실전 사례로 배우는 계약 리스크 대응 가이드 - 3 편

“납기일은 구두로 정했습니다” - 납기 미이행과 클레임의 연결고리

1. 실전 사례: 구두 합의만으로 납기일을 정했을 때 벌어지는 일
기계부품을 제조하는 E 사는 유럽의 F 사와 반복 거래 중이었습니다. 이번 계약은 기존보다 수량이 많았고, 양측은 메일과 전화 통화를 통해 “약 6 월 중순까지 출고”라는 구두 합의만 하고 별도 납기일은 계약서에 명시하지 않았습니다.

그러나 F 사는 6 월 15 일까지 납품이 안 되자 “계약 불이행”이라며 손해배상과 항공운송 전환 비용 부담을 요구했습니다. 반면 E 사는 “구체적 날짜가 아닌 대략적인 목표일”이었다며 항변했지만, 서면상 근거가 없어 불리한 위치에서 협상할 수밖에 없었습니다.

2. 문제 분석: 납기일 미확정이 부르는 실무 리스크
납기일을 서면에 명시하지 않거나, 구두로만 정하는 경우 다음과 같은 리스크가 발생합니다:
- 납기 지연 클레임의 기준이 불명확 → 바이어가 임의로 “지연” 판단 가능
- 선의의 해석 불일치 → ‘계약불이행’과 ‘협의된 지연’ 사이 법적 해석 갈림
- 항공 운임 전환, 공장 셧다운 손해 등 → 고비용 클레임의 근거 제공
- 납기 기준일이 없으면 생산관리도 어려워짐 → 후속 계약/출고 일정에도 차질
따라서 납기일은 반드시 명시적이고 정확하게 문서화되어야 합니다.

3. 대응 전략: 납기 조항은 이렇게 작성해야 안전하다

항목	계약서 예시 문구
납기일 명시	The shipment shall be made no later than June 15, 2025.
지연 허용 범위	A delay of up to 3 business days shall be allowed due to logistic issues.
불가항력 예외	In case of force majeure, the delivery schedule shall be mutually adjusted.
지연 벌칙 조항	Failure to deliver on time shall incur a penalty of 0.2% per day.

4. 사전 예방 팁: 납기일 관련 리스크를 피하는 방법
- 납기일은 날짜(YYYY-MM-DD) 형식으로 명확히 계약서에 명시
- 단순 “약속”이 아닌 “서면상 동의된 조항”으로 남기기 (메일도 계약서에 첨부 또는 반영)
- 운송 수단 전환 가능성(항공 vs 선박)에 따라 대응 조항 구비
- 지연 시 위약금 조항을 포함해 분쟁 대비
- OEM·부품 공급처럼 납기가 중요한 산업은 지연 대응 시나리오 문서화도 고려

✅ 마무리 정리
무역 계약에서 납기일은 단순한 날짜를 넘어서 바이어 신뢰와 직접 연결된 요소입니다. 실무자는 “6 월 중순쯤” 같은 표현에 안심하지 말고, 날짜 명시 + 지연 기준 + 예외사항 + 위약 조항이 포함된 납기 조항을 반드시 계약서에 삽입해야 합니다.

📝 다음 편 예고
📌 4 편:“환율이 급변해 손해를 봤습니다” – 환위험을 계약서에 반영하는 법
거래 통화가 USD 로 고정돼 있는 상태에서 환율이 급등해 손해가 발생한 사례를 통해, 환위험 분산 문구를 배워봅니다.