

점포 폐업 시 알아둘 법률상식

2보 전진 위한 1보 후퇴 '폐업'

제과점을 창업하고 경영하려면 이것저것 신경 쓸 게 한두 가지가 아니다. 그중에서도 아무것도 몰라 제일 막막하게 하는 것은 법과 세무에 관련해서다. 하나하나 따져 보면 그리 어려운 것도 없다. 권리 앞에 당당한 제과인으로 거듭 나기 위한 생활 속의 법률 상식 노트를 펼쳐보자.

정리 · 김미선 기자 | 일러스트 · 홍승주

인생을 살아가다보면 손으로 이루 다 헤아릴 수 없을 정도로 많은 일을 경험하게 된다. 제과인이라면 스스로의 기술과 노력으로 얻은 점포에서 일군 수익으로 가족을 부양하고 재산을 불리기를 꿈꾼다. 사업을 하다보면 하나의 작은 점포가 기업을 이루고 더 나아가 대기업으로 성장하는 과정에서 순탄한 성장을 보이기도 하지만 끝이 보이지 않는 침체에 빠져 허우적거리는 어려움도 간과할 수 없다.

요즘처럼 불경기가 오래 지속될 때는 사업하는데 어려움이 따른다. 만일 점포를 운영하기가 너무 어렵다면 가만히 앉아 자본만 축내고 있을 것이 아니라 잠시 쉬면서 과거를 조용히 반성하고 기록하면서 새로운 계획을 세워나가는 것도 한 방법일 것이다. 이번 사업의 실패 원인을 꼼꼼하게 짚어 문제점을 찾아낸다면 다음에 점포를 다시 오픈할 때는 한결 수월하게 성공을 점칠 수 있다.

재도약을 위한 과정으로 무엇보다 중요한 것은 지금의 사업을 잘 마무리하는 것이다. 이왕이면 제 값을 받아 점포를 처분하고, 함께 일하던 종업원들과의 관계 또한 서로 불만이 쌓이지 않도록 매끄럽게 정리하는 것이 좋다.

점포를 매물로 내놓을 때 마음자세

사업주는 점포를 처분하기로 일단 결정하면 일이 손에 잡히지 않게 마련이어서 제품의 질과 서비스 수준이 눈에 띄게 떨어질 수 있다. 그렇지만 사업을 하는데 있어 재산을 쌓아가는 것도 중요하지만 점포의 마지막 순간을 잘 관리해 손해를 조금이라도 줄이려는 자세 또한

다음 사업의 성공을 위해서 무척 중요하다.

점포를 매물로 내놓을 때 가장 큰 문제는 권리금을 얼마나 제대로 받을 수 있는지 여부다. 권리금을 제대로 받기 위해 새로 입주하려는 사람의 시각에서 내 점포가 내가 받으려는 권리금만큼의 가치가 있는지 꼼꼼히 따져볼 필요가 있다.

권리금을 원하는 대로 받으려면 맨 먼저 손님이 많아 야 하고 점포의 시설들이 파손되거나 고장난 것 없이 제구실을 하고 있어야 한다.

다시 말해 점포를 제 값 받고 처분하려면 내놓겠다고 생각한 순간부터 전보다 훨씬 사업에 최선을 다해 '살아있는 점포'로 보이게 하는 것이 중요하다.

폐업할 때 직원 관리

직원들은 자신이 일하는 점포가 매물로 나왔다는 것을 알게 되면 일에 소홀해지고 새로운 직장이 구해지면 사전 연락없이 갑자기 그만두기 때문에 제품의 품질과 서비스 등이 눈에 띄게 떨어져 고객 불만이 쌓여 고객이 찾지 않는 점포가 될 확률이 높다. 이럴 경우 점포의 가치가 떨어져 권리금을 제대로 받을 수 없게 되는 것은 볼을 보는 뻔한 일이다.

폐업에 따른 직원들의 동요를 막기 위해서는 그들이 지닌 미래에 대한 불안을 덜어줄 수 있는 조치를 취해야 한다. 점포를 이전할 때 다시 채용한다든지, 다음 일 자리를 미리 알아봐준다든지, 퇴직금 등의 금전 문제를 깨끗이 마무리 짓기 위해 사전에 양해를 구해 업주가 마지막까지 최선을 다한다는 모습을 보여줘야 한다. 사업주와 직원 사이에서 가장 중요한 것은 서로에 대한 신뢰다. 점포 문을 닫는 그날까지 살아있는 점포가 되

기 위해서는 직원들에게 사업주의 진실한 모습을 보여주는 것이 지름길이다.

매물처리 중개사의 선정문제

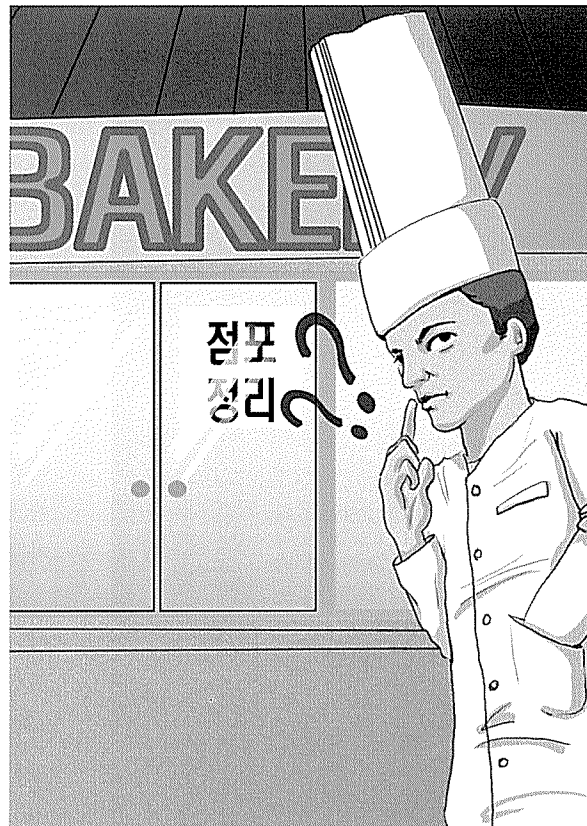
부동산중개는 토지, 건물, 점포, 아파트 등 범위가 워낙 넓어서 아무 중개사나 제과점의 매매거래를 원활하게 처리할 수 있는 것은 아니다. 다시 말해 소규모 점포 매매만을 전문으로 취급하는 중개사를 골라 매매거래를 처리해야 제값을 받을 수 있고 매매과정의 고통도 최소화할 수 있다.

특히 요즘에는 제과점만을 전문적으로 거래하는 중개사도 활동하고 있어 제과점 창업을 원하는 사람이나 반대로 내놓기를 원하는 사람이 집중적으로 몰리기 때문에 전문 중개사를 찾으면 오히려 거래가 빨리 성사될 가능성이 크다. 점포를 내놓았다는 소문이 나면 여러 가지 크고 작은 피해를 볼 수도 있기 때문에 처리기간이 길어져 권리가 점차 떨어질 수밖에 없는 상황으로 몰릴 수 있다.

점포 거래가 끝난 다음

점포의 양도 계약이 성사되고 나면 대부분의 사람들은 당분간 폭 쉬고 싶다는 생각을 쉽게 하지만 무기력하게 늘어져 있는 것은 휴식이 아니라 낭비다. 과거를 조용히 되짚어보면서 그간의 업무자료를 꼼꼼히 다시 한번 들여다 볼 필요가 있다.

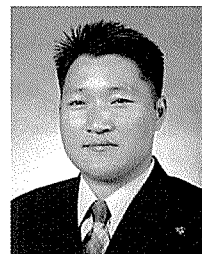
제과점처럼 작은 점포를 경영하는 사업주들이 빠지기 쉬운 함정은 사업체의 전체적인 현금 흐름을 꿰뚫어 보지 못하고 그날그날 들어오는 현금에만 관심을 가지는 주먹구구식 경영을 꼽을 수 있다. 누적됐거나 빠져나가는 부채의 원금이나 이자, 기타 지출내역 등에는 관심이 없거나 아예 무시하기 일쑤다. 이러한 태도는



수입이 야금야금 새어나가 점포의 가치를 제대로 파악하는데 곤란을 겪게 하는 요소다.

다음 사업을 계획할 때는 알게 모르게 돈이 새나는 틈새를 막아 좀 더 짜임새 있게 사업을 추진할 수 있도록 치밀한 계획을 수립해야 할 것이다. ㉓

글 · 공재옥 부동산컨설턴트
(주)대신코리아부동산 016-724-5291
세무 자문 · 정동현 세무사
정동현세무사사무소 02)876-2376
법률 자문 · 문교석 법무사
M.K법무사사무소 02)874-9870



‘제과인의 권리찾기’ 코너가 이번 호를 마지막으로 지난 일 년 동안의 여정을 마감합니다.

그 동안 점포 임대차·세무·법무 등의 까다로운 문제에 대해 제과인들에게 실용적인 정보를 제공하기 위해 많은 노력을 기울여주신 공재옥 공인중개사, 정동현 세무사, 문교석 법무사 등 전문가 그룹에 월간 <베이커리> 편집부가 감사의 뜻을 전합니다.