

BPO · 공급망금융의 이용을 통한 중소수출기업의 경쟁력 제고방안에 관한 연구

A Study on the Improvement of Competitive Power of Small
and Medium Export Business through using the BPO and SCF

장 은 희* Eun-Hee Jang

황 지 현** Jee-Hyon Hwang

목 차

I. 서론	IV. 중소기업의 BPO 적용방안
II. 무역대금결제방식의 변화와 중소기업의 대응	V. 결론
III. BPO의 출현과 공급망금융의 역할	참고문헌
	Abstract

국문초록

국제무역의 대금결제방식이 기존에는 신용장방식, 추심방식 등이 많이 이용되었지만 최근에는 오픈어카운트 방식으로 그 이용이 증가하고 있다. 이러한 오픈어카운트 방식의 증가추세에 금융권이 대응하고, 정보화 시대에 발맞추고자 새로이 등장한 BPO 제도는 신용장의 지급보장은 물론 전자거래의 편리성을 결제제도에 유용하게 접목시켰다고 할 수 있다. 한편 공급망금융은 기업이 물품을 생산 및 공급하는 과정에서 필요한 운전자금을 보다 신속하게 제공하기 위하여 사용하는 금융으로 특히 자본여력이 충분하지 않은 중소기업이 이용함으로써 효율성을 보다 극대화할 수 있다.

이에 본 연구는 중소기업이 국제무역거래에서 필요한 자금운용을 적절하게 이용하고, 다

* 건국대학교 국제무역학과 시간강사, 제1저자

** 숭실대학교 글로벌통상학과 초빙교수, 교신저자

국적 기업과 경쟁하여 도태되지 않기 위하여 BPO 제도 및 공급망금융의 효율적 이용을 도모하고자 연구를 진행하였다.

(주제어) BPO 제도, 공급망금융, 전자무역, 중소기업, TMA, SWIFT, ICC

I. 서론

최근 글로벌 경제성장의 가속화는 국제무역에도 영향을 미쳐 거래의 비효율성을 극복하기 위한 노력으로 이어지고 있으며, 그동안 국제대금의 결제제도로서 널리 이용되어 온 신용장방식, 추심방식 등에서 탈피하여 송금방식, 오픈어카운트(Open Account, 이하 “O/A”¹⁾)라 한다) 등 보다 신속하고 편리한 방식으로 그 이용이 변화하고 있다.

한편 국내 기업들은 국제거래의 교역량이 증가함에 따라 이익창출의 측면을 고려하고, 물품의 수출입을 효과적으로 관리하기 위하여 실물공급망에서 보다 발전된 공급망금융을 실현하기에 이르렀다. 공급망금융은 기업이 실물거래의 흐름에 근거하여 전체적인 공급망에서 불필요한 자금규모를 파악하고 관리할 수 있도록 서비스를 제공하는 것으로 정의할 수 있다. 하지만 국제무역에서 중소기업은 대기업과 경쟁하면서 빠르게 변화하고 있는 금융환경에 적극적으로 대응하지 못하여 무역대금결제 위험관리에 어려움을 겪고 있으며, 기업 내부시스템의 취약성으로 인하여 불필요한 시간소요 및 비용을 감내하고 있는 실정이다.

따라서 국제무역거래에서 점차적으로 사용이 증가하고 있는 O/A 방식에 금융권이 대응방안을 마련하고, 국제결제제도에 정보화를 접목시킨 새로운 전자결제시스템인 BPO 제도를 중소기업이 적극 활용하는 방안이 필요하다. 전자무역플랫폼을 기반으로 하고 있는 BPO(Bank Payment Obligations) 제도는 새로운 대금결제수단으로 부상하고 있으며, TMA(Transaction Matching Application; 거래매칭 애플리케이션)에서 주요정보가 일치하면 의무은행이 수취은행에게 대금지급을 약속하는 제도로 요약할 수 있다. 중소기업은 이러한 BPO 제도의 이용과 더불어 기업의 운영자금을 효율적으로 할 수 있는

1) 국내에서 O/A에 의한 결제방식은 두 가지 의미로 사용되고 있다. i) 청산결제방식 : 국가간에 협정을 체결하여 무역의 대차관계를 장부상 청산하는 방식으로서 당사국의 중앙은행에 상호 설정한 청산계정에 의하여 일정기간 거래 후에 정기적으로 쌍방의 수입대금을 상계하고 나머지 잔금만을 결제하는 방식이다. ii) 외상거래방식 : 수출자가 수출물품을 선적한 후 상업송장 및 운송서류 등은 은행을 경유하지 않고 직접 수입자에게 직송하며, 선적서류를 수취한 수입자는 계약서에 약정된 기간 내에 수출자에게 대금을 지급하여야 하는 사후송금방식의 한 형태이다. 두 가지 방식 중 본고에서 설명되고 있는 O/A 방식의 개념은 ii)에 해당한다.

공급망금융을 활용함으로써 국제무역거래에서 이익을 창출하고, 경쟁력을 제고하는 방안이 필요하다.

국내에서 BPO 제도를 분석하고, 중소기업에 있어서 공급망금융에 대한 이용의 필요성을 피력한 논문으로는 가장 먼저, 이상진·김형철(2015)의 연구를 들 수 있다. 이 연구는 전자무역 결제시스템으로 새로이 등장한 BPO 제도의 이용에 따른 장점과 단점을 기존의 국제대금결제제도와 비교함으로써 본 제도가 제공하는 편리성, 신속성 및 효율성을 부각시키고, 중소기업이 무역대금의 결제제도로써 활용하는 방안을 연구하였다. 이어 채진익(2013)은 진화하고 있는 공급망금융의 국제적 동향을 분석하면서 2000년 이후로 ICC와 SWIFT가 협력적으로 개발하여 운용 중인 BPO 제도의 소개를 통해 향후 국제결제제도로써의 역할을 전망하였다. 그리고 최한별·최석범(2013)은 BPO 제도를 비롯한 다양한 결제방식을 적용한 금융 SCM(Supply Chain Management; 공급망관리)의 구축 방안을 제시함으로써 물류, 현금 및 정보흐름상의 위험을 최소화하여 우리나라 중소기업이 글로벌화에 기여할 수 있는 방안을 모색하고자 하였다.

이상과 같은 기존의 연구들은 전자결제방식인 BPO 제도와 공급망금융을 전반적으로 소개하고, 활용방안을 도모하는데 초점을 두어 연구를 진행하였다. 하지만 본 제도와 공급망금융의 어떠한 세부적 이점과 특징으로 인하여 중소기업이 실제 국제무역에서 대금결제제도로 이용하면 바람직한 것인지 그리고 본 제도와 금융의 이용을 통해 어떠한 혜택을 누릴 수 있는지에 관하여는 구체적인 설명과 방법을 제시하지 못하였다.

이에 본 연구는 날로 심화하고 있는 국제무역의 경쟁에서 중소기업이 다국적 기업과 경쟁하여 도태되지 않으면서 대금결제에 따른 리스크를 회피할 수 있는 방안으로서 BPO 제도의 효용성을 알리고, 본 제도와 함께 공급망금융의 활용을 통해 중소기업이 국제무역거래에서 경쟁력을 제고할 수 있는 방안을 모색하고자 한다.

II. 무역대금 결제방식의 변화와 중소기업의 대응

1. 국제무역에서 대금결제방식의 변화추이

지금까지는 국제무역의 주된 대금결제방식으로 신용장, 송금방식, 추심방식 등이 이용되었다. 특히, 국제물품대금의 결제방식으로서 널리 이용되어 왔던 신용장제도는 은행이 서류심사나 지급보증을 이용자에게 제공함으로써 수입자와 수출자는 안전한 무역거래의

한 형태로 사용하였다. 그러나 최근 근해항로에서 컨테이너선의 보급이 확산되고, 선박이 고속화됨에 따라 선하증권이 물품보다 늦게 매수인에게 도착함으로써 매수인의 물품 수취가 지연되는 등 선하증권의 고유기능이 퇴색하고 있다.

이에 신용장 자체의 사용률이 20% 정도로 감소하고 있고(Ozkan, Bayram, Karakaya, and Karakaya, 2014), 선하증권의 위기를 회피하기 위하여 등장한 화물선취보증장(Letter of Guarantee; L/G)에 의한 인도, 보증신용장(Standby Letter of Credit)의 사용, 해상화물 운송장(Sea Way Bill; SWB)의 이용 및 권리포기 선하증권(Surrender Bill of Lading) 등도 이용되고 있지만(이시환, 김정희, 2010) 이러한 방법들이 완벽한 해결책이 되지는 못하고 있다. 이 밖에 무역서류의 전자화 방안으로서 Bolero(Bill of Lading Electronic Register Organization)에 의한 상업서비스도 시도되었지만 이 또한 서류점검에 대한 전자화가 지연되어 수작업에 의존하는 현상이 여전히 발생하는 등 그 효율성을 이끌어 내지 못하였다(한낙현, 김영근, 2013).

한편 오늘날 국제무역거래에서 거의 90%가 O/A 방식에 의하여 결제가 이루어지고 있는 현실을 감안한다면(Hennah, 2010) 이의 증가추세에 은행이 대응할 수 있는 방안을 모색하는 것이 필요하다. 하지만 O/A가 국제결제제도로서 신용장의 역할을 대체할 수 있을지 현재로서는 예단하기 어렵고(Jong, 2013; Ford, 2012), 최근의 전반적인 무역흐름에 있어서 신용장제도의 수요가 증가하지는 않을지라도 여전히 국제무역에서 주요한 역할을 할 것이라는 인식은 지배적이다. 이러한 국제무역결제제도의 기초를 반영하여 SWIFT에서는 신용장을 이용하는 거래당사자의 금융지원과 지급보장이 추가되고, 상업송장 등 주요 무역서류의 은행간 교환과 검증기능을 통해 안전한 거래흐름을 구현하는 등 대금지급을 신속하게 이행할 수 있는 전자무역 플랫폼인 BPO 제도를 개발한 것으로 이해된다.

2. 국내에서 무역대금 결제방식의 변화추이

〈표 1〉은 2000년도와 2016년도의 우리나라 무역대금 결제방식의 변화추이를 비교한 것이다. 표에 의하면 단순송금에 의한 결제방식은 2000년 수출 28.1%, 수입 23.8%를 차지하던 것이 2016년에는 수출 57.2%, 수입 61.5%의 수치를 나타냄으로써 최근 대금결제방식에서 절반이상을 차지하고 있다. 반면 신용장에 의한 결제비중²⁾은 2000년 수출 27.6%, 수입 54.3%의 수치를 나타내던 것이 2016년에는 수출 9.4%, 수입 17.8%를 보이고 있어 최근 그 이용이 급격하게 하락하고 있는 것을 알 수 있으며, 수출거래보다는 수

2) 일람출급 L/C와 기한부 L/C를 포함한 비중이다.

입거래에서 신용장방식을 더 선호하는 것으로 분석되었다. 한편 상호계산방식에 의한 거래는 2000년 1.3%, 수입 0.2%를 차지하던 것이 2016년에는 수출 0.3%, 그리고 수입 0.1%의 수치를 보이면서 그 이용비율이 다소 저조하게 나타났는데, 이는 수출입의 대기업간 거래에서 활용이 하락한 측면에 기인한 것으로 해석된다.

〈표 1〉 국내의 무역대금 결제방식의 변화추이

(단위 : 천 달러, %)

순번	결제형태	2000년				결제형태	2016년			
		수출액	수출구성비	수입액	수입구성비		수출액	수출구성비	수입액	수입구성비
1	단순송금 (T/T, M/T)	48,329,589	28.1	38,223,744	23.8	단순송금 (T/T, M/T)	283,242,539	57.2	249,801,233	61.5
2	일람출급 L/C	39,600,176	23.0	38,526,488	24.0	사후 또는 동시송금 (COD, CAD)	49,008,727	9.9	33,424,828	8.2
3	D/A	33,730,584	19.6	11,125,518	6.9	D/A	41,745,639	8.4	9,993,099	2.5
4	사후 또는 동시 송금 (COD, CAD)	25,604,917	14.9	7,542,518	4.7	임가공료 지급방식의 위탁(수탁) 가공무역	34,591,616	7.0	16,084,682	4.0
5	기한부 L/C	7,907,953	4.6	48,572,886	30.3	일람출급 L/C	31,217,405	6.3	26,623,000	6.6
6	기타 유상	2,454,973	1.4	191,766	0.1	기타 유상	27,031,366	5.5	1,249,500	0.3
7	임가공료 지급방식의 위탁(수탁) 가공무역	5,455,212	3.2	3,117,446	1.9	기한부 L/C	15,589,948	3.1	45,524,033	11.2
8	D/P	5,278,432	3.1	5,170,627	3.2	기타 무상	6,458,998	1.3	20,671,117	5.1
9	계좌이체 (상호계산방식)	2,154,074	1.3	385,564	0.2	D/P	5,062,198	1.0	1,964,881	0.5
10	기타 무상	1,710,688	1.0	7,582,580	4.7	계좌이체 (상호계산방식)	1,356,123	0.3	557,409	0.1
11	분할영수 (지급)방식	40,915	0.0	34,493	0.0	분할영수 (지급)방식	121,381	0.0	299,104	0.1
총계		172,267,510	100	160,473,630	100	총계	495,425,940	100	406,192,887	100

자료 : 한국무역협회, 한국무역통계

3. 국내 중소기업의 수출비중

우리나라의 대기업은 구조조정이나 해외진출 등의 방법을 모색함으로써 글로벌 시장에서 경쟁력을 높여 왔지만 중소기업은 혁신자원 및 기술부족으로 글로벌 스타기업의 출현이 부진한 것이 현실이다(최한별 외, 2013).

〈표 2〉는 2013년부터 2016년까지의 한국의 총 수출액을 나타내고, 이중 중소기업이 차지하는 수출액 비중도 함께 표시한 것이다. 이에 따르면 한국의 총 수출액은 2013년에 5,596억 달러였던 것이 2016년에는 4,954억 달러로 나타났고, 중소기업은 2013년 1,837억 달러를 수출하여 그 비중은 총 수출액의 32.8%를 차지하였으며, 2016년에는 1,863억 달러를 수출하여 수출비중은 37.6%를 차지하였다. 이러한 비중은 2013년부터 2013년에 이르기까지 근소한 차이로 상승하기는 하였지만 수치상 두드러진 상승세를 보이고 있지 않다는 점에서 우리나라의 수출이 대기업 편중에 의한 구조적 문제점을 안고 있는 것으로 파악된다.

〈표 2〉 국내 중소기업의 수출비중

(단위 : 억 달러, %)

구분	2013	2014	2015	2016
총 수출액(A)	5,596	5,726	5,267	4,954
중소기업 수출액(B)	1,837	1,933	1,890	1,863
중소기업 수출비중(B/A)	32.8	33.7	35.8	37.6
중소기업의 수출기여율 ³⁾	68.6	73.8	-9.3	-8.6

자료 : 중소벤처기업부, 기업규모별 수출

3) 중소기업의 수출기여율을 구하는 공식은 다음과 같다.

$$\frac{\text{직전년도 대비 중소기업 수출액 증감분}}{\text{직전년도 대비 총 수출액 증감분}} \times 100$$

Ⅲ. BPO 제도의 출현과 공급망금융의 역할

1. 새로운 전자결제방식인 BPO 제도의 출현

전통적인 무역결제 메커니즘으로 이용되어 온 신용장방식에 의한 거래는 수익자가 신용장에 일치한 서류를 제시하는 조건으로 개설은행이 대금지급을 약속하는 조건부 지급확약서라고 정의내릴 수 있다. 하지만 제시서류가 불일치하더라도 개설은행이 서류상 불일치에 대하여 권리포기를 하는 경우에는 무역대금을 지급하여야 하는 방식이다.

근래에는 신용장방식에서 탈피하여 보다 간편하고 편리한 O/A 방식으로 전환되는 경향을 보이고 있다. 이러한 O/A 방식은 수출자가 수입자에게 물품을 선적하고 선적서류들도 함께 수입자에게 직송하는 형태를 취하고, 수입자는 물품구입 후 사후에 수출자에게 대금을 지급하는 방식으로서 ‘외상거래’라 부르기도 한다. 따라서 수출자의 입장에서는 수입자의 채무에 대하여 회환신용장거래에서와 같은 신용연장의 기회를 제공받는데 비하여 수입자의 입장에서는 물품을 수령하여 확인하기 전까지는 대금지급을 하지 않아도 되는 이점을 안고 있다(Jimenez, 2012).

SWIFT에서는 전자무역의 패러다임과 국제무역에서 결제방식이 O/A 방식으로 전환되는 경향에 대응하고, 국제무역거래의 시장욕구를 충족시키기 위해 전자무역 기반의 BPO 제도를 개발하게 되었는데, 이 제도는 전자적으로 제출되는 정보가 TMA에서 서로 일치하는 경우 약정된 일자에 의무은행이 수취은행에게 대금을 지급하여야 하는 의무은행의 수취은행에 대한 취소불능한 확약제도이다(BPO 통일규칙 제3조). 본 제도는 신용장에 상당하는 은행의 지급보장과 함께 O/A 방식의 편리성과 신속성을 제공하는 종이 없는 전자무역 대금지급의 대안으로 도입되었다.

ICC는 이러한 BPO 제도의 거래를 규율하고자 「BPO 통일규칙」(Uniform Rules for Bank Payment Obligations, 이하 “URBPO”라 한다)을 2013년 7월 1일자로 공식적으로 제정하였고, 이 URBPO는 BPO 제도의 효율적인 이용을 도모하고 실무에서 이용하는데 불편이 없도록 가이드라인을 제시하는데 그 목적이 있다(장은희, 2016). 2013년 ICC MODEL CONTRACT에서도 국제대금 결제제도 중의 하나로서 BPO를 승인한 점에서 향후 국제무역에서 BPO 제도가 중요한 역할을 하리라 기대한다.

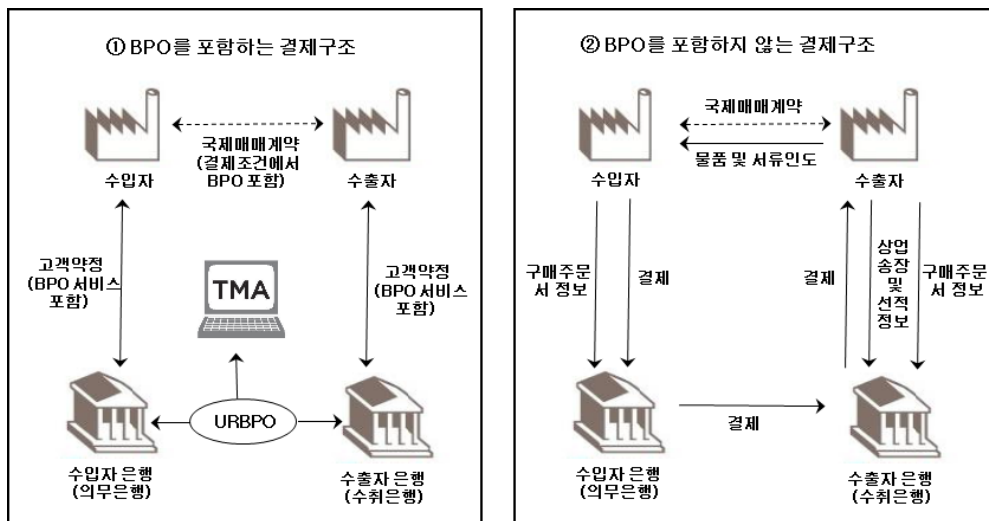
2. BPO 거래의 구조 및 구성요소

1) BPO 거래의 구조

BPO 거래의 기본구조에는 매도인, 매수인, 매도인은행 그리고 매수인은행 등 네 당사자가 참여한다. 이러한 기본구조로부터 시작하여 제2의무은행이 추가로 등장하는 구조, 그리고 복수의 의무은행이 등장하는 구조 등 그 형태가 다양하지만 전체적인 거래흐름은 기본적인 구조에서 크게 벗어나지 않으며, 단지 기본적인 구조에서 절차가 조금씩 추가되는 형태를 띤다.

아래 <그림 1>의 ①과 같이, BPO는 기본적으로 확정기준정보 내에 BPO를 포함시킴으로써 처음부터 BPO에 결제구조를 명시하는 구조를 취하기도 하지만 <그림 1>의 ②와 같이, 확정기준정보 내에 BPO를 포함시키지 않고 매도인은행과 매수인은행이 확정기준정보의 변경절차를 통하여 차후에 BPO를 포함시키는 구조로 진행할 수도 있다.

<그림 1> BPO 거래의 구조



자료 : Hennah, D. J.(2013), *THE ICC GUIDE to the Uniform Rules for Bank Payment Obligations*, ICC Publication No. 751E, pp.140-141.

2) BPO의 구성요소

BPO는 의무은행, 수취은행, 금액, 인수비용, 수수료, 수수료율, 만료일, 준거법, 지급조

건, 지급이행조건으로 구성되고, 그 구성요소를 각각 설명하면 다음과 같다.

(1) 의무은행 & 수취은행

BPO에서 의무은행(Obligor Bank)은 BPO를 발행하는 은행을 의미한다(URBPO 제3조). 즉, 수취은행에 대하여 BPO의 대금지급의무를 부담하는 은행이 된다. 의무은행은 보통 매수인은행이 되지만 반드시 매수인은행이어야 하는 것은 아니고, 매수인은행을 포함하여 복수의 은행이 의무은행으로 참여할 수 있다(박세운, 한기문, 류건우, 허해관, 2016).

수취은행(Recipient Bank)은 BPO의 수혜를 받는 은행을 의미한다. 수취은행은 항상 매도인은행이 된다(URBPO 제3조). 수취은행은 의무은행으로부터 BPO 대금의 지급약속을 받는 은행 즉, 의무은행에 대하여 BPO 대금채권을 갖는 은행이다(박세운 외, 2016).

(2) 금액 & 인수비율

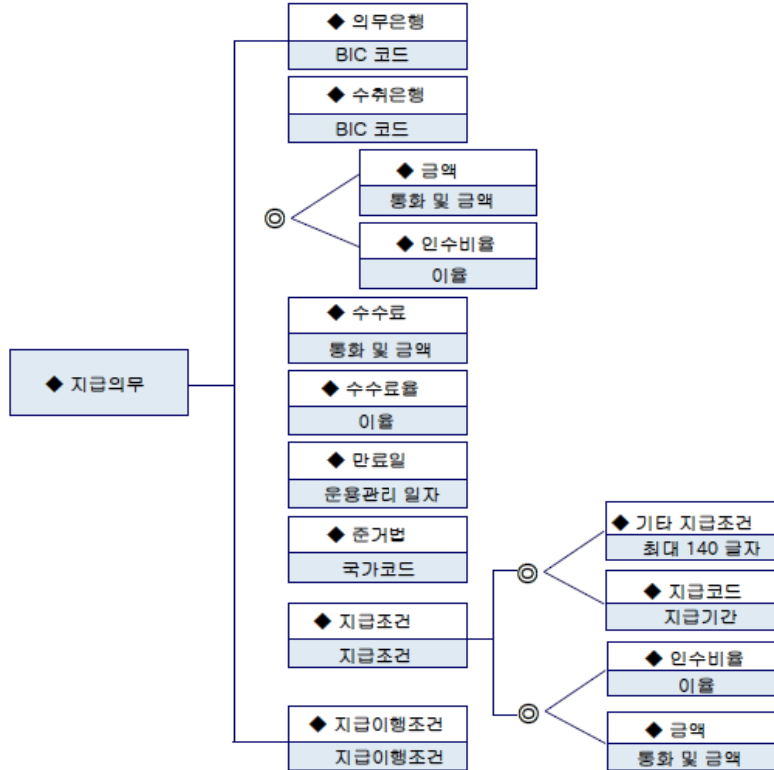
BPO에서 금액(Amount)은 의무은행이 수취은행에게 BPO 대금으로 지급하여야 하는 최대금액이다. 이 금액은 인수비율(Percentage)과 함께 표시되는데, 인수비율은 매매대금 총액⁴⁾에 대하여 BPO 대금의 총액비율로 나타낸다. 이 인수비율이 100%가 된다면 매매대금의 총액과 BPO 대금액은 같아지게 된다(박세운 외, 2016).

(3) 수수료 & 수수료율

수수료(Charges Amount)는 의무은행이 BPO를 발행함에 따라 소요되는 비용을 뜻하며, 수수료율(Charges Percentage)은 BPO 대금액에 대한 수수료의 비율로 표시된다.

4) 매매대금 총액이 곧 기초거래대금이 된다.

〈그림 2〉 BPO의 구성요소



자료 : Hennah, D. J.(2013), op. cit., p.62.

(4) 만료일 & 준거법

만료일(Expiry Date)은 BPO를 이용할 수 있는 최종기일을 의미하는 것으로 확정기준 정보에는 총이행정보를 제출하는 만료일을 반드시 명시해야 한다(URBPO 제8조 제a항). 확정기준정보에 의하여 요구되는 모든 총이행정보는 협정세계시를 기준으로 늦어도 그러한 만료일의 23시 59분 59초까지는 TMA에 도달하여야 한다(URBPO 제8조 제b항).

당해 BPO의 준거법(Applicable Law)은 확정기준정보에 명시된 의무은행의 지점 또는 영업소 소재지의 법으로 한다(URBPO 제8조 제 a항). BPO 통일규칙은 해당 준거법에 의하여 금지되지 않는 한도 내에서 준거법을 보충하며(URBPO 제15조 제b항), 의무은행은 준거법, 기타 필요적 규제에 따라 금지된 때에는 BPO상 자신의 의무를 준수할 필요가 없으며, 그에 따른 결과에 책임을 지지 아니한다(URBPO 제15조 제c항).

(5) 지급조건 & 지급이행조건

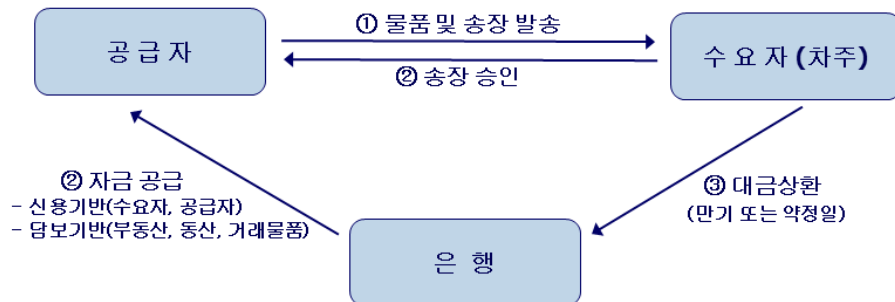
지급조건(Payment Terms)에는 지급코드(Payment Code), 인수비율(Percentage), 금액 그리고 기타 지급조건(Other Payment Terms)이 기재되는데, 이들은 BPO 대금을 지급할 시에 필요한 사항들로서 BPO 대금액⁵⁾이나 실제지급액 등이 포함된다. 기타 지급조건 항목에는 최대 140 영문자를 자유로이 기재할 수 있고, 필요하다면 은행은 그 기재내용이 향후 TMA가 정보일치를 판정하는 단계에서 철자 하나까지 정확히 일치하여야만 하는 것으로 설정할 수도 있다.

예컨대, 의무은행은 기준정보의 제출단계에서 “This is BPO is payable if the buyer does not pay the seller.”라는 문구를 삽입할 수 있다. 혹은 매수인은행이 아닌 의무은행은 “This BPO is payable if the Buyer’s Bank does not pay the Seller’s Bank.”라는 문구를 명시할 수 있다. 이러한 지급조건은 각 참여은행들에게 선택가능한 융통성을 부여함으로써 의무은행으로 참여할지를 결정하는 단계에서 참여의 가능성을 높일 수 있게 한다(박세운 외, 2016).

지급이행조건(Settlement Terms)은 BPO 대금을 지급할 때 필요한 지시사항들을 일컫는다.

3. 공급망금융의 필요성

〈그림 3〉 공급망금융의 기본구조



자료 : 서정호, “중소·창업기업을 위한 공급망금융 활성화 방안”, 「주간 금융브리프」, 제24권 제38호, 한국금융연구원, 2015, p.12.

5) 수수료 공제 전 금액이다.

1) 공급망금융의 의의

공급망금융(Supply Chain Finance; SCF)⁶⁾은 공급망금융관리(Supply Chain Finance Management : SCFM)를 위해 필요한 자동화 내지는 시스템의 연동 그리고 각 참여자간에 가시성을 어떻게 구성해야 하는지를 규정하는 솔루션적인 의미를 지닌다(Feinberg, 2007).

흔히 공급망금융과 공급망금융관리는 동일한 의미로 사용되고 있지만 엄밀히 말하면 공급망금융관리는 구매자의 외상매입채권관리 시스템과 판매자의 외상매출채권관리 시스템 사이에서 구매주문서(Purchase Order; P/O)에 의한 상업거래가 발생시키는 금융프로세스의 처음부터 끝까지를 의미한다. 따라서 이러한 공급망금융관리는 현실세계에서 나타나는 하나의 현상을 서술하는(Descriptive) 것이 되지만(박영석, 이재현, 김대식, 백강, 2013) 공급망금융이 공급망금융관리를 실현시키는 하나의 중요한 요소가 될 수 있다(Euromoney, 2007).

2) 공급망금융의 필요성

공급망금융은 물품을 생산·공급하는 과정에서 필요한 운전자금을 공급자에게 보다 신속하게 제공하기 위한 목적으로 사용되는데, 지금까지 은행을 통해 이용되어 오던 구매자금대출, 역구매자금대출, 신용장거래 등도 물품 수요자 또는 공급자의 신용에 기초한 공급망금융의 일종으로 볼 수 있다(서정호, 2015). 하지만 기존의 공급망금융은 물품의 거래당사자인 구매자의 신용에 의존하는 경우가 대부분이어서 신용도가 낮은 중소기업이 자금지원을 받는 데에는 한계가 있었다.

이에 혁신적 사업모델을 보유하고 있으나 매출실적이나 회사의 업력이 부족하여 구매자의 신용을 담보로 하는 전통적 금융방식을 적용하기 어려운 중소기업에 대해서는 BPO가 제공하는 공급망금융이 보다 현실적인 대안이 될 수 있다. ICC에서도 중소기업이 이러한 공급망금융의 기회를 적극적으로 활용할 수 있기를 기대하고 있는 바(Casterman Andre, 2013), BPO에 의한 거래참여자 가운데 특히 물품을 생산·수출하는 과정에서 자금여력이 부족한 매도인이 실질적으로 공급망금융의 활용상의 이점을 누리게 될 것이다.

이러한 공급망금융을 이용하는 거래참여자들은 SWIFTNet 시스템과 제휴하고 이 제휴는 다시 전자플랫폼과 연동되어 관련자들이 모두 업무정보시스템과 연결되어 유기적으로 결합할 수 있다. 이로써 글로벌 공급망관리 범위 내에서 거래의 관련자들이 업무효율

6) 공급망금융은 국내에서 '공급체인금융' 혹은 '공급사슬금융' 등으로 불리어지고 있다.

성을 극대화하면서 필요한 시점에 금융상의 혜택을 제공받게 되는 것이다.

3) 공급망금융의 종류

BPO의 이용을 통하여 제공받을 수 있는 공급망금융의 종류로는 선적 전 금융, 보세창고 금융, 선적 후 금융, 그리고 승인된 매입채권 금융 등이 있다. 이하에서는 이러한 공급망금융에 대하여 세부적으로 살펴보도록 한다.

(1) 선적 전 금융

구매주문서 금융(Purchase Order Financing)이라고도 불리는 선적 전 금융(Pre-Shipment Finance)은 기본적으로 매도인이 매수인으로부터 수취한 구매주문서를 근거로 하여 일으킬 수 있다. 이 선적 전 금융을 통해 매도인은 원재료, 임금, 포장비 및 기타 선적 전 비용을 포함한 모든 운전자본(Working Capital)의 조달이 가능하다(Hennah, 2013). 중요한 것으로 선적 전 금융은 구매주문서의 승인을 득해야만 자금조달을 용이하게 할 수 있는데, 구매주문서를 승인받는다라는 의미는 결국 TMA에서 매도인과 매수인이 제출한 기준정보가 확정되어야 가능하다는 의미가 된다(Hennah, 2013).

(2) 보세창고 금융

무역금융의 형태를 띠는 보세창고 금융(Warehouse Finance)은 매도인이 매수인을 위하여 화물을 보세창고에 보관할 시에 이용가능한 금융으로서 일반적으로 창고수령증이 금융을 일으키는 최소한의 증거가 된다(이대우, 양의동, 2015).

TMA에 기준정보를 제출할 시점에 매도인과 매수인 사이의 기초무역거래에 대한 가시성이 확인되는 것으로 인식할 수 있으며, 이때 참여은행은 물품의 실물공급망에 대한 움직임을 추적할 수 있으므로 금융서비스의 이동시점도 확인할 수 있다. 창고수령증의 정보가 확정기준정보와 일치하게 되면 보세창고 금융을 일으킬 수 있는 전제조건이 된다. 수취은행의 입장에서는 총이행정보를 일치시키는 방법 중의 하나로 '사전일치(Pre-Match)'의 가능성을 기대할 수 있는데, 사전일치의 결과는 매수인은행에게는 발송하지 않고 수취은행에게만 보내지게 된다. 이때, 수취은행이 정보일치의 결과에 만족하는 경우 이 수취은행은 매도인에게 보세창고 금융을 제안할 수 있게 된다(Hennah, 2013).

7) 사전일치(Pre-Match)는 확정기준정보에 BPO가 포함되지 않은 경우에 유용한 절차이다. 이 절차는 수취은행이 사전일치의 목적으로 총이행정보를 TMA에 제출하고, 그것이 확정기준정보와 완전일치를 이루는 경우에 추후 완전일치의 총이행정보일치보고서가 발송될 것임을 미리 확보해둔 상태에서 기준정보의 변경절차를 통하여 확정기준정보에 BPO를 추가하는 것이 된다.

(3) 선적 후 금융

선적 후 금융(Post-Shipment Finance)은 매도인 자신이 확보한 외상매출채권을 담보로 하여 이용할 수 있는 금융이다. 매도인은 외상매출채권의 증거로서 선적서류를 은행에 제시하고, 은행은 수출물품에 대하여 매수인 앞으로 발행된 어음을 요구하게 된다. 은행은 매수인 앞으로 발행된 어음을 매수하여 할인하는 방법을 취할 수 있고, 물품이 선적되고 나면 매도인은 매수인이 물품을 직접 수취할 수 있도록 선적서류를 매수인에게 송부할 수 있다(이대우 외, 2015).

동시에 매도인은 매수인이 제출한 기준정보와 일치하는 확정기준정보를 매도인은행에 제출하게 되는데, 이때 이러한 총이행정보의 제출은 BPO가 지급을 이행하여야 하는 상태로 되게끔 한다. 따라서 의무은행은 수취은행에게 즉시 지급하거나 연지급의무를 부담한 후 만기에 지급하여야 한다.

민약 대금을 미래의 일정시점(예컨대, 180일 이후)에 지급하는 연지급조건인 경우에 수취은행은 매도인에게 선적 후 금융을 제공할 수 있고, 이러한 금융은 만기에 지급하기로 하는 의무은행의 지급확약에 기인한 것이다. 물품이 모두 선적되고, 상업송장 및 운송정보가 모두 일치된 상태에서 이용가능한 선적 후 금융이 구매주문서 금융이나 선적 전 금융보다 안전한 상품으로 취급된다(Hennah, 2013).

(4) 승인된 매입채권금융

승인된 매입채권금융(Approved Payables Finance)은 매도인이 자신의 외상매출채권이 나 특정 매수인 앞으로 발행된 환어음을 매수인의 승인을 받아 은행에 할인하여 매각하는 방식이다. 이 방식에서 매수인은 정상적인 송장이나 환어음 대금을 만기일에 지급하지만 매도인은 대금을 조기에 지급받을 수 있는데, 이러한 방법은 은행이 매수인의 신용을 믿고 매도인에게 금융을 제공하는 것이 된다(이대우 외, 2015). 최근에는 ‘역팩토링(Reverse Factoring)’에 의해 관련 금융기관은 상당한 이자수익을 취하고 있는 바, 보다 정확하게는 틈새시장에서 ‘승인된 매입채권금융’으로서 논의되고 있는 공급망금융으로서 이 서비스를 이용하고 있는 것이다(Hennah, 2013).

승인된 매입채권금융에서 은행은 매수인의 신용에 의존하여 매도인에게 금융을 제공하기 때문에 매도인은행이 제외되고 매수인은행만 개입하는 ‘제3자 방식(Three Corner Model)’이 많이 이용되고 있다. 즉, 매수인은행은 매도인에게 직접 금융을 제공하는 것이 된다. BPO는 승인된 매입채권금융의 대안적인 방법으로서 ‘제3자 방식’으로 부터 변형된 형태인 ‘제4자 방식(Four Corner Model)’을 제공하기도 하는데, 이러한 제4자 방식은 의무은행과 수취은행이 서로 협조하는 방식이 된다(Kamai, 2014). 이 방식에서도 총이행정

보의 사전일치에 대한 이점을 누릴 수 있다.

IV. BPO · 공급망금융의 이용을 통한 중소기업의 이점

1. 은행의 지급확약을 통한 거래안전성

최근 국제무역의 대금결제방식에서 O/A 방식에 의한 결제가 가장 빈번하게 일어나고 있다. 그러나 매수인의 신용이 높은 대기업이나 본사와 지사관계 등 신용도에 대한 불안을 염려하지 않아도 되는 경우에는 굳이 추가적인 비용을 지급하면서 은행의 지급확약을 받을 필요가 없을 것임에도 불구하고 O/A 거래는 이러한 측면의 예외를 인정하고 있지 않다(이상진 외, 2015).

BPO 제도는 O/A 방식이 제공하는 신속한 거래절차의 장점을 살리면서 물품대금 수취에 대한 불안을 안고 있는 매도인에게 의무은행의 지급확약을 추가함으로써 대금수취에 대하여 안전장치를 마련한 신용장의 장점을 최대한 활용한 제도이다. 즉, 이 제도는 수입자가 자신의 거래은행에 제출하는 정보와 수출자가 자신의 거래은행에 제출하는 정보가 전자적으로 일치하게 되면 의무은행은 수취은행에게 대금지급의무를 이행하여야만 하는 것이다.

이러한 BPO 제도의 일차적 목적은 의무은행의 신용으로서 매수인의 신용을 대체하는데 있다. 매도인의 입장에서는 매수인이 추후 과연 매매대금을 지급할 것인지 혹은 지급할 수 있을 것인지에 대한 불안을 제거하고자 보통 물품을 매수인에게 송부하기 전에 의무은행으로부터 BPO 대금지급약속을 받아두게 되고, 이후 의무은행이 수취은행에게 BPO 대금을 지급하면 비로소 매도인은 수취은행으로부터 그 대금을 지급받게 된다. 이로써 매수인은 매도인에 대한 매매대금 지급의무를 이행한 것이 된다(박세운 외, 2016). 이렇듯 은행의 지급확약이 담보된 BPO 제도와 BPO에 의하여 제공되는 공급망금융의 혜택을 통하여 특히 신용이 낮은 중소기업은 거래안전성을 확보하면서 국제무역에서 리스크를 회피하는 방안으로서 이용할 수 있다.

2. 거래시간의 단축

수출자 입장에서 살펴본 BPO의 장점 가운데 하나는 신속한 무역대금의 회수를 가능하게 한다는 점이다. 이것은 신용장거래와 비교하여 BPO가 화물의 선적에서 무역대금의

결제 시까지의 기간이 대폭으로 단축됨으로써 수출대금을 조기에 회수할 수 있게 되었으므로 가능한 것이다(강신원, 2013).

예컨대, 수입자의 입장에서 대금지급이 10일 정도 앞당겨지거나 브라질에서 중국의 거래에서 대금수령 시까지의 기간이 1/3 정도 단축되어 수출자 입장에서는 거액의 운전자금이 절약되었다는 보고가 있다(SWIFT, 2012; MUFJ, 2013). 이것은 신용장거래에서는 선적서류가 수출자의 거래은행에서 신용장의 개설은행에 송부되어 도착하는 단계에서 대금결제가 이루어지지만 BPO 거래에서는 수출자가 자신의 거래은행에 제출한 선적서류의 사본에 기초하여 이 은행이 수출정보를 TMA 시스템에 입력하고 확정기준정보와 비교하여 문제가 없는 단계에서 대금결제가 이루어지므로 보다 신속하게 절차가 진행되는 것이다(Tan, 2012).

3. 거래비용의 절감

수출입자는 국제무역거래에서 소요되는 비용측면을 고려하지 않을 수 없다. 특히 신용도가 낮은 중소기업이 국제거래에서 신용장을 사용한다면 신용장에서 요구하는 서류의 준비와 제시, 은행의 서류심사에 필요한 요건을 충족시키기 위해 시간적인 소모는 물론 비용적인 측면에서도 소모되는 바가 크다. 그리고 신용장의 제 조건에 불일치하는 서류로 인한 하자수수료의 징구가 빈번하게 발생하는 현실을 고려하지 않을 수 없다(이상진 외, 2015).

따라서 보다 저렴한 비용으로 은행의 지급확약을 추가한 BPO를 이용한다면 은행은 무역관련 서류를 전자화된 자료형태로 송수신함으로써 관련비용을 절감할 수 있다. 또한 기준정보 및 총이행정보 등의 일치률 통해 거래의 신속성을 활용한다면 거래시간의 단축과 함께 운영비를 한층 절감할 수 있다.

이러한 BPO 이용의 토대 하에 공급망금융을 동시에 활용한다면 대기업 위주로 이용되고 있는 O/A 결제방식의 결점을 보완하고, 중소기업도 안전한 결제제도로서 이용할 수 있을 것이다. 이를 통해 은행은 신규 비즈니스기회를 창출하면서 수익성을 확보하게 되고, 중소기업은 국제무역에서 보다 경쟁력 있게 거래할 수 있는 기회를 마련하게 될 것이다.

V. 결 론

국제무역환경이 빠르게 변화하면서 국제대금결제방식에도 영향을 미치게 되어 전통적으로 이용되어 온 신용장방식이나 추심방식 등에서 송금방식이나 O/A 방식으로 변화하고 있는 한편 정보화가 가속화되면서 글로벌 무역환경이 점차 전자방식으로 이동하는 추세에 있지만 기존의 결제방식을 전자화 하는데 있어 여전히 한계성을 극복하지 못하고 있다.

이러한 배경 하에서 등장한 BPO 제도는 은행이 전자적 환경에서 전통적인 신용장방식과 O/A 서비스를 제공할 수 있도록 고안되었으며, 전자적 데이터의 자료교환을 통해 거래방식의 투명성을 향상시키고, 거래고객을 위하여 선적 전 금융, 선적 후 금융 및 기타 지원 등이 가능한 것은 물론 종이 없는 전자무역금융의 대안으로 이용될 수 있다. 국제무역거래의 측면에서 중소기업의 경우는 대기업과는 다르게 현금관리 및 운전 자본 관리 등 제반 위험관리에 대처하는 것이 쉽지 않다. 이러한 중소기업에게 있어서 전자신용장에 의한 결제방식이 활용하기 다소 편리한 측면은 있으나 전자적 네고에 의해 서류제시가 이루어지므로 해외은행에 서류가 전달되기까지 상당한 기간이 소요되어야 하는 불편함이 존재한다.

따라서 중소기업에게 있어서 BPO에 의한 대금결제방식이 대안적으로 활용할 수 있는 방식으로 부상하고 있는데, 이 방식을 활용함에 따라 매도인은 자동화된 전자시스템 거래의 이점을 누릴 수 있다. 즉, 매도인과 매수인은 전자적 자료매칭 시스템을 이용하게 되므로 기존의 신용장방식에서 소모되던 시간 및 비용의 측면에서 효율성을 확보하게 되고, 최근 국제대금결제제도로서 많이 이용되고 있는 송금결제 또는 O/A 방식에 따른 리스크를 회피하는 방안으로서 이용가능하게 된다.

본 연구는 글로벌시대에 중소기업이 안전한 국제대금 결제방식으로서 BPO 제도를 이용하고, BPO 제도 하에서 활용가능한 공급망금융의 효용성을 분석하여 중소기업이 국제무역거래에서 경쟁력을 제고하고, 리스크를 회피하는 방안으로서 이용하는데 주안점을 두었다. 그 결과 공급망금융이 제대로 작동되기 위해서는 BPO 제도의 이용을 토대로 무역업무에 따른 정보가 적시에 파악되어야 하고, 공급망금융을 이용하는 이유가 현금의 유동성을 확보하면서 국제거래상의 위험을 회피하는 것에 있으므로 물품흐름을 실시간으로 파악하는 것이 중요한 것으로 분석되었다.

국제무역의 거래자들이 국제대금 결제제도로서 새로이 등장한 BPO 제도를 효율적이고 안전한 결제메커니즘으로 이용하는 것은 물론 중소기업이 자금운용상의 애로점

을 극복하고 시기적절하게 금융을 제공받을 수 있도록 공급망금융을 최대한 활용하는 방안이 필요하다. 하지만 실제 국제무역거래의 매도인과 매수인이 BPO 제도를 얼마나 인지하고 있는지 혹은 기존의 결제제도로부터 BPO 제도로 전환하기 위하여 얼마만큼의 여건을 마련하고 있는지에 관하여는 파악하지 못한 한계점을 내포하고 있어 차후 이에 대한 후속연구가 뒤따라야 할 것으로 사료된다.

참고문헌

- 강신원(2013), “무신용장방식 무역서류의 교환의 은행간 전자화 구현 : SWIFTNet TSU(Trade Service Utility) 서비스”, 제50회 한국무역상무학회 산학협동 동계세미나 발표 논문집, pp.141-152.
- 박광서(2011), 「무역결제(제2판)」, 삼영사.
- 박세운·한기문·류건우·허해관(2016), 「BPO 통일규칙 공식번역 및 해설」, 대한상공회의소·ICC Korea.
- 박영석·이재현·김대식·백강(2013), “대·중소기업 상생 결제시스템 도입의 경제적 효과에 관한 연구”, 「재무연구」, 제26권 제2호, pp.123-151.
- 서정호(2015), “중소·창업기업을 위한 공급망금융 활성화 방안”, 「주간 금융브리프」, 제24권 제38호, 한국금융연구원, pp.12-13.
- 이대우·양의동(2015), “URBPO의 실행에 따른 실무상 유의사항에 관한 연구”, 「국제상학」, 제30권 제3호, pp.93-112.
- 이시환·김정희(2010), 국제운송론(제2판), 대왕사.
- 장은희(2016), “국제결제에서 BPO 제도의 활용방안에 관한 연구”, 성균관대학교 일반대학원 박사학위논문, pp.1-182.
- 이상진·김형철(2015), “URBPO 분석을 통한 중소수출기업의 전자결제 제고방안에 관한 연구”, 「관세학회지」, 제16권 제1호, 2015, pp.295-314.
- 채진익(2013), “ICC/SWIFT의 협력적 공급체인금융 솔루션의 운용현황과 그 전망”, 「무역연구」, 제9권 제4호, pp.169-188.
- 최한별·최석범(2013), “한국 중소기업의 글로벌화를 위한 TSU기반 금융 SCM 구축방안”, 「무역학회지」, 제38권 제5호, pp.291-317.

- 한낙현 · 김영곤(2013), “무역결제수단인 TSU/BPO 제도의 도입에 따른 시사점에 관한 연구”, 「무역상무연구」, 제60권 제2편, pp.141-175.
- Casterman, A.(2013), “The BPO rules: on the way to adoption”, *DCInsight*, Vol. 19, No. 1.
- Euromoney(2007), “The 2007 Guide to Financial Supply-Chain Management”, HSBC.
- Feinberg, S.(2007), “So You Think You Understand Supply Chain Finance: A Primer on Innovative Working Capital Financing”, TowerGroup.
- Ford, M.(2012), “Alternative settlement instrument sits between L/Cs and open account”, *DCInsight*.
- Hennah, D. J.(2013), *THE ICC GUIDE to the Uniform Rules for Bank Payment Obligations*, ICC Publication No. 751E, pp.3-191.
- _____ (2010), “Bringing the Bank Payment Obligation to market”, *DCInsight*, Vol. 16, No. 3, pp.10-11.
- ICC(2013), *Uniform Rules for Bank Payment Obligations*, Version 1.0, ICC Publication No. 750E, pp.3-26.
- Jimenez, G. C.(2012), *ICC Guide to Export/Import*, 4th Edition, ICC, pp.3-273.
- Jong, J. D.(2013), “The BPO and the credit insurance market”, *DCInsight*, Vol. 19, No. 2, pp.13-14.
- Kamai, D.(2014), “Bank Payment Obligation accelerates faster trade finance processes and delivers new opportunities at Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ”, SWIFT, Case Study.
- MUFJ(2013), “Trade Service Utility (TSU) Bank Payment Obligation (BPO) Case Study - First Forfaiting on TSU/BPO in the World”, SWIFT.
- Ozkan, O., Bayram, O., Karakaya, G., Karakaya, E.(2014), “Is the Letter of Credit losing its significance? A New Payment Method in International Trade - BPO/Bank Payment Obligation”, *International Journal of Arts and Commerce*, Vol. 3, No. 7.
- SWIFT(2012), “Getting paid on time thanks to the BPO”, Supply Chain on SWIFT, issue 7 Q1.
- Tan, K. C.(), “Bank Payment Obligations: The Way Forward”, BPO Press coverage, January 2012.
- <https://coporates.swift.com/cites/sdcor/files/case-study-btmu>.
- https://www.swift.com/insights/news/innovate-or-lose-out-in-conversation-with-andr_casterman_swif.

A Study on the Improvement of Competitive Power of Small and Medium Export Business through using the BPO and SCF

Eun-Hee Jang

Jee-Hyon Hwang

Abstract

The fast changes of global financial environment in recent years increase the risk of trade settlement. This means are required to minimize risk of non payment and to maximize secure payment. Open Account trade accounts for 90% of global trade flows. The O/A system means that the goods, along with all the necessary documents, are shipped and delivered before payment is due, usually within a time frame from 30 to 90 days. Meanwhile, Korean small and medium-sized export enterprises are compelled to globalize their activities owing to limitation and competitiveness of domestic marketplace. To keep face with the global trade settlement system and to support globalization of small and medium-sized export firms, the BPO together with Supply Chain Finance will be solutions.

The introduction of the BPO system will allow banks to broaden O/A offerings to their client base and due to secure safety, sellers could ship the goods without delay according to orders and buyers could settle promptly by payment undertaking of correspondent banks. Therefore, it is more effective for companies which have sustainable customers and stable transaction.

This study take a look at the trend of the global payment systems and suggested limitation of existed payment in order to derive improvement measures of electronic payment for small and medium-sized export enterprises.

(Key Words) BPO System, Supply Chain Finance, Electronic Trade, Small and Medium-Sized Export Enterprises, TMA, SWIFT, ICC