

무역 Claim에 관한 고찰

김 문 관

— 차례 —

I 머릿말	IV 무역 Claim의 해결방법
II 무역 Claim의 개념 및 실태	1. 무역 당사자간의 타협
1. 무역 Claim의 개념	2. 재판소의 화해 또는 판결
2. 무역 Claim의 실태	3. 상사중재
III 무역 Claim의 발생원인파 대책	V 비상사태로 인한 무역 Claim문제
1. 무역 Claim의 발생원인	VI 맺는말
2. 무역 Claim의 대책	

SUMMARY

Kim Moon-kwan : A Study on Foreign Trade Claims

Many claims have arisen from our trade with other countries since 1966. This prompted me to study foreign trade claims.

A foreign trade claim means that one party suffered damages from the other party in foreign trade, and then makes a claim on the other party for compensation.

There are three kinds of claim. The first is the claim which arises inevitably in the process of trade with other countries. The second is the market claim. The third is the intentional claim.

A trade claim arises in the case where the agreement of the sales contract between the parties is imperfect, or the parties don't execute the agreement of the sales contract faithfully. In order to check claims, the foreign trader firstly has to be familiar with foreign trade customs, and secondly should have the proper attitude.

There are three ways of settling foreign trade claims.

The first is a settlement by the agreement between the parties.

The second is a settlement by mediation or arbitration.

The third is a settlement by litigation.

Besides the above, I treat the problems of the responsibilities of the parties in the case of abnormal conditions arising from a state of war.

In order to increase the exports of our country, the foreign traders of our country have to try to prevent claims.

I 머 릿 말

수출입국이라는 「슬로-진」을 내걸고 수출에 힘써온지도 거의 십년이라는 세월이 경과하고 있으며 그 동안은 국민이 애쓴 보람이 헛되지 않아 연간 40%라는 놀라운 수출 신장율을 보여 금년도 수출목표인 10억「달러」도 무난히 달성될 것으로 전망되고 있다.

그렇다고 우리는 여기에 만족할 수 없는 현실에 처해 있음을 깊이 생각하지 않을 수 없다. 경제개발을 위하여 그동안 막대한 차관을 들여 왔으며 설정된 경제성장율을 지속하기 위하여서는 앞으로도 계속 많은 외자를 필요로 하게 될 것이며 이로 인한 국제수지의 불균형을 메꾸기 위하여 보다 많은 수출을 하지 않으면 안될 것이다.

그러나 최근 몇년동안의 무역 Claim의 급증은 앞으로의 수출신장에 하나의 적신호를 던져주고 있다.

1966년서부터 1970년 4월말까지의 Claim발생 수와 그 금액을 보면 66년도 31건 발생에 9천 1천「달러」, 67년도 96건 발생에 34만8천「달러」, 68년도 96건 발생에 41만「달러」, 69년도 140건 발생에 109만8천「달러」, 금년 4월말 현재 48건 발생에 98만「달러」로 도합 417건 발생에 204만 6천「달러」에 이르고 있다.

이들 Claim을 발생원인별로 보면 품질에 관한것이 143건에 83만3천「달러」로 수위를 차지하고 있으며 다음은 「코미션」미불로 인한 Claim이 105건으로 20만3천「달러」, 셋째 선적불이행으로 인한 Claim으로 79건에 61만3천「달러」이다. 이 세가지에 대한 이유를 분석해 보면 첫째 품질 Claim은 견본과 본품과의 상위에서 오는 것이며 이는 견본을 보낼때 제일 좋은 것으로 하지 말고 평균중등품질의 것을 보냄에 의해서 많이 줄일수 있을 것이다. 둘째 「코미션」 Claim은 현지의 상관습에 익숙하지 못하기 때문인 것으로 생각되며 이를 줄이기 위하여서는 사전에 현지의 상관습을 미리 습득해야 한다. 셋째 선적불이행으로 인한 Claim은 생산능력이나 선편에 관하여 충분히 검토한 다음 기일을 정하지 아니하는 데서 발생하는 것임으로 이들에 대하여 깊은 주의를 기울일 필요가 있다.

오늘날 우리나라는 수출을 증진시키는데 있어서 생산 금융 기술등 여러면에서 애로점에 봉착하고 있으며 이를 타개하기 위하여 정부에서 온갖 노력을 다 쏟아 놓고 있을뿐만 아니라 학계

에서 또 이에 대한 연구가 활발한데 반하여 최근 몇년동안에 급격히 증가하고 있는 무역 Claim에 대해서는 전자들에 비하여 극히 소홀하게 다루어지고 있는것 같다.

수출을 증진 시키기 위하여서는 종합적인 대책이 필요한 것이며 어느 하나라도 소홀하게 해서는 안될 것이다. 특히 무역 거래에서 발생하는 Claim문제는 해외시장의 확대 및 유지와 직결되는 문제임으로 이에 대하여서도 깊은 관심과 연구를 기울리 해서는 안될 것이다. 이러한 생각에서 필자는 무역 Claim에 관한 원칙적인 문제를 우선 다루었다.

II 무역 Claim의 개념 및 실태

무역계약에 관한 당사자의 상사분쟁(Trade dispute)은 예들들면 견본과 본화물과의 상위, 선적기의 지연, 결제조건의 위반, 신용장의 기재 불비등에 의해서 손해를 입은 일방이 상대방에 대하여 불평을 갖게 되며 나아가서는 손해 배상을 요구하게 까지 되는데 이 구상(求償)을 Claim" 이라 하는데 만약 구상이 상대방에 의하여 거절된다든가 혹은 일방적으로 수정될 경우는 외국과 관계되는 일이므로 해결하기가 대단히 곤란하다.

자국과 타국과는 매매의 방식, 관습 이것을 지배하는 법률 규칙등에 상당한 차이가 있으므로 무역분쟁이 발생하기 쉬우며 따라서 Claim은 무역실천상 대단히 골치아픈 문제중의 하나이다.

무역분쟁에는 구체적인 요구를 수반하는 것과 단지 경고에 그치는 것이 있다. 일반적으로 Claim이라고 할 때에는 전자를 말하며 피해자의 입장에 있는 당사자로부터 그 손해의 발생 및 결과에 대해서 책임을 질 상대방에 대하여 그 손해에 해당하는 금전, 기타의 배상요구 또는 손해회피를 위한 특수 처치의 요구로서 구현된다. 이를 세분하면

1. 손해배상금, 해약변상금, 가격인하 또는 인상등의 요구와 같이 오로지 금전상의 변상을 요구하는것.
2. 계약의 해제, 송화(送貨)의 반류, 부정분(不正分)의 추송(追送)등과 같이 금전이외의 방법으로 손해의 회피를 요구하는 것.
3. 이 양자를 결합하여 요구하는 것이다.

그러나 이러한 요구를 수반하지 않은 불평이나 경고예를 들면 거래를 하는데 성의가 부족하

(1) 무역상 Claim이라고 하는 것에는 두가지가 있다. 하나는 운송 또는 보관상의 사고에 의한 손해화물의 구상(求償)이며 다른 하나는 매매당사자간에 일어나는 상사분쟁의 구상이다. 그러나 일반적으로 Claim이라고 할 때에는 후자를 말하며 이를 무역 Claim이라 한다.

다든가 인도가 비능률적이라든가 혹은 국제관습에 미숙하여 상대방에게 불만을 주는 경우의 대부분은 서면상으로 분쟁을 말하게 된다. 이러한 경우 그 불만은 잠재적인 것이기 때문에 상대방에 미치는 영향은 심리적인 것에 그쳐 손해배상의 요구를 하는데 까지 이르지 아니함으로 본인은 반성을 게을리 하는 경우가 많다. 그러나 이러한 불만이 여러번 되풀이 되면 상대방의 불신을 조장해서 장래의 거래관계에 영향을 미치게 된다. 왜냐하면 구체적 요구를 수반하는 Claim은 타당한 해결에 의하여 관계자가 만족하게 되면 차후에 문제 발생의 여지가 없거나 잠재적 불만이 쌓이는 경우에는 거래관계의 단절과 같은 금전상의 구상 이상의 사태가 발생할 수 있기 때문이다. 그러므로 이러한 것도 잠재적 Claim으로 봐서 중요시 하지 않으면 안된다.

무역 Claim은 매매당사자중 피해자인 Claimant로부터 그 매매의 상대방인 Claimee에 대하여 제기되는 것이지만 발생원인 여하에 따라서는 그 배상은 Claimee로부터 다시 제삼자에 전가되는 경우도 있다. 예컨대 손해가 제조업자 또는 공급업자와 같은 생산, 공급관계자에 책임이 있는 경우 또는 선원 하역업자등과 같은 운송 및 창고 관계자에 의하여 야기된 경우에는 Claimee가 일단 이를 승인하고 해결한 후에 책임을 질 제삼자에게 그 구상을 전가시킬 수 있다.²⁾

2. 무역 Claim 실태

무역 Claim을 성질상으로 보면 상해적으로 일어나는 일반적 Claim, 가격인하를 구실로 하여 일어나는 의장적(擬裝的) Claim, 부당한 의도하에 일어나는 계획적 Claim이 있다.

1. 일반적 Claim

이것은 무역거래의 수행상 일어나는 통예적인 Claim으로서 내용적으로 보면 다음과 같은 두 가지가 있다.

첫째는 무역에 종사하는 사람이 선량한 관리자의 주의를 다한다 할지라도 계약상품의 인도 및 대금이 완불될 때 까지는 장구한 시일과 거리를 요하는 무역의 특수성에 비추어 약간의 상적(商的)사고는 면할 수 없는 것이다. 이와같이 경미한 Claim은 제기하는 편이나 제기 당하는 편이나를 막론하고 사무적으로 간단히 처리할 수 있다. 즉 일방이 이 사실을 입증하고 청구서를 첨부한 통지서를 발송하면 상대방이 우선 이를 승인하고 후일 적당한 기회에 그 채무를 결제하면 된다. 그러나 매매당사자간에 주장의 차이가 있어서 타협이 되지 않을 때에는 분쟁을

(2) 보험자에 대한 손해진보(填補)의 요구도 Claim이라고 불리워지고 있으나 이것은 매매 당사자간의 무역계약에 보험조건이 결정되어 있어 손해는 보험회사에 의하여 진보되는데 이 보험 Claim은 실천 무역상 무역 Claim에 포함되지 않는다.

이르키지 않고 당사중재에 의하여 해결하도록 하는 것이 관례이며 그러기 위하여 무역조건 협정서에 중재조건을 협정하여 둔다.

둘째는 상기와 같이 Claim의 발생원인이 매매당사자 이외의 사람에 의하여 일어나는 것으로서 이것이 Seller 혹은 Buyer의 책임으로 하여 상대방으로 부터 제기하여 오는 것이다. 이 중 Seller측의 책임으로 되는 것은 제조업자 또는 공급업자의 부정과 과실에 기인하는 것이 많으며 Buyer 측의 책임으로 되는 것에는 실수요자의 화물인수의 거부 및 계약불이행에 기인하는 것이 많다. 이와같은 경우에는 그 책임을 생산업자 공급업자 및 실수요자에 전가시킬 수 있다. 그리고 운송 또는 보관제자 금융관계자의 과실과 태만도 그들이 Seller나 Buyer의 이행보조자 또는 수탁자로서 행한 행위로써 일어난 이상 책임을 질 당사자의 일방에 대하여 그 상대방으로 부터 Claim을 제기하면 그 책임을 그들에게 전가시킬 수 있는 것이다.

2. 의장적(擬裝的) Claim

의장적 Claim은 Buyer에 대하여 거의 피해를 미치지 않거나 피해를 미쳤다 하더라도 그것이 극히 경미하여 평소 같은면 Claim의 문제로 삼을 수 없을 정도로 사소한 과실을 가적인하의 구실로 하는 Claim이며 일반적으로 이것을 Market Claim이라고 한다.³⁾

이와같은 Claim은 상담성립후에 계약 상품의 시장 가격이 저락한 경우에 상도덕이 얇은 Buyer가 요구하는 주안점이며 그것이 Claim에 의장된 것이다. 이것은 무역 후진국 상대의 거래에서 오늘날도 자주 볼 수 있는데 이것을 너무 남용하게 되면 외국 상대방의 신용을 잃어 거래를 계속할 수 없는 경우도 발생하게 되므로 가급적 회피하지 않으면 안된다.

3. 계획적 Claim

계획적 Claim은 매매당사자의 순수한 악의에 기인하는 것이며 Buyer가 사전에 교묘한 술책에 의하여 고의적으로 Seller의 계약수행에 지장을 초래케 하여 발생시키는 것이다. 예를들면 매매 교섭에 있어서 Buyer가 부당한 염가를 요구하여 Seller로 부터 거절당하면 일단 그 제시가격대로 계약을 성립시키고 계약이행에 있어서 Seller로 하여금 착오가 일어날듯 한 술책을 씀으로써 선적일 및 신용장 기간에 차질을 가져오게 하여 후일 그 감가액에 해당하는 액면의 Claim을 제기하여 결국 자기의 요구가격대로 상품을 매입한 것과 동일한 효과를 얻는 경우이다.

(3) 예를들면 직포(織布)의 색 배합이 견본과 약간 틀리다든가 염색 광택이 다소 약하다든가하는 사소한 것을 가지고 거래선으로 부터 Claim을 받았다고 하여 가적인하를 요구하는 것으로서 주관적 이유에 의하는 것이다.

Ⅲ 무역 Claim의 발생원인과 대책

1. 무역 Claim의 발생원인

무역 Claim이 발생하는 원인을 일반적으로 보면 ① 계약하는 것이나 계약을 이행하는 것이 주로 멀리 떨어져 있는 서로 다른 국가간에서 이루어 진다는 것, ② 매매의 의사표시가 대부분의 경우 외국어에 의한 생략전보나 암호전보에 의하는 것, ③ 거래 상대방이 외국에 떨어져 있기 때문에 정확한 신용조사를 하기가 곤란한 것, ④ 외국 시장에 있어서 관습의 차이때문에 조건의 해석이나 실천에 있어서 착오를 일으키기가 쉬운 것, ⑤ 계약상품의 인도 및 인수와 매매대금의 결제에 오랜 기간이 소요되는 것, ⑥ 국제간에는 정치 경계 사회등 각 방면에 걸쳐 곤란한 문제가 발생하기 쉬운 것, 이러한 것들에 연유하는 것이다.

개별적인 실제의 거래에 있어서 Claim 발생의 원인은 주로 매매계약의 당사자간의 거래조건의 협정 및 그 이행상의 불비로 부터 일어난다. 즉 상품매매는 계약대로 이행하는 것이 당연함에도 불구하고 불완전한 계약에 의하여 Claim의 씨가 뿌려지며 불완전한 이행에 의하여 Claim이 일어난다. 이들 Claim에는 Seller가 제기하는 Sellers Claim과 Buyer가 제기하는 Buyers Claim이 있다. 전자는 Buyer가 지불의무를 이행하지 않거나 혹은 이행이 불완전한 것으로서, 신용장 베이스의 계약에서 신용장을 개설하지 않거나 혹은 신용장의 내용과 계약조건이 다른 것 등인데 그리 많지 않다. 평시에 있어서 상예적인 Claim은 다음과 같은 원인에 의하는 것으로서 대부분은 Seller 측의 불완전한 의무이행에 대한 Buyer 측의 손해배상 요구로서 일어난다.

가. 무역품의 품질에 관한 것으로서 견본에 관한 지식이 부족하다든가 관습을 잘 알지 못하는데서 오는 견본과 현품의 상권, 주문서 및 계약서의 기재와 착화(着貨)와의 내용이 틀리는 것, 상예(常例)의 송화(送貨)에 비해서 품질저하, 허용량 이상의 협잡물의 혼입으로 인한 품질 불량, 변색, 변질, 변형, 특히 특수상품에 일어나는 화학적 변화에 의한 품질장애, 품명(品名)과 통명(通名)의 표시와 상품 품질과의 상위등을 들 수 있다. 또 화학제품에 있어서는 함유순분(含有純分)과 불순분(不純分)의 Percentage도 종종 Claim의 원인이 된다.

나. 수량에 관한 것으로서는 입상품(粒狀品), 분상품(粉狀品)의 경우에 일어나기 쉬운 착화(着貨)의 근량부족(斤量不足), 조립품의 경우에 일어나기 쉬운 일부불착(一部不著), 여러가지 원인에 의한 과소적출(過少積出)과 초과적출(超過積出), 특히 분할선적의 경우에 월당(月當) 할당수량의 착오로 일어나는 적출위반, 중량톤을 사용하는 경우 채용단위의 상위, 총량과 순량과의 표시상의 잘못, About나 More or Less와 같은 수량용어 해석의 상위, 관용조건의 결여 또는 불비등으로 인하여 Claim이 발생한다.

다. 운송 및 하역(荷役)에 관한 것으로 조적(早積)이나 지적에 의한 선적기의 위반, Seller의 책임에 돌아갈 착화지연, 분할선적의 특약에 있어서의 할당선적의 위반, 난폭한 화물취급에 기인하는 파손, 누손(漏損), 구손(鉤損), 기타 상해(傷害), 부주의한 적입(積入)에 기인하는 건손(乾損), 습손(濕損), 동결(凍結), 기타 손해등으로 부터 Claim이 발생한다.

라. 포장에 관한 손해중에는 불완전한 포장으로 발생하는 파손, 마손, 곰팡이, 불량포장으로 인하여 동적화물(同積貨物)에 미친 유손(類損), 하인(荷印)기타 지정기호의 오기(誤記)또는 탈루(脫漏)등이 있는데 이들로 말미암아 Claim이 발생한다.

마. 가격에 관한 것으로는 C.I.F. 나 F.O.B.와 같은 가격의 약어표시에 대한 이해의 부족과 이에 관한 국제관습의 무지에서 주로 Claim이 발생하는데 그 외에 부당한 비용의 계산, 계약이행상 또는 이행중에 돌발한 관세, 운임, 보험료, 환시세등의 [요율(料率)]변경에 관한 손실의 전가나 부담에 대해서도 종종 Claim이 발생한다. 더구나 관세에 관한 것으로서는 상품의 명칭이나 종류표시의 잘못으로 인한 고율의 관세부과, 적출지에서 작성하는 서류(영사송장, 원산지 증명서)의 결여 혹은 불비에 의한 수입통관의 지연이나 출비(出費), 특히 영사증명료는 고율임으로 그 부담이 문제가 된다.

바. 보험에 관한 것으로서는 분손담보조건(W. A.)과 분손부담보조건(F. P. A.)과의 착오, 도난, 파손, 부적화물보험(解積貨物使險)등과 같은 부가보험의 특약탈루, 거래이행중 돌발하는 전쟁위험의 부담에 관한 계약의 결여, 항해의 변경에 관한 수속의 불비등으로 부터 Claim이 발생한다.

사. 결제에 관한 것으로는 대부분 신용장에 관한 것인데 Buyer가 제기하는 Claim으로서는 신용장과 지정서류의 불일치, 신용장기한과 화물선적기가 다른것 등이며 Seller가 제기하는 Claim으로서는 취소불능신용장의 변경, 신용장 발급지연등을 들 수 있다.

이들 Claim은 은행신용에 관한것을 제외하고는 Seller의과실에 의하는 것으로서 Buyer 측에서 제기하는 것이 대부분이다. 그러나 Buyer 측에 해를 그치지 않을 정도의 과실은 Claim까지는 발전하지 않지만 때에 따라서는 의장적 Claim이원인이 된다. 또 아주 좋은 조건이거나 주문량이 급격히 증가하는 경우에 Seller는 조제품(粗製品)을 만들거나 납품 기일을 지연시키기가 쉬운데 이러한 거래에는 종종 계획적 Claim이 복재(伏在)해 있을 경우가 있으므로 주의할 필요가 있다.

2. 무역 Claim의 대책

현대무역경쟁의 중요한 과제로 되고 있는 수출 Marketing은 목적시장의 탐구와 그 시장의거래선과의 결연을 기초로 할 뿐만 아니라 그 위에 목적시장에 대한 연구를 구체적으로 행하

는 것이다. 제도, 조직이나 상정(商情), 관습등을 달리하는 이질국가(異質國家)사이에는 상업활동의 기초를 만든다고 하는 것은 국내 Marketing에서는 생각할 수 없는 고심과 노력을 필요로 한다. 그러므로 일단 거래관계를 맺은 해외의 거래선에 대하여 일시적인 욕심에 사로잡혀 부당한 무역을 할려고 하는 어리석은 사람이 거이 없을 것이다. 왜냐하면 그것은 위장상품의 거래, 위약품질의 공급, 무역관습의 파괴등의 결과를 낳는 일이기 때문이다. 일반적으로 무역자는 거래관계의 영속을 원하며 그러기 때문에 외국거래선에 대하여 항상 세심한 주의를 기울여 매매계약을 완전하게 이행하려고 하는 것이 상례이다.

그럼에도 불구하고 전체적인 면에서는 계약의 불완전 이행이나 부당한 취소등이 발생하며 국부적인 면에서는 품질분쟁, 수량분쟁, 인도인수분쟁, 중요한 서류의 불비등에 의한 위약행위로 인하여 대소의 많은 Claim이 발생하는데 이것은 첫째로 무역에 관한 국제관습의 지식이 모자라거나, 있다고 하더라도 그 지식을 활용하는 지식의 부족에서 오는 것이다. 그러므로 Claim 발생을 방지하기 위하여서는 무역에 관한 국제관습에 대하여 정통하지 않으면 안되며 이에 정통하는 데는 다음과 같은 두가지면에 유의하지 않으면 안된다. 하나는 이미 국제규칙으로 되어 있는 무역관습에 대하여 정밀하고도 확실한 연구와 이해를 해야하는 것이고 둘은 개개의 실제 거래에 있어서 개별계약의 구성요건에 대해서 풍부한 지식을 갖지 않으면 안되는 것이다.

무역은 상례적으로 외국에 있는 외국인을 상대로 국제통신수단에 의하여 대량거래의 상품매매를 하는 것으로서 이와같은 상품매매는 이미 확립되어 있는 국제무역관습에 준거하고 있다. 왜냐하면 분쟁이 발생했을 경우에는 국내에서와 같은 공통법이 국제적으로는 없기 때문에 무역계에서는 국제적으로 확립된 상사관습에 의거할 수 밖에 없는 것이다.

연혁적으로보면 원초적(原初的)인 물물교환을 하는 과정에서 상관습이 성장하고 각자가 이에 복잡하게 됨에 따라 상관습이 성숙하게 되어 오늘날 무역상이면 누구나 이해하고 있는 확립된 관습으로 해서 이것을 매매의 기초조건으로 하여 무역거래가 행해져 왔는데 C. I. F. 나 F. O. B. 와 같은 trade terms로서 표현되는 현행의 무역관습이 이것이다.⁴⁾

Claim 방지를 위한 두번째 대책으로서서는 현실의 무역계약을 체결함에 당하여 그 계약을 구성하는 매매조건의 주요한 것에 관하여 관습적인 해석이나 용법에 세심한 주의를 기울여야 하는 것이다.

전본매매에 의한 품질 Claim 문제를 예로 들어 보면, 상례적으로 외국의 Buyer는 약정품의 품질을 직접 세밀히 검사하기가 곤란하므로 Seller가 전본과 동일한 품질의 상품을 보내 줄 것이라고 믿어서 계약을 체결하며 Seller는 자기가 발행한 화환어음을 Buyer가 지불해 줄 것이

(4) 무역관습이 세계적으로 통일되어 있지 않은데서 오는 혼란을 막기 위하여 국제 상업회의소는 1936년에 「무역조건의 해석에 관한 국제규칙」을 제정하였으며 이는 1953년에 개정되어 현재에 이르고 있다.

라고 믿기 때문에 약정기간내에 목적상품을 선택하는 것이다. 따라서 무역매매는 어디까지나 Seller와 Buyer의 상호적 신임을 기초로해서 실현되는 것이기 때문에 원칙적인 면에서는 견본과 본품과의 상위라고 하는 품질 Claim은 있을 수 없는 것이다. 그러나 현실 문제로서 품질 Claim이 가장 많이 발생하고 있는데 그 원인을 보면

- ㄱ. 견본 즉 sample 이라고 하는 용어의 해석에 관엄(寬嚴)의 차가 있는 것,
- ㄴ. 견본의 조제에 관습상의 상위가 있는 것,
- ㄷ. 선정된 견본 그 자체에 질적 상의가 있는것,
- ㄹ. 견본의 불비에 관한 보충적 조건의 고려가 부족한 것 등을 들 수 있다.

영어에는 견본이나 견본과 유사한 것으로서 sample, standard, pattern, type, specimen⁵⁾ 등이 있어서 이들이 의미하는 바는 각각 다름에도 불구하고 우리나라에서는 견본이라는 하나의 말만을 사용하며 이것을 영역해서 sample로 표시하고 있다. 그런데 sample은 일 계약분의 상품의 대표로 제공될 뿐만 아니라 그것은 정확한 본품의 품질이라는 것을 Seller가 보증하는 것이기 때문에 계약상의 특별히 명시할 필요는 없다. 그러나 우리나라에서는 어떠한 경우에도 단지 sample이라는 하나의 용어만을 사용하고 있는 데에 문제발생의 맹점이 있는 것이다.

우리나라에서는 전상품중에서 가장 좋은 것을 골라 견본으로 하는 관습이 있는데 반하여 구미(歐美)에서는 평균중등(平均中等)의 품질의 것을 견본으로 한다. 이와같은 관습의 상위에서 품질 Claim은 발생하기가 쉬우며 이러한 예는 우리나라의 무역업계에서 많이 볼 수 있다. 또한 수출품은 대부분의 경우 외국과 매매계약이 성립한 후에 본품을 매입하므로 offer할 때에 Seller가 제공한 견본은 같은 종류의 상품에서 선정한 유품견본(類品見本)으로서 약정된 현품에서 선정한 현품견본(現品見本)은 아니다. 이와같 견본이 질적인 상위가 Claim을 일으키는 기초가 된다.

특히 특정의 상품에는 여러가지의 거래사정이 있기 때문에 견본이나 본품의 품질에 관해서 쌍방의 요해사항(了解事項)을 필요로 하는 경우가 많은데 이와같은 문제에 무관심 함으로써 원칙적인 해석을 기초로 해서 Claim이 발생한다. 운송에 장기간을 요하는 숙명을 지닌 무역상품의 품질에 관해서는 그에 수반하는 결함을 보강하기 위하여 적절한 관용조건을 부대시킬 필요가 있으며, 이와 같은 점에 충분한 고려를 배려한다면 Claim의 발생을 많이 예방할 수 있을 것이다.

(5) sample은 품질을 나타내기 위하여 대량의 일부를 취한것으로서 주로 농산물, 원료품, 식료품, 주류, 잡화, 문방구, 기구 및 기계류에 사용된다.

Pattern은 주로 직물류의 무늬의 견본을 말한다.

standard와 type는 표준품매매에 사용되는 것으로서 sample은 본품과 동일해야 하지만 standard는 본품과 거이 같으면 된다.

specimen은 규격이 균일한 상품을 매매할 때 사용하는 것이다.

끝으로 Claim이 방지나 해결을 위하여 가장 중요하고도 기본적인 문제는 무역당사자들의 올바른 정신적 자세를 갖어야 한다는 것이다. 스웨덴의 유명한 경제학자인 Karl Gunnar Myrdal은 그의 저서 Asian drama에서 아시아의 개발도상국들의 빈곤의 원인은 사회제도와 국민의 정신적 자세에 있다고 지적하면서 특히 후자를 강조하고 있다.

아시아의 개발도상국자들의 빈곤에서 탈피하려면 비능율, 비활동, 불합리한 전통적인 인간상에 서 탈피하여 능율적이고 부지런하며 정확하고 검소하며 치밀하고 정직하며 질서가 있어야 할 뿐 아니라 행위결정이 합리적이고 국제정세에 민감하여 정열적으로 기업을 일으키며 성실하고 자신을 가지고 협력정신이 강하고 장기적인 안목을 가지는 인간상이 되어야 한다⁶⁾고 역설하고 있는 바와 마찬가지로 올바른 정신자세 없이는 Claim은 언제나 뒤따르게 마련이며 이렇게 하면 수출입국이라는 우리의 염원은 이룩될 수가 없을 것이다.

이상에서 말한 것 들에 세심한 주의를 기울이면서 무역을 한다해도 피할 수 없는 사정이 발생으로 인하여 Claim이 일어날 수 있으므로 미리 분쟁해결 조건을 정하여 두어야 하며 이것 또한 Claim에 대한 좋은 대책인 것이다.

매매당사자들은 미리 무역조건 협정서에 Claim이 발생했을 경우의 해결조항을 규정해 두고 후에 필요에 따라서 조항의 수정이나 추가에 의하여 될 수 있는 한 완전한 Claim 약관(claim clause)을 만들어 두면 문제가 발생했을 경우 그 약관에 의거하여 타협점을 찾아냄으로서 문제를 처리할 수 있다. 무역거래의 일반적 Claim은 이와같은 방법에 의하여 원만히 해결할 수가 있는데 이 경우에 협정하여둘 일은 다음과 같다.

① Claim이 발생했을 경우에 어떠한 방법에 의하여 해결할 것인가 하는 해결방법이다. 이 방법에는 관례(慣例)의 중재(仲裁)에 의한다고 정하는 경우가 많은데 이를 위하여서는 중재기관이나 중재규칙이 특정되어야 한다. 예를들면 모든 Claim은 당사자들이 서로 양보함에 의하여 평화적으로 해결한다. 만약당사자간에 해결이 안 될 때에는 문제의 발생지 또는 그 인접지에 있는 상공회의소의 중재에 일임하며 그 결정을 최종결정으로 한다든가 수입지에서 발생한 Claim은 수입자 소속조합의 중재규칙에 의하여 해결한다와 같은 agreement로서 표시 되어져야 한다

② 발생한 Claim은 언제까지 제기할 수 있는가 하는 그 시일을 정하는 것이다. 이와같은 것에 결정이 되어 있지 않으면 부당한 시기에 Claim이 문제화 되는 수가 있다. 그러므로 「품질이나 선적에 관한 Claim은 상품이 목적지에 도착한 날로부터 30일 이내에 제기해야 한다. Claim은 증거를 첨부하여 서면으로써 통지한다. 이시일기 경과한 후의 Claim의 수락여부는 Seller의 임의로 한다」와 같이 협정해야 한다.

③ Claim을 유효하게 하지 위하여서는 어떠한 수단에 의하든지 Claim에 대한 입증을 할 필요가 있는데 이를 위해서는 Seller와 Buyer간에 협의해서 특정의 검사기관을 선정하여 그 검사기

(6) 조선일보:1970. 10. 31. p. 3.

판의 검사증명서에 의하도록 협정하는 것이 좋다.

④ claim의 해결에 필요한비용의 부담방법을 협정해 두어야 한다. 예를들면 「협정 또는 결정(裁定)의 결과 책임을 저야 하는 쪽은 이에 관한 준비비용을 부담한다. 만약 쌍방이 책임이 없다고 결정되었을 경우에는 쌍방이 비용을 균등하게 부담한다」와 같이 결정한다.

⑤. Agreement에는 불가항력적 재사정에 의하여 발생한 손해의 처리에 관하여 협정해서 분쟁에 대비하여야 한다. 왜냐하면 무역에 있어서 상품을 인도하는 데는 오랜 시일이 걸리기 때문에 천재(天災)등의 불가항력은 물론 항만노동자의 Strike나 이에 준하는 불가항력적 사정에 의해서 선적을 지연하게 되는 경우등이 적지 않다. 그러므로 Agreement에 이에 대한 대책을 협정해서 「선적항에서 불가항력이 발생했을 경우에는 일개월의 지적은 Buyer가 이를 시인 한다. 만약 이 유예기간이 경과했을 때에는 Seller가 선적할려면 Buyer의 승락을 받지 않으면 안된다. 이 경우 Buyer가 선적되는 것이 늦어진 화물에 대한 계약취소의 의사를 가지고 있다면 지체없이 취소의 통지를 타전(打電)해야 한다」와 같이 결정해 두어야 한다.

이상에서 말 한 바와 같이 Claim은 여러면에서 발생하므로 계약을 체결하는데나 체결된 계약을 이행하는데에 정확하고도 세심한 주의를 기울여 사고가 일어나지 않도록 노력해야 하며 Seller의 마음 가짐은 다만 계약상의 의무를 다한다고 하는 데에만 둘 것이 아니라 「외국에 있는 Buyer의 이익을 위하여」라고 하는 국제도이의 발휘와 실천이라고 하는 보다 높은 차원에 두어야 할 것이다. 예를들면 미국으로 수출되는 상품을 부산의 Buyer 지정장소 인도라고 하는 조건으로 파는 경우 Seller는 그것이 바다 건너 멀리 미국에 보내어져 거기에서 실수요된다는 사실, 한국에 있는 Buyer는 이것을 대미수입품으로 매입했다는 사실을 잘 인식하여 품질의 검사, 포장의 정비, 서류의 완성등을 Buyer의 입장에서 배려한다는 도의적인 의무를 느끼는 것이 무역 Claim 대책의 비결인 것이다.

IV. 무역 Claim 해결방법

무역 Claim은 발생하지 않는 것이 바람직한 일이지만 그러나 그것이 일단 발생하면 이를 해결하지 않으면 안되는데 이를 해결하는데는 대략 다음과 같은 세가지 방법이 있다.

1. 당사자간의 타협에 의하는 것.
2. 재판소의 화해 또는 판결에 의하는 것.
3. 상사중재(商事仲裁)에 의하는 것.

이하에서 이를 순차적으로 살펴보기로 한다.

1. 무역 당사자간의 타협

무역조건 협정서에서 Claim 발생시의 해결조항을 규정하고 그 후에도 필요에 따라 조항을 수정 추가하여 가능한 한 완전하게 Claim Clause를 작성한다. 만약 문제가 발생하면 그 약관에 의거하여 절충을 거듭하거나 또는 상호 대등한위치에서 서로 양보하여 타협점을 발견해서 사태를 처리하여야 한다. 거래수행상에서 일어나는 일반적 Claim은 이와같은 방법에 의하여 원만히 해결하는 것이 상례이다. 당사자가 타협하는데 있어서 특히 유의할 사항은 다음과 같은 것이다.

- ① Claim을 제기할 시기를 정하여 둘 것.
- ② Claim을 해결하는 방법을 정하여 둘 것.
- ③ Claim의 비용부담자 및 그 해결에 소요되는 비용의 부담방법을 정하여 둘 것.
- ④ 불가항력적인 사항에 기인하는 손해에 대한 처리에 관하여 협정할 것 등이다.

2. 재판소의 화해 또는 판결

상사분쟁이 타협이나 조정 혹은 중재에 의하여 해결되지 않을 때에는 법률적수단에 의하여 의에는 다른 방법이 없다.

법률적 수단으로서는 재판관의 화해와 소송의 결과에 의한 판결이 있다. 화해는 재판관의 중재에 의하여 이루어 지는 당사자간의 직접 해결수단이다. 상사분쟁이 재판소에 제출될 때에 재판관은 대개 당사자에 대하여 화해할 것을 암시하며 또 때로는 적극적으로 권고한다. 그 이유는 이 방법이 소송에 비하여 그 결정이 신속하고 비용도 적게 들며 특히 당사자가 서로 그 거래관계의 상실을 면 할 수 있기 때문이다. 만약 이 화해가 실패로 돌아가면 소송에 의하여 해결할 수 밖에는 별다른 방법이 없다. 이 경우에 소송은 어느 국가의 법률에 의한 것이냐 하는 것이 문제가 되는데 이에 관하여 당사자간에 합의가 있으면 그 지정국에서 소송을 하게 되며 그와 같은 합의가 없다면 「계약의 성립 및 효력에 관해서는 Offer의 통지를 낸 곳을 행위지로 본다」고 하는 국제사법상의 통칙에 의하여 1927년 「비인」에서 열린 국제법협회의 회의에서도 특약이 없는한 매매계약은 Seller 국가의 법률에 의하는 것을 원칙으로 하고 예외로서

- ① Seller 혹은 그 대리인이 Buyer의 국가에 가서 계약을 할 경우,
- ② Seller의 대리인이 Buyer의 국가에 영업소를 가져 자기의 명의로서,
- ③ 매매계약당시에 목적상품이 Buyer의 국가에 존재하는 경우에는 Buyer의 국가의 법률에 의한다고 정하였으며 이것은 국제 상업회의소의 승인을 얻어 각서에 구체화 되었다.”

(7) I. C. C., "Introduction," trade terms, 2ne ed., p. 6. 1929.

그러나 소송에 의하여 해결을 할려면 재판관은 다른 국가간의 원고 및 피고로 하여금 충분한 사실을 구명하도록 하여야 하므로 장구한 시일과 복잡한 수속을 필요로 할 뿐만 아니라 재판관은 반드시 외국무역의 실제에 관한 지식과 복잡한 거래상의 분쟁을 완전히 해결할 능력이 반드시 있다고 할 수는 없으므로 분쟁도 장기화 할 우려가 있다. 분쟁이 장기화 하면 소송비용의 부담, 영업의 정돈(停頓), 신용의 상실등 많은 피해가 따르게 마련이다. 대부분의 상사분쟁은 법리해석의 문제로서 보다는 사실인식의 문제로서 취급되는 것으로 재판소에서도 이와같은 종류의 분쟁을 보통의 소송에 외하기 보다는 판계자들로 하여금 상사판계에 정통한 사람들로 구성된 중재인의 중재재정(仲裁裁定)에 의한 해결을 구하고 있다.

오늘날에 있어서는 국제간의 소송은 이론적으로나 실제면에 있어서 아직도 정비 또는 검토되어야 할 허다한 난점이 남아 있으므로 재판소의 판결에 의한 방법도 실용적인 것이라고는 할 수 없다. 따라서 비용이 적게들며 시간적으로도 속결할 수 있고 법율이론에도 편중되지 않는 실제적인 Claim의 해결 수단으로서의 중재제도의 채용이 가장 현명한 방법이라 할 수 있다.

3. 상사중재

1. 상사중재의 개념

분쟁의 내용이 복잡하여 당사자간의 직접 교섭에 의해서는 해결이 곤란하다든가 또는 불가능한 경우 혹은 쌍방이 서로 양보하지 아니하여 주장만 내세워 타협적 해결을 원하지 않은 경우에는 제삼자에 의한 상사중재의 제도가 널리 국제간에서 채용되어 지고 있다. 중재제도는 분쟁 당사자 쌍방간에 믿을수 있는 제삼자를 개입시켜 그 재단(裁斷)에 달기는 것으로서 중재인의 최종적 결정을 제정(裁定)이라고 한다. 무역실천상 중재의 원인이 되는 것은 무역계약중에 분쟁해결조항을 명시되어 지며 이와같은 중재제도를 채택한다고 하는 것은 당사자 쌍방이 그 합의에 의하여 중재에 의한 재정을 정당한 재단(裁斷)으로 간주하여 여기에 복종한다고 약속했다는 것을 의미한다. 만약 매매당사자의 계약에 이에 관한 특약이 없는 경우에 이 제도에 의하여 분쟁을 처리 할려고 하는 경우에는 상공회의소 및 동업조합 또는 전문의 상사중재기판에 양당사자의 공동의사에 의하여 중재를 부탁하면 되며 이들 중재기판에 의하여 세워진 기본 원칙은 「파리」에 본부를 두고 있는 국제상업회의소의 국제상사 중재규칙에 정하여져 있다.

이 상사중재제도는 무역분쟁을 해결하는데 있어 서로 다른 국가간의 소송에 의한 불이익을 피하기 위하여 채용되어 지고 있으며 오늘날 국제간에 있어서는 이것은 법률상의 소송에 대리

하는 것으로써 강제집행권을 부여한 일종의 사적재판(私的裁判)과 같은 것으로써 강제집행권을 부여한 일종의 사적재판과 같은 것으로 인정되고 있다.⁸⁾ 우리나라의 중재법에도 「중재판정은 당사자간에 있어서는 법원의 확정판결과 동일한 효력이 있다.⁹⁾」고 규정하고 있다.

2. 중재수속과 그 재정

상사중재수속에는 다음과 같은 두가지가 있다. 첫째는 무역계약중에 중재조항을 갖고 있지 않은 당사자로 부터 중재기관에 중재를 신청한 경우이다. 이 경우 양당사자는 그 중재기관의 정하는 중재규정에 따라 중재할 것에 동의 서명하는 것으로서 분쟁을 그 기관의 중재에 부탁하는 것임으로 이것을 중재부탁계약(Submission)이라고 한다.

둘째는 당사자간의 무역계약중에 중재조항이 삽입되어 있는 경우이다. 이 경우에는 중재의 신청이나 중재기관의 선정이나 전부 그 조항에 따라 이루어지는데 당사자의 일방 또는 쌍방으로부터 계약지정의 중재기관에 재정을 청한다고 하는 뜻을 신청해서 중재인과 그 인원수를 결정한다. 중재의 수속은 중재인에 의한 출두, 심문과 그의 재정이 행하여 진다. 이 무역계약에 삽입되는 중재조항은 어느 국가에서 중재를 할 것인가 하는 것과 어느 중재기관에서 할 것인가를 명시할 필요가 있다. 중재를 가장 유효하게 하기 위해서는 그 국가의 국내입법에 중재법규가 있어야 하며 외국에서 행하여진 중재재정을 그 국내에서 시행되게 하는 국내법의 규정을 필요로 한다.

재정(Award)은 중재관행의 통념으로서는 중재에 부탁된 분쟁문제에 대하여 중재인이 행하는 최종의 결정을 말 한다. 중재인이 다수인 경우는 다수결에 의하여 결정하며 부탁된 분쟁에 관한 재정은 오직 하나일 뿐이며 재정이 끝나면 그것으로서 중재인의 권한은 끝난다. 동일한 분쟁에 관한 한 어떠한 부분에 대한 재정도 그 재정에 의하여 중재인의 권한은 종료되는 것이므로 그 후의 나머지 부분에 대한 재정을 할 수 없다. 또 재정은 최종 결정임으로 잘 못된 것을 정정할 수 없다. 왜냐하면 정정된 재정은 제2의 재정이며 그것은 제1의 중재인의 권한밖에서 속하는 일이기 때문이다.

3. 중재기관에 의한 상사분쟁의 조정

무역분쟁을 처리하기 위하여 채택되고 있는 상사조정(Commercial Conciliation)은 민사상의

(8) 이러한 법률적 효과는 1923년 및 1927년의 「제노아」조약에 의하여 국제적으로 인정되게 되었으며 1958년 「뉴욕」 U. N. 본부에서 45개 국의 참가한 가운데 새로운 조약이 만들어져 외국에서 [행해진 재정도 자국내에서 집행할 수 있으며, 각 가맹국들은 법률상 최강의 구속력을 인정하고 있다. 미국은 비가맹국이나 개별적 조약에서 이를 인정하고 있다.

(9) 한국 중재법 12조.

분쟁을 소송수속에 의하지 않고 관계당사자들이 서로 양보함에 의하여 해결하는 특수한 사법제도이다.

이것의 특징으로서는 구체적인 사정에 따라 행해지는 실정주의(實情主義), 당사자들을 출두케 하여 담합(談合)하도록 하는 본인주의(本人主義), 조정위원회의 판단에 의하는 소인주의(素人主義), 호양적정신에 입각하여 부탁에 의하는 도덕주의에 입각하여 가능한 한 빨리 그리고 원만하게 사건을 해결하는데 있다. 국제제도로서의 조정은 국제상업회의소의 「조정 및 중재규칙」의 제1부 「의미적 조정」에 5개조를 설정하여 규정하고 있다.¹⁰⁾

상사조정에서는 조정인이 타당하다고 생각되는 해결조건을 제시하는 것이나 이 조정안은 당사자 쌍방을 구속하는 것은 아니고 이것에 동의함에 의하여 비로소 조정이 성립한다. 따라서 중재와 다른 점은 중재가 국내의 중재입법과 중재에 관한 국제조약이라고 하는 법적 근거를 가지고 있음에 반하여 조정은 서로 양보한다고 하는 도의적인 기초 위에서 당사자의 합의가 이루어지는 것으로서 조정안의 해결조건을 승낙할 것인가의 여부는 전혀 당사자의 임의인 것이다. 따라서 중재에서는 중재인의 재정이 당사자를 복종시키는 법적 강제력을 갖는데 대하여 조정에서는 이와같은 법적인 구속은 없으며 조정인의 제안에 대한 승락여부는 당사자의 자유이다. 그러므로 조정기관의 규칙과 조정수속도 간단해서 중재에서와 같이 엄격하게 당사자의 의사를 묻는 방법은 하지 않는다.

이 상사조정은 상사중재기관에서 취급하는 것이 상례이며 이를 위하여 조정위원이 선정한 소위원회를 만들고 여기에서 사건을 조사하며 할 수 있으면 당사자를 심문해서 해결조건을 작성하여 제시한다. 당사자가 이를 수락하면 해결서를 만들어 관계자를 서명시킨다. 만약 당사자의 일방 또는 쌍방이 이 조정안을 수락하지 않으면 조정은 이루어 지지 않으며 이 경우에는 당사자의 합의에 의하여 그 분쟁을 중재에 부탁한다든가 아니면 일방적으로 법률소송을 제기할 수 있다. 이러한 경우에 조정은 중재나 소송에 있어서 분쟁 당사자의 법률상의 권리에 하등의 영향을 미치지 않는다.

V 비상사태에 의한 무역분쟁

무역은 본래 평화적 통상관계의 소산이다. 그러므로 Seller 국과 Buyer 국간에 전쟁이 일어나면 모든 경제교통은 단절되고 무역당사자의 계약도 정지하게 된다. 여기서 필자가 문제시 하고자 하는 것은 개개의 실제 거래가 진행중에 무역상대국 또는 관계국이 전쟁에 말려들었을 때에 이것이 진행중의 무역계약에 어떠한 영향을 미칠 것인가, 이 평시경제에서 전시경제로 돌입하는

(10) 이 조정규칙은 제1조 조정관리위원회, 제2조 조정의 신청, 제3조 조정소위원회가 행하는수속, 제4조 해결의조건, 제5조 해결할 수 없는 경우의 당사자의 권리등으로 되어 있다.

과도기에, 종종 비상적 사고에 의하여 우발하는 손해에 대한 매매당사자의 책임에 관한 것이다.

이와같은 경우에 전쟁이 무역계약에 미치는 영향으로서는 기성계약의 취소 및 계약상품의 선적정지, 오기로 예정된 상례적 주문의 중절, 기적화물(既積貨物)의 수송불능, 계약품의 원가등귀, 전시보험료 및 운임율의 인상, 환시세나 수입관세의 변경등이다. 이하에서 이들에 대하여 고찰하여 보기로 한다.

1. 기성계약(既成契約)의 변경취소

계약 성립후에 관계국에 의하여 선전(宣戰)이 포고 되어서 통상로가 전쟁지대로 되면 수입금지나 제한을 받기때문, 또는 운송도중에 적화(敵貨)의 취급을 받을 위험이 있음으로 기성계약이 취소 또는 기성계약품의 선적중지가 일어나기 쉽다. 이러한 계약불행에 관해서는 무역 조건협정서나 매매계약서에 불가항력조항이 있으면 이에 따라 처리된다.

이와같은 불가항력조항이 있으면 Buyer는 이 조항을 인용해서 약정품의 선적정지를 요구하게 될 것이며 만약 곤란한 사정이 1개월 이상 계속되면 그 계약을 취소하게 될 것이다.

Buyer가 지체없이 취소통고를 해오면 그것이 부당한 것이 아닌한 Seller는 이를 승인 하지 않을 수 없다. 또 특약이 없는 경우에는 Buyer가 그 취소나 정지에 의한 손해를 부담할 것을 조건으로 취소를 신청하는 경우도 문제 될 것이 없다.

그러나 그것에 관한 특약이 없음에도 불구하고 Buyer가 자기의 일방적 이유로 Seller측의 정당한 계약이행을 저지하는 것과 같은 요구를 하는 경우 그 위약에 의하여 생긴 책임은 Buyer에게 되는 것이다. 이에 대한 최종적인 해결방법으로서는 당사중재에 의하든가 소송에 의하는 이외의 방법이 없는데 현실의 문제로서 이것을 해결하기 까지에는 오랜 시일을 요하기 때문에 이러한 사고가 일어났을 때에는 일방에서는 앞서 말한 처치를 취함과 동시에 타방법으로는 결정을 볼 때 까지 수출자는 일단 손실로 바쳐 수출보상이나 보험제도에 의한 구제의 방법을 강구할 수 있다.

수요국이 전쟁당사국인 경우에는 전시 경제체제의 강화에 따라 극단적인 물자의 관리통제가 이루어지며 이러한 결과로 앞으로의 수요상태가 비관적이어서 관례적으로는 예정의 주문이 중지되는 경우가 생긴다. 특히 잡화류와 같이 불급품의 부류에 속하는 것은 비상시에는 수입금지되기 쉬우며 금지까지 되지 않는다 할 지라도 극도의 수입제한이나 허가제의 대상이 되기 쉽다. Buyer가 자발적으로 매입하지 아니하는 것은 Buyer 자신도 수입에 의한 수익의 기회를 잃어버리는 것이므로 이에 대한 책임의 귀속자는 없다. 그러므로 이러한 경우 수출업자에 대한 구제는 긴급적인 국가의 수출 진흥정책에 의존할 수 밖에 없는 것이며 그 상품의 국내로 들어올 수 없는 것이라면 무역알선 기관을 동원해서 다른 외국에 새로운 판로를 찾지 않으면 안된다.

2. 기적화물(既積貨物)의 수송장해

이미 선적된 계약품이 타국에서 전쟁이 일어남으로 말미암아 수송이 불가능 하게 되어 직접 간접의 장해를 받는 경우가 있다. 이와같은 사고에 의한 계약품은 매매상에서는 기성계약이 선적정지의 경우와 결과에 있어서 같은 입장의 것으로서 그 처리도 이에 준한다.

3. 계약물품의 원가등기

수출계약품의 원가등기는 전시경제의 강화와 더불어 일반물가가 등귀하는데 원인이 있을뿐 아니라 원재료의 공급이 원활하지 못하며 노동력이나 연료 및 전력공급이 불충분하게 되어 여러방면의 수출산업에 발생하는 현상인 것이다. 이와같은 수출원가의 등귀는 해외에서 오는 새로운 주문을 받기가 곤란하며, 만약 받는다면 많은 회생을 하지 않으면 안된다. 생산자 또한 주문을 받는다 해도 제조의 불능이나 납기내의 공급이 불가능한 경우가 생겨 수출업자의 선적이 불가능하거나 지연되어 외국 Buyer와의 사이에 분쟁을 일으키는 결과를 초래하게 된다.

이 문제를 수출무역에 관해서 살펴보기로 하자.

수출품은 일반적으로 불특정물의 선물적인 거래를 하는 것으로서 특히 C. I. F. terms의 약정 품은 이와같은 특징이 강하다. 이 terms에 의하는 당사자는 자기가 소유하고 있지 않은 타인의 상품을 목적물로서 수출계약을 성립시키는 경우가 많다. 이러한 경우 수출상은 제조업자나 기타의 공급자로 부터 기한부의 매입가격을 받아 이것을 가지고 외국 Buyer에게 Firm offer를 내어 상담이 성립하면 제조업자와의 가계약 가격으로 매입할 수 있으며 대의상담중 원가등기에 의한 손실은 이에 관한 특약이 없는한 제조업자의 부담으로 되는 것이다.

이상의 예는 하나의 평범한 원칙이지만 평상시에 있어서도 무역거래에 있어서 엄수하지 않으면 안된다. 왜냐하면 상사매매에서는 Seller나 Buyer나 다 같이 거래를 하는 과정에서 일어날 지도 모를 가능한 변동을 고려하여 만일의 경우에는 위험을 부담하게 될 것이라는 것을 알면서 계약을 하기 때문이다. 그러나 전쟁이나 이와 유사한 비상위험은 평시에는 예측할 수 없는 위험으로 국제분쟁이 발생할적마다 최악의 경우를 생각해서 불확실한 등귀액을 채산의 기초로 삼는다면 원가채산은 부당히 높게 된다. 그러므로 전시하에 있어서 가격등귀 문제는 상계약상 특수문제로서 취급하지 않으면 안된다.

수출업자는 전쟁과 같은 비상사태로 인한 원가등귀에 대한 대책으로서 무역조건 협정서나 무역계약서에 「전쟁상태로 말미암아 일어난 비상사태의 경우 본 계약에 따라 인도될 자녀의 상품의 제조중, 혹은 수송중에 생기는 등귀원가의 지불에 관해서 당사자 사이에 어떠한 협정도 없을 때는 Seller는 이러한 원가등귀가 계속하는 한 이후의 인도를 취소할 권리를 가진다」와 같은 문

구를 삽입하지 않으면 안된다.

4. 전시보험의 고율인상

평시의 수출무역에서는 앞서 말한 바와같이 타인이 소유하고 있는 상품을 거래의 목적물로서 여 상담을 진행시키는 수가 많은데 재산당시에 운임이나 보험료 및 후일 지불해야 될 것이라고 생각되는 임율(賃率)이나 요율(料率)을 전부 포함시킨다. 그러므로 상담이 성립했어도 아직 운임계약이 체결되지 않았을적에 전쟁이 일어나면 군용(軍用)때문에 선복이 모자랄 뿐 아니라 전쟁 지역의 항해나 우회항로에 의한 장기수송 때문에 운임이 폭등하게 되는 것은 당연하다. 동시에 해상보험도, 상예의 보험료는 큰 변동이 없으나, 이것에 부가해야 하는 전시 보험에 대해서는 요율이 대폭 인상된다.

만약 이러한 인상이 미리 예상되는 상태였다면 처음부터 이러한 비용을 재산에 포함시켜 상담에 임하게 될 것이며 또 상담중에 이러한 상태가 예상되었다면 상대방에게 이 사정을 설명하여 상대방이 받아들이면 상담은 성립하게 될 것이며 그렇지 않으면 상담은 성립할 수가 없는 것이다. 따라서 이러한 경우는 별로 문제될 것이 없지만 문제는 계약성립후에 이러한 비상사태가 발생하여 가격등위가 일어난 경우에 이것을 누가 부담할 것이냐 하는 것이다. 원칙적으로 이것은 정형(定型) trade terms의 해석에 의하나 실제적으로는 평시에 협약한 Agreement의 불가항력 조항에 이와같은 경우의 책임의 귀속을 명시해 둔다.

C. I. F. terms에 있어서 I. 로 표시되는 보험료는 평시에 있어서 통상의 해상위험을 담보하는 보험료를 의미하며 전시하에 있어서의 보험료는 포함되지 않는다. 그러므로 선적후에 전쟁위험이 돌발해도 Seller는 여분의 할증보험료를 지출해서 이것을 부가할 의무는 없는 것이다. 이러한 사실은 국제법협회가 제정한 국제 규칙에도 채용되어 매매계약상의 특약이나 또는 약정품이 선적시 까지 Buyer로 부터 의뢰의 통지가 없는 한 「Seller는 전쟁위험을 담보하는 보험증권을 취득할 의무를 부담하지 아니한다」라는 원칙을 내세우고 있으며 만약 Seller가 의뢰를 받았을 경우에는 계약상의 특약이 없는한 「전쟁 위험담보의 보험증권을 취득하는데 필요한 추가 비용은 Buyer가 부담한다」고 규정하고 있다.

그런데 1930년대에 들어와서 제2차대전 이전의 전야적인 국제정세가 전쟁이나 동란과 같은 비상위험에 대한 일반의 우려를 깊게 하여 미묘한 대외관계를 갖이고 있는 국가들에 상대방을 가진 무역거래에서는 처음부터 이러한 종류의 보험적보호를 고려할 필요가 생겼기 때문에 전쟁위험담보에 관한 국제무역계의 인식을 높게 하였다. 이러한 사정으로 앞서 말한 국제규칙에도 약정품의 선적전에 Buyer로 부터 부보(付保)할 것을 의뢰받으면 Seller는 부보의무를 부담한다고 규정하고 있으며 1953년 국제상업회의소가 제정한 Incoterms 규칙에도 C. I. F. terms의 Seller의 의

무 제5항에 「Buyer에 의하여 요청된 경우에 Seller는 Buyer의 비용으로 할 수 있으면 계약표시의 통화로서 전쟁위험보험료를 부보한다」라고 규 하고 있으며 Buyer의 의무 제2항에서는 「만약 전쟁보험이 필요하게 되면 그 요금은 Buyer가 부담한다」라고 규정하여 부보와 비용부담의 책임귀속을 명확히 하고 있다.

또 1941년에 제정한 개정 미국무역 정의에서는 C. I. F. terms의 Seller의 의무 제4항에서 「Seller는 선적시에 Seller 측의 보험시장에서 얻을 수 있으면 Buyer의 비용으로서 전시보험을 수배하지 않으면 안된다. 단Buyer가 전시보험을 부보한다는 계약이 있는 경우에는 차한에 부재한다」고 규정하고 있으며 주석의 제10항에서는 「이 조건하에서의 전시보험은 Buyer의 비용과 위험으로 Seller가 부보한다.

Seller는 이점 특히 보험비용에 관해서 Buyer와 명확한 협정을 하는 것이 중요하다.

손해의 원인으로 발생하는 분쟁을 없도록 하기 위하여 통상의 해상보험과 전시보험의 양자를 그 화물의 동일한 보험자에 부보되는 것이 바람직하다」라고 하여 주의를 환기 시키고 있다.

5. 운임과 용선료(用般料)의 인상

전쟁이나 동란의 발달을 전후해서 가장 빨리 폭등하는 것은 해로운임이다.

이 돌연한 운임인상분은 Seller나 Buyer 어느 한쪽이 부담하지 않으면 안되는데 이것은 C. I. F 계약의 문제로 된다. 그러나 이 문제는 원칙적인 면에서는 명백한 것이다. 왜냐하면 이 계약은 타의 정형계약(定型契約)과 마찬가지로 평시상태 때의 무역관습으로서 그 가격구성에 비상사태에 필요로 하는 비용은 어떠한 것이든지 당연히 포함되어 있지 않기 때문이다.

계약이행전에 비상사태의 돌발에 의하여 특수 손비가 발생하였다 하더라도 수출상담을 할 적에 Seller가 그 비상시의 손비까지도 예측해서 채산하지 않을 것이 명백하기 때문에 당연히 Seller의 부담이 될 수 없는 것이다.

이와같은 이유는 Buyer에게도 적용된다. Buyer 또한 계약가격중에는 그 수입화물에 부과될 것이라고 일반적으로 예상되는 통상의 운임이 채택될 것이라고 하는 암묵(暗黙)의 전제조건으로서 그 상담에 응한것은 명백함으로 비상사태로 발생한 손비를 Seller가 부담하는 것이 불가한 것과 마찬가지로 이것을 Buyer가 부담한다는 것도 불합리한 것이다.

C. I. F에서는 Seller와 Buyer의 위험부담의 한계가 선적항에서의 선적에 있는데 Buyer는 선적이후의 위험부담자이며 운임 및 보험료는 Buyer의 위험부담하에 요하는 특수 비용이기 때문에 운임 인상에서 오는 손실은 Buyer의 부담에 속한다고 하는 주장도 일리는 있다. 그러나 이 계약에서 운임이나 보험료의 등락에 관한 고려는 평시시에 있어서는 운송 및 보험의 계약의무

자인 Seller의 자유재량에 맡겨져 있어 이것이 이 계약에 있어서 성약조건(成約條件)으로 되어 있다. C.I.F 채산에는 비상사적요소(非常時的要素)가 포함되어 있지 않으며 따라서 Seller나 Buyer나 다 같이 평상시의 계약에 비상사태까지 예상해서 거래하는 것이 아니므로 이러한 비상손비의 부담은 Buyer에게 강요하는 것은 Buyer에 불안을 조성시켜 거래의 원활을 해치게 된다.

요컨대 이 문제는 정형계약의 원칙적 해석에 의한 성질의 것이 아니며 이것을 해결할 계약상의 근거가 없으면 일단 서로가 부담의 평형이라고 하는 입장에서 당사자간에 타협적 해결을 보는 것이 타당하다.

이 경우에 특히 필요하다고 생각되는 것은 상대방과의 사이에 무역거래의 기본조건을 결정하는 Agreement의 재검토로서 그 속에 불가항력조항을 보강하든가 또는 거기에 적절한 전시조항을 부가할 필요가 있다.

비상사태에 의한 환시세의 변동이나 관세의 증중(增徵)등도 이와같은 원칙이나 협정에 준거해서 타협적으로 해결하는 것이다.

VI 맺 는 말

이상으로 무역 Claim의 전반에 관해서 살펴 보았는데 Claim을 일으키지 않기 위하여서 무역거래에 관한 국제규칙에 통달해야 하며 개개의 무역거래를 할 때에는 상대방의 신용상태를 잘 조사할 뿐 아니라 현지의 상관습도 잘 알지 않으면 안된다.

이와같은 지식을 갖추고 무역거래에 임하여 구체적인 무역조건 협정서를 작성할 때 세심한 주의를 기울인다면 Claim을 최소로 줄일 수가 있을 것이다. 그러나 보다 근본적인 문제는 무역당사자의 정신자세인 것이다. 다시 말하면 정직하고 성실하며 치밀하고 계획성이 있으며 합리적이고 신용을 귀중히 여기는 정신자세가 아니면 안된다. 양심은 품성을 만들고 품성은 신임을 만들며 신임은 신용을 만들고 신용은 사업을 만들며 사업은 세계를 만든다고 하는 말이 있드시 올바른 정신자세를 갖지 아니하고서는 세계시장에서의 경쟁을 도저히 이겨낼 수가 없을 것이다.

우리나라의 부강이 수출에 달려 있다해도 파인이 아닌만큼 무역업계에 종사하는 사람들이 보다 더 올바른 정신자세로 무역에 임할 때 우리나라민의 운택한 경제생활을 보다 앞당겨 누릴 수 있을 것이다.

— 참고 문헌 —

- G. G Huebner R. L. Kramer: Foreign Trade, principles and Practices, N. Y., Red Ed., 1942.
A. R. Kennedy: Contracts of Sale C. I. F., London, 2nd ed., 1928.
M. S. Rosenthal : Techniques of International trade, N. Y., 1950.
上坂西三: 貿易實務, 東洋經濟新報社, 1963.
上坂西三: 貿易契約, 東洋經濟新報社, 1960.
上坂魯三: 貿易慣習, 東洋經濟新報社, 1963.
原猛雄: 貿易契約の研究, ミネルウア書房, 1958.
濱谷源藏: 貿易經營論, 同文館, 1960.
石田貞夫: 貿易實務概論, 新思潮, 1962.
濱谷源藏: 貿易賣買の研究, 同文館, 1964.
李準範: 外國貿易論, 高大附屬企研, 1965.
任民友: 貿易經營, 博英社, 1967.