

실전 사례로 배우는 계약 리스크 대응 가이드 - 2 편

“바이어가 결제를 미루고 있습니다” - 대금 결제 조건 누락의 대가

1. 실전 사례: 결제 조건 없이 계약을 체결한 결과

국내의 전자부품 수출업체 C 사는 중동의 바이어 D 사와 20 만 달러 규모의 계약을 체결했습니다. 제품 납기와 수량은 상세히 명시했지만, 대금 결제 조건은 'T/T 100%'라고만 간단히 기재돼 있었고, 지급 시점이나 지연 이자 조건은 언급되지 않았습니다.

납품이 완료된 후 D 사는 “제품 검사 중이다” “회계 절차가 있다”는 이유로 대금 지급을 미뤘고, 결국 90 일 이상 미수금 상태가 지속되었습니다. 이때도 계약서에 지연 이자나 페널티 조항이 없었던 탓에 C 사는 강하게 대응할 수 없었고, 해당 금액은 결국 분할로 장기 연체 처리되는 상황이 발생했습니다.

2. 문제 분석: 대금 조건의 구체성이 계약 안정성을 좌우한다

대금 조건이 단순히 “T/T”라고만 적혀 있다면, 바이어는 언제든지 “조금 있다가 주겠다”는 식으로 해석할 여지를 가지게 됩니다. 대금 지급 시점이 모호하면,

- 수출자 입장에서 현금 흐름이 불안정해지고
- 연체되어도 명확한 대응 논거가 부족해지며
- 최악의 경우 미수금 회수 자체가 어려워질 수 있습니다.

특히 대금 지급의 시기, 조건, 통화, 지연 이자율 등을 명확히 해야 ‘계약상의 권리’로 주장할 수 있습니다.

3. 대응 전략: 이렇게 작성해야 합니다

항목	계약서에 명시할 예시 문구
지급 시점	Payment shall be made within 30 days after shipment date.
지급 방식	By Telegraphic Transfer (T/T) to the Seller's bank account specified herein.
지연 이자	In case of delay in payment, the Buyer shall pay interest of 0.1% per day.
통화 지정	All payments shall be made in USD.
부분지급 금지	Partial payment shall not be accepted without Seller's prior written consent.

4. 사전 예방 팁: 대금 조건 설정 시 확인할 점

- 지급 방식(T/T, L/C, D/A 등)은 거래 상대국의 신용도와 지급 관행에 맞게 선택
- ‘언제 지급할 것인지’ 반드시 날짜 기준 명시 (예: 선적일 기준 30 일 이내 등)
- 지연 이자율, 통화 종류, 은행 정보, 수수료 부담자까지 계약서에 모두 포함
- 대금 미지급 시 후속조치(물류 중단, 위약금 등)도 계약서 또는 별도 MOU 에 규정