仲裁硏究, 第 18 卷 第 3 號
2008년 12월 1일 발행, pp.71-89

논문접수일 2008. 11. 7
게재확정일 2008. 11. 28

국제기술이전 거래에서의 계약이행과 상사분쟁 예방*

The Execution of International Technology Transfer Contracts for Avoiding the Commercial Disputes

심 상 렬**
Sang-Ryul Shim

〈목 차〉

Ⅰ. 서론
Ⅱ. 기술의 개념 및 특징
Ⅲ. 국제 기술이전거래와 리스크
Ⅳ. 국제 기술이전거래와 계약이행
Ⅴ. 요약 및 결론
<참고문헌>

주제어 : 국제 기술이전거래, 기술무역, 지적재산권, 리스크 관리, 상사분쟁

* 본 논문은 광운대학교 2007년도 교내 학술연구비 지원을 받아 작성되었음.
** 광운대학교 동북아대학 부교수(srshim@kw.ac.kr)

Ⅰ. 서 론

최근 지식과 정보가 기존의 물질적 자원에 못지않은 가치를 지니게 되고, 특히 경쟁력의 원천으로서 기술(technology)의 중요성이 강조되면서 핵심 원천기술의 확보와 보호가 중요한 정책과제로 대두되고 있다. 지적재산권을 포함한 국제적인 기술이전 내지 기술거래[1]는 상품 및 서비스에 이어 주요한 교역요소로서 자리 잡아가고 있다.

그런데 이렇게 점차 증가하고 있는 기술의 국제간 거래, 즉 국제 기술이전거래는 기존의 전통적인 물품의 국제간 거래와는 다른 여러 형태의 위험과 상사분쟁 발생요인을 안고 있다. 따라서 국제 기술이전거래에 따른 제반 위험과 상사분쟁 발생요인의 적절한 관리를 통해 기술의 국제간 거래를 활성화하고 글로벌 경쟁력을 확보할 수 있는 방안의 모색이 시급하다.

한편 우리나라 기업들의 기술력, 브랜드 인지도 등이 높아지고 제품 경쟁력도 향상됨에 따라 정상적인 무역거래나 기술이전거래를 거치자 않은 이른바 '짝퉁'으로 알려진 모조품의 불법 유통을 비롯하여 국내 기업이 보유한 지적재산권[2] 침해사례도 늘고 있다.[3]

또한 외국인투자 급증 등에 힘입어 점차 자본 및 기술집약적인 형태로 수출구조가 변하고 있는 중국 등 후발국 경쟁국의 기업들은 국내 기업에 대한 인수합병(M&A), 핵심 기술인력 스카우트, 국내 엔지니어 매수를 통한 기술 절취[4] 등 다양한 방법으로 기술 확보에 적극 나서고 있다.[5]

이와 관련하여 최근 들어 국내에서는 (1) 기술경영론 관점에서 연구개발, 기술경쟁력, 기술이전 등에 대한 연구는 박현재(2000), 신용하 · 채명철(2002), 김정홍(2003), 김한주 · 황윤섭(2007), 이성아 · 신경수(2007), 안영수(2007) 등이, (2) 국제무역 관점에서 기술수출 결정요인, 기술무역, 모조품 거래, 지적재산권 침해, 기업 M&A 등에 대한 연구는 이상진

---

1) 기술이전과 기술거래는 혼동되어 사용된다. 일반적으로 기술이전은 "기술 제공자(기업, 국가)의 기술 및 관련 노하우가 유상 또는 무상의 방법으로 기술 도입자(기업, 국가)에게 전해진다"는 기술의 흐름에 초점을 둔 반면, 기술거래는 "일반 상품처럼 시장에서 기술을 유상으로 사고판다"는 기술의 거래행위에 초점을 두고 있다. 학술적으로는 기술이전이란 용어가, 실무적으로는 한국기술거래소의 예에서 보듯 기술거래라는 용어가 많이 사용되고 있다. 어느 경우든 영어로는 'technology transfer'라는 표현을 쓰고 있다. 따라서 본 논문에서는 이러한 현실을 반영하여 기술이전거래라는 용어를 쓰고자 한다.
또한 국제 기술이전거래와 관련하여 국내에서는 기술무역(technology trade)이라는 용어도 쓰이고 있으나, UNCTAD-ICTSD(2004)와 같이 'international technology transfer'라는 용어를 쓰고자 한다.

2) 지적재산권은 산업재산권(공업소유권), 저작권, 신(新)지적재산권 등 크게 3가지로 구분이 가능하다. 먼저 산업재산권에는 특허권, 실용신안권, 의장권, 상표권 등이 포함되고, 저작권은 저작재산권, 저작인격권, 저작인접권 등이 포함된다. 그리고 신(新)지적재산권에는 컴퓨터 소프트웨어권(광의의 저작권), 반도체칩 보호권, 위성방송과 케이블방송, 데이터베이스 보호권, 영업비밀(노하우), 상품화권 등이 포함된다. 허재관, 「기술거래 실무 가이드」, 새로운 제안, 2001). p.25 참조.

3) 이상진, "중국의 모조품에 대한 국내 수출기업의 피해분석과 대응전략에 관한 연구", 「국제상학」, 제22권 제1호, 2007.3, pp.215-233.

4) SBS뉴스, "반도체 기술 중국으로 빼돌리려다 덜미", 2008.7.2 (http://news.sbs.co.kr/section_news/news read.jsp?news_id=N1000438037)

5) 차경자, "중국기업의 해외 M&A 현황과 시사점", 「무역학회지」, 제32권 제2호, 2008.4, pp.335-380.

(2007), 서민교(2007), 차경자(2008), 이승영 · 김희용(2008), 서갑성 · 김종성(2008) 등에 의해 이루어지고 있다.

반면 기술의 국제간 거래에 따른 리스크 관리, 상사분쟁 대응방안 등에 대한 연구는 허재관(2001), 장세진(2002), 심상렬(2004) 등에 머무는 등 상대적으로 미흡한 상황이다.

이에 따라 본 논문에서는 (1) 기술의 개념, 종류, 특징은 무엇인가, (2) 국제간 기술이전거래의 유형에 따른 장단점과 리스크는 무엇인가, (3) 국제 기술이전거래 계약의 체결 및 이행과 관련하여 유의해야 할 점은 무엇인가 등을 살펴보고자 한다.

Ⅱ. 기술의 개념 및 특징

1. 기술의 정의

기술(technology)은 일반적으로 "업무 수행, 용역 제공, 제품 생산을 가능하게 하는 체계화된 지식 및 정보"를 의미한다(WIPO, 세계지적재산권기구). 우리나라에서는 "특허법 등 관련 법률에 의하여 등록된 특허, 실용신안, 의장, 반도체 배치설계, 기술이 집적된 자본재, 소프트웨어 등 지적재산인 기술 및 디자인, 기술정보 등 기타의 기술"을 포괄한다(기술이전촉진법, 제2조, 2000년 1월 제정).

이렇게 정의되는 기술은 기계, 공정, 발명, 그리고 인간에 체화되어 있는 경험과 노하우는 물론 기능(skill)도 포함한다. 즉 기술은 "인간의 노력을 지원하기 위해 창출한 일련의 수단, 즉 창조된 능력(created capability)"으로 이해된다. 다시 말해 기술은 업무를 수행하기 위한 하나의 수단이고, 목적 달성에 필요한 자원과 지식이며, 공정 또는 제품설계, 그리고 새로운 지식탐구에 적용될 수 있는 과학 및 공학적 지식의 본체라고 말할 수 있다.[6] 그러나 이와 같은 기술에 대한 일반적인 이해는 '협의의 기술'을 의미한다고 할 수 있다. '광의의 기술'에는 기술지식의 채택을 촉진시키는 제도는 물론 기술지식의 전달 속도 및 방향에 영향을 주는 사회적, 정치적, 법적 환경까지 포함하기 때문이다.[7]

이러한 기술은 제품기술과 생산(공정)기술, 요소기술과 복합기술, 원천기술과 응용기술, 핵심기술과 주변기술 등으로 다양하게 분류가 가능하다. 이중에서도 기업의 경쟁력과 관련하여 가장 중요한 것은 핵심기술(core technology)의 확보라고 말할 수 있다.

한편 창조 · 응용의 관점에서 기술을 분류하면 제품기술, 제조기술, 정보기술로 나눌 수

6) 심상렬, "디지털상품 및 기술의 국제간 거래와 위험관리 연구", 「수출보험학회지」, 한국수출보험학회, 제5권 제1호, 2004.12, p.76.

7) 김정홍, 「기술혁신의 경제학(제2판)」, 「시그마프레스」, 2003, p.11.

있다. 먼저 제품기술(products technology)은 기술을 제품과 관련하여 보는 관점으로 사업단위에서의 제품의 생산과 관련된 제반 기술업무를 의미(제품계획, 제품설계, 응용기술, 실용 및 서비스 기술)한다.

제조기술(manufacturing technology)은 제조에 필요한 재료, 전용장치와 공구, 재료의 취급, 제조시스템, 품질관리, 장치 및 공구의 보수/정비 등을 말한다. 그리고 정보기술(information technology)은 필요한 정보를 입수하고 입수된 정보를 조직의 목적에 따라 가공하여 필요 부문에 전달하는 것을 말한다.[8]

2. 기술의 특징

첫째, 기술은 과학 및 공학과 개념상 차이가 있다.[9] 과학(science)은 지식의 체계적인 연구를 의미하며, 자연과학뿐만 아니라 사회과학, 인문과학, 자연과학 등을 총칭하는 말이다. 다시 말해 과학은 자연현상의 탐구, 발견 또는 분석을 통한 지식의 체계적인 연구를 의미하며, 'know-why'에 중점을 두고 경제성에 대해서는 상대적으로 관심이 낮다.

이에 반해 기술(technology)은 제품이나 서비스를 생산하기 위한 모든 지식을 의미하며, 보다 효율적으로 제품을 생산하기 위한 'know-how'와 경제성에 중점을 두고 있다. 다시 말해 기술은 과학과는 달리 자연을 통제하고자 하는 분명한 목적을 갖고 있다. 즉 과학이 자연을 있는 그대로 인식하는 것인데 반해 기술은 객관적이 아닌 인간의 관점에서 적극적으로 창출하는 것을 말한다.

그리고 공학(engineering)은 자연과학과 기술의 중간에 있으며, 자연히 과학적인 면과 기술적인 성격을 함께 갖고 있다. 이에 따라 공학은 응용과학, 매개과학이라고도 불린다.

둘째, 기술은 장기적 관점에서 볼 때 불연속적으로 발전해 왔다.[10] 예컨대 숫자를 세는 기술은 손가락 -> 주판 -> 전자계산기 -> 컴퓨터 등으로 발전해 왔다. 반도체기술은 진공관 -> 트랜지스터 -> IC -> LSI -> VLSI 등으로 발전해 왔다. 이와 같이 기술은 보다 새로운 관점의 우수한 후발기술이 기존의 성숙기술을 대체하는 형태, 즉 불연속성을 지니고 지속적으로 발전해 왔다.

셋째, 기술에도 사람과 일반 상품처럼 기술수명수기(technology life cycle)가 있다.[11] 즉 기술도 도입기(introduction stage) -> 성장기(growth stage) -> 성숙기(maturity stage) -> 쇠퇴기(declining stage)의 과정을 밟는다. 이러한 기술수명주기에 따라 기술이전거래의 형태와 빈도도 달라지게 된다.

---

8) 신명하 · 채명철, 「기술경영과 도입」, 남양문화, 2002, pp.44-46.
9) 박현재, "기술경영론」, 영남대학교출판부, 2000, pp.10-12.
10) 신명하 · 채명철(2002), pp.44-46.
11) 박현재(2000), 전게서, pp.186-187. 및 신용하 · 채명철(2202), 전게서, pp.55-57. 참조.

넷째, 기술은 경쟁우위 확보 및 성장을 위한 핵심역량으로서 그 중요성이 갈수록 커지고 있다.[12] "기술을 지배하는 자가 세계를 지배한다"는 말에서 알 수 있듯이 기업이 필요로 하는 기술을 어떻게 개발하고, 확보하여 관리해 나갈 것인가가 기업은 물론 국가의 차원에서 최대 이슈로 등장하고 있다.

이에 따라 최근 기업 고유의 기술을 연계, 통합함으로써 기술경쟁력을 확보, 유지해 나가는 기술경영(technology management)과 이를 담당하는 전문경영인(임원)으로서 기술경영자(chief technology officer : CTO)의 역할이 갈수록 커지고 있다. 그리고 이를 실제로 실행에 옮기는 기술전략(technology strategy)은 기술의 개발, 획득을 위한 기술개발 전략의 상위 개념으로서, 기술개발은 물론 기술의 이전 및 활용을 포함한다.

따라서 기술의 수명주기를 고려하여 끊임없이 신기술을 개발하기 위한 노력을 경주해야 한다. 그러나 기술개발에는 많은 비용, 시간, 노력이 드는 반면 높은 실패의 위험이 따른다.

다섯째, 기술은 일종의 공공재(public goods)로서 무임승차(free rider)의 문제가 발생한다. 따라서 특허권 등 지적재산권을 보호하는 법적 장치에 의해 배타적인 사용권한이 보장되어야 한다.

막대한 연구개발 비용을 들여 개발된 기술이 특허에 보호되지 않고 사회에 쉽게 공개되어 타인이 단기간 내에 적은 비용과 낮은 위험 하에서 신기술을 모방할 수 있다면 기술개발 노력을 소홀히 할 것이다.

Ⅲ. 국제 기술이전거래와 리스크

1. 기술이전거래의 개념

기술이전거래(technology transfer)는 관점에 따라 매우 다양하게 정의된다. 그러나 일반적으로 기술이전거래는 "선발기업(국가)이 개발해 놓은 기술을 후발기업(국가)가 유상 또는 무상의 방법으로 채택, 흡수하여 신제품을 생산하거나 기존 제품의 효율적 생산을 도모하는 것"으로 정의된다.[13]

다시 말해 기술이전거래는 국가와 국가간, 기업과 기업간 또는 국가-기업간 기술능력 및 기술적 노하우가 옮겨지고 활용되는 행위를 의미한다. 따라서 기술제공자 못지않게 기술도입자의 흡수, 활용, 개량 능력이 매우 중요하다.

12) 이성아 · 신경수, "기술집약도에 따른 산업별 한 · 중 · 일 수출경쟁력 분석", 「국제통상연구」, 한국국제통상학회, 제12권 제1호, 2007.5, pp.101-102.
13) 김정홍(2003), 전게서, p.246.

한편 국제 기술이전거래는 "기술이 하나의 상품처럼 선진 기술우위 국가나 기업에서 후발 기술열위 국가나 기업으로 국제적으로 이동하는 것"을 말한다. 기술판매자의 입장에서는 기술제공 또는 기술수출이 되며, 기술구매자의 입장에서는 기술도입 또는 기술수입이 된다.

이러한 국제 기술이전거래는 기술과 관련된 모든 형태의 국제간 거래, 즉 무역 활동을 포함한다. 즉 기술 라이센스, 컨설팅, 서비스 등 소프트 기술과 제휴 생산, 플랜트 설비의 수입, 부품의 수입 등 하드기술을 포함한 광범위한 기술 무역 활동을 포함한다.

국제 기술이전거래는 기술도 사람이나 상품처럼 수명주기가 존재한다는 이른바 기술수명주기(Technology Life Cycle : TLC) 이론에 의해 설명이 가능하다(<그림 2> 참조).

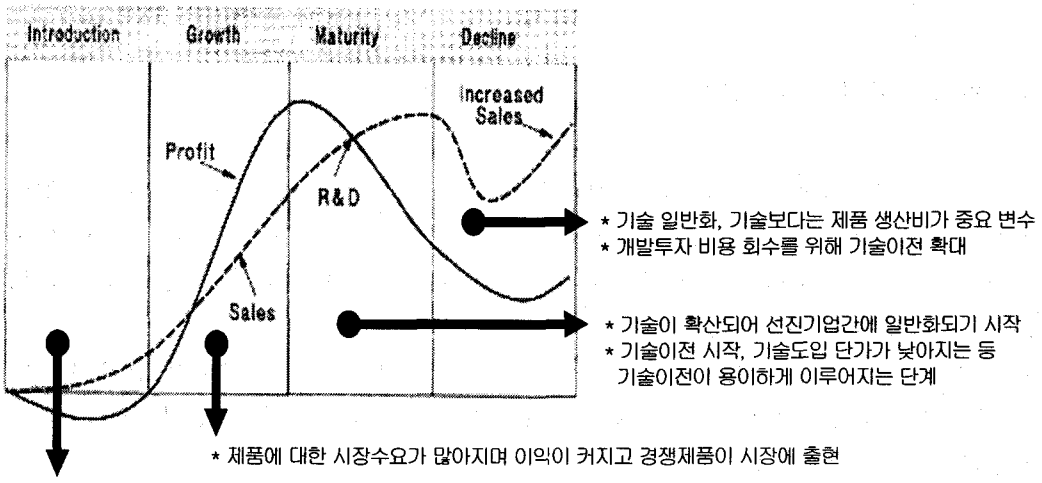
먼저 도입기(introduction)는 기술과 신제품이 개발되어 시장에 공급되기 시작하는 단계로서, 기술개발 비용은 크나 시장수요는 아직 많지 않아 단기적 이윤이 적용된다. 이때 기술공급자는 어렵게 개발한 기술의 이전을 꺼리고 기술수요자는 기술료가 높기 때문에 기술거래가 잘 이루어지지 않는다.

성장기(growth)에는 제품에 대한 시장수요가 많아지고 이익이 커짐에 따라 유사 경쟁제품이 시장에 출현해지면서 경쟁이 치열해지는 양상을 띠게 된다.

성숙기(maturity)에는 기술이 확산되어 선진기업간에 일반화되면서 기술이전이 시작되고 기술도입 단가도 낮아지는 등 기술거래가 용이하게 이루어진다.

쇠퇴기(decline)에는 기술이 매우 일반화되면서 기술보다는 제품의 생산비가 중요한 변수로 작용하며, 기술개발 투자비용을 회수하기 위해 기술이전이 매우 활발하게 이루어진다.

〈그림 2〉 기술수명주기(TPC)와 국제 기술이전거래



자료 : 허재관(2001)

2. 국제 기술이전거래의 형태

국제 기술이전거래는 (1) 매매 계약 또는 인수합병(M&A)에 의한 기술 소유권 및 사용권의 완전한 이전, (2) 라이센스(license) 계약에 따른 기술의 사용권 중심의 기술도입, (3) 외국인 직접투자 또는 합작투자에 의한 기술이전, (4) 전략적 기술 제휴에 의한 기술개발 또는 기술도입, (5) 자본재 수입을 통한 자본재에 체화(体化)된 기술도입, (6) 인적 자본의 형태로 체화된 기술인력의 채용 등 매우 다양한 형태로 이루어진다.

이렇게 국제 기술이전거래의 형태가 다양한 것은 기술의 성격과 각 경우마다 갖고 있는 특수한 환경에 의존하기 때문이다.

먼저 기술이전거래의 수요자인 기술열위국 또는 기술열위기업의 입장에서 볼 때 저비용으로 기술을 이전받을 수 있는 방법은 외국인 직접투자 또는 합작투자에 의한 기술이전 방법이다. 값싼 공장부지와 근로자를 공급하는 대신 별도의 비용을 지불하지 않고 기술을 전수받을 수 있기 때문이다.

그러나 이런 방식으로는 고급기술을 전수 받는 데 한계가 있다. 서로가 원하는 기술을 상업적으로 거래하는 것이 아니고 주로 생산활동을 수행하는 과정에서의 기술 파급효과에 의존하기 때문이다.

따라서 자신이 원하는 기술을 제대로 전수받기 위해서는 매매 계약 또는 인수합병(M&A)에 의해 기술 소유권 및 사용권을 완전한 이전 받거나 라이센스 계약에 따라 기술사용권 중심으로 기술도입을 하는 방법이 더 효과적이다.

다른 조건이 같다면 라이센스에 의한 기술도입이 국내 기술역량의 강화에 훨씬 더 큰 영향을 미치게 된다. 외국인 직접투자 또는 합작투자, 전략적 기술 제휴 등은 외부의 기술을 습득해서 내부화하는 데 중점을 두고 있기 때문이다.

그러나 <표 1>에서 보듯 라이센스에 의한 기술도입도 제품혁신이냐 공정혁신이냐에 따라 우선순위가 달라진다. 따라서 기술이전거래 방식은 상호 보완적일 수도, 대체적일 수도 있다. 이에 따라 일반적으로 여러 가지 기술도입 채널을 동시에 활용하는 경향이 있다.

〈표 1〉 신기술의 외부 습득 방식과 우선순위

신기술 습득 방식	제품혁신	공정혁신
신기술 모방을 위한 독자 R&D	1	1
역(逆) 엔지니어링(reverse engineering)	2	4
라이센싱(licensing)	3	2
기술혁신적 연구인력의 채용	4	5

출판물 및 기술교류 활용	5	3
특허 공개	6	6
기술혁신기업 종업원과의 대화	7	7

자료 : 김정홍(2003), p.249.

한편 기술이전거래의 공급자인 글로벌기업의 입장에서 볼 때 해외투자를 하고 성공하기 위해서는 현지기업은 물론 이미 현지에 진출한 다른 외국기업에 비해 불리한 외국비용[14]을 안고 경쟁해야 한다.

따라서 이러한 외국비용 부담을 극복하고도 남을 만한 월등한 기술력, 마케팅능력, 경영노하우, 우수한 인적자원, 브랜드이미지 등과 같은 독점우위를 가져야 해외투자에 성공할 수 있다.

이러한 관점에서 보면 글로벌기업이 기술을 현지국에 쉽게 이전해 줄 수는 없다. 기술이전은 곧 독점우위의 상실로 이어지고, 이는 현지기업 및 다른 외국기업과의 경쟁수단을 잃는 것을 의미하기 때문이다

이에 따라 글로벌기업은 독점우위의 원천인 신기술 또는 핵심기술은 현지국과의 마찰이 생기더라도 철저히 보호하는 기술유출방지 전략을 쓴다. 반면 독점우위의 원천이 되지 않는 기술수명주기론의 성숙기 또는 쇠퇴기 단계의 자본집약적인 성숙기술이나 노동집약적인 표준화기술에 대해서는 적극적인 기술이전협상 전략을 추진한다.[15]

이와 관련하여 글로벌기업은 독점우위의 원천인 기술을 가지고 해외투자를 하기보다는 상품처럼 해당 기술을 현지기업에 팔아버리는 라이센스(licence) 방식을 선호하게 된다.

라이센스는 기술공급자(licensor)가 소유하고 있는 특허권, 상표권, 제조비법 등과 같은 각종 노하우 등의 지적재산권을 로얄티를 받고 기술수요자(license)에게 제공하는 것이다.

이러한 라이센스에 의한 기술도입은 외국인 직접투자 또는 합작투자, 전략적 기술 제휴보다 이미 개발된 특허기술을 보다 신속하고 강력하게 도입하여 활용할 수 있다는 장점이 있다. 그러나 라이센스를 받는 기술이 이미 성숙단계에 접어든 경우가 많아 그 이상의 기술혁신을 이루기가 어렵다는 단점이 있다.

14) 외국비용이란 글로벌기업이 현지국 정치, 사회, 시장여건 등을 잘 모르는 외국인이기 때문에 치러야 하는 모든 정치적, 경제적, 사회적 비용을 말한다.

15) 안세영, 「글로벌 협상전략」, 박영사, 2006, pp.348-351. 참조

3. 국제 기술이전거래의 특징과 리스크[16]

(1) 국제 기술이전거래의 특징

라이센스 등을 통한 기술제공 내지 기술도입으로 표현되는 국제 기술이전거래는 일반 상품의 거래와는 다른 몇 가지 특징을 갖고 있다.

첫째, 무형의 지식자산을 취급하기 때문에 가격결정이 어렵고, 적정한 기술과 거래상대방을 찾기 위한 탐색비용이 상대적으로 크다.

라이센스의 경우 기술의 최대가격은 현지기업이 이전 받은 기술을 사용해서 얻을 수 있는 추가이익과 현지기업이 같은 또는 유사한 기술을 다른 기업에게서 얻는데 소요되는 비용 중 어느 하나에 의해 결정된다. 반면 기술의 최저가격은 글로벌기업이 예상하는 기술이전비용(기술이전거래 계약에 따르는 엔지니어링, 변호사비용 등), 기회비용(다른 기업에 기업을 판매하고자 할 때의 비용), R&D 비용(판매대상 기술을 개발하는데 소요되는 연구개발비용) 등에 의해 결정된다.

따라서 이와 같이 기술의 최대가격과 최저가격이 존재하는 상황에서 어느 수준에서 기술가격이 결정되느냐는 기본적으로 양 당사자의 협상력에 의해 좌우된다. 그리고 이러한 협상력은 다시 기술가치에 의해 결정된다고 말할 수 있다.

다시 말해 라이센스의 기술가치가 높으면 현지기업은 큰 이익을 볼 수 있다고 생각하여 다소 가격이 비싸더라도 기술을 사려고 할 것이고, 이 경우 현지기업보다는 글로벌기업이 강한 협상력을 가진다. 반면 기술가치가 낮으면 글로벌기업보다 현지기업의 협상력이 강해진다.

둘째, 선진국은 자체 기술개발(Make, In-housing)이 많으나, 후진국은 기술도입 등 외부조달(Buy, Out-sourcing)에 많이 의존한다.

라이센스에 의한 국제 기술이전거래를 살펴보면, 일반적인 관측과는 달리 선진국과 개도국 간의 다소 일방적인 라이센스 계약보다는 선진국 간에 교차라이센스의 형태로 더 활발하게 이루어지고 있다고 한다.

이것은 라이센스에 의한 기술도입이 고급기술 분야에서 이루어짐에 따라 기술도입자의 기술인력, 자금 등에서 이를 충분히 뒷받침할 능력이 있는 경우 사용되기 때문이다. 또한 선진국의 경우 기술구매력 면에서 개도국보다 훨씬 커서 기술이용료에 덜 구애받고 자유롭게 고급기술에 접근할 수 있기 때문이다.

셋째, 기술시장은 보통 불완전경쟁시장이고, 기술공급자 중심의 불평등계약 및 기술종속의 가능성이 높다.

앞에서 살펴보았듯이 기술은 독점우위 및 경쟁력의 원천으로서 쉽게 외부로 유출시키거

16) 심상렬(2004), 전게서, pp.87-89,

나 이전하기가 쉽지 않다. 따라서 해당 기술을 필요로 하는 기술수요자의 경우 다소 불리한 조건을 감수하고서라도 기술이전거래 계약을 체결할 수밖에 없는 상황에 직면하게 된다.

라이센스 계약의 경우 (1) 해당 기술로 현지기업이 생산한 제품을 내수판매만 허용하고 수출을 제한하는 등의 시장·수출 제한, (2) 현지의 다른 경쟁기업에게도 라이센스를 허용하는 독점권 불인정, (3) 현지기업의 생산시설 확장이나 제품 고급화 등을 제한하는 생산규모·제품 제한, (4) 글로벌기업의 부품을 사용하도록 하는 연계구매 의무, (5) 라이센스를 받은 현지기업이 그동안 축적된 노하우를 바탕으로 개량된 기술을 개발할 때 글로벌기업에 귀속시키는 귀속계약, (6) 기술수명주기 관점에서 그 가치가 떨어진 성숙기술 내지 표준화기술 수용 등의 불리한 계약조건이 나타나게 된다.

넷째, 국제간 기술이전거래는 세계지적재산권기구(WIPO) 등의 국제규범은 물론 기술수출국과 기술도입국 자체의 각종 관련 법규의 적용을 받는다.

먼저 <표 2>에서 보듯 WIPO 주관 하에 1990년대 후반부터 1980년대까지 산업재산권, 저작권, 저작인접권, 상표권 등의 지적재산권[17] 보호와 관련한 국제협약이 체결되었다. 그리고 1990년대 들어와 정보매체의 융복합 시대를 맞아 1996년 WIPO 저작권조약과 저작인접권조약이 각각 체결되었으며, 2000년에는 특허법조약이 체결되었다.

〈표 2〉 WIPO 주관 하의 지식재산권 관련 국제협약

협정명		체결 연도	가입국	주요 내용
지식재산권 관련 조약	파리협약	1983	160	산업재산권 보호
	베른협약	1886	147	저작권 보호
	로마협약	1961	67	저작인접권 보호
	제네바협약	1971	63	음반복제 방지
	마드리드(원산지관련)협정	1891	32	상품의 출처 허위표시 방지
	나이로비조약	1981	40	올림픽 상징물의 상업적 사용 통제
	상표조약	1994	26	상표권의 국제화
	브뤼셀협약	1974	15	위성통신 신호 보호
등록 관련 조약	특허협력조약(워싱턴조약)	1970	109	특허의 국제화를 위한 협력

17) 지적재산권은 (1) 산업재산권 또는 공업소유권(특허, 실용신안, 상표, 의장 등), (2) 저작권(저작재산권, 저작인격권 등), (3) 신지적재산권(기존의 산업재산권 및 저작권으로 보호할 수 없는 컴퓨터프로그램, 반도체배치설계 등)을 포함한다. 서갑성·김종성, "통상환경 변화에 따른 기술무역 활성화 방안", 「통상정보연구」, 제10권 제2호, 2008.6, pp.166-168. 참조

	마드리드협정 및 의정서	1891	67	상표의 국제등록
	헤이그협정	1925	29	의장의 국제기탁
	부다페스트조약	1977	48	특허절차상 미생물기탁의 국제적 승인
	리스본협정	1958	19	원산지명칭 보호 및 국제적 등록
분류 관련 조약	로카르노협정	1968	39	의장분류
	니스협정	1957	63	상표등록을 위한 국제상품, 서비스분류
	스트리스부그협정(PC협정)	1971	47	특허의 국제분류
	비엔나협정	1973	17	포장의 도형요소에 대한 국제분류
WIPO 저작권 조약		1996	72	저작권의 배타적 전송, 방송권리
WIPO 저작인접권 조약		1996	68	저작인접권의 배타적 전송, 방송관리
특허법 조약		2000	47	특허출원 절차의 간소화 및 특허비용 절감에 대한 특허법 국제조화

자료 : 최낙균 외, "WTO 뉴라운드 규범분야의 논의동향과 한국의 협상전략", 대외경제 2002, p.147. 서갑성 · 김종성(2008), p.173에서 재인용

또한 1995년 세계무역기구(WTO) 출범과 함께 무역 관련 지적재산권(TRIPs) 협정이 체결되었다. 이 협정은 위조상표의 교역 등 무역과 직접적인 관련이 있는 문제뿐만 아니라 기존의 주요 국제협약을 모두 흡수하여 저작권, 상표권, 지리적표시권, 산업디자인, 특허, 반도체설계, 영업비밀 등 모든 지적재산권에 대하여 그 보호의 최소기준, 실행절차 및 분쟁해결 절차르 구체적이고 명확하게 설정하는 강력한 협정으로 탄생하였다.[18]

그리고 미국, EU, 일본 등 주요 선진국은 물론 우리나라도 지적재산권 보호와 관련한 각종 법규를 제정 및 개정하였다. 우리나라의 경우 기술의 국제이전거래에 대해전략외국인투자촉진법, 외국환관리법, 공정거래위원회 지침 등의 적용을 받는다.

(2) 국제 기술이전거래의 리스크

이러한 국제간 기술거래가 갖고 있는 특징으로 인해 특히 기술수요자가 기술공급자와 실제로 기술거래를 하는 데 있어 여러 가지 리스크와 장애요인이 존재한다.

첫째, 도입기술에 대한 사전지식과 정보가 부족하다. 특히 기술 수준이 상대적으로 떨어진 기술수요자의 입장에서 볼 때 도입기술에 대해 충분한 사전지식과 정보의 부족은 불평등한 계약의 중요한 요인이 된다.

18) 외교통상부, "외국의 통상환경", 2007, p.137.

둘째, 적정 기술의 검색 및 선정 능력이 부족하다. 자신에게 필요한 기술이 무엇이며, 누가 갖고 있으며, 어떻게 접근해야 할 것인지를 잘 모를 경우 불필요한 기술의 도입과 함께 그 활용이 미흡할 수밖에 없다.

셋째, 기술거래 상대방에 대한 정보가 부족하다. 기술공급자의 전략이 무엇인지, 다른 기업들과는 어떻게 기술거래를 해 왔는지, 지속적인 거래관계를 유지할 수 있는지 등에 대한 정보의 부족은 불리한 협상의 요인이 된다.

넷째, 협상절차가 매우 복잡하고 계약내용도 어렵다. 일반적인 상품거래의 경우 구매하기 전에 그 형태와 기능 등을 직접 확인할 수 있으나, 기술은 상품이나 사람에게 무형의 형태로 체화되어 있어 그 가치를 쉽게 검증할 수가 없다. 따라서 이를 검증하고 계약을 체결하는 절차가 매우 복잡하고 계약내용도 쉽게 이해할 수 없는 내용을 많이 담고 있어 문제 발생 시 그 해결에 상당한 어려움을 겪게 된다.

다섯째, 기술도입 조직에서의 거부감이 크다. 이른바 NIH(Not Invented Here) 신드롬이 존재한다. 기술은 일반 사무직보다는 연구개발, 생산 분야의 전문 기술자 내지 작업자에게 더 필요한 경우가 많다. 그러나 해외로부터의 신기술의 도입은 기존 기술을 갖고 있는 해당 조직의 구성원에게 새로운 부담 내지 위협으로 작용할 수가 있어 도입된 기술의 활용을 기피하거나 무용지물화시키는 경우가 발생할 수 있다.

여섯째, 기술수요자의 수용능력이 부족하다. 기술은 지식집약형인 경우가 많은데, 상대적으로 지식과 경험이 부족한 기술수요자는 수용능력 부족으로 인해 도입된 기술을 충분히 활용하지 못하고 사장시켜 버릴 수 있는 위험성이 있다.

일곱째, 기술공급자와 기술수요자간에 상호 불신이 존재한다. 기술은 일단 상대방에게 이전되면 원상회복이 안 되고, 기술의 축적은 새로운 신기술 개발이나 모방을 쉽게 하기 때문에 성실한 계약의 이행을 어렵게 하는 요인이 존재한다.

(3) 국제 기술이전거래의 리스크 관리

앞에서 살펴보았듯이 지식정보화 사회로의 진입과 함께 기업의 경쟁력 제고 및 기업가치 평가에 있어 토지, 건물, 기계 등의 전통적인 유형자산 외에 기술, 인력, 브랜드 등의 무형자산에 대한 관심과 중요성이 갈수록 커지고 있다.

우리나라는 지난 40여년간 외국으로부터 원자재, 부품, 기술 등을 들여와 이를 가공하여 해외로 수출하는 대외지향형 성장전략을 통해 급속한 경제발전을 이룩하였다. 그리고 이 과정에서 축적된 지식과 경험, 자본을 바탕으로 자체 기술 개발에 많은 노력을 기울여 IT 등 일부 분야에서 응용기술을 중심으로 세계적인 경쟁력을 갖춘 핵심기술을 보유하게 된 것으로 평가받고 있다. 그러나 미국, 일본 등 선진국에 비해 여전히 기술수준이 낮은 것으로 평가된다.

한편 세계화, 개방화의 시대적 흐름에 따라 중국, 동남아시아 등으로 국내 기업의 해외 진출이 증가하면서 제조업 공동화 현상에 대한 우려와 함께 어렵게 확보한 자체 기술이 너무 쉽게 해외로 유출됨으로써 '부메랑 효과'에 의한 경쟁력 약화를 우려하는 목소리도 높아지고 있다.

한국산업기술진흥협회(2006)의 조사보고서에 따르면 "기술무역통계조사보고서",2007.10. 따라서 국제간 기술이전거래와 관련하여 다음과 같은 몇 가지 위험관리 노력이 필요하다.

첫째, 기술이전거래 대상국 및 상대방에 대해 충분한 정보를 획득해야 한다. 최근 정부에서는 정보통신 분야를 중심으로 해외시장 개척 및 진출을 위한 각종 세미나 및 컨퍼런스 개최, 전시회 참가 지원, 기술이전 설명회, 해외 조달시장 정보 제공, IT산업 해외진출 종합정보시스템 구축 및 운영, IT 수출종합정보센터 설치 등 다양한 정책을 펼치고 있다. 이러한 정부 정책을 적극 활용하여 기술이전거래 대상국 및 상대방에 대한 충분한 정보를 획득해야 한다.

둘째, 기술이전거래 협상을 담당할 전문인력을 양성해야 한다. 기술에 대한 전문지식과 비즈니스 감각을 지닌 해외 마케팅 및 협상 전문인력의 양성을 위해 자체 교육을 강화하거나 산·학·연 협력 프로그램을 적극 활용할 필요가 있다.

셋째, 계약내용을 철저히 분석하고 반드시 서면으로 계약을 체결한다. 기술의 혁신속도가 빨라지면서 기술의 수명주기가 짧아지고 급격한 가치변화에 따라 안정적 수익과 시장 확보에 많은 어려움이 따른다. 따라서 모든 계약은 철저하게 수익성 분석을 한 후 서면계약 체결을 통해 향후의 분쟁에 대비해야 한다.

넷째, 정부의 기술도입 및 기술수출과 관련한 정책 지원정책을 적극 활용한다. 예컨대 기술수출의 경우 정부에서는 IT 분야 수출금융 및 수출보험 지원을 확대하고 관련 제도를 개선하고 있다. 예컨대 기성고 방식으로 수출을 하는 경우 보험료를 분할납부할 수 있도록 제도를 개선하고, SI 컨소시엄 참여업체에 대해서는 수출보험 보증료율을 15% 인하 적용하고 있다. 따라서 이러한 정부의 지원정책을 적극 활용해야 할 것이다.

Ⅵ. 국제 기술이전거래와 상사분쟁

1. 우리나라의 국제 기술이전거래 현황

공정거래 법규의 준수

국제 기술이전거래가 이루어지기 위해서는 일반 상품의 무역거래와 마찬가지로 몇 가지 절차가 필요하다. 기술판매의 경우 기술판매 전략의 수립 -> 판매 대상기술의 발굴과 선

정 -> 판매 가능 지역(국가)의 선정 -> 기술판매 마케팅 활동 실시 -> 잠재 기술수요자의 발굴과 접촉 -> 기술판매의 조건 협상과 계약 체결 등의 절차를 밟아야 한다. 그리고 이렇게 국제 기술이전거래 계약이 체결되면 계약 조건에 따른 실질적인 계약의 이행이 뒤따라야 한다.

우리나라의 경우 외국으로부터 산업재산권 또는 기술 등을 도입하고자 할 경우 당해 계약내용과 조건에 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」이 규정하고 있는 불공정한 사항이 없어야 한다.

불공정한 내용과 조건이 포함되어 있는지 사전에 반드시 심사받을 필요는 없지만, 추후에 해당되는 사항이 발견될 경우 일정한 제재 조치가 있음을 감안해야 한다. 또한 공정한 거래조건의 설정으로 경제적 불이익을 없애기 위해서 법이 규정하는 기준을 준수해야 할 것이다.

이와 같이 법이 규정하는 기준을 적절하게 활용할 경우 외국기업의 부당한 요구와 불공정한 조건을 방어할 수 있는 협상카드가 될 수 있다. 이러한 법규는 기술도입에만 해당되며, 기술수출 등의 경우에는 적용되지 않는다. 기술수출의 경우에는 오히려 현지국의 공정거래법 규정에 유의해야 한다.

우리나라의 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 중 '부당한 국제계약의 체결 제한' 조항에서는 "사업자 등은 대통령령이 정하는 국제계약의 체결에 있어서 부당한 공동행위, 불공정거래행위 등이 포함된 계약을 체결해서는 안 된다"라고 규정하고 있다.

이 때 대통령령으로 정하는 국제계약은 7가지이다.

첫째, 산업재산권의 도입 계약으로서, 특허권, 실용신안권, 의장권 상표권 등 산업재산권의 실시권 또는 사용권 등이 포함된다.

둘째, 저작권 도입 계약으로서, 서적, 음반, 영상, 또는 컴퓨터 프로그램 등의 저작권이 포함된다.

셋째, 노하우 도입 계약으로서, 영업비밀과 이와 유사한 기술에 관한 권리의 실시권 또는 사용권이 포함된다.

넷째, 프랜차이즈 도입 계약으로서, 가맹사업의 형태로 가맹본부의 영업 표식을 사용하여 상품, 용역의 제공 또는 사업경영의 지도를 목적으로 한 가맹사업의 실시권 또는 사용권이 포함된다.

다섯째, 공동연구개발협정이다.

여섯째, 수입대리점 계약으로서, 상품의 수입이다 용역의 도입에 관하여 계속적인 거래를 목적으로 하는 수입대리점(물품매도확약서발행업의 경우 제외) 계약으로서 계약기간이 1년 이상인 계약이 포함된다.

일곱째, 합작투자 계약이다.

따라서 사업자 등은 이러한 7개 유형의 국제계약을 체결함에 있어 '부당한 국제계약의 체결 제한' 조항에 따라 고시되는 '산업재산권 · 노하우 등의 도입 계약상의 불공정거래행위 유형과 기준''[19]에 해당되는 지 여부에 대하여 공정거래위원회에 심사를 요청할 수 있다.

공정거래위원회는 법이 금지 제한하는 기준에 위반될 우려가 있는 국제계약이 있을 때에는 당해 국제계약 체결자에게 계약의 취소, 계약 내용의 수정, 변경 등 기타 시정을 위한 조치를 명할 수 있다.

그리고 법에 위반하여 부당한 국제계약을 체결한 경우에는 당해 계약 체결자(기업)에 대하여 당해 계약에 의한 매출액의 100분의 2를 곱한 금액을 초과하지 않는 범위 내에서 과징금을 부과할 수 있다.

2. 상사분쟁의 예방과 대응

앞에서 살펴본 바와 같이 국제 기술이전거래는 해당 국가의 공정거래 관련 법규의 적용을 받게 된다. 뿐만 아니라 세계지적재산권기구(WIPO) 등에서 정한 지적재산권 관련 국제규범의 적용을 받게 된다.

따라서 국제 기술이전거래 계약의 체결에 있어서는 국내 · 외 관련 법규를 준수해야 불이익을 받지 않을 수 있고, 국제 기술이전거래 당사자간에 불필요한 상사분쟁을 예방할 수 있다.

이와 함께 국제 기술이전거래 계약의 성실한 이행은 물론이고 사후관리에도 많은 신경을 써야 한다. 국제 기술이전거래는 1회로 끝나는 물품의 국제거래와는 달리 지속적인 관리가 필요하기 때문이다.

또한 기술수요자와 기술공급자간의 굳건한 신뢰관계가 국제 기술이전거래의 성공을 가져오는 기반이 되므로, 기술도입계약의 신고수리 등 절차적 요건의 완료 이후에도 지속적인 사후관리가 매우 중요하다.

이러한 국제 기술이전거래 계약의 성실한 이행과 지속적인 사후관리로는 다음의 몇 가지를 들 수 있다.[20]

첫째, 신고수리 등의 통지이다. 「외국인투자촉진법」 등에서 규정하고 있는 절차적 요건(신고수리 등)이 충족된 경우에는 이를 기술공급자에게 통지한다. 신고수리일 등은 계약

19) 이러한 '불공정거래행위 유형과 기준'에는 (1) 부품 등의 구입처 제한, (2) 수출지역의 제한, (3) 거래상대방의 제한, (4) 거래수량의 제한, (5) 거래방식의 제한과 판매(재판매) 가격의 지정, (6) 경쟁제품의 취급 제한, (7) 병행수입의 방해, (8) 특허권 등 권리 소멸 후 사용 제한, (9) 계약제품 이외의 제품에 대한 기술료 부과와 일괄 기술 도입, (10) 기술개량 제한과 연구개발 제한, (11) 광고선전비 등의 과다 부과, (12) 기술료의 일방적 산정, (13) 부쟁의무(不爭義務)의 부과, (14) 개량기술의 일방적 이전, (15) 일방적인 계약 해지 또는 분쟁시 처리 규정 등이 포함된다.

20) 허재관(2001), 전게서, pp.174-175.

의 발효일(계약기간 개시일)과 계약기간의 존속 등에 매우 중요한 영향을 미치므로, 반드시 증빙이 남을 수 있는 항공등기 전보 등으로 통지해야 한다.

둘째, 선불금의 송금과 기술자료 등의 수령 및 접수이다. 계약서의 규정에 따라 원천징수세액의 확인과 지급인증 등의 절차를 거쳐 해당 금액을 기술공급자에게 지급(송금)한다. 또한 송금 사실의 통보와 원천징수세 납부(예정)증명서를 송부한다. 기술자료의 요청과 수령(접수) 기술의 확인과 함께 누락 또는 파손된 기술자료 등의 보완 요구 등에도 유념해야 한다.

셋째, 핵심부품, 원자재 등의 수입에 관한 업무 협조이다. 필요시 별도 구매계약을 체결(장기 구매계약일지라도 공정거래위원회 심사대상은 아님)하거나 필요시 「대외무역법」 등의 규정에 따른 개별적 수입 추천의 절차를 밟아야 한다. 그리고 기술료 관세 가산에 관련된 업무 협조(외자부서)도 필요하다.

넷째, 기술자 연수와 초청에 관한 업무 협조이다. 연수 초청에 수반되는 제반 비용(기술료, 항공료, 숙박비 등)의 적기 처리와 함께 원천징수세액 납부(예정_증명서 발급 등 이중조세 납부 방지를 위해 협조해야 한다.

다섯째, 경상기술료의 산출과 송금이다. 경상기술료의 산출과 함께 산출된 내용의 기술공급자측 확인 기회 부여와 조정, 공인회계사에 의한 산출 기술료의 확인 또는 관할 세무서장의 매출액 확인도 필요하다. 또한 경상기술료 지급을 위한 내부 품의, 관할 세무서장의 원천징수(예정)세액 확인서 발급, 외국환은행의 지급인증과 해외 송금, 송금 사실의 통보와 수령 여부 확인, 원천징수(예정)세액 확인서 원본의 송부(기술공급자의 본국에서의 이중조세 방지용 자료) 등에도 유념해야 한다.

여섯째, 계약기간 중의 통상적인 업무 연락이다. 기존의 국제전화, 팩스, 국제우편 등을 활용한 업무 연락뿐만 아니라 인터넷을 활용한 이메일, 메신저, 원격화상회의 등을 적극 활용할 필요가 있다.

일곱째, 계약서의 해석 등을 둘러싼 이견 조정이다. 상표사용, 보증, 공업소유권, 수출, 개량기술의 교환 등 계약서 내용 전반에 걸쳐 해석 등에 이견이 있을 수 있다. 이 때 호의적 협의 해결에 의하되, 그것이 불가능한 경우에는 계약서에서 미리 정한 상사중재 등과 같은 분쟁 해결절차에 따른다.

여덟째, 수정계약의 체결과 관련 인·허가(신고수리)이다. 계약내용의 추가, 계약기간의 연장, 기타의 계약조건 변경 등의 사유가 발생한 경우 수정계약서를 작성해야 한다. 이러한 수정계약 체결의 경우에도 원래의 계약 체결과 동일한 신고수리 등의 절차를 밟아야 한다.

V. 요약 및 결론

최근 세계화, 개방화 등의 영향으로 국가간 상호의존도가 높아지고 경쟁력의 원천으로서 기술(technologies)의 중요성이 강조되면서 기술의 국제적인 거래, 즉 국제 기술이전거래도 늘어나고 있다. 특히 우리나라의 경우 강점을 가지고 있는 IT 분야를 중심으로 해외시장 개척 및 진출을 위한 노력이 활발하다.

기술은 지식과 경험의 산물이라는 점에서 전통적인 물품(physical goods) 내지 유형재(tangible goods)와는 거래 방식과 내용이 다를 수밖에 없고, 리스크도 많다. 즉 보이지 않고 만질 수 없는 지적재산의 특성상 평가와 가격의 설정이 매우 어렵고, 시장 기능보다 협상에 의해 거래가격이 결정된다. 또한 수명주기가 비교적 짧고 급격한 가치변화에 따라 안정적 수익과 시장 확보에 많은 어려움이 따른다.

이에 따라 협상 과정이 길고 검증 과정에서 많은 시간과 비용이 소요되며, 계약 체결에 있어 복잡하고 어려운 각종 국내외 법규에 대한 철저한 분석이 필요하다. 특히 배타적, 독점적 권한을 행사하기 위해서는 특허권 등 적절한 법적, 제도적 보장장치의 적극적인 활용이 요구된다.

따라서 국제 기술이전거래에 따른 적절한 리스크 관리와 상사분쟁 예방을 위해서는 계약의 체결 과정에서는 물론 계약의 이행 과정에서 보다 면밀한 주의와 관리가 필요하다.

본 논문은 국제 기술이전거래의 특징과 형태는 물론 리스크, 상사분쟁 등에 대해 살펴보았다. 그리고 성공적인 국제 기술이전거래를 위해서는 ① 자체 보유 기술의 가치를 분명하게 인식한다, ② 특허권 등 법적, 제도적 보호장치를 통해 기술가치를 보호한다, ③ 기술거래 대상국 및 상대방에 대해 충분한 정보를 획득한다, ④ 공정거래 관련 국내·외 관련 법규를 준수한다, ⑤ 계약내용을 철저히 분석하고 반드시 서면으로 계약을 체결한다, ⑥ 계약의 성실한 이행과 함께 상사분쟁 예방과 관리에도 유념한다, ⑦ 기술수출의 경우 정부의 수출금융 및 수출보험 지원정책을 적극 활용한다, ⑧ 국제 기술이전거래를 담당할 전문인력을 양성한다 등과 같은 노력이 요구된다.

참 고 문 헌

김정홍, 「기술혁신의 경제학 제2판」, 시그마프레스, 2003.

박현재, 「기술경영론」, 영남대학교출판부, 2000.

서갑성·김종성, "통상환경 변화에 따른 기술무역 활성화 방안", 「통상정보연구」, 한국

통상정보학회, 제10권 제2호, 2008.6, pp.165-187.
서민교, "한국기업의 해외시장에서의 위조상품 대응전략에 대한 연구", 「통상정보연구」, 한국통상정보, 제9권 제4호, 2007.12, pp.351-374.
손태빈 · 이주원, 「무역클레임과 중재론」, 두남, 2001.
신용하 · 채명철, 「기술경영과 도입」, 남양문화, 2002.
심상렬, "디지털상품 및 기술의 국제간 거래와 위험관리 연구", 「수출보험학회지」, 한국수출보험학회, 제5권 제1호, 2004.12, pp.71-96.
안세영, 「글로벌 협상전략」, 박영사, 2006.
안영수, "첨단기술산업에서의 후발기업의 기술획득과 전략적 제휴", 「국제통상연구」, 한국국제통상학회, 제12권 제2호, 2007.9, pp.65-92.
외교통상부, "외국의 통상환경", 2007,
이상진, "중국의 모조품에 대한 국내 수출기업의 피해분석과 대응전략에 관한 연구", 「국제상학」, 한국국제상학회, 제22권 제1호, 2007.3, pp.215-234.
이성아 · 신경수, "기술집약도에 따른 산업별 한 · 중 · 일 수출경쟁력 분석", 「국제 통상연구」, 한국국제통상학회, 제12권 제1호, 2007.5, pp.101-125.
이승영 · 김희용, "한국기업의 對중국 기술수출 결정요인 분석", 「통상정보연구」, 한국통상정보학회, 제10권 제2호, 2008.6, pp.141-164.
장세진, 「글로벌 경쟁 시대의 경영전략」, 박영사, 2002.
조석홍 · 이준원, 「정보통신과 지적재산권」, 두남, 2003.
차경자, "중국기업의 해외 M&A 현황과 시사점", 「무역학회지」, 한국무역학회, 제33권 제2호, 2008.4, pp.335-356.
최치호 외 1인, 「기술계약실무가이드」, 파마코리아나, 2001.6.
한국산업기술진흥협회, "기술무역통계조사보고서",2006.10.
허재관, 「기술거래 실무 가이드」, 새로운 제안, 2001.9.
_____, 「기술라이센스 실무 매뉴얼」, R&D Books, 2003.5.
Keith E. Maskus, "Encouraging International Technology Transfer" UNCTAD-ICTSD Issue Paper No.7, 2004.5.

Abstract

The Execution of International Technology Transfer Contracts for Avoiding the Commercial Disputes

Sang-Ryul Shim

International technology transfer(ITT) or technology trade is a very comprehensive term covering various mechanisms and channels for shifting technologies across borders. Thus, it refers to numerous complex processes, ranging from innovation and international marketing of technology to its absorption and imitation. It includes technology, trade, and investment. Markets for exchanging technologies are inherently subject to failure due to appropriability problems, spillovers, asymmetric information, and market power. Thus, there is strong justification for public intervention.

Technology developers are interested in reducing the costs and uncertainty of making transfers, along with protecting their rights to profit from such transfers. On the other hand, technology importers are interested in acquiring knowledge at minimal costs, asking for restricting sharply the exclusive rights of foreign firms to exploit technology.

The purpose of this paper is to review the characteristics, risks, legal issues and contractual check points of ITT, focusing on the avoidance of commercial disputes during the very complex processes of ITT.

Key Words : International Technology Transfer(ITT), Technology Trade, Intellectual Property Rights(IPR), WTO TRIPs, WIPO