

技術導入 契約實務(完)

金榮埴

〈한국창업지원(주)대표이사〉

目次

- I. 기술도입시의 체크리스트
- II. 기술도입상의 불공정한 내용
- III. 사업계획의 작성요령

〈고딕은 이번號, 명조는 지난號〉

이 글은 본회가 지난해 10월 15일부터 17일까지 주최한 제95회 産業財産權연구강좌에 金榮埴 한국창업지원(주) 대표이사가 강의한 내용을 옮겨실은 것임. 〈편집자 주〉

〈前号에서 계속〉

2. 판매지역(수출지역 포함)의 제한

기술제공자가 제공한 기술(이하 “계약 기술”이라 한다)을 사용하여 제조한 제품(이하 “기계제품”이라 한다)에 관하여 판매지역을 제한하는 경우, 다만 수출제한 지역의 경우로서, 다음 各號의 1에 해당하는 경우에는 예외로 한다.

- ① 기술제공자가 기술도입자의 수출을 제한하는 지역(이하 “제한지역”이라 한다)에서 이미 계약기술을 등록하고 있는 경우
- ② 기술제공자가 제한지역에서 계약제품에 대하여 정상적 판매 활동을 하고 있는 경우
- ③ 기술제공자가 제한지역을 제3자의 독점적 판매지역으로 인정하고 있는 경우(告示 第1項 나號)

가. 고시내용 및 목적의 해설

계약제품을 어느 지역에 판매할 것인가는 기술도입자의 의사결정에 의하여야 하며, 국내의 판매지역을 한정 또는 분할시키거나 수출지역을 제한하는 것은 불공정한 행위에 해당한다.

대부분의 기술도입계약에서 문제가 되는 것은 수출지역의 제한이다. 이것은 個別的인 기업의 측면에서 뿐만 아니라 우리 경제가 해외 시장을 고려하지 않고서는 규모의 경제를 이룩할 수도 장기적으로 경제성장을 달성할 수도 없다는 실정을 감안할 때 단지 기술도입자 자신은 현재 수출할 능력도 없고 의사도 없기 때문에 별문제가 없을 것이라고 생각하는 것은 상당히 近視眼的인 사고방식이라고 판단된다. 또 계약 당시에는 그다지 큰 문제를 야기시키지 않더라도 언젠가는 직접 또는 간접으로 이러한 제한 규정이 효력을 발휘하여 기업과 나라의 성장을 저해한다는 점을 유념해야 할 것이다. 수출지역을 제한하더라도 본조항의 단서 규정에 따라 예외적으로 인정되는 경우가 있다

단서 1호의 경우는 제한지역내에서 기술제공자가 이미 법적 보호를 받는 특허권 등을 등록하게 되면 기술제공자가 특별히 허용하지 않는 한 그 지역으로의 수출은 법적으로 불가능하기 때문이다.

두번째 단서를 인정한 이유는 기술제공자 자신이 이미 개척하여 놓은 시장을 상실하면서까지 그 지역으로의 수출을 허용하는 것은 통상적으로 생각할 수 없기 때문이다. 여기서 “경상적 판매활동”이란 지점, 영업소 등 恒久的施設을 설치하여 일상의 생산 또는 판매활동을 하는 것으로 간헐적인 판매정도는 포함되지 않는다.

단서 3호는 기술제공자가 특정한 목적으로 제3자의 독점적 판매권을 인정하고 있는 경우 다시 타기술도입자에게 그 지역내로 수출을 허용하는 것은 계약위반의 문제가 발생하기 때문에 인정하는 것이다.

상기 단서조항 등은 불가피한 경우에만 계약내용에 일부 또는 전부가 삽입되도록 하여야 하며, 단서 1호와 2호는 계약당시의 상태를 의미하므로 앞으로의 예정지를 포함해서는 안된다. 단서 3호는 계약 당시 또는 계약기간중 확정된 곳에 한하며 단순한 計劃地域을 포함하지는 않는다.

나. 구체적 사례의 설명

1) 「기술도입자는 계약기간중 계약제품을 수출할 수 없다.」

특별한 이유없이 판매지역을 제한하는 것은 경제권의 부당한 침해로 불공정한 거래행위가 되며, 계약제품을 기술도입자가 수출할 수 있도록 하여야 한다.

다만, 불가피한 경우 告示但書 조항의 일부 또는 전부를 활용할 수 있다.

2) 기술도입자는 한국내에서 계약기간중 계약제품을 제조, 판매할 수 있다.」 또는 「기술제공자는 기술도입자에게 한국내에서 계약제품을 제조, 판매할 수 있는 독점적 실시권을 허여한다.」

수출에 관한 별도 규정이 없고 수출제한 여부가 명확하지 않은 경우이다. 그러나 수출의

중요성을 감안하고 尙後 분쟁시 기술도입자의 부당한 피해방지를 고려할 때 수출허용여부를 명확히 해둘 필요가 있다. 따라서 수출에 관한 조항을 新設하거나 또는 「한국내에서 생산하고 그리고 판매할 권리(Rights to Produce in Korea and sell)」로 수정하여야 한다.

3) 「계약제품은 한국 및 동남아시아에 한하여 판매하여야 한다.」 또는 「계약제품은 미국, 일본을 제외하고는 어떠한 국가에도 판매할 수 있다.」

고시 단서에 해당하지 않는 경우에도 경영권의 부당한 침해이며, 따라서 단서지역이외의 지역과 단서지역중 기술제공자가 허락한 지역에 대하여는 수출할 수 있도록 수정하여야 한다.

4) 「기술도입자가 계약제품을 수출하고자 할 때에는 기술제공자의 사전 서명동의(승인 또는 합의)를 받아야 한다.」

이 경우 기술제공자가 기술도입자의 계약제품에 대한 수출허용여부의 결정권을 가지게 되어 기술제공자가 동의를 하지 않는 경우 수출이 불가능하게 되므로 부당한 조항이 된다. 따라서 계약제품을 기술제공자의 동의(승인, 합의) 없이 수출할 수 있도록 수정하고 필요시 단서조항을 활용하여야 될 것이다. 그러나 동의, 승인 또는 합의를 요건으로 하지 아니하고 사전협의나 통지 등을 요건으로 하는 경우에는 기술제공자가 수출허용여부의 결정권을 갖는 것이 아니므로 인정될 수 있을 것이다.

5) 「기술도입자가 계약제품을 수출하는 경우에는 통상 실시료의 2배를 지불하여야 한다.」

계약제품의 국내 판매에 대하여 일정기술료를 지불하도록 약정하고 수출분에 대하여 割増料를 부과하는 것은 간접적으로 수출을 제한하는 것으로 부당하다. 따라서 수출의 경우에도 국내판매와 동일한 기술료를 적용하도록 하여야 한다. 다만, 할증료, 부과지역이 고시 단서 해당지역인 경우에는 불평등한 것으로 보지 않는다.

3. 판매장구(수출장구포함), 판매가격 등의 제한

계약제품에 관하여 기술도입자의 판매창구, 판매수량 또는 판매가격(“재판매가격”을 포함한다)을 제한하는 경우. 다만, 기술제공자가 “나號”의 제한지역에 대하여 기술도입자의 수출을 인정하는 경우는 예외로 한다. (告示 第1項 다號)

가. 고시내용 및 목적의 해설

판매행위 등 경영방침은 그것이 법적으로 제한을 받지 않는 한 경영자의 자유로운 의사로서 존중되어야 한다.

따라서 판매창구(판매선), 수량, 가격 등의 결정이 타계약당사자에 의해 강요되는 것은 공정한 거래행위로 볼 수 없다. 본 조항은 수출과 국내판매의 모든 경우에 적용되며, 예를 들어 수출가격이나 수출시장에서의 소매가격을 구속하는 것도 불공정한 거래행위가 된다.

수출제한지역에 대한 예외규정으로서 단서 조항이 설정된 이유는 본조항은 원래 수출이 가능한 것을 전제로 한 것으로서 기술제공자가 제한할 수 있는 시장을 기술도입자에게 분할하여 주면서 일정한 조건을 부과하는 것은 합리적 이유가 있기 때문이다. 다만, 기술도입자는 수출제한의 해제에 따른 이익과 수출제한시의 불이익을 비교 검토할 필요성이 있다.

나. 구체적 사례의 설명

1) 「기술도입자는 기술제공자가 지정하는 자를 통해 제품을 수출하여야 한다.」

특별한 이유없이 판매창구를 제한하는 것은 경영권의 부당한 침해로써 삭제하거나 기술도입자가 임의로 선택한 창구를 통해서 수출할 수 있도록 수정되어야 한다. 다만, 고시 “나” 호 단서지역에 대한 수출창구 제한은 고시 “다” 호의 단서에 따라 인정된다.

2) 「기술도입자는 全生産物量 또는 그 일부를 반드시 기술제공자에게 수출하도록 한다.」

개발초기의 경우 기술제공자를 이용하는 것이 輸出市長開拓에 유리한 면도 있으나 이 경우에도 「기술제공자는 (기술도입자가 생산한 계약제품을 수입하도록 노력하며) 기술도입자

의 요청이 있는 경우 정당한 이유없이 수입을 거부하여서는 안된다.」로 수정하든지 또는 「이 경우 기술도입자의 수출가격은 국제가격의 수준으로 양당사자간의 합의에 의한다.」는 단서를 추가시켜야 할 것이다.

3) 「기술도입자는 기술제공자가 지정한 자 또는 기술제공자의 承認을 받은 특정업체나 고급소매점에서만 계약제품을 판매할 수 있다.」

본 조항도 판매창구를 지정하는 불공정한 조항으로서 「기술도입자는 기술제공자의 품위를 실추시키지 않을 고급소매점 등에서 계약제품을 판매하여야 한다.」 등의 내용으로 수정할 필요가 있다.

4) 「계약제품의 수출가격은 100원 이상이어야 한다.」 또는 「계약제품의 가격은 우리나라 시장내 타회사의 유사제품의 평균가격 이상이어야 한다.」

판매가격의 결정은 기업의 경영전략이므로 특별한 이유없이 판매가격을 제한하는 불공정 조항으로, 삭제하거나 기술도입자가 임의로 판매가격을 결정할 수 있도록 수정되어야 한다. 다만, 고시 “나” 호 단서지역에 대한 수출가격 지정은 인정된다.

5) 「계약제품은 100만개이상 수출할 수 없다.」 또는 「100만개 이상을 수출하고자 할 때에는 기술제공자의 동의를 얻어야 한다.」 등 특별한 이유없이 판매수량을 제한하는 불공정 조항으로 削除하거나 기술도입자가 임의로 수출수량을 결정할 수 있도록 수정되어야 한다. 다만, 고시 “나” 호 단서지역에 대한 수출수량 제한은 인정된다.

4. 경쟁품, 경쟁기술의 취급제한

경쟁적 제품의 취급이나 경쟁적 기술의 사용을 부당하게 제한하는 경우(告示 第1項 라號)

가. 고시내용 및 목적의 해설

본 조항은 계약제품이나 계약기술과 경쟁관계에 있는 유사 또는 대체가능한 제품 및 기술

의 취급을 부당하게 제한함으로써 기술도입자의 제품다양화 또는 他先進技術導入 등이 불가능하여지는 것을 방지하기 위한 조항이다.

그러나 독점적 실시권이 허용되어 기술제공자의 국내 타사업자에 대한 실시권허여가 배제되어 있는 경우에는 도입자의 既保有 기술의 사용이나 기존제품의 판매를 제한하지 않는한 경쟁기술이나 제품의 취급을 제한하는 것은 인정된다.

나. 구체적 사례의 설명

1) 「기술도입자는 계약기간중 계약제품과 경쟁이 되는 如何한 제품도 제조 판매하여서는 안되며 제3자와 경쟁기술도입에 관한 계약을 체결하여서는 안된다.」

또는 「기술도입자는 계약기간중 계약제품과 경쟁이 되는 제품을 판매하여서는 아니되며, 기술도입자가 계약제품과 경쟁적인 제품을 제조판매하고 있는 경우에는 이 계약종료후 2년 이내에 이를 중지하여야 한다.」

실시권의 형태가 비독점적 실시권인 경우 경쟁제품이나 기술의 취급을 제한할 합리적인 이유가 없으므로 削除하거나 또는 기술도입자가 경쟁제품 (즉 생산경쟁제품 포함)을 취급할 수 있도록 수정하여야 한다.

독점적 실시권의 경우에는 지역내에서의 독점적 생산판매권이 주어지므로 경쟁제품기술의 취급이 인정되나, 이 경우에도 기존 생산하고 있는 경쟁제품의 제조, 판매가 제한되어서는 안된다.

「기술도입자는 계약제품과 경쟁적인 제품을 제조 판매해서는 안된다. 다만, 이미 제조·판매하고 있는 것은 그러하지 아니하다.」는 조항은 전술한 이유로 독점적 실시권의 경우에만 인정된다.

2) 「기술도입자는 계약제품과 경쟁적인 제품을 제조·판매하여서는 안된다. 다만, 기술제공자의 사전서면동의(승인, 합의)를 얻은 경우에는 그러하지 아니한다.」

본 조항의 경우 기술제공자가 경쟁제품의 취급제한에 대한 결정권을 가지므로 앞의 경우에 준하여 수정되어야 한다. 다만 통지만으로 규

정되어 있는 경우는 결정권을 기술도입자가 가지므로 인정된다.

3) 「기술도입자는 계약기간 만료이후 3년간은 경쟁제품을 제조 판매하여서는 안된다.」

계약기간 만료이후의 경쟁제품의 제조 판매는 여하한 경우에도 제한이 대상이 될 수 없다. 따라서 이와 같은 조항은 削除하거나 기술도입자가 계약만료후에 경쟁제품을 자유로이 취급할 수 있도록 수정되어야 한다.

4) 「기술도입자는 본계약이 조기종료되는 경우 종료후(또는 종료후 3년간) 이와 유사한 제품을 제조 판매하여서는 안된다.」 계약의 조기종료사유가 기술제공자의 歸責事由에 기인한 것일 경우는 (3)항의 경우와 같다.

다만, 기술도입자에게 기술료지불거절 등 귀책사유가 있는 경우 기술제공자에 대한 피해보상이라는 면을 고려할 때 인정될 수 있다. 그러나 이 경우에도 경쟁제품의 취급제한기간은 당초계약기간을 초과하지 않도록 하여야 한다.

5. 개량기술의 일방적제공 등

계약당사자간의 호혜적인 의무없이 기술도입자만이 기술제공자에게 계약기간 중에 개발된 개량기술을 일방적으로 제공 또는 보고하게 하는 경우(告示 第1項 第號)

가. 고시내용 및 목적의 해설

본 조항은 소위 일방적「그랜트 백」(Grant Back)의 금지 규정이다. 기술도입자가 계약기술을 기초로 하여 개량한 기술은 어디까지나 기술도입자의 노력과 능력에 의해서 얻어진 것이다. 따라서 이와 같은 개량기술은 기술도입자에게 歸屬되어야 하며 그 사용도 기술도입자의 자유의사에 맡겨져야 할 것이다.

본 조항의 기본적 판단 기준은 互惠平等의 원칙으로서 개량기술에 대한 권리의 귀속, 고지의무, 실시지역, 실시권의 형태(독점, 비독점) 실시기간, 실시태가, 재실시권 등에 있어서 양 당사자간에 호혜평등적일 것을 요구하고 있다.

나. 구체적 사례의 설명

1) 「기술도입자에 의해 개발된 개량, 개선, 발명 및 이에 따른 특허권 등은 기술제공자의 소유로 한다.」

또는 「기술도입자가 계약제품과 관련하여 개량을 한 경우 기술도입자와 기술제공자는 공동 명의로 또는 각각의 국가에 있어 자기명의와 비용으로 특허를 출원할 권리를 가진다.」

기술도입자의 노력에 의해 이룩된 개량기술이 기술제공자의 권리로 귀속되는 것은 당연히 부당한 조항이 되며, 기술도입자의 소유가 되도록 수정되어야 한다. 다만, 귀속자체가 호혜적인 경우 즉 양당사자의 개량기술에 대하여 동일한 규정이 있는 경우에는 평등한 것으로 인정된다.

2) 「기술도입자가 계약제품과 관련하여 개량을 한 경우 기술제공자는 일정한 댓가를 지불하고 권리를 취득한다.」

댓가를 지급받겠다고 하더라도 기술도입자의 의사와는 관계없이 일방적으로 기술제공자에게 양도하지 않으면 안되기 때문에 불평등한 조항이다. 따라서 이 경우도 기술도입자의 개량기술은 기술도입자의 소유가 되도록 하거나 「가격은 상호협의하여 결정한다.」라고 수정하여야 할 것이다. 그러나 댓가지급규정이 호혜적인 경우는 평등한 것이 좋다.

3) 「기술도입자가 계약기술과 관련하여 개량을 한 경우에는 기술제공자에게 즉시 서면으로 통지하여야 한다.」

양당사자가 기술을 개량한 가능성이 있음에도 불구하고 기술도입자만이 자신의 개량기술을 제공하는 것은 불평등하다. 따라서 본조항을 삭제하거나 당사자간에 호혜적인 고지의무가 있도록 수정하여야 한다.

그리고 「기술제공자의 동의없이 기술도입자가 계약기술을 개량 또는 연구 할 수 없다.」라는 내용도 당연히 수정되어야 할 것이다.

3) 「기술제공자는 자기가 이룩한 개량, 발명에 대하여 계약기간 동안 기술도입자에게 한국내의 독점실시권(비독점실시권)을 부여한다. 기술도입자의 개량, 발명에 대하여 기술제공자

는 계약기간중 한국이외의 전세계에서 독점실시권(비독점실시권)을 갖는다.」

한국을 제외한 전지역에서 기술제공자가 독점실시권을 갖는것은 개량, 발명을 양도하는 것과 같은 結緊로 불평등한다. 것이된다. 또 비독점실시권의 경우라도 실시권의 지역이 불평등하며, 「기술도입자는 동남아지역, 기술제공자는 동남아 이외의 지역에서 실시권을 갖는다.」는 규정도 실시지역이 不均衡한 것이 된다. 따라서 이와 같은 규정은 양당사자간에 호혜적인 실시지역을 갖도록 수정되어야 할 것이다.

5) 「기술제공자는 자기가 이룩한 개량, 발명 등에 대하여 계약기간동안 기술도입자에게 한국내에서 비독점실시권을 부여한다. 기술도입자의 개량기술에 대하여 기술제공자는 자국내에서 독점실시권을 갖는다.」

실시지역은 호혜적이나 실시권의 형태에 차이가 있어 불평등한 경우이다. 즉 기술도입자는 비독점이라는 약한 권리를 갖는데 반해 기술제공자는 독점이라는 강한 권리를 갖는다. 따라서 당사자간에 호혜적인 권리를 갖도록 수정되어야 한다.

6) 「기술도입자는 계약제품과 관련하여 기술제공자가 행한 개량, 개발의 특허권 등을 계약기간동안 무상으로 사용하는 독점(비독점) 실시권을 갖는다. 기술제공자는 기술도입자가 행한 개량, 발명 이에 따른 특허권 등을 유효기간동안 무상으로 사용하는 독점(비독점) 실시권을 갖는다.」

이 경우는 실시기간에 있어 균형을 잃고 있으므로 당사자간에 호혜적인 실시기간을 갖도록 수정하여야 한다.

7) 「기술제공자는 계약기간동안 자기가 행한 개량, 발명 이에 따른 특허권 등을 공정한 댓가를 받고 기술도입자에게 供與한다. 기술도입자는 계약기간동안 자기가 행한 개량, 발명 및 이에 따른 특허권등을 (무상으로) 제공한다.」

기술제공자의 개량기술에 대해서는 有償供與이나 기술도입자의 개량기술에 대해서는 무상으로 공여하도록 규정함으로써 댓가지불에 관한, 불평등조항의 예이다. 이 경우에도 당사

자간에 호혜적인 댓가지불규정을 갖도록 하여야 한다.

8) 「기술도입자는 기술제공자가 행한 개량, 발명 및 이에 따른 특허권 등을 계약기간동안 무상으로 사용하는 비독점(독점) 실시권을 갖는다. 이에 재실시권은 포함되지 않는다. 기술제공자는 기술도입자가 행한 개량, 발명 이에 따른 특허권 등을 계약기간동안 재실시권을 포함하여 무상으로 비독점(독점) 실시권을 갖는다.」

기술제공자만이 재실시권을 가지므로 권리의 행사범위에 當實者間의 불평등이 있다. 따라서 기술제공자만이 재실시권을 갖는다는 문구를 삭제하거나, 호혜적인 재실시권을 갖도록 수정하여야 한다.

6. 기술사용료의 부당한 徵收

계약기술을 사용하지 않은 제품에 대하여 기술사용료를 부과하는 경우(告示 第1項 바號)

가. 고시내용 및 목적의 해설

기술도입자가 자신의 기술로 또는 제3자로부터 도입한 기술을 사용해서 계약제품과 유사 또는 대체가능한 제품을 이미 생산하고 있는 경우 當該 계약기술을 사용하지 않았음에도 불구하고 이들 제품에 기술료를 부과하는 것은 불공정한 행위가 된다.

다만, 계약기술의 사용여부판단이 기술적으로 불가능하거나 부분품으로서 그 사용여부를 일일이 점검해야 하는 繁雜性을 피하기 위하여 기술도입자도 희망하는 경우에도 부품을 사용한 완제품가격을 기준으로 경상료를 算定할 수 있다.

나. 구체적 사례의 설명

1) 「기술도입자가 계약제품과 유사한 제품(또는 경쟁제품)을 제조·판매하였을 경우 계약제품과 同額의 기술료를 지불하여야 한다.」

또는 「기술도입자는 본 계약체결이전에 이미 제조·판매하고 있던 동종제품에도 계약제

품과 同額의 기술료를 지불하여야 한다.」

기술료는 當該 계약제품에 대해서만 지불되어야 하며 계약기술을 사용하지 않은 제품에 대해서도 기술료를 지불하라는 것은 불공정하다. 또한 이를 인정하는 경우 경쟁제품의 취급을 제한하는 效果도 유발된다. 따라서 본조항은 삭제되거나 계약제품에 대해서만 지불하도록 수정하여야 한다.

2) 「기술도입자는 계약기간 만료이후 계약제품을 생산할 경우 특허권 등이 消滅할 때까지 기술료를 지불하여야 한다.」

새로운 연장계약을 체결하지 않는 이상 기술도입자는 특허권을 사용한 제품을 생산할 수 없고 또한 기술제공자도 그와같은 제품에 대해 기술료를 賦課할 수 없다. 특허권이 아닌 「노우-하우」 등 기술정보인 경우 계약만기이후에도 기술도입자가 당연히 사용할 수 있으므로 기술료를 賦課하는 것은 부당한 것이 된다. 따라서 어떠한 경우에도 본조항은 삭제되어야 한다.

7. 계약기간만료후의 기술사용제한

기술도입자가 도입한 공업소유권외의 기술에 대하여 계약기간 만료후에 이미 제공한 기술자료의 返還을 요구하거나 계속적 사용을 제한 또는 금지하는 경우(告示 第1項 사號)

가. 고시내용 및 목적의 해설

계약기간 만료이후에는 상표권, 실용신안권, 의장권 등의 공업소유권의 사용이 제한된다. 즉, 계약기술에 대한 특허권이 消滅되지 않는 한 기술제공자는 특허기간이 만료되거나 또는 제공기술이 공지화될 때까지 그 기술의 사용을 제한할 수 있는 法的銀據를 갖고 있다.

다만 기술도입자가 계약제품의 생산을 위해 상당한 투자를 하여왔고 또 계약기술을 사용하지 못할 경우 생산활동을 중단하여야 되는 도입자의 입장을 충분히 설명함으로써 제3자에게는 비밀을 지킨다는 보장하에 계약기간 만료

이후에도 계약기술을 사용할 수 있도록 노력하여야 할 것이다.

그러나 법적인 보호를 받지 못하는 노우-하우(Know-How) 등의 일반기술 정보의 사용을 계약만기이후에도 제한하는 것은 그러한 기술에 대한 댓가가 이미 지불되어 지식으로써 이전되고 기술도입자의 소유물화한 것이기 때문에 불평등한 계약내용이 된다. 다만, 기술도입자의 歸責事由로 조기종료되는 경우에는 예외적으로 인정되고 있다.

나. 구체적 사례의 설명

1) 「계약기간이 만료된 이후에 기술도입자는 계약제품을 제조·판매하여서는 안되며 제공된 모든 기술자료 등을 제공자에게 返還하여야 한다.」

계약기간 만료 이후에는 當該기술을 사용할 수 있어야 함에도 불구하고 계약제품의 제조·판매를 금지시키고 이에 관련된 정보의 반환을 요구하는 것은 불공정한 계약이라고 할 수 있다.

다만, 특허권 등 공업소유권에 대하여는 이러한 제한이 가능하나 당해 특허권 등이 消滅된 후에는 사용이 허용되어야 할 것이다.

따라서 단순한 기술정보인 경우 계약기간 만료후에는 기술자료를 반환하지 않고 당해기술을 사용할 수 있도록 수정하여야 한다. 공업소유권이 허용된 경우에는 공업소유권소멸 이후에 당해기술을 사용할 수 있도록 하여야 할 것이다.

2) 「계약이 (早期) 종료되는 경우 기술도입자는 계약제품을 제조·판매하여서는 안되며, 제공된 모든 기술자료 등을 기술제공자에게 반환하여야 한다.」

기술도입자의 귀책사유가 없는 한 당해기술의 사용이 금지될 정당성이 없으며 이와같은 규정에는 반드시 「기술도입자의 귀책사유로 조기종료되는 경우」라는 표현을 사용할 필요가 있다.

8. 기타 國際慣例上 부당한 조건

기술도입자에게 국제계약관례상 일반적으로 인정할 수 없는 부당한 구속조건을 賦課하는 경우
(告示 第1項 아號)

가. 고시목적 및 내용의 해설

國際慣例上 일반적으로 인정할 수 없는 부당한 拘束조건이란 선진국 상호간에 통용되는 國際慣例上의 허용범위를 벗어나서 일방적으로 불리한 조건을 강요하는 것을 말하며 다양한 계약서 형태상 평가할 수는 없으나 기본이 되는 것은 호혜평등의 원칙이 존중되어야 한다는 것이다.

나. 구체적 사례의 설명

1) 「기술도입자는 계약제품판매와 관련된 광고 및 판촉활동에 대하여 기술제공자의 사전동의를 받아야 한다.」 또는 「기술도입자는 매년 판매액의 3%이상을 광고비로서 지출하여야 한다.」

광고비, 광고방법 등을 구체적으로 지정하거나, 기술제공자의 사전동의(승인, 합의)를 받도록 하는 것은 경영권의 부당한 干涉이 되므로 이와 같은 규정은 삭제하도록 하여야 될 것이다.

2) 「기술도입자는 기술제공자의 서면동의를 얻지 않고는 계약제품의 모델 및 그 부품의 디자인을 변경시킬 수 없다.」

상표권, 의장권의 사용에 따라 품질보증을 위한 부득이한 경우 이외에는 기술도입자의 경영권을 침해하는 것이 되어 관련규정을 삭제할 필요성이 있다. 그리고 상표 등을 사용하는 경우에는 「기술도입자가 변경한 모델 및 디자인에 대하여 기술제공자는 적절한 助言을 한다.」는 정도의 내용이 바람직하다.

3) 「기술도입자는 계약제품 판매에 있어서 40%이상의 시장점유율을 유지하여야 하며, 이를 유지하지 못하는 경우에는 계약을 해지할 수 있다.」

시장점유율은 제품수요, 가격, 품질 등에 의해 결정되는 것으로 기술제공자의 강요에 의해 일정수준이 강요되는 것은 시장확보를 위한 불

공정거래를 유발시킬 우려가 많다. 따라서 「기술도입자는 계약제품의 판매에 최선의 노력을 한다.」 등의 내용으로 수정되어야 할 것이다.

4) 「기술제공자는 계약기술에 대하여 책임을 지지 않으며 이로 인한 손해에 대하여 면책된다.」

기술제공자가 제공기술에 대하여 책임을 회피하는 것은 落後 또는 불량기술이 도입될 가능성을 고려할 때 기술료지불의 妥當性을 喪失하게 된다. 따라서 계약기술자체의 하자에 대해서는 책임을 지도록 수정하여야 한다. 다만, 제조과정에서 부수적으로 발생한 손해에 대한 기술제공자의 면책조항은 기술, 인력, 원재료 등의 차이를 고려하여 인정될 수 있다.

5) 「기술제공자는 본계약을 언제든지 解止할 수 있다.」

기술제공자가 언제든지 계약을 解止하는 것은 기술도입자의 지위를 현저히 불안정하게 하며, 中途의 일방적 파기로 기술도입자에게 부당한 불이익을 강요하기 쉽다. 따라서 계약의 해지는 원칙적으로 기술도입자의 귀책사유가 있거나 또는 양당사자간의 합의가 성립된 때에 한하도록 수정하여야 한다.

6) 「분쟁이 있는 경우 기술제공자가 속한 국가(예 : 일본)의 仲裁機關의 仲裁에 의한다.」

기술제공자의 국내기관이 분쟁을 중재하는 것은 중립성을 훼손할 우려가 있으므로, 분쟁의 중재는 상호 호혜적인 기관(예 : 한일상사, 국제상사)이 擔當하도록 수정할 필요가 있다.

Ⅲ. 사업계획서의 작성요령

1. 사업계획서의 기재사항

기술도입계약 신고시에 첨부되는 사업계획서는 외자도입법 시행규칙 제15조 제2항에 규정되어 있는 다음 각호의 사항과 상표사용계획 및 기술대가송금계획을 기재하여야 한다.

가. 사업의 목적 및 概要

나. 영위하고자 하는 사업

1) 재화 또는 용역의 종류 · 용도 및 특성

품 명	용 도	특 성

2) 재화 또는 용역의 생산 및 판매방법

가) 재화 또는 용역의 생산방법

나) 재화 또는 용역의 판매방법

다. 생산계획 및 판매계획

1) 시설규모 및 생산계획

가) 시설규모

제 품 명	생 산 능 력

나) 생산계획

단위 (수량 :
금액 : 백만원)

사업 년도	1차년도		2차년도		3차년도		4차년도		5차년도	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액
제품명										

2) 원료조달계획

가) 수입원료의 종류 · 수량 및 가격

단위 (수량 :
금액 : 천원)

사업 년도	1차년도		2차년도		3차년도		4차년도		5차년도	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액
원료명										

나) 국내원료의 종류 · 수량 및 가격

단위 (수량 :
금액 : 백만원)

사업 년도	1차년도		2차년도		3차년도		4차년도		5차년도	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액
제품명										

3) 판매계획
가) 수출계획

단위 (수량 :
금액 : 천불)

사업 년도	1차년도		2차년도		3차년도		4차년도		5차년도	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액
제품명										

나) 국내판매계획

단위 (수량 :
금액 : 백만원)

사업 년도	1차년도		2차년도		3차년도		4차년도		5차년도	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액
제품명										

2. 작성요령

가. 사업의 목적 및 개요

1) 사업의 목적

추진하고자 하는 사업목적은 경제기획원 조 사통계국에서 발간한 “한국표준산업분류”상의 細細分類(5자리 숫자항목)를 기준으로 사업명 및 細細分類番號를 기재하되 사업목적이 수개에 걸친 경우에는 해당사업명 및 세제분류번호를 전부 기재한다.

2) 사업의 개요

추진하고자 하는 사업의 개략적인 내용(資本金, 總投資規模, 고용인원 등)을 서술식으로 簡略하게 기재한다.

나. 영위하고자 하는 사업

1) 재화 또는 용역의 종류·용도 및 특성

가) 회사가 생산코자 하는 모든 재화 또는 용역중 當該事業에서 차지하는 比重이 큰 품목을 기재하고 여타품목은 기타로 분류하여 기재한다.

나) 생산품목의 주 용도만을 기재한다.

다) 당해제품이 갖는 특성을 詳細하게 기재

한다.

2) 재화 또는 용역의 생산 및 판매방법

가) 재화 또는 용역의 생산방법

재화 또는 용역의 생산을 자체시설로서 생산할 것인지 또는 외주생산에 의할 것인지를 구분하여 기재한다.

나) 재화 또는 용역의 판매방법

재화 또는 용역을 內需販賣 및 수출판매로 구분하여 회사가 직접판매할 것인지 또는 대리점 등을 통해 판매할 것인지를 기재한다.

다. 생산계획 및 판매계획

1) 시설규모 및 생산계획

가) 시설규모

기준년도를 명시하고 생산제품별로 생산능력을 기재하되 동 생산능력 산출기준을 명시하여야 한다.

나) 생산계획

주 생산물 및 副產物로 구분하여 정상 稼動年度부터 5개년도에 걸쳐 생산코자 하는 수량 및 금액을 기재한다.

2) 原料調達計劃

국내조달원료 및 수입조달원료로 구분하여 정상가동상태에 들어가기 전부터 최소한 5개년도에 걸쳐 원료명, 수량 및 금액을 기재한다.

3) 판매계획

생산제품에 대해 수출 및 국내판매로 구분하여 최초의 제품판매로부터 5개년도에 걸쳐 수량 및 금액을 기재한다.

라. 생산방식 및 공정표

圖解形態로 작성하되 최초 공정에서부터 제품을 出庫할 때까지의 개개공정에 대한 별도의 설명을 하는 것이 좋다.

마. 상표사용계획

내수용 소비재에 외국상표의 사용이 수반되는 기술도입계약의 경우에는 기술도입 신고제 운영요령 제6조의 규정에 부합되는 상표사용계획을 제출하여야 한다. <♣>