

## 거래의 주의점 1 -위탁가공계약-

일본기업과 위탁가공 계약을 맺을 때, 일본 기업이 가지고 있는 판단자료는 무엇이고 어떤 방식으로 계약을 맺으려고 할 것인지 미리 알아두자.

### 1. 일본기업이 생각하는 위탁가공 업체 선정 기준

- (1) 위탁가공 업체의 경영상황, 손익구조, 영업활동, 역사, 자본구성 (주주구성) 의 조사 평가
- (2) 위탁가공 업체의 기술력(설계, 제조, 시험, 검사)의 조사 평가

### 2. 일본기업이 판단하는 위탁가공 계약의 범위

- (1) 위탁가공 업체의 기술력이 다소 문제가 있어도 기술지원을 할 것인가?
- (2) 위탁가공 업체가 보유한 기술력을 그대로 믿고 위탁가공 업체가 제조하는 제품 유사품을 구입하는 것인가?
- (3) 위탁가공 업체에게 새롭게 제조라인, 제조, 시험, 검사설비 확장 등 자금적, 인적 투자를 할 필요가 있는가?
- (4) 필요성이 있다면 그 투자를 어디서 회수할 것인가? 가공대금 혹은 장기적 대응?

- (5) 위탁가공 업체를 장기적으로 육성할 것인가 혹은 단기 거래에 한정할 것인가?
- (6) 어떤 시점에서 위탁가공 계약을 종료할 것인가? 그 시점에서 어떤 보상을 예상하고 있는가? (계약은 일반적으로 체결보다 종료가 어려운 일이며 일본측에서는 손해배상 지불 청구를 계약서 상에서 규정하지 않은 형식으로 종료하려고 할 것이다.)
- (7) 일본측은 위탁가공 업체에게 발주의무(연간제품 수)가 발생하는가? (일본측은 이 의무를 피하고 싶어한다. 그러나 우리 입장에서는 반드시 이 의무를 약정하는 것이 중요하다.)

### 3. 실제 위탁가공 시 기업의 고려사항

- (1) 기본설계나 상세설계 사양을 위탁가공 업체가 할 것인가, 일본측이 할 것인가? 일반적으로 일본측이 한다. 신뢰관계가 형성되지 않은 한 일본측에서 하려고 할 것이다.
- (2) 제조 공정에 대해 요구를 할 것인가?
- (3) 시험, 검사 방법, 기준에 대해 요구를 할 것인가?
- (4) 제품설명서, 경고를 어느 쪽 책임 하에서 제작할 것인가?
- (5) A/S는 어느 쪽에서 할 것인가?
- (6) 부품, 컴포넌트를 위탁가공 업체에게 제공할 것인가? 제공한다면

유상 혹은 무상으로?

#### 4. 일본기업이 생각하는 문제 사례 및 대책

(1) 위탁가공 업체가 주문받은 제품과 같은 것 혹은 유사품을 제조하여 자기 이름으로 제3자에게 공급하려고 할 때

-> 일본측은 계약 상에서 제공되는 정보를 다른 목적으로 위탁가공 업체가 사용하는 것을 금지하는 약정을 할 것이다. 또한 계약 해제 혹은 손해배상 청구까지 규정하는 조항이 반드시 계약서상에 들어가 있다. 여기서 일본측은 유사품을 전면적으로 금지할 것인가에 대해 고민할 것이다. 따라서 위탁가공 업체에서는 어디까지가 유사품이라는 것을 교섭하여 서로의 이익을 위해 범위를 정하는 것이 앞으로 위탁가공 업체가 국내에서 이 정보를 활용해서 유사품을 제조 판매할 수 있는 길이 될 수 있다.

(2) 위탁가공 업체가 일본측 업체와 경쟁관계에 있는 동종업체와 같은 제조분야에서 위탁가공 계약을 체결하고자 할 때

-> 일본측은 제공된 기술 유용을 두려워하기 때문에 계약상 합의를 봐야 할 것이다. 가능하다면 우리 위탁가공 업체는 유사제품의 제조를 전면으로 중지하는 계약서보다 경쟁업체와의 유사제

품 분야에서서의 제조금지에 한정시키는 계약을 체결하면 좋을 것이다.

(3) 위탁가공 업체가 위탁받은 제품의 유사품을 제3자에게 제공했을 때

-> (1)의 경우와 마찬가지로 계약서상에서 유사품에 상관없이 다른 목적에 사용을 금지했는지 여부가 중요하다. 만약 일본측이 기술을 제공하지 않는다면 위탁가공 업체 입장에서는 어떤 계약도 받지 않는다는 규정을 계약서에 명시할 필요가 있다.

## 5. 예상되는 질문 내용

- (1) 한국 내에서 지명도는 어느 정도인가?
- (2) 디자인은 참신한가?
- (3) 사용하기 편한가?
- (4) 재구성이 있는가?
- (5) 사용한 재료의 품질은 어떤가?
- (6) 판매 동향은 어떤가?
- (7) 유행을 따르고 있는가? 새로운 기획상품을 생각하고 있는가?
- (8) 제품 홍보는 준비되어 있는가?
- (9) A/S는 잘 되어 있는가?

- (10) 포장은 어떤가?
- (11) DEJG계 운송하고 있는가?
- (12) 납기는 빠른가, 신뢰성이 있는가?
- (13) 품질은 좋은가? 품질 격차가 있지 않은가?
- (14) 가격은 타당한가? 일본에서 경쟁력이 있을까?
- (15) 다른 해외에서의 매출 상황은 어떤가?
- (16) 수출하고자 하는 마인드나 담당자의 능력, 정확성, 주문에서 출하까지의 수속실무가 정비되어 있는가?
- (17) 자금은 충분한가?
- (18) 지불조건은 수입국 현품검사 후인가? 아닐 경우 품질 보장을 어떻게 할 것인가? 제3자에 의해 품질 검사증을 발행 후 L/C를 할 수 있도록 하는가?