

1. 수출입 계약서 가이드 3편

가. 수량, 가격, 납기 조건 구체화 - 불필요한 분쟁 예방하기

수출입 거래에서는 상품의 수량, 가격, 납기일이 거래 성사의 핵심입니다. 이 세 가지를 모호하게 적으면 다음과 같은 문제가 발생할 수 있습니다.

1) 수량(QUANTITY) 조건 작성법

- 단위(Piece, KG 등)를 반드시 명시합니다.
- 정확한 수량 표기와 함께 허용 오차(Tolerance)를 설정할 수 있습니다.

예시:

Quantity: 1,000 PCS

Tolerance: +/- 5% allowed

2) 가격(PRICE) 조건 작성법

- 단가(Unit Price)와 총액(Total Amount)을 각각 구분하여 명시합니다.
- 가격 옆에 반드시 Incoterms 조건(FOB, CIF 등)을 표기합니다.

예시:

Unit Price: USD 10.00 per Piece (FOB INCHEON PORT)

Total Amount: USD 10,000.00

3) 납기(DELIVERY DATE) 조건 작성법

- 구체적인 날짜를 명시합니다.
- 부분 선적 허용 여부(Partial Shipment)를 표기합니다.
- 지연 시 지체상금 조항(Liquidated Damages)을 삽입합니다.

예시:

Shipment Date: On or before June 30, 2025

Partial Shipment: Not Allowed

In case of shipment delay, Seller shall pay 0.5% of the contract value per week of delay as liquidated damages.

4) 실전 작성 샘플

QUANTITY: 1,000 PCS (+/-5% tolerance allowed)

UNIT PRICE: USD 10.00 per Piece (FOB INCHEON PORT)

TOTAL AMOUNT: USD 10,000.00

SHIPMENT DATE: On or before June 30, 2025

PARTIAL SHIPMENT: Not Allowed

LIQUIDATED DAMAGES: 0.5% of total contract value per week of delay

나. 요약

수량, 가격, 납기 조건을 구체적으로 명시하는 것은 거래 안정성을 높이는 핵심 전략입니다. 특히 납기일과 지체상금 조항은 바이어 신뢰를 얻는 중요한 요소입니다.