

희망가게 100호점 기념 사업 성과 보고서

2012년 1월



 아름다운재단

아름다운재단
희망가게사업 성과 보고서

2012. 01.

연구진

연구원 : 아름다운재단 희망가게 사업팀
자문위원 : 서정헌 넥스트 창업연구소장

목 차

제1장 서론	
1. 연구배경	3
2. 연구목적과 방법	4
제2장 희망가게 사업개요	9
제3장 희망가게 사업성과	
1. 희망가게 기금운영의 성과	15
2. 희망가게 사업운영의 경제적 • 비경제적 성과	
2.1. 설문조사 개요	19
2.2. 응답자 기초 정보	20
2.3. 사업 중심의 경제적 성과	25
2.4. 사업 중심의 비경제적 성과	28
2.5. 가게 중심의 경제적 성과	31
2.6. 가게 중심의 비경제적 성과	35
2.7. 희망가게 사업 및 담당 실무자 서비스 만족도	38
2.8. 사업운영의 성과분석	41
3. 희망가게 사회적 성과	47
제4장 조사결과 요약	51
제5장 개선방향 및 정책제언	55

< 표 목 차 >

<표 1> 희망가게 사업 대비 성과 분석	5
<표 2> 희망가게 지원 기본 구조	10
<표 3> 희망가게 접수 대비 선정율	11
<표 4> 희망가게 연도별 지원금액	15
<표 5> 희망가게 연도별 상환율	15
<표 6> 희망가게 영업 종료율	16
<표 7> 희망가게 연도별 영업종료매장 대출금 대비 영업종료 손실금 및 손실율	16
<표 8> 희망가게 운영기간별 생존율	17
<표 9> 2004 ~ 2009 사업체 생멸 통계 신규사업체 생존율	18
<표 10> 2010년 전국 소상공인 실태조사 / 지역별 창업비용	18
<표 11> 희망가게 지역별 생존율	18
<표 12> 설문조사 개요	19
<표 13> 희망가게 설문 응답자 자녀 수	20
<표 14> 희망가게 설문 응답자 창업주 연령	20
<표 15> 희망가게 설문 응답자 학력	20
<표 16> 2009년~2011년 희망가게 지원 신청접수자 학력	20
<표 17> 희망가게 설문 응답자 한부모 사유	20
<표 18> 희망가게 설문 응답자 막내자녀 연령	21
<표 19> 희망가게 설문 응답자 초등학교 이하 자녀를 돌보는 사람	21
<표 20> 희망가게 설문 응답자 건강상태	21
<표 21> 희망가게 설문 응답자 창업년도	22
<표 22> 희망가게 설문 응답자 창업업태	22
<표 23> 희망가게 설문 응답자 업태별 주 근로일수	23
<표 24> 희망가게 설문 응답자 업태별 일 근로시간	23
<표 25> 희망가게 설문 응답자 자부담 금액	23
<표 26> 희망가게 설문 응답자 자부담 방법(복수응답)	24
<표 27> 희망가게 설문 응답자 고용 근로자	24
<표 28> 희망가게 설문 응답자 순수익(무응답 2명)	25
<표 29> 희망가게 설문 응답자 업태별 창업경험	25
<표 30> 희망가게 설문 응답자 기존 창업경력자 사업 운영기간	26
<표 31> 희망가게 설문 응답자 관련된 취업 경력자의 근무기간	26
<표 32> 희망가게 설문 응답자 업태별 순수익	26

<표 33> 2010년 전국소상공인 실태조사 업체별 순수익	26
<표 34> 희망가게 설문 응답자 지역별 창업자금 및 순수익	27
<표 35> 희망가게 설문 응답자 기대순수익	28
<표 36> 희망가게 설문 응답자 기대수익과 현재 수익과의 차이	28
<표 37> 희망가게 설문 응답자 중 현재 가게를 운영 중인 창업주 대상 사업지속 여부	29
<표 38> 희망가게 설문 응답자 자기 유능감	29
<표 39> 희망가게 설문 응답자 창업만족도	30
<표 40> 희망가게 설문 응답자 창업 전 주거	31
<표 41> 희망가게 설문 응답자 창업 후 주거	31
<표 42> 희망가게 설문 응답자 창업 전 정부지원	32
<표 43> 희망가게 설문 응답자 창업 후 정부지원	32
<표 44> 희망가게 설문 응답자 부채 변화	32
<표 45> 희망가게 설문 응답자 부채 증가 사유(복수응답)	33
<표 46> 희망가게 설문 응답자 창업 전과 후의 가게 지출변화 평균	33
<표 47> 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 자녀 교육비 비교(무응답 8명)	33
<표 48> 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 보험과 저축액 비교(무응답 6명)	33
<표 49> 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 가게 지출액 비교(무응답 4명)	34
<표 50> 희망가게 설문 응답자 부양의무자로서의 만족도와 자녀의 창업 만족도	35
<표 51> 희망가게 설문 응답자 스트레스 변화	35
<표 52> 희망가게 설문 응답자 스트레스 사유(복수 응답)	36
<표 53> 희망가게 설문 응답자 희망가게 창업지원 자금 선택 우선순위	38
<표 54> 희망가게 설문 응답자 사후관리 실무자에 대한 기대 역할(무응답 1명)	39
<표 55> 희망가게 설문 응답자 실무자 기대역할 대비 희망가게 지원 만족도	39
<표 56> 희망가게 설문 응답자 희망가게 지원 프로그램 만족도	40
<표 57> 희망가게 설문 응답자 담당 실무자 소통 만족도	40
<표 58> 희망가게 설문응답자 생애 첫 신규창업자 영업종료 현황	41
<표 59> 희망가게 설문 응답자 기존 창업 경력자의 업태별 생존율	41
<표 60> 자기 유능감과 창업만족, 소득만족, 사업지속여부와의 상관분석	42
<표 61> 창업만족, 소득만족과 희망가게 지원 프로그램과의 상관분석	42
<표 62> 창업만족, 소득만족과 희망가게 실무 지원과의 상관분석	43
<표 63> 희망가게 설문 응답자 창업만족 사유에 따른 창업만족도 및 소득만족도 평균	44
<표 64> 희망가게 설문 응답자 학력별 창업 만족도 등 비교	45
<표 65> 희망가게 설문 응답자 창업경력 유무에 따른 만족도 비교	46
<표 66> 자기유능감과 인간관계만족과의 상관분석	48

<그림 목차>

[그림 1] 희망가게 상환율 : 약정 상환금 대비 납입금	16
[그림 2] 연도별 영업종료율	17
[그림 3] 희망가게 설문 응답자 69명의 지역별 분포도	22
[그림 4] 희망가게 설문 응답자 창업만족 사유	30
[그림 5] 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 주거 형태 변화	31
[그림 6] 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 정부지원 변화	32
[그림 7] 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 자녀 교육비 변화	34
[그림 8] 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 보험과 저축액 변화	34

제 1장 서론

1. 연구배경
2. 연구목적과 방법

제 1장 서론

1. 연구배경

여성가구주¹⁾ 비율은 1975년도 이후 2010년까지 지속적으로 증가하고 있다. 통계청 자료에 의하면 2005년 21.9%(3,485천가구)였던 여성 가구주 비율은 2010년 25.9%로 4%증가하였으며 이혼과 미혼 가구주는 1975년 각각 4.3%, 11.8%에서 2010년 16.0%, 22.3%로 꾸준히 증가하고 있다.

여성가구주의 경우 상대적으로 남성가구주 보다 빈곤에 처할 위험이 높다. 2000년 가구소비실태조사를 이용한 가구주 성별 빈곤가구 분석에 의하면, 남성가구주 중 빈곤가구의 비율은 7.0%인 반면, 여성가구주 중 빈곤 가구의 비율은 21.0%로 여성 가구주가 빈곤에 처할 위험이 남성가구주의 3배에 이르는 것으로 나타났다.(석재은, 김용하, 김태완, 2003)

한부모 여성가구²⁾의 경우 통계청 자료에 의하면 1995년 787,574가구였던 것이 2010년 1,246,690가구로 10년 사이 63%가 증가하였다. 2010년 한부모 남성가구는 347,448가구로 여성가구보다 28%적은 것으로 나타났다.

보건복지부 '2010 국민기초생활보장수급가구조사'에 따르면 한부모 여성가구는 전체 수급자 중 10%를 차지, 한부모 남성가구가 차지하는 비율인 2%에 비해 5배나 높은 것으로 나타나고 있다.

한부모 여성가구의 빈곤은 자녀 교육 등에 대한 투자로 이어져 세대를 대물림 될 가능성이 높다. 소득 1분위(하위 20%)가구와 5분위(상위 20%)가구 학원 교육비 지출을 비교한 결과 7배 이상의 투자 격차가 나타나고 그 격차는 학력에 따른 소득격차로 이어지기 때문이다.³⁾

1) 여성가구주 : 가족의 생계 책임을 맡고 있는 여성

배우자가 부재한 경우뿐 아니라 배우자가 있는 경우와 미혼여성까지 포함하는 포괄적인 개념으로서 주민등록에 세대주로 등록되어 있는 여성을 가리킨다. 즉 사별 혹은 이혼 등으로 인해 남성 배우자가 없는 가구, 배우자가 부양자로서의 기능을 하지 않는 유배우자 가구, 그리고 미혼 가구에서 여성이 세대주인 가구가 이에 포함되며, 여성가장과 비슷한 의미로 사용된다.(통계청, 인구주택총조사보고서, 2011)

2) 한부모 여성가구 : 일반가구 중 여성 한부모와 미혼자녀로 구성

3) 2011년 2분기(4~6월) 월 평균 정규 교육비 지출액은 소득 1분위(하위 20%) 가구의 경우 1만 2766원인데 반해 5분위(상위 20%) 가구는 5만 8733원이었다. 이러한 격차는 학원 교육비에서 더욱 커진다. 1분위(하위 20%) 가구의 2분기 학생 학원 교육비 지출액은 4만 114원에 비해 5분위(상위 20%) 가구는 28만 4832원으로 1분위와 5분위의 학원 교육비 차이가 7.1배에 이른다.(통계청, 2011)

아름다운재단은 이와 같이 자녀를 홀로 양육하고 있는 여성가장의 지속적 증가, 여성의 빈곤화, 빈곤가구의 가난 대물림 등의 사회문제에 관심을 갖고, 다양한 사회적 자원을 개발·연계를 통한 해결을 시도해왔다.

2003년 조성된 아름다운세상기금은 대표적 자원으로 50억으로 조성된 기금이 바탕으로 하여 한부모 여성가장 창업지원을 통한 빈곤 탈피를 돕고 있다.

2011년 사업 수행 8년의 해로 창업지원매장인 ‘희망가게’가 100개점이 되었다. 100호점을 맞아 희망가게 창업지원 사업이 실제적으로 빈곤 탈피에 어떠한 성과가 있는지 경제적·비경제적 부분으로 나누어 확인하고 개선 방향 모색과 함께 한부모 여성가장 빈곤 문제 해결에 요구되는 시사점을 발굴해 보고자 본 연구를 추진하였다.

2. 연구목적과 방법

(1) 연구목적

○ 아름다운세상기금 희망가게 사업 내용 및 성과 측정

2004년 1호점을 시작으로 2011년 100호점까지 8년간 사업 수행 기간의 실적 및 성과를 정리해 보고자 한다.

○ 희망가게 창업지원 사업의 개선 방향 모색

창업지원사업에 대한 점검 및 만족도 조사를 통하여 희망가게 지원사업의 개선 방향을 모색하고, 나아가 한부모 여성가장 빈곤문제 해결에 요구되는 시사점을 발굴하고자 한다.

(2) 연구방법

희망가게 기금운영 분석은 매월 집계하는 지표를 바탕으로 분석하였다. 사업을 통한 성과 분석은 경제적·비경제적 성과로 분류하여 희망가게 100명의 창업주 대상으로 설문조사를 실시, 이를 바탕으로 분석하였다.

(3) 연구내용

희망가게 사업을 통한 성과 분석

가. 기금운영의 성과

나. 경제적 · 비경제적 · 사회적 성과

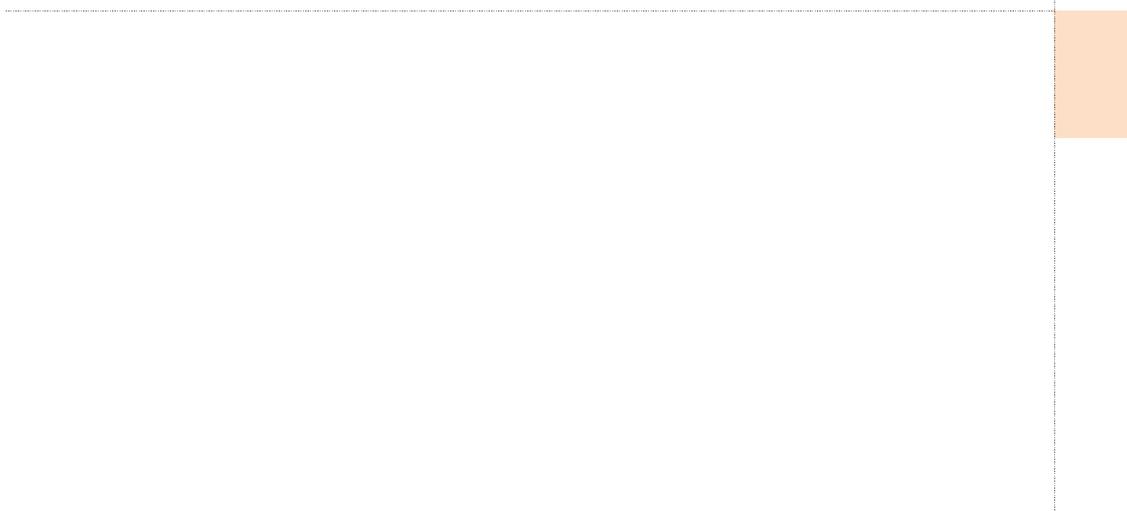
〈표 1〉 희망가게 사업 대비 성과 분석

희망가게 사업 개요	
기금운영	<ul style="list-style-type: none"> • 기금관리 • 창업지원
경제적 지원	사업에 직접적 영향 <ul style="list-style-type: none"> • 자금지원(최대 4천만원) • 사전·사후 컨설팅(경영지도) • 사후관리
	사업에 간접적 영향 <ul style="list-style-type: none"> • 교육비 지원 • 교육프로그램 지원(경영학교) • 법률·세무·회계지원
비경제적 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 사후관리(심리상담 및 지지) • 심리상담 전문 프로그램 • 가족캠프 및 자조모임



사업성과 분류		
기금운영의 성과	대출규모, 생존율, 상환율	
경제적 성과	사업의 안정화	순수익, 안정창업
	가계의 안정화	주거, 부채, 수급탈피, 신용변화, 교육비지출, 자산형성
비경제적 성과	사업의 만족감	창업만족감, 사업주 자기 유능감
	가계의 만족감	가정생활 만족감, 부양의무자로서의 만족감, 자녀의 만족감
사회적 성과	고용창출, 세수 감소, 사회적 기여도	

제 2장 희망가게 사업개요



제 2장 희망가게 사업 개요

○ 희망가게 사업 목적

희망가게는 저소득한부모여성가장이 창업을 통해 자립할 수 있도록 지원하는 마이크로 크레딧⁴⁾ 방식의 지원사업이다. 창업하고자 하는 의지와 능력은 갖추었으나 자금부족, 정보부족 등으로 창업을 실행하지 못하는 한부모 여성가장을 지원하여 경제적·심리적으로 자립 할 수 있도록 돕는다.

○ 희망가게 사업 기금

희망가게를 지원하는 기금은 2003년 아모레퍼시픽 창업자 장원 서성환 회장 가족이 모자가정 세대의 건강하고 아름다운 삶을 위해 아름다운재단에 기탁한 아름다운세상기금이다.

아름다운세상기금은 기금을 출연한 가족의 뜻에 여러 시민들이 기부에 참여, 해를 거듭해 성장해 가고 있다. 특히 마이크로크레딧을 기반으로 하는 사업인 만큼 현 100개점의 상환금은 선순환되어 또 다른 여성가장의 자립지원에 사용되고 있다.

○ 희망가게 창업지원

지원 대상	한부모여성가장 - 최저생계비 150%이하, 미성년자녀양육, 신용상태 무관
지원 금액	최대 40,000,000원 - 임차보증금 2천/창업대출금 2천
회수 방식	최대 7년지원 - 임차보증금 7년지원, 이자 무 - 창업대출금 5년상환, 연2%, 3개월 거치

○ 지원대상의 특성

저소득한부모여성가장은 그 단어에서도 보듯이 3중고를 겪고 있다. 저소득이기 때문에 창업자금의 조달 과정에서 자본력과 지원체계가 부족하며, 담보물이 없기에 제도금융에서의 대출은 어려워 창업한다해도 자본금 축적까지 오랜 시일이 걸린다. 또한 한부모이기에 부와 모의 역할을 홀로 갖는 자녀 양육의 어려움을 겪는다. 마지막으로 여성으로서 창업 전 임신·출산·육아의 과정에서의 사회적 경력 단절과 경제활동 경력의 부족 등으로 인해 사업 업종 선택의 한계(외식업/이미용업)를 보인다.⁵⁾

4) 마이크로크레딧 : 빈곤계층의 소규모 사업지원을 위한 무담보 소액대출

5) 여성의 노동시장 참여율이 점차 증가함에도 불구하고 노동시장에서의 성별 분리 때문에 여성이 기술·

○ 희망가게 창업 지원 사업 기본 구조

〈표 2〉 희망가게 지원 기본 구조

기금	지원사업		지원 내역
아름다운 세상 기금	홍보		사업설명회 개최 및 내방상담 - 창업마인드 제고/사업계획서 검토
	심사와 선정	지원신청	자기소개서 및 사업계획서 접수
		심사	서류적격심사 -> 1차면접(창업의 준비성) -> 2차면접(업종의 전문성) -> 기술심사 -> 현장실사
		선정 및 오리엔테이션	오리엔테이션 - 지원협약서 작성/협약사항 안내/기본교육(상권 등)
	창업	사전컨설팅	사전컨설팅 - 상권 전문 컨설턴트 연계/마케팅 전략 수립
		창업	최대 4천만원의 자금지원
	사후관리	사후관리 및 경영지도	사후관리 - 매장별 담당 실무자의 관리 - 마케팅 지원/경영지도(사안별 전문 컨설턴트 연계) - 창업주간 연대감 형성을 위한 자조모임 지원
			대출상환
		교육	경영 및 리더쉽 등의 창업주 교육, 기술교육비 지원

가. 홍보 및 사업설명회

희망가게 홍보는 사업설명회 및 내방상담을 통하여 창업을 계획하는 한부모 여성가장이 쉽게 희망가게 지원신청을 할 수 있도록 돕는다.

사업설명회의 경우 인터넷 접수를 받아 사업계획서 설명 및 작성한 사업계획서 검토, 기존 창업주의 강연 등의 프로그램으로 진행되는데 2011년 상반기 사업설명회에 26명이 참여하여 10명 접수, 그 중 2명이 선정 되는 등 일반적인 홍보를 통해 유입되는 신청자보다 선정율이 높다.

경영관리직에 종사할 확률이 매우 낮다.(Kantor, 2001). 창업 후 부딪히는 사업적인 고민과 문제에 능동적으로 대처하지 못할 가능성이 높다. [출처 : 황정임, 류연규, 류만희, <빈곤여성의 자영창업을 통한 자활지원방안 연구>, 한국 여성개발원, 2006년, p46]

소액창업에 대한 선행 연구에 따르면 여성기업가의 배우자들은 여성기업가들이 창업하기 전에 가정생활을 했던 것처럼 창업 이후에도 같은 수준의 가정생활을 유지해 줄 것을 기대하고 있다. 한부모 여성가장의 경우 가사일, 자녀양육 등 부양의무자로서의 역할을 고스란히 안고 있다. [출처: 서근하, 황미애, <여성창업과 소액대출 개선에 관한 연구>, 여성학 연구 제 17권 제1호, p59]

나. 사전교육

2010년에는 심사에서 안타깝게 떨어진 신청자를 대상으로 사전교육을 실시하여 한부모 여성가장에게 창업기회를 더 제공 하였다. 두 차례에 걸쳐 각 6명씩 12명을 대상으로 주말마다 4주간 6시간 이상의 교육을 통하여 3명을 추가 선발 하였다.

사전교육은 기회제공도 있지만 교육을 통하여 사업운영에 따른 실패 요인을 감소시키고 면접심사가 가지고 있는 한계를 극복하는 장점이 있다. 사업경험(마케팅, 인사관리, 경영 등)이 부족한 한부모 여성가장에게 사전교육은 사업의 안정성을 증가시키는 장점을 가지고 있으나 비용대비 모집단이 적어 지역 확대 및 연차별 실행이 어렵다.

다. 선정율

접수 대 선정 비율은 2010년 수도권이 7%로 선정율이 가장 낮고, 지역의 경우 접수 대비 선정율 최대 21%까지 수도권 보다 높다.

〈표 3〉 희망가게 접수 대비 선정율

	수도권	대전	대구·부산	광주	합계
접 수	133	47	56	43	279
선 정	9	10	8	9	36
선정율	7%	21%	14%	21%	13%

수도권의 선정이 지역보다 낮은 것은 높은 경쟁률과 창업자금의 한계로 파악된다. 임대 비용이 타 지역보다 높아 4천만원이라는 창업자금을 가지고 입점할 수 있는 곳이 한정 되어 있기 때문이다.

라. 심사단계

접수 후 심사 절차는 총 4단계로 이루어진다. 1차 심사는 창업의 준비성을 심사, 작성한 사업계획서를 검토하며 2차 심사는 업종의 전문성을 심사, 창업하고자 하는 업종에 대한 시장현황 파악여부를 확인한다. 3차 심사는 기술심사로 기술력을 심사하며, 마지막으로 가정방문(현장실사)을 통하여 서류와의 사실관계를 확인 후 최종 선정 한다. 심사의 객관성을 위해 각 업종별 전문 심사위원이 심사하며 내부 관계자는 참여 하지 않는다.

‘자영업자 현황 및 정책 방향’에 따르면 2008년의 OECD 평균 자영업자 비중이 15.8%인데 반하여 우리나라의 비중은 31.3%로서 거의 2배 수준으로 자영업 시장이 포화 상태다. 소상공인 절반 이상이 월평균 매출 400만원 이하, 월평균 순이익 100만원 이하인 것으로 나타나 영세성을 면치 못하고 있다.⁶⁾

열악한 자영업 시장에 자본력과 지원체계(가족, 네트워크 등)도 부족한 한부모 여성가장을 창업시키는 것은 현재 상태 보다 더 낮은 빈곤수준으로 내몰 위험이 있기 때문에 비교적 까다로운 심사를 거쳐 경쟁력 있는 창업주를 선발하고 있다.

마. 오리엔테이션

선정 후 협약서 작성 및 오리엔테이션 교육을 통하여 희망가게 창업절차 안내 및 상권 교육을 한다. 오리엔테이션을 통하여 기금의 선순환이라는 희망가게 창업자금의 취지를 설명하며, 점포 선정을 위해 상권 교육을 실시, 희망가게 지원이 끝나더라도 스스로 점포 선정 하는데 도움이 될 수 있도록 하고 있다.

바. 창업자금 지원외 서비스

선정 이후 희망가게 사업은 창업주의 안정창업과 수익상승에 초점을 맞춘다. 이를 위한 지원은 경제적 지원과 비경제적 지원으로 구분할 수 있다. 경제적 지원은 교육, 컨설팅 등 사업자의 자질 향상, 매출향상에 도움을 주는 지원을, 비경제적 지원은 창업주가 사업에 전념할 수 있도록 각종 심리상담, 법률지원 등을 하고 있다.

경제적 지원으로서 사전 컨설팅은 모든 매장에 지원 된다. 희망가게는 대부분 점포형이기 때문에 입지 선정이 중요하여 각 업종별 입지 전문 컨설턴트를 두어 생애 첫 창업자도 안정되게 점포 창업을 할 수 있도록 한다. 오픈 후에도 마케팅에 도움이 될 수 있도록 사후컨설팅을 하는 경우도 있다. 창업주의 영업상태를 파악하고, 현장에서 할 수 있는 다양한 마케팅 기법을 제안하고 실행을 체크한다.

영업을 하는 동안 사업에 도움이 되는 기술, 지식 등을 습득할 수 있도록 다양한 교육 프로그램을 두어 창업주가 사업을 개선하거나 향상시킬 수 있도록 지원한다. 또한 1인당 최대 200만원까지 교육비를 무상 지원하여 스스로 성장 할 수 있도록 돕는다.

비경제적 지원으로는 심리 상담이 필요한 경우 담당 사후관리자가 도움이 되기도 하지만, 전문 기관과 연계하여 수시로 상담 받을 수 있도록 하고 있다. 또한 사업과 가정에서 법률지원이 필요한 경우 법률 자문을 연계한다. 자조모임, 캠프 등을 통해 창업주들의 만남을 주기적으로 마련하여 서로 격려하고 힘이 될 수 있도록 하고 있다.

6) <자영업자 현황 및 정책 방향>, 국회예산정책처, 2011.09 발표

제 3장 희망가게 사업성과

1. 희망가게 기금운영의 성과
 2. 희망가게 사업운영의 경제적·비경제적 성과
 3. 희망가게 사회적 성과
-



제 3장 희망가게 사업성과

1. 희망가게 기금운영의 성과

2004년 7월 1호점을 시작으로 2011년 12월 현재 112호점이 오픈하여 영업 중이다. 112개 매장 총 지원금은 4,178,664,400원으로 1매장 평균 37,309,504원이 지원되었다. 다른 마이크로크레딧 기관에 비해 1매장 평균 대출비용이 높다. 보건복지부의 대표적인 마이크로크레딧 사업인 희망키움뱅크의 경우 최대 2000만원이 한도이다. 미소금융의 경우 1인당 최대 5000만원까지 지원되나 프렌차이즈 사업 혹은 임차보증금으로 한정되는 등 대출금 사용에 제한이 있다. 반면 희망가게 총 대출규모는 적다. 희망키움뱅크 사업이 2005년~2008년 매년 20억원씩 지원되고, 2009년 330억원으로 크게 늘어난 것에 비해 희망가게는 8년간 총 41억원을 대출하였다.

민간 기부금이기 때문에 사용함에 있어 비교적 신중하고 까다로워 대출규모가 타 마이크로크레딧 기관에 비해 적다.

〈표 4〉 희망가게 연도별 지원금액

2011년 12월 112개 매장 기준 (단위 : 천원)									
년 도	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	합 계
지원점포수	2	5	4	15	13	16	38	20	113
지원금	137,300	140,250	192,354	464,540	510,000	671,750	1,273,250	789,220	4,178,664

* 2006년 2인 공동창업 하였던 10호점이 각각 독립하면서 1명의 창업주가 1호점을 인수, 2007년 1호점을 재 오픈하여 총 매장 수는 113개. 그러나 지원 창업주는 같기 때문에 통상 112호점으로 잡음.

2011년 112개 매장 대상 월평균 상환금은 20,000,000여원이다. 상환금은 다시 쌓여 또 다른 한부모 여성가장을 지원하며 현재까지 누적된 상환금은 영업종료 매장의 회수금 포함 총 1,223,109,727원으로 31개 매장을 재지원 할 수 있다.

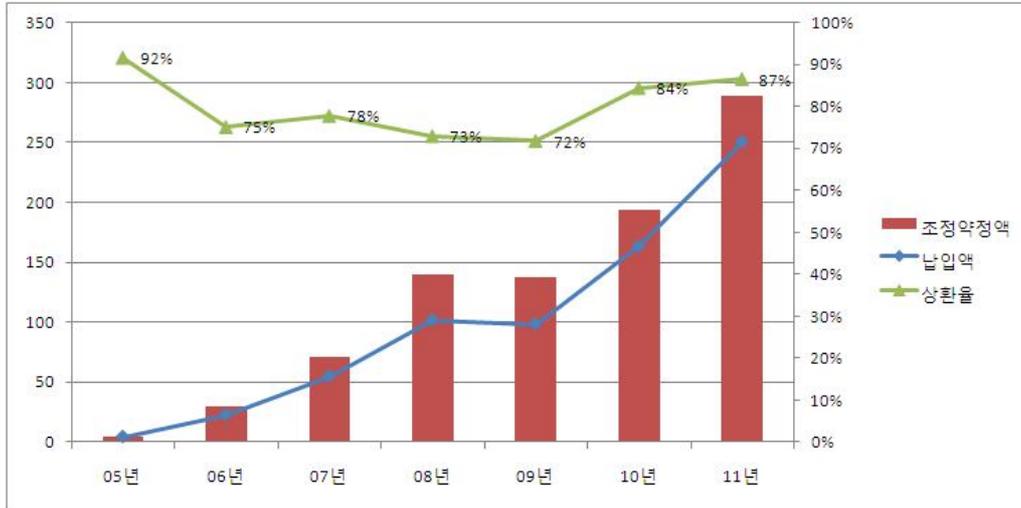
2011년 평균 상환율은 87%로 해마다 높아지고 있다. 2005년에는 지원매장 수가 총 7개 매장으로 관리 매장 수가 적고 창업 직후이기 때문에 상환율이 92%로 높았으나 매장이 늘어나고, 영업종료 위기 매장이 늘면서 2009년 72% 떨어졌다가 위기관리를 하면서 2010년부터 상환율이 점차 높아지고 있다.

〈표 5〉 희망가게 연도별 상환율

2011년 12월 112개 매장 기준 (단위 : 천원)							
	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
실납입액	4,215	22,713	54,855	101,733	98,449	163,398	250,677

조정약정액	4,597	30,219	70,494	139,346	137,055	193,399	289,531
상 환 율	92%	75%	78%	73%	72%	84%	87%

※ 2004년 상환금이 없는 이유 : 첫 2개점 지원 후 사업수익이 나지 않아 상환 연기



[그림 1] 희망가게 상환율 : 약정 상환금 대비 납입금

영업종료율과 영업종료에 따른 자금 손실율도 2010년 이후 낮아지고 있다. 영업종료율은 2004년 2개점 오픈 후 1개점 영업종료를 하여 오픈 대비 영업종료율이 높았으나 해를 거듭할수록 관리매장이 늘어나면서 당해 영업종료 매장이 늘어남에도 불구하고 관리매장대비 비율이 적어 영업종료율은 낮아지고 있다.

영업종료매장 대출금 대비 영업종료 손실금은 낮아지고는 있으나 여전히 그 비율이 높아 그에 대한 관리가 필요하다. 채무 상황 등을 독려 하고 있으나 그 금액은 미비하다.

<표 6> 희망가게 영업 종료율

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	누계
오 픈	2	5	4	15	13	16	38	20	113
영 업 종 료	1	0	0	1	4	6	8	8	28
누적영업매장	1	6	10	24	33	43	73	85	
영업종료율	50%	0%	0%	4%	11%	12%	10%	9%	

*2004년 1호점을 오픈하였으나 영업부진 등으로 당해 창업주 경영포기.

*2006년 2인 공동창업 하였던 10호점이 각각 독립하면서 1명의 창업주가 1호점을 인수, 2007년1호점 재오픈.

*상환완료한 3개 매장 운영매장에 포함.

계산식

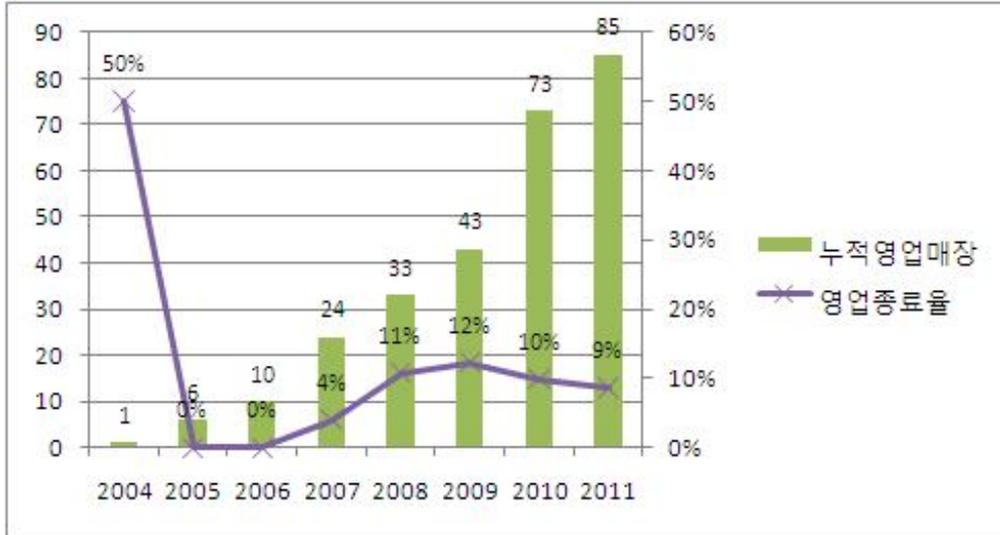
* 영업종료율 : 당해년도 영업종료 매장에서 전년도 누적영업매장+당해년도 오픈매장을 더한 값을 나눈 백분율
 ex) 2007년 영업종료율 : {당해 영업종료 매장(1) ÷ (전년도 누적영업매장(10)+당해년도 오픈매장(15))} × 100

<표 7> 희망가게 연도별 영업종료매장 대출금 대비 영업종료 손실금 및 손실율

년도	영업종료점포	영업종료매장대출금	영업종료손실금	손실율
2007	1	25,000,000	-	0%
2008	4	220,104,400	135,525,955	62%

2009	6	238,650,000	121,425,319	51%
2010	8	300,000,000	146,266,067	49%
2011	8	282,750,000	100,389,863	36%
합계	27	1,066,504,400	503,607,204	47%

※ 2004년에 오픈한 2개 매장 중 1개 매장의 창업주가 영업부진으로 경영포기 하였으나, 전문 경영진을 두어 계속 운영 하던 중 2007년 다른 창업주가 재 오픈. 2004년에 영업종료 손실금은 발생하지 않음.



[그림 2] 연도별 영업종료율

희망가게의 3년 생존율은 평균 81%로 일반적인 자영업자 3년 생존율보다 높은 편이다. 2011년 통계청이 발표한 ‘2004-2009 사업체 생성·소멸(생멸) 현황 분석’에 의하면 신규 사업체의 1년 생존율은 평균 72.6%, 3년 생존율은 46.4% 조사되었으나 희망가게의 경우 1년간 생존한 비율이 95%, 3년간 생존한 비율이 81%다.

<표 8> 희망가게 운영기간별 생존율

창업년도	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	합계
운영기간	8년이하	7년이하	6년이하	5년이하	4년이하	3년이하	2년이하	1년이하	
지원현황	2	5	4	15	13	16	38	20	113
운영현황	0	4	2	9	5	13	33	19	85
생존율	0%	80%	50%	60%	38%	81%	87%	95%	75%

* 2004년 1호점을 오픈 하였으나 영업부진 등으로 영업종료.

* 2006년 2인 공동창업 하였던 10호점이 각각 독립하면서 1명의 창업주가 1호점을 인수, 2007년 1호점을 재 오픈함.

* 지원한 창업주는 같기 때문에 통상 통계로 잡지 않으나, 영업종료율과 생존율을 다룰 때는 통계로 잡음.

* 상환완료한 3개 매장 운영매장에 포함.

〈표 9〉 2004 ~ 2009 사업체 생멸 통계 신규사업체 생존율

출처 : 통계청 (단위 : %)

연도	1차년도	2차년도	3차년도	4차년도	5차년도
2004	69.88	54.72	45.32	37.96	33.42
2005	73.09	57.52	46.68	40.29	
2006	73.78	56.31	47.29		
2007	71.78	57.23			
2008	74.79				
평균	72.63	56.47	46.42	39.19	33.42

2008년 생존율이 가장 낮는데, 이는 지역 사업의 첫 해로 지역 협력기관과의 협력 체계, 기금 순환에 대한 취지가 자리 잡히지 않아 사후관리가 미흡하였다. 2008년 오픈한 지역 매장이 2009년, 2010년에 걸쳐 모두 영업종료 하면서 2008년에 오픈한 매장의 생존율이 낮아졌다.

2008년 생존율은 낮지만 지역 확대로 기금의 효과성을 높였다. '2010년 전국 소상공인 실태 조사'에 따르면 수도권(서울, 경기, 인천)을 제외한 광역시의 평균 창업비용이 대체로 낮다.(참고:[표10]) 즉 지역에서의 창업이 같은 4000만원이지만 수도권보다 자금의 경쟁력을 갖고 창업할 수 있다. 이 때문에 지역의 생존율이 수도권 보다 높다.(참고:[표11])

〈표 10〉 2010년 전국 소상공인 실태조사 / 지역별 창업비용

출처 : 소상공인진흥원

구분 (%)	사례수	0원	1~3,000만원 미만	3,000만원 ~ 6,000만원 미만	6,000만원 ~ 1억원 미만	1억원 이상	모름/무응답	평균 (만원)
전체	(10,069)	0.3	33.5	32.6	32.5	0.3	0.9	6,570.1
서울	(1,275)	0.3	29.0	33.7	34.8	0.3	1.8	6,927.4
경기	(1,212)	0.1	26.8	31.4	40.5	0.2	1.0	7,430.4
인천	(559)	0.5	30.2	32.7	36.0	0.4	0.2	7,221.1
부산	(683)	0.0	35.3	30.6	31.9	0.6	1.6	7,322.9
광주	(482)	0.2	31.1	35.5	32.8	0.4	0.0	6,564.6
대구	(625)	0.0	37.3	35.4	27.0	0.2	0.2	5,636.1
대전	(488)	0.0	37.5	33.6	26.8	0.2	1.8	5,428.9

〈표 11〉 희망가게 지역별 생존율

창업년도	2008	2009	2010	2011
운영기간	4년이하	3년이하	2년이하	1년이하
수도권지역생존율	43%	63%	75%	100%
대전지역생존율	100%	100%	70%	100%
부산/대구지역생존율	20%	100%	100%	100%
광주지역생존율		100%	100%	83%
전체생존율	38%	81%	87%	95%

2. 희망가게 사업운영의 경제적·비경제적 성과

2.1. 설문조사 개요

희망가게 사업성과를 알아보기 위해 100개 매장에 대해 설문조사를 실시하였다. 희망가게 사업의 성과 측정은 앞서 서론에서 밝힌 것과 같이 크게 경제적 성과와 비경제적 성과로 나누었다.

경제적 성과에서는 사업적 성과로서 매출을, 가게 소득의 성과로서 가게지출비용, 자녀교육비용, 보험과 저축액을 살펴보았다.

비경제적 성과로는 사업적 성과로서 창업만족도를, 가게 성과로는 부양의무자로서의 만족도와 자녀 창업만족도 등을 조사하였다.

설문조사는 영업 중인 매장 72개(일시 휴업 1개 포함), 영업종료매장 25개 중 연락두절 및 회피매장을 제외하고 11개 발송, 상환완료한 매장 3개 매장을 포함한 100개 매장의 창업주를 대상으로 설문을 발송하여 69개의 설문지가 회수 되었다.

조사 기간은 2011년 11월 4일부터 11월 18일까지이며, 조사의 객관성을 위해 우편 설문 조사를 실시하였다.

〈표 12〉 설문조사 개요

조사대상	희망가게 100개 매장				
	현황	영업중 72 (일시휴업 1개)	영업종료 25 (11개 발송)	상환완료 3	합계 100 (86개 발송)
	응답	61	6	2	69
	수거율	84.7%	24%	66.6%	69%
응답률	응답률 69%				
조사방법	우편 조사				
조사기간	2011년 11월 4일 ~ 11월 18일				
조사내용	기초사항 : 연령, 부양자녀, 학력, 업태 등 사업 중심의 성과와 만족도 : 매출, 순수익 / 창업만족도 등 가게 중심의 성과와 만족도 : 가게지출, 자녀교육비, 보험과 저축액 / 부양의무자 만족도 등				

※ 단어정의

- 영업종료 : 매출 저조 및 개인 사유로 희망가게 대출금 상환완료하지 못하고 영업종료
- 상환완료 : 희망가게 대출금 상환완료 후 영업지속 혹은 영업종료 한 매장

2.2. 응답자 기초정보

응답자 연령은 40대가 65.22%(45명)로 대부분을 차지하며, 2명의 자녀를 부양 하는 자가 59.4%(41명)를 차지한다. 미성년 자녀를 양육하는 한부모 여성가장을 지원하는 희망가게 사업의 특성이 반영되어 30대 ~ 40대의 연령대가 많다.

〈표 13〉 희망가게 설문 응답자 자녀 수

	1명	2명	3명	5명	합계
수	18	41	9	1	69
%	26.1	59.4	13.0	1.4	100.0

〈표 14〉 희망가게 설문 응답자 창업주 연령

	20대	30대	40대	50대	합계
수	1	13	45	10	69
%	1.45%	18.84%	65.22%	14.49%	100.00%

학력은 고졸이하가 47.8%(33명)로 가장 많으나 초대졸·대졸의 여성가장 비중도 높다.

〈표 15〉 희망가게 설문 응답자 학력

	중졸이하	고졸이하	초대졸이하	대졸이상	합계
수	5	33	20	11	69
%	7.2%	47.8%	29.0%	15.9%	100.0%

2009년부터 2011년 희망가게 접수자의 학력을 조사한 결과 전문대 졸업 이상의 학력이 많아지고 있어 학력대비 여성의 빈곤이 저학력에서 고학력으로 넓어지고 있다.

〈표 16〉 2009년~2011년 희망가게 지원 신청접수자 학력

년도	무학	중졸	고졸	초대졸	대재,중퇴	대졸이상	미기재	합계
2009	0	15	252	52	36	82	6	443
%	0%	3%	57%	12%	8%	19%	1%	100%
2010	0	12	91	47	15	38	4	207
%	0%	6%	44%	23%	7%	18%	2%	100%
2011	1	3	52	42	11	24	1	134
%	1%	9%	39%	31%	8%	18%	1%	100%

한부모 사유는 이혼이 85.5%(59명)로 대부분이다.

〈표 17〉 희망가게 설문 응답자 한부모 사유

	이혼	사별	미혼모	행방불명	기타	합계
--	----	----	-----	------	----	----

수	59	4	1	3	2	69
%	85.5	5.8	1.4	4.3	2.9	100.0

막내 자녀의 나이는 초등학교 이하가 44.9%(31명)이나, 희망가게 지원사업이 성인자녀를 둔 경우 대학재학 중 혹은 군복무 중일 때만 가능하기 때문에 실제로 창업 당시의 자녀 나이는 현재보다 저학년일 가능성이 높다.

〈표 18〉 희망가게 설문 응답자 막내자녀 연령

	영아 (0세~3세)	유아 (4세~7세)	초등학생	중학생	고등학생	성인자녀	합계
수	2	6	23	17	10	11	69
%	2.9%	8.7%	33.3%	24.6%	14.5%	15.9%	100.0%

초등학생 이하의 자녀를 돌보는 돌봄자는 대부분 본인 38.7%(12명) 혹은 본인의 부모가 12.9%(4명)로 두 비율을 합하면 51.6%를 차지하여 본인 혹은 친정 부모에 의지하는 것으로 나타났다.

자녀 양육을 하고자 좀 더 나은 소득활동으로써 창업을 선택 하였음에도 불구하고 비용을 들여 따로 돌봄자를 두지 못하고 본인이 아이를 돌보는 것으로 판단된다.

〈표 19〉 희망가게 설문 응답자 초등학교 이하 자녀를 돌보는 사람

	본인	본인 (배우자)부모	본인의 형제,자매	친척, 이웃	어린이집, 유치원	다른 자녀	혼자 지냄	합 계
수	12	4	1	1	5	3	5	31
%	38.7%	12.9%	3.2%	3.2%	16.1%	9.7%	16.1%	100.0%

건강상태는 55.1%(38명)가 '생활에 불편함이 없을 정도로 건강하다'고 하였으며 42%(29명)가 '특별히 아프지는 않으나 만성피로 등으로 건강한 편은 아니다'에 표시하였다.

〈표 20〉 희망가게 설문 응답자 건강상태

	만성질환을 앓고 있거나, 잡은 병치레를 한다.	특별히 아프지는 않으나, 만성피로 등으로 건강한 편은 아니다.	생활에 불편함이 없을 정도로 건강하다.	합계
수	2	29	38	69
%	2.9%	42.0%	55.1%	100.0%

창업년도는 응답자의 42%(29명)가 2010년에 창업한 창업주이며 2007년에 창업한 창업주는 15.9%(11명)를 차지 하였다.

〈표 21〉 희망가게 설문 응답자 창업년도

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	합계
수	4	2	11	5	9	29	9	69
%	5.8%	2.9%	15.9%	7.2%	13.0%	42.0%	13.0%	100.0%

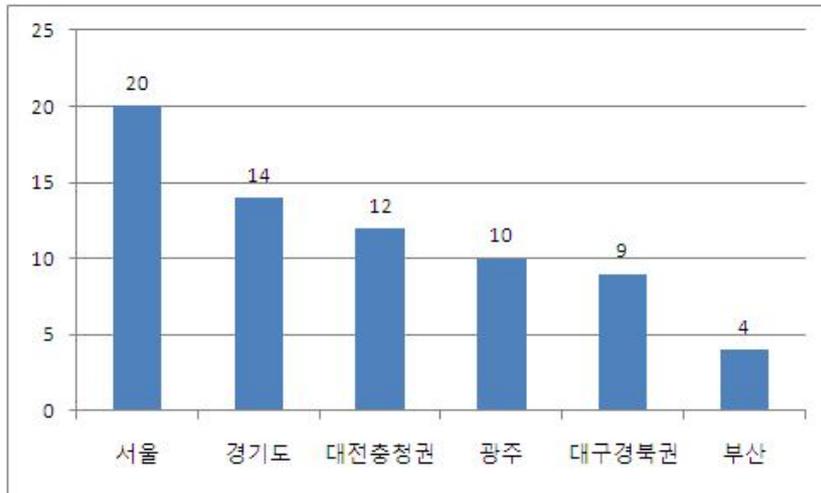
응답자의 창업업태는 미용업이 34.8%(24명)로 가장 많고 그 다음이 음식업 26.1%(18명)이다. 희망가게 100호점 총계에서는 음식업이 31개 매장으로 가장 많이 지원되었으나 영업종료율이 높아 현재 영업 중인 곳은 17개 매장이다.

〈표 22〉 희망가게 설문 응답자 창업업태

	미용업	음식업	학원업	도소매 및 제조업	기타 서비스업	합계
수	24	18	11	8	8	69
%	34.8%	26.1%	15.9%	11.6%	11.6%	100.0%

※ 미용업 : 미용업 및 피부관리업 포함
기타 서비스업 : 세차, 애견 미용, 인쇄업 등 기타 업종

응답자의 창업지역은 서울이 29%(20명), 경기도가 20%(14명)로 수도권 응답률이 높다.



[그림 3] 희망가게 설문 응답자 69명의 지역별 분포도

응답자의 주근로 시간은 6일이 44.9%(31명)로 가장 높으며 일 근로 시간은 11시간 ~ 14시간이 49.3%(34명)로 주 6일의 11시간 이상의 근무를 하고 있는 것으로 나타났다. 업태별로는 음식업이 17시간 근무 하는 등 일 근로 시간이 높은 것에 비해 학원업의 근로 시간이 가장 짧은 것으로 나타났다.

〈표 23〉 희망가게 설문 응답자 업태별 주 근로일수

주 근로 일 수	미용업	음식업	학원업	도소매 제조업	기타 서비스업	총합계
5일		1	6	1	1	9
5.5일	1		1		1	3
6일	14	7	3	4	3	31
6.5일	5	2		2	3	12
7일	4	8	1	1		14
총합계	24	18	11	8	8	69
7일이상근무비율	17%	44%	9%	13%	0%	20%

〈표 24〉 희망가게 설문 응답자 업태별 일 근로시간

일 근로 시간	미용업	음식업	학원업	도소매 제조업	기타 서비스업	총합계
8시간 미만			5			5
8시간 ~ 11시간 미만	7	4	5	3	5	24
11시간 ~ 14시간 미만	17	9	1	4	3	34
14시간 ~ 17시간 미만		3		1		4
17시간 이상		2				2
총합계(수)	24	18	11	8	8	69

※ 미용업 : 미용업 및 피부관리업 포함
기타 서비스업 : 세차, 애견 미용, 인쇄업 등 기타 업종

음식업의 경우 기술 혹은 학력이 필요하지 않는 생계형 창업으로 여성이 접근하기 쉽다. 그러나 노동시간은 다른 업태에 비해 비교적 길고 노동 강도가 세다.

총 창업자금은 아름다운세상기금 대출금 포함 ‘3000만원에서 ~ 5000만원’ 이자가 69.6%(48명)로 가장 많으며 창업자금 평균은 44,442,029원이다.

자부담 금액으로는 ‘0원에서 500만원 이하’가 52.2%(36명)로 자부담 금액을 많이 하지 못하는 것으로 나타났다. ‘500만원 ~ 1,000만원 이하’는 29%(20명)로 그 다음을 차지한다. 자부담 평균 금액은 7,224,638원이다.

〈표 25〉 희망가게 설문 응답자 자부담 금액

	0	1~500 만원 이하	500만원 초과 ~1000만원 이하	1000만원 초과 ~1500만원 이하	1500만원 초과 ~2000만원 이하	합계
수	10	26	20	9	4	69
%	14.5%	37.7%	29.0%	13.0%	5.8%	100.0%

자부담을 한 창업주 59명을 대상으로 자부담 방법에 대해 조사한 결과 자부담 방법은 본인 예금 및 보유재산 매각이 37.5%(24건)며 그 외는 본인은행대출, 부모·형제·친지

도움, 지인 도움 등으로 부채를 갖고 시작 하는 것을 알 수 있다.

〈표 26〉 희망가게 설문 응답자 자부담 방법(복수응답)

	본인예금	본인 은행대출	부모, 형제, 친지도움	지인도움	보유재산 매각	기타	합계
수	21	10	22	7	3	1	64
%	32.8%	15.6%	34.4%	10.9%	4.7%	1.6%	100.0%

‘2010년 전국소상공인실태조사’에 따르면 소상공인 창업자금 평균은 6,570만원, 자기자본비율은 평균 74.8%에 비해 희망가게 창업주의 창업자금은 평균 4,440만원, 4천만원의 아름다운세상기금 대출 외 자기자본은 거의 없이 시작하고 있다. 부채로 사업을 시작하는 것으로 자본 취약층의 창업임을 극명히 알 수 있다.

고용하는 근로자는 응답자의 39.1%(27명)가 고용인 없이 혼자 근무 하는 것으로 나타났다. 그 외는 모두 1명 이상의 근로자를 두고 있다. 창업지원을 통해 69명의 고용창출 효과를 내고 있다.

〈표 27〉 희망가게 설문 응답자 고용 근로자

	없음	1명	2명	3명	4명	5명	합계
수	27	25	11	3	2	1	69
%	39.1%	36.2%	15.9%	4.3%	2.9%	1.4%	100.0%

※ 계산식 : 2명 고용하는 곳이 11개 매장 2명 × 11개 매장 = 22명

2.3. 사업 중심의 경제적 성과

응답자의 창업 전 주 소득은 66.7%(46명)가 취업을 통해 생계를 해결하였으며 창업 전 월소득 평균은 1,206,522원, 창업 후 순수익 월평균은 2,567,747원으로 취업보다 창업 후 소득이 높은 것으로 나타났다.

〈표 28〉 희망가게 설문 응답자 순수익(무응답 2명)

	소득 없음	100만원 이하	100만원 초과 ~200만원 이하	200만원 초과 ~300만원 이하	300만원 초과 ~500만원 이하	500만원 초과	합계
수	2	6	18	29	10	2	67
%	3%	9%	27%	43%	15%	3%	100%

창업 이전의 경력이 현재 창업 성과와의 관련성을 묻기 위해 이전 창업 경력과 첫 신규 창업여부를 물었을 때 65.2%(45명)가 기존 창업 경력 있음에 응답하였으며 34.8%(24명)가 생애 첫 신규창업으로 응답하였다.

기존 창업 경력자와 생애 첫 신규창업자와의 평균 매출을 비교 하였을 때 기존 창업 경력자의 희망가게 월평균 순수익이 2,647,478원, 생애 첫 신규창업자의 순수익이 2,415,217원으로 기존 창업경력자의 순수익이 조금 높다.

〈표 29〉 희망가게 설문 응답자 업태별 창업경험

	미용업	음식업	학원업	도소매 제조업	기타 서비스업	총합계	비율
기존 창업 경력 있음	15	14	5	5	6	45	65.2%
생애 첫 신규창업	9	4	6	3	2	24	34.8%
총합계	24	18	11	8	8	69	100%

업태별로 음식업이 기존 창업 경력이 있는 경우가 없는 경우에 비해 많으며 학원업이 기존 창업 경력이 없음에도 창업한 경우가 많다.

기존 창업 경력의 경우 ‘현재 창업한 업종과의 관련성이 있는가’ 라는 질문에 ‘관련성이 있다’라고 답한 경우가 71.1%(32명), ‘관련성이 없다’라고 답한 비율이 28.9%(13명)을 차지하여 대부분 기존에 희망가게 창업 업종과 관련된 창업을 해 본 것으로 나타났다.

‘기존 창업 경력 없다’라고 답한 창업주와 ‘기존 창업 경력자 중 현재의 창업업종과 관련성이 없다’라고 답한 창업주에게 ‘관련된 일을 한 적이 있는가’를 물었을 때 92%(34명)가 관련된 일을 하였다고 응답하였다.

현재 희망가게와 관련된 창업 경력과 취업 경력의 영업기간과 근로 기간을 물었을 때 5년 이상이 대부분을 차지하였다.

대부분 관련된 창업 경력과 취업 경력을 살려 희망가게를 창업하는 것을 알 수 있다.

〈표 30〉 희망가게 설문 응답자 기존 창업경력자 사업 운영기간

운영기간	1년 이하	2년 이하	3년 이하	4년 이하	5년 이하	5년 이상	합계
수	1	6	6	1	6	12	32
%	3%	19%	19%	3%	19%	38%	100%

〈표 31〉 희망가게 설문 응답자 관련된 취업 경력자의 근무기간

취업기간	1년 이하	2년 이하	3년 이하	4년 이하	5년 이하	5년 이상	합계
수	6	5	3	1	5	14	34
%	18%	15%	9%	3%	15%	41%	100%

※ '생애 첫 신규창업자'와 '창업경력자 중 희망가게와 관련 없는 창업 경력자'의 취업기간

희망가게의 업태별 순수익은 음식업이 가장 높으며, 기타 서비스업이 가장 낮은 것으로 나타났다. 소상공인 업태별 월평균 순수익과 비교할 때 소상공인 월평균 순수익은 149만원 희망가게 월평균 순수익은 256만원으로 희망가게 월평균 순수익이 높다. 이는 선정단계서부터 경쟁력 있는 창업주를 선정하며 창업 후 자원연계, 마케팅 지원 등 사후관리를 꾸준히 하고 있기 때문에 순수익이 일반 창업주 보다 높은 것으로 파악된다.

〈표 32〉 희망가게 설문 응답자 업태별 순수익

평 균	미용업	음식업	학원업	도소매 제조업	기타서비스업	평균
창 업 전 월 소 득	1,362,500	1,125,000	1,300,000	1,037,500	962,500	1,206,522
희망가게 매 출	4,930,904	12,005,556	4,520,000	10,375,000	6,571,429	7,591,667
희망가게 순 수 익	2,549,543	2,900,000	2,585,000	2,437,500	1,900,000	2,567,747

〈표 33〉 2010년 전국소상공인 실태조사 업체별 순수익

구 분 (%)	사례수	적자 및 무수입	1~100 만원	101~200 만원	201~300 만원	301~400 만원	401만원 이상	평균 (만원)
☒ 전 체 ☒	(10,069)	26.8	30.8	23.4	9.9	3.5	5.6	149.1
제 조 업	(1,123)	24.5	26.3	19.9	12.4	4.6	12.3	237.0
소 매 업	(1,680)	25.1	32.1	22.6	10.2	4.3	5.7	141.4
숙 박 / 음 식	(1,485)	24.5	30.2	24.4	11.4	4.8	4.6	141.4
교육/서비스업	(815)	25.8	31.2	24.3	11.9	4.5	2.3	130.8

창업자금 대비 순수익의 경우 지역별로는 광주 지역의 순수익이 가장 낮고, 부산 지역

이 가장 높다. 창업자금 평균에 있어서는 지역보다 오히려 서울의 창업자금 및 자부담 평균이 낮다. 서울의 경우 인구 밀집으로 인해 그만큼 자본 능력이 없는 한부모 여성가장의 비율이 높은 것으로 추정된다.

〈표 34〉 희망가게 설문 응답자 지역별 창업자금 및 순수익

	서울	경기도	대전충청권	광주	대구경북권	부산	평균
창업자금	43,225,000	43,928,571	43,416,667	46,700,000	47,111,111	43,750,000	44,442,029
자 부 담	6,125,000	7,750,000	6,916,667	6,550,000	9,888,889	7,500,000	7,224,638
매 출	9,532,500	7,928,475	7,500,000	5,215,000	5,411,111	8,000,000	7,591,667
순 수 익	2,415,500	2,435,753	2,812,500	2,180,000	2,550,000	4,000,000	2,567,747
수	20	14	12	10	9	4	69

2.4. 사업 중심의 비경제적 성과

앞서, 희망가게 성과를 수치로 확인하였다면, 희망가게 창업에 대한 만족감을 비경제적 측면에서 확인해 보았다.

희망가게 창업 시 기대했던 월 평균 순수익에 대해 40.6%(28명)가 '300만원에서 400만원 미만'의 수익을 원하였으며 29%(20명)는 '200만원 ~ 300만원 미만'의 소득을 원하였다.

〈표 35〉 희망가게 설문 응답자 기대순수익

	100만원 ~200만원 미만	200만원 ~300만원 미만	300만원 ~400만원 미만	400만원 ~500만원 미만	500만원 이상	합계
수	4	20	28	13	4	69
%	5.8%	29.0%	40.6%	18.8%	5.8%	100.0%

다음 질문으로 '현재 수익이 기대수익에 비해 어느 정도 차이가 나는가'에 대한 질문에는 47.8%(33명)가 '기대수익보다 현재 수익이 조금 적다'라고 응답하였다. 반면 '기대수익보다 현재 수익이 많다 혹은 매우 많다'라고 응답한 수는 각각 11.6%(8명), 7.2%(5명)였다.

〈표 36〉 희망가게 설문 응답자 기대수익과 현재 수익과의 차이

	기대수익보다 현재 수익이 매우 적다	기대수익보다 현재 수익이 조금 적다	차이가 거의 없다	기대수익보다 현재 수익이 조금 많다	기대수익보다 현재 수익이 매우 많다	합계
수	10	33	13	8	5	69
%	14.5%	47.8%	18.8%	11.6%	7.2%	100.0%

영업종료 및 상환완료를 제외한 운영 중인 매장을 중심으로 '현재의 희망가게 사업을 지속할 예정인가'를 질문하였을 때는 67%(43명)가 '현재 사업에 만족하고 앞으로 더욱 사업을 확장할 예정이다'라고 답하였다.

특히 업태별 사업지속 여부를 물었을 때 음식업의 현재 상태 만족도가 높은 것으로 나타났다.

대체로 기대수익에는 못 미치지만 현재 사업에 만족하고 있는 것으로 판단된다.

〈표 37〉 희망가게 설문 응답자 중 현재 가게를 운영 중인 창업주 대상 사업지속 여부

질문	미용업	음식업	학원업	도소매 제조업	기타 서비스업	총합계	%
현재 사업에 만족하고 앞으로 더욱 사업을 확장할 예정이다	15	11	7	4	4	43	67%
만족스럽지는 않지만 이 상태를 지속할 예정이다	6	2	1	3	1	13	21%
불만족스러워 홍보 판촉 등 다양한 시도를 할 예정이다	2		2	1	1	6	10%
사업장이전 혹은 업종을 바꿀 계획이다		1				1	2%
폐업할 예정이다						0	0%
총합계(수)	23	14	10	8	6	61	100%
만족 비율	65%	79%	70%	50%	60%	67%	

희망가게 창업 이후 본인이 느끼는 창업주의 변화에 대해 대체로 만족하는 것으로 나타났다. 5점 리커트 척도로 하여 1점이 '매우 그렇지 않다' 혹은 '매우 불만족', 5점이 '매우 그렇다' 혹은 '매우 만족'으로 항목별 변화에 가중치를 주어 평균값을 구하였다. 자기 유능감인 능력만족, 능력인식, 장점발견, 의지인식에 대해 창업 전 보다 나아진 것으로 나타났다.

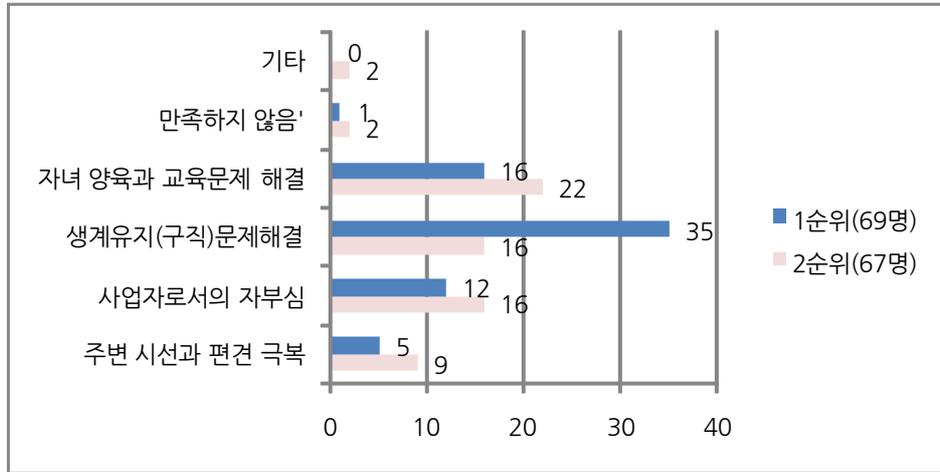
〈표 38〉 희망가게 설문 응답자 자기 유능감

질문 항 대분류	질문내역	평균 점수	응답자수
창업주 자기유능감	(1) 창업 전보다 창업 후 나 자신의 능력에 더 만족하게 되었다	4.19	69
	(2) 창업 전보다 창업 후 다른 사람들만큼 나도 능력을 가지고 있다는 것을 더 잘 깨닫게 되었다	4.24	68
	(3) 창업 전보다 창업 후 나의 장점을 더 많이 발견하게 되었다	4.19	68
	(4) 창업 전보다 창업 후 다른 사람들보다 내가 의지가 강하다는 것을 더 잘 알게 되었다	4.46	68

희망가게 창업 이후 본인이 만족을 가장 많이 느끼는 부분으로 1순위는 50.7%(35명)가 '생계유지(구직) 문제 해결'을, 23.2%(16명)가 '자녀 양육과 교육문제 해결'을 꼽았으며 17.4%(12명)가 '사업자로서의 자부심'을 표시 하였다.

2순위도 1순위와 비슷한 항목에 표시 하였다. 2순위로는 '자녀 양육과 교육문제해결'이 23.8%(22명), '생계유지(구직)문제 해결'과 '사업자로서의 자부심'이 각각 동률로 23.9%(16명)로 나타났다.

생계유지 > 자녀양육과 교육문제 해결 > 사업가로서의 자부심 순으로 창업만족을 느끼는 것으로 분석된다.



[그림 4] 희망가게 설문 응답자 창업만족 사유

희망가게 창업 후 창업주의 창업 만족 및 소득 만족을 조사한 결과 대부분 취업대신 창업을 선택한 것에 만족하는 것으로 나타났으나 소득은 비교적 만족하지 못하는 것으로 나타났다. 이는 기대수익에 비해 현재 수익이 낮다고 응답한 것과 같은 경향을 보인다.

<표 39> 희망가게 설문 응답자 창업만족도

질문 항 대분류	질문내역	평균 점수	응답자수
창업 만족	(1) 취업 등 다른 일 대신 창업을 선택한 것에 만족한다	4.65	69
	(2) 사업을 통해 얻는 소득에 만족한다	3.55	67
	(3) 창업 후 인간관계 및 의사소통에 만족한다	4.16	67
	(4) 창업 후 업종전문 지식 및 다양한 지식의 확대에 만족한다	4.06	67

창업 후 인간관계 및 의사소통, 업종전문지식의 확대에 만족하고 있어 사업자, 경영자로서의 자신감, 능력이 나아진다고 느끼는 것으로 보인다.

창업에 대해 불만족하는 경우(3명) 스트레스 받는 부분에 대해 질문하였을 때 1순위로 '일하는 것에 비해 수입이 적다'가 2건, '생각보다 일이 너무 많아 쉬지 못한다'가 1건으로 표시 되었으며 2순위로 '일하는 것에 비해 수익이 적다', '생각보다 일이 너무 많아 쉬지 못한다', '생각보다 사업하면서 투자해야 할 지출이 많다'가 각 1건씩 체크 되었다. 위에 응답한 창업주 중 2명이 사업부진으로 영업 종료하였으며 1명만이 현재 희망가게 사업을 운영 중이다.

2.5. 가게 중심의 경제적 성과

창업 이후의 가게 지출 항목과 비용을 조사하여 가게 지출 변화를 살펴보았다.

주거 형태에서 창업 전에는 월세 및 무상거주 비율이 65.2%(45명)였으나 창업 후 40.6%(28명)로 줄었으며 자가, 전세, 임대주택 등으로 변화 되었다.

소득수준 향상에 따라 주거안정에 대한 높은 욕구가 주거상향이동을 보여주고 있다.

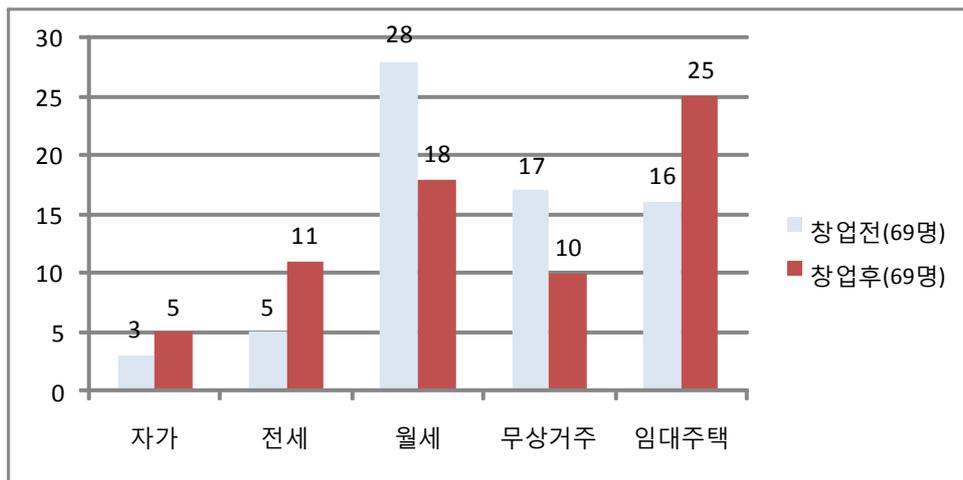
특히 임대주택의 경우 임대주택 당첨기간까지 평균 16.8개월이 걸리는 것으로 나타났다. 긴급 보호로 1개월만에 임대주택을 받는 경우도 있지만 66개월을 기다려야 하는 경우도 있었다. 주택 안정이 시급한 한부모 가정에게 신청 후 당첨까지 비교적 오랜 시간이 걸리는 것으로 파악된다.

〈표 40〉 희망가게 설문 응답자 창업 전 주거

	자가	전세	월세	무상거주	임대주택	합계
수	3	5	28	17	16	69
%	4.3%	7.2%	40.6%	24.6%	23.2%	100.0%

〈표 41〉 희망가게 설문 응답자 창업 후 주거

	자가	전세	월세	무상거주	임대주택	합계
수	5	11	18	10	25	69
%	7.2%	15.9%	26.1%	14.5%	36.2%	100.0%



[그림 5] 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 주거 형태 변화

정부지원의 경우 창업 전 일반수급권 및 조건부 수급권자 비율이 37.7%(26명)였으나

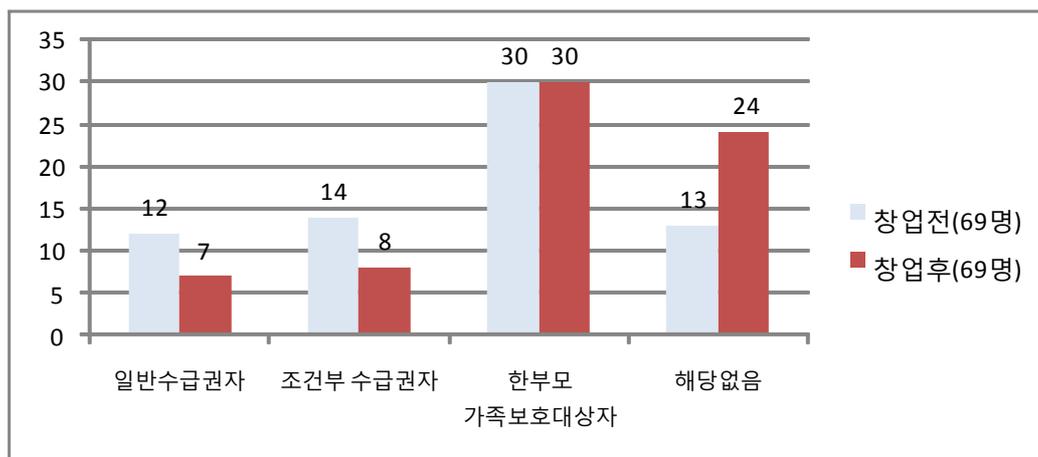
창업 후 21.7%(15명)로 15.9%(11명)가 수급권을 탈피 한 것으로 조사 되었다. 반면 한부모 가족보호 대상자는 창업 이후에도 지속되어 자녀 교육비 등 일부를 지원 받는 것으로 나타났다.

〈표 42〉 희망가게 설문 응답자 창업 전 정부지원

	일반수급권자	조건부 수급권자	한부모 가족보호대상자	해당없음	합계
수	12	14	30	13	69
%	17.4%	20.3%	43.5%	18.8%	100.0%

〈표 43〉 희망가게 설문 응답자 창업 후 정부지원

	일반수급권자	조건부 수급권자	한부모 가족보호대상자	해당없음	합계
수	7	8	30	24	69
%	10.1%	11.6%	43.5%	34.8%	100.0%



[그림 6] 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 정부지원 변화

창업 후 희망가게 부채 변화에 대하여 32%(22명)가 증가한 반면 23%(16명)가 감소 혹은 해소 되었다.

〈표 44〉 희망가게 설문 응답자 부채 변화

	무응답	증가	동일	감소	해소	합계
수	24	22	7	11	5	69
%	34.8%	31.9%	10.1%	15.9%	7.2%	100%

부채가 증가한 창업주 대상으로 부채증가 항목을 조사한 결과 희망가게 사업운영비가 45.2%(14명)로 나타났다. 기대수익에 비해 현재 수익이 미치지 못하는 점, 사업확장에

대한 욕구⁷⁾ 등을 미루어 희망가게 사업운영비로 투자 되는 것으로 파악된다.

〈표 45〉 희망가게 설문 응답자 부채 증가 사유(복수응답)

	생활비	자녀 교육비	주택자금	희망가게 창업 전 사업운영비	희망가게 사업운영비	남편부채	기타	합계
수	1	5	4	3	14	2	2	19
%	3.2%	16.2%	12.9%	9.7%	45.2%	6.5%	6.5%	100.0%

가게 지출비용의 변화를 통해 창업 전 후의 변화를 살펴본 결과 가게 지출, 교육비, 보험과 저축액이 창업 후 증가하였다.

〈표 46〉 희망가게 설문 응답자 창업 전과 후의 가게 지출변화 평균

항 목	창 업 전	창 업 후
가게 지출액 평균	994,308원	1,386,308원
자녀 교육비 평균	312,031원	505,152원
보험과 저축액 평균	226,791원	591,269원

특히, 창업 전에는 지출을 못했던 자녀 교육비를 창업 후에는 지출 하는 것으로 나타나 한부모 여성가장의 창업만족 사유로 꼽혔던 자녀 양육 문제가 다소 해결되는 것으로 분석된다. 창업 후 보험과 저축액에서는 창업 전 저축을 못했던 비율이 27%(17명)였으나, 창업 후 1.6%(1명)로 감소되어 창업 후 미래를 위한 준비를 하고 있는 것으로 나타났다.

〈표 47〉 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 자녀 교육비 비교(무응답 8명)

	0원	20만원 이하	20만원 초과 ~40만원 이하	40만원 초과 ~60만원 이하	60만원 초과 ~80만원 이하	80만원 초과	합계
창업전(수)	11	16	11	18	3	2	61
창업후(수)	0	8	10	27	8	8	61

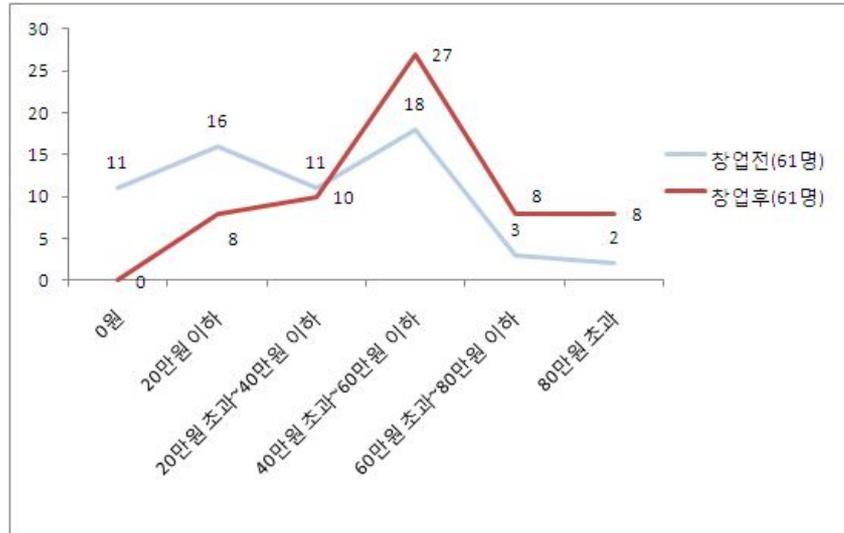
〈표 48〉 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 보험과 저축액 비교(무응답 6명)

	0원	20만원 이하	20만원 초과 ~40만원 이하	40만원 초과 ~60만원 이하	60만원 초과 ~80만원 이하	80만원 초과	합계
창업전(수)	17	22	14	6	2	2	63
창업후(수)	1	15	14	14	7	12	63

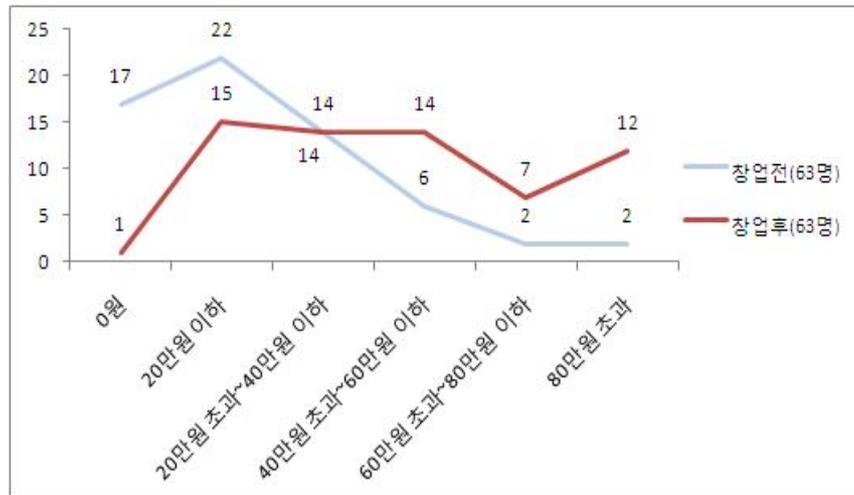
7) 현재 희망가게를 운영 중인 창업주에게 사업 지속 여부를 물었을 때 61명 중 67%(43명)이 '현재 상태에 만족하고 앞으로 더욱 사업을 확장할 예정이다'라고 답하였다.

〈표 49〉 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 가게 지출액 비교(무응답 4명)

	0원	50만원 이하	50만원 초과 ~100만원 이하	100만원 초과 ~150만원 이하	150만원 초과 ~200만원 이하	200만원 초과	합계
창업전(수)	2	14	27	15	6	1	65
창업후(수)	2	11	15	16	11	10	65



〔그림 7〕 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 자녀 교육비 변화



〔그림 8〕 희망가게 설문 응답자 창업 전 후 보험과 저축액 변화

신용 상태 변화에 있어서는 ‘변화가 있다’라고 응답한 비율이 30.4%(21명), 그 중 긍정적인 변화를 보인 비율이 21.7%(15명)로 나타났다. 부정적인 변화를 보인 8.7%(6명)는 사업운영비 등으로 부채 비율이 높아져 부정적이라고 답한 것으로 파악된다.

2.6. 가게 중심의 비경제적 성과

희망가게의 성과를 여성가장으로서의 심리적 변화와 자녀의 창업만족감을 통하여 알아 보았다.

5점 리커트 척도로 1점이 ‘매우 그렇지 않다’ 혹은 ‘매우 불만족’, 5점이 ‘매우 그렇다’ 혹은 ‘매우 만족’으로 항목별 변화에 가중치를 주어 평균값을 구하였다.

〈표 50〉 희망가게 설문 응답자 부양의무자로서의 만족도와 자녀의 창업 만족도

질문 항 대분류	질문내역	평균	응답자수
여성가장(부양의무자)으로서 느끼는 심리적 변화	(1) 창업 후 내 삶과 미래에 대한 생각이 긍정적으로 변했다	4.25	69
	(2) 창업 후 가정생활에 만족하게 되었다	4.06	67
	(3) 창업 후 친정 부모 및 친척과의 관계가 좋아졌다	3.91	67
	(4) 창업 후 자녀와의 관계가 좋아졌다	4.10	67
자녀의 창업 만족도	(1) 자녀가 희망가게 창업에 만족한다	4.30	69
	(2) 창업 후 자녀의 또래관계가 더 좋아졌다	4.13	68
	(3) 창업 후 자녀가 자녀 스스로에 대해 긍정적으로 생각한다	4.09	68

창업 후 여성가장으로서 느끼는 심리적 변화는 대체로 긍정적으로 변화하였으나 부모 및 친척과의 관계 변화는 다른 항목에 비해 낮은 것으로 나타났다. 이는 이혼 과정에서 발생되었던 갈등 및 부담감이 창업 후에도 극복되지 못한 것으로 추정된다.

자녀의 창업 만족도 또한 대체로 긍정적이다.

창업 후 여성가장으로서 자신의 삶에 대해 긍정적으로 변화하였다고 답하였음에도 스트레스의 변화는 변화가 없거나 더 심해진 경우도 있었다.

〈표 51〉 희망가게 설문 응답자 스트레스 변화

	스트레스가 매우 심해졌다	스트레스가 대체로 심해졌다	변화 없다	스트레스가 대체로 감소되었다	스트레스가 거의 없어졌다	합계
수	3	12	15	26	13	69
%	4.3%	17.4%	21.7%	37.7%	18.8%	100.0%

스트레스가 대체로 심해지거나 매우 심해진 비율이 21.7%(15명)로 창업 이후에도 스트레스를 받고 있는 것을 알 수 있다.

스트레스 주요인은 다음과 같다

〈표 52〉 희망가계 설문 응답자 스트레스 사유(복수 응답)

	사업운영	소득불안 및 소득부족	자녀양육	합계
수	7	3	6	16

창업 만족 사유의 1, 2순위가 생계유지와 자녀양육이었음에도 불구하고 스트레스 받는 부분 또한 같다.

스트레스 변화에 대한 주관식 질문에 대하여 응답한 창업주의 의견을 담았다.

[긍정적 응답]

- 많이 안정이 되었다. 고정적으로 수입이 있고 혼자서도 자녀를 양육할 수 있음에 불안보다는 희망을 찾을 수 있어 진심으로 아름다운재단에 감사를 드립니다. 이후로도 우리와 같은 처지에 놓인 여성가장들에게 힘이 되어 주시면 감사하겠습니다. 진심으로 감사합니다. 수고하세요.
- 남편의 폭력과 아이들에게 주는 공포나 상처가 없기 때문에 스트레스가 감소되었다.
- 창업을 통해 얻은 만족감과 경제적 여유가 스트레스 감소 시켰다
- 가장 기본적인 생계유지의 불안감이 해결되어서입니다.
- 지금은 매출이 조금 더 신장되어 남은 개인회생 빚과 약간의 저축을 할 수 있다면 더욱 감사할 것 같아요.
- 안정적인 수입으로 미래에 대한 불안감 감소
- 모든 생활이 안정적으로 변해감
- 창업 전 미래의 불안함이 창업 후 내 삶의 자신감으로 변했다. 나의 미래는 행복할거고 현재도 행복하다
- 안정된 생활
- 직장생활에서 벗어나 내 일터가 있다는 것에 대한 안정감
- 심적으로 편해 짐
- 심리적으로 미래에 대한 불안에서 해소 되었다. 창업이전에는 친지나 지인들이 아무도 도와주는 이가 없었는데, 일단은 생계나 아이양육에 있어 해결되었으니까
- 물질적 도움을 받을 수 있어서
- 평생 직업이 생겨 마음의 부담이 줄었다(나이가 들어도 계속할 수 있을 것 같다)
- 아이양육가능
- 생활의 안정
- 고정수입, 일자리 걱정에서 스트레스 감소

[부정적 응답]

- 사업이 잘 안될까봐
- 가게 운영에 대한 스트레스로 심하지는 않지만 수면부족과 스트레스를 받는다
- 가게운영이 되지 않는데서 비롯한 심한 스트레스
- 가게 운영에 대한 스트레스
- 사업운영의 어려움
- 창업자금 및 운영비 때문에 가게는 적자를 보고, 없던 지출이 늘어나 부채가 늘어나고 너무 힘들었음
- 경기침체로 수입이 감소되고 정부지원이 끊기다 보니 생활비와 교육비의 압박이 심해져서 아이들의 미래를 다시 생각해 보게 되었고 나의 노후 역시 좀 불안정 해 지는 것 같아 사업수정을 고심하다 보니 스트레스가 좀 많아졌다 그래도 아직은 미래를 밝게 내다보는 긍정적 사고는 변함없다.
- 생각했던 것 만큼 수익을 내지 못한 부분으로 인한 부담이 컸음
- 상권이 좋지 않았고, 매출 저조
- 경제적 사유
- 부양책임자로서의 압박감
- 자녀양육과 경제적 문제 스트레스 증가
- 자녀와의 일로인한 대화 부재
- 자녀를 잘 돌보지 못해서
- 학비 부담에 대한 스트레스
- 일정치 않은 수입으로 과연 아이를 잘 키울 수 있을까? 불안

창업을 통하여 미래에 대한 불안감은 비교적 해소 되었으나, 순수익 저조로 인한 어려움 및 자녀 양육에 대한 부담은 여전히 한부모 여성가장에게 스트레스를 주고 있음을 알 수 있다. 사업 운영에 대한 전반적인 지원뿐만 아니라 자녀 양육에 대한 부담과 갈등을 해소하기 위한 정부지원 연계 및 교육 프로그램 개설이 필요하다.

2.7. 희망가게 사업 및 담당 실무자 서비스에 대한 만족도

창업지원 이후 아름다운재단은 다양한 지원사업을 통해 안정창업 및 매출향상을 위해 노력하고 있다. 이러한 일련의 프로그램 및 지원들이 창업주에게 도움이 되었는지를 파악해 보았다.

다른 창업자금이 아닌 아름다운재단 희망가게 창업자금을 선택할 때 고려되었던 점은 무엇인지 질의 하였을 때 1순위는 ‘여성가장을 위한 특화 기금’임이 고려 되었고, 두 번째는 ‘4천만원이라는 지원금액’, 세번째는 ‘대출정보 부족으로 인한 선택’이었으나 2순위에서는 ‘컨설팅 및 교육 등의 전문성’, ‘4천만원이라는 지원금액’, ‘신용 등급으로 인한 선택’이 고려 되었다. 기타 항목으로는 ‘낮은 이자율’ 및 ‘사업에 대한 자신감’이 희망가게 창업지원 자금을 선택 할 때 고려되었다고 답하였다.

〈표 53〉 희망가게 설문 응답자 희망가게 창업지원 자금 선택 우선순위(무응답 2명 / 무응답 12명)

질문 항 대분류	질문내역	수(1순위)	수(2순위)
희망가게 창업지원 자금 선택 시 고려된 점	여성가장을 위한 특화된 기금임을 알고 있기 때문에 선택하게 되었다.	48%(32명)	14%(8명)
	4천만원이라는 지원금액이 다른 창업지원 자금보다 더 많기 때문에 선택하게 되었다.	19%(13명)	25%(14명)
	창업 컨설팅 및 교육 등 창업에 대한 전문성 때문에 선택하게 되었다.	3%(2명)	26%(15명)
	신용이 나쁘기 때문에(다른 창업지원 자금에서 대출이 불가능) 선택하게 되었다.	7%(5명)	19%(11명)
	창업자금 대출 정보를 희망가게 창업지원 자금 밖에 알지 못했기 때문에 선택하게 되었다.	16%(11명)	11%(6명)
	특별한 사유 없다.	3%(2명)	0%(0명)
	기타	3%(2명)	5%(3명)
	합 계	67	57

1순위로 가장 많이 선택된 특화기금 인식과 4천만원 지원은 창업에 대한 두려움과 자기자본이 부족한 한부모 여성가장의 접근성을 높이는 것으로 파악 된다.

‘희망가게 창업자금을 유사한 한부모 여성가장에게 추천하겠느냐’는 질문에는 94%인 63명이 추천하겠다고 답하였으며 4명이 ‘추천하지 않겠다’, 2명이 ‘무응답’ 하였다.

4명의 비추천 사유로는 ‘4천만원이라는 지원금액이 부족(2명)’하여, ‘창업자금 신청 및 절차가 까다롭기 때문에(1명)’가 선택되었으며, 기타로는 ‘사업은 심사 숙고가 필요하다’는 의견을 주었다. 2순위로는 ‘창업 전반에 대한 지원(교육, 컨설팅 등)이 부족’하여 혹은 ‘창업 이후 담당 실무자의 관여 등이 불편하기 때문에’, ‘상환이 부담스러워’ 라고 각

1명씩 응답하였다.

실무자 기대 역할로는 ‘어려움이 있어 도움을 요청하고 싶을 때 도움을 주는 역할’ 및 ‘친구 같은 역할’이 76.5%(52명)로 정서적 친밀감에 대한 기대 역할을 알 수 있다. 반면 창업 후 아름다운재단에 바라는 역할이 없거나(3명) 상환금 납입여부를 체크 하는 것에 대해 부담스럽다는 응답도 있었다.(1명)

〈표 54〉 희망가게 설문 응답자 사후관리 실무자에 대한 기대 역할(무응답 1명)

질문내역	응답자수
어려움이 있어 도움을 요청하고 싶을 때 도움을 주는 역할	30
좋은 일이든, 나쁜 일이든 서로 이야기 할 수 있는 친구 같은 역할	22
아름다운재단의 관리 지침을 명확하게 전달해주는 역할 (월 상환금 체크 등)	8
창업 후 아름다운재단에 바라는 역할이 없다	3
기 타	5
합 계	68

희망가게 지원 프로그램 전반에 대한 질의에서는 점포 창업위주인 희망가게 사업에 있어 입지 선정에 전문 컨설턴트를 붙이는 등 많은 노력을 기울임에도 입지선정 과정은 다른 항목에 비해 만족도 평균 점수가 비교적 낮다.

입지 탐색 후 컨설턴트에게 확정을 받는 과정에서 컨설턴트와의 갈등, 이로 인한 창업 지연 등 지원 시스템에 대한 불만으로 볼 수 있을 것이다.

대체로 회계 재무, 세무, 사전컨설팅, 사후 컨설팅 등 전문성이 있는 분야에 대해서는 그 만족도가 떨어지는 것으로 나타났다. 반면, 창업자금에 대한 지원은 만족도가 높다.

〈표 55〉 희망가게 설문 응답자 실무자 기대역할 대비 희망가게 지원 만족도

질문내역	점수	응답자수
(1) 입지선정 과정(컨설턴트 연계 및 교육안내 등)	3.95	69
(2) 임대차 계약 과정(계약 및 자금집행 안내 등)	4.34	58
(3) 개인사업자 등록 과정(방법 안내 등)	4.24	62
(4) 예산집행 과정(창업자금 집행)	4.25	55
(5) 회계·재무 지원 및 상담	4.00	57
(6) 재단 인프라 및 네트워크 연계	4.11	55
(7) 세무 지원 및 상담	3.93	53

〈표 56〉 희망가게 설문 응답자 희망가게 지원 프로그램 만족도

질문내역	점수	응답자수
(1) 창업자금지원(최대4천만원)이 사업운영에 도움이 되었다	4.77	69
(2) 사전 컨설팅이 사업운영에 도움이 되었다(상권 전문컨설턴트 연결)	3.71	62
(3) 담당 실무자의 사후관리가 사업운영에 도움이 되었다(사업관련 상담 및 지원)	4.00	62
(4) 사후 컨설팅이 사업운영에 도움이 되었다(마케팅 전문 컨설팅 연결)	3.65	57
(5) 교육비 지원이 사업운영에 도움이 되었다	4.02	42
(6) 아름다운재단 및 협력기관의 교육이 사업운영에 도움이 되었다	4.02	52
(7) 법률지원이 사업운영에 도움이 되었다	3.67	42
(1) 담당 실무자의 사후관리가 정서적 안정 및 지지에 도움이 되었다	4.13	64
(2) 외부 심리상담 프로그램이 정서적 안정 및 지지에 도움이 되었다(워크라이프 코칭)	3.68	41
(3) 가족캠프 및 자조모임이 정서적 안정 및 지지에 도움이 되었다	4.02	48

〈표 57〉 희망가게 설문 응답자 담당 실무자 소통 만족도

질문내역	점수	응답자수
(1) 담당 실무자의 소통 방법에 대해 만족한다(대화기술, 교육기술등)	4.13	68
(2) 담당 실무자의 상담효과에 대해 만족한다(상담, 매출증진 도움 등의 결과만족)	3.96	67

창업 시 사후관리 실무자가 밀착 지원해야 하는 임대차 계약과정, 예산 집행과정 재단 관련 사업에는 만족도가 높다. 교육비 지원과 교육프로그램의 만족도도 높다. 전문성이 그다지 필요하지 않는 상담 및 지지에 대한 만족도도 높은 것으로 나타나, 대체로 사후 관리 실무자에 대한 만족도는 높으나 전문성이 요구 되는 분야 혹은 사후관리자가 밀착 지원되지 않는 분야에 대한 만족도는 떨어지는 것을 알 수 있다.

만족도가 낮은 이유는 전문성이 요구되는 분야에 대해서는 외부 전문 자원연계를 하는데, 이에 대한 기대치 대비 효과에 대한 만족감이 덜한 것으로 보이며, 외부 자원이 사 후관리 실무자와 같이 밀착지원되지 않는 한계점을 갖고 있기 때문인 것으로 파악된다.

사업성과 분류에서 경제적 지원으로서 사업에 직접적 영향을 미치는 지원(자금지원, 사전컨설팅, 사후컨설팅, 사후관리)과 간접적 영향이 미치는 지원(교육비 지원, 경영학교, 법률지원)으로 나누었으나, 분류의 만족도 차가 거의 없다.

위 분류와는 다르게 사후관리자(아름다운재단 혹은 협력기관의 실무자)의 밀착지원 여부와 전문성의 요구여부에 따라 만족도 차가 크다.

2.8. 사업운영의 성과 분석

희망가게 사업적 성과로 순수익 외에 안정창업을 들 수 있다.

안정창업은 사별 혹은 이혼을 겪으며 갑작스럽게 생계를 부담해야 하는 한부모 여성가장에게 가장 절실한 부분이다. 근로자로서의 소득은 자녀를 부양하기에 한계가 있어 창업을 결심하였으나, 시스템 없이 자금만으로는 창업하기가 쉽지 않기 때문이다. 생애 처음 창업을 하는 한부모 여성가장이 안정적으로 창업할 수 있다는 것은 창업주의 자질도 중요하지만 시스템이 뒷받침 되지 않으면 실패율이 높다. 안정창업 여부를 알기 위해 생애 첫 신규창업이라고 응답한 24명을 살펴 본 결과 1명만 영업 종료를 했을 뿐 모두 현재까지 운영 중이다.

〈표 58〉 희망가게 설문응답자 생애 첫 신규창업자 영업종료 현황

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	총합계
영업종료(수)		1					1
운 영(수)	1	4	1	5	8	4	23
총 합 계(수)	1	5	1	5	8	4	24
%	100%	80%	100%	100%	100%	100%	96%

기존 창업 경력자 중 상환완료한 창업주 2명을 제외한 43명의 생존율은 음식업이 기존 창업 경력이 있음에도 불구하고 영업종료율이 높다.

〈표 59〉 희망가게 설문 응답자 기존 창업 경력자의 업태별 생존율

	창업년도	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	총합계
미 용 업(수)	영업 중	1		1	1	2	7	2	14
	영업종료								
음 식 업(수)	영업 중	1		2	1	1	5		10
	영업종료		1				3		4
학 원 업(수)	영업 중					1	4		5
도소매제조업(수)	영업 중				2		1	2	5
기타서비스업(수)	영업 중			2			1	1	4
	영업종료			1					1
	총합계	2	1	6	4	4	21	5	43

생애 첫 창업은 비교적 안정적으로 창업하나, 기존 창업 경력자의 창업 중 음식업의 영업종료율이 높은 것을 알 수 있다. 매입비 부담, 입지의 영향이 큰 업태의 특성도 있을 것으로 추정되며, 기존 창업 경력자의 경우 창업주 스스로 영업종료 할 때를 인지 하지만, 생애 첫 신규창업자의 경우 그 때를 알지 못해 쉽게 영업종료를 하지 못하는 것일 수 있다.

비경제적 성과로 자기 유능감과 창업에 대한 만족도를 알 수 있는 창업만족, 소득

만족, 사업지속여부에 대한 상관관계를 살펴보았다.

〈표 60〉 자기 유능감과 창업만족, 소득만족, 사업지속여부의 상관분석

		능력만족	능력인식	장점발견	의지인식	창업만족	소득만족	사업지속여부	
Spe arm an 의 rho	능력 만족	상관계수	1.000	.822**	.749**	.664**	.364**	.553**	.484**
		유의확률(양측)	.	.000	.000	.000	.002	.000	.000
		N	69	68	68	68	69	67	69
	능력 인식	상관계수	.822**	1.000	.807**	.685**	.376**	.443**	.504**
		유의확률(양측)	.000	.	.000	.000	.002	.000	.000
		N	68	68	68	68	68	67	68
	장점 발견	상관계수	.749**	.807**	1.000	.598**	.362**	.443**	.497**
		유의확률(양측)	.000	.000	.	.000	.002	.000	.000
		N	68	68	68	68	68	67	68
	의지 인식	상관계수	.664**	.685**	.598**	1.000	.328**	.470**	.352**
		유의확률(양측)	.000	.000	.000	.	.006	.000	.003
		N	68	68	68	68	68	67	68
	창업 만족	상관계수	.364**	.376**	.362**	.328**	1.000	.471**	.359**
		유의확률(양측)	.002	.002	.002	.006	.	.000	.002
N		69	68	68	68	69	67	69	
소득 만족	상관계수	.553**	.443**	.443**	.470**	.471**	1.000	.492**	
	유의확률(양측)	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	
	N	67	67	67	67	67	67	67	
사업 지속 여부	상관계수	.484**	.504**	.497**	.352**	.359**	.492**	1.000	
	유의확률(양측)	.000	.000	.000	.003	.002	.000	.	
	N	69	68	68	68	69	67	69	

** . 상관 유의수준이 0.01입니다(양측).

변수들간의 상관계수 값은 매우 높게 나타나 자기 유능감과 창업만족, 소득만족, 사업지속여부는 0.01 유의수준 하, 99% 신뢰수준에서 유의한 것으로 나타났다. 자기 유능감이 높을수록 창업만족과 소득만족, 사업지속에 대한 만족감이 높은 것으로 판단된다.

희망가게 지원 프로그램과 소득만족, 창업만족과의 상관관계를 살펴보았다.

〈표 61〉 창업만족, 소득만족과 희망가게 지원 프로그램과의 상관분석

		창업 만족	소득 만족	창업 자금	사전 컨설팅	사후 관리(사업)	사후 컨설팅	교육비 지원	교육	법률 지원	
Spe arm an 의 rho	창업 만족	상관계수	1.000	.471**	.559**	.325*	.392**	.311*	.235	.347*	.373*
		유의확률(양측)	.	.000	.000	.010	.002	.019	.134	.012	.015
		N	69	67	69	62	62	57	42	52	42
	소득 만족	상관계수	.471**	1.000	.290*	.391**	.367**	.328*	.283	.327*	.380*
		유의확률(양측)	.000	.	.017	.002	.004	.013	.069	.019	.014
		N	67	67	67	61	61	56	42	51	41
	창업 자금	상관계수	.559**	.290*	1.000	.391**	.401**	.370**	.351*	.356**	.309*
		유의확률(양측)	.000	.017	.	.002	.001	.005	.023	.010	.046
		N	69	67	69	62	62	57	42	52	42
	사전 컨설팅	상관계수	.325*	.391**	.391**	1.000	.662**	.850**	.292	.506**	.553**
		유의확률(양측)	.010	.002	.002	.	.000	.000	.068	.000	.000
		N	62	61	62	62	61	57	40	50	42
사후 관리(사업)	상관계수	.392**	.367**	.401**	.662**	1.000	.825**	.716**	.758**	.717**	
	유의확률(양측)	.002	.004	.001	.000	.	.000	.000	.000	.000	
	N	62	61	62	61	62	57	40	49	41	

사후 컨설팅	상관계수	.311*	.328*	.370**	.850**	.825**	1.000	.528**	.644**	.693**
	유의확률(양측)	.019	.013	.005	.000	.000	.	.001	.000	.000
	N	57	56	57	57	57	57	38	46	40
교육 비지원	상관계수	.235	.283	.351*	.292	.716**	.528**	1.000	.721**	.762**
	유의확률(양측)	.134	.069	.023	.068	.000	.001	.	.000	.000
	N	42	42	42	40	40	38	42	41	34
협력 기관 교육	상관계수	.347*	.327*	.356**	.506**	.758**	.644**	.721**	1.000	.826**
	유의확률(양측)	.012	.019	.010	.000	.000	.000	.000	.	.000
	N	52	51	52	50	49	46	41	52	42
법률 지원	상관계수	.373*	.380*	.309*	.553**	.717**	.693**	.762**	.826**	1.000
	유의확률(양측)	.015	.014	.046	.000	.000	.000	.000	.000	.
	N	42	41	42	42	41	40	34	42	42

창업만족도와 수익만족도가 높을수록 교육비 지원을 제외하고 재단의 지원 프로그램에 대한 만족도가 높다고 할 수 있다.

교육비 지원은 만족도 평균 점수는 높으나 창업만족과의 상관성은 떨어져 교육비 지원 제도를 잘 모르고 답한 경우가 있을 것으로 추정된다.

사후관리 실무자에 대한 기대역할 대비 지원만족도와 및 창업 만족도의 상관관계를 살펴해보았다.

〈표 62〉 창업만족, 소득만족과 희망가계 실무 지원과의 상관분석

		창업 만족	소득 만족	입지	임대차 계약	사업자 등록	예산	회계 재무	재단 인프라	세무	
Spearman의 rho	창업 만족	상관계수 유의확률(양측) N	1.000 .000 69	.471** .030 67	.285* .030 58	.292* .021 62	.295* .029 55	.348** .008 57	.284* .036 55	.303* .027 53	.281* .038 55
	소득 만족	상관계수 유의확률(양측) N	.471** .000 67	1.000 .016 67	.319* .016 56	.320* .013 60	.251 .068 54	.372** .005 55	.290* .035 53	.198 .159 52	.250 .071 53
	입지	상관계수 유의확률(양측) N	.285* .030 58	.319* .016 56	1.000 .000 58	.772** .000 58	.711** .000 55	.631** .000 56	.732** .000 54	.660** .000 53	.713** .000 54
	임대 차	상관계수 유의확률(양측) N	.292* .021 62	.320* .013 60	.772** .000 58	1.000 .000 62	.820** .000 55	.761** .000 57	.782** .000 54	.638** .000 53	.759** .000 54
	개인 사업 자	상관계수 유의확률(양측) N	.295* .029 55	.251 .068 54	.711** .000 55	.820** .000 55	1.000 .000 55	.760** .000 55	.751** .000 53	.657** .000 52	.773** .000 53
	예산	상관계수 유의확률(양측) N	.348** .008 57	.372** .005 55	.631** .000 56	.761** .000 57	.760** .000 55	1.000 .000 57	.745** .000 54	.726** .000 53	.695** .000 54
	회계 재무	상관계수 유의확률(양측) N	.284* .036 55	.290* .035 53	.732** .000 54	.782** .000 54	.751** .000 53	.745** .000 54	1.000 .000 55	.811** .000 53	.944** .000 54
	재단 인프 라	상관계수 유의확률(양측) N	.303* .027 53	.198 .159 52	.660** .000 53	.638** .000 53	.657** .000 52	.726** .000 53	.811** .000 53	1.000 .000 53	.853** .000 53
	세무	상관계수 유의확률(양측) N	.281* .038 55	.250 .071 53	.713** .000 54	.759** .000 54	.773** .000 53	.695** .000 54	.944** .000 54	.853** .000 53	1.000 .000 55

창업만족도가 높은 응답자들은 실무자들의 지원에 95% 신뢰수준에서 모든 항목에 만족도가 높았지만 수익만족도가 높은 응답자들은 실무자들의 지원에 대해 95% 신뢰수준에서 3가지 항목에 대해서는 그 상관관계가 높다고 볼 수 없다. 사업자 등록과정, 재단의 인프라를 연결하여 사업지원을 하는 부분, 세무 지도 등에는 소득만족도와의 상관관계가 있다고 할 수 없다.

앞서 창업만족, 소득만족에 대하여 자기 유능감을 비교 하였을 때 99% 신뢰수준에서 상관관계가 있음을 확인 하였다. 지원 프로그램과, 사후관리 실무자에 대한 기대 역할 대비 창업진행 실무는 그 상관관계가 95% 신뢰수준에서 유의하거나, 상관관계가 없다고 할 수 있는 경우도 있었다.

희망가게 창업만족 및 소득만족은 ‘창업지원 프로그램에 대한 만족도’보다 ‘자기 유능감’에 더 상관관계가 있다. 창업을 한 것만으로 심리적으로 자기 유능감이 더 높아지는 것이다.

창업 이후 본인이 만족을 가장 많이 느끼는 부분에 대해 순위를 정해 답한 응답에서 ‘생계유지 문제 해결’을 만족 1순위로 선택한 사람보다 ‘자녀 양육과 교육문제 해결’을 만족 1순위로 선택한 창업주가 창업만족도, 소득만족도 평균이 더 높은 것으로 나타났다.

〈표 63〉 희망가게 설문 응답자 창업만족 사유에 따른 창업만족도 및 소득만족도 평균

만족1순위	주변시선과 편견극복	사업자로서의 자부심	생계유지 문제해결	자녀양육과 교육문제해결	만족하지 않음	합계
창업만족	4.00	4.83	4.66	4.88	2.00	
소득만족	2.80	3.73	3.53	3.88	1.00	
자녀와의 관계만족	3.40	4.33	4.06	4.31	3.00	
(수)	5	12	35	16	1	69

학력별 분석에서는 중졸이하가 창업자금, 자부담, 순수익이 대체로 낮다. 이는 학력이 낮을수록 네트워크 등 사업에 필요한 체계가 부족하기 때문으로 파악된다. 반면 학력이 낮을수록 삶을 긍정하고 가정생활에 대한 만족도가 높다.

초대졸 이하, 대졸이하의 창업주는 자기유능감이 낮으며 전반적인 희망가게 지원 서비스에 대한 만족도가 낮다. 기대치 대비 현실에 대한 만족도 저조, 지원 받는 것에 대한 수치감 등이 반영 되었을 것으로 보인다.

〈표 64〉 희망가게 설문 응답자 학력별 창업 만족도 등 비교

학력별	중졸이하	고졸이하	초대졸이하	대졸이상	평균
창업자금계	38,600,000	44,303,030	45,400,000	45,772,727	44,442,029
자부담 금액	6,000,000	7,636,364	6,900,000	7,136,364	7,224,638
창업 전 월소득	1,110,000	1,259,091	1,107,500	1,272,727	1,206,522
희망가게 월 평균 매출	4,100,000	9,061,870	7,235,000	4,850,000	7,591,667
희망가게 순수익	950,000	2,929,668	2,192,500	2,771,000	2,567,747
능력만족	4.00	4.55	3.90	3.73	4.19
능력인식	4.20	4.41	4.15	3.91	4.24
강점발견	4.00	4.41	4.05	3.91	4.19
의지인식	4.80	4.72	4.20	4.00	4.46
창업만족	4.60	4.70	4.65	4.55	4.65
소득만족	3.20	3.94	3.20	3.27	3.55
인간관계만족	4.00	4.26	4.10	4.09	4.16
업종전문지식	4.20	4.16	3.85	4.09	4.06
삶 긍정변화	4.40	4.55	3.85	4.00	4.25
가정생활만족	4.00	4.26	3.85	3.91	4.06
친척관계만족	4.20	4.10	3.75	3.55	3.91
자녀관계만족	3.60	4.35	3.95	3.91	4.10
자녀창업만족	3.80	4.39	4.30	4.27	4.30
자녀또래관계만족	4.20	4.31	3.90	4.00	4.13
자녀자긍심	4.00	4.28	3.85	4.00	4.09
스트레스변화	3.00	3.85	3.35	2.91	3.49
입지	3.50	4.23	3.47	4.00	3.95
임대차계약과정	4.50	4.40	4.11	4.55	4.34
개인사업자등록과정	4.50	4.39	3.94	4.22	4.24
예산집행과정	4.50	4.41	3.88	4.30	4.25
회계재무	4.00	4.21	3.73	3.78	4.00
재단인프라 연결	4.00	4.33	3.80	4.00	4.11
세무지원	4.00	4.17	3.60	3.67	3.93
창업자금지원	4.60	4.82	4.60	5.00	4.77
사전컨설팅	2.75	4.00	3.33	3.89	3.71
사후관리(사업중심)	3.50	4.13	3.89	4.00	4.00
사후컨설팅	2.67	3.90	3.41	3.63	3.65
교육비지원	4.00	4.15	3.73	4.33	4.02
협력기관교육	4.00	4.18	3.69	4.17	4.02
법률지원	3.50	3.82	3.38	3.80	3.67
사후관리(정서적지원)	3.80	4.30	3.83	4.27	4.13
워크라이프코칭	3.33	4.00	3.18	3.60	3.68
가족캠프	4.50	4.20	3.85	3.33	4.02
실무자 소통방법	3.80	4.36	3.85	4.10	4.13
실무자 상담효과	3.25	4.28	3.65	3.82	3.96
(명)	5	33	20	11	

희망가게 창업지원 서비스에 대해 기존창업경력자와 생애 첫 신규창업자와 미묘한 차이를 보인다. 첫 신규 창업자는 입지 등의 사업초반에 밀착 지원되는 부분에 대해 만족도가 높은 반면, 기존창업 경력자는 그 만족도가 낮다. 신규창업자의 경우 부족한 경험을 전문적 지원이 완충장치가 되어 만족도가 높은 반면 기존창업자는 경험에 기반한 자신만의 방법을 유지하려는 욕구가 상대적으로 강하여 만족도가 낮은 것으로 추정된다. 회계, 재단 인프라연결, 세무지원 같은 경우 기존 창업 경력자는 기존의 경험이 있어서

인지 만족도가 높은 반면, 생애 첫 신규 창업자는 그 만족도가 낮다.

〈표 65〉 희망가게 설문 응답자 창업경력 유무에 따른 만족도 비교

항 목	기존창업경력있음	생애 첫 신규 창업
입 지	3.87	4.10
임 대 차 계 약 과 정	4.30	4.41
개 인 사 업 자 등 록 과 정	4.23	4.25
예 산 집 행 과 정	4.27	4.20
회 계 재 무	4.03	3.95
재 단 인 프 라 연 결	4.15	4.05
세 무 지 원	4.06	3.71
창 업 자 금 지 원	4.73	4.83
사 전 컨 설 팅	3.60	3.91
사 후 관 리 (사 업 중 심)	3.92	4.13
사 후 컨 설 팅	3.68	3.60
교 육 비 지 원	4.08	3.94
협 력 기 관 교 육	3.97	4.11
법 률 지 원	3.66	3.69
사 후 관 리 (정 서 적 지 원)	4.12	4.13
워 크 라 이 프 코 칭	3.63	3.79
가 족 캠프	4.10	3.89
실 무 자 소 통 방 법	4.09	4.21
실 무 자 상 담 효 과	3.95	3.96
명	45	24

3. 희망가게 사회적 성과

희망가게 사업은 저소득 빈곤 여성의 자립성과 뿐만 아니라 사회적 성과도 있는 것으로 파악된다.

정부지원탈피로 인한 사회적 비용 감소, 고용창출, 가계비용지출 상승으로 인한 내수시장 활성화, 여성가장의 사회적 인식 개선 등을 들 수 있다.

희망가게 창업 후 수급권자 비율이 37.7%(26명)인데 비해 창업 후 21.7%(15명)로 15.9%(11명)가 수급을 탈피 한 것으로 조사 되었다. 담당 사후관리자들이 파악하는 바로는 창업 후 수급을 유지하더라도 대부분 “생계비”를 지원 받는 것이 아니라 다른 사회적 혜택 즉 교육비, 의료비, 주거안정 등의 지원을 받는다. 수급비 지원에 대한 사회적 비용이 감소되었다고 할 수 있다.

희망가게 69명의 창업주가 고용한 총 근로자 수는 69명으로 1인당 평균 1,230,768원을 급여로 지불하고 있어 고용 창출 효과가 있다. 고용창출 효과는 희망가게 창업주를 포함하면 더 높아진다.

창업 후 소득이 높아지면서 가계 지출이 늘어나고, 교육비 지출도 늘어났다. 가계지출액은 평균 약 38만원이 증가 되었으며, 자녀 교육비는 평균 약 20만원이 증가되었다. 그만큼 내수시장이 활성화 되었다고 볼 수 있다.

보험과 저축액 증가로 가계 부채를 줄이고, 빈곤의 악순환의 고리를 끊을 수 있는 기회를 만들었다.

창업 후 자기 유능감과 한부모 여성가장이 느끼는 사회적 관계에 대하여 확인해 보니 자기유능감이 높은 사람이 창업 후 ‘인간관계 및 의사소통’에 대한 만족감도 높은 것으로 나타났다.

〈표 66〉 자기유능감과 인간관계만족과의 상관분석

		능력만족	능력인식	장점발견	의지인식	인간관계만족
능력 만족	Pearson 상관계수	1	.839**	.750**	.607**	.308*
	유의확률 (양쪽)		.000	.000	.000	.011
	N	69	68	68	68	67
능력 인식	Pearson 상관계수	.839**	1	.787**	.661**	.366**
	유의확률 (양쪽)	.000		.000	.000	.002
	N	68	68	68	68	67
장점 발견	Pearson 상관계수	.750**	.787**	1	.520**	.330**
	유의확률 (양쪽)	.000	.000		.000	.006
	N	68	68	68	68	67

의지	Pearson 상관계수	.607**	.661**	.520**	1	.260*
인식	유의확률 (양쪽)	.000	.000	.000		.034
	N	68	68	68	68	67
인간	Pearson 상관계수	.308*	.366**	.330**	.260*	1
관계	유의확률 (양쪽)	.011	.002	.006	.034	
만족	N	67	67	67	67	67

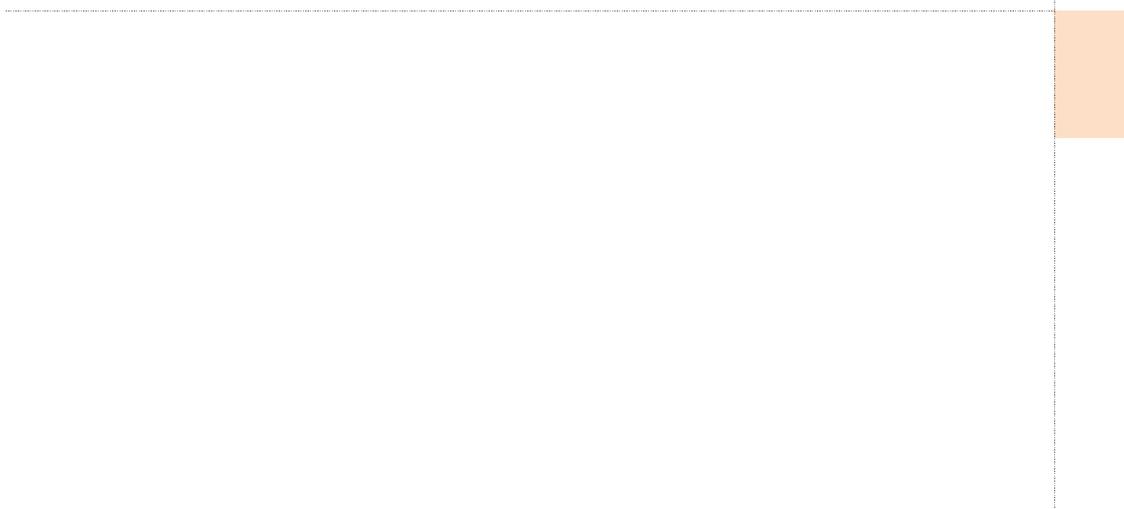
** . 상관계수는 0.01 수준(양쪽)에서 유의합니다.

* . 상관계수는 0.05 수준(양쪽)에서 유의합니다.

한부모 여성가장인 창업주가 창업 후 자기 유능감이 높아져 사회적 편견에 대한 자기 인식이 완화 되었다고 해석 할 수 있다. 창업 후 창업주에게 언론 인터뷰 등을 의뢰 했을 때 두려움 없이 인터뷰를 하는 경우가 종종 있다. 한부모 여성가장에 대한 사회적 인식을 개선하는데 희망가게 창업지원 사업이 기여 했다고 볼 수 있을 것이다.

제 4장

조사결과 요약



제 4장 조사 결과 요약

1. 기금운영의 성과

○ 2004년 1호점을 시작으로 2011년 112호점까지 8년의 사업기간 동안 총 4,178,664,400원으로 1매장 평균 37,309,504원이 지원되었다. 오픈 매장 수 대비 24%의 매장이 영업종료하였다. 총 대출금 대비 12%, 503,607,204원의 자금 손실이 있었으며, 영업종료 후 채무상환을 통해 상환하고 있지만 금액은 미비하다. 상환대상 매장의 월평균 상환율은 87%로 기금이 안정적으로 관리되고 있다.

2. 희망가게 경제적 성과

1) 사업의 안정화

○ 희망가게 창업지원이 한부모 여성가장의 소득 증가 성과를 가져왔다. 창업 전 월소득 평균은 1,206,522원이며 창업 후 월평균 순수익은 2,567,747원으로 창업 후 약 2배의 소득 증가를 가져왔다. 이는 소상공인 월평균 순수익은 149만원보다 높다.

○ 희망가게는 창업컨설팅 지원 등으로 첫 창업자도 비교적 안정창업하는 것으로 나타났다. 설문응답자 중 첫 창업자의 생존율은 96%, 4%만이 영업종료하였다.

2) 가게의 안정화

○ 최저생계비 이상의 소득 발생, 잉여자금을 통한 지출은 창업 전보다 1.3배가 상승하였으며, 자녀 교육비는 1.6배, 저축과 보험료는 2.6배가 상승하였다. 특히 자녀 교육에 대한 투자 증대와 보험과 저축액 증가는 빈곤 대물림을 차단하려는 희망가게 사업목적이 현실화 되고 있음을 보여준다.

3. 희망가게 비경제적 성과

1) 사업의 만족도

○ 취업대신 창업을 선택한 것에 대한 만족도는 5점 만점에 평균 4.65로 높은 편이며 창업 후 만족을 느끼는 사유로 생계유지 > 자녀양육 > 사업자로서의 자부심으로 나타났다.

○ 사업을 통해 얻는 소득에 대한 만족도는 3.55로 다른 만족도 보다 비교적 낮다.

○ 자기 유능감인 자신에 대한 능력 인식, 장점발견 등에 변화는 평균 4.27로 나타나 창업 후 자기 유능감이 높아졌다고 할 수 있다.

2) 가게의 만족도

○ 창업 후 본인의 삶, 가정생활, 자녀와의 관계에서의 심리적 변화는 긍정적으로 변화

하였다고 답하였다. 그러나 친정 부모 및 친척과의 관계 만족도는 낮다.

○ 스트레스 변화에 대한 질문에는 창업에 대해 만족함에도 불구하고 사업주로서 갖는 불안함 등 취업과는 다른 형태의 스트레스를 받고 있는 것으로 나타났다.

4. 희망가게 사업 및 담당 실무자 서비스에 대한 만족도

○ 희망가게 창업자금을 선택한 사유로 창업자금의 규모보다 “여성가장을 위한 특화된 기금임을 알고 있다”라는 것이 1순위이며, 2순위로 가장 많이 선택된 것은 “창업 컨설팅 및 교육 등 창업에 대한 전문성 때문에 선택하게 되었다”이다. 희망가게가 한부모 여성가장을 위한 맞춤형 기금으로 자리매김이 되고 있음을 반영하고 있다.

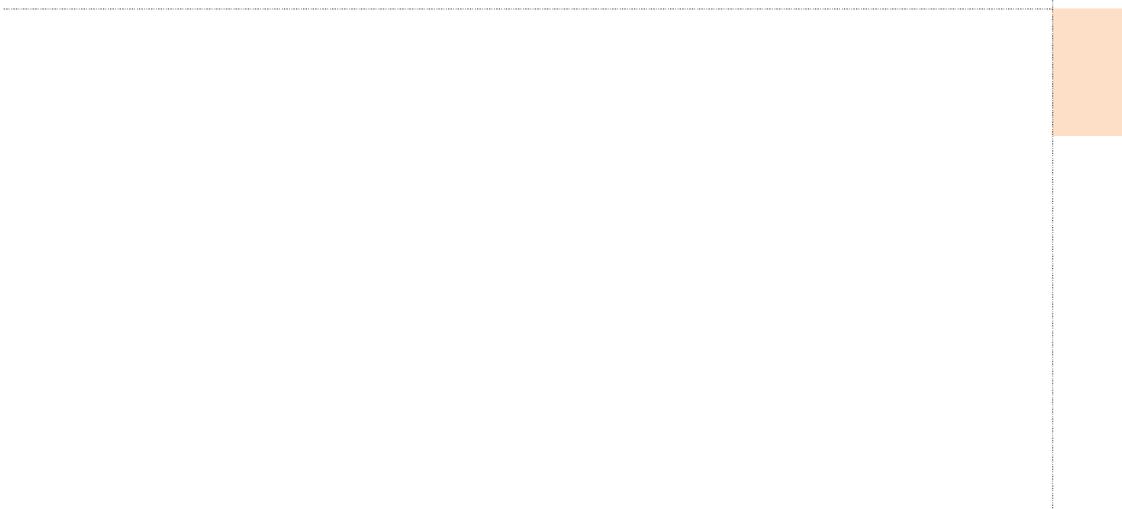
5. 희망가게 사회적 성과

○ 정부지원 탈피로 인한 사회적 비용 감소, 고용창출, 가게비용지출 상승으로 인한 내수시장 활성화 등 사회적 성과가 있다고 할 수 있다. 그러나 사회적 가치 평가 틀의 정밀한 평가가 필요하다.

○ 희망가게 창업 이후의 만족도 상관관계를 분석한 결과 창업만족과 소득만족이 지원 프로그램보다 자기 유능감의 상관관계가 더 있는 것으로 파악되어 창업이 한부모 여성가장의 자존감에 영향을 주었다고 할 수 있다.

제 5장

개선방향 및 정책제언



제 5장 개선방향 및 정책제언

○ 사업의 안정적 운영으로 자금의 선순환이 잘 이루어지고 있지만, 영업종료와 영업종료에 따른 손실금을 낮출 수 있는 정밀한 시스템 개선이 요구된다. 영업종료매장 대출 대비 손실률은 2011년 36%로 손실률이 높다. 영업종료에 따른 자금회수가 잘 되지 않고 있는 것이다. 영업종료를 낮추기 위해 위기 매장에 대한 집중관리, 영업종료 시 손실금을 낮추기 위한 창업주와의 관계형성, 시장 파악 등이 필요하다. 또한 영업종료 이후 부채상환에 대한 관리가 필요하다.

○ 누적된 상환금과 안정적 운영을 바탕으로 창업지원이 필요한 이에게 더 많은 기회를 줄 수 있도록 해야 한다. 누적된 상환금은 총 1,223,109,727원으로 31개 매장을 재지원 할 수 있으며, 자금 순환이 지속되고 있어 더 많은 여성가장에게 기회제공이 가능하다. 게다가 8년여 쌓은 노하우를 바탕으로 안정적인 수익 모델 창출이 가능하므로 지역 확대, 창업모델 발굴을 통한 지원이 가능하다고 판단된다.

○ 스트레스 받는 부분에 대해 취업과는 다른 형태의 스트레스를 받고 있으며 자녀 양육에 대해 여전히 부담을 갖고 있는 것으로 나타나 사업운영과 자녀 양육에 관련된 지원 프로그램이 요구 된다. 특히 ‘한부모 여성가장 특화기금’으로 인식되는 바에 걸맞게 한부모 여성가장을 위한 차별화 되고 사회적 필요성에 부응하는 프로그램 개설이 필요하다.

○ 창업 만족감과 한부모 여성가장의 자기 유능감의 상관관계가 높다. 이 부분에 대해 더 조사하여 창업이 한부모 여성가장의 자기 유능감 고취를 넘어 한부모 여성에 대한 시각 개선 효과가 있음을 규명하는 연구가 필요하다.

○ 창업업태가 미용업, 음식업, 교육업 등으로 경력단절 혹은 경험 부족 특성을 갖는 여성의 주 창업 업태로 한정되어 있다. 지원 자금 규모의 탄력적 운영, 창업 아이템 개발 등으로 다양한 업태 지원이 필요하다.

○ 설문조사 시 아름다운재단 지원 프로그램에 대하여 전문성이 요구되는 분야에 대해 만족도가 비교적 낮았다. 전문 자원연계를 하고 있지만, 밀착지원되는 사후관리 실무자가 전문성을 갖춘다면 더 양질의 정보를 가까이에서 지원 받을 수 있을 것이다. 특히 마케팅, 세무, 재무 등 사후관리 실무자들이 가능한 전문성은 역량강화를 통해 창업주에

게 서비스 할 수 있도록 해야 할 것이다.

○ 창업주의 기초정보를 토대로 희망가게 지원 프로그램, 창업주 자기유능감, 창업만족도 등에 대하여 정밀한 군집 연구를 통하여 희망가게 대상자 분류, 그들에 맞는 맞춤형 창업지원이 필요할 것으로 판단된다.

○ 창업 직후 차상위 소득까지 수익을 얻지 못하였음에도 사업자 등록했다는 이유로 수급지원이 중단되기도 한다. 수급지원 뿐만 아니라 한부모가족지원 조차 박탈되어 당장에 주택, 자녀 교육비까지 위협을 받아 오히려 창업 대신 수급 유지를 선택하는 역선택이 발생한다. 수급권 탈피를 권유하는 정부정책의 현실적인 대안이 필요하다.

○ 유의미한 데이터들이 나왔으나, 타 마이크로크레딧 기관에 대한 정보 부족, 마이크로크레딧 기관을 평가하는 평가 기준 부족 등으로 희망가게만의 데이터가 될 우려가 있다. 마이크로크레딧 기관들의 정보 취합 및 동일한 평가기준 등이 필요하다.



서울시 종로구 자하문로 19길 6(110-035)

희망가게 전화 02)3675-1240

www.beautifulfund.org