



**협상부터 계약까지...
사례로 살펴보는
계약서 작성 TIP!**

황 차 동 팀장 / 팬택계열 특허팀

Contents

1. 목적

2. 협상

3. 계약서 예제

4. 결론

1. 목적



협상 준비

- (1) 준비하라, 준비하라, 준비하라.
 - (2) 우리측이 정말로 바라는 것이 무엇인지 파악한다.
 - 구체적으로 최고로 양보 할 수 있는 선 설정
 - 최대한 확보해야 하는 선 설정
 - (3) 상대방이 정말로 무엇을 바라는지 파악한다
 - 상대방이 가장 중요하게 생각하고 있는 점
 - 상대방이 가지고 있는 약점
 - 상대방의 가지고 있는 강점
 - (4) 숫자에 얽매이지 마라 (대안 준비)
 - 다양한 Option 제시를 많이 준비할 수록 성공하는 협상
 - (5) 논리적 접근 or 감정적 접근 ?
 - (6) 화룡점정
-

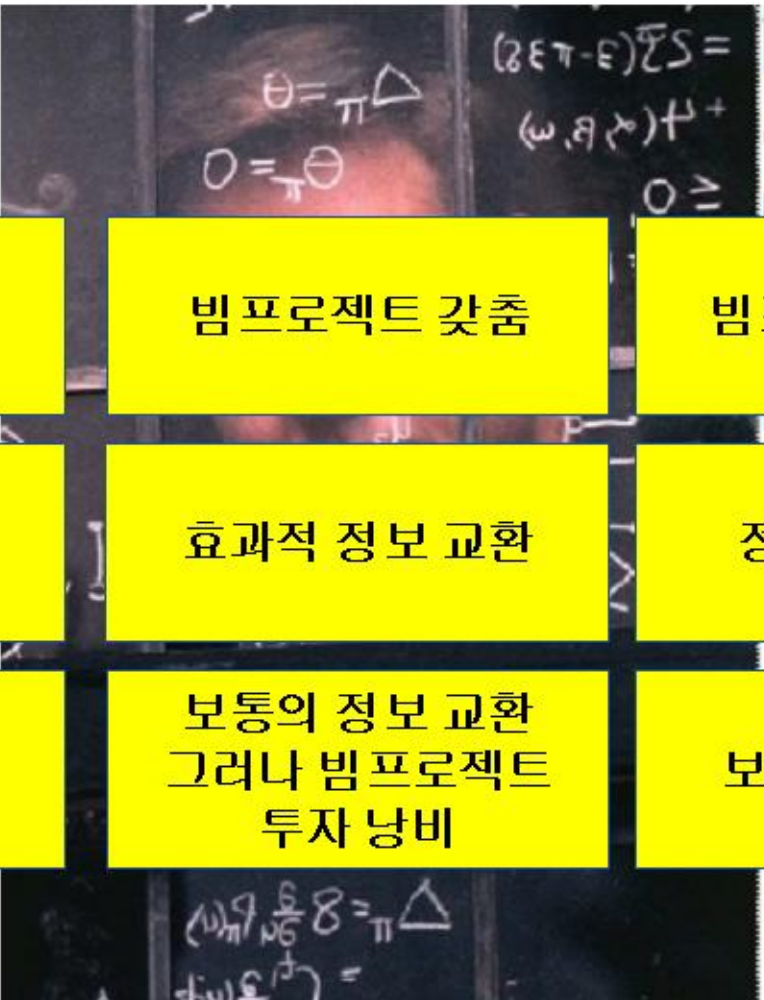
GAME 이론 (1)

도미넌트 균형

	총	맨손
총	중상, 중상	승리, 중상 패배
맨손	중상 패배, 승리	경상, 경상

GAME 이론 (2)

Nash 균형



	빔프로젝트 맞춤	빔프로젝트 안 맞춤
파워포인트	효과적 정보 교환	정보교환 불가능
유인물	보통의 정보 교환 그러나 빔프로젝트 투자 낭비	보통의 정보 교환

조율

최고의 협상

WIN - WIN



협상 파트너는
나의 동지

예제 I (A사 계약서 기준)

- 특허 출원 수 문제
 - 분할 출원
 - 개량 특허 출원
 - 국가별 출원

 - 기술상 특허의 종류
 - 표준특허
 - 상업 특허

 - 실시권자의 혜택 문제

 - 기술 사용료 순이익 배분 문제
 - 특허 Pool에 의한 로열티 수입
 - 자체 Counterclaim 활용 가치 평가
(현물 등 금전 이외의 것은 기술 사용료에 포함되지 않음)

 - 제반 경비 제외 문제
-

예제 I (A사 계약서 기준)

- ~할 수 있다, ~하여야 한다
- 기술 제공 등에 대한 비용문제 부기재
- 표준 활동 문제
- 계약 기간
- 1년 (개별 계약은 이행 완료 때까지 필요)



예제 II (B사 계약서 기준)

- 특허 출원 수 문제
 - 1발명 1출원 (?)

- 국제 표준 채택 시 추가 보상 문제
 - 국제 표준의 종류
(Simple, Core 등)

- 양도 목적물
 - 제3자의 의뢰를 받아 생산한 연구 성과물을 제외 (?)
 - 하자 담보, 보증조항으로 해결
(정당한 권리자임을 보증함)

예제 III (C사 계약서 기준)

- 계약의 목적 불분명
 - 기술 지원 or 특허 확보

- 기술 지원 부분의 불명확성
 - 구체적인 지원 목적

- 특허 출원 건 선별 주체

- 특허 출원 비용 문제

- 수익금 배분 문제
 - Cross - License 할 경우에는 적용 되지 않음.
 - 현금 수익에 기여한 경우에만 공유지분의 50% 배분.

예제 IV (D사 계약서 기준)

- 정의의 불분명성
 - Cellular의 정의
 - PCS포함 (?)

 - 개발 비용 문제
 - 모든 연구 개발 비용 D사 부담 (불공정한 조항 삽입)
 - F사 개발 비용 D사가 지불, D사 개발 비용 D사가 지불.

 - 기술료 분배 문제
 - 기술료 근거 제품 불명확
 - 용어 정의 조항에 의해 뒷받침 안됨

 - 최혜국 대우 문제 (별개 계약서)
 - Early Bird Advantage
 - 불리한 계약 조건 불식 조건
 - 현실적인 접근 방법 기재 필요
-

예제 V (E사 계약서 기준)

- 합의 내용 변경 충실히 반영 필요
 - History
 - A,B 로열티 균등 지불
 - 재협상
 - A사 상계
 - 문제점
 - 상계 금액에 대해 A사 균등 지불 금액에서 감액 필요
 - 계약서상 균등 지불 조건 변경 하지 않음



- 꺼진 불도 다시 보자
-

정리

- 준비 하라
- 최고의 협상은 Win - Win
- 합의 내용을 꼼꼼히 분석
- Definition을 명확히 하라
 - 구체적이고 일반적인 용어로 표현
 - 영문인 경우 대문자, 소문자 구분 필수
- 수사의 명확성
 - 대상물을 명확히.
- 조문간의 명확성
 - 앞뒤 조문간의 용어의 통일
 - 조건이 변경되지 않도록 주의



Thank You !

chadong@pantech.com