

바이어 대응 실무 시나리오 가이드 - 5 편

바이어가 거래 조건을 일방적으로 바꿨습니다 - 조건 변경 대응 전략


1. 상황 설명

한국의 H 사는 중동 바이어 I사와 100,000 개 납품 계약을 체결하고 30% 계약금을 수령한 상태였습니다. 그러나 선적을 앞두고 바이어가 '결제를 50%는 사후에 하겠다'는 요청을 해옵니다. 계약에는 '선적 전 전액 결제'가 명시되어 있었기에 당황한 상황입니다.

2. 문제 분석

- 계약 이후 일방적 변경은 무효
- 조건 수용 시 이후 거래에서도 고착 가능성
- 사후 결제는 대금 회수 및 통관 리스크 동반
- 협상은 가능하지만, 문서화된 합의 없이 출하 금지

3. 실무 시나리오

 [조건 변경 요청 대응 메일 예시]

Dear I,

Thank you for your message.

As per our signed agreement dated [XX], the original payment term was 100% before shipment.

While we understand your situation, any change in terms should be mutually agreed in writing.

We are open to discussion, but shipment can only proceed once the confirmed terms are fulfilled.

Please let us know how you wish to proceed.

Best regards,

H Exports

4. 대응 전략 요약

- 원계약 유지 강조: As per the original contract terms...
- 재협상 가능하나 서면 필요: We are open to discussing new terms, subject to written agreement.
- 출하 조건 고수: Shipment can proceed once the agreed payment is made.
- 거절 시: We regret that we cannot proceed under revised terms not agreed in contract.


5. 사전 예방 팁

- '서면 합의 없이는 변경 불가' 조항 삽입
- 구두 합의 무효화 조항 포함
- 지불 조건 변경 시 출하 지연 또는 해지 가능성 명시
- '지불 완료 후 선적' 조항 명확화
- 계약금 미납 시 위약금 조건 삽입

✓ 마무리 정리

거래 조건은 거래의 뼈대입니다. 바이어가 일방적으로 조건을 바꾸는 경우, 수출자는 조율할 수 있지만 수용할 필요는 없습니다. 원계약 기준을 고수하고, 재협상은 반드시 서면으로 명확히 합의해야 합니다. 계약은 신뢰지만, 리스크는 문서로 방어해야 합니다.

다음 편 예고

 6 편: 바이어가 수입허가가 안 났다면 계약을 취소합니다 - 계약불이행 대응 전략