

고객과의 계약으로부터의 수익 최종기준서 확정 - 새로운 수익인식 모형의 이해

기술산업 영향분석

No. 2014-01 부록
2014년 7월 31일

목차:

개요.....	1
복합거래.....	2
소프트웨어에 대한 별도 지침의 삭제.....	4
변동대가.....	6
Sell-through approach ...	8
거래가격의 배분.....	9
컨설팅 및 제조 서비스 계약	10
지적재산권의 라이선스.	13
반품의 권리.....	15
품질 보증.....	16
FOB synthetic destination shipping ...	17

요약

5월 28일 IASB와 FASB(위원회, Boards)는 오랫동안 진행해 왔던 수익인식에 대한 합치된 기준을 발행하였습니다. 거의 모든 기업들이 적어도 유의적으로 증가된 공시요구사항으로 인하여 어느 정도 영향은 받을 것이나, 변화는 단순히 공시사항에 제한되지 않으며 기업이 속한 산업과 현재 회계관행에 따라 다양할 수 있습니다.

In depth 2014-01에서는 새로운 기준의 포괄적인 분석을 제공하고, 본 부록은 기술산업을 영위하는 기업이 새로운 기준을 도입함에 있어서 유의적인 과제가 될 항목들을 집중 조명합니다.

개요

기술산업분야는 컴퓨터 및 네트워크, 반도체, 소프트웨어 및 인터넷, 그리고 청정기술 등 많은 하위분야로 구성되어 있습니다. 각 하위분야에서, 다양한 제품 및 서비스의 제공으로 다양한 수익인식 이슈가 나타날 수 있습니다. 단일의 약정 내 복합요소에 대가를 배분하는 방법 및 수익인식시점은 매우 복잡한 문제일 수 있어, 이전에는 산업 별 수익인식모델이 개발되기도 했습니다. 새로운 수익인식기준은 산업에 관계 없이, 이러한 다양한 수익인식기준을 단일의 수익인식모형으로 대체하고 있습니다.

새로운 기준은 고려하여야 할 다수의 특정한 요건들을 제시하고 있지만, 원칙 중심의 기준입니다. 따라서 기업들은 수익인식이 특정한 요건의 충족에 근거한 것이 아니라, 궁극적으로 약정의 실질을 반영하여야 한다는 것을 기억해야 할 것입니다.

하기에서는 기술산업에서 새로운 수익인식기준을 적용함으로써 유의적으로 영향을 받을 수 있는 분야를 요약하고, 이러한 이슈들이 가장 일반적으로 나타날 수 있는 기술산업의 하위분야들을 강조하고 있습니다.

IFRS 하의 재무보고기업의 경우, 수익기준서는 2017년 1월 1일 이후 개시하는 연차보고기간부터 적용되며, 조기적용이 허용됩니다. US GAAP 하의 상장 재무보고기업의 경우, 수익기준서는 2016년 12월 15일 이후 개시하는 연차보고기간 내 첫번째 중간기간부터 적용되며, 조기적용은 허용되지 않습니다. US GAAP 하의 비상장 재무보고기업의 경우, 수익기준서는 2017년 12월 15일 이후 개시하는 연차보고기간 및 2018년 12월 15일 이후 개시하는 연차보고기간 내 중간기간부터 적용되며, 조기적용이 허용되나 2016년 12월 15일 이후 개시하는 기간보다 빠를 수 없습니다.

복합거래

기술산업에서는 단일의 약정 하에 다수의 재화나 용역을 공급하는 경우가 많습니다. 하드웨어 공급업체는 하드웨어와 함께 확장된 유지보수나 기타 서비스를 제공하기도 하고, 지적재산권의 라이선스 공급업체는 라이선스 계약 외에 전문 서비스를 제공하기도 합니다. 따라서, 경영진은 계약조건 및 통상적인 산업 관행을 고려하여 단일의 약정에 포함된 개별적인 이행의무들을 식별하여야 합니다. 어떤 경우에는 재화와 용역의 묶음이 단일의 이행의무로 고려되기도 합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
이행의무는 고객에게 다음을 이전하기 위한 약속입니다: - 구별된 재화나 용역(또는, 재화나 용역의 묶음) 또는, - 실질적으로 동일하고, 고객에게 이전되는 방식도 같은 일련의 구별된 재화나 용역 재화나 용역은 다음 요건을 모두 만족할 때 구별됩니다: - 고객은 재화나 용역 그 자체로부터 또는 (예를 들어, 기업이 정기적으로 재화나 용역을 별도로 판매하기 때문에) 쉽게 이용가능 한 다른 자원과 함께 재화나 용역으로부터 효익을 얻을 수 있습니다. - 재화나 용역이 계약 내의 다른 재화나 용역과 별도로 식별가능 합니다. 단일 계약 내의 재화나 용역이 별도로 식별가능한지 판단하기 위하여 고려할 지표는 다음과 같으며, 이에 한정되지 않습니다: - 기업은 고객이 요구하는 통합된 산출물을 생산하기 위하여 해당 재화나 용역을 투입물로 이용하지 않으며, - 해당 재화나 용역은 계약상 약속된 다른 재화나 용역을 유의적으로 수정하거나 변경하지 않고, - 해당 재화나 용역은 계약상 약속된 다른 재화나 용역에 매우 의존적이거나 상호관련 되지 않습니다.	단일의 약정에 포함된 다수의 요소들을 개별적으로 식별하기 위하여 다음의 요건을 고려합니다(단, 소프트웨어와 관련하여서는 하기 별도 논의): - 이전된 항목이 그 자체로 고객에게 가치를 제공합니다. - 이미 이전된 항목들에 대하여 일반적인 반품 권리가 있는 경우, 아직 이전되지 않은 항목(들)을 이전하거나 수행할 가능성이 높고, 이에 대하여 실질적으로 공급업체가 통제하고 있습니다. Expected impact: 기술산업 하의 기업들은 계약에 다수의 이행의무가 포함되는지 평가해야 할 것입니다. 경영진은 재화와 용역의 묶음을 단일의 이행의무로 보아야 할지 평가해야 할 것이고, 여기에는 판단이 필요할 수 있습니다. 기준서는 이러한 판단에 적용할 지표를 제시하고 있습니다.	일반적으로 수익인식기준은 각 거래 별로 적용합니다. 상황에 따라 거래의 실질을 반영하기 위하여 단일의 거래를 식별가능 한 요소들로 분리하기도 합니다. 둘 이상의 거래가 서로 연계되어 경제적 효과가 일련의 거래 전체를 통해서만 파악되는 경우 그 거래 전체에 대하여 수익인식기준을 적용합니다. Expected impact: 기술산업 하의 기업들은 계약에 다수의 이행의무가 포함되는지 평가해야 할 것입니다. 경영진은 재화와 용역의 묶음을 단일의 이행의무로 보아야 할지 평가해야 할 것이고, 여기에는 판단이 필요할 수 있습니다. 새로운 기준서는 구별된 재화와 용역을 식별하기 위한 보다 구체적인 지침을 제시하고 있으며, 그 결과 더 많거나(또는, 경우에 따라 더 적은) 이행의무가 식별될 수 있습니다.

사례 1 - 소프트웨어의 판매와 구현 서비스 - 별도의 이행의무

Facts: 공급업체는 고객과의 계약에 따라 ERP 소프트웨어의 라이선스 제공과 함께 소프트웨어의 구현을 위한 설치서비스를 제공합니다. 고객은 해당 공급업체나 다른 공급업체로부터 소프트웨어 구현 서비스를 제공받을 수 있습니다. 소프트웨어 구현 서비스에 따라 소프트웨어의 유의적인 변경이나 통합이 요구되지 않습니다.

공급업체는 해당 거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 공급업체는 라이선스 제공과 구현 서비스를 별도의 이행의무로 처리하여야 합니다. 공급업체는 고객에게 ERP 소프트웨어 라이선스 제공과 구현 서비스를 제공하고 있습니다. 고객은 구현 서비스를 다른 공급업체로부터 제공받거나, 스스로 수행할 수 있었고, 이 때 구현 서비스는 소프트웨어의 유의적인 변경이나 통합을 의미하지 않습니다. 따라서, 고객은 ERP 소프트웨어 그 자체로부터 또는 쉽게 이용가능 한 자원과 함께 ERP 소프트웨어로부터의 효익을 얻을 수 있고, 라이선스를 제공하기로 한 약속과 구현 서비스를 수행하기로 한 약속은 별도로 식별가능 합니다. 수익인식시점에 대하여는 하기 ‘컨설팅 및 제조 서비스 계약’ 과 ‘지적재산권의 라이선스’를 참조합니다.

사례 2 - 소프트웨어의 판매와 주문변경/통합 서비스 - 단일의 이행의무

Facts: 공급업체는 고객과의 계약에 따라 고객관계관리 소프트웨어의 라이선스 제공과 함께 고객의 IT 환경에 맞춘 유의적인 소프트웨어 주문변경 서비스를 제공합니다. 해당 공급업체만이 이러한 주문변경 및 통합 서비스를 제공할 수 있습니다.

공급업체는 해당 거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 공급업체는 라이선스 제공과 서비스를 단일의 이행의무로 처리하여야 합니다. 공급업체는 고객과의 계약에 따라 라이선스와 서비스가 통합된 단일의 유의적인 서비스(맞춤형 고객관계관리 시스템)를 제공하고 있습니다. 이 때 공급업체는 소프트웨어를 고객과 협의된 사양에 따라 유의적으로 변경합니다. 따라서, 고객은 소프트웨어 그 자체로부터 또는 쉽게 이용가능 한 자원과 함께 해당 소프트웨어로부터의 효익을 얻을 수 없고, 라이선스를 제공하기로 한 약속과 서비스를 수행하기로 한 약속은 별도로 식별가능 하지 않으므로, 라이선스와 서비스는 구별되지 않습니다. 수익인식시점에 대하여는 하기 ‘컨설팅 및 제조 서비스 계약’ 과 ‘지적재산권의 라이선스’를 참조합니다.

사례 3 - 하드웨어의 판매와 설치 서비스 - 별도의 이행의무

Facts: 공급업체는 고객과의 계약에 따라 하드웨어와 설치 서비스를 제공합니다. 공급업체는 항상 하드웨어와 설치 서비스를 함께 제공하고 있지만, 고객은 스스로 설치를 수행하거나 다른 공급업체를 이용할 수 있습니다.

공급업체는 해당 거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 공급업체는 하드웨어와 설치 서비스를 별도의 이행의무로 처리하여야 합니다. 공급업체가 하드웨어와 설치 서비스를 별도로 판매하지 않으므로, 경영진은 고객이 하드웨어 그 자체로부터 또는 쉽게 이용가능 한 자원과 함께 효익을 얻을 수 있는지 평가합니다. 사례에서 고객이 스스로 설치를 수행하거나 다른 공급업체를 이용할 수 있으므로, 고객은 하드웨어 그 자체로부터 효익을 얻을 수 있습니다. 설비는 설치 서비스에 의하여 유의적으로 통합되거나, 수정되거나 또는 주문변경 되지 않으므로, 설비를 이전하기로 한 약속과 설치 서비스를 수행하기로 한 약속은 별도로 식별가능 합니다. 따라서, 하드웨어와 설치는 구별되므로, 별도의 이행의무로 고려되어야 합니다. 공급업체는 일반적으로 하드웨어에 대한 통제를 고객에게 이전하는 시점에 하드웨어에 배분된 수익을 인식할 것입니다. 설치 서비스에 배분된 수익의 인식시점에 대하여는 하기 ‘컨설팅 및 제조 서비스 계약’ 과 ‘지적재산권의 라이선스’를 참조합니다.

소프트웨어에 대한 별도 지침의 삭제

새로운 기준서는 US GAAP 하에서의 소프트웨어에 대한 수익인식지침을 포함하여, 산업 별 수익인식지침을 대체할 것입니다. 이러한 지침의 삭제는 특히 소프트웨어 및 소프트웨어 관련 거래에 유의적인 영향을 미칠 것입니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
복합요소와 관련된 소프트웨어 약정		

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
상기에서 논의된 바와 같이, 기업들은 새로운 기준서에 따라 단일 계약 내의 별도 이행의무들을 식별하고, 거래가격을 상대적 독립판매가격에 기초하여 각 이행의무에 배분합니다. 재화나 용역을 각각 별도로 판매하지 않는다면, 경영진은 독립판매가격을 추정하여야 합니다. 판매가격의 변동가능성이 매우 높거나 판매가격이 불확실하다면, 재화나 용역의 독립판매가격을 결정하기 위하여 잔존가액접근법을 사용할 수 있습니다. 기업이 동일한 재화나 용역을 동시에 또는 거의 동시에 서로 다른 고객에게 다양한 금액으로 판매한다면, 판매가격의 변동가능성이 높은 것입니다. 기업이 재화나 용역의 가격을 확정하지도 않았고, 해당 재화나 용역이 이전에 판매된 적도 없다면, 판매가격은 불확실한 것입니다. 잔존가액접근법 하에서 배분금액은 기업이 해당 재화나 용역에 대하여 수취할 것으로 기대하는 대가를 충실하게 반영한 금액이어야 합니다.	약정 내 모든 요소에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거(vendor-specific objective evidence, "VSOE")가 존재한다면, 그러한 증거에 따른 공정가치에 기초하여 계약대가를 약정의 여러 요소에 배분합니다. 아직 이전되지 않은 요소들에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거가 없는 경우, 수익인식은 (a) 이전되지 않은 요소들에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거가 존재하는 시점, 또는 (b) 약정 내 모든 요소가 이전되는 시점 중 이른 시점까지 이연됩니다. Expected impact: 단일의 계약 내 여러 약속들을 구분하고, 계약대가를 배분하는 데 있어, 아직 이전되지 않은 항목들에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거 요건을 적용하는 것은 만족하기 어려운 요건이었으나, 더 이상은 요구되지 않을 것입니다. 소프트웨어와 관련한 계약으로서 이전에 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거요건을 만족하지 못하여 수익인식이 이연된 경우라면, 이러한 요건의 제거로 수익인식시점이 유의적으로 앞당겨질 수 있습니다. 또한, 이러한 개정으로 인하여 기존에 사용되었던 수익 기록과 관련된 정보시스템을 유의적으로 수정할 필요가 있는지 고려하여야 합니다.	수익금액은 단일의 계약 내 개별 요소들에 배분되어야 하지만, 소프트웨어 약정에 대하여 대가를 배분하는 방법에 대한 별도의 지침을 제시하지는 않습니다. 약정의 경제적 실질을 반영하기 위하여 단일의 계약 내 복합요소들을 구분하는 것은 필수적일 수 있습니다. 여기서 (의무가 계약상 특정하게 기술되었는지 또는 암묵적으로 내재되었는지에 관계 없이) 복합요소 및 미래 의무에 대한 평가는 판단의 문제입니다. IFRS의 적용으로 수익금액이 단일의 계약 내 각각의 요소들에 배분되어야 하지만, 수익금액이 받았거나 받을 대가의 공정가치로 측정되어야 한다는 원칙 이외에 수익금액의 배분방법에 대하여 특정한 지침을 제시하지 않았습니다. 이러한 수익금액의 측정원칙을 단일의 계약 내 개별요소들에 적용한다는 맥락에서, 특정 항목이 개별적으로 판매될 경우 정상적으로 청구될 가격이 일반적으로 해당 항목의 공정가치에 대한 최선의 추정치가 될 것입니다. 그러나, 공정가치를 추정하여 전체 약정대가를 개별항목에 배분하는 데 있어 다른 방법이 적절할 수 있으며, 여기에는 원가에 합리적인 이윤을 가산하는 방법, 잔존가액접근법 및 드물게 사용되는 역잔존가액접근법 등이 있습니다. Expected impact: 새로운 기준서의 원칙은 현재의 IFRS와 유사합니다. 그러나, 새로운 기준서는 복합거래에 대한 구분, 배분 및 인식과 관련한 특정한 지침들을 제시하고 있으므로, 경영진은 해당 원칙들을 적용하는 데 있어 이러한 지침들을 고려하여야 할 것입니다.
판매 후 고객지원 상기에서 논의된 바와 같이, 기업은 거래가격을 상대적 독립판매가격에 기초하여 각 이행의무에 배분합니다. 판매 후 고객지원은 일반적으로 별도의 이행의무이며, 다수의 서비스를 포함할 수 있습니다. (통화서비스, 약정되지	판매 후 고객지원에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거는 이러한 요소가 개별적으로 판매된다면 해당 판매가격으로 입증됩니다. 이 때 주어진 갱신율에 따른 서비스 기간이 실질적이라면, 계약상 약정된 갱신율이	제품의 판매가격에 후속적인 서비스에 대한 식별가능 한 금액이 포함된 경우, 수익인식은 이연되어 서비스가 제공되는 기간에 걸쳐 인식됩니다. 이연되는 수익금액은 약정에 따른 서비스의 기대원가와 그러한 서비스에

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
않은 업그레이드 및 성능향상 서비스와 같은) 판매 후 고객지원의 각 서비스를 별도의 이행의무인지 결정하기 위하여 평가하여야 합니다. 재화나 용역을 각각 별도로 판매하지 않는다면, 경영진은 독립판매가격을 추정하여야 합니다. 판매 후 고객지원이 포함된 라이선스와 마찬가지로, 소프트웨어 접근권한의 제공은 두 가지 이행의무, 즉 현재 이용가능한 소프트웨어에 대한 접근권한의 제공과 미래 개발에 따라 이용가능 할 소프트웨어에 대한 접근권한의 제공을 포함할 수 있습니다.	고려될 것입니다. 판매 후 고객지원에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거가 없다면, 라이선스 대가와 판매 후 고객지원 대가가 통합되어 판매 후 고객지원의 제공기간 동안 정액법으로 수익이 인식됩니다. 어떤 경우에는 판매 후 고객지원에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거요건을 만족하는 데에 특정한 제한이 있을 수 있습니다. Expected impact: 판매 후 고객지원에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거 요건을 만족하지 않았던 경우에도, 경영진은 그 독립판매가격을 추정하여야 할 것입니다. 라이선스 수익이 판매 후 고객지원의 제공기간에 걸쳐 인식되지 않을 것이므로, 현재 기준보다 라이선스 산출물에 대한 수익인식시점이 앞당겨질 수 있습니다. 라이선스 산출물에 대한 수익인식시점과 관련하여서는 하기 ‘지적재산권의 라이선스’를 참조합니다.	대한 합리적인 수준의 이익에 상응한 금액일 것입니다. Expected impact: 새로운 기준서의 원칙은 현재의 IFRS 와 유사합니다. 그러나, 새로운 기준서는 복합거래에 대한 구분, 배분 및 인식과 관련한 특정한 지침들을 제시하고 있으므로, 경영진은 해당 원칙들을 적용하는 데 있어 이러한 지침들을 고려하여야 할 것입니다.
약정된 업그레이드 및 로드맵* 상기에서 논의된 바와 같이, 기업은 거래가격을 상대적 독립판매가격에 기초하여 각 이행의무에 배분합니다. 재화나 용역을 각각 별도로 판매하지 않는다면, 경영진은 독립판매가격을 추정하여야 합니다. (*로드맵: 앞으로 개발, 판매될 제품의 성능 등을 미리 공개하는 것)	소프트웨어 약정에 복합요소가 있는 경우, 수익을 인식하려면 그러한 거래에 대한 모든 요소에 대하여 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거가 요구됩니다. 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거는 일반적으로 동일한 요소에 대하여 다른 고객에게 청구하였을 가격을 참조하여 결정됩니다. 따라서, 아직 개발이 완료되지 않은 약정된 미래 업그레이드나 제품의 경우, 아직 판매된 적이 없고, 그 판매가격도 아직 확인할 수 없으므로, 공정가치에 대한 공급자 관점의 객관적 증거를 입증하는 것은 일반적으로 불가능합니다. 현재 거래의 일부로서 고객에게 제공된 로드맵에 따라 특정한 업그레이드를 제공하기로 약속하였다면, 일반적으로 수익인식은 업그레이드가 제공될 때까지 이연됩니다. Expected impact: (로드맵에서 다뤄진 경우를 포함하여) 약정된 업그레이드가	약정의 경제적 실질을 반영하기 위하여 단일의 계약 내 복합요소들을 구분하는 것은 필수적일 수 있습니다. IFRS 는 단일의 계약 내 식별가능한 요소들을 정의하지는 않았습니 다. 따라서 (의무가 계약상 특정하게 기술되었는지 또는 어떤 범위까지 암묵적으로 내재되었는지에 관계 없이) 복합요소 및 미래 의무에 대한 평가는 판단의 문제입니다. Expected impact: 새로운 기준서의 원칙은 현재의 IFRS 와 유사합니다. 그러나, 새로운 기준서는 복합거래에 대한 구분, 배분 및 인식과 관련한 특정한 지침들을 제시하고 있으므로, 경영진은 해당 원칙들을 적용하는 데 있어 이러한 지침들을 고려하여야 할 것입니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
	별도의 이행의무라면, 경영진은 그 독립판매가격을 추정하여야 할 것입니다. 현재 기준과 비교하여 라이선스 산출물에 대한 수익인식시점이 달라질 수 있습니다.	
연장된 지불조건 경영진은 연장된 지불조건이 유의적인 금융요소로 고려되어야 하는지 결정하여야 합니다. 만약 그렇다면, 기업은 포괄손익계산서 상 금융의 효과(즉, 화폐의 시간가치)를 수익과 구분하여 (이자비용 또는 이자수익으로) 표시하여야 할 것입니다. 경영진은 연장된 지불조건이 회수가능성의 평가에 영향을 미쳐 상황에 따라 수익인식을 이연 할지 여부를 고려하여야 합니다. 또한 경영진은 미래 가격할인의 가능성이 거래가격의 추정에 영향을 미칠지 고려하여야 합니다(하기 ‘변동대가’ 참조).	소프트웨어 수익인식기준에서는 이행 후 만기가 1년 이상인 대가는 고정되거나 결정될 수 없다는 반증가능한 가정을 전제로 하고 있으므로, 만기에 도달할 때까지 수익인식이 이연될 수 있습니다. 이러한 가정을 반증하려면, 유사한 약정에 대하여 가격할인 없이 본래의 지불조건 하에서 성공적으로 대금을 회수한 축적된 경험이 요구됩니다. <i>Expected impact:</i> 현재의 US GAAP 과 달리 새로운 기준서는 연장된 지불조건에 대하여 수익인식의 이연을 전제로 하지 않습니다. 따라서 연장된 지불조건으로 거래되는 산출물에 대한 수익인식시점이 앞당겨질 수 있습니다. 또한 경영진은 연장된 지불조건에 대하여 유의적인 금융요소가 있는지 판단하여야 할 것입니다.	약정으로부터 발생한 채권이 연장된 기간동안 지급되는 경우, 금융상품 기준서를 적용하므로, 유의적인 경우 화폐의 시간가치 효과가 반영됩니다. <i>Expected impact:</i> 새로운 기준서의 원칙은 현재의 IFRS 와 유사합니다.

사례 4 – 라이선스의 판매와 판매 후 고객지원 – 별도의 이행의무

Facts: 소프트웨어 공급업체는 고객과의 계약에 따라 영구적으로 사용할 수 있는 소프트웨어 라이선스와 소프트웨어가 활성화된 이후 5년의 기간 동안 판매 후 고객지원 서비스를 제공합니다. 해당 재화와 서비스는 각각 별도로 판매되지 않으며, 판매 후 고객지원 서비스의 갱신 수수료에 대하여 계약상 명시되지 않았습니다.

소프트웨어 공급업체는 해당 거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 소프트웨어 공급업체는 라이선스 제공과 판매 후 고객지원 서비스를 별도의 이행의무로 처리하여야 합니다. 라이선스와 판매 후 고객지원 서비스는 각각 별도로 판매되지 않으므로, 소프트웨어 공급업체는 독립판매가격을 추정하여야 합니다. 추정방법에 대하여는 새로운 기준서에 별도의 지침이 없으므로, 일부 소프트웨어 회사들의 경우 독립판매가격의 추정이라는 실무적인 문제가 있을 수 있습니다.

변동대가

거래가격은 공급업체가 약정 상의 이행의무를 완수함으로써 받을 것으로 기대하는 대가입니다. 거래가격이 고정된 경우에는 거래가격의 결정이 쉽지만, 약정 상 변동대가가 포함되었다면 보다 복잡한 문제일 수 있습니다. 변동가능한 대가에는 물량 및 지급조건에 따른 할인, 리베이트, 가격할인, 환불, 신용요소, 인센티브, 성과 보너스 및 로열티 등이 있습니다. 경영진은 받을 것으로 기대하는 대가를 추정하여 거래가격을 결정하고, 거래가격을 이행의무에 배분하여야 합니다. 변동대가는 수익금액 누적액이 미래에 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높은 금액 한도 내에서 거래가격의 추정에 반영합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
기업은 고객에게 약속된 재화나 용역을 이전함으로써 받을 것으로 기대하는 대가의 금액 즉, 거래가격을 결정하여야 하며, 이 과정에서 변동대가의 추정이 고려되어야 합니다. 변동대가는 기대가치와 최선의 추정치 중 보다 예측가능성이 높은 방법을 사용하여 측정합니다. 거래가격에 포함된 변동대가의 추정 시 다음의 제약조건이 고려되어야 합니다. 이러한 제약조건의 목적은 이행의무가 충족되었을 때 유의적인 수익금액의 환입이 나타나지 않는 범위 내에서 수익을 인식하는 것입니다. 이러한 목적을 달성하기 위하여 충족된 이행의무에 대한 수익금액 누적액은 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높아야 합니다. 경영진은 유의적인 수익금액의 환입이 나타나지 않을 금액으로서 변동대가의 일부 금액(즉, '최소금액')을 거래가격에 반영할지 결정하여야 합니다. 경영진은 매 보고기간마다 받을 것으로 기대되는 변동대가의 최소금액 추정치를 반영하여 거래가격 추정치를 재평가하여야 합니다. 단, 기업이 고객에게 지적재산권의 라이선스를 제공하고, 고객의 후속적인 판매 또는 재화나 용역의 사용에 근거한 변동대가(판매 또는 사용에 기초한 로열티)를 받는 경우에는, 불확실성이 해소될 때까지(즉, 고객의 후속적인 판매나 사용이 발생할 때까지) 변동대가에 대한 수익은 인식하지 않습니다.	판매자의 가격이 고정되거나 결정 가능할 때 수익이 인식됩니다. 변동대가와 관련된 수익은 일반적으로 불확실성이 해소될 때까지 인식하지 않습니다. 기대가치에 근거한 수익인식은 적절하지 않습니다. Expected impact: 변동대가에 대한 지침의 적용으로 수익인식시점이 유의적으로 영향을 받을 수 있습니다. 기술산업에서는 고객의 첨단제품 사용에 초점을 두어, 마일스톤, 서비스 수준을 보증하기 위한 패널티, 환불 권리와 같은 변동대가를 포함한 약정을 체결하는 경우가 있습니다. 거래가격에 변동대가가 포함된다면 판단이 필요할 수 있습니다. 기술산업에 속한 회사들은 많은 경우에 현재 보다 수익인식시점이 빨라질 수 있습니다.	수익금액은 받았거나 받을 대가의 공정가치로 측정합니다. 공정가치는 측정일에 시장참여자 사이의 정상거래에서 자산을 매도하면서 수취하거나 부채를 이전하면서 지급하게 될 가격입니다. 가격할인, 수량할인 및 (지급조건에 따른 할인과 같은) 기타 인센티브는 받을 대가의 공정가치 측정에 반영됩니다. 모든 다른 수익인식기준을 만족하였다고 가정하면, 변동대가에 대한 수익은 경제적 효익의 유입가능성이 높고, 그 금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있을 때 인식됩니다. Expected impact: 현재 IFRS 하에서는 특정 조건을 만족한다면 우발성이 해소되기 전에 변동대가에 대한 수익이 인식될 수 있으나, 새로운 기준서의 변동대가에 대한 지침을 적용하면 달라질 수 있습니다. 기술산업에서는 고객의 첨단제품 사용에 초점을 두어, 마일스톤, 서비스 수준을 보증하기 위한 패널티, 환불 권리와 같은 변동대가를 포함한 약정을 체결하는 경우가 있습니다. 거래가격에 변동대가가 포함된다면 판단이 필요할 수 있습니다.

사례 5 - 변동대가 - 성과 보너스

Facts: 주문생산업체는 C100,000 를 대가로 고객과 건설계약을 체결하였습니다. 준공 시점에 근거한 성과 보너스로서 C50,000 의 보너스가 부여되었으나, 합의된 준공일 이후 지연되는 주일 수에 비례하여 10%씩이 차감됩니다. 경영진은 약정된 준공일에 완료할 확률 60%, 1 주일 지연 확률 30%, 2 주일 지연 확률 10%로 추정하고 있습니다. 회사의 추정은 유사한 계약에 대한 경험으로 신뢰할만 합니다.

주문생산업체는 얼마의 성과 보너스를 거래가격에 반영하여야 합니까?

Discussion: 경영진은 성과 보너스 추정에 있어 최선의 추정치가 가장 예측가능성이 높을 것으로 판단 하였습니다. 경영진은 거래가격에 포함되어 유의적인 수익금액의 환입이 나타나지 않을 가능성이 매우 높은 금액으로 C45,000 가 거래가격에 반영되어야 할 것으로 판단하였습니다(1 주일이 지연될 경우 획득하게 될 보너스로서, 이 금액을 성취하지 못할 가능성은 단지 10%에 불과하다). 경영진은 매 보고기간 말 현재 추정금액을 재측정 하여야 합니다.

Sell-through approach

유통업자가 관여하는 일부 약정에서는 제품이 최종고객에게 판매될 때까지 수익을 인식하지 않는 **sell-through approach** 이 사용되기도 합니다. 유통업자의 자본구조가 취약하거나, 유통업자의 신용등급이 높지 않거나, 또는 유통업자가 판매되지 않은 제품을 반품하거나, 진부화된 재고를 교환하거나, 가격할인을 받을 수 있는 권리가 있는 경우(이에 따라 소유에 따른 위험과 보상이 이전되지 않는 경우) 또는, 회사가 반품이나 가격할인을 합리적으로 추정할 수 없는 경우에 이러한 접근법이 사용될 수 있습니다. 기술산업에서는 이러한 약정들이 흔히 나타납니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
수익은 재화나 용역에 대한 통제가 고객에게 이전되는 시점에 인식합니다. 재화나 용역의 사용을 지시할 수 있는 능력과 재화나 용역으로부터 효익을 얻을 수 있는 능력이 있다면, 고객은 그 재화나 용역에 대한 통제를 획득한 것입니다. 고객이 재화나 용역에 대한 통제를 획득하였는지 판단하는 지표는 다음과 같습니다: • 기업은 자산에 대하여 지급받을 권리를 보유하고 있습니다. • 기업은 자산에 대한 법적 소유권을 이전하였습니다. • 기업은 자산에 대한 물리적 점유를 이전하였습니다. • 고객은 소유에 따른 유의적인 위험과 보상을 보유하고 있습니다. • 고객이 수락의 증거를 제시하였습니다. 하기에서 논의되는 것처럼, 반품의 권리는 거래가격의 추정에 반영됩니다.	판매업자나 유통업자가 관여하는 거래의 경우, sell-through approach 이 흔히 사용됩니다. sell-through approach 하에서 수익은 소유에 따른 위험과 보상이 최종고객에게 이전될 때 인식됩니다. 예를 들어, 고객이 최종고객에 대한 판매를 위하여 유통업자를 지원하는 거래에서, 유통업자에 대한 인도는 소유에 따른 위험과 보상이 이전되지 않았다는 것을 의미할 수 있습니다. 게다가, 반품, 환불 또는 가격할인의 금액을 합리적으로 추정할 수 없다면 수익은 그러한 권리가 소멸할 때까지 인식될 수 없습니다.	재화를 판매하는 경우, 일반적으로 재화를 이전하는 시점에 다음의 요건을 만족하여 수익을 인식합니다: • 소유에 따른 위험과 보상이 이전되었습니다. • 판매자는 판매된 재화의 소유권과 결부된 통상적 수준의 지속적인 관리상 관여를 하지 않을 뿐만 아니라 효과적인 통제를 하지도 않습니다. • 수익금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있습니다. • 경제적 효익의 유입가능성이 높습니다. • 발생하였거나 발생할 원가를 신뢰성 있게 측정할 수 있습니다. 상기 요건을 만족하지 않는다면, 수익을 인식하기 위하여 소유에 따른 위험과 보상이 이전되어야 하고, 이 시점은 최종고객에 대한 판매 시점일 수 있습니다.
Expected impact: Sell-through approach 에 대한 새로운 기준서의 영향은, 거래 조건 및 sell-through approach 이 기존에 적용되었던 이유에 따라 달라질 것입니다. 새로운 기준서에 따라 경영진은 제품에 대한 통제가 고객에게 이전되는 시점을 판단하여야 합니다. 만약 고객이나 유통업자가 재량에 따라 반품할 수 있는 권리와 함께 제품에 대한 통제를 획득한다면, 제품이 고객이나 유통업자에게 이전되는 시점에 통제가 이전된 것입니다. 기대되는 반품이나 가격할인의 금액은 수익인식금액(즉, 거래가격의 추정)에 반영하지만, 수익인식시점에는 영향을 미치지 않습니다. 현재 기준서는 통제의 이전보다는 위험과 보상의 이전에 초점을 두고 있으므로, 일부 기업의 경우 수익인식시점이 변경될(그리고 앞당겨 질) 수 있습니다. 새로운 기준서 하에서 위험과 보상의 이전은 통제가 이전되었는지 판단하는데 있어 지표의 하나이므로, 다른 추가적인 지표들이 고려되어야 할 것입니다. 만약 기업에게 고객이나 유통업자에게 제품의 반품을 요청할 수 있는 권리(즉, 콜		

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
	권리)가 있다면, 통제는 고객이나 유통업자에게 이전되지 않았을 것입니다.	
	반품금액을 추정할 수는 없지만 반품금액의 최대치를 추정할 수 있는 경우에는, 제품에 대한 통제는 이전되었으므로 반품되지 않을 것으로 기대되는 금액에 대하여 판매 시점에 수익을 인식합니다. 관련하여 하기 ‘반품의 권리’를 참조합니다.	
	유통업자들은 재무구조가 취약한 경우가 많습니다. 따라서 기업은 수익을 인식하기 전에 회수가능성이 높은지를 여전히 고려하여야 합니다.	
	상기 이유 중 하나로 수익인식이 이연된 거래가 있다면, 경영진은 최종고객에게 제품이 판매되었는지가 아니라 수익인식요건을 만족하였는지 판단하여 매 보고기간 말 현재 수익인식의 이연이 적정한지 재평가하여야 합니다.	

사례 6 – 지속적인 관여가 있는 유통업자에 대한 제품의 판매

Facts: 제조업자는 최종고객에게 제품을 공급하기 위하여 유통업자의 공급망을 이용하고 있습니다. 유통업자는 계약기간이 종료되는 시점에 판매되지 않은 제품을 반품할 수 있습니다. 제품이 최종고객에게 판매되면, 제조업자는 제품과 관련한 추가적인 의무를 부담하지 않으며, 유통업자는 더 이상 반품할 수 있는 권리가 없습니다. 제품이 복잡하고, 해당 제품이 최종 소비자에 의해 최종 산출물로 통합되어 사용되는 방식이 다양하므로, 제조업자는 유통업자의 요청에 따라 엔지니어를 파견하는 등 기술적 판매지원을 제공하고 있습니다.

제조업자의 수익인식시점은 언제입니까?

Discussion: 제조업자는 고객에게 제품에 대한 통제가 이전된 후에 수익을 인식하여야 합니다. 제품에 대한 통제를 보유하고 있고, 제품을 반품할지, 제품에 대한 법적 소유권을 보유할지, 그리고 제품을 재판매하거나 담보로 제공할지 여부를 결정할 수 있는 유통업자가 제조업자의 고객입니다. 제조업자에 의하여 제공된 기술적 판매지원은 별도의 이행의무로 식별될 수 있습니다. 제품의 판매와 판매지원 서비스가 별도의 이행의무라고 가정한다면, 제조업자는 제품에 대한 통제가 유통업자에게 이전되는 시점에, 제품의 반품이 예측가능하고 유통업자로부터 대가의 회수가능성이 높다는 전제 하에, 제품에 배분된 수익을 인식하여야 합니다. 한편 제조업자는 판매지원이 제공됨에 따라 지원의무에 배분된 수익을 인식하여야 합니다.

사례 7 – 가격보호조항이 있는 유통업자에 대한 제품의 판매

Facts: 제조업자는 유통업자의 공급망을 통하여 제품을 판매합니다. 제조업자는 가격보호조항에 따라, 유통업자에 대한 판매가격과 이후 6 개월 간 다른 고객에 대한 가장 낮은 판매가격과의 차액을 유통업자에 보상하고 있습니다.

제조업자의 수익인식시점은 언제입니까?

Discussion: 제조업자는 유통업자에게 제품에 대한 통제가 이전된 후 수익을 인식하여야 합니다. 가격보호조항은 변동가능대가를 구성하므로, 제조업자는 기대가격이나 최선의 추정치 중 예측가능성이 더 높은 금액으로 거래가격을 추정하여야 합니다. 변동가능대가의 추정에 적용되는 제약조건을 적용하여, 변동가능대가는 수익금액 누적액이 미래에 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높은 금액 한도 내에서 거래가격의 추정에 반영합니다. 제조업자는 가격보호조항에 따른 기대효과를 거래가격의 추정에 고려하므로, 현재 회계처리관행 보다 이른 시점에 수익이 인식될 수 있습니다.

거래가격의 배분

기술산업 하에서 기업들은 고객과의 계약에 따라 단일 약정의 일부로서 복합의 재화나 용역을 제공하기도 합니다. 기업은 약정 내 개별 이행의무의 각 상대적 독립판매가격에 기초하여 단일 계약 내 각 이행의무에 거래가격을 배분하여야 합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
거래가격은 계약 내 이행의무의 상대적 독립판매가격에 기초하여 각 이행의무에 배분됩니다. 이 때 별도로 판매되지 않는 항목들에 대한 독립판매가격이 추정되어야 합니다. 잔존가액접근법은 판매가격의 변동성이 매우 높거나 판매가격이 불확실한 경우에 한하여 독립판매가격을 추정하는 데 사용될 수 있습니다. 변동대가나 할인과 같은 거래가격의 일부 요소는 계약 내 이행의무 전체가 아니라 단일의 이행의무에 배분될 수 있습니다. 특정한 조건을 만족하는 경우 즉, 변동대가의 조건이 특정 이행의무를 충족하거나 식별된 재화나 용역을 이전하기 위한 기업의 노력과 관련되는 경우(또는, 특정 이행의무를 충족하거나 구별된 재화나 용역을 이전하여 얻은 특정한 결과와 관련되는 경우), 이러한 변동대가는 해당 이행의무에 배분될 수 있습니다. 다음의 요건을 만족한다면 할인은 특정 이행의무에 배분됩니다: - 기업은 계약 내 구별된 각 재화나 용역을 독립적으로 판매합니다. - 기업은 통상 각 재화나 용역을 독립적으로 판매하나, 해당 구별된 재화나 용역을 묶음으로 판매하는 경우 가격할인이 적용됩니다. - 상기 구별된 재화나 용역의 묶음에 적용되는 가격할인은 실질적으로 계약 내 할인과 같아서, 각 묶음에 포함된 재화나 용역을 분석하면 계약 내 전체 할인이 해당 이행의무와 관련된다는 것을 입증할 수 있습니다.	계약에 대한 대가는 상대적 독립판매가격에 기초하여 계약의 요소에 배분됩니다. 잔존가액접근법은 (상기에서 설명한 소프트웨어 회사의 경우를 제외하고는) 사용될 수 없습니다. 이미 이전된 항목에 대한 배분금액은 아직 이전되지 않은 항목의 제공이나 미래 이행의무의 충족을 조건으로 하지 않는 금액을 한도로 합니다. Expected impact: 새로운 기준서의 배분 지침은 식별된 이행의무에 대한 배분금액에 영향을 미칠 수 있고, 이에 따라 다음과 같은 사유로 수익인식시점에도 영향을 미칠 수 있습니다: - 우발적 특성이 있는 금액은 유의적인 수익금액이 환입되지 않을 가능성이 매우 높아야 한다는 상기 논의된 요건(‘변동대가’ 참조)을 만족하는지 평가하여야 하나, 미래 이행의무의 충족을 조건으로 하는 대가에 대하여 명확한 제한을 제시하지는 않았습니다. - 특정한 조건을 만족한다면 기업은 할인이나 변동대가를 특정한 이행의무에 배분할 수 있습니다.	대가는 일반적으로 상대적 공정가치나 원가에 합리적인 이윤을 가산한 금액을 기초로 약정 내 각 요소에 배분합니다. 또는 잔존가액접근법이나 역잔존가액접근법이 사용될 수도 있습니다. Expected impact: 새로운 기준서의 적용으로 기본적인 배분 원칙이 변경되지는 않았습니다. 그러나, 상대적 독립판매가격을 기초로 배분하여야 하므로, 기존에 잔존가액접근법이나 역잔존가액접근법을 사용하였거나, US GAAP 과 유사한 방법을 사용하였던 기업들의 경우 영향이 있을 것입니다. US GAAP 하에서는 이미 이전된 항목에 대한 배분금액은 아직 이전되지 않은 항목의 제공이나 미래 이행의무의 충족에 따른 우발적 특성이 없는 금액을 한도로 합니다. 게다가, 새로운 기준서에 따르면 특정한 조건을 만족한다면 할인이나 변동대가를 특정한 이행의무에 배분할 수 있으므로 특정한 이행의무에 대한 배분금액에 영향을 미칠 수 있습니다.

컨설팅 및 제조 서비스 계약

기술산업 하에서 많은 기업들이 경영전략서비스, 공급망 관리, 시스템 구축, 아웃소싱 서비스, 그리고 통제 및 시스템 지원을 포함하여, 컨설팅 및 제조 서비스를 제공합니다. 기술 서비스 계약은 일반적으로 고객에 특화된 서비스이므로, 각 약정의 사실과 상황에 따라 수익인식시점이 달라질 수 있습니다.

새로운 기준서에 따라 경영진은 이행의무가 특정 시점에 만족하는지 또는 특정기간에 걸쳐 만족하는지를 결정하여야 하며, 이에 따라 서비스의 수익인식 회계처리가 변경될 수 있습니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
수익은 고객에게 재화나 용역에 대한 통제가 이전되어 이행의무가 충족됨에 따라 인식합니다. 통제는 특정 시점에 또는 특정기간에 걸쳐 이전될 수 있습니다. 특정기간에 걸쳐 충족되는 이행의무 다음의 요건 중 하나를 만족한다면 이행의무는 특정기간에 걸쳐 충족됩니다: • 고객은 기업의 이행에 따라 그로 인한 효익을 획득하여 소비합니다. • 기업의 이행에 따라 고객이 통제하는 자산이 창출되거나 향상됩니다. • 기업의 이행에 따라 기업에게 대체적인 용도가 있는 자산이 창출되지 않고, 고객은 창출된 자산에 대하여 통제하지 않지만, 기업은 현재까지 완료된 이행에 대한 지급받을 권리가 있습니다. 기업은 이행의무의 완전한 충족에 이르기까지의 진행 정도를 신뢰성 있게 측정할 수 있는 경우에 한하여 특정기간에 걸쳐 수익을 인식합니다. 특정 시점에 충족되는 이행의무 기업은 특정기간에 걸쳐 수익을 인식하기 위한 상기 요건을 충족하지 못하는 이행의무에 대하여 (통제가 이전되는) 특정 시점에 수익을 인식합니다.	US GAAP 하에서는 건설이나 특정한 생산 계약에 대한 별도 지침이 적용되는 경우가 아니라면, 서비스 약정에 대하여 비례적 이행모형을 적용하여 수익을 인식합니다. 그러나, 비례적 이행모형에 따라 또는 서비스 완료에 따라 수익을 특정기간에 걸쳐 인식해야 하는지를 평가하기 위한 명확한 지침은 없습니다. 산출물기준이 존재하지 않거나 그 측정을 위한 비용이 과다하여 사용가능하지 않을 경우 완성에 이르는 진척도를 투입량기준은 투입원가기준을 제외하고 산출물에 대한 측정치가 없거나 산출물에 대한 측정치를 이용하기 위한 원가가 과도하게 발생하는 경우, 투입원가 측정치를 제외한 투입량에 대한 측정치를 완료에 이르기까지의 진행 정도에 대한 근사치로 이용할 수 있습니다. 수익은 구별가능 한 효익의 형태에 기초하여 인식합니다. 구별가능 한 효익의 형태가 없다면, 정액법이 적정할 수 있습니다. Expected impact: 기업들은 우선 이행의무가 특정기간에 걸쳐 충족되는지 평가하여야 할 것이고, 여기에는 판단이 요구됩니다. 경영진은 ‘지급받을 권리’ 요건을 만족하는지 평가하기 위하여 계약상 지급조건을 재검토할 필요가 있겠지만, 대부분의 특정기간에 걸쳐 충족되는 이행의무의 회계처리에는 유의적 변경은 없을 것으로 기대됩니다. 더불어, 특정 이행의무의 경우 기존에는 최종 이전이 이루어지는 특정 시점에 수익이 인식되었지만, 새로운 기준서 하에서는 특정기간에 걸쳐 수익이 인식되는 경우도 있을 수 있습니다. 기업은 고객에게 통제가 이전되는 시점을 가장 잘 나타내는 방법으로 이행의무의 충족에 대한 진행 정도를 측정하여야 하는데, 이 때 산출물이나 투입물 기준이 사용될 수 있습니다.	IFRS 하에서는 서비스 계약에 대한 수익은 그 계약의 진행률에 따라 인식합니다. 이러한 방법은 공사진행기준으로 불리기도 합니다. 진행률은 (원가기준법을 포함하여) 다양한 방법으로 결정될 수 있습니다. 서비스의 제공이 특정기간 내에 불특정 다수의 활동에 의하여 수행되는 경우, 그 진행률을 더 잘 나타낼 수 있는 다른 방법이 없다면 정액기준으로 특정기간에 걸쳐 수익을 인식할 수 있습니다. 특정 활동이 다른 활동에 비해 특히 유의적일 때에는 그 활동이 수행될 때까지 수익인식을 연기합니다.

사례 8 – 컨설팅 서비스 – 특정기간에 걸쳐 충족되는 이행의무

Facts: 컴퓨터 컨설팅회사는 3 개월 기간 및 고정가격조건의 계약을 고객과 체결하였습니다. 이 계약은 고객이 어떤 소프트웨어 패키지가 향후 업그레이드 되어야 할지 결정할 수 있도록, 고객의 소프트웨어 사용내역을 추적하는 서비스입니다. 컨설팅회사는 월별로, 또는 요청에 따라 보다 빈번하게 발견내역을 보고할 것입니다. 또 컨설팅회사는 3 개월의 계약기간이 만료되면 발견내역에 대한 요약보고서를 제출할 것입니다. 고객은 계약에 따라 컨설팅회사에 월별로 C2,000 를 지불할 것이고, 컨설팅회사가 회사의 관심 있는 시스템 사용내역에 집중하도록 업무를 지시할 수 있습니다.

컴퓨터 컨설팅회사는 해당 거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 컴퓨터 컨설팅회사는 서비스가 수행됨에 따라 특정기간에 걸쳐 수익을 인식하여야 합니다. 고객은 3개월의 계약기간 동안 컨설팅회사가 서비스를 이행함에 따라 서비스로부터의 효익을 획득하고 있으므로, 이는 특정기간에 걸쳐 충족되는 이행의무입니다.

사례 9 - 지정된 설비의 판매 - 특정기간에 걸쳐 충족되는 이행의무

Facts: 주문생산업체는 고도로 지정된 설비 생산에 대한 6개월 기간 및 고정가격조건의 계약을 고객과 체결하였습니다. 고객은 6개월의 계약기간이 완료되어 점유가 이전되기까지 해당 설비를 통제하지 않습니다. 고객은 해당 설비에 대하여 이행된 수준에 상응한 대가로 월별 C10,000의 환불불가능 한 진행기준대가를 지불할 것입니다.

주문생산업체는 해당 거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 주문생산업체는 설비를 생산함에 따라 특정기간에 걸쳐 수익을 인식하여야 합니다. 주문생산업체의 생산에 따라, 해당 업체에 대체적 용도가 있는 자산이 창출되지 않았고, 환불불가능 한 진행기준대가에서 확인되듯이 현재까지 완료된 생산에 대하여 고객으로부터 지급받을 권리가 있습니다. 그러므로 이행의무는 생산기간에 걸쳐 인식요건을 만족합니다.

지적재산권의 라이선스

라이선스는 다른 기업이 보유한 지적재산권을 사용할 수 있는 권리입니다. 라이선스 공급자는 라이선스에 대하여 선수수수료를 받기도 하고, 지속적인 로열티를 받기도 합니다. 또, 라이선스 약정은 지속적인 지원서비스, 전문 서비스 등과 같은 기타 의무를 포함하는 경우가 빈번합니다. 지적재산권에 대한 라이선스는: 소프트웨어와 기술, 미디어와 엔터테인먼트 권리, 프랜차이즈들, 특허권들, 상표권들 그리고 저작권들을 포함할 수 있습니다.

라이선스는 다양한 특징과 경제적 특성을 가질 수 있고, 이에 따라 라이선스에 의해 제공된 권리에 유의적인 차이가 나타날 수 있습니다. 또한 라이선스는 지속적이거나 한정된 기간에 대하여 부여될 수 있습니다. 기업은 우선 라이선스가 약정 내 다른 재화나 용역과 구별되는지 결정하기 위하여 이행의무를 식별하기 위한 지침을 고려하여야 합니다. 구별되지 않는 라이선스가 있다면, 기업은 그러한 라이선스를 계약 내 다른 재화나 용역과 통합할 것이고, 통합된 이행의무가 충족되는 때에 수익을 인식할 것입니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
라이선스에 의하여 제공된 권리는 약정에 따라 기업의 진화하는 지적재산권에 대한 접근권한을 허용하는 것일 수 있습니다. 특정기간에 걸쳐 이전되는 라이선스는 고객에게 라이선스 기간에 걸쳐 현존하는 기업의 지적재산권에 대한 접근권한을 제공합니다. 특정 시점에 이전되는 라이선스는 고객에게 라이선스가 부여된 시점에 현존하는 기업의 지적재산권에 대한 접근권한을 제공합니다. 라이선스 공급자가 별도의 이행의무로서 지적재산권에 대한 갱신을 정기적으로 제공하는 경우에도, 고객이 라이선스 된 지적재산권의 사용을 지시하거나 실질적으로 잔여 효익의 대부분을 획득할 수 있어야만 라이선스가 부여된 시점에 수익을 인식합니다. 라이선스가 지적재산권에 대한 접근권한을 제공하므로 특정기간에 걸쳐 수익이 인식되어야 하는지 결정하기 위하여 다음의 세 가지 요건을 고려합니다: - 라이선스 제공자는 (계약상 또는 사업관행에 따라) 고객이 권리를 갖는 지적재산권에 유의적으로 영향을 미칠 활동을 수행합니다. - 그럼에도 불구하고, 라이선스 제공자의 활동에 의하여 고객에게 재화나 용역이 이전되지는 않습니다. - 라이선스에 의하여 부여된 권리에 따라, 고객은 지적재산권에 대한	지적재산권의 라이선스에 대한 수익은 약정의 실질에 따라 인식합니다. 소프트웨어 라이선스 외에 라이선스 수익에 대한 별도의 지침은 없습니다. 예를 들어, 라이선스 이용자가 약정된 기간 동안 기술을 사용할 수 있는 권리를 갖는다면, 리스기준서와 일관된 방식으로, 수익을 약정기간 동안 정액법으로 인식할 수 있습니다. 어떤 상황에서는 소프트웨어 라이선스에 적용되는 방식과 유사하게 수익인식이 앞당겨질 수 있습니다. 가장 적절한 회계처리를 결정하기 위하여 판단이 요구됩니다.	기존 수익인식기준에 따라 기업의 자산 사용에 대한 수수료나 로열티는 약정의 실질에 따라 인식되어야 합니다. 예를 들어, 라이선스 이용자가 약정된 기간 동안 기술을 사용할 수 있는 권리를 갖는다면, 수익을 약정기간 동안 정액법으로 인식할 수 있습니다. 어떤 상황에서는 판매와 유사하게 수익인식이 앞당겨질 수 있습니다. 취소불능계약 하에 고정가격 또는 환불불가능 한 보증금을 대가로 권리가 부여되고, 해당 계약에 의하여 라이선스 제공자에게 이행할 잔여 의무가 없으면서 라이선스 이용자가 그러한 권리를 자유롭게 이용할 수 있다면, 이러한 권리의 부여는 실질적으로 판매입니다. 가장 적절한 회계처리를 결정하기 위하여 판단이 요구됩니다.
Expected impact: 새로운 기준서에 따라, 고객이 지적재산권을 사용할 수 있는 권리에 대한 통제를 획득할 때 수익을 인식하여야 합니다. 이를 위하여 기준서 상 제시된 요소들을 고려하여 판단합니다. 기업은 제공하고 있는 라이선스의 형태를 결정하여야 하고, 이를 반영한 결과 기업의 현재 회계처리(특정기간에 걸쳐 또는 앞당겨서 수익인식)에 따라 수익인식시점이 변경될 수 있습니다.		

그러한 활동의 (유리하거나 불리한) 영향에 직접적으로 노출됩니다.

상기 세 가지 요건이 모두 충족되지 않는다면 라이선스 수익은 특정시점에 인식되어야 합니다.

이러한 판단에 있어 다음의 요소들은 고려되지 않습니다:

- 시간, 지리적 위치 또는 사용에 대한 제한
- 라이선스 공급자가 유효한 특허권을 보유하고 있으며, 침해로부터 라이선스 된 지적재산권을 방어할 것이라는 보장

기준서는 지적재산권의 라이선스와 관련하여 매출이나 사용에 기초한 로열티수익에 대한 예외(‘변동대가’ 참조)를 규정하고 있습니다. 이러한 약정으로부터의 수익은 고객의 후속적인 매출이나 사용이 발생하기까지 계약금액에 반영하지 않습니다. 이러한 예외는 지적재산권의 무조건적인 판매에는 적용하지 않습니다.

사례 10 – 판매에 기초한 로열티가 포함된 지적재산권의 라이선스

Facts: 공급업체는 선수수료 없이 미래제품매출에 대한 1%의 로열티 조건으로 장치에 대한 특허기술을 라이선스 하였습니다. 라이선스 기간은 특허권의 잔여기간인 3 년과 동일합니다. 이 분야의 기술은 빠르게 변화하므로, 신기술의 개발 여부에 따라 가능한 대가는 Co~C50,000,000 의 범위로 추정됩니다.

공급업체는 해당 거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 지적재산권에 대한 라이선스계약의 로열티수익은 고객의 후속적인 판매나 사용이 발생할 때까지 거래가격에 반영하지 않습니다. 공급업체가 해당 금액을 받을 권리가 있을 때, 즉 매출에 기초한 로열티가 포함된 라이선스의 경우에는 미래 제품 매출이 발생할 때, 로열티수익이 인식됩니다.

사례 11 – 매출에 기초한 로열티 및 최저한도보증이 포함된 지적재산권의 라이선스

Facts: 공급업체는 선수수료 없이 미래제품매출에 대한 1% 로열티 조건으로 장치에 대한 특허기술을 라이선스 하였습니다. 라이선스 기간은 특허권의 잔여기간인 3 년과 동일합니다. 이 분야의 기술은 빠르게 변화하므로, 신기술의 개발 여부에 따라 가능한 대가는 Co~C50,000,000 의 범위로 추정됩니다. 그러나, 공급업체는 실제 매출액에 관계 없이 매년 말 최소 C5,000,000 의 로열티를 받을 권리가 있습니다. 경영진은 라이선스 기간의 개시 시점에 라이선스가 이전되었다고 결론 내렸습니다. 또한 경영진은 받을 권리가 있는 대가를 회수할 가능성이 높고, 라이선스가 이전된 이후 추가적인 잔여 의무가 없다고 결론 내렸습니다.

공급업체는 해당 거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 상기에서 논의된 것처럼, 공급업체는 미래 제품 매출이 발생할 때 로열티수익을 인식할 것입니다. 그러나, 공급업체는 매년 말 최소 **C5,000,000**의 받을 권리가 있으므로, 이 금액은 변동가능성이 없습니다. 그러므로, 공급업체는 라이선스 개시시점에 미래 변동가능성이 없는 최저 지불대가의 현재가치를 수익으로 인식하여야 합니다. 매년 **C5,000,000**를 초과하는 로열티대가는 매출이 발생하는 때에 인식될 것입니다.

반품의 권리

반품 권리는 여러 기술제품에 대한 판매에서 일반적인 거래조건입니다. 또한 반품 권리는 제품의 진부화 방지나 보상판매계약과 같은 여러 형태로 나타날 수 있습니다. 이러한 권리는 일반적으로 구매한 제품 관련 위험을 경감하려는 구매자의 요구 및 고객과 좋은 관계를 유지하려는 판매자의 요구와 관련하여 나타납니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
수익은 합리적으로 반품되지 않을 것으로 예상되는 재화에 대하여 인식하고, 부채는 고객에게 환불될 것으로 예상되는 금액으로 인식합니다. 반품 부채는 반품에 대한 추정의 변경을 고려하여 재평가합니다.	반품은 과거 경험을 근거로 추정되며, 충당부채는 매출차감으로 인식됩니다. 만약 가능한 반품금액을 합리적으로 추정할 수 없다면, 반품 권리가 소멸될 때까지 수익을 인식하지 않습니다.	반품은 과거 경험을 근거로 추정되며, 충당부채는 매출차감으로 인식됩니다. 만약 가능한 반품금액을 합리적으로 추정할 수 없다면, 반품 권리가 소멸될 때까지 수익을 인식하지 않습니다.
자산과 이에 상응하는 매출원가의 조정액은 반품 부채를 결제함으로써 고객으로부터 재화를 회수할 권리에 대하여 인식하는데, 해당 자산은 최초에 재화의 본래 원가(즉, 재고자산의 장부금액)에서 그 제품을 회수할 때 소요될 것으로 예상되는 원가를 차감하여 측정합니다. 손상징후가 있다면 해당 자산에 대하여 손상평가 합니다.	Expected impact: 기존 US GAAP 하에서 반품금액을 합리적으로 추정할 수 없어 전체의 수익인식을 이연한 경우라면, 수익인식시점에 변경이 있을 수 있습니다. 특히, 반품에 대하여 최대한도조건이 있어 변동대가에 대한 지침 중 최소금액에 대한 근거를 제공하는 경우가 그러할 것입니다. 재무상태표는 반품 부채와 회수되는 재화에 대한 자산이 상계 전 총액으로 표시될 것입니다. 손상징후가 있다면 해당 자산에 대하여 손상평가 합니다.	Expected impact: 재무상태표 상 반품 부채와 반품되는 재화에 대한 권리인 자산이 상계 전 총액으로 표시될 것이나, 이외 현재 IFRS로부터 유의적인 변경이 있을 것으로 기대되지 않습니다. 손상징후가 있다면 해당 자산에 대하여 손상평가 합니다.
반품 권리는 변동대가를 구성할 것이므로 고객이 지불할 총 대가에 영향을 미치게 됩니다. 그러므로 수익인식금액은 상기 변동대가에 대한 논의와 마찬가지로, 수익금액 누적액이 미래에 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높은 금액 한도 내에서 거래가격의 추정에 반영합니다.		

사례 12 - 반품 권리가 부여된 제품의 판매

Facts: 공급업체는 동일한 일자에 재판매업자인 고객에게 게임시스템 10,000 단위를 판매하고, 배송하였습니다. 고객은 구매 후 12 개월 이내에 공급업체에 게임시스템을 반품할 수 있습니다. 공급업체의 과거 경험상 고객으로부터의 반품률은 10% 수준입니다.

공급업체는 해당거래를 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 공급업체는 반품될 것으로 예상되는 게임시스템(즉, 10%인 1,000 단위)에 대하여 수익을 인식하지 않습니다. 대신 1,000 단위의 게임시스템에 대한 계약부채와 반품될 것으로 기대되는 게임시스템에 대한 권리를 자산으로 인식하여야 합니다. 해당 자산은 게임시스템의 본래 원가로 측정됩니다. 공급업체는 (시간의 경과에 따라 반품률에 대한 추정의 변경을 고려하여 해당 금액을 변경할지라도) 반품이 발생하거나 반품 권리가 소멸할 때까지 반품 부채와 관련

자산을 제거하지 않습니다. 이러한 자산은 제거될 때까지 손상평가가 고려되어야 합니다. 공급업체가 반품되지 않을 것으로 판단한 9,000 단위의 게임시스템에 대한 거래가격은 수익금액 누적액이 미래에 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높다는 전제 하에, 통제가 고객에게 이전되는 시점에 수익으로 인식됩니다.

품질 보증

기술산업 하에서는 제품의 판매와 연계하여 품질보증이 제공되는 것이 일반적입니다. 품질보증의 성격은 매우 다양할 수 있습니다. 어떤 품질보증은 고객에게 제품이 약정된 사양을 만족한다는 확신을 제공하고(확신을 제공하는 유형 또는 ‘표준’ 품질보증), 다른 품질보증은 제품이 약정된 사양을 만족한다는 확신을 넘어 고객에게 별도의 서비스를 제공하기도 합니다. 새로운 기준서는 고객이 별도로 구매할 수 있는 옵션을 보유한 품질보증(예를 들어, 품질보증이 별도로 협상되거나 가격이 결정되는 경우)과 고객이 별도로 구매할 수 있는 옵션을 보유하지 않는 품질보증을 구분하고 있습니다. 기술산업 하의 기업들이 제공하는 많은 품질보증이 한 가지 범주 또는 두 가지 범주 모두에 속할 수 있습니다. 서비스 요소가 별도의 이행의무인지 판단하기 위하여 별도로 판매되지 않는 품질보증을 평가하는 데는 판단이 필요할 것입니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
고객이 별도로 구매할 수 있는 옵션을 보유한 품질보증의 경우, 보증기간에 걸쳐 충족되는 별도의 이행의무로 고려하여야 합니다. 고객이 별도로 구매할 수 있는 옵션을 보유하지 않는 품질보증의 경우, 품질보증에 대한 기존 지침에 따라 처리되어야 합니다. 개별적으로 판매되지 않으나, 제품이 약정된 사양을 만족한다는 확신을 넘어 고객에게 특정한 서비스를 제공하는 품질보증이나 품질보증의 일부는 약정된 서비스에 대한 별도의 이행의무를 구성합니다. 표준 품질보증으로부터 그러한 서비스 요소를 합리적으로 식별할 수 없는 경우에는 두 요소를 단일의 이행의무로 처리하여야 합니다.	고객이 별도로 구매할 수 있는 품질보증은 일반적으로 연장된 품질보증계약과 유사합니다. 연장된 품질보증에 대한 수익은 이연되어 계약기간에 걸쳐 인식됩니다. 고객이 개별적으로 구매할 수 있는 연장된 품질보증은 단일 약정 내 별도의 산출물로 처리합니다. 복합거래에서 별도로 가격이 정해진 품질보증은 계약상 정해진 가격에 기초하여 대가가 배분됩니다. 잠재적인 결함에 대하여 제공되는 품질보증은 일반적으로 충당부채 기준서를 적용하여, 재화가 판매되는 시점에 비용과 품질보증부채가 인식됩니다. Expected impact: 기존 회계처리와 유사하게 새로운 기준서 하에서는, 개별적으로 판매되는 품질보증은 별도의 이행의무로 처리되므로 품질보증 기간에 걸쳐 수익이 인식됩니다. 현재의 US GAAP 하에서는 약정대가를 계약상 가격에 기초하여 배분하나, 새로운 기준서 하에서는 약정대가를 상대적 독립판매가격에 기초하여 배분하므로 별도로 가격이 정해진 품질보증의 경우 영향이 있을 수 있습니다. 별도로 판매되지 않으며 배송 시점에 존재하였던 결함에 대하여 제공되는 품질보증의 경우 현재의 기준과	고객이 별도로 구매할 수 있는 품질보증은 일반적으로 연장된 품질보증계약과 유사합니다. 연장된 품질보증에 대한 수익은 이연되어 계약기간에 걸쳐 인식됩니다. 개별적으로 판매되는 품질보증은 충당부채 기준서를 적용하여, 재화가 판매되는 시점에 비용과 품질보증부채가 인식됩니다. Expected impact: 기존 회계처리와 유사하게 새로운 기준서 하에서는, 개별적으로 판매되는 품질보증은 별도의 이행의무로 처리되므로 품질보증 기간에 걸쳐 수익이 인식됩니다. 현재 기준서와 비교하여 유의적 변경은 없을 것으로 기대됩니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
	유사하게 비용을 인식하게 될 것입니다.	

사례 13 - 선택적인 품질보증에 포함된 제품 판매

Facts: 공급업체는 하드 드라이브, 키보드, 모니터, 및 고객이 구매할 수 있는 옵션을 보유한 12 개월 간의 품질보증을 판매합니다.

공급업체는 선택적인 품질보증에 대하여 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 새로운 기준서에 따라, 공급업체는 12 개월 간의 선택적 품질보증을 개별적 이행의무로 처리하여야 합니다. 거래가격의 일부는 독립판매가격에 기초하여 품질보증에 배분되어야 하며, 품질보증의무를 충족함에 따라 수익으로 인식되어야 합니다. 공급업체는 수익인식시점을 결정(즉, 비율이나 특정한 패턴을 적용)하기 위하여 보증의무가 충족되는 패턴을 평가하여야 할 것입니다.

FOB synthetic destination shipping

판매계약서가 선적지인도조건이며, 법률상 이전이 선적시점에 이루어진 것이 명확한데도 불구하고, 산업관행 상 판매기업이 멸실 되거나 손상된 선적물을 대체하거나 신용장을 제공하는 경우가 있습니다. 이 때 고객은 선적조건이 도착지인도조건인 경우와 동일하게 손실로부터 보호 받습니다(이는 'FOB synthetic destination'으로 불리기도 합니다). 현재의 기준서 하에서는 선적 시점에 소유에 따른 위험과 보상이 실질적으로 고객에게 이전되지 않으므로, 고객이 제품을 입수하기까지 선적물에 대한 수익인식은 일반적으로 지연됩니다. 새로운 기준서 하에서는 이러한 약정의 수익인식시점이 변경될 수 있습니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
수익은 재화나 용역에 대한 통제가 고객에게 이전된 때에 이행의무가 충족됨에 따라 인식되어야 합니다. 통제의 이전을 평가할 때 고려할 요소는 다음과 같으며, 이에 한정되지 않습니다: • 고객은 무조건적인 지급 의무를 부담합니다. • 고객은 자산의 법적 소유권을 획득하였습니다. • 고객은 자산을 물리적으로 점유하고 있습니다. • 고객은 소유에 따른 유의적인 위험과 보상을 보유하고 있습니다. • 고객은 자산을 수락하였습니다. 기업이 자산을 이전하였으나 배송조건에 따라 손실위험을 부담하는 경우, 운송 중 손실위험에 대한 추가적인 이행의무를 식별할 수 있습니다. 이 경우, 수익은	재화의 소유에 따른 위험과 보상이 실질적으로 고객에게 이전되어야 합니다. 만약 공급업체가 운송 중 위험을 부담하는 관행이 있다면, 재화가 최종고객에게 인도되기까지 수익인식이 지연됩니다.	일반적인 재화 판매의 경우, 재화가 이전되는 시점에 다음의 요건을 만족하여 수익이 인식됩니다: • 소유에 따른 위험과 보상이 이전되었습니다. • 판매자는 관리상의 지속적 관여를 하지 않습니다. • 수익금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있습니다. • 경제적 효익의 유입가능성이 높습니다. • 발생하였거나 발생할 원가를 신뢰성 있게 측정할 수 있습니다. FOB synthetic destination 조건일 때, 재화가 구매자에 도달하는 시점에 일반적으로 소유에 따른 위험과 보상이 이전되어 수익이 인식됩니다.
Expected impact: 새로운 수익인식기준에 따라, 재화의 소유에 따른 위험과 보상의 이전에서 재화에 대한 통제의 이전으로 초점이 옮겨지면서,		

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
이행의무(재화의 이전과 운송 중 손실위험)에 배분되어야 합니다.	수익인식시점은 유의적으로 변경될 수 있습니다. 새로운 기준서의 적용에 따라, 경영진은 계약조건이나 산업관행이 추가적인 이행의무를구성하지 않는지 평가하여야 합니다. 운송 중 손실위험의 부담이 이러한 예입니다. 계약조건에 따르면 제품이 판매자의 선적지에서 출발하는 시점에 재화에 대한 통제가 이전되어 수익이 인식되어야 하지만, 이 때에도 운송 중 손실위험에 대한 추가적인 이행의무가 있을 수 있습니다. 경영진은 거래가격을 각 요소에 배분하고, 각 이행의무가 충족되는 시점에 수익을 인식하는데, 해당 수익인식시점은 서로 다른 시점일 수 있습니다.	

사례 14 – FOB synthetic destination

Facts: 공급업체는 핸드폰 제조업체와 칩셋의 판매 계약을 체결하였습니다. 운송조건은 (칩셋이 운송업체에 전달되는 시점에 법적 소유권이 핸드폰 제조업체에 귀속되는) 선적지인도조건입니다. 칩셋이 운송 중 손상된 경우 공급업체가 핸드폰 제조업체에 추가적인 원가를 요구하지 않고 교체해주는 산업관행이 있습니다.

핸드폰 제조업체는 운송기간 동안 물리적으로 칩셋을 점유하지 않으나, 운송 시점에 법적 소유권을 가지므로 칩셋을 제 3 자에 판매할 수 있습니다. 또한 운송 이후 또 다른 고객에게 칩셋을 판매할 때 공급업체는 배제됩니다.

공급업체는 이 약정을 어떻게 처리하여야 합니까?

Discussion: 공급업체는 두 가지 이행의무: 칩셋의 주문을 이행할 의무와 과거 산업관행에 따라 칩셋의 운송 중 손실위험을 보장하는 이행의무를 부담합니다. 공급업체는 운송 시점에 손실위험 부담의 이행의무를 충족하지 않았습니다. 따라서, 거래가격을 칩셋 판매와 손실위험을 부담하는 서비스에 배분한 후, 운송 시점에 칩셋에 대한 통제가 핸드폰 제조업체에게 이전되므로 칩셋에 대한 수익을 인식하고, 재화가 운송됨에 따라 손실위험 부담과 관련한 수익을 인식합니다.

삼일회계법인 산업별 전문가그룹 - 기술산업

산업과 기업의 공통적인 변화 트렌드, 각 산업과 기업이 갖고 있는 특성에 대한 다양한 경험을 통해 지속적으로 혁신, 발전, 특화된 삼일의 산업별 전문화 서비스는 고객 기업이 장기적으로 성장해 갈 수 있는 전략을 수립하여 효과적으로 실행하고 급변하는 시장 환경에 유연하게 대응할 수 있도록 돕고 있습니다.

삼일의 산업전문가는 다양한 산업에 속한 고객 기업의 핵심 업무를 통해 얻은 방대한 양의 지식과 PwC의 Best practice를 공유하여 고객 기업에서 발생하는 복잡한 경영문제에 대한 최적의 해법을 제시합니다.

특히 은행, 부동산/SOC, 공공기관/건설, 헬스케어/바이오/제약 등 특성이 강한 산업부문과 보험 및 기타 금융업, 교육/비영리, 에너지/자원/석유, 통신, 전자/반도체, 자동차/부품, 엔터테인먼트/미디어 산업 등을 포함하여 전담 팀을 구성, 국내 시장 흐름을 분석하고 전 세계 산업계의 동향을 파악하는 보고서 작성 등 선진화된 접근 방법과 산업의 전문지식을 통해 고객 만족도를 높이기 위해 노력하고 있습니다.

김재윤 상무

Phone: (02) 3781-3423

Email: jykim@samil.com

홍기수 상무 - 전자

Phone: (02) 709-6418

Email: kshongi@samil.com

김창익 상무 - 인터넷, 소프트웨어

Phone: (02) 709-0226

Email: cikum@samil.com

전홍전무 - 인터넷

Phone: (02) 709-0434

Email: hongchun@samil.com

전성기 전무 - 반도체

Phone: (02) 709-0833

Email: skjun@samil.com

최시창 상무 - 반도체

Phone: (02) 709-0269

Email: scchoi@samil.com

손재호 상무 - 반도체

Phone: (02) 3781-3201

Email: jaehoson@samil.com

홍준기 상무 - 디스플레이

Phone: (02) 709-3313

Email: jkhong@samil.com

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.

© 2014 Samil PwC. All rights reserved. PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.