

국제물품계약서의 작성 최경식 변호사 / 블루스톤 국제 법률 회사

개 요

- I. 국제무역분쟁이란?
- II. 국제통상법과 국제계약서 작성시 고려사항
- III. 국제계약서의 작성 및 유의사항

I. 국제 무역 분쟁이란?

무역분쟁 및 채권 발생원인

- ❖ 가장 큰 발생 원인 7가지
 - ① 경기적 어려움 (또는 그로 인한 회사 폐업)
 - ② 파산신청
 - ③ 물건에 대한 하자 (Defectiveness): (예) 불량품
 - ④ 계약관계상 기대치에 미치지 못하는 물건 (Non-conformity): 계약적 조건에 맞아 떨어지지 않는 제품 (예: 계약조건에 비해 성능이 떨어지는 기계)
 - ⑤ 크레딧 메모 관련
 - ⑥ 선적날짜 지연
 - ⑦ 수입국가 또는 수입업체 판매처의 정치적 문제 (예, 베네주엘라 등)

▣ 상기의 원인들 중, 경기적 어려움(①), 파산신청(②), 수입국가 및 판매처의 정치적 문제(⑦)등의 분쟁원인은 계약서로 방지하는 것은 불가능 하나, 그 외 ③~⑥의 분쟁원인은 계약서를 작성함으로써 분쟁방지 및 대비 할 수 있음

II. 국제통상법 및 국제계약서 작성시 고려사항

1. 국제 통상법에 대한 기본상식

- ❖ United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods (**CISG**)
 - 1980년도 비엔나에서 유엔의 UNICITRAL에 의해 제정
 - 현재까지, 미국과 한국을 포함한 83개국가에서 비준 (일본과 중국도 포함됨)
CISG는 미국의 연방법으로 시행되고 있음 (즉, 미 국내법임)
 - 미국의 주법인 Uniform Commercial Code (UCC)와는 많은 차이가 있음
 - ** CISG를 담고 있는 연방법이 미국의 주법인 UCC를 Supersede 함
 - ✓ 예: CISG는 일부 구두로도 가능하며, 계약관계를 성립하는 데 있어서 인보이스나 PO 등의 증빙서류가 필요 없음. 그에 반면 일반적으로 미

국의 주법은 \$500 이상의 계약은 writing으로 되어 있어야 함.

2. CISG 의 적용범위

- ❖ 물품매매계약에만 적용
 - 서비스에는 적용불가
 - 그렇다면 컴퓨터 소프트웨어는? CD에 넣어 판매할 경우는 물품으로 간주, 인터넷 download는 CISG 적용않됨.
- ❖ 수입자와 수출자간의 분쟁에만 적용
 - 세금이나 반덤핑 등의 통관관련 문제에는 적용불가
 - 물건이 제 3자에게 재판매된 경우에는, 제3자와 수출자간에 따로 별도의 계약성립이 없이는 CISG에 의거하여 클레임 제기 불가능

3. 미국 판사도 모르는 법 CISG

- ❖ 미국 내 약 200여개의 판례:
 - 연방법원 v. 주법원
 - 법대의 교육과정에 포함되어 있지 않음
 - 계약법으로는 주법인 Uniform Commercial Code를 배움
- ❖ 반면, 유럽에서는 널리 쓰여지는 국제통상법
- ❖ 영국을 제외한 대부분의 선진국들은 비준하여 국내법으로 받아들였음

4. 계약 관계의 성립

- ❖ 청약(Offer): 구매요청서와 동일 (Purchase Order)
 - 가격과 물량이 언급되어야 함.
 - ❖ 수락(Acceptance): 인보이스 또는 주문확인서(Purchasing Order Confirmation)
 - ❖ 법적으로는 아무런 Writing이 필요없으나, 실질적으로 법정에서 주장을 하고 공판을 하는 데 있어서는 제대로 된 문서들이 있어야 수월.
 - ❖ 청약과 수락의 조건이 맞아떨어져야 계약관계가 손쉽게 성립됨.
- ** 물품 계약 관련해서 P.O.(Purchase Order) 번호와 Invoice의 번호가 Cross-reference 한 것이 바람직함

5. CISG 주요조항과 사례

( 한국말로 이해가 어렵거나 표현이 불분명한 조항들은 영어원문 참조)

A. CISG 8 & 9조: 양사의 의도

- ❖ 8조: “당사자의 의도 또는 합리적인 사람이 이해하였을 바를 결정함에 있어서는 교섭, 당사자간에 확립된 관계, 관행 및 당사자의 후속 행위를 포함하여 관련된 모든 사항을 적절히 고려하여야 한다.”
- ❖ 9(1)조: “당사는 합의한 관행과 당사자간에 확립된 관계에 구속된다.”

- ❖ 9(2)조: 별도의 합의가 없는 한, 당사자가 알았거나 알 수 있었던 관행으로서 국제거래에서 당해 거래와 동종의 계약을 하는 사람에게 널리 알려져 있고 통상적으로 준수되고 있는 관행은 당사자의 계약 또는 그 성립에 묵시적으로 적용되는 것으로 본다.
- ❖ **계약관계를 성립하는 요소**
 - 청약 (Offer) & 수락 (Acceptance): 기본적인 계약관계의 성립
 - 양측의 의도 (Intent): 청약과 수락 외에도, 양측의 의도가 고려되며, 양측의 의도를 고려하는 데에는 하기와 같은 사항들이 고려됨.
 - 교섭 (Negotiations): 8조
 - 확립/합의된 관례 (Practices): 8 & 9조
 - 후속행위 (Usage and Subsequent Conduct): 8조
 - 통상적으로 준수되고 있는 관행: 9조

B. CISG 38 & 39조: 물품하자 클레임 (정확한 조항은 첨부 영문 조항 참조)

- ❖ 38조: “매수인은 그 상황에서 실행 가능한 단기간 내에 물품을 검사하거나 검사하게 하여야 한다.”
- ❖ 39조 “매수인이 물품의 부적합을 발견하였거나 발견할 수 있었던 때로부터 합리적인 기간 내에 매도인에게 그 부적합한 성질을 특정하여 통지하지 아니한 경우에는, 매수인은 물품의 부적합을 주장할 권리를 상실한다.” (물품에 따라 다르지만 일반적으로 미국에서 수입업자가 2년내 통고)
- ❖ 불량품이나 계약조건에 맞지 않는 물건
 - **사례:** 수출자 A가 수입자 B에게 물건을 판매 후, 수입자 B는 물건에 하자가 있었다는 이유로 미결재.
 - **매수인의 의무:** (1) 검사의무 (2) 합리적인 기간 내에 (3) 구체적인 통지를 해야 함
 - 합리적인 기간의 정의는 나라와 법정마다 다름.
 - 상황에 따라 달라질 수 있음 (예: 농수산물, 복잡한 기계, 제3자에게 되파는 경우)

C. CISG 50 조 : 비사법적 구제

- ❖ 50조: 물품이 계약에 부적합한 경우에, 대금의 지급 여부에 관계없이 매수인은 현실로 인도된 물품이 인도 시에 가지고 있던 가액이 계약에 적합한 물품이 그 때에 가지고 있었을 가액에 대하여 가지는 비율에 따라 **대금을 감액할 수 있다**. 다만, 매도인이 제37조나 제48조에 따라 의무의 불이행을 치유하거나 매수인이 동 조항에 따라 매도인의 이행 수령을 거절한 경우에는 대금을 감액할 수 없다. 물품이 불량품이나 계약조건에 맞지 않는 경우

- 비사법적 구제 (Non-judicial Remedy): 소송 없이도 매수인이 일방적으로 물품의 가격을 내릴 권리가 있음 (예: 10% 피해 금액을 구매비 10%만큼 줄여 주는 것)
- 하지만, 매도인 스스로 문제에 대한 구제(Cure)를 했는지를 검토해 봐야 함 (예컨대, 먼저 수출업자의 물품 교체, 수리 등)
- 매도인이 스스로 문제를 해결했다고 하더라도, 매수인은 그에 따른 추가 손해 배상 요청 가능 (예: 향후 수익 손실 배상 등을 요구 할 수 있는 조항)

D. CISG 74 조 : 간접손해조항

- ❖ 당사자 일방의 계약위반으로 인한 손해배상액은 **이익의 상실을 포함**하여 그 위반의 결과 상대방이 입은 손실과 동등한 금액으로 한다. 그 손해배상액은 위반 당사자가 계약 체결시에 알았거나 알 수 있었던 사실과 사정에 비추어, 계약위반의 가능한 결과로서 발생할 것을 예전하였거나 예전할 수 있었던 손실을 초과 할 수 없다.
- ❖ 계약위반으로 생긴 간접적인 손실(Consequential Damage)을 주장하는 것
- ❖ 손익손실(Loss of Profit) 을 포함: 하자품으로 인해 고객손실 등이 있었다는 주장
 - ▣ 인보이스 금액보다 더 높은 금액을 청구하는 경우가 많음 → 간접손해에 대해서는 소송없이 증빙문서를 취합하는 것이 매우 어려움.

고려사항 1: 비즈니스 협상과 조정

조정 및 협상

소송을 가는 케이스의 대부분은 결국 협상과 조정을 통해 해결

- ❖ 조정이란? (Mediation)
 - 조정인(Mediator)이 나와서 양측간의 입장을 듣고 협상타결을 도와 주는 과정
 - 비용은 절반씩 부담
 - 협상과 조정의 차이점은?
 - 협상은 조정인 없이 양사간 협상 타결
 - 소송 전과 소송 중 아무때나 협상은 가능

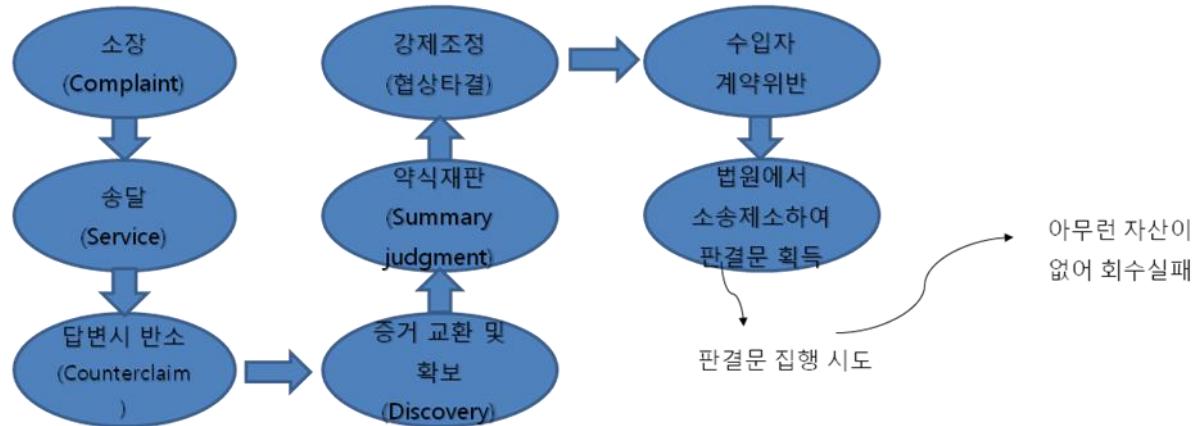
왜 협상이나 조정을 해야하나?

1. **법원에서 적극 권장:** 소송 중 아무 때나 협상을 할 수 있으며, 자체적으로 협상을 하지 않는 경우에는 강제조정 명령을 내림
2. **변호사 비용 및 소송 비용:** 성공수수료가 어려운 경우에는 원고나 피고 양측 다 시간당 변호사 비용 부담
3. **판결문의 집행력:** 차압할 수 있는 자산이나 은행구좌가 없으면, 판결문은 아무런 집행력이

없을 수도 있음

케이스 스터디:

물건 하자 클레임 및 반소로 협상을 타결한 사례



1. 수출자가 16억 가량의 물품을 수입자에게 수출
2. 수입자는 물품을 수령
3. 수입자는 물품을 본인의 고객들에게 판매를 하였으나 물품에 대한 하자 클레임 발생
4. 수입자는 수출자에게 하자클레임으로 말미암아 대금지급 거부
5. 수출자 소송제기
6. 수입자는 하자클레임 및 수익손해 발생을 빌미로 반소
7. 수출자는 약식재판을 법원에 요청하였으나 법원에서는 거부
8. 법원 주관하에 강제조정 : 협상타결
9. 수입자 협상서 위반
10. 판결문 획득
11. 수입자 폐업: 아무런 자산이 없어 회수 실패

상기의 과정은 총 2년 이상의 시간이 소요되었으며, (1) 소송 중에도 반소가 있는 경우에 많은 경우 강제조정을 통한 협상을 타결하여 해결이 되며, (2) 판결문을 받고 나서도 수입자가 아무런 자산이 없고 폐업을 하는 경우에는 수출대금을 받지 못할 수 있다는 것을 보여주는 대표적인 사례임.

고려사항 2: 국제 중재

중재란?

- ❖ 분쟁의 당사자들 간의 합의하에 제 3자 중재인에게 분쟁의 해결에 대한 판정 요구
- ❖ 소송과 다른 점

- 판사가 아닌 중재인의 판결
- 정식 소송절차 불필요
- 미리 계약서나 별도의 동의서에 “분쟁이 있을 경우에는 중재에 의해 해결하겠다”는 서명이 들어가야 함 (중재하는 장소도 협의해 결정)
- 관할권의 다양성

중재 절차



▣ 중재의 중요한 특징 중 하나는, Discovery의 범위를 계약서상에 미리 합의를 하여 제한을 할 수 있으나, 일반적으로 소송에서는 Discovery의 범위를 합의를 하지 않기 때문에 더 많은 비용이 소모될 수 있음.

중재의 장점

- ❖ 집행의 편이성
 - 해외 중재판정의 승인 및 집행에 대한 유엔협약 (The New York Arbitration Convention)
 - 멤버국가: 147국가 (브라질, 미국, 한국 포함)
- ❖ 재판결 불가능 (판결과 동일한 효력): 항소가 없기 때문에 추가 소송이 불가능
- ❖ 국제상관습의 적용가능
- ❖ 비교적 신속한 해결
- ❖ 공판이 없기 때문에 공개정보가 아님

중재의 단점 I

- ❖ 상사중재의 비용:
 - 상사중재 비용은 일반적으로 클레임의 액수에 비례하며, 상사중재원에 따라 그 비용은 다름.
 - 미국에서는 비용 절감 차원에서 미국 각 지역에 소재한 JAMS (www.jamesadr.com) 활용 바람직.

▣ 파리에 소재한 국제상사중재원인 International Chamber of Commerce (ICC)의 중재비

용은 매우 값비싸며, 클레임 금액에 비례함. 50만불 가량의 클레임은 중재인이 한 명인 경우 약 4만불 가량의 비용이 나올 것으로 측정되며, 중재인이 세명인 경우는 약 9만 5천불 가량이 소요될 것으로 예상됨.

▣ 중재인은 개인 Practitioner이기 때문에 시간당 비용을 청구하기 때문에, 중재인 세명을 선임하면 세 배의 중재인 비용이 소모됨.

▣ 변호사 비용은 별도임

중재인 1명		중재인 3명	
Requested estimation		Requested estimation	
Amount in dispute	500000	Amount in dispute	500000
Number of arbitrators	1	Number of arbitrators	3
Year (scale)	2010	Year (scale)	2010
Fees per arbitrator		Fees per arbitrator	
Min	\$9857	Min	\$9857
Avg	\$26924	Avg	\$26924
Max	\$43990	Max	\$43990
Advance on costs (without arbitrator expenses)		Advance on costs (without arbitrator expenses)	
Average fees multiplied by number of arbitrators	\$26924	Average fees multiplied by number of arbitrators	\$80770
Administrative expenses	\$14165	Administrative expenses	\$14165
Total	\$41088	Total	\$94936

ICC에서 제공하는 계산기에 의거한 중재비용

중재의 단점 II

- ❖ 중재판단 (Arbitration Award)은 그 나라 법원은 국내 판결문으로 변환되어야 함
 - 국가에 따라 집행 가능성이 다를 수 있음.
 - 중재판정을 집행하고자 하는 국가의 판결문으로 변환하기 위한 뉴욕중재협약에 의거한 별도의 소송을 진행해야 함. 즉, 두 번의 절차를 거쳐야 하며, 그만큼 많은 변호사 비용과 소송비용이 소요될 수 있음.

중재 사례: 중국은 상대적으로 더 주의를 요함

- ❖ 계약서 등에 양측의 동의가 확실히 필요함
- ❖ 중재조항과 관할법 조항을 예전보다 훨씬 더 존중하는 추세.
 - 예전에는 자동적으로 중국법을 적용
 - 그러나, 중재결정은 아직 판결문만큼 존중을 받지 않고 있기 때문에, 지역에 따라 판결문에 비해 집행력이 결여될 수 있음.
- ❖ 홍콩에서 받은 판결문은 최근에 맷은 본토법원과의 합의로 예전보다 훨씬 더 존중이 되는 추세임. (중국과의 거래시 홍콩에서 받는 판결문이 추천됨)

III. 국제계약서의 작성

- ▣ 국제계약서만으로는 모든 국제통상분쟁과 미수금 발생원인을 방지할 수 없기 때문에, 수입자에 대한 사전조사와 무역보험 및 신용장 등의 사용은 필수로 고려하여야 한다.

방지방법 I: 사전조사

- ❖ 수입자사의 경기적인 어려움으로 인한 미수금/분쟁 방지
- ❖ 공개정보
 - 회사정보 (주지사 정보)
 - 자산정보
 - 소송정보
 - 파산정보
 - 인터넷 정보 (구글, Mapquest 등)
- ❖ 신용도 조사: 한국무역보험공사, Experian 등

방지방법 II: 신용장, 무역보험

- ❖ 무역보험공사나 Export Credit Agency (ECA) 의 무역보험 이용
 - 한국무역보험공사: www.ksure.or.kr
 - Ksure New York Corporation: 460 Park Avenue 21st Fl., NY, NY 10022
- ❖ 무역보험이 어려운 경우, 신용장(LOC) 사용

방지 방법 III: 계약서의 작성

- ❖ 계약서는 보험이다
 - 기본 정보: 물건 수량, 가격, 선적날짜 등등 (Invoice 또는 Purchase Order로 대체 가능함)
 - 물건의 하자에 대한 정의
 - 물건에 대한 하자가 있을 시 처리방법 (예: 교체 등 38조/39조)
 - 관세 (예: 한미 FTA 원산지 책임 소재 갈등 사전 방지) 및 수송 비용
 - 품질보증
 - 상사중재 (Arbitration) vs. 소송 (Litigation)
 - 소송시 관할권 및 적용 법: 상대방의 자산이 위치한 곳으로 설정

크레딧 메모 관련 분쟁 (CISG 8 & 9조)

- ❖ 확립/합의된 관례, 후속행위, 통상적으로 준수되고 있는 관행에 의거하여 바이어가 크레딧을 요청하는 경우 대비

- ❖ “어떠한 연유에서던지 수입자가 수출자에게 크레딧 메모를 요청하는 경우에는 그러한 요청은 서면으로 해야 하며, 그 금액을 비롯한 세부사항이 사전에 수출자에 의해 서면으로 승인이 되어야만 한다.”

□ 크레딧 메모 등에 대한 계약조건이 없는 경우에는, CISG 8, 9조에 의거하여 확립된 관례, 교섭, 후속적 행위 등 법정에서는 증명하기 어려운 정황적인 근거를 통해 판결을 내릴 수 밖에 없기 때문에, 계약조건에 정식으로 포함을 해 놓는 것이 중요함

하자 조항 (CISG 38 & 39조)

- ❖ “물품에 하자가 있을 경우 수입자는 물품을 수령한 날짜부터 30일 이내에, 하자에 대한 통지를 수출자에게 제공해야 한다. 통지에는 하자물품을 증명하는 사진을 비롯한 그 외 증빙문서, 하자물품에 대한 종류, 타입, 색상 등등의 구체적인 정보와 수량, 어느 인보이스에 해당하는 물품인 지 등을 포함한 하자물품에 대한 구체적인 정보들을 제공해야 한다.”
- CISG 38조와 39조 등은 실용적인 시간, 합리적인 시간 및 구체적인 통지 등에 대해서 정해놓지 않았기 때문에 계약조건상 구체적인 날짜와 세부적인 조건을 제시하는 것이 중요함.

간접손해조항 (CISG 74조): Limitation of Liability (LOL 조항의 작성)

- ❖ “그 어떠한 상황에서도 그 어떤 한 측도 본 계약서와 관련하여 발생된 그 어떤 징벌적 손해배상금 (Punitive Damage), 우발적 손해배상 (Incidental), 수익손실(Lost Profit)을 포함한 간접 (Indirect) 또는 결과적인 (Consequential) 손해배상에 대한 책임을 지지 않는다.”
- 하자 클레임 등 발생시 LOL 조항 등이 없는 경우 수익손실을 포함한 인보이스 금액을 간접초과하는 간접손해배상 등을 요구할 수 있기 때문에, 미리 계약서상으로 클레임의 한도를 제한하여 두는 것이 좋음.

분쟁 발생시 ADR(alternative Dispute Resolution)을 통한 단계별 해결조항

- ❖ 협상: 분쟁발생시 소송이나 중재를 하기 전, 분쟁발생통지를 어느 한 측에서 다른 한 측에게 발송한 날짜로부터 30일 내에 우호적인 해결을 위해 미국 뉴욕에서 만나 협상을 시도하기로 한다.
- ❖ 조정: 상기와 같은 협상을 통한 해결이 이루어지지 않았을 경우, 양측은 전문조정인을 고용하여 홍콩에서 조정을 하기로 한다. 조정인은 그 어느 측과도 아무런 관련이 없는 공평한 제 3자이어야 하며, 조정비용은 각각 50% 씩 부담을 하기로 한다.
- ❖ 중재: 상기와 같은 조정을 통해 협상타결에 실패한 경우, 소송 대신 중재를 하기로 양측은 동의를 하며, 중재관할권은 American Arbitration Association에서 한 명의 중재인으로 하기로 한다.

▣ 어차피 대부분의 소송 및 중재는 협상과 조정을 통해 해결이 되기 때문에, 소송이나 중재를 진행하기 전에 자체적으로 협상을 시도하고 그래도 안 되면 조정을 통해 해결하는 등 단계별 해결방식을 계약조건으로 정해놓으면 바람직함.

일반적인 작성 요령

- ❖ 마스터 계약서 한 개를 잘 작성한 후에 재활용
- ❖ 마스터 계약서에는 양사간의 관계가 관련된 가장 중요한 조건들만 기재
 - 주문 날짜, 금액 등의 세부적인 날짜는 인보이스로 보충
- ❖ 인보이스상에 조건을 기재하는 경우, 마스터 계약서와 일관되게 작성
- ❖ 항상 조정과 협상의 가능성 고려
- ❖ 소송과 중재 중 선택: 중재를 선택한다면, 중재원과 중재인의 숫자를 현명하게 고려