

GAAP : 기업회계기준 브리핑

클라우드 컴퓨팅 약정의 설정 및 맞춤화 원가 회계처리

1. 배경

클라우드 컴퓨팅이란, 웹 기반 도구 및 애플리케이션을 통해 정보 기술 서비스를 제공하는 모델입니다. 클라우드 서비스는 일반적으로 인프라, 플랫폼 및 소프트웨어의 세 가지 서비스 모델로 분류됩니다. 여기에서는 그 중 소프트웨어, 특히 SaaS에 중점을 두고 있습니다.

일반적으로 SaaS 클라우드 계약에서 고객은 소프트웨어 라이선스를 취득하거나 소프트웨어를 소유할 권리가 없습니다. 계약은 계약기간 동안 공급자의 애플리케이션 소프트웨어에 대한 접근권한을 고객에게 부여합니다. 접근할 수 있는 권한은 고객에게 소프트웨어 자산을 제공하는 것이 아니므로 소프트웨어에 대한 접근은 고객이 계약 기간 동안 제공받는 서비스입니다. 소프트웨어는 일반적으로 공급자의 하드웨어에 설치되어 있으며 고객은 인터넷 연결을 통해서만 소프트웨어에 접근합니다.

IFRS 해석위원회는 2019년 3월에 SaaS 약정의 회계처리에 대한 안건결정을 발표했습니다. 2019년 3월 안건 결정은 SaaS 계약의 전반적인 회계처리에 대한 내용을 다루고 있습니다. 안건결정에서는 언제 계약을 서비스(클라우드 컴퓨팅에 대해 기업이 소프트웨어를 소유할 권리를 획득하지 못한다면 일반적으로 이 경우에 해당함)나 무형자산 또는 리스로 회계처리하는 것이 적절한지 설명하고 있습니다. 2021년 3월 안건결정에서 IFRS 해석위원회는 CC 원가의 회계처리에 초점을 맞추었습니다. 따라서, 다음 내용은 그러한 약정의 CC 원가에 대한 회계처리를 다루고 있습니다.

클라우드 컴퓨팅 약정에서 CC 원가는 무엇인가?

많은 기업은 SaaS 약정에 대한 수수료와 서비스를 제공받기 전에 해당 서비스를 그 기업의 요구 사항에 맞게 설정 및/또는 맞춤화하는 대가로 추가 금액을 지불합니다. 예를 들어, 기업은 인사 시스템 관련하여 체결한 SaaS 약정에 대해 기업에 맞춤화한 보고 기능을 추가하려고 할 수 있습니다. 안건결정으로 이어진 논의 문서(discussion paper)에서 IASB staff 는 CC 원가를 다음과 같이 정의했습니다.

- (i) 설정('configuration'): 일반적인 설정은 소프트웨어의 기존 기능에 특정 소프트웨어 내에서 다양한 '플래그' 또는 '스위치'의 설정이나 특정 값 또는 매개변수를 정의하여 소프트웨어의 기존 기능에 대한 특정 설정을 구현하는 것과 관련됩니다. 설정은 소프트웨어 코드의 추가 또는 수정보다는 오히려 기업의 효익을 위해 특정 방식으로 기능하도록 소프트웨어의 기존 코드에 대한 설정 작업을 의미합니다.
- (ii) 맞춤화('customisation'): 일반적인 맞춤화는 애플리케이션의 기존 소프트웨어 코드를 수정하거나 추가 코드를 입력하는 작업이 수반됩니다. 소프트웨어 코드를 유의적으로 변경하거나 추가하는 것은 일반적으로 의도한 효익을 제공할 수 있도록 소프트웨어 내에서 기능을 변경하거나 추가적으로 생성하기 위함입니다.

설정 및 맞춤화는 고객 자신, SaaS 공급자 또는 제 3 자가 수행할 수 있으며, SaaS 계약의 총 원가에서 상당한 비중을 차지하는 경우가 많습니다.

이 간행물은 이러한 CC 원가를 어떻게 회계처리해야 하는지, 그리고 재무상태표에서 무형자산 또는 선급금으로 자본화해야 하는지 또는 발생 시 비용으로 인식해야 하는지를 다루고 있습니다. 약정의 일부로 발생하는 다양한 원가가 있을 수 있습니다. 기업은 자신이 통제하는 소프트웨어/시스템과 SaaS 소프트웨어를 연결 또는 통합하는 브리징(bridging) 모듈을 개발하는 원가 등 약정과 관련하여 발생하는 다양한 원가를 어떻게 회계처리할지 판단해야 합니다. 이 간행물은 이러한 기타 원가에는 적용되지 않습니다.

2. 실무적 이슈

클라우드 컴퓨팅 약정 관련 CC 원가의 자본화가 가능한가?

기업이 SaaS 약정에서 CC 원가를 생각할 때 고려해야 하는 세 가지 단계가 있습니다. 이 단계는 아래의 의사 결정 순서도에 요약되어 있습니다.



[질문 1]

CC 원가가 무형 자산의 정의(IAS 38)를 충족하는가?

무형자산은 '물리적 실체는 없지만 식별할 수 있는 비화폐성 자산'으로 정의됩니다[IAS 38 문단 8]. 자산은 기업이 통제하는 자원입니다. 기초가 되는 자원에서 유입되는 미래경제적효익을 확보할 수 있고 그 효익에 대한 제 3 자의 접근을 제한할 수 있다면 기업이 자산을 통제하고 있는 것입니다.

IFRS 해석위원회는 요청서에 설명된 SaaS 약정에서 고객이 설정 또는 맞춤화된 소프트웨어를 통제하지 않으며, 이러한 활동이 별도의 자산을 창출하지 않기 때문에 무형자산으로 인식하지 않은 경우가 많았을 것이라고 언급하였습니다. 그러나 일부 상황에서는 약정으로 인해 고객이 추가된 코드에 대해 미래경제적효익을 확보할 수 있고 제 3 자의 접근을 제한할 수도 있습니다. 이런 경우 고객은 추가된 코드가 식별가능한지 그리고 IAS 38 의 무형자산 인식 요건을 만족하는지 평가합니다.

만약 무형자산의 정의를 충족하고 SaaS 공급자 또는 제 3 자가 설정 및 맞춤화를 수행하는 경우, 무형자산은 내부적으로 창출된 무형자산이 아니며 개별 취득하는 무형자산의 인식기준을 충족합니다[IAS 38 문단 25].

기업이 자체적으로 설정 및 맞춤화를 수행하고 이 CC 원가가 무형자산의 정의를 충족하는 경우, 발생한 원가가 자본화 기준을 충족하는지 여부에 대한 평가가 필요합니다. 이러한 원가가 자본화되기 위해서는 충족해야 하는 특정 기준이 있으며, 그 기준은 다음과 같이 IAS 38.57 에 명시되어 있습니다.

‘다음 사항을 모두 제시할 수 있는 경우에만 개발활동(또는 내부 프로젝트의 개발단계)에서 발생한 무형자산을 인식한다.

- a. 무형자산을 사용하거나 판매하기 위해 그 자산을 완성할 수 있는 기술적 실현가능성
- b. 무형자산을 완성하여 사용하거나 판매하려는 기업의 의도
- c. 무형자산을 사용하거나 판매할 수 있는 기업의 능력
- d. 무형자산이 미래경제적효익을 창출하는 방법. 그 중에서도 특히 무형자산의 산출물이나 무형자산 자체를 거래하는 시장이 존재함을 제시할 수 있거나 또는 무형자산을 내부적으로 사용할 것이라면 그 유용성을 제시할 수 있다.
- e. 무형자산의 개발을 완료하고 그것을 판매하거나 사용하는 데 필요한 기술적, 재정적 자원 등의 입수가능성
- f. 개발과정에서 발생한 무형자산 관련 지출을 신뢰성 있게 측정할 수 있는 기업의 능력’

사례 1 - 클라우드 기반 IT 인프라 모델로 마이그레이션하는 데 드는 원가

배경	보고기업은 기존에 'on-premise(기업이 서버를 클라우드 환경이 아닌 자체 설비로 보유하고 운영)' 소프트웨어 모델을 사용하고 있었고, 당기 중 SaaS 모델로 변경하였다. 이 변경을 적용하는 과정에서 당기 중 CU105의 설정 원가가 발생하였다. 이러한 원가는 연간 서비스 요금의 일부가 아니라, 새로운 SaaS 운영 모델을 설정하기 위해 당기에 발생한 원가이다. 발생한 원가는 다음과 같다. • 데이터 정화 및 이전 관련 CU 5 • 직원 교육 관련 CU 5 • SaaS 소프트웨어 설정 관련 CU 45, 즉 소프트웨어의 플래그 및 스위치 설정 그리고 매개변수 설정 • 다양한 ERP 도구, 포털 및 보고 기능(이는 기업에 맞춤화되어 있으며, 기업은 이 소프트웨어를 통제함) 간 인터페이스 관련 CU 50. 기업은 이를 자체적으로 개발함.
질문	당기 중 발생한 원가 CU105의 회계처리는?
결론	데이터 정화 및 이전과 관련하여 발생하는 CU5는 기업이 경제적 효익을 획득할 수 있는 자원을 창출하지 않는다. 이는 이미 존재했던 데이터이고 어떠한 방식으로든 가치가 향상되지 않기 때문이다. 또한, 새로운 시스템에서 기존 데이터를 사용하기 위해 발생한 원가이다. 따라서, 데이터 이전 비용은 무형자산의 정의를 충족하지 않으며 발생 시 비용으로 처리한다. 교육 원가 CU5는 사업을 전체적으로 개발하기 위한 원가와 구분할 수 없기 때문에 발생 시 비용으로 처리한다. [IAS 38 문단 15, 69] SaaS 약정의 설정과 관련하여 발생하는 CU45의 경우, 기업은 설정되는 소프트웨어를 통제하지 않고 이러한 활동이 소프트웨어와 구별되는 기업이 통제하는 자원을 창출하지 않기 때문에 무형자산으로 인식하지 않는다. 그러나 이러한 원가는 관련 서비스를 제공받기 전에 지불되는 경우 선급금으로 자본화할 수 있다(선급금에 대한 자세한 설명은 아래 질문 2 및 3 참조). 인터페이스 관련하여 발생하는 CU50에 대해 기업은 미래경제적효익을 얻을 것으로 예상되는 자원인 기업이 통제하는 자산을 창출하였다. 이 자산은 별도로 식별할 수 있으며 기업이 통제하므로 무형자산의 정의를 충족한다. [IAS 38 문단 8, 11, 12]. 기업은 개발비의 요건을 충족하는지 고려할 것이다 [IAS 38 문단 57]. 이러한 기준이 충족되면 기업은 CU50을 무형자산으로 자본화하고 내용연수 동안 상각한다.

[질문 1.1]

추가 코드는 언제 무형자산으로 자본화할 수 있는가?

서비스형 플랫폼(Platform as a Service, PaaS) 약정에서 고객은 흔히 공급자가 제공하는 인프라와 미들웨어를 기반으로 애플리케이션을 직접 개발하거나 제 3 자에게 개발을 위탁합니다. SaaS 약정에서도 고객은 SaaS 구현 과정에서 SaaS 핵심 코드를 기반으로 추가 코드를 개발하거나 제 3 자에게 개발을 위탁하는 경우가 있습니다. 두 경우 모두 고객은 추가 코드를 PaaS 또는 SaaS 와 구별되는 별도의 무형자산에 해당하며 자신이 이를 통제하는지를 신중히 평가해야 합니다. 아래는 SaaS 사례이며, PaaS 의 경우에도 유사한 원칙이 적용됩니다.

사례 1.1 - SaaS 구현 과정에서 개발된 추가 코드

배경	기업 A 와 기업 B 는 각각 SaaS 공급자 S 와 SaaS 약정을 체결하였다. 기업 A 는 SaaS 솔루션을 자사의 기존 시스템과 통합하기 위하여 추가 모듈에 사용될 추가 코드의 개발을 제 3 자 개발업체에 위탁하였다. 기업 A 는 해당 코드의 사본을 보유하고 이를 SaaS 공급자의 클라우드 환경에 배포한다. 기업 A 는 추가 코드가 SaaS 솔루션 및 기업의 기존 시스템과 계속 작동할 수 있도록 추가코드의 유지보수와 업데이트를 책임진다. 또한 기업 A 는 추가 코드를 인수한 이후의 유지보수 및 업데이트 서비스를 제 3 자 개발업체에 위탁하였다. 기업 B 의 사실관계는 기업 A 와 동일하나, 기업 B 는 추가 코드 개발과 후속 유지보수 및 업데이트 서비스에 관한 계약을 SaaS 공급자 S 와 SaaS 약정과는 별도로 체결하였다는 점에서 차이가 있다. 기업 B 가 추가 코드를 인수한 후에는 SaaS 공급자 S 는 유지보수와 업데이트에 대해서만 책임을 진다. SaaS 약정이 이행되지 못하더라도 이는 추가 코드의 유지보수 및 업데이트 서비스의 하자로 보지 않는다. 마찬가지로 추가 코드에 대한 유지보수 및 업데이트 서비스가 이행되지 못하더라도 이는 SaaS 약정의 하자로 보지 않는다. 추가 코드는 공급자 S 가 제공하는 SaaS 솔루션에서만 작동한다. SaaS 공급자 S 는 전체 SaaS 약정의 일부로 자신의 클라우드 환경에서 추가 코드를 호스팅하며, 기업 A 와 기업 B 모두 호스팅 기간 중 언제든지 추가 코드를 점유할 실질적인 권리를 보유한다.
질문	기업 A 와 기업 B 의 추가 코드 관련 원가의 회계처리는?
결론	기업 A 와 기업 B 는 모두 추가코드에 직접 귀속되는 원가를 무형자산으로 인식한다. 추가 코드는 SaaS 와 별개로 식별할 수 있고 각 기업이 통제하는 자산이므로 무형자산의 정의를 충족하며, 인식기준도 충족하기 때문이다. 어떤 경우에는 SaaS 공급자가 기업을 위해 별도의 무형자산을 개발하는 것인지, 아니면 기업에 제공할 SaaS 서비스를 단순히 향상시키는 것인지를 판단하기 어려울 수 있다. 이 사례에서 SaaS 공급자가 기업 B 를 위해 추가 코드를 개발할 때 각 계약의 수행위험은 서로 분리되어 있으므로 추가 코드의 사용권은 SaaS 약정과 별도로 판단해야 한다. 추가 코드의 사용이 SaaS 환경에 의존한다는 사실은 통제 평가에 영향을 미치지 않지만, 무형자산의 내용연수를 평가할 때 고려한다. (아래 질문 1.2 참조). 이 사례에서 두 기업 모두 호스팅 기간 중 추가 코드를 점유할 실질적인 권리를 보유한다. 그러나 추가 코드 점유의 실질적인 권리는 추가 코드를 통제한다고 결론 내리기 위해 항상 필요한 것은 아니다. 기업이 추가 코드를 점유할 권리를 보유하지 않더라도, 그 밖의 요소가 기업의 추가 코드 통제를 나타낼 수 있다. 그러한 요소에는 다음 두 가지를 모두 제공하는 추가 코드에 대한 법적 또는 계약상 권리가 포함될 수 있다. • 기업의 추가 코드 사본에 대한 힘: 기업은 자신이 보유한 추가 코드 사본의 유지보수, 변경 및/또는 업그레이드에 관하여 그 작업을 언제 수행할지 그리고 누가 수행할지를 포함하여 자신의 추가 코드 사본에 관한 의사결정을 할 수 있고, 그러한 변경에는 기업의 승인이 필요함. • 자신이 보유한 추가 코드 사본에 대한 제 3 자의 접근을 제한할 수 있는 능력: 기업이 자신이 보유한 추가 코드 사본을 배타적으로 사용함.

[질문 1.2]

SaaS 와 별도로 인식한 무형자산은 어느 기간에 걸쳐 상각하는가?

기업은 SaaS 와 구별되는 무형자산(예: 위 질문 1.1 에 따라 자본화한 추가 코드)의 내용연수를 평가할 때 IAS 38 을 적용합니다. 이때 다음을 포함한 여러 요소를 추정하여야 합니다.

- 무형자산의 사용이 SaaS 에 의존하는 경우, 호환 가능한 SaaS 솔루션에 계속 접근할 수 있는 기간 (예: SaaS 약정의 갱신이 예상되는지 여부)
- SaaS 솔루션 및 구별되는 무형자산의 기술적 진부화

[질문 1.3]

SaaS 약정의 구현과 관련된 설계(design) 원가를 무형자산으로 자본화할 수 있는가?

대규모의 복잡한 SaaS 솔루션을 구현하려면 일반적으로 다음을 포함하여 기업에 특화된 솔루션을 설계하는데 상당한 노력이 필요합니다.

- 표준형(out-of-the-box) SaaS 솔루션의 맞춤화 또는 설정 (configuration)
- 기업의 기존 시스템과 프로세스의 개선 및 업그레이드
- 맞춤화 또는 설정된 SaaS 솔루션을 개선·업그레이드된 시스템 및 프로세스와 통합

IFRS 해석위원회는 SaaS 약정의 맞춤화 및 설정에 드는 원가의 회계처리를 다루었고 기업이 설정 또는 맞춤화 대상이 되는 소프트웨어를 통제하지 않고 그러한 활동이 소프트웨어와 별개의 자산을 창출하지 않으므로, 기업이 무형자산을 인식하지 않는 경우가 많을 것이라고 언급하였습니다. IFRS 해석위원회는 필요한 SaaS 맞춤화 및 설정의 적정 수준을 결정하는 데 관련된 원가를 포함하여 설계(design) 원가의 회계처리를 구체적으로 다루지는 않았습니다.

이러한 원가를 그 자체로 자산성을 평가할 때에는 기업이 통제하는 식별가능한 자산을 나타내고 인식기준을 충족하는 경우에만 자본화할 수 있습니다. 기업은 식별가능한 자산이 존재하는지 및 설계 문서가 식별가능한 미래경제적효익을 제공하는지를 판단할 때 유의적인 판단을 적용해야 할 수 있습니다.

자산은 다음 중 하나에 해당하면 식별가능합니다.

- 분리가능함. 즉, 기업의 의도와 관계없이 기업에서 분리하거나 분할할 수 있고, 개별적으로 또는 관련 계약·식별가능한 자산이나 부채와 함께 매각, 이전, 라이선스, 임대 또는 교환할 수 있음
- 계약상 권리 또는 기타 법적 권리에서 발생함. 그 권리가 이전가능한지 또는 기업이나 그 밖의 권리·의무로부터 분리가능한지 여부는 고려하지 않음

시스템 설계가 식별가능한지를 결정하려면 판단이 필요합니다. 주요 고려사항에는 다음이 포함될 수 있습니다.

- a. 설계 문서를 SaaS 솔루션 및 사업의 계속적인 일상활동과 분리할 수 있는지 여부. 기업이 설계 청사진을 매각·이전 또는 라이선스할 의도를 가질 필요는 없습니다. 그러나 해당 설계를 분리가능한 것으로 보기 위해서는 기업이 선택할 경우 그러한 거래가 가능한 형태여야 합니다. 이 판단을 할 때 기업은 사업결합으로 취득된다면 해당 설계 원가가 별도 무형자산으로 식별될 것인지를 고려하는 것이 유용할 수 있습니다.
- b. 기업은 설계활동과 관련하여 부여된 법적 또는 계약상 권리가 실질적인지를 신중히 고려해야 합니다. 예를 들어 기업은 제 3 자와의 계약에 따른 구현 과정 중 창출된 지식재산(IP)에 대한 영구 라이선스를 보유하게 될 수 있습니다. 이러한 계약상 권리는 기업에 그 설계에 대한 법적 권리 또는 계약상 권리를 부여하는 것이어야 하며, 단지 제 3 자가 다른 유사 프로젝트에서 지적자산을 사용할 수 있도록 보호하는 데 그치는 것이어서는 안 됩니다. 이러한 권리의 성격과 해당 권리가 IAS 38 의 무형자산 정의를 뒷받침하는지를 판단해야 합니다.

자산이 식별가능하다고 판단되면, 기업은 구현 자체를 넘어서는 미래경제적효익의 유입 가능성이 높은지도 고려해야 합니다. 무형자산에서 유입되는 미래경제적효익에는 재화나 용역의 판매수익, 원가절감 또는 기업의 자산 사용에서 발생하는 기타 효익이 포함될 수 있습니다.

무형자산을 식별한 경우, 어떠한 원가가 자산 원가의 일부로 자본화되는 개발활동을 나타내는지 평가하는 것이 중요합니다. 여러 대안을 평가하기 위한 연구 또는 검토 단계에서 발생한 원가는 비용으로 인식해야 합니다.

설계 원가 전부를 무형자산으로 인식할 수 없는 경우에도, 어떤 경우에는 설계 원가를 구현 프로젝트의 여러 구성요소에 배분하여 다른 무형자산과 관련된 설계 원가 부분을 자본화하는 것이 가능할 수 있습니다. 예를 들어 설계활동의 일부가 SaaS 와 별개로 기업이 통제하는 소프트웨어 무형자산의 개발 또는 기존 소프트웨어 무형자산의 개선과 관련될 수 있습니다. 이러한 경우 별도 소프트웨어 무형자산의 개발에 직접 귀속되는 설계 원가 부분을 자본화하는 것이 적절할 수 있습니다.

기업은 원가가 무형자산의 정의를 충족하지 못한다고 결론을 내린 경우, 원가를 선급금으로 자본화할 수 있는지 또는 발생 시 비용처리해야 하는지 평가해야 합니다. IAS 38 은 기업이 서비스를 제공받을 때 원가를 비용으로 인식하도록 요구합니다[IAS 38 문단 69]. 서비스는 기업이 서비스를 이용할 때가 아니라 계약에 따라 공급자가 의무를 수행할 때 제공됩니다[IAS 38 문단 69A].

IAS 38 은 '공급자가 의무를 수행'이 의미하는 바에 대한 지침과 공급자로부터 제공받는 서비스의 식별에 대한 지침을 제공하지 않습니다. IFRS 해석위원회는 기업이 공급자가 의무를 수행하는 시점에 영향을 미칠 수 있는 서비스 성격을 판단하기 위해 IFRS 15 '고객과의 계약에서 생기는 수익'의 기준을 살펴보는 것을 제안했습니다. 기업은 서비스가 언제 수행되는 것인지에 대한 결론을 내리기 위해 IFRS 15 의 기준을 적용하여 누가 서비스를 제공하는지(제 3 자 또는 SaaS 공급자) 그리고 서비스가 SaaS 수행의무와 구별되는지를 이해해야 합니다.

[질문 2]

설정 및 맞춤화 서비스를 SaaS 약정과 구별할 수 있는가?

기업은 IFRS 15의 기준을 적용하여 서비스 제공자와의 약속에서 설정 및 맞춤화 서비스와 SaaS 약정이 구별되는지 살펴봐야 합니다. 그러한 약속에서 각각의 서비스가 구별된다면, 설정 및 맞춤화 원가는 해당 서비스가 기업에게 제공되는 기간에 걸쳐 비용으로 인식될 것이며, 각각의 서비스가 구별되지 않는다면 해당 원가는 SaaS 약정에 포함되어 SaaS 약정기간 동안 비용으로 인식될 것입니다. 다만 IFRS 15의 기준은 고객으로부터 수익인식을 염두에 두고 개발되었기 때문에 원가 자본화를 위한 일부 사례에서는 이러한 접근법을 통해 각각의 서비스를 구별하는 것은 어려울 수 있습니다.

IFRS 15에 따르면, 고객에게 약속한 재화나 용역은 다음과 같은 경우 구별됩니다.

- 고객이 재화나 용역 그 자체에서 효익을 얻거나 고객이 쉽게 구할 수 있는 다른 자원과 함께하여 그 재화나 용역에서 효익을 얻을 수 있다(그 재화나 용역이 구별될 수 있다). 그리고,
- 고객에게 재화나 용역을 이전하기로 하는 약속을 계약 내의 다른 약속과 별도로 식별해 낼 수 있다(그 재화나 용역을 이전하기로 하는 약속은 계약상 구별된다).

따라서, 재화나 용역이 구별되는지를 평가할 때에는 다음 두 가지 요소를 고려해야 합니다; 재화 또는 용역은: (a) 구별될 수 있으며, (b) 별도로 식별될 수 있어야 합니다[IFRS 15 문단 27].

설정 및 맞춤화 위험과 SaaS 서비스 위험이 구별되지 않는다면, 기업은 설정 및 맞춤화를 위한 대가와 관련된 서비스를 아직 제공받지 못한 것이며 설정 및 맞춤화를 위해 미리 지급한 대가는 통합된 SaaS 약정에 대한 선급금이 될 것입니다. 이러한 선급금은 SaaS 약정에 따라 통합된 재화나 서비스가 제공될 때에 비용으로 인식합니다.

사례 2 - SaaS와 분리될 수 없는 SaaS 소스 코드의 맞춤화

배경	금융업을 영위하는 기업은 고객과 기업 내 자문역 간의 상호소통을 용이하게 하기 위해 SaaS 약정을 시행하고자 한다. 현재의 SaaS 플랫폼은 모든 제도적인 요구사항들을 다룰 수 없어, 기초 솔루션을 맞춤화할 필요가 있으며, 소스코드를 조정하여 아래의 특정 기능들을 포함할 필요가 있다는 것에 대해 합의하였다. • 투자목표와 같은 개인데이터를 수집하기 위한 새로운 데이터 필드 개발 (예를 들어, 투자목표는 은퇴를 대비해 저축하는 것일 수 있음) • 고객에게 제공된 문서를 보관하는 문서 저장소 • 고객들이 소통할 수 있는 메일보관함을 추가 상기에 나열된 활동들은 SaaS 제공자에 의해 수행되며, 기업은 이에 대한 대가들을 선급하였다.
질문	기업은 상기 맞춤화 원가들을 자본화할 수 있는가?
결론	기업이 제공받게 되는 SaaS 서비스는 설정 및 맞춤화 서비스를 통해 상당한 수준의 변경이 이루어지기 때문에, 기업은 SaaS와 설정 및 맞춤화 서비스는 구별되지 않는 것으로 결론을 내리게 된다. 제도적인 요구사항들을 충족시키기 위한 SaaS 서비스의 변형 없이 기업이 서비스를 제공받을 수 없으므로 각 서비스의 위험은 분리할 수 없다. 따라서, 기업은 선급한 설정 및 맞춤화 원가를 선급금으로 자본화한 후 SaaS 약정기간에 걸쳐 상각해야 한다.

[질문 3]

맞춤화 서비스를 제 3 자가 제공하는 경우, 제 3 자는 SaaS 제공자의 대리인가?

설정 및 맞춤화 서비스는 SaaS 제공자 또는 다른 제 3 자가 제공할 수 있습니다. IFRS 해석위원회는 제 3 자가 설정 및 맞춤화 서비스를 수행한다면 일반적으로 해당 원가는 발생할 때에 비용으로 인식되는 것으로 결론 내렸습니다. 이는 서비스의 성격과 수행여부를 결정하기 위해 IFRS 15 을 고려할 때, 제 3 자인 제공자가 계약에 따라 업무를 완료한 때에 해당 제공자가 서비스를 수행한 것으로 고려될 가능성이 높기 때문입니다. 하지만, IFRS 해석위원회는 실질적으로 제 3 자가 SaaS 제공자의 대리인인지, 따라서 IFRS 15 에 따른 평가 목적상 서비스가 단일 당사자에 의해 제공되는 것으로 보아야 하는지 여부를 고려하는 것이 적절한지에 대해서도 논의하였습니다.

사례 3a - 제 3 자가 대리인인 경우

기업은 인사업무와 관련하여 새로운 SaaS 약정을 시행하고자 한다. 약정의 일부로 기업은 SaaS 가 제공되기 전에 상당 수준의 설정 및 맞춤화가 필요하다. 제 3 자는 설정 및 맞춤화 서비스를 제공한다. SaaS 서비스가 의도한 대로 운영될 수 있는지 확인하기 위해 SaaS 제공자는 SaaS 수행의무를 이행하기 전에 제 3 자의 업무를 승인해야 하며, 또한 SaaS 제공자는 SaaS 서비스를 제공하기 위해 추가 변경이 필요한 경우 이에 대한 책임을 부담한다.

질문	제 3 자는 SaaS 제공자의 대리인 역할을 하고 있는가?
결론	SaaS 제공자는 SaaS 수행의무를 이행하기 전에 제 3 자의 업무를 승인해야 하며, 제 3 자가 수행한 업무의 충분성에 대해 책임을 부담하고 있다. 따라서, 기업은 제 3 자를 실질적으로 SaaS 제공자의 대리인으로 결론을 내릴 가능성이 높다.

사례 3b - 제 3 자가 대리인이 아닌 경우

기업은 인사업무와 관련하여 새로운 SaaS 약정을 시행하고자 한다. 약정의 일부로 기업은 SaaS 가 제공되기 전에 상당 수준의 설정 및 맞춤화가 필요하다. 제 3 자는 설정 및 맞춤화 서비스를 제공하며, 설정 및 맞춤화 서비스 계약은 SaaS 제공자의 관여 없이 기업과 제 3 자간에 체결되었다. 설정 및 맞춤화 서비스의 결과로 SaaS 서비스를 제공하는 데 문제가 발생하는 경우, 제 3 자는 기업이 만족하도록 해당 문제를 해결할 책임을 부담한다.

질문	제 3 자는 SaaS 제공자의 대리인 역할을 하고 있는가?
결론	SaaS 제공자는 제 3 자와 기업 간의 계약 당사자가 아니며 설정 및 맞춤화 서비스와 관련된 문제 해결에 대한 책임을 부담하고 있지 않다. 결과적으로, 기업은 실질적으로 제 3 자가 SaaS 제공자의 대리인이 아니라 기업에 대한 공급자로 행동한다고 결정할 가능성이 높다.