

고객과의 계약으로부터의 수익

최종기준서 확정-새로운 수익인식 모형의 이행

통신업 영향분석

No.2014-01 부록
2014년 6월 18일

목차:

배경	1
이행의무의 식별	2
거래가격의 결정	6
거래가격의 배분	8
계약획득원가.....	12
이행원가	15
계약의 변경	16

요약

5월28일 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 통신업을 영위하는 기업이 새로운 기준을 도입함에 있어서 유의적인 과제가 될 항목들을 집중 조명합니다.

개요

통신산업은 무선, 유선, 케이블/위성 TV 등 여러 하위분야를 포함합니다. 기업은 음성, 데이터, 인터넷, TV 등의 서비스 제공을 위한 네트워크 및 시설의 사용과 접근을 포함한 다양한 서비스 제공을 통해 수익을 창출합니다. 기업은 이러한 서비스에 대한 가입수수료 또는 사용요금을 통해 수익을 창출합니다. 또한 일부 통신기업은 단말기, 모뎀, 동글(무선 광대역 서비스 커넥터), 고객 태내 장치(CPE) 및 다양한 액세서리 등의 장비를 판매 또는 리스합니다.

통신산업은 무선장치 할부판매와 같은 최신 서비스의 제공이 점차 증가하고 있으며, 고객이 단일의 서비스에 하나 이상의 장치를 접속하는 다중회선 플랜, 음성 및 인터넷 서비스를 포함한 코어 비디오서비스와 홈 보안서비스 등과 같은 새로운 서비스가 결합된 묶음 플랜과 같은 최신 서비스가 제공되고 있습니다. 클라우드서비스 및 사물지능통신서비스 또한 성장이 기대되는 영역 중 하나입니다.

수익기준서는 이들 사업영역에 큰 영향을 미치는 변화를 초래할 것입니다:

- 추가적인 수익이 서비스 개시일에 할인 또는 '무료' 제품에 배분되어야 할 것입니다. 이는 '조건부 수익 한도' 지침의 삭제와 현재 일부 통신기업이 적용하는 '잔존가액 접근법' 사용의 제한 등의 변화에 기인합니다.

- 수익기준서는 가입수수료, 고객획득원가 및 특정 계약이행원가의 회계처리에 영향을 미칠 것 입니다.
- 이러한 접근은 추가적으로 이행의 어려움과 복잡성을 야기할 수 있지만, 일부 상황하에서 해당 지침은 계약 또는 이행의무의 포트폴리오에 적용될 것입니다.

통신기업은 지속적으로 비즈니스 모델을 평가하고 고객에게 새로운 장치 및 서비스 플랜을 제공하고 있습니다. 새로운 서비스에 대한 회계처리의 영향을 평가하는 것은 어려울 것입니다. 새로운 수익 기준서로의 전환 시 경영진은 이전의 지침뿐만 아니라 새로운 지침 하에서 최신 서비스의 제공이 미치는 영향을 고려하여야 하며, 이는 증가하는 산업 당면과제들에 복잡성을 더할 것입니다.

이행의무의 식별

이행의무는 고객에게 구별된 재화나 용역을 이전하기 위한 약속입니다. 계약에 포함된 별도의 이행의무를 식별하는 것은 수익인식의 금액 및 시기 모두에 영향을 미칩니다. 기업은 고객과의 계약에 포함된 이행의무를 개별적으로 회계 처리해야 하는지 또는 통합하여 회계 처리해야 하는지 결정하여야 합니다. 계약상 이행의무는 명백하거나 암묵적일 수 있으며, 기업의 사업상 관행에 따라 발생할 수 있습니다. 따라서 묶음으로 제공되는 패키지에 다수의 재화나 용역이 포함된 경우 분리 원칙을 적용하는 것은 어려울 수 있습니다.

통신기업은 정기적으로 통신서비스 및 장비(예: 단말기, 모뎀, 액세서리 등)의 판매를 묶음으로 제공하며, 해당 묶음에는 가입 또는 설치에 대한 요금도 포함될 수 있습니다. 일부 국가에서 무선통신기업은 고객에게 장기(예: 1년/2년 약정)의 통신서비스 가입에 대한 인센티브로서 무료로 또는 대폭 할인된 가격으로 단말기를 제공합니다.

기업이 별도로 장비를 판매하는 경우 또는 고객이 다른 자원을 수반하여 단말기로부터 효익을 얻을 수 있는 경우(예: 다른 기업의 네트워크를 통한 단말기 사용)에는 고객에게 이전된 장비(단말기 등)가 별도의 이행의무에 해당되며, 이는 해당 장비가 무료로 또는 대폭 할인된 가격으로 제공되었는지 여부와 무관합니다. 또한, 미래 할인서비스 또는 기타 중요한 권리의 약속과 같은 기타의 의무는 동 의무가 별도의 이행의무에 해당하는지 여부를 판단하기 위해 평가해야 합니다.

새로운 기준	현행 USGAAP	현행 IFRS
<p>이행의무</p> <p>수익 기준서는 기업이 계약상 약속된 모든 재화나 용역을 식별하고, 각각의 약속된 재화나 용역을 별도의 이행의무로 회계 처리해야 하는지 판단할 것을 요구합니다. 이행의무는 고객에게 구별된 재화나 용역을 이전하기 위한 약속입니다.</p> <p>재화나 용역은 다음의 경우에만 구별됩니다:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 고객은 재화나 용역 그 자체로부터 또는 다른 자원을 수반하여 효익을 얻을 수 있음. 그리고, • 재화나 용역이 계약내의 다른 재화나 용역으로부터 별도로 식별됨. 	<p>약정에 포함된 다수의 요소를 별도로 회계 처리해야 하는지 판단하기 위해 다음의 기준을 고려하여야 합니다:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 제공된 아이템은 고객에게 그 자체로 가치가 있음. • 제공된 항목에 대하여 통상적인 반품권이 있는 경우, 제공되지 않은 항목이 이전되거나 또는 수행될 가능성이 높으며 이는 실질적으로 공급자의 통제하에 있음. 	<p>수익인식기준은 일반적으로 각 거래 별로 적용합니다. 거래의 실질을 반영하기 위해서는 하나의 거래를 개별적으로 식별할 수 있는 부분으로 나누어 수익인식기준을 각각 적용해야 할 수 있습니다. 식별 가능한 요소가 독립된 가치를 갖고 있으며, 해당 요소의 공정가치가 신뢰성 있게 측정될 수 있는 경우에는 거래를 분리하는 것이 적절합니다.</p> <p>둘 이상의 거래가 서로 연계되어 있어 경제적 효과가 일련의 거래 전체를 통해서만 파악되는 경우에는 그 거래 전체에 대하여 수익인식기준을 적용합니다.</p>

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>다음의 경우 실질적으로 동일한 일련의 구별된 재화나 용역은 단일의 이행의무로 회계 처리합니다:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 각각의 이행의무는 기간에 걸쳐 충족됨. 그리고, • 기업의 진행 정도를 측정하기 위하여 동일한 방법이 사용됨. <p>이러한 예로 일정 기간에 걸쳐 지속적으로 제공되는 네트워크 접근 또는 콜 센터 서비스가 있습니다.</p>		
<p>추가적인 재화나 용역을 획득할 수 있는 옵션</p> <p>기업은 고객에게 추가적인 재화나 용역을 무료로 또는 할인된 가격으로 취득할 수 있는 옵션을 제공할 수 있습니다. 이러한 옵션은 고객 보상점수 또는 다른 판매 인센티브 및 할인을 포함할 수 있습니다. 고객이 옵션을 통해 계약을 체결하지 않았다면 획득할 수 없었던 중요한 권리를 제공받는다면 해당 옵션은 별도의 이행의무를 발생시킵니다. 기업은 옵션이 만료되거나 추가적인 재화나 용역이 고객에게 이전되는 시점에 옵션에 배분된 수익을 인식합니다.</p> <p>이전 계약 체결로 인하여 행사할 수 있게 된 옵션의 경우라도, 통상적인 범위 내의 가격으로 추가적인 재화나 용역을 획득할 수 있는 옵션은 중요한 권리를 제공한다고 보지 않습니다.</p>	<p>옵션이 실질적인 경우, 기업은 옵션이 유의적인 추가의 할인을 제공하는지 판단합니다. 약정상 할인이 유의적 이라면 추가적인 재화나 용역이 제공될 것이라는 추정이 발생하며, 계약 개시시점에 약정상 대가의 일부를 이연해야 합니다.</p>	<p>수익인식기준은 일반적으로 각각의 거래 별로 적용합니다(즉, 본래의 구입 및 옵션과 관련된 별도의 구입). 그러나 거래의 실질을 반영하기 위해서는 하나의 거래를 개별적으로 식별할 수 있는 부분으로 나누어 수익인식기준을 각각 적용해야 할 수 있습니다.</p> <p>판매거래의 일부로 고객에게 재화나 용역을 할인 가격으로 구입할 수 있는 옵션을 제공하는 경우, 기업은 해당 옵션을 약정상의 별도 거래요소로 회계 처리하고, 거래대금은 처음에 제공된 재화나 용역과 해당 옵션에 배분하여야 합니다.</p>
<p>반환불가능 선취 수수료(upfront fee)</p> <p>일부 기업은 계약의 개시시점 또는 이에 인접한 시점에 고객에게 반환 불가능한 수수료를 부과합니다. 기업은 반환 불가능한 선취수수료가 고객에게 이전하는 재화나 용역과 관련되는지를 판단해야 합니다.</p>	<p>재화나 용역의 제공으로 가득과정이 완료된 것에 대한 대가로 수령하는 것이 아니라면, 해당 선취수수료는 이연하고 가득 기간에 걸쳐 체계적으로 수익을 인식해야 합니다.</p>	<p>선취수수료는 제공된 서비스의 성격에 따라 수익으로 인식합니다. 기업은 설치 또는 개통과 관련된 선취수수료가 거래의 별도 구성요소인지 판단해야 합니다.</p>

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
기준서는 반환 불가능한 선취수수료의 사례로 개통수수료를 제시하며, 이는 고객에 대한 재화나 용역의 이전과 관련이 없습니다. 개통수수료는 미래 통신서비스에 대하여 선수한 금액입니다.	<p>선취수수료가 특정 재화나 용역과 관련이 없는 경우, 제공한 재화나 용역에 해당 수수료를 배분하지 않습니다. 해당 수수료는 약정상 초기 계약기간 보다 긴 기간 또는 고객이 수수료를 지급함으로써 효익을 획득할 것으로 기대하는 기간(즉, 고객의 효익기간)에 걸쳐 수익으로 인식하여야 합니다.</p> <p>선취수수료의 전액 또는 일부가 약정상 특정 재화나 용역과 관련된다면, 상대적 판매가격법에 따라 선취수수료의 전액 또는 일부를 제공된 재화나 용역에 배분하여야 합니다.</p>	일반적으로 통신서비스에 대한 개통수수료는 거래의 별도 구성요소로 보지 않습니다. 개통수수료는 일반적으로 통신서비스 제공기간에 걸쳐 수익으로 인식합니다.

Potential impact – both IFRS and US GAAP

기업은 각 계약상 다른 이행의무를 식별하고, 이행의무가 충족되는 시기와 방법을 파악하기 위한 재무적 절차를 갖춰야 합니다. 전통적으로 무선통신기업은 현행 지침에 따라 단말기와 서비스를 별도의 회계단위로 식별하였으나, 새로운 모델 하에서 추가적인 이행의무가 존재하는지 여부를 고려해야 합니다. 기업은 정상적으로 판매하지 않는 아이템 또는 이전에 마케팅비용으로 처리한 아이템(예: 제공되는 통신서비스와 무관한 ‘무료’ 제품의 제공)을 포함한 단일 계약내의 모든 의무에 대한 판단을 수행하여야 합니다.

통신기업은 제공하는 서비스가 별도 이행의무의 정의를 충족하는지 그리고 고객에게 재화나 용역이 이전되는지를 판단하기 위하여 아웃소싱 및 네트워크 IT 계약, 다양한 유형의 개통/접속 서비스, 기타 선불 서비스(예: 고객의 네트워크 접속 또는 고객의 부지 내 물리적 회선 설치)를 주의 깊게 검토하여야 합니다. 재화나 용역 묶음의 구성요소가 수익 기준서상 별도의 이행의무에 해당한다면, 현재 장비(예: 단말기)를 통신서비스와 별도로 회계 처리하지 않는 기업의 수익인식 시기는 유의적인 영향을 받을 것입니다.

많은 기업들은 계약 개시시점에 개통수수료를 부과합니다. 일반적으로 개통수수료는 별도의 이행의무에 해당하지 않습니다. 미래의 재화나 용역에 대하여 기업이 선수한 개통수수료는 향후 재화나 용역이 제공되는 시점에 수익으로 인식합니다. 고객이 계약갱신 옵션을 보유하며, 해당 옵션이 고객에게 중요한 권리(예: 추가 개통수수료 없이 계약을 갱신할 수 있는 옵션)를 제공하는 경우에 수익이 인식되는 기간은 초기 계약기간을 초과할 것입니다. 기업은 월별 서비스 약정을 포함한 모든 계약상의 옵션이 미치는 영향을 주의 깊게 고려하여야 합니다. 기업은 개통수수료를 계약기간에 걸쳐 인식하기도 하는 현행의 회계처리와는 다른 회계처리를 수행하게 될 수 있습니다.

다중회선 플랜을 판매하는 통신기업이 증가하고 있습니다. 기업은 회선을 추가할 수 있는 옵션이 별도의 이행의무에 해당하는 중요한 권리인지를 판단하여야 합니다.

사례 1 - 이행의무의 식별

Question: 통신기업은 월 C50의 무선통신서비스(음성, 데이터 등)와 C100의 단말기를 제공하는 고객과의 계약을 체결하고 개통수수료 C30을 부과하였습니다. 해당 기업은 단말기를 별도로 판매하고 있습니다(예: 단말기 분실, 도난, 파손 시).

해당 계약에 포함된 이행의무는 몇 가지로 구성되는지?

Discussion: 해당 약정에는 무선통신서비스와 단말기의 두 가지 이행의무가 존재합니다. 기업이 단말기를 별도로 판매하므로 단말기는 별도의 이행의무에 해당합니다. 고객이 다른 기업으로부터 통신서비스를 제공받기 위해 단말기를 사용할 수 있다면(즉, 다른 기업의 네트워크를 통해 장비를 사용하는데 기술적 또는 법률적 장벽이 존재하지 않는다면), 기업이 단말기를 별도로 판매하지 않더라도 동 단말기는 별도의 이행의무에 해당합니다. 가입/접속요금은 별도의 이행의무에 대한 대가가 아니고 단말기 및 향후 통신서비스에 대한 선취수수료에 해당 합니다.

사례 2 - 중요한 권리를 제공하지 않는 옵션

Question: 통신기업은 2년동안 월 C50의 무선통신서비스(음성, 데이터 등)를 제공하는 고객과의 계약을 체결 하였습니다. 기업은 해당 계약에 따라 매월 800분의 음성 및 100개의 문자메시지 서비스를 제공합니다. 계약상 고객은 추가로 분당 Co.10의 음성서비스와 개당 Co.20의 문자메시지를 구매할 수 있습니다. 해당 가격은 계약의 유형과 상관없이 해당 서비스에 전형적으로 부과되는 요금으로서 해당 서비스의 독립 판매가격을 반영합니다.

음성서비스 및 문자메시지의 추가 구매에 대한 고객의 옵션은 별도의 이행의무에 해당하는지?

Discussion: 계약상 제공된 이러한 옵션은 고객에게 중요한 권리를 제공하지 않으므로 별도의 이행의무에 해당하지 않습니다. 고객은 음성 및 문자메시지 서비스에 대하여 다른 고객이 지불하는 가격 또는 동일한 수준의 가격을 지불합니다. 기업은 고객에게 추가로 음성 및 문자메시지 서비스를 제공하는 시점에 관련 수익을 인식할 것입니다.

사례 3 - 설치 서비스

Question: 통신기업은 계약기간의 만료일 없이, 월 단위로 통신서비스(음성, 데이터 등)를 제공하는 고객과의 계약을 체결하였습니다. 기업은 고객의 부지 내에 물리적 회선을 설치하고 해당 비용의 회수를 위해 환급 불가능한 설치 수수료 C50을 선수하였습니다. 향후 고객이 서비스 제공자를 변경하는 경우, 다른 통신기업이 해당 회선을 사용할 수 있습니다.

설치 서비스는 별도의 이행의무에 해당하는지?

Discussion: 기업은 물리적 회선의 설치가 구별된 재화나 용역인지를 판단하여야 합니다. 해당 사례에서는 다른 통신기업이 동일한 회선을 사용하여 서비스를 제공할 수 있으므로 해당 회선은 별도로 식별되며, 기업이 후속적으로 통신서비스를 제공하지 않아도 고객은 해당 회선을 이용할 수 있습니다. 따라서 물리적 회선의 설치의 구별된 이행의무에 해당합니다.

사례 4 - 케이블기업의 개통수수료

Question: 케이블기업은 월 단위로 서비스(음성, TV, 인터넷 등)를 제공하는 고객과의 계약을 체결하였으며, 초기 계약기간은 12개월입니다. 기업은 고객과의 약속 이행을 위해 서비스 개통을 위한 기술자를 파견하였으며 이에 대한 비용 회수를 위해 환급 불가능한 수수료 C50을 선수하였습니다.

개통수수료는 별도의 이행의무에 해당하는지?

Discussion: 기업은 서비스 개통이 구별되는 용역인지 판단하여야 합니다. 해당 사례에서 고객은 개통서비스로부터 별도의 효익을 얻지 못하므로 개통서비스를 음성 및 데이터 서비스로부터 구별할 수 없습니다. 따라서 적어도 계약기간 이상의 기간에 해당 수수료를 이연하고 수익을 인식하여야 합니다. 계약기간이 초기 계약기간을 넘어 연장된다면, 기업은 해당 수수료가 연장된 기간의 서비스 제공과 관련 있는지 판단해야 하며, 관련이 있다고 판단되는 경우 연장된 기간에 걸쳐 수익을 인식하여야 합니다. 고객이 추가적인 개통수수료 없이 계약을 연장할 수 있는 중요한 권리를 보유한다면 이러한 경우에 해당할 수 있습니다.

거래가격의 결정

거래가격은 기업이 고객에게 재화나 용역을 제공하고 수령하는 대가의 상당액입니다. 계약금액이 고정된 경우에는 거래가격의 결정이 간단하지만, 그렇지 않다면 복잡할 수 있습니다. 할인, 리베이트, 환불, 크레딧, 인센티브, 성과 보너스 및 가격할인은 변동 가능한 대가금액을 발생시킬 수 있습니다. 통신기업은 변동 가능한 대가에 대한 지침에 따라 현재 관행보다 조기에 수익을 인식해야 할 수 있습니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>변동가능대가</p> <p>거래가격은 할인, 리베이트, 환불, 크레딧, 인센티브 등과 같은 미래 사건의 결과에 따라 변동 가능하거나 불확실한 대가의 요소를 수반할 수 있습니다. 기업은 기대가치와 최선의 추정치 중 보다 예측가능성이 높은 방법을 사용하여 측정하여야 합니다.</p> <p>변동가능대가의 추정치는 미래에 유의적인 반품이 발생하지 않을 가능성이 매우 높은 정도까지 거래가격에 포함됩니다. 해당 추정치는 매 보고기간에 업데이트되어야 합니다.</p> <p>기업이 고객으로부터 수령한 대가의 전부 또는 일부를 환불할 것으로 예상하는 경우, 기업이 환불할 것으로 기대하는 환불부채를 인식하여야 합니다.</p> <p>고객은 MIR(mail-in rebates) 및 제공된 다른 인센티브를 비롯하여 계약상 모든 권리를 행사하지 않을 수 있습니다. 기업은 예측의 변경을 지속적으로 반영하여 추정치를 업데이트하여야 합니다. 수익 기준서는 기업이 수령할 것으로 기대하는 대가 상당액을 평가하기 위해 고려해야 할 몇 가지 요소를 설명합니다.</p>	<p>수익을 인식하기 위해서는 판매 가격이 고정되거나, 결정 가능해야 합니다.</p> <p>일반적으로 변동가능 대가와 관련한 수익은 불확실성이 해소되기 전까지 인식하지 않습니다. 불확실성의 확률에 기초하여 수익을 인식하는 것은 적절하지 않습니다.</p> <p>특정 판매인센티브는 고객에게 제품 또는 서비스에 부과된 가격의 일부를 환불(예: 리베이트)받을 수 있는 권리를 부여합니다.</p> <p>미래의 환불 또는 리베이트를 합리적이고 신뢰성 있게 추정할 수 없다면, 부채(또는 이연수익)는 환불 또는 리베이트의 최대 가능 금액으로 인식합니다. (즉, 고객이 행사하지 않을 것으로 예상함에 따른 감소는 반영하지 않음)</p>	<p>수익은 받았거나 받을 대가의 공정가치로 측정합니다. 공정가치는 측정 일에 시장참여자 사이의 정상거래에서 자산을 매도하면서 수취하거나 부채를 이전하면서 지급하게 될 가격입니다.</p> <p>받은 대가의 공정가치는 매매할인, 수량리베이트 및 기타 인센티브 (현금결제 할인)를 고려하여 측정합니다.</p> <p>다른 모든 수익인식기준이 충족된다면, 기업은 경제적 효익의 유입 가능성이 높으며, 금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있는 경우에 변동가능 대가와 관련된 수익을 인식합니다.</p> <p>부채는 청구될 것으로 예상되는 인센티브 및 리베이트의 기대수준에 기초하여 인식합니다. 해당 금액을 신뢰성 있게 측정할 수 없다면, 부채는 최대 가능금액으로 인식되어야 합니다.</p>

Potential impact – both IFRS and US GAAP

수익 기준서에 따르면 모든 우발상황이 해소되기 이전에 거래가격에 변동가능 대가가 포함되므로, 일부 기업은 수익을 보다 조기에 인식할 것입니다. 예를 들어, 네트워크 제공업체는 다른 통신기업(고객)에게 최소 구매약정의 일부로 네트워크 사용료(음성 및 데이터 사용)에 대한 수량할인을 제공합니다. 고객의 실적이 특정 사용량에 미달하는 경우, 고객은 페널티를 부과 받거나 수량할인을 받을 수 없습니다. 최소 구매약정에 따른 할인을 제공하는 통신기업은 고객의 실적이 특정 사용량에 미달하여 페널티 또는 추가요금을 부과할 가능성이 매우 높은지 판단하여 현행 지침에 비해 조기에 수익을 인식할 수 있습니다.

또한 기업은 인센티브 금액을 추정하여야 하며, 기업이 수령할 것으로 기대하는 금액을 결정하기 위해 변동가능 대가에 대한 지침과 기업의 인센티브, 할인 및 기타 외부요인 등에 대한 경험을 고려해야 합니다.

계약에 유의적인 금융요소가 포함되는 경우, 기업은 수익 기준서에 따라 화폐의 시간가치를 반영하기 위해 약속된 대가금액을 조정하여야 합니다. 기업은 계약에 유의적인 금융요소가 포함되어 있는지 판단하기 위해 다음을 포함한 다양한 요인을 고려하여야 합니다: (a) 기업이 고객에게 재화나 용역을 이전하는 시점과 고객이 그러한 재화나 용역에 대한 대가를 지급하는 시점의 차이, (b) 산업 및 지역의 전형적인 신용제공조건에 따라 즉시 현금을 지급하였다면 대가 상당액이 상당 수준 달라지는지 여부, 그리고 (c) 계약상 이자율과 관련시장에서 형성된 현행 이자율

통신기업은 계약 개시일에 고객에게 단말기를 제공하고, 계약기간에 걸쳐 매월 단말기 대금을 회수하는 것이 고객에게 중요한 재무적 효익을 제공하는지 고려해야 하며, 이러한 경우 금융요소를 반영하기 위한 거래가격의 조정이 요구됩니다.

사례 5 – 수익이 제약되지 않는 할인 프로그램

Question: 통신기업은 월 C50의 통신서비스(음성, 데이터 등)와 C200의 장비 X를 제공하기로 하는 고객과의 계약을 체결하였습니다. 고객이 관련 서류와 구매 증빙을 우편으로 제출하는 경우(mail-in-rebate), 장비 X의 구입대가를 C100만큼 할인 받을 수 있습니다. 기업은 여러 고객에게 유사한 할인을 제공함에 따른 유사한 판매가격으로 제공된 유사한 장비에 대한 환불금액에 대한 경험을 기초로, 경험적 추세에 영향을 미치는 외부 경제적 요인이 없으며 해당 경험에 따르면 고객의 약 75%가 할인을 적용받을 것으로 예측하였습니다.

기업은 해당 거래를 어떻게 회계 처리해야 하는지?

Discussion: 기업은 수령할 것으로 기대하는 금액에 기초하여 거래가격을 추정해야 합니다.

유사한 할인 프로그램에 대한 가장 최근의 경험(즉, 유사한 판매가격으로 제공된 유사한 장비에 대한 환불금액)은 기업이 받을 것으로 기대하는 금액을 추정하는데 사용됩니다. 각 거래에 대한 환불부채는 유사한 리베이트의 패턴을 나타내는 다음의 확률을 사용하여 추정합니다.

금액	확률	확률-가중금액
C 0	25%	C 0
100	75%	75
		C 75

기업은 변동가능 대가 C25가 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높다고 판단 하였습니다. 따라서 기업은 환불부채 C75를 인식하고 거래가격에서 해당 금액을 차감할 것입니다. 기업은 매 보고기간 말 부채의 추정금액을 업데이트하고 이를 수익금액에서 조정할 것입니다.

사례 6 – 수익이 제약된 할인 프로그램

Question: 통신기업은 특정 국가에서 최초로 통신서비스(음성, 데이터 등)를 개시하고, 매월 C50의 통신서비스와 C350의 장비 Y를 제공하는 고객과의 계약을 체결하였습니다. 고객이 관련 서류 및 구매 증빙을 우편으로 제출하면 장비 구입대가의 C100을 할인 받습니다. 기업은 해당 국가에서 유사한 할인(즉, 유사한 판매가격으로 제공된 유사한 장비에 대한 환불금액)의 제공에 대한 경험을 갖고 있지 않으며, 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높은 변동가능 대가(잠재적 할인)의 상당액은 없다고 판단하였습니다.

기업은 해당 거래를 어떻게 회계 처리해야 하는지?

Discussion: 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높은 할인금액이 없으므로 C100의 환불부채를 모두 인식하고 거래가격에서 해당 금액을 차감해야 합니다. 해당 부채는 경영진이 대가의 일부가 할인되지 않을 가능성 또는 할인의 권리가 만료될 가능성이 매우 높다고 판단하는 시점에 수익으로 인식할 것입니다. 기업은 매 보고기간 말 부채의 추정금액을 업데이트하고 이를 수익금액에서 조정할 것입니다.

사례 7 – 최소구매계약

Question: 통신기업은 다른 기업(고객)과 1년 이상의 기간에 회사의 네트워크 사용을 제공하는 계약을 체결하였습니다. 계약에 따라 할인된 음성서비스의 분당 사용료는 Co.05입니다. 할인 요금은 고객이 매월 네트워크 음성서비스를 25백만 분(minutes)씩 사용하기로 한 최소구매 약정에 따라 달라질 수 있습니다. 고객이 수량 약정을 충족하지 못하면 음성서비스의 분당 사용료는 Co.08로 증가하며, 해당 요금은 소급되어 적용됩니다.

네트워크 사용 서비스를 제공하는 통신기업은 해당 거래를 어떻게 회계 처리해야 하는지?

Discussion: 기업은 거래가격을 결정하기 위해 변동가능대가를 추정해야 합니다. 기업은 관련 사실과 상황에 따라 변동가능대가를 추정해야 합니다. 과거 사용경험을 고려할 때 계약기간 동안 고객이 매월 최소수량약정을 충족할 가능성은 85%이며, 그렇지 않을 가능성은 15%입니다. 기업은 ‘최선의 추정치 방법’을 사용하는 것이 수령할 금액에 대한 최선의 예측치를 제공한다고 결정하였습니다. 또한 기업은 분당 Co.05의 사용료가 유의적으로 수익이 감소하지 않을 가능성이 매우 높은 최소 금액이라고 결정하였습니다. 따라서 기업은 분당 Co.05의 거래가격에 기초하여 음성서비스 수익을 인식합니다.

거래가격의 배분

논의한 바와 같이, 통신기업은 종종 다수의 제품과 서비스 묶음을 고객에게 제공합니다. 일반적으로 이러한 약정은 통신서비스와 장비(무선, 단말기, 모뎀 등)의 판매로 구성됩니다. 또한 일부 통신기업은 고객으로부터 개통수수료를 선취합니다. IFRS에 따라 재무제표를 작성하는 기업은 ‘잔존가액접근법’을 사용하거나 ‘조건부 수익 한도’를 적용하는 반면 US GAAP에 따라 재무제표를 작성하는 기업은 현행 지침에 따라 ‘조건부 수익 한도’의 적용이 요구됩니다. ‘조건부 수익 한도’는 이전된 항목(예: 단말기)에 배분되는 대가를 추가 항목(예: 통신 서비스)의 이전에 따라 변동하지 않을 수령한 금액으로 제한합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>거래가격은 약속된 재화나 용역의 상대적 독립판매가격에 기초하여 계약상 각각의 이행의무에 배분합니다. 독립판매가격은 기업이 고객에게 재화나 용역을 별도로 판매하는 경우의 가격입니다. 독립판매가격의 최선의 증거는 기업이 해당 재화나 용역을 별도로 판매하는 경우에 관측 가능한 가격입니다.</p> <p>독립판매가격의 관측이 가능하지 않다면 기업은 판매가격을 추정해야 하며, 관측 가능한 변수의 이용을 극대화하여야 합니다.</p> <p>이용 가능한 추정의 방법은 다음과 같습니다:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 예측 원가에 합리적인 이윤 가산 • 유사한 재화나 용역에 대한 시장가격의 평가 • 잔존가액 접근법(특정 상황에서만 가능) <p>잔존가액 접근법은 판매가격의 변동가능성이 매우 높거나 불확실할 때 구별되는 재화나 용역의 독립판매가격을 측정하기 위해 사용됩니다. 기업이 동일한 재화나 용역을 여러 고객들에게 다양한 금액으로 (동시에 혹은 거의 동시에) 판매하는 경우, 판매가격의 변동 가능성은 매우 높습니다. 기업이 재화나 용역에 대한 가격을 확정하지 않았으며, 과거에 판매한 경험이 없는 경우 판매가격은 불확실합니다.</p>	<p>약정대가는 상대적 판매가격에 기초하여 각 회계단위에 배부됩니다.</p> <p>공정가치에 대하여 공급자 특정 객관적 증거(VSOE)가 이용 가능하지 않으면, 제3자의 증거(TPE)가 별도의 산출물로 사용됩니다. VSOE 또는 TPE가 모두 존재하지 않는다면, 판매가격의 최선의 추정치가 사용됩니다. ‘판매 가격’이라는 용어의 의미는 수익의 배분은 시장참여자의 가정이 아닌 기업 특유의 가정에 기초함을 나타냅니다. 잔여가액접근법 또는 역 잔여가액접근법은 허용되지 않습니다.</p> <p>상대적 판매가격 법을 사용하여 배분하는 경우, 이전된 재화나 용역에 배분되는 대가는 추가적인 재화나 용역의 이전에 따라 변동하지 않을 수령한 금액으로 제한됩니다. 이러한 제한은 ‘조건부 수익 한도’로 알려져 있습니다.</p> <p>일반적으로 통신기업은 묶음으로 제공하는 장비와 통신서비스의 판매를 별도의 회계단위로 회계 처리합니다. 일반적으로 장비와 통신 서비스는 동시에 제공되므로, 이들을 총괄적으로 단일의 회계단위로 처리합니다. 미래 현금 수취 권리는 기업이 제공하는 통신서비스에 달려 있으므로, 장비에 배분되는 약정 대가는 일반적으로 수령한 현금으로 제한됩니다. 그러므로 단말기가 이전되는 시점에 고객이 단말기에 대해 계약 개시일에 지급하는 금액을 수익으로 인식하고, 후속적으로 계약상 잔여 지급금액은 기업이 고객에게 네트워크 서비스를 제공할 때 수익으로 인식합니다.</p>	<p>수익은 받았거나 받을 대가의 공정가치로 측정합니다. 공정가치는 측정 일에 시장참여자 사이의 정상거래에서 자산을 매도하면서 수취하거나 부채를 이전하면서 지급하게 될 가격입니다.</p> <p>IFRS는 대가가 배부되는 방식을 규정하지 않고 있습니다. 거래의 경제성을 반영하여 서비스 제공 시까지 미이행 약정요소에 대한 대가(일반 적으로 서비스 또는 관세)를 이연하는 경우에는 잔여가액접근법의 사용을 허용합니다. 제공된 아이টে姆에 배부된 수익은 판매 시점에 인식됩니다.</p>

Potential impact – both IFRS and US GAAP

수익 기준서의 배분 요구사항은 통신산업에 유의적인 영향을 미칠 것입니다. 거래가격은 재화나 용역의 독립판매 가격에 비례하여 각각의 별도의 이행의무에 배분되므로, ‘조건부 수익 한도’는 고려되지 않습니다. 또한 수익 기준서는 실질적으로 잔존가액 접근법이 적용될 수 있는 상황을 감소시킵니다. 잔존가액 접근법은 현재 사용되는 잔존가액법과 차이가 있습니다. 현재 적용하는 잔존가액법에 따르면 계약에 따라 제공되는 첫 번째 아이টে 약정상의 모든 할인이 배분되지만, 수익 기준서 하에서는 그러하지 않을 것입니다.

고객과의 계약상 각각의 별도 이행의무(통신서비스 및 장비)에 대한 독립판매가격을 결정하기 위해서는 판단이 요구됩니다. 통신장비 및 관련 통신서비스의 가격은 일부 시장에서 충분히 확인할 수 있습니다. 그러나 많은 시장에서 통신기업은 고객에게 장비에 대한 요금을 거의 부과하지 않으며, 장비 및 통신서비스의 묶음을 판매합니다. 기업이 장비를 별도로 판매하지 않는다면, 경영진은 시장 접근법 또는 원가가산 접근법을 비롯한 다양한 추정방법을 사용해야 합니다.

또한 특정 서비스의 독립판매가격을 결정하는 것은 매우 어려울 것입니다. 과거에는 사업자 내 그리고 사업자간에는 묶음 서비스에 부과하는 가격에 합리적 수준의 일관성이 있었습니다. 하지만 최근에는 같은 서비스 묶음에 부과되는 요금의 다양성이 커지고 있습니다. 예를 들어, 고객이 단말기 보조금을 수취하지 않는 경우에 월별 서비스요금이 낮아지는 상품이나 다중회선 플랜과 같이 서비스요금이 고객이 선택하는 장치의 개수나 조합에 따라 달라질 수 있습니다.

수익 기준서에 따르면 기업은 현행 지침에 비하여 더 많은 거래가격을 장비에 배분하고, 보다 조기에 수익을 인식해야 할 수 있습니다. 기업이 수취하는 대가보다 더 많은 수익을 인식하는 경우에는 계약자산을 인식하게 될 것이며, 이에 대한 손상여부를 검토해야 합니다.

기업이 다양한 구성의 장비 및 서비스 플랜을 제공하는 많은 고객과의 계약에 대하여 거래가격을 배분하는 경우 실무적인 어려움에 직면할 것입니다. 기업이 해당 지침을 유사한 특성을 지닌 계약(또는 이행의무) 포트폴리오에 적용하는 경우의 재무적 효과와 개별 계약(또는 이행의무)에 지침을 적용하는 경우의 효과의 차이가 중요하지 않다면, 기업은 유사한 특성을 지닌 계약(또는 이행의무)에 해당 지침을 적용할 수 있습니다. 위원회는 이러한 접근이 통신 기업에 특히 유용할 것이라는 결론도출근거에서 인정하였으며, 기업은 해당 지침을 적용할 포트폴리오를 양적 평가가 아닌 ‘합리적인 접근법’에 따라 식별할 수 있다는 점을 언급하였습니다.

기업은 고객과의 계약에 대한 정보를 수집하고, 별도의 이행의무 간에 거래가격을 배분하기 위하여 기존 시스템의 수정 또는 새로운 시스템의 개발을 고려해야 합니다.

사례 8 – 거래가격의 배분

Question: 무선통신기업은 고객A 및 B와 각각의 판매 약정을 체결하였습니다. 각 고객은 동일한 단말기를 구매하거나 수령하였고, 동일한 월 서비스 플랜을 선택하였습니다. 단말기에 대한 독립판매가격은 C300이며(기업의 구입원가는 C290), 통신서비스 플랜의 독립판매가격은 월 C40입니다.

고객A는 C300에 단말기를 구입하고, 월 C40에 통신서비스를(음성 및 데이터)를 제공받는 해지가능계약을 체결하였습니다.

고객B는 월 C40에 24개월 약정의 서비스 계약을 체결하고, 단말기를 할인된 가격 C50으로 제공받았습니다.

<u>요약:</u>	고객 A	고객 B
단말기의 독립판매가격	C 300	C 300
서비스의 독립판매가격	<u>40</u>	<u>960</u> (C40 x 24 개월)
합계	C 340	C1,260
장비원가	C 290	C 290

고객 A 거래가격 C 340 (단말기 C300 + 월 서비스 C40)
 고객 B 거래가격 C1,010 (서비스 C960 + 단말기 C50)

고객A와 B의 계약상 이행의무에 거래가격을 어떻게 배분해야 하는지?

Discussion: 기업은 고객과의 계약상 별도의 이행의무를 식별해야 합니다. 일반적으로 통신 서비스 및 단말기의 판매가 각각 구별된 재화나 용역이라면 별도의 이행의무에 해당합니다.

약속된 재화나 용역이 이전되어 고객이 재화나 용역에 대한 통제를 획득할 때 관련 수익이 인식됩니다. 단말기 판매에 대한 수익은 단말기에 대한 통제가 고객에게 이전되는 때 즉, 인도 시점에 인식합니다. 서비스 수익은 서비스 계약기간에 걸쳐 인식됩니다.

해당 사례에서는 간단한 분석을 위해 계약 개시시점의 단말기 이전과 월 서비스요금의 24개월 회수에 대한 잠재적 금융 효과는 중요하지 않다고 가정합니다.

아래 표는 새로운 기준서와 현행 기준서 하에서 배분 지침의 적용 효과를 비교합니다.

현행 기준서 – U.S. GAAP(조건부 수익 한도)

Customer	Day 1	Month 1	Month 2	Month 3
CustomerA	\$300 ^(a)	\$40 ^(a)	\$40	\$40
CustomerB	\$50 ^(b)	\$40	\$40	\$40
Total	\$350	\$80	\$80	\$80

(a) 단말기(C300)와 서비스(C40) 판매에 대한 수익은 상대적 독립판매가격에 기초하여 인식합니다.

(b) 수취한 대가(C50)가 추가적인 항목(통신 서비스)의 제공 여부에 따라 달라지지 않는다면 수익으로 인식합니다.

현행 기준서 – IFRS (잔존가액 법)

Customer	Day 1	Month 1	Month 2	Month 3
CustomerA	\$300 ^(a)	\$40	\$40	\$40
CustomerB	\$50 ^(b)	\$40	\$40	\$40
Total	\$350	\$80	\$80	\$80

(a) 잔존가액 법에 따르면, 제공한 항목에 배분되는 대가(C300)는 총 약정대가(C340)에서 제공되지 않은 항목의 공정가치(C40) 합계를 차감한 금액입니다.

(b) 잔존가액 법에 따르면, 제공한 항목에 배분되는 대가(C50)는 총 약정대가(C1,010)에서 제공되지 않은 항목의 공정가치(C960) 합계를 차감한 금액입니다.

새로운 기준서 — 수익 인식

Customer	Day 1	Month 1	Month 2	Month 3
Customer A	\$300(a)	\$40(a)	\$40	\$40
Customer B	\$240(b)	\$32(c)	\$32(c)	\$32(c)
Total	\$540	\$72	\$72	\$72

(a) 단말기: $C300 = (C300 / C340) \times C340$; 월 서비스 $C40 = (C40 / C340) \times C340$.

(b) 단말기: $C240 = (C300 / C1,260) \times C1,010$.

(c) 월 서비스수익: $C32 = (C960 / C1,260) \times C1,010 = C770 / 24$ 개월

상기 사례에서, 기업은 현행 IFRS 및 US GAAP에 비해 장비 수익에 C190을 추가로 인식할 것입니다. 또한 기업은 수익 기준서에 따른 순 계약자산 C190(C540에서 현금 수령액 C350차감한 금액)을 인식할 것입니다. 매 보고기간 말 해당 자산에 대하여는 손상을 검토해야 합니다. 예를 들어, 고객B가 약정기간 2년이 만료되기 전에 계약을 해지한 경우에 기업이 재무상태표상 계약자산을 초과하는 조기 해지수수료를 회수할 수 없다면, 해당 자산에 대한 손상을 인식하여야 합니다.

간단한 상기 사례는 기업이 고려해야 할 복잡한 다른 상황을 담고 있지 않습니다. 고객에게 개통수수료를 부과하는 기업은 개통 서비스가 별도의 이행의무에 해당하는지 또는 개통수수료가 미래 재화나 용역의 제공과 관련이 있는지 판단해야 합니다. 개통 서비스가 별도의 이행의무에 해당되지 않으며, 기업이 고객에게 중요한 권리(예: 추가 개통 수수료 없이 계약을 갱신할 수 있는 옵션)를 제공하는 갱신 옵션을 부여하는 경우에는 고객과의 관계가 지속되는 기간에 걸쳐 개통 수수료를 인식합니다.

계약획득원가

Telecom

통신기업은 종종 새로운 고객 유치를 위하여 내부 판매 대리점과 제3의 딜러에게 수수료를 지급합니다. 해당 수수료는 서비스 약정기간과 향상된 서비스를 포함한 서비스 플랜의 유형에 따라 달라질 수 있습니다. 기업은 고객이 보다 긴 약정기간과 보다 비싼 요금의 계약(예: 상대적으로 높은 또는 무제한 사용시간의 서비스 플랜)에 가입할수록 더 비싼 수수료를 지급해야 합니다.

IFRS에 따라 재무제표를 작성하는 일부 기업들은 고객획득원가를 무형자산으로 인식하지만, 미국 통신기업을 포함한 다른 기업들은 이들 원가를 발생시 비용 처리합니다. 해당 기준서에 따라 기업은 계약 획득을 위해 추가적으로 지출되는 원가의 회수가 기대된다면 해당 원가를 자산화해야 하며, 실무적 방편으로 상각기간이 1년미만인 경우에는 발생시 비용 처리할 수 있습니다.

또한 일부 무선통신기업은 고객 유치를 위하여 무료로 또는 큰 폭으로 할인된 단말기를 제공합니다. 수익 기준서 하에서 인센티브 프로그램은 ‘고객획득원가’로 회계 처리되지 않습니다. 단말기는 별도의 이행의무이며, 단말기 원가는 이행의무가 충족될 때(즉, 고객에게 단말기가 제공될 때) 비용으로 인식됩니다. 통신기업은 기업 자신 및 제3의 딜러의 네트워크를 통해 큰 폭의 할인과 보조금을 제공하며, 기업은 각각의 다른 유형의 약정에 대한 회계처리를 평가하여야 합니다.

Cable

케이블 TV 기업들은 종종 가입자 확보 및 유지를 위한 원가가 발생합니다. 기업은 해당 원가를 비용 처리해야 하는지 또는 자산화하고 특정 기간에 걸쳐 상각해야 하는지를 결정하기 위해 계약획득원가에 대한 지침을 고려해야 할 것입니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>기업이 계약획득원가를 회수할 것으로 기대한다면 증분의 계약획득원가를 자산으로 인식할 것입니다.</p> <p>증분의 계약획득원가는 계약이 획득되지 않는 경우 기업에 발생하지 않을 원가입니다. 계약의 획득여부와 무관하게 발생하는 모든 다른 계약획득원가는 비용으로 인식합니다.</p> <p>수익 기준서에 따르면 상각기간이 1년 또는 1년미만인 경우 기업은 실무방편으로 증분의 계약획득 원가를 비용 처리할 수 있습니다.</p> <p>자산으로 인식되는 계약원가는 관련 재화나 용역의 이전 유형에 따른 체계적인 방법으로 상각합니다. 자산이 미래 예측되는 계약에 따라 제공되는 재화나 용역과 관련이 있는 경우가 있습니다(예: 고객이 기존 계약을 갱신하는 경우 미래에 고객에게 제공되는 서비스).</p> <p>자산의 장부금액이 (a)에서 (b)를 차감한 금액을 초과할 때 손상차손을 인식합니다:</p> <p>(a) 자산과 관련된 재화나 용역의 제공으로 기업이 수취할 것으로 예상하는 대가 상각액</p> <p>(b) 재화나 용역의 제공과 직접 관련된 잔여원가</p> <p>원가의 회수가 가능하다면 기업은 IFRS에 따라 손상차손의 환입을 인식할 수 있습니다. 그러나 환입의 인식으로 자산화된 획득원가의 장부금액이 상각후 역사적원가를 초과하지 않아야 합니다. US GAAP을 적용하는 기업은 손상차손의 환입을 인식할 수 없습니다.</p>	<p>US GAAP을 적용하는 기업은 계약이 획득되지 않는 경우 발생하지 않았을 (증분의 직접 획득원가) 계약의 획득과 직접 관련된 원가를 이연하고, 수익인식에 대응하여 비용 처리할 수 있습니다. 기타 원가(예: 광고비, 계약체결을 위한 협상비용)는 발생시 비용 처리됩니다.</p>	<p>IFRS는 계약획득원가에 대한 지침을 두고 있지 않아, 계약획득원가를 무형자산으로 인식하고 고객계약 기간에 걸쳐 상각하는 기업과 해당 원가를 발생시 비용 처리하는 기업이 존재합니다.</p>

Potential impact – both IFRS and US GAAP

수익 기준서는 현재 계약획득원가를 자산화하지 않는 기업에 유의적인 영향이 미칠 것입니다. 기업은 시스템, 프로세스, 증분 계약획득원가를 식별 및 추정할 수 있는 통제를 개발해야 하며, 손상가능성이 있는 자산화된 원가를 후속적으로 검토하여야 합니다.

통신기업은 계약획득원가가 회수 가능한 경우 해당 원가를 자산화하고, 자산과 관련된 재화나 용역이 고객에게 이전되는 시점의 유형에 따라 해당 원가를 상각합니다. 수익 기준서에 따르면 기업은 초기 계약기간을 넘어서는 기간(예: 기존계약 및 예상계약의 갱신)을 추가로 고려해야 하므로, 상각기간을 결정하기 위해서는 판단이 필요합니다. 기업은 계약획득원가의 상각기간을 결정하기 위해 월별 서비스 약정을 포함한 잠재적 갱신을 주의 깊게 고려하여야 합니다.

수익 기준서는 관련 수익에 대응하여 비용을 인식하도록 규정 하지만, 차이는 여전히 존재할 것입니다. 예를 들어, 선취 수수료가 별도의 이행의무에 해당하는 약속된 재화나 용역의 이전과 관련되지 않는다면(사례 8에서 논의된 개통 수수료 참조)는 해당 수수료는 이연됩니다. 이러한 수수료는 계약에 따라 제공되는 재화나 용역에 대하여 선급 하거나, 초기 계약기간을 넘어서 기간을 연장하는 갱신 옵션의 형태로 고객에게 ‘중요한 권리’를 제공할 것입니다. 관련 수익이 인식되는 기간을 결정할 때에는 판단이 수행되어야 합니다. 이연 기간이 1년 미만인 경우에는 계약획득원가를 즉시 비용 처리하는 실무 관행이 존재하므로, 계약획득원가는 반드시 수익인식기간에 대응하여 비용 처리되지는 않을 것입니다.

기업은 또한 고객으로부터 수령할 것으로 기대하는 금액이 인식된 계약자산 미만이라면, 계약획득원가와 관련되는 자산의 손상 검토를 위하여 고객 및 제공 계약의 개수를 고려하는 체계적인 접근법(예: 포트폴리오 접근법)을 개발해야 할 것입니다.

해당 원가를 상각기간에 걸쳐 비용 처리하는 경우에는 현행 회계처리에 비해 영업이익에 유의적인 영향을 미칠 수 있습니다. 예를 들어, 무선통신기업의 고객은 종종 유의적인 프로모션을 통해 가입하므로 집중 판촉기간에 유의적인 계약획득원가가 발생할 수 있습니다.

사례 9 – 계약획득원가의 실무적 방편에 따른 회계처리

Question: 통신기업은 TV 서비스를 제공하는 고객과의 계약을 체결하였습니다. 기업은 제3의 딜러에게 고객 가입 유치에 대한 대가로 수수료를 지급합니다. 고객은 1년동안 TV 서비스를 제공받는 유효한 계약에 가입하였습니다.

통신기업은 제3의 딜러에게 지급한 수수료를 어떻게 회계 처리해야 하는지?

Discussion: 기업은 증분 계약획득원가를 식별하고 회수 가능한 해당 원가를 자산화할 것입니다. 통신기업은 실무관행에 따라 상각기간이 1년 또는 1년미만인 경우 계약획득원가를 발생시 비용 처리할 수 있습니다. 기업은 예상되는 계약 갱신을 고려할 때 상각기간을 1년으로 판단하였습니다. 따라서 기업은 실무관행에 따라 해당원가를 발생시 비용 처리할 수 있습니다.

사례 10 – 계약 획득원가에서 증분 원가의 식별

Question: 통신기업은 쇼핑몰의 소매점에서 무선통신서비스(서비스 플랜)를 판매하고 있습니다. 소매점에서 고용한 판매 대리인은 특정 월에 2년 약정의 통신서비스에 120명의 고객을 가입시켰습니다. 소매점의 월 임차료는 C5,000이며, 기업은 통신서비스 판매에 대한 대가로 인건비를 포함한 판매수수료를 지불하였습니다. 판매 대리인에게 지급된 월 인건비는 C12,000이며, 수수료는 C24,000입니다.

기업은 고객이 2년 약정의 통신서비스에 가입하는 경우에 무료로 또는 유의적인 보조금을 지급하는 조건으로 단말기를 제공하였습니다. 120명의 고객에게 판매된 단말기 보조금으로 인한 순 손실은 C36,000(수익인식 기준의 지침에 따라 산출한 것이 아니며, 단순히 광고된 가격과 단말기 원가의 차이로 측정함.)입니다. 또한 소매점은 지역의 광고매체에 광고 대가로 월 C2,000을 지출하였습니다.

통신기업이 계약획득자산으로 인식해야 하는 금액은 얼마인지?

Discussion: 기업은 계약을 획득하지 않았더라면 발생하지 않았을 계약취득의 증분 원가를 자산화하여야 합니다. 상각기간이 1년을 초과하므로 실무적 방편은 적용할 수 없습니다. 이 사례에서 증분 계약획득원가로 인정되는 비용은 판매 대리점에 지급한 수수료 C24,000입니다.

기타의 모든 원가는 발생시 비용 처리합니다. 통신기업에 발생한 소매점의 임차료 C5,000 및 인건비 C12,000, 광고비 C2,000은 모두 고객계약의 획득 시 발생한 비용이지만, 발생 시점에 비용 처리하여야 합니다. 기업은 내부 적으로 단말기손실을 마케팅 인센티브나 부수적 재화나 용역으로 볼 수 있지만, 단말기의 판매는 이행의무에 해당하므로 단말기 원가는 단말기가 제공되는 시점에 매출원가로 인식하여야 합니다.

기업은 수익 기준서 하에서 약정상 미묘한 차이가 보조금 및 할인의 회계처리에 실질적으로 영향을 미칠 수 있음을 인지하여야 합니다. 예를 들어, 다른 통신기업은 제 3의 딜러가 유사한 인센티브(즉, 딜러의 재량에 따른 유의적 단말기 할인)를 제공하도록 더 많은 수수료를 지급할 수 있습니다. 딜러에게 지급하는 실질적인 수수료는 계약획득 원가로 회계 처리하여야 합니다.

사례 11 – 선급된 서비스에 대한 계약획득원가의 상각기간

Question: 통신기업은 선지급조건의 월 무제한 무선서비스 플랜을 판매하였습니다. 기업은 판매 대리인이 선지급 조건의 무선서비스플랜에 고객을 가입시키는 경우에 수수료를 지급합니다. 명시된 계약기간은 한 달이지만, 기업은 인구통계(예: 지역, 플랜 유형, 연령)적 가정에 기초하여 계약이 추가적인 6개월 이후에 갱신될 것으로 예상합니다.

통신기업은 계약획득원가(즉, 수수료비용)를 얼마의 기간 동안 상각해야 하는지?

Discussion: 기업은 해당 원가를 발생시 비용 처리하는 실무 관행에 따를 수 있습니다. 기업이 해당 원가를 자산화하기로 결정하였다면, 통신서비스의 제공기간을 나타내는 상각기간을 결정하기 위해 판단이 요구됩니다. 해당 사례에서 기업은 예측된 갱신을 고려하여, 7개월 동안 계획획득원가를 상각합니다.

이행 원가

US GAAP를 적용하는 통신기업은 고객의 네트워크 개통을 위해 소요된 비용(즉, 노무원가 및 설비원가)을 이연합니다. 이러한 비용은 중요할 수 있으며, 일반적으로 관련된 개통수수료 수익금액까지 이연되고, 관련 수익에 따라 정책법으로 상각됩니다. 장기 네트워크 아웃소싱 서비스를 제공하는 IFRS 적용기업은 설치원가를 지속적인 계약 이행을 위해 필요한 투자로 보아, 해당 원가를 이연하기도 합니다.

계약이행원가는 다른 기준서에 따라 혹은 해당 원가가 수익 기준서의 특정 요구사항을 충족하는 경우, 자산화(예: 재고자산, 유형자산, 무형자산)합니다. 기업은 이러한 변화의 잠재적 효과를 파악하기 위하여 비용의 자산화 정책을 주의 깊게 검토하여야 합니다.

새로운 기준	현행 USGAAP	현행 IFRS
<p>기업이 계약을 이행하는데 직접 발생한 원가를 다른 기준서에 따라 회계 처리하고 있는 경우, 해당 원가가 다른 기준서의 적용범위에 해당하는지 여부를 판단하기 위해서는 우선 해당 원가를 검토해야 합니다.</p> <p>다른 기준서의 적용범위에 해당되지 않는 원가는 수익 기준서에 의해 평가됩니다. 다음에 해당되는 경우에만 기업은 해당 원가를 자산으로 인식합니다:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 계약과 관련됨. • 미래 이행의무의 충족에 사용될 기업의 자원을 창출하거나 향상시킴(즉, 미래 이행의무와 관련됨), 그리고 • 회수될 것으로 예상됨. <p>이러한 원가는 자산과 관련된 재화나 용역의 통제가 고객에게 이전될 때 상각됩니다.</p>	<p>계약의 개시시점에 발생한 서비스의 설치원가는 발생시점에 비용 처리하거나, 이연하여 인식된 수익에 비례하여 비용 처리합니다.</p> <p>특히 장기 네트워크 아웃소싱 계약에 대한 직접적인 증분 설치원가는 FASB 개념체계와 ASC 310-20 및 ASC 605-20-25-4를 유추 적용하여 이연할 수 있습니다.</p> <p>또한 고객의 서비스 접속을 위해 지출된 원가의 대부분은 운영자의 네트워크 일부를 형성하며, 해당 원가는 유형 자산으로 인식됩니다.</p>	<p>계약의 개시시점에 발생한 서비스의 설치원가는 발생시점에 비용 처리하거나, 자산으로 인식하고 비용의 성격에 따라 인식된 수익에 비례하여 비용 처리합니다.</p> <p>특히 장기 네트워크 아웃소싱 계약에 대한 직접적인 증분 설치원가가 ‘계약상 미래활동과 관련된 원가’에 해당하는 경우 이연될 수 있습니다.</p> <p>고객의 서비스 접속을 위해 지출된 원가의 대부분은 운영자의 네트워크 일부를 형성하며, 해당 원가는 유형 자산으로 인식됩니다.</p>

Potential impact – both IFRS and US GAAP

수익 기준서는 특정요건 충족 시 계약이행원가를 자산화하도록 요구하므로, 모든 계약이행원가를 발생시 비용 처리하고 있는 통신기업은 영향을 받을 것입니다. 서비스제공업체에 발생한 설치비용은 해당 지점의 이행원가에 포함됩니다.

계약의 변경

고객은 종종 서비스 플랜의 변경을 요청합니다. 예를 들어, 무선통신기업의 고객은 무선서비스 이용시간 추가, 데이터 사용량 추가, 기존 서비스의 추가 또는 해지, 또는 서비스 전체의 해지와 같이 서비스 플랜을 업그레이드하거나 장치를 대체하는 계약의 변경을 요청할 수 있습니다. 고객이 장치를 추가하거나 제거하고/또는 장치간 공유하는 데이터 요금제를 변경하는 경우에는 다중회선 플랜에서도 계약변경이 발생합니다. 기존 계약에 따라 제공되지 않은 장치나 서비스가 추가되거나 제거되므로, 기업은 이러한 요청을 계약의 변경으로 회계 처리해야 합니다.

계약 변경은 계약 당사자가 구속력이 있는 기존 권리나 의무의 갱신 또는 변경을 승인할 때 발생합니다. 기업은 계약 변경을 전진적으로 또는 누적효과를 즉시 인식하는(**cumulative catch-up**) 조정을 통해 회계 처리하는지 여부를 판단하기 위하여 계약 변경에 따라 제공되는 재화나 용역이 구별되는지 검토하여야 합니다. 계약상 다수의 이행의무가 존재한다면 이러한 검토는 특히 어려울 것입니다.

새로운 기준	현행 USGAAP	현행 IFRS
<p>구별된 이행의무가 추가되고, 추가된 이행의무의 독립판매가격을 반영하여 거래 가격이 증가하는 경우의 계약 변경은 별도의 계약으로 간주합니다. 그렇지 않은 경우의 계약 변경은 기존 계약의 수정으로 봅니다.</p> <p>계약 변경으로 제공되는 재화나 용역이 변경 전에 이전된 재화나 용역과 구별되는 경우, 기업은 계약 변경을 전진적으로 회계 처리합니다. 변경에 따른 재화나 용역이 구별되지 않고, 계약 변경 시 부분적으로만 충족되는 단일 이행의무의 일부에 해당한다면 기업은 계약 변경을 누적효과를 즉시 인식하는 (cumulative catch-up) 조정을 통해 회계 처리합니다.</p> <p>거래가격에만 영향을 미치는 계약변경은 다른 계약 변경과 동일하게 회계 처리합니다.</p>	<p>통신 약정상 재화나 용역을 추가하거나 제거하는 계약 변경은 일반적으로 새로운 약정으로 보아 전진적으로 회계 처리합니다.</p>	<p>좌동</p>

Potential impact – both IFRS and US GAAP

통신계약의 변경은 관행적으로 변경에 대한 새로운 약정으로서 전진적으로 회계 처리하였습니다. 앞으로 기업은 계약 변경을 전진적으로 또는 누적효과를 즉시 인식하는(cumulative catch up) 조정을 통해 회계 처리할 것인지 여부를 판단하기 위하여 새로운 지침에 따라 계약 변경을 평가하여야 합니다. 계약 변경이 구별된 재화나 용역을 추가하는지 또는 계약에 따라 제공되는 기존의 재화나 용역을 수정하는지에 대한 판단은 보다 어려울 수 있으며, 다중회선 플랜과 같은 새로운 유형의 서비스 플랜에 대한 변경을 고려해야 합니다.

수익 기준서에 따르면 기업은 특정 요건을 충족하는 경우 실질적으로 동일한 일련의 구별된 재화나 용역을 하나의 이행의무로 회계 처리합니다. 통신기업은 고객에게 별도의 이행의무에 해당하는 월 또는 일 서비스가 아닌 계약기간에 걸쳐 매월 일정한 수준의 서비스를 제공하는 계약에 해당 지침을 적용하는 경우, 이러한 접근법을 사용합니다. 약정 개시일에 일련의 구별된 재화나 용역을 회계 처리하는 기업이 계약변경에 해당 지침을 적용하기 위해서는 계약상 구별된 재화나 용역(이행의무가 아닌)을 고려해야 합니다. 따라서 계약 변경으로 제공되는 재화나 용역이 이미 고객에게 이전된 재화나 용역과 구별되는 경우, 기업은 계약 변경을 전진적으로 회계 처리합니다.

사례12 - 계약 변경

Question: 유선통신산업을 영위하는 기업은 월 C50의 수수료로 음성 및 데이터 서비스를 24개월 동안 제공하는 고객과의 계약을 체결하였습니다. 6개월 이후, 고객은 월 C50의 수수료를 동 기간에 추가 지급하고 TV 서비스를 제공받기로 결정하였습니다. 해당 수수료는 TV 서비스만을 제공받는 고객에게 부과되는 수수료에 비해 다소 낮은 수준이며, 이는 고객이 묶임의 일부로서 TV 서비스를 제공받고 있음을 나타냅니다. 다른 수수료 및 추가로 제공하는 재화나 용역은 없다고 가정합니다.

상기의 계약 변경을 어떻게 회계 처리해야 하는지?

Discussion: 고객이 추가한 TV 서비스는 구별된 이행의무입니다. 해당 서비스에 대한 요금은 상대적 독립판매가격(기존 고객과의 거래로 회피할 수 있는 판매비용이 조정된 가격)으로 부과됩니다. TV 서비스는 계약상 새로운 약정이며, 기존 데이터 및 음성 서비스의 회계처리에 미치는 영향은 없습니다.

해당 사례는 매우 간단하지만, 보다 복잡한 계약 변경이 발생할 수 있습니다. 예를 들어, 계약 변경은 고객에게 새로운 또는 기존 서비스에 대한 할인 혜택을 제공할 수 있으며, 모든 서비스에 대한 계약기간이 연장될 수도 있으며, 재화(예: 장비)나 용역이 추가로 제공될 수도 있습니다. 기업은 복잡한 상황에서 관련 지침을 적절히 적용하기 위하여 관련 사실 및 상황을 주의 깊게 검토하여야 합니다.

삼일회계법인 산업별 전문가그룹 - 통신업

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.

장온균 상무

Phone: (02) 3781-9892

Email: okjang@samil.com

한호성 상무

Phone: (02) 709-8956

Email: hshan@samil.com