
소상공인 지원정책 및 동향 분석

2016. 12.

제 출 문

소상공인시장진흥공단 이사장 귀하

본 보고서를 “선진국의 소상공인 지원정책 및 동향 분석” 용역과제의 최종보고서로 제출합니다.

2016년 12월

기업경제연구소
소 장 서 정 대

목 차

I. 서론	1
1. 연구 배경과 목적	1
2. 연구 범위와 구성	4
II. 선진국의 소상공인 동향 및 지원정책	6
1. 미국	6
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	
3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
2. 일본	45
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	
3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
3. 영국	71
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	
3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
4. 독일	103
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	

3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
5. 프랑스	125
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	
3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
6. 이태리	145
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	
3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
7. 스웨덴	162
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	
3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
8. 덴마크	179
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	
3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
9. 핀란드	197
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	

3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
10. 스위스	227
1) 소상공인 정의와 범위	
2) 소상공인 현황	
3) 소상공인 정책	
4) 소상공인 지원체계	
5) 소상공인 지원프로그램	
III. 주요 결과 및 시사점	242
1. 주요 결과	242
2. 시사점	251
IV. 결론	254

【 표 목 차 】

<표 1-1> 조사대상 국가 현황	4
<표 1-1> 중소기업 규모 기준 산업별 사례	8
<표 1-2> 분야별 고용인원 비교 (근로활동 소유주 포함)	11
<표 1-3> 사업체 수 (유급 및 무급 종사자 보유)	13
<표 1-4> 2014 Nonemployer 통계	14
<표 1-5> 영세기업 산업별 분포	15
<표 1-6> 2014년 기업 수, 사업체 수, 고용, 연급여총액	16
<표 1-7> 산업별 분포 현황	16
<표 1-8> 영세사업주의 사업경력 기간별 주요 소득원	18
<표 1-9> 영세기업주 연령대별 세금 관련내용 비교	18
<표 1-10> 영세기업의 비용관련 관심사	19
<표 1-11> 영세기업의 자금공급원	21
<표 1-12> 일자리 창출 및 소멸 추이 (종사자 1~4인, 사업연혁 1~4년)	21
<표 1-13> 영세기업주 유형	22
<표 1-14> 미국 중소기업청 대출 (SBA Loans) 프로그램	34
<표 1-15> 7(a) Loan 개요	35
<표 1-16> Microloan 프로그램 개요	36
<표 1-17> 교육/훈련/정보제공/역량개발 지원기관	38
<표 1-18> SBIR 프로그램 보유 연방기관과 프로그램 참여 자격	41
<표 1-19> SBIR 단계별 내용	42
<표 2-1> 소규모사업자의 정의	45
<표 2-2> 소규모사업자 관련 용어	46
<표 2-3> 기업 수와 종업원 수 (2014.7 기준)	47
<표 2-4> 2012년 대비 2014년 소규모사업자 변화	49
<표 2-5> 「소규모기업진흥법」의 조치사항 개요	56
<표 2-6> 경영촉진 주요 지원프로그램	62
<표 2-7> 신진대사 촉진 주요 지원프로그램	64
<표 2-8> 지역경제 활성화 사업활동 지원프로그램	65

<표 2-9> 지원체제 정비 지원사업	66
<표 3-1> 기업 규모별 정의	71
<표 3-2> 영국 민간 부문 사업체 수 추이	74
<표 3-3> 영국 민간 부문 사업체 수 추이	74
<표 3-4> 영국 기업의 규모별 분포	75
<표 3-5> 영국 영세기업 산업별 분포 (2016)	75
<표 3-6> 영국 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)	76
<표 3-7> 영국 민간 부문의 기업 수 추이	77
<표 3-8> 창업률과 폐업률 추이 (2010~2015)	80
<표 3-9> 산업별 창업률과 폐업률 (2015)	81
<표 3-10> 2010~2014 기간 동안에 창업된 기업의 생존률	81
<표 3-11> 피고용자가 있는 기업의 산업별 창업률과 폐업률 (2015)	82
<표 3-12> 영국 창업률 (birth rate) 추이	83
<표 3-13> 영국 폐업률 (death rate) 추이	84
<표 3-14> 영국 5년 생존율 추이	84
<표 3-15> 영국 기업 규모별 순증(감) 수 추이	85
<표 3-16> 최근 개발된 분야별 중소기업 지원프로그램	91
<표 3-17> 기업 지원 분야 및 프로그램	94
<표 4-1> 독일 소상공인 정의	103
<표 4-2> 기업 규모 분류	103
<표 4-3> 독일 기업의 규모별 분포	104
<표 4-4> 2014년 독일 소상공인 현황	105
<표 4-5> 독일 영세기업 산업별 분포 (2016)	105
<표 4-6> 독일 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)	106
<표 4-7> 2014년 독일 창업 및 폐업 현황	106
<표 4-8> 독일 창업률 (birth rate) 추이	107
<표 4-9> 독일 폐업률 (death rate) 추이	107
<표 4-10> 독일 5년 생존률 추이	107
<표 4-11> 중소기업 이니셔티브의 창업지원 내용	112
<표 4-12> 중소기업 미래를 위한 10대 액션플랜 (2015)	113
<표 4-13> 독일 연방경제부 중소기업실 조직	114

<표 5-1> 기업 규모 분류	126
<표 5-2> 2014년 프랑스 기업규모별 기업 및 고용자 수	127
<표 5-3> 프랑스 기업의 규모별 분포 (2015)	127
<표 5-4> 산업별·규모별 기업 분포 (2014)	128
<표 5-5> 영세기업 산업별 비중 (2016)	129
<표 5-6> 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)	130
<표 5-7> 기업규모별 창업률 (birth rate) 추이	133
<표 5-8> 기업규모별 폐업률 (death rate) 추이	134
<표 5-9> 기업규모별 5년 생존률 추이	135
<표 5-10> 중소기업 정책 기관 변천	137
<표 6-1> 기업 규모 분류	145
<표 6-2> 이태리 장인기업의 범주	146
<표 6-3> 2014년 프랑스 기업 수 및 종사자 수	148
<표 6-4> 이태리 기업의 규모별 분포	149
<표 6-5> 산업별·규모별 기업 분포 현황	150
<표 6-6> 이태리 영세기업 산업별 분포 (2016)	150
<표 6-7> 이태리 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)	151
<표 6-8> 업종별 창업 기업 수 추이	152
<표 6-9> 업종별 폐업 기업 수 추이	153
<표 6-10> 이태리 창업률 (birth rate) 추이	154
<표 6-11> 이태리 폐업률 (death rate) 추이	154
<표 6-12> 이태리 5년 생존률 추이	154
<표 7-1> 기업 규모 분류	162
<표 7-2> 기업 규모별 분포	163
<표 7-3> 영세기업 산업별 분포 (2016)	164
<표 7-4> 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)	165
<표 7-5> 창업률 (birth rate) 추이	165
<표 7-6> 폐업률 (death rate) 추이	166
<표 7-7> 스웨덴 5년 생존률 추이	166
<표 8-1> 기업 규모 분류	179
<표 8-2> 규모별 기업 분포	180

<표 8-3> 기업 구조 현황	180
<표 8-4> 영세기업 산업별 비중 (2016)	181
<표 8-5> 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)	182
<표 8-6> 창업률 (birth rate) 추이	183
<표 8-7> 폐업률 (death rate) 추이	183
<표 8-8> 5년 생존률 추이	184
<표 8-9> 창업기업의 창업 이후 5년까지의 생존률	184
<표 9-1> 기업 규모 분류	197
<표 9-2> 핀란드 기업의 규모별 분포	198
<표 9-3> 영세기업 산업별 비중 (2016)	199
<표 9-4> 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)	199
<표 9-5> 핀란드 창업률 (birth rate) 추이	201
<표 9-6> 핀란드 폐업률 (death rate) 추이	202
<표 9-7> 핀란드 5년 생존률 추이	202
<표 10-1> 스위스 기업의 정의	227
<표 10-2> 스위스 기업규모별 기업 수 및 비중 추이	228
<표 10-3> 스위스 기업규모별 종사자 수 및 비중 추이	228
<표 10-4> 스위스 기업의 규모별·산업별 분포 (2014년 기준)	229
<표 III-1> 소상공인 정의 및 범위 비교	308
<표 III-2> 각국의 소상공인 비중 비교	311
<표 III-3> 주요 산업의 영세기업 수 및 비중 (종사자 1~9인)	312
<표 III-4> 종사자 1~9인 영세기업의 창업률 비교	314
<표 III-5> 종사자 1~9인 영세기업의 폐업률 비교	315
<표 III-6> 각국의 소상공인(영세기업) 지원체계	319
<표 III-7> 각국의 대표적 소상공인 지원프로그램 예시	320

【 그림 목 차 】

<그림 I -1> 연구조사 내용 체계도	5
<그림 1-1> 중소기업 규모별 사업체 수	12
<그림 1-2> 영세기업 유형별 연간 수입 규모 (중간값)	23
<그림 1-3> 미국 중소기업청 조직도	29
<그림 2-1> 일본 소규모사업자 수와 비중	48
<그림 2-2> 일본 소규모사업자 매출액 및 비중	48
<그림 2-3> 일본 소규모사업자 수의 변동 ('12~'14)	50
<그림 2-4> 일본의 개업과 폐업 추이 (1966~2014)	51
<그림 2-5> 일본 중소기업청 조직도	52
<그림 2-6> 일본 중소기업기본법 체계	54
<그림 2-7> 일본 소규모기업관계법제의 체계도	55
<그림 2-8> 소규모기업진흥 4대 목표 및 10개 중점시책	57
<그림 2-9> 「소규모사업자지원법」의 체계도	59
<그림 3-1> 창업률과 폐업률 추이 (2010~2015)	79
<그림 4-1> 2006~2015년 독일 자영업자 수 추이	108
<그림 4-2> 독일의 수공업 기업 수 추이	109
<그림 4-3> 독일의 마이크로금융펀드 운영체계	119
<그림 5-1> 프랑스 창업 기업 수 추이	131
<그림 5-2> 프랑스 업종별 창업인 수	131
<그림 5-3> 프랑스 창업 기업 수 추이	132
<그림 5-4> 프랑스 폐업 기업 수 추이	133
<그림 5-5> 프랑스 업종별 폐업 기업 수 추이	133
<그림 6-1> 이태리 산업 부문과 서비스 부문의 영세기업 비중	147
<그림 6-2> 영세기업 종사자 수 비중	147
<그림 6-3> 영세기업 부가가치 비중	148

<그림 7-1> Confederation of Swedish Enterprise 조직도	172
<그림 9-1> 핀란드 산업별 기업 창업과 폐업	201
<그림 9-2> Tekes의 조직도(이사회)	206
<그림 9-3> ELY의 조직도	208
<그림 9-4> FTE 조직 구조	210
<그림 10-1> 스위스 영세기업 산업별 분포 (2014년 기준)	229
<그림 10-2> 2010년 스위스(CHE) 5~9인 영세기업 산업별 창업률	230
<그림 10-3> 2010년 스위스(CHE) 5~9인 영세기업 산업별 생존률	231

I. 서론

1. 연구 배경과 목적

1) 연구 배경

- 한국 소상공인 부문은 전체 사업체 수의 86.4%, 전체 종사자 수의 37.9%를 차지하는 국가 경제의 근간임.
 - 2014년 기준으로 306만개의 사업체, 604만명이 종사하는 소상공인은 지속적으로 증가하고 있는 추세
 - 도·소매업과 음식·숙박업과 같은 생활밀착형 서비스업 사업체가 소상공인의 절반을 차지
- 복합적인 요인으로 소상공인 부문의 위축이 가속되고, 이러한 어려움은 국가경제의 부담으로 작용
 - 경기 침체의 지속, 인구의 고령화, 정부 및 개인 부채의 누적 등 경제·사회적, 장·단기적 현안들이 소상공인 부문의 어려움을 가중시킴.
 - 또한 자체적으로도 철저한 사전준비 없이 일부 업종에 창업이 과도하게 이루어지고 있어, 수입 감소, 퇴출, 부채 증가 등의 악순환이 경제·사회의 큰 부담으로 작용
- 한국의 소상공인 지원정책은 「소기업 및 소상공인 지원을 위한 특별조치법」이 개정(1997년 4월)되면서 본격 시작되었음.
 - 초기에는 정책자금(시설 및 운영 자금)이 지원의 중심을 이루었으나, 인프라 중심의 지원으로 점차 변화
 - 최근에는 소상공인 정책자금(직접대출 및 융자자금), 교육, 컨설팅, 협업, 유통 등 하드 및 소프트 측면을 동시에 강화하는 전략을 실시하는 추세
- 지원정책이 소상공인의 경쟁력 강화 및 자생력 제고에 상당한 기여하였음에도 불구하고, 소상공인 부문의 어려움과 도전이 더욱 복잡하고 다양해짐.
 - 세계경제의 성장둔화, 국내 내수시장 침체, 소비위축, 저성장, 인구 감소 및 고령화, 대기업 지배력 강화 등으로 소상공인은 경영활동에 상당한 어려움을 겪고 있

는 실정

- 불리하게 전개되고 있는 외부 여건 및 내부 여건과 더불어 자체적 역량의 제고 또한 진전이 기대에 미치지 못한 실정임.

□ 보다 나은 기업환경 조성과 소상공인 부문의 발전을 위해 시장경제 및 자본주의 역사가 긴 선진국의 다양한 경험과 대응을 참고할 필요가 있다는 것이 연구의 배경임.

- 산업과 기업의 역사가 한국보다 길고, 다양하고 복잡한 경제·사회적 도전을 먼저 극복해 온 주요 선진국의 경험은 한국 소상공인 부문에 매우 중요
- 상대적으로 경영역량이 부족한 소상공인, 20년에 불과한 한국의 소상공인에 대한 관심과 정책적 노력 등을 고려하면, 한국보다 앞선 주요 선진국의 소상공인과 관련된 이들 국가의 경험은 선진국을 지향하는 한국에 유효한 참고 자료

2) 연구 목적

□ 본 연구의 목적은 주요 선진국의 소상공인 부문 동향과 지원정책을 파악하여 한국 소상공인 부문에 적합한 지원정책을 개발하는데 기여하는 것임.

- 미국, 일본, EU 회원국 등 주요 선진국들의 소상공인과 전통시장 동향, 정책, 시책 등을 살펴보고자 함.
- 이를 통해 한국의 소상공인 부문과 관련 지원정책의 문제점을 진단하고 향후 방향을 모색하는 계기로 활용

□ 산업과 기업의 역사가 상대적으로 짧은 한국의 소상공인 부문은 특히 경영역량, 공정경쟁 및 시장질서 확립 등이 미흡한 실정

- 소상공인 간 유효한 경쟁이 활성화 되어 있는 선진국에 비해 한국의 소상공인 부문은 소상공인 간, 소상공인과 중소기업, 소상공인과 대기업 간의 경쟁이 매우 심화되어 있는 상황
 - 대기업 집단의 소상공인 및 중소기업 잠식, 생활밀착형 업종 및 생계형 창업의 급증 등 소상공인을 둘러싼 현안이 끊임없이 제기되고 있음.

□ 주요 선진국의 소상공인 정책을 벤치마킹하여 한국의 실정에 맞게 적용하는 것은 한국 소상공인 부문의 문제를 해결하는 유효한 방법 중의 하나

- 본 연구는 한국과 경제 및 소득 수준 등이 높고 시장경제와 자본주의 역사가 오래된 주요 선진국들의 소상공인 관련 동향과 정책을 파악하여 한국 소상공인 부문에

주는 시사점을 찾고자 하는 것임.

- 주요 선진국의 소상공인 동향과 지원정책 분석을 통해 한국 실정에 맞는 소상공인 지원정책 개발에 필요한 기초자료를 제공하고자 함.
 - 보다 구체적으로 주요 선진국들의 소상공인 현황과 동향, 정책 철학과 목표, 소상공인 지원정책과 지원사업 등 자료를 수집하여 관련 정책수립에 필요한 기초자료로 활용할 수 있도록 하는데 연구 목적이 있음.

- 소상공인 부문의 성장·발전과 소상공인 지원정책의 정비 및 보완에 기여하기를 기대함.
 - 소상공인 부문의 다양한 조사를 통한 선진국형 소상공인 부문의 생태계 구축
 - 소상공인 지원정책의 정비 및 보완으로 지원정책의 효율성과 효과성을 제고

- 소상공인 부문의 안정적 경제활동 여건 조성 및 경제사회적 역할 증진에도 기여할 것으로 판단됨.
 - 소상공인 부문의 안정적 성장은 국가 경제 성장 및 사회 발전에 기초가 되기 때문에 이들의 경제·사회적 역할이 증진될 수 있도록 하는 계기 마련

- 연구를 통해 선진국의 소상공인 부문 발전, 단기 및 중장기 현안에 대한 이해와 관심 증진이 중요
 - 소상공인 부문에 대한 선진국의 여건과 발전적인 관심을 촉발시키고, 이를 통한 한국 소상공인 부문의 혁신과 유효한 경쟁을 유도

- 소상공인 분야의 정책담당자가 정책입안을 위한 기초자료로 활용할 수 있도록 제공하고자 함.
 - 연구결과물을 소상공인 지원정책 담당자로 하여금 정책 입안과 보완을 위한 기초자료로 활용케 함.

- 이해관계자 그룹의 관심과 공동노력 촉발 계기로 활용할 것으로 기대
 - 소상공인 정책담당자, 소상공인 분야 대기업과 중소기업 등으로 하여금 소상공인

부문, 소상공인 부문 생태계의 중요성을 공감케 하여 공동노력을 촉발

- 관련 학계, 연구기관, 단체 등의 관심 증진에 활용하여 향후 지속적인 소상공인 관련 연구 증진을 도모

2. 연구 범위와 구성

1) 연구 범위

□ 미국, 일본, 유럽 지역 등 주요 선진국 10개국을 대상으로 연구 목적에 부합하는 내용을 조사·분석

- 각국의 소상공인 부문과 소상공인 정책을 중심으로 관련내용을 조사·분석
- 주요 선진국 10개국은 모두 OECD 회원국이며, 이 중 스위스를 제외한 유럽 국가들은 EU 회원국임.

<표 I -1> 조사대상 국가 현황

	국 명	인 구	1인당 GDP	비고
1	미국	324.1백만명	57,220 USD	OECD 회원국
2	일본	127.1백만명	34,871 USD	OECD 회원국
3	영국	65.1백만명	43,771 USD	OECD, EU 회원국
4	독일	82.2백만명	41,267 USD	OECD, EU 회원국
5	프랑스	66.7백만명	37,675 USD	OECD, EU 회원국
6	이탈리아	60.7백만명	30,294 USD	OECD, EU 회원국
7	스웨덴	9.9백만명	48,966 USD	OECD, EU 회원국
8	덴마크	5.7백만명	53,280 USD	OECD, EU 회원국
9	핀란드	5.5백만명	41,690 USD	OECD, EU 회원국
10	스위스	8.3백만명	78,179 USD	OECD 회원국

주 : 1인당 GDP는 PPP 기준임.

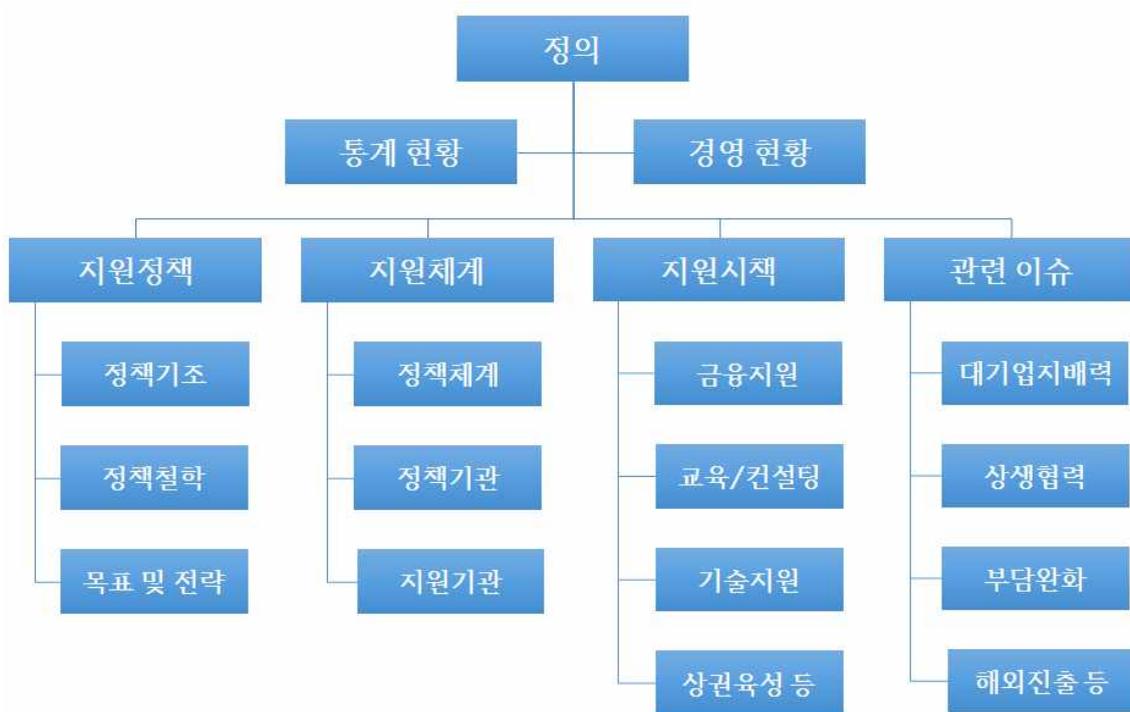
출처 : Wikipedia

2) 연구의 구성

□ 각국의 소상공인 부문의 현황과 소상공인 정책과 관련된 내용을 중점적으로 조사 분석

- 소상공인 정의, 소상공인 일반 현황, 소상공인의 사회·문화적 역할 등을 조사
- 소상공인 지원정책과 관련된 내용, 지원체계, 지원사업 등 관련 내용을 조사 및 분석

<그림 I -1> 연구조사 내용 체계도



□ 이를 토대로 하여 한국 소상공인 부문과 지원정책에 대한 시사점 도출

- 한국 소상공인 부문에 대한 시사점 도출
- 한국 소상공인 정책에 대한 시사점 제시

II. 선진국의 소상공인 동향 및 지원정책

- 본 장에서의 조사연구 대상 10개 국가는 전부 OECD 회원국이며, 미국, 일본, 스위스를 제외한 7개 국가는 EU 회원국임.
 - EU 회원국(영국, 독일, 프랑스, 이태리, 스웨덴, 덴마크, 핀란드)의 경우에는 EU의 규율에 따르기 때문에 소상공인 정의와 범위가 동일하고, EU의 기금을 활용하는 프로그램이 다수 있음.
 - 반면에 미국과 일본은 같은 OECD 회원국이지만 EU 회원국이 아닌 관계로 각기 다른 정의와 범위를 적용하고 있음.

- 각국의 관련 내용을 비교할 때에는 몇 가지 면에서 세심한 주의가 필요함.
 - 한국 소상공인 정의 및 범위와 일치하는 경우가 없다는 점을 인지해야 함.
 - 한국의 '소상공인'에 해당되는 일본의 '소규모기업'의 범위가 가장 넓고, 그 다음으로 유럽 국가들의 'microenterprise', 미국의 'microenterprise'의 범위가 가장 좁음.
 - 대부분의 국가가 기업(firm)과 사업체(establishment)를 구분하여 통계를 작성·발표
 - 한국의 경우와 같이 사업체를 기준으로 하는 경우와 직접 비교에 유의해야 함.
 - 비공식적(informal) 부문의 포함 여부, 자영업(self-employed)과 종사자가 없는 기업을 구분하는 기준 등에도 유의할 필요

- 각국에서 통용되는 'Microenterprise' 또는 'Microbusiness'를 본 장에서는 '영세기업'으로 번역·사용하였음.
 - 가장 작은 규모의 기업에 대한 각국의 정의와 범위가 다르기는 하지만, 대부분 'Microenterprise' 또는 'Microbusiness'를 사용

1. 미국

1) 소상공인 정의와 범위

- 규모가 가장 작은 기업 그룹인 한국의 '소상공인'과 유사한 개념으로 미국에서는 'microenterprise'(또는 'microbusiness'가 통용됨).

- 한국과 일본과 같이 법률이나 규정에 의해 정해진 바는 없지만, 미국의 경우 지원프로그램의 대상 여부에 따라 그 범위가 정해짐.
- 미국의 영세기업(microenterprise 또는 microbusiness)은 일반적으로 소유주(owner)를 포함하여 종사자(employee)가 5명 미만인 경우가 그 범주에 해당됨.¹⁾
 - 미국 중소기업청(SBA)의 소액금융프로그램(Microloan Program)은 중개 대출기관들을 통해서 5만 달러까지 제공하는 프로그램으로, 규모가 매우 작은 사업체를 타겟으로 하는데, 그 대상이 되는 사업체 그룹이 영세기업(microenterprise 또는 microbusiness)임.²⁾
- 미국은 소기업(small business)이라는 단일 범주로만 중소기업을 정의할 뿐임.
 - 미국의 소기업(small business)은 “독립적으로 소유 및 운영되고 이윤을 위해 조직되며, 해당 분야(업종)에서 지배적이지 않은 기업”을 말하며, 산업에 따라 다르게 정의하고, 정해진 종사자 수 그리고/또는 매출액 수준을 넘지 않아야 함.
- 미국 중소기업청(SBA)에 의한 기업 규모 기준은 중소기업(small business)으로서 기업의 규모가 작아서 정부 프로그램 지원과 우대 자격을 규정하기 위한 것임.
 - 기업에 대한 규모 기준은 일반적으로 북미산업분류시스템(North American Industry Classification System; NAICS) 하에 경제적 행위 또는 산업 유형에 따라 정해짐.
 - 따라서 중소기업 여부는 산업 간의 차이를 반영하고 있으며, 중소기업을 지원하기 위해서 도입된 연방정부 조달프로그램을 포함하여 중소기업청의 금융지원 및 기타 프로그램들에 대한 지원자격 여부를 정하는데 활용됨.
- 규모 기준은 대부분의 경우 기업의 평균 연간매출 또는 평균 고용인원임.³⁾
 - 미국 중소기업청이 산업, 소유권 구조, 매출, 고용인원 등에 기초하여 중소기업(small business) 기준을 설정하며, 고용인원의 경우 일반적으로 상한선이 500

1) Association for Enterprise Opportunity (AEO), U.S. Census's Survey of Business

2) 소액대출(microloans)은 운전자금 및 재고, 가구, 장비 등과 같은 유형자산과 같은 일반적인 사업비용을 위해 활용되고, 부동산 구입, 기존 부채상환 등의 용도로는 활용이 불가

3) 평균 연매출 및 고용인원의 계산 방법은 별도로 정하고 있음.

명이지만 경우에 따라 1,500명까지 인정

- 다른 국가와 차이점 또는 특이한 점은 소매업과 도매업의 경우, 중소기업청의 대출프로그램, 연방정부의 지원 프로그램, 연방정부의 조달 프로그램 등의 기준에 따르고 있다는 것임.

□ 각 산업의 규모 기준을 개선 또는 재조정할 때, 중소기업청은 일반적으로 다음의 주요 요인들을 분석하여 결정⁴⁾

- 산업의 구조, 연방정부 조달계약
- 또한 중소기업청은 아래의 부수적인 요인들도 고려
 - 기술변화, 다른 산업들과의 경쟁제품, 산업의 성장 추세, 산업활동 역사, 중소기업청 프로그램에 대한 영향 등

<표 1-1> 중소기업 규모 기준 산업별 사례

산업	상한 기준 (고용인원 / 매출액)
농업	0.75~27.5백만 달러 / 500명
광업	250~1,500명 / 7.5~38.5백만 달러
Utilities	250~1,000명
건설업	15.0~36.5백만 달러
제조업	500~1,500명
도매업	100~250명
소매업	7.5~38.5백만 달러 / 100~200명
금융보험업	32.5~38.5백만 달러 / 1,500명
부동산업	7.5~38.5%
정보산업	500~1,500명 / 7.5~38.5백만 달러
전문·과학·기술 서비스업	7.5~27.5백만 달러 / 1,000~1,500명

주 : 각 산업에 속하는 업종의 특성에 따라 고용인원 기준 또는 매출액 기준을 각각 다르게 적용

출처 : 미국 중소기업청(SBA)

2) 소상공인 현황

(1) 역할과 중요성

□ 사업소유(business ownership)에 대한 비전이 미국에서 깊이 뿌리를 내렸

4) 미국 중소기업청(SBA)

지만, 가장 작은 규모의 기업군인 영세기업들은 상대적으로 새로운 분야에 속함.

- 영세기업의 수가 2천만이 넘지만, 영세기업 분야는 약 30년 전에 여성의 경제적 지위를 향상하기 위하여 여성들이 사업을 소유하도록 도우려는 여성조직의 노력을 통해 처음 탄생되었음.
- 전통적으로 주목받지 못한 사람들인 저소득층, 인종 및 윤리적 소수자들, 사회복지 수혜자들, 난민자들, 장애인 등에게 경영교육, 기술적 지원, 소액대출 등을 제공하여 그들의 범위가 확장되어 오늘날 미국 모든 주에 소상공인 프로그램들이 존재하여 그 수가 수백 개가 넘고 있음.⁵⁾

□ 영세기업(microenterprise) 분야는 미국에서 약 30년의 역사를 가지고 있음.

- ‘microenterprise’이라는 용어가 1970년대 후반까지 국제적으로 흔히 사용된 반면, 미국에서는 그보다 약 10년 후에야 사용되기 시작
- 미국 중소기업청(SBA)은 중소기업(small business)을 대체로 종사자 500인까지로 정의하였으나, 1991년 영세기업(microenterprise)을 별도로 구분되는 기업 부문으로 인식

□ 이러한 미국 영세기업 부문은 1990년대에 급성장

- 개도국 모델들을 테스트하던 소수의 비영리조직으로부터 출발하였으나, 오늘날의 영세기업 부문은 미국의 모든 주에서 서비스를 제공하는 국가 차원의 연합회들인 AEO, 금융기관, 연구 및 정책 기구들을 보유하고 있으며, 그 수도 점증하고 있음.

□ 영세기업은 인간이 그들의 사회에서 제품과 서비스를 최초로 교환하기 시작한 이래 존재해 왔음.⁶⁾

- 오늘날 영세기업은 과거의 존재보다 월등하게 큰 영향을 가져 올 수 있다고 인식
 - 기술발전 때문에 이전에는 상상도 하지 못했을 수준의 규모, 거리, 속도 등으로 제품과 서비스가 거래되고 있기 때문
 - 인터넷, 앱, 기타 기술들 덕분에 영세기업은 대중적인 면에서 폭발적인 증가를 계속할 것으로 기대

5) Opening Opportunities, Building Ownership: Fulfilling the Promise of Microenterprise in the United States, 2005.

6) Anthony Hilb. "Make Money with a Microbusiness". Amazon.com. Retrieved 2016-03-12.

- 영세기업은 가구소득을 제공하는 중요한 역할을 하는 한편, 임금소득을 보완하는데도 기여
 - 저소득 계층 및 불리한 지위의 개인들에게 보다 나은 기술과 소득을 창출할 수 있는 기회를 제공함으로써, 질적인 수준이 낮은 노동시장 여건변화에 보다 용이하게 대처할 수단을 제공
 - 또한, 대부분의 영세기업이 자영업 및 그 이상의 규모로 성장하지 않은 상태를 유지하지만, 적은 수인 그 일부는 영세한 규모를 넘어 성장하고 지역경제에 보다 많은 수의 일자리 창출에 기여

- 대부분의 기업가들(entrepreneurs)은 그들의 비즈니스가 혁신적이지 않지만 열심히 일하는 일반적인 사람들
 - 그러나 그들의 제품과 서비스는 사회를 풍성하게 하고 뒷받침해주는 역할을 함.
 - 그들은 스스로의 일자리를 만들뿐만 아니라 경제성장과 많은 일자리 창출에 기여

- 사실상 만일 영세기업주 3명 중에서 1명이 추가적으로 1명을 고용한다면, 미국은 완전고용에 도달한다는 것임.⁷⁾
 - 4백만 영세기업이 1~4명을 고용
 - 22백만 소기업자들(95%)이 자영업자이며, 즉 다른 사람들을 고용하지 않고 있음.
 - 영세기업자들의 74%가 그들의 지역사회에서 사업을 영위⁸⁾
 - 영세사업자가 가장 많은 산업은 건설업(13%), 소매업(11%), 건강관리서비스업(9%)임.⁹⁾

- 영세기업이 미국 경제에 미치는 영향은 실제 파악되는 현상¹⁰⁾
 - 영세기업은 파트타임의 낮은 임금 근로자를 고용할뿐만 아니라, 10명 중 6명 이

7) Association for Enterprise Opportunity (2011). 'The Power of One in Three: Creating Opportunities for All Americans to Bounce Back.'

8) Association for Enterprise Opportunity, 'National Association of the Self-Employed, and Small Business Majority (2012). 'Opinion Survey: The Role of Microbusiness in Our Economy.' October 9, 2012.

9) U.S. Census Bureau. "Statistics of U.S. Businesses." Available online at: http://www2.census.gov/econ/susb/data/2010/us_naicssector_small_emplsize_2010.xls.

10) AEO, NASE, and SBM (2012), October 9, 2012

- 상은 2011년 연급여 5만 달러 이상을 받았으며, 설비, 컴퓨터, 사무용 집기 등 분야에서는 54%가 10만 달러 이상을 비급여 명목으로 지출
- 더욱이 대다수가 지난 2년간 매출 또는 수입 면에서 증가를 시현

□ 영세기업의 역할에 영향을 끼칠 거시경제적 동인들이 미국 경제에 존재하게 된다고 지적¹¹⁾

- 높은 임금 일자리 상실, “middle class” 일자리 확보
- 아웃소싱 고용을 통해 주요 대기업의 축소화 경향과 파견직 및 임시직 고용에 높은 의존도
- 일과 가족 부양이라는 두 개의 역할 간의 균형을 필요로 하는 부모, 특히 근로 여성
- 인구의 고령화, 이민의 증가
- 일을 필요 and/or 지원하기 위해 찾는 안전망의 변화
- 많은 지역경제의 쇠락
- 니치마켓의 출현

(2) 소상공인 비중

- 2011년 미국의 영세기업(microbusinesses)은 약 26백만 개의 일자리를 차지
- 이는 지역, 주, 연방 차원의 정부 부문에 고용된 전체 개인 수보다 많으며, 제조업에 종사하는 인원의 2배를 초과

<표 1-2> 분야별 고용인원 비교 (근로활동 소유주 포함)

11) Opening Opportunities, Building Ownership: Fulfilling the Promise of Microenterprise in the United States, 2005.

공공 및 민간 부문 구분	고용인원 (명)
제조업	11,693,000
전문·비즈니스 서비스	17,291,000
정부	22,535,000
상업, 운수, 기간산업	24,941,000
영세기업 (근로 소유주 포함)	26,022,720
교육 및 의료 서비스 (공공부문 포함)	28,804,800

출처 : AEO (2013), 'Bigger than you think - The Economic Impact of Microbusiness in the United States'

□ 미국 사업체의 약 92%가 영세기업(microbusinesses)

○ 미국 중소기업의 거의 대부분이 종사자 1~5인(소유주 포함)의 영세기업

<그림 1-1> 중소기업 규모별 사업체 수



출처 : U.S. Census Bureau, "Statistics about Business Size (Including Small Business)" and U.S. Census Bureau, "Nonemployer Statistics."

□ 미국 사업체의 92%가 영세기업(microbusinesses)이며, 영세기업의 직간접 고용효과는 41.3백만 일자리이며, 민간 부문 전체 고용의 31%를 차지 (2011년 기준)

○ 영세기업으로 인한 직간접 및 유발 경제적 효과는 약 5조 달러에 해당되며,

1,355억 달러에 해당하는 조세와 수수료 수입을 연방, 주, 지역 등 정부에 기여

- U.S. Census Bureau 데이터에 의하면, 2012년 기준 미국에 5.73백만 종사자 고용 중소기업(500명 미만)이 있으며, 전체 기업의 99.7%를 차지
 - 20명 미만의 기업이 89.6%를 차지
 - 종사자를 고용하지 않은 기업을 포함할 경우, 2013년 기준 23.0백만인데, 이 경우, 20명 미만의 미국 기업 비중이 97.9%로 증가
- 2016년에 발표된 미국의 2012년 기준 사업주 조사에 의하면, 유급 및 무급 종사자 사업체 수가 약 28백만개
 - 그 중에서 약 22백만 개가 무급 종사자 사업체이고, 유급 종사자 사업체는 약 5.5백만개에 불과
 - 유급 종사자 사업체 중에서 92.6%가 종사자 5인 미만의 사업체임.

<표 1-3> 사업체 수 (유급 및 무급 종사자 보유)

	유무급 종사자 사업체		유급 종사자 사업체		무급 종사자 사업체	
	수	%	수	%	수	%
전체	27,626,360		5,424,458		22,201,902	
1명	12,850,750	73.6	2,118,025	56.7	10,732,724	78.3
2~4명	3,889,242	22.3	1,342,472	35.9	2,546,770	18.6
5~10명	206,570	1.2	86,826	2.3	119,744	0.9
11명 이상	86,565	0.5	45,402	1.2	41,163	0.3
기타	265,131	1.5	106,467	2.8	158,664	1.2
미상	152,393	0.9	38,011	1.0	114,382	0.8
합계	17,450,651	100.0	3,737,204	100.0	13,713,447	100.0

주 : 1) A firm is a business organization or entity consisting of one domestic establishment (location) or more under common ownership or control.
 2) All establishments of subsidiary firms are included as part of the owning or controlling firm.
 3) For the economic census, the terms "firm" and "company" are synonymous.

출처 : U.S. Census Bureau (2016), '2012 Survey of Business Owners', 2016.2.23.

- 2014년 종사자가 없는 사업체의 산업별 분포를 보면, '전문·과학·기술 서비스업'이 가장 수가 많음.
 - 그 다음으로는, '부동산·임대업', '건설업', 등의 순임.

<표 1-4> 2014 Nonemployer 통계

산 업	전 체
Total for all sectors	23,836,937
Agriculture, Forestry, Fishing and Hunting	237,817
Mining, Quarrying, and Oil and Gas Extraction	109,866
Utilities	19,984
Construction	2,442,519
Manufacturing	350,346
Wholesale Trade	416,799
Retail Trade	1,960,682
Transportation and Warehousing	1,250,881
Information	331,061
Finance and Insurance	715,767
Real Estate and Rental and Leasing	2,543,791
Professional, Scientific, and Technical Services	3,363,252
Management of Companies and Enterprises	-
Administrative and Support and Waste Management and Remediation Services	2,075,368
Educational Services	677,143
Health Care and Social Assistance	1,986,042
Arts, Entertainment, and Recreation	1,311,429
Accommodation and Food Services	364,001
Other Services (except Public Administration)	3,680,189
Industries not classified	-

출처 : U.S. Census Bureau

- 한편 종사자가 있는 사업체의 분포를 보면, ‘소매업’이 가장 많은 사업체를 보유한 산업임.
 - ‘전문·과학·기술 서비스업’, ‘의료 및 사회보조업’, ‘숙박·음식업’, ‘건설업’ 등이 그 다음으로 사업체 수가 많은 산업임.
- 영세기업의 경우(종사자 1~4인)에는 ‘전문·과학·기술 서비스업’의 사업체가 가장 많음.
 - 그 다음으로는 ‘소매업’, ‘건설업’, ‘의료 및 사회보조업’ 등의 순으로 사업체가 많이 분포

<표 1-5> 영세기업 산업별 분포

산 업	전체	1~4인
Total for all sectors	7,563,085	4,121,512
Agriculture, Forestry, Fishing and Hunting	21,844	14,923
Mining, Quarrying, and Oil and Gas Extraction	29,754	14,980
Utilities	17,962	7,113
Construction	667,099	445,471
Manufacturing	292,543	108,732
Wholesale Trade	416,593	216,750
Retail Trade	1,065,368	469,830
Transportation and Warehousing	220,565	126,405
Information	138,347	72,767
Finance and Insurance	470,951	279,055
Real Estate and Rental and Leasing	367,076	270,001
Professional, Scientific, and Technical Services	882,792	624,249
Management of Companies and Enterprises	53,790	20,260
Administrative and Support and Waste Management and Remediation Services	398,156	239,714
Educational Services	99,377	46,583
Health Care and Social Assistance	855,253	393,437
Arts, Entertainment, and Recreation	129,839	78,404
Accommodation and Food Services	679,296	215,851
Other Services (except Public Administration)	739,945	461,063
Industries not classified	16,535	15,924

출처 : 2014 County Business Pattern (NAICS)

- 미국의 경우, 기업과 사업체를 구분하여 통계를 발표하는데, 사업체 수가 기업의 약 1.3배에 해당
 - 종사자 규모가 작은 기업일수록 기업 수와 사업체 수의 격차가 작아지는데, 영세기업(종사자 0~4명)의 경우 기업 수와 사업체 수가 큰 차이가 없음.
- 영세기업(종사자 수 0~4명)의 기업 및 사업체 수 비중은 각각 61.8%, 47.7%를 차지
 - 반면에 종사자 수 및 연급여총액 비중은 4.9%, 4.2%에 불과

<표 1-6> 2014년 기업 수, 사업체 수, 고용, 연급여총액

종사자 규모	기업 수	사업체 수	종사자 수	연급여총액 (\$1,000)
Total	5,825,458	7,563,084	121,069,944	5,940,186,911
0-4	3,598,185	3,603,935	5,940,248	251,757,114
5-9	998,953	1,010,467	6,570,776	235,546,762
10-14	399,765	416,026	4,676,981	175,142,604
15-19	208,737	225,070	3,499,538	134,781,841
20-24	129,091	145,621	2,814,173	109,132,382
25-29	86,669	101,447	2,324,084	91,820,453
30-34	62,287	76,893	1,983,728	79,896,490
35-39	46,685	60,663	1,720,158	69,595,208
40-49	66,428	92,081	2,927,556	122,043,886
50-74	82,138	132,482	4,937,570	213,389,082
75-99	39,881	81,396	3,414,319	152,528,331
100-149	38,412	101,931	4,646,264	212,275,269
150-199	18,399	65,046	3,164,724	146,533,184
200-299	17,739	90,132	4,301,742	205,209,287
300-399	8,241	58,410	2,843,100	136,712,232
400-499	4,772	45,375	2,129,631	102,922,775
<500	5,806,382	6,306,975	57,894,592	2,439,286,900

출처 : 2014 County Business Pattern

□ 영세기업 중에는, ‘전문·과학·기술 서비스업’, ‘건설업’, ‘소매업’ 기업 수가 각각 16.2%, 12.3%, 10.9%를 차지하여 가장 많음.

○ 종사자 수가 가장 많은 산업은 ‘전문·과학·기술 서비스업’(14.5%)이며, 그 다음으로는 ‘소매업’(12.4%), ‘건설업’(11.6%) 등의 순임.

<표 1-7> 산업별 분포 현황

산업	기업 수		사업체 수		종사자 수	
	전체	0~4명	전체	0~4명	전체	0~4명
전체	5,825,458	3,598,185	7,563,084	3,603,935	121,069,944	5,940,248
Ag	21,162	14,653	21,844	14,655	156,363	21,582
Mi	22,770	13,061	29,754	13,076	758,971	20,694
U	5,917	3,025	17,962	3,043	637,840	5,893
C	654,577	442,871	667,099	442,912	5,705,146	690,046
Ma	251,901	103,981	292,543	104,024	11,424,251	193,559
W	309,838	177,009	416,593	177,526	5,966,747	301,375
Rt	650,846	391,726	1,065,368	393,094	15,372,632	735,008
T	173,568	111,558	220,565	111,697	4,406,767	165,671
I	73,188	44,676	138,347	44,815	3,364,530	64,665
F	236,036	169,759	470,951	170,158	6,078,713	298,496
Rr	282,766	223,564	367,076	224,021	2,021,372	323,449
P	790,153	582,344	882,792	582,682	8,619,574	862,303
Mc	26,885	2,783	53,790	2,800	3,235,958	3,478
As	331,507	213,184	398,156	213,332	10,579,324	319,160
E	87,877	43,161	99,377	43,238	3,562,364	67,687
H	651,186	337,915	855,252	338,408	18,852,038	609,068
Ar	119,351	75,832	129,839	75,879	2,170,121	97,705
Ac	508,928	199,016	679,296	199,347	12,791,928	334,922
O	675,860	432,931	739,945	433,304	5,347,121	812,418

출처 : 2014 County Business Pattern

주 : Ag(Agriculture, Forestry, Fishing and Hunting); Mi(Mining, Quarrying, and Oil and Gas Extraction); U(Utilities); C(Construction); Ma(Manufacturing); W(Wholesale Trade); Rt(Retail Trade); T(Transportation and Warehousing); I(Information); F(Finance and Insurance); Rr(Real Estate and Rental and Leasing); P(Professional, Scientific, and Technical Services); Mc(Management of Companies and Enterprises); As(Administrative and Support and Waste Management and Remediation Services); E(Educational Services); H(Health Care and Social Assistance); Ar(Arts, Entertainment, and Recreation); Ac(Accommodation and Food Services); O(Other Services, except Public Administration)

(3) 소상공인 동향

□ 미국 영세기업(Microbusiness)은 다음과 같은 외형적 특징을 가지고 있음.

- 대부분이 1인기업(one-person enterprises)
- 자신의 집이나 소규모 사무실에서 사업을 운영
- 가족 구성원이나 친구들의 파트타임 지원을 받는 기업들이 많음.
- 매우 다양한 직업군들(trades people, professionals, doctors, designers, artists, writers, consultants, inventors, technicians, craftsmen, manufacturers 등)이 이러한 형태의 비즈니스로 운영되고 있음.
- 산재보험(worker's compensation), 책임보험(liability insurance), 일부 전문적 자격허가 등에서 면제되는 경우가 일반적임.

- 이러한 유형의 사업은 큰 규모의 사업으로 발전하기 보다는 일반적인 직장인들이 갖지 못하는 높은 자유와 자율성을 가짐.

□ 조사에 의하면, 영세기업자들(microbusiness owners)의 31%가 주요 소득원으로서 사업소득 이외에 두 번째 소득원(a second job)에 의존¹²⁾

- 이 조사에서 “microbusiness”는 5명 미만을 고용하는 사업체로, Gallup Daily tracking poll data의 미국 사업주의 81%를 차지
- 사업을 영위해 온 기간이 긴 영세사업주 일수록 사업소득 이외의 소득에 의존하는 경향이 낮아짐.

<표 1-8> 영세사업주의 사업경력 기간별 주요 소득원

구 분	사업소득	사업소득 이외 소득
1년 미만	38%	54%
2~5년	51%	33%
6~10년	52%	36%
11~20년	61%	29%
20년+	71%	19%
전체	59%	31%

주 : 비중(%) 합계가 미응답 때문에 100%가 되지 않음.

□ 미국 영세기업주들의 최대 관심사는 세금 문제¹³⁾

- 세금 관련비용이 사업의 주요 이슈 : 61.4%(‘14) -> 67.5%(‘15)
- ‘세금 관련비용’이 베이비부머들에게 상대적으로 보다 큰 관심사이며 동시에 조세 정책에 대해 인지도가 높은 반면, 밀레니얼(1980~2000년 사이에 태어난 세대)의 경우에는 상대적으로 ‘기한 내에 신고’ 및 ‘전문가에게 의뢰’하는 비율이 다소 높게 나타남.

<표 1-9> 영세기업주 연령대별 세금 관련내용 비교

12) Sam's Club/Gallup Microbusiness Tracker, 2014.4

13) Sam's Club/Gallup Microbusiness Tracker (2015), 'The State of Microbusiness in 2015: A Year in Review', January 2015.

	Millennials (18~34세)	Boomers (50~64세)
세금관련비용이 주요 이슈	61.1%	64.7%
사업에 영향을 주는 최근 세금정책 인지	43.8%	46.1%
매년 기한 내에 세금 신고	56.1%	42.9%
세금 전문가에게 의뢰 계획	82.4%	72.8%

주 : %는 동의 또는 매우 동의하는 비중

출처 : Sam's Club/Gallup Microbusiness Tracker (2015)

<표 1-10> 영세기업의 비용관련 관심사

비즈니스 관련비용	영세기업 비중
세금/수수료	67.5%
피고용인 의료 혜택	39.5%
공공요금	37.9%
재고/원자재	33.5%
인건비(임금)	30.3%
유지/지원 서비스	29.9%
운송/배송	29.9%
기타 피고용인 혜택	25.7%
사무실 집기 설비 등	21.3%
월세 등	17.5%

주 : 상동

출처 : 상동

□ 조사에 의한 미국 영세기업자들의 주요 특징을 들면 다음과 같음.¹⁴⁾

- 절반 이상(54.1%)의 사업주들이, 자신들의 사업을 시작하는 것이 항상 꿈이었으며, 이것이 남성의 경우(58.5%) 대학교육을 받지 않은 경우일수록(62.6%) 보다 뚜렷
- 10명 중 7명(71.6%)은 그들의 아이디어로 돈을 벌 기회를 파악
- 좋은 아이디어(56.8%) 또는 뭔가 새로운 것을 시도하고자(60.2%) 하는 것이 사업을 시작하게 된 주요 동기
- 대부분(88.7%)의 사업주들이 사업 동기가 스스로 주인이 되고자 사업을 시작
- 18.4%가 적절한 일자리가 없어서 사업을 선택했다고 응답하였는데, 이러한 응답 비중은 종업원이 있는 경우(15.6%)보다 자영업의 경우(20.8%)가 보다 높음.
- 영세업주의 30.3%가 다른 일자리로부터의 수입이 주요 소득원이라고 밝힘.

14) Sam's Club/Gallup Microbusiness Tracker (2015), 'The State of Microbusiness in 2015: A Year in Review', January 2015.

- 영세사업주들의 66.3%가 그들의 사업이 자신들의 지역사회에 긍정적인 영향을 가져온다고 믿음.
- 74%에 해당하는 영세사업주들이 사업을 효과적으로 운영하는데 필요한 기술을 보유하고 있다고 생각
- 영세사업자들은 비즈니스 용품의 평균 25.3% 정도를 온라인으로 구매하고, 63%의 사업주들은 스마트폰과 같은 모바일 기기를 사용

□ 미국의 영세기업에 대한 인식과 현황에 대한 내용을 다음과 같이 요약¹⁵⁾

- 대다수의 중소기업이 영세기업임에도 불구하고 대부분의 정부는 수십 명의 종사자들과 수백만 달러의 수입을 거두고 있는 “중소기업”을 지원
- 금융면에서 취약한 기업인들에게 부의 구축과 기업소유권 이동성 촉진이 의미가 있고 달성가능하다는 것을 보장하기 위해서 추가적인 정책적 지원이 필요
- 영세기업은 소홀히 취급하기에는 경제에 미치는 영향이 지나치게 크다는 것
- 더 많은 사람들이 자영업자가 될수록, 영세기업주를 위한 중소기업 정책의 강화는 필수적
- 기업가정신(Entrepreneurship)은 노동시장에서 양질의 일자리를 확보할 기회가 거의 없는 근로자들이 그들의 소득을 증가시킬 기회를 제공
- 자영업(Self-employment) 가구소득을 보충할 기회를 제공
- 영세기업 역시 소외된(underserved) 지역사회에서 소득과 부의 축적에 결정적으로 중요할 수 있음.
- 자금 면에서 취약한 영세기업주들이 직면하는 많은 도전들은 그들의 수요에 맞는 중소기업 정책 및 프로그램들에 의해 경감될 수 있음.
- 자영업이 실업자 및 직장을 구하기 어려운 사람들을 유도할 수 있음에도 불구하고, 기업가정신 훈련을 지원하는 인적개발 기관이나 단체들이 많지 않음.
- 세금납부 기간은 연방정부 기관들이 영세기업 부문에 다양한 서비스를 제공함으로써 적극적으로 참여할 수 있는 기회가 되어야 함.
- 중소기업에 대한 강력한 정치적 지원에도 불구하고, 개인소득 세금코드는 영세기업에 대해서는 현저하게 적은 지원을 제공하는데, 영세기업주의 대부분이 기업이 아닌 개인으로 부과되기 때문임.
- 영세사업주 가구는 사업의 불안정성 때문에 상대적으로 보다 큰 금융 불안전을 자주 경험

□ 미국 영세기업주들은 다양한 경로를 통해 자금을 동원하는데, 개인저축이 가장 폭 넓은(60.6%) 자금 공급원¹⁶⁾

15) cfed(2014), 'Achieving Financial Security through Entrepreneurship', Federal Policy Proposal, August 2014.

- 28.9%가 은행대출을 활용하고 있으나, 1인 운영자들의 은행대출 활용은 다소 낮으며 (21.9%), 소득 1만 달러 미만의 영세기업 은행대출 활용은 더욱 낮음 (15.8%).

<표 1-11> 영세기업의 자금공급원

자금동원 유형	영세기업 비중
개인저축 (은퇴저축 제외)	60.6%
신용카드	38.6%
은행대출	28.9%
은퇴저축	27.5%
가족/친구	20.8%
실물자산, 설비 또는 부동산	20.7%
공급자로부터 신용	19.5%
보조금/정부 대출	4.0%
중소기업 대출	2.5%
크라우드 펀딩	1.7%

- 영세기업에 의한 일자리 증감 추이를 보면 몇 가지 특징이 발견되고 있음.
- 폐업의 의한 일자리 소멸이 창업에 의한 일자리 창출 수보다 월등히 많다는 점
 - 사업 확장에 따른 일자리 증가가 사업 축소 때문에 발생한 일자리 감소보다 많은 점
 - 일자리 증가보다 일자리 감소가 많아 영세기업에 의한 일자리가 해마다 감소한다는 것

<표 1-12> 일자리 창출 및 소멸 추이 (종사자 1~4인, 사업연혁 1~4년)

16) Sam's Club/Gallup Microbusiness Tracker (2015), 'The State of Microbusiness in 2015: A Year in Review', January 2015.

연도	순증(감)	일자리 증가			일자리 감소		
		소계	사업체 확장	창업	소계	축소	폐업
1994	-	-	-	-	-	-	-
1995	-260,809	449,470	272,380	177,090	710,279	187,371	522,908
1996	-287,685	397,033	250,193	146,840	684,718	176,737	507,981
1997	-250,815	408,211	251,977	156,234	659,026	171,678	487,348
1998	-288,668	402,109	252,981	149,128	690,777	172,976	517,801
1999	-230,217	426,836	253,432	173,404	657,053	171,316	485,737
2000	-265,341	412,388	246,234	166,154	677,729	172,981	504,748
2001	-293,505	402,419	234,004	168,415	695,924	177,559	518,365
2002	-335,816	377,747	220,956	156,791	713,563	176,491	537,072
2003	-284,849	373,043	217,199	155,844	657,892	169,155	488,737
2004	-244,018	389,669	226,507	163,162	633,687	161,528	472,159
2005	-263,053	383,680	224,522	159,158	646,733	164,113	482,620
2006	-248,886	404,116	232,548	171,568	653,002	167,462	485,540
2007	-323,764	392,685	229,473	163,212	716,449	181,677	534,772
2008	-382,361	374,260	215,591	158,669	756,621	190,208	566,413
2009	-480,458	329,765	180,662	149,103	810,223	197,934	612,289
2010	-342,337	322,490	171,606	150,884	664,827	159,236	505,591
2011	-201,413	339,757	180,699	159,058	541,170	130,943	410,227
2012	-186,904	333,540	186,286	147,254	520,444	122,689	397,755
2013	-203,768	318,281	181,407	136,874	522,049	126,570	395,479
2014	-193,692	327,420	185,891	141,529	521,112	128,881	392,231
2015	-199,081	333,225	191,314	141,911	532,306	129,927	402,379

출처 : Bureau of Labor Statistics, 'Business Employment Dynamics'

- 영세기업에 대해 이해를 높이고자 AEO는 영세기업주를 특징과 공통점에 따라서 5개의 유형으로 구분
 - 가장 많은 30.4%의 영세사업주가 전업으로(full time) 종사하면서 연간 수입이 5만 달러에 미치지 못하고 있으며, 5만 달러 이상을 거두는 28.6%의 전업 사업주까지 포함하면, 59%가 전업으로 종사

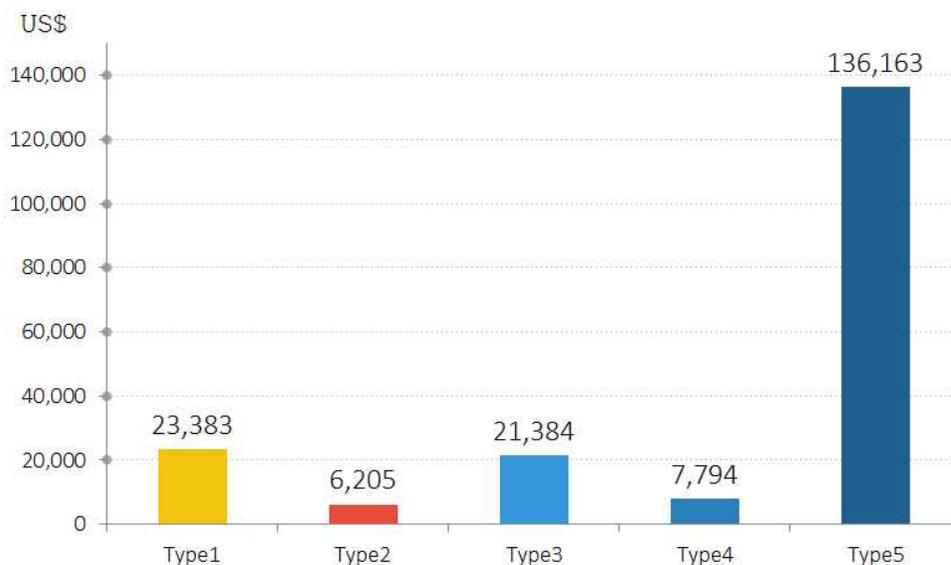
<표 1-13> 영세기업주 유형

비중	유형	내용
30.4%	Full time	연간 수입(매출 포함) 5만 달러 미만의 전업(full time) 영세사업주
28.6%	Full time	연간 수입(매출 포함) 5만 달러 이상의 전업(full time) 영세사업주
25.8%	Part time	영세사업이 주 소득원을 제공하지 않는 경우
10.9%	Part time	영세사업이 주 소득원을 제공하는 경우
4.4%	Newcomer	이전에 사업소유 경험이 없었고, 현재 사업에 4년 미만 운영 중인 경우 사업에 파트타임 또는 풀타임으로 종사하지만, 사업주의 주 소득원인 경우

출처 : AEO (2013), 'Bigger than you think - The Economic Impact of Microbusiness in the United States'

□ 위의 유형별 영세기업주들의 연간 수입을 보면, 유형별로 매우 큰 차이를 보이고 있음.

<그림 1-2> 영세기업 유형별 연간 수입 규모 (중간값)



주 : Type1(신규 진입자), Type2(주소득이 아닌 파트타임), Type3(주소득 파트타임), Type4(매출 5만 달러미만의 풀타임), Type5(매출 5만 달러 이상의 풀타임)

출처 : 상동

○ 유형 #5(5만 달러 이상의 풀타임)의 경우, 연간 수입 중간값이 13만 달러가 넘

고, 다른 유형의 수입보다 월등하게(5배~20배) 많음.

- 특이한 점은 유형 #4(5만 달러 미만의 풀타임)의 수입이 유형 #3(주소득 파트타임)보다 적고, 유형#1(신규 창업자)의 수입이 유형 #5를 제외한 다른 유형의 수입보다 많다는 것임.

3) 소상공인 정책

(1) 미국 중소기업 정책의 이념과 철학

- 미국 경제체제의 핵심은 자유경쟁이며, 기회균등과 공정성에 기반을 둔 자유시장경제를 지향
 - 이러한 이념 하에서 미국의 경제정책은 독과점의 폐해를 방지하고 자유롭고 공정한 경쟁질서를 확립하는데 초점을 맞추어 추진하고 경제활동에 대한 정부의 개입은 최소화
- 중소기업의 경쟁력 강화와 공정한 기회 보장을 통한 공정경쟁 여건의 조성이 미국 중소기업 정책의 기본이념
 - 정부는 자유롭고 공정한 여건에서 중소기업이 경쟁할 수 있도록 제도적 환경 구축에 주력해야 한다는 것을 강조
- 이와 같은 미국의 중소기업 정책 이념은 1953년에 제정된 「중소기업법 (Small Business Act)」 전문에 잘 반영되어 있음.
 - 「중소기업법」은 “사기업으로 이루어진 미국 경제의 핵심은 경쟁이며, 완전하고 자유로운 경쟁을 통해서만 자유시장, 자유로운 시장진입, 그리고 개인의 독창력과 판단력의 발현 및 발전을 위한 기회가 보장”될 수 있으며, “그와 같은 경쟁의 유지와 발전이 경제적 복지와 국가 안보의 근본”이라는 점을 강조하고, “그러한 안전과 복지는 중소기업의 실질적이고 잠재적인 능력이 개발되고 장려되지 않고는 실현될 수 없다”고 규정하고 있음.
- 미국 중소기업청 (Small Business Administration, SBA)은 관련 부처와의 협력을 통해 중소기업의 역량을 향상시키기 위해 지원해야 한다고 명시
 - 중소기업 정책을 전담할 SBA의 설립 이래로 그동안 시행된 다양한 중소기업지원 정책들은 모두 이러한 철학에 바탕을 두고 수립 추진되고 있음.

- 1970년대 이후 중소기업을 ‘활력 있는 다수’(vital majority), 즉 미국 경제의 활력의 근원이자 고용창출과 기술혁신, 수출증대의 중요한 원천으로 재인식
 - 일자리 창출과 수출 등 경제적 기여에 따른 재인식과 더불어, 독과점의 폐해를 방지함으로써 중소기업의 불리를 보정하고자 했던 초기의 소극적인 정책에서 대기업과 대등하고 공정하게 경쟁할 수 있도록 중소기업의 경쟁력을 강화하는 적극적인 정책으로 전환

- 이에 따라 자금과 공공구매에 한정되어 있던 미국의 중소기업 지원정책이 보다 강화되고 다양한 분야로 확대됨.
 - 창업과 중소기업의 성장을 촉진하기 위한 창업경영지원, 혁신적 기술의 개발과 상업화를 돕기 위한 기술지원, 중소기업의 규제부담을 완화하고 활력을 강화하기 위한 규제유연화 등의 다양한 영역으로 확대됨.

- 정책기조의 변화에도 불구하고, 자유시장경제와 기회균등 그리고 공정성을 근간으로 하는 중소기업 정책의 기본이념은 유지되고 있음.
 - 따라서 중소기업 보호육성을 위해 정부의 직접적인 개입보다는 중소기업이 자력으로 경쟁력을 확보해야 하며, 이를 위한 간접적인 지원에 초점을 맞추고 있음.

(2) 미국 영세기업 (Microenterprise) 정책의 이념과 철학

- 미국 영세기업의 존립 근거는 기업가정신 (entrepreneurship)
 - 개인들이 보다 나은 삶을 위해서 자신들의 재능, 창의성, 노력 등에 전념하는 것이 그들의 기본적인 권리임을 인식하는 것

- 따라서 영세기업을 위한 정부의 역할은 독특한 아이디어나 기술을 보유한 기업가들 및 기업가를 희망하는 사람들에게 정부가 적절한 지원을 제공해야 한다는 철학을 바탕으로 하고 있음.
 - 따라서 영세기업 지원은 주로 중소기업청을 통해서 소규모 사업을 개발 또는 창업하기 위한 사업지원과 작은 규모의 자금을 제공받는 프로그램들로 구성

- 영세기업 분야의 많은 조직 또는 기관들은 주로 상대적으로 소득이 낮은 계층 (low-to-moderate)인 영세기업인들 (microentrepreneurs)을 대상

으로 그들의 서비스를 제공하고 있음.

- 미국 연방정부 기준에 의한 정의에 따르면, 이러한 기업가들의 대부분은 소수민족, 최근 이민자, 여성, 장애인들임.
- 이들은 전통적인 금융과 다양한 많은 서비스 접근에 그들의 능력이 제한되거나 제약을 받는 특별한 어려움에 직면

□ 미국 경제정책의 특징은 대기업 통제, 경쟁 제한적 행위 금지, 영세기업 보호 등을 이미 오래전부터 법으로 정하고 있다는 점

- 대기업을 통제하기 위한 1890년의 '셔먼법'(Sherman Act) 제정, 경쟁을 저해하는 기업들의 구체적인 행위를 금지하는 1914년의 '클레이튼법'(Clayton Act) 제정, 대기업과 경쟁하는 중소기업을 목적으로 제조업이나 도매상의 수량할당을 제한하는 1936년의 '로빈슨-패트만'(Robinson-Patman Act)법과 체인점 상인들로부터 자영업자들을 보호하기 위한 1937년의 '밀러-타이딩스법'(Miller-Tydings Act) 제정 등에서 잘 드러나고 있음(Anglund, 1999).

□ 중소기업에 관련된 연구 및 정책에 관한 한 주요 관심의 대상이 사실상 전체 중소기업의 5%에 미달하는 종사자 20인 이상의 중소기업들임.

- 결과적으로, 중소기업 지원을 위한 정부 프로그램과 재원의 대부분은 영세기업주들을 위한 것이 아니라고 할 수 있음.¹⁷⁾

□ AEO, NASE, SBM의 공동연구에 따르면, 영세사업주의 거의 40%가 자금 부족을 그들의 문제로 지적

- 영세사업주들은 마케팅과 판매(48%), 납세준비(27%), 회계(18%) 등 분야에서도 도움이 요구된다고 지적함.

* AEO (the Association for Enterprise Opportunity),
NASE (the National Association of the Self Employed),
SBM (Small Business Majority)

□ 이 연구가 주장하는 것은, 영세사업주들이 추가적인 수단과 재원으로부터 도움을 받아야 한다는 것임.¹⁸⁾

- 예를 들면, 자영업자들이 세금납부 준비를 미국 전역의 사이트를 통해 가능하지

17) cfcd(2013), 'Microbusinesses: Americas's Unsung Entrepreneurs', Fact File, May 2013.

18) 상동

만(Volunteer Income Tax Assistance), 비즈니스 비용이 5,000 달러 미만인 경우에 제한되어 있음.

- 이는 자영업자들에 의해 운영되는 대부분의 지속가능한 전업 사업체들이 제외되고 있다는 것임.

□ SBA에 의한 중소기업 대출의 경우에도 연간 260억 달러에 달하지만, 연방 정부 전체의 영세기업을 위한 교육 및 대출이 300백만 달러에 불과¹⁹⁾

- 다른 정부부처들(the Departments of Agriculture, Commerce, Energy 등)을 통해서도 중소기업에 유사한 대출이 가능하다는 점을 고려하면, 영세기업을 위한 지원은 상대적으로 더욱 미미한 수준
- AEO, NASE, SBM의 조사에 의하면, 향후 3년 동안 추가로 자금이 필요한 영세업자들의 2/3가 5만 달러 미만을 신청한다는 것임.
 - 반면에, 중소기업청의 가장 주요한 7(a) 대출보증 프로그램은 최소 5만 달러를 요구
 - 그런데 FIELD at the Aspen Institute의 보고서에 따르면, 영세기업을 전담하는 대출기관들에 의한 평균 대출액이 약 1.4만 달러라는 것

□ 지난 수년의 높은 실업률 기간 동안에, 'StartUp USA'와 같은 새로운 중소기업 정책들은 "고성장기업(gazelle)"에 중점을 두었음.

- 이러한 기업들은 흔하지 않기 때문에 단지 잠재적인 고성장기업을 파악하는 어려운 작업에만 과도한 정부재원이 투입
 - 한편 그러는 동안에 대다수의 기업인들(entrepreneurs)은 성장 및 성공 달성을 위하여 거센 흐름에 대응하려고 노력

4) 소상공인 지원체계

□ 미국의 영세기업 지원은 중소기업청을 중심으로 한 정부기관들과 다수의 민간기관들에 의해 이루어지고 있음.

- 그 중에는 주로 영세기업만을 대상으로 지원하는 조직들도 포함되어 있음.

(1) 중소기업청 (Small Business Administration, SBA)

□ 중소기업청(SBA)은 「중소기업법(Small Business Act)」(1953년 제정)에

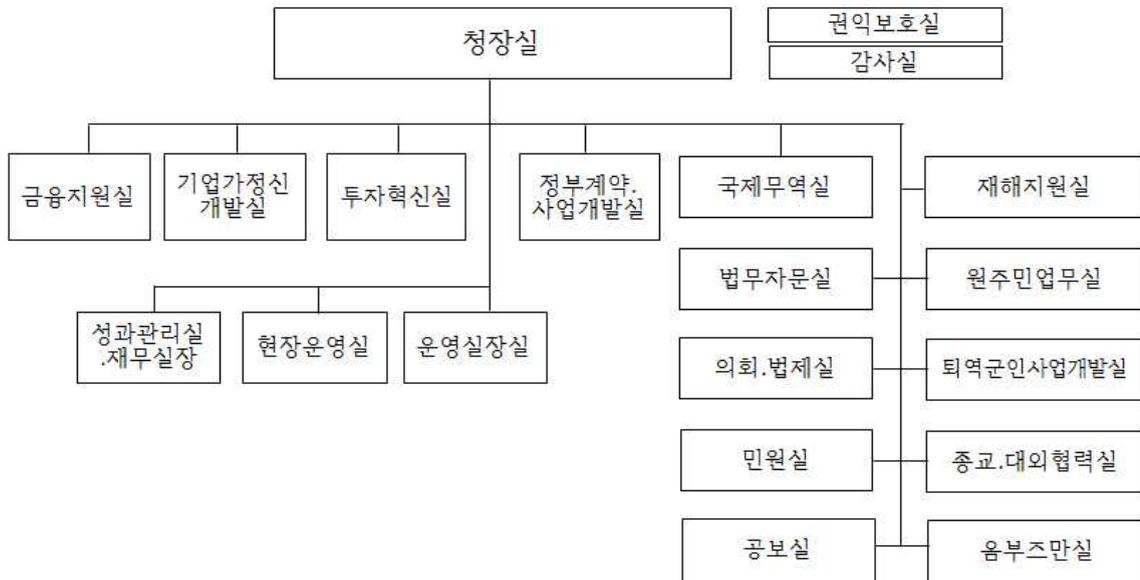
19) 상동

근거하여 1953년에 설립된 중소기업 전담 정부기구

- 중소기업을 조성(aid), 지도(counsel), 지원(assist)하고 중소기업의 권익을 보호(protect)하며, 자유 경쟁적 기업 체제를 보존하고 더 나아가 국가경제를 강화하는 것을 설립 목적으로 함.
- 한국과 달리, 미국의 SBA는 다른 연방정부기관의 간섭을 받지 않는 대통령 직속의 독립기관의 위상을 지니고 있음.
 - SBA의 청장은 의회의 승인을 받아 대통령이 직접 임명하며, 각료는 아니지만 한국의 국무위원급의 지위를 보유하며 각료회의에 참석
- 미국 SBA는 다른 연방정부기관들과 대등한 위상을 지니며, 중소기업 정책의 수립 및 집행에 있어서 강력한 권한을 행사
 - 중소기업 관련 정책의 수립 및 집행 권한과 기능이 거의 SBA에 집중되어 있을 뿐만 아니라, 콘트롤 타워로서 연방정부기관의 주요 중소기업 지원정책에 대해 강력한 조정권한을 행사
 - 중소기업 관련계획 수립 및 법령안 제·개정 시, 연방정부기관들은 SBA와 그 내용을 사전에 협의하여야 하며, SBA의 이의 제기가 있을 경우 SBA와 협의를 통해 해결방안을 모색해야 함.
- 또한 SBA는 각 연방정부기관들의 중소기업 관련정책의 평가, 대통령 및 의회에 결과 보고를 통해서 정책조정 권한을 행사
 - SBA는 이러한 권한들을 적극 활용하여 중소기업 관련정책의 수립 및 집행에 있어서 부처 간 조정과 협력을 이끌어내고 있음.²⁰⁾
- SBA는 연방의 본청(1청장, 1차장, 26국, 1센터)과 더불어 지방조직으로 10개의 지방청(Regional Office), 70개의 지방사무소(Local Office), 4개의 재난지역사무소(Disaster Center Office)를 두고 있음.
 - 본청은 1청장(Administrator), 1차장(Deputy Administrator), 22국(실)로 구성되어 있다. SBA에는 권익보호실(Office of Advocacy)과 감사실(Office of Inspector General)의 두 개의 특수부서가 있음.

20) 김종운 (2008), '미국 중소기업 정책'

<그림 1-3> 미국 중소기업청 조직도



출처 : 미국 중소기업청(SBA)

- 본청의 기능은 중소기업에 대한 직접적인 서비스 기능보다는 중소기업 지원정책을 총괄하는 기능과 더불어, 옴부즈만 기능과 중소기업을 위한 준입법기능 등을 수행
 - 지방청은 관할지역 지방사무소의 감독 및 조정, 권익보호와 공보를 담당하며, 금융지원, 정부조달지원, 창업·경영지원, 수출지원 등의 실질적인 중소기업 지원기능은 지역사무소에서 담당
- SBA는 정부기관과 중소기업개발센터(SBDC), SCORE, 여성기업센터, 미국수출지원센터 등과 같은 비영리 민간조직들로 구성된 강력한 중소기업지원 시스템을 구축
 - SBA 지역사무소는 이러한 중소기업 네트워크를 활용하여 주정부와의 협력을 통해 중소기업을 지원하고 있음.
 - 이러한 체제는 연방이라는 국가체제를 지니고 있는 미국에 있어서 주(州)가 가장 강한 주권을 행사하는 상황에 적합하다는 것(이재규, 1998; 한국정책학회, 2007)

(2) Small Business Development Center (SBDC)²¹⁾

21) Office of the Comptroller of the Currency (2016), 'SBA Small Business Development Centers', Community Developments, Fact Sheet, February 2016.

- 중소기업개발센터(SBCD)는 중소기업 및 예비 창업자를 위한 교육훈련과 기술적인 지원을 제공하며, 중소기업의 자금 확보를 위해 은행과 협력함.
 - SBCD는 중소기업청(SBA), 대학, 기업 및 공공기관과 협력하고 있음
 - 미국 50개주와 콜롬비아 특별구를 포함한 미국 전역에서 1,000개 이상의 SBDC를 운영하고 있음.
 - 센터는 중소기업을 위해 경영계획, 재무관리, 마케팅, 자금 확보 등과 관련한 무료 상담과 교육을 제공하고 있음.
 - 일부 SBDC는 지역 기반 사업과 국제 금융, 기술이전과 관련된 분야에서 특화되어 있으며,
 - 이 중 몇몇 SBDC는 인큐베이팅 공간과 초보 기업가를 위한 지원 서비스를 제공하기도 함.
 - 또한 지역별 SBDC는 지역 요구사항을 반영하여 지역 경제 발전을 위한 전략 서비스를 제공함.

- 사업성과의 향상과 사업 확장에 관심 있는 기존의 사업가와 새로운 사업을 시작하려는 예비창업자들을 위한 서비스를 제공함.
 - 대부분의 서비스는 무료로 제공되며 비밀이 보장되며, 소액의 비용이 소요는 일부 교육과정도 제공할 수 있음.
 - SBDC는 퇴역군인, 여성, 장애인 등과 같이 사회적, 경제적 약자를 위한 특별 지원활동을 제공함.
 - 많은 센터들은 주로 대학 내에 위치하고 있지만, 직원들은 경영, 법무, 은행 등의 분야에서 경력을 보유
 - 기술적인 분야에 특화된 전문가의 유료 서비스도 제공할 수 있음.

- SBDC는 중소기업청(SBA)과 주, 지역 후원자들로부터 지원을 받고 있음.
 - 각 주에 최소 하나의 핵심 SBDC가 있으며, 핵심 센터는 그 주 내에 위치한 대학 캠퍼스, 상공회의소, 경제발전기관 등 하위 센터들과의 네트워크를 통해 서비스를 조정하는 역할을 함.

- SBDC는 직접 융자를 제공하지는 않지만, 중소기업인과 예비창업자를 위해 자금조달 전략의 개발을 지원함
 - 은행과 비은행 대출기관(지역개발금융기관, 벤처캐피탈, 리스 등)을 포함하여 자금조달 전략을 제공

- 또한 기업의 재무계획 개발과 신용평가 요청에 대비하는 것을 지원

(3) Association for Enterprise Opportunity (AEO)²²⁾

□ AEO는 1991년 이래 미국 영세기업들의 대변자이자 전국 차원의 회원(사업 지원 서비스 및 차입자본 공급자들) 조직체

- 약 20년 동안, AEO와 450개 이상의 회원조직들이 2백만 기업인들로 하여금 그들 자신, 가족, 지역사회 등을 지원함으로써 경제 성장에 기여하는데 도움을 주어왔음.
- AEO의 회원 조직은 영세기업들에 전념하는 마이크로금융 공급자들, 중소기업개발 조직들, 비영리 대출조직들, 교육기관들임.

□ AEO는 취약한 기업인들의 창업, 안정, 사업확장 등을 돕기 위한 강력하고 효과적인 영세기업 대책들의 개발에 초점

- 전국의 기업가들(entrepreneurs)에게 자금과 기술 지원의 가용성을 보장하기 위하여 국회와 행정부 등 국가 차원의 정책담당자들과 긴밀하게 협조
- 주 단위의 영세기업협회들, 국가 정책연대 파트너들, 지역기관들, 기타 산업 이해관계자들 등과도 협력

□ AEO의 회원들은 2백만 이상의 기업인들로 하여금 자신들은 물론 지역사회의 다른 이들의 일자리를 창출하는데 도움

- 실제로 지역의 영세기업들과 같이 일하는 중소기업들은 연간 증가율 2.3%의 지역 일자리를 창출

(4) National Association for the Self-Employed (NASE)

□ NSASE는 전문가, 혜택, 대기업에게만 활용 가능했던 통합구매력 등에 대한 직접적인 접근을 포함한 일상적인 지원을 위해 1981년에 설립

- NASE는 많은 기업가들과 영세기업들을 대변하고, 유사한 기관 중에서 미국에서 가장 큰 비영리 중립협회(nonprofit, nonpartisan association)

□ 1981년 설립 이래, NASE는 기업가들과 그 기업들이 점증하는 경쟁시장에

22) AEO Policy Overview

서 성공적으로 경쟁해 나가는 것을 돕기 위해서 폭 넓은 혜택을 제공하는데 초점을 두어 왔음.

- NASE는 텍사스 주의 비영리법인이며 따라서 텍사스 주법이 규제
- 설립 이래 NASE는 중소기업, 영세기업, 자영업자 등을 미국 경제의 중요한 분야로 규정하고 이들 분야를 위해 지원과 도움을 주는데 앞장서 왔음.

□ 영세기업과 같은 규모가 작은 기업이 성장하는데 필요한 다양한 정보를 제공하는데, 아래 분야에 대한 정보 링크를 보유

- 기업가정신(Entrepreneurship)
- 금융(Finance)
- 영세기업을 위한 자료
- 국세청 Web site
- 무료 국세청 자료

(5) The Aspen Institute 및 FIELD

□ Aspen Institute는 1950년 설립된 국제적인 비영리기관이며, “현대적 리더십 개발, 시간을 초월한 아이디어와 가치의 이해, 최신 이슈들에 대한 편견 없는 대화 등”에 초점

- 글로벌 파트너들과 더불어 정기적 세미나, 정책 프로그램, 컨퍼런스, 리더십개발 시책 등을 통해 객관적이고 이념을 벗어난 방식으로 공통점을 비롯한 보다 깊은 이해를 추구
 - Washington, D.C. 및 콜로라도 주 Aspen, 메릴랜드 주 Chesapeake Bay에 캠퍼스를 보유
 - 미국에서의 리더십 프로그램뿐만 아니라, 베를린, 로마, 마드리드, 파리, 리용, 동경, 뉴델리, 부카레스트 등에 파트너들을 보유하고 있음.

□ Aspen Institute의 기금은 the Carnegie Corporation, the Rockefeller Brothers Fund, the Gates Foundation, the Lumina Foundation, and the Ford Foundation 등과 같은 재단들의 출연, 세미나료, 개인의 기부 등에 의해 주로 조성됨.

- 이사회 구성은 정치, 정부, 기업, 학계 등의 리더들을 포함하고 있으며, 이들 역시 기관의 지원활동에 기여함.

□ 또한 FIELD (Micro enterprise Fund for Innovation, Effectiveness, Learning and Dissemination)와 더불어 1992년 이래 해당 부문의 조직들에 대한 데이터를 수집해 옴.

- 1992년 최초의 명부에는 108개의 조직들이 수록되었고, 자신들을 해당 분야에서 활동하는 것으로 밝힘.
- 2010년에는 기업가들에게 마이크로금융이나 사업개발 서비스 등 직접적인 서비스 제고하는 조직의 수가 800개로 증가하였음.²³⁾
 - Community Development Financial Institutions (CDFI's), 특히 Community Development Loan Funds는 소상공인들에게 대출자금 (loan capital)을 제공

□ U.S. Microenterprise Directory and Census

- Aspen Institute의 FIELD Program에 의해 유지되고 있는 이 탐색 데이터베이스는 미국의 약 700개에 달하는 영세기업 프로그램에 대한 정보를 제공
 - U.S. Microenterprise Census에 수록된 것과 같이 조직들의 내용에 대한 주요 사실들을 제공하는 시각용 자료들도 제공

5) 소상공인 지원 프로그램

□ SBA에서 시행하고 있는 주요 중소기업 지원정책은 크게 금융지원, 정부구매지원, 창업·경영지원, 기술지원 등 네 개의 분야로 구성되어 있음.

- SBA 이외에도 많은 비영리 민간기구들에 의해 영세기업을 포함한 중소기업을 위한 지원과 영세기업을 위한 지원을 실시하고 있음.
- 영세기업을 위한 지원은 금융지원과 교육 및 훈련, 자문 및 상담 등이 주를 이루고 있음.

(1) 금융지원

□ SBA는 간접지원 방식의 보증대출만 시행하는데, 한국의 경우와는 다르게 SBA가 직접 민간금융기관의 대출에 대한 보증을 해주는 것임.

- SBA는 금융지원 프로그램의 명칭에 “대출”(loan)이라는 표현을 사용하지만, 이는 「중소기업법」 상의 표현일 뿐 실제로는 중소기업에 대한 민간금융기관의 대출

23) "Welcome to MicroTracker". Microtracker.org. Retrieved 10 January 2013.

에 대한 “보증(guarantee)을 행하는 것임.

- 이러한 대출보증방식은 SBA가 민간대출기관과 함께 중소기업의 상환불능 위험을 분담함으로써 중소기업의 신용접근 가능성을 높여주게 되는 것임.

□ SBA는 은행의 일반적인 대출 자격요건을 갖추기 어려운 사업주를 위한 다수의 용자 프로그램에 참여

- 절차를 시작하려면, SBA 프로그램에 참여하고 있는 지역 은행 또는 대출기관에 방문해야 함.
- SBA 용자를 위한 신청은 SBA의 요구조건을 충족시키도록 구조화되어 있으며, 그 다음 대출은 SBA 보증이 가능
 - 이 보증은 사업주가 용자상환에 문제가 있을 때 SBA가 갚아야 할 대출금의 일부를 나타냄.

□ SBA의 보증대출은 그 목적상 크게 일반대출과 벤처프로그램대출로 나뉘지며, 대표적인 프로그램으로는 7(a)대출, 504(CDC)대출, 그리고 SBIC대출 등이 있음.

- 그 이외에도 특별한 경우, 예를 들면 재난, 소수자 등을 위한 용자 프로그램들이 있음.

<표 1-14> 미국 중소기업청 대출 (SBA Loans) 프로그램

구 분	프로그램
1. Starting and Expanding Business	<ul style="list-style-type: none"> ■ Basic 7(a) Loan Program ■ Certified Development Company (CDC) 504 Loan Program ■ Microloan Program
2. Disaster Loans	<ul style="list-style-type: none"> ■ Disaster Assistance Loans ■ Economic Injury Loans
3. Export Assistance Loans	<ul style="list-style-type: none"> ■ Export Express ■ Export Working Capital ■ International Trade Loans
4. Veteran and Military Community Loans	<ul style="list-style-type: none"> ■ Military Reservist Economic Injury Disaster Loan
5. Special Purpose Loans	<ul style="list-style-type: none"> ■ CAPLines ■ Pollution Control Loans ■ U.S. Community Adjustment And Investment Program (CAIP)

출처 : 미국 중소기업청 (SBA)

□ General Small Business Loans: 7(a)

- 7(a) 대출 프로그램은 중소기업청의 가장 대표적인 대출 프로그램으로서, 특별한 요구조건을 갖춘 기업들에게 금융지원을 포함
 - 창업, 중소기업 인수, 확장 등의 자격 있는 경우
 - 중소기업청의 대출 프로그램 중에서 가장 기본적이고 가장 많이 활용되는 유형의 대출임.
 - 차입자는 참여 금융기관을 통해서 신청해야 함.

<표 1-15> 7(a) Loan 개요

구 분	개 요
자격	<ul style="list-style-type: none"> • 영리 목적으로 사업 운영 • 중소기업청 정의에 의한 중소기업 • 미국 또는 미국령에서 사업 또는 사업 계획 • 적절한 투자된 자산을 보유 • 금융지원을 구하기 전에 개인자산을 포함한 다른 금융원을 활용 • 금융지원의 필요를 입증할 수 있어야 함. • 건전한 사업 목적으로 자금을 활용 • 미국 정부에 기존의 어떠한 부채의무 불이행이 없어야 함.
용도	<ul style="list-style-type: none"> • 운영비용, 외상매입금 지급 and/or 재고 매입 등을 위한 장기 운전자금 공급 • 계절적 자금, 계약, 건설자금, 수출 등을 포함한 단기 운전자금 니즈 • 특별한 조건 하에 기존 재고와 채권의 가치에 기초한 회전자금 • 기계, 설비, 가구, 기자재 등 구입 • 땅과 건물을 포함한 부동산 구입 • 건물을 신축하거나 또는 기존 건물의 개조 • 신사업 구축 또는 기존 사업의 인수, 운영, 확장 등 • 특정 조건 하에 기존 사업 부채의 자금보충
대출액, 수수료, 이자율	<ul style="list-style-type: none"> • 최대 5백만 달러, 최소 규모 기준 없음. • 2013년 10월 이후 행해진 15만 달러 미만에 대해서는 수수료를 부과하지 않고, 15만 달러 이상 만기 1년까지는 보증 부분의 0.25%; 15만~70만 달러 만기가 1년보다 긴 경우에는 중소기업청이 보증한 부분의 3%, 70만 달러 보다 많은 경우에는 3.5% 적용 • 만기가 7년 미만인 대출 경우에는 최대 spread가 2.25% 미만; 7년 보다 장기인 경우에는 최대 spread가 2.75%

출처 : 미국 중소기업청(SBA)

□ Certified Development Company (CDC) 504 Loan Program

- 토지와 건물 등과 같은 주요 고정자산 매입을 위한 장기 고정금리로 자금을 공급하는 프로그램

□ 소액대출 프로그램(Microloan Program)²⁴⁾

- 중소기업 및 특정 비영리 보육센터 등의 창업과 확장을 위해서 최대 5만 달러까지 용자 지원하는 프로그램
 - 신규 창업 또는 성장 중소기업 관련하여 매우 작은 규모의 용자를 실행
 - 평균 대출 규모가 약 1.3만 달러
- SBA가 특정 중개기관들에게 자금을 공급하는데, 이 기관들은 경영 및 기술적 지원뿐만 아니라 대출에도 경험이 있는 지역을 기반으로 하는 비영리 조직들임.
 - 이 기관들은 요건을 갖춘 차입자들을 위해 프로그램을 관리·운영

<표 1-16> Microloan 프로그램 개요

구 분	개 요
자격	<ul style="list-style-type: none"> • 각 중개기관들은 각자의 대출 및 신용 요건들을 가지고 있음. • 일반적으로 중개기관들은 사업주의 개인보증뿐만 아니라 담보를 요구
용도	<ul style="list-style-type: none"> • 운전자금 • 재고 및 집기 • 가구 또는 고정설비 • 기계 또는 설비
절차	<ul style="list-style-type: none"> • 대출과 사업경영 지원에 경험이 있고, 지역을 기반으로 하는 특정 비영리 기관들을 통해서 신청 가능 - 신청을 위해서는, 용자신청이 고려되기 이전에 훈련 또는 계획 등 요건 충족이 요구될 수도 있음. - 이러한 훈련은 사업 착수 또는 사업 확장에 도움이 되도록 디자인 되어 있음.
기간, 수수료, 이자율	<ul style="list-style-type: none"> • 대출 상환조건은 몇 가지 요인들에 따라 차이가 있음 <ul style="list-style-type: none"> - 대출 규모 - 자금의 용도 - 중개기관이 결정한 요구조건 - 대출 중소기업의 니즈 • 중소기업청이 허가한 최대 상환기간은 6년 • 이자율은 중개기관 및 재무성이 중개기관에 부과한 비용에 따라 다름. <ul style="list-style-type: none"> - 일반적으로 8~13%

출처 : 미국 중소기업청(SBA)

24) 미국 중소기업청(SBA)

□ CAPLines

- SBA 산하의 프로그램으로서, 중소기업들의 단기 및 순환 운전자금 요구 충족을 돕기 위한 것임.

□ Small Business Investment Companies (SBICs)²⁵⁾

- 기업가들(entrepreneurs)의 요구와 전통적인 자금공급원 간의 갭을 메울 목적으로 1958년에 창설된 회사
- 기본적인 아이디어는 아래와 같음.
 - 민간 투자자들이 중소기업에 투자하기 위하여 자금을 동원하는데, 중소기업청이 차입금을 제공하면서 동시에 투자자들을 허가하고 규제
 - 일단 자본화되면, 자격을 갖춘 중소기업들이 성장할 수 있도록 SBICs가 대출 및 지분투자를 실행
- 지난 50년 동안 핵심 SBIC 프로그램은 170억 달러의 운영자금을 시현할 정도로 성장
- SBICs는 일부 미국의 가장 유망한 중소기업이 거대기업으로 성장하는데 지원을 해 왔으며, 그 중에는 Apple, HP, Intel, Amgen, Staples, AOL, FedEx, Costco 등이 포함됨.
- SBIC 기금으로의 자금 유입 채널은 민간투자자들과 중소기업청
- SBIC 기금의 각 자금은 각자의 투자전략이 있으며, 개별적으로 투자결정을 하며, 각자의 투자 포트폴리오를 관리하고 감시

(2) 교육/훈련/정보제공/역량개발 지원

□ 자금지원 이외에 다양한 분야에 걸쳐 영세기업을 포함한 중소기업 지원을 위한 기관들(공공 및 민간)과 프로그램이 있음,

- 연방정부에 의한 상담 및 훈련 지원
- 기업가정신(entrepreneurship) 개발
- 공공조달
- 역량개발 지원
- 벤처캐피탈

25) Comptroller of the Currency Administrator of National Bank (2012), 'Small Business Investment Companies: An Investment Option for Banks – Executive Summary', OCC Web and Telephone Seminar, February 15, 2012.

<표 1-17> 교육/훈련/정보제공/역량개발 지원기관

분 야	기 관
연방정부의 상담 및 훈련지원	<ul style="list-style-type: none"> • SBA Small Business Development Centers (SBDC) • Senior Corps of Retired Executives (SCORE) • Women's Business Center • Veteran's Business Outreach Centers • U. S. Export Assistance Centers • Minority Business Development Agency (MBDA) • Office of Women's Business Ownership - OWBO
기업가정신 개발	<ul style="list-style-type: none"> • Startup America Partnership • Kauffman Foundation - Entreworld.org • The Edward Lowe Foundation • Center for Rural Entrepreneurship • The Sirolli Institute • United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE) • National Business Incubation Association (NBIA)
공공조달	<ul style="list-style-type: none"> • The Small Business Administration (SBA) • National Minority Supplier Development Council (NMSDC) • Womenbiz.gov • Office of Small and Disadvantaged Business Utilization (OSDBU)
기술지원	<ul style="list-style-type: none"> • Small Business Development Center National Information Clearing House (SBDCNET)
벤처캐피탈	<ul style="list-style-type: none"> • Small Business Investor Alliance (SBIA) • National Association of Investment Companies (NAIC) • Community Development Venture Capital Alliance (CDVCA)

출처 : Office of the Comptroller of the Currency, U.S. Department of Treasury, OCC: Small Business Resource Directory.

가. 상담 및 훈련 지원

□ Small Business Development Centers (SBDC)

- 미국 중소기업청은 기존 및 잠재 중소기업 소유주들에게 경영지원을 제공하기 위해서 SBDC 프로그램을 운용
 - SBDCs는 개인 및 중소기업들에게 경영 및 기술적 지원을 제공하는 원스탑 지원을 제공

□ 퇴직·고령자 경영자문단(Senior Corps of Retired Executives, SCORE)

- 중소기업청은 기업인들 및 중소기업주들을 고무하기 위하여 기술적 지원, 자문, 멘토링 등을 제공하는데 있어서 SCORE가 지원하는 것을 후원
 - SCORE는 미국 전역에 소재한 389개 지부에 11,500명의 자원 비즈니스 상담가들을 보유한 비영리단체(a nonprofit association)

□ 여성기업센터(Women's Business Center)

- 여성이 중소기업을 창업 및 성장을 하는데 지원하도록 디자인된 약 100개 교육 센터의 전국적 네트워크

□ 퇴역군인기업지원센터(Veteran's Business Outreach Centers, VBOC)

- VBOC는 중소기업 창업을 계획 중이거나 소유하고 있는 자격을 갖춘 퇴역군인들에게 비즈니스 훈련, 상담 및 멘토링, 추천 등과 같은 기업가적 개발 서비스를 제공하도록 기획되어 있음.
 - 중소기업청은 VBOC로서 활동하거나 이러한 목적을 위한 협약에 참여하는 16개의 조직을 보유

□ 수출지원센터(Export Assistance Centers)

- 각 수출지원센터는 중소기업청, 상무성, 수출입은행, 기타 공공 및 민간 조직들 소속의 전문가들로 구성
 - 각 센터는 중소기업 수출지원을 위한 원스탑 샵이 되도록 기획됨.

□ 소수자기업개발기구(Minority Business Development Agency, MBDA)

- 상무성 산하의 MBDA는 소수자가 소유한 기업의 창업, 성장, 확대 등을 장려
 - 대리기관에 의한 워크샵 및 컨퍼런스, 직접적 기술적 지원 등을 통해 소수자 소유의 기업들을 위한 기술적 지원을 제공
 - 또한, MBDA는 소수자 소유의 기업들의 창업, 확장, 개발 등을 지원할 수 있도록 전국의 Business Development Centers에 자금을 지원

□ Office of Women's Business Ownership (OWBO)

- OWBO는 사업관련 훈련과 기술적 지원을 취급하는 프로그램들, 신용과 자금 접근, 연방정부계약, 국제무역 기회 등을 제공하는 프로그램 등을 통해서 여성 소유의 기업들의 성장을 증진

- 모든 지방 중소기업청 내의 여성소유기업 대변인, 전국적인 멘토링 라운드테이블 네트워크, 거의 모든 주에 소재한 여성기업센터들, 여성소유의 벤처캐피탈회사들, 온라인 여성기업센터 등과 함께, OWBO는 엄청난 수의 여성들이 창업과 성공적인 사업 구축을 하도록 지원하고 있음.

나. 기업가정신 개발 (창업) 지원

□ Startup America Partnership

- 멘토, 자문가, 자금공급자, 주요 대기업, 서비스 공급자들이 연대하여 기업가들 (entrepreneurs)의 창업 및 사업 확장을 돕고 전략과 현실적인 자원을 공급
 - Startup America의 주요 관심사는 고성장 잠재력을 보유한 기존의 기업들 ("speedups"으로 지칭)을 이끄는 기업가들을 지원하는 것이지만, 새로운 창업의 창출도 장려

□ Kauffman Foundation

- Entreworld.org은 중소기업 소유주들에게 온라인으로 공급원들을 제공하는 포털 사이트
 - 기업가들과 중소기업을 위한 자료들, 프로그램 정보, 계약 등을 제공하는 탐색 엔진을 포함하고 있음.

□ The Edward Lowe Foundation

- “second stage companies”에게 다양한 리소스를 제공
 - “second stage companies”란 창업단계는 지났지만 아직 성숙단계에 도달하지 못한 기업들
 - 즉 한 명의 소유자/CEO의 원만한 통제를 벗어난 정도의 종업원들이 있고 전문적인 관리자를 추가할 경우 도움이 되는 수준이지만, 아직 완전한 전문관리팀은 보유하지 못한 기업들
- ‘Economic Gardening’은 그들의 접근방법을 활용하는 프로그램²⁶⁾

□ United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE)

- USASBE는 기업가정신 교육과 연구 등을 통해서 사업 개발을 육성하고 지식을 전파하는 기관

26) 서정대(2010), ‘Economic Gardening’, 중소기업연구원.

□ National Business Incubation Association (NBIA)

- NBIA는 비즈니스 이큐베이션과 기업가정신을 전파하기 위하여 설립
 - 전 세계의 초기단계의 기업들을 돕는 과정에서 전문적인 정보, 교육, 대변, 네트워킹 리소스 등을 동원

(3) 기술개발지원

□ Small Business Innovation Research(SBIR) 프로그램

- 「Small Business Innovation Development Act」(1982) 하에 설치, 두 차례의 재승인을 거쳐, 현재는 'SBIR Act'
- 동 법에 의해, 적어도 1억 달러의 대외지출(extramural) 연구예산을 가진 대규모 연방기구들은 그 중 2.5%를 미국 중소기업을 위한 보조금(grants)으로 별도로 책정해야 함.
 - 각 기관들은 각자 SBIR 프로그램 목적과 목표를 수립·운영하며, 상무성과 중소기업청에 연간 성과 데이터를 보고
- 연방정부에 의해 조성된 R&D 기금으로 혁신적 중소기업 부문의 역할을 강화하는 것이 프로그램의 목적

<표 1-18> SBIR 프로그램 보유 연방기관과 프로그램 참여 자격

프로그램 보유 연방기관	참여 기본자격
<ul style="list-style-type: none"> ■ Dept. of Agriculture ■ Dept. of Commerce (NIST, NOAA) ■ Dept. of Defense ■ Dept. of Education ■ Dept. of Energy ■ Dept. of Health & Human Service (NIH; National Institute of Health) ■ Dept. of Homeland Security ■ Dept. of Transportation ■ Environmental Protection Agency ■ NASA ■ National Science Foundation 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 미국 기업 ■ 미국인 소유(≥51%) 및 경영 ■ 주 연구자가 기업에 의해 고용되어야 함. ■ 고용인 500명 미만의 영리기업

<표 1-19> SBIR 단계별 내용

구 분	내 용
1단계	<ul style="list-style-type: none"> - 최대 10만 달러, 최장 6개월 - 보통 'proof-of-concept' 시제품의 기술적인 실현 가능성을 입증하는 단계 * 'proof-of-concept': 개념증명(제품 개발기간 중 해당 제품이 의도대로 기능함을 입증하는 단계) - 중소기업은 1단계의 적어도 2/3를 완수해야 함. - 하청업체의 경우, 적어도 1/3을 완수해야 하며, 그 참여를 장려 - 1단계를 종료하면서 성과를 요약한 최종 보고서가 요구됨.
2단계	<ul style="list-style-type: none"> - 최대 75만 달러, 최장 2년 - 1단계를 완수한 업체만 2단계 자금지원 신청 가능, 1단계 최종 보고서가 수반되어야 함. - 2단계 활동은 보통 proof-of-product 개발을 지원하고, 상용화 잠재성을 입증함. - 중소기업은 2단계 50%를 완결해야 하는 반면, 하청업체는 50%까지 완결할 수 있음.
3단계	<ul style="list-style-type: none"> - 기한 없으며, 지원도 없음 - 성공적인 성과는 신제품 또는 개선된 기술 또는 상용 제품 - 3단계는 프로그램 성과 및 투자 보상 면에서 'proof of the pudding', 그러나 참여 제조업자들에게 3단계 결과의 보고서를 요구하지 않음.

출처 : <http://www.sba.gov/aboutsba/sbaprograms/sbir/index.html>

□ Small Business Technology Transfer(STTR) 프로그램

- SBIR 프로그램 지원의 약 1/10 규모, 1992년 「Small Business Technology Transfer Development Act」에 근거하여 설치되고, 1997년, 2002년에 재승인
- 프로그램의 목적은
 - 기술혁신의 촉진
 - 중소기업과 연구기관의 공동 R&D를 통해 기술혁신을 촉진
 - 연방정부 R&D로부터 도출된 혁신의 민간 부문 상업화 증진
- STTR 관련 법률에 따라, 대규모 연방기관들은 STTR 프로그램을 위해 대외 예산의 0.3%를 별도로 유보
 - Dept. of Defense, Dept. of Energy, Dept. of Health & Human Service, NASA, National Science Foundation 등 5개 정부기관들이 참여
 - STTR 프로그램은 SBIR 프로그램과 대부분 내용에 걸쳐 다소 미약한 차이가 있기는 하지만 유사한 미션을 보유
- STTR 프로그램 또한 3단계로 구성
 - 1단계는 최장 9개월, 7.5만 달러, 2단계는 최장 2년, 50만 달러, 3단계는 자금

지원 없음.

- STTR 프로그램의 주된 연구자는 미국 대학(또는 다른 비영리기관) 또는 미국 제조업자 등임.

□ FAST Partnership 프로그램

- 하이테크 중소기업의 경제발전을 육성하기 위한 다양한 프로그램들 간의 격차를 줄이기 위해 의회에 의해서 시도된 프로그램
 - 이에 따라 the Consolidated Appropriations Act of 2001에 의해 설치된 프로그램
- 2005년 9월 30일자로 폐지되었으나, the Consolidated Appropriations Act of 2010에 의해 재설치됨.

라. 공공조달

□ The Small Business Administration (SBA)

- 중소기업들이 정부계약에 접근하는 것을 돕기 위해서 많은 리소스들을 제공

□ National Minority Supplier Development Council (NMSDC)

- NMSDC의 목적은 corporate America와 소수자 소유기업들 간의 직접적인 연계를 제공하는 것
 - 모든 규모의 소수자 기업들을 위한 보다 많은 사업기회와 정부조달을 제공하기 위해서 설치됨.

□ Womenbiz.gov

- 연방정부와의 조달계약에 대한 접근을 하려는 여성소유기업을 위한 관문
 - 이 사이트는 시장과 사업기회 탐색 지원과 여성기업인을 위한 주요 접촉선의 제공을 위한 링크들을 제공

□ Office of Small and Disadvantaged Business Utilization (OSDBU)

- OSDBU의 주요 임무는 기관들의 계약과 하청금액에 있어서 중소기업들이 경쟁과 선정의 기회가 공정하게 주어졌는지 그리고 취급받았는지 등을 확인하는 것
 - 내무성 하에 운영되고 있는 OSDBU는 중소기업에게 중요한 정보를 제공

(4) 영세기업자 지원 프로그램 (Program for Investment in Micro-Entrepreneurs, PRIME)

□ 중소기업청의 PRIME은 다양한 조직들에게 지원을 제공

- 이 조직들은 사업의 시작 및 확장을 위한 자금접근에 필요한 충분한 훈련과 교육이 부족한 저소득 기업가들을 도와줌.

□ PRIME 보조금 신청 가능한 조직들은 아래와 같음.

- 취약한(불리한) 영세기업가들에게 그에 맞는 서비스를 전달한 실적 기록을 가진 영세기업 개발조직 또는 프로그램
- 영세기업 개발조직을 취급하는 민간 비영리기구 등과 같은 중개기관
- 주정부, 지방정부 등과 일하는 지역사회에 책임 있는 영세기업 개발 조직들

□ PRIME을 통한 보조금 유형

- 기술적 지원 : 불리한 영세기업가들에게 훈련과 기술적 지원을 제공
- 역량구축 보조금 : 영세기업 훈련과 서비스 개발에 있어서 그들을 지원하기 위한 프로그램과 영세기업 개발조직들에게 훈련 및 역량구축 서비스를 제공
- 연구개발 보조금 : 불리한 영세기업가들을 위한 영세기업 개발 및 기술 지원 프로그램 분야에서 모범사례 연구개발에 보조금
- 임의 보조금 : 이러한 목적들과 일치하는 것으로 인정된 기타 활동들의 실천

□ 가용 보조금 자금의 구성은 아래와 같음

- 기술적 지원 : 최소 75%
- 역량구축 보조금 : 최소 15%
- 연구개발 보조금 또는 임의 보조금 : 잔여 10% 또는 10% 미만

□ 최소 및 최대 수여 규모

- 기술적 지원과 역량구축 보조금 : 기금의 가용 수준에 따라서 수여 첫해 동안 5만 달러
- 연구개발 또는 임의 보조금에는 최소 규모가 없음.
- 1개 이상의 수여로부터 1년 동안 조직이 받을 수 있는 최대 규모는 25만 달러를 초과할 수 없거나 또는 당해 연도에 가용한 총 기금의 10%를 넘지 못함.

2. 일본

1) 소상공인 정의와 범위

- 한국의 소상공인에 대비되는 개념인 일본의 ‘소규모기업자’는 상시 종업원 수에 따라 법률에 근거하여 정의되고 있음.
 - 일본의 소규모기업자는 한국의 소상공인과 유사한 의미의 정의이기는 하지만, 그 범위에 있어서는 차이가 존재하며, 다양한 용어들이 혼재되어 사용되고 있음.
 - 아래 표에서 보듯이, 제조업, 건설업, 운수업, 숙박업 및 오락업 등 업종의 경우, 한국의 소상공인 경우보다 범위가 넓음.

<표 2-1> 소규모사업자의 정의

업종	중소기업기본법의 정의			소규모기업진흥기본법의 정의	
	중소기업자		상시 종업원	소규모기업자	소기업자
	자본금 또는 상시 종업원	상시 종업원		상시 종업원	상시종업원
① 제조업, 건설업, 운수업, 기타 업종 (②~④제외)	3억엔 이하	300인 이하	20인 이하	20인 이하	5인 이하
② 도매업	1억엔 이하	100인 이하	5인 이하	5인 이하	5인 이하
③ 서비스업	5천만엔 이하	100인 이하	5인 이하	5인 이하	5인 이하
④ 소매업	5천만엔 이하	50인 이하	5인 이하	5인 이하	5인 이하
우측 업종은 중소기업 관련 입법의 정령에 따라 달리 규정 (정령 특례 업종)	[중소기업자] ① 제조업 중 고무제품 제조업 : 자본금 3억엔 이하 또는 상시 사용하는 종업원 900명 이하 ③ 서비스업 중 소프트웨어업, 정보처리서비스업 : 자본금 3억엔 이하 또는 상시 사용하는 직원 300명 이하, 여관업 : 자본금 5천만엔 이하 또는 상시 사용하는 종업원 200명 이하 [소규모기업자] ③ 서비스업 중 숙박업 및 오락업 : 상시 사용하는 종업원 20명 이하				

자료 : 2016년판 일본 중소기업백서

- 일본 「중소기업기본법」에 의하면, “소규모기업자는 대체로 상시 종업원

수가 20명 (상업 또는 서비스업은 5명) 이하의 사업자”로 규정되어, 한국의 소상공인보다 범위의 폭이 넓은 개념임.

- 소규모기업자의 법적 위상은 「중소기업기본법」 제2조 제5항 및 「중소기업진흥기본법」 제2조 제1항에 규정되어 있음.
- 또한 「중소기업진흥기본법」에서는 “대체로 상시 사용하는 종업원 수가 5인 이하인 사업자를 소기업자”로 규정되어 있음.
 - 개인사업주는 자영업자에 포함되지만 자영업자라고 해서 개인사업주라고 단정할 수는 없음.
 - 개인사업주가 법인을 대상으로 하지 않는 반면, 자영업자는 법인도 대상에 포함되며, 특히, 확정 신고 수속을 할 때 양자는 엄밀하게 구분됨.

<표 2-2> 소규모사업자 관련 용어

구 분	정 의
소규모 기업자	<ul style="list-style-type: none"> ■ 대체로 상시 종업원 수가 20명 (상업 또는 서비스업에 속하는 사업을 주된 사업으로 경영하는 사람의 경우 5명)이하의 사업자 (중소기업기본법 제2조 제5항) - 각 법률이나 지원 제도에 있어서 정의가 다른 경우가 있으며, 중소기업청의 시책에 「소규모사업자」라고도 표기 ※ 중소기업기본법에서 규정하는 소규모기업자에 포함되는 농림어업자, 의사는, 상공회 및 상공회의소에 의한 「소규모사업자의 지원에 관한 법률」 제2조에 규정하는 소규모사업자에게 포함되지 않음.
소규모 사업자	<ul style="list-style-type: none"> ■ 상공회 및 상공회의소에 의한 「소규모사업자의 지원에 관한 법률」 제2조에 규정하는 상공회·상공회의소의 지원대상이 되는 소규모인 상공업자나, 소득세법 시행령 제195조에 규정하는 녹색신고를 하는 부동산 소득의 금액 및 사업소득의 금액 합계액수가 300만 엔 이하의 사업자 등
자영업주 (자)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 개인경영을 하는 상점주·공장주인·농업주 등의 사업주나 개업변호사·저술가·행상 종사자 등 - 단, 법인조직(주식·합자·합명의 각 회사) 상점 경영자의 경우 ‘회사·단체 등의 임원’으로 봄 가족종업자: 농가나 개인상점 등에서 농업이나 가게의 일 등을 돕고 있는 가족을 말함.
개인 사업주	<ul style="list-style-type: none"> ■ 주식회사 등의 법인을 설립하지 않고 스스로 사업을 하고 있는 개인을 지칭하며, 자영업자와 같은 의미로 쓰임. - 사업주 개인이나 가족, 혹은 소수의 종업원으로 이루어진 소규모 경영이 일반적이지만, 제한이 없기 때문에 대규모 기업체를 경영할 수 없는 것은 아님. - 고용된 사람은 개인사업주가 아니지만, 지속적인 하청이나 납품업자, 대리점 등 고용이 아닌 계약에 의해 다른 사람의 사업에 종속된 사람은 독립 경영으로, 그것이 법인이 아니면 개인사업주임. - 즉, 개인사업주란 회사경영자, 샐러리맨, 공무원, 아르바이트, 무직이 아닌 사람의 총칭

주 : 자영업자가 사회적인 통용되는 일반적 호칭인 것에 비해, 개인사업주는 법률(세법)상의

분류로서 사용되는 법적인 통칭

- ‘소규모기업백서’에서는 여기에 정의된 "중소기업자"를 대상으로 하지만, 이 중에는 '회사'(법인) 뿐만 아니라 '개인사업자'도 포함
 - 때문에 법적 용어로 사용하는 경우 이외에는 ‘소규모기업자’를 ‘소규모사업자’라 함.
 - 또한 ‘중소기업백서’에서는 소규모사업자를 제외한 중소기업 사업자를 지칭할 때 ‘중소사업자’라 함.
 - 이처럼 일본에서는 소규모기업자와 관련한 다수의 용어가 실제 혼재되어 사용되고 있음.

2) 소상공인 현황

(1) 소상공인 비중

- 일본의 소규모사업자 수는 325.2만으로 전체 일본 기업 수의 85.1%를 차지하고 있음 (2014년 7월 기준).
 - 한편 소규모사업자 종사자 수는 1,127만 명으로 전체 종사자 수 4,614만 명 중 약 23.5%를 차지
 - 2014년 소규모사업자의 매출고(매출액)는 121.9조 엔으로 전체 기업 매출고(매출액)의 10.1%에 불과한 수준

<표 2-3> 기업 수와 종업원 수 (2014.7 기준)

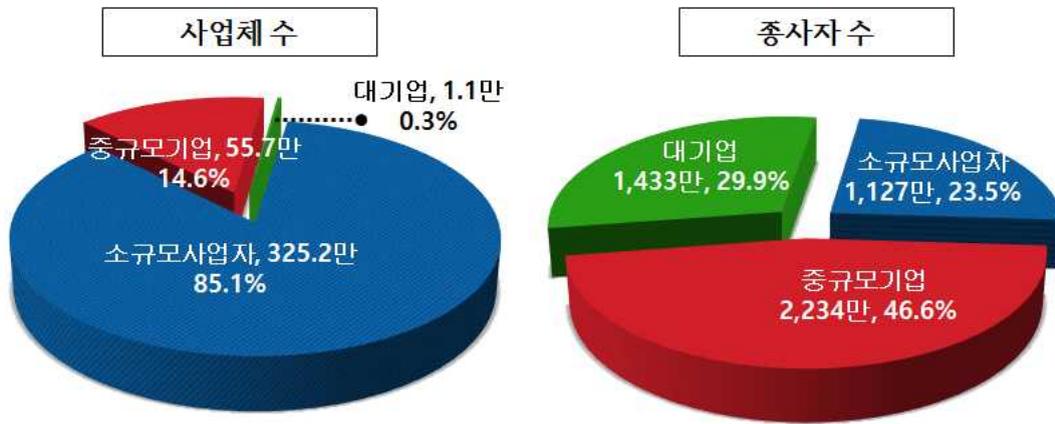
	기업 수	종업원 수	매출액 (조엔)
전체	382.0만 (100.0%)	4,794만 (100.0%)	1205.9 (100.0%)
대기업	1.1만 (0.3%)	1,433만 (29.9%)	682.5 (56.6%)
중소기업	380.9만 (99.7%)	3,361만 (70.1%)	523.4 (43.4%)
소규모사업자	325.2만 (85.1%)	1,127만 (23.5%)	121.9조 (10.1%)

자료 : 「헤세이 26년 경제센서스-기초조사」 재편·가공

- 중소기업을 소규모사업자와 중규모기업으로 구분하여 살펴보면, 소규모사업자의 수적 비중이 압도적으로 높은 반면, 종사자 수 비중은 현저히 낮음.

- 기업체 수의 경우, 소규모사업자는 전체의 85.1%, 중규모기업은 14.6%를 차지하고 있는 반면, 종사자 수 기준으로는 소규모사업자가 23.5%, 중규모기업이 46.6%로 약 2배 수준임.

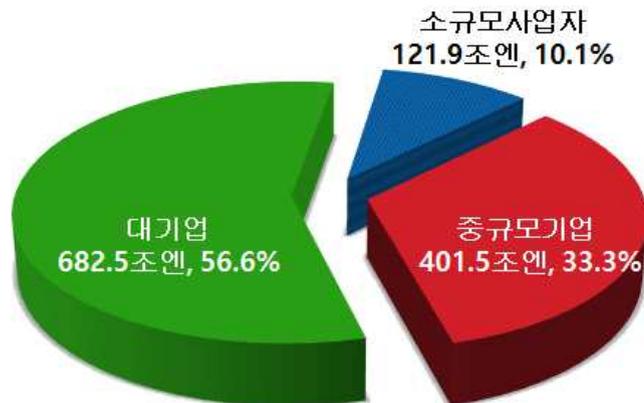
<그림 2-1> 일본 소규모사업자 수와 비중



자료 : 일본 중소기업청, 「소규모기업백서」, 2016

- 한편 소규모사업자의 매출액(매상고)은 중규모기업 매출액의 1/3에도 미치지 못하는 낮은 수준임.

<그림 2-2> 일본 소규모사업자 매출액 및 비중



자료 : 일본 중소기업청, 「소규모기업백서」, 2016

- 중규모기업에 의한 매출액이 401.5조엔으로 전체 기업 매출액의 33.3%를 차지한

반면, 소규모사업자의 매출액은 121.9조원으로 중규모기업 매출액의 1/3에도 미치지 못하는 적은 수준임.

(3) 소상공인 특징

□ 소규모사업자는 다양한 경영상의 문제점을 안고 있음.

- 사업주 자신이 노동에 종사하는 경우가 많고, 조사 및 기획 부문이 상당히 약하기 때문에 환경의 변화와 시장의 동향 등에 관한 정보를 충분히 수집하고 처리하는 능력에 부족
- 가계와 영업이 분리되지 않은 경우가 많고, 경영 내용을 정확하게 파악하는 것이 곤란하고, 금융 접근과 세무신고에 어려움을 겪는 등 경영 현대화에 지연
- 자본 축적이 불충분하고, 신용도 및 자금 조달 능력이 약함.
- 설비자금의 조달난 등으로부터 장비의 현대화를 비롯하여 일반적으로 사업의 현대화에 뒤처지고 있음.
- 개인 기업이 많아 기업의 발전, 쇠퇴 등이 한 개인에 강하게 의존하여 경영이 불안정
- 특정 거래처에 대한 의존도가 높음.

□ 최근 2012~2014년 기간 동안 소규모사업자의 수와 종사자 수는 감소하였고, 매출액은 거의 변화가 없음.

- 동 기간 동안 소규모사업자의 수는 9.1만, 종사자 수는 65만 각각 감소하였고, 매출액이 증가는 하였으나, 그 수준이 0.2조원 증가하는 정도에 그침.

<표 2-4> 2012년 대비 2014년 소규모사업자 변화

	2012	2014	증감
기업 수	334.3만	325.2만	▲ 9.1만 (▲ 2.7%)
종사자 수	1,192만	1,127만	▲65만 (▲ 5.5%)
매상고 (엔)	121.7조	121.9조	0.2 증가 (0.16%)

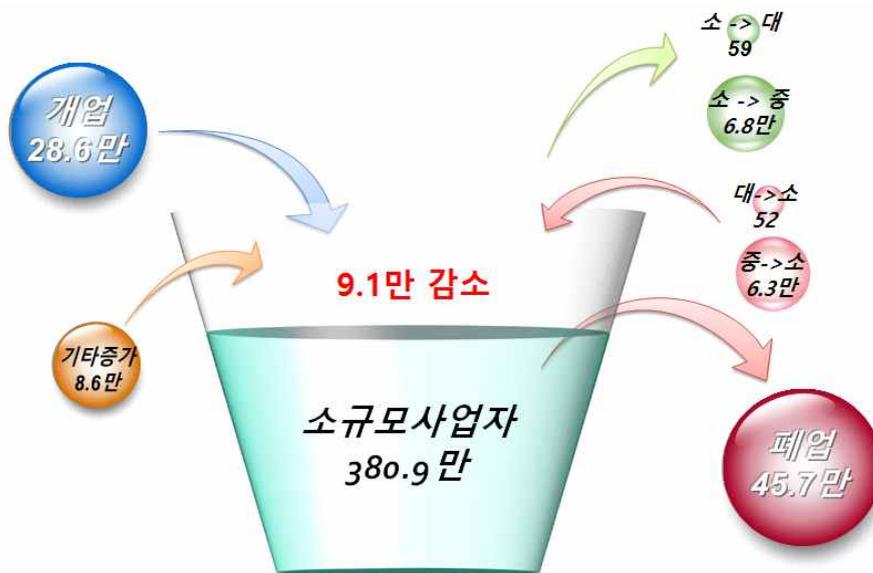
자료 : 「헤세이 26년 경제센서스-기초조사」 재편·가공

(4) 소상공인 동향

□ 창업과 폐업 수가 소규모사업자 수의 변화를 주도했으며, 위 기간 동안에는 폐업 수가 창업 수를 크게 초과하였음.

- 폐업 수(45.7만)가 개업 수(28.6만)보다 월등히 많았고, 가장 큰 부분을 차지하였음.
- 소규모기업이 규모 확대로 인해 중규모기업이나 대기업으로 분류되어 소규모기업 범위를 벗어난 경우가 있는 한편, 대기업이나 중규모기업이 규모가 축소되어 소규모기업으로 분류된 경우도 있음.

<그림 2-3> 일본 소규모사업자 수의 변동 ('12~'14)



자료 : 일본 중소기업청, 「소규모기업백서」, 2016

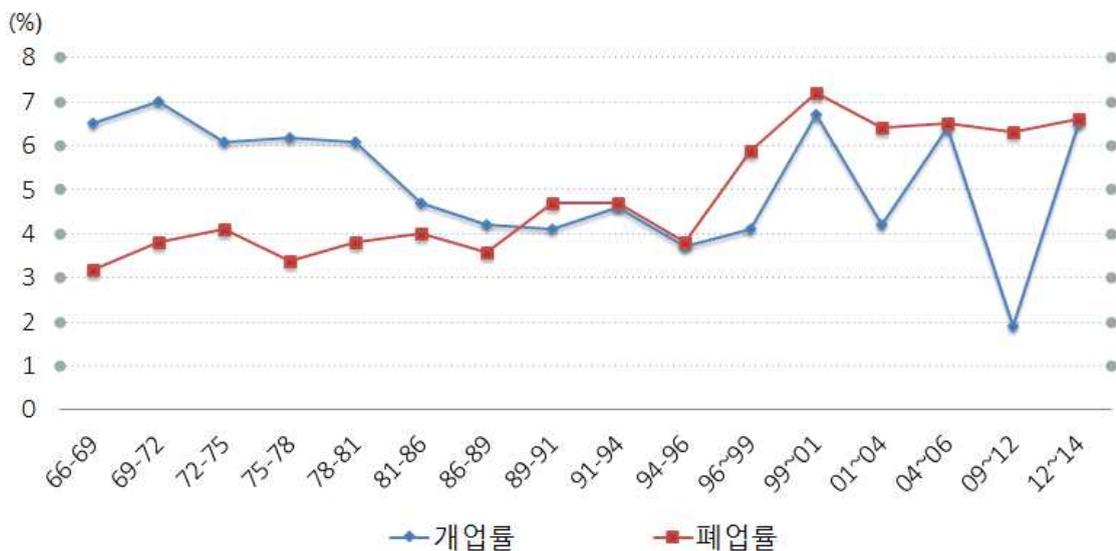
- 소규모사업자의 이러한 감소는 대기업이나 중소기업 부문의 변화와 비교하면, 상대적으로 매우 많은 부분을 차지
 - 기업 수적인 면에서는 대기업은 거의 변화가 없고 (1.1만 -> 1.1만), 중소기업이 4.4만 감소한 것은 (385.3만 -> 380.9만), 소규모사업자가 9.1만 감소 (334.3만 -> 325.2만)한 것 때문임.
 - 종사자 수의 경우, 대기업은 증가 (1,397만 -> 1,433만)하였고, 중소기업도 증가한 (3,217만 -> 3,361만) 반면, 소규모사업자는 감소 (1,192만 -> 1,127만) 하였음.
 - 중소기업 매출고가 518.8조 엔에서 523.4조 엔으로 약4.6조 엔 증가 (0.9% 증가)하였고, 그 중에서 중규모기업의 매출고가 397.1조 엔에서 401조 엔으로 약4.4조 엔 증가 (1.1% 증가)
 - 반면에 소규모사업자의 매출고는 121.7조 엔에서 121.9조 엔으로 약0.2조 엔 증가 (0.1% 증가)하여 상대적으로 매우 적게 증가

- 일본의 창업률은 폐업률보다 높은 수준을 유지하였으나, 그 격차가 좁아지다가 1980년 후반 이후 폐업률이 창업률을 추월
 - 창업과 폐업의 수가 사업체 수 변동에 가장 큰 영향을 주며, 사업체 수가 증가하기 위해서는 창업이 폐업보다 많아야 함.
 - 1980년대 후반까지만 해도 폐업률보다 높던 창업률이 그 격차가 계속 줄어들어 그 이후 폐업률이 창업률을 추월

- 국제적으로 비교해 볼 때도, 일본의 창업률은 미국이나 유럽 국가들의 창업률에 비해 월등히 낮은 수준
 - The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report (1997)에 의하면, 1988~94 기간 동안 일본의 창업률이 4%대에 불과한 반면, 미국 및 대부분 유럽 주요 국가들의 창업률은 8% 이상을 기록

- 특히 1990년대 중반 이후 폐업률이 급증하여 계속 높은 수준을 유지하고 있음.
 - 한편 창업률은 폐업률보다 낮은 수준을 유지하면서 동시에 매우 변동성이 심해지는 추이를 나타내고 있음.

<그림 2-4> 일본의 개업과 폐업 추이 (1966~2014)

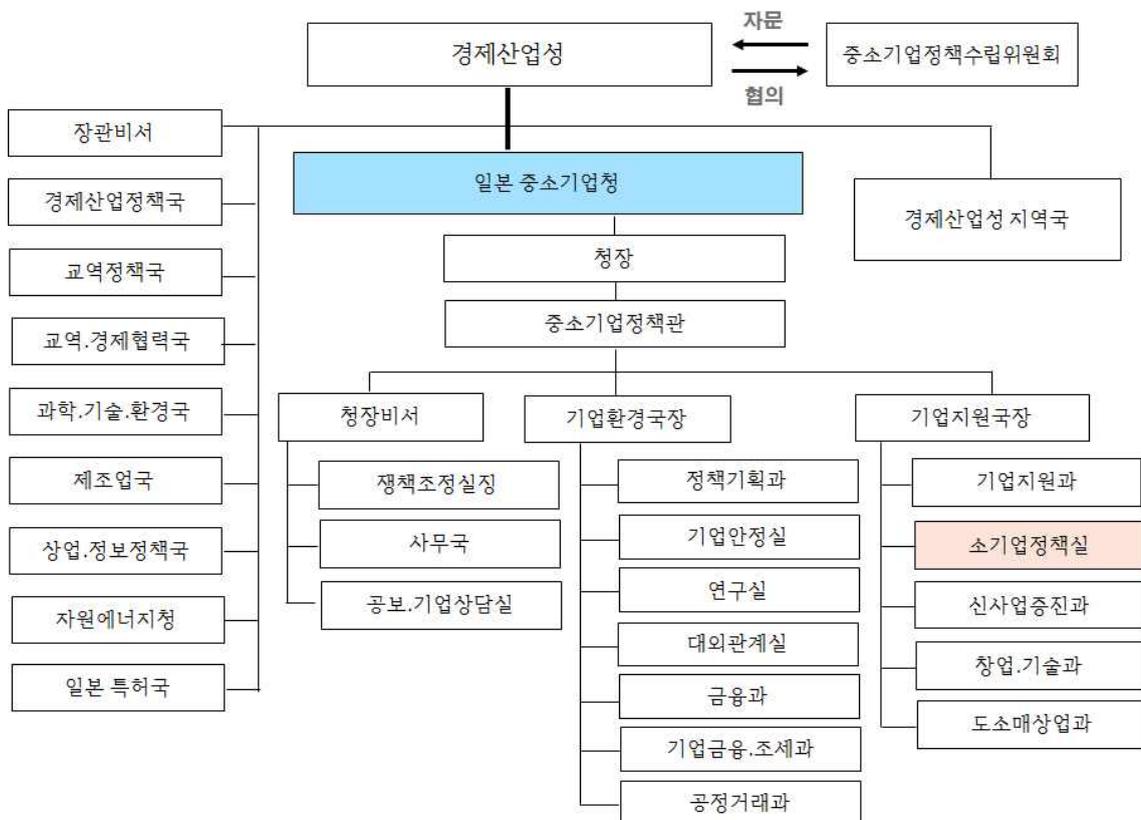


자료 : JSBRI (1999), p.94
 : Hori, Kiyoshi (2004), 'Small and Medium-sized Enterprises in Japan in 1990s:

3) 소상공인 정책

- 일본의 중소기업 정책은 1999년 「중소기업기본법」의 전면 개정을 전후하여 급격히 변함.
 - 1999년 이전 중소기업 정책의 주된 목표가 중소기업과 대기업간의 격차 시정이었다면, 1999년 이후에는 창의적이고 다양한 기업의 육성과 경쟁력 향상에 중점을 두는 정책으로 전환

<그림 2-5> 일본 중소기업청 조직도



출처 : 일본 중소기업청 (2013), 'Japan's Policy on Small and Medium Enterprises(SMEs) and Micro Enterprises'

- 개정 「중소기업기본법」의 기본 이념은 독립된 중소기업의 다양하고 활력 있는 성장발전의 도모로, 의지와 능력이 있는 중소기업을 지원하기 위한 것이었음.

- 새로운 기본법에는 중소기업을 경제의 활력소로 보고 넓은 범위의 중소기업을 발전시키는데 주력

(1) 소상공인 정책의 이념과 철학

□ 소기업은 혁신의 주역이면서 지역경제를 떠받치는 원동력이라는 문제인식에 입각하여 2013년 「소규모기업활성화법」이 성립하고, 2014년에는 「소규모기업진흥기본법」(이하 소기업기본법)이 제정됨.

- 「소기업기본법」에서의 소규모기업 중시는 1963년 舊기본법에서 강조되고 있었던 것이 1999년 개정 때 비중이 격하되었다가,²⁷⁾ 1999년 개정 후 기본법의 목표가 제대로 달성되지 않고 격차만 확대되면서 다시 강조되게 된 것이라고 할 수 있음.

□ 「소기업기본법」은 제1장 총칙, 제2장 소규모기업진흥기본계획, 제3장 소규모기업의 진흥에 관한 기본적 시책으로 구성되어 있는데, 총칙 제3조(기본원칙)에 다음과 같이 제시하고 있음.

- “소규모기업의 진흥은 인구 구조의 변화, 국제화 및 정보화의 진전 등의 경제·사회 정세의 변화에 따라 국내 수요가 다양화하거나 감소하고, 고용이나 취업 형태가 다양화하고 지역의 산업구조가 변하는 가운데, 고객과의 신뢰 관계를 기반으로 국내외 수요의 개척, 창업 등을 통한 개인의 능력 발휘 또는 자립적이고 개성 풍부한 지역사회의 형성에 있어서 소규모기업의 활력이 최대한 발휘될 필요성이 증대되고 있는 점에 비추어 개인사업자를 비롯해 자신의 지식과 기능을 활용해 다양한 사업을 창출하는 소기업자가 다수를 차지하는 일본의 소규모기업에 대해 다양한 주체와의 연계 및 협력을 추진함으로써 사업의 지속적인 발전을 도모할 목적으로 지원이 이루어져야 한다.”

□ 이러한 소규모기업의 중요성과 진흥계획은 2013년 개정된 「중소기업기본법」에도 반영되어 있음.

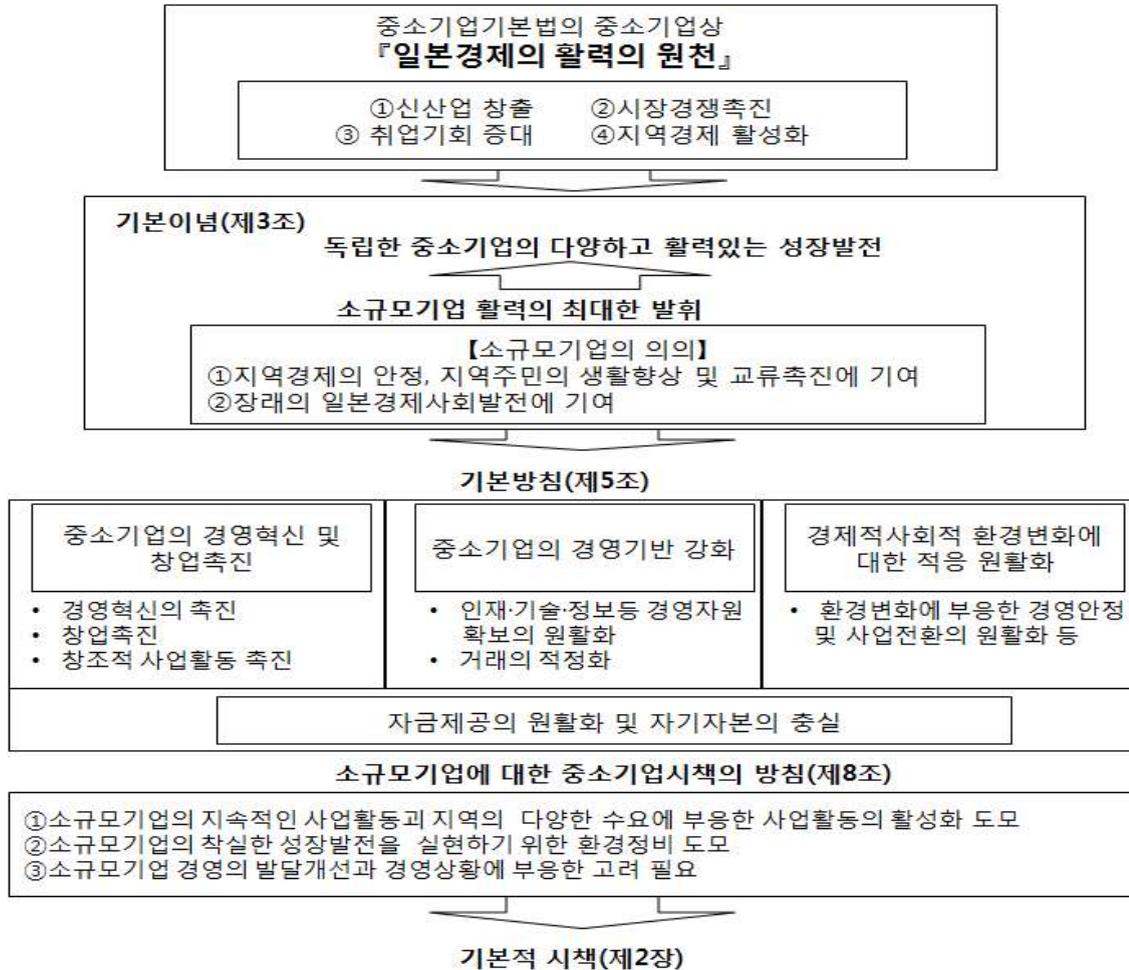
- 2013년 「중소기업기본법」은 소규모기업에 대해 ① 지역의 특색을 살린 사업 활동을 행하고 취업 기회를 제공하는 등 지역경제의 안정과 지역주민의 생활 향상 및 교류 촉진에 기여함과 동시에, ② 창조적인 사업활동을 행하고 새로운 산업을 창출하는 등 미래의 일본경제·사회의 발전에 기여한다는 두 가지 중요한 의의를

27) 소규모기업에 대해 舊기본법은 한 장(제4장)을 할애하였지만, 신기본법은 총칙 제8조 ‘소규모기업에 대한 배려’ 규정을 두는 수준으로 격하되었음.

가지고 있음.

- 이러한 인식을 바탕으로 중소기업의 다양하고 활력 있는 성장 발전을 도모하기 위해서는 소규모기업의 활력이 최대한 발휘될 필요가 있다는 것임.

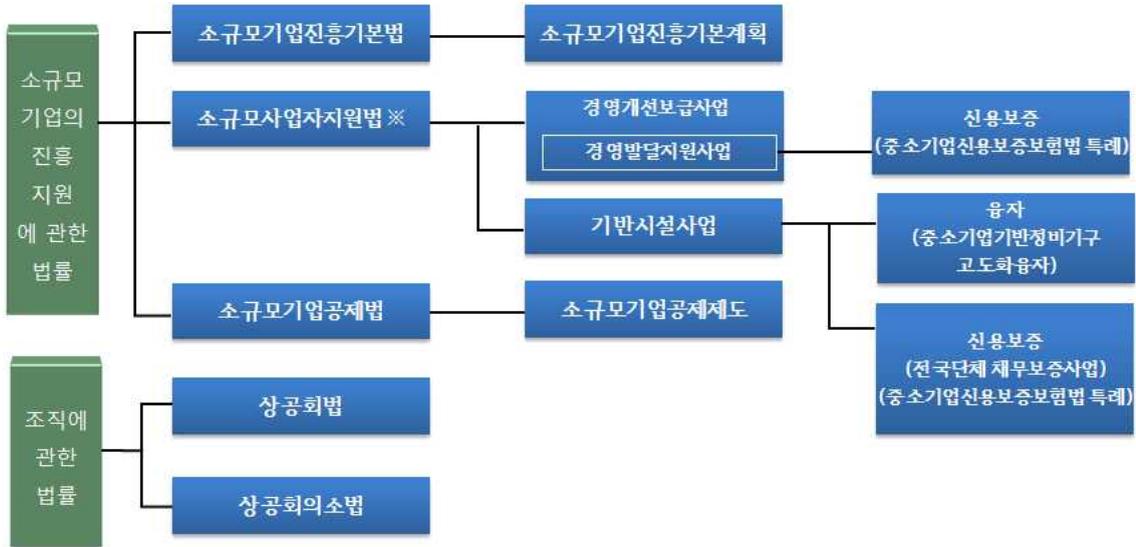
<그림 2-6> 일본 중소기업기본법 체계



출처 : 중소기업청 (2015), '평성27년도 중소기업시책총람'

- 소규모기업과 관련된 법률은 크게 소규모기업의 진흥에 관한 법률과 소규모기업의 조직에 관한 법률로 구분할 수 있음.
 - 전자에는 「소규모기업진흥기본법」, 「상공회 및 상공회의소에 의한 소규모사업자 지원에 관한 법률(소규모사업자지원법)」, 「소규모기업공제법」 등이 있음.
 - 한편, 후자에는 「상공회법」, 「상공회의소법」 등이 있음.

<그림 2-7> 일본 소규모기업관계법제의 체계도



※ 상공회 및 상공 회의소에 의한 소규모사업자의 지원에 관한 법률

출처 : 일본 중소기업청 (2015), '중소기업시책총람'

(2) 2016년 중소기업 시책

- 2014년 6월 20일에 제정된 「중소기업진흥기본법」에서는 소규모사업자의 사업의 지속적인 발전과 기본원칙에 따라, 중소기업 진흥에 관한 시책을 강구할 때 네 가지 기본방침을 규정
 - 국내외의 다양한 수요에 따라 상품의 판매 또는 용역의 제공 촉진 및 새로운 사업의 전개의 촉진을 도모
 - 소규모기업의 경영 자원의 유효 활용 및 소규모 기업에 필요한 인재 육성 및 확보를 도모
 - 지역경제 활성화 및 지역 주민의 생활 향상 및 교류 촉진에 이바지 작은 규 기업의 사업 활동의 추진을 도모
 - 소규모기업에 대한 적절한 지원을 실시하기 위한 지원체제의 정비 및 기타 필요한 조치를 도모
- 이상의 네 가지 기본방침 실현을 위해 ‘중소기업진흥 기본계획’ (2014년 10월 3일 각의 결정)에서 네 개의 목표를 설정
 - 수요를 고려한 경영의 촉진
 - 신진대사 촉진
 - 지역경제 활성화에 이바지하는 사업 활동의 추진

- 모든 지역에서 총력을 기울인 지원체제의 정비

3) 소상공인 지원체계²⁸⁾

(1) 「소규모기업진흥기본법」에 따른 지원체제

가. 「소규모기업진흥기본법」

- 소규모기업에 초점을 맞춘 소규모기업 진흥에 관한 시책에 대해 종합적이고 계획으로 실시하기 위하여 「소규모기업진흥기본법」이 성립
 - 2014년 6월에 소규모사업자를 중심으로 하는 새로운 시책의 체계를 구축하기 위해 「소규모기업진흥기본법」이 성립
 - 「소규모기업진흥기본법」에서는 소규모기업에 대해 「중소기업기본법」의 기본이념인 '성장·발전'뿐만 아니라 기술·노하우 향상, 안정적인 고용 유지 등을 포함한 '사업의 지속적 발전'이 위치하고 있음.

<표 2-5> 「소규모기업진흥법」의 조치사항 개요

구분	내용
기본원칙	① 중소기업의 활력 발휘의 필요성이 증대되고 있기 때문에 소기업들을 포함한 중소기업에 대한 사업의 지속적인 발전을 도모 [제3조] ② 소기업자의 원활하고 지속적인 사업 운영을 적절하게 지원 [제4조]
각 주체의 책임	국가·지방자치단체·지원기관 등 관계자 상호 연계 및 협력 [제9조] 등
기본계획	소규모기업 시책의 체계를 나타내는 기본계획 (5년)을 수립하여 국회에 보고 [제13조]
기본시책	① 다양한 수요에 맞는 상품과 서비스의 판로 확대, 신사업 전개의 촉진 [제14조, 제15조] (국내외 판로 개척 지원, 경영 전략 수립 지원 등) ② 경영자원의 유효한 활용과 개인의 능력 발휘를 촉진 [제16조, 제17조] (사업 승계·창업·제2 창업지원, 여성과 청년 등의 인재 매칭 강화 등) ③ 지역경제 활성화에 이바지하는 사업의 추진 [제18조, 제19조] (지역의 다양한 관계자와의 연계 촉진, 지역 수요 대응형 사업의 추진 등) ④ 적절한 지원 체제의 정비 [제20조, 제21조] (각 지원 기관의 역할의 명확화·연계 강화, 절차 간소화 등)

28) 일본 중소기업청(2015), '2015년 중소기업시책총람'

나. 소규모기업진흥기본계획

□ 「소규모기업진흥기본법」에 근거해, 2014년 10월 소규모기업의 진흥에 관한 시책의 종합적이고 계획적인 추진을 도모하기 위해 5년간의 기본계획을 결정

- 기본계획은 일관되고 지속적인 방침 하에 필요한 시책을 중점적 효과적으로 수행하는 것을 담보하기 위하여 정하는 것
 - 또한, 이 기본계획은 중소기업정책심의회 소규모기업 기본정책소위원회에서 정리된 기본계획 (안)을 근거로 책정

□ 소규모기업진흥기본계획은 4개의 목표와 10개의 중점시책으로 구성됨.

- 4대 목표는 수요창출, 신진대사 촉진, 지역경제 활성화, 지역차원의 지원체제 등
- 10대 중점시책에는 각각의 목표 달성을 위한 구체적인 아래 그림의 중점 시책으로 이루어져 있음.

<그림 2-8> 소규모기업진흥 4대 목표 및 10개 중점시책

소규모기업진흥기본법	소규모기업진흥기본계획	
	4대 목표	10개 중점시책
<p>【기본계획 제13조】 시책의 종합적이고 계획적인 추진을 도모하기 위한 기본계획의 수립</p>	<p>1. 수요를 고려한 경영의 촉진, 대면 신뢰 관계를 보다 적극적 활용을 통한 수요의 창출·발굴</p>	<p>① 사업계획 등에 근거한 경영의 촉진 ② 수요 개척을 위한 지원 ③ 새로운 사업 전개와 고부가가치화 지원</p>
<p>【기본방침 제6조】</p> <p>① 수요에 따라 상품의 판매, 새로운 사업 전개의 촉진 ② 경영 자원의 유효 활용, 인재 육성·확보 ③ 지역경제 활성화에 이바지하는 사업활동 추진 ④ 적절한 지원체제 정비</p>	<p>2. 신진대사 촉진, 다양한 인재와 새로운 인재 활용에 의한 사업 전개·창출</p>	<p>④ 기업·창업 지원 ⑤ 사업승계·원활한 사업 폐지 ⑥ 인재 확보·육성</p>
	<p>3. 지역경제 활성화에 이바지하는 사업활동 추진지역의 브랜드화</p>	<p>⑦ 지역 경제에 파급 효과가 있는 사업의 추진 ⑧ 지역 커뮤니티 지원사업 추진</p>
	<p>4. 지역 전체가 총력 지원, 체제 정비 사업자가 과제를 스스로 파악하는 섬세한 대응</p>	<p>⑨ 지원 체제의 정비 ⑩ 절차 간소화·시책 정보 제공</p>

출처 : 일본 중소기업청 (2016), '소규모기업백서 요약'

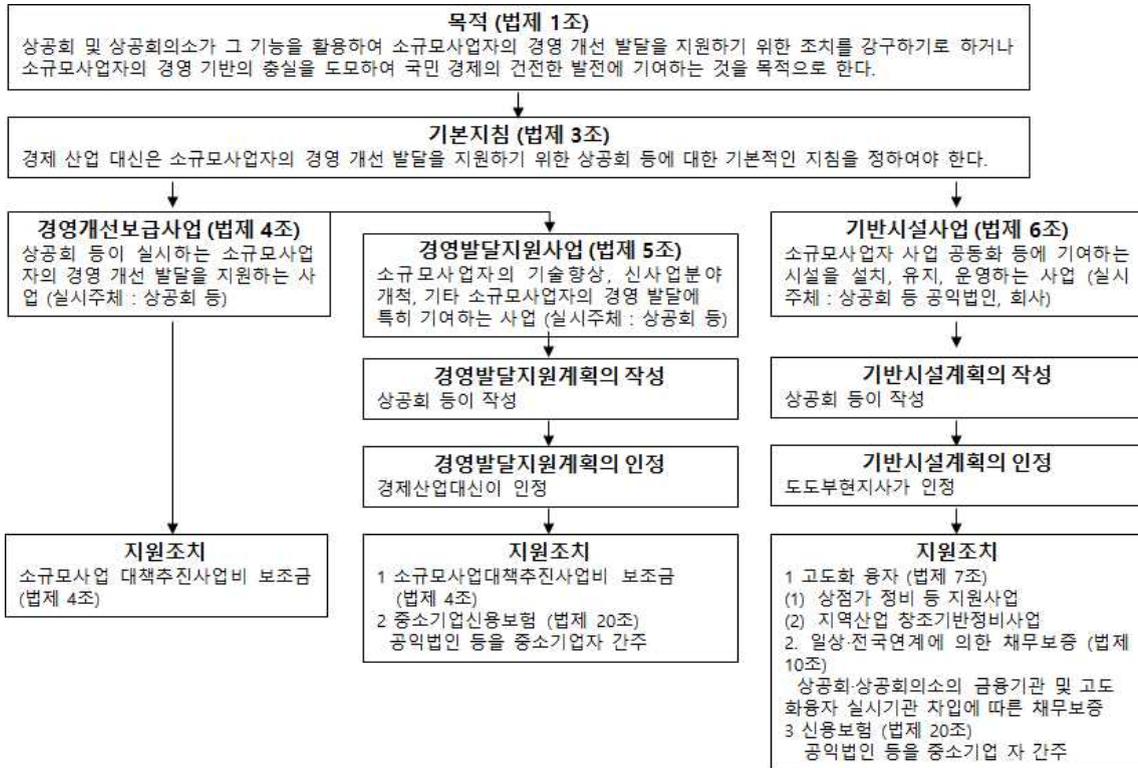
(2) 상공회·상공회의소 등을 통한 지원

- 기존 소규모기업을 위한 시책에서는 소규모사업자가 공동으로 사업을 수행함으로써 생산성을 높일 수 있도록 각종 시책을 강구하여 왔음.
 - 특히 소규모 사업 대책의 핵심으로 실시 기관인 상공회·상공회의소는 소규모사업체의 경영 개선 및 발달을 도모하기 위해 개별 기업에 대한 상담·지도를 중심으로 한 경영개선 보급사업을 50여년에 걸쳐 실시하고 있으며, 소규모사업자의 실태를 파악
- 기술혁신과 정보화의 진전 등을 배경으로 한 경영자원의 고도화, 소비자 요구변화, 세제 개혁, 환경 문제 등 소규모사업자를 둘러싼 사회 경제 환경은 크게 변화
 - 이에 따라 소규모사업자의 지원 수요도 창업, 경영 혁신, IT 등 다양화·고도화
- 이처럼 다양화·고도화하는 요구에 적절한 중소기업 지원으로 대응할 필요가 점증하여, 「중소기업진흥기본법」의 성립과 함께 「상공회 및 상공회의소에 의한 소규모사업자의 지원에 관한 법률 (소규모사업자지원법)」이 개정
 - 법 개정으로 중소기업 경영의 발달을 지원하는 '경영발달지원사업'을 새롭게 규정된 것을 근거로 지원체제의 강화를 도모

가. 상공회·상공회의소

- 상공회와 상공회의소는 각각 「상공회법」, 「상공회의소법」에 따라 설립한 공인법인
 - 상공회, 상공회의소는 상공업의 종합적인개선 발달을 도모하고, 아울러 사회 일반의 복지의 증진에 이바지하는 것을 목적으로 한 '지역종합경제단체'
 - 전국 상공회는 주로 읍면 지역에 1,679개, 상공회의소는 주로 도시 지역에 514개소 설립되어 있음.
 - 상공회, 상공회의소는 각각의 법률이 제정되기 이전부터 지역의 상공업들의 모임인 민간단체로 소규모사업자에 대한 지도업무를 수행

<그림 2-9> 「소규모사업자지원법」의 체계도



□ 두 단체는 「소규모사업자지원법」에서 소규모사업자의 경영 개선 및 발달을 지원하는 사업 (경영개선보급사업)을 실시하는 교육단체로 자리를 잡음.

- 상공회와 상공회의소는 경영개선 보급사업 외에도, 상공업에 관한 시설의 설치·운영 (기반시설사업), 상공업에 관한 조사 연구, 강습회·강연회·전시회 등 개최, 의견의 공표와 국회 및 행정청에 의견 개진, 공제사업을 비롯한 사회 일반의 복지 증진 등 지역 경제 활성화를 위한 다양한 사업을 실시하고 있음.

나. 경영개선 보급사업

□ 상공회 및 상공회의소는 경영개선 보급사업으로 경영지도원 등을 설치하고 소규모사업자에 대한 개별 상담·지도와 세무사회와 협력하여 세무에 관한 지도를 실시

- 경영개선 보급사업도 개별 상담·지도를 중심으로 한 체제에서 지역진흥 사업의 실시, 전문지도 체제의 정비, 후계자 육성 등 인재개발의 추진, 창업과 경영혁신, 새로운 사업 전개에 관한 지원 등도 포함한 다각적인 체계로 변화
 - 이는 최근 지역경제 활성화와 소규모사업자의 경영개선 발달을 일체적으로 실시

할 필요가 있고, 산업구조의 변화, 기술 혁신의 진전에 따라 경영자원을 고도화하고 있는지, 소규모사업자가 특유의 기동성을 발휘하고 사업을 전개할 필요가 있는지 등에 따른 변화임.

다. 경영발달 지원사업

□ 2014년 6월에 개정된 「소규모사업자지원법」에 의해 상공회·상공회가 실시하는 소규모사업자의 지속적인 발전에 이바지하는 사업

- 세무지도와 기장지도를 중심으로 한 기존의 경영개선 보급사업의 추진을 검토하고, 사업계획에 따라 경영의 추진, 새로운 수요 개척을 위한 지원을 통해 소규모사업자의 매출과 수익을 확보하기 위한 지원에 중점을 두는 것이 사업의 목적임.

□ ‘경영발달 지원계획’의 구체적인 사업 내용은 다음과 같음.

- 경영 자원의 내용, 재무 내용 등의 경영 상황 분석
- 사업 계획의 수립·실시에 관한지도 및 조언
- 수요 동향, 지역경제 동향에 관한 정보의 수집, 정리, 분석 및 제공
- 홍보 상담회, 전시회 등의 수요개척에 기여하는 사업

라. 기반시설사업

□ 기반시설사업은 소규모사업자의 경영능력을 향상하고, 아울러 지역 상공회의 종합적인 개선과 발전에 기여하는 것을 목적으로 한 사업

- 소규모사업자의 경영기반인 시설의 현대화 촉진과 함께 사업의 집단화, 공동화 등에 의한 경영의 효율화, 현대화의 추진에 대해 소규모사업자가 경험적 학습을 쌓을 수 있는 기회를 제공

□ 소규모사업자의 사업의 집단화, 공동화 등에 기여하는 시설을 상공회 등이 스스로 또는 상공회 등의 지도 및 조언을 받는 자(회사, 공익법인을 상징)가 설치·운영하는 사업으로, 구체적인 시설은 다음과 같음.

- 공동공장, 공동점포 등 소규모사업자의 사업 활동의 장이 되는 시설
- 전시장, 교육 시설 등 소규모사업자의 사업 활동을 지원하는 시설
- 다목적 홀, 주차장 등 소규모사업자의 고객 확보 향상에 이바지하는 시설
- 「소규모사업자지원법」의 인정을 받은 기반시설계획에 따라 기반시설사업을 실시할 때 각종 지원조치를 받게 됨.

마. 소규모사업자 경영개선 자금용자

- 일본 정책금융공고(국민생활사업)는 무담보·무보증인 및 저리로 용자를 실시하여 소규모사업자의 경영개선 촉진을 것을 목적으로 하고 있음.
- 대출은 상공회·상공회의소·도도부현 상공회 연합회가 실시하는 경영개선 보급사업의 경영지도를 금융 측면에서 보완하고 경영개선 보급사업의 실효성을 확보

바. 소규모사업자 경영발달지원 자금용자

- 일정 요건을 충족하는 소규모사업자에 대하여 일본정책금융공고 (국민생활사업)이 사업의 지속적 발전을 위한 활동에 필요한 시설 자금 및 그에 따른 운전 자금을 저리로 대출
- 대출은 경영발달지원계획의 인정을 받은 상공회·상공회의소에서 매출 증가 및 수익 개선, 지속적인 경영을 위한 사업계획 수립 통보 및 후속 접수 등 일정 요건을 충족하는 소규모사업자에게 실시
 - 「소규모사업자지원법」을 개정해 소규모사업자의 지속적인 발전을 후원하는 '경영발달지원계획'을 수립한 경우, 경제산업대신이 인정하는 구조를 도입

(3) 소규모기업공제제도

- 소규모기업의 경영자가 폐업이나 퇴직에 대비, 생활 안정과 사업의 재건을 도모하기 위해 자금을 미리 준비해 두기 위한 공제제도
- 즉 '소규모기업공제제도'는 중소기업의 경영자가 폐업이나 은퇴를 준비 제도이며, 소규모기업을 위한 퇴직금 제도와 같음.
 - 소규모기업들은 경영기반이 취약하고, 경영환경의 변화에 취약하기 때문에, 중소기업 중에서도 특히 높은 사업 위험에 직면
 - 따라서 퇴직, 폐업 등이 발생한 경우, 소규모사업자들의 향후 생활안정과 사업의 재건 등 위한 자금을 미리 준비하는 것이 필요
- 공제 계약자가 '중소기업기반정비기구'에 부금을 납부하고, 동 기구가 납부된 패금을 운용한 후, 사업의 폐지 등이 있었을 때 공제금 등을 지급
- 소규모기업공제제도의 운영 등에 관하여 「소규모기업공제법」(소화40년 법률제

102호)이 규정하고 있음.

- 소화 40년에 제도가 창설되어 2015년 3월말 재적자가 약 124.9만 명
- 가입 신청은 금융기관, 협동조합, 상공회, 상공회의소, 중소기업단체중앙회, 녹색 신고회 등

4) 소상공인 지원프로그램²⁹⁾

□ 앞에서 언급한 네 가지 목표를 해결하기 위한 2016년도 소규모기업 시책별 프로그램은 다음과 같음.

(1) 수요를 고려한 경영의 촉진

- 소규모기업은 인구 감소와 생활양식의 변화 등 일본 경제사회의 구조변화에 따른 수요 감소에 직면
 - 또한, 자금, 인력, 상품 개발력 등의 경영자원의 제약으로 가격 경쟁력과 영업 인력이 취약하고 구조변화의 영향을 받기 쉬운 특징을 가지고 있음.

<표 2-6> 경영촉진 주요 지원프로그램

분 야	지원 프로그램
기술력 강화	1. 전략적 기반기술 고도화·연계지원사업 2. 중소기업의 제조 기반기술의 고도화를 위한 종합 지원 3. 연구개발세제 (중소기업기술기반강화세제) 4. 중소기업기술혁신제도(SBIR제도)에 의한 기반지원 5. 기업 활력 강화 자금 (제조 관련) [재정 투융자]
판로·수요개척지원	1. 소규모사업대책추진사업 2. 각종 전시회 및 상담회 등에 의한 판로개척 지원 3. 판로 개척 코디 사업 4. 중소기업의 판로개척 지원사업 5. 신사업창출지원사업 6. J-GoodTech
해외전개지원	1. 중소기업·소규모사업자 해외전개전략 지원사업 2. 농상공 제후 등에 의한 글로벌 가치사슬 구축사업 3. 안전 보장 무역 관리 지원 4. 중소기업 등의 제품·기술 등과 ODA의 매칭 사업 5. 중소기업 등의 해외전개 지원

주 : 대부분 지원사업들의 지원대상이 소규모사업자뿐만 아니라 중소기업 또는 중견기업까지 포함하고 있으나, 그중에서 특히 소규모사업자를 대상으로하거나 또는 관련이 높은

29) 일본 중소기업청 (2016), '2016년 소규모기업백서'

지원사업만 발췌한 것임.

□ 한편, 소규모기업은 대면접촉에 의한 신뢰관계, IT의 확산에 따른 기존의 상권을 넘어 활약할 가능성

- 대면접촉에 의한 신뢰관계의 적극적 활용, 대기업이 충족 못하고 있는 요구 파악, 가격경쟁보다 다양한 상품과 서비스를 개발·제공함으로써 국내외 새로운 수요를 개척하는 잠재적인 대응력을 보유

□ 따라서 소규모기업은 구조변화에 '잠재적인 대응력'을 최대한 발휘하도록 계획적 경영을 촉진하도록 지원

- 스스로의 강점을 파악한 수요 창출과 발굴, IT의 새로운 활용, 새로운 제품 및 서비스의 개발과 제공 등 수요를 고려한 계획적인 경영을 촉진

(2) 신진대사의 촉진 : 다양한 인재·새로운 인재의 활용에 의한 사업 전개·창출

□ 소규모기업 경영자와 종업원의 고령화, 후계자 부족 등으로 인해 폐업이 증가하는 경향

- 한편, 여성·청소년·노인 등 다양한 인재에 대해 중소기업은 다양한 가치관을 기반으로 다양한 작업 방식을 제공하고 있으며, 일본 전체의 고용 확대에도 기여

□ 다양한 근무 형태를 제공하고, 자기실현, 사회 공헌 등의 보람을 창출하고, 중소기업 창업과 제2창업을 촉진

- 또한 사업승계로 인해 본래 일본 경제사회에 유용한 경영자원의 낭비를 방지하고 지역의 경제 사회 발전에 결부시켜 나감.
- 사업의 지속이 예상되지 않는 경우에는 사업의 폐지를 촉진하고, 그 생활의 안정과 재도전을 위한 환경을 정비

□ 소규모기업에서 일하기 좋은 지역사회의 실현을 목표로 함.

- 소규모기업의 인재 확보·육성을 강화하고, 다양하고 새로운 인재가 그 능력을 발휘할 수 있는 환경을 정비

<표 2-7> 신진대사 촉진 주요 지원프로그램

분 야	지원 프로그램
창업·제2창업지원 (18개)	1.창업·제2창업 촉진보조금 2.창업지원 사업자 지원사업 3.신창업 용자제도[재정투융자] 4.여성, 청소년/시니어 창업 지원자금[재정투융자] 5.재도전 지원자금[재정투융자] 6.창업자 보증 7.기업·창업 시 필요한 리스크 머니 공급 강화 8.펀드 출자 사업 9.엔젤 세제 10.중소기업·소규모사업자 경영력 강화 융자·보증 사업 등
사업승계지원	1.소규모기업공제제도 2.사업승계 지원사업 3.비상장주식 등과 관련되는 상속세·증여세의 납세 유예·면제 4.경영승계 원활화법에 의한 종합적인 지원 5.사업승계 원활화 지원사업
자금조달·사업재생 지원 (17개)	1.치밀한 자금 융통 지원 2.안전망 대출 3.소규모사업자 경영개선 자금 융자[재정투융자] 4.소규모사업자 경영발달 지원 대출[재정투융자] 5.자금융통 안전화 대출(資本性劣後貸出) 6.중소기업·소규모사업자 경영력 강화 융자·보증 사업 7.상용환 보증의 추진(借換保證 추진) 8.중소기업 재생 지원 협의회
인재·고용대책 (17개)	1.중소기업·소규모사업자 인재대책사업 2.중소기업대학교의 인재육성 사업 3.지역인재 육성사업 4.근로자 고용유지대책 5.매력 있는 일자리 창출을 위한 고용관리 개선 지원 6.실업 없는 노동이동의 촉진(노동보험 특별회계)

주 : 대부분 지원사업들의 지원대상이 소규모사업자뿐만 아니라 중소기업 또는 중견기업까지 포함하고 있으나, 그중에서 특히 소규모사업자를 대상으로하거나 또는 관련이 높은 지원사업만 발채한 것임.

(3) 지역경제 활성화에 이바지하는 사업 활동의 추진 : 지역의 브랜드화·활황의 창출

□ 지역에 뿌리를 두고 사업을 운영하는 소규모기업의 활력 향상은 개별 사업자의 지원뿐만 아니라 지역 전체 차원에서 활성화하는 것이 필요

- 중소기업의 사업이 활성화함으로써 지역이 활력을 회복하는 측면도 있어, 중소기업 진흥 및 지역경제 활성화는 표리일체의 관계

□ 다양한 기능을 가진 지역 사회가 지속되고, 소규모기업과 함께 지속·발전하는 지역을 활성화하기 위한 노력을 추진

- 지역에 있는 매력을 다방면으로 파악·발굴하고 창조적인 발상 활동을 통해 지역의 매력을 대내외에 널리 침투시켜 나가는 것이 중요
- 이를 통해 지역의 브랜드화를 추진하여 활황을 창출하고, 국가의 관계 부처, 지방자치단체 및 지원기관 등이 적절히 연계를 도모하여 효과를 제고

<표 2-8> 지역경제 활성화 사업활동 지원프로그램

분 야	지원 프로그램
지역자원의 활용	1.소규모지원법에 근거한 경영발달 지원계획 승인 2.소규모사업대책추진사업 3.고향 명물 지원사업 4.JAPAN 브랜드 육성 지원사업 5.전통적 공예품의 지정 6.전통적 공예품산업진흥관련 보조사업 7.전통적 공예품의 보급·추진사업
상점가·중심시가지의 활성화	1.지역 상가 활성화를 위한 종합 지원 2.전국 상가지원센터에 의한 인재 육성 등 3.중심시가지 활성화협의회 운영 지원사업 4.중심 시가지 상업 활성화 어드바이저 파견 사업 5.중심 시가지 상업 활성화 진단 지원사업 6.토지 양도소득 특별공제 7.상가·마치나가 인바운드 촉진 지원사업 8.지역·마치나가 상업 활성화 지원사업 9.중심 시가지 활성화를 위한 세제조치
기타 지역 활성화	1.지역의 기업입지 촉진 2.지역경제 순환창조 사업교부금 3.기업의 지방거점 강화 세제 4.지역 핵심기업 창출·지원사업 5.제휴 중추 도시권의 형성에 의한 새로운 광역 연계 추진 6.기업활력 강화 자금 7.지역 핵심기업 지원 대출 제도 8.지방 방문 외국인 여행자 소비세 면세제도 확충 세제 조치 9.지역 연계지원 대출제도 10.국제화에 대응한 지역에서 소비단가 향상 지원사업

주 : 대부분 지원사업들의 지원대상이 소규모사업자뿐만 아니라 중소기업 또는 중견기업을 포함하는 경우도 있음.

(4) 지역 천체 차원에서 지원체제의 정비 : 사업자의 과제를 자신의 과제로 파악한 치밀한 대응

- 다양한 지원기관들이 중소기업의 입장과 관점에서 치밀하게 대응하는 자세로 지원에 임하는 자세가 필요
 - 소규모기업은 인구 감소 등의 구조변화 속에서 지역에서 고용을 유지하고 사업을 실시하는 것만으로도 대단한 노력이 필요
 - 또한 지원 있어서는 일시적인 지원이 아닌 지속적인 지원을 하는 것도 중요
- 지원을 효과적으로 실시하기 위해, 지역 전체가 총력을 기울여 소규모기업의 과제를 해결하고 성과를 내는 지원체제의 구축을 목표로 함.
 - 국가, 지방 공공단체 및 지원기관이 연계하여 국내외의 새로운 수요를 개척하고 기존의 상권을 넘어 도전하는 소규모기업이 정확하게 수요를 응시하고 획득할 수 있도록 지원하는 것이 매우 중요

<표 2-9> 지원체제 정비 지원사업

분 야	지원 프로그램
경영지원체제의 강화	1.소규모사업대책추진사업 2.소규모사업자 통합 데이터베이스 정비사업 3.중소기업 연계 조직 지원대책 추진사업 4.경영 지원과 일체가 된 고도화 대출에 의한 시설자금 지원 5.중소기업·소규모사업자 원스톱 종합 지원사업 6.로컬 벤치마크의 활용 촉진

주 : 지원대상이 소규모사업자뿐만 아니라 중소기업 또는 중견기업까지 포함

(5) 소규모사업자 지원사업

□ 소규모사업자 지원 패키지 사업

- 인구 감소와 고령화 등으로 인한 지역의 수요 변화에 따른 소규모사업자의 지속적인 경영을 위하여 소규모사업자가 실시하는 국내외 판로 개척을 경영계획의 작성 지원과 보조금 등을 통해 종합적으로 지원
- (대상) 소규모사업자
- (지원내용) 소규모사업자의 사업계획에 근거한 경영을 추진하기 위해 상공회·상공회의소와 공동으로, 사업계획을 작성하고 그 사업계획에 따라 판로 개척에 소요되는 비용을 지원하는 것으로, 다수의 사업자가 제휴한 대처에 대해서도 지원하고, 해외진출 노력, 고용을 증가하는 활동이나 이동판매 등에 의한 취약한 사업자는 보다 중점적으로 지원

- 보조율 : 2/3, 보조상한 : 50 만엔(※)
- ※ 해외전개 고용 증가·쇼핑 약자 대책 경우 : 상한 100만엔
- ※ 다수 사업자의 공동사업 경우 : 상한 100만엔~500만엔
- <예> 전단지 작성, 홈페이지 작성, 상담회 참가, 점포 리모델링 등

□ 소규모사업자 경영개선자금 융자 제도

- 소규모사업자의 경영개선을 위한 자금을 무담보·무보증·저리로 대출 (동일본 대지진 대응 경우에는 특례 적용)
- (지원대상) 상시 사용하는 종업원이 20명 [상업·서비스업 (숙박업·오락업 제외)의 경우 5명] 이상의 법인·개인 사업주로서, 아래의 요건을 모두 충족하는 자
 - 상공회·상공회의소 경영지도원에 의한 경영지도를 원칙적으로 6개월 이상 받고 있는 경우
 - 소득세, 법인세, 영업세, 도도부현민세 등의 세금을 원칙으로 완납한 경우
 - 원칙적으로 동일한 상공회 등의 지역에서 1년 이상 사업을 하고 있는 경우
 - 상공업에 종사하며, 일본 정책금융공고의 융자 대상 업종을 영위하고 있는 경우
- (지원내용)
 - 대상 자금 : 시설자금, 운전자금
 - 대출 한도 : 2,000만엔 (1,500만엔 이상의 대출을 받으려면 대출 전에 사업계획을 작성하고 대출 후 잔액이 1,500만엔 이하로 경영지도원에 의한 현장 방문을 반기별 1회 받아야 함.)
 - 대출 금리 : 2016년 2월 10일 현재 1.15 % (변동금리 적용)
 - 대출 기간 : 설비자금 10년 이내 (거치기간 2년 이내), 운전자금 7년 이내 (거치기간 1년 이내)
 - 담보·보증인 불필요

□ 소규모사업자 경영발달 지원 융자제도

- 일정한 요건을 충족하는 소규모사업자 사업의 지속적인 발전을 위한 활동에 필요한 시설자금 및 동반되는 운전자금을 저리로 대출
- (지원대상) 상시 종업원이 20명 [상업·서비스업 (숙박업·오락업 제외)의 경우 5명] 이상의 법인·개인 사업주로서, 다음의 요건을 모두 충족하는 자
 - 경영발달 지원계획의 인정을 받은 상공회·상공 회의소에서 매출 증가와 수익성 개선, 지속적인 경영을 위한 사업계획 수립에 있어 조언과 후속 지원을 받을 수 있는 경우
 - 지역경제 활성화를 위해 지속적인 고용 효과 (새로운 고용 또는 고용 유지)가 인정되는 경우
 - 경영자 및 직원의 지식, 기술, 관리 능력의 향상을 도모하는 연수에 참여하는

- 등 인재 확보·육성에 노력하고 있는 경우
- 상공업에 종사하며, 한편 일본 정책금융공고의 용자 대상 업종을 영위하고 있는 경우
- (지원내용)
 - 대상 자금 : 시설자금 및 그에 따른 운전자금
 - 대출 한도 : 7,200만엔 (운전자금은 4,800만엔)
 - 대출 이율 : 특별 이율 (고용확대를 도모하는 경우, 추가로 -0.1%)
 - 대출 기간 : 시설자금은 20년 이내 (거치기간 2년 이내), 운전자금은 8년 이내 (거치기간 2년 이내), 직원 5명 이하의 경우에는, 시설자금, 운전자금 모두 거치기간 3년 이내

□ 창업·제2창업 촉진 보조금

- 창업(제2창업 포함)을 행하는 자에게 사업계획을 모집하고 계획의 실시예 필요한 비용의 일부를 조성함으로써 새로운 수요를 창출하는 사업 등을 지원
- (지원대상) 새로운 수요를 창조하는 새로운 상품과 서비스를 제공하는 창업(제2창업 ※1) 포함)을 할 사람으로, 「산업경쟁력강화법」에 근거하는 인정 시구 정촌(※2) 또는 인증 연계창업 지원 사업자(※3)에서 특정 창업 지원 사업(※4)을 받는 자
 - 2016년도 예산사업으로는 「산업경쟁력강화법」상 인정 도시에서 창업 하는 자를 지원 대상으로 함.
 - 위의 경우 이외에 창업계획 승인 도시 또는 당해 공인 도시의 인증 연계 창업 지원사업자에 의한 인증 특정 창업지원 사업을 받는 사람이 대상

※1 : 사업 승계에 따라 후계자가 기존 사업을 폐지하고, 업태 전환이나 신사업·신분야 진출 경우를 말함.

※2 : 「산업경쟁력강화법」은 도시를 중심으로 한 창업지원사업의 대처가 촉진되기 때문에 도시에서 창업지원사업에 관한 계획을 수립하고 이 계획을 국가가 인증 지원하는 구조로 되어 있음. 계획의 인정을 받은 공인 도시에서는 해당 지역에서 창업을 희망하는 경우 지원을 실시

※3 : 인증 시구정촌에서 인정을 받은 계획에 따라 해당 도시와 연계하여 창업 후원을 하는 사업자를 연계 인증 연계 창업 지원 사업자 말함.

※4 : 인증을 받은 계획에 포함된 창업지원사업 중 특히 창업의 촉진에 기여함을 말하며, 구체적으로는 경영, 재무, 인재 육성, 판로 개척에 관한 지식을 모두 학습 받을 수 있도록 지원하는 사업으로서, 창업 희망자에 대해 지속적으로 행해지는 사업을 말함.

- (지원내용)

- 창업 : 점포 차입비용과 시설비용 등 창업에 필요한 비용을 지원 (보조 상한액 : 200만엔, 보조율 2/3 이내)
- 제2창업 : 창업뿐만 아니라 기존 사업을 폐지하는 경우에는 폐업 등기 또는 법적절차 비용, 재고 처분비 등 폐업 비용을 포함한 지원 (보조 상한액 : 1,000만엔, 보조율 2/3 이내)

(6) 상점가 지원사업

□ 상가·마치나카 인바운드 촉진 지원사업³⁰⁾

- 상가 등의 외국인 관광객의 쇼핑 수요 등을 유인하기 위한 환경 정비 등의 활동에 대한 지원을 실시
- 중심 시가지 활성화 사업
 - (지원대상) 민간 사업자 (※)

※ 지방자치단체를 제외한 기업 또는 단체로서 법인격을 가지고 정관 등에 의해 대표, 활동 내용 및 재산관리 방법 등을 확인 가능한 경우

- (지원내용) : 외국인 관광객에 의한 구매수요 등을 가져 오기 위한 시설정비 사업에 대한 지원을 실시

(예) 외국인 관광객을 위한 숙박시설, 외국인 관광객을 주요 대상으로 하는 소매점 등

- 보조율 2/3 이내
- 보조금액 상한액 2억엔 [3억엔 (※), 하한액 1,000만엔]

(※) 특정 민간 중심 시가지 경제 활력 제고 사업 계획 경제 산업 대신 인정을 받은 사업에 내용은 상한액을 인상합니다.

- (활용방법)

- i) 경제 산업국에 공모 신청서 제출
- ii) 심사위원회의 심사를 거쳐 채택 안건을 결정
- iii) 경제산업국에 보조금 교부 신청서 제출
- iv) 경제산업국에서 보조금 교부

- 상가 인바운드 촉진 지원 사업

- (지원대상) 상가 조직 (※ 1) 또는 상가 조직과 민간 사업자 (※ 2)의 연계조직

※ 1 상가 조직

- 상점가진흥조합, 사업협동조합 등 조직된 법인격을 가진 상가조직
- 법인화되지 않은 상가조직이며, 약관 등에 의해 대표자의 규정이 있고, 재산의 관리 등을 적절하게 할 수 있는 경우 등

30) 일본 중소기업청(2016), '중소기업시책이용총람'

※ 2 민간 사업자

- 해당 지역의 마을 만들기 또는 상업 활성화, 커뮤니티 활동의 담당자로서 사업에 종사하는 자로서 정관 등에 대표자의 규정이 있고, 재산 관리 등을 적정하게 할 수 있는 경우

3. 영국

1) 소상공인 정의와 범위

- 일반적 중소기업의 정의는 종사자 250인 미만의 모든 사업체
 - 2016년 영국의 중소기업 수는 5.4백만 개이며, 전체 사업체 수의 99%를 차지
- 영세기업(micro-business)은 고용인원 0~9명의 사업체
 - 2016년 영국의 영세기업 수는 5.3백만 개이며, 전체 사업체 수의 96%를 차지

<표 3-1> 기업 규모별 정의

구 분	종사자 수	연간 매출액 or	총자산
중기업(Medium-sized)	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
소기업(Small)	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
영세기업(Micro)	< 10	≤ 2 m	≤ € 2 m

출처 : EU recommendation 2003/361.

- 영국의 영세기업은 ‘The Vital 95%’ 로 지칭되고 있으며,³¹⁾ 영세기업을 포함한 중소기업이 영국의 경제 성장을 견인
 - 영국 경제에 대한 영세기업의 기여는 막중하며, 그러한 기여는 최근 지속적으로 증가
 - 영세기업을 포함한 중소기업은 혁신을 자극하고, 기존 기업들에게 경쟁적인 유인 제공하는 동시에, 적지만 많은 일자리 창출 등을 통해서 경제 성장을 견인하는 존재로 인식
- 영세기업은 다른 규모의 기업에 비해 다음과 같은 특성과 기여를 하고 있는 것으로 인식³²⁾
 - 영세기업은 큰 기업들에 비해 보다 개인적인(personalized) 서비스를 제공
 - 영세기업은 사람들이 가치를 두고 즐기는 것들을 보다 많이 할 수 있도록 돕는다

31) Lord Young (2013), ‘Growing Your Business: A Report on Growing Micro Business’, The Second Part of the Report on Small Firm, May 2013.

32) University of Birmingham (2015), ‘Micro-Enterprises: Small enough to care?’, Economic & Social Research Council.

는 면에서 큰 기업들보다 보다 값어치가 있음.

- 영세기업들은 일부 유형의 혁신에 있어서 큰 기업들에 비해 우월
- 영세기업들은 큰 기업들에 비해 비용 대비 나은 가치를 제공

2) 소상공인 현황

(1) 소상공인 비중

- 2015년 영국의 민간 부문 기업(business)의 수는 5,389,450개로, 2014년에 비해 146,315개 증가³³⁾
 - 그 중에서 67%에 해당하는 4,077,585개가 피고용자가 없는 기업
 - 56%에 해당하는 3,037,290개는 무등록 기업임.
- 피고용인이 없는 기업은 민간 부문 고용의 17%를 차지하고, 매출의 6%를 차지
 - 피고용인이 없는 기업은 피고용인이 있는 중소기업에 비해 ‘건설’(20%/12%), ‘교육’(6%/1%), ‘의료’(8%/5%), ‘예술/오락’(6%/2%) 등 부문에 더 많은 비중을 차지
 - 반면에 ‘도·소매’(7%/19%), ‘음식·숙박’(1%/10%) 부문에는 상대적으로 적은 비중을 차지
- 정부 통계[Business Population Estimates (BPE) 2015]에 의하면, 피고용인이 있는 중소기업 중에서 82%가 영세기업(micros) ³⁴⁾
 - 소기업(small businesses)과 중기업(medium-sized businesses)이 각각 16%, 2%를 차지
- 피고용자가 있는 중소기업 중에서 ‘도·소매’ 부문의 중소기업이 19%를 차지하여 가장 많음.
 - 그 다음으로는 ‘전문·과학’(14%), ‘건설’(12%), ‘숙박·음식’(10%) 등의 순임.

33) Department for Business Innovation & Skills (2016), ‘Longitudinal Small Business Survey Year 1 (2015): Businesses with no employees’, BIS Research Paper No. 290, May 2016.

34) Department for Business Innovation & Skills (2016), ‘Longitudinal Small Business Survey Year 1 (2015): SME employers’, BIS Research Paper No. 289, May 2016.

- 87%에 해당하는 중소기업이 단일 소재지(single site)에서 운영되고 있으며, 이 비중은 기업의 종사자 규모에 따라 달라지지 않음.
- 피고용자가 있는 중소기업 소유주의 24%가 자신들의 집을 주된 업무 장소로 활용
 - 영세기업의 경우에는 그 비중이 27%로 더 높음.
- 피고용자가 있는 중소기업의 23%는 임시 또는 부정기 직원을 고용
 - 이와 같은 비중은 종사자 수가 많을수록 더 높아지는데, 영세기업(21%), 소기업(30%), 중기업(36%)임.
- 피고용자가 있는 중소기업의 69%에 해당하는 중소기업이 가족소유기업(family-owned businesses)으로 정의됨.
 - 즉, 이들은 소유주가 1명인 경우를 포함하여 동일 가족 구성원에 의해 대부분 소유된 기업임.
 - 영세기업의 71%가 가족기업이며, 소기업의 경우 52%, 중기업은 52%가 각각 가족기업에 해당
 - 가족기업이 가장 많은 부문은 '1차산업'(88%), '건설'(79%), '도·소매'(78%), '숙박·음식'(75%), '제조'(73%) 등임.
- 2016년 기준 영국의 민간 부문 사업체(business) 수는 5.5백만 개이며, 2015년에 비해 97,000개 (2%) 증가³⁵⁾
 - 2000년 이래 영국의 사업체 수는 매년 연평균 3% 증가
- 자영업(self-employment)의 증가 때문에 종사자를 고용하는 사업체 수 비중이 지속적으로 감소
 - 종사자를 둔 사업체의 비중이 전체 사업체에서 차지하는 비중이 2000년 이래 약 1/3에서 약 1/4로 감소
- 1인 사업체 (피고용자가 없는 사업체) 수가 전체 사업체 수 증가보다 더 많이 증가

35) House of Commons (2016), Business statistics', Number 06152, 23 November 2016.

<표 3-2> 영국 민간 부문 사업체 수 추이

	사업체 수(천개)	증감 (천개)	증가율	고용기업 비율
2000	3,467	-	-	32%
2001	3,502	35	1%	33%
2002	3,573	71	2%	33%
2003	3,679	106	3%	32%
2004	3,925	247	7%	30%
2005	3,927	1	0%	30%
2006	4,125	199	5%	29%
2007	4,272	146	4%	29%
2008	4,284	12	0%	29%
2009	4,375	92	2%	28%
2010	4,483	108	2%	27%
2011	4,589	106	2%	26%
2012	4,818	229	5%	26%
2013	4,914	97	2%	25%
2014	5,247	333	7%	24%
2015	5,401	154	3%	24%
2016	5,498	97	2%	24%

출처 : BIS, Business Population Estimates

주 : Data relates to the start of each year

- 영국의 대부분 사업체가 10명 미만을 고용하는 사업체들이지만, 이 사업체들은 전체 고용의 32%, 전체 매출액의 19%에 불과
 - 250명 이상을 고용하는 대기업들은 0.1%에 불과하지만, 전체 고용의 40%, 전체 매출액의 53%를 차지

<표 3-3> 영국 민간 부문 사업체 수 추이

(단위 : 천개, 천명, 10억 파운드)

	사업체 (비중)	고용 (비중)	매출 (비중)
자영업(고용인 없음)	4,172 (76%)	4,535 (17%)	255 (7%)
중소기업 (0~250 고용인)	5,490 (99.9%)	15,734 (60%)	1,825 (47%)
- 영세기업 (0~9 고용인)	5,254 (96%)	8,513 (32%)	718 (19%)
- 소기업 (10~49 고용인)	204 (4%)	3,970 (15%)	561 (15%)
- 중기업 (50~249 고용인)	33 (1%)	3,251 (12%)	546 (14%)
대기업 (250+ 고용인)	7 (0.1%)	10,470 (40%)	2,036 (53%)
전체	5,498 (100%)	26,204 (100%)	3,861 (100%)

출처 : BIS, Business Population Estimates

주 : Data relates to the start of each year

- EU 발표 통계에 의하면, 영국의 영세기업은 전체 기업 수의 88.9%의 비중

을 차지하고 있음.³⁶⁾

- 한편, 종사자 수의 경우에는 17.9%, 부가가치는 20.1%의 낮은 비중을 각각 차지하고 있음.

<표 3-4 > 영국 기업의 규모별 분포

	기업(enterprise)		종업원		부가가치	
	수	비중	수	비중	10억 유로	비중
영세기업	1,669,315	88.9%	3,379,276	17.9%	282.0	20.1%
소기업	174,264	9.3%	3,680,902	19.5%	220.2	15.7%
중기업	27,939	1.5%	3,056,084	17.0%	229.2	16.3%
중소기업	1,871,518	99.7%	10,116,262	53.6%	731.3	52.1%
대기업	6,212	0.3%	8,761,200	46.4%	673.4	47.9%
전 체	1,877,730	100.0%	18,877,462	100.0%	1404.7	100.0%

- 주 : 1) Eurostat의 2008~2013년 수치에 근거, DIW Econ이 생산한 2015년 추정치
 2) 농·임·수산업, 교육 및 의료 등은 포함하지 않음.
 3) Eurostat 데이터 활용은 일관성과 국가 간 비교 가능 등의 장점이 있는 반면, 일부 국가의 데이터는 자국의 담당기관에 의해 발표된 데이터와 다를 수 있다는 단점이 있음.

출처 : European Commission (2016), '2016 SBA Fact Sheet'

(2) 소상공인 산업별 분포

- 영세기업의 산업별 분포를 보면, '경영관리 및 지원 서비스업'의 영세기업 수가 많지만, 전체 기업 수 대비 영세기업이 많은 업종은 '건설업'(93.60%)
 - 이는 영세기업의 종사자 수 및 부가가치 면에서도 유사한데, 특히 '건설업'의 경우 전체 부가가치에서 영세기업이 차지하는 비중이 40.16%에 달함.

<표 3-5> 영국 영세기업 산업별 분포 (2016)

(단위 : 개, 명, 10억 유로)

36) European Commission (2016), '2016 SBA Fact Sheet - United Kingdom'.

산 업	기업 수	종사자 수	부가가치
제조업	76.89% 97,700	10.94% 275,228	7.22% 15,234
건설업	93.60% 258,039	39.07% 532,263	40.16% 49,773
도·소매업 등	87.17% 319,695	15.69% 776,990	16.88% 43,462
사업관리·지원 서비스업	89.77% 984,079	18.34% 1,774,243	22.57% 167,311
All sectors	88.90% 1,669,315	17.90% 3,379,276	20.07% 281,963

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

- 한편 중소기업 대비 영세기업이 차지하는 비중을 산업별로 볼 경우, 기업 수 및 종사자 수는 '건설업', 부가가치 면에서는 '부동산관련업'이 가장 높은 비중을 차지
 - '정보·통신업', '전문·과학·기술 서비스업', '건설업', '전기·가스·스팀·에어콘설비업', '부동산관련업' 등 산업은 기업 수, '건설업', '부동산관련업', '정보·통신업', '전문·과학·기술 서비스업' 등은 종사자 수, '부동산관련업', '전기·가스·스팀·에어콘설비업', '건설업', '전문·과학·기술 서비스업' 등은 부가가치 비중이 높은 산업들임.
 - 결과적으로, 중소기업 대비 기업 수, 종사자 수, 부가가치 등 모든 면에서 영세기업이 차지하는 비중이 높은 산업은 '건설업', '전문·과학·기술 서비스업', '부동산관련업' 등임.

<표 3-6> 영국 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)

(단위 : %)

	기업 수	종사자 수	부가가치
광업 및 채취업	76.61	17.66	22.84
제조업	78.55	19.13	17.16
전기·가스·스팀·에어콘 설비업	93.13	30.72	54.88
물공급 등	80.20	19.94	33.43
건설업	93.97	50.32	54.37
도·소매업 등	87.35	35.80	33.74
운수·창고업	87.95	25.48	33.43
숙박·음식업	73.57	27.70	33.58
정보·통신업	94.23	40.62	37.71
부동산관련업	92.91	41.41	55.87
전문·과학·기술 서비스업	93.56	40.29	46.01
사업관리·지원 서비스업	88.14	24.88	36.60
All sectors	89.20	33.37	38.53

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

- 영국의 민간 부문 기업 추이를 종사자 규모별로 보다 세분하여 살펴보면, 기업 수의 증가를 자영업이 주도하고 있음.
- 200~2016년 기간 동안 자영업 수가 1.8배 증가한데 비해, 기타 규모의 기업은 약 1.2배 증가에 그치는 수준이었고, 특히 대기업의 경우는 거의 변화가 거의 없었음.

<표 3-7> 영국 민간 부문의 기업 수 추이

(단위 : 천개)

	자영업	영세기업	소기업	중기업	대기업
2000	2,356	914	163	27	7
2001	2,354	951	162	28	7
2002	2,411	948	176	30	7
2003	2,498	970	174	30	7
2004	2,763	961	167	28	7
2005	2,752	974	166	28	6
2006	2,931	992	167	29	6
2008	3,046	1,029	173	29	6
2009	3,138	1,023	178	29	6
2010	3,259	1,015	174	29	6
2011	3,377	1,000	174	31	6
2012	3,581	1,023	178	30	6
2013	3,703	987	187	31	7
2014	3,970	1,044	195	31	7
2015	4,089	1,069	204	33	7
2016	4,172	1,081	204	33	7

출처 : Department of Business, Energy & Industrial Strategy (2016), 'Business Population Estimates for the UK and Regions 2016'

(3) 소상공인 동향

- 영세기업 부문의 성장은 피고용자가 없는 기업에 의해 주로 이루어져 왔음.
 - 또 다른 흥미로운 트렌드는 고용인원이 1명인 기업의 수가 특히 2008년 침체를 시작으로 그 이래 감소해 왔다는 점
- 영세기업 부문의 다른 분야에서의 기여와 더불어, 이러한 사실은 영세기업 발전의 지원에 힘써야 함을 강조
 - 신규 및 성장 중소기업들은 혁신 촉진, 기존 기업들의 생산성 증가에 의한 경쟁력 동인의 창출, 일자리 창출 등에 의해 경제 성장을 견인

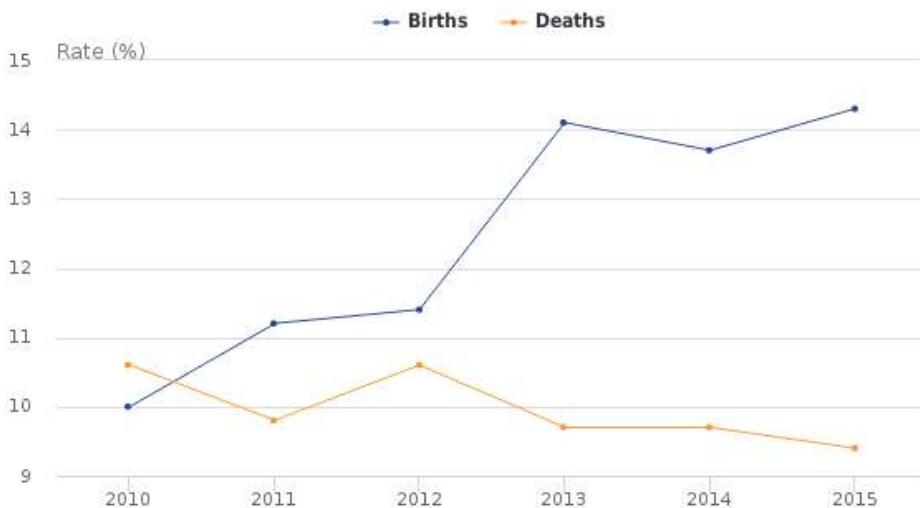
가. 창업과 폐업 동향³⁷⁾

- 영국 기업의 창업(birth) 수는 2014~2015년 기간 동안 351,000개에서 2383,000개로 9.3% 증가

37) Office for National Statistics, 'Statistical bulletin: Business demography, UK:2015'

- 2014년 창업률(birth rate) 13.7%에 비해 2015년 창업률은 14.3%로 다소 상승
 - 2015년 창업기업 383,000개는 2000년 이래 가장 많은 수를 기록
- 같은 기간에 영국 기업의 폐업(death) 수는 247,000개에서 252,000개로 2.1% 증가
- 폐업률(death rate)은 2014년 9.7%에서 2015년 9.4%로 다소 하락
 - 런던은 창업률(18.6%)과 폐업률(10.5%) 모두 가장 높은 지역
- 산업별로는 ‘사업관리 및 지원 서비스업’이 창업률 20.4%로 가장 높았음.
- 한편, ‘금융 및 보험업’은 폐업률 13.3%로 가장 높은 폐업률을 기록한 산업
- 아래 그래프는 2011년 이래 창업률이 폐업률보다 높았음을 보여주고 있음.
- 최근 들어서는 그 격차가 더욱 커졌으며, 2015년의 경우 창업률이 폐업률보다 4.9%p 높았음.
 - 이러한 사실은 금융 부문이 글로벌 쇼크에 적응해 나감에 따라 기업이 위축된 접근과 경제 전망에 직면했던 2008년과 2009년의 경기침체 국면으로부터 회복이 지속되고 있음을 반영하는 것임.

<그림 3-1> 창업률과 폐업률 추이 (2010~2015)



출처 : office for National Statistics

<표 3-8> 창업률과 폐업률 추이 (2010~2015)

(단위 : 천개)

	활동중	창업		폐업	
	수	수	비율 (%)	수	비율 (%)
2010	2,351	235	10.0	249	10.6
2011	2,343	261	11.2	230	9.8
2012	2,373	270	11.4	252	10.6
2013	2,449	346	14.1	237	9.7
2014	2,551	351	13.7	247	9.7
2015	2,672	383	14.3	252	9.4

출처 : Office for National Statistics

- 2015년에 ‘사업관리 및 지원서비스’ 부문의 창업률이 가장 높았으나, 2014년 20.7%보다는 다소 낮아진 20.4%를 기록하였음.
 - 두 번째로 높은 창업률을 기록한 ‘운수·창고업’ 부문은 20.3%로 2014년 17.5%보다 높았음.

- 창업 수를 기준으로 할 경우, ‘전문·과학·기술 서비스업’ 부문이 81,000개로 가장 많은 수를 기록하였음.
 - ‘전문·과학·기술 서비스업’ 부문 내에서는 ‘경영상담활동’ 분야의 창업 수가 36,000개로 가장 많았는데, 이는 2015년보다 6,000개나 많은 수준임.

- 폐업률이 가장 높은 산업은 ‘금융·보험업’으로, 13.3%를 기록하였음.
 - 이는 두 번째인 ‘사업관리·지원서비스업’의 10.8%보다 높았고, 2014년 폐업률 11.2%보다도 높았음.

- 폐업 수가 가장 많은 산업은 50,000개를 기록한 ‘전문·과학·기술 서비스업’이며, 그 다음으로 31,000개를 ‘건설업’이 기록
 - ‘전문·과학·기술 서비스업’ 50,000개 폐업기업 중에서, 18,000개가 ‘경영상담활동업’에서 발생하였음.

<표 3-9> 산업별 창업률과 폐업률 (2015)

(단위 : 천개)

	활동중		창업		폐업	
	수	비율 (%)	수	비율 (%)	수	비율 (%)
제조	164	12.4	20	12.4	13	7.8
건설	335	14.6	49	14.6	31	9.3
자동차 판매	79	9.1	7	9.1	6	7.6
도매	117	8.9	10	8.9	10	8.7
소매	216	10.7	23	10.7	22	10.1
운수·창고(inc. postal)	101	20.3	21	20.3	10	9.8
숙박·음식서비스	171	14.3	24	14.3	21	12.4
정보·통신	230	16.0	37	16.0	21	9.2
금융·보험	43	14.8	6	14.8	6	13.3
부동산	107	12.2	13	12.2	8	7.3
전문·과학·기술	512	15.8	81	15.8	50	9.8
사업관리·지원 서비스	252	20.4	51	20.4	27	10.8
교육	41	11.8	5	11.8	3	8.2
건강	120	12.9	15	12.9	8	6.9
예술·오락·레크레이션·기타	185	10.4	19	10.4	15	8.1
합 계	2,672	14.3	383	14.3	252	9.4

출처 : Office for National Statistics.

나. 생존률

- 2010년에 창업해서 2015년에 생존해 있는 영국 기업의 5년 생존률은 41.4%
 - 지역별로는 남서부의 5년 생존률이 44.2%로 가장 높았고, 런던의 경우 39.3%로 가장 낮았음.
- 부문별로 보면, 5년 생존율 48.1%인 ‘의료’ 부문이 가장 높고, 그 다음이 ‘property’ 부문의 47.7%임.
 - ‘사업관리 및 지원’ 부문의 5년 생존률이 31.0%로 가장 낮았음.

<표 3-10> 2010~2014 기간 동안에 창업된 기업의 생존률

(단위 : %)

	2010 창업	2011 창업	2012 창업	2013 창업	2014 창업
1년 생존률	86.7	93.1	91.2	93.5	92.2
2년 생존률	72.5	75.6	73.8	75.0	:
3년 생존률	57.1	60.5	59.4	:	:
4년 생존률	48.1	51.0	:	:	:
5년 생존률	41.4	:	:	:	:

Source: Office for National Statistics

Notes: The symbol : denotes not available.

다. 피고용인이 있는 기업의 창업과 폐업³⁸⁾

□ 고용인원이 적어도 1명 이상인 “employer businesses”의 기업통계에 의하면, 2015년 창업률은 15.2%, 폐업률은 9.2%

- 기업 활동별로 구분하여 살펴볼 경우, 2015년 ‘운수·창고’ 부문의 창업률이 22.5%로 가장 높았고, 그 다음이 21.6%를 기록한 ‘사업관리·지원서비스’ 부문이었음.
- 한편 2015년 폐업률은 ‘음식서비스’가 12.6%로 가장 높았고, 그 다음으로는 12.2%의 ‘금융·보험업’이었음.

<표 3-11> 피고용자가 있는 기업의 산업별 창업률과 폐업률 (2015)

38) Eurostat-OECD Entrepreneurship Indicators Programme (EIP)

	활동중	창업		폐업	
	Count	Count	Rate (%)	Count	Rate (%)
제조업	149	19	13.1	11	7.6
건설업	285	43	15.0	24	8.5
자동차거래	66	7	10.0	5	7.4
도매	104	10	9.3	9	8.4
소매	185	21	11.5	18	9.6
운수·창고(운송 포함)	82	19	22.5	8	9.4
숙박·음식	165	24	14.6	21	12.6
정보·통신	219	36	16.5	19	8.9
금융·보험	42	7	18.0	5	12.2
Property	86	12	13.7	7	7.6
전문·과학·기술서비스	467	79	16.9	46	9.8
사업관리·지원서비스	234	51	21.6	26	10.9
교육	39	5	11.8	3	7.9
의료	119	15	13.0	8	6.9
예술·오락·기타	163	18	11.2	13	7.9
합계	2,406	366	15.2	222	9.2

Source: Office for National Statistics.

라. 영세기업의 창업률과 폐업률

□ 영세기업(Microenterprise) 창업률(birth rate)이 전체 기업 부문의 창업률을 주도하고 있으며, 특히 종사자 1~4인 사업체의 창업률이 높음.

- 영세기업 중에서 종사자 5인 미만의 사업체 창업률이 5~10인 미만 사업체보다 월등히 높으며, 특히 종사자 1~4인 사업체가 종사자가 없는 자영업 창업률보다 높은 것이 주목됨.

<표 3-12> 영국 창업률 (birth rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	12.99	10.09	10.48	11.57	11.80	14.66	14.27
0	12.42	9.94	10.91	11.50	10.71	14.59	12.05
1~4	15.38	11.84	12.07	13.54	14.14	17.23	17.12
5~9	5.84	5.14	5.79	5.95	5.83	7.47	6.88
10 이상	3.14	2.63	3.16	3.27	3.03	3.86	3.93

주 : 창업률 (Birth rate) - number of enterprise births in the reference period (*t*) divided by the number of enterprise active in *t*

출처 : Eurostat-OECD Entrepreneurship indicators Programme

□ 폐업률 (death rate) 역시 종사자 10인 미만 영세기업의 경우가 상대적으로

로 매우 높은 수준임.

- 종사자 5인 미만 사업체 폐업률이 5인 이상의 경우보다 월등히 높은 점은 창업률의 경우와 유사
- 그러나, 창업률의 경우와 다른 점은 종사자가 없는 자영업의 폐업률이 종사자 1~4인의 폐업률보다 높게 나타남.

<표 3-13> 영국 폐업률 (death rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	11.76	14.15	11.14	10.10	10.83	9.92	-
0	11.54	13.89	13.12	12.76	13.72	12.97	-
1~4	13.60	16.42	12.31	11.02	11.89	10.82	-
5~9	6.29	7.22	6.45	5.67	6.46	5.79	-
10 이상	3.71	5.20	4.37	4.01	3.87	3.75	-

주 : 폐업률 (Death rate) - number of enterprise deaths in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

마. 영세기업의 생존률

□ 종사자 수가 적은 사업체일수록 5년 생존율이 대체로 낮게 나타남.

- 그러나 2010년대의 경우, 종사자가 없는 사업체의 5년 생존율이 종사자 1~4인 사업체의 생존율보다 높은 점이 주목됨.

<표 3-14> 영국 5년 생존율 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	44.13	41.00	39.75	37.48	35.32	40.69
0	-	48.12	46.16	45.82	44.63	41.91	40.86
1~4	-	42.39	39.08	37.72	35.52	33.30	40.23
5~9	-	51.10	46.23	44.90	41.95	44.82	44.52
10 이상	-	53.19	49.73	47.22	47.94	45.28	47.20

주 : 5년 생존률 (Survival rate 5) : number of enterprise in the reference (t) newly born in $t-5$ having survived to t divided by the number of enterprise birth in $t-5$

□ 2010년 이후 기업 수가 빠른 속도로 증가하였으며, 종사자 규모별로 볼 경우 1~4인 기업이 가장 높은 증가율을 보임.

- 반면에 피고용인이 없는 기업의 경우, 지속적으로 (-) 증가율을 보였으며, 다만 감소율은 다소 낮아지는 추세를 보임.

<표 3-15> 영국 기업 규모별 순증(감) 수 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	-2.23	-4.57	0.71	1.35	3.50	4.33
0	-	-4.01	-7.56	-6.12	-3.96	-2.57	-3.21
1~4	-	-2.95	-4.45	1.97	1.72	4.78	5.82
5~9	-	4.52	-1.55	2.35	2.07	3.86	3.75
10 이상	-	-0.50	-3.48	1.19	6.06	2.55	4.32

바. 영세기업의 특징

□ 영세기업과 관련하여 최근 파악된 주요 특징에 의하면, 가격, 지역, 성장과 관련된 내용들임.³⁹⁾

- 영세기업은 보다 개인적, 혁신적, 가치 있는 제품을 비슷하거나 낮은 가격으로 제공
- 영세기업은 자신들이 소재하는 지역 내의 지역 네트워크와 입소문을 통해 소비자들과의 직접 거래로 제품과 서비스를 제공
 - 따라서 지역의 권위 있는 추천을 받기 위해서 많이 노력
- 가장 안정적인 운영 규모의 영세기업은 1인기업(sole traders)과 파트너십(partnership)
 - 인력을 고용하는 영세기업들은 조직적·금융적으로 안정을 유지하려고 애쓸 수 있는데, 그럴 경우 보다 낮은 비용/품질 운영모델의 상대적으로 큰 사업체들과의 경쟁에 직면하게 됨.
 - 이러한 영세기업들 중 많은 기업들이 보다 안정적인 운영을 위해 극히 미미한 수준의 성장을 추구하고 노력

3) 소상공인 지원정책

(1) 중소기업 정책 이념과 철학

□ 기업들은 다양한 환경 변화에 직면하고, 그러한 어려움을 극복하고 성장을

39) University of Birmingham (2016), 'Micro-Enterprises: Small enough to care?'

가능케 하는 것은 기업 내부의 역량임.

- 중소기업들이 지적인 성공의 주요 장벽은 금융 접근을 포함한 외부 환경과 관련된 것들이지만, 외부 환경 역시 수출이나 공공조달 등과 같은 성장 기회를 의미하기도 함.
- 기업주의 비전은 중요한 성장 동인이며, 따라서 인지된 장벽에 의해 열정이 제약을 받을 때 성장이 제한되고, 기업은 유용한 기업지원을 찾기를 포기하게 되는 것임.
- 정부는 기업가정신과 성장을 장려하려고 하며, 지원은 추가적인 성장을 가져올 수 있고 따라서 정부 개입이 최대의 임팩트를 가질 수 있는 기업들을 대상으로 함.⁴⁰⁾
- 기업의 창업과 성장에 있어서 영국을 세계에서 가장 좋은 장소로 만들기 위해서 기획된 조치들이 Royal Assent for the Small Business, Enterprise and Employment Act에 따른 법률로 발전⁴¹⁾
- 포괄적인 법률이 기업들로 하여금 금융 접근을 향상시키는 길을 열어주고, 공정한 기회를 위한 장을 만들고, 독점을 금지하도록 조치
- 5백만이 넘는 영국 기업들과 더불어, 법률은 중소기업들로 하여금 혁신, 성장, 일자리 창출 등을 위한 새로운 기회를 열어줄 것임.
- 법률에 근거하여 정책적 조치들이 다음과 같이 중소기업들을 지원
- 중소기업을 위한 투자 가용성과 공급원을 증진함으로써 금융 접근을 향상시켜, 그들이 성장에 필요한 자금을 확보할 수 있도록 함.
- 지불(payment) 관행과 정책에 대한 투명성 제고
- 불필요하거나 비효율적인 규제 및 절차 철폐
- 중소기업의 해외활동 확대 지원
- 영국 정부의 야심(ambition)은 기업을 시작하고, 자금을 공급하고, 성장시키는데 영국이 유럽에서 가장 좋은 장소 중의 하나가 되는 것임.⁴²⁾

40) Department for Business Innovation & Skills (2013), 'SMEs: The Key Enablers of Business Success and the Economic Rationale for Government Intervention', BIS Analysis Paper No.2, December 2013.

41) HM Government (2015), "Business is Great: Support, advice and inspiration from growing your business", 26 March 2015.

42) House of Commons (2015), 'Government Support for Business: Eight Report of

- 영국 기업이 번창하고 성장할 수 있도록 지원하는 것은 영국의 장기적인 경제 번영에 필수적(vital)이라는 인식이 바탕
 - 이를 촉진하기 위해서, 정부는 금융접근, 수출 진흥, 제조업 개발, 성장 장려 등을 지역 차원에서 기업에게 지원을 제공
- 영국을 위와 같은 장소로 만드는 것이 the Government's Plan for Growth의 핵심임.⁴³⁾
- 이 계획은 기업을 지원하기 위해 다양한 시책들을 포함
 - 신생기업과 기업 성장을 위한 금융 접근 향상을 위한 조치들
 - 영국 전역에 걸쳐 투자를 공급할 프로그램들
 - 수출 진흥을 위한 지원
 - 환경(green) 투자 증진⁴⁴⁾
- 영국 정부의 기업 지원을 위한 접근방법은 “적기에 적합한 도움을 받도록 지원”하는 것⁴⁵⁾
- 정부의 역할은 “특정 시장실패 또는 자본 부족 문제를 다루기” 위해서 노력하고 “그러한 갭을 메우기 위한 다양한 수단들”을 제공함으로써 “즉각적이고 경쟁적인 민간 부문 시장의 개발을 장려하는 것이라고 인식⁴⁶⁾
 - 이러한 목적을 실행함에 있어서, 기업을 지원하기 위한 600개가 넘는 공적으로 조성된 자금지원 프로그램들이 있는데, 이들의 상당수가 특정 산업 또는 지역들을 대상으로 하는 것들임.⁴⁷⁾
 - 그리고 기업 지원에 대한 정부의 접근방법을 검토하고 그러한 개입이 영국 전역의 기업 수요에 맞게 작동하는 정도를 파악하는 것 또한 중요한 기능⁴⁸⁾
- 정부는 신생기업과 중소기업을 지원하기 위한 정책을 개발하고, 기업의 규모와 관계없이 지원한다는 정책 기조

Session 2014-2015', 10 February 2015.

43) HM Treasury and Department for Business, Innovation and Skills, *The Plan for Growth*, PU1141, March 2011, p. 5.

44) HM Treasury and Department for Business, Innovation and Skills, *The Plan for Growth*, PU1141, March 2011, pp. 6-7.

45) Department for Business, Innovation and Skills (GSB 22) extract

46) Department for Business, Innovation and Skills (GSB 22) extract

47) Government Website, 'Finance and support for your business', accessed 4 February 2015.

48) House of Commons (2015), 'Government Support for Business: Eight Report of Session 2014-2015', 10 February 2015.

- 지속해서 성장하여 경제에 기여하도록 돕기 위한 목적
 - 이전에는 활용할 수 없었던 금융과 지원에 접근할 수 있도록 하는 것이 목적
- 기업 정책당국은 기업들, 금융기관들, 다른 정부 부처들과 영국 기업들이 창업, 성장, 성공 하는 것을 돕기 위해서 협조
- 다음과 같은 관련 업무를 수행
 - 사업을 보다 용이하게 할 수 있도록 하는 보다 나은 규제
 - 신생기업과 중소기업을 돕기 위해서 다양한 세제 조치를 도입하는(종업원을 고용하는 첫해에 National Insurance holiday를 포함) HM Revenue and Customs와 협력
 - 법인세 감면
 - Seed Enterprise Investment scheme (SEIS)
 - 수출
 - 역량 개발(skills)
 - 혁신
- 역동적이고 성장하는 중소기업 부문은 경제 성장에 중대한 기여를 할 수 있는 잠재력을 보유
- 중소기업은 99.9%의 사업체 비중과 민간 부문 고용과 매출의 절반이 넘는 영국 경제에 중요한 부문
- 중소기업은 일반적으로 주로 규모가 작다는 이유로 상대적으로 규모가 큰 기업들에 비해 높은 리스크로 인해 (특히 중요한 신용 실적이나 기록이 없는) 상대적으로 큰 어려움을 겪음.
- 약 1/3의 중소기업이 공식적인 외부금융원을 전혀 활용하지 못하고 있으며, 따라서 투자나 성장을 위해 유보이익 또는 개인적 자금에 의존
 - 외부금융을 활용하고자 하는 중소기업들은 거의 대부분 은행 융자, 당좌대월 또는 어음할인(invoice discounting)이나 팩토링과 같은 운전자금 상품 등의 형태로 은행에 의존
 - 불과 2%에 해당하는 중소기업들만 외부지분(external equity)을 금융원으로 활용

4) 소상공인 지원체계

(1) 지원기관

□ Department for Business, Energy & Industrial Strategy (BEIS)

- BEIS는 기업, 산업전략, 과학, 혁신, 에너지, 기후변화 등과 관련된 의무를 함께 하는 것을 목적으로 하는 정부부처(ministerial department)로서, 47개 기구들과 공공기관들의 지원을 받음.
 - 종합적인 산업 전략을 개발 및 전달, 정부의 기업과의 관계를 리드
 - 국가가 신뢰할 수 있고 확고 가능하며 깨끗한 에너지 공급 확보를 보장
 - 과학, 연구, 혁신 등에서 영국이 최첨단 지위를 유지하도록 노력
 - 기후변화에 대처

□ British Business Bank

- 2012년 정부는 오래된 구조적 자금 공급의 갭 문제를 다룰 단일 기관을 설립하여 중소기업에 위한 모든 금융지원을 한 곳으로 모으겠다고 발표⁴⁹⁾
 - 그 결과인 British Business Bank는 영국 경제를 이끌 동력인 제조업체, 수출업체, 고성장기업 등에 자금공급을 신속하게 확대할 수 있는 능력과 견실한 대차대조표를 가질 것이라고 천명⁵⁰⁾
- 2013년 정부에 의하면, British Business Bank가 무엇보다도 다음과 같은 목표를 가진다고 밝힘.
 - 기업을 위한 다양한 자금시장(부채시장 및 주식시장) 개발을 지원
 - 가능성이 있지만 서비스가 불충분한 기업들에게 자금공급을 증가(특히 장기자금 공급의 증진)
 - 기존 정부의 기업 자금지원 프로그램들을 통합 관리하여, 단일 포트폴리오를 만들고 접근을 단순화⁵¹⁾
- 2014년 11월 1일부터 British Business Bank는 Department of Business, Innovation and Skills에서 독립하여 운영을 시작하면서 그 목적을 공표
 - 중소기업 자금시장 구조를 변화시켜 이 시장들이 보다 효과적이고 역동적으로 작동시킬 것이며, 이러한 노력은 기업들이 번창하는 도움을 주고 영국의 경제활동을 확고하게 하도록 노력⁵²⁾

49) Department for Business, Innovation and Skills, 'New business bank to support up to £10 billion of business lending', accessed 4 February 2015.

50) BBC News, 'Cable promises £1bn business bank', accessed 4 February 2015.

51) Department for Business, Innovation and Skills, *Building the Business Bank*, BIS/13/734, March 2013, p 4.

□ UK Trade and Investment (UKTI)

- UKTI는 국제 무역 및 외국인투자를 증진하기 위한 조직으로서, 기업들이 국제시장에서 성공적으로 거래하는 방법을 이해하도록 지원하는 것을 목적으로 하는 non-ministerial government department
- UKTI에 의하면, 2013~14 동안에 £200억 이상의 수출을 위한 결정적인 지원을 하였다고 밝힘.

□ UK Export Finance (UKEF)

- UKEF는 '수출신용기관(export credit agency)'으로서, 영국 기업들이 수출할 때 금융 리스크를 대신 떠맡음으로써 수출을 지원
 - 예를 들면, UKEF는 특히 해외 바이어들이 영국 기업들에게 물품 대금지급에 실패할 리스크를 줄이기 위해 수출업자들에게 보증을 판매
- 2009~2010년 동안 10개 업체에서 2013~2014년 동안에는 130개 업체로 증가하여 지난 5년 동안 직접 지원받은 기업의 수가 지속적으로 증가⁵³⁾
- 수출기업 지원은 다른 공급사슬 기업들(supply-chain companies)에게도 긍정적인 영향을 미친다는 점을 UKEF가 강조

□ FSB (the Federation of Small Business)

- 1974년 설립된 중소기업을 대변하는 영국 기업 단체
- 자영업자와 중소기업 사업주들의 추가적인 조세 부담을 대변하였던 Class 4 National Insurance 기여에 대한 대응으로 Norman Small에 의해 1974년에 National Federation of Self Employed (NFSE)로 설립된 것임.

□ Technology Strategy Board

- 영국의 혁신기관으로서, 'Innovate UK'가 Technology Strategy Board의 운영 프로그램 명칭임.
- 2014년 8월 그 역할과 목적을 보다 명확하게 하기 위해 'Technology Strategy Board'가 Innovate UK 라는 명칭을 완전하게 채택
- 'Innovate UK'는 영국의 혁신기관으로서, 지속가능한 경제성장을 가속하도록 사람들과 프로그램들을 독특하게 조합하여 혁신적 영국 기업들을 자금, 지원, 연결시키는 역할 수행

52) British Business Bank, 'What we do', accessed 4 February 2015.

53) Department for Business, Innovation and Skills (GSB 22) para 7.9.

- 이 기관이 제공하는 수단과 프로그램이 포함하는 것들에는 Collaborative Research and Development, SBRI (the Small Business Research Initiative), Knowledge Transfer Partnerships, Launchpad competitions and overseas missions 등이 있음.

5) 소상공인 지원프로그램

- 영국의 기업지원은 지역, 기업 규모, 대상, 산업 등에 따라 구분되어 운용되고 있음.
- 자금, 자문, 교육 및 훈련, 수출, 지역성장 등 분야에 다수의 지원 프로그램을 공공 부문, 민간 부문 또는 공동으로 제공⁵⁴⁾
 - 자금지원은 British Business Bank과 Green Investment Bank를 통해서 지원되고, Business Growth Service, Local Enterprise Partnership, knowledge Transfer Partnership 등 다양한 분야에 걸쳐 많은 지원 프로그램들이 운영되고 있음.

<표 3-16> 최근 개발된 분야별 중소기업 지원프로그램

분 야	프로그램
역량개발	1. Supporting Small Business Charter 2. £30 million Growth Vouchers
금융	1. Start-Up Loans 2. SME Growth Loans 3. £100 million of new funding to SMEs
공공부문조달	1. New single market commitment 2. Mystery Shopper 3. National competition

출처 : Lord Young (2013), 'Growing Your Business, A Report on Growing Micro Businesses', May 2013 - The Second Part of the Report on Small Firm

(1) 금융지원 프로그램

- 현재 정부가 중소기업을 위해 제공하는 금융지원 프로그램(scheme)은 다음과 같음.⁵⁵⁾

54) House of Commons (2015), 'Government Support for Business-Eight Report of Session 2014-15', 24 February 2015.

- 국가 및 지역 차원에서 제공되는 많은 보조금 및 금융 프로그램 이외에, 은행을 통해 전달되는 금융에 대한 접근을 개선하기 위한 조치들이 과거 및 현재 정부에 의해 실행되고 있음.
- 정부에 의한 제공되고 있는 중소기업 금융지원은 다음과 같은 프로그램들을 포함하고 있음.
 - Enterprise Finance Guarantee (EFG)
 - Enterprise Capital Funds (ECFs)
 - Business Angel Co-Investment Fund
 - Business Finance Partnership (BFP)
 - Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS)
 - The National Loan Guarantee Scheme (NLGS)
 - Community Investment Tax Relief
 - Tackling Late Payment/Promoting Prompt Payment
 - National Loan Guarantee Scheme
 - GrowthAccelerator

□ The National Loan Guarantee Scheme(NLGS)은 중소기업으로 하여금 금융과 지원 접근을 돕기 위한 정부 정책의 주요한 초석임.

- 이 프로그램 하에 정부는 은행에 200억 파운드를 제공하여 은행들로 하여금 보다 낮은 이자율로 빌리는 것을 가능케 함.
- 은행들이 받은 혜택은 전부 중소기업들에게 돌아감.
- NLGS 용자를 받아간 은행들은 다른 경로로 외부에서 받은 경우의 이자율에 비해 1%p 낮은 할인율을 제공받음.

□ GrowthAccelerator

- Business Growth Service의 일부로써, 이 프로그램은 성장기업들이 그들의 열망과 의지를 달성할 수 있도록 지원을 전달하는 정부 프로그램
- 이 프로그램의 지원을 받은 기업들은 2015년에 36,500개의 일자리 창출과 £15억 매출 증가를 기록하여 고용을 36% 증가시켰는데(중소기업 평균 5% 증가 대비)⁵⁶⁾
- 성장 기업들을 위해 성장과 수출을 위한 자문, 금융 등을 포함한 전문적인 맞춤형 지원을 제공
 - 성장 기업들이 각종 지원에 보다 용이하게 접근할 수 있도록 패키지 형태의 정

55) Lord Young (2013), 'Growing Your Business, A Report on Growing Micro Businesses', May 2013 - The Second Part of the Report on Small Firm

56) 출처 :: BVD Fame database by GrowthObservatory

부지원을 제공

- 2016년 3월 31일부터 이 회사의 홈페이지가 더 이상 존재하지 않기 때문에, 해당 지역의 기업지원 서비스에 대해서 지역의 LEP 또는 <http://www.lepnetwork.net/> 을 활용해야 함.

□ Enterprise Finance Guarantee (EFG)

- 자금난으로 어려움을 겪고 있는 소규모 가능성 있는 기업들을 돕기 위해서 영국 정부가 보증을 통해 £1,000~£1 백만의 은행대출을 용이하게 하는 용자 프로그램
 - 은행이 요구하는 담보를 제공할 능력이 없는 가능성 있는 작은 기업들에게 은행이 대출을 할 수 있도록 하는 것이 목적임.
- EFG는 2008년 금융상황이 좋지 않을 동안 부채자금을 조달할 수 없었던 가능성 있는 중소기업을 대상으로 도입한 프로그램
 - 기존의 Small Firms Loan Guarantee scheme을 대체한 것임.
- 이 프로그램에서의 대출 여부는 전적으로 참여 은행의 결정에 달려 있음.
 - 정부는 프로그램에 의해 대출기관이 입게 된 불량 부채의 일부를 감당
 - 채무자는 일반적인 조건으로 참여은행에게 이자와 수수료를 지불하고, 추가로 채무자는 정부에 분기별 수수료(a quarterly fee)를 지불

(2) 역량 개발 (Capabilities and skills)

□ Local Enterprise Partnership (LEPs)

- 지원을 파악하기 위한 시간 또는 자원이 없다는 것은 중소기업에 특별히 문제이며, 정부 지원이 복잡하고 찾기 어렵다고 지적됨에 따라 기업들의 정부지원 참여를 증진하기 위한 방안⁵⁷⁾
 - 지역 기업들의 수요에 대한 지원조치를 조율하고, 정부지원 시책의 단일 접촉 지점의 활용
- 지역 성장 이슈들에 대해 전략적 리더십을 제공하기 위해 지역의 공공 및 민간 부문의 리더들이 함께 하는 프로젝트
 - 지역의 이슈가 기업들의 요구를 반영한다는 점을 확인함으로써 기업을 위한 국가 및 지역의 지원을 연계시키는 데에 중요한 역할을 담당
- 2013~14 기간 동안 각 LEP는 연간 £500,000를 받았으며, 그 중 절반인 £250,000은 지역이 매칭⁵⁸⁾
 - 그 이외에도 Growth Deals, Enterprise Zones, the Growing Places Fund and European Structural and Investment Funds 등 추가적인 정부로부터

57) Department for Business, Innovation and Skills (GSB 22) para 8.1.

58) Department for Business, Innovation and Skills (GSB 36) extract.

의 자금지원

□ Growth Hubs

- 위의 Local Enterprise Partnership (LEPs)과 같은 배경에서 설치
- 지역에 의해 추진되고 지역에 의해 소유되지만, 정부가 보다 조율된 기업지원을 전달하고 있는지를 확인하기 위해서 정부에 의해 모니터링 되는 지역의 공공/민간 파트너십

<표 3-17> 기업 지원 분야 및 프로그램

구 분	인프라/시스템	프로그램
창업 장려 및 역량 개발	<ul style="list-style-type: none"> •Inspiring the future •Enterprise Village •Premier League Enterprise Academy •Young Enterprise 	<ul style="list-style-type: none"> •The Queen’s Awards for Enterprise •Enterprising Britain •Global Entrepreneurship Week •Enterprise Zones •New Enterprise Allowance •Start-Up Loans scheme
민간 부문 투자 장려		<ul style="list-style-type: none"> •Business Finance Partnership •Start-up Loans scheme •Business Angel Co-Investment Fund •Enterprise Capital Funds programme •Tax incentives for investment in small and medium-sized businesses
중소기업 고용 세제혜택		<ul style="list-style-type: none"> •£2,000 Employment Allowance
기업과 창업 지원	<ul style="list-style-type: none"> •Great Business •Business Support Helpline •Business Growth Service Mentorsme 	<ul style="list-style-type: none"> •Growth Vouchers programme

출처 : Department for Business Innovation & Skills and HM Treasury (2015), 'Policy paper – 2010 to 2015 government policy: business enterprise', May 2015.

(3) 영세기업 지원 프로그램

- 앞서 언급하였듯이, 영세기업을 포함한 영국의 기업지원 프로그램들은 지역의 실정과 특성을 반영하여 규모 및 대상을 고려한 경우가 많음.

- 아래 프로그램들은 그 중의 일부로서, 특히 영세기업을 중심으로 한 지원 프로그램들의 예시임.

□ Start Up Loans

- England, Scotland, Wales and Northern Ireland 등 지역에서 창업 또는 성장하고자 하는 사람에게 용자 및 멘토링 제공
- 주관기관: Start Up Loans Company
- 지원금액: £500 - £25,000
- 신청자격
 - 18세 이상 영국 주민으로서, 사업을 영위한지 24개월 미만의 영국을 근거지로 한 기업
 - 현재 부도상태거나 Debt Relief Order(DRO) 상태가 아니고, 지난 2년 동안 둘 중에서 어느 경우로부터 면제된 경험이 없어야 함.
 - 현재 outstanding Individual Voluntary Arrangement (IVA) 또는 Trust Deed가 아니어야 하고, 지난 2년 동안 둘 중에서 어느 경우로부터 면제된 경험이 없어야 함.
 - 현재 Debt Management Programme 또는 Debt Arrangement Scheme에 참여하지 않고 있어야 함.
- 이 프로그램은 정부지원에 의한 것이며, 연 6%의 고정금리를 적용하고, 기간은 1~5년이며, 신청 수수료 및 조기상환 수수료가 없음.
 - 신청자는 사업계획을 돕기 위한 무료 지원과 지도를 받게 되며, 용자 수혜자는 용자를 받은 후에 12개월 동안 무료 멘토링을 받을 수 있는 기회를 얻게 됨.

□ 1-to-1 advice(Oxfordshire)

- Oxfordshire 지역의 창업예비자, 신생기업 등을 위한 무료 1-to-1 자문 제공
- 주관기관 : Oxfordshire Business Enterprises Ltd (OBE)
- 최대 고용인원 : 9명
- 신청 자격요건 : Oxfordshire 지역의 예비창업(pre-start) 및 신생기업(new businesses) based in may apply
- 주관기관의 기업창업 자문팀이 자문을 제공하고, 무료 및 기밀에 부쳐지며, 해당 지역의 다양한 현장에서 이루어짐.
 - 창업에 대한 자문은 예비단계에서부터 시작되어 기업이 확고하게 자리 잡을 때 까지 계속되며, 창업과 신생기업의 운영에 관한 모든 내용의 자문도 가능

□ ASK 프로그램

- 이 프로그램은 Antrim 및 Newtownabbey Borough Council 지역의 중소기업에게 전문가의 자문, 전문, 지식 등 지원
- 주관기관 : Antrim 및 Newtownabbey Borough Council 지역
- 자격요건 : 두 지역 등록된 소재지의 신생기업 또는 기존 중소기업
- 전문가의 멘토링을 최대 5시간 무료로 제공하며, 추가로 자문이 필요할 경우에는 추가되는 5시간에 소요되는 비용의 50%를 지불해야 함.

□ Aberdare Townscape Enhancement 프로그램

- 마을의 중심 상업지구를 개선하도록 하거나 비어있는 부동산을 다시 활용할 수 있도록 주인에게 보조금 지급
- 주관기관 : Rhondda Cynon Taf Council
- 자격요건 : 이 계획의 신청 자격은 다양한 요인들에 달려 있기 때문에 신청을 위해 담당부서에 직접 접촉을 하도록 권유
- 자격을 갖춘 경우 최대 £50,000의 보조금을 지급하는데, 상당 수준의 일자리 창출을 직접 초래하는 예외적인 경우에는 £100,000까지 보조금 지급
- 유사한 목적의 프로그램으로 Aberdare Townscape Heritage 프로그램(보조금 규모 £30,000~ £100,000)도 있음.

□ Aberdeen City and Shire First Employee 보조금 프로그램

- 첫 번째 종업원을 고용할 경우 보조금과 자문을 제공
- 주관기관 : Aberdeenshire Council
- 최대 고용인원 : 종사자 9명 이하의 기업
- 자격요건 : 지원신청이 고려의 대상이 되기 위해서는 다음의 기준을 충족해야 함.
 - 첫 번째 종업원을 채용하는 중이어야 함.
 - 해당 종업원이 주당 30시간은 근무해야 함.
 - 피고용인이 사업 파트너 또는 투자자가 아니어야 함.
 - systems must be in place to deduct National Insurance and PAYE
 - 피고용인 1명을 감당할 수 있는 능력이 되어야 함.
 - 보조금이 지역의 다른 기업들에게 불리하거나 해가 되어서는 안 됨.
- 보조금 : £1 ~ £1,000
- 보조금 지급은 2개의 단계로 이루어지는데, 50%는 고용이 이루어졌을 때, 나머지 50%는 6개월 동안 고용이 유지된 것으로 확인된 경우에 지급

□ Advice for start-ups (Hertfordshire and Bedfordshire)

- 자신의 사업을 시작하고자 하는 개인들에게 주문과 지원을 제공
- 주관기관 : Wenta
- 자격요건 : Hertfordshire 및 Bedfordshire 두 지역에 근거를 두고 Bedford, Watford, Potters Bar, Luton, Ware and Stevenage 등의 지방 당국 지역에 있는 경우
- 이 프로그램은 새로운 사업을 시작하려는 개인들을 위해 자문과 지원을 제공하는 것이며, 지원의 내용은 다음을 포함
 - 사업계획서 작성
 - 시장조사
 - 은행에 사업계획을 제시
 - 자금, 세금, VAT

□ Barking Enterprise Centre

- Barking, Dagenham, 동부 런던 지역의 창업 및 기존 중소기업을 위한 저비용 작업장소와 금융접근 지원
- Organizer: Agilisys Ltd
- 최대 고용인원 : 49명 이하의 기업
- 자격요건 : Barking 및 Dagenham 런던 자치구에서 사업을 시작하고자 하는 모든 신청자들이 첫 번째 미팅에서 평가받게 됨.
- Barking Enterprise Centre가 Barking 및 Dagenham 런던 자치구에서 사업을 시작하고자 하는 창업 및 기존 중소기업을 위해 낮은 비용으로 사업장소 제공하고 무료로 사업지원 서비스를 제공
 - Barking Enterprise Centre는 기술기반의 창업, 고성장 기업전략 평가, 기존 기업 및 예비창업자들을 위한 리더십과 경영 프로그램의 개발 등에 전문성을 보유하고 있음.
 - Barking Enterprise Centre는 “green” 공간, 가상의 사무실, 우편함 주소 등 다양한 용도의 서비스를 제공하는 15,000 sq ft의 특별하게 설치된 사무실을 제공
 - 모든 입주기업 및 고객들이 동부 런던 소재 기업의 재건과 성장을 적극적으로 장려하는 세미나, 워크샵, 네트워킹 이벤트 등 모든 프로그램들에 접근 가능

□ Business Development Grant Scheme - Start-up grant

- 이 창업 보조금 프로그램은 Scarborough Borough 지역의 새로운 기업 창업을 장려하기 위해서 마련되었음.
- 주관기관 : Scarborough Borough Council
- 보조금 : £1 ~ £1,000

- 피고용인 10명 이하의 기업
- 신생기업과 18개월 미만의 기업을 대상으로 하며, 기계설비(자동차 등 제외), 확장, 설비의 적용 및 개선 등에 소요되는 비용에 한해서 신청 가능
 - 기업 당 1년 최대 £1,000 보조금 지급, 비용의 50%
 - 소매업(온라인 소매업 포함), 휴일 숙박업, 부동산업, 개인서비스업(이·미용실, 정원사, 잡역부 등) 음식점 및 카페 등은 신청대상에서 제외

□ Business Gateway new business start-up grant - Orkney

- Orkney 지역의 신생기업에 보조금
- 보조금 : £1 ~ £1,000
- 9명 미만 종업원 기업에 해당
- 신청 자격요건 : 신생 전업 창업기업(new full-time start-up)이라야 함.
 - 신청 이전에 이미 창업한 기업은 제외
 - 사업주는 Orkney 지역에 거주해야 하고, 직접 기업을 소유 및 운영해야 함.
 - 신청자는 2년간의 현금흐름 전망과 사업계획을 제출해야 함.
 - 다른 보조금을 받은 경우에는 대상에서 제외될 수도 있음.
- 보조금은 다음의 내용에 소요되는 창업비용을 포함
 - 설비, 훈련, 마케팅

□ CNES business loan

- 창업기업을 지원하기 위한 무이자 융자
- 주관기관 : Business Gateway
- 지원규모 : £1 ~ £10,000
- 종사자 249명 이하의 기업
- 신청 자격요건 : Outer Hebrides 지역의 지역과 사업 개발 프로젝트를 위한 지원이며, 다음의 내용을 제시해야 함.
 - 상업적 가능성
 - 고용 창출
 - 추가적인 제품 및 서비스 수요를 창출할 수 있어야 함.

□ CNES micro business loan

- 창업기업을 위한 소규모 무이자 융자
- 주관기관 : Business Gateway Team
- 지원규모 : £1 ~ £2,000

- 신청자격 : 1인기업, 파트너, 유한회사, 협동조직, 지역기업, 기타
- Outer Hebrides 지역에 소재한 창업기업 및 기존의 기업으로서 다음 중 하나를 실행해야 함.
 - 상업적 가능성, 고용 창출, 추가적인 제품 및 서비스 수요 창출
- 다른 상업적인 민간 또는 공공 부문의 자금원으로부터 필요한 전체 자금을 동원하지 못한 사람들에게 한해서 융자
- 지역경제에 신규 일자리를 기여할 수 있는 지역 또는 사회적 및 소기업의 성장과 창업을 장려하기 위한 프로그램
- 영세기업이란 10명 미만을 고용, 연간 매출규모가 2백만 유로 미만

중소기업 성장을 위한 분야별 지원 요약⁵⁹⁾

1. Information and guidance

- GOV.UK | www.gov.uk/browse/business
- Business in You | www.businessinyou.bis.gov.uk
- The Association of Business Schools | www.associationofbusinessschools.org
- StartUp Britain | www.startupbritain.co
- Enterprise Nation | www.enterprisenation.com
- Doing business with government: a guide for SMEs (including Mystery Shopper) | www.gov.uk/doing-business-with-government-a-guide-for-smes
- Contracts Finder | www.gov.uk/contracts-finder
- Growing Business | www.growingbusiness.co.uk

2. Capability and skills

- Growing your business | www.gov.uk/growing-your-business
- Mentoring | mentorsme.co.uk, www.getmentoring.org
- Digital Youth Academy | www.digitalyouthacademy.com
- Advanced Institute of Management practice | www.aimpractice.com
- Social enterprise Investment and Contract Readiness Programme | www.beinvestmentready.org.uk
- Mutuels Support Programme | mutuals.cabinetoffice.gov.uk/what-support-available Finance
- Start-Up Loans | www.startuploans.co.uk
- Business finance support finder | www.gov.uk/business-finance-support-finder
- Community Development Finance Institution Finding Finance tool | www.findingfinance.org.uk
- ICAEW Business Advice Service | find.icaew.com/pages/bas
- ICAEW Best-Practice Guideline - SME Finance | www.icaew.com/cffsmefinance
- Angel CoFund | www.angelcofund.co.uk
- UK BusinessAngels Association | www.ukbusinessangelsassociation.org.uk
- Seed Enterprise Investment Scheme | www.seiswindow.org.uk

3. Recruiting and managing staff

- GOV.UK - Employing staff for the first time | www.gov.uk/employing-staff

59) Lord Young (2013), 'Growing Your Business, A Report on Growing Micro Businesses', May 2013.

- Business in You - employment | www.businessinyou.bis.gov.uk/advice/employment
 - Institute of Recruiters, *Your First Employee - the essential 10 step guide* | www.theior.org.uk/your-first-employee-essential-guide
 - Advisory, Conciliation and Arbitration Service (Acas) | www.acas.org.uk
 - Graduate Talent Pool | graduatetalentpool.direct.gov.uk
 - Internships | www.enternships.com
 - Apprenticeships | www.apprenticeships.org.uk
 - National Consortium of University Entrepreneurs | www.nacue.com
4. Exports
- Open to export | opentoexport.com
 - UK Trade & Investment (including Passport to Export and Export Vouchers) | www.ukti.gov.uk
 - UK Export Finance | www.ukexportfinance.gov.uk
5. High Growth and Innovation
- GrowthAccelerator | www.growthaccelerator.com
 - Research and Development (R&D) Tax Credits | www.hmrc.gov.uk/randd
 - Technology Strategy Board (including Knowledge Transfer Partnerships; Smart; Innovation Vouchers; Small Business Research Initiative (SBRI); _connect) | www.innovateuk.org
 - Design Council's Design Leadership Programme | www.designcouncil.org.uk/our-work/leadership
 - Intellectual Property Office | www.ipo.gov.uk
 - British Library's Business & IP Centre | www.bl.uk/bipc/index.html
 - Manufacturing Advisory Service | www.mymas.org
 - Goldman Sachs 10,000 Small Businesses | www.goldmansachs.com/citizenship/10000-small-businesses/UK/index.html
 - Nesta | www.nesta.org.uk
6. Locations
- Popupspace | www.popupspace.com
 - We Are Pop Up | www.wearepopup.com
 - PopUp Britain | www.popupbritain.com
 - PopUp Britain's Kit for Town Teams | popupbritain.com/guidance-for-town-teams
7. Membership and support organisations
- British Chambers of Commerce | www.britishchambers.org.uk
 - National Enterprise Network | www.nationalenterprisenetwork.org
 - The Confederation of British Industry | www.cbi.org.uk
 - Federation of Small Businesses | www.fsb.org.uk
 - EEF, The manufacturers' organisation | www.eef.org.uk

- Forum of Private Business | www.fpb.org
- The Chartered Institute of Marketing | www.cim.co.uk
- The LEP Network | www.lepnetwork.org.uk
- Capital Enterprise | www.capitalenterprise.org
- Social Enterprise UK (SEUK) | www.socialenterprise.org.uk
- The Prince's Initiative for Mature Entrepreneurs (prime)
| www.prime.org.uk

4. 독일

1) 소상공인 정의와 범위

- 독일 연방 통계청은 유럽위원회(EC)의 중소기업 범위 권고안(2005년 1월부터 적용)에 따라 중소기업을 정의
 - 종업원 250인 미만, 연매출액 5천만 유로 이하의 기업으로 정의하고 있으며, 이중 종업원 9인 이하, 연매출액 200만 유로 이하의 기업을 소상공인으로 규정하고 있음.

<표 4-1> 독일 소상공인 정의

구분	종업원	연매출액
영세기업	9인 이하	200만 유로 이하
소기업	10~49인	1천만 유로 이하
중기업	50~249인	5천만 유로 이하
대기업	250인 이상	5천만 유로 초과

출처 : Statistisches Bundesamt Deutschland

- EU 중소기업 정의는 중소기업의 금융에 대한 접근과 특별히 이들을 대상으로 한 EU 지원프로그램들을 활용함에 있어서 중요
 - 중소기업은 EU recommendation 2003/361에 정의되어 있음.
 - 중소기업 가부를 결정하는 주요 요인들은 아래와 같음.
 - 종사자 수 및 연간 매출액 (또는 총자산)

<표 4-2> 기업 규모 분류

구분	종사자 수	연간 매출액	총자산
중기업(Medium-sized)	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
소기업(Small)	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
영세기업(Micro)	< 10	≤ 2 m	≤ € 2 m

출처 : EU recommendation 2003/361.

- 이와 같은 범위의 한도는 개별 기업의 수에만 적용

- 큰 기업그룹의 일부에 속하는 기업은 해당 그룹의 종사자 수/매출/balance sheet data 등을 포함해야 함.

□ 중소기업은 일자리와 경제 성장의 잠재적 원천으로서, 유럽 경제의 중추로 인식

- 중소기업은 유럽위원회(European Commission)에 의해서 종사자 250명 미만 이면서 연매출이 50백만 유로 또는 총자산 43백만 유로까지인 경우에 해당됨 (Commission Recommendation of 6 May 2003).

2) 소상공인 현황

(1) 사업체 및 종사자

□ EC(European Commission)의 2016 SBA Fact Sheet에 의하면, 독일의 영세기업은 사업체 수 82.2%, 종사자 수 18.9%, 부가가치 15.4%의 비중을 각각 차지하고 있음.

- 영세기업 부문은 전체 사업체 수 2,242,897개 중에서 1,842,862개, 전체 종사자 수 27,204,463명 중에서 5,150,030명, 전체 부가가치 15,361억 유로 중에서 2,367억 유로 등을 각각 차지하고 있음.

<표 4-3> 독일 기업의 규모별 분포

	사업체		종업원		부가가치	
	수	비중	수	비중	10억 유로	비중
영세기업	1,842,862	82.2%	5,150,030	18.9%	236.7	15.4%
소기업	333,531	14.9%	6,373,843	23.4%	277.6	18.1%
중기업	55,688	2.5%	5,553,493	20.4%	302.0	19.7%
중소기업	2,232,081	99.5%	17,077,366	62.8%	816.3	53.1%
대기업	10,816	0.5%	10,127,097	37.3%	719.8	46.9%
전 체	2,242,897	100.0%	27,204,463	100.0%	1,536.1	100.0%

주 : 1) Eurostat의 2008~2013년 수치에 근거, DIW Econ이 생산한 2015년 추정치
 2) 농·임·수산업, 교육 및 의료 등은 포함하지 않음.
 3) Eurostat 데이터 활용은 일관성과 국가 간 비교 가능 등의 장점이 있는 반면, 일부 국가의 데이터는 자국의 담당기관에 의해 발표된 데이터와 다를 수 있다는 있다는 단점이 있음.

출처 : European Commission (2016), '2016 SBA Fact Sheet'

(2) 산업별 분포

- 독일 영세기업의 산업별 분포를 보면, ‘사업관리·사업지원 서비스업’의 영세기업이 가장 큰 비중을 차지하고 있음.
 - 전체 영세기업 중에서 ‘사업관리·사업지원 서비스업’ 영세기업이 차지하는 비중은 55.8%(기업 수), 48.5%(종사자 수), 62.6%(부가가치)임.
 - 또한 위 산업에 속하는 영세기업이 전체 ‘사업관리·사업지원 서비스업’ 기업 중에서 차지하는 비중은 86.09%(기업 수), 22.24%(종사자 수), 25.38%(부가가치)임.
 - 주목되는 점은 ‘건설업’ 영세기업은 기업체 수에 비해 전체 기업에서 종사자 수 및 부가가치 면에서 차지하는 비중은 다른 산업의 영세기업의 경우보다 높다는 것임.

<표 4-5> 독일 영세기업 산업별 분포 (2016)

(단위 : 개, 명, 10억 유로)

산 업	기업 수	종사자 수	부가가치
제조업	61.28% 124,366	6.82% 494,629	3.42% 18,008
건설업	81.13% 221,271	36.08% 785,870	29.10% 26,651
도·소매업 등	82.41% 464,136	22.38% 1,358,937	16.23% 42,416
사업관리·사업지원 서비스업	86.09% 1,029,048	22.24% 2,496,536	25.38% 148,118
합 계	82.16% 1,842,862	18.93% 5,150,030	15.41% 236,746

출처 : European Commission(2016), ‘Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016’

- 산업을 보다 세분하여 영세기업이 중소기업 중에서 차지하는 비중을 볼 경우, ‘부동산 관련업’이 특히 상대적으로 높은 비중을 차지하고 있음.
 - 기업 수의 경우, ‘부동산 관련업’(97.56%), ‘전문·과학·기술 서비스업’(90.82%), ‘정보·통신업’(86.54%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
 - 종사자 수는 ‘부동산 관련업’(70.09%), ‘전문·과학·기술 서비스업’(46.54%), ‘건설업’(38.71%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
 - 부가가치는 ‘부동산 관련업’(70.96%), ‘전문·과학·기술 서비스업’(43.21%), ‘건설업’(32.59%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.

<표 4-6> 독일 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)

(단위 : %)

	기업 수	종사자 수	부가가치
광업 및 채취업	57.07	15.81	17.13
제조업	62.53	14.49	10.27
전기·가스·스팀·에어콘 설비업	48.36	2.86	1.57
물공급 등	45.63	6.59	8.48
건설업	81.14	38.71	32.59
도·소매업 등	82.63	33.37	25.55
운수·창고업	71.33	18.66	25.12
숙박·음식업	76.18	33.10	29.11
정보·통신업	86.54	27.90	24.43
부동산관련업	97.56	70.09	70.96
전문·과학·기술 서비스업 등	90.82	46.54	43.21
사업관리·사업지원 서비스업	81.82	20.79	29.47
전 체	82.56	30.07	28.90

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

(3) 창업과 폐업, 생존률

- 독일 연방 통계청에 따르면, 2014년 독일 창업기업 수는 991,965개, 폐업 기업 수는 그보다 많은 1,037,802개로 나타났음.
- 개인기업의 창업과 폐업이 법인 및 동업 기업의 창업과 폐업보다 월등히 많은 수를 기록하였음.

<표 4-7> 2014년 독일 창업 및 폐업 현황

창업				폐업			
개인기업	법인	동업	총계	개인기업	법인	동업	총계
649,543	129,013	213,272	991,965	767,197	126,720	142,837	1,037,802

출처: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2016.

- 사업체 규모가 작을수록 창업률이 높은 가운데, 특히 종사자가 없는 자영업 창업률이 상대적으로 매우 높음.
- 2008~2014년 기간 동안 창업률이 전체적으로 하락 추세를 보이고 있으며, 종사

자 1~4인 사업체의 창업률 하락 추세가 상대적으로 뚜렷한 것으로 파악됨.

<표 4-8> 독일 창업률 (birth rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	9.25	8.31	8.72	8.66	7.95	7.39	7.20
0	12.31	10.83	11.61	11.85	10.87	10.79	11.05
1~4	7.99	7.66	7.72	7.18	6.58	4.74	5.48
5~9	2.01	1.90	1.72	1.60	1.59	1.49	2.30
10 이상	0.75	0.71	0.64	0.58	0.55	0.52	0.69

주 : 창업률 (Birth rate) - number of enterprise births in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

출처 : Eurostat-OECD Entrepreneurship indicators Programme

□ 창업율의 경우와 마찬가지로 사업체 규모가 작을수록 폐업률이 높은 가운데, 특히 종사자가 없는 자영업의 폐업률이 매우 높음.

○ 폐업률 역시 창업율의 경우와 같이 대체로 하락 추세를 보임.

<표 4-9> 독일 폐업률 (death rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	8.90	8.56	8.55	8.47	8.27	-
0	-	15.15	14.47	14.67	14.57	14.05	-
1~4	-	2.53	2.63	2.28	2.26	2.15	-
5~9	-	0.36	0.36	0.29	0.22	0.22	-
10 이상	-	0.18	0.15	0.16	0.11	0.09	-

주 : 폐업률 (Death rate) - number of enterprise deaths in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

□ 종사자 수가 많을수록 5년 생존율이 높게 나타남.

○ 종사자가 없는 자영업의 5년 생존율이 가장 낮음.

<표 4-10> 독일 5년 생존률 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	40.22	39.81	39.62	40.98	38.68	38.95
0	-	38.52	37.96	37.66	38.56	36.23	35.70
1~4	-	44.89	44.27	44.38	45.67	44.08	45.50
5~9	-	55.77	55.99	52.10	56.80	53.30	55.38
10 이상	-	55.85	59.29	55.20	58.40	55.15	57.54

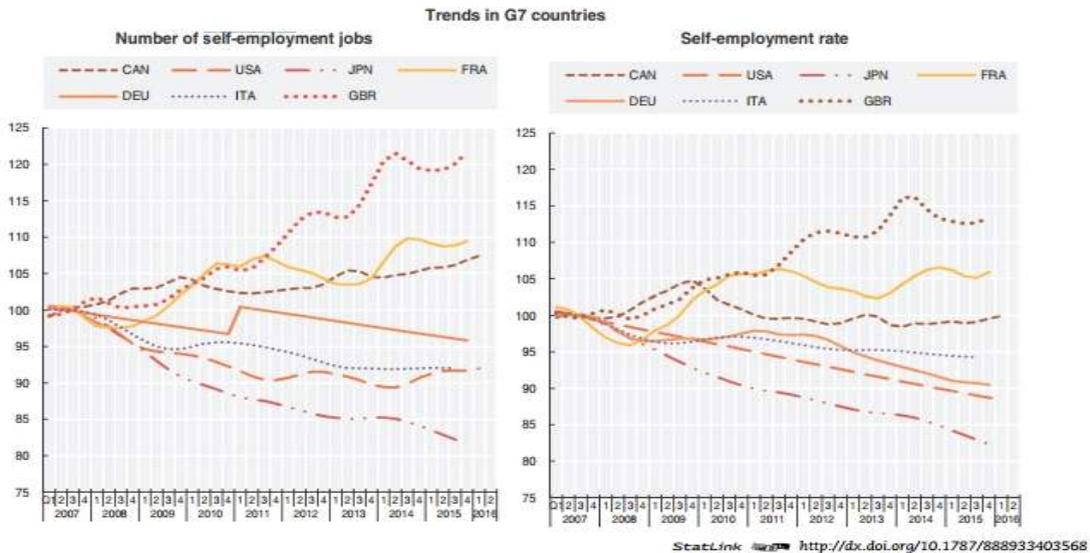
주 : 5년 생존률 (Survival rate 5) : number of enterprise in the reference (t) newly born in $t-5$ having survived to t divided by the number of enterprise birth in $t-5$

(4) 기업 형태별 소상공인 현황

가. 자영업

- 독일은 자영업 비중이 다른 국가들에 비해 상대적으로 적으며, 10인 이상 또는 50인 이상의 중기업의 비중이 높은 국가임.
- 2015년 현재 독일 전체 고용 인구 중 약 416만 명이 자영업을 영위하고 있음.

<그림 4-1> 2006~2015년 독일 자영업자 수 추이



출처: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2016.

- 2015년의 자영업 인구는 총 고용인구의 10.4% 정도로 2006년의 약 11.1%에 비하면 약 3만 명이 증가하고, 전체 인구 중의 비율은 약 0.7% 포인트가 하락하는 등 지속적으로 하락 추세

- 위의 그림에서 그 추세를 보듯이, 독일의 자영업 비율과 수 모두 하락 추세를 보이고 있음.

(2) 수공업

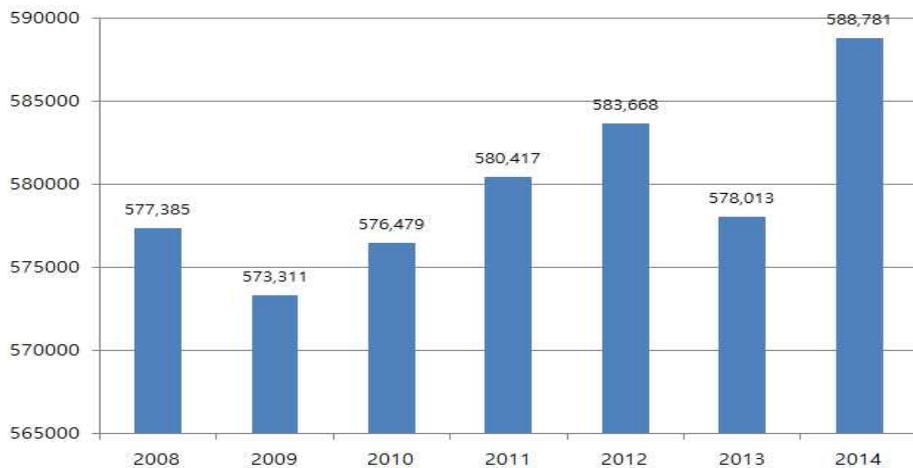
□ 수공업은 독일 경제에서 가장 다양한 부문으로서 중소기업 부문에서도 핵심을 이루고 있음.

- 독일 수공업은 오랜 전통을 기반으로 국민들의 일상생활에 많은 영향을 미치는 경제·사회 부문임.

□ 수공업 기업은 약 58만 9천개로 전체 기업의 약 23.6%를 점하고 있음.

- 수공업 부문은 2008년 이후 2013년을 제외하고 지속적으로 완만한 증가세를 나타내고 있음.
- 수공업에 종사하는 고용인원은 약 513만 명으로 전체 노동인구의 약 18.5%, 매출액 약 5,192억 유로 수준임.

<그림 4-2> 독일의 수공업 기업 수 추이



자료: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2016.

□ 영세기업 규모의 수공업체는 약 47만개로 전체 수공업 기업 중 약 80.6%를 차지(2014년 기준)

- 수공업 기업의 종업원은 평균 5~6명으로 구성되어 있으며, 대부분 기업 규모가

영세기업에 속함.

3) 소상공인 정책체계

(1) 정책철학

- 20세기 중반까지만 해도 독일은 영세기업인들의 잠재력을 인정하지 않았으나, 이런 인식은 전후 상황에 사회적 시장경제 개념이 등장하면서 바뀌게 되었음.
 - 따라서 영세기업 정책 철학을 논의하기 위해서는 사회적 시장경제에 대한 이해가 동반 되어야 함.⁶⁰⁾
- 전후 상황에서 국제적으로 여러 나라들이 자국의 경제상황에 대해 반성하고 경제 정책을 바꿨는데 독일도 그 중의 하나였음.
 - 독일의 전체주의적 정치·경제 체제, 그리고 그 전의 자유방임적 경제에 대한 반동으로 사회적 시장경제가 등장하게 되었음.
- 이는 자유주의에 입각한 시장경제를 기본으로, 사회적으로 형평성을 유지하기 위해 정부가 필요한 만큼만 개입을 하는 경제체제임.
 - 정부가 적극적으로 개입해야 한다고 주장하는 케인즈와는 다른 것으로서, 정부가 사회적 형평성과 시장경제의 중심개념인 ‘경쟁’을 보호하는 역할을 하는 것임.
- 독일의 영세기업 정책은 이런 오이켄(W. Eucken)의 ‘질서자유주의’⁶¹⁾와 맥락을 같이 함.
 - 독일의 경제학자 오이켄은 사회적 형평성을 보호하고, 안정된 시장경제 유지를 위해서는 시장의 독과점을 방지하고 자유로운 시장 진입이 가능해야 한다는 점을 역설
- 독일의 독과점법 경쟁제한방지법(GWB)은 소수의 독과점을 방지하고 있는 법안이며, 독일은 질서 있는 경쟁체제를 보호하고 영세기업들의 경쟁력을

60) 김광희(2016)에 따르면 사회적 시장경제 개념은 독일의 경제학자인 뮐러-아르마크(Mueller-Armack)에 의해 정립되었다.

61) 김광희(2016). ibid. p. 9.

높이기 위해 지원하는 정책을 펴고 있다고 할 수 있음.

- 영세기업인들 또한, 자주적으로 대기업들에 대항하기 위해 카르텔을 만들어 경쟁하기도 함.

(2) 정책기조

□ 독일의 중소기업 정책은 중소기업이 사회적 약자라서 배려해야 하는 것이 아니라, 독과점을 방지하고 공정한 경쟁구도와 시장경제 체제를 위해 지원해야 한다는 것임.

- 또한, 독일은 스위스의 경우처럼 특정산업의 중소기업체들을 육성하려는 의도가 아니라, 의지가 있는 모든 중소기업들을 지원 대상으로 함.
 - 이런 기본적인 철학을 바탕으로 한 독일의 중소기업 정책은 정권이 바뀌어도 큰 변화가 없이 유지됨.

□ 한국의 중소기업 지원예산이 금융지원에 치중되어 있는 반면, 독일의 경우는 기술혁신에 역점을 두고 있음.

- 연방정부의 대표적인 중소기업 지원부처인 연방경제에너지부(BMWi)의 예산 중 약 72%가 기술혁신지원에 사용됨.⁶²⁾

□ 독일의 중소기업 정책 기조는 정부가 주도적으로 제도적 틀을 만드는 등의 지원과 함께, 자유 시장경제체제의 두 가지 측면이 동시에 작용한다고 볼 수 있음.

- 시장에서의 경쟁을 중시하지만, 공정한 경쟁을 위해 정부가 어느 정도 개입하고 있는 것임.
 - 이러한 점이 독일의 시장경제가 원활하게 움직이게 하는 기본적 틀이며, 또한, 독일은 이러한 원활한 공정경쟁체제를 위해 인프라 지원에 많은 노력을 기울이고 있음.

(3) 정책체계

(1) 중소기업을 위한 연방정부 구상⁶³⁾

62) 김광희(2016). "독일의 중소기업정책시스템." 중소기업연구원. p. 37.

63) Die Mittelstandsinitiative der Bundesregierung

- 중소기업을 위한 연방정부 구상은 2006년, 독일 연방내각에서 발표한 구상으로 ‘중소기업 이니셔티브’라고 지칭
 - 이 구상은 중소기업 성장과 고용의 중요성을 강조하고 있으며, 연방정부가 시행, 추진 또는 계획 중인 제반 중소기업 관련 시책을 포함하고 있음.
- 동 구상은 중소기업 성장 촉진, 행정규제 완화, 혁신역량 강화, 기업교육 개선, 차세대 숙련 기술자 확보, 자금조달 기회 개선을 목표로 하고 있음.
 - 이외에도 대외무역활동 지원, 벤처캐피탈 활성화 및 창업 촉진을 위한 시책을 포함하고 있음.

<표 4-11> 중소기업 이니셔티브의 창업지원 내용

적극적인 창업 지원 ⁶⁴⁾
<ul style="list-style-type: none"> • “Startothek”이라는 인터넷 플랫폼을 통해 창업에 관련된 서류, 인증 및 허가, 규정 등에 대한 정보를 공개하여 보다 효율적이고 신속하게 창업 준비를 할 수 있도록 함 • 여성 창업 장려 • 실업자에 대한 창업보조금(Gruendungszuschuss)제도 실시 • 은행담보의 한계 설정을 통해 자영업자들의 위험 부담 경감 • 대학이나 연구소에서의 창업지원 강화 • 멀티미디어 분야에서의 창업지원 강화
혁신을 위한 모험자본의 현대화
<ul style="list-style-type: none"> • 하이테크 창업펀드, ERP-창업펀드, ERP/EIF 모태펀드 등 기술창업 및 기술기업을 위한 펀드 확대 • 연구원 창업 등 연구의 사업화 지원 펀드 개발

출처: 김광희(2016)

- 또한, 가내수공업과 소규모 서비스업에게 세금공제의 폭 확대, 등록절차 간소화, 법인설립 절차 간소화 등으로 창업을 더욱 용이하도록 하였음.
 - 이 이니셔티브를 포함한 많은 창업지원은 인터넷 플랫폼을 통한 창업 전후 많은 정보 제공, 실업자들에게 창업지원금 보조, 은행의 담보 한계 설정 등으로 자영업자들의 부담을 경감
 - 또한 여성, 산·학·연, 멀티미디어 분야 등 다양한 분야의 창업을 장려했으며, 지원을 강화하는 구상이었음.

64) 김광희(2016). *ibid.* p. 22.

□ 최근의 정책체계는 2015년 7월 연방경제에너지부의 ‘중소기업 미래를 위한 10대 액션플랜’에서 볼 수 있음.

<표 4-12> 중소기업 미래를 위한 10대 액션플랜 (2015)⁶⁵⁾

10 정책	내 용
1. 기업가정신 촉진	<ul style="list-style-type: none"> • 등 연구과학계의 하이테크 창업 촉진을 위한 'EXIST-프로그램 지원 강화: 창업장학금 지원금 증액, 기술이전 사업의 투자지원금 3배 증액, 외국인 창업 확대(EXIST Start-up Germany 프로그램) 등 • 창업기업의 금융 강화: micro-creditfond, micro-mezzaninfond 강화 • 창업기업의 미국 벤치마킹, 네트워크 지원을 위한 엑셀러레이터 프로그램확대
2. 창업 및 성장기업의 금융지원 강화	<ul style="list-style-type: none"> • 벤처캐피탈 펀드 확대 • 비즈니스 엔젤 촉진 및 하이테크 창업펀드프로그램 확대, 지속(2017년에 3차 HTGF 실시) • 성장기업의 주식상장 촉진
3. 전문인력 확보 및 난민의 직업훈련 편입	<ul style="list-style-type: none"> • 직업훈련과 대학교육의 연계 강화 • ICT, 에너지 분야의 직업훈련 강화 • 난민 및 이주자들의 직업훈련 및 직업알선 상담 강화: 인터넷 포탈 "Make in Germany" 운영
4. 행정규제 감축	<ul style="list-style-type: none"> • 행정규제감축법의 2016년. 1.1일 발효: 중소기업의 행정비용 감축(년 745Mill Euro 절약 예상) • EU의 전자상거래 확대를 위한 법률("eIDAS법") 차원의 전자서명 실시 • 중소기업 우호적인 공공조달행정의 간소화
5. 디지털화에 따른 중소기업 사업기회 확대	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일, 클라우드 컴퓨팅, 소셜네트워크, 빅데이터 등에 따른 중소기업의 사업기회 모색 강화 • "Plattform Industrie 4.0"의 중소제조업체 참여 확대 유인(상공회의소의 "Industrie4.0@Mittelstand" 등) • 수공업, 상업, 여행업 등 서비스업 분야의 디지털 기술 및 사업모델 확대를 위해 "Mittelstand 4.0" 센터개설
6. 혁신능력 제고	<ul style="list-style-type: none"> • 혁신네트워크, 연구기관 등과의 공동연구 지원확대 및 오픈이노베이션 강화 • 중소기업기술혁신지원정책("ZIM(Central SME Innovation Program))의 지속, 강화 • 중소기업특허등록제고 및 지재권 보호, 과학기술의 기술이전 촉진("특허 및 규격을 통한 과학기술이전 프로그램(WIPANO)")
7. 글로벌화 지원 강화	<ul style="list-style-type: none"> • 상공회의소 해외네트워크의 기능 강화 • 중소기업 수출 온라인플랫폼 강화(www.ixpos.de) • 외국기관과의 공동기술개발 지원
8. EU 중소기업정책과의 융합	<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업의 EU 역내시장 중요성이 높아짐에 따라 EU 법, EU 중소기업지원 정책에 있어 독일 중소기업의 이용 기회 확대
9. 낙후지역 중소기업지원	<ul style="list-style-type: none"> • 낙후지역 중소기업에 대한 금융, 기술개발, 투자, 판로 등에 있어 우대
10. 에너지 절약 대응 및 사업기회 확대	<ul style="list-style-type: none"> • 신 에너지기술의 적용 등 에너지 효율성 개선을 위해 정보 제공 및 자금지원 확대 • 에너지기술기업의 해외진출 지원

65) 김광희(2016). ibid. p. 24.

- 이 액션플랜에는 하이테크 산업 창업을 위해 ‘EXIST-프로그램’을 강화하고 벤처 캐피탈 지원, 연구 확대, 글로벌화 강화 등의 내용이 포함되어 있음.

(4) 정책 기관

가. 연방경제에너지부(BMWi)⁶⁶⁾

- 연방경제에너지부는 경제정책의 주무부처이며, 중소기업 정책은 연방경제에너지부의 중소기업실(Directorate-General VII)이 관장하고 있음.
 - A국인 중소기업정책 및 서비스경제국은 EU·국내 중소기업정책과, 도소매 및 광고과, 규제완화과 등으로 이루어져 있음.
 - B국인 수공업·상법·중소기업지원·교육훈련국에는 수공업 및 상공회의소과, 사업지원과 등이 있음.
 - C국인 중소기업·창업지원금융 및 신용보증국에는 KfW 창업지원금융과, 창업 및 기업가정신과 등이 있음.

<표 4-13> 독일 연방경제부 중소기업실 조직

국	과
VII. A 중소기업정책 및 서비스경제국	(6과) EU·국내 중소기업정책과; 도소매 및 광고과; 서비스부문과; 관광정책과; 규제완화과; 규제 혁신과
VII. B 수공업·상법·중소기업지원·교육훈련국	(5과) 수공업 및 상공회의소과; 사업지원과; 전문자유업 및 상법과; 교육정책·직업훈련 및 전문인력 해외리쿠르트과; 서비스부문 직업훈련 및 마이스터시험과
VII. C 중소기업·창업지원금융 및 신용보증국	(5과) 중소기업금융·ERP기금관리과; KfW/창업지원 금융과; 직접금융 및 메자닌금융과; 신용보증 및 특별금융과; 창업 및 기업가정신과
VII. D 신연방주 TF	(5과) 정책일반과; 재정 및 경제정책과; 인구정책과; 정책조정과, 교육 및 R&D과; 노동시장 및 가족·청소년정책과

출처: 김광희(2016)

- 중소기업실은 수공업, 도·소매업, 서비스업 및 자유전문직 분야의 신규 및 기존 중소기업들에 대한 창업, 금융, 기술, 정보화, 수출, 경영지도 및 교육

66) Bundesministerium fuer Wirtschaft und Energie

훈련 등 지원정책 업무를 수행

- 이와는 별도로 연방경제에너지부 하에 독립적 지위를 가진 전문가들로 구성된 중소기업자문이사회⁶⁷⁾가 설치되어 운영 중임.⁶⁸⁾

□ 연방교육과학부(BMBF)는 중소기업의 성장과 연구를 지원

- 연방경제에너지부가 전반적인 중소기업 지원⁶⁹⁾과 중소기업정책을 관장하고 있다면, 특정하게 미래전략산업과 혁신산업과 관계된 중소기업의 성장과 연구를 지원하는 것은 연방교육과학부(BMBF)

나. 주정부

□ 독일은 연방제의 특성 상 중앙집권적이기보다는 주정부에게 많은 권한을 주고 있는데, 따라서 중소기업에 대한 법령이나 정책도 주별로 다르고 주별로 다른 중소기업진흥법을 갖고 있음.

- 독일은 연방제 국가인 만큼, 주를 여러 개 갖고 있으며, 주정부는 16개가 있음.
- 연방정부가 거시적인 틀에서 지원과 정책에 힘쓰는 반면, 주정부는 지역에 특화된 산업을 육성하고, 소상공인에 대한 세부시책들을 마련함.
- 주정부는 연방정부와 협력도 긴밀하게 하는데, 자금지원, 인력교육, R&D 지원 등의 지원과 시책의 경우, 연방정부와 더 나아가 EU와 같이 협력해서 공동으로 정책을 시행하는 경우도 많음.

(5) 지원기관

가. 독일재건은행(KfW) - 중소기업은행⁷⁰⁾

□ KfW⁷¹⁾는 1948년 2차 세계대전 후 독일 경제부흥을 위해 KfW 법에 의해 설립된 순수 정책금융기관

- 5개 부문으로 구성⁷²⁾되어 있으며, 그 중 KfW 중소기업은행은 KfW의 2번째로 큰

67) SME Advisory Council

68) 김광희(2016). op. cit. p. 26.

69) 연방경제에너지부의 중소기업 예산 중 72% 정도가 중소기업의 기술혁신지원에 사용

70) KfW Mittelstandsbank

71) Kreditanstalt für Wiederaufbau

72) KfW는 KfW 중소기업은행, KfW 부흥은행, KfW 수출입은행, KfW 개발은행, 독일투자공사(DEG: German Investment Corporation)로 구성

사업부로서, 연방정부의 중소기업 금융 지원을 담당

- 2015년 기준으로 204억 유로의 예산이 중소기업 지원으로 사용

□ KfW 중소기업은행은 창업지원, 전문 자영업자 및 중소기업의 육성, 기술혁신 지원, 경영자문, 중소기업대출 유동화 등의 업무를 수행

- 이외에 KfW 금융그룹 내 연방경제에너지부 장관을 의장으로 하는 중소기업자문 이사회가 운영되고 있음.
- 연방경제에너지부의 중소기업실 C국 중소기업·창업지원금융 및 신용보증국 내에도 KfW 창업지원금융과가 있음.

□ KfW 중소기업은행은 창업과 신생기업 지원을 위해 많은 노력을 하고 있음.

- 주력 대출상품인 ‘기업대출프로그램⁷³⁾’은 창업기업, 중소기업, 전문자영업자를 대상으로 하는 소액대출 프로그램
- 특히 2008년부터는 소기업, 자영업자를 위한 기존의 소액대출 프로그램인 마이크로론⁷⁴⁾과 스타트머니⁷⁵⁾를 통합한 ‘스타트머니 프로그램⁷⁶⁾’을 시행
 - 스타트머니 프로그램은 종사자 수 100인 미만 소기업, 전문 자영업자, 자영업을 준비하는 일반인을 대출 대상으로 하고 있음.

나. 지역협동조합은행⁷⁷⁾ (폴크스뱅크·라이파이젠뱅크)

□ 지역협동조합은행(이하 협동조합은행)은 상공인들과 농민이 자발적으로 조직한 조합으로, 운영형태가 주정부 소유의 공공은행인 스파르카세(Sparkasse)⁷⁸⁾와 비슷

- 지역의 협동조합은행들의 중앙조직격인 협동조합은행연합회(The National Association of German Cooperative Banks: BVR)는 협동조합은행 체계를 안정화하기 위해 생겨난 조직
 - 협동조합은행들의 등급을 유지해 출연금의 양을 조정하는 등, 협동조합은행 체제의 신뢰도와 안정성을 떨어뜨리지 않기 위해 노력

73) Entrepreneur Loan

74) MicroLoan

75) StartMoney

76) StartMoney Program

77) Cooperative Banks

78) 스파르카세는 중소기업이나 지역주민을 위한 금융지원슈퍼마켓(김광희, 2016)이라고 볼 수 있다.

- 지역협동조합은행의 가장 큰 임무는 상공인들과 농민들에게 양질의 금융서비스를 제공하는 것
 - 스파르카세와 협동조합은행은 독일의 자금 인프라를 발전시키는데 중요한 역할을 해 왔음.
 - 이들의 관계형 금융 발달이 담보력이 부족한 중소기업⁷⁹⁾에 많은 도움을 줄 수 있음.
 - KfW 또한 지역협동조합은행과 스파르카세 등의 은행들을 통해 중소기업에 간접 지원

다. 독일 수공업협동조합중앙회⁸⁰⁾

- 독일 수공업중앙회는 수공업사업자의 권익보호를 위한 전국적 규모의 사업자단체
 - 종전의 53개 수공업회의소와 36개 수공업협회가 통합되어 만들어진 전국적 규모의 사업자단체
 - 중소기업의 경쟁력 강화와 경영자 능력개발을 촉진하는 한편, 정부의 과도한 규제와 사유재산의 제약 및 대기업의 시장지배력 남용 등을 반대하고 있음.
- 독일 수공업중앙회는 수공업중소기업유럽연합⁸¹⁾의 회원으로서, 1990년부터 브뤼셀에 EU 사무소를 개설하여 운영 중
 - ZDH는 특히 수공업사업체들의 경쟁력을 강화하고 역량을 개발하는데 초점이 맞춰져 있음.
- 독일 수공업중앙회의 사업내용은 다음과 같음.
 - 의회, 연방정부, 정부기관, EU 및 국제기구를 상대로 독일 수공업자들의 관심과 이익을 대변
 - 유럽 내 유사기관과의 협력 네트워크를 구성하여 중소기업의 이익을 옹호
 - 수공업 정책, 교육훈련, 노동시장 및 임금정책, 사회보장, 무역촉진, 시험규칙제정 등에 대하여 연구

라. 독일 상공회의소연합⁸²⁾

79) 김광희(2016). *ibid.*
 80) The German Confederation Of Skilled Crafts, ZDH
 81) UEAPME

- 독일 베를린 연방상공회의소(DIHK)는 독일 내 소상공인에서 대기업까지 회원기업만 400만개에 달하며 그들의 이익을 대변하고 있음.
 - 독일 상공회의소연합은 독일 80여개의 각 지역 상공회의소의 중앙 조직
 - 수공업, 전문자유직, 농업 등은 회원사에서 제외되며 회원사 대부분이 중소기업
 - 경영진을 중심으로 총 190명의 상근직 직원과 자문을 담당하고 있는 15개 전문 위원회로 구성
 - 기업들의 국제시장 진입을 위해 80개 이상의 국가에도 약 120개의 사무소를 갖고 있음.
 - 각 지역 상공회의소를 통해 창업, 직업훈련, 기업환경혁신 등을 지원

4) 소상공인 지원 시책

(1) 금융지원

가. 스타트업론⁸³⁾

- KfW의 신생기업 지원의 주력 대출상품인 스타트업론은 창업한지 3년 이내의 신생 기업들에게 최대 10만 유로를 고정금리를 적용해 대출
 - 기업들은 창업 직후에는 수익을 제대로 창출하지 못 할 확률이 크기 때문에 KfW는 이것을 감안해 대출 후 처음 2년은 이자만 내도록 허용
 - 단, 이 대출에는 조건이 있는데, 이 대출의 용도는 사업의 확장과 투자에만 사용되어야 하며, 인건비 등의 운영비를 위해 대출할 시에는 최대 3만유로까지만 가능

나. 마이크로금융펀드⁸⁴⁾

- 독일 정부는 2006년 9월 창업기업과 소기업에 자금을 지원하는 마이크로금융펀드를 조성
 - 소액대출 수요가 급증하고 있는 반면 은행 입장에서 소액대출은 수익성이 없는 사업이라는 문제를 해결하기 위한 것임.

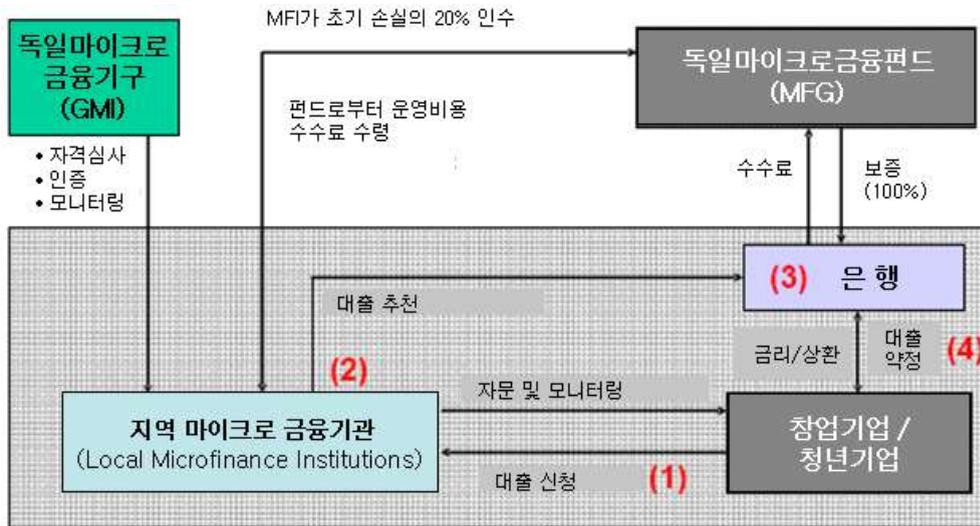
82) The Association of German Chambers of Industry and Commerce, DIHK

83) Start-up Loan

84) Microfinance Fund Germany, MFG

- 소액을 대출받는 기업은 채무 불이행 위험이 높고, 이들 업체에 대한 평가 및 모니터링 작업에 비용이 많이 들며, 소액대출은 금리도 낮아 은행이 소액대출에 소극적일 수밖에 없어 대책 마련이 요구되었기 때문

<그림 4-3> 독일의 마이크로금융펀드 운영체계



출처 : KfW

- 마이크로금융펀드는 소액대출업체의 대출이 확대되는 환경을 구축함으로써 창업기업과 청년기업의 자금조달을 지원
 - 기존의 지역마이크로금융기관⁸⁵⁾과 창업센터의 네트워크를 협력적 틀 내에서 통합해 차입업체에 대한 이들의 자문·모니터링 활동을 결합해 자금 지원의 ‘상호연동’을 강화
 - 대출 한도는 최대 1만 유로며, 대출 기간은 최대 3년
- 동 제도는 위의 그림에서 볼 수 있듯이 독일마이크로금융펀드, 은행, 지역 마이크로금융기관, 독일마이크로금융기구⁸⁶⁾ 및 차입업체 간 다음과 같은 메커니즘으로 운영
 - MFG는 은행으로부터 수수료를 받는 대신 펀드를 100% 보증하고, 총신용디폴트 위험을 수용하며, MFI와 협력적 관계를 구축
 - 은행은 MFI와 협력적 관계를 구축하고, 차입업체(창업기업, 청년기업)에 대한 접촉 파트너로서의 역할을 담당
 - MFI는 기업가에 자문 서비스를 지원하고, 대출 신청자의 ‘신용도’를 평가하며,

85) MFI

86) GMI

- 20%의 초기 '배상책임'을 상정하고 펀드 수수료를 수령
- GMI는 MFI가 사업을 개시하기 전 의무적 인증절차 과정과 모니터링을 통해 MFI의 높은 자격 요건을 담보
- 차입업체는 MFI에 대출을 신청하면 MFI가 은행에 대출을 권고하고, 은행은 차입업체와 직접 접촉을 갖게 됨.

다. 창업수당⁸⁷⁾

- 실업자들을 위한 1인기업창업수당⁸⁸⁾ 제도가 2003년에 도입
 - 창업지원제도의 그간의 성공적 평가와 자영업자들에게도 지원제도를 확대해야 한다는 제안에서 출발
- 창업수당이 2006년 8월부터 도입되어 1인기업창업수당제도는 폐지됨,
 - 실업자들을 위한 다른 창업지원제도인 '전환수당'과 1인기업창업수당의 중복되면서 이원화된 제도들을 통합하기 위해 도입된 것임.
 - 창업수당 도입과 함께 전환수당과 1인기업창업수당제도는 지급 결정된 건들은 유지하기로 하고 폐지되었음.
- 신청자격은 실업자여야 하며, 지원조건은 다음과 같음.
 - 창업이 본업이 되어야 함
 - 창업계획의 수행능력에 필요한 전문 직책을 전제로 함.
 - 창업자는 자립활동 수행에 필요한 지식 및 능력을 겸비해야 함
 - 창업으로 인하여 실업상태가 종료되어야 함.
 - 상공회의소, 수공업협회, 직능협회 등 전문단체에서 발급한 창업자의 전문성을 인정하는 감정서를 제출해야 함.
- 지원은 2단계로 이루어짐.
 - 1단계에서 창업자는 최초 9개월간 매월 실직수당 금액만큼 지원받고, 사회보험보장을 위해 동일기간동안 매월 300유로를 추가지원 받음.
 - 그 추가지원금으로 법에 규정한 사회보험가입이 가능
 - 2단계에서 지원 후 업무활동에 관한 본인일정 자료를 제출할 경우, 회사설립보조금으로 향후 6개월간 매월 300유로가 지급됨.

87) Gründungszuschuss

88) Existenzgründungszuschuss (Ich -AG). 한국어로 직역하면 '생존기반구축수당'

라. ERP-지분투자 프로그램⁸⁹⁾

- ERP-지분투자 프로그램은 신생기업의 자본 조달과 기반을 확대하기 위해 도입된 프로그램
 - 독일의 사모펀드 또는 벤처캐피털이 독일 신생기업 또는 중소기업에 투자할 경우에 한해 KfW가 저금리로 사모펀드사나 벤처캐피털사에 대출을 해주는 제도
 - 신생기업과 중소기업의 기준은 매출액 5,000만 유로 이하여야 하고, KfW가 대출해 주는 금액은 최대 10년, 125만 유로

(2) 교육·자문지원

가. IHK 창업 지원 서비스

- 전국적으로 80여개에 달하는 독일 상공회의소는 중소기업의 창업 지원으로 위해 창업 기반 기초 정보⁹⁰⁾와 IHK 창업자문⁹¹⁾ 프로그램을 운영
 - 창업 기반 기초 정보 프로그램을 통해 기업가적 삶의 기초를 습득하고 운영 정보를 얻음.
 - 창업자문 프로그램을 통해서도 창업에 대한 자문과 재정 플랫폼 등을 지원하는 독일의 창업지도프로그램(Founder Coaching Germany)을 바탕으로 기업가적 삶의 개념을 이미 습득한 예비 기업가들을 대상으로 그들이 가지고 있는 사업 계획을 점검하게 됨.

(3) 기술지원

가. 중소기업기술혁신지원정책⁹²⁾

- ZIM은 소매업 종사자, 수공업자, 자영업자 및 종업원 500명 미만의 서비스업과 제조업 분야 중소기업들을 대상으로 한 제도⁹³⁾
 - 2008년 7월 출범하였으며, 2013년 말까지 중소기업의 혁신 활동을 지원하는 프로그램

89) ERP-Beteiligungsprogramm

90) IHK Basic Information on Founding a Business

91) IHK Business Start-up Consultancy

92) ZIM Central SME Innovation Program

93) 한장희(2013). [독일을 넘어 미래한국으로-(2부) 5년, 새 정부의 과제] 연방·주정부 지원이 ‘히든 챔피언 강국’ 원동력. 국민일보.

- 2015년 연방경제에너지부의 ‘중소기업 미래를 위한 10대 액션플랜 (2015)’이 발표되면서, ZIM의 지속과 강화가 결정
- ZIM은 협회와 자유 전문직 종사자를 포함해 기업들의 혁신 역량과 경쟁력 제고를 위한 지속가능한 지원을 제공
- 이를 통해 기업들의 시장 지향적 연구, 개발, 혁신을 도모하고 R&D 등 기업들의 기술 기반 사업의 기술적, 경제적 리스크를 완화함을 목적으로 함.
 - 즉, 시장 지향적 혁신을 도모함으로써 R&D 결과물의 신속한 시행, 기업과 연구기관의 협력 강화 및 기술 이전 확대, R&D 협력에 있어서 기업의 책임 확대, 기업 내 혁신, 협력, 네트워크 관리 개선 등이 그 주요 사업 목적
- ZIM은 ZIM-KOOP, ZIM-SOLO, ZIM-NEMO 등 세 가지 지원 방식으로 구성되어 있음.
- 협력 프로젝트 펀딩 사업인 ZIM-KOOP은 기업간 또는 기업과 연구기관 간 R&D 협력 사업 촉진을 목적으로 하고 있음.
 - 종업원 249명 이하, 연매출 5천만 유로 이하(총자산은 4,300만 유로 이하)의 중소기업과 종업원 1천명 이하의 대기업, 공공/민간 비영리 기관 등이 대상
 - 단일 프로젝트 펀딩 사업인 ZIM-SOLO은 단일 기업의 R&D 사업 촉진을 목적으로 하고 있음.
 - 종업원 249명 이하, 연매출 5천만 유로 이하(총자산은 4,300만 유로 이하)의 중소기업과 종업원 1천명 이하의 대기업, 공공/민간 비영리 기관 등이 대상
 - 네트워크 프로젝트 펀딩 사업인 ZIM-NEMO은 시너지 효과를 얻을 수 있는 최소 6개 기업이 참여할 수 있는 혁신적 네트워크 구축을 지원하는 것
 - 대외 네트워크 관리 기관이나 네트워크에 참여하고 있는 연구기관을 대상으로 함.
- ZIM-KOOP, ZIM-SOLO는 직접 인건비, 프로젝트 관련 제3자와의 계약 비용(인건비의 최대 25%), 잡비[기업 100%(국제 프로젝트의 경우 120%), 연구기관 75%] 등을 지원
- R&D 통합 프로젝트의 경우 최대 20만 유로까지 지원

참고 문헌 및 자료

- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie,
<http://www.bmwi.de/EN/root.html>
- BMWi, Central Innovation Programme SME (ZIM), 2010,
<http://www.zim-bmwi.de/download/infomaterial/informationsbroschuere-zim-englisch>
- BMWi, Culture and Creative Industries in Germany, 2009
- BMWi, Neun Punkte für den Mittelstand, 2010,
<http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/M-O/mittelstand-neun-punkte,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>
- Das IfM Bonn Institut für Mittelstandsforschung Bonn,
<http://www.ifm-bonn.org/>
- Evers Jung, Neue Handlungspotenziale zur Erhöhung von Zahl und Qualität nachhaltiger Unternehmensgründungen in Deutschland, 2009.
- Federal Statistical Office and the statistical Offices of the Länder,
<http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/en/>
- German Confederation of Skilled Crafts (ZDH),
<http://www.zdh.de/index.php?id=56>
- KfW Mittelstandsbank, <http://www.kfw-mittelstandsbank.de/>
- KfW, Annual Report 2006
- OECD, Entrepreneurship in the Districts Uckermark in Brandenburg, and Parchim in Mecklenburg-Western Pomerania, 2006
- Organisation for the Economic Development of Skilled Trades SMEs in NRW, Micro-Inno-Change : Innovative approaches to the management of change in small and micro enterprises, 2007
- The Association of German Chambers of Industry and Commerce (DIHK), <http://www.dihk.de/english/>
- 김광희. 2016. “독일의 중소기업정책시스템.” 중소기업연구원. p.1-43.
- Statistisches Bundesamt. Wiesbaden 2016.
https://www-genesis.destatis.de/genesis/online/data;jsessionid=0E0981232DCA3ECFAD9565F275CFB273.tomcat_GO_1_3?operation=sprachwechsel&option=en
- OECD. 2016. “Entrepreneurship at a Glance 2016.”

- 한장희. 2013. “[독일을 넘어 미래한국으로-(2부) 5년, 새 정부의 과제] 연방·주정부 지원이 ‘히든챔피언 강국’ 원동력. 국민일보.
- The HRD Review. 2013. “독일의 고용촉진서비스: 창업지원수당 - 전환수당, 1인 기업 창업수당, 창업수당-.
- KOTRA. 2016. 16. 외환관리 및 자금조달.
<http://m.news.kotra.or.kr/pdfView/nationInfo/nationItem/101013/235/235.html>

5. 프랑스

1) 소상공인 정의와 범위

- 2008년 프랑스 경제현대화법⁹⁴⁾에 의하면 종업원 10인 미만, 연매출이 2백만 유로를 넘지 않는 기업을 ‘microenterprise’로 정의하고 있음.
 - 또한 경제현대화법에서는 1인 사업자⁹⁵⁾ 개념을 새롭게 도입
 - 1인 사업자는 연매출액이 상업 부문 8만 유로 이하, 서비스 부문 3만 2천 유로 이하인 1인 기업을 적용 대상으로 함
 - 1인 사업자 조치는 직장인, 실업자, 퇴직자, 학생 등을 대상으로 부수입 또는 주요 소득원 확보를 위한 사업 활동을 촉진하는데 목적이 있음.
 - 1인 사업자 신분을 획득하면 세금 및 사회과세 등에 대해 일괄적으로 특혜세율 적용을 받음.

- ‘Micro-entreprise’ 또는 ‘Auto-entrepreneur’는 프랑스에서 가장 흔하게 설립되는 사업체 유형이며, 사업자 등록이 쉽고 조세 및 회계 등 면에서 간편하기 때문
 - 2016년 이래 신생기업에 대해서 이 두 가지 형태가 하나로 통합되어, 공식적으로 ‘Micro-entrepreneur’라고 지칭

- 프랑스에서 ‘Micro-entrepreneur’는 여러 가지 면에서 다른 형태의 기업과 구별됨.
 - 법적인 기업 유형은 아니지만, 조세 면에서 특별한 취급을 받음.
 - 사회보장부담금에 최소한 수준이 없고, 매출 수준에 따라 납부(pay-as-you-go)
 - 특별한 경우를 제외하고, 일일 수입에 대한 자료 이외에 회계장부가 필요 없음.
 - 정해진 매출 수준이 초과되지 않는 한 조세혜택은 유지

- EU 중소기업 정의는 중소기업의 금융에 대한 접근과 특별히 이들을 대상으로 한 EU 지원프로그램들을 활용함에 있어서 중요

94) 프랑스 경제산업고용부 경쟁산업서비스국, 현대경제화법(Loi de modernisation de l'économie)

<http://www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr/essentiel/loimodernisationeco/lme.php>

95) 프랑스 경제산업고용부 경쟁산업서비스국, 1인 사업자(Auto-entrepreneur)

<http://www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr/essentiel/loimodernisationeco/auto.php>

- 중소기업은 EU recommendation 2003/361에 정의되어 있음.
- 중소기업 가부를 결정하는 주요 요인들은 아래와 같음.
 - 종사자 수 및 연간 매출액 (또는 총자산)

<표 5-1> 기업 규모 분류

구 분	종사자 수	연간 매출액	총자산
중기업(Medium-sized)	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
소기업(Small)	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
영세기업(Micro)	< 10	≤ 2 m	≤ € 2 m

출처 : EU recommendation 2003/361.

- 이와 같은 범위의 한도는 개별 기업의 수에만 적용
 - 큰 기업그룹의 일부에 속하는 기업은 해당 그룹의 종사자 수/매출/balance sheet data 등을 포함해야 함.
 - 이러한 중소기업 정의는 중소기업에만 해당하는 경쟁규칙과 같은 일부 정책 등과 관련한 것뿐만 아니라, 중소기업 증진을 위한 EU 금융지원 프로그램의 혜택 자격을 판단하는데 중요

- 중소기업은 일자리와 경제 성장의 잠재적 원천으로서, 유럽 경제의 중추로 인식
 - 중소기업은 유럽위원회(European Commission)에 의해서 종사자 250명 미만 이면서 연매출이 50백만 유로 또는 총자산 43백만 유로까지인 경우에 해당됨 (Commission Recommendation of 6 May 2003).

2) 소상공인 현황

(1) 소상공인 비중

- 2014년 프랑스 영세기업 수는 산업 부문 21만 9,031개, 서비스 부문 153만 2,180개로 전체 175만 1,211개로 파악됨.
 - 영세기업 수 비중은 서비스업 부문에서 96.5%, 산업부문에서는 87.6%를 차지
 - 영세기업이 고용하고 있는 종업원 수는 2014년 산업 부문에서 37만 699명 (11.4%), 서비스 부문에서 230만 101명(33.1%)으로 전체 267만 800명으로 나타났다.

- 이에 따라 영세기업 당 고용하고 있는 종업원은 평균 1.5명으로 산업 부문에서 평균 1.7명, 서비스 부문에서 평균 1.5명임.

<표 5-2> 2014년 프랑스 기업규모별 기업 및 고용자 수

	기업수					총고용수					부가가치 (요소비용) (%)		
	산업		서비스		총계	산업		서비스		총계			
	기업수	%	기업수	%	%	종업원수	%	종업원수	%	%	산업		총계
영세기업	219,031	87.6	1,532,180	96.5	95.3	370,699	11.4	2,300,101	33.1	26.1	7.5	26.5	19.1
소기업	13,441	5.4	28,241	1.8	2.3	210,021	6.4	495,122	7.1	6.9	4.5	6.4	5.6
중기업	10,182	4.1	18,379	1.2	1.6	356,129	10.9	662,277	9.5	10.0	8.4	10.0	9.3
중소기업	5,866	2.3	7,610	0.5	0.7	693,949	21.3	884,847	12.7	15.5	18.4	15.1	16.3
대기업	1,470	0.6	1,512	0.1	0.2	1,631,496	50.0	2,612,964	37.6	41.5	61.3	42.1	49.6

출처 : Euro Stat, 2014

- 한편 2015년 추정치에 따르면, 프랑스 영세기업 수는 2.8백만, 종사자 수는 4.5백만, 부가가치는 2,383억 유로

- 영세기업이 차지하는 각각의 비중은 95.1%, 29.5%, 16.1%임.

<표 5-3> 프랑스 기업의 규모별 분포 (2015)

	사업체		종업원		부가가치	
	수	비중	수	비중	10억 유로	비중
영세기업	2,858,954	95.1%	4,477,703	29.5%	238.3	26.1%
소기업	123,807	4.1%	2,845,564	18.7%	151.2	16.6%
중기업	19,755	0.7%	2,255,982	14.8%	138.3	15.1%
중소기업	3,002,516	99.9%	9,579,249	63.0%	527.8	57.8%
대기업	4,457	0.1%	5,613,950	37.0%	385.5	42.2%
전 체	3,006,973	100.0%	15,193,199	100.0%	913.4	100.0%

주 : 1) Eurostat의 2008~2013년 수치에 근거, DIW Econ이 생산한 2015년 추정치

2) 농·임·수산업, 교육 및 의료 등은 포함하지 않음.

3) Eurostat 데이터 활용은 일관성과 국가 간 비교 가능 등의 장점이 있는 반면, 일부 국가의 데이터는 자국의 담당기관에 의해 발표된 데이터와 다를 수 있다는 단점이 있음.

출처 : European Commission (2016), '2016 SBA Fact Sheet'

(2) 산업별 분포

□ 세부적으로 전체 종사자수중 산업별로 소상공인 종사자수 비중이 높은 산업은 ‘전기’(99.4%), 서비스업 중 ‘부동산 관련’(99.4%)임.

- 또한 소상공인의 종사자 수가 가장 많은 업종은 ‘전문·과학·기술 서비스’로 50만 1,501명(95.1%)이 종사하고 있으며 다음으로 ‘숙박·음식서비스’(261,271명, 95.7%), ‘사업관리·사업지원서비스’(212,317명, 95.1%), ‘제조업’(205,876명, 87.6%) 순으로 집계되었음.

<표 5-4> 산업별·규모별 기업 분포 (2014)

(단위 : 개)

	종사자 수					총계
	0~9	10~19	20~49	50~249	250+	
산업	243,760	13,441	10,182	5,866	1,470	274,719
-광업	1,499	185	155	38	10	1,887
-제조업	205,876	12,761	9,554	5,545	1,357	235,093
-전기	24,729	53	50	31	21	24,884
-수도	11,656	442	423	252	82	12,855
서비스업	1,532,180	28,241	18,379	7,610	1,512	1,587,922
-운송, 저장업	96,259	4,185	3,528	1,741	323	106,036
-숙박,음식서비스	261,271	7,615	3,473	528	107	272,994
-정보통신	145,704	2,966	2,300	1,195	282	152,447
-부동산	208,197	-	731	524	-	209,452
-전문,과학,기술	501,501	8,062	4,284	1,689	358	515,894
-사업,지원서비스	212,317	5,007	3,752	1,863	419	223,358
-수리, 임대업	106,931	406	311	70	23	39,786
총계	1,775,940	41,682	28,561	13,476	2,982	1,862,641

출처 : Euro Stat⁹⁶⁾

주 : 전문·과학·기술 서비스는 법률, 회계, 감사, 건축, 엔지니어링, 기술 분석, 리서치, 광고, 여론조사, 디자인, 사진, 통번역 등을 포함하고 있음.

96) EUROSTAT, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

- 한편 가장 최근의 EC의 통계자료에 의하면, 프랑스 영세기업을 산업별로 볼 경우에는 ‘사업관리·사업지원 서비스업’ 영세기업이 가장 큰 비중을 차지하고 있음.
- 전체 영세기업 중에서 ‘행정 및 지원 서비스업’ 영세기업이 차지하는 비중은 48.6%(기업 수), 46.3%(종사자 수), 50.2%(부가가치)임.
- 또한 ‘행정 및 지원 서비스업’ 영세기업이 전체 ‘행정 및 지원 서비스업’ 기업 중에서 차지하는 비중은 96.14%(기업 수), 30.23%(종사자 수), 29.09%(부가가치)임.
- 주목되는 점은 ‘건설업’ 영세기업은 기업체 수에 비해 전체 기업에서 종사자 수 및 부가가치 면에서 차지하는 비중은 다른 산업의 영세기업의 경우보다 높다는 것임.

<표 5-5> 영세기업 산업별 비중 (2016)

(단위 : 개, 명, 10억 유로)

	기업 수	종사자 수	부가가치
제조업	86.15% 197,607	14.40% 421,069	10.49% 20,762
건설업	95.25% 511,521	45.91% 747,979	46.15% 37,051
도·소매업 등	95.67% 724,193	35.33% 1,205,266	32.93% 57,111
사업관리·사업지원 서비스	96.14% 1,388,296	30.23% 2,074,170	29.09% 119,581
합 계	95.08% 2,858,954	29.47% 4,477,703	26.09% 238,301

출처 : European Commission(2016), ‘Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016’

- 산업을 보다 세분하여 영세기업이 중소기업 중에서 차지하는 비중을 볼 경우, ‘부동산 관련업’과 ‘전기·가스·스팀·에어컨설비업’이 특히 상대적으로 높은 비중을 차지하고 있음.
- 기업 수는 ‘전기·가스·스팀·에어컨설비업’(99.47%), ‘부동산 관련업’(98.46%), ‘전문·과학·기술 서비스업’(97.28%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
- 종사자 수의 경우에는, ‘부동산 관련업’(65.23%), ‘숙박·음식업’(60.32%), ‘전문·과학·기술 서비스업’(58.54%) ‘건설업’(54.15%), 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
- 부가가치는 ‘전기·가스·스팀·에어컨설비업’(65.61%), ‘숙박·음식업’(61.81%), ‘부동산 관련업’(60.03%), ‘건설업’(56.46%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이

높음.

<표 5-6> 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)

(단위 : %)

	기업 수	종사자 수	부가가치
Mining and quarrying	70.26	18.05	6.31
Manufacturing	86.78	26.27	23.37
Electricity, gas, steam and air condition..	99.47	51.40	65.61
Water supply; sewerage, ...	90.22	25.08	30.29
Construction	95.25	54.15	56.46
Wholesale and retail trade;	95.89	52.24	47.91
Transportation and storage	91.48	29.68	32.71
Accommodation/food service	95.26	60.32	61.81
Information and communication	95.82	38.77	31.33
Real estate activities	98.98	65.23	60.03
Professional, scientific and technical act..	97.28	58.54	54.41
Administrative and support service	95.39	47.11	53.19
All sectors	95.29	47.25	45.68

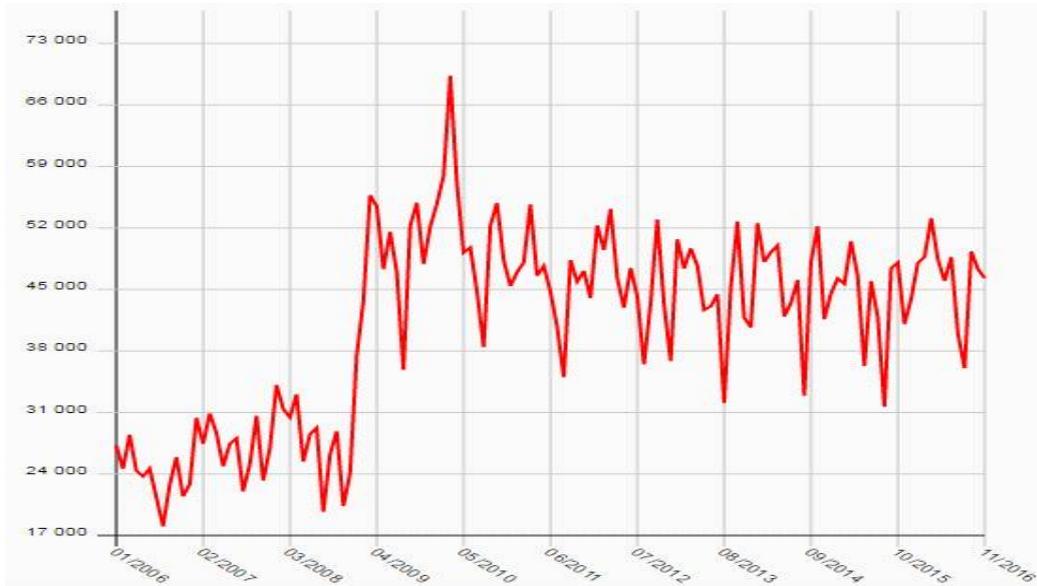
출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

(3) 창업 및 폐업 추이

가. 창업 현황

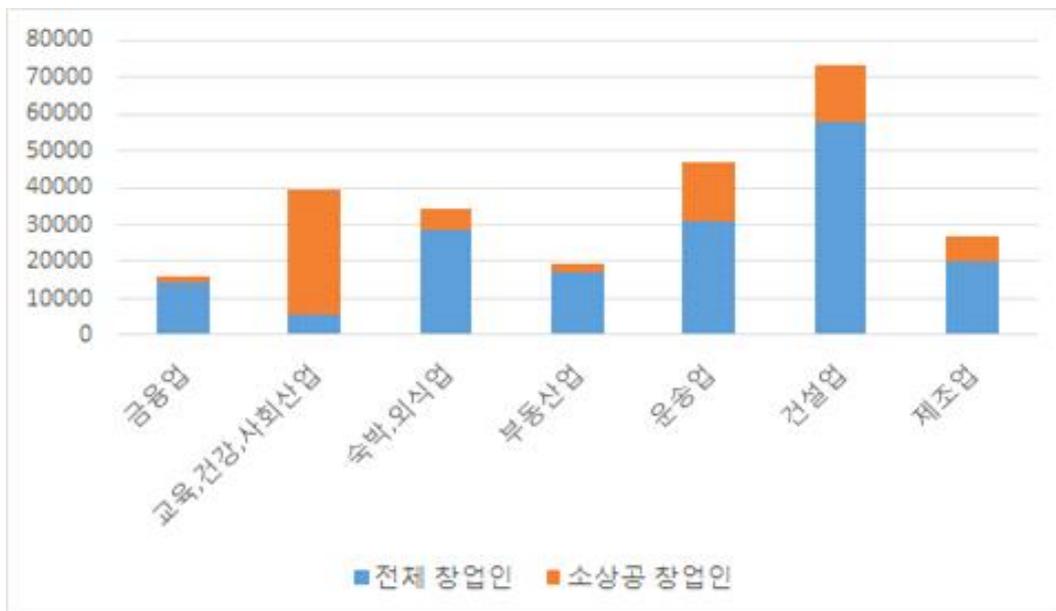
- 2016년 총 창업기업 수는 511,894개로 나타났으며, 업종별로는 상업(24.4%), 비즈니스 서비스(21.2%), 건설(17.3%), 개인 서비스(13.4%) 등의 순으로 나타남.
 - 프랑스의 창업기업 수는 추이를 보면 2006년 상반기에서 2008년도 하반기까지 월 17,000~33,000개 창업 수 수준을 유지하는 가운데 2008년 11월과 2009년 3월 사이 월 20,353개에서 월 55,734개로 급증함.
 - 2010년 3월 최대 69,310개까지 증가했던 창업 수는 이후 31,000개~54,000개 수준을 유지하고 있음.
 - 2016년 현재 창업 수는 최대 53,115개(3월)에서 최하 336,037개(8월)로 줄어 변동 폭은 다소 큰 추세를 나타내고 있음.

<그림 5-1> 프랑스 창업 기업 수 추이



출처 : Institut national de la statistique et des études économiques, Informations Rapides, 2016.12 97)

<그림 5-2> 프랑스 업종별 창업인 수



출처 : Institut national de la statistique et des études économiques, Informations Rapides, 2016.12⁹⁸⁾

97) Institut national de la statistique et des études économiques, Informations Rapides, 2016.12 <http://www.bdm.insee.fr/bdm2/listeSeries>

98) <http://www.bdm.insee.fr/bdm2/listeSeries>

□ 한편 2009년부터 1인 사업자의 개념이 도입되면서 창업 기업수가 크게 증가한 것으로 나타났음.

- 2009년 상반기 3, 4, 6월 동안 기업이 5만개 이상 창업되었으며, 2009년 상반기 동안 총 271,896개 기업이 창업했음.
- 현재 경기침체가 심화되고 있음에도 불구하고 창업기업 수는 2008년 동일기간에 비해 66.6% 상승했음.
- 2016년 상반기에 292,938개 기업이 창업을 했고, 이 중 117,852개가 영세기업(micro-entrepreneurs)이 차지하고 있음.

<그림 5-3> 프랑스 창업 기업 수 추이



출처 : La Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services ⁹⁹⁾

□ 사업체 규모가 작을수록 창업율이 높으며, 그중에서 특히 종사자가 없는 자영업 창업율이 상대적으로 매우 높음.

- 2008년 이후 종사자가 없는 자영업 창업율이 하락 추세를 보이고 있음.
- 종사자가 없는 사업체의 창업률은 종사자 1~4명 기업 창업률의 2배, 10인 이상 기업 창업률의 20배 이상을 기록

99) <http://www.bdm.insee.fr/bdm2/affichageSeries?idbank=001582423&codeGroupe=998>

<표 5-7> 기업규모별 창업률 (birth rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	9.70	12.98	12.78	11.02	10.14	9.50	9.93
0	13.96	18.88	18.23	15.40	14.07	12.93	12.71
1~4	4.25	3.68	3.55	3.44	3.13	2.92	5.63
5~9	1.04	0.96	0.95	0.87	0.79	0.68	1.16
10 이상	1.48	1.37	1.26	1.10	1.11	1.06	0.57

주 : 창업률 (Birth rate) - number of enterprise births in the reference period (*t*) divided by the number of enterprise active in *t*

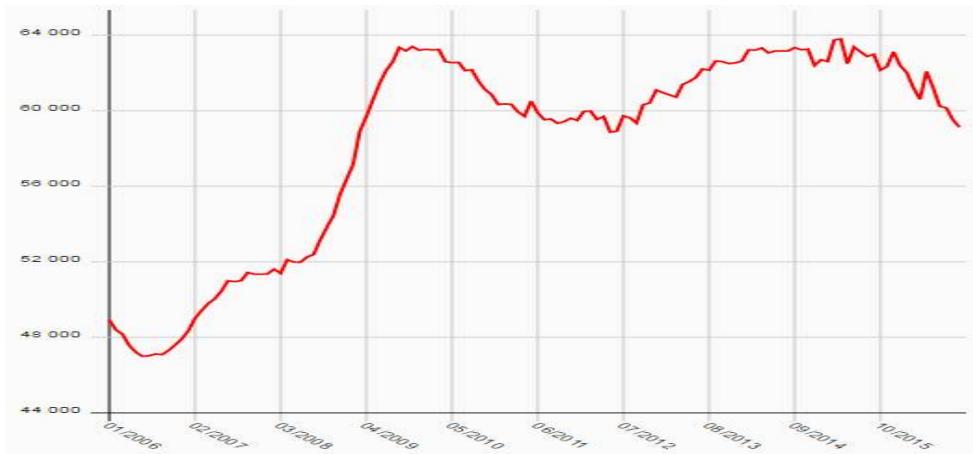
출처 : Eurostat-OECD Entrepreneurship indicators Programme

나. 폐업 현황

□ 2016년 프랑스 폐업 기업은 전년도에 비해 3.3% 감소한 60만 8,582개로 나타났음.

- 프랑스의 폐업기업 수는 2006년 하반기 이후 크게 증가하여 2006년 6월 46,996개였던 폐업 기업이 2009년 9월 63,349개 까지 증가했음.
- 이후 현재까지 증감을 반복하며 월 폐업수 58,000개~64,000개 수준을 유지하였으나 2016년 하반기 다시 감소하는 추세에 있음
- 업종별로는 건설업, 상업, 개인서비스, 금융업 등의 순임.

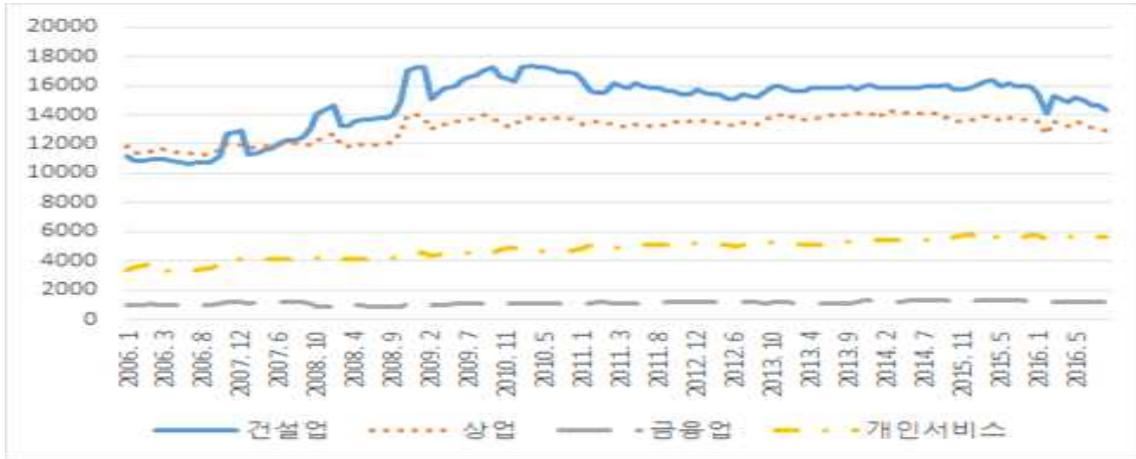
<그림 5-4> 프랑스 폐업 기업 수 추이



출처 : La Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services, Informations Rapides, 2016.12 ¹⁰⁰⁾

100) http://www.insee.fr/fr/indicateurs/indic_conj/donnees/defa.pdf

<그림 5-5> 프랑스 업종별 폐업 기업 수 추이



출처 : La Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services, Informations Rapides, 2016.12 101)

□ 폐업률 역시 사업체 규모가 작을수록 높지만, 창업율의 경우만큼 규모 간 폐업률 격차가 크지는 않음.

○ 2008년 이후 모든 규모에 걸쳐 폐업률이 하락 추세를 보임.

<표 5-8> 기업규모별 폐업률 (death rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	7.74	7.54	6.86	6.69	-	-	-
0	9.47	8.97	8.01	7.56	-	-	-
1~4	6.06	5.92	5.60	5.21	-	-	-
5~9	3.93	4.14	3.72	3.49	-	-	-
10 이상	2.71	3.06	2.75	2.68	-	-	-

주 : 폐업률 (Death rate) - number of enterprise deaths in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

다. 생존률

□ 종사자 5~9인 영세기업의 5년 생존률이 가장 높게 나타남.

○ 종사자 10인 이상의 사업체 생존률보다 높은 점이 주목됨.

101) http://www.insee.fr/fr/indicateurs/indic_conj/donnees/defa.pdf

<표 5-9> 기업규모별 5년 생존률 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	51.16	51.39	51.54	52.65	52.94	43.74 ^b
0	-	50.44	50.83	51.19	51.95	52.07	37.75 ^b
1~4	-	55.36	54.39	53.04	56.03	58.19	125.82 ^b
5~9	-	62.29	66.17	66.05	68.69	68.58	86.29 ^b
10 이상	-	48.52	47.40	48.92	57.13	58.34	30.26 ^b

주 : 1) 5년 생존률 (Survival rate 5) : number of enterprise in the reference (t) newly born in $t-5$ having survived to t divided by the number of enterprise birth in $t-5$
 2) b denotes break in time series.

3) 소상공인 정책

□ 프랑스 정책 당국은 중소기업 정책에 더욱 많은 관심을 기울여 온 것으로 평가하고 있음.¹⁰²⁾

- 프랑스가 EU의 SBA를 실행하기 위한 특별한 전략을 가지고 있지는 않지만, SBA의 기본 원칙 대부분의 실행에 있어서 진전을 보이고 있음.
- 많은 정책 수단들이 기업환경 개선을 위하여 채택되었는데, 그 중에는 ‘경제적 기회의 성장, 역동성, 질적 수준 제고 법안’[Bill for growth, activity and equality of economic opportunities(*Loi pour la croissance, l’activité et l’égalité des chances économiques*)]도 포함됨.

□ 규제 부담과 법적 불안정성이 지속적인 우려가 되어, 많은 대책들이 중소기업의 행정적 과제를 단순화하는 것을 목표로 함.

- 안정적인 법적 환경은 프랑스 중소기업에 매우 중요하기 때문에, 주정부 기관 및 지역 정부기관 차원에서 수는 적지만 단순화가 큰 영향을 미치는 변화에 초점을 둘 필요
- 많은 수의 단순화 프로그램이 채택되어 실행되고 있고 중소기업들이 이러한 노력을 받기지만, 끊임없이 변하는 법적 환경 때문에 여전히 어려움을 겪고 있음.

□ 최근 및 향후의 개혁이 충분히 다루지 못하는 남아 있는 장벽들은, 특히 기업 서비스 및 규제를 받는 직업들, 제거될 필요를 인식

- 기업에 대한 신규 법률의 영향 평가를 위한 종합적이고 포괄적인 ‘SME test’가

102) EC(2016), ‘2016 SBA Fact Sheet – France’

도입됨.

- 교육 부문과 노동시장 간의 연계가 보다 강화될 필요가 있다고 인식
- 혁신 정책 프로그램 또한 보다 단순화 및 효율적이 될 필요가 있음.

□ 경제현대화법¹⁰³⁾ 영세기업 지원 정책에 의하면 영세기업을 다음과 같은 부문에서 지원하고 있음.

- 영세기업 지원을 위한 세제 개혁(법 제25조) : 상업을 영위하는 기업들에 대해 상이하하게 적용되던 과세 기준을 개정해 기업 활동 정도에 따라 세금을 부과
- 영세기업에 대한 지원 강화(법 제26조) : 지역 기업 네트워크 관리 효율성 제고를 위해 영세기업 지원기금인 서비스수공업상업대응기금¹⁰⁴⁾를 확대
- 개인사업자를 위한 납세 절차 간소화(법 제1조) : 중소기업의 조세 및 사회보장 부담금 지불 절차를 간소화하는 것으로 특히 과도한 행정 부담과 복잡한 납세 절차 없이 창업과 폐업을 희망하는 1인 사업자에 중점을 두고 있음.

4) 소상공인 지원체계

(1) 프랑스 경제산업 고용부¹⁰⁵⁾

□ 지난 수년간 프랑스의 중소기업 정책을 담당하는 중앙부서의 직제는 정부조직 개편에 따라 몇 차례 변화가 있었음.

- 2005년 6월 국무위원인 장관으로 격상된 '중소기업·상업·수공업·자유업부'는 2007년 5월 18일 사르코지(Nicolas Sarkozy) 대통령 취임에 따른 새로운 내각에서 제외되었으며, 새로 개편된 '재정경제고용부'로 통합되었음.
- 2008년 3월 18일 개각을 통해 부처 명칭 및 직급을 다시 변경했는데, 부서 명칭을 '재정경제고용부'에서 '경제산업고용부'(장관 1인, 차관 4인)로 변경했음.

① 경쟁산업서비스국¹⁰⁶⁾

□ 경제산업고용부 내 중소기업담당 부서로 일반기업국(DGE), 여행국(DT), 상업수공업서비스전문직국(DCASPL)을 통합해 2009년 1월 신설되었음.

103) 프랑스 경제산업고용부, 현대경제화법

http://www.modernisationeconomie.fr/entreprises/lme_entreprise.html

104) Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce, FISAC

105) 경제산업고용부(Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi),

<http://www.minefe.gouv.fr/>

106) 경쟁산업서비스국(La Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services, DGCIS), <http://www.pme.gouv.fr/presentation/sommdgcis.php>

- 주요 업무로는 중소기업의 창업, 성장, 이전 등 기업 활동 단계별 지원 정책 수립, 행정 절차 간소화 및 기업 성장에 적합한 법적 제도적 환경 조성, 지방자치단체, 상공회의소 및 사업자단체와 협력하여 지역개발 정책을 수행, 지역소상공인지원단 네트워크를 통하여 지역적으로 지원 활동 수행 등임.

<표 5-10> 중소기업 정책 기관 변천

기간	소속기관 명칭	직급 명칭
2002~2004년	재정경제산업부	중소기업 차관 Secrétaire d'Etat
2004.3~2005.5	재정경제산업부	중소기업 담당장관 Ministre délégué
2005.6~2007.5	중소기업·상업·수공업·자유업부	장관(국무위원) Ministre
2007.5~2008.3	재정경제고용부	상업·수공업·서비스·자유업국 DCASPL
2008.3.18.~2010.10	경제산업고용부	중소기업 차관 Secrétaire d'Etat
2010.11~2016.10	경제·재정·산업부	국무장관 Secretary of State

② 지역소상공인지원단¹⁰⁷⁾

- 경제산업고용부 경쟁산업서비스국에서 26개 대도시와 해외에 설치, 운영하고 있는 중소기업 지원기관임.
 - 지역소상공인지원단은 지역 차원에서 조정 역할을 수행하며, 소상공인을 위한 정부 정책의 시행을 지원
 - 지역소상공인지원단장은 재정경제부령(decree no 2005-1031)에 따라 임명하며 지역 지원단 조직은 평균 4명으로 구성됨.
- 주요 기능은 다음과 같음.
 - 중소기업 장관, 상공회의소, 지역전문단체 사이에 중개 및 연락 기능
 - 소상공인에 관한 정보 제공 및 관련기관에 대한 지원
 - 소상공인 발전에 기여한 혁신적 조치의 이행
 - 소상공인 발전에 관한 지방 정부기관에 대한 자문

107) 지역소상공인지원단(DES DELEGATIONS REGIONALES AU COMMERCE ET A L'ARTISANAT), 지원단 리스트, 2008.11
http://www.pme.gouv.fr/presentation/ent_com/delegation/tab-drca.pdf

- 지역 및 분야별 중소기업 관련 기관 및 위원회 활동 참여
- 소상공인에 대한 보조금, 교부금, 대출 결정에 참여

③ OSEO¹⁰⁸⁾

□ OSEO는 중소기업 금융지원을 담당하는 중소기업개발은행(BDPME)과 혁신정책을 담당하는 프랑스 혁신청(ANVAR)을 통합하여 2005년 출범한 중소기업 금융혁신지원기관임.

- 재경산업부, 고등교육연구부 및 지방정부와 파트너 협약이 체결되어 있음.
- 조직은 OSEO 혁신지원, OSEO 투자자금지원, OSEO 대출보증 등으로 구성되어 있음.
- 전국을 7개 권역으로 구분, 지역 사무소를 통하여 지방 정부 및 지방 중소기업 지원기관과 연계 활동을 함.
- 2008년 1월부터 산업혁신청 기능을 통합하여, 중소기업 및 혁신프로젝트를 지원하는 단일화 창구 역할하고 있음.
- 주요 기능으로는, 기술이전 및 사업화 유망 기술에 관한 자금 지원, 은행 대출 보증 및 자본투자 중재 등임.

5) 소상공인 지원 프로그램

(1) 금융지원 부문

가. ACRE¹⁰⁹⁾

□ ACRE(Assistance in Recovery or Business creation, 前 ACCRE)는 경제산업고용부 산하 경쟁산업서비스국이 운영하는 창업 및 기업 갱생 지원 프로그램임.

- 2007년 7월 창업지원에 관한 명령(No.2007-1396) 및 노동법 개정안, 2007년 11월 창업 지원 신청 구성 및 국가 재정 지원 신청 구성에 관한 명령에 근거해 설립되었음.
- 주요 지원 대상은 실업자와 기업 인수자 등이며 2007년 12월부터 기업행정수속 센터(centre de formalités des entreprises)에서 신청을 받고 있음.

108) OSEO, <http://www.oseo.fr/>

109) Aide à la Création et à la Reprise d'une Entreprise,
<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F15252>

- ACRE 지원 대상자는 1년간 사회연금 납부를 면제받으며, 특히 영세기업의 경우 매출 상한을 넘지 않는 경우 이 기간이 3년까지 연장됨
- 또한 지원 대상자는 기업이 정신 지원 기관으로부터 자문 서비스를 받을 수 있으며 연령, 자원 등에 따라 특정 조건에 일치하는 경우 조건부 상환 선급금을 지원 받을 수 있음.
- 또한 대상자는 실업수당의 50%에 해당하는 지원금을 받을 수 있으며 (2015년 4월 1일 이후 2년간 한시적으로 45%에 해당하는 지원금을 지원)
- 지원금 지급시점을 지원대상자가 ACRE의 대상 조건을 충족한다고 검토된 날과 그로부터 6개월 후로 나누어 2차례에 지급됨.

나. NACRE¹¹⁰⁾

- 신창업 기업갱생지원 프로그램(NACRE)은 경제산업고용부가 2009년 1월 1일 도입한 제도로 현재 실업 상태이나 창업을 원하는 대상자를 지원하고 있음.
- NACRE는 기존의 지원제도인 EDEN과 체크북 팀(Chéquier Conseils)의 기능을 흡수한 것으로 실업자들이 창업을 통해 기업가적 정신을 고취하는데 그 목적이 있음.
- 프랑스 정부는 이를 위해 4천만 유로의 자금을 투입했으며, 이외에 예금위탁기금¹¹¹⁾이 추가적으로 1억 유로 투입해 무이자 대출 자금으로 사용하고 있음.
- NACRE 대상자는 1000~8000유로까지 최대 5년 간 무이자로 대출받을 수 있으며 NACRE 프로그램과 은행 대출을 동시에 결합한 서비스를 이용한다면 장기 저이자 혹은 무이자로 혜택을 확대시킬 수 있음.
- NACRE는 사업에 대한 명확한 아이디어를 가지고 있는 대상자를 지원하는 프로그램의 성격 상 지원 대상자는 자본의 50% 이상 혹은 주식의 1/3 이상을 확보하도록 규정하여 효율적인 사업 경영을 도모하고 있음.

다. FISAC¹¹²⁾

- 1989년 도입된 FISAC은 경제산업고용부 경쟁산업서비스국이 운영하는 기금으로 상업, 수공업, 서비스 부문의 소상공인들이 지역 비즈니스 네트워크를 유지 및 개발을 지원하고, 지역 영세기업의 재건, 전문 장비 확충 등을

110) Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise,
<https://www.afecreation.fr/pid1708/nacre.html?&espace=2>
<http://www.entreprises.gouv.fr/nacre/index.html>

111) Caisse des Depots et Consignations

112) <http://www.pme.gouv.fr/essentiel/environnement/presfisac.htm>

장려하고 있음.

- 운영 내용은 3가지로 분류하여 지역적으로 트렌드에 취약하거나 경제력인 약한 지역의 기업들을 집단적으로 구제, 지원해 주는 프로그램과 인구 3천명 미만의 지자체에 소재한 기업으로 연간 매출 1백만 유로 미만인 특정 기업을 지원하는 프로그램, 그리고 프랑스 통상부에서 국가적 수준으로 무역, 생산, 서비스 부문의 지원을 하는 프로그램으로 나눠 운영하고 있음.
- 공통적으로 사업자 대표가 해당 지역 지자체에 거주해야 함.
- 지원 규모는 집단지원프로그램에서 우선지원지역(QPPV)은 최대 40만유로, 일반 지원 지역은 최대 20만 유로를 지급하며 개별지원프로그램은 기업 당 최대 10만 유로로 규정하여 지급하고 있음.

라. ADIE(Association Pour le Droit à L'initiative Economique)

소액대출¹¹³⁾

- 소액신용대출조합 ADIE는 1989년에 설립되어 2015년 18,000명이 대출 지원을 받았으며, 매주 225개의 일자리를 창출, 전국 120개의 지부를 두고 있는 유럽 최대의 소액 대출기관임.
- 영세상인, 실업자, 최저생계 수급자, 은행대출이 불가능한 자를 대상으로 소액대출을 지원함.
- 영세기업의 대출 목적에 관계없이 10만 유로까지 대출이 가능하며, 이는 단지 금전적 대출에 국한 되는 것이 아니라 투자, 주식, 현금, 생산의 개념까지 포함함.
- 추가 대출은 대상자의 사업과 지위에 따라 4000유로까지 무이자 대출이 가능함.
- 창업 전후 전반에 걸쳐 전문가로부터 사업 코칭서비스를 지원을 하며 이 지원에는 그룹 트레이닝부터 개인 모니터링 그리고 행정절차, 세법과 같은 전문적 지식을 요하는 내용까지 포함함.
- 현재 국가공공기관, 기업체, 금융기관, 지역자치단체 등과 같은 기관800개와 파트너십을 구축하고 있을 뿐만 아니라 EU 역시 ADIE의 재정확충을 지원하고 있음.

마. 1인 사업자 특혜세율 적용¹¹⁴⁾

- 경제산업고용부는 2008년 경제현대화법을 통해 개인사업자의 세금 납부 절차를 간소화하고 조세부담을 완화하기 위해 2009년부터 1인 사업자 개념을

113) Association pour le droit à l'initiative économique, <http://www.adie.org/>

114) <http://www.lautoentrepreneur.fr/>

새롭게 도입했음.

- 사업자 신분이 획득하면 세금 및 사회적 부담금 등에 대해 일괄적으로 특혜세율 적용을 받게 됨.
- 1인 사업자 적용 대상은 1인 기업이면서 연매출액이 상업 부문 8만 유로 이하, 서비스 부문 3만 2천 유로 이하임.
- 1인 사업자는 월 또는 분기 단위로 재화 및 서비스 판매 등 기업 매출액의 12-21.3%를 세금으로 납부해야 함.
- 만약 1인 사업자가 1년 동안 매출이 없다면 신고 및 세금 납부 의무가 없으나 사회단체 가입, 의료 및 연금 보험은 그대로 적용됨.
- 1인 사업자로 신고하기 위해서는 프랑스 정부가 개설한 1인 사업자 사이트에 접속한 후 세금이나 관련 사회적 부담금을 납부하게 되는데, 이러한 인터넷 사이트를 이용함으로써 가족 수당 사회적 부담금과세연합 또는 상공회의소를 방문하는 불편을 해소하고 있음.

바. Premiun Hiring SMEs¹¹⁵⁾

- Preminun Hiring SMEs는 Labour, Employment, Vocational and social dialogue 부처에서 2016년도부터 시행하는 중소기업 지원프로그램
 - 250명 미만의 직원이 종사하는 기업을 대상으로 1월 18일부터 12월 31일 중 새로 고용하는 직원 한명 당 분기별로 500유로를 지원하고 2년간 최대 4000유로를 지원하는 정책임.
 - 대상기업은 agency and payment service(ASP)에서 온라인 지원서를 작성하여 제출하고 매 분기마다 ASP 포털에 새로 고용한 지원을 업데이트 하는 방식으로 운영됨.
 - 단, 1인 기업은 지원 대상에서 제외

(2) 교육 및 자문 부문

가. ADIE 위원회¹¹⁶⁾

- ADIE는 소액 대출 이외에도 소상공인을 대상으로 창업과 기업 발전에 관한 자문 서비스를 제공하고 있음.
 - 자문 서비스는 세제, 법, 회계, 경영 등 기업 활동 전반에 관련된 내용으로 제공

115) <http://travail-emploi.gouv.fr/>

116) <http://www.adie.org/>

됨.

- 개인, 단체 실습 훈련
- 전문가 자문 예약
- 전화 상담 지원 서비스
- 경영 지도

나. ADEC

- ADEC(The actions of developing employment and skills)는 전문 기술이 부족한 취업 희망자, 45세 이상의 피고용인, 영세사업 종사자 혹은 중소기업 피고용인과 같은 취업에 취약한 집단을 대상으로 하는 프로그램
 - 이 프로그램은 고용시장 변화에 따른 적응력 향상을 목적으로 함.
 - 고용주 역시 교육받은 취업희망자의 풀이 확대되기 때문에 국가적, 지역적 수준에서 적극적으로 동참하고 있음.
 - 기업의 지점들이 실무적인 교육을 담당하고 정부보조금이 지원되는 방식으로 운영되어 지원대상자가 표준방식의 업무를 익힐 수 있는 장점으로 지역을 유동적으로 이동할 수 있음.

다. GPEC¹¹⁷⁾

- The Management of jobs and skills (GPEC)는 기업이 인적자원을 효율적으로 활용할 수 있도록 기업의 미래의 변화요인들을 분석하고 직원들이 사회경제적, 기술조직적 발전에 적응할 수 있도록 사전교육을 지원하는 프로그램을 의미함.
 - 300명 이상의 직원이 종사하는 대기업의 고용주는 3주마다 의무적인 협상과정을 거쳐 직원교육과 고용에 대한 규정들을 정비하고 평가하는 절차 가지게 됨
 - 300명 이하의 직원이 종사하는 기업은 최대 15,000유로까지 직원교육을 위한 정부보조금 지원을 받을 수 있음 (일반적으로는 컨설팅 비용의 50%로 제한하고 있음.).

(3) 기술지원 부문

117)

<http://www.opcalia.com/dispositifs-de-formation/employeurs/gpec-gestion-previsionnelle-des-emplois-et-des-competences/>

가. PFT¹¹⁸⁾

- 공공교육과 훈련기관의 혁신 및 기술 이전의 촉진을 제도적으로 지원하는 프로그램으로 고등교육연구부¹¹⁹⁾가 주관하고 있음.
- PFT는 중소기업의 수요를 바탕으로 설립되었으며 기술, 경영, 농업 관련 대학 등의 고등교육기관이 중소기업의 기술 훈련 공간으로 역할을 함.
- 중소기업으로의 기술 이전 촉진, 중소기업을 지원함으로써 지역 고용 창출, 청년층 직업 훈련 등을 목표로 하고 있음.

118) Plate-Forme de transfert technologique, <http://www.pft02.fr/presentation.php>

119) Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche

참고 문헌 및 자료

- La Plateforme Technologique de Saint Quentin,
<http://www.pft02.fr/presentation.php>
- ADIE, www.adie.org
- Aide à la Création et à la Reprise d'une Entreprise,
<http://vosdroits.service-public.fr/F15252.xhtml>
- APCE : Agence Pour la Creation d'Entreprises (Business Start-up Agency),
<http://www.apce.com/pid197/plan-site.html>
- Association pour le droit à l'initiative économique,
<http://vosdroits.service-public.fr/F15252.xhtml>
- Creation-Entreprise-Magazine.fr,
<http://www.creation-entreprise.fr/>
- DES DELEGATIONS REGIONALES AU COMMERCE ET A L'ARTISANAT, 지원단 리스트, 2008.11
- European Commission, SME Country Fact Sheet France, 2009
- Institut national de la statistique et des études économiques, Informations Rapides, 2008.6, 2009.5
- L'Auto Entrepreneur, <http://www.lautoentrepreneur.fr>
- La Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services,
<http://www.pme.gouv.fr>
- Le portail des auto-entrepreneurs,
<http://www.lautoentrepreneur.fr/>
- Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi,
<http://www.minefe.gouv.fr>
- Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise,
<http://www.idf-nacre.fr/interface/accueil.php>
- OECD, Support for micro enterprises: A.D.I.E. - France, 2007
- OSEO, http://www.oseo.fr/oseo/oseo_in_english
- Pme.service-public.fr, <http://pme.service-public.fr/>
- , フランスにおける中小企業向け公的金融制度の特徴, 2002
<http://www.boj.or.jp/type/ronbun/ron/wps/kako/data/owp02j01.pdf>

6. 이태리

1) 소상공인 정의와 범위

- EU 중소기업 정의는 중소기업의 금융에 대한 접근과 특별히 이들을 대상으로 한 EU 지원프로그램들을 활용함에 있어서 중요
 - 중소기업은 EU recommendation 2003/361에 정의되어 있음.
 - 중소기업 가부를 결정하는 주요 요인들은 아래와 같음.
 - 종사자 수 및 연간 매출액 (또는 총자산)

<표 6-1> 기업 규모 분류

구 분	종사자 수	연간 매출액	총자산
중기업(Medium-sized)	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
소기업(Small)	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
영세기업(Micro)	< 10	≤ 2 m	≤ € 2 m

출처 : EU recommendation 2003/361.

- 중소기업 정의는 중소기업에만 해당하는 경쟁규칙과 같은 일부 정책 등과 관련한 것뿐만 아니라, 중소기업 증진을 위한 EU 금융지원 프로그램의 혜택 자격을 판단하는데 중요
 - 이와 같은 범위의 한도는 개별 기업의 수에만 적용
 - 큰 기업그룹의 일부에 속하는 기업은 해당 그룹의 종사자 수/매출/balance sheet data 등을 포함해야 함.
- 중소기업은 일자리와 경제 성장의 잠재적 원천으로서, 유럽 경제의 중추로 인식
 - 중소기업은 유럽위원회(European Commission)에 의해서 종사자 250명 미만 이면서 연매출이 50백만 유로 또는 총자산 43백만 유로까지인 경우에 해당됨 (Commission Recommendation of 6 May 2003).
- 이태리는 EC의 중소기업 정의와는 별도로 ‘장인기업(craft firm)’이라는 법률적 정의를 가지고 있음.

- ‘장인기업’은 수공업의 보호와 촉진 및 제품 증대를 목적으로 한 법률에서 정의한 기업 (Law n°443/1985 and n°133/1997 제3조)임.
- ‘장인기업’이란 제품의 생산이나 서비스의 제공 활동을 목적으로 하는 기업을 의미하며, 농업이나 중개업, 판매업 등은 장인 활동으로 취급하지 않음.
- 또한 ‘장인기업가’란 제품이나 서비스의 생산 전 과정에 걸쳐 직접 수동으로 작업하며, 전문성을 갖고 기술자들을 양성할 수 있도록 법률에서 요구하는 전문 자격증을 소지하고 있는 자를 의미함.

<표 6-2> 이태리 장인기업의 범주

업종	근로자 수
미술공예 및 맞춤형상제작업	32인 이하 (견습공 16명 포함)
건축업	10인 이하 (견습공 5인 포함)
운수업	8인 이하
대량생산 제조업	9인 이하 (견습공 5인 포함)
대량생산이 아닌 제조업	18인 이하 (견습공 9인 포함)

주 : 근로자 수에는 장인기업가 자신, 파트너 및 그 가족은 포함되나, 자격증 취득 후 2년 미만의 견습공, 가정주부 및 장애인은 제외됨

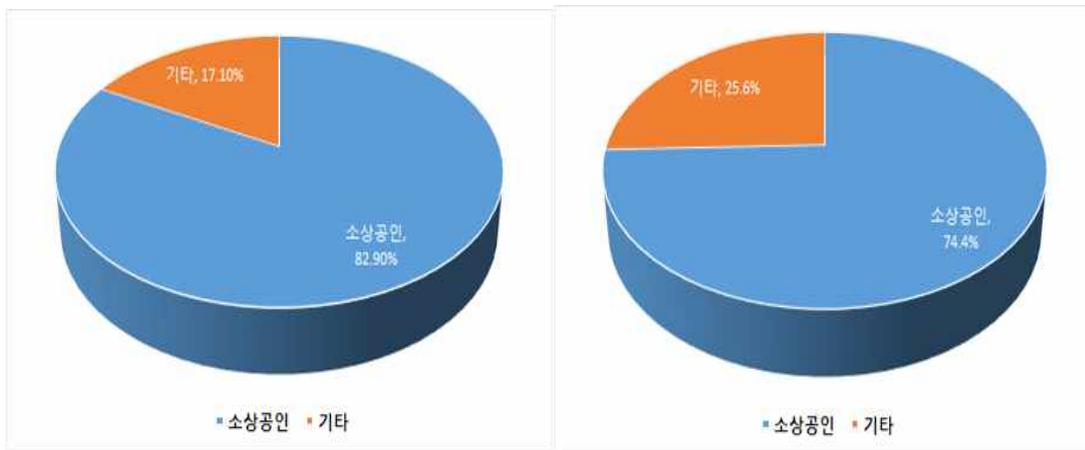
- 장인기업의 법적인 형태는 주로 개인사업자, 가족기업, 주식회사이나, 컨소시엄이나 임시 단체 등의 형태를 취하기도 함.
 - 이태리에는 건축, 금속공예, 목재 데코레이션, 섬유, 신발, 공예품, 치기공, 그래픽, 이미지 제작 등 약 870종의 전문적인 장인 업종이 존재하는 것으로 알려져 있음.
 - 현재 약 140만개의 장인기업에서 약 180만명의 장인기업가가 활동하고 있으며, 320만명을 고용하고 있음.
- 지방 장인기업 명부에 등록하게 되면 장인기업은 조세지원을 비롯하여, 금융지원, 사회보장 등에 대한 혜택을 제공받게 됨.
 - 규정된 종업원 수의 20%를 연간 최대 3개월을 초과하지 않는 범위 내에서 장인기업 자격을 유지할 수 있음.

2) 소상공인 현황

(1) 소상공인 비중

- 이태리 종업원 10인 미만의 영세기업은 2014년 기준 산업 부문의 82.9%, 서비스업 부문의 74.4%를 차지
- 영세기업 종사자 수는 전체 기업 고용 중 38.3%, 산업 부문 중 23.2%, 서비스 부문 중 49.1%를 각각 차지
- 영세기업의 부가가치 비중은 23.6%로, 산업부문의 경우 12.2%, 서비스부문은 35.8%로 나타났음.

<그림 6-1> 이태리 산업 부문과 서비스 부문의 영세기업 비중



출처 : Euro Stat 2014¹²⁰⁾

<그림 6-2> 영세기업 종사자 수 비중



출처 : 상동

120) Euro Stat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

<그림 6-3> 영세기업 부가가치 비중



출처 : 상동

- 2014년 기준으로 프랑스 영세기업 수는 산업 부문 34만 6,925개, 서비스 부문 161만 1,982개로 전체 195만 8,907개임.
- 영세기업이 고용하고 있는 종업원 수는 산업 부문 91만 8,168명, 서비스 부문 271만 3,555명으로 전체 363만 1,723명
- 이에 따라 영세기업 당 종사자 수는 전체 평균 1.9명, 산업 부문 평균 2.6명, 서비스 부문 평균 1.7명이었음.

<표 6-3> 2014년 프랑스 기업 수 및 종사자 수

	기업수					총고용수					부가가치 (요소비용) (%)		
	산업		서비스		총계	산업		서비스		총계	산업	서비스	총계
	기업수	%	기업수	%	%	종업원수	%	종업원수	%	%			
소상공인	346,925	82.9	1,611,982	74.4	75.8	918,168	23.2	2,713,555	49.1	38.3	12.2	35.8	23.6
소기업	41,105	9.8	509,387	23.5	21.3	549,927	13.9	477,873	8.6	10.8	10.2	36.3	22.9
중기업	19,918	4.8	36,945	1.7	2.2	599,934	15.2	397,288	7.2	10.5	14.5	12.1	13.4
중소기업	8,979	2.1	6,012	0.3	0.6	878,250	22.2	542,011	9.8	15.0	26.0	7.7	17.1
대기업	1,357	0.3	1,184	0.1	0.1	1,011,317	25.6	1,400,976	25.3	25.4	37.1	8.1	23.0

출처 : Euro Stat, 2014

□ EU 발표 통계에 의하면, 이태리 영세기업은 전체 기업 수의 95.1%의 높은 비중을 차지하고 있음

- 한편, 종사자 수의 경우에는 46.5%, 부가가치는 29.5%의 상대적으로 낮은 비중을 각각 차지하고 있으나, 다른 유럽 국가들에 비하면 여전히 높은 비중임.

<표 6-4> 이태리 기업의 규모별 분포

	사업체		종업원		부가가치	
	수	비중	수	비중	10억 유로	비중
영세기업	3,552,531	95.1%	6,657,193	46.5%	190.8	29.5%
소기업	162,263	4.3%	2,910,669	20.3%	138.7	21.4%
중기업	18,352	0.5%	1,792,702	12.5%	110.8	17.1%
중소기업	3,733,146	99.9%	11,360,564	79.3%	440.3	68.0%
대기업	3,086	0.1%	2,969,548	20.7%	207.5	32.0%
전 체	3,736,232	100.0%	14,330,112	100.0%	647.7	100.0%

주 : 1) Eurostat의 2008~2013년 수치에 근거, DIW Econ이 생산한 2015년 추정치
 2) 농·임·수산업, 교육 및 의료 등은 포함하지 않음.
 3) Eurostat 데이터 활용은 일관성과 국가 간 비교 가능 등의 장점이 있는 반면, 일부 국가의 데이터는 자국의 담당기관에 의해 발표된 데이터와 다를 수 있다는 단점이 있음.

출처 : European Commission (2016), '2016 SBA Fact Sheet'

(2) 산업별 분포

□ 영세기업이 전체 기업에서 차지하는 비중을 부문별로 보면, 서비스업이 93.5%로 산업의 82.9%보다 높음(2013년 기준).

- 세부적으로 산업 부문 중 '전기' 분야의 영세기업이 수는 적지만 비중은 94.8%로 가장 높고, 서비스업 중 '부동산' 분야의 영세기업이 세 번째로 수가 많고 99.8%로 가장 비중이 높음.
- 산업 가운데 영세기업 비중이 가장 낮은 업종은 '광업'(78.6%), 서비스업 중에서는 '수리·임대업'(56%)
- 또한 영세기업 수가 가장 많은 업종은 '전문·과학·기술 서비스'로 69만 8,154개이며, 다음으로 '제조업', '숙박·음식서비스', '부동산업' 등 순으로 집계됨.

<표 6-5> 산업별·규모별 기업 분포 현황

	종사자 규모					총계
	0-9	10~19	20~49	50~249	250+	
산업	346,925	41,105	19,918	8,979	1,357	418,284
-광업	1,775	296	129	53	4	2,257
-제조업	328,486	39,402	18,988	8,349	1,197	396,422
-전기	9,916	227	174	102	40	10,459
-수도	6,748	1,180	627	475	116	9,146
서비스업	1,636,000	73,346	26,718	11,992	2,360	1,750,416
-운송, 저장업	113,241	6,613	3,672	1,836	326	125,688
-숙박,음식서비스	292,996	14,833	3,350	722	112	312,013
-정보통신	91,020	3,584	1,461	768	164	96,997
-부동산	238,492	475	-	35	-	239,002
-과학,기술	698,154	5,238	1,640	734	129	705,895
-행정,지원서비스	128,721	5,658	3,189	1,885	445	139,898
-수리, 임대업	73,376	36,945	13,406	6,012	1,184	130,923
총계	1,982,925	114,451	46,636	20,971	3,717	2,168,700

출처 : Euro Stat¹²¹⁾

주 : '전문·과학·기술 서비스업'는 법률, 회계, 감사, 건축, 엔지니어링, 기술 분석, 리서치, 광고, 여론조사, 디자인, 사진, 통번역 등을 포함

- 영세기업의 산업별 분포를 보면, '사업관리·사업지원 서비스업'의 영세기업 수가 많지만, 전체 기업 수 대비 영세기업이 많은 업종은 '도·소매업'(96.75%), '사업관리·사업지원 서비스업'(96.46%), '건설업'(93.35%) 등으로 모두 매우 비중이 높음.
- 그러나 영세기업 종사자 수 및 부가가치 면에서는 '건설업'이 수 및 규모는 각각 작지만, 영세기업 중에서 차지하는 비중은 다른 산업에 비해 상대적으로 높음.

<표 6-6> 이태리 영세기업 산업별 분포 (2016)

(단위 : %, 개, 명, 10억 유로)

121) Euro Stat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

	기업 수	종사자 수	부가가치
제조업	83.71% 338,956	25.19% 935,011	12.26% 25,494
건설업	96.35% 501,177	67.87% 928,146	53.70% 25,374
도·소매업 등	96.75% 1,117,891	61.11% 2,069,601	41.32% 49,742
사업관리·사업지원 서비스업	96.46% 1,576,392	48.35% 2,690,163	35.88% 82,764
합계	95.08% 3,552,531	46.46% 6,657,193	29.45% 190,777

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

- 한편 중소기업 대비 영세기업이 차지하는 비중을 산업별로 볼 경우, 기업 수(99.72%), 종사자 수(95.52%), 부가가치(91.77%) 등 모든 면에서 '부동산 관련업'이 가장 높은 비중을 차지
 - 그 다음으로 '전문·과학·기술 서비스업'이 기업 수(98.89%), 종사자 수(83.44%), 부가가치(73.82%) 등 면에서 높은 비중을 차지

<표 6-7> 이태리 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)

(단위 : %)

	기업 수	종사자 수	부가가치
광업·채취업	80.89	31.73	9.92
제조업	84.34	33.54	18.87
전기·가스·스팀·에어콘 설비업	95.47	30.82	57.79
물공급 등	76.05	19.84	15.73
건설업	96.41	70.26	57.83
도·소매업 등	96.78	71.38	53.25
운수업·창고업	90.68	38.52	30.32
숙박·음식 서비스업	93.81	69.98	56.30
정보·통신업	93.84	49.10	32.93
부동산 관련업	99.72	95.52	91.77
전문·과학·기술 서비스업	98.89	83.44	73.82
사업관리·사업지원 서비스업	92.37	40.23	37.20
합 계	95.22	58.77	43.53

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

(3) 동향 : 폐업 및 창업, 생존률

- 2004년~2013년 이태리의 창업 기업 수는 추이를 보면 2006년 12만 4,162개로 가장 많은 창업 수를 기록
 - 이후 2011년까지 감소하는 추세를 보이다 2012년 11만 4,604개까지 증가하였으나, 2013년 최저 창업 수 9만 2,145개를 기록
- 세부 업종별로는 ‘전기’, ‘숙박·음식 서비스’를 제외한 나머지 업종 모두 창업 기업 수가 감소
 - ‘전기’의 경우 연평균 14.4%까지 상승하여 동기간 88개에서 295개까지 창업 기업수가 증가한 반면, ‘광업’은 117개에 달했던 창업 기업수가 48개로 감소하여 연평균 9.4% 하락

<표 6-8> 업종별 창업 기업 수 추이

	기업 수				연평균증가율 (’08~13)	
	2004	2006	2012	2013		
산업	18,860	22,973	15,625	13,536	14.7%	-3.6%
-광업	117	121	64	48	0.1%	-9.4%
-제조업	18,292	22,305	14,883	12,839	13.9%	-3.9%
-전기	88	102	270	295	0.3%	14.4%
-수도	363	445	408	354	0.4%	-0.3%
서비스업	88,150	101,189	90,275	78,609	85.3%	-1.3%
-상업	37,140	42,895	37,613	31,017	33.7%	-2.0%
-운송, 저장업	5,653	6,543	5,940	5,061	5.5%	-1.2%
-숙박,음식서비스	19,269	21,640	22,322	20,016	21.7%	0.4%
-정보통신	3,248	3,862	2,913	3,073	3.3%	-0.6%
-금융업	1,812	2,261	1,512	1,377	1.5%	-3.0%
-부동산	3,402	4,401	3,689	3,187	3.5%	-0.7%
-과학,기술서비스	11,082	11,108	8,748	8,119	8.8%	-3.4%
-행정,지원서비스	6,359	8,222	7,398	6,676	7.2%	0.5%
총계	107,010	124,162	105,900	92,145	100%	-1.6%

출처 : OECD STAT, 2013 ¹²²⁾

- 2013년 총 창업 기업 수는 10만 7,645개
 - 업종별로는 ‘도·소매업’(33.7%), ‘숙박·음식 서비스업’(21.7%), ‘제조업’(13.9%), ‘전문·과학·기술 서비스업’(8.8%) 등의 순으로 많았음.

122) OECD STAT, <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>

- 2008년 8만 7,966개에서 2010년 7만 9,214개로 집계되어 폐업하는 기업이 2년 동안 약 8,752개 감소했으나 이후 2012년도까지 폐업률이 증가
 - 2013년도에는 전년도 10만 2,035개였던 폐업기업 수가 9만 5,599개로 감소했으나 '08~'13 폐업률은 연평균 1.7%p 증가한 것으로 나타남.
 - 세부 업종별로는 '제조업'을 제외한 전 업종의 폐업기업 수가 증가
 - '전기' 업종의 경우 연평균 23.2%p까지 상승하여 동기간 44개에서 125개까지 폐업 수가 증가하여 가장 높은 증가율을 기록

<표 6-9> 업종별 폐업 기업 수 추이

	기업 수					연평균증가율 ('04~'13)
	2008	2009	2012	2013		
산업	18,876	17,746	18,676	17,911	18.7%	-1.0%
-광업	95	99	112	97	0.1%	0.4%
-제조업	18,483	17,376	18,144	17,382	18.2%	-1.2%
-전기	44	53	116	125	0.1%	23.2%
-수도	254	218	304	307	0.3%	3.9%
서비스업	69,090	67,001	83,359	77,688	81.3%	2.4%
-상업	29,898	29,013	34,995	31,791	33.3%	1.2%
-운송, 저장업	5,069	4,393	5,724	5,270	5.5%	0.8%
-숙박,음식서비스	14,241	14,620	19,869	19,011	19.9%	5.9%
-정보통신	2,574	2,272	2,731	2,711	2.8%	1.0%
-금융업	1,624	1,719	1,811	1,674	1.8%	0.6%
-부동산	2,802	2,830	3,299	3,037	3.2%	1.6%
-과학,기술서비스	7,509	7,252	8,515	8,141	8.5%	1.6%
-행정,지원서비스	5,260	4,788	6,296	5,953	6.2%	2.5%
총계	87,966	84,747	102,035	95,599	100.0%	1.7%

출처 : OECD STAT, 2013¹²³⁾

- 종사자 규모가 작을수록 창업율이 높으며, 종사자가 없는 자영업 창업율이 가장 높음.
 - 종사자 5인 미만의 창업률이 5인 이상 사업체 창업율과 뚜렷한 격차로 높은 반면, 5~9인의 경우와 10인 이상의 경우는 상대적으로 큰 격차가 없음.

123) 123) OECD STAT, <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>

<표 6-10> 이태리 창업률 (birth rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	7.06	7.22	6.65	6.67	6.97	7.08	7.14
0	8.52	8.76	7.69	7.82	8.41	8.58	8.60
1~4	4.90	5.38	5.73	5.76	5.55	5.43	5.48
5~9	2.39	2.11	2.24	1.75	1.63	1.67	1.68
10 이상	1.44	1.19	1.46	1.18	1.12	1.13	1.19

주 : 창업률 (Birth rate) - number of enterprise births in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

출처 : Eurostat-OECD Entrepreneurship indicators Programme

□ 종사자가 없는 자영업 폐업률이 가장 높은 동시에 증가 추세를 보임.

- 종사자 5인 미만의 폐업률이 5인 이상 사업체 폐업율과 뚜렷한 격차로 높은 반면, 5~9인의 경우와 10인 이상의 경우는 상대적으로 격차가 적은 편임.

<표 6-11> 이태리 폐업률 (death rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	6.99	6.08	6.47	6.87	6.91	8.84	-
0	8.12	7.37	7.99	8.39	8.36	11.04	-
1~4	5.82	4.67	4.70	5.33	5.54	6.24	-
5~9	2.28	1.25	0.97	1.31	1.40	1.33	-
10 이상	1.35	0.70	0.52	0.79	0.88	0.71	-

주 : 폐업률 (Death rate) - number of enterprise deaths in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

<표 6-12> 이태리 5년 생존률 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	50.46	49.90	47.12	48.30	47.48	44.83
0	-	49.58	49.38	46.19	46.93	46.08	42.67
1~4	-	58.53	54.18	52.91	56.32	53.81	52.57
5~9	-	57.91	54.09	53.09	56.38	55.04	57.97
10 이상	-	55.57	48.41	46.45	45.89	47.32	46.74

주 : 5년 생존률 (Survival rate 5) : number of enterprise in the reference (t) newly born in $t-5$ having survived to t divided by the number of enterprise birth in $t-5$

□ 종사자 1~4인 영세기업의 5년 생존률이 가장 높게 나타남.

- 종사자 1~9인 기업의 생존률이 종사자가 없거나 10인 이상 기업의 생존률보다 높은 점이 주목됨.

3) 소상공인 정책

- 이태리 중소기업은 이태리 경제를 견고하게 지탱하는 버팀목으로 인식
 - 중소기업은 거의 전 분야에서 활동하고 있으며, 특히 명품 브랜드를 중심으로 한 의류와 디자인 부문에서는 세계적인 경쟁력을 자랑
 - 전통 제조업 부문에서의 이탈리아 중소기업 고용 비중은 영국·독일·프랑스·스페인 등 주요 유럽 국가보다 2배 이상 높음.
- 이태리 중소기업은 민첩성을 특징으로 하고 있으며, 급변하는 시장의 수요에 신속하게 반응하는 뛰어난 역량을 보유한 것으로 파악
 - 특히 가족기업을 중심으로 우수한 품질의 다품종소량 생산체제를 갖추면서 시대 흐름에 적응
 - 종업원 수 15인 미만 소기업은 노조가입 의무가 면제되는 등 노사관계가 안정된 가운데, 경영주는 시장상황에 맞게 종업원 복지를 탄력적으로 운영하고 있음.
- 또한 중소기업과 대기업 사이 분업과 협력 체계가 발달했으며, 정부와 국제기관이 중소기업 지원에 적극적
 - 중소기업은 제품 생산, 품질 관리, 숙련공 육성에 노력하고, 대기업은 마케팅 전략 수립, 유통망 관리, R&D 등에 주력하는 등 업무 영역이 비교적 구분되어 있음.
 - 정부는 가업승계 기업에 세금을 감면하고, 유럽투자은행(EIB)도 리스 대출을 실시하고 남부지역 첨단기술 업체에 투자하는 등 중소기업을 적극 지원하고 있음.
- 기업 규모의 영세성 관련하여 성장 문제를 극복하기 위한 정책적 노력을 하고 있음.
 - 소기업들의 합병을 촉진하는 조치를 취함으로써 성장이 저해되는 최소 기업 규모 기준선을 넘어서게 하는 계획을 수립
- 중소기업에 대한 정책 체계는 소기업의 압도적 비중을 고려하여 수립
 - 기업투자 촉진을 위한 조세 부담의 단순화 및 축소

- 노동시장의 유연성 증대를 위한 개혁
- 관료적 형식주의의 척결 등으로 구성

4) 소상공인 지원체계

(1) 지원기관

□ 이탈리아 상공회의소연맹 (Unioncamere)

- 이탈리아 전국에 위치한 상공회의소들의 연합체로서, 상공회의소 회원 활동의 지도 및 조정 역할의 수행을 주된 목표로 함.
- 1901년에 설립된 이탈리아 상공회의소 회원들의 전반적인 이해를 대표하는 역할을 수행하는 법정 사업자 단체
 - 상공회의소 제도를 개편한 1993년 법률 580호의 적용을 받음.
- 이사회, 회장, 부회장, 사무국, 집행위원회(금융, 혁신연구, 국제무역, 노동단체, 입법 및 대정부, 국제화 관련 업무 등)로 구성
- 자세한 사업 내용은 다음과 같음.
 - 규제 및 시장 투명성의 확립
 - 'Made in Italy' 및 국제 생산품의 품질 보호
 - 신규 창업기업의 지원
 - 혁신, 연구 및 기술이전의 확산
 - 노동의 수요와 공급을 충족시킬 수 있는 새로운 서비스의 촉진
 - 조정 및 화해
 - 국가 e-Government 계획에 대한 적극적 참여
 - 지식재산권에 대한 보호
 - 기업의 사회적 책임(CSR) 촉구
- 상공회의소연맹¹²⁴⁾은 경제 조사, 연구 및 통계, 이탈리아 기업의 국제화 지원, 개별 상공회의소 지원 등을 주요 활동으로 하고 있음.

□ 이탈리아 산업연맹(Confindustria)

- 이탈리아 산업연맹¹²⁵⁾은 1910년에 설립된 민간 경영자 단체로 점증하는 노동계 요구에 대응하고, 국가 경제정책 수립 과정에서 경영자 입장을 대변
- 이탈리아 노사정 협의체 구조에서 제조·건설·서비스 등 경영계를 대표
- 회원 가입은 자발적이며, 기업 규모에 관계없이 13만5,320 업체가 가입

124) <http://www.unioncamere.it>

125) <http://www.confindustria.it/>

- 회원 기업의 총 종업원은 495만4천명
- 업종별로 97개의 협회(Trade Association), 지역별로는 103개의 협회(Local Associations), 18개 지역 연맹(Regional Confederations), 21개 분야별 연합(Sectorial Federations), 16개 준회원(Associate Members), 258개 준회원기관(Associate Organizations)으로 구성되어 있음.
- 사업으로는 경제정보 등 기본정보 제공, EU 금융 등 전문정보 제공, 마케팅과 조세 등 컨설팅 제공, 근로자 대상 직업 훈련 실시, 금융기관과의 협약을 통한 자금 조달 지원 등이 있음.

5) 소상공인 지원 프로그램

(1) 금융지원

□ National Credit Guarantee Fund (CGF)¹²⁶⁾

- CGF는 시중은행이 중소기업 대출에 대한 담보 부담을 줄이고 신용정보에 대한 위험요소를 야기될 불안을 잠식하기 위한 방안으로 마련된 지원프로그램
- 채무불이행에 대한 위험 비율을 보완하고 중소기업과 스타트업 기업의 신규사업 확장을 원활하도록 돕기 위해 1,500만 유로의 장기대출을 지원
- 특히 일부 지원금은 EU Convergence 지역 (Sicily, Calabria, Apulia, Campania)을 위해 마련됨.
- 일반 대출과 운영방식은 비슷하나 일반적으로 은행이 보증을 하는 방식에서 지역 보증 조합(confide)과 공동으로 보증하는 방식으로 위험을 분산한다는 특징이 있음.
 - 이는 대출 신청자의 검열을 안정적으로 할 수 있다는 장점이 있음.

□ Mini-bond¹²⁷⁾

- 이태리 정부에서는 mini-bond 정책 마련, 중소기업이 감사 보고를 과정을 축소하는 단순화된 채권을 발행할 수 있도록 함.
 - 회사 채권은 기존의 중소기업 대출방식에 대한 잠재적 방안으로 작용하기에는 장기적으로 큰 금전적 부담과 행정관리 자원이 투자비용이 큼.
 - 2012년도까지 이태리 채권시장은 전체 유통된 외부자금 가운데 10%를 차지 (300억 유로 규모)
 - 그러나 단 30개 기업에서만 채권을 발행하는 현황이 보고된 바 있음.

126) National programs for SMEs and entrepreneurship in Italy, OECD

127) https://www.privateequityinternational.com/italian_mini-bonds/

□ National Fund for Innovation(NFT)¹²⁸⁾

- NFT는 2009년 경제개발부에서 기업가와 중소기업의 지적재산권을 보호하기 위해 도입.
- 6,000만유로가 투입된 이 프로그램은 저작권을 기초로 혁신사업에 투자된 대출과 초기 손실을 메꾸는 용도로 활용
- 2,000만 유로의 폐쇄형펀드2100만 유로의 개인 재산을 보호하여 기업이 지적재산권을 담보로 대출을 용이하게 하고 주식투자를 유인하려는 의도로 시행됨.

(2) 교육 및 자문

□ Network Contract¹²⁹⁾

- 2009년 4월 이태리 정부는 “network contract”이라는 지원정책을 마련하여 중소기업 간의 기술 협력이 더 원활하게 이뤄지도록 법적 지원과 세금공제, 저 이자대출, 행정절차 간소화 등의 혜택 제공
 - 이태리는 지역단위의 기업 단체조합 간의 비공식 협력이 오랫동안 지속되어 오는 구조
 - 이러한 조직은 지역적 결속보다는 혁신기술을 보완 향상 시킬 수 있는 밸류체인으로 변화 중
- Network contract은 다자 협정으로 2개 이상의 기업이 혁신과 경쟁력 향상을 목적으로 비즈니스 핵심라인에서 경제활동을 추진하는 것을 의미하며 참여하는 기업들은 공동의 기금을 모은다.
- 이 프로그램의 장점은 참여기업들 간의 기술을 보완으로 신사업 기획 및 확장에 대한 기회를 마련할 수 있다는 장점이 있다.
 - 특히 공급체인 또한 대기업은 제한하고 있으므로 중소기업의 성장 가능성을 확장함

□ *corrente*

- 경제개발부와 Management Authority for Energy Service 국은 *corrente* 사업명으로 전기 관련 기업들을 지원하는 정책을 시행 중인 가운데 중소기업들에게 투자기회에 대한 정보를 제공하고 대학 연구진과 협력 네트워크 마련해주는 등의 지원
 - 이태리는 세계 최대 에너지 수입국 중 하나로서 재생에너지와 에너지 효율 증진

128) <https://www.oecd.org/sti/outlook/e-outlook/sticountryprofiles/italy.htm>

129) <http://www.center4sharedvalue.org/en/network-value/italian-network-contract/>

기술 대한 관심이 높음

- 따라서 정부는 2020년까지 재생에너지 활용률을 17%까지 높이는 목표를 가지고 있음
- 2011년 이미 재생에너지 사용률 11.5%를 달성함. 2020년 재생에너지 사용 비율을 높이는 목표 달성을 위해 조직적 기틀을 갖추고 management Authority for Energy Service국 설치

□ Matching¹³⁰⁾

- 경제개발부, 통상 국제 협회, 롬바르디아 지자체가 지원하는 중소기업 네트워크 확충 지원프로그램
- 34,000명 이상의 소기업 기업가들 중심의 협력체인 Compagnia Delle Opera (CDO)가 연단위로 기획하는 B2B 프로그램을 의미
- 중소기업과 대기업간의 네트워크의 실용성과 협력 증진을 위한 목표로 운영되며 매년 밀라노에서 3일 간 열리는 matching 이벤트가 이 프로그램의 주요 내용임.
 - 2,000개 이상의 기업, 기관, 후원조직이 참여하고 50,000개 이상의 B2B 계약을 진행하는 가운데 100가지 이상의 주제로 워크샵도 열어 다양한 분야의 전문가들이 네트워크를 확장하고 비즈니스 교류의 장을 열어 새로운 기회를 포착 할 수 있도록 함.

□ ‘School, Creativity and Innovation’ Award¹³¹⁾

- The Association of Italian Chambers of Commerce는 독창성과 혁신성을 증진하는 목표로 청년과 학교들을 대상으로 연례 어워드를 개최
 - 혁신 제품, 혁신 서비스, 혁신 디자인 3가지 부문에서 상을 수여하며 참가작은 에너지와 환경, 문화, 건강과 안전이라는 3가지 주제 중 한 가지 주제를 선택해야 함.
 - 1명의 선생님과 최소 3명의 학생이 팀을 이루어 출품하게 되며 과정 중 지역의 기업, 대학, 비즈니스 부처들과 협업을 적극 권장
- 온라인 “Innovation Social Club”은 참가하는 팀들의 협력과 소통의 역할을 함.
- ‘School, Creativity and Innovation’ Award는 3단계로 이루어짐
 - 출품작을 소개하는 3분 영상이 첫 번째 심사대상이며 이 중 50개를 선정
 - 다음으로 잠재적 투자자들을 심사자로 초대하여 50개 선정자들이 제작된 5분 영상으로 출품작을 심사하고 최종 20팀의 우승자를 선정
- ‘School, Creativity and Innovation’ Award 우승자들은 2,500 유로~7,000 유로의 상금을 수령

130) National programs for SMEs and entrepreneurship in Italy, OECD

131) National programs for SMEs and entrepreneurship in Italy, OECD

- 현재까지 2,150명의 학생들이 400명의 전문가들에게 코칭을 받았으며 320개의 프로젝트가 출품되었음.

□ FORMAPER Training Agency

- Milan Chamber of Commerce에서 운영하는 FORMAPER는 교육조직으로 325,000개 기업들이 회원으로 등록
- 스타트업 사업자에게 사업 구상, 재무 서비스, ICT와 마케팅 교육을 제공하여 기존 중소기업 대표자와 관리자에게는 교육 수요 평가, 혁신 교육 프로그램을 제공
- 기업의 사회적 책임(CSR)을 강조하는 교육과정을 통해 기존 기업가들과 비즈니스 지원 조직에게 다양한 연구와 교육을 전달, 중소기업의 지원을 활성화를 위해 기업가와 조직으로서 사회적 책임에 대한 이슈를 강조하고 있음.
- 뿐만 아니라 성인 직업교육을 통해 노동시장의 연결 서비스를 담당하여 고연령 무직자자 고용 증진을 위해 기여하고 있음.

참고 문헌 및 자료

- Center for Shared Value,
<http://www.center4sharedvalue.org/en/network-value/italian-network-contract/>
- Confindustria, <http://www.confindustria.it/>
- Euro Stat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Farnesina, http://www.esteri.it/mae/en/sala_stampa/archivionotizie/approfondimenti/20130311_scuole_estero.html
- <http://www.center4sharedvalue.org/en/network-value/italian-network-contract/>
- National programs for SMEs and entrepreneurship in Italy, OECD
- OECD STAT, <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>
- OECD,
<https://www.oecd.org/sti/outlook/e-outlook/sticountryprofiles/italy.htm>
- Private Equity International,
https://www.privateequityinternational.com/italian_mini-bonds/
- Unioncamere, <http://www.unioncamere.gov.it/>

7. 스웨덴

1) 소상공인 정의와 범위

- 덴마크 법률에는 중소기업에 대한 특별한 정의가 없지만, EU 기준에 의한 영세기업 및 중소기업이 전체 사업체의 대부분을 차지하고 있음.
 - 이러한 중소기업 정의는 중소기업에만 해당하는 경쟁규칙과 같은 일부 정책 등과 관련한 것뿐만 아니라, 중소기업 증진을 위한 EU 금융지원 프로그램의 혜택 자격을 판단하는데 중요

- EU 중소기업 정의는 중소기업의 금융에 대한 접근과 특별히 이들을 대상으로 한 EU 지원프로그램들을 활용함에 있어서 중요
 - 중소기업은 EU recommendation 2003/361에 정의되어 있음.
 - 중소기업 가부를 결정하는 주요 요인들은 아래와 같음.
 - 종사자 수 및 연간 매출액 (또는 총자산)

<표 7-1> 기업 규모 분류

구 분	종사자 수	연간 매출액	총자산
중기업(Medium-sized)	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
소기업(Small)	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
영세기업(Micro)	< 10	≤ 2 m	≤ € 2 m

출처 : EU recommendation 2003/361.

- 이와 같은 범위의 한도는 개별 기업의 수에만 적용
 - 큰 기업그룹의 일부에 속하는 기업은 해당 그룹의 종사자 수/매출/balance sheet data 등을 포함해야 함.

- 중소기업은 일자리와 경제 성장의 잠재적 원천으로서, 유럽 경제의 중추로 인식
 - 중소기업은 유럽위원회(European Commission)에 의해서 종사자 250명 미만 이면서 연매출이 50백만 유로 또는 총자산 43백만 유로까지인 경우에 해당됨 (Commission Recommendation of 6 May 2003).

2) 소상공인 현황

(1) 소상공인 비중

□ EC(European Commission)의 2016 SBA Fact Sheet에 의하면, 덴마크 영세기업은 사업체 수 94.6%, 종사자 수 26.1%, 부가가치 22.7%의 비중을 각각 차지하고 있음.

- 영세기업 부문은 전체 사업체 수 682,791개 중에서 646,106개, 전체 종사자 수 3,094,492명 중에서 806,354명, 전체 부가가치 2,213억 유로 중에서 502억 유로 등을 각각 차지하고 있음.

<표 7-2> 기업 규모별 분포

	사업체		종업원		부가가치	
	수	비중	수	비중	10억 유로	비중
영세기업	646,106	94.6%	806,354	26.1%	50.2	22.7%
소기업	30,319	4.4%	663,103	21.4%	44.5	20.1%
중기업	5,351	0.8%	572,333	18.5%	40.9	18.5%
중소기업	681,776	99.9%	2,041,790	66.8%	135.6	61.3%
대기업	1,015	0.1%	1,052,702	33.2%	85.7	38.7%
전 체	682,791	100.0%	3,094,492	100.0%	221.3	100.0%

주 : 1) Eurostat의 2008~2013년 수치에 근거, DIW Econ이 생산한 2015년 추정치

2) 농·임·수산업, 교육 및 의료 등은 포함하지 않음.

3) Eurostat 데이터 활용은 일관성과 국가 간 비교 가능 등의 장점이 있는 반면, 일부 국가의 데이터는 자국의 담당기관에 의해 발표된 데이터와 다를 수 있다는 단점이 있음.

출처 : European Commission (2016), '2016 SBA Fact Sheet'

(2) 산업별 분포

□ EC의 통계자료에 의하면, 덴마크 영세기업을 산업별로 볼 경우에는 '행정 및 지원 서비스업'의 영세기업이 가장 큰 비중을 차지하고 있음.

- 전체 영세기업 중에서 '행정 및 지원 서비스업' 영세기업이 차지하는 비중은 69.7%(기업 수), 47.8%(종사자 수), 56.2%(부가가치)임.
- 또한 '행정 및 지원 서비스업' 영세기업이 전체 '행정 및 지원 서비스업' 기업 중에서 차지하는 비중은 96.04%(기업 수), 28.08%(종사자 수), 30.65%(부가가치)

임.

- 주목되는 점은 '건설업' 영세기업은 기업체 수에 비해 전체 기업에서 종사자 수 및 부가가치 면에서 차지하는 비중은 다른 산업의 영세기업의 경우보다 높다는 것임.

<표 7-3> 영세기업 산업별 분포 (2016)

(단위 : %, 개, 명, 10억 유로)

산 업	기업 수	종사자 수	부가가치
제조업	87.96% 46,659	12.12% 75,374	7.84% 4,218
건설업	94.31% 93,009	39.51% 146,236	35.15% 8,472
도·소매업 등	93.52% 121,702	29.15% 193,959	19.93% 7,901
사업관리·사업지원 서비스업	96.04% 380,662	28.08% 385,749	30.65% 28,190
합 계	94.63% 546,106	26.06% 806,354	22.67% 50,165

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

주 : 각 칸 위의 줄 숫자는 전체 기업 중 영세기업이 차지하는 비중이며, 아래 숫자는 영세기업 수치임.

□ 산업을 보다 세분하여 영세기업이 중소기업 중에서 차지하는 비중을 볼 경우, '부동산 관련업'과 '전문·과학·기술 서비스업'이 특히 상대적으로 높은 비중을 차지하고 있음.

- 기업 수의 경우, '부동산 관련업'(98.46%), '전문·과학·기술 서비스업'(97.96%), '정보·통신업'(96.06%), '건설업'(94.43%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
- 종사자는 '전문·과학·기술 서비스업'(52.18%), '부동산 관련업'(50.90%), '건설업'(48.92%), '숙박·음식업'(44.50%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
- 부가가치는 '부동산 관련업'(66.95%), '전문·과학·기술 서비스업'(48.73%), '건설업'(44.44%), '광업·채취업'(42.01%), 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.

<표 7-4> 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)

(단위 : %)

	기업 수	종사자 수	부가가치
광업·채취업	91.44	29.32	42.01
제조업	88.58	22.75	17.69
전기·가스·스팀·에어콘 설비업	90.73	13.13	26.47
물공급 등	83.64	15.44	23.41
건설업	94.43	48.92	44.44
도·소매업 등	93.66	41.69	30.71
운수·창고업	90.60	34.90	33.30
숙박·음식 서비스업	90.02	44.50	40.85
정보·통신업	96.06	36.50	28.44
부동산 관련업	98.46	50.90	66.95
전문·과학·기술 서비스업	97.96	52.18	48.73
사업관리·사업지원 서비스업	93.35	29.64	33.28
합 계	94.80	39.52	37.07

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

(3) 창업과 폐업, 생존률

- 영세기업(Micro enterprise) 창업률(birth rate)이 전체 기업 부문의 창업률을 주도하고 있으며, 특히 종사자 1~4인 사업체의 창업률이 높음.
 - 영세기업 중에서 종사자 5인 미만의 사업체 창업률이 5~10인 미만 및 10인 이상 사업체보다 월등히 높으며, 특히 종사자 1~4인 사업체가 종사자가 없는 종업원이 없는 기업의 창업률보다 높은 것이 주목됨.

<표 7-5> 창업률 (birth rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	7.10	7.09	7.52	8.19	6.84	7.06	7.23
0	7.94	7.94	8.18	8.46	7.09	7.36	7.42
1~4	7.48	7.48	8.42	10.19	8.38	8.57	9.02
5~9	2.43	2.10	2.49	2.60	2.39	2.46	2.48
10 이상	0.52	0.45	0.44	0.38	0.30	0.32	0.37

주 : 창업률 (Birth rate) - number of enterprise births in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

출처 : Eurostat-OECD Entrepreneurship indicators Programme

□ 폐업률의 경우, 종업원이 없는 기업의 폐업률이 다른 규모의 기업보다 월등히 높게 나타남.

- 종업원 1~4인 기업의 폐업률이 5~9인 및 10인 이상 기업의 폐업률과 큰 차이가 없는 점, 10인 이상 기업의 폐업률이 매우 낮은 점 등이 주목됨.

<표 7-6> 폐업률 (death rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	5.88	6.18	6.01	5.22	7.30	6.64	-
0	7.96	8.30	8.19	6.90	10.12	9.20	-
1~4	2.77	2.90	2.50	2.61	2.72	2.68	-
5~9	1.88	2.11	1.92	2.04	2.16	2.04	-
10 이상	0.72	1.18	0.85	0.83	1.03	1.10	-

주 : 폐업률 (Death rate) - number of enterprise deaths in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

□ 종사자 수가 적은 사업체일수록 5년 생존율이 대체로 낮은 점은 다른 EU 국가와 동일하지만, 전반적으로 모든 규모의 5년 생존률이 다른 국가에 비해 높음.

- 다른 EU 국가의 5년 생존률에 비해 10~30%p 정도 높은 수준임.

<표 7-7> 스웨덴 5년 생존률 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	63.01	61.70	61.94	62.64	59.40	56.75
0	-	60.16	59.06	59.25	60.07	55.77	52.65
1~4	-	72.80	70.42	68.69	68.78	68.22	66.61
5~9	-	73.97	64.98	64.88	67.50	64.82	66.98
10 이상	-	72.67	70.72	68.24	74.88	74.73	74.05

주 : 5년 생존률 (Survival rate 5) : number of enterprise in the reference (t) newly born in $t-5$ having survived to t divided by the number of enterprise birth in $t-5$

2) 소상공인 정책

- 스웨덴 역시 대부분 기업이 중소기업이며, 소상공인 지원정책은 소상공인에 특화된 정책 보다는 포괄적으로 중소기업을 지원하는 차원에서 이뤄지고 있음.
 - 지원 프로그램의 실행은 다양한 기관, 협회 등 국가 전반적인 조직들에 의해 이루어짐.
 - 각 산업 분야의 기업협회는 그 분야에 특화된 중소기업 지원 프로그램을 보유하고 있음.

- 2014년 국가 개혁프로그램에 따르면, 중소기업의 경쟁력 향상을 강조
 - 유럽지역발전기금(ERDF; European Regional Development Fund)의 하에서 스웨덴은 지역 경쟁력과 지속가능한 성장을 목적으로 하는 프로그램을 진행
 - 특히, 5가지 주제의 목표를 설정했으며 그중 중소기업의 경쟁력 향상(31%)은 가장 높은 비중을 차지함.
 - 나머지는 연구, 기술 개발 및 혁신 강화(29%), 저탄소경제(18%), 지속가능한 교통체계(11%), 정보통신기술 인프라의 사용 및 접근성 향상(11%)임.

- 2015년 국가 개혁프로그램에 따르면, 중소기업 고용, 사회통합, 에너지 효율성, 수출 등의 분야를 지원
 - 스웨덴 정부는 고용창출과 관련해서 산업 정책 활성화, 개선된 매칭을 위한 지식 개혁, 지속가능한 조정을 위한 투자 활성화 3가지의 중점 축을 설정
 - 산업정책의 활성화는 수출 증대, 노동 수요 증대와 경제 성장을 위한 공격적인 투자 증대를 포함. 특히, 중소기업의 성장과 지속적인 성장과 수요를 창출할 수 있는 환경 개선에 중점을 둬.
 - 정부는 사회통합 차원에서 병가 급여비용이 새로운 보상체계로 대체되는 것을 제한하여 높은 병가 급여비용의 부담을 완화함. 특히, 소기업이 주요 대상이며 더 많은 직원을 고용할 수 있는 환경을 조성하고자 함.
 - 또한 정부는 소규모의 고성장 기업이 고용 창출 역량이 높다고 인식하고 있으며, 소기업의 경영환경을 개선하는 것이 경제 성장에 긍정적인 기여를 할 수 있다고 인식하고 있음.
 - 에너지 효율성 향상과 관련해서 EU Regional Development Fund와 함께 2014-2020까지 중소기업의 에너지 효율성 향상 프로그램을 실행
 - 2017년까지 중앙정부는 지자체의 에너지 및 기후변화와 관련된 조연 서비스를 위해 매년 140M SEK 투자함.

- 또한 EU Regional Development Fund의 지원과 함께 중소기업의 에너지 효율성을 위한 국가 프로그램을 실행(2014년-2020년)
- 매년 40m SEK가 이 프로그램의 공적 공동 자금으로 제공되며, 에너지 효율성 이니셔티브, 재생 가능한 에너지의 사용, 저탄소 기술과 같은 프로그램이 실행
- EU내 수출을 강화함으로써 EU 내부에서 경쟁력과 성장 촉진을 위한 개혁
 - EU 내부 시장 규제의 체계의 발전은 국가적인 수준에서 구조적인 개혁의 중요한 원동력임.
 - 스웨덴 정부는 모든 분야에서 수출을 강화하고자 하며 2015년 이러한 전략이 실행되며, 특히, 전략은 중소기업의 수출 기회를 확대함으로써 고용 창출을하고자함.
- 경영과 관련된 절차의 간소화
 - 스웨덴 정부는 절차의 간소화에 우선순위를 두며 특히 소기업의 요구를 바탕으로 소기업의 경영 환경을 개선하기 위함(소기업을 중심으로 채택된 규제체계와 절차는 대기업에게도 잘 작동하지만, 그 반대는 항상 그렇지 않음).

□ 스웨덴 국가개혁 프로그램 2016(Sweden's National Reform Programme 2016)¹³²⁾에 의하면, 스웨덴 정부는 고용, 에너지 효율성, 해양 및 어업, 양성 평등한 기업문화 조성 분야에서 중소기업 지원을 강조

- 스웨덴은 EU 체계 내에서 EU의 전략적 목표의 영향을 크게 받으며 이는 스웨덴 국가 개혁 프로그램에 반영되었으며, 또한 2016년 스웨덴 법안에 반영됨.
 - 스웨덴의 장기 실업률은 EU 국가 중에서 가장 낮은 편이며 OECD평균보다도 낮은 편. 스웨덴 정부는 지속적으로 직업훈련의 기회 제공 등의 노력을 해왔으며 특히, 이민자와 중소기업을 위한 교육훈련과 직원고용과 관련된 지원을 제공
 - 스웨덴 정부는 유럽지역발전기금(ERDF; European Regional Development Fund)의 재정지원을 받아 유럽영역연합(European Territorial Cooperation 2014-2020)하에서 중소기업의 경쟁력을 향상과 더불어 연구 및 혁신 강화, 환경 보호 및 지속가능한 자원의 사용, 기후변화 대응 등의 분야를 강조함.
 - 스웨덴 정부는 European Maritime and Fisheries Fund와 함께 스웨덴의 해양 및 어업분야를 지원함. 특히, 해양 및 어업분야의 중소기업의 경쟁력 향상, 고용 촉진, 환경보호와 자연자원의 지속가능한 사용 등을 목적으로 함
 - 또한 Energy Efficient Companies in East Central Sweden (ECS) 프로젝트를 통해 스웨덴의 중앙 동부지역의 중소기업을 대상으로 에너지 효율성과 관련된 지원을 제공
- ※ 스웨덴 중앙 동부지역: Södermanland County, Uppsala County,

132) Government Offices of Sweden, 2016, Sweden's national reform programme 2016 Europe 2020- the EU's strategy for smart, sustainable and inclusive growth.

Västmanland County, Örebro County, Östergötland County

- 전통적으로 스웨덴의 에너지 비용은 낮은 편이라 기업에게 에너지 효율성은 우선순위가 낮은 편임. 특히, 많은 중소기업은 에너지 효율성을 향상시키기 위한 시간과 비용, 정보가 부족함을 인식하고 있음.
- 다양한 에너지 에이전시와 지역의회 함께 200여개의 기업을 대상으로 에너지 효율성을 향상시키기 위해 다양한 방법을 계획 및 실행
- 스웨덴 정부는 유럽사회포럼(ESF)와 함께 The Skills Hub를 통해 Västra Götaland 지역의 제조업을 지원하고 노동시장에서 성별격차를 해소. 특히, 중소기업의 전략적 스킬을 향상시키기 위함
- 중소기업을 대상으로 다양한 배경을 가진 직원으로 구성하여 양성평등에 기여하고 기업 문화를 조성을 지원

3) 소상공인 지원체계

- 소상공인 지원에 특화된 정부기관은 없으며 산업, 고용, 기업 등 경제 활성화를 위한 정부기관의 산하 조직 등에 의해 전반적으로 지원됨.
- 각 산업분야의 민간 연합 조직을 통해 소상공인을 포함한 중소기업에게 금융, 컨설팅, 정보제공 등을 지원함.

(1) 정부기관

- The Ministry of Industry, Employment and Communications
 - 기업가정신 고취, 노동시장에서 개인과 지역을 발전 등을 포함하여 기업을 발전시킬 도모함
- The Ministry of Enterprise and Innovation
 - 기업경영 및 경쟁, 농업, 주택 및 교통, 혁신, 지속가능한 성장 등을 지원하기 위한 정부기관으로 각 부서가 있음.
 - 500여명의 직원과 4명의 장관(ministers)이 있음
 - 총괄장관, 인프라(infrastructure), 농촌(rural affairs), 주택 및 디지털화(housing and digital development)분야의 장관이 있음
 - 산하에 다양한 산업 분야의 정부 기구가 있으며 이를 통해 각 분야를 지원함.
 - Swedish Employment Services, Swedish Energy Agency, Swedish Agency for Innovation Systems(VINNOVA), Swedish Agency for Economic and Regional Growth 등

(2) 협회 등 민간부문

□ The Swedish Federation of business owners (Företagarna)

- 스웨덴의 70,000여명의 경영자를 대표하는 최대 규모의 기업협회
 - 18개의 지역사무소와 260개의 지역 협회와 회의장소를 보유
 - 22,000개의 연계 협회 및 연합체를 포함하여 70,000여명
- 스웨덴의 경영환경을 개선하고자 하며 다양한 네트워크를 보유하고 있음
- (미션) 기업가정신 장려, 경영환경 개선, 규제의 간소화를 위해 정책입안자에 영향력 행사, 창업 환경 개선
 - 5개중 4개의 기업이 소기업비즈니스로 창출되며, 사회 전체적으로도 중요한 사안일 뿐만 아니라 성장과 고용을 위해서 중요한 이슈로 인식함.
- (목적) 지역적, 국가적, EU 단계적 차원에서 스웨덴의 경영환경을 개선하기 위함.
- 의견 형성 및 정책
 - 회원사의 관심 사항에 대해 의견을 형성하여 정책에 반영시키고자 함. 예를 들어 노동법의 간소화, 행정관리상의 부담 완화, 관료주의 완화 등
- (서비스) 법률 조언, 개별 사업주에 맞춤 보험 설계, 관련 정보제공

□ VINNOVA, the Swedish Agency for Innovation Systems

- Ministry of Enterprise and Innovation 산하의 정부 에이전시이며 EU의 R&D 프로그램을 진행하기 위한 국가적인 에이전시 역할도 함.
 - 2001년에 설립되었으며, 정부의 혁신 정책과 관련된 전문가 그룹으로 약 200여명의 직원을 보유
 - 기업과 지역의 발전을 위한 공적 기관으로 정부의 지원을 받음
- 생체의학 공학, 식품산업, 화물수송 등의 산업분야에서 문제해결 지향적인 연구를 제공
- (미션) 혁신 향상의 조건을 개선과 혁신적인 연구를 지원하여 지속가능한 성장을 도모
- (비전) 스웨덴이 연구와 혁신분야에서 세계 최고의 국가로 성장
 - 기업, 대학, 공공 및 기타 연구기관과의 협력을 장려함
 - 연구의 장려, 장기적인 관점에서의 연구에 대한 투자 등의 방법으로 협력을 장려하고 있음.
 - 또한 국제적인 협력을 강조하는 방향으로 하고 있음.
 - 영향력을 향상시키기 위해 다른 연구 및 투자기관, 혁신을 장려하는 기관과의 협력을 도모하고 있음.
 - 매년 2조7,000억 SEK 상당의 금액을 투자

- (주요활동) 스웨덴 기업의 혁신성을 강화하는 프로그램을 진행하며 여러 산업분야의 혁신을 다룸. 특히, 연구의 자금을 지원하기위한 프로그램이 있음.
 - 전략적으로 중요한 지식분야(헬스케어, 교통, 환경, ICT, 제조업 등)
 - 특정그룹의 혁신성(공공부분의 혁신성, 중소기업의 혁신 등)
 - 크로스보더(Cross-border) 협력(도전지향적 혁신, 파트너십 프로그램, EU 및 국제 협력)

□ ALMI(Företagspartner AB)

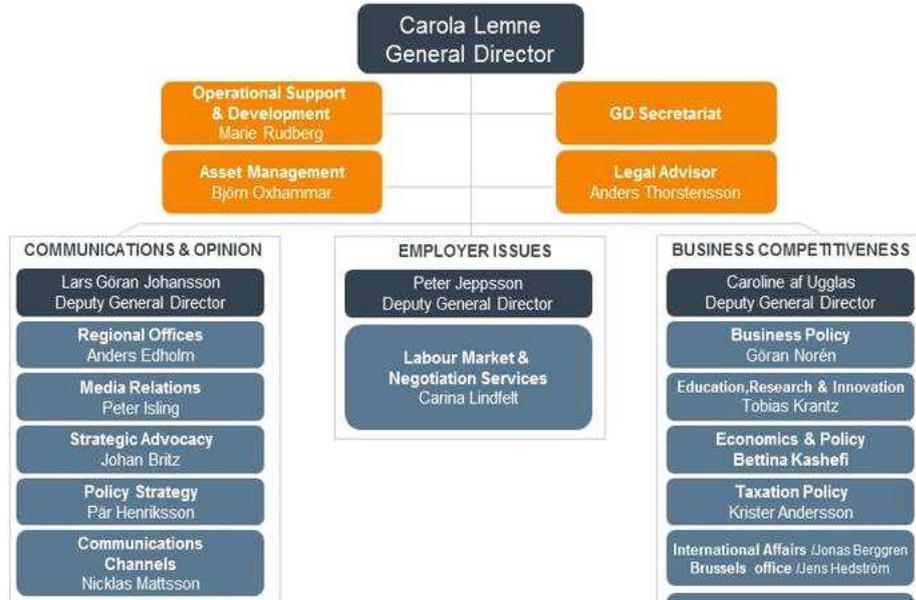
- Almi는 스웨덴 정부 소유이며 16개의 지역 자회사와 Almi Invest AB와 IFS Rådgivning AB의 모기업으로 500여명의 직원을 보유
 - 스웨덴 전역에 40여개의 사무실이 있음.
- (비전) 새로운 아이디어의 실현의 기회창출과 기업의 발전
- 주로 전문가 상담 및 조언, 컨설팅, 용자, VC를 제공함.
 - 재정, 혁신과 새로운 분야의 사업 등에 초점을 두고 사업개발 컨설팅을 지원
 - 초기단계의 기업의 잠재력에서부터 기존의 기업의 성장, 확장 등을 지원

□ The Confederation of Swedish Enterprise (Svenskt Näringsliv)

- (미션) 스웨덴기업의 대중적, 정치적 인식 고취
- (목적) OECD의 지표 prosperity benchmark에서의 향상
- 스웨덴 기업의 발전과 경영환경을 개선하는 것을 목표로 하고 있으며, 중점사항은 다음과 같음.
 - 기업의 중요성과 가치 강화
 - 공정하고 열린 경쟁의 보장
 - 스웨덴 경제의 자유화와 감세
 - 성장하며 유연한 노동시장 조성
 - 경쟁적이고 역동적인 유럽 경제의 발전도 지원
- 여러 산업 분야의 고용주조합 등을 조직 및 단체를 회원으로 보유한 기관으로 개별 기업은 아래의 다양한 조직에 소속된 형태로 Confederation of Swedish Enterprise의 회원이 됨.
 - Innovation and Chemical Industries in Sweden, Swedish Concrete, Swedish IT and Telecom Industries, Swedish Service Employers Association, The Swedish Cosmetic, Toiletry and Detergent Association, the Swedish hospitality industry 등 다양한 협회 및 조직이 회원으로 가입되어 있으며 대략 50여개의 회원사가 있음.
 - Confederation of Swedish Enterprise와 49개의 멤버기관에 60,000여개의 회원사와 1,500,000명의 직원이 있음.

- (임원 및 이사회)

<그림 7-1> Confederation of Swedish Enterprise 조직도



출처: https://www.svensktnaringsliv.se/english/about-us_563030.html

- 중소기업 위원회(SME committee)
 - 중소기업을 위한 정책을 지원하기 위한 위원회
 - Anna-Lena Bohm(의장)을 포함 36명의 멤버가 있음

□ The Swedish Industry Association(Svensk Industriförening, SINF)

- 스웨덴의 기업협회로 중소기업을 포함하고 있으며 회원사에게 법적 상담 및 조언을 제공
 - 1,500여개의 회원사를 보유하고 있으며, 노동계약, 전반적 노동과 관련된 법적인 사안에 대해 지원함.

□ Swedish ICT

- 스웨덴 ICT기업 지원하는 연구중심 기관
 - Swedish ICT는 Swedish ICT, ACREO, Interactive Institute, SICS, Viktoria를 그룹으로 보유
 - Swedish ICT는 국영 기업인 RISE Research Institutes of Sweden이 소유하

고 있음.

- (역할) ICT 분야의 현재, 미래의 관련 사안에 대해 해결책을 제공
- (비전) 지속가능하고 더 나은 삶을 위한 정보통신기술(ICT)
- (미션) 스웨덴의 지속가능한 경제성장을 촉진, 연구결과를 혁신으로 연결, 산업과 사회에서 경쟁력 향상과 활력을 제공, 삶의 질의 개선

○ Acreo

- Acreo는 전자공학, 광학, 커뮤니케이션 기술 분야의 연구기관으로 관련된 지식과 자원을 보유
- 연구개발과 소규모 생산, 시제품화를 위해 시설과 실험실을 보유하고 있음.
- 135명의 직원을 보유
- (미션) 현재와 미래의 수요에 맞춰 새로운 ICT 해법 탐색하여 지속가능한 성장 추구
- (성과) 2015년 기준 매출액 1억 7,300만 SEK, 순이익 1,727만 SEK 기록

○ Interactive Institute

- 실험적 IT와 디자인 분야의 비영리 연구기관으로 인터랙션디자인(interaction design), 사용자 행동행위(user behavior), 시각화, 디자인, 게임 및 엔터테인먼트 등 전문지식을 보유
- 1998년 Swedish Foundation for Strategic Research (SSF)에 의해 설립
- 62명의 직원을 보유
- 2014년 기준 5억 1,400 SEK의 매출을 기록
- (미션) 선구자적 정신으로 기술, 사업, 디자인 분야에서 우수한 표준으로 설정

○ SICS

- 1985년에 설립된 응용정보(applied information), 커뮤니케이션 기술 분야의 비영리 연구기관으로 스웨덴 정부가 소유
- 빅데이터, machine learning, 건축, 시스템공학(systems engineering), IoT, 디지털헬스(Digital Health) 등 과학 및 응용분야를 연구함.
- 산업 분야와 긴밀한 협력을 바탕으로 200여개의 프로젝트를 수행(2015년 기준)
- 스피노프기업은 약 5억1,700 SEK의 수입을 기록했으며 450여명의고용을 창출
- SICS는 약 160명의 연구자를 보유

○ Viktoria

- 1997년에 설립된 응용정보 분야의 연구기관으로 긴밀한 산학연 협력을 추구
- 스웨덴의 자동차 및 교통 분야의 지속가능한 성장을 추구
- 60여명의 직원을 보유하고 있으며 주요 연구 분야는 아래와 같음.
- 협력 시스템, 디지털화 전략, 전기이동성(Electromobility), 지속가능한 경영, 지속가능한 운송업

□ The Swedish Industrial Development Fund (Industrifonden)

- 1979년에 정부에 의해 설립된 벤처캐피탈 펀드사로 중소기업에게 벤처캐피탈, 자본금을 제공
- \$5억의 자산을 보유하고 있으며, 1,000개 이상의 기업에 투자 혹은 자금을 지원
- VC로 생명과학, 기술 기업에 투자
 - 기술: 다양한 기술 분야의 기업에 투자함.
 - 생명과학 : 제약사, 생명공학, 의료 장비, 디지털헬스 등 다양한 생명과학 분야의 기업에 투자

□ RISE(Research Institutes of Sweden)

- RISE는 연구 및 기술 단체(research and technology organisations (RTOs))의 네트워크 조직으로 소속된 단체는 국영이거나 일부 국가가 지분을 소유함.
- RISE는 16개의 RTOs를 포함하여 4개의 corporate groups으로 구성됨
 - 2개의 RTO는 모기업임. 2014년 기준 RISE RTO는 2,400여명의 직원을 보유하고 있으며 대략 3조 SEK의 매출액을 기록함.
- RISE Research Institutes of Sweden AB는 스웨덴 국영 기업으로 스웨덴의 연구 및 기술기관의 글로벌 경쟁력과 연구 및 혁신 역량을 향상시키기 위함.
 - Ireco Holding AB라는 명칭으로 The Swedish Ministry of Enterprise, Energy and Communications 산하에 1997년 설립, 2007년에 국영기관으로 전환되었다가, 2013년 RISE AB로 명칭을 변경
- 6개의 부서가 있음
 - RISE Bioeconomy, RISE Built Environment, RISE ICT, RISE Life Science, RISE Safety & Transport, RISE Certification
- 중소기업 지원 서비스
 - 중소기업은 스웨덴 경제에서 매우 중요한 부분을 차지하고 있지만, 연구개발과 관련해 어려움을 겪고 있음. 중소기업의 연구개발을 지원하기 위해 다양한 전문가 서비스를 제공함.

4) 소상공인 지원프로그램

□ 각 협회 등 민간 부문의 조직을 통해 금융, 상담 및 조언, 교육훈련, R&D 등의 소상공인, 중소기업을 지원하는 프로그램이 있음.

(1) 금융

□ The Swedish Federation of business owners (Företagarna)

- 기업 지원금(enterprise scholarships)
 - (수공예품 펀드(crafts institute fund))수공예품이나 소기업과 관련된 경영자를 대상으로 한 자금지원. 사업개발을 목적으로 교육 훈련을 받으려는 개인을 대상으로 도구, 방법 등에 대한 비용을 지원
 - (자금지원) 기업의 특정 사업적 관심분야에 대한 연구와 제품 개발과 관련된 비용을 지원
- 청년사업가 지원(young enterprises scholarship)
 - 가능성 있는 청년 사업가를 대상으로 매년 지원금을 제공
 - 기업, 협회 등에서 유능한 심사위원을 구성하여 평가를 하며 다양한 기준을 제시하고 있음(장기적 관점의 야망, 역할모델 가능성 여부, 리더쉽 보유 등).

□ ALMI

- 대출(loan)
 - Almi는 대출을 통해서 위험을 분담함으로써 시장을 보완하는 역할을 수행
 - 아이디어의 실행가능성과 기업의 잠재력을 더 중요하게 인식하며, 또한 새로운 아이디어를 포착하고 발전시키는 기업과 기업가의 능력을 중시
 - Almi는 다른 대출기관과 은행과 협력하여 대출을 제공
 - Almi는 최대 250명의 직원을 보유한 기업까지 대출을 제공하는데, Micro (loan)대출은 더 적은 요건을 충족시켜야하는 기업(주로 신생기업)을 대상으로 하며, 또한 수출 관련, 혁신적 프로젝트와 관련된 기업에게도 대출을 제공
- (벤처캐피탈): Almi Invest
 - Almi Invest는 VC로서 더 높은 위험을 감수하며 시장을 보완하는 역할을 수행
 - 장기적인 관점에서 투자하며, 국내외 경쟁력을 지니고 뚜렷한 고객의 니즈를 파악한 기업에게 투자
 - 초기(seed)단계에서 확장단계의 기업에 투자
 - 초기단계는 스타트업, 초기 단계의 기업을 말하며, 확장 단계는 이미 시장에 진출한 기업과 성장, 확장의 초기 단계에 있는 기업을 말함.

□ The Swedish Industrial Development Fund

- VC로 생명과학, 기술 기업에 투자
 - 기술: 다양한 기술 분야의 기업에 투자함
 - 생명과학: 제약사, 생명공학, 의료 장비, 디지털헬스 등 다양한 생명과학 분야의 기업에 투자

(2) 정보제공, 상담 및 조언, 컨설팅

□ The Swedish Industry Association

- 기업법(business law)
 - 기업경영과 관련된 다양한 사안에 대한 정보를 제공하여 법적인 권리를 보호하기 위해 노력함.
 - 20개 이상의 다양한 산업분야에 대한 경력을 가진 전문가의 조언을 제공
 - 분쟁, 협력, 지적재산권, 공급계약, 사용료 등과 관련된 정보 및 조언을 제공하고 있음.
- 기업경영(business)
 - 기업경영과 관련된 컨설팅 제공(고객 포트폴리오, 신시장 개척, 수출 등)
- 노동법(labor law)
 - 단체교섭합의 등 노동법과 관련된 법적 조언 제공

□ The Swedish Federation of business owners (Företagarna)

- 법률 조언, 개별 사업주에 맞춤 보험 설계, 관련 정보제공

□ ALMI

- 상담 및 조언 제공
 - 외부 컨설턴트로부터 전문가 서비스를 제공
 - 기업 맞춤형 전문가 서비스로 지역과 지역 환경, 자원 등에 따라 다름.
 - 기존의 기업에게 성장 전략 조언 제공
 - 멘토 : 초보자에게 Almi의 자발적으로 활동하는 멘토 서비스를 제공하고, 2개의 멘토 프로그램을(Mentor Start a Business와 Mentor Development a Business) 통해 매년 약 1,500~2,000명의 멘토 그룹을 매칭시켜 줌.
 - 혁신적 조언 : 경력 많은 전문가와 네트워크를 활용해 다양한 혁신적인 조언을 제공
 - 비즈니스를 시작하려는 개인을 대상으로 하는 전문가 서비스도 있음
 - 세미나 : 기업경영과 관련된 주제로 대규모 세미나를 기획

(3) 교육 훈련

□ The Swedish Federation of business owners (Företagarna)

- 기능장(장인) 및 교육(master craftman)¹³³⁾

133) 수습공(apprentice), 직인(journeyman), 장인(master)

- 성인을 대상으로 특정 기술이 요하는 분야에 대해 교육 훈련을 제공함
- 직인기능을 보유한 것은 고용이 되거나 자영업을 할 수 있음을 의미함.
- 이 산업분야는 마지막 시험을 위해서 직인기능 레터가 필요함.
- 마스터는 6년의 경력과 기술을 요함.
- 청년 예술가 지원(Fabrikörsvillan JL Eklund Crafts Foundation)
 - 청년 예술가의 훈련비용을 지원
 - 직인기능(journeyman's certificate)에 상응하는 요건을 갖춘 청년을 대상
 - Crafts Foundation은 1990년 이래로 2,400만 SEK 상당의 지원을 해옴
 - 수혜를 받은 예술가들 중 대략 절반 정도는 해외에서 활동 중

(4) R&D, 기술측면 지원

□ VINNOVA

- 중소기업의 혁신 지원
 - 기업의 혁신적인 프로젝트를 지원하며 보조금 지금의 형태로 이뤄짐(대상 기업의 최대 직원 수는 250명으로 제한)
 - 특히, 초기 단계의 고위험 기업의 발전을 지원
 - 또한 혁신성은 국제적인 경쟁력을 지닌 산업분야에서 새롭게 창출되어야 함.
 - 혁신적인 스웨덴 기업을 발굴하여 EU의 자금지원을 받는 것을 지원하기도 함.
 - (1단계) 최대 500,000kr 상당의 지원. 5년 이하의 업력을 가진 기업으로 신청을 제한하며 100% 자금지원 가능
 - (2단계) 프로젝트의 25-25%의 금액을 지원하며 최대금액은 5 백만. 500,000kr 이상의 추가적인 자금지원이 필요할 경우나 5년 이상의 업력을 가진 기업은 프로젝트의 최대 50%까지 자금을 지원 할 수도 있음(최대 금액은 5백만 SEK).
 - 중소기업의 혁신을 향상시키고자 다양한 활동을 수행
 - 중소기업의 기술력을 향상시켜 경쟁력을 키우고자하며 매출과 고용의 증가, 두 가지를 목적으로 함.
 - IT 컨설턴트 보유

□ Swedish ICT

- 스웨덴의 중소 ICT 기업은 산업의 원동력이며, 중소기업의 R&D프로젝트의 자금 지원과 실행가능성을 제공하는 베스트라 예타란드(Västra Götaland)의 지역적 네트워크를 제공
- 혁신 및 기술이전 지원: 국내외 네트워크를 통해, 중소기업 맞춤형 전문가를 연계시켜줌
- R&D와 혁신 프로젝트 자금지원: 지역적 국가적 자금지원 에이전시로부터 중소기업

업의 가장 적절한 자금지원계획을 찾는 것을 지원

- R&D 시설 및 전문가의 접근성 향상 : Swedish ICT와 RISE (Research Institutes of Sweden)의 다른 기관을 통해 기업에게 새로운 기술의 테스트베드, 실험실, 전문가 등의 접근성을 향상
- EU 연구 및 혁신 자금지원 : EU가 자금을 지원하는 프로젝트에 참가하는 것은 기업의 경쟁력을 향상시킬 수 있는 좋은 방
 - 따라서 Swedish ICT는 각 중소기업의 적절한 자금지원 계획과 적절한 파트너를 매칭
- EU SME 지원 2020(EU SME SUPPORT 2020) : Swedish ICT의 중소기업발전은 EU 지원 사무실의 8개의 파트너사 중 하나이며 스웨덴의 중소 ICT기업이 EU의 연구개발, 혁신관련 자금지원을 받는 것을 지원
 - 프로젝트의 아이디어 평가, 파트너 탐색, 코칭 등의 서비스를 제공

(5) 글로벌화 및 기타

□ Swedish ICT

- 글로벌화 : Enterprise Europe의 네트워크를 통해 EU를 넘어서 글로벌화를 위해 사업적 기회를 제공
- 평가
 - 기업평가 : 사업적 아이디어와 계획을 함께 토론하며 중소기업의 니즈, 약점, 장애물 등을 평가하여 제공
 - 혁신경영평가 : 중소기업의 혁신경영과정을 평가하며 혁신 역량을 향상시킬 수 있는 구체적인 방법들을 제안
- 경영발전(business development) : 중소기업의 비즈니스 계획을 평가하고 피드백을 제공. 관련 사안의 IRR을 제공하고 중소기업 지원 프로그램에 연결시켜줌
- 스타트업 부스트 : ICT의 창업을 지원하여 신속하고 올바른 방향으로 성장할 수 있도록 엑셀러레이팅을 제공
- EU 기업가 네트워크
 - 네트워크를 통해 중소기업이 신 시장, 새로운 기술 분야에서 경영활동을 하며 EU의 자금 지원을 받는 것을 지원
 - Swedish ICT의 중소기업 발전은 EU전역의 600여개의 네트워크 멤버 조직 중의 하나임.

8. 덴마크

1) 소상공인 정의와 범위

- EU 중소기업 정의는 중소기업의 금융에 대한 접근과 특별히 이들을 대상으로 한 EU 지원프로그램들을 활용함에 있어서 중요
 - 중소기업은 EU recommendation 2003/361에 정의되어 있음.
 - 중소기업 가부를 결정하는 주요 요인들은 아래와 같음.
 - 종사자 수 및 연간 매출액 (또는 총자산)

<표 8-1> 기업 규모 분류

구 분	종사자 수	연간 매출액	총자산
중기업(Medium-sized)	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
소기업(Small)	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
영세기업(Micro)	< 10	≤ 2 m	≤ € 2 m

출처 : EU recommendation 2003/361.

- 덴마크 법률에는 중소기업에 대한 특별한 정의가 없지만, EU 기준에 의한 영세기업 및 중소기업이 전체 사업체의 대부분을 차지하고 있음.
 - 중소기업 정의는 중소기업에만 해당하는 경쟁규칙과 같은 일부 정책 등과 관련된 것뿐만 아니라, 중소기업 증진을 위한 EU 금융지원 프로그램의 혜택 자격을 판단하는데 중요
 - 이와 같은 범위의 한도는 개별 기업의 수에만 적용
 - 큰 기업그룹의 일부에 속하는 기업은 해당 그룹의 종사자 수/매출/balance sheet data 등을 포함해야 함.
- 중소기업은 일자리와 경제 성장의 잠재적 원천으로서, 유럽 경제의 중추로 인식
 - 중소기업은 유럽위원회(European Commission)에 의해서 종사자 250명 미만 이면서 연매출이 50백만 유로 또는 총자산 43백만 유로까지인 경우에 해당됨 (Commission Recommendation of 6 May 2003).

2) 소상공인 현황

(1) 소상공인 비중

□ EC(European Commission)의 2016 SBA Fact Sheet에 의하면, 덴마크 영세기업은 사업체 수 89.0%, 종사자 수 21.1%, 부가가치 21.4%의 비중을 각각 차지하고 있음.

- 영세기업 부문은 전체 사업체 수 217,909개 중에서 194,031개, 전체 종사자 수 1,653,147명 중에서 349,111명, 전체 부가가치 1,301억 유로 중에서 279억 유로 등을 각각 차지하고 있음.

<표 8-2> 규모별 기업 분포

	사업체		종업원		부가가치	
	수	비중	수	비중	10억 유로	비중
영세기업	194,031	89.0%	349,111	21.1%	27.9	21.4%
소기업	19,595	9.0%	382,204	23.1%	26.8	20.6%
중기업	3,630	1.7%	349,803	21.2%	24.5	18.9%
중소기업	217,256	99.7%	1,081,118	65.4%	79.2	60.9%
대기업	653	0.3%	572,029	34.6%	50.9	39.1%
전 체	217,909	100.0%	1,653,147	100.0%	130.1	100.0%

주 : 1) Eurostat의 2008~2013년 수치에 근거, DIW Econ이 생산한 2015년 추정치
 2) 농·임·수산업, 교육 및 의료 등은 포함하지 않음.
 3) Eurostat 데이터 활용은 일관성과 국가 간 비교 가능 등의 장점이 있는 반면, 일부 국가의 데이터는 자국의 담당기관에 의해 발표된 데이터와 다를 수 있다는 단점이 있음.

출처 : European Commission (2016), '2016 SBA Fact Sheet'

<표 8-3> 기업 구조 현황

사업체 규모 (고용인원 수)	사업체 수	비중 (%)
전체	137,686	100.0
- 영세기업, 소기업, 중기업 (1~249)	136,803	99.4
· 영세기업 (1~9)	107,243	77.9
· 소기업 (10~49)	25,480	18.5
· 중기업 (50~249)	4,080	3.0
- 대기업 (250+)	883	0.6

출처 : Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Scoreboard, OECD Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, 2015, s. 168.

□ 한편, OECD의 통계자료에 의하면, EU의 경우와 다소 차이가 있는데, 영세 기업의 수적 비중이 77.9%로 낮게 나타났음.

- 뿐만 아니라 전체 기업의 수도 적은 반면, 대기업의 수는 많아서 중소기업 비중이 낮고 대기업 비중은 높게 나타남.

(2) 산업별 분포

□ 덴마크 경제의 가장 중요한 산업 부문들은 ‘공공행정·국방·교육·의료·사회복지’(23.4%), ‘도소매·운수·음식숙박’(19.5%), ‘제조’(18.1%)임.¹³⁴⁾

- 주요 수출시장은 스웨덴 및 독일(13%), 영국(9.4%), 미국(7.6%), 노르웨이(5.6%) 등임.
- 실업률이 낮으며, 여성 실업률은 4.9%, 남성 실업률은 4.5%¹³⁵⁾

<표 8-4> 영세기업 산업별 비중 (2016)

(단위 : %, 개, 명, 10억 유로)

	기업 수	종사자 수	부가가치
제조업	71.01% 10,762	8.46% 30,698	4.73% 1,588
건설업	89.02% 28,565	33.07% 57,282	32.50% 3,042
도·소매업 등	84.20% 36,394	22.39% 94,411	19.37% 4,700
사업관리·사업지원 서비스업	92.76% 113,959	23.98% 160,442	30.67% 16,828
합 계	88.04% 194,031	21.12% 349,111	21.41% 27,856

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

주 : 각 칸 위의 줄 숫자는 전체 기업 중 영세기업이 차지하는 비중이며, 아래 숫자는 영세기업 수치임.

□ EC의 통계자료에 의하면, 덴마크 영세기업을 산업별로 볼 경우에는 ‘사업관리·사업지원 서비스업’의 영세기업이 가장 큰 비중을 차지하고 있음.

- 전체 영세기업 중에서 ‘사업관리·사업지원 서비스업’ 영세기업이 차지하

134) 2014년 기준, European Union, <http://europa.eu>, [20.06.2015].

135) Denmark Statistic, <http://www.statbank.dk>, [20.06.2015].

는 비중은 58.7%(기업 수), 46.0%(종사자 수), 60.4%(부가가치)임.

- 또한 ‘사업관리·사업지원 서비스업’ 영세기업이 동 업종의 전체 기업 중에서 차지하는 비중은 92.76%(기업 수), 23.98%(종사자 수), 30.67%(부가가치)임.
- 주목되는 점은 ‘건설업’ 영세기업은 기업체 수에 비해 전체 기업에서 종사자 수 및 부가가치 면에서 차지하는 비중은 다른 산업의 영세기업의 경우보다 높다는 것임.

□ 산업을 보다 세분하여 영세기업이 중소기업 중에서 차지하는 비중을 볼 경우, ‘부동산 관련업’이 특히 상대적으로 높은 비중을 차지하고 있음.

- 기업 수의 경우, ‘부동산 관련업’(98.55%), ‘전기·가스·스팀·에어콘 설비공급업’(96.44%), ‘물공급 등’(95.70%), ‘전문·과학·기술 서비스업’(93.54%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
- 종사자 수의 경우, ‘부동산 관련업’(71.92%), ‘전기·가스·스팀·에어콘 설비공급업’(51.96%), ‘숙박·음식업’(43.64%), ‘물공급 등’(39.30%) 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
- 부가가치의 경우, ‘부동산 관련업’(88.69%), ‘전기·가스·스팀·에어콘 설비공급업’(57.05%), ‘숙박·음식업’(43.00%), ‘물공급 등’(41.36%) 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.

<표 8-5> 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)

(단위 : %)

	기업 수	종사자 수	부가가치
광업·채취업	79.20	21.15	12.57
제조업	71.63	15.20	11.68
전기·가스·스팀·에어콘 설비업 등	96.44	51.96	57.05
물공급 등	95.70	39.30	41.36
건설업	89.12	38.77	38.37
도·소매업 등	84.33	32.24	27.95
운수·창고업	85.74	27.28	33.33
숙박·음식 서비스업	89.74	43.64	43.00
정보·통신업	90.61	29.90	25.60
부동산 관련업	98.55	71.92	88.69
전문·과학·기술 서비스업	93.54	36.42	35.23
사업관리·사업지원 서비스업	91.43	31.98	34.99
합 계	89.23	31.93	34.86

출처 : European Commission(2016), ‘Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016’

(3) 소상공인 동향

- 영세기업(Micro enterprise) 창업률(birth rate)이 전체 기업 부문의 창업률을 주도하고 있으며, 특히 종사자가 없는 기업의 창업률이 상대적으로 매우 높음.
- 다른 국가에 비해 기업 규모가 커질수록 창업률이 낮아지는 추세가 매우 뚜렷하게 나타남.

<표 8-6> 창업률 (birth rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	9.79	10.94	12.09	10.83	10.27	11.14
0	-	15.68	16.99	18.79	16.73	16.68	18.72
1~4	-	4.82	6.07	6.41	5.97	8.27	8.42
5~9	-	1.40	0.99	1.30	1.14	3.01	1.93
10 이상	-	0.20	0.14	0.11	0.14	0.81	0.46

주 : 창업률 (Birth rate) - number of enterprise births in the reference period (*t*) divided by the number of enterprise active in *t*

출처 : Eurostat-OECD Entrepreneurship indicators Programme

- 폐업률의 경우에도 종업원이 없는 기업이 다른 규모의 기업에 비해 월등하게 높은 폐업률을 기록
- 종사자 1~4인의 경우 창업률이 폐업률보다 높은 반면에, 종사자가 없는 기업의 경우에는 폐업률이 창업률보다 높은 점이 주목됨.

<표 8-7> 폐업률 (death rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	12.51	11.13	10.54	11.31	11.02	-
0	-	21.49	18.85	17.59	17.17	23.71	-
1~4	-	4.07	3.66	3.72	6.87	4.32	-
5~9	-	0.45	0.43	0.31	0.46	0.67	-
10 이상	-	0.33	0.20	0.16	0.28	0.31	-

주 : 폐업률 (Death rate) - number of enterprise deaths in the reference period (*t*) divided by the number of enterprise active in *t*

□ 종사자가 없는 기업의 5년 생존률이 다른 규모의 기업 생존률보다 매우 낮은 점이 주목됨.

- 한편 종사자 1~4인 영세기업의 5년 생존률이 5~9인 및 10인 이상 기업의 5년 생존률과 상대적은 큰 차이가 없는 것으로 보임.

<표 8-8> 5년 생존률 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	41.62	42.31	43.25	42.82	42.81	45.66
0	-	37.56	40.30	41.73	40.21	37.64	39.92
1~4	-	57.68	47.49	47.22	51.45	64.01	73.79
5~9	-	67.98	68.91	67.47	61.57	73.25	72.02
10 이상	-	66.44	72.83	59.40	69.88	164.29	160.53

주 : 5년 생존률 (Survival rate 5) : number of enterprise in the reference (t) newly born in t-5 having survived to t divided by the number of enterprise birth in t-5

□ 창업기업이 5년 후에 생존하는 경우가 절반에 다소 미치지 못한 것으로 나타났다.

- 2006년에 창업한 기업이 5년 후인 2011년에는 44%가 생존해 있고, 207년에 창업한 기업이 5년 후인 2012년에 43%가 생존하고 있는 것으로 나타났다.

<표 8-9> 창업기업의 창업 이후 5년까지의 생존률

(단위 : %)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2006	100	77	64	53	48	44	-
2007	-	100	73	59	52	47	43
2008	-	-	100	71	60	53	49
2009	-	-	-	100	74	63	56
2010	-	-	-	-	100	73	61
2011	-	-	-	-	-	100	72

출처 : www.statbank.dk/demo6

3) 소상공인 정책

- 영세기업에 한정된 정책보다는 중소기업 범위까지 포함하여 지원하는 정책이 주를 이룸.
 - 민간 부문에서 다양한 단체(각 산업분야협회, 조합 등)의 연합을 통해 정책적 로비 활동을 함.

- 2014년 덴마크 정부는 R&D 혁신을 지원하기 위한 다양한 프로그램을 진행
 - 그중 중소기업에 특화된 1개의 프로그램이 있음.
 - (Establishment of the Market Development Fund) : 이 기금은 매년 135M DKK의 예산(2013-2015)으로 중소기업의 시장 발전을 위한 공동자금으로 활용됨(테스트, 혁신 제품 및 서비스의 도입 등).

- 2015년 덴마크 정부는 R&D 혁신을 지원하기 위한 다양한 프로그램을 진행하였는데, 그 중 중소기업에 특화된 2개의 프로그램이 있음.
 - (Increased internationalisation of the innovation networks) : 2014년에는 덴마크와 해외 네트워크를 활용해 28개의 국제 협력 프로그램에 보조금을 지급
 - 700여개의 중소기업이 참가함.
 - (Innovation in manufacturing industries) 2014년 정부는 제조업 분야에서의 중소 제조 기업을 대상으로 혁신의 환경을 개선하기 위한 프로그램을 진행
 - 제조업에 종사하는 직원을 대상으로 자원의 효율성과 관련된 교육 훈련을 제공했으며, 또한 Innovation Fund Denmark의 지원을 받아 빅데이터와 첨단소재 분야의 파트너십을 구축함.

- EU의 제안을 반영한 덴마크의 국가 개혁 프로그램에 나타난 최근 (2014-2016) 경향에 따르면 덴마크 정부는 중소기업을 전자상거래, 디지털화, R&D 혁신 분야에 집중적으로 지원을 하고자 함.
 - 특히, 연구 혁신 역량은 덴마크의 발전에 중요한 부분을 차지하며 중소기업의 R&D투자도 상당부분을 차지하고 있음.
 - 따라서 중소기업의 R&D 역량을 강화하기 위한 다양한 프로그램을 지원
 - EU 국가로서 덴마크는 EU 체계 하에서 긴밀한 협력을 통해 다양한 정책을 수행

- EU가 제안한 덴마크 국가 개혁프로그램(Denmark's National Reform

Programme 2016)에 의하면, 덴마크 정부는 전자상거래와 디지털 분야 (E-commerce and digitization), R&D 혁신 분야¹³⁶⁾에서 집중적으로 중소기업의 발전을 지원

- Plan for growth through digitization in Denmark(2015)¹³⁷⁾에 따르면, 2가지 파트너십 구축에 집중. 첫 번째는 소매업, 도매업, 전자상거래의 디지털화이며 두 번째는 교통 분야의 디지털화. 특히 두가지 분야의 중소기업의 디지털화의 정도를 향상시켜 성장과 생산성을 향상시키고자함.
- 연구와 혁신은 사회발전에 매우 큰 영향을 주는 것으로 인식함. 중소기업의 R&D 투자는 전체의 25%를 차지함(250명 이상의 직원을 가진 대기업은 전체의 75%)
- 덴마크 정부는 최소 GDP의 1% 상당의 공공부분의 연구개발 투자로 구성하는 것이 목표임. 정부는 연구개발을 촉진하기 위해 다양한 계획들을 실행하고 있음.
예 : i) Innovation Fund Denmark, ii) Rural District Growth Pilot Scheme, iii) Cooperation agreement with the Massachusetts Institute of Technology (MIT), iv) New Danish roadmap for research infrastructures, v) Integrity in research 등 15개의 계획

4) 소상공인 지원체계

(1) The Danish Federation of Small and Medium-Sized Enterprises(DFSME)를 중심으로 중소기업을 지원

□ DFSME는 중소기업의 관심을 대변하는 주요 기관

- DFSME는 중소기업들이 사업협력 확립을 위해 교류에 참여하거나 해외시장에서 사업개발을 할 수 있는 기회를 증진하도록 컨설팅 서비스를 제공¹³⁸⁾
- 또한 CSR 전략을 실행 및 관리할 수 있도록 도와줌.

□ 1879년 설립된 덴마크의 중소기업협회로 건축, 공예, 소매, 서비스, ICT 등 다양한 분야의 중소기업을 회원사로 보유

- 30여개의 단체, 조직, 기관 등과 65개의 협회(associations)와 20,000여개의 기업이 회원으로 가입되어 있음(일부의 기업이나 개인만 직접회원의 형태로 소속되

136) The Danish Government, Ministry of Finance, 2016, Denmark's National Reform Programme 2016.

137) 덴마크어로만 제공

138) The Danish Federation of Small and Medium Sized Enterprises, <http://dfsme.dk> [25.06.2015].

어 있으며 대부분은 단체, 조직, 기관 등의 형태로 소속됨).

- 가족기업이나 1인 기업에서부터 100명의 직원을 보유한 기업까지 대상으로 함.
 - 즉, 덴마크의 산업구조에서 대부분을 구성하는 (80%) 중소기업을 의미함

□ DFSME는 덴마크 중소기업의 경영환경 개선을 위한 목적으로 설립됨

- DFSME의 주요 목표 분야는 중소기업의 발전, 정치적 의제 설정이며, 기업의 사회적 책임을 강조
- DFSME는 회원사인 중소기업의 관점에서 중소기업의 권익을 보호하기 위해 정치적 사안에 대해 관여하고자 함.

□ 이사회는 12명의 다양한 분야의 이사진으로 구성됨.

- 의장 : Niels Techen(공학), 부의장 : Per Vangekjær(painter), 이사회 멤버 : Søren Dyhr(painter), Fleming Frederiksen(CEO), Connie Mikkelsen(헤어디자이너), Henrik Reinhard Hansen(CEO) 등 열쇠수리공, 정원사, 회계사, 굴뚝 청소부 등 다양한 멤버로 구성됨.

□ 위원회(political committees) 구성

- 회원사들을 대표하여 정책에 반영하기 위해 5개의 위원회를 구성하여 지원
 - 자동차 위원회
 - 건축 및 건설 위원회
 - 지역단체협력 위원회
 - 국제 위원회
 - 교육 위원회

□ 사무국(secretariat)

- DFSME사무국은 28명의 직원을 보유하고 있으며, 6개의 부서로 구성되어 있음.
 - 임원(Executive Management), 정치부, 법무부, 국제부, 홍보부, 재무부

□ 국내, EU, 국제적 수준에서의 지원 정책을 체계화함.

- (국내) 수출, 경영, 공정경쟁, 조세, 공적조달, 직업훈련, 자금확보 등의 분야에서 중소기업을 지원
- (EU) The European Association of Craft, Small and Medium-sized Enterprises(UEAPME)와 협력을 통해 덴마크와 유럽 내 전반적인 환경을 개선
- (국제) 덴마크에서 뿐만 아니라 글로벌 시장에서 중소기업이 창업, 사업을 확장

할 수 있도록 지원함.

- 덴마크의 중소기업이 특히 BRIC국가들과 같은 신흥경제국에 집중할 수 있도록 지원을 하며 중소기업에 특화된 사업 시스템을 향상시키기 위해 노력함.
- DFSME는 관련 정책입안자와의 긴밀한 관계를 유지하며 계류 중인 사안에 대해서는 정치적 인식을 향상하기 위해 노력

(2) 국영 펀드사인 The Danish Growth Fund를 통해 자금 지원

□ 1992년 설립된 덴마크 국영 투자 펀드사이며, 중소기업의 성장과 활성화를 위한 자금을 지원

- 자금과 전문가 서비스를 제공함으로써 중소기업의 혁신과 성장을 촉진하고자함.
- 중소기업을 대상으로 민간 파트너와 덴마크 금융 기관과의 협력을 통해 지분 (equity) 투자, 대출과 보증을 제공

□ 1992년 이후 기타 투자기업과 공동으로 6,000여개의 덴마크 기업에 투자해 왔으며 이 기업들이 170억 DKK의 가치를 창출함

- 고용창출에 큰 기여
 - 2015년 투자받은 기업들의 직원 수는 55,000여명에 달함.

□ 미션과 비전

- (미션) 공동자금투자를 통해, 불안정한 중소기업의 경제적 발전에 기여
 - 금융시장에서 투자하기를 주저하는 곳에 투자
 - 혁신, 기업가적정신과 기업의 성장에 집중
 - 기업에 자금투자, 대출 및 보증 제공
 - 민간 투자기업과 협력
- (비전) 덴마크의 기업의 혁신과 성장에 기여

□ (전략) 덴마크 경제와 혁신 생태계의 발전을 위해 다른 투자 기업, 기관투자자, 기타 금융기관, 인큐베이터, 지역 혁신 사무실, 액셀러레이터 등과 협력하여 특히, 아래의 3가지 분야에 집중함.

- 펀드에 투자 : Danish Growth Fund는 민간자금(private funds)에 투자함으로써 기업으로 자금의 유입을 유도함.
 - 민간투자기관과 긴밀한 협력을 통해 이뤄지기 때문에 Danish Growth Fund의 투자가 지렛대의 역할을 수행(즉, 기업은 Danish Growth Fund가 투자한 금액

- 의 10배 이상의 투자금을 받게 됨)
- 스타트업 투자 : 성장 잠재력을 가졌지만 충분한 자금을 확보하지 못한 스타트업에 지분(equity)을 투자
 - 이러한 투자는 혁신 인큐베이터 같은 공공기관과 함께 협력을 통해 이뤄지며, 주로 창업 초기 단계에 초기 투자금을 지원
- 중소기업에게 용자 및 보증 : 건전한 성장계획을 가진 중소기업에게 직접 용자를 제공하고, 담보가 부족하거나 자기자본이 부족한 경우는 은행대출을 제공
 - 중소기업대출, 보증, 당좌대월(overdraft)에 보증을 제공하여 금융의 접근성을 향상시킴.

(3) Danish Commerce and Companies Agency-DCCA

- Danish Commerce and Companies Agency-DCCA (the Ministry of Economy and Business 산하)도 덴마크 중소기업 활동을 지원
 - DDCA는 덴마크 기업지원시스템(특히 중소기업)의 효율성을 결정하는 대부분의 절차들(proceedings)을 책임지고 있음.
 - 담당업무는 기업 등록을 포함
 - 기업 관련된 행정업무
 - 법규 준수에 대한 통제와 모니터링
 - 신속한 행정 처리와 고객 위주의 업무 등을 위한 전산화와 전산 처리

(4) Trade Council of Denmark

- 또 다른 기업지원기관으로 the Trade Council of Denmark가 있음.
 - 전 세계의 관련기관들과의 네트워크를 통해 중소기업에 지원을 제공
 - 지원은 주로 시장분석과 해외의 잠재적 파트너를 파악하는 것
 - 또한 해외 세일즈 캠페인과 더불어 수출을 위한 준비와 시작 등도 도와줌.
 - the Ministry of Foreign Affairs의 한 조직으로서, 덴마크 수출과 덴마크로의 해외직접투자를 증진하는데 필수적인 모든 정책수단들을 그룹핑

(5) Danish Enterprise 및 Construction Authority

- 기업가들(entrepreneurs)을 지원하는 특별한 포털(Startvækst)을 운영
 - 사업을 시작하려는 사람들, 기존에 사업을 운영하고 있는 사람들, 그리고 자신의

사업을 더욱 발전시키고자 특정 지원을 찾는 사람들 등을 위한 정보와 조언을 웹 사이트에서 찾을 수 있음.

- 또한 샘플 서류양식, 예산, 사업계약서 등을 포함한 기업 운영에 도움이 되는 툴을 제공함으로써 지원

5) 소상공인 지원프로그램

(1) 컨설팅 : DFSME

□ 수출, 사업개발, CSR 등 다양한 분야와 관련된 컨설팅 서비스를 제공하며 컨설팅 분야는 아래와 같음.

- 수출 촉진과 사업개발
- 글로벌 사업 파트너 탐색 및 매칭
- 교류 협약의 준비
- 시장탐색과 타당성 조사
- 교류문화경영과 커뮤니케이션
- 금융과 운영측면에서의 타당성 조사
- 환경관련 연구조사
- 교육훈련의 수요조사와 교육훈련과정 개발
- 일시수입을 위한 통관 조약(ATA Carnets)
- CSR 경영 컨설팅, CSR 감사, 사회적책임 공급망관리

(2) 수출지원 : DFSME

□ 덴마크 중소기업의 수출을 확대하기 위해 정보제공, 컨설팅, 행정 서비스를 지원

- 대부분의 중소기업이 수출 잠재력이 활용되지 못하고 있음을 인식하고 수출잠재력이 발휘될 수 있도록 관련서비스를 제공
- 수출 등 글로벌 활동을 시작하려는 중소기업에게 사업을 시작할 수 있도록 가이드 역할을 하는 것을 목표로 함
 - 특히, 새로운 시장, 분야 등의 가능성을 평가하여 중소기업에게 정보와 컨설팅을 제공
- DFSME는 수출관련 서류(ATA Carnets)를 발행함
 - 이를 통해 기업이 과도한 수입 세금을 내는 것을 방지하는 역할을 함.
- 또한 다양한 국내외 기관, 협회, 단체들과의 협력을 통해 네트워크를 제공

- Ministry of Business and Growth of Denmark, UN Global Compact, Ministry of Foreign Affairs of Denmark, EU Commission on relevant CSR policies and initiatives 등과 협력

(3) 네트워크 : DFSME

- 덴마크 국내기업과 해외기업 간 협력적 네트워크의 구축을 지원하여 이를 통해 사업의 기회를 제공
 - DFSME의 국제부(international department)를 통해 신흥경제국의 기업과 장기적인 파트너십을 구축하고자 하는 덴마크 기업에게 컨설팅을 제공함
- DANIDA¹³⁹와 긴밀한 네트워크를 활용하여, Danida Business Partnerships(DBP)을 통해서 다양한 프로그램을 제공
 - 프로그램은 자금 확보, DANIDA의 필수 보고서 작성, 다양한 국가와의 공동 프로젝트 등과 관련된 정보를 제공
- 새로운 중소기업지원 조직의 형성과 개발도상국의 기존의 중소기업의 역량 강화를 지원
 - 전통적으로 덴마크의 기업 시스템의 특성상, 매우 발달된 연합 네트워크를 보유하고 있음.
 - 개발도상국의 중소기업협회 등 지원 조직의 역량 강화를 지원함으로써 글로벌 경제에서 중소기업의 조직적인 구조를 강화하고자 함.
 - 또한 타국가의 기관과의 자매결연을 통해 개발도상국의 중소기업의 역량 강화를 지원하며 네트워크를 확장하고자 함.
 - ※ 자매결연 기관 : Asociacion de Productores y Exportadores de Nicaragua, (APEN), Red de Red Empresarias de Nicaragua(REN) (이상 니카라과아), Bhutan Chamber of Commerce and Industry(BCCI) (부탄), Federation of Kenya Employers(FKE) (케냐), Business Associations in Pskov and Kaliningrad (러시아)

(4) 자금(융자)지원 : The Danish Growth Fund

- (대출) 주로 사업 확장이나 사업주 변경과 관련한 융자와 아래의 분야에 대

139) Danish International Development Agency(덴마크 국제개발기구)

해 용자를 지원함.

- 새로운 생산 시설 투자, 새로운 시장 개척, 기존의 사업 확장, 친환경 제품 생산 방식으로 변경 혹은 자원 절감 생산 방식 도입 등
- Danish Growth Fund 가 직접 기업에 대출을 제공하기도 하며 부분적인 대출도 제공
 - 최소 금액은 1백만 DKK이며 은행대출에 비해 후순위에 있음.
- 기업이 파산에 이르는 경우, Danish Growth Fund는 다른 상위의 채권자 이후 손실을 커버함
- (대상) 기존의 중소기업
 - 직원 수 : 최대 250명의 기업
 - 매출액 기준 : 3억7,200만 DKK 이하 혹은 대차대조표상 잔고기준 3억2,000만 DKK 이하
 - 대기업과 독립적인 중소기업
- 특히, 아래와 같은 기업에 집중
 - 은행에서 담보 불충분으로 자금을 완전히 확보하기 어려운 기업
 - 과거 몇 년 동안 회계 상 견실한 성장을 한 기업
 - 다른 금융기관으로부터 부분적으로 대출을 받은 기업
 - 최소 대출계좌가 1백만 DKK인 기업
- 비용 : 이자율은 신용 및 위험 평가에 기반하여 결정되며, Danish Growth Fund가 위험을 부담하기 때문에 다른 은행 이자율보다 다소 높은 편
 - 약정 수수료(an establishment fee) + 대출금액의 0.5%
 - 이자율은 개별적으로 설정됨.

※ 약정수수료는 대출금액에 따라 결정되며, 약정수수료는 1-1.5백만 DKK의 경우 20,000 DKK, 1.5-2백만 DKK의 경우 30,000 DKK, 2백만 DKK 이상은 40,000 DKK임.
- 조건 : 24개월 이내 완납할 경우, 기업은 발생한 이자와 상환기간 내 발생하지 않은 이자를 지불해야함. 24개월 이후 대출을 상환할 경우, 기업은 발생한 이자만 지불함.

□ (기업가 대출) 젊은 기업가와 기존의 고객을 확보한 기업 중 기업이 성장하기 위해 충분한 자금을 확보하지 못한 기업을 대상으로 함.

- 최소 기업가 대출규모는 1백만 DKK
- 기존의 담보 대출이 더 이상 적절하지 않은 기업, 고객을 확보하고 매출을 기록하고 있는 기업, 민간 부문로부터 공동자금으로 최소 25% 확보하고 개인적으로 미지불된 부채를 가진 기업
- 기업가 대출은 은행과 다른 유담보채권자의 대출과 신용에 후순위가 됨.

- 다른 은행 대출보다 더 높은 위험을 가진 기업가대출은 이자율이 더 높음.
- 대출 서비스는 the InnovFin SME Guarantees Facility(EIF¹⁴⁰)에 지원을 받음
- EU의 Competitiveness and Innovation Framework 프로그램 하에서 진행

□ 후순위대출

- 후순위대출은 다른 채무와 무담보채무에서 후순위를 가짐
- 기업의 대차대조표에서 후순위대출은 자산과 동일함
- 누적된 이자율은 개인에 따라 다르며 일반적으로 14%임
- 최소 대출규모는 3백만 DKK이고 다른 금융기관으로부터 받은 대출을 포함해 완전한 자금 해결책(financing solution)이어야 함
- 탄탄한 기업들은 후순위 대출을 신청 가능
- 후순위 대출은 기업에게 직접 대출
- 무담보 : 다른 금융기관과 달리 담보를 요구하지 않음. 하지만 Danish Growth Fund가 더 높은 위험을 부담하기 때문에 이자율은 더 높음
- 대상
 - 최근 연간보고서상 우호적인 경향이 나타난 기업
 - 수익 가치(earning capacity)와 현금흐름이 후순위대출을 받을 충분한 조건을 갖춘 기업
 - 기업의 자기자본은 최소한 후순위대출의 규모와 비슷해야함
 - 후순위 대출은 다른 복합적인 자금 해결책의 부분으로 추가적인 자금 확보(일반적으로 다른 금융기관을 통해)를 위해 오픈
 - 3백만 DKK이나 그 이상의 금액의 후순위대출이 가능
- 비용 : 후순위대출은 더 높은 이자율
 - 후순위대출 이자율은 기본이자율과 수수료로 구성
 - 대출기간은 6-8년(첫 2년은 상환 예외기간임)
 - 3개월 CIBOR¹⁴¹의 변동금리 + 9%pp¹⁴². 기본 이자율은 거치기간에 더해지지만 대출을 상환하기 전까지 지불하지 않음.
 - 50,000 DKK의 초기 요금(charge)과 대출금액의 1%; 그중 25,000 DKK는 대출이 이뤄질 때 지불해야함.
 - 기업이 상환기간 내에 팔릴 경우, Danish Growth Fund에게 보너스(exit bonus)의 자격이 주어짐.
- 과정 : 전체 과정은 5-8주 소요됨.

□ 농업발전 대출(Agricultural Development): 고위험 대출자금이며, 기존의

140) European Investment Fund

141) Copenhagen Interbank Offered Rate

142) percentage point

농업재산을 확대하고자 하는 야망 있는 청년 농업인을 대상으로 함.

- 자산비율 90%를 초과하는 투자도 커버할 수 있음.
 - 전체투자 중 85%이내의 자금지원을 원한다면, The Danish Growth Fund의 다른 대출로 보완이 가능함
 - 농업발전대출은 후순위, 무기환상환 대출임.
 - 대차대조표상 자산으로 기업의 재무적 견고함을 향상시켜줌.
 - The Danish Banker's Association과 The Danish Agriculture & Food Council이 공동으로 지원함.
 - 농업발전대출은 청년 농업인의 농업재산의 구매를 위함.
 - 이자율은 senior bank의 이자율보다 2-3% 더 높음
 - 대상 : 청년 농업인의 초기 농업자산 확보를 위함(40세 이하 농업인의 농업자산 첫 구매를 지원). 아래의 요건을 충족해야함.
 - 대출을 상환할 충분한 능력(수입, 유동성 측면에서)을 갖춘 자
 - 관련 역량을 갖춘 기업
 - 농업발전대출에 상응하는 자기자본을 갖춘 기업
 - 대출은 추가적인 자금 확보의 접근성을 향상시키고, financing solution의 일부로서 역할
 - 비용 : Danish Growth Fund가 더 높은 위험을 부담하기 때문에 이자율은 다소 높은 편
 - Danish Bankers' Association과 Danish Agriculture & Food Council이 협력하여 다른 후순위 대출에 비해 다소 낮은 이자율로 제공
 - 시니어론(senior loans)보다 2-3% 더 높은 편
 - 대출이 Danish Growth Fund의 다른 대출과 함께 이뤄진다면 두 대출의 이자율은 같아짐
 - 조건
 - variable base rate of three month CIBOR + 리스크 프리미엄이 반영된 이자율 마진
 - 40,000 DKK의 초기비용은 총 대출금액의 0.5%가 더해짐.
 - 이 대출은 EIF의 COSME Guarantees Facility(European Fund for Strategic Investments(EFSI)의 금융지원과 함께)에 지원을 받음
 - ※ EFSI의 목적은 유럽의 금융의 접근성을 향상시키고 투자를 실행 및 지원
- (보증) 은행에서 충분한 담보가 없어 대출을 받지 못하는 기업의 경우, Danish Growth Fund는 위험을 분담하여 보증 서비스를 제공함
- 보증은 담보를 보충하며 중소기업의 금융의 접근성을 향상시키고자 함.
 - 보증은 최대 2백만 DKK까지 대출과 신용을 제공

- 보증은 담보와 다른 보증 후 은행의 손실의 75%까지 커버
- 보증은 덴마크의 중소기업을 대상으로 함
- 다른 보증과 함께 적용 가능
- 대상 : 덴마크의 모든 중소기업은 신청이 가능함
- 비용
 - 총 대출 금액의 1.5%의 연간 프리미엄
 - 총 대출 금액의 1.5% 초기 싱글 프리미엄
- 조건 : 최대 기간은 10년
 - 연간 프리미엄은 발표된 대출금액에 따라 계산됨.
 - 연간 프리미엄은 만기까지 정액으로 분배됨
 - 예를 들어, 5년 기간의 보증을 한다면, 2년차에 프리미엄 지불은 1년차 프리미엄의 80%. 3년차에는 60%, 40%, 4년차에는 20%.
- COSME and the European Fund for Strategic Investment (EFSI)의 지원

□ 벤처캐피탈

- 투자기준 : 아래의 7가지 분야의 기준에 따라 투자를 결정함
 - 경영: 성공에 대한 의지를 가진 야망과 역량을 가진 팀
 - 시장: 글로벌시장 진출 지향
 - 혁신: 제품, 서비스, 경영계획, 유통 등 분야의 혁신성
 - 비즈니스모델: 경제적으로 측정이 가능한 생산과 판매
 - 환경 및 윤리: 관련 사항이 포함되어 있는지 여부
 - 경영계획: 명확하고 분명한 경영계획
 - 회수 : 회수는 투자 위험과 상응해야하며 현실적인 회수 계획이 있어야 함
- 투자과정: 아래의 단계에 따라 일반적으로 8-16주 소요됨.
 - Phase #1 적격심사(Screening) : 기업의 경영계획에 따라 Danish Growth Fund와 기업의 지향점이 일치하는지 평가함. 초기단계에는 공동의 기대사항을 다루며 결과적으로 투자자의 기대사항과 기업의 잠재력이 일치하는지 평가(소요 기간은 1-2주로 예상됨)
 - Phase #2 분석(Analysis) : 경영계획에 기반을 두어 경영진과 회의를 통해 기업의 제품, 기술, 경영, 시장, 전략 등을 평가함. 투자 기준에 따라 평가(소요 기간은 4-8주로 예상됨)
 - Phase #3 투자(Investment) : 투자단계에서는 투자 조건과 범위를 협상함. 협상 후에는 투자합의서에 서명(소요기간은 3-6주로 예상됨)

□ 아래의 투자사와 공동으로 벤처 투자

- Accelerace Invest, Erhvervsinvest, Industri Invest Syd, Excalibur, NES

Partners, Nordic Biotech, NorthCap Partners, Northzone 와 함께 공동
으로 투자

(5) 연구개발 지원

□ 덴마크 국가 개혁프로그램(Denmark's National Reform Programme 2016)에 따라 중소기업의 R&D 혁신 분야¹⁴³⁾를 지원

- 지역성장 파이롯(Rural District Growth Pilot) 프로그램, 제조업의 자동화 및 신기술, 고등교육기관들과의 개발계약 상의 강력한 지식 협력, Approved Technological Service Institutes (GTS Institutes)와의 개발계약, 지역의 혁신 투자 등 계획을 통해서 중소기업의 연구개발을 지원함.
 - (Rural District Growth Pilot scheme) Growth and Development in all parts of Denmark의 일부로 Innovation Fund Denmark의 체계 내에서 실행됨. 이 계획은 덴마크 농촌지역의 중소기업을 대상으로 혁신 프로젝트를 수행하기 위한 고학력 전문 인력을 고용하는 것을 지원함. (최대 2년)
 - (Automatisation and new technology in the manufacturing industry) Growth and Development in all parts of Denmark의 일부로 자동화와 새로운 기술 분야의 중소기업을 대상으로 비즈니스 파트너십을 구축을 지원하기 위함.
 - (Stronger knowledge collaboration in development contracts with higher education institutions) 2016년 정부는 고등교육기관과 중소기업 간의 협력 활동을 지원
 - (Development contracts with Approved Technological Service Institutes (GTS Institutes)) 중소기업으로 혁신과 지식을 이전하는데 있어서 중요한 역할을 수행함.
 - (Regional investment in innovation은 Danish Regional Fund Programme for 2014-2020) EU Commission과 공동으로 자금(50%)을 지원하여 중소기업의 혁신 역량을 강화하기 위해 지역 프로젝트를 수행함.

143) The Danish Government, Ministry of Finance, 2016, Denmark's National Reform Programme 2016.

9. 핀란드

1) 소상공인 정의와 범위

- 핀란드의 기업 규모에 따른 정의는 EU 중소기업 정의에 준하고 있음.
 - 이러한 중소기업 정의는 중소기업에만 해당하는 경쟁규칙과 같은 일부 정책 등과 관련
 - 뿐만 아니라, 중소기업 증진을 위한 EU 금융지원 프로그램의 혜택 자격을 판단 하는데 중요

- 중소기업 여부를 결정하는 주요 요인들은 아래와 같음.
 - 종사자 수 및 연간 매출액 (또는 총자산)

<표 9-1> 기업 규모 분류

구 분	종사자 수	연간 매출액	총자산
중기업(Medium-sized)	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
소기업(Small)	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
영세기업(Micro)	< 10	≤ 2 m	≤ € 2 m

출처 : EU recommendation 2003/361.

- 이와 같은 범위의 한도는 개별 기업의 수에만 적용
 - 큰 기업그룹의 일부에 속하는 기업은 해당 그룹의 종사자 수/매출/balance sheet data 등을 포함해야 함.
 - 중소기업은 EU recommendation 2003/361에 정의되어 있음.

- 중소기업은 일자리와 경제 성장의 잠재적 원천으로서, 유럽 경제의 중추로 인식
 - 중소기업은 유럽위원회(European Commission)에 의해서 종사자 250명 미만 이면서 연매출이 50백만 유로 또는 총자산 43백만 유로까지인 경우에 해당됨 (Commission Recommendation of 6 May 2003).

2) 소상공인 현황

(1) 소상공인 비중

- EC(European Commission)의 2016 SBA Fact Sheet에 의하면, 핀란드 영세기업은 사업체 수 93.0%, 종사자 수 25.0%, 부가가치 22.4%의 비중을 각각 차지하고 있음.
- 영세기업 부문은 전체 사업체 수 229,885개 중에서 213,895개, 전체 종사자 수 1,449,051명 중에서 361,881명, 전체 부가가치 869억 유로 중에서 194억 유로 등을 각각 기록하고 있음.

<표 9-2> 핀란드 기업의 규모별 분포

	사업체		종업원		부가가치	
	수	비중	수	비중	10억 유로	비중
영세기업	213,895	93.0%	361,881	25.0%	19.4	22.4%
소기업	13,165	5.7%	313,595	21.6%	17.4	20.0%
중기업	2,304	1.0%	260,169	17.0%	16.6	19.1%
중소기업	229,364	99.8%	935,645	64.6%	53.4	61.5%
대기업	521	0.2%	513,406	35.4%	33.5	38.5%
전 체	229,885	100.0%	1,449,051	100.0%	86.9	100.0%

- 주 : 1) Eurostat의 2008~2013년 수치에 근거, DIW Econ이 생산한 2015년 추정치
 2) 농·임·수산업, 교육 및 의료 등은 포함하지 않음.
 3) Eurostat 데이터 활용은 일관성과 국가 간 비교 가능 등의 장점이 있는 반면, 일부 국가의 데이터는 자국의 담당기관에 의해 발표된 데이터와 다를 수 있다는 단점이 있음.

출처 : European Commission (2016), '2016 SBA Fact Sheet'

(2) 산업별 분포

- EC의 통계자료에 의하면, 핀란드 영세기업을 산업별로 볼 경우에는 '사업관리·사업지원 서비스업'의 영세기업이 가장 큰 비중을 차지하고 있음.
- 전체 영세기업 중에서 '사업관리·사업지원 서비스업' 영세기업이 차지하는 비중은 52.9%(기업 수), 46.7%(종사자 수), 52.5%(부가가치)임.
- 또한 '사업관리·사업지원 서비스업' 영세기업이 전체 '사업관리·사업지원 서비스업' 기업 중에서 차지하는 비중은 94.66%(기업 수), 28.31%(종사자 수), 29.65%

(부가가치)임.

- 주목되는 점은 '건설업' 영세기업은 기업체 수에 비해 전체 기업에서 종사자 수 및 부가가치 면에서 차지하는 비중은 다른 산업의 영세기업의 경우보다 높다는 것임.

<표 9-3> 영세기업 산업별 비중 (2016)

(단위 : 개, 명, 10억 유로)

	기업 수	종사자 수	부가가치
제조업	83.81% 17,405	10.31% 35,255	7.89% 1,912
건설업	93.96% 39,431	39.60% 74,723	36.22% 3,285
도·소매업 등	92.46% 41,228	26.58% 78,861	24.45% 3,567
사업관리·사업지원 서비스업 등	94.66% 113,179	28.31% 168,887	29.65% 10,190
합 계	93.04% 213,895	24.97% 361,881	22.36% 19,425

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

주 : 각 칸 위의 줄 숫자는 전체 기업 중 영세기업이 차지하는 비중이며, 아래 숫자는 영세기업 수치임.

- 산업을 보다 세분하여 영세기업이 중소기업 중에서 차지하는 비중을 볼 경우, '부동산 관련업'이 특히 상대적으로 높은 비중을 차지하고 있음.
- 기업 수의 경우, '부동산 관련업'(98.69%), '전문·과학·기술 서비스업'(96.01%), '건설업'(94.05%), '운수·창고업'(94.01%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
- 종사자는 '부동산 관련업'(60.74%), '전문·과학·기술 서비스업'(50.57%), '건설업'(48.61%), '운수·창고업'(47.17%) 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.
- 부가가치의 경우에는, '부동산 관련업'(68.90%), '운수·창고업'(49.19%), '숙박·음식업'(48.33%), '전문·과학·기술 서비스업'(46.21%), '건설업'(46.15%), 등 산업의 순으로 영세기업 비중이 높음.

<표 9-4> 영세기업(SMEs 대비) 산업별 비중 (2016)

(단위 : %)

	기업 수	종사자 수	부가가치
광업·채취업	92.34	34.70	14.98
제조업	84.54	19.55	16.86
전기·가스·스팀·에어콘 설비업	83.03	10.17	18.49
물공급 등	89.94	27.98	18.60
건설업	94.05	48.61	46.15
도·소매업 등	92.66	42.11	36.84
운수·창고업	94.01	47.17	49.19
숙박·음식 서비스업	92.68	46.40	48.33
정보·통신업	90.55	29.66	22.23
부동산 관련업	98.69	60.74	68.90
전문·과학·기술 서비스업	96.01	50.57	46.21
사업관리·사업지원 서비스업	90.75	27.03	29.47
합 계	93.28	38.68	36.43

출처 : European Commission(2016), 'Annual report on European SMEs 2015/16-November 2016'

(3) 소상공인 동향 : 창업과 폐업, 생존률

□ 핀란드의 통계자료에 따르면, 2015년에 '전문·과학·기술 서비스업' 분야의 창업 기업의 수는 가장 많았음.

- 폐업한 기업의 수는 '도·소매업' 분야에서 가장 많았음.
- 지역적으로는 Uusimaa 지역에서 창업과 폐업의 수가 가장 높았음.

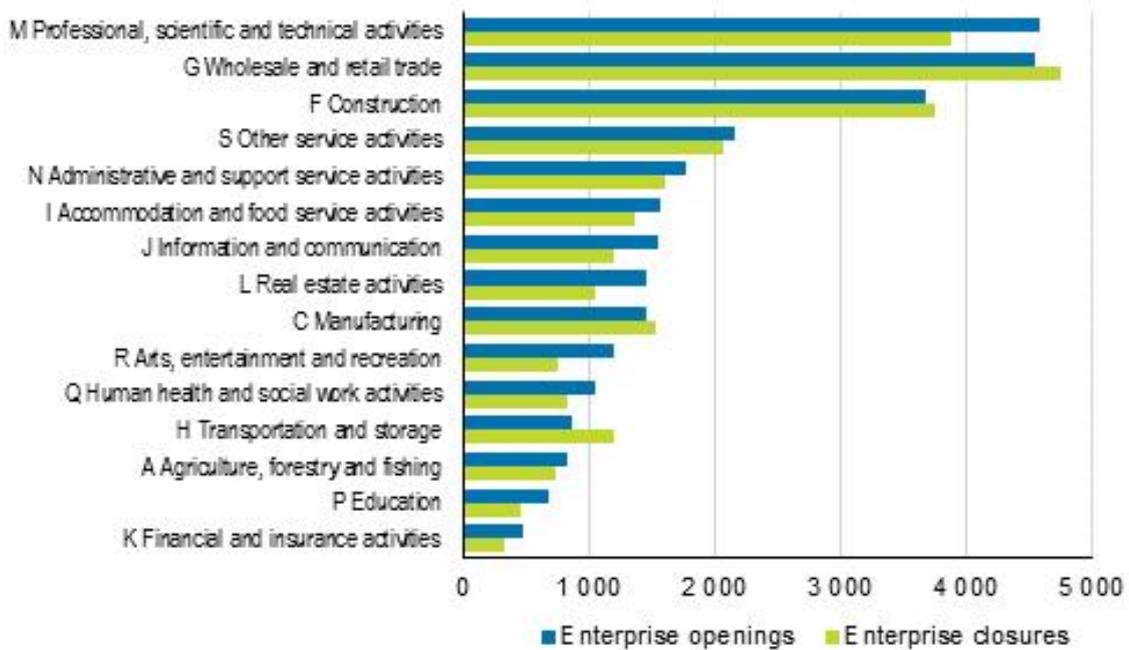
□ 핀란드의 통계자료에 따르면, 창업한 기업의 수는 2015년 28,243개를 기록

- 창업은 전체 기업의 7.5%를 차지함.
 - 창업 기업 수는 '전문·과학·기술 서비스업' 분야에서 가장 많았으며, 2015년 기준으로 그 수가 4,589개(전체 창업에서 16.2%)로 나타남.

□ 2015년 폐업 기업의 수는 25,672개

- 폐업한 기업의 비중은 전체에서 6.9%를 차지
- 폐업한 기업의 수는 '도·소매업' 분야에서 가장 많았으며, 2015년 기준 그 수가 4,751개(전체 폐업에서 18.5%)로 나타남.

<그림 9-1> 핀란드 산업별 기업 창업과 폐업



출처 : Statistics Finland (2016), 'Enterprise openings and closures in 2015)

- 영세기업(Micro enterprise) 창업률(birth rate)이 전체 기업 부문의 창업률을 주도하고 있으며, 특히 종사자가 없는 기업의 창업률이 높음.
- 종사자 5인 미만의 기업과 종사자 5인 이상 기업 간의 창업률 격차가 매우 뚜렷하게 나타남.

<표 9-5> 핀란드 창업률 (birth rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	10.20	8.98	9.92	9.78	8.90	7.27	7.88
0	14.77	12.59	13.66	13.79	11.88	10.10	10.64
1~4	7.40	6.96	8.51	6.90	7.77	5.13	6.15
5~9	0.78	0.71	0.73	0.94	1.22	1.19	1.13
10 이상	0.23	0.28	0.21	0.26	0.55	0.45	0.49

주 : 창업률 (Birth rate) - number of enterprise births in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

출처 : Eurostat-OECD Entrepreneurship indicators Programme

- 전반적으로 폐업률이 창업률보다 낮고, 창업률의 경우와 같이 종사자가 없는 기업의 폐업률이 상대적으로 매우 높음.

- 종사자 5인 미만의 기업과 종사자 5인 이상 기업 간의 폐업률 격차가 매우 뚜렷하게 나타나기는 하지만, 그 격차가 창업률에 비해서는 적은 편임.

<표 9-6> 핀란드 폐업률 (death rate) 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	7.79	8.41	8.54	-	6.11	5.18	-
0	12.02	12.90	13.77	-	5.89	7.86	-
1~4	4.62	4.91	3.27	-	7.93	2.56	-
5~9	0.66	0.93	0.65	-	1.68	0.85	-
10 이상	0.21	0.40	0.29	-	1.03	0.39	-

주 : 폐업률 (Death rate) - number of enterprise deaths in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t

□ 5년 생존률의 경우, 다른 국가에 매우 특이한 추이와 현상을 보이고 있음.

- 2011년까지는 종사자 5인 미만 기업의 5년 생존율이 5인 이상 기업의 생존률보다 높게 나타났으나, 2012년부터는 그러한 상황이 역전은 물론 통계에 문제가 있는 것으로 보일 정도로 5인 이상 기업의 생존률이 높게 나타남.

<표 9-7> 핀란드 5년 생존률 추이

(단위 : %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
전체	-	46.69	49.58	63.54	41.20	48.51	43.74
0	-	43.63	47.73	64.25	32.41	42.53	37.37
1~4	-	58.01	56.16	62.51	57.87	55.19	49.99
5~9	-	26.24	25.55	27.41	195.73	369.12	362.10
10 이상	-	33.33	62.50	23.91	294.68	737.21	621.15

주 : 5년 생존률 (Survival rate 5) : number of enterprise in the reference (t) newly born in $t-5$ having survived to t divided by the number of enterprise birth in $t-5$

3) 소상공인 정책

□ 핀란드 정부는 중소기업을 경제 성장과 고용 창출의 핵심으로 인식

- 2016년 출범한 SME Initiative를 통해서 중소기업을 경제 성장과 고용 창출의 핵심으로 인식하고 있음을 천명

- 핀란드는 영세기업에 특화된 정책 보다는 포괄적으로 중소기업을 지원하는 차원에서 이뤄지고 있음.
 - 다양한 기관, 협회 등은 정부기관과 EU관련 기관의 지원을 받아 협력적으로 소상공인을 포함한 중소기업을 지원
- 핀란드 정부는 중소기업을 자금지원, 수출, 생산성, 혁신, 소매업 분야에 집중적으로 지원을 하고자 함.
 - 중소기업의 경쟁력 향상은 고용, 사회통합, 빈곤해소, 저탄소 경제와 더불어 높은 우선순위의 정부 전략으로 나타남.
 - 특히, 중소기업의 수출 자금을 지원을 강조
 - 또한 자금 지원의 정책 기조는 직접 보조금 투자의 형태에서 대출, 보증, 지분투자(equity investment)같은 형태로 변화하고 있음.
 - EU 국가로서 핀란드는 EU 체계 하에서 긴밀한 협력을 통해 다양한 정책을 수행
- 2014~2016년 핀란드의 국가 개혁 프로그램에 따르면¹⁴⁴⁾, 몇 가지 특징을 보임.
 - 2014년 핀란드 정부는 중소기업과 벤처캐피탈 성장을 지원하기 위해 장기 성장기금(Growth funding)프로그램을 시행. 프로그램은 민간 투자기관과 협력하여 시행
 - 핀란드 중앙정부는 Tekes(Finnish Funding Agency for Technology and Innovation)의 통해 스타트업을 지원, Finnish Industry Investment Ltd를 채널로 지원
 - 이 프로그램의 핵심은 Finnish Industry Investment Ltd를 통해 새로운 성장기금의 투자되는 것이며, 매년 EUR 30M의 금액이 출자됨.
 - 기업의 성장을 위한 공공부문에서의 투자는 Tekes를 통해 이뤄짐.
 - Tekes는 벤처캐피탈투자, 융자, 보조금의 형태로 자금을 지원함.
 - Tekes의 기존의 재원은(EUR 20M) 벤처캐피탈 투자에 활용
 - Finnvera의 직접 투자는 2017년까지 매년 EUR 5M 출자되며 이후 핀란드 중앙정부는 기업에 직접 초기 자금 투자를 중단할 예정임.
 - 중앙정부의 투자는 민간투자자와 결합(50%)하여 약 10개의 벤처캐피탈 펀드에 투자하며 이는 약 100여개의 기업에 투자될 것으로 예상함.
 - 향후 목표는 Finnish Industry Investment Ltd가 비교적 시장실패의 영역으로 평가되는 초기단계와 성장단계의 기업을 겨냥하여 투자활동을 하도록 하는 것

144) Ministry of Finance, 2016, Europe 2020 Strategy Finland's National Reform Programme, Spring 2016., 2015, 2014.

- 민간투자기관과 협력하여 Finnish Industry Investment Ltd은 FoF Growth II fund를 출범했으며 총투자 규모는 EUR 130M이며 중소기업을 대상으로 함 (2014년-2018년).
- 국영투자기관인 Finnvera의 수출신용보증의 핵심 대상은 글로벌화를 추구하는 중소기업임.
- 2007-2013년 핀란드 정부의 구조적 기금 전략(Structural Fund Strategy)¹⁴⁵⁾을 통해서 국가적, 지역적 경쟁력, 고용 및 웰빙을 강조해왔음.
 - 2014년-2020년 정부의 구조적 기금 전략(Structural Fund Strategy)은 5개 분야의 우선순위를 둠.
 - 여기서 5개 분야 i) 중소기업의 경쟁력, ii) 고용, iii) 사회통합(social inclusion), iv) 빈곤 해소, v) 저탄소 경제 촉진 등임.
- 따라서 2020 국가 전략 개혁 프로그램은 고용창출, 기업과 지역의 혁신활동 증진에 초점을 둠.
 - 비즈니스 구조의 다각화는 지속적인 중소기업의 제품 및 서비스의 발전 지원을 통해 이뤄질 것으로 예상
- 2015년 정부는 국가개혁 프로그램을 통해 혁신 및 생산성 분야에서 혁신제품 및 서비스, 고성장 기업의 수 확대를 지원
 - 2013년-2014년 정부는 한정적으로 R&D 감세조치를 도입함
 - 첫째 600여개의 기업이 혜택을 받았으며 기업은 평균 EUR 125,000의 공제혜택을 받았으며, 혜택을 받은 기업의 80%는 중소기업이었으며, 20%는 IT분야
 - 2013년-2015년 스타트업의 투자를 촉진하기 위해 스타트업에 투자하는 개인투자자에게 한정적으로 세액공제를 도입하기도 함.
- 자금 지원 정책의 기초는 직접 보조금 투자의 형태에서 대출, 보증, 자본투자 (equity investment)같은 형태로 변화함.
 - 혁신을 지원하는 대상은 주로 중소기업
 - 정부의 목적은 경제 및 산업을 재구조화하기 위해 기업을 지원하고 기업의 글로벌화를 증진시키는 것
- 산업의 다각화 특히, 핀란드 내 투자를 증진시키기 위해 경영환경을 개선하고 중소기업의 수출을 촉진
- 2016년 정부는 국가개혁 프로그램에서 EU의 조언에 따라 소매업 분야의 효과적인 경쟁을 위한 조치를 취함.
 - 소매업 분야의 중요한 법적인 변화는 2016년부터 이발소, 미용실 등 상점의 개점시간의 자율화임.
- SME initiative 프로그램
 - 핀란드 정부는 EU와 함께 SME initiative 프로그램을 진행
 - 직접 지급하는 보조금 형태에서 더 많은 레버리지를 제공할 수 있는 혁신적인

145) EU이 Regional and Structural Policy를 통해 Europe 2020 Strategy의 영향을 받음

- 금융 방법으로 변화
- 또한 중소기업의 금융 옵션의 위험은 대출의 조건의 완화함으로써 낮춤.

3) 소상공인 지원체계

- 영세기업 지원에 특화된 정부기관은 없으며, 국영기업이나 정부의 지원을 받는 협회 등에 의해 중소기업 위주의 지원에 포함되어 이루어짐.

(1) 협회 등 민간부문

가. Tekes (the Finnish Funding Agency for Innovation)

- (목적) 글로벌 시장에서 지속가능한 성장을 추구하는 기업과 성공에 대한 의지와 능력이 있는 기업을 주요 목표로 하고 있으며 목적은 아래와 같음.

- 경제 성장을 위한 새로운 기회창출
- 소비자 활성화 촉진
- 신산업 생태계 지원
- 파트너와의 협력 및 혁신적 환경 구축
- 핀란드기업의 협력의 방법 제안

□ 전략적 목표

- 글로벌 경쟁력을 갖춘 기업으로서 성장
 - 신산업 생태계
 - 기업의 선구자
 - 시장 접근성 향상과 글로벌 성장
- 최고 수준의 혁신적 환경 조성
 - 최고 수준의 전문가 상담 및 조언과 혁신적 제품개발을 위한 자금지원
 - 기업의 혁신을 위한 세계 최고 수준의 지식, 네트워크 제공
 - 혁신을 촉진하기 위한 공공부문과 협력

□ 제공되는 지원 프로그램

- 재정적 지원과 전문가 서비스를 제공
- 연구기관이나 기업은 네트워크 확장, 새로운 기술개발, 분야의 영향력을 향상 시킬 수 있음

- 지원 분야
 - 자원 및 자원의 효율성
 - 디지털 분야
 - 웰빙, 헬스
 - 신산업 생태계
 - 시장 접근성

□ (조직) 지역센터인 ELY Centres(centres for Economic Development, Transport and the Environment) 110명을 포함 400여명의 직원 보유

- 이사회는 Tekes의 전반적인 정책이나 중요한 사안을 결정하며 특히 €3백만 이상의 R&D 프로젝트의 결정권한을 가지고 있음.
 - 이사회는 3년 임기로 핀란드 정부에 의해 임명

<그림 9-2> Tekes의 조직도(이사회)



출처: Tekes 홈페이지

□ 자금지원

- 스타트업, 중소기업, 대기업, 연구기관, 공공부문으로 각각 구분하여 자금을 지원하며 세부내용은 각 기관에 따라 상이함.

□ 주요성과

- 핀란드의 대표적인 혁신기업에 투자비율: 65%
- Tekes가 투자한 중소기업의 매년 수출액(프로젝트 종결 후 3년 동안): €2조
- 2015년 종결된 프로젝트를 통해 1,880개의 제품 및 서비스 등의 결과물을 창출
- 만족도 80% (Tekes의 고객 평가)
- Tekes의 투자를 받은 중소기업의 고용창출(10년간) : 3,000개

나. ELY Centres (Centres for Economic Development, Transport and the Environment)

□ Ministry of Employment and the Economy 산하 지역 센터

- 또한 the Ministry of the Environment, Ministry of Transport and Communications, Ministry of Agriculture and Forestry, Ministry of Education and Culture, Ministry of the Interior의 행정 센터로서의 관련된 업무를 수행

□ 핀란드에 총 15개의 ELY 센터가 있으며 지역 경쟁력 향상, 웰빙, 지속가능한 개발, 기후변화 대응 등 다양한 분야에 초점

- Lapland, North Ostrobothnia, South Ostrobothnia, Central Finland, Pirkanmaa, Southwest Finland, Uusimaa, North Savo, Southeast Finland, Häme, Kainuu, North Karelia, South Savo, Ostrobothnia, Satakunta 등 지역에 분포되어 있음.

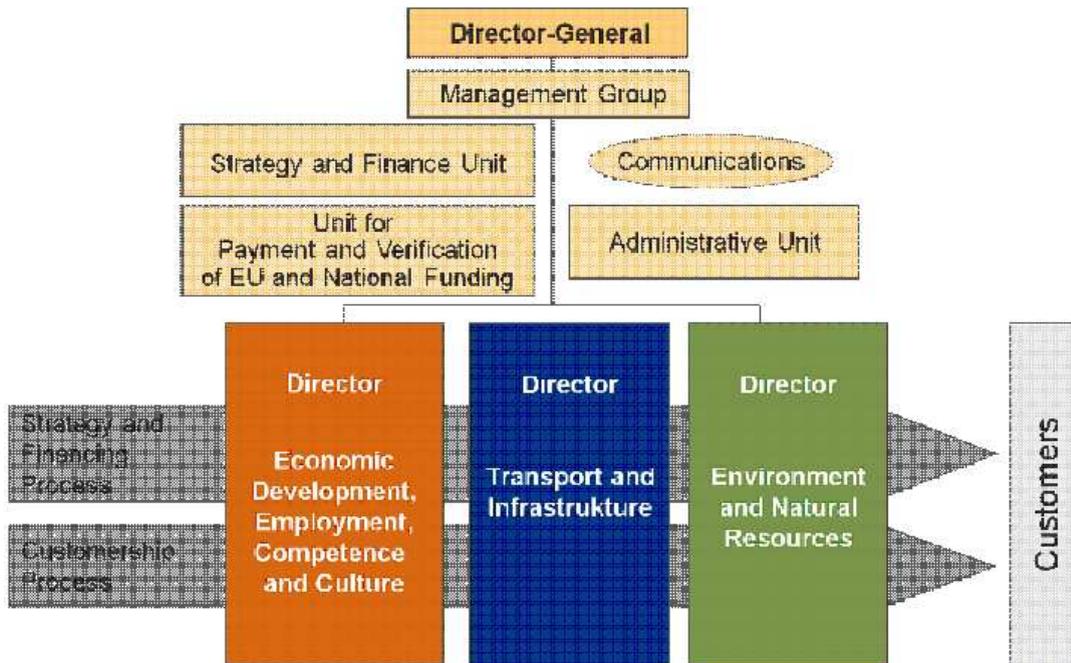
□ (목적) 지역발전과 경제성장 및 고용창출을 위해 정부의 정책 실행

- 전문가 조언, 재정지원, 기업 개발 서비스 제공
- 기업의 혁신 활동의 환경 조성
- 농업 및 농촌 산업 발전
 - 농업, 임업, 수산업 등 농촌 산업의 진흥을 지원함. 농업 기업, 순록 농장, 소규모 농촌 기업과 농산물 생산 중소기업을 지원

- 또한 창업을 시작하려는 기업가와 기존 사업가를 대상으로 지원
- 농촌지원금, 식물검역과 식료품 생산관련 한 사항을 관리 감독
- 수산업 진흥

□ 조직

<그림 9-3> ELY의 조직도



출처: ELY 홈페이지

□ 3개 분야에 집중하여 지원

- 비즈니스 및 산업, 노동, 문화 활동
- 교통 및 인프라
- 환경 및 자연자원

□ EU 관련 기금으로부터 자금을 지원 받음.

- 유럽지역발전기금 (European Regional Development Fund)
- 유럽사회기금 (European Social Fund)
- 유럽농촌개발기금 (European Agricultural Fund for Rural Development)
- 유럽어업기금 (European Fisheries Fund)

다. The Federation of Finnish Enterprises (FFE)

□ 핀란드의 최대 규모의 중소기업협회

- 116,000명의 회원사
- 400개의 지역협회
- 20개의 지역 조직
- 59개의 지점

□ 핀란드 기업가의 지위 및 요건 향상과 경영환경 개선을 목적

- 사업가를 위해 우호적인 경영환경을 로비활동을 하며 상담 및 조언 서비스 제공

□ 지원 분야

- 조세
- 노동 관련 제도
- 경영과 관련된 법적 사안
- 공공부문의 기능강화
- 기업가정신 교육훈련
- EU 정책 로비활동
- 국제무역, 투자 관련 제도(특히 러시아, 영연방국가들)

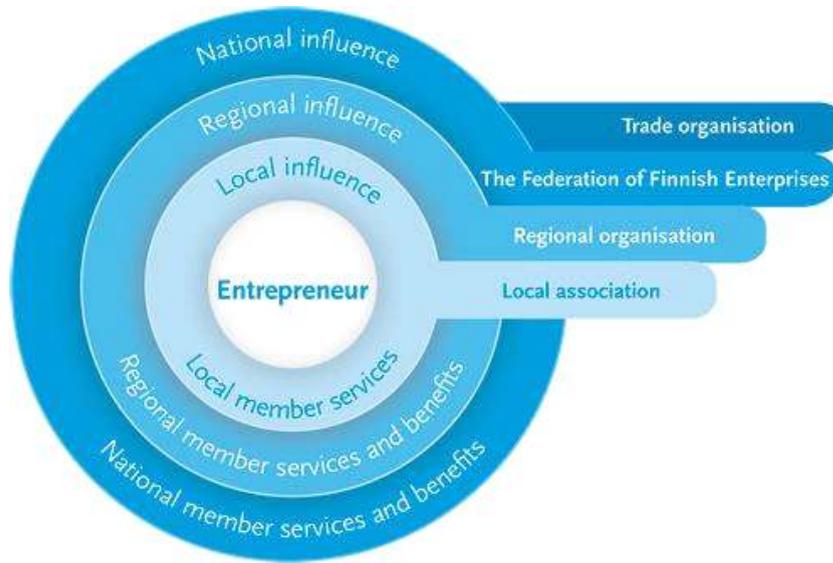
□ 제공하는 서비스¹⁴⁶⁾

- 상담 및 조언: 기업법, 고용계약, 세금, 노동법, 직원훈련 등과 관련된 사안에 대한 조언 및 상담 제공
- 교육훈련
- 네트워크
- 기타 혜택: 관련 비용 할인(보험료, 숙박비용, 마케팅 등)
- * 회원비는 직원 보유 규모에 따라 다름
 - €145 (직원 1명 기업) ~ €1,805 (직원 100명 이상 기업)
 - 창업을 하려는 학생은 €20이며 은퇴한 기업가는 €50

□ 조직체계

146) FFE ppt 자료

<그림 9-4> FTE 조직 구조



출처: FFE 홈페이지

□ 2015~2019년 전략 프로그램

- 노동법 개정 : 노동의 경쟁력 회복의 방향으로 노동법 개정, 고용과 관련된 장애물, local agreement를 증가시키는 사안을 다룸.
- 공공부문의 축소 : 공공부문 지출을 GDP의 50% 이하로 낮추는 것을 목표로 함.
- 조세 개혁 : 세금이 유인으로서 작용하기 위해 세율 인하
- 자영업 지원 : 자영업자의 전반적 사회보장을 개선, “think small first” 원칙 도입
- 불필요한 규제 철폐 : 규제완화, 국가적수준의 규제 완화, “think small first”원칙에 따른 규제의 접근

라. SME Initiative

□ 핀란드 정부와 유럽연합 집행위원회(European Commission), EIB그룹¹⁴⁷⁾이 공동으로 자금을 출현하고 2016년에 5월 출범

- 민관협력 파트너십으로 투자의 촉매제 역할로서 경제 성장과 고용창출을 기대하고 있음.
- 유럽의 몇몇 다른 국가에서 이미 시행하고 있으며, 북유럽 국가 중에는 핀란드가 최초로 시행

147) European Investment Bank, the European Investment Fund

- European Structural and Investment Funds (ESIF)와 EU central budget, EIB 그룹의 자금을 활용
 - 유럽연합 집행위원회와 EIB그룹의 조인트 금융
- 위험 분담 메커니즘을 통해서, ESIF의 €4,000과 핀란드 정부 자금으로 중소기업에게 대출을 제공
 - 중소기업을 대상으로 신규 대출 규모는 대략 €4조로 기대하고 있음.
 - 낮은 이자율 적용, 완화된 담보 조건 등과 같은 형태로 중소기업에게 유리한 금융을 제공
 - EIF는 중소기업에게 직접 금융을 제공하지 않고 중개인을 통해서 제공
- 투자은행, 기타 금융 중개인의 신청을 받아 선발된 기관에게 중소기업의 펀드를 제공
 - 중소기업에게 실질적으로 대출을 확대하여 성장과 고용창출을 목적으로 함.

마. Finnvera

- 국제화를 시도하는 기업을 대상으로 자금을 제공
 - 핀란드 기업의 경쟁력을 강화하기 위해 대출, 보증, 수출신용보증 등 수출자금과 관련된 서비스를 제공
 - 자금지원에 특화된 핀란드 국영 기업으로 Export Credit Agency(ECA)임
- (목적) 창업기업의 수 증대, 중소기업 자금지원, 기업 수출 및 성장 지원
 - 주요 지표(2015년 말 기준)
 - 고객: 28,640
 - 직원: 367
 - 중소기업 자금지원: 2.7 (단위 없음)¹⁴⁸⁾
 - 수출 자금지원: 16.5 (단위 없음)
- 수출신용보증, 중소기업 신용보증 등 자금지원은 금융시장을 통해 이뤄지

148)

https://www.finnvera.fi/eng/Finnvera/Finnvera-in-brief/Finnvera-Introduction#key_figures

며, Finnvera는 자금지원 시 State guarantees를 할 수 있음.

- Finnvera는 €6조의 EMTN(Euro Medium Term Note) 프로그램을 지원함
 - 등급: Moody's: Aa1, Standard & Poor's: AA+

바. Finpro

□ Finpro는 핀란드의 중소기업을 국제화와 외국인직접투자의 증대를 목적으로 하는 공공기관으로 Export Finland, Visit Finland, Invest in Finland로 구성

- (Export Finland) 핀란드의 수출을 촉진하기 위한 다양한 프로그램을 진행
- (Visit Finland)
 - Visit Finland에 등록된 협회, 기관 등은 거의 100% 핀란드 정부에 의해 자금 지원이 됨
 - 핀란드로 해외자금 투자 유치하는 것을 지원하여 핀란드를 매력적인 여행지로 만드는 것을 목적으로 함.
 - Visit Finland는 관련 정부 부처, 여행사, 운송업 등과 긴밀하게 협력. 이러한 협력은 연구조사, 제품개발, 여행상품의 마케팅 등의 분야에서 이뤄짐.
 - Finland Convention Bureau (FCB)¹⁴⁹⁾는 Visit Finland에 속함. FCB는 국제 회의산업(Meetings industry) 분야를 촉진시킴.
 - 주요 목표 국가는 중국, 프랑스, 독일, 영국, 이탈리아, 일본, 네덜란드, 러시아, 미국임.
 - Finpro는 해외의 무역센터와 광범위한 네트워크를 보유
 - 서비스 내용
 - 핵심전략의 미션은 수요지향적 제품 및 서비스의 개발
 - Visit Finland의 목적은 방문객의 수요에 따른 제품 및 서비스를 제공
 - 핀란드의 관광업 발전을 위해 Growth Program과 National Product Development Programms를 제공
- (Invest in Finland)¹⁵⁰⁾ ICT, 헬스케어, 클린테크, 바이오경제, 마이닝, 관광업 등의 분야에 외국인 투자를 증대시키기 위함.

□ 31개국의 36개의 무역센터와 핀란드의 6개 사무실에 약 300여명의 전문가를 보유

- 40개의 주요 프로그램(Growth Programs)을 보유

149) <http://www.visitfinland.com/fcb/>

150) 중소기업에 대한 명시적 언급 없음

사. Vigo

□ The Finnish Ministry of Employment and Economy에서 2009년 Vigo 프로그램을 시행

- 핀란드의 혁신 생태계 조성을 위한 엑셀러레이팅 프로그램으로 전문가 상담 및 조언, 네트워킹, 자금지원 등을 제공
- 기술지향기업의 초기 단계에서 해외 벤처자금지원 연결을 통해 성장을 지원
- 자금지원, 전문가 상담 및 조언, 네트워크 등 서비스 제공
- 스타트업이나 초기단계의 기업 등을 대상으로 서비스 제공
- 파트너사
 - Tekes, Conor, CapMan, Inventure, Fiban 등

□ 목적

- 스타트업의 성장을 지원하기 위한 인센티브 제공
- 초기단계의 스타트업에게 자금을 지원, 주주가치 증대, VC로부터 투자 받을 수 있도록 지원
- 엑셀러레이팅 단계 이후에도 지속적인 투자 증대로 사업 확장
- 핀란드의 VC 활성화, 핀란드로 국제적 엑셀러레이션과 VC 유입

□ 조직

- Steering Group : 자금지원, 국제비즈니스, 기업가적 성장 등의 분야에서 전문가 집단이며 프로그램 실행을 가이드하고 관리·감독
- Ministry for Employment and Economy(MEE): 핀란드의 기업가정신과 혁신의 환경 조성을 지원함. 고용시장과 지역발전 분야를 관리 감독하며 혁신과 기술정책, 국제발전, 안전, 시장의 기능성, 공정경쟁 등을 관리·감독
- Tekes : 핀란드의 혁신과 관련된 연구개발의 주요 공공기관으로 Vigo에 참가한 기업은 Tekes의 자금지원 기구를 동일한 기준에 따라 활용가능함. 또한 Vigo에 참여한 기업은 Tekes의 Young Innovative Company (YIC)에 우선권을 줌
- Finnvera : 핀란드 국영의 금융지원 기업으로 대출, 보증, VC, 수출신용보증 등을 제공
- PROFict Partners Oy : 기술지향 기업이 성장하고 글로벌화를 지원하는데 전문가적 서비스를 제공하는 기업. PROFict는 글로벌화와 경영관리에 있어서 오래되고 다양한 경험을 보유하고 있음. Tekes에 의해 Vigo 프로그램을 관리하도록 계약

□ 연계 VC기업들 (엑셀러레이터):

- CleanTech Invest(<http://www.cleantechinvest.com/>)
 - 에너지, ICT, 지속가능한 생활 등의 분야의 VC
- Avanto Ventures (<http://avantovertures.fi/>)
 - Avanto는 5일동안 집중적인 혁신적 프로그램을 진행
 - 잠재고객 미팅, Avanto 전문가의 피트백, 피칭 등 제공
- Icebreaker(<https://icebreaker.vc/>)
 - seed 단계의 스타트업 투자기업
 - 네트워킹, 코칭, 워크샵, 자금지원 등을 제공
- Gorilla Ventures (<http://gorillaverures.fi/>)
 - seed 단계 스타트업 투자기업
 - 매년 1-15개의 핀란드 스타트업을 투자함
 - 자금지원뿐만 아니라 전략, 고객개발, 글로벌화 전략, 시장 정보 등을 지원
- Helsinki Ventures(<http://www.helsinki Ventures.com/>)
 - IoT 엑셀러레이터이자 초기 단계 벤처 투자 기업
- Newventures(<http://www.newventures.com/>)
 - 2009년에 설립된 에너지, 환경, ICT 분야의 VC
- Royal Majestics(<http://www.royalmajestics.com/>)
 - VC
- Vendep (<http://www.vendep.com/>)
 - 엑셀러레이터이자 스타트업 투자기업
 - 주로 글로벌화를 지향하는 B2B기업 투자
 - 제품 및 서비스 개발 전략, 신고객 확보 등을 위해 6-24개월 기간의 엑셀러레이팅을 제공

4) 소상공인 지원프로그램

- 국영기업이나 협회 등에서 중소기업 위주의 자금지원, 교육훈련, 수출 및 해외진출, R&D 지원 등의 프로그램이 있음

(1) 자금지원

가. Tekes

- 해외수출을 목표로 하고 있는 중소기업¹⁵¹⁾을 대상으로 자금을 지원

- Kiito, Into, 연구개발 및 파일럿, 국제박람회 지원, 4Exporters의 프로그램을 진행
- Kiito : 업력 5년 이상의 중소기업 중 해외수출 및 진출을 목표로 하는 기업을 대상으로 수출 및 진출전략 개발, 역량 향상을 위한 자금지원과 해외 시장 정보를 제공
 - (자금지원 분야) 시장조사, 경영 전략 및 국제화 전략 개발, 리더십 개발 교육, 시제품 제작 등
 - (과정) 프로젝트가 시작될 때 2-5개의 명확하고 측정 가능한 목표를 함께 설정하고, 종료 시 목표를 기준으로 평가하게 됨
 - Kiito의 경우 총비용의 50%로 최대 €100,000까지 지원(총예산이 €200,000의 프로젝트로 제한)
 - De minimis grant로 상환하지 않는 지원금이며 European Commission의 정의에 따르면 소규모개발 프로젝트를 위한 지원금으로 3년간 지원가능
 - 지원 가능한 비용
 - 인건비, 전문가서비스 비용(연구개발비용은 총비용의 50%이하)
 - 간접비(총 인건비의 50%이하)
 - 관련서비스비용
 - 기타비용(인건비와 서비스비용 지출 합이 20%이내)
 - 제외되는 비용: 일상적인 기업 활동으로 발생한 비용, 수출 마케팅이나 수출관련 비용, 유통채널 구축의 직접비용, 직원교육
- Into(Innovation expertise in support of international growth): 해외수출을 목표로 하는 핀란드의 중소기업(스타트업 포함)을 대상으로 보조금을 지원하는 프로그램
 - (신청과정) Tekes는 기업과 2-5개의 측정가능한 목표를 설정하고 Into의 자금 지원을 활용해 목표를 달성해나감.
 - 혁신성을 강화하기 위해 전문가의 컨설팅 서비스와 연구개발과 관련된 비용을 지원
 - (지원하는 분야) 혁신활동을 위해 외부전문가 비용(혁신 전략 개발, 초기 제품 및 서비스 개발, 혁신활동 개발과 관련된 시장조사, 혁신활동을 증진시키기 위한 직원교육훈련 등), 지적재산권, 연구기관 혹은 대기업으로부터의 연구개발 관련 전문가 비용

151) 중소기업은 직원 250명 이하, 매출액은 최대 50m 유로 혹은 대차대조표상(balance sheet) 최대 43m 유로

- (지원규모) 프로젝트의 총비용의 50%를 지원하며 최대 지원 금액에 대한 제한은 없음. 최소규모의 프로젝트는 €30,000이며 최소지원금은 €15,000임. (전문가 서비스의 비용은 최대 €200,000)
- Into보조금은 실제 사용한 비용을 소급적으로(retrospectively) 상환해야 함. 프로젝트 초기 단계에 기업은 프로젝트완성을 위해 충분한 자금을 보유하고 있어야 함.
- (지원 가능한 비용) 전문가 상담 및 조언 서비스 비용, 임금, 간접비(인건비의 50% 이하). 기업에서 일상적으로 발생하는 관련된 비용은 처리 안 됨.

나. Vigo

□ 제공하는 서비스

- 자금지원: 선발된 스타트업에게 자금(seed funding)을 지원
- * 지원체계 부분의 내용을 참조

(2) 정보제공, 상담 및 조언, 컨설팅

가. FFE

□ (조언 및 상담) 고용법, 기업법, 고용계약법, 조세법, 무역, 파산관련, 환경문제, 상속 및 소유권, 교육훈련, 경영자의 사회보장, 산업법 등 다양한 분야에서 상담과 조언을 제공함

- 고용법 : 노동시간, 임금구조, 단체협약 등
- 기업법 : 기업의 종류, 소비자보호, 회계, 자료 보호, 분쟁 조정 등
- 고용계약법 ; 업무계약서, 부동산 및 건설, 교통 및 수송 등
- 조세법 : 부가가치세, 자본소득에 대한 세금, 법인세
- 무역 : EU, 러시아, 미국, 등 30여 개국과의 무역 관련 정보
- 파산 : 파산, 도산, 채무조정 등
- 환경문제 : 환경보호, 폐기물관리 등
- 상속 및 소유권 : 세금, 상속법, 비즈니스 매매
- 교육훈련 : 기업가, 자금 확보를 위한 교육훈련, 직원교육 등
- 사회보장 : 연금, 질병, 실업 등
- 산업법 : 경쟁, 공공조달, 저작권, 특허권 등

□ (Yrityshaku 비즈니스 탐색) “Yrityshaku business search”를 통해 핀란

드 경제의 다양한 산업분야의 정보를 제공함(핀란드어만 제공하고 있음)

- 사업적 네트워크 확장을 위해 기업가의 연락처를 제공
- (정보제공) 기업경영, 세금, 교육훈련, 고용, 사회보장 등과 관련된 사안에 대해 최신의 정보를 제공함.
 - 회원번호로 로그인하여 접근가능하며 관련 협회, 계열사 등에서도 관련된 정보를 제공 받음
 - 중소기업과 관련된 사안에 대한 연구보고서를 제공함(대부분 핀란드어로 제공하며 회원에게 할인된 가격으로 제공)

나. Finnvera

- 1일 수출금융 워크숍을 제공하고 프로그램에 참가하는 모든 기업을 대상으로 수출 자금과 관련된 세미나를 제공함
 - 대부분의 프로그램은 무료로 진행되며 협력사인 Management Institute of Finland(MIF)와 International Chamber of Commerce와 진행되는 프로그램은 유료로 진행
- (프로그램 내용) 참가자는 수출 금융과 관련된 기본적인 사항에 대해 안내를 받으며 전문가로부터 각 수출활동 맞춤형 금융 해결책을 제공 받을 수 있음. 프로그램은 핀란드의 은행과 긴밀한 협력으로 이뤄짐
 - 1일 수출금융 워크숍은 모든 기업을 대상으로 Finnvera와 기업이 선택한 은행과 함께 이뤄짐
 - 주요내용: 수출금융에서의 Finnvera의 역할, 기업 수출에 적합한 금융 해법, 기업의 수출을 위한 신용정책, 금융정책 등
 - 기업에게 수출금융과 관련된 다양한 수단을 제공하기 위한 것을 목적으로 함
 - 주요 특징은 기업과 은행, Finnvera가 함께 실제 수출 거래를 기반으로 협력을 하는 것
 - 지정 전문가와 Finnvera의 다양한 분야의 팀의 지원을 제공
 - 핀란드의 주요 수출 목표 국가는 러시아임. 러시아와 관련해서 프로그램에 참가하는 기업은 러시아의 상트페테르부르크와 모스크바 사무실의 대표자의 지원을 제공
 - 수출금융 세미나도 제공

다. Vigo

□ 전문가 상담 및 조언

- Vigo는 기업가적 핵심 인력을 보유하여 상담 및 조언을 제공

(3) 교육 훈련

가. FFE

□ 세금, 고용과 관련된 정보를 제공하고 마케팅, 경영, 재무와 관련된 교육훈련을 제공함.

- 교육훈련은 소규모로 진행되며 주로 핀란드나 스웨덴에서 진행됨

나. Finnvera

□ 교육훈련 프로그램

- Management Institute of Finland(MIF)와 함께 수출 시 재정 리스크 관리와 관련된 교육을 제공함
- Finnvera의 프로그램에 참가하는 기업에게는 교육훈련 할인을 제공함
- MIF는 기업의 수출 시 관련 비용과 리스크의 최소화에 대한 내용으로 제공
- (목적) 핀란드 수출기업을 대상으로 수익성 향상을 위한 경영관리, 순수익의 향상과 리스크의 최소화 관련 조언을 제공
- (구성) 3일 교육: 3일간 오래된 경력의 유능한 트레이너를 배치하며, 현재 직면한 수출관련 문제에 관해 토론 제공
 - 국제거래 시 비용효율적인 지불방법
 - 국제무역의 법적 측면
 - 정확하고 효율적인 수출 과정

□ 지원요건

- 직접수출, 이미 첫 수출거래를 한 중소기업

(4) R&D 지원

가. Tekes

□ 연구개발 및 파일럿 : 제품이나 서비스의 기능성을 테스트한 스타트업을 대상으로 수출을 확대하기 위한 연구개발비용을 지원

○ 지원내용

- (제품 및 서비스 개발) Tekes의 자금지원을 통해 기업은 기존의 제품 및 서비스, 생산방식과 비즈니스 모델을 발전시키고 새로운 것을 개발할 수 있음. 기본적으로 R&D를 지원하기 위해 대출을 제공함
- (파일럿을 통한 기능성 검증) Tekes의 자금지원을 통해 기업은 시험 사용을 통해서 새롭고 혁신적인 제품 및 서비스를 고객에게 제공하고 피드백을 얻을 수 있음. 파일럿은 소프트웨어 개발의 경우와 같이 간단한 테스트 일 수 있으며 혹은 에너지나 공정 산업 분야처럼 오랜 개발 과정으로 테스트 할 수 있음. 또한 파일럿은 해외에서도 수행될 수 있음.
- 새로운 혁신 제품, 생산 방식, 공정, 기술 등의 테스트
- 새로운 혁신 운영 모델이나 시스템의 현실 테스트
- (새로운 지식 및 역량 창출) 기업의 역량 향상, 제품 및 서비스의 경쟁력 향상. 대학 및 연구기관과의 협력
- 자금지원 규모 및 방식: 대출 & 보조금
- (제품개발과 파일럿을 위한 대출제공) 이자율은 1%이며 무담보. 프로젝트가 실패하거나 결과물이 상업적으로 활용할 수 없을 경우, 대출은 부분적으로 보조금으로 변경될 수 있음.
- 중소기업의 연구개발 및 파일럿 프로젝트는 프로젝트의 50% 혹은 70%의 총비용의 대출을 제공. 대출기간은 7년 혹은 10년(이 중 3년 혹은 5년(필요시 그 이상)은 상환 무효(amortisation-free)) 프로젝트 시작단계에서 대출의 30%는 미리 받을 수 있으며 나머지는 실제 비용에 기반하여 지급
- (연구조사와 새로운 지식 창출을 위한 보조금) 새로운 지식과 역량을 창출하는 기업의 R&D 프로젝트를 위한 보조금임
- 중소기업의 연구개발 프로젝트 총비용의 50%까지 보조 가능함. 국제 공동 프로젝트의 경우는 65%까지 가능함. Tekes는 실제 비용의 보고에 기반하여 보조금을 지급
- 지원 가능한 비용: 인건비, 간접비용, 간접비(overheads), 여행경비, 기계 및 장비 구입, 기계 및 장비 감가상각비용, 원료, 소모품 등(파일럿 프로젝트 관련해서는 R&D비용, 토지, 건물, 기계등 감가상각비 등을 포함함)

나. Finpro (Export Finland)

□ (Beautiful Beijing) 중국과 핀란드의 대학 및 기업의 R&D 협력 프로그램 (2015-2017)

- 특히, 핀란드의 기업과 중국 간의 파트너십을 통해 중국 전역에서 다양한 클린테크 분야를 지원
- (목표) 핀란드의 클린테크 분야에서 300개의 고용 창출, 중국과의 연계를 통해 클린테크 분야에서 €3조를 지원, 핀란드의 중소기업의 매출의 10% 증대
- Cleantech Finland : 지속가능한 성장의 조성. 핀란드의 클린테크분야의 전문가 허브로서 지속가능한 혁신을 목표로 함.
 - 대기질, 수질, 생명공학(BT), 에너지 및 자원의 효율성, 폐기물 등의 분야

□ (Cleantech Finland) 2008년에 시작된 핀란드 기업의 친환경 기술 분야의 지원을 목표로 하는 국가적 프로그램

- 핀란드는 클린테크 분야를 초석의 발전시키고자함
- 클린테크 핀란드는 핀란드 내 클린테크 분야의 최고 전문가 집단의 네트워크
- 회원제로 유연하고 효율적인 글로벌 마케팅 서비스를 제공함
- 클린테크 핀란드는 2010년에 상위 100개의 클린테크 기업이 €17.9 조의 매출을 기록함
- 장기적인 목표는 핀란드가 세계 최고의 클린테크 분야 전문가로 자리 잡는 것
**명시적으로 표현된 중소기업과 관련된 내용은 없음*

(5) 수출 및 해외진출 지원

가. Tekes

□ 국제박람회 지원 : 수출을 확대하기 위한 중소기업을 대상으로 주요 국제박람회 참가비용을 지원

- 일반적으로 B2B 이벤트를 지원하며 국제적인 중요성을 지닌 국제무역박람회 비용을 지원
- 중소기업의 수출시장 확대, 수출의 다각화, 새로운 시장 개척 등을 지원하기 위한 것
- (주요 분야) 친환경기술 분야, 생명공학기술 분야, 서비스분야, 교육수출, 헬스케어, ICT 등
- (보조금 규모) 총 프로젝트 비용의 50%이며 최대 지원 금액은 €30,000임. 기업은 2016-2018년 사이 지원받을 수 있는 횟수는 4번으로 제한
- (대상) 핀란드에 등록된 중소기업, 국제화하려는 중소기업에 한정하며 1인 기업

해당하지 않음

- 지원 가능한 비용: 등록비, 장소 렌트비, 디자인 및 장식비용, 감사비용, 여행경비 등

□ 4Exporters : 최소 4개의 중소기업의 조인트 수출프로젝트 지원 프로그램

- 수출 활용의 진입 및 유지의 비용 효율성을 위해 4개 이상의 중소기업이 조인트 프로젝트 형태로 지원
- 4-6개의 중소기업이 함께하는 프로젝트로 제품, 서비스, 국제화 목적 등을 함께 공유
- (목적) 선택된 시장에 효율적으로 진입하기 위함.
- 선택된 시장의 수출전문가와 중소기업 그룹과 함께 프로젝트를 진행
- (지원요건) 핀란드에 등록된 중소기업으로 지속적으로 기업을 운영하며 수출로 수익성을 낼 수 있는 기업, 다른 공공기관의 수출지원을 받고 있는 기업은 제외됨. 기간은 2년. 핀란드 자치령인 올란드제도(Åland)에 기반한 기업은 제외
- (지원분야) 친환경 기술, 생명공학, ICT, 서비스, 헬스케어, 예술, 교육 수출 등
- (지원) 수출시장 진입, 수출의 다각화, 신시장 진출, 수출 증대 등
- (지원규모) 프로젝트의 50%, 최대 €14,000, 각 여행경비는 최대 €1,000로 기업 당 총 €15,000
 - 각 기업 비용의 비율이 다를 경우는 기업간의 합의에 의한 비율을 기본으로 함 (10%~49%). 총 프로젝트 보조금은 참가하는 기업수에 따라 다르며 기업 당 €15,000를 기본으로 함.
 - 최소 보조금은 €5,000
- 지원 가능한 비용 : 컨설팅 비용, 여행경비, 감사비용

나. Finpro(Export Finland)프로젝트

□ (Agrotechnology from Finland) 농업기계, 임업기계, 다양한 가축관련 기업을 대상으로 수출을 증대시키기 위함

- 첫 번째 단계에 참가하는 기업의 수는 20개로 제한
- (목표) 농업관련 기업의 매출 및 수출액 증대, 국제적 영향력 강화, 잠재시장 및 고객 확보 등
- (제공서비스) 잠재목표시장의 시장조사, 판매 전략과 국제화 전략 개발, 해외목표 시장 방문조사, B2B 세미나 및 박람회, 바이어 초청, 교육훈련 등
- (비용) 중소기업은 €1,000(각 단계당)이며 대기업은 €2,000(각 단계당)

□ (Connectivity from Finland) 디지털 서비스 분야의 가치창출과 혁신적 솔루션을 제공하기 위해 전문가를 연계

- 글로벌 성장을 지원하며 €10조를 지원을 함
- 핀란드의 통신사는 서비스 및 응용분야의 가치창출의 핵심 역할을 수행하기 때문에 네트워크 확장을 지원
 - 핀란드 기업이 새로운 기회를 포착할 수 있도록 지원
 - 부가가치 창출과 혁신적이 기술력으로 비즈니스의 효율성 증대 지원
 - 네트워크 확장 지원
- (타겟 시장) 주요 목표시장은 중국, 멕시코, 나이지리아, 케냐, 남아프리카이며 네트워크를 통해서 다른 국가에서도 기회를 포착하고자 함. 중국과 멕시코에서 통신 개혁과 관련 투자를 통해 기회를 창출하는데 집중. 아프리카 국가에서는 디지털 서비스와 관련된 수요에 집중
- (목적) 핀란드의 통신사의 노하우를 해외시장에 활용하고자함. 프로그램은 주요 목표시장에서 컨소시엄과 고객 활성화를 통해 핀란드의 중소기업의 매출, 수출 및 국제화를 증대시키고자 함.
- (서비스)
 - 수출 역량과 시장 정보 코칭
 - 목표시장과 관련 비즈니스의 시장 리포트 제공
 - 각 기업의 마케팅과 매출을 증대시키기 위해 컨소시엄 제공
 - 주요 산업의 이벤트를 기획해 매칭 서비스 제공
 - 주요 목표 시장과 핀란드에서 바이어, 파트너, 투자가 미팅 주선
 - Finpro를 통해 마케팅과 커뮤니케이션 지원

□ (Ecommerce Growth) 핀란드의 전자상거래 분야의 지원

- The Ministry of Employment and the Economy의 재정지원을 받아 핀란드 국내의 전자상거래 분야의 가능성을 조사했으며 이를 기반으로 핀란드 기업의 글로벌화의 역량과 잠재력 발휘를 지원
- 프로그램을 통해 기업에게 글로벌 전자상거래의 노하우를 증대시키고 시장정보와 디지털을 이용한 다양한 해법을 제공
- 또한 프로그램은 다양한 국가에서 각 기업의 강점에 따른 고객 세그먼트, 고객지향적 컨셉 창출 등 글로벌화시 예상되는 다양한 측면에 대해 지원
- (목적) 3년 과정의 프로그램으로 핀란드의 전자상거래 중소기업의 글로벌화와 성장을 지원하고 핀란드의 전자상거래 산업생태계를 발전시키기 위함.
 - 참가기업의 매출 및 수출액 증대, 수출기업 수의 증가
 - 전자상거래 분야의 고용 창출
 - 전자상거래와 글로벌화의 노하우 개발

- 프로그램은 핀란드의 중소기업을 대상으로 신속하고 효율적인 글로벌화 방안을 제안함.
 - 글로벌화를 추구하는 전자상거래 중소기업을 주요 대상으로 함.
- 주요 지원 방법
 - 글로벌 전자상거래의 노하우 증대
 - ‘Maailma on markkinasi¹⁵²⁾ 투어’(핀란드 내에서 코칭 및 네트워킹 투어 제공)
 - 클럽(온라인 소매업자와 정보 및 경험 공유)
 - 테마별 코칭(판매, 마케팅, 지불방식, 유통 등 다양한 주제에 따른 코칭 제공)
 - 글로벌화 전략 개발
 - 기업 포지셔닝 개발
 - 시장 및 고객 세그먼트 선택
 - 경영 전반, 전자상거래의 전략 제공
 - 시장 기회 포착 및 시장 진입
 - 시장의 기회 발견
 - 시장조사와 시장 진입을 위한 준비
 - 다양한 시장의 현지화 요건
 - 목표시장의 마케팅 커뮤니케이션 제공
 - 시장 맞춤형 코칭
 - 목표시장에서의 미팅
 - 잠재고객 및 파트너와의 협상
 - 해외 세미나 및 컨퍼런스
- ※ 예) 시카고의 Internet Retailer Conference 2016
 - 무역 박람회의 공동 참가
 - 목표시장에서 부트캠프
 - 잠재 바이어(수입업자, 리세일러 등) 와 서비스제공자(유통, 보관, 마케팅 등) 와 미팅
 - 목표시장의 공동 자원 확보
- 전자상거래 산업생태계 발전
 - 다른 분야(모바일, 지불방식, 미디어 등)와 혁신적 협력
 - 핀란드에 투자 증대
 - 국제수준의 핀란드 전자상거래 이벤트 개최
 - 전자상거래의 조건 향상(전자상거래 분야의 교육 촉진)
 - 전자상거래 Day
 - Finpro의 다른 프로그램과 연계
- 선발과정

152) the world is your market

- 소기업이나 글로벌화 초기 단계에 있는 기업 중 명확한 잠재 고객층을 설정한 기업은 프로그램 참가 지원이 가능
- 프로그램의 주요 목적 중 하나는 디지털 인프라를 활용해 글로벌 중소기업을 창출하는 것임
- 선발기준에 가장 적합한 기업이 선발되며, 선발된 기업은 3년 기간의 프로그램의 비용을 지불해야함(기업의 규모에 따라 회원비용을 지불)
- 프로그램의 코칭과 이벤트는 글로벌화 하고자하는 모든 기업이 참여가능 (Maailma on markkinasi 투어 프로그램은 글로벌화 하려는 모든 전자상거래 기업이 참가가능)
- 또한 온라인 서비스도 모든 기업이 참가 가능함

□ (Food From Finland) 핀란드 식품산업의 수출을 2020년까지 두 배 증가시켜 €3조를 달성하는 것을 목표

- Team Finland, Finnish Food and Drink Industries' Federation (ETL)과 식품업에 속하는 기업들에 의해 프로그램이 진행
- 주요 목표시장은 스칸디나비아지역, 발틱지역, 러시아, 독일, 중국, 한국, 일본
- 목적
 - 핀란드의 식품 산업 수출을 2020년까지 €3조 달성
 - 핀란드의 식품산업의 고용창출
 - 핀란드의 중소기업의 글로벌화 확대

□ (Developing Markets Growth Program) Finpor는 UN의 조달과정에서 핀란드 기업의 비율을 증대시키고자 함

- 핀란드 기업이국제기관의 지원 프로젝트(특히, 사하라 이남 아프리카, 베트남 지역)에 참가할 수 있도록 역량을 키우고자함
- UN 조달에 참가하는 기업을 지원
 - 핀란드의 UN 시스템에 대한 지식을 증가시키고 핀란드 기업이 UN조달 과정에 참여하는 것을 독려 및 지원
 - UN관련 기관의 프로젝트에 참여하는 것을 사업기회로 인식하고 있음
 - UN조달과 관련된 실용적인 문제에 대해 핀란드 기업에 상담 및 조언 제공
 - United Nations Global Marketplace(UNGM)에 참여하는 것을 지원
 - 기업이 UN조달기관과 네트워크 및 협력 관계 형성을 지원
- 대상 : 중소기업 중 아래에 해당하는 기업
 - 아시아와 아프리카 시장에서 사업 경험이 있음.
 - 베트남과 사하라 이남 아프리카, UN기관 등에서 수요에 대해 인지하고 있음.
 - 파트너십 구축에 지속적인 투자를 할 관심과 역량이 있음.

※ 이전 국제 금융기관이나 국제기관의 조달 경험이 있으면 유리하지만 필수적이지는 않음.

다. Finnvera

Finnver는 중소기업의 수출활동을 지원

- 중소기업의 수출활동을 보호하기 위해 신용보험(Credit insurance), 신용장(letters of credit), 환어음 보증(the Bill of Exchange Guarantee)을 제공

(6) 지역발전

가. Finpro (Visit Finland)

Finnish Archipelago : 핀란드 군도의 매력, 인지도, 접근성을 향상시키기 위한 프로그램. 특히 여름철 archipelago에 위치한 영세기업과 중소기업의 수입을 향상시키기 위함

- Finnish Archipelago는 지리적으로 핀란드의 전체 해안가에 위치하며 올란드제도(Åland)를 포함한 지역
- 메뉴개발, 다양한 옵션 개발 등을 지원

FinRelax 프로그램 : 지역발전을 위해 웰빙 여행 상품 개발로 관광객 유치

- Stopover 프로그램: 핀란드를 스탱오버 지역으로 관광객 유치

(7) 네트워크 등

가. Vigo

네트워킹

- 선발된 기업에게 다양하고 주요한 기업들과의 네트워크를 제공

나. FFE

사업 매매 중개서비스

- 사업 매매의 중개서비스를 제공하며 기본적으로 1-5명 직원규모의 사업에 적합함

□ Order of Entrepreneurs and the Order of Merit

- 기업가정신을 고취하기 위해 다양한 상금을 제공함. 오래 사업을 한 기업가나 장기근속 직원을 대상으로 함

10. 스위스 소상공인

1) 소상공인 정의와 범위

- 스위스는 EU 회원국은 아니지만, EU 회원국과 마찬가지로 중소기업을 영세기업, 소기업, 그리고 중기업으로 구분¹⁵³⁾
 - 중소기업 중에서 영세기업은 종사자 10인 미만이 고용된 형태의 기업이고, 소기업은 10인~49인이 고용된 형태, 마지막으로 중기업은 50인~249인 이하를 고용한 기업
 - 종사자 250명 이상의 기업은 대기업으로 분류

<표 10-1> 스위스 기업의 정의

구분	종업원
영세기업	9인 이하
소기업	10인-49인
중기업	50인-249인
대기업	250인 이상

출처: Kuenzle, Alexander(2011). "Swiss SMEs are small but international." SWI(swissinfo.ch).

2) 소상공인 현황

(1) 소상공인 비중

- 종사자 10명 미만의 스위스의 영세기업 수는 99,389개로 추산됨 (2014년 기준).¹⁵⁴⁾
 - 이는 스위스 전체 사업체 수의 67.8%를 차지하는 수준임.
 - 스위스 전체 기업 수가 2012~2014년 동안 9.4% 증가한데 비해, 6.9% 증가하여 증가율이 상대적으로 낮았음.

153) Kuenzle, Alexander(2011). "Swiss SMEs are small but international." SWI(swissinfo.ch).

154) OECD.Stat.

<표 10-2> 스위스 기업규모별 기업 수 및 비중 추이

(단위 :개)

연도	기업규모(고용인원 기준)					전 체
	영세기업	소기업		중기업	대기업 (250인+)	
	1~9	10~19	20~49	50~249		
2012	92,949 (69.4%)	22,581 (16.9%)	11,868 (8.9%)	5,532 (4.1%)	1,022 (0.8%)	133,952 (100.0%)
2013	96,888 (67.7%)	25,370 (17.7%)	13,490 (9.4%)	6,215 (4.3%)	1,117 (0.8%)	143,080 (100.0%)
2014	99,389 (67.8%)	25,750 (17.6%)	13,790 (9.4%)	6,459 (4.4%)	1,145 (0.8%)	146,533 (100.0%)

출처: OECD.Stat.

- 영세기업에 종사하는 근로자의 수는 481,760명으로, 전체 근로자의 17.2%를 차지(2014년 기준)¹⁵⁵⁾
 - 2012~2014년 동안 영세기업의 수가 증가하였음에도 불구하고 비중은 줄어든 것에 비해, 영세기업에 종사하는 근로자의 수와 비중은 모두 증가하였음.

<표 10-3> 스위스 기업규모별 종사자 수 및 비중 추이

(단위 : 명)

연도	고용인원 수					전체
	영세기업	소기업		중기업	대기업 (250인+)	
	1~9	10~19인	20~49인	50~249		
2012	428,701 (16.5%)	342,545 (13.2%)	391,711 (15.1%)	571,707 (22.1%)	857,088 (33.1%)	2,591,750 (100.0%)
2013	472,317 (17.2%)	328,138 (12.0%)	398,402 (14.5%)	628,738 (22.9%)	914,159 (33.3%)	2,741,750 (100.0%)
2014	481,760 (17.3%)	346,787 (12.5%)	409,103 (14.7%)	634,678 (22.8%)	911,761 (32.7%)	2,784,090 (100.0%)

출처: OECD.Stat.

(2) 산업별 분포

- ‘도·소매업(자동차·오토바이 수리 포함)’ 영세기업이 전체 영세기업 수 25.7%의 가장 높은 비중을 차지

155) OECD.Stat.

- 또한 ‘도·소매업’ 영세기업은 전체 ‘도·소매업’ 기업의 72.8%를 차지
- ‘전문직’ 영세기업은 전체 영세기업의 18.7%로 ‘도·소매업’ 다음으로 높은 비중을 차지하지만, 전체 ‘전문직’ 기업 수의 75.9%를 차지하여 ‘도·소매업’ 영세기업의 경우보다 비중이 높음.
- ‘제조업’ 영세기업은 기업 수 비중도 낮지만, 전체 ‘제조업’ 기업 중에서 영세기업이 차지하는 비중도 낮음.

□ ‘도·소매업(자동차·오토바이 수리 포함)’ 영세기업에 종사하는 근로자 수가 전체 영세기업 종사자 수의 26.3%로 가장 많음.

- 그에 비해 ‘도·소매업’에 종사하는 전체 근로자 중에서 영세기업 근로자는 21.2%로 다소 낮은 비중을 차지
- ‘전문직’ 영세기업 근로자는 전체 영세기업 근로자의 17.8%로 ‘도·소매업’ 다음으로 높은 비중을 차지하지만, 전체 ‘전문직’ 종사자 수의 30.5%를 차지하여 ‘도·소매업’ 영세기업의 경우보다 비중이 높음.
- ‘제조업’ 영세기업은 종사자 수 비중도 낮지만, 전체 ‘제조업’ 근로자 중에서 영세기업 근로자가 차지하는 비중도 낮음.

<표 10-4> 스위스 기업의 규모별·산업별 분포 (2014년 기준)

(단위 : 개, 명)

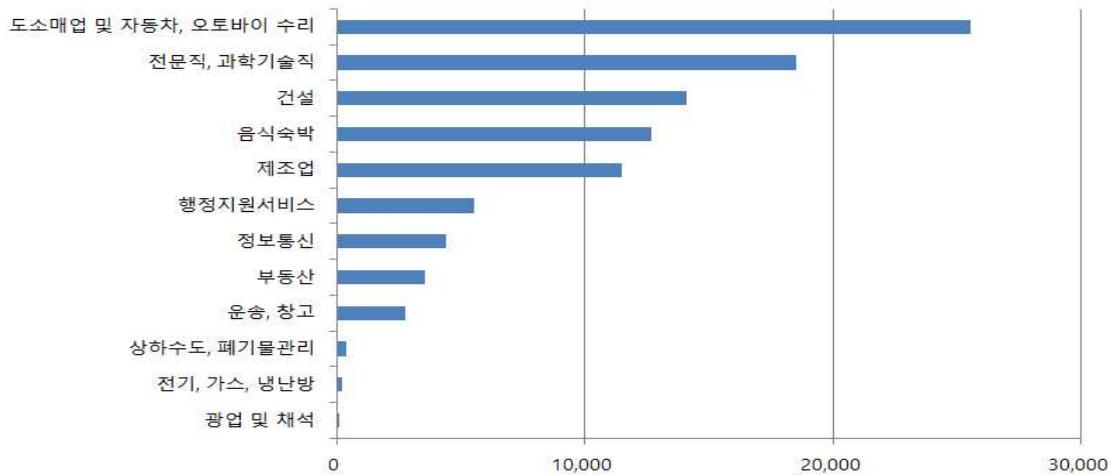
	수								종사자 수							
			전문직		제조업		합계		도소매업		전문직		제조업		합계	
	수	%	수	%	수	%	수	%	수	%	수	%	수	%	수	%
영세기업	25,538	72.8	18,540	75.9	11,476	53.9	99,389	67.8	126,699	21.2	85,928	30.5	57,362	8.4	481,760	17.3
소기업	8,188	23.4	5,274	21.6	7,504	35.2	39,540	27	140,151	23.5	103,340	36.7	147,295	21.7	755,890	27.2
중기업	1,138	3.2	542	2.2	1,933	9.1	6,459	4.4	104,259	17.5	49,296	17.5	202,402	29.8	634,678	22.8
대기업	201	0.6	82	0.3	389	1.8	1,145	0.8	225,218	37.8	42,807	15.2	272,559	40.1	911,761	32.7

출처: OECD.Stat.

□ 영세기업의 산업별 분포를 살펴보면, ‘도·소매업(자동차·오토바이 수리 포함)’, ‘전문·과학·기술 서비스업’, ‘건설업’ 등의 순으로 그 수가 많음.

- 그 다음으로는 ‘음식·숙박업’, ‘제조업’, ‘행정지원서비스업’, ‘정보·통신업’, 등의 순임.

<그림 10-1> 스위스 영세기업 산업별 분포 (2014년 기준)



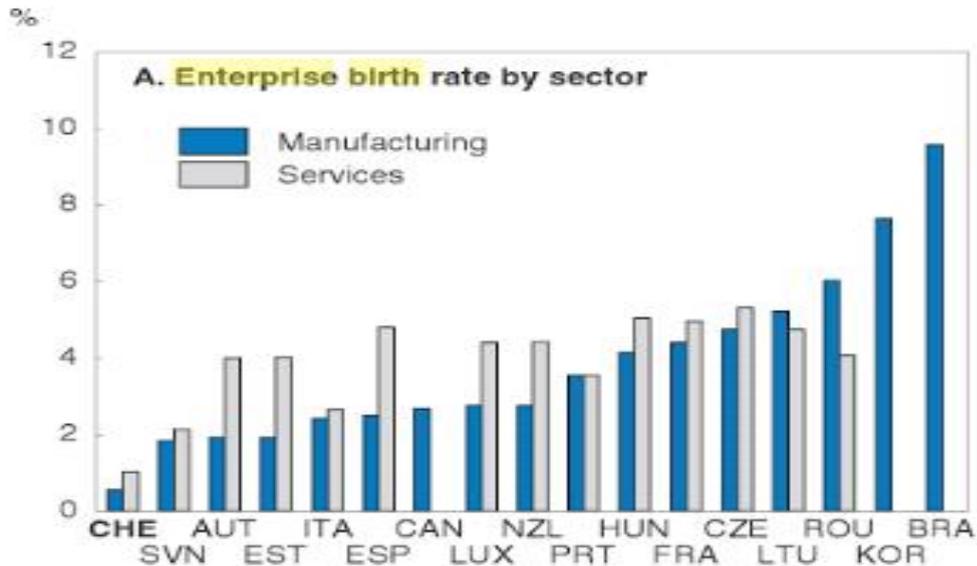
출처: OECD.Stat.

(3) 소상공인 동향 : 창업과 폐업, 생존률

□ 스위스의 창업률은 OECD 회원국들 중에서 최하위권 수준으로 낮음.

- 한국을 비롯한 다른 OECD 회원국들의 창업률보다 매우 낮음.

<그림 10-2> 2010년 스위스(CHE) 5~9인 영세기업 산업별 창업률¹⁵⁶⁾



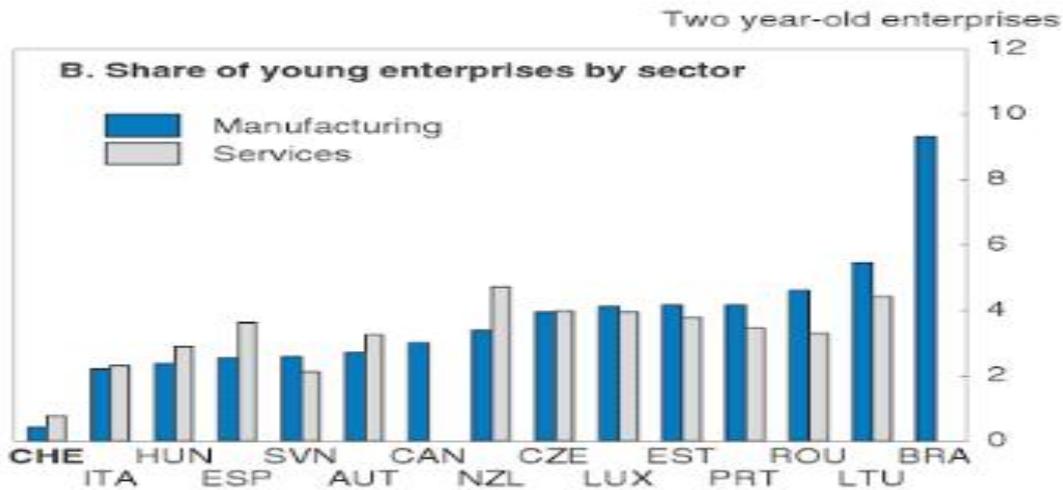
출처: OECD, Entrepreneurship at a Glance 2013.¹⁵⁷⁾

156) OECD(2013). "OECD Economic Surveys: Switzerland 2013."

157) OECD(2013). *ibid.* p. 81.

- 기업환경 측정의 중요한 요인 중의 하나인 기업 생존률의 경우에도 역시 스위스는 OECD 회원국 평균치를 크게 하회하는 수준임.
- CTI의 평가를 거쳐 CTI Start-up 라벨을 받은 신생기업의 경우 85% 이상이 생존
 - 그러나, 역시 스위스는 창업률이 다른 OECD 회원국들에 비해 좋지 않듯이, 스위스의 신생기업 생존률도 OECD 평균치보다 낮은 수준임.

<그림 10-3> 2010년 스위스(CHE) 5~9인 영세기업 산업별 생존률¹⁵⁸⁾



출처: OECD, Entrepreneurship at a Glance 2013.¹⁵⁹⁾

3) 소상공인 지원정책

(1) 정책기조

- 스위스 정부는 혁신적인 사업 아이디어가 바로 미래라는 인식을 가지고 있으며, 20년 전만 해도 스위스에는 기업가정신과 관련된 문화가 제대로 형성이 되어 있지 않았음.
- 그것이 초소형기업과 신생기업을 지원하는 혁신 증진 연방정부기관인 The Commission for Technology and Innovation (CTI) 기관을 만든 이유
- 스위스는 실리콘밸리나 뉴욕과 같은 기업 문화의 형성을 바라고 CTI를 만들어 1996년부터 신생기업을 지원하게 했고 현재까지 신생기업에게 많은 도움이 되어 왔음.

158) OECD(2013). *ibid.* p. 81.

159) OECD(2013). *ibid.* p. 81.

- 신생기업들은 수천 개의 일자리를 창출하면서 스위스 경제에 도움이 되고 있음.
- 따라서, 스위스는 정부 또는 지방정부 차원에서 신생기업 유치를 위해 많은 노력을 하고 있음.
- 세계은행(World Bank)에 의한 설문조사 결과, 스위스가 세계에서 29번째로 사업하기 좋은 나라라고 밝힘.

(2) 정책철학

- 스위스는 전체 기업 중 약 87.5%를 차지하고 있는 규모가 작은 기업들의 활동이 활발한 국가임.¹⁶⁰⁾
 - 스위스는 이런 점 때문에 중소기업이 활동하기 좋은 나라로 꼽히며, 중소기업이 전체 고용의 2/3를 담당하고 수출의 1/3을 담당
 - 스위스는 정부 차원에서 중소기업의 국제화를 지원하고 거시적으로 중소기업에 친화적인 경제를 운영
- 스위스는 특히 정부 차원에서 영세기업을 위해 적극적인 개입을 하고 있다는 점이 두드러지는 특징
 - 특히 행정적 부담과 재정적인 문제에서 벗어나기가 힘든데 스위스 정부는 이런 면에서 영세기업들에게 많은 지원을 하려고 노력

(3) 정책목표 및 전략

- 연방경제사무국(State Secretariat for Economic Affairs: SECO)은 창업 지원과 신생기업들을 지원하는 스위스 내의 가장 중요한 정책과 사업기관
 - 중소기업이 스위스 경제에 많은 기여를 하는 만큼, 중소기업, 그리고 창업과 영세기업들을 지원하는 많은 정책을 운용
- 공정경제체제 하에서 스위스의 근간이 되는 중소기업들이 대기업과 공정하게 경쟁할 수 있는 체계를 갖추하고자 함.
 - 창업 절차를 간소화하고 국내외 시장진출 등을 돕는 정책을 운용
 - 일방적인 보호는 지양하고 다양한 프로그램들과 지원시책을 통해 중소기업들이

160) 중소기업수출지원센터 (2012), '스위스 중소기업의 힘은 어디서 오나.'
http://www.exportcenter.go.kr/common_board/weeklytrade/notice_read.jsp?num=17054&board_type=6

자발적으로 운영체제와 경쟁체제를 갖추도록 장려

- CTI는 성공적인 기업을 위해서는 4가지의 요소가 필요하다고 판단
 - 그 4가지는 노하우, 유지력, 견실한 재정, 그리고 전문적 팀과 동료들임.
 - 신생기업들을 도와 그들이 이 4가지의 성공적 요소들을 보유할 수 있게 하는 것이 CTI의 목표임.
- 신생 기업들의 생존율을 높여 더 많은 고용 창출을 이끌어 내고, 그와 함께 스위스 경제에 신생기업들이 기여토록 하는 것이 스위스 정부의 목적
 - 이러한 목적 달성을 위해 스위스 정부는 CTI라는 기관을 만들어 신생기업들을 지원
 - CTI는 다양한 프로그램들과 과정들을 통해 신생기업들이 자본을 유치할 수 있게 돕고 기업을 유지하는 데 어려움들을 해결하는 데 자문과 지원을 하고 있음.

4) 소상공인 지원체계

(1) 정책체계

- 스위스의 영세기업 지원체계는 연방정부와 지방정부 차원으로 구분
 - 연방정부는 SECO를 두고 영세기업들을 위한 각종 지원과 정책을 결정
 - 각 지방정부는 신생기업들에게 독자적으로 많은 혜택을 주려고 노력하는데, 신생기업 유치에 적극적인 주들은 신생기업의 세금 감면을 최대 10년까지도 허용¹⁶¹⁾

(2) 정책기관 : 연방경제사무국(State Secretariat for Economic Affairs: SECO)

- 연방경제사무국(SECO)은 스위스 연방 정부에서 중소기업 정책을 결정하는 주무부처
 - SECO의 권한은 크다고 볼 수 있는데, 연방 정부의 권한을 대신하여 불공정거래법(Unfair Competition Act)을 기본으로 스위스 각 주의 가격표시법령(Price Indication Ordinance)이나 신생기업의 면허 허가 역시 SECO에서 감시

161) 이 정책은 EU로부터 많은 비판을 받고 있는 정책으로 EU 측은 스위스 지방정부들의 이러한 정책 폐지를 요구하고 있다[IBP (2015)].

□ SECO는 연방 정부와 사업체 간에 중재자라고 볼 수 있으며, 2가지의 주요 업무를 수행

- 첫 번째는 신생기업의 행정적 부담을 덜어주는 일로서, 실용적이면서 포괄적인 정보를 신생기업에 E-government를 통해 알려주고 신생 기업들이 생존할 수 있게끔 돕는 것
- 두 번째는 기업금융지원인데, 직접 돈을 지원하는 것은 아니지만 여러 가지의 플랫폼들을 통해 신생기업들이 투자를 유치할 수 있도록 도움

□ SECO가 지원하는 주요 사업은 대체로 다음의 6가지로 구분

- 행정절차 간소화
- 창업 지원
- 자금 지원
- ‘스위스의 코트라’ OSEC
- 수출보험(SERV)
- 기술혁신 장려

(3) 지원기관 : 혁신진흥공사(The Commission for Technology and Innovation: CTI)

□ CTI는 연방정부의 교육기술부 산하에 있는 공공기관으로 연구기관들과 중소기업 간의 산학협력 체제를 구축

- CTI는 아이디어를 개인이 상품화하는 데에 어려움이 있는 것을 깨닫고 CTI 벤처랩을 운영해서 창업을 여러 방면에서 지원
 - CTI Start-Up팀은 45명의 전문가로 구성되어 창업과 창업 이후 생존을 위한 생존 전략, 국내외 시장 진입을 조언과 자문을 통해 지원
- 교육 이후 인증을 줌으로써 대외적으로 투자를 유치할 수 있게끔 하는 프로그램도 있음.
- CTI 연구개발팀은 연구의 질적인 면만을 판단해서 자금을 지원하고 CTI 투자팀은 신생기업들이 투자자와 접촉할 수 있는 환경 조성에 노력

5) 소상공인 지원 프로그램

(1) 금융지원

- 스위스 정부가 사업체에게 직접 돈을 빌려줄 수 있는 제도는 없고, 단 기업이 자금을 은행 등에서 조달하기 위해 신용과 보증 면에서 정부가 도와주고 있음.
 - 지역 공제조합들(중부 스위스중소기업공제조합: BG, 북어권 스위스중소기업공제조합: CRC PME, 동부 스위스공제조합: OBTG, 스위스 호텔신용연합회: SGH)과 1개의 국가조합(SAFFA: Swiss Exhibition for Women's Work)은 신생기업들의 보증을 서 줌으로써 은행 대출이 더욱 용이하도록 지원
 - 이 조합들은 50만 프랑까지 보증 제공
- 혁신진흥공사(CTI) 투자(CTI Invest) : 연방 정부 기관인 CTI 또한, 신생기업들에게 재정적 지원
 - CTI 역시 정부기관이기 때문에 돈을 직접적으로 빌려주지는 않지만, 신생기업들이 대중들 앞에서 사업 아이디어를 발표하고 사업체들을 홍보할 수 있는 플랫폼을 만들어 주는 등, 신생기업들이 자본을 유치할 수 있게 다양한 방법들을 제공
 - 투자사들 역시 신생기업들에 자산의 절반 이상을 투자한 경우, 세금 감면 혜택을 받으며, 실제로 2000년-2008년까지 8년간 25개의 투자사가 이런 세금 감면 혜택을 수혜

(2) 교육·자문지원

- CTI는 재정적 지원 이외에도 신생 기업들이 순조롭게 출발할 수 있도록 자문 서비스를 지원
 - 이 자문 서비스의 궁극적인 목적은 신생기업들이 도움을 통해 어느 정도 자생력을 키운 다음, 그 다음 단계에서 벤처 자금을 찾게 하는 것이다.
 - 이를 위해 CTI는 자체 내의 기준을 통해 신생 기업들을 평가하고 있음.
 - 또한, 자생력을 갖추도록 젊은 창업가들에게 전문적인 교육프로그램이나 그들의 사업 아이디어를 구체화할 필수적이고 전문적인 지원
 - 이러한 지원은 특히 시장 잠재력이 있는 지식 집약적이고 기술기반이 있는 신생기업들에게 지원

- CTI가 신생기업들을 위해 운영하고 있는 지원 프로그램
 - CTI Entrepreneurship
 - CTI Start-up
 - CTI Market Entry Camps
 - CTI Invest 등이 있음.

- CTI Entrepreneurship 프로그램은 젊은 기업가들이 사업 아이디어를 발전시키고 창업을 하는 데 도움을 주는 여러 가지 교육 과정을 운영
 - 흥미로운 사업 아이템을 갖고 있는 대학생이나 전문 경력이 있는 사람들이 창업을 할 수 있게끔 CTI는 워크샵 또는 세미나 등의 과정 등을 통해 자문과 교육을 지원

- CTI Start-up은 창업주들에게 펀드레이징과 시장진입전략을 발전시키기 위한 교육과 자문을 제공
 - 이 자문은 개개인 대상으로 이뤄지며 국제화 캠프 등의 운영을 통해 신생기업의 국제시장 진입을 돕고 투자자를 연결시키는 데 도움을 줌.
 - 이 자문 프로그램 이후에 CTI의 평가가 이어짐.
 - 이 CTI 평가가 중요한 이유는 이것에 통과한 신생 기업들은 시장진입기회의 잠재력이 있고 자본을 유치할 능력이 있다는 것을 보여주기 때문

- CTI Market Entry Camps는 캠프를 통해 신생기업들 간의 정보 공유와 만남을 주선하고, 사업 아이디어 구체화의 플랫폼을 지원해서 투자자의 관심을 유발해 자본을 유치하게 해서 결국엔 국제시장에 진입하게 도와주는 프로그램
 - 실례로, Beekeeper는 사내 모바일 메신저 서비스를 제공하는 신생기업인데, 이 기업은 이 캠프를 통해 다른 신생기업들과 정보도 공유하고 투자자들과의 미팅도 하였음.
 - 그 곳에서 2명의 투자자들을 만났고, 결국 이 기업은 미국 샌프란시스코 시장에 진입했으며, 현재는 인도 시장 진입을 꿈꾸고 있음.¹⁶²⁾

- CTI Invest는 금융 지원을 맡고 있는데, 신생기업들이 자본을 유치할 수

162)

file:///C:/Users/kosbi_eduser_09/Downloads/Success_Story_Start_up_Beekeeper_en_160614.pdf

있도록 도움을 주고 있음.

- 연방직업기술교육사무국(Office for Professional Education and Technology: OPET)은 신생기업이 도태되지 않도록 꾸준한 실습과 도제 교육, 직업재교육 등을 실시

(3) 기술지원

□ 스위스 연방정부 산하의 CTI는 R&D 펀딩을 통해 신생기업들과 영세기업들의 기술력 향상을 지원

- 신생기업에게 부여되는 R&D 투자가 많지는 않지만, CTI 차원에서도 신생 기업의 기술개발을 위한 노력을 많이 하고 있음.
- 특히, CTI는 중소기업의 혁신역량 개발의 주무부처로서, 기술이전을 위해 예산을 사용
- CTI는 또한 대학과 산업 간의 KTT(Transfer of knowledge and technology)를 지원하는데, KTT는 진행 중인 창업 아이디어와 함께 그것을 통해 재정지원 기회를 찾고 재정지원 신청 등을 준비하는 것을 서로 도움
- 이런 지원들을 통해 신생기업들의 기술역량 개발과 기술이전, 그리고, R&D 향상을 추구

(4) 상권육성 지원

□ 스위스는 지역상권의 진흥을 위해 연방정부와 주 정부 차원에서 노력

- 연방정부는 연방정부의 많은 개입 없이 지역상권에서 스스로 지역적 이점을 발전시킬 수 있도록 장려하고 있음.
 - 하지만 많은 부문에서 연방정부의 기관들이 지역상권과 협력하고 있음.
- 여행, 농업, 목재 등 많은 산업에 연방정부의 기관들이 협력
 - 연방환경부(The Federal Office for the Environment: FOEN)는 소규모의 목재 산업 소상공인들의 목재산업 가공처리 등의 절차를 편리하게 하고 산림의 보호, 2가지 목적을 동시에 추구하기 위해 목재 산업 소상공인들을 위한 프로그램을 시행
- 기본적으로 지역상권 육성 지원정책은 주 정부나 지역 차원에서 개별적이고 자발적으로 시행

(5) 중소유통업 지원

- ‘미그로’와 ‘코프스위스’ 협동조합이 스위스 내의 유통업계의 1위와 2위를 각각 차지할 정도로 업계에서의 입지가 확고하여, 중소기업업체들이 많은 어려움을 겪고 있음.
 - 그러나, 여러 가지 이유로 중소기업 소매점을 보호하기 위한 정부 규정은 별도로 없으며,¹⁶³⁾ 마찬가지로 특별히 중소기업업체들을 지원하는 정책은 펴고 있지 않음.
- 중요한 이유로는 중소기업들도 경쟁체제에 뛰어드는 것이 그들의 발전에 도움이 된다고 보기 때문임.
 - 그 때문에 대형유통업체들의 입점을 제한하는 제도는 따로 없음.
 - 또한, 미그로와 코프스위스 등 대형유통업체들의 정치권 로비 때문에 중소기업업체들에 친화적인 정책이 입안되기 힘든 실정
 - 이에 따라 중소기업업체들의 스위스 내 시장진입은 어려운 상황이지만, 중소기업업체들끼리 협력을 통해 자주적으로 원자재나 유통하는 물건을 저가로 구매하여 가격경쟁력을 갖추기 위해 노력

(6) 기타 지원 및 이슈

- E-government 사업의 일환으로 신생기업 등록을 위한 웹사이트 홈페이지 (www.startbiz.ch) 는 처음으로 사업체를 시작할 때 등록을 할 수 있는 웹페이지
 - 이 사이트는 사업체를 처음 시작할 때 필요한 정보들 (사회 보험, 상업등기, 부가 가치세, 사고 보험 등)을 제공하며 이는 서류를 다 준비해서 관청에 방문하는 수고를 덜 수 있어, 신생기업 등록 시 소요되는 절차와 시간을 간소화
 - 실제로 광발전 시스템을 지붕에 설치하는 1인 회사 Sonnbau 대표 Jürg zürcher도 앞서 얘기한 스타트업 포털에 웹회사를 등록했고, 포털의 도움으로 사업체 등록 절차를 위한 시간을 대단히 줄일 수 있었다고 언급¹⁶⁴⁾
 - SME 포털 (www.kmu.admin.ch)은 신생기업들에게도 많은 정보를 제공하는데 기업을 창업할 때의 이슈나, 비즈니스 파트너, 또는 고객에 대한 정보도 찾아볼 수 있음.

163) 주 스위스대사관(2016). "스위스 유통산업 현황."

164) file:///C:/Users/kosbi_eduser_09/Downloads/Switzerland-SME-policy%20(3).pdf

- 미그로와 코프스위스 뿐만 아니라 IT, 전자제품, 안경 등 스위스 내의 주력 산업들의 소매유통시장에서 대형유통업체들의 지배력이 강화
 - 중소기업업체들은 물건을 사는 시기부터 구매량이 한정되어 있기 때문에 대형마트에 비해 물건을 비싼 값에 사들여와 결국 대형마트보다 비싸게 소비자들에게 팔 수 밖에 없음.
 - 따라서 소비자들은 중소기업업체들을 외면할 수밖에 없음.
 - 이런 추세에 대한 대응으로, 중소기업업체들은 물건을 대량 공동으로 구매하기 위한 조직을 만들고 유럽 내의 해외 구매조직과도 네트워크를 하고 있음.

- 스위스는 일찍이 수출의 중요성을 깨닫고 한국의 KOTRA와 같은 무역투자청(Office Suisse d'expansion Commerciale: OSEC)을 설립하여 스위스 기업들의 해외 진출을 지원
 - 수출경제를 지향하는 한국과 마찬가지로 스위스도 국가경제의 발전에 수출이 지대한 영향을 미친다고 판단
 - 스위스는 중소기업이 전체 수출량의 약 1/3 가량을 담당할 정도로 중소기업의 역할이 크다고 할 수 있으며, 따라서 중소기업의 국제 시장 진출에도 스위스 정부는 많은 기여를 하고 있음.

- 특히 위에서 언급한 CTI Market Entry Camp 프로그램은 신생기업들이 국제시장에 진출할 수 있도록 도와주는 프로그램
 - 자문과 교육, 투자자들과의 만남을 주선하며, 이 프로그램을 통해 실제로 국제시장에 진출한 신생기업들이 많음.
 - 또한, 수출대상국의 사정에 의해 수출대금을 받지 못하는 경우를 대비해서 스위스 정부는 2005년부터 수출보험(Swiss Export Risk Insurance: SERV) 제도를 시행해, 수출대금을 받는 상황에서 중소기업들에게 문제가 생기는 경우, 그 부담을 덜어주고 있음.

참고 문헌 및 자료

- OECD Data.
<https://data.oecd.org/entrepreneur/enterprises-by-business-size.htm>
- OECD. Stat.
http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=SSIS_BSC_ISIC4&lang=en
- OECD iLibrary.
http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/data/structural-and-demographic-business-statistics/structural-business-statistics-isic-rev-4_8e34f7e7-en
- Federal Department of Economic Affairs, Education and Research EAER(2013). “Switzerland’s SME policy.”
- Matthew Allen(2015). “Lack of marketing clout threat to boutique watchmakers.” SWI.
- Matthew Allen(2011). “Entrepreneurs stampede for emergency cash.” SWI.
- CTI(2016). “How companies contact staff via mobile phone.” CTI Start-up.
- CTI Homepage. <https://www.kti.admin.ch/kti/en/home.html>
- International Business Publications, USA(2015). “Switzerland: Starting Business(Incorporating) in Switzerland Guide: Volume 1 Practical Information and Regulations.”
- SECO Homepage. <https://www.seco.admin.ch/seco/en/home.html>
- SECO. “The federal government’s regional policy.”<https://www.news.admin.ch/news/message/attachments/10984.pdf>
- 김한나(2012). “스위스 중소기업 경쟁력의 원천은?” KOTRA 해외시장뉴스.
- 차형석(2011). “협동조합 ‘선진 4개국’을 찾았다.” 시사IN.
- 박은아(2007). “스위스 소매업, 대형화추세에 대한 중소유통업체의 반격.” kotra 해외시장뉴스.
- 주 스위스대사관(2016). “스위스 유통산업 현황.”

- Kuenzle, Alexander(2011). “Swiss SMEs are small but international.” SWI(swissinfo.ch).
- OECD(2013). “OECD Economic Surveys: Switzerland 2013.”

Ⅲ. 주요 결과 및 시사점

1. 주요 결과

- 미국, 일본, 유럽 지역 등 선진국 10개 국가의 소상공인 부문의 현황과 동향, 소상공인 정책 등을 조사·분석하였음.
 - 각국의 소상공인의 정의와 범위를 조사하여 공통점과 차이점을 파악하였음.
 - 각국 소상공인의 현황을 경제적 비중과 분포, 창업과 폐업 동향 등을 중심으로 소상공인 부문의 구체적인 내용을 살펴보았음.
 - 소상공인에 대한 인식을 바탕으로 한 소상공인 정책의 철학과 기본원칙, 방향과 전략 등을 파악하였음.
 - 소상공인 지원을 위한 지원체계가 어떻게 이루어져 있는지를 공공 부문과 민간 부문을 동시에 조사·분석하였음.
 - 소상공인을 위한 지원이 중점적으로 이루어지고 있는 분야와 분야별로 구체적인 프로그램을 조사·분석하였음.

1) 소상공인 정의와 범위

- 소상공인(Microenterprise 또는 Microbusiness로 지칭)은 종사자 수, 매출액 또는 자산 등을 기준으로 정의하지만, 국가마다 차이가 있음.
 - EU 회원국의 경우, 각기 자신들의 기준이 있는 경우도 있지만 대체로 EU 기준에 준하여 정의하고 있으며, microenterprise를 포함한 기업 규모별 통계도 동일한 기준에 의해 작성·비교하고 있음.
 - 영국의 경우, 종업원 1~9인까지를 자국의 법률에 의해 microbusiness로 정의하고 있음.
 - 한국 소상공인과 가장 유사한 일본의 소규모사업자의 경우도 종사자 수를 기준으로 정의하지만, 한국 소상공인의 범위보다 그 범위가 넓음.
- 미국의 경우, 영세기업(microenterprise)에 대한 공식적인 정의가 없는 대신에, 소액금융(microfinance) 신청 자격 기준을 원용하고 있음.
 - 경우에 따라서는 (예 : 덴마크) 중소기업에 대한 특별한 정의가 없는 경우도 있음.

<표 III-1> 소상공인 정의 및 범위 비교

국 가	종사자 수	매출 또는 자본	비고
미국	◎		소유주 포함 종사자 5인 미만
일본	◎		산업(업종)에 따라 5인 또는 20인 이하
영국	◎	◎	각국마다 정의가 있지는 하지만, 대체로 EU 규정에 의거 종사자 10인 미만 및 연매 출액(또는 총자산) 2백만 유로 이하
독일	◎	◎	
프랑스	◎	◎	
이태리	◎	◎	
스웨덴	◎	◎	
덴마크	◎	◎	
핀란드	◎	◎	
스위스	◎		EU 회원국은 아니지만, EU 규정에 따름.

□ 한국의 소상공인 정의 및 범위와 동일한 경우는 없으나, 종사자 수를 기준으로 하고 산업(업종)에 따라 다르다는 점에서는 일본과 유사함.

- 상시근로자수가 5인 미만(제조, 광업, 건설, 운송업은 10인 미만)인 기업(자)를 의미하는 한국의 소상공인은 일본의 ‘소규모기업’ 보다 그 범위의 폭이 좁음.
 - 일본의 경우, ‘소규모기업’ 범위가 상시 종업원 수 5명 이하(상업 또는 서비스업), 20명 이하(제조업, 건설업, 운수업 등)임.
- 또한 5인 미만 기준인 미국보다 넓은 반면에, 10인 미만의 EU 기준보다는 좁은 편임.

□ 소상공인을 포함한 중소기업 정의는 정부 정책 및 지원 프로그램 자격에 중요한 기준

- 소상공인 또는 중소기업 해당 경쟁규칙과 같은 일부 정책 등과 관련한 것뿐만 아니라, 지원 프로그램의 신청 또는 혜택 자격을 판단하는데 중요한 기준으로 작용

2) 소상공인 현황

□ 소상공인(microenterprise 또는 소규모기업)은 국가를 막론하고 기업 수의 면에서는 매우 높은 비중을 차지하고 있음.

- 정의와 범위가 다르기는 하지만, 각국에서 소상공인이 차지하는 수적인 비중은 높지만, 그에 비해 종사자 및 생산(또는 부가가치) 비중은 상대적으로 낮음.

<표 III-2> 각국의 소상공인 비중 비교

(단위 : %)

국명	기업 수	종사자 수	부가가치
미국*	61.8 (47.7)	4.9	4.2
일본	85.1	23.5	10.1
영국	88.9	17.9	20.1
독일	82.2	18.9	15.4
프랑스	95.1	29.5	26.1
이태리	95.1	46.5	29.5
스웨덴	94.6	26.1	22.7
덴마크	89.0	21.1	21.4
핀란드	93.0	25.0	22.4
스위스	67.8	17.3	-
한국	86.4	37.9	-

- 주 : 1) 미국의 경우, 자영업자를 제외한 수치이며, () 안은 사업체 수 기준, 부가가치 대신에 연급여총액 기준임.
 2) 일본은 매출액(매상고) 기준임.
 3) 유럽 국가들의 각 수치들은 EU의 'SBA Fact Sheet' 기준임.

- 각국마다 수는 많지만, 고용 및 부가가치(또는 매출액) 비중은 그에 비해 월등히 낮다는 것 이외에 국가 간의 비교는 사실상 큰 의미가 없음.
 - 사실상 막대한 숫자를 차지하는 자영업(self-employed)의 포함 여부인데, 예를 들면 미국의 경우 자영업자를 microenterprise에 포함할 경우에는 28백만 중의 95%를 차지¹⁶⁵⁾
 - 또한 일부 국가는 '기업'과 '사업체'를 구분하고 있으나, 예를 들면 한국의 경우는 '사업체' 기준으로 통계를 작성
 - 자영업자와 종업원이 없는 기업을 구분하는 경우도 있음.
 - 유급 종사자가 있는 기업과 무급 종사자가 있는 기업을 구분하는 국가도 있음(예 : 미국).
- 국가에 따라서 다양한 통계를 발표하고 있으나, 종사자 1~9인 통계(여전히 제약이 존재)를 가지고 국가 간의 비교를 한다면, 그 결과는 다음과 같이 요약됨.
 - 종사자 1~9인 영세기업이 가장 많은 국가는 이태리이며, 비중도 95.0%로 가장 높음.

165) 미국 Census.gov website

- 반면에, 영세기업 수가 가장 적은 국가는 스위스이며, 비중 또한 67.9%로 가장 낮음.
- 산업을 제조업, 서비스업, 건설업으로 구분하여 산업별 영세기업 수와 비중을 비교하면,
 - 국가를 막론하고 압도적으로 수가 많은 서비스업의 경우, 전체 기업 중에서 영세기업이 차지하는 비중이 이태리의 경우가 가장 높고(96.6%), 스위스가 가장 낮음(71.5%)
 - 그 다음으로 수가 많은 건설업의 경우에도 이태리가 96.1%로 가장 비중이 높고, 가장 비중이 낮은 국가가 스위스임(66.0%)
 - 제조업의 경우에는 스웨덴(87.8%), 프랑스(98.1%)의 비중이 높은 한편, 스위스(53.8%), 독일(61.4%)의 비중이 상대적으로 낮음.

<표 III-3> 주요 산업의 영세기업 수 및 비중 비교 (종사자 1~9인)

(단위 : 개)

국 가	제조업	서비스업	건설업	합계
덴마크	10,719 (71.2%)	144,640 (90.7%)	27,417 (89.3%)	182,769 (89.1%)
핀란드	18,090 (83.8%)	153,240 (94.0%)	40,213 (93.9%)	211,543 (93.0%)
프랑스	196,379 (87.1%)	2,085,904 (95.9%)	512,492 (95.5%)	2,794,775 (95.2%)
독일	124,483 (61.4%)	1,447,408 (85.0%)	216,882 (81.0%)	1,788,773 (82.3%)
이태리	338,015 (83.0%)	2,672,153 (96.6%)	528,592 (96.1%)	3,538,760 (95.0%)
일본	315,669 (75.5%)	1,845,690 (88.1%)	397,861 (87.2%)	2,559,220 (86.2%)
한국	328,505 (82.7%)	2,321,477 (94.7%)	106,539 (83.1%)	2,756,521 (92.6%)
스웨덴	47,140 (87.8%)	482,780 (95.4%)	88,856 (94.2%)	618,776 (94.6%)
스위스	11,389 (53.8%)	71,151 (71.5%)	13,691 (66.0%)	96,231 (67.9%)
영국	97,773 (76.4%)	1,229,834 (89.6%)	244,720 (82.8%)	1,572,327 (87.5%)
미국	228,262 (67.3%)	2,524,148 (79.7%)	508,110 (84.3%)	3,260,520 (79.3%)

출처 : OECD 통계자료 가공

- 전체 고용자 중에서 종사자 1~9인 영세기업에 종사하는 근로자의 비중이 적게는 10% 수준에서 많게는 46.4%로 그 격차가 매우 큰 편임.

- 가장 종사자 수가 많은 국가는 미국이며, 그 다음으로 이태리, 독일, 일본, 프랑스 등의 순임.
 - 한국은 이태리와 거의 비슷한 수준인 것처럼 보이지만, 사업체 수 기준임을 감안하면 실제로 이보다 적은 수임.
- 전체 종사자 수 대비 1~9인 영세기업 종사자 비중이 높은 국가는 이태리(46.4%), 프랑스(29.3%), 스웨덴(25.9%), 핀란드(24.2%) 등의 순임.
 - 한국은 이태리보다 다소 낮은 수준(43.6%)

<표 III-4> 영세기업 고용자 수 및 비중 비교

국가명	1~9인	전체	비중(%)
덴마크	343,789	1,591,034	21.6
핀란드	347,271	1,432,754	24.2
프랑스	4,458,283	15,212,943	29.3
독일	4,961,175	26,430,273	18.8
이태리	6,648,235	14,313,992	46.4
일본	4,505,388	32,398,656	13.9
한국	6,525,242	14,976,348	43.6
스웨덴	780,940	3,014,715	25.9
스위스	472,317	2,741,754	17.2
영국	3,264,430	18,110,436	18.0
미국	8,683,126	81,972,114	10.6

주 : 1) 2013년 기준 (한국, 일본은 2014년 기준)
 2) 기업체 수 기준 (한국은 사업체 수)
 3) 영국 데이터는 2.6백만의 미등록 소기업(these are both self-employed without VAT or PAYE administrative basis and incorporated businesses with one employee, as the latter are likely to be owners/workers in the business.)을 포함하지 않음.

출처 : OECD SDBS database

□ 창업률은 종사자 1~4인 영세기업의 경우는 미국, 5~9인 영세기업은 영국이 각각 가장 높음.

- 영세기업 창업률이 상대적으로 낮은 국가는 이태리, 독일, 프랑스, 핀란드 등임.

<표 III-4> 종사자 1~9인 영세기업의 창업률 비교

(단위 : %)

	미국	영국	독일	프랑스	이태리	스웨덴	덴마크	핀란드
1~4인	17.4	17.1	5.5	5.6	5.5	9.0	8.4	6.2
5~9인	3.6	6.9	2.3	1.2	1.7	2.5	1.9	1.1

주 : 창업률 - number of enterprise births in the reference period (t) divided by the

number of enterprise active in t

출처 : Eurostat-OECD Entrepreneurship indicators Programme, U.S. Census Bureau-Business Dynamics Statistics

- 폐업률 또한 미국이 가장 높고, 영국의 경우에는 창업률과 더불어 종사자 5~9인 영세기업의 폐업률도 다른 국가에 비해 상대적으로 높음.
- 독일, 핀란드, 스웨덴, 덴마크 등 국가들의 폐업률이 상대적으로 낮게 나타남.

<표 III-5> 종사자 1~9인 영세기업의 폐업률 비교

(단위 : %)

	미국	영국	독일	프랑스	이태리	스웨덴	덴마크	핀란드
1~4인	16.2	10.8	2.2	5.2	6.2	2.7	4.3	2.6
5~9인	3.6	5.8	0.2	3.5	1.3	2.0	0.7	0.9

주 : 1) 폐업률 - number of enterprise deaths in the reference period (t) divided by the number of enterprise active in t
 2) 미국은 2014년, 프랑스는 2011년, 기타 국가들은 2013년

3) 소상공인 정책

- 소상공인, microenterprise(또는 microbusiness), 소규모기업 등 국가에 따라 다양하게 지칭되는 영세한 기업 그룹은 1970년대 주목을 받기 시작
 - 1976년 노벨상 수상자이자 벙글라데시의 Grameen Bank (Bank of the Poor)의 설립자인 Muhammad Yunus에 의해 제창된 개념임.
 - 빈곤층(주로 여성들)을 대상으로 그들이 경제적으로 자립할 수 있도록 돕기 위해서 소액 대출을 목적으로 설립된 은행
- 개도국 또는 저소득 국가에서 시작하여 이제는 선진국들도 영세기업은 소홀히 취급하기에는 경제 및 사회 전반에 미치는 영향이 매우 크다는 인식
 - 빈곤에서 탈출하기 위해서가 아니라, 자신의 꿈을 실현하기 위해서, 아이디어로 소득을 창출하기 위해서, 스스로 주인이 되기 위해서 등 다양한 동기에서 영세기업을 시작
 - 미국과 같은 경우에도 취약 계층(여성, 소수민족, 장애인, 이민자 등) 보호의 관점에서 영세기업 활성화에 관심을 두기 시작하였음.
- 그럼에도 불구하고 대부분의 국가들은 소상공인(또는 영세기업)을 위한 정책보다 중소기업 정책 (SME Policy) 또는 기업가정책(Entrepreneurial

Policy)의 틀 안에서 다루고 있음.

- 대부분의 기업 창업이 영세한 규모에서 출발하기 때문에 창업 및 기업가정신 관련된 정책이 소상공인 정책과 동일시
- 소상공인 또는 영세기업이 '경제의 중추'(backbone) 또는 '일자리 창출자'(job creators)라고 하지만, 약 80%를 차지하는 많은 수를 정책의 대상으로 하기에는 많은 무리가 있고, 지원의 당위성 및 효과에 대해서도 중소기업 정책만큼 긍정적 이 아님.

□ 따라서 소상공인(또는 microenterprise)을 위한 지원을 시행하는 일부 국가에서도 소액의 자금, 코칭과 훈련, 시장 등에 관한 서비스 제공에 한정하고 있음.

- 자금, 코칭, 훈련, 소비자와의 커넥션 정보 등의 서비스 제공이 공공 부문 차원에서 이루어지기도 하지만, 민간 차원에서 비영리단체 또는 협회 등에 의해서 간접 지원 중심의 서비스들이 제공됨.

□ 많은 소상공인 또는 영세기업 옹호론자들 및 단체들에 의해서 정책적 관심과 노력의 확대를 요구받고 있지만,¹⁶⁶⁾ 한국과 일본 수준의 정책 대상으로 다루어지지 않고 있음.

- 서구 선진국은 기본적으로 경제적 비중(특히 수적인 면)보다 각국의 경제에 기여하는 정도를 정책적 지원의 기준으로 삼기 때문에, 창업과 성장, 그 바탕이 되는 기업가정신(entrepreneurship) 촉진과 확산 등에 더 많은 관심과 노력을 경주

□ EU의 경우, 2008년 이래 많은 회원국들의 청년층 고용률 지속 하락 때문에 중소기업을 증진하는 정책에서 기업가정신(entrepreneurship)을 증진하는 방향으로 전환¹⁶⁷⁾

- 이는 경쟁력과 지속적인 경제성장 증진 (Lisbon Strategy)에서 실업 극복과 일자리 창출 증진을 지향하는 (Europe 2010 Strategy) 우선전략의 방향 선회를 상징
- 젊은 계층, 특히 실업 상태의, 교육과 훈련에 특히 중점을 두어 왔음 (NEETs).

166) Claudia Vlek, 'Micro-business is the Backbone of the U.S.', The Huffington Post, Jan 23, 2014; Llewellyn King, 'The New Work: The Individual as Microbusiness', The Huffington Post, Apr 22, 2015; Laura Dunn, 'Magnifying microbusinesses', The Huffington Post, Jun 25, 2016.

167) Eurofound (2016), 'Start-up support for young people in the EU: From implementation to evaluation', Publications Office of the European Union, Luxembourg.

4) 소상공인 지원체계

- 미국과 일본을 제외한 유럽 국가들은 중소기업 전담 정부부처가 없음.
 - 미국의 경우, 중소기업 전담 정부기구(SBA)가 대통령 직속의 독립기관으로 설립
 - 일본은 경제산업성 산하의 중소기업청에서 중소기업 정책과 문제를 다룸.
- 소상공인을 전담하는 정부 부처 또는 부서를 두고 있는 국가는 없음.
 - 다만 경제관련 부처 또는 부서 내에 소상공인 문제를 다루거나, 미국과 일본처럼 중소기업 전담기구 내에서 취급하는 국가들이 있음.

<표 III-6> 각국의 소상공인(영세기업) 지원체계

국 가	소상공인 지원체계
미국	<ul style="list-style-type: none"> ■ 중소기업 전담 독립 정부부처(중소기업청) ■ 중소기업 전담 지원기관(SBDC) ■ 소상공인 전담 부서 없음. ■ 소상공인 서비스 제공 비영리기관(단체) 다수 (AEO, NASE, USASBE, NBIA, Aspen Institute 등)
일본	<ul style="list-style-type: none"> ■ 경제관련 정부부처 산하 중소기업 전담 정부부처(중소기업청) ■ 소상공인 전담 부서 ■ 소상공인 관련 법률 ■ 상공회, 상공회의소
영국	<ul style="list-style-type: none"> ■ 경제산업 관련 정부부처에서 중소기업 정책(문제) 다룸. ■ 소상공인(영세기업) 전담 부서 또는 기관 없음. - 프랑스의 경우 지역소상공지원단 ■ 민간 비영리기구(단체)의 소상공인 서비스 제공 활발 ■ EU 차원에서 중소기업 및 소상공인 관련 정책(문제) 공동 대응 ■ 각 회원국에서 유럽위원회(EC) 기업·산업의장 산하에 중소기업 특별사절단(A special SME envoy)를 파견 ■ EU 기금을 활용하여 중소기업(소상공인) 프로그램 지원
독일	
프랑스	
이태리	
스웨덴	
덴마크	
핀란드	
스위스	

- 각국의 소상공인 또는 영세기업 지원체계의 유형이 국가에 따라서 다양
 - 소상공인 지원체계가 별도로 구축되어 있는 경우, 중소기업 지원체계 내에 포함 되어 있는 경우, 중소기업 지원체계도 별도로 없는 경우 등으로 크게 구분할 수

있음.

- 소상공인 지원체계가 구축되어 있는 경우 정책 수립기관과 시행기관으로 구분할 수 있음.
 - 정책의 수립은 공공부문에서, 집행은 공공부문 또는 공공부문과 민간부문 공동으로 하는 국가들이 있음.
 - 민간부문은 은행, 비영리 단체(조직) 등이 있음.

5) 소상공인 지원 프로그램

- 소상공인(또는 영세기업) 지원 프로그램은 소상공인만을 대상으로 하는 프로그램과 소상공인도 활용할 수 있는 프로그램으로 구분할 수 있음.

<표 III-7> 각국의 대표적 소상공인 지원프로그램 예시

국 가	소상공인 지원 프로그램
미국	<ul style="list-style-type: none"> ▪ PRIME ▪ Startup America Partnership
일본	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 소규모사업대책추진사업 ▪ 각종 창업지원프로그램 ▪ 소규모기업공제제도 ▪ 지역상가 활성화 프로그램
영국	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Start-Up Loans ▪ new business start-up grant ▪ First Employee 보조금 프로그램
독일	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Start-Up Loan ▪ Microfinance Fund ▪ IHK 창업지원 프로그램
프랑스	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 신창업 기업개생지원 프로그램(NACRE) ▪ FISAC ▪ ADIE 소액융자
이태리	<ul style="list-style-type: none"> ▪ National Credit Guarantee Fund (CGF) ▪ FORMAPER Training Agency 프로그램
스웨덴	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crafts Institute Fund ▪ Young Enterprises Scholarship
덴마크	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Danish Growth Fund ▪ DFSME 프로그램
핀란드	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vigo ▪ FTE 프로그램
스위스	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CTI 프로그램

- 소상공인을 대상에서 포함하는 지원 프로그램 중에서 소상공인이 활용할 수 있는

프로그램은 주로 창업, 기업가정신 등과 관련된 프로그램들임.

- 소상공인만을 대상으로 하는 지원 프로그램은 일본을 제외하면 사실상 많지 않고, 지원 수단도 일부에 국한 되어 있음.
 - 소상공인만을 대상으로 하는 프로그램들은 소액금융 프로그램, 코칭과 훈련, 강담 등을 중심으로 구성
 - 대부분의 국가들이 지역을 중심으로 산업, 규모, 대상, 특성에 따라 다양한 프로그램을 운영하고 있음.

2. 시사점

- 소상공인(또는 영세기업)을 보는 관점에 관한 것으로, 전통적 금융 조달방법 및 시장 접근에 어려움을 겪는 존재로 파악하고 있음.
 - 각국에서 전체 기업의 80% 이상의 비중을 차지하는 면에서는 의미가 있으나, 고용 및 부가가치 등의 비중이 낮아 상대적으로 관심이 낮음.
 - 특히 기업의 경제적인 기여에 많은 가치를 두고 있는 서구 선진국들은 소상공인(또는 영세기업)이 창업 후 성장하여 고용 등에 기여하는 사례가 많지 않다는 점에서 그 역할과 중요성에 상대적으로 주목을 받지 못하고 있음.
 - 다만 개인의 경제활동, 기업가정신의 실현, 소득보전 등의 측면에서의 역할은 상대적으로 중요하다는 인식이지만, 대부분의 기업이 소상공인(또는 영세기업)일 정도로 수가 많기 때문에 정부가 정책의 대상으로 직접 지원·육성하기에는 무리가 있다는 것임.
- 따라서 지역경제의 중요성을 강조하는 일본을 제외한 대부분 선진국들은 소액금융과 상담 및 교육 등을 중심으로 소상공인(또는 영세기업)을 지원
 - 한국의 경우와 같이 소상공인을 위한 별도의 지원기관, 지원채널, 지원수단, 지원예산 등을 갖추고 지원서비스를 제공하는 국가는 없으며, 소상공인을 보는 시각, 역할, 지원, 지원의 효과 등에 대해서 면밀한 점검과 분석이 필요함을 시사하고 있음.
- 선진국의 사례는 한국이 소상공인 관련통계 수립과 작성에 보다 많은 관심과 노력이 필요함을 제기하고 있음.
 - 소상공인(또는 영세기업)의 지원에 한국보다 양적인 면에서 상대적으로 소극적인

선진국들이 소상공인 통계는 보다 다양하고 세분하여 구비하고 있음.

- 통계의 중요성은 굳이 강조할 필요가 없겠으나, 특히 한국의 경우에는 지원 규모나 예산에 비해 소상공인 관련 통계는 매우 부족한 실정임.

□ 소상공인에 대한 조사·연구가 보다 활발하게 이루어져야 함을 선진국의 사례가 보여줌.

- 수적으로 높은 비중, 애로사항 및 정책 수요 등에 관한 실태조사 이외에 심층 분석이 다양하게 이루어지지 않고 있음.
- 관련 정책이 조사 및 연구를 바탕으로 이루어져야 함에도 불구하고, 서비스 수요자들의 요구 및 정책담당자의 공급 위주로 정책이 이루어지는 경향이 있기 때문에 이는 정책의 효과와 예산의 효율성 문제와도 직결되는 중요한 사안임.

□ 선진국 사례는 지원 프로그램 평가를 토대로 지원의 효율성을 높여야 한다는 점을 강조하고 있음.

- 한국에 비해서 상대적으로 지원체계, 지원 프로그램의 다양성 및 예산이 취약한 선진국들도 개별 프로그램에 대한 평가가 매우 활발하게 이루어지고 있음.
- 운영 중인 프로그램은 물론 이미 종료된 프로그램까지 심층 분석을 통해 효과, 성공 또는 실패 요인 등을 다각적으로 분석하여 프로그램에 반영하고 있음.
 - 특히 EU의 경우 국가 간 공동 프로그램, 개별 지원프로그램의 모범사례 등에 대한 조사연구가 매우 활발하게 이루어짐.

□ 선진국들의 지원 프로그램들은 지역, 산업 등을 고려하여 보다 세분하고 있으며, 지원수단도 간접지원 위주로 운용

- 지역에 산재한 소상공인을 대상으로 하는 지원이 중앙정부 중심으로 운용하는 것보다 선진국의 경우와 같이 지방정부 또는 지역기관을 중심으로 운용하는 것이 바람직함을 시사하고 있음.
- 지원수단에 있어서도, 간접지원을 중심으로 각 분야의 지역 전문가 풀을 활용하도록 하는 것이 유효할 것임을 시사하고 있음.
- 특히 다양한 집단으로 구성되어 있는 소상공인 부문을 특성별로 구분하여 적합한 지원수단을 제공하는 것이 효과적일 것임.

□ 비영리 단체(조직)의 활용도를 보다 제고할 필요가 있음을 시사하고 있음.

- 대부분 선진국들의 경우 다수의 비영리 단체(조직)들이 각자의 전문성을 소상공인을 지원하는 서비스 제공에 활발한데, 이는 소상공인 부문의 수, 소재 지역, 다양

성, 특성 등의 면에서 정부 및 공공부문에서 커버할 수 없는 부분이 많기 때문
임.

IV. 결론

- 한국 소상공인 부문은 전체 사업체 수의 86.4%, 전체 종사자 수의 37.9%를 차지하는 국가 경제의 근간임.
 - 그러나 복합적인 요인으로 소상공인 부문의 위축이 가속되고, 이러한 어려움은 국가경제의 부담으로 작용
- 한국의 소상공인 지원정책은 「소기업 및 소상공인 지원을 위한 특별조치법」이 개정(1997년 4월)되면서 본격 시작되어 복잡하고 다양해짐.
 - 지원정책이 소상공인의 경쟁력 강화 및 자생력 제고에 상당한 기여하였음에도 불구하고, 소상공인 부문의 어려움과 도전이 더욱 복잡하고 다양해짐.
- 보다 나은 기업환경 조성 and 소상공인 부문의 발전을 위해 시장경제 및 자본주의 역사가 긴 선진국의 다양한 경험과 대응을 참고할 필요가 있음.
 - 상대적으로 경영역량이 부족한 소상공인, 20년에 불과한 한국의 소상공인에 대한 관심과 정책적 노력 등을 고려하면, 한국보다 앞선 주요 선진국의 소상공인과 관련된 이들 국가의 경험은 선진국을 지향하는 한국에 유효한 참고 자료
- 따라서 본 연구는 주요 선진국의 소상공인 부문 동향과 지원정책을 파악하여 한국 소상공인 부문에 적합한 지원정책을 개발하는데 기여하고자 하였음.
 - 이를 통해 한국의 소상공인 부문과 관련 지원정책의 발전에 시사하는 바를 도출하고 향후 방향을 모색하는 계기로 활용하고자 하였음.
- 소상공인(또는 영세기업)을 보는 관점을 보다 명확하게 정립할 필요
 - 경제적 약자인지, 개인의 경제활동, 기업가정신의 실현, 소득보전 등의 측면에서의 필수 불가결한 존재인지, 아니면 고용 증대와 혁신을 주도하는 존재인지 그 역할과 존재를 명확하게 정립해야 정책의 당위성과 지원방법 등이 결정될 것임.
- 소액금융과 상담 및 교육 등을 중심으로 소상공인(또는 영세기업)을 지원을 재편
 - 한국의 경우도 소상공인을 보는 시각, 역할, 지원, 지원의 효과 등에 대해서 면밀

한 점검과 분석이 필요한 시점임을 시사하고 있음.

□ 선진국의 사례는 한국이 소상공인 관련통계 수립과 작성, 조사와 연구에 보다 많은 관심과 노력이 필요

- 소상공인(또는 영세기업)의 지원에 한국보다 양적인 면에서 상대적으로 소극적인 선진국들이 소상공인 통계는 보다 다양하고 세분하여 구비하고 있음.
- 관련 정책이 조사 및 연구를 바탕으로 이루어져야 함에도 불구하고, 서비스 수요자들의 요구 및 정책담당자의 공급 위주로 정책이 이루어지는 경향이 있기 때문에 이는 정책의 효과와 예산의 효율성 문제와도 직결되는 중요한 사안임.

□ 지원 프로그램 평가를 토대로 지원의 효율성을 높여야 함.

- 운영 중인 프로그램은 물론 이미 종료된 프로그램까지 심층 분석을 통해 효과, 성공 또는 실패 요인 등을 다각적으로 분석하여 프로그램에 반영하고 있음.

□ 지원 프로그램들은 지역, 산업 등을 고려하여 보다 세분하고, 지원수단도 간접지원을 강화할 필요

- 지역에 산재한 소상공인을 대상으로 하는 지원이 중앙정부 중심으로 운용하는 것보다 선진국의 경우와 같이 지방정부 또는 지역기관을 중심으로 운용하는 것이 바람직함을 시사하고 있음.

□ 비영리 단체(조직)의 활용도를 보다 제고할 필요가 있음

- 대부분 선진국들의 경우 다수의 비영리 단체(조직)들이 각자의 전문성을 소상공인을 지원하는 서비스 제공에 활발한데, 이는 소상공인 부문의 수, 소재 지역, 다양성, 특성 등의 면에서 정부 및 공공부문에서 커버할 수 없는 부분이 많기 때문임.