겪는 어려움 중 하나가 바로 '사무실 임대'다.

창업자들의 이런 어려움을 도와주기 위해 지역 내 창업지원 기관과 대학 등이 사무공간에 입주할 입주자를 모집하고 있어 이를 활용하면 저렴한 비용으로 사무실을 구할 수 있어 도움이 될 전망이다.

◇지역 기관들 1인·시니어 등 창업기업 입주자 모집 나서=(재)광주정보문화산업진흥원 '1인 창조기업 지원센터·시니어 기술창업센터'는 우수한 아이디어로 창업을 희망하는 1인 기업과 시니어 창업가를 대상으로 입주자를 모집한다.

오는 9월 12일까지 다른 직장에 재직하고 있지 않은 1인 창조기업이나 예비 1인 창조기업이 대상으로, 시니어의 경우 다른 직장에 재직 중이지 않은 만 40세 이상의 경력·기술 등을 보유한 예비창업자 및 창업 3년 이내 신규창업자가 대상이다. 칸 막이가 설치된 책상 2개를 사용하며 1인 창조기업은 22좌석 지정, 4곳 자유석이다. 시니어는 20좌석 지정, 2좌석 자유석으로 사용할 수 있다. 회의실, 휴게실 등 비즈니스 공간을 공용으로 사용할 수 있고 팩스, 프린터, PC 등 사무용 집기도 사용할 수 있다. 세무·회계·법률·마케팅·창업 등 전문가 상담, 교육, 정보제공, 사업화 등 경영지원도 받을 수 있다는 게 장점이다. 문의 062-236-3261.

광주과학기술원 고령친화산업지원센터는 '친고령 특화 인큐베이션센터' 입주기업을 모집한다. 친고령산업과 연관된 사업을 계획 중이거나 사업화 아이템을 보유한 예비창업자와 개업일 2년 이내의 사업자를 대상으로, 모집 마감은 오는 9월 10일이다.

개별 좌석을 지정받는 형태도 1개 좌석은 책상 1개와 의자 1개, 컴퓨터 1대, 블라인드로 구성돼 있으며 테크노센터, 회의실, 휴게실 등의 시설도 사용할 수 있다. 창업정보 제공과 창업상담, 교육지원 등도 지원한다. 월 임대료는 2만5300원으로 보증금은 13만 8000원이다. 문의 070-7710-4908.

(재)장애인기업종합지원센터도 전남지역

광주정보문화산업진흥원

1인 기업·시니어 창업 지원

송원대·광주보건대·동신대 등

기술력 보유 중소·벤처기업 우대

장애인 예비창업자와 장애인기업의 창업보육을 위해 전남센터 창업보육실 입주업체를 모집하고 나섰다. 장애인 예비창업자나 사업 개시일 3년 미만의 장애인기업과 아이디어와 전문분야의 기술을 갖춘 사업화 가능한 업종(IT관련업·제조업·디자인업·서비스업 등) 등이 대상이다.

사무편의를 위한 책상, 복사기, 팩스, 인터넷 등을 지원하고 기업경쟁력 강화를 위한 교육, 판로지원, 지식재산권출원, 입찰정보, 자금조달 분야까지 지원한다. 1개 공간에 3개 업체를 모집하며 보증금은 3.3㎡(1평)당 10만원, 월 관리비 역시 평당 1만원이다. 문의 061-285-7867.

062-360-5586.

◇지역 대학 창업보육센터들, 입주자 모집 진행=광주·전남지역 대학들도 각 창업보육센터에 입주할 입주기업들을 모집하고 있다.

우선 송원대학교 창업보육센터는 오는 9월 4일까지 우수한 기술력과 사업성을 보유한 예비창업자 및 창업초기에 있는 중소·벤처기업을 대상으로 입주기업을 모집한다.

사업성 있는 아이템이나 기술을 보유한 예비창업자로, 창업 후 3년 미만의 신규창업의 개인·법인사업자가 대상이다. 입주 후 3개월 이내 사업자등록 가능하고, 입주 후 사업장(본사) 주소를 해당 창업보육센터로 이전할 수 있어야 한다. 여성기업과 장애인기업은 우대한다.

1개 기업을 모집하며 접수를 마감한 뒤 서류심사와 발표심사를 거쳐 9월 10일까지 선정 대상자를 안내한다. 입주공간은 송원대 청솔관 2층 창업보육센터 12호(74.90㎡·23평)다. 보증금은 200만원, 월 임대료는 46만원으로 일반 사무실을 임대하는 것보다 저렴한 비용으로 사무실을 구할 수 있다. 문의

062-360-5586.

광주보건대학교 창업보육센터도 31일까지 보건·의료서비스 산업과 관련된 창의적인 아이디어와 기술을 보유한 기업에 대한 입주기업 모집을 진행한다. 사무공간 면적은 16㎡(5평)으로 보증금 없이 월 임대료는 10만5600원(관리비 5만원 별도)다. 공용기기실, 공용설비, 공용사무기기 등은 무상으로 대여할 수 있다는 게 장점이다. 문의 062-958-7841.

동신대학교 창업보육센터도 기술 및 아이디어를 가진 (예비)창업자를 대상으로 입주기업을 수시 모집한다. 입주공간은 23.1㎡(7평) 2개, 36.3㎡(11평) 1개, 42.9㎡(13평) 1개, 79.2㎡(24평) 1개 등 총 4개실이다. 지적재산권 출원과 각종 마케팅(전시회·박람회참가 등), 시제품 제작, 창업교육 및 멘토링, 컨설팅 지원 혜택을 받을 수 있다. 사용료는 '3.3㎡(1평)×1만1000원'이며 보증금은 '1평×20만원'이다. 문의 061-330-2951.

/박기용 기자 pboxer@kwangju.co.kr



대학 창업보육센터는 지역 예비창업자나 초기 창업자들을 위해 저렴한 창업 공간을 제공하고 있다. 동강대 창업보육센터 입주기업들이 센터 내 입주공간에서 워크숍을 열고 있다. <동강대 제공>

광주·전남 여성벤처기업 우수제품 '한자리에'

내달 3일 28개사 참여 '제6회 제품박람회' 개막...제품 판매도

광주·전남지역 여성벤처기업의 우수제품을 만날 수 있는 자리가 마련된다.

광주·전남 여성벤처협회(회장 양화숙)은 오는 9월 3일부터 5일까지 3일 동안 광주시청 1층 로비에서 '제6회 광주·전남 여성벤처협회 제품박람회'를 개최한다고 30일 밝혔다.

이날 행사를 통해 협회는 지역 기업의 우수제품을 홍보함과 동시에 수익금 일부를 사

회에 환원회 지역의 경제활성화와 사회공헌에도 이바지하겠다는 계획이다.

또 (사)한국여성벤처협회(회장 윤소라)와 광주시, 전남도, 광주·전남지방중소벤처기업청이 후원하며, 지역 28개 여성벤처기업이 30개의 부스를 운영해 우수제품 홍보와 판매를 동시에 진행할 예정이다. 부스는 식품류 13개, 건축소품·시공업체 3개, 의료 4

개, 미용·보건용품 3개, 기타 7개 등 각 분야 업체가 참여한다. 완도 소재 14개 양식어가로 구성된 영어조합법인 ㈜청산바다(대표 위지연)는 최근 아시아 최초로 '지속 가능한 친환경 인증(ASC)'을 취득, 세계적인 수준의 친환경적인 전복 등 수산품을 선보인다.

여기에 다가오는 추석 명절에 대비해 현장에서 여성벤처기업 상품의 예약구매도 가능하며, 벤처협회제품 홍보 및 취·창업 상담을 위해 광주·전남지방중소벤처기업청 비즈니스

지원단 창업컨설턴트 부스 2곳도 별도로 마련된다. 회원사들의 홍보와 채용계획 상담을 진행한다.

사회환원을 위해 마련된 이웃나눔 부스에서는 다과와 음료수를 판매하고 그 수익금은 불우이웃과 학생들을 위한 후원금으로 전달할 방침이다. 또 우리 떡을 직접 만들어보는 꽃바람 떡 만들기와 떡체험, 천연염색 스카프 체험, 전통고추장만들기 체험 등 여성벤처기업의 제품을 활용해 방문객들에게 다양한 체험을 제공하는 체험부스 2곳도 무료로 운영된다. 6가지 아이템이 1일 2회씩 운영되며 후원금 모금을 위한 모금함이 설치된다.

/박기용 기자 pboxer@kwangju.co.kr

조계현 원장의

특 특 창업이야기



위기는 기회의 또 다른 이름이다

요즘 들어서 경기불황의 여파로 인한 소비심리의 위축을 피부로 느끼는 자영업자들이 유난히 많은 것 같다. 급격한 매출하락과 고객 감소 현상을 겪는 업종들이 하루가 다르게 늘어나고 있는 추세이기 때문이다. 아마도 누적된 경기불황의 여파와 최저임금제, 주52시간 근무제 등의 급격한 제도개선으로 인한 불안심리가 더해져 생긴 결과 아닐까 싶다. 이런 상황에서 누군가는 경비절감을 통해 위기를 극복하려고 하고 누군가는 반대로 더 공격적인 마케팅으로 고객을 확장하여 매출을 끌어올리려는 노력을 한다. 어떤 선택이 좋은지는 각자 상황이 다르므로 개인적인 판단의 몫이지만 적어도 위기 극복에 대한 노력에 최선을 다해보고 그다음 선택을 하여도 늦지는 않을 것이다.

적자상태에서 고객이 감소하고 매출이 하락하고 있다면 먼저 메뉴, 제품, 서비스, 시설 등의 개선이나 변화를 꾀하고 그 이후 홍보마케팅을 통한 위기극복이 우선시 되어야 하고 적자 상태이지만 고객 이 증가하는 추세이고 매출도 증가하는 추세라면 홍보마케팅을 좀 더 강화하는 것이 좋은 선택이다.

흑자상태이지만 자영업자가 자신의 인건비를 제대로 가져갈 수 없는 수준이거나 인건비 정도만 가져가는 수준의 흑자라면 역시 메뉴, 제품, 서비스, 시설 등 내부적인 변화과정이 선행되어야 하고 그 이후 홍보마케팅을 강화하는 것이 필요하다.

이런 노력의 결과가 여전히 좋은 결과를 만들지 못한다면 결국 폐업이나 업종전환의 선택지에 몰리게 되는데 이때 여유자금이 없는 자영업자들은 폐업 이후 취업에 관심을 갖게 되고 여유자금이 있는 자영업자들의 경우 재창업에 나서게 된다. 재창업 시점에서는 현재의 불황상황을 오히려 기회로 활용하겠다는 적극적인 자세가 필요하다. 이런 상황에서는 빈집포기 늘어나서 권리금은 낮아지고 일부 건물들은 월세를 인하하기도 한다. 같은 자금으로 더 좋은 점포를 선점할 수 있다는 점을 활용하고 경기불황에도 매출타격이 크지 않거나 되려 매출이 늘어나는 아이템을 선택하여 창업에 임한다면 오히려 더 좋은 기회가 될 수도 있다.

예비창업자들의 경우에도 마찬가지다. 불안한 시장상황이라고 창업을 무조건 미룰 것이 아니라 반대로 현 상황을 기회로 활용하여 창업에 성공할 수 있는 방법을 찾아보는 것도 좋은 선택이다. 소비심리가 얼어붙었다는 얘기는 소비자가 무조건적으로 소비를 안한다는 것이 아니라 소비를 줄였기에 외식이나 제품구매, 서비스 이용이 더 좋은 곳을 선택하려는 심리가 더 크게 작용한다는 의미다. 고로 예비창업자들은 그런 심리를 활용하여 소비자들의 선호도가 높은 아이템과 매장을 선택하여 창업을 하면 오히려 고객과 매출이 집중되는 효과를 기대할 수 있다. 그렇게 잘 되는 사업장들이 하나 둘 늘어나면 상권 나비효과에 의해 다시 불경기의 먹구름이 걷히지 않을까 싶다.

그리고 불경기에 창업하는 예비창업자들의 창업아이템은 철저하게 경쟁력을 갖춘 아이템의 선택과 그에 어울리는 최적의 점포의 선택이 절대적으로 중요하다. 경쟁상, 불경기에 오히려 매출이 늘어나는 아이들은 불경기에 많이 등장한다. 이는 불경기 상황에서 여파를 최소화하는 전략에서 멈추지 않고 되려 그런 상황을 활용하여 매출을 올리는 아이들과 사람들도 분명 존재한다는 얘기다. 소극적인 누군가에게는 위기가 적극적인 누군가에게는 기회로 활용된다. 기회를 제공하는 사람이 될 것인지 기회를 활용하는 사람이 될 것인지 고민해 볼 시점이 아닐까 싶다. <한국지역산업연구원 원장>

나만 믿고 따라와 도시어부

CHANNEL A

매주 목요일 밤 11시
이덕화 | 이경규 | 마이크로닷