

바이어 대응 실무 시나리오 가이드 - 9 편

바이어가 구매 오더(PO)를 철회했습니다 - 계약 효력과 대응법

1. 상황 설명

한국의 수출기업 P 사는 중동 바이어 Q 사로부터 제품 5 만 개에 대한 Purchase Order(PO)를 접수했습니다. 견적과 스펙은 이미 협의되었고, PO 에는 납기일과 조건, 총액이 명시돼 있었습니다. 그러나 제품 준비 중, 바이어는 내부 예산 문제로 PO 를 취소하겠다고 통보했습니다.

2. 문제 분석

- PO 는 계약의 서면 의사표시로 간주될 수 있음
- 양측의 합의(Offer + Acceptance)가 있었다면 계약 효력 발생
- 수출자가 수락 회신을 하거나 준비에 착수한 경우 구속력 발생 가능
- PO 만 오간 경우에는 분쟁 발생 시 해석 여지가 존재

3. 실무 시나리오

 [구매오더 철회 대응 메일 예시]

Dear Q,

We understand your situation. However, as per PO#3847 dated [Date], we have already initiated production based on the confirmed order.

Since materials have been purchased and manufacturing is underway, we kindly request your confirmation on cost-sharing or compensation to cover incurred expenses. Please let us know how you wish to resolve this.

Best regards,
P Exports

4. 실무 문구 예시 정리

- 준비 착수 강조: We have already initiated production based on the PO
- 비용 회수 요청: Kindly request cost coverage for incurred material and labor
- 계약 효력 언급: PO issued and accepted constitutes a binding agreement
- 협의 요청: Please propose a reasonable resolution to avoid dispute

5. 사전 예방 팁

- PO 수령 시 수락 회신 또는 서명본 회신 필요
- PO 수령과 동시에 계약서 또는 일반 조건 송부
- 준비 착수 전 구매 확정 여부 서면 확인
- PO 철회 조건 및 위약금 조항 사전 합의
- 견적서, 인보이스, PO 조건 일치시키기

✓ 마무리 정리

PO 는 계약의 시작점입니다. 바이어가 PO 철회를 요청해도, 수출자가 확정 의사를 밝히고 준비를 시작했다면 계약 효력이 발생할 수 있습니다. 정중하면서도 단호하게 비용 회수 또는 협의를 요청하고, 이후 거래에서는 PO 단독 거래를 지양해야 합니다.