



국제무역의 개요

- 01 무역의 의의와 대상
- 02 무역의 형태(유형)
- 03 무역거래의 개요(절차)



무역의 의의와 대상

1. 무역의 의의
2. 무역의 대상
 - (1) 물품
 - (2) 용역
 - (3) 기술
 - (4) 자본
3. 무역의 특성
 - (1) 산업연관성
 - (2) 국가에 의한 관리
 - (3) 교섭의 복잡성
 - (4) 다수의 위험성
 - (5) 각종 보조수단의 활용
 - (6) 다수의 종속계약의 수반
 - (7) 국제상관습을 수용한 통일규칙의 적용
 - (8) 해상의존성
 - (9) 불특정물품 및 선물거래

1. 무역의 의의

무역은 상이한 국가 간에 물품을 대상으로 이루어지는 국제상거래이다. 즉 무역은 물품이 국경을 넘어서 이동하는 국제경제거래를 의미하며, 관점에 따라 국제무역, 세계무역, 외국무역 또는 대외무역, 해외무역 이라고 한다. 이는 비엔나협약(United Nations Convention on contracts for International Sale of Goods)의 영문명에 명백하게 나타난다.

무역은 광의의 무역과 협의의 무역으로 구분할 수 있다. 협의의 무역은 물품의 수출입으로서, 물품의 국제적 이동에 수반되는 매매거래형태 즉 상이한 국가간에 물품을 대상으로 이루어지는 상거래를 말하고, 광의의 무역은 물품 뿐만 아니라 기술거래, 용역거래 및 자본거래를 포함한 모든 대외적 경제거래를 말한다. 일반적으로 무역이라 함은 주로 협의의 무역을 말한다. 무역실무는 이러한 무역거래의 전반적이고 실제적인 무역업무의 수행과정이며, 국제매매 및 무역과 관련한 실증적 원리 및 실천적 응용을 중심으로 관습과 국제규칙 등의 준거법이 주된 연구분야가 된다.

또한 국제무역거래는 격지자간의 국제물품매매를 주된 내용으로 하므로 국내매매와 구분되는 특성이 있다.

한편, 대외무역법 제2조에서는 ‘무역이라 함은 물품 등(물품과 대통령령이 정하는 용역 또는 전자적 형태의 무체물)의 수출·수입을 말한다.’고 규정하고 있으며, 수출과 수입에 대해 각각 규정하고 있다.

▼ 대외무역법상 수출입의 정의(대외무역법 시행령 제2조)

수출	<p>수출이란 통상 매매의 목적물인 물품 등을 외국에 매각하는 것, 즉 국내거주자가 외국의 거래상 상대방에게 물품 등을 공급하고 그에 상응하는 경제적 대가를 수취하는 것으로서, 대외무역법시행령 제2조에서는 수출의 정의를 다음과 같이 규정하고 있다.</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 매매, 교환, 임대차, 사용대차, 증여 등을 원인으로 국내에서 외국으로 물품이 이동하는 것 (우리나라의 선박으로 외국에서 채취한 광물 또는 포획한 수산물 등 외국에 매도하는 것을 포함한다.) ② 유상으로 외국에서 외국으로 물품을 인도하는 것으로서 산업통상자원부장관이 정하여 고시하는 기준에 해당하는 중계무역, 외국인도수출, 무환수출 ③ ‘거주자’의 ‘비거주자’에 대한 용역의 제공 ④ 거주자의 비거주자에 대한 전자적 형태의 무체물을 정보통신망을 통한 전송 그 밖에 산업통상자원부장관이 정하여 고시하는 방법으로 인도하는 것, 즉 컴퓨터 등 정보처리능력을 가진 장치에 저장한 상태로 반출한 후 인도하는 것
----	--

수입	<p>수입이란 매매의 목적물인 물품 등을 외국으로부터 구매하는 것, 즉 국내거주자가 외국으로부터 물품 등을 수령하고 그에 상응하는 경제적 가치를 제공하는 것으로서 대외무역법 시행령 제2조에서는 수입의 정의를 다음과 같이 규정하고 있다.</p> <p>① 매매, 교환, 임대차, 사용대차, 증여 등을 원인으로 외국으로부터 국내로 물품을 이동하는 것</p> <p>② 유상으로 외국에서 외국으로 물품을 인수하는 것으로서 산업통상자원부장관이 정하여 고시하는 기준에 해당하는 중계무역, 외국인수입, 무환수입</p> <p>③ ‘비거주자’의 ‘거주자’에 대한 용역의 제공</p> <p>④ ‘비거주자’의 ‘거주자’에 대한 전자적 형태의 무체물을 정보통신망을 통한 전송 그 밖에 산업통상자원부장관이 정하여 고시하는 방법으로 인도하는 것, 즉 컴퓨터 등 정보처리능력을 가진 장치에 저장한 상태로 반입한 후 인수하는 것</p>
----	--

2. 무역의 대상

무역거래의 대상은 협의의 무역거래에서는 물품으로 한정될 수 있지만, 광의의 무역거래에서는 물품 이외에 서비스, 자본, 기술 등이 포함된다.

(1) 물 품

물품거래는 무역거래의 대부분을 차지하는 것으로서, 원료·제조품 및 식료품 등의 거래를 말하며, 물품을 대상으로 하는 거래를 유형무역이라고도 한다. 무역거래의 대상 또는 매매의 목적물인 물품에 대한 정의를 살펴보면 다음의 표와 같다.

대외무역법령에서는 무역의 대상에는 ‘물품 등’이 해당된다고 정의하면서, ‘물품 등’에는 물품, 용역 및 전자적 형태의 무체물이 포함되며, 용역에는 아래에서 설명하는 용역과 기술을 포함하는 것으로 규정하고 있다.

▼ 대외무역법(제2조)

대외 무역 법	물 품	외국환거래법에서 정하는 지급수단·증권 및 채권을 화제한 서류외의 동산
	용역 (service)	<p>① 경영상담업, 법무관련 서비스업, 회계 및 세무관련 서비스업, 엔지니어링 서비스업, 디자인, 컴퓨터시스템 설계 및 자문업 등의 사업을 영위하는 자가 제공하는 용역</p> <p>② 국내의 법령 또는 대한민국이 당사자인 조약에 의하여 보호되는 특허권·실용신안권·디자인권·상표권·저작권·저작인접권·프로그램저작권·반도체집적회로의 배치설계권의 양도, 전용실시권의 설정 또는 통상실시권의 허락</p>
	전자적 형태의 무체물	<p>① 소프트웨어산업진흥법에 의한 소프트웨어</p> <p>② 부호·문자·음성·음향·이미지·영상 등을 디지털방식으로 제작하거나 처리한 자료 또는 정보 등으로서, 영상물(영화, 게임, 애니메이션, 만화, 캐릭터 포함), 음향·음성물, 전자서적, 데이터베이스 등</p> <p>③ 위의 ‘①’과 ‘②’의 집합체와 기타 이와 유사한 전자적 형태의 무체물로서 산업통상자원부장관이 정하여 고시하는 것</p>

(2) 용역

무역거래의 대상인 서비스, 즉 용역이란 유체물인 물품거래와는 달리 상대방에게 유상으로 제공되는 노무 등으로서, 물품을 외국에 운송하는 운송서비스의 제공의 대가로 지급되는 운임, 운송중의 물품을 보험에 부보하는 보험서비스의 제공에 대한 대가로 지급되는 보험료 등을 의미한다. 용역은 건설수출과 같이 단독으로 무역거래의 대상이 될 수도 있지만, 운송·보험 등과 같이 물품거래에 수반하여 발생하는 경우가 많으며, 용역의 제공은 눈에 보이지 않는 무역이기 때문에 이를 무형무역 또는 무역외거래라고도 한다.

(3) 기술

상대방과의 기술제휴계약에 따라 제공되는 기술, 즉 그 제공한 기술의 대가를 받게 되는 특허권, 실용신안권, 디자인권, 상표권 등과 같은 공업소유권이나 노하우 뿐만 아니라 저작권, 영업권 및 어업권 등의 무형재산권도 무역거래의 대상이 된다. 우리나라 대외무역법에서는 기술을 용역의 범위에 포함시키고 있다.

(4) 자본

자본거래는 단기자본 또는 장기자본이 국제적으로 이동하는 것으로서, 물품의 매매나 서비스의 제공과는 직접적인 관계없이 외국에 자본을 대여해 주거나 투자를 한 후에 이자 배당금 등을 받는 행위 등의 자본거래도 무역거래의 대상이 된다.

3. 무역의 특성

(1) 산업연관성

무역은 ① 원자재 또는 완제품을 수입 또는 수출함으로써 산업의 원료 및 물품을 국내에서 외국으로 또는 외국에서 국내로 확산시키는 배분기능, ② 교역의 확대에 따른 고용촉진의 기능, ③ 각국이 자국에게 가장 유리한 물품만을 특화하여 생산하는 국제분업을 통하여 물품을 교환함으로써 상호간의 이익이 증대되어 국민경제의 발전과 후생수준을 상승시키게 된다.

(2) 국가에 의한 관리

대부분의 국가들은 자국의 경제발전을 위하여 대외무역을 관리하거나 통제한다. 특히, 개발도상국의 경우에는 자국의 국제수지개선 및 국내산업보호를 위하여 수출을 진흥하고 수입을 제한하는 등의 무역정책을 채택하여 대외무역을 관리하고 있다.

(3) 교섭의 복잡성

무역거래는 국내상거래와 달리, 언어, 법률, 제도, 문화, 교육, 관습 등의 제반환경이 상이한 국가 간에 이루어짐으로써 거래당사자간의 거래교섭이 매우 복잡하다.

(4) 다수의 위험성

무역거래는 신용위험(Credit risk), 상업위험(Commercial risk), 비상위험(Contingency risk), 환위험(Exchange risk) 등의 위험이 발생할 가능성이 매우 높다. 왜냐하면 국제무역은 언어, 법률, 제도 및 환경 등이 상이한 국가간에 이루어지기 때문에 거래관계가 복잡하고 이행과정 상에 발생할 수 있는 위험이 국내거래에 비하여 현저히 높은 것이다.

▼ 무역거래의 위험

신용위험 (Credit Risk)	수출상인 매도인이 수입상인 매수인으로부터 수출대금을 제대로 회수할 수 있을 것인가 하는 위험을 말한다. 이러한 신용위험을 커버하기 위한 제도가 신용장이다. 신용장을 발행한다고 하여 신용위험이 완전히 제거되는 것은 아니지만 상당한 정도로 감소시킬 수 있다.
상업위험 (Commercial Risk)	매수인이 부담하는 위험으로, 수입하기로 의도한 물품을 제대로 입수할 수 있을 것인가 하는 위험을 말한다. 이러한 상업위험을 커버하는 방법도 신용장을 이용하는 것이 가장 안전한 방법이라 할 수 있다. 즉, 신용장에서 정해진 물품을 정해진 기간 내에 선적하게 하고, 정확한 선적서류를 제출하게 함으로써 매수인의 물품입수와 관련된 위험을 상당히 감소시킬 수 있다.
운송위험 (Transportation Risk)	물품이 수출지에서 수입지로 이동하는 과정에서 입을 수 있는 손실이나 손상을 말한다. 이러한 운송위험은 다양한 보험제도를 통하여 커버하고 있다.
환위험 (Exchange Risk)	환율의 변동으로 인하여 발생하는 위험을 말한다. 이러한 환위험을 커버하기 위해서 선물환이나 통화선물과 같은 것을 이용하거나 무역보험공사 ¹⁾ 의 환변동보험을 이용할 수 있다.
비상위험 (Contingency Risk)	거래 상대방 국가의 전쟁이나 내란 등과 같은 비상사태로 인하여 초래되는 위험을 말하며, 이러한 위험을 커버하기 위해서 정책보험이라고 할 수 있는 수출보험을 이용할 수 있다.

(5) 각종 보조수단의 활용

무역은 운송, 보험, 금융 등의 각종 보조수단을 필요로 한다. 무역거래에 있어서 수출업자가 수입업자에게 물품을 인도하기 위해서는 수출지에서 수입지까지 해상운송, 항공운송, 육상운

1) <http://www.ksure.or.kr>

송, 복합운송, 컨테이너운송 등의 국제운송이 필요하게 되고, 원거리의 국제운송 중에 발생할 수 있는 각종 위험을 커버하기 위하여 해상보험에 확보할 필요가 있다. 또한, 수출업자와 수입업자 간의 대금결제를 원활히 하기 위해서는 신용도가 높은 금융기관을 이용할 필요가 있다. 이와 같이 무역거래를 행함에 있어서는 운송, 보험, 금융 등의 각종 보조수단의 활용이 필수적이라 할 수 있다.

(6) 다수의 종속계약의 수반

국제물품매매를 이행하기 위하여 체결하는 국제물품매매계약(무역계약)하에서 매도인은 물품을 인도해야 하고, 매수인은 대금을 지불해야 한다. 매도인은 물품인도의무를 이행하기 위하여 운송인과 운송계약을 체결하여야 하고, 운송중인 물품의 멸실 또는 손상위험을 커버하기 위해서는 보험계약을 체결하여야 한다. 반면, 매수인은 물품대금을 지급하기 위하여 거래은행과 금융계약 또는 환계약을 체결하여야 한다. 이와 같이 국제무역에 있어서 주계약인 국제물품매매계약을 이행하기 위해서는 운송계약, 보험계약, 환계약 등의 종속계약의 체결이 수반되어야 한다.

(7) 국제상관습을 수용한 통일규칙의 적용

무역은 언어, 관습, 법률, 제도 등이 다른 국가 사이에 이루어지기 때문에 여러 가지 분쟁을 야기시킬 수 있으며, 분쟁이 발생되었을 때에는 준거법의 적용문제가 발생한다. 이에 따라 ICC(국제상업회의소), ILA(국제법협회), UNCITRAL(UN국제무역법위원회) 등의 여러 국제기구들은 명시계약을 보완하기 위하여 그 동안 무역거래에서 보편화된 상관습을 수용하여 통일규칙을 제정하고 이를 당사자들이 합의하여 사용할 수 있도록 권고하고 있다. 따라서, 오늘날 대부분의 무역거래질서는 이러한 국제통일규칙에 의하여 유지된다.

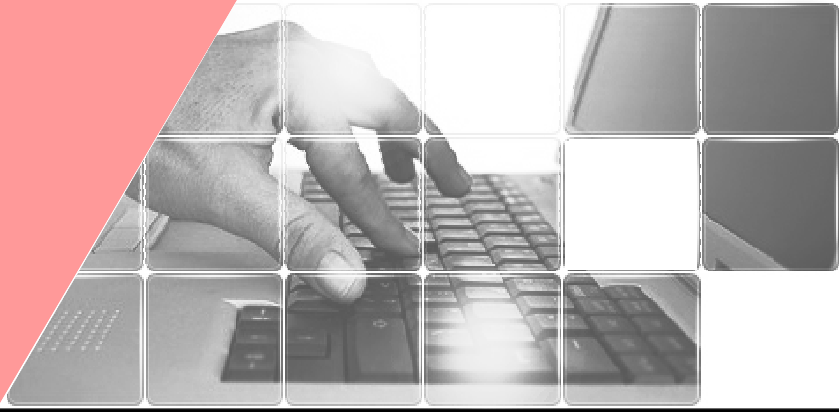
(8) 해상의존성

해상운송은 육상운송, 항공운송 등의 다른 운송방식에 비해 저렴한 운임으로 대량운송이 가능하다는 장점이 있기 때문에, 국제무역의 대상이 되는 물품의 운송에 있어서는 해상운송을 가장 많이 이용하고 있는 실정이다.

(9) 불특정물품 및 선물거래

무역의 대상이 되는 물품은 계약체결당시에 현존하는 현물 또는 계약체결 후 제조하거나 취득할 선물이다. 그러나 무역거래에서는 주로 계약을 체결할 당시에 특정되어 있지 않은 불특정물품 또는 선물을 그 거래의 대상으로 한다.

Chapter 2



무역의 형태(유형)

- 제01절 물품의 이동방향에 따른 구분
 - 1. 수출무역
 - 2. 수입무역
- 제02절 물품의 형태에 따른 구분
 - 1. 유형무역
 - 2. 무형무역
- 제03절 제3국의 개입에 따른 구분
 - 1. 직접무역
 - 2. 간접무역
- 제04절 물품의 판매방식에 따른 분류
 - 1. 위탁판매수출
 - 2. 수탁판매수입
 - 3. 유사한 거래형태
- 제05절 물품의 가공방식에 따른 분류
 - 1. 위탁가공무역
 - 2. 수탁가공무역
 - 3. 보세가공무역
- 제06절 수출과 수입의 연계에 따른 분류
 - 1. 물물교환
 - 2. 구상무역
 - 3. 대응구매
 - 4. 제품환매와 산업협력
 - 5. 기타
- 제07절 물품의 인수도 장소에 따른 분류
 - 1. 외국인수수입
 - 2. 외국인도수출
- 제08절 물품의 임대차방식에 따른 분류
 - 1. 임대수출
 - 2. 임차수입
- 제09절 기 타
 - 1. 협정무역
 - 2. 국영무역
 - 3. 주문자상표부착(OEM)방식의 무역
 - 4. 주문자개발생산(ODM)방식의 수출
 - 5. 현지조립방식의 수출
 - 6. 서비스 무역
 - 7. 삼각무역과 다각무역
 - 8. 수평무역과 수직무역
 - 9. 기술수출과 플랜트수출
 - 10. 개발수입

❖ 무역의 형태 활용

- 1. 의의
- 2. 정의(대외무역관리 규정)
- 3. 효용, 필요성, 적합한 거래
- 4. 특징(소유권, 대금지급, 계약 수, 환거래 등)
- 5. 거래절차
- 6. 장점, 단점
- 7. 실무 적용시 유의점(이행)
- 8. 타 형태와의 비교

우리나라 대외무역법상 수출입거래형태는 크게 특정거래와 일반거래로 나눌 수 있다. 일반 거래는 대외무역법상 승인 또는 요건확인 절차가 필요하지 않은 정상거래방식을 말한다. 특정 거래라 함은 수출입의 제한을 회피하거나 산업보호에 지장을 초래할 우려가 있는 거래, 또는 대금지체가 수반되지 아니하고 물품 등의 이동만 이루어지는 거래를 의미한다. 대외무역법에 서는 특정거래형태에 대한 정의규정을 두고 있다.

무역의 종류나 유형은 무역을 보는 관점, 상관습과 시대의 변천, 무역정책 등에 따라 여러 가지 형태로 구분될 수 있다. 주요한 것을 중심으로 살펴보면 다음과 같다.

▼ 무역의 형태

분 류		형 태	
거래 관점	객관적관점	국제무역(international trade) ↔ 내국무역(domestic or home trade)	
	주관적관점	세계무역(world trade)	
거래 주체	담당주체	민간무역(private trade) ; 사무역	
		공공무역(public trade) ; 공무역, 공공기관무역	국영무역(state trade), 정부무역(government trade), 정부베이스무역(government basis trade)
	국가간섭정도	자유무역, 보호무역, 관리무역, 협정무역	
	당사국관계	남북무역, 동서무역, 남남무역	
거래 대상	물품형태	유형무역(visible trade) ; 가시적 무역 ↔ 무형무역(invisible trade) ; 비가시적 무역	
	물품생산단계	수평무역(horizontal trade) ; 산업내무역 ; 경쟁적 무역 ; 수평적 국제분업	
		수직무역(vertical trade) ; 산업간무역 ; 보완적 무역 ; 수직적 국제분업	
기타 특수형태	기술수출(export of techniques), 해외건설수출(construction exporting), 플랜트수출(plant export), 현지조립방식(knock-down method)수출, 각서무역(memorandum trade), 관광무역(sight-seeing trade), 개발수입(develop-and-import scheme)		

분 류		형 태		
거래 방향 및 방법	물품운송경로 및 방법	육상무역(overland trade), 해상무역(ocean or marine trade), 항공무역(air trade), 연안무역(coasting trade)		
	물품이동방향	수출무역(export trade), 수입무역(import trade)		
	거래이행방법	능동무역(active trade), 수동무역(passive trade)		
	물품생산방식	위탁가공무역(improvement trade on consignment)* 또는 수동적 가공무역(passive improvement trade)		유환수탁가공무역 무환수탁가공무역
		수탁가공무역(improvement trade on trust)* 또는 능동적 가공무역(active improvement trade)		
		보세가공무역(bonded processing & trading)		
	물품판매방식	수위탁판매무역	위탁판매수출(consignment sale trade)*, 수탁판매수입(import on consignment)*	
		보세창고도거래(Bonded Warehouse Transaction : BWT), CTS(Central Terminal Station)거래		
	물품판매여부	개인수입(Private Import), 소량수입		
	물품입대차방식	임대수출*, 입차수입*		
	물품매매형태	직접무역(direct trade)		
		간접무역 (indirect trade)	중계무역(Intermediary trade)*, 중개무역(Merchandising trade), 스위치무역(Switch trade), 우회무역(Round-about trade), 통과무역(Transit or Passing trade)	
		삼각무역(Triangular trade), 다각무역(Multilateral trade)		
	물품수출입 균형/연계	링크무역(link trade, link system, export-import link system)		
		연계무역 (counter-trade)*	물물교환(barter trade)*, 구상무역(compensation trade)*, 대응구매(counter purchase)*, 제품환매(buy back)*	
		기 타	선구매(advance purchase), 질충교역거래(off-set trade), 산업협력(industrial cooperation)	
	물품인수도장소	외국인도수출*, 외국인수수입*		
	환개입여부	유환수출입, 무환수출입*		
	대가교환여부	유상수출입, 무상수출입		
공정성/적법성	공정무역(fair trade), 불공정무역(unfair trade), 밀무역(smuggling trade)			
자사상표부착 여부	상표수출(brand export)			
	주문자상표 부착방식수출 (OEM)	해외조달 현지판매(Local Sourcing Local Sales : LSLS)		
		해외조달 3국판매(Foreign Sourcing Foreign Sales : FSFS)		
주문자개발생산(ODM)방식의 수출 ; 주문자설계생산방식의 수출				
정보통신망 이용여부	전통무역(conventional trade)			
	전자 또는 사이버무역 (electronic or cyber trade)	EDI무역(EDI trade), 인터넷무역(internet trade)		

주 : *표시는 대외무역법상의 특정거래형태의 수출입에 해당되는 거래임.

paragraph 1

물품의 이동방향에 따른 구분**1. 수출무역**

수출무역(export trade)이라 함은 일반적으로 매매의 목적물을 외국으로 매각하는 행위라고 할 수 있으며, 이는 국내에서 외국으로 물품의 이동에 의하여 이루어진다. 우리나라 관세법에서는 “‘수출’이라 함은 내국물품을 외국으로 반출하는 것을 말한다.”라고 규정하고 있다.

2. 수입무역

수입무역(import trade)이라 함은 일반적으로 매매의 목적물을 외국에서 구매하는 행위로 이는 외국으로부터 국내로의 물품의 이동에 의하여 이루어진다. 우리나라 관세법에서는 “‘수입’이라 함은 외국물품을 우리나라에 반입(보세구역을 경유하는 것은 보세구역으로부터 반입하는 것을 말함)하거나, 우리나라에서 소비 또는 사용하는 것(우리나라 운송수단 안에서 의 소비 또는 사용을 포함하며, 제239조 각호의 1에 해당하는 소비 또는 사용을 제외)을 말한다.”고 규정하고 있다.

paragraph 2

물품의 형태에 따른 구분

무역은 수출입물품의 형태를 눈으로 볼 수 있는지의 여부에 따라 유형무역과 무형무역으로 구분된다.

1. 유형무역

유형무역(visible trade)이라 함은 수출입물품의 형태가 유체물인 경우의 무역을 말하는데, 주로 협의의 물품인 상품(commodities)을 수출입할 경우를 말한다. 협의의 물품을 수출입할 때에 이를 유형무역 또는 가시적 무역이라고도 한다. 유형무역은 유형수출(visible export)과 유형수입(visible import)으로 구분된다.

2. 무형무역

무형무역(invisible trade)이란 광의의 물품에 포함되는 생산요소(자본, 노동)나 용역 등의 무체물을 수출입하는 경우를 말한다. 이러한 생산요소는 형태가 없어서 눈으로 볼 수 없기 때문에 세관에서의 수출입통관절차를 거치지 않고 수출입할 수 있다는 특징을 가지고 있으며, 국제수지표상에는 무역외수지항목을 구성한다. 이는 정보통신망을 통하여 전송되는 전자적 형태의 무체물, 운임, 보험료, 여행이나 투자수익, 각종 수수료, 광고선전비 및 특허권사용료 등으로 비가시적 무역이라고도 한다. WTO는 법률, 금융, 컨설팅 등의 전문 비즈니스 서비스의 거래를 포함하여 서비스무역(service trade)이라고도 한다.

paragraph 3

제3국의 개입에 따른 구분

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 직접무역 | (3) 통과무역 |
| 2. 간접무역 | (4) 스위치무역 |
| (1) 중개무역 | (5) 우회무역 |
| (2) 중계무역 | |

무역은 수출업자와 수입업자 이외의 제3자(제3국의 무역업자)의 개입여부에 따라 직접무역과 간접무역으로 구분된다.

1. 직접무역

직접무역(direct trade)은 수출입 양국의 거래당사자가 직접 거래계약을 체결하여, 그 거래에 제3자, 곧 제3국의 상인이 개입하지 않는 무역을 말한다. 이에는 직(접)수출(direct export)과 직(접)수입(direct import)이 있다.

2. 간접무역

간접무역(indirect trade)이라 함은 제3자, 즉 제3국의 상인의 개입에 의하여 수출입 양당사자가 간접적으로 거래계약을 체결하여 이루어지는 무역거래를 말한다. 그 형태로는 중개무역, 중계무역, 스위치무역, 통과무역, 우회무역 등이 있다.

(1) 중개무역

중개무역(仲介貿易, Merchandising Trade)은 수출국과 수입국의 중간에서 제3국의 중개업자가 중개하여 무역거래가 이루어지는 경우, 제3국의 입장에서 볼 때의 무역을 말한다. 중개무역은 제3자인 중개업자가 개입하여, 대금결제는 매도인이 매수인으로부터 직접회수하고, 중개업자는 통상 매수인으로부터 중개수수료만 취득하는 방식이다. 따라서 중개업자에게 물품의 소유권이 이전되지 않으며 중개인은 단순중개를 통해 중개수수료(merchandising commission)를 취득하는 거래방식이다.

중개무역의 경우, 수출과 수입이 별개의 거래가 아니라 하나의 거래로 취급되며, 물품은 매도인에게서 매수인에게로 직접 송부되지만, 대금의 결제는 매수인이 매도인에게 직접 결제하고, 중개업자는 매수인이나 매도인으로부터 일정한 중개수수료를 받는 경우와 매수인이 중개업자에게 결제하고, 중개업자는 매도인에게 결제하는 경우가 있다.

중계무역과 중개무역의 구분은 물품의 인도방법, 즉 물품이 중계지를 경유하는지 여부를 기준으로 하는 것이 아니라 중간상(제3자)이 계약의 당사자인지의 여부에 의한다.

(2) 중계무역

중계무역²⁾(中繼貿易, Intermediary trade)은 수출물품이 수출국으로부터 수입국에 직접 이동되지 않고 제3국에 양륙되어 원형 그대로 또는 약간의 가공을 하여 수입국에 재수출되는 거래로서, 거래상의 책임과 손익을 자기 부담하에 수입한 후 다시 수출하는 거래를 말한다. 중계무역의 목적은 일정한 수수료³⁾(수입액 - 수출액)를 수취할 목적으로 이루어지는 경우가 대부분이다.

중계무역은 중계업자의 입장에서 볼 때, 시간·인력 및 경비를 절감하면서 중계수수료를 취득하거나 자국 물품의 공급능력에 한계가 있을 때 능동적으로 대처할 수 있는 장점이 있지만, 최종 수입국의 무역정책상 최초 수출국과의 직접 거래를 억제하기 위하여 수입을 제한하거나 차등관세를 두고 있는 경우, 최종 수입국의 무역정책에 혼란을 가져올 수 있기 때문에, 최종 수입국은 중계국에 대하여 수입금지 또한 제한 등 보복조치를 취할 수 있음에 유의하여야 한

2) 대외무역관리규정 제2조 “중계무역”이란 수출할 것을 목적으로 물품등을 수입하여 「관세법」 제154조에 따른 보세구역 및 같은 법 제156조에 따라 보세구역외 장치의 허가를 받은 장소 또는 「자유무역지역의 지정 등에 관한 법률」 제4조에 따른 자유무역지역 이외의 국내에 반입하지 아니하고 수출하는 수출입을 말한다.

3) 외화가득액이라 하며, 수출금액(FOB 기준)에서 수출물품제조에 소비한 원자재수입금액(CIF기준)을 공제한 금액을 말하며, 외화가득률은 외화가득액이 수출금액에서 차지하는 비율을 말한다.

다. 따라서 중계무역에 의한 거래를 할 경우에는 최종 수입국에서 원산지증명서 제공과 원산지표시관계에 대하여 확약해두는 것이 중요하다.

중계무역은 다음과 같은 특징이 있다.

- ① 거래의 수 : 수입계약과 수출계약은 완전히 별개의 거래로서, 독립된 거래가 2건 이상 존재한다.
- ② 소유권 이전 : 중계무역은 수입 후 수출함으로써 소유권이 제3자(중계업자)에게 이전한다.
- ③ 제3자의 지위 : 거래에 개입된 제3자(중계업자)는 계약의 당사자(주체)이다.
- ④ 물품의 이동 : 외국에서 외국으로 물품이 이동한다.
- ⑤ 수출실적 인정금액 : 수출실적으로 인정받을 수 있는 금액은 가득액 즉 수출통관액(FOB)에서 수입통관액(CIF)을 차감한 금액이다.

실/력/다/지/기 중계무역과 중개무역의 차이

■ 중계무역은 가끔 중개무역(merchandising trade)과 혼동되나 양자간에는 확연한 차이가 있다. 양자간의 차이는 계약관계에 따라 파악하면 보다 명확하게 이해할 수 있다.

중계무역은 최종수입자 및 최초수출자와의 중간상으로서 중계무역자는 최종수입자 및 최초수출자와의 무역계약 당사자로서 계약의 주체이다. 즉, 물품을 매입하여 매도함으로써 매매차익을 취하고, 거래시 분쟁이 발생하는 경우 직접적인 분쟁의 당사자가 된다. 그러나 중개무역시 중개자는 중개수수료를 대가로 최종수입자와 최초수출자간에 직접 거래할 수 있도록 중개·알선하는 자이므로 직접적인 무역거래당사자가 아니다. 따라서 중개자는 분쟁발생시 직접적인 분쟁당사자가 아니다.

또한 중계무역시는 통상 물품과 선적서류가 중계자를 경유하여 최종수입국에 인도되며, 중개무역시는 물품과 선적서류가 최초수출자에게서 최종수입자에게 직접 인도된다.

(3) 통과무역

통과무역(Transit Trade)은 무역물품이 수출국에서 수입국으로 직접 송부되지 않고 제3국을 통과하여 수입국에 송부되는 경우, 그 경유국의 입장에서 볼 때의 무역을 말한다. 통과무역은 중계무역과 유사한 것 같지만 제3국 무역상의 자의적인 개입이 없다는 점에서 중계무역과 다르다. 즉 무역계약은 수출국의 매도인과 수입국 매수인간에 체결되고 통과국은 무역계약 면에서는 일체 관여하지 않고, 다만 상품을 통과국의 세관이 지정한 일정한 통로로 통과시켜 보세 운송에 의해서 거래상품을 지정된 수입국에 적출하는 경우의 상품이동을 말한다. 통과국은 그 물품의 국내통과에 따른 운송료, 보관료, 보험료 등의 수익을 얻을 수 있다.

(4) 스위치무역

스위치무역(Switch Trade)이란, 매매계약은 매도인과 매수인이 직접 체결하고 수출입물품도 수출국에서 수입국으로 직접 이동되는데, 대금결제는 제3국의 무역업자(Switcher)를 개입시켜 행하거나 제3국의 결제통화나 계정을 사용하는 거래를 말한다. 즉 매매계약은 직접거래이지만 대금결제는 간접거래이다.

스위치무역은 외환관리상의 편의나 금융수단의 채용을 필요로 하는 경우에 주로 이용된다. 즉, 수입국이 특정거래에서 수입물품의 대금을 특정외화로 지급해야 하지만 당해 특정외화의 여유가 없기 때문에 당해 특정외화를 갖고 있는 제3국을 개입시켜 물품대금을 지급하고자 하는 경우, 또는 무역수지불균형에 따라 제3국의 결제통화 또는 계정을 사용·전환하여 지급하는 경우에도 행해질 수 있다.

(5) 우회무역

우회무역(Round-about trade)이라 함은 수출업자가 상대국의 무역통제를 회피하기 위하여 무역통제를 받지 않는 제3국을 통하여 수출하는 경우의 무역을 말한다. 예를 들면, 수출업자의 수출물품에 대하여 상대국이 외환통제를 심하게 하거나 수입을 금지하는 경우에 수출업자는 상대국의 무역통제를 회피하기 위하여 무역통제를 받지 않는 제3국을 통하여 수출물품을 수출하게 된다.

paragraph 4

물품의 판매방식에 따른 분류

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 1. 위탁판매수출 <ul style="list-style-type: none"> (1) 의의 (2) 특징 (3) 장점 2. 수탁판매수입 <ul style="list-style-type: none"> (1) 의의 (2) 특징 및 장단점 | <ul style="list-style-type: none"> 3. 유사한거래 <ul style="list-style-type: none"> (1) 보세창고도거래(BWT) <ul style="list-style-type: none"> 1) 의의 2) BWT 거래의 특징 3) BWT 거래의 종류 4) BWT 거래의 장점 5) BWT 거래의 단점 (2) CTS 방식 |
|--|---|

1. 위탁판매수출⁴⁾

(1) 의 의

위탁판매수출(trade on consignment sales)이란 수출상이 대금결제 없이 물품 등을 무환으로 수출하여 소유권을 유보하고, 수입상으로 하여금 당해 물품을 판매하도록 하고, 당해 물품이 판매된 범위 안에서 수출대금결제가 이루어지는 계약에 의한 수출을 말한다. 즉 위탁자(consignor)가 자기의 계산과 위험 하에 물품을 무환으로 수출하여 당해 물품이 판매된 범위 내에서 일정한 판매수수료를 지급하고 수탁자(consignee)가 대금을 결제하고 판매되지 않은 물품을 수출국으로 다시 송부하는 방식이다.

(2) 특 징

- ① 위탁판매수출에서는 수출물품의 소유권은 위탁자에게 있다. 따라서 위탁자는 운임이나 기타 수출목적지까지의 운송경비를 부담하며 보험금의 수익자가 된다.
- ② 수탁자는 수탁된 물품이 판매되면 위탁자에게 그 대금을 송금하여야 하며 대금을 송금할 때까지의 이자와 기타 위험부담은 수탁자가 부담한다.
- ③ 위탁자는 판매수수료로써 판매대금의 일부를 수탁자에게 지급한다.

(3) 장 점

위탁판매수출은 수출업자가 생산자인 위탁자가 자기의 비용과 위험으로 해외에 있는 수탁자에게 물품판매를 위탁하는 것이므로 해외의 실수요자가 직접 실제의 물품을 확인하고 난 뒤 구매할 수 있는 장점을 가지고 있다.

수출업자의 입장에서 신규수출에 따른 위험을 제거할 수 있으며, 새로운 해외시장개척을 위한 방법의 하나로 수출자인 본사가 수입국에 지사 또는 판매법인을 설치하거나 설립한 후 판매를 위탁하는 경우에 주로 활용되는 거래 형태이다.

수입판매업자 입장에서는 수입에 따른 현금부담이 없고 수입물품이 계약과 상이할 경우 클레임제기 등의 불편이 없으며 시간과 노력은 물론 수입 부대경비를 절감할 수 있는 이점이 있다.

4) 대외무역관리규정 제2조 “위탁판매수출”이란 물품 등을 무환으로 수출하여 해당 물품이 판매된 범위 안에서 대금을 결제하는 계약에 의한 수출을 말한다.

2. 수탁판매수입⁵⁾

(1) 의 의

‘수탁판매수입’이라 함은 수입상이 물품 등을 외국에서 대금결제 없이 무환으로 수입하여 판매를 위탁받은 범위 내에서 당해 물품을 판매하고, 당해 물품이 판매된 범위 안에서 판매대금을 결제하는 계약에 의한 수입을 말한다. 이 방식은 위탁자로부터 일정액의 수수료를 수취하는 것이 목적이다.

(2) 특징 및 장단점

수탁판매수입에 있어서 자금부담의 위험과 금리 및 판매에 따르는 위험은 물품의 소유권을 가지고 있는 위탁자가 부담하고 수탁자는 단지 판매 대리인으로서 위탁자가 지정한 조건에 따라 상품을 매각하고 나머지 물품은 위탁자에게 반환하며 그 매각대금에서 제경비나 판매수수료 등을 공제한 잔액만을 위탁자에게 송금하게 된다.

그러므로 수입업자는 판매에 대한 위험을 느끼지 않고 수입을 할 수 있으며, 수입에 따르는 자기부담이 전혀 들지 않는다는 장점이 있으나, 이러한 장점으로 인하여 수입국가의 입장에서 볼 때 무분별한 수입이 조장될 우려도 있다.

3. 유사한 거래형태

(1) 보세창고도거래(BWT)

1) 의 의

보세창고인도(Bonded Warehouse Transaction ; BWT)에 의한 수출입이라 함은 수출상이 자신의 위험과 비용부담으로 수입국의 보세창고에 반입하여 보관하고 있는 상태에서, 자신의 지사 또는 대리인을 통하거나 또는 자신이 직접 수입상과 무역계약을 체결하여 수입국 보세창고에서 직접 물품인도가 이루어지는 거래형태이다. 즉 매도인이 당해 수입지에 지점 또는 사무소를 설치하고 거래 상대국 정부(수입지 정부)로부터 허가 받은 보세창고에 물품을 무환으로 반입한 후에 현지에서 물품의 구매계약이 성립되는 대로 판매하는 거래방식을 말한다.

2) BWT 거래의 특징

① 매수인 미정상태의 수출

거래 상대방인 매수인과 사전에 수출입계약을 체결하지 않은 상태로 물품이 수출되는 것으

5) 대외무역관리규정 제2조 “수탁판매수입”이란 물품 등을 무환으로 수입하여 해당 물품이 판매된 범위 안에서 대금을 결제하는 계약에 의한 수입을 말한다.

로, 매도인의 책임 아래 현지에서 물품의 판매계약이 성립하기까지는 매수인이 미확정된 상태로 거래가 진행된다. 이는 BWT 수출이 일반적인 수출형태와 다른 점이다.

② 수출상의 소유권 유보

수입국의 보세창고에 입고된 물품이 판매되기까지 수출상은 물품에 대한 소유권을 유보한다.

③ 수출상의 위험 및 비용부담

수출상의 물품이 수입국 보세창고에 입고되어 보관 후 매수인에게 인도될 때까지 일체의 위험 및 비용이 수출상인 물품의 소유권자의 부담이다.

④ 수입통관 미필상태의 보관

보세창고에 보관중인 물품은 관세는 물론 내국세도 부과되지 않으므로 보세상태에서 시장 상황에 따라 수시로 판매 또는 반송할 수 있다. 또한 보세창고는 일반적으로 보관물품에 대한 창고증권을 발급하여 줌으로써 수출상이 매매상의 편익을 얻을 수도 있다.

3) BWT 거래의 종류

BWT 거래에서는 화물이 보세창고에 입고되기까지의 비용과 보험료 등은 매도인이 부담하고, 매수인은 보세창고에서 화물을 인도받은 뒤부터 모든 비용과 책임을 지는 무역조건으로, 인도방법에 따라 BWT수출과 BWT수입으로 구분할 수 있다.

① BWT 수출

BWT 수출은 수출업자가 수입국 현지에 지점 또는 출장소·대리점을 설치하고 보세창고를 통해 상품을 무상으로 반출한 뒤 현지에서 판매하는 것을 말한다. 보세구역에서 관리기간 내에 물품을 판매하므로 적절히 판매할 수 있는 기회를 가질 수 있고, 바이어를 충분히 물색할 수 있다는 이점을 지닌다. 또한 시장상황에 맞춰 판매를 하거나 반송할 수도 있으며, 화물에 대한 창고증권을 발급하여 매매 상의 편익을 얻을 수도 있다.

② BWT 수입

BWT 수입은 외국의 수출업자가 보세창고에 물품을 무상으로 반입하고 수요에 따라 국내수입업자에게 판매하기 위하여 수출하는 거래형태이다. 주로 거리가 먼 거래국간 수출용 원자재를 거래할 때 많이 이용된다. 이는 거래국간의 거리가 먼 경우 원자재를 수입하여 제조 및 가공하려면 시간이 많이 소요되는데, 이 때 소요시간을 줄일 수 있기 때문이다.

4) BWT 거래의 장점

① 판매기회의 확보

BWT 거래는 수입국내의 보세창고에 반입한 물품을 수출상이 수입지역에서 수입통관하지

않고, 보세창고에 입고시키고 관리기간 내에 물품을 판매하는 거래이기 때문에 적절한 판매 기회를 가질 수 있다.

② 매수인의 충분한 물색

수출상은 수입국의 보세창고에 물품을 반입하여 두고, 적절한 매수인을 충분히 물색할 수 있다.

③ 수출용원자재의 수출입

BWT 거래는 수출용원자재의 수출입에도 이용될 수 있는데, 그 이유는 수출국과 거리가 먼 경우 원자재를 수입한 후 제조가공하여 수출하면 많은 시간이 소요되기에 시간단축의 필요성에서 장점을 가질 수 있다.

④ 점검매매

매수인은 매매계약 체결하기 전에 보세창고에 보관되어 있는 물품을 사전에 확인 가능하다.

5) BWT 거래의 단점

① 수출상의 위험 및 비용부담

수출상이 BWT 거래방식으로 수출하는 경우 자신의 위험 및 비용부담으로 수입국의 보세창고에 반입하는 것이므로, 판매가 이루어지지 않는 경우 반송에 따른 위험 및 비용부담의 문제가 존재한다.

② 결제방식의 제한

수입국에 물품이 반입되어 보관된 상태로 거래하는 것이기에 회환취결방식으로 결제하는 경우 매수인이 서류를 인수하여 물품을 인수하기까지 많은 시간이 걸리므로 COD나 단순송금 방식이 적합하다.

(2) CTS 방식

CTS(Central Terminal Station)방식이란 수출업자가 교역상대국의 인가를 받아 해외에 현지 법인을 설립하여 그 법인 앞으로 물품을 위탁·수출, 즉 그 법인이 자신의 명의로 수입하여 현지에서 직접 판매하고 판매된 범위 내에서 대금을 결제하는 거래를 말한다. 이는 해외시장 개척을 위해 주로 이용된다.

paragraph 5

물품의 가공방식에 따른 분류

가공무역(processing trade, improvement trade)이란 가득액의 획득을 위하여 수입상이 수탁자로서 대상 원자재의 일부 또는 전부를 거래 상대방의 위탁에 의하여 외국에서 수입하여 이를 가공한 후, 다시 위탁자 또는 그가 지정하는 자에게 수출하는 경우의 거래를 말한다. 가공무역은 위탁가공무역과 수탁가공무역으로 구분할 수 있다.

이렇게 가공을 위탁하는 목적은 첫째, 고도의 기술력을 활용하기 위해서이다. 즉 제품생산에 고도의 기술력이 요구되는 경우 이러한 기술력을 활용하기 위해서 가공무역을 한다. 둘째, 저렴한 노동력을 활용하기 위해서이다. 노동집약적 제품의 경우 저렴한 해외의 노동력을 이용하기 위하여 개도국 또는 후진국을 상대로 가공무역이 이루어진다.

1. 위탁가공무역

‘위탁가공무역⁶⁾이라 함은 ‘가공임을 지급하는 조건으로 외국에서 가공(제조, 조립, 재생, 개조를 포함)할 원료의 전부 또는 일부를 거래 상대방에게 수출하거나 외국에서 조달하여 이를 가공한 후, 가공물품 등을 수입하거나 외국으로 인도하는 수출입을 말한다’. 위탁가공무역은 자국 내에서 가공하여 수출하는 것보다 가공임이 비교적 저렴한 국가에 가공을 위탁하는 것이 유리하거나, 기술이 상대적으로 발달된 국가에서 가공하고자 할 경우에 이용된다. 위탁가공무역방식을 수동적 가공무역(passive improvement trade)이라고도 한다.

2. 수탁가공무역

수탁가공무역⁷⁾(improvement trade on trust)이라 함은 ‘가득액을 영수하기 위하여 원자재의 전부 또는 일부를 거래 상대방의 위탁에 의하여 수입하여 이를 가공한 후, 위탁자 또는 그가 지정하는 자에게 가공물품 등을 수출하는 수출입을 말한다. 다만, 위탁자가 지정하는 자가 국내에 있음으로써 보세공장 및 수출자유지역에서 가공한 물품 등을 외국으로 수출할 수 없는 경우, 관세법에 의한 수탁자의 수출·반출과 위탁자가 지정한 자의 수입·반입·사용은 이를 대외무역법에 의한 수출·수입으로 본다’.

수탁가공무역은 원자재를 무환으로 조달하느냐 또는 유환으로 조달하느냐에 따라 유환수탁가공무역과 무환수탁가공무역으로 구분할 수 있다. 유환수탁가공무역은 대상원자재를 유환으

6) 대외무역관리규정 제2조 제6호

7) 대외무역관리규정 제2조 제7호

로 수입하여 가공 후, 수출하는 거래로서 원자재의 수입대금과 가공제품의 수출대금이 직접 지급되고 수취되는 것을 말한다. 따라서 정상적인 거래형태가 2개 존재하는 것이 된다.

무환수탁가공무역은 대상 원자재를 무환으로 수입하여 가공한 후, 가공임만을 받고 수출하는 거래인데, 이는 원자재의 수입대금과 가공제품의 수출대금의 차액, 즉 가득액만이 지급·수취되는 것을 말한다. 따라서 무환수탁가공무역의 경우, 가공무역에 소요되는 원자재의 전부 또는 일부를 발주자가 무환으로 공여하므로, 수탁가공업자의 운전자금 부족을 커버하여 주고, 가공품을 해외의 구매자가 견고히 확보하고 있는 시장으로 용이하게 수출할 수 있는 장점이 있다.

수탁가공무역방식을 능동적 가공무역(active improvement trade)이라고도 한다.

3. 보세가공무역

보세가공무역(bonded processing & trading)은 정부가 지정한 특정 보세지역에 가공설비를 설치하고 외국에서 들여온 원자재를 가공하여 다시 외국으로 수출하는 거래형태를 말한다. 원자재를 외국에서 들여올 때는 일반가공무역에서와 같이 유환이나 무환으로 할 수도 있다. 보세가공무역은 원자재가 수입될 때 관세를 물지 않는다는 점과, 또 원자재를 수출하는 당사자와 완제품을 수입하는 당사자가 동일인이 아니라도 된다는 점에서 수탁가공무역과는 다르다.

paragraph 6

수출과 수입의 연계에 따른 분류

- | | |
|---------------|------------|
| 1. 물물교환 | 5. 기타 |
| 2. 구상무역 | (1) 절충교역거래 |
| 3. 대응구매 | (2) 선구매 |
| 4. 제품환매와 산업협력 | |

연계무역(counter trade)이란 수출과 수입이 연계된 무역거래를 포괄적으로 총칭하는 광의의 개념이다. 우리나라 대외무역관리규정⁸⁾도 “‘연계무역’이라 함은 물물교환(Barter Trade), 구상무역(Compensation trade), 대응구매(Counter purchase), 제품환매(Buy Back) 등의 형태에 의하여 수출·수입이 연계되어 이루어지는 수출입을 말한다”고 규정하고 있다. 즉 동일한

8) 대외무역관리규정 제2조 제10호

거래당사자간에 수출과 수입이 연계된 무역거래로서 거래당사국간의 수출입의 균형을 유지하거나 통상협력의 수단으로 이용될 수 있다.

연계무역은 주로 외화가 부족하거나, 완제품수출이 불가능한 개발도상국의 수출증대 및 신시장 개척 등을 위한 목적으로 시작되었다. 현재에는 무역마찰 해소, 무역불균형 시정 등의 목적으로 미국, EU 국가 등 선진국 내에서도 활용되고 있다.

1. 물물교환

물물교환(Barter trade)이란 환거래가 발생하지 않고 물품이 직접 교환되는 단순한 연계거래 방식을 말한다. 연계무역의 가장 기본적 형태로서 물물교환은 가장 오래된 무역거래의 형태이며 현재에도 선상교역, 중국·러시아간, 중국·베트남간의 국경무역에서 많이 활용되고 있는 거래형태이다. 이는 상품이 1 대 1로 교환되는 무역형태이다.

물물교환방식은 하나의 계약서로 거래가 성립되며, 신용장(Letter of Credit : L/C)의 발행이 없고, 교환물품의 양과 질에 의해 거래당사자간의 지급의무를 상계시키며, 거의 동시에 물품이 교환된다. 또한 대응수입의무의 제3국전가는 허용되지 않는다.

2. 구상무역

구상무역(求償貿易 ; Compensation trade)은 물물교환의 형태와 동일하나 환거래가 발생하고 대응수입의무를 제3국에 전가할 수 있다는 특징이 있다. 즉, 수출입국가간의 수출입 대금 결제 시 선수출 또는 선수입에 상응하는 물품대금을 외화로 수취 또는 지급하고, 후수입 또는 후수출에 따라 물품대금을 외화로 지급 또는 수취하는 거래방식을 말한다.

구상무역방식은 하나의 계약서로 거래가 성립되며 동시발행신용장(back to back L/C), 기탁신용장(Escrow L/C), 토마스 신용장(Tomas L/C) 등 특수 신용장이 사용된다. 구상무역은 거래 당사자간에 합의된 통화로 대금결제가 이루어진다. 또한 대응수입이행기간은 통상적으로 3년 이내이며, 대응수입비율은 통상 20% 내지 100%이다. 그리고 삼각 구상무역(triangular compensation trade)의 성립이 가능하다.

3. 대응구매

대응구매(Counter purchase)란 수출계약과 함께 일정한 기간 안에 수입국의 상품을 구매하겠다는 별개의 다른 구매계약을 체결하여 대금을 상호 지급함으로써 성립하는 연계무역의 대

표적인 거래형태이다. 대응구매는 과거 무역을 국영으로 하던 동구 공산권 국가들이 동서교역에 활용하던 거래형태이다.

대응구매는 수출업자가 수출의 대가로 수입국의 상품을 일정한 비율만큼 다시 구입해야 한다는 점에서 구상무역과 유사하다. 그러나 구상무역은 하나의 계약서에 의해 거래가 이루어지지만, 대응구매는 두 개의 무역이라는 개념에서 두 개의 계약서, 즉 수출계약과 수입계약이 별도로 체결되어 거래가 이루어진다는 점에서 차이가 있다. 따라서 대응구매에서는 두 개의 일반신용장이 발행되고, 형식상 완전히 분리된 두 개의 일반무역거래형태로 환거래도 발생하며, 대응수입의무의 제3국 전가도 가능하다. 대응구매에서 대응수입이행기간은 통상 5년 이내이며, 쌍방간 합의된 통화로 결제한다.

4. 제품환매와 산업협력

제품환매(Buy-back)란 기술·설비 또는 플랜트를 수출한 수출자가 수출대금을 제공한 기술·설비 또는 플랜트에서 직접 파생되는 제품이나 또는 이를 이용하여 생산된 제품으로 회수하는 거래방식이다. 따라서 수출대금의 전부 또는 일부가 수입대금으로 지급된다.

제품환매방식은 단순한 간이생산기기의 수출에 따른 제품 환매로부터 첨단 기술의 이전을 수반하는 거래에 이르기까지 광범위하게 이루어지고 있으며, 특히 기술이전을 수반하는 형태를 산업협력(industrial corporation)방식이라 한다.

산업협력은 합작생산(co-production)이라고도 하며 보통 수출상이 일괄수주플랜트(turnkey plant)를 수출하는 대신 파트너에게 기술 이전하는 형태로 이루어진다.

제품환매방식은 대응수입상품이 수출상품의 관련재이다. 대응수입은 별도의 계약서에 의하여 이루어지며, 제3국으로 전환이 가능하다. 또한 대응수입이행기간은 통상 3년 내지 25년 정도이며, 대응수입은 1회에 한하지 않고 그 비율도 100%를 초과할 수 있다. 그리고 대응수입은 물품에 국한되지 않고 판매망 제공 등으로 상계될 수도 있다.

5. 기 타

연계무역과 유사한 거래형태로서 절충교역거래, 선구매 등이 있다.

(1) 절충교역거래

절충교역거래(off-set trade)는 대응구매거래의 변형된 형태로서, 수출입물품 대금의 전부 또는 일부를 그에 상응하는 수입 또는 수출로 상계하는 수출입을 말하며, 일반적으로 하나의 계약서에 의해 거래가 이루어진다. 절충교역거래는 항공기, 무기, 첨단기술제품 등 고도기술상

품의 거래에 주로 이용되며, 수입국의 입장에서 수출국에 대해 수출상품의 일부 부품을 수입국에서 공급하도록 하거나 수출국이 수입국에 해당 제품의 생산기술을 이전하도록 하는 방식이다. 즉, 수입국에서 생산한 부품과 자재를 수출국이 수입하여 이것을 수출상품에 결합시킴으로써 수출대금의 일부를 상계하는 방식이다.

(2) 선구매

선구매(advance purchase)는 대응구매와는 달리 선수입과 후수출이 상호 연계되는 방식이다. 즉, 수출자가 수출하기에 앞서 수입자로부터 제품을 먼저 수입하고, 수입자로 하여금 수출자의 제품을 일정기간 내에 다시 구매할 것을 약속하는 거래방식이다.

▼ 연계무역(counter trade)의 형태⁹⁾

	물물교환	구상무역	대응구매	제품환매 · 산업협력
의의 정의	직접적인 물물교환 형태의 거래	하나의 거래 방식으로 쌍방간 거래가 이루어짐	별도거래방식으로 거래가 이루어짐	수출업자가 공급한 장비, 기술, 플랜트 등에서 생산되는 제품으로 대응수입이 이루어지는 거래형태
거래의 수 (계약서)	하나의 계약서로 수출입거래 이루어짐	하나의 계약서로 수출입거래 이루어짐	별도 거래(two-way trade) 방식으로 쌍방간의 거래가 이루어짐 (별도의 계약서)	수출업자가 공급한 장비, 기술, 플랜트 등에서 생산되는 물품으로 대응수입이 이루어지는 거래 (별도의 계약서)
환거래 및 상계	<ul style="list-style-type: none"> • 환거래가 없음 • 교환물품의 양과 질에 의해 쌍방간의 지급의무 상계 	<ul style="list-style-type: none"> • 환거래 발생 (쌍방간 합의된 통화로 대금결제) 	<ul style="list-style-type: none"> • 환거래 발생 (쌍방간 합의된 통화로 대금결제) 	<ul style="list-style-type: none"> • 환거래 발생 (쌍방간 합의에 의한 결제)
대응수입의무 전가(제3국)	불가	가능	가능	가능
대응수입의무 이행기간 및 대응수입비율	<ul style="list-style-type: none"> • 동시에 상품교환 • 대응수입비율 100% 	<ul style="list-style-type: none"> • 통상 3년 이내 (20%~100%) • 쌍방합의에 의하여 대응수입비율 결정 	<ul style="list-style-type: none"> • 통상 5년 이내 • 쌍방합의에 의하여 대응수입비율 결정 	<ul style="list-style-type: none"> • 통상 3~25년 • 수회, 100% 초과할 수 있음
기타 (특수신용장)	없음	<ul style="list-style-type: none"> • 특수 신용장 발행 (Back to-Back LC, Escrow L/C, Tomas LC 등 특수신용장 사용) 	<ul style="list-style-type: none"> • 두 개의 일반신용장 개설 (형식상 완전히 분리된 두 개의 일반 무역 거래) 	<ul style="list-style-type: none"> • 별도 발행
수출과 수입의 무역차액		수출과 수입의 무역차액은 0 * 완전구상무역 * 부분구상무역 * 삼각구상무역	수출과 수입의 무역차액은 0이 아님	

9) 자료 출처 : 한국무역협회

물품의 인수도 장소에 따른 분류

외국에서 물품을 인수하는지 또는 인도하는지의 여부에 따라 외국인도수출과 외국인수수입으로 구분된다.

1. 외국인수수입

‘외국인수수입’¹⁰⁾이라 함은 ‘수입대금은 국내에서 지급되지만 수입물품 등은 외국에서 인수하는 수입을 말한다’. 즉 외국인수수입은 제3국 도착수입이라고도 하며, 수입상이 매매계약을 체결하여 수출상으로 하여금 물품을 제3국으로 선적하도록 하고, 수입물품의 운송서류를 수입국내의 거래외국환은행을 통하여 인수하여 수입대금을 국내에서 지급한 후, 당해 운송서류를 제3국으로 송부하여 수입물품은 제3국에서 인수하는 거래형태이다.

이 거래방식은 플랜트수출, 해외건설, 해외투자, 위탁가공무역 등에 필요한 기자재 또는 원자재를 외국에서 수입하여야 할 경우, 운송시간과 경비를 절감하기 위하여 수입대금은 국내에서 지급하고, 물품은 직접 해외현장에서 인수하고자 하는 경우에 이용된다.

중계무역과 외국인수수입은 물품이 외국에서 외국으로 이동한다는 점에서는 동일하나, 중계무역은 수입, 수출 2건의 거래가 각각 발생하지만, 외국인수수입은 1건의 수입행위만 있다. 또한 중계무역은 수입 후 수출함으로써 소유권이 제3자에게 이전되나, 외국인수수입은 이국(異國)에서 각종 사업에 필요한 기자재를 수입하여 사용함을 목적으로 하므로, 소유권이 수입자 즉 국내에서 수입대금을 지급하는 자에게 있다는 점이 다르다.

플랜트수출·해외건설공사의 경우, 외국인수수입에 의하여 수입된 물품이 당해 사업에 공해진 후 최종적으로 소유권이 당해 사업이 시행되는 국가에 이전된다는 점에서 중계무역과 동일하다고 볼 수 있지만, 이는 플랜트수출 및 해외건설공사가 도급계약에 의하여 이루어지고, 당해 사업이 완성될 때까지는 수입된 물품의 소유권이 도급자에게 있으므로, 수입·수출이 동시에 이루어져 수출입물품의 소유권이 변경되는 중계무역과는 다르다.

2. 외국인도수출

‘외국인도수출’¹¹⁾이라 함은 ‘수출대금은 국내에서 영수하지만 국내에서 통관되지 아니한 수

10) 대외무역관리규정 제2조 제12호

11) 대외무역관리규정 제2조 제13호

출물품 등을 외국으로 인도하는 수출을 말한다'. 외국인수수입과 대응되는 거래형태로서 국내에서 수출 통관되지 않은 물품을 외국으로 인도하여 매각하고 그 대금을 국내에서 영수하는 거래방식으로 플랜트수출, 해외건설, 해외투자 등 해외사업현장에서 필요한 기자재를 외국인수수입형태로 구입하여 사용한 후 국내로 반입하지 않고 다시 매각한다든지 또는 항해중이거나 어로작업중인 선박을 현지에서 수출하고자 할 경우에 주로 사용하는 거래형태이다.

해외에서 사용한 기자재 등을 국내에 반입하여 다시 수출절차를 밟을 경우 생기는 비용과 시간을 절약하기 위한 방안이다.

paragraph 8

물품의 임대차방식에 따른 분류

임대차무역¹²⁾이란 물품에 대한 임대차계약을 체결하고 물품을 대금결제없이 수출하여 임대기간동안 임대료를 지급하는 임대방식에 의하여 수출입하는 것을 말한다.

1. 임대수출

'임대수출'¹³⁾이라 함은 '임대(사용임대 포함)계약에 의하여 물품 등을 수출하여 일정기간 후 다시 수입하거나, 그 기간의 만료 전 또는 만료 후 당해 물품 등의 소유권을 이전하는 수출을 말한다'. 임대수출방식은 주로 시설기재의 수출에 이용된다. 대개 국내에서 운용하던 기계 및 시설 등의 물품이 여건상 운용에 어려움이 발생할 경우에 타국의 자금여력이 충분하지 않은 수요자에게, 생산된 제품의 국내수입을 조건으로 임대한 후, 나중에 소유권을 완전히 이전함으로써 매각수익을 얻는 수출방식이다. 이 거래방식은 시설기재의 제공에 따라 생산제품의 시장 확보, 기술의 상호협력, 원자재 조달의 용이성 등으로 경제협력 체제를 공고히 할 수 있다는 이점이 있다.

임대수출은 그 원인행위를 임대계약 및 사용임대계약에 한정하고 있으므로 차주가 소유권을 취득하고 같은 가치의 물건을 반환하는 소비대차계약에 의한 수출·수입은 제외된다.

12) 임대차 방식의 수출입은 외국환거래법상 기타의 자본거래에 해당되므로 사전에 외국환은행에 신고하여야 하며 특히 임차수입의 경우에는 관세법상 재수출면세에 해당될 수 있으므로 수입신고 수리 전에 반드시 관세감면 신청을 하여야 관세감면이 가능하다.

13) 대외무역관리규정 제2조 8호

2. 임차수입

‘임차수입’¹⁴⁾이라 함은 ‘임차(사용임차 포함) 계약에 의하여 물품 등을 수입하여 일정기간 후 다시 수출하거나 그 기간의 만료 전 또는 만료 후 당해 물품의 소유권을 이전받는 수입을 말한다’. 이 방식은 주로 국내의 영세한 중소기업들이나 외자도입기업들이 활용하는 방식으로 추가시설의 확보에 주로 활용된다. 즉, 임차방식수입은 기업에서 설비투자시 일시에 거대자본이 투입됨에 따른 부담을 완화한다는 측면에서 그 활용도가 높다고 볼 수 있다. 또한 설비의 내용년수가 경과하거나 내용년수를 경과하기 전이라도 이미 중고화된 생산설비를 보다 저렴한 가격으로 소유권을 이전 받을 수 있는 기회를 가질 수 있다는 점에서 경우에 따라서는 상당히 유리할 수 있다.

paragraph 9

기 타

- | | |
|------------------|----------------|
| 1. 협정무역 | 6. 서비스 무역 |
| 2. 국영무역 | 7. 삼각무역과 다각무역 |
| 3. 주문자상표부착방식의 무역 | 8. 수평무역과 수직무역 |
| 4. 주문자개발생산방식의 수출 | 9. 기술수출과 플랜트수출 |
| 5. 현지조립방식의 수출 | 10. 개발수입 |

1. 협정무역

일방 교역 당사국이 수입수량을 제한하는 일방적인 무역제한조치를 취할 경우, 이러한 조치는 타방 교역 당사국의 보복을 불러일으키게 된다. 따라서 협정무역이란 이를 극복하기 위해 두 나라간의 협정에 입각하여 진행되는 무역방식을 말한다.

2. 국영무역

민간무역은 무역거래의 주체가 개인인 민간무역업자인데 비하여, 국영무역은 국가의 계획과 협정에 의하여 그 주체가 되는 정부기관 또는 대행기관을 통하여 이루어지는 무역이다. 구 사회주의 국가는 대체로 이러한 국영무역회사에 의하여 대외무역이 수행되었다.

14) 대외무역관리규정 제2조 제9호

3. 주문자상표부착(OEM)방식의 무역

주문자상표부착방식(OEM ; original equipment manufacturing)이란 수입상으로부터 제품의 생산을 의뢰받아 생산된 주문물품에 상대방의 상표를 부착하여 인도하는 방식의 거래이다. 이 방식은 수출국입장에서는 수출확대와 기술축적의 계기가 되며, 현지에서의 제품판매에 따른 제반 경비 및 위험부담에서 벗어날 수 있다. 그리고 현지국의 상표를 부착하여 판매함으로써 현지인의 거부반응을 피할 수 있다. 그러나 자체상표를 부착한 상품의 수출보다 저가로 수출되는 것이 일반적이기 때문에 채산성 면에서 불리하다. 또한 새 모델의 개발과 같은 독자적 운영에 한계가 있을 수 있고, 수출국 상품에 대한 이미지 제고나 독자적 수출시장의 개척이 어렵다는 등의 불리한 점도 있다.

한편, 주문자상표부착방식(OEM)은 주문자의 관점에서 외국의 제조업자가 생산한 제품을 자사 상표로 공급받아 국내에 판매하거나 외국에 수출하는 방식으로도 볼 수 있다. 이는 판매 또는 수출지역에 따라 “해외조달 현지판매(Foreign sourcing local sales ; FLSL)” 방식과 “해외조달 제3국판매(Foreign sourcing foreign sales ; FSFS)”방식으로 구분된다. 해외조달 현지판매방식은 주문자가 외국의 제조업자에 의하여 생산된 제품을 자사 상표로 공급받아 자국에서 판매하는 것이고, 해외조달 제3국판매방식은 주문자가 외국의 제조업자에 의하여 생산된 제품을 자사 상표로 공급받아 다른 외국에 수출하는 것을 말한다.

4. 주문자개발생산(ODM)방식의 수출

주문자개발생산 또는 주문자설계생산(original development manufacturing ; original design manufacturing ; ODM)방식의 수출은 개발력 및 생산기술을 갖추고 있는 제조업자가 제조 뿐만 아니라 연구개발, 설계, 디자인까지 담당하여 생산한 제품을 주문자(판매망을 갖춘 외국의 유통업자)에게 수출하는 것으로서, 첨단기술은 갖추고 있지만 브랜드파워가 없는 정보통신업체에 의하여 주로 이용되고 있다.

ODM 방식은 주문자(유통업자)가 요구하는 기술수준에 맞도록 제조업자가 자사의 기술력을 바탕으로 제품을 자체적으로 개발하여 납품하기 때문에 공급가에 개발비도 추가할 수 있어 부가가치가 높으며, 부품을 구매하는 경우에도 제조업자가 주도적으로 참여할 수 있어 원가를 절감할 수 있다. 반면, OEM 방식은 주문자의 설계도에 따라 제조업자가 제품을 단순생산하는 방식이기 때문에 제품 값을 제대로 받지 못할 뿐만 아니라 주문자의 하청생산을 벗어날 수 없다.

5. 현지조립방식의 수출

현지조립(knock-down)방식이란 완제품으로 수출하는 것이 아니라, 조립할 수 있는 설비와 능력을 갖춘 거래처에 상품을 부품이나 반제품의 형태로 수출하고, 실수요지에서 부품이나 반제품을 조립하여 제품을 완성시키는 수출을 말한다. 주로 자동차 등과 같은 기계류 수출에서 활용된다. 이 방식은 선진국이 고임금이나 공해문제 등을 회피하기 위하여 개발도상국 또는 후진국에 현지법인을 설립하는 형태로 수출되는 경우가 많다. 이 방식에 의하면 완제품에 대한 수입제한이나 높은 관세가 부과되는 것을 피하여 상대방의 시장에 침투할 수 있는 장점이 있다. 그러나 이 방식에서 수입국가는 부품이나 반제품을 조립하여 완제품을 만들 수 있는 능력과 시설을 갖추어야 한다.

- ① 완전현지조립방식(complete knock-down method : CKD) : 부품 전체를 그대로 수출하여 실수요지에서 조립하여 완제품을 만드는 방식을 말한다.
- ② 부분현지조립방식(semi knock-down method : SKD) : 일부는 부품으로 수출하고 일부는 상대국에서 생산한 부품으로 조립하게 하여 완제품을 만드는 방식을 말한다.

6. 서비스 무역

무역은 상품거래 외에도 서비스, 즉 용역거래에 의해서도 수행되어 진다. 용역이란 유체물인 상품과는 달리 상대방에 대한 노무의 제공 등을 말한다. 용역은 건설수출과 같이 단독으로도 무역거래의 대상이 되지만 상품수출에 수반하여 발생하는, 즉 상품의 수출에 따른 운송서비스, 운송중인 상품의 손상위험을 커버하기 위한 보험서비스, 금융서비스, 중재를 포함한 법무서비스, 기술서비스 등을 포함하고 있다.

7. 삼각무역과 다각무역

삼각무역과 다각무역은 대금결제가 무역당사국 이외에 제3국을 개입시키느냐 또는 제4국, 제5국을 개입시키느냐에 따라 구분된다.

삼각무역(triangular trade)은 2국간의 무역수지가 일치하기 어렵고, 어느 한 국가의 수입초과가 발생하여 대금지급에 문제가 발생할 경우, 수입 초과국과 어떤 특수한 관계가 있는 제3국을 개입시켜, 3개국 간 국제수지균형을 계획적으로 이루려는 것을 말한다. 예를 들어 A국과 B국이 상호간에 편무역의 상태에 있을 경우, C국을 개입시켜, A국은 B국에 10만 달러를 수출하고, B국은 C국에, C국은 A국에 동액을 수출하면 두 나라 사이의 경우만 보면 무역이 불균형 상태에 있지만 3개국을 통틀어서 보면 무역이 균형을 유지하게 된다.

다각무역(multilateral trade)은 3각 무역에서 특수관계가 있는 제3국 이외에도 제4국, 제5국 등을 개입시켜 무역균형을 유지하려고 하는 무역을 말한다.

8. 수평무역과 수직무역

무역은 거래되는 상품의 생산단계에 따라 수평무역과 수직무역으로 구분할 수 있다.

수평무역(horizontal trade)은 물품의 생산단계가 같거나 유사한 상품간의 무역을 말한다. 예를 들어 공산품 상호간의 무역이나 또는 1차 상품 상호간의 경쟁적인 무역이 이에 해당한다. 수평무역은 소득수준, 기술, 산업 구조 등이 비슷한 국가 간 이루어진다. 유형의 무역은 역사적으로 보면 제2차 대전 이후에 점차 그 비중이 높아져 가고 있다.

수직무역(vertical trade)은 생산단계가 서로 다른 상품간의 무역을 말한다. 예를 들어 공산품과 1차 상품간의 무역을 말하며, 경제발전단계가 서로 다른 선진국과 후진국 간에 주로 이루어진다. 역사적으로 보면 제1차 대전 이전까지 비중이 높았던 무역의 형태이다.

9. 기술수출과 플랜트수출

기술수출이라 함은 어떤 특정 기업이 소유하고 있는 특허권(patent licence), 상표권(brand licence), 의장권(design licence), 기타의 지적재산권(intellectual property right) 및 노하우(know-how)를 제공하거나, 그에 대한 사용권을 외국인에게 허가하고 그 대가로 로열티(royalty) 등을 받는 것을 의미한다. 기술수출은 기술의 국제적 이전이라는 관점에서 본 것이다.

플랜트(plant)는 일반적으로 기계와 장치를 기술적으로 복합화하여 생산자가 목적으로 하는 원료 또는 중간재, 최종 제품을 제조할 수 있는 대규모 생산설비를 의미한다. 따라서 플랜트수출이란 기계 및 장치 등의 하드웨어(hardware)뿐만 아니라 관련 기계를 설치해서 가동하기까지의 엔지니어링, 노하우 및 건설시공 등의 소프트웨어(software)가 모두 포괄된다는 점에서 생산단위체의 종합수출을 의미한다.

즉 플랜트수출은 거래단위가 대규모로서 거액이고, 수출이행기간과 대금회수기간이 장기에 걸치며, 주 대상이 지식집약형 방식의 수출이고, 금융기관으로부터의 연불수출금융이 일반적으로 요구되며, 수입국가에 대한 경제협력의 수단이 된다는 점에서 일반수출과는 여러 가지 면에서 다른 특성을 지니고 있다.

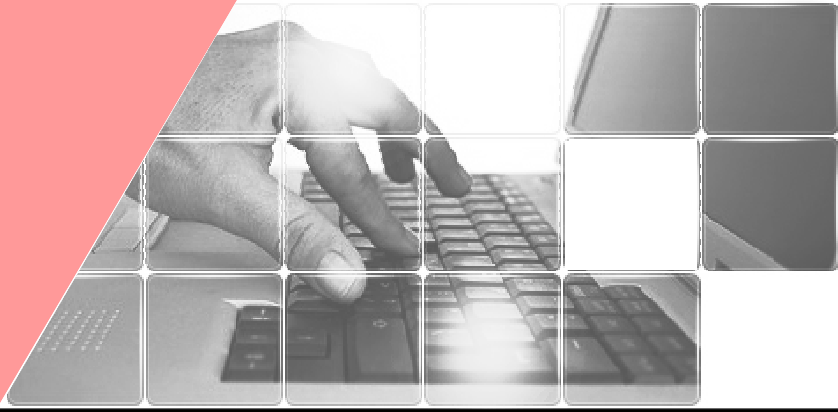
10. 개발수입

개발수입(develope-and-import scheme)이란 수입국이 직접 자원보유국에 진출, 자본과

기술을 투입하여 자원을 개발한 후 이를 수입하는 것을 말한다. 즉, 주로 부존자원이 빈약한 수입국이 자원보유국에 진출하여 자본과 기술을 투입하여 개발한 자원을 수입하는 것이다.

종래 자원수입은 생산되어 있는 원자재를 수입하는 단순수입방식이 대부분이었으나 최근에는 개발수입의 형태로 거래가 이루어지는 경우가 많다. 수입국의 입장에서는 자원을 안정적으로 또 비교적 값싸게 확보할 수 있는 장점이 있으며, 수출국의 입장에서는 자원보유국으로서 고용이 확대되고 기술전수가 이루어지며 수출을 증대시키는 이득을 볼 수 있다.

Chapter 3



무역거래의 개요(절차)

제01절 수출절차의 개요

1. 해외시장조사
2. 거래선 발굴
3. 신용조회
4. 거래제의와 권유
5. 조회 및 조회에 대한 회신
6. 청약과 승낙
7. 수출계약의 체결
8. 수출신용장의 내도
9. 수출승인
10. 수출물품 확보
11. 무역금융의 이용
12. 수출물품의 검사
13. 물품운송계약 및 적하보험부보
14. 수출통관 및 선적
15. 수출환어음 매입
16. 관세환급 및 사후관리

제02절 수입절차의 개요

1. 청약에 대한 승낙 및 수입계약체결
2. 수입승인
3. 수입신용장의 발행 및 통지
4. 수입어음결제 및 도착서류수령
5. 수입통관 및 물품반출

무역의 실무를 이행하는 데 중요한 것의 하나는 수출입의 흐름을 이해하는 것이다. 수출입의 흐름은 크게 업무의 흐름, 서류의 흐름, 화물의 흐름, 돈의 흐름으로 구분할 수 있다. 업무의 흐름은 수출업무와 수입업무의 내용 및 당사자 등을 확인하는 것이며, 서류의 흐름은 수출입업무를 진행함에 있어 어떠한 서류들이 관계되는지, 당사자는 누구인지, 서류의 특징은 어떤 것인지 이해하는 것이다. 화물의 흐름은 화물이 어떠한 경로를 이동하는지, 운송의 주체는 누구인지 등을 이해하는 것이며, 대금의 흐름은 대금을 지급하는 사람은 누구인지, 수취하는 자는 누구인지 파악하는 것이며 이러한 대금의 흐름은 서류의 흐름과 밀접한 관련이 있다.

paragraph 1

수출절차의 개요

- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1. 해외시장조사 | 9. 수출승인 |
| 2. 거래선 발굴 | 10. 수출물품 확보 |
| 3. 신용조회 | 11. 무역금융의 이용 |
| 4. 거래제외와 권유 | 12. 수출물품의 검사 |
| 5. 조회 및 조회에 대한 회신 | 13. 물품운송계약 및 적하보험부보 |
| 6. 청약과 승낙 | 14. 수출통관 및 선적 |
| 7. 수출계약의 체결 | 15. 수출환어음 매입 |
| 8. 수출신용장의 내도 | 16. 관세환급 및 사후관리 |

일반적으로 수출절차라 함은 매매당사자 사이에 무역계약을 체결하고 수출상이 신용장 등을 수취하여, 무역관계법규의 내용에 따라 수출승인단계에서부터 수출물품을 제조·가공하여 수출검사 및 통관수속을 마치고 운송인에게 인도 또는 운송수단에 적재한 후 수출환어음 매입 및 대금회수에 이르기까지의 일련의 행정절차를 의미한다. 가장 보편적 거래형태인 화환신용장(Documentary Letter of Credit) 방식을 기준으로 하여 일반수출절차를 다음과 같이 단계별로 개괄하여 볼 수 있다.

1. 해외시장조사

수출상이 해외시장을 개척하는 데 있어서 제일 먼저 고려하여야 할 사항은 해외시장조사이다. 이는 수출하고자 하는 물품의 판매가능성과 정보 등을 조사·연구·분석하는 것으로 가장 좋은 여건을 갖춘 목적시장을 모색하기 위한 것이다. 해외시장을 효율적으로 조사하기 위해서는 수출마케팅에 대한 관심을 가지고 상품연구, 판매경로연구, 소비자분석 등 시장분석(market analysis)과 함께 목적시장의 상관습 및 사정을 철저히 조사하여야 한다.

2. 거래선 발굴

목적시장이 선정되면 거래처를 물색하여야 하는데, 가장 경제적이며 손쉬운 방법으로 인터넷 및 각국의 상공인명부(directory)를 많이 이용하고 있다. 또한 해외광고를 통하거나 현지에 직접출장 또는 박람회, 전시회 등 각종행사(event)를 이용할 수도 있다.

3. 신용조회

어떠한 경로를 통하여 거래선의 상호와 주소를 알게 되었다더라도 일단 그 거래처에 대한 신용상태에 대하여 조회하여 보아야 상거래에 따른 위험을 예방할 수 있다. 신용조회는 당해 업체의 성격(character), 자본(capital) 및 영업능력(capacity) 등에 대하여 현지업자를 통한 동업자조회(trade reference), 은행(bank) 또는 상업홍신소(mercantile agency) 등을 통하여 실시한다.

4. 거래제외와 권유

거래의 제외는 보통 권유장(circular letter)을 이용하는데, 이는 미지의 거래처에게 자기회사를 소개하고 취급상품과 영업정보 등을 안내하여 거래관계를 권유하는 통신문이다. 권유장을 작성할 경우에는 상대방을 알게 된 동기에서부터 맺음말까지 무역통신문의 구성요소에 알맞게 짜임새 있는 내용으로 적극적인 거래제외를 하도록 한다.

5. 조회 및 조회에 대한 회신

거래관계의 제외를 받은 자가 그 물품에 대한 관심이나 구매의사가 있게 되면 여러 가지 거래조건에 대하여 문의해 오게 되는데, 이를 조회(inquiry)라고 하며, 조회장(inquiry letter)을 받았을 경우에는 신속하게 회신해 주어야 한다. 또한 조회를 하여 온 고객은 앞으로 거래관계를 성사시킬 수 있는 잠재적인 고객임을 인식하고 잘 관리하여야 한다.

6. 청약과 승낙

청약(offer)이란 청약자(offeror)가 피청약자(offeree)에게 매매계약성립을 기대하여 행하는 의사표시이며, 승낙(acceptance)은 피청약자가 청약자에 대하여 그 청약에 응하여 계약을 성립시킬 목적으로 행하는 의사표시이다.

무역계약의 성립은 청약에 의해 승낙이 있으면 즉시 성립되기 때문에 청약을 할 경우에는 확정청약(firm offer)으로 할 것인가 아니면 불확정청약(free offer) 또는 조건부청약(conditional offer)으로 할 것인가 등 청약과 승낙의 법적인 효과와 문제를 고려하여야 한다.

7. 수출계약의 체결

이론적으로는 청약과 승낙에 의해 매매계약이 성립되지만 그 자체만을 가지고 상관습이 다른 국가와 무역거래를 한다는 것은 매우 위험한 일이다. 왜냐하면 당사자의 이해상충으로 인하여 후일 분쟁에 휘말릴 경우에는 당초 상세한 약정이 없으므로 해서 예기치 못하는 손실을 입게 될 수 있기 때문이다. 그러므로 무역거래에서는 매매계약서(sales contract sheet)를 반드시 작성하는 습관을 가져야한다.

매매계약을 체결할 경우에는 당사자 간에 특히 품질, 수량, 가격, 선적, 결제, 포장, 보험 등의 기본적인 조건을 확실히 약정하고 기타의 거래조건 등 일일이 합의하기 번잡한 내용은 이면약관이나 '일반무역거래조건협정서'(Agreement on General Terms and Conditions of Business : Memorandum of Agreement)등을 이용하는 것이 좋다. 특히 거래조건에 대한 준거법(governing law)이나 클레임(claim) 발생시 클레임을 제기 할 수 있는 기간설정과 표준중재조항(Standard Arbitration Clause)을 삽입하는 것에 유의해야 한다.

8. 수출신용장의 내도

수출상은 수입상과의 무역계약을 체결하게 되면 동 계약서상의 결제조건에 약정한대로 대금결제수단인 이른바 신용장을 통지은행(advising bank)을 통하여 수령하게 된다. 수출상은 신용장을 수령하였을 경우에는 우선 유효한 신용장인가를 점검하고 당초 당사자간에 계약한 내용과 신용장조건과 상이한 점이 있는가 없는가를 살피되, 만일 상이하거나 일방에 불리한 문언이나 모호한 문언이 있다면, 즉시 신용장조건을 변경하여 줄 것을 수입상 앞으로 요청해야 한다. 특히 발행은행이 대금결제상 위험이 있는 국가일 경우에는 수출상 소재지의 신뢰성 있는 제3은행을 확인은행(confirming bank)으로 하여 줄 것도 요청하여야 한다.

9. 수출승인

신용장을 수취한 수출상은 수출하고자 하는 물품이 수출입공고상에 수출이 허용되는 물품인지 여부를 검토하여야 한다. 만일 당해품목이 수출제한승인품목(Export Restricted Item)이나 특별법에서 제한하는 품목일 경우에는 관련기관에서 수출승인(Export Licence : E/L)을 받아야 한다.

10. 수출물품 확보

수출승인을 받은 다음에 수출물품을 확보하는 방법에는 자가공장에서 직접 생산하거나 임

가공하청방식으로 타사공장을 이용하여 생산하거나 이미 타사공장에서 생산된 소위 완제품을 공급받는 방법이 있다. 수출상은 자가공장이나 타사측의 임가공하청방식에 의해 물품을 제조·가공할 경우에는 거기에 소요되는 원자재를 내국신용장(Local L/C)이나 구매확인서를 이용하여 조달한다.

11. 무역금융의 이용

수출물품을 제조·가공하는 데는 무역업체 자체의 자금에 의할 수도 있지만 대부분의 제조업체에서는 무역금융을 이용하게 된다. 무역금융은 수출증대를 목적으로 수출물품의 선적 또는 수출대금의 입금 전에 수출상이 필요한 자금을 원화로 지원하는 단기수출지원자금이다. 무역금융은 용도별로 수출용원자재를 확보하여 수출품을 직접 제조·가공하는 데 소요되는 생산자금, 수출용원자재를 수입하는 데 소요되거나, 내국신용장에 의하여 국내에서 생산된 수출용원자재를 구매하는데 소요되는 원자재 자금 그리고 일정규모이하의 중소기업체에게 자금용도에 구분없이 일괄해서 지원하는 포괄금융이 있다. 그런데 무역금융은 과다금융의 방지와 적정용자를 위하여 업체별로 용자한도를 설정하여 운용함과 동시에 무역금융수혜 이후 수출이행여부를 사후 관리하고 있다.

12. 수출물품의 검사

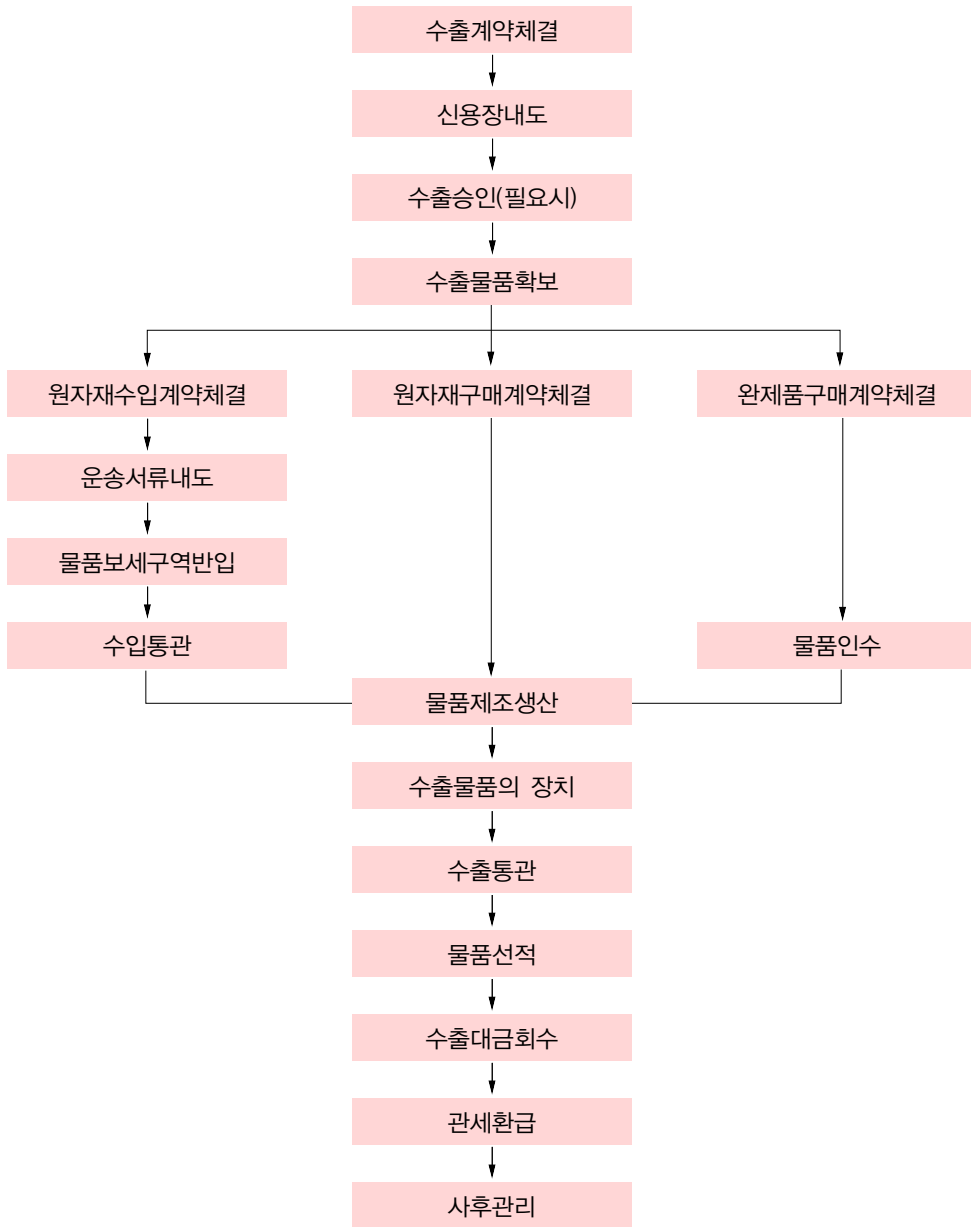
수출물품을 생산하고 수출상은 계약과 일치되는 물품을 인도하기 위하여 수량, 품질, 포장 등에 대한 물품검사를 행한다. 그러나 매매계약시 수입상이나 그 대리인이 선적전검사(pre-shipment inspection : PSI)를 하기로 약정되었을 경우에는 수출상의 물품검사와는 별도로 수입상 또는 수입상의 대리인이 물품검사를 행하게 된다.

13. 물품운송계약 및 적하보험부보

물품을 생산하고 포장을 완료하게 되면 수출상은 수출통관수속을 하는 한편, 선적을 위하여 운송인(carrier)과 미리 물품운송계약을 체결한다. 선복요청서(Shipping Request)로 운항일정을 고려하여 운송편을 예약(booking)하며, 특히 운임(freight)은 동맹선사와 비동맹선사에 따라 운임적용이 상이하기 때문에 적절한 운송회사를 선택하여야 한다.

한편 정형무역거래조건이 CIF, CIP일 경우 수출상은 수출물품의 운송중의 위험을 담보하기 위하여 보험회사와 적하보험계약을 체결하여야 한다. 적하보험부보시에는 물품의 성질에 따라 담보 및 면책위험 등을 고려하여 어떠한 조건으로 부보하여야 안전하고 경제적인가 등을 검토하여야 한다.

☑ 수출절차



14. 수출통관 및 선적

수출물품을 생산하거나 구매한 수출상은 물품을 선적하기 전에 관세법이 정하는 바에 따라 수출통관수속을 하여야 한다. 수출통관이란 내국물품을 외국으로 반출하는 것을 허용하는 세관장을 처분을 말한다. 세관장은 세관용 수출승인서(Export licence), 상업송장(Commercial Invoice), 포장명세서(Packing list) 등을 갖추고 물품을 보세구역에 반입하거나 타소장치하여 통관업자인 관세사나 통관법인 명의로 세관에 수출신고를 하여야 한다. 수출신고는 대부분이 전자문서교환방식(Electronic Data Interchange)에 의해 진행되고 있다. 이처럼 수출신고의 수리가 이루어지면 비로소 당해물품을 보세구역에서 반출하여 지정된 운송수단에 인도하거나 적재할 수 있다.

수출신용장이나 계약서상에 운송서류(transport documents)로서 복합운송인에게 수출물품을 인도완료 후, 또는 해상선하증권(marine bill of lading)을 요구할 때에는 지정선박에 적재 완료한 후에 물품을 대표하는 권리증권(document of title)으로서 적법한 선하증권을 운송회사로부터 발급받아야 한다.

15. 수출환어음 매입

수출통관과 선적이 완료되면 수출상은 신용장상에 요구하는 서류, 이를테면, 상업송장, 포장명세서, 선하증권, 적하보험증권, 원산지증명서 등을 준비하고 환어음(Bill of Exchange : Draft)을 발행하여 거래 외국환은행에 수출환어음매입(negotiation)을 의뢰한다. 거래외국환은행은 서류를 심사하여 신용장조건에 일치할 경우에는 매입당일의 환율을 적용하여 보통 추심 전에 대금을 수출상에게 지급하게 된다. 그리고 매입은행은 동 수출환어음을 서류와 함께 신용장조건대로 지급은행 또는 발행은행 앞으로 송부하여 대금을 추심하게 된다.

16. 관세환급 및 사후관리

수출환어음을 매입완료 후 수출상은 운송수단에 적재확인필한 수출신고필증에 의해 관세환급을 받게 된다. 관세환급이란 수출품제조에 소요된 원재료의 수입시에 납부한 관세 등을 수출에 제공된 때에 수출상에게 되돌려 주는 것을 의미한다. 수출상은 관세환급을 받아야 비로소 실제 당해 수출 선적분에 대한 손익을 당초 예상손익과 비교하여 볼 수 있으므로 환급기관인 지정은행이나 경우에 따라 세관장 앞으로 환급을 신청하여야 한다.

환급금의 산출방법에는 개별환급과 정액환급제도가 운영되고 있으며, 환급신청은 물품이 수출 등에 제공된 날로부터 2년 이내에 신청하여야 한다.

한편 수출입공고상 수입제한승인품목이나 특별법 규제대상품목을 외화획득용원료로 수입하거나 내국신용장이거나 구매확인서에 의하여 국내구매한 경우에는 대응수출을 이행하였는지 여부에 대한 사후관리를 받아야 한다. 사후관리대상물품을 수입한 자는 일정기간 내에 외화획득을 하고 사후관리은행에 외화획득이행신고(국내공급인 경우에는 공급이행신고)를 하여야 하며, 부득이한 사유로 대응수출이 불가능한 경우에는 외화획득용원료 사용목적변경승인을 받거나 상사간 양도승인을 받아야 한다. 그러나 성실하게 사후관리를 이행하는 업체로 일정한 요건에 부합하여 자율관리기업으로 지정될 경우에는 매건별 사후관리를 면제하도록 하고 있다.

이와 같이 사후관리대상품목에 대한 외화획득이행신고를 마지막으로 수출절차는 끝나게 된다. 또한 수출환어음 지급거절(unpaid)이나 수출물품에 대한 클레임(claim)이 야기되었을 경우에는 능동적으로 대응하여 이를 신속하게 해결하도록 하여야 한다.

paragraph 2

수입절차의 개요

- | | |
|-----------------------|--------------------|
| 1. 청약에 대한 승낙 및 수입계약체결 | 4. 수입어음결제 및 도착서류수령 |
| 2. 수입승인 | 5. 수입통관 및 물품반출 |
| 3. 수입신용장의 발행 및 통지 | |

수입절차라 함은 무역업자인 수입상이 국외로부터 물품을 수입하기 위하여 물품공급선을 선정하고 수입계약을 체결하여 수입승인 및 수입신용장 등을 발급받은 후 국외의 수출상으로부터 물품선적 관련서류 및 수입어음이 도착되면 수입대금을 지급하고 서류를 인도받아 수입통관절차를 거쳐 물품을 수령하는 일련의 절차를 의미한다. 가장 보편적 거래형태인 화환신용장방식을 기준으로 하여 일반수입절차를 단계별로 개괄적으로 살펴보면 다음과 같다.

1. 청약에 대한 승낙 및 수입계약체결

수입상이 필요한 물품을 수입하고자 할 경우에는 우선 해외시장조사(overseas market research) 및 조회(inquiry) 등을 통하여 신뢰성 있는 물품공급처를 물색하여 국외에서 직접 청약(offer)을 받거나 또는 국내에서 외국 수출업자의 국내대리인을 통하여 물품매도확약서를 제시받게 된다. 보통은 물품매도확약서를 청약자(offeree)와 승낙자(offeree)간에 교부하는데, 이 자체만으로 수입계약을 대신하지 말고 반드시 별도로 거래조건에 대하여 상세히 수입계약을 체결하고 후일에 야기될지 모르는 분쟁에 대비하여야 한다.

❖ 수입절차



2. 수입승인

수입계약을 체결하고 난 후 물품을 수입하려면 우선 수입하고자 하는 물품이 수출입공고상에서 수입제한승인품목이나 특별법으로 제한되는 품목일 경우에는 동 제한조치에 따라 관계기관으로부터 수입승인(Import Licence)을 받아야 한다.

3. 수입신용장의 발행 및 통지

수입상은 수입승인서 및 물품매도확약서 또는 구매계약서의 내용을 참조하여 수입신용장발행신청서에 신용장조건 등을 기재하여 발행은행(issuing bank)에 신용장발행을 의뢰한다. 신용장발행은행은 수수료 등을 징수하고 수익자(beneficiary), 소재지의 통지은행(advising bank) 앞으로 신용장을 전송(teletransmission)하게 되고 이를 받은 통지은행은 수출상에게 신용장도착을 통지하게 된다.

4. 수입어음결제 및 도착서류수령

국외의 수출상은 계약물품을 선적 또는 인도완료한 후 신용장에서 요구하는 서류, 예컨대 상업송장, 포장명세서, 선하증권 등을 준비하여 환어음을 발행하여 거래은행에서 수출환어음 매입(negotiation)을 하고 매입은행은 환어음 및 동 서류를 수입상의 거래은행인 신용장발행은행 앞으로 송부하게 된다. 발행은행은 신용장조건과 서류 상호간의 일치여부를 심사하고 발행의뢰인인 수입상에게 수입어음결제와 도착된 수입서류를 수령하도록 통지한다. 이 때 서류원본이 물품보다 먼저 발행은행에 도착되었을 경우에는 수입상은 발행은행에서 수입어음을 결제하고 서류를 수령한다. 만약에 서류보다 수입물품이 먼저 도착되었으나 수입관련서류원본이 아직 발행은행에 도착되지 않은 경우에 수입상은 거래은행인 발행은행으로부터 수입화물선취보증서(Letter of Guarantee)를 발급받아 수입물품을 적기에 통관하여 인도받을 수 있다.

5. 수입통관 및 물품반출

수입관계서류의 원본이나 수입화물선취보증서를 받은 수입상은 세관에서 소정의 통관수속을 거쳐 수입신고필증을 받아야 한다. 통관수속은 보통 관세사를 통하여 신고하게 되는데 우선 물품을 지정보세구역에 반입하거나 타소장치하여 수입신고(Import Declaration)를 한다.

세관장은 수입서류를 검토하고 신고물품에 대한 수입검사를 한 후 과세가격의 결정과 세율을 확정하여 부과될 관세 등을 결정하고 관세납부고지를 한다. 수입상이 관세 등을 납부하게 되면 세관장은 수입신고를 수리하여 수입상에게 수입신고필증을 교부하여 준다. 이 때 비료소외국물품이 내국물품으로 인정됨은 물론 보세구역에서 반출이 가능하게 되어 수입상의 용도대로 사용할 수 있게 된다.

Chapter 3

기출문제

- 01** 중계무역의 정의 및 의의 그리고 수출실적의 범위와 어떤 경우에 수출입인정의 대상이 되는지에 대하여 설명하시오. 또한 한국을 중계국으로 하는 경우 최초 수출자를 노출시키지 않기 위한 중계무역 선적서류들(상업송장, 환어음, 포장명세서, B/L, C/O)의 처리 방법에 대하여 설명하시오. 【관세사 기출 2004,10】
- 02** BWT 거래와 STALE B/L의 개요, 신용장조건에서 사용가능한 방법에 대해 설명하시오. 【관세사 기출 2010,10】
- 03** 보세창고도거래(Bonded Warehouse Transaction ; BWT)란 무엇이며, 당해 거래 방식에서 발급되는 선하증권이 화환신용장 거래방식에서 무리 없이 수리될 수 있는 근거와 요건들은 무엇인지 설명하시오. 【관세사 기출 2006,10】
- 04** Stale B/L Acceptable 의 의미를 설명하고, 이 조항으로 인해 수입자에게 미칠 수 있는 불이익의 예와 그 이유를 설명하시오. 【관세사 기출 2000,10】

Chapter 3

실전문제

- 01 무역의 특성과 무역계약의 특성에 대해 설명 및 비교하시오.
- 02 무역의 대상과 무역계약의 대상에 대해 비교 설명하시오.
- 03 중계무역과 외국인도수출에 대해 설명하고, 이를 비교하시오.
- 04 중계무역과 외국인수수입에 대해 설명하고, 이를 비교하시오.
- 05 중계무역과 중개무역을 비교 설명하시오.
- 06 수출과 수입이 연계된 형태의 무역거래에 대해 설명하고, 이를 비교하시오.
- 07 보세창고도거래의 특징과 거래상의 장단점에 대해 설명하시오.



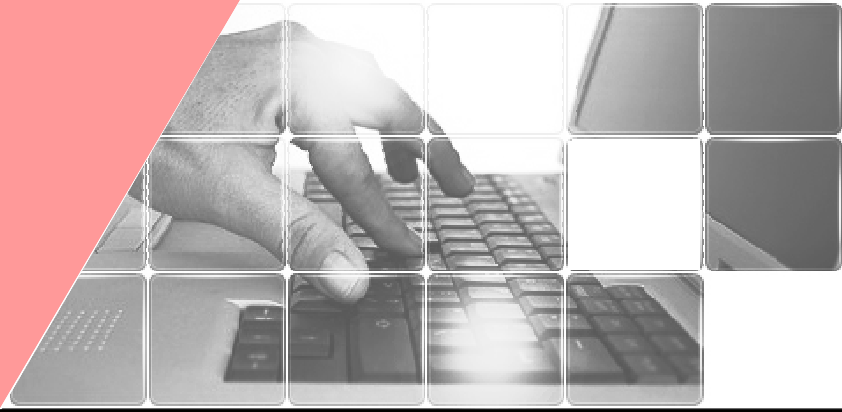
Part 2

국제물품매매계약의 개요

- 01 국제물품매매계약의 기초
- 02 국제물품매매계약의 성립과정
- 03 국제물품매매계약의 성립
- 04 국제물품매매계약 이행의 법리

Chapter

1



국제물품매매계약의 기초

제01절 국제물품매매계약

1. 국제물품매매계약의 의의
2. 국제물품매매계약의 대상
3. 국제물품매매계약의 특징
4. 국제물품매매계약의 종류
5. 국제물품매매계약의 당사자

제02절 국제물품매매계약의 법적성질

1. 낙성(합의)계약
2. 유상계약
3. 쌍무계약
4. 불요식계약

제03절 국제물품매매계약의 적용법규

물품매매계약이란 매도인이 대금이라는 금전의 대가를 받고 매수인에게 물품의 소유권을 이전하기로 약정하는 계약이므로 국제간의 물품매매계약도 매도인인 수출자가 매수인인 수입자에게 물품의 소유권을 이전하고 매수인은 대금을 지급하는 것을 약정하는 계약이라고 할 수 있다. 오늘날 무역거래는 일반적으로 물품매매가 주류를 이루고 있어 무역계약이라고 할 때 국제물품매매계약을 지칭하는 것으로 이해할 수 있다.

paragraph 1

국제물품매매계약

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. 국제물품매매계약의 의의 | (6) 불특정·선물거래가 주종 |
| 2. 국제물품매매계약의 대상 | 4. 국제물품매매계약의 종류 |
| 3. 국제물품매매계약의 특징 | (1) 개별계약 |
| (1) 당사자자치원칙의 적용 | (2) 포괄계약 |
| (2) 종속계약수반 | (3) 독점계약 |
| (3) 준거법문제 | (4) 대리점계약 |
| (4) 상관습증시 | 5. 국제물품매매계약의 당사자 |
| (5) 상징적인도 | |

1. 국제물품매매계약의 의의

계약이라 함은 '일정한 채권관계의 발생을 목적으로 하는 복수 당사자 간의 서로 대립하는 의사표시의 합치(합의)에 의하여 성립되는 법률행위'를 말한다. 즉 당사자 간에 채권, 채무를 창설하고 규정하는 법률행위이다. 국제거래의 가장 중요한 부분은 국제계약이며, 국제계약 중에서도 가장 중요한 것은 국제물품매매계약이다.

즉 무역계약(trade contract)이란 서로 다른 국가영역 내에 영업소를 가진 매매당사자간에 체결되는 국제물품매매계약(contract for the international sale of goods)으로서, 매도인은 매수인에 물품을 인도(물품의 소유권 이전)하기로 약정하고, 매수인은 이를 수령하고 그 대금을 지급할 것을 약정하는 계약을 말한다.

물품매매계약에 관한 정의는 영미법과 우리법 모두 그 기본취지가 동일하다. 국제물품매매계약은 매매(sale)과 매매의 합의(agreement to sell)를 포함한다. 따라서 매매계약은 현물매매(present sale of goods)와 미래의 시점에 물품을 매매할 계약인 선물매매를 포함한다. 이와 같이 계약체결에 의하여 이행되는 현재의 매매를 '이행계약' 또는 '기이행계약(executed

contract)’이라 하고, 매매합의에 의하여 장래의 선물(future goods)에 관련된 매매계약을 ‘미이행계약(executory contract)’이라고 하는데, 국제물품매매계약은 미이행계약이 일반적이다.

이처럼 국제물품매매계약은 당사자간에 합의한 내용이 계약내용대로 이행될 것이라는 기대와 만일 계약위반에 대해서는 구제될 수 있다는 확신을 가지게 됨으로써 국제상거래의 기초가 된다는 점에 그 의의를 둘 수 있다.

▼ 국제물품매매계약의 각 법제상 정의

영국물품매매법 (SGA 2-2(1))	영국물품매매법에 의하면, 국제물품매매계약이란 매도인이 대금이라는 금전의 대가를 받고 매수인에게 물품의 소유권을 이전하거나 이전하기로 합의하는 계약을 말한다.
미국통일상법전 (UCC 2-106)	미국통일상법전에 의하면, 국제물품매매계약이란 대가를 받고 매도인으로부터 매수인에게 권리를 이전하는 것이라고 규정하고 있다.
한국 민법 (제563조)	우리 민법에서 매매는 ‘당사자 일방의 재산권을 상대방에게 이전할 것을 약정하고 상대방이 그 대금을 지급할 것을 약정함으로써 그 효력이 생긴다’라고 규정하고 있다.

2. 국제물품매매계약의 대상

무역계약의 대상은 주로 동산인 물품(goods)이며, 토지·건물 등의 부동산 또는 주식·어음 등의 유가증권은 무역거래의 대상이 될 수 없다.

유체동산 즉 물품이 매매계약의 목적물로 되는 경우에는 그것이 계약 당시 이미 매도인이 소유 또는 점유하고 있는 현물(existing goods)이거나 계약 체결 후 매도인이 제조 또는 취득할 물품, 즉 선물(future goods)도 해당될 수 있으며, 특정물(specific goods)과 불특정물(unascertained goods)로 구분할 수 있다. 무역계약의 대상이 되는 물품은 주로 동산인 불특정물의 선물이다.

▼ 무역계약의 대상

현 물 (existing goods)	매매계약이 체결될 당시에 실제로 존재하는 물품
선 물 (future goods)	매매계약 체결 이후에 매도인이 제조 또는 취득하는 물품
특정물 (specific goods)	매매계약의 성립시에 확정되어 합의된 물품, 특별한 경우를 제외하고는 특정물의 매매는 거의 행해지지 않는다.
불특정물 ¹⁵⁾ (unascertained goods)	매매계약의 목적물로서 선택 또는 특정되지 않고, 단지 그 종류·품질·명세 등만 정해져 있거나 또는 매매하기로 예정되어 있는 물품 즉 인식은 되어 있으나 특정되지 않은 선물로 계약체결 후 매도인이 제조 또는 취득할 수 있는 물품

▼ 물품에 대한 각 법제상 정의

영국물품매매법 (SGA)	‘물품(goods)은 무체동산과 금전을 제외한 모든 순수동산(純粹動産 : challels personal)을 포함하며, 스코틀랜드에서는 금전 이외의 모든 유체동산(有體動産 : corporeal moveables)을 포함한다’고 정의하고 있다.
미국통일상법전 (UCC)	‘물품(goods)이라 함은 매매계약에 특정될 당시에 이동시킬 수 있는 것으로서 지급수단인 금전, 투자증권 및 무체동산 이외의 특히 제조품을 포함한 모든 것을 말하며, 동물의 태아·성장 중의 수확물·기타 부동산에 부착한 특정물로서 부동산으로부터 분리될 수 있는 것을 포함한다’고 규정함으로써 영국법의 경우보다 상세하게 물품의 정의를 내리고 있다.
한국 민법 (제98조)	‘본법에서 물건이라 함은 유체물 및 전기 기타 관리할 수 있는 자연력을 말한다’고 정하고, 한국민법 제99조에는 ‘토지 및 그 정착물은 부동산이며, 부동산 이외의 물건은 동산’이라고 규정하고 있다.
비엔나협약 (CISG)	물품의 정의를 내리지 않고 있다. 다만 적용이 배제되는 매매대상물품이나 거래형태를 열거하는 방법으로 CISG의 물적 적용범위에 관해 규정하고 있다.(CISG 제2조 내지 제6조)

15) 무역계약의 목적물이 불특정물인 경우에는 매도인은 그 불특정물을 그대로 매수인에게 인도할 수 없다. 따라서 매도인은 어떤 행위에 의하여 불특정물을 특정해야 하는데 이를 무조건 충당이라고 한다. 충당(appropriation)이라는 행위는 구체적으로 매도인이 매수인에게 물품의 인도와 더불어 물품의 소유권과 위험을 이전하는 것을 말하며, 매도인이 계약의 목적물인 불특정물을 충당함으로써 비로소 특정물이 된다.

3. 국제물품매매계약의 특징

(1) 당사자자치원칙의 적용

당사자자치란 거래관계의 내용과 그에 적용할 법을 계약당사자가 합의하여 자유로이 정할 수 있도록 허용하는 것을 말하며, 계약자유의 원칙의 한 유형이다. 국제물품매매계약은 국내 물품매매계약에 비하여 거래당사자가 계약의 내용과 그에 적용될 법 그리고 분쟁의 해결방법 까지 모두 그들 간의 합의에 의하여 정할 수 있도록 하는 당사자 자치 또는 계약자유의 원칙이 주로 적용되고 있다. 당사자 자치는 저촉법적 당사자자치와 실질법적 당사자자치 그리고 소송상의 당사자자치로 구분된다.

(2) 종속계약수반

국제물품매매계약은 격지자간의 거래이므로 계약의 원활한 이행을 위하여 운송계약, 보험계약, 금융계약 등의 종속계약의 체결이 수반된다.

(3) 준거법문제

국제물품매매계약은 법역을 달리하는 당사자 간에 행해지는 계약이다. 따라서 무역계약의 성립과 이행 그리고 그 해석에 관하여 어느 나라 법을 적용할 것인가, 즉 준거법(governing law)이 문제가 된다. 준거법에 관하여 명시적 합의가 있으면 이를 우선 적용하며, 당사자간의 의사가 불분명한 경우 섭외사법에 따라 행위지법이나 법정지의 섭외사법이 정하는 준거법이 된다.

○ 준거법 결정의 일반원칙

1 주관주의

무역계약은 국제간의 채권계약이므로 그 내용이 매우 복잡다양하여 준거법을 결정할 때 일률적으로 결정할 수도 없고 결정해서도 안 되며, 당사자 자치의 원칙 즉 계약자유의 원칙에 따라 준거법 결정도 당사자의 약정을 최우선으로 하여야 한다는 관점이 주관주의이다.

2 객관주의

객관주의는 계약과 현실적으로 가장 밀접한 관련이 있는 법을 준거법으로 해야 한다는 입법주의로서 채권계약을 구성하는 많은 객관적 요소들을 연결점으로 하여 준거법을 선택하자는 관점이다. 이러한 관점 하에 준거법을 결정하는 데는 계약의 행태, 계약체결지법, 계약이행지법, 중재지법 등을 고려하여 결정할 수 있다.

(4) 상관습증시

무역계약은 분쟁발생시 준거법의 적용문제가 발생하기 때문에 계약상의 명시조항을 보완하기 위하여 상관습을 정형화한 정형거래조건 및 국제상관습을 채용하는 것이 특징이다.

(5) 상징적 인도

국제매매계약은 현실적 인도를 하는 국내거래와는 달리 서류에 의한 상징적 거래가 대부분이다. 따라서 물품의 선적시에는 점유권만 이전하고 대금결제시 화체화된 서류의 인도를 물품의 인도로 보는 상징적 인도가 주를 이룬다.

(6) 불특정·선물거래가 주종

국제물품매매계약의 대상은 특정물과 불특정물, 선물과 현물 모두 다 가능하지만 일반적으로 불특정·선물거래가 주종이다.

4. 국제물품매매계약의 종류

(1) 개별계약

개별계약(case by case contract)은 특정품목을 거래할 때마다 거래단위별로 일일이 구체적인 거래조건에 대해 합의하는 방식으로 체결되는 계약을 말한다. 즉, 계약의 양 당사자는 거래의 매 건별로 거래조건에 대하여 합의하고, 매도인의 물품인도와 매수인의 대금지급이 완료되면 계약은 종료되어 양당사자는 더 이상의 계약조건에 구애받지 않는다. 이것은 고정거래선이 아닌 경우의 거래에 이용되고, 물품매도확약서(offer sheet : 청약서), 매도인이 작성하는 매도계약서(sales note)나 구매주문서(purchase order) 등이 이 범주에 해당된다.

개별계약의 경우에는 주로 매도인이 무역계약서 2부를 작성 서명하여 매수인에게 송부하고 매수인이 동 계약서의 기재사항에 이의가 없다면 이 2부의 계약서에 서명한 후 1부는 자신이 보관하고 나머지 1부는 매도인에게 반송하는 방법으로 체결된다.

(2) 포괄계약

포괄계약(master contract ; 기본계약 ; 장기계약)은 동일한 매매당사자간에 동일한 품목을 빈번하게 거래하는 경우 일반거래조건에 대해 포괄적으로 합의하는 방식으로 체결하는 계약을 말한다. 즉, 매매당사자간에 동일한 품목을 빈번하게 거래하는 경우 매번 거래조건에 대하여 합의하고 문서화하는 것은 불편하고 번거롭기 때문에 매매당사자는 일반거래조건에 대하여 계약서(일반거래조건협정서)를 작성해 놓고 필요할 때마다 발주에 의하여 선적을 해주는 방식

의 포괄계약을 체결하게 된다. 즉, 매매당사자는 기본적으로 공통적인 사항(일반거래조건)을 합의하여 포괄계약을 체결한 후 가변적이고 구체적인 사항(개별거래조건)은 거래할 때마다 개별적으로 합의하여 개별계약서를 작성한다. 포괄계약의 내용과 개별계약의 내용이 모순될 경우에는 개별계약의 내용이 우선된다

이 계약은 일반거래조건협정서(agreement on general terms & conditions of business), 일반협정서(general agreement), 각서(Memorandum ; Memo) 또는 양해각서(Memorandum of Understanding ; MOU) 등으로 칭해지고 있다.

(3) 독점계약

독점계약(exclusive contract)은 특정품목의 거래에 있어서 수출업자는 수입국의 지정 수입업자 외에는 동일한 품목을 청약하지 않으며, 수입업자도 동일한 품목을 수출국의 다른 업체와는 취급하지 않는다는 상호간의 조건에 따라 이루어지는 계약을 말한다. 이는 주로 수출입을 전문으로 하는 특정상사간의 매매로 국한시키는 독점판매 계약이다. 계약당사자는 독점계약서를 작성 교환할 때 계약서상에 계약의 유효기간, 계약의 연장조건 등 거래의 제조건을 명시해야 한다. 독점계약을 체결하는 경우, 계약당사자는 통상적으로 계약관계를 안정적으로 유지하기 위하여 일반 계약에 비해 까다로운 의무를 부담한다.

(4) 대리점계약

무역거래는 수출업자와 수입업자가 자신의 명의로 계산으로 본인으로서 직접 교섭하는 것이 일반적이지만 ① 수출업자가 해외의 매수인과 직접 교섭하지 않고 중개인(판매대리점)을 경유하여 판매하거나(판매대리점을 통한 수출), ② 수입업자가 해외의 기업(구매대리점)에 수입상품의 구매를 위탁하고, 그 수탁자가 이에 기초하여 구매한 물품을 수입하는 것(구매대리점에 의한 수입)이 있다. 즉, 대리점계약(agency contract)에는 판매대리점계약과 구매대리점계약이 있다.

1) 판매대리점계약

판매대리점계약(Selling Agency Agreement)은 수출업자가 해외에서의 물품판매 및 각종 부대업무를 용이하게 수행하기 위하여 해외의 대리인과 계약을 체결하는 것을 말한다. 즉, 판매대리점은 해외의 수출업자의 대리인으로서 수출업자(본인 : Principal)의 명의로 계산으로, 고객(수입업자)으로부터 주문을 받아 자신을 통하여 수출업자와 수입업자가 직접 계약을 체결하도록 서비스를 제공하고 이에 대하여 수수료를 취한다.

2) 구매대리점계약

구매대리점계약(Buying Agency Agreement)은 수출국내의 물품구매업자가 해외의 수입업자를 대신하여 수출국내에서의 물품의 구매 및 각종 부대업무를 수행하기로 해외의 수입업자와 구매위탁(indent)계약을 체결하는 것을 말한다. 즉, 구매대리점은 해외의 수입업자로부터 받은 위탁(구매위탁, Indent)에 기초하여 물품을 구매하고 이를 선적한 후 그 서비스에 대한 보수로서 매입액에 대한 X%의 구매수수료를 받게 된다. 구매대리점이 그 수탁상품을 수출국내의 공급업자로부터 구매할 때에는 해외위탁자(수입업자)의 명의를 표시하지 않고 자신의 명의로 구매하고 대금도 자신이 지급한다.

5. 국제물품매매계약의 당사자

국제물품매매계약의 당사자는 매도인가 매수인이다. 매도인(seller)은 물품을 매각하거나 매각하기로 합의한 자를 말한다.¹⁶⁾ 매수인(buyer)은 물품을 매입하거나 매입하기로 합의한 자를 말한다.

매도인과 매수인은 자신의 명의로 계산으로 직접 거래를 하는 경우에는 본인에 해당된다. 본인(Principal)이란 자신의 명의로 계산(위험)으로(in the name and account) 거래하고, 그 손익은 모두 자신에게 귀속하는 자를 말하고, 반면 대리인(agent)은 본인(Principal)으로부터 특정영업, 영업의 일부 또는 특정행위에 대한 대리권을 부여받은 자로서, 본인(매도인 또는 매수인)을 위하여 본인의 명의로 계산으로 행위를 하고 그 제공하는 서비스의 보수로서 본인으로부터 수수료(commission)를 수취하는 자를 말한다. 무역계약의 당사자는 각각의 거래관계에 따라 다양한 명칭으로 사용되고 있다.

거래내용	수출업자	수입업자
무역관계	수출업자(Exporter)	수입업자(Importer)
매매관계	매도인(Seller)	매수인(Buyer)
운송관계	송하인(Shipper ; consignor)	수하인(Consignee)
신용장관계	수익자(Beneficiary)	발행의뢰인(Applicant)
환어음관계	환어음발행인(Drawer)	환어음지급인(Drawee)
계정관계	채권자(Accounter)	채무자(Accountee)

16) 영국물품매매법(SGA) 제61조

paragraph 2

국제물품매매계약의 법적성질

- | | |
|-------------|----------|
| 1. 낙성(합의)계약 | 3. 쌍무계약 |
| 2. 유상계약 | 4. 불요식계약 |

1. 낙성(합의)계약(consensual contract)

합의계약(낙성계약)은 계약당사자의 합의만으로 성립하는 계약이다. 즉 당사자의 일방에 의해서 행해진 청약에 대하여 상대방이 승낙함으로써 성립하는 계약을 말한다. 따라서 낙성계약은 양당사자의 합의만으로 계약이 성립하므로 특별히 계약서를 작성하는 것을 요건으로 하지 않으며 이러한 점에서 요물계약(substantial)과 구별된다.

낙성계약과 요물계약을 구별하는 기준은 계약이 당사자의 합의만으로 성립하는가 아니면 합의 이외에 또 다른 법률사실이 있어야 성립하는가이다. 요물계약은 합의 외에도 계약목적물의 인도, 소유권의 이전과 같은 법률사실이 없으면 계약이 성립되지 않는 계약이고 소비대차, 사용대차, 임차 등이 여기에 해당된다.

2. 유상계약(remunerative contract)

유상계약은 계약당사자가 상호 대가관계에 있는 급부를 할 것을 목적으로 성립되는 계약이다. 유상계약은 일방의 당사자의 경제적인 출연에 대하여 상대방이 이에 대응하는 급부를 제공하지 않는 무상계약과 달리, 계약당사자가 상호 대가적 관계에 있는 급부를 할 것을 목적으로 하는 계약이다. 이것은 채무이행의 측면에서 본 것으로서, 매도인의 물품의 인도에 대하여 매수인은 금전 또는 물품의 반대급부를 이행해야 한다는 것이다. 무역계약은 매도인의 물품인도에 대하여 매수인의 대금지급이라는 상호 대가관계를 원칙으로 하는 유상계약이다.

무역계약이 가지는 유상계약적 성격은 SGA의 매매계약의 정의에 나타난 바와 같이 물품의 소유권이전과 대금이라고 불리우는 금전적 대가 또는 약인에서 찾아볼 수 있다.

3. 쌍무계약(bilateral contract)

쌍무계약은 계약의 성립에 의하여 당사자의 쌍방이 상호 채무를 부담하게 되는 계약을 말한다. 쌍무계약은 당사자의 일방만이 채무를 부담하는 편무계약¹⁷⁾과 달리, 계약당사자의 쌍방이

17) 편무계약은 계약당사자의 일방이 채무를 부담하거나, 쌍방이 채무를 부담하나 대가가 수반되지 않는 계

채무를 부담하는 계약이다. 무역계약은 그 계약의 성립과 동시에 매도인이 물품인도의무를 부담하고 매수인이 대금지급의무를 부담하는 쌍무계약이다.

쌍무계약은 계약의 효과로서 발생한 채무만을 대상으로 하여 그 채무가 서로 대가적 의미를 지니는지 여부를 기준으로 구분한다. 쌍무계약은 채무자체가 상호적인지 여부에 관한 것이라면, 유상계약은 채무의 내용이 대가가 있는지 여부에 관한 것이다. 그러므로 쌍무계약은 모두 유상계약이지만, 반대로 유상계약은 반드시 쌍무계약이라고 볼 수 없다.

4. 불요식계약(informal contract)

불요식계약이란 계약체결에 아무런 방식도 요구하지 않는 계약을 말한다. 따라서 불요식계약은 어떤 요식행위에 의하지 않고 구두 또는 서면으로, 또는 일부는 구두로 일부는 서면으로도 계약체결이 가능한 것이다.

일반적으로 특정양식에 의해 당사자가 의사표시를 함으로써 계약이 성립하는 요식계약(formal contract)은 주로 부동산 거래나 어음, 수표거래에 많이 이용된다.

그러나 무역계약에서는 청약과 승낙이 반드시 서면으로 입증되어야 한다거나 어떤 특별한 방식에 따를 필요가 없으며 증인에 의해 입증될 수도 있다.

SGA에서는 ‘법 기타 제정법에 달리 규정되지 않는 한, 매매계약은 날인이 있건 없건 관계없이 서면이나 구두로 하거나 또는 일부는 구두로 일부는 서면으로 하거나, 또는 당사자의 묵시적 행동에 의해 할 수도 있다’고 규정하고 있으며 ‘헤이그협약’이나 ‘비엔나협약’에도 이와 같은 취지의 규정이 있다.

paragraph 3

국제물품매매계약의 적용법규

준거법(governing law)은 무역계약에 적용되거나 해석기준이 되는 법률로서, 국제물품매매 계약당사자들이 자신들의 계약에 적용하기로 의도하거나, 또는 그러한 의도가 없었다면 그 계약과 가장 밀접하게 관련되어 있는 법을 말한다.

약으로서, 편무계약은 대부분이 무상계약이다.

▼ 무역계약 관련법규

구 분	주 체	명 칭
국제조약	로마사법국제협회 (UNIDROIT)	국제물품매매에 관한 통일법 (ULIS, 1972)
		국제물품매매계약의 성립에 관한 통일법 (ULF, 164)
		국제물품매매의 계약효력에 관한 규칙의 통일법 (1972)
	UN 국제무역법위원회 (UNCITRAL)	무역계약에서 효력시효에 관한 협약 (LPIS, 1974)
		국제물품매매계약에 관한 UN 협약 (UNCISG : 비엔나협약)
		국제물품에 적용되는 법에 관한 헤이그협약(LAIS)
국내법	한국	민법, 상법
	미국	통일상법전(Uniform Commercial Code : UCC)
	영국	물품매매법(Sale of Goods Act : SGA)
국제상관습법	국제상업회의소(ICC)	정형거래조건의 해석에 관한 국제규칙(Incoterms)

Chapter 2



국제물품매매계약의 성립과정



제1절 해외시장조사

1. 해외시장조사의 의의
2. 해외시장조사의 방법
3. 해외시장조사 항목

제2절 거래처 선정 및 거래제의

1. 거래처 선정
2. 거래제의(Business Proposal)

제3절 거래조회(Business Inquiry)

1. 거래조회
2. 거래조회에 대한 회신

제4절 신용조사

1. 신용조사의 의의
2. 신용조사의 요건
3. 신용조사방법

무역거래는 크게 1단계(해외시장조사단계), 2단계(예비교섭단계) 및 3단계(계약성립단계)로 구분할 수 있다. 1단계는 해외시장조사단계로서 거래를 체결할 해외시장에 대한 조사를 하는 단계이고, 2단계는 예비교섭단계로서 선정된 거래처와 거래교섭을 하는 단계이고, 3단계는 계약성립단계로서 일방의 당사자가 청약을 하고 이에 대하여 상대방이 승낙함으로써 계약이 성립하게 되는 단계를 말한다.

(1) 해외시장조사단계

어떤 물품을 취급할 것인지를 고려하여 취급하고자 하는 물품을 선정한 후, 그 물품이 어느 시장에서 어느 만큼 판매 또는 구매될 수 있는 가능성이 있는지에 관하여 해외시장조사를 수행하게 된다.

(2) 거래교섭단계

해외시장조사를 거쳐 목적시장이 결정되면, 목적시장의 어느 거래처와 거래를 수행할 것인지에 대하여 다수의 거래처를 선정하고, 선정된 다수의 거래처에 거래권유장을 발송한다. 거래권유장을 수취한 상대방이 거래하고자 하는 의사표시인 조회를 해오면 이에 대하여 거래조회에 대한 회신을 하고 상호간의 신용조사가 행해진다.

(3) 계약의 성립단계

거래상대방의 신용을 조사한 결과 신용이 양호하다고 판단되면 계약을 성립시킬 목적으로 거래상대방에게 청약의 의사표시를 하고, 이 청약에 따라 거래상대방이 승낙을 해오면 계약이 성립하게 된다.

한편 청약과 승낙의 과정을 거치지 아니하고 거래상대방이 주문을 해오는 경우 매도인이 이 주문에 따라 주문승낙을 한다면 계약이 성립하게 된다. 청약과 승낙에 의하거나 또는 주문과 주문승낙에 의하여 계약이 성립되는 경우, 통상적으로 계약서를 작성하게 되는데, 매도인은 계약의 주요내용을 상세히 기재한 매도계약서를 2통 작성 서명하여 매수인에게 송부하고 매수인은 이를 매도계약서에 각각 서명을 한 후 그 중의 한통을 매도인에게 반송한다. 이로써 매도인과 매수인은 매매계약서를 각각 1통씩 보관하고 있게 된다.

paragraph 1

해외시장조사

- | | |
|--------------------|--------------------|
| 1. 해외시장조사의 의의 | (5) 자체시장조사 |
| 2. 해외시장조사의 방법 | (6) 인터넷을 이용한 조사 |
| (1) 무역통계자료를 이용한 조사 | 3. 해외시장조사 항목 |
| (2) 무역유관기관을 통한 조사 | (1) 일반적 조사항목 |
| (3) 주한외국공관을 이용한 조사 | (2) 특별히 고려해야 하는 항목 |
| (4) 광고회사를 통한 조사 | |

1. 해외시장조사의 의의

해외시장조사는 수출입거래의 최초 단계로서, 무역업체가 외국시장에서 무역거래를 개설함에 있어서 자기가 취급하는 상품이 세계의 어느 시장에서 가장 많이 소비되고 있는가, 어느 시장을 통하여 가장 유리하게 공급할 수 있는가 등 특정시장에서 특정물품의 판매 또는 구매 가능성을 측정하고 당해 물품의 매매에 필요한 각종 정보를 수집하는 것을 말한다. 즉, 정치·경제·문화·사회·풍토·기후·언어 등 목적시장의 일반적인 환경을 조사한 다음 상관습, 무역관리제도, 시장특성, 유통경로, 경쟁대상, 거래처 등 당해 상품과 관련된 정보를 조사하는 것을 말한다.

해외시장조사는 해외시장조사의 목적, 해외시장조사 계획의 수립, 인터넷을 이용한 자료의 수집, 수집된 자료의 분석 등의 순서로 행해진다.

2. 해외시장조사의 방법

(1) 무역통계자료를 이용한 조사

거래대상물품의 수요예측을 위해서는 문헌에 의한 간접적인 방법으로 각종 수출입통계자료를 이용하여 수출입동향을 조사하는 것이다. 주로 활용되는 통계자료로는 UN 무역통계연보, IMF 발간연보, 관세청의 무역통계연보 등의 국별 수출입통계자료, OECD, IBRD 등의 일반 경제통계자료 등이 있다. 이러한 자료는 대한무역투자진흥공사, 한국무역협회, 대한상공회의소 등에서 이용할 수 있다.

(2) 무역유관기관을 통한 조사

실제로 시장조사를 하기 위해서는 대한무역투자진흥공사의 해외무역관이나 전문조사기관에

의뢰하여 조사할 수 있다. 특히, 시장조사에 필요한 기초자료는 대한무역투자진흥공사(KOTRA)나 한국무역협회(KITA)의 자료실에 비치된 무역통계, 지역별 시장동향자료, 국별 수출입업자 총람 등을 이용하여 개괄적인 시장정보를 조사할 수 있다.

(3) 주한외국공관을 이용한 조사

한국에 주재하고 있는 외국공관의 상무관실 또는 자료실에 비치된 각종 자료를 통하거나 또는 상무관과의 상담을 통하여 목적시장에 대한 정보를 입수할 수 있다.

(4) 광고회사를 통한 조사

국내 광고회사와 조사대상지역의 광고회사가 업무제휴가 있는 경우에 국내광고회사에 의뢰하여 시장조사를 할 수 있다. 국내 광고회사와 조사대상지역의 광고회사간의 업무제휴는 주로 미국, 일본 등 선진국에 국한되어 있으므로 아프리카, 중동, 중남미 등에 대한 시장조사는 현실적으로 불가능하다.

(5) 자체시장조사

무역업체가 직접 현지를 방문하여 국내에서 입수 불가능한 세부적인 시장정보를 입수 할 수 있다. 현지를 방문하는 경우에는 먼저 우리나라 대사관이나 영사관 또는 대한무역투자진흥공사의 현지 무역관을 방문하여 협조를 의뢰하는 것이 바람직하다. 현지를 직접 방문하여 시장 조사를 하는 경우에는 그 비용이 가장 많이 들지만, 주관적이고 감각적인 시장정보를 얻을 수 있다.

(6) 인터넷을 이용한 조사

해외마케팅의 가장 중요한 성공요인은 해외시장조사를 통한 정확한 시장정보를 파악하는 것이므로 수출입의 통제, 무역거래관습 및 수출능력 등 수출하고자 하는 해외시장의 각종 자료와 정보는 각국의 정부기관 사이트나 기업의 웹사이트를 통하여 입수할 수 있다. 이외에도 검색엔진 또는 무역거래알선 사이트를 이용하여 시장조사를 할 수 있다.

3. 해외시장조사 항목

(1) 일반적 조사항목

- ① 지리적 조건 : 각국의 면적, 지세, 기후, 거리, 도시의 분포상황 등을 조사하여야 한다.
- ② 정치에 관한 사항 : 정치체제, 정치적 안정도, 정치적 위험 등을 조사하여야 한다.
- ③ 경제적 조건 : 전반적인 경제사정, 경제적 안정도, 국민소득, 국제수지, 경제성장률, 주요

자원, 노동 및 고용사정, 임금, 물가, 국내 산업에 대한 보호정책의 정도 및 국내외 투자 상황 등을 검토하여야 한다.

- ④ 사회적 조건 : 각국 주민들의 생활상황, 풍습, 관습, 종교, 총인구와 그 인구의 주요도시 인구구성, 교육 정도 등에 관하여 조사하여야 한다.
- ⑤ 무역에 관한 사항 : 품목별 · 지역별 수출입규모, 수출입규제제도, 외환관리, 대금결제조건, 관세율, 항만사정, 상관습 등을 검토하여야 한다.

(2) 특별히 고려해야 하는 항목

- ① 품질의 적응성 : 수출하려고 하는 상품이 목적 시장의 고객의 니즈에 부합하는지 여부에 관한 문제를 말한다.
- ② 가격적응성 : 당해상품의 시장가격을 어떻게 결정할 것인가 하는 문제이다.
- ③ 납기의 적응성 : 무역거래는 선물(future goods)을 대상으로 한 거래가 대부분이기 때문에 생산에서 납기까지 많은 시간이 소요될 수 있다. 따라서 납기의 적응성이 문제될 수 있다.
- ④ 결제방식의 적당성 : 무역거래당사자는 객관적이고 냉정한 입장에서 목적시장에 있어서의 관습이나 경쟁자의 방법 등을 조사 · 검토하여 그 시장에 가장 적절한 결제방식을 선택해야 한다.
- ⑤ 배급방식의 적응성 : 판매경로의 분석은 목적시장에 있어서 최종소비자까지의 배급경로의 검토 · 분석이다. 즉 수입업자를 상대로 할 것인지, 대리점을 설정할 것인지 등 어느 쪽이 당해 시장에 적응성이 있느냐 하는 문제이다.

paragraph 2

거래처 선정 및 거래제의

- | | |
|----------------------------|--------------------|
| 1. 거래처 선정 | (2) 거래권유장의 주요내용 |
| 2. 거래제의(Business Proposal) | (3) 거래권유장 작성시 유의사항 |
| (1) 의 의 | (4) 송부방법 |

1. 거래처 선정

해외시장조사를 통해 목적시장이 결정되면 신뢰성 있는 거래선을 발굴하여야 한다. 철저한 해외시장조사를 통해 자사 상품의 시장성이 있는 목적시장을 선정하게 되면, 잠재적인 고객이

나 유망한 거래처를 선정한다.

유망 거래선을 발굴하기 위해서는 ① KOTRA, KITA 또는 상공회의소 등의 자료를 이용하는 상공인명록(directory)을 이용하는 방법, ② 해외시찰이나 자기의 해외지점, 출장소 또는 민간무역사절단의 파견 등, ③ 해외거래처의 소개 및 알선, ④ 재외공관 및 주한 외국공관에 의뢰하는 방법 등이 있다.

2. 거래제의(Business Proposal)

(1) 의 의

거래제의 또는 거래의 권유는 해외시장조사에 의하여 선정된 목적시장의 거래 상대방에 대한 신용조사가 끝난 후 가장 적절하다고 판단된 업체에게 거래를 희망하는 내용의 서신인 거래권유장 또는 회람장을 보내게 되는 것을 말한다. 권유장이란 유망거래선에게 자기회사를 알리고 취급물품과 거래조건 등을 간략하게 안내하여 거래관계를 권유하는 서신을 말한다.

가격표나 카탈로그 광고 등은 법률상 청약이 아니므로 오해나 분쟁의 발생을 방지하기 위하여 “Above prices are subject to market fluctuations(가격은 시황에 따라 변경된다)”, “Subject to change without notice(가격은 통지없이 변경된다.)”, “Subject to our confirmation(당사의 확인을 조건으로 한다)”, “For you information(귀사의 정보를 위하여)” 등의 문구를 기재한다.

(2) 거래권유장의 주요내용

거래권유장(circular letter)은 문화·관습·역사·언어가 다른 외국인에게 자사를 처음으로 소개하는 편지이므로 상대방으로 하여금 구매의욕을 불러 일으키고 좋은 인상을 가질 수 있도록 개성과 진실성이 있는 내용으로 작성되어야 한다. 거래권유장은 취급상품이나 기타의 사정에 따라 동일하지는 않지만 구체적으로 다음과 같은 내용이 포함되어야 한다.

- ① 상대방의 주소나 상호를 알게 된 경위나 거래개시의 희망사항
- ② 자사의 업종, 취급품목, 영업상태, 신용상태 및 거래국가
- ③ 자국내에서의 자사의 지위, 경험, 생산규모, 거래방식
- ④ 가격조건·결제조건 등의 거래조건을 명시하고 상대방을 통하여 시장을 개척하고자 한다는 점을 직간접으로 표현
- ⑤ 신용조회처(자사의 거래은행이나 동업자의 이름 및 주소)의 제시와 정중한 질문

(3) 거래권유장 작성시 유의사항

실무자는 거래권유장을 작성할 때 다음과 같은 사항에 유의하여야 한다.

- ① 문장은 간결하고 명료하게 그리고 정중하게 작성하고, 부정적인 표현의 문장은 가능한 사용하지 않는다.
- ② 상대회사를 통해서 해당시장을 개척하고자 한다는 점을 강조한다.
- ③ 회사규모를 표현할 경우에는 연간생산량이나 매출액(미화) 등을 구체적으로 표시하고, 자국내에서 규모가 가장 크다는 등의 과장된 표현은 사용하지 않는다.
- ④ 자사제품에 대한 품질의 우수성과 경쟁적인 가격을 제시할 수 있다는 점을 강조한다.
- ⑤ 처음부터 청약(offer)이나 견품을 보내지 않고, 상대방이 관심을 나타낼 경우에는 즉시 송부한다.
- ⑥ 거래관계의 성립은 상호이익을 전제로 한다는 점을 강조한다.

(4) 송부방법

거래권유장을 송부할 경우에는 한 지역에 일정한 시차를 두고 2-3개 회사로 국한하여 송부하는 것이 바람직하다.

기존의 무역거래에서는 거래처를 선정한 후 일반적으로 서신을 사용하거나, 경우에 따라서는 텔렉스, 팩시밀리 등을 사용하여 거래권유장을 송부하여 왔으나 전자무역의 경우에는 거래권유장을 전자우편이나 인터넷팩스 등을 이용함으로써 저렴하고 신속하게 발송할 수 있다. 전자우편이나 인터넷팩스를 이용하여 거래권유장을 발송하는 경우에는 자사의 홈페이지나 전자우편주소를 거래상대방에게 알려주는 것이 신뢰감을 줄 수 있으며, 거래상대방으로부터 전자우편이나 인터넷팩스로 신속하게 조회를 받을 수 있게 된다.

paragraph 3

거래조회(Business Inquiry)

1. 거래조회

- (1) 개념
- (2) 거래조회장의 주요내용

2. 거래조회에 대한 회신

- (1) 거래조회에 대한 회신시 유의사항
- (2) 거래조회에 대한 회신방법

1. 거래조회

(1) 개념

거래조회(business or trade inquiry)는 해외거래처 선정시 상대방의 신용조회를 하는 신용

조회와 구별되는 것으로서, 거래제의를 받은 상대방이 물품의 가격, 품질, 수량, 선적 등의 거래조건에 대하여 문의하는 것을 말한다. 거래조회는 계약체결정의 예비적인 거래교섭의 과정 중에서 거래교섭의 출발점이 되는 수입업자의 물품수입에 관한 최초의 의사표시를 말한다.

거래조회는 일반거래조건에 협정이나 청약을 위한 당사자 간의 거래조건에 대한 의사를 타진하는 최초의 거래교섭의 과정이기 때문에 정가표나 견본의 송부를 의뢰하거나, 청약을 제시하도록 권유하는 것이다.

(2) 거래조회장의 주요내용

거래제의를 받은 당사자는 거래조회장을 보내기 전에 상대방을 신뢰할 수 있는지 여부를 먼저 조사하여야 한다. 신용조사의 결과 상대방을 신뢰할 수 있다고 판단되면 거래조회장을 작성하여 상대방에게 송부한다. 이 거래조회장에는 거래상대방으로 하여금 수출입 희망상품에 대하여 상품의 명칭 및 품질, 상품의 수량, 가격조건, 결제조건, 선적조건, 포장조건 등을 구체적으로 제시하도록 요구하는 내용이 기재되어야 하며, 경우에 따라서는 카탈로그, 가격표 또는 견본을 요구하는 내용을 기재하는 경우도 있다.

2. 거래조회에 대한 회신

(1) 거래조회에 대한 회신시 유의사항

거래조회를 받은 당사자는 청약을 제시하기 전에 조회사항에 대하여 신속하게 회신하여야 한다. 거래당사자는 거래조회에 대한 회신을 할 때에는 다음과 같은 점에 유의하여 작성하여야 한다.

- ① 조회에 대한 감사의 표시를 하고 상대방의 기억을 상기시키기 위하여 조회의 주요내용을 간략하게 기술한다.
- ② 자사 상품의 내용이나 특징을 설명할 때에는 간결하고 명료하게 표현하고 지나친 과장은 하지 않는다.
- ③ 카탈로그나 가격표, 견본 등을 보낼 경우에는 필요한 사항을 설명함으로써 상대방의 구매의욕을 자극할 수 있도록 한다.
- ④ 견본을 즉시 보낼 수 없는 경우에는 별도로 가능한 한 빨리 송부하겠다고 언급한다.
- ⑤ 사항을 간단하게 설명하면서 조속한 주문이 유리한 경우에는 그 점을 강조한다.
- ⑥ 상대방의 조회내용에 애매한 문구가 있는 경우에는 회신 전에 재확인 절차를 거쳐 상대방의 진의를 정확하게 판단하여야 한다.
- ⑦ 조속한 시일 내에 주문이 있기를 희망한다고 언급한다.

(2) 거래조회에 대한 회신방법

기존의 무역거래에서는 상대방의 거래조회에 대하여 우편이나 텔렉스 또는 팩시밀리로 즉시 회신한다. 그러나 전자무역의 경우에는 전자우편(이메일)이나 인터넷팩스 등을 이용하여 거래조회에 대한 회신을 신속하게 발송한다.

paragraph 4

신용조사

- | | |
|---------------------|--------------------|
| 1. 신용조사의 의미 | (2) Capital(자본금) |
| 2. 신용조사의 요건 | (3) Capacity(거래능력) |
| (1) Character(거래성격) | 3. 신용조사방법 |

1. 신용조사의 의미

당사자 간의 신뢰관계가 형성되어야만 무역거래가 이루어지므로, 무역계약을 체결하기 전에 거래상대방의 신용을 반드시 조사하여야 한다. 신용조사(credit inquiry)는 거래상대방의 계약의무의 이행능력을 사전에 조사하여 장래의 의무이행에 대한 확실성을 측정하는 것이다. 따라서 거래상대방의 신용상태를 확인하는 것은 향후 거래의 가능성을 판단함과 동시에 위험요소를 사전에 예방한다는 점에서 무역거래의 가장 기본적이고 중요한 사항이다.

2. 신용조사의 요건

신용조사의 내용에 필수적으로 포함되어야 하는 것에는 보통 거래상대방의 거래성격(Character), 자본금(Capital) 및 거래능력(Capacity) 등을 들 수 있다. 이를 신용도 측정요소로서 3C's라고 하고, 거래통화(Currency), 거래국가(Country), 기업환경(Condition : 업종의 성장성, 경제상황 등의 객관적인 제조건), 담보능력(Collateral) 중에서 2가지를 포함하여 5C's라고 한다.

(1) Character(거래성격)

해당업체의 개성(personality), 성실성(integrity), 정직성(honesty), 평판(reputation), 공정한 거래(fair dealing), 영업태도(attitude toward business) 및 의무이행의 열의(willingness to meet obligation) 등 계약이행에 대한 도덕성에 관련된 내용 등을 조사한다.

(2) Capital(자본금)

해당업체의 재무상태(financial condition) 즉, 수권자본(authorized capital)과 납입자본(paid-up capital), 자기자본과 타인자본의 비율, 재무구조의 건전성 여부, 기타 자산상태 등 대금지급능력과 직결되는 내용을 조사한다.

(3) Capacity(거래능력)

해당업체의 연간 매출액(turn-over), 영업이익(operating profit), 이익률(profitability ratio), 업체의 형태(개인상사, 회사형태, 공개여부 등), 연혁, 경력 및 영업권(goodwill) 등의 영업능력(business ability)에 관한 내용을 조사한다.

신용조사에서의 신뢰도측정요소 중에 가장 중요한 것은 성격(character)으로 볼 수 있다. 즉 격지자간에 이루어지는 무역거래에서는 무엇보다도 신용이 중시되어야 하기 때문이다. 고의적인 클레임(market claim)을 미연에 방지할 수 있도록 거래선의 평판에 대한 면밀하고 철저한 조사가 원활한 거래성취의 관건이 된다. 특히 정치적 위험(political risks)이나 경제적 위험(economic risks)이 많은 국가인가를 기본적으로 고려하여야 한다.

3. 신용조사방법

신용조사는 일반적으로 거래은행이나 국제적인 금융기관을 통한 은행조회(bank reference), 상대국 거래처를 통한 동업자조회(trade reference)를 이용하는 예가 많으며 상공회의소 등을 이용하기도 한다. 또한, 신용조사는 미국의 “Dun & Bradstreet Inc”, 영국의 “Bradstreet British Ltd”, 독일의 “Auskunft W. Schimmelpfung”, 일본의 “Tokyo Mercantile Agency” 등의 세계적으로 유명한 상업홍신소 등 전문적인 신용조사 기관을 이용하기도 한다.

우리나라에서는 신용조사를 위하여 통상적으로 대한무역투자진흥공사, 한국수출보험공사, 한국신용보증기금 등을 많이 이용하고 있다. 이들 기관들은 인터넷상에서 신용조사서비스를 제공하고 있기 때문에 인터넷상에서 신용조사를 신청하거나, 유료 웹사이트를 통하여 거래상 대방의 신용을 조사하여야 한다.

Chapter 3



국제물품매매계약의 성립

제01절 무역계약의 성립요건

1. 의사표시의 합치
2. 법정방식 또는 약인의 존재
3. 당사자의 계약체결능력의 존재
4. 합법성의 존재

제02절 청 약

1. 의 의
2. 청약의 요건
3. 청약의 방법 및 대상
4. 청약의 효력발생
5. 청약의 효력소멸
6. 청약의 유형(종류)
7. 청약의 유인

제03절 승 낙

1. 의 의
2. 승낙의 원칙 및 방법
3. 승낙의 요건
4. 승낙의 효력발생
5. 승낙의 효력소멸
6. 유효하지 않은 승낙

제04절 매매계약서

(무역계약의 문서화 유형)

1. 계약서의 필요성
2. 무역계약서의 작성방법

무역계약의 성립요건

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 1. 의사표시의 합치 | 3. 당사자의 계약체결능력 존재 |
| 2. 법정방식 또는 약인의 존재 | 4. 합법성의 존재 |
| (1) 법정방식 | |
| (2) 불요식계약 : 약인의 존재 | |

계약이 성립하기 위해서는 계약당사자간의 합의(Agreement)가 있어야 한다. 즉 매매계약은 기본적으로 매도인이 물품의 인도를 약속하고 매수인은 그 대가로 물품대금지급을 제공할 것을 조건으로 체결되는 계약이므로, 일방 당사자의 청약과 상대 당사자의 승낙에 의하여 계약이 성립하게 된다.

무역거래에서 무역계약이 유효하게 성립되어 법적 구속력을 갖기 위해서는 몇 가지 요건이 충족되어야 한다. 즉, 당사자는 계약을 성립시키기로 합의해야 하고, 약인이 수취되거나 약속되어야 하고, 당사자가 계약능력을 가지고 있어야 하고, 계약은 합법적으로 성립되어야 한다. 이러한 요건이 갖추어진 경우에는 계약당사자 일방이 계약위반(breach of contract)을 한다면 의무의 이행을 강제하거나 손해배상을 청구할 수 있는 것이다.

1. 의사표시의 합치

무역계약이 유효하게 성립되기 위해서는 계약당사자 일방의 청약에 대하여 상대방의 승낙에 의한 합의가 있어야 한다. 합의는 계약성립을 위한 본질적인 요소로서, 당사자는 계약의 조건에 합의해야 하고, 동일한 거래에 대한 상호간의 동의를 서로에게 표시해야 한다. 통상적으로 합의는 청약과 승낙에 의해서 입증된다. 일방의 당사자가 다른 당사자에게 특정거래를 청약하고, 다른 당사자는 그 거래를 승낙한다.

2. 법정방식 또는 약인의 존재

무역계약이 유효하게 성립되기 위해서는 당사자간의 합의 이외에도, 계약이 날인증서(deed)에 의하거나, 또는 대가의 상호교환(bargained for exchange), 즉 약속의 대가로 제공되는 가치라는 약인(consideration)이 있어야 한다. 매매계약당사자의 합의만으로 계약이 성립하는 한국법과 달리 영미법에서는 계약당사자의 합의 이외의 약인을 필요로 한다. 즉, 증여계약과 같이 대가관계가 없는 것은 현실적으로 인도가 완료되지 않는 한 그 구속력이 인정되지 않

는다.

따라서 영미법상 유효한 계약이 되기 위해서는 그 합의가 법정방식에 의해 행하여졌거나 약인이 수반된 것이어야 한다.

(1) 법정방식

날인계약(contract under seal)은 날인증서작성이라는 요식성에 계약성립의 근거를 두고 있다.

(2) 단순계약(simple contract) : 불요식계약

대가의 상호교환 즉, 약속의 대가로 제공되는 가치라는 약인(consideration)의 존재를 계약성립의 근거로 삼고 있다.

실/력/다/지/기 약인

1 의의

약인은 물품매매계약에 있어서 물품인도약속에 대한 대금의 지급 또는 약속, 대금지급약속에 대한 물품의 인도 또는 그 약속 등과 같이 계약상의 대가로서 제공되는 행위, 즉 금전 또는 재산권의 양도, 행위의 금지 또는 행위 및 행위의 금지에 관한 법률관계의 변동을 말하는 것으로 그 기본적인 개념은 대가의 상호교환이라고 할 수 있다. 즉 수약자에 의해 제공되는 적법하고 법률상 가치가 있는 현재 또는 미래에 대한 작위, 부작위의 약속이다.

2 약인의 요건

① 실제적이어야 한다.

약속과 동등한 가치를 지닐 필요는 없으나 법률상으로 보아 가치가 있는 것, 즉 실제적이어야 한다. 당사자가 진성으로 계약을 체결하여 법적인 권리의무를 부담할 의사, 즉 당사자 간의 거래적 요소가 계약상 반드시 구현되어야 하는 소위 거래적 요소가 있어야 한다.

② 과거의 약인은 될 수 없다.

계약성립시를 기준으로 하여 볼 때 현재의 작위(act), 부작위(forbearance)이든 장래의 작위 또는 부작위의 약속이든 상관없으나 과거의 약인은 될 수 없다. 왜냐하면 당사자가 약속이 있기 이전에 이미 행하여졌거나 완료되어 버린 이른바 과거의 약인은 교환적 대가가 없어 거래적 요소를 결하고 있기 때문에 강제집행이 불가능함으로 약인이 성립될 수 없다.

③ 적법한 것이어야 한다.

약인은 적법하여야 한다. 따라서 불법적인 약인에 의해서 이루어진 약속은 무효이다.

④ 수약자에 의해서 제공된 것이어야 한다.

약인은 수약자에 의해서 제공된 것이어야 한다. 따라서 약인을 제공한 자만이 그 계약에 의하여 소송을 제기할 수 있다.

3 약인의 중요성

영미법계에서는 대륙법계에서 볼 수 없는 약인때문에 날인증서에 의하지 않는 단순계약은 이 약인이 있기에 비로소 유효하게 된다. 그러나 국제거래에서는 단순계약에서도 약인이 문제되는 일은 보기 드물다. 다만 거래처의 신용이 불확실한 경우 때문에 영미법계 국가에 소재하는 제3자의 보증장을 첨부하게 되는 경우에는 충분한 요건을 갖춘 약인이 존재하는지 여부를 체크해야 한다.

4 국제계약상 약인이론

약인이론은 원칙적으로 유상의 대가적 의의가 있는 거래와 증여를 구별하기 위하여 영미에서 특히 발달한 제도로서 호의적인 증여의 성질을 갖는 약속을 강제집행한다는 것은 부당하다는 취지에서 출발한 것이므로 쌍방당사자가 이해관계에 민감한 국제적 상인인 경우에 어떤 채무가 아무런 반대급부없이 호의로 성립하였다고는 생각할 수 없기 때문이다. 오늘날 국제거래관계에서 영미법이 강세를 보이고 있다 하여도 약인이론이 국제거래에 등장하여 그에 의하여 계약이 무효화되는 사례는 보기 드물다.

보통 계약서 안에 다음과 같은 문언을 삽입함으로써 약인문제가 해결된 것으로 본다.

'In consideration of mutual covenants and promises herein setforth, it is agreed as follows'
 약인이론은 점차 완화되고 있는 추세이나, 영국이나 미국과의 거래시 강제로 이행되어야 할 가능성이 있는 계약은 계약서상에 약인관련 문구를 기재하는 것이 좋다.

3. 당사자의 계약체결능력의 존재

무역계약이 유효하게 성립되기 위해서는 계약당사자가 행위능력(legal capacity of parties)을 가지고 있어야 한다. 즉, 미성년자, 한정치산자, 금치산자 등 법률행위의 무능력자가 법정대리인의 동의 없이 계약을 체결한 경우에는 그 계약을 취소할 수 있기 때문에(voidable contract), 계약당사자가 행위능력이 있어야만 계약이 유효하게 성립할 수 있다.

4. 합법성의 존재

무역계약이 유효하게 성립되기 위해서는 그 계약의 성립과정이나 내용에 하자가 없어야 한다. 예를 들면, 사기(fraud), 강박(duress), 착오(mistake), 선의부실표시(innocent mis representation), 부당위협(undue influence) 등 의사표시의 하자에 의해 계약이 성립하는 경우, 계약의 목적이나 내용이 위법하거나 실현 불가능한 경우, 서면을 요구하는 계약이 서면의 형식적인 요건을 충족하지 못한 경우 등에는 계약이 유효하게 성립할 수 없다.

paragraph 2

청 약

1. 의의	
2. 청약의 요건	(7) 후발적 위법
(1) 피청약자의 특성성 (2) 내용의 확정성	6. 청약의 유형(종류)
(3) 청약자의 구속의 의사표시	(1) 청약의 주체기준
3. 청약의 방법 및 대상	(2) 청약의 발행지 기준
4. 청약의 효력발생	(3) 청약의 확정력 기준
5. 청약의 효력소멸	(4) 특수청약
(1) 승낙 (2) 청약의 철회	7. 청약의 유인
(3) 청약의 취소 (4) 청약의 거절 또는 반대청약	(1) 의의 (2) 청약의 유인의 형태
(5) 시간의 경과 (6) 당사자의 사망	(3) 청약과의 구별 (4) 유의점

1. 의 의

청약(offer)이란 일반적으로 청약자(offeror)가 피청약자(offeree)에게 계약을 체결하고자 하는 의사표시를 말한다. 즉 청약은 매매관계에 있는 당사자의 일방이 그 상대방의 승낙(acceptance)과 아울러 일정조건의 매매계약을 기대하고 행하는 의사표시이다.

▼ 청약에 대한 각 법제의 정의

영미법	계약은 약인에 근거를 두기 때문에 청약은 청약자가 행하는 방법대로 수행할 것이라는 약속(Promise)으로 보며, 이에 대한 승낙자로부터 약인이 제공되어 계약이 성립하는 것으로 보고 있다.
대륙법	독일 및 일본의 법리는 매도인의 청약에 대하여 매수인이 이를 승낙하면 계약이 성립하는 것으로 보기 때문에 청약은 계약성립의 기능을 매수인에게 주는 행위, 다시 말하여 계약성립을 전제로 한 계약상의 행위라고 보고 있다.
민 법	승낙과 함께 일정한 내용의 계약을 성립시킬 것을 목적으로 하는 일방적인 의사표시이다. 청약만으로는 계약이 성립하지 않으므로 법률행위가 아니라 법률사실이다. 청약의 상대방은 특정인이나 불특정 다수인에 대해서도 유효하며, 계약내용을 결정할 수 있는 정도의 사항이 포함되어 있어야 한다. 청약은 승낙만 있으면 계약을 성립하게 하는 효력, 즉 승낙을 받을 수 있는 효력을 가지고 있는데 이는 청약의 실질적 효력이며 승낙적격이라고 한다.
비엔나협약 (CISG)	1인 이상의 특정한 자에 대한 계약체결의 제안은 그 내용이 충분히 확정적이고 승낙이 있는 경우에는 구속된다고 하는 청약자의 의사가 표시되어 있는 때에는 청약으로 한다. 그러나 1인 이상의 특정한 자 이외의 자에 대한 제안은 그 제안을 한 자가 반대의 의사표시를 명확히 한 경우를 제외하고는 단순히 청약의 유인으로 본다(CISG 제14조).

2. 청약의 요건

비엔나협약상 청약이 되기 위한 3가지 요건은 ① 1인 혹은 그 이상의 특정인에 대한 의사표시이어야 하며, ② 계약체결의 제의가 충분히 확정적이어야 하고, ③ 승낙이 있는 경우에 이에 구속된다는 청약자의 의사를 표시하고 있어야 한다(CISG 제14조).

(1) 피청약자의 특정성

비엔나협약상의 청약이 되기 위해서는 1인 혹은 그 이상의 특정한 자에 대한 계약체결의 의사표시가 있어야 한다. 불특정다수에 대한 의사표시는 청약이 아니라 청약의 유인으로 본다. 그러나 불특정다수에 대한 의사표시일지라도 표의자가 그것을 청약으로 하려는 의사를 명백히 한 경우에는 청약의 유인이 아니라 청약이 된다.

(2) 내용의 확정성

의사표시의 내용은 충분히 확정적이어야 한다. 어떤 의사표시가 목적물을 나타내고 있고, 명시적 또는 묵시적으로 그 수량과 가격을 정하거나 이를 정하는 조항이 있는 경우에는 내용이 충분히 확정적인 것이다.

(3) 청약자의 구속의 의사표시

승낙이 있으면 그로 인해 성립된 계약에 구속되겠다는 청약자의 의사가 있어야 한다. 이 요건은 계약에 구속되겠다는 의사이며, 청약자체에 구속되겠다는 의사가 아니므로 비엔나협약에서 규정하고 있는 청약의 철회자유와 모순되지 않는다.

○ CISG 관련 규정(CISG 제14조)

- ① 1인 이상의 특정한 자에게 통지된 계약체결의 제의는 그것이 충분히 확정적이고 또한 승낙이 있을 경우에 구속된다고 하는 청약자의 의사를 표시하고 있는 경우에는 청약으로 된다. 어떠한 제의가 물품을 표시하고, 또한 그 수량과 대금을 명시적 또는 묵시적으로 지정하거나 또는 이를 결정하는 규정을 두고 있는 경우에는 이 제의는 충분히 확정적인 것으로 한다.
- ② 1인 이상의 특정한 자에게 통지된 것 이외의 어떠한 제의는 그 제의를 행한 자가 반대의 의사를 명확히 표시하지 않는 한, 이는 단순히 청약을 행하기 위한 유인으로만 본다.

3. 청약의 방법 및 대상

(1) 청약의 방법

청약이 유효하게 효력을 발생하기 위해서는 청약은 통지되어 상대방에게 청약의 의사가 전달되어야 한다. 청약의 통지는 법률상 또는 당사자 간의 계약에 의하여 별도로 정한 바가 없는 한 특정의 방법을 필요로 하지 않는다. CISG 제11조에 의하면 매매계약은 반드시 서면에 의하여 체결 또는 입증될 필요가 없다. 따라서 청약은 구두나 서면, 경우에 따라서는 행위에 의해서도 가능하다. 그러나 통상적으로 청약은 우편, 전보, 전화, FAX 또는 면담으로 이뤄지며, 최근에는 E-mail이나 인터넷을 이용한 전자문서의 방법으로도 행하여진다.

(2) 청약의 대상

청약의 대상은 통상 특정의 1인이나, 일정범위 내의 특정다수를 그 대상으로 할 수도 있다. CISG 제14조에 의하면 1인 또는 그 이상의 특정인을 청약의 대상으로 규정하고 있으며, 불특정다수에 대한 의사표시는 청약의 유인으로 보아 불특정다수를 청약의 대상에 포함하고 있지 않다.

4. 청약의 효력발생

청약의 효력발생시기는 피청약자의 승낙의 효력이 발생하는 시기와 연계되며, 청약의 유효기간을 기산하는 기산일이 되기 때문에 중요하다. 청약의 효력발생시기에 관하여 비엔나협약에서는 도달주의를 규정하고 있다. 즉 '청약은 피청약자에게 도달한 때 그 효력이 발생한다'¹⁸⁾고 규정하고 있다. 여기서 '도달'이라고 하는 것은 청약, 승낙의 선언 또는 기타의 의사표시가 그것이 수신인에게 구두로 전해지거나, 또는 기타 다른 방법으로 직접 수신인에게, 그의 영업소 또는 우편 송부처에, 또는 수신인의 영업소나 우편 송부처가 없는 경우에는 그 일상적인 거소에 전달되는 것을 말한다(CISG 제24조).

한편 전자문서에 의하여 청약이 이루어진 경우에는 수신자가 지정하거나 수신자가 관리하는 컴퓨터에 입력된 때를 도달시기로 보고 있다.

이와 같이 청약은 피청약자에게 도달하기까지는 효력이 발생하지 않기 때문에 도달하기 전에는 당연히 철회를 할 수 있다.

18) CISG 제15조 제1항

5. 청약의 효력소멸

(1) 승낙

청약은 승낙에 의하여 의사의 합치가 이루어져 계약이 성립하기 때문에 승낙이 이루어지는 동시에 그 효력을 상실한다.

(2) 청약의 철회(Withdrawal)

청약의 철회란 청약으로서 효력이 발생하기 이전의 상태에서 청약자가 임의로 청약의 효력을 소멸시키려는 의사표시를 말하는 것으로 도달주의에서 논의대상이다. 이것은 반드시 상대방에게 통지되어야 하고, 그 통지는 청약의 효력이 발생하기 전에 상대방에게 도달하여야 한다.

CISG 제15조 제2항에 ‘청약은 그것이 취소불능한 것이라도 그 철회가 청약의 도달전 또는 그와 동시에 피청약자에게 도달하는 경우에는 이를 철회할 수 있다’라고 규정하고 있다.

(3) 청약의 취소(Revocation)

청약의 취소란 청약이 일단 상대방에 도착하여 효력을 발생시킨 후 승낙의 통지를 보내기 전에 취소시킬 수 있는 요인에 의하여 소멸하게 되는 것을 말한다. 일반적으로 청약의 효력이 발생되고 승낙되기 전까지 취소가 가능하다. CISG 제16조 1항에 ‘피청약자가 승낙의 통지를 발송하기 전에 취소의 통지가 상대방에게 도달하는 경우에 청약은 취소될 수 있다.’라고 규정하고 있다.

청약의 취소가능여부에 대하여 대륙법과 영미법은 정면으로 대답하고 있다. 즉, 유효기간이 정해져 있는 확정청약의 경우에, 대륙법에서는 어떠한 경우에도 유효기간 내에는 취소할 수 없다고 규정하고 있는 반면, 영미법에서는 특정한 경우를 제외하고는 그 유효기간 내에 취소할 수 있다는 것이다.

실/력/다/지/기 각 법제상 확정청약의 취소여부

확정청약의 취소여부는 각 법제에 따라 다양한 견해가 존재하고 있다.

		확정청약(Firm Offer) (대원칙 : 취소불능)	
		원 칙	예외(취소불능)
영미법계	영국법	취소가능	<ul style="list-style-type: none"> • 청약이 날인증서로 되어 있는 경우 • 피청약자가 이미 약인을 제공한 경우
	미국법 (통일상법전)	취소가능	<ul style="list-style-type: none"> • 청약이 서명된 문서로 되어 있는 경우 • 청약이 상인에 의하여 발행된 경우 • 청약의 유효기간이 3개월을 초과하지 않는 경우 • 청약자가 제공한 청약에 유효기간이 명시되어 있다면 그 부분에 청약자가 별도 서명하고 있는 경우
대륙법계	대륙법계 (한국, 일본, 독일)	취소불능	취소불능
	비엔나협약	취소불능	취소불능(불확정청약의 경우, 계약체결 전에 취소가능)

1 우리나라를 포함한 일본, 독일 등 대륙법계 국가

확정청약을 유효기간 내에는 취소할 수 없도록 규정하고 있다. 한국민법 제57조 및 제528조에서는 ‘계약의 청약은 이를 철회하지 못하며, 승낙의 기간을 정한 계약의 청약은 청약자가 그 기간내에 승낙의 통지를 받지 못할 때는 그 효력을 잃는다.’고 규정하고 있다.

2 영국법

날인증서가 첨부된 청약이나 제정법이 규정을 하고 있는 경우를 제외하고, 청약은 승낙 전에 취소가 가능하다. 그러나 일단 청약이 승낙되면 취소가 불가능하다는 원칙이 확립되어 있다. 이는 비록 유효기간을 지정한 확정청약의 경우에도 동일한 원칙이 적용된다.

3 미국통일상법전(UCC)

① 청약이 상인이 발행한 것, ② 서명된 기록의 형태로 된 것, ③ 청약의 유효기간이 3월을 초과하지 않을 것의 요건을 충족하면 취소할 수 없다.

4 비엔나협약

비엔나협약 제16조 제1항에서는 ‘계약이 체결될 때까지는 피청약자가 승낙을 발송하기 전에 피청약자에게 취소통지가 도달한다면 청약은 취소될 수 있다.’고 규정함으로써, 청약은 계약이 체결될 때까지는 취소할 수 있다는 것을 일반원칙으로 하고 있다. 그러나 제2항에서는 ‘① 승낙을 위한 확정된 기간을 표시하고 있거나 기타의 방법에 의해 청약이 취소불능이라는 것을 표시하고 있는 경우, 또는 ② 피청약자가 청약을 취소불능이라고 믿는 것이 합리적이고, 피청약자가 청약을 신뢰하고 행동한 경우에는, 청약은 취소될 수 없다’고 규정함으로써, 확정청약의 경우에는 취소불능임을 규정하고 있다.

(4) 청약의 거절 또는 반대청약

청약의 거절(rejection)이란 청약자의 청약을 피청약자가 승낙하지 않겠다고 하는 의사표시를 말한다. 일단 피청약자가 청약을 거절하게 되면, 청약은 그 효력을 상실하게 되어 청약의 효력은 종료된다. 만약 피청약자가 청약을 승낙할 의도가 없다는 것을 청약자가 확증하게 되면, 청약의 거절은 명시적일 필요는 없다.

CISG 제17조에서도 ‘청약이 비록 취소불능이더라도 거절의 의사표시가 청약자에게 도달한 때에는 그 효력을 상실한다.’고 규정하고 있다.

한편 피청약자가 청약의 내용에 조건을 붙이거나 일부만 승낙하면 이는 반대청약이 된다. 반대청약은 최초의 청약에 대한 거절의 효과를 가지며, 동시에 새로운 청약이 된다.¹⁹⁾ 그러므로 최초의 청약은 효력을 상실한다.

(5) 시간의 경과

청약은 시간의 경과에 의하여 실효한다. 당사자들은 명시적으로 승낙기간을 규정하게 된다. 그 기간이 경과해버리면 청약의 효력은 소멸한다.

시간의 경과에 관하여 비엔나협약에는 명문의 규정이 없지만, 영미법이나 독일 및 일본 등의 대륙법계의 경우에는 시간의 경과에 의하여 청약이 실효하는 것을 인정하고 있다.

한편 불확정청약(free offer)의 경우에는 상당한 기간(reasonable time)의 경과로 실효한다고 할 때 상당한 기간의 해석이 문제된다. 이에 관하여 영국 판례는 청약에 사용한 언어, 청약자가 사용한 통지방법, 시장조건, 당사자 간의 경험 등을 고려하여 판단하여야 한다고 규정한다.

(6) 당사자의 사망

청약자가 청약이 승낙되기 전에 사망하면 피청약자가 청약자 사망 인식여부를 불문하고 효력은 상실된다. 이 경우 계약상 완전한 합의에 도달할 수 없기 때문이다. 청약이 승낙된 후 당사자의 일방이 사망하는 경우에는 청약은 승낙에 의한 합의로 계약이 성립되었으므로 청약의 효력에는 아무런 영향을 주지 않는다.

실/력/다/지/기 당사자의 사망에 관한 각 법제상 규정

- 당사자가 사망한 경우, 영미법에서는 원칙적으로 당사자간 합의에 도달할 수 없기 때문에 어떤 당사자가 사망하더라도 청약은 소멸한다. CISG에서는 당사자의 사망에 관한 명문규정이 없으며, 우리 민법은 당사자의 사망이 청약의 효력에 영향을 미치지 않음을 명백히 하고 있다. 다만 당사자의 인격 내지 개성이 중요시되는 계약에 있어서는 당사자가 사망하여도 그의 상속인이 청약자의 지위를 승계하지 않으므로 청약은 그 효력을 상실한다.

19) CISG 제19조 제1항

(7) 후발적 위법

청약 이후의 매매계약이행이 위법이 되는 이른바 후발적 위법²⁰⁾일 경우에는 청약의 효력은 소멸한다. 즉 계약성립 후에 전쟁의 발발과 같은 후발적 위법인 이행불능, 계약목적의 좌절은 계약을 자동 소멸시킨다.

6. 청약의 유형(종류)

청약의 종류는 청약의 주체, 청약의 발행지, 청약의 확정력을 기준으로 분류할 수 있다.

(1) 청약의 주체 기준

1) 매도청약(selling offer)

매도인인 청약자(offeror)가 매수인인 피청약자(offeree)에게 판매조건과 함께 판매의사를 표시하는 청약을 말하며 무역거래에서의 일반적인 청약이라 하면 매도청약을 의미한다.

2) 매수청약(buying offer)

매수인인 청약자(offeror)가 매도인인 피청약자(offeree)에게 구매조건과 함께 구매의사를 표시한 청약을 말하며 매입주문서(purchase order : P/O) 등의 형식으로 이루어진다.

(2) 청약의 발행지 기준

1) 국내발행청약

청약의 주체가 거래상대국의 물품공급업자 및 본사를 대리하여 국내에서 발행 또는 의사표시한 매도청약을 말한다. 즉 동일한 국내에서 발행되는 청약을 말한다. 예를 들면, 외국의 수출업자의 국내지사 또는 대리점이 외국의 수출업자를 대신하여 국내의 수입업자에게 발행하는 물품매도확약(offer sheet)은 국내발행청약에 해당된다.

2) 국외발행청약

청약의 주체가 거래상대국의 물품공급업자나 제3자가 국외에서 발행 또는 의사표시한 매도청약을 말한다. 즉 외국에서 발행되어 오는 청약을 말한다.

20) 예를 들면, 기능성 음료를 판매하기 위한 청약을 행한 후 그 청약에 대한 승낙이 행해지기 전에 기능성 음료의 판매행위를 금지하는 법률이 제정되어 기능성 음료의 판매가 위법이 되는 경우에는 그 청약의 효력은 소멸되는 것이다.

(3) 청약의 확정력 기준

1) 확정청약

확정청약(firm offer)이란 청약자가 청약내용에 대하여 승낙회답의 유효기간(validity of offer)을 지정하고 그 기간 내에 승낙하면 계약이 성립되는 청약이다. 또한 유효기간을 정하지 아니한 경우라도 그 청약이 확정적(firm) 또는 취소불능(irrevocable)이라는 표시가 있거나, 승낙·회답의 유효기간과 확정적 또는 취소불능이라는 표시가 동시에 있는 청약도 확정청약이 된다.

유효기간이 정해져 있는 확정청약의 경우라도 영미법에서는 취소가능하다는 원칙을 확립하고 있으나, 대륙법이나 비엔나협약에서는 그 기간 내에 취소할 수 없다고 규정하고 있다. 영미법계의 국가에서는 확정청약이라 하더라도 취소될 수 있기 때문에 피청약자가 청약을 수취하고 그 내용에 만족한다면 그 유효기간에 여유가 있더라도 가능한 한 신속하게 승낙하여야 한다.

○ 확정청약의 예

청약의 유효기간을 정하는 방법에 있어서 ②의 경우는 승낙의 의사표시가 청약자에게 도달했을 때 계약이 성립하는 조건인 착신일기한부의 경우이다.

- ① This offer is valid until the end of May(이 청약은 5월 말일까지 유효하다)
- ② We offer you firm subject to your acceptance reaching us by December 15, 2014 as follows(당사는 2014년 12월 15일까지 귀사의 승낙이 당사에 도착하는 것을 조건으로 귀사에게 확정적으로 청약한다.)

실/력/다/지/기 청약의 유효기간과 확정성

확정청약(firm offer)의 경우에는 유효기간(validity of offer)이 명시되는 것이 일반적이다. 그러나 유효기간이 명시되어 있더라도 그 기간 내에 승낙의 의사표시가 청약자에게 도달되어야 할 것인지 아니면 발신만으로 효력이 있는지에 대해서는 미리 다음과 같이 명확히 할 필요가 있다.

“We offer you firm subject to your acceptance reaching us by May 10.”

“Validity of Offer : Until May 10 our time.”

확정청약의 실질적 요건으로서 미국통일상법전에 따르면 ① 청약은 서명된 문서로서 발행되고, ② 상인(merchant)이 발행하고, ③ 청약의 유효기간은 3개월을 초과하지 않을 것이며 만일 3개월을 초과하는 경우에는 피청약자가 청약자에게 대가(consideration)를 지급하여야 하며, ④ 피청약자로부터 제공된 서식(form)에 유효기간이 있는 경우에는 청약자가 별도 서명할 것을 규정하고 있다.

그런데 유효기간이 명시되어 있지 아니한 경우의 청약에 대하여 언제까지 그 효력이 있는지가 문제가 된다. 청약의 유효기간이 확정되지 아니한 이른바 불확정 청약(free offer)이라도 그 청약이 무한정 유효하다고는 볼 수 없다. 다수국의 법에서는 ‘합리적인 기간’ 또는 ‘상당한 기간’ 이내에 승낙을

하면 계약이 유효하게 성립된다고 규정하고 있다. 그러나 실제문제로서 합리적 기간 또는 상당한 기간의 결정에는 어려운 점이 많다.

따라서 피청약자가 유효기간이 없거나 조건부청약을 해 오는 경우에는 청약자에게 다시 문의하여야 할 것이다.

2) 불확정청약

불확정청약(free offer)이란 청약자가 청약시에 유효기간을 표시하지 않거나 확정적(firm)이라는 표시를 하지 아니한 청약을 말한다. 이는 피청약자가 승낙하기 이전에는 언제나라도 청약 내용을 변경하거나 철회할 수 있으며, 또한 이를 승낙하더라도 청약자의 최종확인 있어야 하는 청약을 말한다. 따라서 청약을 승낙과 함께 일정한 내용의 계약을 성립시킬 것을 목적으로 하는 확정적인 의사표시로 보았을 때 이러한 불확정청약은 엄밀한 의미에서 청약은 아니다.

(4) 특수청약

1) 반대청약(counter offer)

청약자의 청약에 대하여 피청약자가 수량·가격·선적·결제 등 청약내용을 일부 추가, 제한 및 변경 등 새로운 조건을 제의해 오는 청약을 말한다. 반대청약은 원래청약에 대한 거절이 되고 동시에 새로운 청약이 된다. 따라서 원래의 청약은 반대청약에 의하여 소멸된다.

반대청약은 승낙이 아니라 새로운 청약이므로 계약을 성립시킬 수 없다. 그러나 피청약자의 반대청약에 대하여 청약자가 승낙한다면 계약은 성립한다.

2) 교차청약(cross offer)

청약자와 피청약자가 상호간에 동일한 내용의 청약이 상호 교차(交叉)되는 청약을 말한다. 즉 우연히 각 당사자가 상호 청약을 하였는데 그 청약내용이 완전히 일치하고 있을 경우에 동일내용에 대해 쌍방이 동시에 의사표시가 교차하여 행해지는 것이다.

한국 민법(533조)에서는 “당사자 간에 동일한 내용의 청약이 상호교차되는 경우에는 양 청약이 상대방에 도달할 때에 계약이 성립된다”고 규정함으로써 교차청약을 인정하고 있다. 일본에서도 교차청약의 경우 계약이 성립하는 설이 유력시되고 있다. 그러나 영미법은 의사표시의 상호관련을 중시하기 때문에 교차청약에서는 계약은 성립하지 않는 것으로 하고 있다. 교차청약에 관하여 이렇게 다른 견해를 갖는 이유는 대륙법에 있어서는 행위자의 ‘의사’를 중심으로 고찰하는 데 반하여, 영미법에서 있어서는 청약과 승낙의 ‘관계’를 중심으로 고찰하려고 하는 경향이 강하기 때문이다.

실무적인 측면에서 고려할 때 청약자와 승낙자의 의사가 합치되었음을 확인하였으므로 실

제 계약의 성립에 대해서는 문제가 없을 것이나, 사후분쟁을 대비하여 계약서를 신속하게 작성하거나 추가적인 의사확인의 절차를 통하여 계약성립을 분명히 할 필요가 있을 것이다.

3) 조건부청약(conditional offer)

조건부청약이란 청약자의 청약내용에 어떤 조건이나 단서가 붙어 있는 청약이다. 이 청약은 대부분 피청약자의 승낙만으로는 계약이 성립되지 아니하고 다시 청약자의 최종확인이 있어야만 비로소 법적인 구속력을 가진다. 조건부청약은 부가된 조건의 성격에 따라 확정청약, 불확정청약 또는 청약의 유인이 될 수 있다.

① 최종확인조건부청약(Sub-con offer)

Sub-con offer(subject to our confirmation)는 회답기한을 제시하지 않고 판매하고자 하는 상품과 거래조건을 표시한 일종의 청약의 유인이며, offer 발행자의 확인이 필요한 청약이다. 즉 피청약자가 청약을 승낙하면 offer 발행자의 재고, 선적기한 등을 재검토하여 확인 해주게 되면 계약이 성립한다. 대개 다음과 같은 내용이 삽입되는 것이 Firm Offer와는 다른 점이다.

subject to our (final) confirmation
subject to change without (prior) notice

사실상 피청약자의 승낙이 청약에 해당하고 청약자의 확인이 승낙에 해당한다.

② 재고잔류조건부청약(Offer subject to being unsold)

선매조건부 청약(Offer subject to prior sale)이라고도 하며, 재고정리나 대금의 조기회수 목적으로 다수의 거래처에 offer를 내면서, 피청약자의 승낙만으로는 계약이 성립되지 아니하고 당해 물품의 재고가 남아 있을 경우에만 유효한 조건부 청약이다. Seller's Market일 경우 가능하다. 이는 성질상 불확정청약에 해당한다.

③ 점검매매조건부청약(Offer on approval)

승인조건부청약이라고도 하며, 명세서로서는 청약의 승낙이 어려운 경우 견본 확인 후 승낙하는 조건으로 주로 새로운 개발품이나 기계류와 같은 복잡한 상품에 사용된다. 이는 확정청약의 하나이다. 청약의 상대방인 피청약자가 물품을 점검해 보고 구매의사가 있어서 대금을 지급하는 것은 승낙의 의사표시임과 동시에 대금지급의무의 이행으로 보아야 한다.

④ 반품허용조건부청약(Offer on sale or return)

위탁판매조건의 청약으로서 일정한 기한 내에 팔고 남은 것은 반품하는 조건으로 확정청약으로 볼 수 있다. 주로 잡지, 종교서적의 위탁판매에 사용된다. 이러한 조건부청약에 대해서 피청약자가 그 조건을 충족한 범위 내에서 승낙을 하는 경우 계약은 성립되며 이 때 청약자는 그 승낙을 거절 할 수는 없다.

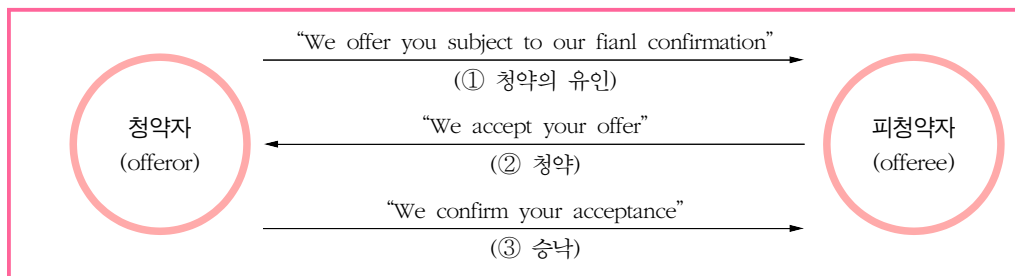
⑤ 무확약청약(Offer without Engagement)

시황조건부청약(Offer subject to market fluctuation) 또는 가격불확정청약(offer subject to market fluctuation)이라고도 하는데 시황변동에 따라 사전통지없이 제시가격이 언제든지 변경될 수 있다는 조건이 있는 청약을 말한다. 가격변동이 격심한 물품의 경우에 주로 사용되며, 이것은 청약자의 마음대로 조건을 변경할 수 있기 때문에 불확정 청약의 일종으로 엄격한 의미의 청약에 해당되지 아니한다.

7. 청약의 유인

(1) 의 의

청약의 유인(invitation to offer, invitation to treat)은 상대방으로 하여금 자기에게 청약을 하도록 유도하는 것으로서, 청약의 준비행위나 예비교섭(preliminary negotiation)에 불과하다. 따라서 상대방이 이를 수락하더라도 계약이 성립되는 것이 아니라 유인한 측으로부터 승낙의 표시가 있어야 비로소 계약이 성립하는 것이다. 즉 청약의 유인은 상대방으로 하여금 청약을 하도록 유인하는 일방적인 의사표시이므로 계약은 청약의 유인(예비적 교섭) → 피청약자의 청약 → 청약자의 승낙 → 당사자 간의 계약체결의 순서를 거쳐서 성립한다.



(2) 청약의 유인의 형태

청약의 유인을 청약과 구별하는 것은 개별적 상황에 따라 다르다. 청약의 유인의 형태로는 최종확인조건부청약, 거래권유장, 신문·TV 라디오방송에 의한 광고(advertisement), 견적서(quotation), 카탈로그(catalog), 가격표(price list), 사이버쇼핑몰 등과 같이 다수의 일반대중을 상대하고 있는 경우와 경매(auction)나 입찰(bid ; tender), 의사확인장²¹⁾(letter of intent) 등의 경우 등이다.

21) 의사확인장(letter of intent)은 정식 계약이 체결되기 전이나 주문이 행해지기 전에 당사자간의 합의사항을 기재한 서장으로서 양해각서(MOU)와 구매의향서의 성격을 가지며, 그 법적 구속력은 없다.

그러나 불특정인에 대한 경우라도 제의자가 그 제의(proposal)에 대하여 승낙이 있으면 곧 계약으로 보겠다는 등의 의사를 확실히 표명하였을 경우에는 그러한 제의는 단순한 청약의 유인이 아니라 청약으로 본다(CISG 제14조).

(3) 청약과의 구별

청약의 유인과 청약의 구분은 개별적 상황, 사회적 의미에 따라 결정할 수밖에 없다. 절대적인 기준을 구할 수는 없으나 일반적으로 다음과 같이 구분할 수 있다.

1) 계약의 성립여부

청약의 유인은 상대방이 이를 수락하더라도 계약이 성립하지 않으며 상대방의 수락은 단지 청약에 지나지 않는 반면, 청약에 대한 상대방의 수락은 승낙으로서 계약을 성립시키는 효과를 갖는다.

2) 청약자의 의도

청약자의 의도를 기준으로, 상대방의 승낙과 동시에 자신의 의사표시에 구속되려는 의도일 경우에는 청약이며, 상대방의 승낙만으로는 구속되지 않고, 청약자 자신의 확인에 의해 구속되려는 의도일 경우는 청약의 유인이다.

3) 청약의 대상

특정인에 대한 경우는 통상 청약이며, 불특정인에 대한 경우에는 청약의 유인일 때가 많다.

4) 당사자 간 거래관계 등

당사자 간의 종래의 거래관계 또는 지방적 관습에 따라 청약과 청약의 유인이 구분될 수 있다.

5) 거래성립 절차

일반적으로 청약은 청약 → 반대청약 → 승낙 → 계약체결의 절차를 거치지만, 청약의 유인은 청약의 유인 → 상대방의 청약 → 청약자의 승낙 → 양당사자의 계약체결의 성립 등의 절차를 거친다.

(4) 유의점

청약과 청약의 유인과의 구분에 있어서 'offer' 또는 'accept'라는 표현을 사용하고 있다 하더라도 이것이 이들을 구분하는데 결정적인 요소가 되지 않고 계약당사자의 추론적인 의사의 범주에 따라 결정된다고 볼 수 있다. 따라서 청약과 청약의 유인간의 오해로 인하여 분쟁이 발생하지 않도록 청약의 의사가 분명한 경우 유효기간 및 확정적이라는 문언을 명시하여 청약의 유인과 분명히 구별될 수 있도록 해야 한다.

MINKYO TRADING CO.,LTD.

ROOM NO.505 GANA BLDG.25-1, DADONG, JOON-GU, SEOUL, KOREA,
C.P.O BOX NO.8484, TEL 82-2-234-5678, FAX 82-2-234-7890

OFFER SHEET

Messrs. ABC Inc.

Our Ref. SP1008025

Date. Aug. 15, 2014

Dear Sirs

We are pleased to offer you as follows :

Supplier : MINKYO Trading Co., Ltd
Origin : Republic of Korea
Packing : Export Standard Packing
Shipment : Within 30 days after receipt of Letter of Credit
Destination : New York, U.S.A
Inspection : Seller's inspection to be final
Payment : By an irrevocable L/C at sight in our favor
Validity : By the end of Sep. 2014
Remarks :

H.S.	Item No.	Description	Quantity	Unit Price	Amount
9026.20-1900	SEK-123	Pressure Sensor	1,000	FOB Incheon USD 10	USD 10,000

We are looking forward to your kind order for the above offer.

Yours Very Truly,

MINKYO TRADING CO. LTD.

M.K. Choi

Managing Director

승낙

- | | |
|-------------------------|---------------|
| 1. 승낙의 의의 | (4) 거래시 유의점 |
| 2. 승낙의 원칙 및 방법 | 5. 승낙의 효력소멸 |
| (1) 승낙의 원칙 | 6. 유효하지 않은 승낙 |
| (2) 승낙의 방법 | (1) 반대청약 |
| 3. 승낙의 요건 | (2) 부가조건부승낙 |
| 4. 승낙의 효력발생 | (3) 지연승낙 |
| (1) 의의 | (4) 승낙의 침묵 |
| (2) 효력발생시기에 관한 이론 | (5) 모호한 승낙 |
| (3) 승낙의 의사표시에 대한 효력발생시기 | |

1. 의의

청약(offer)에 대한 승낙(acceptance)은 계약성립을 완성시키는 행위이며 승낙은 피청약자가 청약자에 대하여 청약에 응하여 계약을 성립시키는 것을 목적으로 행하는 의사표시이다. 청약이 승낙된 경우에는 상호의 동의(mutual assent)가 성립하는 것이므로, 그 동의의 의사표시가 곧 승낙이다.

승낙은 본질적으로 무조건적(unqualified)이어야 하며 청약의 조건과 반드시 일치하여야 하고 적극적인 행위로 승낙에 대한 의사표시를 하여야 계약이 성립될 수 있는 것이다.

실무상 승낙의 표현은 보통 다음과 같이 하고 있다.

“accept or accepted”, “confirm or confirmed” 또는 “agree or agreed”

2. 승낙의 원칙 및 방법

(1) 승낙의 원칙

1) 경상(鏡像)의 원칙

승낙은 청약의 내용과 일치하여야 한다. 청약과 승낙은 거울에 비치는 모습처럼 완전히 동일하지 않으면 안 된다는 뜻으로 이른바 경상의 원칙(mirror image rule), 완전일치의 원칙이 적용된다. 승낙은 절대적(absolute)이며 무조건적(unqualified), 무수정적, 최종적으로 청약의 조건과 반드시 일치하여야 한다.

따라서 거절이나 반대청약, 변경이나 조건부가에 따른 승낙 또는 모호한 승낙 등은 명확하게 승낙으로 결정짓는 데는 어려움이 발생하게 된다.

2) 경상의 원칙의 완화(수정)

경상의 원칙을 엄격히 적용할 경우 계약체결이 원활하지 않게 된다. 따라서 청약에 대하여 승낙시에 부가 또는 수정조항이 있어도 반대청약으로 취급하지 않고 승낙으로 간주할 수 있다는 것으로, 청약의 내용에 대한 실질적 변경을 가하는 승낙이 아니라면 사소한 내용변경은 계약의 일부로 인정하여 계약을 성립시킬 수 있도록 하자는 취지로서 비엔나협약(CISG)이나 영국매매법(SGA)에서도 완화규정을 두고 있다.

(2) 승낙의 방법

승낙의 방법은 원칙적으로 자유이다. 따라서 서면이나 구두에 의하거나 또는 행위에 의하여 승낙할 수도 있다.

1) 승낙의 방법을 청약서 상에 미리 지정하였을 경우

지정된 방법에 의하여 승낙의 통지를 발송하여야 한다.

2) 승낙의 방법에 대하여 별도의 약정이 없는 경우

지정하지 않은 경우에는 합리적인 방법과 수단에 의하여야 한다. 즉, 청약이 전자우편으로 된 경우에는 전자우편, 텔렉스로 된 경우에는 텔렉스, 항공우편으로 된 경우에는 항공우편과 같이 그에 상응하는 수단에 의하여 승낙의 통지를 하면 된다.

승낙의 방법에 관한 법률문제에 대하여 대륙법계통 국가의 민법에는 별다른 규정이 없으며 한국의 경우도 마찬가지이다. 그러나 승낙은 그 의사를 외부에 표현할 필요가 있다. 따라서 침묵(silence)이나 무행위(inactivity)는 그 자체만으로 승낙이 되지 않는다(CISG 제18조).

○ 승낙기간(CISG 제20조)

CISG는 승낙기간의 기산시점을 통신수단에 따라 달리 규율하고 있다.

- ① 통신수단이 정보인 경우 : 발신을 위해 교부한 때
- ② 통신수단이 서신인 경우 : 서신 상에 표시한 날짜
- ③ 그러한 일자가 표시되지 아니한 경우 : 봉투에 표시된 일자로부터 승낙기간이 기산된다.
- ④ 전화, 텔렉스 또는 기타의 동시적 통신수단에 의하여 승낙기간을 정한 때 : 청약이 상대방에게 도달한 때로부터 기산한다.

또한 승낙기간 중의 공휴일 또는 비영업일은 기간에 산입되지만, 기간의 말일이 공휴일 또는 비영업일에 해당되어 승낙의 통지가 청약자에게 도달하지 못하는 경우에는 그 기간은 그 다음의 첫 영업일까지 연장된다.

3. 승낙의 요건

승낙의 의사표시가 계약을 성립시키기 위해서는 ① 승낙의 내용은 청약의 내용과 완전하게 일치해야 하고, ② 승낙은 절대적, 최종적, 무조건적이어야 하고, ③ 승낙은 청약의 효력기간 내에 행해져야 하고, ④ 승낙의 방법이 지정되어 있는 경우에는 그 방법에 따라야 하고, ⑤ 청약이 특정인에게 행해진 경우에는 그 당사자만이 승낙하여야 한다는 등의 요건을 충족하여야 한다.

○ 청약의 승낙적격

청약은 그것에 대한 승낙만 있으면 계약을 성립하게 하는 효력, 즉 승낙을 받을 수 있는 효력을 가지고 있다. 이 효력을 청약의 승낙적격 또는 승낙능력이라고 한다. 승낙은 청약이 효력을 발생한 때로부터 그것이 소멸할 때까지의 사이에 하여야만 계약을 성립시킬 수가 있다. 따라서 승낙적격은 결국 청약의 존속기간이라는 결과가 된다.

4. 승낙의 효력발생

(1) 의 의

청약자의 청약을 피청약자가 승낙함으로써 계약은 성립하지만, 청약자와 피청약자는 공간적으로 떨어져 있기 때문에 승낙의 의사표시가 피청약자로부터 발송되어 청약자에게 도달될 때까지 어느 시점에서 계약이 성립되는가라는 문제가 생긴다.

(2) 효력발생시기에 관한 이론

승낙의 효력발생시기에 관해서 이론적으로는 피청약자가 승낙의 의사표시를 발신할 때에 계약이 성립된다고 하는 발신주의(dispatch theory ; mail-box rule), 피청약자의 의사표시가 청약자에게 도달된 때에 계약의 성립으로 보는 도달주의(receipt theory) 그리고 단지 물리적으로 승낙의 의사표시가 청약자에게 도달될 뿐 아니라 현실적으로 청약자가 그 내용을 알았을 때에 계약의 성립으로 보는 요지주의(了知主義)가 있다.

(3) 승낙의 의사표시에 대한 효력발생시기

승낙의 효력발생시기를 보면 영미법계는 물론 대륙법계에서도 승낙의 의사표시에 관한 일관된 원칙으로 도달주의를 채택하고 있다.

그러나 승낙의 의사표시에서 대화시간이나 격지간에는 도달주의 또는 발신주의를 채택하는

국가들이 있다.

비엔나협약에서는 청약에 대한 승낙은 동의를 의사표시가 청약자가 정한 기간 내에 도달하지 아니하거나, 또는 기간의 정함이 없는 경우에는 동의를 의사표시가 청약자가 사용한 통신수단의 신속성도 포함하여 거래의 상황을 충분히 고려하여 합리적인 기간 내에 도달하지 아니하는 때에는 승낙의 효력이 생기지 아니한다고 규정하여 대화자간이나 격지자간 구분 없이 도달주의의 입장을 취하고 있다.

한국민법은 의사표시의 효력발생시기에 대하여 상대방의 의사표시는 그 통지가 상대방에 도달한 때로부터 그 효력이 생긴다고 하여 도달주의를 취하고 있으나 격지자간의 계약은 승낙의 통지를 발송할 때에 성립한다고 하여 발신주의를 취하고 있다. 특히 발신주의를 적용하는 우편이나 전보에 의한 승낙의 의사표시는 그 송달기관을 이용하는 것이 합리적인 경우이어야 한다.

미국법의 경우에도 영국법과 같이 대화자간에는 도달주의를, 격지자간에는 발신주의를 취하고 있으나 판례를 통하여 볼 때 대화자의 범주인 전화와 텔렉스에 의한 승낙은 발신주의를 택한 사례도 있다.

주요 법제에서 승낙의 의사표시에 대한 효력발생시기를 정리하여 보면 다음과 같다.

▼ 승낙의 의사표시에 대한 효력발생시기

구분			한국법	일본법	영국법	미국법	독일법	비엔나협약
의사표시일반원칙			도달주의	도달주의	도달주의	도달주의	도달주의	도달주의
승낙의 의사 표시	대화 자간	대면	도달주의	도달주의	도달주의	도달주의	도달주의	도달주의
		전화	도달주의	도달주의	도달주의	도달(발신)	도달주의	도달주의
		텔렉스	도달주의	도달주의	도달주의	도달(발신)	도달주의	도달주의
	격지 자간	우편	발신주의	발신주의	발신주의	발신주의	도달주의	도달주의
		전보	발신주의	발신주의	발신주의	발신주의	도달주의	도달주의

(4) 거래시 유의점

무역거래에서 매매당사자가 어느 국가 또는 어느 지역이 도달주의 또는 발신주의를 채택하고 있는지 일일이 파악한다는 것은 사실상 번잡하고 어려운 일이다. 그러므로 무역계약을 체결하기 위하여 청약(offer)을 할 경우에는 다음의 예와 같이 승낙의 효력발생시기를 명확히 지정하는 것이 매우 중요하다.

“We offer you confirm subject to your reply received here by E-mail not later than May 10, 2014.”

5. 승낙의 효력소멸

일반적으로 승낙은 청약자에게 의사표시를 할 때까지는 완전하지는 않기 때문에 승낙의 의사가 도달되기 전에는 철회될 수 있다.

그러나 승낙은 그 의사표시가 청약자에게 도달하여 일단 승낙으로 효력이 생긴 이후에는 원칙적으로 이를 소멸시킬 수 없다. 왜냐하면 승낙과 동시에 계약 그 자체가 성립되기 때문이다. 효력이 발생된 이후에 그 효력을 소멸시키는 것은 계약 자체의 취소 또는 해제에 해당하는 것이다. 따라서 승낙의 효력소멸을 위한 승낙의 철회에 대한 문제는 의사표시의 효력발생시기를 발신주의로 하느냐 아니면 도달주의로 하느냐에 따라 달리 처리되는 것이지만 이는 도달주의 입장을 취하는 경우에 논의의 대상이 될 것이다.

비엔나협약에 의하면 승낙은 승낙의 효력이 발생하기 이전에 또는 그와 동시에 그 취소통지가 청약자에게 도달하는 경우에 철회될 수 있음을 규정하고 있다(CISG 제22조). 또한 영국에서는 일반적으로 승낙은 도달주의의 입장을 취하고 있기 때문에 승낙의 도달에 의하여 계약이 성립되기 이전이라면, 승낙은 언제든지 철회가능하다.

무역거래에서 승낙의 의사표시는 철회하고자 할 경우에는 당초의 승낙의 의사표시보다 철회의 의사가 먼저 청약자에게 도달될 수 있도록 하여야 하며 만일 승낙에 의하여 효력이 발생된 경우에는 계약의 취소 또는 해제사유를 들어 계약을 해제하도록 하여야 한다.

6. 유효하지 않은 승낙

청약을 승낙할 때는 청약내용 그대로 승낙해야 된다는 원칙을 ‘경상(鏡像)의 원칙(mirror image rule)’이라 하며, 청약을 승낙함에 있어서는 이 법칙은 철저히 준수되어야 한다. 따라서 이 원칙에 위배되는 승낙 즉 조건부승낙과 일부승낙 및 지연승낙 등으로는 계약이 성립되지 아니한다.

(1) 반대청약

반대청약(counter offer)은 청약의 승낙으로 보지 않는다. 그것은 원청약의 거절이고 원청약을 소멸시켜서 반대청약 자체가 새로운 청약으로 되는 것이다.

비엔나협약에서는 승낙을 의도한 청약에 대한 응답으로서 청약에 내용을 부가, 삭제 또는 기타의 변경을 가하고 있는 것은 청약의 거절이면서 반대청약을 한 것으로 한다고 규정하고

있다(CISG 제19조 제1항).

(2) 부가조건부 승낙

청약자의 청약조건을 피청약자가 부가하여 승낙하는 이른바 부가조건부승낙(additional acceptance)은 반대청약이 되어 계약은 성립하지 않는다(CISG 제19조 제1항). 따라서 이러한 부가조건부승낙을 받은 원래의 청약자가 이를 승낙하면 별도의 청약부터 다시 시작하지 않아도 계약이 성립되는 것이다.

이와 같이 경상의 원칙에 위배되는 승낙은 계약을 성립시키지 못하나, 비엔나협약(CISG)에서는 청약에 대한 승낙을 의도한 응답으로서 청약의 조건을 실질적으로 변경하지 아니하는 부가적 조건 또는 상이한 조건을 포함하고 있는 응답이라면 청약자가 부당한 지체 없이 구두로 이를 반대하거나 또는 그러한 취지의 통지를 하지 않는 한 승낙이 되며 그러한 경우에는 승낙에 포함된 변경내용대로 수정한 것이 계약조건이 된다고 규정하고 있다(CISG 제19조 2항).

한편 청약의 조건(내용)을 실질적으로 변경하는 것(materially alter)이란 특히 가격(price), 결제(payment), 물품의 품질 및 수량(quality and quantity of the goods), 인도의 장소 및 시기 (place and time of delivery), 상대방에 대한 일방의 당사자의 책임의 범위(extent of one party's liability to the other) 또는 분쟁의 해결에 관한 것(settlement of disputes) 등의 변경은 청약의 조건을 실질적으로 변경하는 것으로 간주하고 있다(CISG 제19조 3항).

○ CISG 관련규정(CISG 제19조)

- ① 승낙을 의도하고는 있으나 이에 추가, 제한 또는 기타의 변경을 포함하고 있는 청약에 대한 회답은 청약의 거절이면서 또한 반대청약을 구성한다.
- ② 그러나 승낙을 의도하고 있으나 청약의 조건을 실질적으로 변경하지 아니하는 추가적 또는 상이한 조건을 포함하고 있는 청약에 대한 회답은 승낙을 구성한다. 다만 청약자가 부당한 지체없이 그 상위를 구두로 반대하거나 또는 그러한 취지의 통지를 발송하지 아니하여야 한다. 청약자가 그러한 반대를 하지 아니하는 경우에는, 승낙에 포함된 변경사항을 추가한 청약의 조건이 계약의 조건으로 된다.
- ③ 특히, 대금, 지급, 물품의 품질 및 수량, 인도의 장소 및 시기, 상대방에 대한 당사자 일방의 책임의 범위 또는 분쟁의 해결에 관한 추가적 또는 상이한 조건은 청약의 조건을 실질적으로 변경하는 것으로 본다.

(3) 자연승낙

CISG에 의하면, 자연된 승낙의 경우에는 청약자가 유효하다는 취지를 피청약자에게 구두로

알리거나 그러한 취지의 통지를 발송하였을 경우에는 승낙으로서 효력을 갖게 된다. 또한 지연승낙(late acceptance)이 표시되어 있는 서한이나 기타 문서가 통상적으로 전달된 경우라면 서한이나 기타 문서가 적기에 청약자에게 도달할 수 있었을 그러한 상황 하에서 발송되었음을 입증할 경우 지체없이 청약자가 자신의 청약이 실효된 것으로 간주한다는 취지를 피청약자에게 구두로 통지하거나 그러한 취지의 통지를 피청약자에게 발송하지 않는 한, 지연된 승낙의 경우라도 승낙으로서의 효력을 갖게 됨을 규정하고 있다. 따라서 당사자는 계약에 구속된다(CISG 제21조).

한국, 일본, 독일의 규정은 청약자에게 의무를 부과하고 있는데 대해서 비엔나협약의 규정은 지연된 승낙을 유효로 하든지, 실효로 하는가에 대해서는 청약자에게 선택권을 부여하고 있는 것이 특징이다.

또한 청약에서 규정하고 있는 승낙기간의 마지막 날이 청약자의 영업소가 있는 곳에서 공휴일 또는 비영업일로 정해진 경우에는 다음 영업일(business day)까지 자동적으로 연장됨을 규정하여 지연승낙의 유효성을 인정하고 있다(CISG 제20조 제2항).

○ CISG 관련규정(CISG 제20조, 제21조)

제20조(승낙기간의 해석)

② 승낙의 기간 중에 들어 있는 공휴일 또는 비영업일은 그 기간의 계산에 산입된다. 그러나 기간의 말일이 청약자의 영업소에서의 공휴일 또는 비영업일에 해당하는 이유로 승낙의 통지가 기간의 말일에 청약자의 주소에 전달될 수 없는 경우에는, 승낙의 기간은 이에 이어지는 최초의 영업일까지 연장된다.

제21조(지연된 승낙)

- ① 지연된 승낙은 그럼에도 불구하고 청약자가 지체없이 구두로 피청약자에게 유효하다는 취지를 통지하거나 또는 그러한 취지의 통지를 발송한 경우에는, 이는 승낙으로서의 효력을 갖는다.
- ② 지연된 승낙이 포함되어 있는 서신 또는 기타의 서면상으로, 이것이 통상적으로 전달된 경우라면 적시에 청약자에게 도달할 수 있었던 사정에서 발송되었다는 사실을 나타내고 있는 경우에는, 그 지연된 승낙은 승낙으로서의 효력을 갖는다. 다만 청약자가 지체없이 피청약자에게 청약이 효력을 상실한 것으로 본다는 취지를 구두로 통지하거나 또는 그러한 취지의 통지를 발송하지 아니하여야 한다.

(4) 승낙의 침묵

무역거래상 흔히 상대방의 청약에 대하여 하등의 회신을 하지 않는 경우가 있다. 각국의 계약법은 일반원칙으로서 침묵을 승낙으로 인정하지 않는다. 특히 비엔나협약에서는 청약에 대한

동의를 나타내는 뜻을 표시한 피청약자의 진술 기타의 행위는 승낙으로 간주하지만, 침묵(silence) 또는 무작위(inactivity) 그 자체는 승낙이 될 수 없음을 규정하고 있다(CISG 제18조 1항).

그러나 침묵을 승낙으로 보더라도 지장이 없는 경우 등과 같이 특별한 사정이 있는 경우에는 침묵을 승낙으로 인정하여 계약은 성립한다. 즉, 당사자의 종래의 거래관계나 특약으로부터 피청약자에게 승낙여부의 통지의무가 있고 통지하지 않는다면 계약에 구속된다고 판단되는 경우에는 예외적으로 침묵에 의하여 계약이 성립한다. 따라서 침묵이 승낙으로 될 수 있는 예외적인 상황의 경우에는 실무적으로 계약성립여부에 대한 분쟁이 발생할 소지가 많기 때문에 청약자는 회답을 하지 않는 피청약자에 대해서는 승낙여부를 확인하고, 피청약자는 청약자로부터의 청약에 대하여 오해가 없도록 승낙여부를 확실히 회답하여야 할 것이다.

(5) 모호한 승낙

물품매매계약에서 매매당사자가 계약의 줄거리만을 정해 두고 중요한 사항을 합의하여 두지 않는 경우가 간혹 있다.

만일 중요한 조건이 당사자의 장래의 합의로 위임되어져 있다면, 계약은 그 시점에서 불완전하여 성립되지 않는다. 승낙은 청약조건에 대하여 모호하지 않게(unequivocally), 조건없이(without qualification) 동의를 하여야 한다. 모호한 승낙은 계약을 준비하는 참조사항으로 또는 아직 협상의 여지가 있는 조건에 대한 참조사항으로 간주될 뿐이다. 이러한 경우에 합의는 불완전한 것이며 계약에 구속되지 않는다.

따라서 중요한 조건에 대하여 합의를 하지 않는 모호한 승낙에 대해서는 유효한 계약이 성립될 수 없는 것이다.

실/력/다/지/기 서식의 다툼(Battle of Forms)

1 의 의

서식의 다툼이란 매매계약의 성립을 확신하고 있는 당사자가 교환한 계약서식(Forms)의 내용이 다르기 때문에 계약의 성립 그 자체에 대한 다툼이나, 계약의 성립을 인정하고 있더라도 어느 서식의 조항이 유효한가에 대하여 당사자 간에 발생하는 다툼을 말한다.

매도인과 매수인이 서로 자기가 발행한 서식의 우선권을 주장하여 서식의 상이함을 이유로 계약의 성립 그 자체를 부정하고, 또 다른 경우 계약이행상의 분쟁의 해결에 있어서 자기의 서식에 기재되어 있는 조항의 적용을 요구하며 다투는 것이다.

이러한 서식의 다툼이 발생하는 이유는 국제무역거래가 국내거래에 비하여 계약내용이 복잡하므로 무역거래당사자는 주요 계약조건을 중점적으로 교섭하며 부수적인 조건은 당사자들 간의 표준약관을 기재한 계약서식을 주고받음으로써 계약을 체결하는 것이 일반적이고, 또한 계속적으로 거래를 유지해온 경우에는 이러한 계약서상의 계약조건을 생략하는 경우도 빈번하게 발생하기 때문이다.

2 서식다툼에 관한 법제

(1) 영미보통법(common law)상의 원칙

① 경상의 원칙(Mirror Image Rule)

㉠ 개요

영미 보통법에 의하면 승낙은 청약의 내용과 완전히 일치해야 하며, 승낙이 조금이라도 청약과 다른 경우 반대청약이 되어 승낙이라 말할 수 없으며 계약은 성립하지 아니한다는 계약 성립의 대원칙인 경상의 원칙(mirror image rule)을 고수해 왔다.

㉡ 경상의 원칙과 서식의 다툼

경상의 원칙 하에서 서식의 다툼이 있는 경우에는 당사자간 교환된 서식 및 그 후의 당사자의 행위 중 청약과 승낙에 해당하는 부분이 있는가 없는가를 검토하여 판단한다. 이러한 검토결과 청약과 승낙에 해당하는 부분이 있는 경우 계약의 성립을 인정함과 동시에 그 계약을 선택할 수 있는 서식을 특정한다. 청약과 승낙에 해당되는 문서가 없는 경우에는 계약의 성립을 부정한다. 하지만 이 경우에도 당사자가 계약의 이행에 해당되는 행위를 하는 경우 행위에 의한 승낙으로 보아서 계약의 성립을 인정할 수 있다.

② 최후 송부된 서식의 우선 원칙(The Last Shot Doctrine) - 경상의 원칙의 수정

경상의 원칙만으로 현실의 서식분쟁을 대비하는 데 한계가 있다. 이러한 서식전쟁 하에서 일어날 수 있는 문제점에 대한 해결방안으로 영국에서는 매도인 또는 매수인을 상대방의 서식(청약)을 행위로서 승낙한 것으로 간주하는 일종의 의제적인 경상의 원칙을 개발하였던 바, 이것이 최후발포자승리의 원칙(the last shot doctrine)(최후송부된 서식 우선의 원칙)이다. 이 원칙은 서식전쟁하에서 이행이 이루어지고 나중에 분쟁이 생긴 경우, 최후에 서류를 발송한 자의 서류를 청약(반대청약)으로 보고 이에 대한 타방의 이행을 행위에 의한 절대·무조건 승낙으로 하여, 즉 전통적인 경상의 원칙이 이루어진 것으로 하여 분쟁 발생시 최후에 발송한 서류의 내용이 당사자를 지배한다는 것이다. 이 원칙에 의하면 매도인과 매수인 가운데 최후에 문서를 발송해서 의사표시를 한 자가 승리하는 것으로 매도인의 서식이 최후인 경우 매수인의 물품 수령이 행위에 의한 승낙이 되어 매도인의 서식에 따라 계약이 성립하고, 매수인의 서식이 최후인 경우 매도인의 물품선적이 행위에 의한 승낙이 되어 매수인의 서식에 따라 계약이 성립하게 된다.

따라서 당사자 간에 최후에 송부된 서식이 청약(반대청약)으로 되고 그것에 대하여 당사자의 이행의 행위를 승낙으로 인정하기 때문에 결과적으로 최후에 송부된 서식의 조항이 당사자간의 계약내용이 된다.

(2) 대륙법(civil law)상의 원칙

우리 민법 534조와 일본 민법 528조에 의하면 '승낙자가 청약에 대하여 조건을 붙이거나 변경을 가하여 승낙한 때에는 그 청약의 거절과 동시에 새로 청약한 것으로 본다.'고 규정되어 있고, 우리 민법 532조와 일본 민법 526조에 의하면 '청약자의 의사표시가 관습에 의하여 승낙의 표시가 필요하지 아니할 경우에는 계약은 승낙의 의사표시로 인정되는 사실이 있는 때 성립한다.'라고 규정되어 있다. 따라서 대륙법은 영미의 경상의 원칙을 그대로 고수하고 있다고 볼 수 있다. 즉 서식의 분쟁이 발생한 경우 매매계약의 성립을 인정하지 않는 견해가 유력하다.

(3) 비엔나협약상의 원칙

서식전쟁에 대한 비엔나협약의 대응은 제19조 (1)항을 통해 승낙에 관한 영미 보통법의 대원칙

인 '경상의 원칙'을 기본원칙으로 채용하고, 제19조 (3)항을 통해 실질적인 변경을 가져오는 조항을 사실상 대부분의 계약조항으로 한다. 그러므로 수정조항을 포함한 회답이 반대청약이 되는 확률을 높이고 있기 때문에 최후에 서식을 발송한 자가 승리한다는 원칙을 인정하는 입장이라고 볼 때, 전체적으로 보아 서식전쟁에 관한 영미보통법의 접근방법에 가까운 것으로 볼 수 있다. 즉 전통적인 경상의 원칙을 완화하여 규정하고 있다.

(4) UCC²²⁾ 상의 원칙

UCC에서는 전통적인 영미 보통법상의 '경상의 원칙'을 폐지에 가까울 정도로 대폭 완화하였다. 동시에 수정형태의 경상의 원칙인 '최후에 송부한 서식을 우선하는 원칙'을 배제하여, 양 당사자의 서식이 모순되는 경우에는 양 서식상의 공통부분, 즉 합의하고 있는 부분의 적용은 물론이고 모순되는 부분은 UCC의 보충규정에 의해 분쟁을 해결하려는 입장이다.

(5) 충돌제거이론(Knock-out Rule)

① 의의

서식교전상황을 해결하기 위한 방법으로 경상의 원칙에 입각한 last-shot rule과 knock-out rule을 들 수 있다. 그러나 last-shot rule은 지나치게 경직되고 형식에 치우치고 있다는 비판이 있었으며, 이러한 경직성을 회피하기 위해 새로이 만들어진 것이 knock-out rule이다. 동 원칙에 따르면, 청약에 대한 회신속의 내용이 청약의 그것과 불일치하여도 일정한 경우에는 계약의 존재를 인정하고 이때 계약의 내용은 양자의 서신속의 상충되는 부분은 서로 상쇄되어 배제되고 그 공백은 계약법의 일반규정에 의해 메워지게 되는 것이다.

② Knock-out Rule

Knock-out Rule은 특별히 서식교전문제를 다루기 위해 고안된 것으로 청약과 승낙에 대한 일반원칙에 기초하고 있지 않다. 즉, 청약조건에 대한 완전한 승낙만이 계약을 성립시킨다거나, 청약의 조건만이 계약의 조건이 된다는 종래의 전통적인 가정에 기초하고 있지 않다. 따라서 동 원칙에 따르면, 청약과 승낙이 완전히 일치하지 않은 경우에도 계약은 존재할 수 있고, 이때 양자가 사용한 서식속 내용 중 (본질면에서는)공통된 사항이 계약의 내용이 된다. 이와 달리, 위 공통된 부분을 제외한 나머지 상이한 내용은 서로 상대방을 파괴하여 사

22) UCC 2-207

- i) 합리적인 기간 내에 발송된 승낙의 명확하고 적시의 표현 또는 확인서는 비록 청약 또는 합의된 조항에 대한 추가조항 또는 다른 조항을 언급하고 있다 해도, 승낙으로서의 효력을 발휘한다. 단, 그 승낙이 명시적으로 추가 혹은 다른 조항에 대한 동의를 조건으로 하고 있을 때에는 그러하지 아니하다.
- ii) 추가조항은 계약에 대한 추가의 청약으로 해석된다. 상인 간에 이러한 조항은 다음의 경우를 제외하고는 계약의 일부로 된다.
 - (i) 청약이 분명하게 승낙을 청약조항에 한정하고 있는 경우
 - (ii) 추가조항이 계약을 실질적으로 변경하고 있는 경우
 - (iii) 추가조항에 대한 이의의 통지가 이미 이루어졌거나 추가조항에 관한 통지를 받은 후 합리적인 기간 내에 이루어진 경우
- iii) 계약의 존재를 확인한 당사자의 행위는 이런 행위를 하지 아니하면 당사자의 문서가 매매계약을 성립시키지 못하는 경우, 매매계약을 성립시키기에 충분하다. 이런 경우 특정계약의 조항은 당사자간의 문서가 합의하고 있는 조항과 본 법의 기타 규정 하에서 채용되어 있는 보충규정으로 구성된다.

라지고 당해 공백은 법률의 일반원칙에 의해 메워진다.
 이와 같이 공동된 부분을 제외한 나머지 부분은 서로를 파괴하여 사라지게 된다는 점에서 “knock-out rule”이라 한다.
 동 원칙을 채택하고 있는 국가로는 미국, 독일, 프랑스가 있고, 국제상사계약에 관한 UNIDROIT 원칙과 EU 계약법원칙(Principles of European Contract Law, 1998)에도 채용되고 있다.

3 서식다툼의 대책

서식의 다툼은 거래당사자 간의 논의가 충분하지 못하여 애매한 상황을 방지하여 발생하는 경우가 많으므로 거래당사자 간 사전에 충분한 합의를 해 두는 것이 필요하다.
 이를 위하여 기존계약과의 관계를 검토하고 본계약이 성립한 이상 기존의 서명 또는 구두에 의한 합의, 교섭, 언질 등은 모두 본계약에 흡수되고 통일된다는 것을 명시한 완전합의조항(Entire Agreement)을 설정해 두는 것이 좋다. 또한 자신의 서식의 모든 조건이 우선 하기를 원한다면 타방이 자신의 서식에 서명할 때까지 합의는 존재하지 않는다는 조건부 서식을 만들 필요가 있다.

4 EDI 거래와 서식의 다툼

무역거래를 EDI 환경에서 수행하는 경우 청약과 승낙이 매우 빠르게 진행되므로 당사자 간의 메시지에 대한 끊임없는 논쟁이 발생할 가능성이 크다.
 또한 메시지 내용이 많은 경우 부담이 커지므로 비용절감을 위해 아주 기본적인 사항에 대해서만 메시지를 교환하려는 경향이 있으며, 이는 결국 계약조건의 합의 누락이 발생할 가능성이 높아지게 된다. 또한 EDI 거래에서는 전통적인 경상의 원칙, 최종송부 서식 우선의 원칙이 적용되기 힘들다. 따라서 일반거래약정서의 교환가능성이 더욱 증대되며, 청약과 승낙의 성립 및 효력규정을 명시할 필요가 있고, 메시지에 관한 규약을 별도로 체결할 필요가 있다.

paragraph 4

매매계약서(무역계약의 문서화 유형)

- | | |
|--------------------|------------------|
| 1. 계약서의 필요성 | 2) 구매계약서에 의한 방법 |
| 2. 무역계약서의 작성방법 | (3) 일반거래조건협정서 |
| (1) 물품매도확약서에 의한 방법 | 1) 의 의 |
| (2) 개별계약서에 의한 방법 | 2) 일반거래조건협정서의 내용 |
| 1) 매도계약서에 의한 방법 | |

1. 계약서의 필요성

무역계약은 낙성계약이기 때문에 구두의 약속에 의하든, 혹은 행위에 의하든 상관없이 당사자 간의 합의만 있으면 유효하게 성립하며, 또한 불요식계약이기 때문에 반드시 서면으로 작성될 필요도 없다. 그러나 무역거래는 관습, 언어, 법률 및 통화가 다른 국가에 영업소를 두고 있는 당사자 간의 거래이기 때문에 당사자 간에 서로 합의하거나 약속한 내용을 문서로 작성하는 것이 후일의 분쟁을 피할 수 있는 여러 방법 중 하나이다.

2. 무역계약서의 작성방법

무역거래에는 물품매도확약서(Offer Sheet), 매도계약서(Sales Note), 구매계약서(Purchase Note) 등의 매매계약서(Contract Sheet)가 주로 사용된다. 매매계약서는 작성주체에 따라 매도계약서와 구매계약서로 구분되는데, 매도계약서는 매도인이 작성하는 것이고, 구매계약서는 매수인이 작성하는 것이다.

(1) 물품매도확약서에 의한 방법

물품매도확약서는 계약을 체결시킬 목적으로 청약자가 피청약자에게 계약의 일정조건을 기재한 후 확정적으로 의사를 표시하는 확정청약서를 말한다. 이러한 물품매도확약서는 거래조건이 기재되어 있기 때문에 별도의 계약서를 작성할 필요 없이 그대로 계약서로 이용할 수 있다. 즉, 매도인에 의하여 발행된 확정청약서에 매수인이 승낙의 의사표시의 서명을 하거나 또는 매수인에 의하여 발행된 확정청약서에 매도인이 승낙의 의사표시의 서명을 함으로써 이러한 서명된 확정청약서는 무역계약서로 이용된다. 이 경우에도 매도인과 매수인은 2통을 작성하여 각각 1통씩 보관한다.

(2) 개별계약서에 의한 방법

1) 매도계약서에 의한 방법

매도계약서(Sales Contract ; Sales Note)는 매도인이 특정물품을 일정한 거래조건으로 판매하겠다는 판매서이다. 매도계약서는 매도인의 청약에 대하여 매수인이 승낙의 의사표시로서 주문을 하는 경우에 매도인이 이를 다시 한번 확인하는 형태로 매수인에게 송부하기 때문에 주문확인서(Confirmation of Order)라고도 한다. 즉, 매도인은 최종적으로 승낙된 청약의 내용과 동일한 거래조건을 기재한 매도계약서를 2통 작성하여 자기측의 서명란에 서명한 후 매수인에게 송부하며, 매수인은 그 내용을 검토·확인한 후 이의가 없으면 2통의 각각에 서명한 후 1통은 자신이 보관하고 나머지 1통은 다시 매도인에게 송부한다.

2) 구매계약서에 의한 방법

구매계약서(Purchase Contract ; Purchase Note)는 매수인이 특정물품을 일정한 조건으로 구매하겠다는 주문서이다. 구매계약서는 매수인이 구매의사를 표시하여 주문하는 것이기 때문에 구매주문서(Purchase Order)라고도 한다. 즉, 매수인이 물품의 구매조건을 기재한 구매계약서를 2통 작성하여 자기측의 서명란에 서명한 후 매도인에게 송부하며, 매도인은 그 내용을 검토·확인한 후 이의가 없으면 2통의 각각에 서명한 후 1통은 자신이 보관하고 나머지 1통은 다시 매수인에게 송부한다.

(3) 일반거래조건협정서

1) 의 의

매매계약은 불요식 계약으로 양식이나 규정이 없기 때문에 어떠한 양식이나 형식도 가능하지만 통상 계속적인 무역거래에 있어서 기본적·공통적·불변적인 조항인 일반적 계약조건(general terms and conditions of contract)을 합의한 후 가변적이고 구체적인 사항은 개별적 계약조건인 매매계약서를 작성한다.

일반거래조건협정서(각서)는 장래에 이루어질 매매거래에 적용될 기본원칙과 조건에 관한 합의서의 역할을 한다. 따라서 장래의 거래관계를 명확히 하여 분쟁을 예방하기 위하여, 또한 매거래 시마다 제시해야 할 거래조건을 사전에 약정해 둠으로서 향후 매매계약체결과과정에서의 번거로움을 완화하기 위하여 이를 작성해 둘 필요가 있다.

일반협정서의 내용이 개별계약서의 내용과 모순될 경우에는 개별계약서의 내용이 우선한다.

2) 일반거래조건협정서의 내용

일반거래조건협정서의 내용은 회사의 방침이나 거래상품의 종류 또는 상대시장 여하에 따라 다소 차이가 있지만, 그 공통적인 주요 사항은 다음과 같다.

① 거래의 형태

이것은 본인 대 본인(principal to principal)의 거래로 하느냐, 대리점 등과 같은 수수료 베이스에 의한 거래(business to business)로 하느냐 하는 문제이다.

본인거래(business as principal)와 수수료거래의 차이는 매매계약의 교섭당사자가 그 거래로부터 발생하는 손익을 부담하느냐, 하지 않느냐 하는 점에 있다. 즉 본인거래는 자기 자신의 명의로 계산으로 하는 거래이므로, 그 거래로부터 발생하는 손익이 자기 자신에게 귀속된다. 그리고 수수료 베이스에 의한 거래는 타인의 계산으로 하는 거래이므로, 그 거래로부터 발생하는 손익과는 관계없이 일정한 수수료를 받고 거래하는 것이다.

② 국제물품매매계약의 기본조건에 관한 사항

국제물품매매계약의 기본조건에는 품질에 관한 조건, 수량에 관한 조건, 가격에 관한 조건, 선적에 관한 조건, 대금지체에 관한 조건, 보험에 관한 조건, 불가항력 조항 등이 기재된다.

③ 분쟁해결에 관한 조항

분쟁해결조항에는 클레임의 제기방법과 해결방법 등을 기재한다.

④ 기타 거래절차에 관한 사항

이외에도 청약 및 승낙에 관한 사항, 전신을 이용할 경우의 비용부담자, 포장·화인의 방법, 선적통지(shipping notice)의 방법 등을 기재한다.

▼ 일반거래조건협정서의 내용

구 분	내 용
거래형태	다음의 3가지 거래형태 중 어느 것인지 명시 ① 본인 대 본인거래(business as principal to principal) ② 본인 대 대리인거래(business as principal to agent) ③ 대리인 대 대리인거래(business as agent to agent)
계약의 기본조건	① 품질(quality) ② 수량(quantity) ③ 가격(prices) ④ 대금지급(payment) ⑤ 선적(shipment) 및 지연선적(delayed shipment) ⑥ 포장(packing) ⑦ 보험(insurances) 등
거래절차	① 청약(offer)과 승낙(acceptance)의 시기와 방법 ② 주문(order) ③ 선적통지(shipping advice) 등
클레임처리방법	① 클레임의 제기기한 및 방법 ② 클레임의 해결방법과 발생비용 부담방법 등
기타 필요사항	① 불가항력조항(force majeure clause) ② 준거법조항(governing law clause)

Chapter 3

기출문제

- 01 “We offer you firm subject to our final confirmation”이란 offer에 대하여 “We accepted your offer”라고 회신할 때 계약이 성립되었습니까? 【관세사 기출 1996,10】
- 02 무역계약에 있어서 청약(Offer)과 청약의 유인(Invitation of Offer)에 대한 각각의 개념과 양자를 구분할 수 있는 기준을 설명하시오. 【관세사 기출 2011,10】
- 03 일반적인 계약의 법적성질(4가지)을 기준으로 일반적인 청약의 경우와 청약의 유인이 있는 경우에 있어서 무역계약 성립을 예를 들어(영문구문) 도출하고 비엔나협약, 한국법 및 미국법의 경우 승낙의 법적유효성문제(대화자간, 격지자간)를 각각 비교 설명하시오. 【관세사 기출 2005,10】
- 04 승낙의 의의와 효력발생시기 및 철회에 대하여 우리나라 민법, 영미법, 비엔나협약의 규정을 비교하여 설명하시오. 【관세사 기출 2001,10】

Chapter 3

실전문제

- 01 무역계약의 성립요건 및 효력발생요건에 대해 설명하시오.
- 02 청약과 승낙의 효력과 관련된 법리에 대해 설명하시오.
- 03 청약의 효력소멸사유에 대해 설명하고, 확정청약의 취소가능성에 대해 설명하시오.
- 04 이른바 '부가조건부 승낙'의 유효성에 대해 CISG 중심으로 설명하시오.
- 05 이른바 '지연승낙'의 유효성에 대해 CISG 중심으로 설명하시오.
- 06 '서식의 다툼'의 법제에 대해 설명하고, 당사자의 대응방안 및 대책에 대해 설명하시오.
- 07 무역계약의 문서화 방식에 대해 설명하시오.
- 08 재고가 한정된 물품 또는 계절적인 물품을 공급하는 경우 어떠한 유형의 청약 (offer)을 해야 하는지에 대해 설명하시오.