

# KERI Brief

## 세법상 기업업무추진비의 개선과제 검토

임동원

한국경제연구원 연구위원  
(dwlilm@keri.org)

1950년에 도입된 접대비는 그간 부정적인 이미지를 연상하는 접대라는 용어와 불명확한 접대비의 범위 및 낮은 손금산입한도 등 문제가 계속 지적되어 왔다. 작년 말 접대비의 사용 목적이 기업의 통상적 업무활동인 점을 고려하여, 세법개정 시 접대비 명칭이 '기업업무추진비'로 변경되어 2024년부터 시행 예정이지만, 명칭 변경 외에 손금산입한도 등 다른 규정은 개정된 점이 없다. 국제적으로도 미국, 독일 등 국가의 접대비 제도보다 우리나라의 접대비 개념은 포괄적이며, 손금산입한도 계산방식이 복잡한 상황이다. 70년 전과는 완전히 달라진 경제·사회적 환경을 고려해 경기침체 상황에서 기업의 지출여력을 상승시키고 내수경기를 활성화하기 위해서는 작년 변경된 명칭 문제를 제외하고 개선되지 않은 기업업무추진비의 문제점은 다음과 같이 개선될 필요가 있다. 첫 번째, 접대비의 불명확한 개념 및 범위를 시행령을 통해 명확하게 규정하고, 국세청의 집행 기준을 통해 더 구체화해서 납세자의 예측가능성을 제고해야 한다. 법인세법 시행령에 '①사업과 관련하여 특정한 자에게 지출하는 것, ②향응, 위안, 선물 제공 등의 목적으로 지출하는 것'을 접대비 지출의 요건으로 명확하게 규정하고, 추가적으로 일본의 국세청 기본통달처럼 접대비 및 유사 비용에 대한 정의, 예시 등을 규정해주는 것도 필요할 것이다. 두 번째, 일반기업 1,200만원, 중소기업 3,600만원인 접대

비 기본한도 중 일반기업의 접대비 기본한도를 중소기업과 동일하게 상향한다면 기업의 거래활동 증진과 내수진작 효과가 나타날 것이다. 일반기업의 기본한도는 여전히 1,200만원이고, 특히 접대비 지출이 많은 기업(매출액 500억원 초과)에 대한 수입금액별 적용 한도는 0.03%로 과도하게 낮은 편이다. 매출액 500억원을 넘는 기업의 접대비가 26.8%(2021년 기준)에 불과하지만, 법인세 산출세액은 74.5%를 차지하고 있어 세금을 내는 것에 비해 비용을 인정해주는 것에 대한 접대비 규제가 과도한 상황이다. 세 번째, 현행 매출액(수입금액) 기준보다는 실제 지출액 기준으로 전환하고, 그 손금산입비율은 대부분의 국가들이 설정하고 있는 접대비 지출액의 50% 수준이 적당할 것이다. 외국의 경우 대부분 국가가 접대비 지출액의 손금산입을 규제하고는 있지만, 우리나라처럼 수입금액, 즉 매출액 기준으로 한도를 정하고 있는 국가는 없다. 미국은 사업상 직접 관련한 유흥비는 50%까지 손금으로 인정하고, 독일은 접대 목적이 명확한 경우 접대비 지출액의 70%까지, 캐나다는 지출액의 50%까지 인정하고 있어, 회사 특성에 따라 손금 부인액이 달라질 수 있게 접대비 실제 지출액의 일정 비율을 손금산입하는 방법이 합리적이다.

## 1. 검토 배경

□ **세법상 기업업무추진비(접대비)는 접대, 교제, 사례 또는 그 밖에 어떠한 명목이든 상관없이 이와 유사한 목적으로 지출한 비용으로 법인이 직간접적으로 업무와 관련이 있는 자와 업무를 원활하게 진행하기 위하여 지출한 금액을 의미함**

○ 접대비는 법인의 원활한 업무를 위해서 필요한 비용이나, 접대비의 과다한 지출은 사회적으로 바람직하지 않고 기업의 재정을 악화시킬 우려가 있어 현행 법인세법 제25조는 일정한도 이상의 접대비를 손금으로 인정하지 않고 있음

- 접대비 기본한도는 일반기업 1,200만원, 중소기업 3,600만원으로, 2020년 세법개정을 통해 중소기업 기본한도를 종전 2,400만원에서 50% 확대한 바 있고, 수입금액별 한도는 100억원 이하 0.3%, 100억원~500억원 0.2%, 500억원 초과 0.03%임
- 추가적으로 접대비 한도가 초과해도 문화예술 공연·전시 입장권, 스포츠경기 입장권, 음반·서적 구매 등 문화 접대비로 지출할 경우 위 접대비 한도의 20% 까지 손금한도에 추가 산입해 세제혜택을 받을 수 있음

□ **1950년에 도입된 접대비는 그간 부정적인 이미지를 연상하는 접대라는 용어와 불명확한 접대비의 범위 및 낮은 손금산입한도 등 문제가 계속 지적되어 왔음**

○ 접대라는 용어가 순기능보다는 부정적 이미지를 부각해서 기업의 정상적 거래증진 활동에 국민의 인식을 왜곡하고 있다는 비판을 받아 왔음

- 작년 말 접대비의 사용 목적이 기업의 통상적 업무 활동인 점을 고려하여, 세법개정 시 접대비 명칭이 '기업업무추진비'로 변경되었고, 2024년부터 시행 예정임

○ 그러나 명칭 변경 외에 손금산입한도 등 다른 규정은 개정된 점이 없음

- '유사한 목적의 지출 비용'이라는 광범위하고 불확실한 규정으로 인해 납세자의 예측가능성이 저해되고 있고, 경영환경과 물가흐름 변화에도 불구하고 대기업의 손금산입한도는 1998년 이후 변경된 바 없음
- 문화접대비 손금인정은 문화예술 분야의 건전한 성장을 촉진하기 위한 목적으로 시행되었으나, 손금인정 한도액이 낮아 기업의 체감효과가 낮은 상황

□ **경기침체 상황에서 기업의 지출여력을 상승시키고 내수경기를 활성화하기 위해 작년 변경된 명칭 문제를 제외하고 개선되지 않은 기업업무추진비의 문제 점은 개선될 필요**

○ 이에 본 연구는 관련 국내의 제도를 검토해 그 개선 과제를 제안하려 함

## II. 현행 기업업무추진비 관련 세제

○ 우리나라 기업업무추진비(접대비) 관련 세제는 일정 요건을 갖춘 접대비를 일정한 한도까지만 손금으로 인정하고, 문화접대비가 있는 경우 그 한도를 일부 늘려주고 있음

○ 현행 법인세법 제25조 제1항에 따르면 접대비란 “접대, 교제, 사례 또는 그 밖에 어떠한 명목이든 상관없이 이와 유사한 목적으로 지출한 비용으로서 내국법인이 직접 또는 간접적으로 업무와 관련이 있는 자와 업무를 원활하게 진행하기 위하여 지출한 금액”을 말함

- 1회의 접대에 3만원(경조금의 경우는 20만원)을 초과하여 지출한 접대비로서 신용카드 또는 현금영수증을 사용하지 아니한 금액·계산서 또는 세금계산서를 발급받지 않은 금액·매입자발행세금계산서 또는 원천징수영수증을 발행하지 아니한 금액과 접대비 손금산입한도액을 초과하는 금액은 해당 사업연도의 소득금액 계산에 있어서 이를 손금에 산입하지 않음<sup>1)</sup>

○ 접대비는 다른 비용과 다르게 법인세법 상 일정부분에 대하여 손금불산입하고 있으므로 유사비용과의 구별이 중요함

- 기부금,<sup>2)</sup> 판매부대비용,<sup>3)</sup> 광고선전비,<sup>4)</sup> 복리후생비,<sup>5)</sup> 회의비 등의 유사 비용이 접대비와 구분되고 있으나, 복리후생비를 제외하고는 법령에 그 개념이나 범위가 구체적으로 규정되지 않았음

- 판례상 동상 접대비의 개념은 ① 지출의 상대방, ② 지출의 목적, ③ 접대행위의 형태, ④ 업무 관련성의 요건을 충족하는 지출로 규정되고 있지만,<sup>6)</sup> 판례 역시 접대비 개념과 그 범위를 명확히 규정짓지 못하고 있음

○ 법인세법상 접대비 손금산입한도는 기본 1,200만원(중소기업의 경우 3,600만원)에 <표 1>과 같이 ‘수입금액 × 적용률’한 금액을 합산한 금액으로 함

- 우리나라 연간 접대비 규모는 2018년 10조 7천억원 규모에서 2021년 약 11조 3,700억원으로 증가했고, 신고법인 수는 2018년 약 74만개에서 2021년 약 90만 개 법인으로 증가하고 있음

1) 국세청 법인세 집행기준 25-0-1

2) ‘기부금’은 타인에게 직접적인 사업관련성 없이 무상으로 지출하는 것으로 재산적 가치가 있는 것을 말하고 그 실질은 증여임. 기부금과 접대비는 모두 상대방에게 금전 등과 같은 경제적 이익의 무상지급이라는 공통점이 있으나 직접적인 업무관련성 여부가 기부금과 접대비 구분의 판단기준이 됨(법인세법 기본통칙 24-0...1)

3) ‘판매부대비용’은 통상적으로 판매자가 물품판매를 위해 구매의욕을 자극하여 판매를 촉진시키기 위한 목적으로 부수적으로 부담하는 경비로서 장래 수익의 실현에 결정적으로 기여하는 것이 목적인 비용임. 접대비와 판매부대비용은 건전한 사회통념과 상관행에 비추어 정상적이라고 인정될 수 있는 범위 안의 금액으로서 지출의 상대방이 불특정 다수이나 하는 것이 가장 중요한 구분 기준이 됨

4) ‘광고선전비’란 상품 및 용역의 판매증가 또는 공익확대를 위하여 상품의 최종소비자 뿐만 아니라 잠재 고객과 불특정 다수인을 대상으로 구매의욕을 자극하여 홍보효과를 발생시키기 위한 비용이고, 접대비는 불특정 다수가 아닌 특정 고객만을 대상으로 사업관련성 있는 자에게 무상으로 지출한 경우임

5) ‘복리후생비’는 기업의 임직원 복리증진 및 근로환경 개선을 통한 근로의욕향상을 위한 인건비 성격의 지출로서 사회통념상 타당한 범위 내의 금액으로 함. 이 때 복리후생 성격으로 지출되었더라도 사회통념상 타당한 범위를 초과한 경우에는 직원의 급여, 상여 등으로 처리함

6) 지출의 상대방은 사업과 관련 있는 자들이어야 하고, 이러한 사업관계자들과의 사이에 친목을 두텁게 하여 거래관계의 원활한 진행을 도모하는 것이며, 접대행위의 형태는 접대나 항응위안선물의 제공 기타 명목 여하에 불구하고 이와 유사한 성질의 비용이어야 하고, 또한 회사의 업무와 관련 있는 지출이 접대비라는 것임(대법원 1993.9.14. 선고 92누16249판결 등)

〈표 1〉 접대비 한도 계산식의 수입금액별 적용율

수입금액(매출액)	비율
100억원 이하	0.3%
100억원 초과 500억원 이하	3천만원 + (수입금액 - 100억원) × 0.2%
500억원 초과	1억1천만원 + (수입금액 - 500억원) × 0.03%

〈표 2〉 기업업무추진비(접대비) 지출 현황

신고연도	접대비		문화접대비 신고금액(억원)	접대비 대비 문화접대비 비율
	신고금액(억원)	신고법인 수		
2018	107,065	740,215	89	0.08%
2019	111,641	787,438	121	0.11%
2020	117,469	838,008	105	0.09%
2021	113,740	906,325	31	0.03%

자료: 국세통계연보

◦ 문화접대비 제도는 2007년 도입되었고, 그 도입 취지는 건전한 접대문화 정착과 문화산업의 활성화로서, 문화예술 공연이나 전시회의 입장권 등 일정한 범위의 문화비로 지출한 접대비에 대해서 위의 접대비 한도액의 20%에 상당하는 금액 범위에서 손금에 산입함

- 문화접대비 제도의 도입 이후 인정 항목과 손금산입 한도를 꾸준히 확대해왔음에도 불구하고, 최근 4년간 접대비 지출 총액 대비 문화접대비 비중은 1%에도 훨씬 못미치는 0.03~0.11% 수준이며, 문화접대비 전체 지출액도 31억~121억원으로 유지되고 있음
- 최근 코로나19 팬데믹으로 인해 문화접대비가 급격하게 감소한 점(2020년 105억원에서 2021년 31억원)은 유의 깊게 봐야할 부분임

■[연혁] 1967년 접대비의 개념이 법에 처음으로 명시되었고, 1990년대 후반 이후 우리나라 접대비 관련 세제는 주로 접대비 인정요건 강화 및 손금산입한도의 축소 방향으로 개정되어 왔음

◦ 접대비 규제는 기업의 과소비, 불건전한 접대문화, 계층 간의 위화감, 사회 전반의 도덕적 해이나 사치, 유흥산업의 발달, 부패의 심화 등의 원인의 하나로 작용하여 이를 규제함으로써 문제를 해소하고 나아가 기업의 재무구조 개선을 통한 경쟁력 강화를 유도하기 위해 도입된 것으로 알려졌음

◦ 1997년부터 2000년까지 건전한 소비·접대문화 정착과 기업경영의 투명성 제고 등을 위해 접대비 손금산입 한도가 점차 축소되었음

- 2004년에는 건당 50만원 이상 지출하는 법인의 접대비의 경우 업무관련성의 입증을 위한 구체적인 지출 증빙의 기록·보관을 의무화하는 '접대비실명제'가 도입되었다가 2009년 소비침체와 기업에 대한 과도한 규제라는 이유로 폐지된 바 있음

- 다만, 2019년 중소기업에 한해 기본한도를 2,400만 원에서 3,600만원으로 상향되었고, 수입금액별 적용율도 조금 상향했음

- 2022년 말 접대비 명칭을 '기업업무추진비'로 변경하고 2024년부터 시행하는 개정이 있었음

- 21대 국회에서는 송언석 의원이 '접대비 명칭 변경 및 손금산입한도 상향<sup>7)</sup>을 대표발의했고, 홍정민 의원이 문화접대비 한도를 20%에서 50%로 상향 조정하려는 법안을 발의했음
  - 송언석 의원안은 기업활동에 대한 부정적 인식을 해소하고 내수활성화를 유인하려는 목적을 가졌고, 명칭 변경안(접대비 → 기업업무추진비)만 통과되어 수정안 반영 폐기되었음
  - 홍정민 의원안은 기업의 건전한 업무추진비 문화 정착 및 예술소비 증진을 통한 산업 활성화를 꾀하고, 소관위심사 중임
- 2023년 세법개정안에 따르면 문화접대비처럼 전통 시장에서 지출하는 기업업무추진비를 '기본한도 + 수입금액별 한도'의 10%를 추가한도로 신설한다고 함<sup>8)</sup>

7) '접대비'의 명칭을 '기업활동추진비'로 변경하는 한편, 손금산입한도를 수입금액 기준 100억원 이하는 0.5%, 100억원 초과 500억원 이하는 0.3%, 500억원 초과는 0.05%로 상향하려는 것임

8) 기획재정부, "2023년 세법개정안 상세본", 2023.7

### III. 주요국의 관련 세제 및 시사점

#### 1. 미국

○ 미국은 우리나라의 접대비에 해당하는 비용을 유흥비(entertainment expenses)와 선물비(gifts)로 나누고 있고, 내국세입법에서는 교통비, 출장비, 식비, 접대비를 함께 규정하고 있음

○ 유흥비는 거래상대방 및 임직원에 대한 접대, 오락, 레크리에이션을 제공한 것을 말하며 선물비는 거래 상대방 및 임직원에게 선물 등을 제공하는 것을 말함

- 우리나라의 경우 거래상대방에게 지출한 비용만을 접대비로 간주하는데 비해 미국의 유흥비와 선물비는 거래상대방 뿐만 아니라 해당 법인의 임직원을 위해 지출한 비용도 포함함<sup>9)</sup>

○ 접대비가 비용으로 처리되기 위해서는 해당 지출이 업무에 포함되거나 사업과 직접관련이 있어야 하며, 필요한 경우에 한하여 직접관련 요건이나 사업 관련 요건 중 하나를 충족하여야만 하며, 이를 입증하기 위해 장부기장을 요구하고 있음

- 접대비가 '직접관련 요건'을 충족하기 위해서는 다음의 사항을 반드시 입증해야만 함

\* 첫번째, 사업과 오락이 결합된 경우 주목적은 사업을 수행하는 것이어야 함. 일반적으로 사냥이나 낚시, 요트를 즐기며 사업과 오락이 결합될 때에는 사업이 주목적인 것으로 간주되지 않음

\* 두번째, 기업 등 납세자가 직접 오락 활동에 참여해야 함

\* 세번째, 기대되는 소득 또는 향후 기타 사업상의 혜택을 얻는 것이어야 함

- 접대비가 '사업관련 테스트'를 만족하기 위해서는 다음의 사항을 납세자가 입증해야 함

\* 첫번째, 납세의무자의 접대행위가 사업을 수행하는 것과 관련이 있어야 함

\* 두번째, 실질적인 사업 관련 논의 직전·후에 발생한 것임을 납세자가 입증하여야 함

- 접대비를 과세소득에서 공제하기 위해서는 장부에 비용지출 내용을 기장하고 이를 입증할 만한 근거자료를 문서화 하는 등 장부기장의 형식적 요건을 갖춰야 함<sup>10)</sup>

○ 유흥비의 경우 사업수행과 관련하여 통상적으로 필요한 경우에 한하여 직접관련 테스트 또는 사업관련 테스트에 부합한다면, 접대를 위해 정상적이고 필요한 비용 지출액의 50%를 손금으로 인정하고 있으며, 사업용 선물비(gifts)의 경우 매년 선물을 받는 사람 1인당 연간 25달러까지 공제가 허용됨

- 유흥비는 무인과 자녀 등 종업원과 동반 인원에 대한 비용은 인정되지 않고, 사업용 식비와 접대비는 경비의 50%만 공제할 수 있음

- 사업용 선물의 경우 매년 선물을 받는 사람 1인당 25달러까지 공제가 허용되나, 4달러 이하의 광고용 또는 판촉용 선물은 제한이 없고, 고용기간이나 안전확보를 위해 사용인에게 지급하는 400달러 이하의 유형 개인자산도 공제가 가능함

9) IRS, Travel, Gift, and Car Expenses, Publication 463, 2020, chapter 2

10) 예외적으로 75달러 미만의 지출이나 증빙을 갖추기 어려운 교통비 등의 지출인 경우 증빙자료를 요구하지 않음

2. 일본

▣ **일본 세법에서는 우리나라의 접대비에 해당하는 것을 교제비라고 하며, 조세특별조치법에서 '교제비'란 교제비, 기밀비, 접대비 등 그 밖의 비용으로 법인이 그 거래처, 구매처 그 외 사업과 관계가 있는 사람 등에 대하여 접대, 위안, 선물의 제공, 그 외에 이와 유사한 행위를 위해서 지출하는 것'을 말함<sup>11)</sup>**

○ 일본에서는 이러한 교제비가 기부금, 복리후생비, 급여 등과는 다른 성격의 비용으로 보아 사용 용도가 불분명하거나 사업과 관련 없는 것은 손금에 불산입하고 있음

- 법인이 지출하는 교제비는 기업회계상 그 전액을 비용으로 인정하고 있으나, 세법상으로는 조세특별조치법에 의해 손금산입이 제한되고 있음<sup>12)</sup>

○ 일본 교제비 규정의 특이점은 조세특별조치법에 규정되어 있다는 점과 기본통달(61의4(1)-1 ~ 21)을 통해 접대비와 유사 비용과의 구체적 예시를 들고 있다는 점임

- 기본통달 61의4(1)-5는 교제비의 예시를 다음과 같이 들고 있음

- ① 회사의 몇주년 기념 또는 사옥 신축 기념에 있어서의 연회비, 교통비 및 기념품대 및 신선 건조 또는 토목 건축 등에 있어서의 진수식, 기공식, 낙성식 등에 있어서의 이러한 비용(이러한 비용이 주로 복리후생비에 해당하는 것인 경우의 비용을 제외함)
- ② 하청 공장, 특약점, 대리점 등이 되기 위해, 또는 하기 위한 운동비 등의 비용
- ③ 고객, 공급업체 등 사외인의 경조 시 지출하는 금품 등의 비용
- ④ 고객, 공급업체 그 외 사업에 관계가 있는 사람 등을 여행, 연극 등에 초대하는 비용

⑤ 제조업자 또는 도매업자가 그 제품 또는 상품의 도매업자에 대하여 당해 도매업자가 소매업자 등을 여행, 연극 등에 초대하는 비용의 전부 또는 일부를 부담했을 경우의 그 부담액

⑥ 소위 총회 대책 등을 위해 지출하는 비용으로 총회 가계 등에 대하여 회비, 찬조금, 기부금, 광고료, 구독료 등의 명목으로 지출하는 금품에 관련된 것

⑦ 건설업자등이 고층 빌딩, 아파트 등의 건설에 있어서, 주변의 주민의 동의를 얻기 위해서, 해당 주민 또는 그 관계자를 여행, 연극 등에 초대해, 또는 이러한 사람에게 주식을 제공한 경우에 있어서 이러한 행위를 위해서 필요로 한 비용

⑧ 슈퍼마켓업, 백화점업 등을 영위하는 법인이 기존의 상가 등에 진출함에 있어서, 주변의 상점등의 동의를 얻기 위해 지출하는 운동비 등(영업 보상 등의 명목으로 지출하는 것을 포함)의 비용

⑨ 고객, 공급업체 등의 종업원 등에 대하여 거래의 사례 등으로 지출하는 금품의 비용

○ 교제비의 손금산입 3가지 요건은 ①지출의 상대방이 사업관련이 있는 자 등이어야 하며, ②지출의 목적이 사업관계자와의 사이에 친목관계를 긴밀하게 함으로써 거래관계의 원활한 진행을 도모하기 위하여 행하는 것이어야 하고, ③거래의 형태가 접대, 향응의 제공, 선물의 제공 및 기타 이와 유사한 행위를 행하는 것이어야 함<sup>13)</sup>

11) 제61조의4

12) 교제비 과세제도 창설 당시에는 소득세를 회피하기 위해 임원이나 종업원에 대한 급여를 유흥비, 교제비 등의 형태로 지급하였고, 임원, 종업원과 사적관계에 있는 사람을 회 사경비로 접대하는 등 사업상 필요 이상의 접대를 하는 경향이 있어 교제비의 남용을 억제하려는 의도가 있음

13) 평성 15년(2003) 9월 9일의 동경고등법원의 판결

〈표 3〉 일본 교제비의 손금불산입 산정방법

구분	자본금 1억엔 이하 중소기업	자본금 1억엔 초과
~2013.3.31.	600만엔 초과 금액	교제비 전액
2013.4.1.~2015.3.31.	800만엔 초과 금액	교제비 지출액의 50% 초과부분
2016.4.1.-	1. 교제비 지출액의 50% 초과부분 2. 800만엔 초과 금액	1. 100억엔 초과 법인: 전액 2. 이외 법인: 교제비 지출액의 50% 초과부분

자료: No.5265 交際費等の範囲と損金不算入額の計算(일본 국세청 홈페이지 참조)

○ 일본의 조세특례조치법에서는 교제비의 손금성을 제한하고 있음

- 교제비 과세제도 창설 당시에는 일정금액을 초과하는 부분의 50%를 손금불산입으로 하고 있었으나, 교제비 지출형태 등이 사회적으로 강하게 비판받기 시작하면서 교제비 손금불산입 비율이 점차 높아졌음
- 손금산입 한도를 구체적으로 살펴보면 자본금이 1억엔 이하인 중소기업에 한해 교제비 지출액의 50%를 손금으로 인정하고 있음(800만엔 초과 부분은 손금불산입)
- 자본금 100억엔을 초과하는 법인에 대해서는 교제비 지출액 전액이 각 사업연도의 소득금액 계산 시 손금에 산입되지 않고, 1억엔에서 100억엔 사이의 법인은 50% 손금 인정함. 다만 5,000엔 이하의 식대에 한하여 일정한 증빙서류를 제출하는 경우 교제비로 처리하지 아니하고 전액 공제함

### 3. 독일

□ 독일의 접대비는 소득세법상 규정을 따르고 있으며 접대의 동기에 따라 사적인 이유, 사업상의 이유, 경영상의 이유에 의한 접대로 구분할 수 있음

○ 이 중 개인적인 접대는 적절한 생활품위의 유지(Lebensfuehrung)를 위한 비용으로 인정되어 손금으로 인정하지 않고, 사업상의 이유로 지출된 접대

비와 경영상 이유에 의한 접대비도 과세상 다르게 취급됨

- 사업상의 이유로 접대가 이루어진 경우 접대비의 70%만 접대비로 인정되나<sup>14)</sup> 경영상의 이유로 자사 직원을 접대하는 경우 해당 비용은 100% 손금산입될 수 있음
- 지출금액과 목적이 확인될 수 있는 접대비에 대하여만 세무목적상 사업상의 목적으로 지출된 것으로 인정되기 때문에 다음의 내용이 기재된 접대내용에 대한 명세서를 제출해야 함
  - \* 목적, 인원, 장소, 일시, 비용 등
- 회사 경영상의 목적으로 회사행사 개최 시 직원들에게 행하여진 접대는 원칙적으로 직원들에게 소득세 과세문제 없이 제공이 가능하지만, 고용주는 일정횟수와 금액 한도<sup>15)</sup>를 지켜야 하며, 이를 초과하는 경우 그 초과분은 직원의 상여로 처리되고 해당 직원들은 그 접대받은 부분에 대하여 소득세 및 사회보장세 부담의무가 발생함

○ 비용으로 공제되는 접대비의 범위로는 손님에게 제공한 식사, 커피, 담배 등의 기호품 제공 관련 부대비용을 의미하며 요트, 사냥 등에 지출된 접대비는 전액 비용을 인정받을 수 없음

14) 선물은 1인당 35-40유로 이하.

15) 1년 2회 이하, 110유로 이하.



4. 시사점

**◦ 주요 국가의 접대비 제도를 살펴본 결과 우리나라의 접대비 개념은 포괄적이며, 손금산입한도 계산방식이 복잡한 상황임**

- 미국, 독일 등 국가들은 접대비 해당 여부보다 지출된 접대비 지출액이 사업관련성을 입증하여 손금산입이 가능한지 여부가 중요한 반면, 우리나라와 일본의 경우 지출액의 접대비 해당 여부가 중요한 쟁점이므로 접대비와 유사비용을 구분하는 개념 규정이 중요함
  - 우리나라는 예규, 기본통칙에 개념을 규정하고, 일본은 조세특별조치법 상 기본통달에 접대비와 유사비용을 구별하기 위한 정의규정이 존재
- 우리나라의 경우 접대비와 유사비용을 구체적으로 예시하는 법령 또는 기본통칙이 거의 없어 예규 등을 통해 사안별로 접대비와 유사비용을 구분하는 한편, 일본은 조세특별조치법상 기본통달 통해 접대비 예시 및 유사비용과의 구분 예시를 구체적으로 있으므로 우리 법에 참고하여 반영할 만함
- 미국과 독일은 접대비 총액 한도액을 설정하고 있지 않으며 한도액을 설정하고 있는 일본은 중소기업에 한하여 정액 한도를 규정하고 있으므로 우리나라 접대비 한도액은 그 계산방식이 복잡하여 이를 단순화할 필요가 있음
  - 또한, 대부분 국가가 접대비 지출액의 손금산입을 규제하고 있어 우리나라처럼 수입금액, 즉 매출액 기준으로 한도를 정하고 있는 국가는 없음

#### IV. 문제점 및 개선과제

▣ **접대비(기업업무추진비)는 경영하는 데 필수적이며, 내수진작효과까지 있는데 접대비라는 용어 때문에 부정적인 이미지를 연상하는 지출 항목임**

- 우리 기업들이 지출하는 접대비 규모는 2019년부터 11조를 넘어섰고, 신고법인도 2021년 기준 90만 개를 넘어 증가하고 있음
- 기업은 경영에 꼭 필요한 비용을 접대비로 지출했지만 법인세를 계산할 때 손금으로 인정되는 부분은 전체 지출금액에 비하면 작은 수준이기 때문에 과도한 손금산입제한은 기업들의 경영의욕을 떨어뜨리는 요인일 것임
- 70년 전과는 완전히 달라진 경제·사회적 환경을 고려해 접대비 제도를 근본적으로 검토하고 손질해야 할 때이며, 이를 위해서는 접대비가 회사의 성장을 위해 반드시 필요한 비용이라는 인식의 전환이 필요한 시점임
  - 사회적으로 비판받았던 것 중 과세당국의 신용카드 사용 징려 등 지속적인 세원 양성화 노력으로 음식비 등 접대성 지출의 상당 부분이 투명화되어 있고, 2016년부터 시행되고 있는 '김영란법'으로 뇌물성·소비성 접대비의 과도한 지출은 상당 부분 억제되고 있음
- 정상적인 거래활동이지만 '접대비'라는 용어가 주었던 부정적 이미지는 작년 말 개정을 통해 기업업무추진비로 개선되었지만, 접대비 개념의 모호성, 과도한 손금산입제한 등 문제점들이 개선될 필요
  - 기업 경영 활동에 필수적으로 지출한 비용을 손금으로 최대한 인정해 줄으로써 우리 기업의 경쟁력을 제고하고 경기도 활성화할 수 있을 것임

▣ **[범위 명확화] 접대비의 불명확한 개념 및 범위를 시행령을 통해 명확하게 규정하고, 국세청의 집행기준을 통해 더 구체화하는 것이 납세자의 예측가능성을 제고할 것임**

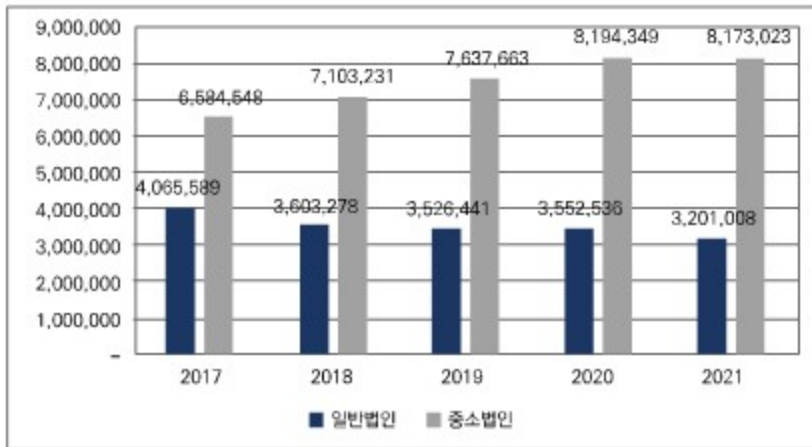
- 접대비는 다른 비용과 다르게 손금산입 한도가 정해져 있어 전액을 손금 인정받는 유사 비용과의 구별은 중요한 쟁점이지만, 법령상 명확한 규정이 없이 예규나 판례를 통해 유사 비용과의 범위를 구분하고 있어 납세자의 예측가능성을 저해하는 상황이므로, 법이나 시행령을 통해 과세요건을 명확히 할 필요
- 법인세법 시행령에 '1. 사업과 관련하여 특정한 자에게 지출하는 것, 2. 향응, 위안, 선물 제공 등의 목적으로 제출하는 것'을 접대비 지출의 요건으로 명확하게 규정해야 함
  - 추가적으로 일본의 국세청 기본통달처럼 접대비 및 유사 비용에 대한 정의, 예시 등을 규정해주는 것도 필요할 것임

▣ **[기본한도 상향] 일반기업 1,200만원, 중소기업 3,600만원인 접대비 기본한도 중 일반기업의 접대비 기본한도를 중소기업과 동일하게 상향한다면 기업의 거래활동 증진과 내수진작 효과까지 나타날 것임**

- 2019년 세법개정을 통해 중소기업에 대한 접대비 기본한도를 2,400만원에서 3,600만원으로 1.5배 올렸고 또 수입금액별 한도 금액도 매출액 100억원 이하인 경우 0.3%로, 100억원 초과 500억원 이하인 경우 0.2%로 상향 조정했음
- 위 개정으로 중소기업의 거래활동과 내수경제활동에 도움이 되었겠지만, 우리 경제에 큰 영향을 주는 일반기업 입장에서 미흡할 수 밖에 없었음

〈그림 1〉 기업규모별 접대비 지출 현황

(단위: 백만원)



자료: 국세통계연보

- 2020년 중소기업의 접대비는 전년 대비 7% 증가되었고, 일반기업의 접대비는 0.7% 증가했음. 최근 5년간 접대비의 추이를 보면 일반기업의 접대비는 하향세, 중소기업의 접대비는 상승세임

○ 일반기업의 기본한도는 여전히 1,200만원이고, 특히 접대비 지출이 많은 기업(500억원 초과)에 대한 수입금액별 적용 한도는 0.03%로 과도하게 낮은 편임

- 2020년 사용한 접대비의 상당 부분을 비용으로 인정받지 못한 비율은 전체기업 10곳 중 4곳 가량인 것으로 알려졌고, 이 중 대기업·중견기업 비중이 60%가 넘는다고 함<sup>16)</sup>

- 매출액(수입금액) 규모를 볼 때 500억원을 넘는 기업의 접대비(2021년 3조 516억원)가 26.8%<sup>17)</sup>에 불과하지만, 법인세 산출세액은 74.5%를 차지하고 있어 세금을 내는 것에 비해 비용을 인정해주는 것에 대한 접대비 규제가 과도한 상황임

○ 기업들이 접대비를 1년 기준으로 10%만 더 늘려도 1조원이 넘는 돈이 경제현장 전반에 풀리게 되는 것임. 가계소비가 위축된 상황에서 소비성 업종에 주로 사용되는 접대비의 한도 확대는 골목상권 활성화와 경제 선순환을 통해 가장 현실적인 내수진작 대안이 될 수 있을 것임

- 문화접대비 관련해서도 현행 20% 한도에서 30% 수준으로 높이는 것이 문화예술 분야의 건전한 성장이라는 제도의 도입목적에 부합하고 기업의 체감효과를 높여줄 것임

16) 박인목, "70년 묵은 접대비, 손볼 때가 되었다", 국세신문, 2022.5.6

17) 100억원 초과 500억원 이하가 17.6%, 100억원 이하 기업이 55.6%를 차지하고 있음

**□(수입금액 적용 기준 개선 매출액(수입금액) 기준보다는 실제 지출액 기준으로 전환하고, 그 손금산입 비율은 대부분의 국가들이 설정하고 있는 접대비 지출액의 50% 수준이 적당함**

- 우리나라에 접대비 규제가 최초로 도입된 이래 약 70년 동안 매출액을 기준으로 손금 인정한도액을 정하는 기본 틀은 바뀐 적이 없음
- 동일 규모 회사에 대해 동일한 접대비 금액을 손금으로 인정하겠다는 것이지만, 다음 사례를 보면 현행 접대비 제도가 비합리적이라는 것을 알 수 있음
  - A사는 제조업을 영위하는 중소기업으로 거래처가 200개에 달해 거래처 관리에 신경을 써야 하고 연간 접대비 지출액이 1억원에 달함
  - B사는 중견기업 하나에만 기계를 수입해 납품하는 중소기업체로 거래처가 하나뿐이고, 연간 접대비 지출액은 3,000만원임
  - 현행 세제상 A사와 B사의 매출액이 같으면 접대비 한도 금액도 같으므로 접대비 한도 금액을 3,000만원으로 가정하면 A사는 7,000만원을 손금으로 인정받지 못하지만, B사는 전액을 인정받을 수 있음
  - 만약 외국과 같이 접대비 지출액의 50%까지 손금으로 인정한다면 A사는 5,000만원, B사는 1,500만원을 손금으로 인정받을 수 있음
- 외국의 경우 대부분 국가가 접대비 지출액의 손금산입을 규제하고는 있지만, 우리나라처럼 수입금액, 즉 매출액 기준으로 한도를 정하고 있는 국가는 없음
  - 미국은 사업상 직접 관련한 유흥비는 50%까지 손금으로 인정하고, 독일은 접대 목적이 명확한 경우 접대비 지출액의 70%까지, 캐나다는 지출액의 50%까지 인정됨
  - 일본은 1인당 5,000엔 이하의 식음료비는 회사 규모에 관계없이 손금 인정되고, 이외의 교체비는 자본금

1억엔 이하 중소기업은 800만엔 한도로 50% 지출액 손금 인정, 1억엔 초과 100억엔 이하 기업은 50% 지출액 손금 인정, 100억엔 초과기업은 전액 불인정됨

- 우리의 현행 제도는 굳이 접대비 지출이 필요하지 않은 회사도 접대비 한도 금액만큼 지출해도 된다는 불합리한 점이 있으므로, 각 회사 특성에 따라 손금 부인액이 달라질 수 있게 접대비 실제 지출액의 일정 비율을 손금산입하는 방법이 합리적인
  - 수입금액 기준을 지출액 기준으로 전환한다면 문화 접대비의 한도도 실제 지출액 기준에 대한 한도를 재설정해야 할 것이고, 개정 초기에는 기본한도와의 병행하는 것이 기존 납세자의 혼란을 줄일 수 있을 것임