

소상공인 경쟁력 강화의 지원제도에 관한 연구

- 소상공인 지원제도를 중심으로 -

우대일* · 이상윤** †

글로벌 경제여건의 불안과 우리 경제의 양극화가 심화됨에 따라, 중소기업과 소상공인의 체감경기는 여전히 낮으며 불안한 실정이다. 2007년 서브프라임 사태로 촉발된 전 세계적 금융시스템의 붕괴는, 세계 각국의 금융산업의 근간을 흔들리게 하는 촉진제 역할이 되었으며, 이에 가장 민감한 계층인 소상공인들의 생존 활로 역시 큰 위협을 맞고 있는 실정이다. 제조, 도매, 소매 등 유통산업의 모든 구성력이 상호 연계성과 의존성이 점차 커지고 있으며, 리스크에 대한 불안요소 역시 점차 증가되고 있는 것이 현실이다. 소상공인 스스로의 활로개척으로는 생존할 수 없는 외부 환경적, 물리적 리스크의 요인이 점차 커지고 있어, 이에 대응하지 못하는 소상공인들은 큰 위기를 맞고 있다. 이를 극복하기 위해 정부에서는 여러 가지 노력을 기울이고 있으나, 그 효과가 지속적이지 못하고 있는 것이 안타까울 따름이다. 고용과 창출의 지속성이 떨어지는 단기근로중심의 일자리 증가와 가계소득의 체감저하등으로 인해, 전반적인 고용 및 창업등의 자영업 시장이 개선되지 못하는 악순환이 나타나고 있는 실정이다.

최근 유럽 각국에서 발생하는 재정위기 및, 김정일 사후, 북한과의 관계상황, 중동전세의 불안등 다국적인 리스크 요인들로 인해 성장세가 둔화되는 조짐을 보이고 있다. 전문가들의 지표상 성장 통계는 4%내외로 예상되고 있으며, 서민들이 느끼는 자영업 경기는 여전히 암울하다. 일자리부족과, 고용불안, 은퇴 후 생계수단에 대한 마땅한 대책이 없는 것이 주위의 현실이다.

좁고, 과당경쟁의 상태에 놓여있는 시장에 대기업의 진출 또한, 더욱 상황을 어렵게 만드는 환경적 요인으로 판단해 볼 수 있다. 프랜차이즈라는 경영 컨셉이 과연, 자영업자의 삶을 안정적으로 보장해 줄 수 있는 제도적 열쇠인지를 우리는 다시금 판단해봐야 할 부분이기도 하다. 사업분야의 진입장벽을 뚫고, 자영업자와의 상생을 외치며, 오늘도 무섭게 대기업은 진출하고 있다. 고통스러운 내수침체를 겪고 있고, 앞날을 기대할 수 없고, 혼란스럽 불안한 자영업을 영위해 나가는 것이 바로 소상공인이다. 하루빨리, 현명한 소비진작으로 내수경기를 회복시키는 일이 매우 중요하다.

* 세종대학교 경영대학원 박사과정 (E-mail : wdi1224@hanmail.net)

**† (교신저자)세종대학교 경영대학 경영학과 초빙교수 (E-mail : rmi21lee@hanmail.net)

정부와 관련기관등이 힘을 하나로 모아, 고민하고, 해법을 제시하고, 제대로 된 방향을 설정하여 책임있게 끌고 나가는 것이 무엇보다 중요한 시점이다. 따라서 본 연구는 현재 시행되고 있는 소상공인 지원정책을 검토하여, 소상공인의 경쟁력 강화를 제시하는데 목적이 있다.

주제어 : 소상공인, 글로벌, 유통, 리스크, 프랜차이즈, 지원제도

I. 서 론

1. 문제 제기

2007년 글로벌 서브프라임 사태 이후, 국내 외 많은 전문가들이 예측하지 못할 정도의 금융혼란과 경기지표 하락 등 세계적 불황기운의 파급효과가 쓰나미처럼 닥쳐왔다. 이에 각 나라들은 나름대로의 금융시스템의 재편 및 보완, 제2의 금융사태를 막기 위해 총력을 기울이는 노력을 해오고 있지만, 그 여파는 확실히 거대하다.

경기둔화, 연체율 상승, 대출금리 인상, 기업, 가계부담 상승, 신용경색등 각종 경기지표의 하락으로, 전 세계가 몸살을 앓고 있고, 그 여파가 아직도 충분히 잠잠하지 못하고 있는 게 지금의 현실이다. 고유가와 물가 급등이 초래한 실물경제의 위기가 금융권으로 넘어 오면서 최근 소상공인들도 가계, 기업의 대출상황등이 집단적으로 부실화 하고, 금융불안과 아울러 경제적 난민으로 연결될 위험이 커지고 있는 것이다. 연체율 상승에 따른 금융권의 건전성 기능과 소상공인의 이자상환 능력의 한계성이 막바지에 이르면서, 정부의 해법 역시 딜레마에 빠진 가운데, 위기극복에 대한 고민이 한창이다.

은행들의 건전성과 수익성 악화는 대출금리 상승으로 이어져 불황에 허덕이는 소상공인과 가정을 더욱 압박하고 있다. 세계경기, 리스크 상존 속에, 정부와 소상공인의 완만한 회복을 기대하고 있지만, 그 상황이 여의치 않다. 부동산 하락, 실업자 증가, 특히, 주요 경제활동 인구세대인 20-50대의 청년, 중년층 세대의 생산활동력이 크게 위축된 가운데, 창업에 대한 분명한 의지를 나타내고 있다, 국내 산업 구성원의 대부분을 차지하고 있는 소상공인은 소규모 영세조직이 대부분이어서, 대기업과 글로벌 경기 영향에 대해 대단히 취약한 구조를 가지고 있다. 소상공인 업체들이 경기부양에 따른 각종 지표의 호재 노력에도 불구하고, 좀처럼 개선되지 못하는 이유도, 자본의 취약성, 설립의 영세성 등의 공통적인 현상 때문으로 나타나고 있다.

97년 IMF이후, 평생직장의 개념이 무너지면서, 직장인을 비롯, 사회 여러 계층에서 평생

직업에 대한 관심을 가질 수 있는 인식이 점차 자리를 잡아가고 있다. 베이비 붐 세대 이후의 경제 구성인구의 삶의 질이 예전보다 못하고, 각 개인의 삶에 대한 가치 욕구의 증대로, 직장에 얽매이는 형태를 벗어나고, 과감하게, 새로운 제2인생을 도전하려는 세대가 늘어나고 있는 상황인 것이다. 20-50대 연령대의 경제 활동 인구들이 자영업의 전선에 뛰어드는 기회가 많아지면서, 직업에 대한 인식 마인드가 바뀌어 가고 있다. 제도권 교육제도를 병행하면서, 창업을 꿈꾸는 젊은이의 모습과 기성세대의 전통적 가치관을 변모시킬 만큼, 국내 창업시장은 빠른 속도로 변화되어 가고 있는 것은 누구도 부인하지 못하는 사회적 현실이다.

정부에서도 이런 사회적 분위기를 긍정적으로 보고, 각종 소상공인에 대한 정책적 뒷받침과 지원을 지속적으로 진행하고 있지만, 워낙 소상공인의 개체수가 많아, 각 자영업자의 개인적 만족을 충족시켜주기에는 마른 우물과 같을 정도로 목말라 있다.

이와 같은 현실에서, 본 논문은 첫째, 소상공인의 현황과 실태를 파악한다. 둘째, 소상공인에 대한 정부의 지원정책을 살펴본다. 셋째, 소상공인의 경쟁력 강화를 위한 정책을 제안하고자 한다.

2. 연구방법

소상공인의 경쟁력 강화를 논의하기 위해서는 먼저 소상공인에 대한 이론적 배경에 대한 고찰이 필요하다. 따라서 II 장에서는 소상공인 현황에 대해서 기술하고, III 장에서는 소상공인의 문제점 및 경쟁력 강화에 대해 기술할 것이다. 마지막으로 IV, V 장에서는 현재 추진되고 있는 소상공인지원정책 및 결론을 기술할 것이다.

II. 소상공인의 현황분석

1. 소상공인(Small Business)의 정의

“소상공인”이란 소기업중 상시 근로자가 10명 미만인 사업자로서 업종별 상시 근로자 수 등이 대통령령으로 정하는 기준에 해당하는 자를 말한다.*

소상공인의 범위를 살펴보면 ① 「소기업 및 소상공인지원을 위한 특별조치법」(이하 "법"이라 한다) 제2조제2호에서 "업종별 상시근로자수등이 대통령령이 정하는 기준에 해당하는 자"라 함은 주된 사업에 종사하는 상시근로자의 수가 다음 각호의 1에 해당하는 사업자를

* 소기업 소상공인 지원을 위한 특별조치법에서 시행령[시행 2011.8.15] 법률 제10710호. 2011. 5.24 일부개정

말한다. <개정 2006.3.23>1. 광업·제조업·건설업 및 운수업의 경우에는 10인 미만 2. 제1호 외의 업종의 경우에는 5인 미만 ②제1항의 규정에 의한 주된 사업의 기준과 상시근로자의 범위 및 그 산정방법에 관하여는 「중소기업기본법 시행령」 제4조 및 제5조의 규정을 준용한다. <개정 2007.9.10>

③중소기업청장은 소기업 또는 소상공인에 해당하는지 여부에 대한 확인을 위하여 필요하다고 인정하는 경우에는 그 확인방법 및 절차에 관한 사항을 따로 정하여 고시할 수 있다.[전문개정 2001.9.27]*

소상공인은 그 특성상, 생계형 창업의 기반이 중심이 되며, 대부분 소점포, 소규모의 자금으로 창업을 시작, 매우 영세한 조건으로 사업을 영위하는 업체들이 대다수를 차지하고 있다. 대부분 1억 미만의 창업규모로서, 사업을 진행중이며, 개인 또는 가족이 중심이 되어, 사업을 함께 영위하고 있다.

2. 소상공인(Small Business)의 현황

소상공인은 2009년말 기준, 사업체수 약 268만개(총 사업체의 87.5%), 종사자수 522만명(38.9%)으로 나타나고 있다.

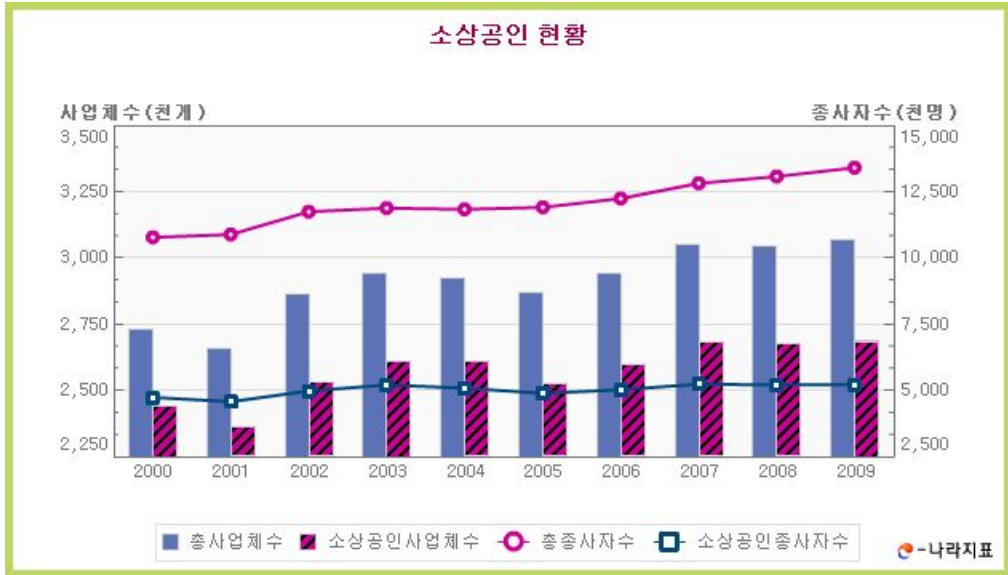
〈표 1〉 소상공인의 현황

(단위: 천개, 천명, %)

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
사업체수	전체	2,659	2,862	2,940	2,927	2,868	2,940	3,049	3,047	3,069
	소상공인	2,363	2,532	2,612	2,609	2,527	2,597	2,682	2,675	2,686
	(비중, %)	88.9	88.5	88.9	89.1	88.1	88.3	87.9	87.8	87.5
종사자수	전체	10,876	11,738	11,870	11,824	11,902	12,234	12,818	13,070	13,398
	소상공인	4,575	4,977	5,199	5,077	4,883	5,019	5,228	5,195	5,218
	(비중, %)	42.1	42.4	43.1	42.9	41	41	40	39.7	38.9

출처:중소기업청 「중소기업현황, 2009년」

* 소기업 및 소상공인 지원을 위한 특별조치법 시행령[시행 2011. 8.25] [대통령령 제23071호, 2011. 8.11, 일부개정]



출처:중소기업청, 중소기업 현황, 2009년

〈그림 1〉 소상공인 증가 추이

소상공인 사업체 및 종사자 수는, 2000년 이후, 명예퇴직, 기업부도 등의 영향으로 생계형 창업에 대한 수요치가 증가하는 것으로 나타나고 있다.

3. 소상공인의 영역

소상공인(Small Business)은 제조에서부터 최종 고객을 위해 생산하는 제품 또는 서비스에 대한 만족 제공에 이르기까지 모든 분야에 걸쳐 사업영역을 지켜내고 있다.

소상공인의 분포는 서울, 경기 지역에 많으며, 음식업, 도,소매업 등의 분야가 절반이상을 차지할 정도로 비중이 매우 높은 편이다.

〈표 2〉 소상공인 영역

구 분	업종의 종류
음 식 및 숙 박 업	음식점, 노래방, 한식(외식)전문점 등
도 소 매 업	농축수산물 전문점, 꽃집, 의류, 화장품 등
서 비 스 업	네일, 노래방, 세탁소, PC방 등
제 조 업	상시 근로자 10인 미만의 제조업 관련 업종

출처: 저자 재편집

Ⅲ. 소상공인의 문제점 및 경쟁력 강화

1. 소상공인의 구조적 문제점

1.1 자영업자의 증가

불확실한 미래에 대한 불안감과 평생직장에 대한 인식이 무너지면서, 점차 미래에 대한 준비등으로 창업을 결심하는 경제활동 인구가 점차 늘어나고 있다.

창업인구의 연령대는 점차 낮아지고 있고, 또한 확대되고 있는 가운데, 창업을 마지막 탈출구로 생각하여 도전하는 이들이 적지 않다.

이론과 현실적인 환경에 고뇌하면서, 적지 않은 이들의 창업도전이 막연한 꿈을 이루려는 자들의 의지를 꺾게 되는 제한적인 결과가 우리를 슬프게 하고 있다.

매스 미디어의 영향이, 막연한 창업을 시작하려는 많은 예비 소상공인들에게 자칫 우려를 범할 수 있는 잠정적 폐업자를 양산하는데 도움이 된다는 것을 분명히 알았으면 한다.

오랜 숙련과 계획된 준비를 통해 시작을 하여도 성공에 대한 확실성이 50%라는 현실을 볼 때, 무리한 창업 시작과 변화에 맹신하고, 시장 실체에 대한 파악에 빠르게 대응하지 못한다면, 결국엔 파국에 이른다는 것을 분명히 알아야 한다.

구체적인 창업준비와 미래에 대한 명확한 준비가 함께 이뤄지도록 철저한 준비가 진행되어야 한다.

1.2 프랜차이즈의 제도적 모순

기술력, 운영능력에 대한 안정적 뒷받침을 바탕으로, 프랜차이즈를 결정하는 사람들이 늘고 있다. 대부분의 창업을 시작하는 예비 소상공인들이, 망한다는 생각으로 처음부터 시작을 하지는 않지만, 간혹 본인의 생각대로 일이 전개되지 않아 애를 태우는 경우가 있다.

프랜차이즈 본사의 다양한 지원 시스템을 통해, 본인 역량이외의 성과를 거두는 소상공인이 있는가 하면, 초기 선전한 내용만큼의 효과가 나타나지 않아 선택에 대한 후회를 하는 경우가 생기기도 한다.

과연 프랜차이즈 육성이 소상공인의 경쟁력을 강화 시켜 줄수 있는 제도적 방법인지는 다시금 생각해 볼 필요가 있다. 표준화, 단순화를 기본으로 하는 프랜차이즈 전달 방식은, 점차 변하는 글로벌적 창업시장에서 생존할 수 있는지에 대한 면밀한 검토가 필요하다.

차별적인 기술과 전략을 가지고, 업체들과의 경쟁에서 버텨낼 수 있는 광역적인 전술이 한층 요구된다.

2. 소상공인의 경쟁력 강화

다양한 정부지원제도를 통해, 창업운영을 보다 효율적인 기회로서 활용하고 있지만, 아래와 같은 제도적 환경이 개선되도록 해야 한다.

2.1. 시스템

소상공인의 도움이 절실한 분야가 자금지원, 마케팅 등 점포운영에 따른 현실적인 문제에 봉착되어 있다. 정부의 정책자금지원은 사업자등록증이 개설되어야만 자금지원을 신청해 볼 수 있는데, 초기 자본이 열악한 예비 소상공인의 경우, 이에 대한 준비가 사실 간단하지가 않다.

소상공인의 자금을 대한 용도는 대부분 집기, 점포 인테리어, 사업장 구입비용에 큰 비중을 차지하고 있다.

첫째, 사업자등록증이 없는 예비 창업자에게도, 초기 창업자금이 지원될 수 있도록 해야 한다. 소상공인지원센터에서 사업성 평가를 면밀히 한 후, 그 결과에 따라 정책자금이 지원될 수 있는 제도적인 장치가 제고되어야 한다고 본다.

둘째, 자금을 대한 지원방법을 살펴보면, 자금성격에 따른 보증기관의 보증율의 차이, 금융회사의 중복 업무, 꺾기 등의 관행이 문제가 되고 있는데, 이에 대한 제도개선이 필요하다.

셋째, 과세기준에 대한 개선이 이루어져야 한다. 현재 간이과세자와 일반과세자의 기준은 연매출 4,800만원으로 구분되어 있는데, 요즘 웬만한 소점포들도 연매출 기준을 초과하고 있다. 과세기준이 현실적으로 적용되어, 열악한 소상공인의 세금감면의 혜택이 넓게 적용되도록 해야 한다.

2.2. 교육

첫째, 창업에 대한 이미지와 비즈니스적 사고 함양을 키우기 위해, 초등학교부터 기초창업교육 프로그램을 마련, 정규 교육과목에 편성될 수 있는 교육설계가 되어야 한다.

둘째, 사회적 약자를 배려할 수 있는 제도권적 교육 프로그램이 조기교육프로그램에 설계 되어야 한다.

셋째, 난립, 중복되고 있는 교육 프로그램을 개선, 소상공인에 특화된 내용으로 진행되어야 한다.

넷째, 대부분 자금지원을 받기 위한 용도로 활용하기 위해, 교육을 받는 경우가 많아, 일회성 프로그램으로 마치는 경우가 많다. 단계별 교육 프로그램을 마련, 소상공인이 경영운영에 어려움 없이 다양한 방법으로 체득할 수 있는 기회가 충족되어야 한다.

2.3. 컨설팅

자영업자의 경영능력 등의 강화를 위해 민간 전문 인력을 활용한 시스템으로, 첫째, 자영업컨설팅의 전문가 pool시스템을 보다 확대하여, 수도권, 지방의 소상공인들까지도 활용될 수 있도록, 분야별, 전문가 수를 늘리도록 해야 한다.

둘째, 컨설턴트의 자질을 명확히 분석하여, 관련분야의 지도가 현실적이 되도록 보완되어야 한다.

셋째, 예산부족등의 이유로 소상공인의 컨설팅의 신청이 중단되지 않도록 해야 한다.

IV. 소상공인 지원정책

1. 자금지원 프로그램

소상공인 경영안정화를 위해, 정부는 1999년부터 소상공인 정책자금을 최대 5천만원까지 용자를 해주는 제도를 마련하고 있다.

창업자의 창업의지를 고취시키고, 안정적인 창업활동을 지속시키기 위하여, 다양한 분야에서 목적성 자금의 용도를 개발하여, 운영하고 있다. 2011년 지원예산은 4,450억원(변동금리, 4/4/분기 3.67%)이고, 상환기간은 총 5년(1년거치 4년 균등분할)이며, 대출금의 70%는 3개월마다 상환, 만기시 30% 일시상환하도록 설계되어 있다.

〈표 3〉 소상공인 정책자금 대출금리

(변동금리, 2011년)

연도	1분기	2분기	3분기	4분기
대출금리	3.75%	4.16%	3.89%	3.67%

소상공인 정책자금은 우선지원자금(2,396억원), 정책목적자금(1,344억원), 나들가게 지원자금(710억원)으로 구분되고 있다.

첫째, 우선지원자금은 중소기업청장이 인정하는 교육 또는 소상공인진흥원의 자영업 컨설팅을 수료하고 지원제외업종 이외의 사업을 영위하는 자로서 지원자격이 된다.

자금지원의 대상은 아래와 같은 기준으로 적용된다.

- 제조업, 건설업, 운송업, 광업 : 상시근로자 10인 미만
- 기타 업종: 상시근로자 5인 미만

비영리 개인사업자, 비영리 법인은 신청 불가하며, 용자 제외업종으로는 유흥 향락 업종,

전문업종, 주점업, 학원업 등이다. 그러나 생계형 업종일 경우(숙박업, 노래방의 경우), 신청 당시 신청자 및 세대원, 동거인과 배우자의 건강보험료 최근 3개월을 합산하여 월 평균 금액이 77,300원 미만일 경우는 가능하다.

또한, 중소기업청장이 정한 교육과정 및 컨설팅 과정을 이수한 소상공인 및 예비/기존 창업자의 교육과정별 교육시간 수료를 하면 대상자로 포함될 수 있다.

둘째, 정책목적자금은 프랜차이즈 지원, 시니어 창업지원, 신사업 개발 지원, 물가안정 모범업소 지원, 장애인 창업 및 기업활동 지원, 장기 실업자 지원, 재해 소상공인지원으로 구분되고 있다.

프랜차이즈 지원은 프랜차이즈 본사 수준평가 결과 3등급 이상을 받은 브랜드의 가맹점을 창업한 소상공인이어야 하며, 업체당 최고 5천만원 이내까지 지원가능하다. 시니어 창업 지원은 시니어 창업스쿨을 수료한 자 중 교육받은 업종으로 창업을 한 자 또는 시니어비즈플라자에 3개월 이상 입주하여 시니어비즈플라자에서 시행하는 컨설팅, 자문을 15시간 수진하고, 총괄 매니저의 자금추천확인서를 발급받은 자 중 창업을 한 자로서 가능하다. 신사업 개발지원은 소상공인 신사업육성 지원사업 또는 아이디어 상업화 지원사업의 수혜 소상공인으로 협약일을 기준으로 2년이내여야만 한다.

물가안정 모범업소 지원은 행정안전부(지방자치단체)에서 지정한 물가안정 모범업소로 지정된 사업장을 운영중인 자(동장/소비자 단체 추천 포함)로 가능하다.

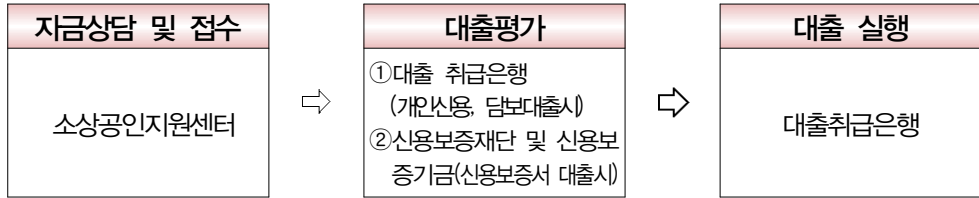
장애인 창업 및 기업활동 지원은 특히, 장애인의 특수성을 고려하여, 안마원 및 안마원 규모의 안마시술소가 지원가능하며, 장애인 복지카드, 지방 중소기업청에서 발급하는 장애인 기업확인서를 소지한 자로서 장애인기업종합지원센터에서 주관하는 교육(12시간)을 수료한 7년 미만의 장애 소상공인(또는 기업)이 가능하다. 대출한도는 업체당 최고 1억원이내, 고정금리 3%로 대출기간은 7년이내이다.

장기 실업자등의 지원은 과거 고용보험을 납부한 회사에서 근무하였던 기록이 있는 자 중, 실직 후 고용지원센터에서 취업활동 노력을 6개월 이상하다가, 현재는 창업을 하여 사업을 영위하고 있는 소상공인, 경제적 활동능력이 없는 부양가족만 있는 여성가장으로 실직 후 사업을 창업하고 있는 소상공인, 자금 신청시 만 55세가 넘는 자 중 과거 실직 후 구직 등록하고 취업 활동을 하다가 현재는 창업을 하여 사업을 하고 있는 소상공인이 가능하다.

또한, 일반재해 소상공인지원은 발생가능이 높은 집중호우, 태풍, 화재 등으로 피해를 입은 재해 소상공인으로 재해확인증을 발급받은자로서 30일이내 신청하여야만 한다.

셋째, 나들가게 지원자금은 2010년부터 2011년 나들가게 선정업체로서, 대기업 운영 프랜차이즈 가맹점은 제외이다. 대출한도는 업체당 1억원이내이며, 금리와 상환기간은 위와 같다.

융자절차는 사업장 소재지를 관할(사업자등록증 기준)하는 소상공인지원센터에서 상담 및 접수 후 대출평가를 거쳐, 대출 확정시 은행을 통한 대출을 진행하고 있다.



〈그림 2〉 용자 절차

2. 교육지원 프로그램

급격한 경영환경에 대응할 수 있는 소상공인의 자생 능력을 배양하기 위해, 수요자 중심의 특성화된 교육을 지원하고 있다.

교육은 소상공인진흥원의 교육과 소상공인지원센터의 교육으로 구분되고 있으며, 소상공인진흥원의 교육은 직접교육과 위탁교육으로 나뉘어지고 있다.

직접교육은 경영개선교육, 성공창업패키지교육, 지역 교육센터에서 실시하는 교육이며, 위탁교육은 소상공인진흥원에서 외부교육기관에 위탁을 실시하여 시행하는 교육으로 소상공인진흥원장 명의로 수료증이 발급된 경우 인정된다.

각 지역단위로 시행했던 소상공인지원센터의 교육은, 11년 8월 25일자로, 소상공인지원센터와 소상공인진흥원이 통합됨에 따라, 향후 교육프로그램에 새로운 변화를 가져오고 있다.

교육의 형태를 보면, 오프라인(현장교육)과 온라인(e-러닝)으로 구분될 수 있는데, 성별, 연령등에 관계없이 누구나 교육에 참여할 수 있으며, 일부과정을 제외한 대부분은 무료로 국민들에게 서비스를 제공하고 있다.

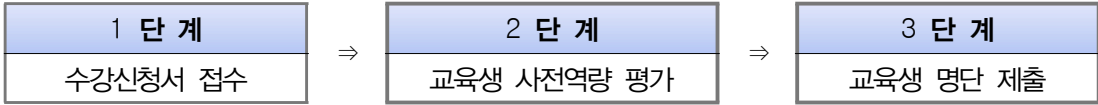
오프라인 교육은 창업교육과정과 경영개선과정으로 구분되며, 각 과정별 특색을 아래와 같다. 기초창업교육과정은 공통창업(8h), 프랜차이즈 창업(8h), 인터넷 쇼핑몰 창업(8h)으로 프로그램이 구성된다.

경영개선과정은 경영입문(6h), 경영심화(12h), 경영고급(20h)으로 구성되는데, 소그룹중심의 업종별, 기능별로 교육대상자 특성에 맞춘 전문프로그램이 특징이다.

〈표 4〉 교육과정별 회당 교육가능 인원

교육과정	회당기준 교육인원	교육가능인원		예비창업자 최대 참여가능 인원
		최소	최대	
경 영 입 문	20명	10명	30명	4명
경 영 심 화	15명	8명	25명	3명
경 영 고 급	15명	8명	25명	3명

경영심화, 고급과정은 시행 전에 사전 역량 평가를 실시 후 최종 교육인원을 선정하는 것이 특징이다.



〈그림 3〉 교육생 선발 단계

e-러닝 교육은 크게 창업교육과 점포운영과정으로 구분되어 있으며, 세부적으로 4개 과정으로 진행되고 있다.

창업공통, 실전창업, 경영공통, 실전경영으로 구분되며, 각 과정별 커리큘럼에 따라, 분야별 학습진도가 사용자 임의로 가능한 것이 특징이다.

시간과 공간에 구애받지 않아, 자유로이, 흥미롭게 학습할 수 있도록 프로그램이 다양하다. 부담없는 학습을 위해 만화 및 동영상으로 30분 내외로 구성되었다.

3. 컨설팅 프로그램

자영업자의 경영능력 강화를 위해, 민간전문인력을 활용한 컨설팅을 지원하고 있는데, 3가지로 구분되어 진행된다.

첫째, 경영개선 컨설팅은 경영진단, 상권, 입지분석, 마케팅, 점포운영등 단순애로 컨설팅으로 지원일수는 3일이다.

둘째, 종합컨설팅은 상기항목의 종합적인 컨설팅 지원으로 지원일수는 7일이다.

셋째, 지식기반형 컨설팅은 종합컨설팅 결과 장래유망사업 가능성 선정후의 컨설팅을 말하며, 지원일수는 7일이다.



〈그림 4〉 단계별 추진내용

오픈 전, 후 운영방안과 마케팅, 홍보등에 이르기까지 다양한 분야의 지원을 외부 전문가가 선정되어, 창업초기부터 지원을 해주어 소상공인이 홀로서기를 할 수 있도록 도와주고 있다.

4. 중소 소매점 유통체계혁신 지원

96년 유통시장이 본격적으로 개방된 이후, 글로벌 유통기업들의 사세확장으로 지역적 영세 소상공인들의 생존에 많은 어려움이 가중되고 있다.

기업형 슈퍼마켓(SSM)의 공격적인 진출로, 지역 업체들의 생존은 점점 극한적일 수밖에 없다. 이에 정부는 대형마트와의 경쟁에서 생존할 수 있는 역량을 갖추도록 대책을 수립, 2010년부터 3개년 계획으로 영세 슈퍼마켓의 생존권을 높이고자, 나들가게 역량사업을 시작하게 되었다.

나들가게 사업은 혁신의지가 있는 소매점주를 선정하여 쇼핑환경, 경영 및 서비스를 현대화 할 수 있도록 지원하는 사업이며, 상권에 맞게 점포개선, 재개점 후 5개월간 월 2회 경영지도, 시설 구매자금 저리융자(1억원 한도), POS설치, 간판교체 비용(점포당 200만원)이 지원되고 있다.

나들가게란 정이 있어, ‘내집 같이 드나드는 나들이 하는 마음으로 가고 싶은 가게’라는 의미를 내포하고 있으며, 대형마트와의 경쟁에서 이길 수 있는 능력을 발휘, 생존할 수 있는 혁신역량 점포로서 육성하는데 목적이 있다 할 수 있다.

매장면적 300㎡이하의 소매점포를 지원대상으로 하며, 쇼핑환경 개선, 경영주 마인드 제고 등을 통해, 기존과는 다른 차별화된 노력으로, 지역상권내 경쟁력을 가질 수 있도록 하는 것이 무엇보다 중요하다.

2009년 12월 스마트샵에서 나들가게로 명칭이 변경되어 온 이래, 2010년 5월, 나들가게 1호점이 선정되어, 지금까지 총 5,302개 점포가 평가 및 선정, 서울 799개(15.1%), 경기 253개(4.8%), 인천 295개(5.6%), 강원도 199개(3.8%), 충남 264개(5.0%), 대전 146개(2.8%), 경상북도 345개(6.5%), 경상남도 254개(4.8%), 전라북도 389개(7.3%), 전라남도 301개(5.7%), 부산 269개(5.1%), 제주도 89개(1.7%) 등 전국적인 지역현황을 나타내고 있다.

〈표 5〉 나들가게 지원내용

구 분	지 원 내 용
점포 종합지도 (필수)	상권분석, 점포기획에서 자금지원 연계, 재개점 및 재개점 후 경영지도 등 지원 상권분석, 점포·상품기획 점포설계 및 시행 관리 종합점검 및 오픈지원 개점후 경영지도(5회)

구 분	지 원 내 용
POS 등 정보시스템 (필수)	POS 설치 지원 나들가게 POS 및 S/W 설치 공동정보시스템과 연동 필수
간판교체 (필수)	브랜드 인식개선을 위한 간판 교체 지원 나들가게 BI필수적용(LED:20%, Flex:25%) (부가세 및 한도초과금액은 점포주 부담)
육성자금	시설현대화 등 경영혁신에 필요한 자금지원 대출한도 : 최고 1억원 이내 대출금리 : 3.89%('11 3/4분기 기준) ※ 분기별 변동금리 대출기간 : 5년(거치기간 1년 포함) 상환방식 : 1년 거치 후 4년간 상환대출금액의 70%는 3개월(또는 1개월), 균 등분할상환, 30%는 상환기간 만료시 일시상환 대출취급은행 : 기업은행, 국민은행, 새마을금고, SC제일은행, 전북은행 제주은행, 하나은행
상품 (재)배열	상품진열·재배치 등에 소요되는 비용을 지원 재배열관련 진열대구입 조명시설, 진열 소모품구입비 지원 (부가세 및 한도초과금액은 점포주 부담)
점주 교육지원 등	선정점포 교육(필수) 점주 역량강화 교육 점주 POS방문 교육 점주 소모임 지원

V. 결 론

각종 사건, 사고의 미디어를 접하면서, 세계 사회 현상은 점차 대형화되고, 글로벌 경영의 취약성으로 경제적 손실이 점차 커지고 있다.

오늘날 기업들은 글로벌 시장 환경을 통하여 치열한 경쟁 상태에 직면해 있으며 미래에 대한 불안감이 요소에 직면하고 있다.

최근 몇 년 사이 일어난, 지진, 쓰나미 등의 공포를 보면서, 앞으로의 경제상황, 특히 창업 환경은 상상할 수 없는 것을 상상할 정도로 많은 변화를 가져오고 있다.

고객 만족의 다양성, 독특성, 차별성 등, 이제껏 생각하지 못한 주류의 분위기가 점점 우리 곁으로 다가오고 있다는 것은 예견될 일이다.

불확실성 미래 예측 가능성이 커진 비즈니스 환경, 상호 의존성과 연계성이 맞물려, 작은 충격으로도, 큰 피해를 입을 수 있는 리스크의 확대가 충분히 예상될 수 있다. 리스크와 비용의 적절한 균형을 통한 탄력적인 경영운영의 관리가 필요한 시점이다.

비전과 전략, 조직과 인력, 프로세스, 기술, 시설 등의 전사적 운영 시스템이 한층 강화되

어 만반의 준비가 되도록 해야 한다. 일어나지 않을 일에 대해 미리부터 걱정을 하느냐는 말을 하는 사람이 있을지 모르지만, 만일의 경우, 비상상황이 벌어진다면, 결국에는 기업이 문을 닫고, 폐업 할 수 밖에 없는 극단적인 상황에 이른다는 것을 모든 소상공인들이 명심해야 할 것이다.

또한, 정부가 모든 것을 지원해줘야만 한다는 생각을 버리고, 소상공인 스스로가 헤쳐나가야 한다는 의지도 중요하다.

“장사가 잘되면 내 탓, 못하면 정부 탓”으로만 돌리기는 너무 막연한 불평이며, 경기 불황과 함께 소상공인의 증가가 비례될 정도로 늘어가는 시점에서, 우리는 마땅히 생존할 수 있는 구심점을 찾아봐야 할 것이다.

상대적으로 열악한 구조를 가질 수 밖에 없는 소상공인들의 생존을 지속시키기 위해서는 무엇보다도 정부의 현실적인 제도적 뒷받침과 소상공인 각자의 필연적인 노력이 함께 진행되어야 할 것이다.

따라서 본 연구에서는 여러 정책제도에 대한 필요성과 제도개선에 대한 부분을 언급하였고, 소상공인 스스로의 자생력을 기르기 위한 노력이 함께 진행되어야만 충실한 효과를 볼 수 있다는 것을 언급하고자 한다.

- 논문접수일 : 2011.09.26
- 게재확정일 : 2011.11.04

❖ 참고문헌 ❖

나들가게 (<http://www.nadle.kr>).

소상공인진흥원 (www.seda.or.kr).

소상공인진흥원 (2011), 소상공인 정책자금 지원.

소상공인진흥원 (2011), 자영업 컨설팅 운영지침.

소기업 및 소상공인 지원을 위한 특별조치법 [시행 2011. 8.25] [법률 제10710호, 2011. 5.24, 일부개정] 제2조.

소기업 및 소상공인 지원을 위한 특별조치법 시행령[시행 2011. 8.25] [대통령령 제23071호, 2011. 8.11, 일부개정] 제2조.

자영업컨설팅 (<http://con.seda.or.kr>).

중소기업청 (2011), 중소기업 연차보고서.

통계청 (www.kostat.go.kr).

A Study on the Support System for Reinforcement of Competitiveness of Small Business persons

- Mainly Focused on Support System for Small Business Persons -

Woo Dae-IL* • Lee Sang-Youn** †

ABSTRACT

As global economic conditions are getting uneasy and polarization of our economy is intensified, the economic sentiment of small businesses is still low and unstable. The collapse of worldwide banking systems due to sub prime crisis in 2007 became the catalyst that shakes financial industries in each country in the world; the most sentiment people, small businesspersons, also have hard time facing survival way out, facing a great crisis. All organizing powers including manufactures, wholesales and retails are being gradually greater in mutual relations and dependence, and unstable factors about risks are also increasing. For exterior environmental and physical risk factors which cannot make small businesses survive themselves by developing ways out are eventually increasing, those who cannot cope with these factors face a great crisis. Although the government tries hard to overcome this situation conducting many ways, the effect does not continue.

It is the real state that independent business markets including overall employment and establishing business have vicious cycle that they cannot be improved, due to increase of employment centered on short-term labors which lack durability in creation of employment and decline of household income.

Recently, growth shows indication of slowdown because of multinational risk factors including financial crisis in each country in Europe, the death of Kim Jung-il, relationship with North Korea, and unstability of war situation in the Middle East Asia.

Experts expect that growth rate will be about 4%, and independent business that ordinary people feel is still gloomy.

It's reality that there is no adequate alternative for lack of jobs, unstable employment and a means of living after retirement.

Also, the fact that large companies enter the market which is narrow and in the excessive

* Doctoral Student, School of Business Administration, Sejong University, Korea. (E-mail:wdi1224@hanmail.net)

** † (Corresponding author) Professor, School of Business in Sejong University (E-mail:rmi21lee@hanmail.net)

competition should be an environmental factor that makes the situation worse.

The business concept, a franchise, is the part we should think about whether it is the institutional solution that can guarantee independent businessmen stable life.

Major companies are frightfully entering the market today, breaking the barrier to entry and shouting of a win-win with independent businesses.

It's the small businesspersons who go through painful domestic recession, cannot predict the future and manage confusing and unstable independent business.

It's very important to restore the domestic economy through wisely boosting consumption as soon as possible.

It's also important to lead the situation by gathering powers of the government and related organizations, agonizing, suggesting solutions, and establishing accurate directions.

The purpose of this study, therefore, is to suggest ways to strengthen competitiveness of small businesspersons by examining small business support policies which are currently implemented.

Key Words : Small Business, Distribution, Franchise, Support System.