

ESCO 사업의 활성화를 가져오다 ‘ESCO 팩토링 제도’

ESCO 기업의 사업규모가 늘어날수록 ESCO 관련 차입금이 증가하게 되고, 이는 곧 기업의 큰 리스크로 작용하게 된다. 이와 관련 ESCO 기업의 부채 비율은 낮춰주고, 자금조달의 어려움을 해결해주는 ESCO 팩토링 제도가 생겨났다. ESCO 사업을 활성화하는데 도움을 줄 팩토링 제도에 대해 알아보자. 글 신형철 (산은캐피탈 팀장)

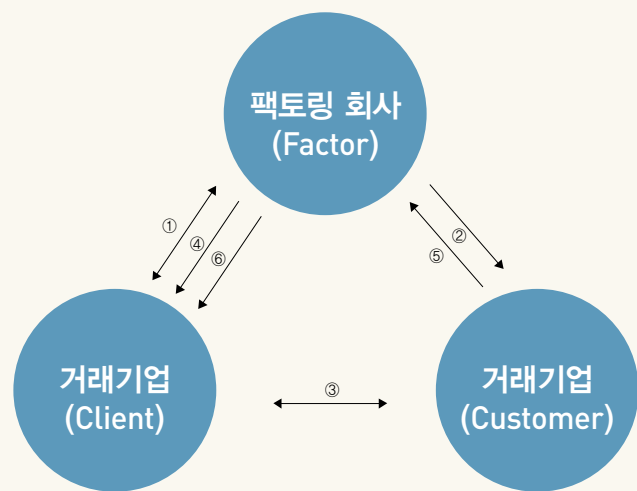
1. 팩토링의 의의

팩토링(Factoring)이란 팩토링 회사(Factor)가 팩토링 계약을 맺은 거래기업(Client)의 영업활동에 의해 발생하는 현재 및 장래의 매출채권을 지속적으로 매입하여 매출채권을 관리·회수하는 업무를 말한다. 그리고 이 과정에서 거래기업(Client)의 고객(Customer)에 대한 신용조사를 대행하고 기업에게 금융을 제공하거나 회계서비스, 전산처리서비스, 경영컨설팅서비스 등을 제공하는 업무를 말한다.

팩토링의 개념은 각국에서 미국의 제도를 기본으로 하여 그들의 실정에 맞게 부분적으로 수정하여 사용하고 있기 때문에 통일적인 하나의 정의를 내리기가 쉽지 않다. 우리나라의 경우 과거 상거래를 통한 대금의 지급 방법으로 대부분 어음을 사용하여 팩토링이 어음배서의 형식(Bill Discounting)으로 매출채권의 양도가 이루어지고 있어 자연히 거래기업(Client)은 고객(Customer)의 채무에 보증을 하는 형태로 시작되어, 비어음 방식의 팩토링의 경우에도 대부분 팩토링 회사(Factor)가 거래기업(Client)에 대해 구상권을 행사하는 소구가능조건(With Recourse)방식을 택하고 있다.

2. 팩토링 구조

[그림 1] 팩토링 구조



- ① 약정 체결
- ② 신용조사
- ③ 매출채권 발생
- ④ 매출채권 매입
- ⑤ 물품·용역의 대가 지급
- ⑥ 팩토링 서비스 제공

현재 우리나라에서 이루어지는 팩토링 거래의 전형적인 형태는 대부분 [그림1]과 같이 팩토링 회사(Factor), 거래기업(Client), 고객(Customer) 형태로 이루어진다. Factor란 팩토링의 주체로서 팩토링 회사 또는 취급금융기관을 말하며, 거래기업(Client)은 Factor와 팩토링 약정을 체결하고 매출채권을 양도한 팩터의 서비스 대상이고 고객(Customer)은 거래기업(Client)으로부터 상품 또는 용역을 제공받은 거래기업(Client)의 고객(Customer)으로 Factor의 제 3채무자를 말한다.

- ① 약정체결: 거래기업이 고객에 물품 또는 용역을 제공하고 받을 매출채권을 팩토링 회사와 팩토링 계약을 체결한다.
- ② 신용조사: 팩토링 회사가 거래기업의 고객에 대하여 신용조사를 한 후 팩토링 가능 여부를 거래기업에 제공한다.
- ③ 매출채권 발생: 거래기업이 고객에 물품 또는 용역을 제공하여 매출채권을 보유한다.
- ④ 매출채권 매입: 거래기업은 팩토링 회사에 매출채권을 매각하고 매각대금을 수령하면서 할인료를 지급한다.
- ⑤ 물품 용역의 대가 지불: 고객(Customer)이 물품 또는 용역을 제공받은 대가를 팩토링 회사에 지불한다.
- ⑥ 팩토링 서비스 제공: 팩토링 회사는 거래기업에 매출채권 관리, 회수대행, 경영컨설팅 등 서비스를 제공한다.

3. 팩토링의 기능

첫째, 매출채권을 통한 자금조달. 팩토링 기능 중 가장 중요한 기능으로 거래기업이 보유하고 있는 매출채권을 활용하여 자금을

조달하게 된다.

둘째, 신용조사 기능. 중소기업들은 고객의 신용평가를 하는데 어려움이 있는데 팩토링 회사를 통해 거래처에 대하여 신용조사를 하고 거래관행 및 기타 정보를 얻을 수 있다.

셋째, 채권회수 촉진기능. 거래기업은 매출채권을 팩토링 회사에 양도하므로 채권의 회수업무에서 벗어나게 되며 팩토링 회사는 금융 및 법률적 지식을 바탕으로 채권회수 업무를 하기 때문에 효율적으로 채권을 회수하게 된다.

넷째, 신용거래 활성화 및 판매촉진 기능. 거래기업은 물품 및 용역을 제공하고 매출채권을 팩토링 회사에 양도함으로써 현금화 할 수 있으므로 신용거래가 활성화 되어 판매촉진에 도움이 된다.

다섯째, 경영서비스 제공기능. 팩토링 회사는 외상매출채권 양수를 통해 자금을 공급할 뿐만 아니라, 회계적 지식과 전산처리 기술을 바탕으로 거래기업의 회계업무, 지역별 상품별 판매실적 분석 및 판매예측 재고관리 등에 관한 경영에 필요한 자료를 제공하는 등 경영서비스를 제공할 수 있다.

4. 팩토링의 종류

① 상환청구권 유무에 따른 분류

- 상환청구부 팩토링: 고객(Customer)이 상환을 하지 못하면 거래기업(Client)이 상환의무를 지는 팩토링
- 상환청구권이 없는 팩토링: 고객(Customer)이 상환하지 않더라도 거래기업(Client)이 상환의무를 부담하지 않는 팩토링

② 거래의 성격에 따른 분류

- 매각거래: 양도 채권에 대한 권리와 의무가 실질적으로 이전 되는 경우
- 조건: 자산의 분리성 / 권리의 실질적 이전 / 효율적인 통제권
- 차입거래: 실질적으로 매출채권을 담보로 제공하고 차입하는 경우

③ 채권양도 통지 유무

- 채권양도 통지: 거래기업(Client)에서 팩토링 회사에 매출채권을 양도했다는 사실을 고객(Customer)에게 통지하는 방식으로 우리나라에서 일반적으로 적용하고 있으며 실무적으로 고객(Customer)으로부터 승낙서를 받아 팩토링 회사에 제출하고 있다.
- 채권양도 비통지: 거래기업(Client)의 신용도가 상당히 높거나 전도금융을 제공하지 않는 경우에 사용되며, 팩토링 회사가 매입한 채권의 권리자로서 법적 지위를 얻어야 하는 문제점을 가지고 있다.

④ 국제거래의 유무

- 국내방식: 팩토링 회사, 거래기업, 고객이 모두 국내인인 경우의 팩토링
- 국제방식: 일반적으로 국제팩토링이라고 하며 당사자 중 하나가 국내인인 경우의 팩토링

5. 팩토링의 법적 성격

팩토링 거래가 이루어지기 위하여는 팩토링 회사와 거래기업 간에 팩토링 계약이 체결될 것, 매입하는 채권은 양도성 있는 지명채권일 것, 채권을 양도할 것, 매입채권에 대가를 지급할 것 등이 필요하다.

따라서 팩토링은 매출채권을 양도하는 점에서 지명채권(指名債權) 양도이며, 당사자 간에 합의만으로 성립하는 낙성계약(諾成契約)이자 일정한 양식을 요하지 않는 부요식(不要式)계약이다. 지명채권의 양도를 가지고 채무자와 제3자에게 주장을 할 수 있으려면 민법 제450조의 대항요건을 갖추어야 하므로 팩토링 거래에 있어서 채무자에 통지 또는 승낙이 있어야 한다.

6. ESCO 팩토링

① ESCO 팩토링 도입 배경

ESCO기업의 사업규모가 늘어날수록 ESCO 관련 차입금이 증가하여 ESCO기업의 부채 비율이 상승하게 되고, 자금조달 등에 애로를 겪는 등 정상적인 경영활동에 어려움이 있어 이러한 문제를 해결하고자 ESCO 팩토링 제도가 생겨났다. 또한 ESCO 팩토링을 통하여 ESCO기업은 매출채권 회수에 따른 사후관리업무에서 벗어나 기업의 역량을 ESCO사업을 발굴·수행하는데 집중함으로써 ESCO사업을 활성화하는데 기여할 수 있다.

② ESCO 팩토링 실행 실적

ESCO 팩토링 제도는 1998년 도입이 되었으며 연도별 팩토링 실적은 [그림 2]와 같다.

[그림 2] 연도별 팩토링 실적

(단위: 억 원)

구분	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08	'09
팩토링금액	207	117	241	771	591	273	456	821	732	614	498

출처: 에너지관리공단

③ ESCO 팩토링 제도 발전을 위한 과제

현재 대부분 금융기관에서 실행하고 있는 ESCO 팩토링 방식이 거래의 성격상 매출채권에 대한 매각거래이기는 하나, 장래 고객의 신용변화에 따른 위험부담을 줄이기 위해서 상환청구권이 있는 팩토링을 수행하고 있다. ESCO 팩토링 제도 활성화를 통해 ESCO 사업을 확대하기 위해서는 팩토링 기능 중 신용조사 및 신용거래 활성화 및 판매촉진 기능을 강화할 필요성이 있다. 이러한 기능이 강화된다면 상환청구권이 없는 팩토링이 활성화되어 ESCO 투자사업이 활성화 될 것으로 기대된다.

다만, ESCO 사업의 경우 단순히 물건을 파는 사업이 아니라 에너지 절약시설을 설치하고 절감되는 에너지 절약금액을 통해 투자비를 회수하는 사업으로 팩토링 금융기관이 기술적인 부문까지 책임을 부담하는 것은 문제가 있다고 보여진다. 따라서 상환청구권이 없는 팩토링을 활성화 시키기 위해서는 금융기관에서 ESCO 사업에 대한 이해도를 높여야 하고, ESCO 기업은 ESCO 투자사업에 대한 기술적인 부분을 책임질 수 있는 방안을 마련할 필요성이 있다.

7. 팩토링에 관한 회계처리 사례

E기업이 C기업에 아래 조건의 ESCO 투자사업을 실시하고 K 팩토링 회사에 팩토링을 하였을 경우 E기업의 회계처리는 다음과 같다.

- 공사완료일 : 2010년 9월 10일
- 매출채권 : 총 1,440백만 원 (2010.10.15일부터 매월 40백만 원 씩 36개월 상환)
- 팩토링 금액 : 1,240백만 원, 금융비용: 49,604,203원(할인율 3%)

(1) 매각거래

- 1) 2010년 9월 10일 공사준공 시
(차) 장기성매출채권 1,440,000,000 (대) 매출 1,440,000,000
- 2) 2010년 9월 15일 팩토링 시
(차) 현금 1,190,395,770 (대) 장기성매출채권 1,440,000,000
팩토링미수금 200,000,000
매출채권처분손실 49,604,230
- 3) 매출채권회수 시(31개월: 2010.10.15 ~ 2013.4.15)
 분개없음.
- 4) 매출채권 회수 시(5개월: 2013. 5.15. ~ 2013. 9.15)
(차) 현금 40,000,000 (대) 팩토링미수금 40,000,000

(2) 차입거래

- 1) 공사준공 시
(차) 장기성매출채권 1,440,000,000 (대) 매출 1,440,000,000
- 2) 팩토링 시
(차) 현금 1,190,395,770 (대) 장기차입금 1,190,395,770
- 3) 매출채권회수 시(36개월: 2010.10.05 ~ 2013.9.15)
(차) 현금 40,000,000 (대) 장기성매출채권 40,000,000
- 4) 원리금상환시(35개월 : 2010.10.15 ~ 2013.8.15)
(차) 장기차입금 38,399,864 (대) 현금 40,000,000
이자비용 1,600,136
 $\ast 49,604,203 \div 31 = 1,600,136$