

지역 여성기업 36% 손익분기점 도달 못했다

전라권 1862개사 조사...창업 준비 애로사항에 자금조달 39.5% 창업자금 정부지원 필요 34%...7%는 정책자금 지원 못 받아

전라권 여성기업 36%는 창업 후 손익분기점에 도달하지 못한 것으로 나타났다. 5명 중 2명 꼴로는 창업 준비 때 자금조달을 가장 큰 어려움으로 꼽았다.

이 같은 내용은 재단법인 여성기업종합지원센터 여성경제연구소가 지난 5월 발표한 '2019 여성기업 실태조사'에 담겼다.

연구소 측은 광주·전남·전북·제주를 포함한 전라권 여성창업기업 1862개사의 사례를 조사했다.

전라권 여성 창업자들은 자금조달을 창업 준비 때 가장 큰 어려움으로 꼽았지만 정책자금을 받기는 힘들었던 것으로 나타났다.

조사 결과에 따르면 창업 준비 때 애로사항에 대한 응답률은 '자금조달'이 39.5%로 가장 많았다. 또 판로확보(23.1%), 인력 확보 및 관리(18.7%), 복잡한 행정절차(7.5%), 아이템 발굴 및 사업 타당성 분석(3.8%), 기술 및 제품력 확보(1.3%) 등이 뒤를 이었다.

창업자금 마련에 어려움을 겪는 기업인들은 많았지만 정책자금 신청 경험이 없는 비율은 66%에 달했다.

응답자 가운데 7.1%는 정책자금을 신청

해도 지원받지 못했다고 답했는데, 이 비율은 5개 권역(수도권·경남·경북·전라·충청) 가운데 가장 높았다.

정책자금을 받지 못한 이유에 대해서는 절반 가량(47.6%)이 '지원 자격 조건을 맞추지 못해서'라고 답했다. '정책자금 소진'(27.2%)과 '높은 경쟁률'(18.9%)이라는 답변은 다른 권역에 비해 비중이 월등히 높았다.

여성 기업인들이 창업 자금을 마련하기 위해 택한 방법은 '본인 출자'와 '대출'이 대다수를 이뤘다.

응답자 65.3%는 본인·공동 경영인의 출자를 통해 자금을 마련했다고 답했고, 17%는 금융기관에서 대출(담보·신용)을 받았다고 응답했다.

가족 및 지인의 자금(13.9%)과 정부 및 공공기관 지원자금(1.5%), 보증기관 보증서 발급을 통한 차입금(1.2%) 등도 자금조달 경로로 꼽혔다.

전라권 여성기업 35.8%는 매출액이 당해 기간의 총비용을 넘는 손익분기점에 도달하지 못했다.

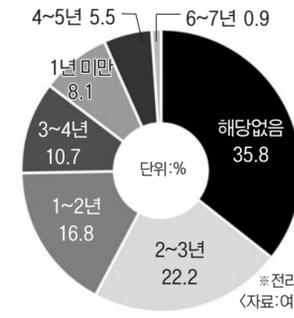
이 비율은 수도권(29%), 경남권(23.5%), 경북권(20%) 등 다른 권역보다 월등하게 높아 전라권 여성기업들의 매출 부진이 심각한 것으로 풀이된다.

전라권 기업 5개사 중 1개사(22.2%)는 2~3년 미만인 지나야 손익분기점에 다다랐고, 1~2년 미만(16.8%), 3~4년 미만(10.7%), 1년 미만(8.1%), 4~5년 미만(5.5%) 등이 뒤를 이었다.

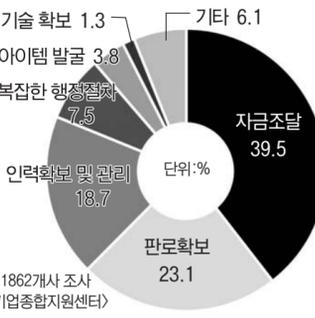
여성기업인들은 성공적인 창업을 위해 필요한 정부지원으로 가장 먼저 '창업자금 지원'(34%)을 들었다.

이외 ▲세금·세제 혜택 확대 19.9% ▲마케팅·판로 지원 17% ▲시장정보 제공 11.8% ▲인프라 지원 4% ▲창업교육 지원

■창업 후 손익분기점 도달 기간은



■창업 준비 때 애로사항



2.8% 등도 나왔다.

한편 여성 기업인들의 44%는 '생계를 위해' 창업을 택했지만 '자아 실현을 위해서'(14.8%) 또는 '독립성과 자유를 가지기 위해서'(10.2%)도 창업 이유로 나왔다.

▲아이디어 사업화 8% ▲사회적 지위와 높은 소득을 위해 6.5% ▲취업에 어려움이 있어서 6% ▲자녀 양육·가사 활동 병행을 위해 5.5%도 뒤를 이었다.

자신이 직접 창업을 시작한 경우는 51.9%를 차지했고, 남편 사업의 승계(21.4%), 기존 기업 인수(15.1%)도 현재 사업을 시작한 방식으로 집계됐다.

2.8% 등도 나왔다.

한편 여성 기업인들의 44%는 '생계를 위해' 창업을 택했지만 '자아 실현을 위해서'(14.8%) 또는 '독립성과 자유를 가지기 위해서'(10.2%)도 창업 이유로 나왔다.

▲아이디어 사업화 8% ▲사회적 지위와 높은 소득을 위해 6.5% ▲취업에 어려움이 있어서 6% ▲자녀 양육·가사 활동 병행을 위해 5.5%도 뒤를 이었다.

자신이 직접 창업을 시작한 경우는 51.9%를 차지했고, 남편 사업의 승계(21.4%), 기존 기업 인수(15.1%)도 현재 사업을 시작한 방식으로 집계됐다.



조계현 원장의 특 특 창업이야기

개인창업의 생존전략

일반적으로 창업의 형태는 크게 프랜차이즈 가맹창업과 개인창업으로 분류된다. 창업을 희망하는 업종에 대한 노하우가 충분하지 않은 예비창업자들은 가맹창업을 하고 노하우가 풍부한 예비창업자들의 경우에는 개인창업을 하는 것이 일반적인 예비창업자들의 창업공식이다.

하지만 세상이 일반론만으로는 설명되지 않듯이 개인창업을 선택하는 사람들의 경우도 마찬가지다. 누군가는 노하우가 충분하고 자신감이 있어서 개인창업에 나서기도 하지만 누군가는 창업자금의 부족으로 인해 창업비용 절감 차원에서 개인창업에 나서기도 한다. 전자의 경우에는 노하우나 창업자금이 비교적 안정적인 편인지라 좋은 상권에서 가맹창업 못지않은 경쟁력을 갖춘 창업을 할 가능성이 높다. 하지만 후자의 경우에는 노하우나 창업자금 모두 부족하기에 과히 좋지 않은 상권에서 가맹창업에 비해 경쟁력이 뒤처지는 창업을 할 가능성이 매우 높다.

물론 이런 예비창업자들의 불안정한 상황과 심리를 반영해 창업비용이 개인창업 수준으로 저렴한 창업비용 가격과 고품질 프랜차이즈 브랜드도 늘어나고 있는 추세이긴 하지만 여전히 개인창업을 선택하는 예비창업자들은 많다. 개인창업을 준비하는 예비창업자 입장에서는 어떤 형태든 동종 또는 유사 업종의 프랜차이즈 가맹점들과의 경쟁에서 생존할 수 있는 경쟁력이라는 것을 갖춰야 하는데 그 경쟁력의 중심은 바로 점포의 컨셉트가 아닐까 싶다. 컨셉트는 정확하지만 일률적인 기존 프랜차이즈 컨셉트와는 다르게 독창적이고 이색적인 개성이 강한 컨셉트를 만들어야 생존확률이 훨씬 높아진다. 컨셉트를 표현하는 방식은 크게 메뉴구성이나 인테리어, 소품, 가격, 복장, 문구, 서비스 방식, 고객관리 방식 등을 통해 가능하다. 창업자금이 여유가 있는 예비창업자라면 그 모든 방식을 다 탑재한 뒤 적용하는 것이 좋지만 그렇지 않은 예비창업자들이라면 비용이 많이 들지 않으면서도 적용 가능한 항목들부터 우선적으로 적용하고 향후 단계적으로 적용 항목들을 넓혀 가는 것을 권하고 싶다.

다소 난해하게 느껴질 수도 있기에 실제 예비창업자들의 일부 사례들을 살펴보기로 하자. 예비창업자이자 주부인 A씨는 고가구나 오래된 소품들을 모으는 취미가 있었다. 창업을 앞두고 어떤 업종으로 창업을 할까 고민하다가 평소 모아둔 물건들을 잘 활용할 수 있는 창업을 하자는 생각에 보유하고 있던 고가구나 오래된 소품들을 활용해 자기만의 한방잡집을 열었다. 물론 상도도 고품스럽게 지었고 첫잔과 테이블 등도 비슷한 느낌의 제품들로 채웠다. 창업 이후 독창적인 분위기에 매료된 고객들이 많아지면서 지금은 제법 성공적인 운영을 하고 있다. 주정창업을 앞두고 적은 창업비용으로 인해 그다지 좋지 않은 상권과 입지에 점포를 계약한 B씨는 인테리어를 거의 하지 않은 채 추억의 과자부터 간단한 안주까지 20여 가지가 넘는 안주를 치킨 한 마리 값에 제공하는 인심이 후한 주점을 열었다. 물론 상호도 메뉴명과 메뉴판 등도 추억과 유머를 가미한 컨셉트로 만들었다. 입소문이 나서 좋지 않은 입지임에도 멀리서도 고객들이 찾아서 오는 안정적인 점포를 만들었다.

이렇듯 개인창업에도 불구하고 특정 컨셉트를 통해 확실한 개성을 갖춘 점포를 만든다면 창업자금과 상권 그리고 입지의 열세를 만회해 성공하는 사례들도 많다. 결국 개인창업은 단순히 점포 하나를 창업하는 개념을 떠나서 창의적인 컨셉트를 중심으로 프랜차이즈 가맹점 보다 더 개성있는 점포를 만들 수 있다면 생존확률이 더 높아지지 않을까?

'음압 및 공기질 전문가' 17일까지 교육생 모집

한국공기안전원, 교육비 무료

광주시 북구 오동동에 있는 (재)한국공기안전원은 오는 17일까지 '음압 및 공기질 전문가 양성과정 2기' 교육생을 모집한다고 11일 밝혔다.

이번 양성과정은 광주 지역산업맞춤형 일자리창출 지원 사업의 하나로 진행된다. 광주의 주력산업의 하나인 공기산업 전문가를 키우는 사업으로, 에어가전 제조업, 실내공기질 유지관리 및 평가 등에 대한 교육이 이뤄진다. 1기 전문가 과정은 지난 5월 시작됐다. 교육은 오는 20일 개강할 예정이다. 전액 무료로 훈련생 대상으로 출석률에 따라 실비가 지급된다. 공기산업 취업 희망자나 예비창업자면 누구나 신청할 수 있다.

한국공기안전원 관계자는 "실내공기질 관련 직종은 IoT(사물인터넷), 인공지능(AI), 빅데이터 등의 기술들과 결합해 미래 일자리 시장의 확장을 전망하고 있다"며 "공기안전에 관련한 전문적인 지식 및 인프리를 기반으로, 안전한 공기와 쾌적한 환경 조성을 위한 인재개발에 앞장서겠다"고 말했다.

여름 보양식 세대교체...삼계탕 대신 장어·민어

장어 매출 전년비 3배 상승

광주신세계 등 수산물 기획전

삼복더위 마지막 날(15일)을 앞두고 대표적 보양식인 삼계탕을 제치고 장어·민어 등 수산물이 주전 자리를 꿰차고 있다.

11일 광주지역 4개 이마트에 따르면 이날 1~7일 장어 매출은 1년 전보다 3배 넘게 뛰었다. 이들 매장들의 7월 수산물보양식 매출에서 장어가 차지하는 비중은 지난 2018년 1.7%에 이어 2019년 3.3%, 올해 5.3%로 점차 증가하고 있다.

이마트 관계자는 "집에서 손쉽게 굽거나 데워먹을 수 있는 점이 장어가 보양식으로 큰 인기를 얻는 이유로 보인다"고 설명했다.

이마트는 12일까지 손질 생물 바다장어 3마리를 포인트 적립 때 기존 가격보다 45% 저렴한 7992원에 판매한다. 바다장어 회(봉장어회) 한 팩(160g 내외)은 9920원에 선보인다. 이마트는 바다장어 물량을 지난해보다 5배 많은 40t 확보했다고 밝혔다.

광주신세계는 말복을 앞두고 지하 1층 수산물 매장에서 대표 보양식인 전복·민어 등



11일 광주신세계 직원이 지하 1층 수산물 매장에서 말복을 앞두고 보양식으로 꼽히는 전복과 민어 등을 선보이고 있다. <광주신세계 제공>

프리미엄 수산물을 내놓고 있다.

자연산 민어 한 마리를 통째로 즐길 수 있는 '민어통세트'는 35만원대에 선보이며, 전복은 대·소(2만9800원·1만9800원)로 나눠 판매한다.

김양호 이마트 광주점장은 "여름 보양식 수요가 장어, 낙지, 전복 등 수산 보양식재료를 중심으로 다양해지는 추세"라며 "특히 장어의 경우 여름 대표 보양식으로 거듭나고 있다"라고 말했다.

산업현장 작업환경 개선 및 근로자의 건강을 지켜주는 호남기업 집진기

창사 32년 (주)YHB ECO

www.yhbeco.co.kr

미스트크리너

절삭유 미스트/오일미스트 제거
원심력 및 필터기술 적용
99.8% 집진 효율

더스트크리너

먼지, 분진, 각종 더스트 제거
카트리지 / 백필터 적용

전기집진기

산업/요식업소
연기·기름·미세먼지 98% 제거
생활민원해결!

호남지역 대리점 모집
무점포/무자본 판매하실 분