

현장 프로세스를 이해해야 고객만족 품질관리가 보인다!

15차시

영업비밀 인정요건(2)

<1> 영업비밀보호법상 영업비밀 요건

[1] 비공지성

- 비공지성(비밀성)은 상대적 개념으로 보유자 외의 타인이 당해 정보를 알고 있다 해도 보유자와의 사이에 비밀준수의 의무가 형성된 경우나 보유자와 무관한 제3자가 독자개발 등에 의해 동일한 정보를 보유하고 있어도 그 제3자가 당해 정보를 비밀로 유지하고 있다면 비공지 상태의 정보라고 보며 반대로 사업자가 비밀로 유지 및 관리해도 정보가 공연히 알려져 있거나 누구나 제한 없이 입수할 수 있다면 영업비밀이 될 수 없음
- 영업비밀 소송에 있어 비공지성의 판단시점은 법 제10조에 의한 금지청구에 있어서는 사실심 구두변론 종결 시이고 법 제11조에 의한 손해배상청구에 있어서는 부정행위가 행해진 시점임
- 실무적으로 비공지성과 관련해 역설계, 비밀 조합방법에 대해서는 비공지성이 훼손되지는 않지만 국외 공지와 관련하여 비공지성이 훼손된다는 입장을 견지하고 있음

[2] 경제적 유용성

- 경제적 가치는 당해 정보를 가지지 못한 경쟁자에 비하여 경제적으로 현실적, 잠재적 우위만 있으면 되기 때문에 경제적으로 큰 우위가 필요하지는 않음
- 실제 영업비밀 소송 중에서 당해 정보가 경제적 유용성이 있는지 여부의 판단은 매우 곤란한데 미국 법원에서는 영업비밀보유자가 당해 정보를 개발하는데 많은 시간, 노력, 비용 등을 투자했다면 비록 이러한 투자가 경제적 유용성을 생산하지는 않지만 경제적 유용성의 근시가 된다고 판시함
- 영업비밀의 경제적 가치는 영업비밀의 양도 또는 라이선스의 근거가 되고 침해받을 우려가 있거나 침해받았을 경우 민사상/형사상 소인이 되지만 경제적 가치가 아무리 크다고 해도 사회적 타당성이 구비되지 못한 정보라면 영업비밀로서 보호받을 수 없음
- 실패한 실험 데이터는 직접적으로 유용하다고 보기는 어려우나 실패한 자료를 비밀로 관리하지 않았을 경우, 경쟁사가 이를 입수하여 동일한 실패를 하지 않아도 되고 자료를 기초로 빠른 시일 내에 개발을 해 경쟁력을 높일 수도 있으며 연구개발비, 시간 등을 절약할 수도 있기 때문에 경제적 유용성이 인정됨
- 영업비밀이 공개되면 비밀로서의 가치가 없고 그로 인해 경제적 유용성에도 영향을 주게 되나 추상적인 기술사상이 일부 공지되었다고 하더라도 세부 사항에 있어서 비공지성이 유지된다면 비공지성과 경제적 유용성은 유지될 수 있다고 판단됨

[3] 비밀관리성

- 어느 경우에 당해 정보가 "상당한 노력"으로 관리되고 있는가는 구체적인 상황에 따라 개별적으로 판단되어야 하나 대략 당해 정보에 비밀 표시를 하여 접근자에게 영업비밀이라는 사실을 주지시키는 것, 당해 정보에 접근 인원 제한과 접근자에게 비밀 준수 의무 부과, 당해 정보에 대한 접근을 공간적, 물리적으로 제한하는 것 등이 있음
- 영업비밀이 정보이고 점유 또는 등록의 공시방법이 없기 때문에 공시 제도가 없는 영업비밀보유자의 이익과 허가를 얻지 않고 영업비밀을 취득하려는 자의 이익을 조정하는 기능을 가지고 있으며, 당해 정보가 비공지성과 경제적 유용성이 있다는 증거가 될 수 있음

<2> 영업비밀보호법상 의문점

[1] '유용성'과 '경제적 가치성'의 중복 혼란 문제

- 대한민국의 영업비밀보호법에서 영업비밀의 정의는 전반적으로 일본의 것을 많이 참조하면서 경제적 가치성 요건 부분에 관해서는 일본의 '유용성' 대신 미국의 '독립한 경제적 가치성'이란 표현으로 대체하여 입법함
- '영업활동에 유용한'이라는 표현을 삽입하여 '유용성'과 '독립한 경제적 가치'가 함께 규정되어 불필요한 혼란을 줄 여지가 존재하는데 둘 모두 별도의 요건으로 규정된 것이라는 견해와 중복규정이라는 취지에서 '독립된 경제적 가치'가 이질적이기에 삭제되어야 한다는 견해 등이 있으나 실제로 '유용성'과 '독립된 경제적 가치'를 구별하기는 쉽지 않음
- 현재 대한민국에서 '경제적 가치성'은 WTO/TRIPs에 협정문에 가까운 표현으로 대법원 판례에서는 '유용성' 대신 주로 거론됨

[2] '판매방법' 예시의 타당성 여부

- 영업비밀보호법상의 생산방법, 판매방법을 영업비밀의 전형으로 예시한 것은 일본법을 그대로 따른 것으로 이 중 '판매방법'은 실제 영업비밀의 양상을 고려할 때 대표성을 가진 좋은 예시라 할 수 없음
- 판매방법은 실제 판매와 관련된 고객명단과 같은 고객 정보, 상품정보, 기업정보 및 판매 교육자료, 판매 안내 책자, 판매 할인, 프로모션 프로그램 등 전형적인 경영 정보에 관련될 뿐 경영 정보라고 보는 것이 옳으며 이에 따라 판매방법이 아닌 판매정보라고 하는 것이 더 적절함
- 특히 경제적 유용성은 어느 정보의 현재적 또는 잠재적인 독립한 영업적인 가치로서, 영업비밀의 보유자가 그 정보를 사용함으로써 생산비를 절감하거나 판매를 보다 효과적으로 수행하는 등의 경제적인 이익을 얻거나 혹은 상대방 경쟁자에 대하여 자신의 경쟁상의 지위를 제고함에 도움이 될 때, 또는 그 정보의 취득, 사용에 있어 대가나 사용료를 지급하거나 혹은 그 정보의 독자적인 개발을 위해서 상당한 노력과 비용이 필요할 때 문제의 정보는 경제성이 있다고 할 수 있음
- 미국 통일영업비밀법 제1조 제4항에서는 영업비밀을 "제법, 패턴, 편집물, 프로그램, 장치, 방법, 기술 또는 과정을 포함한 정보"로 정의하고 있음