

우리 회사 매출액은 얼마?

글_ 조완석_ 공인회계사

시스템과 용역을 공급하는 벤처기업 회계담당자인 K부장은 목하 고민 중이다. 다름아닌 회사의 매출액을 얼마로 해야 하는가 하는 문제 때문이다.

이 회사의 경우 우리가 흔히 얘기하는 SI업체에 속하는데, 다른 동종업종의 회사들과 마찬가지로 하드웨어는 외부에서 구입해서 그대로 소비자에게 납품을 하고 있고, 회사는 단지 그 하드웨어에 추가적인 소프트웨어를 장착하는 일을 하고 있다.

그런데 이런 일련의 매출 계약은 회사가 독자적으로 수행하는 것이 아니라 최종 소비자에 이르기까지는 중간에 여러 회사들이 개입돼 있는 것이 이런 업종의 거래관행이다.

이런 상황에서 회사의 매출액이 왜 고민거리가 된 것일까?

고민의 발단은 작년에 발표된 기업회계기준서 제4호 수익인식기준이 올해부터 시행되기 때문이다. 이 기준서 4호가 요구하고 있는 사항 중에 중계매출이나 수수료 매출에 대해서는 그 거래의 실질을 반영해 수수료 부분만을 매출로 인식하도록 하는 것이 K부장에게 고민을 안겨준 것이다.

중계매출시 고민되는 매출액 산정

이 회사의 경우 회사의 매출액 중에서 하드웨어가 상당한 부분을 차지하고 있으나, 이런 장비부분은 회사나 바로 앞단계의 계약자를 거치지 않고 직접 납품처로부터 최종소비자에게로 납품이 된다.

그러면 K부장의 생각에 이런 장비부분은 중계매출의 성격을 가지고 있는 것 같고, 그래서 만약 순액으로 매출액을 표시하게 되면 앞으로 회사의 매출액은 큰 폭으로 감소할 것이다. 또 이를 본 금융기관에서는 차입금 상환에 대한 압력이 예상된다.

이 고민을 접한 순간 나의 첫번째 질문은 “장비가 고장나는 경우 누가 수선의무를 부담합니까?”였다. 그러자 K부장은 “당연히 장비를 납품한 회사가 수선의무를 부담한다”고 대답했다.

이런 고민에 대한 나의 대답은 장비부분에 대한 매출은 수수료만큼의 순액으로 처리해야 한다는 것이었다. 위와 같은 거래에 대해 거래의 실질을 파악하는 기준은 재고자산에 대한 소유권과 그에 대한 위험부담을 누가 지는가로 판단하기 때문이다.

따라서 위와 같은 거래에서 비록 계약서 문구는 상호간에 장비와 용역을 포괄하는 일괄계약으로 묶여 있다고 하더라도 장비에 관해서는 그 실질이 단지 소비자에게 납품업체를 소개하는 것으로 판단된다.

재고자산과 위험부담 소재 여부가 관건

그러나 위와 같은 답변을 하고 난 후 다른 고민에 빠지게 됐다. 만약에 회사가 장비를 하루나 이틀쯤 회사의 창고에 보관하고 있다가 출고증과 함께 상위의 계약자에게 불출하고, 수선에 대한 부분은 납품처와 하자보수 대행계약을 하게 되는 경우는 거래의 실질을 어떻게 판단할 수 있을 것인가?

결론은 거래의 실질을 가장 정확하게 판단할 수 있는 당사자인 회사의 기업가적 도덕성이 중요하며, 또한 재무제표의 외형만을 중시하는 환경에서 질적인 내용도 중시하는 환경으로 전환돼야 한다는 것이다. **KOV**