거래의 실질 파악이 '우선'

글_ 조완석_ 공인회계사

해외의 많은 나라들과 마찬가지로 우리나라도 회계기준(GAAP: Generally Accepted Accounting Principle)을 마련하고 있으며, 대부분의 기업들이 이 회계기준을 사용해 기업의 활동들을 회계적 지표로 나타내고 있다. 이런 회계기준은 과거 거래의 종류가 다양하거나 복잡하지 않은 경우에는 비교적 이해하기도 쉽고 적용하기도 그다지 어려움을 느끼지는 않았다.

그러나 현재의 시장상황을 둘러보면, 특히 벤처열풍이 불고 난 이후 시장상황은 회계기준으로 처리되기 어려운 거래들이 무수히 많이 일어나고 있다.

매출 없는 비용 발생의 경우

그렇다면 '회계기준으로 적정하게 처리되기 어려운 거래들을 어떻게 풀어나가야 하는가?' 사례를 통해 해결책을 생각해 보도록 하자.

이를테면 A회사의 영업담당자는 거래처와 장기적으로 매출을 늘리기 위해 올해 최초 거래에 대해서는 1만대의 제품을 무상으로 공급하기로 하고, 내년 2차 계약이 성사되는 시기에는 1차 계약에서 무상으로 공급한 제품의 원가도 회수할 수 있도록 납품가격을 조정해 주기로 거래처와 협의하고 1차 계약 물량을 납품하고 있었다. 그러나 회계처리를 담당한 관리부서 직원은 이 계약을 어떻게 처리해야 할지 난처할 수밖에 없었다.

회계기준에 따르면 회사의 매출은 회계기준에서 정해놓은 기준에 따라 인식하도록 되어 있으며, 비용은 관련 수익에 대응하도록 회계처리를 하게 되어 있다.

그런데 당기에 발생한 1차 계약에 대해서는 인식할 매출은 없고 비용만 발생했으며, 더군다나 세무상으로는 접대비로 오인돼 세 부담마저 생길 가능성이 있다.

사실 이 문제를 해결하기 위한 기본적인 개념은 우리나라의 기업회계기준의 개별 조문에는 나타나 있지 않다. 그렇기 때문에 회사의 실무담당자를 비롯해, 회계를 전문적으로 다루는 사람들에게도 어려운 문제다.

그러나 거래의 실질을 반영하도록 되어 있는 회계기준의 가장 근본이 되는 개념을 이해하면 의외로 쉽게 해결방법을 찾을 수 있다. 거래의 실질이란 그 거래가 가지고 있는 계약의 형태나 이행의 방법보다도 그 거래자체의 성격이 무엇인가를 파악하고 거기에서 오는 경제적 효익과 비용이 무엇인지를 파악하는 것이다.

따라서 A사의 경우 거래의 실질이 1차 계약과 2차 계약이 하나의 연속된 거래이며, 단지 제품의 납품시기만을 계약서에서 규정하고 있는 것이라면, 하나의 연속된 거래로 보는 것이 타당할 것이다.

이리하여 A사의 경우 2차 계약서를 작성하는 시점에 별도의 계약이 아니라 1차 계약에 대한 내용을 포함하는 문구를 첨부하도록 하고 전체거래에 대해 회계기준에서 규정하고 있는 진행매출을 적용해 회계처리하도록 해 전체 매출액과 비용을 당기와 차기에 안분하도록 했다.

거래 실질 파악이 중요

거래자체를 회계적으로만 접근하는 사고방식은 이처럼 가끔씩 괴로울 때가 있다. 그렇다고 회계기준을 너무 무시하는 것도 외부로 보여지는 모양새뿐만 아니라 기업의 실질 성장을 무너뜨리는 결과를 낳게 된다.

회사 살림하는 여러분들이 몸고생, 맘고생하며 일한 성과가 단지 어려운 회계기준 때문에 외부로 보여지는 재무제표에 충분히 반영되지 못한다면 바람직하지 못하거니와 안타깝기 그지없는 일 아닌가.

결국 다시 강조할 수밖에 없는 것은, 거래의 실질이 무엇인가를 파악하고 실질에 부합하는 회계처리를 함으로써 회사의 영업활동을 충분히 회계상의 숫자로 반영할 수 있도록 해야 한다는 것이다. 영업담당자들도 계약서 등을 작성할 때 거래의 실질이 충분히 반영되어 보여질 수 있도록 해야 함은 물론이다.

다음 글에서는 이러한 거래의 실질에 대한 고민을 조금 더 해보기로 하자. KOVA