International Commerce and Information Review
Volume 10, Number 2, JUN, 2008: pp. 283~304
통상정보연구 제10권 2호 (2008년 6월 27일)

논문투고일자 : 2008. 05. 14
게재확정일자 : 2008. 06. 20

추심결제(D/P, D/A)방식에서의 위험관리에 관한 연구

A Study for risk management on Documentary Collection(D/P, D/A) Payment

곽수영(Su-Young Kwak)
(주)한국필름 무역부 차장,
배화여대 무역과 겸임교수

목 차

I. 서 론
II. 추심결제방식의 일반적인 고찰
III. 대금결제방식의 리스크 및 추심결제 위험사례
IV. 추심결제방식의 리스크관리방안
V. 결 론
참고문헌
Abstract

Abstract

According to globalization and localization of world economics international trade payment method was also changed. A traditional payment was Letter of Credit basis, however it is being increased to various methods such as remittance, documentary collection(D/P, D/A) and open account. In order to acquire a secure export payment, exporters prefer to L/C basis which is guaranteed by a reliable bank. However, the L/C should bear a security so that importers would rather documentary collection than L/C. The reasons for the preference of collection payment rather than L/C are a low commission cost, the conversion of buyer's market from seller's market due to severe competition in the world market, transaction increase between main office and branches and a right to control the goods until executing the payment by exporters. Besides of them, collection payment can handle safer and faster than open account basis. However, the collection payment has a risk which it isn't guaranteed by bank for the payment so that I would suggest countermeasures to minimize the payment risk utilizing the collection basis as follows; using export credit insurance system, a large domestic credit report provider such as D&B for absolutely fresh and new information, a collection proxy service for overseas deferred credit and suggestion specifying to order B/L not straight one on consignee in order to transfer the right of ownership with endorsement without problem.

Key Words : Collection Payment, Settlement, D/P, D/A, Risk Management

I. 서 론

세계경제의 글로벌화·지역화와 함께 IMF이후 꾸준히 늘어나고 있고 한국기업의 해외진출로 인한 무역거래의 형태가 기업의 국제화로 변화하고 있다. 이에 따라 대외무역 결제방식도 변화를 가져오고 있다. 우리나라 결제방식에는 신용장방식이 큰 비중을 차지하였지만 송금방식, 추심방식(D/P, D/A), 오픈어카운트 등의 다양한 방식으로 늘어났다.

전통적인 무역거래에서는 수입상의 신용상태 변동으로 인한 수출대금 회수불능(credit risk)의 위험에 대해 확실한 수출대금을 보장받기 위하여 신용도가 있는 은행의 지급을 약정하는 신용장방식을 선호하였다. 그러나 신용장은 그 발행에 따른 담보금의 적립 등 수입상의 부담이 따르기 때문에 수입상은 이러한 부담이 없는 추심방식을 신용장방식 보다 더 선호하게 된다. 즉 신용장방식이 수출상에게 유리한 것이라면, 추심방식은 수입상에게 유리한 결제방식이라 할 수 있다.

신용장방식의 거래 보다 무신용장방식 중의 추심방식을 선호하는 이유를 살펴보면, 첫째, 신용장거래는 개설수수료, 코레스 비용, 인수수수료, 산환 수수료, 확인 수수료 등 많은 수수료 비용이 소요되는데 반해 D/P나 D/A거래에는 이러한 비용부담이 없다. 따라서 수출상 입장에서는 오랫동안 거래하여 수입상의 신용을 믿을 수 있는 경우에 비용절감을 위하여 신용장보다 D/P나 D/A가 더 유리하기 때문에 이 거래방식을 선호하게 된다.

둘째, 세계무역시장이 경쟁의 격화로 판매자시장(seller's market)에서 구매자시장(buyer's market)으로 전환되어 가고 있기 때문에 이 거래 방식을 따르게 된다.

셋째, 기업의 국제화로 많은 기업이 세계 각지에 지사 및 현지법인을 설치하고 있어 본지사간의 무역거래가 날로 늘어나고 있는데 본지사간의 거래에서는 신용장거래를 할 필요가 없기 때문에 D/P나 D/A거래가 주로 이루어 왔고 참고로 최근에는 본지사간거래에 O/A(Open Account)가 증가추세에 있다.

넷째, 수입상과 수출상을 위해 신용장방식 보다 상당히 저렴하고 쉽게 사용할 수 있다. 수출상은 D/P 또는 특정한 기간 안에 (D/A)결제할 때 까지 상품에 대한 통제권을 가진다. 결제는 오픈 어카운트 보다 종종 빠르며 안전 하다.

그러나 추심방식결제는 은행의 지급약정이 따르지 않는다는 점에서 수출상에게는 다소 불리한 방식이다. 본 연구의 목적은 대외무역 결제방식의 변화로 수출상이 안전하게 추심결제방식을 활용하기 위해 대금결제의 위험을 최소화하는 리스크 관리방안을 제시하고자 한다.

II. 추심결제방식의 일반적인 고찰

1. 의의

1) 추심결제방식의 개념

추심결제방식이란 수출상이 수입상에게 물품을 보낸 후에 수입상이 물품을 찾을 수 있는 선적서류를 은행을 통하여 송부하고 대금도 은행을 통하여 받도록 한 거래이다. 추심결제방식에는 D/P와 D/A가 있는데 이 방식의 거래를 규제하는 국제규범이 있기 때문에 매매당사자는 이 규범에 맞추어 거래를 하여야 하며 마음대로 거래내용을 변경시킬 수가 없다. 추심결제는 ICC(국제상업회의소)에서 제정한 "추심에 관한 통일규칙"(Uniform Rules for Collection)에 따라서 절차를 진행시켜야하며 현재 시행되고 있는 규칙은 제3차 추심에 관한 통일규칙 1995년 개정판으로 ICC간행물 번호가 제522호이어서 "URC 522"로 통용되며 1996년 1월1일부터 시행되고 있다.

은행을 통한 서류의 송부와 대금의 추심이라는 추심결제의 특성 때문에 외관상으로는 신용장거래와 D/P와 D/A가 별반 다른 것이 없는 것 같지만 양자 사이에는 다음과 같은 차이점이 있다. 첫째, 수입대금의 지급책임자가 다르다, 신용장거래에서는 수출상에 대한 지급책임자는 개설은행이다. 따라서 개설은행이 수입상에게 수입대금을 결제 받지 못하였다 하더라도 이것을 이유로 수출상에게 지급거절을 하는 것은 있을 수 없다. 신용장이란 기본계약과는 별도로 개설은행과 수출상간의 계약이므로 개설은행은 이에 대한 지급확약 책임을 부담해야 하는 것이다. 그러나 추심결제에서는 지급책임자가 수입상이므로 수입상이 수입대금을 추심은행에 지급하지 않을 경우 추심은행은 그 사실만 수출상에게 통보하고 지급화약책임을 부담하지 않는다.

둘째, 국제규범이 다르다. 신용장은 신용장통일규칙(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits)이 적용되지만 D/P와 D/A거래에는 추심에 관한 통일규칙(Uniform Rules for Collections, Pub. No. 522)이 적용된다.

셋째, 화물의 소유권과 관련한 법적 의미가 다르다. 신용장은 신용장 개설시점부터 외환거래약정서의 기재사항에 따라 수입화물이 개설은행에 담보로 제공되기 때문에 수입상이 대금결제를 하지 않으면 개설은행이 이것을 마음대로 처분할 수 있게 된다. 그러나 추심결제에서는 추심대금의 결제가 있기 전 까지는 화물의 소유권이 수출상에게 그대로 남아 있게 된다. 따라서 수입상이 대금결제를 하지 않을 경우 추심은행은 이 서류를 추심의뢰은행으로 송부하여야 하며 추심은행은 추심업무의 수임자로서의 역할을 행하는 것이다.

넷째, 은행에 지불하는 수수료가 다르다. 신용장거래의 경우 수출상과 수입상이 은행에 납부해야하는 수수료가 종류 및 금액에서 D/P나 D/A거래보다 훨씬 더 많고 다양하다.

다섯째, 서류심사 의무가 다르다. 신용장의 경우 은행은 수출상이 제출한 서류가 신용장조건과 일치하는지의 여부를 일일이 확인하여야 하지만 D/P나 D/A에서는 은행이 지급책임을 지는 것이 아니므로 서류의 내용심사를 할 의무가 없다. 따라서 추심의뢰은행이 수출상에게서 서류를 받으면 서류의 목록이 추심의뢰서에 기재된 목록과 일치되는지의 여부만 점검하지 서류의 내용부분은 심사하지 않는다.

여섯째, 환어음상의 지급인이 다르다. 신용장상에서 수출상이 발행하는 환어음상의 지급인은 반드시 개설은행으로 표시되어야 하지만 D/P나 D/A에서는 지급인이 수입상으로 표기되어야 한다.

그러나 환어음 및 추심에 관한 법률 및 관습이 국가마다 상이하고 이를 규제하고 있는 국제조약이나 규칙 규정상 불명확한 점이 있어 환어음의 추심과정에서 해석기준이나 책임한계를 놓고 당사자 간에 마찰과 분쟁이 발생할 수 있다. 이에 대한 국제규범으로서 국제상업회의소가 제정하여 전 세계적으로 사용되고 있는 "추심통일규칙(Uniform Rules for Collections, ICC Publications No. 522: URC)이 있다. 이 규칙에서는 본 규칙의 준거문언이 제4조에 언급된 "추심지시서" 본문에 삽입된 경우 제2조에 정의된 모든 추심에 적용되며, 별도의 명시적인 합의가 없거나 또는 국가, 주, 지방 법률이나 기타의 규칙에 위배되지 아니하는 한 모든 관계당사자를 구속한다고 규정함으로써, 계약자유의 원칙에 입각하여 당사자가 임의의 본 규칙을 선택한 경우에 한하여 원칙적으로 본 규칙을 적용하도록 하고 있다. 따라서 은행의 추심관련 당사자는 추심을 이행하는 서류 자체와 추심이행을 지시하는 당사자로부터의 지시를 구분하여 업무를 처리해야 한다.

또한 URC에서 추심(collection)이란 은행이 접수된 지시에 따라 i)지급(payment) 및/또는 인수(acceptance)를 받기 위하여, 또는 ii)지급 및/또는 인수에 대하여 서류를 인도하기 위하여, iii)기타의 조건으로 서류를 인도하기 위하여, 금융서류(financial documents)와 상업서류(commercial documents)를 취급하는 것을 의미한다고 정의하고 있다.

그리고 여기서 서류(documents)라 함은 금융서류(financial documents)와 상업서류(commercial documents)를 의미하는데, 금융서류라 함은 환어음(bill of exchange), 약속어음(promissory notes), 수표(cheques), 금전의 지급을 받기 위하여 상용되는 이와 유사한 기타의 증서를 의미하고, 상업서류라 함은 송장(invoice), 운송서류(transport documents), 권리증권(documents of title), 그 밖의 금융서류가 아닌 일체의 서류를 의미한다고 규정하고 있다.

2) 수입상의 이점

추심방식은 수입상의 신용을 토대로 당사자 간의 계약에 의하여 이루어지기 때문에 수입상에게는 절대적으로 유리한 조건이다. 이 방식과 구분되는 신용장방식은 수출상이 발행한 환어음에 대하여 발행은행이 지급약정을 하고 있다. 이러한 지급약정은 수입상가의 재정 상태와는 상관없이 발행은행의 독자적인 지급약정이기 때문에 발행은행은 신용장을 발행하기 전 수입상로부터 충분한 담보금이나 채권보전조치를 취하게 된다. 신용장 발행담보금의 제시는 수입상에게 상당한 자금압박을 가져오며 또한 과다한 이자부담을 줄 수 있다.

그러나 추심방식결제는 수출상의 호의와 신용공여로 거래가 이루어지기 때문에 담보금의 적립이나 이자부담이 없다. 이러한 관계로 담보로 인하여 신용장발행에 부담이 많은 해외지사나 현지법인이 본사와 거래를 할 때 많이 이용하고 있다.

3) 수출상의 이점

추심방식은 수출상에게는 수출대금의 확보가 완전히 보장되지 않기 때문에 신용장방식보다는 불리한 결제형태이다. 그러나 수출상도 이 방식을 적절히 활용하게 되면 여러 가지 혜택을 얻을 수 있게 되는 데, 이에 대해서 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 추심방식은 수입상이 선호하는 결제형태이기 때문에 수출상은 이를 수출경쟁전략의 수단으로 활용할 수 있다. 특히 수출물품의 시장경쟁이 치열한 경우 수입상에게 유리한 조건을 제시함으로써 거래선을 확보할 수 있다.

둘째, 수출상은 비록 무신용장방식으로 수출계약을 체결하더라도 신용장방식의 수출거래와 동일한 혜택을 누릴 수 있다. 우리나라의 대외무역법에서도 무신용장방식의 수출거래를 신용장방식의 수출거래와 별도로 구분하지 않고 있다. 무역금융에서 신용장만 반드시 융자대상이 되는 것은 아니고, 지급도 또는 인수도 조건의 수출계약서, 즉, 선수출계약서에 의해 수출하는 경우도 신용장과 동일한 융자혜택을 받을 수 있다.

셋째, 추심에 의해 수출대금을 회수할 경우 원칙적으로 수입상으로부터 추심이 완료된 후 대금이 수출상의 계정에 입금된다. 그러나 수출상이 일정한 자격요건을 갖춘 경우에는 신용장과 마찬가지로 선적과 동시에 수출대금을 활용할 수 있다.

우리나라는 수출상의 자금 부담을 덜어주고, 추심방식에 의한 수출을 장려하기 위하여 추심전 매입을 허용하기 있기 때문에 수출상은 관련 선적서류와 환어음을 추심의뢰은행에 제시할 때 수출대금을 회수할 수 있다.

넷째, 대부분의 국가에서는 수출보험제도를 통하여 추심방식에 따른 대금회수불능의 위험을 제거하고 있다. 우리나라의 현행 수출어음보험은 수출상이 제시한 환어음을 취심 전에 매입한 외국환은행이 입을 수 있는 손실을 보장해 주고 있기 때문에 외국환은행도 추심방식에 의해서 발행된 어음에 대해 적극적으로 매입을 해 준다. 즉, 추심방식결제에서 수출상이 직면하는 대금회수불능의 위험이 수출보험제도를 통해 정책적 차원에서 제거되고 있다.

4) 추심방식 결제의 당사자

① 추심의뢰인

추심의뢰인(principal)은 거래은행에 수출대금의 추심을 의뢰하는 고객인 수출상을 말한다. 수출상은

추심을 의뢰하면서 화환어음을 발행하기 때문에 발행인(drawer)이며, 또한 수입상에 대해서 채권을 주장할 수 있는 채권자(creditor)이고, 물품을 탁송하는 송화인(consignor)이기도 하다.

② 추심의뢰은행 또는 서류송부은행(remitting Bank)

추심의뢰은행(remitting bank)은 고객인 수출상으로부터 추심을 의뢰받은 은행으로 수출상의 거래은행이 된다. 추심의뢰은행은 수출상이 제시한 관련 선적서류와 화환어음을 수입상이 소재하는 수입지의 환거래 취결은행 앞으로 송부하면서 추심을 의뢰하다.

③ 추심은행(collection bank)

수출지의 추심의뢰은행으로부터 송부되어 온 관계서류와 추심지시서(collection order)를 수입상에게 제시하여 수입대금을 징수하는 은행을 말한다. 추심은행은 추심의뢰은행을 제외한 어떠한 은행이라도 상관없지만, 이 은행은 어디까지나 추심의뢰은행의 지시에만 따르며 어음의 지급에 대해서는 하등의 책임을 지지 않는다.

④ 지급인(drawee)

추심지시서에 따라 어음의 제시를 받게 되는 자로서 수입대금을 지급해야 할 채무자인 수입상이다. 신용장하에서 발행되는 화환어음의 지급인은 일반적으로 발행은행이지만, 추심결제조건일 경우 지급인은 수입상이 된다. 수입상은 지급인도방식으로 계약을 체결했으면 수입대금을 반드시 추심은행에 지급하고 관련 선적서류를 인수하지만 인수인도방식인 경우에는 인수행위만으로도 선적서류를 인수받을 수 있다.

⑤ 제시은행(presenting bank)

지급인에게 직접 추심서류를 제시하는 추심은행을 말한다. 즉, 제시은행은 추심은행 중에서 서류나 환어음을 송부 받아 지급인에게 직접 제시하는 은행을 말한다. 예를 들어 추심의뢰은행이 수입국에 있는 자행의 본·지점에 서류를 송부하여 추심을 의뢰할 때, 그러한 은행(추심은행)은 만약 자행에 수입대금결제를 위한 수입상의 당좌계정이 없는 경우 수입상의 계정에 있는 수입상의 거래은행에 의뢰하여 최종적으로 서류를 수입상에게 제시하게 한다. 이와 같이 최종적으로 수입상에게 서류를 제시하는 은행이 추심거래의 제시은행이 된다. 그러나 추심은행이 직접 지급인에게 서류를 제시하는 경우 추심은행이 동시에 제시 은행이 된다.

2. 종류

1) 지급인도(D/P: Documents against Payment)조건

D/P란 "Document against Payment"를 줄인 말로서 수출상의 선적서류를 수입상에게 제시할 때 수입상이 대금결제를 하여야 서류를 넘겨줄 수 있다는 의미이다. 수출상이 수입상과의 매매계약에 따라 물품을 선적하고 구비된 서류에 일람출급환어음(documentary sight bill)을 수입상을 지급인으로 하여 발행하여 자신의 거래은행(추심의뢰은행)에 추심을 의뢰하면, 수출상의 거래은행(추심의뢰은행)은 서류가 첨부된 환어음을 수입상의 거래은행(추심은행)으로 보내어 추심을 의뢰하고 수입상의 거래은행(추심은행)은 환어음의 지급인인 수입상으로부터 대금을 지급받으며 서류를 인도하고, 지급받은 대금을 수출상의 거래은행(추심의뢰은행)으로 결제하는 방식으로 어음지급서류인도조건이라고도 한다.

수출상의 입장에서 보면 수입상이 지급을 하기 전에는 은행이 서류를 인도하지 않을 것이므로 물품을 잃어버린 위험은 없다. 하지만 수입상이 물품가격의 폭락 등을 이유로 계약 시 조건과는 달리 서류를 인수하지 않고 지급하지도 않는다면 수출상은 손실을 입게 된다.

2) 인수인도(D/A: Documents against Acceptance)조건

인수도 조건은 수출상이 수입상과의 매매계약에 따라 물품을 선적하고 구비된 서류에 연지금환어음(usance bill)을 수입상을 지급인으로 하여 발행, 첨부하여 자신의 거래은행(추심의뢰은행)을 통하여 수입상의 거래은행(추심은행)으로 보내어 추심을 의뢰하고 수입상의 거래은행(추심은행)은 환어음의 지급인인 수입상으로부터 어음의 인수를 받으며 서류를 인도하고 그 어음의 만기일에 대금을 지급받아 수출상의 거래은행(추심의뢰은행)에게 결제하는 방식으로 어음인수서류인도조건이라고도 한다. 인수를 한 수입상은 어음의 만기일에 반드시 지급을 이행하여야 한다. 이를 어기면 채권자가 소송을 제기하는 경우 어음법상의 제재를 받는다 하지만 수출상으로서는 수입상이 어음을 인수하고 물품을 수령해갔는데 만기일이 도래하기 전에 파산하거나 지급능력이 없어 만기일에 지급을 못할 경우 대금회수에 상당한 어려움을 겪게 된다. 은행은 추심과 관련된 단순한 편의 제공만 할 뿐 수입상에게 몇 번 대금지급을 의뢰하더라도 응하지 않을 경우 단지 은행은 수출상에게 이 사실만을 통보할 뿐이다.

수입상으로서는 어음인수와 동시에 서류를 찾아 물품을 통관하여 판매한 후 만기일에 결제하면 되지만, 만일 물품이 계약물품과 상이하여 기대한 이익을 얻지 못할 경우 지급을 망설일 수 있다. 만기일에 지급하지 않게 되면 수입상의 거래은행이 지급을 강력하게 요구할 책임은 없지만 이럴 경우 수입상은 자신의 거래은행으로부터 신용을 상실할 위험을 가지게 된다.

3. 수출입 결제방식 및 이용현황

1) 수출입 결제방식의 변화[1)]

대금결제방식에 영향을 주는 요인으로서 Edwards[2)] 거래국의 일상적인 조건, 국내외의 규제, 외국환 가격 및 신용상의 위험을 줄이는 방법 등을 주장하였다. 수출대금결제방식에 영향을 주는 요인으로는 거래비용, 기업규모의 특성, 거래물품의 특성, 수출거래형태, 거래시장의 특징 그리고 거래기간 등으로 분석되고 있다.

〈표2-1〉 수출결제방식의 변화요인

수출결제방식의 변화요인	주요내용
거래비용측면	각종 수수료와 이자
자사의 규모	대기업 → 환위험 / 중소기업 → 신용위험(Credit Risk)
상대기업의 규모	대기업 → 거래비용 / 중소기업 → 신용위험(Credit Risk)
거래물품의 특성	품목에 따른 다양한 서류제공
수출거래 형태	직접수출, 본·지점거래
거래시장의 특징	비상위험 (Political Risk)
거래기간	신용도의 차이

자료: 박종석, 전자무역하에서 수출대금결제방식의 결정요인에 관한 실증적 연구, 중앙대학교 박사학위논문, 2003, p.63.

2) 수출입 결제방식별 이용현황

국제거래에서 거래당사자간의 이해를 충족시켜주는 조건으로 가장 많이 활용되는 것은 신용장방식과 추심방식이다. 1990년 이후 결제방식을 살펴보면, 신용장방식이 비중이 낮아지고 무신용장 방식의 비중은 높아지는 추세가 지속되고 있다. 특히 송금방식의 결제비중이 현저히 상승하고 있다.

<표2-2> 수출결제방식별 이용현황

단위: 백만불, %

구 분		2001년		2003년		2005년		2007년	
		금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중
수출	단순송금	47.783	31.8	66,010	34.1	107,069	37.6	156,803	42.2
	사후, 동시송금	19,309	12.8	31,128	16.1	47,097	16.6	56,258	15.1

1) 박종석, 전자무역하에서 수출대금결제방식의 결정요인에 관한 실증적 연구, 중앙대학교 박사학위논문, 2003.

2) Edwards Herberts, Export Credit : The Effective and Profitable Management of Export Credit and Finance, Shaws Linton Publication Ltd., Oxon, 1980, pp.108-109.

	일람 L/C	33,393	22.2	36,062	18.6	45,421	16	52,789	14.2
	기타유상	5,260	3.5	12,677	6.5	21,398	7.5	29,467	7.9
	D/A	24,014	16	24,104	12.4	27,043	9.5	25,759	6.9
	임가공지급	4,822	3.2	7,203	3.7	12,162	4.3	22,781	6.1
	기한부 L/C	6,872	4.6	8,304	4.3	11,253	4	16,023	4.3
	무상거래	1,949	1.3	2,693	1.4	7,584	2.7	4,982	1.3
	D/P	4,368	2.9	5.311	2.7	5,010	1.8	4,840	1.3
	분할영수	84	0.1	200	0.1	360	0.1	1,505	0.4
	계좌이체	2,580	1.7	118	0.1	16	0	274	0.1
	계	150,439	100	193,817	100	284,418	100	371,489	100
수입	단순송금	41,011	29.1	65.885	36.8	104,719	40.1	175,968	49.3
	사후, 동시송금	8.781	6.2	19,716	11	31,757	12.2	41,882	11.7
	일람 L/C	30,726	21.8	28,890	16.2	34,671	13.3	44,213	12.4
	기타유상	124	0.1	226	0.1	906	0.3	1,072	0.3
	D/A	8,442	6	8,728	4.9	9,532	3.6	9,073	2.5
	임가공지급	2,237	1.6	2,175	1.2	4,539	1.7	7,532	2.1
	기한부 L/C	39,726	28.2	40,567	22.7	57,024	21.8	56,456	15.8
	무상거래	6,219	4.4	8,866	5	13,693	5.2	15,673	4.4
	D/P	3,595	2.5	3,512	2	4,053	1.6	4,568	1.3
	분할영수	43	0	67	0	118	0	133	0
	계좌이체	188	0.1	189	0.1	222	0.1	271	0.1
	계	141,097	100	178,826	100	261,238	100	356,845	100

자료: 무역협회, 통계자료, 2008. 4.

III. 대금결제방식의 리스크 및 추심결제 위험사례

1. 대금결제방식의 리스크개념

리스크에 대한 많은 학자들이 정의를 내리고 있지만 그 뜻에 대하여 하나로 통일된 것은 없다. 리스크의 본질이 불확실성이라는 것에 대하여는 경제학과 보험학 분야의 많은 학자들이 받아들이고 있다. 여러 학자들이 특유의 방식으로 리스크분류를 제시하고 있는데, 크게 성질별로 투기적 리스크와 순수리스크로 분류하고, 형태별로 동태적 리스크와 정태적 리스크로 분류되며, 원인별로 자연적 리스크와 인위적 리스크로 분류되며, 일반적으로는 리스크는 손실의 기회와 이익의 기회라는 리스크발생 결과의 성격에 따라 순수리스크와 투기리스크로 분류된다.

Kevin Dowd(1997)는 리스크를 비즈니스 리스크, 시장리스크, 신용리스크, 유동성리스크, 운영리스크, 법적리스크로 구분하고 있다.[3] 미국손해보험협회(casualty actuarial society)는 리스크를 위난(hazard)리스

3) Kevin Dowd, *Beyond Value at Risk*, John Wiley & Sons, 1997, pp.3-4.

크, 재무리스크, 운영리스크, 전략리스크로 구분하고 있다.[4]

Prakash Shimpi(2001)는 재무/시장리스크, 정치리스크, 운영리스크, 법적리스크로 구분하고 있다.[5] Kuritzkes-Scott(2002)는 재무리스크와 비재무리스크(non-financial risks)로 크게 구분하여 재무리스크에는 신용리스크, 시장리스크, ALM(자산부채종합관리) 및 보험, 기타리스크가 포함되고, 비 재무리스크에는 운영리스크(internal event risks, external event risks)와 비즈니스 리스크가 포함된다고 하였다.[6]

종합해면, 투기적 리스크에는 이익과 손해를 동시에 발생시키고, 계산 및 예측이 불가능하며 관리자의 의사결정에 의해 발생되는 시장리스크, 신용리스크 및 유동성리스크 등이 포함될 수 있으며, 순수리스크에는 손실기회만 존재하고, 우발적 원인 및 인간의 부주의에 의해 발생하지만 위험발생 빈도와 심도 및 손실정도를 과학적으로 사전에 측정 가능한 운영리스크, 법적리스크, 전략리스크 등이 포함될 수 있다.

〈표 3-1〉 리스크의 유형 및 특징

구분	특징	결과	세부종류
동태적 리스크(형태) 인위적 리스크(원인) 투기적 리스크(성질)	ㅇ관리자의 의사결정시 발생 ㅇ이익과 손해의 동시 가능성 ㅇ특정 개인·기업 한정 발생 ㅇ계산 및 예측 불가능 ㅇ보험대상 제외(손실조작가능) ㅇ대수법칙 미적용	ㅇ관리위험 : 재정/회계위험 ㅇ정치적 위험 ㅇ기술혁신위험	시장 리스크 신용 리스크 유동성리스크
정태적 리스크(형태) 자연적 리스크(원인) 순수 리스크(성질)	ㅇ기 존재 위험, 손실기회만 존재 (손해나 현상유지) ㅇ우발적 원인 및 인간 부주의 ㅇ주기적 발생, 자료축적가능 ㅇ위험발생 빈도와 심도 및 손실정도 과학적 사전측정 (동질경험자료 종합적 분석)	ㅇ인적위험 : 조직원 손실 ㅇ물적 위험 : 자산손실 ㅇ책임위험 : 배상책임	Business 리스크 운영리스크 법적리스크 Hazard 리스크 전략리스크

* 자료 : 김광수(2006), 한국 관세신고납부제도의 위험요인에 관한 실증적 연구, p.28; 이제현(2000), pp.7-12; 구종순(1990), p.32, C. Arthur Jr. Williams and R.M. Heins(1989), pp.12-13.

수출입상의 경우, 시장리스크는 재무관리를 통해, 신용리스크는 L/C(letter of credit) 결제방식이나 수출보험을 통해, 상업리스크는 계약서 품질관련 조항과 클레임 등 분쟁해결 조항의 삽입을 통해 리스크

4) http://www.casact.org

5) Prakash Shimpi, *Integrating Corporate Risk Management*, Texere, 2001, p.4.

6) Kurtzkes-Scott, *Sizing Operational Risk and the Effect of Insurance: Implications for the Basel II Capital Accord, Working Paper*, 2002, Chaper 1.

를 관리한다([그림 3-1]참조).

대부분의 기업들이 시장리스크는 재무리스크관리로 통합되어 선물시장 및 단기금융시장에서 재무관리 기법(VaR)과 수단을 활용한 대외적 관리기법과 Matching 등 내부적 관리기법을 적절히 활용하여 리스크관리를 하고 있다.[7] 수출기업들의 신용리스크는 리스크통제수단을 활용하거나 한국수출보험공사의 수출보험을 활용하여 많은 부분 리스크관리가 이루어지고 있다. 상업리스크는 국제사회의 신용도가 향상됨에 따라 신용장 결제방법의 활용도가 점점 줄어들고 있는 추세에 있으나 첫 거래의 경우는 신용장결제방법을 이용하거나 여타 결제방식의 경우는 계약서에 품질조항 및 클레임조항, 중재조항을 삽입하여 리스크를 관리하고 있다.

그러나 무역거래 진행과정상의 운영리스크와 법적리스크는 리스크의 발견과 측정 및 평가가 어려운 관계로 보험을 비롯한 전통적 재무기법의 활용이 어렵다. 따라서 다른 종류의 리스크와 비교해 볼 때 리스크 노출범위와 정도는 넓고 큰데 반해 연구되고 개발된 관리수단과 방법은 적다고 할 수 있다.

[그림 3-1] 무역거래의 리스크유형과 관리방법

관리방법 : [관리기법(VaR), 수단(선물, 옵션, 스왑)]		관리방법 : [수출보험, 은행지급보증, 리스크통제]
금리, 외환, 주식변동, 원자재가격 변동		계약(채무, 인수)의무 불이행, 신용도하락
시장리스크	수출입기업 무역거래	신용리스크/정치리스크
상업리스크		운영리스크/법적리스크
품질하자, 클레임, 분쟁, P/L, 소송		직원실수, 부정, 내부절차/시스템 결함, 심사/조사, 추정, 상황변화, 쟁송/소송
관리방법 : [L/C거래, 품질/클레임/중재/재판관할조항]		관리방법 : [리스크통제, 리스크 재무]

자료: 김태인, "한국 수출입기업의 관세업무리스크 관리방안에 관한 연구, 동국대학교대학원 박사학위논문, 2006

무역은 수출입상간의 물품의 매매로서 매수인과 매도인간의 특정물품의 인도와 대금을 지급하는 거래이다. 무역은 서로 다른 나라 사이의 거래이므로 국내거래에 비해 복잡하고 위험성이 높다. 수출에 수반되는 위험 가운데서 통상의 위험으로는 구제될 수 없는 위험, 즉 수출계약 상대방의 파산, 대금지연 또는 거절 등의 신용위험(commercial risk)과 수입국에서의 전쟁, 내란, 환거래 제한 등의 비상위험(political risk)으로 인하여 수출상, 생산자 또는 수출대금을 대출한 금융기관 등이 입게 되는 불의의 손실을 보상함으로써 궁극적으로 수출 진흥을 도모하기 위한 제도적 보호 장치로서의 비영리정책보험이

7) 금융감독원(2001. 11. 14), 보도자료에서 324개(대기업 128개, 중소기업 196개)업체 중 응답업체의 절반인 49.2%(대기업 66.4%, 중소기업 37.8%)가 외환리스크를 관리하고 있으며 외환리스크 헤지방법으로 선물시장 및 단기금융시장 등을 이용한 대외적 관리기법(42%)보다는 Matching, Lead & Lag 및 가격정책등 기업 자체적인 대내적 관리기법(58%)을 선호하고 있는 것으로 나타났다.

바로 수출보험 제도이다.[8] 해상보험은 항해에 수반되는 위험으로 인해 수출화물 및 수입화물의 멸실, 파손 등을 입은 손해를 담보하는 보험이다. 이에 반해 수출보험을 화물자체의 손실을 원칙적으로 담보하지 않는다. 수출보험제도는 대외적으로 가격보조수단인 수출금융지원에 비하여 실질적으로 수출보조효과를 살리면서 수출상대국과의 무역마찰을 피할 수 있고, 대내적으로는 직접금융 지원방식에 비해 금융지원의 편중배분, 인플레이션 요인 등 지원의 역기능을 해소하면서도 한정된 운영재원으로 수출금융보완 기능을 충족시킬 수 있는 수출지원효과를 극대화할 수 있다.

수출보험은 수출거래에 따른 수출상의 위험부담을 해소하여 준다는 측면에서 수출거래의 환경 및 조건을 국내 상거래의 경우와 동일한 정도로 유리하게 조성하는데 제1차적인 기능을 가지고 있다. 즉, 수입국에서 발생하는 비상위험 또는 신용위험 등으로 입게 되는 손실을 보상함으로써 안심하고 수출활동을 할 수 있도록 하는 기능을 갖는다.[9] 또한 수출보험은 금융 보완적 기능을 가지고 있다. 수출대금 미회수위험을 담보하므로 금융기관으로 하여금 수출금융을 공여하게 하는 금융 보완적 기능을 가진다. 즉 수출대금의 회수가능성 여부가 대출심사의 중요한 기준이 되는바, 수출보험에 의하여 이를 해결할 수 있으므로 금융기관을 수출상에게 담보요건 등에서 보다 유리한 조건으로 과감하게 수출상금을 공급할 수 있게 된다. 수출 진흥정책수단으로서의 기능으로서 수출보험은 수출, 기타 대외거래의 촉진 및 진흥을 위하여 정부의 지원 하에 운영됨에 따라 보험요율 등을 정함에 있어 장기적 차원에서의 수지균형을 목표로 하여 가능한 한 저율로 책정하는 한편 보상요율 등에서는 최대한 수출상에게 유리한 형태의 보상 제도를 채택하는 등 수출경쟁력을 강화시키고, 결과적으로는 수출을 촉진시키는 역할을 하게 하는 수출 진흥정책수단으로서의 기능을 갖는다. 또한 수입상에 대한 신용조사기능으로서 수출보험은 수입상 및 수입국에 관한 신용정보를 제공하여 수출상으로 하여금 효과적으로 활용할 수 있도록 함으로써 수출상의 신규 수입 거래선의 확보와 수출거래 확대에 기여하고, 건전한 수출거래를 유도하는 부수적인 기능을 가지고 있다.[10]

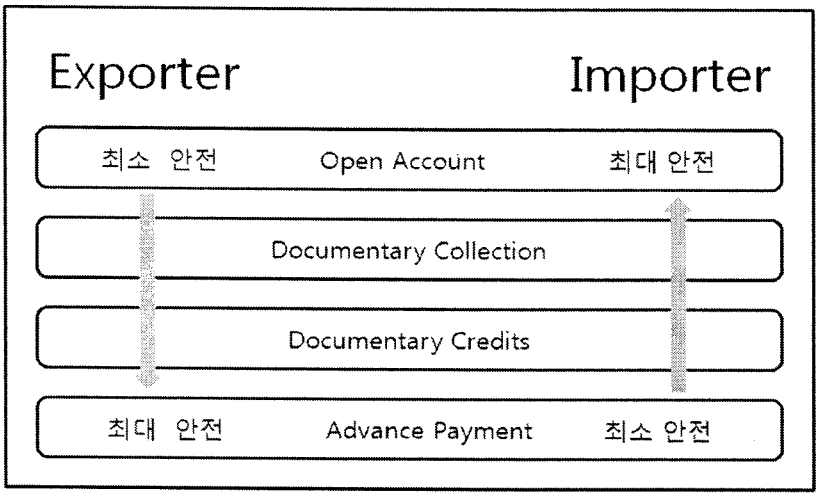
2. 추심결제방식의 위험사례

추심결제방식은 중간에 은행이 수출상과 수입상 사이에 개입하여 지급확약을 하는 신용장과는 달리 매매당사자의 계약에 의거하여 수출상이 상품을 선적한 후 관련서류를 첨부한 화환어음을 수입상에게 제시하면 수입상이 그 어음에 대한 지급(payment) 또는 인수(acceptance)를 하여 결제하는 방식을 말한다. D/P(Documents against Payment)의 경우 수입상이 대금지급을 이행하지 않으면 추심은행은 관련 서류를 수입상에게 넘겨주지 않고 이 사실을 추심의뢰은행에게 곧바로 통보하여야 하며[11] 수출상은 수입상과 교신하여 물품을 인수할 의사가 없는 경우, 최악의 반송 절차를 밟을 수 도 있다. 그러나

8) 이제현, "한국기업의 수출보험관리와 수출보험활용에 관한 실증연구", 서강대학교 박사학위논문, 2000. 7, p.54.
9) 정홍주, "무역위험관리를 위한 보험일 역할", 「무역논문집」, 제10호 성균관대학교 무역대학원, 1992, pp.38-39.
10) 방희석, 「무역실무」, 박영사, 2002, pp.433-435.
11) URC 522 제4조, 5조, 6조

D/A(Documents against Acceptance)의 경우는 이와 다르다. D/A는 신용장의 기한부(usance)방식과 같은 추심은행이 수입상의 인수만 받은 후 서류를 수입상에게 넘기고 기한부 환어음 만기 시 수입상에게 대금을 결제하는 방식이다.[12] 신용장과 달리 은행이 지급확약을 하지 않기 때문에 만약 수입상이 만기일에 대금을 결제하지 않는다면 수입상은 큰 피해를 입게 된다. 그러므로 D/A거래를 하고자 하는 수출상은 자신의 거래선의 과거실적, 신용도 등을 감안하여 신중을 기해야 한다.

[그림 3-2] 리스크 사다리



자료: Alan E. Branch, Export Practice and Management, 2006.

[그림 3-2]에서 리스크 사다리는 네 가지 주요 결제 메커니즘을 위한 특징을 나타내고 있으며 무역거래에서 수입상이나 수출상에게 거래안전성에 대한 대조를 이루고 있다.

1) 추심결제방식 무역사기 실제사기[13]

(1) 다른 회사와의 계약불이행을 트집 잡아 대금결제 거부

S사의 L과장이 인수수입상 R과 인연을 맺은 것은 T사 시절부터였다. 그 때의 인연으로 지난 초 'Die Casting' 제품 10만불 어치를 D/A조건으로 수출한 것이 화근이었다. T사 시절부터의 안면도 있고 해서 외상수출이라는 파격적인 조건을 제시했던 것이었다. 결제일 며칠 앞둔 어느 날, 대금지급을 확인하기 위해 R사로 연락을 했던 L과장은 아연실색할 수밖에 없었다. T사의 계약불이행 때문에 대금을

12) URC 522 제4조, 5조, 6조
13) 무역일보, 2000.4.6, p.16.

지불할 수 없으니 그리 알라는 것이 아닌가. T사는 습기제거기 관련 부품을 수출하고 그 완제품을 재수입(Buyback) 하기로 했었는데 재수입을 하지 않아 막대한 손실을 보았다며 S사에 대한 대금결제를 거절한다는 황당한 이야기였다. 물론 L과장이 이 계약을 주도했던 것은 사실이지만 T사를 떠난 지가 벌써 몇 년이 지났다. 급히 인도로 날아간 L과장은 R사의 담당자와 만났다. 어떻게 그럴 수 있느냐며 하소연도하고 부당한 처사에 대해 가만히 있지 않겠다며 은근히 협박도 했다. 결국, 만기일을 1년 연장해 주는 조건으로 사건을 마무리하고 돌아오는 수밖에 없었다. 다시 만기일이 지났다. 그러나 아직 대금지불은 이루어지지 않고 있고 사무실로 아무리 전화를 해봐도 비서가 이 핑계 저 핑계 대며 사장을 바꾸어 주지도 않아 KOTRA에 부탁해 포기상태다.

수입상이 인도인라는 점과 거액을 D/A로 계약한 점이 무역사기의 조짐을 나타났다. 과거 회사에서 근무한 인연만으로 확실치 않는 거래선에게 대금에 대한 특별한 안전장치도 없이 거액의 외상수출을 한 점이 문제였다.

(2) 50% 외상 수입 후 잔금 결제거부[14)]

어마을 제조 수출하는 J사는 모로코에 체류하는 한인 K로부터 수출주선 제의를 받았다. 선원 출신이라 어망을 취급하는 모로코 업체를 많이 알고 있으니 커미션 5%를 지급해 주면 수출을 주선해 줄 수 있다고 했다. 불황이라 수출할 길이 없고 고심하고 있던 J사로서는 K씨는 구세주와도 같았다. 가격조건은 50% 일람지급신용장으로 하고 나머지는 외상거래조건으로 계약했다. 8만 불어치 물품이 모로코에 도착했을 때쯤, 결제 일만 기다리고 있던 J사로 급한 연락이 왔다. 모로코 업체들이 품질이 나쁘다면 대금을 지급하지 않아 잔금지급이 어렵게 되었다는 내용이었다. J사로서는 이해할 수 없었다. 품질만큼은 자신하고 있던 터라 품질불량을 주장하는 K씨의 말도 믿지 못할 뿐 아니라 물품이 도착한지 2주가 지난 시점에서의 클레임이라 의심이 갔다. 어쨌든 클레임을 해결하기 위해 물품을 반송해주면 대체품을 보내주겠다고 회신을 보냈다. 그러나 K씨의 말은 더욱더 이해가 되지 않았다. 세관에서의 문제와 창고료 등의 제반비용 때문에 반송을 불가하니 물품대금 50%는 포기하라는 것이었다. 상식 밖의 주장에 화가 난 J사가 대금을 지급하던지 물품을 반송하라고 했지만 막무가내다. 사건이 발생한지 어느덧 1년, 그 동안 모로코로 출장도 갔다 왔지만 도무지 해결될 기미도 보이지 않고 이제는 지쳐버려 더 이상 싸울 여력도 남아있지 않아 대금회수는 포기해 버렸다.

이 거래의 문제점은 불황이라 수출길이 없던 어려운 상황에서 위와 같은 상황으로 인하여 수출상이 쉽게 외상거래에 응해 버린 점, 또한 바이어의 상식 밖의 주장은 무역사기의 조짐이었다. 수입상과 직접 거래하지 않고 또한 수입상의 실제도 파악하지 않은 채 교포 무역상만 믿고 쉽게 외상거래를 응한 점이 이런 문제를 낳게 되었다.

이들 두 개의 무역사기를 통해서 어떠한 경우라도 첫 거래에서는 D/P, D/A거래를 피해야하며 대금

14) 무역일보, 2000.4.7, pp.1-2.

회수에 대한 안전장치 없이 거래를 한다는 것은 무모한 태도라고 보며 특히 현지교민이라든지, 국가위험도가 높은 국가와의 거래는 신중을 기할 필요가 있다.

2) 추심결제방식의 수출거래 면책의 사례[15]

(1) 보험 청약 시 수입상과의 미결제거래 건이 있음에도 불구하고 이를 고지하지 않은 채 보험청약 하고 부보한 사례

B기업은 A국 수입상 P와 D/A 120 days from B/L date의 결제조건으로 U$19,500상당의 핸드백을 수출하는 계약을 체결하였으며 '00.7.19자로 단기수출보험에 가입하고 물품선적을 완료하였다. 한편, 수출상은 이미 수입상에 대해 U$10,532.00의 수출을 이행하여 일부가 결제되지 않고 있었으나, 이를 알리지 않은 채 인수한도를 청약하여 U$10만의 인수한도를 책정 받았으며, 미결제건은 그 후 결제되었으나 보험부보건은 수입상의 지급지체로 사고가 발생되었다. 사고조사과정에서 인수한도 청약 시 미결제상태였던 이전 거래건의 존재가 밝혀지고 이는 중요한 고지의무위반사항에 해당하여, 단기수출보험약관(선적후-일반수출거래 등) 제8조(보험계약의 해지)에 의거 보험관계를 해지하고 보험금 지급을 거절하였다.

공사는 보험계약자로 하여금 인수한도 신청 및 수출통지시에 공사가 서면으로 요구한 사항 및 기타 손실을 입을 우려가 있는 사실에 대해 공사에 알릴 것을 요구하고 있는 바, 이를 위반한 경우에는 보험계약을 해지할 수 있다.

단기수출보험은 수입상의 수출대금미결제위험을 담보하는 것으로서 수출대금을 결제할 의무를 지는 수입상의 신용도가 수출보험 인수여부를 결정하는 요소이며, 특히 수입상의 결제태도는 이러한 신용도 판단의 중요한 요소이다. 이에 따라, 수출보험공사의 약관 제9조(보험계약 전 알릴 의무)에서 공사가 서면으로 요구한 사실 및 기타 손실을 입을 우려가 있는 중요한 사실을 알리도록 규정하고 있고, 청약서에 공사가 중요하다고 생각되는 사항 즉, 만기일 연장경험, 클레임 발생경험, 만기도래 미결제내용 등을 기재토록 하고 있는 바, 만기도래 미결제내용은 공사가 서면으로 요구한 중요한 고지사항에 해당된다.

따라서 수출상이 인수한도 청약 당시 만기도래 미결제건이 있음에도 이를 청약서에 기재하지 않은 것은 명백히 약관 제9조(보험계약 전 알릴 의무) 위반에 해당된다. 수입상의 신용도 및 결제태도와 관련된 사항은 중요한 사항으로 반드시 고지하여야 한다. 그러나 약관 제8조(보험계약의 해지)는 제2항에서 공사가 보험관계를 해지한 때에는 보험관계를 해지하기 전에 보험사고가 발생했다 하더라도 보상할 책임을 지지 않는다고 하면서 단서 조항에 보험계약자가 약관 제9조(보험계약 전 알릴 의무)를 위반한 사실이 보험사고의 발생에 영향을 미치지 않았음을 보험계약자가 입증하는 경우에는 그러하지 아니하다고 하여 공사가 보상할 책임을 지지 않기 위해서는 고지의무 위반사실과 보험사고 발생사실

15) http://www.keic.or.kr (무신용장 수출거래 면책사례)

간에 인과관계가 필요함을 규정하고 있다. 연속수출의 경우는 만기도래 미결제가 20일 이상인 상황에서 추가로 수출하기 위해서는 공사의 승인을 받도록 하고 있고, 승인 없이 추가수출이 이루어진 경우에는 면책대상으로 하여 결제지연 상태와 그 상태에서 추가로 수출된 건의 사고 간에는 인과관계가 있다고 간주하고 있다.

(2) 실제 선적내용과 보증부대출 통지내용이 다른 사례[16)]

수출상 S사는 미국 수입상 E사 앞 '05.5.24자에 D/P조건으로 선적(U$125천, 이하 "1차 선적")을 하였으나 수입상은 이를 인수하지 않았다. 이후 S사는 '05.11.16자에 선적(U$58천, 이하 "2차 선적")을 이행하면서 결제조건을 D/A로 변경하여 '05.12.28자에 1차 및 2차 선적서류를 보증계약 은행 K앞 매입 의뢰하였다.

K은행은 보증부대출을 실행함에 있어 공사 앞 대출통지 시 1차 선적서류에 관해 기재하지 않고 2차 선적서류 내용만을 통지하였고 대출금액은 1, 2차 선적의 합계액으로 취급하였다.

이에 대해 공사는 은행의 매입(대출)과 대출통지내용의 동일성이 인정되는 범위 내에서 신용보증관계가 성립되므로, 신용보증관계가 성립되지 않은 1차 선적에 대해서는 보증 채무이행을 거절하고 실제 2차 선적에 해당되는 금액에 대해서만 보증 채무이행을 하였다.

은행이 보증부대출통지를 하였다고 하여 무조건 통지내용과 동일한 신용보증관계가 성립되는 것은 아니며 은행의 매입(대출)과 대출통지내용의 동일성이 인정되는 범위 내에서 신용보증관계가 성립되며, 동일성이 인정되지 않는 부분에 대해서는 적법한 대출통지가 있었다고 볼 수 없어 보증관계가 성립되지 아니한다.

제4조(신용보증관계의 성립) ①은행이 신용보증부대출을 하고 대출실행일부터 10영업일 이내에 공사가 정한 양식에 따라 공사에 통지하면 대출실행일부터 신용보증 관계가 성립한다.

은행이 공사의 선적 후 수출신용보증서를 담보로 하여 수출거래와 관련한 환어음 또는 선적서류를 매입하는 방법으로 보증부대출을 실행하는 경우 대출실행일로부터 10영업일 이내 공사가 정한 양식에 따라 공사에 통지하여야 대출실행일로부터 공사와 신용보증 관계가 성립한다. 은행의 입장에서 보면 매 대출건마다 대출통지를 해야 하는 불편함이 있으나 약관에서 일정기간내 대출통지를 하도록 한 것은 보험료나 보증료를 절감하기 위해 안전한 거래는 통지하지 않는 등 위험의 역선택을 방지하고 통지기간 장기화에 따른 공사의 위험관리 기능 약화를 방지하고 업무처리 절차상의 편의를 도모하기 위해서다.

그러나 은행이 보증부 대출통지를 하였다고 하여 무조건 통지내용과 동일한 신용보증관계가 성립되는 것은 아니며 은행의 매입(대출)과 대출통지내용의 동일성이 인정되는 범위 내에서 신용보증관계가 성립되며, 동일성이 인정되지 않는 부분에 대해서는 적법한 대출통지가 있었다고 볼 수 없어 보증관계

16) http://www.keic.or.kr (무신용장 수출거래 면책사례)

가 성립되지 아니한다. 또한 대출통지 내용의 동일성에 대한 책임은 매입 및 대출통지의 당사자인 은행이 부담한다. 따라서 은행은 매입 시 관련서류를 명확히 확인하고 매입내용과 동일한 내용으로 약관에서 정해진 기한 내에 대출통지를 하여야 대위변제를 받을 수 있다.

상기 사례를 통해서 수출상이 대금결제 미회수를 대비하여 수출보험공사에 보험을 부보하더라도 보험계약 전에 고지해야할 사항이라든지 은행과 공사 간에 적법한 매입(대출)통지를 해야 신용보증관계가 성립된다는 공사에서 제시하는 약관을 제대로 인지해야 보험계약에 해지당하는 불이익에서 벗어날 수 있다.

IV. 추심결제방식의 리스크관리방안

추심방식의 D/P, D/A조건은 수출상 측면에서 보면 대금회수가 보장되지 않는다. 수출상이 자신의 거래은행을 통하여 수출채권을 매각, 즉 환어음을 매입하여 수출대금을 회수 하였더라도 수입상으로부터 지급거절(unpaid)을 당하면 수출상은 수출채권을 매각한 거래은행에 동 매입대금을 상환해야 한다. 따라서 거래기업의 본지사간이나 거래상대방과 오랜 거래경험으로 상호간 신뢰관계가 견고하게 구축된 경우에 이용하는 것이 안전할 것이다.

그렇지만 이 방식을 이용하는 경우 수출상이 거래상대방의 재무·영업 상태와 신용도에 대한 철저한 조사와 함께 거래당사자들과 합리적이고 효율적인 방법을 강구한다면 성공적인 거래관계를 구축·유지할 수 있다. 국가와 은행에서는 거래활성화와 중소기업의 지원차원에서 소구불능(without recourse) 형태로도 매입할 수 있는 제도 또는 솔루션을 지원할 필요가 있다. 신용장제도와 같이 은행이 수출상이 대금회수를 위해 당해 무역대금이 입금되지 않는 경우에는 그 사유를 추적·관리한다. 즉, 거래은행은 무역결제과정에서 발생할 수 있는 오류를 추적·발견하고, 거래조건에 따라 제시한 일치한 서류임에도 은행이 지급하지 않는 경우에는 그 은행에 대금지급을 독촉해야 한다. 따라서 이를 위해 은행과 기업은 거래상대방에 대한 체계적이고 지속적인 관리를 위한 관리시스템 구축해야 한다. 또한 이를 위해 국제무역에 관한 전문지식을 습득하고 국제경험을 지속적으로 축적해야 한다.

그리고 더욱 중요한 것은 거래당사자가나 신뢰를 기반으로 하는 지속적이고 안정된 거래기반을 구축해야 한다. 본지사와 거래하듯이 안정된 신뢰를 바탕으로 거래할 수 있는 기반이 구축되었다면 간편성 및 비용적인 측면에서의 거래의 효율성은 크게 향상될 것이다. 또한 이를 바탕으로 거래상대방과의 거래교섭을 체계적으로 하기 위한 비즈니스 모델을 개발하여야한다. 이 방식은 은행으로서는 거래 위험도가 가장 높은 방식이기 때문에 수취채권의 매입에 소극적인 실정이지만 신용이 확실하거나 담보확보가 가능한 거래업자인 경우 적극적으로 이 거래를 권장·확대하거나 또는 사후 서비스를 보강한 보험제도와 같은 새로운 솔루션을 개발하여 새로운 수익원을 창출함으로서 국제무역에서 은행의 역할

을 확대해야 한다. 또한 국가적 차원에서도 제도적 지원책을 강구할 필요가 있다.

1. 수출보험제도의 활용

수출보험은 민영보험에서 구제할 수 없는 위험을 구제하는 비영리정책보험이다. 제품을 수출하는데 있어 운송과정에서 발생하는 위험과 대금결제 측면에서 발생하는 위험이 있다. 운송도중에 발생하는 보험은 해상보험에서 담보하고 수입국의 정치적, 경제적 사정으로 수출불능 및 수출대금 회수불능에 대하여 해상보험으로 담보되지 않는 부분에 대해 수출보험제도[17]로 위험을 담보하고 있다. 즉 보험이라고 하는 기술적 형태를 취함으로써 위험을 평균화하여 각 수출거래에서의 위험부담에 대비한 위험부담료의 경감을 가능하게 하므로 수출품의 원가절감에 기여하는 것이라고 말할 수 있다.

추심거래 중 D/P의 경우에 서류의 인도와 동시에 수입상이 대금을 지불함으로서 대금회수 위험이 적은 반면 D/A는 usance개념으로 수출상의 위험도가 제일 높은 거래가 된다. 활용 제도로서는 단기수출보험 및 수출어음보험 등이 있으며 수출어음보험의 경우 각 금융기관이 수출화환어음을 매입한 후 어음만기에 수출대금을 받지 못할 경우 발생하는 손실을 보장받기 위해 부보 하는 것이며, 단기수출보험(선적 전[18], 선적 후[19] 수출불능(선적 전 위험), 대금회수불능(선적 후 위험)등의 위험에 대비하여 수출상이 직접 부보 하여 거래의 안전성을 확보하는 장치라 할 수 있다. 그러므로 수출상의 거래위험에서 보면 수출보험제도는 필수적이고 안정적인 거래를 돕는 제도라 할 수 있다. 그러나 수출보험공사의 약관들을 제대로 인지하지 못하고 보험을 체결했을 시 보험계약해지의 위험에 직면 할 수도 있다. 또한 이러한 제도의 이면에도 수출보험공사의 손해율의 증가 및 운영기금 부족, 보험사고의 발생 시 보상기간의 장기성 등의 문제가 있으며, 특히 대기업위주의 활용 비율이 높아 중소기업의 활용도를 높일 필요가 있고 제도적 개선을 통해 다양한 지원정책을 펴 수 있도록 수출보험공사의 재원 및 정책에 대한 정부차원의 지원이 또한 요구되어 진다.

2. 해외바이어에 대한 현지신용정보기관을 통한 정보입수

국제거래에서 채권을 제대로 회수하기 위해서는 신용조사가 무역사기를 방지하기 위한 방법 중의

17) 수출품 생산자 또는 수출상금을 대출한 금융기관 등이 입게 되는 불의의 손실을 정부출연금으로 조성된 수출보험기금으로 보상함으로써 궁극적으로는 수출진흥을 도모하기 위한 제도장치로서의 비영리 정책보험이 수출보험제도이다.

18) 단기수출보험, (선적 적) 약관: 제1조(약관의 내용) 이 약관은 한국수출보험공사(이하 '공사'라 함)가 보험증권에 기재된 수출계약과 관련하여 국내 주소를 둔 수출상(이하 '보험계약자'라 함)가 당해 수출계약에 따라 물품을 수출 할 수 없게 된 경우(이하 '수출불능' 이라 함)에 입게 되는 손실을 보상하는 단기수출 보험 계약의 내용을 정하는 보험 약관이다.

19) 단기수출보험, (선적 후) 약관: 제1조 (약관의 내용) 이 약관은 한국수출보험공사 (이하 '공사'라 함)가 보험증권에 기재된 수출계약과 관련하여 국내에 주소를 둔 수출상(이하 '보험계약자'라 함)가 당해 수출물품(용역을 '포함하여, 이하' 같은)의 대금을 회수할 수 없게 된 경우(이하 '대금회수불능'이라 함)에 입게 되는 손실을 보상하는 단기수출보험 계약의 내용을 정하는 보험약관이다.

하나이다. 우선 상대 수입상의 실체를 파악하기 위해서는 수입상이 실제로 제품을 수입하는 거래 행위를 하는 자인지 또는 수입하고자 하는 제품을 수입할 능력을 갖추고 있는 자인지, 또한 그러한 제품이 현지 수입지에서 판매 가능한 제품이며 계약한 가격이 판매 가능성이 있는 가격대 인지 등을 면밀히 조사한 후 상대 수입상에 대한 철저한 사전 신용조사를 신용전문기관을 통하여 실시하여야 한다. 철저한 사전 신용조사는 수출 미수금 발생을 상당부분 줄일 수 있기 때문이다.

한국수출보험공사, KOTRA해외신용조사대행, 신용보증기금 등의 신용조사 기관을 이용하는 것도 방법 중의 하나이지만 직접적으로 현지 대형신용조사기관 같은 D&B에 의뢰하는 것이 75%정도의 위험에 대처할 수 있다. 특히, D&B는 상대 회사의 기본적 정보뿐만 아니라 경영진에 대한 평가, 정기적인 재무제표의 점검, 대금결제 상태 등 여러 가지 사항을 면밀히 파악, 항상 새로운 정보를 제공하고 있다. 또한 채권추심서비스도 제공하고 있다

또한, 수입상의 신용상태는 변동성이 많고 거래가 시작되는 시점에서 일회성에 그칠 수가 있어서 장기적인 거래를 유지할 수 없고 안전한 추심결제가 이루어 질 수 없다. 대개 실무상에서 추심결제를 수입상이 요구할 경우, 미국이나 유럽 같은 선진국은 수입상의 3년간의 재무제표현황과 공신력이 있는 신용평가 기관에 평가 자료를 요구하고 있으며 이를 절대적으로 신뢰함으로써 기준치에 적합하지 않는 기업에 대해서는 추심거래를 허용치 않고 있고, 거래가 이루어졌다 하더라도 수입상의 상하반기의 매출 및 결제 기한 준수 등을 검토하여 다음 계약에 반영하고 있다. 그러므로 은행 및 수출상은 이러한 철저한 상대방의 신용조사 등으로 거래의 안전성을 기하여야 하겠다.

3. 미수채권 지원제도 활용

거래의 편의상 무신용장 방식으로 거래하는 비중이 증가하는 추세이지만, 무신용장 방식의 거래는 거래상대방인 수입상의 신용에 전적으로 의존하는 만큼 대금을 미회수할 위험이 높으며, 수입상이 대금지급을 지체할 경우 지급 독촉 외에는 뚜렷한 대책이 없는 실정이다. 수출보험공사에서 제공하는 미수채권 지원제도는 다른 방안에 비교하여 사후관리 방안이다. 당사자 간에 합의에 의해 단시일 내에 회수되지 않는다면 공사가 마련한 『해외 미수채권 회수대행 서비스』를 이용하는 것도 하나의 좋은 방안이 될 수 있을 것이다. 일반적으로 채권회수 성공률은 채권만기로부터의 경과일이 짧을수록 높은 것으로 알려져 있다. 서비스를 이용할 때 수출상들이 부담해야할 수수료를 살펴보면, 채권추심 업무는 통상적으로 성공불 조건(No Collection, No Fee)을 기본으로 하므로 최종적으로 채권추심에 실패하는 경우에는 별도 비용을 청구하지 않는 경우가 대부분이다.

4. 추심거래의 선하증권 발행 관행 개선

D/A결제방식의 경우 선하증권의 수하인(consignee)을 기명식으로 발행하는 D/A거래에 만연된 관행은

동 어음을 취심 전 매입하였을 경우에는 매입은행의 담보적 확보상의 문제가 발생될 수 있다.[20] 이는 기명식 어음이 특정한 권리자를 지정하여 발행하기 때문에 대금지급전의 서류인도가 가능한 D/A거래상에서 지급인이 물품에 대해 배서 없이 인수함으로써 소유권 이전의 문제가 발생하여 법적 논란 소지가 될 수 있다. 지시식으로 어음 발행이 권리증권성을 인정하게 되므로 선하증권의 발행을 지시식으로 유도하고 추심은행의 배서에 의해 서류가 인도가 가능하도록 하여 물품에 대한 권리적 문제를 확정지어 두어야 할 것이다.

V. 결 론

국제간 무역활동은 세계경제활동의 원동력으로서 지속적인 경제성장은 물론 기업의 국제경쟁력에 크게 이바지 하고 있다. 전통적인 국제무역에 있어서 무역거래의 형태는 세계경제의 글로벌화·지역화와 기업의 국제화에 따라 변화하고 있다. 무역결제의 중추적인 역할을 했던 신용장거래가 감소하고 무신용장방식의 이용이 증가하고 있다. 이는 그 이용의 간편성과 유용성 때문이나 추심방식은 신용장제도와 같이 은행의 지급보장이 되지 않는다는 점을 명심해야 한다. 따라서 수출상은 거래상대방의 재무·영업 상태와 신용도에 대한 철저한 조사·관리가 필요하다. 더욱 중요한 것은 지속적인 거래와 관리로 거래당사자간 신뢰기반구축을 통하여 안정된 거래기반을 갖춤으로서 거래를 활성화시키고 또한 그 효율성 향상시키는 것이다. 그리고 수출상의 경우 무역관련 각종 보험제도 등 신용위험 회피수단을 이용하여 거래과정에서의 모든 위험을 회피하도록 해야 한다. 반면 은행의 입장에서는 수출상의 무역대금의 조기회수를 위한 수출채권의 매입과 각종 컨설팅 등 지속적으로 거래고객에게 서비스를 제공하기 위해 새로운 비즈니스 모델과 솔루션의 개발에 적극적으로 개입해야 한다. 필요에 따라서는 은행은 국내외 각종 무역관련 서비스업자들과 제휴하여 무역거래과정에서 발생할 수 있는 각종 위험을 독자적 또는 다른 서비스업자와 공동·인수하기 위한 솔루션의 개발에도 관심을 가져야 한다. 반면 국가적 차원에서도 거래당사자 책임 하에 자율적으로 무역거래를 할 수 있는 제도적 인프라 구축에 적극 개입해야 한다.

따라서 기업의 국제경쟁력 제고를 위한 추심결제방식의 효율성과 제도적인 개선이 필요하다하겠다. 추심거래의 개선 및 위험을 회피하기 위한 방안을 전체적으로 정리하여 보면;

첫째, 수입국의 정치적, 경제적 사정으로 수출불능 및 수출대금 회수불능에 대하여 수출보험제도를 활용하여 대금회수 불능에 대한 위험을 줄이는 것이다.

둘째, 해외바이어에 대한 새롭고 생생한 신용정보를 확보하기 위해 D&B와 같은 현지 대형신용정보기관을 활용하는 것이다.

---

20) 강원진, "한국수출기업의 D/A거래관행", 무역학회지 제22권 2호, 1998, p.20.

셋째, 해외 미수채권회수를 위해 수출보험공사에서 제공하고 있는『해외 미수채권 회수대행 서비스』를 이용하는 것도 하나의 좋은 방안이 될 수 있을 것이다.

마지막 네 번째로 D/A방식에서 선하증권의 수화인(consignee)를 기명식이 아닌 지시식으로유도하여 지급인이 물품에 대해 배서 없이 인수함으로써 소유권 이전의 문제를 막고, 추심은행의 배서에 의해 서류가 인도가 가능하도록 한다.

參 考 文 獻

강원진, "한국수출기업의 D/A거래관행', 무역학회지 제22권 2호, 1998, p.20.

권 오, 「무역대금결제론」, 청목출판사, 2005.

김병학 · 홍길종, "무역결제방식의 변화에 따른 수출보험제도의 개선방안에 관한 연구", 「통상정보연구」, 제8권 제3호, 2006.

김태인, "한국 수출입기업의 관세업무리스크 관리방안에 관한 연구, 동국대학교대학원 박사학위논문, 2006.

배성환, "추심결제방식에 대한 법적 문제점과 개선방안 연구", 「경영법률」, 한국경업법류학회, 제14집 제2호, 2004, pp349-391

박종석, 전자무역하에서 수출대금결제방식의 결정요인에 관한 실증적 연구, 중앙대학교 박사학위논문, 2003.

방희석, 「무역실무」, 박영사, 2002, pp.433-435.

이제현, "한국기업의 수출보험관리와 수출보험활용에 관한 실증연구", 서강대학교 박사학위논문, 2000. 7, p.54.

정홍주, "무역위험관리를 위한 보험의 역할", 「무역논문집」, 제10호 성균관대학교 무역대학원, 1992, pp.38-39.

Boczko, Anthony. "International payment risk", *Financial Management,* 2005, pp.35-36.

Branch, Alan E., Export Practice and Management, 2006.

Dowd, Kevin, Beyond Value at Risk, John Wiley & Sons, 1997, pp.3-4.

Herberts, Edwards, Export Credit : The Effective and Profitable Management of Export Credit and Finance, Shaws Linton Publication Ltd., Oxon, 1980, pp.108-109.

Schmitthoff, Clive M., Schmittoff's Export Trade, Stevens & Sons, 1990.

Sizing, Kurtzkes-Scott, Operational Risk and the Effect of Insurance: Implications for the Basel II Capital Accord, Working Paper, 2002, Chaper 1.

Shimpi, Prakash, Integrating Corporate Risk Management, Texere, 2001, p.4.

Documentary Collections Offer Advantages Over LCs, *Managing Imports & Exports*, March 2007, Vol. 2007 Issue 3, pp.5-7.

Documentary Collections DC Payment Terms Offer Intermediate Level of Risk for Int'l Collections. *Managing Exports*, Dec 2002, Vol. 2002 Issue 12, p.4.

DC Offers Advantages Over LC and Open Account. *Managing Imports & Exports*, Oct. 2007, Vol. 2007 Issue 10, pp.5-7.

Five Best Practices to Ensure You Get Paid for Your Exports. *Managing Imports & Exports*, May 2008, Vol. 2008 Issue 5, pp.5-6.

무역일보, 2000.4.6, p.16.

무역일보, 2000.4.7, pp.1-2.

http://www.casact.org

http://www.keic.or.kr (무신용장 수출거래 면책사례)