

## 「中企 유동성 공급 지원사업 다양화를 위한 정책수요 동향조사」 결과와 정책적 시사점

구분	내 용
<p><b>1</b> 中企 판매대금 수취현황</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 中企 거래처, 같은 중소기업이 절반(48.2%) 가까이 차지                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* 중소기업(48.2%), 대기업(19.5%), 중견기업(15.9%), 해외기업(5.7%) 순</li> </ul> </li> <li>· 판매대금 결제방법은 현금, 현금성 결제가 대부분(87.2%) 차지                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* 판매대금 지급형태 : 현금(72.8%), 현금성 결제(외상매출채권 담보대출 등)(14.4%), 약속어음(12.9%)</li> </ul> </li> <li>· 외상매출채권 담보대출 시 결제기일 장기화와 상환청구가 가장 큰 애로사항                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* 결제까지 장기간 소요(40.0%), 은행의 상환청구권 행사(26.7%), 높은 금리(13.3%)</li> </ul> </li> <li>· 업종별, 주 거래처 종류에 따라 판매대금 수취방법 기일 상이                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* 금속업종 현금성 결제 비중 28.6%(전체 14.4%), 기계업종 어음 결제 22.2%(전체 12.9%) 높은 편</li> <li>* 거래처별 현금 결제 비중은 중소기업(72.0%), 중견기업(67.9%), 대기업(60.0%)</li> </ul> </li> <li>· 中企 평균 대금 수취기일 39.8일이며, 금속 등 전통제조업 대금회수 장기화                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* 화공(49.4일), 금속(48.4일), 기계(45.2일), 유통(35.7일), 정보처리(31.7일)</li> </ul> </li> <li>· 中企 평균 외상매출금액 195백만원이며, 대기업 거래시 외상규모가 큰 편                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* 평균 외상매출금액 : 대기업 거래(305백만원), 중견기업 거래(249백만원), 중소기업 거래(149백만원)</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>2</b> 약속어음 활용현황과 애로사항</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 약속어음 활용 경험있는 中企 대부분(66.7%) 거래처 요구로 어음 활용</li> <li>· 약속어음 수취 시, 中企 절반(48.3%) 은행 할인, 평균 할인율 월 0.4%(연 4.9%) 이내</li> <li>· 부도로 인한 연쇄도산과 결제기일 장기화가 어음 활용 시 가장 큰 애로사항                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* 부도로 인한 연쇄도산(36.6%), 결제기일 장기화(35.5%), 높은 할인수수료(22.6%)</li> </ul> </li> <li>· 中企 대부분(78.2%) 약속어음 활용 감축 계획</li> </ul>
<p><b>3</b> 매출채권 팩토링인지도 및 활용의사</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 中企 절반 이상 매출채권 팩토링 전혀 모르고, 대부분(86.8%) 활용경험 없음                     <ul style="list-style-type: none"> <li>* 전혀 모르고 있음(53.0%), 대략적으로 알고 있음(30.5%), 잘 알고 있다(16.5%)</li> </ul> </li> <li>· 中企 10곳 중 6곳 “상환청구권 없는 매출채권 팩토링” 활용 희망</li> </ul>
<p><b>6</b> 정책적 시사점</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· (업종별 세분화된 사업 설계) 中企 판매대금 결제수단으로 현금 결제 비중이 가장 높았으며, 업종별, 주거래처 종류에 따라 판매대금 수취방법과 기일 상이 하여, 매출채권 팩토링 사업 신규 추진시 업종별 세분화된 지원 조건 설계 필요</li> <li>· (결제조건 개선 필요) 어음활용 경험이 있는 中企의 대부분(78.2%)은 어음 감축 활용을 희망하나, 주로 (66.7%) 거래처 요구에 따라 활용함에 따라, 협력업체 대상 결제조건 개선 등 상생협력 문화 확산 필요</li> <li>· (팩토링 공공참여로 활성화 필요) 中企의 원활한 납품 대금 회수를 위해 “상환청구권 없고, 지급기일 짧은 매출채권 팩토링” 사업 활성화 시급. 민간의 상환청구권 없는 매출채권 팩토링은 금융기관의 상환 리스크 부담으로 인한 고금리 요구로, 사업활성화와 제도정착이 어려운 점을 감안, 공공 참여로 시장 활성화 필요. 또한, 中企 거래처의 절반 가까이(48.2%)가 같은 中企가 차지하는 점을 볼 때, 대기업 등 우량기업과의 거래뿐만 아니라, 중소기업간의 팩토링 거래를 공공에서 적극 지원 필요</li> </ul>

## [요 약]

## I. 中企 판매대금 수취현황

## ■ 中企 거래처, 같은 중소기업이 절반 가까이 차지

- 응답 中企의 거래처 유형별로는 같은 중소기업이 절반 가까이(48.2%) 차지했으며, 다음으로 대기업(19.5%), 중견기업(15.9%), 공공기관 등 기타(10.8%), 해외기업(5.7%) 순

## ■ 판매대금 결제수단으로는 현금, 현금성 결제\* 비중이 높은 편

\* 현금성 결제 : 어음을 대체하는 결제수단으로 도입된 외상매출채권 담보대출, 기업구매전용카드, 기업구매자금 대출 등

- 판매대금 결제수단으로는 현금(72.8%) 비율이 가장 높게 나타났으며, 현금성 결제(14.4%), 약속어음(12.9%) 순으로 나타남
- (업종) 제품회전이 빠른 식품(84.8%), 유통(84.0%), 업황이 상대적으로 양호한 정보처리·전기전자(77.8%)는 전체 평균(72.8%) 대비 현금 수취비율이 높은 반면, 금속업종과 기계업종은 각각 현금성 결제(28.6%)와 어음(22.2%) 비중이 전체 평균(14.4%, 12.9%) 대비 약 2배 이상 높아, 해당업종이 판매대금 회수 장기화로 인해 상대적으로 어려움을 겪고 있는 것으로 나타남

## ■ 현금성 결제수단 중 기업구매전용카드와 외상매출채권 담보대출 비중 높아

- 현금성 결제수단 중 기업구매전용카드(37.5%)와 외상매출채권 담보대출(31.3%) 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 상생결제 제도(12.5%), 기업구매자금 대출(10.4%) 순으로 조사됨

## ■ 외상매출채권 담보대출 시 결제기일 장기화와 상환청구권 행사가 가장 큰 애로사항

- 외상매출채권 담보대출 애로사항으로는 “결제까지 장기간 소요(40.0%)”가 가장 높게 나타났으며, 이어서 은행의 상환청구권 행사(26.7%), 높은 금리(13.3%), 거래처가 대기업·중견기업만 활용 가능(13.3%) 순으로 응답

## ■ 中企 39.2% 대금 수취기일 30~60일 이내이며, 평균 대금 수취기일 39.8일

- 세금계산서/외상 매출채권 발행 후 평균 대금 수취기일로는 30~60일 이내가 39.2%로 가장 높게 나타났으며, 15~30일 이내(27.5%), 0~15일 이내(15.3%), 60~90일 이내(13.5%), 90~120일 이내(3.0%), 120일 이상(1.2%), 기타(0.3%) 순으로 응답
- (업종) 전체 평균 대금 수취기일은 39.8일이며, 화공(49.4일), 금속(48.4일) 등 전통 제조업의 경우 전체 평균 대비 판매대금 회수기간이 장기화되는 경향이 있음

■ **중소 40.4% 평균 외상매출금액 50백만원 이내, 평균 195백만원**

- 평균 외상매출금액으로는 50백만원 이내(40.4%)가 가장 높게 나타났으며, 50~100백만원 이내(20.1%), 100~300백만원 이내(17.7%), 500~1,000백만원 이내(10.2%), 300~500백만원 이내(9.9%), 기타(1.8%) 순으로 나타남
- (거래처 유형) 외상매출의 전체 평균 금액은 195백만원이며, 대기업과 거래 비중이 높은 기업의 평균 외상매출금액이 304.7백만원으로 가장 높았으며, 해외기업(263.2백만원), 중견기업(248.6백만원), 중소기업(148.9백만원) 순. 거래처 규모가 클수록 외상매출금액이 커지는 경향이 있음

II. **약속어음 활용현황**

■ **중소의 35.6%는 어음 활용 경험 있으며, 대부분(66.7%) 거래처 요구로 어음 활용**

- (업종) 금속(51.0%), 화공(47.1%), 기계(46.7%) 등 전통제조업의 경우 어음활용 경험 비율이 전체 평균(35.6%) 대비 상대적으로 높은 반면, 전기·전자(27.8%), 정보처리(22.2%) 등의 업종은 상대적으로 낮음
- 약속어음 활용 이유로는 거래처 요구(66.7%)가 가장 높게 나타났으며, 상거래 편의(16.3%), 현금화 간편(15.5%), 기타(자금회전 부족 등)(1.6%) 순으로 나타남

■ **중소의 48.3% 약속어음 수취 시 은행 할인**

- 약속어음 수취 시 활용방법으로는 은행 할인(48.3%)이 가장 높게 나타났으며, 만기일까지 보유(28.3%), 하청업체 대상 대금 결제수단으로 활용(20.0%), 비은행금융기관, 사채 등을 통한 할인(1.7%) 순으로 나타남

■ **약속어음 수취 시 평균할인율 : 중소기업 41.7% 월 0.25~0.41%(연 3~5% 이내)  
평균 할인율 월 0.40%(연 4.9% 이내)**

- 약속어음 할인 활용 시 평균 할인율로는 월 0.25~0.41%(연 3~5% 이내)가 41.7%로 가장 높게 나타났으며, 월 0~0.25%(연 0~3%이내)(25.0%), 월 0.42~0.58%(연 5~7%이내)(11.7%), 월 0.59~0.82%(연 7~10%이내)(6.7%), 월 0.83~1.23%(연 10~15%이내)(5.0%), 월 1.24~1.64%(연 15~20%이내)(3.3%) 순임

■ **중소 78.2% 약속어음 활용을 줄일 계획 있음**

■ **약속어음 활용 시 애로사항 : 중소기업 36.6% 어음부도로 연쇄도산 우려**

- 약속어음 활용 시 애로사항으로는, 어음부도로 연쇄도산 우려(36.6%)가 가장 높게 나타났으며, 결제기일 장기화(35.5%), 높은 할인수수료(22.6%), 금융기관 어음 취급 기피(3.2%), 기타(절차상 애로)(2.2%) 순으로 나타남

### Ⅲ. 매출채권 팩토링 인지도 및 활용의사

#### ■ 中企 절반 이상(53.0%) 매출채권 팩토링 전혀 모르고 있음

- 매출채권 팩토링에 대해서는 ‘전혀 모르고 있다’는 응답이 절반 이상(53.0%)으로 가장 높았으며, 다음으로 대략적으로만 알고 있다(30.5%), 잘 알고 있다(16.5%) 순으로 나타남

#### ■ 中企 대부분(86.8%) 매출채권 활용경험 없어

- 응답업체의 86.8%가 매출채권 팩토링 활용경험이 없었으며, 13.2%만이 팩토링 활용경험이 있음
- 금속업종의 매출채권 팩토링 활용 비율은 24.5%로 전체 평균(13.2%) 대비 약 2배 이상 높았음

#### ■ 中企 10곳 중 6곳, 상환청구권 없는 매출채권 팩토링 활용 희망

- 매출채권 팩토링 희망 할인율로는 저금리 희망: 월 0.25~0.41%(연 3~5% 이내)가 91.0%로 가장 높게 나타났으며, 이어서 월 0.42~0.58%(연 5~7% 이내)(1.9%), 월 0.83~1.23%(연 10~15% 이내)(1.9%), 월 0.59~0.82%(연 7~10% 이내)(1.4%) 순으로 나타남

### Ⅳ. 정책적 시사점

#### ■ 응답 中企 10곳 중 5곳의 주거래처는 중소기업이며, 판매대금 지급 방법은 현금 비율(72.8%)이 가장 높았으나, 업종별 또는 주거래처 종류에 따라 판매대금 수취방법 및 기일은 상이함

- 금속과 기계 등 전통 제조업은 현금성 결제와 어음 비율이 전체 평균 대비 2배 이상 높아 해당 업종이 판매대금 회수 장기화로 인해 상대적으로 어려움을 겪고 있는 것으로 나타남

#### ■ 업종별, 매출액 규모별로 평균 대금 수취기일과 외상매출금액 등이 상이하며, 업종별, 매출액 규모별 세분화된 팩토링 지원조건 설계 필요

- 평균 대금 수취기일은 39.8일이었으며, 업종별로 화공(49.4일), 금속(48.4일) 등 전통 제조업이 전체 평균 대비 긴 편이었으며, 정보처리(31.7일), 유통(35.7일) 등은 전체 평균 대비 짧았음
- 평균 외상매출금액은 195백만원으로, 기계(247.8백만원), 금속(216.3백만원) 등이 평균 대비 높게 나타났으며, 식품(145.5백만원), 유통(153.0백만원), 정보처리(78.1백만원) 등의 업종은 평균 대비 낮은 편임

- **어음 활용 경험이 있는 中企의 대부분(78.2%)은 어음 활용을 줄이길 희망하나, 주로 거래처 요구(66.7%)에 따라 어음을 활용함에 따라, 거래처의 협력업체 대상 결제조건 개선 등 상생협력 문화 확산 필요**
  - 또한, 최근 ESG(환경·사회·지배구조) 경영이 기업 경쟁력과 직결되는 필수적인 요소로 대두됨에 따라, 협력사와 공정한 거래관계 구축하는 동반성장 문화를 구축하는 것이 그 어느 때보다 중요
- **中企의 원활한 납품대금 회수\*를 통한 자금난 해소를 위해, “상환청구권이 없고, 지급기일이 짧은 매출채권 팩토링” 사업 도입 검토 시급**
  - \* 中企의 평균 대금 수취기일은 1달 이상(39.8일)으로 중소기업의 영업활동을 통해 지속적으로 발생하는 매출채권을 기반한 대체자금 조달 수단 도입 필요
  - 팩토링은 대출이 아니라, 재무제표에 부채로 인식되지 않아, 여신한도가 줄어들지 않는 장점이 있어 중소기업에게 유리함
- **중소기업간 거래를 대상으로 한 매출채권 팩토링 사업을 공공차원에서 추진하여 시장 활성화 필요**
  - 상환청구권 없는 매출채권 팩토링은 원청업체의 채무 불이행시 금융기관에 리스크가 이관되어, 민간에서 추진시 높은 수수료를 제시해 제도 정착이 어려운 점을 감안하여, 공공차원에서 직접 추진 필요
    - \* 中企가 희망한 매출채권 팩토링 할인율은 평균 월 0.35% (연 4.3% 이내)
  - 또한 中企 거래처의 절반 정도(48.2%)는 중소기업으로, 대기업, 중견기업 등 우량 기업과의 거래뿐만 아니라, 중소기업간 거래를 대상으로 한 팩토링 사업을 공공기관에서 적극적으로 추진하여, 해당 시장 활성화 필요
- **매출채권의 부실 위험률 등을 고려한 적정 할인율 책정과 리스크 관리를 통한 장기적인 사업 추진 필요**
  - 상환청구권이 없는 매출채권 팩토링의 경우, 매출채권을 발행한 원청기업의 신용도, 거래이력 등을 종합적으로 고려하여 적정 할인율 책정 필요

# 01 | 조사 개요

## ○ 조사 목적

- 中企 대금결제 관련 현장 애로사항과 의견을 조사하여 매출채권 팩토링 등 中企 유동성 공급을 위한 지원 대책 수립 마련 등에 활용

## ○ 조사 개요

구 분	주요내용
조사대상	◆ 중진공 정책모니터링단 1,000개사
조사기간	◆ 4월 16일(금) ~ 4월 21일(수)
조사방법	◆ 구조화된 설문지를 통한 유선 및 SMS, E-mail 등 조사
표본크기	◆ 설문조사에 응답한 334개 기업
표본오차	◆ 전체 95% 신뢰수준에서 ±4.38%P

## ○ 조사 내용

구 분	주요내용
中企 판매대금 수취현황	◆ 거래처 유형, 대금 수취 방식, 대금 수취기일, 평균 외상매출금 ◆ 현금성 결제 수단, 외상매출채권 담보대출 애로사항
中企 약속어음 활용현황	◆ 약속어음 활용 경험, 만기 시 활용방법, 평균 할인율 ◆ 약속어음 활용 시 애로사항
매출채권 팩토링 인지도 및 활용의사	◆ 매출채권 팩토링 인지도, 활용경험 ◆ 상환청구권이 없는 매출채권 팩토링 활용의사, 적정 할인율

## ○ 응답자 특성

구 분	업체수 (개)	비중 (%)	
전 체	334	100.0%	
지역	서울	39	11.7
	인천/경기	108	32.3
	강원	11	3.3
	대전/충청	42	12.6
	광주/전북/전남	39	11.7
	대구/경북	40	12.0
	부산/울산/경남	53	15.9
	제주	2	0.6

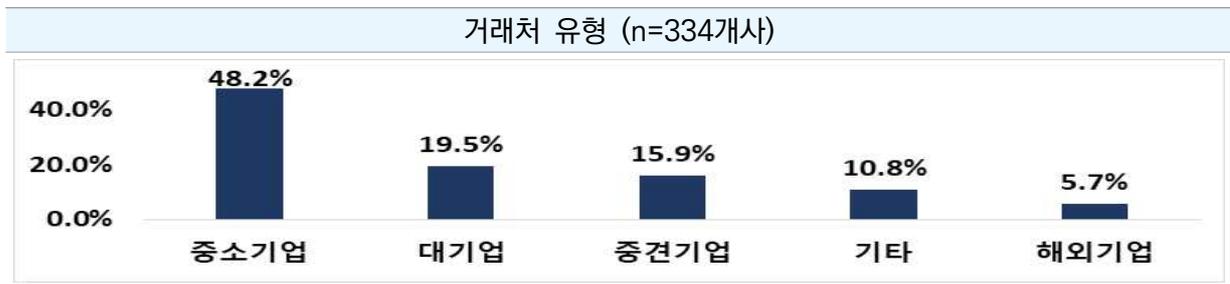
구 분		업체수 (개)	비중 (%)
매출액 (20년도)	5억 미만	22	6.6
	10억 미만	28	8.4
	50억 미만	144	43.1
	100억 미만	64	19.2
	300억 미만	61	18.3
	300억 이상	15	4.5
종업원 수	5인 미만	48	14.4
	10인 미만	64	19.2
	50인 미만	183	54.8
	100인 미만	22	6.6
	100인 이상	17	5.1
업종 대분류	금속	49	14.7
	기계	45	13.5
	화학	17	5.1
	전기·전자	54	16.2
	섬유	15	4.5
	식품	33	9.9
	정보처리	9	2.7
	유통	25	7.5
	기타 제조	63	18.9
	기타 서비스	24	7.2
업종 중분류	자동차	28	8.4
	기계·장비	31	9.3
	금속가공	47	14.1
	고무·플라스틱	15	4.5
	전자부품	24	7.2
	전기장비	20	6.0
	화학제품	14	4.2
	식료품	41	12.3
	섬유제품	14	4.2
	정보처리	10	3.0
	기타	90	26.9
내수/수출	내수기업	281	84.1
	수출기업	53	15.9
창업기업 여부	창업기업	120	35.9
	창업기업 아님	214	64.1

## 02 | 조사 결과 세부 내용

### 1 | 中企 판매대금 수취현황

#### 1 | 거래처 유형 : 중소기업 48.2%

- 조사대상 중소기업들의 거래처 유형으로는 같은 중소기업이 절반 가까이(48.2%) 차지했으며, 다음으로, 대기업(19.5%), 중견기업(15.9%), 기타(공공기관 등)(10.8%), 해외기업(5.7%) 순으로 나타남

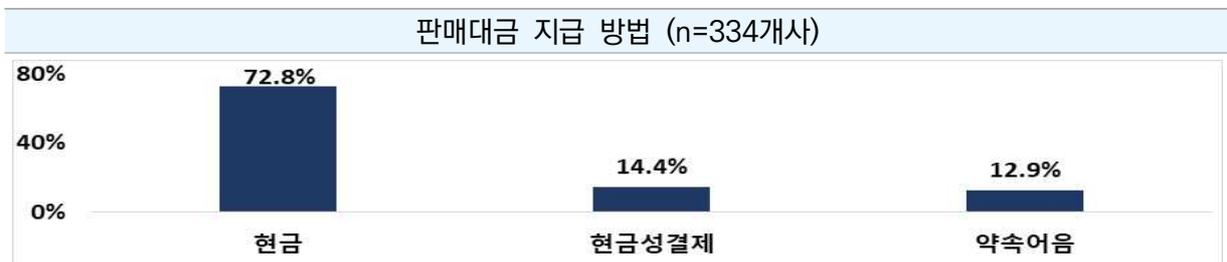


- (업종) 중소기업 거래처 비율이 전체 평균(48.2%) 대비 높은 업종은 유통(76.0%), 화공(70.6%), 정보처리(66.7%) 순으로 나타남. 화공업종은 해외기업 거래처 비중이 11.8%로 전체 평균(5.7%) 대비 2배 이상 높음
  - 이는 플라스틱 제품, 화장품 등이 우리나라 中企 수출품목의 1, 2위를 차지한 것에서 기인
- \* 中企 10대 수출 품목 : 1위 플라스틱\*\*(5.2%), 화장품(5.0%)
- \*\* 비말 차단용 가림막, 배터리 분리막 수요 증가로 수출 증가

#### 2 | 판매대금 지급 방법 : 현금 72.8%, 현금성 결제\* 14.4%

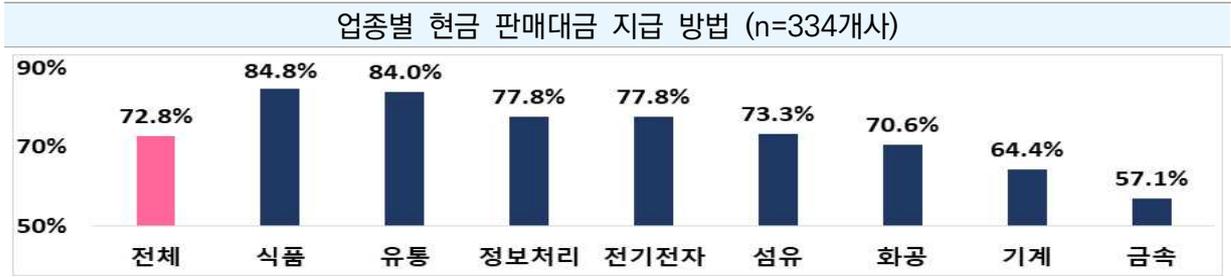
\* 현금성 결제 : 어음을 대체하는 결제수단으로 도입된 외상매출채권 담보대출, 기업구매전용카드, 기업 구매자금 대출 등

- 판매대금 결제수단으로는 현금(72.8%) 비율이 가장 높게 나타났으며, 현금성 결제(14.4%), 약속어음(12.9%) 순으로 나타남

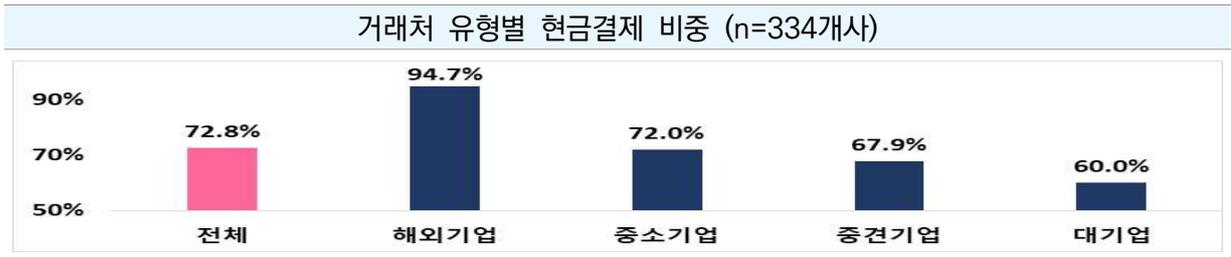


- (업종) 지급받는 판매대금 형태 중 현금비율이 높은 업종은 식품(84.8%), 유통(84.0%), 정보처리·전기전자(77.8%), 섬유(73.3%), 그 다음으로 화공(70.6%), 기계(64.4%), 금속(57.1%) 순으로 나타남.

- 제품 회전이 빠른 식품과 유통 업종, 업황이 상대적으로 양호한 정보처리·전기 전자 업종은 전체 평균 대비 현금 수취 비율이 높은 반면, 금속과 기계업종은 각각 현금성 결제(28.6%)와 어음(22.2%) 비율이 전체 평균(14.4%, 12.9%) 대비 약 2배 이상 높아, 해당 업종이 판매대금 회수 장기화로 인해 상대적으로 어려움을 겪고 있는 것으로 나타남

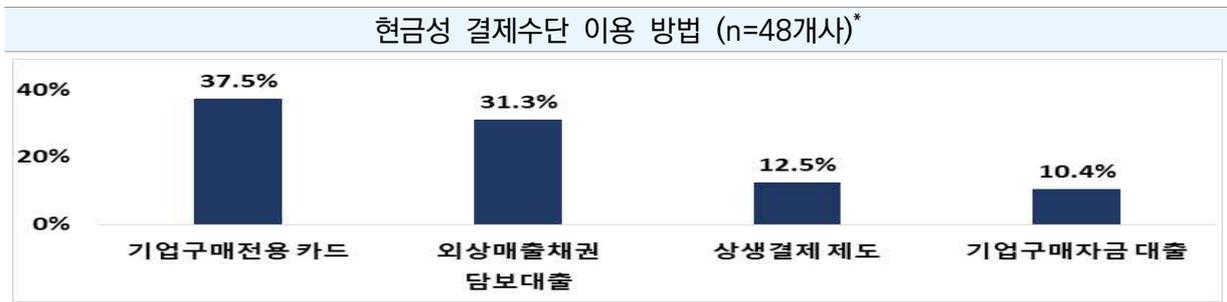


- (거래처 유형) 상대 거래처별 현금결제 비중은, 해외기업(94.7%), 중소기업(72.0%), 중견기업(67.9%), 대기업(60.0%) 순임. 해외기업과 거래시 현금수취 비율이 94.7%로 전체 평균(72.8%) 대비 상대적으로 높았으며, 대기업과 거래 시 현금수취 비중은 60.0%로 전체 평균(72.8%) 대비 낮은 편임
- 중소기업과의 거래 시 현금결제 비중은 전체 평균과 비슷했으나, 대기업과의 거래 시 현금수취 비중(60.0%)는 평균 대비 낮은 수준으로 中企의 낮은 협상력 반영



### ③ 현금성 결제수단 : 기업구매전용카드 37.5%, 외상매출채권 담보대출 31.3%

- 납품대금으로 현금성 결제수단을 받은 기업 가운데 기업구매전용카드(37.5%)와 외상매출채권 담보대출(31.3%)이 가장 높게 나타났으며, 상생결제 제도(12.5%), 기업구매자금 대출(10.4%) 순으로 나타남

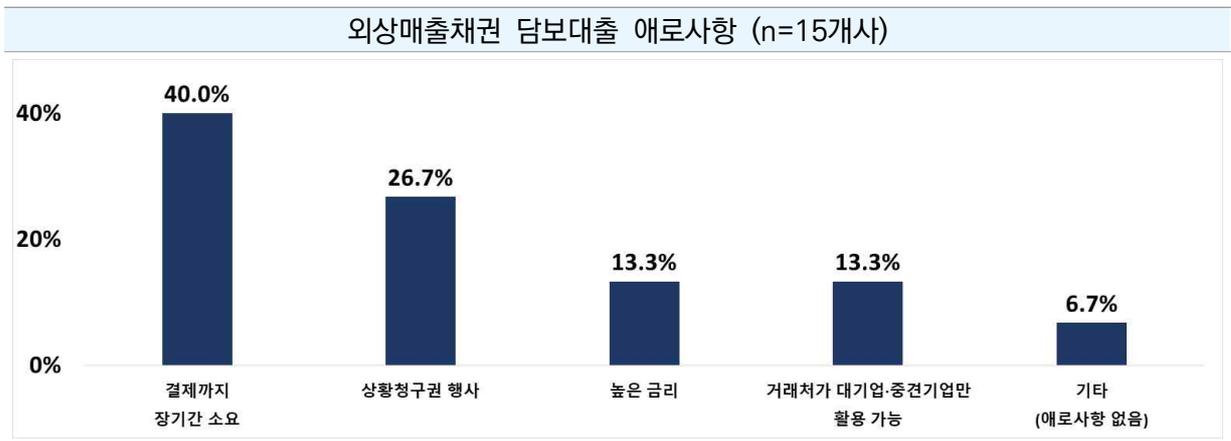


\* 지급받는 판매대금 형태 중 “현금성 결제수단”이 가장 많다고 응답한 48개사

- (거래처 유형) 주 거래처가 대기업인 경우 외상매출채권 담보대출(58.3%)과 상생결제 제도(25.0%) 비율이 가장 높은 반면, 주 거래처가 중소기업인 경우 기업구매 전용카드 결제 비율이 51.9%로 전체 평균(37.5%) 대비 상대적으로 높음

**4 외상매출채권 담보대출 애로사항 : 中企 40.0% 결제까지 장기간 소요**

- 외상매출채권 담보대출 애로사항으로는 “결제까지 장기간 소요(40.0%)”가 가장 높게 나타났으며, 상환청구권 행사(26.7%), 높은 금리(13.3%), 거래처가 대기업·중견기업만 활용 가능(13.3%), 기타(애로사항 없음)(6.7%) 순으로 응답  
- 즉, 조기 현금화와 매출채권 미결제 위험을 수수료 비용보다 우선 고려

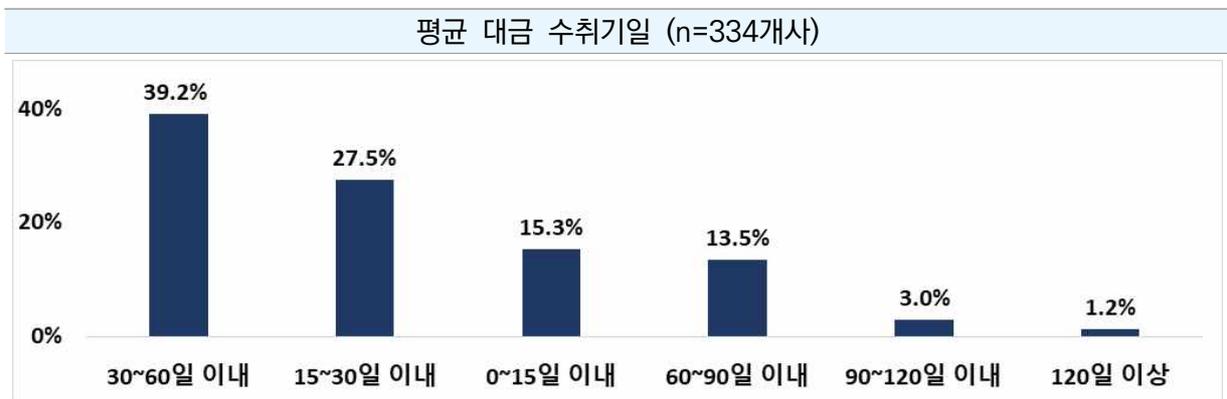


\* 현금성 결제수단 중 “외상매출채권 담보대출”이 가장 많다고 응답한 15개사

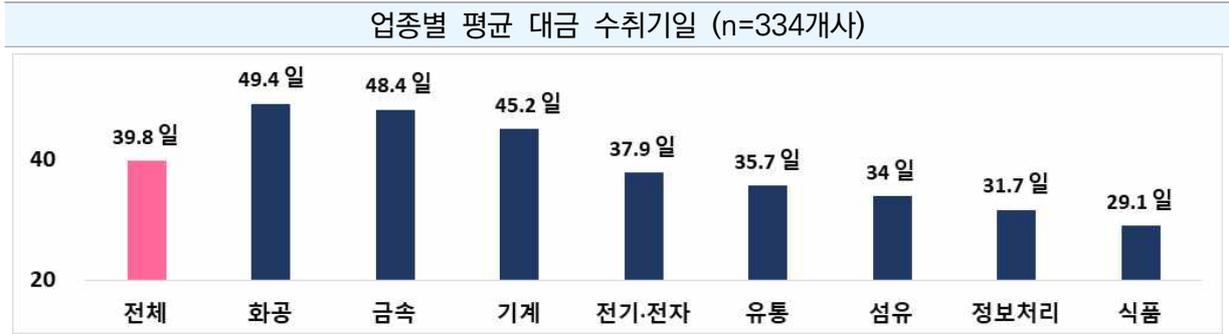
- (거래처 유형) 특히, 주 거래처가 중소기업인 경우, 상환청구권 행사(50.0%)를 가장 큰 애로사항으로 꼽아 납품대금 미결제를 보다 우려

**5 평균 대금 수취기일 : 中企 39.2% 30~60일 이내 , 평균 대금 수취기일 39.8일**

- 세금계산서/외상 매출채권 발행 후 평균 대금 수취기일로는 30~60일 이내 (39.2%)가 가장 높게 나타났으며, 15~30일 이내(27.5%), 0~15일 이내 (15.3%), 60~90일 이내(13.5%), 90~120일 이내(3.0%), 120일 이상(1.2%), 기타(0.3%) 순으로 나타남



- (업종) 전체 평균 대금 수취기일은 39.8일이며, 업종별로는 화공(49.4일), 금속(48.4일), 기계(45.2일), 전기·전자(37.9일), 유통(35.7일), 섬유(34.0일), 정보처리(31.7일), 식품(29.1일) 순으로 나타남. 화공, 금속 등 전통 제조업의 경우 전체 평균 (39.8일) 대비 판매대금 회수기간이 장기화되는 경향이 있음

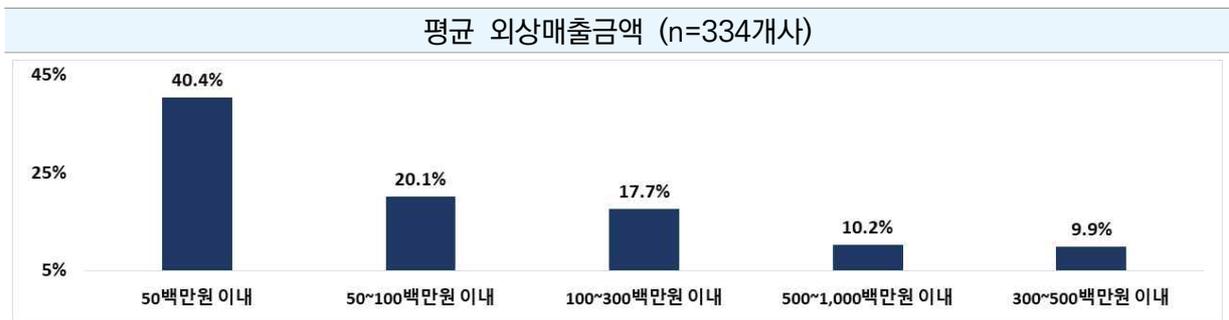


- (매출액) 매출규모별 평균 대금 수취기일은 0~5억 미만(31.4일), 5~10억 미만(32.7일), 10~50억 미만(40.4일), 50~100억 미만(43.5일), 100~300억 미만(40.1일), 300억 이상(43.0일)으로 매출액이 커질수록 대금 수취기일이 길어지는 경향이 있음
- (거래처 유형) 중견기업 거래처 비중이 높은 기업의 평균 대금 수취기일이 48.9일로 가장 길었으며, 중소기업(40.1일), 대기업(34.0일) 순으로 나타남

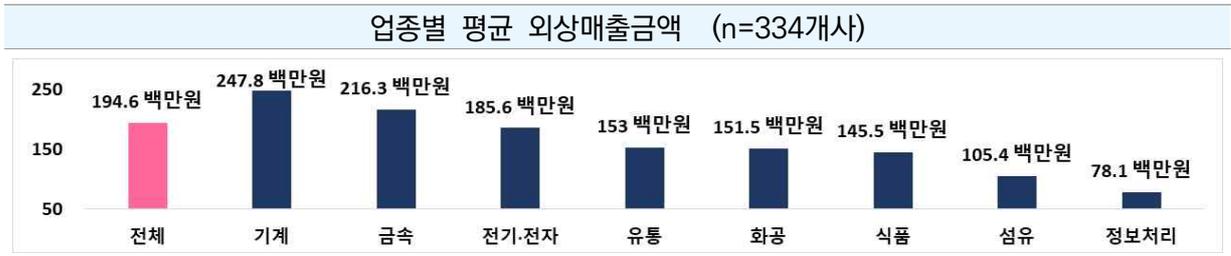


6 평균 외상매출금액 : 中企 40.4% 50백만원 이내 , 평균 195백만원

- 평균 외상매출금액으로는 50백만원 이내(40.4%)가 가장 높게 나타났으며, 50~100백만원 이내(20.1%), 100~300백만원 이내(17.7%), 500~1,000백만원 이내(10.2%), 300~500백만원 이내(9.9%), 기타(1.8%) 순으로 나타남



- (업종) 전체 평균 외상매출금액은 194.6백만원이며, 업종별로는 기계(247.8백만원), 금속(216.3백만원), 전기·전자(185.6백만원), 유통(153.0백만원), 화공(151.5백만원), 식품(145.5백만원), 섬유(105.4백만원), 정보처리(78.1백만원) 순으로 나타남  
 - 기계 등 단위 판매금액이 높은 장비 매출규모가 큰 업종의 경우 외상매출금액이 전체 평균 대비 높은 것으로 판단됨

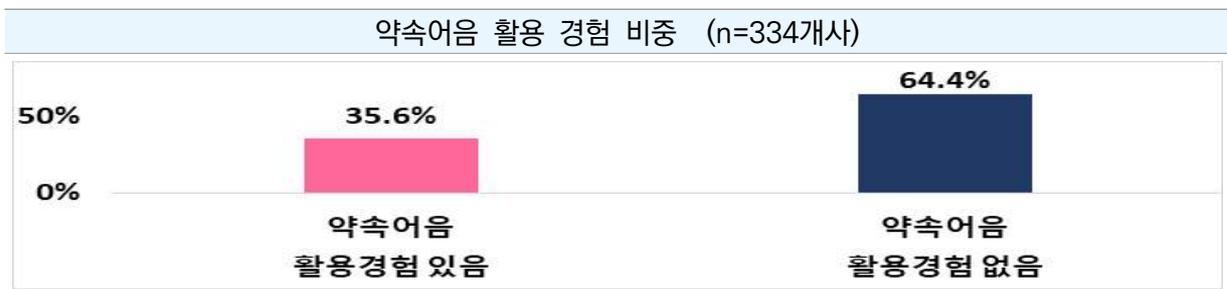


- (매출액) 매출 규모별 평균 외상매출금액은 5~10억 미만(73.1백만원), 10~50억 미만(128.8백만원), 50~100억 미만(230.1백만원), 100~300억 미만(363.9백만원), 300억 이상(301.9백만원)으로 매출액이 커질수록 외상매출금액도 커지는 경향이 있음
- (거래처 유형) 대기업과 거래 비중이 높은 기업의 평균 외상매출금액이 304.7백만원으로 가장 높았으며, 해외기업(263.2백만원), 중견기업(248.6백만원), 중소기업(148.9백만원) 순으로 나타남. 거래처 규모가 클수록 외상매출금액이 늘어나는 경향이 있음

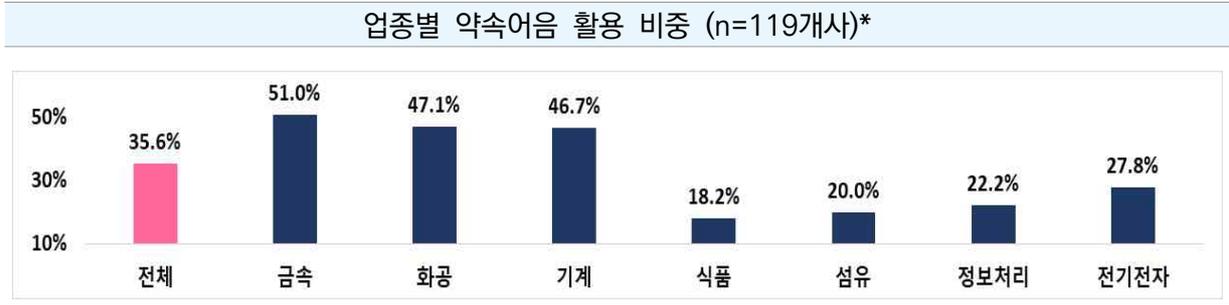
## 2 中企 약속어음 활용현황

### 1 약속어음 활용현황 : 中企 35.6% 어음 활용 경험 있음

- 中企의 35.6%가 약속어음 활용경험이 있다고 응답함



- (업종) 업종별로 어음활용 경험 비율은 금속(51.0%), 화공(47.1%), 기계(46.7%), 식품(18.2%), 섬유(20.0%), 정보처리(22.2%), 전기전자(27.8%) 등의 순으로 나타남. 금속, 화공, 기계 등 전통 제조업의 경우 어음활용 경험 비율이 전체 평균(35.6%) 대비 상대적으로 높은 반면, 전기·전자, 정보처리 등의 업종은 상대적으로 낮음



\* 어음 활용경험이 있다고 응답한 기업 119개사

- (매출액) 매출 규모별 어음 활용 경험은 5억 미만(13.6%), 10억 미만(32.1%), 50억 미만(34.0%), 100억 미만(39.1%), 300억 미만(41.0%), 300억 이상 (53.3%) 등 매출액이 높을수록 어음 활용 비율이 높은 것으로 나타남

### ② 약속어음 활용 이유 : 中企 66.7% 거래처 요구

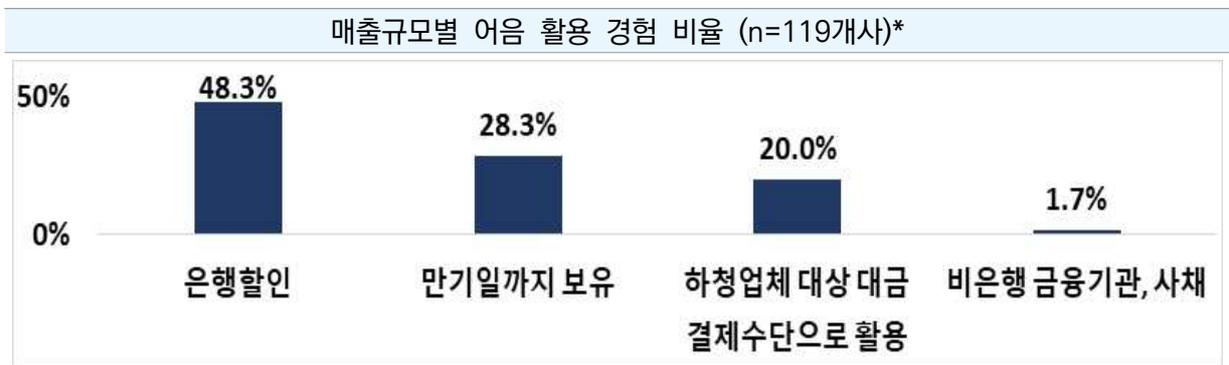
- 약속어음 활용 이유로는 거래처 요구(66.7%)가 가장 높게 나타났으며, 상거래 편의(16.3%), 현금화 간편(15.5%), 기타(자금회전 부족 등)(1.6%) 순으로 나타남



\* 어음 활용경험이 있다고 응답한 기업 119개사

### ③ 약속어음 수취 시 활용방법 : 中企 48.3% 은행 할인

- 약속어음 수취 시 활용방법으로는 은행 할인(48.3%)이 가장 높게 나타났으며, 만기일까지 보유(28.3%), 하청업체 대상 대금 결제수단으로 활용(20.0%), 비은행 금융기관, 사채 등을 통한 할인(1.7%), 순으로 나타남

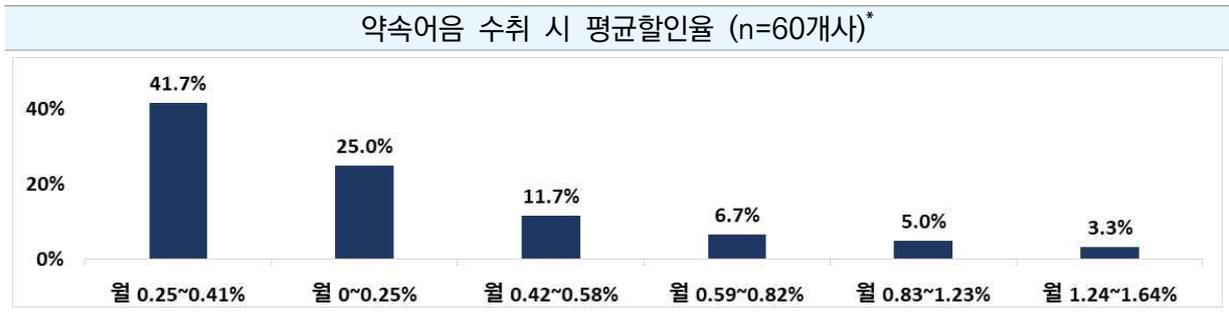


\* 어음 활용경험이 있다고 응답한 기업 119개사

- (매출액) 매출 규모별 은행할인 비중은 10억 미만(77.8%), 50억 미만(38.0%), 100억 미만(56.0%), 300억 미만(56.0%) 등 매출액 규모가 작을수록 은행할인 비중이 높아지는 경향이 있음

**4] 약속어음 수취 시 평균할인율 : 中企 41.7% 월 0.25~0.41%(연 3~5% 이내)  
평균 할인율 월 0.40%(연 4.9% 이내)**

- 약속어음 할인 시 평균 할인율로는 월 0.25~0.41%(연 3~5%이내)가 41.7%로 가장 높게 나타났으며, 월 0~0.25%(연 0~3%이내)(25.0%), 월 0.42~0.58%(연 5~7%이내)(11.7%), 월 0.59~0.82%(연 7~10%이내)(6.7%), 월 0.83~1.23%(연 10~15%이내)(5.0%), 월 1.24~1.64%(연 15~20%이내)(3.3%) 순으로 나타남



\* 약속어음 수취 시 “은행, 비금융기관, 사채 등을 통해 할인”한다고 응답한 기업 60개사

- (업종) 전체 평균 할인율은 월 0.40%(연 4.9%)이며, 업종별 평균 할인율은 정보처리(월 0.70%), 전기·전자(월 0.49%), 기계(월 0.45%), 식품(월 0.41%), 화공(월 0.39%), 금속(월 0.33%), 유통(월 0.33%) 순으로 나타남



\* 약속어음 수취 시 “은행, 비금융기관, 사채 등을 통해 할인”한다고 응답한 기업 60개사

- (거래처 유형) 중견기업 거래처 비중이 높은 기업의 평균 어음할인율은 0.44%로 가장 높았으며, 중소기업(0.40%), 대기업(0.32%) 순으로 나타남



\* 약속어음 수취 시 “은행, 비금융기관, 사채 등을 통해 할인”한다고 응답한 기업 60개사

5 약속어음 활용 : 中企 78.2% 약속어음 활용을 줄일 계획 있음

- 응답기업의 78.2%는 약속어음 활용을 줄일 계획이 있다고 응답

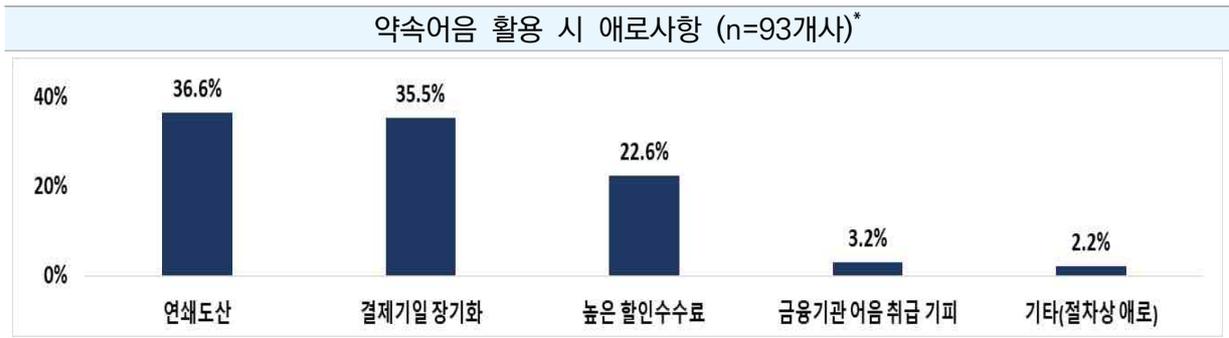


\* 어음 활용경험이 있다고 응답한 기업 119개사

- (업종) “약속어음 활용을 줄일 계획이 있다”라는 응답비중은 업종별로 전기·전자(86.7%), 금속(84.0%), 기계(81.0%), 화공(75.0%) 순으로 나타남

6 약속어음 활용 시 애로사항 : 中企 36.6% 어음부도로 연쇄도산 우려

- 약속어음 활용 시 애로사항으로는 어음부도로 연쇄도산 우려(36.6%)가 가장 높게 나타났으며, 결제기일 장기화(35.5%), 높은 할인수수료(22.6%), 금융기관 어음 취급 기피(3.2%), 기타(절차상 애로)(2.2%) 순으로 나타남



\* 약속어음 활용을 감소할 계획이 있다고 응답한 기업 93개사

- 즉, 외상매출채권 담보대출과 마찬가지로, 약속어음 활용 시 거래처 부도위험과 결제기일 장기화 등을 할인수수료 비용보다 큰 어려움으로 꼽음
- (업종) 업종별로 기계업종은 결제기일 장기화(41.2%)를, 화공업종은 높은 할인수수료(50.0%)를 가장 큰 애로사항으로 꼽아 타 업종과 차이를 보임

### 3 매출채권 팩토링 인지도 및 활용의사

#### 1 매출채권 팩토링 인지도 : 中企 53.0% 전혀 모르고 있다

- 매출채권 팩토링에 대해서는 ‘전혀 모르고 있다’는 응답이 절반 이상(53.0%)으로 가장 높았으며, 다음으로 대략적으로만 알고 있다(30.5%), 잘 알고 있다(16.5%) 순으로 나타남

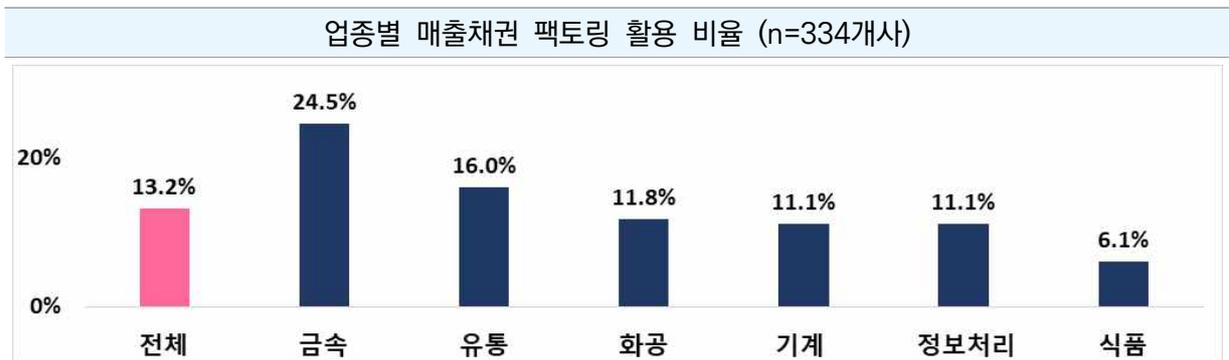


#### 2 매출채권 팩토링 활용경험 : 中企 86.8% 활용경험 없음

- 응답업체의 86.8%가 매출채권 팩토링 활용경험이 없었으며, 13.2%만이 팩토링 활용경험이 있음



- (업종) 매출채권 팩토링 활용 비율은 금속(24.5%), 유통(16.0%), 화공(11.8%), 기계 및 정보처리(11.1%), 식품(6.1%) 순으로 나타남. 금속업종의 매출채권 팩토링 활용 비율은 24.5%로 전체 평균(13.2%) 대비 약 2배 이상 높아, 해당 업종의 팩토링 수요가 높은 것으로 보임



③ 매출채권 팩토링 비활용 사유 : 中企 43.9% 유동성 보유로 필요성 못 느낌

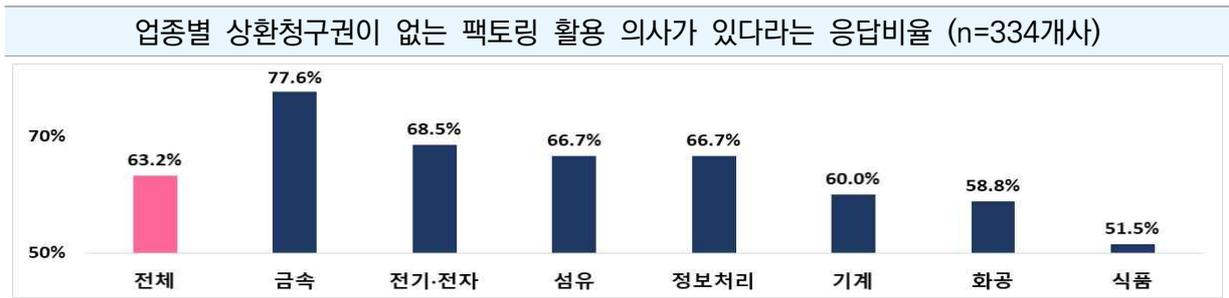
- 매출채권 팩토링 비활용 사유로는 “유동성 보유로 필요성을 못느낌(43.9%)”이 가장 높게 나타났으며, 팩토링 제도를 알지 못해서(41.3%), 매출채권을 양도하고 받는 금액이 적어서(7.7%), 구매기업 부도 시 상환책임이 생겨서(5.2%), 기타(1.9%) 순임

④ 상환청구권이 없는 팩토링 활용 의사 : 中企 63.2% 활용의사 있음

- 中企의 63.2%가 상환청구권이 없는 팩토링 활용 의사가 있다고 응답함

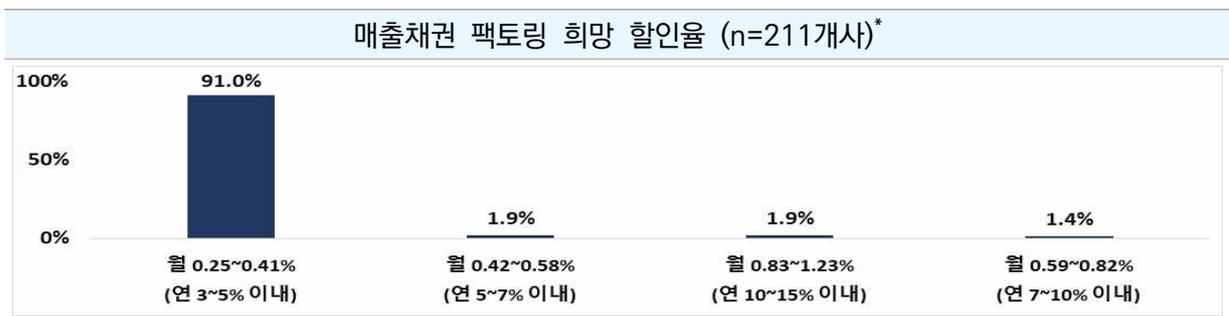


- (업종별) “상환청구권이 없는 매출채권 팩토링 활용의사가 있다”라는 응답비율은 금속(77.6%), 전기·전자(68.5%), 섬유·정보처리(66.7%), 기계(60.0%), 화공(58.8%), 식품(51.5%) 순으로 나타남



⑤ 매출채권 팩토링 희망 할인율 : 中企 91.0%, 월 0.25~0.41% (연 3~5%)

- 매출채권 팩토링 희망 할인율로는 저금리를 희망 : 월 0.25~0.41%(연 3~5% 이내)가 91.0%로 가장 높게 나타났으며, 이어서 월 0.42~0.58%(연 5~7% 이내)(1.9%), 월 0.83~1.23%(연 10~15% 이내)(1.9%), 월 0.59~0.82%(연 7~10% 이내)(1.4%) 순으로 나타남



\* 상환청구권이 없는 매출채권 팩토링 활용 의사가 있다고 응답한 기업 211개사

## 03 정책적 시사점

### 1 中企 판매대금 수취현황

#### ○ 응답 中企 10곳 중 5곳의 주 거래처는 중소기업이며, 판매대금 지급 방법은 현금 비중(72.8%)이 가장 높았으나, 업종별 또는 주 거래처 종류에 따라 판매대금 수취 방법 및 기일은 상이

- 제품회전이 빠른 식품과 유통업종, 업황이 상대적으로 양호한 전기전자·정보처리\*는 현금 수취 비율이 높았으나, 금속과 기계\*\* 등 전통 제조업은 현금성 결제\*\*\*와 어음 비율이 전체 평균 대비 2배 이상 높아 해당 업종이 판매대금 회수 장기화로 인해 상대적으로 어려움을 겪고 있는 것으로 나타남

\* 현금 수취 비중 : 식품(84.8%), 유통(84.0%), 정보처리 및 전기전자(77.8%),

\*\* 현금성 결제 비중 : 금속 28.6% (전체 14.4%), 어음 비중 : 기계 22.2%(전체 12.9%)

\*\*\* 현금성 결제 : 어음 대체 결제수단으로 도입된 외상매출채권 담보대출, 기업구매전용카드, 기업구매자금 대출 등

- 수출비중이 높은 기업(주거래처가 해외기업인 경우)인 경우 대금수취 방법 중 현금수취 비율(94.7%)이 가장 높았으며, 대기업이 주 거래처인 경우 현금수취 비율은 60.0%로 전체 평균(72.8%) 대비 저조한 편으로 中企의 낮은 협상력을 반영

#### ○ 업종별, 매출액 규모별로 평균 대금 수취기일과 외상매출금액 등이 상이하여, 매출채권 팩토링 사업 신규 추진시, 업종별, 매출액 규모별 세분화된 지원조건 설계 필요

- 평균 대금 수취기일은 39.8일이었으며, 화공(49.4일), 금속(48.4일), 기계(45.2일) 등 전통 제조업이 전체 평균 대비 긴 편이었으며, 유통(35.7일), 섬유(34.0일), 정보처리(31.7일) 등은 전체 평균 대비 짧았음
- 평균 외상매출금액은 194.6백만원으로, 기계(247.8백만원), 금속(216.3백만원) 등이 평균 대비 높게 나타났으며, 유통(153.0백만원), 식품(145.5백만원), 정보처리(78.1백만원)등의 업종은 평균 대비 낮은 편임

## 2 약속어음 활용 현황 및 애로사항

- 어음활용 경험이 있는 中企의 대부분(78.2%)은 어음활용을 줄이길 희망하나, 주로 거래처 요구(66.7%)에 따라 어음을 활용함에 따라, 거래처의 협력업체 대상 결제조건 개선 등 상생협력 문화 확산 필요
  - 약속어음은, ①어음발행 기업의 부도 시, 은행은 어음을 할인한 최종 보유자뿐만 아니라 중간에 배서했던 모든 기업 대상 상환을 청구하기 때문에 연쇄도산 가능성을 내포. 또한 ②직접적인 부도 위험뿐만 아니라, 자금시장 불안에 대한 우려 때문에 신용경색으로 기업들의 자금조달 여건이 악화되며 간접적으로 中企의 도산 위험을 더욱 가중
- 또한, 최근 ESG(환경·사회·지배구조) 경영이 기업 경쟁력과 직결되는 필수적인 요소로 대두됨에 따라, 협력사와 공정한 거래관계 구축하는 동반성장 문화를 구축하는 것이 그 어느 때보다 중요

## 3 매출채권 팩토링 도입 및 할인율

- 中企 원활한 납품대금 회수를 위해, 어음, 외상매출채권 담보대출 등 기존 결제 수단을 대체할 수 있는 “상환청구권이 없고, 지급기일\*이 짧은 매출채권 팩토링” 사업 도입 시급
  - \* 中企의 평균 대금 수취기일은 1달 이상(39.8일)으로 중소기업의 영업활동을 통해 지속적으로 발생하는 매출채권을 기반한 대체자금 조달 수단 도입 필요
  - 외상매출채권 담보대출과 어음 활용 시 공통적으로 거래처 부도에 따른 상환청구와 결제기일 장기화를 가장 큰 어려움으로 꼽아, 기존 결제수단의 단점을 보완할 수 있는 지원방안 필요
  - 또한 팩토링은 대출이 아니라, 재무제표에 부채로 인식되지 않아, 여신한도가 줄어들지 않는 장점이 있어 중소기업에게 유리함
- 중소기업간 거래를 대상으로 한 매출채권 팩토링 사업을 공공기관에서 적극 추진하여 시장 활성화 필요
  - 中企 10곳 중 6곳은 상환청구권 없는 매출채권 팩토링 활용 의사가 있는 것으로 나타났으며, 상환청구권 없는 매출채권 팩토링은 원청업체의 채무 불이행시 금융기관에 리스크가 이관되어, 민간에서 추진시 높은 수수료를 제시하여 제도 정착이 어려운 점\*을 감안, 공공차원에서 직접 추진하여 해당 시장 활성화 필요

- \* 中企가 희망한 매출채권 팩토링 할인율은 평균 월 0.35% (연 4.3% 이내)
- \* 한국의 '19년 국내 팩토링 취급 규모는 약 172억 유로로 일본(481억 유로)의 35.8%, 독일(1,873억 유로)의 약 9.2% 수준이며, 터키(194억 유로), 멕시코(246억 유로) 등 우리나라보다 경제규모가 작은 국가와 비교해도 낮은 수준(Factors Chain International(국제팩토링협회), Annual Review, 2020)
- 또한, 中企 거래처의 절반 정도(48.2%)는 중소기업으로, 대기업, 중견기업 등 우량 기업과의 거래뿐만 아니라, 중소기업간 거래를 대상으로 한 팩토링 사업을 공공 기관에서 적극적으로 추진하여, 해당 시장 활성화 필요

## ○ 매출채권의 부실 위험률 등을 고려한 적정 할인율 책정과 리스크 관리를 통한 장기적인 사업 추진 필요

- 상환청구권이 없는 매출채권 팩토링의 경우, 매출채권을 발행한 원청기업의 신용도, 거래이력 등을 종합적으로 고려하여 적정 할인율 책정 필요
- 민간 기관 대비 낮으면서 中企가 감당할 수 있는 할인수수료 수준을 책정하는 것도 중요하지만, 체계적인 신용분석을 통한 적정 할인율 산출과 리스크 관리를 통해 사업의 지속 가능성을 담보하는 것이 긴요



**발행인** 김학도  
**편집인** 정책연구실  
**발행처** 중소벤처기업진흥공단  
**주소** 경상남도 진주시 동진로 430 (52851)  
 전화 : 055-751-9273, 팩스 : 055-751-9411  
 홈페이지 : www.kosmes.or.kr

본지에 내용은 상업적으로 사용할 수 없으며,  
 내용을 인용할 때는 반드시 출처를 밝혀주시기 바랍니다.