

바이어 대응 실무 시나리오 가이드 - 7 편

□ 바이어가 “납품 지연이면 계약 파기” 를 언급합니다 - 리드타임 대응 전략

1. 상황 설명

한국의 수출기업 L 사는 유럽 바이어 M 사와 부품 2 만 개 납품 계약을 체결했으며, 납기일은 5 월 30 일 도착 기준이었습니다. 그러나 항만 파업과 컨테이너 부족으로 선적이 1 주일 지연되었고, 바이어는 '지연 시 계약 파기 또는 벌금'을 언급했습니다.

2. 문제 분석

- 계약서의 납기 기준이 선적일인지 도착일인지 확인
- 운송 지연 사유가 불가항력에 해당하는지 검토
- 'Time is of the essence' 조항 유무에 따라 책임 강도 달라짐
- Force Majeure 에 해당 시 계약 해제 근거 없음

3. 실무 시나리오

☐ [지연 통보 및 방어 메일 예시]

Dear M,

We sincerely apologize for the unexpected delay caused by the port strike and container shortage, which are beyond our control.

Production is completed, and goods will be loaded on the next vessel on [Date].

As per Clause X in our agreement, shipment delays due to Force Majeure shall not be grounds for cancellation.

We will continue to update you.

Best regards,

L Export Team

4. 실무 문구 예시 정리

- 지연 사과: delay caused by circumstances beyond our control
- Force Majeure 언급: delays due to Force Majeure shall not be grounds for termination
- 납기 조정 요청: revised delivery window of +7 days
- 대안 제시: arranging partial shipment by air

5. 사전 예방 팁

- 납기 기준 명확히 (선적일 or 도착일)
- Force Majeure 조항에 물류 문제 포함
- 지연 시 일정 조정 협의 조항 삽입
- 계약 파기 유예기간 명시
- 부분 선적 조항 삽입으로 유연성 확보

✓ 마무리 정리

납기 지연은 공급망 내 흔한 변수입니다. 대응 핵심은 계약서 조항 정비, 바이어와의 조기 소통, 그리고 대안 제시입니다. 감정적 대응이 아닌 근거 중심 대응으로 관계와 계약을 지켜내세요.

📝 다음 편 예고

📌 8 편: 바이어가 품질 문제를 이유로 환불을 요구합니다 - 품질 클레임 대응 전략