

A Study on Effective Trade Claims Solutions through Commercial Arbitration System

Rack-In Choi *

Abstract

In this paper, the first to identify in detail the direct and indirect causes of trade claims and to provide a way to prevent the causes and measures specific claims. Trade claims is not the best way to prevent in advance, measures to prevent future trade claims is as follows. First, it should be the credit investigation of the counterparts. Second, the contract must determine the rights and obligations of each other through sufficient consultation with contract and faithfully perform its contractual obligations. Third, the explicit trade arbitration clause of arbitration in the contract, and shall be a sufficient review of the procedure such as import and export, international business practices, norms and partners of economic policy, foreign exchange regulations, the trade system transactions. Finally, for it is to be treated as a one-stop strengthening the organization and function, and the Ministry of Commerce and Trade Association, and KOTRA and Trade Insurance Corporation strategic support systems, such as done by covering the work on trade claims prevention and resolution in the Korean Commercial Arbitration Board.

▶ Keyword : Trade Claims, Credit Investigation, Counterparts, Contractual Obligation, Prevention

I. Introduction

산업통상자원부 통계에 따르면, 2015년 10월 기준 우리나라 수출액은 4,403억달러로 작년 동기 대비 7.6%감소하였고, 수입액은 3,675억달러로 작년 동기 대비 16.5%감소하여 무역수지는 728억달러로 흑자를 기록하고 있다. 이는 수입의 대폭 감소로 인해 나타나는 현상으로 바람직한 방향이라고 할 수 없다.

최근의 국제무역 환경은 수출 여건이 날로 어려워져 가고 있는 실정이다. 대내적으로는 산업현장에서 나타나는 노사분규와 3D 기피 현상 및 과소비 풍조 등으로 인한 기술 개발 저조, 생산성 감소 현상이 나타나고 있으며, 석유화학·석유제품 공장의 시설보수와 철강 및 선박의 수출 감소는 선진 국가들에 비해 품질 저하로 이어지고, 후발국에 비해서는 가격 경쟁력에서 절대적인 불리한 상황이 전개되고 있는 것이다. 이러한 수출의 부진은 내수시장의 위축으로 이어져 더욱 내수경제를 악화시켜 경제성장률을 떨어뜨리게 된다. 또한 대외적으로 최근 세계 무

역을 주도해오던 미국의 금융위기와 유럽국가(EU)의 경기 침체, 그리고 중국경제의 성장 주춤으로 인하여 세계 경제는 다극화 내지는 블록화되어 미래에 대한 불확실성이 매우 증대되고 있다. 특히 우리나라는 대외 무역의존도가 매우 높은 나라로 경제구조가 무역에 의존하고 있는 대표적인 나라에 속한다. 따라서 무역 거래에 있어서 무역클레임이 항상 상존하고 있기 때문에 이를 효과적으로 관리할 수 있는 예방 내지는 대비책을 마련하여야 한다. 무역클레임은 무역 당사자가 무역계약을 체결함에 따라 발생하는 것으로, 계약 당사자 중 일방이 계약을 이행하지 않거나, 이행을 지체함으로써 발생하게 된다. 이러한 무역클레임은 미리 발생하지 않도록 예방하는 것이 최선책이다. 따라서 본 연구에서는 먼저 무역클레임의 직·간접적인 원인을 자세히 파악하여 원인별로 클레임을 예방하는 방법과 대책을 마련하고자 한다.

• First Author: Rack-In Choi, Corresponding Author: Rack-In Choi

*Rack-In Choi(zzangchoi@sungkyul.ac.kr), Dept. of International Development & Cooperation, Sungkyul University

• Received: 2016. 11. 10, Revised: 2016. 12. 05, Accepted: 2016. 12. 28.

II. Significance and Present Condition of Trade Claims

1. Significance and Occurrences of Trade Claims

1.1 Significance of Trade Claims

무역거래에서 클레임이란 수출상과 수입상, 즉 무역거래 당사자의 일방이 무역계약의 과정에 고의나 과실로 매매계약의 내용을 일부 또는 전부를 충실히 이행하지 않으므로 인하여 발생한 손해를 구제받기 위하여 손해를 입은 당사자가 상대방에 대하여 손해배상을 청구하는 것을 말한다[1]. 이를 당사분쟁의 구상이라고도 한다. 따라서 무역클레임은 우선 양당사자가 무역계약을 체결하였다는 것을 전제로 하여 발생하게 된다. 클레임이 일단 제기되면 쌍방이 손해를 보게 된다. 즉, 클레임을 제기하는 피해자는 손해를 입었기 때문에 클레임을 제기하는 것이고, 가해자는 손해를 배상해 주어야 하기 때문에 경제적인 손해를 입게 된다. 또한 클레임의 해결과정에 많은 시간과 비용이 소요되기 때문에 각별히 주의를 기울여야 한다. 일단 클레임이 제기되면 신속한 해결을 위하여 쌍방의 공동노력과 상호간 어느 정도의 양보가 필요하다.

무역 클레임에서의 청구 내용으로는, 첫째, 금전배상을 청구하는 손해배상금, 계약변상금 또는 가격 인상이나 인하를 요구하는 경우가 있다. 둘째, 금전 이외의 방법으로 손해배상을 청구하는 형태의 계약해제, 화물의 반환, 부족분의 추가 송부 등을 요구 하고 있는 경우가 있다. 그리고 위의 두 가지 내용의 병행을 요구하는 경우 등이 있다[2]. 최근 우리나라는 무역 규모의 팽창과 더불어 무역클레임의 건수가 계속 늘어나고 있기 때문에 이 문제에 대하여 각별한 주의와 관심이 필요하다고 할 수 있다.

1.2 Causes of Trade Claims

무역클레임 발생의 직접적 원인으로서는 첫째, 계약상의 상담의 원인으로 발생하는 경우가 있다. 계약의 상담은 무역계약의 체결을 위한 교섭단계에 해당되는 것으로 청약자의 청약에 대해 피 청약자가 승낙하는 과정에서 과실, 부주의로 발생하게 된다. 특히 불확정청약(Free offer)의 경우 기한부 청약이 아니기 때문에 유효기간에 대한 해석상의 문제가 발생하게 된다. 둘째, 계약 내용에 원인이 있는 경우가 있다. 매매계약서나 청약(offer)의 내용이 불충분하거나 불완전하면 클레임이 발생하게 된다. 예를 들어 포장에 대하여 단순히 “보통의 수출용 포장”이라고 계약을 체결하고 물품을 마분지 상자에다 포장을 했는데 수입상은 나무상자를 보통의 포장으로 이해하였다면 클레임이 제기될 수 있는 것이다. 따라서 매매계약서를 작성할 때 조금이라도 의문이 있거나 애매한 점이 있으면 계약체결 시 분쟁발생을 대비하여 증제조항이나 재판관할조항을 기재하여 분명히 밝혀 두어야 한다. 그리고 증거력 확보를 위해 서면으로 계약서

를 작성하는 것이 바람직하다. 셋째, 계약의 이행에 원인이 있는 경우가 있다. 거래 당사자들이 의무를 제대로 이행하지 않아서 문제가 발생하게 된다. 즉, 매도인의 선적지연, 선적불이행, 품질불량, 수량부족, 포장 불이행, 신용장 미 개설, 매수인의 대금지급 지연, 거절 등이 여기에 해당된다. 그리고 무역클레임 발생의 간접적인 원인으로서는 언어의 상위에 따른 의사소통의 어려움이 있을 수 있고, 상관습과 법률의 상위에 원인이 있을 수 있다. 매매계약, 운송, 보험, 결제 및 중재에 관한 국제규칙이 제정되어 있다 하더라도 이들 국제규칙의 구속력이 문제가 될 수 있으며, 또한 이들 규칙들이 방대한 상관습의 일부에 지나지 않는 경우도 있다. 그리고 전신(電信)에 의하여 청약하고 승낙함으로써 전신약이나 단어수를 줄이게 되면 계약내용의 일부가 빠지거나 전달이 정확하게 되지 않을 수도 있다. 또한 무역 상대방에 대한 신용조사의 불충분으로 인하여 상대방 선정에서 대금결제 능력이나 도덕성이 결여된 상대방을 선택할 가능성이 있다. 국제상거래에 있어서의 상대방에 대한 신용조사는 비교적 쉬운 편이나, 멀리 떨어져 있는 외국의 상대방에 대한 신용조사는 쉽지만은 않다. 즉, 항상 변동하는 상대방의 신용상태 및 금융상태에 관한 정확하고도 신속한 정보를 입수하기가 곤란한 경우가 있다. 또한 운송 중의 위험은 해상보험에서 커버되지만, CIF(Cost Insurance Freight; 운임보험료 포함 조건)계약에서는 수출업자가 수입업자를 위하여 부보(付保)하기 때문에 보험조건을 사전에 충분히 합의해 두어야 한다. 한편, 포장의 불안전과 화물의 고유의 하자에 의하여 생긴 손해는 보험에서 커버 되지 않기 때문에 더욱 유의 하여야 한다. 국제 시장에서 가격 경쟁이 격심한 나머지 부도덕한 수출업자가 불량품을 공급할 가능성도 있으며, 국가에 따라 도량형이 다른 것도 클레임의 간접적 원인이 될 수 있다. 예를 들면 톤(ton)의 경우 영국계에서는 영톤, 미국계에서는 미톤, 프랑스와 일본에서는 킬로톤을 사용하고 있다. 따라서 가격을 톤당 얼마라고 할 경우 각각 다를 수 있기 때문에 어떤 톤인지를 분명히 하여야 한다.

또한 상황별 클레임으로는 마켓클레임, 의도적 클레임, 악의적 클레임이 있다 마켓클레임은 계약체결 이후 시황이 문제되어 발생하는 클레임의 유형으로 시황이 악화되는 것은 해당 제품의 시장가격 하락이나 수요가 감소되는 경우이다. 예를 들어 수입업자가 계약 체결 이후 갑자기 시황이 나빠져 물품을 수입해도 손해를 볼 수밖에 없는 상황이라 여겨져, 물품의 사소한 하자 등을 이유로 물품인수를 거절하는 경우이다. 이때 수출업자는 수출국으로의 반송비용과 같은 문제가 생길 수 있기 때문에 가격할인과 같은 방법으로 손해를 줄이기 위한 노력을 하게 된다. 결국 마켓클레임은 수출업자에게 과실이 있어 발생되기 보다는 수입업자가 시황 시 자신의 손해를 줄이기 위한 방법으로 제기 하는 것이라고 할 수 있다. 그리고 의도적 클레임은 처음부터 시황의 악화를 대비하여 계획적으로 준비하는 클레임의 유형으로 수출업자가 발급받기 어려운 서류를 요구하여 계약 위반을 유도하며, 계약서상의 검사조항을 악용하여 수출업자가 자신의 의무를 이행하기 불가능하도록 하게 하는 것이다. 그러

므로 수출업자는 계약서상의 조건이 자신이 이행 할 수 있는 조건인지 아닌지 충분히 검토한 후 계약을 체결하는 면밀함을 가져야 한다. 또한 악의적 클레임은 시황과 관계없이 발생하는 사기 거래로 처음부터 거래 의사가 없이 사기 수법을 통해 결제 대금이나 물품만을 인수하고 도주하는 경우이다. 이런 경우 피해 당사자가 클레임을 걸고자 해도 거래처가 사라진 이후라 문제해결이 어렵게 된다. 따라서 신규거래처에서 처음부터 소량이 아닌 대량주문을 하거나, 대금결제 조건을 변경 요구한다면 일단 경계심을 갖고 거래단계 초기에 신중하게 주의를 기울여 예방하는 것이 바람직하다[3].

2. Present Condition Analysis of Korean Trade Claims

2.1 Korea Trade Claims Status

2015년에는 세계경기 둔화와 산업구조의 변화, 국제유가 하락 등으로 세계무역이 10% 이상 감소하는 상황 속에서 우리나라의 수출, 수입도 규모가 감소함에 따라 2011년부터 4년 연속 무역규모가 1조 달러 아래로 감소했지만, 2016년에는 세계경기 회복과 국제유가 내림세 진정 등에 힘입어 1조 달러를 회복할 것으로 예상된다.

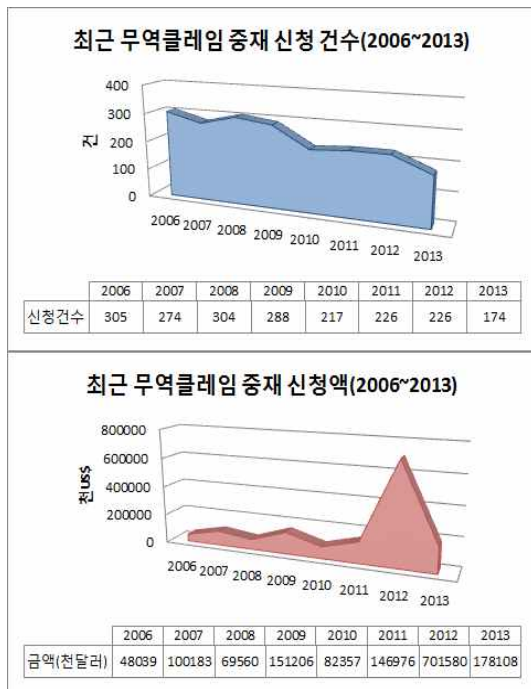


Fig. 1. The Latest Trade Claims Present Conditions

2016년 수출은 2.3% 증가한 5,440억 달러, 수입은 4.8% 증가한 4,610억 달러를 기록해 830억 달러 규모의 무역흑자를 달성할 것으로 보인다. 이에 따라 무역규모도 2015년 9,720억 달러(추정치)보다 늘어난 1조 50억 달러 규모가 될 것이라는 관측이다[4]. 지난 2005년 무역 클레임 발생규모는 15조 원 정도였으며, 이에 따른 클레임 미수금액도 1조8천억 원에 이르는 것으로 나타났다. 이는 전체 무역거래의 3%, 무역금액의

2.9%가 클레임 피해를 입은 것이다. 이들 클레임 가운데 국내 업체가 클레임을 제기하여 합의 해결한 비율은 62.7%이고 합의하지 못한 클레임 37.3%는 중재나 소송을 이용하여 해결하기보다 중도 포기한 경우가 63.9%에 달했다. 따라서 클레임 미수금액은 1조8천억 원에 이른다[5]. 이는 무역업체의 42.7%가 한 차례 이상 클레임을 경험한 것으로 수출업체는 44.8%, 수입업체는 42.4%가 클레임을 경험했다. 클레임이 발생한 지역으로는 아시아 57.7%, 북미 23.3%, 유럽 13.8%의 순이었고 국가별로는 중국 25.9%, 미국 22.6%, 일본 20.3% 등 우리나라와의 교역량과 비례하여 클레임이 많이 발생하는 것으로 나타났다[6]. 한국무역협회와 대한상사중재원이 공동으로 최초로 무역업체의 클레임 발생현황 및 이에 대한 관리 실태를 파악하기 위해 2006년 6월 26일부터 8월 30일까지 연간 30만불 이상 무역액 실적이 있는 무역업체를 모집단으로 하여 그 중 1,002개 업체를 대상으로 무역클레임 실태조사를 하였다[7].

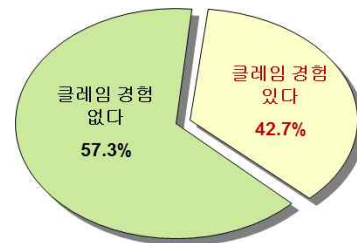


Fig. 2. Trade Claims Experiences

무역업체 42.7%가 최근 3년간 무역클레임을 1번 이상 경험한 적이 있다고 응답하였다. 무역클레임은 지역별로는 아시아(57.7%), 북미(23.3%), 유럽(13.8%)순으로 많이 발생하였고 국가별로는 중국(25.9%), 미국(22.6%), 일본(20.3%) 순으로 우리나라 교역량과 비례한 것으로 나타났다. 무역클레임 해결에 소요되는 기간은 평균 3개월, 소요되는 비용은 평균 655만 원이었으며 소요비용이 1,000만 원 이상의 고액이 소요된 경우도 클레임 경험업체의 11.4%에 달하는 것으로 나타났다. 그러나 앞으로 무역규모가 더욱 확대되면 클레임 규모도 계속 증가할 것으로 예상된다. 클레임에 대하여 업계에서 희망하는 지원책으로는 일시적 자금지원(25.8%), 교육기회 제공(23.6%), 대한상사중재원 홍보 및 이용확대(16.8%)로 나타났으며 건의사항 중에는 중재제도 홍보 및 교육확대를 가장 많이 건의하였다.

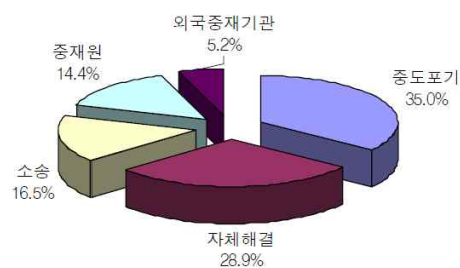


Fig. 3. The Using Methods besides The Settlement Resolved

따라서 무역업계에서는 계약단계에서부터 클레임을 미연에 방지하도록 세심한 관심이 필요하고, 필요한 경우 무역클레임 해결 전문기관인 대한상사중재원에 도움을 요청하는 것도 좋은 방법이다. 또한 정부, 무역유관기관에서도 클레임 교육사업의 확대를 포함한 무역클레임에 관한 종합적 지원체제 마련이 시급한 것으로 보인다. 무역클레임 중 64.7%는 당사자 간 합의로 해결하였으며, 당사자 간 클레임 합의해결 건수는 클레임을 제기한 경우보다는 클레임을 제기 받은 경우가 더 많았다. 그리고 당사자 간 합의로 해결되지 않을 경우에는 자체해결을 시도하거나 중도에 포기(63.9%)하는 경우가 많았다[8]. 그런데, 클레임 해결을 위한 소송 및 중재기관 이용 등 관련 제도권 기관의 이용률은 36.1%로 상대적으로 낮게 나타났다.

2.1 Regional Trade Claims Status

국가별 무역 클레임 발생 건수는 표1.과 같다. 가장 많은 클레임 발생은 무역 거래가 활발한 중국이며, 총 24건 발생에 9,318천 달러에 해당한다. 전체로는 총 121건에 134,110천 달러에 해당된다. 건수별로는 중국, 미국, 인도, 홍콩, 싱가포르, 일본, 독일 순이었다. 그러나 발생금액으로는 미국이 가장 많은 62,481천 달러, 다음으로 터키가 31,339천 달러이며 중국이 9,318천 달러이며, 말레이시아, 인도, 싱가포르, 아일랜드, 이탈리아, 독일 순이다[9].

Table 1. Major Regional Trade Claims(2013)
(unit: case, 1,000US\$)

state	total		arbitration		intercession	
	case	amount	case	amount	case	amount
China	24	9,318	13	8,114	11	1,204
U.S.A	19	62,481	7	62,105	12	376
India	11	8,177	2	6,081	9	2,096
Hongkong	10	675			9	659
Singapore	8	5,506	5	5,372	3	134
Japan	6	442	5	442		
German	6	1,196	3	1,097	3	99
Iran	5	192			5	192
Italy	5	1,387	2	1,351	3	36
Turkey	4	31,339	2	261	2	31,078
Pakistan	3	270	1	235	2	35
Taiwan *	3	959			2	223
U.A.E. *	3	294			2	234
Brazil	3	33			3	33
Vietnam	2	198	2	198		
Island	2	1,660	2	1,660		
Cambodia	1	179	1	179		
Indonesia	1	925	1	925		
Malaysia	1	8,617	1	8,617		
Thai	2	242			2	242
Philippines	2	19			2	19
Total	121	134,110	47	96,637	70	36,660

* 대만, U.A.E.는 기타 건수가 존재함.
*자료: 대한상사중재원

III. Claim Countermeasures and Commercial Arbitration System

1. Claim Raise and Countermeasures

무역 거래의 상대방이 고의로 클레임을 일으키는 경우도 있지만, 대개는 어쩔 수 없이 발생하는 경우가 대부분이기 때문에 거래선의 확보라는 차원에서 우호적인 해결(Amicable settlement)을 위하여 당사자들 간에 타협을 모색하여야 한다. 즉 잘못에 대한 솔직한 시인 및 이에 대한 금전적인 보상이나 대체 상품을 즉시 송부하여야 한다. 그럼에도 불구하고 클레임이 발생하였을 경우에는 이를 지체 없이 상대방에게 통보하여야 한다. 이의 통지기간은 통일되어 있지 않아 우리나라 상법(제69조)에서는 매수인이 목적물을 수령하여 발견한 즉시 통지하여야 한다고 규정하고 있다. 대개의 경우 계약서에 통지 기간을 ‘목적지에 도착한 후 30일 이내’라고 정하고 있다. 클레임 발생에 대한 통지를 한 다음에는 클레임 사실의 진술서와 청구 금액에 대한 손해 명세서, 그리고 손해 및 처리 비용의 입증 자료와 국제적인 공인 기관의 검사 보고서(Survey Report) 및 거래 사실의 입증 관련 계약서나 선하증권 등을 구비하여 정식으로 청구하여야 한다[10].

무역클레임 제기 시 세심한 절차를 무시한 무역클레임은 법률적인 보장을 받을 수 없기 때문에 제기기간 내에 타당한 절차에 따라 제기하여야 한다. 무역계약 체결 시 당사자 간에 클레임을 제기하는 방법을 약정한 경우에는 약정한 바에 따라 클레임을 제기하고, 약정이 없는 경우에는 국제상거래 관습이나 규칙 또는 국내법상의 규정에 따른다. 일반적으로 무역클레임을 제기할 때 절차는 먼저, 클레임 당사자를 확정한다. 원칙적으로 계약당사자가 클레임당사자이다 그러나 계약의 이행과 관련하여 무역계약 당사자 간의 합의에 따라 제3자가 개입된 경우에는 제3자가 클레임 당사자가 될 수 있다. 둘째, 물품을 검사한 후 클레임을 통지한다. 물품검사는 일반적으로 선적 전 검사(Pre-shipment Inspection: PSD)를 의미한다. 선적 전 검사는 수입자의 비용으로 선적 전에 실시하는 것으로 물품을 검사한 후 클레임 사항이 확인되면 수입자는 지체 없이 수출 당사자에게 그 내용을 통지하여야 한다. 이와 같은 물품검사와 클레임 통지는 수입자의 필수적인 권리이자 의무이다. 셋째, 상세한 증빙자료를 갖추어 정식으로 클레임을 통지한다. 무역클레임을 청구할 때에는 클레임사실 진술서에 클레임 제기내용과 사실관계를 입증할 수 있는 모든 자료와 서류를 제출하여야 한다. 그리고 손해액과, 운송료, 창고료, 은행이자, 검사료 등 제비용을 포함하여 청구액에 대한 명세서 품질불량이나 수량부족일 경우 검사보고서(Surveyor's Report)와 거래사실을 입증 할 수 있는 계약서, L/C, B/L 등을 제출하여야 한다. 클레임 사실 진술서는 법적인 문서이므로 6하 원칙에 따라 명료하고 구체적으로 기술하여야 한다. 여기에는 양 당사자, 거래의 사실관계, 분쟁발생의 경위, 청구내용 등을 기재한다. 이와 함께 계약서번호, 계약

일자, 품명, 수량, 선적항, 도착항, B/L, 및 L/C번호 등도 포함시켜야 한다.

클레임 제기기간은 통상 클레임을 제기하는 당사자의 입장에서 보면 권리기간이자 제척기간이다. 통상 클레임 제기기간에 대한 약정은 클레임의 포기조항을 수반하고 있기 때문에 클레임을 제기 받은 당사자의 입장에서 보면 일종의 면책조항이라고 할 수 있다. 이와 같은 클레임 제기기간은 당해 물품의 성질상 하자를 발견하는데 합리적으로 요구되는 기간이나 통지기간보다 더 짧지 않게 설정하여야 한다. 이처럼 무역계약 체결 시 당사자 간에 클레임 계약기간을 약정한 경우에는 그 기간 안에 클레임을 제기하여야 한다. 그러나 계약상에 클레임 제기기간을 약정하지 않은 경우 클레임 제기기간에 관한 각국의 입법예가 상이하다. 먼저 우리나라의 경우에는 상법에서는 하자사항을 즉시 통지하는 것을 원칙으로 한다. 그러나 즉시 발견할 수 없는 하자에 대해서는 6개월의 기간을 인정하고 있다. 일본의 상법에서도 인도물품을 즉시 검사하고 하자사항을 곧 통지하도록 하고 있다. 영국의 물품매매법(Sales of Goods Act : SGA)에서는 합리적인 검사 기회와 합리적인 기간이 경과하기 전에 인도물품을 검사할 권리와 통지할 의무를 규정하고 있다. 그리고 미국의 통일상법전(Uniform Commercial Code : UCC)에서도 합리적인 기간 내에(Within Reasonable) 인도물품을 검사하고 하자사항 등을 통지할 의무를 규정하고 있다. Warsaw Oxford Rules for CIF contract(1932)에서는 합리적인 검사를 실시하고 인도물품을 도착 후 3일 이내에 검사 결과를 통보하도록 하고 있다. 마지막으로 비엔나협약(Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nation Convention)에서는 단기간 내에 인도물품을 검사하고 합리적인 기간 내에 검사결과를 통지하도록 하고 있다. 그리고 어떠한 경우에도 제척기간은 2년 이내로 제한하고 있다.

한편 클레임을 제기 받으면 제일 먼저 클레임 제기내용을 검토하고 상대방에게 신속하고 설득력 있게 클레임 제기내용에 대한 입장과 해결방안에 대한 답변을 전달해야 한다. 그러나 상대방의 의도가 불분명하거나, Market Clam, 기타 부정한 클레임이 아닌가하는 의문이 들 때에는 클레임 내용의 정당성 여부와 증거서류를 면밀히 검토하여야 한다. 이 단계에서 클레임을 제기 받은 당사자는 최우선적으로 상대방과 지속적으로 거래를 진행할 의사가 있는지 아니면 거래관계를 종결할 것인지를 먼저 결정하여야 한다. 이에 대한 검토결과에 따라 클레임을 해결하는 핵심적인 방향이 다르게 결정된다. 따라서 지속적인 거래관계를 유지하고자 한다면, 원칙적으로 당사자 간의 합의에 따라 클레임을 해결한다는 자세를 견지하여야 한다.

2. Claim Solutions

무역클레임의 해결 형태는 첫째, 무역클레임의 철회가 있다. 클레임의 철회하거나 취소하는 것은 신청인이 자기가 신청한 클레임을 스스로 철회 또는 취소함으로써 이것을 백지 상태로 환원시키는 것을 말한다. 철회를 하게 되는 이유로는 먼저 신청

인 스스로 클레임이 자기 자신의 과실과 오해에 기인되는 것임을 인정하고 자진하여 철회하는 경우가 있다. 둘째, 피 신청인이 신청인에게 반증을 들어 클레임의 부당성을 지적하였기 때문에 부득이 철회하는 경우가 있다. 셋째, 무역클레임을 거절하는 경우가 있다. 클레임의 거절이라 함은 피 신청인이 신청인으로부터 제기 당한 클레임을 거절하는 것을 말한다. 클레임을 거절하기 위하여서는 그 부당성을 충분히 입증할 만한 증거와 이유가 제시 되어야 한다. 넷째, 무역클레임의 수락이 있다. 클레임의 수락은 피 신청인이 신청인으로부터 제기 당한 클레임을 수락하는 것을 말한다. 클레임의 수락에는 전면적 수락과 부분적 수락이 있다.

그리고 무역클레임의 해결 내용으로는 첫째, 손해 내용을 지급하는 경우이다. 손해배상금의 지급이라 함은 신청인이 손해를 피 신청인에게 금전으로 변상하는 것을 말한다. 둘째, 대금의 감액이 있다. 대금의 감액이라 함은 수출업자가 수입업자로부터 품질, 포장의 불량, 계약물품과의 상위 및 건본과의 상위 등을 이유로 계약가격의 감액을 요청 받고 이를 승낙하는 것을 말한다. 셋째, 계약물품의 반송이 있다. 이는 물품의 인수를 거절하고 이것을 다시 선적지로 보내는 것을 말한다. 반송의 대상이 되는 물품은 계약과 다른 물품, 품질 불량품, 규격 상위품, 포장 불량품 손상품 및 상표 위반품 등이 이에 해당한다. 수입업자가 물품을 반송할 때는 대체품의 공급이나 대금의 반환을 요구할 수 있다. 대체품의 공급을 요구할 때는 수출업자는 수입업자가 지급한 반송 비용과 대체품이 도착할 때까지 시가의 변동으로 입은 수입업자의 손해를 보상해야 한다. 넷째, 계약의 이행이 있다. 무역클레임 가운데 신청인이 피 신청인에 대하여 계약상의 의무를 이행할 것을 요구하는 것을 말한다. 그러나 피 신청인이 계약의 이행을 불완전하게 할 경우 손해배상금의 청구나 대금의 감액을 수반하는 경우도 있다. 대표적인 계약의 이행 방법에는 신용장의 조건 변경과 조속한 선적의 요구가 있다.

또한 무역클레임의 해결 방법으로는 청구권의 포기(waiver of claim), 화해(amicable settlement), 알선(intercession), 조정(conciliation, mediation), 중재(arbitration), 소송(litigation) 등이 있다. 이 가운데 청구권의 포기과 화해는 당사자 간의 해결 방법이며 나머지는 제3자에 의한 해결 방법에 속한다. 첫째, 청구권의 포기(Waiver of Claim)가 있다. 무역 거래에 있어서 클레임의 포기는 빈번히 행하여지고 있다. 그 원인은 상대방에게 다른 조건으로 만족시켜 준다든가 또는 클레임을 제기할 만한 가치가 없는 경우이다. 따라서 청구권의 포기는 향후 양 당사자 간의 지속적이고 안정적인 거래관계 유지에 대하여 보장 받을 수 있다. 둘째, 화해(amicable settlement)가 있다. 무역클레임이 제3자, 즉 법원, 중재원 또는 조정인의 판단에 의하지 않고, 당사자 간의 자주적인 교섭과 양보를 통하여 해결되는 것을 화해라고 한다. 당사자 간에 교섭에 의하여 직접적인 협의를 통하여 상호평등의 원칙에 따라 타협점이 모색되면 화해가 이루어지는데, 이 경우 대체적으로 화해 계약을 체결함으로써 클레임을 종결한다. 이것이

가장 바람직한 해결 방법이고 실제로 클레임의 대부분이 이 방법에 의하여 해결되고 있다. 셋째, 알선(intercession)이 있다. 알선이라 함은 공정한 제3자적 기관이 당사자의 일방 또는 쌍방의 의뢰에 의하여 사건에 개입하여 해결을 위한 조언을 하는 것을 말한다[11]. 알선기관으로서 국제적으로 널리 이용되고 있는 것이 상업회의소이다. 상업회의소는 회원 상호간의 분쟁을 처리하는 것이 그 설립 목적의 하나이기 때문에 알선 기관으로서 가장 적절하지만 국가 기관이 아니기 때문에 강제력이 없다. 알선의 경우 알선 단계에서 특히 분쟁 당사자 간의 협력을 필요로 하며 당사자 간에 비밀이 보장되고 거래관계를 지속시킬 수 있다는 장점이 있지만, 쌍방의 협력이 없으면 성공할 수 없다. 알선은 강제력이 없으나 알선을 맡은 제3자적 기관이 당사자에게 강한 영향력을 미칠 수 있는 경우에는 성공하는 사례가 많이 있다. 알선은 조정이나 중재와 달리 형식적인 절차를 요하지 않는다. 넷째, 조정(conciliation, mediation)이 있다. 조정은 양당사자가 공정한 제3자를 조정인(conciliator: mediator)으로 선임하고 이러한 조정인이 제시하는 구체적인 해결안에 대하여 합의함으로써 클레임을 해결하는 것을 말한다[12]. 조정은 양당사자의 합의에 의하여 행해지므로 일방만이 조정을 신청하더라도 상대방이 이에 응하지 않으면 조정이 이루어질 수 없다. 더욱이 당사자는 제시된 조정안을 수락할 의무가 없기 때문에, 만약 어느 일방이 조정안에 불복하면 결국 조정은 실패하게 된다. 이러한 의미에서 조정은 매우 불완전한 해결 방법이라고 할 수 있다. 우리나라는 중재규칙상 중재 신청 후 양당사자가 요청할 경우 상호협의 하에 조정인을 선정하여 조정을 시도할 수 있도록 되어 있다. 조정인은 대체로 무역실무, 무역관습 및 무역영어에 정통하여야 하며, 공정한 판단을 위하여 클레임 당사자와 이해관계가 없는 사람이어야 한다. 실제로 선정되는 조정인을 보면 개인, 회사, 공공기관 등이 있으며, 여기서 공공기관이라 함은 상공회의소, 조합, 영사관 또는 대한상사중재원등을 들 수 있다. 다섯째, 중재(arbitration)가 있다. 중재는 조정의 경우와 같이 당사자와 공정한 제3자를 중재인(arbitrator)으로 선임하고 이러한 중재인의 판정에 복종함으로써 최종적으로 해결하는 방법이다. 중재에 의하여 해결할 것을 당사자가 미리 합의하여야 한다는 점에서 조정의 경우와 같으나, 조정의 경우에 조정안을 수락할 것인가의 여부는 당사자의 자유의사에 속하는데 반하여, 중재에 있어서 당사자가 중재판정(arbitral awards)을 거부할 수 없을 뿐만 아니라 결과에 구속을 받게 된다. 이러한 점에서 중재가 효율성이 있다고 할 수 있다. 그러나 중재는 1회의 판정에 따라야 하며 중재에 의뢰한 사건은 소송에 의하여 다룰 수 없는 점이 특징이다. 여섯째, 소송(litigation)이 있다. 소송은 국가기관인 법원의 판결에 의하여 분쟁을 강제적으로 해결 하는 방법이다. 미리 계약서상에 클레임을 중재에 의하여 해결한다는 뜻의 합의가 되어 있는 경우에는 별 문제가 없지만 그렇지 않은 경우에는 상대방에게 강제를 가하기 위하여 최후 수단으로서 국가 권력의 발동을 요청하고 국가권력에 의하여 강제력을 행사 할 수밖에 없다. 그러나

국제간의 거래에 있어서는 상대방이 법역(法域)을 달리하는 해외에 있는 것이 보통이므로 우리나라의 재판권은 상대국에 미치지 않는다는 치명적인 장애가 있고 강제집행도 할 수 없다.

3. Commercial Arbitration System

무역클레임에 있어서 합해나 알선, 그리고 조정이 이루어지지 않을 경우, 효율적으로 무역 분쟁을 해결하는 상사중재제도가 있다. 이러한 상사중재제도의 장점으로는 첫째, 중재는 무역 분쟁을 신속하게 해결하는 방법으로 널리 활용된다. 국내는 약 4개월, 국제는 약 6개월이 소요된다. 둘째, 중재를 이용하면 비용이 많이 절약될 수 있다. 셋째, 중재는 합리적 판정이 가능하다. 넷째, 중재 심문이 비공개적으로 이루어진다. 다섯째, 중재는 효력의 범위가 국제적으로 광범위하다. 여섯째, 단심제로서, 법원판결과 동일한 효력을 갖게 되며 불복 신청을 할 수 없다. 일곱째, 민주적인 절차로 진행된다는 것이다. 그리고 상사중재제도의 신뢰성을 유지하는 가장 중요한 요소는 중재인을 들 수 있다. 즉 신뢰성을 유지하기 위해서는 중재인의 선정과 중재판정의 공정성이 요구된다.

상사중재제도의 단점은 대부분 중재인의 공정성과 그 판정에서 파생되는 것이 많다. 첫째, 중재판정은 법적 안정성이 결여되기 쉽다. 소송의 경우 판사는 법과 관례에 구속되므로 법적 안정성은 확보 되지만, 중재의 경우 중재인의 양식에 따라 판정하므로 판정기준이 애매하여 때로는 객관성이 결여되고 중재인의 자의나 주관이 개입할 위험성이 있다. 둘째, 중재제도는 상소제도가 없다. 중재는 1회의 판정에 의해 종결되고 소송수단이 없으므로, 중재인이 사람인 이상 잘못된 판정을 할 위험성을 내포하고 있다. 셋째, 중재인의 대리인적 경향을 배제 할 수 없다. 중재는 당사자가 각각 1명씩 중재인을 선임하는 것이 보통이다. 이 경우 당사자에 의해 선임된 중재인은 자기를 선임해준 당사자에 대한 일종의 의리 때문에 그의 이익을 대변해줄 가능성이 있다. 넷째, 중재는 절차상의 문제가 있다. 중재에서는 신속한 처리를 위해 정당하게 중재절차에 대한 통지가 되었으면 당사자가 결석하더라도 심리를 진행시킬 수 있다. 따라서 결석한 당사자의 입장이 완전히 무시될 위험성이 존재한다.

4. Korean Commercial Arbitration System

우리나라 무역규모는 지난 2005년 세계에서 12번째로 '5천억 달러 클럽'에 가입하였으며, 지속적인 성장에 힘입어 올해 2016년도 수출은 2.3% 증가한 5,440억 달러, 수입은 4.8% 증가한 4,610억 달러를 기록해 830억 달러 규모의 무역흑자를 달성할 것으로 예상된다. 반면에 무역거래에서 발생한 클레임 액수는 점점 늘어나고 있으며, 미합의로 포기한 미수금도 상당한 것으로 나타나 무역클레임 예방 및 해결 문제가 시급한 실정이다. 무역클레임의 예방책으로는 첫째, 현장방문 등을 통해 buyer의 신뢰성을 확보하기 위해서는 계약하기 이전에 필히 갑·을 간에 교차 방문 및 상담, 스킨십 등을 통해서 상호간에 제조현장·시장 확인, 신뢰, 인성, 지급능력, 전문성 등을 직접

눈으로 확인하여야 한다. 둘째, 거래 시 방심하거나 서두르지 말고 항상 의심의 여지를 두고 상대방을 대해야 하며, 안전한 거래를 위한 원칙과 절차를 차근차근 이행하여야 한다. 셋째, 미리 한국무역보험공사 수출보험에 부보하여 큰 피해를 예방하여야 한다[13]. 넷째, 간단한 웹 검색만으로도 buyer 기본정보, 즉 홈페이지 주소나 이메일 주소를 검색하여 위장 사기 사이트가 아닌지 조회하여 확인하여야 한다. 다섯째, 거래에 앞서 무역보험공사나 해외 신용조사 대행업체 등을 활용하여 buyer의 신용정보를 구체적으로 조사하는 것이 좋다. 여섯째, 서류 및 문서의 진위여부 파악은 기본이다. 위조서류에는 보통 'Top Secret', 'Confidential', 'Urgent' 등의 과장된 고무인이 날인된 경우가 많으며, 서류에 쓰인 전화번호와 주소 등의 정보와 실제 해당기관 홈페이지상의 정보를 비교하여 판별한다. 일곱째, 무역지원기관을 적극 활용하라. 무역협회의 KITA.net, KOTRA의 Global Window 등을 통해서 현지 시장정보를 얻을 수 있다. 여덟째, 무역계약서에는 무역조건, Delivery Schedule, 대금결제, 상사중재조항준거법, 품질검사 등에 관한 조항을 구체적으로 작성하고 관련조건을 면밀히 검토한 후 계약을 체결해야 한다. 아홉째, 안전한 대금결제를 위해 신용이 부실한 국가의 buyer와 거래할 경우 선진국 은행 또는 우량은행이 지급을 보장하는 확인 취소불능 일람불 L/C를 요구한다. 마지막으로 해킹방지를 위하여 주요 사이트의 로그인 비밀번호를 수시로 변경하고 바이러스 백신프로그램을 항상 최신으로 업데이트해야 한다.

이러한 무역클레임에 대한 합리적인 가장 바람직한 해결방안으로 '중재'를 들 수 있다. 중재는 법원의 판결에 의존하지 않고 제3자인 중재인(Arbitrator)의 판정에 따르는 일종의 민간법정제도로서 법정소송보다 신속하고 간편하며 자주적이고 민주적인 분쟁 해결방식이다. 중재판정은 「외국중재판정의 승인 및 집행에 관한 국제연합협약(the United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards : 뉴욕협약)」이 UN 경제사회이사회의 주도로 1958년 6월 10일 미국 New York에서 채택되어, 2006년 1월 현재 가입국 수는 137개국에 이르며, 이를 통해 각 계약국내에서는 외국중재 판정의 승인 및 집행에 대한 효력을 보장받게 되었다. 우리나라도 1973년 2월 8일 가입, 동년 5월 9일부터 그 효력이 발효됨에 따라 국내 유일한 상설중재 기관인 대한상사중재원의 중재판정도 본 협약 체결국간에서는 그 승인 및 집행을 보장받게 되었다. 특히 2003년부터 우리나라 대한상사중재원의 중재판정도 중국에서 집행이 용이해졌기 때문에 중국과의 계약 시 약정서에 대한상사중재원 중재를 명시하여야 한다. 중재절차의 의의로는 중재와 조정제도는 많은 비용과 장시간을 요하는 소송에 의한 분쟁해결을 피하고, 적은 비용으로 신속하고 간편한 절차에 의해 비밀이 보장되면서 공정하고 합리적으로 분쟁을 해결할 수 있기 때문에 무역 분쟁이 발생할 시 중재(Arbitration)는 재판(Litigation)보다 조정(Conciliation)은 중재보다 나으며, 분쟁의 예방은 조정보다 더 바람직하다.

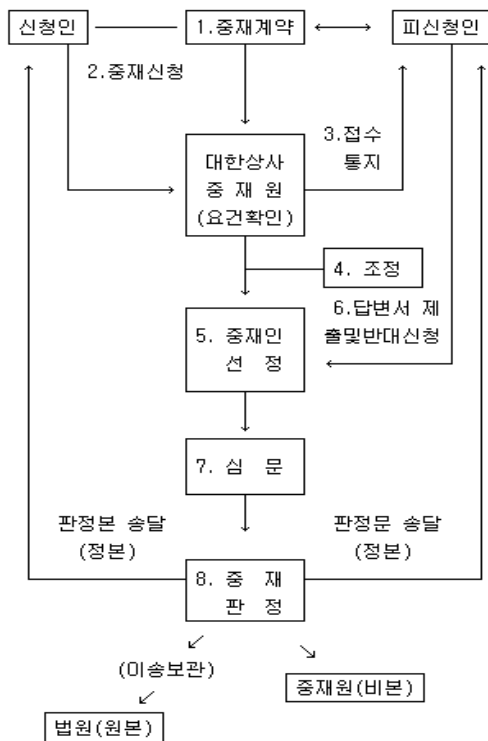


Fig. 4. Arbitration Proceedings

IV. Conclusions

세계 각국이 보호무역주의 정책을 강화하고 있기 때문에 세계적으로 무역분쟁은 계속 늘고 있는 추세이다. 무역의존도가 높은 우리나라의 산업구조 특성상, 세계적으로 무역분쟁이 늘어나는 것은 취약점이다. 무역분쟁은 적은 비용으로 빠르게 해결하는 것이 최선이다. 따라서 국제분쟁 전문가들은 소송보다 중재를 권한다. 시간이나 비용 면에서 중재가 소송보다 훨씬 효과적이다. 중재는 소송과 달리 적은 비용으로 빠르게 분쟁을 해결할 수 있기 때문에 주로 건설 등 전문적이고 시간적 제약이 많은 산업체들이 활용한다. 또한 판결 내용이 비공개라는 장점도 작용한다. 무역클레임의 발생은 그 해결에 있어 당사자 쌍방에 시간과 비용이 수반되므로 원활한 무역거래에 지장을 초래하게 된다. 따라서 사전에 무역클레임이 발생하지 않도록 예방하는 것이 중요하다. 그 예방대책으로 다음과 같은 점에 주의할 필요가 있다. 첫째, 무역거래는 격지 간 거래이므로 물품의 인도와 대금의 지급이 시차가 발생하게 되므로 상대방의 성실성(character), 자본력(capacity), 거래능력(capacity), 상대국의 정치/경제적 제반 조건(condition) 등을 철저한 신용조사를 통하여 거래처를 선정하는 것이 좋다. 둘째, 매매당사자는 계약을 체결할 때 청약이나 승낙의 조건을 충분히 검토하여 애매한 문

구나 조건이 있는지 계약조건을 철저히 확인하여야 한다. 만일 이해하기 어려운 조건이나 불명확한 내용이 포함되어 있으면 상대방에게 이를 통보하여 명확히 하여야 한다. 셋째, 계약서 작성에 사용되는 언어는 대부분이 영문으로 우리와 언어가 다르기 때문에 발생하는 불명료하거나 오해를 불러일으키는 표현은 사전에 발견하여 수정하거나 보완하여 정확한 계약서를 작성하여야 한다. 당사자 간의 계약서에 무역계약의 기본조건을 명확히 기재하여 불필요한 분쟁을 사전에 방지하는 것이 좋다.

2006년 한국무역협회와 대한상사중재원이 공동으로 실시한 무역클레임 실태조사는 무역업계 전반의 무역클레임 실태를 최초로 조사하였는데, 이를 통해 우리나라 무역업계의 무역클레임 금액이 높은 수준이고, 무역클레임 해결에 상당한 시간과 비용이 소요되는 것으로 밝혀졌고, 앞으로 무역규모가 증가함에 따라 클레임 규모도 계속 증가할 것으로 예상된다. 따라서 효율적인 클레임 관리대책 수립을 위해서 지속적인 조사가 필요하다. 한국무역협회에서는 수출산업실태조사 중 무역클레임에 관한 실태조사를 격년으로 실시하겠다고 했으나 이는 현재 실행되고 있지 않아 계속적인 비교분석이 어려운 실정이다. 따라서 향후 무역클레임 방지를 위한 대책으로는 첫째, 거래 상대방에 대한 철저한 신용조사가 이루어져야 한다. 거래 전에 무역보험공사나 해외 신용조사 대행업체를 활용하여 바이어의 신용정보를 구체적으로 조사하여야 한다. 둘째, 계약 체결 시 충분한 협의의 통하여 상호간의 권리·의무를 확인하고 반드시 정식계약서를 작성하여 계약상의 의무를 성실히 수행하도록 해야 한다. 셋째, 무역거래 시 계약서상에 대한상사중재원의 중재 조항을 명시하고, 수출보험에 가입하여야 하며, 수출입 절차, 국제상관습, 상대국의 규범과 경제정책, 외환규정, 무역제도 등의 충분한 검토가 이루어져야 한다. 넷째, 무역거래와 관련한 클레임이 발생하는 유형을 고찰하여 상호 교환되는 서류의 철저한 점검과 보관이 이루어져야 한다. 다섯째, 대한상사중재원에 대한 적극적인 홍보를 통해 무역업체들의 이용을 적극 유도하고 무역계약서 작성 지원 사업 및 교육의 확대가 이루어져야 한다. 마지막으로 대한상사중재원의 무역클레임 예방 및 해결에 관한 업무를 포괄하여 원스톱으로 처리할 수 있도록 조직과 기능을 강화하여 사전조사, 교육, 상담, 계약서 작성지원, 중재, 알선, 대금회수 업무지원 및 일시 자금지원이 필요하다. 또한 이에 대한 효율적인 대처를 위해서 산자부와 무역협회, KOTRA, 무역보험공사 등 공공신용조사기관에서 운영하는 KITA.net, KOTRA Global Window에서 제공하는 상대방의 신용조사와 시장정보를 공유하며 협력관계를 구축하는 전략적 지원체제가 필요하다.

REFERENCES

- [1] shpark, (The)principles and practice of international commercial arbitration, Seoul uwonbooks, pp. 15-43, 2016.
- [2] T. R. Newan, "Claims-Made Coverage: What is a Claim?," FDCC Quarterly, Vol. 63, No. 1, p. 4, 2012.
- [3] cspark, "A Study on the prevention of International Business Claims," Journal of Social Science, Vol.12 No.-, pp. 81-92, 2013.
- [4] Korea International Trade Association, <http://www.kita.net/> Nov. 30th 2015.
- [5] Institute for International Trade, KOTRA, <http://iit.kita.net/> Nov. 29th 2015.
- [6] Economytalk, <http://www.econotalking.kr/> Dec. 2006.
- [7] Korea International Trade Association & The Korean Commercial Arbitration Board, Press Releases, 2006.
- [8] Sisapress, <http://www.sisapress.com/> Jul. 10th 2016.
- [9] The Korean Commercial Arbitration Board, <http://www.kcab.or.kr/> 2015.
- [10] ykchoi and we, "Effects of Ethical Management Diffusion in Korean Trading-Companies on Organizational Citizenship Behavior - Focused on Mediation Effect of Trade Claims," Trade Research, Vol. 9, No. 6, pp. 111-137, 2013.
- [11] L. M. Johnson, "The Key to effective Mediation of Business Disputes," Dispute Resolution Journal, Vol. 66, No. 4, p. 66, 2012.
- [12] J. F. Armesto, "Salient Issues of International Arbitration," American University International Law Review, Vol. 27, No. 4, pp. 721-725, 2012.
- [13] Newapim, <http://www.newspim.com/> Apr. 24th 2015.

Authors



Rack In Choi received the B.S. degree in Political Science and the Ph.D. degree in the Department of Public Administration from the KookMin University in 1986, 1998. He received the MS degree in the Department of Public Administration from Yonsei University in 1990, respectively.

Dr. Choi joined the faculty of the Department of at Community Science, SungKyul University, Gyeonggi, Korea, in 1999. He is currently a Professor in the Department of International Development and Cooperation, SungKyul University. He is interested in survey methodology, management and administration, and artificial intelligence.