

우리 나라 SOHO 창업의 활성화 방안

이 경 오*

〈 목 차 〉

- | | |
|---------------------|---------------------|
| I. 서론 | IV. SOHO 창업의 활성화 방안 |
| II. SOHO 창업의 이론적 고찰 | 1. SOHO 창업의 활성화 전제 |
| 1. SOHO 창업의 시대적 의의 | 2. SOHO 창업의 활성화 방안 |
| 2. SOHO 창업의 특징과 유형 | V. 결론 |
| III. SOHO의 현황과 문제점 | 참고문헌 |
| 1. SOHO의 현황 | Abstract |
| 2. SOHO 창업의 사례연구 | |
| 3. SOHO 창업의 문제점 | |

I. 서 론

21세기 우리사회는 과거 20세기까지 유지되어 왔던 생산 및 활동의 패러다임의 변화를 요구하고 있다. 특히 IMF 이후의 한국사회는 구조조정에 따른 정리해고로 인해 대량실업자가 늘어나고, 아울러 정보산업이 급속하게 발전되면서 새로운 형태로의 생산구조와 생산행위의 변화를 가져오고 있다.

그 주요 특징은 젊은 층, 신세대 사업주의 등장확대, 여성의 직업 및 창업에의 접근 증대, 장애인이나 소자본 창업주의 창업 용이성 증가, 아이টে이 사업의 성패를 좌우할 정도로 중요한 비중을 차지하고 있고, 생산규모나 인원이 축소되어 소규모 인원과 시설을 가지고서도 엄청난 수입을 올릴 수 있다. 특히 정보화와 관련된 사업의 등장이 뚜렷이 증가하며, 아울러 인간의 소비문화를 자극하고 유도하는 의식업이나 스포츠산업과 기타 서비스업의 증가도 괄목할 만하다.

* 영산대학교 정보통신학부 조교수

이러한 생산구조와 행태의 변화에서 가장 합리적인 생산방식으로 등장한 것이 SOHO 형태의 생산구조로의 전이라고 할 수 있다.

본 연구는 SOHO 산업의 기본적인 의의와 시대적 위상을 정립하고, 우리나라 SOHO 산업의 현황과 문제점을 살펴보고, 그 활성화 방안을 제시하고자 한다.

II. SOHO 창업의 이론적 고찰

1. SOHO 창업의 시대적 의의

21세기로 세기의 전환과 아울러 생산방식과 인간의 행태도 이전의 산업사회에서 유지되어왔던 방식에서 이탈하여 전혀 새로운 형태의 전환을 모색해 가고 있다. 그 중에서 생산방식의 한 형태로서 SOHO는 'Small Office Home Office'의 약어로, 본래에는 정보화사회에서 특히 작은 사무실 혹은 자택을 사무실로 이용하면서 별다른 자본이나 인력없이 인터넷이나 PC통신을 통해 자신의 아이디어와 실력만을 주무기로 삼아 사업을 해나가는 새로운 형태의 비즈니스이다.¹⁾ 그리하여 사업을 시작하려면 반드시 어느 정도의 자본과 인력 및 사무실이 필요하다는 고정관념이 소호족들에 의해 바뀌어지고 있다.

SOHO의 원래의 의미는 컴퓨터를 이용한 자영업 또는 집에서 부업의 형태로 사업하는 것을 뜻하는 것이다. 대개 개인사업가나 주부, 그리고 4~5명 미만의 직원을 가진 회사라면 SOHO에 해당된다고 볼 수 있다.

그러나 이 개념을 오늘날의 사회현실과 관련시켜 광의로 개념을 규정한다면, SOHO 자체를 직역하여 작은 사무실, 가정 사무실이지만 소규모 사업장, 자택 사업장으로 의역하는 것이 옳바르다고 하겠다. 왜냐하면 SOHO 사업에서의 Office란 미시적 사무실 개념을 뛰어넘는 거시적 차원의 사업장 개념을 띠기 때문에, 주먹구구식의 장사개념보다는 체계적인 사업개념이 더 강함을 의미한다. Office를 사업장 개념으로 이해한다면 사무실·음식적·기타 잡화점 등이 모두 사업장에 해당되는 것이다.²⁾

1) 중소기업청, 소호(SOHO)창업가이드, 2002, p.9.

2) 채수명, SOHO 100배로 성공하기, 살림, 1998, p.21.

이러한 특성을 지닌 SOHO 사업의 장점은 무엇인가?

우선 아이템 선정이 비교적 쉽고 규모가 작다는 점이다. 그리고 인건비와 사업비용이 크게 절감되거나 전혀 들어가지 않으며 자신의 적성에 맞는 창의성을 살릴 수 있다. 동시에 다양한 형태의 경영수업을 할 수 있을 뿐만 아니라 언제라도 부담없이 사업을 정리할 수 있다.

또한 창업을 간편하게, 비즈니스는 신나게 할 수 있을 뿐만 아니라 경험을 통한 노하우가 쌓이면 체인화할 수도 있으므로 작게 시작해서 크게 키울 수 있는 가능성 또한 많다. 뿐만 아니라 여성들, 퇴직자, 벤처사업가를 꿈꾸는 대학생들이 별다른 기반없이도 자신의 능력과 꿈을 펼칠 수 있다는 점에서 무한한 비전을 지닌 신직종이기도 하다.³⁾

20세기까지의 사회를 산업사회라고 한다면 21세기의 사회는 탈산업사회, 후기자본주의 사회라는 새로운 생산양식에 의한 사회로 변화되어가고 있다.

특히 21세기로의 전환기에 전세계적으로 확산된 인터넷과 정보화산업은 지금까지 지배해 온 생산양식의 본질적인 변화를 가져오고 있다. 즉, 근대화에 기반한 산업사회는 대량생산과 대량소비의 형태로 생산양식을 규정할 수 있으며, 산업사회는 인간의 생산활동과 행태를 거대한 조직(기업이나 관료조직)의 한 부속 수단으로 전락하였다.

그러나 정보화사회의 도래는 이러한 패러다임을 근본적으로 탈피하면서 개성과 독창성을 중시하면서 개인주의의 극대화를 향해 발전을 거듭해가고 있다.⁴⁾

과거의 생산양식이 모더니티, 즉 근대성에 기반하였다면, 21세기 정보화사회에서는 포스터모던형태로 생산양식이 변화되어 간다.⁵⁾(<표 1> 참조)

다음의 표에서처럼 오늘날의 생산방식은 소규모 자본과 시설을 이용하여 틈새시장을 공략하여 수입을 올리는 유연한 생산방식의 형태로 전환되고 있다.⁶⁾ 따라서 과거와 같이 거대한 자본을 투자하고 많은 인력을 동원하는 대량생산은 사업의 실패에 따른 엄청난 손실과 도산의 위협으로 일시적인 창업으로서는 도저히 감당할 수 없다.

오늘날 소비풍조가 개성과 유행에 따라 수시로 변하고 시장의 유동성이 크기 때문에 틈새시장을 공략하여 수익을 올리고, 또한 창업이후 시장상황의 변동에

3) <http://www.sohoexpo.or.kr/> 사이버 SOHO 소상공인지원센터에서 인용함.

4) 황진우, 인간관계론, 학문사, 2001, pp.185~186.

5) 이인규, 이희규, 멀티미디어로 가는 21세기, 인폴리오, 1995, pp.24~25.

6) David Hell & Tony McGrew, *Modernity and Its Future*, The Opportunity Press, 1992 pp.226~228 참조.

따른 사업의 전환이 용이하고, 만약 실패할 시 손실부담을 축소하기 위해서는 소자본 창업 즉, SOHO창업의 형태로 전환할 수밖에 없다. 특히 우리 나라는 급속한 정보화의 확산과 아울러 실업자의 증대로 이들에게 고용을 창출해야 할 국가적 과제가 시급함으로 실업자에게 취업의 다른 형태인 자영업의 창업을 유도함으로써 실업문제를 해소할 수 있는 파급효과를 가져올 수 있다.

<표 1> 근대와 탈근대의 생산양식의 차이

시대구분	근대적 생산방식	탈근대적 생산방식
생산양식의 특징	모더니티(modernity) <ul style="list-style-type: none"> • 대량생산과 대량소비사회 • 규격화되고 조직적인 인간행동 • 거대자본과 상당한 인력이 동원된 형태의 생산구조 	포스터모더니티(post-modernity) <ul style="list-style-type: none"> • 유연·주문생산방식 • 개성과 창의성, 독창성에 따른 인간행동 • 소자본과 틈새시장의 생산구조로 전환

자료 : David Hell & Tony McGrew, *Modernity and Its Future*, The Opportunity Press, 1992, pp.226~228 참조.

2. SOHO 창업의 특징과 유형

SOHO는 인적 자원이나 물적 자원이 중요시되었던 산업사회와는 달리 정보나 지식, 그리고 독특하고 창의적인 아이디어를 기반으로 사업을 하는 것이 그 특징이라고 할 수 있으며 적은 투자비용으로 시작하지만 매출규모는 무한대로 확대할 수 있다는 것이 최대장점으로 꼽히고 있다. 이러한 SOHO가 지니는 특징은 다음과 같다.

첫째, 위험부담이 적다. 탁월한 경영능력이 꼭 있어야 되는 것도 아니다. 중소기업청에 자문을 구하면 여러 경로를 통하여 관련사업의 전문가들이 무료로 컨설팅을 해준다. 또한 자신이 생각하고 있는 어떤 한 아이템에 충실하고 전문적인 지식을 가지고 있다면 더욱 유리한 입장에 설 수 있다.

둘째, 소자본에 의한 창업이 가능하다. 사무실이나 점포가 필요한 것도 아니고 인건비도 들지 않기 때문에 소호는 자본에 크게 구속을 받지 않는다.

셋째, 공간과 시간제약으로부터 벗어날 수 있다. 공간에 있어서는 인터넷의

등장으로 전세계를 무대로 활동할 수 있게 되었으며, 시간에 있어서는 365일 24시간 자영업 차원에서의 경영이 가능하다.

<표 2> SOHO 창업의 유형

창업의 유형	내 용
STARTUP형	<ul style="list-style-type: none"> ○새롭게 사업을 시작하는 형태(모험성, 위험성이 강함) -개인적 경험, 자신의 취향, 체계적인 탐색조사, 친척이나 친구의 조언 등을 통하여 창업
BUYOUT형	<ul style="list-style-type: none"> ○기존의 사업을 인수하여 운영하는 형 -성공의 가능성이 한층 높음. 신규사업 계획시 비용과 시간을 단축 -이미 존재하는 수요자와 공급자를 소유할 수 있음. -기존의 사업가로부터 운영정보를 얻을 수 있음 . -이미 존재하는 실적을 확보할 수 있음.
FRANCHISING형	<ul style="list-style-type: none"> ○프랜차이즈 본부와 프랜차이즈 시스템내의 한 개 이상의 단위점 포를 프랜차이즈 계약에 의해 구입하여 운영하는 방식 -위험을 분산시킬 수 있다는 점. 계약에 의거 본사로부터 교육을 받을 수 있으며, 경우에 따라서는 자금을 보조받을 수 있음. -이미 시행착오를 거쳐 채택된 마케팅기법을 이용할 수 있어 일반적으로 도산의 위험이 낮다는 점. -단점으로는 계약금과 비용이 소요, 로열티를 계속적으로 지불해야 하고, 독립성이 떨어져 장기적으로 독자적인 성장에 장애로 작용할 수 있음
FAMILY BUSINESS유형	<ul style="list-style-type: none"> ○가족의 사업을 물려받아 하는 사업유형 -이미 두터운 고객층이 확보되어 있고, 사업의 지속성을 보장

넷째, 소호는 전업만이 가능한 것은 아니다. 부업으로도 얼마든지 가능하다. 현재 다른 직종에 재직중인 자라도 여가를 이용하거나 부업으로 소호를 겸해서 할 수 있다. 최근에 구조조정과 정리해고, 명퇴 등이 잇따르고 있어 해고 이후에 대비하여 평생직장을 찾거나 수익의 증대를 위하여 소호를 선호하는 경향이 증가하고 있다.

이러한 특징을 지니는 SOHO의 창업의 종류는 크게 네 가지로 구분할 수 있다.(<표 2> 참조)

7) 프랜차이즈 방식의 활용에 관해서는 정수원, 소자본 창업과 경영, 문영사, 2001, pp.245~301 참

SOHO 창업자는 이러한 유형 중에서 자신의 아이템과 입지조건에 가장 적합한 유형의 창업형태를 <표 2>를 참고로 신중하게 심사하여야 할 것이다.

Ⅲ. SOHO의 현황과 문제점

1. SOHO의 현황

1997년 우리 나라에 불어닥친 IMF한파는 국가경영의 방식과 기업의 구조 및 경영의 틀을 완전히 바꾸어 놓았다. 불황의 여파는 명퇴, 감퇴 등의 감량경영으로 확산되면서 대기업과 중소기업은 물론 소규모의 가게까지 영향을 미쳤다. 이로 인해 '소규모 사업장'이나 '자택 사업장'을 바탕으로 불황을 극복하거나 실속 있게 사업을 이끌어 나가는 분위기가 확산되어가고 있는데 이것이 바로 SOHO 사업으로 나타났던 것이다.

앞에서 개념 규정한 SOHO는 원래 미국에서 창의성과 자율성을 강조하는 과정에서 활성화되었는데, 지금은 근로자 3명중 1명이 SOHO족이라 할 정도로 확산되고 있다.⁸⁾ 미국의 경우 SOHO인구는 1997년 월드와이드웹의 주소등록수 기준으로 5천만에 이르며, 이와 관련된 연간 시장규모는 무려 4,500억 달러로 근로자 3명 중 1명이 영리형 재택근무를 겸하고 있는 것으로 조사되었다.

이런 바람을 타고 이웃 일본에서도 SOHO라는 용어와 작고 정교한 일본상품의 이미지 등이 결합된 SOHO족이 확산되어 가고있고, 우리 나라에서도 불황의 바람 속에서 젊은 세대들의 창업과 벤처기업 붐을 타고 SOHO용어와 개념인식이 전문직 종사자를 중심으로 빠르게 확산되고 있다.

IMF 이후의 최대의 불황 속에서도 정보화시대의 붐을 타고 SOHO사업이 계속하여 확산될 것이라고 확신하는 것은 이 사업이 무엇보다도 실패율이 적고 전문화와 차별화를 무기로 다각적인 사업활성화를 꾀할 수 있기 때문이다.

우리 나라 소상공인 현황을 2000년도 사업체 기초 통계조사를 통해서 보면 <표 3>과 같다.

조.

8) 채수명, 앞의 책, p.18.

<표 3> 2000년 사업체 기초통계조사 보고서(2001 : 통계청 자료)⁹⁾

업종	전사업체수	소상공인 사업체수
도·소매업 및 소비자용품수리점	998,226	917,615
숙박 및 음식점업	583,892	547,246
운수, 창고 및 통신업	215,625	196,579
부동산, 임대 및 사업서비스업	158,459	115,653
교육서비스업	101,928	67,706
기타 개인서비스업	318,632	238,015

우리 나라 소상공인 전체 사업체수는 약 240만개에 이르며 전체 사업체수에 서 소상공인 업체가 차지하는 비중은 84.1%를 차지하고 있다. 이는 우리 나라 현재의 사업체 분포의 특징이 대기업과 중소기업의 수에 비하여 소상공인 사업체수가 월등히 많다는 것을 뜻한다. 즉, 이것은 대기업과 중소기업이 수적으로는 적지만 소상공업체에 비하여 규모와 수익구조가 크다는 것을 의미한다. 따라서 소상공인업체들은 아주 열세한 규모로 틈새시장을 공략하는 아주 영세한 단계의 사업단위라고 볼 수 있다.

그러나 IMF 이후 구조조정에 따른 실업자의 증가와 명퇴 등으로 구직이 힘들어지자 새로운 취업의 형태로 소자본 창업 혹은 SOHO창업이 활성화되고 있음을 나타내는 것이기도 하다. SOHO의 창업은 정보화사회의 진행과 더불어 IT산업의 발전, 인터넷의 확산에 따라 더욱 활기를 더하고 있는 추세이다.

SOHO창업이 활성화되고 있는 근거들을 최근의 사회동향의 실제 연구에서 나타나는 결과를 통해 살펴보자.

첫째, 일반 직장인들의 투잡스(two-jobs)에 대한 관심과 열망이 커지고 있다. 2003년 6월 계명대학교 경영정보학과와 설문조사에 의하면 투잡스를 원하거나 현재 투잡스를 하고 있는 직장인들은 전체의 74.9%를 차지하고 있었으며, 이 중에서 11.2%는 현재 투잡스를 하고 있는 것으로 조사되었다.¹⁰⁾ 이 조사에 의하면 직장인들이 투잡스를 원하는 이유는 다음 <표 4>와 같이 나타났다.

9) 이정완, SOHO 창업과 경영 이렇게 하라, 새로운 제안, 2000, p.20.

10) 김영문(계명대학교 경영정보학과), 직장인의 투잡스에 대한 관심조사
<http://www.sohokorea.org>, 사단법인 한국소호진흥협회에서 인용함.

<표 4> 직장인들의 투잡스를 원하는 이유

순위	비율(%)	이유
1	44.1	현재보다 더 많은 수입을 위해서
2	21.7	보다 자유로운 생활을 하고 싶어서
3	14.0	보다 적성에 맞는 일을 하기 위해
4	12.6	생계를 위해 돈을 벌어야 하기 때문에
5	4.4	직장에 대한 불만으로

즉, 투잡스를 하려는 이유가 직장에 대한 불만보다는 경제적인 이유 혹은 자신의 적성을 살리고 싶은 이유가 더 많다는 것을 알 수 있다.

둘째, 여성 창업이 늘어나고 있다. 남성 판매자가 주를 이뤘던 과거와는 달리 최근에는 여성들이 인터넷을 통해 창업에 뛰어드는 사례가 급격히 늘고 있다. 이처럼 인터넷쇼핑몰에 여성 사업자들이 몰리는 이유는 인터넷은 오프라인에 비해 진입 장벽이 낮아 소자본으로 비교적 쉽게 사업을 시작할 수 있기 때문이다. 인터넷 전자상거래 업체가 개별집계한 우수 판매자 비중에서도 여성 사업자들의 비중은 3년새 30% 이상 급증했다.

셋째, 대학생들이 취업보다도 창업을 원한다. 취업난을 겪으면서 취업 보다 직접 창업을 원하는 대학생들이 많은 것으로 조사됐다.

계명대 벤처창업보육사업단 설문조사에서 대학생들이 창업을 생각하는 이유로는 직장보다 더 많은 수입을 희망해서가 41.9%로 가장 많았으며 취업이 어려워서가 20.7%, 성공한 사람들의 경험담을 알고서가 15.9%, 생계를 위해서가 5.4%로 집계됐다.

그러나 대학생들은 96.8%가 창업동아리 등에서 활동한 경험이 전혀 없었으며 대학에서 창업관련 강좌를 수강했는가에 대해 65.3%가 그렇지 않다고 답해 창업을 원하고는 있지만 준비는 부족한 것으로 나타났다.¹¹⁾ 이런 점으로 미루어 보아 많은 대학생들이 창업을 원하고는 있지만 대부분 준비가 전혀 되지 않고 있으며 이런 상태에서 창업을 하게 되면 대부분 실패할 가능성이 클 것이다.

이러한 점으로 미루어 볼 때, 현재 직장인이나 실직자, 대학생, 실직여성가장 등은 참신한 아이템으로 안정한 수익을 창출할 수 있는 창업을 원하고 있다.

11) 계명대학교 벤처창업보육사업단 설문조사, 대학생 취업보다 창업원한다. 2003년 3월 19일 <http://www.sohokorea.org> 사단법인 한국소호진흥협회 참조.

2. SOHO 창업의 사례연구

다음은 SOHO창업과 경영을 통해 성공한 사례를 몇 가지 들고, 이를 통하여 SOHO창업의 문제와 성공요인을 모색하고자 한다.

(사례 1) 사이버랜드(www.cyberland.chollian.net)¹²⁾

처음 소호를 생각하게 된 것은 IMF와 함께 시작되었지만, 1993년 26살에 컴퓨터 프로그래밍 전문지인 C프로그램세계를 만들고, 국내 최초의 CD-ROM잡지인 네오마인드를 만들면서 얻었던 성공과 실패의 교훈도 있었다.

인터넷의 확산에 따라 가장 적절한 아이템을 선정하려고 숙고한 결과 IP업은 당시 포화상태이어서 정보제공업인 Contents Provider를 택했다. 즉 인터넷을 통해 단순한 문자만이 아니라 그림, 동영상, 음성까지 제공이 가능하므로 시험아이템으로서 유료화할 수 있는 정보로서 만화를 선정하게 되었다.

아이템의 선정 후 통신사와의 계약과정이 무려 6개월이란 시간이 걸렸고, 이 기간 동안 만화가들과의 계약도 쉬운 일이 아니었다. 한 명의 작가와 작품 사용계약을 하기까지 평균 2~3개월이 걸린다. 그렇게 시간이 흘러 준비된 과정에서 또 하나의 가장 큰 난관은 전송 속도를 빠르게 하는 방법이었다. 인터넷으로 만화를 보여 주려서 최대한 80KB정도의 그림을 5초 내외의 시간에 인터넷 사용자에게 전송하여야 하는데, 전용선을 이용하는 이용자를 제외하고는 당시 36KB나 56KB 모뎀을 사용하는 일반 이용자들에게는 너무나 힘든 일이었다.

이를 해결하기 위해 여러 가지 시험을 거쳐 프리로딩(Pre-loading)방식을 마련함으로써 이것이 지금의 인터넷 만화를 확산시킨 열쇠였다.

모든 작업은 이렇게 준비되었고, 사무실이 없는 관계로 수많은 데이터의 가공은 통신을 통해 일정 장비를 갖춘 재택근무자를 뽑아 아르바이트 형태로 데이터 가공을 처리했다.

통신사와 6개월간의 서류 심사 및 협의 과정을 마치고 98년 5월 8일 드디어 서비스 개시. 사이버 만화방이란 이름으로 이후 유니텔 넷츠고 하이텔, 채널아이 등 인터넷 서비스 업체들의 CP 서비스 분야를 개설하는 최초의 아이템이 되었고 이제, 인터넷에서도 유료 정보가 성공할 수 있는 전례가 되었다고 자부한다. 사업초기 1998년이 지나 월 300 정도의 매출이 1999년 들어 급격히 상승되

12) <http://sohoexpo.or.kr>, 사이버소호소상공인지원센터 홈페이지 참조.

었다. 1999년 매출 마감은 1억 4천 8백만원, 통신사의 지분까지 합치면 3억 정도의 매출이 소호업의 형태로 올린 것이다. 여기에 홈페이지 방문자가 200만을 넘었고 유니텔, 천리안에서 최고 인기 콘텐츠 대상과 신지식인으로 선정되기도 하였다.

(사례 2) 생활밀착형 할인점

알뜰 소비풍조를 배경으로 다양한 형태의 브랜드 제품을 저가격으로 판매하는 가격할인점들이 뜨고 있다. 이 업종은 소규모 지역상권을 겨냥한 생활밀착형 창업 아이템으로, 취급상품의 품질도 크게 향상되고 품목도 다양해져 다양한 계층의 고객을 흡수할 수 있을 뿐만 아니라 비교적 경기를 타지 않고 안정적인 사업이기 때문이다.¹³⁾ 경기침체와 합리적인 소비풍조의 확산에 따라 감각적이고 과시형인 사업이 급격히 퇴조하면서 그 자리를 메우고 있는 생활밀착형 할인점 창업 아이템 2가지를 소개한다.

① 사무용품 할인점

사무용품 할인점은 문구, 사무기기, 컴퓨터 주변용품 등 각종 사무용품을 시중가격 보다 20~50% 할인해서 판매하는 곳이다. 품질이나 디자인면에서 손색이 없는 제품을 이같이 저렴하게 판매할 수 있는 것은 대량구매의 이점과 중간유통단계를 없앤 직접유통을 통해 거품을 많이 제거했기 때문이다.

사무용품 할인점은 다른 업종에 비해 취급품목이 많은 편이지만 제품수명주기가 길어 재고부담이 적은 편이다. 경기 침체국면이 장기화되면서 비용절감 차원에서 사무용품 줄여쓰기 캠페인을 벌이는 기업이 늘고 있다. 그러나 사무용품 구입비용 절감을 위해서는 사용량 자체를 줄이는 것보다 처음부터 싸게 구입하는 것이 더 효과적이다. 최근 사무용품의 전체 시장규모가 감소되고 있음에도 불구하고 할인점의 매출이 계속 늘어나고 있는 것은 사무용품 할인점이 중요한 유통업체의 하나로 자리를 잡아가고 있을 보여주는 것이다.

② 잉크 충전방 사업

강도 높게 진행되고 있는 구조조정 과정을 거치는 동안 합리적인 소비생활이 정착되고 검약 분위기가 확산되면서 한번 사용하고 버리는 대신 내용물을 다시 채워서 사용하는 리필 비즈니스가 유망사업으로 부상하고 있다. 최근 각광을 받고 있는 대표적인 리필 비즈니스는 컴퓨터 프린터에 사용되는 잉크 카트리지에

13) <http://www.sohoexpo.or.kr/> 사이버 SOHO 소상공인지원센터 '창업사례'에서 인용함.

잉크를 재충전해주는 잉크 충전방 사업.

도입초기에는 기술적인 문제 등으로 소비자들의 외면을 받았으나 지속적인 품질개선이 이루어지고 가격면에서의 이점이 부각되면서 다시 인기를 모으고 있다. 선진국에서 잉크 충전방 사업은 대표적인 환경친화사업의 하나로 사회적 인 후원을 받고 있다. 다 쓴 잉크젯 카트리지를 하나를 정화하는데 맑은 물 1톤이 필요할 정도로 사회적 비용이 많이 들기 때문이다. 잉크 충전방 사업은 자원재 활용을 통한 환경보호와 비용절약과 환경보호라는 두 가지 강력한 무기로 무장하고 있어 앞으로의 전망이 밝게 하고 있다.

두 가지 사례에서 볼 때, SOHO창업이 성공적으로 되기 위해서는 적어도 다음과 같은 사항이 고려되어야 한다. 우선 자신의 취향과 능력에 맞는 아이템을 선정하여야 하고, 그것이 수요가 명확하거나 장차 소비될 것이 명확한 품목이어야 한다. 아무리 브랜드와 외형이 좋더라도 시장성과 상품성 그리고 수익성을 창출하지 못하면 실패하고 만다. 사이버랜드의 경우 온라인상에서 만화를 즐기는 고객의 참여를 많이 유도할 수 있었으며, 사무용품이나 잉크충전의 경우도 오프라인상에서 사무의 필수소모품이기 때문에 수익성을 충분히 창출한 모델들이다. 그리고 창업의 비용을 최대한 줄이고, 저리의 용자를 확보해야 하며, 가급적이면 직원을 채용하지 않는 편이 좋다.¹⁴⁾ SOHO는 조직적 규제나 간섭없이 자신의 능력과 기량을 최대한 발휘할 수 있는 업종이기 때문에 좁은 사무실 혹은 집에서 자신의 책임하에 지속적이고 끈기있는 노력이 동반될 때 성공할 수 있는 것이다.¹⁵⁾

3. SOHO 창업의 문제점

앞의 사례연구에서 살펴보았듯이 SOHO 창업에는 일반적으로 다음과 같은 문제점이 따르고 있다.

첫째, 동양적 사고방식의 문제이다. 일반적인 직업은 직장을 전제로 하여 여러 명이 한데 뭉쳐서 움직이는 조직지향적인 면을 많이 추구하고 있다. 그래서 많은 경우에 있어서 실속보다는 규모의 거대화를 추구하고, 큰 사무실에서 여러 명이 정장 또는 유니폼을 입고 조직적으로 업무활동을 하는 것을 선망한다. 이

14) 이정완, 앞의 책, pp.32~33.

15) 박경록, 창업/재취업 성공전략 해법, 리더, 1998, pp.23~25.

에 따라 상대적으로 SOHO회사는 조직사회에 적응하지 못한 사람 또는 실업자들의 대안 정도로 여겨지는 경향이 있다. 이것을 입증하는 것이 근래에 불어닥치고 있는 SOHO회사 창업 바람이다. 이는 대량의 실직사태와 더불어 미취업자가 늘어났기 때문인데, 이런 분위기 속에서 SOHO회사는 살아남기가 어려우며 의식의 전환이 이루어지지 않고는 험난한 길이 예상된다.

둘째, 일감의 문제이다. 혼자서 일하게 되면 조직에서 일할 때보다 더 많은 어려움에 직면하게 된다. 우선 혼자서 해결하기에는 벽찬 일들이 있을 수 있으며, 또 일감을 수주 받는데 있어서도 상대적으로 불리하다. 이러한 문제를 해결하기 위해서는 비슷한 업종이나 이해관계가 있는 사람들끼리 뭉쳐야 한다. 일종의 네트워크 컨소시엄을 구성하는 것이다. 그러나 안타깝게도 대부분의 사람들은 네트워크 컨소시엄을 구성하는데 익숙하지 않은 것 같다.

셋째, 금융상의 지원 문제이다. 외국의 경우에는 개인의 신용이 중심이 되어 금융거래가 이루어지지만, 국내의 경우에는 사정이 좀 다르다. 각종 금융상의 지원은 담보가 있거나 전문적인 기술의 보증을 받아야 정책자금을 지원받을 수 있다. 하지만 SOHO 창업희망자들은 대개 물적 담보능력이나 뛰어난 기술을 가지지 못한 경우가 많으며, 주로 고령 퇴직자나 명퇴자, 대졸자, 실직여성가장 등 사회적으로 소외계층에 해당되기 때문에 이들이 자금지원 받기는 쉬운 일이 아니다.

넷째, 구체적인 직업에의 요구이다. 우리회사는 '사(士)'자가 들어가는 직업에 대한 선망의식이 강한 편이다. 때문에 SOHO회사에서 일한다고 하면 아마도 그리 달가워하지 않을 것이다. 미국의 경우 SOHO회사가 뿌리를 내리기까지는 약 20여년의 시간이 걸렸으며, 이제는 최초로 SOHO회사를 시작했던 사람들이 사회의 주류가 되어 신세대 SOHO회사들의 길을 열어 주고 있다. 그만큼 SOHO회사는 한순간의 일시적인 현상이 아니라 꾸준히 발전해 왔다. 그러나 우리나라의 SOHO는 아직 초기단계에 머무르고 있는 실정이다.¹⁶⁾

16) 이정완, 앞의 책, pp.21~22.

IV. SOHO 창업의 활성화 방안

1. SOHO 창업의 활성화 전제

SOHO의 성공적인 창업과 경영을 위해서 두 가지 차원의 전제가 요구된다.

첫째는 창업을 하려는 SOHO창업 희망자 측의 사항이며, 둘째는 이를 권장하고 보호하려는 정부(혹은 지방자치)차원의 전제사항이 요구된다.

우선 창업자 차원에서 볼 때, 일반적으로 창업이란 업종이나 회사규모에 관계없이 사업을 시작하는 것으로서 창업자, 사업 아이디어, 사업자본의 3요소로 구성된다.¹⁷⁾ 이러한 점에서 성공적인 SOHO 창업을 하려면 이 세 가지 요소를 잘 검토하여 시작해야 한다. 이를 좀더 자세하게 살펴본다,

첫째, 창업자의 의지와 능력에 관해서 정확하게 진단되어야 한다. 즉 자신이 창업하려고 하는 분야에 대한 일할 능력과 경험, 노하우를 지녀야 한다. 특히 창업분야에 대한 자신의 지식 및 정보가 해박하여야 하며 관련분야 자격증을 소지해야 할 것이다.

둘째, 창업 아이템과 그에 관해 철저한 준비를 하여야 한다. 사업의 출발점은 창업할 사업대상, 즉 사업아이템을 확정하는 것으로부터 시작한다고 해도 과언이 아니다. 창업의 대상이 기존 아이템이건 신개발 아이템이건 작고 분명한 목표시장을 갖고 있는 서비스나 제품을 사업 아이템으로 결정해야 한다.¹⁸⁾ 이러한 사업 아이템을 선정할 시 고려할 사항은 다음 <표 5>와 같다.

그리고 아울러서 창업아이템 선정에 따른 마케팅 계획과 사업계획의 충분성, 목표시장에 대한 분석 및 그에 대한 경쟁전략 수립과 운영인원과 일의 진행 계획, 재무관리, 기술·서비스 개발 등이 갖추어져야 할 것이다.¹⁹⁾

셋째, 창업자금의 조달로서 이는 창업을 성공으로 이끄는 결정적인 요인이다. 통계자료에 의하면 창업을 한 후 1년 이내에 문을 닫는 업체가 50%를 넘는다고 한다. 그 이유로는 창업자의 경영관리 미숙과 시장확보의 실패 또는 급변하

17) 이정완, SOHO 창업과 경영 이렇게 하라, 서울 : 새로운 제안, 2000, p.107.

18) 박경록, 앞의 책, pp.129~130 그리고 심철, "한국벤처기업의 시장지향성과 신제품 경쟁우위에 관한 연구," 경북외국어 테크노 대학 논문집, 제6집, 2001, pp.165~179 참조.

19) 김이태, 창업경영전략, 서울 : OK Press, 2002, p. 168. 그리고 성혁제·신태호, "벤처기업의 제품개발 평가요인의 가중치 산출," 순천제1대학 논문집, 제31집, 2002, pp.23~30 참조.

는 사업환경에 능동적으로 대처하지 못한 것 등 여러 가지가 있겠지만 결정적인 원인은 사업자금의 부족에 있다.

<표 5> 사업아이템 선정시 고려할 사항²⁰⁾

사업의 형태	<ul style="list-style-type: none"> · 제조업, 도·소매업, 서비스업 중 어느 것을 선택할 것인가 · 어떤 제품 및 서비스를 선택할 것인가 · 프랜차이즈 형식으로 할 것인가, 독립사업을 운영할 것인가
아이템 선택의 판단기준	<ul style="list-style-type: none"> · 자금조달 능력 · 동업계의 경험 <ul style="list-style-type: none"> - 제조업 : 생산, 관리, 판매의 3대분야 중 적어도 2개 이상의 경험이 있는 경우 - 서비스업 : 사무직 종사자, 지식산업 분야 종사자 - 도·소매업 : 영업분야 종사자 · 개인의 목표, 취향

자료 : 이정완, 2000, p.76.

SOHO 창업을 지원하는 대표적인 기관으로는 중소기업청 소기업과 소상공인 지원센터(2000년에 전국에 50개 설치), 중소기업진흥공단, 그리고 시·군청의 창업민원실이 있다. 이 중 SOHO창업에 가장 적합한 기관으로는 중기청 산하 소상공인지원센터인데, 이 기관이 수행하는 지원업무는 <표 6>과 같다.

<표 6> 소상공인지원센터의 SOHO 창업지원사업

창업상담	아이템분석, 상권분석 및 입지분석, 사업성평가 및 분석, 창업절차안내, 창업자금 추천 등
경영개선	사업장 진단 및 지도, 경영개선 및 생산지도, 업태전환 상담지도, 경영개선 자금추천
기술·정보제공	정보자료실 운영, 창업가이드제공, 정부정책 및 제도 안내

위의 세 가지 전제사항은 창업희망자가 반드시 고려해야 할 필수불가결한 전제사항이라고 할 수 있다.²¹⁾

20) 이정완, 앞의 책, p. 76.

다음으로 정부차원의 고려사항을 볼 때, 정부는 1997년말 이래의 국내 경기의 침체와 이에 따른 실업자의 엄청난 증가에 따라 SOHO 창업을 지원함으로써 구조적인 실업 문제를 해결하는 한 방안이 될 수 있다.²²⁾

특히 참여 정부는 선거공약에서 5년 임기내에 250만개 일자리를 창출하겠다고 공약한 바 있다.²³⁾ 2002년 하반기부터 국내 경기침체가 지속되면서 대졸실업자의 양산, 청·장년 장기실업자의 증대, 실직 여성가장 등 실업문제의 해소를 위한 난제가 산적해 있는 실정이다. 따라서 정부는 이들의 생존과 자립을 위해 일자리 창출은 급선무이며, 그 일환으로 이들을 소자본창업으로 유도하여 제2의 취업형태를 취해야 한다. 이를 위해 정부와 관련기관들이 할 수 있는 사항으로서 실직자들에 대한 창업교육과 창업알선, 권장, 창업을 위한 재정적 지원을 지속적으로 해 나가야 한다.

2. SOHO 창업의 활성화 방안

앞에서 살펴보았듯이 창업을 통한 제2의 취업을 희망하는 창업희망자는 실직자뿐만이 아니라 현재 특정 조직에 재직중인 취업자에게도 해당된다. 직장인들의 투잡스에 대한 욕구증대²⁴⁾와 아울러 청·장년 장기실업자, 실직 여성가장 등의 일자리 창출을 통한 고용증진과 복지증대를 위해 정부는 다음과 같은 SOHO 창업의 활성화를 위한 정책을 추진해 가야 할 것이다.

첫째, SOHO 창업 및 경영에 관한 각종 지원사업을 확대해야 한다. 실직자, 혹은 투잡스를 원하는 창업 희망자들에게 창업에 관한 정보를 충분히 제공할 수 있어야 한다. 아직도 소상공인들의 창업과 경영을 지원하기 위한 여러 가지 제도가 있음을 몰라 활용하지 못하고 있는 실직자들이나 기존 창업자들이 많다. 따라서 정부는 이들을 창업으로 유도하기 위한 안내와 홍보를 체계적으로 해야 한다. 이를 위해서 정부는 관련기관이나 단체를 통해서 실직자들의 참여를 유도하는 홍보 및 공지를 지속적으로 해가야 한다. 실직자들 중에는 창업의 문턱이

21) 송학진·박영호, "벤처기업의 성공요인의 중요도," 동의공업대학 논문집, 1999, pp.167~175 참조.

22) 마키노 노보류·강동우 저, 유세준 역, 대기업을 이기는 벤처비즈니스, 1996, p.195.

23) 새 정부는 "감재성장률 7% 목표를 달성하기 위해선 일자리 창출이 급선무라고 보고, 5년 임기 내 2백50만개 일자리 창출하겠다"는 것이 노무현 대통령 당선자의 공약사항이다(한국경제, 2003년 1월 21일자).

24) 계명대학교 경영정보학과 설문조사, 직장인들의 투잡스에 대한 관심 조사, 2003. 5. <http://www.sohokorea.org> 사단법인 한국소호진흥협회에서 인용함.

너무 높아 아예 창업에 대한 도전을 할 기회도 가지지 못하는 경우도 많으며, 이러한 경우 실직과 빚으로 인해 각종 사회적 범죄만 양산시킬 뿐이다.

또한 SOHO창업자들에게 창업 전반에 관한 교육(아이템분석, 상권분석, 사업성평가 및 분석, 창업절차 안내 등) 및 정보를 제공해 주고 기존 SOHO업주에게는 사업장 진단 및 지도, 경영개선 및 생산지도 등 창업과 경영을 원활을 도모할 수 있는 기타 지원방안을 강구해야 한다.

둘째, 청소년 창업교육을 확대해야 한다. 최근 우리 나라는 청년실업의 문제가 심각해지고 있어 대안으로 창업활성화에 의한 자기고용(sejf-employment)의 중요성이 새롭게 인식되고 있다. 미국의 경우 1980년대 불황으로 인해 야기된 대량실업을 흡수한 것은 연평균 70만개의 창업이었으며, 그 후 창업과 기업가 정신이 미국 청소년 교육과 MBA 과정에서 차지하는 비중이 급속히 증가해 왔다.

청년실업 문제를 해소하기 위해 청년창업을 활성화한다는 정책은 신중하게 추진되어야 한다. 특히 창업자금 지원에 의한 창업활성화 정책의 내포한 문제점은 이미 경험한 바 있다. 역량을 갖추지 못하여 창업 실패율이 높아지면 개인적인 손실일 뿐만 아니라 사회적인 자원의 낭비를 가져오게 되기 때문이다.

따라서 창업 활성화 정책에 병행해서 창업역량을 배양하여 창업의 성공률을 높이기 위한 정책이 수행되어야 한다.²⁵⁾ 대학 및 초중고 교육시스템이 혁신성, 창의성 및 도전 정신을 가진 인재를 육성해야 하는 시대적 변화에 효과적으로 대응하지 못하고 있다. 초중고가 이러한 역량을 갖추기에는 상당한 시간이 걸리겠지만, 대학만이라도 신속한 대응을 할 필요가 있다. 기업가 정신과 창업은 대학의 정규 과목으로서 체계적으로 학습되어야 한다.²⁶⁾

대학에 창업교육이 활성화되지 않는 근본적인 원인은 대학에 창업을 전공으로 하는 교수요원이 절대적으로 부족하기 때문이다. 대학의 창업교육이 전문화되기 위해서는 창업사례 연구, 현장실습, 시뮬레이션, 역할연기 등 교수방법의

25) 중소기업청은 청년창업을 활성화시키기 위해 고등학교 및 대학교내 우수 창업동아리 130개를 선정, 총 5억원을 지원한다고 밝혔다. 중소기업은 “창업 동아리수가 지난해 515개에서 올해 895개로 증가한 점을 감안해 지원 동아리수를 지난해 40개에서 올해 130개로 대폭 늘렸다”며 “이번에 선정된 동아리에는 동아리당 300만~400만원의 연구개발비가 지원된다”고 설명했다. 중소기업청은 이와 함께 학내 창업행사 지원, 학생창업 해외연수, 창업현장견학, 창업동아리 벤처스쿨, 벤처창업대전 등 다양한 지원을 통해 청년창업 문화를 확산시킬 계획이라고 덧붙였다.
http://www.s_ohokorea.org/사단법인_한국소호진흥협회_창업사례에서_인용함.

26) 정재교, “경영과 창업교육과정의 전개방향에 관한 연구, 부산경상대학 논문집, 2000, pp.9~30 참조.

혁신이 이루어져야 한다. 성공한 창업기업가를 초빙한 생생한 현장사례, 일대일 연결을 통한 멘토링 등의 새로운 교육 방법론도 개발되어야 한다. 우리 나라 대학은 창업교육의 중요성에 대한 인식부족과 보수성으로 인하여 대학 스스로 해결책을 찾기에는 상당한 시간을 필요로 한다. 따라서 정책적 지원을 통하여 대학의 창업교육 인프라 구축을 촉진할 필요가 있다.

셋째, 정부는 중소기업인들이 기업활동에만 전념할 수 있도록 자금난 및 인력난 해소에 중소기업 지원정책의 최우선 순위를 두어야 한다.

새정부는 중소기업 인력난 해소를 위해 외국인산업연수생제도의 운영을 내실화하고 인력지원 인프라를 확충하는 등 우수인력 유인책을 마련하기로 했다. 또한 정부는 중소기업 근로자에 대한 세제지원을 확대하고 복리후생 지출에 대해서도 세금감면을 확대해 주어야 한다.

중소기업이 자금 때문에 기업활동을 중단하는 일이 발생하지 않도록 자금지원을 확대하는 것도 새정부의 주요 정책 중 하나다.

이를 위해 소상공인이 감당하기 어려운 담보위주의 대출관행을 신용위주의 대출로 바뀌어나가야 할 것이며, 창업자금 경영안정자금 구조조정자금 등 정책자금 등을 확충해 가야 할 것이다. 이와 함께 정부는 소상공인 지원 강화를 위해 지역신용보증재단의 보증공급 규모를 확대할 것을 고려해야 한다.

넷째, 참신하고 상품성 있는 신기술, 아이디어를 창업의 대상으로 유도하기 위한 다양한 정책들이 지원되어야 한다. SOHO를 하려는 경우 참신한 아이템을 가지고 있으나 창업을 위한 재원 확보를 위해 '신기술, 아이디어 투자마트'를 개최한다든지, 혹은 저소득층 전용은행을 설립한다든지 하여 소상공인의 참신한 아이템에 대한 재원확보가 용이할 수 있도록 해야 한다. 특히 담보능력이 없거나 보증인이 없어 대출을 받지 못한 저소득층의 경우, 참신한 이이템을 담보로 창업을 위한 저리의 융자를 제공받을 수 있게 한다면 SOHO 창업의 활성을 가져올 수 있을 것이다.

V. 결 론

우리 나라는 1997년말 IMF 이래로 경제적 불황을 맞으면서 기업 및 각종 조직의 구조조정과 정리해고, 명퇴 등으로 인해 많은 실직자를 양산시켰으며, 또

한 현재의 경기침체로 인해 기업의 신규고용이 감소됨으로 인해 청년실업자들마저 양산되고 있는 실정이다. 대학을 졸업하고도 취업을 못하는 현실과 부양할 가족을 두고도 일자리가 없어 노숙자의 신세가 되는 것이 우리의 현재 경제실정이다. SOHO 창업은 이러한 실직자들에게 또다른 형태의 취업을 가져다 줄 수 있는 제2의 고용창출이라고 할 수 있다.

특히 오늘날 개성과 창의성, 독립성이 한층 강화되면서, 조직생활을 탈피하려는 경우나 혹은 재직중이면서도 또 다른 직업을 가지려는 투잡스족들이 늘어나고 있는 실정임을 미루어 볼 때, SOHO는 실직을 해소하여 고용과 소득을 창출할 수 있는 아주 현대적인 삶의 한 방안이라고 볼 수 있다. 즉, SOHO는 개인의 개성을 돋보이면서 수익을 창출할 수 있는 사업의 모델이자 국가 전체의 차원에서 볼 때 실직을 구제하고 또 다른 고용효과를 가져와 국민복지와 사회안정, 나아가서는 국민소득의 상승을 가져오는 파급효과를 가진다고 본다.

따라서 정부는 창업을 통한 고용창출과 국민복지의 증대, 국가경제의 저변적 성장과 안정적 토대를 마련할 수 있기 때문에 SOHO를 적극 권장, 홍보하여야 할 것이다. 실직자, 청년, 독립여성 등 창업희망자들에게 창업에 관한 정보를 제공하고, 이들의 창업을 성공적으로 하기 위한 창업지원, 창업자금지원, 창업절차간소화, 창업 후 경영개선 및 지도 등을 통하여 국민경제의 저변적 안정을 이루고 서민들의 복된 삶의 보장해 줄 수 있을 것이다.

참 고 문 헌

1. <http://www.sohokorea.org/> 사이버 SOHO 소상공인지원센터 '창업사례.'
2. David Hell & Tony McGrew, *Modernity and Its Future*, The Opportunity Press, 1992.
3. <http://www.sohoexpo.or.kr/> 사단법인 한국소호진흥협회
4. 김이태, *창업경영전략*, 서울 : OK Press, 2002.
5. 마키노 노보류·강동우 저, 유세준 역, *대기업을 이기는 벤처비즈니스*, 1996.
6. 박경록, *창업/재취업 성공전략 해법*, 리더, 1998.
7. 성혁제·신태호, "벤처기업의 제품개발 평가요인의 가중치 산출," *순천제1대학 논문집*, 제31집, 2002.
8. 송학진, 박영호, "벤처기업의 성공요인의 중요도," *동의공업대학 논문집*, 1999
9. 심철, "한국벤처기업의 시장지향성과 신제품 경쟁우위에 관한 연구," *경북외국어 테크노대학 논문집*, 제6집, 2001, pp.165~179 참조.
10. 이인규·이희규, *멀티미디어로 가는 21세기*, 인폴리오, 1995.
11. 이정완, *SOHO 창업과 경영 이렇게 하라*, 새로운 제안, 2000.
12. 정수원, *소자본 창업과 경영*, 문영사, 2001.
13. 정재교, "경영과 창업교육과정의 전개방향에 관한 연구," *부산경상대학 논문집*, 2000.
14. 중소기업청, *소호(SOHO)창업가이드*, 2000.
15. 채수명, *SOHO 100배로 성공하기*, 살림, 1998.,
16. 한국경제, 2003년 1월 21일자.
17. 한국경제, 2003년 1월 21일자.
18. 황진우, *인간관계론*, 학문사, 2001, pp.185~186.

Abstract

Korean Government Policy on Promoting SOHO Foundation

Lee, Kyong-oh

Korea has suffered from unemployment of workers discharged from the companies and graduates, and matriarchs since 1997's IMF. Since then Korea has fallen into economic depression, therefore the graduates have not employed for several years and lots of workers have been discharged from their positions. SOHO(Small Office Home Office) is able to be considered as the alternative employing measure of the unemployers. SOHO foundation makes a great contribution to job creation and the social welfare throughout the country. Since its foundation needs small-scale facilities and investment, the discharged and unemployed can found SOHO easily and will do good business. Korea government should practice policies in order to promote SOHO foundation as follows.

First, Korean government should enlarge various support measures for SOHO foundation, namely offering of useful information and promoting of SOHO foundation, etc.

Second, she should carry out the SOHO foundation education for juveniles. In order to do this project, colleges and universities adopt the SOHO foundation lesson in the education course.

Third, government should enlarge various government subsidies of SOHO foundation for the benefit of the discharged and unemployed.