

納稅誠實度에 대한 稅務專門家の 役割*

Role of Tax Specialist in Tax Compliance

卞容煥**

(Byun, Yong-Hwan)

논문접수일 : 97. 12

게재확정일 : 97. 12

목 차

I. 서론	IV. 결과의 분석
II. 납세성실도와 세무전문가	V. 요약 및 결론
III. 가설의 수립 및 연구모형	<참고문헌>
	<부록>

I. 서론

납세성실도(tax compliance)에 영향을 미치는 요인은 수없이 많다. 조세공정성, 세무조사빈도, 벌금, 조세복잡성, 조세윤리 등이 납세성실도에 영향을 미치는 대표적인 요인으로 인식되어 그간 이러한 요인들에 대한 연구가 계속 진행되어 왔다. 한편 납세성실도에 영향을 미치는 세무전문가의¹⁾ 역할은 비교적 최근에 연구대상이 되기 시작했다. Blumenthal and Slemrod(1992), Collins, Milliron and Daniel (1990), Slemrod and Sorum(1984) 등은 세무전문가를 통한 세무신고비용, 서비스만족도, 공격적 세무신고 성향²⁾ 등을 연구했다. Reckers, Sanders and Wyndelts (1991), Klepper, Mazur

* 이 연구는 1992년도 한림대학교 학술연구조성비에 의하여 이루어졌음.

** 한림대학교 경영학과 부교수

1) 공인회계사, 세무사 등 납세자에게 전문적인 지식을 가지고 세무자문을 하는 사람을 칭한다.

2) 세무신고시 공격적인 태도를 취한다는 것은 납세기피와 그 의미를 달리한다.

납세기피는 문자 그대로 세법을 위반하여 고의적으로 탈세와 유사한 행동을 하는 것이다.

and Nagin(1991), Ayres, Jackson and Hite(1989) 등은 납세성실도에 대한 세무전문가의 영향력을 검정해 보았다. 그런데 이러한 연구의 대부분은 납세자와 납세신고를 해주는 세무전문가를 서로 독립적인 관계로 전제하여 이루어짐으로써 납세자와 세무전문가의 특수관계에 대한 고려를 하지 않은 문제점이 있었다.

양자사이의 특수관계에 대한 연구는 납세자의 위협선호도가 세무전문가의 의사결정에 어떠한 영향을 미치는가를 중심으로 이루어져 왔다. 특히 납세자가 세무신고시 공격적인 태도를 취하는 경우에 세무전문가 역시 공격적인 세무보고를 하게 된다는 것은 Duncan, LaRue and Reckers(1989), Jackson, Million and Toy(1988) 등의 연구에 의해 확인되었다. 그런데 이 연구들은 세무전문가의 응답을 통해서만 이러한 관계를 살펴본 것으로 일방적인 흐름에서만 세무전문가와 납세자간의 의사결정 영향력을 알아본 것이다. 즉 양방향에서 관찰한 것이 아니므로 포괄적인 의미에서 납세자와 세무전문가 사이의 납세성실도에 대한 영향력의 흐름을 알아본 것은 아니라고 볼 수 있다.

납세자가 직접 작성한 납세신고보다 세무전문가가 대리 작성한 납세신고가 훨씬 공격적이라는 것은 기존의 연구에서 이미 확인되었다. 그리고 이러한 세무전문가의 공격적 세무보고는 고객인 납세자로부터의 요구에 의해 이루어지고 있다는 것을 확인한 연구도 있다. 그런데 불확실한 세무환경에서 납세자가 직접 작성한 세무보고는 일반적으로 보수적인 입장을 취한 것으로 나타나 있다.(Hite, 1992) 상식적으로도 일반 사람들은 불확실한 상황하에서는 모험보다는 안전을 선호하는 위험회피형의 태도를 취한다는 것은 자명한 사실이다. 이러한 논리는 납세자가 세무전문가의 공격적 태도에 일조를 한다는 기존의 연구와 완전히 대치된다. 과연 납세자가 불확실한 세무환경하에서 세무전문가에게 공격적인 세무보고를 요구하는 것이 보편적일까?

기존의 연구가 세무전문가의 의사결정에 대한 납세자의 영향력을 전제로 한 반면 본 연구에서는 세무전문가가 납세자에게 미치는 영향을 살펴보고자 한다. 그리고 일반화되어 있는 세무전문가의 공격적 세무보고가 과연 고객인 납세자의 요구에 의해 비롯되었나를 납세자의 입장에서 관찰해 보는 것을 본 연구의 주된 목적으로 한다.

II. 납세성실도와 세무전문가

1. 납세자가 세무전문가를 찾는 이유

납세자의 납세성실도에 영향을 미치는 요인들에 대한 연구는 폭넓게 진행되어왔

반면 공격적인 태도는 미래에 대한 불확실성을 감수한다는 뜻이다. 즉 세무당국의 입장이 납세자의 입장과 달라 행정적으로나 법적으로 분쟁의 소지가 있을 수 있다는 불확실성을 기꺼이 받아들이는 태도이다.

다.[Jackson and Milliron(1989),Weigel,R.,D.J.Hessing and H.Elffers, (1987)] 그중 저지이론구조(deterrence theory framework)하에 납세성실도를 관찰하는 연구는 상당히 관심도가 높은 분야로 자리매김을 하였다.(Grasmick and Green,1980) 이 모형에 따르면 각 개인의 납세성실도는 탈세행위가 발각될 확률 또는 그에 따르는 벌칙의 강도에 영향을 받는다. 과세당국에서 납세기피를 예방하기 위해 사용하는 세무조사, 가산세 등 여러가지 방법은 대부분 이 저지이론에 그 바탕이 있다고 볼 수 있다. 이 저지이론모형은 납세자의 태도변수가 추가됨으로써 더욱 설득력을 가질 수 있다. 납세자가 이기적 경제행위를 하는 개인으로 전제될 때 이 모형은 납세기피요인을 더욱 잘 설명해 줄 수 있기 때문이다.(Spicer,1986) 이러한 탈세발각위험과 납세성실도와의 상관관계는 Lewis(1982),Milliron and Toy(1988), Hite(1987) 등에 의해 유의적인 것으로 나타났다.

세무전문가가 납세성실도(tax compliance)에 미치는 영향은 저지이론과 밀접한 관련이 있다. 그런데 납세성실도와 관련된 세무전문가의 역할은 비교적 최근에야 연구되기 시작했다. 세무전문가의 역할과 관련되어 지금까지 진행된 연구는 대리세무보고에 대한 수요,세무전문가의 도움으로 세무보고가 작성될 경우의 납세성실도,세무전문가의 의사결정에 영향을 미치는 요소 등 세 종류로 요약될 수 있다.

납세자가 세무전문가를 통해 세무보고를 하게 되는 이유는 여러 가지를 생각해 볼 수 있다. 우선 세금제도가 너무 복잡한 것이 근본적인 이유이다. 일반 납세자가 세법을 이해하고 직접 준비하기는 상당히 어렵다. 차라리 세무전문가에게 의뢰하는 것이 시간적으로나 비용측면에서 훨씬 유리할 수가 있다. 또한 조세구조의 틀 속에서 납세의무를 최소화할 수 있는 방법을 세무전문가가 알고 있다고 일반 납세자가 인식하기 때문이기도 하다. 그리고 납세자 본인이 직접 세무신고를 할 경우 잘못된 규정해석으로 과다납부 또는 과소납부의 가능성이 높다. 과다납부는 불필요한 손실을 의미하며 과소납부는 사후적으로 세무감사 등의 불이익을 초래할 수도 있다. Collins et all(1990) 및 Hite et all(1992)의 연구에는 이러한 요인들 모두가 세무전문가를 찾는 이유가 되는 것으로 나타났다. 그 중에서도 정확한 세무보고가 납세자가 세무전문가를 찾는 가장 중요한 이유인 것으로 나타났다. 정확한 세무보고는 과소납세 및 과다납세를 최소화하는 것을 의미한다.

납세자는 세금을 최소화시키는 일방적인 방향보다는 정확한 납세를 위한 균형잡힌 시각에서 세무전문가를 찾는다고 할 수 있다. Scotchmer(1989)에 따르면 불확실성을 감소시키는 것이 세무전문가의 가장 기본적인 기능으로 납세자에게 인식되고 있다. 불확실성이 증가할 때 위험회피적인 납세자는 소득신고를 높게 하는 경향이 있는 것으로 Alm(1988),Scotchmer(1989),Beck and Jung(1989),Beck,Davis and Jung (1991)등의 연구에서 이미 확인되었다. 이러한 납세자의 행태는 일반적 이론에 의해서 설명되어질 수도 있다. Hogarth and Einhorn(1990)에 의해 제시된 모험이론에 의하면 각 개인은 미래가 불확실하고 모호할수록 보다 조심스러운 선택을 하게 된다. 이러한 논지에서 볼 때 위험회피적이고 혼란스러운 상태에 있는 납세자일수록

세무전문가의 도움을 더 높이 평가하지만 그 목적은 불확실한 기대수익율을 올리는 것이 아니고 미래의 불확실성을 최소화하기 위한 것이다. 대부분의 납세자가 일반적인 상황에서 위험회피적인 의사결정을 선호한다는 것을 당연한 전제로 할 때 세무전문가가 납세자를 위해 할 수 있는 가장 기본적인 기능은 정확한 세무보고에 있다고 할 수 있는 것이다.

2. 세무전문가의 공격적 세무보고

이상에서 논의한 바에 따르면 대부분의 납세자는 불확실성을 줄이는 위험회피적인 태도를 가지고 있는 것이 분명하다. 따라서 납세자가 세무전문가를 찾는 가장 기본적인 이유는 정확한 세무보고에 있다고 할 수 있다. 그러나 이러한 논리는 세무전문가가 작성하는 세무보고가 일반 납세자들이 제시하는 세무보고보다 납세성실도가 낮다는 현실과 일치하지 않는 모순을 가진다. Smith and Kinsey(1986)의 실증적 연구에서는 세무전문가가 작성한 세무보고가 일반 납세자가 직접 작성한 경우보다 훨씬 세무감사 조정빈도가 높은 것으로 나타났다. Erard(1990)의 실증적 연구에서도 세무전문가에 의한 대리세무보고가 일반납세자가 직접 작성한 세무보고보다 납세성실도가 낮은 것으로 나타났다.

이와 같이 논리와 현실이 맞지 않는 모순에 대해 Klepper and Nagin(1989)은 세무환경에 따라 변화하는 세무전문가의 이중적인 역할을 들어 설명하고 있다. 세무전문가는 확실한 세무환경에서 납세자에게 준법정신을 강요하는 반면 불확실한 세무환경에서는 공격적 세무보고를 권유한다는 것이다.

Reinganum and Wilde(1990)의 분석적 연구는 세무전문가의 공격적인 자세를 다른 이유로 설명하고 있다. 대리세무보고시 이와 관련된 벌칙이 미미할 경우 위험중립적인 세무전문가는 기대수익율을 확율이론에 입각해서 분석하는 습관이 있어 자동적으로 공격적 태도를 취한다는 것이다. 따라서 과세당국은 위험회피적인 납세자가 직접 작성한 세무보고를 훨씬 선호한다는 것이다. 벌칙이 낮을 경우에 상대적으로 위험중립적인 세무전문가의 납세성실도는 낮아지며 따라서 세무감사비용을 높일 수 밖에 없어 징수비용의 증가를 초래하는 경향이 있기 때문이다.

이러한 세무전문가의 공격적 자세는 다른 형태의 실증연구에서도 많이 지적되었다. 회계법인을 표본으로 조사한 Ayres et all(1989)의 연구에서는 공인회계사가 비공인회계사보다 훨씬 공격적인 세무보고 의사결정을 하는 것으로 나타났다. 그리고 규모가 큰 회계법인일수록 납세성실도가 낮았다. 즉 전문성이 높을수록 납세성실도가 낮은 것으로 나타났다. McGill(1988)의 연구에서는 세무감사 및 벌과금과 관련된 위험이 적을 때 세무전문가가 고객들에게 훨씬 공격적인 세무보고를 권유하는 것으로 나타났다. Kaplan et al.(1988)의 연구에서는 세무전문가들이 감사위험확율에 따른 도박을 하고 있는 것으로 나타났다. 이상 논의한 연구들은 그 방법론이 서로 다르고 약간의 해석차이는 있지만 세무전문가가 '세금포탈자'의 역할을 적극적으로 하

는 경향이 있다는 데는 의견을 일치하고 있다.

세무전문가의 세금회피 역할을 설명하기 위해 Milliron(1988)은 세무전문가의 공격적 자세에 영향을 미치는 요인을 추려보았다. 이 개념적 모형에서는 고객이 미치는 영향도 중요하지만 세무전문가 자신의 문제 즉, 벌금, 고객과의 관계유지, 동료들의 의견 등이 상대적으로 더 중요한 요인으로 나타났다. McGill(1988) 및 Reckers et al.(1991)의 연구에서도 세무전문가에게 가해지는 벌금의 경중과 고객유지의 중요성이 고객에게 공격적인 세무보고를 권유하는 가장 중요한 이유로 나타났다. Duncan et al.(1989)의 연구에서도 세무전문가가 생각하는 중요성, 즉 고객의 위험선호도, 세무전문가 자신의 영업과 관련된 위험 등이 공격적 세무보고를 권유하는데 가장 중요한 요인으로 나타났다.

3. 세무보고 의사결정과 관련된 납세자와 세무전문가의 관계

납세성실도를 결정하는데 작용하는 납세자와 세무전문가의 상호 영향력에 대해서는 아직 제대로 조사된 바가 없다. Ayres et al.(1989)의 연구에서는 납세성실도에 대한 세무전문가의 유형에 따라 세무보고에 있어서의 공격적 자세가 다른 것으로 나타났다. 그러나 대부분의 연구에서는 세무전문가의 유형에 관계없이 고객의 위험선호도에 따라 세무전문가는 공격적 세무보고를 하게 되는 것으로 나타났다. Coyne(1987)의 연구에서는 납세전문가에 의한 세무보고는 고객의 위험선호도에 따라 여러 가지 다른 결과가 나오는 것으로 나타났다. 그런데 세무전문가의 공격적 세무보고에 영향을 미친다고 생각되는 고객요인은 모두 세무전문가를 상대로 행해진 설문조사 및 실험으로부터 나온 결과이다. 즉 세무전문가를 이용하는 납세자를 상대로 조사한 자료가 뒷받침되지 않았으므로 양 방향의 영향력을 모두 관찰한 균형잡힌 결과는 아니다.

세무보고 태도에 대한 결정적 영향력이 납세자와 세무전문가 중 누구에게 있는가에 대해서는 알려져 있지 않다. 지금까지의 논의는 세무전문가의 태도에 고객이 미치는 영향을 바탕으로 한 것이다. 그런데 이를 역방향으로 생각하면 세무전문가의 공격적 태도가 납세자의 납세성실도에 영향을 끼칠 수도 있다는 식으로 논의의 초점을 전환시킬 수 있다. 기존의 연구들에서 지적된 바와 같이 세무전문가의 태도는 고객의 요구 이외에도 잘못된 대리세무보고에 대한 벌금, 세무감사 등 다른 여러가지 요인들에 의해서도 영향을 받는다. 고객의 의지는 세무전문가의 의사결정에 영향을 주는 여러요인들 중 하나일 뿐이다. 이런 관점에서 볼 때 세무전문가는 최종적인 세무보고 의사결정과 관련하여 고객에게 영향을 끼치고 싶은 동기를 가지고 있다고 볼 수 있다.

세무전문가는 심한 경우 고객의 자연스러운 위험회피경향과 대치되는 공격적 세무보고를 고객에게 권유할 수도 있다. 세무자문은 변호사 영업과 같이 고객이 이해하기 힘든 전문 영역에 속한다. 이러한 전문 분야에서는 고객은 자신의 고유의사와

관계없이 전문가의 조언에 따라 최종적인 의사결정을 하게 되는 경우가 많다. 물론 세무전문가가 공격적인 세무보고태도를 가지고 있다고 해서 이것이 꼭 세무전문가가 고객의 보수적인 세무보고요청을 거부하는 것을 의미하는 것은 아니다. 이에 대한 적합한 설명은 Hite et al.(1992)의 연구에서 찾아볼 수 있다. 이 연구에서는 중소기업자의 73%가 합리적으로 과표공제할 수 있는 적절한 기회가 있다면 공격적 과표공제를 하기를 원했다. 그런데 과표공제를 원하는 사람들에게 과표공제기회의 확실성, 즉 후발문제가 생기지 않을 가능성이 얼마나 되어야 공격적 과표공제를 하겠냐고 문의하니 그 확실성이 평균 70%가 될 것을 요구했다. 이 수치는 미국공인회계사협회에서 기회의 확실성이 33%만 되면 수용가능한 확률로 삼고 있는 현실과는 너무나 대조적이다. 즉 공격적 과표공제를 하기 위한 전문가협회의 합리적인 확률과 고객이 감수하고자 하는 위험은 너무나 동떨어져 있다. 이런 납세자의 비현실적 위험감수확율을 볼 때 세무전문가는 납세자의 의사결정에 최소한 기술적인 측면에서라도 적극 개입할 인센티브를 가지게 된다고 얼마든지 상정해 볼 수 있는 것이다.

본 연구에서는 세무전문가가 납세자에게 미치는 영향을 알아보는 것을 주목적으로 한다. 또한 세무전문가의 공격성이 과연 납세자로부터 비롯된 것인지도 파악해보도록 한다. 이를 위해서는 (1)납세자 즉 고객이 불확실한 세무환경에서 세무전문가의 의견, 특히 공격적인 조언에 얼마나 동의하는가를 알아보고 (2) 고객이 전문가의 조언에 만족하지 못할 경우에도 계속 관계를 유지할 의향이 있는지를 알아보면 자연스럽게 세무전문가의 영향력을 알아보는 것이 된다.

III. 가설의 수립 및 연구모형

1. 가설의 수립

(1) 공격적인 전문가 조언에 대한 고객의 동의

문헌연구에서는 세무전문가에 의해 작성된 세무보고는 납세자가 직접 작성한 세무보고보다 납세성실도가 낮은 것으로 나타났다. 그리고 고객의 태도와 기대는 세무전문가의 공격적 세무보고에 영향을 미치는 중요한 요인들 중의 하나인 것으로 나타났다. 그런데 납세자가 세무전문가에게 세무보고서비스를 의뢰할 때 과연 공격적인 세무보고를 요구하는지에 대해서는 기존의 연구들에서 명확하게 나타나 있지 않다. 오히려 납세자는 세금의 과소에 관계없이 정확한 세무보고를 함으로써 불확실성을 줄이는데 더 관심이 있는 것으로 나타났다.

세무전문가는 자신이 전문적 지식과 경험이 있으므로 공격적인 세무보고를 권유해야 한다는 당위성에 사로 잡혀 있을 수 있다. 세무전문가는 자신의 직업적 배경 때문에 고객의 세무보고태도에 영향을 미치려할 가능성이 높은 것이다. 특히 불확실

한 세무환경일수록 세무전문가는 자신의 전문성을 보여야 한다는 생각 때문에 고객의 의사결정에 적극적으로 개입할 가능성이 높다.

그러면 불확실한 세금세무환경에서 의사결정을 내려야 할 경우 세무전문가로부터 나오는 조언 가운데 납세자는 어떤 형태의 조언을 선호하는가? 공격적인 대안인가? 아니면 보수적인 대안인가? 세무전문가의 공격적 세무보고가 고객으로부터 비롯된다는 논리를 다음의 가설을 검정해 봄으로써 간접적으로나마 확인해 볼 수 있다.

<가설 1> 보수적인 세무보고를 조언받을 때보다 공격적인 세무보고를 조언받을 때 납세자는 세무전문가의 권유에 동의하는 경향이 높다.

조세전문가를 대상으로 한 기존의 연구에서는 고객은 조세전문가에게 공격적인 자세를 바라는 것으로 조사되어 있다. 만약 이 가설이 기각된다면 납세자는 세무전문가로부터 공격적인 세무보고 조언을 얻기를 바라는 것은 아니라고 결론지을 수 있다. 나아가서는 납세자 본인이 특별히 위험선호적이 아닌 한 불확실한 세무환경에서는 가급적 정확한 세무보고를 바라는 것으로 해석할 수 있다. 즉 세무전문가의 공격적 세무보고성향은 고객의 의사와 관계없이 존재할 수 있다는 것이다. 전문가의 공격적 자세는 전체적으로는 고객의 자연적인 본질과 유리되어 있는 것이며 오히려 직업적 배경에 의해 관습화되어 있는 것이라고 해석할 수도 있다. 그리고 일반 납세자와 세무전문가의 서로 다른 세계를 확인해 보는 의미도 있다.

(2) 전문가와의 지속적인 관계

고객에 대한 전문가의 영향력을 관찰해 보는 것도 본 연구의 중요한 목적이다. 전문가와 납세자 본인의 위험선호가 일치하여 전문가의 의견에 납세자가 동의하면 예외적인 경우를 제외하고는 당연히 고객관계가 지속될 것이다. 그런데 세무전문가가 납세자 본인의 신념이나 위험선호도에 반하는 세무자문을 한다면 납세자는 그러한 전문가와 고객관계를 유지할 의사가 있을까? 과연 그렇다면 어떤 해석이 가능할까? 이런 경우는 납세자가 세무전문가의 의견을 별로 중요하게 생각하지 않는 것으로 볼 수 있다. 만약 납세자가 전문가의 의견에 동의하지 않았을 때 그와 지속적인 관계를 맺고 싶지 않다는 반응을 보이면 이는 납세자가 전문가의 조언을 대단히 중요한 것이라고 생각하는 경우이다. 즉 납세자에게 전문가의 조언은 영향을 미친다고 해석할 수 있는 것이다. 이런 논지에서 전문가의 영향력을 알아보기 위한 가설은 다음과 같다.

<가설 2> 납세자는 세무전문가의 조언에 동의하지 않더라도 고객관계를 종결 시키지 않는다.

이 가설이 기각되면 납세자는 세무전문가의 의견에 동의하지 않을 경우 세무자문과 관련된 고객관계를 종결시키는 경향이 있는 것으로 된다. 즉 납세자는 세무전문가의 조언을 매우 중요한 것으로 생각하므로 본인의 이해에 반한다고 생각되는 서비스를 하는 세무전문가와와는 관계의 단절을 원하는 것이 된다. 이 가설의 기각은 납세자가 세무전문가의 조언으로부터 상당한 영향을 받는다는 의미로 해석할 수 있다. 이러한 해석은 공격적인 세무자문과 보수적인 세무자문 모두에 해당된다.

2. 연구모형

가설검정을 위한 실험설계에는 세 개의 세무환경요인이 독립변수로 사용되었고 각 요인은 두 개의 수준으로 나누어져 총 8종류의 상황이 시나리오로 사용되었다.

종속변수는 전문가의 의견에의 동의여부 및 세무전문가와와의 관계지속여부의 두 가지를 사용하였다. 종속변수에 대한 응답은 다섯단계 likert's scale을 사용했다. <표 1>에서 요약된 바와 같이 독립변수는 (1)불확실한 세무환경에서 공격적 또는 보수적인 세무보고에 대한 세무전문가의 권유 (2)세무감사확율 및 (3)잘못된 것이 발각되었을 경우 감수해야할 처벌강도의 세가지로 이루어져 있다. <부록>에서 보는 바와 같이 각 상황에는 세가지 독립변수가 문장형태로 구술되어 있어 응답자는 이를 읽어본 다음 질문에 답하도록 되어있다. 먼저 납세자의 비용중 하나가 손금산입이 되는지에 대해 세무전문가가 불확실한 태도를 취한다. 그리고 공격적 세무보고를 할 경우의 세무감사확율과 처벌강도에 대해 주지시킨다. 그리고는 세무전문가가 세무보고에 있어 취해야할 태도 즉 공격적 또는 보수적 세무보고를 권유한다. 납세자는 세무전문가의 자문을 듣고 난 다음 (질문 1)에서는 그의 권유에 동의할 것인가를 결정하게 된다. 그리고 (질문 2)에서는 그러한 권유를 한 세무전문가와와의 관계를 지속시킬 것인가를 결정한다.

(질문 1)은 <가설 1>을 검정하기 위한 것이다. <가설 1>을 검정하기 위해서는 <각본 1>, <각본 3>, <각본 5> 및 <각본 7>의 평균값과 <각본 2>, <각본 4>, <각본 6> 및 <각본 8>의 평균값을 비교해 보면 된다. 공격적 세무보고를 권유하는 상황들에서의 동의수준 평균값이 보수적인 세무보고를 하는 각본들에서의 평균값보다 유의적으로 양호하게 나타나지 않는 한 <가설 1>은 기각된다.

(질문 1)과 (질문 2)의 결과는 <가설 2>를 검정하는데 사용한다. 우선 (질문 1)과 (질문 2)의 결과가 상호 상관관계가 높으면 <가설 2>는 기각된다. 그리고 세무전문가 자문에의 동의수준에 따라 새롭게 집단화를 시킨다음 집단별로 (질문 2)의 평균값을 비교하여 집단간 차이가 있어도 <가설 2>는 기각된다.

<표 1> 납세자의 의사결정환경

	세무전문가의 권유	세무감사의 확률	처벌의 정도
상황1	공격적 세무보고	높음	무거움
상황2	보수적 세무보고	높음	무거움
상황3	공격적 세무보고	낮음	무거움
상황4	보수적 세무보고	낮음	무거움
상황5	공격적 세무보고	높음	가벼움
상황6	보수적 세무보고	높음	가벼움
상황7	공격적 세무보고	낮음	가벼움
상황8	보수적 세무보고	낮음	가벼움

IV. 결과의 분석

1. 표본의 선정 및 분석

전화번호부를 사용하여 표본을 추출했고 우편에 의한 설문조사를 했다. 자체적으로 세금정산직원을 두지 않으면서도 세무사를 이용할만한 매출규모가 된다고 판단되는 중소기업체를 대상으로 했다. 주로 시장입주업소 등을 대상으로 했다. 설문지에는 세무사 이용경험이 있는 사람만 답을 하여 회신하도록 부탁했다. 설문 1,100부를 보내어 61부가 회신되었고 그중 응답이 잘못된 5부를 제외한 57부가 분석에 사용되었다. 회수율은 5.5%로 높지는 않았으나 통계분석에 충분한 자료가 수집되었다. 유사한 질문이 한 설문당 8개씩 있으므로 총 456개(57*8)의 표본을 확보한 것과 비슷한 효과를 가질수 있기 때문이다.

나이는 27세부터 56세 사이에 분포되었으며 평균은 43세이다. 소득수준은 1,000만원부터 2억 5,000만원 사이에 널리 분산되어 있다. 나이 및 수입에 따른 분산분석(ANOVA)을 실시해 보았으나 이러한 인구통계적 배경요인이 응답에 미치는 영향은 하나도 없는 것으로 나타났다. 소득수준 및 나이의외의 인구통계적 배경변수는 본 연구의 목적상 불필요한 것으로 사료되어 설문에서 제외시켰다.

2. 납세자의 공격적 납세보고에 대한 선호도

불확실한 세무환경에서 세무전문가의 권유에 납세자가 적극적으로 동의하는 경우의 수치는 1, 소극적동의는 2, 중립은 3, 소극적 거절은 4, 적극적 거절은 5로 코딩하여 분석에 사용되었다. (이하 모든 분석에 적용된다) <표 2>에는 불확실한 세무환경에서 다양한 의사결정변수들이 주어졌을 때 세무전문가의 의견에 대한 납세자의 동의수준을 알아본 내용이 요약되어 있다. <상황 7>의 동의수준(평균:1.65)이 가장 양호했다. 세무감사확율이 낮고 처벌이 가벼울 경우에 납세자들은 세무전문가의 공격적 세무자문에 아주 적극적으로 동의하는 것으로 나타났다. 한편 <상황 8>에서는 <상황 7>에서와 동일한 세무환경에서 세무전문가가 보수적인 세무보고를 권유했는데 동의수준이 4.12로 나타나 그 권유를 거절하는 경향이 훨씬 높았다. 세무감사확율이 높고 처벌강도가 높은 경우(상황 1, 평균:4.42)(상황 2, 평균:1.72)에 납세자들은 세무전문가의 보수적 세무보고권유를 선호했다. 이러한 현상은 기존의 납세기피연구에서 세무감사확율과 처벌강도가 납세성실도와 유의적인 관계가 있다는 것으로 나타난 결과와 동일하다.

세무감사확율이나 처벌강도가 중립적인 경우에는 보수적 세무보고권유(상황4, 평균:2.96)(각본 6, 평균:2.89) 공격적 세무보고권유(상황 3, 평균:3.16)(상황 5, 평균:3.28)보다 선호하는 것으로 나타났다.

<표 2> 상황(납세의사결정 환경)별 납세자의 동의수준

	세무전문가의 권유	세무감사 확율	처벌 강도	평균	표준오차
상황 1	공격적 세무보고	높음	무거움	4.42*	0.11
상황 2	보수적 세무보고	높음	무거움	1.72	0.10
상황 3	공격적 세무보고	낮음	무거움	3.16	0.10
상황 4	보수적 세무보고	낮음	무거움	2.96	0.10
상황 5	공격적 세무보고	높음	가벼움	3.28	0.12
상황 6	보수적 세무보고	높음	가벼움	2.89	0.09
상황 7	공격적 세무보고	낮음	가벼움	1.65	0.08
상황 8	보수적 세무보고	낮음	가벼움	4.12	0.11

* 숫자가 높을수록 세무전문가의 권유를 거절하는 경향이 높은 것을 의미함.

그러면 보편적인 시각에서 볼 때 과연 납세자는 공격적 세무보고를 선호하는가? 아니면 보수적 세무보고를 선호하는가? <표 3>에는 세무보고태도에 영향을 주는 요인들의 변화에 따라 모든 각본에서 전체적으로 보인 납세자의 동의수준이 요

약되어 있다. 차이분석은 짝비교(pair comparison)를 통해 실시하였다. 우선 세무전문가의 조언이 공격적일 때(평균:3.12)보다 보수적일 때(2.93) 납세자는 동의를 쉽게 하는 것으로 나타났고 그 차이는 유의적(T:1.68)이었다. 즉 납세자는 세무전문가보다 상대적으로 확률게임에 입각한 세무보고를 즐기지 않는 것으로 나타났다. 따라서 납세자는 세무전문가로부터 보수적인 세무보고조언보다 공격적인 세무보고조언을 듣는 것을 선호한다는 <가설 1>은 기각된다. 이 것은 납세자와 세무전문가는 세무보고태도를 기본적으로 달리하고 있다는 것을 의미한다. 일반적으로 알려져 있는 세무전문가의 공격적 세무보고 태도에 납세자요인이 중대하게 작용했을 가능성은 이와 같이 매우 적다. 즉 세무전문가의 공격적 성향은 직업적 배경, 경쟁 등 고객이외의 요인에서 많이 비롯되었을 것으로 추정할 수 있다. 적어도 공격적 세무보고 태도에 관한 납세자와 세무전문가는 거의 다른 세계의 기준을 적용하고 있다고 볼 수 있다. 또는 납세자는 세무전문가의 영향을 받기는 하지만 상대적으로 보수적인 세무보고를 선호한다고 해석해도 무방할 것이다.

세무감사가능성이 가능성이 낮을 경우(평균:2.97)가 세무감사 가능성이 높을 경우(평균:3.07)보다 전문가의 의견에 동의하는 경향이 유의적(T:1.92)으로 높았다. 이는 위험이 높을 때 세무전문가의 공격적 권유를 거절하기 때문에 나온 경향으로 볼 수 있다. 처벌강도의 경우도 유사한 해석을 할 수 있다.

<표 3> 세무보고태도 결정요인들의 변화에 따른 납세자의 동의수준

	의사결정요인	평균	표준편차	차이분석*
전문가 조언	공격적 세무보고 권유	3.12	0.61	T:1.68
	보수적 세무보고 권유	2.93	0.50	Prob>T: 0.099
세무 감사	가능성이 높다	3.07	0.36	T:1.92
	가능성이 낮다	2.97	0.41	Prob>T: 0.06
처벌 정도	강하다	3.67	0.34	T:1.76
	가볍다	2.99	0.39	Prob>T: 0.08

* 짝비교(pair comparison)에 의한 차이분석임.

3. 세무전문가 조언에 대한 동의수준과 관계유지수준

불확실한 세무환경에서 세무전문가는 어떤 유형의 조언을 하는 것이 고객을 계속 유지하는데 도움이 될까? 공격적인 권유를 해야 하는가? 아니면 보수적인 조언을 해야 하는가? 본 연구에서의 결론은 가능하면 보수적인 조언을 하는 것이 고객의 지속적인 관리에 도움이 된다는 것이다. 세무감사 가능성이 낮고 처벌강도가

가벼운 경우(상황 7, 평균:1.67)에는 공격적인 조언이 고객과의 지속적인 관계유지에 도움이 되지만 그 이외의 경우는 어떤 상황에서도 <표 4>에 나타난 바와 같이 보수적 조언이 고객과의 관계유지에 훨씬 도움이 된다는 것이다. 이러한 결과는 앞서 분석한 동의수준의 경우와 유사하다. 고객은 일반적으로 위험회피형이며 이 분석에서도 그러한 태도가 나타났다. 고객의 이러한 태도는 위험중립적인 입장을 취하는 경우가 많은 전문가의 태도와 확실히 다른 것이다.

불확실한 상태에서 확률게임을 하는 것은 고객에 대해 전문지식의 우월성을 보여야한다는 전문가의 강박관념일 수도 있다. 본 연구에서 나타난 바로는 고객유지 자체가 목적이려면 세무전문가는 굳이 공격적인 세무보고를 고객에게 권유할 필요가 없다.

<표 4> 각본(납세의사결정 환경)별 세무전문가와와의 관계유지수준

	세무전문가의 권유	세무감사 확율	처벌 강도	평균	표준오차
상황 1	공격적 세무보고	높음	무거움	4.14*	0.14
상황 2	보수적 세무보고	높음	무거움	1.70	0.13
상황 3	공격적 세무보고	낮음	무거움	3.61	0.15
상황 4	보수적 세무보고	낮음	무거움	2.58	0.15
상황 5	공격적 세무보고	높음	가벼움	3.56	0.15
상황 6	보수적 세무보고	높음	가벼움	2.32	0.16
상황 7	공격적 세무보고	낮음	가벼움	1.67	0.07
상황 8	보수적 세무보고	낮음	가벼움	3.84	0.13

* 숫자가 낮을수록 세무전문가와와의 관계를 계속 유지하려는 의사를 나타내는 것임.반면 높은 숫자는 고객관계의 절단 성향을 보이는 것임.

이러한 논리는 어떤 위험선호전략을 권유하는 것이 세무전문가가 납세자와의 고객관계를 유지하는데 상대적으로 유리한가를 살펴봄으로써 재확인할 수 있다. <표 5>에는 세무전문가의 세무자문을 비롯한 납세자의 세무보고태도에 영향을 주는 요인들이 고객유지에 미치는 영향이 분석되어있다. 짝비교에 의한 차이분석으로 실시되었다.

보수적인 세무보고를 권유받는 경우(평균:3.24)가 공격적인 세무보고를 권유받는 경우(평균:2.61)보다 납세자가 세무전문가와와의 관계를 계속 유지하려는 경향이 유의적(T값:3.53)으로 높게 나타났다. 즉 세무전문가는 불확실한 세무환경일 경우 보수적인 조언을 할수록 고객과의 관계를 유지하기가 상대적으로 쉬운 것으로 나타났다. 세무감사와 처벌강도에서의 관계유지수준의 차이는 불확실한 상황에서는 위험이 높을수록 납세자의 보수적 성향이 강해지는데 반해 세무전문가는 그렇지 않은데서 나타나는 결과로 해석할 수 있다.

<표 5> 세무보고태도 결정요인들의 변화에 따른 세무전문가와 의 관계유지수준

	의사결정요인	평균	표준편차	차이분석*
전문가 조언	공격적 세무보고 권유	3.24	0.78	T:3.53
	보수적 세무보고 권유	2.61	0.82	Prob>T: 0.001
세무 감사	가능성이 높다	2.93	0.49	T:0.07
	가능성이 낮다	2.92	0.46	Prob>T: 0.94
처벌 정도	강하다	3.01	0.47	T:2.95
	가볍다	2.85	0.47	Prob>T: 0.005

* 짝비교(pair comparison)에 의한 차이분석임.

고객이 세무전문가의 권유에 동의하지 않을 때 자신과 다른 성향을 가진 전문가와 지속적인 고객관계를 유지하겠는가? 고객이 세무전문가의 의견을 대단히 중요하게 생각하고 그의 전문가적 조언이 세무보고 전략수립에 중대한 도움이 된다고 생각한다면 자신에게 보다 도움이 되는 새로운 세무전문가를 찾아나설 가능성이 높다. 이런 경우는 세무전문가가 그만큼 고객에게 미치는 영향이 크기 때문에 일어나는 현상으로 해석할 수 있다. 세무전문가의 권유가 납세자 자신의 기대와 맞지 않는 데도 고객관계를 계속 유지한다면 예외적인 경우를 제외하고는 세무전문가의 의견을 중요시 하지 않는 것으로 볼 수 있다. 즉 세무전문가가 고객의 세금납부 의사결정에 미치는 영향이 미미하다고 볼 수 있는 것이다.

<표 6> 전문가 권유에 대한 동의수준과 전문가와의 관계유지 상관관계

상황별 동의수준과 관계유지 상관관계									
상황	1	2	3	4	5	6	7	8	전체
상관관계	.87	.68	.75	.62	.70	.77	.41	.63	.81
회귀모형 F값	172	49	69	35	53	78	11	37	888
회귀계수 T값	13	7	8	6	7	9	3	6	30
동의수준별 관계유지분석									
동의수준	적극적 동의		소극적 동의		중립	소극적거부		적극적 거부	
관계유지수준평균	1.36 *		1.65		2.86	4.13		4.57	
분산분석차이	A **		B		C	D		E	

* 숫자가 낮을수록 관계유지수준이 양호한 것을 의미한다.

** 알파벳이 다를 경우에는 집단간 유의적인 차이가 있는 것을 의미한다.

<표 6>에는 세무전문가 권유에의 동의수준과 세무전문가와와의 관계유지에 대한 상관관계가 요약되어 있다. 상황별 동의수준과 고객관계의 지속수준 상관관계는 가장 낮은 경우가 <각본 7>의 0.41로 대부분의 상황에서 높은 상관관계가 나타났다. 전체적인 상관관계는 0.81로 높게 나타났다. 동의수준을 독립변수로 하고 관계지속수준을 종속변수로 한 회귀분석에서는 회귀계수의 T값이 모두 유의적인 것으로 나타나 상관관계의 유의성이 확인되었다.

동의수준별로 관계유지수준평균에 대한 분산분석(ANOVA)에서는 이러한 결과가 재확인되었다. 납세자가 세무전문가의 권유에 적극적으로 동의하는 경우의 고객관계 지속수준은 대단히 양호했고(평균:1.36) 적극적으로 거부하는 경우(평균:4.57)에는 고객관계가 거의 단절되는 것으로 나타났다. 분산분석결과 5단계 동의수준에서의 관계 지속수준이 모든 단계에서 유의적인 차이가 있는 것으로 나타났다.

납세자는 세무전문가의 의견에 동의하지 않을 경우에 고객관계를 유지하지 않으려 하는 경향이 있는 것으로 이상의 분석을 결론지을 수 있다. 따라서 납세자는 세무전문가의 의견에 동의하지 않을 경우에도 고객관계를 지속시킨다는 <가설 2>는 기각된다.

V. 요약 및 결론

본 연구의 가설검정과정에서 납세자가 공격적인 세무자문을 선호한다는 결과는 나타나지 않았다. 오히려 납세자는 불확실한 세무환경하에서 공격적인 세무보고보다는 보수적인 세무보고를 선호하는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 납세자의 요구가 공격적인 세무보고를 권유하는 세무전문가의 태도에 중대한 영향을 미친다고 가정 한 기존의 연구들과 완전히 대치된다. 물론 기존의 연구는 세무전문가를 상대로 해서 조사를 한 것인 반면 본 연구에서는 납세자를 표본으로 한 것이므로 충실한 비교가 될 수는 없다. 제대로 비교하려면 현실적으로 고객관계에 있는 납세자와 세무전문가를 모두 포함하여 조사를 해야 하는데 이러한 연구방법은 현실적으로 실현불가능하다. 본 연구에서는 적어도 납세자가 불확실한 세무환경에서 공격적 세무보고를 세무전문가에게 요구하지는 않는 것으로 나타났다.

기존의 납세성실도 관련연구들에서는 일반납세자가 직접 작성한 세무보고보다 세무전문가가 대리작성한 세무보고가 상대적으로 납세성실도가 낮은 것으로 나타났다. 세무전문가를 표본으로해서 한 조사에서는 고객의 요구가 이러한 공격적 세무보고에 중대한 영향을 끼치는 것으로 나타나 있다. 본 연구에서는 납세자가 오히려 보수적 세무보고를 원하는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 납세자는 위험회피적이고 과다납부를 싫어하면서도 과소납부에 수반되는 위험도 싫어하므로 가능한 한 정확한 세무보고를 원한다는 Hite(1992)의 주장과 일치한다.

왜 납세자를 대상으로 한 연구와 세무전문가를 대상으로 한 연구에서 서로 상반되는 결과가 나오는가? 이들이 세무보고목적에 대해 서로 다른 견해를 가지고 있기 때문일 수도 있다. 납세자가 정확한 세금을 원하면 세무전문가는 그것을 최소한의 세금으로 해석할 여지가 얼마든지 있는 것이다. 납세자와 세무전문가는 세무보고를 통해 얻고자 하는 바가 서로 다르며 서로의 의사결정에 미치는 요인들이 다르기 때문일 수도 있다. 유능한 세무전문가가 되기 위해 가장 필요한 지식은 절세기술이라고 할 수 있다. 얼마나 공격적인 세무보고를 잘하는지가 세무전문가들의 능력을 표시하는 것이 되고 이를 위해 그들은 꾸준히 노력하고 있다. 따라서 고객이 요구하는 정확한 세금을 그들은 최소한의 세금으로 자연스럽게 받아드리고 있다고 생각해 볼 수도 있다. 세무전문가는 납세자의 의사결정에 대단히 중대한 영향을 미치는 것으로 본 연구에서 나타났다. 세무전문가는 본인이 가지고 있는 사고구조에 납세자의 정확한 세무보고에 대한 요구를 절세차원에서의 공격적 세무보고로 해석할 수도 있다.

납세자는 기본적으로 위험회피형이라는 기존의 연구와 본 연구의 결과에 준하면 공격적 세무보고는 납세자의 요구보다는 세무전문가의 공격적 성향에서 비롯되었을 가능성이 많다고 결론지어 볼 수 있다.

본 연구의 한계는 기본적으로는 행동과학적 연구의 본질적 결함에 있다. 실험상황의 현실성 부족, 표본의 대표성부족 등의 문제가 있다. 또한 한국 세무전문가의 공격적 성향에 대한 연구가 전혀 되어 있지 않은 상태에서 미국 세무전문가의 공격적 성향에 대한 연구와 한국의 납세자들을 대상으로 한 조사결과를 비교하는 무리가 있었다. 본 논문은 연구결과의 의미보다는 앞으로 우리나라에서 새롭게 연구해야 할 분야에서 방법론을 제시한 것에 그 의미를 두어야 할 것이다.

참 고 문 헌

- Alm, J., "Uncertain Tax Policies, Individual Behavior and Welfare," *American Economic Review*, March 1988, 78: pp. 237-245.
- Ayres, F.L., B.R. Jackson and P.A. Hite, "The Economic Benefits of Regulation: Evidence from Professional Tax Preparers," *The Accounting Review*, April 1989, 64: pp. 300-312.
- Beck, P.J. and W.O. Jung, "Taxpayer's Reporting Decisions and Auditing Under Information Asymmetry," *The Accounting Review*, July 1989, 64: pp. 468-487.
- Beck, P.J., J.S. Davis and W.O. Jung, "Experimental Evidence on Taxpayer Reporting Uncertainty," *The Accounting Review*, July 1991, 66: pp. 535-558.
- Blumenthal, M and J. Slemrod, "The Compliance Cost of the U.S. Individual Income Tax System: A Second Look After Tax Reform," *National Tax Journal*, June 1992, 42: pp. 185-202.
- Collins, J.H., V.C. Milliron and D.R. Toy, "Factors Associated with Household Demand for Tax Preparers," *The Journal of the American Taxation Association*, 1990, 12: pp. 9-25.
- Coyne, M.L., "Between Scylla and Charybdis: A Framework of the Incentives and Constraints of Tax Practice," Working paper, American Bar Foundation, August 1987.
- Duncan, W.A., D.W. LaRue and P.M.J. Reckers, "An Examination of the Influence of Selected Economic and Noneconomic Variables in Decision Making by Tax Professionals," *Advances in Taxation*, 1989, 2: pp. 91-106.
- Erard, B., "The Impact of Tax Practitioners on Tax Compliance: A Research Summary," Paper presented at the 1990 Internal Revenue Service Research Conference, Washington, D.C., November 1990.
- Grasmick, H.G. and D.E. Green, "Legal Punishment, Social Disapproval and Internationalization as Inhibitors of Illegal Behavior," *The Journal of Criminal Law and Criminology*, 1980, 71: pp. 323-335.
- Hite, P.A., "An Application of Attribution Theory in Taxpayer Noncompliance Research," *Public Finance*, Autumn 1987, 42: pp. 105-118.
- Hite, P.A., C.B. Cloyd and T. Stock, "Reasons for Preparer Usage by Small Business Owners: How Compliant Are They?" *The National Public Accountant*, February 1992, 37: pp. 20-26.
- Jackson, B.R. and V.C. Milliron, "Tax Preparers: Government Agents or Client Advocates?" *Journal of Accountancy*, May 1989, pp. 77-82.

- Jackson, B.R., V.C. Million and D.R. Toy, "Tax Practitioners and the Government," *Tax Notes*, October 17, 1988, pp. 333-338.
- Klepper, S., M. Mazur and D.S. Nagin, "Expert Intermediaries and Legal Compliance: The Case of Tax Preparers," *Journal of Law and Economics*, April 1991, 34: pp. 205-229.
- Klepper, S. and D.S. Nagin, "the Role of Tax Practitioners in Tax Compliance," *Policy Sciences*, 1989, 22: pp. 167-192
- Lewis, A., *The Psychology of Taxation*, New York: St. Martin's Press, 1982.
- McGill, G.A. "The CPA's Role in Income Tax Compliance: An Empirical Study of Variability in Recommending Aggressive Tax Positions," Ph.D. Dissertation, Texas Tech University, 1988.
- Milliron, V.C., "A Conceptual Model of Factors Influencing Tax Preparers' Aggressiveness," S. Moriarity and J. Collins (eds.), *Contemporary Tax Research*, University of Oklahoma 1988, pp. 1-15.
- Milliron, V.C. and D.R. Toy, "Tax Compliance: Investigation of Key Features," *The Journal of American Taxation Association*, Spring 1988, 10: pp. 84-104.
- Reckers, P., M.J., D.L. Sanders and R.W. Wyndelts, "An Empirical Investigation of Factors Influencing Tax Practitioner Compliance." *The Journal of the American Taxation Association*, 1991, 13: pp. 30-46.
- Reinganum, J.F. and L.L. Wilde, "Equilibrium Enforcement and Compliance in the Presence of Tax Practitioners," Social Science Working Paper No. 744, Pasadena: California Institute of Technology, 1990.
- Slemrod, J. and N. Sorum, "The Compliance Cost of the U.S. Individual Income Tax System," *National Tax Journal*, December 1984, 37: pp. 461-474.
- Scotchmer, S., "The Effect of Tax Advisors on Tax Compliance," in J.A. Roth and J.T. Scholz (eds.), *Taxpayer Compliance: Social Science Perspectives*, Vol. 2, University of Pennsylvania Press, 1989, pp. 182-199.
- Smith, K.W. and K.A. Kinsey, "Tax Preparers and Compliance: Some Empirical Evidence," Paper presented at the Eastern Economic Association Annual Convention, April 1986.
- Spicer, M.W., "Civilization at a Discount: The Problem of Tax Evasion," *National Tax Journal*, March 1986, 39: pp. 13-20.
- Weigel, R., D.J. Hessing and H. Elfers, "Tax Evasion Research: A Critical Appraisal and Theoretical Model," *Journal of Economic Psychology*, 1987, 8: pp. 215-235.
- Willis, S.J., "Mask, Magic and Games: The Use of Tax Law as a Policy Tool," *The American Journal of Tax Policy*, Spring 1985, 4: 41-79

< 부 록 >

실험에 사용된 상황의 예 (<표 1>에서 나타난 바와 같이 납세자의 다양한 의사결정환경에 맞추어 총 8개의 상황이 사용되었음.):

(상황 7)

귀하께서는 세무전문가(세무사 또는 공인회계사)에게 대리세무보고를 의뢰하고 있습니다. 당신이 의뢰하는 세무전문가는 귀하(또는 귀하의 회사)가 사용한 비용 중의 일부항목이 비용처리(손금산입)될 수 있는지 즉,세금혜택을 받을 수 있는지에 대해 판단이 애매하다고 합니다. 아시다시피 세법의 운용은 워낙 탄력적인 경우가 많지 않습니까? 즉 그 비용을 손금(비용)으로 처리해서 세금을 적게낼 경우에는 세법의 적용여부에 따라 법에 저촉될 수도 있고 그렇지 않을 수도 있다고 세무전문가가 이야기하고 있는 것입니다.

그런데 그 금액을 비용처리할 경우 세무감사를 받을 확율이 적다고 합니다. 또한 그 비용처리가 잘못된 것으로 적발되더라도 벌과금은 미미하다고 합니다. 세무사는 한참을 고민한 끝에 당신에게 그 금액을 비용처리하여 세금을 줄이자고 권유했습니다.

**** 아래 질문에 답하세요.()안에 O표 하시면 됩니다 ****

1. 당신은 위에 언급한 세무전문가의 의견에 동의하십니까?

확실히 동의한다() 동의한다() 모르겠다() 거절한다() 확실히 거절한다()

2. 당신은 이러한 세무자문을 하는 세무사와 관계를 계속 유지할 생각이 있습니까?

확실히 유지한다() 유지한다() 모르겠다() 끝낸다() 확실히 끝낸다()