

## 부록 민생경제 현장점검 포럼

### 서울시 소상공인의 폐업 실태 및 재기 지원 방향

#### 목적

- 서울연구원 시민경제연구실은 정기적으로 경제 현안에 관한 전문가와 이해당사자 간 논의의 장을 마련하여 실효성 있는 개선방안 및 정책 아이디어를 발굴

#### 일시 및 장소

- 일시: 2022년 6월 30일(목), 오후 4시
- 장소: 서울연구원 중회의실

#### 발표주제 및 토론자

- 발표 1: 소상공인의 폐업과 재기(정지현 소상공인시장진흥공단 소상공인정책연구센터 책임)
- 발표 2: 2022 폐업전략 - 폐업 A to Z(강종현 K창업연구소 소장)
- 토론자: 김선영 한국벤처투자 연구위원, 주재욱 서울연구원 연구위원, 최봉 경희대학교 연구위원, 서울연구원 시민경제연구실 연구원 등



[부록 그림 1] 민생경제 현장점검 포럼

## 발표 1 : 소상공인 폐업과 재기

- 소상공인을 전문적으로 지원하고 실효성 있는 소상공인 정책을 발굴하려고 소상공인시장진흥공단 내 소상공인정책연구센터를 신설
  - 소상공인시장진흥공단은 소상공인기본법 제정, 소상공인 정책연구 및 동향 분석, 소상공인 금융실태조사 등을 수행하기 위한 조직으로 소상공인정책연구센터를 신설
  - 소상공인정책연구센터는 최근 소상공인의 폐업이 증가함에 따라 소상공인의 폐업과 재기를 위해 필요한 지원 종류, 지원 방법 등에 관심을 가지고 현황을 파악하기 위해 노력 중
  - 과거에도 소상공인시장진흥공단은 소상공인의 폐업 실태를 파악하기 위하여 다양한 연구들을 수행
- 소상공인의 전략적인 폐업과 성공적인 재기를 지원하는 차원에서 폐업 컨설팅의 필요성 증가
  - 소상공인의 폐업 원인으로 매출 하락, 비용 부담 등이 지목되는 가운데, 특히 코로나19의 영향으로 매출 감소에 부담을 느끼고 폐업을 한 소상공인의 비중이 증가했을 것으로 예상
  - 소상공인 가운데는 폐업에 따른 비용 부담뿐만 아니라 폐업을 언제 해야 하는지를 결정하는 것을 어려워하는 경우가 다수
  - 소상공인 중 폐업을 결정하는 데 있어 1년 넘게 고민하는 소상공인들도 있으며, 폐업을 고민하는 동안 임대료 등의 고정비용 지출과 영업 악화에 따른 부채는 더욱 증가하는 것이 현실
  - 폐업 시기를 결정하는 것 외에도 철거 비용, 인테리어 원상복구, 폐업 신고 절차, 종업원 퇴직금 마련, 외상매입금 지급 등이 폐업 시 어려움으로 작용
  - 폐업 소상공인 중에서는 같은 지역에서 같은 업종으로 재창업하고자 하는 사람이 많으므로 기존 사업장의 폐업 원인을 정확하게 진단하고 분석하는 것이 중요해지는 상황
- 소상공인이 폐업 후 충분히 재기 경로를 고려한 후 선택할 수 있도록 재창업과 취업을 모두 지원
  - 소상공인의 재기는 크게 재창업과 취업으로 구분하고 각 경로에 따른 지원 방안을 마련하는 것이 중요하며, 중소벤처기업부는 재기를 원하는 소상공인을 대상으로 ‘재창업’과 ‘취업’을 지원하는 희망리턴패기지를 소상공인시장진흥공단을 통해 운영
  - ‘재창업’을 원하는 소상공인은 기존 사업의 폐업 원인 분석과 더불어 재창업에 필요한 교육 및 자금 등을 지원하고 있으며, ‘취업’을 원하면 전직장려수당, 교육과 더불어 기업과 연계한 취업처를 알선해 주는 등 다양한 방식으로 재기를 지원
  - 재창업 지원은 이전 사업체의 폐업 원인 파악이 선행되어야 하며 개선한 창업 아이템, 홍보, 판로마련 등으로 재폐업 방지가 필요
  - 취업 지원은 폐업 후 소상공인의 선호가 높은 직무를 중심으로 지원하되, 개인의 경험을 살릴 수 있는 취업처 제시 병행이 필요
  - 재창업은 교육 + 자금, 취업은 교육 + 취업처 알선 등과 같이 재기에 성공하기까지 연계성 높은 지원을 함께 제공함으로써 재기 성공률을 높이고 재기 시 안정적인 성과를 얻을 수 있도록 하는 것이 중요



[부록 그림 2] 발제 1: 소상공인 폐업과 재기

## 발표 2 : 2022 폐업전략 - 폐업 A to Z

- 폐업의 징후를 읽어내고, 대응하는 것이 중요
  - 폐업의 징후는 운영자금 부족과 매출 감소가 나타나기 시작할 때부터라고 생각해도 무방
  - 3기 임차료 미납, 3개월 운영자금 부족, 대출금 이자 2개월 연체가 계속되거나 매출이 창업 이후 3~6개월 이후 감소세를 보이면 고객이 외면했음을 인지
  - 창업 1년 후 매출 정체 및 감소는 유행이 지났거나 동종업종 입점에 따른 과다 경쟁 또는 상권변화로 매출 감소 등의 문제가 시작되었음을 알리는 징후
  - 사업장의 분위기(예. 환풍기, 화장실, 카운터 등의 위생 상태 / 무관심하게 고객을 응대하는 사장의 태도)를 통해서도 폐업 징후 파악이 가능
- 고민 없는 폐업은 위험, 폐업을 하게 되는 경우 문제 인식과 준비 필요
  - 폐업은 할 수 있지만 확고에 하는 폐업이나, 고민 없는 폐업은 위험한 선택
  - 폐업 후 재창업 사례를 살펴보면, 기존과 비슷한 업종을 선택하는 경우(식당에서 식당, 편의점은 편의점 등)가 대부분이므로 폐업 문제를 정확하게 인식하는 것이 중요
  - 자산정리를 위해서는 최소 1~3개월 정도 시간을 갖는 것이 필요하며, 이는 양도양수에 걸리는 시간 등을 고려하여 계획
  - 폐업을 결정했다면, 폐업계획서 작성으로 약 20~25%의 손실을 줄일 수 있으니 꼭 폐업계획표를 작성하여 실행할 것
- 폐업을 고려하고 있다면 손실 최소화 방안과 정부의 폐업 지원제도와 같은 정보를 최대한 활용
  - 폐업 과정에서 가장 먼저 임대인에게 폐업을 통보하되, 증거물(예. SNS, 내용증명 등)로 발송하고, 보증금 회수 시기를 반드시 문서화해 두는 것이 필요
  - 양수인 확보를 위한 부동산과 거래 시에는 내 가게와 가까운 곳보다는 1~2블록 떨어진 거리가 있는 부동산에 내놓는 것이 바람직
  - 1인 사업장 외 종업원이 있는 곳은 해고예고(30일 전, 서면과 증빙자료 필요)와 금품 정산(임금과 퇴직금 등)을 폐업 신고 기준 14일 내 신고
  - 집기 및 기기 처리는 판매할 품목을 정리한 후 직접 해야 하며(중고용품 전문점이나 지역 정보지 활용), 3년이 경과한 물품은 A/S 등의 문제로 사실상 중고거래 판매가 어려움
  - 재고정리는 온라인 판매(당근, 중고거래 사이트 등)를 적극 활용하고, 손실을 감안해야 하며, 이를 위해 사전 정리를 하는 것이 바람직
  - 사업장의 원상복구는 권리금을 준 경우와 아닌 경우에 따라 차이가 있을 수 있으며, 소상공인시장진흥공단 내 '희망리턴패키지 또는 점포철거비' 지원정책도 활용 가능
  - 임대보증금의 회수 시 문제가 발생하면 내용증명 발송, 보증금반환청구 소송, 집행권원에 따른 경매신청, 임차권등기명령신청, 폐업신고 보류 등의 조치를 취함



- 마지막으로 공공요금 정산 후 폐업신고는 세무서, 홈택스, 시·군·구청 등을 통해 처리가 가능
- 하지만 세무서를 직접 방문하여 부가가치세, 종합소득세 등의 정보를 상담받고 함께 정산하는 것을 추천

○ 결론과 시사점

- 평균적으로 창업 후 1년 내 70%가 폐업하고, 27%가 유지하며, 성공 비율은 3%에 불과
- 폐업은 실패가 아닌 인생의 이벤트와 같은 것으로, 자전거를 타면서 넘어지지 않고서 성공할 수 없는 이치와 동일
- 그러나 준비 없는 폐업보다는 철저한 분석과 계획을 토대로 재기를 위한 준비를 마친 후 폐업 절차를 진행하는 것이 필요
- 폐업 원인 분석은 매우 중요하며, 재기를 위해 외부에서 이유(예. 코로나19)를 찾기 보다는 내부에서 원인을 찾아야 할 것



[부록 그림 3] 발제 2: 2022 폐업전략 - 폐업 A to Z

## 종합토론과 결론

- 폐업으로 안 가는 것이 바람직한 정책 방향이며, 새로운 트렌드 등을 고려한 창업이나 재창업을 이루어질 수 있도록 유도
  - 폐업을 잘하여 다음 단계로 나아갈 때 도와주는 것도 중요한 요소지만, 사업을 계속 유지하여 끝까지 살아남을 수 있도록 지원하는 것이 바람직한 방향
  - 폐업한 자영업자(소상공인)들은 생계형보다 기술형으로 재창업을 유도하는 것이 바람직하다고 생각하지만, 쉽지 않은 것이 사실
  - 현재 사업의 폐업 이후 취업 또는 재창업의 갈림길에서는 아이템을 잘 잡아야 하며, 최근 유행과 사회변화 등의 경향을 반드시 파악
  - 창업이나 재창업 단계에서 플랫폼을 이용하여 사업을 할 수 있는 방안을 모색하고, 플랫폼 생태계의 변화 트렌드를 고려
- 폐업하는 과정, 재창업 과정에서 재기해야 하는 사람들이 고통을 덜 받는 방향으로 지원
  - 창업을 해서 점포를 운영한 경험이 있는 자영업자들은 기본적으로 사업가적 마인드를 갖고 있는 사람들에 해당
  - 폐업을 경험한 분들은 실패를 경험하였기 때문에 이전보다 더 진취적으로 사업을 하기보다 보수적으로 접근할 것으로 판단되며, 이전과 비슷한 업종을 선택하려는 경향
  - 폐업하는 자영업자들에게 비전 제시나 취업 경로의 다양성 등을 보여주려는 노력은 상대적으로 부족하였으며, 이런 측면을 강화하는 것이 중요
  - 폐업이나 재창업의 과정이 혼자서 진행하기 힘들다면 주변의 도움을 받아야 하며, 업종별 또는 상권별로 서로 연합하여 폐업과 재창업의 대안을 마련하는 등의 방안 등을 검토
- 폐업이나 재창업을 할 때 정책적 도움이 필요한 부분들을 면밀하게 파악하고 자원을 적절히 배분
  - 자영업자들의 폐업 신고 시점은 실제로 사업이 중단되었을 때가 아니라 다음 단계에 뭘 할지가 정해졌을 때 하는 것이 보통으로 그 결과 폐업 통계가 실제 현실과 동떨어진 모습
  - 폐업 요인은 굉장히 복잡하며, 폐업을 실패 결과가 아니라 재창업을 해가는 사업의 일부분으로 이해하는 것이 바람직
  - 자영업(소상공인)의 업종별 특성에 따라 분류를 하고, 이런 사람들이 고용시장으로 내몰렸을 때의 흡수방안 등을 고려한 미래의 비전 제시가 필요
  - 만약 폐업을 결정하게 된다면 잘할 수 있도록 지원, 폐업 과정에서 정책적인 세밀함이 강조되어 다양한 요소가 고려된 지원방안 마련이 필수

- 폐업을 막으면서 재창업의 매력도를 높이고 다 같이 잘 살 수 있는 소상공인 생태계 고민
  - 업종 다양성 지수가 높은 지역들의 서울사랑상품권 사용 비중이 높았으며, 서울사랑상품권의 매출이 많이 발생한 마트의 사례를 보면 특정 상품의 할인으로 고객을 유인
  - 이런 결과들은 상권을 살리기 위한 정책적 대안 마련에 시사점을 제공
  - 업종 다양성 지수와 상권 활성화의 관계, 앵커가 주변 상권에 미치는 영향 등을 연구한다면 상권활성화를 위한 정책적 지원방안을 마련할 수 있을 것으로 기대



[부록 그림 4] 민생경제 현장점검 포럼 종합토론