

K-IFRS 1115호 수익기준서 해설 ①

새로운 수익 인식 회계기준,
얼마나 알고 계신가요?

IFRS 15, 새로운 수익 인식 기준

국제회계기준위원회(IASB)에서는 2014년 5월에 새로운 수익 회계기준 IFRS 15 ‘고객과의 계약에서 생기는 수익(Revenue from Contracts with Customers)’를 발표하였다. 이 기준서에서는 모든 거래의 수익인식에 적용할 공통 모형을 제시하고, 구체적인 적용지침과 60개 이상의 사례를 제공하여 그 원칙을 적용하는 방법을 설명하고 있다.

IFRS를 적용하는 상장법인인 2017년(연기되는 경우 2018년¹⁾)부터는 새로운 기준에 따라 매출액을 산정해야 하며, 그 전에 이전 기간의 효과를 산정하고 시스템을 정비하며, 필요한 내부통제제도나 프로세스를 수립해야 한다. 세무, 규제의 영향은 없는지도 검토해야 한다. 이러한 준비를 하려면 먼저 이 기준서가 현재의 기준서와 어떻게 다른지, 회사는 앞으로 어떻게 판단하여 수익금액을 산정해야 하는지, 재무제표에 어떤 영향을 주는지를 분석해야 한다.

국내에서는 통신업, 건설업 등 일부 업종을 제외하고는 수익 기준서의 적용 준비가 미진한 것으로 보인다. 의무적용 시기까지 시간이 충분하다고 생각할 수도 있겠지만, 회사의 재무제표에 미치는 영향이 예상보다 크거나, 시스템을 수정해야 하거나 계약을 재정비해야 한다면 많은 기간이 소요될 수 있으므로 지금부터 기준서 내용을 검토하여 영향을 파악해야 한다.

한국회계기준원에서는 상장기업들이 새로운 수익 기준서에 대해 관심을 갖고 준비할 수 있도록 총 6회에 걸쳐 기준서의 주요 내용을 간략히 소개하고자 한다.

이 자료는 회원사 실무진의 K-IFRS 1115호 수익기준서에 대한 이해를 돕기 위해 한국회계기준원에서 기준서의 주요 내용 해설을 정리하여 연재하는 것입니다.

의문사항 또는 연재 요청 주제가 있는 경우 본회

편집실(02-2087-7141~2, plan02@klca.or.kr)로

연락주시기 바랍니다.

1) 현재 공표된 IFRS 15의 시행일은 2017년 1월 1일이다. 그러나 IASB에서는 2015년 5월, 이를 2018년 1월 1일로 연기하는 내용의 공개초안을 발표하였다. 2015년 7월 중에 시행일 연기 여부가 확정될 것으로 예상된다.

수익의 인식 기준 - 위험과 효익 vs 통제

현행 회계기준 - 위험과 효익

현행 회계기준에서는 '위험과 효익이 고객에게 이전되는지'를 중심으로 매출액 인식시점을 판단한다. 예를 들면, 재화를 판매하는 경우에는 일반적으로 고객에게 제품을 인도하는 시점에 매출을 인식한다. 판매한 제품에 대해 기업이 더는 권리나 의무를 갖지 않기 때문에 제품에 대한 위험과 효익을 이전하였다고 판단한 것이다. 반면 서비스를 제공하는 계약이나 건설계약에는 진행기준을 적용하여 수익을 인식한다.

이 수익인식 기준은 오랫동안 사용되어 왔지만 판단이 필요한 상황에서 참고할 구체적인 지침이 부족하여 적용하기 어렵고, 기업간, 산업간 비교 가능성이 떨어진다는 지적을 받아 왔다. 예를 들면, 주문제작 설비 판매가 건설계약인지, 재화의 판매인지에 대한 판단이 서로 달라 비슷한 제품을 판매하지만 제품을 인도하는 시점에 수익을 인식하는 회사도 있었고, 일정 기간에 걸쳐 진행기준으로 수익을 인식하는 회사도 있었다.

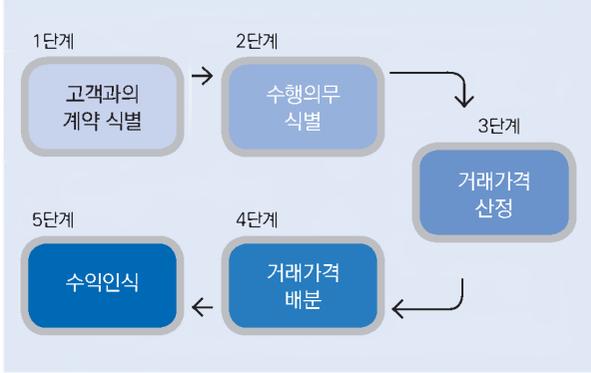
새 수익 기준서 - 통제의 이전

새로운 수익 기준서에서는 '모든 고객과의 계약'에 하나의 모형을 적용하여 수익 인식 시점과 금액을 결정한다. 다만, 리스계약, 보험계약, 금융상품과 같이 다른 기준서가 적용되는 계약에는 적용하지 않는다.

새 수익 기준서에 따르면 자산의 통제가 고객에게 이전되는 시점에 수익을 인식한다. 현행 기준서에서 위험과 효익의 이전에 따라 수익을 인식하도록 한 것과는 차이가 있기 때문에 같은 거래라도 수익 인식 시점이 예전과 달라질 가능성도 있다. 그 밖에도 기준서의 내용은 현행 기준서와는 여러 부분에서 차이가 있다.

수익 인식의 단계

수익을 인식하는 모형이 하나이기 때문에 수익을 인식하기 위해 더는 재화의 판매인지 용역의 제공인지를 구분할 필요가 없다. 영업활동에서 만든 산출물을 판매하는 계약에는 모두 같은 모형을 적용하면 된다. 모형은 5단계로 구성되어 있다.



1단계부터 5단계까지 각 단계에서 검토해야 하는 내용은 다음과 같다.

[1단계 - 계약이 존재하는가]

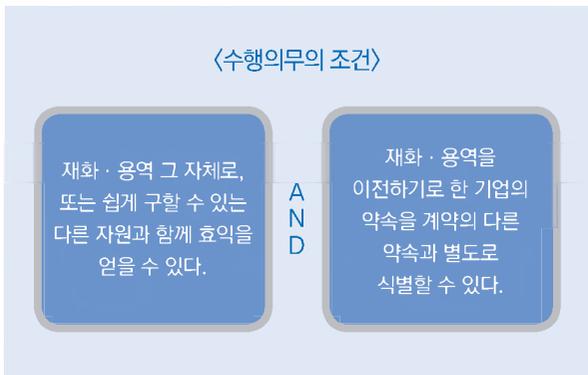
수익을 인식하기 위해 회사가 가장 먼저 해야 할 일은 이 기준서를 적용할 '고객과의 계약'을 결정하는 것이다. 이 기준서 대상인 '계약'에 해당하려면 둘 이상 당사자가 계약을 승인하고, 계약에서 각자의 권리와 의무, 지급조건을 식별할 수 있으며, 당사자가 각자의 의무를 수행할 의도가 있고, 대가의 회수 가능성이 높다는 등의 조건을 충족해야 한다. 그러나 반드시 서면 계약서가 있어야 하는 것은 아니고, 구두, 거래 관행에 따라 당사자가 합의한다면 계약이 성립된다.

[2단계 - 계약의 구성요소 골라내기]

1단계에서 계약이 있다고 판단했다면, 2단계에서는 하나의 계약에서 고객에게 제공하는 것이 하나인지 여럿인지를 결정해야 한다. 하나의 계약에서 여러 가지 제품이나 용역을 묶음으로 판매한다면 각 제품이나 용역 단위로 별도로 수익을 인식해야 할 수 있다. 예를 들면, 고객이 단말기와 통신 용역을 함께 구매하고 회사가 이에 대해 하나의 계약서를 작성한다면, 회사는 단말기 판매와 통신 용역을 구별하여 회계처리해야 하는지를 판단해야 한다. 이들을 구별해야 한다면 이러한 구성요소를 기준서에서는 '수행의무'라고 부른다(예; 단말기 제공 수행의무, 통신용역 제공 수행의무).

수행의무는 계약에서 회사가 고객에게 이전하기로 약속한 의무를 말하는데, 수행의무는 어느 수준까지 나눌 수 있을까? 예를 들면, 고객 소유의 토지에 건물을 건설하는 계약에서 회사는 각종 자재, 기초공사, 엔지니어링, 구조물 건설 등을 모두 제공한다. 그렇다면 건설을 위한 벽돌 제공을 수행의무로 구분할 수 있을까?

기준서에서 요구하는 분리의 기준은 두 가지이다.



고객은 벽돌을 사용하거나 외부에 판매하여 효익을 얻을 수 있다. 그러나 벽돌은 계약에 포함된 다른 자재, 기초공사, 구조물 건설 용역과 결합하여 건물이 된다. 이 경우에 이 계약의 수행의무는 건물의 건설이지, 벽돌이 아니다.

계약에 명시적으로 나타나지 않은 의무도 수행의무가 될 수 있다. 용역을 제공하면서 계약서에 명시되지 않았지만 사은품을 제공하는 관행이 있다면 사은품도 고객에게 제공하는 재화이고 별도의 수행의무가 될 수 있다.

[3단계 - 계약의 거래가격을 산정]

2단계에서 수행의무를 분리하여 기준을 적용할 회계처리 단위를 결정하였다면, 3단계는 인식할 수익 금액을 결정하는 단계이다. 일반적으로는 계약금액이 거래가격이 되지만, 그렇지 않을 수도 있다. 예를 들어, 실제 결제하는 시점에 계약서상 금액을 할인해주는 관행이 있거나, 조기납품 보상조건이나 지체상금 등이 있다

면 회사의 과거 경험이나 그 밖의 거래 조건을 고려하여 받을 권리를 갖게 될 금액(거래가격)을 조정한다.

계약금액이 변동될 수 있는 조건들을 기준서에서는 '변동대가'라고 부른다. 변동대가는 합리적인 방법으로 추정해서 거래가격에 포함해야 한다. 만약 가격의 변동범위가 너무 넓거나 외부 요인에 따라 금액이 크게 변동될 수도 있다면, 나중에 인식된 수익금액을 되돌리지 않을 정도의 금액만 거래가격에 포함해야 할 수도 있다.

[4단계 - 거래가격을 배분]

4단계는 3단계에서 산정한 계약의 거래가격을 2단계에서 분리한 각 수행의무에 배분하는 단계이다. 배분 기준은 각 수행의무의 '개별 판매가격'이다. '개별 판매가격'은 그 수행의무(재화, 용역)를 개별적으로 판매할 때의 가격을 말하며, 회사가 동일한 재화나 용역을 개별적으로 판매하고 있다면 그 가격이 개별 판매가격이다. 그 재화나 용역을 개별적으로 판매하지 않는다면 다른 방법을 이용하여 개별 판매가격을 '추정'해야 한다.²⁾

거래가격에는 변동대가가 포함되는데, 변동대가가 개별 판매가격을 기준으로 각 수행의무에 비례하여 배분하는 것이 원칙이다. 다만, 변동대가가 일부의 수행의무에만 연관되어 있다면 변동대가는 그 수행의무에만 배분하여 수익금액을 더 합리적으로 보여준다.

[5단계 - 수익의 인식]

마지막 단계에서는 수익을 인식하는 시점을 판단한다. 앞서 소개한 바와 같이, 이 기준서에 따르면 재화나 용역에 대한 '통제'가 고객에게 이전될 때에 수익을 인식한다. 통제란 자산의 사용을 지시하고, 자산의 효익을 얻을 수 있는 능력을 말하며, 보통 지급 청구권, 법적소유권, 물리적 점유 등으로 판단한다.

수익 인식 기준이 '자산'의 통제라면, 용역의 수익은 어떻게 인식할까? 기준서에서는 용역도 사용되기 전에는 순간적으로 자산이었

2) 개별 판매가격을 추정할 때에는 구할 수 있는 모든 정보를 고려해야 하며, 기준서에서는 시장평가 조정 접근법, 예상원가 이윤 가산 접근법, 잔여접근법 등을 제시하고 있다.

다가 즉시 소비되는 것으로 보기 때문에 용역에도 같은 기준을 적용하며, 통제가 지속적으로 이전된다면 진행기준을 적용한다.

기준서에서는 진행기준을 적용할 수 있는 세 가지 조건을 정하였는데, 이 기준은 현재의 기준과는 다르다.

- ① 고객은 기업이 수행하는 대로 기업의 수행에서 제공하는 효익을 동시에 받고 소비한다.
(예 : 청소용역, 케이블TV 용역)
- ② 기업이 만들거나 가치를 높이는 대로 고객이 통제하는 자산을 기업이 수행하여 만들거나 높인다.
(예 : 고객의 소유지에서 제작하는 자산)
- ③ 기업이 수행하여 만든 자산은 기업자체에는 대체 용도가 없고, 지금까지 완료된 수행분에 대해 집행 가능한 지급 청구권이 기업에 있다. (예 : 일부 주문제작 자산)

위의 셋 중 하나에 해당한다면 진행기준을 적용하게 된다. 이 조건에 대한 좀 더 상세한 설명은 다음 호에 이어가기로 한다.

그 밖의 적용지침과 사례

위에서는 수익 인식의 5단계 모형을 간단하게 소개하였다. 기준서에는 5단계 모형을 적용할 때 참고할 여러 적용지침, 사례가 들어있고, 현행 기준에 비해 많은 공시도 요구하고 있다.

기준서 제정 일정

한국회계기준원에서는 K-IFRS 1115 '고객과의 계약에서 생기는 수익'을 제정하기 위한 절차를 진행하고 있다. 2015년 7월 중에 공개초안을 발표하여 외부 의견을 받은 후, 2015년 9월말에 제정을 완료할 계획이다. 2015년 말에 K-IFRS 제1115호가 공표되면 원하는 기업은 2017년 전에도 해당 기준을 적용할 수 있다.

다음 호에서는...

이번에는 수익인식의 5단계 모형을 간단히 설명하였으며, 다음 호에서는 1단계 계약의 식별과 2단계 수행의무의 식별에 대하여 좀 더 구체적인 내용을 소개할 예정이다. ②