세법연구 10-11

마일리지에 대한 부가가치세 과세방향 검토

박명호 · 송은주 · 정희선

2010. 12

세 법 연 구 센 터

한국조세연구원

목 차

Ⅰ. 서 론 ····· 7

Ⅱ. 우리나라의 마일리지에 대한 부가가치세 과세현황 및 문제점 ····· 9

1. 마일리지에 대한 부가가치세 과세현황 ····· 9

가. 현행 규정 ····· 9

나. 관련 행정해석 ····· 10

2. 문제점 ····· 12

Ⅲ. 마일리지에 대한 부가가치세 과세방안 논의 ····· 14

1. 제3자 적립 마일리지에 대한 과세논의 ····· 14

가. 사례 및 쟁점사항 ····· 14

나. 제1안: 제3자 지급대가로 보아 과세표준에 포함 ····· 16

다. 제2안: 두 개의 거래로 보아 각각에 대해 과세표준에 포함 ····· 17

라. 제3안: 단계적 거래로 보아 과세표준에 포함 ····· 19

마. 종합 의견 ····· 21

2. 선(先)지급 마일리지에 대한 과세논의 ····· 24

가. 사례 및 쟁점사항 ····· 24

나. 제1안: 금전적 가치가 있는 것으로 보아 과세표준에 포함 ····· 26

다. 제2안: 에누리액으로 보아 과세표준에 불포함 ····· 27

라. 종합 의견 ····· 29

3. 용역의 결제수단으로 사용되는 마일리지에 대한 과세논의 ····· 32

가. 사례 및 쟁점사항 ····· 32

나. 제1안: 금전적 가치가 있는 것으로 보아 과세표준에 포함 ····· 36

다. 제2안: 장려금이 지급된 것으로 보아 과세표준에 포함 ····· 37
라. 제3안: 무상공급으로 보아 과세표준에 불포함 ····· 38
마. 제4안: 에누리액으로 보아 과세표준에 불포함 ····· 38
바. 종합의견 ····· 39

Ⅳ. 주요국의 사례 및 정책적 시사점 ····· 42
1. 영국 ····· 42
가. 기업판촉에 대한 처리 규정 ····· 42
나. 마일리지에 대한 처리 규정 ····· 60
다. 제3자 적립 마일리지 관련 계류 중인 소송사건 ····· 62
2. 싱가포르 ····· 66
가. 부가가치세 개관 ····· 66
나. 기업판촉에 대한 처리 규정 ····· 74
다. 제3자가 지급한 마일리지 사용에 대한 과세처리 ····· 77
3. 일본 ····· 84
가. 부가가치세 개관 ····· 84
나. 포인트 제도에 대한 과세처리 ····· 91

Ⅴ. 결 론 ····· 101

참고 문헌 ····· 104

표 목차

〈표 Ⅲ-1〉 제3자 적립 마일리지에 대한 과세방안 ····· 22
〈표 Ⅲ-2〉 선지급 마일리지에 대한 과세방안 ····· 30
〈표 Ⅲ-3〉 용역의 결제수단으로 사용되는 마일리지: 적립사례 ····· 33
〈표 Ⅲ-4〉 용역의 결제수단으로 사용되는 마일리지: 사용사례 Ⅰ ····· 34
〈표 Ⅲ-5〉 용역의 결제수단으로 사용되는 마일리지: 사용사례 Ⅱ ····· 35
〈표 Ⅲ-6〉 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대한 과세방안 ····· 40

〈표 Ⅳ-1〉 공급의 유형: 싱가포르 ····· 69
〈표 Ⅳ-2〉 소비세 과세대상: 일본 ····· 87

그림 목차

[그림 Ⅲ-1] 제3자 적립 마일리지 사례 ····· 15
[그림 Ⅲ-2] 제3자 지급대가로 간주하는 경우 ····· 17
[그림 Ⅲ-3] 두 개의 거래로 간주하는 경우 ····· 19
[그림 Ⅲ-4] 단계적 거래로 간주하는 경우 ····· 21
[그림 Ⅲ-5] 선지급 마일리지 사례 ····· 25
[그림 Ⅲ-6] 선지급 마일리지: 금전적 가치가 있는 것으로 보는 경우 ····· 27

[그림 Ⅳ-1] LMUK의 포인트제도: 영국 ····· 63
[그림 Ⅳ-2] 싱가포르의 단계별 과세 사례 ····· 67
[그림 Ⅳ-3] 일반적인 은행의 카드 보상체계 ····· 78

[그림 Ⅳ-4] 은행이 재화를 무상공급 하는 것으로 보는 경우 ····· 80
[그림 Ⅳ-5] 은행이 재화대금을 대납하는 것으로 보는 경우 ····· 81
[그림 Ⅳ-6] 용역 및 재화의 공급이 동시에 발생하는 것으로 보는 경우 ····· 82
[그림 Ⅳ-7] 은행이 소매상에게 위탁용역을 제공하는 것으로 보는 경우 ····· 83
[그림 Ⅳ-8] 트레이딩스탬프 이용시 거래관계 ····· 98

Ⅰ. 서 론

□ 마일리지를 결제수단으로 사용하는 경우 이를 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부는 부가가치세에서 오랫동안 논의되어 왔던 주제임

○ 우리나라에서는 기업의 고객 판촉수단으로 마일리지 제도가 다양하게 운영되고 있으며 다양한 방식으로 적립된 마일리지는 고객의 재화 및 용역의 결제수단으로 광범위하게 사용되고 있음

○ 2010년 2월 시행령 개정이 있기 전 마일리지에 대한 부가가치세 과세 처리는 주로 관련 행정해석에 의존해 왔음

– 관련 행정해석 등에 의하면, 마일리지를 결제수단으로 사용하는 경우 대체적으로 이를 부가가치세 과세표준에 포함한다는 입장임

□ 2010년 2월 18일 부가가치세법 시행령이 개정되면서 마일리지에 대한 부가가치세 과세가 법령화된 바 있음

○ '사업자가 고객에게 매출액의 일정비율에 해당하는 마일리지를 적립해 주고 향후 해당 고객이 재화를 공급받고 그 대가의 일부 또는 전부를 적립된 마일리지로 결제하는 경우 해당 마일리지 상당액은 부가가치세 과세표준에 포함됨'

□ 그런데 현행 시행령 규정은 다양하게 운영되고 있는 마일리지 제도를 처리하기에는 부족하다는 문제가 있음

○ 현행 시행령 규정은 결제수단으로 사용된 마일리지를 부가가치세 과세표준에 포함하는 경우를 (1) 사업자가 직접 (2) 고객의 구매실적 등에 따라 후지급한 마일리지를 (3) 재화의 결제수단에 사용한 경우에 한정하고 있음

○ 따라서 (1) 제3자가 적립한 경우, (2) 고객의 향후 구매실적 등을 요건으로 선지급한 경우, (3) 용역의 결제수단으로 사용한 경우 등에 대해서는 마일리지로 결제한 부

분을 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부에 논란이 있을 수 있음

○ 또한 만약 이를 과세하지 않는다면 과세형평이 저해되는 문제가 발생할 수 있음

□ 본 연구는 마일리지 관련 현행 부가가치세법 시행령 규정상 과세범위에 포함되지 않는 사례를 중심으로 결제수단으로 사용된 마일리지에 대한 부가가치세 과세방향을 정하는 것을 목표로 함

○ 특히, 부가가치세를 운영하고 있는 주요 국가의 마일리지에 대한 과세방식을 조사함으로써 마일리지 과세제도의 개선 관련 정책점 시사점을 도출하고자 함

□ 본 연구의 구성은 다음과 같음

○ 제Ⅱ장에서 결제수단으로 사용된 마일리지 관련 우리나라의 부가가치세 과세현황과 그 문제점을 검토함

○ 제Ⅲ장에서는 현행 부가가치세법 시행령 규정상 과세범위에서 제외되고 있는 제3자가 적립한 마일리지의 경우, 선지급 마일리지의 경우, 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지의 경우와 관련하여 각각의 사례를 살펴보고 부가가치세법상 쟁점사항을 파악한 후 그 과세방안에 대해 다양한 관점에서 논의하고자 함

○ 제Ⅳ장에서는 영국, 싱가포르, 일본 등 주요국가에서 마일리지에 대한 부가가치세 과세현황을 조사하고 이를 통해 마일리지 과세방향에 대한 정책적 시사점을 도출함

○ 제Ⅴ장에서 결론을 맺음

Ⅱ. 우리나라의 마일리지에 대한 부가가치세 과세현황 및 문제점

1. 마일리지에 대한 부가가치세 과세현황

가. 현행 규정

□ 기업은 판촉수단의 일환으로 재화나 용역을 구매하는 고객에게 인센티브를 제공할 목적으로 마일리지 제도를 운영하고 있음

○ 고객이 재화나 용역을 구매하면 기업은 마일리지를 부여함

○ 고객은 마일리지를 이용하여 재화나 용역을 무상 또는 할인 구매하는 방식으로 보상을 받을 수 있음

□ 부가가치세법에서는 2010년 2월 18일 시행령 개정을 통해 마일리지를 결제수단으로 사용하는 경우 이를 부가가치세 과세표준에 포함하는 것으로 다음과 같이 법령화한 바 있음

[부가가치세법 시행령 제48조 제13항]
사업자가 고객에게 매출액의 일정비율에 해당하는 마일리지를 적립해 주고 향후 해당 고객이 재화를 공급받고 그 대가의 일부 또는 전부를 적립된 마일리지로 결제하는 경우 해당 마일리지 상당액은 부가가치세 과세표준에 포함됨

□ 마일리지 결제분만큼 현금 지급액이 발생하지 않았음에도 불구하고 이를 부가가치세 과세표준에 포함하는 이유는 마일리지를 대가관계에 있는 금전적 가치가 있는 것에 해당한다고 보기 때문임

○ 마일리지의 경우 고객에게 사은의 표시 및 지속적인 이용을 권유하는 목적으로 제

공되는 보너스 성격에 해당함

○ 고객은 물품 구매시 현금 대신에 적립된 마일리지를 사용하여 대가를 지불할 수 있으므로 마일리지는 '재화를 무상으로 구매할 수 있는 권리'에 해당함

○ 즉, 마일리지는 금전적 가치가 있으므로 그 결제분은 부가가치세 과세표준에 포함되어야 한다는 것임

나. 관련 행정해석

□ 2010년 부가가치세법 시행령 개정이 있기 앞서 마일리지가 결제수단으로 사용된 경우에 대해 부가가치세법에서는 별도의 처리 규정이 구비되어 않지 않았음

□ 따라서 마일리지로 결제가 이루어진 거래에 대해 부가가치세법상 처리 규정이 불분명한 채로 수많은 행정해석을 통해 관련 과세문제가 처리되어 왔음

○ 관련 행정해석을 보면, 과세관청은 결제수단으로 사용된 마일리지를 기본적으로 부가가치세 과세표준에 포함한다는 입장임

※ 마일리지 결제분을 부가가치세 과세표준에 포함하는 경우

○ 부가46015-4565, 1999. 11. 11.
인터넷 전자상거래업자가 판매촉진을 위하여 고객마일지리 제도를 실시하여 상품을 구매한 소비자에게 구매가격의 일정비율에 해당하는 금액을 지급하거나 다른 상품의 구입시 일정률을 할인하는 경우로서 고객에게 상품으로 지급하는 경우에는 사업상 증여에 해당하므로 부가가치세가 과세되며, 현금으로 지급하거나 다른 상품구입시 할인하는 경우 부가가치세 과세표준에서 공제하지 않음

○ 재소비-319, 2006. 03. 29.
온라인 사업자가 고객에게 매출액의 일정비율로 마일리지를 적립해주고 향후 고객이 물품 구입대금의 일부 또는 전부를 동 마일리지로 결제하는 경우 그 마일리지 상당액은 부가가치세 과세표준에 포함됨

○ 서면3팀-3368, 2007. 12. 20.
고객이 물품 구입시 구입대금의 일부 또는 전부를 적립된 마일리지로 결제하는 경우 마일리지 상당액은 부가가치세 과세표준에 포함됨

○ 부가-490, 2009. 04. 09.
인터넷 상거래 업체로서 구매실적에 따라 마일리지를 적립해주고 차후 적립된 마일리지를 사용하여 제품을 구매하는 경우 마일리지로 결제되는 부분은 부가가치세 과세표준에 포함함

○ 단, 마일리지가 결제수단으로 직접 사용되는 것이 아니라 할인을 위한 참고 목적으로 이용되는 경우 이는 에누리액 또는 할인액으로 보아 부가가치세 과세표준에서 제외하고 있음

※ 마일리지 결제분을 할인으로 보아 부가가치세 과세표준에서 제외하는 경우

○ 부가46015-2113, 1996. 10. 14.
사업자가 거래상대방과 사전약정에 의하여 전월(전년도) 구매실적에 따라 당월(당연도)의 판매단가를 기준단가에서 일정률을 할인하여 공급하는 경우 그 할인된 가액은 부가가치세법상 에누리액에 해당하여 과세표준에 포함되지 않음

○ 제도46015-12650, 2001. 08. 10.
갑이 액면금액 100원인 상품권을 을에게 90원에 판매한 후, 을에게 100원 상당의 재화를 공급하고 그 대가로 당해 상품권을 받는 경우, 당해 재화는 90원이 공급가액(과세표준)인 세금계산서를 교부해야 함(제도46015-12650, 2001. 08. 10.)

○ 서면3팀-2415, 2007. 08. 29.
의류소매업을 영위하는 법인이 마일리지 제도를 운영함에 있어서 적립된 마일리지에 의하여 일정자격(500포인트 이상)이 되는 고객에게 구매금액의 10%를 할인하는 경우 등 사전약정이나 기타 공급조건에 따라 재화 또는 용역의 공급 당시 통상의 공급가액에서 일정액을 직접 공제하는 금액은 에누리액으로 봄

○ 제3자가 적립해 준 마일리지를 사용하는 경우에 대해서는 개별 사례의 사실관계에 기초하여 마일리지의 성격에 따라 과세여부를 판단해야 하는 것인데 과세관청의 기본적인 입장은 이를 제3자 대가로 보아 부가가치세를 과세한다는 것임

※ 제3자가 운영하는 마일리지: 제3자 대가로 처리하는 경우

○ 재소비46015-188, 2000. 06. 27.
항공사가 신용카드사의 제휴카드 회원에게 무료항공권 등을 제공하고 신용카드사로부터 그 일정대가를 받는 경우 항공사가 제휴카드 회원에게 항공운송용역을 제공하는 때에 부가가치세가 과세됨. 다만, 항공운송용역에 대한 부가가치세는 제휴카드 회원으로부터 거래징수 하여야 하는 것이나 항공사와 신용카드회사간의 약정에 의해 부가가치세를 신용카드회사가 부담하기로 한 경우 항공사와 신용카드회사와의 계약에 의할 수 있는 것임.

○ 한편, 마일리지를 교환해주는 용역을 제공하고 대가를 받은 경우 이는 부가가치세 과세표준에 포함되는 것이며, 마일리지 자체를 판매하는 경우 이는 재화 또는 용역의 공급 없이 수수하는 대가에 해당하므로 부가가치세 과세대상에서 제외한다

는 것이 과세관청의 입장임

※ 마일리지 교환용역을 제공하는 경우

○ 부가46015-4070, 2000. 12. 18.

전자상거래 사업자가 자신의 인터넷홈페이지에 가입한 회원에게 과거 다른 사업자로부터 적립받은 마일리지를 회원이 원하는 마일리지로 교환하여 주기 위하여 사전에 마일리지제도를 실시하는 사업자와 교환방법, 교환비율, 정산방법 등에 대한 협약을 체결하였고, 동협약에 의하여 회원이 적립받은 마일리지를 해당 사업자의 마일리지에서 차감 또는 누적시키는 방법을 통하여 교환된 마일리지를 회원에게 제공하고 그 대가를 받은 경우 용역의 공급에 해당하여 부가가치세가 과세됨

※ 마일리지를 판매하는 경우

○ 서면3팀-1020, 2008. 05. 21.

마일리지 판매에 따른 부가가치세 과세대상 여부 관련하여 재화 또는 용역의 공급 없이 수수하는 금전에 대해서는 부가가치세가 과세되지 않음

2. 문제점

□ 2010년 2월 부가가치세법 시행령 개정을 통해 그동안 행정해석을 통해 처리되어 왔던 마일리지에 대한 부가가치세 과세가 법령화됨으로써 관련 과세문제가 보다 명확해졌음

□ 그러나 현행 부가가치세법 시행령에서는 결제수단으로 사용되는 마일리지의 과세범위를 특정 경우에 한정하고 있어 열거되지 않은 경우에 대해서는 이를 과세할지 여부가 불명확하다는 문제가 있음

○ 현행 부가가치세법 시행령에서는 다음을 모두 충족하는 경우 해당 마일리지로 결제한 금액을 과세표준에 포함하도록 규정하고 있음

- 사업자가 직접 적립해 준 마일리지일 것
- 매출액의 일정비율에 따라 지급한 마일리지일 것
- 재화의 결제수단으로 사용했을 것

○ 따라서 다음에 해당하는 경우를 비롯하여 시행령의 범위를 벗어나는 다양한 사례에 있어서 마일리지로 결제한 금액에 대해 부가가치세를 과세할지 여부가 불명확한 상황임

- 제3자가 적립해 준 마일리지를 사용하는 경우
- 추후 구매실적 등을 요건으로 선(先)지급한 마일리지를 사용하는 경우
- 마일리지를 용역의 결제수단으로 사용하는 경우

□ 부가가치세법 시행령에 규정되지 않은 마일리지 결제 사례에 대해 과세하지 않을 경우 마일리지에 대한 부가가치세법상 처리에 일관성이 결여되고 과세형평이 저해된다는 문제가 있음

Ⅲ. 마일리지에 대한 부가가치세 과세방안 논의

□ 본 장에서는 현행 부가가치세법 시행령 규정상 과세범위에 포함되지 않은 마일리지 결제 사례를 두고 이를 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부를 다양한 관점에서 논의하고자 함

1. 제3자 적립 마일리지에 대한 과세논의

□ 마일리지가 결제수단으로 사용되는 경우 현행 부가가치세법에서는 그 적립주체별로 사업자가 직접 적립해준 마일리지에 대해서는 과세규정이 있으나 제3자가 적립해준 마일리지에 대해서는 별도의 과세규정이 없음

○ 따라서 제3자가 적립해준 마일리지를 다른 사업자의 재화 구매시 결제수단으로 사용하는 경우 이를 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부가 불명확함

가. 사례 및 쟁점사항

1) 사례: 재소비46015-188, 2000. 06. 27.

□ 신용카드사는 항공사와 일정조건에 따라 비용 및 역할을 분담하기로 업무제휴를 맺고 신용카드의 일종인 제휴카드를 발급함

① 마일리지의 적립: 신용카드사는 제휴카드 회원이 신용카드사의 가맹점으로부터 재화나 용역을 구입하는 경우 제휴카드의 사용실적에 따라 일정 마일리지를 적립하여 줌

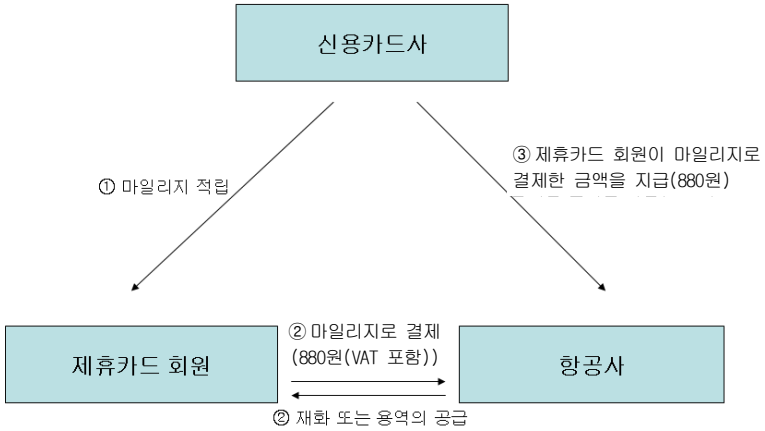
② 마일리지의 사용: 제휴카드 회원이 적립된 마일리지를 사용하고자 하는 경우 항공

사는 사용 시점까지 적립된 마일리지를 기준으로 항공권, 좌석승급권 등을 무료로 제공함

③ 마일리지 정산: 항공사는 제휴카드 회원에게 마일리지를 기준으로 제공한 항공권 등에 대한 대가로 신용카드사로부터 매월 일정금액을 지급받고 있음

□ 예를 들어, 제휴카드 회원이 소매가격이 1,100원(VAT 포함)인 항공권을 할인된 가격인 880원(VAT 포함)에 해당하는 마일리지로 결제하여 구매하였고 추후 신용카드사가 마일리지 결제분을 항공사에게 지급해 준 것으로 가정함

[그림 Ⅲ-1] 제3자 적립 마일리지 사례



□ 동 사례와 관련하여 재경부 소비세제과의 의견은 항공사가 제휴카드 회원에게 무료 항공권 등을 제공한 대가로 신용카드사로부터 일정금액을 지급받는 경우 부가가치세는 항공사가 제휴카드 회원에게 항공운송용역을 제공하는 때에 과세한다는 것임

○ 항공운송용역에 대한 부가가치세는 제휴카드 회원으로부터 거래징수 하여야 함

○ 단, 항공사와 신용카드사 간의 약정에 의하여 부가가치세를 신용카드사가 부담하기로 한 경우 항공사와 신용카드사 간의 계약에 의할 수 있음

2) 쟁점사항

□ 제3자가 적립해 준 마일리지를 결제수단으로 사용시 제3자에 해당하는 신용카드사와 재화 또는 용역을 공급하는 사업자에 해당하는 항공사의 경우 부가가치세법상 각각 다음과 같은 이슈가 있음

○ 항공사의 경우

– 첫째, 제휴카드 회원에게 무료항공권 등을 제공한 대가로 신용카드사로부터 수취한 금액을 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부

– 둘째, 동 대가와 관련하여 항공사가 신용카드사에게 세금계산서를 발행할지 여부

○ 신용카드사의 경우

– 제휴카드 회원을 대신하여 항공사에게 지급하는 대가에 포함된 부가가치세를 매입세액으로 공제받을 수 있는지 여부

□ 본 절에서는 상기 쟁점사항과 관련하여 부가가치세 과세방안을 다음과 같이 세 가지 관점에서 논의하고자 함

○ 제3자 지급대가로 보아 부가가치세 과세표준에 포함

○ 두 개의 거래로 보아 각각에 대해 부가가치세 과세

○ 단계적 거래로 보아 각 단계에 대해 부가가치세 과세

나. 제1안: 제3자 지급대가로 보아 과세표준에 포함

□ 항공사가 신용카드사로부터 회수한 금액을 신용카드사가 제휴카드 회원을 대신하여 지급한 제3자 대가(third party consideration)로 보는 관점임

○ 항공운송용역의 공급거래는 항공사와 제휴카드 회원 간에 발생한 것임

○ 제휴카드 회원이 카드 사용실적에 따라 신용카드사로부터 적립받은 마일리지를 항공권 취득을 위한 결제수단으로 사용하면,

– 신용카드사는 마일리지로 결제가 이루어진 부분에 대해 항공사와 약정한 금액

만큼을 항공사에게 지급하고 있음

□ 항공사의 경우 제휴카드 회원에게 제공한 용역의 공급 건과 관련하여 마일리지 결제액 중 공급가액에 해당하는 800원을 부가가치세 과세표준에 포함시켜야 함

○ 부가가치세로는 신용카드사로부터 거래 징수한 80원을 납부해야 함

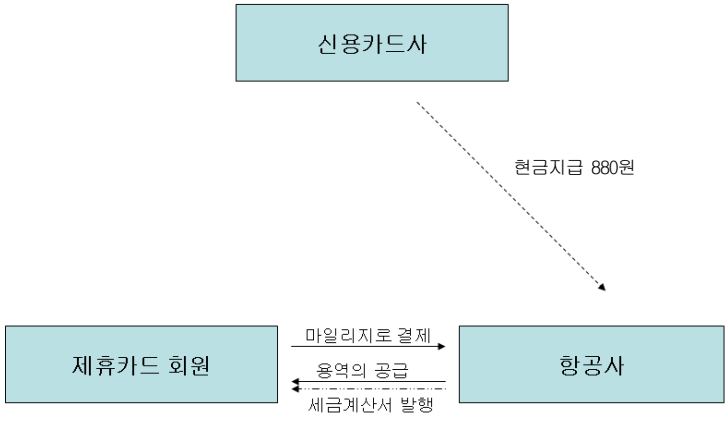
○ 단, 세금계산서는 용역을 공급받는 자인 제휴카드 회원에게 발행하여야 함

□ 신용카드사의 경우 제휴카드 회원을 대신하여 항공사에 지급한 공급대가에 포함된 부가가치세(80원)를 매입세액으로 공제받을 수 없음

○ 이는 항공사와 제휴카드 회원 간에 항공운송 용역의 공급거래에서 발생한 부가가치세임

○ 신용카드사는 단지 그 제휴카드 회원을 대신하여 제3자로서 항공사에게 대가를 지불한 것이므로 해당 대가에 포함된 부가가치세는 매입세액으로 공제받을 수 없음

[그림 Ⅲ-2] 제3자 지급대가로 간주하는 경우



다. 제2안: 두 개의 거래로 보아 각각에 대해 과세표준에 포함

□ 항공사가 신용카드사로부터 수취한 금액이 다음과 같이 두 개의 거래에 대한 대가로

구성되어 있다고 간주함

○ 항공사가 신용카드사에게 공급한 상환서비스(redemption services)에 대한 대가

○ 항공사가 제휴카드 회원에게 공급한 항공운송 용역에 대한 대가

– 동 대가 부분은 신용카드사가 그 제휴카드 회원을 대신하여 항공사에게 지급한 제3자 대가에 해당함

□ 항공사의 경우 신용카드사에게 공급한 상환서비스 건 및 제휴카드 회원에게 제공한 항공운송 용역의 공급 건과 관련하여 그 공급가액(800원)을 부가가치세 과세표준에 포함시켜야 함

○ 부가가치세로는 신용카드사로부터 거래 징수한 80원을 납부해야 함

– 이는 신용카드사에게 공급한 상환서비스에 대한 부가가치세 및 제휴카드 회원에게 공급한 항공운송용역에 대한 부가가치세로 구성되어 있음

○ 세금계산서는 용역을 공급받는 자인 신용카드사 및 제휴카드 회원에게 각각 발행되어야 함

□ 신용카드사의 경우 항공사에게 지급한 금액(880원) 중 상환서비스에 대한 대가 부분과 제휴카드 회원을 대신하여 지급한 대가 부분에 대해 각각 부가가치세법상 다음과 같이 처리하여야 함

○ 상환서비스 대가에 포함된 부가가치세(0원)는 신용카드사의 매입세액으로 공제가능함

○ 제휴카드 회원을 대신하여 지급한 대가에 포함된 부가가치세(80원-0원)는 신용카드사의 매입세액으로 공제할 수 없음

○ 결론적으로, 동 마일리지 결제 건과 관련하여 신용카드사가 부담하게 되는 부가가치세액은 매입세액 공제를 적용받지 못한 금액인 80원-0원임

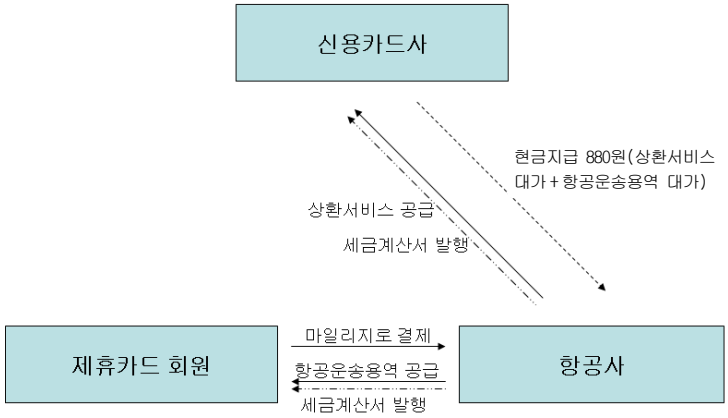
– 이는 세 가지 과세 방안 중 신용카드사의 세부담을 가장 적게 하는 해석임

□ 동 방안을 적용하는 경우 실무 처리상 문제점은 신용카드사의 총지급액 중 항공사가 신용카드사에게 제공한 상환서비스에 대한 대가와 제휴카드 회원을 대신하여 지급한

항공운송 용역 대가 부분을 구분하는 것임

○ 또한 제휴카드 회원이 재화 또한 용역에 대한 공급대가 중 일부는 포인트로 일부는 현금으로 결제하는 경우 이 역시 고려해야 할 것임

[그림 Ⅲ-3] 두 개의 거래로 간주하는 경우



라. 제3안: 단계적 거래로 보아 과세표준에 포함

□ 항공사가 제휴카드 회원에게 재화 또는 용역을 공급하는 거래가 다음과 같이 두 단계의 거래로 구성되어 있다고 간주하는 해석임

○ 1단계: 항공사가 신용카드사에게 재화 또는 용역을 유상으로 공급함

○ 2단계: 신용카드사가 항공사로부터 공급받은 재화 또는 용역을 제휴카드 회원에게 무상으로 공급함

□ 단, 용역의 경우 그 특성상 보통 1회적인 사용을 전제하고 있어 단계적 거래로 해석하는 데에는 무리가 있음

○ 항공사가 신용카드사에게 항공운송 용역을 공급한 경우 신용카드사가 이를 공급받으면서 관련 용역은 소멸하게 되므로 이를 다시 제휴카드 회원에게 공급하는 단계적 거래로 해석하기 어려움

□ 따라서 제3안에서는 항공사가 제휴카드회원에게 항공운송 용역이 아닌 재화를 공급하는 것으로 가정하기로 함

□ 항공사의 경우 거래 1단계에서 신용카드사에게 재화 공급시 신용카드사로부터 80원의 부가가치세를 거래징수 하여야 함

○ 항공사가 신용카드사에게 재화를 공급한 것으로 간주하므로 동 재화의 공급 건과 관련하여 세금계산서는 신용카드사에게 발행하여야 함

□ 신용카드사의 경우 각 거래 단계별로 부가가치세법상 다음과 같이 처리하여야 함

○ 1단계: 항공사에게 지급한 대가에 포함된 부가가치세(80원)는 매입세액으로 공제받을 수 있음

– 이는 항공사와 신용카드사간 재화의 공급거래에서 발생한 부가가치세에 해당하기 때문임

○ 2단계: 신용카드사가 그 제휴카드 회원에게 항공사로부터 구입한 재화를 무상으로 공급하는 경우 이는 사업상 증여에 해당하므로 부가가치세가 과세됨

○ 최종적으로, 동 거래 건과 관련하여 신용카드사가 부담하게 되는 부가가치세액은 80원임

– 1단계: 부가가치세 매입세액(80원) – 매입세액공제액(80원) = 0원

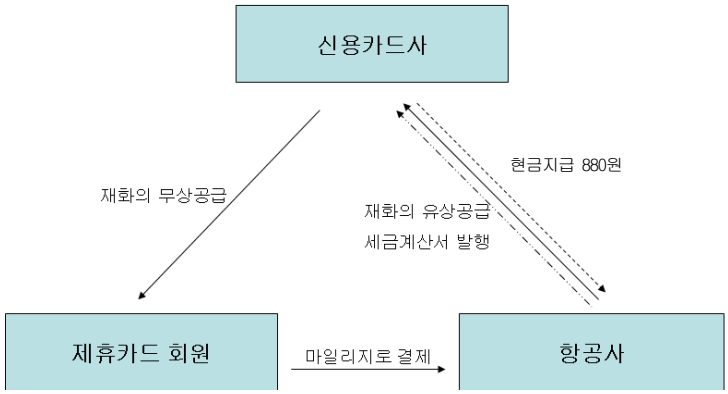
– 2단계: 간주매출세액 = 800원 × 10% = 80원

□ 단, 이와 같은 처리는 신용카드사에게 재화에 대한 법적 소유권이 있는 경우 적용되는 것이며, 신용카드사에게 다음과 같은 잠재적인 이슈가 발생할 수 있음

○ 신용카드사가 해당 제품의 품질을 보증해야 하는지 여부

○ 해당 제품의 결함으로 제휴카드 회원에게 피해가 발생한 경우 신용카드사가 이에 대한 법적 책임을 져야 하는지 여부 등

[그림 Ⅲ-4] 단계적 거래로 간주하는 경우



마. 종합 의견

□ 제3자 적립 마일지리 사용례는 매우 복잡한 형태로 다양하게 나타날 수 있음

○ 제3자가 적립한 마일리지에 대해서는 기본적으로 재화와 용역의 공급흐름에 따라 각각의 사실 관계에 기초하여 과세되어야 할 것이나 기본적인 거래구조를 바탕으로 해당 거래를 어떻게 보느냐에 따라 각 당사자별로 과세이슈가 달라질 수 있다는 점에 주목해야 할 것임

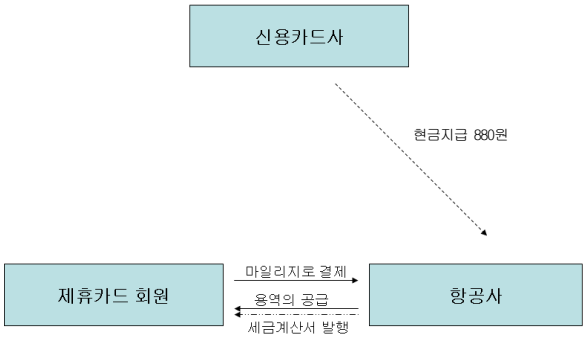
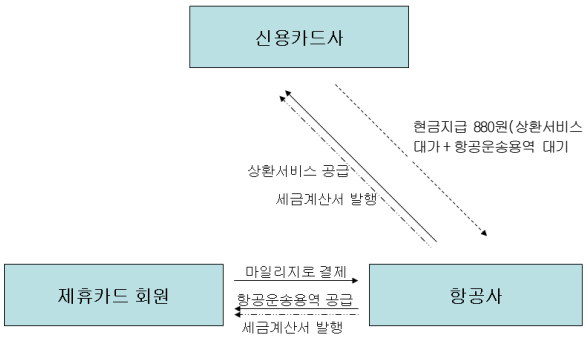
○ 그리고 기본적인 거래구조에 있어서 해당 거래를 어떻게 볼 것인지에 대해 과세당국의 기본적인 입장을 정리하여 입법화 할 필요가 있음

□ 제3자 적립 마일리지 관련 부가가치세법상 쟁점사항은 앞서 항공사와 신용카드사, 제휴카드 회원의 사례를 통해 살펴보면 항공사 입장에서 부가가치세 과세 여부 및 세금계산서 발행 문제, 신용카드사 입장에서 매입세액공제 문제로 요약할 수 있음

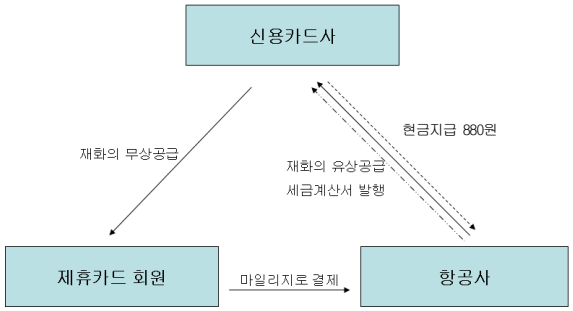
○ 항공사의 경우 제휴카드 회원에게 무료항공권 등을 제공한 대가로 신용카드사로부터 수취한 금액을 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부 및 동 대가와 관련하여 항공사가 신용카드사에게 세금계산서를 발행할지 여부가 쟁점사항임

○ 신용카드사의 경우 제휴카드 회원을 대신하여 항공사에게 지급하는 대가에 포함된 부가가치세를 매입세액으로 공제받을 수 있는지 여부가 쟁점사항임

〈표 Ⅲ-1〉 제3자 적립 마일리지에 대한 과세방안

구분	과세방안
제1안	○ 마일리지 결제액을 제3자 지급대가로 간주 – 항공사가 제휴카드 회원에게 항공운송용역을 공급 – 신용카드사는 마일리지 결제분만큼 제휴카드 회원을 대신하여 항공사에게 지급  ○ 항공사 – 과세표준: 마일리지 결제액의 100/110을 부가가치세 과세표준에 포함 – 세금계산서: 제휴카드 회원에게 발행 ○ 신용카드사 – 매입세액 공제: 항공사에게 지급한 대가에 포함된 부가가치세를 매입세액으로 공제받을 수 없음
제2안	○ 두 개의 거래로 간주 – 항공사가 제휴카드 회원에게 항공운송용역을 공급 – 항공사가 신용카드사에게 상환서비스를 제공  ○ 항공사 – 과세표준: 마일리지 결제액의 100/110을 부가가치세 과세표준에 포함 – 세금계산서: 상환서비스 대가 부분은 신용카드사에게 발행, 제휴카드회원을 대신하여 지급한 부분은 제휴카드 회원에게 발행 ○ 신용카드사 – 매입세액 공제: 상환서비스 대가에 포함된 매입세액은 공제가능

〈표 Ⅲ-1〉의 계속

구분	과세방안
제3안	○ 단계적 거래로 간주 – 제3안은 재화를 공급하는 경우에 한해 적용 가능함 [1단계] 항공사가 신용카드사에게 재화를 유상공급 [2단계] 신용카드사가 해당 재화를 제휴카드 회원에게 무상공급  ○ 항공사 – 과세표준: 마일리지 결제액의 100/110을 부가가치세 과세표준에 포함 – 세금계산서: 신용카드사에게 발행 ○ 신용카드사 – [1단계]: 항공사와 신용카드사간의 거래에서 발생한 것으로 매입세액공제가 가능 – [2단계]: 제휴카드 회원에게 무상공급한 부분에 대해 간주매출세액 계산

□ 현재 부가가치세법 시행령에서 사업자가 직접 적립해 준 마일리지로 결제하는 경우 부가가치세를 과세하고 있음을 보건대, 제3자 적립 마일리지를 부가가치세 과세대상에서 제외해야 할 이유가 없어 보임

○ 오히려, 제3자 적립 마일리지의 경우 사업자가 직접 적립한 마일리지와 비교하여 직접적이지는 않으나 제3자로부터 대가수수가 이루어졌다는 측면에서 마일리지로 결제된 부분을 부가가치세 과세표준에서 제외할 이유가 더욱 없는 것으로 판단됨

□ 제3자 적립 마일리지를 결제수단으로 사용한 경우 이를 과세표준에 포함하는데 있어서는 이견이 없을 것으로 판단되며 다만, 마일리지 결제액의 구성을 어떻게 해석할지가 쟁점이 될 것임

○ 관련 행정해석을 보건대, 제3자 적립 마일리지를 제3자 지급대가로 간주하는 제1

안의 해석이 유력한 것으로 보임

○ 만약 제2안에 따라 개별 건별로 신용카드사와 가맹점 간의 비용부담 계약에 따라 일부는 제3자 지급대가로 일부는 상환서비스에 대한 대가로 처리하는 경우 신용카드사는 상환서비스 대가 비중을 높여 가맹점에게 지급한 금액에 포함된 부가가치세 중 더 많은 부분을 매입세액으로 공제받으려 할 것임

– 따라서 신용카드사가 가맹점에게 지급하는 금액 중 제휴카드 회원이 마일리지로 결제한 금액 범위까지는 제3자 지급대가로 처리하고 추가 지급분이 있는 경우에 한해 이를 상환서비스 대가로 보는 것이 바람직할 것임

□ 한편, 제3안의 경우 실제 거래의 흐름을 반영하지 못한다는 점, 재화의 공급에 한정된다는 점, 단계적 거래로 보는 경우 신용카드사에게 법적 소유권에 대한 문제가 발생한다는 점에서 그 채택이 적절하지 않은 것으로 판단됨

2. 선(先)지급 마일리지에 대한 과세논의

□ 마일리지가 결제수단으로 사용되는 경우 현행 부가가치세법에서는 그 사용시기별로 고객의 구매실적에 따라 적립된 마일리지를 추후 결제수단으로 사용하는 경우에 대해서는 과세규정이 있으나 고객의 향후 구매실적을 요건으로 선지급한 마일리지를 사용하는 경우에 대해서는 별도의 과세규정이 없음

○ 따라서 선지급 마일리지로 결제한 부분을 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부가 불명확함

가. 사례 및 쟁점사항

1) 사례

□ 제품제조회사가 제휴신용카드 회원인 제품구매자에게 제품을 판매하면서 제휴신용

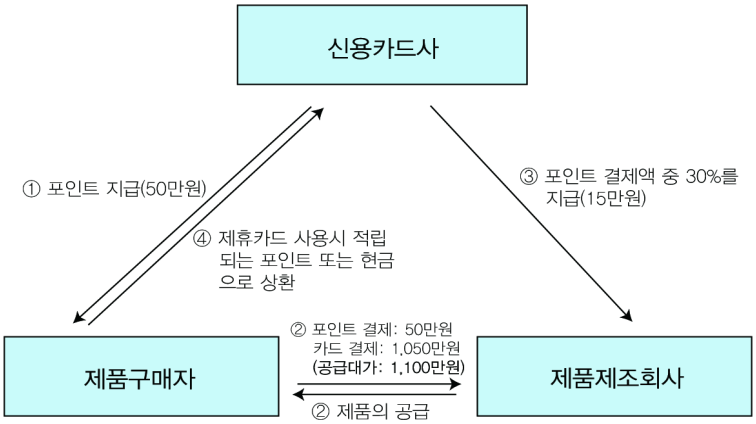
카드를 향후 일정금액 이상 사용한다는 조건으로 일정 포인트(50만원)만큼 정상판매가격(1,100만원)에서 할인을 해줌

○ 제품구매자는 선적립된 포인트를 이용하여 제품을 할인하여 구매한 후 제휴카드를 이용할 때 적립되는 포인트 또는 현금으로 상환할 의무를 지게 됨

□ 제품구매자에게 포인트를 선지급함에 따라 발생하는 비용 중 제품 제조회사는 70%를, 신용카드회사는 제품 판매회사에게 보전하는 방식으로 30%를 부담하는 것으로 약정함

○ 즉, 신용카드사는 제품구매자가 선지급 받은 포인트로 결제한 금액(50만원) 중 일부(15만원)를 제품제조회사에게 지급하여야 하며, 제품제조회사는 나머지 금액(35만원)을 할인하게 됨

[그림 Ⅲ-5] 선지급 마일리지 사례



2) 쟁점사항

□ 현재 제품제조회사는 제품구매자에게서 회수한 금액(1,050만원)에 포인트 결제액 중 신용카드사가 부담하기로 약정함에 따라 신용카드사로부터 회수한 금액(15만원)을 합산하여 부가가치세를 신고하고 있음

○ 즉, 정상판매가격(1,100만원)에서 포인트 결제액 중 제품제조회사가 부담하기로 약정한 금액(35만원)을 차감한 1,065만원의 100/110을 부가가치세 과세표준에 포함하고 있음

□ 선지급 포인트 결제액 중 제품제조회사 부담분으로 현재 제품제조회사가 부가가치세 공급대가에서 제외하고 있는 35만원과 관련하여 그 100/110(쟁점할인액)을 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부가 쟁점사항임

○ 이는 향후 적립될 마일리지를 선사용한 결과 정상판매가격에서 공제되는 금액의 성격을 어떻게 해석하는지에 따라 달라질 것임

□ 본 절에서는 선지급 포인트 결제액 중 제조회사 부담분에 대한 과세방안을 다음과 같이 두 가지 관점에서 논의하고자 함

○ 금전적 가치가 있는 것으로 보아 부가가치세 과세표준에 포함

○ 에누리액으로 보아 부가가치세 과세표준에서 제외

나. 제1안: 금전적 가치가 있는 것으로 보아 과세표준에 포함

□ 선지급 포인트로 결제한 경우 이는 제품구매자가 카드회사로부터 포인트를 미리 제공받아 제품 구입에 사용한 것임

○ 제품구매자가 제품구매시 포인트로 결제한 금액(50만원)은 향후 신용카드사에게 제휴카드의 사용실적에 따라 포인트 또는 현금으로 상환해야 할 금액임

□ 즉, 선지급 포인트는 제품구매의 지급수단으로 사용된 것이기에 전액을 부가가치세 공급대가로 하여야 한다는 것이 제1안의 주장임

○ 한편, 선지급 포인트 결제에 대해 제품구매자가 신용카드사의 포인트를 미리 지급받아 제품 구매대금으로 사용하고 카드회사에 매월 적립되는 포인트로 분할 상환하는 할부거래로 보는 것이 타당하다는 견해도 있음

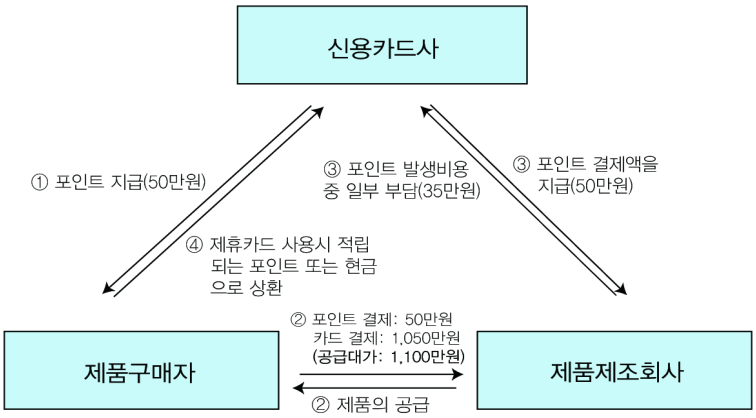
□ 다만, 신용카드사가 제품구매자에게 선지급한 포인트(50만원) 중 30%만을 제품제조사에 지급한 것과 관련하여 이는 다음 두 개의 거래가 상계처리된 것으로 보고 있음

○ 신용카드회사가 고객으로부터 상환받기로 되어 있는 전체 금액(50만원)을 제품제조사에게 지급함

○ 포인트 발생비용의 70%(35만원)을 제품제조사가 신용카드사에게 지급함

– 이는 신용카드회사가 제품제조사에게 공급한 해당 제품의 판촉용역에 대한 대가 정도로 해석할 수 있음

[그림 Ⅲ-6] 선지급 마일리지: 금전적 가치가 있는 것으로 보는 경우



다. 제2안: 에누리액으로 보아 과세표준에 불포함

□ 선지급 포인트 결제액 중 제품제조사 부담분(35만원)을 에누리액으로 보아 이를 부가가치세 공급대가에서 제외해야 한다는 견해임

○ 쟁점할인액의 경우 공급 당시의 거래조건에 따라 통상의 정상판매가격에서 일정액을 직접 공제한 것으로 부가가치세법상 에누리액의 요건을 충족하기 때문임

– 쟁점할인이 이루어진 공급당시의 공급조건을 보면, ① 사전약정에 따라 제휴카드를 사용하여 제품구매대금을 결제할 것, ② 포인트제도를 적용받을 것, ③ 제휴카드 사용실적에 따라 할인받은 금액에 해당하는 포인트를 적립할 것, ④ 회원

이 포인트를 적립하지 않을 경우 제품제조사에 현금으로 상환할 것 등이 있음

□ 제2안에서는 제품구매자가 제품 구매시 포인트로 결제한 50만원과 관련하여,

○ 신용카드사가 부담하는 30% 부분은 제3자 대가로 보아 부가가치세 과세대상에 포함하는 것으로 처리하고,

○ 제품제조회사가 부담하는 나머지 70% 부분은 제품제조회사가 할인해 준 것으로 보아 부가가치세 공급대가에서 제외하도록 하고 있음

□ 이와 같이 제품구매자가 선지급 받은 포인트로 결제한 부분의 경우 추후 제품구매자로부터 포인트 또는 현금으로 상환 받음에도 불구하고 이를 부가가치세 공급대가에서 제외하는 이유로는 다음이 있음

□ 첫째, 제품구매자가 선지급 받은 포인트를 상환하는 것은 제품제조사와는 무관한 것으로 제품구매자와 카드회사간의 거래에서 발생하는 것이기 때문임

○ 제품제조사는 카드회사가 제품구매자에게 부여한 포인트로 할인을 해주면서 추후 제품제조사의 상품을 구매할 것을 요구하는 것이 아니라 제휴카드의 사용을 요구하고 있음

○ 또한 제품구매자가 제품구매 후 제휴카드의 사용실적에 따라 적립되는 포인트는 카드회사로부터 지원받은 포인트의 상환용도로 이용되는 것이지 제품제조사가 제품구매자로부터 직접 회수할 수 있는 성격의 것이 아님

□ 둘째, 제품구매자가 향후 제휴카드의 사용실적에 따라 적립한 포인트로 선지급 받은 할인금액을 카드회사에게 상환하는 경우 제품제조사는 제품구매자가 포인트로 결제한 금액 중 제품제조사 부담분을 회수할 수 없게 됨

○ 따라서 제품 구매에 사용된 포인트는 제품의 공급과 직접적인 대가관계가 성립되지 않음

□ 한편, 제품구매자의 대금상환방법에 따라 공급대가가 달라지는 것과 관련하여 이는

제품 공급시점에서 에누리 효력이 발생하는 것이고 공급조건인 제휴카드 사용으로 포인트를 상환하는지 여부에 따라 에누리의 효력의 상실여부가 결정되는 조건부 에누리로 보고 있음

○ 예를 들어, 제품구매자가 포인트가 아닌 현금으로 상환하는 경우 신용카드사는 현금 상환액 중 포인트 결제 당시 제품제조사에게 지급한 금액(15만원)을 초과하는 금액에 대해서는 제품제조사에게 지급해 주고 있음

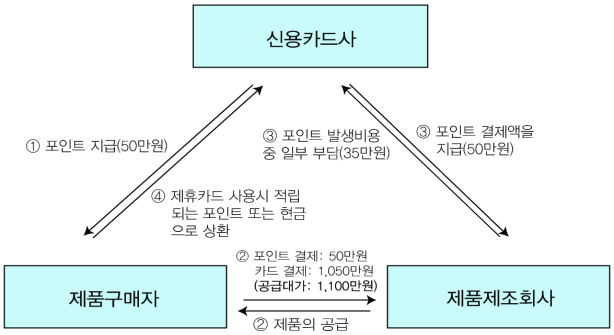
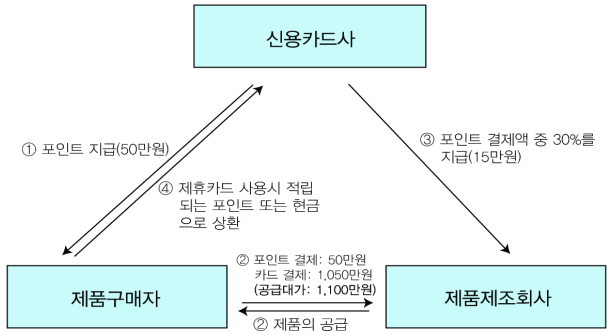
라. 종합 의견

□ 선지급 마일리지로 결제가 이루어진 경우 부가가치세법상 쟁점사항은 마일리지 결제액 중 제품제조사 부담분의 100/110(쟁점할인액)을 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부임

□ 선지급 마일리지 결제분에 대해서는 쟁점할인액을 금전적 가치가 있는 것으로 보아 부가가치세 과세표준에 포함해야 한다는 의견과 이를 에누리액으로 보아 부가가치세 과세표준에 포함하지 않아야 한다는 의견이 대립하고 있음

□ 두 방안 중 적정 과세방안을 채택함에 있어서는 (1) 쟁점할인액의 성격과 (2) 제품제조사와 신용카드사간에 별도의 용역공급 거래가 있었는지 여부가 중요한 판단기준이 될 것임

〈표 Ⅲ-2〉 선지급 마일리지에 대한 과세방안

구분	과세방안
제1안	○ (제1안) 쟁점할인액을 금전적 가치가 있는 것으로 보아 부가가치세 과세표준에 포함 – 신용카드사가 제품제조사에게 지급한 15만원은 다음의 두 가지 거래로 구성 : 신용카드사가 고객으로부터 상환받기로 되어 있는 전체 금액(50만원)을 제품제조사에 지급(제3자 지급대가) : 제품제조사는 제품 판촉용역에 대한 대가로 신용카드사에게 포인트 발생비용 중 70%를 지급  – 신용카드사가 제품구매자를 대신하여 선지급 포인트로 결제한 금액 전체를 제품제조사에게 지급하였으므로 쟁점할인액 역시 부가가치세 과세표준에 포함되어야 함
제2안	○ (제2안) 쟁점할인액을 에누리액으로 보아 부가가치세 과세표준에 불포함 – 제품구매자가 선지급 받은 포인트를 상환하는 것은 제품제조사와는 무관한 것으로 이는 제품구매자와 카드회사 간의 거래에서 발생하는 것임  – 전액 포인트로 상환하는 경우 제품제조사는 제품구매자가 포인트로 결제한 금액 중 제품제조사 부담분을 회수할 수 없게 되므로 쟁점할인액 부분은 제품의 공급과 직접적인 대가 관계가 없음

□ 첫째, 쟁점할인액을 포함한 선지급 포인트 결제분과 관련하여 포인트는 금전적 가치가 있는 것으로 제품구매자는 그 금액만큼 할인혜택을 받은 것이 아니라 해당 금액만큼 상환의무를 갖게 되므로 이를 과세표준에 포함하는 것이 타당함

○ 현행 부가가치세법 시행령에서는 마일리지의 경우 금전적 가치가 있는 것으로 보아 그 결제분을 부가가치세 과세표준에 포함하도록 하고 있는데 이와 같은 마일리지의 성격이 그 지급시기에 따라 변해서는 안 될 것임

○ 또한 포인트 결제분과 관련하여 제품구매자는 그 금액만큼 실질적으로 할인혜택을 받았다고 보기 어려움

– 제품구매자는 선지급 포인트 결제분만큼 신용카드사에게 포인트 또는 현금으로 상환해야 할 의무가 있으므로 해당 제품 공급건과 관련하여 실질적으로 할인혜택을 받은 바가 없음

○ 제품구매자와 신용카드사 간의 선지급 포인트 거래는 제품구매자가 신용카드사로부터 선지급 포인트 상당액만큼 금전을 차입하여 제품구매에 사용하였고 이를 현금 또는 포인트로 상환할 의무를 갖게 되는 금전대차거래로 보는 것이 타당함

□ 둘째, 제품제조사가 동 제품공급 건과 관련하여 쟁점할인액 만큼을 신용카드사로부터 회수하지 못하고 부담하는 것과 관련하여 이는 신용카드사와 제품제조사 간에 실질적으로 숨은 거래가 형성되어 있기 때문임

○ 선지급 포인트 제도는 신용카드사가 자사의 카드 사용실적을 높일 목적으로 설계하여 운영되는 것이기도 하지만 제품제조사 입장에서 역시 자사의 제품 판매량을 높일 수 있어 이득이 되고 있음

○ 제품제조사는 이와 같이 신용카드사가 자사의 제품 판촉 용역을 제공한 것에 대해 비용을 부담할 의사가 있을 것임

○ 이때 제품제조사가 신용카드사에게 지급하는 판촉용역에 대한 대가는 제품 구매고객이 신용카드사에게 선지급 포인트를 포인트로 상환하는 경우 이에 대한 조건부 보전액 형식으로 지급되는 것으로 해석할 수 있음

– 즉, 고객이 전액 포인트로 상환하는 경우 제품제조사는 신용카드사에게 35만원까지를 보전해주며, 전액 현금으로 상환하는 경우 0원을 보전해 주는 조건부 보

전액임

□ 결론적으로, 선지급 포인트 결제분 중 쟁점할인액 역시 금전적 가치가 있는 것으로 보아 이를 부가가치세 과세표준에 포함해야 한다는 제1안의 주장이 보다 타당한 것으로 판단됨

3. 용역의 결제수단으로 사용되는 마일리지에 대한 과세논의

□ 마일리지가 결제수단으로 사용되는 경우와 관련하여 현행 부가가치세법에서는 그 사용처별로 재화의 결제수단으로 사용된 경우에 대해서는 과세규정이 있으나 용역의 결제수단으로 사용된 경우에 대해서는 별도의 과세규정이 없음

○ 따라서 마일리지를 용역의 결제수단으로 사용한 경우 이를 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부가 불명확함

가. 사례 및 쟁점사항

1) 사례: 대한항공 스카이 패스

□ 대한항공은 자사 항공운송 용역의 판촉 수단으로 '스카이 패스'라는 마일리지 제도를 운영하고 있음

가) 마일리지의 적립

□ 대한항공은 고객이 예약 및 발권, 또는 탑승수속시 스카이패스 회원번호를 직원에게 알려주면 여행 후 마일리지를 자동으로 적립해 주고 있음

○ 마일리지의 적립은 고객이 실제 여행한 거리를 마일로 환산하여 이루어지고 있으며, 탑승 클래스에 따라 마일리지의 적립율은 다르게 적용되고 있음

〈표 Ⅲ-3〉 용역의 결제수단으로 사용되는 마일리지: 적립사례

탑승 클래스 및 예약 등급			적립율
구분	일등석 코스모 스위트	R	200%
	일등석 코스모 슬리퍼 시트 일등석 슬리퍼 시트	P	165%
	일등석	F	150%
	프레스티지 슬리퍼 시트	J	135%
	프레스티지석	C,Z,O	125%
	일반석	W, Y, K, M, E, T, H, L, S, B	125%
		X,G(단체)	80%
		Q,V (한국 경유 특별할인 운임)	70%
	A, D, U, N		적립불가

나) 마일리지의 사용

□ 마일리지는 보너스 항공권과 좌석승급(Upgrade) 보너스 등에 사용할 수 있음

○ 마일리지를 보너스 항공권의 결제에 사용하는 경우 공제되는 마일리지는 구간 및 성수기 여부, 좌석등급에 따라 다음과 같이 결정됨

〈표 Ⅲ-4〉 용역의 결제수단으로 사용되는 마일리지: 사용사례 I

구간		시즌	일반석	프레스티지석	프레스티지 슬리퍼 시트	일등석	일등석 코스모 슬리퍼 시트 일등석 슬리퍼 시트
한국내 국내선		평수기	10,000	12,000			
		성수기	15,000	18,000			
한국	일본 동북아	평수기	30,000	45,000	50,000	60,000	65,000
		성수기	45,000	65,000	70,000	90,000	95,000
	동남 아시아	평수기	40,000	60,000	70,000	80,000	90,000
		성수기	60,000	90,000	105,000	120,000	135,000
	서남 아시아	평수기	50,000	75,000	90,000	100,000	115,000
		성수기	75,000	110,000	135,000	150,000	175,000
	북미 대양주 구주 중동	평수기	70,000	105,000	125,000	140,000	160,000
		성수기	105,000	155,000	185,000	210,000	240,000
	남미	평수기	100,000	150,000	180,000	200,000	220,000
		성수기	150,000	225,000	270,000	300,000	330,000
일본	동북아	평수기	40,000	60,000	70,000	80,000	90,000
		성수기	60,000	90,000	105,000	120,000	135,000
(…)							

○ 한편, 마일리지를 좌석승급 보너스에 대한 결제수단으로 사용한 경우 공제되는 마일리지는 다음과 같음

〈표 Ⅲ-5〉 용역의 결제수단으로 사용되는 마일리지: 사용사례Ⅱ

구간		시즌	일반석→ 프레스티지석	일반석→ 프레스티지 슬리퍼 시트	프레스티지석 →일등석	프레스티지석→ 일등석 코스모 슬리퍼 시트/ 일등석 슬리퍼 시트	프레스티지 슬리퍼 시트 → 일등석 코스모 슬리퍼 시트/ 일등석 슬리퍼 시트
한국내 국내선		평수기	3,000				
		성수기	4,000				
한국	일본 동북아	평수기	20,000	25,000	20,000	25,000	20,000
		성수기	30,000	35,000	30,000	35,000	30,000
	동남 아시아	평수기	25,000	35,000	25,000	35,000	25,000
		성수기	35,000	50,000	35,000	50,000	35,000
	서남 아시아	평수기	25,000	40,000	25,000	40,000	25,000
		성수기	35,000	60,000	35,000	60,000	35,000
	북미 대양주 구주 중동	평수기	60,000	80,000	60,000	80,000	60,000
		성수기	90,000	120,000	90,000	120,000	90,000
	남미	평수기	100,000	130,000	100,000	120,000	90,000
		성수기	150,000	195,000	150,000	180,000	135,000
일본	동북아	평수기	20,000	30,000	20,000	30,000	20,000
		성수기	30,000	45,000	30,000	45,000	30,000
(…)							

2) 쟁점사항

□ 보너스 항공권의 취득 또는 좌석승급 보너스의 결제 등 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지를 항공사의 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부가 쟁점사항임

□ 본 절에서는 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대한 부가가치세 과세방안을 다음과 같이 네 가지 관점에서 논의하고자 함

○ 금전적 가치가 있는 것으로 보아 과세표준에 포함

○ 장려금이 지급된 것으로 보아 과세표준에 포함

○ 무상공급으로 보아 과세표준에 불포함

○ 에누리액으로 보아 과세표준에 불포함

나. 제1안: 금전적 가치가 있는 것으로 보아 과세표준에 포함

□ 부가가치세법에서는 '대가관계에 있는 모든 금전적 가치가 있는 것'을 그 과세표준에 포함한다고 규정하고 있음[1)]

□ 국세예규심사위원회에서는 2006년 3월 15일 재화의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대해 '대가관계에 있는 금전적 가치가 있는 것'에 해당한다는 논리에 기초하여 이를 부가가치세 과세표준에 포함한다고 의결한 바 있음

○ 마일리지의 경우 고객에게 사은의 표시 및 지속적인 이용을 권유하는 목적으로 제공되는 보너스 성격에 해당함

○ 고객은 물품 구매시 현금 대신에 적립된 마일리지를 사용하여 대가를 지불할 수 있으므로 마일리지는 '재화를 무상으로 구매할 수 있는 권리'에 해당함

○ 즉, 마일리지는 금전적 가치가 있으므로 그 결제분은 부가가치세 과세표준에 포함되어야 한다는 것임

□ 마일리지의 성격을 금전적 가치가 있는 것으로 보는 경우 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대해서도 부가가치세 과세논리가 성립하게 됨

○ 용역의 경우 무상공급에 대해 과세하지 않고 있으나 마일리지에 금전적 가치를 부여하는 경우 마일리지를 용역의 결제수단으로 사용한 거래 역시 부가가치세 과세거래로 보아야 할 것임

---

1) 부가가치세법 시행령 제48조 제1항

다. 제2안: 장려금이 지급된 것으로 보아 과세표준에 포함

□ 고객이 전체 구매대가 중 일부는 현금으로 일부는 마일리지로 결제하는 경우 해당 마일리지 결제분을 사업자가 고객에게 장려금을 지급한 것으로 해석하는 것이 가능함

○ 이는 사례에서 고객이 좌석 승급 보너스에 대한 결제수단으로 마일리지를 사용한 경우에 해당함

○ 관련 유권해석[2]에 의하면, 고객마일리지 제도를 실시하여 다른 상품 구입시 할인하는 경우 이를 장려금으로 보는 사례가 있음

□ 장려금이란 거래수량 또는 거래금액에 따라 상대방에게 지급하는 금품을 의미함[3]

○ 기업회계기준에서는 일정기간의 거래수량이나 거래금액에 따라 매출금액을 감액하는 것은 매출에누리에 포함된다고 하여 장려금을 매출에누리와 동일한 매출의 차감항목으로 규정하고 있으며, 법인세법 역시 이를 수용하여 수입금액에서 차감하고 있음

○ 그러나 부가가치세법에서는 장려금의 지급은 재화 또는 용역의 공급시기에 있어서 그 공급대가와 무관하게 결정되므로 장려금을 과세표준에서 차감하지 않도록 하고 있음

□ 장려금에 대해서는 재화뿐만 아니라 용역의 공급에 대해서도 부가가치세 과세표준에서 제외하지 않으므로 마일리지로 결제한 부분을 부가가치세 과세표준에 포함시켜야 함

○ 관련 법규정을 보면, 재화 또는 용역을 공급한 후 그 공급가액에 대한 대손금(貸損金)·장려금(奬勵金)과 이와 유사한 금액은 과세표준에서 공제하지 않는다고 되어 있음[4]

○ 또한 관련 기본통칙 역시 사업자가 자기재화의 판매촉진을 위하여 거래상대자의

---

2) 부가 46015-4565,1999.11.11

3) 부가 1265.2-499, 1982. 2. 25.

4) 부가가치세법 제13조 제3항

판매실적에 따라 일정률의 장려금품을 지급 또는 공급하는 경우 금전으로 지급하는 장려금은 과세표준에서 공제하지 않는다고 하고 있음[5]

라. 제3안: 무상공급으로 보아 과세표준에 불포함

□ 고객이 구매대금 전액을 마일리지로 결제하는 경우 장려금품을 재화 또는 용역으로 지급한 것으로 해석이 가능함

○ 이는 사례에서 마일리지로 보너스 항공권을 취득하는 경우에 해당함

○ 관련 유권해석[6]에 의하면, 고객마일리지 제도를 실시하여 상품을 구매한 소비자에게 상품을 지급하는 경우 이를 사업상 증여로 본 사례가 있음

□ 용역의 구매대금 전액을 마일리지로 결제하는 경우 장려금품을 용역으로 지급한 것에 해당하므로 용역의 무상공급으로 보아 부가가치세를 과세하지 않음

○ 한편, 장려금품을 재화로 지급하는 경우에는 이는 별개의 재화의 공급으로 보아 부가가치세가 과세될 것임[7]

마. 제4안: 에누리액으로 보아 과세표준에 불포함

□ 제4안은 고객이 전체 구매대가 중 일부는 현금으로 일부는 마일리지로 결제하는 경우 정상 공급가액에서 차감된 금액을 에누리액으로 보아 부가가치세 과세표준에서 제외해야 한다는 견해임

○ 이는 사례에서 좌석 승급 보너스에 대한 결제수단으로 마일리지를 사용한 경우에 해당함

□ 부가가치세법상 에누리액이라 함은 재화 또는 용역의 공급에 있어서 그 품질·수량

---

5) 부가가치세법 기본통칙 6-16-3

6) 부가 46015-4565,1999. 11. 11.

7) 부가가치세법 기본통칙 6-16-3

및 인도·공급가액의 결제 기타 공급조건에 따라 그 재화 또는 용역의 공급당시의 통상의 공급가액에서 일정액을 직접 공제하는 금액을 의미함[8)]

○ 즉, 부가가치세법에서는 당초 재화나 용역을 공급할 당시의 거래조건에 따라 이루어진 에누리액에 한해 그 과세표준에서 제외하고 있음

□ 그런데 고객이 특정 구매 건에 있어서 결제수단으로 마일리지를 사용할지 여부 및 사용한다면 얼마만큼을 사용할지 여부는 고객의 판단에 따른 것으로 구매당시의 거래조건에 따라 통상의 공급가액에서 일정액이 직접 공제되는 것으로 볼 수 없음

□ 따라서 마일리지로 결제가 이루어져 정상공급가액에서 차감되는 금액을 부가가치세 과세표준에서 제외되는 에누리액으로 보기 어려우며 이를 이유로 마일리지 결제분을 부가가치세 과세표준에서 제외하는 데는 무리가 있음

바. 종합의견

□ 현행 부가가치세법 시행령상 과세범위에 포함되어 있지 않은 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지를 사업자의 부가가치세 과세표준에 포함할지 여부가 쟁점사항임

□ 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대한 과세방안으로는 과세표준에 포함하는 경우와 포함하지 않는 경우로 나누어 4가지 방법이 가능함

8) 부가가치세법 시행령 제52조 제2항

〈표 Ⅲ-6〉 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대한 과세방안

구분	내용
과세표준에 포함하는 경우	○ (제1안) 마일리지를 '금전적 가치가 있는 것'으로 보아 부가가치세 과세표준에 포함 – 국세예규심사위원회에서는 재화의 결제수단으로 사용된 마일리지를 금전적 가치가 있는 것으로 보고 있음 – 부가가치세법에서는 대가관계에 있는 모든 금전적 가치가 있는 것을 과세표준에 포함하도록 하고 있음
	○ (제2안) 마일리지 결제액만큼 '장려금이 지급된 것'으로 보아 과세표준에 포함 – 관련 유권해석에 의하면, 고객마일리지 제도를 실시하여 다른 상품 구입시 할인하는 경우 장려금이 지급된 것으로 보는 사례가 있음 – 부가가치세법에 의하면, 장려금은 과세표준에서 공제하지 않음 – 단, 이와 같은 해석은 구매대가 중 일부를 마일리지로 결제하는 경우에 한정된다는 문제가 있음
과세표준에 포함하지 않는 경우	○ (제3안) 마일리지 결제액만큼 '용역이 무상으로 공급된 것'으로 보아 과세표준에 불포함 – 관련 유권해석에 의하면, 고객마일리지 제도를 실시하여 상품을 구매하는 소비자에게 다른 상품을 지급하는 경우 사업상증여로 본다고 되어 있음 – 부가가치세법상 용역의 무상공급은 부가가치세 과세대상에 해당하지 않음 – 단, 이와 같은 해석은 구매대가 전체를 마일리지로 결제하는 경우에 한정된다는 문제가 있음
	○ (제4안) 마일리지 결제액만큼 '에누리액'으로 보아 부가가치세 과세표준에 불포함 – 마일리지 결제액만큼 할인된 것으로 보아 부가가치세 과세표준에 불포함 – 단, 이와 같은 해석은 구매대가 중 일부를 마일리지로 결제하는 경우에 한정된다는 문제가 있음

□ 부가가치세법상 마일리지에 대한 해석은 그 사용처(재화 또는 용역)에 따라 달라져서는 안 될 것임을 고려컨대 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대한 과세방안으로는 상기 네 가지 중 제1안이 가장 타당할 것으로 판단됨

○ 재화의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대해서는 금전적 가치가 있는 것으로 보

는 것이 일반적인 해석으로 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대해서도 동일하게 적용하여 해석의 일관성을 유지할 필요가 있음

- 마일리지를 금전적 가치가 있는 것으로 보는 경우 재화뿐만 아니라 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지에 대해서도 부가가치세 과세표준에 포함시킬 수 있는 논리가 성립하게 됨

□ 다만, 마일리지를 대가성이 있는 것으로 해석하더라도 이는 현금흐름을 수반하지 않는 것으로 용역의 특수성을 배려하여 조세정책상 과세하지 않는 것으로 방향을 세우는 것도 가능할 것임

○ 부가가치세법에서 용역의 경우 재화와 비교하여 대체적으로 시장성이 없어 그 과세표준을 결정하기가 쉽지 않고 또한 주로 인적 역무로 이루어져 있다는 특수성을 인정하여 그 무상공급에 대해 부가가치세 과세대상에서 제외하는 등 별도로 취급하고 있음

□ 한편, 마일리지 결제액을 장려금의 지급 또는 무상공급으로 보는 제2안과 제3안의 경우 고객이 구매대가의 일부 또는 전액을 마일리지로 결제하였는지 여부에 따라 그 해석 및 부가가치세 과세 여부가 달라지는 문제가 있어 이를 과세방안으로 채택하는 데에는 문제가 있음

○ 또한 마일리지 결제액의 경우 부가가치세법상 에누리의 요건을 충족하지 못하므로 제4안 역시 타당하지 않음

- 고객이 마일리지로 결제할지, 결제한다면 얼마만큼을 마일리지로 결제할지의 여부는 고객의 판단에 따른 것으로 부가가치세법상 에누리액의 요건인 공급당시의 거래조건에 따라 일정액이 직접 공제되는 것으로 볼 수 없음

Ⅳ. 주요국의 사례 및 정책적 시사점

1. 영국

가. 기업판촉에 대한 처리 규정

▫ 영국에서는 마일리지에 대한 부가가치세 과세 문제를 부가가치세법(VATA 1994)에서 직접 규정하고 있지 않으며 기업판촉제도에 대한 국세청 통지(Notice 700/7 Business promotion schemes)를 통해 다루고 있음

○ 기업이 판촉 목적으로 고객에게 재화 및 용역을 제공하는 경우 동 통지를 적용하여 부가가치세를 과세함

○ 또한 소매상인의 경우 추가적으로 'Notice 727 VAT: Retail Schemes'를 이용하는 것이 가능함

1) 무상공급에 대한 처리

가) 재화의 무상공급

□ 매입세액공제 대상인 재화를 증정품으로 제공하고 대가를 받지 않은 경우 제공한 재화의 원가(cost value)에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 이때 원가(cost)라 함은 재화의 공급시기에 해당 재화를 구입하는데 소요되는 비용을 의미함

○ 구매가격이 불확실한 경우 재화의 공급시기에 해당 재화를 제조하는데 필요한 비용을 이용함

□ 단, 무상 공급되는 재화의 판매가격이 £50 이하이고 해당 재화의 공급이 동일인에게 연속적으로 제공되는 무상공급의 일부를 구성하지 않는 경우 부가가치세가 과세되지 않음

나) 용역의 무상공급

□ 용역을 무상으로 공급하는 경우 이는 부가가치세법상 과세대상에 해당하지 않음
○ 따라서 부가가치세 매출세액(output tax)이 발생하지 않음

□ 또한 고객에게 무상으로 공급한 용역과 관련하여 지불한 대가가 있는 경우 관련 부가가치세 매입세액(input tax)은 공제받을 수 없음

2) 할인공급에 대한 처리

□ 재화 및 용역을 할인공급 하는 경우 할인된 금액을 과세표준으로 하여 부가가치세가 과세됨

3) 판촉제품에 대한 처리

□ 고객이 재화(또는 재화 및 용역)를 구매하는 경우 판촉용으로 별도의 제품을 제공하는 경우가 있음
○ 예를 들어, 한 개 구매시 한 개를 무상으로 제공한다던가('buy 1 get 1 free'), 두 개의 가격에 세 개를 제공한다던가('buy 3 for the price of 2'), 소파 구매시 보조의자를 제공한다던가, 시리얼 박스에 빈 플라스틱 용기가 부착되어 있는 경우 등이 있음

□ 이는 일반적으로 결합공급(combined supply) 또는 복합공급(multiple supply)으로 간주하여 고객이 지불한 금액을 해당 재화 및 용역의 총 공급대가로 처리함

○ 이때 부수재화는 주된 재화와 반드시 물리적으로 결합되어 있을 필요는 없으며 단, 단일 가격으로 판매되어야 함

□ 만약 주된 재화(major item)에 부수되는 재화가 주된 재화와 부가가치세법상 다른 세율을 적용 받는다면 공급대가를 각각의 재화에 안분한 후 부가가치세 납부세액을 계산해야 함

○ 또한 세금계산서(VAT invoice) 발행시 부수재화의 공급가격을 별도로 표시해야 함

□ 단, 부수재화가 소규모 품목(minor article)에 해당하는 경우에는 부수재화에 대해 주된 재화와 동일한 부가가치세율을 적용하는 것이 가능함

○ 소규모 품목(minor article)이라 함은 다음을 의미함

- 고객에게 별도의 율을 적용하여 가격을 매기지 않는 품목
- 총결합공급가액(부가가치세 제외)의 20%를 초과하지 않는 품목
- 소매용 재화에 포함되어 있는 경우 £1(부가가치세 제외)을 초과하지 않아야 하며, 기타 판매용 재화에 포함되어 있는 £5(부가가치세 제외)를 초과하지 않아야 함

○ 부수재화가 소규모 품목에 해당하는 경우 공급대가를 주된 재화와 부수재화에 안분할 필요가 없으며, 세금계산서 작성시에도 부수재화를 별도로 표시하지 않아도 됨

4) 판촉지원금에 대한 처리

□ 두 개의 가격으로 세 개를 제공한다던가 두 개 구입시 추가로 하나를 무료로 제공하는 판촉제품에 대한 비용을 제조업자(manufacturers)가 소매업자에게 지원해 주는 경우가 있음

□ 유럽사법재판소(European Court of Justice)의 판결[9]에 의하면, 소매업자가 제조업자로부터 수취한 판촉지원금을 소매업자가 고객에게 공급한 제품에 대한 공급대가로 보아 부가가치세를 과세하고 있음

9) Elida Gibbs Ltd. 사례

○ 소매업자의 입장에서 판촉지원금은 소매업자가 고객에게 공급한 제품에 대한 공급대가로 부가가치세 과세대상에 해당함
  - 동 금액은 소매상의 부가가치세 과세 매출액(retail scheme takings figures)에 포함될 것임
○ 한편, 제조업자의 경우 소매업자의 판촉을 위해 소매업자에게 지급한 금액이 부가가치세 표준세율을 적용받는 제품과 관련되어 있는 경우 그 금액만큼 제조업자의 부가가치세 매출액을 줄일 수 있음

□ 한편, 제조업자가 소매업자에게 판촉지원금의 형태가 아니라 소매업자로부터 제공받은 판촉 서비스(예를 들어, 제품 광고 서비스)에 대한 대가로 지불하는 경우가 있을 수 있음
○ 이때 소매업자는 제조업자에게 표준세율로 부가가치세를 과세할 것임
○ 제조업자는 부가가치세 일반 규정에 따라 이를 부가가치세 매입세액으로 공제받을 수 있음

5) 쿠폰(coupons), 상품권(vouchers), 경품권(trading stamps) 등

가) 할인쿠폰(money-off coupons)

□ 할인쿠폰은 고객이 향후 재화 및 용역을 구입하는 시점에 구입가격을 낮추는데 사용되는 쿠폰임
○ 할인쿠폰은 다음과 같이 다양한 방식으로 발행될 수 있음
  - 다른 물품을 구입시 지급
  - 재화를 특정 가격 이상 구입한 경우 지급
  - 메일, 전자적 형태로 지급
  - 신문에서 오려내는 쿠폰으로 발행
○ 할인쿠폰은 소매업자가 발행하는 것과 제조업자가 발행하는 것으로 구분할 수 있음

(1) 할인쿠폰의 발행 및 양도에 대한 처리

□ 할인쿠폰은 일반적으로 대가없이 무상으로 발행되며 이는 부가가치세 과세대상에 해당하지 않음

○ 할인쿠폰의 발행이 제품의 구입 여부에 따라 결정된다 하더라도 해당 제품이 정상가격으로 판매된다면 쿠폰의 발행에 대해서는 부가가치세가 과세되지 않음

□ 단, 할인쿠폰을 유상으로 양도하는 경우에 대해서는 부가가치세가 과세됨

○ 소매업자로서 향후 제품 구입시 할인받을 수 있는 할인쿠폰을 양도한 경우 동 할인쿠폰의 양도에 대해 부가가치세를 납부하여야 함

(2) 할인쿠폰으로 결제한 경우에 대한 처리

□ 소매제도(retail scheme)를 적용받는 사업자는 고객이 할인쿠폰을 결제수단으로 사용한 경우 추가적으로 수취한 금액에 대해 부가가치세를 납부하여야 함

○ 만약 제품의 공급과 관련하여 고객 외에 다른 사업자(예를 들어, 제조업자 등)로부터 수취한 대가가 있다면 동 수취액에 대해서 역시 부가가치세를 납부하여야 함

□ 반면, 소매제도(retail scheme)를 적용받지 않는 사업자의 경우 고객이 할인쿠폰을 결제수단으로 사용했다 하더라도 고객으로부터 수취하기로 되어 있는 대가에 추가 수취한 대가가 있는 경우 이를 합산하여 부가가치세가 과세됨

□ 주의할 점은 고객이 아닌 제3자로부터 재화 및 용역의 공급대가를 수취하는 경우에도 그 금액 역시 해당 고객에 대한 공급대가의 일부로 본다는 점임

○ 따라서 세금계산서는 제3자가 아닌 고객에게 발행되어야 함

(3) 할인쿠폰 취급비용에 대한 처리

□ 제조업자에게 할인쿠폰 취급비용을 추가적으로 요구한 경우 취급비용으로 수취한 대

가는 부가가치세 과세대상에 해당하지 않음

나) 상품권, 쿠폰, 스탬프 및 포인트 제도

□ 특정 제품(premium item)의 구입시 상품권(vouchers), 교환권(tokens), 구매증서(proof of purchase), 포인트(points) 등이 발행되는 경우 고객은 이를 모아서 향후 제품의 구입시 추가결제 없이 현금처럼 사용하는 것이 가능함

□ 상품권(vouchers) 등이 재화 및 용역의 결제수단으로 사용되는 경우 해당 재화 및 용역은 무상으로 공급된 것으로 간주함

○ 재화의 무상공급은 제공한 재화의 원가(cost value)에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 용역의 무상공급에 대해서는 부가가치세가 과세되지 않음

□ 상품권(vouchers)이 상품의 구입과는 관계없이 무상으로 제공되어 해당 상품권을 결제수단으로 사용하는 경우에도 제공한 재화의 원가에 대해 부가가치세가 과세됨

□ 또한 상품권을 종업원에 대한 보상으로 지급하는 경우 역시 재화의 무상공급에 대한 일반처리 규정에 따라 그 원가에 대해 부가가치세가 과세됨

다) 액면가 상품권(Face value vouchers): 유상발행

□ 액면가 상품권은 현금가치가 있으며 일반적으로 현금가치 보다 낮은 가격으로 판매됨

○ 고객은 재화 또는 용역의 구입시 추가적인 결제 없이 액면가 상품권을 사용하는 것이 가능함

□ 액면가 상품권을 양도하는 경우 이는 부가가치세 과세대상에 해당하지 않음

○ 단, 액면가 보다 높은 가격으로 양도하는 경우 그 차액에 대해 부가가치세가 과세됨

□ 액면가 상품권을 재화 및 용역의 결제수단으로 사용하는 경우 동 상품권의 전체 액면가액을 공급대가로 하여 부가가치세가 과세됨

○ 단, 사업자가 액면가 상품권이 할인 판매되었음을 입증할 수 있다면 할인된 가격에 기초하여 부가가치세를 계산하는 것이 가능함

– 고객이 부가가치세법상 등록 사업자에 해당하는 경우 사업자는 세금계산서 발행시 할인된 금액을 공급대가로 하여 부가가치세를 표시하여야 함

□ 특정 재화의 구매 고객을 대상으로 상품권(gift voucher)을 지급하는 경우 해당 재화 및 상품권의 공급은 결합/복합공급(combined/multiple supply)으로 간주함

○ 이때 부가가치세는 전체 대가 중 재화와 관련된 부분에 한해 부과되어야 함

– 전체 대가 중 액면가 상품권에 해당하는 부분은 부가가치세 매출액(daily gross takings) 계산시 제외해야 함

○ 상품권의 액면가치는 고객이 이를 결제한 시점에 사업자의 부가가치세 매출액에 포함되어야 함

라) 액면가 상품권(Face value vouchers): 무상발행

□ 액면가 상품권을 무상으로 수취한 고객이 추후 재화 또는 용역의 구입시 추가적인 지급액 없이 동 액면가 상품권을 결제수단으로 사용하였다면 재화 또는 용역의 무상공급에 대한 일반 처리규정에 따라 부가가치세를 과세함

○ 재화의 무상공급은 해당 재화의 원가(cost value)를 공급대가로 하여 부가가치세가 과세됨

○ 용역의 무상공급에 대해서는 부가가치세가 과세되지 않음

□ 고객이 현금을 지급하거나 비현금성 대가를 지급한 경우 수취한 총금액에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 액면가 상품권으로 결제된 부분만큼 할인된 것으로 보아 재화 및 용역의 할인공급에 대한 일반처리 규정에 따라 과세하는 것으로 판단됨

마) 상품권 발행 사업

□ 사업자가 상품권의 최종 수혜자에 해당하지 않은 사업자에게 상품권을 양도한 경우 부가가치세법상 상품권을 양도한 것이 아니라 판촉제도(promotion scheme)를 양도한 것으로 간주함

○ 판촉제도의 양도는 부가가치세법상 표준세율을 적용받는 용역의 공급에 해당함

□ 스탬프제도(trading stamp scheme)의 기획자가 스탬프를 양도한 경우 역시 판촉제도를 양도한 것으로 봄

○ 해당 용역의 공급에 대해서는 표준세율로 부가가치세가 과세됨

□ 기획자가 휴가상품권(holiday vouchers)을 판매하는 경우 표준세율로 부가가치세가 과세됨

○ 상품권이 액면가치를 갖는 경우 해당 상품권의 판매는 표시된 가액만큼에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 휴가상품권을 구매한 자는 부가가치세법상 일반 규정에 따라 지급한 금액에 대해 매입세액공제를 적용받을 수 있음

□ 소책자를 양도하면서 영국 내의 지정 호텔에서 할인된 가격으로 숙박할 수 있는 상품권을 지급한 경우 동 소책자의 양도에 대해서는 표준세율로 부가가치세가 과세됨

○ 일반적으로 소책자의 양도는 부가가치세법상 영세율 적용대상에 해당함

○ 그러나 상품권이 발행되는 소책자의 경우 상품권의 공급에 부수되는 재화의 공급으로 보아 영세율이 적용되지 않음

6) 제조업자의 판촉

□ 제조업자의 판촉은 다음과 같이 거래지원 판촉과 구매고객 지원 판촉으로 구분할 수 있음

○ 첫째, 거래지원 판촉이라 함은 제조업자가 특정상품(premium goods)이 더 잘 팔릴 수 있도록 하기 위해 운영하는 판촉제도를 의미함

○ 둘째, 고객지원 판촉이란 구매증서, 할인쿠폰 지급방식, 포인트 제도를 통해 구매고객을 지원하는 것을 목적으로 하는 판촉제도임

가) 거래지원 판촉(schemes aimed at the trade)

(1) 일반처리 규정

□ 거래지원 판촉제도라 함은 제조업자가 특정상품(premium goods)이 더 잘 팔릴 수 있도록 운영하는 판촉제도를 의미함

□ 첫째, 특정상품의 양도시 할인권(vouchers) 또는 구매증서(proof of purchase)를 발행하는 경우임

○ 할인권 등은 고객이 향후 추가적으로 제품을 구입할 때에 결제수단으로 사용하는 것이 가능함

○ 이때 추가적으로 구입한 제품은 대가없이 무상으로 공급된 것이므로 재화의 무상공급에 대한 일반처리 규정에 따라 부가가치세를 과세함

□ 둘째, 특정 규모 이상의 단일의 거래주문을 하는 경우 또는 특정 기간 동안 특정 규모 이상의 거래주문을 하는 경우 보상상품을 제공하는 방식임

○ 보상상품(reward goods)에 대해서는 무상공급에 대한 일반처리규정에 따라 부가가치세를 과세함

- 보상상품이 £50를 초과하거나 기존 구매고객에게 제공되는 보상의 일부를 구성하는 경우 원가(cost value)를 기준으로 부가가치세가 과세됨
- 반면, 보상상품이 £50 이하이고 기존 구매고객에게 제공되는 보상의 일부를 구성하는 것이 아니라면 부가가치세가 과세되지 않음

□ 국세청에서는 특정 요건을 충족하는 경우 보상상품이 결합공급의 일부를 구성하는

것으로 보고 있음

○ 보상상품이 이를 수령하는 자의 사업에 사용되는 경우

○ 보상상품이 이를 수취하는 자의 개인적 사용을 목적으로 제공된 것이 아닌 경우

○ 보상상품이 최종 요건을 갖춘 계산서에 표시되는 경우

□ 결합공급의 일부로 보는 규정은 판촉대상 상품은 도매업자를 통해 공급되나 보상상품은 제조업자가 직접 공급하는 경우에도 적용됨

○ 제조업자가 직접 고객에게 보상상품을 제공함

○ 도매업자가 제조업자를 대신해서 자신의 재고에서 보상상품을 제공하고 제조업자가 도매업자에게 배상하거나 해당 재고를 보충해 줌

○ 또는 도매업자가 제조업자로부터 판촉을 목적으로 제공받은 보상상품을 공급함

(2) 보상상품을 사업외의 용도로 사용하는 경우

□ 부가가치세 등록 사업자인 고객이 보상상품(reward goods)을 증정하는 경우 해당 고객 사업자가 그 보상상품을 공급한 것으로 봄

○ 보상상품의 증정에 대해서는 재화의 무상공급에 대한 일반처리 규정에 따라 부가가치세를 과세함

(3) 다른 사업자에게서 상품을 교환할 수 있는 쿠폰(vouchers)을 발행한 경우

□ 고객이 제조업자가 발행한 쿠폰을 이용하여 다른 사업자의 상품으로 교환하고 해당 사업자가 추후 그 대가를 제조업자에게 요구하는 경우 제조업자가 해당 사업자에게 지급한 대가는 고객을 대신하여 지불한 제3자 대가에 해당함

○ 이때 제조업자는 제3자 대가에 포함된 부가가치세를 매입세액으로 공제받을 수 없음

(4) 제조업자의 증정상품권과 교환할 수 있는 쿠폰(vouchers)을 발행한 경우

□ 제조업자가 발행한 쿠폰을 모아서 이를 제조업자가 발행한 증정상품권과 교환하는 경우 쿠폰을 증정상품권과 교환한 시점에는 부가가치세가 과세되지 않음

□ 증정상품권을 제조업자의 직판장에서 사용하는 경우 해당 증정상품권은 할인쿠폰으로 간주되어 재화의 무상공급에 대한 일반처리 규정에 따라 과세함

(5) 용역으로 교환할 수 있는 쿠폰(vouchers)을 발행한 경우

□ 고객이 제조업자가 발행한 쿠폰을 다른 사업자가 제공하는 용역에 대한 결제수단으로 사용하였고 동 용역공급 사업자가 제조업자에게 용역제공에 대한 대가를 요구한 경우 쿠폰으로 결제한 용역에 대해서는 부가가치세가 과세됨

○ 단, 제조업자는 용역공급 사업자에게 지급한 용역대가에 포함된 부가가치세를 매입세액으로 공제받을 수 없음

– 제조업자가 용역공급 사업자에게 지불한 금액은 고객이 사업자로부터 공급받은 용역에 대한 제3자 대가로 그 대가에 포함된 부가가치세는 고객과 사업자간의 거래에서 발생한 것이기 때문임

(6) 고객의 종업원에게 제공한 상품

□ 제조업자가 고객의 종업원에게 상품의 판촉 및 판매에 대한 보상으로 상품을 무상으로 제공한 경우 이는 사업상 증여(business gifts)로 간주함

○ 따라서 무상으로 제공한 상품의 원가를 기초로 하여 부가가치세가 과세됨

□ 단, 무상으로 공급되는 재화의 판매가격이 £50 이하이고 해당 재화의 공급이 동일인에게 연속적으로 제공되는 무상공급의 일부를 구성하지 않는 경우 부가가치세가 과세되지 않음

(7) 고객의 종업원에게 제공한 포인트(points)

□ 제조업자가 그 고객의 종업원(예를 들어, 소매상의 직원)에게 포인트로 보상하는 판촉제도를 운영하는 경우가 있음

□ 종업원이 제조업자가 제공한 포인트를 적립하여 이를 재화 및 용역의 결제수단으로 사용한 경우 이는 무상공급에 대한 일반 처리규정에 따라 과세함
○ 재화의 무상공급의 경우 그 원가에 대해 부가가치세가 과세됨
○ 용역의 무상공급의 경우 부가가치세가 과세되지 않음

(8) 사업자산의 무상 대출

□ 차, 커피, 물 등 음료 자판기의 공급업자가 그 고객에게 자판기 무료사용권을 제공한 경우 고객이 지불한 가격에 따라 부가가치세법상 달리 처리하고 있음
○ 고객이 단순히 제품만을 구입할 때와 동일한 가격을 지불한 경우 자판기의 무료사용권에 대해서는 부가가치세가 과세되지 않음
○ 고객이 단순히 제품만을 구입할 때보다 더 높은 가격을 지불한 경우 제품가격 보다 더 지불한 금액에 대해서는 표준세율로 부가가치세가 과세됨

□ 이와 같은 원칙은 자산을 무상으로 대여한 경우에 있어서도 동일하게 적용됨

나) 일반소비자 지원 판촉(schemes aimed at the public)

(1) 소매상을 통한 재화의 무상공급

□ 소매상을 통해 재화를 무상으로 공급함으로써 일반소비자를 지원하는 사례는 다음과 같음
○ 일반소비자가 소매상에게서 재화를 구입하고 제조업자로부터 증정품(further goods)을 지급받기 위해 구매증서를 제시하는 경우
○ 제품 내부나 포장에 제조업자가 끼워 넣은 쿠폰을 모아 추후 제품 구입시 결제수

단으로 이용하는 경우

□ 이와 같이 구매증서 또는 쿠폰을 이용해 결제하는 경우 무상공급으로 간주하여 재화의 무상공급에 대한 일반처리 규정에 따라 그 원가에 대해 부가가치세를 과세함

□ 한편, 제조업자의 제품을 판매하는 소매상이 요건을 갖춘 구매를 한 고객에 대해 증정품(reward goods)을 제공하면서 제조업자의 대리인으로서 역할을 하는 경우가 있음

○ 제조업자가 최종소비자에게 증정품(reward goods)을 제공할 목적으로 소매상에게 증정품을 제공한 경우 제조업자가 최종소비자에게 해당 증정품을 무상으로 제공한 것으로 보아 재화의 무상공급에 대한 일반처리 규정에 따라 그 원가에 대해 부가가치세를 과세함

(2) 제조업자가 일반소비자를 대상으로 할인쿠폰을 발행하는 경우

□ 제조업자가 일반소비자를 대상으로 할인쿠폰을 발행하는 경우라 함은 일반소비자가 쿠폰으로 결제한 금액에 대해 제조업자가 자신의 비용으로 결제해 주는 경우를 의미함

○ 일반소비자는 소매상으로부터 특정 품목의 구입시 제조업자가 발행한 할인쿠폰을 결제수단으로 사용하는 것이 가능함

- 소매상은 판매촉진의 일환으로 일반소비자가 사용하는 할인쿠폰을 대가로 인정해 줌

○ 제조업자는 특정 품목을 그 본래의 가격(original price)대로 소매상에게 판매함

○ 매상은 특정 품목의 양도시 고객으로부터 수취한 쿠폰을 제조업자에게 제시하여 해당 쿠폰에 기재된 금액만큼을 제조업자로부터 회수할 수 있음

□ 제조업자의 경우 소비자가 할인쿠폰으로 결제한 금액 중 부가가치세를 제외한 금액만큼을 그의 부가가치세 과세표준(taxable amount)에서 차감할 수 있음

○ 단, 동 과세표준 차감액이 제조업자가 소매상에게 발행한 세금계산서상의 금액을

변경시키는 것은 아님

□ 소매상의 경우 소매제도(retail scheme)를 적용받는지 여부에 따라 할인쿠폰으로 결제된 제품의 공급에 대한 부가가치세법상 처리가 달라짐

○ 소매제도가 적용되는 경우 고객이 할인쿠폰으로 결제한 후 추가로 지급된 금액에 대해 부가가치세가 과세됨

– 만약 제조업자 등 제3자로부터 추가 수취액이 있는 경우 이 역시 수취 시점에 부가가치세가 과세됨

○ 소매제도가 적용되지 않는 경우 고객으로부터 받아야 하는 대가에 추가 수취액이 있으면 이를 합산한 금액에 대해 부가가치세가 과세됨

(3) 포인트제도(points schemes)

□ 추후 재화 또는 용역의 구입시 결제수단으로 사용 가능한 포인트(points)를 발행하는 방식으로 판촉제도(promotion schemes)가 운영될 수 있음

○ 포인트로 결제된 금액은 재화의 무상공급으로 보아 그 원가에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 한편, 용역의 무상공급에 대해서는 부가가치세가 과세되지 않음

□ 사업자의 경우 다른 사업자가 포인트 제도에 참여하는 것을 허용하기도 함

○ 사업자가 포인트 제도에 참여한 다른 사업자에게 대가를 요청하는 경우 이는 판촉제도에 참여할 수 있는 권리에 대한 대가로 간주하여 표준세율로 부가가치세가 과세됨

□ 고객이 포인트를 학교나 기타 기관에 기부하고 해당 학교 등이 이를 제조업자의 제품 구매시 결제수단으로 사용한 경우 이 역시 재화의 무상공급으로 보아 그 원가에 대해 부가가치세가 과세됨

(4) 캐쉬백 제도(cashback schemes)

□ 캐쉬백 제도는 일반적으로 제조업자가 일반소비자를 대상으로 운영하는 제도로 관련 재화는 도매상 또는 소매상을 통해 공급됨

○ 캐쉬백 제도를 통해 고객이 제조업자에게 구매 등을 입증한 경우 제조업자는 최종 소비자에게 현금을 지급해야 함

□ 현금을 지급한 제조업자는 도매상 또는 소매상에게 공급한 최초 공급 건과 관련하여 그 부가가치세 과세표준(taxable amount)을 줄일 수 있음

○ 그러나 이는 도매상 및 소매상에 대한 최초 공급가액에 영향을 미치는 것은 아니며, 도매업자 및 소매업자의 매입세액에도 영향이 없음

○ 단지 제조업자의 부가가치세 계정(VAT account)상 매출액만이 감소하는 것임

□ 한편, 제조업자로부터 현금을 지급받는 자가 부가가치세법상 등록사업자에 해당하는 경우 지급받는 금액만큼 매입가액이 감소하게 되므로 매입세액(input tax) 역시 감소할 것임

(5) 신문 판촉

□ 신문 등 언론매체와 판촉제도를 운영하여 신문에 제품에 대한 홍보와 함께 상품권을 실은 경우 일반 소비자는 동 상품권을 모아 판촉상품(reward goods)을 취득하는 것이 가능함

□ 판촉상품의 공급에 대해서는 사업상증여 규정(business gift rules)에 따라 부가가치세가 과세됨

○ 반면, 용역의 공급이 이루어진 경우 용역의 무상공급에 해당하므로 부가가치세가 과세되지 않음

□ 상품권을 통해 할인 구매가 가능한 경우에는 할인권에 대한 일반 처리 규정에 따라

부가가치세가 과세됨

○ 소매상이 소매제도를 적용받는지 여부에 따라 소매제도를 적용받는 경우 할인된 금액에 대해 부가가치세가 과세될 것이며, 소매제도를 적용받지 않는 경우 할인 전 금액으로 부가가치세가 과세될 것임

(6) 잡지 사은품으로 제공하는 경우

□ 제조업자가 잡지 출판업자에게 상품을 무료로 제공하여 이를 잡지에 끼워 넣은 경우 재화의 무상공급에 대한 일반 처리 규정에 따라 그 원가에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 제조업자가 교환계약(barter arrangement)에 따라 재화를 공급하고 광고효과를 얻은 경우 비현금성 대가를 수취한 것으로 보아 공급한 재화의 가치에 대해 부가가치세가 과세되는 것임

○ 한편, 잡지 출판업자 또는 신문가게 체인점이 단순히 제조업자의 제품을 배포하는 대리인으로서의 역할을 하는 경우(예를 들어, 소매고객을 위해 무료로 제품을 제공하는 경우가 이에 해당함) 재화의 공급은 잡지 출판업자가 아니라 일반소비자를 대상으로 이루어진 것임

– 이와 같은 경우 잡지 사은품에 대해서는 사업상 증여 규정에 따라 재화의 무상공급으로 보아 부가가치세가 과세됨

□ 소매업자가 잡지와 함께 상품을 판매하는 경우에는 이는 결합공급(combined supply)으로 간주함

○ 공급대가를 잡지와 상품에 안분하여 부가가치세액을 계산하여야 함

7) 소매업자의 판촉

(1) 백화점카드(store card)

□ 고객은 백화점 신용카드를 이용하여 특정 구매 건과 관련하여 최소의 금액을 지불하는 것이 가능함

○ 고객은 신용카드를 사용하여 관련 할인(a set amount of credit)을 적용받을 수 있음

□ 이때 부가가치세 신고금액은 신용카드회사와 소매상이 부가가치세법상 동일 그룹기업에 속하는지 여부에 따라 달라짐

○ 신용카드회사와 소매상이 부가가치세법상 동일 그룹기업에 속하는 경우 해당 그룹기업은 할인된 금액에 대해 부가가치세를 납부하면 됨

○ 신용카드회사와 소매상이 동일 그룹기업에 속하지 않는 경우 소매상이 해당 재화를 할인 전 가격으로 판매한 것으로 간주하여 전체금액에 대해 부가가치세가 과세됨

(2) 이연 할인제도(deferred discount schemes)

□ 주주가 재화 구입시 할인을 적용받는 경우 일반적으로 고객의 재화구입액에서 할인액이 차감되는 방식이 아니라 축적된 할인액이 매년 지급되는 방식으로 운영되고 있음

□ 이와 같은 경우 재화의 할인공급으로 간주하여 할인된 금액에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 단, 할인액은 고객에게 지급될 때까지 공급하는 재화의 대가로 간주될 것임

(3) 복권판촉(Lottery promotions)

□ 복권판촉이라 함은 고객에게 특정 물품을 정상가격에 공급하고 추가적인 대가 없이 스크래치 복권(scratch card)을 지급하는 경우를 말함

○ 스크래치 복권을 긁는 경우 상금의 상세 내역이 표시되어 있음

○ 해당 상금의 사례로는 상품(free gifts), 할인권(discount voucher), 상품권 등이 있음

□ 복권판촉에 대한 부가가치세법상 처리는 상금의 종류에 따라 다양함

○ 상금이 상품인 경우 이는 재화의 무상공급으로 간주되며 무상공급에 대한 일반 처리규정에 따라 그 원가에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 상금이 할인권인 경우 이를 결제수단으로 사용시 소매상에게 소매제도(retail scheme)가 적용되는지 여부에 따라 부가가치세가 달리 과세됨

○ 상금이 상품권인 경우 재화 및 용역의 무상공급으로 보아 무상공급에 대한 일반 처리규정에 따라 부가가치세가 과세됨

(4) 상점내 특별 이벤트(special in-store events)

□ 상점카드 소지자는 상품 시연에 초대되어 특별 할인을 적용받을 수 있음

○ 이때 카드회사는 소매상에게 별도로 대가를 지불하지 않는 것이 일반적임

□ 이와 같은 경우 부가가치세는 할인된 금액에 대해 과세됨

(5) 소매상이 부가가치세를 대신 부담하는 경우("We will pay your VAT")

□ 소매상이 고객의 부가가치세를 대신 내겠다고 하면서 할인을 해주는 경우가 있음

○ 이때 부가가치세는 할인된 금액에 대해 과세됨

(6) 등급별 판촉(graded promotions)

□ 고객의 구매가액에 따라 다른 할인율을 적용하는 등급별 판촉의 경우 부가가치세는 할인된 금액에 대해 과세됨

나. 마일리지에 대한 처리 규정

□ 특정 항목(premium item)을 구매시 포인트가 무상으로 발행되는 경우 고객은 포인트를 적립하여 이를 추후 재화 및 용역의 구매시 결제수단으로 사용하는 것이 가능함

1) 사용처에 따른 과세방식

□ 영국에서는 재화 및 용역의 구매시 전액 포인트로 결제한 경우 이를 무상공급으로 간주하여 무상공급에 대한 일반 처리 규정에 따라 과세하고 있음

○ 재화의 무상공급에 대해서는 원가(cost value)에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 용역의 무상공급에 대해서는 부가가치세가 과세되지 않음

□ 한편, 재화 및 용역의 구매대가 중 일부는 포인트로 일부는 현금으로 결제한 경우에 대해서는 별도의 처리 규정을 두고 있지 않으나 할인쿠폰으로 결제한 경우에 대한 처리를 준용해야 할 것으로 판단됨

○ 영국에서는 고객이 사업자로부터 재화 및 용역의 구매시 할인쿠폰으로 결제한 경우 사업자가 소매제도를 적용받는지 여부에 따라 부가가치세 과세처리를 달리하고 있음

□ 사업자가 소매제도를 적용받지 않는 경우 고객이 할인쿠폰을 결제수단으로 사용하더라도 고객으로부터 수취하기로 되어 있는 대가에 추가 수취한 대가가 있다면 이를 합산한 금액에 대해 부가가치세를 과세하고 있음

□ 사업자가 소매제도를 적용받는 경우에는 특례 규정을 적용하여 고객이 할인쿠폰으로 결제시 추가적으로 지급한 금액만을 부가가치세 공급대가로 보고 있음

2) 적립주체에 따른 과세방식

□ 영국의 경우 제3자 적립 마일리지와 관련하여 기본통지에서 제조업자 판촉에 한해 규정하고 있다는 점이 특이할만한 점임

○ 제조업자가 아닌 제3자 적립 마일리지의 경우 이에 대한 처리에 있어서는 조세심판원, 고등법원, 상소법원의 입장이 달라 현재 유럽사법재판소에 회부된 상태임

○ 이는 '라. 제3자 적립 마일리지 관련 계류 중인 소송사건'에서 다루기로 함

□ 고객이 제조업자가 적립해 준 마일리지를 판매상으로부터 재화 및 용역 구매시 결제수단으로 사용하였고 제조업자가 고객이 마일리지로 결제한 금액을 판매상에게 지급한 경우 동 마일리지 결제액은 판매상의 부가가치세 공급대가에 포함됨

○ 이때 제조업자는 고객을 대신하여 공급대가를 지급한 것으로 공급거래는 판매상과 고객 사이에서 발생한 것임

○ 따라서 판매상은 공급대가를 제조업자로부터 수취하더라도 제조업자가 아닌 고객을 공급받는 자로 하여 세금계산서를 발행하여야 함

□ 한편, 제조업자의 경우 고객을 대신하여 판매상에게 지급한 공급대가에 포함된 부가가치세를 매입세액으로 공제받을 수 없음

○ 단, 영국의 경우 제조업자가 적립해 준 마일리지에 대해 고객이 이를 결제수단으로 사용하여 제조업자가 판매상에게 해당 대가를 지급하게 된 경우 동 지급액 중 부가가치세를 제외한 금액을 제조업자의 부가가치세 과세표준에서 차감하고 있다는 점이 특이할만한 점임

3) 사용시기에 따른 과세방식

□ 영국에서는 고객의 향후 구매실적을 요건으로 선지급한 마일리지를 사용하는 경우에 대해서는 별도의 처리 규정을 두고 있지 않음

다. 제3자 적립 마일리지 관련 계류 중인 소송사건

1) 사건절차

□ 'Loyalty Management (UK) Ltd' 사건은 제3자 적립 마일리지 관련 부가가치세 과세처리가 문제가 된 사건으로 조세심판원, 고등법원 및 상소법원을 거쳐 현재 국세청의 불복으로 상원에 항소된 후 유럽사법재판소에 회부된 상태임

□ 각 법원에서는 제3자 적립 마일리지 관련 동일한 사건에 대해 다양한 관점에 기초하여 서로 다른 판결을 내놓고 있음

○ 조세심판원(Tax Tribunal)의 경우 단계별 거래로 처리하고 있음

○ 고등법원(High Court)의 경우 제3자 대가로 처리하고 있음

○ 상소법원(Court of Appeal)의 경우 두 개의 거래로 보고 있음

□ 국세청은 상소법원의 판결에 불복하여 상원(House of Lord)에 항소하였으며, 상원은 항소를 허락하여 이를 유럽사법재판소(European Court of Justice)에 회부하기로 함

○ 동 사건에 대한 최종판결이 나올 때까지 국세청은 비슷한 거래 유형에 대한 중간처리지침을 정하기 위해 Revenue & Customs Brief 99/09를 발행한 바 있음

2) 사건개요

□ 로열티 매니지먼트 회사(Loyalty Management (UK) Ltd, LMUK)는 'Nectar Loyalty Scheme'이라는 포인트 제도를 운영하고 있음

○ 일반 소비자는 포인트 제도의 회원(collectors)으로 등록할 수 있음

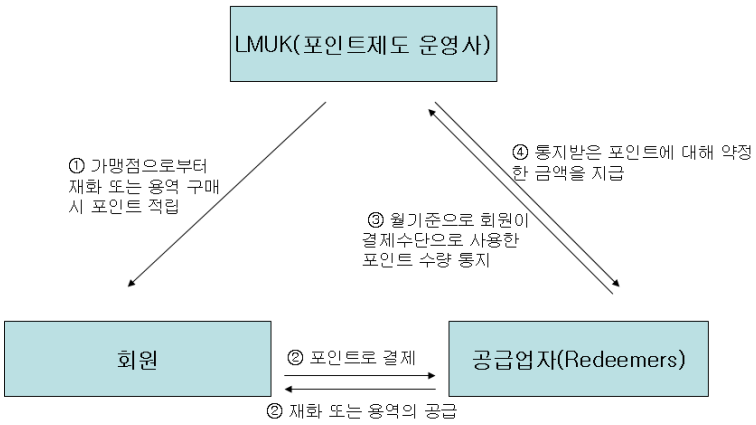
○ 회원은 가맹점(sponsors)으로부터 특정 재화 또는 용역을 구매하는 경우 포인트(Nectar points)를 적립하게 됨

○ 회원은 특정 공급업자(Redeemers)로부터 재화 또는 용역을 구매시 적립한 포인트를 결제수단으로 사용할 수 있음

○ 공급업자는 월 기준으로 회원의 결제수단으로 사용된 포인트 수량을 LMUK에 통지함

○ LMUK는 통지받은 포인트에 대해 계약상 지급하기로 약정한 금액에 기초하여 공급업자에게 지급함

[그림 Ⅳ-1] LMUK의 포인트제도: 영국



3) LMUK의 주장

□ LMUK는 자신이 공급업자에게 지급한 금액이 '서비스비용(Service Charge)'임을 주장하고 있음

○ 공급업자가 LMUK에게 제공한 '상환 서비스(redemption services)'에 대한 대가로 LMUK가 공급업자에게 서비스비용을 지급한 것임

□ 상환서비스의 공급에 대해서는 표준세율로 부가가치세 과세됨

○ 공급업자는 LMUK에게 제공한 상환서비스에 대해 LMUK를 공급받는 자로 하여 LMUK에게 세금계산서를 발행해야 함

○ LMUK는 해당 서비스 공급 건과 관련하여 실제 공급받는 자에 해당하므로 관련 부가가치세 매입세액을 공제받을 수 있음

□ 공급업자가 회원에게 제공한 재화 또는 용역의 공급 건과 관련해서는 공급업자가 회원으로부터 현금 대가를 수취하는 범위 내에서 해당 재화 또는 용역에 대한 공급대가로 보고 있음

4) 상소법원의 판결

□ 상소법원은 LMUK의 주장을 인용하여 LMUK가 공급업자에게 지급한 금액을 공급업자가 LMUK에게 제공한 상환 서비스에 대한 대가로 봄

○ 동 상환 서비스는 부가가치세가 표준세율로 과세되는 용역의 공급에 해당함

○ 따라서 LMUK는 공급업자에게 지급한 금액에 포함된 부가가치세를 매입세액으로 공제받을 수 있음

□ 회원이 공급업자로부터 포인트로 결제하여 수취한 재화 또는 용역의 공급거래에 대해서는 무상공급 거래로 봄

○ 재화의 무상공급에 대해서는 그 원가(cost value)에 대해 부가가치세가 과세됨

○ 용역의 무상공급에 대해서는 부가가치세가 과세되지 않음

□ 한편, 일부는 포인트로 일부는 현금으로 결제가 이루어진 경우 부분 대가(partial consideration) 공급거래로 간주함

○ 현금결제액에 한해 해당 재화의 공급대가로 봄

– 즉, 포인트 결제액을 제외한 현금결제액 부분만이 해당 재화의 공급 건과 관련하여 회원을 공급받는 자로 하는 부가가치세 공급대가에 해당함

5) 국세청의 입장

□ 국세청은 LMUK가 공급업자에게 지급한 금액을 공급업자가 회원에게 공급한 재화 또는 용역에 대하여 LMUK가 회원을 대신하여 지급하는 제3자 대가(third party consideration)로 보았음

□ 따라서 공급업자는 재화 또는 용역을 공급받은 회원에게 세금계산서를 발행해야 하고, LMUK는 공급업자에게 지급한 금액에 포함된 부가가치세를 그의 매입세액으로 공제받을 수 없음

○ 동 지급액에 포함된 부가가치세는 LMUK가 아닌 회원을 공급받는 자로 하여 발생한 것이기 때문임

6) 임시지침(Interim guidance)

□ 상소법원의 판결은 현재 유효한 법률에 해당함

○ 따라서 공급업자(redeemers)는 소송 당사자가 아니더라도 상소법원의 판결에 영향을 받게 되어 있으며, 이는 LMUK에게 유리한 해석임

□ 그러나 국세청은 상소법원의 판단에 동의하지 않고 상원에 항소하였기 때문에 LMUK를 포함한 모든 당사자들에 대한 부가가치세 처리를 국세청의 견해에 따라 계속 진행할 계획임

○ 공급업자는 LMUK로부터 수취한 전체 대가에 대해 부가가치세 매출세액을 계산해야 할 의무가 있음

○ LMUK는 소송결과가 나오기까지 회원을 대신하여 지급한 금액에 포함된 부가가치세를 자신의 매입세액으로 공제받을 수 없음

○ 만약, 국세청이 패소한 경우에는 '부가가치세 오류수정 및 수정신고 또는 경정청구'에 대한 기본통칙 Notice 700/45가 적용될 것임

2. 싱가포르

가. 부가가치세 개관

1) GST 과세체계

□ 싱가포르의 GST(Goods and Sales Tax)는 물품이나 용역을 판매할 때 판매 금액에 부가하여 고객으로부터 징수하여 국가에 납부하는 일종의 부가가치세임

□ 싱가포르의 GST 세제는 1994. 4. 1.에 도입되었으며, 영국의 VAT 법안과 뉴질랜드의 GST 법안을 모델로 하고 있음

○ Comptroller of GST는 재무부장관이 임명하며 GST 법의 집행과 징수 전반에 대하여 책임을 짐

○ GST 등록사업자가 공급하는 모든 재화와 용역의 공급에 대하여 GST가 부과됨

□ GST란 국내 소비에 대해 과세하는 것으로 고객이 GST 등록 사업자로부터 재화 및 용역을 구입하는 경우 세금을 납부하게 됨

○ 세율은 7%의 표준세율 또는 영세율로 부과됨

○ 만일 GST 포함한 가격이 SGD10.70인 경우 SGD10은 공급자에게 돌아가고 SGD0.7은 GST로서 정부의 세금이 되는 것임

□ 법에서 면세하는 것으로 정한 것을 제외하고는 모든 재화와 용역의 공급이 과세대상임

○ 주요 면세 항목은 금융서비스와 거주용자산의 판매 및 임대임

□ 싱가포르에서 재화 및 용역의 공급에 대하여 GST Comptroller에 등록한 거래상이 GST 징수를 함

○ 재화의 수입의 경우, GST는 싱가포르로 수입되는 시점에 싱가포르 관세청이 징수함

[그림 Ⅳ-2] 싱가포르의 단계별 과세 사례

	판매가격 (GST 부담 전)	매입세액	매출세액	납부할 세액
원재료 공급자	SGD10	-	SGD0.7	SGD0.7
↓				+
제조자	SGD50	SGD0.7	SGD3.5	SGD2.8
↓				+
소매상	SGD70	SGD3.5	SGD4.9	SGD1.4
↓				=
소비자				
			총 납부액	SGD 4.9

주: 세율 7%

□ 싱가포르에서의 재화 및 용역의 과세공급이 연간 SGD100만을 초과하는 경우 반드시 등록을 하여야 함

○ 또한 연간 매출이 SGD100만을 초과하지 않는 경우라도 자발적으로 등록할 수 있음

– 그러나 자발적 등록의 승인 여부는 GST Comptroller의 재량권에 달려 있음

– 일단 자발적으로 GST 등록을 하면, 최소 2년간 등록 상태를 유지하여야 함

○ 싱가포르의 과세대상 재화 및 용역의 공급에 대하여 부과한 GST는 매출세액이고 GST Comptroller에게 납부할 금액임

– 사업상 매입에 대하여 지불한 GST를 매입세액이라고 하며 이는 회수할 수 있음

□ 매입세액공제의 청구는 GST 세금신고서를 제출할 때 납부하여야 할 총매출세액에서 매입세액을 공제함으로써 이루어짐

○ 매출세액과 매입세액의 차액을 순 GST 납부할 세액 또는 순 환급가능액이라 하고 차액에 추가로 납부하거나 환급받음

□ GST 등록사업자가 아닌 경우 매입세액공제는 받을 수 없음

○ 따라서 등록사업자가 아닌 경우 고객에게 재화를 공급할 때 매입세액을 원가의 일부로 처리할 수 있음

□ 재화가 판매되기 전이라도 관련 매입에 대한 매입세액공제를 청구할 수 있음

○ 즉, 구입한 회계기간에 재화가 판매되지 않고 다음 회계기간에 판매되더라도 구입한 회계연도에 매입세액공제를 청구할 수 있음

○ 매입세액공제를 청구하려는 자가 구입자로서 명기되어 있는 유효한 세금계산서 또는 간이세금계산서를 보유하고 있는 경우에만 매입세액공제를 청구할 수 있음

□ GST 등록을 하지 않은 사업자는 최종소비자로부터 GST를 징수할 수 없음

○ 그러나 미등록 사업자라도 자신이 GST 등록 사업자로부터 공급받은 물품에 대해서는 GST를 납부하여야 함

2) 과세대상 공급

가) 과세 공급과 면세 공급

□ GST법에서는 '싱가가포르에서의 재화와 용역의 공급과 싱가포르로의 재화의 수입에 대해서 GST를 부과한다'고 정의하고 있음

○ 싱가포르에서 이루어지는 재화와 용역의 공급에 대하여, GST 최고책임자(Comptroller)를 대신하여 사업자가 GST를 징수하게 됨

○ 재화의 수입에 대해서는 수입 시점에 GST 최고책임자를 대신하여 싱가포르 관세청에서 GST를 징수하게 됨

○ 과세공급이라고 하는 것은 면세공급을 제외한 싱가포르에서 이루어지는 재화와 용역의 공급임

〈표 Ⅳ-1〉 공급의 유형: 싱가포르

과세공급		면세공급	
표준세율 (7%)	영세율, 면세, 적용제외가 아닌 모든 공급	면세	– 거주용 부동산의 판매 및 임대 – 금융서비스
영세율 (0%)	– 재화의 수출 – 국제적 용역	GST 적용 제외	– 계속기업으로서 사업의 이전 – 개인간 거래 – 제3국 판매 – zero GST 창고 내에서의 판매

나) 공급의 장소, 시기, 금액

□ 공급장소의 결정은 GST가 부과되는 장소를 의미하므로 중요한 개념임

○ 재화의 공급인 경우 공급이 싱가포르 국외에서 이루어지면 GST가 부과되지 않을 것이고 싱가포르로 수입되는 재화인 경우 수입 시점에 GST가 부과되고 관세청에 의해 징수됨

○ 용역의 공급인 경우 공급자가 싱가포르에 귀속되어 있으면 싱가포르 내에서 이루어진 것으로 처리함

○ 만일 공급자가 고정사업장을 싱가포르에만 갖고 있는 경우, 공급장소는 싱가포르에 속한 것으로 봄

– 공급자가 어느 곳에도 고정사업장이 없는 경우 주 거주지가 싱가포르이면 싱가포르에 귀속되어 있는 것으로 처리함

– 공급자가 2개 국가 이상에 고정사업장이 있다면, 특정 공급과 직접적인 관련성이 높은 사업장이 있는 국가에 귀속되는 것으로 봄

□ 공급 시기를 결정하는 일반 규정은 ① 재화가 도착하거나 사용가능해진 시기 또는 용역이 제공된 시기, ② 해당 공급에 대한 세금계산서의 발행, ③ 공급자가 해당 공급에 대한 금액을 지불받은 시기 중 가장 빠른 시기를 공급시기로 판단함

○ 예외 규정으로, 만일 공급자가 상기 ①의 사건이 있은 후 14일 이내에 세금계산서를 발행하면, 공급 시기는 세금 계산서 발행일이 되고 이를 '14일 규정'이라 함

– ‘14일 규정’은 상기 ③의 사건이 먼저 일어난 경우에는 적용하지 않음
– 만일 대금 지급이 상기 ①과 ②의 사건 이전에 이루어지면, 공급 시기는 대금 지급시기가 됨

○ 만일 공급이 반품가능조건이 있는 경우, 공급 시기는 ① 공급이 이루어진 시기, ② 재화의 이전 이후 12개월, ③ 세금계산서 발행일 중 가장 빠른 시기로 함
– 예외적으로 공급자가 상기 ① 또는 ②의 사건 이후 14일 이내에 세금계산서를 발행한 경우, 공급시점은 세금계산서 발행일이 됨

□ 공급 가격은 현금대가 또는 시장가치로 결정됨

○ 현금 대가가 있는 경우 공급 가격은 다음과 같이 산출됨
공급가격 = 현금대가－GST

○ 대가 없이 이루어지는 공급 또는 대가가 현금이 아닌 경우, 공급 가격은 시장가치로 함
– 시장가치는 GST를 제외한 가격이며, 특수관계 아닌 자간의 거래에서의 가격임

다) 재화의 수입

□ 모든 수입된 재화는 싱가포르 내에서의 판매이든 수출이든 모두 과세대상이지만 특별히 GST 면제를 하는 경우도 있음

○ 재화가 자유무역지역에 있는 경우, 수입으로 처리되지 않고 GST도 부과되지 않음

○ 재화를 수입할 때 수입 시점에 거래상이든 최종소비자이든 관계없이 관세청에 GST를 납부하여야 함

○ GST 등록사업자인 경우, 해당 수입이 과세대상인 사업활동에 사용되기 위하여 수입된 것이라면 GST를 환급받을 수 있음
– GST 등록사업자가 아닌 경우 관세청에 납부한 GST는 환급받을 수 없음

2) 부분적 면세 사업자

□ 부분적 면세사업자(Partially-exempt trader)란 면세공급뿐만 아니라 과세공급도 있는 사업자를 의미함

○ 과세대상 공급을 하기 위하여 지불한 매입세액은 세액공제를 청구할 수 있지만 면세 공급을 위해 지불한 매입세액은 세액공제를 청구할 수 없음

○ 그러나 다음의 면세공급만 있는 경우, 거래상은 전체 과세사업자로 처리될 수 있고 그것은 모든 매입세액을 공제할 수 있음을 의미함

- 현금 예금
- 통화의 환전
- 최초 발행자로서 채무증권의 발행, 분배 및 이전
- 최초 발행자로서 지분증권의 발행, 분배 및 이전
- 종업원에 대한 대출, 선지급 및 신용의 제공

○ 거래상들은 과세공급을 하는데 있어서 필요한 기타 금융활동에 참여하게 되므로 2008년 4월 1일 이후에 시작하는 회계연도부터 다음의 면세공급에서 발생한 매입세액은 과세공급에 귀속되는 매입세액으로 처리하도록 개정되었음

- 외상매출채권의 양도
- 단위신탁에 의한 단위의 발행
- 위험분산 활동
- 사채로부터 수취한 이자

○ 그러나 이러한 규정은 면세 공급이 대부분을 차지하는 사업자에게는 적용되지 않으며, 적용이 배제되는 사업자는 다음과 같음

- 은행법에 의한 면허가 요구되는 은행(full bank, wholesale bank, offshore bank)
- Monetary Authority of Singapore Act §28에 의해 금융기관으로 승인이 필요한 상업은행(merchant bank)
- Insurance Act에 의한 등록이 필요한 생명보험회사
- Finance Companies Act에 의한 면허가 필요한 금융회사
- Moneylenders Act에 의해 등록이 필요한 대부업자, Money changing and

Remittance Business Act에 의한 면허가 필요한 환전 및 송금업자

- Pawunbrokers Act에 의한 면허가 필요한 전당포업
- 신용카드, 직불카드 및 기타 결제카드 회사
- REIT(Real Estate Investment Trust)를 제외한 투자신탁, 단위신탁, REIT 특수목적회사(Special Purpose Vehicle), 사업신탁(business trust), 사업신탁특수목적회사

□ 그러나 면세공급을 하는 사업자라도 소규모면제원칙(De Minimis rule)에 의해 매입세액 전액을 공제받을 수도 있음

○ 소규모면제원칙에 따르면, 만일 납세의무자에 의한 면세공급 총 가치가 ① 2000년 4월 1일 이후 월 평균 SGD40,000를 초과하지 않고 ② 해당 기간의 과세 및 면세 공급 가치 합계의 5%를 초과하지 않으면, 면세 공급에 사용된 재화 및 용역에 대하여 납부한 GST를 전액 매입세액공제할 수 있음

3) GST의 처리

가) 세금계산서와 영수증

□ GST 신고서에서 매입세액공제를 청구하려면, 반드시 세금계산서, 간이세금계산서 및 기타 증빙자료가 있어야 함

□ 간이세금계산서는 총 매출금액과 GST를 합한 금액이 SGD1,000을 초과하지 않는 경우에 발행할 수 있음

○ 간이세금계산서에는 사업자명, 주소, GST 등록번호, 세금계산서 번호, 세금계산서 발행일, 공급한 재화 및 용역, GST를 포함하여 납부할 총액이 기재되고 'Price payable includes GST'라는 문구가 기재되어 있어야 함

□ 영세율 공급에 대해서는 세금계산서의 발행이 요구되지 않음

○ 영세율 공급에 대해서는 세금계산서 또는 송장(commercial invoice) 중 하나를 발

행할 수 있음

□ 세금계산서 및 간이세금계산서가 발행되지 않은 경우, 대금을 지불한 자에게 영수증을 지급하여야 하고 발행된 영수증의 사본을 보관하여야 함

○ 재화 및 용역의 공급에 대하여 발급한 영수증에는 사업자 명과 GST 등록번호, 영수증 발행일, 세금을 포함한 총납부금액이 기재되어 있어야 하고, 'Price payable includes GST'라는 문구가 기재되어 있어야 함

나) 매입세액공제

□ GST는 다단계 과세이므로 생산과 분배의 각 단계에서 세금이 징수됨

○ 그러나 최종 소비에 대한 세금이기 때문에, 등록된 거래상은 재화 및 용역의 공급 또는 재화의 수입에 대해 납부한 GST에 대해 세액공제를 청구할 수 있음

○ 납부한 총매입세액을 동일 회계연도의 매출세액에서 차감하여 산출한 GST 순액이 추가로 납부하거나 환급받을 수 있는 금액임

– 매출세액이 매입세액보다 크면 GST 순액은 납부할 세액이고 매출세액이 매입세액보다 적으면 GST 순액은 환급받는 금액임

□ 매입세액공제를 청구하려면, 과세사업자이어야 하고 과세공급에 사용된 재화 및 용역에 대해 지불한 매입세액이어야 하며 세금계산서 등 증빙자료가 있어야 함

○ 매출세액과 매입세액이 보고기간 동안 동일한 공급과 관련된 것일 필요는 없음

□ 등록된 거래상이고 과세공급에 대해 납부한 GST 또는 수입에 대해 관세청에 납부한 GST가 있는 경우, GST 신고서에서 매입세액공제를 신청할 수 있음

○ 만일 대손이 발생하였다면 그 대손에 해당하는 GST 환급 요청을 할 수 있음

○ 일부 공제가 허용되지 않는 매입세액 즉, 클럽회비, 의료비용 등에서 발생한 매입세액은 매출세액에서 공제할 수 없음

□ 매출세액은 과세공급에 대해서 부과된 GST 세액임

○ 대손이 발생하여 해당 GST를 환급한 후 다시 대손이 회수되는 경우, 환급된 부분에 해당하는 GST를 다시 납부하여야 함

○ 납부 기한으로부터 12개월 동안 공급자에 지급하지 않았고 매입세액공제를 청구한 경우 GST 최고책임자에게 직접 납부하여야 함

□ GST 신고서 제출기한은 회계기간 종료 후 1개월임

○ 3개월 단위로 분기별 신고서를 제출하여야 하며, 분기별 신고 기간의 종료시점은 회계연도 종료시점과 일치하여야 함

나. 기업판촉에 대한 처리 규정

1) 소매상의 판촉 활동에 대한 처리 규정[10)]

가) 가격할인

□ VIP고객카드를 소지한 고객에게 할인하여 판매하는 소매상의 경우, GST는 할인된 금액을 기초로 계상됨

○ 재화의 가격이 SGD100이고 소매상이 VIP 카드 소지자에게 20%의 가격할인을 제공한 경우, GST는 할인 후 가격인 SGD80을 과세표준에 포함함

나) 리베이트

□ 공급자가 특정 금액 이상을 구매하는 고객에게 리베이트를 지급하는 경우, 이는 공급자로부터 고객에게 지급되는 과거 매입에 대해 주어지는 가격할인과 같음

○ 공급자가 판매 및 관련 매출세액을 줄일 수 있는 대변표(credit note)를 발급하면, GST 등록사업자인 고객은 대변표를 수취한 기간에 그에 상응하는 매입세액을 줄일 수 있음

10) http://www.iras.gov.sg/irasHome/page04.aspx?id=2336#Sales_promotion

2) 무상증점품(free gift)에 대한 과세처리

□ 재화가 무상으로 제공되는 경우 고객에게 GST를 부과하지 않지만 거래상은 시장가격을 기준으로 매출세액을 계상하여야 함

○ 그러나 예외적으로 다음에 해당하는 물품에 대해서는 매출세액을 계상하지 않음

– 증정품의 원가가 SGD200 미만이고 연속적인 증정 형태가 아닌 것

• 연속적인 증정 형태란 3개월 이내에 동일인에게 3회 이상의 증정품 지급이 이루어지는 경우를 말함

– 증정품을 GST 미등록 사업자로부터 구입하였거나 또는 해당 구입이 비용으로 인정되지 않는 재화에 해당한다는 이유로 해당 재화의 구입에 대해 매입세액공제가 허용되지 않는 것

□ 일반적인 판매 형태가 아니고 실질적인 또는 잠재적인 고객에게 지급하는 광고용 샘플에 대해서도 GST가 부과되지 않음

○ 이러한 샘플은 시장에서 판매되는 제품과 쉽게 구분이 가능하여야 하고 반드시 “not for sale” 또는 “sample only”라고 표시하여야 함

○ 고객에게 제공되는 제품설명서도 상업용 샘플과 동일하게 처리됨

□ 증정품에 대한 매출세액을 계산하기 위하여, GST 등록사업자는 두 가지 중 선택적으로 적용할 수 있음

○ 증정품의 공급에 대한 GST 매입세액공제를 청구할 수 없는 거래상인 경우에는 자신이 매출세액을 부담하고 증정품의 공급에 대한 GST 매입세액공제를 청구할 수 있는 거래상인 경우에는 증정품의 수취인에게 매출세액을 지불할 것을 요청할 수 있음

□ GST 등록사업자가 GST 등록 사업자인 고객에게 과세공급을 하는 경우에는 세금영수증을 발행하여야 함

○ 고객은 매입세액공제 청구시 증빙자료로 이 세금영수증을 사용하게 됨

○ 그러나 GST 등록 사업자가 재화를 증정품으로 지급하고 그 증정품에 대한 간주매출세액을 처리한 경우 세금계산서를 발행하지 말아야 함

– 대신 GST 등록 사업자는 수취인이 간주 GST 매출세액을 지불하고 증정품이 수취인의 사업목적상 사용되며 기타 매출세액 청구 요건을 만족하는 경우 증정품에 대해 납세사실증명서를 발행함

3) 상품권의 과세처리[11)]

□ 상품권(Voucher)에 대한 GST 과세처리는 화폐가치로 액면금액이 표시되어 있는 상품권의 판매 및 상환에 대하여 GST 목적상 두 가지의 공급으로 처리됨[12)]

○ 첫 번째 공급은 용역의 공급인 상품권(재화 및 용역을 수취할 권리의 부여)의 판매이고 두 번째 공급은 상환된 재화 및 용역의 판매임

○ 상품권의 판매 및 상환에 대한 이중 과세를 피하기 위하여, 상품권의 공급에 대해서는 액면금액까지는 GST 과세대상에서 제외됨

○ 상품권이 액면가 또는 액면가 이하로 판매된 경우 상품권의 판매자는 GST를 계상하지 않지만, 액면가보다 높은 가격에 판매된 경우에는 액면가를 초과하는 부분에 대하여 GST를 계상하여야 함

○ 상품권이 상환되었을 때 상품권의 액면금액까지 상환된 재화 및 용역에 대하여 GST를 계상함

□ 2010. 1. 1.부터 요건을 만족하는 상품권에 대하여 재화 및 용역의 상환권의 공급 그리고 상환된 재화 및 용역의 공급, 이렇게 두 가지 공급이 이루어지는 것으로 처리되며 이를 MRV(Multi-Redemption Vouchers)라고 함

○ 요건이란 ① 대가를 받고 판매된 것, ② 상품권에 표시된 화폐가치 또는 비화폐가치까지의 재화 및 용역을 수취할 권리를 부여하는 것, ③ 상품권은 반드시 재화 및 용역과의 교환에 사용되어야 한다는 것임

---

11) IRAS, GST Treatment of Vouchers: Sale and Redemption(2nd Edition)

12) 상품권(Voucher)에 대한 GST 과세처리가 2010. 1. 1.부터 개정되었음.

□ 상환되지 않은 채로 기한 만료가 된 상품권의 경우, 판매 시점에 과세에서 제외되었던 것을 기간 만료 시점에 과세함

○ 그러나 만일 MRV가 영세율 공급(예: 국제전화용 선급카드), 면세 공급(예: 거주용 부동산에 묶을 수 있는 상품권), 과세공급이 아닌 공급(예: 싱가포르 외의 지역에 있는 호텔 숙박권)인 경우에는 MRV 미상환시에도 GST를 계상하지 않음

다. 제3자가 지급한 마일리지 사용에 대한 과세처리

□ 싱가포르의 경우, 금융기관의 신용카드 사업 부분에서 시행되고 있는 보상제도(reward schemes)에 따른 실제 포인트 카드 사용 상황에 맞는 GST 규정이 마련되어 있지 않은 상태임

○ 따라서 은행의 포인트카드 사용에 대해 GST 규정을 적용하는데 있어 논란이 되고 있음

□ 은행은 부분적인 면세사업이므로 매입세액을 전액 회수할 수 없음

○ 부분적인 면세사업이란 면세공급과 과세공급이 모두 있는 사업자임

○ 면세공급에 귀속되는 매입세액은 회수될 수 없고 과세공급에 대해서도 납세행정 편의를 위해, 은행업에 대해서는 고정 매입세액 회수율(fixed input tax recovery rate)을 적용하고 있음

○ 은행의 고정 매입세액 회수율은 78%임

□ 재화의 수취인이 재화를 제공한 자에게 대가를 제공할 의무가 없는 경우, 제공된 재화를 무상증정품(free gift)이라 함

○ 만일 은행에서 고객에게 무상 증정품을 지급한 경우, 은행은 그 증정품에 대한 간주매출세액을 계상하여야 함

– 이는 그 무상 증정품의 가치에 대한 GST를 실제로 부과한 것처럼 계상해야 함을 의미함

□ 그러나 무상 제공임에도 다음에 해당하는 경우에는 간주매출세액을 계상하지 않음

○ 무상 용역의 공급

○ SGD200을 초과하지 않는 증정품

– 연속지급 형태의 증정품이 아니어야 함

○ 시장에서 구입할 수 없는 샘플

○ 제공자가 매입세액공제 신청 자격이 없는 경우

○ 종업원에게 호텔, 여관 및 기타 숙박시설을 무료로 제공하는 경우

○ 종업원에게 제공하는 식사와 음료

1) 일반적인 신용카드 보상상환제도

□ 일반적인 신용카드 보상상환제도(reward redemption scheme)는 〈그림 Ⅳ-3〉과 같은 절차로 이루어짐

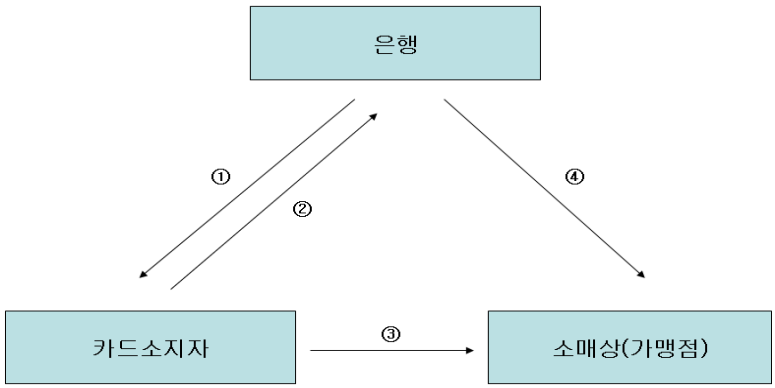
① 은행은 카드 소지자가 가맹업체인 소매상으로부터 물품을 구입할 때 포인트를 카드소지자에게 지급함

② 충분히 포인트가 누적된 후, 카드소지자는 재화 및 용역과의 교환 대가로서 포인트를 상환함

③ 카드소지자는 포인트를 상환한 대신 재화 및 용역을 소매상에게 청구함

④ 은행은 카드소지자에 의해 청구된 재화 및 용역의 대가를 할인된 금액으로 지불함

[그림 Ⅳ-3] 일반적인 은행의 카드 보상체계



□ 이러한 신용카드 보상상환제도에 관하여 GST 법에서 구체적인 과세처리 방안을 제시하고 있지 않지만 위에서 설명하고 있는 GST 규정에 근거해 볼 때 [그림 Ⅳ-3]에서 제시한 거래상황에 대하여 은행이 카드소지자에게 제공하는 보상에 대하여 발생가능한 GST 과세처리방법은 4가지가 있을 수 있음[13)]

○ 각 과세처리방법에 따라 거래당사자의 GST 납부액이 달라질 수 있음

2) GST 과세처리 방안

가) 과세방법 1: 은행이 카드소지자에게 재화를 무상공급하는 것으로 보는 경우

□ 첫 번째 GST 과세처리 방법은 소매상은 은행에 대한 재화의 공급자로 간주되고 은행은 무상으로 카드 소지자에게 물품을 공급하는 것으로 보는 것임

○ 은행이 카드소지자에게 무상으로 재화를 공급했다고 보는 것이기 때문에, 은행은 무상증여에 대한 간주매출세액(deemed output tax)을 기록하게 됨

○ 따라서 은행은 자신이 부담했던(소매상에게 지불했던) GST 매입세액(input tax)을 78%의 고정회수율에 의해 회수하고 간주매출에 대한 매출세액을 부담하게 됨

□ 소매상이 소매가 SGD1,000의 재화를 SGD800으로 할인된 금액으로 은행에 공급했다고 가정했을 경우 은행과 소매상의 과세 결과는 다음과 같음

〈은행〉

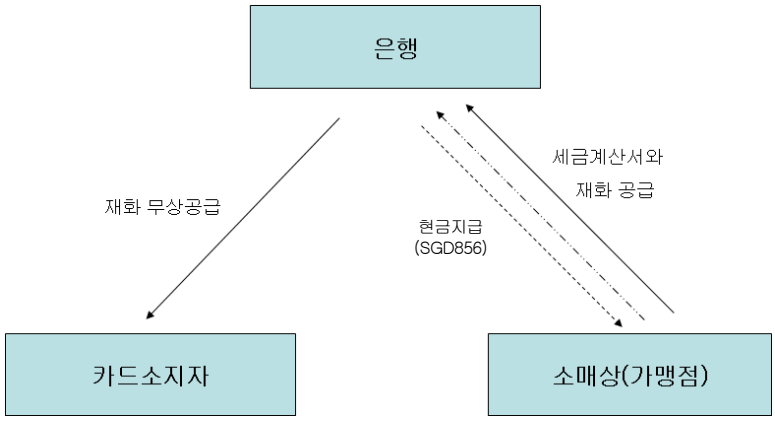
- 간주매출세액 = 800 × 7% = SGD56
- 회수가능 매입세액(78% 회수율 적용) = 56 × 78% = SGD43.68
- 은행의 순 GST 금액 = 56 + (56 − 43.68) = SGD68.32

〈소매상〉

- 소매상의 매출세액 = 800 × 7% = SGD56

13) "GST and credit card reward redemption," 2008.

[그림 Ⅳ-4] 은행이 재화를 무상공급 하는 것으로 보는 경우



□ 은행이 카드소지자의 포인트 상환을 무상공급으로 처리했을 때 은행이 부담하는 GST 총액은 회수불가능한 매입세액 SGD12.32와 간주매출세액 SGD56의 합계인 SGD68.32임.

□ 이는 은행이 재화를 소매상으로부터 매입하여 카드소지자에게 무상공급하는 것으로 보는 것이므로, 이러한 과세처리가 가능하기 위한 전제조건은 은행이 재화에 대하여 법적 권한이 있어야 한다는 것임

○ 은행이 재화에 대한 법적인 권한이 있는지의 판단은 ① 은행이 제품의 보증에 대한 책임이 있는지의 여부, ② 카드소지자에 대한 상해 및 손실의 원인이 되는 제품의 결함에 대하여 은행이 책임이 있는지의 여부에 따라 결정됨

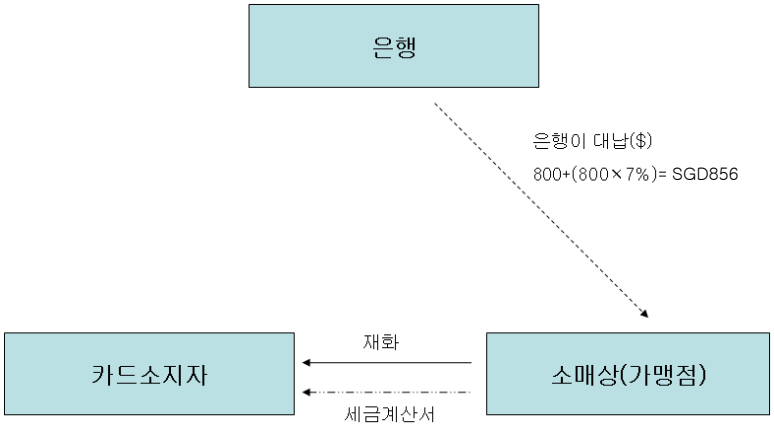
나) 과세방법 2: 은행이 카드소지자 대신 재화의 대금을 납부하는 것으로 보는 경우

□ 두 번째 GST 과세처리방법은 은행이 카드소지자를 대신하여 소매상에게 공급 대가를 지불하는 것으로 보는 것임

○ 즉, 재화의 공급은 카드소지자에게 하는 것이지만 은행은 카드소지자가 포인트를 상환한 대가로, 카드소지자를 대신하여 소매상에게 '제3자 보상(third party consideration)'으로 지불한 것으로 간주하는 것임

○ 소매상이 은행에게 제공하거나 은행이 카드소지자에게 제공하는 것은 없고 소매상이 카드소지자에게 재화 및 용역을 제공하는 것으로 간주함

[그림 Ⅳ-5] 은행이 재화대금을 대납하는 것으로 보는 경우



□ 〈과세방법 1〉과 동일한 재화의 공급이 있었다고 가정했을 경우 은행과 소매상의 GST 과세처리는 다음과 같음

〈은행〉

- 은행이 카드소지자에게 재화를 공급한 것으로 보지 않기 때문에 은행은 카드소지자가 상품으로 교환한 재화에 대한 간주매출세액(deemed output tax)을 계상할 필요가 없음
- 따라서 은행의 총SGD 부담액은 SGD56이 됨
- 또한 소매상은 은행에게 재화를 공급한 것으로 보지 않기 때문에, 은행은 납부한 세액에 대한 매입세액 회수를 하지 못하게 됨

〈소매상〉

- 소매상의 매출세액 = 800 × 7% = SGD56

□ 은행이 대납하는 것으로 처리할 경우 실무적으로 어려운 점은 소매상이 카드소지자에게 발행한 세금계산서(tax invoice) 및 영수증에 표시되는 금액을 소매가격인

SGD1,000인지 할인된 금액인 SGD800인지에 관한 것임

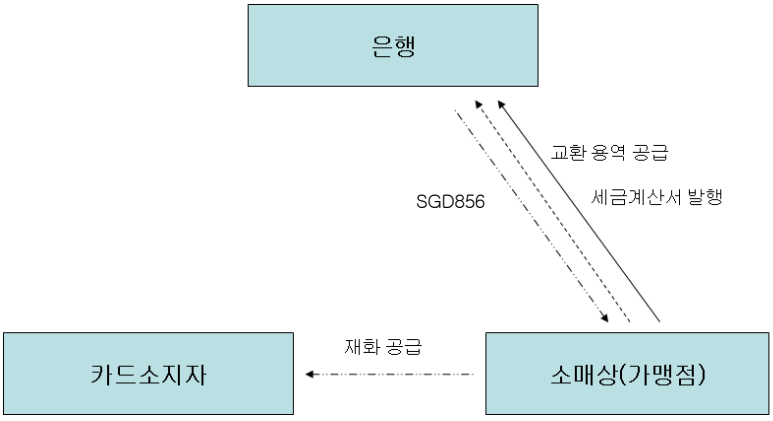
○ 세금계산서에 기록될 금액도 은행이 소매상에게 지불하여야 할 SGD800이 되는 것이 맞지만, 카드 소지자가 상환청구한 재화 및 용역의 가격은 은행의 보상 물품 안내책자에 따르면 SGD800이 아닌 SGD1,000이기 때문에 은행은 카드소지자에게 그 금액의 차이를 설명해야 하는 현실적인 어려움이 있음

다) 과세방법 3: 용역의 공급과 재화의 공급이 동시에 발생하는 거래로 보는 경우

□ 세 번째 처리방법은 하나의 결제에 대하여 소매상을 두 개의 공급자로 간주하는 방법임

○ 즉, 소매상이 은행에 대해서는 상환 용역(redemption service)을 제공하고 카드소지자에게는 재화를 공급하는 것으로 보는 것임

[그림 Ⅳ-6] 용역 및 재화의 공급이 동시에 발생하는 것으로 보는 경우



□ 이러한 과세처리방식에 따른 과세당사자의 과세효과는 다음과 같음

〈은행〉

– 은행이 카드소지자에게 무상으로 재화를 공급하는 것으로 보는 것이 아니기 때문에 은행이 카드소지자에게 공급하는 것은 없고, 따라서 은행이 계상할 간주매출세액(deemed output tax)은 없음

– 은행은 소매상으로부터 용역을 구입한 대가로 지불한 것으로 보는 것이기 때문에 매입세액에 대한 회수율을 적용할 수 있음

회수가능 매입세액 = 56 × 78% = SGD43.68

– 은행의 GST 순 부담액은 56－43.68 = SGD12.32임

〈소매상〉

– 소매상의 매출세액 = 800 × 7% = SGD56

□ 이러한 과세처리방식을 적용했을 때 실무적으로 발생할 수 있는 문제는 은행에 대한 교환용역의 가치와 카드소지자에 대한 재화 및 용역의 공급 가치를 얼마로 할 것인가의 문제임

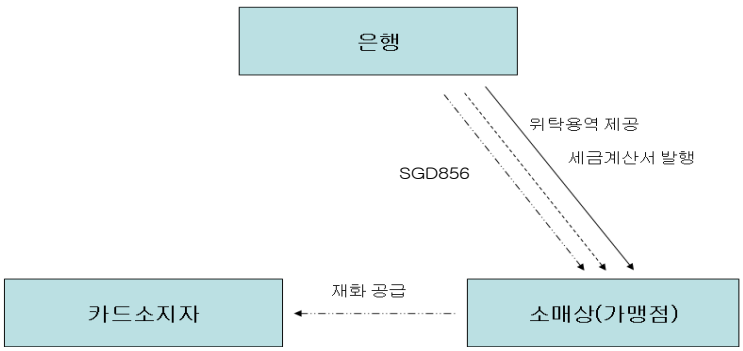
○ 만일 카드소지자가 결제를 하는데 있어서 일부는 포인트를 사용하고 일부는 현금을 사용한 경우, 그 금액의 결정은 더욱 복잡해 질 것임

라) 과세방법 4: 은행이 소매상으로부터 위탁받은 용역을 제공하는 것으로 보는 경우

□ 네 번째 과세처리방법은 소매상은 카드소지자에게 재화 및 용역을 제공하고 은행은 소매상의 물품을 카드소지자에게 홍보하는 위탁용역을 소매상에게 제공한 것으로 간주하는 것임

○ 이 경우 소매상이 은행에 제공하는 가격 할인은 은행이 소매상에게 제공한 위탁용역에 대한 대가로 간주됨

[그림 Ⅳ-7] 은행이 소매상에게 위탁용역을 제공하는 것으로 보는 경우



□ 이러한 과세처리방식에 따른 과세당사자의 과세효과는 다음과 같음

〈은행〉

- 위탁받은 용역에 대한 매출세액: 200 × 7% = SGD14
- 은행이 소매상에게 지불하여야 하는 금액은 1,070－214 = SGD856
- 은행은 소매상에게 위탁용역을 공급하고 받은 대가인 SGD200에 대해 매출세액이 계상되지만 소매상은 은행이 아닌 카드소지자에게 재화를 공급하였기 때문에 카드소지자가 상환 청구한 재화 및 용역에 대하여 은행이 소매상에게 지불한 GST는 회수할 수 없음
- 따라서 은행이 부담하는 GST 순액은 SGD70임

〈소매상〉

- 매출세액 = 1,000 × 7% = SGD70
- 매입세액 = 200 × 7% = SGD14

□ 이러한 과세처리는 실질적인 공급 흐름이나 은행과 소매상 간의 계약관계를 반영하지 못하고 있음

○ 가격 할인은 소매상으로부터 대량구매를 함으로써 은행과의 협의에 의한 것이고 실질적으로 은행은 소매상에게 위탁용역을 제공하는데 목적이 있는 것이 아니므로 은행이 소매상에게 제공한 서비스에 대한 대가로 보기 어려움

3. 일본

가. 부가가치세 개관

1) 소비세 과세체계[14)]

□ 일본의 '소비세'는 제품의 판매 및 용역의 제공에 대해 과세되어 소비자가 최종적으로

14) 일본 국세청, No.6101 '소비세의 체계'

세금을 부담하는 형태로서 일종의 부가가치세임

□ 소비세는 특정의 물품이나 서비스에 과세하는 개별 간접세와 달리 소비에 넓고 공평하게 부담을 요구하는 간접세임

○ 소비세의 과세대상은 국내에 있어 사업자가 사업으로서 대가를 얻어 실시하는 자산의 양도, 자산의 대부 및 용역의 제공과 외국 화물의 수입임

○ 소비세는 생산 및 유통의 각각의 단계에서 상품이나 제품 등이 판매될 때마다 그 판매 가격에 추가되어서 과세되지만 최종적으로 세를 부담하는 것은 소비자가 됨

□ 소비세의 세율은 4%이지만, 지방소비세가 별도로 소비세액의 25%가 과세되므로 이를 합하면 5%가 됨

□ 국내 거래의 납세의무자는 개인사업자와 법인이고 수입 거래에 대한 납세의무자는 보세지역으로부터 외국 화물을 인수하는 자임

○ 소비세 납부세액은 과세 기간별로 매출에 대한 세액에서 매입에 대한 세액을 공제하여 산출함

□ 소규모 사업자를 위한 특례제도로 납세의무 면제제도와 간이과세제도를 운영하고 있음

○ 소규모 사업자의 행정업무 부담 경감을 위하여 당해 과세 기간과 관련되는 기준 기간(개인 사업자의 경우는 과세연도의 전전 연도, 사업년도가 1년인 법인의 경우는 과세 사업년도의 전전 사업년도)의 과세대상 매출이 1천만엔[15]이하인 사업자는 당해 과세 기간의 납세의무가 면제됨

○ 간이과세제도란 중소 사업자의 행정업무 부담 경감을 위하여 실제 매입에 포함되는 세액을 계산하지 않고 매출에 대한 세액에 일정한 간주 구입율을 곱한 금액을

15) 2004년 4월 1일 이전에 개시한 과세기간에 대해서는, 납세의무가 면제되는 기준 기간에 있어서 매출이 3천만엔 이하인 경우 과세면제 하였음

매입에 포함되는 세액으로 간주하는 제도임

2) 과세거래 및 비과세거래

□ 소비세의 과세대상은 국내에 있어 사업자가 사업으로서 대가를 얻어 실시하는 자산의 양도 등 및 외국 화물의 수입임[16)]

○ 사업자가 사업으로서 실시하는 거래란 개인사업자와 법인에 의해 반복적으로 이루어지는 양도를 말함

– 따라서, 개인의 중고차 판매업자가 실시하는 중고차의 매매는 사업으로서 실시하는 매매에 해당되나 샐러리맨이 우연히 자신의 자가용차를 파는 행위는 사업으로서 실시하는 매매에 해당되지 않음

○ 대가 있는 양도란 물품의 판매 등을 통해 반대 급부를 받는 것을 의미하는 것이므로 기부금이나 보조금 등은 일반적으로는 대가성이 없기 때문에 과세의 대상에서 제외되며 무상의 거래나 복권의 상금등도 원칙적으로 과세의 대상이 되지 않음

○ 개인 사업자가 자신이 판매하는 재화를 가정에서 사용하거나 소비하는 경우 또는 법인이 자사 제품 등을 그 임원에 증여했을 경우에는 대가가 있는 것으로 간주되어 소비세의 과세대상이 됨[17)]

□ 국내에 있어 사업자가 사업으로서 대가를 얻어 실시하는 자산의 양도 등과 수입 거래와 같이 과세대상인 거래 이외의 거래는 소비세 과세대상에서 제외되며, 이를 불과세 거래라고 함.

○ 예를 들면, 국외 거래, 대가가 없는 기부나 단순한 증여, 출자에 대한 배당 등이 불과세 거래에 해당함

□ 국내에 있어 사업자가 사업으로서 대가를 얻어 실시하는 자산의 양도에 해당되지만 사회정책적인 이유로 소비세를 과세하지 않는 거래를 비과세 거래라고 함

---

16) 일본국세청, No.6105 '과세의 대상'

17) 일본 국세청, No.6113 '「대가를 얻어 실시하는」의 의미'

○ 예를 들면, 토지 · 유가증권 · 상품권 등의 양도, 예적금의 이자나 사회보험 의료 등이 비과세거래에 해당됨

□ 비과세 거래와 불과세 거래는 과세매출비율의 계산에서 차이가 있음

○ 과세매출비율은 분모를 총매출액(과세거래, 비과세거래 및 면세거래의 합계액)으로 하고 분자를 과세매출액(과세거래 및 면세거래의 합계액)으로 했을 때의 비율임

– 즉, 과세매출비율 계산시 비과세 거래는 총매출액(분모)에는 산입하고 과세매출액(분자)에는 제외하는 반면, 불과세 거래는 총매출액과 과세매출액 모두에 산입하지 않음

〈표 Ⅳ-2〉 소비세 과세대상: 일본

과세대상	거래의 종류	과세여부 및 대상
국내거래	과세거래	과세
	면세거래	일정 절차에 따라 면세: 수출면세
	비과세거래	과세되지 않음: 토지의 양도 및 대부
	불과세거래	과세대상 이외의 행위: 기부금, 배당
수입거래	과세화물	과세
	비과세화물	과세되지않음: 유가증권의 수입

자료: 한국조세연구원, 『주요국의 조세제도 - 일본편』, 2009.

3) 과세표준

□ 소비세의 과세표준은 과세 자산의 양도 등의 대가의 액수, 즉 자산의 양도, 자산의 대부나 용역의 제공에 대해서 받은 금액 또는 받아야 할 금액임

○ 금전으로 받는 것에 한정되지 않고 금전 이외의 물건이나 권리 그 외 경제적 이익 등 대가로 받는 모든 것이 포함됨

○ 과세표준이 되는 대가의 액수에는 소비세 상당액 및 지방 소비세 상당액은 포함되

지 않음

□ 일본의 경우 무상으로 제공하는 자산의 양도 등(무상양도)은 소비세 과세대상에서 제외하고 있으나 개인사업자가 재고자산을 가사용으로 소비하거나 법인의 임원에게 증여하는 등 다음에 해당하는 거래는 간주양도로 보아 과세표준에 포함됨

○ 법인이 자사 상품 등을 그 임원에 증여하거나 현저하게 낮은 가액으로 양도했을 경우에는 자사 상품의 시가를 과세표준으로 함

○ 개인 사업자가 자신이 판매하는 상품을 가정에서 사용하거나 소비했을 경우에는 그 상품의 시가를 과세표준으로 함

○ 대물변제를 했을 경우에는 대물변제에 의해 소멸하는 채무의 액수가 과세표준이 됨

○ 자산을 교환했을 경우에는 교환에 의해 취득하는 물품의 시가가 과세표준이 됨

- 교환 잔금을 받는 경우는 그 금액을 가산한 금액으로 하고 교환 잔금을 지불하는 경우는 그 금액을 공제한 금액이 시가임

□ 자산을 양도하면서 보상회수[18]를 했을 경우, 자산의 양도 대가는 양도가액으로부터 보상회수가액을 공제한 금액으로 할 수 없음

○ 보상회수를 수반하는 자산의 양도 등에 대해서는 매출과 매입의 두 개의 거래가 동시에 이루어지는 것임

○ 따라서 각각 별개의 거래로 취급하여야 하므로 자산의 양도에 대해서는 매출에 대해서 소비세가 과세되고 동시에 보상회수에 대해서는 그 보상회수가액에 포함되는 소비세의 액수를 매입공제하게 됨

- 예를 들면, 제품의 판매 회사가 소비자에게 100만엔의 제품을 판매할 경우에 소비자가 소유하는 제품을 30만엔으로 대금의 일부로 받은 경우, 100만엔에서 30만엔을 공제한 70만엔을 과세 자산의 양도 대가로 할 수 없고 100만엔의 과세매출 및 30만엔의 과세 매입으로서 각각 계산하여야 함

18) 보상회수란 새로운 재화 가격의 일부로 충당하기 위하여, 판매하는 자가 구매하는 자로부터 동일한 종류의 중고 재화를 사들이는 것을 말함

□ 일반적으로 과세 자산을 임원에 증여했을 때에는 그 자산의 시가에 상당하는 금액을 과세표준으로 하여 소비세가 과세됨[19)]

○ 다만, 재고정리 자산을 증여했을 경우에는 해당 재고정리 자산의 구입 가액을 초과하는 금액 또는 판매가의 50%를 초과하는 금액으로 확정신고했을 때는 그 신고 금액이 인정됨

○ 법인의 임원에 대해서 현저하게 낮은 가액으로 자산을 양도한 경우, 실제 수령 금액이 아닌 시가에 상당하는 금액을 과세표준으로서 소비세가 과세됨

- 그 자산의 가액에 비해 현저하게 낮은 가액에 의한 양도란 시가의 50%에 상당하는 금액에 못 미친 가액으로 양도했을 경우를 말함
- 다만, 법인이 과세 자산을 임원에 대해서 현저하게 낮은 가액으로 양도했을 경우라도 그 자산의 양도가 임원 및 사용인의 전부에 대해 일률적으로 또는 근속연수 등에 응해 합리적으로 정해진 가격인하율에 근거해 행해졌을 경우는 시가가 아닌 실제의 대가를 기초로 과세됨

4) 세액의 계산

가) 납부세액의 계산방법[20)]

□ 소비세의 납부 세액은 과세 기간 중의 과세대상 매출의 4%인 매출세액에서 과세대상 매입의 4%인 매입세액을 차감하여 산출함

○ 과세 기간은 개인의 경우는 역년을 기준으로 한 1년으로하고 법인의 경우는 당해 법인의 사업년도임

□ 지방 소비세의 납부 세액은 소비세의 납부 세액의 25%임

○ 납세할 때 소비세와 지방 소비세의 납부 세액의 합계액을 납부함

---

19) 일본 국세청, No.6321 '법인의 임원에 대한 증여・저가양도의 처리'

20) 일본 국체청, No.6351, '납부세액의 계산방법'

나) 과세대상 매출 및 과세대상 매입

□ 과세대상 매출이란, 상품의 매출, 기계나 건물 등 사업용 자산의 매각 등 사업을 위한 자산의 양도 및 대부, 용역의 제공을 말함

○ 다만, 토지의 매각이나 대부 등의 비과세 거래는 과세대상 매출에 포함되지 않음

□ 과세대상 매입이란 상품 등 재고자산의 매입, 기계나 건물 등 사업용 자산의 구입 또는 임차, 원재료나 사무 용품의 구입, 운송 등의 서비스의 구입, 그 외 사업을 위한 매입 등을 말함

○ 사업을 위한 매입이면 매입처가 면세 사업자나 소비자의 경우에서도 과세 매입에 해당됨

○ 다만, 토지의 구입이나 임차 등의 비과세 거래, 과세대상이 되지 않는 급여, 임금 등은 과세대상 매입에 포함되지 않음

□ 매입세액의 공제는 실제로 매입 등을 한 과세 기간에 대해 실시함

○ 따라서, 건물 등의 감가상각자산인 경우에도 해당 자산을 구입한 과세 기간에 그 구입가액에 대한 소비세가 매입세액공제 대상이 됨

○ 소비세의 납세의무가 면제되는 사업자는 매입세액공제는 청구하지 못함

다) 가격인하 및 반품 등에 대한 세액 조정[21)]

□ 상품 판매를 한 사업자가 그 거래를 실시한 후에 매출공제를 하거나 매출공제금 및 판매장려금을 지불하거나 매출상품에 대한 반품 등에 의해 수취계정의 감액 등을 실시하는 경우, 상품을 판매한 사업자는 이러한 금액에 대응하는 소비세액에 대해 조정할 필요가 있음

□ 과세대상이 되는 양도거래 중 다음의 거래에 대해 조정이 필요함

○ 반품

---

21) 일본 국세청, No.6359, '할인, 반품, 반환 등의 세액조정'

○ 가격인하
○ 사업자가 직접 거래처에 지불하는 반환금
  – 간접의 거래처(상품등의 도매업자, 제조업자등)에 지불하는 리베이트 등
○ 해상운송 사업을 영위하는 사업자가 지불하는 선박의 조출료(早出料)
○ 판매장려금 중, 사업자가 판매촉진의 목적으로 판매장려금의 대상이 되는 과세 자산의 판매수량 및 판매량 등에 따라 거래처에게 금전으로 지불하는 것
○ 협동조합 등이 조합원 등에 지불하는 사업분량 배당금 중, 과세 자산의 양도 등에 해당하는 부분
○ 과세 자산의 양도 등과 관련되는 대가를 지불기일 이전에 지불 받음으로써 주어지는 매출할인

□ 과세표준액에 대한 소비세액에서 매출과 관련하여 대가가 반환된 부분과 관련된 소비세액을 공제함

나. 포인트 제도에 대한 과세처리

1) 포인트의 유형[22)]

□ 일본의 경우 다양한 포인트제도가 기업의 판촉활동으로 활용되고 있으며, 포인트의 종류는 사용방법에 따라 ① 축적형 포인트와 ② 즉시 사용가능형 포인트로 구분할 수 있음
○ 축적형 포인트란 구입할 때마다 구입금액에 대응하여 포인트가 축적되어 일정 포인트가 쌓인 시점에서 처음으로 상품의 할인 등의 서비스를 받을 수 있거나 상품권(金券[23)]) 등을 수령할 수 있는 형태임
○ 즉시 사용가능형 포인트는 포인트가 부여된 시점에서 바로 그 포인트를 사용하여 서비스를 받을 수 있는 형태임

22) 高安 滿,「마일리지 서비스로 대표되는 포인트 제도에 관한 세무상 취급」, pp. 16~18
23) 특정 범위에서만 화폐로 통용되는 증권

□ 또한 기업이 포인트를 부여하는 방식에 따라 ① 자사발행형, ② 공동발행형, ③ 타사발행형 등으로 구분할 수 있음

□ 소비자 측면에서 볼 때,포인트의 이용방법은 할인, 경품교환, 상품권교환, 전자머니 교환, 캐쉬백, 공공요금의 지불 등 다양함

2) 포인트의 성격

□ 포인트가 에누리의 성격인지 또는 경품의 성격인지에 관하여 2003년 4월 23일 민주당 국회의원의 질의가 있었고, 이에 대해 공정거래위원회에서 '포인트는 에누리이며 경품은 아니다'라고 답변한 사례가 있음

□ 또한 2006년 6월 29일 공정거래위원회가 공표한 「가정용전기제품의 유통에 있어서의 부당염가판매, 차별대가 등에 대한 대응(통칭 : 가전 가이드라인)」에서 「포인트의 제공에 대하여」에 다음과 같이 밝힌 바 있음

○ '가정용 전기제품의 소매업자는 상품을 판매할 때에 소비자에 대하여 판매가격의 일부 또는 전부의 감액을 충당할 수 있는 포인트를 제공하는 경우가 있으며, 가정용 전기제품에 대한 이런 포인트의 제공은 일반적으로 에누리와 동등한 기능을 가지고 있다고 인정되어 "대가"의 실질적인 에누리로 판단됨'

○ '다만, ① 포인트를 이용하는 소비자의 비율, ② 포인트의 제공조건(구매액의 많고 적음에 관계없이 제공되는 것인지, 일정금액의 구입을 조건으로 하여 제공되는 것인지 등), ③ 포인트의 이용조건(포인트가 이용 가능한 시기, 포인트의 유효기간, 이용시 최저포인트의 설정 유무 등)과 같은 요소를 감안하여, 포인트의 제공이 에누리와 동등한 기능을 갖고 있다고 인정되지 않는 경우에는 꼭 그렇지만은 않다'고 명시하고 있음

○ 타업종 포인트와의 교환에 대해서는 '해당 포인트가 현금과 등가인 다른 포인트로 교환되는지를 포함하여, 기재된 단서의 여러 요소를 감안하여, 포인트의 제공이 할인과 동등한 기능을 가진다고 인정되는지에 대해서는 개별적이고 구체적으로

판단해야하는 사항이다'라는 의견을 제시하였음

□ 위와 같은 공정거래위원회의 의견에도 불구하고, 현재의 이용방법을 보면 포인트의 성격은, ① 매출에누리, ② 매출할인, ③ 경품(판매촉진비), ④ 민법에서의 예약[24]과 유사한 것, ⑤ 매출 전 受金[25], ⑥ 기업통화 등으로 생각되며, 그 가치의 인식과 측정에 대해 각각 혼재되어 있어 하나로 규정하는 것은 불가능한 상황임

○ 또한, 공정거래위원회의 의견에서 사용되는 매출에누리[26], 매출할인[27]이라는 표현은 회계에서 사용하는 용어는 아님에 유의하여야 함

3) 포인트제도에 대한 소비세 과세처리 사례[28]

□ 포인트는 소비세법상 취급방법과 포인트의 성격 등을 봤을 때 지불수단 또는 상품권 등에 준하는 것이라고 할 수 있음

○ 소비세법에 있어서의 지불수단이란, 외환 및 외국 무역 관리법 제6조 제1항 제7호에 규정되어 있으며, 은행권, 정부지폐, 수표, 어음 그리고 전자화폐를 말함

○ 전자화폐란 증표, 전자기기 그 외의 물건에 전자적 방법에 의해 입력되고 있는 재

---

24) 민법 제556조 〈매매의 예약〉 제1항 '매매에서 일방의 예약은, 상대방이 매매를 완결할 의사를 표시했을 때부터 매매의 효력을 일으킨다.'고 정의함

25) 국제회계기준에서는 고객이 이용할 때까지 포인트에 상당하는 금액을 매출로부터 제외하여 부채로 계상함

26) 매출에누리계정은 매출한 상품의 품질불량, 수량부족, 파손 등의 이유로 판매처로부터 요구한 매출가액에서 감액하는 것

27) 매출할인계정이란 상품의 판매에 있어서 신용매출이 이루어지는 경우, 판매자측이 설정하는 매가는, 현금거래에 있어서의 매가보다 통상 높게 설정된다. 그것은, 현금거래와 비교해서 현금의 수취가 후일로 연기되기 때문에 연기되는 기간에 대한 이자에 상당하는 부분을 매출 대금에 포함할 수 있기 때문임. 현금수취의 연기가 매출대금의 증가로 연결되는 것은 현금의 수취가 예정보다 빨리 되었을 경우에는 매출 대금으로부터 공제하는 것을 생각할 수 있음. 즉, 지불기일 전의 대금의 지불은 조기 지불분의 이자에 상당한다고 생각할 수 있는 부분이 원래의 매출액으로 공제되는 것임. 그 결과, 이자 상당분이 할인되어 대금으로부터 공제되는 경우가 있음. 이것을 현금할인이라고 함. 매출 입장에서 보면 현금할인을 매출 할인이라고 하여, 일종의 금융비용이라고 생각할 수 있음. 이것을 기입하는 계산을 매출 할인계정이라고 함. 매입측에서 보면, 대금으로부터 공제되는 현금할인은 매입할인이라고 불려 금융 수익이라고 생각할 수 있음. 이것을 기입하는 계산이 매입할인계정임.

28) 高安 滿, 「마일리지 서비스로 대표되는 포인트제도에 관한 세무상 취급」, pp. 43~58

산적 가치이며 불특정 다수 상호간에 지불을 위해서 사용할 수 있는 것으로 그 사용 상황이 통화의 상황과 근사한 것에 한정함

○ 상품권 등이란 상품권 및 그 외 명칭의 여하를 불문하고, 물품의 급부 청구권을 표시하는 증서 및 용역 제공 또는 재화의 대부와 관련되는 청구권을 표시하는 증서를 말하는 것임

– '청구권을 표시하는 증서'란 그 증서의 소지자에 대해서 그 작성자 또는 급부 의무자가 증서와의 교환으로 일정한 재화를 지급하거나 특정 용역의 제공을 약속하는 증서를 말하며, 기명식인지의 여부 또는 그 증서의 작성자와 급부 의무자가 동일한지와는 관계가 없음

– 이른바 선불 카드는 상품권 등에 해당함

가) 자사발행형 포인트

(1) 포인트 카드 점수에 의한 가격할인

□ 100엔의 매출액에 대해 1점의 점수를 부여하는 자기카드를 회원 고객에게 교부하고 다음 번 이후 1년간 유효한 조건으로 잔고 1점에 대해 1엔의 가격인하에 이용하는 경우, 1,000점의 잔고를 가지는 회원에게 10만엔(세금 포함)의 상품을 1,000엔을 공제한 99,000엔의 현금으로 받고 판매하였음

○ 이 경우 포인트 카드를 상품권(金券)으로 볼 수도 있고 에누리권으로 볼 수도 있음

– 상품권이라고 보는 경우에는 10만엔의 상품의 판매에 대해 현금과 상품권으로 지불받은 것으로서 10만엔(세금 포함)이 매출이 되지만, 단순한 에누리권으로 보는 경우에는 10만엔의 상품 판매와 1,000엔의 에누리로 처리되어 매출이 99,000엔(세금 포함)이 됨

○ 포인트 카드를 본인만 사용할 수 있는 경우에는 상품권 등에 해당하지 않기 때문에 에누리로 처리됨

(2) 스탬프카드에 의한 상품의 인도

□ 매출액 200엔마다 스탬프를 찍어주고 20회의 스탬프마다 400엔 상당의 상품과 교환이 가능한 경우

○ 사업자가 스탬프를 스스로 작성하여, 재화 및 용역의 제공시 그 대가의 액수에 따라 고객에게 스탬프를 무상으로 교부한 후 일정 개수의 스탬프를 모아 제시 받았을 경우에 스스로 일정한 재화 및 용역을 제공하는 행위는 모두 무상의 거래로서 자산의 양도 등에는 해당하지 않는 것으로 처리됨[29)]

(3) 포인트 점수에 따라 교부하는 경품

□ 판매촉진의 일환으로서 포인트 카드에 의해 고객을 관리하고 고객의 구입액에 따라 당사가 준비한 경품 중에서 고객이 선택한 것을 지급하는 경우

○ 고객의 구입액에 따라 경품을 지급하는 경우에는 매출 대가의 액수를 반환하거나 감액하는 것이 아니기 때문에 매출 대가의 반환에 해당하지 않음

○ 경품의 구입은 판매촉진비로 처리함

(4) 매출액에 대응하여 교부하는 자사상품권

□ 고객의 구입금액 10,000엔마다 500엔의 자사상품권을 교부하여 당사의 상품을 교환하는데 이용할 수 있는 경우, 50,000엔의 상품을 구입한 고객으로부터 이전에 교부한 자사상품권 10,000엔과 차액으로 현금 40,000엔을 지불받았음

○ 자사의 점포에서만 사용할 수 있는 상품권을 매출액에 대응하여 무상으로 교부하여 자사의 상품과 교환한 때에는, 그 상품권을 무상으로 교부하는 행위 및 그 상품권의 제시에 따라 일정한 상품을 인도하는 행위는 모두 무상거래로 자산의 양도 등에 해당하지 않음[30)]

○ 이 경우 교환되는 상품이 제시받는 상품권의 금액보다 비싼 경우 그 차액을 현금

---

29) 국세청 소비세 질의응답사례, 자산의 양도 등의 범위 19

30) 국세청 소비세 질의응답사례, 자산의 양도 등의 범위 20

으로 받는 것이 되며 결과적으로 그 차액현금에 따른 상품의 매출이 되지만, 통상가액을 매출로 하고 제시를 받은 상품권의 금액 분을 매출에누리로 처리하는 것도 가능함

(5) 스탬프권을 이용한 포인트 이용

□ 사업자가 스스로 스탬프권을 작성하여 그 스탬프권을 매출액에 대응하여 고객에게 무상으로 교부하고 그 스탬프권이 정해진 매수로 모아져 제시되면 일정의 상품과 교환되는 경우, 이런 행위는 어떠한 것이라도 무상의 거래가 되어 과세대상이 되지 않음

○ 물론 스탬프권의 제시를 받은 경우 그 매수에 대응하는 상품을 할인판매하는 경우에는 그에 따른 실제 수입이 된 금액이 과세매출의 대상이 됨

○ 또한 부가세는 대가를 받는 자산의 양도 등이 과세대상이 되지만 물품상품권 등의 발행은 물품의 급부청구권 등을 표시하는 증서의 발행행위로, 자산의 양도와는 법적성격이 다름

○ 따라서 물품상품권 등을 발행하여 교부한 상대방으로부터 수수하는 금품은 자산의 양도와 관계된 대가에는 해당하지 않음[31]

– 이런 경우에는 그 물품상품권을 스스로 발행했는가와 관계없이 그 후에 물품상품권 등과 교환된 물품의 급부 혹은 대출, 용역의 제공을 행할 때에 그 물품의 급부 등에 관한 자산의 양도 등을 행한 것이 됨[32]

(6) 고객카드에 의한 할인판매

□ 신용판매카드로도 사용할 수 있는 자사의 카드를 회원고객에게 교부하였고 이를 제시한 경우에는 현금판매 포함하여 매출액의 5%를 차감한 금액으로 판매하는 경우, 회원고객에게 세금포함 10만엔의 상품을 판매하고 5천엔을 공제한 9만 5천엔을 현금으로 받았음

○ 매가에서 차감한 금액은 에누리에 해당되어 매가에서 에누리하는 금액을 차감후

---

31) 소비세법기본통달 6－4－5

32) 소비세법기본통달 9－1－22

의 금액을 매출로 계상함

(7) 상품권의 판매와 교환(원칙)

□ 당사의 점포에서 이용할 수 있는 상품권 20만엔분을 판매한 직후, 105,000엔(세금 포함)의 상품을 판매하여 상품권 10만엔과 부족분은 현금으로 지불받은 경우

○ 상품권 등 물품상품권의 판매에 대해서는 부가세는 비과세가 됨

○ 다만 물품상품권의 발행행위는 양도에 해당하지 않으므로 불과세가 됨

나) 공동발행형 포인트

(1) 매출액에 대응하여 교부하는 상품권

□ 포인트 카드로 관리하고 있는 고객의 구입액이 100,000엔에 달할 때마다 상점가 공통의 상품권 1,000엔권 1매를 교부하고, 그 상품권은 상점가의 각 점포에서 이용할 수 있는 경우

○ 고객의 구입 잔액에 따라 상품권 등을 교부하는 것은 일종의 상품권을 교부하는 것은 매출대가의 반환 등에는 해당하지 않는다고 할 수 있음[33]

○ 상품권의 제시와 관계된 매출에 대해서는 상품권의 권면금액과 차액현금의 합계액을 매출로 함[34]

(2) 계열점에서의 포인트카드 이용

□ 회원고객에게 교부하고 있는 자기카드에 표시되어 있는 포인트에 대해서는 당사 계열점에서의 물건 할인에도 이용할 수 있도록 하고, 계열점에서의 이용에 대해서는 당사가 그 이용액을 계열점에 지불하도록 하는 경우

○ 포인트점수를 대금에 충당하는 것은 일반적으로 그 시점에 매출대가의 환원에 해당하지만, 계열점에서 이용하는 경우에는 자사의 대가환원 등에 대응하는 매출이

33) 소비세법 제38조 제1항, 매출 대가의 반환에 대해서는 소비세를 공제함.

34) 消費税法基本通達 10-1-9

존재하지 않아 매출대가의 반환 등에는 해당하지 않을 수 있음

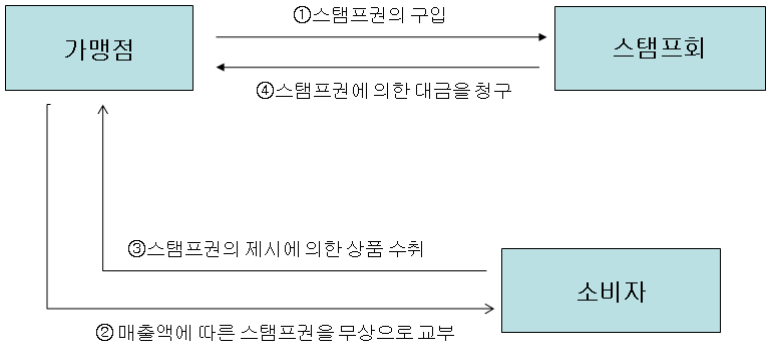
○ 그러나 자사에서의 포인트점수의 이용은 고객의 청구에 따라 포인트 점수를 지불대금에 충당하는 것은 청구시의 매출에 대응하는 에누리 등에 해당하므로 자사와 계열점에서 모두 이용할 수 있는 방식의 경우에는 그 이용 상태에 따라서 과세 여부를 판단하여야 함

다) 타사발행형 포인트

(1) 트레이딩스탬프를 이용한 포인트 이용

□ 상점가 등에서 스탬프회를 조직하여 가맹점이 그 스탬프권을 구입하고 그 스탬프권이 정해진 매수만큼 모아져 제시된 경우에는 그 매수에 대응하는 일정의 상품을 넘기고 대금은 스탬프회에 청구하는 경우의 거래 관계는 [그림 Ⅳ-8]과 같음

[그림 Ⅳ-8] 트레이딩스탬프 이용시 거래관계



□ 스탬프의 발행업자가 다른 사업자의 요구에 응하여 스탬프권을 발행하고 소비자가 그 다른 사업자로부터 무상으로 교부받은 그 스탬프 등을 일정한 매수로 모아서 제시한 경우, 그 매수에 따라 일정의 상품을 인도하거나 역무를 제공하는 트레이딩스탬프는 발행사업자의 입장에서 보면 다른 사업자를 위해 행하는 일종의 판매촉진활동이고 그 다른 사업자에 대한 용역제공에 해당함

○ 따라서 스탬프의 발행사업자가 스탬프 등을 발행한 경우, 그 다른 사업자로부터

수수하는 금전은 자산의 양도 등에 해당함

○ 또한 자산의 양도 등의 시기는 그 다른 사업자가 그 스탬프 등의 발행을 받은 때에 과세매입으로 하고 있는 실정이므로, 원칙적으로 그 스탬프 등을 발행한 때라고 생각할 수 있음

○ 본 사례에서 스탬프회에서는 ①의 단계에서 과세매출이 되고 스탬프회 가맹점은 ①의 단계에서 과세매입과 ③의 단계에서 과세매출이 됨

- ②는 스탬프권을 무상으로 교부하는 행위, ④는 단순한 대금의 청구행위이므로 과세관계는 발생하지 않음

(2) 조합이 지불하는 캐쉬백

□ 사업협동조합이 가맹점이 발행하는 영수증을 지참한 소비자에게 영수증액의 10%를 캐쉬백하는 세일을 행하는 경우

○ 사업협동조합이 조합원인 소매점의 영수증액에 대응하여 소비자에게 지불하는 금액은 구체적인 매입행위를 동반하는 것이 아님

○ 또한 소비자에게 직접 금전을 교부하는 것으로 소매점에 교부하는 것이 아니므로, 사업협동조합의 매출에 대한 대가의 반환 등에도 해당되지 않음

○ 결과적으로 각 소매점이 행하는 할인을 조합이 대행하는 것과 같은 관계라고 생각할 수 있음

- 그러나 각 소매점의 할인으로 이루어지는 것도 아니므로 각 소매점의 매출대가의 반환으로 처리할 수 없음

(3) 물품상품권과의 교환

□ 제조사의 희망소매가격 1,000엔의 아이스크림을 900엔에 판매하고 있으나 제조사가 발행한 아이스크림 수취권(수량표시로 금액표시 없음)을 지참한 사람에게는 그대로 교환급부를 하고 있으며, 교환된 교환권을 제조사에 제시하면 대금 1,000엔과 취급수수료 20엔을 수령하는 경우

○ 제조사가 발행하는 권면금액이 없는 물품상품권 등과 교환하여 상품을 판매하는

경우에는 교환급부 상품의 통상가격으로 판매[35]한 것이 되기 때문에 제조사의 희망소매가격 세금포함 1,000의 매출로 계상함

○ 또한 교환권에 따른 교환급부와 함께 수령한 수수료는 용역제공의 대가에 해당하므로, 그 수령시에 잡수익에 해당하고 소비세 과세대상에 해당됨

○ 만약 아이스크림권과 교환하였을 때, 고객에게 차액 100엔을 돌려준 경우에는 100엔의 할인이 이루어져서 세금포함 900엔의 매출로 처리함

4) 포인트제도에 대한 과세처리 유형

□ 포인트의 소비세 과세처리 사례를 보면, 포인트가 하나의 지불수단의 역할을 하는 경우도 있고 경품교환형과 같이 물품상품권의 역할을 하는 경우도 있음

○ 또한 실제 이용되는 방법 중 많은 경우가, 대가를 지불하지 않고 상품이나 서비스 제공을 받는 무상의 거래에 해당됨

□ 이와 같이 포인트제도는 여러 성격이 혼재되어있기 때문에 발생, 유통, 이용 등의 각 거래시점에서의 대가성 유무와 그 거래의 성격으로 포인트의 과세 여부를 판정하여야 하며, 포인트에 대한 과세처리를 다음과 같이 정리할 수 있음

○ 포인트의 발생, 발행, 부여시에는 무상의 거래이므로 불과세거래임

○ 포인트의 이용(소비자와 발행기업(제휴기업 포함)간)은 교환대가에 따라 과세 여부가 달라짐

- 경품교환은 무상의 거래이므로 불과세거래임
- 상품권교부 및 전자머니 교환은 무상의 거래이므로 불과세이지만, 교부받은 상품권 및 전자머지를 이용(상환)하는 거래는 과세거래임
- 현금교환(캐쉬백)은 대가의 반환으로 보아 과세임
  - 제휴기업이 행한 경우는 대체지불이므로 불과세거래임
- 에누리 및 할인은 무상의 거래이므로 불과세거래이며, 차액지불금액의 대가는 과세거래에 해당됨

35) 소비세법 기본통달 10-1-9(1)

Ⅴ. 결 론

□ 2010년 2월 18일 부가가치세법 시행령이 개정되면서 마일리지에 대한 부가가치세 과세가 법령화된 바 있으나 현행 시행령 규정은 다양하게 운영되고 있는 마일리지 제도를 처리하기에는 부족하다는 문제가 있음

□ 본 연구에서는 현행 시행령 규정상 과세범위에서 제외되는 사례를 중심으로 결제수단으로 사용된 마일리지에 대한 부가가치세 과세방향을 정하기 위하여 그 과세방안에 대해 다양한 관점에서 논의하고 주요국의 사례를 조사함

○ 현행 시행령 규정상 과세범위에서 제외되는 대표적인 사례로는 (1) 제3자 적립 마일리지의 경우, (2) 선지급 마일리지의 경우, (3) 용역의 결제수단으로 사용된 경우가 있음

□ 제3자 적립 마일리지의 경우 제3자 지급대가로 간주하여 부가가치세 과세표준에 포함해야 할 것임

○ 제3자 적립 마일리지가 결제수단으로 사용된 경우 부가가치세 과세공급은 가맹점과 제휴카드 회원 사이에 발생한 것으로 신용카드사는 사전계약에 따라 제휴카드 회원을 대신하여 공급대가를 지급하는 역할만을 하는 것임

– 이때 세금계산서는 가맹점이 제휴카드 회원에게 발급해야 하며, 신용카드사는 대납한 금액을 매입세액으로 공제받을 수 없음

○ 또한 제3자 지급대가 중 일부는 신용카드사의 상환서비스에 대한 대가로 구성되었다는 견해와 관련하여 이를 허용할 경우 신용카드사는 상환서비스에 대한 대가 비중을 높여 과다하게 매입세액공제를 받을 우려가 있음

– 따라서 해당 재화 또는 용역의 공급대가 외에 추가 지급분이 있는 경우에 한해 상환서비스에 대한 대가로 보는 것이 타당함

□ 선지급 마일리지의 경우 이 역시 금전적 가치가 있는 것으로 보아 전액 부가가치세 과세표준에 포함하는 것이 타당함

○ 마일리지의 성격에 대한 해석은 그 지급시기에 따라 변동되어서는 안 될 것임

○ 또한 제품구매자는 선지급 마일리지 결제분만큼 마일리지 또는 현금으로 상환할 의무를 갖게 되므로 실질적으로 할인을 받은 것으로 보기 어려움

– 선지급 마일리지 거래는 제품구매자가 신용카드사로부터 선지급 마일리지 상당액만큼 금전을 차입하여 제품구매에 사용하고 이를 현금 또는 마일리지로 상환할 의무를 갖게 되는 금전대차거래로 보는 것이 타당함

○ 다만, 마일리지 결제액 중 제품 제조사 부담분에 해당하는 쟁점할인액과 관련하여 이는 제품제조사가 신용카드사에게 지급하는 자사 제품의 판촉용역에 대한 대가로 보는 것이 타당할 것임

– 판촉 용역에 대한 대가는 제품 구매고객이 선지급 포인트를 신용카드사에게 포인트로 상환하는 경우 제품제조사가 이에 대해 조건부 보전액 형식으로 지급하는 것으로 보는 것이 적절할 것임

□ 용역의 결제수단으로 사용된 마일리지의 경우 재화의 결제수단으로 사용된 경우와 해석의 일관성을 유지하기 위하여 금전적 가치가 있는 것으로 보아 부가가치세 과세표준에 포함하는 것이 타당할 것임

○ 다만, 마일리지를 대가성이 있는 것으로 해석하더라도 이는 현금흐름을 수반하지 않는 것으로 용역의 특수성을 배려하여 조세정책상 과세하지 않는 것으로 방향을 세우는 것도 가능할 것임

□ 영국과 싱가포르를 중심으로 외국의 사례를 살펴보면, 마일리지로 결제가 이루어진 경우 기본적으로 부가가치세를 과세한다는 입장이나 제3자 적립 마일리지 및 선지급 마일리지에 대해서는 그 과세방안이 아직 정착되어 있지 않음

○ 특히, 영국의 경우 제3자 적립 마일리지에 대해 이에 대한 과세방안을 두고 조세심판원, 고등법원, 상소법원에서 모두 다른 의견을 내놓고 있으며, 현재 이는 유럽사법재판소에 회부된 상태임

○ 싱가포르 역시 관련 실무보고서를 보건대, 제3자 적립 마일리지로 결제가 이루어진 경우 거래의 구성 및 부가가치세 공급가액, 세금계산서 발행, 매입세액공제 관련 이슈를 두고 한창 논의가 진행되고 있음

□ 거래의 다양화 및 기업의 다양한 판촉정책으로 더욱 다양한 방식의 마일리지 결제가 예상됨을 고려했을 때 부가가치세 과세대상의 기본적인 입법취지가 잘 반영될 수 있도록 관련 규정을 보다 체계화 할 필요가 있음

○ 마일리지의 기본적인 성격에 대해 부가가치세법에서 구체적으로 규정할 필요가 있으며, 부가가치세법 시행령에서는 부가가치세 과세대상인 마일리지 결제분의 범위를 보다 확대해야 할 것임

참고 문헌

국중호,『주요국의 조세제도-일본편』, 한국조세연구원, 2009
박정수,『주요국의 조세제도-영국편』, 한국조세연구원, 2009

高安 滿,『マソイレージサービスに代表sされるポイント制に係る税務上の取扱い
－法人税・消費税の取扱いを中心に－』

CCH, *Singapore Master Tax Guide Handbook 2009/10*, 2009.
"GST and credit card reward redemption", 2008.
영국 국세청, Notice 700/7 Business promotion schemes
싱가포르 국세청, "GST: General Guide for Business(5th Edition)"
일본 국세청, 소비세법
일본 국세청, 소비세법기본통달

http://www.ibfd.org
http://www.samili.com
http://www.hmrc.gov.uk

세법연구 10-11

마일리지에 대한 부가가치세 과세방향 검토

2010년 12월 23일 인쇄
2010년 12월 30일 발행

저 자 박명호 · 송은주 · 정희선

발행인 원 윤 희

발행처 한국조세연구원
[1][3][8]-[7][7][4] 서울특별시 송파구 가락동 79-6
TEL: 2186-2114(대) www.kipf.re.kr

등 록 1993년 7월 15일 제21-466호

조판및
인 쇄 고려문화사

ⓒ 한국조세연구원 2010 ISBN 978-89-8191-536-0

* 잘못 만들어진 책은 바꾸어 드립니다.