

요 약

- ▶ 본고는 글로벌 건설시장의 분쟁 발생 동향을 살펴보고 국내 건설업체의 해외공사 계약 및 클레임 관리 실태 조사와 사례 분석을 통해 대응 방안을 제시하고자 함.
- ▶ 2011년 글로벌 건설시장에서 발생한 분쟁의 평균 금액은 367억원이며 평균 분쟁 해결 기간은 10.6개월로 산정됨.
 - 특히, 우리나라 건설업체의 진출이 활발한 중동 지역의 건설 분쟁 규모는 평균 1,296억원이며, 아시아 지역의 경우 평균 605억원에 달함.
- ▶ 국내 건설업체가 해외공사 수행시 직면하게 되는 클레임 및 분쟁 규모는 계약금액 대비 2~5% 수준이며, 10%를 초과하는 사례도 빈번히 발생하고 있음.
 - 2~5%대의 클레임 규모란 당해 사업의 원가율이나 수익성을 결정하는 수준인 동시에 심각한 경우 기업의 생존까지 위협할 수 있음.
- ▶ 해외공사에서의 클레임 및 분쟁 관련 관리 역량의 중요성에도 불구하고, 국내 업체의 계약 관리 수준은 아직까지 초보 단계인 것으로 평가되고 있음.
 - 국내 건설업체는 해외공사에서 △적절한 계약 행정의 실패, △계약도서의 불명료성, △공기 연장의 승인 및 관련 보상 거부, △당사자간 이해 충돌, △불완전한 설계 정보 및 발주자의 요구 조건, △발주자가 부과한 변경, △계약자에 대한 비현실적인 리스크 전가 등의 사유와 관련한 다양한 분쟁 사례를 실제 경험하고 있는 것으로 확인됨.
 - 해외공사 수행자들은 클레임 제기 및 분쟁 해결 과정에서 전반적으로 불만족하고 있는데 △클레임 및 분쟁과 관련한 계약관리 전문 지식 및 참조 자료의 결여, △현장 차원의 준비 및 대응 미흡, △본사 차원의 지원 및 협조 부족 등이 문제점으로 지적됨.
- ▶ 향후 건설업체는 해외공사의 수주에서부터 완공 시점까지 전사적 차원의 계약관리 체계를 구축하여 클레임에 능동적으로 대응할 필요가 있음.
 - 입찰 시점에서 사업수행 조건과 계약 요건에 대한 철저한 사전 검토가 필수적이며, 규명한 리스크를 계약 조항에 반영하거나 투찰가격에 원가화하는 것이 요구됨.
 - 해외공사의 영업팀과 현장팀의 단절을 극복하기 위해, 현장 개설 시점에 수주 및 계약 담당 직원을 현장에 투입하여 중점 관리 항목의 전파와 교육을 실시해야 함.
 - 당해 사업 차원의 계약 및 클레임 관리 전략의 수립이 요구되며, 필요시 사업 초기부터 계약관리 전담 직원을 배치하여 분쟁 당사자와의 적극적인 대응이 필요함.
 - 본사 차원에서는 주력 공종별로 계약관리 업무의 수행 매뉴얼이나 관리 절차를 개발하여 현업에 적용할 필요가 있음.
 - 산업 차원에서는 해외 건설시장의 진출 권역 또는 국가별 클레임 관련 자료의 축적 체계를 구축하는 방안도 검토가 필요함.

건설이슈포커스

해외건설 계약 및 클레임 관리 실태와 대응 방안

2012. 9

김원태 · 이영환

- 논의 배경 4
- 글로벌 건설시장의 분쟁 발생 현황 5
- 국내 건설업체의 해외공사 계약 및 클레임 관리 실태 조사 8
- 국내 건설업체의 해외공사 클레임 사례 분석 및 시사점 14
- 해외건설 계약 및 클레임 대응 방안 24
- 맺음말 30