

반품권이 있는 판매

1 주요 회계이슈

일부 계약에서는 기업이 고객에게 제품에 대한 통제를 이전하고, 다양한 이유(예: 제품 불만족)로 제품을 반품할 권리와 함께 다음 사항을 포함한 권리를 고객에게 부여한다. 이러한 형태를 ‘반품권이 있는 판매(sale with a right of return)’라고 한다.

- (1) 대금환불: 지급된 대가의 전부나 일부 환불
- (2) 채무공제: 기업에 갚아야 할 의무가 있거나 의무가 있게 될 금액에 대한 공제(credit)
- (3) 제품교환: 다른 제품으로 교환

그러나 다음과 같은 경우에는 반품으로 보지 않는다.

- (1) 한 제품을 유형·품질·조건·가격이 같은 다른 제품(예: 색상이나 크기가 같은 다른 제품)과 교환하는 경우: 미래현금흐름에 차이가 없어 계약이 아니기 때문이다.
- (2) 고객이 결함이 있는 제품을 정상 제품으로 교환할 수 있는 계약: 이 경우 반품권이 있는 판매로 회계처리 하지 않고 보증(warranties)에 대한 지침에 따라 평가한다.
- (3) 반품기간에 언제라도 반품을 받기로 하는 기업의 약속(promise to stand ready to accept a returned product): 이는 지급청구권이 없어 통제가 이전되지 않았기 때문이다. 이를 실무에서는 ‘무조건적인 반품권’이라고 부른다.

반품권이 있는 판매와 관련하여 중요한 회계이슈는 ① ‘판매시점에 매출을 인식할 수 있는가’, ② 인식한다면 ‘얼마를 인식해야 하는가’이다. 이를 위하여 (1) 반품가능성을 예측할 수 있는 경우와 (2) 반품가능성을 예측할 수 없는 두 경우를 고려해야 한다.

2 반품가능성을 예측할 수 있는 경우의 수익인식

반품이 예상되지 않는 제품에 대해서만 수익을 인식한다. 반품이 예상되는 제품에 대해서는 수익을 인식하지 않고, 환불부채(refund liability)로 인식한다.

한편, 반품기간이 종료되지 않은 경우에는, 보고기간말마다 반품 예상량의 변동에 따라 환불부채의 측정치를 새로 수정한다. 그리고 이에 따라 생기는 조정액은 수익 또는 수익의 차감으로 인식한다.

환불부채를 결제할 때 고객에게서 제품을 회수할 기업의 권리에 대해서는 자산(반환제품회수권)을 인식한다. 반환제품회수권은 제품(예: 재고자산)의 이전 장부금액에서 그 제품 회수에 예상되는 원가(만약 반품된 제품이 기업에 주는 가치의 잠재적인 감소가 존재하는 경우 이를 포함함)를 차감하여 측정한다. 반환제품회수권은 환불부채와 구분하여 표시한다.

반품기간이 종료되지 않은 경우에는 보고기간말마다 반품될 제품에 대한 예상 변동을 반영하여 반품제품회수권의 측정치를 새로 수정한다.

예제 08 반품권이 있는 판매 (1)

(주)대한은 매입원가가 개당 ₩10,000인 점퍼를 개당 ₩20,000에 판매하고 있다. (주)대한의 정책상 이 점퍼를 구입한 고객에게 1개월 안에 손상 없이 반환하면 환불해 준다. 반환된 점퍼는 100% 재판매된다. (주)대한은 20X1년 7월 1일 점퍼 100개를 현금으로 판매하였다. (주)대한은 변동대가를 추정하기 위해 기댓값 방법을 사용하여 90개의 점퍼가 반품되지 않을 것으로 추정하였다. 단, 점퍼가 반환될 때 회수원가는 발생하지 않으며, (주)대한은 계속기록법을 적용한다고 가정한다.

요구사항

다음 각각의 경우를 독립적이라 가정하고 질문에 답하라.

- A. 20X1년 7월 31일 점퍼 10개가 반품된 경우, (주)대한이 점퍼 판매와 반품추정에 대하여 20X1년에 하여야 할 회계처리를 나타내라.
- B. 20X1년 7월 31일 점퍼 8개가 반품된 경우, (주)대한이 점퍼 판매와 반품추정에 대하여 20X1년에 하여야 할 회계처리를 나타내라.
- C. 20X1년 7월 31일 점퍼 12개가 반품된 경우, (주)대한이 점퍼 판매와 반품추정에 대하여 20X1년에 하여야 할 회계처리를 나타내라.

해설

(주)대한은 점퍼 판매시점에 반품되지 않을 것으로 추정되는 90개에 대해서 수익을 인식하고, 반품이 추정되는 10개에 대해서는 환불부채와 반환제품회수권을 인식한다.

또한 실제 반품시에 추정수량과 실제 반품수량의 차이로 인한 조정액은 환불부채의 경우 매출(수익)에서, 반품재고회수권의 경우 매출원가(비용)에 반영한다.

A. 20X1년 7월 31일 점퍼 10개가 반품된 경우

일자	회계처리				
20X1.7.1.	(차) 현금	2,000,000	(대) 수익 ^{주1}		1,800,000
			환불부채 ^{주2}		200,000
	(차) 반환제품회수권 ^{주3}	100,000	(대) 재고자산		1,000,000
	매출원가	900,000			
	주1 ₩20,000 × 90개 = ₩1,800,000				
	주2 ₩20,000 × 10개 = ₩200,000				
	주3 ₩10,000 × 10개 = ₩100,000				
20X1.7.31.	(차) 환불부채	200,000	(대) 현금		200,000
	(차) 재고자산	100,000	(대) 반환제품회수권		100,000

B. 20X1년 7월 31일 점퍼 8개가 반품된 경우

일자	회계처리				
20X1.7.1.	(차) 현금	2,000,000	(대) 수익		1,800,000
			환불부채		200,000
	(차) 반환제품회수권	100,000	(대) 재고자산		1,000,000
	매출원가	900,000			
20X1.7.31.	(차) 환불부채	200,000	(대) 현금 ^{주4}		200,000
			수익 ^{주5}		
	(차) 재고자산 ^{주6}	80,000	(대) 반환제품회수권		100,000
	매출원가	20,000			
	주4 ₩20,000 × 8개 = ₩160,000				
	주5 ₩20,000 × 2개 = ₩40,000				
	주6 ₩10,000 × 8개 = ₩80,000				

C. 20X1년 7월 31일 점퍼 12개가 반품된 경우

일자	회계처리				
20X1.7.1.	(차) 현금	2,000,000	(대) 수익		1,800,000
			환불부채		200,000
	(차) 반환제품회수권	100,000	(대) 재고자산		1,000,000
	매출원가	900,000			
20X1.7.31.	(차) 환불부채	200,000	(대) 현금 ^{주7}		240,000
	수익	40,000			
	(차) 재고자산 ^{주8}	120,000	(대) 반환제품회수권		100,000
			매출원가		20,000
	주7 ₩20,000 × 12개 = ₩240,000				
	주8 ₩10,000 × 12개 = ₩120,000				

3 반품가능성을 예측할 수 없는 경우의 수익인식

반품가능성을 예측할 수 없는 경우에는 불확실성으로 인해 수익을 인식할 수 없다. 왜냐하면 인식한 수익 금액 중 유의적인 부분을 되돌리지 않을 가능성이 매우 크다고 결론지을 수 없기 때문이다. 이 경우 수익은 반품권이 소멸되는 시점, 즉 반품기간이 종료되거나 고객이 인수를 수락한 시점에 수익을 인식한다.

예제 09 반품권이 있는 판매 (2)

모든 정보는 예제 08과 동일하다. 단, (주)대한의 점퍼는 신상품으로 반품에 대한 적절한 과거 증거나 반품에 대한 정보를 구할 수 있는 다른 시장 증거가 없다.

요구사항

20X1년 7월 31일까지 점퍼 10개가 반품된 경우, (주)대한이 점퍼 판매와 반품추정에 대하여 20X1년에 하여야 할 회계처리를 나타내라.

해설

반품가능성을 예측하기 어렵다면, 판매시점에 수익으로 인식할 수 없다. 따라서 판매 시점에는 다음과 같이 전액 환불부채를 인식하고, 관련 원가를 반환제품회수권(자산)으로 인식해야 한다.

구분	회계처리					
판매시	(차) 현금	2,000,000	(대) 환불부채		2,000,000	
20X1.7.1.	(차) 반환제품회수권	1,000,000	(대) 재고자산		1,000,000	

이후에 고객이 공식적으로 재화의 인수를 수락한 시점이나, 재화를 인도받은 후 반품기간이 종료된 시점에 다음과 같이 수익을 인식한다.

구분	회계처리					
반품 기간이 종료되었을 때	(차) 환불부채	2,000,000	(대) 수익		1,800,000	
			현금		200,000	
20X1.7.31.	(차) 재고자산	100,000	(대) 반환제품회수권		1,000,000	
	(차) 매출원가	900,000				

1 주요 회계이슈

기업은 재화 또는 용역의 판매와 관련하여 계약, 법률, 기업의 사업 관행에 따라 보증(warranties)을 제공하는 것이 일반적이다.

보증과 관련된 중요한 회계이슈는 보증을 하나의 수행의무로 보아 관련 재화나 용역과 별도로 인식할 것인가 하는 것이다.

2 확신유형보증과 용역유형보증의 구분과 수익인식

2.1. 확신유형보증과 용역유형보증의 구분

보증의 특성은 산업과 계약에 따라 상당히 다를 수 있는데, 확신유형보증(assurance-type warranty)과 용역유형보증(service-type warranty)으로 구분할 수 있다. 이 분류에 따라서 보증을 별도의 수행의무로 구분하기도 하고 구분하지 않기도 한다.

- (1) **확신유형보증**: 관련 제품이 합의된 규격에 부합하므로 당사자들이 의도한 대로 작동할 것이라는 확신을 고객에게 주는 보증
- (2) **용역유형보증**: 제품이 합의된 규격에 부합한다는 확신에 더하여 고객에게 별도의 용역을 제공하는 보증

제품이 합의된 규격에 부합한다는 확신을 제공하는 확신유형보증은 별도의 수행의무가 아니며 관련 재화나 용역과 구분하지 않는다. 이는 관련 재화나 용역의 일부로 보증을 제공하는 것이기 때문이다.

반면 용역유형보증은 관련 재화나 용역과 구분되는 별도의 수행의무이다. 기업이 계약에서

기술한 기능이 있는 제품에 대하여 고객에게 용역을 제공하기로 약속한 것이기 때문이다.

그런데 확신유형보증과 용역유형보증을 구분하는 것은 쉽지 않은 경우가 많다. 따라서 보증을 이 두 형태로 구분할 때, 다음과 같은 과정을 거친다.

- (1) 먼저, 보증을 별도로 구매할 수 있는 선택권이 있는지를 확인한다. 일반적으로 고객은 용역유형보증에 대하여 별도로 가격을 정하거나 협상한다. 따라서 보증을 별도로 구매할 수 있는 선택권이 있다면 그 보증은 구별되는 용역이다.
- (2) 만일 보증을 별도로 구매할 수 있는 선택권이 없다면, 보증이 합의된 규격에 제품이 부합한다는 확신에 더하여 고객에게 용역을 제공하는 것인지(즉, 용역유형보증인지)를 평가해야 한다.

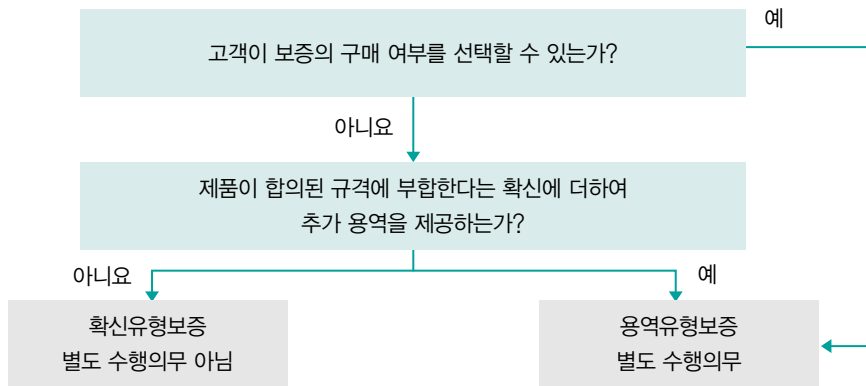


그림 5-2 확신유형보증과 용역유형보증의 구분

더 알아보기 용역유형보증 판단시 고려요소

고객이 보증을 별도로 구매할 수 있는 선택권이 있는가는 쉽게 알 수 있다. 그러나 보증이 제품이 합의된 규격에 부합한다는 확신에 더하여 추가적인 용역을 제공하는가는 쉽게 판단하기 어려울 수 있다. 이 경우 다음의 요소를 고려할 수 있다.

(1) 법률에서 보증을 요구하는지 여부

법률에 따라 기업이 보증을 제공하여야 한다면 그 법률의 존재는 약속한 보증이 별도의 수행의무가 아님을 나타낸다. 그러한 규정은 보통 결함이 있는 제품을 구매할 위험에서 고객을 보호하기 위해 존재하기 때문이다.

(2) 보증기간

보증기간이 길수록, 약속한 보증이 별도의 수행의무일 가능성이 높다. 제품이 합의된 규격에 부합한다는 확신에 더하여 용역을 제공할 가능성이 더 높기 때문이다.

(3) 기업이 수행하기로 약속한 업무의 특성제품

이 합의된 규격에 부합한다는 확신을 주기 위해 기업이 정해진 업무를 수행할 필요가 있다면(예: 결함이 있는 제품의 반품 운송용역), 그 업무는 수행의무를 생기게 하지는 않을 것이다.

2.2. 확신유형보증과 용역유형보증의 회계처리

확신유형보증은 K-IFRS 제1037호 ‘충당부채, 우발부채, 우발자산’에 따라 회계처리 한다. 즉, 발생가능성과 측정가능성에 따라 보증비용을 충당부채 또는 우발부채로 회계처리 한다.

용역유형보증은 별도의 수행의무이다. 그러므로 거래가격을 판매한 제품과 보증용역에 배분 한다. 즉, 약속한 보증을 수행의무로 회계처리하고, 그 수행의무에 거래가격의 일부를 배분 한다.

예제 10 확신유형보증과 용역유형보증

(주)대한은 20X1년에 제품 1,000개를 ₩1,000,000(원가 ₩600,000)에 현금 판매하였다. 판매금액에는 제품에 결함이 있는 경우 2년간 무상수리를 제공하는 보증(원가 ₩30,000)이 포함되어 있다. 한편, (주)대한은 제품 1,000개 중 400개에 대해서는 고객의 선택에 따라 ₩12,000을 추가로 받고 무상보증기간을 3년 더 연장하여 제공하고 있다.

요구사항

(주)대한이 제품 판매 및 보증과 관련하여 20X1년에 하여야 할 회계처리를 나타내라. 단, (주)대한은 재고자산에 대해 계속기록법에 따라 회계처리 한다.

해설

(주)대한은 두 가지의 보증을 제공하고 있다. 첫째는 제품에 결함이 있는 경우 2년간 무상수리를 제공하는 보증이고, 둘째는 고객의 선택에 따라 무상보증기간을 연장하는 보증이다. 전자는 고객에게 보증을 별도로 구매할 수 있는 선택권이 없고 약속한 보증이 합의된 규격에 제품이 부합한다는 확신에 더하여 고객에게 용역을 제공하는 것이 아니므로 확신유형보증에 해당한다. 후자는 고객의 선택에 따라 별도로 구매하는 것이므로 용역유형보증에 해당한다. 따라서 다음과 같이 회계처리 한다.

구분	회계처리			
20X1.	(차) 현금	1,012,000	(대) 매출	1,000,000
			이연보증수익	12,000
	(차) 제품보증비용	30,000	(대) 제품보증충당부채	30,000
	(차) 매출원가	600,000	(대) 재고자산	600,000

만약 기업이 확신 유형의 보증과 용역 유형의 보증을 모두 약속하였으나 이를 합리적으로 구별하여 회계처리 할 수 없다면, 두 가지 보증을 함께 단일 수행의무로 회계처리 한다. 즉, 이 둘을 묶어서 용역유형보증으로 회계처리 한다.

제품이 손해나 피해를 끼치는 경우에 기업이 보상하도록 요구하는 법률 때문에 수행의무가 생기지는 않는다. 예를 들면 제조업자는 소비자가 용도에 맞게 제품을 사용하면서 생길 수 있는 모든 피해(예: 개인 자산에 대한 피해)를 제조업자가 책임지도록 하는 법률이 있는 국가에서 제품을 판매할 수 있다. 이와 비슷하게, 제품이 특허권, 저작권, 상표권, 그 밖의 권리를 침해한 데 따른 청구로 생기는 책임과 피해에 대해 고객에게 배상하기로 한 기업의 약속 때문에 수행의무가 생기지는 않는다. 이러한 의무는 K-IFRS 제1037호 '충당부채, 우발부채, 우발자산'에 따라 회계처리 한다. 즉, 발생가능성과 측정가능성에 따라 보증비용을 충당부채 또는 우발부채로 회계처리 한다.

예시로 이해하기 | 보증

(주)대한(제조업자)은 고객에게 제품 구매에 따른 보증을 제공한다. 보증은 제품이 약정된 규격에 따르고 구매한 날부터 1년 동안 약속된 대로 작동할 것을 보장한다. 그 계약에서는 고객에게 추가 원가 없이 그 제품의 작동 방법에 대한 20시간의 훈련용역을 받을 권리도 제공한다. (주)대한은 보통 훈련용역 없이 제품을 판매하고 있다.

이 경우 (주)대한이 제공하는 보증은 고객에게 제품이 1년 동안 의도한 대로 작동될 것을 보장하는 것이다. 따라서 (주)대한은 이 경우의 보증은 그 보장에 추가하여 재화나 용역을 고객에게 제공하지 않으므로 별도의 수행의무로 회계처리하지 않는다.

추가적으로 이 사례에서 제품과 훈련용역은 서로 구별되고, 계약 내에서 별도로 식별될 수 있기 때문에 두 가지의 수행의무(제품 인도와 훈련용역 제공)로 식별된다. 따라서 (주)대한은 거래가격을 두 가지 수행의무에 배분하고, 각 수행의무를 이행할 때 수익을 인식한다.

1 주요 회계이슈

고객에게 재화나 용역을 제공하는 데 다른 당사자가 관여할 때, 기업은 재화나 용역의 제공을 기업 본인의 입장에서 하는 것인지 다른 당사자의 대리인으로 하는 것인지를 판단해야 한다. 즉, 기업은 약속의 성격이 정해진 재화나 용역 자체를 제공하는 수행의무인지(기업이 본인) 아니면 다른 당사자가 재화나 용역을 제공하도록 주선하는 수행의무인지(기업이 대리인)를 판단해야 한다.

본인이나 대리인이나(principal vs. agent)의 구분이 중요한 이유는 수익금액의 측정이 결정되기 때문이다. 예를 들어, 항공권판매대행업체의 경우, 자신의 수수료만을 수익으로 인식할 수도 있고, 수수료와 항공권을 모두 포함한 금액을 수익으로 인식할 수도 있다. 즉, 수익인식의 측정의 문제인데, 순액으로 수익을 인식하느냐 총액으로 수익을 인식하느냐가 회계이슈이다.

2 본인과 대리인의 구분과 수익인식

본인이라면 재화나 용역의 전체를 제공해야 하는 의무가 있다. 따라서 기업이 본인인 경우에는 수행의무를 이행할 때, 정해진 재화나 용역과 교환하여 받을 권리를 갖게 될 것으로 예상하는 대가의 총액을 수익으로 인식한다.

반대로 기업이 대리인인 경우에는 수행의무를 이행할 때, 다른 당사자가 그 정해진 재화나 용역을 제공하도록 주선하고 그 대가로 받을 권리를 갖게 될 것으로 예상하는 보수나 수수료 금액을 수익으로 인식한다. 이 경우 대리인인 기업의 보수나 수수료는 다른 당사자가 제공하기로 하는 재화나 용역과 교환하여 받은 대가 가운데 그 당사자에게 지급한 다음에 남는 순액일 수 있다.

본인과 대리인의 구분은 통제의 여부이다. 고객에게 재화나 용역이 이전되기 전에 기업이 그 정해진 재화나 용역을 통제한다면 이 기업은 본인이다. 그러나 만약 기업의 수행의무가 다른

당사자가 정해진 재화나 용역을 제공하도록 주선하는 것이라면 이 기업은 대리인이다. 또한 재화의 법적 소유권이 고객에게 이전되기 전에 기업이 일시적으로만 법적 소유권을 획득한다면, 기업이 반드시 정해진 재화를 통제하는 것은 아니므로 본인이 아닐 수 있다.

더 알아보기 대리인임을 나타내는 지표

기업이 대리인임(그러므로 고객에게 제공하기 전에 재화나 용역을 통제하지 않음)을 나타내는 지표에는 다음 사항이 포함된다.

- (1) 계약을 이행할 주된 책임이 다른 당사자에게 있다.
- (2) 이 기업은 고객이 주문하기 전이나 후에, 운송 중에, 반품할 때에 재고위험이 없다.
- (3) 다른 당사자의 재화나 용역 가격에 대하여 이 기업에는 가격을 결정할 재량이 없다. 그러므로 이 기업이 그 재화나 용역에서 얻을 수 있는 효익이 제한된다.
- (4) 이 기업의 대가는 수수료 형태이다.
- (5) 이 기업은 다른 당사자가 재화나 용역을 이전하고 그 대가로 고객에게서 받을 금액에 대한 신용위험에 노출되어 있지 않다.

예시로 이해하기 재화나 용역 제공을 주선(기업=대리인)

(주)대한은 재화를 고객에게 직접 인도하는 다양한 공급자로부터 고객이 재화를 구매할 수 있도록 웹사이트를 운영하고 있다. (주)대한과 공급자와의 계약 조건에 따라 웹사이트를 거쳐 재화가 판매될 때, (주)대한은 판매가격의 10%에 해당하는 수수료를 받을 권리를 가진다. (주)대한의 웹사이트는 공급자가 정한 가격으로 공급자와 고객 간의 지급을 쉽게 한다. (주)대한은 주문이 처리되기 전에 고객이 지급하도록 요구하고 모든 주문은 환불되지 않는다. 고객에게 제품이 공급되도록 주선한 다음에 (주)대한은 고객에게 의무가 더는 없다.

이 사례에서 (주)대한은 대리인이고, (주)대한의 수행의무는 공급자가 재화를 공급하도록 주선하는 것이다. 따라서 (주)대한은 공급자가 고객에게 재화를 공급하도록 주선하기로 한 자신의 약속을 이행할 때(이 사례에서는 고객이 재화를 구매할 때), 권리를 갖게 되는 수수료 금액으로 수익을 인식한다.

참고로, 웹사이트를 이용하여 재화를 주문하는 고객에게 정해진 재화가 이전되기 전에 (주)대한은 그 재화를 통제하지 않는다. (주)대한은 어느 시점에도 고객에게 이전되는 재화의 사용을 지시할 능력이 없기 때문이다. 예를 들면 (주)대한은 공급자가 고객이 아닌 자에게 재화를 넘길 수 없게 막거나, 그 재화를 고객에게 이전하는 것을 막을 수 없다.

예시로 이해하기 | 재화나 용역을 제공하기로 하는 약속(기업=본인)

(주)대한은 항공사가 대중에게 직접 판매하는 항공권 가격에 비해 낮은 요금으로 항공권을 구매하기 위해 주요 항공사와 협상한다. 특정 수량의 항공권을 구매하기로 합의하면, 그 항공권의 재판매 여부와 관계없이 (주)대한은 대금을 지급해야 한다. (주)대한이 구매한 각 항공권에 대해 지급한 낮은 요금은 미리 협상하여 합의된다. (주)대한은 고객에게 판매할 항공권의 가격을 정하며, 고객이 항공권을 구매할 때 항공권을 판매하고 대가를 회수한다. 한편, (주)대한은 항공사가 제공한 용역에 대한 불만을 해결하도록 고객을 돕는다. 그러나 용역에 대한 고객의 불만 해소를 포함한 항공권 관련 의무를 이행할 책임은 각 항공사에 있다.

이 사례에서 (주)대한은 고객과의 거래에서 본인이므로, 고객에게 항공권을 이전하고 그 대가로 받을 권리를 갖게 되는 총액으로 수익을 인식한다.

그 이유는 다음과 같다. (주)대한은 항공사에서 구매하기로 약정한 각 항공권으로 이후 고객 중 하나에게 이전할 정해진 비행기 탑승 권리(항공권 형태)를 통제하게 된다. 따라서 고객에게 제공될 정해진 재화나 용역은 (주)대한이 통제하는 특정 비행기의 좌석에 대한 권리이다. 그 정해진 권리를 고객 중 하나에게 이전하기 전에 (주)대한은 각 탑승에 대한 권리를 통제한다. (주)대한이 고객과의 계약을 이행하기 위하여 해당 항공권을 사용할지를 결정하고, 그렇게 했다면 어떤 계약을 이행할지를 결정함으로써 해당 권리의 사용을 지시할 능력이 있기 때문이다. (주)대한은 해당 항공권을 재판매하여 그 판매에서 생기는 모든 대금을 얻거나, 아니면 그 대신에 해당 항공권을 스스로 사용함으로써 그 권리에서 생기는 나머지 효익을 얻을 능력을 가진다. 또한 (주)대한은 항공권에 대해 재고위험도 부담한다.

추가 재화나 용역에 대한 고객의 선택권

1 주요 회계이슈

무료나 할인된 가격으로 추가 재화나 용역을 취득할 수 있는 고객의 선택권은 형태가 다양하다. 이러한 예로는 판매 인센티브, 고객보상점수(points), 계약갱신 선택권, 미래의 재화나 용역에 대한 그 밖의 할인 등이 있다.

이러한 경우, 중요한 이슈는 추가 재화나 용역에 대한 고객의 선택권(customer options for additional goods or services)을 별도의 수행의무로 구분해야 하는가 하는 것이다. 이는 기업의 수익인식과 측정에 크게 영향을 미칠 수 있는 중요한 문제이다. 기업이 고객에게 제품의 매출과 함께 미래 동일 제품의 구입시 할인해 주는 할인권을 지급하였는데, 이 할인권이 별도의 수행의무로 구분된다고 가정해 보자. 이 경우 고객이 이 할인권을 미래에 사용하는 시점까지 수익인식은 이연되어야 한다. 따라서 제품 매출 시점에서 기업의 수익인식금액은 이 할인권만큼 감소할 것이다.

2 추가 재화나 용역에 대한 고객의 선택권의 구별과 수익인식

2.1. 추가 재화나 용역에 대한 고객의 선택권의 구별

수행의무로 구분해야 하는가를 판단함에 있어서 계약에서 추가 재화나 용역을 취득할 수 있는 선택권을 고객에게 부여하고 그 선택권이 그 계약을 체결하지 않으면 받을 수 없는 중요한 권리를 고객에게 제공했는가를 고려해야 한다. 이 경우에만 해당 선택권은 계약에서 수행의무가 생기게 한다. 그 외의 경우에는 별도의 의무가 없다고 본다. 수행의무를 구분하는 예를 들면, 재화나 용역에 대해 그 지역이나 시장의 해당 고객층에게 일반적으로 제공하는 할인의 범위를 초과하는 할인을 제공하는 경우를 들 수 있다.

이러한 경우 추가 재화나 용역을 취득할 수 있는 선택권을 고객에게 부여한 계약은 다음의 두 가지 수행의무로 구성되어 있다.

- (1) 계약에 따라 고객에게 이전하기로 한 재화나 용역
- (2) 추가 재화나 용역을 취득할 수 있는 선택권

2.2. 추가 재화나 용역에 대한 고객의 선택권의 측정과 수익인식

기업은 위 (1)과 (2)의 상대적 개별 판매가격에 기초하여 거래가격을 각각의 수행의무에 배분하여 (1)과 (2)의 금액을 결정한다.

추가 재화나 용역에 대한 고객 선택권의 개별 판매가격을 직접 관측할 수 없다면 이를 추정한다. 그 추정에는 고객이 선택권을 행사할 때 받을 할인을 반영하되, 다음 모두에 대해서도 조정한다.

- (1) 고객이 선택권을 행사하지 않고도 받을 수 있는 할인액
- (2) 선택권이 행사될 가능성

선택권이 고객에게 중요한 권리를 제공한다면, 고객은 사실상 미래 재화나 용역의 대가를 기업에 미리 지급한 것이므로 기업은 그 미래 재화나 용역이 이전되거나 선택권이 만료될 때 수익을 인식한다.

한편, 재화나 용역의 개별 판매가격을 반영하는 가격으로 추가 재화나 용역을 취득할 수 있는 선택권이 고객에게 있다면, 과거에 계약을 체결한 경우에만 이 선택권을 행사할 수 있을 지라도 그 선택권은 고객에게 중요한 권리를 제공하지 않는다. 이 경우는 기업이 고객에게 마케팅 제안을 한 것이다. 따라서 고객이 추가 재화나 용역을 매입하는 선택권을 행사하는 경우에만 그 추가 재화나 용역의 대가를 수익으로 인식한다.

예시로 이해하기 | 고객에게 중요한 권리를 제공하지 않는 선택권(추가 통화나 용역)

(주)대한은 휴대폰과 2년간 매달 통신망 용역을 제공하기로 고객과 계약을 체결하였다. 통신망 용역에는 월 고정금액으로 매월 1,000분의 통화와 문자메시지 1,500건이 포함되어 있다. 또한 고객은 계약에서 정해진 가격으로 어느 달에나 추가 통화와 문자를 구매할 수 있는데, 그 가격은 개별 판매가격과 동일하다.

이 사례에서 휴대폰과 통신망 용역을 제공하기로 한 약속은 각각 별도의 수행의무이다. 그러나 추가 통화와 문자를 구매할 수 있는 선택권은 이 계약을 체결하지 않고는 고객이 받을 수 없는 중요한 권리를 제공하지는 않는다. 왜냐하면 추가 통화와 문자의 가격이 그 용역의 개별 판매가격을 반영하고 있기 때문이다. 따라서 추가 통화와 문자 구매 선택권은 계약상 수행의무가 아니며, 거래가격을 배분하지 않는다. 추가 통화와 문자의 경우에 (주)대한은 그 용역을 제공한다면 그 시점에 수익을 인식한다.

예제 11 | 고객에게 중요한 권리를 제공하는 선택권(할인권)

(주)대한은 제품 A를 ₩100에 판매하기로 계약을 체결하였다. 이 계약의 일부로 (주)대한은 앞으로 30일 이내에 ₩100 한도의 추가 제품 구매에 대해 40% 할인권을 고객에게 주었다. (주)대한은 할인을 제공하기로 한 약속을 제품 A 판매 계약에서 수행의무로 회계처리 한다. (주)대한은 고객의 80%가 할인권을 사용하고 추가 제품의 평균 구입금액이 ₩50이라고 추정한다.

요구사항

- (주)대한이 부여한 할인권의 추정 개별 판매가격을 계산하라.
- (주)대한은 계절 판촉활동의 일환으로 앞으로 30일 동안 모든 판매에 10% 할인을 제공할 계획이다. 10% 할인은 40% 할인권에 추가하여 사용할 수 없다. (주)대한이 부여한 할인권의 추정 개별 판매가격을 계산하라.
- 요구사항 B에서 계산한 할인권의 추정 개별 판매가격을 이용하여, 제품 A를 판매하고 받기로 한 거래가격 ₩100을 제품 A와 할인권에 배분하라.

해설

- 할인권의 추정 개별 판매가격:

$$₩50(\text{추가 제품 평균 구입금액}) \times \text{할인율 } 40\% \times \text{선택권 행사 가능성 } 80\% = ₩16$$

- 모든 고객은 앞으로 30일 동안 구매금액의 10% 할인을 받을 수 있기 때문에 고객에게 중요한 권리를 제공하는 할인은 10%에 증분되는 할인(30% 추가 할인)뿐이다.

할인권의 추정 개별 판매가격:

$$₩50(\text{추가 제품 평균 구입금액}) \times \text{증분 할인율 } 30\% \times \text{선택권 행사 가능성 } 80\% = ₩12$$

C. 거래가격 배분

수행의무	개별 판매가격	배분비율	배분된 거래가격
제품 A	₩100	$(₩100 / ₩112) \times ₩100$	₩89
할인권	₩12	$(₩12 / ₩112) \times ₩100$	₩11
합계	₩112		₩100

(주)대한은 제품 A에 ₩89을 배분하고 제품 A에 대한 통제를 이전할 때 수익을 인식한다. 그리고 (주)대한은 할인권에 ₩11을 배분하고 고객이 재화나 용역으로 교환하거나 할인권이 소멸될 때 할인권에 대해 수익을 인식한다.

참고로 요구사항 B와 C에 대한 각 시점별 회계처리는 다음과 같다.

1) 제품판매시

(차) 현금	100	(대) 매출	89
		계약부채	11

2) 할인권 행사시

(차) 현금	50	(대) 매출	61
계약부채	11		

예제 12 고객충성제도

(주)대한은 고객이 구매한 ₩10당 고객충성포인트 1포인트를 고객에게 보상하는 고객충성 제도를 운영하고 있다. 각 포인트는 (주)대한의 제품을 미래에 구매할 때 ₩1의 할인과 교환할 수 있다. 20X1년에 고객은 제품을 ₩100,000에 구매하고 미래 구매에 교환할 수 있는 10,000포인트를 얻었다. 대가는 고정금액이고 구매한 제품의 개별 판매가격은 ₩100,000이다. (주)대한은 9,500포인트가 교환될 것으로 예상한다. (주)대한은 교환될 가능성에 기초하여 포인트당 개별 판매가격을 ₩0.95으로 추정한다.

- (1) 20X1년말 현재 4,500포인트가 교환되었고 (주)대한은 전체적으로 9,500포인트가 교환될 것으로 계속 예상한다.
- (2) 20X2년말 현재 8,500포인트가 누적적으로 교환되었다. (주)대한은 교환될 포인트 추정치를 새로 수정하고, 이제 전체적으로 9,700포인트가 교환될 것으로 예상한다.

요구사항

- A. (주)대한이 20X1년과 20X2년에 인식할 고객충성포인트 관련 수익을 계산하라.
- B. 각 시점별로 필요한 회계처리를 나타내라.

해설

A. 고객충성포인트 관련 수익

- 1) 교환될 가능성에 기초하여 추정한 고객충성포인트 총 판매가격: $10,000\text{포인트} \times ₩0.95 = ₩9,500$
- 2) 상대적 개별 판매가격에 따른 거래가격 배분포인트는 고객이 계약을 체결하지 않고는 받을 수 없는 중요한 권리를 고객에게 제공한다. 이는 (주)대한이 고객에게 포인트를 제공하는 약속이 수행의무임을 의미한다. 따라서 (주)대한은 다음과 같이 상대적 개별 판매가격에 따라 거래가격을 제품과 포인트에 배분한다.

제품	₩91,324	$[₩100,000 \times (\text{개별 판매가격 } ₩100,000 \div ₩109,500)]$
포인트	₩8,676	$[₩100,000 \times (\text{개별 판매가격 } ₩9,500 \div ₩109,500)]$

- 3) 20X1년에 (주)대한은 고객충성포인트 ₩4,110 $[(4,500\text{포인트} \div 9,500\text{포인트}) \times ₩8,676]$ 을 수익으로 인식하고, 20X1년말 현재 교환되지 않은 ₩4,566 $(₩8,676 - ₩4,110)$ 을 계약부채로 인식한다.
- 4) 20X2년에 (주)대한은 고객충성포인트 ₩3,493 $[(\text{총 상환 포인트 } 8,500 \div \text{교환될 총 예상 포인트 } 9,700) \times \text{최초 배분액 } ₩8,676] - 20X1\text{년에 인식한 } ₩4,110$ 을 수익으로 인식한다. 계약부채 잔액은 ₩1,073 $[\text{최초 배분액 } ₩8,676 - \text{이미 인식한 누적 수익 } ₩7,603 (=₩4,110 + ₩3,493)]$ 이다.

B. 각 시점별 회계처리

1) 20X1년 제품판매

(차) 현금	100,000	(대) 매출	91,324
		계약부채	8,676

2) 20X1년 고객충성포인트 회수

(차) 계약부채	4,110	(대) 매출	4,110
----------	-------	--------	-------

3) 20X2년 고객충성포인트 회수

(차) 계약부채	3,493	(대) 매출	3,493
----------	-------	--------	-------

현실 속 회계 SK플래닛, K-IFRS 1115로 OK캐시백 매출 급감

SK플래닛의 오케이캐시백 관련 매출이 크게 쪼그라들었다. 올해 처음 K-IFRS 1115 회계기준을 적용하면서 포인트 결제서비스의 회계 처리 방식이 바뀌었기 때문이다. 올해 상반기 11번가 사업을 제외한 SK플래닛의 매출액이 809억원을 기록해 전년 동기(1414억원) 대비 43% 감소한 것으로 나타났다. (중략)

K-IFRS 1115 적용 전에는 고객이 포인트를 사용해 구매하는 재화나 용역의 가치 전부를 매출로 기록하고, 재화나 용역의 원가도 매출 원가로 처리해왔다. 하지만 실질적으로 볼 때 포인트 서비스 업체는 단순히 적립, 결제 서비스만 할 뿐 해당 재화나 용역에 대해 통제권을 가지고 있는 게 아니다. 총 매출이 아닌 포인트결제 수수료만큼만 매출로 잡는 게 보다 정확하다고 할 수 있다. 매출원가 역시 포인트 업체가 잡을 필요가 없다. 결국 기존 회계처리상 기록했던 매출과 매출원가가 대규모로 감소하게 된다. (후략)



출처: 서은내(2018.08.02.), SK플래닛, K-IFRS 1115로 OK캐시백 매출 급감

http://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=201808010100001560000100&svccode=00&page=1&sort=thebell_check_time

고객이 행사하지 아니한 권리

1 주요 회계이슈

고객에게서 선수금을 받은 경우에는 (1) 미래에 재화나 용역을 이전할 수행의무 또는 (2) 언 제라도 이전할 수 있는 상태에 있어야 하는 수행의무에 대한 선수금을 계약부채로 인식한다. 약속한 재화나 용역을 이전하고 따라서 수행의무를 이행할 때 계약부채를 제거하고 수익을 인식한다.

그러나 고객은 자신의 계약상 권리를 모두 행사하지 않을 수 있는데, 그 행사되지 않은 권리를 흔히 미행사 부분(breakage)이라고 부른다.

이와 관련된 회계이슈는 고객이 행사하지 않은 권리(customers' unexercised rights)를 부채로 계속 놔두어야 하느냐 아니면 어느 시점에는 제거할 수 있느냐 하는 것이다. 만일 제거할 수 없다면, 기업에는 큰 부담이 될 것이다. 기업의 의지와 관계없이 부채가 계속 재무제표에 표시될 것이기 때문이다.

2 고객이 행사하지 아니한 권리의 수익인식

미행사 부분에 대한 수익인식은 기업이 미행사 금액을 받을 권리를 갖게 되는지에 대한 판단에 따라 다음과 같이 처리한다.

- (1) 기업이 계약부채 중 미행사 금액을 받을 권리를 갖게 될 것으로 예상된다면, 고객이 권리를 행사하는 방식에 따라 그 예상되는 미행사 금액을 수익으로 인식한다.
- (2) 기업이 미행사 금액을 받을 권리를 갖게 될 것으로 예상되지 않는다면, 고객이 그 남은 권리를 행사할 가능성이 희박(remote)해질 때 예상되는 미행사 금액을 수익으로 인식한다.

고객이 권리를 행사하지 아니한 미행사 부분을 다른 당사자(예: 미청구 자산에 관한 관련 법

률에 따른 정부기관)에게 납부하도록 요구하는 경우에는 미행사 부분을 수익이 아닌 부채로 인식한다.

예제 13 고객 미행사하지 아니한 권리: 상품권

20X1년초에 대한백화점은 상품권 10매를 1매당 ₩10,000에 발행하였다. 동 상품권의 유효기간은 1년이며 유효기간이 경과된 후에는 50%만 현금으로 환급해 준다. 20X1년중 5매의 상품권이 상품과 교환되었고 상품과 교환되고 남은 잔액 ₩5,000은 현금으로 반환하였다. 20X2년에 나머지 5매 중 3매는 유효기간이 경과된 후에 회수되어 미환급잔액을 현금으로 지급하였으며, 나머지 2매는 상법상 소멸시효가 완성되어 기업의 의무가 소멸되었다.

요구사항

- A. 각 시점별로 필요한 회계처리를 나타내라.
- B. 기업의 의무가 소멸된 상품권의 환급금액을 미청구 자산에 관한 법률에 따라 20X3년초에 정부기관에 납부하였다고 가정할 경우, 20X2년과 20X3년에 필요한 회계처리를 나타내라.

해설

A. 각 시점별 회계처리

1) 20X1년초 상품권 발행

(차)	현금	100,000	(대)	계약부채	100,000
-----	----	---------	-----	------	---------

2) 20X1년중 상품과 교환

(차)	계약부채	50,000	(대)	수익	45,000
				현금	5,000

3) 20X1년말 유효기간 경과

(차)	계약부채	25,000	(대)	기타수익	25,000
-----	------	--------	-----	------	--------

4) 20X2년중 상품권 회수

(차)	계약부채	15,000	(대)	현금	15,000
-----	------	--------	-----	----	--------

5) 20X2년중 소멸시효 경과

(차)	계약부채	10,000	(대)	기타수익	10,000
-----	------	--------	-----	------	--------

B. 20X2년과 20X3년의 회계처리

1) 20X2년중 상품권 회수

(차)	계약부채	15,000	(대)	현금	15,000
-----	------	--------	-----	----	--------

2) 20X2년중 소멸시효 경과

(차)	계약부채	10,000	(대)	예수부채	10,000
-----	------	--------	-----	------	--------

3) 20X3년중 정부기관에 납부

(차)	예수부채	10,000	(대)	현금	10,000
-----	------	--------	-----	----	--------

환불되지 않는 선수수수료

1 주요 회계이슈

어떤 계약에서 기업은 환불되지 않는 선수수수료(non-refundable upfront fees)를 계약 개시시점이나 그와 가까운 시기에 고객에게 부과한다. 예를 들면 헬스클럽 회원계약 가입수수료, 통신계약의 가입수수료, 일부 용역계약 준비수수료, 일부 공급계약의 개시수수료 등이 해당한다.

이러한 선수수수료와 관련된 회계이슈는 선수수수료의 수취시점에 수익으로 인식할 수 있는가 하는 것이다. 왜냐하면 이러한 선수수수료는 몇 가지 특징을 가지고 있기 때문이다.

- (1) 이들의 공통점은 환불되지 않는다는 것이다.
- (2) 많은 경우에 환불되지 않는 선수수수료는 계약 개시시점이나 그와 가까운 시기에 기업이 계약을 이행하기 위하여 착수해야 하는 활동에 관련된다. 예를 들면, 계약준비(setup)에 드는 원가 보상의 일환으로 선수수수료를 부과할 수 있다.

2 환불되지 않는 선수수수료의 수익인식

선수수수료는 환불되지 않고 고객을 위하여 특정한 활동을 수반한다는 성격을 가지고 있다. 그럼에도 불구하고 그 활동으로 고객에게 약속한 재화나 용역이 이전되지는 않는다. 오히려 선수수수료는 미래 재화나 용역에 대한 선수금으로 보는 것이 더 타당하다.

따라서 선수수수료는 다음과 같이 회계처리 한다. 환불되지 않는다고 하더라도 수취시점에 수익으로 인식하지 않는다. 수취시점에 부채로 인식하고, 약속한 미래 재화나 용역을 제공할 때 수익으로 인식한다.

예시로 이해하기 | 환불되지 않는 선수수수료

(주)대한은 1년 동안 거래처리 용역계약을 고객과 체결하였다. 계약은 모든 고객에게 같은 표준조건을 포함한다. 계약에서는 (주)대한의 시스템과 프로세스에 고객을 설정(등록)하기 위한 선수수수료를 고객이 지급하도록 되어 있다. 그 수수료는 환불되지 않는다. 고객은 추가 수수료를 지급하지 않고 매년 계약을 갱신할 수 있다. (주)대한이 시스템과 프로세스에 고객을 설정(등록)하는 활동은 고객에게 재화나 용역을 이전하지 않으므로 수행의무를 생기게 하지 않는다.

이 사례에서 갱신 선택권이 '계약을 체결하지 않고는 받을 수 없는 중요한 권리'를 고객에게 제공하지 않으므로, 선수수수료는 사실상 미래 거래 처리 용역에 대한 선수금이다. 따라서 (주)대한은 환급되지 않는 수수료를 포함하여 거래가격을 산정하고 그 용역이 제공되는 대로 거래처리 용역에 대한 수익을 인식한다.

예제 14 | 환불되지 않는 스포츠센터 연회비

(주)대한은 스포츠센터를 운영하는 회사이다. 20X1년 11월 1일에 연회원 100명이 가입하였다. 연회원 가입비는 1인당 ₩120,000이며, 환불되지 않는다. 연회원에게 주어지는 혜택은 가입 후 1년 동안 스포츠센터 이용료를 할인받는 조건이다.

요구사항

- A. (주)대한이 20X1년 11월 1일에 가입한 연회원으로부터 수령한 연회원가입비 중 20X1년에 수익으로 인식할 금액은 얼마인가?
- B. 각 시점별로 필요한 회계처리를 나타내라.

해설

- A. (주)대한이 20X1년 11월 1일에 가입한 연회원으로부터 수령한 연회원가입비 중 20X1년에 수익으로 인식할 금액은 $100\text{명} \times ₩120,000 \times 2/12 = ₩2,000,000$ 이다. 선수수수료는 환불되지 않는다고 하더라도 수취시점에 수익으로 인식하지 않는다. 수취시점에 부채로 인식하고, 약속한 미래 재화나 용역을 제공할 때 수익으로 인식한다.
- B. 이와 관련된 회계처리를 예시하면 다음과 같다.

1) 20X1.11.1.

(차)	현금	12,000,000	(대)	계약부채(선수수수료)	12,000,000
-----	----	------------	-----	-------------	------------

2) 20X1.12.31.

(차)	계약부채 (선수수수료)	2,000,000	(대)	매출	2,000,000
-----	-----------------	-----------	-----	----	-----------

1 주요 회계이슈

라이선스(license) 계약에서는 기업이 보유한 지적재산에 대한 고객의 권리를 정한다. 지적 재산에 대한 라이선스에는 소프트웨어, 기술, 영화, 음악, 그 밖의 형태의 미디어와 오락물, 프랜차이즈, 특허권, 상표권, 저작권 등이 포함된다.

라이선스와 관련된 첫 번째 주요 회계이슈는 하나의 계약에서 고객에게 라이선스를 부여하는 약속에 더하여 다른 재화나 용역도 이전하기로 약속하는 경우, 라이선스를 부여하는 약속을 그 밖에 약속한 재화나 용역과 구별되는 수행의무로 식별해야 하는지이다.

라이선스 계약에는 라이선스를 부여하는 약속이 그 밖에 약속한 재화나 용역과 구별되지 않는 경우에는 라이선스와 그 밖에 약속한 재화나 용역을 묶어 하나의 수행의무로 회계처리한다. 예를 들면, (1) 유형 재화의 구성요소이면서 그 재화의 기능성에 반드시 필요한 라이선스 또는 (2) 라이선스를 부여하여 고객이 콘텐츠에 접근할 수 있도록 제공하는 온라인 서비스계약과 같이 관련 용역과 결합되는 경우에만 고객이 효익을 얻을 수 있는 경우이다.

반면, 라이선스를 부여하는 약속이 별도의 수행의무로 식별된다면, 계약의 거래가격을 산정하고 각 수행의무에 거래가격을 배분한다.

예시로 이해하기 | 재화나 용역과 구별되는 라이선스

제약회사인 (주)대한은 승인된 제약화합물에 대한 특허권을 고객에게 10년 동안 라이선스하고 약의 제조도 약속한다. 이 약은 성숙기 제품이므로 기업은 약에 대한 어떠한 지원 활동도 하지 않을 것이다. 이는 기업의 사업 관행과 일관된다.

라이선스가 구별되지 않는 경우

- (1) 만약 이 약의 제조과정이 매우 특수하기 때문에 이 약을 제조할 수 있는 다른 기업은 없다고 가정하자. 이 경우 결과적으로 라이선스는 제조 용역과 별도로 구매할 수 없다.
- (2) (주)대한 입장에서는 제조 용역 없이는 고객이 라이선스에서 효익을 얻을 수 없으므로 라이선스와 제조 용역은 구별되지 않는다고 판단한다.

(3) 따라서 ㈜대한은 라이선스와 제조 용역을 단일 수행의무로 회계처리 한다.

라이선스가 구별되는 경우

- (1) 만약 이 약을 생산하기 위해 사용되는 제조과정이 유일하거나 특수하지 않고 몇몇 다른 기업도 고객을 위해 약을 제조할 수 있다고 가정하자.
- (2) ㈜대한 입장에서는 고객이 ㈜대한의 제조용역이 아닌, 쉽게 구할 수 있는 자원과 함께하여 라이선스에서 효익을 얻을 수 있고(제조용역을 제공할 수 있는 다른 기업이 있기 때문임) 계약 개시시점에 고객에게 이전되는 라이선스와 함께하여 제조용역에서 효익을 얻을 수 있다. 그러므로 ㈜대한은 라이선스를 부여하기로 하는 약속과 제조 용역을 제공하기로 하는 약속이 별도로 식별될 수 있다고 판단한다.
- (3) 따라서 ㈜대한은 라이선스 부여와 제조 용역이라는 두 가지 수행의무로 구분하여 회계처리 한다.

라이선스와 관련된 두 번째 주요 회계이슈는 라이선스를 부여하는 약속이 계약에서 별도의 수행의무라면, 그 라이선스가 고객에게 한 시점에 이전되는지 아니면 기간에 걸쳐 이전되는지를 판단해야 하는 것이다.

이때, 고객에게 라이선스를 부여하는 약속의 성격이 고객에게 (1) 라이선스 기간 전체에 걸쳐 존재하는 기업의 지적재산에 접근할 권리(right to access)를 주는 것인지(“지적재산 접근권”) (2) 라이선스를 부여한 시점에 존재하는 그대로 지적재산을 사용할 권리(right to use) (“지적재산 사용권”)를 주는 것인지를 고려한다.

라이선스를 부여하는 약속이 지적재산 접근권에 해당한다면 라이선스 제공자의 수행의무는 해당 기간에 걸쳐 이행되는 것이므로 라이선스 기간에 걸쳐 진행률에 따라 수익을 인식한다.

반면 라이선스를 부여하는 약속이 지적재산 사용권에 해당한다면 고객이 권리를 갖는 지적재산이 라이선스 부여시점에 존재하는 상태 그대로 변동되지 않으므로 라이선스 제공자의 수행의무는 라이선스 부여시점에 이행된 것이고 따라서 라이선스 이전시점에 수익을 인식한다.

표 5-1 라이선스에 부여하는 약속의 성격

구분	고객이 권리를 갖는 지적재산의 특징	수행의무	수익인식시점
접근권	전체 라이선스 기간에 걸쳐 변동	기간에 걸쳐 이행	라이선스 기간에 걸쳐 진행률에 따라 수익인식
사용권	변동되지 않음	한 시점에 이행	고객에게 라이선스를 이전하는 시점에 수익인식

2 지적재산 접근권의 수익인식

다음 기준을 모두 충족하면, 라이선스를 부여하는 약속의 성격은 기업의 지적재산에 접근할 권리를 주는 것이다.

- (1) 고객이 권리를 갖는 지적재산에 상당히 영향을 미치는 활동을 기업이 할 것을 계약에서 요구하거나 고객이 합리적으로 예상한다.
- (2) 라이선스로 부여한 권리 때문에 고객은 그 기업 활동이 미치는 영향에 직접 노출된다.
- (3) 그 활동이 행해질 때 재화나 용역을 고객에게 이전하는 결과를 가져오지 않는다.

기업의 활동이 지적재산에 유의적인 영향을 미치는 경우란 (1) 활동이 지적재산의 형식(예: 설계, 내용)이나 기능성(예: 기능, 업무 수행 능력)을 유의적으로 바꿀 것으로 예상하는 경우와, (2) 지적재산에서 생기는 효익을 얻을 고객의 능력이 실질적으로 그 활동에서 생기거나 그 활동에 달려있는(예: 상표에서 생기는 효익) 경우가 있을 수 있다.

기업이 지적재산에 계속 관여하고 고객이 권리를 갖는 지적재산에 상당히 영향을 미치는 활동을 한다면, 지적재산은 달라질 것이다. 고객이 권리를 갖는 그 지적재산이 전체 라이선스 기간에 걸쳐 달라진다면, 라이선스를 부여한 시점에 고객은 라이선스의 사용을 지시할 수 없고 라이선스의 나머지 효익의 대부분을 획득할 수 없다.

이 경우, 지적재산에 접근할 수 있도록 하는 약속을 수행하는 대로 고객이 그 효익을 동시에 얻고 소비하기 때문에 기업은 라이선스 부여 약속을 기간에 걸쳐 이행하는 수행의무로 회계처리 한다. 즉, 수행의무 완료까지 진행률을 측정하여 기간에 걸쳐 수익을 인식하는 진행기준으로 회계처리 한다.

예시로 이해하기 | 지적재산 접근권

유명 스포츠 팀인 ㈜대한FC는 고객(의류 디자이너)에게 팀의 이름과 로고를 사용할 수 있도록 라이선스 한다. 고객은 1년 동안 티셔츠, 모자, 머그컵, 타월 등의 품목에 스포츠 팀의 이름과 로고를 사용할 권리가 있다. ㈜대한FC는 라이선스 제공의 대가로 ₩2,000,000과 팀 이름이나 로고를 사용한 품목 판매가격의 5%를 로열티로 받는다. 고객은 ㈜대한FC가 시합을 계속할 것이고 경쟁력 있는 팀을 유지할 것이라고 예상한다.

이 사례에서 ㈜대한FC는 라이선스 이전이 유일한 수행의무인데, ㈜대한FC는 라이선스를 이전하는 약속의 성격을 다음과 같이 파악한다.

- (1) 고객에게 권리가 있는 지적재산(팀 이름 및 로고)에 영향을 미칠 수 있는 활동, 즉 시합을 계속하고 경쟁력 있는 팀을 유지하는 활동을 ㈜대한FC가 계속 해왔다. 그리고 판매기준 로열티가 대가의 일부이므로 ㈜대한FC는 고객과 경제적 이해를 공유한다. 이에 따라 수익을 극대화하기 위해 ㈜대한FC가 그 활동을 할 것이라고 고객이 예상한다.
 - (2) 라이선스에서 부여한 권리(팀 이름 및 로고)에 따라 고객은 ㈜대한FC의 활동에 따른 긍정적 또는 부정적 영향에 직접 노출된다.
 - (3) 고객이 라이선스에서 부여한 권리를 통해 ㈜대한FC의 활동에서 효익을 얻을 수 있을지라도, 활동이 행해짐에 따라 고객에게 재화나 용역을 직접 이전하지는 않는다.
- ㈜대한FC의 활동이 라이선스를 부여하는 약속의 일부이고 사실상 고객에게 권리가 있는 지적자산을 달라지게 하기 때문에 라이선스를 이전하는 약속의 성격은 고객에게 라이선스 기간 동안 계속하여 존재하는 대로 ㈜대한FC의 지적재산에 접근할 수 있도록 하는 것이다. 따라서 ㈜대한FC는 약속한 라이선스 기간에 걸쳐 이행하는 수행의무로 회계처리 한다.

현실 속 회계 | 초호황 게임株...새로운 'K-IFRS 1115' 촉각

새로 적용되는 회계기준으로 인해 활황세를 보이는 게임주들의 2018년 향방에 시장의 관심이 모아지고 있다. (중략)

게임 사업은 개발사가 실제로 게임을 개발해 이를 IP로 설정하면, 이 IP에 대해 '퍼블리싱'을 맡은 회사(퍼블리셔)가 마케팅과 유통을 담당하는 구조로 진행된다. 이때 퍼블리셔는 게임 IP를 개발사에게 사오며 비용을 지불하는데, 개발사는 이를 매출로 인식하게 된다.

K-IFRS 1115에서는 이 매출 인식 방식에 변화가 생긴다. 가장 큰 변화는 IP를 '사용권'과 '접근권'으로 나눠 매출을 회계에 반영한다는 점이다. '사용권'은 원천 소스가 되는 IP를 퍼블리셔가 직접 자기 손으로 게임 업그레이드를 할 수 있는 것으로, IP가 팔리는 순간 매출이 통째로 개발사에 반영된다. 그러나 '접근권'에선 퍼블리셔가 IP를 사오되, 게임 업그레이드 등은 IP를 제공한 개발사만 진행할 수 있게 된다. '접근권' 매출은 '사용권'과 달리 예전 회계처럼 일정기간에 걸쳐 나눠 반영된다.

시장에선 K-IFRS 1115로 인한 매출 착시에 투자자들이 주의할 필요가 있다는 지적이 나온다. IP 중 '사용권' 비중이 높은 기업일수록 한꺼번에 매출이 잡혀 단기간 내 실적이 치솟은 것으로 보일 가능성이 있기 때문이다. (후략)



김지현(2017.12.12.), 초호황 게임株...새로운 'K-IFRS 1115' 촉각. 해럴드경제.
<http://news.heraldcorp.com/view.php?ud=20171212000384>

3 지적재산 사용권의 수익인식

기업이 지적재산에 유의적인 영향을 미치는 활동을 하지 않는 경우이다. 즉, 기업이 한 약속은 라이선스를 고객에게 부여하는 시점에 형식과 기능성 면에서 그 라이선스가 존재하는 대로, 지적재산을 사용할 권리(right to use)를 주는 것이다. 따라서 고객이 권리를 갖는 지적재산이 라이선스 기간 동안에 달라지지 않는다.

고객이 권리를 갖는 지적재산이 달라지지 않는다면, 기업이 하는 활동은 기업 자체의 자산만을 달라지게 한다. 이는 라이선스를 이전하는 시점에 고객이 라이선스의 사용을 지시할 수 있고 라이선스에서 생기는 나머지 효익의 대부분을 획득할 수 있다는 뜻이다.

따라서 지적재산 사용권을 제공하는 약속은 한 시점에 이행하는 수행의무로 회계처리 한다. 즉, 고객에게 라이선스를 이전하는 시점에 수익을 인식한다.

예시로 이해하기 | 지적재산 사용권

음반회사인 ㈜대한은 유명 오케스트라의 클래식 교향곡 1975년 녹음판을 고객에게 라이선스한다. 고객(소비재기업)은 A국가에서 2년 동안 텔레비전·라디오·온라인 광고를 포함한 모든 상업 매체에서 해당 교향곡을 사용할 권리가 있다. 라이선스 제공 대가로 ㈜대한은 매달 ₩10,000을 받는다. ㈜대한이 제공해야 하는 그 밖의 어떠한 재화나 용역도 없으며, 계약은 취소할 수 없다.

㈜대한의 수행의무는 라이선스 부여뿐이고 라이선스를 부여하는 약속의 성격은 라이선스를 부여한 그 시점에 존재하는 대로 지적재산을 사용할 권리를 고객에게 부여하는 것이다. ㈜대한은 라이선스 된 녹음판을 변경해야 하는 어떠한 계약적 의무나 암묵적 의무가 없다. 그러므로 고객에게 권리가 있는 지적재산은 고정적이다. 따라서 ㈜대한은 라이선스를 이전하는 약속의 성격을 한 시점에 이행되는 수행의무로 보고 고객이 라이선스 된 지적재산의 사용을 지시할 수 있고 그 지적재산에서 나머지 효익의 대부분을 얻을 수 있는 한 시점에 모든 수익을 인식한다.

라이선스가 지적재산 접근권을 제공하는지, 지적재산 사용권을 제공하는지를 판단할 때, 다음 요소는 고려하지 않는다.

- (1) 시간 제약, 지리적 지역 제약, 사용 제약: 이는 약속한 라이선스의 속성을 정할 뿐 수행의무가 한 시점에 이행되는지 또는 기간에 걸쳐 이행되는지를 결정하는 것이 아니다.
- (2) 지적재산에 특허권이 있고 기업이 이 특허권의 무단사용을 금지하는 보증: 특허권을 보호하는 약속은 기업의 지적재산 가치를 보호하고, 고객에게 이전된 라이선스가 계약에서 약속한 라이선스의 규격을 충족한다는 확신을 주는 것이다. 수행의무가 아니다.

4 판매기준 로열티와 사용기준 로열티의 수익인식

지적재산의 라이선스를 제공하는 대가로 판매기준(sales-based) 로열티나 사용기준(usage-based) 로열티를 받기로 약속할 수 있다.

이와 같은 대가는 변동대가이다. 변동대가는 제4장에서 설명한 바와 같이 원칙적으로 합리적인 방법으로 추정하여 통제의 이전시점에 인식한다. 그러나 판매기준 로열티나 사용기준 로열티는 고객이 나중에 판매하거나 사용하여 불확실성이 해소될 때까지 변동금액에 대한 수익을 인식하지 말아야 한다. 그 이유는 변동성이 높기 때문이다.

따라서 이 경우에는 다음 중 하나의 사건이 후에 일어날 때 또는 일어나는 대로 수익을 인식한다.

- (1) 고객이 관련된 후속적인 판매를 하거나 라이선스를 사용한다.
- (2) 판매기준 또는 사용기준 로열티의 일부나 전부가 배분된 수행의무(또는 일부)를 이행한다.

예시로 이해하기 | 판매기준 로열티

영화배급사인 ㈜대한은 고객에게 영화 XYZ를 라이선스한다. 고객(영화관)은 6주 동안 자신의 영화관에서 이 영화를 상영할 권리가 있다. 이 라이선스 제공 대가로 ㈜대한은 영화관의 영화 XYZ의 관람권 판매액 중 일부(판매기준 로열티)를 받는다.

㈜대한은 라이선스를 부여하는 약속의 성격(접근권, 사용권)과 관계없이 관람권이 판매되는 대로 수익을 인식한다. 이는 지적재산의 라이선스에 대한 대가가 판매기준 로열티이고, 고객의 후속 판매나 라이선스 사용 전에 ㈜대한은 판매기준 로열티와 관련된 영화의 라이선스를 이미 이전(수행의무 이행)하였기 때문이다.

예시로 이해하기 | 프랜차이즈 권리

(주)대한은 10년 동안 기업의 상호를 사용하고 (주)대한의 제품을 판매할 권리를 제공하는 프랜차이즈 라이선스를 부여하는 계약을 고객과 체결하였다. 라이선스에 추가하여 기업은 프랜차이즈 상점을 운영하기 위해 필요한 장비를 제공하기로 약속하였다. 라이선스를 부여하고 그 대가로 (주)대한은 고객의 월 매출액 중 5%를 판매기준 로열티로 받으며, 장비의 제공대가 ₩150,000은 장비가 인도될 때 받기로 하였다. 한편, (주)대한은 프랜차이즈 본사로서, 소비자의 선호 변화를 분석하고 프랜차이즈 상호를 지원하기 위해 제품 개선, 가격 전략, 마케팅 캠페인, 운영 효율화 등의 활동을 하는 사업 관행을 개발한다.

이 사례에서 (주)대한은 (1) 프랜차이즈 라이선스 (2) 장비 이전이라는 두 가지 수행의무가 있다. 왜냐하면 이 사례에서 프랜차이즈 라이선스를 부여하기로 하는 약속과 장비를 이전하기로 하는 약속이 각각 구별되며, 프랜차이즈 라이선스를 부여하기로 하는 약속과 장비를 이전하기로 하는 약속은 별도로 식별할 수 있기 때문이다.

거래가격은 고정대가 ₩150,000과 변동대가(매출액의 5%)가 포함되어 있는데, 고정대가 ₩150,000은 장비 이전에 배분하고 변동대가(매출액의 5%)는 프랜차이즈 라이선스에 배분한다.

프랜차이즈 라이선스를 부여하기로 한 약속의 성격은 라이선스 기간에 현재 형태대로 (주)대한의 지적재산에 접근할 수 있도록 한 것이다. 따라서 프랜차이즈 라이선스를 이전하는 약속은 기간에 걸쳐 이전되는 수행의무이다. 프랜차이즈 라이선스의 대가는 판매기준 로열티 형태이므로 (주)대한은 프랜차이즈 라이선스를 이전한 다음에 고객이 판매하는 대로 수익을 인식한다. 그리고 장비 제공의 대가 ₩150,000은 장비를 인도한 시점에 수익을 인식한다.

1 주요 회계이슈

재매입약정(repurchase agreements)은 자산을 판매하고, 같은 계약이나 다른 계약에서 그 자산을 다시 사기로 약속하거나 다시 살 수 있는 선택권을 갖는 계약이다. 이 경우 재매입자산은 원래 고객에게 판매했던 자산, 그 자산과 실질적으로 같은 자산, 원래 판매했던 자산이 구성요소가 된 다른 자산일 수 있다.

재매입약정은 일반적으로 다음의 세 가지 형태로 나타난다.

- (1) 자산을 다시 사야 하는 기업의 의무(선도, forward)
- (2) 자산을 다시 살 수 있는 기업의 권리(콜옵션, call option)
- (3) 고객이 요청하면 자산을 다시 사야 하는 기업의 의무(풋옵션, put option)

재매입약정이 있다면, 자산의 판매 시점에 통제가 이전되지 않았을 위험이 있다. 통제가 고객에게 이전되지 않았다면 수익을 인식할 수 없다. 따라서 재매입약정의 중요한 회계이슈는 자산의 판매시점에 수익을 인식할 수 있는가이다.

2 선도와 콜옵션

기업이 자산을 다시 사야 하는 의무(선도)나 다시 살 수 있는 권리(콜옵션)가 있다면, 고객은 자산을 통제하지 못한다. 고객이 자산을 물리적으로 점유할 수 있더라도, 자산의 사용을 지시하고 자산의 나머지 효익의 대부분을 획득할 수 있는 고객의 능력이 제한되기 때문이다.

따라서 그 계약을 다음 중 하나로 회계처리 한다. 재매입가격을 판매가격과 비교할 때 화폐의 시간가치를 고려한다.

- (1) 리스: 기업이 자산을 원래 판매가격보다는 낮은 금액으로 다시 살 수 있거나 다시 사야 하는 경우
- (2) 금융약정: 기업이 자산을 원래 판매가격 이상의 금액으로 다시 살 수 있거나 다시 사야 하는 경우

재매입약정이 리스에 해당하는 경우에 대해서는 하권에서 자세히 다루기로 한다.

재매입약정이 금융약정이라면, 기업은 자산을 계속 인식하고 고객에게서 받은 대가는 금융부채로 인식한다. 고객에게서 받은 대가(금액)와 고객에게 지급해야 하는 대가(금액)의 차이를 이자로 인식하고, 해당되는 경우에는 처리원가나 보유원가(예: 보험)로 인식한다.

만약 콜옵션이 행사되지 않은 채 소멸된다면 부채를 제거하고 수익을 인식한다.

예제 15 재매입약정: 콜옵션(금융)

(주)대한은 20X1년 1월 1일에 유형자산을 ₩1,000,000에 판매하기로 고객과 계약을 체결하였다. 이 계약에는 20X1년 12월 31일 이전에 그 유형자산을 ₩1,100,000에 다시 살 권리를 (주)대한에 부여하는 콜옵션이 포함되어 있다.

요구사항

- A. (주)대한은 계약 체결시점에서 수익을 인식해야 하는지 설명하라.
- B. 각 시점별 회계처리를 하라.

해설

- A. 이 사례에서 유형자산에 대한 통제는 20X1년 1월 1일에 고객에게 이전되지 않는다. (주)대한은 유형자산을 다시 살 권리가 있고 따라서 고객은 그 유형자산의 사용을 통제하고 나머지 효익의 대부분을 얻을 수 있는 능력이 제한되기 때문이다. (주)대한은 계약체결시점에서 수익을 인식할 수 없다.
- B. 이 사례에서는 유형자산을 다시 살 수 있는 행사가격이 원래 판매가격보다 높기 때문에, (주)대한은 이 거래를 금융약정으로 회계처리 한다. 이에 따라 (주)대한은 유형자산을 제거하지 않는 대신에 받은 현금을 금융부채로 인식한다. 또 (주)대한이 20X1년 12월 31일 이전에 콜옵션을 행사한 경우, 행사가격(₩1,100,000)과 받은 현금(₩1,000,000)의 차이를 이자비용으로 인식한다.

1) 20X1년 1월 1일

(차) 현금	1,000,000	(대) 차입금	1,000,000
--------	-----------	---------	-----------

2) 20X1년중 상품과 교환

(차) 차입금	1,000,000	(대) 현금	1,100,000
이자비용	100,000		

만약 20X1년 12월 31일에 옵션이 행사되지 않은 채로 소멸하면 기업은 부채를 제거하고 ₩1,100,000을 수익으로 인식한다.

3) 20X1년 12월 31일 이전 콜옵션 미행사시

(차) 차입금	1,000,000	(대) 기타수익	1,100,000
이자비용	100,000		

3 풋옵션

고객이 요청하면 기업이 자산을 다시 사야 하는 의무(풋옵션)가 있는 경우, 계약 개시시점에 고객이 그 권리를 행사할 경제적 유인이 유의적인지를 고려한다.

고객이 자신의 권리를 행사할 경제적 유인이 유의적인지를 판단하기 위하여 다양한 요소를 고려한다. 고려할 요소로는 재매입일의 자산의 예상 시장가치와 재매입 가격의 관계, 권리가 소멸될 때까지 남은 기간 등이 있을 수 있다. 예를 들면 재매입 가격이 자산의 시장가치보다 유의적으로 높을 것으로 예상된다면, 이는 고객이 풋옵션을 행사할 경제적 유인이 유의적임을 나타낸다.

자산을 다시 사는 가격이 원래 판매가격 이상(판매가격 \leq 재매입가격)인 경우, 권리를 행사할 경제적 유인에 따라 다음과 같이 회계처리 한다.

- (1) 자산을 다시 사는 가격이 자산의 예상 시장가치보다 높아서 고객이 자신의 권리를 행사할 경제적 유인이 유의적이라면 그 계약은 금융약정으로 회계처리 한다. 재매입약정에 따라서 기업은 고객에게 금융비용을 사실상 지불하고 있는 것이기 때문이다.
- (2) 반대로 자산을 다시 사는 가격이 자산의 예상 시장가치 이하이어서 고객이 자신의 권리를 행사할 경제적 유인이 유의적이지 않다면, 반품권이 있는 제품의 판매처럼 회계처리 한다.

한편 자산을 다시 사는 가격이 원래 판매가격보다 낮은(판매가격 > 재매입가격) 경우, 권리를 행사할 경제적 유인에 따라 다음과 같이 회계처리 한다.

- (1) 고객이 그 권리를 행사할 경제적 유인이 유의적이라면, 이 약정을 리스로 회계처리 한다. 그 이유는 고객이 그 권리를 행사하면 사실상 고객이 일정 기간 특정 자산의 사용권 대가를 기업에 지급하는 결과가 되기 때문이다.
- (2) 반대로 권리를 행사할 경제적 유인이 유의적이지 않다면, 이 약정을 반품권이 있는 제품의 판매처럼 회계처리 한다.

표 5-2 풋옵션을 통한 재매입 약정

판매가격과 재매입가격의 비교	고객이 옵션을 행사할 경제적 유인	회계처리
판매가격 ≤ 재매입가격	유의적 ○ (재매입가격 > 예상 시장가치)	금융약정 반품권이 있는 판매
	유의적 × (재매입가격 ≤ 예상 시장가치)	
판매가격 > 재매입가격	유의적 ○ (재매입가격 > 예상 시장가치)	리스 반품권이 있는 판매
	유의적 × (재매입가격 ≤ 예상 시장가치)	

풋옵션이 있는 경우에도 옵션이 행사되지 않은 채 소멸된다면 부채를 제거하고 수익을 인식한다.

예제 16 재매입약정: 풋옵션(리스)

(주)대한은 20X1년 1월 1일에 유형자산을 ₩1,000,000에 판매하기로 고객과 계약을 체결하였다. 이 계약에는 20X1년 12월 31일 이전에 (주)대한이 그 자산을 ₩900,000에 다시 사야 하는 풋옵션이 포함되어 있다. 20X1년 12월 31일에 시장가치는 ₩750,000이 될 것으로 예상된다.

요구사항

- A. (주)대한이 계약 체결시점에서 수익을 인식해야 하는지 설명하라.
- B. 각 시점별 회계처리를 하라.

해설

- A. 계약 개시시점에 (주)대한이 이 유형자산의 이전에 대한 회계처리를 결정하기 위하여 고객이 풋옵션을 행사할 경제적 유인이 유의적인지를 평가한다. (주)대한은 재매입일의 재매입

가격(W900,000)이 유형자산의 기대시장가치(W750,000)를 유의적으로 초과하기 때문에 고객이 풋옵션을 행사할 경제적 유인이 유의적이라고 평가한다. 따라서 이 사례에서는 유형자산에 대한 통제가 계약체결 시점에 고객에게 이전되지 않는다. 이로 인해 고객이 그 자산의 사용을 지시하고 나머지 효익의 대부분을 얻을 수 있는 능력이 제한되기 때문이다. 따라서 (주)대한은 계약 체결시점에 수익을 인식할 수 없다.

- B. 이 사례에서 고객이 20X1년 12월 31일에 풋옵션을 행사하였다면, (주)대한은 위의 거래를 다음과 같이 리스로 회계처리 한다. 리스로 회계처리 하는 이유는 재매입가격(W900,000)이 판매가격(W1,000,000)보다 낮기 때문이다.

1) 20X1.1.1.

(차) 현금	1,000,000	(대) 리스보증금	900,000
		선수리스료	100,000

2) 20X1.12.31.

(차) 리스보증금	900,000	(대) 현금	900,000
(차) 선수리스료	100,000	(대) 리스료수익	100,000

1 주요 회계이슈

위탁약정(consignment arrangement)이란 매매거래의 일종으로 상품의 생산자 또는 상인이 그 상품의 판매를 대행기관에 위탁하고 그에 대한 보수로서 매출금액에 대한 일정비율의 수수료를 대행기관에 지급하는 방식을 말한다. 위탁하는 주체를 위탁판매자, 대행기관을 수탁판매자라고 한다.

위탁약정에서의 중요한 회계이슈는 위탁판매자가 수탁판매자에게 재화를 인도한 시점에 수익을 인식할 수 있느냐이다.

2 위탁약정의 수익인식

위탁약정이라면(다른 당사자에게 인도된 제품이 위탁물로 보유된다면), 기업은 제품을 다른 당사자(수탁판매자로 중개인이나 유통업자)에게 인도할 때 수익을 인식하지 않는다. 다른 당사자에게 그 제품에 대한 통제가 이전되지 않았기 때문이다.

위탁약정에서는 다른 당사자가 고객에게 제품의 통제를 이전했을 때 수익을 인식한다. 즉, 수탁판매자가 고객에게 제품을 인도하는 시점에 수익을 인식한다.

위탁약정에 해당하는지 판단하기 위해서는, 최종 고객에게 판매하기 위해 기업이 제품을 다른 당사자(수탁판매자로 중개인이나 유통업자)에게 인도하는 경우에 그 다른 당사자가 그 시점에 제품을 통제하게 되었는지를 평가한다. 어떤 약정이 위탁약정이라는 지표에는 다음 사항이 포함되지만, 이에 한정되지는 않는다.

- (1) 정해진 사건이 일어날 때까지(예: 중개인의 고객에게 자산을 판매하거나 정해진 기간이 만료 될 때까지) 기업이 자산을 통제한다.
- (2) 기업은 제품의 반환을 요구하거나 제품을 제삼자(예: 다른 중개인)에게 이전할 수 있다.
- (3) 중개인은 (보증금을 지급해야 하는 경우도 있지만) 제품에 대해 지급해야 하는 무조건적인 의무는 없다.

예제 17 위탁매매계약

20X1년초에 (주)대한은 (주)민국과 위탁매매계약을 체결하였다. 다음은 (주)대한의 위탁판매와 관련된 내용이다.

- (1) 20X1년 1월초에 (주)대한은 재고자산 1,000단위를 단위당 ₩1,000씩에 구입하였다.
- (2) 20X1년 2월초에 (주)대한은 재고자산 800단위를 (주)민국에 적송하였다.
- (3) 20X1년 5월초에 (주)대한은 (주)민국으로부터 매출계산서를 다음과 같이 수령하고 판매대금을 회수하였다.

매출액(600단위)	₩1,200,000
판매수수료	(120,000)
송금하여야 할 금액	₩1,080,000

요구사항

각 시점별로 (주)대한이 하여야 할 회계처리를 하라.

해설

1) 재고 구입시점

(차) 매입	1,000,000	(대) 현금	1,000,000
--------	-----------	--------	-----------

2) 적송시점

- 회계처리 없음 -

3) 수탁자(주)민국 판매시점

(차) 매출채권	1,080,000	(대) 매출	1,200,000
판매수수료	120,000		

4) 대금회수시점

(차) 현금	1,080,000	(대) 매출채권	1,080,000
--------	-----------	----------	-----------

미인도청구약정

1 주요 회계이슈

미인도청구약정(bill-and-hold arrangement)은 기업이 고객에게 제품의 대가를 청구하지만 미래 한 시점에 고객에게 이전할 때까지 기업이 제품을 물리적으로 점유하는 계약이다. 예를 들면 고객이 제품을 보관할 수 있는 공간이 부족하거나 생산 일정이 지연되어 기업에 이러한 계약의 체결을 요청할 수 있다.

미인도청구약정의 회계이슈는 기업이 제품을 물리적으로 점유하는 경우에도 수익을 인식할 수 있는가 하는 것이다. 보통 인도기준하에서는 재화가 고객에게 인도되는 시점에 수익을 인식하는데, 미인도청구약정은 고객에게 재화를 인도하지 않고 있는 상황이기 때문이다.

2 미인도청구약정의 수익인식

미인도청구약정에는 다음과 같은 두 가지의 경우가 있다.

2.1. 기업이 제품을 물리적으로 점유하고 있더라도 고객이 제품을 통제할 수 있는 경우

이 경우, 기업은 미인도청구 판매를 수익으로 인식한다. 왜냐하면 그 경우에 비록 고객이 그 제품을 물리적으로 점유하는 권리를 행사하지 않기로 결정하였더라도, 고객은 제품의 사용을 지시하고 제품의 나머지 효익 대부분을 획득할 능력이 있기 때문이다. 이 경우 기업은 고객 자산을 보관하는 용역을 고객에게 제공하는 것이므로, 거래가격의 일부를 보관용역 수행 의무에 배분해야 하는지를 고려한다.

2.2. 기업이 제품을 물리적으로 점유하고 있고, 고객이 제품을 통제하지 않는 경우

이 경우에는 미인도청구 판매를 수익으로 인식하지 않는다. 기업이 제품을 통제하고 있기 때문이다. 따라서 계약 조건(인도 조건과 선적 조건을 포함)에 따라 제품이 고객의 사업장에 인도되거나 제품이 선적될 때에 통제가 이전되며, 이때 수익을 인식한다.

따라서 미인도청구약정에서 고객이 제품을 통제하는가는 매우 중요한 이슈이다. 고객이 미인도청구약정에서 제품을 통제하기 위해서는 다음 기준을 모두 충족하여야 한다.

- (1) 미인도청구약정의 이유가 실질적이어야 한다(예: 고객이 그 약정을 요구하였다).
- (2) 제품은 고객의 소유물로 구분하여 식별되어야 한다.
- (3) 고객에게 제품을 물리적으로 이전할 준비가 현재 되어 있어야 한다.
- (4) 기업이 제품을 사용할 능력을 가질 수 없거나 다른 고객에게 이를 넘길 능력을 가질 수 없다.

예제 18 미인도청구약정

(주)대한은 기계와 예비부품을 ₩1,000,000에 판매하기로 20X1년 1월 1일에 고객과 계약을 체결하였다. 기계와 예비부품의 제작 소요기간은 2년이다. 제작이 완료되면, (주)대한은 기계와 예비부품이 계약에서 약정한 규격인지를 증명한다. 기계와 예비부품을 이전하는 약속이 서로 구별되고 그 결과로 한 시점에 이행될 수행의무는 두 가지이다. 20X2년 12월 31일에 고객은 기계와 예비부품에 대한 대가를 지급한 후, 기계만을 자신의 창고로 이동시켜 물리적으로 점유하였다. 고객이 예비부품을 검사하고 인수하였으나, 고객은 기업의 창고가 고객의 공장과 인접하기 때문에 예비부품을 기업의 창고에 보관하도록 요청하였다. 고객은 예비부품에 대한 법적 권리가 있고 그 부품은 고객의 소유물로 식별될 수 있다. 더욱이 (주)대한은 자신의 창고의 별도 구역에 예비부품을 보관하고 그 부품은 고객의 요청에 따라 즉시 운송할 준비가 되어 있다. (주)대한은 예비부품을 20X4년말까지 보유할 것으로 예상하고 있으며, (주)대한은 예비부품을 사용하거나 다른 고객에게 넘길 능력은 없다.

- (1) (주)대한은 보관용역이 고객에게 제공되는 용역이고 기계 및 예비부품과 구별되기 때문에 보관용역을 제공하는 약속을 하나의 수행의무로 식별하였다.
- (2) (주)대한은 거래가격을 세 가지 수행의무, 즉 기계 판매, 예비부품 판매, 그리고 보관용역 제공에 각각 ₩700,000, ₩180,000, ₩120,000으로 배분하였다.

요구사항

(주)대한이 각 시점별로 하여야 할 회계처리를 하라.

해설

기계에 대한 통제는 고객이 물리적으로 점유하는 때인 20X2년 12월 31일에 고객에

게 이전되었으므로 이 시점에 수익을 인식한다. 그리고 예비부품에 대한 통제도 20X2년 12월 31일에 이전된 것이다. 20X2년 12월 31일에 고객이 대금을 지급하면서 요청에 의해 (주) 대한의 창고에 보관되고 있지만, 고객이 제품의 사용을 지시하고 제품의 나머지 효익 대부분을 획득할 능력이 있기(네 가지 기준 모두 충족) 때문이다. 따라서 예비부품에 대한 미인도청구 판매에 대한 수익도 동 시점에 인식한다. 한편, 보관용역을 제공하는 수행의무는 용역이 제공되는 기간에 걸쳐 이행되므로, 기간에 걸쳐 수익을 인식한다.

일자	회계처리				
20X2.12.31.	(차) 현금	1,000,000	(대)	기계판매수익	700,000
				예비부품판매수익	180,000
				선수보관용역수익	120,000
				(부채)	

일자	회계처리				
20X2.12.31.	(차) 선수보관용역수익(부채)	60,000	(대)	보관용역수익	60,000
20X4.12.31.	(차) 선수보관용역수익(부채)	60,000	(대)	보관용역수익	60,000

1 주요 회계이슈

재화나 용역이 합의한 규격에 부합하지 않는 경우에 고객이 계약 취소를 할 수 있거나, 기업의 개선 조치(remedial action)를 요구할 수 있도록 고객의 인수(customer acceptance) 조항을 계약에 포함할 수 있다.

이런 경우, 여러 개의 수익인식 시점이 있다. 재화나 용역의 완성시점, 인도시점, 고객이 재화나 용역에 대하여 인수의사를 표시한 인수시점 등이 그 예이다. 따라서 중요한 회계이슈는 어느 시점에 수익을 인식해야 하는가이다.

2 고객의 인수에서의 수익인식

계약에서 합의한 규격에 따라 재화나 용역에 대한 통제가 고객에게 이전되었음을 객관적으로 판단할 수 있다면, 고객의 인수는 고객이 재화나 용역을 언제 통제하게 되는지 판단하는데 영향을 미치지 않는 형식적인 것이다. 예를 들면 고객의 인수 조항이 특정된 크기 및 무게 특성을 맞추는지에 기초한다면, 고객의 인수를 확인받기 전에 그 기준에 부합하는지를 판단할 수 있을 것이다. 이 경우 고객이 인수하기 전에 수익을 인식한다.

그러나 고객에게 제공된 재화나 용역이 계약에서 합의한 규격에 따른 것인지를 객관적으로 판단할 수 없다면, 고객이 인수할 때까지 고객이 통제하게 되었다고 할 수 없다. 그 상황에서는 고객이 재화나 용역의 사용을 지시하고 나머지 효익의 대부분을 획득할 수 있는 능력이 있다고 판단할 수 없기 때문이다. 따라서 이러한 경우에는 고객이 인수한 시점에 수익을 인식한다.

시험·평가 목적으로 제품을 고객에게 인도하고 고객이 시험기간이 경과할 때까지 어떠한 대가도 지급하지 않기로 약속한 경우에 고객이 제품을 인수하는 때나 시험기간이 경과할 때까지 제품에 대한 통제는 고객에게 이전되지 않은 것이다.

01 반품권이 있는 판매

- 반품이 예상되지 않는 제품에 대해서만 수익을 인식
- 반품이 예상되는 제품에 대해서는 수익을 인식하지 않고, 환불부채로 인식

02 보증

- 확신유형보증은 별도의 수행의무로 관련 재화나 용역과 구분하지 않으며, 용역유형보증은 관련 재화나 용역과 구분되는 별도의 수행의무

03 본인 대 대리인의 고려사항

- 기업이 본인인 경우에는 수행의무를 이행할 때 예상하는 대가의 총액을 수익으로 인식
- 기업이 대리인인 경우에는 수행의무를 이행할 때 보수나 수수료 금액(순액)을 수익으로 인식

04 추가 재화나 용역에 대한 고객의 선택권

- (1) 계약에 따라 고객에게 이전하기로 한 재화나 용역, (2) 추가 재화나 용역을 취득할 수 있는 선택의 상대적 개별 판매가격에 기초하여 거래가격을 각각의 수행의무에 배분하여 (1)과 (2)의 금액을 결정

05 고객이 행사하지 아니한 권리

- (1) 기업이 계약부채 중 미행사 금액을 받을 권리를 갖게 될 것으로 예상된다면, 고객이 권리를 행사하는 방식에 따라 그 예상되는 미행사 금액을 수익으로 인식
- (2) 기업이 미행사 금액을 받을 권리를 갖게 될 것으로 예상되지 않는다면, 고객이 그 남은 권리를 행사할 가능성이 희박(remote)해질 때 예상되는 미행사 금액을 수익으로 인식

06 환불되지 않는 선수수수료

- 수취시점에 부채로 인식하고, 약속한 미래 재화나 용역을 제공할 때 수익으로 인식

07 라이선싱

구분	고객이 권리를 갖는 지적재산의 특징	수행의무	수익인식시점
접근권	전체 라이선스 기간에 걸쳐 변동	기간에 걸쳐 이행	라이선스 기간에 걸쳐 진행률에 따라 수익인식
사용권	변동되지 않음	한 시점에 이행	고객에게 라이선스를 이전하는 시점에 수익인식

08 재매입약정

- 재매입약정(콜옵션)이 금융약정이라면, 기업은 자산을 계속 인식하고 고객에게서 받은 대가는 금융부채로 인식
- 풋옵션을 통한 재매입 약정

판매가격과 재매입가격의 비교	고객이 옵션을 행사할 경제적 유인	회계처리
판매가격 ≤ 재매입가격	유익적 ○ (재매입가격 > 예상 시장가치)	금융약정
	유익적 × (재매입가격 ≤ 예상 시장가치)	반품권이 있는 판매
판매가격 > 재매입가격	유익적 ○ (재매입가격 > 예상 시장가치)	리스
	유익적 × (재매입가격 ≤ 예상 시장가치)	반품권이 있는 판매

09 위탁약정

- 위탁약정에서는 다른 당사자가 고객에게 제품의 통제를 이전했을 때 수익을 인식

10 미인도청구약정

- 기업이 제품을 물리적으로 점유하고 있더라도 고객이 제품을 통제할 수 있는 경우에는 미인도청구 판매를 수익으로 인식
- 기업이 제품을 물리적으로 점유하고 있고 고객이 제품을 통제하지 않는 경우에는 미인도청구 판매를 수익으로 인식하지 않음

11 고객의 인수

- 계약에서 합의한 규격에 따라 재화나 용역에 대한 통제가 고객에게 이전되었음을 객관적으로 판단할 수 있다면, 고객이 인수하기 전에 수익을 인식
- 고객에게 제공된 재화나 용역이 계약에서 합의한 규격에 따른 것인지를 객관적으로 판단할 수 없다면, 고객이 인수한 시점에 수익을 인식

OX 퀴즈

다음의 설명이 타당하면 ○, 아니면 ×로 답하라.

- 01 반품이 예상되는 제품에 대해서는 수익을 인식하지 않고 환불부채를 인식한다. 환불부채를 결제할 때 고객에게서 제품을 회수할 기업의 권리에 대해서도 자산을 인식한다. 반품가능성을 예측할 수 없는 경우에도 동일하게 회계처리 한다.
- 02 보증이 제품이 합의된 규격에 부합한다는 확신을 제공하는 확신유형보증은 별도의 수행의무로 관련 재화나 용역과 구분하지 않는다. 이는 관련 재화나 용역의 일부로 보증을 제공하는 것이기 때문이다.
- 03 확신유형보증은 K-IFRS 제1037호 '충당부채, 우발부채, 우발자산'에 따라 회계처리 한다. 즉, 발생가능성과 측정가능성에 따라 보증비용을 충당부채 또는 우발부채로 회계처리 한다.
- 04 라이선스를 부여하는 약속의 성격이 지적재산접근권의 경우, 기업은 라이선스 부여 약속을 한 시점에 이행하는 수행의무로 회계처리 한다. 즉, 고객에게 라이선스를 이전하는 시점에 수익을 인식한다.
- 05 기업이 대리인인 경우에는 수행의무를 이행할 때, 정해진 재화나 용역과 교환하여 받을 권리를 갖게 될 것으로 예상하는 대가의 총액을 수익으로 인식한다.
- 06 미인도청구약정의 경우, 기업이 제품을 물리적으로 점유하고 있더라도 고객이 제품을 통제할 수 있는 경우에, 기업은 미인도청구 판매를 수익으로 인식한다.
- 07 라이선스를 부여하는 약속의 성격이 기업의 지적재산에 접근할 권리라면, 기업은 라이선스 부여 약속을 기간에 걸쳐 이행하는 수행의무로 회계처리 한다.

- 08** 기업이 제품을 물리적으로 점유하고 있더라도 고객이 제품을 통제할 수 있는 경우, 기업은 미인도청구 판매를 수익으로 인식하지 않는다.

정답 01 X 02 O 03 O 04 X 05 X 06 O 07 O 08 X

- 해설**
- 01** 반품가능성을 예측할 수 없는 경우에는 불확실성으로 인해 수익을 인식할 수 없다.
 - 04** 라이선스를 부여하는 약속의 성격이 지적재산접근권의 경우, 기업은 라이선스 부여 약속을 기간에 걸쳐 이행하는 수행의무로 회계처리 한다. 즉, 수행의무 완료까지 진행률을 측정하여 기간에 걸쳐 수익을 인식하는 진행기준으로 회계처리 한다.
 - 05** 기업이 대리인인 경우에는, 다른 당사자가 그 정해진 재화나 용역을 제공하도록 주선하고 그 대가로 받을 권리를 갖게 될 것으로 예상하는 보수나 수수료 금액을 수익으로 인식한다. 이 경우 대리인인 기업의 보수나 수수료는 다른 당사자가 제공하기로 하는 재화나 용역과 교환하여 받은 대가 가운데 그 당사자에게 지급한 다음에 남는 순액일 수 있다.
 - 08** 기업이 제품을 물리적으로 점유하고 있더라도 고객이 제품을 통제할 수 있는 경우, 기업은 미인도청구 판매를 수익으로 인식한다. 반면, 고객이 제품을 통제하지 않는다면 미인도청구 판매를 수익으로 인식하지 않는다.

종합 예제

- 01** (주)대한은 20×1년 12월 31일 고객에게 개당 원가 ₩600인 제품 100개를 개당 ₩1,000에 현금 판매하였다. (주)대한은 판매 후 30일 이내에 고객이 반품하면 전액 환불해주고 있다. 반품률은 5%로 추정되며, 반품제품 회수비용, 반품제품 가치하락 및 판매 당일 반품은 없다.

요구사항

해당 거래와 관련하여 (주)대한이 20×1년에 인식할 매출총이익은 얼마인가?

해설

반품권이 있는 판매의 경우 반품될 것으로 예상되는 금액(5개 × ₩1,000 = ₩5,000)은 매출이 아닌 환불부채로 인식하며, 그 원가(5대 × ₩600 = ₩3,000)는 자산(반환제품회수권)으로 인식한다.

1) 20×1.12.31. 회계처리

(차) 현금	100,000	(대) 매출	95,000
		환불부채	5,000

(차) 매출원가	57,000	(대) 재고자산	60,000
반환제품회수권	3,000		

2) 매출총이익 = 매출액 ₩95,000 - 매출원가 ₩57,000 = ₩38,000

- 02** (주)대한은 구매금액 ₩10당 고객충성포인트 1점을 고객에게 보상하는 고객충성제도를 운영한다. 각 포인트는 기업의 제품을 미래에 구매할 때 ₩1의 할인과 교환할 수 있다. 20×1년에 고객은 제품을 ₩100,000의 현금을 지불하며 구매하고 미래 구매에 교환할 수 있는 10,000포인트를 얻었다. 대가는 고정금액이고 구매한 제품의 개별 판매가격은 ₩100,000이다. (주)대한은 부여한 포인트 중에서 9,500포인트가 교환될 것으로 예상하였으며 포인트당 개별 판매가격을 ₩0.95(합계 ₩9,500)으로 추정하였다. 포인트는 고객이 계약을 체결하지 않고는 받을 수 없는 중요한 권리를 고객에게 제공하므로 (주)대한은 고객에게 포인트를 제공하는 약속을 수행의무라고 결론지었다. (K-IFRS 제1115호 사례 52: 고객충성제도 수정)

요구사항

- A. 제품 판매시의 회계처리를 제시하라.
- B. 20×1년말 현재 4,500포인트가 교환되었고, 전체적으로 9,500포인트가 교환될 것으로 계속 예상할 경우 20×1년말 회계처리를 제시하라.
- C. 20×2년말 현재 8,500포인트가 누적적으로 교환되었고, 교환될 포인트 추정치를 새로 수정하여 9,700포인트가 교환될 것으로 예상할 경우 20×2년말 회계처리를 제시하라.

해설

- A. 상대적 개별 판매가격에 따라 거래가격 ₩100,000을 제품과 포인트에 배분한다.

구분	거래가격의 배분	
제품	₩91,324	$₩100,000 \times (\text{개별 판매가격 } ₩100,000 \div ₩109,500)$
포인트	8,676	$₩100,000 \times (\text{개별 판매가격 } ₩9,500 \div ₩109,500)$
합계	₩100,000	

[20×1년 제품 판매 시 회계처리]

(차) 현금	100,000	(대) 매출	91,324
		계약부채	8,676

- B. 20×1년말 회계처리

(차) 계약부채	4,110 ^{주1}	(대) 매출	4,110
----------	---------------------	--------	-------

주1 $₩8,676 \times (4,500\text{포인트} \div 9,500\text{포인트}) = ₩4,110$

※ 20×1년말 현재 교환되지 않은 ₩4,566(₩8,676 - ₩4,110)을 계약부채로 인식한다.

- C. 20×2년말 회계처리

(차) 계약부채	3,493 ^{주2}	(대) 매출	3,493
----------	---------------------	--------	-------

주2 $₩8,676 \times (8,500\text{포인트} \div 9,700\text{포인트}) - ₩4,110(20\times 1\text{년 수익인식액}) = ₩3,493$

※ 20×2년말 현재 교환되지 않은 계약부채 잔액은 ₩1,073(₩8,676 - ₩4,110 - ₩3,493)이다.