



카페 기고글

s · a · y · n · o

제10장 세이노님이 독자들에게

메일을 보낸 독자들을 위한 공통 답변 메일

(차라리 점쟁이에게 가라 (짜증이 나서 올리는 글)

(요즘 글 다듬을 시간이 없음

(설날? 내께서 덕담을 기대하지 말라

(나는 도전한다, 그러므로 존재한다

(프로강사가 되려면

(조루증 독자들에게

(미안하다

(KBS2 다큐멘타리를 봐라!



메일을 보낸 독자들을 위한 공통 답변 메일

이 글은 독자들이 저에게 보내는 여러 메일들에 대한 답을 하나로 모아 미리 만들어 놓은 답변 메일이며 찾으시는 내용이 담겨 있습니다. 답변을 쪼개서 보내도 되겠지만 일일이 찾는데 시간이 걸려 이렇게 하나로 묶은 것이므로 양해하여 주시기 바랍니다.

1. 모든 글은 철저하게 저 혼자서 씁니다. 언론에 실릴 때는, 편집자들에 의해 문구가 점잖게 순화되지만 본래는 쌍욕도 나오고 거친 표현이 많습니다.
2. 제 직업은 사업가, 경영자, 투자자입니다. 사업은 45세 때 거의 손을 떼었지만 그 이후에도 규모가 작은 일들을 “놀면서” 하고 있습니다. 그래도 여전히 궁금하신 분들은 아래 2001년 신동아 1월호에 실린 제 소개를 읽으시면 됩니다.

55년생으로 지난 5년간 매년 평균 10억원씩을 소득세로 냈다. 일가친척이 전혀 없는 가운데 부모를 일찍 여의고 가난 때문에 고교를 4년만에 졸업했다. 고교 3학년때 친구 아버님들의 돈을 빌려 광고대행업을 하였으나 망하였다. 고교졸업후 공군사병으로 복무하면서 부동산 관리 업무와 도서관관장을 했다. 제대후 3번의 자살 시도가 있었다. 그 뒤 미8군내 메릴랜드 대학 분교에서 공부를 하면서 보따리 장사부터 시작하였고 평균 3년마다 주력업종을 바꿔가며 입시영어학원, 번역업, 의류업, 정보처리, 컴퓨터, 음향기기, 유통업, 무역업 등에 손대면서 사업, 부동산, 증권 등으로 수백억대의 재산을 학연, 혈연, 지연, 정치적 배경 없이 홀로 이룩하였다. 세계적 다국적 기업의 아시아 지역 부사장직도 겸임하였다. 사업상 지금까지 70여 개국을 여행했다. 국내에서 경영하였던 회사들은 500만불 수출탑과 석탑산업훈장을 받았으며 인재경영대상후보로 오르기도 했다. 39세에 은퇴시도를 했었으나 실패하였고 개인적으로 굴리는 순수 현금투자자금은 100억원대이다. 사업과 투자를

위해 수많은 국내외 서적들을 읽어왔다.

필명 세이노는 현재까지 믿고 있는 것들에 대해 No라고 말하라(Say No)는 뜻이다. 가장 좋아하는 것은 사람을 가르치고 깨우치는 일이며 가장 싫어하는 것은 절대 술자리, 기업정치가들. 끝

(위의 사실은 2000년11월 현재이며 2001년부터는 소득세를 수억대 수준으로 낮추었음)

3. 저의 글을 읽으시려면 인터넷에서 “세이노”를 검색하시면 됩니다. 어떤 “웃기는 독자들”은 자기가 바빠서, 혹은 찾아 읽는데 시간이 걸리므로, 제 글들을 파일로 보내달라고 하는데 그냥 꽉 ….

4. 동아일보 컬럼 연재는 제 원고가 신문사의 편집과정에서 짤려 나가거나 빠지는 것이 싫어서 제가 일방적으로 중단하였습니다. 이코노미스트에는 바빠지는 바람에 중지하였습니다. (그 어떤 연재이건 간에 저는 제가 쓰고싶지 않으면 언제라도 일방적으로 그만둡니다. 저는 독자에 대한 어떠한 의무나 약속도 없는 상태로 글을 씁니다.)

5. 언론에 글을 주었던 이유는 부자들을 모두 도둑으로 여기거나 돈에 환장한 불행한 사람으로 보는 그 어리석은 사람들을 일깨우기 위함이며 그것이 저에게는 기쁨이기 때문입니다. (그러나 제가 모든 독자에게 빠짐없이 친절할 것이라고는 전혀 생각하지 마십시오.)

6. 언론에 실려 공개된 글이라고 할지라도 저작권법에 따라 저작권은 저에게 있습니다. “언론에 실린 글”에 한하여 제 글이 실린 언론매체와 날짜, 그리고 저의 필명과 sayno@korea.com 이라는 이메일 주소를 수록한다면 누구나 무료로 사용을 허가합니다. 그러나 인터넷에서는 회비를 받건 안받건 간에 회원으로 가입된 사람들만 읽을 수 있는 게시판에 수록하는 경우 모두 불허하며 이 약속을 지키지 않는 경우 법적 책임까지 물을 것입니다.

7. 개인 홈페이지가 예전에는 있었는데 언론에 글을 쓰면서부터 없었습니다. 독자들과 토론을 할 생각도 전혀 없습니다. 앞으로도 만들 것 같지는 않습니다.

8. 저를 만나고 싶어하는 분들이 있습니다만 그럴만한 시간이 없으므로 양해하시기 바랍니다. 한편, 저에게 강의를 요청하는 곳들이 있습니다. 영광스럽게 생각하지만 저는 얼굴이 알려지는 것을 바라지 않습니다(가면을 쓴다면 모를까?)

9. 신원을 밝히지 않는 이유는 프라이버시 침해가 싫어서입니다. 명예나 인기라는 것이 부질없고 하찮은 것이라는 것도 잘 압니다. 필명으로 쓰기 때문에 어떤 것도 눈치보지 않고 더 솔직하게 쓸 수 있는 이점도 있습니다.

10. 출판한 책은 전혀 없습니다. 하지만 독자들의 메일을 볼 때 답답함을 느끼는 경우가 너무 많아 책을 내기는 해야겠다는 생각은 하고 있지만, 반드시 책을 내야 한다는 정신이 약하다 보니 원고정리 하는 것 보다는 다른 것들에 더 몰두하게 됩니다. 게다가 언론에 실린 글 만으로는 책을 낼 생각이 전혀 없습니다. 아마도 2005년 말 정도가 되면 상당히 두꺼운 책이 나올 수도 있을 것 같습니다만 자신은 하지 못하겠습니다.

11. 독자들이 분명히 알아야 할 사실은 저는 인세를 받으려고 책을 낼 생각을 하는 것이 아니라는 점입니다. 인세는 저 개인에게는 한푼도 필요 없으며 몽땅 제가 지정하는 곳에 기증될 것입니다.

12. 모든 메일은 일단은 제가 직접 먼저 후다닥 봅니다. 답은 비서가 보낼 때도 있습니다.(이 답변 메일을 받으셨다면 비서가 보냈을 확률이 높습니다.) 인터넷에서 에티켓이 뭔지 모르는(특히 저를 “당신”이라고 부르는) 사람들의 메일들은 모두 무시합니다. 성의 없는 메일을 보내놓고 마치 저에게 답변 의무라도 있는 양 생각하는 이상한 분들이 간혹 있는데 저로서는 이해가 가지 않는 태도입니다.

특히 젊은이들이 채팅 하듯이 보내는 메일들을 보면 정말 가관이고 절반 이상이 제 개인적으로 볼 때는 한심하기 짝이 없는 그런 메일들입니다.

제다가 제 글을 모두 다 읽어 보지도 않고, 읽었다 할지라도 수박겉핥기식으로 읽은 뒤, 제게 메일을 보내는 사람이 많은 데 정말 답답할 뿐입니다.

독자의 개인적 상황에서 나오는 질문이 아닌 경우, 예를 들면 경제가 잘 될 것으로 생각하느냐 등등과 같은 질문에 대해서는 답변을 하지 않습니다. 답변을 하는데 제 시간이 지나치게 많이 사용되어야 하는 경우 역시 답하지 않습니다. 부자가 되고 싶은 데 무엇을 해야 할까요, 5천만원의 여유자금이 있는데 무슨 장사를 할까요, 지금 집을 살까요 말까요, 이런 질문들 역시 질문자의 개인적 상황을 모르는 한 저는 무시해 버릴 수 밖에 없습니다(자기가 무슨 일을 하는지도 말하지 않고 상담을 요청하는 직장인들을 보면 한심하다는 생각까지 듭니다). 왜 사람들은 개개인의 능력과 상황이 서로 다른데 불구하고 자신의 상황은 별로 설명도 하지 않은 채 그런 질문을 하고 그런 질문에 대한 어떤 모범 답안이 있을 것이라고 생각하는지 모르겠습니다.

정말 답답한 것은 “제가 나이가 몇 살인데 할 줄 아는 게 없습니다 제가 뭘 하면 좋을까요?”라는 식의 메일을 보내는 사람들인데 마치 저를 점쟁이로 착각하는 듯 합니다.

더더욱 답답한 것은 “제가 좀 계으른 편입니다 어떻게 해야 할까요?”라는 식의 메일들입니다. 아니, 자기 스스로도 고치지 못하는 게으름을 제가 무슨 수로 바꿀 수 있겠습니까? “그냥 콕 죽어버려라”라고 할까요?

재테크에 대한 상담 메일을 보내셨다면 일단은 답을 기대하지 마십시오. 우선은 일을 잘하는 법을 배우고 그 다음이 재테크라는 것을 잊지 마십시오. 제다가 독자들이 재테크에 대한 공부를 스스로 할 생각은 하지 않으면서 또는 자기 시간과 노력은 투여하지 않으면서 그저 손쉽게 메일 하나를 보내 답을 얻어낼 수 있는 그런 친절한 공짜 상담자가 저는 결코 아닙니다. 더욱이 저는 독자들 개개인의 수준을 전혀 모릅니다. 제가 재테크 상담을 직업으로 갖고 있는 사람이 결코 아님도 기억

하여 주십시오. 주식이나 경매 관련하여서도 거의 답을 드리지 않습니다. 저는 독자들이 공부하기를 바랍니다.

참고로 요새 재테크 상담을 직업으로 삼고 있는 인터넷 사이트들이 많이 있으니 개인적 상황에 맞는 재테크 상담을 받으시려면 그곳을 방문하시기 바랍니다. 이때 상황을 아주 아주 자세히 설명하여야 함을 잊지 마세요. 예를들면 가계를 분양 받으려는데 그 동네 뒷길에 이미 가게가 많거든요. 분양을 받아도 좋을까요? … 이런 식으로 뜬 구름 잡듯 말씀하시는 말라는 것입니다.

주간지 이코노미스트에서 법에 대한 이야기를 줄곧 다루었더니 법률적 문제에 대한 질문도 많습니다. 하지만 변호사, 법무사, 세무사 등과 같은 전문인들에게 돈을 지불하고 상담을 하거나 인터넷에서 검색을 하게 되면 답을 얼마든지 얻을 수 있는 문제에 대해서 저는 답을 드리지 않습니다. 저는 법률상담 무료 자원봉사자도 아니며 그런 문제들을 인터넷에서 검색하는 방법조차 모르는 사람들은 인터넷의 올바른 사용방법부터 배우시기를 권유합니다.

저는 독자가 자신의 미래를 설계하며 나가는 중 현실속에서 문제에 부딪혔을 때 구체적으로 예의를 갖춰 자신의 처지를 대단히 상세하게 설명하고 제 의견을 구할 경우에만 답을 보내드립니다. 제 답변은 독자가 어떤 태도로 글을 보냈는가와 비례합니다만 저도 바쁘기 때문에 대개는 보통 몇 줄 정도에 불과합니다. 절대로 저에게서 친절한 긴 답변은 기대하지 마시기 바랍니다.

또, 답신을 보냈음에도 독자의 메일박스가 가득 차 있어서 되돌아 오는 경우가 가끔 있는데 이 경우 저는 두 번 보내는 수고를 하지 않습니다.

13. 독자들이 읽을만한 책을 추천하여 달라는 경우, 막막해 집니다. 저는 그 독자가 어떤 책들을 몇 년이나 어느 정도나 읽었는지, 나이는 어떻게 되며 무슨 일을 하는지 전혀 모릅니다. 책이라는 것이 각자의 상황에 맞아야 하는데 그런 상황을 전혀 모르기 때문입니다. 제가 그나마 한 두 권의 책 이름이나마 알려드릴 수 있는 경

우는 그런 개인적 상황을 상세하게 알려주셨을 때 뿐입니다.

제가 가장 바람직하지 않다고 생각하는 경우는 책방에 전혀 가보지도 않고 “제가 이러이러한 것을 하려고 하는데 무슨 책을 읽을까요?”라고 저에게 먼저 묻는 분들입니다. 먼저 책방을 가 보십시오. 엄청난 책들이 있습니다. 그 책들 속에서 자기가 알고자 하는 분야에 대하여 살펴보고 최소한 한 두 권 정도는 스스로 골라 읽어야 하는 것이 바른 순서라고 믿습니다. 그렇게 스스로 공부하다가 막힐 때 저에게 질문하시는 것이 좋을 것입니다.

14. 제가 쓴 책으로 알려져 있는 “부자아빠의 진실게임”은 동아일보의 이진 기자가 쓴 책입니다. 제가 이진 기자에게 주었던 원고가 일부 실려있기는 하지만 책 내용은 “부자 아빠 가난한 아빠”에 대한 이진 기자의 분석과 비평입니다. 하지만 출판사의 광고 및 표지에서 마치 제가 쓴 책인 듯 표시되어 오해를 불러 일으키고 있습니다.

15. 언론에서는 제가 하고픈 말의 반도 못 썼습니다. 여건이 허락된다면 어느 곳에서인가 다시 독자들을 만날 수도 있겠지만 반대로 저는 조용히 여러분의 기억 속에서 다시 사라질 수도 있습니다. 그러나 이미 여러분은 제 글에 담긴 바늘들에 찔려 자그마한 깨달음이라도 얻었을 것입니다. 그 바늘들이 여러분의 생의 전환점이 되었기 만을 바랄 뿐입니다.

행운을 빕니다.



()차라리 점쟁이에게 가라 (짜증이 나서 올리는 글)

1. 내게 메일을 보내는 독자들 중 상당수는 내 글들을 모두 찾아 읽은 사람이 아

니며 글 몇 개 읽어보고 극적극적거린 사람들이다.

2. 내가 올린 공통답변 메일조차 읽지 않고서 메일을 보내는 사람들도 부지기수이다.

3. 제가 지금 이러이러한 일을 하고 있는데 무슨 일을 하면 좋을까요???

-- 이런 식의 질문은 제발 점쟁이에게나 해라.

오늘도 이런 메일들이 태반이었다. 내가 알게 뭐냐. 네가 어떤 환경에서 자랐는지, 가정환경은 어떤지, 성격은 어떤지, 뭘 잘하는지, 무슨 취미가 있는지, 용모는 어떤지, 말은 잘하는지, 학교는 어디 나왔는지, 뭘 전공했는지, 결혼을 했다면 배우자는 뭘 하는지, 재산은 어느 정도인지, 친구들은 뭘 하는지, 종교는 있는지, 술담배는 하는지, 제일 좋아하는 건 뭔지, 등등...

자기 자신에 대하여 전부 까발려야 내가 조언할 것 아닌가?

참으로 한심하다. 쯧쯧쯧....



(으)요즘 글을 다행을 시간이 없음

현재 하고 있는 일을 굳이 표현한다면 외국인 기업들의 한국투자를 실무적으로 도와주는 일을 한다고 말할 수 있는데 이 일에 덧붙여 개인적으로 뭘 하나 건축하느라고 시간을 많이 뺏기고 있음.



(으)설날? 내께서 덕담을 기대하지 말라

아주 바쁩니다. 지난 1년간 읽은 책이 겨우 서너권 뿐이고 신문 7개만 겨우겨우 읽어 왔을 정도로 바쁩니다. 사업적인 일은 아니고 제가 좋아하고 꿈꾸어왔던 개인적인 일 때문입니다. 아마도 8~9월 경이면 이 일도 마무리될 것 같습니다.

갑자기 글을 올리게 된 것 이유는 아래 글에서 짐작하실 수 있을 것입니다. 아래 글은 어느 독자의 메일에 대한 저의 설날 답변입니다. 그 독자의 프라이버시를 위해 개인적 상황은 모두 변형시켰습니다.

참조 : [] : 다른 독자들을 위한 부가 설명

〈독자〉>>> 저는 현재 만 XX세의 남자로서 몇 년 전 좋지도 나쁘지도 않은 XXX대학을 졸업하였고, 전공은 XXXX입니다. 어떤 회사에서 면접을 주관한 사장님의 개나 소나 다니는 대학은 경쟁력이 없다고 하셨는데 그렇게 엉망진창인 학교는 아니라고 생각하고 있어서 기분은 좀 상했지만 그분의 말이 직설적이긴 해도 솔직히 아주 틀린 말은 아니라 생각하고 있습니다.

〈세이노〉>>> 아주 틀린 말이 아니라 아주 정확히 진실을 말한 것이고, XXX 공대는 회사 경영자나 인사권자가 볼 때는 나쁜 대학이다. 이 명청아.

〈독자〉>>> 사실 대학졸업자가 딱히 뛰어난 능력이 있다거나 대단하다는 생각은 전혀 가지고 있지 않습니다. 다만 무엇을 배운다는 관점에 있어서는 이미 검증받았다고 생각되며 그로 인해 전공과 상관없더라도 업무를 익힐 기회를 준 후 이후에 평가해도 되는데 그 기회조차 박탈당하게 되어 잘할

기회조차 없는 것입니다.

〈세이노〉〉 전혀 아니다. 이 명청아. 인사권자는 XXX 대학 졸업자들을 결코 검증받은 사람들로 생각하지 않는다. 그래서 기회가 잘 주어지지 않는다. 내 글을 도대체 얼마나 세심하게 읽었는지 의심스럽고, 더럽게 한심하다.

〈독자〉〉 그렇다고 제가 최소한의 업무능력 없이 공부만 한 것은 아닙니다. 컴퓨터도 직접 업그레이드 할 정도의 실력을 되며 한자도 신문에 나오는 것을 읽을 줄 알고(XXX 전공 학생중 한자를 읽을 줄 아는 사람은 거의 없습니다.) 기초적인 실무능력이 없는데도 계속 저를 써달라는 식의 행동은 하지 않았습니다.

〈세이노〉〉 지랄하네. 그게 실무능력이냐. 나가 죽어라!

〈독자〉〉 졸업후 입사원서를 내도 대기업-중소기업은 물론 다른업체, 아르바이트에서도 저를 쓰려 하지않아 1년간 변리사 준비를 하였었습니다. 하지만 공부라는 것이 자금과 마음의 안정이 없이는 결코 오래 유지하지 못 하리라는 사실을 깨닫고 ….

〈세이노〉〉 무슨 무슨 시험을 보겠다는 각오와 준비만 하면 자네는 합격한다는 말이냐? 그 공부 실력으로? 실력과 능력을 알아라. 공부를 잘 해 본 적도 전혀 없지 않은가. 【독자들 중에는, 과거에 공부를 좀 해 왔다는 증거는 개뿔도 없는데도 “저는 현재 무슨 무슨 공부를 하고 있는데 …”라고 말하는 사람들이 꽤 많은데, 웃기는 것은 내가 볼 때는 합격 확률이 거의 없어 보이는데도 본인들은 합격할 것이라고 착각하는 경우들이 대다수라는 사실이다. 특히 “초등학교나 중학교 때는 상위권이었지만 …”이라고 말하는 사람들을 보면 정말 골때린다.】

〈세이노〉〉 “공부라는 것이 자금과 마음의 안정이 없으면 오래 유지못한다는 사

실을 깨달아?” 까고 있네.

〈독자〉>>> 또한 고시를 생각해 보기도 했지만, 세이노님의 글을 읽고 제 처지를 고려해 볼 때 고시에 합격한다고 해서 보수적인 그들이 저를 받아줄 가능성은 제로에 가깝다는 현실을 직시하고 포기하였는데 지금 생각하면 정말 잘한 일이라고 생각됩니다.

〈세이노〉>>> 야 이 개새끼야. 너 닭대가리 아냐? 너는, 네가 고시공부를 하면 합격은 하겠지만 이러저러한 문제가 예상되어 그만두었다는 식으로 말하고 있다는 것을 아느냐? 공부는 정말 죽도 해 본적도 없고 해보지도 않은 새끼가 어떻게 그렇게 허파에 바람들어간 생각을 할 수 있는 것인지 네 가슴팍을 절개해 보고 싶다. 미친 새끼. 【 이렇게 허파에 바람들어간 사람들, 참으로 많다】

〈독자〉>>> 제가 대기업 위주로 입사원서를 넣은 것도 아니고 아르바이트 포함 XXX건의 이력서를 내었는데도 한 건도 채용의사를 밝히는 곳이 없는 것을 보면 저의 외모 문제가 있겠지만 ….

〈세이노〉>>> 외모 때문이라고? 자네 머리가 어떻게 된 거 아닌가 싶다. 자네가 도대체 남들보다 확실하게 더 잘하는 것이 뭔데? 그게 뭔지 나도 모르겠는데?

〈독자〉>>> 저는 외모가 너무 작아서 …불량배들에게 돈을 다 빼앗기거나 끔찍한 일을 당한 경험도 종종 있고… 제가 무엇을 하면 제대로 할 수 있는 일을 찾을 수 있겠으며 지속적인 수입활동을 영위할 수 있을지 조언을 해주시면 정말 감사하겠습니다.

〈세이노〉>>> 공무원이 그래도 외모 차별이 제일 없으므로 제일 좋을 것 같은데 실력이 있어야 말이지… 아, 그리고 경찰에 신고한 뒤 호신용 재크나이프를 하나 사서 갖고 다녀라.

〈독자〉〉〉 면접이라는 통보는 많이 받았지만 정작 면접에서 합격하는 경우는 없었습니다. 외모에 대한 핸디캡에 의해 정말 운좋게 눈높이를 낮춰서 직장 생활을 하게 되어도 외모와 제가 하고자 하는 행동이 상이하기 때문에 생기는 주변사람들의 시기와 멸시(대부분의 사람들이 외모로 평가하기에 제가 조금 나은 면은 깎아내리려 하고 실수는 과대포장하려는 사람들이 너무나 많습니다.) 뿐만 아니라 그것이 저 자신과 구성원간의 일종의 벽을 만드는 것 같습니다.

〈세이노〉〉〉 외모에 대해 장황히 이야기하는데 도대체 나에게 키가 몇인지 몸무게가 얼마인지도 밝히지 않았다. 이게 자네 능력의 한계이다.

〈독자〉〉〉 요식업체에서 아르바이트를 한 적이 있지만, 제가 그 업체에서 종신토록 일을 하겠다는 생각을 가지지 않았고, 그래서 제대로 하지 못하였으며 결국 점장과의 의논을 거쳐 그만두기로 할 수 밖에 없었을 때는 기분이 별로 좋지 않았습니다. 저는 점장님께 몇 개월이라도 좋으니 이왕 시작한 일 계속하게 해달라고 하였지만 점장님은 제가 이 일에 맞지 않는 생각을 하셨는지 아니면 아르바이트로 일한다는 제 사고방식이 맘에 들지 않으셨는지 결국 퇴사를 종용하셨고 저 역시 그 결정에 따르되 많은 것을 배울 수 있었다는 의사표시를 하면서 좋게 결말난 것은 그나마 다행이라고 생각됩니다.

〈세이노〉〉〉 ”점장님과의 의논?” “좋게 결말난 것이 그나마 다행?” 야 이 10새끼야. 그걸 말이라고 지껄이는거냐? 그 점장은 너를 쓰레기같은 새끼 하나로 생각한거야. “많은 것을 배울 수 있었다는 의사표시?” 뭐 이런 새끼가 다 있어… 네가 생각하는 방식은 내게 엄청난 분노를 일으키는데, 그 분노의 정도가 어느 정도인가 하면 나는 네 대갈통 속에 뭐가 들어있는지 톱으로 썰어서 골을 꺼내보고 싶을 정도이다. 이

개새끼야. 너 같은 놈은 꽉……【 일을 할 때, 그리고 일과 관련하여
서는, 자기에게 유리한 쪽으로 절대 생각하지 말 것.】

〈독자>>> 자신있게 과장없이 제가 알고자 하는 바를 이야기하면, 외모를 생각하여
여야지 너무 잘난척을 하는게 아니냐는 식의 빙정거림과 심지어 나이어
린 사람들로부터도 당돌하다는 비웃음을 듣게 되며 또한 제자신에 대해
너무 겸손하게 소개하면 자신감이 없다던지 능력이 없다는 것으로 사람
들이 매도해버리게 됩니다.

〈세이노>>> 타인의 평가, 소문 등에 너무 민감하게 병적으로 반응하는 것 같다.
경계선 인격장애 같다. 새꺄들어라.【 실제로 다른 사람들의 재잘거
림에 귀를 지나치게 쫑끗하는 독자들이 많다. 특히 직장인들의 경우
높은 분들의 말에 상처를 받는 경우가 종종 있는데 좀 대범해지기를
바란다. 왜냐하면 그 어느 누구도 타인에 대해 하루 10분 이상 평가
하지 않기 때문이다. 당신이 타인을 평가하는데 하루 10분 이상 소비
한 적이 있단 말인가? 나에게 독설 등을 보내는 메일이 종종 있지만
키득키득 웃으며 삭제시킬 수 있는 것은 그 메일을 보낸 사람이 세이
노에 대해 5분도 생각하지 않았을텐데 뭐 그리 대단한 것이라고 …
세이노에 대해 10시간을 생각하였다면 내 글들도 충분히 읽었을 것
이고, 그렇다면 그런 메일은 안보냈을 것이고… 안그런가. 특히 직
장인들은 사내에서 떠도는 자신에 대한 부정적인 말들에 대해 자기교
화의 긍정적 기회로만 삼기 바란다.】

〈독자>>> 저는 타인을 괴롭히거나 일에 있어 방해를 하는 성격은 아니며 가급적
몇 안되는 직원이지만 편하게 대하려 하고 있는데도 저를 특별하고도
기이한 사람으로 취급하려 합니다. 즉 자기들이 생각한 이미지로만 저
를 판단하려 하니 틀린 부분이 있으면 이상하다고 매도하며 자기 식대

로 맞게 행동해 주면(이럴 때 저 자신을 바보스럽게 보여야만 합니다.) 그제서야 만족하며 좋아하게 됩니다. 이는 친구관계에 있어서도 마찬가지입니다. 항상 일부 친구를 제외하고는 제대로 된 취급을 받아본 적이 없었습니다.

〈세이노〉〉〉 내가 볼 때는 자네가 문제이다. 아무래도 인격장애 같다. 자기애적 인격장애와 회피성 인격장애… 인격장애에 대한 전문서적들을 찾아 읽어보아라. 【나는 나 자신이 백색이라고 주장하는데 세상 모든 사람들은 나를 회색이라고 생각한다면? 그 잘못은 나에게 있는 법인다. 즉 나 자신이 사실은 회색인데 스스로를 백색으로 착각하고 있기 때문이거나, 또는 나 자신이 실제로도 백색인데 그 표현 방법이 잘못되었기 때문인 것이다. 그 어느 경우이건 잘못은 나에게 있다.】

〈독자〉〉〉 사회에 나와서도 동기들은 다들 좋은 곳으로 가는데도 불구하고…

〈세이노〉〉〉 동기들과 자네 능력이 동일하다고?? 누가 그래?

〈독자〉〉〉 지금은 이직을 위해 외모와는 비교적 관련성이 덜한 웹 프로그래머로 일하기 위해 하루 8시간씩 도서관에서 공부하고 있고 저녁엔 집에서 실습하고 있지만 이 역시 구직자들이 많아 면접에 있어 걸러짐을 당하게 되니 이 영역조차 제대로 된 직장을 구하기가 어려울 것 같습니다.

〈세이노〉〉〉 웹 프로그래머- 귀신이 되야 하는데, 실력이 도대체 있는지 의심스럽다. 미쳐있다는 증거가 전혀 안보인다..

〈독자〉〉〉 이직에 대한 대안으로 인터넷에서의 장사를 위해 도서관에서 혹은 직접 구입하여 총 5권 정도의 책을 읽어보았으나 아르바이트 자리조차 주지 않은 이 사회에서 제가 종자돈을 모을 수 있는 방법은 전무하고 …사회 첫 출발이 비록 초라하고 소박하더라도 꾸준히 소득이 나오는 , 즉 남의 밑에 들어가서 일을 배우고 자신의 능력을 키우며 사람에 대해 배

울 수 있는 기회조차 마련할 수 없고 또한 사업자금을 마련하는데 있어서도 거의 불가능에 가까운 제가 할 수 있는 일이 과연 무엇이 있을까를 약간만이라도 조언해 주신다면 그대로 한번 실천해 보려 합니다.

〈세이노〉>>> 개꿈 꾸지 말고, 막일이나 찾아서 해라.

〈독자〉>>> 직장생활이 불가능하다면 세이노님이 작성하신 프로 과외교사가 되려는 시도도 해 보았으나 저의 외모때문에 학생이나 학부모가 과외를 부탁할 것 같지 않고 또한 실제로 시도 결과 단 한 건의 과외의뢰도 들어오지 않는 것으로 봐서 이 역시 불가능한 일이라 생각됩니다.

〈세이노〉>>> 미친새끼. 그 학벌과 그 실력으로 프로과외는커녕 아마츄어과외도 하기 힘들다. 그런데도 외모 때문이라고? 네가 바로 앞에 있으면 네 목아지를 비틀어버리고 싶다. 【프로과외교사가 되는 전제 조건: 대학 학벌이 아주 좋거나, 대학원을 통해 학벌세탁을 하였거나, 또는 영어인 경우 현지연수가 아주 빛나는 곳에서 이루어졌거나..】

〈독자〉>>> 공무원시험을 보는 학생들끼리 대화를 들은 적이 있는데 요즈음은 경쟁이 너무 치열해 외모를 출중하게 보이려고 성형수술과 기타 관리를 하지 않으면 합격하기 어렵다는 말을 들었습니다. 같은 값이라면 외모 우선으로 평가하는 것이 현실이기 때문에 어쩔 수 없다는 것이지요. 제가 공무원시험을 보지 않은 것도 이런 사회적인 묵시적 합의를 알기 때문입니다.

〈세이노〉>>> 알기는 개뿔을 알아! 공무원시험을 보아도 실력이 안되어서 떨어질 확률이 높다. 이 명청아. 어쩜 그렇게 자기 핑계에 귀신이냐?

〈독자〉>>> 번역일을 위해 토익공부도 병행하고 있고 영어실력은 단기에 향상되는 것이 아니라 3월말 예정인 시험에서는 750~800점의 점수대를 목표로 하고 있으나 이 역시 제가 하고자 하는 의지를 가지고 있다 해서 사회

가 받아주지 않으면 또다시 무익한 수고를 하는 건 아닌지 지나치게 소심한 걱정을 하게 됩니다. (손뼉도 마주쳐야 소리가 난다고 하지요)

〈세이노〉〉 손뼉? 지랄하네… 너, 영어 공부 이번에 처음하지? 토익 800점이면 번역을 할 수 있다는 그 망상은 도대체 어디서 나오는거냐?

〈독자〉〉 지금은 매우 후회하고 있지만 한때 모든 걸 포기하고 자포자기한 상태에서 현실세계를 도피하고자 X년 정도 게임에 빠진 적이 있었으나 지금은 테스리스나 장기같은 게임을 제외한 어떠한 게임도 하고 있지 않습니다.

〈세이노〉〉 여전히 하고 있잖아! 이 소갈머리 없는 새끼야.

〈독자〉〉 나름대로 열심히 살려고 노력하였는데 제가 선택할 수 있는 인생의 진로가 차단된 느낌입니다. 도서관에서 공부는 하고 있지만 이 어두운 길이 언제 벗어나질지는 저로서는 도무지 장담할 수 없습니다.

〈세이노〉〉 사고방식을 고치지 않는 한 그 어두운 길은 더욱 더 어두워 질 것이고 평생 갈 것이다.

〈세이노〉〉 막일 찾아라. 그게 네 분수에 맞다. 그따위 정신으로는 다시는 내게 메일 보내지 마라.



나는 도전한다, 그러므로 존재한다

한달 전쯤 정말 오래간만에(지난번 글을 올린 이후 전혀 오지 못했는데 오늘, 비밀번호도 제대로 기억하지 못했을 정도입니다) 이곳을 와보고서는 깜짝 놀랬습니다. 하나는 회원의 숫자였고 다른 하나는, 일부 독자들이 돈을 모아 제작하였다는 동영상이었습니다. (그 독자들에게 고마움을 느낍니다). 그리고는 “와~~ 글

올리라고 은근히 압박하네….” 라는 느낌이 들었습니다만 정말 바쁩니다. 개인적인 꿈을 실행하는 것(이게 시간을 많이 잡아 먹습니다)과 몇 가지 프로젝트 진행 때문에 그렇습니다. 하지만 독자들 메일은 반드시 읽어봅니다. 답은 주기도 하고 안주기도 하지만, 책을 언제 출간할지는 미정입니다. 생기는 게 없어서(인세를 받을 생각이 처음부터 없었기에) 늦장을 부리는 것이 아니라 그저 바쁘기 때문입니다.

참, 독자들이 제게 메일을 보낼 때는 아래 공통답변만 받을 가능성이 높다는 것도 미리 알고 계시기 바랍니다.

공통답변: 저는 귀하가 보내신 메일을 보관하지 않으므로 답을 보내실 때는 reply 기능을 이용하시기 바랍니다. 시간관계상 긴 답변은 보내드리지 못합니다.

제 의견은 아래 >>> 표시 뒤에 있습니다. 아래에 >>> 표시가 없거나, >>> 표시가 있어도 질문한 것에 대한 답이 일부 주어져 있지 않다면,

1. 그 대답은 <http://cafe.daum.net/saynolove> 사이트에 실려있는 제 글들 (하지만 독자가 제대로 읽지도 않은) 속에 이미 실려있거나, 또는 제 글들을 그냥 대충 읽고 보낸 메일이거나, 또는 제게 메일을 보낼 때는 어떻게 보내야 한다는 것 조차 사이트에서 살펴보지도 않은 메일이거나, 즉 한마디로 말해서 도대체 내 글을 얼마나 읽었다고 이따위로 메일을 보내는지 한심하다는 생각이 들게되는 그런 메일이거나,
2. 질문한 내용이 점쟁이에게 말하는 식의 뜬구름 잡는 것이거나,
3. 답변하는데 시간이 너무 많이 소요되거나,
4. 제가 일부러 시간을 내서 답변을 해야 할 필요가 없어 보이거나,
5. 그냥 뛰쳐버려라 혹은 평생 그 모양 그 꼴로 살아라 라는 말 이외에는 할 말이 없거나,
6. 인터넷이나 도서관을 이용하면 나름대로 답을 얻을 수 있는 데 그런 노력을 별로 하지 않았거나,
7. 자신의 잘못으로 인해 생긴 경제적 결과에 대해 자신의 피와 땀과 눈물로 책

임지려고 하지 않고 무슨 다른 뾰족한 수가 없을까 하는 생각으로 메일을 보낸 것이거나,

8. 이 사회에서 인정받을 수 있는 것은 하나도 만들어 놓지 않은 처지에서 꿈만 아무지게 꾸고 있는 상황이거나,
9. 이렇게 되면 어쩌나 저렇게 되면 어쩌나 하는 생각만 하며 시간을 보내는 걱정꾼이 보낸 메일이거나,
10. 공부를 탁월하게 잘해 왔었다는 증거도 없는데 어떤 시험 공부한다고 세월 보내는 사람이거나,
11. 자기 머리가 상당히 똑똑하고 스마트하다고 믿는 우물안 개구리이거나,
12. 그 어느 업종, 그 어느 자격증이건 성공한 사람도 있고 실패한 사람도 있는 법이거늘 무슨 무슨 업종 혹은 무슨 무슨 자격증을 따려고 하는데 어떻게 생각하느냐는 질문이거나,
13. 듣기 좋은 덕담이나 격려(예를 들면 “희망을 잃지 말고 살아라”, 혹은 “열심히 살면 좋은 결과가 있을 것이다”, 혹은 “힘들겠지만 좀 더 참아 보아라” ...등등)를 기대하는 메일이거나,
14. 보내야 할 답변이 그저 인사치례에 불과할 정도 뿐이거나,
15. 타인의 도움을 받으려면 어떻게 하여야 하는지는 별로 생각하지 않고 메일을 보낸 경우이거나,
16. 진로를 결정할 때는 가정의 경제적 상황, 취미, 잘 아는 분야 ...등등이 고려되어야 함에도 불구하고 이러저러한 것을 배워도 좋을까요 라고 묻는 어리석은 질문이거나,
17. 나와 토론을 하고 싶어하는 메일이거나,
18. 나를 자기 친구로 여기는 듯한 내용이거나,
19. 내가 모든 독자에게 무조건 친절할 것으로 크게 착각하고 있거나,
20. 예전의 메일 내용을 내가 기억하지 못하기 때문에 답을 주지 못하거나 ,
21. 내 글을 그저 몇개 읽어 보고나서 보낸 메일이거나,
22. 이미 지침을 주었음에도 그 지침과는 다르게 자기 생각대로 하다가 다시 상담을 원하는 메일이거나,

23. 그저 도와달라면 세상이 도와줄 것으로 아는 순진한, 혹은 어리석은, 혹은 이기심으로 가득찬, 그런 내용이기에 도대체 내가 내 아까운 시간을 투자해 주어야 하는 이유를 찾지 못하겠기에 답을 보내기가 싫은 메일이거나 ... 등에 해당됩니다.

과외공부가 끔찍했던 나의 국민학교 시절에 아버지가 사다 준 책이라고는 오로지 세 권 뿐이었다. 한권은 ‘백범 김구’였는데 어떤 높은 뜻을 심어주기 위함은 결코 아니었다. 김구 선생이 나와 본관이 같은 안동 김씨라는 점만 강조하셨기 때문이다 (사람은 뿌리를 알아야 한다고 하는데 나는 도대체 족보 같은 그런 것에는 전혀 관심이 없었고 때문에 내게는 내가 어디 김씨라는 사실이 내 손톱에 낀 때 만도 못한 하찮은 것이다. 게다가 나는 단 한번도 김구 선생같은 애국자가 되려고 한 적이 없다. 10대 후반부터 나는 내 몸 하나 가누기 힘들었다. 그 와중에 무슨 국가와 민족, 혹은 조상을 생각했겠는가.)

다른 두권은 에디슨 전기와 로빈슨 크루소였다. 에디슨 전기는 기술자가 되라는 뜻에서 사다 준 것 같다. 실제로 나는 에디슨 홍내를 내면서 장난이 극심하였고 그 덕에 전기 전자 기계에 대해 정식으로 배운 적은 한번도 없지만 보통 수준은 넘는 지식을 점차 갖게 된다.

로빈슨 크루소를 사다 준 이유는 정확히 모른다. 나중에 내가 성인이 되어 루소의 최대 역작이라고 하는 ‘에밀’을 순전히 그 책의 유명세 때문에 억지로 읽었을 때 나는 에밀에게 허용된 유일한 책이 바로 로빈슨 크루소임을 알고는 기분이 묘해졌다. 하지만 책이라고는 의학서적만 갖고있던 아버지가 루소의 홍내를 낸 것 같지는 않다. 수많은 책들 중에서 무인도에서의 이야기를 내게 준 이유는 홀로서기를 배우라는 뜻이었을까? 아니면 생존기법을 배우라는 것이었을까? 혹시 무인도에서도 인간으로서 살다가 죽을 수 있는 뭔가는 갖고 있어야 한다는 뜻이었을까? 그렇다면 그것은 무엇일까? 무인도에 있더라도, 전쟁난민이 되더라도, 500년전에 태어

났더라도, 나를 인간으로 지탱시켜 줄 것은 무엇일까?

사도 바울은 가난한 곳에도 처할 줄 알고 부한 곳에도 처할 줄 안다고 했다. 내가 가진 모든 것이 사라져도 인간으로서 존재 의미를 주는 것은 무엇일까? 당신에게 인간으로서의 존재의미를 주는 것은 무엇인가. 무인도에서 우리 육체를 위해서는 최소한 나무토막을 비벼 불을 피우는 기술 정도는 갖고 있어야 한다. 우리 영혼을 위하여도 우리가 인간으로 존재하여 뜨겁게 타오르게 할 불꽃이 있어야 하지 않겠는가. 외부상황이 어떻게 바뀌든지 간에 당신의 영혼을 유지시켜주는 산소호흡기 같은 불꽃 말이다.

자. 지금 당신이 침몰하는 타이타닉호에 있다고 가정하자. 조금후에는 구명보트로 옮겨 타야 하고 무인도로 가서 평생을 홀로 살아야 한다. 지금까지 살아오면서 소중하게 생각되는 것들을 솔직하게 생각해 보라. 그 가운데 당신이 갖고가고 싶은 것은 무엇인가? 돈인가? 명예인가? 학식인가? 일인가? 남들로부터 인정을 받는 것인가? 만일 당신이 그런 것들을 영혼 속에 담고 구명보트에 올라 탄다면 내 생각에 당신은 무인도에 혼자 도착하면 그대로 자살하여야 할 사람이 된다. 무인도에서는 아무런 가치도 없는 것들이기 때문이다. 당신은 무인도에 표류할 가능성이 없다고? 천만의 말씀이다. 인간은 평생을 무인도에서 고독하게 보내는 셈이나 마찬가지이다. 군중 속의 고독이라는 말은 헛소리가 아니다. 우리는 모두 자기의 섬에 갇혀 사는 존재이다. 파스칼은 ‘팡세’에서 “인간은 던져진 존재”라고 했다. 당신이나 나나 지구에 홀로 던져진 외로운 존재이다. [사족: Pink Floyd 의 The wall 오리지널 영화—베를린 라이브 디브디가 아니다—를 보면 우주 공간에서 인간이 나뭇잎 하나처럼 떠도는 모습이 정말 잘 표현되어 있다. 나는 이 영화를 아마도 스무번 이상 보았을 것이다. Is there any body out there ?]

삶에 있어 가장 소중한 불꽃의 참 의미는 로빈슨 크루소처럼 무인도에 절대 고독의 상태로 고립되어 있는 상태에서만 검증될 수 있다. 그렇다면 그것은 돈도 아니

고 명예도 아니다. 한국인이라는 사실도 의미가 없으며 남을 위한 봉사니 사랑(특히나 그것이 에로스적 사랑이라면)이니 하는 것들도 무인도에서 혼자가 된 처지에서는 무의미하다. 무슨 이데올로기를 신봉하건, 고향이 어디건, 어느 학교를 나왔건, 나이가 몇 살이건, 재산이 많건 적건, 이력서가 아무리 화려하건 간에 다 하찮은 것들이다. 그런데도 그것들을 최고로 여기며 사는 사람들이 있다. 내가 돈을 최고로 여기며 살았다고? 웃기지 말라. 나는 내 인생 자체의 중요성을 최고로 여기며 살았다. 돈은 내 인생의 자존심을 세우는데 필요한 것이었고, 수없이 넘어지면서 그저 게임의 방법을 체득하여 획득하였을 뿐이며 그 비결은 세상 사람들이 최고로 여기는 그런 것들을 하찮게 여기는데 있었다고 하여도 과언이 아니다.

널리 알려져 있는 이야기 한 토막. 어느 나룻배에 학자가 탔다. 학자가 물었다. “사공 양반, 혹시 학문에 대해 아시는가?” “뱃사공은 “전혀 모른다”고 대답했다. 그러자 학자는 “그렇다면 인생을 헛살고 있는 것일세”라고 뽑내며 말하였다. 얼마 후 사공이 물었다. “손님, 혹시 수영할 줄 아시나요?” “모르는데…왜 묻나?” “그렇다면 인생 종치게 생겼군요. 배에 구멍이 나서 배가 가라앉고 있거든요.”

영혼을 타오르게 할 불꽃이 없다면 침몰하는 배에서 수영하는 법을 모르고 있는 것과 마찬가지이다. 이 세상이 부러워하는 그 무엇을 갖고 있건 간에 침몰하고 만다. 내가 무슨 말을 하려는 것일까? 사람들은 자기가 열심히 살아야 한다는 것은 다 잘 안다. 하지만 자신이 열심히 살지 않고 있다는 것도 다 잘 안다.

열심히 살아야 한다는 것은 알지만 열심히 살게 되지는 않는 이유가 뭘까? 바로 그 불꽃이 없기 때문이다. 나 역시 왜 살아야 하는지 조차 몰랐던 때가 있었다. 그래서 한 때는 포기하려고 했었던 것이 나의 목숨이었다. 그러다가 존재의 이유를 도전 그 자체에 두기 시작하였다. “나는 도전한다. 그러므로 존재한다.” 로빈슨 크루소 역시 28년간을 무인도에서 살면서 폭풍과 지진, 질병, 고독 등의 공격을 받지만 절망하거나 체념하지 않는다. 계속 도전하고 노력한다. 나는 그것을 “이왕 사는

것, 내가 팔목에서 흘린 피보다 진하게 살아보자”고 다짐하였을 뿐이다. 도전 정신이 내게는 나의 영혼을 뜨겁게 만드는 불꽃이었다[젊었을 때 그런 생각을 한 것은 전혀 아니다. 살다 보니 그렇게 되었고 지나고 보니 내가 그랬었구나 하는 것을 알았을 뿐이다.]

당신은 도전하기가 두렵고 불안하다고? 겁난다고 ? 나도 그랬다. 새로운 도전을 시도할 때 불안해 하지 않을 사람이 어디 있단 말인가. 지금이라고 해서 내가 도전이 두렵지 않은 것도 아니다. 2007년 2월 현재 나는 80억원 이상이 다른 투자자들과 함께 각각 투자되는 2개의 프로젝트와 나 혼자 40억원 이상을 투자하여야 하는 프로젝트를 순전히 나 혼자만의 책임으로 수행중이다. 이미 1월에 35억 이상이 사용되었다. 세세한 지침까지도 여전히 내가 주어야 하고 내가 결정을 내려야 한다. 핵심적인 조언을 해 줄만한 사람도 전혀 없다. 한편으로는 두렵다. 과연 잘될까? 내가 잘못하면 200억원 이상이 뚫여버린다. 이 두려움을 없애기 위해 내가 할 수 있는 것은 무엇일까? “잘 될거야”라는 막연한 희망일까? 기도하는 것일까? “나는 할 수 있어, Yes, I can do it!”이라고 외치는 자기격려 혹은 자기최면일까? 아니면 점집에 가서 운수를 살펴보고 조언을 듣는 것일까? 나는 그런 것들은 전혀 모른다. 내가 하는 유일한 것은 관련 지식들을 계속 찾아가고, 법제처 홈페이지에서 관련 법규들을 계속 파고들고… 등등인데 요즘은 새벽까지 그렇게 하곤 했다. 내가 그렇게 하기 때문에, 설령 일이 중간에 잘못되어도 나는 문제점을 파악하고 해결책을 빠른 시일에 찾아낼 것이다. 당신도 나름대로는 열심히 준비할 자신이 있지만 여전히, 도전하였다가 잘못되면 어떻게 하나 하는 불안감이 사라지지 않는다고?

1997년 영국의 한 남자가 열기구로 18일간 세계일주를 하겠다고 호언장담하였다. 그리고는 열기구 출발 장소에 세계 각국의 신문기자들을 초대하였고 위풍당당하게 하늘로 올라갔다. 하지만 이륙한지 하루도 안되어 그는 다시 땅으로 돌아 왔다. 세상의 웃음거리가 되었지만 그는 그것을 조금도 창피하게 여기지 않고 당당하

게 재시도한다. 그의 이름은 리차드 브랜슨(Richard Branson)이며 버진 그룹회장이다. 그가 재시도할 수 있었던 힘이 어디에 있었는지 생각해보라.(나의 도전정신은 그 사람의 것에 비하면 정말 새발의 피에 지나지 않는다 -_- ;)

그래도 당신은 여전히 두렵다고? 미식축구 영화 Replacement에서 유명 선수들이 연봉 협상 문제로 인해 파업을 하는 바람에 졸지에 뛰게 된 3류 대체선수들에게 감독은 이런 말을 한다. “진정한 남자는 공포를 인정한다. … 너희에게는 내일이 없다. 오직 현실이라는 냉혹한 기회만 있을 뿐이다. 그것이 무기다.” 현실에 대한 당신의 불안감을 인정하고 몇 번을 넘어져도 좋다는 자세를 가져라. 말쑥한 무릎보다는 상처투성이에 꿔 맨 자국도 몇 개 있는 무릎을 부러워하며 당신앞에 던져진 현실의 삶에 도전하라. 그런 자세가 되어 있어야 비로소 세상 속에서의 삶을 이끌어 나갈 수 있다. 아, 물론 도전하는 것 자체를 성격상 혹은 인생철학상 등의 이유로 싫어하거나 피곤해하는 사람도 있을 수 있다. 도전도 아무나 하는 것은 아니니까 말이다. 그런 사람들에게 주는 조언: 도전하는 사람들에게 “꼭 그렇게 살아야 해?”라고 말하지는 말아라. 나같은 사람은 당신에게 “꼭 그렇게 살아야 해? “라고 물을 것이니까 말이다. 그나저나 당신 영혼의 불꽃은 뭐지? [그럼에도 불구하고 나는 열번 찍어 안 넘어가는 나무 많다고 믿는 사람이며 도전도 주제파악을 하면서 해야 한다고 믿는다. 미국 최초의 여성 연쇄살인범의 이야기를 담은 영화 몬스터에서 주인공은 13살 때부터 창녀 생활을 하면서 여러 남자들을 살해하였다. 어느날 그녀는 번듯한 직업을 갖고자 법률 사무소의 비서로 취직을 하고자 면접을 보지만 아무것도 할 줄 아는 것이 없으므로 모욕만 당한다. 이런 식의 무모한 시도를 도전으로 생각하지는 말라는 말이다.]



()프로강사가 되려면

프로 과외강사가 되고 싶다는 메일을 상당히 많이 받는데 과외시장에서 돈을 지불하는 것은 학생들이 아니라 학부형들이고 그 학부형들이 강사의 무엇을 가장 먼저 보는지를 별로 생각하지 않는 사람들이 너무 많아서 글을 짧게 올립니다.

1. 학별입니다. 이른 바 SKY 출신이어야 한다는 것입니다.

SKY 출신 학부형이 자기보다 공부를 못한 강사에게 고액을 기꺼이 지불하리라고는 생각하지 않는게 좋습니다.

2. 실력을 입증할 수 있는 구체적 증거가 있어야 합니다.

영어라면 토플이나 토익이 아주 아주 우수해야 합니다.

그저 영어연수 다녀온 정도따위는 과외시장에서 상품가치가 약합니다.

3. 가르치는 실력을 뒷받침할 수 있는 과거 경력이 있어야 합니다.

즉 예전에 가르친 학생들의 지금 상황을 말하여 줄 수 있는 부모들의 전화번호를 내밀면서 통화를 하여 보라고 자신있게 말할 수 있어야 합니다.

고액 강사가 되려면 위에서 2개는 만족시켜야 합니다.

그렇지 못하다면 꿈 깨세요.



(조루증) 독자들에게

적지 않은 독자들이 어떤 일을 불과 몇개월 해보다가 저에게 메일을 보냅니다.

지금 하고 있는 일이 이러저러해서 그만두려고 한다고.

또는 지금 하고 있는 일을 이미 해 온 사람들을 보니 미래가 안보여서 그만두려고 한다고.

물론 일의 종류에 따라서는 다른 일을 찾는 것이 더 현명한 경우도 있지만

개뿔도 내세울 게 없다면 아무 일이나 하라고 하지 않았던가요?

노르웨이에서 라면왕이 된 사람은 주방에서 갑자 하나 깎는 것도 머리를 짜내어 했다는데 아마도 그런 독자들은 갑자 깎는 것에서는 미래가 안보여 그만두었을 것입니다.

아니, 이 세상에 내세울 것 없는 자들에게 탄탄대로로 미래가 열려 있는 일이 도대체 어디 있단 말입니까?

내가 뭐라고 했던가요?

현재의 위치에서 미래를 계산하지 말라고 하지 않았던가요!

더더욱 한심한 태도는, 불과 몇개월 일해보고는 자기가 이미 그 분야에 완전 통달하였으며 더이상 배울 것이 없어 독립하려고 한다는 메일들입니다.

거기에 덧붙여 자신의 사업계획을 제게 설명하면서 조언까지 구합니다.

겨우 몇개월 해보고 말입니다.

자기가 세상에서 가장 똑똑한 줄로 아는 이런 조루증 환자들의 생각을 도대체 어떻게 해야 뜯어고칠 수 있을지....

세상은 그런 조루증 환자들로 넘쳐 납니다.

거기에 기회가 있다는 것을 왜 모른단말입니까. 쯧쯧...



(미안하다)

* 미안하다. 바쁘다 보니까 이곳에 글을 올리기는 커녕 책 한권도 제대로 못읽는다.

* 요즘의 경제상황이 불안해서 어쩔줄 모르는 메일들을 요즘 무더기로 받았다.

작년 말부터 금년 봄에 내게 메일을 보내서 답장을 받은 독자들 중 몇몇은 금년 9 월경이 부동산 경매에 들어갈 찬스가 될 것이므로 준비해두라는 말을 들었을 것이다. 정말 그렇다.

* 나는 단 한번도 빚을 내서 투자하라는 말을 한 적 없으며 부동산을 구매할 때도 대출을 절대 무리하게 받지 말라고 했다.

* 내게 펀드투자나 주식투자에 대해 물었던 사람들 중 상당 수는 아무런 답변을 못들었을 것이나 몇몇 독자들은 나에게서 “미련하게 계속 현금을 모아라, 기껏해야 저축은행들에 분산해 놓아라”는 말을 들었을 것이다. 어느 약사는 몇억을 종자돈으로 만들 때까지 기다려라는 말도 내게 들었을 것이다.

그 독자들과 종자돈을 5천만원이라도 갖고 있는 독자들에게 이제 권한다. 경매시장을 직접 기웃거려라. 감정가의 60%도 안되는 맛있어 보이는게 있을 것이다. 그런 건 절대 손해보지 않는다.

가짜 유치권과 같이 거짓 내용이 들어가 있는 것을 노려라. 대법원 홈페이지가 오죽 잘되어 있는가. 모르는 동네는 절대 가지 마라.

* 나는 약 2주전 이었나 주식시장이 패닉이었을 때 주식시장에 들어갔다가 며칠 후 약간 챙기고 빠져나왔다. 오늘 패닉상태의 주식시장을 보고 다시 들어가려고 했더니만 분위기가 반전되어 나와버렸다. 이 모든 투자금은 여유자금로 한다. 다만 그 규모가 일반인들보다 훨씬 클 뿐이다.

그저 참고만 하라고 말한다. 삼성전자가 내 관심사고 포스코는 아니다.

* 환율변동대비 파생상품? ELS? 등등 .. 궁극적으로 모든 파생상품의 목적은 그

상품을 만든 자들과 그 상품을 파는 자들이 이득을 보는데 있다는 사실을 잊지 말아라. 난 도대체가 그런 상품들을 믿지 않아왔다.

* 어제 나는 보유하고 있던 달러의 절반을 팔았다. 40%정도 남았으니 충분하다는 생각도 있지만 환율에 대해 비관적이지 않기 때문이다. 달라 사두려고 노력하지 말라는 말이다.

* 어떤 투자를 했는데 지금 손해를 많이 보고 있다고?

그런 경우에 빠진 사람들을 위해 내가 해 줄 수 있는 조언은 정말 없다.



(,)KBS2 다큐멘터리를 봐라!

KBS 2 ‘걸작다큐멘터리’가 9일부터 6주간 경제 특집으로 지난해 영국 BBC에서 방송한 다큐멘터리 ‘돈의 힘’을 보여주고 있다. 고 있다. 지난 주 토요일 밤에 1부가 이미 방송되었다. 오늘 밤 12시30분 2부가 방송된다. 웬만한 경제관련 서적 몇 권 보는 것보다 더 좋은 프로이므로 반드시 봐라!

절대 너희 가난한 부모가
돈이나 직업, 혹은 일과 관련하여 하는 말은
믿지말아라.
한귀로 듣고 다른 귀로 흘려버려라.
절대 절망하지 말아라.
너희에게는 다른 길이 있고
그 길에는 돈을 벌 수 있는 방법들이 도처에
널려 있음을 믿어라.

-가난이 세습되는 이유-中에서



이코노미스트 기고글

s · a · y · n · o

개인사업자, 간이과세 배제 업종 확인 필수
사업자등록증 낸 후 물품 구입해야 절세 가능
“세금 다 내면 장사하지 못 한다”
모든 세금은 기일내에 내는게 가장 유리
세금계산서 미발행시, 소액단위로 거래하라
전원주택 지으려면 준농림지에 6개월 이상 살아야
지목 변경된 농지는 매입 쉬워
농지 사려면 法上 ‘농업인’ 자격 필수
주차장법에 따라 투자수익률이 달라진다
주차장법 이해는 부동산투자의 필수 과목
지역, 지구, 구역, 권역을 구별해야 돈 번다
연면적과 용적률이 투자수익 결정한다
수입업자는 환율변동 문제 언급도 말라
관세법은 모르고 한 행위도 처벌한다
관세법 모르면 재산 몽땅 날릴 수 있다
韓國에서 가장 무서운 법, 관세법!
싸워봤자 나만 손해본다!
法과 친구가 되라!
건폐율과 용적률이 부동산 투자의 핵심
정리하고의 사회학
세법상 소득과 수입은 다르다



개인사업자, 간이과세 배제 업종 확인 필수

초기 투자비 큰 업종 간이과세 불가…업종과 소재지 과세 기준 파악해야

변호사들의 수입을 조사할 때 국세청이 자주 쓰는 방법 중의 하나는 법원에 제출된 사건 선임계를 보고 선임계를 많이 낸 변호사를 찾아내는 것이다. 때로는 시간이 경과한 뒤 사건을 선임한 소송 당사자에게 선임료를 얼마를 주었는지 물어보기도 한다. 재판에 진 사람들은 변호사에 대한 기대가 무너졌기에 ‘얼마를 주고 변호사를 샀는지(변호사들은 이런 표현을 별로 좋아하지 않는다) ‘솔직하게 알려준다.

국세청에서 이런 식으로까지 조사해야 하는 이유는 변호사들의 연간 수입 총액을 파악하기가 쉽지 않기 때문이다. 변호사에게 사건을 의뢰한 사람들이 변호사 선임 계약서를 국세청에 제출하면 1%를 되돌려 준다는 법이 생기지 않는 한 아마도 변호사의 연간 수입은 영원히 미스터리로 남게 될지도 모른다.

갑자기 변호사의 연간 수입에 대해 말하는 이유는 그것이 대부분의 개인사업자들의 연간 매출액과 비슷한 의미이기 때문이다. 부가가치세를 업종별로 연간 매출액의 2~4%만 납부하면 되는 간이과세자와 매출액 전체의 10%를 납부해야 하는 일반과세자를 구분하는 기준은 연간 매출액 총액이 4천8백만원 이하인가 아니면 이상인가 하는 것임은 이미 지난 회에 설명하였다. 여기서 연간 매출액이라는 말이 의미하는 바는 변호사들이 신고하는 수입금액처럼 사업자가 서류상으로 신고하면서 “이것이 맞다”고 우기는 총액일 뿐이다.

이런 상황 속에서 당연히 개인사업자들은 자신의 연간 매출액이 2천4백만원에서 4천8백만원 사이라고 우기며 간이과세자가 되고 싶어한다. 그것을 근원적으로 차단하고자 국세청에서는 ‘간이과세 배제기준’이라는 것을 갖고 있는데, 먼저 광업, 제조업(떡방앗간·과자점·양복점 등과 같이 소비자를 직접 상대하는 사업은 간이과세 적용 가능), 도매업(소매업을 함께 영위하는 경우 포함), 부동산매매업, 전문

직 사업자(변호사·변리사·공인회계사·세무사·관세사·건축사) 등은 간이과세자가 될 수 없다(명백히 영세한 소규모사업자는 제외).

간이과세자가 배제되는 기준에는 그 외에도 영업종목, 사업장지역, 일정규모 이상의 부동산임대업, 과세유홍장소도 적용된다. 먼저 종목 기준을 살펴보면 초기 투자비용이 큰 업종, 주로 사업자와 거래하는 업종(건설업정보처리 및 컴퓨터운용관련업, 소프트웨어 자료개발 및 공급업 등 컴퓨터관련 서비스업, 산업용 기계장비 임대, 산업폐기물 수집처리업 등), 고가품 및 전문품 취급 업종, 1회 거래가액이 큰 품목 취급 업종, 기타 신종 호황 업종(PC게임방·산후조리원·피부비만관리업·음식출장조달업 등 16개)이 해당된다.

사업장지역 기준으로는 서울특별시·광역시 및 시 지역 중에서 유명 호텔이나 상가·거리 등에서 1천32개 지역이 고시되어 있으며, 여기서 사업을 하게 되면 간이과세 적용이 배제된다.

부동산임대업 기준은 서울특별시와 6개 광역시 지역에 대하여 고시되어 있으며, 이 지역에서 기준면적 이상 임대하는 사업자는 간이과세자로 인정하지 않는다.

과세유홍장소 기준이란 룸싸롱·스텐드빠·극장식식당·캬바레·나이트클럽·디스코클럽·관광음식점 등인데 서울특별시·광역시 및 시 지역, 대도시에 인접해 관광지·유원지·유흥가 등이 들어선 1백42개 읍면 소재 유홍지역 등이 여기에 해당된다.

그러므로 개인사업자는 사업자 등록을 하기 이전에 간이과세자로의 등록이 전혀 안 되는 경우가 있음을 알고 먼저 자신이 하려고 하는 업종과 사업장 소재지에 따른 기준 등을 세무서에 물어봐야 할 것이다. 만일 하고자 하는 장사가 간이과세자로 등록이 안 된다면 어떻게 해야 할까?

간이사업자는 정말 장부기장 능력도 없는 영세사업자를 배려하려는 제도이다. 법적으로 간이과세자의 최대 연간매출 4천8백만원은 한달 매출액이 겨우 4백만원이

고 일일 매출은 13만원 정도가 된다. 사업을 하려는 사람이 겨우 그 정도 매출을 목표로 하겠다고 국가에 신고한다는 것은 아무리 세금을 내기 싫어한다고 해도 궁색한 목표가 아닐까? 세금 좀더 낸다는 마음으로 일반과세자로 등록하라. 게다가 연간매출 4천8백만원 선의 사업자가 간이과세자로 내는 세금과 일반과세자로 내는 세금 사이의 차액은 여러 가지 공제혜택 덕분에 연간 불과 10여만원 선이라는 것도 염두에 두어라. 일반과세자로 등록한 후 연간 매출액 자체는 4천8백만원 미만으로 “깔끔하게(국세청 용어로는 ‘매출액을 누락시키고 탈세를 목적으로’)” 장부 정리하는 사람들도 꽤 많다. 경제 불황으로 인하여 장사를 못하여 그것밖에 수입이 없었고, 이게 다 정부에서 정치를 잘못해서 그렇다는데 국세청으로서도 탈세 장부 같은 증거가 없는 이상 뾰족한 과세 수단이 없기 때문이다.



사업자등록증 낸 후 물품 구입해야 절세 가능

간이과세자, 문방구 영수증 증빙 가능…연매출액 2천4백만원 이하는 과세면제
세무서를 평생 피할 자신이 없다면 사업을 시작할 때 제일 먼저 관할 세무서에 사업자 등록을 신청하여야 한다. 법적으로는 사업을 시작한지 20일 안에 신청하면 되지만 사업자 등록이 되기 전에 책상·복사기·컴퓨터 등을 구입하게 되면 그 물건들을 살 때 냈던 부가세를 되돌려 받지 못할 수 있다. 또 사업자 등록이 되기 이전에 물건을 팔았다가 적발이 되면 매출액 기준으로 1%(법인으로 등록한다면 2%)의 가산세마저 납부하여야 한다.

개인이 사업자 등록을 할 때는 연간 예상 매출액과 부가세에 대한 이해가 매우 중요하다. 예상 연매출액이 4천8백만원 이상이면 일반과세자로, 4천8백만원에서 2

천4백만원 사이라면 간이과세자로, 2천4백만원 미만이라면 과세면제자로 등록되며, 부가세 납부 방식이 각기 다르기 때문이다.

부가세란 어떤 원료를 구입한 뒤 가치를 부가시켜 판매하였을 때 그 증대된 가치에 대하여 10%만큼 부과되는 세금이다(부과세가 아니다).

예를 들어 당신이 원료를 1만원에 사게 되면 그 원료를 파는 사람은 10%의 부가세를 별도로 당신에게 받아야 하고, 그래서 당신이 실제로 지불하는 돈은 1만1천원이 된다. 그것을 당신이 소비자에게 1만2천원에 판매하였다면 10%의 부가세를 덧붙여 모두 1만3천2백원 을 받아야 한다.

그리고 소비자에게서 받은 부가세 1천2백원에서 처음 원료 구입시 납부한 부가세 1천원을 공제한 2백원 을 부가세로 세무서에 납부하게 된다.

결국 물건이 생산되어 판매되는 단계마다 붙은 부가세를 모두 부담하게 되는 주체는 최종 소비자이다. 최종 소비자가 모두 부담한다는 의미에서 볼 때 부가세는 소비세나 다름없으며 때문에 미국 같은 나라에서는 부가세 대신 소비세 제도를 실시하고 있다. 부가세 제도는 사업자들에게 모든 거래에서 세금계산서를 주고받아야 한다는 의무와 세금계산서의 발행과 수취를 증명할 수 있도록 장부를 적어야 한다는 기장 의무를 요구한다. 이러한 의무들을 갖고 있는 자들이 바로 일반과세자이며 그 의무들을 면제받는 사업자가 간이과세자이다.

하지만 구입자가 최종 소비자인 경우 세금 10%를 더 부담하면서까지 투철한 납세자가 되려는 경우는 많지 않다. 즉 소비자들은 부가세를 요구하지 않는 판매자를 선호하기 마련이다.

이것은 부가세가 보통 20% 수준인 유럽에서도 마찬가지이다(스웨덴이나 덴마크는 무려 25%에 달한다). 나 자신도 유럽에서 쇼핑을 하게 되면 출국공항에서 부가세를 환급 받으라는 그런 가게보다는 ‘자기들이 알아서 적당히 처리하는’ 그런 곳을 더 선호한다. 이런 가게는 전세계 어디나 있다.

이런 상황에서 판매자가 원료구입시 부가세를 냈다면 결국 판매자의 경쟁력만 떨어지는 셈이 되므로 결국 원료 구입시부터 부가세를 내지 않는 무자료 거래의 유혹을 받게 된다. 결국 원료를 구입할 때나 판매할 때나 장부에 기록하지도 못한다.

이런 무자료 상품에 대해 최종 소비자로부터 뻔뻔스럽게도 부가세를 받아내는 판매자들도 있는데 이때 그 부가세는 슬그머니 판매자의 호주머니 속으로 들어가게 된다. 왜냐하면 최종 소비자는 부가세신고를 하지 않기 때문에 세무서에서 알아채기 어렵기 때문이다.

결국 자영업자들의 매출 상당 부분이 장부에 기록되지 않으므로 매출 총액이라는 것은 도무지 믿을 수치가 못 된다. 경리장부가 사실과 다르므로 경리담당자는 당연히 ‘믿을 만한(세무서에 정보를 제공할 우려가 없다는 뜻)’ 사람이 되어야 하고, 사업자 자신이 금전출납을 직접 수행하거나 일가친척이 경리일을 맡게 된다. 한편 간이과세자는 연간 매출액에 업종별 부가가치율(20%, 30%, 40%)과 세율(10%)를 곱한 금액을 부가세로 납부하게 되므로 결국은 업종별로 2%, 3%, 4%만 납부하면 된다. 간이과세자는 세금계산서를 발행할 수조차 없으며 그저 문방구에서 파는 영수증에 고무인으로 상호를 찍고 몇 글자 적으면 그만이다.

간이과세자가 매입할 때 부가세를 냈다면 세금계산서에 기재된 부가가치세액에 업종별 부가가치율을 곱한 금액을 공제받을 수 있다. 장부를 기장할 필요도 없다. 주고받은 영수증과 매입시 받은 세금계산서만 보관하면(자기에게 불리한 것들은 없애버렸는지도 모른다) 기장한 것으로 인정받기 때문이다.

그렇다면 처음에는 비교적 골치가 덜 아파 보이는 간이과세자로 등록을 하고 눈치껏 버티다가 상황 보아가며 일반과세자로 바꾸면 어떨까? 엿장수 맘대로?



“세금 다 내면 장사하지 못 한다”

70년대 과세특례제도로 자영업자 탈루 만연하자 지난해 7월 과세특례제도 폐지 이론적으로 법인체는 여러 주주들로부터 자본을 납입받아 경영진이 사업을 하는 형태이지만 그러한 소유와 경영의 분리가 처음부터 명백하게 이루어지는 예는 많지 않다. 어느 나라에서건 간에 소규모 법인은 대부분 대표자와 그 가족 혹은 친지들이 주주들인 동시에 경영 참여자들로 시작된다.

우리나라에서는 가장이 사업을 시작하면서 아내, 형제자매, 자녀(유치원생도 된다), 친구 등의 이름으로 주주를 분산 등록시키고 아내는 감사, 형제들은 이사로 하여 경영진 형태를 갖추는 경우가 빈번하다. 물론 이것은 합법적인 것이다.

반면에 개인사업자는 자기 돈으로 혼자서, 혹은 동업자가 있다면 동업자와 함께, 사업을 하는 것이므로 주주나 이사 구성 같은 번거로운 일이 없다. 혼자서 복 치고 장구 치고 할 수 있기에 수입금액을 감추기도 쉽다. 그래서 ‘적당한 선에서 세금을 내려는’ 사업자들은 대부분 개인사업자 즉 자영업자로 등록하게 되는데 그 배경을 이해하려면 부가가치세 제도의 역사를 살펴보아야 한다.

1977년 7월 박정희 정부는 무기산업육성에 필요한 재원을 마련하고자 부가세를 도입한다. 제대로 운영만 하면 탈세도 막고 세수도 늘리는 이상적인 세제이지만 반대가 심했기에 정부는 타협안으로 실제 거래액 대신 매출액 규모별로 별도 세율을 정해 과세하는 과세특례제를 도입하게 된다.

그 결과 이 제도가 폐지된 2000년 7월 전까지 어떤 일이 일어났던가. 연간매출액 4천8백만원 미만인 사업자는 과세특례자로 분류되어 2%의 부가세만 납부하면 되었다. 연간매출액 2천4백만원 미만으로 분류되면 아예 세금을 낼 필요도 없었다. 장부를 적는 사람만 바보 되고 탈세가 만연할 수밖에 없었던 것이다.

10%의 부가세를 내야 하는 일반사업자들은 2%의 부가세를 내거나 아예 한푼도

내지 않는 거짓 특례자들과 경쟁을 해야 하였기에 그들 역시 매출을 속이고 세금을 탈루하여야 하였다. “세금 다 내면 장사하지 못한다”는 말이 이래서 나오게 된다. 하지만 국세청에서는 어쨌든 세금은 거두어야 하므로 소득금액을 추정하여 과세하는 ‘자영업자에게는 너무나도 고마운’ 추정과세제도를 실시한다. 조세 형평성이 무너지고 만 것이다.

자영업자들의 탈루 정도를 짐작케 하는 통계가 있다. 외환위기가 한창이던 98년, 전체 자영업자 3백49만명의 64.3%인 2백24만명이 4인 가족 기준 연간소득 4백만 원도 안 되는 면세점 이하라고 하면서 종합소득세를 한푼도 내지 않았다. 연간 소득 4백만원이면 월 소득이 33만원 정도인데 아무리 외환위기였다고 할지라도 너무 나도 뻔한 거짓말들을 하였던 것이다. 또 다른 통계도 있다. 99년 4월, 소득신고를 하는 자영업자(61만명)의 연금신고액은 평균 1백40만6천원으로 복지부 신고권장 소득액 2백8만9천원의 67.3%에 불과하였고 그 당시 과세특례를 받던 자영업자(83만명)의 신고액도 98만8천원으로 신고권장소득액 1백90만7천원의 51.8% 수준에 그쳤다.

그런 식으로 소득금액을 숨기다가 세무조사를 받게 되면 큰일나지 않느냐고? 혼진권 한국조세연구원 연구위원이 2000년 3월 발표한 ‘우리나라 조세행정의 평가와 미래’라는 보고서에 의하면 납세자가 세무조사를 받게 될 가능성은 0.2~0.3%, 가장 탈루가 심한 부가가치세 조사를 받을 확률은 0.1%, 과세특례자인 경우는 0.01%로 선진국의 10분의 1 수준이다.

탈세가 적발되어도 검찰에 고발되어 혼쭐나는 경우는 거의 없다. 국세청의 조세 범 고발은 지난 90년과 92년 각 1건, 94년 7건, 96년 15건, 97년 17건, 98년 43건에 지나지 않았는데 ‘탈세한 세금에 벌금까지 거두면 되지, 순악질이 아닌 바에야 개인의 인생까지 망치게 하며 원수가 될 필요까지야 있겠느냐’는 생각이 징세권자들에게 있기 때문인 듯하지만 정치적 입김이 들어가면 그런 휴머니즘은 사라지는

것 같다.

2000년 7월, 드디어 장부를 적지 않는 사업자들의 소득을 계산하는데 사용해온 표준소득률 제도와 과세특례제는 폐지되었다. 연간 매출액 4천8백만원 미만인 자영업자들은 이제는 간이과세자로 분류되어 연간 매출액에 업종별 부가가치율(20% 30% 40%)과 세율(10%)을 곱한 금액을 부가세로 내게 되었다. 과세특례자를 없애고 일반과세자와 간이과세자로 구분하는 이 새 제도는 개인사업자에게 과연 무엇을 의미하는 것일까? 이는 다음 회에 알아보자.



모든 세금은 기일내에 내는게 가장 유리

체납액 매월 1.2%씩 증가산금 60개월까지 붙어…치사하게 살기 싫으면 절세 노력해야

유럽 대부분의 나라들에서 우리는, 도로에 아주 좁게 접해 있지만, 문을 열고 들어가면 상당히 내부가 깊은 건물들을 수없이 볼 수 있다. 중세기에 건물이 도로와 접한 길이에 따라 세금을 매기기 시작하면서 좁고 긴 건물들이 생겨났던 것이다. 프랑스 파리의 뒷골목에 가면 집의 크기에 비하여 창문이 몇 개 없는 옛날 가옥들을 볼 수 있다.

어떤 집들은 감옥소처럼 아주 작은 창문만 갖고 있기도 하다. 한때 프랑스에서 재산세를 창문의 크기와 수에 따라 부과하였기 때문에 생겨난 현상이었다. 현재의 조세제도는 이처럼 한푼이라도 더 거두려는 자와 한푼이라도 덜 내려는 자와의 끊임없는 숨바꼭질이 만들어 낸 결과물이라고 할 수 있다.

세금을 안 내려면, 아니 덜 내려면 도대체 어떻게 해야 할까? 세금 내는 것을 좋

아할 사람은 별로 없을 것이므로 아예 처음부터 사업자 등록증 같은 것도 없이 국세청 몰래 장사를 하면 어떨까? 시장의 좌판상이나 붕어빵 장사, 트럭에 각종 덤플 물건들을 싣고 다니며 파는 사람들부터 시작하여 건축회사의 명의를 빌려 건축업을 하는 개인 등이 이렇게 국세청 몰래 살고 있는 사람들이다.

봉급생활자들은 이런 말을 듣게 되면 혀탈해질 수 있겠지만 목이 좋은 곳에 있는 붕어빵 장수는 월 소득이 3백~4백만원 이상 되기도 하고 명의를 빌려 건축업을 하는 사람들의 연간 소득은 수억원에 달하기도 한다. 서울 명동에서 밤에 좌판을 벌이는 사람들 수입도 웬만한 봉급생활자 이상이다.

범죄자들의 수입 역시 세금을 내지 않는 소득이다. 소매치기가 소득세를 납부하지는 않지 않는가. 그러나 법에 의하면 조직폭력배가 받은 상납금, 마약업자가 받은 마약 판매대금, 밀수범이 벌어들인 소득, 공무원이 받은 뇌물 등과 같은 불법 소득도 아무리 관련 형법에 의하여 이미 벌금·추징금·형사적 처벌 등을 받았다고 할지라도 국세청에서 소득세를 추징하면 납부하여야 한다.

범죄자들에 대한 세금 추징이 거의 없는 것은, 체포되기 전까지는 소득 추적이 불가능하고, 체포된 이후에는 벌을 받을 것이 불쌍하고 귀찮으니까 봐주고 있는 것이라고 이해하면 될 것 같다.

합법적으로 소득세를 내지 않아도 되는 사람들은 성직자들인데 일부 교단에서는 자발적으로 소득세를 납부하기도 한다(전체 성직자 수에 비해 미미하다). 금융종합과세를 피하기 위하여 거액을 종교단체에 기부하는 형식만을 취하고 그 금융소득을 종교단체와 적당히 나누는 ‘점잖은’ 분들도 있다.

어쨌든 세무서 몰래 장사를 하다가 적발되면 매출액의 1%를 미등록 가산세로 물어야 하는데 매출액 자체에 대한 기록이 아예 없고 보통 ‘배째라’ 하는 식이기 때문에 현실적으로는 그 1%를 산정하는 것부터가 세무서 입장에서 볼 때 보통 어려운 문제가 아니다.

한편 국세청에서는 사업자 등록증이 없으면 세금계산서를 받지 못하므로 부가가치세 공제(매입세액공제)를 받지 못하는 불이익이 있다고 계몽하고 있으나 여러 형태의 무자료 시장들에서 활동하는 공급자들은 아예 세금계산서를 발행하려고 하지 않으므로 매입세액공제를 못 받는다는 것이 사업자 등록을 유인하는 설득력 있는 조항은 아닌 것 같다.

그러나 그 어떠한 세금이건 간에 납부기일 내에 내지 못하면 5%의 가산금이 붙게 되며, 1개월 경과시마다 1.2%의 증가산금이 60개월까지 계속 붙게 되는데 최고 77%가 한계선이다.

즉 체납한 세금을 금리로 10년간 불린 뒤 납부하여도 체납자에게는 이득이 없으며 그동안 국세청에서 그냥 기다리기만 하는 것도 아니므로 세금은 빨리 납부하는 것이 좋을 것이다. 물론 자기 수입과 재산을 철저하게 분산시켜 법적으로는 빈털터리로 남아 있다면 국세청에서도 어쩌지 못하며, 생활보호 대상자로 등록되면 오히려 정부로부터 생계 지원금도 받을 수 있지만 사람이 치사해진다.

‘어느 정도만큼은 세금을 내겠다’고 생각하는 ‘어느 정도만큼은 건전한’ 사람이라면 일단은 국세청에 납세자로 등록을 하게 되는데, 사업이건 장사이건 간에 창업을 시도하는 사람이 이때 맞부딪히는 문제는 법인 사업자로 할 것인가 아니면 개인사업자로 할 것인가 하는 것이다.

여기서 법인 사업자란 자본금을 정하고 이사들과 주주들을 구성한 뒤 주식회사나 유한회사 등과 같은 회사를 만들어 법원에 등기를 한 법인체를 의미하고, 개인사업자는 그저 세무서에 대표자가 누구누구임을 알리고 사업자 등록증을 교부받아 시작하는 형태를 의미한다.



세금계산서 미발행시, 소액단위로 거래하라

독일 고고학연구소 컨터 드라이어 소장은 1985년부터 이집트의 수도 카이로 남부 아비도스에 있는 스콜피언왕의 무덤에서 기원전 3천3백~3천2백년의 점토판과 토기 3백여점을 발굴해, 98년 그 점토판에 그려진 그림들이 인류에 의해 쓰여진 최초의 문자임을 밝혔다.

흥미로운 것은 그 점토판들에 새겨 있는 내용인데 드라이어 소장은 “이들 대부분에는 스콜피언왕에게 세금으로 바쳐지는 기름 등의 숫자와 납세자들의 이름이 적혀 있다”고 말했다. 즉 인류 최초의 문자는 세금을 거두기 위하여 고안된 것이었던 것이다 (99년 하버드대의 리처드 메도 박사는 파키스탄의 하라파 유적에서 기원전 3천5백년의 문자를 발견했다고 하였으므로 어느 것이 인류 최초의 문자인지는 아직 논란의 소지가 있다— 필자주).

한편 「원시에서 현대까지 인류생활사(찰스 앤런 외 지음)」는 기원전 3천년 유프라테스강 하류지역에서 고대 수메르인들이 사용한 설형문자들에도 세금에 대한 내용이 담겨 있음을 알려준다. ‘주인도 있고 왕도 있지만, 그들보다 두려운 사람은 바로 세리다’라는 격언이 그들에게 있었던 것이다.

피지배자들로부터 세금을 거두기 위한 통치자의 노력 역시 그 역사가 매우 오래 되었음은 물론이다. 이집트 고왕국시대에 중앙정부는 이미 나일강 엘레판틴 섬에 나일눈금(Nilometer)을 만들어 놓고 해마다 홍수의 수량을 파악하고 농사의 성패를 예측하였다. 즉 나일눈금 지점의 수심을 기준으로 8m이면 평년작이고, 2m 이상 낮으면 흉년으로 간주하면서 그에 따라 곡물을 세금으로 징수하였던 것이다. 이 눈금은 20세기 초까지도 사용되었다.

세금의 역사를 살펴보는 일은 이쯤에서 끝내자. 내가 쓰고자 하는 내용은 역사가 아니라 ‘어떻게 하면 세금을 덜 내는가’ 이기 때문이다. 물론 탈세방법을 알려주려

는 것은 아니다. 내가 과거에 엄청난 세금을 납부하였던 것은 애국자이어서도 아니고 탈세기법을 몰라서도 아니다. 탈세와 절세는 종이 한장 차이라고 하지만 ‘절세를 최대한 한 뒤 낼 거 다 내고 그저 두 다리 뻗고 편히 자고 싶어서’ 였다. 개인의 절세방법은 시중에 많은 책자들이 나와 있으므로 나중으로 미루고 사업자들을 위한 이야기에 당분간 초점을 맞추고자 한다.

우선 맛보기로 하나만 살펴보자. 사업을 하다 보면 영수증을 죽어라고 안받겠다는 거래처들을 만나게 된다. 그러다 보니 세금계산서 교부의무를 이행하지 못하게 되고 나중에 들통나는 경우가 있다. 국세청에서도 현실을 모르는 바는 아니지만 그 양반들이야 어디 그런 현실을 인정하는가.

적발당하게 되면 그때 가서 세금을 내면 되지 않겠느냐고? 예를 들어 사업자 A는 거래처와의 거래에서 모두 5천만원의 공급가액을 누락시켰고 그 사실이 세무서에 의하여 밝혀졌다고 치자(또는 누군가가 세무서에 친절하게 알려주는 바람에 꼬리가 잡혔다고 치자). 사업자 A는 그 거래가액이 5천만원임을 인정하고 회수도 간단하게 1회로 인정하였다. 여러 번 같은 죄를 범하였다고 하는 것 보다는 한 번만 했다고 하는 것이 유리할 것 같아서였다. 부가가치세 납부기한이 도래하기 이전이라면 그는 세금계산서를 교부하지 않은 죄 하나를 범한 것이 된다. 결국 세액 5백만 원과 벌과금을 납부하여야 하는데 탈루액의 두 배인 1천만원이 벌과금으로 통보되게 된다(끔찍하다!).

그러나 그 거래가 5번에 걸쳐 매회 1천만씩 이루어진 것이라면(또는 그렇게 주장한다면) 벌과금은 각 행위 중 가장 큰 액수의 거래인 1천만원의 세액 1백만원을 기준으로 두 배가 계산된 뒤 다시 50%가 가중되어 3백만원이 된다. 그 거래가 50회에 걸쳐 매회 1백만원씩 이루어 진 것이라면(또는 그렇게 박박 우긴다면) 벌과금은 30만원이 된다(이 정도라면 낼 만하지 않을까?).

중요한 원칙은 바로 이것이다. 영수증 미발행 행위가 여러 번 이루어진 경우 벌

과금은 ‘그 행위에서 가장 큰 액수의 탈루액의 두 배에 다시 50%가 가중된 금액’이 ‘전체 탈루액의 두 배’ 보다 작을 경우 그 작은 금액을 기준으로 산정된다는 것이다. 자, 그렇다면 영수증을 안 받겠다고 하는 고객에게는 어떻게 하여야 할까? 법을 지키겠다면 물건을 팔지 말아라.

하지만 예전에 진로도매센타가 문을 닫은 이유도 바로 그것이었으니까 당신은 곧 망할 것이고 애국자로 표창받는 것도 아니다. 대신 당신의 경쟁자가 물건을 팔 것이다. 그 경쟁자가 바로 나라면 처음부터 소액 단위로 거래하는 쪽을 택할 것이다. 투철한 고발정신에 불타는 내부 제보자가 언제 어디서 나올지 모르니까 대비하면서 말이다.



전원주택 지으려면 준농림지에 6개월 이상 살아야

주5일 근무제 도입으로 평택 진위면, 광주 곤지암리, 김포 대곶면 수혜 예상

농지는 농업진흥지역(농림지역; 농림진흥구역과 농업보호구역으로 다시 이분화 된다)과 그런 지역이 아닌 지역(준농림지역이다)으로 나뉜다. 일반적으로 사람들은 준농림 지역에서만 전용허가를 받을 수 있다고 알고 있으나 그 모든 지역에서 개발을 전제로 한 전용허가는 받을 수 있다.

농림지역에서의 전용허가는 오직 농업생산과 직접적인 연관이 있어야 가능하므로 법적으로 농민이 되어야만 가능하다. 농업보호구역에서도 현재 1백m² 이하의 소규모 음식점과 숙박, 위락시설 등을 개발목적으로 제시하게 되면 허가를 받을 수 있으며, 수도권 지역의 주요 농업보호구역으로는 경기도 양평군 강상면 병산리와 양평군 강하면 전수리 등 남한강 주변, 용인시 이동 저수지와 안성시 금강 저수지

주변 등이 있다.

그러나 농업보호구역에서 합법적으로 소규모 시설들이 계속 들어서자 농림부는 농업용수자원 보호를 위해 내년 1월1일부터 시행할 것을 목표로 농지법 개정안을 추진중이다. 그 내용은 농업보호구역에서는 앞으로 소규모 시설도 설치가 금지된다는 것이다.

농림부의 이러한 계획이 예정대로 실시된다면 금년 안에 허가를 받아 놓은 곳은 가격이 올라 갈 것이고 그렇지 않은 곳은 가격이 하락하게 됨을 의미한다. 개정안은 농지취득절차는 다소 완화시키고 있는데 농지취득자격증명을 신청할 때 신청인이 직접 농지관리위원회의 확인절차를 받지 않고 읍·면장 등이 대신 확인을 받도록 했다.

농지취득 후 1년 동안 휴경하거나 정당한 사유없이 임대했을 경우에도 1년 이내 농지를 강제 처분토록 하는 규정도 완화, 매각처분 결정 전에 당사자의 사전 청문을 거치도록 했다. 또한 현재는 3백평 미만의 농지는 취득할 수 없으나 그 미만의 소규모 농지도 매입이 가능하게 된다. 이 경우 경작면적은 여전히 3백평이 넘어야 하기 때문에 인근 농지를 임차하여야 한다.

이제 준농립지역에서의 전용허가를 살펴보자. 준농립지의 전용허가를 받기 위해 서는 개발목적을 제시하여야 하는데 그 영역이 상당히 넓다. 이를테면 전원주택을 짓겠다는 것도 개발목적이 될 수도 있고, 음식점이나 카페 같은 근린생활시설의 설치도 개발목적이 될 수 있다. 준농립지는 이렇게 여러 가지 용도로 다양한 개발이 가능하기 때문에 부동산 시장이 회복되게 되면 가격 상승에 큰 탄력을 받을 것이다.

그러나 준농립지에 전원주택을 지으려는 사람은 현지에서 적어도 6개월 이상을 거주하여야만 전용허가를 받는다. 개발 목적이 있다고 할지라도 무한정 농지를 구입할 수 있는 것은 아니다. 예를 들어 당신이 준농립지에 건축면적 1백평 정도의 건물을 짓는다고 하면서 1천평의 농지에 대해 전용허가를 받을 수 있는 것은 아니다.

그 지역의 지방자치단체에서 정한 건폐율이 기준이 되어 그 면적을 크게 초과하지 않는 범위에서 전용허가를 받을 수 있기 때문이다. 게다가 준농림지에서의 무분별한 개발로 인해 정부는 이미 개발규제를 강력하게 실행하고 있으므로 해당 지역의 자치단체에 반드시 개발 가능성 여부를 확인받아야 한다.

어떤 형태의 전용허가이든지 간에 기억하고 있어야 할 사항은 폭 4m도로가 반드시 있어야 한다는 사실이다. 지적도상에 나타난 도로는 없으나 사도가 있을 경우 그 사도 역시 폭은 4m이어야 하고, 그 사도의 소유주와 사이가 나쁘다면 건축허가를 받기가 어려울 수도 있다. 4m 이상의 도로가 전혀 없다면 개발이 불가능하므로 전용허가가 나오지 않는다. 그러므로 준농림지를 매입할 때는 계약서에 건축허가가 나오지 않으면 계약은 파기한다는 내용을 넣는 것이 좋다.

이왕에 준농림지를 구입하고자 한다면 도시지역이나 준도시지역에 있는 준농림지가 투자 수익률 면에서 유리하다. 아무래도 개발의 범위가 넓기 때문이다. 그러나 현재로서는 그런 지역 이외의 농지이지만 앞으로 그런 도시지역으로 편입되게 될 지역들의 준농림지를 미리 선점하는 것은 어떨까? 이를테면 경기도는 평택 진위면, 광주 곤지암리, 김포 대곶면과 마송리 및 장기동, 남양주 화도읍 및 진접읍 일대의 1천여만평을 도시지역으로 편입시킬 계획을 갖고 있는데 주 5일 근무제가 실시된다면 아무래도 가격 상승이 있게 되지 않을까?

지금 당장은 전용허가를 받을 명목이 없다고? 그렇다면 지난 회에 말하였듯이 일년에 30일 이상 농사를 짓을 각오를 하거나 주요 농작물의 3분의 1 이상을 자기 또는 세대원의 노동력에 의존하겠다는 각오로 구입할 수밖에는 없다. 물론 그 각오를 실천하는 척하기만 하는 사람들도 꽤 있지만 말이다.



지목 변경된 농지는 매입 쉬워

시군구에 등록된 빙집정보센터 이용하면 농업인 자격 없이도 매입 가능

지난회에 이어 농지를 취득할 수 있는 방법을 살펴보자. 먼저 농사일의 3분의 1 이상을 가족이 직접 하거나 1년 중 30일 이상을 직접 수행하고, 나머지 일들은 위탁경영을 하려고 하는(또는 그런 식으로 위장하려는) 사람들의 경우를 살펴보자. 당연히 이러한 사람들은 농림지역이든 어느 곳이든 간에 농지를 합법적으로 소유 할 수 있다.

이때 농지취득자격증명을 발급받아야 하는데 농지의 소재지를 관할하는 농지관리 위원회 위원 2인 이상으로부터 확인받아야 한다. 농업경영계획서도 작성하여야 하는데 농업경영에 적합한 노동력 및 농업기계장비의 확보방안을 제시하여야 한다.

온실이나 벼섯재배사, 비닐하우스 같은 것을 설치하기 위한 영농목적이라면 농지 규모가 3백30m² 이상이어야 취득할 수 있으며 기타의 목적이라면 1천m² 즉 3백3평 이상이어야 한다. 그 면적 미만의 농지거래는 원칙적으로 금지되어 있다. 농지의 최소 소유 면적이 작아지면 국가적 차원에서 볼 때 효율적인 농업생산이 어려워지 기 때문이다.

합법적으로 농지를 소유하게 되면 아담한 농가주택을 마음대로 지을 수 있을까? 아니다. 농가주택을 지을 수 있는 경우는 당해 세대의 농업, 임업, 축산업에 의한 수입액이 연간 총수입액의 2분의 1을 초과하거나 세대원의 노동력의 2분의 1 이상으로 농업, 임업, 축산업을 영위하는 경우뿐이다.

부속 창고나 축사 등은 1세대당 6백60m² 이하만 가능하다. 개발제한구역(그린 벨트)에서는 종종 기존 농민이 이 규정을 이용하여 창고나 축사라는 명분으로 건물을 짓고 나서 나중에 몰래 공장 같은 곳에 임대를 주기도 한다.

합법적으로 농지를 소유하게 된 사람이 정당한 사유 없이 농사일을 하지 않거나,

부정한 방법으로 농지취득자격증명을 발급받아 농지를 소유하였거나, 농업경영계획서의 내용을 이행하지 아니하였을 경우에는 당해 농지의 처분 명령을 받게 된다. 즉 팔아야 한다는 말이다. 경우에 따라서는 징역형 혹은 벌금형 같은 형사처벌도 각오하여야 한다.

자, 이제는 농사일의 3분의 1 이상을 가족이 직접 할 생각도 없고, 1년중 30일 이상 농사일을 직접 수행할 생각도 없이 그저 투자용으로 농지를 사려는 사람들의 경우를 살펴보자. 골치 아픈 농지취득자격증명이나 전용허가를 받지 않고서도 사는 방법은 없을까?

먼저 국토이용관리법상 거래허가지역으로 묶인 그린벨트 내 농지를 구입하면 농지취득자격증명 없이 거래허가만 받으면 되지만 그러한 농지가 경매 시장에 나왔을 경우 법원에서는 농지취득자격증명원을 요구하기도 한다. 이런 경우 낙찰 후 7일까지 농지취득자격증명원을 제출하지 못하면 낙찰이 취소된다.

법에는 바다를 매립하여 생긴 농지(매립농지라고 한다)나 농업기반공사가 개발하여 매도하는 1천5백m² 미만의 농원 부지와 농어촌휴양지에 포함된 1천5백m² 미만의 농지 등은 아무나 살 수 있다고 되어 있으나 실제로는 활발하지 않다. 8년 이상 농업을 하던 자가 이농하는 경우는 계속 소유가 가능하며(8년 이상 소유한 농지는 양도소득세가 면제된다는 것도 알아두어라) 상속을 받았을 경우에도 농지를 소유 할 수 있다.

가장 손쉬운 방법은 한 때 농지(전답)였으나 대지나 잡종지로 지목이 이미 변경되어 있는 땅을 사는 것이다. 전국 1백46개 시, 군, 구에 설치되어 있는 농어촌 빈집 정보센터를 통하여 현재 주택이 남아 있는 대지들을 찾을 수 있다.

빈집 정보센터에서는 빈집의 위치, 면적, 지목, 소유자의 성명 및 연락처 등의 기초 자료를 제공하고 있으며 경기도 지역에만 약 7~8백채의 집이 등록되어 있다. 주의사항은 빈집 자체는 무허가이어도 관계없으나 지목은 대지나 잡종지로 되어

있어야 한다는 점이다. 지목은 전답이지만 현황은 잡종지라면 대법원 판례에 따라 그냥 살 수도 있다.

이상의 경우들이 아니라면 농지를 다른 목적으로 사용하여도 좋다는 허가를 받아 구입하게 되는데 이것이 바로 농지전용허가이다. 농지전용허가를 받을 때는 농지 거래 면적의 최소 단위인 1천m² 이상이어야만 가능하다. 이렇게 전용허가를 받게 되면 국가적으로 볼 때 농지의 전체 면적이 줄어들게 되므로 새로운 농지를 만들어 대체시켜야 할 필요성이 대두되게 된다.

때문에 정부에서는 농지전용허가를 받는 사람에게 대체농지 조성비와 농지전용 부담금을 부과시키는데 대체농지조성비는 평당 만원에서 사만원 사이이며 농지전용부담금은 공시지가의 20%를 납부하게 된다. 다음회에는 전용허가에 대하여 살펴보자.



농지 사려면 法上 ‘농업인’ 자격 필수

1년 30일만 농업에 종사하면 농지 소유 가능…개인은 담보 농지 취득 불가

정치인들의 재산 공개 목록을 보면 적지 않은 사람들이 농지를 소유하고 있음을 알 수 있다. 이한동 총리서리 부부는 임야, 대지, 농지 등 11만1천2백여평을 소유하고 있었다. 15대 국회의원들 중 변호사 출신인 안상수 의원은 충남, 인천, 강원, 전남 등에 임야와 농지를 소송 대가 등으로 취득했다고 했다.

내무장관, 서울시장을 지낸 이상배 의원은 21건의 농지와 임야를 등록했다. 재무부 관료 출신인 김선길 의원은 경기 양평 일대의 농지 6건을 등록했다. 김의원측은 83년 께 채무자로부터 빌려준 돈 대신 받은 것이라고 설명했다. 아나운서 출신인 변웅전

의원은 부인 명의로 경기, 충남 일대에 농지 11건을 갖고 있는 것으로 신고했다.

언론에 보도된 그들의 설명은 대부분 돈 벌려고 산 것은 아니고, “어떻게 하다 보니까 농지를 갖게 되었다”는 것인데 독자들 중에도 그렇게 “어떻게 하다 보니까 농지를 갖게 되었다”고 말하고 싶은 사람들이 있을 것이다. 이런 분들이 알아야 할 법이 농지법이다.

당신이 ‘이미 농민이거나 귀농을 하여 농사를 지을 마음이 진짜로 있다면’ 농지를 구입하는데 문제가 될 것이 없다. 사실 그대로 진행시키면 된다. ‘이미 농민으로 위장되어 있는 경우’ 역시 비교적 손쉽다. 그러나 많은 사람들은 아마도 농지를 투자용으로 사서 소작을 주었다가 나중에 가격이 오르면 팔거나 아니면 몇 년 후 작은 집을 지어 가끔 주말에 내려가 쉬려고 하거나 그것도 여의치 않으면 나이가 들었을 때 자연과 벗하는 곳으로 삼겠다는 마음으로 농지를 바라본다. 나도 처음에는 그런 소박한 마음으로 농지를 사려고 했었다. 하지만 웬걸, 만만한 문제가 아니었다. “어떻게 하다 보니까 농지를 갖게 되었다”는 말은 전혀 할 상황이 아니었다. “치밀하게 공부하여 겨우겨우 농지를 갖게 되었다”고 말해야 옳은 표현이었고 내가 느낀 것은, 옛날 법에서는 상황이 달랐겠지만 정치인들은 역시 재주가 좋다는 것이었다.

국토관리이용법에 의하면 농지는, 농업에 이용한다는 전제조건이 붙어 있는 농림 지역과 개발하여 다른 용도로 사용할 수도 있는 준농림지역으로 나뉜다. 농지법에서는 농지를 농업용으로 이용하는 농업진흥구역(농림지역), 그런 구역이 아닌 구역(흔히 농업진흥지역외 농지라고 부르며 이 구역이 바로 준농림지역), 농업환경을 보호하기 위한 농업보호구역으로 나눈다.

우선은 농민은 농지를 쉽게 살 수 있으므로 농민 흉내를 내는 것은 어떨까? 법에서 농민은 농업인이라는 말로 표현되는데 1천 m^2 이상의 농지에서 농산물을 기르면서 1년 중 90일 이상 농업에 종사하거나, 농지에 3백30 m^2 이상의 온실 같은 것을

설치하여 농산물을 기르거나, 일정 수의 가축이나 가금 또는 꿀벌을 사육하면서 1년 중 1백20일 이상을 종사하는 사람만 농업인으로 분류된다.

그러나 법적인 의미에서의 농업인이 되어야만 농지를 소유할 수 있는 것은 아니다. 농사일의 3분의 1 이상을 자기 또는 세대원의 노동력에 의하거나 1년 중 30일 이상 직접 종사하는 경우에는 위탁경영이 허가되기 때문이다. 즉 전 가족이 농사일의 적어도 3분의 1만 직접 하거나, 1년 중 30일만 직접 손에 흙을 묻히면 농지를 합법적으로 소유하게 되는 것이다. 따라서 격주로 토요일마다 농지로 가서 하루를 보내면 농지 소유 조건을 그럭저럭 합법적으로 맞출 수도 있을 것이다. 이 조건마저 위반하는 자를 신고하면 포상금을 탈 수도 있으므로 마을 사람들을 잘 사귀어야 한다. 주소 이전의 의무는 몇 년 전 면제되었다.

위탁경영이 1백% 허용되는 경우는 군대나 교도소 같은 곳에 의해 불려갔을 때, 3개월 이상의 국외 여행 중인 때, 질병이나 취학, 선거에 의한 공직 취임 등이다(국회의원으로 선출되면 민생을 걱정하느라 너무나도 바빠지기에 농사를 직접 안지어도 된다는 법의 세심한 배려를 여기서 보게 된다).

채권 대신 농지를 받는 것은 어떨까? 농지에 저당권을 설정하고(혹은 설정한 것으로 위장하고) 그 담보 농지를 취득하는 경우는 가능할까? 안된다. 법이 정한 금융기관이나 조합만이 농지를 담보물로 취득할 수 있으며 개인은 농지취득자격증명을 받지 않는 한 절대 불가능이다. 농지를 담보로 돈을 빌려주면 골치 아파진다는 것을 여기서 깨달아야 한다. 농지는 이처럼 농업경영에 직접 이용하는 자만 소유할 수 있지만 예외가 있다. 농지전용허가를 받는 경우이다. 다음 회에 좀더 공부하여 보자.



주차장법에 따라 투자수익률이 달라진다

주차면적과 차로에 대해 알아야…도로에 길게 접한 대지가 투자수익 높아

주차장법이 요구하는 차 한 대를 위한 주차면적은 법적으로 너비 2.3m, 길이 5m 이상이다. 장애인 전용주차 구획인 경우는 너비가 3.3m 이상이며 평행주차 형식일 때는 너비 2m 길이 6m(주거지역인 경우에는 길이 5m도 가능) 이상이다. 여기서 평행주차는 도로에 주차시킬 때처럼 일렬로 주차시키는 방식을 의미하며 아파트에서 주로 사용되는 직각주차가 아니므로 혼동하지 말것.

주차면적을 얼마나 만들어야 하는 기준은 자치단체에 따라 다르다. 서울시 조례를 기준으로 볼 때 균린생활 시설은 1백34m³당 1대, 단독주택은 1백20m³ 초과 1백 80m³ 이하는 1대, 1백80m³ 초과이면 그 초과분의 1백20m³당 1대씩 추가, 다가구주택이나 다세대 주택은 87m³ 초과 1백34m³ 이하는 1대, 1백34m³ 초과시에는 그 초과분의 90m³당 1대씩 추가.

각 세대의 주차대수가 0.7대 미만이라면 세대당 0.7대 이상으로 산정(서울시에서는 0.7대를 앞으로 1대로 늘리려고 계획하고 있다), 아파트 같은 공동 주택은 85 m³당 1대, 업무시설은 1백m³당 1대이다. 주차대수를 산정할 때 0.5 이상의 수가 나오면 1로 간주하고, 0.5 미만이면 0으로 간주한다.

그러나 주차면적만 있다고 끝나는 것은 아니다. 그 주차면적에 차가 들어가고 나갈 수 있는 면적이 별도로 마련되어야 한다. 그것을 차로라고 하며 그 차로의 너비는 주차방식에 따라 다르다. 여기서는 일반적인 개인 투자자들에게 제일 많이 적용될 수 있는 ‘법적으로 필요한 주차대수가 8 대 이하이고 지상에 주차장이 있는 경우’를 사례로 삼아 설명한다.

이 경우 법적으로 요구되는 차로 너비에 약간의 특혜가 주어지는데 평행주차인 경우에는 3m, 직각주차인 경우에는 6m, 60도로 비스듬히 주차시키는 경우는

4m, 45도 주차인 경우에는 3.5m 이상이 되어야 한다. 주차대수가 8대 이상이거나 지하 주차장인 경우에는 차로 너비가 더 필요하며 까다로워진다.

결국 8대의 차를 지상에 직각주차시키려면 법적 면적이 너비 8X2.3m 길이 5m가 필요한 것이 아니라 차로 6m도 있어야 하므로 실제로는 길이가 11m로 늘어난다. 엄청나지 않은가. 그러나 이렇게 8대 이하의 경우 대지가 접한 도로를 차로로 사용할 수 있는데 보도와 차도의 구분이 없는 너비 12m 미만의 도로에 한한다.

즉 별도로 차로를 만들지 않아도 된다는 말이다. 이런 도로와 길게 접하여 있는 대지가 그렇지 않은 대지보다 훨씬 더 투자가치가 높음은 물론이다. 그러므로 다가구 주택이나 작은 건물을 지으려고 땅을 살 때는 12m 미만의 도로와 접한 대지면의 길이를 2.3m로 나누어 나오는 수가 많을수록 일단은 유리하다는 것을 기억하라.

똑같은 8대라고 할지라도 지하에 주차장을 설치할 경우에는 차로가 엄격히 함께 설치되어야 한다. 출입구가 한 개인 경우에는 차가 왕복하는 경우를 반영하여 차로의 너비가 직각주차는 6m로 같으나 평행주차는 5m, 비스듬히 주차시키는 경우는 5 내지 5.5m로 각기 늘어난다. 출입구를 두 개로 하게 되면 지상 주차장에서 요구되는 차로가 입구마다 요망되지만 지하까지의 경사로를 두 개 만들어야 한다.

즉 돈이 많이 든다는 말이다. 게다가 서울시에서 계획하듯이 다세대 주택에서 지하 주차장 면적을 연면적에 포함시키는 쪽으로 법이 바뀌게 되면 용적률 제한을 받게 되어 주택면적도 줄어들 수밖에 없어 더더욱 불리하여 진다.

차 4대의 주차공간을 도로와 접한 밭 전(田)자 형태로 배치하는 것은 가능하다. 즉 너비 4.6m, 길이 10m의 공간이 주차면적으로 확보되어야 한다. 그러나 이런 경우 도로와 면하지 않았다면 당연히 도로까지 연결되는 차로를 대지 안에 별도로 만들어야 하는데 그 차로의 너비가 4.6m는 되어야 할 것이다.

그래야 뒷차가 나가고 싶을 때 앞차를 빼낼 수 있기 때문이다. 차를 전자 형태로 겹쳐 주차시킬 수 있는 경우는 어디까지나 4대까지 뿐이다. 8대 이하인 경우 두 개

의 전자 형태를 거리를 뛰워 배치시키는 것은 가능하다.

지상에 2단식 기계주차시설을 하는 것은 현재 여간해서는 허락되지 않는다. 아마도 준공검사시에만 적당히 하고 나중에 기계를 치우거나 가동시키지 않는 사례가 많았기 때문이 아닌가 생각된다. 지하에 기계식 승강기를 설치하는 경우에는 차량 회전을 위한 텐테이블 설치가 필수적으로 요망된다는 것도 기억하라.



주차장법 이해는 부동산투자의 필수 과목

선진국 주차요금 비싸…일반인들은 도심 주차 기피

언론에서는 종종 선진 외국인들은 대중교통을 이용하고 작은 차를 더 좋아하는데 한국인들은 체면 때문인지 큰 차를 더 좋아한다고 말한다. 과연 그럴까? 내가 실제로 일본, 프랑스, 이탈리아 등의 현지인들에게 물어보면 하나 같이 부자가 되면 차부터 큰 것으로 바꾸고 싶다고 말한다.

차를 작은 것을 타는 이유는 기름 값도 비싼데다가 경제적 여유가 안되기 때문이고 도심의 비싼 주차요금을 피해 골목길 같은 곳에 주차시키려면 차가 작아야 된다는 것이었다.

게다가 일본이나 유럽은 이면 도로의 폭 자체가 매우 좁지 않은가. 특히 유럽의 도시들은 대부분 구시가지와 신시가지로 나뉘는데 구시가지는 역사가 오래되어 마차가 다니던 시대의 길을 도로로 사용하는 경우가 많아 큰 차가 불리하다는 구조적 원인도 있다. 유럽에 오토매틱 차량이 적은 이유는 기름 값을 한푼이라도 절약하려는 이유 때문이지 수동 변환이 좋아서가 아니다(독일에서는 남자가 오토매틱 차량을 운전하면 여자 같은 남자로 보는 경향도 있는 것 같다).

어쨌든 경제적 여유만 되면 얼마든지 큰 차를 타고 도심의 비싼 주차료를 내겠다는 사람들을 본래부터 작은 차 타기를 좋아하는 합리적인 국민으로 생각한다는 것은 그래서 내가 볼 때는 웃기는 일이다. 게다가 선진국 국민이라고 해서 불법주차를 안하는 준법 정신이 철저한 사람들도 아니다.

영국 런던에서는 하루 평균 20만~30만대의 불법주차가 이루어지며, 일본 도쿄에서는 10만대 정도로 알려져 있다. 프랑스 파리에서는 매일 평균 8백대 정도가 불법주차로 견인되고 있고 미국 샌프란시스코에서는 차량 1대당 1년에 평균 5회 정도의 단속을 당한다. 뉴욕에서는 약 4천명의 공무원이 불법주차 단속을 한다. 사람사는 모습이야 어느 나라건 다 비슷하다는 말이다.

선진국 사람들이 대중교통을 이용하는 이유는 대중교통 수단이 잘 발달되어 있기도 하지만 이미 말하였듯이 도심의 주차요금이 대단히 비싸기 때문이다. 예를 들어 1962년에 이미 차고지증명제도를 제정하였던 일본에서 도쿄의 월 주차장 요금은 최고 15만엔(1백50만원)까지 한다. 뉴욕 역시 만만한 곳이 아니다. 한 시간 주차요금은 약 25달러(약 3만원), 한 달 주차료는 5백 달러(약 65만원)가 최저선이다.

서울과 비교할 때 인구와 자동차 등록 대수가 5분의 1정도에 해당하는 샌프란시스코는 오래 주차할수록 주차비가 비싸지며 별도로 20%의 세금까지 붙는다. 유럽 지역은 대부분의 도심에서는 아예 주차시설에 대한 접근 자체가 어렵도록 하고 있다. 즉 대부분의 선진국들은 주차장 면적을 확대시키는 정책이 아니라 “돈 없으면 차를 가져오지 말라”는 식이다.

서울은 어떤가. 자가용 승용차를 기준으로 할 때 서울시의 지난 4월 말 현재 등록 대수는 1백74만5천대인데 반해 주택가 주차공간은 90만3천면에 불과하다. 주택가에 거주하는 자동차 보유자 2명 중 1명은 불법주차를 할 수밖에 없다는 얘기다. 그러나 10월부터는 1만7천명의 단속반원이 불법주차를 단속한다고 한다.

“주차장이 없는데 어디에 주차시키란 말이냐”고 혹시나 생각한다면 거의 모든 선진

국에서 “개인이 가재도구를 잔뜩 구입한 뒤 국가가 보관할 장소를 주지 않는다고 생떼를 쓰는 것과 다를 바 없다”고 간주된다는 것도 알아두어라. 서론이 너무 길었다.

내가 말하려는 것은 주차장법이다. 주차전쟁이 일어난다는 것은 곧 주차와 관련된 법이 지금도 중요하기는 하지만 더더욱 중요해진다는 예고나 다름없다. 투자자의 입장에서 볼 때 주차면적의 확보는 건물의 효용성과 가치를 증대시키지만 투자금액의 증대를 의미한다. 그러나 일반적으로 개인 투자자들은 가능한 건물 면적을 많이 늘리고 주차공간은 적게 만들려고 하는 경향이 있다. 주차는 세입자들이 처리하여야 할 문제라고 생각하는 건물주들도 많다. 1층에 차고를 만들어 놓고서도 나중에 가게로 임대를 주거나 다른 용도로 사용하는 경우도 많지 않은가.

투자자 입장에서는 샌프란시스코처럼 아예 도심에서는 대지 면적의 7% 미만만 주차장을 만들도록 하고 주차비를 비싸게 하면 웬만한 사람들은 차를 가져오지 않을 것이므로 얼마나 좋겠는가. 하지만 우리나라에는 갈수록 주차면적의 확보가 더 많이 법적으로 요구되고 있다. 그러므로 주차면적에 대한 법적 요구조건을 얼마나 잘 지킬 수 있는가는 부동산 투자에서 반드시 고려하여야 할 핵심 사항들 중의 하나이며 리노베이션에서도 염두에 둘 사항이다.

다음 회에 주차장법의 내용을 살펴보자.



지역, 지구, 구역, 권역을 구별해야 돈 번다

‘토지이용계획확인서’에 기재 . . . 건폐율과 용적률은 조례에서 확인

땅을 구분하는 데 가장 핵심적인 용어가 세 개 있다. 지역, 지구, 구역이 그것들이다. 부동산에 대하여 잘 모르는 사람이라면 그게 그거지 뭐가 틀리느냐고 생각할

지도 모르겠다. 처음에는 나도 이 세 단어가 대단히 혼란스러웠다. 게다가 그 세 가지 용어에 권역이라는 말까지 덧붙여지게 되면 정말 정신이 없어진다. 하지만 어쩌랴. 그 용어들을 제대로 알아야 투자 성패가 좌우되는 것을.

왜 이렇게 여러 용어들이 사용되는 것일까? 토지에 대하여 이렇게 하라 저렇게 하라고 말할 수 있는 정부 부처들이 하나 둘이 아니고 수많은 법들이 혼재하면서 제각각 용어를 혼용하여 사용하기 때문이다. 그러한 법들을 구체적으로 살펴보면 국토이용관리법, 도시계획법, 택지개발촉진법, 산업입지 및 개발에 관한 법률, 농지법, 산림법, 낙농진흥법, 초지법, 자연공원법, 수도법, 문화재보호법 등등이 있다. 골치 아프다고? 나도 그렇게 생각한다.

먼저 대한민국은 5개 지역으로 나누어진다. 도시지역, 준도시지역, 농림지역, 준농림지역, 자연환경보전지역이다. 여기서 도시지역은 다시 주거지역, 상업지역, 공업지역, 녹지지역으로 나누어진다. 이러한 지역들을 용도지역으로 부르는데 쉽게 이해하려면 “그곳에서 사람들이 무슨 일을 할 수 있는지를 명시하여 주는 것”이라고 생각하면 된다.

즉 주거지역은 사람이 주로 주거하는 지역이고, 상업지역은 주로 장사나 사업을 할 수 있는 지역이며, 공업지역은 주로 공장이나 산업시설을 세워 일할 수 있는 지역이다. 녹지지역은 농업 같은 것을 하라는 지역이라고 생각하면 된다.

이러한 지역구분은 좀더 세분화되어 있는데 주거지역은 전용·일반·준주거지역으로, 상업지역은 중심·일반·근린·유통·전용 상업지구로, 공업지역은 일반과 준공업지역으로, 녹지지역은 보전·생산·자연 녹지로 분류된다. 사람의 활동을 제한하는 것이므로 일반 주거지역과 근린상업지역이 겹치거나 준주거지역과 자연녹지지역이 겹치는 등과 같은 중복 지정은 있을 수 없다.

그러나 사람들이 마음대로 건물을 짓게 되면 주변 환경과 어울리지 않는 경우가 있을 것이며 전체적인 모습이 조화롭지 못한 결과를 가져올 수도 있지 않겠는가.

그래서 등장하는 것이 지구인데 ‘용도지구’라고 한다. 예컨대 같은 주거지역이라고 할지라도 주변 환경에 따라 용도지구가 달라 건축 제한을 받는 정도가 다르게 되는 것이다.

이러한 용도지구에는 풍치지구, 미관지구, 경관지구, 아파트지구, 고도지구 등이 있다. 용도지구는 이처럼 건축물들의 모양이 주변 환경과 조화를 갖도록 하기 위한 것이라고 생각하면 쉽게 이해할 수 있을 것이다. 모양과 관련된 것이므로 2개 이상의 지구가 중복 지정될 수도 있다. 예컨대 고도지구와 경관지구를 중복 지정하거나 상업지역에 미관·고도지구를 중복 지정할 수 있다.

준도시지역 역시 전체적인 모습이 조화를 갖추도록 하여야 하기 때문에 취락지구, 산업촉진지구, 운동휴양지구, 집단묘지지구, 시설용지지구 등으로 나누고 있다.

하지만 사람들의 활동에 따른 구분이나 건축물의 모양을 논의하기 전에 개발 자체에 대하여 어떤 제약이 주어질 경우도 있다. 개발제한구역, 상세계획구역, 군사시설보호구역, 농업진흥구역, 농업보호구역, 공원구역, 공원보호구역, 상수원보호구역, 수질보전특별대책지역, 문화재보호구역, 토지거래신고구역 등등이 그러한 경우인데 대부분 ‘구역’이라는 용어가 사용되고 있음에 주목하라.

농업지역은 농업진흥구역과 농업보호구역으로 나뉜다. 흔히 그린벨트라고 불리는 곳의 정확한 명칭은 개발제한구역이며 녹지지역의 일부일 뿐이다. 그러나 산림법에 의한 구분에서는 지역, 지구, 구역의 구분이 없이 모두 임지로만 구분되는데 보전임지(생산임지와 공익임지)와 준보전임지가 그것이다. 보전임지는 농림지역에 속하며 준보전임지는 준농림지역에 속한다.

한편 수도권에 인구가 집중되는 것을 막기 위하여 또 다른 구분이 수도권정비계획법에서 주어지는데 여기서는 권역이라는 말이 사용된다. 과밀억제권역, 성장관리권역, 자연보전권역이 그것인데 과밀억제권역과 성장관리권역은 인구집중을 억제하기 위하여 설정한 것이며 자연보전권역은 한강의 수질을 보호하고 수도권 주

변의 자연환경을 보호하기 위하여 지정된 것이다.

이상으로 지역, 지구, 구역, 권역의 개념을 살펴보았다. 대부분 토지이용계획확인서(도시계획확인원)를 교부받으면 기재되어 있으므로 실제 투자에서는 비교적 손쉽게 내용을 파악할 수 있을 것이나 건폐율과 용적률은 기록되어 있지 않으므로 조례에서 확인하여야 한다.



연면적과 용적률이 투자수익 결정한다

건폐율 등은 지방자치 단체에서 결정…관련 건축조례 확인 필수

우리의 법은 포지티브(positive) 시스템이다. 즉 법에 허용된 사항이 아닌 경우에는 불법으로 간주될 수 있다. 건축법이나 도시계획법도 마찬가지이다. 허가사항으로 명시되어 있지 않은 경우에는 불허 대상으로 해석될 수 있는 것이다. 하지만 비싼 땅을 소유한 건축주들은 한 평이라도 더 넓은 건축면적을 설계사에게 요구하기 마련이다.

때문에 설계사는 포지티브 시스템 안에서 최대한 아이디어를 짜내게 되는데 우선은 지난 회에 설명한 건폐율을 맞추고 그 다음에는 용적률을 맞추게 된다. 이 용적률을 이해하려면 바닥면적과 연면적이라는 용어를 먼저 알아야 한다.

일상에서 우리가 어떤 건물의 크기를 말할 때는 각 층의 바닥면적을 합산하게 된다. 이렇게 합산된 면적을 건축법에서는 연면적이라고 한다. 건축물 대장이나 등기부등본에 기록되는 면적이 바로 연면적이다. 연면적 가운데 지하층의 바닥면적과 지상층의 주차용 면적을 제외한 나머지 부분을 합산하여 대지면적 전체에 대한 비율을 정하는 것을 용적률이라고 한다.

즉 용적률은 대지면적에 대한 지상층 바닥면적 전체의 비율이다. 1백평 대지에서 건폐율이 60%이고 용적률이 2백%라면 지상에 2백평짜리 건물을 짓되 층별 면적은 60평을 넘을 수 없다는 뜻이며 지하층의 면적은 용적률 산정에서 제외된다.

그렇다면 바닥면적이란 무엇인가. 바닥면적은 각 층의 외벽의 중심선으로 둘러싸인 면적을 말하지만 공중의 통행이나 주차에 사용되는 공간(피로티), 옥상에 설치되는 승강기탑·계단탑·장식탑·건축물의 외부나 내부에 설치되는 굴뚝이나 설치 덕트·다락 그리고 옥상·옥외·지하에 설치하는 물탱크·기름탱크·냉각탑·정화조 등은 바닥면적에 산입하지 않는다.

바닥면적에 산입되지 않는다고 해서 건축면적에서도 반드시 제외되는 것은 아니다. 이를테면 굴뚝을 건물 외벽에 벽돌로 설치하였을 때 그 면적은 바닥면적에는 포함되지 않지만 건축면적에는 들어가게 된다. 우리가 흔히 베란다라고 부르는 노대는 노대가 벽에 접한 길이에 1.5m를 곱한 값을 뺀 나머지 면적을 바닥면적에 산입한다.

즉 베란다의 절반은 폭을 2m로 하고 나머지 절반은 1m로 하여도 바닥면적으로 계산되지는 않는다는 말이다. 도시 미관을 위해 그 베란다 면적의 15% 이상에 간이 화단을 조성하고 화단과 베란다 사이에 경계 난간을 설치하면 그 베란다가 접한 길이에 2m를 곱한 값을 빼 주도록 되어 있다. 그러나 건축면적에서 제외되는 폭은 1m까지임을 기억하라.

다락은 층고 1.5m 이하인 경우이다. 요즘 일부 오피스텔에서 다락층을 만드는 것은 법적으로 바닥면적을 증대시키지 않으면서도 사용자에게 보다 더 많은 면적을 제공함으로서 투자자를 끌어들이려는 의도를 갖고 있다. 지하층은 층고의 절반이상이 지표면 밑에 묻혀 있는 경우에 지하로 인정 받는다. 흔히 반지하라고 하는 다세대 주택들은 예전에는 빛을 받아들이는 창문의 크기가 크지 않았는데 왜냐하면 그 당시에는 층고 높이의 3분의 2가 지표면 밑에 있어야 지하층으로 인정받았기

때문이다.

건폐율과 용적률을 결정짓는 것은 각 지방자치단체의 건축조례들이므로 이를 반드시 확인을 하여야 한다. 하지만 실제 건축에서는 용적률과 건폐율을 조례에서 허용된 비율 밑으로 적용하게 되는 경우가 빈번하다. 우선 모든 건축물은 높이 제한을 받는다. 이러한 높이 제한은 도로에 의한 것일 수도 있고 일조권에 의한 것일 수도 있으며, 대지의 고저차에 의하여 생길 수도 있다.

또한 주차장법에 의해서도 제약을 받게 된다. 건축물의 용도에 따라 요구되는 주차 대수를 수용할 수 있는 면적과 차량 통로를 준비해야 하기 때문이다.

이제 지금까지 설명한 내용들을 실전에 적용시켜보자. ‘서울시는 현재 다세대 주택의 건축허용 연면적(6백 $60m^2$.2백평) 산정때 제외되고 있는 지하주차장 면적을 연면적에 포함시키기로 했다. 또 다세대주택의 건폐율 계산때 예외가 인정되고 있는 폭 1m 이내의 발코니도 앞으로는 건축면적에 포함시키기로 했다. 또 주차기준도 세대당 0.7대에서 1대 정도로 강화할 방침이다.’

이 내용은 아직 확정된 것은 아니지만 내년부터 서울시에서 실행하려는 조치이다. 연면적 산정에 지하주차장 면적이 포함되게 되고, 발코니 면적이 건축면적에 포함되게 되며, 주차장 면적을 현재보다 더 넓게 잡아야 하므로 실제로 주택으로 사용할 수 있는 면적은 그만큼 줄어들 것이다.

즉 대지의 최대 효용 가치가 그만큼 낮아질 수밖에 없으므로 다세대 주택을 지을 수 있는 공지의 값은 현재보다 떨어지게 된다. 따라서 이러한 공지를 갖고 있는 소유자는 금년에 미리 건축허가를 받아놓아야 할 것이다. 다세대 주택을 구입하려는 사람은 법이 바뀌기 전에 하는 것이 더 유리할 것이다.



수입업자는 환율변동 문제 언급도 말라

환율 변동시에는 깎아달라는 게 최고… 세관원들은 늘 불리한 쪽으로만 해석

국내에서 ‘더블 크라임(Double Crime; 원제는 Double Jeopardy)’이라는 제목으로 상영되었던 영화가 있다. 그 줄거리는 다음과 같다.

평범한 주부 리비 파슨에게는 사랑하는 남편 닉과 아들 매튜, 그리고 둘도 없는 친구 앤지가 있다. 어느 날 밤, 요트에서 남편은 사라지고 여러 가지 증거들로 인해 그녀가 살인자로 몰리게 된다. 결국 유죄 판결을 받고 감옥에 보내진 그녀는 아들 매튜를 친구 앤지에게 맡긴다.

하지만 얼마 후 그녀는 죽은 줄로만 알고 있던 남편 닉이 친구 앤지와 아들 매튜와 함께 살고 있음을 알게 된다. 사건의 진상은 남편 닉이 자기 자신이 아내 리비에 의하여 살해된 듯 보이도록 꾸미고 사라진 뒤 아내가 범인으로 몰리도록 누명을 씌운 것이었다.

감옥에서 리비는 그녀가 남편 닉을 죽여도 살인죄를 적용할 수 없다는 얘기를 듣는다. 동일한 범죄로 중복된 재판을 받을 수 없다는 수정헌법 제5조 때문. 즉 이미 그녀는 닉을 살해한 죄로 복역 중이기 때문이다. 6년 후, 그녀는 가석방이 되고 닉과 매튜를 찾아 나선다. 물론 그녀는 남편 닉을 죽이려고 한다. 합법적으로 사람을 죽일 수 있다는 설정이 독특한 영화였다.

합법적으로 금단의 열매를 따서 먹을 수 있다는 것은 언제나 감미롭다. 요즘 「합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법」이라는 책이 인기를 끌고 있는 것도 같은 맥락이다(내가 본지에 쓰려고 했던 많은 내용이 그 책에 담겨 있어 개인적으로는 많이 아쉬웠다).

관세포탈죄를 범하지 않고 합법적으로 관세를 절약하거나 혹은 관세포탈의 누명을 쓰지 않으려면 어떻게 하여야 할까? 우선은 너무나도 당연한 소리이지만 관세포

탈로 간주될 수도 있는 어떠한 언어나 글도 대화나 문서에서 구사하면 안 된다. 그러한 언어나 글이 무엇인지를 알기 위하여서는 우선은 시중에 나와 있는 「관세평가 업무처리 예규집」이나 「관세평가실무편람」 같은 책을 보고 덧붙여 관세청 직원들이 자체적으로 교육받는 자료들을 구하여 공부하면 된다.

그러나 그러한 여러 자료들은 관세포탈로 간주되는 경우들을 알려줄 뿐이고 어떻게 해야 합법적인 관세 절약을 할 수 있는지는 순전히 당신의 응용력에 달려 있는 문제이다. 이제 그런 응용력을 기르기 위하여 지난 호에서 말한 탈루 사례들의 일부를 살펴보자.

믿을 만한 수출자가 자금운영에 문제가 있음을 설명하면서 당신이 선지급을 해주면 10%를 할인해 주겠다고 제안한 경우에는 어떻게 해야 할까. 일단 당신은 그 제안을 거절해야 한다. 당신은 수출자의 자금운영 문제에 대해서는 전혀 신경을 쓰면 안 되고 그 제안은 어떠한 자료에서도 나타나면 안 된다.

대신 수출자에게 표를 하나 만들어 팩스로 보내달라고 해야 한다. 60일 선지급이면 15%, 40일 선지급이면 10%, 20일 선지급이면 5%, 이런 식으로 가격조건이 명시되어 있어야 한다. 이렇게 하면 수입가격이 선지급 기간과 연계되어 있는 정당한 가격으로 인정될 수 있는 합법적 근거가 마련된다.

어떤 기계를 10세트 수입하면서 애프터서비스 부품용으로 1대를 추가하되 그 추가 제품은 50% 가격으로 공급받는 경우는 어떻게 처리해야 할까. 그것이 1회 수입에서 모두 이루어진다면 전체 수입대수를 11대로 하고 전체 금액을 11로 나누어 신고해야 한다. 즉 처음에 가격을 협상할 때부터 11대를 염두에 두고 단가를 조정하여야 하는 것이다.

그러나 이미 10대의 기계가 수입된 이후에 애프터서비스 부품용으로 1대가 추가된다면 방법을 달리 해야 한다. 이미 수입된 10대의 기계에서 발생하는 문제들을 근거로 클레임을 청구하고 부품용 기계 가격에서 클레임 금액만큼 감액을 받거나

부품들로 분해하여 하나씩 수입하거나 제3자에게 수입을 부탁하거나 등등의 방법을 사용하면 될 것이다.

또 환율에 변동이 생겨 수출자에게 가격 할인을 요구하였고 10% 할인을 받는 경우는 어떻게 해야 할까. 한국 내 수입자가 겪는 환율 변동 문제는 전혀 언급할 필요가 없다. 그저 비싸서 도저히 수입을 못하겠으니 가격을 깎아 달라고만 말하면 된다.

나는 불법을 조장하는 것이 아니다. 이렇게도 볼 수 있고 저렇게도 볼 수 있는 사안들의 경우 세관원들은 언제나 당신에게 불리한 해석을 할 것이므로 나중에 억울하다고 호소하느니보다는 관세포탈의 함정에 빠지지 않도록 미리 발걸음을 조심하는 것이 좋지 않겠느냐는 것이다.



관세법은 모르고 한 행위도 처벌한다

호텔 체류비 제공해도 관세 내야… 관세사와 변호사 말도 1백% 믿지 말아라

영화 ‘레드 코너(Red Corner)’에서 미국 변호사 잭(리처드 기어)은 위성채널 계약을 따내기 위해 중국으로 오고 거기서 매혹적인 중국 여성을 만나 하룻밤을 보낸다. 그날 밤 그녀는 누군가에 의해 살해되고 잭은 살인누명을 쓴다.

그는 중국 당국에 맞서 싸우고자 하지만 중국은 형사사건에 대한 유죄판결률이 거의 1백%이며 사형판결을 받은 자는 일주일 이내로 총살된다. 게다가 중국 사법제도의 오랜 원칙은 ‘자백하는 자에게는 자비를, 저항하는 자에게는 가혹함을’이다. 잭이 변호사로서 갖고 있는 상식들은 전혀 통하지 않는다.

상식이 통하지 않는 경우는 영화 속에만 있는 것이 아니다. 무역거래에서는 일반 상거래에서는 상식으로 통하는 일들이 관세포탈로 간주되는 경우가 발생한다. 그

구체적 사례들을 살펴보자.

당신에게 물건을 수출하는 공급선의 사장이 한국을 방문했다. 결코 무시 못할 거래선이어서 당신이 모든 호텔 체류비를 부담했다. 일반 상거래에서는 접대비로 처리할 수 있다. 그러나 관세청에서는 당신이 부담한 호텔비는 거래가격 결정에 영향을 미쳤을 것이므로 그 금액에 대한 관세를 납부하여야 한다고 믿는다.

수출자로부터 3만 달러를 주고 기계를 수입하여 사용하여보니 마음에 들지 않았다. 그래서 다른 모델의 새 기계를 5만 달러에 사기로 하되 본래의 기계는 2만7천 달러에 반송하고, 그 차액 2만3천 달러를 수출자에게 지불했다. 중고기계 값으로 산정된 2만7천 달러에 해당되는 부분은 이미 최초 수입시 관세가 납부되었던 것으로 당신은 차액 2만3천 달러를 기준으로 관세를 납부하면 된다고 생각할 것이다.

그러나 이것 역시 안 된다. 5만 달러에 대한 관세를 납부하여야 한다. 어떤 기계를 10세트 수입하면서 애프터서비스 부품용으로 1대를 추가하되 그 추가 제품은 50% 가격으로 공급받기로 하였다. 그리고 그 할인된 가격을 기준으로 관세를 납부하였다면 당신은 관세를 포탈한 것이 된다. 왜냐하면 그 추가 제품 역시 1백% 가격에 대한 관세를 납부하여야 하기 때문이다.

믿을 만한 수출자가 자금운영에 문제가 있음을 설명하면서 당신이 선지급을 해주면 10%를 할인하겠다고 하여 당신은 90%의 가격만 지불하였고, 관세 역시 그 할인된 가격을 기준으로 납부하였다. 이것 역시 안 된다. 수출자의 금융비용을 당신이 지불한 것으로 간주되기 때문이다.

환율에 변동이 생겨 수출자에게 가격 할인을 요구하였고, 10%의 할인을 받아 할인가격을 기준으로 관세를 납부하였다. 이것 역시 인정받지 못한다. 한국 내 수입자가 겪는 환율 변동 문제는 거래 가격을 결정하는 데 있어 할인요소로 간주될 수 없기 때문이다.

어떤 회사에서 물품을 수입하여 보세구역에 보관하였으나 부도가 났고 때문에 해

외 수출자는 급히 당신에게 반값에 사라고 하여 당신은 반값에 구매하였다. 관세는 반만 납부하였다. 그러나 좋아하지 말라. 당신은 관세를 50% 포탈한 것이다.

이상의 모든 경우들이 부드러운 말로 하면 ‘관세를 잘못 납부한’ 경우들이고 법적으로 말하면 ‘관세를 포탈한’ 경우들이다. 관세법에서는 모르고 한 행위도 처벌을 받음을 다시 한 번 명심하라. 필자는 이런 사례들을 당신에게 하루 종일 들려줄 수 있다.

아마도 당신이 위에서 언급한 경우의 당사자라면 무척이나 억울하다고 생각할 것이다. 그러나 당신의 무역거래를 조사하는 사람들은 당신이 아무리 성실하고 정직하게 살아온 사람이건 간에 일단은 탈세를 하고자 애쓰는 사람으로 믿을지도 모른다. 그게 그 사람들의 일이다. 게다가 관세청은 국정원, 검찰, 경찰 등과 함께 수사권을 갖고 있으며 감청을 하는 곳이다. 도청은 물론 팩스도 감청할 수 있고 기타 등등 여러 가지다.

관세사가 다 해결하여 줄 것이라고? 꿈에서 깨어나라. 대한민국의 모든 수입신고는 관세사를 통해 이루어진다. 그리고 수없이 많은 무역거래들이 매년 관세를 추징 당하거나 거래 당사자들이 검찰에 고발된다. 관세사가 처벌을 받는 것은 아니다. 관세청에 오래 근무한 덕분에 자동으로 관세사가 된 사람들이 많은데 어찌 관세청에서 옛 형제들을 처벌하는 법을 만들겠는가.

그렇다면 어떻게 해야 관세법을 잘 지키며 무역을 할 수 있을까? 독자들은 그것이 궁금할 것이다. 관세법을 공부하면 문제는 해결될까? 아니다. 변호사들도 관세법은 잘 모른다. 아무리 관세법을 통째로 외운다고 하여도 내가 말한 사례들 같은 것은 전혀 나오지 않는다. 관세포탈죄를 범하지 않고서도 관세를 합법적으로 절세하는 방법은 없을까?

다음 호에서 그 방법을 알아본다.



관세법 모르면 재산 몽땅 날릴 수 있다

관세포탈 벌금, 포탈액의 5배… 포탈 횟수 많으면 벌금 기하급수적으로 증가

대우가 우크라이나에 자동차를 수출할 때 국경 근처에서 분해하여 현지 공장에서 조립한 것으로 위장하였다는 보도가 있었다. 우크라이나는 수입 완성차에는 30%의 관세가 부과되지만 분해차에는 관세가 면제된다. 그렇다면 몇 개의 부품으로 나누어져 있으면 분해차로 인정되는가를 살펴보고 그 요건을 맞추면 된다.

문제는 우크라이나 관세청의 해석이다. 관세를 포탈하기 위한 행위로 볼 것인가 아닌가는 그 나라 관세청의 해석에 따르게 되며 수출국인 한국에서 왈가왈부할 논제가 아니다. 우크라이나 관세청에서는 대우의 분해차 수입을 합법으로 인정하였다.

관세포탈은 밀수와는 다르다. 밀수는 세관 몰래 들여오는 것이지만 관세포탈은 수입신고를 하였지만 관세를 덜 내는 쪽으로 신고한 것으로 간주되는 경우이다. 여기서 당신이 염두에 두어야 할 사실은 당신은 당신 자신이 어떠한 절세 시도도 하지 않았고 그저 정직하게 관세를 모두 납부하였다고 스스로 생각하는데도 불구하고 관세청에서는 관세를 포탈하였다고 추궁을 하는 경우가 있다는 점이다.

먼저 관세포탈에 대한 처벌 규정을 살펴보자. 그 처벌은 지난번에 설명한 밀수보다는 가볍지만 여전히 섬뜩하다. 예를 들어 2명이 원가 2억원에 해당되는 물품을 수입하면서 관세는 1천만원만 납부하면 되는 줄로 알고 그렇게 하였다가 관세청에 의해 3천만원을 납부하였어야 한다고 통보받았다고 가정하자.

이 때 모르고 한 행위도 처벌은 똑같으므로 관세청에 의하여 검찰에 고발되게 되면 벌금은 관세포탈액의 5배 또는 물품 원가 중 높은 금액 이하의 벌금을 내야 하는데 포탈액이 2천만원이므로 관세포탈액의 5배는 1억원이며 물품 원가가 2억원이므로 그 중 큰 금액인 2억원이 벌금 상한선이 된다. 2명이 각자 실제로 내야 할 벌금은 많이 삭감되지만 여전히 탈루한 관세의 몇 배가 될 것이다. 벌금을 내지 않으

면 별도로 3년 정도 징역을 더 살아야 한다.

현실 속에서 그 정도 금액으로는 검찰에 고발되지 않고 추징 관세를 별과금과 함께 납부하는 것으로 끝나게 되지만 무역 거래는 언제나 지속적으로 이루어지기 때문에 그 행위가 10회 있었다면 포탈액수는 기하급수적으로 늘어나게 된다. 검찰에 고발하느냐 하지 않느냐는 권한은 전적으로 세관 직원들에게만 있다. 심지어 검찰에서도 세관의 고발이 없으면 밀수범이라 할지라도 공소를 할 수 없다는 것을 명심 하라.

내가 세관원이라고 하자. 내가 당신을 조사하는데 당신이 뻣뻣하게 건방을 떨면서 베티면 나는 당신을 검찰에 고발하여 고생을 좀 시킬 수도 있음을 넌지시 알려 주고 싶어질 것이다. 그리고 당신은 아마도 순순히 내가 말하는 포탈세액을 납부하는 것이 신상에 좋을 것 같다는 깨달음을 갖게 되지 않을까.

물론 당신은 관세포탈 같은 것은 꿈도 꾸지 않는 선량한 사람일 것이다. 예를 들어보자. 당신이 수출자에게 10달러를 주고 어떤 물품을 수입하였는데 관세는 10%라고 가정하자. 이제 당신의 통관 후 원가는 11달러가 된다. 그런데 막상 국내에서 팔아보니 국내 시장 가격은 8달러에 불과하여 결국 당신은 3달러를 손해 보았다.

그래서 두번째 수입에서는 수출자에게 지난번에 3달러씩 밑쳤으니 그 손해도 만회하여야 하므로 이번에는 4.54달러에 달라고 하였고 상대방이 이에 동의하여 4.54달러에 수입하였다. 10% 관세를 납부한 통관 후 원가는 4.99달러가 되며 시장가격 8달러에 판매하여 3달러 정도의 이득이 생겼지만 처음 수입하였을 때 손해 본 3달러를 보충하여야 하므로 결국 이득은 0이 된다.

당신이 이런 거래를 하였다면 당신은 두번째 거래에서 관세포탈을 한 것이다. 왜냐하면 무역거래에서 1회의 거래는 그 거래로 종결되는 것으로 간주되기 때문이다.

지난번 거래에서는 지나치게 비싸게 샀기에 이번 거래에서는 손해를 보상받아 싸게 수입하였을 뿐이며 따라서 1회 수입시에는 관세를 더 많이 냈고 2회 수입시에는

관세를 당연히 덜 내게 된 것이지 그것이 왜 관세포탈이란 말이냐고 따져보았자 소용없다.

이 경우에서 두 번째 수입가격의 과세기준 가격을 관세청에서 얼마로 정하게 되는지는 복잡한 문제이므로 여기서는 생략한다. 다만 관세청에서는 당신이 관세를 더 낸 것에 대하여서는 아무 소리 하지 않는다는 것을 기억하라. 되돌려 주는 것도 아니다.

관세청에서는 당신이 관세를 덜 내었다고 생각되는 경우만을 물고 늘어진다. 왜 그럴까? 법이 그렇기 때문이다. 당신으로서는 억울하다고 생각될 경우들을 다음 회에 좀더 살펴보기로 하자.



韓國에서 가장 무서운 법, 관세법!

관세 포탈죄, 추징금과 벌금 가장 많아… 모르고 한 행위도 처벌 받아

「빛의 도시」는 마르코폴로보다 3년 먼저 중국에 당도한 유대상인 야콥 단코나가 본 13세기 중국의 항구도시 짜이툰의 모습을 그리고 있다. 짜이툰은 오늘날 푸지엔 성(福建省) 취앤저우(泉州)를 말하는데 그가 도착하던 날 그 항구에는 아라비아, 인도, 이탈리아 및 다른 프랑크 지역 왕국들은 물론 북방의 먼 나라들에서 온 선박들이 최소한 1만5천 척에 달하였다고 한다. 물론 혀풀이 들어간 숫자이겠지만 이미 그 당시에 전세계를 상대로 하는 무역이 성행하고 있었음은 틀림없다.

무역이라는 말은 아직도 많은 사람을 들뜨게 한다. 외국 사람들과 대화를 하면서 해외로 출장도 다니고 얼마나 좋아 보이는가. 잘 하면 돈도 벌 수 있다. 우물 안 개구리처럼 한국 내에서만 움직이는 것이 아니라 전세계를 돌아다니며 지구인으로서

의 삶을 즐길 수도 있지 않은가. 나도 그런 꿈을 꾸며 무역을 하였었고, 70여 개국을 돌아다니며 삼각무역을 비롯한 많은 경험을 하였다.

수많은 사람들이 무역에 대해 배우려고 하고 오퍼상을 꿈꾼다. 지난해 말 현재 국내 무역업체는 이미 8만7천8백37개사에 달할 정도로 많다. 최인호 씨의 대하소설 「상도」의 주인공 임상옥(1779~1855) 역시 인삼무역의 대부였다.

하지만 무역의 실무로 들어가면 관세법이 있다. 이 법의 실체를 뜻밖에도 무역인들조차 제대로 알지 못한다. 수입무역쪽을 먼저 살펴보자. 우리나라 재정 수입의 25%는 관세에 의존하며 한때 밀수는 강간, 살인과 동일한 범죄로 취급 받았고, 관세법은 우리나라 법 중에서 아마도 가장 무서운 법이라고 말해도 과언이 아니다. 14세 미만의 어린이가 형사 사건에 연루되면 처벌받지 않으나 관세법을 위반하면 처벌할 수 있다. 벌금형일 경우 일반적으로는 주도자가 처벌을 제일 크게 받으나 관세범인 경우에는 사장이건 사환이건 간에 벌금액이 똑같으며 정상 참작을 배제 한다. 모르고 한 행위는 일반적으로 벌받지 않으나 관세법에서는 천만의 말씀이다.

예를 들어 당신이 회사에서 1억원을 빼돌려 탈세를 한 일이 적발되었다면 몇 명이 공모하였건 간에 그 금액의 80~1백10% 정도를 납부하면 사건은 종결될 수 있다. 탈세액이 2억원을 넘어가면 국세청에서 당신을 검찰에 고발 조치를 할 수는 있으나 현실적으로는 대단한 악질이 아니라면 대부분 그 정도까지는 가지 않는다. 왜냐하면 탈세범을 모두 검찰에 고발 조치하게 되면 아마도 대부분의 자영업자는 모두 구속되어야 하고 검찰 행정은 마비될 것이 뻔하기 때문이다.

그러나 관세법은 그렇지 않다. 4명이 공모를 하여 원가 2억원 상당의 물건을 밀수로 들여와 관세 3천만원을 포탈하고 물건을 2억6천만원에 다 팔아 먹었는데 나중에 적발이 되었다고 치자. 4명이 실제로 이득을 본 것은 6천만원이다. 하지만 이 네 사람은 모두 구속될 것이며 물건 판매가격 2억6천만원에 해당되는 추징금을 부여 받는다. 벌금도 내야 한다. 밀수일 경우 벌금은 관세액의 10배와 물품 원가 중

높은 금액 이하에 상당하는 금액이 부여되는 데, 위의 경우 관세액의 10배가 3억원 이므로 별금 액수는 최고 3억원이 된다. 보통 이 별금은 최고 금액의 40%선인 1억 2천만원 정도로 낮추어진다. 그러나 이 별금은 4명에게 분산되는 것이 아니다. 4명 각자에게 1억2천만원씩 부과되고 추징금 2억6천만원만 4명에게 분산된다. 즉 4사람이 내야 할 총 금액은 7억4천만원이 되고 콩밥은 별도로 먹어야 하는데 물품 원가가 2억원 이상이기에 특정범죄 가중 처벌법에 따라 3년 이상의 징역형을 받는다.

그 밀수 품목이 운반 도중 바다에 빠져 미수에 그쳤을지라도 처벌은 똑같으며 그러한 밀수를 준비만 하였어도 관세법에서는 밀수를 실제로 행한 자와 똑같이 취급 한다. 결국 관세 3천만원을 아끼려다가 4명 모두 엄청난 대가를 치뤄야 하는 것이다. 별금을 내지 않으면 붙잡혀가 그 액수만큼 별도로 징역을 몇 년 더 살아야 한다. 추징금은 자기 명의의 재산이 없으면 전두환, 노태우 전 대통령들처럼 안내고 벼틸 수도 있다. 추징금을 내지 않았다고 붙잡아가지는 않지만 자기 명의 재산이 있으면 모조리 차압 당한다.

밀수에 대하여 설명한 이유는 관세법이 무서운 법이라는 것을 상기시키기 위함이다.

당신은 밀수를 할 생각이 전혀 없다고? 나도 그렇다. 문제는 관세 포탈죄이다. 왜냐하면 모든 무역 거래에는 관세청에서 볼 때 관세포탈 행위로 볼 수도 있는 요지가 얼마든지 생길 수 있기 때문이다.



싸워봤자 나만 손해본다!

한국법 애매모호한 규정 많아 담당 공무원 재량권 커

1990년 숙명여대 이영란 교수가 서울의 대학생 3백67명을 대상으로 실시한 설

문조사 결과에 의하면 ‘우리나라의 법은 누구에게나 공평하다’라는 설문에 대해 82%의 학생들이 그렇지 않다고 대답했다. ‘관청을 상대로 하여 고소한다고 해도 보통 사람들은 이기기 힘들다’는 설문에는 51.2%가 동감을 표시했다.

‘법을 잘 안 지키는 사람일지라도 얼마든지 좋은 사람일 수 있다’는 설문에는 81%가 긍정적이었다.

그로부터 10여 년이 지났지만 금년 2월 23일 한 심포지엄에서 제프리 존스 주한 미국 상공회의소 회장은 이런 말을 하였다. “한국의 국민이나 기업 모두 법을 지키려는 생각을 가져야 한다. 그리고 정부는 국민들이 지킬 수 있도록 현실적인 법을 만들어야 한다.” 이는 한국의 법은 현실적이 아니기 때문에 모두가 법을 무시하고 있다는 말이다.

외국 상공회의소들이 매년 본국 정부의 압력을 기대하며 본국에 보내는 통상현안들 속에 거의 언제나 끼여 있는 것 중의 하나도 ‘한국의 법은 애매모호하다 (ambiguous)’는 것이다. 어느 외국인 경영자가 내게 이런 말을 한 적이 있다. “산업보건기준에 관한 법에 따라 공장에 배기시설을 했더니 공무원으로부터 ‘적절치 못하니 다시 하라’는 지시를 받았는데 법에는 ‘적절한 배기처리장치를 설치하라’고만 되어 있다. ‘적절한 혹은 적당한’ 같은 말이 한국법에 너무나 자주 나오고, 무엇이 적당한 것이고 적절한 것인지에 대한 해석의 결정권이 담당 공무원의 주관에 달려 있으니 부패가 생겨날 수밖에 없지 않은가.”

실제로 2000년판 대한민국 현행법령 CD-ROM(보인기술 발매)에서 ‘적당한’이라는 말을 검색하면 그 말이 한 번 이상 들어간 분야가 1백29개이며 ‘적절한’이라는 말 역시 2백38개 분야에서 반복적으로 사용되고 있다. 즉 대한민국의 거의 모든 법에 그런 단어가 사용되고 있다는 말이다. 하나 더 언급하면 수많은 인허가 법규들에는 ‘기타 필요하다고 생각되는 경우’라는 조항이 대부분 붙어 있는데 그게 어떤 경우인지는 담당 공무원들만 안다. 한국을 위시한 아시아의 공무원들은 이렇게

법 테두리 안에 권력의 기반을 마련해 놓고 그 권력을 바탕으로 하여 우매한 민중을 다스리겠다는 엘리트 의식에 사로잡혀 있으며 절대 민간인들과의 싸움에서 지려고 하지 않는다.

내가 직접 겪은 일이다. 건축법에 의하면 층고가 1.5 미터 이하의 공간은 바닥 면적에 삽입되지 않는 다락으로 인정받는다. 층고는 평균 높이를 말한다. 그러나 내가 만난 어느 건축과장은 이렇게 말하였다. “그건 그거고 내가 과장으로 있는 한 평균은 안돼.” 이런 경우 나는 그 사람과 싸우려 하지 않는다. 내가 건축법 시행령 119조를 내밀어 보았자 이번에는 다른 구실로 나를 애먹일 게 뻔하기 때문이다.

나는 이러한 현실이 고쳐져야 한다고 믿지만 세상을 바꾸겠다는 어떤 사명감은 별로 없다. 권력을 쥔 자가 쉽사리 그것을 포기할 리 없다고 믿기 때문이다. 나는 이런 현실 밑에서 어떻게 살 것인가만 궁리하여 왔다. 물론 처음에는 나도 법을 근거로 그들과 싸워보기도 했다. 사업의 규모가 일정 수준을 넘어서게 되면 필연적으로 공무원들과 부딪히게 되지 않는가. 그러나 수차례 싸워 본 후 내가 터득한 것은 ‘싸워봤자 나만 더 손해본다’는 사실이다. 그래도 세상을 변화시키려면 싸워야 한다고? 당신이나 그렇게 해라. 나는 이미 그런 싸움에 지칠 대로 지쳤다.

당신에게 충고하려는 것은 당신이 무슨 일을 새로 하려고 한다면 반드시 관련 법 규를 찾아보는 것은 물론 귀찮더라도 주무 부서의 공무원들의 의견을 먼저 구하라는 것이다. 이때 당신이 법을 알고 있다는 인상은 가능한 주지 말라. 전방을 떠는 것으로 비쳐지기 일쑤이다. 엘리트 의식이 가득한 사람들 앞에서 당신의 똑똑함을 드러내지 말라는 말이다. 물론 서면 질의도 필요하다. 하지만 이때 담당 부서의 답변은 대부분 애매하게 주어진다. 그들은 절대 자기들이 아는 것을 솔직하게 털어놓는 법이 별로 없다. 그게 밥줄이라고 생각하기 때문이다. 그러므로 사전에 방문하여 공손하게 담당자들의 ‘고견’을 구한 뒤에 비로소 서면 질의를 하는 것이 좋다. 외국계 회사들처럼 변호사의 의견을 먼저 구하는 것은 별로 바람직하지 않다. 변호

사들의 답변은 보통 ‘이럴 경우에는 이렇게 되고, 저럴 경우에는 저렇게 된다’는 식이니까.



法과 친구가 되라!

무슨 일을 하든 법이 요구하는 바를 알아야… 법 공부는 부자가 되는 지름길

덴젤 워싱턴이 주인공으로 나온 영화 ‘허리케인 카터’는 실화를 영화로 만든 것이다. 1966년 미국의 한 술집에서 백인이 흑인 괴한에게 사살 당하는 사건이 발생한다. 복싱 프로선수 루빈 허리케인 카터가 그 술집을 나온 지 얼마 되지 않아 발생한 사건이었다. 허리케인 카터가 어렸을 때부터 그에게 족쇄를 채워왔던 형사는 카터 일행을 살인 용의자로 몰아간다.

사건 당일의 모든 증거는 조작되고 결국 카터는 무려 3개의 종신형을 받는다. 그리고 20여 년이 지난 뒤 우연히 카터가 감옥에서 쓴 책을 읽은 캐나다 청년들이 한 흑인 소년과 함께 그의 무고함을 믿고 미국으로 건너온다. 그들은 감옥 건너편에 아파트까지 얻어 놓고 살면서 모든 사건서류를 재검토하고 거짓 증거들을 찾아낸 뒤 재심을 청구한다. 1985년 7월 드디어 그는 무죄 판결을 받는다.

이 영화에서 나는 두 가지를 느꼈다. 첫째, 법률 전문가도 아니고 미국인도 아닌 캐나다 젊은이들이 찾아낸 거짓 증거들을 어째서 변호사들은 찾아내지 못했다는 말인가 하는 점이고 둘째, 진실은 언제라도 밝혀지지만 종종 시간이 지나치게 많이 소요된다는 것이었다.

이제 이런 경우를 한번 가정해 보자. 당신은 친구들하고 거나하게 한잔하고 나서 집으로 가는 길이다. 맞은 편에서 누군가가 빈 소주 병을 들고 오더니 당신 앞에서

병목을 깨고 자기 이마를 스스로 찌르고 나서 병은 길에 집어던져 박살을 내고 소리소리 지른다.

“아니 이 놈이 술을 쳐먹으려면 곱게 쳐먹지 멀쩡한 사람을 찌르네. 아이구 나 죽는다. 사람 살려!”

얼마 후 당신과 그 사람은 파출소에 앉아 있다. 당신은 술이 취해 있고 다른 한 사람은 술도 안 마셨고 이마에서 피가 줄줄 흐른다.

현장을 목격한 사람은 아무도 없다. 경찰은 어떻게 판단할까? 당신이 가해자이고 구속 시켜야 한다고 생각하지 않을까?

그런 상황에서 당신은 어떻게 빠져 나오겠는가? 진실은 언제나 밝혀지므로 변호사가 당신의 무죄를 입증해줄까? 평상시에 착실하고 선량한 시민임을 입증한다면 문제가 해결될까? 술에 취해 있었는데 누가 당신 말을 믿어줄까? 나는 그런 처지에서 당신이 빠져 나오는 가장 빠른 방법은 그 못된 놈과 빨리 타협을 보는 것이라고 믿는다.

나의 아버지는 사기 사건에 휘말리면서 6년 동안 재판을 한 끝에 결국 원통함 때문에 심장마비로 돌아가셨다. 내가 어릴 때 보았던 그 재판서류는 1만 페이지가 넘었다. 통행금지가 있었던 초등학교 6학년 때의 일이다.

어느 겨울날 통금이 해제되자마자 부모님이 나를 데려간 곳은 법원 건물의 돌담 길이었다. 부모님은 내게 무엇인가를 주면서 돌담길 밑의 흙을 맨손으로 파고 그것을 물으라고 했다. 졸음과 추위를 못 이기면서도 나는 맨손으로 징징 울면서 얼어 붙은 흙을 판 후 그것을 묻었다. 나중에 알게 된 사실이지만 그것은 부적이었다. 그 날 오전에 법원 판결이 있는데 점쟁이가 그 부적을 장남이 맨손으로 파묻으면 이긴다고 했다는 것이다.

하지만 그 날 오후 우리 집은 울음 바다였다. 재판에 진 것이다. 어린 나는 그것이 무슨 의미인지도 잘 모르고 덩달아 울었다. 그 경험 덕분에 나는 법의 한계를 일

찍 배웠으며, 이 세상에는 착하고 좋은 사람들만 사는 것이 아니라는 것도 알았다.

무슨 일을 하던지 간에 관련된 모든 법, 시행령, 시행규칙, 훈령 등을 찾아내어 공부하는 습관이 그래서 생겨났고 이 습관은 내가 사업을 하거나 부자가 되는 데 절대적인 도움을 줬다.

예를 들어 부동산 경매 역시 법을 많이 아는 사람이 돈을 버는 게임 아닌가. 예전에는 모두 책을 뒤져야 했지만 요즘은 법률 관련 검색 사이트도 많고 한 장의 시디롬에 현행 법령이 모두 다 담겨 나온다. 법이 요구하는 것들이 무엇인지를 알고 법의 친구가 되어라. 그것이 당신의 가치를 올려준다.



건폐율과 용적률이 부동산 투자의 핵심

부동산으로 돈 벌려면 건폐율과 용적률 관련 법규정에 밝아야

일반인들이 건축주가 될 기회는 평생에 한두 번도 되지 않는 경우가 대부분이다. 때문에 사람들은 부동산이 위치한 지번에 법적으로 주어지는 건축 제한 조건들에 대하여 민감하지 않으며 전문가들에게 일임하는 경향이 높다. 그러나 대지이건 건물이건 간에 부동산을 매입한다면 매입자 자신이 그 제한 조건들을 어느 정도는 알아야 수익률을 가늠해 볼 수 있고 제대로 투자를 할 수 있다.

투자자의 입장에서 알아야 할 사항들 중 가장 중요한 것은 건폐율과 용적률이다. 건폐율은 대지면적에 대한 건축면적의 비율을 말한다. 용적률은 대지면적에 대한 지상층 바닥면적 합계의 비율이다. 건폐율과 용적률은 지역마다 다르다. 이제 이 말이 무엇을 의미하는지 하나씩 살펴보자.

대지면적은 토지대장에 나와 있는 면적이 기준이 되며 하늘에서 수직으로 내려다

보았을 때의 면적을 기준으로 삼는다. 대지가 언덕에 있다고 해서 실측 면적으로 계산하지는 않는다는 말이다. 뿐만 아니라 당신 소유로 등기가 되어 있는 대지라고 해서 그 면적 전체를 대지면적으로 생각할 수 있는 것도 아니다. 대지가 접한 도로의 폭이 기준도로 미달인 경우 도로 확보를 위해 건축물을 후퇴시켜야 하는데 이렇게 후퇴된 부분은 대지면적 산입에서 제외되기 때문이다.

한편 건축면적이란 건물 전체의 면적을 의미하는 것이 아니라 대지면적과 마찬가지로 건물을 하늘에서 수직으로 내려다 보았을 때 보이는 면적을 말한다. 수평으로 투영시켜 보는 면적이기 때문에 수평투영면적이라고도 한다.

이때 외부 벽체의 바깥선이 기준이 되는 것은 아니며 벽체의 중심선을 기준으로 계산하기 때문에 건축물을 실제로 위에서 내려다볼 때 눈에 보이는 면적은 건축면적 보다 조금 더 크다. 땅값이 비싼 지역의 주택에서 이 건축면적을 조금이라도 더 얻어내고 싶다면 태양열 에너지를 주된 에너지로 사용하면 약간의 특혜가 주어진다는 것도 알아두면 좋다.

1백평 대지에 건폐율이 60%라면 건물을 위에서 내려다보았을 때의 면적이 60평을 넘을 수 없다는 뜻이다. 하지만 건축물이 성냥곽처럼 반듯한 육면체로만 세워지는 것은 아니어서 실제로 건축면적을 산정하는 일은 단순하지가 않다.

건축면적에 포함시키지 않는 예외가 있기 때문인데 이를 테면 처마나 차양, 단독주택이나 공동주택의 발코니(주택이 아닌 건물의 발코니는 제외된다) 등 외벽으로부터 튀어나온 구조물들은 튀어나온 끝에서 1m를 후퇴하여 계산한다.

여기서 알 수 있듯이 일반 건물에서 건축면적을 증가시키지 않고 처마가 벽체로부터 튀어나올 수 있는 거리는 1m 뿐이다. 주택의 현관 위에 처마를 넓게 만들면 출입시에 비를 피할 수 있을 것이다. 하지만 동시에 출입하는 사람이 서너 명만 되면 그 1m의 폭으로는 비를 막을 수 없다. 그래서 현실에서는 폭을 2m 이상으로 만들고 그 처마 넓이의 절반은 구멍을 뚫어 놓는다. 이렇게 하면 그 처마의 폭이 1m

로 인정받기 때문이다. 물론 나중에 그 구멍은 거주자가 유리 같은 것으로 덮어 놓게 된다. 그 구멍을 막아버리게 되면 법을 위반하게 되어 제재를 받는다.

그 어느 경우에서든지 지상에서 1m 이상의 높이에 있는 것은 모두 건축면적에 포함된다.

건축면적이 얼마로 계산되는가 하는 문제는 법이 요구하는 건폐율을 만족시키는가 아닌가를 직접 결정짓기 때문에 대단히 민감하므로 건축면적에 포함이 안되도록 하는 경우들이 어떠한 것이 있는지를 미리 염두에 두어야 한다.

이것은 요즘 유행하는 리노베이션을 할 때 역시 핵심적인 확인 사항이다. 건폐율이 현재의 규정보다 더 완화되어 있던 시기에 지어진 건축물의 경우 재건축을 하게 되면 기존 건물보다 면적이 작은 건물을 갖게 되기 때문이다.

기존 건물의 사용면적을 더 늘리려는 경우 역시 그 증가된 면적이 건축면적에 포함되어도 괜찮은지 아닌지를 판가름하여야 한다. 건축 관련 공무원들의 일차적 의무는 모든 불법 건축물에 대하여 제재를 가하는 것임을 명심하라. 그냥 한 번만 봐달라고 떼를 쓰는 일은 하지 말라는 말이다.



정리해고의 사회학

전쟁터에서 휴머니즘을 찾지 마라.

고정비용을 줄이고 효율을 높이기 위해 감원이 불가피한가? 그렇다면 과감하게 해고하라. 기업은 자식을 기르는 부모가 아니다. 정리해고를 하되 냉철하고 합리적으로 하라. 칼은 함부로 휘두르는 게 아니다. 하지만 당신이 무능한 경영자라면 해고 영순위는 바로 당신이다.

오래 전에 부동산 경매로 부를 늘리기 시작했을 때 어떤 이가 이렇게 조언했다. “경매 물건에는 가진 것 없는 사람들의 한이 서려 있다. 뭔가 잘해보려고 하다가 일이 잘못되어 담보로 잡힌 물건을 날리게 됐기 때문이다. 불행해진 사람들의 사정을 이용해 돈을 벌려는 것은 재고해봐야 하지 않겠나?” 틀린 말은 아니었다. 경매물건 중에는 입주자가 어이없이 전세금을 날리고 거리로 나앉게 된 경우가 많다. 그들을 생각하면 경매에 참여하는 것이 인간으로서 할 도리가 아닌 듯싶다. 하지만 담보를 받고 돈을 벌려준 사람을 생각하면 그 담보는 당연히 처리돼야 하는 물건이다. 윤리게임을 해본 적이 있는가. 늦은 밤 어느 약국에 강도가 들어왔다가 약사에게 발각돼 격투가 벌어졌다. 약사는 칼에 찔려 죽고 강도는 붙잡혔다. 당연히 당신은 강도가 나쁘다고 생각할 것이다.

그런데 다음날 신문에 이런 기사가 보도됐다. 그 약사는 불치병 특효약을 발명한 사람이고 강도는 찢어지게 가난한 사람인데, 강도의 아내는 그 불치병으로 죽어가고 있다. 그는 전 재산을 팔아 100만 원을 들고 약을 사러 갔으나 약사는 1000만 원을 주지 않으면 절대로 안 판다고 했다. 그래서 결국 밤에 약을 훔치려고 들어왔다가 약사에게 들켰고 싸움이 벌어져 엉겁결에 살인을 하게 된 것이다. 자, 이제는 누가 나쁜 놈인가. 의견을 말하기가 망설여지는가.

이번에는 그 다음날 신문에 또 다른 기사가 나왔다. 그 약사는 특효약을 발명하기 위해 전 재산을 바쳤으며, 그 때문에 아이들을 학교에도 보내지 못했고 이혼까지 당했다. 그런데 그 불치병은 1000만 명에 한 명꼴로 걸리는 병이라 특효약이라 해도 많이 팔릴 수는 없으며, 약사가 요구한 1000만 원은 그가 투자한 시간과 비용을 생각하면 너무나도 미미한 금액이었다. 당장 아이들을 학교에 보내려고 해도 그 정도의 돈은 필요했다. 자, 과연 누가 나쁜 사람인가? 누구도 이런 윤리게임에서 자신있게 ‘나쁜 놈’을 골라내긴 어려울 것이다.

경제에서도 이런 게임은 계속된다. 기업이 정리하고 계획을 발표하면 노조는 어

떻게 그럴 수 있느냐고 항의한다. 여기에서 질문을 하나 던지고 싶다. 당신에게 전세를 놓을 집이 하나 있다면 전세금을 얼마나 받겠는가? 시장가격에 따라 남들 받는 만큼 받겠다고 할 것이다. 전세로 들어올 사람의 개인적인 형편을 고려해 전셋값을 결정하는 주인은 없다. 그것이 자본주의를 움직이는 경제원리다.

당신에게 자녀가 둘 있는데 수입이 빤해서 한 명만 대학에 보낼 수 있다고 가정하자. 일단 생활비도 줄여볼 것이고 집을 팔아 여유자금을 만들어 보기도 할 것이다. 하지만 그래도 안 된다면 성공 가능성 있는 아이 한 명만 대학에 보내고 다른 아이는 진학을 포기시킬 수밖에 없지 않겠는가. 기업도 마찬가지다. 수익구조가 취약해지면 어쩔 수 없이 고정비를 줄이는 수밖에 없다. 어째서 경영자는 책임을 지지 않느냐고? 나도 그 점은 한심하다고 생각한다.

사업이나 투자를 통해 부를 축적하는 과정에 나는 경영자와 고용인의 대립이 빚어내는 갈등구조에 대해 나름대로 이해하고 소화하려 노력했다. 물론 지금의 나는 전형적인 부르주아에 속한다. 프랑스어 ‘부르주아(bourgeois)’라는 말이 ‘성 안에 있는 사람들’이라는 뜻이듯, 나는 분명 자본주의의 부자들이 사는 ‘성’ 안에 거주한다.

하지만 내가 청년기를 보낸 70년대 초는 산업화 시대의 정점이었고 춥고 배고픈 시절이었다. 그래서 최인훈의 소설 ‘광장’에서 이명훈이 ‘변증법(dialectic)’ 이란 단어만 보아도 가슴이 뛰었듯이 나는 ‘프롤레타리아’라는 단어를 보면 가슴이 찡했다.

존 스타인벡의 소설 ‘분노의 포도’는 1930년대에 전세계를 휩쓴 대공황이 시대적 배경이다. 가난한 농부 조드 일가는 대공황과 가뭄을 견디다 못해 고향을 버리기로 한다. 기술발전에 따른 농업 기계화도 그들의 고통을 키운다. 트랙터 기사 한 명 때문에 스무 세대가 입에 풀칠을 못 하게 되는 상황이 벌어진다.

그들은 캘리포니아에서 ‘수확인부 800명 모집. 고임금. 숙소 제공’이라는 광고

전단을 보고 길을 떠난다. 그들은 고물 자동차를 타고 새로 난 도로를 달린다. 그들의 꿈은 좋은 차를 갖는 것, 그리고 그 당시 봄을 일으키기 시작한 영화나 라디오와 관련된 일을 하는 것이었다.

하지만 부푼 꿈을 품고 도착했을 때에는 이미 수십만 명의 떠돌이 농민들이 모여 있었고, 임금은 너무도 낮은 수준으로 깎여 있었다. 결국 온 식구가 달려들어 하루 종일 일해도 한 끼를 때울 수 있는 수입밖에는 얻지 못했다. 그러다 노동자들 사이에서 투쟁의식이 짹트기도 했으나 불온사상으로 몰려 심한 박해를 받는다. 굶주림과 착취로 괴로움을 겪는 그들에게 잘 익은 포도는 이미 아름다운 열매가 아니었다. 그것은 ‘분노의 포도’였다.

그들은 동맹파업에 들어가고 지주들은 폭력배를 불러들인다. 농민들 편인 목사는 폭력배들이 휘두른 곤봉에 맞아 죽고 만다. 조드의 맏아들 톰이 복수를 하지만 지주들에게 매수된 경찰의 추격을 받는다. 장마철이 되어 모두 창고에서 비를 피하고 있을 때 한 여인이 창고에서 해산을 하지만 아이는 죽는다. 여인은 굶주림으로 죽어가는 한 사나이의 입에 자신의 젖을 먹으라며 유방을 물려준다. 비가 그치면 그들은 또다시 고물 자동차를 몰고 살 길을 찾아 정처없이 떠난다.

이 소설의 줄거리는 세계화의 물결 속에 우리 사회가 겪고 있는 변혁에도 적용될 수 있을 것 같다. 구조조정으로 강제 퇴직하게 된 가장들, 일확천금의 대박을 꿈꾸는 사람들, 영화나 TV 같은 매체에서 화려하게 소개되는 스타들을 동경하는 젊은 이들, 정보화 시대에 걸맞는 신기술을 가진 사람들만 대접받는 사회, 최고경영자의 연봉은 천장 높은 줄 모르고 올라가지만, 사원들은 계약직으로 대체되면서 연봉이 깎이는 임금구조, 아내와 맞벌이를 해도 여전히 부모의 도움을 받지 않으면 작은 아파트 한 채 마련하기도 어려운 현실, ‘황금족’이라고 불리는 부유층의 호사스러운 소비생활, 고물 컴퓨터로 ‘정보 고속도로’를 기웃거려 보지만 정작 어디로 가야 할지 모르는 가난한 사람들….

어쨌든 당신이 포도농장 주인이라고 하자. 인부들에게 품삯을 얼마나 주겠는가? 남들이 주는 수준? 아주 후하게 노임을 지불한다면 당신의 포도는 경쟁자들의 것보다 비싸져 잘 팔리지 않을 것이다. 결국에는 농장이 폐쇄될지도 모른다.

이번에는 1970년대 우리 사회를 배경으로 한 조세희의 ‘난쟁이가 쏘아 올린 작은 공’을 보자. 난쟁이 아버지는 안 가져본 직업이 없을 만큼 열심히 일했지만 가진 것이라곤 무허가 건물 한 채뿐이다. 자식교육만큼은 남들처럼 시켜보려 하지만 결국엔 모두 학교를 그만두고 공장에 나가 일한다. 난쟁이가 가진 꿈은 모두가 행복하게 살 수 있을 거라는 희망을 쇠공에 실어 달을 향해 쏘아 올리는 것이다. 그는 그 꿈을 실행에 옮기지 못하고 종이비행기를 날리다 공장 굴뚝에서 떨어져 죽는다.

난쟁이의 장남인 영수는 아버지와는 달리 배움으로써 모든 것을 해결하려 했다. 하지만 그것도 성공으로 이어지지 못한다. 공장에서 부당한 임금과 비인간적인 대우에 항의하던 끝에 기업 총수를 죽이기로 결심하지만 총수의 동생을 죽이고 만다.

둘째 아들인 영호는 자기가 처한 현실을 극복하려고 노력하기보다는 모든 일에 회의적인 태도를 가진다. 무엇을 개선하려 해도 뜻대로 되는 일이 없자 삶에 지쳐 버린다. 명희와 영희는 어떻게 보면 현실을 극복하려는 의지가 강하지만 가장 큰 피해를 입는 여성을 대표한다. 그들은 공장에 다니며 몸을 팔게 된다. 가장 많이 희생되면서도 사회적으로는 가장 큰 비난을 받는다.

이 소설에서도 우리는 가진 자와 못 가진 자의 처절한 갈등을 볼 수 있다. 두 소설 모두에서 노동자들이 원하는 것은 노동법에 명시된 인간적 처우를 받는 것이었다. 불행하게도 산업화 시대에는 그런 최소한의 요구조차 무시하는 나쁜 자본가들이 많았다.

하지만 나는 적어도 지금 세상은 노동자를 부품화하던 전태일의 시대가 아니라고 믿는다. 노동법은 강화됐고 수많은 업체들이 인건비 상승과 노조와의 갈등을 피해 해외로 생산기지를 옮기고 있지 않은가. 하지만 여전히 적지 않은 사람들의 머리 속

엔 아직도 산업화 시대의 망령이 빠리를 틀고 있다.

어느 사업에서든지 인사관리와 인건비는 큰 문제가 된다. 인건비를 최소화해 자본가의 배를 채우기 위함이 아니라 경쟁업체보다 고정비용을 적게 들여야 살아남기 때문이다. 무능한 직원들 때문에 인건비 부담이 가중된다면 하루라도 빨리 정리해야 한다.

기업이 어떤 특별한 기술을 갖고 있어 이익을 많이 내면 고용도 안정시킬 수 있다. 그러나 이득을 많이 내느냐 못 내느냐 하는 것 역시 직원들의 뜻이다. 직원들이 생산성을 높이지 못하거나 부가가치를 창출하지 못하면 이득은 줄어들 수밖에 없다. “직원으로 뽑았으면 끝까지 회사가 책임을 져야 하는 것 아니냐”고 묻는다면 “회사가 자식 기르는 부모인 줄 아느냐”고 반문하고 싶다. 나는 아직도 그런 인식을 갖고 있는 사람들에게 덕담을 늘어놓거나 희망의 메시지를 주지는 못한다.

당신이 현재의 직장을 그만두고 다른 곳에 가서 받을 수 있는 임금을 학자들은 ‘기회비용’이라고 부른다. 이것은 피고용인 관점에서 추구하는 비용이다. 반면에 경영자는 당신을 새로운 사람으로 대체하는 데 들어가는 비용을 생각한다. 나는 이것을 ‘대체비용(replacement cost)’이라고 부른다.

당신의 대체비용은 낮은데 고용비용은 높다면 경영이 잘못되고 있는 것이다. 물론 대체비용은 철저하게 당신이 하는 일의 내용과 결과로 결정돼야 하며, 학벌이나 나이, 고향, 정치적 연줄 등과는 전혀 무관해야 한다. 당신이 처한 개인적 상황을 인간적으로 고려하는 휴머니즘도 철저하게 배제돼야 한다.

세계화의 물결 속에 이익을 추구하는 경제전쟁은 더욱 심화되는데도 사람들은 여전히 휴머니즘 향기가 그윽한 대안이 있다고 믿는 것 같다. 안타까운 것은 경제전쟁이라는 말을 들어도 남의 일처럼 여기는 사람들이 의외로 많다는 점이다. 내 눈에는 지금 사방에서 날아다니는 총탄들, 여기저기에 폭탄이 떨어져 땅이 웁푹움푹 패고 건물이 무너지는 광경이 선명하게 보인다. ‘분노의 포도’에 나오는 여인이 굶

주린 남자에게 젖을 물려주고, 난쟁이가 작은 공을 쏘아올리려 한다고 해서 전쟁터에도 그런 희망이 있다고 믿는다면 몽상가 아니면 문학소년이다.

살벌한 경제전쟁을 종식시킬, 앤서니 기든스의 ‘제3의 길’ 같은 것은 과연 있는 것일까? ‘파이낸셜 타임스’ 칼럼니스트 마틴 올프는 제3의 길을 가리켜 “유럽의 문제해결에 전혀 도움을 줄 수 없는 화려한 수식어에 불과하다”고 했다.

제3의 길이 있든 없든 분명한 것이 하나 있다. 적어도 이 글을 쓰는 나 자신이 살아 있는 동안에는 그런 길이 세상에 나타나지 않을 것이라는 점이다. 그 길이 마련되기 전에 나는, 어쩌면 당신도 이 세상을 떠난다.

그러니 당신이 경제활동을 하는 사람이라면 경제게임의 본질을 이해하고 그것에 맞게 변화하고 행동해야 한다. 총체적 중산층 국가로 불리던 일본마저 그 게임의 본질을 이해하고 실천하지 못해 중산층이 무너지고 있다.

이 게임은 지극히 단순하다. 누가 이익을 더 많이 낼 수 있는 구조를 갖췄는가, 그것뿐이다. 다른 이데올로기는 고려하지 않는다. 지역경제를 생각하거나 정치적인 고려를 하거나 근로자들의 기득권이나 생존권에 지나치게 신경을 쓰거나 하게 되면 그것은 곧 경쟁력 상실로 이어진다. 따라서 정부가 중소기업이나 무슨무슨 협회 제품을 우선 구매해주는 것이 과연 잘하는 처사인가에 대해 나는 의문을 갖는다. 어찌 보면 협회라는 진입장벽을 세워놓고 끼리끼리 해먹는 것같이 느껴지기 때문이다.

20만 명의 노동자를 해고했던 GE 총수 잭 웰치의 철학은 “사람에게 투자하라”는 것이다. 나도 그렇다. 사람에게 투자하는 것과 무자비한 정리해고가 모순으로 생각되는가. 루이스 빌이라는 사람이 이런 말을 했다. “이웃을 사랑하라. 그러나 누구와 이웃이 될 것인지 선택하라.” 나는 이렇게 말하고 싶다. “직원을 사랑하고 직원에게 투자하라. 그러나 누가 회사에 이득을 가져올 직원인지는 가려내자.”

근로자들의 요구에 따라 조만간 주 5일 근무제가 실시될 것 같다. 나는 사업상 수

많은 나라를 돌아다니면서 그 나라 사람들이 일하는 모습을 바로 옆에서 지켜보았다. 선진국에서 하루 8시간 근무와 주5일 근무제를 지키는 것은 대부분 공무원, 육체노동자, 하급 직원들이다. 다른 사람들, 특히 상급자들의 책임은 무한대다. 미국도 그렇고 유럽도 그렇다. 심지어 놀기 좋아한다는 프랑스도 그렇다. 하급 직원들과 육체노동자들도 근무시간에는 신문을 보거나 딴전을 피우지 않는다.

간부회의가 점심시간을 넘기면 대부분 샌드위치로 때운다. 외국 영화를 보면 상급자들이 일 때문에 가정을 소홀히 하는 바람에 아내에게 이혼을 당하는 장면이 부지기수다. 사장의 책상에는 처리해야 할 서류들이 높이 쌓여 있다. 책상이 말끔한 경우는 마피아 보스이거나 사기꾼이다. 그런데 한국 영화를 보면 사장이나 이사의 책상은 대부분 깨끗하게 청소되어 있고, 술 접대하러 다니다 알게 된 여자와 바람을 피우는 바람에 이혼을 당하면 당했지 절대 일 때문에 이혼 당하지는 않는다.

경제가 어려웠을 때 유럽은 근로자의 수를 줄이기보다는 근로시간을 줄여 전체 근로자를 껴안는 휴머니즘을 실천했다. 이에 비해 미국은 냉혹하게 근로자 수를 줄였다. 세월이 지나자 그 유럽 기업들의 상당수가 미국 기업들에게 넘어갔다.

노동의 세계에서도 악화가 양화를 구축한다. 아무리 변화와 자기 계발을 외쳐도 마이동풍으로 받아들이고 꼼짝도 하지 않는 사람들은 어디에나 있다. 컴퓨터가 중요하다고 아무리 외쳐대도 간부급들 중엔 컴맹이 수두룩하다. 악화를 빨리 내보내는 것이 전체를 살리는 길이다.

레마르크의 휴머니즘 가득한 소설 ‘사랑할 때와 죽을 때’를 기억하는가. 히틀러가 일으킨 전쟁의 태풍 속에 공습은 계속되고 폐허만 남은 세상에서 주인공 그레비와 운명적인 여인 엘리자베스는 찰나적인 사랑에 빠진다. 눈 덮인 러시아 전선에서 휴가를 받고 온 그레비에게 엘리자베스의 사랑은 존재의 이유가 될 만큼 강렬하다. 죽음의 거리에서 피어난 두 사람의 사랑은 인간성에 대한 자각을 일깨움과 동시에 무엇으로도 갈라놓을 수 없는 사랑의 힘을 보여준다. 그러나 다시금 부대로 복귀한

주인공 그레비는 엘리자베스가 보낸 편지를 읽다가 자신이 살려준 빨치산에게 저격당해 허무하게 죽어간다.

가수 조성모의 ‘아시나요’ 뮤직 비디오에서는 한 병사가 정글에서 베트콩을 경계하지 않고 나비를 구경하다가 총에 맞아 죽는다. 전쟁터에서 전쟁의 법칙을 무시하고 휴머니즘을 찾으면 당신이 죽는다. 구조조정이 지지부진한 것은 전쟁의 법칙을 자꾸만 무시하기 때문이다.

나는 1997년 중순에 달러화를 샀다. 당시 환율이 800~900원이었는데 98년 초에 1800원까지 오르자 다 팔아치웠다. 나같은 사람 때문에 환란이 생겼다고 말하지 말라. 당신도 내일부터 기름값이 오른다고 하면 오늘 자동차를 몰고 주유소에 갈 것이며, 전쟁이 발발할 위협이 높아지면 슈퍼마켓으로 뛰어가 물건을 하나라도 더 사다 놓을 것이다.

내가 달러를 샀던 이유는 우리나라 근로자들의 생산성 때문이었다. 그때 미국 캘리포니아 지역의 평균 인건비는 3만 달러로 당시 환율로 환산하면 2400만 원이었는데, 내가 체험해본 바로는 한국에서 연봉 2400만 원 정도를 받는 근로자의 생산성이 미국인의 절반도 안 되었다.

하지만 물가는 정글 경제주의의 표본인 홍콩보다 더 비쌌고, 양복값은 생산성이 높은 일본보다도 비쌌다. 오죽했으면 홍콩으로 원정 쇼핑 가는 사람들이 줄을 잇고, 홍콩 시내 도처에 그들을 상대로 하는 한국 음식점들이 깔렸을까.

당신이 중소기업 사장이고, 해고하고 싶은 무능력한 직원이 있다면 우선 업무를 과다하게 안겨주고 수시로 업무 내용과 마감일을 변경하면 된다. 그 직원 앞에서는 절대로 웃지 마라. 업무가 과중하다며 인력을 충원해 달라고 하면 무시하라.

자기가 배워서 해도 될 일을 대부분 외부에 발주하는 직원이나 업무 매뉴얼 하나 제대로 만들어 놓지 않는 직원, 시키는 것 이외에는 도대체 할 줄 모르는 직원은 빨리 해고하라. 사장의 의견에 대해 반론을 펴지 못하거나 사장과 싸울 생각을 안 하

는 직원, 사장과 똑같은 취미를 새로 시작하면서 그것으로 친해지려고 애쓰는 직원도 역시 무용지물이다.

조직이 크고 정리할 사람이 누구인지 판단이 서지 않는다면 보고체계를 전자시스템이나 e메일 체계로 만들고 실무 기안자가 최초 작성한 문안이 모두에게 전달되도록 하라. 그리고 그 내용에 대해 관리자들이 어떤 의견을 제시하는지 관련자 모두에게 공개하도록 하라. 이때 아무런 의견도 제시하지 못하는 관리자는 허수아비라고 생각하면 틀림없다.

톰 피터스는 ‘혁신경영(The Circle of Innovation)’에서 어느 농구팀 경영자의 말을 인용하면서 “두 명이 언제나 같은 의견을 제시한다면 복제품을 갖고 있는 것 이므로 한 명은 해고하라”고 권한다. 그 원칙대로 해고하라.

아울러 모든 간부의 시간별 근무내용을 보고 받아라. 시간이 남아 근무중에 사우나를 즐기거나 이발소에 가는 임원들을 잡아내라. 잭 웰치는 직무기술서를 쉽게 작성해서 모든 사람이 볼 수 있게 하라고 했다.

물론 이런 일은 당신이 경영자로서 떳떳해야 할 수 있다. 당신의 실력이 신통치 않고, 낙하산을 타고 내려와 다른 사람들 눈치나 보고 있거나, 골프에만 미쳐 있고, 비자금 마련이나 탈세에 혈안이 되어 있다면 당신은 그 누구도 해고해선 안 된다. 해고 영순위는 바로 당신이니까.

좀더 객관적이고 설득력 있는 해고 방법을 찾는다면 사장을 비롯한 모든 임직원을 대상으로 지식평가시험을 실시하고 그 결과에 따르면 된다. 가장 인건비가 많이 나가는 임원급들의 경우는 컴퓨터 시험만 보아도 절반은 털어낼 수 있다. 한국컨테이너관리공단처럼 인기투표를 해서 내보내는 코미디는 하지 마라.

철저하게 능력에 바탕을 둔 정리해고 방법은 전략적 평가(strategic evaluation)를 통한 것인데, 아래와 같은 질문을 전직원에게 주고 서로 무기명으로 평가하게 한다.

이 평가는 5가지로 나누어 시행한다. 같은 팀에 소속된 사람들끼리 하는 근거리 평가, 업무 협조가 이뤄지는 다른 팀에 소속된 사람들을 평가하는 원거리 평가, 상사들이 아래 직원들에게 하는 하향 평가, 부하 직원들이 상사들에게 하는 상향 평가, 자신을 스스로 평가하는 자기 평가가 그것이다. 최고경영자는 전 직원으로부터 무기명 평가를 받고 그 결과를 공개해야 한다.

각 질문에 대한 답은 ▲아주 부족하다 ▲부족하다 ▲보통이다 ▲많다 ▲아주 많다로 하고 각각의 답에 대해 1~5점을 준다. 업종별 비중에 따라 어떤 항목은 점수를 두 배로 계산할 수도 있을 것이다.

통계를 내보면 자기 평가의 평균점은 언제나 근거리 평가에서 나온 평점보다 1점 이상 높고 원거리 평가와 비슷한 수준을 보인다. 즉 자기 실력을 정확하게 모른다는 말이다. 자기 평가가 다른 평가 수치보다 현저히 높으면 자기 계발은 하지도 않으면서 불만만 많은 사람이므로 조속히 내보내는 것이 좋다. 이 방법을 활용하면 다른 사람들은 능력이 있다고 보지만 경영자는 미처 능력을 알지 못했던 직원을 발견하는 기쁜 경우도 있다.

여기에선 이 글을 읽는 독자들이 자기 자신을 평가할 수 있도록 문항을 만들어봤다. 각 문항에서 복수 선택이 가능한 경우에는 높은 점수를 취하면 된다.

1. 전문성(업무에 필요한 전문지식을 충분히 갖췄는가);

업무를 보면서 다른 사람에게 자주 물어보면 1점,

담당 업무에 정통하면 2점,

경쟁사에 대해서도 잘 알고 있으면 3점,

해외 동향이나 업계의 미래에 대해 강의할 수 있는 수준이라면 5점,

다른 부서들의 업무도 잘 알고 있으면 10점.

2. 컴퓨터 사용능력;

전혀 모르면 1점,

문서작성과 메일을 사용하는 수준이면 2점,

필요한 정보를 인터넷에서 찾을 수 있고 액셀을 조금 알면 3점,

액셀에 능통하면 4점,

오피스 프로그램 전체를 능숙하게 활용한다면 10점.

3. 집중력(업무를 볼 때 산만하지 않으며 짧은 시간에 일을 처리하는가?);

업무 도중에 전화를 받았다가 다시 일에 집중하려 할 때 읽던 서류를 처음부터

다시 봐야 한다면 1점,

업무 중에 다른 사람들의 전화 통화내용이 귀에 다 들어오면 2점,

학창시절에 벼락치기로 시험공부를 했어도 중간은 갔다면 3점,

두 명하고 오목이나 바둑을 동시에 둘 수 있다면 4점,

서너 가지 업무를 동시에 다발적으로 진행해도 문제가 없다면 5점.

4. 세심함(일을 할 때 세부적인 것들도 하나하나 챙겨나가는가);

빌딩 문을 열고 들어갈 때 뒤에 사람이 오는지 돌아보지 않는다면 1점,

차가 막혀 약속시간에 늦을 것 같을 때 상대방이 이해해주려니 생각하면 2점,

줄서기를 할 때 반드시 순서를 확인한다면 5점,

상대방에게 일 처리를 부탁하고 난 뒤 반드시 결과를 확인한다면 7점,

두 번째 만난 여자(남자)가 커피에 설탕과 크림을 어떻게 넣는지 알고 대신

타 줄 수 있다면 10점.

5. 우선순위 판별력(가장 중요한 일이 무엇인지를 판별해 내는가);

실수로 연체료를 납부한 적이 있다면 1점,

시간에 쫓겨 건강진단을 놓친 적이 있다면 2점,

일의 진행에 대한 보고를 자주 하는 편이라면 3점,

전자제품을 샀을 때 반드시 설명서를 숙독한다면 4점,

세상 없어도 가족의 생일에는 일찍 귀가한다면 5점.

6. 현장 파악력(책상에만 앉아 있고 생산현장이나 판매현장을 등한시하는 것은 아닌가);

다른 사람들의 말만 주로 듣고 있다면 1점,

크로스 체크를 해본다면 3점,

현장에 가서 눈으로 직접 보아야 하는 성격이라면 4점,

직접 현장에서 정기적으로 일을 해본다면 10점.

7. 反권위주의(권위주의를 신봉하는 것은 아닌가);

명절 때 회사 상사들에게 인사를 다녀야 마음이 편하면 1점,

하급자가 올린 기안서를 내용이 아니라 토씨나 고쳐주는 스타일도 1점,

아버지 같은 상사를 원한다면 2점,

윗사람과 말할 때 언제나 눈을 본다면 3점,

상사와 크게 싸운 적이 있다면 5점.

8. 협상력(거래선 등과 협상을 하는 능력은 있는가);

“인간적으로 잘해봅시다”라고 말하는 스타일이면 1점,

협상 파트너의 학연, 지연 등을 찾으려 한다면 2점,

“전권을 갖고 있지 않아 허락을 받아야 한다”고 말한다면 3점,
협상에 대한 책을 3권 이상 읽었거나 세미나에 참가한 적이 있다면 5점,
협상 파트너가 할 만한 말을 미리 적어보고 원-원게임을 준비한다면 10점.

9. 문제해결 능력(뜻하지 않은 문제가 닥칠 때 당황하지 않고 독자적으로 해결할 수 있는 능력);

‘마마보이’라는 말을 자주 들으면 1점,
회사 일을 자주 가족에게 털어놓는다면 2점,
문제가 발생했을 때 즉시 상사에게 보고하면 3점,
문제 발생시 도움을 얻을 수 있는 경험자들을 찾아나서면 4점,
자신이 제시한 해결책이 대부분 채택된다면 10점.

10. 자기개발 의지(지식 축적을 위해 투자하는 시간은 얼마나 되는가. ‘교양 함양’과 관련된 시간은 제외);

일주일에 5시간 미만은 1점,
5~10시간이면 2점,
11~15시간이면 5점,
16~20시간이면 8점,
20시간이 넘으면 10점.

11. 책임감(자신의 역할과 입장을 충분히 알고 책임을 전가하거나 회피하지 않는가);

고객과 분쟁이 생겼을 때 고객에게 “법대로 하라”고 한다면 1점,
“나는 담당자가 아니므로 내게 화내지 말라”고 하면 2점,
당신의 실수로 인해 회사에 손해가 발생했을 때 당신이 배상해야 한다고 생각하

면 5점,

맡은 일을 하기 위해 개인적인 비용을 쓰기도 한다면 10점.

12. 인간관계(제반 인간관계를 원만하게 이끌어가면서 사람들로부터 도움을
끌어내는 능력);

사람들과 연성을 높이는 경우가 많으면 1점,

동종 업계에 친구가 많다면 2점,

장례식이나 각종 모임에 반드시 얼굴을 내민다면 3점,

다른 사람의 도움 요청에 적극적으로 응하는 성격이라면 5점,

거래관계가 끝난 사람들도 계속 만난다면 10점.

13. 외국어 능력;

잘 모르면 1점,

관광이나 쇼핑 정도는 할 수 있다면 2점,

읽고 쓰는 정도면 3점,

영문으로 된 법률 계약서를 이해할 수 있다면 7점,

외국인들과의 모임에서 한두 시간 이상 대화를 주도하며 웃고 떠들 수 있으면 10점.

14. 표현력(자신의 생각이나 문제를 정확하게 발표하고 글로 쓸 수 있는 능력);

수줍어하고 내성적인 성격이어서 발표를 두려워하면 1점,

써놓은 원고만 읽어나가는 스타일이라면 2점,

정부 기관에 보내는 문서 작성에 문제가 없으면 3점,

연애편지를 잘 쓰면 5점,

평소에 말을 잘한다는 평가를 받아왔다면 10점.

15. 창의력(이미 알려진 방법 이외의 새로운 것들을 찾아 제시하는가);

고슴도치를 모델로 내세운 신문광고를 30분 동안 떠올려보라.

‘고슴도치도 제 자식은 예쁘다고 한다’는 말만 생각나면 1점,

그 밖에도 2~3개가 더 생각나면 3점,

4~5개면 7점,

6~7개면 10점,

8개 이상이면 15점.

16. 업무개선 능력;

지난 6개월간 개선한 것이 없으면 1점,

불편함을 아주 잘 참아내는 인내심이 많으면 2점,

음식점에서 시킨 음식이 짤 때 주인에게 주저없이 짜다고 말하면 3점,

집에서 가구 재배치를 자주 시도한다면 4점,

자신의 성격을 변화시켰던 적이 있거나 업무를 자주 개선시켰다면 10점.

17. 이해능력(새로운 것을 들었을 때 이해하는 능력과 속도);

‘빛의 속도는 1초당 30만km이며 불변한다. 빛보다 빠르게 나는 투명한 우주선이 있다. 이 우주선 내부의 바닥부터 천장까지 높이는 15만km다. 천장에는 거울이 붙어 있고 바닥에는 전구가 달려 있다. 이 우주선이 빛의 속도로 날아갈 때 바닥에 있던 전구에서 순간적으로 빛이 나왔다고 치자. 그 빛은 우주선 천장까지 올라갔다가 거울에 반사되어 다시 바닥에 수직으로 1초 만에 떨어질 것이다.

그러나 우주선이 날고 있으므로 밖에서 본 그 빛은 ‘ㅅ’자 모양으로 움직인다. 그래서 빛이 움직인 거리는 30만km보다 더 길게 나타나며, 밖에서는 그 시간이 1초보다 더 길게 느껴진다. 즉 우주선 안에서 느끼는 시간과 밖에서 느끼는 시간

이 서로 다르다.'

위의 글을 두 번 읽고 다른 사람에게 설명할 수 있다면 10점,
이해하는 데 시간이 좀 걸린다면 4점,
먼저 이해한 사람의 설명을 듣고 나서야 이해한다면 3점,
옆에서 설명해도 무슨 소리인지 통 모르면 2점,
이런 문제를 왜 풀어야 하는가 생각되면 1점.

18. 가족관계(가정을 소중히 여기고 돌보는 정도);

양말을 뒤집어 벗는다면 1점,
배우자의 생일, 결혼기념일을 반드시 챙긴다면 3점,
귀가가 늦어질 때 미리 가족에게 알린다면 4점,
살인강도나 범죄자에게도 사랑하는 애인이 있는 이유를 설명할 수 있다면 5점.

19. 경리 마인드;

세액공제와 소득공제의 차이를 모르면 1점,
자기 봉급에서 떼어지는 각종 세금에 대해 구체적으로 알고 있으면 4점,
회사의 대차대조표를 이해하는 데 어려움이 없으면 5점.

20. 기획능력(시키는 일만 하는 게 아니라 업무의 방향을 스스로 결정할 수 있는 능력);

사랑하는 사람을 위한 이벤트를 독자적으로 펼칠 수 있다면 3점,
수십 명을 데리고 가는 단체 여행에서 리더가 될 수 있다면 4점,
여러 모임에서 주도적인 역할을 많이 했다면 6점,
자신의 1년 목표를 세우고 실행에 옮기는 태입이라면 8점,

회사 안에 지식창고를 스스로 만들 수 있다면 10점,
해당사항 없으면 1점.

21. 부하 직원 육성능력(동기를 부여하며 부하의 능력을 향상 시켜나가는 능력);
자신이 지시한 일을 보고받을 때 “바쁘니 나중에 보고하라”고 하면 1점,
일을 급하게 줬다가 다른 일을 또 준다면 2점,
자신의 공을 직원들에게 돌리는 경우가 많다면 3점,
일이 많을 때 직원들과 남아 같이 일을 한다면 4점,
부하 직원의 말은 언제나 끝까지 경청한다면 5점.

22. 결단력

무엇이든 작심삼일이었다면 1점,
“직장을 떠려치워야지” 하고 말만 해온 기간이 5년이 넘으면 2점,
점심을 먹거나 물건을 살 때 결정을 빨리 내리는 편이라면 3점,
담배나 무엇인가를 끊은 경험이 있다면 5점.

23. 경영자 의식(경영자와 어느 정도나 눈높이가 같은가);
동료들과 의견이 일치하는 경우가 많다면 3점,
자신의 생각이 간부진의 생각과 같은 경우가 많다면 4점,
사장의 생각이 무엇인지 정확하게 파악해왔다면 10점.

24. 냉철성(업무를 수행하는 데 있어 정이나 사적인 감정에 치우치지 않으며
이성적으로 판단하는 능력);
회사일로 가족에게 자주 짜증을 낸다면 1점,

흥분을 잘 한다면 2점,
상사로부터 꾸지람을 들었을 때 ‘잘못은 인정하지만, 왜 좋은 말로 못해?’ 하는
불만이 생긴다면 3점,
그 누구의 보증 부탁도 거절한다면 4점,
술을 많이 먹어도 실수한 적이 없다면 5점.

25. 법 이해 · 준수능력(업무와 관련된 모든 법에 대한 이해능력);
법과 관련된 문제는 전문가들에게 맡겨야 한다고 생각하면 1점,
운전을 하지만 교통사고 관련법규를 모른다면 2점,
법전을 들춰본 적이 있거나 인터넷 법률 사이트에서
법을 검색해본 적이 있다면 3점,
부동산 매매 계약서를 혼자서 작성할 수 있다면 4점,
변호사가 잘못하는 부분도 찾아낼 정도라면 5점.

(평가방법; 총점이 50점 안팎이라면 다른 사람들이 당신보다 더 나은 대우를
받는다고 입술을 내밀면 안 된다.

80점 근처라면 경영자가 볼 때 당신의 대체비용이 높은 것은 아니다.
110점 근처라면 당신은 좋은 대우를 받고 있어야 한다.
140점 이상이라면 당신은 무슨 일을 해도 성공할 수 있을 것이다.)

경영자가 볼 때 이런 전략적 평가는 ‘살생부’를 만들기 위한 준비일 수도 있지만,
노력하고 능력을 개발하는 사람에게 더 나은 대우를 해주기 위한 근거가 되기도 한
다. 누군가는 내게 마쓰시타 고노스케의 ‘인덕 경영’을 언급하면서 “가치창출과 능
력만으로 사람을 평가하지 말고 품격과 덕으로 사람을 이끌어야 한다”고 할지도 모

르겠다. 하지만 일본인의 민족성은 우리와는 너무나도 다르다. 또한 조직 구성원이 수만 명에 달하면 언제나 악역이 따로 있다. 내가 아는 일본인들은 그 악역을 ‘섀도 사무라이(Shadow Samurai)’라고 부른다. 사장을 대신해 조용히 어둠 속에서 무능력한 직원들에게 칼을 휘두른다는 것이다.

‘U571’이라는 영화에서 잠수함 함장은 자신이 아끼는 부함장이 승진을 위한 추천서를 써달라고 간청하지만 써주지 않는다. 부함장은 모든 병사를 동생처럼 아끼고 병사들 역시 부함장을 형처럼 생각하고 따른다. 즉 사랑의 교류가 있는 것이다.

하지만 전시에 지도자는 부하 가운데 일부의 희생을 감수해야 할 때가 있다. 함장은 부함장이 그런 희생을 각오하기엔 정이 너무 많다고 여겼던 것이다. 이 시대 역시 그런 아픔을 이겨내는 경영자를 요구하고 있지 않을까.

이 어려운 시기에 해고하라는 말만 해서 직장인들에게는 미안하다. 직장인들에게 말하고 싶은 것도 물론 있다. 그것은 “당신이 부단히 자기 계발을 하고 있는데도 실력이 아니라 아부가 판치고 그런 상사들 밑에서 신음하고 있다면 빨리 사표를 내라”는 것이다.



세법상 소득과 수입은 다르다

수입은 매출액, 소득은 매출액에서 필요경비를 제외한 금액

정부에서 부가세 제도를 실시하는 목적은 우선은 세수 증대에 있겠지만 이론적으로는 그 제도를 통해 상거래 내역을 손금 바라보듯 살필 수 있으므로 다른 세금들도 제대로 거두어 들일 수 있게 되는 부수적 효과가 있다. 그러므로 징수권자의 입장에서는 상거래 내역을 자주 확인해야 할 필요성이 대두되게 된다. 때문에 부가세

신고는 1년에 모두 네 차례나 하도록 되어 있는데, 상반기 · 하반기로 나누어 하는 2회의 확정 신고와 각 분기별 도중에 해야 하는 2회의 예정신고가 바로 그것이다.

또한 정수권자는 부가세 제도가 납세 행정의 근간을 이루고 있기에 다른 세금 관련 벌칙보다 엄한 벌칙을 정해 놓고 있다. 그러나 여전히 개인사업자들의 매출액 규모를 파악하는 것은 쉬운 과제가 아니다. 국세청에서 신용카드 사용액에 대한 소득공제, 신용카드결제영수증에 대한 복권추첨 등을 실시하는 것도 사업자들의 매출 규모를 파악하기 위함이다.

같은 목적에서 국세청은 간이과세자를 제외한 모든 일반과세자들에게 장부를 비치하고 작성하라는 기장 의무를 부여한다. 장부는 간편장부와 복식부기 장부로 나뉘는데, 간편장부는 쉽게 말해서 가계부 같은 장부이다(나중에 적당히 고치기가 쉽다).

간편장부를 채택할 수 있는 경우는 당해 연도에 새로 사업을 시작한 사업자와 직전년도 수입금액이 도매업 · 소매업 · 부동산매매업 · 농업 · 축산업 · 임업 · 어업 · 수렵업 · 기타 업종은 3억원 미만, 제조업 · 건설업 · 음식숙박업 · 전기가스 및 수도사업 · 운수업 · 창고업 · 통신업 · 금융보험업은 1억5천만원 미만, 부동산임대업 · 서비스업은 7천5백만원 미만인 사업자이다. 그러나 간편장부가 좋기만 한 것은 아니다. 간편장부 대상자는 기장세액공제(10%)를 받지 못하며, 산출세액의 10%를 무기장 가산세로 물어야 한다(연매출 4천8백만원 미만인 간이과세자 및 연매출 1천2백만원 미만인 대리 · 중개업 종사자는 무기장 가산세가 면제된다). 가장 치명적인 것은 결손금이 발생해도 인정받지 못하고 세금을 내야 한다는 것이다(하지만 수입금액 자체를 처음부터 누락시키는 경우 기장세액공제나 무기장가산세는 큰 의미를 갖지 못한다). 어쨌든 국세청의 의도는 웬만하면 복식부기 장부를 마련하여 재산상태와 거래 내역을 빠짐없이 기록하고 이를 기초로 한 대차대조표 · 손익계산서 등을 신고서와 함께 제출하라는 말이다. 복식부기 기장능력이 없다고 해서 걱정할 필요는 없다. 세무사 사무실에 대행을 의뢰하면 되기 때문이다. 이때 합법적인 절세

방안에 대해서는 무지한 채 오로지 ‘세무서 사람들을 잘 안다’는 인맥만을 내세우는 세무사들도 종종 있으므로 주의해야 한다.

장부를 마련하지 않으면 어떻게 될까? 2002년 이전에는 업종별 표준소득률을 근거로 소득금액을 추산하였으나, 2002년부터는 표준소득률 제도 대신 기준경비율 제도가 실시된다. 이 제도에서는 사업에 기본적으로 사용되는 경비(매입경비·인건비·임차료 같은 경비를 말하며 ‘주요경비’라고 부른다)라고 할지라도 증빙 서류가 있어야만 인정을 받고 나머지 경비는 정부에서 정한 기준경비율에 의해서만 인정을 받는 제도이다. 기준경비율에 의한 소득금액 계산방법은 다음과 같다.

$$\text{소득금액} = \text{수입금액} - \text{주요경비} - (\text{수입금액} \times \text{기준경비율})$$

여기서 소득과 수입을 구분해야 한다. 일반인들은 소득을 곧 수입으로 생각하는 경향이 있으나 세법상 수입은 매출액의 의미이며, 소득은 그 매출액에서 필요경비를 제외하고 호주머니 속으로 들어온 돈을 의미한다.

표준소득률 제도는 ‘주요경비가 지출될 것’이라는 사실을 국세청에서 폭넓게 무조건 인정한 제도이지만, 기준경비율 제도는 ‘주요경비가 지출되겠지만 믿을 수 없으니 증거를 보여라’는 것이며 ‘주요경비 이외의 다른 경비들은 전체 수입금액 중 일정 비율로 일괄적으로 인정해 주겠다’는 제도인 것이다.

그러나 직전년도 수입금액이 일정액 미만인 소규모 영세사업자의 경우(도소매업·어업·광업 등은 1억5천만원, 제조업·음식숙박업·건설업 등은 9천만원, 부동산임대업·서비스업 등은 6천만원 미만)에는 과거의 표준소득률과 유사한 단순경비율이 적용된다. 단순경비율에 의한 소득금액 계산방법은 소득금액=수입금액-(수입금액×단순경비율)이다.

그 어느 경우에서건 핵심이 되는 것은 도대체 수입금액, 즉 연매출액이 얼마인가 하는 것이다. 수많은 납세자에게 있어서 그것은 ‘수입금액을 얼마로 만들 것인가’ 혹은 ‘얼마로 주장할 것인가’ 하는 문제나 다름없기 때문이다.

스크래치하라!

내가 말한다. 경제적으로 실패하였다면 저 아래 낮은 곳으로 내려가라. 체면 때문에 그렇게 하지 못한다고? 그 체면에 “흠집을 내라”(scratch). 출발점을 저 낮은 곳에 다시 “그어라”(scratch). 당신이 놓 치려고 하지 않는 생활수준이라는 것을 “지워버리고”(scratch) 새로운 “출발점”(scratch)에서 “무에서”(from scratch) “근근이 살아가면서”(scratch along) “돈을 모아라”(scratch up). 그러면 “돈”(scratch)이 쌓이게 된다. 이것이 실패로부터 탈출하는 비결이다.

스크래치하라!

-실패하면 제로 점으로 내려가라-中에서