

재래시장 상인교육 개선방안에 관한 연구

김 성 수

목 차

- I. 서 론
- II. 재래시장 현황 및 교육 동향
- III. 재래시장 상인교육 실태와 발전방향
- IV. 재래시장 상인교육 개선방안
- V. 결 론

I. 서론

1. 연구의 배경 및 목적

재래시장 및 상인에 대한 정부의 다양한 정책과 지원에도 불구하고 재래시장 및 상인 지원정책은 가시적인 성과를 거두지 못한 채 점차 경쟁력을 상실하고 있는 현실이 오늘날 재래시장이 안고 있는 과제다.

급변하는 유통환경에 대응하고 재래시장과 상인이 경쟁력을 갖기 위해서는 보다 실질적인 도움이 되는 체계적인 교육지원과 확대가 절실히 필요한 시점이다.

그러나 재래시장 활성화의 대안으로 중요시 되고 있는 재래시장 교육에 대한 연구는 매우 부족한 실정이다.

따라서 현재 진행되고 있는 교육부처와 기관의 교육프로그램과 재래시장 상인교육 실태를 파악하여 교육제도나 시스템을 개선하기 위한 연구가 요구된다.

본 연구의 목적은 재래시장과 상인에 적합한 상인교육 개선방안을 제시하고 상인이 필요로 하는 현실적인 교육을 단계적으로 개발 도입할 수 있는 새로운 방향을 제시 하는데 있다.

특히, 재래시장의 경쟁력을 제고 하고 활성화를 통한 명예를 회복하기 위하여 ① 상인에게 적합한 성과 중심의 현장교육 ② 체계적이고 지속적인 단계별 전문교육 개발 ③ 일관성 있는 교육지원과 체계적인 관리시스템 구축 ④ 재래시장 활성화를 위한 상생교육 네트워크 구축 및 연계가 가능한 재래시장 상인교육 정책 수립과 운영방안을 도출하고자 함이 본 연구의 과제다.

II. 재래시장 현황 및 교육 동향

1. 재래시장 현황

재래시장을 포함한 우리나라 중소기업 비중은 산업자원부에서 2003년 조사한 유통산업구조에 의하면 전체 유통산업의 65.6%를 재래시장과 중소기업이 차지하고 있다.

또한 중소기업이 운영하고 있는 사업의 수는 약 278만개로 총 사업체수 319만개의 87.1%를 점유하고 있는 실정이다.

그리고 전국의 지역별 재래시장 현황과 서울시의 재래시장 유형별 현황은 아래 표와 같다.

(주)굿파트너비즈니스컨설팅 소장 / 유통경제학박사
명지대유통대학원 겸임교수

<표 2-1> 전국 재래시장 현황

단위 : 개

지역구분	등록시장	인정시장	기타시장	합 계
대도시	453	75	174	702
중소도시	235	89	101	425
읍, 면	328	41	164	533
계	1,016	205	439	1,660

자료 : 시장경영지원센터(2005)

<표 2-2> 서울시 재래시장 유형별 현황

합계	건물형시장				골목 및 혼합형 시장				지하상가		
	계	등록	인정	기타	계	등록	인정	기타	계	등록	인정
264	137	118	1	18	121	16	41	64	6	4	2

자료 : 서울시 재래시장 전수조사결과 보고 '07. 3

2. 재래시장과 상인의 현안 문제점

국내 유통산업의 구조개편으로 인해 가장 큰 어려움을 겪고 있는 것이 재래시장을 비롯한 중소상인들이다. 유통산업의 인프라가 매우 취약한 상태에서 자금이나 전문 인력이 부족한 재래시장과 중소상인들의 대응전략이란 한계점을 갖고 있을 수밖에 없다.

<표 2-3> 중소유통의 현안 문제점

구 분	현안문제점
일반요인	재래시장 유형과 형태의 다양성으로 관리 애로 시장별, 지역별, 재래시장 경영환경의 양극화 심화 재래시장 개발(현대화와 미개발 논리로 양분)
외부요인	국내 대표적 유통업체 전국 확산 신업체 및 유통채널 증가 소비자 정서 및 구매패턴의 급격한 변화
내부요인	상품 및 가격 경쟁력 열세 편의시설 취약(주차장 및 고객서비스 공간) 상인의 경영혁신 의지 및 자구노력 미흡

재래시장의 현안 문제점 외 대형유통업체 대비 경쟁력의 약화가 제일 큰 문제이다.

또한 재래시장상인들은 경영마인드 부족이나 차별화된 고객서비스 제공을 통한 경쟁력 강화를 위한 노력을 기울이지 않는 것도 매우 큰 문제 중의 하나로 지적되고 있다.

<표 2-4> 대형유통업체 대비 경쟁력 약화

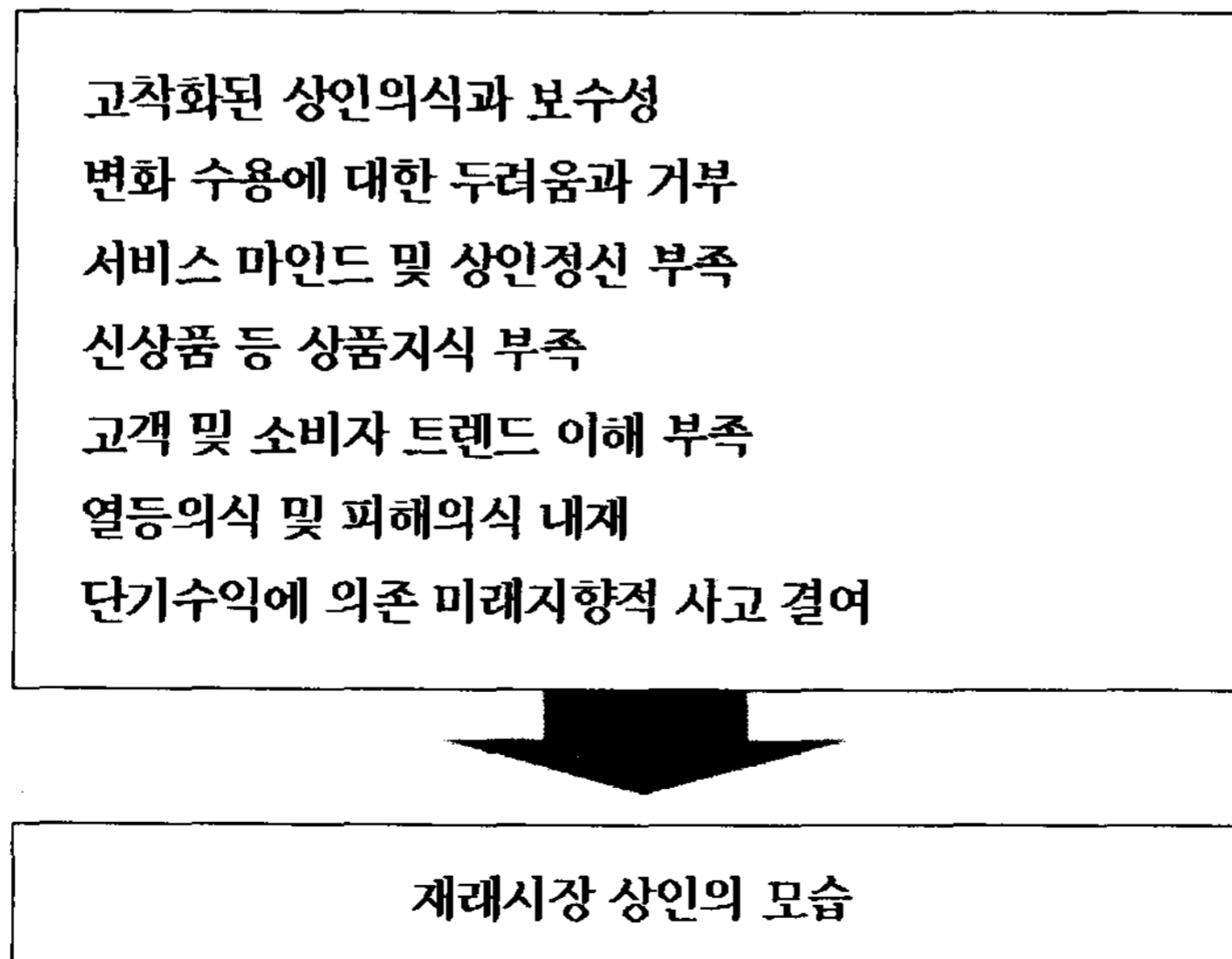
구분(업체)	강 점	약 점
대형마트	상품력, 저가격, 쇼핑환경	시장 포화, 수익성 저하, 노사분규
백화점	고품질, 고서비스, 차별화	가격부담, 성장둔화
카테고리 킬러 (전문점)	상품특화, 가격파괴	마진 취약, 경쟁심화
재래시장	접근성용이, 가격저렴, 재래시장 상품과 정서	경쟁력 열세, 서비스 상인정신 결여 (교육 부족)

무엇보다 재래시장의 근본적인 문제점은 재래시장 상인의 모습에서 찾을 수 있다. 재래시장이 점차 경쟁력을 상실해 가는 여러 문제점이 유통산업의 구조적 개편과 치열한 경쟁 구도에도 있지만 근본적인 원인은 재래시장 상인에 있다는 점을 부인할 수 없다.

물론 변화와 의식 개혁을 통한 몇몇 앞서가는 대표적인 선도 재래시장을 제외하고는 재래시장 상인들의 의식은 아직 변화를 수용하지 못하고 있는 것이 재래시장의 현실이다.

재래시장 상인의 근본적인 문제점을 상인의 내적 모습을 통해 살펴보면 아래와 같다.

<그림 2-1> 재래시장 상인의 근본적인 문제점



3. 재래시장 교육 동향

재래시장 상인교육을 포함한 교육기관 개괄은 전국 재래시장의 상인을 비롯한 대부분의 중소유통 상인의 교육을 담당하는 기관은 정부기관이나 정부관련 단체와 교육기관에서 그 역할을 수행하고 있는 실정이다.

미국이나 일본 등 선진국에서의 중소상인 교육을 정부나 기관에서 담당하는 것이 아니라 대학이나 산업체 등 모든 관련분야에서 연계하여 실시하고 있는 것과는 차이가 있다.

특히, 정부 주도적인 정책에 의해 무상에 가까운 교육을 지원하는 제도는 우리나라가 유일하다.

<표 2-5> 재래시장 및 중소유통 교육기관

구분	교육기관
정부기관	중소기업청 시장경영지원센터 여성부, 정보통신부, 국방부, 지방자치단체 소상공인 진흥원, 소상공인지원센터 등
민간기관	전경련, 상공회의소, 한국여성경제인협회, 유통물류진흥원, 한국능률협회, 한국표준협회, 생산성본부, 대학사회교육원, 한국상인연합회, 한국소상공인연합회, 체인스토어협회, 한국소자본창업컨설팅 협회, 한국컨설팅협회, 기타 민간교육 및 창업컨설팅사 등

위의 표에서 보는 바와 같이 우리나라 재래시장을 포함한 중소상인 교육기관은 정부부처는 물론이고 민간교육기관에 이르기까지 중복에 의해 교육프로그램의 유사성 등의 문제를 안고 있으며 재래시장 상인교육에 적합한 전문성이 요구되고 있다.

재래시장 상인교육 전문기관인 시장경영지원센터의 2007년 상인교육 계획을 통해 교육 동향을 살펴보면 아래와 같다.

- 상인 교육·연수 확대(연 2만 명)
 - 시장특성과 상인 수준에 맞는 맞춤형 교육과정 개설
 - 대형시장에는 상인대학을 설치, 주기적으로 교육 실시(45개, 5,500명)
 - 소형시장에는 주문형 현장교육(120회, 6,000명) 및 문화교실 운영(16곳, 3,000명)
 - 상인 해외연수 확대 실시(320명) 및 상인 워크숍 개최(3,400명)
 - 소매상인 상설교육장을 대전 중앙시장 내에 설치(3월)

III. 재래시장 상인교육 실태와 발전방향

1. 재래시장 상인교육 목적과 이해

(1) 재래시장 상인 교육 목적과 효과

- 재래시장 경쟁력 강화를 통한 활성화
- 전문지식 및 기술의 습득
- 상인의 능력 및 자질 향상
- 근무하기 좋은 재래시장 환경 조성
- 재래시장의 경제 사회적 역할 수행
- 삶의 자세와 가치관의 변화

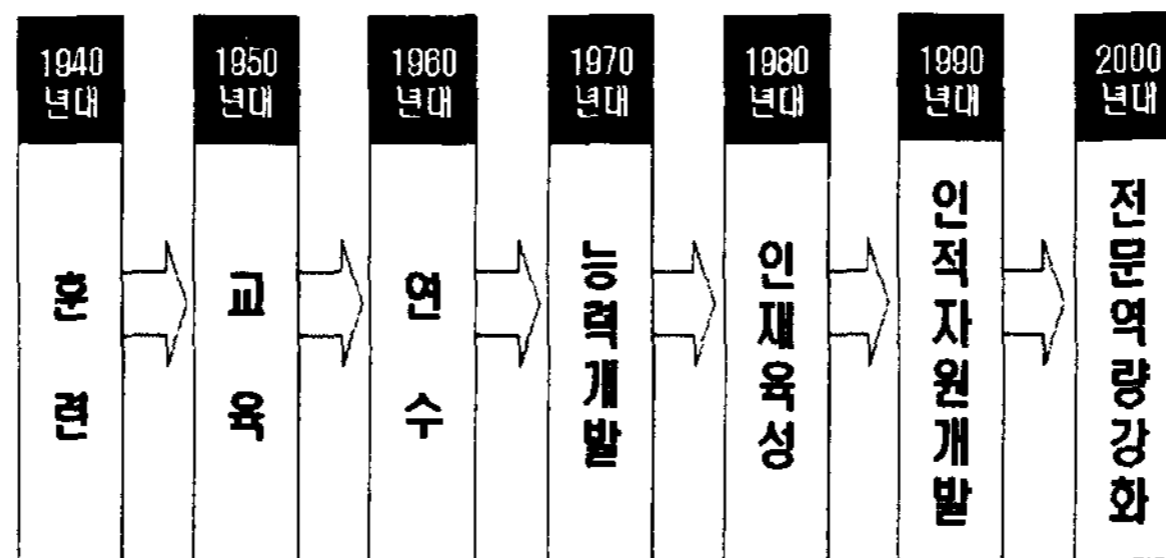
(2) 재래시장 상인교육의 문제점

- 재래시장 상인과 종사자가 교육을 기피하는 원인
 - 교육 보낼 사람이 없다(근무자 부족 1인 근무 위주)
 - 교육시킬 만큼의 경제적 여유가 없다.
 - 교육에 대한 신뢰가 안 된다.(교육 후 실질적인 도움과 교육효과)
 - 교육 후 후유증이 염려된다.(임금인상요구, 이직)
 - 숙련근로자들은 유동적이고 타 점포의 표적이 된다.
 - 교육기관 및 과정에 대한 정보가 부족하다.
 - 교육의 중요성을 아직도 인식하지 못하고 있다.
 - 주인이 교육 참여를 꺼린다.(교육 허락 여부)
 - 개인적으로 큰 득이 되는 교육이 없다.(학력/자격/면허)
 - 본인한테 잘 맞는 눈높이의 과정이 없는 편이다.
 - 교육장소와 거리가 멀어 교육받기 힘들다.

(3) 교육연수의 변천과 개념

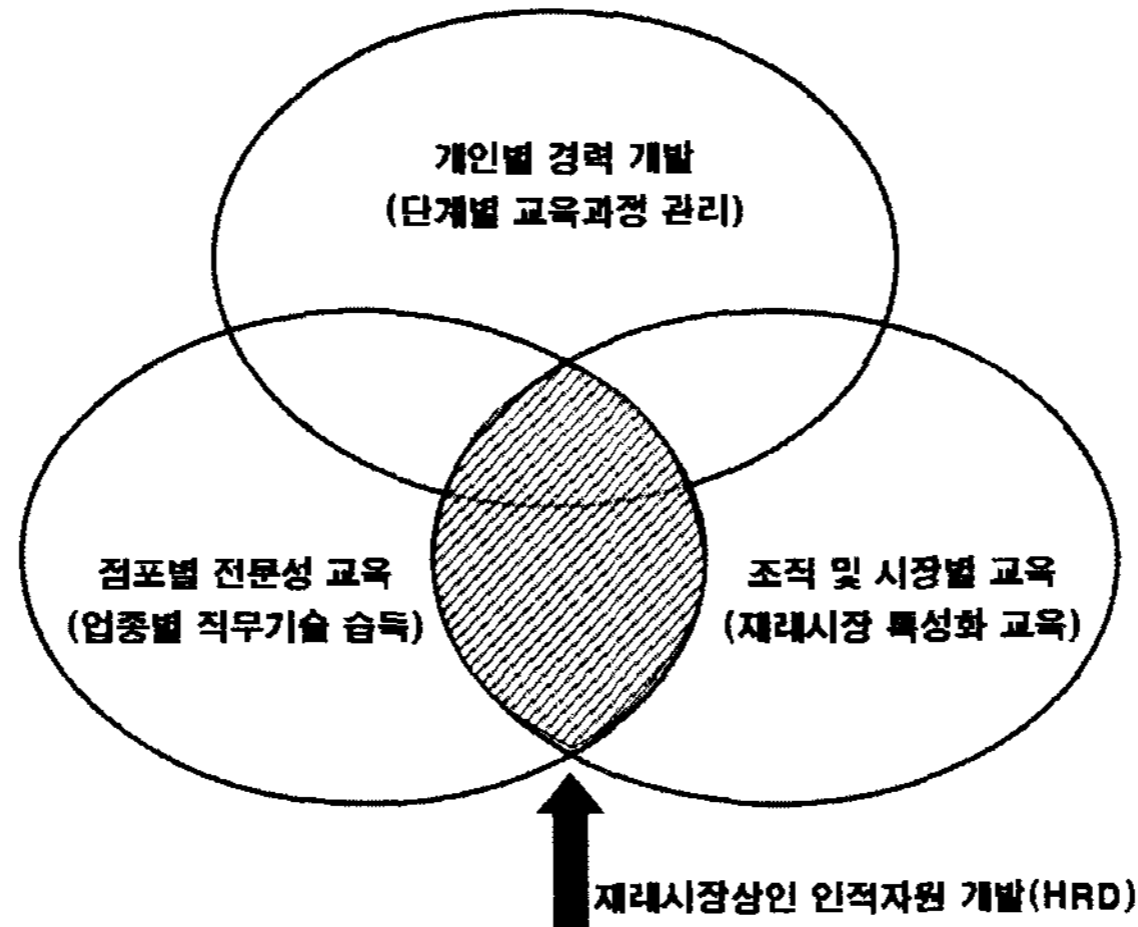
우리나라 산업체의 교육 목표와 과정설계가 기업과 조직의 인적자원 개발을 통한 조직과 개인의 핵심역량 강화에 역점을 두고 교육훈련을 실시하고 있다. 이는 기업환경이 과거에 비해 경쟁이 치열해지고 있음을 반영하고 있으며, 경쟁에서 살아남기 위한 논리로 해석된다.

<그림 3-1> 교육훈련 과정의 변천사



치열한 기업 경쟁 환경과 대형 유통업체와 대응하기 위한 재래시장의 교육연수 개발 프로그램은 개인의 경력, 점포의 전문성, 시장특성별 교육에 목표를 두고 교육계획을 수립해야 할 것이다.

<그림 3-2> 재래시장 상인교육 개발개념



2. 재래시장 상인교육 실태

(1) 상인대학(시장경영지원센터)사례

재래시장의 혁신상인·혁신점포를 육성하기 위한 재래시장 상인 장기종합교육으로 “상인대학설치 지정시장”에 한해 시행하며, 기본과정(의식혁신), 심화과정(판매기법), 프로과정(개별점포지도)으로 최장 60시간의 교육을 실시한다.

<표 3-1> 상인대학 운영 지침

상인대학설치(시장)	상인대학참가(상인)
<p>* 신청자격 : 등록시장(인정시장 포함)으로서, 교육을 통한 시장혁신과 “배우는 상인, 돈 버는 상인”이 되고자 하는 상인이 많은 시장이면 신청 가능합니다. (무등록시장은 상인대학 신청 불가)</p> <p>* 신청하시는 방법 및 비용 ; 상인대학설치를 희망하는 시장은 사업공고에 따라 설치신청서를 센터를 제출하면 됩니다.</p> <p>사업공고→설치신청(시장→지자체(추천)→센터→심의선정(센터)</p>	<p>* 신청자격 : 교육을 받고자 하는 상인(종사자 포함)이면 누구나 가능합니다.</p> <p>* 신청하시는 방법 및 비용 : -교육생 모집 홍보시 상인교육 참가 신청서를 교육기관(혹은 상인회)로 제출하면 됩니다. -교육비용은 무료입니다.</p>

□ 상인대학 교육방법

상인대학은 의식혁신, 고객만족친절서비스에 중점을 둔 기본과정, 상품구매, 상품디스플레이 등 고객을 창출하는 판매기법 중심의 심화과정, 기본과정과 심화과정을 통해 배운 내용을 점포에 적용할 수 있도록 개별지도 하는 프로과정의 3단계 교육으로 시행된다.

기본과정(5~7회) - 상인의식혁신, 고객만족친절서비스 등에 대한 교육
▷ 희망상인전원대상 ▷ 특강형 인원 ▷ 위탁교육기관인정

심화과정(6~8회) - 점포관리, 상품 진열 등 매출을 높이는 방법에 대한 교육
▷ 기본과정 이수자로 편성 ▷ 위탁교육기관운영

프로과정(3~5회) - 시장 내 최우수 점포가 될 수 있도록 개별지도
▷ 5~10명 편성 ▷ 점포지도실시 ▷ 센터운영

□ 업종별(공산품) 전문 교육계획안

◦ 목 적

- 취약한 점포경쟁력 제고를 위해 업종별 전문교육을 통해 전래 답습한 영업기법의 혁신을 촉진
- 수요조사('07.7.20) 결과를 바탕으로 공산품(의류 등) 업종전문교육 우선 실시하여 전문교육의 가능성 파악
- ※ 공산품 : 의류, 신발, 침구류, 잡화, 등

◦ 일시 및 장소

- 일시 : '07. 9. 10 ~ 11일(2일) <비합숙>
- 장소 : 시장경영지원센터 상인교육관 3층

◦ 교육대상 및 인원

- 대상 : 해당 업종에 종사하는 재래시장 및 상점가 상인
- 교육인원 : 70명 (시장당 5명이내 신청)
- ※ 상인대학 및 상인 워크샵, 해외연수 참가자를 우선선정

<표 3-2> 교육계획 및 일정(사례)

일정		교육과목	강사	시간	
1일차					
9/10 (월)	등록	10:30~11:00	오리엔테이션 (교육안내, 조 편성 등)	센터	
	제1강	11:00~12:00 13:00~14:00	유통환경과 소비자 트렌드 변화에 따른 고객서비스 전략	임실근 교수 (송담대)	2.0
	제2강	14:00~16:00	상품매입 및 가격전략	김성수 소장 (한국유통경제연구소)	2.0
	제3강	16:00~18:00	상품관리 및 재고관리 전략	조원기 소장 (PM유통전략연구소)	2.0
2일차					
9/11 (화)	제4강	10:00~12:00	상품 디스플레이를 통한 매력 있는 점포 만들기	이미영 교육 (동서대)	2.0
	제5강	13:00~15:00	고객을 단골로 만드는 10가지 비법	외부강사	2.0
	제6강	15:00~17:00	돈 버는 점포 만들기 (점포자가진단과 목표경영)	곽주완 소장 (계명마케팅연구소)	2.0
	수료식	17:00~17:30	수료식	센터	
계				12.0	

* 강사 및 교육과목은 사정에 따라 변경될 수 있음

(2) 상인 아카데미 교육(서울시) 사례

□ 교육목표

급변하는 시대적 변화와 유통시장 환경의 변화, 고객의 트렌드변화에 따른 상인에 대한 대응 전략 등을 제시하여 상인의식의 개혁 및接客태도, 점포 경영 개선의 필요성을 제시하여 상인정신을 함양한다.

□ 기대효과

교육경험이 처음이기 때문에 상인의식혁신에 초점을 맞춰 쉽고 흥미 있는 교육을 진행함은 물론 상인과 밀착하여 학습사례를 각 점포에 전달할 수 있도록 유도하고 체크리스트를 만들어 사후관리까지 하도록 지도운영 한다.

□ 교육일시 : 2007. 10. 16 ~ 11. 8 (매주 화, 목요일 14:00~16:00)

□ 교육장소 : 교육신청시장 교육장

□ 교육인원 : 약 50명

<표 3-3> 교과목 및 일정계획(재래시장 상인아카데미 기본과정) 사례

일시	시간	과목명	교육내용	강사
1일차 10/16(화)	2Hr	상인이 변해야만 시장이 살아난다.	-상인정신과 철학 -상인의 정직과 신뢰 -다시 시작하는 자세로	김성수박사
2일차 10/18(목)	2Hr	다시 찾는 매력 있는 시장 만들기	-재래시장경쟁력을 갖추기 위한 요소 -다함께 참여하는 매력시장 만들기	조원기대표
3일차 10/23(화)	2Hr	재래시장 현주소와 우리의 나아갈 길	-유통환경 변화와 대응전략 -앞선 재래시장 사례분석	이정희교수
4일차 10/25(목)	2Hr	고객감동 친절서비스	-친절서비스 기본 이해 -재래시장에 맞는 친절서비스	김세미원장
5일차 10/30(화)	2Hr	성공한 다른 업종에서 배운다	-창조적인 기업혁신 -공동운명체정신 -타 업종 성공사례	이형남원장
6일차 11/1(목)	2Hr	재래시장 상품차별화 전략	-재래시장 상품력 강화 -고객과 주민이 찾는 재래시장만의 특화상품개발	김성수박사
7일차 11/6(화)	1Hr	소비자에게 듣는다	-지역주부 소비자	지역소비자
	1Hr	서울시 재래시장정책설명	-재래시장 활성화 시책 설명	시청관계자
8일차 11/8(목)	2Hr	매출활성화를 위한 점포환경개선 및 진열 기법	-재래시장매출부진요인 분석 -매출향상을 위한 진열기법	이상윤교수

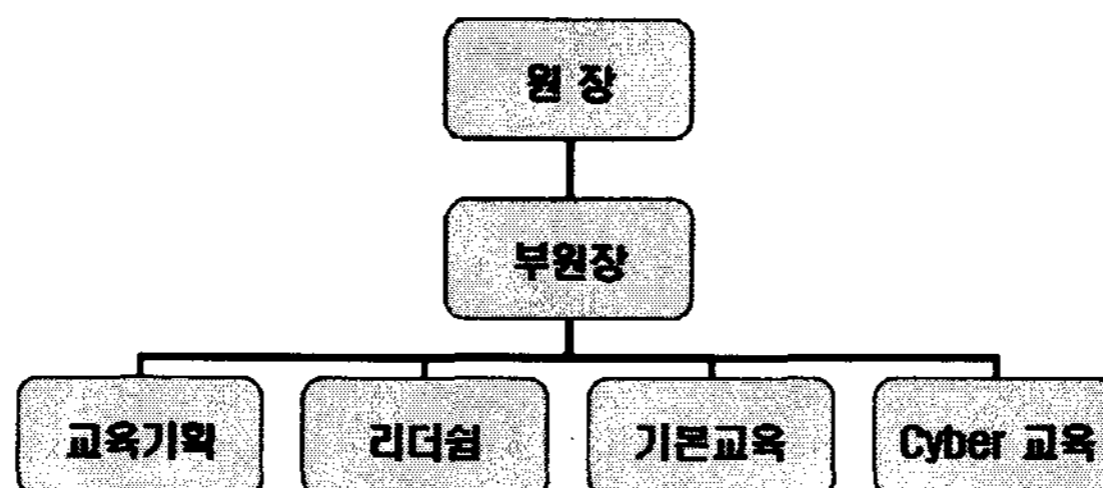
○ 교육대상자 : 서울에서도 낙후된 재래시장으로 서울시에서 교육을 처음으로 실시하는 시장상인임을 감안, 쉽고 현장감 있는 사례 중심의 교육이 되도록 강의 준비를 부탁드립니다.

○ 강의시간 : 오후 2시부터 4시까지

3. 대형유통업체 교육 사례

(1) 신세계 유통 연수원

<그림 3-3> 신세계 유통연수원 조직도



□ 교육목표

“세계초일류 유통사관학교”

목 표	개인과 조직의 변화 유도과 고성과 창출
비 전	21세기 세계 초일류 유통기업의 전문리더 육성
미 션	개인과 조직의 변화를 선도하고 돕는다 성과를 창출하고 미래를 이끌고 갈 인재 육성

<그림 3-4> 신세계 교육체계

직급	승진 과정	임무 역량 과정		우수 인력	내출 산업
임원	임원 윤리 W/S	최고경영자 과정	임원태마		
수석 부장		경영전략 수립	독서통신 / Cyber	중국 비즈니스 실무	SMBA 경영 대학원
부장	신임부장 과정	전략적 의사결정			
		GMP 조직 만들기			
과장	신임과장 과정	비즈니스 역량 향상			
		재무회계 시뮬레이션			
		전략적 유통 마케팅			
		폐선과 협상 스킬			
대리	대리 역량향상 과정	코칭과 프로젝트 관리			
		고객지향 마케팅			
주임	신임주임 과정	비즈니스 문제해결			
		Power Up 기획력			
사원	신입사원 입문	커뮤니케이션 스킬	유통 관리 회계	유통경영 아카데미	사이버 대학
			유통 마케팅		
					Follow-Up
					직무 Skill Up (On-line3개과정)
					입문교육 (14박 15일)
					인턴십

4. 재래시장상인 교육의 발전방향

(1) 재래시장상인 교육의 미래방향

- 기존 재래시장상인과 예비 상인의 재교육과 신규교육을 통한 분야별 능력과 경쟁력을 갖춘 상인 육성에 중점을 둔다.
- 급속한 정보화와 새로운 지식 경영시대에 대응한 재래시장상인의 능력향상과 역할을 제고시킨다.
- 다양한 산업종 출현에 대비 전문성을 갖춘 맞춤형 산업종교육 프로그램을 개발하여 도입한다.

□ 재래시장상인 교육의 변화와 대응방안

○ 급속한 경제 구조와 환경변화에 따른 중소기업의 산업구조 변화 대응필요

- 중소기업의 규모축소 및 종사자 감소 추세(노동집약산업축소, 정보화 진전에 따른 최소한의 핵심 인력에 의한 초 강소기업 탄생)
- 산업구조와 기업의 역할이 생산체제에서 서비스 및 편의제공 체제로 이동 추세
- 근로자의 의식구조의 변화, 일 자체에 대한 의미에서 평생학습에 의한 자기계발 욕구 대두
- 주 5일 근무제 정착에 따른 교육환경 변화와 교육제도 개선 필요

○ 인구구조 변화에 따른 대응 방안

- 저출산 노령화사회의 빠른 이행에 따른 노령화된 재래시장상인 재교육 필요
- 여성상인 확대에 따른 여성인력 전문 교육 프로그램의 개발 시급
- 대학생(청년) 취업난 해소를 위한 청년상인 육성 프로그램 운영

○ 첨단 정보화 시대에 대응한 혁신적 교육제도 개선

- IT와 결합한 혁신적 교육 프로그램 개발
- 인터넷 인프라를 이용한 온라인 교육과 오프라인 교육 병행 및 확대
- 멀티미디어 시대에 맞는 재래시장상인 교육 구조 변경 및 인프라 재구축

(2) 재래시장 업종별 교육방향

- 재래시장 업종별 핵심역량의 개발
- 재래시장 매출활성화를 위한 경영성과 중심의 교육
- 재래시장상인 교육기회 제공 및 확대
- 재래시장상인 사이버 교육과정 개발 및 확대

<표 3-5> 업종별 교육방향 및 과제

업종별 내용	제조판매업	도, 소매업	기타 서비스업
교육방향	-기술핵심역량 개발교육 -품질개선 및 생산성 향상 -노사화합 실현	-상인의식의 선진화 -대형유통업 대비 패배주의 탈피 -업종별 전문교육 체계화	-신 비즈니스 모델 대응교육 -서비스업 교육 특성화
교육과제	-신기술 학습프로그램 개발 -기술, 직무중심의 맞춤교육 -생산성 향상을 통한 성과 창출형 교육	-상인의식 개혁 및 서비스 정신 체질화 -업종별 맞춤교육 강화를 통한 경쟁력 제고 -실천가능한 성과 위주의 실무교육	-신규 사업모델 개발 및 도입 -업종별, 직무별, 전문교육 -온라인 교육 도입 및 고도화

(3) 재래시장상인 교육의 미래전망

- 정부의 재래시장 육성 정책의 확고한 의지
- 중소기업점포 전체의 72.9% 차지
 - 매출 1억 미만 사업체 452,462개로 69.2% 점유
- 소상공인 사업체수 약 278만개로 전체의 87.1% 차지
 - 업종별 소상공인 사업체 비중이 각 90% 이상 점유
- 중소기업 인력난 및 교육 부족
 - 중소기업이 필요로 하는 인재육성 시급
- 지식경영 및 자기계발 욕구 확대
 - 경쟁 격화, 조기퇴직(능력 평가 / 퇴출) 분위기 확산
- 재래시장 운영 주체 및 종사자 교육 마인드 제고
- 정부 교육지원 정책 확대 및 교육기관 전문화
- 교육 인프라(IT, 정보화) 구축 및 시스템 완비
 - Cyber 교육과 오프라인 교육과의 연계 가능

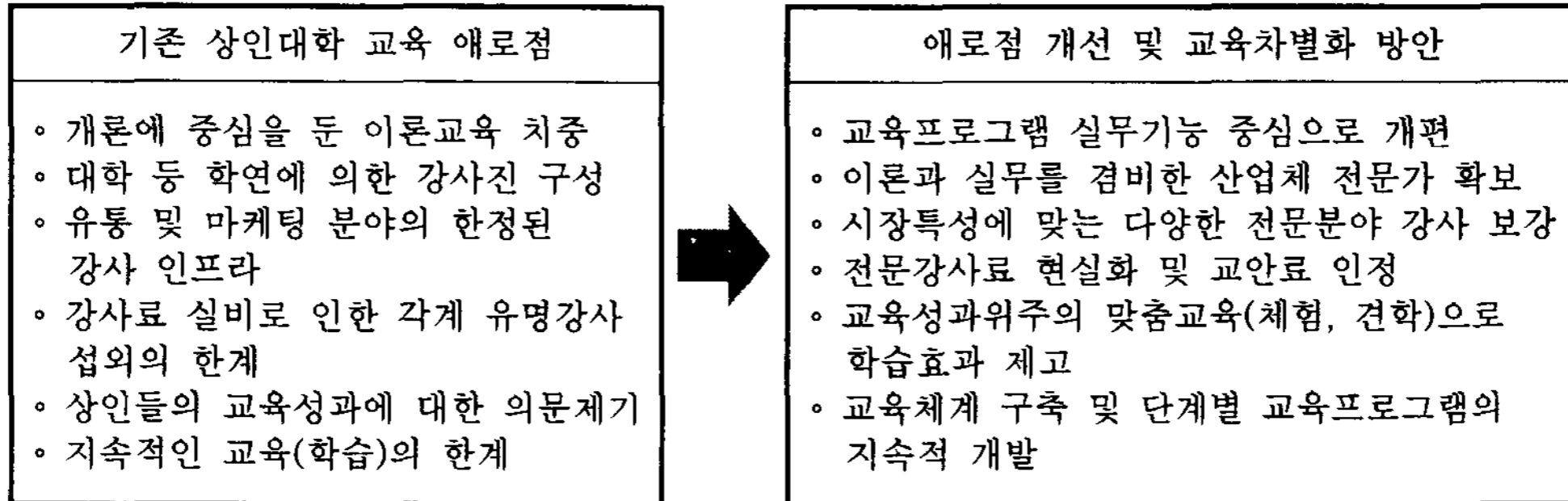
IV. 재래시장 상인교육 개선 방안

1. 기존 재래시장 교육의 문제점

정부와 관련기관의 재래시장 교육자원에도 불구하고 재래시장 상인교육은 아직도 행정주도형으로 수동적인 교육수준에 머물고 있는 실정이다.

이러한 재래시장 상인교육의 어려움은 현재 운영되고 있는 상인대학 등의 교육 애로사항을 살펴보면 잘 알 수 있다.

<그림 4-1> 상인대학교육 애로와 개선방안



기존 운영되고 있는 상인대학의 교육 애로와 문제점에서 살펴본바와 같이 상인교육의 애로사항을 개선하기 위해서는

- 첫째, 재래시장상인이 필요로 하는 상인 눈높이에 맞는 교육 프로그램이 요구된다.
- 둘째, 전문강사의 요구를 수용할 수 있는 교육체계와 처우개선이 선행되어야 한다.
- 셋째, 교육기관과 재래시장간의 사명감을 통한 원활한 커뮤니케이션과 참여정신이 요구된다.

2. 재래시장 상인교육 기본 설계

재래시장 상인교육의 기본 틀은 교육대상자인 상인과 종사자, 시장운영주체인 상인회 운영진과 관리자를 대상으로 교육내용이 구분되어야 한다.

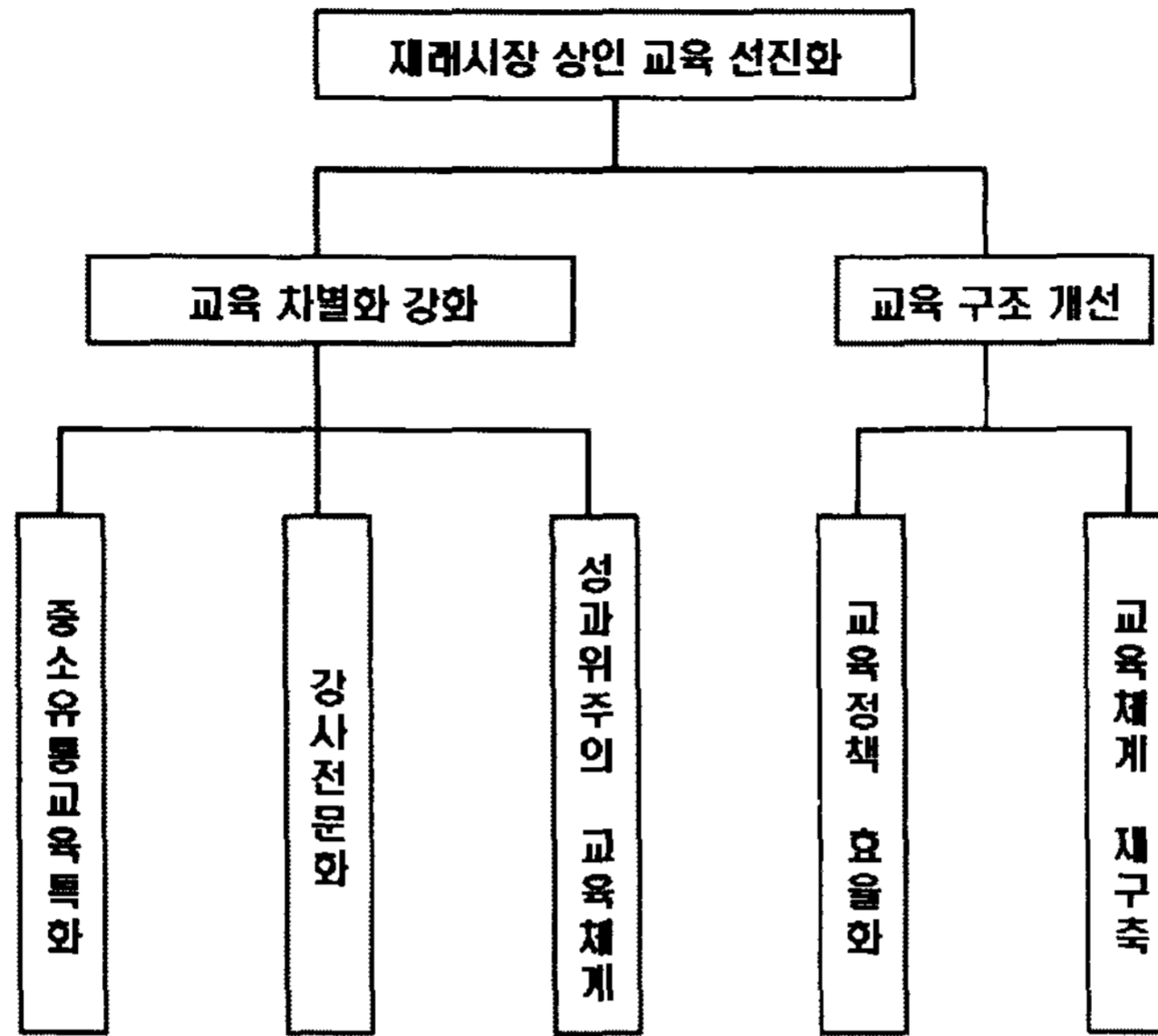
상인 대상교육은 영업과 서비스교육이 중심이 되어야 하며, 상인회 조직에 대한 교육은 행정처리 능력과 리더십 교육이 강조되어야 한다.

<표 4-1> 재래시장 상인교육 기본 틀

구 분	주요교육내용	대 상
상인교육	<ul style="list-style-type: none"> • 의식개혁(상인정신) • 상품관리(발굴, 매입, 재고) • 영업관리(판매기술, 고개서비스) • 마케팅(광고, 홍보, 이벤트, 판촉) • 점포환경 및 관리 (인테리어, 시설, 리모델링) 	업종별 재래시장 상인대상
상인회 (조직)교육	<ul style="list-style-type: none"> • 정부정책의 이해 • 정보수집 및 분석 능력 • 사무 및 행정 처리능력 제고 • 경영자 자질 및 리더십 함양 	상인회 운영주체 및 관리자 대상

또한, 재래시장 상인교육 현실을 직시하고 개선하려는 노력은 재래시장 교육 선진화를 위한 교육구조 개선을 통한 교육차별화 방안이 강구되어야 한다.

<그림 4-2> 재래시장 상인교육 선진화 구도



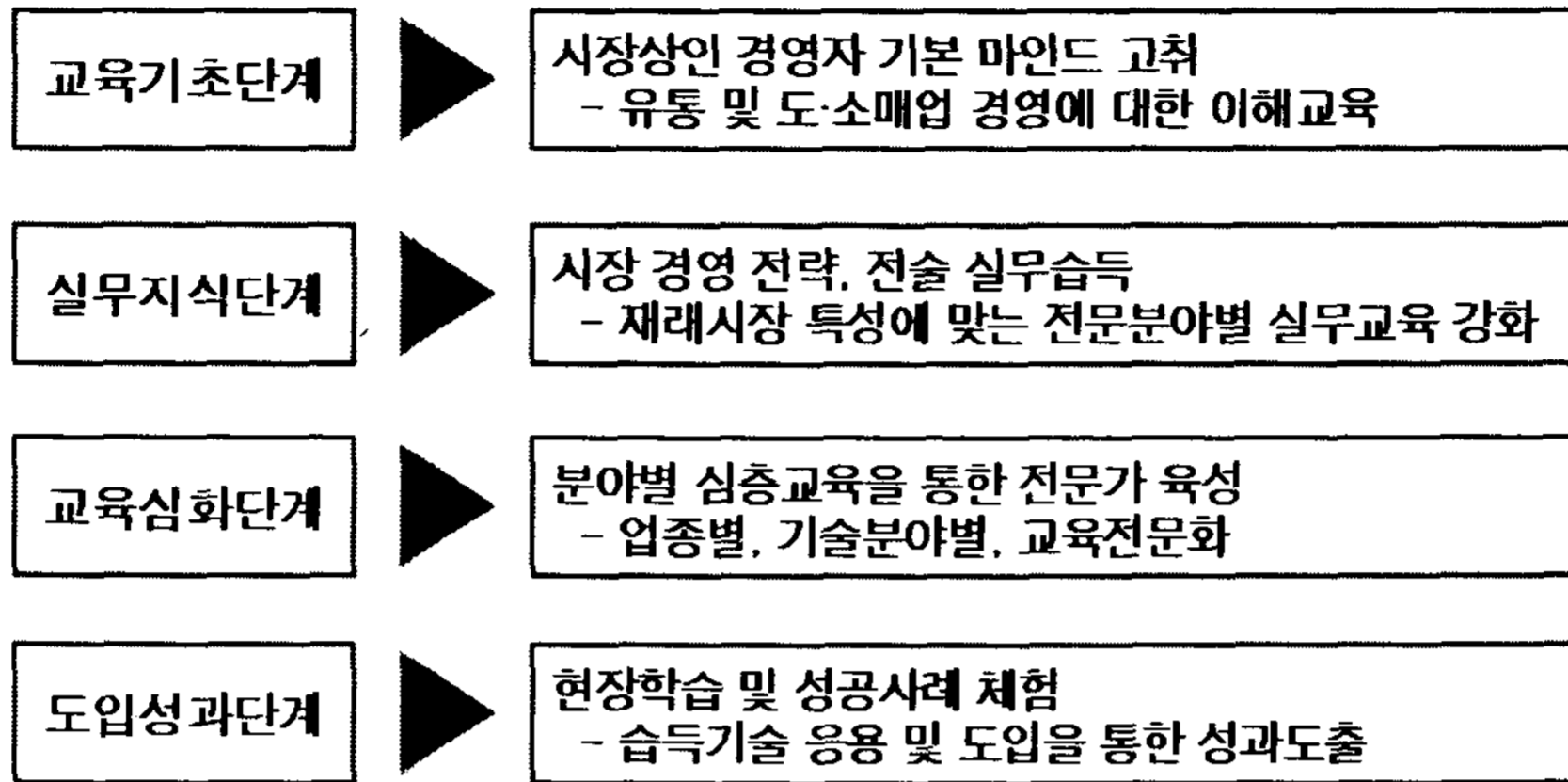
또한 재래시장의 상인교육은 시장별 특성과 부문별 시장여건을 감안하여 교육프로그램이 설계되어야 한다.

<표 4-2> 상인교육 프로그램 기본계획안

계열별	계열 주제	교육내용	비고
경영일반	<ul style="list-style-type: none"> 상인 마인드 혁신 리더십 발휘 서비스 정신 	<ul style="list-style-type: none"> 상인의 기업가 정신과 철학 변화주도형 리더의 역할 서비스 마인드 제고와 고객만족 	외부강사 초청
유통업 및 재래시장	<ul style="list-style-type: none"> 유통산업 이해 업체별 경쟁구도 재래시장 특성과 생존전략 	<ul style="list-style-type: none"> 유통산업 환경변화와 대응전략 업체별 추세 및 경쟁력 분석 재래시장 특화 및 相生전략 	업체전문가 및 내부강사
재래시장 마케팅 전략	<ul style="list-style-type: none"> 재래시장 상품전략 점포운영전략 가격전략과 판매기법 판촉 및 이벤트 전략 	<ul style="list-style-type: none"> 재래시장 상품 차별화 전략 쇼핑환경 개선 및 점포관리 영업력 강화 및 세일즈 기법 재래시장 판촉 및 행사 발굴 	대형유통업체 및 재래시장 초청(사례)
재래시장 전문기술 및 체험	<ul style="list-style-type: none"> 농,축,수산물(식품) 잡화 의류(패션상품) 	<ul style="list-style-type: none"> 신선식품 영업 및 관리기법 잡화 영업 및 관리기법 의류 영업 및 관리기법 	부분별 유명 며천다이지 초청 성공점포 견학

그리고 재래시장의 상인교육 단계별 운영체계는 시장의 교육경험과 수준에 따라 교육이 진행되어야 한다.

<그림 4-3> 상인교육 단계별 교육체계



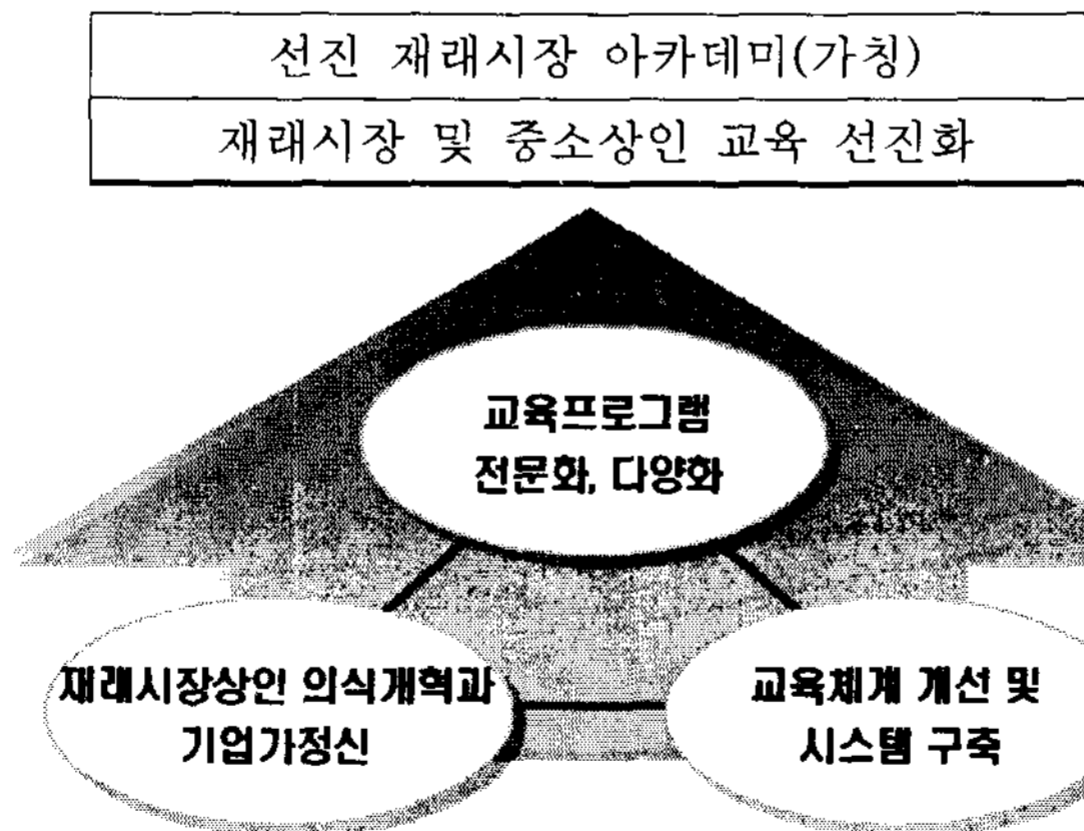
3. 재래시장 상인교육 중장기 계획안

현재 재래시장 상인교육이 안고 있는 애로와 문제점을 해결하기 위해서는 거시적 접근에 의한 해결방안이 모색되어야 한다.

재래시장 상인교육이 활성화 되고 소기의 성과를 달성하기 위한 방안으로 상인교육에 대한 새로운 방향의 재래시장 상인교육 중장기 계획이 수립되어야 할 것으로 본다.

재래시장 상인교육 목표달성을 위한 주요 추진전략은 상인교육의 중장기 비전설정, 상인교육 중장기 혁신 과제에 의한 성과 달성 도트맵이 설정되어야 한다.

<그림 4-4> 재래시장 상인 중장기 교육 비전



<표 4-3> 재래시장 상인교육 중장기 혁신 과제

의식개혁	경영혁신	교육혁신
- 시장 및 소비자중심의 마인드 혁신	- 지식경영 도입	- 교육프로그램 개선
- 자생력 구축 자구노력 강구	- 경영전략 및 마케팅 도입	- 전문강사진 육성
- 상인 및 기업가 정신 무장		- 일관된 교육정책 유지 및 지원

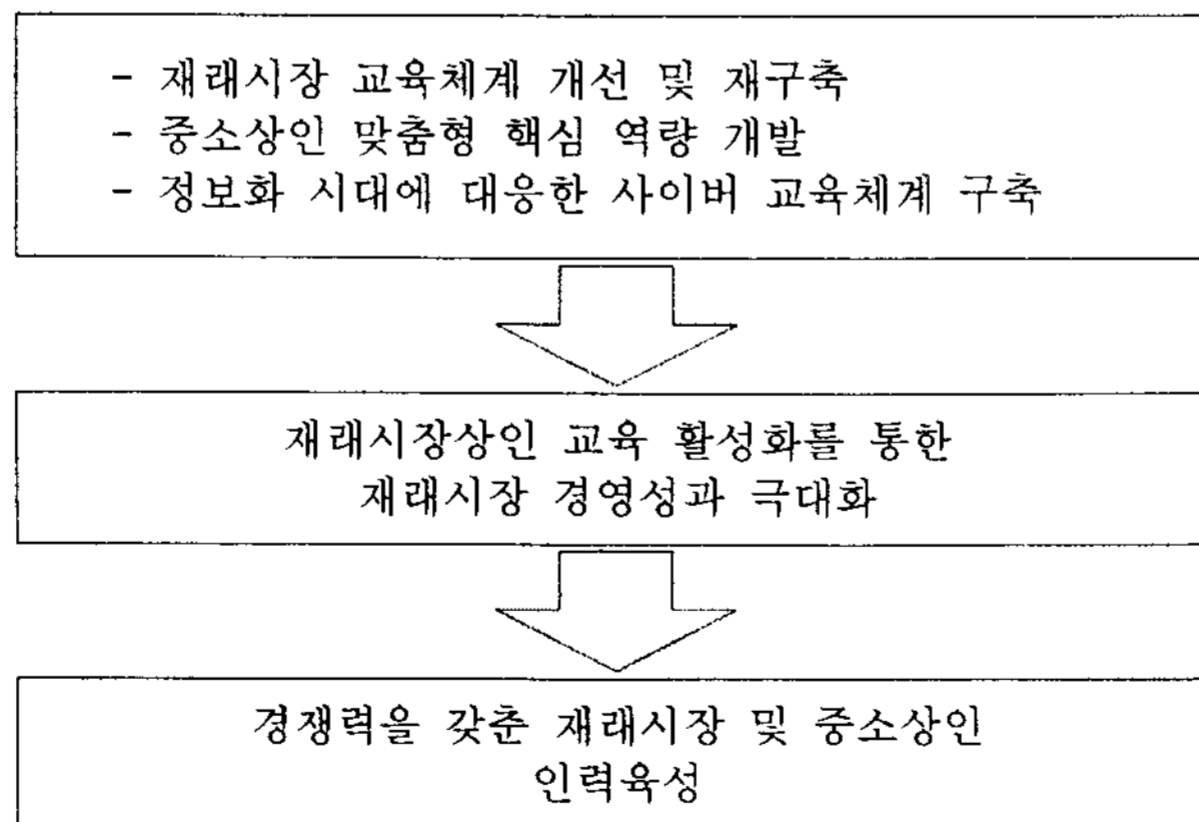
또한, 재래시장 상인교육 목표 달성을 위한 단계별 추진 로드맵은 아래그림과 같다

<그림 4-5> 재래시장상인 교육 단계별 도르맵

선진 재래시장 아카데미	향후 10년간	
	2008년 ~ 2012년 (1차 5개년)	2013년 ~ 2017년 (2차 5개년)
의식개혁	시장 및 소비자 중심의 마인드 혁신	
	자생력구축 자구노력 강구	
	상인 및 기업가정신 무장	
경영혁신	지식경영 도입	
	경영전략 및 마케팅 도입	
교육혁신	교육프로그램 개선	
	전문강사진 육성	
	일관된 교육정책 유지 및 지원	

재래시장 상인교육 중장기 목표를 실현하기 위한 단계별 추진계획은 아래 그림과 같다.

<그림 4-6> 재래시장상인 교육추진전략



V. 결론

1. 시사점과 향후과제

오랫동안 우리나라 상인의 생계 터전이 되어온 재래시장이 점차 그 기능과 매력을 잃어 가고 있다.

재래시장의 존폐위기는 사회적 문제는 물론 우리나라 대다수 상인의 경제적 삶의 기반을 위협하고 있다.

이러한 문제점을 해소하기 위해 정부에서는 재래시장 회생을 위한 각종 지원정책을 전개하고 있으나 명쾌한 해답은 사실상 찾지 못하고 있다.

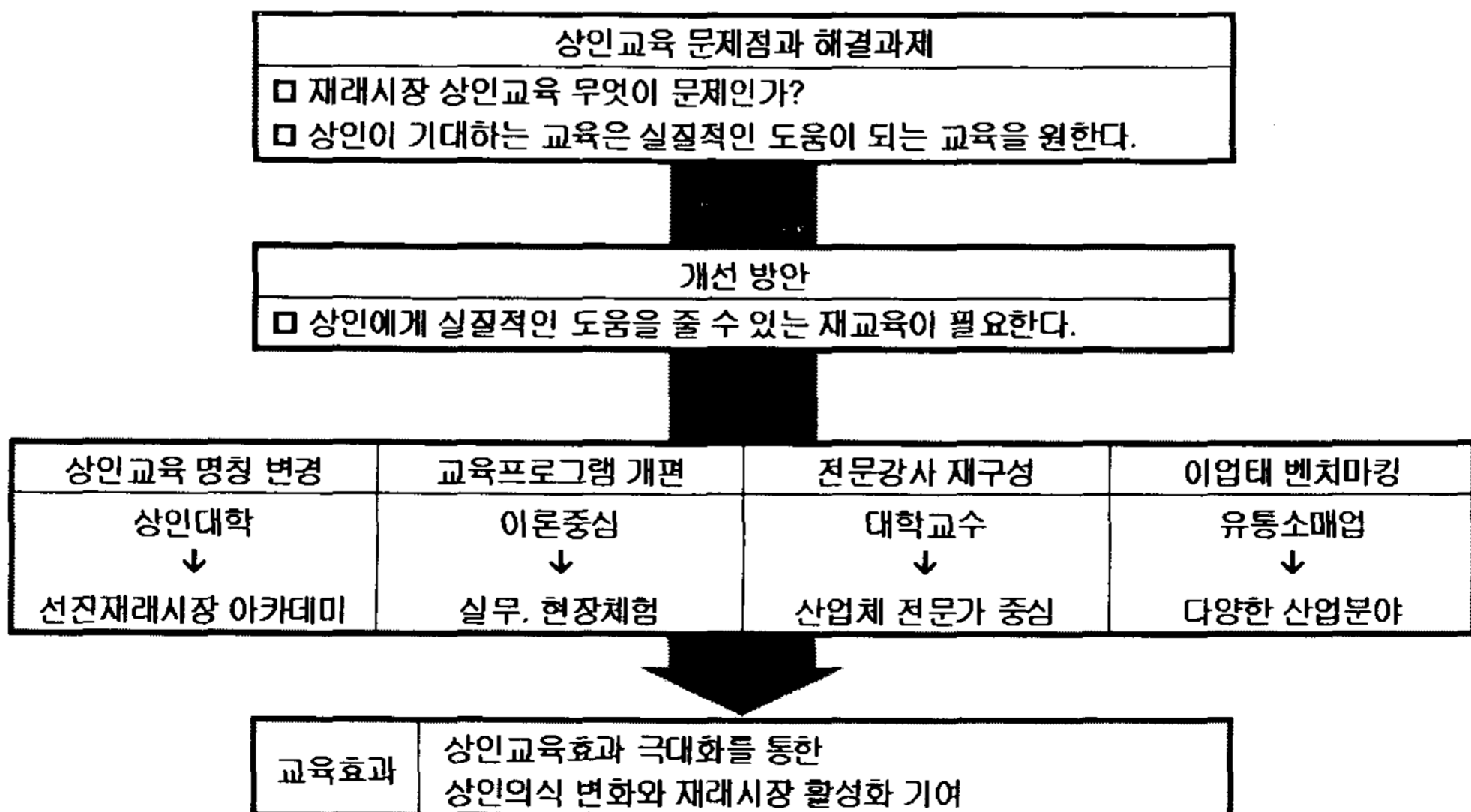
이에 따라 본 연구는 재래시장 경쟁력 강화를 위해 지원되고 있는 재래시장 상인 교육을 재점검하고 향후 바람직한 개선방안을 제시하는데 역점을 두었다.

연구 결과에서 도출된 재래시장 상인교육 개선방안의 주요내용은 다음과 같다.

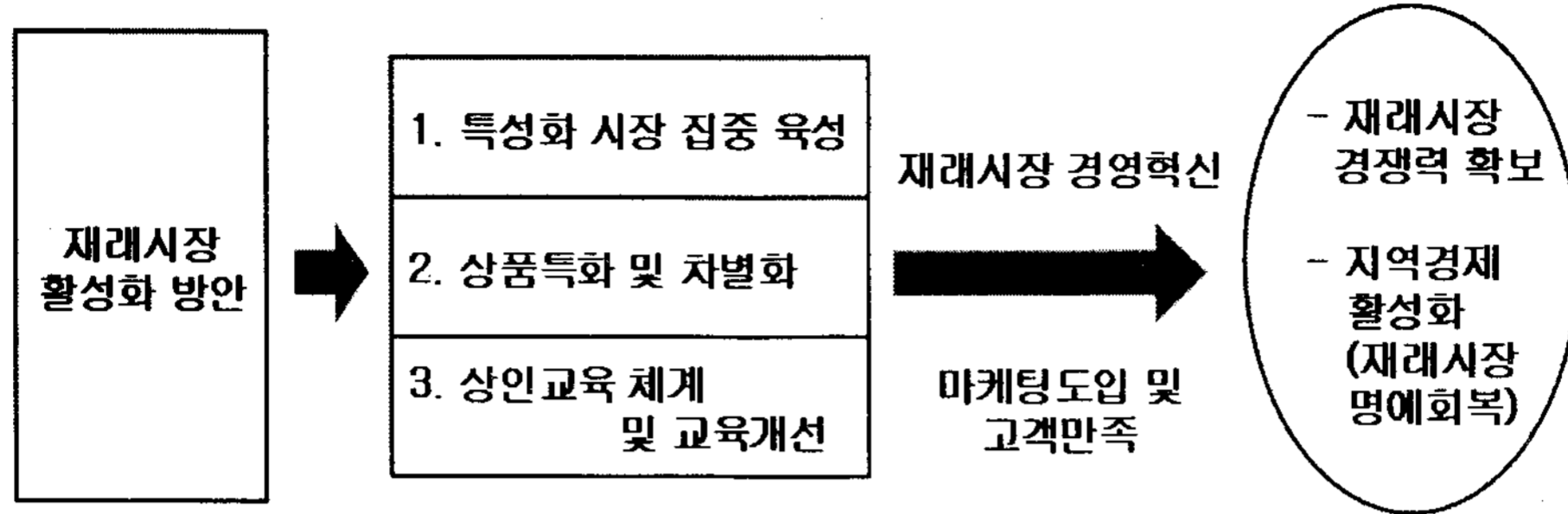
첫째, 재래시장 상인교육 개선을 통한 기대효과를 도출해 낼 수 있었다. 현재의 상인 교육 문제점 해결을 통해 구체적인 개선방안을 마련했다. 또한 상인 교육효과 극대화를 통한 재래시장의 궁극적인 목표인 재래시장 활성화에 기여하는 길을 모색했다.

둘째, 재래시장 상인교육 개선 체계와 재래시장 활성화 방안과 연계하였다. 이를 통해 시너지 효과를 극대화 할 수 있는 재래시장 발전방안 전개구도 틀을 마련했다.

<그림 5-1> 상인교육 개선을 통한 효과구도



<그림 5-2> 상인교육과 재래시장 발전방향 연계구도



본 연구에서 얻은 결론은 재래시장 상인교육 중장기 사업목표 실현을 위해서는 아래 전제조건이 필수적으로 선행되어야 한다는 점이다.

□ 재래시장 상인교육 사업목표 달성을 위한 전제조건

- 재래시장 및 중소상인 교육, 정부지원 정책의 창구 일원화
- 재래시장에 적합한 교육개발 및 차별화 전략수립
- 유사 중소상인 교육 지원 정책의 중복 배제 및 재정비 필요
- 검증된 재래시장, 중소유통 전문교육기관 설립 및 정예화
- 정부의 교육 산업정책 일관성 유지 및 중장기 로드맵 필요
- 재래시장 교육 전문성을 갖춘 능력 있는 강사의 지속적 발굴과 육성
- 강의 교안 개발 및 강사료의 현실화
- 재래시장 상인 교육과 연계한 인센티브제 도입
- 시장특성별 업종별 수준별 다양한 교육프로그램 개발
- 상인 교육사업의 지속적이고 효과적인 관리를 위한 사후관리 프로세스 개발
- 재래시장에 대한 부정적 인식 범국민적 해소

끝으로 본연구의 한계성으로 인해 향후 연구해야 할 과제는 본 연구에서 제안된 개선방안을 구체적으로 현장에 도입하여 실행할 수 있는 시스템과 매뉴얼 등이 지속적으로 개발되고 연구되는 새로운 장이 마련되어야 할 것이다.

< 참 고 문 헌 >

- 중소기업청, 「중소기업에 관한 연차 보고서」, 2005
중소기업청, 「중소유통업의 환경변화에 따른 대응전략」, 1996. 12
서울시, 「재래시장 전수조사결과 보고서」, 2007. 3
시장경영지원 센터, 「전국재래시장 실태조사」, 2005
시장경영지원 센터, 「재래시장 상점가 상권 활성화 워크샵」, 2007. 1
대교 교육정보 연구소, 「평생학습 사회에서의 교육산업의 방향과 과제」, 2003. 10
김성수, 「서울시 재래시장 상인교육 개선방안 제안」, 2007. 5
김성수 외, 「중소상인 교육, 연수사업 장기발전방안 연구 중간보고서」, 2007. 10
산업자원부 유통물류진흥원
한만봉, 「산학협동교육관」, 2006. 12 한국학술정보(주)
이재실, 「중소기업 직업훈련 활성화 방안」, 2004. 12 불보코리아
김종환, 「소기업·소상공인 지원정책에 관한 연구」, 단국대학교 산업경영대학원, 2003
(주) 굿파트너비즈 교육팀 : www.goodpartner.biz
시장경영지원센터 교육팀 : www.sijang.or.kr
신세계유통연수원 : www.about.shinsegae.com