

무역금융: 공급망 솔루션을 통한 재중개(Re-intermediation)

Alexander R. Malaket, OPUS Advisory Services International, 사장

- 무역금융은 선도은행들의 핵심 가치 제안이며 전통적인 상품 및 솔루션들을 이용해 전세계 고객들의 요구를 충족시키는 것이다.
- 기술, 국제 상거래, 고객 기대수준의 진화에 따라 과거의 무역 금융 방식으로는 더 이상 충분치 않다
- 선도 무역은행들은 공급망 금융을 통한 중요한 부가가치 창출 기회를 포착했다.
- 좋은 무역은행은 중요한 비즈니스 파트너이다. 그리고 국제 무역을 성공적으로 수행하는데 필요한 경쟁력이기도 하다.

국 제무역금융업은 악명 높고 실제 가치보다 저평가된 수 백 년 역사의 문서기반 신용장 등을 포함해 여러 가지 방식과 프로세스를 사용해 왔으며 지난 수세기 동안 이런 프로세스들의 발전 속도는 매우 더뎠다. 반면에 산업 전반과 산업 모델은 그간 수 없는 부침을 겪었거나 혹은 근본적인 재편을 거듭해왔으며 전세계의 무역 패턴에도 많은 변화가 있었다.

전통적인 무역금융 메커니즘의 효과성과 순응성, 그리고 그것이 국제무역의 수행에 지속적으로 기여해왔다는 점을 인정하고 나면 (특히 단기 무역시장에서) 무역금융 서비스가 상당히 정적이며 획일적이고 “상품화된” 환경에서 제공되어 왔다고 말하는 것이 무리는 아닐 것이다. 은행의 고객인 기업은 수입 측면에서는 여신한도라는 조건 때문에, 또 수출 측면에서는 관계 유지라는 측면에서 주거래 은행에 묶여 있었을 것이다.

어쨌거나 고객이 같은 은행을 계속 찾는 이유가 해당 은행이 무역금융의 측면에서 독특하거나 혁신적인 상품을 제공해서라기 보다는 바로 앞서 말한 것이 이유였던 경우가 대부분이다. 신용있는 한 은행이 발행한 신용장은 길 건너의

역시나 탄탄한 다른 은행의 신용장과 마찬가지로의 효과가 있었다.

그러나 최근 국제무역과 무역금융에서 전개되는 상황들은 1970년대 초 이후로 무역금융 부문에서 가장 역동적인 시기인 지금 이러한 현실을 되돌이킬 수 없이 바꾸도록 위협한다(보는 시각에 따라서는 “변화를 약속한다”고도 말할 수 있겠다).

기술력, 상업력, 경쟁적 압력이라는 것들이 무역 금융 제공자들로 하여금 고객 가치를 창출하는 새로운 방법을 모색하지 않을 수 없게 만들고 있다. 아니면 그 어느 때보다 규모가 커지고 수익성 높은 국제무역의 흐름에 한계 기여자(marginal contributor)로 전락할 수도 있다는 가능성에 대처하지 않을 수 없도록 만들고 있다. 인터넷기반의 무역결제시스템, 헤지펀드와 기타 비은행계 금융기관들의 무역금융업 진출, 전세계적인 국제상거래 부문의 변화하는 요구(needs) 등이 모두 새로운 무역금융 서비스를 낳게 하는(심지어 요구하는) 원인이 되고 있다.

상품, 서비스, 솔루션의 혁신을 향한 은행과 무역금융 담당자들의 노력이 비록 초기에는 시장에서 그리 큰 반응을 얻지 못했지만 이제 서서히 그 빛을 발하고 있다. 일부 무역금융에 대한 가장 선구적인 비전들을 아시아에서 찾아볼 수 있다는 것과 이론을 실행에 옮기는 움직임의 첫 발걸음을 중국, 인도, 싱가포르, 일본 등 아시아에서 떴고 있다는 사실은 그리 놀라운 일이 아니다.

아태평양 지역에 소재하거나 영업중인 기업은 오늘날 무역 금융가들과 무역금융 은행들과의 협력으로 전통적인 가치는 물론 첨단 가치의 가치를 도출해낼 좋은 기회를 맞이하고 있다.

중국, 인도 및 아태지역의 여타 신흥경제국들은 제조상품과 서비스 무역은 물론 에너지, 천연자원, 모든 종류의 상품(commodities) 등 주요 부문에서 전세계 무역의 수요와 공급측면 양쪽 모두에서 중심적인 위치를 차지하고 있다.

아시아는, 오랫동안 예상된 바 대로, 전세계의 수요를 충족시킬 수 있는 요지이며 전세계에 걸친 기업 공급망의 일부이기도 하다. 오늘날의 소싱(sourcing) 관행은 완제품에 대한 순수한 수출입은 물론 추가 생산을 목적으로 한 수입이 동시에 진행되는 경향을 보이고 있다.

중국에서 상품을 소싱하거나 요소투입을 원하는 브라질이나 캐나다의 소기업이나 주변 시장으로부터 상품을 소싱하고자 하는 인도 소재의 글로벌 다국적기업들을 생각해 볼 때 수출입과 해외투자가 모두 기업의 국제 활동에 영향을 미친다는 점을 알 수가 있다. 두바이, 홍콩 같은 전통적 재수출국가들조차도 글로벌 공급망 관리 및 공급망 금융의 새로운 전개 방식에 따라 유연하게 조정해 나가고 있다.

무역금융의 새로운 무게중심 오픈 어카운트

전통적인 무역금융 도구에서 은행이 제공해온 전통적인 리스크 축소 및 파이낸싱 도구가 필요 없는 오픈 어카운트 방식(기본적으로 수입업자와 수출업자 간의 은행을 이용한 전자 자금이체)으로 전환하는 것은 글로벌 소싱 패턴과 공급망 재편에 따른 직접적인 결과다.

비즈니스 환경이 더욱 복잡해지는 와중에도 기업들은 국제지급의무의 결제에 (비록 안전성은 덜해도) 근본적으로 보다 간단한 방식으로의 전환을 요구하고 있다. 선도적 무역금융 은행들은 수 년 동안 무역 파트너로서의 효과성을 담보하기 위한 새로운 비즈니스 솔루션 개발에 매진해왔다. 반면에 전향적인 시각과 상상력이 부족한 기업들은 무역금융 환경이 대체로 큰 변화가 없을 것이라는 생각에만 집착하고 있다.

무역금융 모델의 변화는 글로벌 소싱 패턴의 변화에 기인하는 것이기도 하지만 새로운 솔루션과 무역금융 비즈니스 모델에 대한 개념화, 개발, 마케팅을 가능케 하는 기술의 진보 또한 중요한 원인으로 작용한다.

이 같은 기술의 진보는 무역금융가들(점점 증가하는 비은행계 금융기관들과 은행들)에게 창의적이면서 비용효과도 높은 고부가가치 비즈니스 솔루션을 다양한 부문의 무역금융 고객들에게 제공할 수 있도록 하는 토대를 제공해왔다.

거래 또는 비즈니스 솔루션?

특정 무역은행들은 전통적인 무역금융 상품에서 오픈 어카운트, 공급망, 그리고 기타의 결제 및 파이낸싱 방식으로의 전세계적인 전환이 가져올 실질적인 영향과 그 지속가능성에 의문을 던진다.

이런 은행과 금융기관들 중 일부는 무역금융을 아직도 순전히 거래(transaction) 측면에서만

바라보고 있으며 보다 전체적이고 관계지향적인 비전이 부재한 상황이다. 바로 이러한 비전과 시각이 전세계 경제의 크나큰 원동력 중에 하나인 국제 무역을 지탱해주는 요인임에도 불구하고 말이다.

“공급망 파이낸스”의 정확한 정의는 여전히 진화 중이며 은행마다 다르기는 하지만 분명 고위급의 관심과 논의가 진행 중이다. 일례로 한 글로벌 은행의 그룹 회장은 전세계 일류 고객들과의 공급망 논의에 직접 참여하고 있기도 하다.

무역금융에 대한 관계지향적 접근법은 맞춤형 비즈니스 솔루션을 만들어낼 기회를 제공하며 최적화된 무역금융, 리스크 완화, 결제 촉진 등을 통한 경쟁적 우위를 창출할 수 있도록 한다.

무역금융에 있어서 거래지향적인 접근법과 관계지향적 접근법 간에 정말로 실질적인 차이가 있을까?

만약 당신의 기업이 매우 뛰어나게 또는 독창적으로 설계된 구조물과 건물을 개발, 건설하고자 한다면 당신은 사업수행의 어느 시점에 가서는 은행가가 반드시 필요하게 될 것이고 이 때 당신이 내리게 될 선택은 매우 중요한 것이 될 것이다. 즉 어떤 선택을 하느냐에 따라서 건설현장에 첫 번째 폭풍우의 징후가 나타났을 때 기업을 살릴 수도 죽일 수도 있게 될 것이다.

당신이 거래하는 무역 은행은 벽돌 몇 장을 공급한 뒤에 나중에 여러분에게 추가로 벽돌이 필요해질 때에서야 다시 나타나는가, 아니면 최종 건물에 대한 당신의 비전에 동의하고 최고층 펜트하우스의 전망을 함께 상상해보고 당신의 비즈니스를 가능케 하며 강화하고 지속가능하게 해 줄 완벽한 비즈니스 솔루션을 제공하기 위해 협력하고 있는가?

당신의 거래 은행은 당신의 시장에는 맞지 않는 “기 입증된” 상품과 기법들을 고집하고 있는가, 아니면 대나무가 유연하면서도 어떤 것으로든 위장할 수 있는 특성을 갖고 있으며 아시아 전역의 건설 현장에서 두루 쓰인다는 등의 현지 상황을 잘 파악하고 있는가?

국제무역을 위한 파이낸싱은 벽돌에 초점을 맞추는 것에 비교할 수도 있다. 즉 단순하고 비슷비슷해서 차별화하기 어려우며 유한한 가치를 제공하는 솔루션들을 말한다. 또는 비전과 최종 구조물에 초점을 맞추는 것일 수도 있다. 다시 말해 당신의 니즈에 맞춘 관계기반의 고부가가치 맞춤형 솔루션으로 효과적인 상거래 솔루션과 경쟁력을 제공하는 것이 될 수도 있다는 것이다.

무역금융 및 공급망 파이낸스

아시아의 재계와 학계가 비즈니스, 금융, 또는 다소 아이러니이긴 하지만 무역금융에 있어서의 모범사례를 파악하고 배우고 받아들이기 위해 미주 특히 미국에 의존하던 때도 있었다.

미국의 주도권은 최근 들어 다양한 방면에서 도전을 받고 있다. 비즈니스와 상거래 부문의 모범사례에 관련한 부분도 마찬가지다. 특히나 단순히 상업적 감각만으로는 성공을 보장하지 못하며 관계와 장기적인 시야가 매우 중요한 역할을 하는 국제 비즈니스 부문이 그렇다.

홍콩에 거주하고 있는 한 은퇴한 은행 간부는 최근 “우리가 요즘 미국을 바라보는 유일한 이유는 미국이 하는 행동이 아시아에 부정적인 영향을 미칠 가능성이 있는지를 알아보기 위함이다.”라고 말한 바 있다.

2008년 7~8월 싱가포르에 소재한 Asia Inc는 이러한 새로운 현실을 다각도로 연구해 “미국과 세계 성장: 오랜 작별인사 (Us and Global Growth: The Long Goodbye)”¹ 라는 특집 기사를 실었다.

1. “미국과 세계 성장: 오랜 작별인사”, Asia Inc, 2008년 7월 2일, Virendra Singh

이 기사는 EU는 물론 미국경제가 전세계 비즈니스에 아직도 엄청난 영향력을 발휘한다는 것을 인정하면서도 “OECD의 자료에 따르면 18세기에 인도와 중국이 합쳐 전세계 GDP의 절반을 차지했다. 만약 자유무역과 경제 자유화가 현 속도로 계속된다면 이 두 국가는 다시 한번 그 위치를 점하게 될 것이다”라며 상당한 변화가 진행 중임을 언급하고 있다.

그 변화란 아직까지는 그 깊이를 헤아릴 수 없는 심대한 것이자 큰 여파를 불러올 것들로 국제무역금융에도 마찬가지로 큰 지각변동을 일으킬 것이다.

미국과 유럽의 서비스 제공업자들이 제안하는 상품과 솔루션의 일부는 (TradeCard와 TradeBeam²같은 업체들이 언급했듯이) 매우 혁신적이다. 널리 채택되어 쓰이고 있는 “솔루션”들 중 일부는 보수적이고 전통적인 상품에서 다소 발전시킨 데 불과하며 일부는 무역금융 및 자금관리와 관련해 오랫동안 사용되던 상품들을 통합해 만들어낸 것들도 있다.

많은 무역금융가들이 아직도 “건물” 보다는 “벽돌”에 초점을 맞추고 있는 가운데 타 지역에 본사를 둔 기관들을 포함해서 아시아의 선도적 금융기관들은 글로벌 공급망을 둘러싼 새로운 비즈니스 모델들의 잠재성은 물론 글로벌 소싱과 오픈 어카운트 방식의 무역에서 일어나고 있는 변화가 수반하는 위험과 기회를 수용해왔다.

이러한 견해를 같이 하는 무역은행들 역시 관계지향적인 비즈니스 접근법을 설득하고 있다. 또한 이러한 생각들은 기존의 관계를 각 개별적 관계의 총계보다 훨씬 더 큰 가치를 갖는 일련의 상업적 관계들로 보는 공급망 파이낸싱 솔루션의 창출로 곧바로 이어지고 있다.

대부분의 전통적 무역금융 상품들은 비즈니스를 일련의 거래라고 보고 접근하는 경향인 반면 공급망 기반의 솔루션은 보다 넓은 상업적 목표에 기반한다. 즉 벽돌이 아니라 건물에 초점을 맞추는 것이다. 사실 공급망 파이낸싱 분야의 선두주자들은 과거 무역 뱅킹 팀에 소속된 물류 및 공급망 담당자들과 힘을 합쳐 효과적인 공급망 파이낸싱 솔루션을 설계, 마케팅, 구축해오고 있다.

어떤 무역금융가들은 고객에게 또는 고객사 공급망의 주요 참여기업들에게 파이낸싱을 제공할 수 있는 엔드 투 엔드(end-to-end) 솔루션의 개발에 관심을 쏟고 있다. 조달관련 관계, 고객사 공급망의 가장 기본적인 요소까지의 업스트림 관계 등 모든 관계를 아우르는 솔루션을 말한다.

공급망 금융 솔루션은 향후 진화 과정에서 특정 고객을 위한 조달 및 유통 공급망으로 확대될 전망이다. 이를 통해 부품 확보, 상품제조, 최종 완제품의 유통과 판매 등을 효과적으로 다루게 될 것이다. 공급망에서 조달과 유통 부문은 전세계로 확대될 것이며 국제 무역이 관여하게 될 것이다.

결국, 거래 라이프 사이클에서 특정한 활동이나 특정한 시점에 기반한 전체 공급망 파이낸싱 (“이벤트 기반 파이낸싱”이라고 부름)은 고객이 무역금융가에 대해 사업의 전 과정을 오픈 할 수 있는 충분한 신뢰만 있다면 가장 좋은 방식이다.

이러한 투명성은 은행으로 하여금 고객에게 가장 효과적인 맞춤형 비즈니스 솔루션을 제공할 수 있도록 하며 관계지향의 접근법으로 완전히 옮겨갈 수 있도록 함과 동시에 전략적 비즈니스 파트너로서 자리매김할 수 있도록 한다. 이는 거래기반의 접근법만을 고수하는, 또 글로벌 무역의 변화하는 현실과 요구사항에 대응하길 거부해온 많은 은행들은 가질 수 없는 특권이기도 하다.

공급망 파이낸싱은 국제 상거래의 현실이 되었다. 이는 맞춤형 솔루션을 제공할 수 있는 기회임과 동시에 경쟁적 우위를 확보할 수 있는 길이기도 하다. 국제무역을 하는 기업들은 무역금융

2. 이런 기업들에 의한 상품과 솔루션 혁신의 사례들은 www.tradecard.com/news/pressreleases/commerce.html (TradeCard); and www.tradebeam.com/about/awards/ (TradeBeam) 참고.

제공업체의 선택이 매우 중요하다. 즉 벽돌을 논의할 것인가, 아니면 건축물의 구조를 공유할 것인가를 판단해야 한다. 신중히 선택해야 한다. 보수를 매우 많이 줘야 하는 주문 이행자로서의 무역금융가를 선택할 것인지, 중요한 전략적 비즈니스 파트너가 될 수 있는 무역금융 전문가를 선택할 것인지를 판단해야 한다.