

우리나라 자영업자는 어떻게 자영업자가 되었을까?

김종성*

국민대학교 글로벌창업벤처대학원, 조교수

박선영**

중앙대학교 중앙사회학연구소, 연구원

신지만***

네이버, 리더

김수진****

AI 양재 허브, 팀장

국 문 요약

본 연구의 목적은 oo은행-N사의 SME 교육프로그램에 참여한 자영업자를 대상으로 자영업을 시작하게 된 동기와 경로를 규명해보는데 있다. 본 연구는 자영업자의 노동시장 및 노동경험 등에 따라 자영업 진입에 관한 연구를 수행하고자 심층 인터뷰 자료를 활용하였는데, 연구참여자의 선정에 있어 이론적 표본 추출방식을 사용하여 연구의 목적에 부합하는 대상자를 선발하여 분석하였다.

연구 결과는 다음과 같다. 첫째, 자영업자가 자영업에 진입하게 된 동기는 ① 전 직장의 근로조건 불만족과 본인 사업을 향한 꿈의 실현을 위해 자영업에 진입하였고 ② 취업에 대한 대안으로 자영업을 선택하였으며 ③ 가족과 지인의 창업에 대한 권유와 도움으로 자영업을 선택하게 되었다. 둘째, 자영업자가 진입하게 된 유형은 ① 임금노동자 경험 후 자영업자 창업 ② 임금노동자 경험 후 경력을 활용하여 유관분야 자영업 창업 ③ 임금노동자 퇴사 후 자영업 승계 ④ 본인의 자영업 창업 경험 이후 가업 승계 과정에서의 자영업으로 진입하는 것으로 분석되었다.

핵심어: 자영업, 자영업 진입, 자영업 선택, 밀어내기 가설, 끌어들이기 가설, 기업가적 자본

I. 서론

1.1. 연구 목적

2019년 기준 OECD 38개 회원국 중 우리나라의 자영업자 비중은 24.6%로 6번째로 높은 수준으로 알려져 있으나, 우리나라 자영업자는 2014년 572만에서 2018년 564만, 2019년 560만, 2020년 553만으로 지속적인 하락추세를 유지하고 있다. 2020년 월평균 전국 자영업자 수는 553천 1천명으로 전년도 보다 7만5천명 감소했다. 특히 자영업자 중 도소매, 숙박음식, 교육 등 대면서비스의 비중은 2020년 기준 48%였지만, 코로나 19 이후 감염병에 취약한 대면서비스업을 중심으로 자영업자는 크게 감소하였다. 그러나

이렇듯 전체 자영업자의 수는 감소하고 있지만 1인 자영업자는 2011년 413만, 2017년 407만에서 2020년 415만으로 꾸준히 증가 추세를 보이고 있어, 새롭게 자영업을 선택하고 진입하려는 추세는 여전하다.

그렇다면 우리나라 자영업자는 어떠한 동기와 경로로 자영업에 진입하는 것일까? 선행연구에서는 자영업 진입에 관해서 거시이론과 미시이론으로 설명하고 있다. 먼저 거시이론에서는 노동 시장조건이 일자리 선택의 확률에 영향을 줄 수 있다고 설명하고 있으며, 구체적으로 ‘끌어들이기 가설(propensity hypothesis)’과 ‘밀어내기 가설(unemployment push hypothesis, refugee effect)’이 있는데, ‘끌어들이기 가설’에 따르면, 자영업은 대체로 임금노동보다 더 높은 수익을 추구하는 기회주의적인 선택의 결과이

* 01041603713@kookmin.ac.kr

**oursun21@hanmail.net

***jm.shin@navercorp.com

****tnwls142@ai-yangjae.kr

며, 위험을 감수하고 기업가정신을 발휘한 결과로 보고 있다(Blanchflower & Oswald, 1998). 이에 반해 ‘밀어내기 가설’은 자영업은 대개 기회주의적인 선택으로 설명하고 있으며, 단지 특정한 지점에서 특정한 시기에 자신들이 처해 있는 환경적인 조건에 대한 반응의 한 형태일 뿐이라고 가정한다(Moore & Mueller, 2002). 자영업 진입과 선택에 관한 미시적인 접근방법에서는 주로 젠더, 연령, 혼인상태와 자녀 여부, 기업가적 자본(부모의 자영업 경험, 배우자의 자영업 경험), 인성(위험 수용도, 기업가정신) 인적자본(학력, 과거의 직무 경험), 건강상태, 국적과 인종, 금융자본(주로 가구의 자산 수준)에 초점을 맞추고 있다(Simoes et al., 2016). 그러나 자영업 진입에 관한 두 이론을 근거로 한 실증연구의 대부분이 대단위 데이터를 활용한 계량 데이터 실증분석방법을 채택하고 있어, 자영업자들이 구체적으로 어떠한 동기와 경로에 의해 자영업에 진입하는지에 대해서는 여전히 의문점으로 남겨져 있다.

본 연구의 목적은 선행연구의 이러한 연구 공백을 채우고자 oo은행-N사의 SME 교육프로그램에 참여한 자영업자 13명을 대상으로 자영업을 시작하게 된 동기와 경로를 탐색적으로 규명해 보는 데 있다.

II. 연구 방법

2.1. 연구 대상과 자료 수집

2.1.1. 연구 대상

본 연구는 oo은행-N사의 SME(Small and Medium-sized Enterprises)교육 프로그램에 참여한 자영업자를 연구 대상으로 삼았다. 코로나19가 장기화됨에 따라 디지털을 활용한 자영업자 대상의 디지털교육이 강화되는 추세로 N사와 oo은행은 디지털교육의 필요성을 느껴 온라인 시장 진출을 희망하는 자영업자를 위하여 맞춤형 ‘디지털&파이낸셜 성장 교육’ 과정을 개설하였다. 그동안 N사가 소상공인 자영업 대상 성장 지원 공간인 파트너스퀘어를 통해 진행해 온 온라인교육 커리큘럼에 oo은행의 비즈니스 파이낸싱 콘텐츠를 결합하여 새로이 교육 커리큘럼을 기획하였다. 교육대상은 오프라인 매장을 운영하는 자영업자를 대상으로 1) 온라인으로 사업을 확장하고자 하는 사업자 2) 온라인으로 재창업을 희망하는 사업자 총 60명을 선발하여 교육을 진행하였다.

교육 커리큘럼은 대상자별로 1과정과 2과정으로 이루어졌으며 각 과정은 총 8주 동안 운영되었다. 1과정은 ‘내 가게, 온라인으로 운영하기’로 온라인으로 사업을 확장하고자 하는 자영업자를 대상으로 ‘N사에 내 가게 개업하기’, ‘스마트플레이스 앱 200% 활용법’, ‘내 매장을 돋보이게

찍는 스마트폰 촬영법’ 등의 주제로 구성되어 있으며, 2과정은 온라인으로 재창업을 희망하는 자영업자를 대상으로 ‘스마트스토어 이해 및 가입하기’, ‘스마트 스토어 상품 등록하기’, ‘스토어 운영관리 기초 다지기’ 등의 주제로 진행되었다.

2.1.2. 자료 수집 및 연구 방법

우리나라 자영업자의 노동시장 및 노동경험 등의 따라 창업생태계 진입에 관한 연구를 수행하고자 심층 인터뷰 자료를 활용하였다. 연구 대상을 선정하기 위하여 이론적 표본 추출 방식을 활용하였는데 이는 연구를 진행할 때 연구의 목적을 설정하여 목표에 가장 부합하는 대상을 선발하여 자료를 수집하고 분석하는 방법이다. 본 연구는 이론적 표본추출방식을 기반으로 N사의 디지털 교육에 참여한 60명 중 본 연구의 목적과 문제의식에 부합하는 연구 참여자를 선정하기 위해서 1과정(내 가게, 온라인으로 운영하기), 2과정(온라인으로 재창업 도전하기) 유형에 따라 구분하여 1단계로 대상자를 추출하였다. 1단계에서 추출된 인원을 대상으로 2단계로 성별, 연령, 업종, 직업 및 산업을 중심으로 13명을 연구 대상으로 삼았다. 본 연구는 코로나19로 인하여 비대면 전화 인터뷰로 2021년 11월 5일부터 남성 5명, 여성 8명에 대해 이루어졌으며, 1인당 약 50분~60분 진행되었다. 연구참여자들의 모든 구술내용은 사전 동의를 얻어 녹음했고, 구술 데이터를 기반으로 녹취록을 작성하였다.

본 연구는 구술생애사 연구와 구조화된 인터뷰 분석 방법으로 ‘우리나라 자영업자가 어떻게 자영업자가 되었을까?’라는 뚜렷한 목적의식을 갖고 연구를 수행하였다. 생애사는 개인의 삶의 이력으로 특정 시대를 살아가는 개인과 사회가 상호작용하면서 만들어 낸 구성물로 이를 통해 사회구조를 파악하고 변화 과정을 이해할 수 있는데, 구술생애사 인터뷰 방법은 구술자의 생애에 관한 구조화된 질문지를 토대로 구술자의 생애를 이야기하는 방법이다. 구술생애사 연구는 양적 방법으로 파악하기 어려운 개인들의 구체적인 경험에 대한 실증적인 자료를 얻을 수 있고, 개인의 삶, 경험에 대하여 개인들의 내재적 특징을 분석하는데 유용하게 쓰인다. 이를 토대로 본 연구에서는 연구대상자별로 자영업에 진입하게 된 계기와 과정, 내용을 기술하였다. 이를 바탕으로 구술자를 중심으로 내러티브 구조를 따라가는 방법으로 일정한 정보를 습득하고자 하였다. 본 연구에서는 ‘자영업을 어떻게 시작하게 되었는지?’, ‘자영업 이전의 어떤 일을 하였는지?’ 등의 질문을 중심으로 개략적인 노동 이력과 삶의 경로, 학교 교육, 취업 등의 경험을 시간적 순서에 따라 기억을 구술하는 내용으로 진

행하였다. 연구자는 구술자의 관점을 이해하는 입장에서 산업별/직업별/고용형태별 등 노동시장 및 노동과정의 변화를 토대로 자영업으로의 이동과정과 경험을 분석하였다. 따라서 본 연구에서는 자영업자의 노동 경험을 중심으로 어떻게 자영업으로 진입하게 되었는지 관련된 모든 경험과 이력을 설명할 수 있는 생애사를 서술하였고 학교 졸업 이후 노동시장 이행과정에서 자영업 창업에 진입하게 된 이력을 유형화하였다.

<표 1> 면접대상자의 인적 속성

아이디	성명	성별	연령	업종
#1	유○○	남	50대	숙박 및 음식점
#2	이○○	여	40대	보건업 및 사회복지서비스업
#3	정○○	여	30대	도매 및 소매업
#4	백○○	남	30대	숙박 및 음식점
#5	김○○	여	30대	건설업
#6	박○○	여	30대	음악연습실
#7	임○○	여	30대	도매 및 소매업
#8	손○○	여	30대	숙박 및 음식점
#9	지○○	여	40대	도매 및 소매업
#10	정○○	남	30대	숙박 및 음식점
#11	최○○	남	40대	도매 및 소매업
#12	이○○	남	40대	숙박 및 음식점
#13	송○○	여	50대	숙박 및 음식점

III. 연구결과

3.1. 자영업자의 자영업 진입 동기

3.1.1. 자영업 진입의 거시적 접근

자영업 진입에 관한 거시적 접근은 앞서 서술했듯이 노동 시장조건이 일자리 선택에 영향을 줄 수 있다는 전제에서 시작한다. 구체적으로 ‘끌어들이기 가설’은 사람들이 자영업에 진입하는 동기를 임금노동보다 더 높은 수익을 낼 수 있는 시장상황이 반영된 선택으로 사람들은 높은 수익을 추구하고자 하는 기회주의적이며, 기업가적인 정신을 발휘하기 위해 자영업에 진입한다고 설명한다. ‘밀어내기 가설’ 역시 기회주의적인 선택으로 설명하고 있으나, 기업가적인 정신을 발휘하기 위한 것이 아니라 단지 특정한 상황과 시기의 자신들이 처해 있는 환경적인 조건에 대한 반응이라고 가정한다.

본 연구에 참여한 구술자들의 사례는 ‘사업을 향한 꿈의 실현’과 ‘취업의 대안’으로 구술자들이 자영업에 진입하게 된 동기들을 유형화할 수 있었으며, 이는 거시적 접근에서 제시하는 두 가설을 구체성이 살아있는 노동생애사를 통

해 보여준 것이라고 할 수 있다.

3.1.1.1. 본인의 사업을 향한 꿈을 실현

아래 제시된 사례들은 자영업 진입 동기의 거시적 접근 중 끌어들이기(Pull)가설의 유형화 사례이다. 끌어들이기 가설에 따르면 자영업자들은 특별한 능력을 지닌 개인이며 이러한 특별한 능력은 위험감수형 사업을 추구하도록 가정한다. 구술자들은 전 직장의 근로조건에 대한 불만족과 본인의 꿈을 실현하기 위해 자영업을 선택해서 진입했다.

특별한 계기는 없었고 그냥 워낙 갖고 있던 꿈이 있었고 그러다 이제 회사생활의 지루함이 느껴졌고 그러다 보니까 나오게 된 거죠 그럴 거면 차라리 내 거를 하자. 그냥 막 특별하게 있는 게 아니라 그냥 제 걸 운영하는 일을 하고 싶었어요 학교생활 하면서 잠깐 쇼룸을 운영했었어요 10년 전에 잠깐 했다가 한, 그때가 거의 1년 반 정도 하다가 다시 학교로 돌아가서 원래 전공했던 이제 공부를 다시 하고 그리고 나서 졸업하고 취직하고 퇴사하고 카페 운영하게 된 거예요 회사를 그만두게 된 결정적인 거는 임금이었어요 그러니까 그게 그 연봉 협상할 시기에 연봉을 올려주겠다 하는 게 성에 차지 않았고 그리고 되게 어려워니하게 연봉은 안 올려주는데 직책은 올려주니까 그게 너무 아이러니하고 오히려 저한테 더 부정적인 그런 느낌을 더 많이 줘서 차라리 그럴 거면 나는 나가겠다. 이렇게 돼버린 거예요(손○○, #8)

저는 기관에서 근무를 하면서 평일에 일을 하면 주말에 제가 회사 같은 데 방 하나를 빌리거나 학원에 방 하나를 빌리거나 해서 아니면 스터디룸 같은 데 빌려서 주말에 개인상담을 조금씩 계속 했었어요 저한테 직접 의뢰가 오면 그걸 한 5년 한 것 같아요 4, 5년 그래서 제가 얼마의 돈을 받고 어떻게 세팅을 할 수 있을까를 직접 많이 했던 것 같긴 해요 매일 고민했죠 언젠가는 해야 되니까 저희는 10년차가 되고 상담 자격증 중에서 제일 어려운 게 전문자격증이거든요…… (중략)…… 저희가 삼성에서 일하는 친구도 상담자는 일반직군의 급여의 수준에 적용이 안 돼요 저희가 세후 3000을 받는 사람이 많지가 않고요 10년 넘어도 올라가지가 않아요 석사, 박사까지 해도 저희가 세후 300을 받는 사람이 정말 손에 꼽을 정도로 300이 뛰야 평균 200 정도에서 250이 대학 기관에서 근무를 해도 그 정도예요 사실은 전문가가 돼도 올라갈 수 있는 길도 없고 구조적인 문제이긴 한데 저보다 나이가 어린 직급으로는 제일 위에 있지만 관리자 저희 상담자를 관리

하는 팀장이 있었거든요 …… (중략)…… 그런데 저는 게 보다 월급 100만원 적게 받고 저는 일반 상담사인테 저희는 안에서는 직급이 없었고요(이○○, #2)

3.1.1.2. 취업의 대안으로 자영업 진입

아래 제시된 사례는 자영업 진입 동기의 거시적 접근 중 밀어내기(Push)가설의 유형화 사례이다. 밀어내기 가설은 자영업으로의 진입은 대개 기회주의적 선택이며, 임금근로자에 비해 특별한 능력을 가졌다는 것을 부정한다. 단지 특정한 지점에서 특정한 시기에 자신들이 처해 있는 환경적인 조건에 대한 반응의 한 형태로 가정한다.

کم공 쪽으로 석사까지 하고 박사 가야 되는데 중간에 좀 제가 그때 석사 마치고 박사 시작하려는 그 해 겨울에, 그 해 좀 이제 몸이 안 좋아가지고 수술을 하게 됐는데 그때 이제 좀 진로 방향이 좀 틀렸어요 그래서 원래 박사까지 하고 그쪽으로 이제 계속 갈 생각이었는데 몸이 안 좋아지면서 다시 이제 고향으로 다시 내려오게 됐죠 그래서 이제 좀 부산에 내려와서 몸이 안 좋아서 한 2~3년 정도 쉬다가 이제 그런 자영업을 해야겠다 싶어 가지고 처음에 프랜차이즈 편의점을 시작했거든요(최○○, #11)

3.1.2. 자영업 진입의 미시적 접근

자영업 진입과 선택에 관한 미시적인 접근방법에서는 앞서 서술했듯이 성별, 연령, 혼인상태와 자녀 여부, 기업가적 자본(부모의 자영업 경험, 배우자의 자영업 경험), 인성(위험 수용도, 기업가정신) 인적자본(학력, 과거의 직무 경험), 건강상태, 국적과 인종, 금융자본(주로 가구의 자산 수준)에 초점을 맞추고 있다. 본 연구의 인터뷰에 참여한 자영업자들의 진입동기 중에는 ‘결혼’ ‘가족과 지인의 창업에 대한 권유와 도움’, ‘기업가적 자본’ 등의 요인으로 자영업을 시작하게 된 것을 알 수 있다. 이러한 사례들은 자영업 진입에 관한 미시적 접근으로 유형화된다.

3.1.2.1. 가족과 지인의 창업에 대한 권유와 도움

자영업에 관한 선행연구에서는 기업가적 자본(Entrepreneurial Capital)이 높을수록 자영업을 선택할 확률이 높다는 연구 결과를 보여준다(Taylor, 1996). 아래 사례들은 가족과 지인의 창업에 대한 권유와 지지, 경험적 도움으로 자영업에 진입했다.

저희 어머니가 그때 일 그만둘 때 카페를 하고 계셨거든요. 카페가 아니라 호프집인데 점심, 그러니까 5시 이전에는 가게를 문 닫아놓으면 가게세는 나가는 거니까 카페를

운영하자 하면서 카페 비슷하게 운영을 하셨던 건데 그때 이제 가게 일 도와주던 친구분들 얘기하다 보니까 음식보다는 쉽게 접근할 수 있고 제가 커피는 안 마셨거든요. …… (중략)……그분이랑 얘기하면서 일 그만두고 다른 창업을 하고 싶은데 그게 커피다라고 하니까 그러면 너 나랑 같이 일본 한번 가서 내가 내 친구가 일본에서 커피 장사를 크게 하는데 한번 보여줄게 이렇게 얘기했었어요. 그때 가서 오래 있었던 건 아니고 4박 5일 있으면서 이런 얘기, 저런 얘기 좀 들으면서 “커피 그렇게 어려운 거 아니다. 어렵게 생각하면 정말 어려운 건데 정말 커피로 장사를 하고 싶으면 이리이러한 것들을 익혀서 그리고 이리이러한 것들을 준비해서 하면 좋을 거다”라고 얘기를 해주니까 그것도 마침 기회가 좋아서. 저라는 사람은 커피를 할 수밖에 없어. 그런 길로 뭔가 세상이 인도하듯이(백○○, #4)

현재는 지금 이제 저 같은 경우에는 제가 창업을 한 건 아니고 저희 어머니가 종로구 인사동에서 52, 53년 전부터 가게를 여셔서 제가 이제 2015년도에 직장을 나온 다음에 거기에 제가 가업승계 이런 개념으로 들어가게 된 거죠(유○○, #1)

지금 하고 있는 일은 온라인에서 도배 견적을 받고 그 견적을 보내드리고 그리고 그거랑 플러스로 쇼핑몰에서 도배지하고 장판지 그리고 부자재를 판매하고 있어요. 견적을 내는 건 어머니한테 배웠고 견적 내는 방식을 현재는 저도 해 본 지 얼마 안 돼서 어머니한테 코치를 받아 가면서 견적을 내고 있어요 어머니는 한 30년이 넘으셨어요. 왜냐하면 제가 유치원 다닐 때부터 하셨는데 제가 어릴 때 기억이 나기 시작할 때부터 어머니가 이미 도배를 하고 계셨어요. 저는 일본에서 디자인전공을 했고요 그래서 UI, UX 디자인 업무를 계속 해 왔어요 그런데 이 업무가 IT쪽 업무라서 온라인으로 판매하는 데 장점이 될 것 같긴 했거든요 그런데 직장을 가지고 있는 상태여서 일을 크게 투자를 하지는 못했는데 제가 작년에 출산을 하면서 직장을 그만두셔서 어머니가 하고 계시는 거에 도움을 받아서 제가 온라인을 해 보면 좋겠다 이렇게 생각해서 진행을 하고 있는 거예요(정○○, #3)

…… (중략)……저희 시부모님께서는 연세가 있으셔서 컴퓨터 활용 면에서는 도움을 원하셔서 제가 도와드리려고 지금 여기 근무하게 됐어요(김○○, #5)

일단 저희는 2005년부터 타이, 타르트 전문점을 하고 있고요 …… (중략)……저희 어머니 혼자 하시던 가게인데

제가 올 1월달부터 같이 일을 하고 있어요(정○○, #10)

어머님께서 결혼하시기 전부터 창업 직전까지는 사무 일만 하셨었어요 집에서 한 10년 전부터 소소하게 베이킹을 해주셨거든요 그래서 그것 바탕으로 하게 됐어요 그만 두신 건 이제 힘드셔서 이제 그 회사가 일들이 있어서 그만 두시게 되었는데 쉬시면서 이제 어떻게 앞으로 하실까 고민을 하시다가 이제 저도 그 엄마가 베이킹 하실 때 옆에서 이렇게 보면서 같이 했었어요…… (중략)…… 재미를 느껴서 프랑스 제과학교도 다니고 이러면서 저도 외부 강의 활동도 하고 사무직 근무도 하면서도 같이 이제 알바식으로 강의도 나가고 했었는데 그러면서 이제 레시피 개발도 해보고 싶은거 준비하면서 오래 준비해서 이제 하게 됐어요 조금 있었어요 이제 20년 이렇게 일을 하셔서 쉬시면서 한 1년 정도 쉬시면서 처음부터 막 하려고 계획한 것은 아니었고 뭐 할까 고민을 하고, 고민을 하다가 준비는 한 6개월 정도 전부터 한 것 같아요(송○○, #13)

3.2. 자영업자의 자영업 진입 유형

학교 졸업 이후 노동시장 이행과정에서 자영업 창업은 4가지로 유형으로 나타났다. ① 임금노동자 경험 후 본인의 소질을 발견하여 관련 분야 지식 습득 및 자격증 취득 후 자영업에 진입했고 ② 임금노동자 경험 후 임금노동자 당시의 경력을 활용하여 유관분야에서 자영업을 선택했다. ③ 임금노동자 퇴직 후 가업을 승계하는 과정에서 자영업 진입하였다. ④ 본인의 자영업 창업 경험 이후 가업을 승계하는 과정에서 자영업을 시작하였다. <표 2>는 4가지 유형에 대한 사례 분류이다.

<표 2> 교육참여자 학업·직업 이력과 창업 진입 유형 분류

유형	아이디	학업·직업생애
임금노동자 경험 후 자영업 창업	#4	대학졸업 → 중학교 시간강사 → 백화점 판매원 → 카페창업
	#7	대학교 졸업 → 대기업취업, 정규직, 퇴사 → 화훼 자격증 취득 공부 1년 → 꽃집창업
	#8	대학교 졸업 → 회사 취업, 정규직, 퇴사 → 카페운영
	#13	대학교 졸업 → 사무직 근무 20년 이상 → 퇴사 → 디저트가게 창업
임금노동자 경험 후 유관 분야 자영업 창업	#2	대학교 졸업 → 계약직 교사, 학원강사, 의류판매 → 대학원 진학, 심리상담사 근무 → 심리상담센터 창업
	#6	대학교 졸업 → 녹음스튜디오 입사, 촬영 담당, 기획업무, 계약직 → 결혼으로 퇴사 → 음악학원 → 기획사창업
	#9	대학교 졸업 → 디자인회사, 커피회사 → 패션잡화 제작 판매, 도소매업
	#12	대학교 졸업 → 중국 커피관련 업체에 취업 → 중국진출 프랜차이즈 업체 교육, 계약직 → 카페창업

임금노동자 퇴사 후 자영업 승계	#1	대기업 → 중소기업 → 어머니 한식당운영(가업승계)의 경우
	#3	고등학교 졸업 → 서비스업 취업 → 대학교 진학, 졸업 → 15년 넘게 디자인업무 → 어머니를 도와 도배건적, 인테리어 제품 온라인 판매
	#5	대학교, 아르바이트 서비스업 → 항공사지상직(서비스직, 계약기간만료 퇴사) → 해운회사(사무직, 정규직) → 건강문제로 시부모님 자영업 근무
	#10	독일에서 취업, 해외영업직 → 한국에서 독일어 학원 취업 → 어머니 자영업 도움, 승계
본인의 자영업창업 경험 후 자영업 가업승계	#11	대학원 졸업 → 편의점 운영 → 공동어시장 소매업, 수산업(가업승계)

IV. 결론

본 연구는 oo은행-N사의 SME 교육프로그램에 참여한 자영업자 13명을 대상으로 자영업을 시작하게 된 동기와 경로를 탐색적으로 규명해 보았다. 주요 연구 결과는 다음과 같다. 첫째, 자영업자에 진입하게 된 동기는 ① 자영업자는 취업에 대한 대안으로 자영업에 진입했고 ② 전 직장의 근로조건 불만족과 본인 사업을 향한 꿈의 실현을 위해 자영업을 선택했다. ③ 가족과 지인의 창업에 대한 권유와 도움으로 창업을 시작했다. 둘째, 자영업에 진입하게 되는 유형은 ① 임금노동자 경험 후 자영업자 창업 ② 임금노동자 경험 후 유관분야 자영업 창업 ③ 임금노동자 퇴사 후 자영업 승계 ④ 본인의 자영업 창업 후 자영업 가업 승계를 하는 것으로 나타났다. 향후 연구에서는 자영업자의 진입동기와 유형을 전국단위의 조사를 통해 검증할 필요가 있다.

참고문헌

- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J.(1998). What makes an entrepreneur?. *Journal of labor Economics*, 16(1), 26-60.
- Moore, C. S., & Mueller, R. E.(2002). The transition from paid to self-employment in Canada: the importance of push factors. *Applied Economics*, 34(6), 791-801.
- Simoes, N., Crespo, N., & Moreira, S. B.(2016). Individual determinants of self-employment entry: What do we really know?. *Journal of economic surveys*, 30(4), 783-806.
- Taylor, M.(1996). Earning, Independence or Unemployment: Why become self-employed. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 59, 253-265.