

11/1/2021

기말범위는 p.96부터

p.99

무역거래에서 환어음의 발행인은 seller(수출자), 지급인은 수입자 또는 신용장 거래인 경우에는 신용장개설은행. 신용장 방식은 다음장에서 공부함

다. 배서인은 환어음을 누군가한테 양도할 때 양도한 사람

환어음에 서명한 사람은 환어음에 대해 일정한 의무를 진다. 지급인이 최종적인 의무를 지는데, 만약 지급인이 환어음 대금을 지급하지 않았다면 환어음을 발행했거나 배서한 사람은 환어음의 소지인에 대해서 책임을 져야 한다.

환어음의 지급인은 일반적으로 지급인은 지급의무가 있음 그런데 만약 환어음의 수입자가 지급인인데, 환어음의 지급을 거절한다면? 수출자에 대해서는 계약 위반에 대한 책임을 지게 됨 그래서 환어음의 지급인이 수입자일 때 통상적으로 수입자는 지급을 하겠조 참고로 환어음이 제3자한테 양도되거나 수출자 이외 제3자가 소지하고 있을 때 환어음은 수출계약과는 독립적이기 때문에 수입자는 물품에 대한 클레임으로 환어음 대금 지급을 거절할 수 없음

만약에 환어음이 여전히 수출자에게 있다면 환어음의 독립성은 적용되지 않음 왜냐하면 수출계약의 당사자도 수출자고 환어음의 소지인도 수출자이기 때문에. 환어음의 독립성이 의미 없고 환어음의 가치도 없게 됨

라. 환어음의 소지인

수출자가 환어음을 발행해서 누구한테 환어음을 양도하겠지 양도한다는 것은 환어음을 판다는 의미. 주로 은행한테 판다. 반드시 은행이어야 하는 건 아님 그렇지만 은행 아닌 비은행이 환어음을 사는 일은 없겠조

은행이 환어음의 소지인이면 환어음의 소지인은 환어음의 지급인한테 환어음을 제시해서 지급 청구를 해야 함 만약에 환어음 지급인이 환어음 지급하지 않거나 기한부환어음에서 환어음을 인수하지 않는다면 환어음이 부도난 것. 그러면 소지인은 그 사실을 발행인(수출자)이나 배서인에게 알려줘야 함 그렇지 않으면 발행인이나 배서인한테 환어음 상환청구가 제한될 수도 있음

지급거절증서? 지급거절증서는 어음이나 수표 공통적으로 해당됨. 어음이나 수표가 부도 났을 때 어음이나 수표를 배서한 사람(양도한 사람)한테 환어음이나 수표에 대해서 책임을 묻는 것 이게 상환청구임 상환청구를 하기 위해서는 어음법, 수표법에서 원칙적으로 거절 증서를 작성할 것을 요청함 거절증서는 환어음이나 수표에 지급인이 거절했다는 것을 확인할 수 있는 서류임 지급인한테 지급받고도 또 발행인이나 배서인에게 청구하는 것은 이중청구임 이를 막기 위해서 거절 증서 작성을 원칙적으로 규정하고 있음 어음이나 수표가 지급 거절됐다는 것을 공증인한테 공증 받아서 어음이나 수표의 발행인 혹은 제시인에게 제시하면서 상환청구. 법에서는 이를 원칙으로 규정하고 있음 그렇지만 무역 실무에서는 거절 증서를 면제함 추심에 관한 통일규칙에서 의무가 없다고 하고 있고. 실제로 은행이 환어음을 살 때 지급거절증서가 면제되는 것을 조건으로 산다.

마. 은행

은행은 환어음 거래에서 다양한 지위를 가짐

일단 은행은 환어음의 지급인이 될 수 있음 -> 신용장 거래인 경우에는 개설은행이 지급인이 됨
신용장에서 지급인인 경우에 신용장 개설 은행이 통상적으로 환어음의 수취인이 됨 이때 수취인은 환어음을 수출자로부터 산 은행(매입은행)

매입은행이든 개설은행이든, 은행이 누구한테 환어음을 팔 수도 있음

신용장 거래에서만 지급인이 가능함

우리나라 작년도 기준으로, 전체 무역거래에서 신용장 방식으로 수출입한 게 10.7% 수출보다는 수입할 때 환어음을 더 많이 이용함

당사자들을 설명했고.

4) 주요 내용

6번-환어음은 통상적으로 2장 발행됨

8번-수취인 기재 방법 3가지.

1. Pay to the order of~(=~or order) (지시식) ; 가장 많이 사용

2. pay to ~ (기명식)

3. pay to bearer/holder (소지인식, 무기명식)

매입은행-수출자로부터 환어음을 사는 것

60일 후에 우리은행(매입은행)은 상대방(지급인)으로부터 돈을 받음

이때 은행은 환어음을 할인해서 산다.(2개월 치 이자를 공제하고, 은행이 부담하는 각종 위험 수수료를 감안해서) 100만 불 짜리를 98만 불로 사거나.. 은행은 2달 사이에 2만 불을 벌게 됨 1년으로 치면, 12만 불을 버는 것. 다시 말하면 은행은 연이율 12%를 할인해서 사는 것. 은행은 돈 빌려주고 12%나 받는 것. 수익이 꽤 높음

7번-1번째와 동일한 만기일의 환어음. 그 환어음이 지급되지 않는 것을 조건으로 한다.

If the same tenor and date is unpaid, 두 번째 환어음이 지급되지 않는 경우에, 첫 번째 환어음에 대해서 지급하라는 의미.

그런데 만약에 누가 두 번째 환어음을 제시하고 지급이 됐다면, 첫 번째 환어음에 대해서는 지급할 수 없음 두 번째 지급기일에 똑 같은 환어음이 지급되지 않는 것을 조건으로 하기 때문에 즉 어차피 사용될 수 있는 건 1장. 이를 파훼문구라고 표현함

9번-이 환어음은 신용장 방식에서 발행된 환어음임 그래서 환어음의 지급인은 개설은행임

Value received and charge the same to account of~ 이 문구는 신용장 방식의 환어음에만 있는 문구

대가를 받았으니까 똑 같은 금액을 청구하라는 의미. To account of ~에게.

이 환어음을 작성한 사람은 수출자임

Value received의 주체는? Value is received by drawer(환어음을 발행한 사람)

환어음의 가치를 받았다, 즉 100만 불을 받았으니까. (상대방은 개설은행임. 매입은행 아님.) 개설 은행한테 동일한 금액을 수입자 sanding company에게 청구하라는 얘기
 무슨 얘기냐면, 신용장 방식에서는 개설은행이 신용장 대금을 지급하고, 이를 수입자한테 청구함
 그런데 수입자는 개설은행이 신용장 대금을 지급하고 나한테 청구하는 건지, 아니면 지급하지도 않고 나한테 청구하는 건지 궁금함. 그래서 수입자가 '환어음 대금 지급했으면 지급했다는 영수증을 제시하라'고 요구할 것. 이때 이 환어음을 제시하는 거. (value received and ~ 이 문구)
 그래서 이 환어음은 개설은행이 신용장 대금을 지급해서 수출자가 신용장 대금을 받았다는 영수증 용도로도 사용될 수 있도록 하기 위해 신용장 방식의 환어음에서는 저 문구가 특별히 기재됨

수표의 기본형은 당좌수표

당좌수표는 은행이 아니라 기업이 발행

약속어음은 설명 X

개념만 설명 p.105 그림

약속어음은 발행인이 자기가 지급하기로 약속하는 것

무역거래에서 약속어음이 발행된다면 약속어음의 발행인은 수입자(Buyer), 수취인은 수출자

발행인이 자신이 지급하기로 하는 것이 약속어음이므로 발행인은 본래 대금지급 책임이 있는 채무자가 되는 거고, 수취인은 수출자(seller)

참고로 국내거래에서도 환어음이 발행될 수 있음

내국신용장은 국내 거래인데 신용장이 개설되는 것 주로 수출용 완제품이나 원자재를 국내에서 납품받을 때 내국신용장을 개설함 내국신용장은 국내 은행이 개설하기 때문에 국내 은행이 내국 신용장 개설은행이 되어서 국내 은행이 지급함

국내에서 환어음은 수출용 아니면 거의 쓰이지 않음

4장 무역대금결제 p.113

수입자의 가장 주된 의무는 대금 결제 의무임

대금 결제 조건은 무역거래에서 가장 중요하다고 말할 수 있음 가격보다도 더 중요하다고 할 수 있음 가격을 높게 받으면 가격이 중요하겠지만. 국내 거래에서도 외상으로 많이 파는 것보다는 돈 먼저 받고 물건을 팔든지 이런 게 더 중요하겠지 물론 서로 오랜 거래 경험이 있어서 신뢰하면 외상해도 괜찮겠지. 온라인 쇼핑에서 외상거래가 되는가? 안 됨 왜냐하면 우리를 모르기 때문에 외상거래 안 해줄 거임 무역거래도 마찬가지임 처음 거래인 경우에는 상당히 부담스러움(외상으로 수출하기가) 수입자도 마찬가지겠지. 돈 먼저 줬다가 물건 못 받으면? 그래서 가격보다 결제 조건이 더 협상하기 어려운 내용임

왜 더 중요하냐면, 결제가 안 되면 결국 소송을 제기해야 되는데 상대방 국가에서 소송하는 것은 많은 시간과 비용이 발생함 그래서 그냥 포기하는 경우가 많음 계약 금액이 100만 불 정도 된다면, 즉 12억쯤 된다면 소송하겠지만.. 10만 불 짜리는 이겨도 소송 비용도 안 나옴 그래서 그냥 포기함.

물론 가장 좋은 건 일반적인 소비자들의 거래(그냥 동시에 주고 받는 것.) 하지만 무역거래에서 이 방식은 현실적으로 곤란함. 가능하더라도 fair하지 않음

예를 들어 우리가 미국으로 수출할 때 물건하고 대금을 동시에 주고 받는다고 하자. 우리가 미국까지 물건을 가져가서 현금 받고 주든지 혹은 미국 수입업자가 현금 주고 물건 받든지 둘 중 하나를 택해야 하는데, 둘 다 fair하지 않음 -> 우리나라 수출자가 미국까지 갔는데 미국의 수입자가 변심해서 안 산다고 하면? 여러 손해를 보게 됨

즉 동시 지급도 현실적으로 가능하지 않지만, 설령 한다고 하더라도 fair한 방법이 되지는 않음

은행의 관여 없이는 무역 대금 결제가 불가능함 그런데 은행이 어느 정도까지 역할을 하는지.

수입자 대신 내가 지급하겠다, 은행이 수출자한테 내가 추심해서 수출대금 받아줄게, 은행은 그냥 송금만 해줌, 은행이 환어음이나 수출채권을 매입해주는 기능을 하기도 하고, 더 나아가서 은행이 수입자에 대한 신용조사/돈 못 받았을 때 채권추심까지 하기도 하고.. 은행이 어떤 역할을 하는지에 따라서 대금 결제 방식이 매우 복잡해지기도 함

그래서 결국에는 다양한 대금결제 방식이 있는데 그 방식 중에 발전된 방식은 은행이 고안해낸 것. 은행이나 금융기관이 고안해낸 것.

무역대금결제방식 p.114 표

-선지급방식

-오픈어카운트방식

Ex. 학교 앞에 있는 김밥집에서 김밥 재료를 받겠지(식자재 납품업체한테) 김밥재료가 이틀에 한번 올 수도 있고 매일 올 수도 있고. 김밥 재료 받을 때마다 돈 주는 게 아니라 1~2달 치를 받고 나서 나중에 송금함 이게 오픈어카운트방식. 물건 받고 돈은 나중에 결제하는 것.

B2B 거래는 대부분 이 방식으로 함 무역거래에서도 가장 흔하게 쓰이는 방식

Arrears는 지체 돼서. 나중에 현금으로 주는 것(arrears와 advance는 반대말)

-추심결제방식

오픈어카운트는 수출자가 수입자한테 물건 보냄. 그리고 b/l이나 선적서류도 같이 보냄 그러면 수입자가 선적서류를 통해 물건 찾아서 수입국에서 물건 팔아서 돈이 생기면 그 돈을 송금함 은행이 하는 역할을 하나뿐. 송금할 때 송금수수료 받는 것뿐. 은행은 별로 반기지 않는 방식.

추심결제방식은 은행이 수입자한테 수출대금을 받아내는 것(추심이라고 함)

추심기관-'못 받은 돈 받아줍니다.'

은행에서 돈을 받아내니까 은행 역할이 늘어나고, 이에 따른 수수료를 받는데 여기에 2가지가 있음

하나은행이 수입자한테 선적서류를 넘겨주면서 돈을 받는 방식. 이 서류는 b/l 같은 서류들. 이 서류가 있어야만 수입자는 물건을 찾아갈 수 있음

대금지급과 서류를 교환하는 것(documents against payment, 줄여서 D/P) 실무에서는 D/P 거래라고 함 우리말로 지급인도조건이라고 번역.(우리말은 중요하지 않음)

두 번째는, documentary collection

Acceptance는 환어음을 인수하는 것. 환어음의 지급인이 환어음에 서명하는 것.

지급인이 환어음에 서명하면 그때 서류를 넘겨줌 그리고 지급은 나중에 함

환어음에는 on demand(at sight)와 pay in the future에 있는데 pay in the future에 해당함

이거는 외상거래. 수입자한테 선적서류를 줬다는 건 수입자한테 화물 넘겨준 거랑 똑같은 선적서류 있으면 언제든지 화물을 찾아갈 수 있으므로

추심거래는 반드시 환어음이 발행됨 D/P는 수입자가 환어음을 바로 결제하면 서류 넘겨줌 그래서 이 환어음은 PAYABLE AT SIGHT 또는 PAYABLE ON DEMAND임 이런 환어음을 sight draft(bill)이라고 함

나중에 지급하는 환어음은 time draft(bill)이라고 함(=term draft/bill)

그래서 D/P는 다른 말로 계약서에 sight draft라고 표현하기도 함 cash against documents라고 하기도 함 이거는 동시 지급

Documents against acceptance는 외상거래.

Documentary collection(=bank collection)은 은행이 수입자로부터 돈을 받아주고 그리고 반드시 환어음이 발행됨

-신용장 방식 documentary credit

정확하게 표현하면 화환신용장 방식

1) sight credit 일람지급신용장

개설은행이 서류 받자마자 바로 지급하는 신용장

2) deferred payment credit 연지급신용장

개설은행이 서류를 받고 바로 지급 X 나중에 지급 O

언제 지급할지는 신용장에 적혀있음

3) acceptance credit 인수신용장

외상신용장. 나중에 지급.

Deferred나 acceptance는 나중에 지급하는 신용장이라는 점이 공통점

차이는 deferred에서는 환어음이 없음(환어음이 발행되지 않음) 하지만 acceptance에서는 환어음이 반드시 발행됨

둘 다 외상신용장

참고-usance credit 확실한 개념이 아니라 교수님은 안 쓰려고 함

4) negotiation credit 매입신용장

매입신용장은 위에 있는 것들과 분류 방식이 다름

신용장에서 은행이 선적서류나 환어음을 매입할 수 있게끔 해놓은 신용장이 매입신용장

Sight credit이면서 negotiation credit일 수 있음. 분류방식이 좀 다름.

매입이 가능하냐, 불가능하냐(신용장에 매입 가능하다고 적혀 있느냐, 안 적혀 있느냐) 차이

매입 가능하다고 적혀 있으면->매입 신용장

적혀 있지 않으면->매입 불능신용장

그렇지만 앞 3가지는 절대로 중복될 수 없음 어떤 신용장이 sight이면서 deferred인 것은 불가능 물론 이거는 가능함

-> 신용장 금액이 100인데 그 중에 30은 개설은행이 바로 지급하고, 70은 나중에 지급한다면 30은 sight L/C고 70은 deferred L/C임

이런 신용장이 있다면, sight이면서 deferred이다 라고 하면 안 되고

30%는 sight이고, 70%는 deferred이다 라고 해야 함

(어떤 계약서에서 30%는 선지급이고, 70%는 오픈어카운트면 그 계약서의 결제 조건은 payment in advance이면서 open account인 것-> 이거랑 똑같은 것.)

근데 이렇게 발행은 잘 안 함

Deferred와 acceptance는 환어음이 있느냐 없느냐 차이

그러면 똑같이 외상인데 둘 중에 어떤 것을 사용할 것인가?

결국 대금 지급은 개설은행(수입국에 있는 은행)이 함 그 나라에 어음 제도가 없다(약속어음이든 환어음이든. 특히 환어음이 문제가 되겠지), 환어음 제도가 없다면 acceptance를 발행할 수 없겠지 이 경우 환어음이 없는 deferred를 발행해야 함

중동 국가는 어음 제도가 없다고 얘기함 즉 중동 국가에서 발행하는 신용장 중에 acceptance credit은 없음 그리고 중동 국가에서는 이자가 금지됨 근데 이자라는 단어를 안 쓸뿐 비용(cost)이나 fee 명목으로 받기는 함

다른 결제 방식으로

-bank payment obligation(BPO)

2013년에 ICC가 도입했지만 잘 쓰이지 않음

-위탁판매

특정거래형태 하면서 설명했음

미국에서는 위탁판매도 결제조건으로 분류함

A(한국) -----> B(미국) 위탁판매수출

A가 B한테 100개 위탁판매수출을 함

B한테 판 게 아니라 팔아달라고 하는 것.

B가 C한테 100개 중에 50개를 판매함 그러면 이 돈 받아서 50%는 A한테 송금하겠지(자기 수수료 빼고)

그래서 위탁판매는 기본적으로 외상임

우리나라 A가 돈 받고 보내는 게 아니고 그냥 미국으로 보냄(판 게 아님. 무상수출)

판매 되면 판매된 범위 내에서 수수료를 공제하고 보냄

그래서 이것도 결제방식이 아니냐?라는 관점

미국 상무부에서는 위탁판매는 결제조건으로 분류함

그런데 위탁판매는 RISK가 너무 큼

1)외상수출이고 2)무환수출임

무슨 위험이냐면, 만약 하나도 안 팔리면 A가 B한테 너 100개 값 내놔라고 할 수 없음. 채권 자체가 성립되지 않음

그리고 무환수출이기 때문에 미판매 위험에 노출됨 어떤 위험이냐면, B가 다 팔았는데 송금 안 해주고 착복해버림 즉 B에 대한 RISK도 있는 것

위탁판매수출에서는 B가 무척 중요함 그래서 아무한테나 맡기지 않음 상세한 신용 분석을 통해서 위탁판매인을 정함

그래서 위탁판매를 결제조건으로 분류하기도 한다는 것

기술적인 방법에 따라 분류할 때

1) 전신송금(은행송금)

계좌이체라고 생각하면 됨

-사전송금

-사후송금

2) 신용카드

3) 수표

4) 전자결제

동시지급방식으로는

1) CAD 서류상환지급방식

서류 받으면 지급받는 방식

미국에서는 D/P를 CAD라고 표현함

2) COD

수입국에 물건 도착하면 바로 돈을 지급하는 방식

무역협회나 관세청에서 결제 형태별로 통계를 집계하는데 여기는 분류 방식이 좀 다름

무역 중에서 70%는 오픈어카운트, 국내 거래에서는 90% 이상.

2010년에 비해서 신용장 방식이 많이 줄었음(1.4% -> 10.7%) 오픈어카운트가 이를 채우고 있음.
수치까지는 몰라도 수출입 합쳐서 대략 11%가 신용장 방식이다, 약 6%가 추심결제방식이다. 정
도는 기억
D/A는 외상, D/P는 동시 -> D/A가 더 많음

신용장은 at sight, on demand 둘 다 비슷함

무역협회, 관세청에서는 이렇게 분류하고 있는데 합당하진 않다~(p.114 하단)

p.115

지급수단에 따른 대금결제방식 분류

-전신송금(계좌이체)

-신용카드

-송금수표 : 수입자가 은행 가서 수표 발행 받고 보내는 것 그러면 수출자가 그 수표를 가지고 은행 찾아가면 은행에서 현금으로 주든지, 계좌이체 해주는 것

교수님도 송금수표로 결제된 것 본 적 없음 아마 발행돼서 수출자가 송금수표 받더라도 국민은행, 하나은행 찾아가면 안 되고 외국계 은행을 찾아가야 되겠조

p.115 하단 그림

결제조건 중에서 수출자한테는 선지급방식이 가장 좋음

수입자는 수출자와 반대 순서

제2절 주요 대금결제방식 p.116

1. 선지급방식

물품을 인도하기 전에, 서비스를 제공하기 전에 대금을 받는 방식

미리 돈을 받기 때문에 사전현금지급방식이라고도 함

선지급방식은 수출자한테는 가장 좋지만 수입자에게는 너무 불리한 조건.

수출자는 대금미회수위험이 없고, 자금부담도 없음

하지만 수입자는 물건을 받기 전에 대금을 결제해야 하므로 자금부담이 크고(자기 돈이 있어야 함), 그리고 수출불이행위험(수출자가 물건 안 보냄)에 노출됨

일반적으로 수입자는 자기 돈이 없어도 됨 왜냐하면 물건을 외상으로 수입하고 그걸 팔아서 결제하면 되니까.

대금미회수위험이 없는 것 vs 자금부담이 없는 것

수출기업한테는 둘 중 어떤 게 더 중요할까? -> 계산해봐야 함

대금미회수위험 계산 -> 10%도 큼 아마도 1%에서 많으면 5% 정도. 수입자마다 달라지겠지 따라서 수입자에 대한 신용평가 해야 함

자금부담 계산 -> 100만 불 수출하기 위해선 100만 불 자금이 필요함 자금부담은 100만 불이 있지 않는 한 항상 100%. 기업들이 여유 자금을 싸놓고 있지 않음 설령 있다고 하더라도 그 자금은 이미 다른 용도로 사용하게끔 정해짐 따라서 새로운 수출거래를 하기 위한 자금부담은, 100%는 아니더라도 90%든 얼마든 존재함

-> 실제로 대부분 기업들은 자금부담이 더 큼

선지급방식

-> 계약체결하고 수입자는 대금 지불을 함

어떻게 지불? 소액인 경우, 신용카드도 가능 / 기업들 간 거래는 금액이 크므로 송금방식으로 함

소액-신용카드가 더 나음 소액인 경우 신용카드 수수료 부담이 적기 때문에

무역거래에서는 B2C 빼고는 거의 다 송금방식으로 함 그래서 오픈어카운트가 TT(telegraphic transfer)라고 말하는 건 잘못 말하는 거임 선수금, 선지급도 다 TT로 보냄

그 다음 물품인도

문제는,

수출자가 돈을 먼저 받고 물건을 안 보냄 그러면 수입자는 돈 뜯김

그래서 통상적으로 선수금환급보증서를 요구함

선수금환급보증서-은행이 AP-Bond를 발급함(수출자가 너(수입자)한테 물품을 인도하지 않으면 수입자가 지급 청구할 수 있고, 지급 청구한다면 은행이 무조건 지급하겠다.) 수출자가 은행에 발행 신청. 이때 은행한테도 risk가 있음 수입자가 지급 청구하면 무조건 지급하고, 수출자한테 상환청구(구상청구)해야 함 그런데 수출자가 상환 못하면 은행은 손해봄 그래서 은행은 그냥 발행해주지 않고 1)수출자한테 한도 내에서만 대출해줌 2)수출자가 이미 한도 내에서 다 대출받았다면 추가 담보를 받고 대출해줌 그런데 수출기업은 자신의 부동산 등을 이미 다 담보로 제공했음(담보 제공하지 않은 수출기업은 거의 없음) 그러면 선수금을 담보로 잡음

그러면 수출자는 non payment risk는 해결됐지만 자금부담은 해결 안 됨

선지급방식의 효용은 non payment가 아니고 '자금'임 수출자가 자금을 사용해서 물건을 구매하거나 생산하는 것.. 그래서 은행이 AP-bond를 발급해주지 않는다면 선지급방식의 실익이 별로 없음 non payment risk가 없어지긴 하지만 실익이 '거의' 없음

수출자의 여신한도는 다 소진됐고 수출자가 담보도 제공할 수 없고 부득이 이 선수금을 은행이 전액 담보로 잡아두어야만 하는 경우가 있겠지 이 경우 마지막 방법이 있음 그런데 대부분 수출 기업들은 모름

우리나라 수출기업 약 10만 개 / 수입기업은 약 20만 개

수입은 쉽게 할 수 있지만 수출은 쉽게 할 수 없음

수출은 자기가 그 물건을 생산할 능력이 있거나 또는 사서 팔아야 하는데, 이때 남기고 팔 수 있는 자신이 있어야 함

수출기업 대부분은 좋은 결제조건으로 하더라도 은행에서 AP-bond 발급을 못해줘서 결국에는 계약을 끝내든지 선수금을 받아봤자 전혀 사용 못하는 상황 발생 이때 '수출보증보험'이 있음

수출보증보험에서는 무역보험공사가 은행한테 수출보증보험 증권을 줌 이를 담보로 AP-bond를 발급해줌 만약에 수입자가 물건 인도 안 해줘서 은행한테 지급 청구하면 은행은 지급해주고 무역보험공사한테 보험금 청구함

무역보험공사도 무조건 발행해주지 않음 수출자가 이행능력이 있는지.

은행은 나중에 수출자한테 돈을 돌려받을 수 있을지를 심사하지만, 무역보험공사는 정책보험이기 때문에 수출 이행할 수 있는 능력이 있는지를 심사함(돌려받기 위한 것이 아님)

예를 들어 예전에도 이런 제품을 만들어서 수출한 경험이 많이 있고, 수출자가 선적할 때까지 현금이 고갈될 가능성이 없다 등

선지급방식에서는 대부분 선수금환급보증서(AP-bond)를 요구함

2. open account 방식

수출자가 물건을 보내고 돈은 나중에 받는, 가장 전형적인 방식(약 70%가 이 방식으로 이루어짐) 사후송금방식이라고 부르기도 함

우리말로는 '선적통지부 사후송금방식 수출거래'

거래 진행 방식 p.119 그림

먼저 매매계약 체결하고 결제조건은 OA로 정하겠지

수출자는 물품을 선적하고, B/L, C/I, P/L과 같은 서류들을 우편이나 DHL로 직접! 보냄

직접 보냄. 은행을 통해서 보내는 게 아님 (중요)

선적서류 중에 환어음은 없음

->수출자는 물품을 선적하고 선하증권, 상업송장, 포장명세서, 환어음 등의 서류를 보낸다 (X)

어떤 서류가 필요한지는 계약서에서 정함 이때 서류는 수입자가 필요한 서류.

수입자가 원산지 FTA 혜택을 받으려면 원산지 증명서도 요구할 것임

수입자는 물건이 도착하면 서류를 가지고 물건을 찾음 대부분 이틀 내에.

서류는 금방 도착함 대개는 선박보다 먼저 도착하고, 중국/일본인 경우에는 선박과 같은 날짜에 도착하거나 잘해야 하루 늦거나 하겠지 그래서 OA 거래에서는 수입화물선취보증의 필요가 거의 없음 왜냐하면 서류가 금방 도착하기 때문에(수출자가 직접 보내니까)

수입자가 물건을 찾은 후 수입국에서 물건을 판매함 판매한 돈을 가지고 송금함

오픈어카운트에서 중요한 건 외상인데, 선적일로 60일, 60일이든 90일이든 둘이 알아서 정하는 거지

중요한 건 외상기간은 수입자가 물건 받고 팔아서 현금을 마련하기 위한 적당한 시간이어야 함

만약 선적일로부터 60일이 지났는데 수입자가 물건을 절반도 못팔았음 그래서 결제할 자금이 부족함 그러면 수입자는 심중팔구 물건에 하자가 있어서 안 팔린다고 클레임을 제기할 거임 그래서 너무 기간이 짧아도 안 됨

그리고 너무 길어도 안 됨 60일이어도 다 팔리는데 120일로 한다면? 수입자는 자금을 미리 결제하지 않음 아직 2달 남았으니까 이 돈을 다른 데 써버리고 120일이 되어서는 돈이 없어서 송금 못할 수도 있기 때문에 적당한 기간이어야 함

오픈어카운트와 T/T는 다름!

11/8/2021

p.114

크게 4가지로 무역 결제 방식 분류

지난 시간에 선지급방식, 오픈어카운트 방식을 공부했음

4가지 중에서 오픈어카운트 방식이 가장 많이 사용됨(약 2/3 정도)

추심결제방식에는 D/P, D/A 2가지 종류가 있음

추심결제방식에는 절대적인 특징이 한 가지 있음

-> 반드시 환어음(draft)이 발행된다는 것

Documentary라고 이름 붙인 이유는 서류적인 거래이기 때문

수입자나 은행이 물품을 받고 대금 지급 결정을 하는 게 아니고, 서류(선하증권, 상업송장 등)만 받고 지급 여부를 결정하기 때문에 서류적 거래라고 표현함

p.120

3. 추심결제방식

1) 지급인도조건 D/P

p.121 그림

수출자, 수입자가 물품매매계약 체결하고 결제조건을 D/P로 정함

그러면 수출자는 계약조건에 맞춰서 물건 선적함

오픈어카운트에서는 수출자가 선적서류를 수입자한테 직접 보냈지만 추심결제방식에서는 직접 보내지 않고 은행을 통해서 수입자한테 전달됨 그래서 1차적으로 수출자가 자신의 거래은행 앞으로 추심요청을 함 그리고 선적서류를 자신의 거래은행한테 보냄 이 서류에 환어음은 반드시 포함되어야 함 물론 환어음의 발행인은 수출자가 되겠지 그러면 수출자의 거래은행은 똑같은 내용을 수입자한테 보냄(추심의뢰/요청) 그러면 수입자 거래은행(추심은행=실제로 돈 받아주는 은행)이 수입자한테 서류 도착 사실을 알림 그 후 수입자가 추심은행에 방문하여 서류들을 심사함(서류를 통해 수출자가 제대로 된 물건을 선적했는지 판단해야 함) 판단 후 수입자는 추심은행한테 대금을 지급하고 서류를 가져 감 추심은행은 반드시 대금을 받고 선적서류를 넘겨줘야 함(대금 안 받고 넘겨주면 모든 책임을 은행이 부담해야 함) 그래서 대금과 서류를 맞교환한다는 의미에서 documents against payment라고 한 것. 그리고 수입자는 선적서류를 통해서 운송회사로부터 물건을 찾아감 그 후 수입국에서 판매하겠지 여기 나와 있는 서류들은 물건과 동일한 가치가 있음 따라서 수입자가 대금 지급하지 않으면 선적서류는 은행에 수중에 있는 것. 은행에 수중에 있지만 사실 은행이 자기 것으로 점유하는 게 아니고, 수출자 것을 대신 보관하고 있는 것이니까 서류의 권리자는 수출자임 그래서 D/P 거래에서는 수출자가 물품도 잃고 대금도 못받는 일은 절대로 발생하지 않음

비록 선적하고 얼마 후에 돈을 받긴 하지만 서류는 물건과 같은 거니까 동시지급방식이라고 분류할 수도 있음 다만 동시지급이 수입국에서 일어날 뿐.

당사자 이름을 잘 기억할 필요가 있음

수출자=환어음의 발행인

수입자=환어음의 지급인

환어음의 수취인

-> 통상적으로 추심의뢰은행은 선적서류와 환어음을 전달해주는 역할만 하지 않고 선적서류와 환어음을 수출자로부터 사는 경우가 많음 그러면 이 은행은 매입은행(negotiating bank)가 됨 이 경우 추심의뢰은행은 수출자한테 미리 대금을 지급함 이때 환어음의 수취인은 추심의뢰은행이 됨 추심의뢰은행으로 끝날 수도 있고, 이 은행이 환어음과 선적서류를 사서 매입은행이 될 수도 있는데, 통상적으로 매입은행이 되는 경우가 많음

추심의뢰은행은 수출자의 대리인임 대리인은 본인이 하라는 대로 사무처리를 해야 함 절대적으로 수출자 지시에 따라야 하는 것. 그래서 수출자-추심의뢰은행은 본인-대리인 관계이고, 추심에 관한 모든 지시를 한다고 해서 principal이라고 함

그러면 추심의뢰은행은 왜 agent라고 하지 않는가?

Agent 역할도 중요함 하지만 수입국에 있는 collecting bank한테 서류를 보내면서 추심을 의뢰하는 역할이 더 중요한 측면이 있기 때문에 remitting bank라는 용어를 쓴 것 같음

추심은행은 추심의뢰은행이 하라는 대로만 해야 함 추심은행은 추심의뢰은행의 agent.

-> 추심의뢰은행-추심은행의 관계는 본인(principal)-대리인(agent)

추심은행은 수입자의 주거래은행이지만, 추심 거래에서 추심은행은 수입자와 어떤 계약이나 약정이 있지 않음 다시 말하면 추심은행은 추심의뢰은행이 하라는 대로만 해야 함

예를 들어 수입자가 추심은행한테 대금은 지급하지 않고 서류를 넘겨달라고 함 그러면 추심은행은 수입자가 고객이기 때문에 대금 안 받고 서류 넘겨준다, 그리고 나중에 수입자가 대금 지급 안 한다면 모든 책임은 추심은행이 지어야 함

2) 인수인도조건 D/A

추심거래에서는 D/P, D/A가 있다고 했는데 그 차이는 5)대금 지급과 6)선적 서류인도에 있음

교재 p.122 그림

D/P에서는 대금 지급받고 서류를 넘겨줬지만 D/A에서는 환어음 인수 받고(환어음 인수=환어음 지급인이 환어음에 서명하는 것. 그러면 지급인은 환어음의 인수인이 되고 환어음을 반드시 지급해야 함) 서류를 교환함 즉 환어음 인수와 서류를 맞교환하는 것

수입자(환어음의 지급인)가 환어음에 서명하면 그 환어음을 추심은행이 보관함 환어음에는 결제 기일이 있음(60일이든 90일이든) 환어음에 결제기일에 수입자한테 환어음 지급제시를 함 그리고 수입자가 환어음 결제하면 대금을 보냄. 그림 5,6,7번이 D/P와 D/A의 차이

6번 절차에서 보면, 서류는 수입자한테 넘어갔고 수입자는 그 서류를 통해 물건을 찾아갔겠지 수출자 수중에 남아있는 것은 환어음뿐임 그러다보니 D/A는 외상거래가 됨

환어음의 만기일에 수입자인 환어음의 지급인이 환어음을 지급하지 않는 경우에 수출자는 물품도 상실하고 대금도 받지 못하는 위험에 처하게 됨

D/A에서 발행되는 환어음은 기한부 환어음(time draft), D/P에서 발행되는 환어음은 일람지급환어

음(sight draft)

이렇게 D/P와 D/A 거래를 그림을 통해서 설명했음

다시 p.120

추심결제방식은 수출자가 물품을 선적한 후 수입자를 지급인으로 하는 환어음을 발행하여 수출국에 소재하는 추심의뢰은행에 추심을 요청하고 추심의뢰은행은 수입국에 소재하는 추심은행에 다시 추심을 의뢰하면, 추심은행이 수입자에게 환어음을 제시하여 수출대금을 회수하는 대금결제방식이다.

반드시 환어음이 사용되고, 수출자가 환어음 발행. 수입자가 지급인이 됨

수입국에 소재하고 있는 추심은행한테 추심을 의뢰하는 것은 추심의뢰은행임(수출자가 아님!)

추심은행은 수출자와 직접적인 법률관계가 없음

D/P는 바로 수출대금 회수 // D/A는 수입자한테 제시해서 환어음 인수 받고 환어음 결제기일에 또다시 환어음을 제시해서 대금을 받음

법률적으로 봤을 때 추심의뢰은행은 수출자의 대리인이고, 추심은행(수입자가 지정함)은 추심의뢰은행의 대리인(수입자의 대리인이 아님) 추심은행은 추심의뢰은행의 지시만 따라야 하고, 수출자/수입자 지시에 따르면 안 됨

물론 수입자가 추심은행의 고객이긴 하지만, 추심거래에서는 추심은행이 추심의뢰은행에 대하여 가지는 의무는 수입자에 대한 어떠한 의무보다 우선하기 때문에 추심의뢰은행의 지시와 상충되는 행위를 수입자를 위해서 하면 안 됨

이러한 내용들은 추심에 관한 통일규칙에 의해 정해져 있음 이것도 ICC가 제정한 신용장통일규칙, 인코텀즈와 같은 국제적인 통일규칙임 협약 아님! 그래서 URC에 어떤 국가가 가입하고, 비준하는 게 아님 개별 건별로 '이거를 따른다'고 하면, URC가 그 거래 관계가 적용되는 것.

URC를 따른다는 것은 계약서에 나와 있는 게 아님(그림상 1번) 수출입자 간에 계약서는 URC와 관계 없음 2번에 나와 있음 수출자가 추심의뢰은행한테 추심 요청하면서 양식에 내용을 기재함 이 양식은 추심지시서 collection(negotiation) instruction form이라고 함 이 양식에 수출자가 기재하고 서명해서 추심의뢰은행한테 줌 이 양식은 은행마다 동일하지는 않지만 내용이 거의 비슷함 이 양식에는 URC를 따른다는 문구가 있음 3번도 마찬가지.

수출자는 추심의뢰은행의 양식을 사용하고, 추심의뢰은행은 추심은행의 양식을 사용함

추심에 관한 통일규칙은 26개 조문으로 이루어져 있음

여기에서 추심이란, 은행이 접수된 지시에 따라 금융서류 및 상업서류를 1) 지급 또는 인수를 받거나 2) 서류를 지급인도 또는 인수인도 하거나 3) 기타의 조건으로 서류를 인도하는 목적으로 은행이 서류를 취급하는 것을 말한다고 규정하고 있음

-> 은행-추심은행일 수도 있고 추심의뢰은행일 수도 있고

-> 금융서류-환어음, 수표, 약속어음

-> 상업서류-금융서류 빼고 나머지

-> 지급받는 것=D/P, 인수받는 것=D/A

-> 추심의뢰은행이 취급하는 것도 추심이고, 추심은행이 취급하는 것도 추심. 실제로 최종적으로 돈을 받아내는 것은 추심은행이 되겠지

추심결제방식은

1) 지급인도조건 D/P

수입자가 선적서류를 받고 바로 대금을 결제

2) 인수인도조건 D/A

환어음에 인수하고(지급인이 환어음에 서명하는 것) 나중에 지급

참고로 추심의뢰은행이나 추심은행은 대금 지급을 하는 은행은 아님 대금지급은 수입자가 함 따라서 대금 지급이 보장되지는 않음

은행들은 선량한 관리자로 추심에 관한 통일규칙에 따라서 서류를 취급할 의무만 있을 뿐이지, 대금 지급 의무는 없음 다만 D/P는 수입자가 대금 지급하지 않으면 서류는 남아있으니까 물품을 처분해서 어느 정도 회수는 가능하겠지

예를 들어 수입자가 대금 지급도 하지 않고 물건도 안 가져간다면, 수출자는 이미 물건을 선적해서 수입국에 물건이 도착했을 테니까 그 화물을 수입국에 처분하는 수밖에 없겠지 그런데 아마도 수입국에서 처분한다면 계약금액보다 낮은 가격에 처분해야 함 왜냐하면 계약금액을 100으로 했는데 수입자가 대금 지급 안 하고 서류도 안 가져간다면 둘 중에 하나임

1) 수입자 파산

2) 가격 폭락

-> 수입자가 100달러에 수입해서 150 달러를 받든지 마진을 남겨놓고 팔 수 있어야 하는데, 수입국에서 손해보고 팔 수밖에 없는 상황 주로 이 경우가 많음 이때 수출자는 100을 못 받고 50 정도 받고 팔아야 함 그렇지만 완전 손해는 아니니까 그나마 D/P의 경우 어느정도 회수는 가능. 그렇지만 D/A 거래는 수입자가 아예 환어음도 인수하지 않고 서류도 안 가져가면 괜찮은데, 환어음에 서명만 하고 선적서류 가져가서 물건도 찾아갔는데 대금 결제를 안 하는 경우가 문제됨 이 경우 수출자는 완전 손실이 발생하고, 수입자를 상대로 소송을 제기하는 수밖에 없음 계약금액이 크면 소송도 괜찮지만 몇 만 불의 소액거래는 사실상 소송비용 이상으로 회수하기 힘들 따라서 대부분 포기함 그러다보니 D/A 거래에서는 수입자에 대한 신용조사가 철저히 이루어져야 함 믿을 만한 수입자인지.

실무를 하면서 수입자에 대한 신용도 판단을 할 때 교수님이 가장 중요하게 보는 것은 업력임 그 회사가 얼마나 오래됐는지. 20년된 회사라는 것은 여러가지 분쟁이 있었겠지만, 20년 동안 사업을 했다는 거고 그 회사가 고의적으로 몇 개월 사이에 회사를 정리해버리지는 않음 그렇지만 설립된 지 1년도 안 됐다면 이런 회사들은 사기적인 거래를 한 후 회사를 아예 폐업 시키고 또 그 사람이 다른 사람 명의를 이용해서 또 회사를 만들고.. 이런 경우도 있음 따라서 얼마나 업력이 오래 됐는지를 기본적으로 살펴봄

D/P 거래인 경우 수입자가 대금 지급하고 선적서류를 받았음 그리고 운송회사한테 선적서류를 제시했더니 운송회사가 자기네 회사는 이런 B/L을 발행한 적이 없다고 함. 즉 수출자가 위조한

B/L인 거지. 이런 일도 D/P 거래에서 발생할 수 있음 그렇다고 해서 수입자가 은행들한테 책임을 물을 수는 없음 은행은 그 서류의 진정성에 대해서는 책임이 없고 심사하지도 않음
-> 은행의 역할은 심플함. 책임도 없고 대금지급 보장도 하지 않고. 그래서 추심거래에 참여하는 은행들이 받아가는 수수료는 많지 않음

4) 추심결제방식의 절차

거래절차를 설명한 거 그대로.

설명했으니까 알아서 보면 되고

5) 추심서류

추심서류는 실제 수출자가 추심의뢰은행이나 추심은행을 통해서 수입자한테 보내는 서류
금융서류, 상업서류가 있고

어떤 서류가 필요한지는 매매 계약서에 정확하게 기재해야 함

B/L이라고 적으면 안 되고 몇 통인지 on board인지 received인지, 운임이 지급됐는지 다 기재해야 함

6) 추심거래 당사자

principal, remitting bank, collecting bank는 설명했다

Presenting bank는 실제로 수입자한테 서류를 제시하는 은행. 통상적으로 수입국에 있는 추심은행이 presenting bank를 겸함

7) 추심관계은행의 의무와 책임

다음과 같은 사항들에 대해서는 은행 책임 면제됨

-서류의 형식, 진정성, 법적효력 및 서류에 표시된 물품의 명세, 중량, 품질 등에 대한 책임

-통신, 서신 또는 서류송달 지연 및 분실로 발생하는 결과

-> 은행은 서류에 대해서는 책임 없음 그러나 대금을 받지 않고 수입자한테 서류를 넘겨주거나 환어음에 인수를 받지 않고 서류를 넘겨주는 건 안 됨 서류의 내용이나 진정성에 대해서는 책임 없음

8) 추심결제방식의 특징

신용장방식을 공부하고 살펴보도록 하겠음

5장 인코텀즈 p.129

인코텀즈 8차 개정본

인코텀즈는 1936년도에 ICC가 제정, 공표했고 그 이후 8번 개정됐음 최신 개정본이 Incoterms 2020임

2020년 1월 1일부터 발효됨

제1절 개설

1. 인코텀즈의 의의

1) 인코텀즈의 개념

무역거래에서 가장 중요한 규칙이라고 말할 수 있음

-> 상품무역거래는 대부분 매매에 의한 것임 국제물품매매거래에서(여기에서 국제은 물품이 다른 나라로 운송되는 면에서의 국제) 인코텀즈가 적용되지 않는 경우는 없기 때문
물품의 운송을 수반하는 국제물품매매거래에서 인코텀즈가 안 되는 경우는 없다.

인코텀즈는 모든 물품매매거래에 적용될 뿐만 아니라 매 건마다 다 인코텀즈 내용을 살펴봐야함
왜냐하면 인코텀즈는

우리나라가 미국으로 냉장고를 수출한다고 하자 이때 운송이 반드시 필요함

운송비는 누가 내는지 반드시 살펴봐야함 바로 이런 내용을 정함

보험을 든다면 보험료는 누가 내는가? 수출통관, 수입통관은 누가 해야 하는지..

이러한 측면에서 인코텀즈가 가장 필요하고 중요한 사항이라고 생각함

인코텀즈는 international commercial terms의 약자

지금은 정식명식이 인코텀즈

그런데 1936년에 제정될 때는 international rules for the interpretation of trade terms였음

근데 너무 길어서 international commercial terms라고 불리게 되었음(근데 이건 공식명칭은 아님)

이걸 더 줄여서 인코텀즈라고 부르게 되었음

인코텀즈 7차 개정본(incoterms 2010)에서부터는 ICC가 공식명칭을 incoterms라고 했음

1936년에 공표된 영문 명칭을 국내에서는 거래조건의 해석에 관한 국제규칙, 정형거래조건 해석에 관한 국제규칙, 무역거래조건의 해석에 관한 국제규칙 등으로 번역함 그래서 아직까지도 정형거래조건 해석에 관한 국제규칙이라는 용어를 쓰는 사람들이 많음 그런데 이제 공식명칭이 incoterms이므로 저렇게 쓰면 안 됨 인코텀즈 혹은 incoterms라고 부르는 것이 바람직하다.

Trade terms(거래조건)

-> 물품이 수출자로부터 수입자한테 이동하는 과정에서 비용의 부담, 위험의 이전, 인도장소 등을 각 거래마다 정해야 하는데 이를 trade terms라고 함

구체적으로 delivery terms(인도조건)이라는 용어를 쓰기도 함

비용의 부담, 위험의 이전, 인도장소를 계약서에 상세히 적어야 하는데, 내용이 방대함

방대한 내용을 간단하게 FOB, CFT, CIF 등으로 계약서에 적고, 상세한 내용은 인코텀즈를 찾아보면 되는 것 왜냐하면 인코텀즈가 이 계약서에 편입되기 때문에

1936년에 ICC가 인코텀즈를 제정했다고 했는데, 왜 ICC가 인코텀즈를 제정했을까?

비용의 부담, 위험의 이전, 인도장소 등의 내용을 간단하게 FOB, CFR, CIF라는 용어로 오래전부터 사용해오고 있었음 그러나 그 해석이 국가마다 달랐음 그러다보니 많은 분쟁이 발생했고 결국 무역거래 발전을 저해함 그런데 ICC가 FOB, CFR, CIF의 해석을 통일하는 규칙을 마련해서 각 계약서에서 그 규칙을 따른다고 한다면 각 국가 법과 상관없이 ICC가 제정한 인코텀즈에 따라서 해석하

면 되기 때문에. 이러한 목적으로 인코텀즈를 제정했음
1920년대부터 시작해서 10여 년의 연구를 거쳐서 제정함.

2) 인코텀즈의 목적

주된 목적은 이미 사용되고 있던 FOB에 대한 국제상관습을 반영하고,
거래조건(FOB, CFR, CIF)에 대한 상이한 해석으로 인한 오해, 분쟁, 기타 위험요인을 제거 또는 경감하기 위해 제정

3) 인코텀즈의 기능

사용되고 있는 trade terms에 대한 의미를 정확하게 규정함으로써 정확하게 이해하는 데에도 도움을 주지만, 법적 분쟁을 감소시키고.. 그러다보니 그 문제에 대해 분쟁이 크게 발생하지 않음

-거래조건에 대한 당사자의 의무를 명확히 정의하고 통일적 해석을 가능하게 한다

-계약서를 보완해주기도 한다. 현재 11개 규칙이 있는데 그 중에 하나를 택하는 것. 그런데 그 하나당 분량이 10페이지 정도 됨 10페이지 되는 규칙의 내용이 계약서에 편입되므로 계약서를 보완해줌

-따라서 계약서를 간소하게 한다. 1920~30년대에는 이것도 큰 기능이었을 것임

당시에는 종이 값도 비쌌을 거고 일일이 타자기로 타이핑하기도 힘들었을 테니까

경제적 입장에서는 이 기능이 중요했겠지 하지만 지금은 종이 값도 싸고 타이핑할 필요도 없지
그래서 상대적으로 중요성이 적어졌지만 100년 전에는 꽤 중요하지 않았나..

-인코텀즈에서 규정하고 있는 가장 핵심적인 내용은 비용의 부담과 위험의 이전임

예를 들어 우리가 미국으로 K-Food 수출함

수출자 창고-인천항-선적한 후 LA항-하역해서 수입자 창고

수출자 입장에서는 물품만 창고에 준비해두고 수입자가 알아서 가져가는 게 가장 편함

수입자 입장에서는 수출자가 수입통관도 하고 수입관세도 다 낸 후 수입자 창고까지 가져다 주는 게 가장 편리하고 유리함

많은 비용이 발생함-트럭 적재 비용, 인천항까지 운송비, 선적비용, 하역비용, 트럭 운송비용, 수입관세 등

-> 수출자랑 수입자 중 누가 어떻게 나눠서 할 것인지를 인코텀즈 11개 규칙 중 하나로 정함

만약에 11개 중에서 첫 번째인 EXW로 정하면, 수출자는 수출할 물건만 준비해두면 끝남 수출신고도 수입자가 해야 함 반면에 DDP 조건은 수출자가 수입통관도 하고, 수입관세도 납부한 후 수입자 창고까지 가져다 주는 것. 양 극단적인 경우는 많이 사용되지 않을 거고, 가장 많이 사용되는 건 FOB

FOB는 수출자가 선적항에 화물을 선적만 하면 끝남 여기까지 비용만 수출자가 부담 이때 인도가 됨(선적하면 인도됨) FOB 조건에서 선박이 LA항으로 가다가 침몰했다면 우리나라 수출자는 수출대금을 받을 수 있을까?

위험이전=risk pass

FOB 조건의 경우, 선적항에서 화물을 선적하면 이때 인도되고 위험이 이전됨 그 다음부터 발생하는 일은 전부 수입자 부담. 특이한 건 운송비는 수출자가 부담하지 않음 다시 말하면 선박은 수

입자가 지정함

FOB와 유사한 걸로 CFR이 있음 CFR도 본선에 선적하면 인도가 되고 위험이 이전됨 다만 수출자가 운임을 부담함 CFR 조건은 수출자가 인천항부터 LA항까지 해상운송계약을 체결하고 본인이 운임도 지급하지만 운송 중에 화물이 멸실되는 것은 전부 수입자 부담임

CFR도 인도나 위험의 이전면에서는 FOB와 똑같음 다만 운송비를 CFR을 수출자가 내고 FOB는 수입자가 낼뿐.

그래서 운임 부담과 위험의 이전이 반드시 매칭되지는 않음

다양한 비용을 누가 부담하는지 보다 중요한 것은 언제 인도가 이루어지고 위험이 이전되는지.

인도와 위험의 이전은 같은 시점으로 봄. 인도될 때 위험이 이전되는 것

CFR이든 FOB이든 본선에 선적되면 인도가 되고 위험이 이전됨

그런데 문제는, 그러면 이 화물은 누구 것인가?

인코텀즈에서 이 내용은 규정하고 있지 않음 즉 물품의 소유자가 누군지, 소유권이 언제 이전되는지는 규정하고 있지 않음

2) Incoterms 2020의 주요 개정 내용

인코텀즈는 36년에 제정되고 지금까지 8번 개정됨

최근 개정된 것은 인코텀즈 2020

인코텀즈 2020은 2019년 9월 10일에 공포되고 2020년 1월 1일부터 시행됨

참고로 인코텀즈는 법이 아니기 때문에 어떤 면에서는 시행의 의미가 적을 수도 있기는 함

법이 아니기 때문에 2010은 이미 지나감 하지만 이럴 수도 있음

-> 당사자들이 계약서에서 인코텀즈 2010을 적용할 수도 있음 법이 아니기 때문에 상관없음 오히려 아직까지도 인코텀즈 2000을 적용하는 경우가 많음

이 경우에만 의미가 있겠음

계약서에 인코텀즈만 명시했는데 이것은 무엇을 따르기로 한 건지 다툼이 될 수 있겠지

그랬을 때 현행 적용 버전이 2020이니까 아마도 2020이라고 판단되겠지

하지만 이러한 경우에도 반드시 2020이라고 말할 수는 없음 양 당사자가 금년도에 계약을 10건 했는데 그 중에 9건은 인코텀즈라고만 명시하고 다툼없이 인코텀즈 2010에 따라서 했음

그런데 마지막 1건에 대해서

A '이거는 인코텀즈 2020이야 왜냐하면 작년에 인코텀즈 2020이 발효됐으니까'고 주장

이때 B는 '똑같은 내용인데 9건은 2010에 따라서 해결했고 A가 아무런 문제를 제기하지 않았다'

-> 이 경우 법원에서는 2010이 적용된다고 판단하겠지 금반언의 원칙에 반하기 때문에

2010인지 2020인지 명시하지 않았을 때는 다툼이 생기고 법원 혹은 중재라면 중재인이 판단하겠지

따라서 중요한 것은 계약서에 2020인지 2000인지 명확하게 적어야 한다는 것 그래야만 불필요한 분쟁을 미연에 방지할 수 있음

2020의 주요 개정 내용을 보면,

다른 건 차치하고

-예전에 있던 DAT가 없어지고 DPU가 생겼다는 것

DAT가 DPU로 바뀌었다, 대체되었다고 설명하는 경우도 있는데 이건 잘못된 설명.

DAT가 없어지고 DPU가 신설되었다고 보는 게 맞음

-(이건 중요한 내용) CIP와 CIF는 수출자가 적하보험에 가입해야 하는데 보험상품이 바뀌었음
예전에는 전부 C조건(담보범위가 낮은 싸 보험)이었는데 CIP는 A조건으로 상향됨 CIF는 그대로 남고.

이 정도만 보겠음

3. 인코텀즈의 법적 성질 p.134

인코텀즈는 법(협약)이 아님 협약은 법.

인코텀즈는 민간기구인 ICC에서 제정한 규칙일 뿐이다.

-인코텀즈를 약관으로 보는 입장

계약 당사자들이 따르기로 하면 계약 일부가 되는 것

계약서에 인코텀즈를 따른다는 문구가 있어야만 인코텀즈가 적용된다고 봄

-인코텀즈를 관습(관행)으로 보는 입장

인코텀즈를 따른다는 명시가 없어도 하나의 관습이 적용되는 특정 거래에서 인코텀즈는 자동으로 적용된다고 봄

우리 대법원 판결을 보면 인코텀즈를 약관 또는 약정으로 판단한 바가 있음

그런데 인코텀즈를 국제 관습, 관행으로 보는 법원도 있음(우리나라는 아니지만)

미국, 프랑스, 독일 판결에서는 인코텀즈를 하나의 국제상관습으로 봐야 한다고 판결한 바 있음

-> 당사자가 명시하지 않아도 인코텀즈가 해당 계약에 적용된다는 것

계약서에

Delivery terms : FOB Busan Incoterms 2020 이라고 명시해야 함

제2절 incoterms 2020의 주요내용

1. 주요 내용

1) 주요 규정 사항

(1) 당사자의 의무

매도인과 매수인 사이에 누가 무엇을 해야 하는지

운송은 누가 하는지, 보험은 누가 가입하는지, 수출허가 혹은 수입허가는 누가 받아야 하는지

(2) 물품의 인도와 위험의 이전

물품의 인도와 위험이전은 같은 지점

(3) 비용배분

다양한 비용을 어떻게 서로 부담하는지

(4) 매도인의 물품인도/서류제공, 매수인의 물품인수/대금지급

구체적인 내용을 적은 게 아니라 이런 의무가 있다 ~

2) 규정하지 않는 사항

인코텀즈 서문에서 규정하지 않는 사항을 밝히고 있음

인코텀즈에서 규정하고 있지 않은 사항은 계약서에서 별도로 정하든지 그 계약에 적용되는 준거 법으로(CISG가 적용된다면 CISG에 상당한 내용이 있고요)

*인코텀즈에서 규정하지 않는 사항

-매매계약의 존부 whether there is a contract of sale at all
계약이 성립됐는지

인코텀즈는 이미 성립된 계약의 내용 중에서 비용배분, 인도나 위험의 이전 등을 규정하는 것이
지 계약이 어떻게 성립된다 이런 것은 인코텀즈에서 규정하고 있는 내용이 아니란 말이지
6장에서 공부할 CISG에서는 이런 내용을 규정하고 있음(14조~24조에서)

-매매물품의 사양 the specification of the goods sold
실제 매매된 물품의 세부적인 사항
계약서에 명시되어 있겠지

-대금지급시기, 대금지급방법, 대금지급통화, 대금지급장소
일부는 CISG에서, 일부는 계약서에서 정하고 있음

-매매계약에 대한 구제수단
CISG에서 규정
특정이행청구, 대금감액청구권 등

-계약상 의무이행의 지체와 그 밖의 위반의 효과/결과
계약 의무 이행에 있어서 지연 혹은 기타 계약위반의 결과
상당 부분은 CISG에 있지 매매계약에 대한 구제수단과 중첩되기도 하고.

-정부 제재조치의 효과
정부가 수입금지 등을 했을 때 그에 대한 효과
불가항력 또는 이행거부와 비슷하기도 함
일부는 CISG에서도 규정(79조)

-관세부과

수입국의 관세법에서 규정할 사항

-수출금지 또는 수입금지

그 나라 법(우리나라 대외무역법처럼)에도 있고 정부에서 정책적으로 결정하기도 하고

-지식재산권

지식재산권법

물론 지식재산권 이관을 했으면 관세법 적용도 받음 이런 경우 짝퉁 같은 것들은 수입통관 안 시키지

-의무위반의 경우 분쟁해결의 방법, 장소, 또는 법

계약서에서 정하겠지 정하지 않았으면 소송이 디폴트

-물품의 소유권 이전

물품이 선적되면 인도되고 위험이 이전된다고는 규정하고 있지만,

그 물품에 대한 소유권이 언제 이전되는 건지는 인코텀즈에서 규정하고 있지 않음

2. 각 규칙별 주요 내용

11개를 크게 2개로 분류함

1) 모든 운송방식용

운송방식에 관계없이 사용됨

2) 수상운송방식용

반드시 선박으로 운송되는 경우에만 사용됨

11개를 순서대로 기억해야 함

특징은, 동일한 카테고리 내에서 밑으로 내려갈수록 seller의 의무가 커진다는 것

D로 시작하는 3가지 조건(DAP, DPU, DDP)은 수입국까지 물건을 가져다줘야만 물건이 인도되고 위험이 이전되는 조건임

C로 시작하는 4가지 조건(CPT, CIP, CFR, CIF)는 seller가 주된 운송비를 부담하는 조건

F로 시작하는 3가지 조건(FCA, CAS, FOB)은 seller가 주된 운송구간의 주된 운임을 부담하진 않음

E로 시작하는 1가지 조건 EXW은 출발지 조건으로, seller의 의무가 따로 없는 것

실제 계약서에서는 세부명칭을 안 쓰고 규칙으로 씀

-> Ex Works라고 안 하고 EXW라고 함

(1) EXW Ex Works

Works(수출자의 공장, 작업장, 창고)에서 Ex, 반출할 수 있는(가져갈 수 있는) 상태로 놓으면 되는 것)

공장인도조건이라고 번역함

수출자 공장, 작업장, 창고를 인코텀즈에서는 seller's premise라고 함

수출자 공장에 물건을 가져다 두고 수입자가 언제든지 가져갈 수 있는 상태로 두면 끝나는 것
수출자가 자기 공장에 물건을 준비해두고, 수입자한테 '물건 준비됐으니 언제든지 가져가세요'

수출자는 수출신고도 안 함

물품이 우리나라에서 다른 나라로 가기 위해서는 세관에 수출신고가 필요함 물론 수출은 관세는 안 냄

수출신고조차도 수입자가 해야 하는 것

Exports formalities 수출신고 및 수출신고조차도 수입자가 한다는 게 특징

-> 인코텀즈 11개 규칙 중에서 수출신고는 수출자, 수입신고는 수입자가 하는 것이 원칙.

여기에 대한 예외는 딱 하나씩 있음 EXW와 DDP

EXW는 수출신고조차도 수입자가 해야 함

DDP는 수입신고조차도 수출자가 해야 하고 수입관세도 수출자가 내야 함

EXW 조건은 많이 사용되지 않음

논리적으로 보면 EXW가 적게 사용되고, DDP는 더 적게 사용되는 게 맞음

6.9%를 차지하여 나름 의미 있는 사용도를 보이고 있다.

< 표 3 > 우리나라 인코텀즈 사용건수 및 금액 (무역총액 기준)
(단위: 건, US\$, %)

	건수기준		금액기준	
	건수	비중(%)	금액(\$)	비중(%)
EXW	2,200,579	6.0%	85,583,293,638	7.5%
FCA	4,092,215	11.1%	62,369,535,965	5.5%
CPT	474,846	1.3%	26,559,629,400	2.3%
CIP	848,916	2.3%	68,885,336,749	6.0%
DAT	72,805	0.2%	4,626,202,565	0.4%
DAP	1,140,252	3.1%	78,425,008,880	6.9%
DDP	821,567	2.2%	13,114,290,852	1.2%
FAS	9,351	0.0%	1,090,787,476	0.1%
FOB	20,988,147	56.8%	329,563,224,684	28.9%
CFR	2,629,848	7.1%	151,030,921,477	13.2%
CIF	3,251,750	8.8%	276,602,004,120	24.3%
CAN	15,933	0.0%	910,269,217	0.1%
DEQ	64	0.0%	72,478,775	0.0%
DES	3,769	0.0%	18,085,992,277	1.6%
DDU	425,020	1.1%	23,097,557,720	2.0%
DAP	247	0.0%	45,545,006	0.0%
기타	5	0.0%	6,240	0.0%
합계	36,975,314	100.0%	1,140,062,085,041	100.0%

*자료: 한국무역통계진흥원(katpi), 한국무역통계(k-stat)

그런데 실제 무역거래에서는 인코텀즈 2010에서 사라진 조건들을 사용하는 경우도 있고

FCA, CPT, CIP(모든 운송방식에서 사용 가능한 조건)보다 EXW가 더 많이 사용됨

심지어 CPT는 DDP보다도 적게 사용됨

FAC, CPT, CIP를 많이 사용하라고 했는데 거의 사용하지 않고

FOB는 반드시 해상운송에만 사용하라고 했는데 항공운송에서도 대부분 FOB를 사용하고 있음

이게 현재 무역거래의 실상. 잘 모르니까.

2. FCA

일단 수출신고는 수출자가 해야 함

수출자가 물건을 준비하고 수입자한테 가져가라고 하고 끝나는 게 아님

장소에 따라서 2가지가 있음

1) 물품인도장소가 Seller's premise인 경우

2) 기타 장소

수출자가 수입자가 보낸 트럭에 화물을 적재할 의무가 있는가.

-> 물품인도장소가 seller's premise이라면 있고, 기타 장소라면 없음

어쨌든 둘 다 수입자가 보낸 트럭에 화물이 넘겨져야만 인도가 되고 위험이 이전됨

만약에 화물을 적재하다가 화물이 파손됐다면 수출자 책임. 안전하게 트럭에 적재해줘야 하기 때문.

만약에 트럭이 출발하다가 전복됐다면 수입자가 책임져야함. 수입자는 대금 지급해야 함

왜 인도장소가 seller's premise이라면 수출자가 적재해주고, 기타 장소라면 수입자가 보낸 트럭에 적재하지 않는가?

-> 수출자나 수입자가 본인 스스로 할 수 있는 부분까지는 해주는 게 좋음

수출자 공장에 수출자는 아마도 크레인이나 지게차가 있겠지 그러면 별도 비용 부담 없이 적재해 줄 수 있음 그런데 수출자가 지게차, 크레인이 있음에도 불구하고 적재 안 해준다면 그 비용은 수입자가 부담해야 함 수입자가 부담한다면, 수입자는 그 금액만큼 가격인하를 요구하겠지 그러면 결국 수출자는 손해임

그런데 제3의 장소면, 수출자도 별도로 지게차 빌려야 함 이때 큰 운송회사한테 부담시키는 게 훨씬 더 비용이 싸지(파란색 부분보다 노란색 부분의 운송수단이 더 큼. 해상운송이든 뭐든) 왜냐하면 이 운송회사는 그 정도 비용은 별도 추가 비용 없이 해줄 거니까

그래서 제3의 장소인 경우 수입자 부담으로 하는 것이 더 이득임

그러면 왜 이것을 free carrier라고 했는가

Free-수출자가 주된 운임을 부담하지 않는다는, 공짜라는 의미

Carrier- 어쨌든 두 경우 모두 수입자가 보낸 운송회사한테 화물이 인도되어야만 인도되고 위험이 이전됨

3. CPT

수출자가 지정목적지까지 운임 부담.

수출자가 운송계약 체결하고 운송회사한테 화물 넘겨주는 그때 인도되고 위험이 이전됨(초록색 트럭)

수출자가 운송계약을 수입국 목적지까지 체결하고 운임을 부담하지만 위험은 이미 초록색 트럭에서 이전된 것

예를 들어 운송 중에 화물이 멸실되었더라도 수입자는 대금 지급해야 함

위험은 FCA와 똑같은 -> carrier한테 화물 넘겨줄 때 위험이 이전되고 인도됨 다만 운임을 seller가 부담할뿐

-> CPT, FCA는 인도와 위험의 이전은 똑같고 비용이 다름

그러면 CPT 조건에서 수입자가 운송 중 위험을 부담해야 함 그러면 수입자는 어떻게 위험을 제거할 수 있을까?

-> 수입자가 적하보험 가입하면 됨

수입자는 운송인이 잘못했다면 운송회사한테 청구할 수 있고, 보험 들었으면 보험회사한테 보험금 청구하면 됨 실제로 운송 중 화물이 멸실했을 때 수입자는 보험회사한테 청구함

보험회사는 보험자 대위권에 의해서 운송회사에게 청구함

운송 중에 선박이 좌초되거나 혹은 물품이 손상됐다면 대부분 당사자는 수입자가 아니고 보험회사-운송회사 간 소송임

4. CIP

Carriage and Insurance Paid To

수출자가 지정목적지까지 보험까지 들어줌

역시 인도나 이전은 초록색 트럭에서 끝남

FCA, CPT, CIP 모두 인도와 위험이전은 똑같음

차이는 CPT는 수출자가 지정목적지까지 운임 부담하고, CIP는 수출자가 지정목적지까지 보험까지 부담하는 것

그러다보니 CIP에서는 특이한 일이 발생함

-> 보험계약자는 수출자인데 실제 보험사고가 나서 보험금을 청구하고, 보험금을 받을 피보험자는 수입자임 즉 제3자를 위한 보험

CPT로 100달러 vs CIP로 110달러(보험료까지 합쳐서)

수출자, 수입자가 정하기 나름

근데 만약에 수입자가 보험을 들려고 하는데 보험회사가 보험료 20달러래 그러면 수입자 입장에서는 CPT로 하고 자기가 추가로 보험 들려고 하면 120달러 지출이 됨 근데 CIP로 하면 110만 주면 됨 그러니까 수입자 입장에서는 CIP로 하는 거지

결국 수출자가 보험을 가입하면 보험료가 10, 수입자가 가입하면 20

-> 똑같은 보험인데 왜?

수출자는 우수 고객 즉 보험가입을 많이 하기 때문에 할인 가능

그러다보니 결국 정답은 뭐냐면 수출자, 수입자 중에 큰 회사가 많이 부담하는 게 서로 유리하다는 것

11/15/2021

p.140

지난주에 인코텀즈 여러 개 규칙 중에서 4가지 설명했음

인코텀즈 11개 규칙은 두 부류로 나눔.

1)모든 운송방식용 2)수상운송방식용

수상운송방식용은 선적항부터 도착항까지만 적용되는 것

인코텀즈 11개 규칙의 이름(명칭)은 셀러 기준으로 정한 것
CPT는 셀러가 운임 지급, CIP는 셀러가 운임하고 보험료까지 지불한다는 것.

동일한 카테고리 내에서는 순서대로 기억해야 함. 왜냐하면 밑으로 갈수록 셀러의 의무가 증가하기 때문

D 조건은 수입국의 지정목적지까지 수출자가 물품을 가져다줘야 함 그래서 도착지 조건이라고 설명하기도 함. 도착지에서 인도가 이루어진다. 다시 말해서 도착지까지 수출자가 자기 책임 하에 물품을 가져가서 인도해야 한다는 점에서 공통적

DAP, DPU는 도착지에서 수출자가 화물을 하차까지 해줘야 하는지에서 차이가 있음
DPU 조건은 인코텀즈 8차 개정본(인코텀즈 2020)에서 새로 추가된 것
기존에 있었던 DAT 조건이 삭제되고 DPU 조건이 새로 추가됨

*DAP

place는 지정 목적지라고 보면 됨 주로 수입자의 창고

수입자의 창고까지 수출자가 자기 책임 하에 물건을 가져가서 인도함

물론 수출자가 운송수단을 보유하고 직접 운송하는 경우는 거의 없겠지

-> 주로 수출자가 운송회사랑 운송조건으로 수입자의 창고(지정목적지)까지 화물을 운반할 것을 내용으로 하는 운송계약을 체결할 것임

화물을 하차하지 않음

수출자는 수입자의 창고까지 화물을 안전하게 가져다줘야만 자신의 인도의무가 완료되고 그때 위험이 이전됨

이 구간에 대해서 위험을 부담하는 자는 Seller, 따라서 seller가 아마 적하보험을 가입할 것(보험을 가입할 의무는 없지만 통상적으로 가입함)

인코텀즈 11개 조건 중에서 보험가입이 의무화하고 있는 조건은 CIP, CIF뿐

나머지는 위험을 부담하는 사람이 자기 필요에 의해서 보험가입함

도착지 조건(D 조건) 3가지는 seller가 적하보험에 가입할 것임

*DPU

화물이 하차(unload)됨 -> DAP와 DPU의 차이는 이것뿐

DAP와 DPU 중에 뭘 선택할 것인지 고민해야 함

-> 수출자와 수입자가 협의해서 정함

DAP 선택하는 경우

-> 수입자 창고(지정 목적지)에 수입자가 하차장비(크레인)를 가지고 있는 경우 그러면 수입자는 별도 비용 없이 하차할 수 있음. 이 경우 비용을 줄일 수 있으므로 DAP가 바람직
제3자(운송회사, 지게차 등)를 이용하면 그 비용은 결국 당사자들 부담임

만약 하차 중 화물이 파손됨

IF) DAP

수출자는 위험부담하지 않음

수출자가 대금 받는 데에는 문제 X

IF) DPU

하차비용, 하차에 대한 파손위험도 수출자가 부담함

DAP, DPU 차이는 아주 적은 비용이므로 많은 고민 사항이 되지는 않음

그림을 보면

화물이 수입국에 도착하고 지정 목적지까지 수출자가 화물을 가져다 줘야함

DAP나 DPU 조건은 수출자가 수입통관을 하지는 않음 그러니까 수입국항에 도착하고 수입신고도 하지 않고 트럭운송을 통해서 내륙에 있는 수입자 창고까지 화물 운송하는 것은 원칙적으로 안 됨

화물을 하역을 하면 그 화물은 수입신고 없이는 화물을 다른 곳으로 내륙운송할 수 없음 그런데 여기는 우리나라 기준으로 하면, 부산항에 도착한 후 수출자가 화물을 내륙운송을 통해서 대전까지 운송함(수입신고하지 않고) 그래서 DAP DPU 조건에서 지정 목적지는 수출자가 수입통관하지 않고 지정목적지까지 화물을 운송할 수 있는 경우에만 가능 즉 보세구역, 보세창고인 경우에만 가능

다시 말하면 지정목적지(수입자 창고나 다른 장소)는 보세창고 내지는 보세구역일 것. 이런 경우에만 DAP, DPU 사용 가능 왜냐하면 도착항에서 화물을 하역한 다음에 내륙운송을 반드시 해야만 가능하기 때문에.

*DDP

DDP는 화물을 하차하지 않는다는 점에서는 DAP와 같음 그런데 DDP에서는 수출자가 수입통관까지 함

DAP DPU는 수입자가 수입통관하지만 DDP에서는 수출자가 함

수입국에서 수입신고, 수입관세 납부까지 수출자가 다 해야 하는 것(수입자는 할 게 하나도 없음)

만약에 지정 목적지가 만약에 보세구역이 아니라면, DAP DPU는 사용 불가

이 경우 DDP를 사용해서 수출자가 수입통관하고, 수입관세 납부해야 함

수출자가 수입관세도 납부하고 화물도 도착지에 하차까지 해주는 조건은 없음!

그런 의미에서 DPU라는 걸 새로 만들 필요까지 있었느냐는 의문도 제기됨

인코텀즈 2010에 있었던 DAT 조건(이 경우도 하차비용은 수출자가 부담, 그런데 장소가 터미널이어야 함)이 거의 사용 안 돼서 폐지하고 DPU 도입함

DDP 조건, 수출자가 수입통관도 하고 수입관세도 납부하는 것 -> 많이 사용되지는 않겠지

그런데 큰 문제는 없음 어차피 수입관세까지 계약금액에 다 포함시키면 되기 때문에. 어떤 규칙

을 사용한다고 해서(기본적으로 밑으로 내려갈수록 수출자에게 불리하지만 이에 대한 상쇄요건으로 계약금액을 그만큼 인상하면 되기 때문에) 절대적인 유불리는 X

그 다음에 수송운송방식용(주로는 해상운송방식용) 4가지

*FAS

Free alongside ship

Free : 운임 부담 X

Alongside ship : 인도 지점=위험이전 지점

인코텀즈 명칭은 셀러 기준으로 작성.

Alongside ship은 인도 혹은 위험 이전 장소

화물이 선적되지 않고 컨테이너 야드, 컨테이너 터미널, 부두에 선측해두는 것(갖다 놓는 것)으로 끝남

수출자가 자기 공장으로부터 컨테이너 야드까지 화물을 갖다 놓으면 그때 인도되고 위험도 이전됨 이후부터는 buyer가 위험 부담해야 함

*FOB

Free : seller가 운임 부담 X

인코텀즈에서 인도(=위험이전) / 비용(주된 구간의 운송비)이 가장 중요

FOB는 셀러가 해상운임을 부담하지 않는다는 점에서는 FAS와 동일함

다만 인도나 위험의 이전이 선적까지 해줘야 함(on board)

-> on board 될 때(선적될 때) 인도가 되고 위험이 이전됨 그런데 seller는 운임을 부담하지 않음

FAS나 FOB는 작명이 군더더기 없이 잘 되어 있음

*CFR

seller가 운임 부담

인도나 위험 이전은 FOB와 동일(선적이 됐을 때)

seller가 도착항까지만! 운임 부담해야 함 도착항에서 목적지까지는 buyer 부담

인도나 위험 이전은 본선에 적재됐을 때.

-> CFR은 비용의 분기점과 인도나 위험이전의 분기점이 서로 다름(FOB나 FAS는 같음)

선박은 seller가 운송계약을 체결해서 gray색

(FOB에서는 buyer가 운송계약을 체결한 선박이므로 주황색)

*CIF

CFR에서 보험만 추가된 것

seller가 지정목적항까지 보험도 부담함

CIF 같은 경우에는 이미 위험이 이전됐고 그 이후 발생한 것은 모두 buyer 부담인데, seller가 보

험 가입하는 것

-> CIF에서는 보험계약자는 seller지만 피보험자는 buyer가 됨(제3자를 위한 보험이 됨)

모든 운송방식용과 수송운송방식용을 비교해보면,

FCA-FOB / CPT-CFR / CIP-CIF 끼리 비슷한 면이 있음

CPT는 대개 수출자 창고나 인근에서 운송인한테 화물을 넘겨줄 때 인도되고 위험이 이전됨 운송비는 도착항이 아니라 도착지까지 부담함

그런데 CFR은 seller가 도착항까지만 운임 부담. 대신 인도나 위험 이전은 선적됐을 때.

> seller 입장에서는 계약금액이 동일하다면

비용면에서는 CFR이 유리

위험이전면에서는 CPT가 유리

수출자 창고부터 선적항에서 선적할 때까지의 risk와 도착항부터 수입자 창고(목적지)까지 비용 2가지를 비교해서 종합적으로 판단해야 함

결국 비용면에서는 CFR이 유리 / 위험이전면에서는 CPT가 유리하다는 것

물론 비용이 꽤 크다면, 예를 들어 도착항이 LA, 도착지는 애틀란타라(거리 멀다), 그리고 수출자 창고는 인천이고 선적항은 인천항(거리 짧음) 이런 경우에는 수출자에게 CFR이 유리

-> 수출자 창고부터 선적항까지의 거리+기타 RISK, 도착항부터 목적지까지의 거리, 비용을 보고 종합적으로 판단해야 함

결국에는 수출자든 수입자든 RISK라는 것도 자기가 Calculation을 할 수 있어야 함

Risk를 금전으로 환산하면 10만 불쯤 되는 건지, 금전 혹은 수치화할 수 있는 능력 필요

RISK는 가능성, 비용은 항상 발생 -> 주로 위험은 위험으로 끝나는 경우가 많고 비용은 항상 현실화되기 때문에 CFR이 좀 더 유리하다고 볼 수도 있지만 물품에 따라서 쉽게 파손, 변질되는 물품은 위험이전이 빨리 되는 것이 수출자한테 유리할 때도 있음

그림은 ICC 홈페이지에서 다운 가능

규칙은 외우거나 기억하기 쉬움

그리고 명칭은 내용을 압축해서 표현한 거니까 어렵진 않을 것

모든 운송방식용은 운송수단이 1개인 경우뿐만 아니라 2개 이상인 경우에도 이용 가능(복합운송)
수송운송방식용은 선적항부터 도착항까지만 규정. 그 전후는 각자 알아서

가장 많이 사용하는 규칙은 우리나라의 경우 FOB와 CIF임(2018년 기준. 수출 수입 다 합쳐서)
이 부분은 납득감

결국에 운임과 보험료를 누가 부담하는 것이 더 저렴한지를 고려해서 누가 부담하는지 정하는 게 맞음 그런데 만약에 수출자가 큰 수출업체라면 그 업체가 운임과 보험료를 부담하는게 훨씬 저렴 (운송계약, 보험계약 많이 하니까 아마도 우수고객 할인, 수량 할인 등을 받을 수 있어서) 이 경우 CIF로 함

반대로 수출자는 아주 영세하지만, 수입자가 많이 수입해서 운임과 보험료가 싸다면 FOB 사용

우리나라 2018년 기준으로

FOB가 28.9%

CFR은 13.2

CIF는 24.3%

우리나라 2/3는 이 3가지 조건으로 수출이나 수입한다는 것.

그런데 통계가 믿을 만해 보이진 않음 왜냐하면 이미 오래전에 사라진 것도 사용하기도 하고.

수송운송방식은 인도지점과 물품이 매수인에게 운송되어야 하는 장소가 모두 항구인 경우에만 이용 가능

P141 하단 표

인코텀즈 주요 내용을 표로 정리했음

민감한 것 중 하나인 FCA 적재비

FCA는 운송계약을 수입자가 함

수입자가 트럭 보내주면 수출자가 화물을 적재해야 할 의무가 있는지 없는지는 인도장소가 매도인의 영업구내인지에 따라 달라짐

-> 매도인의 영업구내라면 매도인 부담

-> 매도인의 영업구내가 아닌 경우 매수인 부담

만약에 인도장소가 수출자 영업구내라면 수출자가 적재까지 해줘야 함

그러나 제3의 장소라면 그럴 필요 X

목적지에서 양하비 또는 하차비 등은 DPU를 제외하고는 원칙적으로 수입자 부담

만약에 운송계약에서 수출자가 부담하기로 한 경우에는 수출자 부담

p.145 표는 내용을 좀 더 정리한 거고.. 앞에 있었던 표만 봐도 됨

제6장 국제물품매매계약에 관한 유엔협약(CISG)

P171부터

CISG는 1980년에 채택된 문헌은 78년도에 완성, 작업은 68년부터 시작

물론 그 이전에도 모든 국가에 적용되는 통일매매법의 필요성을 느껴서 1920년대에 UNIDROIT에서 작업을 시작했음 32년에 초안 발표됐는데 제2차 세계대전으로 인해 중단됨

종전 후에 다시 진행되어서 56년, 63년에 초안 발표됐고 같은 기간에 계약 성립에 관한 통일법

작업도 진행되어 58년에 초안이 마련됨

UNIDROIT에서 2가지 작업을 한 것

하나는 ULIS;물품매매에 대한 법(당사자의 권리/의무), 다른 하나는 ULFC;계약의 성립에 관한 법 (계약 성립 요건)

ULIS는 공교롭게도 CISG와 똑같이 101개 조문이고, ULFC는 13개 조문으로 이루어져 있음

CISG는 두 개를 합쳤음 -> ULIS가 3편, ULFC가 2편이 됨

ULIS와 ULFC는 헤이그 회의에서 채택되었기 때문에 두 가지를 합쳐서 헤이그협약으로 불리기도 함

서유럽국가들이 주축이 돼서 작업한 것이기 때문에 현재까지도 가입국은 9개국밖에 안 됨

64년에 채택, 발효된 건 72년.

헤이그협약 주축은 영국이었겠지 그 당시만 해도 영국이 세계무역의 주도권을 쥐고 있었으니까. 법제면에서 영국이 훨씬 더 많은 판례가 축적되어 있고..

그런데 아이러니하게도 영국은 CISG에 가입 안 했음 CISG 가입국이 94개국이고, 무역 좀 하는 나라들은 다 가입했음 무역 10대국 중에서는 영국, 홍콩 가입 X 20대국까지 보면 인도도 가입 X(인도는 영국 법제를 따르니까)

영국은 헤이그협약 주도했기 때문에 당연히 가입했지만 CISG는 아직까지 가입하지 않고 있음

한편으로 이런 의견도 있음

상대적으로 CISG에서는 영국의 영향력이 덜 작용한 거겠지 미국이 많은 영향력을 행사했고..

그래서 자존심 문제로 CISG에 가입 안 하는 거 아닌가

CISG 공식 버전은 아랍어, 중국어, 영어, 프랑스, 러시아어, 스페인어로 작성됨

그 당시에 (1978년도) G2는 일본이었음 그런데 일본어는 공식 버전은 없다.

G3는 독일이었는데 독일어도 없음

국제협약은 예전부터 보면 프랑스어가 공식 버전인 경우가 많았음 이 부분은 프랑스의 국력보다는 프랑스어의 언어적인 부분 때문인 것 같음

-> 프랑스어는 영어보다는 해석이 좀 더 명확함

단복수, 여성/남성/중성도 있기 때문에 영어보다는 해석에 있어서 Clear한 면이 있음

어쨌든 CISG는 헤이그협약(ULIS, ULFC)를 참고해서 일부 수정했다고 보는 게 맞음

80년에 채택됐고 88년 1월 1일에 발효됨

3) 협약 체결국 현황

현재 94개국이 가입함

국가들 무역규모는 전세계 80%가 넘음

아마도 계약서에서 특별히 CISG 적용을 배제하지 않는다면 전세계 상품무역 중에 80% 이상은 CISG가 적용되는 게 맞을텐데, 실상 그렇지 않음 왜냐하면 글로벌 Vendor들은 대부분 계약서에 CISG 적용을 배제하고 있기 때문. 따라서 실제로는 CISG가 그렇게 많이 적용되고 있지는 않다는 것 몇 퍼센트 적용되는지 나온 통계는 없음

건수로는 상당 부분 적용될 수 있지만 규모(양, 금액)로 볼 때, 비중은 미미할 것

2. 협약의 구성 및 특징

1) 협약의 구성

CISG는 4개 Part, 101개 조문으로 구성되어 있음

Part1 은 적용범위와 총칙(13개 조문) -> CISG 적용범위

Part 2 계약의 성립(11개 조문) -> 헤이그협약 중에서 계약 성립에 관한 통일법(ULFC)를 기초로 함

Part 3 물품의 매매(64개 조문) -> ULIS를 기초로 함

3편이 가장 복잡하고 내용도 많음

Part4 최종규정(13개 조문) -> 큰 의미는 없고 의미 있는 건 95조, 96조.

95조 : 간접적용에 대한 유보(1조 1항 나호에서 규정하고 있는 간접적용을 배제하겠다~)

96조 : CISG에서는 계약방식의 자유를 규정하고 있음 하지만 어떤 국가에서는 계약을 꼭 서면으로 해야 한다는 규정이 있을 수 있음 이런 국가들은 자국법과 상충되므로 CISG 중에서 계약방식의 자유 조항은 유보하고 가입하는 것이 가능하다는 내용이 96조

참고로 미국 같은 경우는 500불 이상의 물품매매는 서면으로 하라고 되어 있음(사기방지법)

사회주의 국가들은 계약은 서면으로 해야 한다고 규정하고 있음 그러다보니 96조 유보선언을 많이 함 참고로 북한도 2019년 3월에 가입해서 작년 4월 1일부터 CISG가 발효됐음(가입하고 1년 지나서 도래하는 첫 월 1일에 발효됨) 북한도 당연히 96조 유보선언을 했음

2) 협약의 특징

특히 헤이그협약과 비교하면,

1. 매도인과 매수인의 이익을 균형 있게 보장하고 있음

헤이그협약은 영국과 유럽국가들이 주도해서 만들었는데 이 국가들은 주로 수입보다는 수출하는 국가들임 그래서 매도인 보호에 중점을 좀 더 많이 뒀음 하지만 CISG는 그렇지 않음(처음부터 약소국도 참여했기 때문에)

2. 적용범위를 매매계약의 성립에 관한 문제와 매매계약에서 발생하는 매도인과 매수인의 권리 및 의무에 한정한다.

3. 절차적인 면과 실체적인 통합했다.

계약의 성립은 절차적인 면으로, 계약의 효과는 실체적인 면으로 볼 수 있을 것 같음

4. 당사자자치 보장

당사자들이 합의로 CISG 적용을 배제할 수 있고, CISG 가입국이 아님에도 불구하고 CISG 적용을 계약서에서 합의할 수도 있음

수출입자 모두 CISG 비체약국인데 CISG 적용을 합의하는 경우는 거의 없음

오히려 CISG가 적용되는 거래에서 CISG 적용을 배제하는 경우는 많음

5. 가입국의 유보허용

간접적용 유보선언 -> 95조에서 규정
11조, 12조 -> 96조에 따라서 유보선언 가능

6. 자동집행조약으로 별도의 입법 없이도 국내법과 동일한 효력이 있다.

글로벌 vendor들은 CISG 적용을 배제한다는 점에서 한계가 있다.

글로벌 vendor는 큰 수출회사로 보면 됨

EX. 삼성전자, 현대차, LG전자, SK하이닉스, 애플 등

구글, 마이크로소프트 같은 기업들은 it기업이니까 상품 수출은 많지 않을 거고

글로벌 vendor들은 계약서에서 CISG 적용을 배제하고 자국법을 준거법으로 함

-> 이게 합당하기도 함 왜냐하면 수입자마다, 구매자마다 전부 다른 계약서를 체결한다면 합리적이지 않음

3) 협약의 성격

-직접성 : CISG는 계약에 직접 적용된다.

-국제성 : CISG는 국제물품매매계약에 적용되는 법이다.

여기서 말하는 국제는, 기본적으로 계약의 주체 기준임

제2절 적용범위와 총칙

1. 협약 적용의 공통조건

제1편에서 가장 중요한 건 제1조

특별히 CISG가 적용됨을 전제조건으로 하지 않는 모든 사례문제에서는 반드시 1조를 언급해야겠지 일단 CISG 사례형 문제에서는 반드시 CISG가 적용될 수밖에 없음 적용되지 않으면 문제가 되지 않으니까

다만 구제권리만 묻는 시험문제에서는 CISG가 적용됨을 전제사실로 제시할 수도 있음 그런 문제가 아닌 경우에는 반드시 1조를 언급한 후 CISG 적용 여부를 밝혀야 하고, 적용된다는 답이 나와야만 그 이후 질문에 대한 답이 가능하기 때문에 아마도 적용되는 사례가 나오겠지

제1조(p.176)

제1조

(1) 이 협약은 다음의 경우에 영업소가 서로 다른 국가에 있는 당사자 간의 물품매매계약에 적용된다.

(가) 해당 국가가 모두 체약국인 경우, 또는

(나) 국제사법 규칙에 의하여 체약국법이 적용되는 경우

(2) 당사자가 서로 다른 국가에 영업소를 가지고 있다는 사실은, 계약으로부터 또는 계약체결 전이나 그 체결시에 당사자 간의 거래나 당사자에 의하여 밝혀진 정보로부터 드러나지 아니하는 경우에는 고려되지 아니한다.

(3) 당사자의 국적 또는 당사자나 계약의 민사적, 상사적 성격은 이 협약의 적용 여부를 결정하는 데에 고려되지 아니한다.

Ex. Seller는 a국, buyer는 b국에 있고, 둘 다 체약국이고 물품매매계약 -> 이 경우 적용됨

서로 다른 국가 -> '국제성'

당사자의 영업소가 서로 다른 국가에 있어야 함(국적이 아니라)

영업소가 여러 개 있다면? -> 그 계약과 가장 밀접한 영업소를 기준으로 함

영업소는 본점이나 본사를 포함하는 개념

(가) 직접 적용

양 국가 모두 체약국인 경우

한 쪽만 체약국인 경우 적용 X

-> 그런데 예외적인 경우) 그 매매계약의 준거법이 x국(체약국)이라면, CISG가 적용된다는 것이

(나) 내용 (간접적용 혹은 국제사법에 의한 적용)

(나)는 일반적인 원칙에 반하는 것

심지어 Y국(비체약국), Z국(비체약국) 간 거래에서 준거법은 X국(체약국)인 경우에도 CISG가 적용된다는 것

영국과 홍콩 간 거래(둘 다 체약국 아님)에서 준거법은 한국법이라면, 둘 다 비체약국임에도 불구하고 CISG가 적용됨

(나)에 대해 거부감을 가지는 국가가 있을 수 있음 그렇다면 제95조에 따라서 '(나)는 적용하지 않겠다'고 유보선언 할 수 있음 대표적으로 미국, 중국은 유보선언 했음

(2) 당사자가 서로 다른 국가에 영업소를 가지고 있다는 사실은, 계약으로부터 또는 계약체결 전이나 그 체결시에 당사자가 간의 거래나 당사자에 의하여 밝혀진 정보로부터 드러나지 아니하는 경우에는 고려되지 아니한다.

EX. seller는 한국, buyer는 미국

둘이 직접 계약 체결하면 드러남(이 회사가 어디에 있는지)

그런데 간혹 가다 이렇게 할 수도 있음

Agent(한국) ; 직접 하지 않고 buyer 대신 물건 사는 계약을 함

-> 당연히 우리나라 seller는 buyer가 우리나라 회사인 것으로 알았음 이 경우 CISG 적용 안 됨
왜냐하면 객관적으로는 서로 다른 국가에 있지만, 계약서나 계약체결 과정에서 전혀 밝혀지지 않았기 때문임

(3) 당사자의 국적 또는 당사자나 계약의 민사적,商事적 성격은 이 협약의 적용 여부를 결정하는데 고려되지 아니한다.

국적은 고려 요소가 아님 회사가 한국 회사나 미국 회사나 고려 X 영업소를 기준으로 O

삼전은 한국 회사, 애플은 미국 회사 -> 그렇다고 둘 사이 계약에 전부 CISG가 적용되는 건 아님
왜냐하면 만약 애플 한국 영업소와 삼전 한국 본사가 계약했다면, 서로 다른 영업소가 아니므로 적용 X

애플 한국 법인을 말하는 게 아님(애플 한국 법인은 한국 회사)

당사자가 민간 회사인지 공기업인지 개인인지 회사인지도 고려하지 않음

그리고 계약이 민사계약인지,商事계약인지도 고려하지 않음 주로 상거래겠지만, 민사거래에서도 CISG가 적용될 수 있다는 것

다만 개인 거래(ex. 직구)의 경우에도 CISG가 적용되는 게 원칙임 직구도 대부분 상거래겠지(회사가 파는 건商事적 거래니까)

다만 개인이 사는 거래(아마존에서 구매 등)는 1조에 의하면 CISG 적용대상이지만, 2조에서 이런 경우에는 적용 안 된다고 명시하고 있음

예를 들어 똑 같은 신발 100켤레 직구함 개인이 구매했어도 개인용이라고 볼 수 있는가?

-> 이 경우 적용되겠지 개인용으로 볼 수 없으니까.

하지만 1켤레 샀다면 개인용 혹은 가족용, 가정용이므로 적용 안 됨

1) 거래유형은 매매계약일 것

매매에만 적용됨

매매계약은 어떤 재산을 대금을 받고 양도하는 계약

증여, 임대차, 사용대차, 교환도 계약이지만 매매계약이 아니기 때문에 적용 X

예를 들어 우리나라가 오래된 중고차를 개도국에 무상으로 증여한다 -> 이것도 무역임 우리나라에서 물품이 나가니까. 하지만 이 경우 CISG는 적용 안 됨

또 해외 사무소로 필요한 집기들을 보냄 -> 이것도 수출임 하지만 매매가 아니므로 적용 X

2) 매매계약의 목적물은 물품일 것

CISG에서는 'goods'라고 표현함

CISG에서는 물품에 대한 정의를 하고 있지는 않음 그러다보니 물품이 뭔지에 대해서 다툼이 있을 수 있음

분명히 물품과 서비스는 다름

EX. Window 프로그램은 소프트웨어임 분명히 물품은 아님 -> 그런데 CD에 담겨져 있다면? 물품인가? 혹은 서비스인가? 물품이라면, CISG 적용됨

영화는 소프트웨어라고 볼 수는 없지만, 지식재산권으로 봐야겠지 넓게는 서비스에 포함될 거고
-> 오징어게임을 넷플릭스에서 구매해서 본다면? 이 경우 분명히 CISG 적용 대상이 아님(물품이 아니니까) 그런데 DVD에 담아서 판매한다면? DVD에 담겨져 있는 오징어게임은 물품인가? CISG가 적용되는가? 다툼이 될 수 있음

가장 좋은 것은 계약서에 CISG가 적용된다/적용되지 않는다 명시하는 것

둘이 원하면 적용하면 되고 원하지 않는다면 배제시키면 됨

이거에 대해서 분쟁이 발생했었음

판례를 보니, CD나 DVD에 담겨져 있으면 물품으로 본다는 견해가 많긴 함(우리나라 판례 아님 우리나라 판례는 없음)

(사례연구)

사례1) 한국과 일본 간의 해양탐사선 리스(임대)계약

-> 매매계약이 아니기 때문에 적용 X (1조에 의해서 적용 안 되는 것)

물론 탐사선은 선박이기 때문에 2조에 의해서도 안 될 수도 있음(p.181 참고-'선박'의 매매에도 적용 안 되다는 내용)

그런데 본문은 매매가 아니라 리스이므로 1조에 의해서 적용 안 된다고 보는 게 맞음(2조의 대전제는 '매매'이므로)

사례2) 우리나라 A사가 미국의 Moody's사로부터 신용평가 계약 체결

서로 다른 국가이기는 하지만 물품이 아니고 서비스에 해당되므로 적용 X

3) 당사자의 영업소가 서로 다른 국가에 소재할 것("국제성")

상품인 경우 물품의 이동을 기준으로, 서비스는 주체를 기준으로 수출입 판단

CISG는 목적물은 물품이지만 당사자를 기준으로 함(물품의 이동을 기준으로 하지 않음)

예를 들어 삼전과 애플 본사끼리 계약

-> 영업소가 서로 다른 국가에 있음 그런데 정작 그 물품은 미국으로 이동하지 않고 국내 지사로 간다면 물품은 대외무역법상, 관세법상 수출은 아님 그런데 CISG 기준에서는 수출임

또 삼전과 삼성물산 본사끼리 계약한다고 하자

-> 물품은 삼전 한국에서 삼성물산 중국 지사로 이동함 우리나라에서 물품이 중국으로 나가기 때문에 수출임 그런데 CISG는 적용 안 됨 왜냐하면 둘 다 영업소가 한국이기 때문에.

CISG는 영업소를 기준으로 하기 때문에 일반적인 무역의 분류 방식과는 다르다

(사례연구)

사례1) seller는 한국에 영업소. buyer는 중국에 영업소 두고 있음 물품은 한국 내에서만 이동

-> 물품이 중국으로 나가지 않기 때문에 대외무역법, 관세법상 수출 아님 그런데 CISG는 적용됨 (당사자 영업소가 서로 다른 국가에 있기 때문에)

사례2) 둘 다 영업소는 한국에 있음 정작 물품은 우리나라에서 중국으로 이동함

-> 대외무역법, 관세법상 수출임 BUT CISG는 적용 X (당사자 영업소가 동일한 국가이므로)

(1) 영업소의 개념

CISG는 물품에 대한 개념 정의도 없고, 영업소에 대한 개념 정의도 하고 있지 않음

다만 영업소가 없는 경우 상거소(사람으로 치면 거소라고 보면 됨. 영업소는 사람으로 보면 주소에 가깝지 않을까)를 영업소로 본다고 규정

(2) 복수의 영업소

복수의 영업소를 가지고 있는 경우 계약과 가장 밀접한 관련이 있는 영업소를 기준으로 한다.

컨소시엄을 하는 경우에는 영업소가 여러 개 있는 게 아니고 당사자가 복수임

예를 들어 A와 B가 컨소시엄 구성해서 C와 매매계약함

C는 미국(체약국), A는 한국(체약국), B는 영국(미체약국)

이때 CISG 적용 여부에 대해 다툼이 있을 수밖에 없음 이 경우 CISG 적용 여부를 명시하는 게 바람직하겠지

제10조

이 협약의 적용상,

(가) 당사자 일방이 '둘 이상의 영업소'를 가지고 있는 경우에는 계약체결 전이나 그 체결 시에 당사자 쌍방에 알려지거나 예기된 상황을 고려하여 '계약 및 그 이행과 가장 밀접한 관련이 있는 곳'이 영업소로 된다.

(나) 당사자 일방이 영업소를 가지고 있지 아니한 경우에는 그의 상거소를 영업소로 본다.

1) 영업소 해당 여부

판례를 보면,

연락사무소는 영업소에 해당되지 않는다고 본 프랑스 판결이 있다 O

연락사무소는 영업소에 해당되지 않는다 X

일반적으로 고정사업장이 요구되며, 수출자 대리인의 사무실, 창고는 영업소가 되지 않는 것으로 본다. 해외사무소, 해외지사는 영업소로 인정됨

사무소-연락 업무만 함

해외지사-제한적인 범위 내에서 영업 부수적인 활동을 할 수 있는데 현지 정부의 허가가 필요함

그러니까 해외에서 사무소를 여는 것은 지사를 여는 것보다 훨씬 쉽겠지

계약 협상을 위해서 1개월이든, 6개월이든 호텔 객실을 빌리더라도 영업소 인정 X

대리인의 사무실, 창고, 공장, 1개월 간 사무실 임차한 경우 등도 영업소 인정 X

대체로 이렇게 본다는 것. CISG 규정은 없으니까.

2) 사례연구

사례1) 매도인은 A, B국에 모두 영업소 보유 / 매수인은 B국에만 영업소 보유

-> 계약 체결을 누가 했는지에 따라서 적용될 수도 있고 안 될 수도 있음

11/22/2021

p.179

4) 협약의 직접적용 및 간접적용

제1조

(가) 당사자가 모두 체약국인 경우 CISG 적용 (국제법 일반원칙) / 직접 적용

(나) 국제사법 규칙에 의하여 체약국법이 적용되는 경우 / 간접적용, 국제사법에 의한 적용

직접적용의 요건은 지난 시간에 공부했음

간접적용은 일반적인 국제법 원칙에 반함

-> 원래 양 국가 모두 체약국이어야 하는데 체약국 아닌 경우에도 준거법이 CISG이면 적용된다는 거니까. 이를 원하지 않는 국가는 '나는 직접적용만 하고 간접적용은 안 하겠다'는 유보 선언을 할 수 있음(제95조)

유보선언한 국가-미국, 중국

미국에서 유보선언을 한 이유는 미국을 가입하긴 하되 가능하면 CISG 적용이 넓게 되는 것은 원하지 않았음 미국 통일상법전이 CISG보다 우월하기 때문에 가능하면 CISG 적용하지 않고 미국법을 적용시키기 위한 목적.

(사례연구)

[유형1] 유보선언이 없는 경우(대부분 국가의 유보선언 안 했음)

다시 말하면 간접적용을 배제한다는 유보선언을 하지 않은 국가들 간 거래를 보면,

사례1) 한국(체약국), 영국(비체약국) 간 계약.

분쟁이 발생해서 우리나라 법원에 소송 제기되고 준거법은 한국법으로 결정됨

준거법이 한국법으로 결정됐다는 것은 누가 판단하냐면, 우리나라 법원에서 담당 판사가 판단함 물론 판단하는 근거는 국제사법. 국제사법에 따라서 당사자가 이 계약의 준거법을 대한민국법으로 하자고 정했고 특별한 사정이 없기 때문에 우리나라 법원에서 인정해서 대한민국법을 준거법으로. 혹은 계약서에서 준거법 언급은 없지만, 준거법을 정하지 않은 경우에 매매계약에서는 수출국법이 준거법이 되므로 대한민국법이 준거법으로 정해질 수도 있고.

*영국이 가입하지 않았다는 것은 기억하기. 홍콩도 가입 X

이때 영국이 비체약국이기 때문에 직접적용 조항에 따르면 CISG 적용 안 됨

하지만 간접적용(체약국법이 준거법으로 결정되면 CISG 적용)에 따라 CISG 적용됨. + 대한민국은 유보선언을 한 국가도 아니기 때문이라는 것도 언급해줘야 함

'체약국인 대한민국법이 준거법으로 지정됐고 대한민국은 95조에 따라서 간접적용 유보선언을 하

지 않았기 때문에 제1조 1항 나호 간접적용에 의해서 CISG가 적용된다~'

사례2) 우리나라 법원에 소송 제기되어 영국법이 준거법으로 결정됨

계약국법이 준거법으로 결정되는 경우에만 간접적용 가능.

-> 비계약국법이 준거법으로 적용됐으므로 간접적용 불가

+ 영국은 비계약국이므로 직접적용도 안 됨

사례3) 인도(비계약국), 영국(비계약국)

간접적용은 둘 다 비계약국이더라도 관계없음

둘 다 비계약국이지만 계약국인 한국법이 준거법으로 정해졌으므로 CISG가 적용됨

사례3)에서 만약 소송을 영국법원에서 하면 어떨까? 이런 사례는 못봤음

하지만 CISG 적용한다고 하진 않을 듯

[질문] 사례1)에서 미국법이 준거법으로 적용된다면?

미국은 유보선언 했음

이 경우 CISG 적용하기가 곤란하겠죠

ICC가 제정한 인코텀즈나 신용장통일규칙은 ICC가 최종적 유권해석을 해줄 수 있고 실제로 하기도 하는데 UNCITRAL은 그런 역할을 하고 있지는 않음

[유형2]

사례2) 비계약국인 영국법이 준거법으로 지정됐으므로 간접적용 살펴볼 필요도 없이 CISG 미적용 (간접적용은 계약국법이 준거법으로 적용되는 경우에만 적용될 수 있음)

사례1)은 간접적용 요건은 충족했지만 제95조에 따라 미국이 유보선언 했기 때문에 적용 안 됨

사례2)는 간접적용 요건이 충족되지 않아서 적용 안 되는 것

2. 협약의 적용배제

CISG가 적용 안 되는 규정을 보겠음

1) 거래대상(또는 거래성격)에 의한 적용배제(제2조)

제2조

이 협약은 다음의 매매에는 적용되지 아니한다.

(가) 개인용, 가족용 또는 가정용으로 구입된 물품의 매매

다만, 매도인이 계약체결 전이나 그 체결 시에 물품이 그와 같은 용도로 구입된 사실을 알지 못하였고, 알았어야 했던 것도 아닌 경우에는 그러하지 아니하다.

(나) 경매에 의한 매매

(다) 강제집행 그 밖의 법령에 의한 매매

(라) 주식, 지분, 투자증권, 유통증권 또는 통화의 매매

(마) 선박, 소선, 부선 또는 항공기의 매매

(바) 전기의 매매

먼저 제2조에서는 적용이 안 되는 6가지를 규정하고 있음

6가지 중에서 목적물에 의한 적용 배제, 거래형태/목적에 따른 적용 배제가 있음

제2조의 대전제는 '매매'임

제1조에서 CISG는 영업소가 서로 다른 국가 간에 물품매매에 적용된다고 했음

(목적물은 물품이고 계약 형태는 매매) -> 매매가 아닌 것은 CISG 적용 안 됨

예를 들어, (마) 선박, 소선, 부선 또는 항공기의 매매

우리나라 선사가 일본으로부터 선박을 용선함(용선은 임대차랑 비슷함)

매매가 아니기 때문에 제1조에 따라서 CISG 적용 X

선박이기 때문에 적용 안 되는 게 아니라 '용선'이라서 적용 안 되는 거임

제2조는 기본적으로 제1조는 충족됐을 때, CISG가 적용 안 된다는 것

(제1조가 충족 안 되면 제2조는 볼 필요 없음)

(가) 개인용, 가족용 또는 가정용으로 구입된 물품의 매매

->거래 목적이나 용도에 따른 배제

소비자가 개인용으로 구매한 것에는 적용되지 않음

아마존에서 직구 -> 제1조에 따라 CISG 적용될 수도 있음(왜냐하면 거래가 민사적인지 상사적인지 구분할 필요 없으니까) 하지만 제2조에 따라서 적용 안 됨

물론 우리가 아마존에서 구매하는 건 상거래로 인정은 될 거임(민사적인 거래는 개인 간 거래, 어떤 주체가 회사의 영업 목적 안에서 거래한 건 상거래)

개인 간의 일대일 거래든 기업으로부터 구매하는 거래든, 개인용/가족용/가정용으로 구입된 물품의 매매에는 CISG 적용 X

다만 판매자는 어떤 용도로 구매한 지 모름 그래서 매도인이 계약체결 전이나 그 체결 시에 물품이 그와 같은 용도로 구입된 사실을 알지 못했고, 알았어야 했던 것도 아닌 경우

-> CISG가 적용됨. 그렇지 않으면 구매자가 자신이 유리한 대로 할 수 있기 때문에. 매도인이 계약 체결 전이나 후에 개인용으로 구매했던 사실을 몰랐고 알 수도 없었다면 CISG가 적용됨

방법을 보면, 아무런 주장 없으면 CISG 적용됨(영업소가 서로 다른 국가이고 요건 충족했으면)
그러면 먼저 구매자가 CISG가 적용 안 된다고 증명해야 함(나는 개인용으로 구매했으므로)
이거에 대해서 seller가 동의한다면 문제 없음
하지만 seller는 CISG 적용을 원한다면, 나는 개인용으로 구매한 것을 몰랐고(주장만으로 채택되지), 알 수도 없었다고 주장해야겠지(논거 있어야겠지)
예를 들어,
똑같은 모델 똑같은 사이즈 신발 1,000켤레를 구매 -> 개인용으로 구매했다고 생각 안 하겠지
만약 1켤레를 구매 -> 개인용으로 샀다는 것을 몰랐다는 주장은 의미 없고 충분히 알 수 있었음

1차적으로 개인용 구매라는 것을 구매자가 증명하고 이에 대한 반박으로 판매자가 '나는 개인용으로 구매한 사실을 몰랐고 알 수도 없었다'라는 것을 주장하고 증명해야 함

그러면 CISG는 적용되지 않는 것을 왜 규정했는가?

기본적으로 가능하면 CISG에 많은 국가가 유도하기 위함이 첫 번째 목적. 그래야지 진정한 통일 매매법으로써 의미가 있기 때문.

반대로 (가)~(바) 같은 사항에 CISG가 적용되면, 많은 국가들이 CISG 가입을 꺼리겠지 왜냐하면 CISG 내용이 각 국가들의 국내법하고 차이가 클수록 가입하기 어려움 특히 각 국가의 국내법의 성격이 임의법적이 아니라 강행법적 성격이라면 더더욱 가입하기 어려움

그 중에 대표적인 게 (가)

-> 각국은 소비자보호법이라는 특별법을 규정하고 있음

회사 간 거래와 달리 거래당사자 중 소비자가 있다면 소비자를 보호하기 위한 소비자보호법을 두고 있음 이는 소비자에게 유리한 내용임(균형을 이룬 것이 아니라 일방적으로 소비자한테 유리한 내용) 그런데 CISG가 여기까지 적용된다면, 국제거래에서 CISG는 특별법적 지위가 있기 때문에 우선적용될 수 있기 때문

(나) 경매에 의한 매매

경매에서 낙찰 받은 것도 매매지만, 적용이 배제됨

배제한 이유는 2가지

1. 낙찰할 때까지는 거래 당사자가 누군지 모름
2. 경매에 대해서는 각국이 특별법을 규정하고 있기 때문

(다) 강제집행 그 밖의 법령에 의한 매매

강제집행 관련해서는 각국이 역시 집행법이라는 별도의 법을 규정하고 있어서 이 법에 따라 강제 경매가 이루어질 수도 있고.. 자유로운 의사에 의한 매매가 아니라 강제집행법이라는 특별법을 두고 있고, 이에 따라 절차가 진행되기 때문에 일반적인 자유로운 매매와는 규정 내용이 다르다.

(라) 주식, 지분, 투자증권, 유통증권 또는 통화의 매매

일단 CISG는 적용의 목적물이 물품임. 물품이 아니면 CISG 적용이 안 됨

예를 들어 상표를 사고 판다, 특허기술을 사고 판다

-> 이것도 매매긴 함 그런데 물품은 아니므로 CISG 적용 X 이거는 논란의 여지가 없음

그런데 (라)에서 규정하고 있는 것은 이것이 물품인지 아닌지 다툼이 될 수 있음

물품이라고 보는 국가도 있고 아니라고 보는 국가도 있고.. 그래서 아예 명확하게 적용 안 된다고 규정한 것. 물품이 아니라는 게 아니라 적용이 안 된다는 것.

한편으로 물품으로 보는 것 같기도 함 왜냐하면 물품이 아니면 제2조로 갈 이유가 없잖아(물품매매가 아니면 2조에 갈 이유가 X) 그래서 일단 물품이라고 보고 제2조에 규정한 게 아닌가?

하지만 교수님이 보기에 이거를 물품으로 인정했다기보다는, 물품으로 인정된다고 하더라도 적용이 안 된다고 확실하게 규정한 게 아닌가 싶음

참고로 우리는 어떻게 규정하고 있냐면

민법에서는 물품이라는 말 안 나옴 / 대외무역법에서는 물품에 대해 규정하고 있음

대외무역법에서의 물품 정의는 '**물품은 동산-(가~다)**'이다.

가. 외국환거래법에서 정하는 지급수단

나. 외국환거래법에서 저하는 증권

다. 외국환거래법에서 정하는 채권을 화체한 서류

가~다는 CISG 제2조 (라)와 거의 같음

대외무역법에 따르면 (라)에서 규정하고 있는 것들은 물품이 아니다.

대외무역법에서는 동산에 대한 규정은 없음 / 민법에서는 규정하고 있음

민법에서 '**동산은 부동산 이외의 물건**'이라고 규정.

동산=물건-부동산(토지, 토지의 정착물)

물품 = 물건(유체물, 전기, 관리가능자연력) -부동산(토지, 토지의 정착물) - (지급수단, 증권, 채권을 화체한 서류) (대외무역법에서 말하는 물품)

민법에서는 동산은 물건에서 부동산을 제외한 거니까 물건이 무엇인지 살펴봐야 함

민법 제98조(물건의 정의) 물건은 유체물 및 전기 기타 관리할 수 있는 자연력

민법 제99조(부동산, 동산) 토지 및 그 정착물은 부동산이다. / 부동산 이외의 물건은 동산이다.

흙, 모래는 부동산 X 토지는 land를 의미함. 정착물은 건물, 교량 등

물품에 대한 정확한 개념을 파악하기 위해서는 민법까지 봐야한다.

우리 법제를 보면 (라)에서 규정하고 있는 것은 물품이 아닐 듯함

미국법으로 봐도 (라)에서 규정하고 있는 건 물품 아닐 듯

하지만 나라마다 다를 수 있으므로 따로 규정한 것

통화는 어느 국가에서 강제적 통용력이 있는 화폐를 의미함

그래서 상평통보, 고화, 기념주화 등은 물품이고 CISG 적용됨(우리나라는 지금 원화만 통용력이 있기 때문에)

(마) 선박, 부선, 또는 항공기의 매매

CISG는 선박, 부선, 항공기에는 적용되지 않음

선박이나 항공기는 동산이고 물품임

그런데 선박, 항공기는 거대하고 꽤 비쌈+별도의 관리가 필요함

그래서 선박법, 항공법처럼 별도의 법이 있고 강행법적 성질을 가지는 내용이 있음 국가에 따라서는 자격을 제한할 수도 있음 이런 특별법들이 있고 특별법에 따라서 등록이나 등기 등의 절차가 필요하기도 하고, 각국의 법이 다르고.. 그래서 적용 배제함

(바) 전기의 매매

우리 대외무역법에 따르면 전기는 물품임

물품이 아니어서 배제시킨 게 아니라 전기도 각국에서 특별법을 통해서 규정하고 있고 이 법들이 다 다를 수 있으므로 적용 배제한 것

가스, 원유 기타 에너지 공급계약은 CISG 적용되고 전기 매매에만 적용X

정리해보면,

CISG 적용대상

-> 원유, 가스, 석탄, 중장비, 전차, 이동식건축물(부동산X), 기념주화, 고화, 가축, 선박/항공기의 부품

적용배제

-> 전기, 선박, 부선, 항공기, 주식, 지분, 사채권, 투자증권, 통화, 수표, 환어음, 약속어음, know-how, 부동산

(사례연구)

일본으로부터 고가의 촬영장비 매매계약 체결. 장비는 전문가가 사용

분쟁 발생했고 우리나라 매도인은 CISG 적용 주장, 하지만 일본의 매수인은 개인적 용도로 구매했으므로 CISG 적용 안 된다고 항변. 이때 CISG 적용되는가?

-> 적용된다고 판단할 수도 있고 적용 안 된다고 판단할 수도 있고.

우선 개인용 매매에는 CISG가 적용되지 않으므로, 적용되지 않을 가능성은 열려 있음 다만 매도인이 그 사실을 알았거나 알 수 있었어야 함

1차적으로는 매수인이 개인용이라는 것을 증명해야 함 이 사례에서는 별로 어려워보이지 않음 고가지만 1대 구매했으므로. 물론 아무나 구매하기 힘든 아주 비싼 경우라면 법원에서 인정 안 하겠지

그리고 우리나라 수출자는 몰랐다 + 개인용으로 샀다는 것을 알 수도 없었다는 것 증명해야 함

2) 재료공급 및 서비스공급에의 적용배제(제3조)

지금 공부하고 있는 파트는 CISG 적용요건을 충족했음에도 불구하고 CISG가 적용되지 않는 경우 들임.

제3조

- (1) 물품을 제조 또는 생산하여 공급하는 계약은 이를 매매로 본다. 다만 물품을 주문한 당사자가 그 제조 또는 생산에 필요한 재료의 중요한 부분을 공급하는 경우에는 그러하지 아니하다.
- (2) 이 협약은 물품을 공급하는 당사자의 의무의 주된 부분이 노무 그 밖의 서비스의 공급에 있는 계약에는 적용되지 아니한다.

(1) 물품을 제조 또는 생산하여 공급하는 계약은 이를 매매로 본다. 다만 물품을 주문한 당사자가 그 제조 또는 생산에 필요한 재료의 중요한 부분을 공급하는 경우에는 그러하지 아니하다.

-> 있는 물품 수출X 물품을 새로 제조하거나 공급하는 계약(제조물 공급계약)도 우선 매매로 봄
무역거래에서는 재고품을 수출하는 경우보다 이런 경우가 더 많을 것임 왜냐하면 수출이 될지 안 될지도 모르는데 미리 물건을 만들어 놓을 수는 없으니까.

BUT 매매인지 여부를 떠나서 중요한 부분을 공급하는 경우에는 CISG가 적용되지 않음

-> 이 경우 주로 매매가 아닐 가능성이 큼

예를 들어,

B가 S한테 양모를 주고 이걸로 장갑 1만 켤레 만들어 달라고 요청함

B가 대금으로 1만 불 지급하겠지

일단 이거는 새로 만들어서 보내주니까 제조물 공급계약 즉, 매매임

하지만 CISG는 적용되지 않음 왜냐하면 구매자가 substantial part를 공급했기 때문에.

사실 우리 방식으로 하면 매매가 아니라 도급계약(service)으로 봐야겠지

복사집에서 제본된 교재를 산다 -> 매매

니가 프린트해서 복사집에서 제본해달라고 함 -> 제본해달라고 작업 맡긴 것. 도급에 해당. 매매 아님

한복 옷감을 주면서 이걸로 한복 만들어주세요 -> 한복 산 거(매매) 아님 한복 도급 계약을 한 것

판단은 재료의 중요한 부분을 구매자가 제공했는지에 따라 달라짐

B가 강판을 제공하고, seller가 이 강판을 사용해서 선박(LNG선)을 건조한 후 넘겨주기로 했음

이때 이 선박의 재료 90%가 강판임 그런데 여기에 엔진 등 다른 장비들도 있음

따라서 재료의 90%는 강판이지만, 가격으로 보면 40%밖에 안 될 수도 있음

-> quantity로 판단 vs quality로 판단(재료의 가격도 봄)

중요한 부분이라고만 규정하고 있어서 다툼이 됨

기본적으로 양적인 접근일 것 같은데 질적인 접근도 필요함

그 물품의 부가가치에서 몇 퍼센트를 차지하는지도 봐야 함

다만 양으로 볼 때도 50% 이상을 말하는 건지, 70% 이상인지 규정이 없으니까 역시 다툼의 여지가 있음

(2) 이 협약은 물품을 공급하는 당사자의 의무의 주된 부분이 노무 그 밖의 서비스의 공급에 있는 계약에는 적용되지 아니한다.

주된 부분=preponderant part

매매 계약이라고 하더라도 적용이 안 된다 ~ 라는 것

설비+설치+교육

설비 40, 설치 40, 교육 20

이때 seller가 설비를 판 것인지, 설비를 설치하고 교육을 해주는 건지.

설치+교육에 집중한다면 물품매매가 아니라 서비스 계약임 -> CISG 적용 안 됨 주된 부분이 '서비스'에 있으니까

주된 부분은 전체 가격 비중에서 50을 기준으로 판단함 이 부분은 '중요한 부분 substantial part' 보다는 다툼이 적을 것 같음

(사례연구)

1) 직물 표백 및 염색 계약

A가 자신이 소유하고 있는 직물을 B한테 보냄 B가 직물을 표백 및 염색하고 A한테 보내주는 계약. 표백해서 염색된 직물 전부를 A가 보냄 즉 중요한 부분을 A가 보낸 것. 따라서 CISG 적용X

2) 제조기계 인도 및 설치계약

기계 70 설치 10 기술자 20

전체 중 기계가 70이고 서비스 파트는 30밖에 안 됨

30은 분명히 주된 부분 아님 50은 넘어야 함 따라서 CISG 적용X

이 계약은 기계에 대한 물품매매적 성격+설치에 대한 서비스 부분

-> 그래서 혼합계약이라고 볼 수 있는데, 어느 부분 비중이 더 큰지에 따라서 서비스 비중이 50 넘으면 CISG 적용 배제되고 그렇지 않으면 적용됨

만약 이런 계약을 하면서 당사자가 이거는 매매계약이 아니라고 정하고, 매매계약이 아닌 것에 대해서 다툼이 없다면 3조로 갈 필요가 없음 1조에 의해서 적용배제됨

3조로 갔다는 것은 매매계약에 대해서 서로 인정할 수도 있고 다툼이 될 수도 있고.. 그랬을 때 3조 2항으로 간다고 보면 됨

(여기까지는 여러분들이 생각할 필요 없는 부분이라고 생각하지만~)

3) 툰키방식의 플랜트 수출거래

턴키방식은 어떤 것을 새로 만들어서 주는 것

즉 구매자가 바로 가동할 수 있는 상태로 주는 것

아파트 분양 받는데 건설사가 아파트 짓고 인테리어, 사전점검까지 끝나고 나한테 아파트 키를 줌 이런 계약이 턴키방식. 해외건설은 다 이런 방식. 발전소를 건설하고 시운전 끝내고 그 다음 발전소 사용을 넘겨줌.

턴키방식은 매매 아니고 도급에 해당함

서비스가 주된 부분이 되는지 안 되는지를 떠나서 도급 계약이므로 CISG 적용X

3조에서 얻은 시사점

실무가 입장에서) 계약서에 CISG가 적용된다, 안 된다는 명시하자. 명시한다면 제3조를 살펴볼 일이 없기 때문에.

3) 계약의 효력 등에 대한 적용배제(제4조)

이 협약은 매매계약의 성립 및 그 계약으로부터 발생하는 매도인과 매수인의 권리의무만을 규율한다. 이 협약에 별도의 명시규정이 있는 경우를 제외하고, 이 협약은 특히 다음과 관련이 없다.

(가) 계약이나 그 조항 또는 관행의 유효성

(나) 매매된 물품의 소유권에 관하여 계약이 미치는 효력

(가) 계약이나 그 조항 또는 관행의 유효성

-> 마약, 총기류 등에 대해서 이 계약이 성립은 했는데 유효/무효인지,

사기/강박으로 계약했을 때 계약이 취소 가능한 건지 등은 CISG에서 규정하고 있지 않음

국가마다 내용이 다르기 때문에 배제함

(나) 매매된 물품의 소유권에 관하여 계약이 미치는 효력

-> 소유권 이전 의무가 있다는 규정만 두고 있을 뿐, 구체적으로 소유권은 언제 이전되는지, 소유권의 구체적인 내용은 무엇을 말하는 것인지 규정X

4) 제조물책임에 의한 인적 손해의 적용배제(제5조)

이 협약은 물품으로 인하여 발생한 사람의 사망 또는 상해에 대한 매도인의 책임에는 적용되지 아니한다.

제조물책임 중에서 인적 손해만 배제

예를 들어 압력솥을 수출했는데 사용 중 폭발함

가전/가구에 대한 손해 -> 제조물책임+CISG적용됨

사람의 사망/상해 -> CISG 적용X

왜 적용배제하는가? 예를 들어 사람이 어떤 사고로 사망했다면 인명피해에 대한 보상기준은 국가마다 아주 많이 다름 그래서 CISG에서 규정한다면 현실에 맞는 보상이 안 될 가능성이 큼 하지만 물건에 대한 재산적 가치는 국가마다 큰 차이가 없음 즉 국가별로 차이가 크기 때문에 적용

배제시킨 것

5) 합의에 의한 적용배제(제6조)

당사자는 이 협약의 적용을 배제할 수 있고, 제12조에 따를 것을 조건으로 하여 이 협약의 어떠한 규정에 대하여도 그 적용을 배제하거나 그 효과를 변경할 수 있다.

(1) 당사자자치의 인정

당사자자치. 원래 국제사법에서 의미하는 것은 계약에 적용되는 준거법을 당사자가 자유롭게 합의로 정할 수 있다는 것

CISG는 당사자자치를 인정하고 있음 다만 제한을 두고 인정하고 있음. 그 제한은 제12조.

CISG는 제한 없이 당사자자치를 인정하고 있음 -> 오답!! 제12조에서 제한을 두고 있음

협약의 적용을 통째로 배제할 수 있음 이때는 제12조랑 상관없음

즉, CISG 통째로 배제할 수 있음(이 경우 제12조도 당연히 배제됨)

하지만 일부 조항을 배제하거나 변경하면서, 제12조도 빠져 -> 이건 안 됨

12조는 유보선언(96조)과 관련됨

당사자자치 인정. 전체는 물론이고 일부를 배제할 수도 있음(CISG는 강행법규는 아니니까)

하지만 12조는 강행법규적 성격을 가지고 있다고 볼 수 있음

(2) 합의에 의한 적용배제

가능함 2가지 방법 있음

1. 명시적으로 계약서에서 제5조는 적용 배제 또는 CISG 적용 배제한다

2. 묵시적으로 배제 -> 다툼이 되겠지 묵시적 적용배제는 주의할 필요가 있음

예를 들어 한국과 일본 무역계약. CISG 적용 배제한다는 말은 없고, 준거법은 영국법으로 정함

-> 둘 다 계약국이므로 당연히 CISG 적용됨 그런데 CISG 적용 배제한다는 말은 없고 준거법이 영국법. 그러면 CISG 적용이 배제되고 영국법만 적용되는가? 혹은 CISG 없는 부분만 영국법이 적용되는가? 다툼이 됨

1) 영국은 비계약국이고 영국법을 준거법으로 지정했다는 건 CISG 적용 배제한다는 것이다 -> 설득력 있음

2) 그런데 준거법을 한국법이라고 정한다면. 이것은 CISG를 묵시적으로 적용배제한 것인가?

두 경우 모두 명확하지 않아서 다툼이 따라서 묵시적 적용배제는 주의할 필요.

1)의 경우 CISG 적용 안 된다(묵시적 적용배제다)라는 판결이 많을 것 같고, 2)의 경우 묵시적 적용 배제 인정 X, CISG+한국법이라고 판단할 가능성이 높을 것 같음

(3) 합의에 의한 적용

계약국이 아닌 경우에도 CISG를 준거법으로 선택할 수 있음

예를 들어 영국, 인도(둘 다 비계약국)가 계약하면서 CISG를 준거법으로 정할 수 있다는 것

협약은 국제법적으로 국가가 당사자가 되고 양 국가가 체약국인 경우에만 적용됨
일반 개인들, 민간 회사들도 자기 마음대로 어떤 협약을 적용하자 말자를 정할 수 있다는 것은
마치 CISG를 협약으로 보지 않고 UNIDROIT 원칙, 신용장통일규칙처럼 국제적인 통일규칙으로 본
다고 할 수도 있음 그만큼 UNCITRAL은 절박했던 것으로 보임 이전에 헤이그협약의 체약국이 9
개국밖에 안 되고, 그마저도 10년이 지나서 효력이 발생하고.. 실패작이니까 이제는 가능하면 많
은 국가들이 가입하도록 하기 위한 간절한 바람들이 조항들 곳곳에 들어간 게 아닌가.

CISG적용배제는 묵시적으로도 가능한가?

CISG를 전부 배제하는 것은 특별한 제한이 없음 그리고 또 다른 나라들 판결을 보면 묵시적으로
도 배제가 가능하다고 판단하고 있음 다만 당사자의 의도가 분명히 표시되어야 한다고 판단했고.
반면 어떤 법원판결이나 중재판정들은 묵시적 적용배제를 부정하고 있음

사례연구

사례1) 스페인, 페루 둘 다 체약국. 영국법이 준거법

묵시적 적용배제 인정하면 CISG 적용X

인정 안 하면 CISG 적용O

묵시적 적용배제를 인정한 국가들이 많음

사례2) 독일과 영국 간 국제물품매매계약.

독일법이 준거법이고, 독일은 체약국이므로 간접적용 가능하다.

즉 이 경우 CISG적용된다(묵시적 적용배제 부정) 오히려 간접적용에 따라서 CISG가 적용된다고

독일, 프랑스, 오스트리아 판결했음

반면 스위스, 이탈리아는 묵시적 적용 배제 인정해서 독일법만 적용된다고 판단함

교수님이 보기에는 독일, 프랑스, 오스트리아 판결이 조금 더 합당해보이기는 함

사례3) 비체약국 간 국제물품매매계약에서 CISG 적용을 합의한다면 CISG 적용 가능

CISG 적용 여부 정리

CISG 적용

-매매계약의 성립, 매매계약 당사자의 권리와 의무

-계약해제의 효과, 손해배상, 위험의 이전, 이자

-소유권 이전 의무

-제조물책임(물적손해)

-제작물공급계약(주문생산계약) -> 구매자가 재료의 substantial part를 제공한 경우에는 적용X

인코텀즈에서 가장 중요한 사항

인도/위험이전

비용배분

그런데 위험이전에 대해서는 CISG도 규정하고 있음

그러면 둘 중 어떤 게 더 우선할까?

계약서에서 인코텀즈 적용을 명시 -> 계약서에 편입됨. 계약서의 일부가 됨(incorporate into a contract) 계약은 그 어떠한 법보다도 우선함(그 법이 강행법규만 아니라면) 그러니까 CISG는 법이므로 인코텀즈가 우선하겠지 그러다보니 사실상 위험의 이전은 CISG를 참고할 일이 거의 없다는 것. 물품매매계약에 인코텀즈 적용을 명시하지 않는 경우는 없음

인코텀즈에서 Seller가 도착항이나 도착지까지 보험을 가입하고(화물에 대한 보험이니까 적하보험). Seller가 보험을 가입해야 할 의무가 있는 것은 CIP, CIF 조건

CIP, CIF -> 위험이 이전됐지만 반드시 보험 가입해야 함 보험금은 buyer가 받게 됨(제3자를 위한 보험)

DAP, DPU, DDP -> 수출자가 목적지까지 안전하게 화물 인도해야 하므로 보험 가입 필요성 있고 현실적으로 다 가입함 하지만 보험가입 의무가 있는 건 아니다.

적하보험의 보험등급은 영국 보험자 협회에서 정한 약관 3개 중에서 선택함

ICC(A), ICC(B), ICC(C) 조건 있음 (ICC=Institute Cargo Clause)

A가 담보위험이 넓은 거. C는 가장 낮음

보험에 가입은 하되 CIP 조건에서는 seller가 A조건으로 가입할 의무가 있음

CIF에서는 C조건으로 할 의무가 있음

전에는 CIP에서도 C조건이었는데 A조건으로 바뀜!! (인코텀즈 2020에서 개정된 가장 중요한 내용)

CISG 적용배제

-계약의 유효성, 관행의 유효성

그 계약의 전체 혹은 일부가 유효하냐, 어떤 관행이 유효하냐

-소유권의 이전

소유권 이전의 구체적인 내용은 규정하고 있지 않음

이전 의무가 있을뿐 이전 내용은 준거법에 따라서 규정됨

-소유권에 관한 계약의 효력, 소유권의 이전방식

-계약당사자의 능력, 사기/강박/착오의 효력

사기/강박/착오 -> 우리 법에서는 취소 사유

-제조물책임(인적손해), 분쟁의 재판관할권

CLOUT Case로 본 CISG 적용배제

CLOUT=Case Law On Uncitral Text. Uncitral에서 제정한 협약 모델법, 모델규칙을 Text라고 하고, 이와 관련된 각국의 case를 모아둔 것을 CLOUT Case라고 함

-법정지 선택조항(어느 나라에서 재판할 것인지. 재판관할권)의 유효성

-분쟁해결합의의 유효성

-매출채권의 양도

-계약 양도

-소멸시효

지금까지는 CISG가 적용되지 않는 것을 살펴봤음

3. 협약의 해석원칙

1) 협약의 해석원칙 및 흠결시의 보충원칙(제7조)

- (1) 이 협약의 그 국제적 성격 및 적용상의 통일과 국제거래상의 신의 준수를 증진할 필요성을 고려하여야 한다.
- (2) 이 협약에 의하여 규율되는 사항으로서 협약에서 명시적으로 해결되지 아니하는 문제는, 이 협약이 기초하고 있는 일반원칙, 그 원칙이 없는 경우에는 국제사법 규칙에 의하여 적용되는 법에 따라 해결되어야 한다.

(1) CISG를 해석할 때는 국제적 성격, 적용상의 통일, 국제거래상의 신의 준수를 증진할 필요성을 고려해야 한다.

(2) CISG 관련된 적용 순서를 보면, 물론 계약이 가장 먼저 적용되고 계약 다음으로는 CISG가 우선함
CISG 명시적 규정이 없으면 이 협약이 기초하고 있는 일반원칙, 그 원칙이 없는 경우에는 국제사법 규칙에 의하여 적용되는 법(준거법)에 따라 해결

따라서 CISG 명문규정 없으면 바로 그 계약의 준거법을 적용하는 거 X

→ CISG 명문규정 -> CISG가 기초하고 있는 일반원칙 -> 준거법 순서

2) 당사자의사의 해석기준(제8조)

- (1) 이 협약의 적용상, 당사자의 진술 그 밖의 행위는 상대방이 그 당사자의 의도를 알았거나 모를 수 없었던 경우에는 그 의도에 따라 해석되어야 한다.
- (2) 제1항이 적용되지 아니하는 경우에 당사자의 진술 그 밖의 행위는, 상대방과 동일한 부류의 합리적인 사람이 동일한 상황에서 이해하였을 바에 따라 해석되어야 한다.
- (3) 당사자의 의도 또는 합리적인 사람이 이해하였을 바를 결정함에 있어서는 교섭, 당사자 간에 확립된 판례, 관행 및 당사자의 후속 행위를 포함하여 관련된 모든 사항을 적절히 고려하여야 한다.

(1) 제3물책임, 인적손해에 대해 A는 적용할 의도를 가지고 있었고 B도 그 의도를 알았다면/알 수밖에 없었다면, 그 의도대로 해석해라. (주관적 의도)

(2) 1항으로 해결 안 된다면 B와 동일한 부류의 합리적인 사람이 동일한 상황에서 이해했을 것을 기준으로 객관화한 것. (객관적 의도)

(3) 1,2항에 따라 의도를 해석함에 있어서 교섭, A/B 간에 확립된 관례, 동일한 거래에서의 관행, 계약체결하고 나서의 후속행위를 적절히 고려해라 (관련 상황 고려)

11/29/2021

p.191

3) 관행 및 관례의 존중(제9조)

- (1) 당사자는 합의한 관행과 당사자 간에 확립된 관례에 구속된다.
- (2) 별도의 합의가 없는 한, 당사자가 알았거나 알 수 있었던 관행으로서 국제거래에서 당해 거래와 동종의 계약을 하는 사람에게 널리 알려져 있고 통상적으로 준수되고 있는 관행은 당사자의 계약 또는 그 성립에 묵시적으로 적용되는 것으로 본다.

(1) 합의한 관행 및 당사자 간 확립된 관례

관례(Practices)는 관행(usage)보다는 좀 더 많은 반복이 있었을 것을 요건으로 함
예를 들어 관행(usage)로 인정되려면 3~4번, 관례(practices)로 인정되려면 10번 정도

예를 들어 FOB 조건이라고만 했을 때, 인코텀즈 2020의 FOB가 이 계약에 적용될 것인지에 대해서 당사자가 계약서에서 합의함 -> '이 계약에서 FOB는 인코텀즈 2020을 따른다'

인코텀즈를 관행으로 보면 그 인코텀즈가 적용되겠지 인코텀즈, 신용장통일규칙을 법이라고 볼 수는 없음 명시적으로 합의했으면 합의한 관행으로 인정돼서 인코텀즈가 적용될 수 있음

명시적으로 합의했으면 그 합의는 계약의 일부가 됨 하지만 그 관행 자체가 법은 아니기 때문에 준거법으로 보는 것은 아님

합의는 명시적으로 하는 게 바람직함 하지만 묵시적인 합의도 가능함

확립된 관행은 첫 거래에서는 절대로 있을 수 없음

(2) 합의되지 않은 관행의 효력

합의는 하지 않았지만(명시적이든, 묵시적이든) 당사자가 알았거나 알 수 있었던 관행으로서 국제거래에서 당해 거래와 동종의 계약을 하는 사람에게 널리 알려져 있고 통상적으로 준수되고 있는 관행은 당사자의 계약 또는 그 성립에 묵시적으로 적용되는 것으로 본다.

1. Incoterms의 적용

물품매매계약에 인코텀즈는 거의 적용됨

CISG가 적용되는 물품매매 계약에 인코텀즈가 어떻게 적용될 것인가?

당사자가 합의했기 때문에 인코텀즈는 매매계약의 일부가 된다

2. Incoterms와 CISG의 관계

p.187 6조에서 당사자 자치를 규정하고 있음

-> CISG 전체 혹은 일부 조항의 적용을 배제하거나 효과를 변경할 수 있음

이게 왜 문제가 되냐면, 인코텀즈 규정 내용이 CISG와 동일하지 않음

66조에서 위험의 이전을 규정하고 있는데 이 내용이 인코텀즈와 흡사하긴 하지만 동일하진 않음
그러면 인코텀즈가 CISG 규정보다 우선해서 적용되는 이유는,

첫 번째로 6조에서 CISG와 다른 내용을 규정하고 있는 인코텀즈를 당사자가 계약에 적용하기로 한 것은 CISG 관련 조항의 일부 내용을 변경한 것. 변경하는 방법은 계약서에서 구체적으로 명시하거나 인코텀즈를 적용시킴으로써 인코텀즈에서 CISG와 일부 다른 내용이 있기 때문에 CISG보다도 인코텀즈가 우선해서 적용할 수 있다고 볼 수도 있고

또 하나로 9조에서 본 것처럼 인코텀즈를 당사자가 관행으로 보면, 인코텀즈 관행을 당사자가 적용하기로 합의했고 9조 1항에 따라 인코텀즈가 적용된다고 볼 수 있음

인코텀즈 적용을 명시적으로 합의하지 않았다면 9조 2항에 따라 인코텀즈는 물품 운송을 수반하는 국제물품매매계약에 거의 적용되고 있으므로 ~

→ 계약서에서 인코텀즈 적용을 명시적으로 합의했다면 6조 혹은 9조 1항에 따라서 인코텀즈가 적용된다고 말할 수 있고, 명시하지 않았을 경우 9조 2항에 따라서 인코텀즈가 적용된다고 할 수 있음

3. CISG 해석원칙

지금까지 공부했던 거 정리하면

1) 인정되는 해석원칙

- 협약의 국제성, 통일적 해석, 신의성실의 준수
- 협약상 일반원칙에 의한 규정흠결보완의 원칙
- 당사자자치의 존중

2) 인정되지 않는 해석원칙

- 절대적 강행규정성
- 국제사법 우선적용의 원칙

협약에 흠결이 있는 경우에는 일반원칙에 따라서 흠결 보완

당사자자치는 6조 혹은 9조 1항으로 볼 수 있음 당사자가 합의하면 CISG보다 우선적용

CISG는 강행규정은 아님 하지만 강행규정적 성질을 갖고 있는 게 하나 있음(12조)

하지만 다른 조항은 당사자가 얼마든지 배제하거나 합의할 수 있음

기본적으로 CISG는 강행규정이 아니고 폭넓게 당사자자치를 인정하고 있음

국제사법과 CISG는 기본적으로 다름

국제사법은 준거법을 정하는 법

CISG는 민상법과 동일하게 실제 권리의무, 계약위반에 관련해서 구체적으로 어떤 권리가 있는지를 규정하는 법

4) 매매계약의 방식과 입증방법(제11조~제13조, 제96조)

제11조

매매계약은 서면에 의하여 체결되거나 입증될 필요가 없고, 방식에 관한 그 밖의 어떠한 요건도 요구되지 아니한다. 매매계약은 증인을 포함하여 어떠한 방법에 의하여도 입증될 수 있다.

제12조

매매계약, 합의에 의한 매매계약의 변경이나 종료, 청약/승낙 그 밖의 의사표시를 서면 이외의 방법으로 할 수 있도록 허용하는 이 협약 제11조, 제29조 또는 제2편은 당사자가 이 협약 제96조에 따라 유보선언을 한 계약국에 영업소를 가지고 있는 경우에는 적용되지 아니한다. 당사자는 이 조를 배제하거나 그 효과를 변경할 수 없다.

제13조 -> 중요X

이 협약의 적용상 '서면'에는 전보와 텔렉스가 포함된다.

(1) 매매계약방식의 자유(서면성 불필요) 11조

서면으로 할 필요 X 또는 서면으로 입증될 필요 X 방식은 자유로움

11조는 계약의 일부 내용(운송비를 누가 부담할 것인가)에 대해서도 꼭 서면으로 할 필요 없고 증인에 의한 증언도 가능하다는 것

대부분 국가가 계약은 서면으로 할 필요 없다며 계약방식의 자유를 인정하고 있다

그런데 사회주의 법제를 보면 기본적으로 계약을 서면으로 할 것을 요구하고 있음

EX. 러시아, 베트남, 북한

그 중에서 사회주의적 순도가 가장 높은 나라는 북한이겠지

이런 국가들은 11조가 그 나라 법과 너무 심하게 충돌됨 그러면 CISG를 잘 가입하지 않겠지 그래서 96조 유보조항을 규정하고 있는 것.

(2) 유보선언(제96조)

제96조

그 국가의 법률상 매매계약의 체결 또는 입증에 서면을 요구하는 계약국은 제12조에 따라 매매계약, 합의에 의한 매매계약의 변경이나 종료, 청약, 승낙 기타의 의사표시를 서면 이외의 방법으로 하는 것을 허용하는 이 협약 제11조, 제29조 또는 제2편의 어떠한 규정도 당사자 일방이 그 국가에 영업소를 가지고 있는 경우에는 적용하지 아니한다는 취지의 선언을 언제든지 행할 수 있다.

12조

계약의 성립이나 기존에 성립된 계약을 변경하거나 혹은 종료, 청약/승낙 그 밖의 의사표시를 서면 이외의 방법으로 할 수 있도록 허용~

-> 11조에서는 이런 내용을 다 포함하는 것.

29조도 이런 내용을 규정하고 있음

29조는 성립된 계약의 변경에 대한 것을 규정하고 있는데, 29조는 원칙적으로 계약 변경은 서면으로 하지 않아도 된다는 내용임

제2편에서는 청약, 승낙도 서면으로 할 필요 없다고 규정

기본적으로 방식의 자유를 허용하고 있음(서면으로 하지 않아도 된다)

그런데 이 내용의 적용을 원하지 않는 국가는 96조에 따라서 유보선언을 할 수 있음

만약 당사자 중 하나가 유보선언을 한 계약국에 영업소를 두고 있는 경우에는 제11조, 제29조, 제2편은 적용하지 아니함 다시 말하면 그 나라와 계약을 체결할 때는 계약방식의 자유는 인정되지 않음

예를 들어 당사자가 물품매매계약을 했음

Seller 영업소는 한국, buyer 영업소는 러시아

-> 이 매매계약을 서면으로 해야 하는가, 구두도 가능한가

제12조에서 계약방식의 자유가 적용되지 않는다고 했으므로 이 경우 서면으로 계약을 체결해야만 인정됨 그런데 문제는 제11조가 적용되지 않는다는 것이지, 그렇다고 해서 계약방식을 반드시 서면으로 해야 한다는 내용은 아니라는 것. 근데 아마 구두계약도 실질적으로 어려울 것임

기본적으로 어쨌든 계약방식의 자유는 인정되지 않는다. 다시 말하면, 구두로 체결되는 계약이 인정되지 않는다고 해석하기 보다는, 인정되지 않을 가능성이 크다 이 정도로 해석하는 게 바람직함

그런데 CISG 6조에서 당사자자치를 공부했는데, 그러면 이 사례에서 러시아는 유보선언을 했고 12조에서 이 경우 11조, 29조, 제2편은 적용되지 않는다고 규정하고 있음

이때 그냥 seller, buyer가 계약 체결하면서 12조를 적용 배제시키는 거임

-> 그러면 러시아가 유보선언을 한 것이 아무런 의미가 없어지게 됨 따라서 계약서에서 12조를 적용배제하자는 내용은 무효가 됨

서면에 대해서는 규정하고 있지 않고 다만 전보와 텔렉스는 포함된다고 규정(13조)

팩스, 이메일에 대해서는 서면인지 아닌지 규정하고 있지 않은데, 대부분 서면에 포함되는 걸로 보고 있음

자국법에서 계약은 서면으로 해야 한다는 것을 규정하고 있는 국가만 유보선언 가능

참고로 우리나라는 유보선언을 안 했지만 사실 할 수도 없음

우리 민법에서 계약은 서면으로 해야 한다는 규정이 없기 때문에.

사회주의 국가들은 거의 다 서면 요구. 물론 그럼에도 불구하고 유보선언 할 수도 있고 안 할 수도 있음 자국법에서 서면성을 요구한다고 해서 꼭 유보선언을 해야 하는 건 아니고 자국의 선택

참고로 미국에서도 계약은 서면으로 해야 한다는 조항이 있음 미국통일상법전에서 물품매매의 경우 500불 이상은 서면으로 해야 한다고 규정하고 있음 +부동산 거래, 보증

계약은 서면으로 해야 한다는 것을 영미법상으로는 Statute of Fraud(사기방지법)이라고 함

(사례연구 : 계약의 서면성) p.195

1) A국에는 계약은 서면으로 작성해야 한다는 법이 있음 따라서 A국은 유보선언 할 수 있음

2) 그래서 A국은 유보선언 했음, 당사자 일방은 A국에 영업소 두고 있음 그러나 준거법은 B국법, 이 경우 계약은 서면으로 작성되어야 하는가?

-> 예를 들어 A는 한국에 영업소, B는 러시아에 영업소를 두고 있고 매매계약 체결함. 계약을 구두로 했고 준거법을 한국법으로 정함

이때 이 계약이 인정될 수 있는가?

여기에 대해서 판단이 서로 달랐음

2-1) 네덜란드는 유사한 판결에서 구두로 계약체결해도 된다, 왜냐하면 계약방식의 자유를 인정하고 있는 한국법이 준거법이므로 계약 성립(존재) 여부는 한국법에 따라서 판단해야 한다.

2-2) 계약의 서면성이 필요하다(러시아, 벨기에 판례)

교수님은 러시아 판례가 더 합당하다고 생각

한국-러시아 계약하면서 CISG 적용 배제하고 준거법은 한국법으로 함

이 경우 오로지 한국법만 봄. 한국법에서는 계약은 서면으로 해야 한다는 규정이 없음

따라서 러시아의 서면 요구는 전혀 적용될 수 없음

만약 이랬을 때 한국법원에서 소송된다면, 한국 법원에서는 우리 법만 볼 것임

만약 러시아 법원에서 소송이 제기된다면, 러시아 법원에서는 한국법이 준거법이더라도, 한국법의 서면성을 요구하지 않는 법 조항은 러시아의 강행법규에 반하기 때문에 인정할 수 없다고 판결할까? 아마 그렇게까진 안 할 것 같음

3) B국법은 서면으로 할 필요 X 그래서 B국은 유보선언 불가

유보선언 했다고 하더라도 그 유보선언은 아무 의미가 없음

참고로 유보선언 했다고 해서 반드시 계약을 서면으로 해야 한다는 얘기는 아님.

계약방식의 자유가 인정되지 않는다고 해석하는 게 일반적.

제3절 계약의 성립

1. 청약

1) 개설

기본적으로 서면으로 해야 하는 건 아님 어떤 방식을 규정하고 있진 않음

2) 청약의 의미(제14조)

제14조

- (1) 1인 또는 그 이상의 특정인에 대한 계약체결의 제안은 충분히 확정적이고, 승낙 시 그에 구속된다는 청약자의 의사가 표시되어 있는 경우에 청약이 된다. 제안이 물품을 표시하고, 명시적 또는 묵시적으로 수량과 대금을 지정하거나 그 결정을 위한 조항을 두고 있는 경우에, 그 제안은 충분히 확정적인 것으로 한다.
- (2) 불특정 다수인에 대한 제안은 제안자가 반대 의사를 명확히 표시하지 아니하는 한, 단지 청약의 유인으로 본다.

요건이나 정의를 보면,

1인 또는 그 이상의 특정인에 대한 계약체결의 제안은 충분히 확정적이고, 승낙 시 그에 구속된다는 청약자의 의사가 표시되어 있는 경우에 청약이 된다.

물품은 확정적이어야 하지만, 수량과 대금은 명시적일 필요는 없음

EX. 100개라고 안 하고, 6월 생산분 전량도 가능 / 100불 혹은 선적 시의 시가도 가능

물품은 명확해야 함

불특정 다수인에 대한 제안은 제안자가 반대 의사를 명확히 표시하지 아니하는 한, 단지 청약의 유인으로 본다.

(4) 승낙 시 구속된다는 의사가 표시될 것

예를 들어 상품 진열해둔 것은 청약이 아니라 청약의 유인

누가 이것을 사겠다고 한다면 그게 청약이 됨

3) 청약의 효력 발생시기(도달주의) 및 청약의 회수(제15조)

제15조

- (1) 청약은 상대방에게 도달한 때에 효력이 발생한다.
- (2) 청약은 철회될 수 없는 것이더라도, 회수의 의사표시가 청약의 도달 전 또는 그와 동시에 상대방에게 도달하는 경우에는 회수될 수 있다.

청약은 도달한 때에 효력 발생

청약의 회수는 청약의 효력 발생 전에 청약이 없던 것으로 하는 것. Firm offer인 경우에도 가능
철회는 이미 효력이 발생한 다음에 없던 것으로 하는 것

4) 청약의 철회(제16조) ; 원칙적으로 철회가능

제16조

(1) 청약은 계약이 체결되기전까지는 철회될 수 있다. 다만, 상대방이 승낙의 통지를 발송하기 전에 철회의 의사표시가 상대방에게 도달되어야 한다.

(2) 그러나 다음의 경우에는 청약은 철회될 수 없다.

(가) 승낙기간의 지정 그 밖의 방법으로 청약이 철회될 수 없음이 청약에 표시되어 있는 경우, 또는

(나) 상대방이 청약이 철회될 수 없음을 신뢰하는 것이 합리적이고, 상대방이 그 청약을 신뢰하여 행동한 경우

CISG는 원칙적으로 free offer.

2항에서 예외적으로 firm offer를 규정하고 있음

-승낙기간의 지정 그 밖의 방법으로 청약이 철회될 수 없음이 청약에 표시되어 있는 경우

-피청약자가 철회할 수 없음을 신뢰했고 그것이 합리적이고 나아가서 행동까지 한 경우

예를 들어 A가 B한테 offer했는데

1. B는 그것을 firm offer라고 신뢰함(이거는 주장만 해도 다 인정되겠지)

2. 그 신뢰가 합리적이어야 함

주장만 가지고는 안 되고 근거가 있어야겠지

-> A로부터 지금까지 offer 20회를 받았는데 A는 한 번도 offer를 revoke한 적이 없었다 그래서 이번에도 revoke하지 않을 것으로 믿었다.

3. action 필요

B가 운송계약을 체결했다든지 혹은 수입해서 국내에서 누구한테 파는 resell 계약을 했다든지 누군가에게 자금 차입을 했다든지...

5) 청약의 거절(제17조)

제17조

청약은 철회될 수 없는 것이더라도, 거절의 의사표시가 청약자에게 도달한 때에는 효력을 상실한다.

A가 offer 했는데 B가 reject했음

그러면 A의 offer는 효력을 상실함 그 후 B가 승낙을 보냄

계약이 성립하는가? 계약은 offer에 대한 acceptance가 있어야만 성립함. 여기에서 청약은 있었지만 승낙은 없었음.

상대방이 거절해서 청약은 효력을 상실했으므로 계약 성립 X

B가 보낸 것은 승낙이 아니라, 하나의 새로운 offer일 뿐임(counter offer라고 볼 수 없음. Offer가 사라졌기 때문에)

2. 승낙

1) 승낙의 의의와 효력발생(제18조, 제19조)

제18조

- (1) 청약에 대한 동의를 표시하는 상대방의 진술 그 밖의 행위는 승낙이 된다. 침묵 또는 부작위는 그 자체만으로 승낙이 되지 아니한다.
- (2) 청약에 대한 승낙은 동의의 의사표시가 청약자에게 도달하는 시점에 효력이 발생한다. 동의의 의사표시가 청약자가 지정한 기간 내에, 기간의 지정이 없는 경우에는 청약자가 사용한 통신수단의 신속성 등 거래의 상황을 적절히 고려하여 합리적인 기간 내에 도달하지 아니하는 때에는, 승낙은 효력이 발생하지 아니한다. 구두의 청약은 특별한 사정이 없는 한 즉시 승낙되어야 한다.
- (3) 청약에 의하여 또는 당사자 간에 확립된 관례나 관행의 결과로 상대방이 청약자에 대한 통지없이, 물품의 발송이나 대금지급과 같은 행위를 함으로써 동의를 표시할 수 있는 경우에는, 승낙은 그 행위가 이루어진 시점에 효력이 발생한다. 다만, 그 행위는 제2항에서 정한 기간 내에 이루어져야 한다.

19조

- (1) 승낙을 의도하고 있으나, 부가, 제한 그 밖의 변경을 포함하는 청약에 대한 응답은 청약에 대한 거절이면서 또한 새로운 청약이 된다.
- (2) 승낙을 의도하고 있고, 청약의 조건을 실질적으로 변경하지 아니하는 부가적 조건 또는 상이한 조건을 포함하는 청약에 대한 응답은 승낙이 된다. 다만, 청약자가 부당한 지체없이 그 상위에 구두로 이의를 제기하거나 그러한 취지의 통지를 발송하는 경우에는 그러하지 아니하다. 청약자가 이의를 제기하지 아니하는 경우에는 승낙에 포함된 변경이 가하여진 청약 조건이 계약 조건이 된다.
- (3) 특히 대금, 대금지급, 물품의 품질과 수량, 인도의 장소와 시기, 당사자 일방의 상대방에 대한 책임범위 또는 분쟁해결에 관한 부가적 조건 또는 상이한 조건은 청약 조건을 실질적으로 변경하는 것으로 본다.

18조 1항

승낙은 청약에 대한 동의를 표시하는 것 따라서 청약이 있어야만 승낙이 있을 수 있음 그리고 승낙은 진술로 할 수도 있고 행위로 할 수도 있음 청약에 대한 동의를 나타내는 것은 상대방(피청약자)만 할 수 있음

A가 offer, B가 accept하는 상황에서

1) 청약+동의

2) 진술 statement 혹은 행위 conduct

가 필요함

자동차를 2만불에 팔겠다고 offer했는데 B가 자동차를 산다고 하지 않고 바로 2만불 송금함

이것도 승낙으로 인정될 수 있음

침묵, 부작위는 그 자체만으로 승낙이 되지 않음

-A가 B한테 자동차를 판다고 하고, 내일까지 답이 없으면 니가 사는 것으로 간주하겠다고 말했음
그런데 B는 아무런 답을 하지 않았음 이때 계약이 성립하지 않음

-A가 B한테 자동차를 보내고 계좌번호도 알려줬음 그런데 B는 자동차를 돌려보내지도 않고 송금도 안 했음 이때도 계약 성립 X

18조 2항

승낙도 도달주의 채택

그 의사표시가 청약자가 지정한 기간 내에, 기간의 지정이 없는 경우에는 청약자가 사용한 통신수단의 신속성 등 거래의 상황을 적절히 고려하여 '합리적인 기간 내'에 도달하지 아니하는 때에는, 승낙은 효력이 발생하지 아니한다. 구두의 청약은 특별히 사정이 없는 한 즉시 승낙되어야 한다.

구두의 청약

예를 들어 A가 B한테 전화해서 자동차를 B만불에 판다고 했고, B가 고민해봐야겠다고 대답함 그리고 A는 C한테 자동차 팔았음. 그 후 B가 전화해서 자동차 청약 내가 승낙하겠다

-> 승낙으로 인정될 수 없음

그런데 예를 들어 B가 고민되는데..라고 답 했을 때 A가 그러면 이번주 내로 답을 달라고 했다면, 이 경우 즉시가 아니라 이번주까지 기다릴 수 있겠지

18조 3항

청약에 의하여 또는 당사자 간에 확립된 관례나 관행의 결과로 상대방이 청약자에 대한 통지 없이 물품의 발송이나 대금지급과 같은 행위를 함으로써 동의를 표시할 수 있는 경우에는, 승낙은 그 행위가 이루어진 시점에 효력이 발생한다. 다만, 그 행위는 제2항에서 정한 기간 내에 이루어져야 한다.

Conduct로 승낙을 하는 경우, 물론 conduct로 승낙이 인정되려면 청약에서 '너 물건 사려면 2만불 송금해'라고 되어있다든지, 당사자 간 지금까지 구매자가 '나는 그걸 사겠다'라고 하는 경우보다 바로 송금한 경우가 많다면 확립된 관례/관행이 되겠지 어쨌든 conduct로 승낙이 인정되는 경우에는 conduct를 한 시점에 승낙의 효력이 발생하고 계약이 성립함

-> 송금했으면 송금 시점에 승낙의 효력이 발생하고 계약 성립함

다만 conduct는 기간 안에 이루어져야 함 기간을 정하지 않았다면 합리적인 기간 내에.

19조 1항

승낙을 의도하고 있으나, 부가, 제한 그 밖의 변경을 포함하는 청약에 대한 응답은 청약에 대한 거절이면서 또한 새로운 청약이 된다.

예를 들어 A가 B한테 자동차 2만불에 팔겠다고 함 그런데 B가 자동차를 사긴 사겠는데, 2만불이 아니라 1.8만불에 사겠다고 함 -> 승낙이 아님. reject이면서 counter offer임 2가지 의미가 있는 것

첫 번째, 1.8불에 산다는 건 2만불에 안 산다는 의미이므로 A의 청약은 더 이상 효력이 없음

이렇게 할 수 없음 -> 오늘 1.8만불에 사겠다고 했는데 A가 답이 없음 그래서 그 다음날 고민해

보니까 2만불에 산다고 했음 계약 성립 안 됨 왜냐하면 이미 청약은 사라졌기 때문에.
그래서 이거는 counter offer, 새로운 청약이 될 뿐임. 이제 선택권은 A한테 있음 1.8만불에 팔지 말지. 왜냐하면 B가 1.8만불에 사겠다고 한 것은 새로운 하나의 청약이 되기 때문에.

19조 2항-실질적 변경인지 아닌지에 따라서 계약이 성립되는 승낙이 될 수도 있고 혹은 반대청약이 될 수도 있음

-> 매우 중요한 이슈, 19조 3항에서 열거한 사항은 실질적 변경에 해당.

사소한 변경인 경우에는 그것이 포함되는 것으로 계약이 변경되지만 사소한 변경도 청약자가 용인할 수 없고, 즉시 통지를 발송한 경우에는 계약이 성립하지 않게 됨

(사례연구)

5/1에 A가 B한테 offer sheet를 발송(이거는 청약으로 인정될 수 있고)

5/22에 승낙 통지 발송해서 5/25에 매도인이 수령 -> 계약성립은 5/25

그런데 문제는, 결제조건을 외상 30일로 정했는데, B가 60일로 수정했음 따라서 승낙이 되지 않고 counter offer가 됨

6/10에 A가 T/T 60일 조건을 수락한다는 통지를 발송

그러면 B가 5/20에 보낸 게 청약이 되고, A가 6/10에 조건을 수락한다고 보낸 게 승낙이 됨

승낙은 6/15에 도달했기 때문에 6/15에 계약 성립됨

(2) 승낙의 효력발생

도달주의 채택하고 있음

참고로 민법은 대화자 간에는 도달주의, 격지자 간에는 발신주의를 택하고 있음

CISG는 전부 도달주의 채택

2) 승낙기간(제18조, 제20조)

제20조

(1) 청약자가 전보 또는 서신에서 지정한 승낙기간은 전보가 발송을 위하여 교부된 시점 또는 서신에 표시되어 있는 일자, 서신에 일자가 표시되지 아니한 경우에는 봉투에 표시된 일자로부터 기산한다. 청약자가 전화, 텔렉스 그 밖의 통신수단에 의하여 지정한 승낙기간은 청약이 상대방에게 도달한 시점으로부터 기산한다.

(2) 승낙기간 중의 공휴일 또는 기간의 계산에 산입한다. 다만, 기간의 말일이 청약자의 영업소 소재지의 공휴일 또는 비영업일에 해당하여 승낙의 통지가 기간의 말일에 청약자에게 도달될 수 없는 경우에는, 기간은 그 다음의 최초 영업일까지 연장된다.

예를 들어 청약을 하면서 승낙 기간을 12월 30일 이렇게 하지 않고 30일이라고 했을 때 언제부터 30일이나, 기산점에 대해서.

전보인 경우에는 발송을 위해서 교부된 시점. 전신국에 전보를 보내달라고 신청했겠지 그날로부터. 서신인 경우에는 서신에 표시되어 있는 일자, 공문서에 표시되어 있는 일자 / 공문서에 일자

가 표시되어 있지 않는 경우 봉투에 표시된 일자.

아이러니하게도, 공문서 본문에는 11월 25일이라고 적혀 있고 봉투에는 11월 29일이라고 적혀 있으면 11월 25일이다.

전화, 텔렉스 그 밖의 동시적 통신수단에 의한 경우 청약이 상대방에게 도달한 시점. 보내면 바로 도달하니까 그날로부터 30일. 이런식으로 카운팅한다는 것

30일 이렇게 했을 때 공휴일, 주말 다 포함해서 30일임 다만 30일째 되는 날이 청약자가 보낸 소재지의 공휴일 또는 비영업일에 해당해서 그날 도달할 수 없는 경우에는 그 다음날.

3) 지연된 승낙(제21조)

제21조

(1) 연착된 승낙은 청약자가 상대방에게 지체 없이 승낙으로서 효력을 가진다는 취지를 구두로 통고하거나 그러한 취지의 통지를 발송하는 경우에는 승낙으로서의 효력이 있다.

(2) 연착된 승낙이 포함된 서신 그 밖의 서면에 의하여, 전달이 정상적이었다면 기간 내에 청약자에게 도달되었을 상황에서 승낙이 발송되었다고 인정되는 경우에는, 그 연착된 승낙은 승낙으로서의 효력이 있다. 다만, 청약자가 상대방에게 지체 없이 청약이 실효되었다는 취지를 구두로 통고하거나 그러한 취지의 통지를 발송하는 경우에는 그러하지 아니하다.

21조 1항

연착된 승낙

EX. 11/30이 승낙기간. 청약자가 11/28에 보내고 12/1에 도착했음

원칙적으로는 승낙 기간이 지났으므로 승낙 안 됨 근데 A가 하루 지나서 이거는 인정해주고 싶어함 그렇다고 해서 A가 계약성립을 인정한다는 의사표시를 하지 않으면 계약은 성립하지 않는 데, 만약 A가 지체없이 B한테 하루 지나서 도달했지만 승낙으로 효력 인정해주겠다는 내용을 **발송**하면 승낙으로서 효력이 있음(발송주의)

12/1에 승낙이 도착했으니까 그때 효력 발생하고 계약 성립.

21조 2항

11/30 지나서 승낙이 도달했음 그런데 정상적이었다면 그 기간 내에 도달했을텐데, 특별한 사정으로 늦게 도달함(임박해서 보낸 게 아니라, 11/15에 보냈으니까 충분히 그 전에 도착할 수 있었는데 특별한 사정으로 늦게 도착)

보낸 건 적시에 보냈기 때문에 이 경우 원칙적으로 승낙으로 인정됨

1항 사례는 늦게 보낸 것(기간 내지만 임박해서 보낸 것) vs 2항은 충분히 일찍 보냈음에도 불구하고 물류대란, 코로나 등으로 인해 늦게 도착한 것

그러면 그 risk를 청약자, 피청약자 중 누가 부담해야 하는가

-> (단서조항) 청약자가 상대방에게 지체 없이 청약이 실효되었다는 취지를 구두로 통고하거나(구두니까 **통고=도달**) 그러한 취지의 통지를 발송하는 경우(문서의 경우 **발송주의**)에는 계약이 성립되지 않음

4) 승낙의 회수(제22조)

제22조

승낙은 그 효력이 발생하기 전 또는 그와 동시에 회수의 의사표시가 청약자에게 도달하는 경우에는 회수될 수 있다.

승낙의 철회는 불가능함. 승낙이 도달하면 효력 발생하고 계약 성립하는데, 철회는 계약 성립 이전에 하는 것이기 때문임

하지만 회수는 가능함 대신 회수가 승낙보다는 먼저 도착하거나 동시에 도달해야 함

3. 계약의 성립

1) 계약의 성립(제23조)

제23조

계약은 청약에 대한 승낙이 이 협약에 따라 효력을 발생하는 시점에 성립된다.

승낙은 원칙적으로 도달할 때 효력 발생

2) 도달의 의미(제24조)

제24조

이 협약 제2편의 적용상, 청약, 승낙 그 밖의 의사표시는 상대방에게 구두로 통고된 때 또는 그 밖의 방법으로 상대방 본인, 상대방의 영업소나 우편주소로 전달된 때, 상대방이 영업소나 우편주소를 가지지 아니한 경우에는 그의 상거소에 전달된 때에 상대방에게 '도달'된다.

도달은 구두의 경우 상대방에게 구두로 통고된 때.

예를 들어 의사표시 문서 A 영업소에 보냈는데, A는 출장 때문에 일주일 후에 개봉함

-> 영향 없음. 도달했으면 그날 도달(전달)된 걸로 봄

영업소는 사무소, 지사 등(사람의 경우 주소랑 비슷)

상거소는 영업소나 우편주소가 없는 경우에만(사람의 경우 거소랑 비슷)

영업소, 우편주소랑 상관없이 본인한테 직접 전달된 것은 인정됨

제4절 물품의 매매 p.210

헤이그 협약 중에서 ULIS를 대부분 차용

1. 총칙

1) 개설

제4장 위험의 이전은 인코텀즈에서 가장 중요한 내용. 대부분 인코텀즈로 커버되는 부분. CISG에서는 규정하지 않는 게 낫지 않았냐는 생각도 든다.(교수님)

2) 본질적 계약위반(제25조)

제25조

당사자 일방의 계약위반은, 그 계약에서 상대방이 기대할 수 있는 바를 실질적으로 박탈할 정도의 손실을 상대방에게 주는 경우에 본질적인 것으로 한다. 다만, 위반 당사자가 그러한 결과를 예견하지 못하였고, 동일한 부류의 합리적인 사람도 동일한 상황에서 그러한 결과를 예견하지 못하였을 경우에는 그러하지 아니하다.

CISG 101개 조문에서 가장 중요한 조문 2개를 뽑으라고 하면 제1조(CISG 적용), 제25조(본질적 계약위반). 그리고 가장 많이 적용됨

1조는 모든 경우에 적용됨 CISG 적용여부를 먼저 판단해야 하니까.

계약위반과 관련된 다툼이 대부분인데, 계약위반에서는 본질적 계약위반이 있느냐 없느냐가 가장 중요한 이슈임 이를 25조에서 다루고 있음

본질적 계약위반이란, 상대방이 기대할 수 있는 바를 실질적으로 박탈할 정도의 손실을 상대방에게 주는 것.

다만 위반한 당사자가 그러한 결과를 예측 못했고, 동일한 부류의 합리적인 사람도 동일한 상황에서 그러한 결과를 예견하지 못했을 경우에는 본질적 계약위반 부정 -> 계약위반자가 증명

계약체결 시점에 계약위반자가 그러한 결과가 발생할 것을 예측하지 못했다면, 본질적 계약위반이 안 될 수도 있다.

-> 예견가능성의 판단 시점은 계약체결 시라고 보는 게 맞을 것 같음. CISG에서는 명시하지 않고 있음

본질적 계약위반인 경우에만 계약해제권, 대체물인도청구권이 인정됨

(사례연구)

1. 본질적 계약위반에 해당

1) 최종 미인도

-> 물품을 인도하거나 선적하지 않았음 이 자체만으로 본질적 계약위반이 되는 건 아니고 최종적으로 끝나야 함

2) 최종 미지급

-> 일시적 대금지급 지체만으로는 본질적 계약위반 아니지만 최종적으로 계약위반 못하는 경우

3) 최종적, 부당한 이행거절 선언

-> 최종적으로 부당한 선언. 매매계약상 의무를 이행하지 않겠다고 선언했는데 이것이 부당한 경우

예를 들어 수입자가 신용장 보내야 되는데 안 보내서 수출자가 선적하지 않겠다고 선언했다면,

계약위반도 아니고 본질적 계약위반은 더더욱 아님

그런데 오픈어카운트 방식에서 수출자가 선적기일까지 물건 선적해야 하는데 그날까지 선적 못하겠다고 선언했다면, 그 선언은 정당하지 않을 것이고 본질적 계약위반이 되겠고 수입자는 계약을 해제할 수 있겠지

4) 매수인의 신용장개설 거절

결제조건을 신용장 방식으로 하면, 먼저 수입자가 신용장 보내야 함 그런데 수입자가 신용장 개설 거절했다면, 이것도 본질적 계약위반.

다만 신용장 개설 시한이 조금 지났다 예를 들어 11/20까지 보내야 하는데 아직 못 보내고 있다
-> 이것만으로 본질적 계약위반이 인정되기에는 어려움

물론 11/20까지 꼭 이루어져야 한다고 계약서에서 강조했고 정기행위(행사 목적, 꼭 그날까지 이루어져야 하는 것. 예를 들어 결혼식 예복, 개회식 행사 용품)적 내용이 계약서에 있다면 조금만 지나도 본질적 계약위반이 되겠지만 이러한 특별한 사정없이 조금 지연됐다는 사실만으로 본질적 계약위반이 되기는 어려움

5) 분할매매에서 첫 번째 분할인도를 불이행하고, 이것이 매수인으로 하여금 차회의 분할인도가 불이행될 것으로 신뢰하게 한 경우

예를 들어 1월 100개 / 2월 100개 / 3월 100개

그런데 1월분을 인도 못했음(1월분에 대해서는 본질적 계약위반, 73조 1항))

그러면 1월분을 인도 못 한 게 2, 3월에 대해서도 본질적 계약위반인가?

-> 1월분 인도 못한 이유가 그 회사 공장이 전부 파괴되어서 1~2년 간 생산을 못해서라면, 2~3월 기다릴 필요 없이 1월분 미인도가 2,3월에 대한 본질적 계약위반 사유가 될 수 있음(73조 2항)

6) 매수인의 도산, 관리절차개시

7) 이행기한이 확정되어 있는 매매(=정기매매)에서 그 기한을 지키지 못하는 경우

정기매매는 하루라도 지나면 안 됨

2. 본질적 계약위반에 미해당

1) 약간의 하자가 있지만 통상적 목적의 사용이 가능한 경우

2) 수회 인도분 중 1회분만 인도 못한 경우(6회분은 인도)

예를 들어 7번 인도 중 6번은 인도했고 1번만 못했음 그러면 전체 7번에 대해서 본질적 계약위반은 아니지

3) 지연인도

4) 지연결제

3) 계약해제의 통지(제26조)

제26조

계약해제의 의사표시는 상대방에 대한 통지로 행하여진 경우에만 효력이 있다.

(1) 해제의 의사통지 요구

취소권, 해제권이 인정된다고 해서 계약이 취소/해제되는 거 아님

-> 취소권, 해제권을 행사해야 함

(2) 해제통지의 발신주의

발신주의 원칙

(3) 해제 시한

합리적인 시한 내.

합리적인 시한 내에 통지를 발송하면 됨

독일 법원에서는 수개월 후에 통지한 것은 합리적인 시한을 벗어난 것으로 판단했음

해제사유가 있다면 가능한 조속한 시일 내에 통지하는 게 바람직

(4) 묵시적 해제

해제 의사표시는 명시적으로 하는 게 원칙인데 묵시적 해제도 가능한가? 규정은 없음

참고로 독일에서는 대체물을 구매하는 것, 추가 설명없이 반송하는 것은 계약해제 통지로 인정 X

예를 들어 물건을 보냈는데 완전 불량임 그래서 수입자가 계약해제를 상대방한테 통지하면 좋을 텐데 통지할 기분도 아니라서 다른 물건을 새로 구매했음 이때 계약이 유지가 되는지 다툼이 생기면, 나는 다른 물건 구매했으니까 계약해제한 것이라고 주장했겠지 그런데 독일에서는 그것만으로는 해제 통지로 인정할 수 없다고 판결했음

27조는 스킵

5) 특정이행과 법정지주의 국내법(제28조)

제28조

당사자 일방이 이 협약에 따라 상대방의 의무이행을 요구할 수 있는 경우에도, 법원은 이 협약이 적용되지 아니하는 유사한 매매계약에 관하여 자국법에 따라 특정이행을 명하는 판결을 하여야 하는 경우가 아닌 한, 특정이행을 명하는 판결을 할 의무가 없다.

수출자가 물건 안 보내서 소송을 제기하고 물품을 인도하라고 청구함

이때 법원에서 물품을 인도하라고 꼭 판결을 내려야 하는가?

특정이행을 청구하는 법제가 있고 인정하지 않는 법제가 있음

6) 계약의 변경, 종료(제29조)

제29조

- (1) 계약은 당사자의 합의만으로 변경 또는 종료될 수 있다.
- (2) 서면에 의한 계약에 합의에 의한 변경 또는 종료는 서면에 의하여야 한다는 규정이 있는 경우에, 다른 방법으로 합의 변경 또는 합의 종료될 수 없다. 다만, 당사자는 상대방이 자신의 행동을 신뢰한 한도까지는 그러한 규정을 원용할 수 없다.

11조는 계약방식의 자유

29조는 계약변경의 자유

29조 1항

계약은 당사자의 합의만으로 변경되거나 종료될 수 있음

다시 말해 꼭 서면으로 해야 하는 것도 아니고 공증을 받아야 하는 것도 아님

29조 2항

다만 서면에 의한 계약에 합의에 의한 변경 또는 종료는 서면에 의하여야 한다는 규정이 있는 경우에, 다른 방법으로 합의 변경 또는 합의 종료될 수 없다.

예를 들어

서면 계약 + 변경에 대해서는 관련 내용이 없음 -> 이때 구두로 변경 가능

서면 계약 + 계약 변경(종료)는 서면으로 해야 한다는 내용 있음 -> 다른 방법으로는 변경이나 종료할 수 없고 반드시 서면으로 해야 함

서면 계약 + 구두 변경 가능하다는 내용 있음 -> 이때도 구두로 변경 가능

구두계약에서는 적용X

(사례연구)

1. A와 B는 서면으로 계약 체결. 계약변경 방식에 대한 내용 없음

-> 이때 계약 변경은 구두로도 가능

2. A, B는 서면으로 계약체결. B 영업소가 소재하는 국가(Y국)은 96조에 의해 유보선언 했음 따라서 계약 성립, 변경, 방식의 자유 인정 안 됨 계약은 서면으로 했지만, 계약변경 방식에 대한 조항 없었음

-> 유보선언 했으니까 대체로 준거법에 관계없이 계약 성립도 서면, 계약 변경도 서면으로 보는 게 맞겠지

3. 계약은 구두로 했지만 계약서에 계약변경은 서면으로 해야 한다는 내용 있음

-> 계약 변경 서면으로 안 해도 됨

29조 2항은 계약서도 서면으로 한 경우에만 적용되기 때문에

4. 29조 2항 그대로 갖다 놓은 것

2. 매도인의 의무 p.217

1) 개설

매도인의 기본적인 의무로는 물품인도 의무, 서류의 교부 의무, 소유권 이전 의무 규정하고 있음

일반적으로 국내 거래에서 물품 인도하면 소유권은 같이 이전됨

무역거래에서는 물품과 서류는 따로 감

물품은 운송회사가, 서류는 수출자가 국제우편/페덱스/DHL을 통해서 수입자한테 보냄

수입자는 물건을 인도 받고 자기 것으로 만들기 위해서는 서류, 물품 둘 다 필요함

서류가 없으면 물품을 찾아갈 수 없고 수입통관 할 수도 없음 그러다보니 물품인도뿐만 아니라

서류교부는 반드시 필요한 의무임

매수인의 기본적 의무는 대금지급 의무, 인도수령 의무, 물품검사 및 통지 의무

표로 정리했음

2) 매도인의 의무

제30조

매도인은 계약과 이 협약(CISG)에 따라 물품을 인도하고 관련 서류를 교부하며 물품의 소유권을 이전하여야 한다.

소유권 이전 내용에 대해서는 규정 X

이전 의무가 있다고만 규정했기 때문에 실제로 소유권이 이전했는지 여부는 CISG에서는 판단할 수 없고 해당 준거법에 따라서 판단해야 함

예를 들어 부산항에서 FOB 조건으로 선적됨 그리고 수출자가 서류를 보냄

인코텀즈 FOB 조건에 따르면 물품이 선적되면 인도되고 위험이 이전됨

일반 거래에서는 A가 B한테 물품 인도하면, 물품의 소유권이 B한테 넘어감(외상결제든 카드결제든)

그런데 무역거래에서는 물품이 인도되고 위험도 이전됐는데, 물품 소유권이 수입자한테 있는 것인지, B/L을 수입자가 받으면 이전되는 건지.. 다툼이 되고 있음

12/6/2021

3) 물품의 인도와 서류의 교부

(1) 인도의 장소와 방법(제31조)

제31조

매도인이 물품을 다른 특정한 장소에서 인도할 의무가 없는 경우에, 매도인의 인도의무는 다음과 같다.

(가) 매매계약에 물품의 운송이 포함된 경우에는, 매수인에게 전달하기 위하여 물품을 제1운송인에게 교부하는 것

(나) (가)호에 해당되지 아니하는 경우로서(운송 포함 X) 계약이 특정물에 관련되거나 또는 특정한 재고품에서 인출되는 불특정물이나 제조 또는 생산되는 불특정물에 관련되어 있고, 당사자 쌍방이 계약 체결시에 그 물품이 특정한 장소에 있거나 그 장소에서 제조 또는 생산되는 것을 알고 있었던 경우에는, 그 장소에서 물품을 매수인의 처분 하에 두는 것

(다) 그 밖의 경우에는, 계약 체결시에 매도인이 영업소를 가지고 있던 장소에서 물품을 매수인의 처분 하에 두는 것

특정한 장소에서 인도할 의무가 있는 경우 그 장소에서 인도하면 되니까 문제 X

그런데 31조는 인도장소를 특정하지 않은 경우

(가) 매매계약에 물품 운송이 포함되어 있으면 매수인에게 전달되기 위해서 제1운송인에게 교부하면 됨

그런데 '계약에 물품의 운송이 포함되는 경우'? -> 불명확한 표현.

예를 들어 계약서에서 FOB Busan이라고 하면 운송이 포함되어 있는 것 따라서 매수인이 운송계약 체결하고 선박 지정해서 매도인한테 알려주면 매도인은 부산항에서 매수인이 지정한 선박에 선적하면 됨 이 경우 본문에 해당됨

따라서 31조가 적용될 가능성은 거의 없음. 인코텀즈에서 이미 정하고 있기 때문에

그런데 만약에 인코텀즈 명시 안 했다면 계약에서 물품 운송이 포함되어 있다는 건 어떤 경우인가? 격지자 간 거래는(외국과는 특별한 일이 없으면 격지자 간 거래겠지) 계약서에서 특별히 물품의 운송 이런 내용은 없을 거임 격지자 간 거래는 (가)에 해당하는 걸로 보고 있음(이런 판례가 있다) 그런 경우 제1운송인한테 물품을 교부하면 됨

예를 들어 인코텀즈 명시 안 했고 우리나라-미국 거래

서울에서 물품이 부산까지는 트럭으로(CJ대한통운) 부산에서 LA까지는 해상운송(현대상선)

-> 두 운송회사가 다를 수도 있음 CJ대한통운이 제1운송인. 매도인이 대한통운한테 물품 건네주면 인도되는 것

(나)는 적용될 가능성이 더 적음

물품이 실제로 이동하는지는 CISG 적용에 전혀 영향 X 당사자 영업소 기준이므로

예를 들어 중고설비 매매거래에서, 중고설비가 안암동에 이미 있다는 걸 서로 알고 있음

그러면 운송도 필요하지 않음(운송이 계약에 포함되어 있지 않음)

그러면 본래 있던 장소에서 매수인의 처분 하에 두면 됨(=매수인이 언제든지 가져갈 수 있는 상태로 두면 됨)

아마도 이런 경우는 안암동에 있는 장소에서 매수인이 사용하진 않을 거고 매수인이 언젠가 직접 와서 가져가겠지

(다) 그 밖의 경우에는 계약 체결시를 기준으로 매도인이 영업소를 가지고 있던 장소에서 물품을 매수인의 처분 하에 두는 것

실제로는 인도장소와 인도방법은 인코텀즈에서 정확하게 규정하고 있고 모든 물품무역계약에서는 인코텀즈를 계약서에 명시하기 때문에, 31조를 적용할 경우는 거의 없을 것

(나)가 적용되는 요건

-운송을 포함하지 않은 경우

기본적으로 격지자 간에는 물품 운송이 포함되는 거라고 볼 가능성이 큼

글쎄 떨어져 있는지를 불문하고 수입자가 직접 가져가겠다. 운송인은 개입하지 않고. 이런 경우면 될 것 같기도 하고

-그리고 특정물이어야 함

-당사자 쌍방이 계약체결 시에 특정물이 있던 장소를 알고 있어야 함

(다) 기타의 경우에는 매도인의 영업소

내용은 매수인의 처분 하에 두는 것

표로 정리했음

참고로 우리 민법 규정을 보면,

민법상 변제의 장소

-> 민법에서는 채무의 성질 또는 당사자의 의사표시로 변제장소를 정하지 아니한 때에는 특정물의 인도는 채권성립당시에 그 물건이 있던 장소에서 하여야 하고, 특정물 이외의 채무변제는 채권자의 현주소(영업에 관한 채무의 변제는 채권자의 현영업소, 즉 '지참채무')에서 하여야 한

변제에 대한 기본원칙 규정(제467조)

특정물은 채권성립당시에 물건이 있던 장소에서 하여야 하고~

-> 31조 나호랑 특정물은 같다고 보면 됨

특정물 이외(불특정물, 종류물)의 채무변제는 채권자의 현주소라고 정하고 있음 민법에 따르면 채권자는 물품 인도에 있어서는 매수인이 채권자. 정하지 않았다면 그 물품을 매수인의 영업소까지 매도인이 가져다줘야 함(지참채무)

인코텀즈 때문에 31조가 적용될 가능성은 거의 없는데 어쨌든 31조 다호는 일반적인 원칙
우리 민법의 지참채무와는 반대.

지참채무 ←--→ 주심채무

주심채무-채무자가 와서 가져가야 함

(2) 물품인도에 부수하는 의무(제32조)

제32조

(1) 매도인이 계약 또는 이 협약에 따라 물품을 운송인에게 교부한 경우에, 물품이 하인, 선적서류, 그 밖의 방법에 의하여 그 계약의 목적물로서 명확히 특정되어 있지 아니한 때에는, 매도인은 매수인에게 물품을 특정하는 탁송통지를 하여야 한다.

(2) 매도인이 물품의 운송을 주선하여야 하는 경우에, 매도인은 상황에 맞는 적절한 운송수단 및 그 운송에서의 통상의 조건으로, 지정된 장소까지 운송하는 데 필요한 계약을 체결하여야 한다.

(3) 매도인이 물품의 운송에 관하여 부보할 의무가 없는 경우에도, 매도인은 매수인의 요구가 있으면 매수인이 부보하는데 필요한 모든 가능한 정보를 매수인에게 제공하여야 한다.

매도인의 주된 의무는 물품인도, 서류교부, 소유권이전의무

부수적인 의무를 보면,

(1) 매도인은 물품을 특정하는 탁송통지를 해야 한다.

예를 들어 자동차 100대를 특정해야 선적이 가능함

이걸 특정해서 통지해야 한다고 규정

(2) 매도인이 물품의 운송을 주선하는 경우, 적절한 운송수단, 그리고 운송에서의 통상적인 조건으로, 지정된 장소까지 운송하는 데 필요한 계약을 체결해야 한다.

2항의 경우도 어차피 인코텀즈로 정하고 있음

CFR의 경우 매도인이 운송계약 체결하고 운임을 지급하는 조건

-> 큰 의미는 없음

인코텀즈 각 규칙별로 이러한 내용을 규정하고 있음

운송계약 관련해서는 A4에서 규정하고 있음

A1~A10 : seller's obligation

B1~B10 : buyer's obligation

역시 32조 2항도 큰 실익은 없긴 함

(3) 매도인이 물품 운송에 대해서 보험 가입 의무가 없는 경우, 물론 인코텀즈가 적용된다고 하더라도 CIP나 CIF 2개 빼고는 다 여기에 해당되겠지(보험 가입 의무가 없는 경우), 이 경우 누가 보험을 부보할 것인가? 매수인이 하겠지 매수인이 보험계약을 체결하기 위해서는 정보가 필요함

언제 어떤 선박이 어떤 물품을 선적했는지..이런 내용은 매도인은 알지만 매수인은 모름

그래서 매수인이 보험가입하는 경우 매도인은 보험가입에 필요한 정보를 제공해야 함

인코텀즈 A5에도 이런 내용 규정하고 있음

역시 인코텀즈에서 더 상세한 내용을 규정하고 있고 인코텀즈, CISG 두 우선순위를 비교하면 동일 내용에 있어서는 인코텀즈가 우선해서 적용되므로 3항도 적용될 여지는 거의 없다고 보면 됨

가. 32조 1항과 관련해서 만약에 물품이 특정되지 않은 경우 탁송통지서를 통해서 특정해야 함
통지하지 않으면, 위험이 매수인에게 이전되지 않음 / 매도인이 손해배상책임을 부담할 수 있음

나. 매도인이 운송계약체결의무가 있는 경우 운송계약 체결해야 하고.

물론 인코텀즈에 이 내용이 있기 때문에 큰 실익은 없긴 함

(3) 물품인도 시기(제33조)

제33조

매도인은 다음의 시기에 물품을 인도하여야 한다.

(가) 인도기일이 계약에 의하여 지정되어 있거나 확정될 수 있는 경우에는 그 기일

(나) 인도기간이 계약에 의하여 지정되어 있거나 확정될 수 있는 경우에는 그 기간 내의 어느 시기. 다만, 매수인이 기일을 선택하여야 할 사정이 있는 경우에는 그러하지 아니하다.

(다) 그 밖의 경우에는 계약 체결 후 합리적인 기간 내

(가) 인도기일이 계약에 의하여 지정되어 있거나 확정될 수 있는 경우에는 그 기일

아직 확정되지 않았지만 확정될 수 있는 경우, 예를 들면 매수인이 인도일자를 통보하면 그 날 인도하기로 정해져 있는 경우

(나) 만약에 기일로 정하지 않고 기간으로 정했음

예를 들어 선적은 12월 중.

이 경우 12월 안에 인도하면 됨

인도는 통상적으로 선적이 되겠지

12월 중에 아무 날이나 가능

만약에 매수인이 12월 중에서 특정한 날을 선택해야 할 사정이 있다면 그날 선적해야 함

(다) 그 밖의 경우에는 계약 체결 후 합리적인 기간 내

(4) 서류교부의무(제34조)

제34조

매도인이 물품에 관한 서류를 교부하여야 하는 경우에, 매도인은 계약에서 정한 시기, 장소 및 방식에 따라 이를 교부하여야 한다. 매도인이 교부하여야 할 시기 전에 서류를 교부한 경우에는, 매도인은 매수인에게 불합리한 불편 또는 비용을 초래하지 아니하는 한, 계약에서 정한 시기까지 서류상의 부적합을 치유할 수 있다. 다만, 매수인은 이 협약에서 정한 손해배상을 청구할 권리를 보유한다.

물품만 인도하면 되는 게 아니라 서류도 교부해야 함

서류 제공하지 않으면 수입자가 물건 찾아갈 수 없음

매도인이 물품에 관한 서류를 교부해야 하는 경우 -> 무역거래에서는 항상 이 의무 있음

이러한 의무가 없으면 계약에 흠결이 있는 것(잘못체결한 경우)

결제조건을 모르면 34조를 어떻게 해야 하는지 잘 모를 수밖에 없음

만약에 교부해야 할 시기에, 신용장 적용되는 경우 선적하고 나서 20일 이내에 제시, 오픈어카운트는 선적하고 바로 보내야 함 대개는 서류를 언제까지 보내라고 계약서에서 정하지는 않음 10일 안에 보내라고 했는데 하루만에 보냄 -> 이 경우 서류에 문제가 있으면 서류 제시 기간 내에는 부적합을 치유할 수 있음 ex. 선하증권 내용이 잘못됐다면 고칠 수 있음(10일 내에는)

매수인에게 불편이나 비용을 초래하지 않는 경우에만! 부적합 치유 가능

불편도 합리적인 불편은 상관없음. 매수인에게 불편이나 비용을 초래할 가능성이 거의 없겠지

이런 경우 비용이 발생할 수도 있겠네

-> 서류를 매수인에게 직접 보내지 않고 은행을 통해서 보낸다(D/P, D/A처럼) 그래서 수입자가 collecting bank한테 서류 찾아가야 함 근데 서류가 잘못돼서 수출자가 기간 안에 다시 보냄 이때 수입자가 재방문해서 찾아가야 하는데 방문 비용이 발생했음 교통비, 그만큼 업무 못했으니까 그 시간만큼 발생할 수 있겠지 대개는 은행들이 항공기를 타고 가야 하는 거리에 있지는 않을 테니까 특별한 비용이 발생할 것 같진 않음 발생한다고 해서 10불, 20불을 청구할 리도 없고

교부해야 할 시기 전에 서류를 교부하는 경우, 그러니까 예를 들어

서류제시기간 12/20~12/31인데 수출자가 12/10에 서류 보냄

너무 빨리 보내서 수입자한테 손해가 생겼다면 손해배상 청구할 수 있는데, 글썄요

물건은 빨리 보내면 손해가 생길 수도 있음 근데 서류는..?

어쨌든 빨리 보냈는데 잘못보냈다면 기간 안에 수출자가 서류 하자를 치유할 수 있는데 다만 그 과정에서 매수인한테 손해가 있다면 손해배상해야 한다는 것

서류인도의무에 대해서는 인코텀즈 A6에서 규정하고 있음

따라서 34조도 큰 문제는 없을 것 같음

2문에서는 이런 특별한 내용을 규정하고 있는데 실제로 이런 문제가 생길 일은 없을 것 같음

4) 물품의 적합성과 제3자의 권리주장

(1) 물품의 적합성(제35조)

제35조

(1) 매도인은 계약에서 정한 수량, 품질 및 종류에 적합하고, 계약에서 정한 방법으로 용기에 담겨지거나 포장된 물품을 인도하여야 한다.

(2) 당사자가 달리 합의한 경우를 제외하고, 물품은 다음의 경우에 계약에 적합하지 아니한 것으로 한다.

(가) 동종 물품의 통상 사용목적에 맞지 아니한 경우

(나) 계약 체결시 매도인에게 명시적 또는 묵시적으로 알려진 특별한 목적에 맞지 아니하거나 또는 신뢰하는 것이 불합리하였다고 인정되는 경우에는 그러하지 아니하다.

(다) 매도인이 견본 또는 모형으로 매수인에게 제시한 물품의 품질을 가지고 있지 아니한 경우

(라) 그러한 물품에 대하여 통상의 방법으로, 통상의 방법이 없는 경우에는 그 물품을 보존하고 보호하는 데 적절한 방법으로 용기에 담겨지거나 포장되어 있지 아니한 경우

(3) 매수인이 계약 체결시에 물품의 부적합을 알았거나 또는 모를 수 없었던 경우에는, 매도인은 그 부적합에 대하여 제2항의 (가)호 내지 (라)호에 따른 책임을 지지 아니한다.

매도인은 계약에서 정한 수량, 품질, 종류를 인도해야 함

물품이 물리적으로 정상적일 뿐만 아니라, 권리행사에 아무런 지장이 없어야 함

예를 들어 물품은 계약하고 일치함 그런데 물품에 대해서 누군가 담보권을 가지고 있음 그러면 담보권이 우선한다면, 담보권자는 매수인한테도 여전히 담보권을 주장할 수 있음

이 경우 물리적으로는 온전한 물건이지만 권리면에서는 온전한 물건이 아님 이와 관련된 규정이 35조

(1) 계약에서 정했으면 그 방법대로, 안 정했으면 통상적인 방법으로 하면 되겠지

(2) 부적합한 경우(=물품에 하자가 있는 경우)

여기서 하자는 겉으로 보이는 하자라기 보다는 계약내용을 염두에 뒀야만 하는 하자

(가나다라는 다음 페이지 설명 읽어보기)

(가) 동종 물품의 통상 사용목적에 맞지 아니한 경우

예를 들어 키보드 수입했는데 구동이 전혀 안 됨(외관상으로는 이상 X) 혹은 구동하긴 하는데 걷는 속도의 절반도 안 됨 -> 통상사용목적에 적합하지 않음

(나) 특별 사용목적. 계약 체결시 매도인에게 명시적, 묵시적으로 알려진 특별한 목적에 맞지 않은 경우

기준은 매도인.

예를 들어 경주용 키보드

매도인은 경주용인 것을 알고 있음. 그런데 인도된 키보드가 일반 키보드 속도 정도만 나옴

이 경우 통상사용목적에는 위반되지 않지만 '경주용'(특별사용목적)에는 위배됨.

매도인이 명시적 또는 묵시적으로 알았던 경우.

계약서에서 경주용이라고 명시할 수도 있고 명시하지는 않았지만 매도인이 계약체결과정에서 알게 됐다면, 특별사용목적에 적합해야 한다는 것

(다) 매도인이 견본 또는 모형으로~(샘플 있는 경우)

실제 물품과 일치하는지는 샘플로 판단하면 되겠지

(라) 통상의 방법으로 하지 않은 경우

통상의 방법으로 포장해야 함 통상의 방법이 없다면 그 물품을 보존하고 보호하는 데 적절한 방법으로. 용기에 담거나. 그렇지 않는다면 문제가 발생함. 수입자가 물건 받을 때 문제가 발생할 수도 있지만 받고 유통하는 과정에서 문제가 발생할 수도 있음

다. 물품부적합의 면책(3항)

매수인이 계약 체결 시에 물품의 부적합을 알고 계약했다면, 혹은 모를 수 없었다면(이 경우 주로 특정물, 중고물) 1~4에 대해서 책임 X 포장이 영성한 것을 확인한 경우도 마찬가지.

(2) 위험의 이전과 물품의 적합성 판단시기(제36조)

제36조

(1) 매도인은 위험이 매수인에게 이전하는 때에 존재하는 물품의 부적합에 대하여, 그 부적합이 위험 이전 후에 판명된 경우라도, 계약과 이 협약에 따라 책임을 진다.

(2) 매도인은 제1항에서 정한 때보다 후에 발생한 부적합이라도 매도인의 의무위반에 기인하는 경우에는 그 부적합에 대하여 책임을 진다. 이 의무위반에는 물품이 일정기간 통상의 목적이나 특별한 목적에 맞는 상태를 유지한다는 보증 또는 특정한 품질이나 특성을 유지한다는 보증에 위반한 경우도 포함된다.

(1) 위험이 매수인에게 이전하는 때 이미 하자가 있었음(선적할 때 이미 하자가 존재) 그러면 그 이후에 발견됐다고 하더라도 매도인이 책임짐

예를 들어 물건이 포장되어 있어서 인도하거나 선적할 때 확인 못했는데 나중에 보니까 이미 물품이 고장나있는 경우.

운송 중에 고장났는지, 처음부터 고장나있었는지는 쉽게 알 수 있음

(2) 인도할 때는 물건에 이상이 없었음 그런데 물품을 인도한 이후에(선적한 이후에) 물품이 파손됐음

선적할 때는 이상 없었지만 포장을 잘못해서 물품이 손상 혹은 파손됐으면 매도인이 책임. 신선 식품의 경우 더 문제됨

신선식품의 경우 냉장컨테이너를 사용함

근데 수출자가 구한 냉장컨테이너 작동 안됐다면 책임져야 함 대개는 운송계약하면서 운송사한테 냉장컨테이너를 요청하면 운송회사 자체 냉장컨테이너로 운송함

실제로 이런 사례가 발생함 냉장컨테이너로 운송했는데 물품이 상했음. 그래서 수출자는 운송회사가 운송 중에 냉장컨테이너가 일시정지 되어서 그런 거라고 주장. 운송회사는 절대로 그럴 일이 없다, 왜냐하면 자동으로 기록되기 때문에 내부적인 기록물을 보여주면서 냉장컨테이너가 중단된 적이 없다고 주장했음 이런 자료까지 제출했기 때문에 결론은 수출자가 변질된 물건을 보냈다고 났음 운송회사의 기록을 정말 신뢰할 수 있는 것인지, 조작은 가능하지 않은지 의문이 좀 남는데.. 운송회사가 전산기록을 조작할 수 있다면 신뢰성이 떨어지긴 하겠지만 어쨌든 이런 문제가 발생했으니까 보낼 때부터 냉장 상태가 유지될 수 있도록 했어야겠지 만약에 냉장컨테이너가 중간에 고장났다면 매도인은 책임이 없을 거고. 아무리 냉장컨테이너라도 기본적인 포장은 되어 있어야 하는데, 잘못되어 있어서 물품이 냉동된 경우에는 매도인이 책임질 수 있음

(2) 기간적인 면에서는 품질보증기간이 있음 그 기간 안에 없던 하자가 발생했다면 이에 대해서도 매도인이 책임져야 함 자동차의 경우, 선적 시에도 이상 X, 수입자가 자동차 받을 때까지도 이상 X -> 36조 2항 1문은 문제 X

그런데 보증기간을 12개월로 했는데 그 기간 안에 문제가 생기면 그 부적합에 따른 책임을 질 수 있다는 것

36조는 위험이전을 원칙으로 하고 있음. 위험이전 이후에 발생한 것에 대해서 매도인은 책임이 없다. 위험이전에 대해서는 인코텀즈에서 상세하게 규정하고 있음 인코텀즈에서 가장 중요한 내용이 인도/위험이전.

인도/위험이전은 같은 걸로 보고 있고, 인코텀즈에서 비용배분도 중요한 내용이긴 하지만, 위험이전이 더 중요할 수 있음 왜냐하면 위험이전은 ALL or NOTHING이기 때문.

위험이전 이후에 발생한 것은 매도인은 전혀 책임 없고 이전에 발생한 것에 대해서는 매도인이 전부 책임짐 따라서 경우는 적겠지만 비용보다 훨씬 더 중대하다고 볼 수 있음

FOB, CFR, CIF에서는 본선에 적재될 때 위험이전

FCA, CPT, CIP에서는 운송인에게 물품을 인도한 때 위험이전. 특별한 경우가 아니면 이때 운송인은 제1운송인이 될 거임

(3) 인도한 물품의 부적합 치유(제37조)

제37조

매도인이 인도기일 전에 물품을 인도한 경우에는, 매수인에게 불합리한 불편 또는 비용을 초래하지 아니하는 한, 매도인은 그 기일까지 누락분을 인도하거나 부족한 수량을 보충하거나 부적합한 물품에 갈음하여 물품을 인도하거나 또는 물품의 부적합을 치유할 수 있다. 다만, 매수인은 이 협약에서 정한 손해배상을 청구할 권리를 보유한다.

인도기일 전에 물품인도한 경우

예를 들어 선적기한이 12/31인데 12/5에 선적함

그런데 선적한 물건 중에서 2개가 잘못됨(하자 있음) 그러면 기한이 남았으니까 그 물건을 자기가 고쳐줄 수도 있고, 제대로 된 물건을 다시 보내줄 수도 있음

다만 이 경우에도 매수인에게 불합리한 불편, 비용을 초래하지 않을 때, 잘못된 부분을 바로잡을 수 있다는 것

이 경우에도 매수인은 손해배상을 청구할 권리를 보유함 그런데 한 번에 10개 제대로 보내지 않고 2개가 잘못돼서 매도인이 다시 보냄

그러면 매수인은 잘못된 거 2개 괜히 받아서 자기 창고에 보관해서 비용 발생, 그리고 2개를 돌려보낼 때 비용을 부담한다면 이것들에 대해서 손해배상청구 가능

(4) 물품의 검사(제38조)

제38조

(1) 매수인은 그 상황에서 실행가능한 단기간 내에 물품을 검사하거나 검사하게 하여야 한다.

(2) 계약에 물품의 운송이 포함되는 경우에는, 검사는 물품이 목적지에 도착한 후까지 연기될 수 있다.

(3) 매수인이 검사할 합리적인 기회를 가지지 못한 채 (매수인이) 운송중에 물품의 목적지를 변경하거나 물품을 전송하고, 매도인이 계약 체결 시에 그 변경 또는 전송의 가능성을 알았거나 알 수 있었던 경우에는, 검사는 물품이 새로운 목적지에 도착한 후까지 연기될 수 있다.

(1) 매수인은 해당상황에서 실행가능한 단기간 내에 물품 검사하거나 검사하게 해야 함
단기간 내=short period

(2) 물품의 운송이 포함되는 경우(대부분 포함되겠지) 검사는 물품이 목적지에 도착한 후까지 연기할 수 있음 LA항에 도착한 후에 물품 검사하는 걸로.

(3) 매수인이 검사할 기회가 없었고

운송중에 물품의 목적지를 변경

-> 계약서에는 LA항이었는데, 목적지를 NY로 변경하는 것도 가능

서울에서 부산까지는 트럭이, 부산에서 LA까지는 해상운송.

서울-부산도 선적 안 됐지만 '운송중'인 것. 이때 LA에서 뉴욕으로 목적지 바꿀 수 있음

물품을 전송

-> LA 갔다가 뉴욕 가는 거

목적지를 변경하거나 물품을 전송 -> 매수인이 하는 것 (매도인이 변경하는 경우에는 여기에 해당되지 않음)

매수인이 목적지를 변경했다고 다 인정되는 건 아니고.

그럴 것이라고 매도인이 계약 체결 시에 알았거나 알 수 있었어야 함

즉 목적지 변경의 가능성을 매도인이 계약 체결 시에 알았거나 알 수 있었어야 하는 것.

매수인이 목적지를 LA에서 뉴욕으로 변경했고, 그럴 수 있다는 것을 매도인이 계약 체결 시에 알았거나 알 수 있었어야 함

그런데 매수인이 임의로 목적지를 바꿨고 이런 가능성을 계약서에서 전혀 알 수도 없었다면 3항은 적용 안 됨

(5) 물품의 부적합 통지(제39조, 제40조, 제44조)

제39조

(1) 매수인이 물품의 부적합을 발견하였거나 발견할 수 있었던 때로부터 합리적인 기간 내에 매도인에게 그 부적합한 성질을 특정하여 통지하지 아니한 경우에는, 매수인은 물품의 부적합을 주장할 권리를 상실한다.

(2) 매수인은 물품이 매수인에게 현시로 교부된 날부터 늦어도 2년 내에 매도인에게 제1항의 통지를 하지 아니한 경우에는, 물품의 부적합을 주장할 권리를 상실한다. 다만, 이 기간제한이 계약상의 보증기간과 양립하지 아니하는 경우에는 그러하지 아니하다.

제40조

물품의 부적합이 매도인이 알았거나 모를 수 없었던 사실에 관한 것이고, 매도인이 매수인에게 이를 밝히지 아니한 경우에는, 매도인은 제38조와 제39조를 원용할 수 없다.

제44조

제39조 제1항과 제43조 제1항에도 불구하고, 매수인은 정하여진 통지를 하지 못한 데에 합리적인 이유가 있는 경우에는 제50조에 따라 대금을 감액하거나 이익의 상실을 제외한 손해배상을 청구할 수 있다.

우리가 앞에서 살펴봤던 내용임

제39조는 넘어가겠음

여기서 교부는 handover

제40조

(39조는 매도인이 물품에 하자가 있다는 사실을 알았냐 몰랐냐 문제 아님)

매도인이 물건을 보낼 때부터 하자 있다는 것을 알았음 그런데 하자가 있다는 것을 매수인에게 알리지 않았음 이때는 매도인은 매수인이 클레임을 주장했을 때 너무 늦게 주장했다고 얘기 못함
예를 들어 매수인이, 합리적인 기간이면 아마도 일주일, 열흘 늦어도 보름이겠지 그런데 물건 받고 3개월 후에 하자를 주장함 근데도 매도인은 합리적인 기간이 지났다고 주장 못함

제44조

매수인이 합리적인 기간 내에 하자 통지를 못한 데에 합리적 이유가 있다면(일단 매수인한테 잘 못있는데. 그럴 만한 이유가 있었음) 제한적으로 구제권리 인정됨.

합리적인 이유 – 매수인만의 특별한 사정

Cf) 합리적인 기간 – 열흘이나 보름 이 정도

개인을 고려한 기간이기 보다는 거래 물품의 종류, 형태로 봤을 때 일반적으로 인정되는 객관적인 것.

기간 내 하자 통지 X -> 구제권리 X

기간 내 하자 통지 X + 합리적인 이유 -> 구제권리 일부 인정(대금감액, 손해배상). 계약해제는 어려움. 손해배상 중에서도 이익의 상실은 인정 X

나. 부적합 통지의무 위반의 효과

부적합통지를 못하면 손해배상청구권 / 매도인에 대한 이행청구권 / 계약해제권 / 대금감액청구권과 같은 권리가 상실됨

다만 예외적으로 부적합통지를 못한 데에 합리적인 이유가 있다면 대금감액청구권, 손해배상청구권을 인정될 수 있음 but 손해배상청구권 중에서도 이익 상실은 인정 안 됨

하자를 매도인이 알았거나 알 수 있었음에도 불구하고 통지하지 않았다면, 매수인은 권리를 다 인정 받을 수 있겠지

(6) 권리의 적합성(제41조~제44조)

제41조

매수인이 제3자의 권리나 권리주장의 대상이 된 물품을 수령하는 데 동의한 경우를 제외하고, 매도인은 제3자의 권리나 권리주장의 대상이 아닌 물품을 인도하여야 한다. 다만, 그러한 제3자의 권리나 권리주장이 공업소유권 그 밖의 지적재산권에 기초하는 경우에는, 매도인의 의무는 제42조에 의하여 규율된다.

제42조

(1) 매도인은, 계약 체결 시에 자신이 알았거나 모를 수 없었던 공업소유권 그 밖의 지적재산권에 기초한 제3자의 권리나 권리주장의 대상이 아닌 물품을 인도하여야 한다. 다만, 제3자의 권리나 권리주장이 다음 국가의 법에 의한 공업소유권 그 밖의 지적재산권에 기초한 경우에 한한다.

(가) 당사자 쌍방이 계약 체결 시에 물품이 어느 국가에서 전매되거나 그 밖의 방법으로 사용될 것을 예상하였던 경우에는, 물품이 전매되거나 그 밖의 방법으로 사용될 국가의 법

(나) 그 밖의 경우에는 매수인이 영업소를 가지는 국가의 법

(2) 제1항의 매도인의 의무는 다음의 경우에는 적용되지 아니한다.

(가) 매수인이 계약 체결 시에 그 권리나 권리주장을 알았거나 모를 수 없었던 경우

(나) 그 권리나 권리주장이 매수인에 의하여 제공된 기술설계, 디자인, 방식, 그 밖의 지정에 매도인이 따른 결과로 발생한 경우

제43조

(1) 매수인이 제3자의 권리나 권리주장을 알았거나 알았어야 했던 때로부터 합리적인 기간 내에 매도인에게 제3자의 권리나 권리주장의 성질을 특정하여 통지하지 아니한 경우에는, 매수인은 제41조 또는 제42조를 원용할 권리를 상실한다.

(2) 매도인이 제3자의 권리나 권리주장 및 그 성질을 알고 있었던 경우에는 제1항을 원용할 수 없다.

제44조

제39조 제1항과 제43조 제1항에도 불구하고, 매수인은 정하여진 통지를 하지 못한 데에 합리적인 이유가 있는 경우에는 제50조에 따라 대금을 감액하거나 이익의 상실을 제외한 손해배상을 청구할 수 있다.

담보권 설정 되어있거나 다른 회사의 특허, 디자인을 침해했다면 그 물건을 수입국에서 팔 수 없음

41조

매수인이 제3자의 권리, 권리주장이 된 물품을 동의하지 않은 이상 다른 사람의 물건/권리주장이 된 물품을 인도하면 안 됨 특히 제3자의 권리가 특허, 디자인, 실용신안에 관련되어 있다면 42조로 넘어감

42조를 보면

매도인이 계약 체결 시점 기준으로 자신이 알았거나 알 수 있었던 지식재산권에 기초한 제3자의 권리나 권리주장의 대상이 아닌 물품을 인도해야 한다. 다른 사람 디자인 침해했다든지, 짝퉁 제품이라든지 안 됨.

다만 제3자(권리자)의 권리나 권리주장이 다음 국가의 법에 의한 공업소유권 그 밖의 지적재산권에 기초한 경우에 한한다

만약에 한국이 인도로 수출하는데 인도가 미국 법에서 인정하는 디자인권을 침해한 게 아니냐 라고 한다면 황당

미국 디자인권을 침해한 것을 미국에서 판매할 수는 없지만, 인도에서 파는 건 문제가 없을 것임 따라서 해당 국가는 이런 국가만 해당

1) 그 물품이 어느 국가에서 전매되거나 그 밖의 방법으로 사용될 것을 예상하였던 경우에는 물품이 전매되거나 그 밖의 방법으로 사용될 국가의 법

즉 미국 지식재산권을 침해한다면 미국에서 팔 목적이거나, 캐나다를 거쳐서 미국에 가서 사용될 예정이라든지.. 이런 게 아니라면 그런 주장할 수 없음 또는 미국에서 전매될 가능성도 없다면 인도 수입자는 미국 지식재산권을 침해한 것이라고 말할 수 없음

다만 지식재산권은 주요국에서는 특허(넓은 의미의 특허는 디자인, 상표, 실용신안 포함) 출원을 다 해버림

2) 그 밖의 경우에는 매수인이 영업소를 가지는 국가의 법

미국에 있는 수입자가 수입하는 경우 당연히 해당

미국이 수입을 했고 지식재산권이 미국 것이라면 당연히 해당

지식재산권 국가와 전혀 관련이 없어서 침해에 대한 특별히 불이익을 받지 않을 것이 확실한 경우에는 문제가 되지 않겠고

2항은 넘어가고

43조 1항

권리의 하자를 합리적인 기간 내로 주장해야 함

39조 1항(물품의 하자)이랑 같은 내용

43조 2항

40조와 비슷한 경우

매도인이 알고 있었던 경우에는 합리적인 기간 내에 주장 안 했다고 항변 불가

44조

39조 1항-물품 하자에 대해서 합리적인 기간 내에 통지해야 함

43조 1항-권리 하자에 대해서 합리적인 기간 내에 통지해야 함

39조 1항, 43조 1항에도 불구하고 매수인이 통지를 못한 데에 합리적인 이유가 있다면, 50조에 따라 대금감액하거나 이익의 상실을 제외한 손해배상 청구 가능

3. 매도인의 계약위반에 대한 매수인의 구제권리 p.231

이전에 설명했던 부분이므로 설명 안 했던 부분만 설명

51조, 52조만 설명하고 넘어가겠음 나머지는 설명 안 하지만 시험범위에는 들어감

7) 물품의 일부불이행 또는 일부부적합, 이행기 전 인도 및 초과인도(제51조, 제52조) p.238

제51조

(1) 매도인이 물품의 일부만을 인도하거나 인도된 물품의 일부만이 계약에 적합한 경우에, 제46조 내지 제50조는 부족 또는 부적합한 부분에 적용된다.

(2) 매수인은 인도가 완전하게 또는 계약에 적합하게 이루어지지 아니한 것이 본질적 계약위반으로 되는 경우에 한하여 계약 전체를 해제할 수 있다.

제52조

(1) 매도인이 이행기 전에 물품을 인도한 경우에, 매수인은 이를 수령하거나 거절할 수 있다.

(2) 매도인이 계약에서 정한 것보다 다량의 물품을 인도한 경우에, 매수인은 초과분을 수령하거나 이를 거절할 수 있다. 매수인이 초과분의 전부 또는 일부를 수령한 경우에는 계약대금의 비율에 따라 그 대금을 지급하여야 한다.

51조

(1) 매도인이 물품 인도만 인도하거나 인도된 물품의 일부만 계약에 적합함

다시 말하면 일부는 인도하지 못하고 일부는 하자가 있는 경우.

이 경우 46조 내지 50조는 부족 부분에 대해서도 적용된다.

46조-특정이행청구권

47~49조는 매수인의 계약해제권

47조-부가기간지정

48조-불이행치유를 위한 계약해제

49조-계약해제권

50조-대금감액권

10개 중에서 2개가 완전 불량이고 수리가 부적합하고 2개에 대해서만 대체물인도청구할 수 있다는 것

또는 2개에 대해서만 부가기간을 지정할 수도 있고.

(2) 인도가 완전하게 또는 계약에 적합하기 이루어지지 아니한 것이 본질적 계약위반으로 되는

경우에 한하여 계약 전체 해제 가능

일부 하자나 일부 부적합, 또는 일부만 인도하지 못한 것이 계약 전체에 대해서 본질적 계약위반이 되는 경우에는 계약 전체 해제 가능

원칙적으로 일부만 문제 있으면 일부에 대해서만 구제권리가 인정되고, 계약 전체를 해제할 수 없음 그런데 만약 그 부분이 계약에 대한 본질적 계약위반이 되면 전체 해제 가능하다는 것

52조

(1) 이행기 전에 물품 인도했음

이행기는 12/31까지라고 정한 게 아니고 12월 중에 선적하라고 했는데 10월에 선적한 경우 너무 빨리 보내도 문제는 있음 이 경우 매수인은 10월에 보낸 것을 받을 수도 있고 거절할 수도 있음 매수인의 선택.

(2) 더 많이 보냄 100대 주문했는데 120대 보냄

이때 많이 보냈으니까 못 받겠다고 할 수는 없음

초과분(20대분)에 대해서만 받고 안 받고 선택 가능

많이 보냈으니까 하나도 수량 못 하겠다 -> 안 됨

초과분에 대해서는 1항과 같음.

초과분을 수령했다면, 20대분에 대해서는 계약금액의 비율에 따라 대금 지급해야 함.

단가로 정했으면 단가 그대로 지급, 20대 중에서 10대만 받겠다고 하면 10대에 대해서만 지급

초과분에 대한 금액은 계약 시 금액! 인도하거나 물품을 수령했을 때 시가 아님.

만약에 초과분을 안 받겠다고 하더라도 보관은 해야 함

보관 비용은 별도로 청구

(연습문제)

1. 특정장소에서 물품을 인도할 의무가 없는 경우(인코텀즈로 인도장소 정하지 않은 경우) 물품의 운송이 매매계약에 포함된 때에 물품인도장소는 -> 제1운송인에게 현실적으로 인도하는 장소

2. 인도장소를 정하지도 않았고 물품운송을 포함하고 있지 않은 경우 물품인도장소는

1) 특정물은 그 물품이 있는 장소

2) 불특정물은 매도인의 영업소(수입자가 와서 가져가야 함)

4. 매수인의 의무

1) 개설

매수인의 주된 의무는 대금지급의무, 인도수령의무(물품수령의무)

제53조

계약과 이 협약에 따라, 물품의 대금을 지급하고 물품의 인도를 수령하여야 한다.

53조

대금 지급을 어떻게 하는지는 대부분 계약서에 명시함

결제조건은 가장 중요한 사항이기 때문에 계약서에 명시

계약서에서 어떻게 수령하라고 명시하는 건 아니고, 인코텀즈를 따르고 있으면 거기에 따라서.

인코텀즈는 계약 일부로 편입되고

2) 대금의 지급

가장 본질적 의무

CISG에서는 계약서에서 대금을 정하지 않은 경우, 대금이 중량에 따라 결정되는 경우 대금의 결정, 대금지급 위한 조치, 대금지급장소, 대금지급시기, 매도인의 공식 지급청구의 불필요와 관련된 조항을 두고 있음

계약서에서 이거 관련해서 대부분 명시하고 있기 때문에 법이나 CISG를 참고할 일은 흔치 않을 거임

일반적으로 계약서를 작성할 때, 특히 무역계약서는 더 그렇고, 계약서만 봐서 충분히 당사자의 권리/의무, 특히 의무를 파악할 수 있게끔 하는 게 바람직함

(1) 대금지급을 위한 조치(제54조)

제54조

매수인의 대금지급의무에는 그 지급을 위하여 계약 또는 법령에서 정한 조치를 취하고 절차를 따르는 것이 포함된다.

매수인의 대금지급의무 -> 가장 중요하고 본질적인 의무

결제는 대부분 해외송금

국가에 따라서는 해외송금 위해서는 금융당국에 사전허가 신청하고 승인서 받고 승인서를 은행에 제출하면 송금해주는 외환규제도 있음 이 경우 금융당국에 해외송금 허가 신청을 하는 것도 대금지급 의무에 포함됨 이걸 안 한다면 계약 불이행이 될 수도 있음

신용장 개설

만약 대금결제조건을 신용장 방식으로 정했다면, 수입자는 물건은 받지 못했지만 신용장 개설 신청해야 함(신용장 개설은 은행이 함)

수입자는 신청했는데 은행이 개설 안 해줌

-> 수입자가 계약을 위반한 것인가? ○○계약을 불이행한 거임.

수출자의 구제권리 중에서 가장 강력한 건 계약해제권.

계약해제는 본질적 계약위반이 있는 경우에만 인정. 그러면 신용장 개설을 1/6까지 하라고 했는데 못 한 게 본질적 계약위반인가? 비슷한 예로 선적일을 12/6까지로 정했는데, 그때 못하고

12/7에 함 본질적 계약위반인가?

1/6까지 신용장 개설하는 게 계약서에서 본질적으로 중요한 것이 된다면 계약해제 가능 그렇지 않다면 단지 며칠 딜레이 된 것만으로 계약해제 하는 건 어려움

특별히 계약서에서 1개월 이내 신용장 개설되지 않으면 계약해제 하겠다는 문구, 혹은 신용장 개설 시한은 계약에서 매우 본질적인 것이라는 표현이 없다면 계약해제까지 인정되기는 어려움

Seller가 본질적 계약위반이라는 것을 증명해야 함

판례들을 보면 신용장 개설을 거절했다 -> 본질적 계약위반됨

지급보증서는 신용장과 거의 같음

수입자의 거래은행이 대신 지급하겠다.

D/P나 D/A 거래에서는 수입자가 환어음 인수해야 함 그런데 수입자가 환어음 인수를 안 함

-> 환어음 인수가 지급은 아니지만, 넓게는 대금지급의무에 포함됨

대금지급 기한이 1/5임 1/5에 결제 안 했다고 바로 계약해제할 수는 없음 왜냐하면 payment delay가 바로 본질적 계약위반이 되는 건 아니기 때문

신용장 개설, 지급보증서의 제공, 환어음 인수 등도 마찬가지로

손해가 있다면 손해배상청구는 가능하겠지

그리고 신용장이 개설되기 전까지 수출자는 동시이행항변권을 주장하든지 해서 선적을 거절할 수는 있겠지

(사례연구)

결제조건이 at sight L/C 그런데 계약체결 후 30일이 지나도 신용장 개설 X

더군다나 매도인은 부가기간 지정도 했는데 부가기간 지나도 신용장 제공 X

-> 이 경우 계약해제 가능

수입자가 신용장 개설 제공을 거절하면 본질적 계약위반이고 계약해제권을 인정하는 걸로 보고 있음

(2) 대금미확정계약(제55조)

제55조

계약이 유효하게 성립되었으나 그 대금을 명시적 또는 묵시적으로 정하고 있지 아니하거나 이를 정하기 위한 조항을 두지 아니한 경우에는 당사자는 반대의 표시가 없는 한, 계약 체결 시에 당해 거래와 유사한 상황에서 매도되는 그러한 종류의 물품에 대하여 일반적으로 청구되는 대금을 묵시적으로 정한 것으로 본다.

계약은 성립했지만 대금을 명시적/묵시적으로 정하고 있지 않음 또는 이를 정하기 위한 조항도 없음(시가 등) 이 경우 반대 표시가 없는 한 계약 체결 당시를 기준으로 해당 거래와 유사한 상황에서 판매되는 그러한 종류의 물품에 대하여 일반적으로 청구되는 대금을 묵시적으로 정한 것으로 본다

이런 것을 대금미정계약으로 함

이때 계약체결 시를 기준으로 남들이 얼마에 사고 팔았는지(보통 수출거래를 기준으로 하겠지)

대금을 정할 때는 당사자 의도를 최우선으로 고려해야 한다

(3) 순중량에 의한 대금의 결정(제56조)

제56조

대금이 물품의 중량에 따라 정하여지는 경우에, 의심이 있는 때에는 순중량에 의하여 대금을 결정하는 것으로 한다.

대금을 중량으로 정했을 때.

1kg에 얼마. 이때 1kg는? 포장까지 합쳐서? 내용물만?

정하지 않았다면, 순중량, 즉 내용물만 기준으로

(4) 대금지급 장소(제57조)

제57조

(1) 매수인이 다른 특정한 장소에서 대금을 지급할 의무가 없는 경우에는, 다음의 장소에서 매도인에게 이를 지급하여야 한다.

(가) 매도인의 영업소, 또는

(나) 대금이 물품 또는 서류의 교부와 상환하여 지급되어야 하는 경우에는 그 교부가 이루어지는 장소

(2) 매도인은 계약 체결 후에 자신의 영업소를 변경함으로써 발생하는 대금지급에 대한 부수비용의 증가액을 부담하여야 한다.

(1) 특정한 장소를 정하지 않은 경우

(가) 매도인의 영업소, <-이 부분은 지참채무로 했네요

(나) 대금이 물품 또는 서류의 교부와 상환하여 지급되어야 하는 경우에는 그 교부가 이루어지는 장소

물건 받자마자 대금 지급하기로 했다면, 물품을 주고받는 장소가 대금지급 장소

서류와 대금을 맞바꾼다면 서류를 주고받는 장소.

(2) 계약 체결 이후 영업소를 변경했음 그래서 만약에 대금지급하기 위한 비용이 추가됐다면 변경한 사람이 그 비용 부담해야 함

송금으로 하기 때문에 송금수수료가 국가마다 큰 차이가 있는 것은 아니므로 지금은 큰 문제는 없겠지

(5) 대금지급시기(제58조, 제59조)

제58조

- (1) 매수인이 다른 특정한 시기에 대금을 지급할 의무가 없는 경우에는, 매수인은 매도인이 계약과 이 협약에 따라 물품 또는 그 처분을 지배하는 서류를 매수인의 처분하에 두는 때에 대금을 지급하여야 한다. 매도인은 그 지급을 물품 또는 서류의 교부를 위한 조건으로 할 수 있다.
- (2) 계약에 물품의 운송이 포함되는 경우에는, 매도인은 대금의 지급과 상환하여서만 물품 또는 그 처분을 지배하는 서류를 매수인에게 교부한다는 조건으로 물품을 발송할 수 있다.
- (3) 매수인은 물품을 검사할 기회를 가질 때까지는 대금을 지급할 의무가 없다. 다만, 당사자 간에 합의된 인도 또는 지급절차가 매수인이 검사 기회를 가지는 것과 양립하지 아니하는 경우에는 그러하지 아니하다.

제59조

매수인은 계약 또는 이 협약에서 지정되거나 확정될 수 있는 기일에 대금을 지급하여야 하며, 이 경우 매도인의 입장에서는 어떠한 요구를 하거나 절차를 다를 필요가 없다.

58조

- (1) 대금지급시기 정하지 않았다면 물품이나 서류를 매수인의 처분하에 두는 때. 사실은 동시지급이지. 서류는 물건이랑 똑같으니까. 매도인은 대금 지급해야 서류를 넘겨주겠다고 할 수도 있음
- (2) 물품이 운송을 포함하는 경우에 매도인은 대금 지급과 상환해서만 물품 혹은 운송서류 등을 매수인에게 준다는 조건으로 물품을 발송할 수도 있음
- (3) 매수인은 물품을 검사할 기회를 가질 때까지는 대금 지급의무가 없음

59조

주로 계약에서 정하겠지

계약에 따라서 지정되거나 확정될 수 있는 기일에 대금을 지급해야 함

매도인이 먼저 지급하라고 독촉할 필요 없음. 대신 필요한 서류는 보내와야겠지(선적서류, invoice 등)

2) 인도의 수령(제60조)

제60조

매수인의 수령의무는 다음과 같다.

- (가) 매도인의 인도를 가능하게 하기 위하여 매수인에게 합리적으로 기대될 수 있는 모든 행위를 하는 것, 및
- (나) 물품을 수령하는 것

매수인의 수령의무

- (가) 매도인의 물품을 인도하는 게 가능하게끔 하기 위해 매수인은 모든 행위를 해야 한다

예를 들어 FOB의 경우 매수인이 선박 알려줘야 하겠지

(나) 물품을 수령하는 것

구제권리는 앞에서 한 거니까

신용장은 개념만 (p.126 나와있는 정도만)

CISG 관련 사례문제

중간고사 모의시험과 똑같지는 않고, 조금 관련성은 있고.. 전혀 다른 문제를 냈음 훨씬 더 복잡하고

3조 1항

구매자가 재료를 보내주고 그 재료로 뭔가를 만들어서 다시 받는 것

CISG에서는 이것도 매매로 봄(우리나라 법으로는 도급) 다만 buyer가 주된 부분을 제공해서 CISG 적용 배제

3조 2항은

설치, 교육 등 서비스까지 같이 해주는 경우

구매자가 재료를 공급하고 그런 건 아님

이때 설치, 교육, 트레이닝 파트가 50%가 넘으면 이것은 물건판매계약이 아니라 서비스 계약으로 봐서 CISG가 적용 안 된다.