



한국게임산업개발원

kotra

동남아 게임시장 동향 정기보고서

[태국]

주제

- 국산게임의 對태국 수출계약시 유의사항
 - 수출계약서 주요항목별 내용
 - 계약체결시 일반적인 유의사항

13호 - 2007. 6

□ 국산게임의 對태국 수출계약시 유의사항

1. 수출계약서 주요항목별 내용

- ※ 조사방법 : 한국 온라인 게임업체인 A사와 태국 중소규모 게임 유통업체인 B사와 계약서 관련 인터뷰, 사례 분석 조사
- '06년도 5월 License 계약 체결
 - 6월 Open Beta 이후 07년 현재까지 상용화 서비스 중임

□ 제 1항 (Article 1. Definition)

- 계약서 상 주요 영문용어에 대한 정의
- 'Thai Version', 'Confidential Information', 'Intellectual Property' 'Licensed Material' 등
- 특히 'Derivative Merchandise'의 종류 열거
 - 옷, 악세사리, 생활용품, 모바일콘텐츠, 음원 등

□ 제 2항 (Article 2. Grant of License)

- 동 계약서상 License 특징은 독점, 매출에 따른 로얄티 지급, 양도 불가 등임
- 계약서 상 열거되지 않은 권리는 Licensor에게 있음을 명확히 하여 수출자(개발업체) 이익을 보호
- 기타, 게임의 후속작에 대한 우선권이 Licensee에 있음을 명기

□ 제 3항 (Article 3. Delivery of Game & Translation)

- 게임의 현지화를 신속하고 효율적으로 추진하기 위해 Licensor, Licensee의 의무사항을 정확하게 명기
- Close Beta, Open Beta, Commercial Service의 시행 스케줄 명기
- 서버 업그레이드, 해킹방지, 오류 및 바이러스 체크 등의 사항은 Licensee 측에서 지원토록 함

□ 제 4항 (Article 4. Responsibilities of each Party)

- Licensor, Licensee의 의무사항 명기
 - Licensor : 게임개발, 업그레이드, 프로그램 기능 개선 등
 - Licensee : 현지마케팅, 판매, 서버관리, 고객관리 등

□ 제 5항 (Article 5. Installation & Technical Assistance)

- 기술적인 문제해결을 위한 Licensor측 직원 현지파견 문제 언급
- 담당자 파견에 소요되는 비용에 대한 세부사항까지 명기

□ 제 6항 (Article 6. Payment)

- 계약금, 로열티 지불 관련사항 명기
 - 동 계약의 경우 계약금은 3회에 걸쳐 납부, 지불 기한 명기
 - 로열티는 총 서비스 판매액의 20%이며, 매달 30일에 지불함

□ 제 7항 (Article 7. Report & Audit)

- Licensee가 Licensor측에 '월간 동향보고서'를 제출토록 규정
- Licensor 감사권을 부여, Licensee는 감사 관련 사항에 협조토록 규정

□ 제 8항 (Article 8. Advertising)

- Licensee는 현지광고 및 프로모션 등의 마케팅 사업에 충실해야함
- Licensee측에서 현지에 적합한 게임광고에 관한 계획을 작성해야함
 - 소요예산, 마케팅일정, 현지 매체정보 등
- Licensor는 Licensee에게 계약한 게임의 이전 프로모션, 마케팅 샘플을 제시해야할 의무가 있음

□ 제 9항 (Article 9. License for Derivative Merchandises of Game)

- 온라인 게임관련 상품에 대한 권리를 Licensee에 부여
- Licensee는 상품제작을 위해 타 기업과 Sublicense계약을 체결할 수 있음

- 관련 상품의 로열티는 제품에 따라 차이를 둠
 - 일반 상품 : Licensee에게 부여되는 판매 수익의 40%
 - 도서,만화,기타출판물 : Licensee에게 부여되는 판매 수익의 40%
 - 모바일콘텐츠 : Licensee에게 부여되는 판매 수익의 25%
 - Sublicense : Sublicensee 판매 수익의 50%

□ 제 10항 (Article 10. Intellectual Property)

- 온라인 게임 관련 지적재산권은 원칙적으로 Licensor의 소유임을 명기
- 계약서상에 언급된 부분에 한하여 Licensee가 게임 관련 지재권을 행사할 수 있다고 규정

2. 계약체결시 일반적인 유의사항

서류보다는 말로 하려는 경향과 함께 태국 바이어들은 제품이 괜찮다고 판단할 경우 최초상담 시부터 독점 에이전트를 요구하는 경향이 강하다. 가급적 바이어의 요청을 거절하되, 불가피할 경우 바이어의 영업능력 등을 사전에 철저히 검토하고, 특정기간 동안 최소 구입보장 수량 등을 합의한 후 계약을 체결하는 것이 유리하다..

태국 수입상들은 품목별로 자기 고유영역을 구축하여 상호이익을 보호하는 체제를 갖추고 있다. 따라서 태국 수입상들은 국내업체가 에이전트를 선정하였음에도 불구하고 현지에서 다른 에이전트를 모색하는 것을 국제상거래 예의에 어긋나는 것으로 간주하고 있다.

이는 국내업체와 현지 수입상간에 독점 에이전트쉽 계약이 없더라도 마찬가지이며, 이러한 태국의 무역관행은 중국의 영향을 받았기 때문인 것으로 분석된다.

따라서 태국에서의 에이전트 계약체결은 시장진출에 중요한 요인이 되는 만큼 거래선에 대한 능력 및 신용을 파악하고 체결하는 것이 바람직하며, 일단 계약을 체결하면 특별한 하자가 없는 한 계약관계를 지속적으로 유지하는 것이 좋다.

에이전트 계약체결 후 추가 에이전트 발굴 또는 계약을 체결할 경우 태국 수입업자간 상호 정보교환에 따라 현재 에이전트도 거래관계를 단절하는 사례가 있다.

또한, 태국인은 흥정문화에 익숙해 있어 가격협상에 뛰어나다는 것을 염두에 두면 좋으며, 태국시장 진출은 현지 시장구조를 잘 알고 있고 신용과 경험 있는 현지 에이전트를 찾는 것이 무엇보다 중요하다. 광고 선전은 비용이 많이 들며 그다지 효과가 크지 않다.

【자료원】

- KOTRA 방콕무역관 자체조사
 - 태국현지 게임수입 유통업체 B사 담당자 인터뷰
- KOTRA 방콕무역관 보유자료

KOTRA 방콕무역관 김경민

Tel : (66-2)233-1322

Fax : (66-2)237-1956

E-mail : kotra16@kotrathai.com