

국제대금결제에서의 신용위험 대처방안에 관한 연구*

— 국제팩토링 포페이팅을 중심으로 —

오원석** □박세훈***

-
- I. 서론
 - II. 신용위험의 의의와 관리방법
 - III. 무역금융에 의한 신용위험 대처방안
 - IV. 무역금융 선택시 고려사항
 - V. 결론
-

I. 서론

신용장(letter of credit)은 전통적으로 수출상의 신용위험(credit risks)을 대처하기 위한 가장 좋은 방법이다. 그러나 신용장은 송금(remittance)에

* 이 논문은 2007년 교육인적자원부의 재원으로 한국학술진흥재단의 지원을 받아 수행된 연구임 (KRF-2007-411-JO5202)

** 성균관대학교 경영학과 교수

*** 성균관대학교 경영연구소 연구원

비하여 수출대금 회수시 비용이 많이 들고, 제시하여야 하는 서류도 일반적으로 더 복잡하며, 또한 국제상거래시장이 매수인중심시장(buyer's market)으로 변모함에 따라서 수입상에게 신용장 개설에 따른 불편과 비용을 야기하는 신용장의 사용은 해마다 감소하고 있다.¹⁾

이러한 국제대금결제방식의 변화에 따른 신용위험에 대처하기 위하여 수출상은 수입상의 신용상태는 물론 당해 거래금액과 자신의 재정상태, 수입국의 신용도 등을 종합적으로 고려하여 적절한 신용위험 대처방안을 강구하여야 할 것이다.

우리나라에서는 수출신용보험(export credit insurance)이 수출상의 신용위험 대처방안으로 수출신용보험이 널리 사용되었고, 또한 학계에서 많은 연구가 되어왔다.²⁾ 하지만 수출신용보험도 정책금융으로서의 한계, 즉, 정

- 1) 우리나라 국제대금결제방식의 선택에 영향을 미치는 변화요인을 구체적으로 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 국제상거래시장의 경쟁심화로 인하여 매도인주도시장(seller's market)에서 매수인주도시장(buyer's market)으로 변모함으로써 매도인은 대금결제상의 무리가 없다면 수입상에게 유리한 대금결제조건인 송금방식을 수출경쟁전략의 수단으로 선택하여 거래선을 확보할 것이다. 둘째, 수출입기업은 신용장방식의 복잡성과 이에 따르는 수수료 등의 부담으로 신용장방식을 기피하고 절차가 간소하고 수수료 부담이 적은 송금방식을 더 선호하는 경향을 보이고 있다. 셋째, 우리나라 수출주중물품인 반도체, 가전제품, 산업용전자 등에서 거래방식이 소량 수시 주문형으로 전환됨에 따라 송금방식의 사용이 크게 증가하였다. 무역협회의 2005년 연구에 따르면 철강금속, 섬유류, 화공품 등 전통 수출품목들은 신용장 사용 비중(약 40%이상)이 다른 품목에 비하여 상대적으로 높고, 전기전자 수출품목은 거래단위가 작고 소량으로 빈번하게 거래되기 때문에 송금의 사용 비중(58.8%)이 높다. 또한 농수산물(57.5%), 생활용품(52%) 등 과거 신용장 비중이 높았던 품목들이 신용장에서 송금으로 결제방식이 크게 바뀌었다. 상세히는(신승관, 수출입 결제방식 현황 및 변화요인 분석”, (무역협회 무역연구소, 2005. 2), 1면 참조). 넷째, 신규시장을 개척하거나 거래관계가 짧은 경우에는 여전히 신용장을 선호하지만 북미, 유럽, 일본 등 선진지역을 중심으로 거래관계가 지속됨에 따라 거래당사자간의 신용도가 제고됨으로써 송금에 대한 선호경향이 높아졌다.(김병학 홍길중, 무역결제방식의 변화에 따른 수출보험제도의 개선방안에 관한 연구”, 「통상정보연구」 제9권 2호 (통상정보학회, 2006) 108면 참조.) 그 외 국제대금결제방식의 변화요인에 관한 실증연구로는 허은숙, 수출결제조건 변화요인에 관한 실증분석”, 「무역학회지」 제21권 1호(한국무역학회, 1996); 손상기, 수출입비용구조분석을 통한 대외결제방식 선택에 관한 실증연구”, 「국제상학」 제13권 2호(한국국제상학회, 1998); 김희국, 신용장방식 대금결제방법 선택요인에 관한 연구”, 「국제상학」 제15권 제2호(한국국제상학회, 2000) 등을 참조.)
- 2) 수출신용보험과 관련된 선행연구로는 이서영, 우리나라 수출보험이 수출에 미치는 효과분석: 백터자기회귀모형을 이용”, (단국대학교 박사학위논문, 2004), 이제현, 한국기업의 수출위험관리와 수출보험활용에 관한 실증연구”, (서강대학교 박사학위논문, 2000), 이은재, 우리나라 수출보험제도와 수출증대에 관한 실증적 연구”, 「국제상학」

부채원부족으로 인한 인수한도□기업신용도에 따른 부보의 제한 등으로 인하여 한계를 내포하고 있다.

본 연구에서는 선진국에서 널리 이용되는 무역금융(export financing)인 국제팩토링(international factoring)□포페이팅(forfaiting)을 신용위험 대처를 위한 대안으로 고찰하고자 한다.

먼저, 국제팩토링은 수출상이 수입상에게 물품을 제공함에 따라 발생하는 외상매출채권(account receivable)을 팩터가 무소구조건(without recourse)으로 매입하여 수출대금을 전도금융(prepayment)을 제공하기 때문에 신용위험 대처방안으로 활용 가능성이 높다. 또한 포페이팅도 매매거래와 관련하여 발행된 환어음(bill of exchange)이나 약속어음(promissory note), 기타 양도가 능증서(negotiable instrument)³⁾를 포페이팅이 수출상에게 무소구조건하에 고정금리로 매입□할인하기 때문에 수출상은 신용위험 뿐만 아니라 환위험(exchange risks), 비상위험(contingency risks)도 회피할 수 있다.

그러나 현재 우리나라에서는 이러한 무역금융이 수출상의 신용위험 대처방안으로 제대로 활용되지 못하고 있다.

이러한 이유는 다양하겠지만 무역금융 활용에 대한 수출상들의 인식부족과 무역금융을 취급할 전문 인력부족, 무역금융기관의 보수적 사고와 지원기관의 부족을 들 수 있다.

이에 본 연구에서는 선진국에서 제공되는 무역금융과 우리나라에서 제공되는 무역금융과의 비교□검토를 통하여 수출상□무역금융취급기관□정책당국 등이 선진무역금융인 국제팩토링□포페이팅에 대한 인식을 제고하고, 또한 우리나라에서 현재 사용되는 무역금융의 개선방안을 제시하여 국제상거래 시장에서 수출상이 안정적인 무역활동을 영위하여 수출경쟁력을 제고시키는 데 일조하고자 한다.

제15권 제1호(한국국제상학회, 2001), 이수일, 한□미□일 수출보험이 수출에 미치는 영향에 관한 실증적 분석”, 「통상정보연구」 제6권 제2호 (한국통상정보학회, 2004) 등이 있다.

3) cheques, dividend warrants, share warrants and debentures payable to bearer etc.

II. 신용위험의 의의와 관리방법

1. 의의

국제상거래를 광범위하게 정의하면 수출입은 물론 해외투자를 포함하기도 한다. 반면에 협소하게 정의하면 해외투자와 무형의 기술 및 서비스 거래를 제외한 유형의 물품에 대한 수출입거래만 포함한다.⁴⁾ 그러므로 무역위험(international trade risks)은 정의에 따라 다양하게 규정된다.⁵⁾ 본 연구에서는 국제물품매매계약에 한정하여 무역위험을 정의하였고, 이를 무역의 이행과정에 따라 계약위험(contract risks), 운송위험(transportation risks), 결제위험(payment risks)으로 구분하였다.⁶⁾ 이 중에서 결제위험을 신용위험(credit risks), 환위험(exchange risks)⁷⁾, 비상위험(contingency risks)⁸⁾으로 나누었다.

-
- 4) 정홍주, 수출보험 가입자 연구와 활성화 방안, 「무역학회지」 제20권 1호 (한국무역학회, 1993), 533면 참조.
- 5) 무역위험의 분류에서 정홍주 교수는 위험에 노출된 자를 기준으로 수출자 위험과 수입자 위험, 성격을 기준으로 수입위험과 비용위험, 내용을 기준으로 경영위험, 신용위험, 이행위험, 운송위험, 거래위험, 비상위험, 가격변동위험, 클레임위험, 제조물책임배상위험 등으로 나누었고(정홍주, 무역위험관리를 위한 보험의 역할, 「무역논집」 제10권 (성균관대학교 무역대학원, 1992), 35-54면.), 이제현 박사는 무역고유의 위험을 그 발생 원인에 따라 기업위험(management risks), 운송위험(transportation risks), 결제위험(payment risks) 등으로 나누었다(이제현, 수출기업의 신용위험관리를 위한 수출보험의 유효성검증과 활용률 제고에 관한 연구, (서강대학교 박사학위논문, 1999), 6면.).
- 6) 첫째, 계약위험(contract risks)은 다양한 사유에 의하여 발생하는데, 수출상이 작위 또는 부작위로 약정된 물품을 계약조건에 따라 선적하지 않거나, 수출상이 통제할 수 없는 상황인 수출국의 수출금지, 전쟁, 내란, 폭동 등으로 인하여 약정된 물품이 선적되지 못할 위험도 있다. 계약위험 중 수입상에게 발생하는 이러한 위험을 상업위험(mercantile risks)이라고도 한다. 또한 물품을 인수받은 후에도 물품의 하자로 인하여 제3자에게 손해가 발생하거나 책임을 지게 되는 생산물배상책임의 위험도 존재한다. 수출상은 수입상이 대금결제조건을 신용장조건으로 하였는데, 수입상이 신용장개설 약정일까지 신용장을 개설하지 않을 때 발생하는 위험이다. 둘째, 운송위험(transportation risks)은 무역거래의 지리적 특성으로 인하여 수출상이 지정된 목적지까지 물품을 운송하는 과정 중에 멸실, 파손, 지연으로 인하여 발생하는 위험이다. 즉, 물품이 수입상에게 인도되기까지 시간□공간의 차이로 인하여 물품자체에 물리적 손실이 발생할 가능성을 의미한다. 셋째, 결제위험(payment risks)은 물품의 인도와 대금의 지급이 동시에 이행되지 않기 때문에 발생하는 위험이다.
- 7) 환위험(exchange risks)은 변동환율제도하에서 발생하는 환율변동에 의해 계약금액과 대금결제금액의 자국환표시가 실질가치가 차이를 보임으로써 손실을 입게 되는 위험을 말한다.

결제위험 중에서 신용위험은 수입상 또는 지급인의 신용상태의 불확실성으로 인하여 수출상이 입는 경제적 손실의 가능성을 의미한다고 할 수 있으며, 수출상이 직면하는 가장 대표적인 위험이다. 이는 일반적으로 (i) 매수인이 계약체결 후 이행과정에서 일방적으로 계약을 파기하는 경우, (ii) 매매계약에 따른 선수금을 지급하지 아니하는 경우, (iii) 매수인이 정당한 이유 없이 신용장 개설을 지연하는 경우, (iv) 매수인이 계약물품을 인수한 후 대금결제를 지연하는 경우, (v) 매수인이 환어음을 인수거절 하는 경우⁹⁾, (vi) 매수인이나 신용장개설은행, 지급보증인의 파산과 같은 법률상의 지급불능으로 인하여 발생한다.

신용위험의 주요한 발생원천은 수입상의 재정상태의 변동과 이행의사의 태만에서 찾을 수 있다. 전자는 무역계약 체결시 수입상의 재무상태의 변동과 이를 이행할 당시의 예상하지 못한 급격한 변동으로 인하여 무역계약 이행이나 수출대금 회수가 불가능하게 된 경우를 말하고, 후자는 계약물품의 국제가격이 폭락하거나 시장 상황이 수입상에게 불리한 여건으로 조성됨으로써 수입상 스스로 계약이행을 고의적으로 태만하거나 대금결제를 지연시키는 행위를 말한다.¹⁰⁾

2. 관리방법

수출상이 무역계약을 체결하고 수출대금을 회수하는 과정에서의 위험을 수출상 스스로 완벽하게 관리한다면 신용위험관리는 필요 없겠지만, 무역계약 이행과정에서 발생하는 수출대금결제와 관련된 잠재적 위험을 완전히 통제하기는 어렵다. 따라서 수출상은 스스로 직면한 수출대금결제와 관련된 위험에 대한 체계적 관리가 필요로 한데 이것을 신용위험관리(credit

8) 비상위험(contingency risks)은 수입국의 전쟁, 내란, 폭동, 태업 등으로 발생하는 위험, 수입국의 환거래 제한, 환거래 중지, 지급유예로 인한 경제적 위험, 수입국 정부의 수입제한, 수입금지, 관세인하, 외환부족에 따른 결제의 지연에 따라 발생하는 위험이다.

9) 이는 수출상이 무역계약에 적합한 물품을 선적하고, 개설은행 또는 수입상을 지급인으로 하는 환어음을 발행하여 환어음의 인수를 위해 제시하였으나 정당한 이유 없이 환어음의 인수를 거절하는 경우를 말한다.

10) 구중순□박광서, 「한□일 기업의 수출위험관리에 관한 비교연구—수출위험의 인식과 관리유형을 중심으로—」, 「무역학회지」 제19권 1호 (한국무역학회, 1994), 5면 참조.

risks management)라고 한다.

신용위험관리의 목적은 수출상이 대금결제와 관련하여 손실이 발생한 경우 수출상의 경영활동의 효율성과 재무적 균형 회복을 위하여 필요한 자원을 효과적으로 계획하여 단기적으로는 위험관리의 비용을 고정하고, 장기적으로는 신용위험을 최소화하여 수출상의 수익과 재산을 보전하는데 있다.¹¹⁾ 즉, 수출대금결제과정에서 발생할 수 있는 신용위험을 사전에 관리하여 그 발생을 막고, 발생한 경우에는 그 위험을 최소화하는 것이다.

신용위험 관리방법을 실무적인 측면에서 보면 그 관리대상에 따라 여러 가지로 설명할 수 있지만, 본 논문에서는 다양한 신용위험관리(credit risks management)방법¹²⁾을 신용위험통제(credit risks control)와 신용위험재무(credit risks financing)의 방법으로¹³⁾ 나누어서 살펴보았다.

1) 신용위험통제

신용위험통제란 수출상이 매매계약을 체결하기 전에 스스로 수출거래에서 발생할 수 있는 신용위험을 예측·평가하여 신용위험을 최소화하려는 사전적 위험관리를 의미한다. 신용위험 통제의 목적은 신용위험의 빈도(frequency)와 심도(severity)를 최소화하는 것과 위험발생 후의 수출상의 재무적 충격을 최소화하는 것이다.

신용위험통제의 방법에는 회피(avoidance)¹⁴⁾, 손실통제(loss control)¹⁵⁾, 손

11) Mark, Greene and Oscar N. Serbein, *Risk Management, Text & Cases*, Reston virgin, Reston Publishing co. (1983) p. 4

12) 위험관리방법에 대한 학자들의 다양한 의견을 살펴보면, A. H. Willet은 위험관리방법을 회피(avoidance), 예방(prevention), 인수(assumption) 세가지로 구분하였고(A. H. Willet, *The Economic Theory and Insurance*, London, Export University Press (1951) p. 55.), Mehr와Hedges는 위험의 인수(acceptance), 위험전가(risk transfer), 위험감소(risk reduction), 보험이용(use of insurance)등으로 구분하였다(Robert I. Mehr & Robert A Hedges, *Risk Management: Conception and Application*, Homewood III, R. D. Irwin (1974) pp. 16-29.). 박은희·정영동은 위험관리방법으로 예측(forecasting), 통제(controlling), 재무(financing) 등의 기법을 제시하고 있다(박은희·정영동, 「리스크관리론」, (보험연수원, 1996), 30-35면.), George L. Head는 위험관리방법을 위험통제(risk control)와 위험재무(risk financing)로 분류하였다 (George L. Head, *The Risk Management process*, New York, Risk and Insurance Management Society, Publishing, Inc.(1983) pp. 53-67.).

13) George L. Head, op. cit., pp. 53-67.

해축소(loss reduction), 다각화(diversification), 헷징(hedging) 등이 있다.

2) 신용위험재무

신용위험재무(credit risks financing)는 신용위험이 발생할 경우에 수출상이 입게 되는 금전적 손실에 대한 대안을 말한다. 신용위험발생을 예방하거나 심도를 줄이기 보다는 발생한 손실로부터 회복 또는 복구하는데 필요한 자금의 조달에 초점을 두는 관리방법이다. 이는 손실이 발생한 후에 금전적 문제를 해결한다는 점에서 사후적 개념의 활동이다. 이러한 신용위험재무의 목적은 최소비용으로 신용위험을 최소화시켜 수출상의 수익과 재산을 보전하는 데 있다.¹⁶⁾ 이러한 기법으로는 신용위험 보유(retention)¹⁷⁾, 보험(insurance)¹⁸⁾ 및 비보험 이전(non-insurance transfer)¹⁹⁾ 등이 있다.²⁰⁾

-
- 14) 신용위험이 발생할 가능성이 크고, 그러한 위험이 수출상의 모든 기대를 박탈할 정도로 심각하다고 판단하여 수입상과 처음부터 계약을 체결하지 않는 것이다. 이 경우에는 수출상의 입장에서는 수출할 기회를 잃게 되며, 또한 신용위험으로 인하여 무역계약을 포기하면, 해외현지시장의 다른 무역계약에도 악영향을 미칠 수 있어서 잠재적 손실이 예상된다. 즉, 회피는 가장 쉬운 신용위험관리방법이기도 하지만 다른 위험이 발생할 수 있다는 단점을 지니고 있다(구중순, 전제논문, 206-207면 참조).
- 15) 손실통제는 신용위험이 발생할 확률을 줄여서 발생빈도를 감소시키거나, 발생된 손실의 규모를 축소시키는 방법이며, 위험관리과정에서 가장 중요한 기능을 수행한다. 손실통제가 효율적으로 추진되기 위해서는 손실통제의 체계와 관련된 손실통제의 연쇄개념을 이해할 필요가 있다. 또한 실무적으로 이러한 신용위험으로 인한 손실을 최소화하기 위한 손실통제가 효력을 발휘하기 위해서는 후술하는 신용위험 재무방법을 병행하여야 할 것이다.
- 16) Mark, Green and Oscar N. Serbein, *Risk Management, Text & Cases*, Reston virgin, Reston Publishing co.(1983) p. 28
- 17) 보유는 신용위험을 보험회사 또는 제3자에게 이전하지 않고 주어진 신용위험 노출의 결과 발생하는 손실의 일부 또는 전부를 스스로 인수하는 것이며, 신용위험을 관리하는 가장 보편적인 방법이다. 실무적으로 신용위험의 보유는 수입상에 의한 지급거절 사유가 발생할 가능성이 낮거나, 보험 또는 비보험이전이 안 될 경우에 사용할 수 있는 방법이다.
- 18) 보험은 보험료를 지급받은 보험자가 피보험자에게 발생하는 특정의 손해를 약정된 절차와 방식에 따라 보상하기로 하는 계약을 말한다. 즉, 보험은 피보험자가 보유하는 위험을 보험자에게 이전하고 그 대가로 피보험자가 보험자에게 보험료를 지급하는 계약이다. 신용위험에 노출된 수출상은 이러한 신용위험을 담보하는 보험으로 안정적인 경제상태를 유지할 수 있다. 수출대금회수와 관련한 신용위험은 수출보험공사의 단기수출보험, 수출어음보험, 중장기연불수출보험 등의 수출신용보험을 이용할 수 있다(김용호, 한국기업의 수출신용리스크 관리와 성과”,(서강대학교, 박사학위논문, 1993) 49면 참조).
- 19) 비보험 전가는 계약 등을 통하여 위험을 제3자에게 전가시키는 방법으로, 보험을 제외한 방법에 의하여 신용위험을 은행 또는 제3자는 팩터 또는 포페이터 등이 될수 있다. 비보험전가는 신용위험발생으로 인한 손실에 대한 근본적 책임을 전가하는 것이다. 따라서 손

3) 신용위험관리 기법 및 적용방안

수출상은 신용위험 발생의 심도와 빈도가 높다고 판단되면 우선 수출계약체결을 포기하거나 다른 보완결제방식의 선정 등을 통하여 신용위험을 제3자에게 전가시킨다. 이와 같이 회피 또는 전가로 신용위험은 종결된다. 만일 회피 또는 전가가 불가능한 경우나 매매계약을 체결함으로써 발생하는 비용과 이익을 분석한 결과 후자가 더 크다면 손실통제의 기법들을 강구하게 된다. 하지만 현실적으로 대금결제를 수입상 또는 개설은행이 결정하기 때문에 수출결제 조건에 따른 신용위험을 수출상이 통제하는 데는 제약이 있게 된다. 그러므로 수출상의 입장에서는 수출한도액을 제한하는 등의 소극적 기법을 한정적으로 적용할 수밖에 없다. 이러한 신용위험관리에서 한 가지 방법만으로 신용위험을 통제하는 데 한계가 있기 때문에 다양한 관리기법을 조화롭게 이용할 수 있어야 한다. <표-4>에서는 신용위험관리기법을 분석하여 신용위험에 따른 적절한 대처방안을 제시하였다.

<표-4> 신용위험관리 기법 및 적용방안

신용위험관리방법	기 법	적 용 방 안
신용위험통제 (credit risk control)	회 피 (avoidance)	계약회피 (avoidance of contract)
	손실통제 (loss control)	손실방지(loss prevention) 손실감소(loss reduction) 다각화(diversification) 헷징(hedging)
신용위험재무 (credit risk financing)	보 유 (retention)	소극적 보유(passive retention) 적극적 보유(active retention)
	보험전가 (insurance transfer)	수출신용보험(export credit insurance)
	비보험전가 (non-insurance transfer)	국제팩토링(international factoring) 포페이팅 (forfaiting)

실발생에 대한 책임을 전가하기 위한 행위가 반드시 있게 된다. 그러한 행위의 대표적인 것이 보증계약을 체결하는 것이다. 보증계약은 채권자가 자금력이 있는 제3자로 하여금 채무자의 채무이행을 보증하게 하는 것으로 수출상에 대해 수입국의 신용있는 은행이 수입상의 대금지급을 보증하는 것이다. 이러한 방법으로는 국제팩토링□포페이팅 등의 방법이 있다.

20) 정홍주 외 8인, 전계서, 27-42면 참조.

Ⅲ. 무역금융에 의한 신용위험 대처방안

1. 국제팩토링에 의한 보완

1) 개요

팩토링(factoring)은 그 발달과정과 기능에서 각 국가마다 다르지만²¹⁾ 국제팩토링에 관한 UNIDROIT협약에서는²²⁾ 판매자(supplier)가 채무자(debtor)에게 물품이나 서비스를 제공함에 따라 발생하는 외상매출채권(account receivables)을 팩터(factor)가 판매자를 대신하여 신용담보(credit cover), 전도금융제공(prepayment), 외상매출채권관리(account receivables administration), 추심(collection) 등의 업무를 제공하는 금융기법이다.²³⁾ 이러한 팩토링이 이국간에 이루어지는 것을 국제팩토링(international factoring)이라고 한다.

국제팩토링의 당사자는 팩터와 국제팩토링약정(international factoring arrangement)을 체결하여 수출채권을 양도하는 수출상(exporter), 수출채권을 매입하여 양수하는 팩터, 최종적으로 팩터에게 대금을 지급하는 수입상(importer)²⁴⁾으로 구성된다. 국제팩토링에서 팩터들은 국제팩토링 서비스를 원활히 제공하기 위하여 국제팩토링협회²⁵⁾에 가입하고 있다.

국제팩토링의 거래방식은 각 국가마다 상이하나 factor의 역할에 따라서 간접방식(indirect factor system, two factor system)과 직접방식(direct factor system, single factor system, one-and-a half factor system)으로

21) FCI, "Guide to the Establishment of a Factoring Operation", 2004, p. 3.

22) UNIDROIT 「국제팩토링협약」(Convention on International Factoring) (Ottawa, 28 May 1988).

23) UNIDROIT 「국제팩토링협약」, Article 1.

24) 국제팩토링에서는 실무적으로 수출상(export)을 "client", 수입상(importer)을 "customer"라고 부른다.

25) 대표적인 국제팩토링 협회는 Factor Chain International(FCI), International Factors Group(IFG), Heller 등이 있다. 국제팩토링 협회 중 FCI는 세계최대의 개방형 국제팩토링협회로 유럽 대부분의 국가와 미국, 캐나다, 아시아, 환태평양권 국가 그리고 남아메리카, 아프리카 일부국가 등이 가입하였고, 2008년 7월 현재 64개국 242개 팩터가 가입하고 있다. 우리나라도 수출입은행, 신한은행이 FCI에 가입하고 있다(2008년 7월 현재). 상세한 가입국은 <www.factors-chain.com> 참조.

나눌 수 있다.²⁶⁾

직접방식은 수출팩터가 직접 수출상의 신용위험을 인수하고 수입상으로부터 수출결제대금을 직접 추심하는 방식으로, 주로 신용이 우수한 수입상과 대규모로 반복적으로 거래하는 수출상에게 적합한 지원방식이다.²⁷⁾ 서부 유럽에서는 이러한 직접방식이 일반적이다.²⁸⁾ 간접방식은 수입팩터가 수입상의 신용위험을 인수 및 수출대금을 직접 추심하는 방식으로 신용도가 비교적 낮은 수입상에 대한 무역거래에 적용된다. 간접방식은 수입상과 중소기업으로 반복적으로 거래를 할 경우에 적합하다.

우리나라에서는 2005년 5월 수출입은행에서 수출팩토링 (export factoring) 이라는 명칭으로 국제팩토링을 제공하고 있다. 수출팩토링이란 사후송금방식 외상수출거래에 의해서 발생된 수출채권을 수출기업으로부터 무소구조건 (without recourse)으로 매입하는 무역금융상품이다.²⁹⁾

국제팩토링은 유럽³⁰⁾이나 미국 등의 선진국에서 일반화 되고 있으며 특히 중소기업의 무역거래에서 활발히 이루어지고 있다.³¹⁾ 하지만 우리나라에서 본격적으로 국제팩토링 업무를 개시한 것이 2005년 5월부터 이기 때문에 아직 활발하게 이용되지 못하고 있다. <표-5> 에서 보듯이, 2007/2006년 대비 국제팩토링 시장규모는 40.80% 증가를 하고 있다. 하지만 우리나라는 2005년 수출입은행이 국제팩토링 업무를 개시한 이후에 그 이용이 증대되고 2007/2006년 대비 12.3% 증가하고 있지만, 아직 우리나라 수출규모 (2007년 기준 약 371조)에 비하여 그 이용은 미비한 것으로 사료된다.³²⁾

26) Leo D'arcy, *Schmitthoff's Export Trade - The Law and Practice of International Trade*, 10th ed., Sweet & Maxwell (2000) p. 227.

27) F. R. Salinger, *Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance Third ed.*, London Sweet & Maxwell (1999) p. 119.

28) H. van., Hautte, op. cit., p. 292.

29) 한국수출입은행, 「알기 쉬운 수출팩토링 금융 이용안내」 (한국수출입은행 2006년 3월) 4면 참조.

30) 유럽은 2007년 기준으로 전세계 국제팩토링시장의 규모의 약 71%를 차지하고 있다 (FCI, Statistics 참조).

31) 박광서, "우리나라 중소기업의 수출팩토링 이용증대에 관한 연구" 「무역상무연구」 제33권 (한국무역상무학회, 2007) 48-50면 참조.

32) FCI, Statistics 2008에 따르면 홍콩의 경우에 국제팩토링 팩터수는 11개, 시장규모는 4,100백만유로, 대만의 경우에는 팩터수는 25개 시장규모는 13,500백만유로, 중국의

〈표-5〉 우리나라와 전세계 국제팩토링 시장규모 비교

(단위 : 백만유로)

년도	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년	2007/2006
World International Factoring	47,735	68,265	86,486	103,690	145,996	40.80%
Korea International Factoring	38	32	850	850	955	12.3%

자료 : Factors Chain International, Statistics, 필자편집

2) 제공업무

국제팩토링은 신용담보(credit cover), 외상매출채권관리(account receivables management), 추심(collection), 전도금융제공(prepayment), 회계(account), 수출입(export & import), 경영관리(administration management), 컨설팅서비스(consulting service)³³⁾등 광범위한 서비스를³⁴⁾ 제공하고 있는데 구체적으로 다음과 같다.

첫째, 수출상은 무담보조건으로 신용담보를 받을 수 있다. 간접방식은 수출팩터가 수출상으로부터 수출채권을 매입할 때 담보를 요구하지 않는다. 수입팩터의 수입상에 대한 신용승인(credit approval) 통보가 담보역할을 하기 때문이다. 따라서 간접방식에서 수입상이 수출대금을 미지급할 경우에 발생하는 위험은 수입팩터가 부담한다.³⁵⁾ 그러나 직접방식은 수출팩터가

경우에는 팩터수는 15개, 시장규모는 16,326백만유로로 이다. 이들 국가중에서 특히 대만의 국제팩토링이 다른 국가들보다 발전한 것을 볼 수 있는데 이것은 대만의 중소기업이 발전되어 있는 것에 기인한 것으로 고려된다. 상술한 국가들의 국제팩토링 시장규모나 팩터수를 볼 때 우리나라의 국제팩토링 시장은 충분히 성장의 잠재력이 있는 것으로 고려된다.

33) H. van., Hautte, op. cit., p. 292.

34) 국제팩토링에서 제공하는 모든 업무를 본 연구에서는 일괄서비스(full service)라고 지칭한다(FCI, op. cit., p.7). 하지만 우리나라에서 제공하는 국제팩토링의 경우에는 신용위험 인수 및 추심업무만을 취급한다. 이는 우리나라 팩터들의 신용조사능력의 결여와 대부분의 거래에서 어음을 이용하는 상관습 그리고 우리나라에 있어서 외상매출채권에 대한 법적보호가 미흡하며 이로 말미암아 국제팩토링거래의 활성화에 지장을 초래하는 것으로 고려되어진다(조용혁, 새로운 유형의 기본적 상행위로서의 팩토링의 법적고찰, 경희대학교 교황논집 제20권(경희대학교, 1997) 189면 참조.).

35) C. G. Moore and M. A. Elkins, "International Factoring: The Practical Advantages".

직접 수출상의 신용위험을 인수한다. 이러한 점이 신용장거래나 추심거래에 비해서 수출상에게 유리한 점이다. 둘째, 외상매출채권관리는 수출팩터와 수출상 사이에 체결된 국제팩토링약정에 따라 수출상이 물품을 선적한 후, 수입상에 대한 수출채권을 수출팩터가 매입하여 취득하는 업무를 말한다. 수출팩터가 수출채권을 매입함에 따라 수출대금회수 지연에 따른 신용위험 부담하므로 수출상은 제품의 생산과 판매활동에만 전념할 수 있도록 한다.³⁶⁾ 셋째, 추심업무는 수출팩터가 매입한 수출채권을 수입팩터를 통하여 수입상으로부터 수출대금을 회수하는 것이다.³⁷⁾ 넷째, 무역금융 제공업무는 팩터가 무역거래의 이행과정에서 발생된 외상매출채권을 담보로 하여 채권의 만기일 전에 수출대금을 선급하는 기능으로 수출상에게 전도금융을 제공하여 수출상의 자금유동성 개선시키는 기능을 한다. 또한 수입상에게는 자금이 부족할 경우 수입팩터가 금융지원을 하기도 한다. 다섯째, 외상매출채권의 회계장부 작성 기능으로 팩터는 수출상으로부터 인수한 수출상의 수입상 계정을 근거로 하여 주기적으로 자료를 갱신하는 역할을 한다. 수출상은 이러한 기능을 이용함으로써 비용 및 경영관리 시간을 절약할 수 있다. 여섯째, 팩터는 무역관련 업무를 지원한다. 수출팩터는 수출상에게 신용장방식에 의한 수출과 유사한 형태의 무역금융을 제공하고, 수입팩터는 수입상에게 수입자금을 지원하기도 한다.³⁸⁾ 일곱째, 팩터는 자신이 보유하고 있는 각종의 정보를 근거로 수출□수입상이 당면하는 각종 경영상의 문제점, 국제시장의 동향, 세계상의 애로사항에 대한 회계관리, 마케팅활동 등에 대한 정보제공 및 조언업무를 수행한다.

3) 효용

국제팩토링을 이용함으로써 수출상이 얻을 수 있는 효용은 다음과 같다. 첫째, 수출상은 국제팩토링약정에 의하여 팩터에게 신용위험을 전가하여

The Uniform Commercial Code Law Journal, Fall (1981), p. 123.

36) H. van., Haute, The Law of International Trade, Sweet & Maxwell, (2002), p. 292.

37) 실무적으로 수출팩터의 추심담당직원은 경영시스템에 따라 대금지급을 받기 위해 수입상에게 전화나 편지로써 대금지급을 종용하고, 또한 대금지연이 심각할 경우에는 소송을 제기하기도 한다(FCI, op. cit., p. 5).

38) F. R. Salinger, op. cit., p. 117.

수출대금회수의 불확실성이 방지된다.³⁹⁾ 직접방식의 경우에는 팩터가 수출상에게 수출대금의 회수를 확실히 보증하기 때문에 수입상과의 신용거래에 따른 위험부담이 없고, 간접방식의 경우에는 수입팩터가 수입상의 신용상태를 전문적인 방법으로 조사하여 수입상의 신용을 보증하고, 수입상의 지급불능□파산시에도 수입팩터의 신용승인한도 내에서 무소구조건으로 선지급을 받을 수 있어 신용위험에서 벗어날 수 있다.⁴⁰⁾ 이와 같이 수출상은 국제팩토링을 이용함으로써 신용위험이 줄어들기 때문에 거래규모를 확대할 수 있고 새로운 시장개발이 용이하다.⁴¹⁾ 둘째, 수출상은 국제팩토링을 이용함으로써 현금흐름(cash flow)의 원활화를 도모할 수 있다.⁴²⁾ 팩터는 수출상으로부터 수출채권을 매입하여 수출대금의 전부 또는 일부를 선급하기 때문에 수출상은 그 자금으로 다른 무역계약을 체결하거나 자금을 타처에 이용할 수 있다. 셋째, 수출상은 법과 상관행을 잘 모르는 다양한 국가의 다수의 수입상의 수출채권도 효율적으로 관리할 수 있다.⁴³⁾ 수출상이 다수의 수입상에 대하여 다수의 채권을 갖고 있는 경우에 팩터는 자체 시스템으로써 정기적으로 관리하고 채권추심 업무를 대행해 주기 때문에 수출상으로써는 수출채권미수에 따른 부담과 비용으로부터 벗어날 수 있다. 넷째, 국제팩토링은 반복적인 거래에 유용하다. 특정한 수출상과 수입상의 거래가 팩터로부터 일단 신용을 인정받으면 그 이후에는 신용조사 없이도 이용을 할 수 있기 때문에 신용장방식보다 훨씬 간편하게 이용될 수 있다. 다섯째, 수출상은 부대비용의 절감을 통하여 경쟁력을 강화할 수 있다. 국제팩토링방식에 의한 결제는 신용장방식에 비하여 절차가 간편하고 대금회수와 관련된 제반업무를 팩터가 대행하기 때문에 수출상으로서의 수출채권 관리에 따른 제비용을 절감할 수 있다.⁴⁴⁾

39) Alasdair Watson, *The Finance of International Trade, Notebook and Documents*, The Institute of Bankers (1976) pp. 182-183.

40) F. R. Salinger, op. cit., p. 114.

41) 심상진, 「한국의 국제팩토링제도 이용실태에 관한연구」, 『경기대학교 논문집』 제38집 1호 (경기대학교, 1996), 264면.

42) Leo D'arcy, et al., op. cit., p. 226.

43) F. R. Salinger, op. cit., p. 117.

44) 국제팩토링을 이용하게 되면 수입상에게 신용장 개설비용과 수입에 따른 별도 부담금 없이 외상거래가 가능하기 때문에 수출상의 수출경쟁력을 제고 시킬 수 있다.

4) 국제팩토링에 의한 신용위험 전가의 원리

국제팩토링에서는 팩터가 무소구조건으로 외상매출채권을 매입하여 대금을 선급함으로써, 수출상의 신용위험이 팩터에게 전가된다.⁴⁵⁾ 이러한 무소구조건의 국제팩토링은 무역금융 선진국에서는 이미 일반적인 방식이다.

국제팩토링에서는 일반적으로 80~85%⁴⁶⁾ 정도만 무소구조건으로 선지급된다.⁴⁷⁾ 외상거래방식의 수출거래에서는 수입상이 물품의 하자, 수량부족 등을 이유로 수출결제대금의 감액을 요청할 가능성이 있기 때문이다. 선지급 금액은 일반적으로 수출상의 수출이행능력, 수출제품의 하자가능성 등을 고려하여 결정한다. 나머지 유보금은 팩터가 보관하다가 수입상이 만기일에 수출결제대금을 결제하면 수출상에게 결제하게 된다. 또한 수출상의 책임 및 담보에 관하여 만기일에 수입상으로부터 수출대금이 회수되지 않더라도 수출상에게 상환을 요구하지 않는 무소구조건으로 외상매출채권을 매입하기 때문에 원칙적으로 수출상에게 별도의 담보를 요구하지 않는다. 절차적인 면에서 수출상이 외상매출채권매입신청서, 상업송장, 선적서류 사본을 수출입은행에 제시하면, 수출입은행은 수입국의 국가위험 및 해외수입상의 신용도에 따라 수출대금에서 유보금과 수수료를 차감한 잔액을 지급한다.⁴⁸⁾

5) 한계 및 개선방안

(1) 일괄서비스

우리나라의 국제팩토링은 25년의 역사에도 불구하고, 국제팩토링을 제공하는 기관과 전문인력은 우리나라 무역규모에 비하여 절대적으로 부족하고, 금융기관 내 조직 또한 왜소하다. 현재 우리나라에서 국제팩토링 업무를 취급하는 금융기관은 한국수출입은행, 신한은행 등 2곳에 불과하고, 서비스의 면에서도 선지급이나 추심과 같은 기본적인 것만을 제공하고 있다.

45) L. Klapper, "The role of factoring for financing small and medium enterprises", *Journal of Banking & Finance*, May (2006), p. 3112.

46) H. van., Hautte, op. cit., p. 292.

47) 이 때 중요한 것은 국제팩토링은 신용위험만을 담보하지 상업위험은 담보하지 않는다.

48) 박광서, 전계논문, 45면.

우리나라에서 국제팩토링을 활성화하기 위해서는 국내의 보수적인 금융기관들의 인식의 변화가 요구된다. 지금까지와는 달리, 앞으로 외국계 팩토링회사들이 우리나라 무역금융시장에 적극적으로 참여하는 경우에, 현재의 수출상에게 제공하는 후진국형 국제팩토링서비스로는 수출상들의 외면을 받을 것이다. 국제상거래시장에서 신용위험 발생 가능성이 증대되면 수출상은 신용위험 대처방안을 강구할 것이고, 그에 따라 국내의 국제팩토링시장이 확대될 것이라는 인식 하에 후진국형 국제팩토링 서비스를 선진국형 국제팩토링으로 전환하여야 할 것이다. 실무적으로 팩터의 확대와 일괄서비스를 제공하기 위하여 장기적으로 선진국처럼 여신만을 담당하는 기관⁴⁹⁾들을 통합하여 하나의 비은행금융으로 육성하는 방안과 국제팩토링 업무를 담당할 인력양성을 위한 실무적 교육이 필요할 것으로 고려된다.

(2) 무소구조건

국제팩토링은 일반적으로 수출상이 수입상에게 물품을 외상으로 판매하면, 팩터는 무소구조건으로 수출상으로부터 수출채권을 매입하여 수출상에게 물품대금의 지급을 하는 선진금융기법이다. 우리나라는 2005년 5월부터 수출입은행만 무소구조건으로 수출상과 국제팩토링약정을 체결하고 있다. 신한은행의 경우에는 소구조건으로 국제팩토링 약정을 체결하는 데 소구조건의 국제팩토링은 수출상에게 아무런 신용위험을 담보 해주지 못하기 때문에 우리나라 수출상들은 진정한 의미의 국제팩토링 서비스를 제공 받기가 힘든 것이 현실이다. 이는 우리나라 국제팩토링의 활성화가 저해되는 요소 중의 하나이다. 더욱이 무소구조건을 제공하는 수출입은행도 수출채권 금액 및 만기조건⁵⁰⁾, 대상기업⁵¹⁾ 등에 한도를 두어서 수출상이 이에 해당하지 않을 경우에

49) 팩토링, 할부금융회사, 신용카드사, 리스사.

50) 간접방식의 경우에는 건당 수출금액은 미화기준 500백만불 이하, 대금결제 기간은 6개월 이내이다. 직접방식의 경우에는 건당 수출금액은 미화 1천만불 이하, 대금결제 기간은 1년 이내의 수출거래에 대해 지원하고 있다(수출입은행, 전계자료, 17면).

51) 신용도가 높은 수출상과 국제팩토링약정을 체결하기 때문에 신용도가 낮은 중소기업들이 이용하기에는 한계가 있다. 결국 우리나라의 경우 중소기업이 무소구조건의 국제팩토링을 이용하기는 현실적으로 어려움이 많다. 실무적으로 수출입은행은 동종품목 수출경험이 1년 이상이거나, 동일 수입상과의 거래경험이 6개월 이상인 수출상을 대상으로 하고 있다.

는 다른 팩터를 선택하여 소구권 조건으로 거래를 선택하거나, 아니면 국제 팩토링 거래를 포기하고 다른 신용위험 대처방안을 선택하여야 하는 실정이다.

(3) 비용

직접방식 경우에는 팩터는 자체적으로 신용조사를 하여 이를 근거로 수출상의 신용한도를 정하고 신용승인을 하기 때문에 간접방식에서 보다 수출상의 비용부담이 줄어든다. 하지만 우리나라의 팩터들은 간접방식의 국제팩토링을 선호하고 있는데, 그 이유는 수출팩터가 수입상으로부터 자금회수가 용이하고 수출상의 신용위험을 수입팩터에게 전가시키기 위함이다.⁵²⁾ 이것은 국내팩터들의 부족한 신용조사능력 때문인 것으로 고려되어진다. 결국 수출상은 선택의 여지없이 간접방식을 이용할 수 밖에 없고, 이러한 추가 팩터비용은 고스란히 수출상의 부담이 된다. 국내에서 국제팩토링을 제공하는 팩터도 2곳에 불과하여 수출상이 다수의 팩터들 간에 국제팩토링 비용을 비교하여 저렴한 곳을 선택하기도 힘든 것이 현실이다. 또한 간접방식의 국제팩토링만을 제공하기 때문에 비용도 그만큼 높다. 반면에 서부유럽의 경우에는 전술하였듯이 직접방식의 팩토링서비스를 제공하기 때문에 신용장을 개설할 때보다 더 저렴한 비용으로 이용할 수 있다.

(4) 인식부족

국제팩토링의 활용에 대한 인식부족의 문제가 시급히 해결되어야 한다. 우리나라 수출상들은 국제상거래에서 발생하는 신용위험을 대처함에 있어 수출신용보험에 대한 인식은 익숙하나, 국제팩토링 활용에 대한 인식이 부족하다. 그러므로 무역유관기관이나 학계의 무역금융에 대한 체계적인 연구를 바탕으로 수출상들에 대한 적극적인 홍보 및 교육을 통하여 선진적인 무역금융에 대한 인식을 제고하여야 할 것이다.

52) F. R. Salinger, op. cit., p. 119.

2. 포페이팅에 의한 보완

1) 개요

포페이팅(Forfaiting)⁵³⁾은 국제상거래와 관련하여 발행된 약속어음(promissory note), 환어음(bill of exchange) 및 기타 양도가능증서(negotiables instruments)를 포페이터(Forfaiteer)가 수출상 또는 전소지인에게 무소구(Without recourse)조건하에 고정금리로 매입□할인⁵⁴⁾하는 무역금융의 일종이다.⁵⁵⁾

포페이팅을 이용하면 수출상은 약속어음 또는 환어음을 만기일 전에 포페이터로부터 대금을 지급받게 되고, 포페이터는 약속어음 및 환어음의 만기일에 대금을 수입상으로부터 회수한다. 이로써 수출상은 신용위험 뿐만 아니라 환위험, 비상위험도 회피⁵⁶⁾할 수 있다.

포페이팅 거래의 지원대상은 주로 수입상이 수출상 앞으로 발행한 약속어음⁵⁷⁾이거나 수출상이 발행한 환어음⁵⁸⁾으로 수입상의 거래은행의 보증어음 및 은행보증을 대상으로 거래가 이루어진다.⁵⁹⁾ 실무적으로 거래대상 어음이 포페이터가 인정하는 세계 우수기업이 발행한 어음이 아니면 어음발

53) in the Oxford Dictionary of Finance forfaiting is described as follows: A form of debt discounting for exporters in which a forfaiter accepts at a discount, and without recourse, a promissary note, bill of exchange, letter of credit etc receive from a foreign buyer by an exporter.

54) H. van., Hautte, op. cit., pp. 296-297.

55) M. L. Emmenegger, *A guide to forfaiting*, Euromoney Books, (1998) p. 11.

56) *ibid.*, p. 2.

57) 포페이팅 거래에서 가장 선호되는 약속어음은 어음발행인(drawer)이 특정인에게 일정한 금액을 일정한 시점에 무조건적으로 지급하겠다는 약속을 기재한 증서를 말한다. 이러한 약속어음은 다음과 같은 요건을 갖추어야 한다. (i) 무조건 그리고 취소불능의 서면약정으로 작성되어야 한다. (ii) 어음발행인의 서명이 있어야 한다. (iii) 어음상에 일정지급금액 및 확정된 지급시기에 관한 문언이 있어야 한다. (iv) 어음은 지시식, 소지인식 및 기명식 문언이 있어야 한다.

58) 포페이팅 거래에 사용되는 환어음은 다음과 같은 요건을 갖추어야 한다. (i) 무조건 지급지시가 서면으로 작성되어야 한다. (ii) 어음발행인 또는 배서인의 서명이 있어야 한다. (iii) 확정된 또는 결정된 확정할 수 있는 기일 또는 지급금액이 확정된 언급이 있어야 한다. (iv) 수취인에 대한 구체적인 문언이 있어야 한다.

59) 포페이팅 거래에서 약속어음과 환어음이 주로 사용되는 이유는 이 어음들이 중세이후부터 무역관련 당사자들에게 많이 이용되어 분쟁의 발생소지가 적고, 1930년 제네바협정(Geneva Convention)에서 어음의 양식, 기재사항 및 법률적 내용 등 어음에 관한 국제적 통일기준이 마련되었기 때문인 것으로 고려된다.

행인의 신용상태를 정확히 파악하기가 어려울 뿐만 아니라 어음매각인에 대한 소구권이 제한되므로, 일반적으로 포페이터는 어음매입시 은행 및 보증기관의 보증⁶⁰⁾을 담보로 받는다.⁶¹⁾

포페이팅 거래는 소액거래에서도 가능하지만 다른 결제방식보다 포페이팅 거래비용이 높다는 것을 감안할 때 비교적 어음금액이 큰 경우에 유리하다. 어음금액이 5천만 달러 이상인 거래는 포페이터가 신디케이션(syndication)을 구성하여 어음을 공동 할인하는 방식도 자주 이용된다.

포페이터의 신용공여 기간은 전통적으로 1년~5년인데, 최근에는 1개월~10년까지⁶²⁾ 지역에 따라 다양하며, 이자율은 매우 유동적으로 국가의 신용도나 신용장 개설은행 및 수입상의 신용도에 따라 달라질 수 있다.⁶³⁾

2) 효용

포페이팅을 이용함으로써 부가되는 수출상의 효용은 다음과 같다. 첫째, 포페이팅을 이용하는 수출상은 자신의 의무를 이행한 후 즉시 무소구조건으로 수출대금을 현금화할 수 있기 때문에 신용위험, 비상위험, 환위험을 포페이터에게 전가할 수 있다. 둘째, 매매계약체결시 수입상에게 최장 10년까지 장기 신용을 제공해 줄 수 있으므로 금융상의 비교우위를 확보할 수 있고, 국가 위험도가 높은 새로운 개척을 위한 금융조달이 가능하여 경쟁업체에 비하여 비교우위를 확보할 수 있다. 셋째, 선지금을 제공받고 난 후에는 대금지급에 관여할 필요가 없으므로 선적 후 수출대금회수와 관련한 비용이 절감된다.⁶⁴⁾ 넷째, 포페이팅 가능성을 빠른 시일 내에 통보 받을 수 있고, 간편한 서류작업 만으로 수출자금을 조기에 확보 할 수 있다. 다섯째,

60) per aval(approval), bank guarantees, letter of credit etc.

61) the forfaiter will be a bank, finance house, or discount company etc(Leo D'arcy, et al., op. cit., p. 232.).

62) ibid., p. 14.

63) 우리나라 수출입은행은 건당 수출금액이 1만불~2천만불인 거래를 지원하며, 대금 결제기간이 30일 이상 2년 미만의 거래에 대하여 지원을 하고 있다. 2년 이상의 거래는 상담 후 가능하기 때문에 다른 선진형 포페이팅에 비하여 포페이팅 제공기간이 짧고 금액도 한정되어 있다(한국수출입은행, 알기 쉬운 포페이팅 수출금융제도안내 (한국수출입은행, 2006. 3.) 6면 참조.).

64) ww.kr.hsbc.com. 참조.

포페이팅은 수출물품의 선적 후, 즉시 수출대금을 회수하여 유동성을 높이고 자 하는 수출상이 포페이팅 무역금융을 이용하면 효과적이다. 또한 이러한 선지급은 수출상의 은행대출한도와 재무제표에 영향을 미치지 않는다.⁶⁵⁾

3) 포페이팅과 팩토링 비교

포페이팅과 팩토링은 무소구권조건으로 매출채권을 매입하여 대금을 선지급한다는 측면에서 서로 유사하나, 다음과 같은 점에서 차이가 있다. 첫째, 포페이팅의 주요대상은 유통증권으로 약속어음 또는 환어음 등을 대상으로 하고 있다. 반면에 국제팩토링은 비유통증권으로 외상매출채권 등을 대상으로 하고 있다. 포페이팅 채권의 성격은 개별적으로 확정된 매출채권이고, 국제팩토링은 현재 뿐만 아니라 미래에 발생할 매출채권까지도 포함한다. 둘째, 포페이팅은 수출채권의 100%를 선지급하지만, 국제팩토링은 일반적으로 수출채권의 80%~85%를 선지급 한다.⁶⁶⁾ 셋째, 포페이팅의 업무 수행범위는 채권의 매입□할인에 관련된 업무이지만, 팩터는 신용보증, 수출채권관리, 추심, 무역금융제공, 회계, 수출입, 경영관리, 컨설팅서비스 등의 업무를 수행한다. 넷째, 포페이팅은 포페이팅 관련 당사자들에 대한 정보를 비밀로 하는 것이 관례이므로 거래의 비밀성이 보장이 되나, 국제팩토링은 팩터가 수출채권의 매입을 수입상에게 통지하기 때문에 일반적으로 거래의 비밀성이 보장되지 않는다. 구체적으로 포페이팅과 국제팩토링을 비교하면 <표-6>와 같다.

65) 김정숙, 「무역환경변화와 무역금융의 활용」, 「건국대학교 논문집」 제49집 (건국대학교, 1999), 183면.

66) 단, 수출입은행은 수출채권의 100% 까지도 신용도에 따라서 선지급한다.

〈표-8〉 포페이팅과 국제팩토링 비교

구분	포페이팅 (Forfeiting)	국제팩토링 (international factoring)
정의	환어음 및 약속어음을 무소구 조건으로 매입□할인하는 무역금융상품.	외상거래에서 발생된 채권을 수출상으로부터 무소구 조건으로 매입하는 무역금융상품.
대상 채권	유통증권 (negotiable instrument) ex: 환어음, 약속어음	비유통증권 (non-negotiables instrument) ex: 외상매출채권
선지급 율	100%	80 ~ 100%
비용	Libor+0.4% ~ 3%	할인료: Libor+0.5% ~ 1% 수수료:수출채권의 0.4% ~ 0.8%
운영 기관	은행 및 포페이터	전문 팩터 또는 은행
소구권	without recourse	without recourse
비밀성	포페이팅 관련 당사자들에 대한 정보를 비밀로 하는 것이 관례임.	팩터가 수출채권 매입을 수입상에게 통지하는 경우가 일반적임.
서비스	채권의 매입□할인	full service(전도금융, 경영컨설팅, 회계업무, 채권추심 등)

수출입은행, 내부자료, 2007. 필자편집.

4) 한계 및 개선방안

우리나라에서 제공되는 포페이팅의 한계점을 살펴보면, (i) 포페이팅 지원 대상이 화환신용장 보증부로 제한되어 있고, (ii) 포페이팅 무역금융 지원 기법이 보수적이고, (iii)포페이터의 부족 및 전문인력 부족, (iv) 수출상들의 인식 및 홍보부족을 들 수 있다.

이러한 포페이팅 한계를 개선하기 방안은 (i) 국제대금결제방식에서 신용장

방식이 감소하는 추세에서 수출상들에게 실질적인 도움을 주기 위해서는 포페이팅 지원대상을 신용장 이외에 약속어음□환어음□보증신용장□지급보증 및 유통가능 증서로 확대하여야 할 것이다.⁶⁷⁾ (ii) 국내의 보수적인 포페이팅들의 사고방식의 변화가 필요하다. 우리나라에서 제공하는 포페이팅의 무소구시점은 포페이팅 약정 후 대금지급과 동시에 이루어지는 것이 아니라, 개설은행이 인수의사를 통지하였을 때 비로소 무소구조건이 되기 때문에 인수통지 의사(Advisor's Acceptance: AA)가 포페이팅에게 도달 할 때까지 수출상은 신용위험에 노출된다. 한편 선진국에서는 약속어음이나 환어음에 은행 또는 보증회사가 보증한다는 의미인 'per aval'을 기재하면 포페이팅이 포페이팅약정을 체결하고, 전도금융을 제공하면서 즉시 무소구조건이 되므로 수출상이 보다 편리하게 이용할 수 있고, 그 신용위험의 정도도 신용장조건부 포페이팅 보다 낮다. (iii) 우리나라의 포페이팅 무역금융을 지원하는 주기관은 정책기관인 수출입은행이고, 대부분의 민영금융기관들은 직접적으로 포페이팅 서비스를 거의 지원하지 않는다.⁶⁸⁾ 따라서 포페이팅 취급기관의 양적인 확대가 필요하다. 이러한 양적 확대는 포페이팅 제공 기관들의 경쟁확대로 귀결되어 수출상에게 보다 나은 포페이팅을 제공할 수 있을 것이다. (iv) 포페이팅 선진무역금융 활용에 대한 인식부족의 문제가 시급히 해결되어야 한다. 우리나라 수출상들은 국제상거래에서 발생하는 신용위험을 대처함에 있어 수출신용보험에 대한 인식은 익숙하나, 포페이팅의 활용에 대한 인식이 부족하다. 따라서 무역유관기관이나 학계의 포페이팅에 대한 체계적인 연구를 바탕으로 수출상들에 대한 적극적인 홍보 및 교육을 통하여 포페이팅의 활용에 대한 인식을 제고하고, 또한 포페이팅 전문적 인력을 양성하여야 할 것이다.

67) 세계 5대 포페이팅 중의 하나인 London Forfaiting Company(이하 LFC)에서의 포페이팅 대상은 약속어음□환어음□화환신용장□보증신용장□지급보증□외상장부수취어음 등이다. 이러한 증서는 유통가능성□무조건적□자유롭게 양도가능한 보증장 또는 법적으로 유효한 aval 일 경우에는 포페이팅에 사용되고, 포페이팅 지원기간은 품목에 따라 최저 90일 ~ 최대 7년까지이다. 상세한 사항은 <www.forfaiting.com.> 참조.

68) 포페이팅은 수출입은행이 제공하고 있는데 이마저도 신용장조건부 포페이팅 방식만을 사용하고 있고, 그 외 국내은행(기업은행, 신한은행, 조흥은행, 하나은행, 수협중앙회, 부산은행, 대구은행, 광주은행 등)의 경우에는 수출입은행과 제휴를 맺고, 복합포페이팅(synthetic forfaiting)을 제공하고 있다.

IV. 무역금융 선택시 고려사항⁶⁹⁾

1. 국제팩토링 선택시 고려사항⁷⁰⁾

국제팩토링은 사후송금방식과 외상수출거래를 그 지원 대상으로 하고, 수출상이 수입상에게 직접 수출하는 거래뿐만 아니라 해외 현지법인을 경유한 수출거래 등도 지원한다.⁷¹⁾

대상금액 및 만기조건은 간접방식에서는 건당 수출금액은 미화기준 5백만 불 이하, 대금결제기간은 6개월 이내이다. 직접방식에서는 건당 수출금액은 미화기준 1천만불 이하, 대금결제기간은 1년 이내의 수출거래에 대하여 지원하고 있다. 이때 수출채권 매입 후 할인지급액은 수출대금의 80%~100%만⁷²⁾ 선지급되는 데, 외상거래방식의 수출거래에서는 수입상이 물품의 하자, 수량부족 등을 이유로 수출결제대금의 감액을 요청할 가능성이 있기 때문이다.⁷³⁾

국제팩토링에서는 수출채권을 팩터가 무소구조건(without recourse)⁷⁴⁾으로 매입□할인하면서 수출상의 신용위험이 팩터에게 이전된다. 이러한 무소구조건의 국제팩토링은 서부유럽 및 미국 등에서는 이미 일반적인 방식이다.

하지만 우리나라에서는 수출입은행을 제외한 그 외 팩터는 소구조건으로 국제팩토링을 제공하고 있다는 점을 고려하여 국제팩토링방식을 사용하여야 할 것이다. 또한 우리나라의 국제팩토링은 일반적으로 간접방식 즉, Two Factor방식을 제공하기 때문에 비용이 직접 팩토링 즉, One Factor방식을 주로 사용하는 선진형 국제팩토링보다 비용이 높다는 것을 고려하여야 할 것

69) 수출상은 무역금융에 의한 신용위험 대처방안을 선택하기 위하여 다양한 요소를 비교□검토하는데 일반적으로 지원대상□금액□기간□소구조건의 유무□사용의 편의성□수입상에게 미치는 불편정도, 무역금융의 이용비용 등을 종합적으로 고려하여 결정 할 것이다.

70) 수출입은행에서 제공하는 국제팩토링을 기준으로 하였다.

71) 한국수출입은행, 알기 쉬운 국제팩토링, 10면 참조.

72) 실무적으로 수출입은행은 100% 선지급을 하기도 하지만, 수출상과 수입상의 신용도가 높은 경우에 한정된다.

73) 상계자료, 11면 참조.

74) 국제팩토링은 수출상의 신용위험만을 대상으로 하고 상업위험까지 보장하지 않는다.

이다.

2. 포페이팅 선택시 고려사항⁷⁵⁾

우리나라 수출입은행에서 제공되는 포페이팅은 일반적으로 매입제한이 없는 취소불능인 신용장이 수반된 거래를 대상으로 한다. 포페이팅은 다른 결제방식보다 기본 거래비용이 다소 높다는⁷⁶⁾ 것을 감안할 때 비교적 금액이 큰 거래에 유리한데, 수출입은행은 1만불~2천만불 미만의 거래에⁷⁷⁾ 대하여 지원을 하고, 대금 결제기간은 30일 이상 2년 미만의 거래에 대하여 지원을 하고 있으며, 2년 이상의 거래의 경우에는 상담 후에 가능하기 때문에 다른 포페이팅 국가에 비하여 포페이팅 제공기간이 짧다.⁷⁸⁾ 포페이팅 비용은 국가의 신용도나 신용장 개설은행 및 개설의뢰인의 신용도, 포페이팅 금액, 통화종류, 대금결제기간 등을 고려하여 결정한다.

포페이팅은 수출상에게 무소구조건으로 수출대금을 선지급 받을 뿐만 아니라, 신용위험, 환위험, 비상위험도 회피할 수 있다. 하지만 상업위험 또는 법적인 유효성으로 인하여 발생하는 위험까지는 담보하지 않는다⁷⁹⁾.

수출상의 현금 유동성을 위하여 수출자금을 조기에 회수하거나 신용위험, 비상위험 등의 위험 전가를 원하는 수출상은 포페이팅의 이용을 고려해 볼 만 하다.

3. 결제방식별 적용방안

1) 송금방식 선택시 적용방안

75) 수출입은행에서 제공하는 포페이팅을 기준으로 하였다.

76) 당사자들의 계약에 따라 다르지만 일반적으로 수출상이 포페이팅 이용함으로써 부담하는 비용은 할인율(discount rate), 약정수수료(commitment fees), 유예기간(grace days) 옵션수수료(option fees)등의 비용을 부담하여야 하기 때문에 기본거래 비용이 높다.

77) 선진국형 포페이팅은 어음금액이 5천만 달러 이상인 거래의 경우, 포페이팅이 신디케이션(syndication)을 구성하여 어음을 공동 할인하는 방식도 자주 이용된다.

78) 선진국형 포페이팅의 신용공여 기간은 1개월~10년까지 지역에 따라 다양하다.

79) M. L. Emmenegger, op. cit., p. 2.

송금방식을 선택한 수출상은 계약의 신용위험을 평가하여 신용위험이 낮은 경우에는 신용위험을 보유할 수도 있지만, 신용위험의 심도나 빈도가 높을 것으로 판단되는 경우에는 적극적인 신용위험 대처방안을 강구하여야 할 것이다.

송금방식 중 신용위험이 가장 높은 사후송금방식은 수출대금 회수기간이 단기인 경우에는 포페이팅에 비하여 비용이 저렴한 국제팩토링방식을 이용하는 것이 유리하고, 장기인 경우에는 다양한 위험이 발생할 수 있기 때문에 신용위험□환위험□비상위험까지 담보되는 포페이팅을 활용하는 것이 좋은 대처방안이 될 것이다.

2) 추심방식 선택시 적용방안

추심방식을 선택한 수출상은 은행을 통하여 수입상에게 수출대금 추심을 의뢰하기 때문에 송금방식보다 신용위험에 노출될 가능성은 적지만, 신용장 방식에 비해서는 여전히 신용위험이 높다. 추심방식에서 D/A의 경우에는 수입상이 선적서류를 어음을 인수한 후 만기에 대금을 지급하기 때문에 그 기간 동안 수입상이 부도 또는 물품의 품질하자를 이유로 대금지급을 지연하거나 거절할 수 있다. D/P의 경우에는 수입상이 추심은행에 제시된 서류에 대하여 인수를 거절하고 대금지급을 하지 않으면 수출상은 심각한 신용위험에 직면할 수 있기 때문이다. 따라서 추심방식의 경우에는 수출상은 국제팩토링, 포페이팅을 이용하면 수출대금을 무소구조건으로 인수하여 주기 때문에 신용위험에 대처할 수 있다.

3) 화환신용장방식 선택 시 적용방안

신용장은 개설은행이 수입상을 위하여 자신의 신용을 공여하는 행위로, 불확실한 수입상의 신용을 확실한 은행의 신용으로 대체한 증서이다. 따라서 수출상은 수출대금회수를 은행으로부터 보장받기 때문에 일반적으로 수입상의 지급불능이나 지급거절을 염려할 필요가 없다. 그러나 신용장방식도 개설은행의 파산이나 개설은행에 의한 고의적 지급지연, 수입상이 의도적으로 정부의 명령 또는 법원의 지급 금지명령을 받아 개설은행에 제시함으로써 개설은행이 대금지급을 거절하게 되는 사유가 발생하기도 한다. 이러한 위험에

대처하기 위하여 수출상이 적극적으로 포페이팅을 활용한다면 신용위험은 물론 환위험, 비상위험도 회피할 수 있는 좋은 대안이 될 것이다.

4) 상호계산방식(Offsetting, Netting)⁸⁰⁾ 선택 시 적용방안

상호계산방식은 수출거래시 비용을 줄일 수 있는 좋은 대안으로, 최근 대기업 및 다국적 기업을 중심으로 활용되고 있다. 하지만 상호신용도가 높지 않은 당사자간에 사용할 경우에는 수입상의 부도나 지급거절, 지급지체, 지급지연 등의 사유로 발생하는 신용위험에 아무런 대비책을 세울 수 없다. 이때 국제팩토링방식을 이용하면 수출상은 신용위험을 팩터에게 전가할 수 있고, 또한 선진국형 국제팩토링은 장부정리, 경영관리, 사후관리 같은 일괄서비스도 제공하기 때문에 수출상은 수출업무에만 매진할 수 있기 때문에 상호계산방식의 좋은 대처방안이 될 수 있다.

다른 보완책으로는 상호간의 대금지급 불이행에 대비하여 보증신용장을 개설하여 신용위험에 대처할 수도 있다.

5) Open Account⁸¹⁾ 선택 시 적용방안

신용장 및 추심방식에서는 은행수수료 등 금융비용과 복잡한 매입서류 처리로 인력 및 시간이 소요되지만, O/A방식은 이를 크게 절감할 수 있다. 하지만 O/A방식도 여전히 사후송금방식과 마찬가지로 수출대금 회수면에서 신용위험 발생가능성이 높기 때문에 수입상의 재무상태나 신용상태에 대하여 철저한 사전조사가 필요하다.

O/A방식은 수출상의 외상매출채권을 소구조건으로 전도금융을 제공하기

80) 상호계산방식은 본지사간 또는 고정거래선과 수출입□자본□용역거래 등으로 채권□채무가 빈번히 발생할 경우에 지정거래외국환은행에 공동의 계정을 두고 서로 상쇄하고 남은 차액만을 결제하는 방식을 말한다. 상호계산은 외환거래 때 부대비용 절감 효과가 커서 선진국에서는 보편화 된 결제방식이다.

81) Open Account(O/A)방식은 수출상이 물품을 선적한 후 선하증권□상업송장 등의 선적서류를 직접 수입상에게 발송하되 수출채권을 은행에 매각하여 현금화하는 방식이다. O/A방식은 선적서류 등이 은행을 경유하지 않는다는 점에서 추심이나 신용장과 다르며, 수출채권을 미리 은행에 네고(Nego)할 수 있다는 점에서는 사후송금방식과도 다르다.

때문에 수출상의 신용위험을 전혀 담보해주지 않는다. 이에 반하여 국제팩토링은 무소구조건으로 전도금융을 제공하고 또한 일괄서비스를 제공하기 때문에 신용위험 대처방안으로는 O/A방식보다는 국제팩토링을 이용하는 것이 수출상에게는 더욱 유리할 것으로 고려되어진다.

V. 결 론

국제상거래에서 대금결제방식이 신용장방식에서 송금방식으로 변화하면서 수출상이 신용위험에 처할 가능성이 더욱 증가하였고, 그에 따라 이에 대한 체계적 대처가 요구되고 있다.

이를 위하여 수출상은 수입상의 신용상태는 물론 당해 거래금액과 자신의 재정상태, 수입국의 신용도 및 외환관리규정 등을 종합적으로 고려하여 적절한 신용위험 대처방안을 강구하여야 한다. 그 중에서 어느 것이 가장 효과적 인지는 단정하기 어렵지만, 본 연구에서는 선진무역금융인 국제팩토링□포페이팅을 신용위험 대처를 위한 유력한 대안으로 고찰하였다.

본문에서 살펴보았듯이, 먼저, 국제팩토링은 수출상의 수입상에 대한 외상 매출채권에 관하여 수출상에게 무소구조건으로 전도금융을 제공하기 때문에 신용위험 대처방안으로 활용가능성이 높다.

또한, 포페이팅은 매매거래에서 발행된 약속어음 등을 포페이터가 수출상 또는 전소지인에게 무소구조건 하에 고정금리로 매입하도록 하므로 수출상의 신용위험뿐만 아니라 환위험, 비상위험도 회피할 수 있도록 한다.

하지만 우리나라에서는 아직 이러한 무역금융기법들이 수출상의 신용위험 대처 방안으로 널리 이용되지 못하고 있다. 그 이유는 다음과 같다.

첫째, 국제팩토링방식의 경우에는 우리나라는 2005년 5월부터 수출입은행이 무소구조건으로 국제팩토링을 제공하고 있고, 나머지 팩터들은 소구조건으로 국제팩토링 서비스를 제공하고 있기 때문에 국내 수출상들은 진정한 의미의 국제팩토링 서비스를 제공받기 힘들고, 또한 국내에서 국제팩토링을 제공하는 팩터도 2곳에 불과하여 수출상이 다수의 팩터들간에 국제팩토링 비용을 비교하여 저렴한 곳을 선택하기도 힘든 것이 현실이다. 또한 간접방식의 국제팩토링만을 제공하기 때문에 비용도 그 만큼 비싸다. 그러나 선진

국의 경우에는 국제팩토링은 무소구조건의 일괄서비스를 제공하고 있고, 직접방식의 서비스를 제공하기 때문에 일반적으로 회환신용장방식보다 더 저렴한 비용으로 이용할 수 있다. 수출입은행의 국제팩토링의 경우에는 신용도가 높은 수출상과 국제팩토링 약정을 체결하기 때문에 신용도가 낮은 중소수출상들이 이용하기에는 한계가 있다. 결국 우리나라는 중소수출상이 무소구조건의 국제팩토링을 이용하기는 현실적으로 어려움이 많다. 둘째, 포페이팅방식의 경우에는 우리나라의 포페이팅은 회환신용장조건부 포페이팅 방식으로 개설은행이 인수통지를 한 경우에 한하여 무소구조건이 되는 방식만을 사용한다. 그러나 선진국의 경우에는 약속어음이나 환어음에 은행 또는 보증회사가 보증한다는 의미인 'per aval'을 기재하면 포페이팅이 포페이팅약정을 체결하고, 전도금융을 제공하면서 즉시 무소구조건이 되므로 수출상이 보다 편리하게 이용할 수 있다.

이와 같은 무역금융기법들이 수출상들의 신용위험 대처방안으로 활용되기 위해서는 다음과 같은 변화가 필요하다.

첫째, 선진무역금융 활용에 대한 인식부족의 문제가 시급히 해결되어야 한다. 우리나라 수출상들은 국제상거래에서 발생하는 신용위험에 대처함에 있어서 수출신용보험에 대한 인식은 익숙하나, 국제팩토링□포페이팅의 활용에 대한 인식이 부족하다. 따라서 무역 유관기관이나 학계의 무역금융에 대한 체계적인 연구를 바탕으로 수출상에 대한 적극적인 홍보 및 교육을 통하여 선진형 무역금융에 대한 인식을 제고하여야겠다.

둘째, 국내의 보수적인 무역금융 취급기관의 사고방식이 변화될 필요가 있다. 지금까지와는 달리, 앞으로 외국계 은행□보험회사□보증회사들이 우리나라 무역금융시장에 적극적으로 참여하게 된다면 현재 수출상에게 제공되는 후진형 무역금융서비스로는 수출상의 외면을 받을 것이다.

국제상거래시장에서 수출대금결제방식의 변화로 인하여 신용위험 발생가능성이 증대되면 수출상은 신용위험 대처방안을 강구할 것이고, 그에 따라 국내무역금융시장이 확대될 것이라는 인식 하에 다양한 무역금융기법을 개발하여 선진국형 무역금융으로 전환하여야 할 것이다.

셋째, 수출상에 대한 무역금융 확대를 위해서는 무역금융 취급기관을 확대하여야 한다. 우리나라에서 무역금융을 지원하는 주기관은 정책기관인 수출입은행이고 대부분의 민영 금융기관들은 이러한 서비스를 거의 지원하지 않

는다.⁸²⁾ 따라서 무역금융 취급기관의 양적인 확대가 필요하다. 이러한 양적 확대는 무역금융 취급기관 사이에 경쟁 확대로 귀결되어 수출상에게 보다 나은 무역금융 서비스를 제공할 수 있을 것이다.

넷째, 선진금융 활용증대를 위해서는 관련 법규에 대한 명확한 이해와 숙지가 필요하다. 이러한 법규에 대한 이해 없이는 거래의 원활한 이행이 곤란해질 것이며, 관련 분쟁이 빈번하게 발생할 것이다.

우리나라에서 국제팩토링의 경우에는 상법과 여신전문 금융업법이 있지만 두 법령은 기본적인 용어 및 업무범위 등만을 정해 놓았을 뿐이고, 일반 거래 관계는 민법상의 채권양도규정⁸³⁾ 및 일반 해석에 의존하고 있다. 결국 국제팩토링을 이용하고자 하는 수출상 입장에서는 통일된 법규 없이 각 금융기관마다 다른 업무취급요령에 따르기 때문에 혼란이 야기될 수 밖에 없다.⁸⁴⁾ 따라서 선진무역금융을 지원할 수 있는 법제도의 개선과 도입이 시급하다고 할 수 있다.

우리나라 수출상이 치열한 국제상거래 시장에서 안정적인 무역활동을 영위하기 위해서는 본 논문에서 논의한 무역금융에 대한 이해와 활용은 필수적이다.

지금까지 화환신용장은 수출대금결제 분야에서 중요한 역할을 하였고, 이는 지금도 여전히 그러하다. 본 논문에서 고찰한 국제팩토링□포페이팅도 역시 그와 같은 역할을 해낼 수 있는 충분한 자격이 있고, 그에 따른 다양한 대안이 수출상들에게 제공됨으로써 무역상거래를 더욱 활성화 할 수 있다. 그럼에도 무역금융기관의 보수적 입장과 무역당사자들의 오해와 오용으로 인하여 국제상거래에서 주된 신용위험 대처방안으로의 역할을 제대로 수행하지 못하고 있는 것이 현실이다. 이에 논자는 본 연구를 통하여 우리나라

82) 우리나라에서 국제팩토링을 제공하는 기관은 수출입은행, 기업은행, 신한은행이고, 이 중에서도 무소구조건은 2005년부터 수출입은행만이 제공하고 있으며, 포페이팅도 수출입은행이 신용장조건부 포페이팅 만으로 제공하고 있다. 그 외 국내은행(기업은행, 신한은행, 조흥은행, 하나은행, 수협중앙회, 부산은행, 대구은행, 광주은행 등)의 경우에는 수출입은행과 제휴를 맺고 복합포페이팅(synthetic forfaiting)만을 제공하고 있다.

83) 민법 제449조.

84) 우리나라의 국제팩토링 외상매출채권의 양도는 지명채권양도방식에 따라서만 가능하기 때문에 민법상의 지명채권양도규정을 준수하지 않으면 유효하지 않다.

무역업계에 무역금융의 효용성을 알려 국제상거래 활성화에 조그마한 보탬이 되고자 한다.

본 연구의 한계점으로는 국제팩토링과 포페이팅이 국제대금결제에서 수출상의 신용위험대처를 위한 방안으로 활용되기 위해서는 비용적인 측면의 실증적 분석도 고려하여야 하나 우리나라에서 무역금융을 제공하는 팩터 및 포페이팅은 실제 거래에서 적용되는 수수료를 공개하고 있지 않기 때문에 정확하게 비교할 수는 없었다. 이에 국제팩토링이나 포페이팅의 이용조건에 대한 심도 있는 연구가 뒷받침되어야 할 것으로 고려되어진다.

참 고 문 헌

- 구종순□박광서, 「한□일 기업의 수출위험관리에 관한 비교연구-수출위험의 인식과 관리유형을 중심으로-」, 「무역학회지」 제19권 1호(한국무역학회, 1994).
- 김병학□홍길중, 「무역결제방식의 변화에 따른 수출보험제도의 개선방안에 관한 연구」, 「통상정보연구」 제9권 2호(통상정보학회, 2006).
- 김용호, 「한국기업의 수출신용리스크 관리와 성과」, (서강대학교, 박사학위논문, 1993)
- 김정숙, 「무역환경변화와 무역금융의 활용」, 「건국대학교 논문집」 제49집, (건국대학교, 1999).
- 박광서, 「우리나라 중소기업의 수출팩토링 이용증대에 관한 연구」 “「무역상무연구」 제33권 (한국무역상무학회, 2007).
- 박은희□정영동, 「리스크관리론」, (보험연수원, 1996).
- 신승관, 「수출입 결제방식 현황 및 변화요인 분석」, (무역협회 무역연구소, 2005. 2).
- 심상진, 「한국의 국제팩토링제도 이용실태에 관한연구」, 「경기대학교 논문집」 제38집 1호(경기대학교)
- 이제현, 「수출기업의 신용위험관리를 위한 수출보험의 유효성검증과 활용률 제고에 관한 연구」, (서강대학교 박사학위논문, 1999).
- 정홍주, 「무역위험관리를 위한 보험의 역할」 「무역논집」 제10권 (성균관대학교 무역대학원, 1992).
- _____, 「수출보험 가입자 연구와 활성화 방안」, 「무역학회지」 제20권 1호 (한국무역학회, 1993).
- 조용혁, 「새로운 유형의 기본적 상행위로서의 팩토링의 법적고찰」, 경희대학교 고학논집 제20권 (경희대학교, 1997).
- 한국수출입은행, 「알기 쉬운 포페이팅 수출금융제도안내」, (한국수출입은행, 2006. 3).
- _____, 「알기 쉬운 수출팩토링금융 이용안내」, (한국수출입은행 2006. 3)
- 한국무역협회(www.kita.net)

한국은행 경제통계시스템.

Alasdair Watson, *The Finance of International Trade, Notebook and Documents*, The Institute of Bankers (1976).

C. G. Moore and M. A. Elkins, "International Factoring: The Practical Advantages". *The Uniform Commercial Code Law Journal*, Fall (1981).

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

F. R. Salinger, *Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance Third ed.*, London Sweet & Maxwell (1999).

George L. Head, *The Risk Management process*, New York, Risk and Insurance Management Society, Publishing, Inc.(1983).

Houtte, H. van., *The Law of International Trade*, Sweet & Maxwell (2002).

Klapper, L., "The role of factoring for financing small and medium enterprises", *Journal of Banking & Finance*, May (2006).

Leo D'arcy, *Schmitthoff's Export Trade - The Law and Practice of International Trade*, 10th ed., Sweet & Maxwell (2000).

Mark, Green and Oscar N. Serbein, *Risk Management, Text & Cases*, Reston virgin, Reston Publishing co.(1983).

M. L. Emmenegger, *A guide to forfaiting*, Euromoney Books, (1998).

Robert I. Mehr & Robert A Hedges, *Risk Management: Conception and Application*, Homewood III, R. D. Irwin (1974).

UNIDROIT (Convention on International Factoring) (Ottawa, 28 May 1988).

www.factors-chain.com.

www.forfaiting.com.

ABSTRACT

A Study on the Exporter's Measures against Credit Risks in International Payment System

— focus on international factoring · forfaiting —

Oh, won suk □ Park, se hun

The documentary letter of credit is the most preferred and frequently used method in International Payment System in Korea, as it has less possibility of occurring credit risks in export than any other payment system. That's because the exporter can get payment from the issuing bank(confirming bank) by delivering the goods and presenting documents following the required procedure under the letter of credit, as the payment is affirmed by the issuing bank(including the confirming bank in case of the confirmed letter of credit) regardless of the buyer's payment.

However, the pattern of payment methods used in international trade of Korea is changing dramatically like the importance of the credit is decreasing continuously among the payment methods while the remittance is increasing.

The increase of remittance has a positive aspect that International Payment System are changing into those of advanced countries, but the decrease of the credit also has a negative aspect that the exporter might have a greater credit risks. Therefore, we need a systematic device to deal with this.

Exporters in Korea usually have used the export credit insurance to deal with the credit risks However, the export credit insurance also have a limitation as the policy finance due to the limitation based on the credit status of the business and the limitation of acceptance from the lack of

financial resources of the government, etc. Korea, which is the 11th export power in the world, has a basic limitation to deal with the credit risks by depending on the export credit insurance only.

So, in this thesis, I have studied on the international factoring, forfaiting, which are advanced export finances and widely used in advanced countries, as substitutes to deal with the credit risks.

the international factoring is an trade financing in which a factor offers full services such as credit cover, offering prepayment, collection, account receivables, management, etc, instead of the exporter on the account receivables occurred by the exporter's delivering goods to the importer. This international factoring has a high possibility of using as a means to deal with the credit risks, because it offers prepayment without recourse.

the forfaiting is another export financing in which a forfaiter purchases the draft, the promissory note and other negotiable instruments issued from the international trade, with fixed interest rate without recourse from the exporter or previous holder. By using this method, they can avoid foreign exchange risks, contingency risks as well as credit risks, as the conveyances like the promissory note, etc are issued with the note warranty so-called 'per aval' in business practice.

These trade financing are good substitutes to deal with the credit risks in export, but they are not widely used in Korea. Though it can be explained with various reasons, the common reasons are the lack of understanding on the use of advanced export finance, the lack of experts to manage the advanced trade finance, the conservative way of thinking of domestic organizations related to trade financing, the lack of organizations supporting the trade financing, etc.

Key Words; credit risks, international factoring, forfaiting, trade financing