

## 輸出地域制限과 再實施限界

—承 前—

### ⑩ 輸出地域制限

(1) 特許, 노우하우 등의 實施契約에 의해 契約製品의 販賣를 許諾할 경우에는 地域的인 制限을 부치지 않고 全世界的으로 販賣權을 認定하기도 하나 販賣地域을 限定하여 實施權을 許諾하는 경우도 흔히 볼 수 있다. 이를 가리켜 테리터리의 制限이라고 부른다.

實施權者의 立場으로는 契約製品의 輸出에 대하여 아무런 地域的 制限도 부치지 않음이 바람직하나 實施許諾者側에서는 技術을 提供받은 者가 마침내는 競爭者로서 登場함으로써 從來의 自社商業圈이 侵蝕되는 問題에 慎重한 姿勢를 取하게 되므로 實施權者로서 自己主張을 強行하려다가는 그 契約은 不成立되는 경우도 없지 않다.

따라서 輸出地域에 대해서는 兩者間에 商業的 立場에서 對話를 통하여 適當한 線을 發見하는 것이 常識的인 處事이다. 그러나 가끔 實施許諾者의 優越的 立場에 밀려 實施權者에게 아주 不利한 締約을 하게 하는 수도 없지 않으므로 實施權者로서는 交渉中에 細密하게 主張함으로써 最大의 目標을 達成해야 한다.

(2) 테리터리의 制限樣態로는 다음과 같은 것이 있다.

① 販賣를 許諾하는 地域的 範圍로는 一定國만을 限定하여 輸出은 一切 認定하지 않거나 극히 限定的으로 地域을 制限하는 경우도 있고 또 美國에서 技術을 導入할 경우에 輸出可能地域에서 共產圈을 除外하는 例도 許多하다. 이같은 制限은 대개의 경우 그 나라의 輸出管理政策에 의거한 것이므로 契約當事者로서는 不可抗力的인 경우가 적지 않다.

② 輸出地域의 制限方法으로는 一定한 輸出地域을 정하는 한편 그 以外 地域에 輸出하려 할 때에는 實施許諾者와 協議하여 그의 同意를 얻도록 하는 경우도

종종 있다.

또 테리터리로서 認定된 以外의 特定地域에 輸出할 경우에는 그 輸出量에 適當한 技術料率을 契約上에 정한 以上の 高率로 정하거나 그 分量에 대해서는 別定 輸出料를 徵求하는 例도 있다.

③ 테리터를 정할 경우에 實施權者에게만 그 地域에서의 獨占的 販賣權認定與否에 따라 獨占地域과 非獨占地域을 區別設定하는 수가 있다. 例를 들어 韓國을 獨占地域으로 하고 餘地亞細亞地域을 非獨占地域으로 하되 그 以外의 地域의 要求에 따라 輸出하려 할 때에는 事전에 實施許諾者의 承認이 必要할 경우도 생긴다.

(3) 테리터리의 制限에 대한 制限性 또는 妥當性을 判斷할 때에는 여러모로 考慮해야 한다.

① 原則적으로 不得已하게 輸出制限이 認定되어야 할 地域으로는 實施許諾者가 스스로 特許 등을 登錄하였거나 또는 第3者에게 獨占的 實施權을 許諾한 地域과 實施許諾者가 支社, 傍系會社를 設置하는 등에 따라 現在 輸出販賣活動을 하고 있거나 第3者와 獨占販賣契約을 締結한 地域 등이다.

그러나 實施許諾者가 特許 등의 登錄을 하였더라도 現在 販賣活動을 하지 않고 있는 地域에 대해서는 實施權者의 輸出權을 認定하게끔 交渉할 餘地는 充分하다.

그 뿐 아니라 實施許諾者가 아무런 活動을 하지 않는 地域에 대해서 輸出을 制限하는 경우에는 그 制限은 特許權 등의 權利行使範圍를 넘는 結果가 되므로 實施權者로서는 이같은 地域에의 輸出擴大를 積極推進토록 努力해야 한다.

② 다음의 경우에는 輸出地域制限은 不當하다.

A) 實施權者가 從前부터 同種의 製品을 輸出하던 地域에의 輸出을 制限하게 되는 경우

B) 導入技術이 製品의 原材料에 關聯된 技術이거나 物의 製造에 관한 극히 基礎的 技術인 경우 또는

逆으로 在來製品의 品質向上이나 原價節減에 若干 貢獻하는 程度의 輕微한 경우

C) 다른 同種의 導入技術에 比較하여 顯著히 輸出 地域이 限定되어 있을 경우

그리고 部品에 關한 技術導入의 경우에 當該部品の 單體輸出을 制限하는 일은 경우에 따라 不得已하나 그 部品을 組合한 完成品 즉 自動車 타이어에 關한 技術을 導入한 경우의 그 타이어를 着設한 自動車輸出에 까지 制限함은 必要限度를 넘는 干渉이 되며 이같은 制限은 單體輸出에 局限토록 是正해야 한다.

이 點은 녹다운을 目的으로 하는 單體輸出의 경우에도 대한가치이며 대체로 單體輸出이 制限될 때에도 녹다운을 위한 輸出은 適用에서 除外시켜야 한다.

③ 販賣地터리의 設定은 技術導入의 代價와도 關聯되는 問題이므로 實施權者로서는 製品의 性質上 輸出의 可能性이 적은 즉 契約製品이 모두 內需用이거나 契約期間이 극히 短期인 까닭에 輸出市場을 開拓할 수가 없을 때에는 輸出地域을 制限당해도 아무런 被害가 없으므로 實施料과 견주어 地域制限에 拘得받지 않을 수도 있다.

그러나 實害의 有無를 現狀에서만 輕率히 判斷하였 다가 將次 輸出地域의 制限이 實施權者에게 큰 負擔이 될 念慮가 있을 경우도 있다.

특히 契約期間이 長期間인 경우에는 國內의 販路擴張과 결하여 海外와의 去來增加도 豫見해야 하므로 實施權者로서는 輸出地域을 정할 때에는 眼前的 利益에만 구애되지 말고 慎重히 판단해야 한다.

### 17 再實施의 限界

(1) 實施權者는 實施許諾者로부터 주어진 實施權의 範圍內에서 다시 第3者에의 實施許與與否를 主契約中에 規定하는 수가 있다. 이에 따라 實施權者가 第3者와 締結하는 契約을 再實施契約이라고 한다.

이 再實施契約은 主契約中에서 認定된 條件範圍內에서 締結되는 것이며 主契約의 從契約으로서 契約期間, 實施權의 許諾地域, 許諾製品範圍, 秘密保持義務, 報告義務 등 契約의 諸條件은 主契約의 條件範圍內에서 정하게 마련이다.

또 主契約이 노우하우를 主體로 할 경우에는 秘密保持義務가 嚴格하기 때문에 第3者에의 再契約權의 許與時에는 미리 主契約의 實施許諾者로부터 承認을 얻어야 한다는 뜻을 規定해야 한다.

이같이 再實施權을 許與하는 權利가 主契約이 非獨占의 일 경우에는 再實施權의 許與를 認定하지 않아도 實施許諾者가 併列의 으로 다른 第3者와 實施契約을 締結할 수가 있으므로 그리 問題가 發生하지는 않는다.

(2) 再實施契約은 그 性格上 再實施權을 許與받은 者가 自己責任과 採算下에서 그 技術에 의해 製造販賣한다는 점에서 主契約의 實施權者가 自己責任下에 그 製造의 一部를 履行補助者로서의 다른 都給을 줄 수는 있다.

예를 들어 商社가 實施權者로서 技術을 導入하는 경우 自社에서는 製造販賣치 않고 그 權利를 다시 再實施契約에 의해 自國內企業에 再實施許與하는 경우이다.

이같이 實施權者가 導入技術에 의한 製造를 第3者에게 一部都給시킬 경우에는 그 製品의 製造販賣는 어디까지나 實施權者의 責任이 되므로 이 때에는 都給業者와 再實施契約은 締結하지 않는다.

또한 主契約中의 競合技術使用을 禁止하는 規定이 있을 경우에 이미 競爭技術에 의한 製造者에게 契約對象技術에 의한 製造를 都給시킨다면 實施權者는 競爭迴避義務違反의 責任을 實施許諾者로부터 追求당하게 된다.

(3) 또 主契約中에 再實施權을 許與할 수 있는 規定이 있을 때에 注意할 點의 하나로는 政府의 認可事項有無이며 미리 살펴야 할 事項의 하나이다. (계속)