

PLAN 4

뉴민주당의 약속-중소기업 분야

중소기업 강국을 만들자

브랜드1 중소기업 인력양성과 평생학습 지원을 통해 생산성도 높이고 일자리도 창출해야 한다

브랜드2 '나홀로' 중소기업을 '벌떼형' 중소기업으로 네트워킹하여 경쟁력을 키운다

브랜드3 대기업의 부당한 불공정행위를 근절해야 한다

브랜드4 중소기업 해외시장 진출에 정부가 발 벗고 나서야 한다

브랜드5 중소기업이 R&D 투자에 적극 나설 수 있는 환경을 만든다

브랜드6 창업이 활발히 일어날 수 있도록 지원한다

브랜드7 '벤처재도전센터'를 만들어 실패한 사람도 다시 일어설 수 있게 해야 한다

브랜드8 중소기업부를 신설한다

브랜드9 골목상권의 영세 자영업자를 보호해야 한다

브랜드10 안경사, 이·미용사 등 영세 자영업자를 보호해야 한다

중소기업 강국을 만드는 뉴민주당의 약속



현황 중소기업은 창업정신의 모체이자 시장경제의 원천이다. 성장과 일자리 창출에서 잠재력이 가장 큰 영역이다. 우리 경제는 소수 대기업에 의존한 성장구조가 고착화되고 있고 중소기업은 위기의 늪에서 벗어나지 못하고 있다. 대기업과 중소기업의 구조적 양극화는 우리나라 경제성장의 결정적인 걸림돌이 되고 있다.

우리나라의 중소기업지원정책은 양적 측면에서 지속적으로 확대되어 왔다. 150여개가 넘는 우리나라의 중소기업정책은 숫자 면에서는 세계 최고 수준을 기록하고 있다. 그럼에도 불구하고 지금까지의 중소기업정책은 자생력과 국제경쟁력을 갖는 강한 중소기업을 키워내는데 실패하고 있다. 약자보호의 관점에서 개별기업에 대한 직접적인 자금지원은 오히려 자생적인 중소기업의 발전을 가로막는 요인으로 지적되고 있다. 이러한 접근은 세계화, 시장주의 확산, 디지털화, 지식기반경제로 대표되는 경제질서의 급격한 변화에 대한 적합한 대응이 될 수 없다.

이명박 정부의 중소기업정책

중소기업을 살리는 것이 경제 살리기의 핵심임에도 불구하고 고환율정책, 부자감세, R&D 투자 세액공제와 같은 이명박 정부의 친기업정책은 대기업에게 최대의 수혜를 안겨주고 있다.

2010년 예산을 보더라도 이명박 정부가 중소기업에 얼마나 무관심한가가 여실히 드러나고 있다. 중소기업 전체 지원예산의 대부분을 차지하고 있는 산업중소기업에너지예산이 30.8%가 줄었으며, 그 가운데 긴급경영안정자금 80%가 축소되었다. 중소기업 금융지원의 핵심인 신용보증기금에 대한 출연예산은 전액 삭감되었으며, 수출보험기금 출연예산 또한 68%나 삭감되었다.

이명박 정부의 경제 살리기는 중소기업을 외면한 채 대기업 살리기에 매달리고 있는 것이다. 그로 인해 대기업은 글로벌 경제위기에도 불구하고 사상최대의 실적을 기록하며 승승장구하고 있는 반면 중소기업은 그 수가 오히려 줄어들고 있다. 이러한 대기업 위주의 정책은 경제의 양극화를 더욱 심화시키는 결과만 초래하고 있다.

**뉴민주당의
중소기업에
대한 약속**

뉴민주당은 경제성장 동력을 중소기업에서 찾고자 한다. 민주당이 추구하는 새로운 성장 전략은 중소기업 중심의 시장경제이다.

중소기업이 한국경제의 미래를 담보할 수 있도록 우리 민주당은 중소기업 혁신역량과 경쟁력 강화를 모든 경제정책의 중심축으로 삼을 것이다.

또한, 중소기업 땀방울의 결과를 대기업이 빨아들이는 불공정 거래구조가 중소기업의 발목을 잡고 있는 현실을 바꾸고자 한다. 소수 대기업이 주도하는 승자독식의 산업구조가 지속되는 한, 지속가능하고, 절대다수를 위한 포용적 성장은 불가능하기 때문이다.

중소기업정책의 기초를 약자보호의 관점에서 과감히 탈피하여, 중소기업의 성장동력 강화를 위한 시장환경 조성 및 인프라 구축에 중점을 둘 것이다.

이를 통해 중소기업이 경제성장의 활력소가 되고 창조와 혁신의 빛을 발하는 중소기업 강국을 만들기 위해 다음과 같은 10개 브랜드정책을 추진할 것이다.



브랜드 1

중소기업 인력양성과 평생학습 지원을 통해 생산성도 높이고 일자리도 창출해야 한다

1 현황

우리나라 중소기업은 전체 사업체 수의 99.9%, 고용의 87.5%라는 압도적인 비중을 차지하고 있다. 그럼에도 불구하고 중소기업에 대한 사회적 인식은 그 중요성에 비해 그다지 우호적이지 않다. 대학졸업생들은 취업난 속에서도 중소기업으로의 취업을 꺼리고 있다. 중소기업의 생산성과 급여가 대기업의 절반에도 못 미칠 뿐만 아니라 대기업에 비해 근로조건과 근로환경이 열악하기 때문이다.

낮은 임금수준, 근로조건 열악함, 보상능력의 부족 등으로 중소기업은 인력육성에 투자할 여력이 없거나, 높은 이직률로 인해 인력육성에 소극적이다. 인재육성 없이 중소기업의 생산성 향상을 기대하기 어렵다.

이러한 문제점을 개선하기 위해 정부는 중소기업의 인재육성에 대해 다양한 우대조치를 마련하고 있으나, 중소기업의 인력육성 수준을 기대에 크게 미치지 못하고 있다. 그 이유는 중소기업의 인력육성에 제공되는 인센티브의 수준이 인력육성을 활성화하는데 양적으로나 질적으로나 크게 부족하다는 것을 반영하는 것이다.



2 정책과제

- **중소기업에 대한 병역특례 대폭 확대**
 - 중소기업의 우수인력을 지원하기 위해 병역특례를 확대해야 함. 특히 공익요원으로 근무하고 있는 병역특례자들을 중소기업으로 돌려주고, 그 자리에는 나이든 사람들에 대한 일자리를 만들어 줌.
- **외국인 근로자의 공급제한을 생산현장에 따라 구분해서 접근**
 - 국내 일자리를 확보하기 위해 IT업계 등 국내 일자리 수요가 많은 현장에 대해서는 외국인 근로자 공급을 제한할 필요가 있지만 근로자를 구하기 쉽지 않은 작업환경이 좋지 않은 생산현장에 대해서는 외국인 근로자의 취업을 적극 권장.
- **인력육성에 대한 투자를 통해 미래비전을 제공하는 중소기업을 인재양성 중소기업으로 지정하여 정책지원의 최우선대상으로 함으로써 근로자의 능력개발기회 확대 유도**
 - 인재양성은 투자효과가 중장기적으로 육성 후 투자이익을 회수하기 전에 이직의 가능성이 있기 때문에 기업에게는 리스크 요인이 됨. 이러한 위험요인을 보완해주는 인센티브가 없으면 기업입장에서는 인재양성에 소극적이 될 수밖에 없으므로 적절한 인센티브 제공.
 - 인력육성기업을 중소기업 정책지원에서 우대받는 혁신형 중소기업이나 산학협력기업 지정의 필수요건에 포함시키고, 병역특례요원 배정의 필수요건으로 지정함. 일정수준 이상의 직업능력개발 비용에 대한 세제혜택을 제공하고, 환급받을 수 있는 직업능력개발사업의 범위 확대.
- **중소기업의 평생학습에 대한 지원**
 - 평생학습을 추진하는 중소기업이 고용한 신규인력 혹은 고용유지 인력에 대해 인건비의 50%를 1년 동안 지원.
- **교육, 훈련시간에 대한 임금 지원**
 - 일자리나누기로 단축된 노동시간을 이용하여 추진되는 각종 교육과 훈련, 개선, 혁신활동에 대한 임금을 50% 지원.
- **중소기업 평생학습 시스템 구축을 지원을 통한 일자리 창출**
 - 학습 컨설팅, 직업능력개발을 지원.

브랜드2

‘나홀로’ 중소기업을 ‘벌떼형’ 중소기업으로 네트워킹하여 경쟁력을 키운다

1 현황

기업의 경쟁력은 기본적으로 효율성으로부터 획득된다. 효율성은 경쟁, 규모의 경제, 혁신을 원천으로 한다. 중소기업의 효율성을 제약하는 구조적 요인은 일차적으로 규모의 영세성이다.

그간의 중소기업정책은 개별지원, 직접지원, 자금지원 방식으로 추진되어 왔다. 정부의 자금지원을 받아 개별기업이 각자 능력껏 규모의 경제를 개별적으로 달성하라는 것이었다. 그러나 개별 중소기업은 그 본질적 특성이 중소 규모에 있으며, 규모의 경제성을 향유할 수 없는 구조적 한계를 본질적으로 가지고 있다. 개별기업에 대한 직접자금 지원 방식의 중소기업정책은 이러한 중소기업의 태생적 제약을 극복하는데 별 도움을 주지 못한다.

중소기업 자생력을 키우고, 효율성과 경쟁력을 높이기 위해서는 직접지원에서 간접지원으로, 자금지원에서 인프라, 서비스 지원으로, 개별지원에서 공동사업 지원으로 정부정책의 무게중심 이동이 요구된다.

네트워킹은 중소기업 경쟁력의 토대가 되는 중요한 수단이다. 2008년 말 현재 우리나라 중소기업 조합수는 901개에 불과하고, 조합원 업체수는 65,558개로 조직화 수준이 매우 낮다. 우리나라 중소기업의 조직화율은 제조업 대비 9.5%에 불과하다. 일본의 경우에는 중소기업협동조합 조직화율(협동조합 조합원 수 대비 전체 중소기업수)이 70%에 이르고 것과 크게 대비된다. 낮은 조직화에 더해 조합의 본래 목적인 공동사업을 하는 조합은 20%에 불과하다. 일본의 경우는 중소기업협동조합의 대부분이 공동사업을 실시하고 있으며, 그 중에서도 형태자체가 사업조합인 협동조합이 80% 이상을 차지하고 있다는 점을 시사하는 바가 매우 크다.



2 정책과제

● 협동조합을 통한 협동사업의 활성화

- 시장경제 체제에서 상대적으로 경쟁력이 약한 경제주체들이 협력과 제휴를 통한 경쟁력 강화를 위해 자율적으로 결성하여 운영하는 협동조합사업은 우리나라 중소기업의 육성과 경쟁력 강화를 위해 매우 중요한 수단임. 중소기업협동조합을 통해 중소기업들이 업종별, 지역별로 공유할 수 있는 인프라를 구축함과 이를 통한 공동사업을 활성화 함.

● 시장을 중심으로 기술이 결합하는 네트워킹 강화

- 중소기업 네트워킹은 역할(role)과 댓가(sharing)의 다툼으로 쉽게 무너지는 경향이 있음.
- 시장 선도기업과 후발기술기업과의 결합은 이러한 갈등을 극복하는 상생협력 모델이 될 수 있음. 이러한 협력기업에게는 특별신용보증 혜택을 부여하는 인센티브 제공.

● 공동사업 활성화

- 중소기업이 공유할 수 있는 R&D 시설 및 기기 이용, 공동의 품질관리시스템, 공동의 교육 및 훈련시스템, 공유 가능한 물류와 유통망, 공유 가능한 수출지원시스템 및 공동 해외 마케팅사업과 같은 공동사업을 활성화 함.
- 정부정책은 이러한 네트워킹과 협동화를 위한 중소기업의 자구노력을 견인해내고, 그에 필요한 인프라와 서비스 구축과 같은 간접지원에 정책역량 집중.

브랜드3

대기업의 부당한 불공정행위를 근절해야 한다

1 현황

대기업과 중소기업간 격차는 중소기업의 규모의 한계로 인한 경쟁상의 취약성에서 기인하는 바도 있지만, 대·중소기업간 거래에 있어 불합리한 종속적 관계가 또 다른 중요한 원인이 되고 있다.

우리나라 중소제조업의 약 60%가 하도급관계에 있는 수급기업이며, 수급기업의 모기업 납품액이 전체 매출액에서 차지하는 비중이 83.1%를 차지하고 있다.

대·중소기업간 하도급 문제는 오랫동안 제기되어 왔으며, 상생협력의 관점에서 정책을 추진해 왔다. 그러나 여전히 해결되지 않고 있는 고질적인 문제이다. 대·중소기업간 불합리한 종속적 관계는 거래에 있어 분배를 불합리하게 할 뿐만 아니라, 중소기업의 혁신성과와 중소기업지원정책의 효과마저도 대기업이 빨아들이는 구조가 작동하고 있다. 이러한 구조의 해결 없이 중소기업 경쟁력 강화는 기대하기 어렵다.

중소기업의 생존과 경쟁력 확보의 위협요인이 되고 있는 불공정 거래관행을 근절하기 위해서는 그간 중소기업에 비해 막강한 교섭력을 통해 대기업들이 향유하고 있던 이해관계를 재조정해내는 강력한 수단이 필요하다.



2 정책과제

- **대기업과 중소기업간의 관계를 상생모델로 전환**
 - 대기업과 중소기업간의 관계를 '갑-을'관계에서 상생의 협력모델로 바꿈.
- **징벌적 손해배상제도 도입**
 - 불공정한 거래행위에 의한 금전적 손실과 피해에 대해 확실한 보상과 재발방지를 담보하기 위해서는 무엇보다도 공정거래법 및 하도급법 위반행위에 대해 그러한 행위로부터 예상되는 기대수익보다 처벌을 통해 예상되는 기대손실이 더 커야함. 이를 위해 공정거래 및 하도급 비리 손해액의 3배까지 배상하도록 하는 제도 도입.
- **불공정거래에 대한 사전예시제 도입**
 - 현재의 불공정거래 신고제도는 유명무실한 실정임. 피해를 파악하기 위해서는 불공정거래유형을 사전에 열거하는 사전예시제의 도입이 필요함.
- **대기업에 대한 규제 완화를 중소기업과의 상생협력 성과에 연계**
 - 자유롭고 공정한 시장경제와 공정거래 질서의 확립을 위해서는 불공정거래행위에 대한 처벌기준을 강화하는 것뿐만 아니라 장기적으로 양측의 자율적인 이익추구에 부합하는 상생협력관계가 정착할 수 있도록 시장친화적인 유인체계를 마련하는 것이 요구됨. 그러한 유인책의 일환으로 대·중소기업간 상생협력의 성과에 따라 대기업에 대한 규제완화를 차별화하는 제도 도입 필요함.

브랜드4

중소기업 해외시장 진출에 정부가 발 벗고 나서야 한다

1 현황

심각한 생존의 어려움을 겪고 있는 중소기업의 활로는 해외시장 진출이다. 그러나 우리나라 수출에서 중소기업이 차지하는 비중은 수년간 30%대에 머물고 있다. 중소기업 강국으로 알려진 독일의 경우 중소기업이 전체 수출액에서 차지하는 비중이 60%에 이른다.

대기업과는 달리 중소기업의 물적, 인적자원이 취약하여 독자적으로 해외 시장 개척이 어렵다. 따라서 중소기업의 세계시장 개척은 정부의 적극적인 지원이 절대적으로 필요하다. 그러나 지금까지 정부의 수출지원정책에서 중소기업은 뒷전으로 밀리고 있는 실정이다.

내수시장에서 생존의 위기에 봉착한 중소기업에게 새로운 활력을 부여하고 수출중소기업이 미래 국가경쟁력의 기반이 될 수 있도록 정부의 수출지원정책의 중심은 이제 대기업에서 중소기업으로 과감하게 전환되어야 한다.



2 정책과제

- **대한무역진흥공사(KOTRA)를 중소기업 수출지원기관으로 개편**
 - 중소기업의 세계시장 개척과 해외진출이 효과적으로 진행될 수 있도록 인프라 구축과 지원에 정부정책 역량 집중.
 - 이를 위해 KOTRA를 중소기업 수출지원기관으로 개편하여 중소기업의 해외시장 개척의 동반자 역할 담당.
- **수출입은행의 대기업지원을 축소하고 수출중소기업 금융지원 강화**
- **무역협회의 중소기업 지원사업 확대**

브랜드5

중소기업이 R&D 투자에 적극 나설 수 있는 환경을 만든다

1 현황

우리나라 연구개발투자의 빈익빈 부익부 추세는 대기업과 중소기업의 구조적 양극화를 더욱 심화시키는 핵심요인으로 작용하고 있다. 중소기업들은 낮은 수익성으로 성장을 위한 연구개발 투자는 물론, 생존 자체에도 위협을 받고 있는 실정이다.

정부가 금년부터 시행중인 R&D 투자세액공제제도는 일부 대기업에게 연간 1조 이상의 특혜를 주는 '제2차 부자감세'다. 원천기술과 신성장동력산업에 대해 R&D 투자에 대한 세액공제율을 개정 전 3~6%(중소기업 25%)에서 20~25%(중소기업 30~35%)로 확대하였다. 이러한 감세혜택의 90% 이상이 대기업에 집중될 것이다. 대기업에 적용되는 세액공제율이 개정전보다 무려 5배나 높아지는데 비해 중소기업은 약 30% 정도 증가하는데 그치기 때문이다.

2 정책과제

● 외부와의 공동연구개발에 대한 지원

- 중소기업 성장의 열쇠는 혁신에 있으나 인력과 자금부족으로 인해 중소기업의 자체 혁신역량은 한계를 갖고 있음. 이러한 문제를 개선하기 위해서는 내부역량에만 의존하는 폐쇄적 고립적 연구개발 방식에서 외부와의 공동협력을 통한 개방적 방식으로의 전환을 유도해야 함. 이를 위해 중소기업 공동개발에 대한 정부지원을 대폭 확대해야 함. 중소기업 연구소, 대학과 정부출연연구소의 클러스터를 구축하여 중소기업 R&D협력 체계를 구축하도록 지원해야 함.

● 병역특례 중소기업 우선 적용

- 대기업의 경우 혁신활동을 수행하는 인력의 최종학력은 석박사가 중심이지만, 중소기업은 학사가 중심을 이루고 있음. 중소기업 내부에 우수인력이 정착할 수 있는 시스템이 마련되어야 함. 병역특례제도를 혁신활동에 열성적인 중소기업에 우선적 적용.

● 정부출연연구소 인력을 중소기업에 파견

- 정부출연연구소와 지역대학 등 연구거점에서 중소기업 전문기술 인력을 채용하여 중소기업에 파견하는 제도를 신설함. 또한 부품소재통합연구단을 통해 박사급 고급기술 인력을 중소기업에 파견하는 제도를 확대해 나감.

● 중소기업 R&D 투자 세액공제 확대

- 현재 대기업의 R&D투자에 혜택이 집중되고 있는 세액공제제도를 중소기업 위주로 재편함. 즉 대기업에 대해서는 세액공제율을 10% 정도 낮추고 중소기업에 대해서는 10% 정도 상향 조정.

브랜드6

창업이 활발히 일어날 수 있도록 지원한다

1 현황

우리나라 창업 활동의 장기(1981~2008년) 변화 추이를 보면, 2002년까지 고용주 및 자영자 비율이 꾸준히 증가하다가 2003년부터 창업 위축기에 진입한 것으로 나타나고 있다. 창업활동을 나타내는 생산가능인구(15-64세) 대비 자영자(1인기업)비율은 2002년 13.4%에서 2008년 12.6%로 하락하였으며, 고용주비율도 같은 기간 4.8%에서 4.3%로 낮아지고 있다

* 고용주 : 유급 종업원을 한 사람 이상 고용한 자영업주, 자영자 : 유급 종업원 없이 혼자 경영하는 자영업주, 1인기업

특히 생계형창업의 감소로 전반적인 창업활동이 점차 부진해지고 있고 생계형 창업도 도소매업 및 음식숙박업에 집중되어 있다(2006년 현재 인구 천명당 사업체수가 각각 17.8개사 및 12.8개사로 미국, 일본에 비해서 과밀한 현상임)

또한 중소기업청에 따르면 2003년 이후 전국 신설법인수 증가세가 정체된 상태다. 특히 서비스업보다는 제조업에서의 창업부진(신설법인수 감소) 현상이 심각한 실정이다. 전국 신설법인수 중에서 제조업체의 비중은 2003년 23.6%에서 2008년 19.9%로 감소한 반면, 서비스업체의 비중은 같은 기간 59.3%에서 65.3%로 증가하였다.

2 정책과제

고용을 통한 일자리 못지않게 중요한 것이 창업임. 서비스업과 중소기업의 창업이 활성화 되어야 일자리가 만들어짐. 활발한 창업은 도전정신, 벤처정신이 넘쳐날 때 가능함. 활발한 창업의 토양을 만들기 위해서 세제, 금융의 지원 등 정부의 역할이 중요함. 특히 창업에 다음과 같은 세제상의 지원이 필요함.

● 세제감면 혜택 확대

- 현재 창업 후 이익이 난 해부터 4년간 소득세 및 법인세를 50% 감면해주고 있는 것을 처음 2년간은 100%, 그 후 3년간은 50% 감면으로 세제혜택 늘임.

● 창업시에는 중고설비에도 임시투자세액 공제의 혜택 인정

● 연대보증과 같은 연좌제를 폐지하여 한번 실패한 사람도 재기할 수 있도록 함

‘벤처재도전센터’를 만들어 실패한 사람도 다시 일어설 수 있게 해야 한다

1 현황

무한한 창의력과 기업가정신이 지속적인 성장 및 혁신의 필수조건이다. 기업가란 불확실한 세계에서 위험을 감수하고 의사결정을 하는 사람으로 역동적인 시장의 움직임을 주도하는 존재다.

우리나라에서 기업가 정신이 후퇴하고 있다. 2001년 이후 창업의 숫자가 지속적인 감소 추세를 보이고 있다. 중소기업의 창업이 활성화되기 위해서는 창업-성장-퇴출이 원활하게 이루어지는 생태계를 만들어야 한다.

우리나라에서 기업가 정신 발휘에 걸림돌로 작용하는 하나의 요인이 실패한 사람에게 다시 기회를 주지 않는 점이다. 한번 실패한 기업가에게는 영원한 실패자라는 사회적 낙인이 찍히고, 연좌제 형식의 연대보증제도는 창업활동과 기업가 정신의 족쇄가 되고 있다.

이러한 문제를 개선하기 우리나라에서도 패자부활제도(벤처기업 경영재기 지원제도)가 2005년에 도입되었으나, 유명무실한 상태이다. 기보에서 벤처재기보증으로 지원받은 업체는 지난 5년간 단 2곳으로 보증규모는 4억원에 불과한 실정이다.

기업가 정신의 요람이라고 할 수 있는 미국의 실리콘밸리에서는 100개 벤처기업 중 1개만이 성공함에도 불구하고 끊임없는 재기와 도전이 계속되고 있다. 한 번 실패한 사람에게 재기의 기회를 주지 않는 곳에서는 기업가정신이 맘껏 발휘되기는 어렵다.



2 정책과제

● 연대보증제도 개선

- 신용보증기금이나 중소기업진흥공단 등 중소기업 정책금융기관은 신용보증이나 대출 시 안전장치를 확보하고 도덕적 해이를 방지한다는 이유로 연대보증제를 운영하고 있음. 연대보증의 대상은 대표이사 등 실질적 회사경영자는 물론 배우자, 직계존비속까지 폭넓게 포함되어 혈족까지 줄줄이 엮여 들어가기 마련임. 연대보증이 채무에 대한 무한책임을 지는 것이기 때문에 채무조정 자체가 불가능해 기업가로서 재기하는 것을 원천적으로 봉쇄하고 있음.
- 미국의 파산법처럼 창업에 실패하더라도 경제적 재기의 기회를 폭넓게 보장해야 함. 이를 위해서 연대보증제도는 연대보증을 하거나 가산보증료를 내게 하여 선택하게 함. 다만 가산보증료 대신 스톱옵션을 제공할 수 있게 함.



● 벤처재도전센터 설립

- 현재 패자부활제는 기보가 담당하는 벤처재기보증 자금지원제도와 벤처기업협회, 신용회복위원회 등으로 구성된 벤처패자부활추진위원회 심사제도로 이원화되어 있음. 패자부활과 관련한 모든 활동을 총괄하는 벤처재도전센터를 설립하여 재창업과 관련한 모든 절차를 간소화하여 체계적으로 관리하고, 패자부활제도가 활성화될 수 있도록 함.

브랜드8

중소기업부를 신설한다

1 현황

중소기업지원 업무를 전담하고 있는 중소기업청이 지식경제부 산하로 되어 있고, 중소기업지원을 위한 업무가 여러 기관에 파편화 되어 있다. 지식경제부는 산업정책 전반을 다루고 있어 일반 산업정책과 중소기업 정책이 충돌하는 경우가 발생할 수 있다. 특히 수십 년 동안 지식경제부는 대기업 위주의 산업정책을 펴 왔기 때문에 중소기업의 이해를 대변하기에 한계가 있다.

2 정책과제

● 중소기업부 신설

- 현재 지식경제부 산하 중소기업청을 중소기업부로 승격.
- 중소기업부는 다른 부처와 동등한 위치에서 중소기업의 이해를 대변하고 경쟁력을 높이는 정책을 수립, 집행, 조정하는 기능 담당.

브랜드9

골목상권의 영세 자영업자를 보호해야 한다

1 현황

1996년 유통시장 개방 이후 대규모점포의 형태인 대형할인마트는 급속하게 확산돼 현재는 380개가 넘어 포화상태에 이르렀을 정도로 성장한데 비해 재래시장의 중·소 영세 상인들은 이에 따른 경기악화로 고사 위기에 처해 있다. 다음 표에 나타나 있듯이 재래시장 매출액이 대형유통업으로 옮겨간 것을 알 수 있다.

<대형마트 재래시장 매출액 증감현황>(1999년-2008년)

	1999년	2008년	증감
대형마트	7.5조원	30.7조원	23.2조원 증가
재래시장	46.2조원	25.9조원	20.3조원 감소

대형할인매장 1개가 들어설 경우, 재래시장 4개가 사라지고 동네슈퍼 350여개가 몰락하여, 그에 따른 종사자 550여명이 실직할 정도로 대형할인매장이 지역경제에 미치는 영향은 심각하다. 특히 일자리 측면에서 심각하다. 대형 할인매장 1개당 550개의 일자리가 사라지고 있는 것이다. 이와 같이 대규모점포의 확산은 중소기업의 몰락과 지역경제를 붕괴시키는 가장 큰 원인으로 지목되고 있다.

특히 홈플러스 등 4대 대형유통업체의 SSM입점은 총450개에 달하고 있으며 골목상권 몰락의 직접적인 원인으로 지목되고 있어, 이에 대한 대책마련이 시급한 가운데 진출 점포수가 가장 많은 '홈플러스 익스프레스'의 경우 평균매장 면적이 478㎡에 이를 정도로 소형화되고 있으나 현행법에서는 이를 규제할 근거가 없다.

<4대 유통업체별 입점현황>(2009년 9월 30일 현재)

홈플러스 익스프레스	롯데슈퍼	GS슈퍼	이마트 에브리데이
168	153	119	10

정부의 통계에 따르면 대형마트와 기업형 슈퍼마켓으로 인해 중소기업의 매출액이 각각 42.2%, 47.6% 감소하는 것으로 나타났으며 지난 1년간 고용인 없이 나홀로 가게를 운영하는 영세자영업자의 수는 30만명 이상 줄어들고 있다.

2 정책과제

- SSM 및 대규모 점포의 개설 허가제 도입(현행 신고제 및 등록제)
 - 일정 용도지역에서 개설을 금지하고 예외적으로 일정요건을 갖춘 경우에만 허가.
 - 주거지역 입점 제한, 영업시간 및 영업품목에 대해 제한함.
- 유통산업발전법상 준대규모점포 개념을 도입하여 대상을 확대
 - 50평 미만의 규모가 작은 SSM이 확산됨에 따라 점포의 면적보다는 운영주체에 초점을 맞추어 규제할 필요 있음.



브랜드 10

안경사, 이·미용사 등 영세 자영업자를 보호해야 한다

1 현황

현행법에 따르면 안경원과 이·미용업소는 면허증을 취득한 개인이 1곳의 업소만을 개설할 수 있다. 안경원과 이·미용업소는 소규모 자본으로 운영되는 골목경제의 대표적 자영업자다.

공정거래위원회는 법인 안경업소와 이·미용실 개설허용을 추진하기 위한 '진입규제 개선'을 위한 공개 토론회'를 2009년 8월 10일 개최하였으나 미용·안경 업계 자영업자들의 반발로 무산 된 적이 있다. 향후 법인기업 진입을 허용하도록 해 여러 개 지점 운영이 가능하도록 한다는 취지이다. 2009년 9월 국가경쟁력강화위원회와 공정거래위원회 발표에 따르면 안경원과 이·미용업소에 대해서 2010년 상반기 규제완화를 추진할 예정에 있다.

정부는 자본력을 갖춘 기업이 안경원과 이·미용업소를 직영하게 되면 소비자들에게 싸고 질 좋은 서비스를 제공할 수 있다고 보고 있는 것 같다. 그러나 그럴 경우 소자본 업소의 폐업과 면허자의 대량 실직 사태로 이어질 것이며 대부분 영세서민인 소상공인들은 생존권을 위협받게 될 것이다.

2 정책과제

- 안경사, 이·미용사 업종의 진입규제완화에 대한 신중한 접근 필요
 - 우선적으로 공신력 있는 기관에 의한 체계적인 실태조사가 시급.
 - 시장논리보다는 영세상인들이 경쟁력을 확보할 수 있도록 제도적 지원이 선행되어야 함.