



In depth

A look at current financial reporting issues

Publication date: 09 Aug 2021

No. 2021-09

클라우드 컴퓨팅 약정의 설계 및 맞춤화 원가

Key points

2021년 3월 IFRS 해석위원회는 [클라우드 컴퓨팅 약정의 설계 및 맞춤화 원가](#)(*configuration and customisation costs*, 이하 “CC 원가”)에 대한 안건결정을 발표하였습니다. 안건결정에는 그러한 CC 원가를 회계처리할 때 기업이 단계별로 고려해야하는 사항이 포함되어 있습니다. 주요 고려 사항은 다음과 같습니다.

- 원가는 무형자산으로 자본화 가능한가?
- 원가는 선급금으로 자본화 가능한가 또는 발생 시점에 비용으로 인식해야 하는가?

이는 서비스형 소프트웨어(*Software as a Service*, 이하 “SaaS”) 클라우드 계약과 관련된 CC 원가가 발생하는 기업에 영향을 미치며 회계정책의 변경을 초래할 수 있습니다. 기업은 회계정책의 변경을 적시에 그리고 적절하게 적용하기 위해 현재 및 과거 SaaS 계약에 대한 정보를 얻을 수 있도록 충분한 자원을 투입해야 합니다.

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. 이 간행물은 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 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 컴퓨팅)에 대해 기업이 소프트웨어를 소유할 권리를 획득하지 못한다면 일반적으로 이 경우에 해당함)나 무형자산 또는 리스로 회계처리하는 것이 적절한지 설명하고 있습니다. 최근의 안건결정에서 IFRS 해석위원회는 CC 원가의 회계처리에 초점을 맞추었습니다. 따라서, 이 간행물은 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 설계 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 staff는 CC 원가를 다음과 같이 정의했습니다.

(i) 설계('configuration'): 일반적인 설계는 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. 설계는 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.

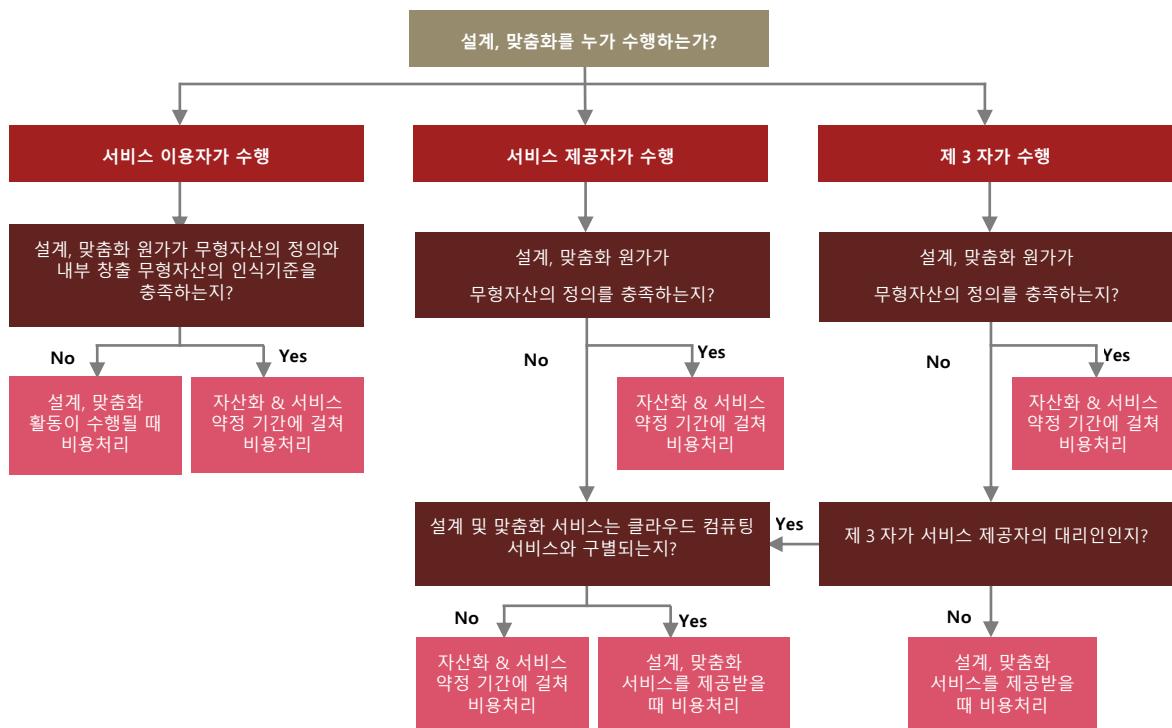
설계 및 맞춤화는 고객 자신, SaaS 공급자 또는 제 3 자가 수행할 수 있으며, SaaS 계약의 총 원가에서 상당한 비중을 차지하는 경우가 많습니다.

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 기업이 통제하는 소프트웨어/시스템과 SaaS 소프트웨어를 연결 또는 통합하는 브리징(bridging) 모듈을 개발하는 원가 등 약정과 관련하여 발생하는 다양한 원가를 어떻게 회계처리할지 판단을 내릴 것입니다. 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.



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

기업이 자체적으로 설계 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'

PwC Practical insight - IAS 38 의 자본화

일반적으로 SaaS 시스템의 구현은 복잡하고 다양한 원가가 발생합니다. 이러한 원가가 IAS 38 문단 8-17 의 정의를 충족하는지 평가하기 위해서는 판단이 필요합니다. IFRS 해석위원회는 요청서에 정의된 설계 및 맞춤화 활동에 대해 일반적으로 무형자산으로 인식하지 않을 경우가 많다고 언급하였습니다. 이는 기업이 설계 또는 맞춤화된 소프트웨어를 통제하지 않으며 설계 및 맞춤화활동이 소프트웨어와 구별되는 기업이 통제하는 자원을 창출하지 않기 때문입니다.

SaaS 약정은 고객이 직접 설계 또는 맞춤화할 수 있으며, 설계 및 맞춤화와 관련하여 발생하는 원가와 기타 설정(setup) 원가는 IAS 38 문단 57 의 요건에 충족하는 경우 자본화 가능합니다. 기업은 다른 R&D 프로젝트와 같이 이러한 원가가 내부적으로 창출된 무형자산이고 자본화 요건(IAS 38 문단 57)을 충족하는지 고려해야 합니다.

SaaS 약정과 관련하여 많은 원가가 발생하며, 이 중 상당수는 안건 결정에서 정의한 CC 원가가 아닙니다. 기업은 발생한 모든 원가의 성격을 식별하고 원가를 자본화해야 하는지 여부에 대해서는 안건 결정의 지침을 적용하는 것이 적절할지 또는 다른 지침을 적용하는 것이 적절할지 판단해야 합니다.

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 당기에서 발생한 원가이다. 발생한 원가는 다음과 같다.

- 데이터 정화 및 이전 관련 CU 5
- 직원 교육 관련 CU 5
- SaaS 소프트웨어 설계 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 어떤 방식으로도 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 설계와 관련하여 발생하는 CU45의 경우, 기업은 설계되는 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.

기업은 원가가 무형자산의 정의를 충족하지 못한다고 결론을 내린 경우, 원가를 선급금으로 자본화할 수 있는지 또는 발생 시 비용처리해야 하는지 평가해야 합니다. IAS 38은 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 38은 '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 15의 기준을 적용하여 누가 서비스를 제공하는지(제 3자 또는 SaaS 공급자) 그리고 서비스가 SaaS 수행의무와 구별되는지를 이해해야 합니다.

4. 질문 2: 설계 및 맞춤화 서비스를 SaaS 약정과 구별할 수 있는가?

기업은 IFRS 15의 기준을 적용하여 서비스 제공자와의 약속에서 설계 및 맞춤화 서비스와 SaaS 약정이 구별되는지 살펴보아야 합니다. 그러한 약속에서 각각의 서비스가 구별된다면, 설계 및 맞춤화 원가는 해당 서비스가 기업에게 제공되는 기간에 걸쳐 비용으로 인식될 것이며, 각각의 서비스가 구별되지 않는다면 해당 원가는 SaaS 약정에

포함되어 SaaS 약정기간동안 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 구별되는지에 대한 평가에는 다음 두 가지 요소가 있습니다; 재화 또는 용역은: (a) 구별될 수 있으며, (b) 별도로 식별될 수 있어야합니다[IFRS 15 문단 27].

설계 및 맞춤화 위험과 SaaS 서비스 위험이 구별되지 않는다면, 기업은 설계 및 맞춤화를 위한 대가와 관련된 서비스를 아직 제공받지 못한 것이며 설계 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 - SaaS 와 분리될 수 없는 SaaS 소스 코드의 맞춤화:

배경

금융업을 영위하는 기업은 고객과 기업내 자문역간의 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?

답변

기업이 제공받게 되는 SaaS 서비스는 설계 및 맞춤화 서비스를 통해 상당한 수준의 변경이 이루어지기 때문에, 기업은 SaaS 와 설계 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 설계 및 맞춤화 원가를 선급금으로 자본화한 후 SaaS 약정기간에 걸쳐 상각해야 한다.

5. 질문 3: 설계 및 맞춤화 서비스를 제 3 자가 제공하는 경우, 제 3 자는 SaaS 제공자의 대리인가?

설계 및 맞춤화 서비스는 SaaS 제공자 또는 다른 제 3 자가 제공할 수 있습니다. IFRS 해석위원회는 제 3 자가 설계 및 맞춤화 서비스를 수행한다면 일반적으로 해당 원가는 발생할 때에 비용으로 인식되는 것으로 결론내렸습니다. 이는 서비스의 성격과 수행여부를 결정하기 위해 IFRS 15를 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 15에 따른 평가 목적상 서비스가 단일 당사자에 의해 제공되는 것으로 보아야하는지 여부를 고려하는 것이 적절한지에 대해서도 논의하였습니다.

PwC practical insight – 실질적으로 제 3 자가 대리인인지 여부는 유의적인 판단을 필요로 합니다. 실질적으로 제 3 자가 SaaS 제공자의 대리인일 수 있는지 여부를 고려할 때, 기업은 다음 요소들을 고려할 수 있습니다(아래 목록이 완전하거나 결정적인 것은 아님).

- SaaS 제공자와 제 3 자 간의 계약 및 업무 관계는 무엇입니까? 예를 들어 SaaS 제공자는 제 3 자의 업무가 수행되는 방법과 관련해 발언권(또는 어떤 식으로든 지시)을 갖고 있습니까?
- 주요 SaaS 계약에 따른 제 3 자의 의무가 있다면 이는 무엇입니까?
- 계약은 SaaS 제공자와 제 3 자 그리고 고객을 계약당사자로 하는 삼자간 계약입니까?
- SaaS 제공자의 계약 조건은 제 3 자인 공급자의 설계 및 맞춤화 서비스 이행 여부에 따라 결정됩니까? 아니면 그 반대의 경우도 마찬가지입니까?
- 제 3 자 제공자의 고객은 누구입니까? 대상 SaaS 서비스의 사용자 또는 SaaS 제공자입니까?
- SaaS 제공자는 제 3 자를 참여시키는 데 어떤 관여를 했습니까(즉, SaaS 제공자는 제 3 자의 업무범위와 세부내역을 정의하였습니까?)
- 제 3 자가 제공하는 서비스에 대한 주된 책임자는 누구입니까? 즉, 설계 및 맞춤화 서비스와 관련된 문제가 있는 경우 고객은 누구에게 연락을 하게됩니까?

실질적으로 제 3 자가 SaaS 제공자의 대리인인 경우, 기업은 다음으로 위의 질문 2에서 설명한 대로 설계 및 맞춤화 서비스가 SaaS 약정과 구별되는지 여부를 평가해야 합니다.

사례 3a - 제 3 자가 대리인인 경우

기업은 인사업무와 관련하여 새로운 SaaS 약정을 시행하고자 한다. 약정의 일부로 기업은 SaaS 가 제공되기 전에 상당 수준의 설계 및 맞춤화가 필요하다. 제 3 자는 설계 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?

답변

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 설계 및 맞춤화가 필요하다. 제 3 자는 설계 및 맞춤화 서비스를 제공하며, 설계 및 맞춤화 서비스 계약은 SaaS 제공자의 관여없이 기업과 제 3 자간에 체결되었다. 설계 및 맞춤화 서비스의 결과로 SaaS 서비스를 제공하는데 문제가 발생하는 경우, 제 3 자는 기업이 만족하도록 해당 문제를 해결할 책임을 부담한다.

질문: 제 3 자는 SaaS 제공자의 대리인 역할을 하고 있는가?

답변

SaaS 제공자는 제 3 자와 기업 간의 계약 당사자가 아니며 설계 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.

6. 안건결정은 언제부터 적용되는가?

안건결정의 공식적인 시행일은 없습니다. IFRS 해석위원회는 안건결정이 종종 기업이 과거에는 이용할 수 없었던 회계정책을 변경하게 할 수 있는 설명 자료가 될 수 있다는 점에 주목하였습니다. IASB는 기업이 그러한 결정을

내리고 변경사항들을 시행하기에 충분한 시간을 가질 수 있을 것으로 예상하고 있습니다. 재무제표에 인식되는 금액의 변경은 소급적용되어야하며, 따라서 비교표시되는 금액은 재작성될 필요가 있습니다. 기업이 이러한 회계처리를 다시 검토한 결과, 재무제표에 중요한 변경 사항이 있다면 IAS 8에 따라야하며, 투명하게 공시하여야 합니다.

PwC Practical Insight – 이전에 지급한 설계 및 맞춤화 원가의 재평가

이 안건결정은 기업이 이전 보고기간에 발생하여 회계처리한 설계 및 맞춤화 원가를 재평가하도록 요구할 수 있습니다. 해당 원가가 자본화되었다면, 안건 결정은 종종 ‘새로운 정보’의 획득에서 발생하므로 IAS 8에 따른 자발적인 회계정책의 변경에 해당할 수 있는 설명자료를 제공합니다. 실무적으로 적용할 수 없는 경우가 아니라면 자발적인 회계정책의 변경은 소급적용되어야합니다. 안건결정은 즉시 효력을 가지며, 기업은 변경사항을 평가하고 시행하기에 충분한 시간을 부여받을 수 있을 것입니다 실제로 기업은 2021년 12월 31일 재무제표에서는 IFRS 해석위원회의 안건결정을 분석할 충분한 시간이 있을 것으로 예상되지만, 2021년 6월 30일 재무제표에서는 그렇게 하지 못할 수도 있습니다. 이것이 중요한 정책이라면, 2021년 6월 재무제표에서 예상되는 변경의 프로세스와 시기를 설명하는 공시가 이루어져야 합니다. 안건 결정의 성격 및 현황과 안건결정으로 인한 변경사항의 회계처리 방법에 대한 자세한 내용은 IFRS [MoA FAQ 3.20.1](#) 및 [FAQ 3.37.1](#)을 참조하십시오.

설계 및 맞춤화 원가에 대한 최근 US GAAP 지침과의 비교

2018년 8월 29일 FASB는 공급자가 제공하는 클라우드 컴퓨팅 약정(즉, 서비스 약정)에서 발생하는 실행, 준비 및 기타 선급하는 원가들에 대한 고객의 회계처리와 관련해 새로운 지침을 발표하였습니다. 새로운 US GAAP 지침에 따르면 고객은 클라우드 컴퓨팅 약정의 실행 원가의 자본화를 결정할 때 사내 소프트웨어 라이선스와 동일한 기준을 적용합니다.

클라우드 컴퓨팅 약정의 실행 원가에 대한 자본화 요구사항은 ASC 350-40 내부 사용 소프트웨어 지침에 따릅니다.

US GAAP 지침에는 소프트웨어 라이선스를 이전하지 않는 클라우드 컴퓨팅 약정을 포함하여 실행 원가는 원가의 단계와 특성에 따라 자본화 대상이 될 수 있다고 명시되어 있습니다. US GAAP에는 자본화한 클라우드 컴퓨팅 원가의 손상에 관한 구체적인 지침들이 포함되어 있으며 IFRS에서 요구하는 것과 다를 수 있는 여러 공시사항이 존재합니다.

PwC Insight - IFRS 와 US GAAP 의 차이점

클라우드 컴퓨팅 약정에 대한 IFRS와 US GAAP의 요구 사항에 차이가 있음에 유의해야 합니다. US GAAP은 IFRS에 비해 설계 및 맞춤화 원가의 자본화를 보다 더 쉽게 허용하는 접근법을 선호합니다.

PwC는 IASB의 제·개정 프로젝트를 요약하여 전달하는 'In brief'와 상세한 실무적용이슈를 다루는 'In depth'를 통해 국제회계기준위원회(IASB)의 최근 제·개정 소식을 전달하고 있습니다. 동 자료는 이를 번역한 것으로서 각 사례는 결정 시점 당시 유효한 국제회계기준서를 기초로 작성되어 그 이후의 개정 내용이 반영되지 않았다는 점을 양지하시기 바랍니다. 또한, 동 자료는 우리나라 감독기관의 의견을 표명하는 것이 아니므로 회사의 구체적인 회계처리 판단은 전문가의 자문을 구하시기 바랍니다.

© 2021 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.