

# 녹취록



경청속기사무소

[www.kac67.com](http://www.kac67.com)

---

서울시 서초구 서초중앙로 115, 서릉빌딩 3층 301호

TEL : 02) 2055-0402 / FAX : 050) 8098-0402 / E-Mail : kac67@naver.com

# 녹취록

녹 음 일 시	본문 기재
녹 음 장 소	전화통화
녹 음 파 일	5개
대 화 자	본문 기재
작 성 일 자	2024년 07월 12일

본 녹취록은 의뢰받은 녹음내용과 상위(相違) 없이  
기록되었음을 증명함.

담당속기사 임 승 주



속기사무소

- 본문의 녹음일시, 장소, 대화자 등 지문의 설정은 의뢰인의 주문에 의하여 작성되었음.
- (...) 은 녹음상태의 미비 등으로 인한 청취불능을 뜻함.
- 녹음청취의 미비로 인한 명사 등의 표기에 오기가 있을 수 있음.

- 녹 음 일 시 : 2022년 09월 26일
- 녹 음 장 소 : 전화통화
- 대 화 자 : 박준한 / 조기철

## 대 화 내 용 (1)

파일명 : 2022. 9. 26. 통화녹취

박준한 : 여보세요?

조기철 : 어, 준한아,

박준한 : 예, 형님, 예. 식사하셨습니다까?

조기철 : 어. 밥 먹었니?

박준한 : 예. 방금 먹었습니다.

조기철 : 응.

박준한 : 뭐 좀 하나 여쭙보려고요. 일단은 저희 딥셀메디슨, 저거를 세 건 거래 있는데 그거는 제가 그냥 한 건으로만 좀 맡겨도 되죠, 형님?



---

조기철 : 무슨 말인지 내가 전혀 모르겠는데?

박준한 : 아, 9월에 종합소득세인가 뭐 세금 계산해서 해야 되는 거 신고하는 게 있어서,

조기철 : 9월에?

박준한 : 예, 예. 저희 법인 아직 안 맡겨놨거든요. 예. 그래서 그거 그쪽 통해서 건바이 건으로 해서 맡겨도 되는지, 형님네 사무실에다가.

조기철 : 그래. 그러면, 뭐.

박준한 : 그리고 하나 더가 덤셀메디슨을 지금 어떻게 해야 될까 지금 현재 고민을 하다가요. 이제 3명이 법인을 만들었는데 어차피 병선이 형은 별로 안 하고 싶어 하고,

조기철 : 3명은 누군데?

박준한 : 그거 정확히 말하면 그러니까 병선이 형 팀, 저, 그다음에 그때 봤던 중국 파트너 이렇게 세 팀이서 합친 거거든요.

조기철 : 아, 그래.

박준한 : 근데 실제로 대주주는, 병선이형 쪽은 형수님, 저희는 그냥 저희 GNK 법인으로 해놓고 거기서는 그 LCL이라는 회사에, 개가 이제 신분이 지금 현재 중국인으로 돼 있으니까 자기하고 친한, 같은 회사에 있는 한국으로 귀화



---

한 자기 동생. 이렇게 3명으로 해서 범인을 만들어 놓은 거예요, 사실은.

조기철 : 응.

박준한 : 예. 근데 사업 명의로 하지도 않을 것 같고, 제가 봤을 때는.

조기철 : 아, 그렇구나.

박준한 : 예. 그래서 범인을 없앴으면 하는데 이게 그게 더 나을까 어쩔까 싶어서.  
그리고 이제 병선 형이 지금 코인에 많이 꽂히셨잖아요? (웃음)

조기철 : 응.

박준한 : 예. 아무래도 괜히 이거 범인에 같이 얼싸잡싸 했다가 인볼브(involve) 될까  
봐서,

조기철 : 응. (웃음)

박준한 : 미리 그냥 차단해놓는 게 나을 것 같아서,

조기철 : 응. 그 말도 뭐 일리 있는 것 같은데.

박준한 : 예, 그렇죠. 그래서 없애버릴까 싶은데 그냥 없애버려도 큰 문제는 없겠죠,  
형님?

조기철 : 그렇지 뭐 그동안 한 게 있어야지 뭐 문제가 생기지.

박준한 : 그렇죠. 그리고 저쪽에 코인이 잘 되는지 어쩐지는 모르겠어요. 근데 이게

---



사실은 조금 제가 봤을 때 약간 좀 그레이 한 것 같기도 하고 저는 이제 약간 멀리 하고 싶거든요, 이 상황을. 잘 모르는데 옆에서 “같이 하자.” 오히려 처음에는 제가 같이 하자고 했는데 엉뚱한 데 코 껴여있는 것 같아서 오히려 이제 제가 조금 발로 차야 될 것 같은 느낌이 들어서, (웃음)

**조기철 :** 아, 나는 항상 그렇게 생각한다. 그러니까 더더군다나 요즘 이런 어떤 시국에 가상자산이라고 하는 게, 그게 뭐 얼마나…. 그런 생각은 있네. 응.

**박준한 :** 그래서 그냥 없었으면 하는데, 해산절차는 이거는 그때 그 등기 만들어줬던 데다 그냥 해산시켜버리면 되기는 하는데, 사실 형님께 조금 더 이제 문의 드리려고 하는 거는 사실 뭐냐 하면 정선이 형이 약간 좀 재무상으로 좀 코가 좀 껴어 있는지. 제가 이제 뭐 염탐해달라는 뜻 전혀 아니고요.

왜냐하면 저는 다른 게 아니고 이제, 사실 이게 어떻게 됐냐면 GNK 같이 하자, 아니 딥셀메디슨은 같이 하자 했는데 보톡스 쪽으로는 또 투자 들어가고 하는 걸 좀 꺼리세요, 병선이 형이. 근데 본인이 보아하니 그쪽에 다 몰빵이 돼 있는 것 같아요.

**조기철 :** 응.

**박준한 :** 예, 코인 쪽에다가. 그리고 저랑 그때 봤던 중국 파트너랑은 그러면 자금을 좀 다른 식으로라도 우리가 팔아서 마련을 해보자. 뭔가를 팔아서라도 해보자. 그리고 있는데 이제 약간 병선이 형은, 제 느낌에 좀 ‘술가락만 슬쩍 한번 올려볼까?’ 하는 생각도 좀 있는 거는 같더라고요.



조기철 : 음….

박준한 : 근데 이제, 아니, 같이 올려서 같이 잘 되면 좋은데 한 사람은 저쪽만 파고 있고. 그게 제가 봤을 때, 본인 말로는 합법적으로 돌린다고는 하는데 코인이 합법이라고 해봤자, 모르겠습니다, 그냥 그놈이 그놈 같아서.

조기철 : 그래, 나도 그렇게 생각해.

박준한 : 예. 그래서 근데 돈이 다 몰빵이, 그쪽으로 만약에 돼 있으면 나중에 괜히 저희 쪽 하는데 그냥 무임승차하게 되는, 엉뚱한 사람 하나 먹여 살려야 되고. d예. 조금 최악의 상황도 좀 가정을 해야 될 것 같아서 혹시나 싶어서 형님한테 사실 여쭙보는 겁니다.

조기철 : 나는 여태껏 내가 병선이 장부를 한 5-6년, 4-5년 이렇게 해왔지만 나는 궁금해, 병선이가 돈을 어디서 어떻게 조달을 하는지. 그러니까 회사 차원에서는 사실은 대한상인이 그렇게 뭐, 돈을 엄청나게 벌어들이는 회사도 아니고 그리고 또 병선이가 쓰는 게 많잖아.

박준한 : 뭐, 월급을 한 5,000만 원 잡아왔다고 뭐라고 하더라고요, 본인말로는.

조기철 : 뭐 그것뿐만 아니라 많아. 뭐 이렇게 저렇게. 그러다 보니까 늘 돈이 없어서 찢찢매잖아. 그래서 그때 그 연세대학교 나오신 그분 이름 뭐지, 니 돈 내주셨던 분,

박준한 : 영구 형, 영구 형이요?



---

조기철 : 어, 그분. 그분 통해서도 뭐, 또는 그 군대,

박준한 : 맞습니다.

조기철 : 그 후배. 또 그분 통해서도 계속 그 파이낸싱 하기가 바쁘잖아.

박준한 : 예, 예.

조기철 : 그래서 재무적으로는 어떤 그냥 ‘본인의 1차적인 앞가림이 되나?’ 나는 그런 의구심은 항상 있지. 근데 어떻게, 어떻게 또 계속 돈은 또 만들어 놓더라고. 뭐 그것도 본인의 능력이지만.

박준한 : 그럼 수익이 계속 나는 회사는 사실은 아니죠? 쓰는 게 많아서.

조기철 : 그럼. 그러니까 그런 얘기는 하지 말고.

박준한 : 예. 저는 사실 그런 낚새가 있어서,

조기철 : 적자지. 어마어마한 적자지. 아니, 어마어마한 적자지. 내가 그걸 맨날 재무 제표를 막 뜯어서, 고쳐서 흑자 내느라고,

박준한 : 알겠습니다. 이거는 조금 멀리 해야 될 것 같네요, 사업으로는. 저도 사실 그런 낚새가 좀 있었는데, 병선이 형이 지나가는 말로 코인 하면서 한 1억 손해 보고, 그리고 또 이번에도 한 3-4억 이상 또 돈을 또 거기다 박은 모양이더라고요. 그러니까 온데 거기에다가 지금 다 신경이 써져 있어요.

그래서 저희가 제가 3,000 할까 5,000 할까 하다가 “한 1억씩 각출해서





회사 좀 돌려봅시다.” 그랬는데 일단 ‘뜨악’ 하고 있고 “그럼 5,000이라도 합시다.” 그랬더니 완전 고개를 절레절레 저어버리더라고요. ‘그만한 돈도 없다.’ 라는 건데. “그럼 3,000씩 합시다. 대신 3,000씩 해서 이렇게 해서 수익 나오는 구조는 하나 있어요.” 그러니까 그때 천지개벽하듯이 ‘뜨악’ 해서 “그럼 이걸 또 같이 하자.” 그러니까 딱 드는 느낌에, 돈, 조금 표현이 좀 적나라합니다. ‘돈 쥐뿔도 없고, 아무것도 없고, 까딱 하다가는 형수님 명의로 돈 돌아갔다가 이쪽이 거덜 날 수도 있겠다.’ 라는 생각이 사실은 들어서, 이거 밟아야 되겠다는 생각이 들어서 이거 해산할까 지금 저는 생각을 하고 있거든요. 하필이면 또 대표가 제 이름으로 돼 있어요.

조기철 : 응.

박준한 : 그래서 대표라도 좀 해임 좀 시켜줬으면 좋겠는데, (웃음) 그래서,

조기철 : 그거 필요할 것 같다. 어.

박준한 : 알겠습니다. 그러면 그 정도만 알고서 제가 머리에 넣어놓겠습니다, 형님.

조기철 : 그래, 그래.

박준한 : 알겠습니다. 형, 고기는 잘 들어갔죠?

조기철 : 어, 땡큐.

박준한 : 아휴, 이것들이 늦게 보내서, 형님. 빨리빨리 좀 보내주라고 그랬는데 양이



---

라도 좀 많이 주라 그랬거든요?

조기철 : 응, 응.

박준한 : 뭐 곤지암에서 잊어버렸다, 미안하다거나 말이 없어서. 알겠습니다, 형님.

조기철 : 그래, 고마워.

박준한 : 조만간 식사 한번 같이 해요. 형님

조기철 : 그래, 그럼.

박준한 : 예. 알겠습니다. 쉬십시오.

조기철 : 응.

박준한 : 예.

.....  
끝.  
.....



- 녹 음 일 시 : 2023년 08월 29일
- 녹 음 장 소 : 전화통화
- 대 화 자 : 박준한 / 최병선

## 대 화 내 용 (2)

파일명 : 22023. 8. 29.자 통화녹음

박준한 : 아, 예. 형님.

최병선 : 정신이 하나도 없다. 그거 끊는 거 다음 달부터 하자, 다음 달부터.

박준한 : 9월 달부터요? 그럼 그 정리를, 형, 그 잠깐 통화 좀 되시죠?

최병선 : 어.

박준한 : 그러면 그거를 9월 달에 그때 말한 것처럼 카드 한도랑, 뭐라고 해야 되죠,  
이거 결제방식? 그거 어떻게 하는 게 나아요?

최병선 : 금액은, 아.... 한 달에 1,000만 원씩? (....),

박준한 : 예, 예. 근데 1,000을 저희가 다 사실은 쓰지는 못하고, 형. 그러니까 저희



가 액수로는 1,000이 될 때도 있고 2,000, 3,000 나올 때도 있고, 사실 물품 자금이 화장품으로만. 근데 그걸 1,000 다 뭐 하기는 저희도 어렵고. 왜냐면, 이제 어떻게 할 거냐면 우리 병원으로 갖고 왔다가 대한상인 서류상으로는 들렀다가 그다음에 이제 GNK로 넘어갈 거거든요? 이렇게 하면 코스가 딱 맞고.

그리고 저희가 뭐 이번 같은 경우는 이번 달에 일단은 705만 원을 했어요. 그 다음 달에 형이 이제 결제 들어가면 되거든요. 그러니까 이런 식으로 결제를 넘기면 될 거는 같아요. 근데 어쩔 때는 뭐 300, 어쩔 때는 400

최병선 : 그런데 뭐, 니 단말기에서 끊는 거야?

박준한 : 그러니까 이렇게 되면 단말기를 내가 들고 다니면서 형한테 징수하러 다녀야 되는 것 같고. 어떻게 하는 게 나아요? 그래서 제가,

최병선 : 지금은 어떻게 하는데?

박준한 : 지금은 형, 원래는 이게 그러니까 예전에는 명작에서 그냥 GNK로 넘어갔어요.

최병선 : 어.

박준한 : 근데 이제 지금 이제 형이 중간에 개입을 하게 되는 건데. 이제 명분을 만드는 거는 사실 나는 이참에 명분이 뭐 나쁘지는 않은 게, 그러니까 돈으로 따지면 이제 1억 3,000이 들어갔으니까 대금에서 까는 쪽으로 해서 이렇게 흘러가면 되니까.



최병선 : 어. 내가 명작에서 사서 GNK로 파는 거야?

박준한 : 그렇죠, 중간에서. 그렇게 들어가면 되는 거고. 일단 화장품인데 의료 기기  
들이거든요. 이렇게 해서 시작을 했다가 나중에 이제 필러 같은 것도 다  
결국 의료기기란 말이에요. 이렇게 해서 형이 들어오면 형은 중간 입장에  
서 형이 맨날 말했던 ‘오른손, 왼손’ 하면 서로 나쁘지 않잖아. 형은 일  
단 매출이 계속 나오는, 보여주는 구조는 나오니까.

최병선 : 근데 내가 이제 명작에서 살 때, 그거를 예를 들면 니네 병원에서 카드로  
굽고, 그렇게 해서 물건을 매입해서, 매입한 거고 그러니까. 그러면 알아서  
저쪽에다 매입·매출계산서를 끊으면 되는 거잖아. 명작이랑 GNK랑,

박준한 : 그렇죠, GNK랑. 그렇죠.

최병선 : 그 카드, 그걸 우리가 그게 매출로 잡히려나? 계산서를 끊으면 잡히려나?

박준한 : 어차피 그 법인카드로 돌리시는 거 아니세요?

최병선 : 응, 응.

박준한 : 그러면 매출로 잡힐걸요, 그거? 제가 알기로는.

최병선 : 법인카드는 뭘 쓰기만 해가지고 써발 내가 그걸. 아, 식당 같은 데 이런 데  
다 매출로 잡았어야 되나?

박준한 : 그렇죠. 아, 아니, 아니죠. 그거는 매입으로 잡히고 저희는 매입으로 하고



대신에 일단 1억 3,000에서 돈을 까는 걸로 해놓으면 계산서 발행 치면 돈은 기 입금이 돼 있으니까, 그럼 매출로 끝나는 거지, 형. 그럼 중간에서 돌리기만 하다가 나중에 품목을 봐서 늘리는데, 이제 추후에 형이 해줘야 될 게 하나가 있어요. 의료기기 사업자를 형이 내놨잖아요?

최병선 : 응, 응.

박준한 : 근데 의료기기를 다루는 창고가 하나 있으면 더 좋거든요? 한 달 창고 비용 얼마 안 비싸요. 80-90밖에 안 돼요.

최병선 : 임대 계약서 써놔야 돼, 아니면 실제 써야 돼?

박준한 : 아, 그 실제로 우리 쓰는데, 같이 쓰기만 하면 저희 그러니까 명작도 거기에다가 창고 쓰고, GNK도 창고로 쓰고, 형도 창고로 써놓으면, 우린 서류만 왔다 가고 그 아저씨가 물건을 내가 갖다 보내면 ‘띠 띠 띠 띠’ 옮기기만 하면 돼요. 옆 칸으로, 옆 칸으로. 그러면 이제 서로 일이 없어요, 진짜로. 그런 식으로 정리하고 물건을 받은 거는 어차피 내가 그냥 집으로 갖다 나르면 되니까 서류상으로만 이렇게 딱 하면 별 문제는 없을 것 같아요, 제가 현재 구성하는 거로는.

그렇게 해서 정리를 9월 달부터 해서 조금 조금씩 들어갔다가 나중에 일단은 보톡스는 의료기기 판매업, 아니, 의약품이 있어야 돼서 좀 애매하고.

최병선 : 그건 안 될 것 같아.

박준한 : 필러 같은 것도 돌릴 수 있으면 한번 구조를 만들어보면, 저희가 작년에는



---

사실 100억이 넘긴 했는데 올해는 100억 안 될 거거든요. 물건을 많이 주지 않으니깐. 근데 이제 이렇게 돌리면 형은 중간에서 이제 오른손, 왼손만 하고, 대신에 이제 카드다 보니까 수수료가 또 많이 들어가, 형님. 또 그거랑,

최병선 : 그 수수료가 어떻게 되나?

박준한 : 그러니까, 그 수수료를 형님이 줘,

최병선 : 그냥 단말기에 굶으면 3%일 걸? 2. 몇, 뭐 3%되겠지, 뭐.

박준한 : 근데 저 단말기가 형, 그 배무광이가 설치해 준 단말기잖아요?

최병선 : 어.

박준한 : 그때 형이 소개해줘서, 배무광한테 그 수수료 빼서 그냥, 나 달라고 하든가 뭐, 그렇게 해야죠.

최병선 : 그건 카드사가 가져가는 거지, 수수료는.

박준한 : 그런가요? 저희,

최병선 : 지금 몇 프로짜리 설정돼 있는지 모르겠네?

박준한 : 그러니까요. 그 수수료가 일단은 좀 애매하니까 그때 말한 것처럼,

최병선 : 맥스로 3%일 거야.



**박준한 :** 한 2. 몇%, 3% 될 거예요. 그러니까 그 3%하고 이제 저거 비용은 좀 지불을 좀 해 주셔야죠. 그 5%, 5% 붙여서 어차피 계산서 만들어야 되니까. 예. 그렇게 이제 기간을 잡고 우리가 정리를 좀 하면 되지 않을까. 그러다가 이제 필러를 같이 돌리면 형도 중간에서 뭐 매출은 계속 그러다 보면 몇 십억씩은 나올 거란 말이에요. 나쁘지는 않잖아요? 근데 그거는 지금은 말고 나중에 좀 구조를 만들어 놓고.

**최병선 :** 필러는 뭐가 있어야 된다고, 또 면허가?

**박준한 :** 아니 면허는 없어도 되고 나중에 창고만 들어가면 되는데, 저희가 바로 받아서 수출을 하는 꼴이 되는 거거든요, 이게. 그러니까 원래는 명작에서 수출하다가 이제 GNK로 옮겨야 되니까 그러다 보면 이제 구매확인서 쓰고 막 이런단 말이에요? 그런데 서류들이 생각보다 좀 복잡해요. 그리고 이제 환급받는 거는 이렇게 되면 이제 GNK로 환급을 시켜줘야 되니까.

**최병선 :** 어.

**박준한 :** 원래 명절에 봤던 거를, 이제 이 구조는 좀 한번 만들어 봐야 돼요. 근데 기철이 형한테 사실은 내가 잠깐 물어봤었어요, 우리 일 이거 있기 훨씬 전에. 그랬더니 “나쁘지는 않은데 명분이 필요하다.” 왜냐면 이제 국세청에서는 명분 갖고 돈 걷어가는 애들이니까

**최병선 :** 명분이 뭐 있어? 우리가 니네한테 매입해서 우리가 마진 남기고, 그러니까 나는, 아- 나도 지금 매출 때문에,





박준한 : 형, 저번에 슬쩍 말씀해 주셔서.

최병선 : 이거를 매출 찍어달라고 그러는데, 아.... 너,

박준한 : 이거를 근데 다, 예. 말씀하십시오.

최병선 : 아니, 그러니까 너가 어차피 명작이랑 거기랑 하는데 중간에 내가 끼서 예를 들어서 마진을 뭐 1-2% 남겨. 범인에 남겨놓고 우리는 그 남은 만큼 내가 너한테 페이백 해주고. 원래 그렇게 해서 해도 되는데, 근데 기철이가 이게 명분이 필요하다고?

박준한 : 그러니까 왜냐하면 저희가 명작하고 GNK가 사실 가족 관계잖아요? 아들하고 엄마로 돼 있으니까, 회사 대표가.

최병선 : 그래서 중간에 내가 끼면 오히려 더 나은 거 아니야?

박준한 : 그러니까 저도 나올 줄 알았는데 기철이 형 말로는 “이때까지 잘하다가 대한상인이 왜 끼어? 그럼 애 끼어오는 명분이 뭐야?” 이제 이렇게 물어볼 수 있다 이거죠.

최병선 : 근데 그게 내가 ‘이니셜엔터테인먼트’ 라고 개네 옛날에 매출 찍어달라고 그래서, 나는 이마트24에서 사서 A라는 도매상한테 팔았던 말이야? 그렇게 잘하고 있었어. 그러다가 내가 이마트24에서 사서 내가 이니셜을 줬어. 그 이니셜이 A라는 도매상에 계산서 끊었거든. 그러면서 개네를 내가 한 달에 한 4억씩 찍어줬어. 그러니까 이제 나는 A라는 도매상이 선입금을 하니까,



---

개네가 입금을 이니셜에다 했지. 그리고 이니셜이 나한테 입금하면 내가 이마트24에 입금하고 그렇게 해서 개네 매출을 찍어줬거든. 이니셜에서 마진 남은 거는 개네 내가 한 1-2%인가 남겼을 걸?

박준한 : 예, 예.

최병선 : 그거에 대해서는 뭐, 그럼 한 달에 한 400 되는 거, 그거는 애네가 나한테페이백을 현금으로 해줬어. 뭐 전혀 문제가 없지.

박준한 : 그러니까 돈,

최병선 : 원래 오른손, 왼손 하던 거에서 중간에 하나 사업자가 더 끼는 거니까,

박준한 : 근데 이제 여기서 돈 구조가, 모르겠어요. 이제 전에는 형이 돈 흐름이 어떻게 되는지 모르겠는데. 이렇게 되면 명작에서 내 돈 갖고서 일단은 제품을 구하든가 하고,

최병선 : 그러면, 어.

박준한 : 그거를 형이 또 나한테 구매를 그다음에 입금이 들어오고,

최병선 : 입금하고, 응.

박준한 : 그다음에 입금 확인되면 바로 GNK에서 형한테 입금 들어가고.

최병선 : 그렇지. 어.



---

박준한 : 내가 봤을 때 이렇게 하면 별탈은 없을 것 같은데,

최병선 : 아니, 그게 매출 찍는 거지, 뭐.

박준한 : 기철 형 말로는 저번에, 예, 그래서. 저번에 “약간 명분이 아마 필요할 수도 있어, 좀 더 알아봐.” 그러더라고요. 그거는 이제 훨씬 전이었거든요. 그러니까 우리 저기,

최병선 : 너랑, 니 회사랑 내 회사랑 두 개를 자기가 관리하니까 그런 거지.

박준한 : 모르겠어요. 하여튼 그러더라고요.

최병선 : 책임자가 다르면 모를까 아무 상관없지. 그냥 ‘아, 매출처가 하나 늘었구나. 신규 사업 하는구나.’ 이렇게 보는 거지, 뭐.

박준한 : 그 하여튼 그때 그 이야기를 해서 더 저번에, 예전 기억으로는 “조금씩, 조금씩 할 수 있으면 늘려는 바라.”

최병선 : 니네가 지금 한 달에 얼마나 하지? 필러야? 메인이?

박준한 : 필러 같은 경우,

최병선 : 매출, 매입·매출이 뭐야?

박준한 : 저희 대부분 하는 게 보톡스, 필러고요. 화장품은 온라인으로 파는데 몇 천 안 돼요, 솔직히.



---

최병선 : 보톡스, 필러?

박준한 : 예. 그래서,

최병선 : 보톡스, 필러를 내가 꺼서 그걸 할 수 있나?

박준한 : 만약에 형이 할 거면 이 구조를 다시 한 번 우리도 조금, 나도 이제 조금 더 고민을 해봐야 되고. 왜냐면 그 서류 때문에.

최병선 : 응.

박준한 : 그리고 형이 일단은 창고는 있어야 돼요. 그리고 보톡스를 하려면 형이 그거는 반드시 있어야 돼요. 의약품 도매상을 받아야 돼요.

최병선 : 의약품 도매업?

박준한 : 예. 그러려면 그게 5억인가? 잔고였는지 된 자본금이었는지 모르겠는데 그거 잔고증명을 좀 해줘야 돼요, 형이.

최병선 : 아- 의약품 도매업이?

박준한 : 예. 한 5억인가 그래요. 근데 해놓으면, 해놓고 창고만 같이 써버리면 그거 어차피 80만 원인가 90만 원인가 하거든요? 그러니까 100,

최병선 : 그거 존나 막 귀찮은 거 아니야, 나중에도?

박준한 : 나중에도 귀찮을 게 아니라 형, 이게 처음에 세팅만 해놓으면, 내가 저번에도

---



술자리 때 슬쩍 지나가는 말로 “형, 이거 세팅만 해놓으면 형이 말한 오른손, 왼손 하는 거 문제 안 돼요.” 하는 게 홀리기만 하면 돼요, 돌리기만. 그러면 형은 중간에서 그냥 이것만 해주면 되니까,

**최병선 :** 아, 그렇지.

**박준한 :** 그러니까 매출 걱정은 안 해도 돼. 작년에 우리가 한 130억 조금 안 되게 했거든요? 근데 올해는 진짜 물건이 없어요, 전국적으로. 그러니까 우리가 팔지 못하고 있어요. 그래서 내가 이제 화장품 손을 댄 거거든요. 그러니까 지금, 그러니까 차라리 분위기상 일이 이렇게 된 거 어차피 우리 계산서도 안 쳤고 돈만 박혀 있으니, 형식적으로는. 그러니까 화장품부터 돌린다 이거예요. 다행인 거는 화장품, 형, 지금 의료기기 화장품. 그러니까 의료기기 화장품 손댔다가, 그다음 필러 손댔다가, 그리고 이제 나도 스치고 한 다, GNK로. 명작으로 하는 게 GNK로.

그리고 물건을 받아주는데, 이제 내가 해줘야 될 거는 형도 명분이 생기고 이게 조금 더 모양새가 이쁘려면 다른 병원에서 받아서 형이 계산 치고 이렇게 넘어가는 거를 몇 개를 만들어는 봐야죠. 그래놓으면 중간에 “왜 대한상인이 켜어?” 그럼 “거래처를 이쪽에서 갖고 와서 헤딩시켜놔다.” 이렇게 해놓으면 모양새가 나오니까. 그러니까 그거를 한두 개 정도를 나도 지금 사실 알아보고 있거든요. 모양새를 만들면 형이 중간에 딱 들어와 갖고 우리한테 브리지 해서 헤딩만 해주면 되는 거니까. 그러면 뭐 형도 마음 편하고 우리도 땡큐죠.



---

최병선 : 이게 만드는 게 빠세네.

박준한 : 그러니까 그것 때문에 제가 저번에 술 마시다, 이걸 혼자 고민하다가 술  
먹다 혹 가버렸거든요. 이야기를 좀 더 해야 되는데,

최병선 : 자본금이 5억 안, 난 자본금이 5억 안 되는데. 4억 5,000인가 4억 7,000인  
가,

박준한 : 그거 조금만 늘리셔야죠. 한 자본금 조금만. 조금만 빼면 되니까,

최병선 : 이게 자본금이 아닐 것 같은데?

박준한 : 제가 알기로 자본금이었었어요, 내 기억에.

최병선 : 아- 그래? 아....

박준한 : 내 기억에는. 근데 이게 매년 법이 조금씩 달라져요. 그래서 ‘자본금’ 이  
었다가 ‘잔고액’ 이었다가 뭐 좀 한 번 그랬던 것 같아요, 내 기억으로는.  
그래서 저희는 그때 5억, 그냥 자본금이었을 때 해서 후다닥 하고 돈 빼버  
렸거든요. 그렇게 한번 만들어 보십시오, 형님.

최병선 : 그거 내가 한번 알아볼게. 그거 (...),

박준한 : 예. 그러면 형 훨씬 나아요.

최병선 : 찍으면 난 매출 찍고, 그 수출로도 잡히나? 내가 GNK 하면 수출, 수출 잡  
히나?

---



박준한 : 근데 이렇게 되면, 이제 수출이 형한테 잡히면 형한테 그게 들어와 버리니까. 그 뭐냐, 환급금이. 그러면 이제,

최병선 : 아니, 내가 GNK에다 주고, GNK에서 수출하면 수출, 수출 두 개는 잡히는 것 같던데?

박준한 : 그게 간접수출이 되려면 형이 GNK에다가 구매확인서를, 아니, 영세율을 끊어주고 구매 확인서를 GNK가 대한상인으로 해야 되거든요?

최병선 : 어.

박준한 : 근데 이렇게 되면 환급금이 형한테 들어와 버려요. 그럼 나중에 돈 계산이 엄청 복잡해져요, 이게.

최병선 : 아....

박준한 : 그러니까 그것 때문에 조금 애로사항이거든요.

최병선 : 환급을 내가 받아야 내가 수출, 이게 된다고? 8

박준한 : 그렇지. 게다가,

최병선 : 그럼 GNK는? GNK,

박준한 : GNK는 못 받지, 형. 이렇게 되니까.

최병선 : 아니, 수출은? 수출로 잡히냐, 이거지.



박준한 : 잡히죠, 잡히기는. 우리 둘이 같이 수출하는 거예요. 나는 물품 공급만 해 주는 거고. 그러니까 그 구조만 어찌 만들면 그러니까 나는 이제페이백 해서 돈만 보존이 되면 되니까. 근데 이제 이게 어떤 식으로 이루어지는지를 모르겠어요, 나도 정확하게. 그 간접수출이 대부분 1단계에서 끝나지 2단계로 넘어가는 경우들이 많지가 않거든. 그래서 명분이 좀 필요하다는, 그것만 만들어 놓으면 뭐 형이,

최병선 : 나 매출 때문에 씨 우리,

박준한 : 매출 걱정 안 해도 될 거 같은,

최병선 : 매출이라도 플러스 되면 좋은데 씨,

박준한 : 형, 그래도 한 몇 십억 계속 돌아가 주면 땡큐 아니야?

최병선 : 그러니까, 어.

박준한 : 저번에 그 말하다가 내가 어우, 그때 막 그때 빈속으로 막,

최병선 : 그거는 한번 알아보자. 난 지금 올해 안에 지금, 올해 지금 우리 이제 100억, 100억도 안 됐을 것 같은데.

박준한 : 저희도 지금 이 물건을 안 줘서. 그러니까 이제 화장품부터 하나씩 일단 만들어 가죠, 형님 9월부터. 그래서 내가 “빨리 시작해서 뭐 좀 만듭시다.” 계속 그러는 거고. 그러니까 우리도 이제 GNK로 포커스를 좀 맞춰놓고, 우리 이제 소위 말해서 “움직여주는 액팅 역할은 대한상인이 해준





다.” 그러면 구조가 나아. 왜냐하면 명작이 저기 저걸 하면, 그러니까 이제 MG의원으로 바뀌었지만 해놓으니까 이제 특수관계 이것 때문에 계속 좀 색안경, 사람 바뀔 때마다 서류 받고. 우리도 무지하게 귀찮게 되니까. 그래서 어차피 업체끼리 같이 해놓으면 좋잖아, 어차피.

그리고 내 입장에서서는 한두 군데 정도만 거래처를 조금만 더 확보시켜서 형만 한 번 거쳐 가게 해놓으면 모양새도 나쁘지 않고. 대부분 수출이 그렇게 이루어지니까. 그러니까 구매확인서만 간접수출이라서 어떻게 되는지만 확인해 놓으면 별 문제는 없을 거야.

최병선 : 오케이. 아,

박준한 : 형님 법도 조금 빠져나갈 생각도 좀 해야 될 것도 한두 개 있긴 있고. 국내 거래가 되면 안 되니까, 이게.

최병선 : 알겠어.

박준한 : 하여튼 그러합니다, 형님.

최병선 : 어.

박준한 : 예, 알겠습니다, 형. 그러면 다음 달부터 시작하는 걸로 하고 제가 일단은 구조는 좀 더 만들어는 볼게요, 차분히 하나씩.

최병선 : 그래 나도 알아볼게. 의료 도매 그거 알아봐야 돼.

박준한 : 예, 예. 알아보세요, 형 그거.



---

최병선 : 오케이. 응.

박준한 : 예. 알겠습니다.

최병선 : 응.

박준한 : 예.

..... 끝. ....

열람용



- 녹 음 일 시 : 2023년 10월 10일
- 녹 음 장 소 : 전화통화
- 대 화 자 : 박준한 / 최병선

## 대 화 내 용 (3)

파일명 : 2023. 10. 10.자 통화녹음

최병선 : 어.

박준한 : 예, 형님,

최병선 : 응.

박준한 : 예. 통화 좀 되세요?

최병선 : 아, 되지. 어.

박준한 : 예. 아, 다른 게 아니고 형, 15일부터 카드 돌리고 가능할까요?

최병선 : 15일이 이번 주 금요일이냐?

박준한 : 아니, 다음 주. 아니, 15일이 이번 주인가요?



---

최병선 : 음.... 아니, 잠깐만.

박준한 : 예.

최병선 : 16일이 월요일이네. 16일.

박준한 : 예, 예. 뭐 그 이후에라도.

최병선 : 그래 다음 주에는 하자. 다음 주에는 가능할 것 같아.

박준한 : 형, 그리고 저기 통화 좀 되시죠?

최병선 : 아, 그래.

박준한 : 저거 하기로 한 건 형, 어떻게 할 거예요? 저기 뭐야, 수출 건 때문에 중간에 한 번 형이 끼어서 어떻게 해본다고 그때 이야기했던 거. 그거를 해요?

최병선 : 아- 저 수출업체?

박준한 : 아니 그러니까 저번에 형이 그랬잖아요. 수출 건에 대해서 형네도 수출이 필요하니,

최병선 : 어, 어.

박준한 : 근데 이제 쉽게 말해서 MG하고 GNK 사이에 형이 들어와서, 소위 말해서 오른손, 왼손만 하고. 구매확인서하고 이거 하는 거를 형도 뭐 “가능하냐고 저번에 이야기를 해서, 그러려면 여기서 중요한 게 이제 형도 조건을



좀 갖고는 있어야 되는데 사실은 형이 이제 도매만 해서 수출해도 상관은 사실 크게는 없거든요? 근데 이걸 사실 이제 만나서 이야기하는 게 더 편하기는 한데, GNK에서 대신에 이제 직접수출을 하게끔 내가 윤용한테 좀 이걸 부탁을 해야 돼요. 그래야 내가 형한테 이제 이거를 개운하게 내가 말을 못했거든요. 윤용한테 뭐 까발릴 필요는 없는데 이야기를 조금은 해야 될 필요가 있으니까, 구조변경에 대해서. 그래놓으니까,

최병선 : 윤용을, 윤용 역할을 대한상인이 하는 거야?

박준한 : 아니죠. 그러니까 윤용, 그러니까 어떻게 해야 되냐면 현재까지는 MG의원이 받아서 GNK로 갔다가 GNK를 LCL, 자기네 회사가 수출을 하는 역할을 했어요. 그러면 이게 만약,

최병선 : GNK가 어디야?

박준한 : GNK가 이제, 우리 수출법인.

최병선 : 어머니 거?

박준한 : 예.

최병선 : MG가 병원.

박준한 : 그렇지 MG가 병원, 바뀐 병원이고.

최병선 : 윤용이는 뭐야, 윤용이는 뭐야?



---

박준한 : 윤용은 이제 LCL, 회사 이름이.

최병선 : 아, LCL. 어, 어.

박준한 : 예. 근데 만약에 형이 들어와서, 그걸 오른손, 왼손 해서 형네가 ‘수출에 대해서 실적을 잡아야 되겠다.’ 그러면 형이 간접수출만 하는 거야, 형이 그냥. 간접수출만. 직접수출을 안 하고.

최병선 : 응.

박준한 : 그래서 MG, 대한상인, 그다음에 GNK로 받아서 GNK에서 수출을 하고, 대신에 마진 일부를 LCL을 떼어주면 돼요.

최병선 : 어, 어.

박준한 : 예, 그런 쪽으로. 내가 이제 현금 주고 좀 떼 준다는지, 이렇게 해서 구조를 좀 바꿔야 돼요. 근데 이제 원래는,

최병선 : 어쨌든 그러면 대한상인이 이 수출 실적에 잡히냐?

박준한 : 잡히지 형, 당연히 잡히죠. 그러니까 간접수출이 그래서 되게 중요해요.

최병선 : 아- 이번에 나, 오늘 저거 했잖아.

박준한 : 뭐 어떤 거요?

최병선 : 보증서 갱신했거든. 근데 뭐 싸게 해주려고, 그 보증료라도 싸게 해주려고



이놈들이. 했는데 우리가 뭐 있대 영세가 있더라고? 그래서 1만 원만 있어도 싸게 해주겠다는 거야. 그 영세가, 우리 매년 있어. 그래서 이제 수출했던 빌(bill)이나 뭐 이런 거 달라고 그래서 내가 이제 윤 과장한테 물어봤더니 그게 뭘 면세가 아니고 영세인데, 생리대가 영세더라고?

박준한 : 생리대 영세는 면세랑은 다르죠.

최병선 : 그러니까 다른 거야. 근데 몰라, 그래서 보증료 존나 씨발 비싸게 했네. 아, 그런 거 있으면 잡힐 텐데.

박준한 : 그렇죠. 그래서 내가 저번에도 형한테 한두 달 전쯤에 그때 통화했을 때, 형한테 “형, 모양새를 일단 형도 좀 만드는 게 중요합니다. 그러려면 의료기기 판매업만 갖고 있는 게 아니라 의약품 몇 천만 조금 더 보태서 증만 좀 따내면 됩니다.” 그래놓으면 모양새가 딱 나오거든요.

최병선 : 아, 그거 자본금 5억 있어야 된다면.

박준한 : 예, 예. 근데 그거는 돈,

최병선 : 4억 7,700이던데 씨발.

박준한 : (웃음) 그러니까 그 돈 넣다만 빼면 되는, 그게,

최병선 : 아니, 나는 이게 아니, 넣었다 빼는 게 문제가 아니고. 나는 이게 와디즈에서 클라우드 펀딩, 이게 40 몇 명 주주가 있어서 내가 2,300만 원 더 넣었다 빼려면 이 동의를, 동의서를 다 받아야 돼.



박준한 : 아….

최병선 : 그래서 나 2억 증자하면서 내가 무증 때려줬거든. 그러니까 무증이니까 더 고마워, 좋아하지. 주식 수가 늘었으니까 가만히 있고. 이게 오래 걸려서 내가 이게 귀찮아. 넣었다 뺄 수 있는데 이게 공시대상이야, 공시대상. 근데 이거를 해야지 근데 뭐, 필요하면.

박준한 : 그러니까 정확히 말을 하면 모양새 때문에 그러거든요, 모양새. 왜냐하면 우리 바닥에서 이렇게 수출하는 애들이 막말로 지금 내가 방금 형한테 브리핑했던 내용들 있죠? 의약품 이거 빼고. 다들 그렇게 해요. 그리고 나서 오른손, 왼손 다 해요, 솔직히 말하면.

최병선 : 그럼 이거 소급으로 안 돼? 하다가 나중에 소급으로 안 되나?

박준한 : 소급이라는 게 어떤 의미죠?

최병선 : 아니면, 이 라이선스 나온 다음에 해야 돼?

박준한 : 아니요. 그전에 스타트해도 되는데. 웬만하면, 저번에 그것 때문에 기철이 형하고도 이야기를 했거든요. 근데 예전에 내가 다른 그 세무사 출신의, 세무사 출신의 세무사하고도 잠깐 술자리가 있어서 한번 본 적이 있었어요. 근데 법인은 그냥 인격체로 바라보기 때문에 애네들이 이런 앞뒤 정황, 소위 말해서 ‘와꾸’를 의외로 많이 본대요. 근데 MG의원 같은 경우는 개인 사업자잖아요. 그니까 우리는 증빙 서류만 있으면 돼, 형. 사실은. 근데 중간에 GNK 이것도 법인, 대한상인도 법인, 근데 처음에 이렇게 됐다 그러





면 게다가 저기 뭐야, 그러니까 MG의원하고 GNK 같은 경우에는 하필이면  
그거잖아요, 인척 관계.

근데 “뭐야? 그러면 중간에 대한상인의 역할은 뭐야?” 했을 때 이쪽은  
소위 말해서 생수 팔다가 뜬금없이 왜 수출한다고 “이거 뭐야? 오른손,  
왼손 아니야 실적만 잡으려고 하는 거야?” 이제 이렇게 되다 보면 셋 중  
에 하나 괜히 독박을 쓸 수 있다 이거죠, 최악의 경우에.

**최병선 :** 난 세무조사 맞아서 3년 동안 괜찮아.

**박준한 :** 저도 병원은 맞아도 상관없어요, 솔직히. 근데 이제 모양새를 맞춰서 처음  
에 스타트를 해놓으면 어차피 형도 중간에 들어오면 이거 바꿀 이유는 없  
잖아요, 막말로. 예를 들어서 “형, 물건 2억 원어치 들어왔는데 내일 쏘  
주세요. 입금된 다음에 1시간 있다가 내가 입금 바로 넣을게요.” 형 돈 들  
어가는 건 없으니까, 막말로. 그럼 형은 계속 수출자 지위를 갖고 가는 거  
야, 형님이. 형한테는 되게 유리한 포지션이에요. 대신에 이렇게 해놓으면  
나도 중간에는 들어오면 이제 마진 조정을 조금 해야 되거든요? 명작 하  
고.

근데 지금 만약에 형이 진짜로 할 마음이 있어서 이렇게 들어오겠다고  
그러면 전체 마진 조정을, 우리는 완전 계산을 완전 다시 해야 돼요. 그러  
니까 내 입장에서 일이 솔직히 늘어나요. 나한테 득 될 거는 별로 없어요,  
솔직히. 형한테 득 되는 거고. 근데 이제 이거를 단순히 한 케이스 하고 빠  
질 게 아니라 할 거면 모양새를 갖추는 게 중요하니까 내가 형한테 “웬만  
해서는 형, 그냥,”



최병선 : 만들어 나라?

박준한 : “의약 도매 만들어 놓는 게 유리해요.” 라고 저번에 말씀드린 거고. 지금 당장에 이게 어렵다 그러면, “그냥 의료기기라도 있는데 이것만 갖고 그냥 도매상 지위만 가지고서 수출 가능하냐?” 가능은 해요. 법적으로 문제 될 건 없어요. 나중에 세무조사를, 왜냐하면 형도 하다 보면 매출이 100억 이 또 넘어갈 거란 말이에요, 하다 보면. 그러면 또 세무조사 대상이 또 된 단 말이에요.

최병선 : 응.

박준한 : 이거는 되게 저기 나라에서 조금 예민하게 보더라고요, 이거를. 그래서 제가 “이왕 하실 거면 와꾸 맞춰서 셋이서 별 문제 없게끔 2인 3각으로 조금 이렇게 감시다.” 라고 저번에 말씀드린 건데 이제 형이 사실은 수출을 아주 많이 안 해보시고 그러니까,

최병선 : 다른 건 모르겠고 난 올해 안에 지금 두 달 반 남았잖아? 나 올해 안에 무조건 매출 찍어야 돼.

박준한 : 얼마를요?

최병선 : 한 20억씩은, 한 달에 20억씩은 찍어야지.

박준한 : 20억까지는, 형, 저희는 무리고.

최병선 : 그러니까,



---

박준한 : 몇 억이라도 수출을 만들 거면

최병선 : 얼마나, 얼마나 되니, 그거 하면? 너네 지금 한 달에,

박준한 : 우리가 이제, 우리가 이제 이렇게 되면 이제 기존에 내가 했던 물품 말고 플러스알파로 몇 개를 잡아서 해야 되는데, 사실 내가 저번에 이제 형이 그때 전화했는데 안 받았었거든요. 그때 2개가 3개가 들어왔었어요. 저번에 이야기하니 지방에 와서 못 받았다고, 왜 대전 간다고 그때 예전에도 그렇고,

최병선 : 나 부산 가고, 광주 가고 막 씨,

박준한 : 예. 그때 바빠서. 그때 우리가 물건 두 건이 들어왔는데 그게 합쳐서 한 3-4억 됐었어요.

최병선 : 음.... 아씨, 들어갔어야 되는데.

박준한 : 그러니까 이런 것만, 이런 것만 찍고 돌려봐도 형은 나쁘지는 않고. 대신에 형이 들어온다고 하면 우리는 이제 MG하고 GNK하고 마진율을 조금 조정을 해야 되거든요. 그러면 이제 형이 예를 들어서 몇 프로라도 붙여야지 문제가 없으니까 한 5% 붙이면 나중에 그 돈 우리한테 이제 주셔야 되는 거니까.

최병선 : 어, 어.

박준한 : 그러니까 그거를 계산을 때려야 돼요, 우리끼리.

---



최병선 : 응. 해봐. 한 5%만 해봐. 해놓으면 내가 어차피 나는 영업이익만큼 나는 재  
무제표 반영해놓고, 그건 내가 현금으로 빼든 뒤 해서 내가 주면 되지.

박준한 : 그렇죠. 어차피 기철이 형이 또 저거 하니까. 형, 아직 그 하시잖아요.

최병선 : 어, 어.

박준한 : 그렇게 해서 하면 되는데 이거는 그냥 스팟성으로 던질 게 아니라 아예 길  
게 보고 가야 되니까. 그래서 이게 형이 진짜, 딱 진짜 그 의지가 있는 건  
지.

최병선 : 아니, 해야 돼서, 어.

박준한 : 그럼 ‘회사도 맞춰서 가자.’ 이렇게 하려면 형도 조금 이거는 준비를 조  
금 해야 되는 게 낫기는 했었는데,

최병선 : 그러니까 만들어놓고 시작이야? 아니면 일단 시작하면서 내가,

박준한 : 일단 이거는 이렇게 됐으면,

최병선 : 올해 말 정도에 해놓으면 되잖아? 아니면 시작하더라도 내가 이거 2억 증  
자하는 데도 막 한 달 걸리더라, 한 달. 그다음에 신청하면 얼마 만에 나  
와?

박준한 : 이거 하는 거는 한 한 달에서 한 달 반이면 나와요, 진짜로.

최병선 : 그러니까 내가 이거,



**박준한 :** 행정사 해놓으면 한 100만 원 주면 행정사가 서류 들고 왔다 갔다 하거든요. 형이 저기 가서서 오줌만 한번 받아서 주면 돼요. 마약류 검사에서 뭐 나오면 안 되니까. 그렇게 해놓으면 그리고 우리 쓰고 있는 창고에 들어가 되, 여기가 창고가 싸요, 서원이. 그리고 내가 이제 그 사장님한테 이야기를 해놓으면 한 달에 한 80, 90, 100 조금 안 될 거예요. 왜냐면 서류만 갖다 쓸 데다, 여기는.

그리고 대신에 형이 프로그램을 하나 정도는 해야 되는데 그것도 그 사장님한테 “한 10만 원 더 줄 테니까 내가 프로그램 해서 좀 해줘라.” 해서 한 돈 백 드릴 생각으로 창고비로 해놓으면 예를 들어서 “형 이번에 나보다 물건 들어왔어요. 며칠날 나갈 건데 내가 했습니다. 형, 입금해 주세요.” 받고, 받고, 돌리고. 대신에 어차피 세 군데 다 같은 창고를 쓰거든요. 나도 우리 앞뒤에 있는 회사가 다 그 창고를 쓰니까. 그래서 들어오면 물건만 받아놓고 서류만 해놓으면 물건 안 움직여도 되니까. 저거 교통비도 안 들죠. 물대도 안 들고 훨씬 낫죠. 그러니까 이것을 명확하게 형이 좀 엔서를 줘야지, 나도.

**최병선 :** 아니면, 어, 어.

**박준한 :** 형, 그러면 이것을 해야 되니까, 바빠서 형 연락이 안 되니까. 그러면 이렇게 하고 하는 걸로 제가 알고서 그럼 와꾸를 앞으로 좀 짜볼게요.

**최병선 :** 어, 어.



---

박준한 : 그리고 그다음에,

최병선 : 그럼 시작은 언제야?

박준한 : 일단은 이거를 또 잡아야 돼요, 나도. 새로 나갈 데를. 하여튼 나보다 팀장하고 한번 또 이야기를 해봐야 돼요, 그거를. 운용하고도 다시 이야기를 해보고.

최병선 : 응.

박준한 : 그렇게 해서 하고 그다음에 이제 카드 돌리는 건 15일부터 해서, 15일 이후에 내가 그러면 그거를 다시 한 번 이야기를 할게요, 형님.

최병선 : 응, 응.

박준한 : 알겠습니다. 저기 조만간 얼굴이나 한번 뵙고 또 소주 한 잔 해요, 형.

최병선 : 그래.

박준한 : 보면서 이야기를 또 조금 더 자세히 해 봐야 될 것 같아.

최병선 : 요즘 내가 실무 뛰느라고 씨,

박준한 : 왜, 여기 지방을, 왜 애들 안 시키고,

최병선 : 애들이 아무도 안 가가지고 내가 추석 바로 전날도 갔다 오고. 김해 비행기 타고 김해 갔다가, 거기 창고가 김해야, 김해. 그래서 김해 갔다 오고



---

씨,

박준한 : 형 그리고 개네들은 좀 어떻게 됐어요, 그 새끼들?

최병선 : 누구?

박준한 : 아니 그 앞단에 뭐 (....)라 했었고, 저번에 오케이유통,

최병선 : 아, 김 응? 나 10월 31일 날 저 대구가, 대구교도소.

박준한 : 개 교도소에 잡혀갔어요?

최병선 : 어, 김 응. (....) 모르나?

박준한 : 나는 그걸 아예 못 들었죠, 형. 아, 그래요?

최병선 : 추석 전날.

박준한 : 예.

최병선 : 나 부산에 있는데 그 수서경찰서에서 전화가 온 거야. 김 응을 잡았다는 거야. 그래서 “어? 어디서?” 그랬더니 대전에서 잡았대. 그래서 어우씨, 어떻게 잡았냐고 그랬더니 씨발 생색낸 거야. 자기가 잡은 게 아니고 애가 대구지검에 이미 지명수배가 있었던 애야. 근데 대전에서 이제 뭐 어떻게 잡혔는지 경과도 몰라. 경과도 모르는데 잡혀가지고 그날 대구지검으로 이송된 거야. 근데 가서 이제 적고, 구속 수사나 불구속 수사를 해야 되잖아. 그래서 내가 이제 철이 형한테 급하게 전화했지. “형님, 애 불구속 수사



되면 또 풀려나면 또 잡으러 다녀야 되는데.” 이거를 여기 수서경찰서 내가 그 소장 넣어놨으니까, 특경으로. 이걸로 이렇게 지금 영장을 미리 발급해놓는 거지, 체포 영장을 다시. 그러면 대구교도소에서 예를 들어 불구속 수사하러 나와. 나오면 수서경찰서에서 체포해서 수서로 끌고 올 수 있대. 그래서 그걸 내가 이제 얘기를 해놓은 거야. 그래 준비 딱 하고 있었지. 근데 구속 수사라 추석 전날 잡혀 있어. 그래서 거기 가서 대질하고 개만 조서를 안 썼단 말이야. 나머지 조서 다 썼어. 오케이교통 대표도 와서 쓰고.

박준한 : 남해정이랑요?

최병선 : 어. 다 썼고, 대전 가서 했었고. 근데 이제 김 웅이 없으니까 이게 마무리가 안 되잖아. 그러면 그래서 이제 31일 날,

박준한 : 끝나면 개네는 끝나면 어떻게 돼요? 다 끝나면.

최병선 : 김영옥은, 오케이교통은 나한테 전화 한 두 번 왔어. 근데 내가 안 받았거든.

박준한 : 예. 예. 개는 갇아야죠.

최병선 : 어. 수서경찰서한테 얘기했지. 근데 조서 결과는 이제 나한테 얘기해 줬지. 일부 이진 자기가 쓴 거에 대해서는 책임을 지겠다는 거고, “나머지는 모르겠다.” 약간 이런 뉘앙스래. 그래서 “전화 한번 받아보세요.” 그러더라고. 그래서 아니, 뭐 31일 날 대구 가서 좀 얘기 들어보고서 백성만이랑 나랑은 내려와, 31일 날. 오후 3시에 교도소에서 셋이 이제 조서 겸 대질을





---

한 번에 하는 거지.

박준한 : 대질하시는 거고,

최병선 : 어. 김영옥이랑은 이제 대질을 다음에 또 하고.

박준한 : 그러면 돈은 갚아줘요, 개네들?

최병선 : 그니까 개가, 오케이는 자기가 일부 쓴 게 있으니까 주겠다는 거지.

박준한 : 그러면 뭐 남혜정이가 어차피 개가 지금 돈 쥐고서 하고 있는 거 아니에요? 남혜정. 그 윗단에서.

최병선 : 그거를 몰라. 그건 모르는데. 어쨌든 아니, 그러니까 경찰이 전화하면 공이 멀리 이 와서 내가 막 사적인 얘기는 못 하겠어, 이제. 개인적으로 이렇게 따로 하게 되는데 “금융 이거 다 따냈어요.” 그러더라고. 그래서 아니, 맞네. 우리 소장 내용이 다 맞다는 거지.

박준한 : 그러면 결국에는 개네들 조져서 돈만 받아내면 되네요, 이제?

최병선 : 받아야지. 나 근데 저기 얼굴 보러, 백성만이랑 둘이 경찰차 타고 내려가, 31일 날. 대구교도소.

박준한 : (웃음)

최병선 : “나하고 따로 가면 안 돼요?” 그래서 “같이 내려가면 되지. 이런저런 얘기하지.” 알았다 그랬어. 오늘 잡혔어, 한 달 됐어. 공준표.



박준한 : 아- 난 전혀 몰랐어요.

최병선 : 어떻게 잡혔는지 모르겠는데 어쨌든 대전에서 잡혔다는 게, 어쨌든 “대전에서 일을 계속하고 있다.” 경찰이 얘기하더라고. “애네 계속하고 있네. 계속 사기치고 있네.” 그러더라고. 대전에서 봤겠지.

박준한 : 근데 중요한 건 일단은 형, 7억인가 8억인가 그 돈을 받아야 되니까.

최병선 : 아니, 사기치고 있으니까 받아야지, 계속. 사기 치게 놔뒀어야 되는데 씨.

박준한 : 받고서 발 빼는 게 낫지.

최병선 : 내가 탐정 쓰려고 그랬잖아, 원래. 인력 써서 잡으려고 그랬는데 잡혔더라, 진짜.

박준한 : 그러면 이제 돈은 결국엔 남혜정이가 뺏어내는 거예요? 아니면 일단 김 응도 뺏어야 될 거 아니예요?

최병선 : 김 응하고 남혜정 둘이 이제 알아서 뭐 지랄을 하든, 짬을 싸 먹든, 알아서 할 거고. 오케이는 오케이 자기가 개인적으로 뺏 거, 법인에서 김영옥 개인 통장으로 뺏 거. 그게 한 2억 정도 되거든. 그건 자기가 뺏 가기 싫으니까 자기는 합의하겠다 하겠지.

박준한 : 그러면 나머지 5억 돈은 그 두 명이서, 근데 김 응은 돈도 없을 거고 남혜정이가 5억을 뺏는대요?



---

최병선 : 모르지, 김 웅이 있는지 없는지. 개가 지명 수배자인지도 몰랐는데.

박준한 : 아- 대박이네, 진짜. 알겠습니다.

최병선 : 31일 날 또 내려 가.

박준한 : 다음에 보고 이야기해요, 그러면.

최병선 : 어. 알았어.

박준한 : 일단 15일 지난 뒤 연락 다시 한 번 드릴게요, 형님.

최병선 : 오케이.

박준한 : 예.

최병선 : 어, 어.

..... 끝. ....



- 녹 음 일 시 : 2024년 02월 19일
- 녹 음 장 소 : 전화통화
- 대 화 자 : 박준한 / 최병선

## 대 화 내 용 (4)

파일명 : 2024. 2. 19. 통화녹음

박준한 : 예, 여보세요?

최병선 : 응.

박준한 : 예, 형님.

최병선 : 왜 그렇게 조용해.

박준한 : 예?

최병선 : 왜 그렇게 조용해.

박준한 : 그냥 뭐 특별히 그냥 하는 게 없어서 기다리고 있어요, 모든 걸. 때만 기다리고 있어요.



---

최병선 : 뭐 때를 기다리는 거야?

박준한 : 아니, 지금 화장품 좀 뭐 좀 해보려고 하는데 여기저기서 물건을 줬다 말았다 줬다 말았다 하니까 맨날 그것만 매달려서, 한 한 달 동안 그러고 있어요.

최병선 : 넌 필러, 보톡스는 안 하지?

박준한 : 아니, 하기는 해요. 근데 지금 저희가 좀 줄었어요. 예. 그래서 그거는 본사들이 자기네들이 직접 수출하려고 지금 작년부터 그러니까 저희가 어떻게 크게 하지는 못하고.

최병선 : 넌 저기 구인모라고 아냐? 엠엔컴퍼니, 구인모?

박준한 : 아니요. 처음 들어봐요.

최병선 : 애 개인으로 작년에, 개인 사업자더라고. 작년에 한 160억 했던데?

박준한 : 160억이요? 어우, 많이 했네요.

최병선 : 그래서 애는, 이야- 내가 진짜 어이가 없어서. 애가 누구 소개를 받아서 내가 만났어. 나는 애를 뭘 하는지 몰랐고. 서로 이렇게 만나서 술자리에서 얘기하다 보니까 그래서 뭐 그걸 한다는 거야, 자기 브랜드로. 그래서 “그러면 OEM을 어디서 하냐?” 그랬더니 뭐 있대. 그거 어디 있냐면 우리 갔던 데 어디지?



---

박준한 : 아- 저기, 아-

최병선 : 한진식이?

박준한 : 예, 예.

최병선 : 그 회사에서 하고 있더라. 9.6불에 찍는다는데? 내가 모른 척하고 쪽 애기 들었거든. 2만? 한 달에 한 2만개?

박준한 : 2만 개 정도요? 9.6불,

최병선 : 그래서 내가, 어. 자기네 브랜드로.

박준한 : 아마 그러면 그거 저거 있을 거예요. 앞뒤로 뭐 있어요.

최병선 : 우리가 얘기한 개네는 다 모르는 거고, 대표의 와이프랑 자기랑 한대.

박준한 : 절대 그 구조로 나올 수가 없어요. 이거는 왜냐하면 9.6불이라고 하더라도 앞단에서 그걸 누군가 사줘야 되거든요. 게다가 회사 브랜드도 아니고 자기 브랜드이기 때문에, 이거는 말로는 내 브랜드인데 실제 앞단에 누군가랑 조인이 돼서 그거를 받아주는 애가 있을 거고. 그러면 단가가 생각보다 많이는 못 버는 구조예요.

최병선 : 어. 많이는 못, 마진이 적긴 적대.

박준한 : 엄청 적어요. 그러니까 근데 저게 있는 거는 중요하죠. 이제 바이어를 끼고 있는, 앞단에.

---



최병선 : 근데 이제 자기네는 이제 중국, 멕시코, 베트남 세 군데는 무슨 허가를 받았대. 중국 쪽에, 아, 필리핀, 중국, 멕시코. 그래서 그거는 제조사들도 없는 거고 뭐 그런 건데 받아서 그걸로 이제, 지금 메인은 중국인데 멕시코 이런 데 지금 나갈 거라고 그러는데. 지금 자네가 내보내면 한 70불 이렇게 나간다는데? 매출 증가한 게,

박준한 : 요즘 그런다는 사람들이, 그런다는 사람은 많은데 형님, 진짜 저도 이 바닥 오래 있어봐서 그런다는 사람들은 많은데 실제 까보면 진짜 매출이 정말 형편없어요. 그러니까 제 앞단에서도 우리도 그거를 하려고 했었잖아요, 사실은? 근데 마진이 안 맞았잖아.

최병선 : 이노투스, 이노투스가 저기 거라며. 거기는 자기가,  
(제삼자와의 대화 : 그냥 직진해서 세워주시면 돼요.)  
이노투스는 자기가 그걸 전량 다 자기가 갖고 있다는데?

박준한 : 이노투스를요?

최병선 : 어.

박준한 : 아니, 이노투스를 본인이 어떻게 갖고 있어요? 이노투스를,

최병선 : 메디투스 거지?

박준한 : 예, 예.

최병선 : 그거 자기네가 독점이라는데? 뭐,



---

박준한 : 아니, 그렇지 않아요. 이노투스는,

최병선 : 그런 거 아니야?

박준한 : 이노투스는 지금 물건이 안 나와요. 단종 됐어요.

최병선 : 그래, 어, 어.

박준한 : 단종 됐고.

최병선 : 물건을 갖고 있다고 그러던데, 자기가?

박준한 : 다 뿌린 거예요. 사갈 사람 사가라. 그러고서 저희도 그때 몇 천 개 받, 거의 1만 개 가까이 저희도 받고 다 해치웠어요, 그때. 그러니까 애네들은 이제 제일 마지막 물량 지금 갖고 있는 거고. 그거를 이제 팔아야 되는데 지금 이노투스가 옛날 같지는 또 않아요. 저 팔고 나서 그다음에는 좀 말이 좀 나와서 막 산다는 사람은 그다지 많지 않고 ‘200개 있어요, 300개 있어요, 500개 있어요.’ 이런 정도 약간 그런 분위기고, 자기 브랜드는 우리가 예전에도 만들려고 했잖아요. 그때 어디입니까?

최병선 : 그렇지, 어, 어. 제네투스.

박준한 : 근데 그거 다 빠그라진 거잖아. 다 빠그라진 게 결국에는 서로 마진이 안 맞아서 결국엔 빠그라진 거 아니에요, 솔직히 말해서. 돈은 둘째 치고. 우리도 돈 계산하지만, 해야 되지만 마진이 안 맞았고. 그다음에 회사에서도,





최병선 : 그때가 10불이었잖아, 그때. 10불.

박준한 : 10불인데 9. 몇 불까지 떨어준다고는 했었어요, 거의 비슷하게 MOQ만 맞춰주면. 근데 문제는 그거를 중국에다가 애네들이, 우린 또 중국이니까 “그러면 애네 자체 브랜드로 좀 띄울 거냐?” 그런 계획도 없었고, 제네톡스에서는 그냥 “너네들이 알아서만 받아서 알아서 플레이해라.” 그럼 우리가 원하는 대로 뭘 맞춰줄래? 그거는 또 그 당시에는 못 맞춰준다. 왜냐하면 애네들이 이제 법에 대해 쫓아 있어 놓으니까, 처음 하는 애들이어서. 건방만 떨다가 그냥 끝났죠. 그냥 그대로 끝나버린 거예요, 그건. 아무 의미 없이.

최병선 : 제네톡스는 OEM은 많이 한다고 그러던데?

박준한 : OEM 말고는 할 거 없어요, 개네들. 그게 다예요, 애네들은. 별 의미도 없고. 그럼 지금은 엄한 데에다가 잘못 투자했다가 완전히 이도 저도 아닌 상황이 될 수 있어서 다들 만들었던 사람들도 조금 이제 허리띠 졸라매는 분위기. 예. 진짜로.

최병선 : 수출이 안 돼, 더 이상?

박준한 : 수출이 쉽게 안 돼요, 쉽게 말하면. 왜냐하면 중국에서 지금 보톡스 잘못 들고 가면 그거 전량 폐기당해요.

최병선 : 음….



박준한 : 100% 폐기당해요. 그러니까 지금은 무조건 보톡스로 가는 게 아니고, 왜냐하면 보톡스는 약물이니까. 필러 쪽으로, 필러 쪽으로 가는데 이런 분위기가 보니까 제조사에서도 보톡스 필러를 묶어서 파는 거예요. “이거 필러, 니가 원해?” “어, 알았어. 그럼 보톡스도 받아가.” “너 보톡스 원해?”

최병선 : 거꾸로네, 옛날이랑?

박준한 : 예. 근데 또 “보톡스 필요해?” “알았어, 필러도 받아가” 그러니까 다 걸어놓은 거예요, 제조사에서. 그리고 지네들은 직접 자기네들이 판다고 하는데 이 보톡스 필러 바닥이 또 우리 같은 중간 업자들이 없으면 쉽게 좀 뭐라고 하지, 일이 스무스하게 진행은 또 안 되고. 그러니까 애네들이 제조사는 정식 허가받아서 진행하는 거 말고는 없는데 중국도 그런 분위기를 뻔히 아니까. 정식 업체가 ‘정식 허가 받으려다.’ 그러면 품목 하나당 허가비가 10억 정도 들거든요, 중국이. 5개 품목 허가받으려고 그러면 50억 들어요, 형.

최병선 : 아....

박준한 : 그럼 몇 년 있다 또 해야 되고,

최병선 : 그게 공식, 애가 얘기하는 그건가? 허가? 그건 아닌 것 같은데,

박준한 : 예, 예. 근데 그게 진짜 허가인 거고. 애가 말한 허가는 아마 중간에 뭐 하나 끼워서 좀 ‘빠자’로 허가 비슷하게 나갔든지. 아니면 통관이 되게끔 ‘관시’로 어떻게 통관만 시킨 거 보고 허가받았다고 하는 거죠, 형.



OEM이 됐든 정품이 됐든 허가받으려면 기본 10억이에요, 보톡스는. 필러가 7-8억인가 그러고. 그리고 저 뭐죠, 스킨부스터 이런 것도 한 3-4만 원하고 그래요, FM대로 하려면.

최병선 : 화장품도?

박준한 : 아이, 그럼요. 화장품도 그 가격대고. 그러니까 “제가 진짜 허가받았습니다.” 그러면 “아- 축하드려요.” 그리고 이제 저는 이제 뒤돌아서죠. ‘또 구라쟁이 하나 나왔구나. 이제는 또 별 구라를 다 치고 자빠졌네.’ 이제 이렇게 되는 거고. 오히려 중국은,

최병선 : 너 요즘 안 나와, 강남에?

박준한 : 나올 일이 별로 없어요, 형. 제가,

최병선 : 그럼 어디, 수서에 있는 거야?

박준한 : 예. 집에. 집에 있다가 그냥 화장품만 지금 조금 주력하고 있고. 보톡스, 필러는 오래되면 조금 풀린다고 하는데 지금 중국이 딱 막혀 있으니까.

최병선 : 아니, 그러니까 지금, 아이,

박준한 : 중국에, 중국 한 달 동안 형, 썩 난리 났었어요. 보톡스 우리 앞단에 나보다 크게 하는 두 업체가 다 걸렸어요, 동시에.

최병선 : 그럼 물건만 그냥 뺀 거야?



**박준한 :** 아니, 물건 다 뺏기고 한 팀은 ‘빠꾸’ 맞고 한 팀은 아예 뺏기고. 그다음에 우리가 들어가려고 하고 있다가 전면 중단. 뒤로 빼자. 지금 우리 앞단에 김 사장이라고 있거든요, 또 다른 놈 하나. 개랑 이야기해서 “일단은 좀 잠잠 하자.” 그래서 지금 그거 동남아 쪽으로 일부 좀 빼고 있고. 중국에서는 달라고는 하는데 아니 뭐, 해관들이 다 잡고 있는데 이거는 지금 방법이 없어요, 중국도. 중국이 돈이 없어서 공무원들이 한 일주일 나와서 수금 좀 하고 집에 가거든요?

**최병선 :** 응.

**박준한 :** 한 달 있었대요, 한 달.

**최병선 :** 뭐를?

**박준한 :** 집에도 안 가고 파견 나와서 형, 한 달, 북경에서 무슨 사행까지 한 달, 북경에서 심천까지 한 달, 대륙을 가로질러서 집에 안 가고. 왜냐하면 자기들도 돈이 없으니까. 이때까지 뒤로 해먹은 돈이 있어야 되는데 그거 채워질 때까지 한 달 동안이요. 그래서 우리도 수출을 한 달을 못하고 있었다니까. 나 돌아버린 줄 알았어요. 중국 시진핑 개새끼예요. 월급을 안 주는지 진짜 개판이에요, 진짜 중국 지금.

**최병선 :** 영준이네도 지금 러시아 화장품 수출하던 거,

**박준한 :** 예. 다 막혔을 거요.



최병선 : 못했어. 아니, 하긴 하는데 결제는 애네가 일주일에 한 번씩 받았거든, 달러로. 루블화로 준대.

박준한 : 그렇죠. 근데 러시아는 루블로 돌린 지가 한참이어서,

최병선 : 달러가 없대.

박준한 : 저희도 러시아 애들 몇 명이 컨택이 먼저 왔어요. 병원까지 오겠다고 그래서 그러면 “나 병원 나오는 날 맞춰서 와라.” 그랬는데 씹새끼들이 루블 이야기하길래 “고 아웃, 고 아웃” 그랬다니까요, 저도. “고 아웃.” 나가라고. 루블은 지금 지금 어디 잠비아 달러하고 똑같은데, 짐바브웨 달러 수준인데. 지금 루블을 이야기하길래 ‘미쳤나?’ 내가, 부르마블도 아니고.

최병선 : 결제를 그래도 일주일에 그래도 해주던 게, 애네 엄청 큰 회사잖아, 골든애플이. 그 회사가 그러잖아.

박준한 : 예. 근데 지금 해외 하는 데들은 달러 돌리는 데 말고는 어려운데 그나마 달러 돌리는 데들도 다 물량 축소 분위기고, 문들을 지금 다 잠그고 있어서. 하여튼 지금 뭐 하여튼 미국 대선 끝나야지 이것도 뭐 달라진다. 한국도 대선 지나야 달라진다. 다 기다리고 정치권만 쳐다보고.

최병선 : 그럼 저기 소주나 한 잔 하자.

박준한 : 형 그나저나 우리, 우리 거는 4월 말이 기일인데 어떻게 돼요?

최병선 : 윤용은 아직도 저것도 안 받았다니까. 나는 대구는 두 번 가서 이제 끝났



---

고. 남해정이만 지금 수서에서 당기려고 지금 출석 요구해왔는데 아직 안 왔대.

박준한 : 아이씨, 미치겠네. 일단은 저희도 그게 좀 해결이 돼야 되는데, 형님. 일단,

최병선 : 그러니까 내가 지금, 나 지금 다른 방법 좀 쓰고 있어, 지금.

박준한 : 저번에 그거는요? 그 누구죠? 최지영? 아니, 뭐 박영선?

최병선 : 아, 린드먼?

박준한 : 예, 예.

최병선 : 그것도 지금 이제 가결산 보고 있는데, 지금 내가 지금 약간 동군이 이름으로 법인 하나 내가 또 내려고. 생큐마트만 떼려고. 내일 이제 내 동생이랑 이마트 여기 만나거든. 대한상인은 좀 무거우니까 일로 좀 빠자 해서 동군이 이름으로 해서 지금 법인 하나 내서, 생큐마트 수수료는 거기로 들어오니깐. 그러면 애네 월급만 주고 나머지 지금 룬이 있잖아.

박준한 : 예, 예.

최병선 : 지금 그렇게 하려고 그러는 거야. 아니면 대한상인은 이자 때문에 이씨, 그래서 대한상인이랑 지금 분사해가지고 지금 그렇게 가려고 지금, 변호사 만나고 지금, 내가 그리고 기철이 잘랐다?

박준한 : 아, 이야기 대충은 들었어요, 형님.



최병선 : 아- 모르겠다, 나는 이씨, 아- 진즉에 잘랐어야 되는 것 같은데 씨, 지금  
세무사 지금 어린 애 하나 쓰는데 말 잘 듣고 그냥 괜찮은데. 아-

박준한 : 그러면 형 4월 말에는 일단 저희는 어려운가요? 어떻게 돼? 이거 좀,

최병선 : 월 얼마라도 이제 돈이 나오니까, 한 2천씩 남으니까. 결국 옛날에 얘기했  
던 그 내용이야. 너랑 얘기했던 “몸집 줄여라.” 뭐 이런 건데. 그거 몸집  
줄이는 건 답이 안 나오고 그냥 분사 개념인 거지. 돈 되는 것만 따로 떼  
어서 동군이 이름으로 100% 지분 넣어가지고 지금 법인 만들고 있거든. 그  
렇게 해서 이제 빼야지.

박준한 : 그러면 4월 이후에는 뭐 한 달에 한 돈 천씩이라도 돌아가지나요? 어떻게  
돼요?

최병선 : 뭐 계획상으로는 그렇지 뭐. 돈 천은 남지.

박준한 : 그래요? 그러면 그게 저희 쪽으로는 돌려질 수 있는 거예요?

최병선 : 그렇게 해서 빼서 줘야지, 뭐. 개인적으로 빼서 줘야지. 비용으로 빼든가  
해서 빼야지.

박준한 : 알겠습니다. 일단은,

최병선 : 내일이 중요해, 내일이. 아- 이마트가 법무 검토를 진행해야 된다는데 이제  
그래서 내 동생이랑 다 데리러 가는 거야. 동군이랑 이 과장이랑 가서 이  
런 내용이다. 명분은 여기 김광수 때문에 그렇다고 이제 하는 거지. 아직도



---

대한상인은 김광수 지분이 남아 있으니까.

박준한 : 알겠습니다. 그러면, 아-

최병선 : 그래. 소주나 한잔 해, 언제.

박준한 : 알겠습니다.

최병선 : 이번 주에 하든가.

박준한 : 예.

최병선 : 응, 응.

..... 끝. ....





- 녹 음 일 시 : 2024년 05월 08일
- 녹 음 장 소 : 전화통화
- 대 화 자 : 박준한 / 최병선

## 대 화 내 용 (5)

파일명 : 2024. 5. 8. 통화녹음

박준한 : 형님,

최병선 : 응.

박준한 : 아, 이거 답변 좀 주세요. 제가 지금 중간에서 완전 난처하게 됐어요.

최병선 : 아니 이게 내가 대한상인은 하여튼 정리하고,

박준한 : 예,

최병선 : (....),

박준한 : 여보세요? 예, 예.

최병선 : 양 전무 하는 쪽으로 하고 내가 지금 다른 일 좀 하나 보고 있거든. 그게



아마 다음 달부터는 거기서 좀 나올 거야, 돈이. 이게 이거랑 상관없는, 유통이랑 상관없는 일인데. 내가 지금 하고 있는 게 있어. 그래서 일부 만들 거라고 해서, 거기서 내가 뭐, 그러니까 저걸로 주면 돼. 내가 개인적으로 빼서 줄 테니까 매달 1,000 정도? 다음 달부터는,

**박준한 :** 지금, 아니, 그러니까 형, 사실은 이제 매달 저번에 300 이야기를 하니까. 사실 그래서 난리가, 형이 그때 그랬잖아요?

**최병선 :** 300을 준다고 그랬어?

**박준한 :** 예. 그러니까 나는 그거 그냥 그대로 전했다가 완전 개 뒤집어졌어, 형. 진짜 뺨 아니고. 무슨 1억 3,000을 한 달에 300씩 하면 4년 동안 누가 이거를 하나. 그냥 만기 딱 다가와서는 바로 그냥 안 들어오니깐. 그거 저거 진행했죠, 집에서 완전 열 받아서. 난 옆에서 아무 말도 못하고. 근데 이제 폐문부재 떠버리니까 “돈 안 갚으려고 이러네.” 그러니까 “소송 들어가겠다.” 지금 생난리 나가지고 아침에도 무슨 뭐 소송한다고 지금, 저 변호사 통화하고 있길래 내가 좀 기다려보라고 해서 지금 부랴부랴 지금 전화한 거거든, 아침에?

**최병선 :** 내가 다른 쪽으로 저거 하고 있어. 다른 일. 다음 달부터 내가 돈, 지금은 얼마나 나올지 모르겠는데. 계획상으로 뭐, 한 달에 3-4천은 내가 나오게 해놨으니까.

**박준한 :** 형 앞으로요?



---

최병선 : 어. 현금으로. 내가 현금으로 받아, 현금으로.

박준한 : 그러면,

최병선 : 받아서 거기서 내가 너한테 현금으로 매달 전해주든가 이래야지.

박준한 : “그거는 얼마씩 저한테 주겠다.” 뭐 이야기를 하고서 저기다 이야기를, 그러니까 이거예요. “300? 어이없네.” 근데 3월 됐는데 아무것도 없어. “봐라.” 4월 됐는데 아무것도 없어. “봐라.” 내용증명 보내고 폐문부재 나오고 뭐 가압류 뜨니까, 나야 이제 들은 얘기는 있는데 그걸 어떻게 포장이 안 되잖아, 사실 이 말은. 막말로 양동군 회사에서 뭘 한다고 했는데 아무 리스폰스도 없고 하니까. 아침부터 형, 진짜 내가 거짓말 안 하고 와- 최악이야, 최악. 진짜로. 변호사 통화하고 있더라니까, 아침에 사무실에.

최병선 : 내가 고소한 거 1년 되도록 지금,

박준한 : 예?

최병선 : 조사도 안 받았어, 남해정이는. 어제 지랄하고 (...) 거기 연락해가지고 씨발. 하긴 거기도 뭐 일주일에 한 번 수서경찰서에 전화한다는데. 내가 매일 한 다, 나도 그래서. 그 변호사 새끼 변호사지만 개한테. 수임료 뭐 씨, 수임료도 3,000 받아 가놓고 착수금이 씨, (...),

박준한 : 그러면 다음 달부터면 언제부터예요? 정확히. 저는 뭐라고 이야기를 해야, 여기서는 진짜 이번 주 내로 아무 뭐 없으면 바로 그냥 뭐 민사 진행하겠

---



---

다는 거예요, 솔직히 말하면.

최병선 : 그거 뭐 법인 해도 의미 없어. 내가 대한상인 지금 없앨 거야. 의미 없어.

박준한 : 아니, 어차피 형 연대보증이 돼 있단 말이에요, 형도.

최병선 : 아니, 그러니까 돈을 받는 게 목적이잖아. 그래서 내가 있는데 지금 안 주고 있는 게 아니고. 지금 구조 만드느라고 약간 그레이 쪽, 2차 PG 가상계좌 이쪽 지금, 코인 지금 하고 있으니까. 매달 내 앞으로 그냥 내가 리셀(....) 해서 받는 걸로 해놨거든.

박준한 : 그러면,

최병선 : 이제 하면 입금 금액이 얼마인지 봐야지, 뭐. 그거 지금 통화하고 있었어. 한 두 달되면,

박준한 : 그러면 “한 달에 얼마 정도씩 이자를 어떻게 해서 어떻게 하겠다.” 말이 있어야 되지 않아요, 형? 진짜로.

최병선 : 말일 날 1,000씩 줄게, 말일 날.

박준한 : 말일 날 조금씩요?

최병선 : 일단 그렇게 해놓고 1,000만 원 씩 해놓고. 이게 목돈이 한번, 이것도 한 두세 달 하면 목돈이, 씨드가 쌓이거든. 거기서 내가 먼저 빼서 주든가 (....).

박준한 : 아- 형, 1,000만 원 해서 1년 기다리라면 나는 이 말 못 해요. 또 싸움 나

---



---

요, 진짜. 아침 내내 소리 지르고, 소리 지른 게 아니라 욕만 처먹고 있다가 나온 거예요, 지금.

최병선 : (...) 씨드가 생기면 내가 목돈을 먼저 쓸 수가 있다고. 그 무슨, 우리가 디파짓(deposit)은 받으니까,

박준한 : 아- 이 말을 또 난 또 어떻게 전해야 됩니까?

최병선 : 어떻게 하나, 씨발 (...) 나도 이게 소송에서, 내가 이거 받아서 줄려면 “나는 그렇게 해서라도 내가 주겠다, 말일에.” 해야지, 당장은.

박준한 : 아- 나는 진짜 이 말을 어떻게 정리를 해서 전해야 될지도 모르겠어요, 형. 솔직히 말하면.

최병선 : 그렇다, 상황이. 갚을 의지가 있고 갚겠다. 일단 1,000만 원씩이고 나도 목돈 나오면 빠서, 나도 뭐 시달리는 거 싫으니까. 알았어. 어떻게 양해를 좀 구해 봐.

박준한 : 이거 기간 정해놓고 뭐를 하든지. 아니, 형, 양해를 구해봐야 할 문제가 아니라니까요, 이거는? 이거는 그냥 딱 “원하는 대답 안 나오면 그냥 소송하겠다.” 예요, 여기서는.

최병선 : 원하는 게 뭐야, 그럼 어떻게 해야 해?

박준한 : 아니, 갚을 거냐 말, 형, 리스폰스가 내내 없었잖아요. “해 준다, 해 준다” 해놓고서,

---



최병선 : 일이 없으니까, 지금 내가 갚을 여력이 없으니까 못 갚았지. 다른 일을,

박준한 : 그러니까 중간에 나는, 형, 중간에 나는 껴서 뭘 말을 어떻게 전해요, 이것  
를? 그러니까 나도 환장하죠, 이게.

최병선 : 아니, 그러니까 중간 중간에 과정 관리를 해주려고 그랬는데 뭐, 확실한 게  
나도 지금 없으니까. 어제부터, 어제까지 두 달? 나도 일 만든 거야. 뭐 이  
찾듯이 따라다니고 뭐,

박준한 : 아니, 그러면 양동군 회사에서도 돈이 나온다면요?

최병선 : 거기는, 거기 월급도 딱 월급 주고 세금 내면, 그러니까 우리는 매출이 떨어  
졌잖아, 그게 어쩔 수 없이. 그것도 지금 내가 동군이한테 해서 내일 뭐  
전자담배 인터파크에 공급하는 거 벤더 계약해놓고 내일 내가 만나기로 했  
어, 인터파크 상무랑 동군이랑. 해서 이익 만들어두고, 거기서도 이익 나오  
면 거기서라도 빼주지. 그쪽이랑 나랑 하면 한 달에 2,000이든 뭐, 빼주면  
되지. 나도 매달 주는 게 그걸 기본으로 하고, 목돈 내가 빠지면 줄게. 목  
돈으로. 소송해서 받는 거는 뭐 요원한 얘기인 것 같고, 내 입장에서.

박준한 : 아니, 우리 쪽에서 형을 민사로 하겠다고 저쪽이 저 난리 나고 아침에 대  
판 싸웠다니깐요, 진짜. 아휴, 나 머리 아파 죽겠네. (한숨)

최병선 : 나도 현실적인 얘기를 해줘야지, 뭐. 1,000이든 2,000이든 일단 1,000은 내  
가 매달 말일 날, 내가 개인적으로 받는 거에서 내가 빼주고. 그다음에 목  
돈 생기면 주고. 내가 좀 확답을 못 주겠어. 일은 어쨌든 두 개는 돌아가게



---

해봤는데 이제 얼마가 돈이 꽃히느냐의 문제지, 뭐. 목돈 들어오면 목돈으로 내가 먼저 빼줄 테니까.

박준한 : 최소 1,000만 원 이상 보장은 되는 거예요, 그럼?

최병선 : 그래. 어. 내가 지금 당장 돈 나갈 게 없어. 나도 지금 최소한 지출로 지금 해놔서. 나오면 그걸로 ‘빚갈이’ 해야지, 나도 뭐.

박준한 : 나는 마누라, 뭘 이야기하지? 아휴, 나 떨려, 떨려, 지금. 형, 나 지금 카드 뺏겼어요.

최병선 : 난 마누라가 돈 달라고 난린데, 지금. 서비스 받아서 쓰라 그랬어.

박준한 : 아.... 일단은 저도, 아.... 이거 어떻게 말을 해야 돼?

최병선 : 그 일을 한 나도 두세 달 동안 만들었어. 그래서 여기저기 지금 다른 쪽으로 해서, 내가 지금 남의 거 막, 지금 더 이상 돈 받기도 그렇고. 하여튼 내가 저 애들 그거 시키는 거 해서 내가 가져오라고 얘기해봤으니까.

박준한 : 일단은, 아- 나,

최병선 : 근데 뭐 한 방에도 빼주고. 근데 그거를 한, 내가 볼 때 한 두세 달은 걸려, 이게. 일이 안정적으로 돌아가려면.

박준한 : 그럼 보세요, 형님. 4월 달이란 말이에요. 4월이 만기였잖아요. 5월이고. 두세 달, 그럼 5, 6 일단은 또 “기다려라.” 잤아. 그러니까 언제부터 어떻게,



**최병선 :** 과정 관리를 해줄게, 내가. 이걸 뭐 이제 매일 돈 들어오는 일이니까. 해놓으면,

**박준한 :** 그러니까 솔직히 GNK, 이거는 이제 내 돈이 아니니까 막말로 이야기를 해서, GNK에서는 “언제부터 어떻게 되냐?” 예요. 그러면 막말로 이야기해서 그러면 “6월 1일부터라도 해서 아니면 이달 말이라도 해서 일단 돈이 들어가서 어떻게 정리를 한다.” 말이 나오면 뭐 “계약서를 다시 쓰자.” “차용증을 다시 쓰자.” 말이라도 나올 거란 말이에요. 그러니까 지금 형이 던지는 말이, 그냥 “나 지금 이래 이래 하고 있으니까 아- 나도 몰라.” 지금 이거하고 똑같은 말이야. 나는 그 일을 더 모르잖아, 형. 이거를 다시 또 거기를 어떻게 설명을 하냐고. 그러니까 내가 지금 아우, 뒷골 당겨.

일단은 카톡으로라도 형, 정리를 해서 좀 주세요, 그럼. 언제부터 어떻게라도 하겠다. 그러면 내가 이제 와이프한테라도 이야기를 할 테니까. 뭐 레퍼런스가 뭐가 있어야지 저도 이야기를 할 것 같아요, 진짜 이거는.

**최병선 :** 그러니까 뭐 일 내용을 굳이 설명할 건 없잖아. 내가 일정만 공유해 주면 되잖아? “언제, 어떤 식으로 상환하겠다.” 그렇게 해서 내가 정리해서 주면 되지? 스토리를,

**박준한 :** 그러니까 최소한 언제부터는 어떻게 입금이 따박 따박 된다. 뭐 계획이 있어야 되니까.





최병선 : 현실적으로 가능한 건 6월 말이야, 내가 지금.

박준한 : (한숨)

최병선 : 이달 말은 모르겠다. 그거는 뭐, 괜히 얘기했다가 또 미스하면 안 되니까.  
나는 이제 미니멈으로, 보수적으로 내가 적어서 보내줄게, 그럼.

박준한 : 일단 주세요. 나는 그거 갖고 내용을 전달만 할 뿐이에요. 지금 이거는 완전 칼자루 다 넘어갔어요. 형, 나는 개털 됐어요, 개털. 진짜로.

최병선 : 알겠어. 보내줄게, 카톡으로 해서.

박준한 : (한숨) 알겠습니다.

최병선 : 응.

박준한 : 예.

..... 끝. ....

상 호	경청속기사무소	담 당 속 기 사	임 승 주
사업자등록번호	194-26-00377	국가기술 자격번호	11-G2-000297
사업장소재지	서울시 서초구 서초중앙로 115, 서릉빌딩 3층 경청속기		
중 목	녹취록 및 회의록 작성		



열람용

경청속기사무소

[www.kac67.com](http://www.kac67.com)

---

서울시 서초구 서초중앙로 115, 서릉빌딩 3층 301호

TEL : 02) 2055-0402 / FAX : 050) 8098-0402 / E-Mail : [kac67@naver.com](mailto:kac67@naver.com)