부실한 호남 벤처기업

호남권 2359곳 평균 자산 51억6200만원…전국 평균 밑돌아
자기자본비율 41.4%·부채 141.4%…해외 투자, 지역 유일 '0'

2019 벤처기업실태조사

호남권 벤처기업의 자산 증가율이 20%대를 보이며 5대 지역권 가운데 가장 높은 성장률을 보였지만 자기자본비율은 40%대에 턱걸이한 것으로 나타났다. 자기자본비율은 기업의 재무 구조를 건실하게 유지하기 위한 기준으로 활용된다.

22일 중소벤처기업부와 벤처기업협회가 함께 발표한 '2019년 벤처기업정밀실태조사' 결과에 따르면 광주·전남·전북·제주 2359개 벤처기업의 평균 자산총계는 51억6200만원으로, 전국 평균(57억6600만원)보다 6억400만원 적었다.

호남권 부채총계는 30억2300만원으로, 평균(30억6300만원) 보다 4000만원 적었다. 자본총계는 평균(27억200만원) 보다 5억6400만원 적은 21억3800만원으로 집계됐다.

지역 자산증가율은 23.7%로 5대 지역권 가운데 유일하게 20% 선을 넘었다.

전국 평균 증가율은 15.8%였고, 서울·인천·경기 16.5%, 대전·세종·충청·강원 15.2%, 대구·경북 12.7%, 부산·경남·울산 7.9% 순으로 나타났다.

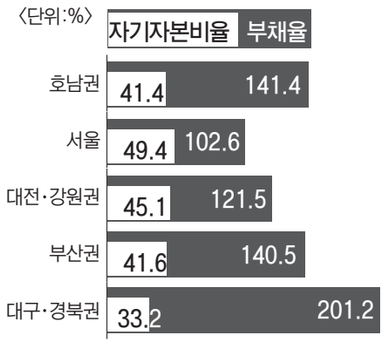
호남권 벤처기업들의 성장률은 높은 수준을 나타냈지만 자기자본비율은 41.4%로 평균(46.9%) 이하를 기록했다.

자기자본비율이 가장 높은 지역권은 서울권(49.4%)이었고, 대전·강원권(45.1%), 부산권(41.6%) 순으로 높았다. 대구·경북권은 33.2%로 최하를 기록했다.

지역 벤처들의 자산이 증가하는 만큼 부채비율도 크게 늘었다. 호남권 부채비율은 141.4%로, 전국 평균(113.4%)을 웃돌고 서울권(102.6%), 대전권(121.5%), 부산권(140.5%) 보다 높았다. 대구·경북권은 201.2%로 부채비율이 가장 높았다.

호남권 벤처기업 매출의 72.2%는 기업 간 거래(B2B)가 차지했다.

■5대권역 자기자본비율 및 부채비율



기업 간 거래 매출에서 중소벤처기업에 납품하는 비중이 38.4%로 가장 높았다. 대기업 협력업체(1~2차 벤더)에 납품하는 비중은 19.6%였고, 대기업 또는 대기업그룹 소속사 14.2%가 뒤를 이었다.

소비자 매출(B2C) 비중은 10%로, 전국 5대 지역권 가운데 가장 낮은 비중을 나타냈다. 정부 매출(B2G)은 12.4%로, 전국 평균(9%) 보다 높은 편이었다. 해외 매출은 5.4%로, 전국에서 가장 낮았다.

호남권 벤처기업들의 평균 투자액은 4억300만원으로, 국내 연구개발(R&D) 투자액이 전체 투자액의 절반 이상(55.6%)인 2억2400만원이었다. 국내 설비 투자가 1억3400만원으로 뒤를 이었고, 해외 투자액은 5대 지역권에서 유일하게 '0'을 기록했다.

매출액 연구 개발 비율은 4.4%로, 전국 평균(5.5%) 보다 낮았다.

호남권 기업 2359개사 가운데 73.2%인 1727개사는 '정책자금 수령 경험'이 있다고 답했다. 이들 평균 수령 금액은 5억5100만원으로 5개권 지역 가운데 가장 적었다. 대구·경북이 8억8600만원으로 가장 많았고, 서울·대전권(각 5억7000만원), 부산권(5억6500만원)이 뒤를 이었다.

지역별로 살펴보면, 기업부설연구소를 가장 많이 보유하고 있는 지역은 대구권(55.7%)이었다. 다음으로 부산권(53.3%), 대전권(52.5%), 서울권(46.9%)이 뒤를 따랐고, 호남권은 41.3%로 가장 낮은 비중을 보였다.

벤처기업의 63.3%는 수도권에 집중돼 있으며, 대전·강원권 15.3%, 부산 9.2%, 광주권 6.5%, 대구권 5.6% 순으로 분포해 있었다.

/백희준 기자 bhj@kwangju.co.kr

조계헌 원장의

톡 톡 창업이야기

체계적 운영시스템이 성패 가른다

프랜차이즈 가맹점 창업이 일반 개인창업 보다 성공률이 높다는 사실은 객관적인 비교지표 중 하나인 폐업률이나 평균 매출 등을 비교해 보면 확연히 알 수 있다. 프랜차이즈 가맹점 창업이 개인창업 보다 성공률이 더 높은 이유로는 여러 가지 주장들이 나올 수 있지만 대표적인 이유 중 하나로 프랜차이즈 본사가 직영점 운영과 가맹점의 관리 과정에서 온갖 시행착오를 거쳐 완성도를 최대한 끌어올려서 만든 가맹점 매장의 체계적인 운영시스템을 필수적으로 꼽을 수 있다. 운영시스템은 운영매뉴얼을 토대로 운영과 관리가 체계화된 매장의 운영관리 방식을 말한다.

개인 창업을 한 자영업자들이 모두 그런 것은 아니지만 상당수의 개인 창업자들은 매장의 운영 매뉴얼을 갖추고 있지 않다. 이는 체계적이지 못한 막연한 운영전략을 가지고 창업을 했다는 반증이라고 해석해도 크게 틀리지 않다. 누가 봐도 독창적이고 매력적인 창업 아이템이 아닌 일반적인 창업 아이템으로 창업을 했다면 결국 동일 또는 유사 업종의 점포와 경쟁구도에 놓이게 된다. 이 경쟁에서 우위를 점하거나 경쟁력을 확보하지 못하면 결국 실패라는 이름으로 도태되는 것이 자본주의 논리다.

문제는 창업 아이템에서 치명적인 독창성과 차별화를 갖추는 것은 한계가 있기 때문에 결국은 운영전략이 핵심 경쟁 이슈로 떠오르게 된다. 그런 운영전략을 바탕으로 창업자 본인은 물론 직원들까지 학습하고 숙지하고 몸에 배도록 만들어야 하는 지침이 바로 운영매뉴얼이며 이런 운영매뉴얼을 토대로 실제 매장운영에 그대로 적용해 운영하는 행위를 운영시스템이라 한다. 고로 운영매뉴얼은 매장의 운영매뉴얼과 관리매뉴얼의 통합본 정도로 이해하면 크게 틀리지 않다.

운영 매뉴얼의 존재의 이유이자 핵심은 고객들에게 제품이나 메뉴, 접객서비스, 매장 환경 등을 최상의 상태로 유지해 균일하고 체계적인 방식으로 제공해 고객의 불편을 최소화 하고 만족도를 최대화 시키는 데 있다. 이를 위해서는 매장의 운영과 관리에 필요한 모든 항목들에 대해서 대상별, 계절별, 시간대별, 상황별로 디테일한 운영전략과 관리전략이 필요하며 이렇게 짜여진 운영매뉴얼의 매장 운영의 지침서이자 직원들의 교육용 교재로 활용돼야 한다.

또한 한번 짜여진 운영 매뉴얼은 붙박이장처럼 고정만 시켜놓을 것이 아니라 새로운 상황이나 변수들에 대한 빠른 대응과 적용을 위해서 정기적이거나 상시적인 업데이트도 필요하다. 그리고 오너는 비록 자신이 만들었다 할지라도 만들어진 운영시스템 안으로 본인도 기꺼이 뛰어들어야 한다. 운영시스템은 잘 만들어 놓고 정작 본인은 예외적인 행위를 수시로 한다면 직원들에게도 부정적인 영향을 끼치게 되고 결국 운영시스템은 균열이 생겨 무용지물이 되기 일쑤다.

또한 프랜차이즈 가맹점들이야 본사에서 검증된 운영매뉴얼을 제공하고 수시로 관리자(슈퍼바이저)를 보내 운영시스템을 관리하지만 개인창업자들은 본인이 직접 만들지 않으면 운영 매뉴얼이 없다. 한마디로 체계적이기 보다는 즉흥적이고 감정적인 운영을 하기 쉬운 상황에 노출됐다는 얘기다. 그렇기에 개인창업자들은 본인의 경험과 학습, 벤치마킹, 멘토링 그리고 다양한 노력을 바탕으로 경쟁력 있는 운영 매뉴얼을 만들어서 운영시스템화 시켜야 한다. 몇 십 만원 하는 전자제품을 구입해도 해당 제품의 사용과 관리에 대한 적지 않은 분량의 사용설명서가 따라붙는다. 하물며 적게는 수천만 원, 많게는 수억 원을 투입해 창업한 매장의 운영과 관리 매뉴얼이 숫제 존재조차 하지 않는다는 것은 너무 무모하고 체계적이지 못한 창업이라 상상만 해도 아찔하지 않는가?

〈한국지역산업연구원 원장〉

광주, 금 2·은 6·동 5개
전국기능경기대회 10위
역대 최고 성적

전북에서 개최된 전국기능경기대회에서 광주시 선수단이 10위를 달성해 역대 최고 성적을 거뒀다.

광주시기능경기대회운영위원회는제55회 전국기능경기대회에서 금메달 2개, 은메달 6개, 동메달 5개를 획득해 전국 17개 시·도 위원회 중 10위를 달성했다고 최근 밝혔다.

광주시 선수단은 2018년 14위, 지난해 12위에서 올해 10위 진입 달성해 성공하며 역대 대회에서 가장 높은 성적을 거뒀다.

광주전자공업고등학교는 금 2, 은 2, 동 1개를 획득해 전국 287개의 소속기관 중 3위에 오르는 등 은탑의 영광을 차지했다. 광주시에서 단체표창을 수상한 적은 2009년 이후 11년 만이다.

정은희 광주시기능경기대회 운영위원장은 "대회 완주 그 자체로 숙련기술인이 되기 위한 소중한 경험과 자산이 되길 기원한다"며 "앞으로도 숙련기술인이 존중 받는 풍토 조성을 위해 최선을 다하겠다"고 밝혔다.

/박기웅 기자 pboxer@kwangju.co.kr

인터넷 광주일보
www.kwangju.co.kr

한국공기안전원, 시제품 제작 '메이커 스페이스' 주관기관 선정

광주시 북구 오룡동 한국공기안전원에 문을 연 시제품 제작 공간 '에어 메이커'. 〈공기안전원 제공〉

이달 본격 운영

광주시 북구 오룡동에 있는 재단법인 한국공기안전원은 시제품 제작공간인 '메이커 스페이스' 주관기관으로 선정돼 이달 본격 운영에 들어갔다고 22일 밝혔다.

중소벤처기업부는 지난 5월 한국공기안전원을 포함해 혁신적인 창작활동을 지원하는 '2020년도 메이커 스페이스 구축·운영사업' 주관기관을 66개 추가 선정했다. 광주에서는 공기안전원 '에어 메이커'(공기 산업)와 '코끼리협동조합'(금속·도자기 공예)이 이름을 올렸다.

전남지역에서는 동신대학교가 에너지신산업 부문 전문 주관기관으로 선정되고, ㈜공장공장(시공), (사)한들청소년센터(공예), 지리산씨 협동조합(스마트팜)도 포함됐다.

공기안전원 '에어 메이커'에서는 공기 관련 기술 교육과 체험을 할 수 있다. ▲이론교육(공기 여과 원리·공기정화시스템 원리 등) ▲3D프린터·레이저 커팅기 장비 교육(개인용 미니 공기청정기 제작·제습기 제작·커스텀 마스크 제작 등) ▲음·양압 시설체험 등으로 공간이 구성됐다.

연령 제한은 없으며 5명 이상 팀별 교육 희망자에 한해 교육과정 및 일정을 조정할 수 있다.

에어 메이커 관계자는 "코로나19 확산 방지를 위해 교육과정 참여자는 마스크 착용이 필수"라며 "사회적 거리두기 동참도 권고하고 있다"고 말했다.

/백희준 기자 bhj@kwangju.co.kr

귀할수록 전문 브랜드 비타민하우스

45 북위 45도 이상 혹한에서
15 15년을 자란 차가버섯을 엄선
12 12배 고농축으로 영양을 꽉 채운

시베리안 차가버섯

비타민하우스 전속모델 서경석

the Vitamin House
구입문의 1588-8529