

무역 Claim에 대한 상식

1. 무역에 있어서 Claim의 종류

무역에 있어서 Claim의 종류는 그 분류방법이 여러 가지 있으나 다음과 같이 두 가지로 대별할 수 있다.

1. 손해하물에 관한 Claim

외국무역과 같이 천리만리 격한 항해에 의하여 수송되는 거래에 있어서는 화물이 매(賣)방으로부터 매(買)방까지 가는 동안에 인위천변으로 손해를 입는 일이 대단히 많다.

하물의 운송중 감실(Loss) 훼손(Damage)하였을 시 하주가 운송인(Carrier)인 선박회사(Shipping Company) 하물취급인(Forwarding Agent) 또는 보험회사(Insurance Company)에 대해서 손해를 구상하는 Claim을 의미한다.

1-1 선박회사에 대한 Claim(Claim to the Ship Owner)

수송에 관해서 선박회사책임하에 속하는 원인에 의하여 발생한 Loss Damage에 대하여 행해진다.

그러나 선하증권(Bill of Lading)면에 면책조항(Negligence Clause)을 열거하여 운송계약을 체결하므로 무역실무상 실제로 책임지는 것은 화물부착(Non-delivery) 개수부족(Shortage of Packages) 정도에 불과하다.

1-2 하물취급인(Forwarding Agent)에 대한 Claim

하물의 선적(Shipment) 양륙(Landing) 보관(Storing) 중에 발생하는 손해에 대하여 행해진다.

예 1. 부체선 중의 방수포 불비로 인한 수유손(Waster Damage)

예 2. 난폭한 작업으로 인한 하물파손(Loss of Breakage)등

1-3. 손해보험회사에 대한 Claim

해외무역에 있어서 해상위험(Marine Risks)은 해상보험(Main insurance)에 의하여 Cover된다. 해상위험에는 다음과 같은 것들이 있다.

해상고유의 위험 : (Perils of the Sea)

침몰(Sinking), 파선(Shipwreck), 좌초(Stranding), 충돌(Collision), 화염(Fire), 투하(Jettison), 악천후(Stress of Weather), 해수유(Sea Water Damage), 선원의 악행(Barratry)(이상은 보통 말하는 해상보험)

특별부보위험 :

전쟁위험(War risk), Strike위험, 도난, 불착(Theft, Pilferage and Non-delivery), 파손(Breakage), 양유(Fresh Water), 한유(Sweat), 구상(Hook)

2. 상거래상의 Claim(Business Claim)

이 Business Claim은 전술한 손해화물에 대한 Claim과는 전혀 그 성질이 다르다. 즉, 이것은 무역계약의 당사자(Parties of foreign Trade Contract)간에 행해지는 Claim인바 이것을 Sellers Claim과 Buyers Claim으로 구분한다.

2-1. Seller's Claim

Seller's의 상품제공의 의무 즉, 선적의무(Duty of Shipment)에 대하여 Buyer가 대금지불의무(Duty of Payment)를 이행하지 않을 때 제기되는 Claim이다.

예 1. 신용상(Letter of Credit)에 의하여 대금결제를 하지 않고 D/A, D/P의 추심어음(Collection Bill)에 의하여 Shipping하였을 때 Buyer가 어음부불(Non-Payment of Draft)할 때 제기되는 Claim이다.

예 2. 계약서상에는 L/C결제를 명기하고 또한 승락하였음에도 불구하고

Buyer가 L/C를 개설하지 않는 일이 왕왕 있다. 즉, 매매계약체결 후 국제시가하락(Fall in Market Price)할 때에 Buyer가 L/C를 Nonopening하는 것인데 이것은 Buyer가 대금지불의무를 불이행하는 것이므로 Seller는 이로 인하여 발생하는 일절의 손해(제조상의 손실, 시가의 손해)를 Claim한다.

예 3. 계약상조건에는 양육항의 Surveyer입회간관최중(Landing Weight Under Supervision of Public Surveyer at the Landing Port)으로 하였을 경우 정당한 Surveyer에 의하지 않고 부당한 Landing Weight List에 의하여 대금정산을 요구할 때 이로 인하여 입는 손해에 대하여 Claim한다. 대체로 이와 같은 매매방법은 광석, 지금, 석탄, 곡물등에 대하여 CIF계약에 있어 적용하는 경우가 많은데 대금의 80%~90%는 선적과 동시에 어음을 발행하고 잔액 20%-10%는 착하 후 Actual Weight가 판명되는데 따라 Buyer가 송부하는 간관표(Weight List)에 의하여 정산하는 것이 보통이다.

2-2. Buyer's Claim

Seller가 Buyer에 대하여 Contract대로 의무를 이행하지 않을 때에 제기되는 Claim이다. Seller's Claim에 비하여 종류와 범위가 다양하여 항상 국제무역상 대문제로 되어 있다.

2-2-1. Claim의 동인(동기가 되는 원인)

이 동인중에는 여러 가지 있으나 몇 가지 예를 들면

(1) 선적물(Shipped Cargo)또는 착하물(Arrived Cargo)이 Contract조건의 물품에 비하여 품질(Quality) 상표(Trade mark) 작도(Description)등 내용이 상이할 때

(2) Arrived Cargo의 수량 또는 개수부족(Shortage in Quantity and /or Package)

(3) 착하물이 파손(Breakage) 변질(Change in Quality)하였을 때

(4) 선적지연(Delay in Shipment)

(5) 부당한 계약해제(Unjust Cancellation of Contract)

2-2-2. claim의 내용(목적)

Claim의 내용에도 천차만별의 종류가 있으나 몇 가지 예를 들면

(1) 대금지불의 연기, 거절

(2) 감가(Reduction of Price)의 요구

(3) 손해금(Amount of Loss)의 지불요구

(4) 화물의 인수거부(Refusal of Goods)

: seller의 비용으로 반송(Ship Back) 기불대금의 반여를 요구한다.

(5) 반품, 대품요구(Requirement of Substitute Goods)

(6) 계약잔의 취소(Cancellation of Balance of contract)요구 및 취소금의 청구

(7) 이 외에 Market Claim이란 약의 Claim이 있다.

계약체결 후 시가하락시에 고의적으로 사소한 결점을 이유로 제기하는 약의적 Claim이다.

예한면, 면포수출에 있어서 견본과 사소한 색차를 또는 염색광택이 약하다는 이유로 Claim하는 것 등 보통의 경우로는 문제가 되지 않는 점을 들어 Claim한다.

II. 무역 Claim의 원인

무역Claim의 원인에는 원(遠)인과 근(近)인이 있다.

1. Claim의 원인(간접적 원인)

외국무역에 있어서 발생하기 쉬운 원인에 대하여 중요한 몇가지 점을 열거하면

1-1. 신어의 상이

외국무역에 있어서 주로 사용되는 신어는 영어, 불어, 스페인어이다.(대공산국무역에서는 소련어, 중국어도 사용된다.)

특히 무역통신에는 특유한 전문어가 사용되므로 이의 속달에는 장기간의 실무상 경험을 요한다. 신어의 상위로 인한 의사소통의 결여는 Claim발생의 외적 원인이 된다.

1-2. 전신의 착오

급을 요하는 무역거래에 있어서는 서신에 의하지 않고 전신의 왕복으로 체결하는 예가 많다.

전신요금(Cable Fee)을 절약하기 위하여 어수를 지나치게 간략히 하는 나머지 Firmotter 상의 중요한 조건이 누락하여 후일에 Claim이 발생하는 원인이 된다. 특히 전신왕복에 약호(Code Words)가 많이 사용되고 있는 바 평어(Plain Language)를 약호로 약호를 평어(Coding, Decoding)로 할 때의 번역 착오로 인하여 Claim의 원인이 발생한다.

1-3. 상습관과 법률의 상위

상습관이나 법률이 세계공통되는 것도 있지만 상이한 것도 대단히 많다. 그것은 각국의 상업발달의 역사가 천차만별이기 때문에 상습관이나 이에 관한 법률도 상위할 것이다. 그리하여 이것이 Claim발생의 원인이 되는 때도 있다.

1-4. 상대방 신용조사의 곤란

천리만리 떨어진 외국의 상대상사에 대한 신용조사(Credit Investigation)가 대단히 곤란한 것이다. 그러나 상거래 개시전에 상대방에 대한 신용조사는 절대로 필요한 것이다.

신용조사의 방법에는,

- (1) 자기의 거래은행을 통하여 상대방의 거래은행에 조회하는 방법
- (2) 상공회의소를 통하여 상대국 상공회의소에 조사를 의뢰하는 방법
- (3) 상공홍신소를 통하여 조사의뢰하는 방법 등이 있다.

원격한 외국에 있는 상대방인지라 시시각각으로 변동하는 상대방의 신용 및 금융상태의 근황을 파악하기란 지난한 문제이다. 약질 상대방에 걸리면 계정문제가 일어나고 Claim이 발생한다.

1-5 수송상 위험에 대한 부보조건의 사전타합이 불충분할 때 외국무역은 원거리이고 위험이 많은 해상수송이기 때문에 항해중 사고발생의 기회가 대단히 많다. 수송중의 위험은 해상보험에 의하여 대부분 Cover되지만 CLF에 의한 계약에 있어서는 Seller가 Buyer를 위하여 부보하는 보험조건에 대하여 상호간 사전에 충분한 타합이 없을 시는 사고가 발생했을 때에 부보조건이 Claim발생의 원인이 된다.

1-6. 시장경쟁이 격심할 때

시장경쟁이 격심하면 할수록 양질의 물품을 안가로 공급하여야 함에 반하여 불량품을 안가로 공급하므로 인하여 품질 Claim이 발생한다.

Claim중 품질에 관한 Claim이 통계상 제일 많은 것도 가격경쟁의 격심에서 온다.

1-7 도량형의 상위

각국간에 사용하는 도량형이 상위하여 Claim의 원인이 된다.

예를 들면 수량을 표시하는 톤(Ton)도 영국 및 영국영지에서는 영톤(English Ton:Long Ton)(1Ton=2,240Lbs), 미국에서는 미톤(Short Ton)(1Ton=2,000Lbs), 볼란서와 일본에서는 Kilo Ton(Metric Ton)(1Ton=2,204.616Lbs)이 사용되고 있으므로 막연히 Ton당 기하라 하면 실질적으로는 가격상위할 것이다.

그러므로 Ton당 가격을 말할 때는 반드시 무슨 Ton인지를 명백히 하여야 할 것이다.

기타 도량형에 있어서도 유사한 경우가 많으므로 세심한 주의를 하지 않으면 불의의 Claim이 발생한다.

2. Claim의 근인(직접적 원인)

직접적 원인에도 여러 가지 종류가 있으나 그 발생경로에 따라 분류하면 다음과 같다.

1. 상담에 원인하여 일어나는 것.
2. 계약에 원인하여 일어나는 것.
3. 계약이행에 원인하여 일어나는 것.

2-1 상담에 원인하여 일어나는 것

광의의 무역상담(Business negotiation)이라 하면 상대방의 시장조회(Enquiry for Market)

수요공급상황조회

Sample, Catalogue송부

견적(Estimation)의뢰, 제출

가격(Price)조회 등을 포함한다.

그러나 상담이 구체화하는데 따라 결정적 역할을 하는 것은 소위 Offer(신입)와 Acceptance(승락)이다.

Offer라 함은 [팔겠다][사겠다]의 의사표시(Expression of Intention)이고 이 의사표시의 확정적인 것을 Firm offer라 한다.

이에 반하여 의사가 불확실한 것 또는 조건적인 것을 Conditional Offer라

한다.

이와 같이 여러 가지 있는 Offer의 종류를 잘못 이해하고 계약성립 여부에 대하여 계정하기로 하고 Claim까지 제기하는 일도 있다.

특히 Firmoffer는 상대방의 Acceptance의 일언 회답으로 계약이 성립되므로 Firm offer중에는 반드시 후일 계약내용이 될 수 있는 제 조건을 강라하여야 한다. 그럼에도 불구하고 왕왕 중요조건이 빠진채 승락하여 후일 Claim 발생의 원인이 되는 일이 왕왕 있다.

또한 Acceptance에도 조건부승락(Conditional Acceptance)(Offer의 일부조건을 변경하여 승락하는 것)이란 것이 있는데(이것을 Counter offer라 한다) 이 양자를 구별 못하고 조건부 승락을 승락으로 오해하고 체결함으로써 인하여 분쟁을 일으키고 Claim까지 발생시키는 일도 있다.

2-2. 계약에 원인하여 일어나는 것

Offer와 Acceptance가 Loose하면 계약서작성조인(Making and Signing the Contract)시에 반드시 분쟁이 일어나고 나아가서는 계약이 유효하게 성립되고 안되고의 근본적 분쟁에 까지 이르는 일이 있다.

원래 계약이란 구두이든 전신왕복이든 간에 당사자간에 합의만 했다면 법률상으로는 유효한 것이지만 그것만으로는 불완전한 경우가 많으므로 일반 국제적 상습관으로서 후일의 입증을 위하여 계약서가 작성조인되고 상호 교환된다. 그러므로 계약내용이 될 수 있는 중요한 기본적 조건에 대해서는 당사자간에 완전합의에 도달하지 않는 한 그 계약은 성립될 수 없다.

그러므로 계약작성내용이 불완전하면 후일 계약이행에 있어서 분쟁과 Claim의 원인이 된다.

2-3. 계약이행에 원인하여 일어나는 Claim

이로 인하여 일어나는 Claim은 실로 많다.

예를 들면,

1. 선적지연(Delay Shipment)
 2. 품질Claim(Claim on Quality)
 3. 수량 Claim(Claim on Quantity)
 4. 수량검품 Claim(Claim on Inspection)
 5. 포장Claim(Claim on Packing)
 6. 적부Claim(Claim on Ship's Storage)
 7. 불완한 부보험Claim(Claim on Insurance)
 8. 대금부불Claim(Claim on Non-Payment)
 9. L/C 부개설 Claim(Claim on L/C Being not Opened)
 10. L/C 개설지연 또는 부당한 L/C에 관한 Claim(Claim on L/C Being Delayed or on Inappropriate L/C)
 11. 구전부불 Claim(Claim on Commission Being not Paid)
- 등 여러 가지가 있어 이것을 ----히 매거하려면 한이 없다.

Ⅲ. Claim 방지방법

1. 신의성실의 원칙

국제무역에 있어서 신의성실은 Claim방지의 제1철칙이다. 그러므로 Claim 발생을 방지하는 제1의 방법은 신용있는 Good Customer를 선택하는 동시에 자기 자신도 상대방에 대하여 Good Customer가 되도록 항상 자아반성하고 자아 훈련하여야 할 것이다.

2. 거래선의 선택과 신용조사

Claim방지의 제2의 철칙은 거래선의 엄선에 있다. 천만리 떨어진 외국상사

는 신어, 풍속, 습관이 다르고 일면식도 없는 상대방인 만큼 신용이상 중요한 것은 없다.

상대방의 성격(Character) 재능(Ability) 경험(Experience)의 유무, 업무와 금융상태(Business and Financial Condition)등을 항상 조사하여야 한다. 경제계의 호불황에 따라 사업의 성리영고 는 세상 상사여든 상대방 사업의 변동, 신용의 추이에 대하여 주시하여야 함은 말할 나위도 없다.

3. 무역상당의 주의

양방간의 성실신의가 있다 하더라도 상담에 제하여 신중한 주의가 없으면 분쟁과 Claim이 발생하는 수가 있다.

이하 무역상당의 중추부분이 되는 견적 Firm offer, Counter offer, Acceptance등에 대하여 기술한다.

3-1. 견적의 주의사항

광의의 견적에는 Firm Offer도 포함되지만 여기서는 Firm offer 이외의 견적에 대하여 언급한다. 견적에는 가격표도 포함되는데 가격표(Price List)송부에 있어서는 해외 Customer의 요구에 응하여 시가표(Current Price list)를 송부할 때에 이것은 어디까지나 가격표이어야지 표말미에 무심코 “These Prices will Remain Valid Until further notice”라고 기입해 놓고 가격변동시에 통보할 것을 망각하였기 때문에 후일 Claim발생의 원인이 된다.

이런 경우에는 당연히 “These prices are Subject to Change Without Notice”라 기입하여야 했을 것이다.

이상은 견적에 대한 일예에 불과하다.

3-2. Firm Offer의 주의사항

Firm Offer에 관해서 Claim방지에 대한 주의사항은 실로 다양하다.

3-2-1. Firm Offer와 Idea Price(견적중에는 정가표와는 달리 수량 적기를 기입한 것) 조건부 Offer등을 명확히 판단할 줄 알아야 한다.

3-2-2. Firm offer는 당방의 확정적 의사표시인 동시에 상대방으로부터 Accept 일언의 회답만 있으면 계약이 성립되는 것이다. 그러므로 중요조건이 빠지면 후일 계약체결시 또는 계약이행시 문제가 되고 Claim이 발생의 원인이 된다.

3-2-3. Firm offer의 유효기간에 대하여도 충분한 주의를 요한다.

Firm Offer에는 유효기간이 필요한 바 유효기간 경과후에 착신한 Acceptance는 상대방의 새로운 Firm Offer로 간주된다. 그러므로 당방 Firm Offer기한 경과후에 입수된 상대방의 Accept를 거절하려 할 때에는 그 뜻을 속히 타전하여야 한다.

3-2-4. Firm Offer는 구두를 피할 것.

구두로 하는 Firm Offer는 후일 계약체결시 “말했다” “않했다”하여 문제가 되므로 Buyer, Seller, maker Consumer간에는 필히 서면으로 Firm Offer가 교환되어야 한다.

3-3 Counter Offer의 주의사항

Counter Offer라 함은 당방 Firm Offer에 대하여 상대방이 조건의 일부를 변경하여 Offer하는 것을 말하는 것인데 이 일부를 변경하여 Offer하는 것은 Firm Offer에 대하여 Accept한 것이 아니고 신 Offer가 되는 것이며 이 일부조건변경에 대하여 원 Offerr가 찬성하면 계약은 성립되는 것이다.

이 Counter Offer의 효력 및 Counter Offer에 대한 구속력은 Firm Offer와 동일하다. 그러므로 Counter Offer에 대한 구속력은 Firm Offer와 하등 다른 점이 없으므로 원칙적으로 유효기한대라야 하며 따라서 Claim방지에 관한 주의사항도 Firm Offer의 것에 해당한다.

Counter Offer의 특색인 주의사항을 열거하면 다음과 같다.

3-3-1. 상대방의 Counter Offer는 당방의 Firm Offer기한내에 제시되어야 한다.

만일 기한 경과후에 제시되는 Counter Offer는 전혀 상대방의 새로운 Firm Offer가 된다.(상대방 Firm Offer에 대한 당방의 Counter Offer도 역연하다.)

3-3-2. 상대방의 Counter Offer는 당방의 Firm Offer의 효력을 소감시킨다.

Firm Offer와 Counter Offer의 취급에 있어서는 법률적 성질과 효력을 잘 판단하여 처리하지 않으면 계약이 성립되었다고 생각하는데 성립되지 않을 수도 있고 그 반대로 계약이 성립되지 않을 줄 알았던 것이 성립될 수도 있어서 후일에 큰 논쟁거리가 된다.

4. 승락의 주의사항

무역상 Firm Offer나 Counter offer에 못지 않게 중요한 것이 수락(Acceptance)이다.

무역 Claim원인이 Acceptance시 주의부족으로 기인하여 일어나는 일도 많다.

4-1. Acceptance는 상대방의 완전한 Firm Offer에 대한 수락이다. 그러므로 불완전한 조건부 Offer에 대하여 “Yes”라 하여도 후일 계약이 성립되기 어렵다.

실례로서 Exporter A가 Importer B로부터 Firm Offer가 입수되었는데 Offer 중 Survey 조건이 명시되어 있지 않았기 때문에 후일 계약이행상 Survey방법에 대하여 중대한 분쟁이 발생하였다.

Exporter C는 Importer D로부터 매입 Firm Offer를 받았는데 전문중 Same as Sample의 조건부였다. 그런데 C는 D에게 2회에 걸쳐 견본을 송부하였으므로 2회째 견본과 동일품인 것으로 알고 상대방에게 확인하지 않고 Acceptance의

회전을 했다. 그런데 제2회 Sample은 D에게 아직 도착하지 않았고 Buyer는 일회때 Sample로 알고 성약하였다.

물품이 Buyer에 도착한 후 양방간의 견해착오가 발견되었지만 결국, D는 C에게 Claim을 제기하였다.

이상과 같이 불완전한 Firm offer에 대한 Acceptance로 인하여 Claim이 발생하는 예도 많다.

4-2. Acceptance는 완전한 수락이어야 한다. 상대방의 Firm Offer 제조조건중 일부 변경을 희망하는 Accept는 Counter Offer이지 Accept는 아니다. 후일 법률상 의외의 분쟁이 제기되는 일이 있다.

IV. 매매계약의 주의사항

무역계약(Foreign Trade Contract)이라 함은 외국무역에 있어서 Seller와 Buyer간에 체결되는 매매계약을 말한다.

무역계약은 무역상과 해외거래선간에 체결되는 계약외에/무역상과 Maker(수출할 때) 무역상과 Consumer(수입할 때) 간에 행해지는 매매계약도 포함한다.

그러므로 무역 Claim도 무역상과 해외 상대방간에 제기되는 Claim외에 무역상과 Maker 또는 Consumer간에 제기되는 Claim도 포함한다. 그리하여 이 양면의 Claim은 때로는 동시에 일어나고, 상호 관련성을 갖는다.

왜냐하면 해외와의 무역계약은 항상 국내의 무역계약과 상관성을 갖게 되고 따라서 Claim도 상호 관련성을 갖는다.

예 1. Exporter A가 Maker B의 제조품을 선적하였다가 Buyer C로부터 품질상위의 Claim을 받았다. 이때에 A가 C로부터 받은 Claim을 B에게 제기할 수 있는가 없는가의 판단은 개개의 경우 구체적으로 검토하여야 할 것이다. 즉,

품질 상위가 A의 Mistake냐, B의 Mistake냐의 판단에 따라 결정될 문제이다.

예 2. Importer C는 consumer D로부터 선적지연, 화물파손등의 Claim을 받았을 경우 C는 해외의 Seller E와의 책임관계를 판단하여 해결하여야 한다.

이상과 같이 무역계약에는 양면이 있는 동시에 상호 관련성을 갖고 있음을 고찰하여 계약의 형식이나 내용을 세밀히 정비하여 Claim 발생방지에 노력하여야 할 것이다.

V. 신용상취급상의 주의사항

L/C는 Buyer의 대금지불에 대하여 Buyer측 은행이 보증(Guarantee)하고 약속(Undertake)하는 중요한 수단인바 Claim발생의 사례를 연구하면 그 원인이 L/C 취급의 부주의와 경솔에 기인하는 예가 실로 많다.

이하 수입 수출의 경우를 나누어 기술하면,

1. 수입의 경우

Importer가 해외 Seller를 위하여 개설하는 L/C에 대하여 주의할 사항을 기한다.

L/C는 매매계약에 기초하여 발행하는 것이므로 원칙적으로 L/C 내용은 매매계약의 제조건을 망라하여야 할 것이다. 그러나 L/C 개설시에 전신료를 절약하기 위하여 계약상의 중요조건을 생략하였기 때문에 후일 대분쟁이 발생하는 일이 있다.

예 1. 계약면상의 보험조건(Terms of Insurance)에는 (1)F.P.A., (2) War risk, (3)Non-delivery, (4) Fresh Water의 4조건이 명기되어 있음에도 불구하고 부주의로 (3), (4)를 누락하였다.

약의의 Seller는 이것을 악용하여 (3), (4)는 부보하지 않고 선적하였다.

Buyer는 착하 후 수량부족과 수유에 의한 품질저하로 인하여 막대한 손실

을 보고 부득이 Claim을 청구하였다. 이때에 수입상은 계약상의 권리를 주장하고 Seller는 L/C에 기재되지 않은 것은 권리포기라 주장하여 의정문제까지 이르렀다.

예 2. 계약상 분할선적 불허용(Partial Shipment not Allowed)으로 되어 있음에도 불구하고 부주의로 L/C면에 누락되었기 때문에 Seller는 이것을 구실로 자기 편의대로 Partial Shipping하여 수입상이 Consumer로부터 Survey비용의 증가부분에 대한 Claim을 당한 일이 있다.

2. 수출의 경우

상당시, 가격과 적기에만 정신을 투두한 나머지 L/C에 대한 취급을 경솔히 하였기 때문에 후일 분쟁을 초래한 예는 수거할 수 없다.

예 1. 계약면에 선적기한만 정하고 L/C 개설기한은 정하지 않은 까닭에 선적기한 임박하여 L/C가 개설되므로 인하여 계약불이행(Non-performance)에 대한 Claim금 지불을 당하는 예가 많다.

예 2. L/C가 래도하면 필히 계약조건과 대조하여 상위한 점이 발견되면 곧 상대방에게 정정을 요구하여야 한다. 예하면 계약조건에는 7월 선적으로 된 것이 L/C면에는 7월 15일로 되었을 경우 또는 계약단가는 톤당 50Shilling인 것이 영톤 56Shilling으로 되었을 경우 규격이나 보험조건의 상위등이다.

예 3. L/C 불개설(Non-opening L/C) 일계약 후 시가가 폭락하였을 때에 악질 Buyer는 이런 수단을 사용하는 일이 많다. L/C불개설은 상대방의 개설한 계약위반이므로 손해배상을 청구할 권리를 갖는다.

이 외에도 신용상의 취급부주의로 인하여 Claim이 발생하는 예가 무수하므로 특별한 주의가 요청되는 바이다.