Ferdinando Frega – Nando the Scribe

THE FREE CONSULTATION



Gillettenarrative.com

무료 GILLETTE 상담

프레임

전날 저녁 나는 단골 채소 가게에 들렀다. 그 주인은 나의 첫 이탈리아 독자 가운데 한 사람이다.

그는 Gillette Saga의 책 한 권, 『OUTSIDE ALL PREDICTION』이라는 제목의 책을 읽었다고 했다. 그리고 서사 속에 자신에게 역할을 준 것에 고마워한 데 이어, 자기가 무엇을 해야 하느냐고 물었다.

나는 그의 가게를 위해 무료 상담을 해 주겠다고 했다. 나는 과일이나 채소를 한 번도 팔아 본 적이 없고, 늘 소비자였을 뿐이었는데도.

거룩한 어머니 Gillette의 규칙에 따라 나는 처음부터 경고했다: 접근 방식은 회피(법이 허용하는 절세)이지 탈세(탐욕이 이끄는 것)가 아니라고 — 그의 업계에서 많은 이들이 긋는 법을 몰랐던 가느다란 선이었다.

나는 부패하는 상품과 부패하지 않는 상품, 계절 상품, 유통 기한을 정의했다. 그러자 그는 나를 바라보며 말했다: 그런데 정말 이런 물건을 한 번도 팔아 본 적이 없는 거 맞아요?

손상된 상품을 폐기할 때마다 날짜가 찍힌 사진을 매일 찍어 두는 것은 폐기와 손실을 기록하는 데 필수적이다. 그 사진은 일일 보고서(날짜, 품목, 무게)와 함께 보관되어, 회계 서류를 뒷받침하는 구체적인 시각적 증거가 된다 — 감사에서 증거를 단단하게 만들어 주는 것이다.

부패하는 상품의 평가 — 매출의 5% 상한은 나의 문학적 창작이었고, 그런 세법은 존재하지 않는다. 내가 건네는 도구가 터져 버리지 않도록 그에게 한계를 정해 주려는 것이었을 뿐이다.

일부 품목에서 반품이 되지 않는 것은 공급업체와의 상시 계약 때문이며, 영업 손실에 해당한다 — 추적의 이상이 아니라, 맥락으로서 회계사에게 알려야 할 이미 알려진 계약 조건이다.

이 항목들은 이미 준비된 일일 보고서와 함께, 회계사가 올바른 세무 처리를 정하는 데 쓰는 바탕이 된다.

내가 회계사가 아니라는 것을 그가 눈치채도록 잠시 말을 멈추자, 그는 나를 꽉 끌어안고 고마워하며 선물로 주려고 물건 한 꾸러미를 집어 들었다 — 하지만 나는 받지 않았다.

그것은 그저 무료 접근이었다, 나의 gillettenarrative.com에서처럼.

Ferdinando