

**소규모 자영업체들은 극소수의 종업원과 주인이 직접 운영하는 아주 작은 기업입니다.** 이 업체들은 소규모 자본으로 때론 가정에서 영업을 하며 연 25만 불 이하의 매출을 기록하는 경우가 많습니다. 하지만 이들은 지역, 전국 혹은 프랜차이즈 업체로 성장하기 위한 대출을 받을 자격이 있습니다.

자영 소기업체들의 성공적으로 영업을 이끈 사례는 요리업, 육아 돌보기, 홈 클리닝, 바느질, 사진, 심부름 대행 업체, 컴퓨터 서비스 사업, 자전거 수리 그리고 의료 기록 사본 처리 대행업 등에서 찾아 볼 수 있습니다.

**많은 자영 소기업체들이 취미나 혹은 신선한 아이디어로 시작합니다.** 하지만 성공하기 위해선 보다 많은 것들이 필요합니다-영업 번창을 방해할 배경과 전문적인 도움, 그리고 여러분의 회사를 성공적으로 이끌 자금이 필요하며, 자신의 영업 기질에 대한 솔직한 평가를 할 수 있어야 합니다.

소기업청(Small Business Administration, SBA)은 영업을 시작한 첫해에 절반 이상의 업체들이 문을 닫는다고 합니다. 많은 업체들이 자금 부족으로 중도 하차 합니다. 영업 자금이 부족할 경우 대출을 받을 수 있습니다. 영업 자금 대출을 받기 위해서는 신용 상태가 좋아야 하고 부채를 상환할 수 있는 능력을 갖추어야 합니다. 비교적 큰 규모의 자금을 대출 받을 경우 담보물 제시가 요구되기도 합니다. 사업을 한다고 하는 것은 엄청난 노력을 쏟아 붓는 것입니다-미리 저축을 통해 자금을 준비해 두거나 현 직업을 유지하면서 사업 착수를 할 수도 있습니다.

사업이란 위험을 감수해야 하는 것입니다. 대출금뿐 아니라 원래 가지고 있던 자금마저도 다 잃을 수 있습니다. 비록 영업을 중단하게 되더라도 부채 상환의무는 여전히 남습니다-심지어 시작이 일단 성공적이더라 하더라도 사업 번창을 위해서는 장시간의 부단한 노력이 필요합니다.

## 사업상 필수 항목 체크

합리적인 자금 운용 계획은 사업 성공을 위한 핵심입니다. 사업 자금 규모를 예측함으로써 실제 사업 계획에 적합한 예산을 책정할 수 있습니다.

**많은 자영업자들이 생활 자금과 영업 자금을 구분하지 않고 자금 운용을 합니다-양자는 분리해 운용하는 것이 좋습니다.** 사업용 체크 어카운트를 개설하고 업체 이름으로 신용카드를 신청하십시오. 은행 서너 곳의 비즈니스 신용카드 및 체크 어카운트를 비교해 보는 것이 좋습니다.

국세청(IRS)도 비즈니스 계좌와 사설 계좌의 분리 운용을 권장합니다. “혼합 운용”은 영업 거래 내역을 추적하기 어렵도록 만들며 세금 공제가 가능한 거래 내역에 대한 의문을 불러일으킬 수도 있습니다.

## 소규모 사업을 위한 체크 리스트

- ❖ 사업분야의 현황을 파악하십시오.
- ❖ 사업 성장이 가능할 정도의 시장성이 있는 분야인지 알아보십시오.
- ❖ 견실한 사업계획을 수립하십시오.
- ❖ 해당 분야 전문가들의 조언을 구하십시오.
- ❖ 사업을 시작할 지역에 주민들 및 해당 사업분야에 네트워크를 형성하십시오.
- ❖ 광고가 적합한 고객들에게 전달되도록 하십시오.
- ❖ 익숙지 않은 업무는 위탁하십시오.
- ❖ 비용 산정시 여유비용을 더하십시오.
- ❖ 고객에 신용 구매를 허용하기전에 그들의 신용 상태 점검을 먼저 하십시오.
- ❖ 사업 비용은 정기적으로 재평가 하십시오.

사업상 구입 비용을 카드로 지불하면 지불 기한을 늦출 수 있기 때문에 현금 유통을 조절할 수 있습니다. 일부 신용 카드사는 할인 및 리베이트와 같은 혜택을 제공하기도 합니다. 많은 자영업자들은 카드로 영업 매입 비용을 지불하면서 지출 내역을 추적 관리합니다. 그러나 카드 현금 서비스를 받아 영업상 매입비를 지불할 경우 변제가 어려울 정도로 지불 잔금이 크게 늘어날 수도 있습니다.

## 사업을 시작하기 전에 이런 문제들은 짚고 넘어 가세요:

❖ **자신의 비전에 대한 정의:** 여러분의 아이디어는 실현 가능성이 있습니까? 여러분은 자신의 생각을 성공적으로 실현시킬 경험과 바탕을 갖추고 있습니까? 지금 고려중인 사업은 경쟁이 거의, 혹은 아예 없는 성공 가능성이 높은 분야입니까?

❖ **경쟁 상태 분석:** 해당 사업분야에 너무 많은 경쟁 업체들이 있지는 않습니까? 만약 해당 지역에 이미 다섯 군데의 드라이클리닝 업체들이 있는 상태에서 이 사업에 뛰어들려 하신다면 타 지역을 선택하거나 업종을 바꾸는 것이 낫다고 할 수 있습니다.

❖ **가능한 주요 고객층 파악:** 해당 사업에 대한 지역 수요가 있습니까?

❖ **고객 확보를 위한 방안 모색:** 어떻게 사람들에게 여러분의 사업 사실을 알릴 것입니까? 유료 전단 광고와 지역 미디어의 무료 광고를 활용하십시오.

❖ **자기 진단:** 여러분은 진정 스스로 자신의 보스가 될 수 있는 사람인지 곰곰이 생각해 보십시오. 어떤 사람들은 영업주로서보다는 고용인으로서 더욱 성공하기도 합니다.

## 사업 계획 작성 및 부기

사업 계획서는 사업 전반에 관한 하나의 개요인데 여러분의 상품 판매에 관한 기본적 구상을 기술하고 목표를 요약하며, 비용을 예측하고, 목표 달성을 위한 전략을 구체화하는 필수적인 문건입니다. 여러분은 자금 대출업체나 동업인을 상대할 때 이 문건이 필요합니다. 지역 단체들이 무료로 혹은 저렴한 가격으로 사업 계획서 작성에 관한 수업을 개설하고 있고 많은 웹사이트들이 사업 계획서 모형들을 제시하고 있습니다.

잘 짜여진 사업 계획서는 여러분의 사업 목적에 관한 전반적인 개요와 함께 취급하려는 상품들 혹은 서비스에 관한 정보를 포함하고 있습니다. 이것은 업체의 소유 구조 및 조직의 윤곽을 나타내 줍니다. (예를 들어, 독점 소유 혹은 제휴인지 여부) 그리고 주요 관련 인물의 개인 신상 정보 등이 수록 됩니다. 이 계획서 안에는 또한 사업의 필요성을 뒷받침하는 수치들, 고객 확보 전략, 그리고 사업을 진행하는데 있어서 드는 현재 및 미래의 예상 비용들을 기재하십시오.

## 사업 계획서 작성에 필요한 자금 관련 문서는 다음과 같은 사항들을 포함합니다:

❖ **이윤 및 손실 (혹은 수입) 계산서.** 이 문안은 매 3개월 마다(quarterly) 그리고 매년(annually) 발생한 소득과 지출들을 요약하는 재정 보고서입니다. 이 자료는 소득에서 총 지출을 제외하고 나서 남은 금액인 순수입(net income)이 얼마나 되는지 알려 줍니다.

❖ **대차대조표.** 이 재정 보고서는 얼마의 자산과 얼마의 부채가 있는지에 대한 정보를 제공합니다. 자산 및 부채의 차액은 해당 업체의 순수한 가치를 나타냅니다.

❖ **자금 유동 예측.** 이 보고서는 현재의 지불 능력을 체크하기 위해 미래의 예상 지출을 계산할 때 도움이 됩니다. 성공적인 사업은 판매와 이에 따른 수입에 의해 발생하는 “유동 자금”의 흐름이 원활해야 합니다. (이는 때로 “운전 자본”이라고도 합니다.) 이 예측 자료는 영업상 발생하는 자금의 유입 및 유출에 대한 견적서인 썬인데 판매액, 조달비용, 인건비, 세금을 포함합니다.

**정확한 부기는 필수 사항입니다.** 여러분의 부기에는 영수증들과 모든 판매 기록, 지불된 방법, 기타 지출액이 반드시 기재되어야 있어야 합니다. 정확한 부기 작업을 지속함으로써 이윤과 해당 영업의 가치를 세밀하게 모니터링할 수 있습니다. 매일 혹은 주 간격으로 판매액과 받은 돈을 장부에 기입하십시오. 이는 종이 장부일 수도 있고 영업 수입금과 지출을 관리하기 위한 컴퓨터 프로그램일 수도 있습니다.

## 사업체 ‘구성’

업체를 혼자 보유하거나 (일인 사업) 혹은 일인 이상의 타인과 소유권을 공유하는 제휴(partnership) 형태는 가장 간편하고 적은 비용으로 업체를 설립하거나 구성하는 방법입니다. 소유자는 영업과 관련한 모든 결정권을 가지지만 한편 세금 공제와 관련, 영업 소득 및 손실을 신고해야 하며 모든 사업 관련 부채에 대한 변제 의무를 안게 됩니다. 만약 사업이 실패하게 되면, 개인 파산 신고를 해야 합니다. 만약 채무를 양도하거나 파산 신고를 하게 되면 개인의 신용은 심한 손상을 입게 됩니다.

만약 사업의 성격이 고객으로부터 소송이 들어올 수 있거나, 혹은 사업 실패시 보호할 상당한 자산을 보유하고 있다면 유한 책임 회사(limited liability company, LLC)를 설립하는 것을 고려하십시오. 변호사는 이 일을 하는 데 약 \$1,500-\$2,000를 청구합니다.

### 유한 책임 회사의 장점:

- ❖ 법적 책임이 일반 회사(incorporation)보다 적습니다.
- ❖ 다수 소유 혹은 일인 소유가 가능합니다.
- ❖ 개인 자산을 보호할 수 있고 개인 배상 책임으로부터도 보호됩니다.
- ❖ 이윤에 대한 세금 징수 조건이 유리합니다.

### 유한 책임 회사의 단점:

- ❖ 법적인 자격 조건이 개인 혹은 제휴 업체보다 엄격합니다.

- ❖ 개인 자산을 보호해주지 못하는 경우도 있습니다.
- ❖ 유한책임회사 서류를 준비하려면 법 및 조세 상담이 필요합니다.
- ❖ 유한 책임 회사의 자격은 매년 갱신되어야 합니다.

## 착수 비용

많은 고성장 업체들이 설립자의 개인 저축금으로 출발하는데 일부 업체들은 1만불 이하의 자금으로 시작하기도 합니다. 착수 비용은 적어도 1년간의 운영 비용을 포함해야 합니다. 영업 비용을 측정하기 위해서는 소기업청(SBA) 혹은 SCORE와 상담하십시오. (“자영업 무료 지원 기관”란을 참조 하십시오.) 비용을 산정할 때 다음 항목들은 반드시 책정되어야 합니다:

- ❖ 자신의 임금. 만약 사업을 시작하기 위해 월급을 받고 있는 현 직장을 그만 두게 될 경우에는 생계비를 산정해야 합니다.
- ❖ 착수 비용. 장비, 설치, 개조, 공공 설비 사용을 위한 초기 보증금, 허가 취득을 위한 비용, 전문 기술 이용 및 상담 혹은 법률 비용.
- ❖ 직접비. 재료비 혹은 재고품 구입비.
- ❖ 간접비. 렌트, 유지비, 보급비, 공공 요금
- ❖ 정기적인 지출들. 임금, 보험료, 이자 지급, 지급 급여세, 그리고 광고 선전 비용

## 설립 자금 조달

❖ **개인 자산.** 만약 투자할 현금이 없다면 자금 확보를 위해 보유 중인 자산을 처분하는 것을 고려해 보십시오. 대부분의 대출업자들은 여러분이 자금 대출 신청을 하기 전에 먼저 자신의 개인 자금을 잃을 수도 있는 리스크를 감수하고 있는지 여부를 알고 싶어합니다.

❖ **제휴(partnership).** 퇴직한 기업인 혹은 친구, 가족 등 사업에 투자할 수 있는 자금을 보유한 사람과 제휴하십시오.

❖ **소기업청(SBA) 대출 신청을 하십시오.** (“SBA 대출”란을 참조 하십시오.)

❖ **신용 한도액(line of credit).** 비지니스 “신용 한도액”은 단기 자금 유통을 원활히 하는 수단이 될 수 있습니다. 만약 첫 신청이 거절 당하더라도 포기하지 마십시오. 대출 신청을 할 때는 영업에 관한 아주 까다로운 질문들에 미리 대비하십시오. 자금 조달을 위해 다수의 펀딩 소스들로 이뤄진 “대출 패키지”를 구성하셔야 할 수도 있습니다.

❖ **비지니스 크레딧 카드.** 만약 신중히 사용한다면 비지니스 신용 카드는 자금 흐름을 관리하는데 도움이 되고 영업과 관련된 결제 대금과 개인 생활과 관련된 결제 의무를 구분할 수 있습니다. 비지니스 크레딧 카드 소지자는 또한 물자 조달, 자동차 렌트, 그리고 기타 서비스에서 할인 혜택을 받기도 합니다. 대개 비지니스 카드로 청구된 대금은 개인에게 변제 책임이 주어지는 계약 조건을 받아들여야 합니다. 카드 상의 지불 및 거래 내역은 개인의 신용 기록에 기재되며 따라서 결제 기한을 넘기거나 미지불 금액의 규모가 큰 경우 여러분의 신용 점수를 깎을 수 있습니다. 비지니스 신용 기록을 창출하려면 Dun & Bradstreet and Business Credit USA 같은 비지니스 신용국에 등록하십시오.

❖ **시설 파이낸셜 회사.** 대부분의 경우 이들 파이낸셜 회사들의 대출 이자율은 일반 은행의 대출 이자율 보다 훨씬 높을 것 입니다.

❖ **생명 보험.** 만약 여러분이 상당한 자산 가치가 있는 생명 보험에 가입해 있다면 이 회사에 보험 증권 대출을 신청할 수 있습니다. 많은 회사들이 증권 가치의 90%에 해당하는 금액을 대출해 줍니다.

❖ **장비를 구입하는 대신 임대할 수 있습니다.** 임대를 하면 많은 돈을 고정비로 묶어 두지 않아도 됩니다. 이 장비 임대는 수리 유지비를 커버해 줄 수 있습니다.

❖ **자산 혹은 서비스의 바터 (혹은 교환).** 만약 여러분이 페인트업에 종사하고 있다면 지역 신문사의 사무실을 페인트칠 해주고 그 대신 신문의 광고 지면을 얻을 수 있습니다.

### 소기업에서 빈번히 발생하는 5가지 오류

- ❖ 적절하지 못한 계획
- ❖ 재정 관리를 위한 자기 훈련 미숙
- ❖ 지속 성장을 위해 필요한 자금 보유의 미비
- ❖ 부실한 기록 관리
- ❖ 과도한 채무

될 수 있도록 지원합니다. 소유자가 직접 운영하는 자영업체들의 대부분이 SBA대출을 받을 자격이 있습니다.

### SBA 대출을 위한 기본 절차:

- ❖ SBA에 연락해 SBA대출을 제공하는 은행들을 알아 보십시오. 여러 은행들에 연락해 가장 최적의 거래를 얻으십시오.
- ❖ 어떤 기관에 대출 신청을 할 지 결정하십시오. 해당 기관에서 요구하는 재정 및 사업 관련 서류들을 제출하십시오.

### SBA 대출 신청시 답변해야 할 주요 질문들:

- ❖ 귀하 사업의 자체 자금 흐름으로 대출금 상환이 가능합니까?
- ❖ 귀하의 개인 신용 기록은 양호합니까?
- ❖ 귀하에게 지불 의무를 가진 사람들로 부터 제 때에 돈을 수령하고 있습니까?
- ❖ 귀하의 과거에 높은 수익을 거뒀던 경험이 있습니까?
- ❖ 귀하의 매출은 늘고 있습니까?
- ❖ 귀하가 운영하는 영업은 그 산업 전망이 밝다고 할 수 있습니까?
- ❖ 동종 업계와의 경쟁에서 귀하의 어떤 위치에 있습니까?

### 법적, 전문적 필요 사항들

대개의 기업인들은 전문가의 조언이 필요합니다. SBA 혹은 다른 기관들을 통해 소규모 자영업 창업 및 운영에 관한 다수의 무료 지원들이 이뤄지고 있습니다. 그러나 여러분의 상황에 적합한 지원을 확보하는 것이 중요합니다. 전문가를 고용하기 이전에 항상 비용을 비교해 보고 어떤 지원들을 받을 것인지 점검하십시오.

만약 여러분이 사업 착수 단계에 있다면 “창업 지원 클럽” (“incubator”) (“자영업 무료 지원 기관”란 참조)에 가입함으로써 보다 적은 비용으로 전문가들의 지원을 받을 수 있습니다. 창업 지원 클럽은 신생 업체들을 다양한 방법으로 지원합니다. 조언 서비스, 소기업 지원 프로그램, 그리고 경영 훈련 프로그램 등을 제공하거나 혹은 사무실 공간과 경제 발전 기금을 제공합니다.

여러분은 지역, 주, 그리고 연방 규정을 반드시 준수해야 합니다. 자격 요건은 사업별로, 주별로 달라집니다. SBA 혹은 여러분의 지역 상공회의소 사무실등을 통해 관련 자격 요건에 관해 배울 수 있습니다.

여러분의 시 혹은 카운티 세금 징수 기관에 사업의 종류에 따른 구역별 사업 허가, 건축 허가 그리고 해당 산업에 대한 요구 사항들을 확인해 보십시오. 주 단위 별 관련 준수사항으로서, 여러분은 직원들을 위한 수당 보험뿐 아니라 판매 허가, 판매 및 소득세 관련 서류 증빙, 그리고 주 정부가 요구하는 기타 모든 허가 절차를 밟아야 합니다.

연방 정부 관련 준수사항으로서, 직원들이 미국에서 일할 권리가 있는 사람들인지 증명하고 책임을 져야하며 직원들의 소득세를 원천 징수하고, 최저 임금, 연장 근무, 그리고 아동 관련 노동 법규를 준수해야 합니다. 여러분은 또 자신의 소득세를 납부해야 하고 여러분 자신 및 직원들의 소셜시큐리티 및 의료 연금 (Medicare taxes)을 내야 합니다.

### 자영업 무료 지원 기관

- ❖ **The Association for Enterprise Opportunity** ([www.microenterpriseworks.org](http://www.microenterpriseworks.org))의 웹사이트에는 자체내 소기업 발전 프로그램들의 목록이 기재되어 있습니다.
- ❖ **Better Business Bureau 'BBB Tips'** ([www.bbbtips.org](http://www.bbbtips.org))는 윤리적 영업 행위에 관한 정보, 광고 홍보의 기준, 사기 방지 대책 등에 대한 정보를 제공합니다.
- ❖ **Entrepreneur.com** ([www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com))은 사업을 벌이는데 있어 제반 측면들에 대한 정보와 대책 등을 제공합니다.
- ❖ **The National Business Incubation Association** ([www.nbia.org](http://www.nbia.org))은 창업 지원 및 기업이 정신이 향상되도록 선도합니다.
- ❖ **SCORE** ([www.score.org](http://www.score.org))은 무료로 소규모 사업에 대한 비밀이 보장되는 상담을 해주는 전국적 기구입니다. 전화로 SCORE에 문의해 보십시오 (800-634-0245).
- ❖ **The U.S. Chamber of Commerce** ([www.uschamber.com](http://www.uschamber.com))는 전국 상공회의소 온라인 지부와 “소규모 사업 수단” (“small business toolkit”)에 대해 알려 줍니다.
- ❖ **The U.S. Small Business Administration** ([www.sba.gov](http://www.sba.gov))은 소규모 자영업자들이 이용 가능한 무료 자료 및 서비스들을 제공하고 있습니다. SBA (800-827-5722)로 문의하시면 됩니다.
- ❖ **The Wall Street Journal 'Startup Journal'** ([www.startupjournal.com](http://www.startupjournal.com))은 신생 업체들에 도움이 될 기사와 요령 및 성공 사례 스토리들을 제공하고 있습니다.

### 소비자 행동 (Consumer Action)

[www.consumer-action.org](http://www.consumer-action.org)

221 Main Street, Suite 480  
San Francisco, CA 94105  
415-777-9635  
TTY: 415-777-9456  
[hotline@consumer-action.org](mailto:hotline@consumer-action.org)

523 W. Sixth Street, Suite 1105  
Los Angeles, CA 90014  
213-624-8327

중국어, 영어, 그리고 스페인어로 상담하실 수 있습니다.



이 책자는 소비자 행동이 Capital One Services, Inc.와 제휴하여 발행했습니다. 더 자세한 정보를 얻으시려면 머니와이즈 웹사이트([www.money-wise.org](http://www.money-wise.org))를 방문하십시오. ©2004 소비자행동

# 튼튼한 재정 기반 구축

# 소규모 자영업 운영 정보

# MONEY WISE

‘머니와이즈’ 소비자 행동(CONSUMER ACTION)과 CAPITAL ONE 공동 출판물

