

경기침체 속 열기 띠는 창업관련서

입문서·재테크론 등 성공비법 다뤄… 선택과 활용에 신중해야

경기침체와 기업의 구조조정에 따른 여파로 실직자들이 기하급수로 늘어나고 있는 상황이다. 하루아침에 직장을 잃은 사람들은 재취업을 위해 노력하고 있지만 현재의 경제형편으로는 쉽지 않을 전망이다.

이들 중에 상당수는 사회조직으로부터 냉대를 받지 않겠다는 생각과 자신의 능력을 검증하고 싶은 욕구 때문에 창업의 세계로 눈을 돌리고 있다. 음식점에서부터 벤처기업 운영까지 다양한 직종의 창업을 희망하고 있다. 각종 사회단체에서도 이들을 위한 '창업스쿨'을 개설하고 있다.

창업 열기는 서점에서도 느낄 수 있다. 창업관련 정보서들이 쏟아져 나오고 있는 가운데 독자들의 발길이 줄을 잇고 있다. 최근 종로서적의 경우 창업관련 서적의 매출이 30% 이상, 교보문고는 20% 이상 증가한 것으로 나타났다.

그러나 다양한 정보서가 쏟아져 나오고 있음에도 불구하고 적합한 선택을 할 수 있도록 도와주는 장치는 없다. 정보서를 선택했다고 하더라도 활용하는 것은 전적으로 독자의 몫이다. 대리 만족으로 끝날 것인가, 아니면 실질적으로 도움을 받을 수 있을 것인가. 정보서의 선택과 활용에 신중할 필요가 있다.

노하우 없이 소자본으로 가능한 것들

창업 경험자들과 관련 연구자들에 의해 짚어진 창업 정보서들은 대체로 입문서, 재테크론, 장서관련서적, 음식장사, 정보사업 등으로 나눌 수 있다. 이들 중에 가장 많은 중수를 차지하고 있는 것은 장사에 관련된 서적이다. 특별한 노하우 없이 소자본으로, 단기간에 창업할 수 있다는 잇점 때문에 많이 찾는 것으로 보인다.

입문서로는 《성공적인 점포경영 33선》(한국경제신문사), 《유망사업정보》(한가람), 《이런 비즈니스가 뜬다》(책과길) 등이 있다. 《벤처 비즈니스의 이해》(학문사)처럼 해당 산업을 집중적으로 소개하는 경우도 있지만 대부분은 유망사업을 개괄적으로 설명하고 있다. 《이런...》은 우리 산업의 전망과 세계의 유망사업을 함께 소개하고 있다. 산업화 시대, 정보화 시대를 거쳐 인터넷 시대로 전환하는 시대적 산업의 생성과 성공비

창업으로 이끄는 정보서들이

쏟아져 나오는 가운데 이를 찾는

독자들의 발길이 잦다.

이들 책에는 예비 창업자를

노골적으로 유혹하는 각종 성공비법이

있는가 하면 실용적인 정보도

담겨 있다. 창업에 성공하기

어려운 현실에서 정보서의 올바른

선택과 활용에 독자의

현명한 판단이 요구된다.

법을 함께 보여주고 있다. 아울러 21세기를 지배할 산업에 대한 예측도 하고 있다.

창업을 결심한 사람이 주로 찾는 정보서는 재테크론이다. 여기서 말하는 재테크는 단순히 돈을 굴리는 방법이 아니라 창업을 위한 가장 기초적인 요소들을 파악하는 작업을 의미한다. 어떻게 하면 성공할 수 있는가에 대한 조언을 담고 있는 재테크 관련 서적으로 《알토란 재테크》(더난), 《IMF 재테크》(21세기북스), 《내 몸에 맞는 재테크》(김영사) 등이 있다. 《알토란...》의 내용은 한마디로 성공학이다. '나는 성공할 수 있다'는 화두를 던져놓고 창업에 관한 경험과 전문지식을 소개하고 있다. 업종선택, 상권 파악, 점포확충, 상품구성, 마케팅 전략, 손익 계산법 등 창업에 관련된 전반적인 요점을 다루고 있다. 특히 서비스업과 신종 테마사업에 대한 조언을 덧붙이며, 창업예정자의 적성에 알맞는 업종선택, 점포의 안정적 운용, 경영진단 능력 배가 방법 등을 기술하고 있다.

또다른 측면에서 창업에 도움을 주는 정보서들도 있다. 창업과 관련된 주변 여건들에 대한 조언을 담고 있는 책으로 《회사만 들기》(새로운 제안), 《오피스 그 무한대의 도전》(수정당), 《사업계획 작성 가이드》(한국생산성본부) 등이 그것이다. 창업에 따른 법률적 문제를 해결하는 방법에서부터 사업을 어떻게 실행해야 하는가에 대한 실무적인 정보까지 수록하고 있다.

구체적인 업종을 거론한 서적도 많이 나



창업관련서 코너에 창업의 세계로 눈을 돌리려는 이들의 발길이 끊이지 않는다.

왔다. 특히 장사에 관련된 책들이 많다. 《이런 장사가 월급쟁이보다 훨씬 낫다》(대교), 《장사는 빨리 할수록 좋다》(현대미디어), 《장사는 아내와 함께 해야 성공한다》(책만드는집) 등이 이에 해당한다. 《장사는...》는 10년 동안 8개 업종에 18개의 점포를 운영했던 창업 경험자가 쓴 책이다. 단기간에 성공할 수 있었던 노하우를 공개하며 '돈버는 데는 장사가 최고'라고 직설적으로 주장한다. 그가 내세우고 있는 할 만한 장사는 그리 거창한 것도 아니다. 만두가게, 양말장사, 독서실과 고시원 운영, 자판기 사업 등 누구나 한번쯤 해보고 싶은 것이다. 성공비결, 매상을 극대화할 수 있는 방법, 98년도 유망업종까지 소개하고 있으며, 창업상담 코너도 마련했다.

구체적으로 거론한 업종 중에서는 음식점장에 관련된 정보서들이 많다. 《성공하는 음식점사 원백 가이드》(청목미디어), 《신문기자 때려치우고 웬 떡볶이 장사?》(큰바위)처럼 경험자에 의해 짚어진 실용서들이 대부분이다.

미래형 산업에 대한 정보를 담은 책들도 한쪽 구석을 차지하고 있다. 벤처산업을 주로 다루고 있어 신세대나 정보산업 쪽에 몸담고 있던 퇴직자들을 유혹하고 있다. 《정보브로커》(가로수), 《돈이 되는 인터넷 비즈니스》(나경문화), 《전화(팩스) 1대로 돈을 벌자!!》(청림) 등이 이에 해당한다. 《전화...》는 소호(SOHO, Small Office Home Office)산업으로 대변되는 개인정보 산업의

면면을 보여주고 있다.

대학생이나 젊은이를 위한 창업가이드도 서가 한권을 차지한다. 아이디어와 배짱만 있으면 얼마든지 20대에 사장이 될 수 있다는 내용이다. 《20대부터 창업을 시작하자》(청담문화), 《20대를 위한 신 창업 아이템》(한뜻), 《대학생 창업시대가 왔다》(누림) 등이 이에 해당한다.

이밖에도 모험사업 등과 같은 생소한 사업까지 창업에 관련된 정보들이 쏟아져 나와 독자의 선택을 기다리고 있다.

선택과 활용 책임은 독자의 몫

정보의 홍수 속에서 어느 것을 선택하는 것이 옳은가에 대한 조언의 목소리는 없다. 창업 정보서의 대부분은 선택의 모든 책임을 독자의 몫으로 돌리고 있다. 무작정 따라하면 벼락부자가 될 수 있다고 유혹하는 책도 버젓이 자리한다.

연세대 김농주 취업담당관은 "창업으로 성공할 수 있는 확률은 1%에 불과한 실정이고 갈수록 어려운 상황"이라며 "창업관련 정보서 중에 경험을 토대로 노하우를 공개한 것이 그나마 도움이 될 듯 싶다"고 말한다.

인간의 욕망은 항상 변하기 때문에 활자화된 정보서는 이미 생명력을 잃을 수도 있다. 단순히 지식을 나열한 책은 그만큼 위험이 따른다. 무책임한 '따라하기 출판'의 행태를 막을 수 없는 현실에서 독자의 현명한 선택이 절실히 요구된다. — 오완진 기자