2020년 기획연구 보고서

Part.2

아름다운재단 희망가게 사업: 경영 컨설팅 및 교육지원의 사업성과 영향에 대한 분석

윤미경 가톨릭대학교 국제학부

연구자

윤미경

가톨릭대학교 국제학부 교수

학력

옥스퍼드 대학교, 경제학 박사

주요경력

국민경제자문위원회 대외분과 위원, 대외경제정책연구원 연구위원

연구실적

윤미경 2019.「글로벌가치사슬 참여가 기술역량에 미치는 영향: 베트남 사례분석」.『여성경제연구』16권 2호, 77-93.

Kim, Nan Jue, Sook Hee Choi, and Mikyung Yun, 2018. "Effect of Career Discontinuity on Wage for Female Labor Force in Korea."『여성경제연구』제15집 제4호, 73-94.

윤미경 2017.「소액 신용대출의 영향: 남부 베트남 여성 영세상인 사례」.『국제개발협력연구』9권 4호, 175-199쪽.

윤미경 2015.「소액대출의 영향 분석에 대한 문헌검토: 아시아 개발도상국 여성을 중심으로」.『여성경제연구』12권 1호, 1-45쪽.

아름다운재단 희망가게 사업: 경영 컨설팅 및 교육지원의 사업성과 영향에 대한 분석

윤미경 • 가톨릭대학교 국제학부

1. 연구 목적 및 배경

– 마이크로크레딧에 대한 기존 연구는 빈곤 여성의 경우 자금 부족 뿐 아니라 인적 자본 수준 저하, 정보 부족, 자문 부재, 기술 부족 등으로 인해 마이크로크레딧 자금으로 창업한 사업이 성공하기 어려운 점을 큰 문제점으로 지적하고 있다. 이에 사업 성공과 마이크로크레딧의 영향력 향상을 위해서는 자금 융자 외에도 자영 창업 훈련, 기술훈련, 네트워크 형성 등 창업지원 프로그램이 통합적으로 제공될 필요성이 제기되고 있다.

– 아름다운재단의 희망가게 사업은 한부모 여성 가장의 자립을 돕기 위해 창업 자금을 대출해 주는 사업으로, 금융지원 (무담보 소액 신용대출)과 함께 경영지원 서비스를 통합적으로 제공하고 있는 국내에 몇 안되는 마이크로크레딧 기관이다.[1)]

■ 희망가게 사업은 기술교육 및 개인교육에 대한 금융지원, 경조사 지원금, 건강검진, 매출증대를 위한 행사지원 등 현물지원, 재무, 회계, 일상적인 경영관리 등에 대한 경영컨설팅, 법률, 심리, 주거에 대한 상담 등 비금융 지원을 전방위적으로 제공한다. 뿐만 아니라 2013–2018년 5년 기간 동안 총7,989건의 사후관리가 이루어졌으며 이중 93% 이상이 방문을 통한 것이었다. 이는 1인당 연평균 4.5회의의 사후관리가 이루어진 것이다.

■ 이러한 전방위적이고 밀착된 통합프로그램으로서는 국내에서 희망가계가 유일하다. 특히, 이러한 유형의 지원 프로그램은 실질적인 도움 이외에 회원의 심리적 안정을 지원하는 프로그램을 포함하

1) 비금융 지원에 대한 보다 자세한 내용은 첨부1을 참고.

고 있다는 점이 희망가계 사업의 장점으로 꼽힌다.

- 2013년 발간된 10주년 성과보고서에 자금 지원 외 지원 프로그램에 대한 분석이 포함되어 있지만 주로 현황분석과 사업체 성과와의 단순 상관관계 분석 만 있을 뿐 사업 성과와 경영지원 간 엄밀한 인과관계 분석은 없었다.
- 본 보고서는 이러한 통합적인 경영지원 서비스가 대출자(창업자 또는 회원)의 가계소득과 사업성과에 어떤 영향을 미쳤는지를 계량적인 방법으로 분석한다.
  - ■ 또한, 개별 회원의 방문 및 전화 면담을 통해 계량적 분석 방법의 한계를 보완하고자 노력하였다.
- 이러한 연구는 비금융 지원 서비스의 효과를 실증하고 통합서비스의 방향이나 구성, 구체적 기획 등의 측면에서 보다 적절한 경영지원 체계를 구축하는데 시사점을 제공할 것으로 기대된다.

2. 경영컨설팅 및 교육지원이 사업성과에 미치는 영향 분석: 계량분석

가. 분석대상:

- 창업 전 상태에 대한 설문조사 결과와 창업 후인 2016년 또는 2018년 설문조사 결과가 모두 있는 128명의 회원이 분석 대상이다.
- 2016년 창업 전 상태에 대한 기초선 설문조사와 창업 후 상태에 대한 종료선 설문조사가 모두 존재하며, 2018년에 대해서는 종료선 설문조사만 존재한다. 따라서 창업 전과 후를 비교할 수 있다.
- 대출자들이 창업한 시점은 2007년에서 2017년 사이로, 그 시점이 각각 다르다. 따라서 회원들이 사업을 영위한 기간은 각각 다르지만 편의상 다음과 같이 구분하여 지칭하기로 한다 (실제 분석에서는 사업 운영 기간 통제변수를 포함하므로 완벽하지는 않지만 각기 다른 사업 운영 기간에 따른 편차를 통제할 수 있다).[2)]

---

2) 희망가게 금융상품의 운영구조는 시기별로 변화하여 제1기 (2004-2009), 제2기(2010-2014), 제3기(2015~현재)로 나눌 수 있다. 표본을 구성하는 회원 중 2010년 이전 창업한 회원은 단 3명으로, 대부분 제2기와 제3기 조건이 적용된다. 제2기의 경우 5년간 매월 분할상환하는 조건으로 운영자금 2천만원을 대출받고, 7년 후 일시납 조건으로 임차보증금 2천만원을 지급받았다. 제3기에는 대출금을 운영자금 2천만원, 임차보증금 2천만원을 대출받고 전체 자금에 대해 1% 이자율을 8년간 매월 분할 상환하는 조건이다 (아름다운재단 직접사업팀 제공 자료).

- ■ 창업 전 상태와 2016년 창업 후 차이: 편의상 1년 효과로 지칭
- ■ 2016년과 2018년 차이: 편의상 2년 효과로 지칭
- ■ 창업 전 상태와 2018년 창업 후 차이: 편의상 3년 효과로 지칭

– 한편, 창업 전 상태에 대한 설문조사는 2016년에 창업 전 상태를 기억하여 응답하도록 한 것이기 때문에 데이터의 정확성이 아주 높다고 보기는 어렵지만, 기초선 데이터가 달리 없는 경우, 기억에 의한 응답도 유효한 데이터로 인식되고 있다.[3)]

나. 기본 모형 및 변수 설명

– 본 분석에서는 성향점수 매칭(PSM: propensity score matching) 계량기법을 적용하여 비금융 지원이 대출자들의 가계소득, 사업의 수익 및 매출 등 사업성과에 미치는 영향을 분석한다. 성과 추정식을 다음과 같이 정의한다.

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \gamma Z_{it} + c_i + e_{it}$$

– 위 식에서 i는 개인, t는 시기 (창업 전과 창업 후)를 의미하며, Y는 성과 (가계소득, 사업수익, 매출), X는 성과에 영향을 미치는 통제변수, Z는 처치변수인 비금융지원, c는 개인특성, e는 교란항이다.

– 자발적으로 지원을 받는 경우 개인 성향에 따른 선택편의가 존재할 수 있어 일반적인 회귀분석외에 성향점수 매칭법과 같은 분석 방식이 필요하다.

- ■ 예를 들어 개인적 성향이 본래 열성적이거나 성과욕이 높은 회원은 교육을 받아서가 아니라 그 개인적 성향 때문에 사업성과가 높을 수 있어 교육의 효과가 과대평가될 수 있다.
- ■ 성향점수 매칭법은 개인 성향이 유사한 회원끼리 비교하는 방법으로, 이와 같은 선택편의를 완화할 수 있다.

3) Becchetti, Leonardo and Stefano Castriota (2011) 참조.

다. 성과변수

- 성과를 측정하기 위해 가용한 자료는 가계소득, 평균수익, 평균매출이다. 수익과 매출의 경우 창업 후인 2016년 및 2018년간 차이만을 알 수 있다.
  - ■ 창업 전 설문지는 가계소득을 "총 소득에서 사업(예비)비, 부채상환비 등을 뺀 실 가계소득"으로 정의하고 있으며, 창업 후 설문지는 "사업체 수익에서 사업(예비)비, 희망가게 상환금 포함 기타 부채상환비 등을 뺀 실 가계소득"으로 정의하고 있다. 모두 다른 가족 구성원의 소득을 포함한 금액으로 사업 수익 및 매출과 마찬가지로 지난 3개월간 월 평균 수치를 말한다.
  - ■ 평균수익은 지난 3개월간의 월평균 수익으로 (3개월간 월평균 매출– 3개월간 월평균 비용)으로 정의된다.
  - ■ 가계소득과 수익은 회원들이 사업체와 가계수입의 회계구분을 거의 하지 않고 있으며 사업체 소득이 실질적으로 거의 유일한 소득원이라는 희망가게사업 특성상 동일한 개념으로 파악할 수 있다. 그러나 가계소득에는 원칙적으로 다른 가족구성원의 소득과 함께 이전소득이 포함될 수 있으며, 회원 본인이 희망가게 외의 부수입이 있을 수도 있고 희망가게 상환만이 유일한 부채상환액이 아닐 수 있으므로 동일하다고 볼 수는 없다.[4)]
  - ■ 원칙적으로는 수익이나 매출은 사업의 직접적이고 단기적인 성과(output)라고 할 수 있는 반면 가계소득은 장기적인 관점의 결과(outcome)라고 볼 수 있다. 수익이나 매출이 늘어도 재투자 등을 통해 가계소득이 감소할 수 있으며 가계소득은 사업이외의 요인 (즉 이전소득 등)을 통해 사업과 상관없이 증가할 수도 있다. 따라서 가계소득은 사업성과와는 달리 장기적인 관점에서 소득의 안정성을 평가하는 지수라고 볼 수 있다.
  - ■ 여기서는 강건성을 확보하기 위해 성과변수로 위의 세 변수를 사용한다.

- 대출자들의 창업 전후 경제상황을 비교하면 평균적으로는 창업 후 가계소득, 가계지출, 평균매출, 평균수익 등이 모두 증가하는 것으로 나타나고 있다. 단, 가계소득의 경우 2016년에 비해 2018년에 약간 하락한 것으로 나타났다.
  - ■ 또한, 모든 지표의 경우 최소 값은 하락하고 최고 값은 증가하는 등 창업 후 개인간 편차는 증가되었음을 알 수 있다.

---

4) 방문면담 및 전화면담을 통해 실제로 많지는 않지만 이러한 경우가 존재함을 알 수 있었다.

표 1. 창업 전후 경제적 상황

변수	관측 수	평균	표준편차	최소값	최대값
가계소득b16	120	163.0833	66.3774	30	500
가계소득c16	101	281.802	142.0949	0	862
가계소득c18	78	272.5128	166.9172	0	800
평균매출c16	104	609.4519	433.5312	110	2,750
평균매출c18	80	785.0875	748.2631	50	4,000
평균수익c16	104	239.0096	140.4193	−70	610
평균수익c18	80	385.675	579.8429	−100	3,800

주: b16 = 창업전. c16: 창업후 2016년. c18: 창업후 2018년.
단위: 명, 만원.

라. 처치변수

- 비금융 지원은 경영 또는 기술교육 및 개인교육에 대한 금융지원 (ed), 경조사 지원금, 건강검진, 매출 증대를 위한 행사지원 등 현물지원 (resource), 재무, 회계, 일상적인 경영관리 등에 대한 경영컨설팅 (business), 법률, 심리, 주거에 대한 상담 (advice) 등 네 가지 종류로 나누어 볼 수 있다.5) 이들은 해당 지원을 받은 경우 1, 받지 않은 경우 0으로 더미변수다.
  - 현물지원과 경영컨설팅의 경우 90% 이상이 지원을 받았으므로 실질적인 대조군을 형성하기가 어려워 성향 점수 매칭법에 의한 분석에서 제외한다.
- 전반적인 지원 효과를 알아보기 위해 지원을 받은 총 건수를 합하여 지원의 집약도(intensity)를 측정하는 지원지수를 계산하고, 평균 이하로 지원을 받은 집단과 그 이상으로 지원을 받은 집단을 성향 점수 매칭법에 의해 비교한다.
  - 지원을 받았는지 여부가 아니라 지원집약도를 처치변수로 사용하는 이유는 아무런 지원도 받지 않은 회원 수가 충분하지 않아서 유의미한 대조군을 형성할 수 없었기 때문이다.

5) 희망가게 사업의 일환으로 이루어지는 비금융 지원에 대한 보다 자세한 내용은 첨부1을 참고.

■ 다만, 회원별로 지원을 받은 횟수가 다르므로 지원을 많이 받은 회원의 성과가 더 높은지를 분석해 보는 것도 의미가 있을 것이다.

■ 지원지수 (jiwondex)는 지원을 받은 총 횟수를 관측되는 최대치로 나눈 값으로 0에서 1사이에 분포한다.

표 2. 비금융 지원

변수	관측 수	평균	표준편차	최소값	최대값
ed	128	0.672	0.471	0	1
resource	128	0.953	0.212	0	1
business	128	0.922	0.269	0	1
advice	128	0.195	0.398	0	1
jiwondex	128	0.225	0.165	0	1

– 회원들은 현물지원과 경영컨설팅을 가장 많이 받는 것으로 나타나고 있다. 경영컨설팅은 대출시 받는 오리엔테이션 성격의 컨설팅을 포함하고 있고 현물지원은 건강검진을 포함하고 있어서 대부분의 회원들이 최소한 1번은 받는 지원이라고 볼 수 있다.

– 교육과 상담은 대체로 자발적으로 받는 지원이므로 해당 지원을 받는 경우와 그렇지 않은 경우에 대해 성과에 어떤 차이가 있는지를 분석하는 것이 의미가 있을 것이다.

– 전반적인 지원의 집약도를 보여주는 지원지수를 보면 평균이 0.22로, 그다지 높은 편은 아니며, 표준편차도 크다고 볼 수 없지만, 최소값과 최대값이 모두 관측되고 있어 개인별 편차가 상당하다고 할 수 있다.

마. 통제변수 및 개인특성

– 통제변수로는 대출자의 나이(age), 학력 (edummy), 개인 성향을 나타내는 개인성향지수 (긍정지수: posindex, 부정지수: negindex), 사업역량을 나타내는 역량 지수(capindex), 가구 특성을 나타내는 부양자녀 수(child), 가족관계를 나타내는 가족관계지수(famindex), 창업 전 경제적 수준을 나타내는 주

거환경지수(homeindex), 사업운영기간 (operate), 총 창업자본금에서 대출금이 차지하는 비중(ratio), 취업연관성 (창업전 취업했던 분야와의 연관성: empre) 등이다. 업종과 지역을 나타내는 더미변수들도 포함한다.

- 대출자들은 평균나이 48세로 중년층에 해당하며 교육수준은 약 60%가 고등학교 졸업 이하, 약 17%가 전문대졸업인 것으로 나타났다. 대학졸업의 경우도 약 10%에 이른다.
- 대부분이 이전에 창업을 해본 경험이 있었으나 (약 85%), 이 중 상당수가 수익이 나지 않거나 경영관리의 어려움으로 인해 사업을 중단하였고 (27%), 대부분이 창업 전 취업 상태 (98%)에 있었던 것으로 나타났다. 이중 48%만이 정규직에 해당하였다.
- 아름다운재단 마이크로크레딧 가입 동기는 대부분 이혼 때문에 생계를 책임지기 위한 창업이었다 (약 91%). 이들이 대출을 받아 창업한 분야는 대체로 교육(학원 등), 도소매/제조 (화장품, 꽃, 갤러리, 악세사리, 의류 등), 미용, 서비스 (뷰티, 문화, 애완동물, 카페 등), 음식 등으로, 여성 비중이 높은 직종에 해당한다.
- 주거환경지수, 개인성향지수 (긍정지수 및 부정지수), 사업역량지수, 가족관계지수는 대출자들이 설문지에 응답한 내용을 바탕으로 인간개발지수에서 dimension index를 도출하는 것과 유사한 방식으로 다음과 같이 계산하였다.

(실제점수–최소점수)/(최고점수–최소점수).

- 각 지수는 해당 지수와 관련된 여러 항목의 질문에 대해 5점 리커트 스케일로 응답한 것을 합산하여 점수를 매긴 후 개인의 실제 점수를 이론상 (또는 관측되는) 가능한 최소점수와 얼마나 차이가 나는지를 이론상 (또는 관측되는) 가능한 최대점수와 최소점수의 차이와 비교한 것이다. 즉, 대출자의 현재 상태가 최대로 목표하는 수준 (또는 가장 바람직한 수준)에서 얼마나 떨어져 있는지를 측정한 것이다.
- 지수들의 변화를 살펴보면 평균적으로 가족관계와 주거환경은 창업 후 개선된 반면, 긍정지수, 부정지수 및 사업역량지수는 창업 후 오히려 다소 악화되는 것으로 나타났다.

표 3-1. 가족관계지수 설문 항목

① 우리 가족은 가족끼리 대화가 잘 되었다.			
② 우리 가족은 문제를 함께 해결하려고 노력했다.			
③ 우리 가족은 서로에 대해 잘 알고 있었다.			
④ 우리 가족은 각자의 감정에 대해 가족들에게 마음을 열고 허심탄회하게 이야기 했다.			
⑤ 우리 가족은 도움이 필요할 때 언제든지 서로 도움을 청할 수 있었다.			
⑥ 우리 가족은 여가 시간을 함께 보내기 좋아했다.			
⑦ 우리 가족은 서로 친밀하게 느꼈다.			
⑧ 우리 가족은 서로 솔직하고 정직했다.			
⑨ 우리 가족은 서로 지지해주고 격려해줬다.			
⑩ 우리 가족은 서로에게 생각과 느낌을 표현할 수 있었다.			
⑪ 가족의 일을 계획할 때 우리가족 모두에게 발언권이 있었다			
⑫ 우리 가족은 서로를 있는 그대로 인정했다.			
⑬ 우리 가족은 각각 자신의 행동에 책임을 졌다.			
⑭ 우리 가족은 가족들간의 서로 다른 의견을 존중했다.			
⑮ 우리 가족은 서로의 감정을 존중했다.			
가족관계지표 범위: 15~75	b16	c16	c18
평균 실제 관측치	56.23	58.83	58.96
최소값	15	15	15
최대값	75	75	75
평균 가족 지수 (높을수록 가족관계 좋음: 0~1)	0.687	0.731	0.733

주: b16 = 창업전, c16: 창업후 2016년, c18: 창업후 2018년.

표 3-2 개인성향 지수 설문 항목

표 3-2. 개인성향 지수 설문 항목

❶ 긍정지수

① 나는 내 인생에서 내가 원한 것을 얻을 수 있었다.		
② 나의 목표가 성취되고 안되고는 전적으로 나의 책임에 달려 있다고 생각했다.		
④ 나의 인생은 나에게 많은 선택의 기회를 제공해 줬다.		
⑥ 내가 선택한 삶에서 자유롭게 살고 있다고 말할 수 있었다.		
⑨ 나는 내 인생의 모든 것들에 자신이 있었다.		
⑩ 나는 내가 받고 있는 서비스에 영향을 끼칠 수 있는 사람들과 함께 할 수 있다고 믿었다.		
⑪ 나는 모임에 참가하거나 일원으로 활동하고 있었다.		
⑬ 내가 개선이 필요하다고 제안한 내용들이 채택되었다.		
⑭ 내가 필요한 서비스를 요청해서, 나에게 제공되도록 할 수 있었다.		
⑰ 나는 자원봉사 활동에 참여하였다.		
⑱ 나는 기부를 하였다.		
⑲ 나는 나보다 어려운 사람을 대하게 되면 그들에게 무언가 도움을 주고 싶은 마음이 있었다.		
⑳ 나는 모임이나 동호회에 잘 참석하였다.		
㉑ 나는 세상에 좋은 사람이 많다고 생각하였다.		
지표범위: 14~70	b16	c18
평균 실제 관측치	43	41
최소값	14	14
최대값	70	70
평균 긍정지수 (높을수록 긍정적 성향: 0~1)	0.518	0.482

❷ 부정지수

③ 나는 내 삶의 모든 일을 통제하는 것이 불가능했다.		
⑤ 사람들은 권력을 가진 사람들의 말에만 귀를 기울이고 나의 말은 중요하게 생각하지 않았다.		
⑦ 나는 내 삶에 많은 자유를 가지고 있지는 않았다.		
⑧ 나는 대부분의 일을 쉽게 시작할 수 없었다.		
⑫ 나는 내게 필요한 기본적인 서비스(음식,교통,주택) 들을 얻을 수 없었다.		
⑮ 나는 보통 불평이나 부당처리에 대한 나의 의견을 다른 사람에게 이야기 하지 않았다.		
⑯ 나는 내 삶의 문제가 언제 일어날지, 어디서 해결 될지에 대해 잘 몰랐다.		
지표범위: 7~35	b16	c18
평균 실제 관측치	11	16
최소값	7	7
최대값	35	35
평균 부정지수 (낮을수록 부정적 성향: 0~1)	0.142857	0.321429

표 3-3. 사업역량

① 나는 업종에 맞는 전문적인 지식과 기술을 지니고 있었다
② 나는 시장동향이나 변화를 읽을 수 있었다
③ 나는 친절과 서비스로 고객을 응대할 수 있었다
④ 나는 단골을 확보할 수 있는 노하우를 가지고 있었다
⑤ 나는 정기적으로 수입과 지출계획을 세웠다
⑥ 나는 사업유지에 필요한 자금을 확보할 수 있었다
⑦ 나는 사업장의 전체 상황을 잘 파악할 수 있었다
⑧ 나는 직원을 관리하는데 어려움이 없었다

⑨ 나는 사업상 어려움에 처할 때 대처할 수 있었다		
⑩ 나는 내 사업분야에서 성공할 수 있는 방법을 알고 있었다		
지표범위: 10~50	b16	c18
평균 실제 관측치	39	34
최소값	10	10
최대값	50	50
평균 경영역량지수 (높을수록 역량 높음: 0~1)	0.725	0.6

주: b16 = 창업전. c16: 창업후 2016년. c18: 창업후 2018년.

표 3-4. 주거환경지수

① 창업전 당시, 나는 주거 환경에 만족하였다.			
② 창업전 당시, 나는 주거비가 부담스럽지 않았다			
지표 범위: 2~10	b16	c16	c18
평균 실제 관측치	4.89	6.13	6.21
최소값	2	2	2
최대값	10	10	10
평균주거지수 (높을수록 좋은 환경: 0~1)	0.361	0.516	0.526

주: b16 = 창업전. c16: 창업후 2016년. c18: 창업후 2018년.

바. 분석결과

1) OLS 분석

– 성향점수 매칭법에 의한 분석에 앞서 OLS분석을 시도하였다.

- 성과변수는 가계소득의 창업 전 후 변화 분이다. 변화 분은 데이터 존재 여부에 따라 1년 효과일 수도, 2년 효과일 수도 또는 3년 효과일 수도 있다. 각 회원별로 사업을 운영했던 기간이 다르므로 사업 운영기간을 통제 변수에 포함한다.
- 개인성향 변수(부정 및 긍정지수, 역량지수, 가족관계지수, 주거환경지수)는 모두 사업 시작 전인 2016년을 기준으로 하였다.
  - ▶ 개인성향 변수들은 주관적인 응답에 의존하는 것으로 개인의 경제적 상황에 따라 달라질 수 있으며, 역량지수의 경우 일을 시작한 분야의 경험도에 따라서도 자신에 대한 판단이 달라질 수 있으므로 결과 해석에 주의를 요한다.
- 부양자녀 수, 취업연관성만 통계적으로 유의하게 가계소득에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다.
  - ▶ 부양자년 수가 긍정적 영향을 가지는 것은 부양자녀에 따른 이전 소득이 있을 가능성을 시사한다.
  - ▶ 취업연관성이 성과변수와 긍정적인 관계를 갖는 것은 합리적인 결과이다.
  - ▶ 교육 및 상담은 취업연관성이 낮은 경우 더 효과를 거둘 수 있는 지원일 수 있으므로 향후 교육 및 상담과 취업연관성 간의 상관관계를 파악해 보는 것이 중요할 수 있다 (예〉 취업연관성과 교육, 상담의 교차항 포함 등).
- 대출금비중은 약한 유의성을 보이나 가계소득과 음의 관계를 보인다.
  - ▶ 대출금 비중이 높을수록 매달 상환해야 하는 상환금액이 높을 것으로 예상되므로 이는 가계소득의 정의상 매우 당연한 결과라 할 수 있다.
- 지원지수 또한 통계적으로 유의하지는 않지만 음의 관계를 나타내고 있다.
  - ▶ 긍정지수와 사업역량 지수 모두 통계적으로 유의하지 않지만 예상 밖으로 음의 관계를 보이고 있다.
  - ▶ 부정지수 (낮을수록 부정성향 높음), 학력, 가족관계, 사업운영기간은 예상대로 정의 관계를 보이지만 통계적으로 유의하지 않았다.
  - ▶ 이러한 결과는 위에서 언급한 대로 개인경향 지수가 주관적 응답에 의존한 것으로 이론적으로 예측한 상관관계가 반드시 나타나지 않을 수 있음에 유의할 필요가 있다.
- 업종 및 지역 더미 모두 통계적 유의성이 없는 것으로 나타났는데 이들을 포함하지 않은 회귀분석의 경우 결과가 크게 달라지지 않는다.

표 4-1. 가계소득에 대한 비금융지원의 영향: OLS 분석

Linear regression

Number of obs	=	75
F(19, 55)	=	2.13
Prob > F	=	0.0152
R-squared	=	0.3020
Root MSE	=	.50916

dlnincome	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
jiwondex	-.1953264	.5092886	-0.38	0.703	-1.215964	.8253108
age	-.0095267	.012296	-0.77	0.442	-.0341684	.015115
posindexb16	-.136681	.3395781	-0.40	0.689	-.8172106	.5438486
negindexb16	-.6791193	.5801225	-1.17	0.247	-1.841711	.4834721
capindexb16	-1.151505	.6927279	-1.66	0.102	-2.539762	.2367532
edummy	.1366182	.1428327	0.96	0.343	-.1496249	.4228614
child	.3117135	.138209	2.26	0.028	.0347365	.5886906
famindexb16	.5463171	.3977273	1.37	0.175	-.2507462	1.34338
ratio	-.0051996	.0030856	-1.69	0.098	-.0113834	.0009842
operate	.011804	.0294279	0.40	0.690	-.0471708	.0707788
empre	.9008328	.2613857	3.45	0.001	.3770041	1.424662
occup_1	0	(omitted)				
occup_2	.3022328	.2912477	1.04	0.304	-.2814406	.8859062
occup_3	.252588	.2935656	0.86	0.393	-.3357307	.8409067
occup_4	.2907414	.2847238	1.02	0.312	-.2798579	.8613408
occup_5	.2643041	.3084233	0.86	0.395	-.3537901	.8823982
region_1	-.1599674	.2380681	-0.67	0.504	-.6370666	.3171317
region_2	-.1833043	.2019825	-0.91	0.368	-.5880863	.2214777
region_3	0	(omitted)				
region_4	-.2442681	.2401373	-1.02	0.314	-.725514	.2369777
region_5	.0284952	.2098975	0.14	0.893	-.3921489	.4491393
_cons	.9164504	.8117016	1.13	0.264	-.710236	2.543137

- 지원지수를 교육과 상담에 대한 분야별 지원으로 대체한 회귀분석의 결과도 전반적인 지원에 대한 분석과 크게 다르지 않다.
  - ■ 교육과 상담은 예상대로 가계소득과 정의 관계를 보이나 통계적으로 유의하지 않았다. 통계적 유의성이 없는 것은 표본수가 너무 작기 때문일 수도 있다.
  - ■ 부양자녀 수, 취업연관성은 일관되게 유의한 긍정적 효과를 보이며, 대출금 비중 또한 일관되게 유의한 부정적 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이러한 통제변수들의 결과가 합리적임을 감안할 때 교육과 상담에 대한 계량분석에 큰 오류가 없다고 해석할 수 있다.

표 4-2. 가계소득에 대한 교육의 영향: OLS 분석

Linear regression

Number of obs	=	75
F(11, 63)	=	2.93
Prob > F	=	0.0035
R-squared	=	0.2756
Root MSE	=	.48465

dlnincome	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ed	.1946698	.1468082	1.33	0.190	-.0987029	.4880425
age	-.0031022	.0104221	-0.30	0.767	-.0239291	.0177246
posindexb16	-.1566284	.3285127	-0.48	0.635	-.8131085	.4998518
negindexb16	-.5851209	.5342593	-1.10	0.278	-1.652753	.4825112
capindexb16	-1.161211	.6196459	-1.87	0.066	-2.399475	.0770522
edummy	.0850987	.1207004	0.71	0.483	-.1561019	.3262993
child	.2901275	.1232791	2.35	0.022	.043774	.5364811
famindexb16	.5270683	.3850532	1.37	0.176	-.2423991	1.296536
ratio	-.0058823	.0029738	-1.98	0.052	-.0118248	.0000603
operate	.0179127	.0268902	0.67	0.508	-.035823	.0716485
empre	.8527316	.2794451	3.05	0.003	.2943051	1.411158
_cons	.6877	.7311952	0.94	0.351	-.773477	2.148877

표 4-3. 가계소득에 대한 상담의 영향: OLS 분석

Linear regression

Number of obs	=	75
F(11, 63)	=	3.05
Prob > F	=	0.0025
R-squared	=	0.2594
Root MSE	=	.49002

dlnincome	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
advice	.1043223	.1668826	0.63	0.534	-.229166	.4378106
age	-.0061023	.0108425	-0.56	0.576	-.0277693	.0155647
posindexb16	-.1445955	.3265112	-0.44	0.659	-.797076	.5078851
negindexb16	-.5757978	.5347553	-1.08	0.286	-1.644421	.4928253
capindexb16	-1.140115	.6881169	-1.66	0.103	-2.515207	.2349771
edummy	.1022097	.1229451	0.83	0.409	-.1434765	.3478959
child	.3058484	.1267308	2.41	0.019	.0525972	.5590996
famindexb16	.506655	.3994006	1.27	0.209	-.2914833	1.304793
ratio	-.0054163	.0029305	-1.85	0.069	-.0112725	.0004398
operate	.0102153	.0262696	0.39	0.699	-.0422803	.0627109
empre	.7711442	.2798739	2.76	0.008	.2118608	1.330428
_cons	.9987083	.7637211	1.31	0.196	-.5274665	2.524883

- 성과지표를 평균수익으로 바꾸어 분석한 결과 사업역량만이 유일하게 통계적으로 유의하며 정의 관계를 보인다.
  - ■ 지원지수는 음의 관계를 보이나 통계적으로 유의하지 않았고, 대출금 비중은 정의 관계를 보이나 이 역시 통계적으로 유의하지 않았다.
  - ■ 학력의 경우 통계적으로 유의하지는 않지만 예상 밖으로 음의 관계를 보이고 있다.
- 사업수익의 경우 2016년과 2018년 사이의 변화만을 분석한 것인데, 이에 따라 2018년 데이터가 있는 회원이 적어 표본수가 40명으로 감소하였다.
  - ■ 또한, 유의성이 없는 업종 및 지역더미를 분석에서 제외했을 경우 사업역량도 유의성이 사라지므로 회귀분석의 신뢰성이 의심된다.
- 교육지원과 상담지원 등 분야별 분석도 유사한 결과를 보인다.
  - ■ 교육지원의 경우 통제변수 중 사업역량이 사업수익과 유의한 정의 관계를 보이나 업종 및 지역더미를 제외하는 경우 유의성을 잃어버리며, 상담의 경우 유의하지는 않으나 음의 관계를 보인다.

표 5-1. 사업수익에 대한 비금융지원의 영향: OLS 분석

Linear regression

Number of obs	=	40
F(11, 28)	=	1.00
Prob > F	=	0.4696
R-squared	=	0.2779
Root MSE	=	748.09

dprofit	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
jiwondex	-14.82156	798.8168	-0.02	0.985	-1651.124	1621.48
age	-33.92523	31.65938	-1.07	0.293	-98.77654	30.92608
posindexb16	-32.78527	933.5127	-0.04	0.972	-1944.999	1879.429
negindexb16	788.4127	1107.051	0.71	0.482	-1479.279	3056.105
capindexb16	1602.524	1002.089	1.60	0.121	-450.1618	3655.209
edummy	-330.2367	205.6202	-1.61	0.119	-751.4305	90.95712
child	35.89689	209.5408	0.17	0.865	-393.3279	465.1217
famindexb16	523.9482	574.0643	0.91	0.369	-651.9692	1699.866
ratio	4.827964	6.437447	0.75	0.460	-8.358549	18.01448
operate	54.94227	63.40878	0.87	0.394	-74.94472	184.8293
empre	129.7197	198.2013	0.65	0.518	-276.2772	535.7167
_cons	-530.9656	1803.791	-0.29	0.771	-4225.864	3163.933

표 5-2. 사업수익에 대한 교육의 영향: OLS 분석

```
Linear regression                               Number of obs     =         40
                                                F(11, 28)         =       0.97
                                                Prob > F          =     0.4967
                                                R-squared         =     0.2785
                                                Root MSE          =      747.8

------------------------------------------------------------------------------
             |               Robust
     dprofit |      Coef.   Std. Err.      t    P>|t|     [95% Conf. Interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
          ed |   41.86143   382.5305     0.11   0.914    -741.7168    825.4396
         age |  -32.35118   32.56153    -0.99   0.329    -99.05044    34.34808
 posindexb16 |  -29.21347   1011.827    -0.03   0.977    -2101.846    2043.419
 negindexb16 |   796.1548   1313.988     0.61   0.549    -1895.427    3487.737
 capindexb16 |   1637.488   1086.561     1.51   0.143    -588.2309    3863.207
      edummy |  -332.9891   216.4318    -1.54   0.135    -776.3296    110.3514
       child |   34.29123   220.7167     0.16   0.878    -417.8265     486.409
 famindexb16 |   509.2674    635.691     0.80   0.430    -792.8866    1811.421
       ratio |   4.816092   6.809332     0.71   0.485    -9.132193    18.76438
     operate |   56.80959   74.76622     0.76   0.454    -96.34208    209.9613
       empre |    146.826   359.7585     0.41   0.686    -590.1059     883.758
       _cons |  -678.4636   2473.016    -0.27   0.786    -5744.206    4387.279
------------------------------------------------------------------------------
```

표 5-3. 사업수익에 대한 상담의 영향: OLS 분석

```
Linear regression                               Number of obs     =         40
                                                F(11, 28)         =       1.06
                                                Prob > F          =     0.4255
                                                R-squared         =     0.2859
                                                Root MSE          =     743.98

------------------------------------------------------------------------------
             |               Robust
     dprofit |      Coef.   Std. Err.      t    P>|t|     [95% Conf. Interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
      advice |  -184.6949    332.306    -0.56   0.583    -865.3928    496.0031
         age |  -35.36008   31.54016    -1.12   0.272    -99.96717    29.24702
 posindexb16 |   23.54533   943.3552     0.02   0.980     -1908.83    1955.921
 negindexb16 |   917.9238   1183.722     0.78   0.445    -1506.821    3342.669
 capindexb16 |   1425.013   1026.691     1.39   0.176    -678.0678    3528.095
      edummy |  -336.7304   232.5969    -1.45   0.159    -813.1836    139.7229
       child |   29.29593   207.6278     0.14   0.889    -396.0104    454.6022
 famindexb16 |   601.2712   640.8747     0.94   0.356    -711.5011    1914.044
       ratio |   4.875557   6.507721     0.75   0.460    -8.454906    18.20602
     operate |   44.60164   67.08837     0.66   0.512    -92.82267    182.0259
       empre |   198.8428   216.2318     0.92   0.366    -244.0881    641.7736
       _cons |  -437.5318   1703.785    -0.26   0.799    -3927.576    3052.513
------------------------------------------------------------------------------
```

- 평균매출의 경우 유일하게 통계적으로 유의한 변수는 사업역량으로, 매출에 긍정적 영향을 주는 것으로 나타났다.
  - 지원지수, 교육지원, 상담지원은 모두 통계적으로 유의하지는 않았으나 예상대로 정의 관계를 보이고 있다.
  - 학력은 예상대로 정의 관계를 보이나 통계적으로 유의하지 않았다.

표 6-1. 평균매출에 대한 비금융지원의 영향: OLS 분석

Linear regression	Number of obs	=	40
	F(19, 20)	=	1.29
	Prob > F	=	0.2911
	R-squared	=	0.4557
	Root MSE	=	.62833

dlnsales	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
jiwondex	.3962667	.8149622	0.49	0.632	-1.303715	2.096248
age	-.0364243	.0248436	-1.47	0.158	-.0882471	.0153985
posindexb16	-.5519479	.9064808	-0.61	0.549	-2.442834	1.338938
negindexb16	.9769444	1.089001	0.90	0.380	-1.294672	3.248561
capindexb16	2.036862	1.151588	1.77	0.092	-.3653082	4.439033
edummy	-.432332	.3277631	-1.32	0.202	-1.116034	.2513699
child	-.0219271	.212858	-0.10	0.919	-.4659412	.422087
famindexb16	.1825351	.7523106	0.24	0.811	-1.386757	1.751828
ratio	.000205	.005562	0.04	0.971	-.0113971	.0118072
operate	.1036689	.0642811	1.61	0.122	-.0304192	.2377569
empre	.0345842	.3155431	0.11	0.914	-.6236271	.6927956
occup_1	-.4763077	.5485839	-0.87	0.396	-1.620634	.6680182
occup_2	-.0786967	.5464314	-0.14	0.887	-1.218533	1.061139
occup_3	-.4797656	.2703665	-1.77	0.091	-1.04374	.0842091
occup_4	-.6154582	.2941725	-2.09	0.049	-1.229091	-.0018251
occup_5	0	(omitted)				
region_1	.1988319	.4130529	0.48	0.635	-.6627815	1.060445
region_2	.128545	.4414101	0.29	0.774	-.7922204	1.04931
region_3	.237447	.3094911	0.77	0.452	-.4081401	.883034
region_4	0	(omitted)				
region_5	.2478868	.331067	0.75	0.463	-.442707	.9384805
_cons	.105133	1.822256	0.06	0.955	-3.696026	3.906292

표 6-2. 평균매출에 대한 교육의 영향: OLS 분석

```
Linear regression                               Number of obs     =         40
                                                F(19, 20)         =       1.31
                                                Prob > F          =     0.2747
                                                R-squared         =     0.4548
                                                Root MSE          =     .62886
```

dlnsales	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
ed	.1157487	.3002844	0.39	0.704	-.5106336	.742131
age	-.0343467	.0261392	-1.31	0.204	-.0888721	.0201787
posindexb16	-.5294264	.8947729	-0.59	0.561	-2.39589	1.337037
negindexb16	1.139284	1.122838	1.01	0.322	-1.202914	3.481483
capindexb16	2.158068	1.144656	1.89	0.074	-.2296429	4.54578
edummy	-.429515	.3291511	-1.30	0.207	-1.116112	.2570821
child	-.0355241	.2208915	-0.16	0.874	-.4962958	.4252475
famindexb16	.0851759	.6927901	0.12	0.903	-1.359959	1.530311
ratio	-.0004612	.005596	-0.08	0.935	-.0121344	.0112119
operate	.1095472	.0643886	1.70	0.104	-.024765	.2438595
empre	.1067026	.3840992	0.28	0.784	-.6945142	.9079194
occup_1	-.4256677	.498476	-0.85	0.403	-1.46547	.614135
occup_2	0	(omitted)				
occup_3	-.4217919	.4986267	-0.85	0.408	-1.461909	.6183252
occup_4	-.5781445	.4963587	-1.16	0.258	-1.613531	.4572416
occup_5	.1237746	.5352974	0.23	0.819	-.9928362	1.240385
region_1	.2034297	.4155794	0.49	0.630	-.6634539	1.070313
region_2	.1257587	.4309258	0.29	0.773	-.7731367	1.024654
region_3	.2554	.2979523	0.86	0.401	-.3661175	.8769176
region_4	0	(omitted)				
region_5	.2936078	.3203633	0.92	0.370	-.3746583	.9618739
_cons	-.181547	1.960753	-0.09	0.927	-4.271605	3.908511

표 6-3. 평균매출에 대한 상담의 영향: OLS 분석

Linear regression

Number of obs	=	40
F(19, 20)	=	1.08
Prob > F	=	0.4302
R-squared	=	0.4730
Root MSE	=	.61827

dlnsales	Coef.	Robust Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
advice	.2839898	.2769196	1.03	0.317	-.2936543	.8616339
age	-.036505	.0248431	-1.47	0.157	-.0883267	.0153167
posindexb16	-.6017763	.8847221	-0.68	0.504	-2.447274	1.243722
negindexb16	.8576047	1.106835	0.77	0.448	-1.451213	3.166423
capindexb16	2.287708	1.186735	1.93	0.068	-.1877785	4.763195
edummy	-.391234	.294293	-1.33	0.199	-1.005118	.2226504
child	-.0042601	.2126965	-0.02	0.984	-.4479373	.4394172
famindexb16	.0808687	.6998492	0.12	0.909	-1.378991	1.540729
ratio	-.0006377	.0056511	-0.11	0.911	-.0124256	.0111502
operate	.1135867	.0649337	1.75	0.096	-.0218626	.249036
empre	-.0857206	.3623025	-0.24	0.815	-.8414705	.6700292
occup_1	0	(omitted)				
occup_2	.3482221	.4453291	0.78	0.443	-.5807181	1.277162
occup_3	-.0111199	.4116363	-0.03	0.979	-.8697782	.8475383
occup_4	-.1763627	.4553454	-0.39	0.703	-1.126197	.7734712
occup_5	.3746768	.5753213	0.65	0.522	-.8254224	1.574776
region_1	.1380924	.450432	0.31	0.762	-.8014922	1.077677
region_2	.1464835	.4593587	0.32	0.753	-.8117219	1.104689
region_3	.2157553	.3163597	0.68	0.503	-.4441595	.8756702
region_4	0	(omitted)				
region_5	.243356	.3125315	0.78	0.445	-.4085732	.8952853
_cons	-.2251069	1.899045	-0.12	0.907	-4.186446	3.736232

– 이상의 결과를 보면 소득, 수익, 매출 각각의 성과 변수에 따라 이에 영향을 미치는 요소들이 각기 다른 것으로 보인다.

- 소득의 경우 부양자녀 수와 취업연관성이 유의했으며, 매출의 경우 사업역량이 중요해 보인다.
- 대출금과 지원이 성과와 음의 관계를 보이는 경우는 성과가 낮은 회원일수록 대출을 받아 창업하기를 원하거나 사업역량이 낮을 수록 자신의 부족한 점을 메우기 위해 지원을 받기로 선택했을 가능성이 있으며 이러한 경우 지원의 효과는 과소평가 될 수 있다. 이러한 선택편의를 제거하기 위해 성향점수 매칭법에 의한 분석을 시도한다.

2) 성향 점수 매칭 분석

- 성향 점수 매칭의 경우 개인적인 특성이나 성향이 가장 유사한 다른 회원과 비교를 하기 때문에 동일한 회원이 실제로 선택하지 않은 관측되지 않은 상태의 결과를 추정하여 실제 선택된 결과와 비교할 수 있도록 해준다.
- 성향 점수 매칭 분석 결과 전반적으로 지원을 많이 받는 집단 (jiwondex 〉 0.225)의 평균 가계소득이 그렇지 않은 집단의 평균 가계소득보다 통계적으로 유의하게 높은 것으로 나타나 지원이 회원들에게 긍정적인 영향을 미친 것으로 나타났다. 지원을 평균이상으로 받을 경우 월 평균 가계소득이 약 1.21 만원 더 높다.

표 7-1. 가계소득에 대한 비금융지원의 영향: PSM 분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         74
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

lnoutcome1	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
jidummy (1 vs 0)	.1927742	.0766323	2.52	0.012	.0425776	.3429709

- 개별 지원에 대한 분석의 경우 perfect predictors가 존재하여 분석이 불가능하였다. 이것은 아마도 성향점수 매칭을 위한 logit regression의 경우 설명변수에 더미변수가 많아 발생하는 것으로 짐작된다.
  - 문제를 발생시키는 것으로 보이는 취업연관성 및 업종더미와 지역더미를 제외하고 분석한 결과 교육지원은 긍정적 영향을 미치나 통계적으로 유의하지 않았고 상담은 유의한 긍정적 영향을 미치는 것으로 나타났다.
  - 그러나 상담지원의 경우 업종더미와 지역더미를 포함하여 분석한 결과도 가능하였는데, 그 경우 통계적으로 유의하지 않은 음의 관계를 보여 결과의 신뢰성이 의심된다.

표 7-2. 가계소득에 대한 교육의 영향: PMS분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         92
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

lnoutcome1	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
ed						
(1 vs 0)	.1828962	.1332813	1.37	0.170	-.0783303	.4441227

표 7-3. 가계소득에 대한 상담의 영향: PMS분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         74
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

lnoutcome1	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
advice						
(1 vs 0)	.2718132	.1165483	2.33	0.020	.0433827	.5002438

- 평균수익의 경우 취업연관성과 업종 및 지역더미를 제외하고 분석한 결과 상담만이 유의한 긍정적 영향을 주는 것으로 나타났다.

표 8-1. 평균수익에 대한 비금융지원의 영향: PMS분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         60
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

평균수익 c18	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
jidummy						
(1 vs 0)	6.590909	10.66295	0.62	0.537	-14.30809	27.48991

표 8-2. 평균수익에 대한 교육의 영향: PMS 분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         60
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

평균수익 c18	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
ed						
(1 vs 0)	44.69048	40.46907	1.10	0.269	-34.62744	124.0084

표 8-3. 평균수익에 대한 상담의 영향: PMS 분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         60
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

평균수익 c18	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
advice						
(1 vs 0)	176.0769	66.94762	2.63	0.009	44.86201	307.2918

- 매출의 경우 지원지수와 교육지원은 통계적으로 유의하지 않았으며 상담은 유의한 긍정적 영향을 미치는 것으로 나타났다. 다만, 이 경우 업종 및 지역의 영향은 감안하지 않은 것이다.

표 9-1. 평균매출에 대한 비금융지원의 영향: PMS분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         48
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

lnsalescl8	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
jidummy						
(1 vs 0)	.3692045	.2397195	1.54	0.124	-.1006371	.8390462

표 9-2. 평균매출에 대한 교육의 영향: PMS 분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         61
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

lnsalescl8	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
ed						
(1 vs 0)	-.2986732	.3034255	-0.98	0.325	-.8933763	.29603

표 9-3. 평균매출에 대한 상담의 영향: PMS 분석

```
Treatment-effects estimation                   Number of obs      =         61
Estimator      : propensity-score matching     Matches: requested =          1
Outcome model  : matching                                     min =          1
Treatment model: logit                                        max =          1
```

lnsalescl8	Coef.	AI Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
ATET						
advice						
(1 vs 0)	.7107201	.1689233	4.21	0.000	.3796365	1.041804

사. 소결

- 이상의 결과를 보면 특정 분야 지원이 가계소득에 미치는 영향은 불분명하나 전반적으로 평균이상의 지원을 집약적으로 받은 회원들이 그렇지 않은 회원들에 비해 평균 가계소득이 창업 전에 비해 높아졌다고 결론 내릴 수 있다.
- 비금융 지원이 수익이나 매출 등에 미치는 영향은 통계적으로 강건하지 않아 결과를 신뢰하기 어렵다.
  - ■ 재단의 대출은 창업자금으로만 사용하도록 되어 있으므로 대출금액이나 지원이 사업에 투입되기 보다는 가계 소득을 직접 충원하는데 사용될 개연성은 없다. 따라서 비금융 지원이 수익이나 매출에는 영향을 주지 않는다면, 이러한 결과는 사업에 투입될 추가 재원이 마련됨으로서 현재 지출 가능한 가계소득이 늘어나는 효과가 있을 수 있다는 해석이 가능할 것이다.
  - ■ 다만, 제3절의 방문 또는 전화 면담에 의하면 대부분의 경우 가계회계와 사업회계를 구분하는 것이 무의미할 정도로 가계와 사업 회계 간 관계가 밀접하여 사실상 가계소득에 대한 지원이나 사업에 대한 지원을 구분할 필요성이 보이지 않았다. 다른 가계소득원이 없는 대다수의 경우 사업소득이 그대로 가계수입이 되고 많은 경우 주거지를 이전하여 생기는 보증금을 사업 운영자금으로 사용하기도 한다.
  - ■ 그러나 다른 한편으로는 사업체 수익외에 부수입이 있는 회원도 있었으며, 가족구성원 중 소득이 있거나 학자금 지원 등 부양자녀에 따른 이전소득이 있는 경우도 있고, 일부는 희망가계 창업자금 이외의 대출을 상환하는 경우도 있었으므로 가계소득과 수익을 동일하게 볼 수만은 없다.
  - ■ 따라서 가계소득이나 사업수익을 상호 대체 가능한 지표로 간주할 수 있을지에 대한 확인을 위해 향후 연구에서 사업체 이외의 추가 소득 여부, 창업자금 이외 부채상환 등을 통제할 필요가 있을 것으로 보인다.
- 이러한 결과는 작은 표본 수에 의존한 매우 잠정적 결과로, 지원체계의 개선에 시사하는 바는 제3절의 정성 분석과 함께 조심스럽게 해석되어야 할 것으로 판단된다.

3. 방문 및 전화 면담의 시사점

가. 개요

- 위에서 살펴본 계량분석의 결과 해석을 돕기 위해 2020.2.21~2.29 기간 동안 총 8명의 회원을 심층 면담하였다.
  - ■ 가장 대표적 업종인 교육, 미용, 요식 사업 들을 중심으로 면담을 하였다.
  - ■ 계량적 분석에 의해 성향이 유사하다고 판단되는 회원들을 비교분석하기 위한 면담 전략을 기획하였으나 회원들의 동의 여부, 시간과 지리적 한계에 따라 여의치 않았다. 이에 면담에 동의한 수도권(경기, 서울)에 사업장이 있는 회원들을 중심으로 면담하였다.

나. 창업배경 및 창업동기

- 대부분의 회원은 이혼 후 가장으로서 생계를 책임지기 위해 창업을 하게 되었다. 보통은 창업하기 전 관련 분야에서 취업을 했거나 관련 분야에서 사업 경험이 있었다.
  - ■ 희망가게 경력까지 포함하면 동일 분야에서 20여년의 사업 경험이 있는 회원도 있었다.
- 대부분은 자녀 나이가 어려서 육아 때문에 취업을 유지하기 어려워서 창업을 하게 되었고, 일부 중년층 회원들은 각자 개인적인 이유로 명예퇴직을 하거나 일정한 공백기를 거친 후(건강문제, 거주지 이전, 사업실패 등) 좋은 조건으로 재취업하기 어려운 상황에 직면하여 창업을 결정하기도 하였다.
  - ■ 여성이 주로 취업하는 요식, 미용 분야는 특히 정규직 취업이 어렵고 직업 환경이 열악하다는 점이 회원들의 창업동기에서도 잘 나타난다고 할 수 있다.
- 대부분의 회원들은 창업 당시 아름다운재단 외에 도움을 청할 곳이 마땅치 않았거나 그동안 친지들의 도움을 받다가 자립을 위해 희망가게 창업에 지원을 하게 되었다고 한다.
  - ■ 면담 대상 회원 중 한명은 본인의 사업을 통해 소득이 있는 친정아버지와 함께 사는 경우도 있었지만 대부분은 주변에 연락을 하거나 도움을 주고 받는 가족이 없이 자녀들하고만 생활하고 있었다.
  - ■ 또한 면담대상자들은 대부분이 학원, 미용실, 요식업 등 좁은 공간에서 주로 혼자 작업하는 환경에 처해 있어 일상생활에서 주요한 사안에 대한 결정을 할 때 의논할 대상이나 없거나 직업상 동료와의

교류가 없는 것을 아쉬워하는 경우가 많았으므로 사업경영에 대한 직접적인 지원 외에 재단이 도움을 줄 수 있는 여지가 크다고 하겠다.

다. 비금융 지원 경험 및 성과

- 비금융 지원은 그 종류도 다양하고 지원받은 회원들의 배경, 업종, 필요에 따라 효과도 다양해서 그 성과를 일률적으로 평가하기가 실로 어렵다. 그럼에도 몇가지 공통되는 점들을 정리하여 시사점을 도출해 본다.
- 회원들 공통으로 모두 지원 받고 큰 도움이 되었다고 느끼는 것은 입지선정 컨설팅이었다. 좋은 입지가 안 나와서 그렇지 일단 가계를 임대해야 하기 때문에 도움을 받을 수 밖에 없다고 한다.
  - ■ 컨설턴트와 의견이 다른 경우도 있지만, 창업 전 10여년간 사업 경험이 있었던 회원 1명을 제외하면 결과적으로 본인들과 다른 시각에서, 전문적으로 입지를 봐 준 것이 큰 도움이 되었다고 한다.
- 경영교육의 경우 재무설계, 세무관련 교육, 홍보 등에 대한 교육이 있는데, 이중 재무교육은 사업에 대한 가시적인 성과보다는 대부분 개인 또는 집안살림 운영 측면에서 도움이 되었다고 한다.
  - ■ 예를 들어 너무 여러 개의 보험을 들 필요가 없고 저축이 더 중요하다거나, 사업과 가계회계를 분리하는 것이 중요함을 깨달았다거나, 가계부를 써야겠다는 등의 측면에서 동기부여가 되었다고 한다.
- 경영에 가장 가시적으로 도움을 주는 교육은 세무 관련 교육이었다. 알면 알수록 어렵기도 하지만, 직접 세무나 회계를 감당하기보다는, 오래 일을 하려면 세무사나 회계사에 외주를 맡기는 것이 현명하다는 것을 세무 교육을 듣고 깨닫는다고 한다. 세무사나 회계사들은 적극적으로 절세하는 방법을 제시하기 때문인데, 한 회원의 경우 외주를 맡긴 후 연 몇 백만원 단위의 절세 효과가 있었다고 한다.
  - ■ 회원들이 세무나 회계에 대한 기본적인 지식이 없다 보니 세무사나 회계사와 대화하기 자체가 어려운데, 이런 점에서 재단에서 제공한 교육이 매우 유용하였다고 한다. 회원들은 질문은 많은데 세무사나 회계사들에게는 전화하기가 꺼려진다고 한다. 이들의 질문이 전문가에게는 매우 사소한 것이기 때문에 고객임에도 불구하고 노골적으로 귀찮음을 내보이기도 한다는 것이다.
  - ■ SNS를 이용한 홍보 교육의 경우에도 교육의 내용이 너무 어려워서 실천을 하지 못하다가, 나가는 직원이 컴퓨터에 적용해 놓고 나가서 홍보에 큰 도움이 된 경우도 있다.
  - ■ 이를 보면 더 많은 지식을 흡수하거나 실천 할 수 있도록 해주는 교육, 회원들의 눈높이에 맞춘 교육들이 주효할 것으로 보인다.

- 일부 회원은 창업 후 교육보다도 사업계획서를 준비하고 심사 받는 과정이 사업 준비와 운영에 큰 도움이 되었다고 증언한다. 즉, 대출심사는 대출 적정성 심사로서의 역할 외에 회원에게 창업 준비를 시키는 차원에서 매우 중요한 요소임을 알 수 있다.
- 대부분의 회원이 법률상담을 이용하거나 이용 예정 중이었다. 법률상담은 회원이 스스로 해결하기 어려운 문제에 봉착했을 때 받는 지원이기 때문에 대부분 회원들이 큰 도움을 받았다고 느끼고 있다.
  - ■ 가장 흔한 법률상담 종류는 창업시기에 받는 개인회생이나 파산면책 등에 대한 것으로 보인다.
  - ■ 각각 특별한 이유로 법률상담을 받았기 때문에 법률상담의 질에 대해서 비교하기는 어려울 것으로 판단된다.
- 전문적인 기술 교육 지원 형태는 업종별로 다른데, 주로 미용이나 요식업을 대상으로 제공되고 있다.
- 실무자 경영지원에 대해서는 모두 만족하고 있는 편이었다. 실질적인 도움이 되기도 하지만 모든 창업자들이 누군가 자신에게 신경을 써준다는 데에 큰 위안을 받고 있는듯 했다.
  - ■ 또한 언제든지 누군가에게 물어볼 곳이 있다는, 재단이라는 "뒷배"가 있다는 사실이 사업성과에 대한 실질적인 도움보다 심리적인 측면에서 큰 도움이 되고 있음을 알 수 있었다. 이는 다른 어떤 금융기관에서도 찾을 수 없는 아름다운재단만의 장점이라고 할 수 있다.
  - ■ 특히 창업시 1박2일로 진행되는 오리엔테이션 모임은 회원들이 모두 기억하는 특별한 경험이다. 모두 유사한 환경에 있는 사람들이다 보니 유대감이 쉽게 형성되고 활발한 정보교환도 가능하다. 같은 기수들끼리는 대부분 연락을 하면서 지내는 것으로 보이는데, 이 같은 연대의식이 요즘 들어서는 많이 희석되고 있다고 한다.
  - ■ 그 외에 자조모임(희망캠프, 송년회, 가족치유 프로그램 등)이나 심리상담은 자녀와의 관계 개선에 기여하고 다른 회원들과의 교류가 심화 되는 등 심리적으로 큰 도움이 되고 있다.
  - ■ 이를 고려하면 경영교육이나 전문기술교육 뿐 아니라 자조모임, 기수모임이나 네트워크 형성 등이 활성화 될 필요가 있어 보인다.
  - ■ 한 회원은 한 기수 당 회원이 별로 없는 경우도 있고, 같은 기수의 회원이라도 같은 업종이 아니면 접점이 별로 없을 수도 있으므로 소통하기 좋은 네트워크가 형성되는 것이 필요하다고 토로하였다.
    - ▶ 희망가게 네트워크를 온라인상으로 좀 더 폭 넓게 형성해서 같은 지역의 업종이 다른 희망가게를 활용할 수 있도록 하고, 또 다른 지역의 동일 업종을 하는 회원끼리는 연대하여 상부상조할 수 있는 방법을 구축할 것을 제안하였다.
- 상환기간 8년 동안 사용할 수 있는 200만원의 교육비도 매우 유용하게 쓰이고 있다.
  - ■ 한 회원은 이 교육비가 "꿈"을 이루어 주었다고 한다. 현재는 학원을 운영하고 있지만 사회복지사가

되는 것이 꿈인데, 교육비를 사용하여 지역 상담센터에서 성폭력, 가정폭력 관련 연수를 듣고, 그 덕분에 학교에 나가서 강의를 할 수 있게 되었다고 한다.

- 재단에서 지원하는 다양한 교육이나 비금융지원 프로그램에 참석하는데 가장 큰 걸림돌은 시간과 거리의 문제다. 시간이 없거나, 시간대나 요일이 잘 맞지 않거나, 대부분이 서울에서 진행되기 때문에 너무 멀어서 참여하기 어려운 경우가 많았다.
- 한편, 매출이 증가하는 사업장의 경우 종업원 또는 알바를 고용하게 되는데 상당수의 회원들이 종업원 관리에 어려움이 있음을 토로하였다.
  - ■ 종업원 수급에도 문제가 있으나 종업원 간 관계를 중재해야 하는 문제, 알바들의 무책임성, 엄격한 업무 태도 요구(예〉 성실한 교습, 엄격한 위생 관리 등)에 대한 반발 등에 대처하는데 많은 어려움을 겪고 있다. 그러나 재단 교육 중에 노무관리 부분에 특화된 것은 없어 보인다.
- 이상의 내용을 종합해 보면 계량분석 결과와 마찬가지로 재단의 비금융 지원은 회원들에게 전반적으로 큰 도움을 주고 있는 것으로 나타난다.
  - ■ 가장 중요한 것은 그러한 지원이 반드시 사업성과에 직접 또는 가시적으로 영향을 주지 않더라도 심리적 안정과 자기계발 측면에서 도움을 주고 있다는 것이며, 이는 회원의 장기적인 성공과 직결된다고 볼 수 있다.
  - ■ 이러한 측면에서 최근 희망가게팀 축소로 창업대출 심사, 선정 등 기본 업무 이외에 자조모임 등과 같은 프로그램들이 많이 축소되었다는 것은 안타까운 일이다.
- 희망가게 회원들은 대부분이 개인적으로 위급한 상황 (이혼, 사업실패, 채무부담, 개인회생 필요성 등)에서 이를 극복하기 위해 창업을 한 것이고 희망가게들은 대부분 월평균 매출 1000만원 이하의 영세사업장이므로 작은 변화(건강문제, 가족문제, 경기변화 등)가 사업 뿐 아니라 삶 전체에 큰 영향을 주기 때문에 항시 "위기"에 대처하는 "위기관리" 능력이 필요할 것으로 보이며, 심리적 안정도 여기에 크게 기여할 것으로 판단된다.
- 이와 관련하여 회원들이 비금융지원과 별개로 공통적으로 요청하는 사항은 "운영자금" 대출이다. 재단의 창업대출자금은 창업시 고정비용에 들어가는 자금으로 활용되고 운영자금으로서는 활용할 수 없다. 지역에 따라 4,000만원의 대출금이 창업자금으로서 충분하지 않은 경우가 많아, 회원들이 영업자금 부족으로 어려움을 겪게 될 수 있다.
  - ■ 재단에서는 영업자금으로 대출금의 일부를 남겨 놓으라고 조언을 하기도 하지만 일반적으로 처음 1~2년, 또는 부득이한 이유로 매장을 이전 해야하는 상황에서는 급히 운영자금이 필요한 상황이 발생한다.

- 특히 매장이전시에는 소상공인의 경우 3개월 정도의 매출 자료가 있어야 금융권에서 대출이 가능하기 때문에 급히 운영자금을 조달할 만한 곳이 마땅하지 않다. 이 경우 이사를 하면서 보증금을 운영자금으로 삼는 등 주거환경이 위협받기도 한다.
- 재단에서는 상환 유예 등의 방법으로 이러한 상황에 대처하기도 하지만 위기시 운영자금에 대한 수요는 외국 미소금융 사례에서도 종종 나타나는 것으로 보아 향후 상품 설계가 필요한 분야인 것으로 파악된다.
- 재단의 금융상품 설계 측면에서, 남은 상환금에 대해서만 금리를 부과하는 변동금리 체제의 도입도 고민해 보아야 할 영역인 것으로 파악된다. 금융지원이 효과를 거두기 위해 비금융 지원이 필요한 측면도 있지만, 비금융지원이 효과를 극대화하기 위해서는 금융상품의 본질적인 성격이 회원들의 수요에 따라 재편되어야 할 필요도 있어 보인다.

4. 결론

– 사업성공과 마이크로크레딧의 영향력 향상을 위해서는 자금 융자 외에도 자영창업 훈련, 기술훈련, 네트워크 형성 등 창업지원 프로그램이 통합적으로 제공될 필요성이 제기되고 있다.
  - 본 연구에서는 이러한 통합적인 경영지원 서비스가 대출자(창업자 또는 회원)의 가계소득과 사업성과에 어떤 영향을 미쳤는지를 계량적인 방법으로 분석하였다.
  - 선택편의를 완화하기 위해 최대한 유사한 성향을 가진 회원들을 비교하는 성향점수 매칭 계량기법을 이용하였다.
  - 또한, 개별 회원의 방문 및 전화 면담을 통해 계량적 분석 방법의 한계를 보완하고자 노력하였다.
– 분석결과 교육이나 상담과 같은 특정 분야의 지원이 가계소득에 미치는 개별적인 영향은 분명하지 않으나 전반적으로 평균이상의 지원을 집약적으로 받은 회원들이 그렇지 않은 회원들에 비해 평균 가계소득이 창업 전에 비해 높아졌다.
  - 선택편의를 제거 하고도 이러한 계량적 결과가 나타났다는 것은 비금융 지원이 효과적이었음을 의미하며 따라서 통합적 프로그램의 당위성을 지지한다.

■ 다만, 이러한 결과는 가계소득에 대해서만 유의한 영향을 미치고 평균수익이나 매출에는 통계적으로 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.

▶ 이러한 결과는 희망가게 사업이 무리한 사업확장이나 단기적 매출확대 보다는 평균 수준의 꾸준한 매출 수준을 유지하는 안정성 유지에 주안점을 두는데 기인하는 것일 수 있으나, 비금융 지원이 단기적인 경영성과에 직접적인 영향을 주기 보다는 장기적인 관점에서, 회원들의 후생이 전반적으로 증가하여 안정되는데 긍정적인 역할을 하는 것으로 보이므로, 가계소득과 평균수익 간의 차별적 결과에 대해서는 향후 보다 심층적인 연구가 필요해 보인다.

– 특히, 방문 및 전화 면담에서는 경영에 직접 특화된 교육보다도 위기에 대응하기 위한 지원, 심리적 안정에 도움이 되는 지원, 장기적인 자기계발을 위한 지원 등이 유용한 것으로 파악되었다.

■ 세무회계 교육에 따른 세무사 또는 회계사의 활용으로 절세효과를 가져온 것 외에는 비금융 지원이 가시적으로 경영성과에 미치는 영향은 별로 없지만 다양한 종류의 비금융 지원(법률상담, 심리상담, 자조모임, 교육비 지원 등)은 회원들의 자기계발, 심리적 안정, 위기관리 측면에서 큰 도움을 주고 있는 것으로 나타났다.

■ 회원들은 회원들간 유대를 넓힐 수 있는 보다 폭 넓은 (예〉 온라인상) 네트워크의 형성을 제안하기도 하였다.

■ 최근 재단에서는 대출 심사와 상담과 같은 기본적 업무 외에 자조모임과 같은 프로그램은 축소하는 경향을 보이는 것으로 파악되는데 이 점은 비금융지원의 영향 분석 결과에 비추어 안타까운 일이다.

■ 반면, 이상의 논의에 비추어 볼 때, 도입 된지 얼마 안되는 멘토양성 프로그램의 경우는 운영이 잘 된다면 회원들에게 많은 도움이 될 수 있을 것으로 판단된다.

– 경영교육 중 부족해 보이는 분야는 노무관리에 대한 부분이다. 다수의 회원들이 종업원이나 알바 관리에 어려움을 겪고 있는 것으로 보아 이 부분에 대한 특화된 교육도 수요가 있을 것으로 판단된다.

– 비금융지원에 참여하는데 최대한 걸림돌이 시간과 지리적 제약 임을 고려하면 교육, 컨설팅 등도 온라인상 제공할 수 있는 방법 등 회원들이 보다 수월하게 접근할 수 있는 방법을 강구할 필요가 있어 보인다.

– 나아가, 위기 대응 측면에서 비금융 지원의 효과를 극대화 하기 위해서는 희망가게 대출이라는 금융상품의 기본적 설계를 재편할 필요성도 있어 보인다.

■ 지역에 따라 창업대출자금을 조정한다거나, 위기 시 상환유예 이상의 운영자금 대출을 허용한다거나, 변동금리 체제를 도입하는 등 회원 수요에 부응하여 장기적인 변화를 고려할 것을 제안한다.

– 본 연구의 결과는 매우 제한된 표본수를 대상으로 한 계량분석과, 심층적이나 매우 제한된 수의 면담에 의존한 것으로 보다 확장된 연구를 통해 결과를 재확인할 필요가 있다.

– 이상의 연구결과를 토대로 비금융지원의 효과성을 높이기 위한 개선방안 및 비금융지원의 성과를 좀더 면밀히 파악하기 위한 향후 연구에 대한 제언을 요약하면 다음과 같다:

1. 비금융지원 개선방안을 위한 제언

- 전문적인 컨설팅은 기초 및 이론적 교육도 필요하지만 가장 중요한 것은 현장에서 회원이 학습한 내용을 실천하고 집행할 수 있도록 도와주는 단계가 필요한 것으로 보인다. (예를 들어 세무교육의 경우 세무사 등 전문가의 도움을 받을 수 있도록 하는 기초교육, SNS마케팅의 경우 사업장에서 이를 실제로 실시할 수 있도록 하는 지원 등).
- 대출심사가 창업준비 단계에서 가지는 교육적 효과가 상당히 클 수 있을 것으로 보이는데 이를 감안하여 대출심사 요건의 설정이나, 심사 요건을 맞추기 위해 필요한 분야에 대한 사전 훈련에 대한 지원, 사업역량을 파악할 수 있는 객관적 지표개발 등을 고려해 볼 수 있을 것으로 보인다.
- 비금융지원 프로그램에 참여하는데 가장 큰 걸림돌이 거리와 시간에 의한 제약 때문인 것으로 드러남에 따라 SNS를 통한 교육, 모임 등이 보다 활발히 사용된다면 비금융지원 프로그램의 효과가 배가될 것으로 판단된다.
- 연구결과와 희망가게 사업의 특성(사업확장 보다는 안전성 확보) 및 회원의 특성(위기관리, 심리적 안정에 대한 수요)에 비추어 볼 때 사업에 실질적으로 도움이 되는 경영지원 보다는 위기관리를 위한 지원, 심리적 안정에 도움이 되는 지원, 장기적인 자기계발을 위한 지원이 기획, 강화될 필요가 있다.
  - ❶ 이를 위해서는 자조모임, 멘토양성 프로그램 등 회원간 교류의 활성화와 사후관리를 통한 일상적인 경영지원의 유지 • 확대를 위한 인력강화 등이 필요할 것으로 보인다.
  - ❷ 또한 창업의 수월성 및 위기관리를 위해 지역별 창업대출금의 차별화, 위기시 상환유예 이상의 영업대출, 변동형 이자율 도입 등 금융상품의 재편도 필요해 보인다.
- 현재 제공되는 경영컨설팅 중 공백이 있는 분야는 노무관리 부문이므로 이에 대한 보완이 회원 수요에 부응하고 경영컨설팅의 성과를 높이는 방안 중 하나가 될 것이다.

2. 향후 연구방향

- 희망가게 사업에서 지원하는 비금융지원의 다양한 형태별로 그 목적과 기대효과를 좀 더 체계화하여 그 효과성을 분석할 필요가 있다.
  - ❶ 현재 설문지를 통한 만족도 조사를 위한 분류와 통계 기록 상 분류가 반드시 일치하지 않고 있으며, 어떤 항목은 경영컨설팅으로 볼 수도 있는 동시에 교육에 포함될 수도 있는 모호성이 있어서 개별

지원 형태별 효과를 살펴보기는 쉽지 않다.

❷ 또한, 기존의 설문조사를 보면 비금융지원의 성과를 대체로 회원의 만족도에 의존하고 있는데, 이것이 실제로 객관적인 사업의 성과로 이어졌는지를 확인할 필요가 있다.

- 선정 경계에 있다가 선정된 회원, 또는 1차 미선정되었다가 차기에 선정된 회원을 중심으로 지원 및 심사단계에서 받은 사업계획서의 평가와 창업 후 사업성과와의 관계를 분석하여 심사 단계의 실효성을 높일 수 있는 방안을 강구할 수 있을 것으로 보인다.
- 연구결과 비금융지원이 가계소득에는 유의미한 영향을 주지만 사업소득에는 유의미한 영향을 미치지 못하는 것으로 드러난 만큼, 이에 대한 후속연구가 필요해 보인다.

❶ 먼저, 가계소득과 사업수익간 차이가 무엇인지를 밝혀 비금융지원의 차별적 결과 발생요인을 분석할 필요가 있다.

❷ 한편, 교육 및 상담은 취업연관성이 낮은 경우 더 효과를 거둘 수 있는 지원일 수 있으므로 교육 및 상담과 취업연관성과의 상호작용을 파악해 보는 것이 중요할 수 있다.

- 기존의 계량분석은 작은 표본수와 단기간의 데이터 등에 의존하는 등 데이터 제약이 크고 분석적인 측면에서도 미진한 부분이 있다.

❶ 예를 들어 긍정지수 및 부정지수는 개인성향을 판단하기 위한 통제변수라기 보다는 사업이후 엠파워멘트의 변화를 알아볼 수 있는 성과지표의 하나라고 보는 것이 합당할 것이다. 이에, 엠파워멘트 효과와 사업성과 간 상호작용을 살펴보는 것도 지원을 기획하는데 주요할 것으로 판단된다.

❷ 가장 중요한 것은 금융 및 비금융지원이 단,중,장기 효과를 파악하기 위해 꾸준히 데이터를 확보하는 것인 만큼, 매년은 어렵더라도 창업 후 2년 주기로 설문을 하거나, 상환 후 반드시 종료선 설문조사를 하는 것이 바람직하다.

참고자료

강지수, 전현배, 조장희 2017. 진입퇴출과 서비스업 생산성 성장: 과밀창업 억제 대상 자영업을 중심으로.
금재호 2012. 자영업 노동시장의 변화와 특징. 노동리뷰 2012. 10월호: 57-75.
금재호, 이인실. 2011. 자영업 매출과 소득의 결정요인 분석. 한국경제연구 29(4): 103-140.
김경휘, 황정임, 류연규 2008. 빈곤여성의 자영창업 효과에 영향을 미치는 영향요인 연구: 경제적 및 비경제적 효과를 중심으로. 여성연구. 74(1): 105-138.
성재민. 2019. 자영업으로의 진입과 소득 특성: 한국노동패널조사를 중심으로. 노동리뷰 2019.6월호: 19-33.
아름다운재단 희망가게 사업 10주년 성과 보고서
윤미경 2018. "Supporting Women Entrepreneurs in Southern Vietnam through Micro-credit: Impact on Empowerment and Welfare. 여성경제연구. 15(3): 21-41.
윤미경 2017. 소액 신용대출의 영향: 남부 베트남 여성 영세상인 사례. 국제개발협력연구 9(4): 175-199.
윤미경 2015. 소액대출의 영향 분석에 대한 문헌검토: 아시아 개발도상국 여성을 중심으로. 여성경제연구. 12(1): 1-45.
이충은 2017. 한무보가족 지원정책에 관한 비교법적 고찰. 국제법무 9(1): 129-152.
장지연 외. 2018. 노동시장 이중구조 해소를 위한 통합적 노동시작정책 패러다임. 한국노동연구원. 자영업 현황과 정책과제.
정환희, 장미숙 2015. 경력단절여성의 직업능력개발 계좌제 미용교육 및 취업실태에 관한 연구. 대한 미용학회지 11(1): 47-63.
최문경, 구혜란. 2008. 여성과 자영업: 제한된 합리성? 한국사회학회 사회과학대학 논문집: 637-651.
Becchetti, Leonardo and Stefano Castriota. 2011. "Does Microfinance Work as a Recovery Tool after Disasters? Evidence from the 2004 Tsunami." World development, 39(6), 898-912.
De Mel, Suresh, David McKenzie, and Christopher Woodruf 2009. "Are women more credit constrained? Experimental evidence on gender and microenterprise returns." American Economic Journal: Applied Economics: 1-32.

〈첨부 1〉 비금융지원의 내용과 변화

교육	오리엔테이션	[시기] 2004년부터 2014년까지는 각 지역별로 진행하다가, 2015년부터는 전국 집합형태로 양질의 교육 및 창업주간 네트워킹을 제공 [내용] 상권, 마케팅, 세무 등의 창업전 교육프로그램으로 구성된 1박 2일 집체교육 지원(지원자 필수참석)이며 창업주간 만남과 지지의 장으로서 기능하기도 함. 창업주-아름다운재단간의 대출 협약도 이루어짐
	상권입지 컨설팅	[시기] 2004년부터 지속 [내용] 1:1 전문가 상권탐색 지원 (300,000원~600,000원)
	매출증진	[시기] 2011년부터 지원 [내용] **2013년 사업** : 정형화된 사업형태가 아닌 그때 당시의 상황에 맞는 기획을 하여 실행하였다. 100만원 상당의 금액 한도 내에서 경영컨설팅과 마케팅을 위한 비용, 인테리어 개선 등에 사용할 수 있도록 하였다. **2014년 사업** : 재단에서 의무적으로 컨설팅을 실행하였던 방식에서 창업주가 직접 능동적으로 컨설팅을 신청하는 방식으로 전환하자 실적 건수가 거의 없어져 버림 담당자들이 창업주에게 컨설팅을 권유하였지만 컨설팅 보다는 추가운영자금지원에 관심이 더 많았으며, 매출이 저조함에도 불구하고 컨설팅 받는 것을 꺼려하는 경우가 많음을 확인함 **2015년 사업** : 매출활성화 지원사업의 재정비, 지원신청서를 담당자와 작성하고 그에 대한 목표를 명확히 하여 추후 결과보고서를 제출하도록 함. 모든 프로세스 내용은 전체사례관리회의에서 공유함
	개인 기술교육비	[시기] 2007년부터 지원 [내용] 창업 1년 후 상환율 90%이상인 창업주 대상으로 신청자에 한해 영업에 도움이 되는 기술교육비 지원 (2,000,000원) - 업종별 교육이 활성화 되어있는 미용업 창업주들이 활용도가 가장 높으며, 사이버대학에 진학하는 경우도 있음.
	희망경영학교 (창업 후 집합 교육)	[시기 및 내용] 희망가게 창업주 전체를 대상으로 진행되는 희망경영학교는 2010, 2012, 2014년 격년으로 진행하고 2015년도에는 업종별 간담회를 시작하게 됨. 매년 같은 교육을 진행하게 되면 중복되는 참여자들을 독려하기 힘드므로 연도별 수요조사를 통해 교육 컨텐츠를 정하는 경향으로 변하였음. 주로 경영에 관련된 교육, 온라인마케팅에 관한 교육, 창업자 마인드, 심리정서지원이나 재무상담에 대한 오티교육, 자녀와 함께 참여하는 부모-자녀교육 일환의 워크샵 등이 진행된 바 있음.

<table>
<tr>
<td>사후관리자
정기방문</td>
<td>1:1담당
사후관리</td>
<td>
[시기] 2004년부터 지원
[내용]
2008년 매뉴얼 중 사후관리 부분

사무국은 영업 중인 희망가게에 대해 정례 방문과 전화상담 등의 방법으로 매장의 현황을 파악하여 월 1회 희망가게 경영 및 상환현황 보고서를 작성한다. (양식 11. 희망가게 현황보고서)
희망가게 상담 시 주요 점검내용은 다음과 같다.
① 매출 및 상환 현황
② 창업주 신변 사항 파악
③ 기타 특이 사항 (창업주의 요구사항, 영업성실도 등)

2016년 매뉴얼 중 사후관리 부분

사후관리 담당자의 업무

– 예비창업자의 자금출금
– 사업현황 파악 : 월 1회 매장방문 및 수지관리 현황 매월 7일까지 작성
– 상환현황 파악 : 20일 출금 후 미상환 업체 독려 : 문자 / 전화
– 월세납부 점검
– 영업부진 업체 경영진단 및 활성화 자문
– 업체 홍보 및 영업지원
– 건강, 자녀와의 관계 등의 파악과 필요한 지원연계
– 창업주의 제안, 요구사항 등
</td>
</tr>
<tr>
<td>전문가
자원연계</td>
<td>(법률)법률자문</td>
<td>
[시기] 2009년부터 지원
[내용] 개인 및 사업장 문제에 대하여 자문이 필요한 경우 지원 (횟수 제한 없음)

<table>
<tr><td>시기</td><td>2009년부터 시행</td><td>2013년부터 시행</td><td>2014년부터 시행</td></tr>
<tr><td>업체</td><td>김좌진 변호사
(법무법인 해우)</td><td>차혜령 변호사
(공익인권법재단 공감)</td><td>정성훈 변호사
(법무법인 한서)</td></tr>
<tr><td>년비용</td><td>3,960,000원</td><td>무료</td><td>3,600,000원</td></tr>
<tr><td>비고</td><td>서면대응(내용증명) 및 유선 대응이 가능해졌으나 긴급하고 간략한 내용들에 대한 피드백 등이 원활하지 못했음.</td><td>재단과 협력관계로 지원받게 되었으나 소통이 원활하지 않아 법률지원에 어려움이 있었음.</td><td>협약관계를 통한 법률자문을 진행중이며 원할한 의사소통과 적극적 협력관계가 유지되고 있음.</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>

전문가 자원연계	(정서) 심리상담	[시기] 2013년부터 지원 [내용] – 선정 후 신청자에 한해 정서 상담 지원(300,000원) – 창업주들의 심리적인 어려움에 대응하기 위해 희망가게는 2013년부터 무료전화심리상담(해피라이프)지원을 기부받아 진행하였다. 이는 아모레퍼시픽의 임직원들과 그 가족들을 대상으로 제공하고 있는 전화로 하는 심리상담 콜센터(이하 '해피라이프' 라 칭함)프로그램이다. 그러나 그 효과성이 떨어지고, 실제 상담 시 수십만원의 검사지 비용이 추가로 들어 경험했던 창업주들의 만족도도 떨어졌다. 이후, 전화로 하는 심리상담을 보완하기 위해, 2014년 처음으로 심리상담 한선경 선생님과 1:1 대면 상담을 몇 건을 진행하였으며, 효과성에 대한 긍정적인 피드백을 공유했다. – 2015년 32차부터 공식 협약을 맺고 전국적으로 '찾아가는심리상담' 을 진행 하고 있으며, 32차 창업주 오리엔테이션에는 희망가게 정서상담지원에 대한 개괄적인 소개와 심리상담에 대한 거부감을 낮추기 위한 강의도 진행하였다.
	(재무) 재무컨설팅	[시기] 2014년부터 [내용] – 선정 후 가계 및 사업 재무관리를 위한 1:1 맞춤 재무 교육 지원(500,000원) – 2014년 이전에는 재무관리의 중요성 등의 교육이 단발성으로 진행되었다. 창업주에게 효과적인 자금관리는 매우 중요한 덕목이기 때문에 희망경영학교나 단발성 교육프로그램 계획을 통해 진행되었다. 그러나 체계화된 프로그램으로 안착되기 이전이였기 때문에 창업주나 선정자에게 개별적인 재무 컨설팅이 진행되지 못하고 필요성에 대한 인식 교육에 머물렀으며 교육 대상도 수도권 창업주 중심으로 진행되었다. 대표적으로는 2009년 8월에 에듀머니를 통한 '창업주 경제교육' 이라는 제목으로 총 4회로 진행된 재무교육이 있다. 교육의 내용은 재무관리의 필요성, 라이프 싸이클 분석, 행복한 소비와 가계부 쓰기, 새는 돈 없는 저축과 소비를 위한 시스템 만들기 등이었다. – 2014년(29차)부터 재무 교육은 창업주 개개인이 스스로 자금 흐름을 구체적으로 파악하고 이에 대한 피드백을 받는 컨설팅 형식으로 진행되어야 효과가 있다는 판단하에 개별적 재무컨설팅 지원을 위한 시범사업이 수도권 최종선정자에게 진행되었다. 2014년은 시범사업으로 계획하고 재무 컨설팅 지원의 효과와 절차 등을 프로그램 진행을 통해 협력단체와 지속적으로 조정하고 보완하는 과정을 가졌다. 이에 따라 2014년에 실시된 29차, 29–1차, 30차 지원사업의 수도권 최종선정자 8명에 대해서 푸른살림(경제교육 및 재무컨설팅 전문 업체)과의 협약을 통해 재무컨설팅을 지원하였다.
건강권	기초건강검진 및 치료비, 수술비 지원	[시기] 2016~2019년 종료. 기부 출연자의 특별 기금지원으로 지원되었음. [내용] 종합검진비용을 지원하여 질병예방, 발생한 질병에 대해서는 치료비와 수술비를 지원하여 매장운영 지속을 도움. 종합건강검진비용(1인당 700,000원), 2차정밀검진 및 치료비, 수술비, 심리정서상담이 필요한 경우(1인당 최대한도 500만원)지원하였음. –〉 긴급치료비에 대한 기금 내 상시 예산 확보의 필요성을 절감하여 2020년부터는 긴급치료, 수술비 필요시 500만원 한도 내에서 지원하고 있음.

<table>
<tr><td rowspan="3">정서적
지지체계</td><td>자조모임,
캠프, 송년회</td><td>[시기] 2004년초반~
[내용] 창업주 상호간 지지를 위한 캠프 및 자조모임 지원

–희망캠프
<table>
<tr><th></th><th>2006년</th><th>2007년</th><th>2008년</th><th>2010년</th><th>2013년</th><th>2015년</th></tr>
<tr><td>참여
인원</td><td>8가족
22명</td><td>13가족
52명</td><td>13가족
32명</td><td>16가족
41명</td><td>34가족
96명</td><td>28가족
66명</td></tr>
</table>
– 창업주가족의 쉼을 통한 재충전, 한부모가족간 자조모임과 연대활성화를 통한 목적을 갖고 지속하였으나 2010년대 이후 부터는 전국 창업주 수가 많아져 전국단위가 함께가기 힘들어짐. 2016년도부터는 지역별 소모임 형태로 캠프를 갈 수 있도록 사업비를 두고 있으나 매년 진행되는 것은 아니게 됨.
– 집합형태의 캠프가 아닌 소그룹 자조모임 및 네트워크 활성화를 위한 취지에 대한 사무국 의지는 계속해서 있음. 상환완료자들과 상환중 창업주간 상호성장을 위한 멘토링 프로그램(2019년 시범시작)을 시작으로 다양한 형태의 자조모임, 창업주간 네트워킹 기획을 준비하고 있음.</td></tr>
<tr><td>조의비</td><td>[시기] 2005년부터_(확실치 않음)
[내용] 직계가족 조의비 100,000원
– 창업주의 직계가족의 사망시에 부의금으로 10만원을 지급
– 창업주의 사업 뿐만 아니라 정서적 사회적 지지기반이 약한 창업주에게 그 버팀목이 되어주기 위한 사업 성격이 반영됨</td></tr>
<tr><td>오픈선물</td><td>[시기] 사업초창기부터 지원
[내용] 오픈시 100,000원 상당의 오픈선물 지원</td></tr>
</table>

자료: 아름다운재단 직접사업팀 작성자료.