

특허 · 노하우 라이선스 계약 (II)

김홍균 변리사

1. 서론

지식재산권의 라이선싱은 지식기반기업의 주요한 수익창출분야로 자리를 잡았고, 이에 발맞춰 라이선스 계약을 체결하는 기술 또한 기업의 성공을 좌우하는 중요한 요인이 되고 있음은 이미 이 글의 전반부인 ‘특허 · 노하우 라이선스 계약 (I)’에서 살펴본 바 있다.

이하 본고에서는 전반에 이어 라이선스 계약시 검토해야할 주요 조항을 각 항목별로 살펴보고, 실제 기술거래에 사용되는 라이선스 계약서의 샘플을 검토해 봄으로써 지금까지 다룬 라이선싱 관련 제반 사항을 정리하고 점검하고자 한다.

2. 라이선스 계약시 주요조항의 검토

2.1 서설

계약의 주요조건이 합의에 달하면 자사가 준비해 놓은 계약서 양식에 그 합의 사항을 기재해서 상대방에게 서명을 구한다. 그러나 이에 대한 대응으로 보내준 계약서에 상대방이 서명하지 않고 오히려 자사 소정의 계약서를 보내는 일이 흔하다. 그렇기 때문에 업계에서는 자신들이 소위 ‘갑’의 입장인 경우와, ‘을’의 입장인 경우에 대한 계약서 양식을 미리 준비해 두고 상황에 따라 골라 쓰는 경우가 흔하다. 이처럼 자사의 양식을 사용하려고 하는 것은 조금이라도 자사에 유리한 일반조항이 기재되어 있는 양식을 쓰고 싶어 하기 때문이다. 이러한 과정을 전쟁에 빗대어 서식전쟁 (Battle of forms)이라고도 한다.

라이선스 계약서의 주요 골격은 표제, 전문, 약정 사항, 후문, 계약체결 연월일, 계약당사자 표시, 압인의 일곱 부분으로 구성되는데, 이에 유의하며 계약서 작성시 검토할 주요조항을 살펴보면 다음과 같다.

2.2 표제

(가) 계약서의 표제

표제 (Title)는 라이선스 계약서를 구성하는 기술적 권리와 계약당사자간의 책임과 의무를 규정하는데 있어서 어떠한 영향도 미치지 못하며 특히 계약의 해석상 어떠한 법적구속력도 갖지 않는다. 표제가 없는 계약서나 혹은 단순히 ‘Agreement’라고만 표시된 계약서도 법적으로는 아무런 문제가 없긴 하지만, 다른 문서 또는 다른 계약서와 구분하고 관리를 하기 위해서는 그 내용을 대표할 수 있는 표제가 더 적절하다. 라이선싱 또는 기술의 거래와 관련되는 계약서들에서는 구체적으로 계약의 내용을 적절히 표시할 수 있는 표제의 선택이 중요하다.¹⁾

(나) 라이선스 계약의 당사자

계약서에서 규정하고 있는 권리 · 의무를 직접적으로 향유 또는 부담하는 개인 또는 법인을 계약의 당사자라고 한다. 좀 더 구체적으로 말하자면 라이선스 계약서의 서문 부분에서 계약의 당사자로서 적절히 표시되고 말미 부분의 서명란에서 구체적으로 표시되어 이에 서명한 자를 지칭한다.

당사자의 표시에 있어서 중요한 포인트는 구체적 · 확정적으로 표시할 수 있는가 하는 것이다. 개인이 계약의 당사자가 될 경우에는 그 개인의 특정 표시인 주민등록번호, 사회보장번호 (Social security number), 여권번호 (Passport number) 등을 기입한다. 법인의 경우는 개인보다 덜 유동적이고 이를

1) 예를 들면, Technical License Agreement (通常的實施權契約), Patent License Agreement (特許實施許與契約), Know-How License Agreement (Know-How實施許與契約), Technical Assistance/Collaboration Agreement (技術支援/提携契約).

등록 관리하는 제도가 있으므로 쉽게 당사자를 확정할 수 있다. 법인이 당사자인 경우에는 국적, 당해 법인의 설립 근거법, 주소, 등기된 법인명 등을 표시하면 된다. 계약서에 당사자의 표시가 길어지면 당사자를 계약서 중간 중간에 언급해야 할 경우 매우 불편하므로 실무적으로는 당사자를 약칭해서 표시한다. 약칭의 사용은 자유이나, 당사자 지위에 대한 편견이 야기될 수 있는 ‘License’ 또는 ‘Licensee’ 등의 표현은 피하는 것이 좋다.

(다) 서명일과 발효일

통상적으로 계약당사자의 표시란 직전에 연월일 표시와 함께 계약의 체결일과 서명일 (Signing date)을 나타낸다. 계약의 서명일은 실제의 서명날짜와 달라도 상관없으며 날짜를 달리하는 둘 이상의 서명일이 있을 경우에는 늦은 것을 기준으로 한다. 실제의 계약서에는 서명일 이외에도 발효일 (Effective date)이라는 것이 있다. 단어의 의미가 뜻하는 바와 같이, 계약서 규정의 효력이 발생하는 날짜를 의미한다. 계약서 규정은 서명·체결에 의하여 그 내용이나 조건이 확정되겠지만 확정된 내용이나 조건들이 실제로 발효되는 것과는 구분된다. 따라서 발효일에 관한 규정이 있으면 그 규정에 따라 계약이 발효되겠지만 그에 관한 규정이 없으면 서명일이 곧 발효일이 된다. 라이선스 계약에서 해당국가의 정부승인 등을 계약발효의 전제조건으로 규정하는 경우에는 정보인가일이 발효일이다. 계약의 효력개시, 계약기간 및 로열티의 기산점이 된다.

2.3 전문

전문 (Whereas clause)은 계약당사자들의 당해 계약관련 주요업무내용의 약술, 계약체결의 의사표시, 계약체결에 이르게 된 경과, 공동이익추구의사의 표명, 계약의 개요 및 기타 계약체결의 유인과 필요성 등에 대한 언급 등 계약의 기본정신을 담은 선언적인 문구이므로 전문에 기재되어 있다 하더라도 반드시 본문에 구체화할 필요가 있다. “Whereas”라는 문구대신 “Recital”이라는 용어가 사용되기도 한다.

2.4 약인 조항

당사자 간의 간단한 합의더라도 공공질서 및 선량한 풍속 기타 강행법규에 위반하지 않는 한 유효한 계약으로 보는 대륙법계의 법률과는 달리 영미법 아래에서는 간단한 합의만으로는 계약이 성립되지 않은 것으로 본다. 제안 (Offer)에 대하여 승낙 (Acceptance)이 있으면 합의 (Agreement)가 되고 여기에 약인이 더해져야 비로소 계약 (Contract)이 된다. 즉,

영미법 아래에서는 합의에 더해져서 약인 (約因, Consideration)이 없으면 계약으로 성립되지 않는다.

약인이란 특정 약속이 구속력을 갖기 위한 하나의 요소로서 당사자간에 방향을 달리하는 가치의 교환, 즉 대가 (對價)라고 할 수 있다. 예를 들면 물품의 수량과 이에 대한 대가의 지급, 기술 제공에 대한 대가로서의 기술료 지급 등과 같이 서로 방향을 달리하는 권리·의무 관계의 대칭적 표시에 해당된다. 계약의 실질적 내용과 조건에서 이러한 약인 관계가 존재하면 약속으로서의 구속력에 아무런 장애가 없지만, 만약 계약서 본문의 표시에서 이러한 약인 관계가 의심스러운 경우에는 계약 취소 등의 문제가 될 수도 있다. 그래서 일반적으로 영문계약서에서는 이러한 가능성을 배제하기 위하여 명시적으로 전문과 정의조항의 중간에 약인 표시의 문장을 쓰게된다. 그러나 계약서 본문에서 약인 관계가 확실하다면 명시적인 약인 표시가 없어도 무방하다.

2.5 정의 조항

라이선스 계약 당사자간 서로 상이한 문화, 제도 및 법률, 상관습으로 인하여 특정 용어나 문구에 대한 해석상의 분쟁이 발생하기 쉬운 소지가 있기 때문에 이러한 것들에 대해서 별도로 상세히 정의 (Definition)해 두는 것이 필요하다. 용어의 정의 중에서 가장 중요한 것은 계약제품과 계약특허에 관한 정의일 것이다. 계약제품의 정의시 기술도입의 목적, 사업성 등을 고려, 그 범위를 신중히 결정해야 하며 특허의 포함여부, 라이선서의 개량기술제공여부 등을 분명히 확인한다. 특정단어나 용어 등을 정의하는 방법으로는 넓게 포괄적으로 하는 것과 좁게 구체적으로 하는 것이 있다. 이들 모두는 각각의 장단점이 있으므로 상황에 맞게 선택해야 한다. 예를 들어 라이선스 계약서에서 기술정보 또는 노하우의 범위를 넓게 포괄적으로 정의하면 라이선시의 입장에서는 넓은 범위의 다양한 기술을 전술받을 수 있어 유리하지만, 한편으로는 계약제품 또는 기술료 대상제품의 범위가 확장되어 대가 부담이 증가될 가능성이 있다는 단점이 있다. 마찬가지로 좁게 구체적으로 특정 범위에 한정해서 정의한다면 기술료의 부담을 적게 할 수는 있으나, 제공되는 기술정보 등의 범위에는 한계가 있게 마련이다. 라이선스 계약서에서 정의의 대상으로 특별히 지정되어 있는 것은 없고, 당사자간에 이해나 해석의 차이를 야기할 가능성이 있는 것들은 모두 그 대상이 될 수 있다.

정의의 대상이 되는 용어들에는 “License Prod-

uct”, “Technical Information”, “Territory”, “Contract Year”, “Accounting Period”, “Termination Date”, “Patent”, “Know-How”, “Net Selling Price”, “Industrial Property Rights”, “Effective Date”, “Commercial Production” 등이 있다.

2.6 실시권 허여 조항

실시권의 허여 (Grant of license) 조건에서는 먼저 권리가 독점/비독점 실시권인지의 여부가 확인되어야 하며, 생산, 사용, 판매의 포괄적 허여여부를 확인한다. 그리고 계약제품의 수출권 허여 여부도 동시에 확인한다. 계약기술의 독점실시권이 부여되는 경우 라이선스만이 사용한다는 면이 있으나 경쟁제품/기술의 취급이 제한되거나 비독점 실시권의 경우에 비해 실시료가 높을 수 있기에 제품의 시장성, 기술수준 및 관련 파급효과를 고려한다. 특허권의 실시허락은 라이선스의 입장에서 반드시 확인해야 할 중요한 사항이며 동특허를 이용하여 제조한 계약제품의 판매 특히 수출시에 중요한 의미를 갖는다. 따라서 관련특허의 사용을 하여 받게될 때에는 특허권의 내용과 권리범위, 유효기간, 등록국가 등을 확인하여 계약서에서 구체적으로 명시할 필요가 있다. 계약서의 종료 (Termination) 조항 등에서 기술자료의 반환과 계속적인 사용 여부에 대하여 자세히 규정해 두어야 한다. 계약기술의 사용과 관련하여 라이선서의 계약제품의 수출을 제한하거나 판매 및 부품구입선의 제한 등 부당한 조건을 부과하는 경우가 있다. 이와 같은 라이선서의 의무조항은 매우 불리한 조항으로 라이선서의 임의선택조항으로 하여야 한다.

2.7 기술정보 제공 조항

라이선스 계약의 성공적 실현과 계약제품의 차질 없는 생산을 위하여 단순한 실시허여 외에 라이선스가 구체적으로 필요로 하는 기술정보 (Technical information)를 반드시 구체적으로 명시하여야 한다. 기술정보와 관련하여 유의할 것은 사용언어와 규격에 관한 것이다. 이것들은 라이선스의 입장에서 일반적으로 사용하고 있거나 용이하게 이해할 수 있는 것으로 규정되어 있어야 한다.

기술정보의 제공조항에서는 우선 제공 또는 수령할 기술정보와 기술 자료가 구체적으로 무엇이나에 관한 문제가 제기된다. 또한 기술정보의 내용과 범위를 총괄적 추상적으로 규정해 두면 계약 당사자간에 각기 다른 해석과 주장을 할 가능성이 커짐으로써 자칫하면 분쟁으로 비화될 수도 있다. 기술정보 등의 개시 제공과 관련하여 시기, 장소, 방법에 관

한 문제가 있다. 어느 쪽이든 간에 상대방과 관련되는 의무이행이 있는 후에, 또 자신의 입장에서는 보다 안전하게 보다 적은 비용으로 기술이 이전되기를 바랄 것이기 때문이다. 결국 당사자간의 협상에 따라 조정될 수밖에 없는 사안이다.

2.8 기술자의 파견과 연수 (Technical Training) 조항

특히나 노하우의 불완전한 기술의 객관화와 이에 따른 기술이전의 미비점의 보완과 이후에 진전되고 개량된 기술의 객관화 및 개량된 기술의 추가적 습득을 위하여 라이선스의 엔지니어가 라이선서의 장소에 파견되어 현지연수를 받는 것은 기술 자료와 기술 정보를 보완하는데 반드시 필요하다. 일반적으로 본연수 파견자의 명단, 자격, 기간 등 제반조건 관련 라이선서의 사전 동의가 필요하며 왕복항공료, 체재비 등 제반경비는 라이선스의 부담으로 한다.

2.9 기술자의 초청과 지도 (Technical Guidance) 조항

라이선서의 엔지니어들을 라이선서의 장소에 초빙하여 기술자료에 의해 이전 받을 수 없는 기술을 보완하기도 한다. 또 제공된 기술이 환경이 다른 기술 도입지에서 제대로 적용될 수 있도록 하기 위해서 기술자의 초청이 필요하다. 기술자 초청시 특히 유의하여야 할 것은 라이선서는 파견기술자에 관하여 일정한 대가지불을 요구하고 있는 바 장기체제의 경우는 급료, 단기체제의 경우는 일당의 형태로 지불해야 한다는 것이다. 특히, 장기체제의 경우는 통상적으로 기술도입계약의 일부분이 아닌 별도의 고용계약을 체결한다. 고용계약서는 기술지도의 범위, 일수, 보상 및 비밀유지 의무규정 등이 포함된다.

2.10 원자재나 부품의 공급 조항

대부분 라이선스 계약서는 당해 기술을 실시·구현하는 설비, 핵심부품 또는 원자재의 공급 (Supply of raw materials)이 필수적으로 수반된다. 순수하게 기술만을 거래하고 설비나 부품 등의 구체적 수단은 별도로 조치해야 된다면 당해 기술의 성공적 이전이나 사업화는 대단히 어려울 수밖에 없을 것이다. 이러한 이유로 기술거래 관련 라이선스 계약서 또는 별도의 계약서에서 부수적 거래에 관한 제반 조건을 자세히 규정해 두는 것이 매우 중요하다. 설비, 부품 등의 부수적 거래에 관한 사항을 당해 라이선스 계약서에서 규정할 것인지 또는 별도의 구매계약서 등에서 자세히 규정할 것인지를 판단해야 한다. 어떠한 방식을 선택하든지 간에 외자구매 부서와의 긴밀한 사전 협의가 필요하다. 라이선스 계약서에서 부

품·원자재 등의 공급에 관한 조항이 중요한 이유는 주요 수입자재의 구매가 당해 기술거래 사업의 수익에 미치는 영향이 크다는 점 이외에도, 라이선서로부터의 수입자재의 기술료 산출을 위한 순매출액의 산정에 직접적으로 관련되기 때문이다.

2.11 상표 사용 조항

라이선서의 명성과 이미지를 이용하는 것도 매출액 증대와 시장점유율 제고에 일조하게 된다. 라이선서의 상표를 계약제품에 표시하게 되는데, 이에 따르는 제반조건을 당해 라이선스 계약서에서 적절히 규정해두어야 한다.

2.12 기술료 산출과 지급 조항

기술료의 산출과 지급대상은 당해 계약기술이 사용된 계약제품에 한정된다. 계약기술이 사용되지 않은 비계약제품에 기술료를 부과하도록 합의하는 것은 불공정 거래에 해당된다. 그러나 당해 계약기술이 사용된 비계약제품이나 모델에 대해서 기술료를 요구하는 경우도 있게 되는데 이러한 경우 기술료 산출기준과 지급의무가 당해 라이선스 계약서에서 명시적으로 규정되어 있다면 당해 기술료의 지급은 합법적이라고 할 수 있다. 기술료의 산출과 지급에 관해서 문제가 되는 것 중에 계약제품의 기술료 산출대상 시기에 관한 것이 있다. 기술료는 합의된 기간에 따라 산출되므로 특정의 계약제품이 산출대상 기간 내에 포함되는지의 판단기준이 필요한데, 이는 보통 매출을 기준으로 한다.

2.13 기술대가 감사조항

라이선서 측에서 라이선서의 기술대가 산출 관련 제반 회계장부를 조사하여 기술대가가 오차나 누락 없이 제대로 산출·지급되는지 확인할 수 있는 제도적 절차를 라이선스 계약에서 규정하고 있다.

2.14 조세원천징수 조항

기술 대가와 관련된 조세 조항의 규정에 있어서 양 당사자들의 국가간에 체결되어 있는 이중조세방지조약을 적절히 활용할 수 있도록 계약서에서 적절히 합의해 두는 것이 중요하다. 양당사자의 국가간에 이중조세방지조약이 체결되어 있을 경우에는 동일한 소득에 대해 양국에서 이중으로 조세가 부과되지 않으므로 기술대가에 따르는 기술도입국의 조세부과를 라이선서가 부담하더라도 라이선서에게 특별히 불리한 것은 아니다.

2.15 개량기술 조항

라이선시가 라이선서로부터 받은 기술자료와 기술 정보는 별도의 금지 규정이 없는 한, 이를 수정 또는

개량할 수가 있다. 개량이 허용되어 라이선시가 실제로 이를 실시하였을 경우, 그에 대한 소유권이나 활용 방안 등을 어떻게 규정할 것인가가 문제가 된다. 이 문제에 있어서 라이선사와 라이선서의 입장은 크게 상반될 수밖에 없는데, 결국은 당사자간의 협상에 의해 조정되어야 할 것이다. 공정거래제도가 정착된 국가에서는 개량기술의 일방적 제공을 불공정한 관행으로 규정하고 있는 경우가 많으므로 협상 과정에서 이를 충분히 감안해야 한다.

2.16 산업재산권 침해 조항

특허권의 사용계약은 특허권에 대한 내용, 유효성, 존속기간 등에 대한 충분한 조사를 필수적으로 선행해야 하나 만일 제3자로부터 특허침해의 소송이 제기되는 경우 방어책임, 비용분담, 배상금 분배 등에 관한 규정을 명백히 해 둘 필요가 있다. 라이선시에게도 특허권에 대한 사전조사의 불충분이라는 귀책사유가 있으나 대가가 지불된 기술의 도입으로 라이선시의 피해라는 점 또는 특허권의 내용을 라이선서가 정통하고 있다는 점을 고려할 때 라이선서가 실질적인 법적조치를 취하고 라이선시가 이에 협조하도록 하는 것이 바람직하다.

2.17 경쟁제품 취급제한 조항

라이선시가 라이선서의 계약제품과 동일·유사 또는 경쟁적인 사업활동에 종사하게 된다면 라이선시는 당해 프로젝트에만 전념하지는 못할 것이므로 계약제품의 매출은 크게 신장되지 못할 것이다. 이에 따라 라이선서가 받을 수 있는 경상기술료도 크지 못할 것이므로 라이선서의 입장에서 라이선시의 이러한 사업 활동을 규제하고자 함은 당연하다고 볼 수 있다. 그러나 이러한 라이선서의 입장은 공정한 경쟁과 사업 활동을 저해하는 것이므로 기술도입국의 불공정거래 관련 강행법규에 위반될 소지가 크다. 통상적으로 독점적 실시권이 허락될 경우에는 이러한 제한이 정당한 것으로 간주되어 불공정 혐의가 없는 것으로 본다.

2.18 품질보증 조항

라이선시가 생산한 계약제품에 대하여 완전한 품질, 성능보증 (Warranty)을 요구하기는 힘들다. 따라서 라이선시가 제조한 제품에 대해서 통상적으로 라이선서는 품질보증을 하지 않는다. 그러나 종업원의 자질, 원재료 등이 어느 정도 표준화되어 있어 공법이나 기술이 갖는 비중이 큰 경우에는 필요한 품질보증을 받아 두는 것이 필요하며 어떠한 경우라도 계약기술 자체에 대한 보증 (31)은 반드시 받아두어

야 한다. 예를 들면, 실시허락된 산업재산권의 유효성 보증, 기술정보의 유효성 보증, 계약제품의 보증, 제3자 소유의 산업재산권 불침해성 보증, 공급되는 설비·부품 등의 하자 보증 등이 그것이다.

2.19 비밀유지의무 조항

실시허락권의 대상이 되는 기술 등의 무형재산의 경제적 가치 기간을 연장하기 위하여 강력한 비밀유지 (Confidentiality, Secrecy) 의무 조항을 두는 것이 일반적이다. 비밀유지 의무의 대상이 되는 ‘비밀’이 구체적으로 무엇인지는 각 개별 계약서의 규정에 따르겠지만, 통상적으로 그 비밀성이 해제된 것들을 제외한 경제적 가치가 있는 모든 기술정보와 노하우, 기타 자료 등을 의미한다. 구체적인 비밀성의 해제 요건 등은 당사자가 합의하여 정하는 것이 일반적이다. 문제는 특정 정보자료에 대하여 비밀성이 해제되었는지 여부를 구체적으로 누가 어떻게 판단하느냐이다. 이것의 판단은 쉽지 않기 때문에 라이선서가 제공하는 기술자료 등에 적극적으로 비밀성 여부와 그 등급을 표시하여 제공·이전하는 방법을 생각할 수 있다. 라이선서는 노하우와 비밀 등의 유효성과 재산적 가치를 보존하고 그 생명을 연장시키기 위하여 제공되는 비밀 등에 비밀성의 표시를 할 뿐만 아니라, 비밀관리의 원칙 등을 계약서에서 규정하여 라이선서가 의무사항으로 준수토록 하기도 한다. 비밀유지의무와 관련하여 라이선스 계약 당사자간에 첨예하게 대립되는 문제 중의 하나가 비밀유지 기간이다.

2.20 계약발효 조항

계약서의 권리·의무 내용은 서명에 의하여 확정된다. 그러나 내용의 확정과 효력 발생은 엄밀한 의미에서 구분된다. 발효일이란 확정된 계약의 내용을 내용확정일(서명일) 이후의 특정 날짜부터 효력을 갖게 하기로 합의한 날짜를 의미한다. 물론, 발효일에 관한 특별한 규정이 없을 경우에는 당연히 서명일로부터 당해 계약은 그 효력을 갖게 된다.

2.21 계약기간 (Duration, Term) 조항

라이선스 계약의 시작과 종료를 분명히 규정하여 권리행사 및 의무이행의 기한을 명확히 한다. 계약의 시작은 보통 체결일 또는 발효일을 기준으로 하는 것이 일반적이나 종료 및 연장에 대해서는 당사자가 협의하여 결정할 수 있다. 특히 라이선스 계약에서는 로열티계산 및 지불과 유관한 바, 때에 따라서는 금전적, 법률적으로 문제의 소지가 있기에 중요하게 고려되어야 한다. 라이선스 계약에 있어서

계약기간을 어느 정도로 (얼마나 길게) 할 것인가는 매우 어려운 문제라고 할 수 있다. 기술 제공자의 입장에서는 기술료 소득과 부수적 거래의 매출 등을 고려하여 가능한 한 계약기간이 장기일 것을 요구하는 반면에, 라이선시의 입장에서는 필요기술의 소화, 흡수와 이전에 필요한 정도의 기간에 한정되도록 함으로써 기술료의 유출을 방지하고자 하는 측면이 강하다. 이러한 양당사자들 간의 상충되는 이해관계를 조정하는 수단중의 하나로서 계약기간의 연장조항을 활용하는 경우가 많다.

2.22 생존 조항

원칙적으로 라이선스 계약상의 권리·의무는 계약의 종료와 더불어 소멸된다. 당사자간의 권리 의무가 당해 라이선스 계약서에 기초하고 있었던 만큼, 그것의 기초가 되었던 라이선스 계약이 종료된다면 그에 따른 제반 권리·의무도 함께 소멸·종료되는 것이 당연하다. 그러나 실제의 경우에 있어서 계약이 종료되더라도 계속 당사자간에 효력을 미치도록 규정할 필요가 있는 사항이 있다. 이러한 필요성 또는 본래의 성격에 의해 계약이 종료되더라도 효력이 남아 있는 조항을 생존조항이라고 부른다.

예를 들면, 핵심부품과 원료 등의 계속적 공급에 관한 조항 (특히 A/S부품), 기술료의 산출과 지급결과에 대한 감사 권한 조항, 분쟁의 해결에 관한 조항, 기타 종료 이전에 발생된 권리와 청구권의 행사보장 조항 등이 있다.

2.23 불가항력 조항

당사자들이 자신의 의지로는 극복할 수 없는 불가항력 (Force majeure)을 사유로 계약의 불이행에 따른 책임 또는 채무의 면제를 주장하기 위해서는 원용 또는 주장하고자 하는 불가항력 원인에 대한 합의가 당해 계약서 내에 명시되어 있거나 또는 적용될 준거법에 따라 인정될 수 있어야 한다. 그리고 당해 사유에 해당하는 객관적 사실의 발생이 존재해야 한다. 이러한 요건을 모두 갖추었을 때에 채무이행의 책임이 당해 불가항력 요인의 진행 기간에 한해 연기되거나 또는 완전히 면제되기도 한다. 또 채무의 이행이 불가능하여 계약의 목적을 달성할 수 없을 경우에는 계약을 종료시키도록 하기도 한다.

이러한 불가항력 원인에는 자연재해 외에 노동력의 부족, 연료, 전력, 원자재의 적절한 조달의 불능, 운송상의 문제, 전쟁준비에 의한 위협, 외교관계의 중단 등의 사유도 포함시킨다.

2.24 준거법 조항

라이선스 계약 등의 각종 국제계약에서는 계약당사자가 서로 법률을 달리하는 주권국가에 속해 있음으로 해서 그 계약의 성립, 구성, 효력, 해석 및 이행 등을 어느 나라의 법에 기초하여 판단할 것인가가 큰 문제로 대두된다. 이에 당해 계약의 성립, 구성, 효력, 해석 및 이행 등의 기준이 되도록 합의한 법률을 준거법 (Governing law)이라고 한다. 준거법의 지정 여부와 어느 나라의 법률을 준거법으로 지정할 것인지 등의 문제는 계약당사자들의 자유의사에 맡겨져 있다. 이 때 당사자간의 합의에 따라 준거법이 지정될 경우에는 어느 나라의 법률을 준거법으로 삼을지가 문제로 떠오른다. 특정 국가의 법이 준거법으로 지정되었다고 해서 반드시 그 법이 준거법으로서 적용되는 것은 아니다. 개별 국가 또는 법원에 의해 당사자간에 합의된 준거법이 배척당하기도 한다. 또 라이선스 계약과 관련해서는 각 당사자 국가 (특히 라이선서 국가)의 산업재산권 관계 법규, 외국환 관련 법규 및 공정거래 관련 법규 등이 당사자의 의지와는 관계없이 강제적으로 적용되기도 한다.

2.25 중재 조항

상호이해 관계가 상충되는 라이선스의 제반조건을 이행하는데 있어서 의견의 충돌이나 분쟁은 어쩌면 불가피하다고 볼 수 있다. 따라서 분쟁의 가능성을 완전히 없앤다는 자세보다는 분쟁의 해결 절차나 원칙을 합리적으로 규정해 두는 것이 중요하다. 분쟁이 일어났을 경우에는 당사자간에 호의적으로 해결하는 것이 바람직하다. 당사자간의 자체 해결방법으로 청구 포기나 우호적 해결이나 타협 등이 있다. 분쟁의 타의적 해결 또는 제3자에 의한 해결 방법으로는 조정, 중재, 법원소송 등이 있다. 이중에서도 가장 빈번하게 사용되고 있고 중요한 것이 중재와 소송이다.

국제간에는 시간 및 경비를 절약할 수 있다는 점, 전문적 입장에서 판단을 내릴 수 있는 가능성이 있다는 점에서 소송보다 국제상사중재 기관에 의한 중재를 구하는 경우가 빈번하다. 판사나 배심원이 반드시 기업간 거래 사정에 밝다고 보기 어렵고 국제상사중재기관의 경우 전문가에 의한 전문적인 판단을 기대할 수 있음은 물론 그 내용이 일반에 공개되지 않는 장점도 있다.

이러한 점에서 국제간의 분쟁해결 수단으로 소송에 의한 쪽이 유리하다고 판단되는 특별한 이유가 없으면 중재로 해결하는 것이 바람직하다. 다만, 당사자 간에 중재조건이 합의되지 않는 경우 중재기관

은 사건을 맡지 않도록 하는 것이 바람직하고, “중재에 의한 판단을 최종적인 것으로 한다”라는 것을 반드시 미리 합의해 두도록 한다. 그렇지 않으면 아무리 자사에 유리한 판단이 나오더라도 상대방이 소송을 걸어올 가능성이 있기 때문이다.

2.26 양도 조항

어느 당사자 내부의 지분조정이라든가, 기업간의 인수합병 (M&A) 또는 사업구조 조정의 차원 등에서 계약의 당사자가 변경되거나 또는 당해 계약이 특정 관계회사 또는 제3자에게 양도되는 경우가 종종 있다. 계약의 당사자간에 계약 양도에 관한 별도의 약속을 하지 않은 경우에는 원칙적으로 계약의 양도가 가능하다. 그러나 당해 사업의 종류와 성격에 따라서 당사자의 변경이나 계약의 양도가 당해 계약의 내용이나 이행에 큰 영향을 주는 경우가 있다. 이는 곧 당사자의 권리의무에 변화를 초래하는 만큼 무분별한 양도에 대하여 계약에서는 당해 계약상의 권리와 의무를 상대방의 사전 서면동의 없이는 제3자에게 양도할 수 없도록 규정하는 것이 일반적이다.

2.27 통지 조항

통지 조항에서는 통지를 주고받을 당사자들의 주소, 연락방법, 통지의 효력발생시기, 주소 및 통지 방법 등에 변경이 있을 경우의 조치 사항 등에 관해 규정한다. 통지의 효력 발생 시기와 관련해서 우리나라는 원칙적으로 도달주의지만 영미 계통에서는 발신주의이다. 물론 도달 기준으로 통지의 효력을 인정한다거나 발신기준으로 통지의 효력을 생기게 하는 것은 당사자의 사전합의에 따르며, 계약서에서 규정된 바가 없으면 준거법의 규정에 따른다.

2.28 비포기 조항

한두 번의 권리 불이행이나 또는 권리 행사의 지연이 있더라도 이것이 곧 권리포기를 의미하지는 않음을 분명히 규정하여, 당사자간의 있을 수 있는 의견차이나 분쟁 가능성을 사전에 배제할 필요가 있다. 이러한 필요성에 기인하여 규정한 것을 비포기 (Non-waiver) 조항이라고 한다. 일반적으로 볼 때 비포기 조항이 없더라도 한두 번의 권리 행사 실패나 지연이 곧바로 계약서에 명시된 권리 행사의 포기까지 연결되지는 않는다. 비포기 조항을 규정한 이유는 혹시 있을지도 모르는 권리포기 관련 분쟁을 확실히 없애기 위한 영미법 계통의 계약관행 때문이다.

2.29 완전합의 조항

완전합의 조항 (Integration clause 또는 Merger

clause)이란 영미법 계통에서 계약서를 작성할 때 많이 쓰는 조항이다. 이는 계약서 작성에 있어서 기존의 약속 또는 합의와의 관계를 검토하여 최종합의의 본 계약이 성립하는 이상은 기존의 서면 또는 구두에 의한 합의, 의견 교환, 교섭, 언질 등은 모두 본 계약에 흡수 통합되어 소멸됨을 명시적으로 문서화하기 위하여 규정하는 것이다. 이미 합의한 내용이나 약속이 본 계약에 정확히 반영되지 않은 채 완전합의 조항이 삽입될 경우에는 그 효력이 소멸되므로 특히 유의해야 한다. 실제의 계약체결 과정에 있어서도 강행법규에 의한 금지·제한의 회피, 정부의 인가 목적 등 여러 가지 필요성에서 의사록이나 서한 또는 양해각서(Memorandum of understanding) 등의 이면계약을 체결하게 된다. 이 때 이들 이면계약의 서명일이 본 계약보다 빠르면 완전합의 조항과 관련하여 그 효력이 문제되는 경우가 많다. 따라서 본 계약에 포함시키기 곤란한 이면약속이 있을 때는 반드시 이면계약 날짜를 본 계약일보다 늦추어야 한다.

3. 결어

라이센싱 계약을 작성하거나 검토하는 경우에 효율적으로 작업을 진행하고 만족스러운 수준의 결과를 얻기 위해서는 해당 기술 분야 및 사업에 대한 깊고도 폭넓은 이해가 필수적임은 말할 나위도 없거니와 당해 거래에서의 가장 핵심적인 조건에 대한 분석이 필요하다. 또한, 그러한 핵심적인 조건들이 의도대로 달성되지 않을 경우에 대비한 대안도 대비해 두어야 한다.

라이센싱 계약을 ‘서식전쟁’이라고도 하는 만큼 계약서 작성 책임을 상대방에게 양보하는 우를 범해서는 안되며, 계약 내용이 모호하게 해석될 여지를 줄이기 위해 계약에서 널리 사용되는 용어와 평이한 용어를 일관되게 사용하는 노력이 필수적이다.

라이센싱 계약과 관련하여 본 고와 본 고의 전반에서 열거한 사항들을 숙지하고 이를 충실히 따른다면, 지식재산권의 중요성이 날로 높아가는 세계화 시대의 주인공이 되는 데 작으나마 도움이 되리라 믿는다.

부록. 라이선스 계약서의 예

특허라이선스계약서

도 시 구 동 번지에 주소를 둔 주식회사(이하 ‘실시자’라 한다)와 서울특별시 구 동 번지에 주소를 둔 연구원(이하 ‘연구원’이라 한다)은 ‘연구원’이 개발한 ‘-----에 관한 기술’을 ‘실시자’가 실시함에 있어 다음과 같이 계약을 체결한다.

제1조 (용어의 정의)

본 계약서상 사용되는 아래 용어는 다른 특별한 언급이 없는 한, 다음의 의미로 한정된다.

- 1) ‘계약기술’이란 ‘-----의 기술’로 ‘연구원’이 현재 출원중인 아래 각 호의 산업재산권을 말한다. 단 출원중인 산업재산권이 등록되지 아니하는 경우에도 본 계약은 계속 유효하며, ‘실시자’는 본 계약상의 이행사항을 성실히 수행하여야 한다.
- 2) ‘계약제품’이라 함은 ‘계약기술’을 사용하여 생산되는 제품 및 생산장치를 말하고, 중간체 또는 원료를 생산 판매하는 경우 그 중간체나 원료를 말하며, ‘계약기술’이 공정(공정개선 또는 공정대체를 포함)을 최종목적으로 하는 경우 그 공정(개선된 공정, 대체된 공정 포함)을 말한다. 단 1개의 생산제품에 2개 이상의 산업재산권이 관련되는 경우 1개의 계약제품으로 보며, Pilot Plant 등으로 생산된 시제품의 경우 이를 포함한다.
- 3) ‘실시’ 또는 ‘실시권’은 다음 각 호의 사항을 말한다. 단 이 계약상 특별한 규정이 없는 한 ‘실시자’는 어떠한 경우에도 제3자가 ‘계약기술’의 전부나 일부를 사용하거나 이용할 수 있도록 하는 ‘계약기술’의 이전이나 증여, 통상 또는 전용실시권 설정 등에 관한 행위를 할 수 없다.
 - ① 국내에서 ‘계약기술’을 사용하는 행위 및 권리
 - ② 국내에서 ‘계약기술’을 사용하여 ‘계약제품’을 생산 또는 판매하는 행위 및 권리.
 - ③ ‘실시자’가 사용 또는 소비하기 위하여 ‘계약제품’을 생산하는 행위.
 - ④ 기타 위 ①, ② 또는 ③호를 위한 활동.
- 4) ‘생산개시일’이라 함은 ‘계약제품’을 최초로 생산한 날을 말한다.
- 5) ‘매출액’이라 함은 기업회계기준 제43조에서 정의된 매출액을 말한다.
- 6) ‘개량기술’이라 함은 ‘계약기술’의 개량, 확장, 대체 또는 추가발명에 의한 기술을 말한다.
- 7) ‘독점적 통상실시권’이란 ‘연구원’이 ‘실시자’의 동의 없이는 제3자에게 실시권을 허여할 수 없는 통상실시권을 말한다.

제2조 (실시권의 내용)

- 1) '연구원'은 '실시자'가 본 계약의 조건에 따라 대한민국에서 '계약기술'을 실시하는데 동의하여 '실시자'에게 대한민국내 독점적 통상실시권을 설정한다. 단 국외실시의 경우에는 제3조에 따른다.
- 2) '실시자'는 '연구원'의 사전 서면동의 없이 제3자에게 동 실시권을 제공하거나 양도할 수 없다.
- 3) '연구원'은 '실시자'가 '기술'을 실시하지 아니하는 부분에 대하여는 실시권을 포기한 것으로 간주할 수 있다.

제3조 (국외 실시)

'국외실시'는 대한민국 이외의 지역에 '계약제품'을 판매하거나, '계약기술'을 수출하는 것(동 지역에서 제품을 생산, 판매하는 행위 포함)을 말하며, '실시자'가 '계약기술'을 '국외실시'코자 하는 경우 사전에 '연구원'과 협의하여 본 계약과는 별도로 '국외실시'에 관한 실시계약을 체결하여야 한다.

제4조 (실시기간)

- 1) (실시기간)
'실시자'의 '계약기술' 실시기간은 '생산개시일'로부터 기산하여 년이 되는 연도 말에 만료되는 것으로 하되, '생산개시일'이 해당 연도 6월 30일 이후로 확정되는 경우 익년도 1월 1일로부터 실시기간을 기산한다.
- 2) (생산개시일 통보)
'실시자'는 본 계약체결일로부터 개월 이내에 '생산개시일'을 서면으로 '연구원'에 통보하여야 한다. 다만 '생산개시일'에 대하여는 사전에 '연구원'의 서면동의를 득한 후 이를 연기하되, '생산개시일'의 통보기한은 계약체결일로부터 총 개월을 초과할 수 없다.

제5조 (실시 대가)

'실시자'는 다음과 같이 실시료를 '연구원'에 지급한다. 단 본 조항은 제2조 3)항에 의거 '실시자'가 '기술'의 일부를 포기하는 경우에도 계속 유효하다.

- 1) (선급실시료)
'실시자'는 본 계약 체결시 선급실시료로 금 원 정(W)을 '연구원'에 현금으로 지급한다.
- 2) (경상실시료)
'실시자'는 경상실시료로 '생산개시일'로부터 본 계약 만료일까지 매년 본 '계약 제품' '매출액'의 3%를 제6조에 의거 '연구원'에 지급한다.
- 3) (최저실시료 계산)
본조 제2)항 경상실시료의 최저실시료는 금 원

정(W)으로 하며, 연도별 실시자가 지급하여야 하는 경상실시료가 최저실시료 이하인 경우에는 최저실시료를 경상실시료로 간주한다.

제6조 (실시료 계산)

'실시자'는 본 계약서 제5조 2)항 및 3)항의 실시대가를 다음과 같이 '연구원'에 지급한다.

- 1) (계산분기)
'실시료' 계산은 매년 1월 1일로부터 12월 31일 까지를 분기로 하여 당해 실시료를 익년도 1월말 까지 '연구원'에 지급한다. 단 '생산개시일'이 생산개시 당해연도의 6월 30일 이후인 경우에는 익년도에 포함하여 계산한다.
- 2) (자료제시)
'실시자'는 실시료의 지급시에 관련 세무자료 등 공인된 실시료 산출근거를 '연구원'에 제시하여야 한다.
- 3) (지급지연)
'실시자'가 제5조 각 항의 실시료 지불을 지연하는 경우 '실시자'는 해당연도 (주) 은행 당좌대월 금리 이자를 일수별로 계산하여 더한 금액을 '연구원'에 지불하여야 한다.
- 4) (확인)
'실시자'는 세무적으로 인정할 수 있는 회계원칙에 따라 회계기록을 작성, 보관하여야 한다. 단 이러한 회계기록과 장부의 확인을 위하여 '연구원'은 필요하다고 판단하는 경우 직접 또는 대리인으로 하여금 관련 자료를 검사하게 할 수 있으며, 이 경우 '실시자'의 회계상 오류 등으로 인하여 차액이 발생하는 경우 그 차액을 즉시 '연구원'에 지급하여야 한다. 또한 '연구원'에 가지급한 금액과 비교하여 오류 등으로 발생한 차액이 3% 이상인 경우 검사를 위한 제반비용을 '실시자'가 별도로 부담한다.

제7조 (기술실시)

- 1) (기술실시 협의)
'연구원'과 '실시자'는 '계약기술'의 실시 및 '계약 제품'의 설계, 제조 등을 지도하기 위하여 기술지도기간, 방법 등의 기술실시에 관한 세부계획을 별도 협의하여 정하기로 한다.
- 2) (비용 부담)
'실시자'는 제1)항의 협의에 따라 기술실시와 관련하여 발생하는 제반 비용을 별도로 부담하기로 한다.

제8조 ('기술'의 개량)

- 1) (산업재산권의 취득)

‘연구원’이 ‘계약기술’로써 산업재산권을 취득하는 경우 ‘실시자’는 본 계약의 내용에 따른 실시권을 갖는다. 다만 산업재산권의 출원, 등록, 실시권 설정 및 유지 등에 필요한 제반비용은 ‘실시자’가 별도로 부담한다.

2) (실시자의 기술개량)

‘실시자’가 ‘계약기술’을 개량하고자 하는 경우 ‘실시자’는 ‘연구원’에 사전 통보하여 상호 협의하여 추진하기로 하며, ‘개량기술’에 의한 산업재산권은 ‘실시자’와 ‘연구원’이 공동소유 한다.

3) (공동연구 및 개량기술의 실시)

이 계약체결 이후 ‘연구원’과 ‘실시자’는 자유롭게 제3자와 계약기술에 관한 연구를 수행할 수 있으며, ‘연구원’과 ‘실시자’가 공동연구를 수행하는 경우 ‘연구원’은 ‘실시자’에게 연구결과의 우선적인 실시권을 부여한다. 단 ‘연구원’이 정부출연금 등 ‘실시자’ 이외의 제3자가 부담한 연구비로써 수행한 ‘개량기술’을 실시코자 하는 경우 ‘실시자’는 별도의 실시계약을 체결하여 투입된 원금연구비 이상을 ‘연구원’에 상환기로 한다.

제9조 (신의성실의 의무)

1) (신의성실)

본 계약이 목적하는 바를 상호 충족시키기에 필요한 제반사항에 대하여 ‘연구원’은 신의성실을 다하여 ‘실시자’에게 적극 협조하여야 하며, ‘실시자’ 또한 계약을 성실히 이행하여야 한다.

2) (자료제출)

‘실시자’는 본 계약체결이후 3개월 이내에 ‘계약기술’의 상세한 상업화 계획을 ‘연구원’에 서면으로 제출하고, 그 이후 본 계약만료일까지 매 1년마다 연구, 기술개량, 상업화 진전사항 및 기타사항을 서면으로 ‘연구원’에 통지하여야 한다.

제10조 (계약기술 보증 면제)

- 1) ‘연구원’은 ‘실시자’의 ‘계약기술’의 실시가 제3자의 권리를 침해하지 않는다는 것을 보증하는 것은 아니며, ‘계약기술’의 실시에 의하여 ‘실시자’에게 발생한 제3자에 대한 실시료 지불을 포함하는 ‘실시자’의 어떠한 손실에 대해서도 ‘연구원’은 책임을 지지 아니한다. 다만 ‘연구원’은 ‘계약기술’의 특허출원, 등록 또는 유지를 위하여 최대한 노력한다.
- 2) 제3자가 ‘계약기술’을 침해하거나, 침해하려고 하는 사실이 있거나 또는 제3자에 의해 소송이 제기된 경우 ‘연구원’과 ‘실시자’는 상호간에 그 사실을 통보하며, 상호이익을 위해 협력한다. 단 법원

의 확정판결 등으로 ‘실시자’가 더 이상 ‘계약기술’을 사용할 수 없을 경우 본 계약은 해지되며, 제14조 2)항에 따른다.

- 3) ‘실시자’가 직접 또는 간접으로 ‘계약기술’의 효력을 다툰 경우에는 ‘연구원’은 본 계약을 해지할 수 있다.

제11조 (비밀보장)

‘실시자’는 ‘기술’이 타에 제공되거나 누설되지 않도록 보안에 유의하여야 하며, 이 의무는 그 임원 및 피용자나 그 승계인을 통하여 사실상 위반됨이 없도록 하는 의무를 포함한다. 또한 본 조항은 본 계약이 해제 또는 해지되었을 경우에도 계속 유효하다.

제12조 (계약의 변경)

본 계약의 내용은 ‘실시자’와 ‘연구원’의 서면 합의에 의하여 유효하게 변경될 수 있다.

제13조 (불가항력)

본 계약의 어느 일방도 본 계약을 이행함에 있어, 천재지변 또는 불가항력으로 발생하거나 기타 일방의 고의, 과실 또는 태만에 의하지 아니한 하자로 인하여 발생한 여야한 성격의 손실 또는 손해에 대하여도 그 일방은 상대방에게 책임을 지지 아니한다.

제14조 (계약의 해지)

- 1) ‘연구원’은 다음의 경우에 30일의 기한을 두고 ‘실시자’에 그 이행을 서면으로 최고함으로써 본 계약을 취소할 권리를 유보하며, 이에 따라 해지되었을 경우에도 ‘연구원’은 기지급받은 금액 (기영수약속어음 금액 포함)을 환불하지 아니하며, ‘실시자’는 기술자료를 ‘연구원’에 반환하고 본 계약상의 모든 권리를 포기하여야 한다.
 - (1) 통보기한내에 ‘생산개시일’을 통보하지 아니하거나, ‘생산개시일’전이라도 ‘실시자’가 생산을 포기한 것으로 인정되는 경우.
 - (2) ‘생산개시일’이후 ‘실시자’가 조업중단 등으로 실시를 할 수 없다고 인정될 경우.
 - (3) ‘실시자’가 제5조에 따른 실시료를 정당한 이유 없이 지급치 아니할 경우,
 - (4) 기타 본 계약상의 의무를 위반할 경우.
- 2) 본조 제1)항 각 호 또는 제10조 2)항에 따라 해지되는 경우 ‘실시자’는 해지일까지의 실시료를 계산하여 ‘연구원’에 지급하여야 한다.
- 3) 본 계약이 해지 또는 해제되었을 경우, ‘실시자’는 스스로 또는 제3자로 하여금 ‘계약기술’을 실시

도록 하거나, 본 계약제품의 생산을 행하지 아니한다.

제15조 (손해 배상)

‘실시자’는 본 계약을 위반하여 ‘연구원’에 손해를 끼쳤을 때에는 이를 배상하여야 한다.

제16조 (명칭사용)

‘실시자’는 본 계약과 관련하여 지득한 정보 및 ‘연구원’이 ‘실시자’에게 제공한 보고서나 문서의 일부 또는 전부에 대한 그 원본이나 복제, 복사물을 광고, 판매촉진, 기타 선전의 목적 및 경쟁상의 자료로 사용하지 아니할 것이며, 또한 상기의 목적으로 ‘연구원’의 명칭을 암시하거나 사용하여서는 아니 된다.

제17조 (중요사항의 변경)

‘실시자’가 본 계약체결 후 법인의 주소 등 중요사항을 변경하였을 경우에는 이를 지체 없이 ‘연구원’에 통보하여야 하며, 그 불이행으로 인한 ‘연구원’의 착오는 ‘실시자’의 항변으로부터 면책된다.

제18조 (분쟁 해결)

본 계약과 관련하여 혹은 쌍방의 의무이행과 관련하여 분쟁이나 이견이 발생하는 경우, ‘연구원’과 ‘실시자’는 이를 상호 협의하여 원만히 해결토록 노력하여야 하며 이러한 분쟁이나 이견이 원만히 해결되지 않은 경우에는 사단법인 대한상사중재협회의 중재규칙에 의하여 해결한다.

제19조 (계약의 효력)

1) 본 계약의 효력은 쌍방이 서명 날인한 날로부터 유효하다.

2) 이 계약은 ‘연구원’과 ‘실시자’간 기술실시에 관한 기본적인 사항을 규정한 것으로 이전에 ‘연구원’과 ‘실시자’간의 모든 문서에 우선한다. 또한 이 계약과 관련 있는 다른 협의나 계약은 이 계약서에 언급되고 서면으로 작성되어 권한 있는 당사자의 서명이 없는 한 그 효력이 없다.

제20조 (해 석)

본 계약에 명기되지 아니하거나 본 계약상의 해석상 이의가 있는 사항에 대하여는 쌍방의 합의에 의하여 결정한다.

본 계약서는 2통을 작성하여 서명·날인하고, ‘실시자’와 ‘연구원’이 각각 1통씩 보관한다.

	년	월	일
‘실시자’			‘연구원’
서울시	구	동	번지
			연구원
원장			(인)

김홍균 변리사 : KIP국제특허법률사무소
 Tel : 02)556-7104, Fax : 02)552-7121
 Homepage : <http://www.kippat.com>
 E-mail : kim@kippat.com, honggyy62@chol.com