

# In depth

## A look at current financial reporting issues



### 고객과의 계약으로부터의 수익 최종 기준서 확정 - 새로운 수익인식 모형의 이해

No. 2014-01 부록  
2014년 6월 11일

#### 목차:

개요.....	1
고객과의 계약의 식별.....	2
거래가격의 결정 및 수익의 인식.....	4
변동가능대가.....	7
계약원가.....	10
회수가능성.....	12
본인 vs 대리인.....	13
판매보증.....	14

### 산업제품 및 제조산업

#### 요약

5월 28일 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 산업제품 및 제조산업을 영위하는 기업이 새로운 기준을 도입함에 있어서 유의적인 과제가 될 항목들을 집중 조명합니다.

#### 개요

FASB와 IASB는 수익의 인식과 표시의 일관성을 제고하기 위하여 모든 고객과의 계약에 단일의 통합된 수익인식모형을 개발하였습니다. 새로운 기준서의 모형은 계약자산(대가를 받을 권리)과 부채(상품의 제공 또는 용역을 수행할 의무)의 변동에 기초하고 있습니다. 수익은 재화 또는 용역에 대한 통제가 고객에게 이전될 때인 이행의무의 충족에 기초하여 인식하고 있습니다.

산업제품(Industrial Product, 이하 하 IP) 분야는 다양한 산업에서 제품의 생산 및 용역을 제공하고 있는 기업들을 포괄하며, 제조, 금속, 화학, 임업, 제지 및 포장 기업 등을 포함하고 있습니다. 산업제품(IP)분야의 산업은 서로 다른 재화 및 용역을 제공하고 있지만 공통적인 수익인식 이슈를 많이 가지고 있습니다. 산업제품(IP) 기업의 경영진은 새로운 기준서가 사업에 미칠 영향을 신중하게 고려해야 할 것입니다.

## 고객과의 계약의 식별

IP 기업은 동일한 고객과 여러 계약을 동시에 체결할 수 있습니다. 이러한 계약은 IP 기업에 의해 직접적으로 제공되지 않을 제품을 포함할 수 있습니다. 또한, 이러한 계약들은 후속 변경(주문 변경 등)에 의해 영향을 받을 수 있습니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p><b>계약의 병합</b></p> <p>동일한 고객과 동시에 또는 인접한 시기에 체결한 계약이 다음 조건 중 하나 이상을 충족한다면, 계약은 병합되어야 합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약이 하나의 상업적 목적을 달성하며 일괄 협상되는 경우</li> <li>• 한 계약에 지불되는 대가가 다른 계약의 가격이나 이행에 따라 결정되는 경우</li> <li>• 별도의 계약상 재화나 용역이 하나의 이행의무를 나타내는 경우</li> </ul> <p>고객의 고객에게 재화나 용역을 제공하기로 한 약정이 계약에서 식별된다면 이는 이행의무가 될 수 있습니다.</p> <p>고객에게 현금을 지급하는 약정은 별도로 구분되는 재화나 용역에 대한 지급이 아니라면 거래금액의 차감으로 회계처리 됩니다.</p>	<p>계약의 병합은 일정한 요건을 충족시키는 경우에 한해 허용됩니다. 계약의 병합은 해당 거래에 대한 실질을 적절하게 반영하는 경우에 한해 가능합니다.</p> <p>고객에게 지급되는 현금의 수익의 차감으로 인식되며, 기업이 제공하는 재화나 용역과 별도로 고객으로부터 식별가능한 재화나 용역을 구입하며 현금을 지급하는 경우는 제외됩니다.</p>	<p>일정한 요건이 충족되는 경우, 계약은 병합되어야 합니다.</p> <p>고객에게 지급되는 현금의 수익의 감소로 인식되며, 기업이 제공하는 재화나 용역과 별도로 고객으로부터 식별가능한 재화나 용역을 구입하며 현금을 지급하는 경우는 제외됩니다.</p>
	<p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b></p> <p>현행 IFRS 및 US GAAP 에 따르면 계약의 병합 요건을 충족하는 경우를 제외하고, 계약을 회계 단위로 규정하고 있습니다. 새로운 기준서는 기존 지침과 유사한 계약의 병합 요건을 제시하고 있습니다. 두 기준서는 현재 약정에서 산출물을 식별하고 별도로 회계처리 하도록 지침을 제공하고 있습니다. 새로운 지침은 더 세부적인 요건을 제시하고 있으며, 이로 인해 과거보다 더 많은 산출물(이행의무)이 식별될 수 있습니다.</p> <p>유통업체에 재화를 판매하는 기업이 추가적으로 최종소비자에게 직접 재화나 용역을 제공하는 경우 계약에 따라 그러한 재화나 용역의 거래금액을 배분해야 합니다. 그러한 재화나 용역이 제 3 자로부터 제공되는 경우에도 마찬가지입니다. 이 때 수익은 재화나 용역이 인도될 때 인식합니다.</p> <p>고객에게 현금을 지급하는 것에 대한 회계처리는 현행 회계처리와 유사합니다.</p>	

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p><b>계약의 변경</b></p> <p>계약상 청구를 포함한 계약의 변경은 계약 당사자들이 당사자의 집행가능한 권리와 의무를 발생 또는 변경하게 하는 변화를 승인하였을 때 이루어집니다. 서면, 구두, 또는 사업상 관행에 따라 승인된 경우 계약이 변경됩니다.</p> <p>계약의 변경으로 추가되는 이행의무가 구분가능하며 그 이행의무에 대해 독립적인 판매 가격이 적용된다면 계약의 변경은 별도의 계약으로 간주됩니다.</p> <p>상기 조건이 충족되지 않는 경우, 계약 변경은 기존 계약의 조정으로 보며, 계약상 잔여 재화나 용역이 기존 계약과 구별되는지 여부에 따라 전진적으로 또는 누적효과를 즉시 인식하며 수익을 조정하는 회계처리를 합니다.</p> <p>거래가격에만 영향을 미치는 계약 변경도 다른 계약 변경과 동일하게 처리합니다. 별도 계약에 따른 결과가 아니라면, 가격의 변동은 계약상 잔여 재화나 용역이 구별되는지 여부에 따라 전진적 또는 누적효과를 즉시 인식하는(cumulative catch-up) 조정을 통해 회계처리 합니다.</p>	<p>계약변경은 고객이 주문 변경을 승인할 가능성이 높고 수익 금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있을 때 계약수익에 포함됩니다.</p> <p>US GAAP 은 가격이 정해지지 않은 주문 변경(수행 업무는 정의되어 있으나, 가격은 정해지지 않은 경우)의 회계처리에 대한 상세한 지침을 포함하고 있습니다.</p> <p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b>  주문 변경은 IP 산업에서 계약 변경의 일반적인 형태입니다. 만약 주문변경 시 이행의무가 구분가능하며 그에 대한 독립적인 판매가격이 정해지는 경우 주문변경은 새로운 기준 하에서 별도의 계약으로 간주됩니다. 고객이 재화 자체로부터(또는 다른 쉽게 이용가능한 자원과 같이) 효익을 얻고, 계약 내 다른 의무와 구분된 재화를 이전하기로 약속하는 경우 재화는 구별됩니다.</p> <p>계약의 변경에서 재화나 용역이 변경 전에 인도된 재화나 용역과 구별되지만 재화나 용역의 추가적인 가격변동이 현재 재화나 용역의 판매가격을 나타내지 못하는 경우, 변경은 최초의 계약의 수정으로 여겨지며 전진적으로 기록되어야 합니다. 부분적으로 완료된 이행의무에 영향을 주는 주문 변경은 계약의 변경시점에 누적효과를 즉시 인식하며 회계처리 될 것입니다.</p>	<p>공사변경은 고객이 변경을 승인할 가능성이 높고 수익 금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있을 때 계약수익에 포함됩니다.</p> <p>가격이 정해지지 않은 설계변경 회계처리에 대한 상세한 지침은 존재하지 않습니다.</p>

## 거래가격의 결정 및 수익의 인식

많은 IP 기업들은 장기간 제조되고 재화의 판매에 부가되는 용역(설치 또는 주문생산)을 포함하는 계약을 가지고 있습니다. 재화나 용역은 수 개월에서 수 년에 걸쳐 인도될 수 있습니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p><b>통제의 이전</b></p> <p>수익은 고객에게 재화 및 용역에 대한 통제를 이전하여 이행의무를 충족했을 때 인식됩니다. 통제는 일정시점 또는 일정기간에 걸쳐 이전될 수 있습니다.</p> <p>다음 중 하나의 요건을 충족하면 이행의무는 일정 기간에 걸쳐 충족됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객은 기업이 이행함에 따라 기업의 이행으로 제공되는 효익을 받고 소비합니다.</li> <li>• 기업의 이행은 고객이 통제하는 자산을 창출하거나 향상시킵니다.</li> <li>• 기업의 이행은 대체적인 용도를 갖는 자산을 창출하지 않고, 기업은 완료된 이행에 대하여 지급받을 권리를 보유하고 있습니다..</li> </ul> <p>상기의 조건을 충족시키지 못하는 경우, 이행의무는 일정시점에 충족됩니다.</p> <p>통제의 이전 시점을 결정하기 위해서는 판단기준이 요구됩니다. 고객이 재화에 대한 통제를 획득했는지 여부를 판단하기 위해 다음 지표들이 고려되어야 합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업은 지급받을 권리를 보유하고 있습니다..</li> <li>• 고객이 법적 소유권을 보유하고 있습니다.</li> <li>• 고객이 물리적으로 점유하고 있습니다.</li> <li>• 고객이 소유권에 따른 유의적인 위험과 보상을 보유하고 있습니다.</li> </ul>	<p>특정 계약 회계처리의 범위에 포함되지 않는 거래로부터 용역수익은 구체적 상황에 따라 비례적 이행모형 또는 완성형 계약모형으로 인식됩니다.</p> <p>건설형 및 생산형 계약 지침의 범위에 해당하는 거래(ASC 605-35)에 대하여 수익은 신뢰성 있게 측정이 가능한 경우 진행기준을 적용하여 인식하고 있습니다.</p> <p>신뢰성 있는 추정이 불가능하지만 계약상 손실이 발생하지 않을 것이 확실한 경우(예를 들어, 계약의 범위가 불분명하지만 계약자가 전반적인 손실로부터 보호받는 경우) 보다 정확하게 추정가능할 때까지 매출총이익을 발생시키지 않는 진행기준이 사용됩니다.</p> <p>완성형 계약모형은 신뢰성 있게 추정할 수 없을 때 요구됩니다.</p>	<p>계약회계 지침의 범위에 포함되지 않는 거래에 대해서 수익은 다음과 같은 조건을 만족하는 경우 인식됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 소유권에 따른 위험과 보상이 이전되었습니다.</li> <li>• 판매자는 소유권과 결부된 통상적 수준의 지속적인 관리상 관여를 하지 않을 뿐만 아니라 효과적인 통제를 하지 않습니다.</li> <li>• 수익금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있습니다.</li> <li>• 경제적효익의 유입가능성이 높습니다.</li> <li>• 발생원가를 신뢰성 있게 측정할 수 있습니다.</li> </ul> <p>수익은 건설계약 범위에 있는 거래에 대해 신뢰성 있게 측정이 가능할 경우 진행기준을 적용하여 인식됩니다.</p> <p>신뢰성 있는 추정이 불가능하지만, 계약상 손실이 발생하지 않을 것이 확실한 경우(예를 들어, 계약의 범위가 불분명하지만 계약자가 전반적인 손실로부터 보호받는 경우) 보다 정확하게 추정가능할 때까지 매출총이익을 발생시키지 않는 진행기준이 사용됩니다.</p> <p>완성형 계약모형은 허용되지 않습니다.</p>
<p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b></p> <p>경영진은 일정기간에 걸쳐 충족되는 이행의무에 대한 요건, 특히 자산이 대체적인 용도를 가졌는지, 그리고 기업이 이행 완료된 부분에 대하여 지급받을 권리를 갖는지를 평가할 때 판단이 요구됩니다. 사실과 상황에 따라 IFRS 하에서 건설형 회계를 적용하는 기업이 일정시점에 수익을 인식하게 될 수 있습니다. 이는 US GAAP 과 달리 완성형 계약모형이 허용되지 않는 현행 IFRS 지침과 비교할 때의 변화입니다.</p>		

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<ul style="list-style-type: none"> <li>고객이 자산을 수락하였습니다.</li> </ul>	<p>고객의 지시에 따라 다량의 동종 제품을 생산하는 제조업자는 (1)제품들이 고도의 주문제작이거나 계약상으로 동 재화를 다른 사람에게 전용할 수 없어 재화의 대체적인 용도가 없으며, (2)어느 시점까지 완료된 재화와 생산중인 재화에 대해서 발생한 원가에 합리적인 이윤이 가산한 금액까지 고객이 지불하는 조건이 있는 경우, 일정기간에 걸쳐 수익을 인식하는 요건을 충족할 수 있습니다. 이로 인해 현행 지침 하에서보다 수익을 먼저 인식할 수 있습니다.</p>	
<p><b>일정기간에 걸쳐 충족되는 이행의무의 진행 정도의 측정</b></p> <p>일정기간에 걸쳐 통제가 이전될 때 수익을 인식하는 방법은 아래를 포함합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>발생원가, 투입시간, 시간의 경과 또는 기계사용시간 등 투입량 기준에 따른 수익인식</li> <li>생산 또는 인도된 단위, 계약에 따른 주요 단계의 성취, 수행한 공사의 측량 등 산출물 기준에 따른 수익인식</li> </ul> <p>진행 정도를 측정하는데 사용되는 산출물은 직접적으로 관찰되지 않을 수도 있으며, 그것을 적용하기 위한 정보를 이용하기 위하여 과도한 비용이 요구될 수 있습니다. 이러한 경우, 투입량 기준 방법이 필요할 수 있습니다.</p> <p>만약, 보고기간말 고객에 의해 통제되는 재공품 및 제품가액이 중요하거나 계약에서 설계 및 생산 용역을 모두 제시하고 있는 경우에는 '우생산단위' 산또는 '단인도단위' 와 같은 산출물 기준 방법이 기업의 이행을 충실하게 나타내지 못할 수 있습니다. 이러한 경우, 생산 또는 인도된 각 제품이 고객에게 동일한 가치로 전달되지 않을 수 있습니다.</p>	<p>건설계약 회계의 범위에 포함되지 않는 거래에 원가 대 원가 측정에 기초한 비례적 이행모형을 사용하는 것은 일반적으로 적절하지 않습니다.</p> <p>건설계약 회계를 적용하는 기업은 투입량 기준(예를 들어, 발생원가, 노동시간, 노동원가, 기계사용시간, 재료투입량 등), 산출물 기준(예를 들어, 물리적 진행정도, 생산된 단위, 인도된 단위, 계약에 따른 주요 단계의 성취 등) 또는 기간 경과에 따라 진행 정도를 측정할 수 있습니다.</p> <p>일단, '니진행율' 이 결정되면(적절히 진행 정도를 측정하여), 수익, 원가 및 매출총이익을 결정하기 위해 수익접근법 또는 매출총이익접근법의 두 가지 방법을 사용할 수 있습니다.</p> <p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b>          새로운 기준서는 일정기간에 걸쳐 충족되는 이행의무에 대한 수익을 인식하는 방법으로 투입량 기준 및 산출물 기준 방법을 모두 허용합니다. 경영진은 고객에게 재화 및 용역에 대한 통제가 이전되는 것을 가장 잘 나타내는 방법을 선택하여야 합니다. 투입량 기준은 고객에게 재화나 용역에 대한 통제 이전을 나타내야 하고, 통제의 이전을 나타내지 않는 활동(예를 들어, 낭비되는 노동 및 재료의 비정상적인 양)으로 인한 원가는 제외하여야 합니다.</p> <p>동종의 재화를 대량 생산하는 기업이 일정기간에 걸쳐 이행의무가 충족되는 요건을 만족하는 경우, 재화가 고객에게 이전되는 시점보다 재화의 생산에 따라 수익을 인식하는 것이 요구될 것입니다. 이는 계약의 조건에 따라 특정 생산계약의 경우에 적용될 수 있을 것입니다.</p> <p>새로운 기준서 하에서 진행기준으로 수익, 매출원가 및 매출총이익을 계산하는 매출총이익접근법은 현행 US GAAP 과 달리 더 이상 허용되지 않습니다. IFRS 하에서 적용된 방법은 새로운 기준서 하에서도 허용될 것입니다.</p>	<p>건설계약 회계의 범위에 포함되지 않는 거래에서 발생한 용역수익은 거래의 결과를 신뢰성있게 측정할 수 있을 때 진행율에 따라 인식됩니다.</p> <p>계약 회계를 적용하는 기업은 투입량 기준(예를 들어, 발생원가, 노동시간, 노동원가, 기계사용시간, 재료투입량 등), 산출물 기준(예를 들어, 물리적 진행정도, 생산된 단위, 인도된 단위, 계약에 따른 주요 단계의 성취 등) 또는 기간 경과에 따라 진행 정도를 측정할 수 있습니다.</p> <p>일단 진행률이 결정되면(적절히 진행 정도를 측정하여), IFRS에서는 수익접근법을 사용하여 수익, 원가 및 매출총이익을 인식하도록 요구합니다. 매출총이익접근법은 허용되지 않습니다.</p>

### 사례 1

**Facts:** 판매자는 고객의 특별 주문에 따라 제품을 제작하는 계약을 체결하였습니다. 경영진들은 그 계약을 단일의 이행의무 계약으로 결정하였습니다. 계약의 특징은 다음과 같습니다.

- 고객 맞춤화 정도가 유의적이며, 주문의 사양은 계약기간 동안 고객의 요구에 의해 변경될 수 있습니다.
- 반환 불가능한 진행 중도금의 지급이 요구됩니다.
- 고객은 언제든지 계약을 해지 할 수 있으며(해지위약금 발생), 판매자는 재공품에 대한 대체적 용도를 보유하지 않습니다.
- 물리적 점유와 소유권은 계약이 완료될 때까지 이전되지 않습니다.

판매자는 수익을 어떻게 인식해야 합니까?

**Discussion:** 계약조건에 따라, 고객이 특정한 요구사항(및 요구사항을 변경할 수 있는 능력)으로 인해 재공품은 판매자에게 대체적인 용도가 없으며, 반환 불가능한 진행중도금을 지급하므로 재화에 대한 통제가 계약 기간 동안 이전된다고 볼 수 있습니다. 따라서 수익은 제품의 생산에 따라 일정 기간에 걸쳐 인식합니다. 경영진은 일정 기간에 걸쳐 제품에 대한 통제가 이전되면서 발생하는 수익에 대하여 가장 적절한 측정기준(산출물기준 또는 투입량기준)을 선택하여야 합니다.

### 사례 2

**Facts:** 판매자는 여러 제품을 생산하는 계약을 고객과 체결하였습니다. 경영진들은 그 계약을 단일의 이행의무 계약으로 결정하였습니다. 그 계약의 특징은 다음과 같습니다.:

- 대부분의 대금은 제품을 설치한 이후에 지급됩니다.
- 고객은 언제든지 계약을 해지 할 수 있으며(해지위약금 발생), 그 경우 재공품은 판매자의 소유로 남아있습니다.
- 재공품을 완성하여 다른 고객에게 판매할 수 있습니다.
- 물리적 보유와 소유권은 계약이 완료될 때까지 이전되지 않습니다.

판매자는 수익을 어떻게 인식해야 합니까?

**Discussion:** 계약의 조건에 따라 특히 완료 시점에 대부분의 지급이 이루어지며, 고객이 재공품에 대하여 권리가 없으므로 제품에 대한 통제는 특정 시점에 이전된다고 보여집니다. 판매자는 고객에게 제품에 대한 통제력이 이전되기 전까지 수익을 인식하지 않습니다.

### 사례 3

**Facts:** 판매자는 제품 10 개를 생산하는 계약을 고객과 체결하였습니다. 경영진은 그 계약을 일정기간에 충족되는 단일의 이행의무 계약으로 결정하였습니다. 각 제품의 제조기간은 몇 주가 소요되며 생산 중에는 상당한 재공품이 존재합니다.

판매자는 수익을 어떻게 인식해야 합니까?

**Discussion:** 기업은 현재까지의 이행 정도를 나타내는 방법을 적용하여야 하며, 고객에게 통제가 이전된 재화나 용역을 배제하지 않아야 합니다. 이행의무가 일정 기간에 걸쳐 충족된다고 했을 때, 통제는 제품이 생산됨에 따라 고객에게

이전됩니다. 재공품이 항상 유의적인 수준으로 존재하므로 인도 단위나 생산 단위 같은 방법을 적용하게 되면 고객에게 속하는 재공품이 무시될 것입니다. 따라서 이런 방법은 적절하지 않습니다. 이 경우 원가 대 원가 와 같은 투입량기준이 통제에 대한 이전을 보다 잘 나타낼 수 있습니다.

## 변동가능대가

거래가격은 약정에서 이행의무의 충족에 대한 교환으로 기업이 수취할 것으로 예상되는 대가입니다. 대가에 변동가능한 요소 또는 우발 대가의 요소가 포함되는 경우 거래가격 결정에 판단이 요구됩니다. 일반적으로 수량할인, 장려금, 보상금, 유의적인 금융요소에 대한 회계처리가 포함됩니다.

변동가능대가는 추정의 변경으로 인하여 누적적으로 인식한 수익 금액이 유의적으로 감소하지 않을 가능성이 매우 높은 경우에 한하여 거래가격에 포함됩니다. 그러나, 변동가능대가의 전체를 예측하지 못하는 경우라도 변동가능대가의 일부(즉, 최소금액)가 거래가격에 포함되어야 하는지를 결정하여야 합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p><b>수량할인</b></p> <p>수량할인은 변동가능대가의 대표적인 예로 수익의 감소로 인식합니다. 수익의 유의적 감소 대상인지 결정하기 위하여 질적·양적 평가가 수행되어야 합니다. 거래가격에서 수량할인의 추정을 포함하여 수익을 유의적으로 감소할 수 있는 경우는 다음과 같으며, 이러한 경우로 한정되지는 않습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 대가금액이 기업이 영향을 미칠 수 없는 요인에 매우 민감한 경우</li> <li>• 대가금액에 대한 불확실성이 장기간 해소되지 않을 것으로 예상되는 경우</li> <li>• 유사한 유형의 계약에 대한 기업의 경험(또는 다른 증거)이 제한적인 경우</li> <li>• 기업이 유사한 계약에 대한 유사한 상황에서 광범위한 가격조정 또는 지급조건의 변경을 제시하는 관행이 있는 경우</li> <li>• 계약에서 다양하거나 광범위한 대가금액이 발생하는 경우</li> </ul> <p>고객이 추가적인 재화나 용역을 무료로 또는 할인된 가격으로 취득할 수 있는</p>	<p>수량할인은 고객이 리베이트를 지급받게 되었을 때 수익의 감소로 인식됩니다. 수익의 감소는 잠재적으로 고객에게 지불되는 금액으로 제한됩니다. 만약 할인금액을 신뢰성 있게 측정할 수 없다면, 수익은 발생 가능한 최대 리베이트 금액만큼 감소됩니다.</p> <p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b> 기업은 수량할인이 발생할 가능성이 매우 높은 지와 이연해야 할 리베이트의 수준을 결정하기 위하여, 해당 고객 또는 유사한 고객에 대한 경험과 기타 요인을 고려해야 할 것입니다</p> <p>수량할인에 대한 회계처리는 현행 US GAAP 과 차이 날 수 있습니다. US GAAP 에서 수량할인은 할인이 발생될 때 인식되고 있습니다. 새로운 기준서에서는 이런 형태의 수량할인은 고객에게 미래의 할인된 제품에 대한 권리를 제공하므로 고객이 받는 옵션으로 볼 수 있습니다. 계약에서 먼저 발생한 매출의 일정 부분을 이연하여 미래에 발생할 할인 매출과 함께 인식할 필요가 있으므로, 수익은 현행 보다는 늦게 인식될 수 있습니다. 기업은 계약에서 먼저 발생한 매출에 대한 수익인식이 미래에 유의적으로 감소되지 않을 것이라고 보장하기 위하여 변동가능대가를 고려하여야 합니다. 새로운 기준서에 따른 회계처리는 현행 IFRS 와 유사합니다.</p>	<p>수량할인은 예상되는 할인에 근거하여 체계적으로 발생합니다. 할인은 잠재적으로 고객에 지불할 금액의 최선의 추정치를 고려하여 수익의 감소로 인식됩니다. 만약 할인을 신뢰성 있게 측정할 수 없다면, 수익은 발생 가능한 최대 리베이트 금액만큼 감소됩니다.</p>

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>고객 옵션은 판매 인센티브, 고객보상점수, 계약 갱신 옵션 또는 미래의 재화 또는 서비스에 대한 할인 등 다양한 형태가 있습니다.</p>		
<p><b>포상/장려금/보상금</b></p> <p>상기 수량 리베이트와 동일합니다.</p>	<p>보상/인센티브 지급은 특정이행기준이 충족될 가능성이 높고 금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있을 때, 계약수익(건설형, 생산형 계약의 회계 범위에서)에 포함됩니다.</p> <p>계약에 대한 보상금은 특정한 요건하에서 발생가능성이 높고 신뢰성 있게 측정된다면 건설형, 생산형 계약 회계의 범위에서 계약수익으로 기록됩니다. 이러한 요건을 충족시키는 보상금은 발생한 계약원가의 범위 내에서만 기록됩니다. 보상금에 해당하는 이익은 실현될 때까지 기록되지 않습니다.</p>	<p>장려금의 지급은 특정이행기준이 충족될 가능성이 높고 금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있을 때, 계약수익에 포함됩니다.</p> <p>보상금은 협상으로 고객이 수락할 가능성이 높고 금액이 신뢰성 있게 측정되는 후반 단계에 도달하였을 때에만 계약수익에 포함됩니다.</p>
<p>유의적인 금융요소</p> <p>계약이 유의적인 금융요소를 포함하는 경우 기업은 화폐의 시간가치를 반영하도록 약정대가의 금액을 조정할 것입니다.</p> <p>이자수익은 재화나 서비스의 판매와 별도로 표시되어야 할 필요가 있습니다.</p> <p>할인이 필요한 경우, 할인률은 별도의 기업과 고객, 신용위험요소 사이의 금융거래를 반영하여야 합니다.</p> <p>실무적 편의를 위하여, 지급과 이전 사이의 기간이 1년보다 짧을 경우 유의적인 금융요소의 영향을 반영할 필요는 없습니다.</p> <p>기업은 재화나 서비스와 관련하여</p>	<p>수익의 할인은 채권의 지급기간이 1년보다 긴 것과 같은 제한된 상황에서만 필요합니다.</p> <p>할인이 필요한 경우, 공시 이자율이 비합리적이라고 판단될 경우 이자요소는 공시된 상품 또는 시장이자율에 기초하여 계산되어야 합니다.</p>	<p>수익의 현재가치로의 할인은 할인의 효과가 중요한 경우 필요합니다.</p> <p>내재이자율은 인식된 수익금액의 결정뿐만 아니라 기간 경과에 따라 기재되는 별도의 이자수익요소를 결정하는 경우에도 사용됩니다.</p>
	<p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b> 포상, 장려금 및 보상금 회계는 현행 회계처리(IFRS 와 US GAAP)와 새로운 기준서의 회계처리가 유사할 것입니다.</p>	<p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b> 새로운 기준서는 현행 기준서와 유의적으로 다르지 않습니다. 지급기간이 일반적으로 1년 이상 되지 않기 때문에 대부분의 IP 또는 제조기업의 유의적인 금융요소와 관련된 현재의 관행이 유의적으로 변동되지 않을 것입니다.</p>



새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>선수한 금액이 다음과 같은 경우에 화폐의 시간가치를 반영할 필요는 없습니다.</p> <p>(a) 재화나 서비스가 고객의 재량에 따라 이전되는 경우</p> <p>(b) 약정대가의 상당부분이 가변적이고 지급금액 또는 지급금액과 시기가 기업 또는 고객이 통제할 수 없는 요인에 따라 달라질 수 있는 경우</p> <p>(c) 계약상 대가와 현금 판매가격의 차이가 기업이나 고객에게 금융을 제공하는 것 이외의 사유로 인하여 발생하고 금액의 차이가 그러한 사유의 차이와 비례적인 경우</p>		

#### 사례 4

**Fact:** 화학기업은 자동차 제조업체에 고성능 플라스틱을 제공하는 1년기간의 계약을 체결했습니다. 계약은 아래의 계획에 따라 자동차 제조업체에 대한 향후 매출이 특정 수준에 도달할 때 화학기업이 자동차 제조업체에 리베이트를 제공하기로 규정되어 있습니다.

리베이트	매출수량
0%	0 - 10,000,000 lbs
5%	10,000,001 - 30,000,000 lbs
10%	30,000,001 lbs 이상

리베이트는 연도별로 총 매출을 기준으로 계산되며 다음해 1분기 말에 지급됩니다. 과거의 경험과 올해의 자동차 판매 예산을 기초로 경영진은 5%의 리베이트를 지불하여야 할 것으로 예상하고 있습니다. 화학기업은 수익을 어떻게 인식하여야 할까요?

**Discussion:** 기업은 이 고객과 유사한 유형의 계약을 한 적이 있습니다. 그 경험과 올해의 자동차 판매 예산을 고려하여 경영진은 중요한 감소가 예상되지 않는 금액을 기초로 수익을 인식합니다. 따라서 자동차 제조업체에 재화를 제공할 때 거래가격의 95%를 인식합니다. 이 추정치는 필요에 따라 누적적 효과를 즉시 인식하는 방식으로 관리되고 조정됩니다.

## 계약원가

IP 기업에서는 계약이 종료되기 전에 원가가 발생하는 경우가 많습니다. 계약의 체결, 이행을 위한 원가는 엔지니어링 설치원가, 계약 전 계획 및 설계 원가, 판매 수수료를 포함합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>계약을 체결하기 위한 증분원가가 회수될 것으로 예상한다면 그러한 원가를 자산으로 인식하여야 합니다.</p> <p>계약을 체결하기 위한 증분원가는 그 계약이 체결되지 않았다면 발생하지 않았을 원가(예를 들어, 판매수수료)입니다. 기업이 구체적으로 식별할 수 있는 예상 계약과 관련된 계약 전에 발생한 비용을 포함합니다.</p> <p>기업은 실무적 편의상 기간이 1년 이내라면 계약을 체결하기 위한 원가를 비용으로 처리할 수 있습니다.</p> <p>계약을 이행하기 위해 발생한 직접 비용은 그것들이 다른 기준서(예를 들어, 재고, 무형, 유형자산)의 범위인지 결정하기 위하여 먼저 평가되며, 기업은 그러한 비용을 해당 기준서에 따라 처리하여야 합니다 (자본화 또는 비용화).</p> <p>계약 체결 및 이행 증분원가는 자산과 관련된 재화나 용역이 고객에게 이전되는 방식에 따라 체계적인 방법으로 상각됩니다.</p>	<p>건설, 생산형 계약 기준서(ASC 605-35)의 범위에는 계약원가 회계에 대한 자세한 지침이 있습니다.</p> <p>특정한 예상 계약에 대해 발생한 계약 전 비용은 특정 예상 계약과 직접적으로 연관될 수 있고 해당 계약에서 회수될 가능성이 높은 경우에만 이연될 수 있습니다.</p> <p>건설계약 회계 범위에 포함되지 않은 경우, 수익 거래와 관련된 원가의 처리에 대한 제한된 지침이 있습니다. 수익 인식 전에 발생한 특정 유형의 원가는 자산의 정의를 충족한다면 자본화될 수 있습니다.</p>	<p>건설계약 회계에서 계약원가의 회계처리에 대한 자세한 지침이 있습니다.( IAS 11)</p> <p>계약과 직접 관련된 원가와 계약을 보장하기 위해 발생한 원가는 개별적으로 식별되고, 신뢰성 있게 측정되며, 계약의 체결가능성이 높을 경우 자본화 될 수 있습니다.</p> <p>건설계약 회계의 범위에 포함되지 않는 거래와 관련된 원가는 다른 자산 기준서(예를 들어, 재고자산, 유형자산 또는 무형자산) 또는 개념체계의 자산의 정의를 충족하는 경우 자본화됩니다.</p>
<p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b></p> <p>이 지침의 범위에 있을 가능성이 있는 원가는 무엇보다 판매수수료, 용역 제공업체의 설치원가, 건설 프로젝트의 설계단계 원가를 포함합니다.</p> <p>계약을 이행하는 원가에 교육훈련비가 포함될 수 있습니다. 현행 IFRS 하에서, 교육훈련비는 자산의 정의를 충족하지 못하기 때문에 일반적으로 자본화 될 수 없습니다. 숙련된 직원이 언제든지 퇴사할 수 있기 때문에 제조업자는 교육과 관련된 효익을 통제 할 수 없습니다. 현행 US GAAP에서는 교육훈련비에 대한 명시적인 규정이 없으므로, 비용화 또는 자본화에 대한 회계정책의 선택이 가능합니다.</p> <p>기업에 미치는 영향은 현재 기업이 적용하고 있는 지침과 정책에 따라 다를 것입니다. 그러나 자본화 또는 비용화에 대한 회계정책의 선택은 실무상 편의를 위해 1년이하의 거래를 체결하는데 발생하는 원가에 대한 적용을 제외하고는, 더 이상 허용되지 않을 것입니다.</p>		

## 사례 5

**Facts:** 영업사원은 20X1년 1월에 체결된 계약에 대해서 5%의 수수료를 받습니다. 계약에서 구매된 제품은 다음해에 인도됩니다. 기업은 직원에게 지급한 수수료를 어떻게 회계처리 하여야 합니까?

**Discussion:** 이 수수료 지급은 계약의 체결에 대한 원가이므로 자본화 되어야 합니다. 그러나 실무상 편의를 위하여 1년 이하의 기간에 대한 계약과 관련된 수수료에 대해서는 비용처리 할 수 있습니다.

## 사례 6

**Facts:** 제조기업은 장기생산계약에서 선지급 계약원가가 발생합니다. 이 선급원가는 직원 교육, 생산공장준비, 생산설비와 관련된 비경상 엔지니어링 원가를 포함합니다. 이러한 원가는 어떻게 회계처리 되어야 하나?

**Discussion:** 교육훈련비는 새로운 기준서 하에서 비용으로 처리될 것입니다. 미래이행의무를 충족하는데 사용하기 위하여 발생되거나 향상시킨 자원의 원가만이 자본화 될 수 있습니다. 교육훈련비는 기업의 자원을 창출하거나 향상시킬 가능성이 낮고, 따라서 자본화 기준을 충족시키지 않습니다. 교육훈련비가 미래이행의무와 관련된 원가라는 것을 증명하는 것은 어려울 수 있고, 그 원가 중 일부는 발생시 비용화 될 것입니다.

공장의 설치 준비원가는 그것이 유형자산 기준서에 따라 자본화 되어야 하는지 여부를 먼저 고려하여야 합니다. 유형자산 기준서에 포함되지 않는 이러한 원가 및 기타 선급초기계약원가는 (a) 직접적, 독점적으로 특정계약과 관련이 되어 있는지 (b) 기업의 생산에 사용하기 위한 자원을 발생시키거나 향상시키는지 (c) 회수가 가능한지를 평가하여야 할 것입니다.

## 회수가능성

회수가능성은 고객이 약정대가를 지불하지 않을 위험을 의미합니다. 새로운 모델은 개별 거래가 수익 기준서 범위에 포함되는지 결정하는 회수가능성 임계치를 포함합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>새로운 기준서의 범위에서는 기업은 계약 개시시점에 회수가능성이 높은지를 결정해야 합니다. ‘회수가능성이 높은’은 US GAAP과 IFRS에서 각각 다른 의미를 가지고 있습니다.</p> <p>회수가능성은 지급기일이 도래한 금액에 대한 고객의 지불능력과 의도에 기초하여 평가합니다. 회수가능성의 평가는 기업이 제공할 것으로 기대하는 가격할인을 고려하여 이루어져야 합니다.</p> <p>고객과의 계약이 회수가능성 임계치를 충족하지 않고, 기업이 고객으로부터 대가를 받는 경우, 기업은 하기에 제시된 상황에서만 가득한 대가를 수익으로 인식합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(a) 기업은 재화나 서비스를 고객에게 전달할 잔여의무가 없거나, 실질적으로 모든 계약대가를 고객에게 수취하였고 환불이 되지 않은 경우</li> <li>(b) 계약이 종료되고 고객으로부터 받은 대가가 환불되지 않는 경우</li> </ul> <p>기업은 계약기간 동안 (a) 회수가능성 임계치를 충족시키지 않았으나 이후 임계치를 충족함에 따라 해당 계약이 수익 기준서에 따라서 회계처리 되어야 하는지 또는 (b) 최초시점에 회수가능성 임계치를 충족 하였던 계약의 유의적인 변경 징후가 있는지 여부를 재평가 하여야 할 것입니다.</p> <p>초기 및 후속적인 손상은 손익 계산서상 매출총이익 아래 별도로 명확하게 표시되어야 합니다.</p>	<p>계약으로부터의 수익은 기업이 고객으로부터 회수가 합리적으로 보장된다고 결정할 수 없다면 모두 이연됩니다.</p> <p>신용위험은 대손상각비를 통한 대손충당금의 증가를 기록하여 매출채권의 감소로 반영됩니다.</p> <p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b> 회수가능성 임계치를 포함하는 것은 현행 지침으로부터 유의적인 변화가 아닙니다. 회수가능성 임계치를 충족시키지 않는 계약은 새로운 수익 기준서의 적용 대상 계약이 될 요건을 충족하지 않습니다. 회수가능성 임계치를 충족시키지 않는 계약에서 고객으로부터 대가를 받는 기업은 고객으로부터 수취하는 대가가 환급불가능한 것일지라도 수익을 인식할 수 없을 것입니다. 즉, 회수가능성 임계치를 충족시키지 않는 계약을 현금주의에 따라 회계처리 할 수 없습니다. 잔여이행의무가 남아있지 않고 대부분의 대가를 수취한 때 또는 계약이 종료되고 수취한 대가가 환급불가능할 때까지는 수취한 대가를 부채로 인식합니다. 어떤 상황에서 이는 현행 지침에서보다 수익이 더 늦게 기록되는 결과를 가져 올 수 있습니다.</p>	<p>기업은 거래의 경제적효익이 기업에 유입될 가능성을 수익이 인식되기 전에 결정해야 합니다.</p> <p>대손에 대한 규정(매출채권 등 금융자산에 발생하는 손실)은 두 단계 과정을 통하여 인식됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 손상에 대한 객관적인 증거가 있습니다.</li> <li>(2) 손상금액은 예상현금흐름의 현재가치에 기초하여 측정됩니다.</li> </ul>

## 본인 vs 대리인

기업이 고객에게 재화와 용역을 제공할 때 제 3자가 관여하는 경우가 있습니다. 이 경우 경영진은 기업이 계약상 본인 또는 대리인으로 활동하는지 평가하여야 합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>계약상 기업이 본인으로 활동하는 경우, 총액으로 수익을 인식하고 대리인으로 활동하는 경우 순액으로 (즉, 수수료를 받는 것과 동일하게) 수익을 인식합니다.</p> <p>재화나 용역이 이전되기 전에 기업이 재화나 용역에 대한 통제를 획득하는 능력을 가지고 있는 계약에서, 기업은 본인으로 활동하는 것입니다. 기업이 이행해야 할 의무가 다른 거래 상대방이 재화나 용역을 제공하도록 주선하는 것이라면 대리인의 역할을 하는 것입니다.</p> <p>기업이 대리인이라고 볼 수 있는 지표는 다음과 같습니다:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 다른 상대방이 계약의 이행에 대한 주된 책임을 집니다(상대방이 주 채무자).</li> <li>• 기업은 재고 위험을 부담하지 않습니다.</li> <li>• 기업은 가격을 결정할 재량이 없습니다.</li> <li>• 기업은 고객의 신용 위험을 부담하지 않습니다.</li> <li>• 기업의 대가는 수수료의 형태입니다.</li> </ul>	<p>계약에서 기업이 본인 또는 대리인인지 평가할 때 고려해야 할 특정 지표들이 제공되고 있습니다.</p> <p>대리 관계인 경우 수익은 순액(예를 들어, 수수료의 금액에 기초하여)으로 인식합니다.</p>	<p>계약에서 기업이 본인 또는 대리인인지 평가할 때 고려해야 할 특정 지표들이 제공되고 있습니다.</p> <p>대리 관계인 경우 수익은 순액(예를 들어, 수수료의 금액에 기초하여)으로 인식합니다.</p>
<p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b></p> <p>본인 또는 대리인 관계의 지표는 IFRS와 US GAAP의 현행 지침과 유사합니다. 새로운 지침은 제시된 개별 특성들을 동등한 지위에서 평가하여 특정 지표에 대해 가중치를 두고 있지 않으며 이는 IFRS와 유사합니다. 현재 US GAAP상, 특정 지표는 다른 지표에 우선하고 있는 경우가 있습니다. (예를 들어, 기업이 주 채무자이다. 일반적인 재고위험을 갖는다, 가격 결정 권한을 가진다.) 실무상 대부분의 제조기업에 유의적인 변화가 예상되지는 않지만, 재화나 용역의 통제가 고객에게 전달되기 전에 기업에게 이전되는지 여부를 결정하기 위하여 본인 또는 대리인을 결정짓는 기준을 신중하게 고려하여야 합니다.</p>		

## 판매보증

IP 기업들은 회사의 제품을 수년간 보증하는 품질보증을 제공합니다. 회사는 모든 고객에게 표준 품질 보증을 제공하며 해당기간 동안 제품의 결함을 책임집니다. 한편 기업들은 별도로 표준 품질보증기간을 연장하는 서비스를 제공하거나 표준 보증기간 이후 기간에 대해서 제공하는 보증서비스를 개별적으로 판매하기도 합니다.

새로운 기준	현행 US GAAP	현행 IFRS
<p>기업은 고객이 품질보증을 별도로 구입할 수 있는 옵션을 갖고 있다면 품질보증을 별도의 이행의무로 회계처리 합니다.</p> <p>기업은 별도의 서비스를 제공하는 보증이 아닌 한 별도로 판매되지 않은 품질보증은 발생주의에 따라 비용을 인식합니다.</p> <p>만약 제품이 합의된 사양에 적합한지를 보증하는 것 이외에 추가적으로 용역을 제공하는 부분은 이행의무로 회계처리 하여야 합니다. 추가적인 용역제공을 나머지 보증부분과 합리적으로 구분하기 어렵다면 두 부분을 하나의 용역으로 회계처리 하여야 합니다.</p>	<p>기업은 일반적으로 현행 우발손실 기준에 따라 잠재적 결함에 대한 표준 품질보증을 회계처리 합니다. 기업은 수익을 인식하는 동시에 보증 수리에 대한 기대 비용을 적립합니다.</p> <p>연장된 품질보증에 대한 별도의 가격은 수익을 이연 시킵니다. 이연된 수익은 연장된 품질보증 기간 동안 인식합니다</p>	<p>기업은 일반적으로 현행 충당부채 기준에 따라 잠재적 결함에 대한 표준 품질보증에 대하여 회계처리 합니다. 기업은 수익을 인식하는 동시에 보증 수리에 대한 기대 비용을 적립합니다.</p> <p>연장된 품질보증에 대한 수익은 이연되어 품질보증 기간 동안에 인식합니다.</p>
<p><b>Impact – both IFRS and US GAAP:</b>                      별도로 판매된 품질보증은 별도의 이행의무이며 현행 지침의 회계처리와 유사하게 보증기간에 걸쳐 수익으로 인식합니다.</p> <p>현행 US GAAP 상 별도로 책정된 품질보증 금액은 새로운 기준에서 계약에 따른 가격이 아닌 전체 계약대가를 상대적인 독립판매가격 기준으로 배분함에 따라 영향을 받을 수 있습니다. 따라서 새로운 기준에서 개별적으로 판매된 반품권리의 이연 수익금액이 현행 지침과는 다를 수 있습니다. IFRS 를 적용하는 경우, 새로운 기준서는 회계처리에 영향을 미치지 않습니다.</p>		

### 사례 7

**Facts:** 기업은 재화의 판매에 있어서 90 일의 품질보증기간을 제공하고 있습니다. 기업은 품질보증규정상 결함이 있는 제품을 교체해주고 있으며 고객에게 추가적인 용역을 제공하지는 않습니다. 기업은 품질보증에 대하여 어떻게 회계처리 하는지?

**Discussion:** 기업은 현행 지침과 유사하게 발생주의로 회계처리 하여야 합니다.

### 사례 8

**Facts:** 기업은 재화의 판매에 있어서 90 일의 품질보증기간을 제공하고 있습니다. 고객은 품질보증과 별도로 18 개월의 추가 품질보증기간에 대한 권리를 구입할 수 있습니다. 기업은 품질보증에 대하여 어떻게 회계처리 하는지?

**Discussion:** 표준 품질보증에 대해서는 구별해서 판매하지 않고 추가적인 용역을 제공하지 않으므로 회사는 사례 7 과 비슷한 회계처리 합니다. 현행 IFRS 와 US GAAP 의 지침과 유사하게 별도로 판매되는 품질보증은 별도의 이행의무로 회계처리 합니다. 경영진은 독립판매가격을 기초로 제품과 추가 품질보증에 대하여 거래가격 배분을 하여야 합니다. 추가적인 품질보증에 대한 수익은 품질보증기간(91 일부터 18 개월)에 걸쳐 인식합니다.

## 삼일회계법인 산업별 전문가그룹 - 산업제품 및 제조산업

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.

### 황택현 전무

화학

Phone: (02) 709-0462

Email: thhwang@samil.com

### 김재윤 상무

철강

Phone: (02) 3781-3423

Email: jykim@samil.com

### 이경선 상무

철강

Phone: (02) 709-0370

Email: kslee@samil.com

### 이녹영 상무

섬유

Phone: (02) 709-0667

Email: nylee@samil.com

### 이정훈 상무

제지

Phone: (02) 709-0644

Email: jhyi@samil.com

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.

© 2014 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](http://www.pwc.com/structure) for further details.