



Creating the future, together Korean Tax Newsletter

2022 년 7 월

• 예규·판례

가. 청구법인이 AAA 에게 운송 및 설치용역을 제공하고 세금계산서를 발급함에 있어서 전월 26 일부터 당월 25 일까지의 거래를 기준으로 한 것은 배송지연이나 추가 작업 등의 예외적인 상황이 실제 계속·반복적으로 발생함에 따라 용역대가의 확정을 위해 시일이 필요한 점을 고려한 것인 점 등에 비추어, 쟁점세금계산서는 그 공급대가가 확정되는 공급시기에 정상적으로 발급되었다고 보는 것이 타당하므로, 처분청이 쟁점세금계산서가 지연발급 된 것으로 보아 청구법인에게 부가가치세를 부과한 이 건 처분에는 잘못이 있는 것으로 판단됨 (조심 2022 서 5058, 2022.07.11)

■ 처분의 경위

- 청구법인은 ‘운송 및 복합물류사업’과 ‘자동차부품 공급사업’ 등을 주된 영업으로 하는 회사로서, 주식회사 AAA(이하 “주-AAA”라 한다)와 주-AAA 가 판매하는 가구제품에 대한 운송 및 설치용역을 제공하고 이에 대한 용역수수료를 수취함
- OOO 청장(이하 “조사청”이라 한다)이 2021 년 주-AAA 에 대한 세무조사를 실시한 결과 주-AAA 가 청구법인으로부터 수취한 월합계 세금계산서의 공급기간이 2 역월(전월 26 일부터 당월 25 일)에 해당하므로 적법한 세금계산서가 아닌 것으로 보아 부가가치세 매입세액을 불공제하고 가산세를 포함하여 주-AAA 에게 부가가치세를 부과한 후 해당 과세자료를 통보하였고, 이에 따라 처분청은 2016 년 제 2 기분 및 2017 년 제 1 기분 부가가치세 과세기간동안 청구법인이 주-AAA 에 발급한 세금계산서(이하 “쟁점세금계산서”라 한다)가 지연발급된 것으로 보아 2021.11.23. 청구법인에게 부가가치세(세금계산서지연발급가산세) 합계 OOO 원(2016 년 제 2 기분 OOO 원, 2017 년 제 1 기분 OOO 원)을 경정·고지함
- 청구법인은 이에 불복하여 심판청구를 제기함

■ 결정이유(취소)

- 조세심판원은 쟁점세금계산서가 적법하게 발급된 것이라 판단함
 - ✓ 설치용역의 미완결에 따른 용역비의 미확정건 현황표 및 업무절차도 등을 살펴보면, “고객측의 사유”나 “OOO 측 사유” 그리고 “설치기사의 사유”로 인한 용역비 미확정은 매월 100 건 이상 발생하는 것으로 나타나는 등 청구법인이 주-AAA 에게 제공하는 운송 및 설치용역은 해당 용역비를 확정하기 어려운 것으로 나타나는 점
 - ✓ 이 건 용역은 공급과 동시에 관련 용역대가가 확정되기 어렵고, 이러한 용역대가가 미확정되는 빈도나 횟수 및 이로 인한 추가 작업을 고려한다면 공급대가가 확정하는 때를 공급시기로 보는 것이 좀 더 합리적인 점
 - ✓ 청구법인이 주-AAA 에게 운송 및 설치용역을 제공하고 세금계산서를 발급함에 있어서 전월 26 일부터 당월 25 일까지의 거래를 기준으로 한 것은 배송지연이나 추가 작업 등의 예외적인 상황이 실제 계속·반복적으로 발생함에 따라 용역대가의 확정을 위해 시일이 필요한 점을 고려한 것인 점

나. 일반적인 거래관행 및 사회통념상 쟁점지출은 신규고객을 유치할 목적으로 지출한 것으로서, 매출증대에도 직·간접적으로 영향을 주었을 것으로 보이는 반면, 처분청은 쟁점지출과 매출에 대응관계가 없다고 하면서도 그에 상응하는 조사결과나 객관적 근거는 제시하지 아니한 점, 판매부대비용은 (제공받은) 용역의 반대급부가 아닌 판매촉진을 위해 지출하는 것으로, 제공받은 용역이 없다고 하여 판매부대비용이 될 수 없는 것이 아니고, 처분청 스스로도 오히려 접대성격에 더 가까워 보이는 기존고객지급 분은 손금인정한 점 등에 비추어, 쟁점지출은 신규고객 유치 등 판매촉진을 위해 지출한 경비로서 판매부대비용(손금)에 해당한다고 봄이 타당한 것으로 판단됨 (조심 2022 서 1784, 2022.07.12)

■ 처분의 경위

- 000 공급업을 영위하는 청구법인은 기존고객(이하 “소개자”라 한다)이 지인이나 형제(이하 “피소개자”라 한다)를 소개하여 신규고객이 되면, 소개자 및 피소개자에게 상품권을 지급(이하 “쟁점지출”이라 한다)하되 쟁점지출을 접대비(손금부인)로 신고해 왔으나, 2021.1.19. 쟁점지출은 판매부대비용(손금)이라며, 2015~2019 사업연도 법인세 합계 000 원을 환급해 달라는 경정청구를 제기하였음
- 처분청이 2021.3.23. 경정청구를 거부하자, 청구법인이 2021.6.18. 제기한 이의신청에서 2021.8.17. 재조사결정이 있었고, 이에 처분청은 재조사를 거쳐 2021.10.26. 쟁점지출 중 일부(지인을 소개한 소개자에게 지급한 분)를 손금으로 인정하여 000 원을 환급하였음
- 청구법인은 이에 불복하여 2022.1.14. 심판청구를 제기함

■ 결정이유(경정)

- 조세심판원은 아래와 같은 이유로 처분청이 청구법인의 상품권 지출액 전부를 청구법인의 판매부대비용(손금)으로 보지 않고 법인세를 부과한 처분은 잘못이 있는 것으로 판단함
 - ✓ 「법인세법 시행령」 제 19 조는 “판매와 관련된 부대비용”을 손비의 범위에 포함(열거)하고 있고, 일반적인 거래관행 및 사회통념상 쟁점지출은 신규고객을 유치할 목적으로 지출한 것으로서, 매출증대에도 직·간접적으로 영향을 주었을 것으로 보이는 반면, 처분청은 쟁점지출과 매출에 대응관계가

없다고 하면서도 그에 상응하는 조사결과나 객관적 근거는 제시하지 아니한 점

- ✓ 판매부대비용은 (제공받은) 용역의 반대급부가 아닌 판매촉진을 위해 지출하는 것으로, 제공받은 용역이 없다고 하여 판매부대비용이 될 수 없는 것이 아니고, 처분청 스스로도 오히려 접대성격에 더 가까워 보이는 기존고객 지급 분은 손금인정한 점 등에 비추어, 쟁점지출은 신규고객 유치 등 판매촉진을 위해 지출한 경비로서 판매부대비용(손금)에 해당한다고 봄이 타당한 것으로 판단되는 점

다. 과세연도 종료일이 12 월 말인 법인이 2015 년 과세연도에 공제받지 못한 세액공제 금액은 조특법(2020. 12. 29. 법률 제 17759 호로 개정된 것) §144① 및 같은 법 부칙 §35 에 따라 해당 과세연도의 다음 과세연도 개시일부터 10 년 이내에 끝나는 각 과세연도까지 이월하여 공제할 수 있는 것임 (서면-2022-법인-1779, 2022.07.11)

<예규 전문>

■ 질의

(사실관계)

- 甲은 중소기업으로, '15 년 일반 연구·인력개발비 세액공제 금액 ○○백만원 발생하였으나, 해당 과세연도에 결손으로 공제받지 못함
- '16~'20 년 과세연도에도 결손 등으로 세액공제 받지 못하고 이월되고 있음

(질의요지)

- 2015 년 발생한 연구·인력개발비 세액공제액을 결손으로 공제받지 못한 경우, 이월된 세액에 대해 2021 년 과세연도 법인세 신고 시 공제받거나 다음 과세연도로 이월할 수 있는지 여부

■ 회신

- 귀 질의의 사실관계와 같이, 과세연도 종료일이 12 월 말인 법인이 2015 년 과세연도에 「조세특례제한법」제 10 조에 따른 연구·인력개발비 세액공제 금액 중 납부할 세액이 없어 해당 과세연도에 공제받지 못한 부분에 상당하는 금액은 「조세특례제한법」(2020. 12. 29. 법률 제 17759 호로 개정된 것) 제 144 조제 1 항 및 같은 법 부칙 제 35 조에 따라 해당 과세연도의 다음 과세연도 개시일부터 10 년 이내에 끝나는 각 과세연도까지 이월하여 공제할 수 있는 것임

Back to top



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/kr/about to learn more.

Deloitte is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our network of member firms in more than 150 countries and territories serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte’s approximately 286,000 people make an impact that matters at www.deloitte.com

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte network”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

© 2022. For information, contact Deloitte Anjin LLC

To no longer receive emails about this topic please send a return email to the sender with the word “Unsubscribe” in the subject line.