

## 국제 곡물유통업에 있어서 현지금융을 잘 활용하는 법



윤 화 속  
(주)GBI 회장

국제곡물유통업을 영위하기 위해서는 시설 인프라 구축과 같은 고정 장기 투자비 못지않게 거대한 운전자금이 소요된다. 무엇보다도 먼저 곡물의 매입·수송 등에 수반하는 막대한 자금을 확보하는 일이 중요할 것이다.

그리고 그 전액을 자기자본으로 조달하는 것이 용이한 일도 아니려니와, 경영의 효율성 측면에서 볼 때도 결코 현명한 일이 아니다. ‘최소의 비용으로 최대의 이윤을 창출하는 것’이 경영의 가장 기본적인 목적이기 때문이다.

그렇다면 그 운전자본을 여하히 쉽고도 효율적으로 조달할 수 있을까? 거기에는 누구에게나 공통적으로 적용될 수 있는 모범 답안이 있을 수 없다.

그렇지만 그것이 목적사업을 성공적으로

영위함에 있어, 시설 인프라 구축 이상으로 중요한 사안이기도 하므로 반드시, 자기 나름의 해법을 가지고 있어야 한다는 점에서 간과할 수 없는 사안이다.

다음에 소개하는 필자의 경험을 참고하기 바란다. 그 해결책을 모색함에 있어, 하나의 벤치마크가 될지도 모를 일이다.

미국과 같은 선진국에서의 현지금융에서는 차입자의 신용등급이 가장 중요시 된다. 그래서 자기가 보유한 실제 자산 현황보다도 금융거래를 통해서 쌓은 실적이 더 크게 영향을 미친다는 점이 우리나라의 금융계 현실과는 크게 차이를 보이고 있다.

그러므로 사업실적이나 금융거래 실적이 빈약한 외국인이 처음부터, 좋은 등급의 신용을 획득하기란 결코 쉬운 일이 아니다. 이런 경우를 고려해서 해외에서 사업을 하고

자 하는 자는 먼저 다음과 같은 사전적인 조치를 해 보는 것도 매우 의미 있는 일일 것이다.

즉, 처음에는 금융거래를 현지에 있는 국내은행의 해외지점과 먼저 하는 것이다. 최초의 금융거래를 보다 유리한 조건으로 시작하기 위해서다. 그러기 위해서는 사업을 하려고 출국을 하기 전에 국내에 있는 본점부터 먼저 찾아가는 것이 유리하다.

그리고 영위하고자 하는 비즈니스 모델을 자세히 설명하고 그 은행의 현지 지점과의 거래를 전제로, 금융거래조건을 미리 약정해 두는 것이 좋다.

대개 한국 정부나 공공기관이 발행하는 취소불능 일람 불 신용장을 그 은행의 현지 지점에 제시하는 경우 그것을 담보로 현지 은행보다는 훨씬 더 유리한 조건의 금융거래를 이끌어 낼 수 있다고 본다. 필자의 경우도 그렇게 함으로써, 리보금리에 겨우 0.40%를 가산한 이율로 대출을 해 주겠다는 약속서를 받을 수 있었다.

물론, 그러한 본점의 약속서가 있다고 해서 당장 현지 대리점에서 그 같은 대출을 실행할 수 있는 것은 아닐 것이다. 무엇보다도 먼저 국내은행의 해외지점이 현지에서 조달하는 자금의 금리가 그 수준의 대출이자보다도 낮은 자금을 확보할 수가 없을 것이기 때문이다.

필자의 경우도 취급지점의 현지조달 금리가 리보 플러스 0.70 내외여서 역마진이 발생했기 때문에 지점을 대신하여 본점이 직접 일본이나 홍콩에서 차입을 하여 미국의

현지지점으로 송금을 하는 방식을 취했던 것으로 알고 있다.

또 당시에는 국내은행의 현지지점이 본점의 승인이나 자금지원 없이 1천만 달러가 넘는 거금을 자체 재량으로 집행하는 것도 불가능했기 때문에 기일이 크게 지체되는 불편함을 도저히 면할 수가 없었다.

그 같은 불편함은 우리와 곡물을 거래하고 있는 현지 곡물상에게도 공통적인 것이었다. 그래서 국내은행 해외지점과의 금융거래 실적을 어느 정도 쌓은 후에는 부득이, 현지에 본점을 둔 은행으로 거래처를 바꾸지 않을 수 없었다.

수만 톤 단위의 본격적인 곡물거래를 하게 되었을 때 모 곡물메이저의 도움을 받고 그간의 금융거래실적도 내세우고 하여, 미시건 주 디트로이트에 본점을 둔 C 은행과 리보 플러스 0.45%라는 금리로 금융거래계약을 체결할 수 있었다.

금리는 전보다 약간 불리했지만 제 수수료 면에서는 전보다 크게 유리하여 결과적으로 경비절감에 큰 보탬이 되었다. 더욱이 현지 은행들은 국내은행의 수출입금융 사례와는 달리 신용장을 담보로 전체 소요자금의 일부만 대출해 주는 것이 아니다.

일단 믿을 만한 신용장을 제시하면 그것을 직접 매입해 버리는 양도(Assignment) 방식으로 소요 전액을 융자를 해주기 때문에 자금조달 면에서도 매우 편리했다.

나중에는 아예, 우리와 거래하는 곡물메이저와 공통으로 동일한 은행을 이용하는 방법을 선택했다. 그럴 경우 우리와 거래처

는 물론이러니와 은행도 함께 이익이 되었던 기 때문이었다.

또 뉴욕에 본점을 둔 또 다른 C 은행으로부터는 곡물 이외의 다른 품목에 대해서도 같은 조건으로 대출을 해 주었다. 그래서 자체 소요자금에 대한 금융은 물론 국내 모 재벌의 현지법인에게도 수입대행 형식으로 프라임 금리 수준의 간접금융도 공여해 줄 수가 있었다.

반면에 필자의 회사보다 1년 먼저 설립되어 자회사로 인수한 뉴욕 소재 한 법인의 경우 처음부터 현지 은행에서 일반적인 방법으로 금융거래를 시작했기 때문에 모든 면에서 시카고 본사와 동일한 경영 환경과 조건이었음에도 불구하고 끝까지 프라임레이트로 차입을 할 수 밖에 없었다.

필자가 이처럼 현지금융에서 유리한 조건을 조성할 수 있었음은 무엇보다도 먼저 그 이전에 세계은행(IBRD) 차관사업 취급 경험을 국내에서 쌓을 수 있었던 것이 크게 도움이 되었다.

물론 그 당시에 맡은 업무는 단순히 프로젝트 론(Project Loan) 심사 부문의 재무추정 및 타당성 분석에 불과한 것이었으나 개인적인 호기심으로, 어떤 국가와 세계은행 간에 체결되는 그 상위 계약인 섹터 론(Sector Loan)에 대해서도 개략적인 공부를 함께 해 두었던 것이다. 통상, 국제금융거래에서 어떤 금융기관이 한 기업을 상대로 대출을 해 줄 때에는 그 금융기관이 운용하는 자금의 조달금리에다 대출대상 기업이 유래한 국가의 국가위험도와 기업 자체의 기업위험도,

그리고 금융기관의 사업이익 등을 감안하여 대출금리를 결정한다.

이런 경우 다른 항목들은 거의 변동의 폭이 좁고 그에 따라 협상의 여지도 크지 않지만 기업리스크에 대해서만은 조정의 융통성이 없지 않기 때문에 협상 여하에 따라 언젠가는 득실의 차이도 크게 나기 마련이다.

따라서 금융거래에서 한국계 기업이 제시하는 신용장이 주로 한국의 정부나 공공기관에서 개설한 점을 강조하여 대출이자 결정 과정에서 기업리스크를 되도록이면 반영하지 않도록 대출 담당자와 주무책임자를 설득하는 일은 매우 중요한 일이 아닐 수 없다.

현지 금융기관들의 실무 책임자들(주로 부행장 급)에게도 그 만큼 폭 넓은 재량권이 부여되어 있음을 결코 간과해서는 아니 될 것이다. ❏