

우리나라 중소수출기업의 수출팩토링 활용증대 방안에 관한 연구*

박 광 서**

-
- I. 서론
 - II. 수출팩토링의 개요 및 특성
 - III. 우리나라 수출팩토링 활용 현황
 - IV. 중소수출기업의 수출팩토링 활용증대 방안
 - III. 결론
-

I. 서론

최근에 유가급등 및 환율하락 등으로 인하여 2006년 2/4분기에 순상품교역지수¹⁾가 72.5%로 떨어지는 등 국제무역환경이 악화되고 있다. 이에 따라 우리나라 무역업계는 악화되는 국제무역 환경에 적응하기 위해 정형거래조건 및 수출입대금결제방식 등 다양한 무역거래방식을 활용할 필요성이 있다. 즉, 무역업자가 동일 상품을 동일 상대방과 거래할지라도 무역거래 조건에 따라 상이한 위험 및 비용을 부담할 수 있기 때문에 다양한 거래조건을 구사할 수 있는 무역업자는 국제무역환경 변화에 대한 대처능력을 강화할 수 있게 될 것이

* 본 연구는 2006년도 건국대학교 신입교원연구비 지원에 의한 것임.

** 건국대학교 상경대학 국제무역학과 조교수

1) 순상품교역지수는 1단위 수출대금으로 수입할 수 있는 물량[(수출단가지수÷수입단가지수)×100]을 나타내는 것으로 2000년을 기준(100)으로 한국은행에서 발표하고 있다.

다. 예컨대, 정형거래조건 선택에 있어서 운송사와 S/C(service contract)를 체결함으로써 유리한 운임을 받을 수 있는 수출업체는 수입자와 FOB계약 보다는 CIF계약을 체결하는 것이 유리할 것이며, 대금결제방식 선택에 있어서 사전송금 및 신용장방식만 고집하는 것이 아니라 사후송금방식도 수용할 수 있는 수출업체는 수출마케팅 및 해외시장 개척에 유리한 입장에 놓이게 될 것이다.

우리나라 수출구조가 고도화 되면서 수출기업의 무역환경도 변화하고 있는데, 특히 수출대금결제조건이 기존 신용장 방식에 의한 거래비중이 감소하고 무신용장 방식의 거래비중이 크게 늘어남에 따라 수출자의 대금회수 불안감을 줄일 수 있는 수출팩토링의 활용 필요성이 높아지고 있다. 이에 따라 지난해 우리나라 몇몇 은행이 수출기업의 대금회수 위험을 경감시킬 목적으로 새롭게 수출팩토링을 도입하였으며, 특히 수출입은행은 지난해 5월에 수출팩토링 제도를 도입하여 당해 연도 9,899억원의 실적을 올렸으며, 금년에는 1조 5천억원의 실적을 전망하고 있다.

수출팩토링(Export Factoring)이란 사후송금방식 외상수출거래에 의해서 발생된 수출채권을 수출기업으로부터 ‘상환청구권 없이(without recourse)’ 매입하는 수출금융상품으로서 국제팩토링의 일종이다. 상환청구권 없는 조건이기 때문에 수출팩토링을 이용하는 수출기업은 수출대금 회수에 대한 불안감 없이 안심하고 수출에만 전념할 수 있는 장점을 지니게 된다.

국제팩토링에 관한 우리나라 선행연구를 살펴보면, 무역학 분야에서는 주로 자본시장 개방 및 외환위기 시절인 90년대에 국제팩토링의 도입 및 활성화에 관한 연구가 많았으며, 법학 분야에서는 채권양도측면에서 팩토링에 관한 연구가 이루어져 왔다. 하지만 2000년대를 전후하여 업계에서 국제팩토링의 활용이 저조했을 뿐만 아니라 학계의 연구 또한 많지 않은 현실이다.

본 연구는 최근의 수출입 결제방식의 변화와 관련하여 사후송금방식 등에 따르는 수출기업의 위험을 줄일 수 있는 방편으로서 우리나라 은행권에서 수출팩토링을 새롭게 도입되는 시점에서 무역업계 및 학계에 대한 수출팩토링에 대한 이해를 높이고, 동 제도의 활용 증대 방안을 제시하는데 그 목적을 두고자 한다.

II. 수출팩토링 개요 및 특성

1. 수출팩토링 개요

1) 팩토링 · 국제팩토링 · 수출팩토링의 의의

팩토링에 대한 명칭 및 해석이 각 국가마다 다르지만 UNIDROIT협약의 정의에 따르면²⁾, 팩토링(factoring)이란 팩토링회사(factor)가 고객(client)의 물품 매매계약으로 발생하는 매출 채권을 지속적으로 매입하는 형식으로 고객에게 자금을 공급하고, 아울러 채권추심, 경영컨설팅, 회계업무 등의 서비스 중 적어도 2가지 이상을 제공하는 업무를 수행하는 오래된³⁾ 금융기법이다.

국제팩토링(International factoring)은 팩토링 당사자의 국적에 따라서 국내와 국제로 구분하여 팩토링 당사자들의 국적이 서로 다른 경우를 말하는 것으로서 무신용장방식에 의해 무역거래가 이루어질 때 팩터가 수출업자와 수입업자 사이에서 무역대금의 지급보증과 선급금융을 제공하는 것을 말한다.

수출팩토링(Export Factoring)은 사후송금방식, 즉 외상수출거래에 의해서 발생된 수출채권을 수출기업으로부터 '償還請求權 없이(without recourse)' 매입하는 수출금융이며, 수출대금의 조기지급, 해외수입자의 신용위험 인수, 수출대금의 추심, 해외수입자의 신용조사, 수출채권 관리 등의 금융서비스를 종합적으로 제공하는 종합금융상품으로써 우리나라에서는 2005년 5월 수출입은행이 처음⁴⁾ 도입하였다. 無遡求條件이란 해외수입자가 만기일에 수출대금을 상환하지 못하더라도 팩터가 수출기업에게 수출대금의 반환을 청구하지 않는 것을 의미한다.

2) FCI, "Guide to the Establishment of a Factoring Operation" 2004. p.

3) Clyde W. Phelps, "The Role of Factoring in Modern Business Finance", Studies in Commercial Financing, No 1, 1956, Commercial Credit Company, p. 11

4) 우리나라에 팩토링 또는 국제팩토링이 도입된 것은 1980년대 초반이지만, '수출팩토링' 명칭의 서비스는 수출입은행에서 처음 실시한 것이라 함. 세부내용 III. 우리나라 국제팩토링 현황 참조

2) 수출팩토링 당사자 및 거래절차

① 수출팩토링 당사자

수출팩토링 당사자는 기본적으로 수출채권 매입자인 팩터(factor), 팩터와 팩토링계약을 체결하는 수출채권을 양도하는 수출기업인 클라이언트(exporter, client), 최종적으로 대금을 지불하는 해외수입자인 커스토머(importer, customer)로 구성된다.

팩터(factor)는 팩토링을 주요 업무로 하는 금융기관을 말하며 수출 팩토링 지원방식에 따라 직접방식의 경우에는 하나의 팩터가 있지만, 제휴방식의 경우에는 수출팩터(EF; export factor)와 수입팩터(IF; import factor)로 구분된다. 여기에서 제휴방식(two-factor system)이라 함은 수출팩터가 수입팩터를 통해 해외수입자의 신용위험을 인수하고 해외수입자로부터 수출대금을 인수하는 방식이고 직접방식(direct export system, single factor system)⁵⁾은 수출팩터가 해외수입자의 신용위험을 직접인수하고 해외수입자로부터 수출대금을 직접 추심하는 방식을 말하는데 유럽에서는 이러한 직접방식이 일반적이다.

클라이언트(client)는 팩터와 팩토링계약을 체결하는 거래처로서 동 계약에 의하여 당해 상거래에서 발생한 외상매출채권(account receivable)을 팩터에게 전부 양도하고 대금을 받는 자이다. 수출팩토링에서 수출자(exporter)가 클라이언트가 된다.

커스토머(customer)는 클라이언트의 판매처인 매수인으로써 팩터 입장에서는 제3채무자가 된다. 수출팩토링에서 수입자(importer)가 커스토머가 된다.

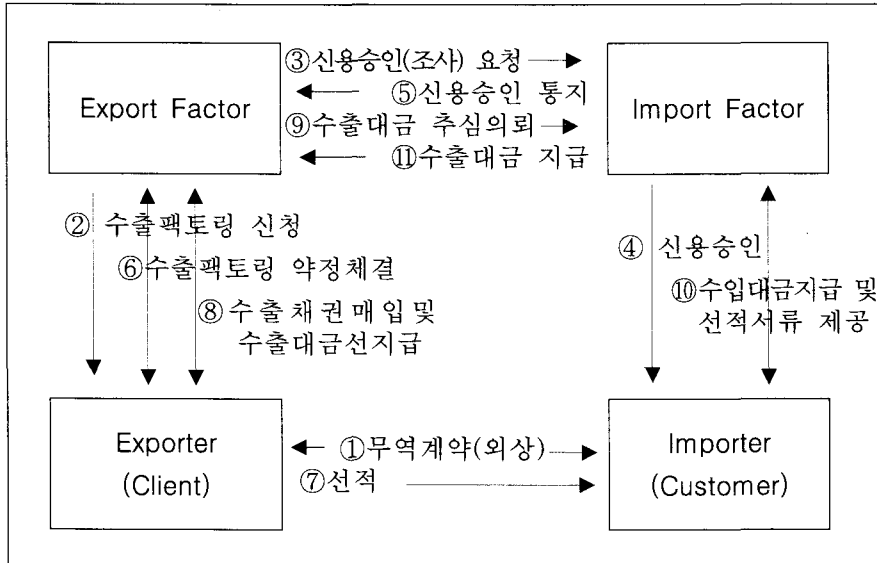
② 수출팩토링 거래절차

제휴방식(two-factor system)의 수출팩토링 거래절차를 살펴보면 첫째, 수출자는 수출팩터와 수출채권 양도에 관한 팩토링 계약을 체결하고, 이후부터는 팩토링에 관한 모든 책임을 수출팩터가 부담한다. 둘째, 수출팩터는 수입팩터를 선택하여 수입자의 신용조사를 의뢰하게 되고, 수입팩터가 지급보증에 해당하는 신용 승낙을 수출팩터에게 통보하면, 이 신용 승낙에 의거하여 수출자는 수입자와의 계약에

5) Salinger, F. R, "Factoring : the law and practice of invoice finance", 3rd ed., London, Sweet & Maxwell, 1999, p. 119

따라 안심하고 신용장 방식이 아닌 사후송금방식으로 물품을 선적하게 된다.

<그림 1> 수출팩토링 거래과정 (제휴방식)



*자 료 : 수출입은행 내부자료, 필자 일부 편집

셋째, 물품이 선적되면, 수출팩터는 수출자에게 송장금액의 80%내외의 선급 금을 제공한다. 넷째, 수입팩터는 만기일에 수입자로부터 송장금액 전액을 회수 하여 수출팩터에게 송금함으로써 수출팩터가 수출자에게 잔금을 정산하도록 한다. 끝으로 물품 선적 후 수입자의 파산 등으로 지급 불능상태가 발생하면 외상채권 만기일 후 90일째 되는 날에 수입팩터는 송장금액 100%를 지급할 책임이 있다.

직접방식(one-factor system)의 수출팩토링 거래절차는 수출팩터가 해외수입자의 신용위험을 직접 인수하고 해외 수입자로부터 수출대금을 직접추심하게 되는 것으로 신용도가 양호한 해외수입자 및 대규모 수출거래에 이용된다.

3) 팩토링 관련 국내·외 법규

팩토링에 관한 국제법규로서 우선 「국제팩토링에 관한 UNIDROIT협약

(UNIDROIT Convention on International Factoring, Ottawa, 28 May 1988)」을 들 수 있다. 동 협약은 국제팩토링에 관여하는 당사자 즉 수출자, 팩터, 수입자간의 권리·의무 관계를 규율하고 있는데 채권의 이중 양도문제, 수출자 채권이 압류될 경우 발생될 우선권에 관한 문제, 제3자와의 관계에 대해서는 수출자와 수입자간의 매매계약에서 정하는 준거법에 위임하는 것 등을 규정하고 있다.

외국의 입법례로써 미국의 경우 「유치권행사에관한법(Factors Lien Act, 1911)」와 「통일상법전(Uniform Commercial Code, 1931)」 제9조 담보부거래에 관한 규정(Secured Transaction; Sales of accounts and chattel paper)이 있다.⁶⁾ 전자는 매출채권에 대한 담보물권을 인정한 법제이다. 증개상인으로서 판매 대리인인 상품팩터는 금융 공여시 위탁상품을 담보로 점유할 수 있는 금융팩터로 전환되어 매출채권을 담보로서 법적 보호를 받을 수 있는 것으로 규정하고 있다. 후자는 담보금융에 대하여 명쾌한 법적 해석을 내리고 있어 팩터는 담보계약을 등기함으로써(filing) 법적 권리를 완전히 취득하게 되는데 팩터와 클라이언트 간에 팩토링계약을 체결하고 이 계약에 따라서 채권양도의 내용을 기재한 담보권 공시서를 작성 등기하면 되는 것으로 하고 있다.

우리나라의 팩토링 자체에 관한 법령으로는 상법⁷⁾과 여신전문금융업법⁸⁾을 들 수 있지만, 두 법령은 기본적인 용어 및 업무 범위 등을 정해 놓았을 뿐 일반거래 관계는 민법 채권양도 규정(민법 제449조 이하) 및 일반해석에 의존하고 있기 때문에 관련 법령이 불충분하다.

외국환관리법 시절에 존재했던 팩토링관련 규정(외국환관리규정 제11-24조 이하)은 외국환거래법 제정⁹⁾과 함께 폐지되어 현재 팩토링관련 법규가 없는 상태이다.

4) 국제팩토링기구 및 우리나라 취급 금융기관

국제팩토링기구는 FCI, IFG, Heller Bank¹⁰⁾ 등이 있는데, 이 중에서 가장 활

6) 이소한·서근우, “팩토링제도 발전에 관한 연구”, 한국금융연구원, 1998. 2, p62

7) 상법 제46조(基本的商行為) 제21호. 營業上 債權의 買入·回收등에 관한 행위

8) 여신전문금융업법 제46조(與信專門金融會社 業務) 제2호. 기업이 물품 및 용역의 제공에 의하여 취득한 매출채권(어음을 포함한다)의 양수·관리·회수업무

9) 제정 1998. 9. 16. 법률 제5550호

발한 활동을 하는 기구인 FCI(Factors Chain International)¹¹⁾는 1968년 설립된 이래 암스테르담에 본부를 두고 있다. FCI는 국가별 회원사 수를 제한하지 않는 개방형 영업방식을 택하여 2006년 11월 현재 61개국에 212개의 팩터를 가지고 있고, 전세계 국제팩토링 실적의 50% 이상을 차지하고 있다. 우리나라에서는 현재 수출입은행, 기업은행, 신한은행 등 3개 은행이 가입되어 있다.

두 번째로 큰 규모를 가지고 있는 IFG(International Factors Group)¹²⁾은 1963년 설립되었으며 브뤼셀에 본부를 두고 있다. 2006년 11월 현재 50개국에 84개 팩터를 두고 있다. 우리나라에서는 1982년에 대한투자금융이 회원이 된 후 삼삼투자금융, 반도투자금융 등이 가입하였으나 탈퇴하여 현재 우리나라 금융기관 중 가입된 기관은 하나도 없다.

<표 1> 국제팩토링기구 현황

	FCI	IFG	Heller Bank
설립연도	1968년	1963년	1964년
본부	네덜란드, 암스테르담	벨기에, 브뤼셀	독일, 마인츠
회원국수	61	50	5
회원수	212	84	5
형 태	개방형	폐쇄형	폐쇄형
한국가입	3개	없음	없음

자료 : 해당 기관 웹사이트

2. 수출팩토링의 특성

1) 수출팩토링의 필요성

최근 수년간 수출결제방식으로 신용장방식이 크게 감소하고, 송금방식의 비중이 증가하는 등 결제방식 패턴이 크게 바뀌고 있다. <표 2>에서 보는바와 같이 송금방식(T/T, COD 등)이 전체 수출에서 차지하는 비중은 지난 1997년 중 29.3%이었으나, 2005년중 54.2%로 상승한 반면에 신용장방식 비중은 1997

10) Heller Factoring Bank 사이트 <http://www.heller-bank.de>, 2006.11월 현재

11) FCI 사이트 <http://www.factors-chain.com>, 2006. 11월 현재

12) IFG사이트 <http://www.ifgroup.com/2005public/splash.asp>, 2006. 11월 현재

년중 43.1%로 수출결제방식중 가장 높았으나, 2005년중 20.0%로 하락하였다. 추심방식(D/P, D/A)도 1997년중 24.9%에서 2005년중 11.3%로 하락하였다.

한국무역협회 조사결과¹³⁾에 따르면 수출결제방식이 신용장방식에서 송금방식으로 크게 바뀐 이유로 첫째, 수출상품 구조가 輕薄短小型의 IT관련 제품으로 크게 바뀐에 따라 절차 및 비용면에서 유리한 송금방식을 선호하고, 둘째, 대기업의 경우 과거 해외바이어와 직거래가 많았으나 최근 들어 해외 법인간의 stock거래가 증가하였고, 셋째, 상품의 과잉공급으로 국제상품시장이 구매자시장(buyer's market)으로 바뀐에 따라 해외바이어의 송금방식 요구가 증가하였고, 넷째, 거래관계가 상당기간 지속됨에 따라 국내 수출기업과 해외 바이어간의 신용도가 제고되었으며, 끝으로 국내의 금리차 축소에 따라 신용장방식의 금융측면에서의 메리트가 상실되었다는 점 등을 들고 있다.

이러한 결제방식 변화는 우리나라 결제방식이 선진형으로 이행되고 있다는 점에서 긍정적으로 볼 수 있지만, 한편으로는 수출대금 회수의 리스크 증대라는 부정적인 측면을 내포하고 있다. 현재와 같이 세계 경기가 호조를 보이는 경우는 별문제가 아닐 수 있지만 세계 경기가 악화될 경우 대금회수 리스크가 커질 우려를 지적하지 않을 수 없다. 또한 이러한 대금결제 방식 변화 추세는 바이어의 요구, 상품구조의 변화, 국내기업들의 송금방식 선호 증가 등으로 인해 앞으로도 지속될 전망이다.

무역업계에서는 무신용장방식 특히 송금방식이 주결제방식으로 정착됨에 따라 송금방식에 대한 수출보험요율의 인하 및 송금방식에 대한 수출금융수단의 육성 발전이 필요하다고 주장한다.¹⁴⁾

현재 사후송금방식에 대한 수출금융 수단의 하나로 활용될 수 있는 수출팩토링이 하나의 보완수단이 될 수 있지만 우리나라의 경우 2000년 이후 수출팩토링의 활용도가 극히 미미할 뿐만 아니라 이에 대한 연구 또한 거의 없다. 따라서 수출팩토링에 대한 연구 및 홍보를 통한 무역업계의 활용도 제고가 필요하다.

13) 한국무역협회, 수출입결제방식 현황 및 변화요인 분석, 한국무역협회 보고서, 2005. 2. p. 6

14) 한국무역협회, 전계보고서 p. 8

<표 2> 결제방식별 수출구성비 추이

(단위: 억불, %)

	1997		2000		2003		2005	
	수출액	구성비	수출액	구성비	수출액	구성비	수출액	구성비
총수출액	1,361.6	100.0	1,722.7	100.0	1,938.2	100.0	2,844.1	100.0
At sight L/C	475.3	34.9	396.0	23.0	360.6	18.6	454.2	16.0
Usance L/C	112.3	8.2	79.1	4.6	83.0	4.3	112.5	4.0
지급인도(D/P)	103.5	7.6	52.8	3.1	53.1	2.7	50.1	1.8
인수인도(D/A)	235.3	17.3	337.3	19.6	241.0	12.4	270.4	9.5
단순송금(T/T, M/T)	255.2	18.7	483.3	28.1	660.1	34.1	1,070.1	37.6
사후·동시송금(COD,CAD)	144.4	10.6	256.0	14.9	311.3	16.1	471.0	16.6
기타	35.6	2.6	118.2	6.9	229.1	11.8	415.8	14.6

* 자료 : 한국무역협회(www.kita.net), 무역통계

2) 수출팩토링의 특성

수출팩토링의 주요 기능상 특징은 신용보증, 금융제공, 채권관리, 대금회수 등이다¹⁵⁾. 이를 상술하면 다음과 같다.

첫째 수출상과 수입상의 담보물 없이 신용만으로 금융제공을 받을 수 있다는 특성이 있다. 즉, 수출팩터가 수출상으로부터 외상매출채권을 매입할 때 담보를 요구하는 것이 아니라 수입팩터의 수입상에 대한 신용승인통보가 담보 역할을 하게 된다. 이 점이 수출팩토링이 신용장거래나 추심거래에 비해서 수출상 및 수입상에게 유리한 점이다. 신용장 및 추심거래와 비교하면, 신용장 거래에서 개설은행은 수입상에게 개설담보금을 요구하거나 수입화물을 담보로 취득하기 때문에 수입상은 비용 및 자금 부담이 있을 뿐만 아니라, 신용장이 서류에 의한 거래이기 때문에 사기위험이 있고, 무역계약 이행이 지연되는 측면이 있다. 추심거래는 은행의 지급보증 없이 수출자가 신용위험을 부담하며, 수입자가 은행에서 서류를 받아야 되고 수수료도 내야 한다.

둘째, 수출팩토링을 이용하는 자는 대부분 중소기업으로 거래규모가 크지 않다. 팩토링제도가 중소기업이 현금흐름(cash flow), 운영자금 및 성장에 팔목

15) FCI, *op. cit.*, pp. 4~5

할 만한 영향을 미치고 있으며, 특히 신생 중소기업 및 신용이 부족한 중소기업에 유리하다. 우리나라는 외환 관련 규정에 거래한도 제한이 있는 것은 아니지만 수출팩터들이 중소기업에게 신용만으로 금융을 제공하는 거래 특성상 중소기업과의 거래규모가 크지 않고, 실제로 대기업들의 거래규모가 크다.

셋째, 수출팩토링은 원자재 수출입과 같이 빈번한 거래에 유용한 제도이다. 수출상과 수입상이 거래 팩터들에게 신용을 인정받으면 그 다음부터는 까다로운 신용조사 없이도 이 거래방식을 활용할 수 있기 때문에 신용장이나 추심방식보다 훨씬 간편한 방법으로 거래할 수 있고 따라서 소규모 원자재를 빈번하게 거래할 때 이 거래방식이 많이 활용된다.

3) 무역업자에게 유리한 점

무역은 국가 간 물품이동과 대금지급이 이루어지는 대외거래이기 때문에 국내거래와 다른 위험 즉 손해의 발생 가능성이 있다. 우선 무역거래는 法域(jurisdiction)을 달리하는 격지자간의 거래이기 때문에 나라마다 법률, 문화, 관습 및 언어상 차이가 있고 국가관리 위험이 존재한다. 다음으로 거래 상대방에 대한 신용위험이 존재하기 때문에 수출자는 대금회수 위험, 수입자는 물품의 계약적합성과 납기에 대한 위험을 부담하게 된다. 끝으로 계약체결과 이행 시점 간에 상당한 시차(time lag)가 발생하여 마켓클레임(market claim)등의 위험이 존재한다는 것 등을 특징으로 한다.

수출팩토링을 이용하게 되면 전술한 무역의 위험을 상당부분 줄일 수 있다. 우선 제휴방식의 수출팩토링을 이용하면 무역거래 당사자는 자신의 국가에 있는 팩터와 거래하면 되기 때문에 언어적, 문화적, 법률적, 관습적 차이 없이 국내거래처럼 거래를 할 수¹⁶⁾ 있기 때문에 편리하다. 더욱이 팩터가 수출자에게 수입자의 지급을 보증하기 때문에 안전한 거래가 이루어질 수 있다. 이러한 수출팩토링의 장점을 수출자와 수입자 입장에서 구분하여 설명하면 다음과 같다.

① 수출자에 대한 유리한 점

첫째, 수출팩토링은 사후송금거래방식(Open account) 또는 인수지급방식(D/A)에 사용되기 때문에 수입자의 부담을 경감할 수 있기 때문에 수출자는

16) Salinger, F. R, *op. cit.*, p. 113

보다 나은 조건으로 수출 상담이 가능하며 새로운 시장개척이 가능하다¹⁷⁾. 둘째, 수출대금을 안전하게 회수할 수 있다. 국제무역에서 경쟁이 가열되어 수입자가 사후송금 또는 Open Account 방식을 요구하는 경우가 늘어나고 있기 때문에 수출자의 대금회수 불안감도 증가하고 있다. 수출팩토링을 이용하면 해당 물품에 대한 수입업자의 Claim이 없는 경우 수입업자의 파산 또는 지급 불능 시 수입팩터가 채권금액의 100%를 대신 지급함으로써 해외 고객에 대한 신용위험을 커버할 수 있다. 셋째, 조기 자금회수에 따른 현금 흐름을 개선할 수 있다. 즉, 상품선적 후 수출팩터가 수출채권(선적서류)을 매입함으로써 외상 수출대금을 즉시 현금화할 수 있다. 넷째, 채권관리의 효율화를 꾀할 수 있다. 수입팩터를 통해 수입자에 대한 신용조사와 외상수출대금 관리를 대신 해주기 때문에 해외지사 설치 효과와 부대비를 절감할 수 있다. 다섯째, 운영자본의 유동성을 높일 수 있다. 수출팩토링은 수출자 거래은행의 여신한도에서 제외되고 외상매출 채권을 현금으로 전환하며 차입금 미계상으로 재무구조 개선 및 자금조달 여력이 제고된다. 기타 부수적으로 환위험을 커버할 수 있을 뿐만 아니라 수입자에 대한 신용조사를 비용을 들이지 않고 할 수 있다는 장점이 있다.

② 수입자에 대한 유리한 점

수입자는 첫째, 사후송금거래방식(Open account)으로 물품을 구매할 수 있다. 즉, 신용이 우수한 기업은 수입팩터가 수입대금의 지급을 보증하므로 수출자로부터 외상으로 손쉽게 물품을 구입할 수 있다. 둘째, 수입자에게 부담되는 L/C 거래를 하지 않아도 되고 물품 수령 후 일정 기간 내에 수입대금을 결제하면 되므로 자금 부담이 경감된다. 셋째, 신용한도 설정으로 지속적인 물품 구매가 가능하다. 넷째, 금융비용이 절감된다. 팩토링에 수반되는 제반 수수료를 수출자가 부담하므로 신용장 거래시 발생하는 개설수수료, 통신료 등 부대비용을 절감할 수 있다.¹⁸⁾ 다섯째, 팩터가 회계관리 서비스를 제공하며, 신용장방식의 서류거래와 달리 대금 결제 전에 품질을 확인할 수 있고, 품질의 하자로 인한 claim을 제기할 수 있다. 여섯째, 업무가 간편하다. 신용장 개설시의 수고나 전문지식 부족으로 인한 손해를 입을 염려가 없고, 거래은행에 대한 한도 부족을 걱정할 필요가 없다.

17) 심상진, "한국의 국제팩토링제도 이용실태에 관한연구", 경기대학교 논문집 제38집 1호, 1996, p. 264

18) 배정환, 국제무역대금결제, 삼영사, 2005, p. 415

Ⅲ. 우리나라의 국제팩토링 활용현황

1. 우리나라의 국제팩토링 연혁 및 활용현황

우리나라에서 국제팩토링의 도입은 1979년 아세아종합금융이 처음 시도하여 1980년 재무부가 중소기업의 미결제 판매대금의 현금화를 통한 자금지원 및 금융서비스 확대를 위하여 6개 중금사에 대해 팩토링 업무 겸영을 권고하면서 실시되었다. 1981년 투금사로 팩토링 취급기관이 확대되었다. 1981년 민간 팩토링 회사인 금성팩토링(주)이 처음 등장하였으며, 1983년에는 당시 5개 시중은행, 지방은행, 외환은행, 중소기업은행, 국민은행 등으로 팩토링업무가 허용되었다.¹⁹⁾ 1998년경에는 약 200여개에 달하는 투신·중금사, 은행, 신용카드사, 할부금융사, 신기술금융사, 렌탈사, 리스사 등이 팩토링 업무를 취급하였다.

1984년에 처음으로 17만5천불의 국제팩토링 실적을 기록한 이래 1995년에 6억76백만불로 우리나라 무역규모(260,177백만불)의 0.26%를 차지하였으며, 1999년에 151억2천만유로로 무역규모(263,437백만불)의 5.7%까지 확대되었다.²⁰⁾

하지만 2000년대에 국내 팩토링 회사들이 국제팩토링 서비스를 제공하지 않음에 따라 우리나라 국제팩토링 실적이 급격히 줄어들었다.

<표 3>에서 보는 바와 같이 우리나라의 국제팩토링 실적은 2005년에 8억5천만유로로 전세계 국제팩토링 실적(1조 165억5천만유로)²¹⁾의 0.08%에 불과하다.

19) 이소환·서근우, 전제보고서, 1998. 2, p. 8

20) 1999.12.30 매매기준율 USD1 = KRW1,145.40, EUR1 = KRW1,150.50 기준으로 환산.

21) 동 실적은 FCI 회원사 실적을 기준으로 한 것이며, FCI가 전체 국제팩토링의 50% 정도를 점하고 있는 것을 감안하면 전세계 팩토링실적은 약2조331억유로 정도이고, 우리나라 금융기관은 FCI에만 가입되어 있기 때문에 전세계 팩토링에서 차지하는 비중은 0.04%정도로 낮아지게 된다.

이것은 우리나라 무역규모가 세계에서 차지하는 비중이 2.54%로 세계 12위인²²⁾ 점을 고려할 때 우리나라의 국제팩토링 실적이 미미함을 보여준다. 아울러 8억5천만유로(약1조 194억원)²³⁾ 실적은 우리나라 무역규모 5,456.6억불(552조 5,505억원)의 0.18% 정도에 불과하기 때문에 아직 미미한 수준이다.

<표 4>에서 보는 바와 같이 전세계의 국제팩토링 실적은 꾸준히 증가하고 있는 반면에 그동안 우리나라의 실적은 계속 감소 추세에 있다가 2005년에 우리나라 수출입은행이 수출팩토링 서비스를 실시하면서 겨우 회복세로 돌아섰다.

국내팩토링 실적과 관련하여, 종전에는 한국은행에서 팩토링 거래실적을 집계·발표하였지만 현재는 발표하지 않기 때문에 정확히 알 수 없다. 기은캐피탈 등 대부분 제2금융권에서는 국제팩토링 서비스를 제공하고 있지만 국내 우량 어음채권만 할인해주는 방식으로 국내팩토링을 서비스하고 있다. 본 논문에서는 수출팩토링만을 연구범위로 다루고자 한다.

22) WTO, Annual report 참조

23) 2005.12.30 매매기준율 USD1 = KRW1,013.00, EUR1 = KRW1,199.34 기준으로 환산.

<표 3> 각국의 국제팩토링 실적 (2005년)

(단위: 백만유로)

		팩터 수	국내 팩토링	국제팩토링	합계
유럽 지역	영국	100	233,935	3,270	237,205
	이탈리아	40	104,675	6,500	111,175
	프랑스	25	82,280	6,740	89,020
	스페인	19	53,355	2,160	55,515
	독 일	40	41,225	13,885	55,110
	기 타	351	141,137	26,324	167,461
	소 계	575	656,607	58,879	715,486
미주 지역	미 국	108	88,150	6,010	94,160
	브라질	80	20,000	50	20,050
	칠 레	30	9,200	300	9,500
	멕시코	15	7,000	100	7,100
	캐나다	47	2,700	1,120	3,820
	기 타	28	765	235	1,000
	소 계	308	127,815	7,815	135,630
아시아 지역	일 본	14	76,340	880	77,220
	대 만	25	24,000	12,000	36,000
	홍 콩	10	4,500	3,200	7,700
	중 국	14	4,150	1,680	5,830
	싱가폴	10	2,450	430	2,880
	한 국	3	0	850	850
	기 타	61	4,879	455	5,334
	소 계	137	116,319	19,495	135,814
오세아니아 지역	29	23,270	110	23,380	
아프리카 지역	17	6,050	187	6,237	
총 계	1,066	930,061	86,486	1,016,547	

자료 : Factors Chain International, Statistics, 필자 편집

<표 4> 연도별 국제팩토링 실적

(단위: 백만유로)

년도		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
실 적	한국	15,120	115	85	55	38	32	850
	(증가율)	-	△99.2	△26.1	△35.3	△30.9	△15.8	2,556.3
	세계	556,877	623,840	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547
	(증가율)	-	12.0	9.9	5.6	5.0	13.1	18.2

자료 : Factors Chain International, Statistics, 필자 편집

2. 주요 은행의 국제팩토링 운영 현황

2006년 11월 현재 우리나라에서는 수출입은행, 기업은행, 신한은행 등 3개 은행이 국제팩터기구인 FCI 회원사를 통한 제휴방식의 팩터링 및 직접방식에 의한 국제팩터링 서비스를 제공하고 있다. 이하에서는 3개 은행의 국제팩토링 금융상품 및 활용 현황을 살펴봄으로써 우리나라의 국제팩토링 운영현황을 파악하기로 한다.

1) 수출입은행의 수출팩토링

수출입은행은 선적후 무역금융 제도로서 수출팩토링, 포페이팅, 수출환어음 매입 제도를 운영하고 있다. 무역금융²⁴⁾은 물품의 수출 및 용역의 제공을 통한 외화획득 및 국내생산기반의 확충을 위하여 수출업체 등에 대해 수출물품의 생산·원자재 및 완제품 구매에 필요한 자금을 원화로 대출하는 단기금융지원 제도로서 수출물품을 생산하는데 소요되는 자금을 선적 전에 지원한 후 동 수출대전으로 용자금을 상환토록 하는 「선적전금융」과 수출물품 선적 후 대금 결제 시 일정 시일이 소요되는 수출환어음을 기일 전에 매입하는 「선적후금융」이 있다.

포페이팅(forfaiting)은 국제무역거래에서 발행되는 환어음, 약속어음 또는

24) 관련규정으로 「한국은행총액한도대출관련무역금융취급세칙」 및 「한국은행총액한도대출관련무역금융취급절차」가 있다.

기타 양도 가능한 증서를 수출자나 이전 소지자에게 소구권을 행사하지 않는 조건하에 고정금리로 할인매입하는 금융기법을 말한다.²⁵⁾

<표 5> 수출입은행 선적후 무역금융

구 분	수출팩토링	포페이팅	수출환어음매입
결제방식	사후송금방식	신용장방식	추심방식
대상채권	송장(Invoice), 외상매출채권	화환어음, 약속어음	화환어음
결제기간	180일 이내 (단기)	30일~2년 미만 (중장기)	30일 ~ 2년 미만
상환청구권 여부	없음(without)	없음(without)	있음(with)
금융비율	80~100%	100%	100%

자료: 수출입은행 내부자료

수출입은행의 수출팩토링은 다른 은행과 달리 상환청구권 없는 조건이라는 점에서 차이가 있다. 상술하면, 거래대상은 해외수입자와 장기공급계약을 체결 하였거나 구매주문서 방식으로 해외수입자와 고정적 거래관계를 유지하는 수출기업의 사후송금방식 외상수출거래(D/A포함)이다. 수출기업이 해외수입자에게 직접 수출하는 거래뿐만 아니라 해외현지법인을 경유한 수출거래도 대상으로 한다.

대상기업은 수출기업의 신용도나 담보 제공능력보다는 수출기업의 상품 경쟁력, 기술력 등 수출이행능력을 우선적으로 고려하고 동종 품목 수출경험이 1년 이상이거나 동일 해외수입자와의 거래경험이 6개월 이상인 수출기업이다.

대상금액 및 만기조건은 제휴방식의 경우 건당 수출금액이 미화 5백만불 이하, 대금결제 기간이 6개월 이내이다. 직접방식의 경우에는 건당 수출금액이 미화 1천만불 이하, 대금결제기간이 1년이내의 수출거래에 대해 지원하고 있다.

수출채권 매입대금 지급은 수출기업의 수출이행능력, 수출제품의 하자발생

25) 한국수출입은행, 포페이팅의 이론과 실제, 1999.1, p. 3

가능성등을 고려하여 수출채권 매입시 수출대금의 80~100%를 선지급하고 나머지는 유보금으로 해외수입자가 만기일에 수출대금을 결제하면 수출기업에게 지급한다.

수수료는 할인료와 수출팩토링수수료로 구분되는데 할인료는 연Libor+0.5%~1%정도이고, 수출팩토링수수료는 제휴방식의 경우에만 적용되는데 지원방식, 해외수입자의 신용위험, 수입국의 국가위험, 대금결제기간, 수출기업의 수출이행 능력 등을 고려하여 결정되며 통상 수출채권의 0.4%~0.8%정도이다. 이 중 수출팩터수수료는 수출채권의 0.05%~0.2%이고, 수입팩터에게 지급되는 수입팩터수수료는 수출채권의 0.35%~0.6%이다.

수출기업의 책임 및 담보에 관하여 만기일에 해외수입자로부터 수출대금이 회수되지 않더라도 수출기업에게 상환을 요구하지 않는 상환청구권 없는 조건으로 수출채권을 매입하는 제도이기 때문에 원칙적으로 수출기업에게 별도의 담보를 요구하지 않는다

수출팩토링을 이용한 매입절차는 수출기업이 수출채권매입신청서, 상업송장, 선적서류 사본을 수출입은행에 제시하면 수출입은행은 수입국의 국가위험 및 해외수입자의 신용도에 따라 수출대금에서 유보금과 수수료를 차감한 잔액을 지급한다.

2) 기업은행의 국제팩토링

기업은행은 '89년에 FCI에 가입하여 국제팩토링 업무를 개시하였기 때문에 3개 은행 중 가장 오랜 역사를 가지고 있다. 수출팩토링 뿐만 아니라 수입팩토링도 제공한다는 점에서 수출입은행 및 신한은행의 수출팩토링과 차이가 있으며, 소구권이 있는 방식이라는 점과 제휴방식만 운영한다는 점에서 신한은행 방식과 유사하다. 국제팩토링 서비스 역사에 비해 그 실적은 2005년에 400억원 정도로 수출입은행의 4%에 불과한 실적이다. 따라서 앞으로 서비스의 차별화를 통한 활성화 노력이 요구된다.

3) 신한은행의 수출팩토링

신한은행의 팩토링 금융상품은 소구권이 있는 방식이라는 점과 제휴방식만 운영하고 있다는 점에서 수출입은행의 수출팩토링과 차이가 있다.

수출팩터는 외상매출채권의 추심전 매입을 통해 수출상에 대한 금융지원 뿐만 아니라 매출채권의 양수 및 추심의뢰, 매출채권 구매자별 원장정리 등의 서비스를 제공한다. 수입팩터는 수입상에 대한 신용승인(지급보증) 및 팩토링 관련 서비스(매출대금의 추심 등)를 제공하고 수입상의 지급불능 발생시 신용승인 범위내에서 대신 지급한다.

신한은행은 2005년도에 FCI에 가입하여 수출팩토링을 실시하였기 때문에 실적이 그다지 많지 않았으며 2006년도에는 100억원 정도를 예상하고 있다.

<표 6> 우리나라 은행의 수출팩토링 서비스 현황

은행 구분		수출입은행	기업은행	신한은행
서비스 형태		수출팩토링	수출팩토링, 수입팩토링	수출팩토링
서비스 방식		직접방식, 제휴방식	제휴방식	제휴방식
대상 거래		사후송금 외상수출거래 D/A거래 해외현지법인 경유 가능	좌동	좌동
대상 기업		동종품목 수출경험 1년 동일 해외수입자와 6월 이상 수출기업	제한 없음 자체 심사기준에 따름	제한 없음 자체 심사기준에 따름
대상 금액	제휴방식	5백만불 이하, 6월 이내	제한 없음	금액 제한 무, 6월 이내
	직접방식	1천만불 이하, 1년 이내	해당사항 없음	해당사항 없음
매입대금 지급		80~100% 선지급	100% 선지급	80~100%
수수 료	할인료	연Libor + 0.5~1%	연Libor + 0.1~2%	연Libor + 0.5~1%
	수출팩터 수입팩터	수출채권의 0.05~0.2% 수출채권의 0.35~0.6%	수출채권의 0.4% 수출채권의 0.2~0.8%	수출채권의 0.1~0.4% 수출채권의 0.3~0.8%
수출기업 책임		without recourse, 담보 없음	with recourse, 담보 없음	with recourse, 담보 없음
가능국가		61개국	61개국	61개국
FCI 가입		2005년 5월 가입	1989년 가입	2005년 10월 가입
실적	이용업체수	40개사	40개사	10개사
	2005년	9,899억원	400억원	-
	2006년(예상)	1조5천억원	600억원	100억원

* 자료: 관련 은행 자료 및 관계자 면담을 통한 필자 직접 작성

IV. 중소 수출기업의 수출팩토링 활용 증대 방안

1. 중소 수출기업의 수출팩토링 활용증대 필요성

세계적으로 팩토링이 가장 활성화 되어 있는 영국의 경우 팩터수 100개, 팩토링실적 2,372억유로로서 우리나라 팩터수(3)의 33배, 실적(8.5억유로)의 279배에 달한다. 영국의 팩토링 이용현황에 대한 Khaled Soufani의 연구²⁶⁾에 따르면 팩토링은 특히 신생기업으로써 빠른 성장을 필요로 하는 중소기업에게 유리하다는 것을 보여주고 있다. 이하에서 영국 사례를 통해서 중소 수출기업의 수출팩토링 이용증대 필요성을 살펴보고자 한다.

26) Khaled Soufani, "The role of factoring in financing UK SMEs : A supply side analysis", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol.8, No.1, 2000. pp. 37~46

<표 7> 영국의 팩토링 이용기업 현황²⁷⁾

(단위: %)

		Bank-owned factors		Independent factors	
		Mean	Median	Mean	Median
기업규모 (종업원수)	1~15명	68.7	70	82.3	80
	16~50명	21.4	25	13.7	15
	51~100명	6.7	10	4.4	4
	100명 이상	3.2	0	0.6	1
기업규모 (매출액)	£ 25,000~200,000	18.7	15	37.2	35
	£ 200,000~1m	43.7	45	40.5	50
	£ 1m~5m	25.9	30	18.0	20
	£ 5m이상	11.7	8	4.3	2
업 태	제조업	50.2	55	23	20
	유통·판매업	30.3	30	34	40
	서비스업	15.2	14	32.4	30
	운송물류	3.2	2	9.2	8
	건설업	1.1	1	1.2	0
기업연수	1년 미만	7	8	13	2
	1~5년	72	75	70.2	70
	6~10년	14	15	11.6	12
	11~15년	4.6	5	4.3	5
	15년 이상	2.6	3	0.8	0
기업형태	공공기업	1.1	2	0.5	0
	주식회사	78.7	80	95.8	95
	개인기업	11.8	12	2.4	1
	합명·합자회사	8.4	8	1.7	0

<표 7>에서 보는 바와 같이 영국에서 팩토링을 이용하는 기업군은 대기업 보다는 중소기업이다. 상술하면 종업원수 50명 미만이 90% 이상, 매출액 1백만파운드 이하가 60% 이상, 기업 연수 5년 미만이 80% 이상이다. 이들 기업은 제조 및 유통업체가 80% 이상이고, 주식회사 형태가 80% 정도를 차지하고 있다. 영국에서 팩토링을 이용하는 기업은 팩토링 회사로부터 자금조달, 채권추심, 경영컨설팅, 회계업무 등의 서비스를 받고 있으며, 이 중에서 특히 자금조달이 팩토링을 이용하는 주된 이유이다.²⁸⁾

기업의 성장 및 발전 단계별 기능에 관한 가설²⁹⁾을 팩토링 활용에 적용해보

27) *Ibid.*, p. 41

28) *Ibid.*, p. 43

면, 팩토링 서비스는 운전 자금(working capital)을 많이 필요로 하는 발전단계에 있는 기업들에게 적합하다. 상술하면 기업의 운전자금 조달 필요단계를 매출액 기준으로 New Business(₩ 25만 미만), Development(₩ 25만~100만), Growth(₩ 100만~300만), Consolidation(₩ 300만 이상)으로 구분해 볼 때, Development(₩ 25만~100만) 단계가 팩토링의 활용 가능성이 가장 높은 단계이다. 왜냐하면 매출액 ₩ 25만 이하의 신생기업은 너무 신용도가 빈약하기 때문에 팩토링 회사들이 거래를 꺼리게 되고, 매출액 ₩ 300만 이상의 중견기업 이상은 내부적으로 효율적인 재무관리시스템을 보유하고 있고, 외부적으로 안정적이고 경제적인 자금조달 체계를 가지고 있기 때문에 팩토링 활용 가능성이 낮기 때문이다.

우리나라에서도 수출팩토링은 어느 정도 신용을 갖춘 중소기업이 이용하기 적합하며 이용증대 필요성이 있게 된다. 이에 따라 지난해 새롭게 수출팩토링을 도입한 수출입은행의 경우 수출팩토링의 대상기업을 1년 이상 수출품목 제작 또는 수출실적이 있는 업체 및 동일 수입자와 1회이상 거래경험이 있는 수출기업으로 한정하고 있으며, 건당 금액은 1천만원 이하로써 단기(180일 이내) 금융으로 운영하고 있다.

2. 우리나라 수출팩토링의 활용상 문제점

1) 수출팩토링 취급 금융기관의 전문성 및 數

수출팩토링은 팩토링회사가 수출자의 매출채권을 근거로 수입자의 신용위험을 인수하고 대금회수에 따른 업무, 즉 영업, 심사, 대금회수, 기록관리, 회계 등의 업무를 수행하는데, 이들 업무는 기본적으로 등 복합적인 상호작용이 연계되어야 고객에 대한 팩토링 서비스 질을 향상시킬 수 있고, 팩토링 회사 및 관련 인력의 전문성을 제고할 수 있다.

우리나라에서 수출팩토링 서비스를 제공하는 금융기관은 현재 수출입은행, 중소기업은행, 신한은행 등 3곳에 불과하고, 각 은행도 수출팩토링 업무의 대부분을 10명 미만의 적은 인원이 담당하고 있기 때문에 거래규모나 채산성 면

29) Churchill, N. and Lewis, V. (1983) 'The Five Stages of Small Business Growth', *Harvard Business Review*, May-June, 30~50

에서 분리하여 활성화되지 못하다는 점을 지적할 수 있다.

2) 활용 저조 및 무역업자의 인식부족

국제무역에서 경쟁이 가열되어 수입자가 사후송금 또는 Open Account 방식을 요구하는 경우가 늘어나는 만큼 수출자의 대금회수에 대한 불안감도 증가하고 있다. 즉 2005년 말 기준으로 대금결제방식의 구성비는 신용장방식 20.0%, 추심결제방식 5.8%, 송금방식 54.2%, 기타방식 14.6%로써 신용장방식이 줄고 송금방식이 확대되고 있고, 수출자는 대금회수의 불안을 줄이기 위해서 수출팩토링을 비롯한 포페이팅, 수출환어음매입, 수출보험 등 다양한 제도를 활용해야한다. 우리나라의 국제팩토링 이용 실적은 8억5천만유로(약1조 194억원)정도로서 우리나라 무역규모 5,456.6억불(552조 5,505억원)의 0.18%에 불과하다. 이는 1995년도 0.26% 및 1999년의 5.7%보다 훨씬 못 미치는 실적이다. 또한 우리나라 국제팩토링 이용업체도 100개 미만으로 전체 무역업체 89,281개사³⁰⁾의 0.1%에 불과하며, 2005년 말 우리나라 무역이 세계에서 차지하는 비중은 2.54%로 세계 12위이나, 수출팩토링 이용실적은 전세계 국제팩토링 실적의 0.08%에 불과하여 팩토링 활용이 저조할 뿐만 아니라 무역업체의 인식도 뒤따르지 못하다는 것이 문제이다.

수출팩토링방식 수출입 거래 비중이 낮은 관계로 해외거래처의 이용회피 및 기존 관습적인 방식인 신용장 방식 및 송금방식을 이용하므로 수출팩토링 도입에 어려움이 있다.

이와 같은 수출팩토링의 활용 저조를 극복하기 위해서는 관계 당사자 특히 무역업계의 인식 제고가 필요하다. 특히 수출팩토링은 중소기업에 대한 단기금융이라고 할 수 있기 때문에 중소기업체에 대한 홍보 및 인식제고가 중요하다고 하겠다. 다행히 수출입은행과 신한은행이 2005년에 업계 니즈를 반영하여 수출팩토링을 새롭게 도입하였고, 기업은행이 활성화 노력을 기울이기 있기 때문에 향후 많이 늘어날 것을 기대한다.

30) 한국무역협회 통계자료, 2006.11월 현재 (www.kita.net)

3) 중소기업에 대한 정책적 배려 미흡

우리나라 팩토링 제도의 특징³¹⁾은 ① 팩토링 기능 중에서 어음중심의 금융 위주로 이용되고 있고, ② 금융방법이 채권매매대금의 전도가 아닌 소비대차 계약에 의한 대부의 형태를 취하고 있으며, ③ Client의 현재 매출채권 중에서 일부만이 개별적으로 양도되고 있으며, ④ 국내팩토링의 경우 상환청구권이 있는 팩토링이 대부분을 차지하고, ⑤ 국내팩토링의 경우 인적·물적 담보를 요구하는 경우가 많다는 점을 특징으로 한다. 즉, 상환청구권 없이 또는 무담보 조건의 수출팩토링 본래 취지와 다르게 운영되는 경우가 많아 중소기업들이 이용하는데 그림의 떡이 될 가능성이 크다는 것을 문제점으로 지적할 수 있다.

최근 6년간 결제방식 추이에 대한 조사결과를³²⁾ 보면 중소기업이 대기업보다 신용장 방식에서 송금방식으로 크게 변화되어 전체 수출결제방식 변화를 주도했다. 즉, 동일 기간 중 중소기업은 신용방식이 26.6% 하락하고, 송금방식이 21.9% 상승하였으나, 대기업은 신용장 방식이 15.7% 하락하고 송금방식이 19.9% 상승하는데 그쳤다.

우리나라 산업구조에서 중소기업은 전체 기업수의 99.8%, 전체 고용 인원의 87%를 차지하고 있어, 우리나라 국민경제에서 차지하는 중요성은 대단히 크다. 수출에 있어서도 우리나라 전체 수출의 32%를 담당하고 있는 만큼 수출 중소기업의 생존은 곧 우리 경제의 생존과도 직결되는 중요한 사안이다.

따라서 자금과 정보면에서 대기업에 비해 상대적으로 열악한 위치에 있는 중소기업이 수출팩토링을 이용할 수 있도록 정책적 배려를 해야 할 것이다. 특히 우리나라 수출팩토링이 인적·물적 담보를 요구하지 않는 상환청구권 없는 수출팩토링 제도로 운영되어야 하는 정책적 배려가 필요함을 알 수 있다.

31) 張慶贊, 팩토링에 관한 研究, 成均館大 博士學位論文, 2003.2, p159, 동 연구는 국내 팩토링에 중점을 둔 연구로서 본문에서 언급한 것이 수출팩토링의 특징이라고 보기에는 무리가 다소 있지만 전체 팩토링제도의 특징을 짐작할 수 있다.

32) 한국무역협회, 전계 보고서, p. 4

4) 신용조사 및 승인상의 문제점

수출팩토링 거래시 팩터는 정확한 신용조사를 근거로 하여 신용승인을 하기 때문에 수입업자의 신용상태를 올바르게 파악하기 위하여 정확한 정보수집과 판단능력을 갖추어야 한다. 상술하면 수출팩토링에서 수출팩터는 전도금융을 수입팩터는 지급보증을 제공하기 때문에 신용조사는 더욱 철저하게 하게 되는데, 팩터가 수입업체의 신용조회를 국제적인 신용평가기관을 통해 하지만 통상 20~30%의 업체만이 국제신용등급이 있기 때문에 70~80%에 달하는 중소기업은 직접방식의 국제팩토링을 이용하기 어렵다는 것이 업계 현실이다. 실제로 수출입은행만 자체 신용평가에 의한 직접방식의 수출팩토링을 제공하고 있으며, 기타 금융기관에서는 제휴방식에 의한 수출팩토링을 제공하는 것도 같은 이유이다.

팩토링이 80년 초에 도입되어 25년여의 역사를 가짐에도 불구하고 노하우의 축적이 부족하고, 신용조사나 신용정보교환체계가 제대로 구축되어 있지 않다는 점을 지적할 수 있다.

5) 법규 및 제도의 미비

우리나라에는 수출팩토링 관련 법규가 없는 상태이다. 즉 팩토링과 관련하여 상법과 여신전문금융업법이 있지만 두 법령은 기본적인 용어 및 업무 범위 등을 정해 놓았을 뿐 일반거래 관계는 민법 채권양도 규정(민법 제449조 이하) 및 일반해석에 의존하고 있다. 따라서 팩토링을 이용하고자 하는 이용자 입장에서 통일된 법규 없이 각 금융기관마다 다른 업무취급요령에 따르기 때문에 혼란이 있을 수 밖에 없다.

우리나라 팩토링은 선급기능(advanced payment)만을 가지고 있는 상업어음 할인으로 매출채권의 상환청구권 없는(without recourse) 매도를 주요 내용으로 하는 선진국형의 팩토링은 아니다. 그 이유로써 현재 어음은 어음법상 폭넓게 보호를 받고 있으나 매출채권에 대해서는 민법상으로만 제한적인 보호만을 받고 있기 때문이다.

3. 우리나라 수출팩토링 활용증대 방안

1) 수출팩토링 기관의 전문성 제고 및 기관수 확대

수출팩토링이 중소기업에 대한 여신지원 및 수출입지원을 통한 활성화되기 위해서는 현재 팩토링 서비스 제공기관의 전문성 및 기관수 확대가 절대적으로 필요하다. 상술하면 수출팩토링 서비스를 제공하는 은행 입장에서 이용 고객이 많아지면 지금의 인력(10명 미만)으로 신용조사, 현장조사 등의 업무를 감당하기 어려운 현실이다. 따라서 팩토링 인수에 소극적일 것이고, 안전한 거래 위주로 영업할 것이기 때문에 현재의 고객수(100개사 미만)를 늘리는데 어려움이 있을 것이다. 또한 현재의 3개 은행 서비스만으로는 전국의 무역업체를 커버하는데 문제가 있다.

수출팩토링 제도의 전문성 제고를 위해서는 팩토링 전문 인력의 양성이 필요하다. 우리나라는 25년여의 팩토링 도입 역사에도 불구하고 팩토링에 관한 전문인력이 부족하고, 금융 기관내 조직 또한 협소하다. 따라서 수출팩토링에 대한 전반적인 거래내용뿐 아니라 기업의 의사결정, 환율전망 및 기업의 리스크관리 등을 리드하고 관리할 수 있는 다양하고 종합적인 정보처리 능력을 겸비한 전문가 양성이 절실하다. 현재 서비스를 제공하고 있는 수출팩토링 은행 자체가 해외 팩터와의 정보교환 및 신용조사 기능 등 전문성을 키워가야 하며, 수출업자를 위한 해외시장조사, 장부 및 회계처리, 수입자를 위한 신용위험인수, 컨설팅업무 등 수출팩토링 결제업무와 관련된 전반적인 업무의 전문성을 키우고 그 조직 또한 확충해야 한다.

다음으로 수출팩토링 업무에 수반되는 신용조사 등의 업무를 전문 외부기관의 적극적인 활용을 통해서 업무의 전문화 및 인력과 조직을 보충하여야 할 것이다.

끝으로 전문 팩토링회사가 활성화 됨에 따라 좀 더 많은 금융기관들이 팩토링 업무를 외환업무의 하나로 도입할 수 있는 토대가 마련되어야 할 것이다.

2) 무역업체 인식제고를 위한 對업계 홍보 강화

수출팩토링은 기존의 신용장방식과 추심결제방식의 장점을 이용한 거래로서 소액·소량의 무역을 하는 중소기업에 유리하다. 따라서 수출팩토링 취급 금융기관 및 무역유관 기관은 수출팩토링 제도 및 장점을 무역업체에게 적극 홍보하면서 각종 서비스를 제공하여야 할 것이다.

수출팩토링은 다음과 같은 점에서 특히 중소기업에게 유리하다. 첫째, 사후송금방식을 요구하는 해외 수입자의 신용위험과 수입국의 국가위험 판단을 수출팩터가 부담함으로써 해외수입자의 요구에 적극적으로 대응할 수 있다. 둘째, 수출상품의 경쟁력과 기술력은 있으나 신용취약, 담보부족 등으로 상업금융 이용이 곤란한 중소기업에 적당하다. 셋째, 자금조달과 함께 수출대금 회수 위험까지 제거한다. 넷째, 수출팩토링은 환위험 리스크를 없앨 수 있고 해외 거래처에 대한 신용조사를 무료로 제공받을 수 있는 제도라는 점이다. 상기와 같은 특히 중소기업에게 유리한 수출팩토링의 홍보를 강화하여 업체의 인식을 제고할 필요성이 있다.

홍보강화 방안으로 우선 수출팩토링 취급 금융기관 및 무역유관 기관 홈페이지 등 On-line 홍보와, 금융연수원 및 무역아카데미 등 전문기관을 통한 교육강화 등 Off-line 홍보를 병행해야 할 것이고, 대외무역법령 등의 제도마련에 따른 정부의 정책홍보를 주문하고 싶다. 현재 수출입은행의 환변동보험제도 홍보 및 보험료 지원을 무역협회에서 매월 개최하는 Kita member's day 행사 및 무역협회 홈페이지(kita.net)에 지속적으로 홍보하는 것³³⁾은 좋은 본보기가 될 것이다.

3) 정책적 지원

우리나라가 수출 1억불, 국민소득 2만불 달성을 위해서는 중소기업이 조금 더 적극적으로 수출진흥에 매진할 것이 요구되어지고 있다. 이를 위해서 수출기업은 안정적인 수출활동을 위해 바이어 신용조사를 강화하고 수출보험 등을 적극 활용할 필요가 있고 정책 당국은 송금방식에 대한 수출보험요율을 인하

33) www.kita.net (2006. 11월 현재)

및 수출팩토링 활성화를 위한 정책적 배려가 필요하다.

현재 송금방식의 수출보험 요율은 결제기간 3개월, 1등급 국가의 경우 0.25%로서 D/P 0.12%, L/C 0.06%에 비해 크게 높은 실정이다.

기업은행과 신한은행의 수출팩토링은 인수시 수출자에게 담보를 요구하지는 않지만 수입자로부터 대금 미회수시 상환을 청구하는 소구권부 수출팩토링을 제공하고 있기 때문에 중소기업 지원이라는 본래의 취지와 다소 먼 제도이다. 또한 중소기업이 수출팩토링 한도약정 체결 시 원칙적으로 신용한도로 체결되어야 하나 실무적으로 담보 설정을 요구하고 있어 담보력이 취약한 중소기업의 경우 한도약정 및 한도 증액을 할 경우 금융기관이 담보 등의 채권 보전 문제로 중소기업체들이 이용에 어려움을 느끼고 있다.

수출팩토링 이용 증대를 위해서 수출입은행이 제공하는 수출팩토링의 경우는 중소기업에 대한 정책금융이라는 차원에서 대상기업 및 대상금액 등에 대한 제한을 완화할 필요가 있다. 기업은행 및 신한은행의 경우 국제 신용등급이 있는 경우에만 인수하기 때문에 그동안 소구권을 발동한 사례가 없을 정도로 소극적으로 운영하고 있다. 적극적인 영업 및 인수가 필요한 대목이다. 하지만 은행이 영리기업이란 점을 감안하면 정부가 나서서 수출팩토링에 대한 신용조사 비용 지원 및 수출팩토링 이용기업에 대한 법인세 공제 등 세제우대 혜택을 주는 방안을 강구할 필요가 있다.

4) 신용조사 방법의 개선

무신용장방식에 대한 수출금융수단으로 수출팩토링, Open Account 수출환어음 매입 등이 이용되고 있으나 취급 기관인 금융권의 해외리스크 평가 및 관리 능력 미흡으로 활성화되지 못하고 있는 실정이다. 수출입은행의 경우 수출보험공사 등과 연계하여 직접 신용인수를 통한 수출팩토링을 제공하고 있지만, 기타 금융기관은 국제신용평가기관에서 제공하는 신용평가 자료에만 의존하기 때문에 제휴방식의 수출팩토링을 운영하고 있기 때문에 소극적으로 운영하고 있다. 특히 신속 정확한 신용조사 서비스를 위해서는 신용조사 방법의 개선이 필요하다. 이를 위해 한국신용평가(주), 수출보험공사 및 외국 유명 신용평가기관과의 업무 협조를 통해 신용조사를 전문적으로 할 수 있는 신용조사 시스템을 구축하고, 팩토링 회사는 금융제공에 매진할 수 있는 시스템이 마련

되어야 하며, 수출팩토링을 이용하고자 하는 중소기업이 수출보험을 부보하는 경우 수수료를 낮추거나 없애는 방식의 지원이 필요하다. 무역협회가 중소기업에게 무상 지원하고 있는 '환변동보험료지원제도' 등을 참조하여 수출팩토링에 따른 신용조사 및 신용평가 비용에 대한 무상지원 등을 고려해 볼만하다.

5) 법규 및 제도의 정비

일반 무역업체가 수출팩토링 제도의 존재조차 제대로 인지되지 못하고 있는 실정에서 우리나라에 수출팩토링 거래가 정착되기 위해서는 무역업체가 무신용장방식의 국제상거래로서 편리한 국제팩토링거래가 존재한다는 인식을 제고시킬 필요가 있다. 인식 제고의 방법으로 수출팩토링제도가 중소기업을 지원하는 제도라는 측면에서 무역관련 기본법인 대외무역법에 관련 규정을 포함시킬 필요가 있다. 대외무역법상에 수출팩토링 거래가 포함될 경우 무역업체에서는 국제팩토링 거래의 내용 및 거래절차를 손쉽게 이해할 수 있게되고, 팩토링회사는 거래실적을 감안하여 무역업체에 대한 홍보를 강화할 것이며 이용업체에 대한 서비스도 개선할 것이다. 이로 인하여 수출입업체는 보다 유리한 조건으로 수출팩토링 계약을 체결하게 되며 상대방에 대하여는 우위의 입장에서 거래 상담을 추진할 수 있어 우리나라의 수출이 증진될 것이다.

V. 결론

유가급등 및 환율하락 등으로 순상품 교역지수가 72.5%로 떨어지는 등 수출 환경이 악화되고, 수출기업의 적극적인 해외시장 진출에 따른 거래상대방에 대한 신용위험 및 환율변동에 따른 환리스크 위험이 높아지며, 기존의 신용장 거래방식에 의한 거래비중이 감소하고 무신용장 방식의 비중이 크게 늘어남에 따라 대금회수 불안이 가중되고 있다. 악화되는 무역환경에 대처하기 위해 무역업계는 무역상무 측면에서 정형거래조건 및 대금결제조건 등 다양한 거래조건인 활용 필요성이 요구되며, 특히 사후송금방식에 따른 대금결제의 불안을 줄이는 방법으로 우리나라 금융시장에 새롭게 도입된 수출팩토링의 적극적인 이용이 요구되고 있다.

수출팩토링은 선진금융제도라는 점에서 의의가 있다. 즉 수출팩토링을 이용하게 되면 신용위험을 커버할 수 있게 되고, 금융·환율 변동위험에서 안전하며, 국가위험 즉 수입국의 채무불이행(default)나 채무지급정지(moratorium)로부터 안전하게 된다. 수입자입장에서도 신용장에 비해 비용이 적게들 뿐만 아니라 물품의 계약 적합성을 확보할 수 있는 장점이 있고, 수출자 입장에서는 물품대금 회수의 확실성이 확보되기 때문에 유용한 제도이다.

우리나라에서 수출팩토링 사용이 부진한 이유로서 첫째 수출팩토링이 지난해 도입되었기 때문에 무역업계에 대한 홍보가 부족하고 이용이 부진하다는 점, 둘째, 수출팩토링 금융기관이 3개 밖에 없기 때문에 수적으로 부족하고 전문 인력이 부족하다는 점, 셋째, 수출팩토링의 주요 이용 대상인 중소기업에 대한 정책적인 배려가 미흡하다는 점, 넷째, 수출팩토링 활성화를 위해 필수적으로 요청되는 외국에 있는 수입자에 대한 신용조사기관의 부족하다는 점, 다섯째, 수출팩토링 관련 국내 법규의 미비 등을 들 수 있다.

수출팩토링의 사용은 대금결제방식의 하나로써 선택의 문제가 아니라 국제 무역환경의 변화에 대응하기 위한 중소기업의 자금조달 및 위험분산을 위한 필수적의 문제이다. 따라서 우리나라 중소 수출기업의 국제경쟁력 강화를 위하여 수출팩토링 이용 증대가 필요하며, 다음과 같은 이용증대 방안이 필요하다고 본다.

첫째, 수출팩토링이 활성화 되기 위해서는 현재 팩토링 제공 금융기관의 전

문성 제고 및 기관수 확대가 필요하다. 수출팩토링 전문성 제고를 위해서는 팩토링 전문인력의 양성 및 조직 확충이 필요하며, 기존의 국내팩토링을 제공하는 금융기관 중에서 일정 기준 이상의 경우 수출팩토링 업무를 제공하는 수적 확대가 필요하다.

둘째, 수출팩토링 제고를 위한 對업체 홍보가 중요하다. 수출팩토링방식이 기존의 신용장 방식과 추심결제방식의 장점을 이용한 거래로서 소량·소액 수출하는 중소기업에 유리한 점을 온라인 및 오프라인 홍보를 포함한 적극적인 홍보 전략이 필요하다.

셋째, 정부의 정책적인 배려가 필요하다. 즉, 수출팩토링을 이용하는 중소기업에 대한 신용조사비용 지원 및 수출팩토링 이용기업에 대한 법인세 공제 등 세제우대 혜택등의 지원책을 강구하여야 한다.

넷째, 신용조사 방법의 개선이 필요하다. 즉, 정부는 팩토링회사들이 활용할 수 있는 국내 신용평가기관을 육성 및 시스템을 구축하고, 팩토링회사는 금융 제공에 매진할 수 있는 시스템 마련해야 한다.

마지막으로 수출팩토링에 대한 제도정비가 필요하다. 특히 무역업계의 인식 제고와 관련하여 수출팩토링이 중소기업을 지원하는 제도라는 측면에서 무역관련 기본법인 대외무역법 및 외국환거래법에 관련규정을 포함시켜야 한다.

參考文獻

- 김용제, 무역분쟁과 무역사기 예방에 관한 연구, 무역학회지 제20권 제2호
- 김제양, “국제팩토링에 관한 연구”, 중앙대 박사학위논문, 1988
- , “우리나라 국제팩토링거래 증진에 관한 연구”, 경제논총 제7집, 중앙대, 1990
- 배정환, 국제무역대금결제, 삼영사, 2005
- 심상진, “한국의 국제팩토링제도 이용실태에 관한연구”, 경기대학교 논문집 제38집 1호, 1996
- 엄광렬, “한국의 국제팩토링결제방식의 문제점에 관한 연구”, 건국대학교 논문집 제47집, 1998
- 오은하, “국제팩토링제도의 활성화 방안에 관한 연구”, 서강대학교 석사학위논문, 1996
- 유원우, “무역계약조건의 합리적 선택에 관한 연구”, 성균관대 박사학위논문, 1996
- 이소한·서근우, 팩토링제도 발전에 관한 연구, 한국금융연구원, 1998.
- 장경찬 “팩토링에 관한 연구”, 성균관대 박사학위논문, 2002, 12.
- 한국금융연구원, 팩토링제도 발전에 관한 연구, 1998
- 한국무역협회, “수출입결제방식 현황 및 변화요인 분석”, 2005.2
- 한국수출입은행, 포페이팅의 이론과 실제, 1991
- Carroll G. Moore and Marshall A. Elkins, “International Factoring: The Practical Advantages”, Uniform Commercial Code Law Journal, Vol.14, 1981
- Churchill, N. and Lewis, V. (1983) ‘The Five Stages of Small Business Growth’, Harvard Business Review, May-June, 30~50
- Clyde William Phelps, “The role of Factoring in Modern Business Finance”, Commercial Credit Company, 1956
- FCI, “Guide to the Establishment of a Factoring Operation” 2004.
- Howard Palmer, “International Trade Finance : A Practitioner’s Guide, Euromoney”, 1995
- Ian Guild & Rhodri Harris, Forfeiting : An Alternative Approach to Export Trade Finance, Euromoney, 1988

Khaled Soufani, "The role of factoring in financing UK SMEs: A supply side analysis", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol.8, No.1, 2000.

Morgan Grenfell, *Forfeiting Presentation for Exporters*, 1988

Salinger, F. R, "Factoring : the law and practice of invoice finance", 3rd ed., London, Sweet & Maxwell, 1999

UNIDROIT, "UNIDROIT Convention on International Factoring", 1988.

<http://www.kita.net>(한국무역협회)

<http://www.factors-chain.com>(Factors Chain International)

<http://www.ifgroup.com/2005public.splash.asp> (International Factors Group)

<http://www.heller-bank.de>(Heller Factoring Bank)

<http://www.venture-finance.co.uk/FAQ.htm>(Venture Finance)

<http://www.ifgroup.com/2005public/splash.asp>(수출입은행)

<http://www.kiupbank.co.kr/main.html>(기업은행)

<http://www.shinhan.com/intro.html>(신한은행)

ABSTRACT

A Study on the Increasing Method in Domestic Use of Export Factoring for Small and Medium Enterprises

Park, Kwang So

The object of this paper is to increase in domestic use of export factoring for small and medium trading companies. Factoring involves a process where a specialized firm assumes the responsibility for the administration and collection of account receivable for its clients. It can be considered a form of short term commercial financing based on selling of trade credit at a discount, or for a prescribed fee plus interest.

The youngest and smallest businesses cannot receive working capital for account receivable for export from financial companies, while larger businesses tend to have less need for factoring services. Using export factoring provide a valuable improvement to cash flow and working capital position and can possibly contribute to small business growth and development.

There are several suggestions for export factoring to activate in Korea. First, the number of factoring companies need to be enlarge to activate export factoring in trade and financial policies. Second, factoring companies have to perform public relations for trading companies to inform the export factoring system and its advantages. Third, government need to support the system of export factoring with legislation and financial instruments. Forth, trading companies need to be reformed credit inquiry system in terms of expenses and methods by government

This paper has attempted to emphasize on export factoring for small and medium size exporting companies and deserves more research by academics, practitioners and trade policy makers.

Key words : Factoring, Export Factoring, International Factoring