

안정적 직업 선호...창업 계획은 '7.9%' 불과

한국청년기업가정신재단 실태조사...호남은 전국 12.9% 절반 수준
창업 경험 지원자 기업 혜택 1.9% 뿐...5개 권역 가운데 가장 낮아

호남권에서 창업교육 경험이 있는 10명 중 7명은 민간 단체나 기업으로부터 교육을 받은 것으로 조사됐다.

창업 교육을 받은 사례는 전체의 5% 정도 뿐이었지만 그 비중은 점차 늘고 있는 것으로 나타났다.

최근 한국청년기업가정신재단이 발표한 '2019 기업가정신 실태조사' 결과에 따르면 창업 계획이 있다는 응답률은 호남·제주권의 경우 7.9%에 그쳤고, 없다는 응답은 92%에 달했다.

전국적으로 창업 계획이 있다는 응답률은 12.8%였고, 없다는 응답은 87.2%를 차지했다.

이번 조사는 개인 1만2004명과 기업 3085곳에 대한 표본조사 결과를 모수(개인 4092만2352명·기업 358만3984곳)로 추정 한 결과로 2017년 국가승인통계로 승인을 받은 이후 세 번째 조사다.

지역별로 보면 충청이 20%로 가장 많고

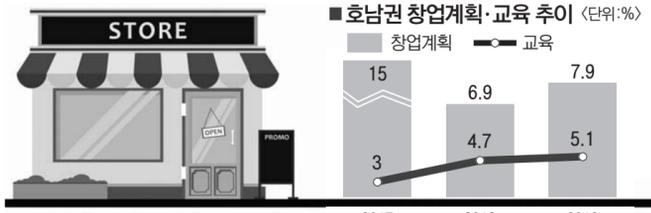
그다음으로 수도권·강원(15.3%), 부산·울산·경남(10.6%), 호남·제주(7.9%), 대구·경북(0.2%) 등 순이었다. 충청과 호남·제주, 대구·경북은 큰 격차를 보였다.

호남·제주권에서 창업계획이 있다는 응답률은 2017년 15%에서 2018년 6.9%로 반토막 난 뒤 지난해 7.9%로 소폭 올랐다. 전국 응답률도 19%(2017년)→16.6%(2018년)→12.9%(2019년)으로 하향세다.

이는 창업을 하겠다는 사람이 점차 줄어들고 있다는 뜻으로, 안정적인 직업을 선호하는 경향이 뚜렷해지고 있기 때문으로 풀이된다.

한편 창업 교육을 받았다는 비율은 5% 안팎으로 매우 저조했지만, 매해 비율이 점차 높아지고 있는 것으로 나타났다.

호남·제주권에서 창업 교육을 받았다는 응답률은 2017년 3%, 2018년 4.7%, 2019년 5.1%로 소폭 오르고 있다. 하지만 조사를 시작한 이래 전국 평균 응답률 8.6%



(2017년)→9.7%(2018년)→7.7%(2019년)를 넘지는 못했다.

지난해 창업 교육을 받은 사례 가운데 교육을 받은 기관은 민간 단체(43.9%)와 민간 기업(33.2%)이 전체의 77.1%를 차지했다.

지자체 교육프로그램을 통해 창업 교육을 받았다는 응답이 24.5%로 뒤를 이었고 ▲공공기관(진흥원·공단)사업 22.5% ▲중·고등학교 교과 혹은 교육 프로그램 6.7% ▲대학 교과 혹은 교육프로그램 3.2% 등이 뒤를 이었다.

2년 전인 2017년에는 공공기관 사업을 통해 창업 교육을 받았다는 응답률이 37.7%로 가장 많았지만 이듬해 민간 단체 응답률

이 38.7%로 1위를 차지했다.

지난해 기업 스스로 '기업가 정신교육'이나 '창업 교육'을 운영·지원했다는 응답률은 8.7%로, 전년(0.2%)에 비해 크게 올랐다. 기업가정신, 창업교육 프로그램을 운영·지원한다는 전국 응답률은 7.5%로 집계됐다.

반면 창업 경험이 있는 지원자에 혜택을 주는 사례는 극소수인 것으로 나타났다.

'창업 경험 있는 지원자에 대한 혜택 부여 여부'를 묻자 호남·제주권 기업 1.9%만이 '그렇다'고 답했다. 이는 전국 평균 3.1%를 밑돌고 5개 권역(수도·강원, 충청, 대경, 동남, 호남·제주) 가운데 가장 낮은 응답률을 기록했다.

/백희준 기자 bhj@kwangju.co.kr

조계현 원장의

특 특 창업이야기



지금은 무인창업 전성시대?

어제는 사무실에 반가운 손님이 찾아왔다. 필자와는 10년이 넘는 인연을 이어가고 있는 창업박람회 전문 전람회 대표의 방문이었다. 매년 국내 10여 개 지역에서 창업박람회를 개최하며 800여 개가 넘는 프랜차이즈 본사와 교류하는 우리나라의 대표적인 창업 소식통 중 한 분인데 8월에 광주에서 열린 예정인 창업박람회를 사전 준비하러 광주에 들렀다가 필자를 방문한 것이다. 창업과 프랜차이즈라는 공통 관심사가 존재하기에 우리의 대화는 늘 즐겁다.

이런저런 대화를 하다가 코로나19로 인해 다소 침체된 현재 창업시장의 약조권 속에서 얼마 전에 서울에서 진행된 창업박람회에 대한 진행결과가 궁금해졌다. 현재 사회적 분위기로 보서는 창업박람회에 참여하는 프랜차이즈 본사와 관람객들이 대폭 줄어서 거의 실패에 가까운 창업박람회가 되지 않았을까 염려했는데 의외로 성공적이었다고 한다. 특히 창업에 관심이 있는 관람객들이 코로나19 이전에 비해 20~30% 정도 줄어들긴 했지만 창업에 대한 열기는 더 뜨거워서 창업박람회에 참여한 많은 프랜차이즈들이 현장에서 가맹계약을 체결하는 횟수가 코로나19 이전에 비해 다소 증가했다고 한다.

이번 창업박람회에서 특히 인기를 끌었던 업종들이 뭐였냐고 물었더니 직원고용이 필요 없는 무인창업 아이템과 배달창업 아이템 그리고 개성있는 외식업종들의 선전을 꼽았다. 그래서 이번 칼럼에서는 무인창업에 대해서 조금 더 살펴보기로 하자. 현재 국내에서 예비창업자들의 관심을 많이 받는 대표적인 무인창업 아이템들은 무인편의점, 무인스터디카페, 코인세탁소가 그 중심에 있다. 최저임금제도와 주 52시간 근무제의 여파로 인해 직원고용 어려움과 인건비에 부담을 느끼는 예비창업자들의 고민이 창업시장에 그대로 반영되는 느낌이다. 무인창업 아이템의 매력은 직원고용이 필요 없어서 신속하게 사업을 할 수 있다는 장점과 직장인들의 투잡형 아이템으로 매력적이며 기술이나 경험이 없어서 곧바로 창업이 가능하다는 장점이 있다. 그래서 무인창업은 경력이 단절된 주부들에게도 높은 관심을 끌고 있다.

하지만 세상 모든 창업아이템이 그렇듯이 무인창업 아이템도 단점도 존재한다. 첫 번째 단점은 창업비용의 증가를 꼽게 된다. 같은 창업아이템이라도 무인형태로 출시가 되면 사람이 하던 일을 장비나 시스템으로 대체하다 보니 평균 1.5배에서 2배 이상의 창업비용이 증가하게 되고 이로 인한 창업비용의 부담을 짊어질 수 있다. 두 번째 단점은 폐업 시 입게 되는 손실이 유인형 창업아이템에 비해 훨씬 크다는 단점이 있다. 대개의 사용 중이던 장비와 시스템의 중고가격은 판매자 입장에서 보면 그다지 만족할 만한 수준으로 형성되기는 쉽지 않기 때문이다. 세 번째 단점은 장비와 시스템의 관리와 업그레이드 그리고 A/S에 대한 프랜차이즈 본사에 대한 의존도가 절대적으로 높아서 가맹점 관리능력이 떨어지는 본사를 만났을 때 대응능력과 경쟁력이 현저하게 떨어진다. 뒤집어 말하면 무인창업 아이템 선택시 프랜차이즈 본사에 대한 선택에 신중을 기해야 한다는 얘기다.

무인창업 아이템은 고객들이 보기에는 관리하는 사람이 안보이니 무인창업으로 보이겠지만 실제로는 1인 창업 형태의 아이템이다. 어차피 누군가는 해당 무인매장을 관리해야 하기 때문에 사람은 필수적으로 필요하며 매장의 규모가 크다면 최소한의 직원고용도 필요하게 된다. 코로나19로 인해 더 조명을 받는 언택트형 창업아이템인 무인창업 아이템들의 선전이 어디까지 이어지고 또 새롭게 등장할 무인창업 아이템들은 어떤 것들일지에 대한 기대가 된다.

<한국지역산업연구원 원장>

프랜차이즈 가맹점

본사 '불시점검' 막는다

카페·치킨·피자 프랜차이즈 가맹점에 대한 본사의 '불시점검'이 불가능해진다.

10년 이상 된 장기운영점포는 본사는 특별한 사유 없이 계약 갱신을 거절할 수 없게 된다.

공정거래위원회는 지난 30일 외식업종의 가맹거래 관행을 개선하고, 세부업종별 특성을 반영하기 위해 치킨·피자·커피·기타 외식업 4개 업종의 표준가맹계약서를 제·개정했다고 이날 밝혔다.

이는 기존에 있던 외식업종 표준계약서를 업종별 특성을 반영해 세분화한 것이다.

치킨·피자·커피·기타 외식업 업종 표준계약서는 공통적으로 가맹본부가 가맹점을 방문해 점검할 때 그 기준을 사전에 제시하고, 점검 기준이 바뀌어 점주가 금전적 부담을 져야 할 경우에는 미리 동의를 얻도록 했다.

방문점검은 영업시간 내에 가맹점주의 동행 하에 하는 것을 원칙으로 하며 점주는 본부의 점검 결과에 이의를 제기할 수 있다. 본부는 이의 제기가 오면 본부는 일정 기간 내에 회신해야 한다.

본부는 10년 이상 장기간 운영 중인 가맹점에 대해서는 특별한 사유가 없을 경우 사전에 고지된 기준에 따른 평가 결과가 저조할 때에만 계약 갱신을 거절할 수 있다.

/백희준 기자 bhj@kwangju.co.kr

전력거래소, 코로나19 확산 방지 '신재생창업스쿨' 교육



지난 26일 광주시 서구 치평동 김대중컨벤션센터에서 열린 '1기 신재생창업스쿨' 참가자들이 교육을 듣고 있다. <전력거래소 제공>

이달말 온라인 공개도

전력거래소가 코로나19 확산을 방지하기 위해 '신재생창업스쿨' 교육을 온라인으로도 공개한다.

전력거래소는 지난 26일 광주시 서구 치평동 김대중컨벤션센터에서 '2020년도 제1기 신재생창업스쿨 교육'을 진행했다고 30일 밝혔다.

교육에는 신재생발전사업 예비창업자와 지자체의 발전사업 인허가 담당 공무원도

참가했다.

신재생창업스쿨은 전력거래소가 일자리 창출을 목적으로 시행해 온 1일 과정 교육이다. 주요 내용은 ▲신재생에너지 사업성 분석 ▲신재생에너지 사업절차 ▲전력시장의 이해 ▲신재생에너지 공급인증서(REC) 거래시장 이해 ▲신재생에너지 발전 의무할당제(RPS) 제도의 설비확인 및 REC발급 등으로 구성됐다. 교육비는 전액 무료이다.

광주에서 시작한 올해 신재생창업스쿨 집합교육은 8월 대전, 9월 전북, 10월 부산 등

에서 이어진다.

이달 말에 해당 교육은 전력거래소 KPX 교육원 홈페이지에서도 볼 수 있다. 회원가입 뒤 온라인 수강신청을 하면 된다.

전력거래소 관계자는 "이번 교육에서는 교육생 간의 충분한 거리 확보를 위해 수강인원을 60명으로 제한했다"며 "올해 첫 신재생창업스쿨 교육 시행에 맞춰 코로나19 예방을 위해 만반의 준비를 했다"고 말했다.

/백희준 기자 bhj@kwangju.co.kr

귀할수록 전문 브랜드 비타민하우스

45 북위 45도 이상
흑한에서

15 15년을 자란
차가버섯을 엄선

12 12배 고농축으로
영양을 꽉 채운

시베리안 차가버섯



Vitamin House
구입문의 1588-8529

비타민하우스 전속모델 서경석