

저소득 한부모 여성가구주의 폐업 경험에 대한 질적 연구*

임은의** · 임유진*** · 박현정****

초 록

본 연구의 목적은 폐업 경험이 있는 한부모 여성가구주를 대상으로 그들이 경험한 폐업의 원인과 의미를 심층적으로 이해하고자 하는 것이다. 연구 목적 달성을 위해 과거 창업을 했지만 폐업을 경험한 바 있는 한부모 여성가구주 5인을 의도적으로 표집하여 구술면담을 통해 자료를 수집하였고, Connelly and Clandinin(1991)의 내러티브 탐구방법으로 분석하였다. 연구 참여자 개인과 환경에 따라 폐업의 원인은 달랐으나, 공통적으로 폐업은 도미노처럼 엮힌 사건들의 연쇄반응 결과이며 그 과정에서 연구참여자들은 자금의 어려움, 경영의 어려움, 자녀 양육의 어려움, 건강상의 어려움으로 인해 혼자서 버티고 고군분투하다 무너짐을 경험하였다. 연구참여자들은 내러티브의 재이야기 하는 과정을 통해 폐업의 고통 이후 자신의 삶을 새롭게 조망할 수 있게 되었는데, 그들은 실패했으나 창업 기회를 긍정적으로 인식하였으며, 폐업을 통해 자신의 길을 찾아 갈수 있게 되었을 뿐 아니라 스스로 할 수 있는 것과 없는 것을 구별하는 자기인식을 하게 되었음을 고백하였다. 이러한 경험을 토대로 폐업을 사전에 예방하고, 폐업 과정에서 손실을 최소화 시키는 실천적 지침을 제언하였다.

주제어 : 한부모 여성가구주, 창업, 폐업, 폐업 원인, 폐업 경험, 내러티브 탐구

* 이 논문은 아름다운 재단의 연구지원을 받아 작성되었습니다.

** 제1저자, 극동대학교 사회복지학과 조교수(empower@kdu.ac.kr)

*** 교신저자, 이화여자대학교 사회복지학과 박사과정 수료(1009bluei@naver.com)

**** 서울기독대학교 사회복지학과 조교수(hyunjungpark128@hanmail.net)

I. 서론

최근 자영업 과포화로 업종 과당경쟁이 심해지고, 민간 소비가 극도로 위축되면서 경영난을 이유로 폐업하는 소상공인이 갈수록 증가하고 있다. 국세청의 ‘국세통계연보’에 의하면 2009년 기준 한해 창업한 개인사업자가 96만 3천명에 이른 반면, 폐업한 개인사업자는 78만 6천명으로 집계되어(이유태, 2012), 국내의 폐업률이 81.6%를 육박할 정도로 높은 수치를 보임에 따라 폐업에 대한 사회적 심각성을 재고할 시점에 있다.

이렇게 창업과 폐업이 빈번하게 이뤄지는 다산다사의 구조는 극히 낮은 수준의 창업 자금만을 회수할 수밖에 없는 폐업자들에게 재정적인 손실을 입힐 뿐 더러 경영 악화를 만회하려는 과정에서 막대한 부채를 안게 한다. 그래서 폐업이후에도 오랫동안 재기의 발목을 잡는 경우가 발생하여 그야말로 폐업으로 인한 피해는 막대할 것으로 여겨진다. 더구나 소상공인 종사자 중에서는 75%가 폐업이후에 다시 창업을 반복하고 있는 상황을 볼 때 악순환의 고리를 끊기 위한 국가적 차원의 폐업 관리 대책이 절실히 요청되는 상황이다.

그러나 실패를 사전에 예방하고 폐업률을 최소화시키기 위한 폐업 관리 방안 마련되어야 함에도 불구하고 국내에서는 자영업자의 잦은 폐업에 대해 이슈화만 되었지 구체적인 논의는 제대로 이뤄지지도 않고 있다. 이러한 사실은 소상공인 폐업에 관한 연구 경향에서도 여실히 드러나고 있다. 국내의 소상공인 폐업 연구는 소상공인 폐업실태 연구(소상공인진흥원, 2008)와 소상공인 생태계 관리(이유태, 2012), 자영업자의 직업 경로 탐색(박종서·김지연, 2012) 정도로 기초적인 차원의 탐색이 이뤄지고 있는 불모상태라 할 수 있다.

또한 폐업으로 인해 고통이 가장 극심할 것으로 예상되는 저소득 한부모 여성가구주들을 대상으로 하는 논의 및 연구는 찾아보기 힘들다. 이혼 후 빈곤 상태에 머무르게 된 한부모 여성가구주들의 빈곤 문제를 해결하기 위해 자영 창업 지원이 유력한 대안으로 인식되어 왔으며(황정임·류연규·류만희, 2006), 한부모 여성가구주를 대상으로 한 자영 창업은 효과 측면에서도

소득증대 효과와 자신이 처한 어려움을 극복하고 보다 나은 상황으로 전환시킬 수 있다는 의지를 갖는 효과가 있음이 검증되었다(김경휘·황정암·류연규, 2008). 그러나 자영창업이 한부모 여성가구주의 자립지원에 효과적임에도 불구하고, 자영업 생태계가 밀집해 있는 한국에서 부부 창업자들에 비해 가족 관계망조차 취약한 한부모 여성가구주들에 있어 창업과 경영은 녹록치 않을 것이며, 이로 인해 잦은 폐업을 경험할 것으로 예상된다.

여성 창업자들은 창업과 경영과정에서 재무관리의 경험 부족, 과도한 노동 강도와 가사병행에 따른 어려움, 담보 취약, 대출 확보, 경영훈련 부족과 같은 어려움을 겪는 것으로 나타났다(정유정, 1997; Hisrich and Brush, 1986; Lee-Gosselin and Grise, 1990). 이러한 어려움으로 인해 여성 사업주에 비해 남성 사업주의 성공률이 1.85배 높으며(윤성욱·서근하, 2002), 폐업자의 비율도 여성이 더 높은 비중을 차지하고 있는 것으로 나타났다(소상공인진흥원, 2008). 더욱이 네트워크는 사업 성공의 중요한 요인으로 지적되고 있는데, 네트워크가 빈약한 한부모 여성가구주의 경우 사업 도움을 받기가 어려우며, 이들 여성가장이 사업 실패로 무너졌을 경우 이중 소득자 모델(dual incomers)처럼 상대를 지탱해 줄 보완체계가 없기에 본인과 자녀들이 감당해야 할 폐업 고통은 더욱 가혹하게 다가올 것이다.

저소득 여성가구주의 창업을 통한 자립에 대한 관심은 이전 창업의 실패를 이해하는데서 출발하여야 한다. 한부모 여성 가구주들이 창업을 통해 자립을 촉진하고 역량을 강화하기 위해서는 창업 성공 요인에 대한 규명 못지않게 이들이 왜 자영업에서 실패하는가에 대한 연구가 중요하다고 볼 수 있다. 이들의 눈을 통해서, 목소리를 통해서 이들을 볼 수 있어야 하며, 폐업의 경험을 중요하게 여기고, 그것으로부터 배울 수 있어야 한다(Manen, 1989). 아직은 한부모 여성가구주들을 대상으로 한 폐업 연구는 시도되지 않고 있기에 한부모 여성가구주들을 대상으로 창업 현장에서 겪은 폐업 경험을 그들의 생생한 목소리 그대로 반영하는 연구가 시급하다고 할 수 있다. 일반인들의 폐업 과정과 마찬가지로 한부모 여성가구주들의 폐업 경험 역시 주로 개인적인 차원에서 이루어지기 때문에 밖으로 거의 드러나지 않는 사건들이라고 할 수 있다. 이처럼 한부모 여성가구주들의 폐업 경험은 개인의 구체적인 경험이므로 전체적인 경향이나 실태 및 현황 파악으로는

이해하기 어려운 측면이 있다. 따라서 이들의 폐업 경험에 관한 연구는 양적 연구보다는 개인의 구체적인 적응 경험을 이해하고 기술하는 내러티브 탐구가 더 효과적이라고 할 수 있다.

이러한 내러티브 탐구의 특징에 근거하여 이 연구는 저소득 한부모 여성 가구주들의 폐업 경험을 연구하고, 그 의미를 밝히는데 연구의 목적을 두고 있다. 이를 위하여 창업 업종별, 폐업 이후 직업 경로 등을 고려하여 샘플링한 다섯명의 내러티브를 중심으로 이들의 폐업 원인은 무엇이었는지, 폐업 이후의 생활은 어떠하였는지를 살펴보았다. 즉 폐업 전후를 통하여 어떠한 경험을 했으며, 그 경험이 의미하는 바가 무엇인지를 이해함으로써, 향후 한부모 여성가구주들의 성공적인 창업 적응을 위하여 어떠한 개입이 요구되는지를 탐색하고자 한다.

II. 문헌 검토

1. 저소득 한부모 여성가구주의 창업과 관련된 이론적 검토

한부모 가족이란 ‘이혼, 별거, 사망, 유기 등 여러 가지 사유로 인해 양친 중 한쪽과 자녀로 구성된 가족’을 말하는데, 이때 모가 한부모 가족의 주양육자로 책임을 질 경우 한부모 여성 가구주라 일컫는다. 이들 한부모 여성 가구주의 비율은 해마다 지속적으로 증가하고 있는 실정이다. 통계청(2010) 자료에 의하면, 한부모 여성가구주가 1995년 787,574가구였던 것이 2010년 1,246,690가구로 15년 사이 63% 증가하였다. 한부모 남성가구주도 증가하기는 하나, 2010년 347,448가구로 이는 한부모 여성가구주에 비해서 28% 적은 것으로 나타났다.

한부모 여성가구주의 증가는 ‘빈곤의 여성화’ 현상을 심화시킬 가능성이 농후한데, 이를 설명하는 이중 노동시장론에 의하면 여성들은 가사노동 부담과 낮은 경력 등으로 인해 주로 저임금과 불안정한 고용조건, 내부승진의 기회가 결여된 2차 노동시장에 머물게 됨으로써 빈곤에 빠질 가능성이 높다는 것이다(Doeringer and Piore, 1971). 이혼 등으로 인해 갑자기 생계 책임자로서 노동시장으로 내몰리게 된 여성가구주의 경우 노동시장에서의

경험부재와 여성의 열악한 노동시장 지위로 인해 빈곤층으로 전락할 가능성이 높음을 예측할 수 있게 한다. 실제로도 한부모 여성가구의 빈곤율은 높은 것으로 조사되었는데, 보건복지부 ‘2010년 국민기초생활보장수급 가구조사’에 따르면 한부모 여성가구는 전체 수급자 중 10%를 차지하여, 2%를 차지하는 한부모 남성가구보다 5배나 높았다.

이렇게 심각하게 나타난 저소득 한부모 여성가구의 빈곤문제를 해결하기 위해 이들의 창업 지원이 모색되어 왔다. 저소득층의 자영창업정책은 주요 수혜자가 빈곤여성이고, 빈곤 여성의 복지증진을 위한 한 방법으로 효과가 있는 것으로 보고되었다(Kantor, 2001). 황정임·류연규·류만희(2006)는 한부모 여성가장과 자영창업 지원 프로그램과의 친화적인 관련성을 Turner(1993)의 노동시장 방출요소와 유인요소로 구분하여 설명하였다. 경력단절과 저학력 등 낮은 인적 자본 수준을 가진 여성가장들에게 노동시장에서 좋은 일자리가 제공되지 않고 불완전 고용과 실업이 반복되는 상태인데, 자영업 노동시장은 가사와 일을 병행할 수 있고, 미용이나 음식관련 업종과 같이 여성 특유의 기술을 필요로 하는 분야가 존재하기에 자영창업이 한부모 여성가장에게 유리하게 작용한다는 것이다.

그러나 ‘여성에 의해 소유되고 경영되는 사업체’인 여성기업(한국여성정치연구소, 1996)만 하더라도 양적인 면에서 확대되고 있는 추세이나, 대부분 진입장벽이 낮고 경쟁이 치열한 전통적 여성 집중산업인 음식 및 숙박, 도소매업에 편중되어 질적인 성장으로 이어가지는 못해 고부가가치 산업에서의 성장기반이 미약한 것으로 지적되고 있다(서근하·황미애, 2007). 더군다나 자원과 네트워크 차원에서 일반 여성기업에 비해 상대적 열위에 있는 한부모 여성가구의 창업의 경우 제도권 금융에 대한 접근이 제한되어 있기 때문에 창업 자금을 조달할 때 더 어려움을 겪게 된다(Pitt, Khandker and Cartwright, 2006). 자금 부족 뿐만 아니라 인적 자본 수준 저하, 정보부족, 자문 부재, 기술 부족 등의 열세를 겪게 되는데, 특히 한부모 여성가구의 창업 효과를 도모하기 위해서는 사업자금 융자 지원, 자영창업 훈련, 기술훈련, 네트워크 형성 등으로 구성된 창업지원 프로그램이 통합적으로 제공될 필요가 있음이 강조되어 왔고(Sanders, 2004 재인용) 이러한 프로그램이 마이크로크레딧 기관을 중심으로 펼쳐지고 있다.

이러한 저소득 한부모 여성가구주를 대상으로 한 창업에 대한 평가가 엇갈리고 있는 가운데, 이들에 대한 창업의 효과성을 규명하려는 연구들이 소수이나마 시도되고 있는 실정이다. 먼저 빈곤여성의 자영창업 효과와 그 영향요인을 살펴보고 있는 김경휘·황정임·류연규(2008)에서는 빈곤여성의 자영창업이 실질적인 소득증대를 통해 빈곤 탈출에 기여하고 소득향상 뿐만 아니라 독립성을 증진시킨다는 평가와 자영창업의 소득 향상 효과가 다른 전략들에 비해 월등하다는 증거는 없으며 역량강화 효과도 크지 않다는 외국 선행연구의 공존된 평가 결과를 소개하면서(Sanders, 2004; Grasmuck and Espinal, 2000), 한국노동패널 8차년도 자료를 대상으로 경제적 및 비경제적 효과를 분석한 결과, 소득증대 효과와 자신이 처한 여러 가지 어려움을 극복하고 보다 나은 상황으로 전환시킬 수 있다는 의지를 갖는 효과가 있음을 밝혔다. 이에 앞서 빈곤여성 대상 창업관련 연구로는 황정임·류연규·류만희(2006)가 창업을 희망하는 빈곤여성을 위한 자활지원방안을 정책적, 실천적으로 제안한 바 있고, 서근하·황미애(2007)의 여성창업과 소액대출 개선에 관한 연구 정도가 있을 뿐 아직은 한부모 여성가구주의 창업에 대한 기초 자료 조차 확보되지 않는 상태여서 한부모 여성가구주와 창업 관계를 다각적으로 조명하는데 한계가 있는 상황이다.

2. 폐업에 대한 이론적 고찰

폐업(Closure)은 사업주나 사업체가 영업 활동을 종료한 상태를 의미하는 것으로 흔히 폐업은 사업 실패의 대리변수(Proxy)로서, 생존은 사업 성공의 대리변수로 활용되어 왔다(Headd, 2003). 국제통계연보(2009)에 의하면 한 해 78만여 자영업체가 폐업하고 있는 것으로 보고되는데, 폐업시 소멸성 자산의 21% 내외만 회수될 정도로 막대한 규모의 부가 유실되고 있어(한국음식업중앙회 내부자료), 폐업은 사업 실패로 간주되고 있다. 그렇다고 해서 폐업을 사업 실패와 동일한 의미로 사용할 수 없다는 점이 Watson and Everett(1996)에 의해 제기되었으며, 이들은 사업체의 재정상태가 성공적이라 하더라도 사업주의 은퇴나 수익실현을 위한 사업체의 매각 등을 이유로 폐업을 할 수 있으므로 엄밀한 의미에서 성공적인 폐업과 실패한 폐업으로

구분할 필요가 있다고 주장하였다. 본 연구에서 폐업의 개념은 Watson and Everett(1996)의 관점을 받아들여 실패한 폐업으로 규정짓고자 한다.

자영업체가 포함되어 있는 소기업은 서비스업 및 도·소매업의 경우 5인 미만, 제조업, 건설업, 광업의 경우 10인 미만의 종사원을 가진 기업을 말하는 것으로(중소기업청 중소기업법 시행령 제8조 소기업 및 소상공인 지원을 위한 특별 조치법 제2조 및 시행령 제2조 규정), 우리나라는 2009년말 기준으로 사업체수 268만개(총 사업체의 87.5%), 종사자 수 522만명(38.9%)를 차지하고 있다(이윤탈, 2012). 이는 외환위기 이후 직장에서 내몰린 사람들이 재취업이 여의치 않자 창업이 손쉬운 자영업으로 몰리면서 나타난 결과로 전체 취업자 중 소상공인 비중이 OECD 회원국 중 가장 높은 비중을 기록하였다. 미국은 1990년대 이후 계속해서 전체 비농가 취업자 중 소상공인 비율이 10%대로 안정적인 추이를 보였고, 일본 역시 90년대 이후 10% 미만으로 안정적인 모습을 보이고 있다(지용하·양해술, 2009). ‘자영업 포화상태’라 일컬어지고 있는 한국에서는 업종 과당경쟁이 벌어지고, 민간소비가 극도로 위축 되면서 경영난을 이유로 폐업하는 소상공인이 갈수록 늘어나고 있다. 국세청의 ‘국세통계연보’에 따르면 2009년 폐업한 개인사업자는 모두 786,000명으로 집계 되었으며 개인사업자 폐업건수는 2003년 816,000건에서 2004년 699,000건으로 줄었다가 2005년 754,000건, 2007년 848,000건에 이어 지속적인 증가세를 나타냈다. 소상공인의 창업 대비 폐업율은 <표1>에서 보듯이 2003년 이후부터는 90년대 후반이나 2000년대 초반보다 오히려 높은 수준에서 유지되고 있으며, 퇴출 가능성이 높은 한계업체의 비중이 30%를 넘고 과반이 월평균 순이익 1000만원 이하로 나타나 이러한 다산다사의 구조 속에서 빈번한 창·폐업으로 인해 손실되는 국가의 부는 막대하다(이윤탈, 2012). 일례로 음식업의 경우 창업시 소요되는 비용은 보증금, 권리금, 인테리어, 운영비인데, 이중 보증금과 권리금은 비소멸성 자금이나 인테리어 비용은 소멸성 자산으로 폐업시 구매단가의 21%내외만 회수되는 것으로 조사되어 생계형 창업자들이 부채만 떠안게 되는 악순환이 되풀이 되고 있다.

〈표 1〉 연도별 개인사업자 창업 및 폐업 현황

(단위: 천명)

연도	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
창업	442	401	629	932	997	1,167	946	828	814	945	1,060	1,101	963
폐업	185	419	407	598	684	768	816	699	754	758	848	794	786
비율	41.8	104.5	64.7	64.2	68.5	65.8	86.3	84.5	92.6	80.2	80.0	72.1	81.6

자료: 국세청, 각 년도 국세통계연보(이유태, 2012 재인용)

전체 폐업자를 대상으로 한 성별 차이에 관련된 통계자료가 부족하여 남성에 비해 여성의 폐업 확률이 더 높은지 정확히 알 수는 없으나, 소상공인 정책자금 수혜자 중 폐업 사업자를 대상으로 한 소상공인 폐업 및 재창업 사업자 실태조사(2008)에 의하면, 소상공인 정책자금 수혜자의 성별 구성 비율이 남성 58%, 여성 42%로 남성이 높지만, 폐업자의 경우 남성이 48.6%, 여성이 51.4%로 여성이 높게 나타나 여성의 폐업 비율이 높음을 유추해 볼 수 있다. 폐업과의 반대현상인 성공에 있어서도 한국 소상공인을 분석한 윤성욱·서근하(2002)의 연구는 여성창업자에 비해 남성창업자의 성공률이 1.85배 높다는 결과를 보여 창업시장에서 여성 창업자들이 더 어려움을 겪고 있음을 뒷받침하고 있다.

여성 창업자들의 어려움을 지적하는 많은 연구에서 여성들은 창업시에는 경영훈련 부족과 대출확보, 재무관리의 경험부족, 담보취약, 정보와 상담부족 등의 어려움을 겪으며, 경영과정 상에서는 재무관리의 경험부족, 과도한 노동강도와 가사병행에 따른 어려움, 담보취약, 대출확보, 경영훈련 부족 등을 겪는 것으로 나타났다(정유정, 1997; Hisrich and Brush, 1986; Lee-Gosselin and Grise, 1990). 사업체를 운영하는 동일한 상황이라 하더라도 일 가정 양립에 대한 과중한 책임이 여성에게 더 주어지는 경향이 있어, 사업수익이 높은 여성들은 일 가정 갈등을 완화시키는 나름의 전략을 활용하지만, 사업 수익이 낮은 여성들은 일 가정 갈등을 극복하지 못해(Shelton, 2006) 사업체와 가사의 동반 하락이 예상되는 지점이다. 또한 사업관련 네트워크는 사업 경영에 지대한 영향을 미치는데, 사업관련 네트워크가 빈약한 한부모 여성가주들의 경우 네트워크 부족은 사업체를 경영하는데 있어 어려움을 가중시키고 있는 것으로 나타났다(Aldrich et al., 1989; Rosa and

Hamilton, 1994).

이렇게 폐업으로 인한 개인, 가정, 사회 차원에서의 피해가 크기에 폐업의 원인을 밝히려는 노력은 매우 중요하다. 그러나 실제 폐업의 원인을 규명할 수 있는가를 둘러싸고 연구자가 상반된 입장을 보이고 있다. Fredland and Morris(1976)에 의하면 폐업의 원인은 제각각 분리될 수 없으며 그렇게 하려는 시도가 헛된 노력에 불과하다고 하였다. 이에 반해 Abdelsamad and Kindling(1978)는 자유시장 경제에서 사업체의 폐업은 불가피하나 폐업의 원인을 알고 예방 조치를 취하면 폐업율이 감소될 소지가 있다고 필요성을 피력하였다. 그리고 이들은 폐업의 원인을 크게 외생적인 요인과 내재적인 요인으로 분류하고, 외생적인 원인에 대해서는 경제 환경을 변화시키는 정책이 적절하며, 내재적인 원인에 대해서는 사업체가 자구적인 노력을 취할 수 있도록 돕는 방향으로 그 원인별 대응을 제시하였다. 미국 small business 대상으로 한 본격적인 폐업 연구인 Everett and Watson(1998)에서는 전체 표본 기업 중 48.9%가 폐업한 것으로 나타났는데, 이들의 폐업 원인으로 도산(3.4%), 손실악화를 피하기 위해(8.0%), 잘 운영이 안돼서(5.1%), 은퇴 혹은 건강 악화(2.4%), 기타의 실패(0.7%), 이익실현(17.6%), 기타의 실패 아님(5.3%), 모름(6.3%)의 응답율을 보였다. 한편 <표2>의 국내 소상공인 폐업 사유를 살펴보면 장사가 안 됨과 경기 악화가 가장 높은 응답율을 보여, 상기의 미국 폐업 사유와는 다른 상황을 보이고 있다.

〈표 2〉 소상공인 폐업 사유

단위: %

구분	적성이 안맞음	장사가 안됨	이익이 낮음	성장 불투명	취업	경기 악화	자금 조달 곤란	개인 사정	건강 악화	사업장 이전	업종 전환	기타
비율	2.6	34.2	3.6	2.1	1.1	18.4	3.8	5.3	4.1	5.1	3.8	15.8

자료: 소상공인진흥원(2008) 소상공인 폐업 및 재창업사업자 실태조사

이렇게 창업 환경이 상이하기 때문에 폐업 원인도 국가마다 다르게 나타나 국내의 폐업 관련 연구가 활발하게 수행되어야 함에도 불구하고 국내의 폐업 관련 연구는 불모상태라 할 수 있다. 국내 폐업 관련 연구로는 중소기업과 대기업 대상의 김영산·왕규호·정수연(2003)와 일본 소기업 대상 폐업

실태 연구인 정수원(2009)이 있고, 그나마 소상공인을 대상으로 한 소상공인진흥원의 폐업 및 재창업사업자 실태조사(2008)가 있을 뿐이다. 전체 소상공인 대상 폐업 연구도 드문 상황에서 한부모 여성가구주 대상으로 이들의 폐업 경험을 통해 폐업의 원인과 의미를 고찰해 보는 본 연구는 폐업으로 인해 생계기반의 상실이 더 클 것으로 예상되어 어떤 대상층보다 폐업에 따른 지원책이 절실히 요구되는 한부모 여성가구주들에게 의미 있는 작업이 될 것으로 기대한다.

Ⅲ. 연구방법

1. 내러티브 탐구

본 연구의 목적은 창업했던 한부모 여성가구주의 폐업 경험에 대해서, 그리고 그 경험을 통해 폐업의 원인 및 의미가 무엇인지를 이해하고자 하는 것이다. 이러한 목적 달성을 위해서 Connelly and Clandinin(1991)의 내러티브 탐구방법을 활용하였다. Connelly and Clandinin(1991)는 인간은 내러티브를 통해 자신의 경험에 대한 의미를 만들어 가며, 지식을 구체적이고 관계적인 것으로 개념화한다고 하였다. 또한 이들은 내러티브(narrative)를 긴 시간에 걸쳐 있는 삶에 대한 사건이라 정의하면서, 구체적인 상황에 대한 일화인 이야기(story)와 구별 지었다.

내러티브 탐구란 이러한 내러티브를 연구의 대상으로 삼는 경험의 구조화된 질과 아울러 연구를 위한 탐구 패턴을 말한다(Connelly and Clandinin, 1991). 사람들이 자신의 이야기를 다른 사람에게 말하고(storytelling) 다시 다른 사람의 이야기를 듣고 이를 바탕으로 다시 자신의 이야기를 수정하는 일련의 이야기 소통과정은 곧 우리의 삶의 과정이며, 우리의 경험을 조직하는 가장 근원적인 방식이다(염지숙, 2003). 따라서 내러티브 탐구란 인간의 경험에 대한 이야기이며 그러한 경험을 해석하고 재해석하는 방법까지 포함한다. 우리는 내러티브 탐구를 통해 인간이 경험하는 것들을 드러내 주고 그것들에 의미를 부여하며 다양한 삶에 대한 이해를 해 나갈 수 있다.

한부모 여성가구주의 폐업 경험에 대하여 집중적으로 심층 면접함으로써

써 개인의 특별하고도 중요한 경험을 탐구하는 것은 개별적인 차원을 넘어 전체 한부모 여성가구의 삶을 깊이 이해할 수 있게 한다. 뿐만 아니라 한부모 여성가구의 폐업 경험은 연구자가 창업이전의 삶, 창업시의 삶, 폐업 이후의 삶을 조망해 봄으로써 한부모 여성가구의 자립과 관련된 삶의 과정을 살펴볼 수 있다. 인간의 상황과 경험에 최대의 관심을 두고, 경험에 의미를 부여하는데 가장 좋은 연구방법이라 할 수 있는 내러티브 탐구(Bruner, 1986)는 위와 같은 한부모 여성가구의 폐업 경험을 분석대상으로 하는 본 연구의 목적에 부합하는 연구방법이라 할 수 있다.

2. 연구 참여자

내러티브 탐구는 연구 참여자의 생각과 경험을 이해하는 것이 중요하므로 이들의 구술을 통한 자료수집이 필요하다. 따라서 연구자는 대상자 자신의 경험과 그 경험에 얹힌 맥락을 구체적으로 표현하고 효과적으로 서술할 수 있는 폐업을 경험한 한부모 여성가구주들을 선택하였다. 이러한 연구 참여자의 중요성을 고려하여 이 연구에서는 한부모 여성가구주를 대상으로 창업 지원사업을 펼치는 A 기관을 통해 과거 창업 지원을 했지만 폐업을 경험한 바 있는 한부모 여성가구주 5명을 선정하였다. A 기관은 국내에서 유일하게 저소득 한부모 여성가장만을 대상으로 신용등급과 담보여부에 상관없이 창업지원사업을 펼치고 있기 때문에 본 연구 대상과 주제를 가장 잘 대표할 수 있는 기관으로 사료되어, 타겟으로 삼게 되었다. 내러티브 탐구는 연구 참여자의 협조 수준이 내러티브의 질을 좌우하게 되므로 연구자와 협조적인 관계를 지니는 참여자의 선정이 중요한데, 본 연구의 참여자들은 A 기관으로부터 창업에서 폐업시점까지 제반 지원을 받아 좋은 관계를 유지하고 있어 자료 및 이야기를 충분히 잘 드러내 주었다. 특정 기관에서 추천한 한부모 여성가구주들을 연구대상으로 선정한 것은 단점으로 지적될 수도 있으나, 내러티브 연구는 일반화보다는 개인의 경험 탐구에 더 관심이 있을 뿐만 아니라(Clandinin and Connelly, 1991), 기관의 협조로 연구 참여자의 구술(전화통화 포함)과 글쓰기(메일 등), 기관의 관리 자료까지도 이용할 수 있어 내러티브의 충분성을 확보할 수 있었다. 따라서 내러

티브 탐구의 표본추출의 두가지 원리인 적절성과 충분성을 충족시켜 주어 이러한 선정방식이 본 연구방법에 적합하다고 판단되었다.

연구 참여자 선정을 위해서는 A 기관으로부터 창업 후 폐업한 한부모 여성가구주 중에서 먼저 창업 이전의 업종을 고려하여 미용업, 제조업, 판매업, 교육서비스업, 음식업 종사 경험자를 고루 포함시켰으며, 폐업 이후의 직업 경로는 재창업중인 경우와 취업 중인 경우, 그리고 실업 상태에 있는 경우의 세가지 유형으로 나눠 배정하였다. 또한 30대(2인), 40대(2인), 50대(1인)의 연령 다양성과 이혼, 행방불명, 미혼모의 한부모 사유 다양성을 고려하였다. 연령, 한부모 사유, 창업 업종, 폐업이후 직업경로를 다양하게 고려함으로써 창업과, 폐업, 폐업이후의 삶의 관계를 다채롭게 살펴 볼 수 있도록 설계하였다. 연구자는 이들에게 본 연구의 취지와 목적을 설명한 뒤, 폐업 전후과정에서 겪은 어려움과 고민, 갈등, 성취 등의 경험을 들었고, 이들이 어떻게 적응해 가고 있는가를 들었다.

〈표3〉 연구 참여자의 기본적 특성

구분	연령	학력	한부모 사유	자녀	창업 업종	창업 지역	운영 기간	폐업후 행보
참여자1	40대초반	대졸	미혼모	1명	미용업	서울	1년반	재창업 준비
참여자2	40대 후반	고졸	이혼	1명	애견액서사리 제조업	서울	2년	재창업
참여자3	30대 후반	고졸	이혼	2명	우유 대리점	충청권	1년	취업
참여자4	30대중반	대학원졸	이혼	1명	미술학원	서울	1년 9개월	취업
참여자5	50대초반	고졸	행방불명	5명	음식업	서울	3년	실업

3. 자료수집 및 방법

내러티브 탐구에서는 면담, 관찰, 문서나 기록에 대한 고찰을 주요 자료 수집방법으로 활용하고 있다. 본 연구에서는 연구 참여자들의 구술 면담과 면담 중 관찰, 그리고 연구 참여자들에게 창업을 지원한 바 있는 A 기관에서 보유하고 이들의 관리 기록 자료를 자료로 채택하였고, 참여자 섭외에서 면담 종결 시까지 4개월이(2013년 7월부터 2013년 10월까지) 소요되었다.

먼저 본 연구의 주요한 자료수집 방법인 구술 면담에는 일상에서 대화하

듯 자연스런 분위기를 조성하는 일이 성공적인 질적 면접을 위해 중요하다. 이를 위해 구술 면담은 연구 참여자의 협의 하에 연구 참여자들에게 편리한 시간과 장소에서 이루어졌다. 면접시간은 주로 연구참여자들이 일을 하지 않는 시간대나 일하는 중간에 시간적 여유가 있을 때 이뤄졌으며, 면접장소는 상황에 따라, 사업장, 참여자가 편하게 여기는 카페 등에서 이뤄졌다. 연구자에 대한 소개, 연구목적, 면접내용에 대한 활용, 비밀보장에 대한 내용, 녹음에 대한 허락 등이 포함된 참여동의서를 사전에 작성한 후, 실제 면접시 참여자에게 이러한 내용을 설명한 후 참여동의서를 받았다. 참여자에게 직접 지면 서술방식과 구술방식의 면접방식에 대해 설명하고 참여자의 의견을 물어본 결과 참여자 모두 구술방식의 면담을 원했다. 이에 다시 구술방식의 면담 방법을 설명하고 면담방식에 대해 충분하게 전달한 후 참여자가 자신의 경험을 구체적으로 구술하도록 하였다. 자연스런 분위기 속에서 면담 시 녹음기를 사용하여 참여자의 구술에 끼어들지 않고 청취자의 역할을 충실하게 수행하였고, 참여자의 이야기가 끝나면 후속질문을 하였다. 구술 도중 불명료한 부분이나 모순된 내용에 대해서는 보완설명을 요청했다. 또한 면담도중 참여자의 어법, 표정, 동작, 음의 고저나 장단, 침묵 등 대화과정에 나타난 모든 의사소통적 행위를 가능한 상세하게 연구노트에 기록하며 면담과정에서 떠오르는 질문이나 생각도 기록하였다.

A 기관의 보관 기록물을 이용할 수 있도록 연구 참여자의 사전 동의를 구하였으며 동의서를 받았다. 주로 연구 참여자들이 창업지원 당초에 제출한 사업계획서를 비롯한 신청서와 A 기관의 창업 지원 활동 정보 등이 해당되었으며, 관련 자료들은 참여자의 상황을 객관적이면서도 심층적으로 이해하는데 참고가 되었다.

다음으로 면담 인터뷰한 것을 전사하고, 그 전사한 것을 정리한 다음 참여자들에게 검토하게 하였다. 피드백 내용을 바탕으로 해석하고 결과를 정리한 뒤에 연구자의 필요에 따라 전화통화, 전자우편을 통해서 수시로 면담을 하고, 연구에 대한 조언 및 검토 요청을 하여 폐업경험을 한부모 여성가구주의 생각에 맞게 해석하고 분석하여 결과를 내고 종합적으로 논의하여 결론을 내렸다.

4. 윤리적 고려

본 연구는 윤리적 측면에서 참여자의 권리 보장을 위해 본 연구의 목적, 내용, 연구방법 등에 대해 정확하게 고지한 후 본인의 참여의사를 밝힐 경우 참여자로 선정하였다. 참여자들에게 면접 장소와 일시를 정하기 위해 연락했을 때에도 다시 한번 연구의 목적, 내용, 연구방법 등에 대해 설명하였다. 그리고 참여자를 만났을 때도 면접에 앞서 다시 한번 주지사항에 대해 설명하였고, 면접내용을 녹음하겠다는 것과 녹음된 내용은 연구 목적 이외에 다른 용도로는 사용되지 않을 것이며 익명으로 인용된다는 비밀보장과 익명처리에 대해 확인하였다. 또한 지원 기관의 자료를 참고하겠다는 사실에 대해서도 서면으로 동의를 받았다. 도중에 연구 참여자의 심경의 변화나 환경적 변화가 생길 경우 언제든지 철회 가능성을 고지함으로써 연구 참여자의 자발적 결정이 이뤄지도록 하였다.

IV. 연구결과

내러티브 탐구 중 전체적 내용분석(Holistic Contents Analysis)을 적용하여 다섯명의 연구 참여자들이 사업체를 폐업하면서 겪은 경험 속에서 폐업의 원인과 폐업 이후의 삶이 어떻게 전개되어 갔는지를 서술하였다. 구체적으로 창업이전의 이력, 창업, 폐업 경험, 폐업 이후의 삶을 시간의 순서에 따라 이야기 하며, 마지막으로 폐업이 주는 의미를 조명하였다. 특히 전 과정에서 연구 참여자들에 있어서 폐업에 대한 관점이 잘 드러나도록 이야기를 전개하였다.

1. 한부모 여성가구주의 폐업 경험 이야기

다음의 내용은 연구 참여자들에 대한 간략소개 및 창업 배경, 폐업하게 된 상황 등을 연구자가 글로 옮긴 내용이다.

1) 사례 1

(1) 창업이전의 이력 : 창업 운영 경험과 기술력 확보

A씨는 40대 초반으로 1명의 자녀를 둔 미혼가장이다. 아이 아버지와 현재 양육권 소송 중에 있다. 지방에서 자란 A씨는 대학에서 경영학을 전공하였지만, 미용일이 좋아 미용실을 개업하였고 미용기술이 뛰어난 덕분에 당시 ‘돈 세는 것이 피곤할 정도로’ 사업이 번창한 적도 있었다. 그러던 중 친구의 보증을 잘못 서 준 바람에 큰 빚을 졌으며 번 돈을 빚 갚는데 다 쓰고 나중에는 부모님께서 일부 변제해 주었다. 돈 갚느라 지친 나머지 미용실을 접었는데, 이 시기에 남자 친구를 만나 아이를 갖게 되었다. 아이가 생긴 것을 알고 결혼할 생각으로 결합을 시도하였지만 성격이 맞지 않아 ‘도저히 같이 살면 안될 것 같아’ 헤어졌다. 이후 상경하였으며 서울에서 프랜차이즈 미용실과 개인 미용실에 고용 미용사로 일하였다. 온종일 아이를 어린이집에 맡기는 것이 안쓰러워 내 가게에서 아이를 돌보면서 일하고자 일하던 미용실을 인수창업하였다.

(2) 폐업 과정 : 미혼모라 세상이 백안시(白眼視)하다

A씨는 2009년 3월에 대출액 3천만원과 본인 자금 1천 5백만원을 합쳐 창업하였으며 1년 반 정도 운영하다가 2010년 말경에 종료했다. 미용업에 요구되는 미용사 자격증, 기술, 경험을 갖추었을 뿐만 아니라 이미 지방에서 미용실을 직접 운영했던 경력도 있었기에 사업적인 측면에서 A씨가 폐업을 한 것은 다소 납득하기 어렵다. 그러나 그의 발목을 잡은 것은 미혼모라는 낙인과 아이의 병환이었다. A씨는 창업하고 나서 2009년 말경에 미혼모 단체를 만들어 활동하였는데, 단체 설립 이전에 미용실에서 미혼모 이슈를 짧게 인터뷰하여 방송에 나간 것을 지역주민들이 알고서 악소문이 퍼져 고객들이 떨어져 가기 시작하였다.

손님들은 제가 미혼모인지, 이혼을 했는지, 결혼을 해서 남편이 있는지, 아무것도 모르잖아요. 그런데 제가 (미혼모)활동을 하면서 인터뷰 잠깐 해달라 해서 (제 장면은) 모자이크를 확실하게 해 주기로 하고 찍은 거예요.

(가게는 그냥 노출되었는데) 결정적으로 저희 가게에 뭐가 있었냐면, 연예인 지망생인 프로필 사진을 걸어 놓은 게, 그게 그대로 나간 거예요. 그러니까 동네 사람들 다 알죠. 그걸 보면.

그게요 생각 외로 타격이 컸어요. 갑자기 한 3개월쯤 되니까 매출이 떨어졌어요. 이상하다 했는데, 고객 한 분이 눈치 보시더니 저를 불러요. 왜 그러시느냐고 그랬더니, 아니 내가 찜질방을 갔는데, 여기 사장이 결혼도 안 하고 애를 낳고, 결혼한 남자를 꼬셔서 그런 거고, 지금도 애 아빠가 자주 왔다 갔다 한다고. 그렇게 소문이 난 거예요. 근데 저희(미용실)가 좀 특이하게, 1층인데 지하에 찜질방 있죠, 사우나 있죠, 골프연습장 있죠, 헬스장 있죠. (동네)아줌마들 다 모여서 맨날 이 얘기 하는 거야.

아무리 ‘미용일에는 자신이 있는’ A 씨라 하더라도 미용실이 우후죽순 격으로 생기고 있는 시장 상황에서 고객들의 외면은 미용실 경영에 큰 타격을 가했다. 고객의 차가운 시선에 마음이 위축되었던 차에 2010년 5월에 아이가 소아암 진단을 받고 수술까지 받게 되었다. 한동안 미용실 운영과 아이 병수발을 함께하는 생활을 병행했지만, ‘사람들이 아이까지 이상하게 보는 것 같아’ 그해 10월에 미용실을 접었다.

제가 결정적으로 가게를 정리할까 했던 거는, 나를 보는 눈이 시선이 저런데, 사람들이 내 아들까지 이상하게 볼 것 같은 거예요. 병원을 다니는 아이다 보니 유치원 안보내고 (제가 가게에) 데리고 있는데, 애가 맨날 고앞에 자전거타고 왔다 하는데. 그래서 이 시점에서 그만두는 게 맞지 않겠나 했죠. 물론 장사가 안 되긴 했죠. (그래도) 일종의 미혼모에 대한 편견이 가장 심했던 것 같고, 저도 심리적으로 그런 걸 그래도 버티려면 버틸 수 있었을 거라고 생각은 해요. 근데 그 때는 그만큼 단단하지가 않았기 때문에, 세상도 좀 무섭기도 했고, 또 아이를 그런 시선으로 보는 게 견디기 힘들었고, 사람에 대한 불신이 생기고 나니까 버티기가 힘들더라구요. 누군가가 옆에서 마음으로라도 응원해 주는 사람이 있으면 괜찮잖아요. 그게 없으니까 안되더라구요.

(3) 폐업 이후의 삶 : 자신의 처지를 직면하다

2010년 10월에 미용실을 폐업한 A씨는 현재까지 미용업과 관련되지 않는 다양한 활동을 했다. 폐업 후 ‘아이와 둘만 남겨진 자리에’ 대학 친구와 후배의 따뜻한 방문을 받은 후 부터는 자기 스스로가 세상과 벽을 쌓았음을 알게 되었고 세상으로 나갈 용기가 나기 시작하였다. 그리고 미혼모라 자신을 수군대었던 사회에 ‘오기가 발동해’ 미혼모협회를 만들어 본격적인 인식 개선 활동에 돌입하였다. 이 단체의 체계가 잡혀지고, 아들에게 관심이 가면서 2012년 10월부터는 입양아동을 위한 활동으로 전환하였다. 또 사회복지 공부와 하고 싶어서 2013년 9월부터 시작하는 과정에 등록도 하였다. 이런 시간을 통해 상처도 아물었으며, 이제는 상대방과 친숙도에 따라 자신을 드러내면서 관계를 맺는 방법을 알게 되었다.

이 시기동안 단체에서는 급여가 나오지 않기 때문에 미용 아르바이트와 사회활동 부수입으로 어렵게 생활하고 있다. A기관에 잔여대출액이 1천만원 정도 남아 있으나 여유가 생기면 갚아나가기로 협의된 상태라 상환 부담감은 크게 느끼지 않았으며 더 이상의 빚을 지지 않으려 생계비 지출을 ‘기본적인 수준으로’ 최소화하고 있다.

A씨에게 있어 폐업은 실패라기 보다는 자신이 미혼모로서 한번은 치러야 할 삶의 경험으로 자리하고 있었으며, 그래서인지 올해 안에 미용실 재창업을 계획하고 있었다. 아이가 커 가면서 ‘교육비가 들기 시작하여’ 고정적인 더 많은 돈이 필요하기 때문이다. 그러나 그가 생각하는 미용실 경영 방식은 이전과는 달라져 있었다. 영업 객장으로서 미용실이 아니라 미용실을 미혼모의 커뮤니티 기반으로 운영해 보겠다는 계획인데, 즉 ‘미용업 만큼 아이 키우기 좋은 직업은 없기 때문에’ 미혼모들에게 미용기술을 가르쳐 배출시키고, 해외 입양아들을 자원으로 활용하여 부가가치를 만들어 낼 수 있다고 한다. 이렇게 사회적기업 방식으로 발전시킨 사업 아이템이 우리 사회 풍토에서 제대로 자리 잡을 수 있을지 우려가 되지만, 보다 중요한 것은 A씨가 이를 감당할 수 있겠다고 결심을 했다는 것이다.

2) 사례2

(1) 창업이전의 이력 : 제조도 경영도 두루 섭렵하다

올해 나이 48세인 B씨는 25세에 결혼한 뒤 자녀 한명을 두고 서른에 이혼했다. 이혼 원인은 사업 실패에서 비롯되었다. 결혼전 B씨는 대학에서 디자인 전공을 하지 않고도 현장에서 일을 터득하면서 잔뼈가 굵어 업계에서 최고로 알아주는 디자이너였다. 디자이너로서 패틴 뿐만 아니라 재단, 원단 선택까지 전체 공정 과정을 자유자재로 다루는 실력을 가지고 있었다. 그랬기에 결혼과 동시에 자신 명의의 홈패션 가게를 열었고, 남편과 함께 운영해 나갔다. 5년 동안 사업을 잘 키워가던 중 연쇄 부도를 맞게 되었다. 이혼을 결심하게 된 것은 부도 상황에서 방패막이가 되어 줄 것이라고 기대했던 남편이 두 살배기 아이가 굶을 정도로 손을 쓰지 않고 있는 모습을 보고 난 후 실체를 안 이상 B씨는 남편과 더 이상 함께 살기가 힘들 거라 판단했다. 이혼 후 밥도 굶고 집도 절도 없는 상황이 돼 더욱 힘들어지고 자신감이 바닥을 치던 중 A 기관을 만나게 되었고, 자신만의 독창적인 아이템인 애견용 목걸이를 제조해서 판매하는 가게를 열었다.

(2) 폐업 과정 : 첨단 기술에 의해 사장된 사업 아이템

B씨는 2007년 10월에 1500만원을 대출받아 강이지 목걸이를 만들어 애견 샵에 납품하는 가내 수공업 작업장을 차렸다. 강아지 목걸이는 리본 모양에 강아지의 연락처를 새길 수 있도록 하였다. 패션 디자이너로도 일해 보았고 자기 사업을 경영해 본 경험이 있어 기술과 능력 면에서는 뒤지지 않았다. 고객 상대가 아니라 납품업이었기 때문에 창업 자금도 적게 소요되었다. 그러나 복병은 외부 환경에서 왔다. 자신의 야심작인 사업 아이템, 애견 목걸이로 일어서나 했더니 칩으로 강아지를 식별할 수 있는 상품이 개발되어 버린 것이다. 강아지의 목에 이름표를 걸어 주는 것이 아니라 간단하게 몸 아무 곳이나 부착하기만 되는 칩 소재 이름표가 출시될 거라는 뉴스가 보도된 이후 수백 곳의 거래처로부터 주문이 끊겨 버렸다. 그러면서 자신의 사업은 완전 바닥을 치면서 폐업의 수순을 밟게 되었다. B씨는 자신

의 폐업 사유를 다음과 같이 인식하고 있었다.

지금 생각하면 폐업한 건 누구의 잘못도 아니잖아요. 이 사회의 물결을 내가 미리 알 수도 없는 거고.

(3) 폐업이후의 삶 : 이일 저일 전전하다 다시 창업으로 등지 틀다

B씨는 2007년 10월에 개업했다가 만 2년이 지난 2009년 10월에 사업을 종료하였다. 폐업하고 나서 B 씨는 빚도 갚아야 하고 생계도 꾸려가야 했기에 가사도우미도 하고 대리운전도 하고 닥치는 대로 일을 했다. 잠 잘 곳도 없어서 고등학생이었던 딸아이는 혼자 고시원에 있게 하고 본인은 압류당한 차에서 숙식을 해결했다. 차를 없애고 싶은데도 어찌할 도리가 없었다. B씨의 열심히 일하고 신실하게 사는 모습을 본 교회 지인들의 도움으로 자그마한 빈대떡 가게를 얻었다. 빈대떡 가게에는 다락방이 있어 거기서 아이와 함께 생활할 수 있게 되었다.

여전히 자영업은 힘들어요. 이걸로 빚 갚아가며 생활하기는 힘들어요. 그걸 알지만 해야만 하니까...

B씨가 고용된 일자리 보다는 다시 자영업을 재창업하게 된 이후는 이들에게 가게가 일하는 장소만이 아니라 삶의 공간으로 크게 자리 잡고 있기 때문이다. 그나마 올해부터 딸아이가 학업을 다 마치고 취업을 하게 되면서 생활비에 보탬이 되고 있다. 이런 딸 아이는 생각만 해도 시름을 잊게 해준다.

3) 사례3

(1) 창업이전의 이력 : 종사 경험은 있되 경영은 초보

C씨는 현재 30대 후반에 중학생과 초등학생의 두 자녀를 둔 여성가장이다. 대기업에 근무하던 중 남편과 만나 결혼할 때까지만 해도 안정된 생활을 하였으나, 남편의 외도로 결혼은 파국을 맞게 되었다. 이혼 당시 남편의

채무 보증을 서 준 바람에 신용불량자가 되기도 하였다. 빚도 갚고 생활비도 벌어야 해서 3년간 우유 배달을 하였는데 이 때 우유 대리점을 차리고 싶은 꿈을 가게 되었다. 우유 대리점 구인 광고를 보고 총무로 채용되어 2년 동안 일정 구획에 대해 배달, 배분, 배송, 배달사원 관리를 맡아 하였다. C씨는 직접 배달 경험도 있고 전반적인 대리점 운영과정도 파악하고 있지만 직접적인 사업체 경영 경험은 없는 초보자이다.

(2) 폐업 과정 : 제 그릇을 넘어서 투자

2010년 8월 지방 신도시에서 C씨는 대출자금 4천만원과 자부담 1천 5백만원으로 우유 대리점을 차렸다. 우유 대리점의 성패는 제조회사의 히트상품, 대리점의 유통조직, 신규 시장 개척 의지에 의해 판가름되는데(소상공인진흥원, 2010), 이중 사원 관리와 신규 시장 발굴은 엄연히 사장의 몫이다. 5년여를 대리점에서 제반 직무를 체험했던 C씨는 사장으로서 총괄 책임을 지고 경영활동을 수행하는 것과 업무를 흔히 꿰뚫지만 근로자로 일하는 것과는 많이 다르다는 사실을 막상 대리점을 경영하면서 알게 되었다. 초기 6개월은 원활하게 운영되는 듯 했으나, 기반도 잡기 전에 무리한 사업확장을 시도하면서 1년만에 더 많은 빚을 남기며 문을 닫을 수 밖에 없었다. 초기에 예상 매출액을 월 1천만원 선으로 설정하고 사업장 운영을 하였다. 곧이어 5천만원 매출을 목표로 친지들로부터 사업자금을 투자 받고 규모를 확장하였다. 그러나 신규 고객을 확보하기 위해 채용한 판촉사원들의 무분별한 무료 시음 판매를 인지하지 못하다가 수금에 차질을 빚고, 또한 배달 사원들의 예고치 못한 결근 등 마케팅, 인사관리, 재무관리에서 난항을 겪게 되었다.

창업이라는 걸 너무 쉽게 생각했던 것 같아요. 제가 했던 일 그래도 하면 되겠구나 하고 한건데, 직원하고 사장하고 또 틀리잖아요. 하는 일이, 또 신경 쓸 것도 너무 많고, (이런 걸)생각하지 못했던 것 같아요. 진짜 많이 서러웠어요. 우유먹고 우유 값 안내는 것 때문에 텅기고, (계약직)판촉사원이 이렇게 문제 만들어 놓으면 다시 수습을 해야 하니까. 배달하시는 분들도 평

크내면 밤새도록 배달한 적도 있어요. 한 번 사람이 핑크내면 쭈루룩 핑크내는 거예요. 원래 물량이 천만원 정도였다면 제가 욕심을 너무 많이 부려서 5천만원까지 덩겨보려고 그랬던 것 같아요. 그래서 욕심 진짜 많이 부렸어요. 사원들도 많이 부르고, 우유 많이 끓어 오라고...

혼자 힘으로 여기저기서 터진 문제 수습하느라 다니다 보니, 그 당시에 든 생각은 차라리 창업을 하지 말 것이라는 후회가 들었다고 고백했다.

제 그릇은 요만한데 너무 큰 그릇을 생각했었던 것 같아요. 그걸하면 안됐던 건데.

(3) 폐업이후의 삶 : 좌절 속에서 인생 깨달음

무리한 사업 확장에 따른 실패로 2011년 7월 영업 종료를 맞이한 C씨에게 남은 것은 감당해야 할 부채와 극복하기 힘든 좌절감이었다. A기관 대출금 3천 5백만원 이외에 제도권 금융에서 5천만원을 대출받고, 부모님과 형제들로부터 4천만원을 조달하여 빚은 불어나 있었고, 우유 제조회사에 외상 매입금을 지급하지 못한 상황이었다. 이혼 후 의지해 왔던 친정 혈육들에게 돈을 갚을 수 없게 되자 발길을 끊을 수 밖에 없었고, 홀로 이 모든 상황을 수습해야 했다. 한 가정의 생계를 책임져야 했기에 바로 자동차 부품 제조 공장에 취업을 했는데 과도한 노동 환경으로 건강 악화까지 초래하게 되었다. C씨는 하루 15시간을 자동차 부품의 불량 여부를 점검하는 일을 맡았다. 일로 바빴지만 심한 우울증과 죽고 싶다는 생각만이 계속 파고 들었다. 이런 불안한 심리 상태는 폐쇄공포증으로 이어져 중도에 일을 포기할 수 밖에 없었다. 폐업 후 2년에 이르는 이 시간에 자신을 죽음으로부터 붙잡아 준 것은 아이들이었지만, 정작 자신의 문제에 빠져 있느라 아이들은 제대로 돌 볼 수가 없었다.

근저에 몸이 안 좋아서 자동차 부품공장에서 다른 일자리를 옮기면서 생각의 변화가 일기 시작하였다. 이전까지만 해도 주위 사람들 때문에 사업이 실패했다고 여겼던 C씨에게 이마저도 값비싼 수업료를 치른 인생의 학습 경험이었다는 생각이 들게 되었다. 사업 실패의 원인은 자신의 욕심에 있었

음을 인식하게 되었고 자신의 그릇에 맞는 삶의 소중함을 깨닫게 되었다는 것이다.

4) 사례4

(1) 창업이전의 이력 : 많이 배운 사람

30대 중반에 자녀 1명을 둔 D씨는 결혼 5년만에 남편의 외도와 가정폭력으로 파국을 맞게 되었다. 다행히 결혼과 동시에 미술 전공을 살려 대학원을 다닌 것은 이후 직업 이력의 실마리를 푸는데 보탬이 되었다. 이혼 직후 1년여 간은 동화책 출판사에서 근무했으며, 이후로는 전시회 기획, 미술 아르바이트를 하였다. 부정기적인 수입으로 인한 공백은 부모님의 측면 지원과 ‘카드 돌려막기’를 통해 버텨낼 수 있었다. 대학원과 출판사에서 익힌 스토리북 작성은 D씨의 사업 아이템으로 활용되어 미술학원 창업 기반이 되었다.

(2) 폐업 과정 : 주인이 없으니까 티가 나더라

2년 동안 창업 준비를 하고 2010년 3월에 개업한 D씨의 미술학원은 1년 9개월 유지되다 종료되었다. 긴 시간동안 자신의 사업 아이템에 대한 반응 살피기 위해 무료로 아동들을 데려다가 테스트 할 정도로 치밀하게 준비를 했고, 창업하고 나서 학생 수가 완만하게 상승추이를 탈 정도로 자리를 잡아 나갔지만, D씨가 다른 일을 위해 학원을 비우기 시작하면서 손실이 나기 시작하였다. 현직에서 학원을 운영하고 있으니까 2012년 3월에 대학원 강의 의뢰를 받고 강의를 나갔고, 또 이것이 계기가 되어 2012년 4월에는 학원 근교에 있는 고등학교의 기간제 미술교사로 활동하게 되었는데, 채용한 학원 강사가 대표의 역할까지 하기에는 무리여서 사업장을 종료하였다.

(기간제) 교사하면서 대학원 강의 나가고, 그래서 영업을, 좀 길게 하고 싶었는데, 선생님들 쓰고 이렇게 하긴 했어도 제가 직접 관리가 안 되니까 수입이 너무 떨어지고 나중에는 마이너스가 되고, 학교에서 번 수입으로 학원 운영에 메우게 되더라고요.

제가 학교 막 나갈 때는 학원생이 36명 정도까지 됐다가, 강사 선생님 쓰면서 계속 줄어들더라고요. 조금씩 조금씩... 그만 둘 때는 10명 정도 있었어요. 주인이 없으니까 티가 나더라고요.

창업시 원래 목표는 ‘돈을 많이 버는 것’이었고, 사업적으로 학원운영에서 끝나는 것이 아니라 미술캠프 운영까지 함께 구상하였다. 막상 해보니 본인에게 ‘사업적인 감각이 별로 없음’을 알게 되었고, 배운 걸 바탕으로 해서 안정적으로 가르치는 교사 직업을 선택하게 되었다.

(3) 폐업이후의 삶 : 또 다른 선택의 기회

2010년 말 고등학교 기간제 미술교사로 활동 중 D씨는 창업했던 미술학원을 접었다. 자신의 사업도 좋았지만, 수입면에서나 자녀 양육 면에서나 보다 안정적인 교사 직업이 더 좋아서 폐업을 선택하였기 때문에 D씨에게 사업 실패에 대한 상처나 미련, 아쉬움은 별로 없고 좋은 기억으로 존재한다. 이혼 후 경제적으로 불안했던 시기고, 어떻게 보면, 봉 뜰 수 있는 시기였는데, 그 시기에 창업을 한 것이 디딤돌이 되어 빨리 정착할 수 있게 되었다고 한다.

5) 사례5

(1) 창업이전의 이력 : 노점상으로 생계를 책임지다

23살에 만나 결혼한 남편은 범죄 전력이 있어 서슬퍼런 삼청교육대를 두 번이나 끌려갔다. 이 사실을 모른 채 결혼을 했다. E씨는 남편으로부터 이유도 없이 영문도 모르면서 피투성이가 되도록 맞았다. 나중에서야 남편이 삼청교육대 후유증으로 정신분열증을 앓고 있으며 이것이 폭력의 불씨이었음을 알게 되었다. 언감생심 도망칠 생각도 못하고 아이 다섯을 낳고 10년을 살았다. 남편은 정신분열증으로 일을 할 수가 없었고, 대신 E씨가 생업 전선에 뛰어 들었다. E씨는 도너츠, 떡볶이, 튀김 등을 파는 노점상 주인이었다. 일하느라 집에라도 늦게 돌아오면, 의처증세를 보이며 남편은 하루

가 멀다고 폭력을 일삼았다. 남편이 정신보건시설에 입원하게 되면서 지옥 같은 생활로부터 벗어났다. 이혼 후 여성가장이 되자 복지혜택을 받게 되었으며, 근로복지공단에서 운영하는 여성가장창업지원사업으로 본인 명의의 자그마한 분식점을 낼 수 있었다. 만 4년을 잘 운영하였지만, 몸에 무리가 와 문을 닫을 수 밖에 없었다. 이후 몸이 좋아지면 남의 분식점에 일하고, 아프면 쉬기를 반복하였다. 그러던 중 자녀들이 중학교, 고등학교, 전문대학교에 입학하는 등 불어나는 교육비를 감당하고자 다시 한번 용기를 내 분식점을 차렸다.

이렇듯 E씨는 최근의 분식점을 창업하기 이전에 10여년이 넘게 노점상을 운영해 왔으며, 직접 분식점을 운영해 보기도 하고, 다른 분식점에서 일해 보기도 한 경험을 지니고 있었다.

(2) 폐업 과정 : 쇠잔한 육체

E씨는 2007년 4월 본인이 저축한 1000만원과 대출금 3,500만원으로 분식점을 열었다. 여성들이 쉽게 창업할 수 있는 음식업종은 점포 수가 많아서 경쟁이 치열한 상황이다. 소상공인진흥원의 음식업 창업 가이드에 의하면, 분식점을 성공적으로 운영하기 위해서는 메뉴개발, 품질 관리, 신속한 배달 시스템이 관건이라고 지적한다(소상공인진흥원, 2010). 그러나 종업원을 쓸 형편이 못되었던 E씨가 병약한 몸으로 이 모든 것을 하기에는 무리가 왔다. 일요일을 제외하고 문을 연 분식점에서 꼬박 3년을 장시간의 중노동 속에서 버텼다. 고등학생과 전문대학생이었던 두 딸이 무급으로 도와주었기에 이 정도나마 가능했다. 결국 장시간 서 있을 수조차 없어서 가게를 내 놓았다.

(3) 폐업이후의 삶 : 장성한 자녀가 버팀돌이 되다

E씨의 경우 아픈 몸을 이끌고 분식점을 연명했던 경험은 지독하였지만, 이 덕분에 아이들은 무사히 학업을 마쳐 안정된 직업을 갖게 되었다. 3명의 아이들이 내놓는 생활비는 가정 경제에 큰 보탬이 되고 있다. 그리고 E씨는 건강상의 문제로 노동시장에서는 더 이상을 일을 할 수 없다. 대신 1주일에

2번 정도 교회 식사 준비를 도와주면서 소정의 보수를 받고 있다. E씨에게 창업은 애들을 키우기 위해한 생계 수단으로서 혹독한 댓가를 치르게 했지만, 자녀들의 성장은 한 가정으로서 무거운 짐을 더 이상 혼자 아닌 함께 나누며 가게 된 인생의 전환점이 되었다.

2. 한부모 여성가구주들의 폐업 경험 해석

대체로 여성기업가들의 기업운영상의 애로요인으로 자금조달의 어려움, 경영훈련 부족, 가사병행에 따른 어려움, 과도한 노동강도를 꼽고 있다(서근하·황미애, 2007; Hisrich and Brush, 1986; Lee-Gosselin and Grise, 1990). 이러한 어려움이 위에 제시된 사례에서 드러나고 있듯이 한부모여성가구주들의 사업 운영을 저해하는 걸림돌로 작용하고 있다. 자금조달, 경영역량, 일과 가사의 양립, 건강과 같은 요인을 둘러싸고 이들 한부모 여성가구주들이 폐업전후를 기점으로 어떻게 다루고 있는지를 살펴보는 것은 한부모 여성가구주들의 폐업 경험을 극명하게 보여줄 수 있을 것이라 판단된다. 따라서 본 장에서는 한부모 여성가구주들이 폐업 직전에 어려움의 요소를 어떻게 다루고 있는지, 그리고 폐업이후에는 어떻게 영향을 미치고 있는지를 살펴보고자 한다.

1) 자금의 어려움

담보도 없고 신용도 낮은 여성가구주들이 이용할 수 있는 창업자금에 대한 제도권 금융기관들의 접근성은 매우 낮기 때문에, 이를 해결하기 위해 도입된 프로그램이 마이크로크레딧이고, 인터뷰 대상들은 마이크로크레딧 방식으로 지원 받았다. 인터뷰 대상자들은 담보와 신용에 상관없이 최대 4천만원이내의 창업자금을 대출 받을 수 있었으며, 이중 2천만원은 임대보증금 용도로, 나머지 2천만원은 창업운영자금 용도로 구분되어 있기 때문에 실제로는 창업운영자금에 한해 원리금을 상환하도록 되어 있다. 인터뷰 대상자들의 창업 자금은 1500만원에서부터 5500만원까지 다양하며, 다섯 사례 중에서 세 사례는 마이크로크레딧 방식의 대출금에만 의존한 것이 아니라 1000만원 내지 1500만원에 이르는 자기자본금을 포함하여 창업자금

을 마련하였다. 자기자본금의 투입은 부채의 비중을 낮춰 주므로 창업이후 수익금이 과도하게 대출상환금 위주로 사용되는 것을 막아주기 때문에 자금 운영의 안정성을 확보할 수 있다. 그리고 임대보증금과 창업운영자금이 분리되어 있는 대출방식을 취할 경우, 임대보증금은 원리상환금에서 제외시키므로 이점 또한 자금 운영상의 어려움을 감소시키는 요소라 할 수 있다. 폐업을 하게 되면 대개 재기하기 어려울 정도로 큰 피해를 입게 되는 현실에서 사례1은 “남은 대출자금을 여유가 생기면 갚아나가기로” 협의하는 유연한 추심 과정을 통해 당장의 경제적 곤궁을 피할 수 있게 되었을 뿐 아니라 “생계비 지출을 최소화”하는 자발적인 상환 의지를 갖게 되었다. 이는 경제적 책임을 홀로 져야 하는 한부모 여성가장들 대상의 창업자금 지원 방식에 중요한 시사점을 제공한다. 그러나 문제는 이들은 선정 조건이 엄격한 심사체제를 통과한 한부모 여성가구주 중 극히 일부라는 사실을 인식할 필요가 있다는 점이다.

창업을 희망하는 한부모 여성가구주들에 비해 지원 규모가 적다는 점이 지적되어야 할 뿐만 아니라 문제는 대출이 오로지 창업시점에만 이뤄지기 때문에 운영과정에서 필요한 자금 수요에 대해서는 전혀 소용이 닿지 못하고 있다는 것이다. 사업체의 자금은 창업이후에도 창업 성패에 불문하고 확장자금 혹은 전환자금을 요구하게 된다. 사례2의 경우에서처럼 창업 품목이 환경에 적합하지 않았을 때 신속하게 품목 전환 내지 업종 전환을 이룸으로써 폐업 상황을 타개할 수 있다. 그러나 사례2는 사업체의 방향 전환을 할 만큼의 자금을 보유하지도 못했고, 용자를 해 주는 곳도 없어 끝내 좌초되고 말았다. 이와 반대로 사례3은 창업자가 감당할 수 있는 범위를 넘어서는 무리한 자금 투입으로 인해 폐업을 맞게 되었다. 사례3의 경우 매달 상환해야 하는 A 기관의 대출금 이외에 추가로 친지, 인척들로부터 사채를 조달하였다가 실패하여 더 큰 빚더미에 안게 되었다. “A 기관의 대출금은 형편 닿는 대로 조금씩 갚고 있지만, 친정 아버지와 언니한테서 다 끌어다 써 이제는 얼굴도 못보고 살고, 애들 학교랑 집도 다 옮겨서” 숨어 살고 있는 사례3의 이야기는 폐업으로 주변에 금전적인 피해를 입힌 실패자의 은닉 생활을 엿볼 수 있다.

자금과 관련된 폐업자들의 어려움을 종합해 볼 때 사업체 설립 시점에서

저소득 한부모 여성가구주의 조건을 반영한 자금과 상환 조건의 설계가 이뤄져야 할 뿐 만 아니라 운영 단계에서 사업체 재무 관련 금융상담이 지속적으로 제공되고, 이에 걸맞게 추가자금 대출이 제공되어야지 폐업을 줄일 가능성이 있을 것으로 엿보인다.

2) 경영의 어려움

자영업 시장에서 여성기업가 중 70%는 음식업, 도소매, 교육서비스와 같이 전통적으로 여성친화적인 업종에 종사하고 있다(통계청, 2006). 이들 분야에서 여성의 생산기술과 고객 응대의 장점이 발휘되기 때문이다. 업종을 선택할 때 창업자들은 전공, 전문기술, 관심분야, 주위 추천, 이전 직장 경험을 고려하게 된다(이상석, 2003). 인터뷰 사례자들의 경우는 전공(사례4), 전문기술(사례1, 사례2, 사례5), 이전 직장 경험(사례3)에 의해 업종을 선택하여 창업 사전에 경영훈련을 습득하였다고 볼 수 있다.

그러나 막상 창업을 하다보면 해당 업종에서의 전문성 말고도 고객 관리, 종업원 관리, 재정관리 등 종합적인 면에서 노련하게 다룰 수 있는 경영기술이 필요하게 된다. 사례1은 미혼모라는 악소문이 고객 사이에 퍼져 고객의 발길이 끊어져 폐업하였다. 미혼모들에게 냉담한 반응을 보이고 있는 잘못된 사회적 인식을 떠나서 창업자로서는 지역사회에서 본인 점포의 평판이 어떠한지, 그리고 점포의 환경과 점포주에 대해 고객들이 어떻게 반응하는지에 대해 세심하고 지속적으로 살피는 것이 얼마나 중요한지를 방증하고 있다. 사례3의 경우 초보 창업자였음에도 불구하고 초기 단계에 사업 규모를 확대시켜 판촉 및 배달 사원 관리, 수금 관리, 재정관리를 통제하지 못해 실패하였다. 해당 업계에서 오래 동안 일해서 상황 흐름을 꿰뚫고 있다고 해서 경영을 잘 할 수 있다고 생각하는 것은 오산이다. 정밀하게 사업 계획을 수립하고 실제 운영 상황에 적합하게 수정 조율해 가는 경영능력이 중요함을 보여주는 사례였다. 사례4는 투잡(two job)을 갖게 되면서 자신을 대체하기 위해 활용한 종업원에 대한 관리 실패로 사업장 문을 내리게 된다. 사업장에 쏟아야 할 에너지가 각각 분산되고 종업원이 본인을 대신해 줄 수 있을까 기대를 가져 보았지만 종업원은 종업원일 뿐 주인의식(ownership)을 내어 주지는 않았다고 한다. 외부 환경 변화에 대처하기 위해

사업장의 자원은 비축하여야 하지만 사업주의 능력과 에너지는 사업장에 완전 몰입되어야 함을 각성시켜 주었다.

폐업이란 단시간에 일어나는 것이 아니라 매출 하락의 징후가 이미 수개월 전부터 나타나고 이를 암시하는 징후를 알려준다. 이때 퇴로에 서 있는 사업주들은 현 점포에 대한 회생 방안을 강구하고 회복하려는 노력 과정에서 슬한 판단을 내려야 하는 입장이다. 쇠퇴기 동안에 보다 정확한 의사결정이 이뤄진다면 이후 폐업에 따른 폐해를 최소화시키는 것이 가능하다. 그러나 이들 모두의 폐업 경험을 볼 때 의사결정의 어려움에 직면해 있는 한 부모 여성가구주들의 폐업 과정을 지원하는 체계는 찾아보기 어려웠다. 한 부모 여성가구주 창업지원사업에서 창업 단계의 컨설팅에만 주력하고 있을 뿐이어서 폐업의 손실을 최소화시키는 컨설팅의 필요성 또한 제기되어야 한다.

3) 자녀돌봄의 어려움

여성 가구주들은 자영업을 운영하게 되면 시간을 조정하거나 사업장에 아이를 데려다 놓음으로써 자녀양육과 병행할 수 있다고 생각하여 창업을 희망한다. 그러나 여성 사업가들은 사업의 요구와 자녀돌봄을 비롯한 가사양립 사이에서 갈등을 겪게 된다(Goffee, 1981). 인터뷰 사례들은 1명에서 최대 5명에 이르는 자녀의 생계를 책임지고 있다. 자녀의 발달에 따라 자녀양육의 책임 정도는 영향을 받게 된다. 창업 시점에 자녀 연령이 대학생이었던 사례 5의 경우만 자녀들로부터 일과 가사의 양 측면에서 지원을 받지만, 나머지 4가지 사례 모두는 사업과 자녀 양육으로부터 도전을 받고 있는 상황이었다. 사례 1은 자녀 양육에 대한 책임 때문에 사업을 접어야 했다. 혼자서 사업장 운영과 소아암 진단을 받은 아이의 병수발까지 맡아 하는 현실은 감당하기 힘들어 인생의 실패가 요구되는 시점이었다. 사례 2와 사례 3은 초중학교 자녀들 둔 입장으로 사례 1처럼 전적으로 자녀의 돌봄이 요구되는 처지는 아니었으나, 운영이 원활하지 않는 사업체에 골몰하느라 자녀 돌봄이 방치되고 있다는 점에서 유사하였다. 또 폐업을 하자 “엄마가 우리 버리고 도망가 버릴까 봐 걱정했다”고 할 정도로 사례3의 자녀들의 생활 불안은 극심해졌으며, 사례 2의 자녀도 폐업과 함께 주거지가 없어져

홀로 고시원에서 고등학교 학업을 유지하였다.

인터뷰 사례를 통해 주변의 가족 지원없이 홀로 자녀 양육의 책임을 지닌 여성 창업자에게 자녀의 질환은 폐업의 결정적인 사유가 되기도 하며, 사업장 운영이 안정되지 못할 경우 그 어려움은 자녀에게까지 그대로 전가되고 있음을 확인할 수 있었다. 저소득 한부모 여성가구주들은 창업을 통해 자녀 양육과 사업체 성공의 두 마리 토끼를 잡고 싶어했으나, 자영업 현실은 혹독하여 이들은 사업의 고전을 넘지 못하고 자녀의 안정된 돌봄 환경마저 위협을 받는 상황이 초래되었다.

4) 신체적, 심리적 차원의 건강상 어려움

장시간 노동이나 육체적 노동으로 인하여 한부모 여성 창업자들은 신체적, 심리적 차원의 어려움을 겪는다. “주말이 따로 없고 장시간 영업을 해야 하는” 미용실 경영의 사례1이나 물건을 하러 새벽에 일어나야 하고 무거운 짐을 들어야 하는 사례2의 경우 육체적으로 힘이 들었다. 건강이 폐업에 결정적인 영향을 미친 사례5의 경우는 “식당 운영하면서 몸이 힘들어 기어다니면서 장사를 할 정도로” 기본적인 체력이 받쳐주지 못하였다.

폐업 이후 심리적인 좌절감도 한부모 여성 창업자의 건강에 영향을 미쳤다. 친정 부모님과 언니의 재산까지 손해를 끼쳤다는 생각에 “계속 저를 괴롭히다 보니(사례3) 공황장애와 우울증에 시달렸다.

인터뷰 대상자들의 건강 상태는 폐업 이후의 노동시장 지위를 결정하는 경향이 있다. 비교적 적은 연령에 건강 상의 문제가 없는 사례4는 고정적인 일자리를 얻었지만 그렇지 못한 사례1, 2, 3의 경우 불완전한 노동시장에 놓이게 되었다. 건강 상의 심각한 문제를 갖게 된 사례5는 노동시장 자체에서 더이상 일을 할 수 없게 되었다.

소점포라 하더라도 사업체를 운영하기 위하여 건강한 육체와 강인한 정신이 요구되나, 자녀양육, 가사, 사업주의 1인 3역의 책임을 지고 있는 한부모 여성가장들에게 건강을 관리할 수 있는 여건이 허락되지 않음을 확인하였다.

3. 저소득 한부모 여성가구주들의 폐업 인식

창업 성공은 한부모 여성가구주들로 하여금 자기 효능감, 자녀관계 변화, 가정경제의 변화를 가져다 주지만, 폐업은 이들에게 어떤 인식의 변화를 가져다 주었을까? .

온몸으로 고통을 감내한 뒤 폐업 경험이 있는 이들 한부모 여성가구주들은 폐업 전후의 어려움을 상대적으로 적게 경험한 사례4에게 있어서도 "창업을 하면서 처음으로 이혼하기 잘 했다"는 생각이 들었다고 하였다. 결혼 생활의 고통을 해결하기 위한 방안으로 선택한 이혼 후에 경제적 곤궁, 삶의 소외를 겪게 되는 한부모 여성가구주들에게 실패를 떠나 창업은 '구원의 동아줄'이었던 것이다. 그러나 폐업 전후 동아줄의 희망이 끊어지는 순간 "차라리 창업을 하지 말 걸"하는 후회를 하기도 하고, 또 다른 생활 전선에서 한층 가중된 어려움을 감내해야 한다고 말한다. 그러나 이들 한부모 여성 가구주들은 그래도 자신의 창업 기회를 긍정적으로 인식하고 있었다. 이들은 폐업을 언제 하더라도 한번은 치러야 할 시험대라 여겼으며, 이 고통의 대가로 자기의 길을 찾아 갈 수 있게 되었다고 하였다(사례1, 2, 3). 고통 속에서 인간이 성장하듯 창업과 폐업은 이들 한부모 여성가구주가 스스로 할 수 있는 것과 할 수 없는 것을 구별해 내고 자기 인식을 명확하게 드러내 준 학습의 장이었다.

V. 결론 및 제언

저소득 한부모 여성가구주들에게 창업은 생계의 기반을 스스로 가꿀 수 있게 하는 희망 실현의 창구이자 동시에 당사자들의 자기 결정권과 임파워먼트를 강화시킬 수 있는 계기로 작용하기에 창업이 한부모 여성가구주들의 타당한 자립지원 방안인가에 대해서는 이견이 없는 바이다. 그러나 연구에서 본 바와 같이 창업이라는 희망의 동아줄을 놓아버린 땃가가 한부모 여성가구주 뿐만 아니라 친지의 삶의 등지까지 위협에 빠뜨려 전쟁 이후 황폐해진 삶을 치루고 있는 실상을 목도하면서 창업에 대한 신중한 접근이 필요함을 다시 한번 실감하였다. 이런 의미에서 본 연구는 내러티브 탐구방

법으로 저소득 한부모 여성가구주들의 폐업 경험을 통해 폐업의 원인을 규명하고, 그 과정에서의 폐업의 의미를 고찰하였다.

먼저 폐업의 원인은 여러 요인들이 복합적으로 작용하고, 도미노 현상처럼 연쇄 반응을 일으켜 혼재되어 있어, Fredland and Morris(1976)의 주장처럼 제각각 분리하기 어려운 것은 사실이었지만, 촉발 원인과 주된 요인은 명백히 존재하였기에 이를 찾아낼 수 있었다. 다섯명의 한부모 여성가구주들의 개별적인 폐업 원인은 A의 경우 미혼모라는 백안시에 대한 고객의 반응을 견고하게 대처하지 못함, 자녀의 질병, B의 경우 아이터의 시대 환경적 도태, C의 경우 경영 미숙으로 인한 무리한 사업 확장 실패, D의 경우 취업 기회, E의 경우 건강 악화를 밝힐 수 있었다. 그리고 이들의 공통된 폐업 원인으로 네트워크 부재를 들 수 있었다. 한부모 여성가구주들은 폐업 과정에서 혼자서 버티고 고군분투하다가 결국은 무너져 버리고 말았다. 특히 가족 지원 네트워크는 폐업 이후의 삶의 고통을 경감시켜 줄 수 있는 완충제로서의 역할을 톡톡히 하고 있었는데, D처럼 원가족의 돈독한 관계 또는 E처럼 장성하여 취업활동을 하는 자녀의 자원은 폐업의 고통으로부터 빨리 나올 수 있도록 회복력을 강화시켜 주고 있었다.

그리고 면담한 한부모 여성가구주들은 폐업에 대해서 오히려 삶의 자양분으로 인식하고 있었음을 파악할 수 있었다. 폐업이라는 창업 실패를 통해 이들은 ‘한번은 치러야 할 삶의 경험’이었고, 이 과정에서 세상을 배우고 성장하였다고 하였다. 무엇보다도 생계를 꾸려나가는 할 가정의 책임자로서 향후 창업자로 살 것인지 아니면 취업자로 살 것인지에 대한 자기 확증을 갖게 되었음을 깨닫게 되었다. 결국 폐업도 지나간 인생 차원에서 볼 때는 자신이 감당할 수 있는 능력과 자신의 길이 무엇인지를 찾아가는 힘든 여정이었던 것이다.

이상과 같이 본 연구는 한부모 여성가구주들이 폐업을 하게 되는 이유와 폐업에 대한 경험이 개개인에게는 어떠한 의미로 작용하고 있는지를 파악했으며, 이를 기반으로 폐업을 예방하고 폐업률을 줄이기 위해 앞으로 정부나 학계, 민간영역에서 준비해 나가야 할 시스템은 무엇인지를 제언하고자 한다.

첫째, 창업자에 대한 선별 능력을 높이는 것이다. 창업은 성공하기 위해

서 시작하는 것이지, 창업 적성여부를 확인하기 위해서 하는 것은 아니다. 본 연구의 논의처럼 폐업을 해 보고나서야 자신의 적성을 확증하게 되었다는 경험의 교훈은 현명치 못한 처사임에 분명하다. 그러나 이런 안타까운 사실이 현실에서는 비일비재하다는 것이다. 지난날 한국사회는 실업을 피하기 위해 ‘어쩔 수 없이’ 창업을 선택해야 했기에 자영업 과포화에 이르렀고, 과당 경쟁의 폐해를 줄이고자 인위적인 자영업 구조조정으로 사회안전망 조차 갖추지 못한 술한 자영업자들을 부채의 도가니에 빠뜨렸다. 이런 실패는 창업 생태계의 혁신으로 되풀이 되는 것을 근절시켜야 할 것이다. 새로운 창업 생태계 조성은 창업 적성 능력 판별체계를 갖추는데서 시작되어야 한다. 창업 적성 능력에는 기업가적 태도, 연령, 전문지식 및 기술과 같은 요소들이 포함되어야 한다.

둘째, 네트워크가 취약한 한부모 여성가구주들의 자녀돌봄을 위한 사회적 네트워크 강화이다. 자영업 특성상 무급종사자 형태의 가족지원이 필요하고, 또한 일가정 양립을 해야만 하는 한부모 여성가구주들의 특성상 가사 및 육아 지원체계가 절실함에도 불구하고, 대부분의 한부모 여성가구주들은 사업체와 가정 양측 모두에서 고립되어 있는 실정이다. 폐업 경험을 딛고 일어서야 할 고비임에 분명한데, 한부모 여성가구주라 하더라도 사회적 지원망이 풍부한 사례자들의 경우 회복력이 빨라지만, 그렇지 않을 경우 아동방임과 아동빈곤을 동반할 소지가 크다. 여성관련 기관에서는 한부모 여성가구주들에 대해 직업 특성별로 사회적 지원망을 지원하는 사업을 다각적으로 모색할 필요가 있다.

셋째, 자녀양육, 가사, 사업주의 1인 3역으로 인해 위협받는 건강에 대한 지원이 필요하다. 한부모 여성가장의 경우 소점포로, 사업주 부재시 대체 운영인력이 없는 상황이므로 사업주의 건강한 육체와 강인한 정신은 사업성과와 직결된다. 장기적 관점에서 창업주의 건강을 관리할 수 있는 건강관리프로그램을 지원이 필요하며, 사업 및 자금, 양육스트레스로 인한 정신건강 문제를 경감시키기 위해 전문 심리상담이나 자조모임과 같은 지지체계를 병행할 필요가 있다.

넷째, 폐업 위험을 최소화하기 위해 폐업자금에 대한 초기단계의 섬세한 설계뿐 아니라 운영단계 및 폐업 위험 감지 시점에서의 추가적인 지원이

필요하다. 저소득 한부모 여성가구주의 경우 신용상태와 담보가 부족해 제도권 금융의 접근이 어려우므로 이러한 조건을 반영한 자금지원이 이루어져야 할 뿐 아니라 다른 소득원이 없는 일인생계부양자로서 저소득 한부모 여성가구주의 경우 이인소득자 대비 가계지출이 클 수밖에 없음을 감안하여 상환 조건의 설계가 이루어져야한다. 또한 운영단계에서도 지속적으로 자금 효율적으로 운영할 수 있도록 재무 관련 금융상담이 지속되어야 하며, 운영 환경에 걸맞는 추가자금 대출이 제공되어야 폐업이라는 극단적인 선택을 막을 수 있다.

다섯째, 폐업 예방을 위한 사전 컨설팅이 이루어져야 한다. 폐업이란 단 시간에 일어나는 것이 아니라 매출 하락의 징후가 이미 수개월 전부터 나타나고 이를 암시하는 징후를 알려준다. 이때 퇴로에 서 있는 사업주들은 현 점포에 대한 회생 방안을 강구하고 회복하려는 노력 과정에서 술한 판단을 내려야 하는 입장이다. 컨설팅 쇠퇴기 동안에 보다 정확한 의사 결정이 이뤄진다면 이후 폐업에 따른 폐해를 최소화시키는 것이 가능하다. 손실을 최소화시킬 수 있는 폐업 지원에 대한 전문 컨설턴트 활용도 필요하다고 본다. 이때 컨설턴트는 영업종료가 감지되는 업체에 과도한 회생책을 투여하기 보다는 오히려 퇴로를 열면서 다음 단계를 준비하도록 도와주는 것이 손실을 최소화 시킬 수 있다.

여섯째, 업종전환을 전환을 고려하는 소상공인을 위해 실질적이고 구체적인 지원 프로그램이 마련되어야 한다. 소상공인지원원(2008)에 의하면 소상공인은 폐업 후 72.6%가 재창업하는 것으로 나타났다. 또한 자영업자의 직업 경로를 분석한 박종서·김지연(2012)에서도 자영업 노동시장에 남아 있는 사업주들은 임금노동시장 진입 가능성이 그리 높지 않고 자영업 노동시장에 계속 남아있을 가능성이 높다고 하였다. 이런 특성을 고려해 볼 때 업종전환에 대한 다양한 분석과 준비와 검토가 필요하다. 성공적인 업종전환이 되기 위해서는 소상공인 자신의 경험과 특성에 맞는 업종 선정이 중요하고, 아울러 정부 기관의 전문적이고 경영적인 지식과 기술 지원이 요청되는 바이다.

본 연구는 적절성과 충분성에 샘플링 기준을 두고 있는 질적 연구를 시도하였기에 본 연구의 다섯 사례가 전체 저소득 한부모 여성가구주의 폐업

경험을 대표한다고 보기는 어렵다. 이러한 연구의 한계는 향후 심도 있는 개별연구와 폐업 영향요인을 규명하는 양적 연구를 통해 보완될 수 있기를 바란다.

참 고 문 헌

- 국세청(2008). 국세통계연보. 서울: 국세청.
- 김경휘·황정임·류연규(2008). “빈곤여성의 자영창업 효과에 영향을 미치는 영향요인 연구: 경제적 및 비경제적 효과를 중심으로”. 여성연구. 제74권 제1호. 105-138.
- 김영산·왕규호·정수연(2003). “한국 기업들의 합병과 폐업요인에 대한 비교 연구”. 계량경제학보. 제14권 제4호. 1-24.
- 박종서·김지연(2012). “자영업자의 생활실태와 정책과제: 자영업자의 직업 경로와 정책적 함의”. 보건복지포럼. 2012년 12월호 통권 제194호. 6-17.
- 서근하·황미애(2007). “여성창업과 소액대출 개선에 관한 연구”. 여성학연구. 제17권 제1호. 51-86.
- 소상공인진흥원(2008). 소상공인 폐업 및 재창업사업자 실태조사. 대전: 소상공인진흥원.
- 염지숙(2003). “교육연구에서 내러티브 탐구(Narrative Inquiry)의 개념, 절차 그리고 딜레마”. 교육인류학. 제6권 제1호. 119-141.
- 윤성욱·서근하(2002). “소상공인 창업성공 결정요인과 성과향상을 위한 탐색적 연구”. 동아대학교 경영연구. 제15호. 19-40.
- 이상석(2003). “여성기업의 성장단계별 컨설팅에 관한 연구”. 중소기업연구. 제25권 제3호. 129-157.
- 이윤택(2012). “소상공인 생태계 관리”. 한국금융공학회 학술발표논문집. 2012년 2월. 91-112.
- 정수원(2009). “일본 소규모기업의 창업과 폐업실태에 관한 연구”. 한국창업 학회지. 제4권 제4호. 43-70.
- 정유정(1997). 여성의 창업 성향에 관한 연구. 한양대학교 경영대학원 석사 학위논문.
- 지용하·양해술(2009). “소상공인의 업종전환과 정부기관의 역할” 한국산학 기술학회논문지. 제10권 제12호. 3804-3914.
- 통계청(2006). 2006 사업체기초통계조사. 대전: 통계청.

- 통계청(2010). 2010년 인구주택총조사보고서. 대전: 통계청.
- 한국여성정치연구소(1996). 여성경제인 활성화방안 연구, 서울: 중소기업청.
- 황정임·류연규·류만희(2007). 빈곤여성의 자영창업을 통한 자활지원 방안 연구. 서울: 한국여성정책연구원.
- Abdelsamad, M., & Kindling, A. (1978). Why small businesses fail. *SAM Advanced Management Journal*, 43(2), 24-32.
- Aldrich, H., Reese, P. R., & Dubini, P. (1989). Women on the verge of a breakthrough: Networking among entrepreneurs in the United States and Italy. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1(4), 339-356.
- Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21(1), 51-61.
- Bruner, J. (1986). *Actual minds, possible worlds*. Cambridge, MA: Harvard University.
- Connelly, D., & Clandinin, F. (1991). Narrative and story in practice and research. In D. Schon (Ed.), *The reflective turn*(pp.258-281). New York: Teachers College Press.
- Doeringer, P. B. & Piore, M. J. (1971). *Internal labor markets and Man-power analysis*. Lexington, MA: D. C. Heath.
- Everett, J., & Watson, J. (1998). *Small business failure and external risk factors*. *Small Business Economics*, 11(4), 371-390.
- Fredland, E., & Morris, C. (1976). A cross section analysis of small business failure. *American Journal of Small Business*, 1(1), 7-18.
- Goffee, R. (1981). Incorporation and conflict: A case study of subcontracting in the coal industry. *The Sociological Review*, 29(3), 475-497.
- Grasmuck, S., & Espinal, R. (2000). Market success or female autonomy? Income, ideology, and empowerment among microentrepreneurs in the Dominican Republic. *Gender & society*, 14(2), 231-255.
- Hisrich, R. D., & Brush, C. G. (1986). *The woman entrepreneur: Starting, financing, and managing a successful new business*. Lexington, MA: Lexington Books.

- Kantor, P. (2001). *Promoting women's entrepreneurship development based on good practice programmes: Some experiences from the North to the South*. SEED Working Paper 9, International Labour Organization.
- Lee-Gosselin, H., & Grise, J. (1990). Are women owner-managers challenging our definitions of entrepreneurship? An in-depth survey. *Journal of business ethics*, 9(4-5), 423-433.
- Manen, V. M. (1989). By the light of anecdote. *Phenomenology Pedagogy*, 7, 232-256.
- Pitt, M., Khandker, S., & Cartwright, J. (2006). Empowering women with micro finance: evidence from Bangladesh. *Economic Development and Cultural Change*, 54(4), 791-831.
- Rosa, P., & Hamilton, D. (1994). Gender and ownership in UK small firms. *Entrepreneurship theory and practice*, 18, 11-11.
- Sanders, C. (2004). Employment options for low-income women: Microenterprise versus the labor market. *Social Work Research*, 28(2), 83-92.
- Shelton, L. (2006). Female entrepreneurs, work-family conflict, and venture performance: New insights into the work-family interface. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 285-297.
- Turner, C. (1993). 'Women's Business in Europe: EEC initiatives', in S.Allen and C.Truman(eds) *Women in Business, Perspectives on Women Entrepreneurs*. Routledge: London.
- Watson, J., & Everett, J. E. (1996). Do small businesses have high failure rates?: Evidence from Australian retailers. *Journal of Small Business Management*, 36, 45-62.

Abstract

Qualitative Study on Business Closure of Low-income Female Single-parent Householder

Yim EunEui* · Im Yujin** · Park Hyun Jung***

This study aimed to understand causes and meanings of business closure in depth, targeting low-income female single-parent householders who have closed their own businesses, which these low-income female single-parent householders have once gone through. In order to achieve the research goal, the study deliberately selected a total of five female single-parent householders who have gone out of business after the business start-up, and gathered data and references via verbal interviews with the research participants. The data and references were analyzed by a narrative inquiry method designed by Connelly and Clandinin (1991). Each of the research participants turned out that they had different causes for the business closure depending on personal reasons or environments but still, in general, it was learned that the business closure is a result of chain reactions of all those domino-complex incidents. The research participants, back then, were striving hard to survive the difficulties all by themselves but in the end, for not having any particular systems or supports to help them out, they had to close the business. Through the narrative's restorytelling process, the research participants were able to take a new look at their lives since the tragic feelings caused by the business closure, and they confessed that even though they has failed, it was a good chance for them to have positive ideas about going into business. They added that they were able to find their own ways working most favorably for themselves when they try to have a private business and that they came

* Assistant Professor, Dept. of Social Welfare, Far East University

** Ph. D. Candidate, Dept. of Social Welfare, Ewha Womans University

*** Assistant Professor, Dept. of Social Welfare, Seoul Christian University

to have this ability to distinguish what they are actually capable of from what they should get help from anywhere. In the light of what the study has learned from the stories of the research participants, the study proposed guidelines practical enough to prevent the female single-parent householders from the business closure, helping them minimize damages in the process of the closure.

Key words : Female single-parent householder, Business start-up, Business closure, Causes for business closure, Narrative inquiry