

부가가치율의 개념과 중요성

부가가치율을 보면 판매마진이 보인다

제과업 사업주들이 부가가치세 신고 대행을 의뢰할 때 부가가치율(이하 부가율)의 개념을 몰라 세무사들이 부가율에 대해 설명하느라 애를 먹는 경우가 종종 있다. 대부분의 사업주가 세금을 덜 내기 위해 무조건 부가율을 낮추려고 하기 때문이다. 이번 달에는 부가율의 개념과 중요성에 대해 살펴본다. 정리·정술이 기자·사진·주현진

제과업과 같이 현금 매출 비중이 높은 업종의 경우 매출을 신고하지 않거나 축소 신고해 세금을 덜 내려는 사업주들이 많다. 부가가치세도 예외는 아니어서 부가가치세를 덜 내기 위해 매입 자료를 짜 맞추는 경우가 있는데 이 때 부가가치율(이하 부가율)이 지나치게 낮아지면 세무조사 대상에 선정될 수 있으므로 주의해야 한다. 사업자의 매출을 예상하는 중요한 척도인 부가율이 무엇인지 알아보고 부가율 신고가 중요한 이유를 알아보자.

부가율은 무엇인가?

부가율이란 판매마진(매출액-매입액)을 매출액으로 나눈 비율로 이익률과는 다르다. 즉, 부가율이 높다는 것은 판매마진이 높음을 뜻한다. 사업자마다 영업 실적에 따라 이익률은 다를 수 있지만 부가율은 같은 업종이라면 거의 유사하다.

$$\text{부가가치율(\%)} = (\text{판매마진} \div \text{매출액}) \times 100$$

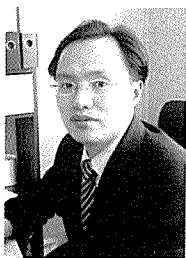
재료비, 임대료, 각종 경비 등이 매입액에 포함되며 인건비나 시설 투자비용은 매입액에 포함되지 않는다. 창업 당시의 고정자산 매입이나 시설투자 등 매입비용이 많아 환급이 발생할 경우에는 부가율을 (-)로 보지 않는다. 따라서 '밑지는 장사' 라는 말이 3대 거짓말로 꼽힌다는 우스갯소리가 있듯이 폐업할 때를 제외하면 원가이하로 판매하지 않으므로 부가율은 (-)가 될 수 없다.

부가율이 왜 중요한가?

해마다 1월과 7월에 부가가치세를 신고하면 세무서에서 부가율을 분석해 세무 조사의 근거 자료로 삼는다. 전국의 동종업종이라면 부가율이 거의 비슷하기 때문에 부가율이 낮은 업소는 매출을 누락했다고 판단하고 세무조사 대상으로 선정 될 수 있다.

과거에는 국세청에서 전산분석학 부가율 평균값을 매년 발표해 사업자들이 비교할 수 있도록 했으나 오히려 탈세의 수단으로 활용되는 폐단이 있어 몇 년 전부터는 공개하지 않는다. 자영업과정이나 프랜차이즈 제과점이나에 따라 정도의 차이는 있겠지만 과거 부가율에 따른 제과업의 부가율 평균값은 10~30% 정도다.

또 부가율은 매출 금액을 추계하는 지표가 된다. 만약 매입이 있는데 매출을 신고하지 않거나 축소 신고하는 경우 부가율을 근거로 매출금액을 추계할 수 있고, 매입이 누락됐다면 매입 누락금액을 기준으로 매출 누락금액을 추계하게 된다. 따라서 폐업할 때 부가가치세 신고를 하지 않더라도 실제 매출액이 아닌 부가율에 따라 산출된 매출을 기준으로 계산된 부가가치세를 징수한다. ☞



Advice 정동현

〈정동현세무사사무소〉를 운영중인 정동현 세무사는 영세 자영업자를 위한 세무 및 경영자문 서비스를 펼치는 활동적인 세무사다. 현재 부동산중개업협회지 〈전국부동산뉴스〉와 치과정보지 〈덴포라인〉 등 다양한 잡지에서 세무관련 칼럼을 집필중이다.

