

## 바이어 대응 실무 시나리오 가이드 - 6 편

### 바이어가 수입허가가 안 났다면 계약을 취소합니다 - 계약불이행 대응 전략


#### 1. 상황 설명

한국의 J 사는 남미 바이어 K사와 5만 개 납품 계약을 체결하고, 생산과 포장까지 완료했습니다. 그러나 출하를 앞두고 바이어가 수입허가 미승인을 이유로 계약 취소를 통보했습니다.

#### 2. 문제 분석

- 국제계약상 수입허가는 바이어의 책임
- 바이어 사정으로 인한 계약 해제는 계약 불이행
- 수출자는 발생한 비용에 대한 손해보전 권리가 있음
- Force Majeure 조항 포함 여부에 따라 면책 여부가 갈림

#### 3. 실무 시나리오

 [계약불이행 대응 메일 예시]

Dear K,

We acknowledge your situation and understand the difficulty.

However, as per the signed agreement dated [XX], the buyer is responsible for obtaining the necessary import license.

The order has been fully produced and packaged, and cancellation will cause significant cost on our end.

As such, we must request compensation for production and material costs as outlined in the agreement.

Please let us know your proposal for resolving this matter.

Best regards,

J Trade

#### 4. 대응 전략 요약

- 바이어 책임 강조: buyer is responsible for import clearance
- 비용 청구: compensation for the production already completed
- 해결안 요청: suggest how you plan to settle the incurred cost
- 협상 가능성 열기: discuss a settlement amount in good faith


#### 5. 사전 예방 팁

- 수입허가 및 통관은 바이어 책임임을 계약서에 명시
- 수입불가 사유로 해제 시 위약금 발생 조항 삽입
- 계약금 몰수 및 환급 조건 구체화
- Force Majeure 조항에 수입허가 포함 여부 명시
- 생산 개시 시점부터 비용 청구 가능 조건 포함

#### 마무리 정리

수입허가 실패는 바이어 책임입니다. 계약 파기 요청을 받아들이더라도, 발생한 손해에 대한 보상은 반드시 요청해야 합니다. 감정이 아닌 계약서를 근거로 대응하고, 정중하게 해결안을 요구하되 권리는 반드시 주장하세요.

#### 다음 편 예고

 7 편: 바이어가 “납품 지연이면 계약 파기”를 언급합니다 – 리드타임 대응 전략