







변석준 이사

Tax General

02-6676-2490

sbyun@deloitte.com

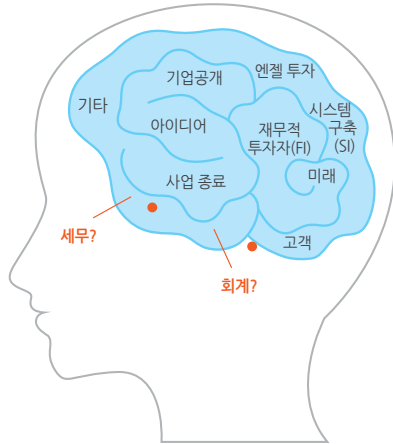
# 1 | 스타트업 CEO를 위한 세무관리 Key Point

## 스타트업의 세무관리는 사업의 성패를 가름하는 중요한 요소 중 하나이다

처음 사업을 개시하는 스타트업 최고경영자(CEO)들은 자신의 사업 아이디어를 실현시키고 사용자 수를 늘리는 등 본인들이 생각하는 사업의 본질적 요소를 구성하는 업무에만 치중하는 경향이 있다.

이렇게 사업의 본질을 구성하는 업무에는 본인의 혼신을 기울이는 반면, 사업의 부수적 요소를 구성한다고 생각되는 회계관리, 자금관리, 세무관리와 같은 업무는 등한시하기 쉽다. 특히 세무관리는 회계·세무 업무의 문외한인 스타트업 CEO 입장에서는 세법이 의미하는 바를 이해하기 어렵고, 이를 이해한다고 하더라도 통제가 가능하지 않다고 믿는 경향이 있다. 또한 사업 초기 결손이 발생하는 상황에서는 납부해야 하는 세금도 없을뿐더러, 설사 세금을 납부한다고 하더라도 비슷한 규모의 다른 기업과 비교해볼 때 별다른 세금 차이가 발생하지 않는다는 이유로 중요한 경영 관리 항목으로 생각하지 않는다.

### 스타트업 CEO 뇌 구조



출처: Deloitte Analysis

그러나 스타트업 CEO들의 이런 생각과는 달리 본인들이 알고 있어야 할 세무 관련 항목들은 이해하기 어렵지 않고, 조금만 관심을 기울인다면 충분히 통제가 가능하다. 또한 사업 초기 결손이 발생해 세금을 납부하지 않는다고 믿는 경우에도 납부하고 있는 세금이 있으며, 비슷한 규모의 다른 기업과 납부해야 하는 세금에 차이가 발생하는 경우가 심심치 않게 발생한다. 그러므로 이 글을 읽는 지금부터라도 세무관리에 관심을 기울여볼 필요가 있다.

세무관리에 관심을 기울여야 한다고 해서 스타트업 CEO들이 당장 세금을 어떻게 계산하고, 납부는 어떻게 해야 하는지 등

회사의 회계·세무 담당실무자나 세무대리인들의 업무 영역에 관한 지식까지 알 필요는 없다. 아래에서 설명할 세 가지 주제를 명심해 업무에 반영하는 것으로 충분하다.

### 스타트업 세무관리는 걱정된 회계 처리부터 출발한다

세무관리에 관심을 가지기 시작하는 스타트업 CEO들이 세무대리인과 상담 시 가장 많이 하는 질문이 어떻게 절세할 수 있느냐 또는 절세를 위한 조세전략(Tax Strategy)을 세워 달라는 것이다. 조세전략 또는 절세 방법은 스타트업 CEO의 세무관리에서 최우선순위를 차지해야 하는 항목이 아니다.

세무관리도 사업의 규모나 기업의 성장주기에 따라서 다음과 같은 단계가 있다.



출처: Deloitte Analysis

효과적인 세무관리를 위해서는 자신들이 수행하는 거래에 대해 적절한 회계 처리를 하고 난 뒤, 이를 반영한 정확한 세무신고(Compliance)를 이행해야 하고, 마지막으로 절세를 위한 조세전략을 수립하는 단계에 도달하게 된다. 짧은 사업 주기를 전제로 하는 스타트업의

경우에는 마지막 단계인 세무전략을 고려해야 하는 사업 규모에 도달하기도 전에 사업 종료(Exit)를 하는 경우가 비일비재하다. 따라서 스타트업 CEO라면 무엇보다도 과연 회사의 모든 거래들이 적정하게 회계 처리가 되고 있는냐에 대한 점검부터 우선적으로 해야 한다. 적정한 회계 처리가 과연 스타트업 세무관리에서 최우선적으로 강조할 만한 사항인가를 생각해 보면, 이는 생각하는 것 이상으로 중요하다.

사업 초기에 계속 결손이 발생하다가 이후 이익이 발생하는 경우(CASE 1)와 사업 초기에는 손익분기점을 계속 유지하다가 Exit 시점에 대규모 이익이 발생하는 경우(CASE 2)를 비교해보자. 소득에 대한 세율은 10%라고 가정한다.

### CASE 1. 사업 초기 계속 결손이 발생하다가 이후 이익이 발생하는 경우

(단위: 원)

구분	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년	2020년	합계
손익	(100)	(100)	(100)	100	100	200	100
세금	-	-	-	10	10	20	40

### CASE 2. 사업 초기 손익분기점을 유지하다가 이후 대규모 이익이 발생하는 경우

(단위: 원)

구분	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년	2020년	합계
손익	-	-	-	-	-	400	400
세금	-	-	-	-	-	40	40

출처: Deloitte Analysis

CASE 1의 경우, 2018년부터 세금을 납부하기 시작해서 최종적으로 40원의 세금을 납부하게 되고, CASE 2의 경우는 대규모 이익이 발생한 시점인 2020년 사업연도에 40원의 세금을 납부하게 된다. 그런데 사업을 영위하는 기간 동안 각각 벌어들인 소득을 살펴보면 CASE 1은 100원이고, CASE 2는 400원이다. CASE 2가 더 많은 소득을 벌었음에도 불구하고 같은 세금을 부담한다는 것은 역올한 면이 있다.

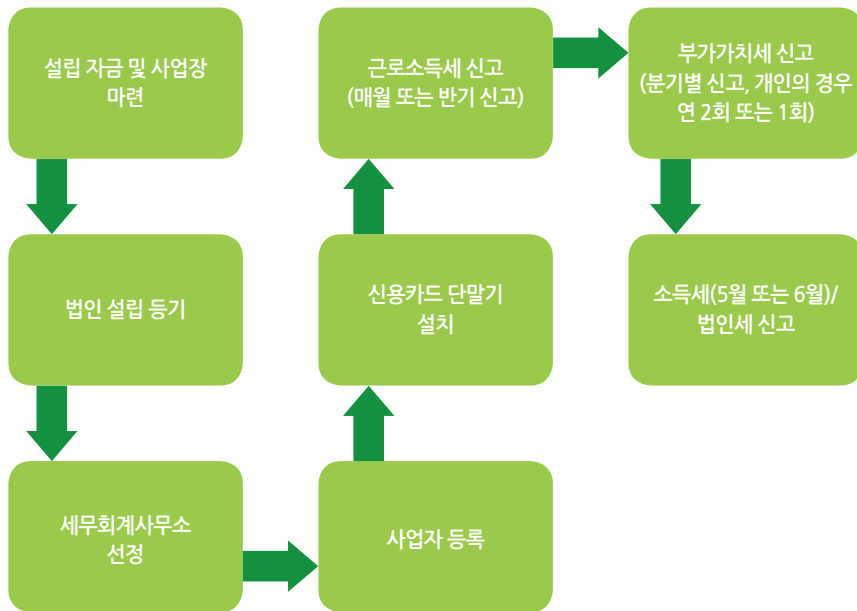
이러한 경우 소득의 규모에 따라 적정한 세금을 부담하기 위해서 ‘이월결손금공제제도’가 있다. 즉, 과거 손실이 난 금액을 이후 사업연도의 이익에서 공제할 수 있는 제도이다. 따라서 CASE 1의 경우에는 2018년과 2019년 사업연도의 소득은 이전 사업연도의 손실과 상계되고, 2020년 사업연도의 소득 200원 중 일부인 100원도 이전 사업연도의 손실과 공제한 후 소득 100원에 대해서 10원의 세금만을 납부하게 되는 것이다.

사업 초기에 발생한 결손금은 이후 이익이 발생하는 사업연도에 공제가 가능하다. 이와 같이 이월결손금은 향후 이익이 발생하는 시점에 세금을 줄여주는 효과가 있어 회계상 회사의 자산이

되는 경우도 있으니, Exit 시점에서 기업가치에 중요한 자산 요소로 작용할 수도 있다. 이런 이유로 사업 초기 결손이 발생하고 향후 빠른 Exit를 전제로 사업을 운영하게 되는 스타트업의 경우 이월결손금공제제도를 반드시 활용할 필요가 있다. 이를 위해서는 손실이 나는 사업연도에도 적절한 회계 처리를 통해서 정확한 결손금을 기록해 두는 것이 중요하다.

**Compliance 관리는 불필요한 가산세 위험을 피할 수 있는 방법이다**

스타트업의 설립 시점부터 사업 개시 사업연도 종료일까지 이루어지는 일반적인 설립 및 관리 업무 흐름(Flow)을 살펴보면 다음과 같다.



출처: Deloitte Analysis

사업 개시 시점 직후 매월 근로소득세 신고부터 분기별 부가가치세 신고, 마지막으로 사업연도 동안 벌어들인 소득에 대한 신고인 소득세 또는 법인세 신고까지 세무 업무는 끊임없는 신고의 연속이다.

이러한 신고가 이루어져야 할 시점(Time)에 신고해야 할 금액(Amount)만큼 이루어지지 않는다면 추가적으로 부담해야 할 세금이 발생한다. 이러한 세금이 가산세(Penalty)이다.

신고할 하지 않거나 납부해야 하는 세금보다 적게 신고한 경우, 부족하게 신고된 세금에 대해서 매년 약 11%의 납부불성실가산세를 부담해야 한다. 즉, 신고 세액에 대해 적게는 10%부터 많게는 60%까지 신고불성실가산세를 납부해야 하는 것이다. 따라서 신고는 했으나 납부하지 않았거나, 신고도 하지 않고 납부도 하지 않았다면 본래 신고·납부했어야

하는 세금과 이에 대한 막대한 가산세를 추가로 부담해야 하는 상황이 생길 수 있다. 따라서 스타트업 CEO라면 매월 행해져야 할 세금 신고가 정확하게 이루어지고 있는지에 대해 최소한의 관심을 가지고, 신고와 관련된 회사의 변동 사항이 있는지를 세무대리인과 수시로 커뮤니케이션해야 한다.

### 조세전략을 수립할 수 있는 사건의 발생 여부를 수시로 체크해야 한다

사업에서 이익이 발생하기 전에 세액공제 및 감면 등의 조세 혜택을 누리는 경우는 드물다. 그러나 사업이 본궤도에 진입하고 이익이 발생하는 시점부터는 조세 혜택을 누릴 여지가 많다. 따라서 사업이 안정화 단계에 접어들면서 이익이 발생함에도 불구하고 신고 시 세제 혜택이 없다면 반드시 세무대리인과 의논해야 하는 문제이다. 일반적으로 스타트업의 경우 국가에서 제공하는 세제 혜택이 다양하기 때문이다.

이러한 조세 혜택을 누리기 위해서는 해당 사건이 발생하는 시점에 관련 증빙 및 금액들을 잘 집계해 놓는 것이 중요하다. 세제 혜택의 내용까지는 알 필요가 없지만, 이러한 혜택을 누릴 수 있는 거래 또는 사건의 종류에 대해서 미리 인지하고 이를 입증할 수 있는 서류들을 정확하게 보관해 두는 것이 필요하다.

그렇다면 이러한 거래 및 사건의 종류에는 어떠한 것들이 있는지 살펴보면 다음과 같다.

중소기업인가?

과밀억제권역 외 지역에서 새로 창업한 중소기업인가?

벤처기업 인증을 받았는가?

설비투자가 있었는가?

고용 증가가 있었는가?

특허권, 실용신안권, 기술비법 등을 매각하거나 취득했는가?

연구·개발(R&D) 활동이 수행되고 있는가?

출처: Deloitte Analysis

그리고 위에서 열거한 요건 또는 거래별로 어떠한 세제 혜택이 있는지 간단히 살펴보면 다음과 같다.

중소기업이면 무조건적으로 신고·납부해야 하는 세금의 적게는 5%부터 많게는 30%까지를 감면해준다. 이러한 감면율은 업종과 소재지에 따라서 달라진다. 서울이나 인천 등 일명 수도권과밀억제권역 외에서 창업한 중소기업이라면 그 감면율이 50%로 늘어난다. 벤처기업으로 인증을 받은 중소기업의 경우도 감면율 50%의 혜택을 누릴 수 있다.

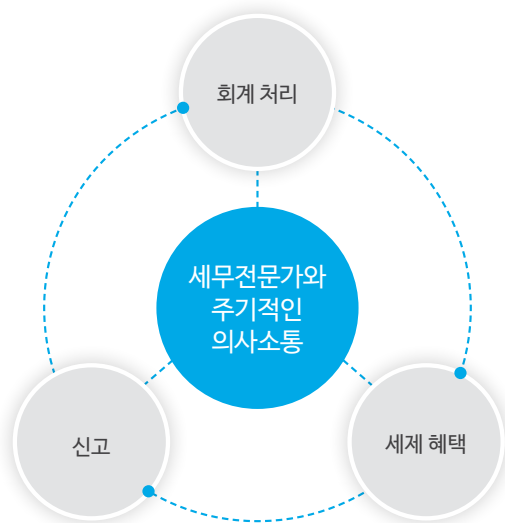
회사에 필요한 기계나 장비 등을 구입한 경우에도 기계나 장비의 용도에 따라서 적게는 구입 금액의 3%부터 많게는 10%까지 납부해야 할 세금을 줄일 수 있다. 회사 직원을 새로 뽑은 경우에는 해당 직원 사회보험료의 50%에서 100%까지를 세액에서 차감해줌으로써 회사의 고용을 지원해주기도 한다. 특허권 등을 매각하는 경우에는 매각 소득의 50%, 취득하는 경우에는 취득 금액의 7%를 세금에서 차감할 수 있다.

마지막으로 연구·개발 활동을 수행한 경우 관련 비용의 25% 또는 전년도 대비 증가 비용의 50%를 세액에서 공제할 수 있다.

### 스타트업 CEO의 가장 효과적인 세무관리 활동은 자신의 세무대리인과 친해지는 것이다

지금까지 설명한 바와 같이 스타트업 기업의 세무관리는 적절한 회계 처리부터 출발해, 올바른 시점에 정확한 금액으로 신고하고, 마지막으로 세법에서 허용하고 있는 세제 혜택을 누릴 수 있는 사건의 발생을 제때 파악하는 것으로 마무리된다.

그러나 이러한 중요 업무 포인트를 알고 있다 하더라도 세법은 수시로 개정되므로 세법의 전문가가 아닌 스타트업 CEO의 입장에서는 효과적인 세무관리에 어려움이 따른다. 따라서 세무대리인과의 주기적인 커뮤니케이션이 무엇보다 중요한 세무관리 포인트가 될 수 있을 것이다.



출처: Deloitte Analysis