

미국 콘텐츠 비즈니스 계약 유의사항

1. 미국 콘텐츠 비즈니스 계약서 개요
2. 콘텐츠 기업을 위한 필수 계약서 종류

본 보고서의 내용은 연구자들의 견해이며, 본원의 공식입장과는 다를 수 있습니다.

목 차

1. 미국 콘텐츠 비즈니스 계약서 개요	3
2. 콘텐츠 기업을 위한 필수 계약서 종류	4
가. NDA/NDNCA - 비밀유지 및 경쟁금지 계약	4
나. LOI/MOU - 의향서 및 양해각서	5
다. Deal Memo/Term Sheet - 간이 계약서(기본 조건 합의서)	5
라. Shopping Agreement - 쇼핑 계약	6
마. Representation Agreement - 에이전시/매니지먼트 계약	8
바. Consulting Agreement - 컨설팅 계약	9
사. Option/Option Purchase Agreement - 옵션 계약	11
아. Quitclaim Agreement - 권리 포기 계약	12
자. Co-Development/Co-Production Agreement - 공동 개발/제작 계약 ..	13
차. Licensing Agreement - 라이선스 계약	15

표목차

표 1 미국 내 콘텐츠 관련 주요 계약서 종류 및 특징	3
표 2 라이선스 계약 시 대가 지급 방식	16

1. 미국 콘텐츠 비즈니스 계약서 개요

- 미국 내 콘텐츠 관련 주요 계약서의 종류에는 비밀유지/경쟁금지 계약, 의향서/양해각서, 간이 계약서/기본조건 합의서, 쇼핑 계약, 에이전시/매니지먼트 계약, 컨설팅 계약, 옵션 계약/옵션 매입 계약, 권리 포기 계약, 공동 개발/제작 계약, 라이선스 계약 등이 있으며, 이러한 계약의 주요 목적 및 특징은 다음과 같음

표 1 미국 내 콘텐츠 관련 주요 계약서 종류 및 특징	
계약서 종류	주요 목적 및 특징
NDA/NDNCA(비밀유지/경쟁금지 계약)	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 전 기밀 정보 보호 및 (경우에 따라) 상호 비경쟁 약정을 위한 계약 • 아이디어나 기술 등이 제3자에게 유출되거나 무단 이용되지 않도록 함
LOI/MOU(의향서/양해각서)	<ul style="list-style-type: none"> • 본 계약에 앞서 주요 합의사항을 문서화한 것 • 대개 법적 구속력이 없으며, 향후 정식 계약 체결을 전제로 한 협력 의사 확인서 역할을 함
Deal Memo/Term Sheet (간이 계약서/기본조건 합의서)	<ul style="list-style-type: none"> • 복잡한 거래의 핵심 조건을 요약한 합의문서 • 세부 본 계약 전에 주요 거래 조건(금액, 권리, 일정 등)을 정리하여 상호 확인
Shopping Agreement(쇼핑 계약)	<ul style="list-style-type: none"> • 프로듀서 등이 콘텐츠 작품을 시장에 소개·판매할 기회를 얻는 계약 • 일정 기간 동안 독점적으로 스튜디오나 배급사를 찾아 프로젝트를 추진하며, 성공 시 보상 획득
Representation Agreement (에이전시/매니지먼트 계약)	<ul style="list-style-type: none"> • 현지 에이전트 또는 매니저가 기업/창작자를 대리하여 거래 또는 기회를 모색하는 계약 • 통상 커미션(수수료) 구조이며, 활동 범위, 기간, 수수료율 등을 규정
Consulting Agreement(컨설팅 계약)	<ul style="list-style-type: none"> • 미국시장에 대한 전문가 자문 서비스를 받는 계약 • 컨설턴트의 업무범위와 보수, 기밀유지, 결과물의 권리 귀속 등을 명확히 규정
Option Agreement(옵션 계약)/Option Purchase Agreement(옵션 매입 계약)	<ul style="list-style-type: none"> • 콘텐츠 원작(IP)의 향후 구입 권리를 확보하는 계약 • 옵션 기간 동안 일정 옵션료를 지급하고, 만료 전 권리를 소정 금액에 구매할 선택권을 보유
Quitclaim Agreement(권리 포기 계약)	<ul style="list-style-type: none"> • 과거 권리자가 가진 남은 권리를 포기시키는 계약 • 체인 오브 타이틀(chain of title) 정리를 위해, 이전 계약 당사자가 해당 콘텐츠에 대한 모든 권리를 포기하고 어떠한 추가 청구도 하지 않을 것을 명확히 함
Co-Development/Co-Production Agreement(공동 개발/제작 계약)	<ul style="list-style-type: none"> • 두 개 이상의 기업이 공동으로 개발·제작할 때 맺는 계약 • 각자의 역할 분담, 제작비 부담, IP 권리 귀속 및 배분, 의사결정권, 수익분배, 배급권 등을 상세히 규정
Licensing Agreement(라이선스 계약)	<ul style="list-style-type: none"> • 콘텐츠 IP를 라이선스(이용 허락)할 때 맺는 계약 • 권리 범위(사용매체·지역), 독점 여부, 기간, 로열티/선금금 등 대가, 수익 보고 및 감사권, 계약 갱신·해지 조건 등의 조항을 포함

※ 출처: 본문 발췌

2. 콘텐츠 기업을 위한 필수 계약서 종류

가. NDA/NDNCA - 비밀유지 및 경쟁금지 계약¹⁾

- NDA(Non-Disclosure Agreement, 비밀유지계약)는 협상이나 공동작업 전에 민감한 정보의 비밀을 유지하기 위해 체결하는 필수 계약임. 거래 논의 과정에서 아이디어, 기술, 사업계획 등의 정보를 상대방에게 제공해야 할 때, 이 정보가 제3자에게 유출되거나 무단으로 이용되지 않도록 상대방의 비밀유지 의무를 명시함. 콘텐츠 업계에서는 창작자가 자신의 독창적인 아이디어를 투자자나 제작사에 피칭(pitch)할 때 NDA를 요구하여 아이디어를 보호하는 것이 일반적임. 특히 NDNCA(Non-Disclosure and Non-Compete Agreement)는 NDA에 경쟁금지 조항까지 포함하여, 상대방이 얻은 정보를 이용해 경쟁 작품을 제작하거나 관련 시장에서 경쟁하지 못하도록 추가로 제한하는 것을 말함
- NDA의 핵심 조항으로는 ① 비밀정보의 정의(어디까지를 기밀로 볼지 범위 규정), ② 비밀 유지 의무의 범위와 기간, ③ 예외 조항(이미 공개되었거나 수령 전부터 보유한 정보 등 비밀의무 예외사항), ④ 위반 시의 책임(손해배상 범위나 가처분 등 구제 수단) 등이 포함됨. 예를 들어, NDA 조항에는 '양당사자는 상대방으로부터 제공받은 모든 비밀 정보를 엄격히 기밀로 유지하고, 목적 외 사용하거나 제3자에게 공개하지 않는다'는 내용과 함께 '단, 법령에 따라 공개가 요구되는 경우나 이미 공개된 정보 등은 예외로 한다'는 형식으로 예외를 명시할 수 있음. 또한 위반 시 손해배상이나 금지명령(injunctive relief) 등을 통해 실질적 피해구제가 가능하도록 규정함
- 한편, 경쟁금지 조항이 추가된 NDNCA의 경우, 계약기간 또는 일정 기간 동안 해당 정보와 관련된 동종 사업에 진출하거나 경쟁 콘텐츠를 제작하지 않을 의무를 부여할 수 있음. 이는 미국에서도 일부 협상 단계에서 요구되지만, 과도하게 광범위한 경쟁금지는 효력 문제가 발생할 수 있으므로 기간과 범위를 합리적으로 설정할 필요가 있음
- NDA 없이 아이디어를 피칭했다가 분쟁이 된 사례로는 NBC 방송사의 《코스비 쇼》를 들 수 있음. 당시 한 프로듀서가 흑인 배우를 캐스팅한 가족 코미디 콘셉트의 시트콤을 NBC 방송사에 제안했다가 거절당했는데, 이후 NBC가 유사한 콘셉트인 《코스비 쇼》를 제작하여 프로듀서가 소송을 제기했지만 패소함. 법원은 해당 아이디어가 완전히 새롭고 참신한 것이 아니어서 보호가 어렵다고 판단함. 이 사례는 NDA 없이 아이디어를 공개할 경우 보호받기 어렵다는 점을 보여주며, 독창적인 콘텐츠일수록 아이디어 단계부터 NDA로 철저히 방어하는 것이 중요하다는 시사점을 남김. 한편, NDA 체결 시에는 비밀로 보호되지 않는 정보의 유형과 위반 시 손해배상 범위를 명확히 점검해야 함

1) Contract Basic. KoBiz. https://www.kobiz.or.kr/new/kor/02_overseas/contract/contractGuide_4.jsp?onNum=4

나. LOI/MOU - 의향서 및 양해각서²⁾

- LOI(Letter of Intent, 의향서)와 MOU(Memorandum of Understanding, 양해각서)는 본 계약에 앞서 거래 당사자들이 합의한 주요 사항을 문서화 하는 것임. 예를 들어, 공동제작을 논의하는 초기 단계에서 ‘양사가 프로젝트를 공동 개발하며, 향후 투자 비용과 역할 분담은 본 계약에서 확정한다’는 내용의 LOI나 MOU를 교환할 수 있음. LOI는 주로 한 쪽이 상대방에게 전달하는 의사 표시 서한 형식이고, MOU는 쌍방이 서명하는 합의각서 형식인 경우가 많으며, 두 문서 모두 본 계약 체결 의지를 확인하고 큰 틀의 합의를 기록해두는 역할을 함
- 중요한 점은 LOI/MOU 자체의 법적 구속력 여부임. 일반적으로 LOI나 MOU는 본 계약에 이르는 중간 단계의 문서로, 핵심 조항 외에는 법적 구속력이 없다는 점을 명시하는 것이 관행임. 영미법계에서는 계약 체결 프로세스 전체에 걸쳐 단계별로 문서를 작성하는데, NDA로 비밀유지 후, 어느 정도 협의가 진전되면 LOI/MOU로 서로의 이해사항을 확인하는 것이 일반적임. 따라서 ‘본 양해각서는 양 당사자의 협력 의사를 확인하기 위한 것이며, 법적 구속력이 없다’는 내용의 ‘비구속 조항(Non-Binding Clause)’을 LOI/MOU에 포함시킴. 단, 일부 조항은 예외적으로 구속력을 가질 수 있는데, ‘비밀유지 조항’이나 ‘독점교섭(Exclusivity) 조항’ 등은 LOI/MOU 단계에서 서로 지키기로 약속하고 위반 시 책임을 지도록 함
- MOU에 비구속 조항이 없다면 상황에 따라 법적 분쟁 소지가 생길 수 있기 때문에 이에 유의해야 함. 예를 들어, 한 국내 기업은 A사와 MOU를 맺고 독점 판매를 논의했으나 A사가 실행력이 없자 B사와 정식 계약을 체결했는데, 이에 A사가 ‘MOU 체결 후 다른 회사와 계약한 것은 부당하다’며 문제를 제기한 사례가 있음. 결론적으로, MOU/LOI 작성 시에는 본 계약 전까지 어떠한 의무가 유효한지를 분명히 하는 것이 중요함. 따라서 미국 측 파트너와 LOI/MOU를 맺을 때는 구속력 범위를 정확히 합의하고 문서에 명시해야 향후 분쟁을 예방할 수 있음

다. Deal Memo/Term Sheet - 간이 계약서(기본 조건 합의서)³⁾

- 간이 계약서(Deal Memo)나 기본 조건 합의서(Term Sheet)는 말 그대로 거래의 핵심 조건을 정리한 간이 계약서를 뜻함. 이는 LOI/MOU와 유사하게 쓰이지만, 보다 구체적인 상업적 조건들을 조문화한 것이 특징임. 예를 들어, 할리우드 스튜디오와 공동제작을 논의한다면 정식 계약서 작성에 앞서 출자 비율, 제작 예산, 크레딧 표기, 수익분배 비

2) 조우성(2014.11.03.). [조우성 변호사 컬럼] MOU에 법적 구속력이 있는가요?. 매일경제.

309) Ralph Sevush(2022.11.01.). What's the Deal(Memo)?. Dramatists Guild.

을, 배급권 배분, 계약 완료 시한 등의 핵심 조건을 한두 장 분량의 기본 조건 합의서로 교환할 수 있음. 이를 통해 양측은 중요 쟁점에 대한 합의 여부를 손쉽게 확인할 수 있고, 법률팀이 본 계약의 초안을 작성할 때 기본 조건 합의서의 내용을 기반으로 상세 조건을 채워 넣게 됨

- 간이 계약서는 종종 ‘약식 계약서(short-form contract)’로 불리기도 하는데, 일부 프로젝트에서는 간이 계약서 자체에 서명하고 이를 최종 계약으로 삼는 경우도 있음. 이러한 사례는 주로 시간이 촉박하거나 소규모 거래를 계약할 때 나타나며, 예를 들어 할리우드 배우 고용 시 촬영 전에 급히 간이 계약서를 통해 출연조건(개런티, 일정 등)을 합의하고 이후 정식 장문의 계약서를 나중에 체결하기도 함
- 간이 계약서 및 기본 조건 합의서에는 대개 다음과 같은 조항들이 포함됨
 - 거래 당사자: 프로젝트의 어떤 권리를 누가 제공하고 누가 이용하는지에 대한 사항. (예시) ‘한국 회사 A와 미국 회사 B 간 웹툰 《X》의 드라마화 권리에 대한 기본 조건 합의서’
 - 주요 상업 조건: 계약금 및 지급 일정, 로열티 또는 수익배분 구조, 최소 보장금 등 금전적 조건의 개요
 - 권리 범위: 라이선스나 협력의 범위(매체, 지역, 기간). (예시) ‘전 세계 배급권, 5년간 부여’
 - 추후 본 계약: 해당 기본 조건 합의서가 추후 상세 계약 체결을 전제로 함을 명시하고, 구속력 여부(전체 또는 일부 조항의 법적 효력 여부)를 언급
 - 기타 합의사항: 독점 협상 기간, 비밀유지, 법적 준거법 등 핵심 부가 조건
- 간이 계약서/기본 조건 합의서는 양해각서(MOU)보다 더 구체적이며, 본 계약과 유사한 언어를 쓰는 경향이 있으나, 그 자체로는 포괄적이지 못하므로 본 계약에서 추가 협의가 필요함. 한국 기업 입장에서는 기본 조건 합의서 단계에서 핵심 조건이 유리하게 합의되도록 노력해야 하며, 이후 본 계약 문구화 과정에서 조건이 변경되지 않도록 미국 측 로펌과 긴밀히 검토하는 것이 중요함

4. Shopping Agreement – 쇼핑 계약⁴⁾

- 쇼핑 계약(Shopping Agreement)은 콘텐츠 창작자가 자신의 작품을 판매하거나 제작하기 위해 미국시장의 잠재 파트너를 찾아줄 프로듀서나 에이전트와 맺는 계약을 말함. 예를 들어, 한국 웹툰 작가가 할리우드 프로듀서와 쇼핑 계약을 맺으면, 그 프로듀서는 일정 기간 동안 해당 웹툰의 영화화나 드라마화에 관심 있는 스튜디오, 투자자를 찾아다니

4) Marc D. Ostrow(2023.08.04.). What’s the Difference Between Option and Shopping Agreements?. Romano Law.

며 피칭과 협상을 하게 됨

- 쇼핑 계약의 핵심 특징은 프로듀서가 선투자 없이 권리를 얻는다는 점임. 일반적으로 프로듀서는 창작자에게 금전을 선지급하지 않고, 정해진 기간(일반적으로 6~12개월) 동안 작품을 독점적으로 업계에 소개할 권리를 가지게 됨. 만약 프로듀서가 해당 기간 내에 구매 의사를 가진 스튜디오나 투자자(바이어)를 찾아내면, 창작자는 바이어와 직접 최종 계약 협상을 진행하며, 프로듀서도 협상에 참여하여 자신의 역할과 보상을 확정함. 이때 프로듀서는 보통 프로젝트에 대한 제작자 지위 또는 크레딧(Executive Producer 등)와 함께 일정 보수를 최종 계약에서 확보하게 됨. 반대로 쇼핑 계약 기간 내에 성사된 계약이 없으면 프로듀서는 어떠한 보상도 받지 못한 채 계약이 종료되고, 작품에 대한 권리는 창작자에게 그대로 남게 됨
- 쇼핑 계약 조항으로 고려되는 사항은 다음과 같음
 - 기간(Term): 프로듀서가 작품을 쇼핑할 수 있는 독점 기간을 명시함. (예시) '계약일로부터 12개월'
 - 독점성(Exclusivity): 쇼핑 기간 동안 창작자는 해당 작품을 타인에게 쇼핑 맡기거나 스스로 판매 협상을 하지 않기로 약정함
 - 목표 매체: 영화화, 드라마화, 애니메이션화 등 어떤 형태의 프로젝트로 쇼핑할 것인지 규정할 수 있음
 - 프로듀서의 권리: 바이어를 찾았을 경우 프로듀서가 얻게 될 포지션과 보수를 조건부로 명시함. (예시) '본 작품이 영화로 판매 성사 시, 프로듀서에게 총제작자 명칭을 부여하고 제작비의 5%를 수수료로 지급함'
 - 비용 부담: 프로듀서가 쇼핑 활동에 드는 비용(여행, 마켓 참가 등)을 스스로 부담할지, 나중에 성공 시 정산할지 등을 명시
 - 권리 귀환(Reversion): 기간 종료 시 성사된 계약이 없으면 모든 권리는 창작자에게 반환되고, 이후 프로듀서는 해당 작품에 어떠한 권리도 주장하지 못함을 명시
- 쇼핑 계약은 창작자가 초기 비용 없이도 발품을 팔아줄 프로듀서를 통해 IP 판매의 기회를 얻을 수 있고, 최종 결정권도 창작자에게 남기 때문에 창작자에게 유리한 방식으로 평가됨. 반면 프로듀서는 성공하기 전까지 보상이 없으므로 위험을 감수해야 함. 이러한 구조 때문에 최근 할리우드에서는 옵션 계약 대신 쇼핑 계약을 선호하는 추세가 있었다고 알려짐
- 반면, 쇼핑 계약 시 주의할 점은 프로듀서가 작품을 지나치게 오랫동안 붙잡아두거나(과도한 쇼핑 기간), 창작자가 만족하지 않는 계약을 강요하는 상황을 막기 위해, 상호 신뢰할 만한 상대와 계약을 맺어야 한다는 것임. 또한 가능하다면 프로듀서의 업계 네트워크와 실적을 검증해볼 필요가 있음

- 쇼핑 계약은 ‘성과가 나면 같이 이익을 보고, 성과가 안 나도 각자 손해가 없다’는 형태의 공동모색 계약임. 한국 콘텐츠 기업 입장에서는 현지 경험이 풍부한 프로듀서와 쇼핑 계약을 맺어 미국시장에 진출하는 전략으로 활용할 수 있음. 이때 계약서에 기간, 권리범위, 성과 시 보상 조건 등을 빠짐없이 규정하여 이해관계자의 권리를 보호하는 것이 중요함

마. Representation Agreement – 에이전시/매니지먼트 계약⁵⁾

- 미국 엔터테인먼트 업계에서 에이전트(agent)와 매니저(manager)는 매우 중요한 역할을 함. 한국 콘텐츠 기업이나 창작자가 미국에서 전문 에이전시의 대리를 받는 경우, 해당 관계를 공식화한 계약을 대리인 계약(Representation Agreement)이라 함. 흔히 텔런트 에이전시(Talent Agency) 계약이나 매니지먼트(Management) 계약이라고도 하며, 배우·감독·작가 뿐 아니라 해외 배급을 원하는 제작사도 세일즈 에이전트와 계약을 맺을 수 있음
- 대리인 계약의 주요 내용은 ① 대리 범위, ② 수수료(Commission), ③ 계약 기간, ④ 독점 여부, ⑤ 종료 조건 등으로 요약됨. 예를 들어, 할리우드의 유명 에이전시와 K-드라마 제작사가 맺은 계약의 경우, ‘에이전시는 해당 드라마의 북미 지역 방송 판권 판매를 전담하며, 계약 기간 1년 간 독점적 대리인 지위를 가진다. 성사된 거래에 대해 10% 커미션을 수령한다’는 형식으로 작성함
- 미국 에이전트의 수수료율은 통상 10% 내외임. 캘리포니아 주나 뉴욕 주 등에서는 주 법률 및 조합 규정에 따라 배우 에이전트의 수수료가 최대 10%로 제한되는 경우가 많이 있음. 매니저는 법적 규제가 덜하지만, 에이전트와 동시에 고용된 경우 10~15% 선에서 책정되는 것이 일반적임. 또한 선불금(upfront fee)을 요구하는 것은 업계 윤리에 어긋나며 불법인 경우도 있음. 따라서 계약 체결 시 사전에 고액의 보수를 청구하는 조항이 없는지 주의해야 함
- 대리 범위(Scope): 대리권을 주는 활동에 대해 명시하는 조항임. 예를 들어, 배우라면 ‘영화·TV출연 계약 체결 대리’, 제작사라면 ‘해당 작품의 해외 판매 협상 대리’ 등으로 구체화할 수 있음. 에이전트 계약에 따라 특정 프로젝트만을 위한 개별 계약일 수도 있고, 전반적인 커리어 및 사업을 포괄하는 포괄 계약일 수도 있음. 계약서에 포함 및 제외 범위를 분명히 하여, 이미 진행 중인 건이나 특정 분야를 예외적으로 제외시키는 조항도 둘 수 있음
- 계약 기간과 독점권: 일반적으로 초기 계약 기간은 1~5년 정도가 많고, 배우 노동조합

5) Talent Representation Agreements & Legal Considerations(2025.07.). Entertainment Law Center. Justia.

(Actors' Equity Association)과 미국 배우·방송인 노동조합(American Federation of Television and Radio Artists)은 각각 초기 계약 기간을 1년 단위로만 맺을 수 있도록 제한하기도 함. 단, 계약은 장기간 갱신할 수 있음. 텔런트 에이전시 계약의 경우, 종종 '전 세계 독점(exclusive)'으로 대리하도록 하는 독점 조항이 포함됨. 그러나 텔런트는 에이전시의 독점성을 에이전시가 특정 전문 지식을 보유한 산업으로 제한해야 할 필요가 있으며, 이미 다른 텔런트 에이전시와 협력하고 있는 경우, 텔런트와 에이전시 모두 현재 계약의 범위를 고려하고 텔런트 에이전시 계약이 기존 계약과 충돌하지 않도록 해야 함.⁶⁾ 한편, 매니저 계약은 기간 설정을 비교적 자유롭게 할 수 있지만, 너무 장기적인 독점 계약은 피해야 함. 계약 시, 계약 갱신이나 연장 조항도 함께 규정하여 초기 계약 종료 후 자동 연장 여부 등을 정해야 함

- 종료 및 해지: 계약자는 에이전시가 일정 기간 동안 성과를 내지 못할 경우 계약을 조기 종료할 수 있음. 예를 들어, '6개월 간 계약자가 얻은 수익이 \$X 미만일 경우 계약자는 통지 후 계약을 해지할 수 있다'는 최소 실적 요건 조항을 포함하여 에이전트가 충분한 기회를 제공하지 못하면 계약을 끝낼 수 있도록 할 수 있음. 또한 계약 종료 후에도 종료 이전에 협상된 거래에 대해서는 에이전트가 수수료를 받을 권리를 보유하게 할 수 있음. 단, 이러한 경우에도 범위와 기간을 제한하여 계약 기간 중 실질적으로 협상에 기여한 건에 한정하고, 종료 후 일정 기간(예: 6개월) 내 성사된 경우에만 수수료를 인정하도록 할 수 있음
- 기타 고려사항: 미국에서는 텔런트 에이전시법(Talent Agencies Act, TAA) 등 법률로 에이전트 활동이 규제되므로, 계약 시 상대 에이전트가 주정부 면허를 갖춘 정식 에이전시인지 확인해야 함. 매니저의 경우에는 면허 요건이 없지만, 직접 취업 알선을 할 경우 위법 소지가 있기 때문에 법적으로는 조언 및 관리 역할에 머물러야 함. 한국 기업이 현지 세일즈 에이전트(배급 대행사)와 계약하는 경우, 수수료가 15~30%로 다소 높게 책정되기도 하지만, 그들은 배급 네트워크를 통한 수익 회수를 책임지므로 적절한 수수료율을 협상하는 것이 중요함. 또한 에이전트/매니저 계약 체결 시 해당 대리인이 관련 분야 전문성과 평판을 갖추었는지 확인해야 하며, 가능하다면 계약서에 주요 성과 목표(KPI) 등을 포함하여 책임감을 부여하는 것도 실무적인 방안임

바. Consulting Agreement – 컨설팅 계약⁷⁾

- 미국시장에 진출하면 현지의 법률, 마케팅, 기술 등 다양한 분야에서 전문가의 자문이 필요할 수 있음. 예를 들어, 한국 애니메이션사가 미국 방송 기준에 맞게 콘텐츠를 수정하

6) Stephen Cartwright(2024.02.05.). Talent Agency Agreements – key provisions for Talent and Agencies. Simkins.

7) Unlocking Consulting Contracts: 7 Key Clauses for Success. Consulting Quest.

기 위해 현지 컨설턴트를 고용하거나, K-팝 기획사가 미국 투어를 준비하며 현지 홍보/법률 자문을 받는 경우가 있는데, 이러한 전문지식을 외부에서 확보하기 위해 필요한 계약이 컨설팅 계약(Consulting Agreement)임

- 컨설팅 계약은 다음의 몇 가지 핵심 조항을 포함해야 함
 - 업무 범위(Scope of Work): 컨설턴트가 제공할 구체적인 서비스 내용과 범위를 명시함. 예를 들어, '미국 내 판권 계약서 검토 및 협상 전략 자문', '현지 마케팅 캠페인 기획 및 실행 지원' 등으로 기재함. 또한 산출물(deliverables)이나 일정이 있다면 이를 첨부해야 함
 - 대가(Compensation): 컨설턴트에 대한 보수를 시간당 요율이나 월정액, 프로젝트 완수 기준 등으로 정할 수 있음. 예를 들어, 시간당 \$200, 월 \$5,000 정액, 특정 결과물 제출 시 일괄 지급 등 다양한 방식이 있음. 비용 산정 방식을 명확히 하고, 경비 처리 여부(출장비, 재료비 등 별도 지급 여부)도 규정해야 함
 - 지적재산권 및 성과물(IP Rights): 컨설턴트가 수행 중 생성한 문서, 보고서, 기획안 등의 소유권 귀속을 정해야 함. 일반적으로 '워크 포 하이어(Work for Hire)' 조항을 통해, 컨설턴트의 결과물에 대한 저작권을 의뢰인이 소유하도록 하거나, 최소한 해당 결과물을 자유롭게 사용할 수 있는 영구 사용권을 확보해야 함
 - 기밀유지(Confidentiality): 컨설턴트가 업무 중 알게 된 기밀 정보의 비밀유지 의무를 부여할 필요가 있음. NDA와 유사한 조항으로, 의뢰인의 사업 정보, 제3자와의 거래 내용 등을 외부에 누설하지 않도록 해야 함
 - 비경쟁/비유인: 경우에 따라서는 경쟁금지(Non-Compete) 및 인재 유인 금지(Non-Solicitation) 조항을 넣어, 컨설턴트가 계약 기간 중 의뢰인과 경쟁되는 프로젝트를 맡지 않도록 하거나 의뢰인의 직원/거래처를 빼가지 않도록 약정하기도 함
 - 계약 기간 및 종료(Term & Termination): 계약 기간(예: 3개월, 6개월 등)을 정하고, 조기 종료나 연장 조건을 명시해야 함. 또한 성과 미흡 또는 중대한 위반 시 해지 조항을 규정하여 분쟁 시 해지 절차를 따르도록 해야 함
 - 책임 한계(Liability): 컨설팅 계약에서는 컨설팅 결과에 대한 책임 범위를 한정하는 경우가 많이 있음. 즉, 컨설턴트의 조언으로 인한 최종 결정 책임은 의뢰인에게 있음을 명시하거나, 컨설턴트의 배상 책임을 컨설팅 수수료 한도로 제한하는 등의 조항을 말함
- 컨설팅 계약은 비교적 표준화된 편이지만, 주요 산출물의 정의와 인도물 검수 기준을 자세히 명기할 필요가 있음. 특히 법률, 회계 같은 전문자문은 결과물이 보고서 형태일 수 있으므로, 분쟁을 예방하려면 기대하는 바를 사전에 명문화해야 함. 또한, 미국에서는 컨설턴트와 직원의 법적 지위 구분이 중요하다는 점을 기억해야 함. 따라서 컨설턴트는 독

립 계약자(프리랜서)이지 의뢰인의 피고용인이 아님을 계약서에 명시하고, 세금 처리나 보험 등도 각자 책임으로 규정해야 추후 노동법 문제를 방지할 수 있음

사. Option/Option Purchase Agreement – 옵션 계약⁸⁾

- 옵션 계약은 콘텐츠 원작(IP)의 판권을 미래에 살 수 있는 권리를 예약하는 계약을 말함. 예를 들어, 한국 웹툰을 할리우드 스튜디오가 영화화하고 싶다면, 바로 판권을 구매하는 대신 먼저 옵션 계약을 맺어 일정 기간 동안 우선 구매권을 확보하는 것이 일반적임. 옵션 계약을 체결하면 스튜디오는 원작자에게 옵션료(보증금)를 지급하고, 그 대가로 정해진 기간 내에 해당 IP를 구매할 수 있는 권리를 얻게 됨. 단, 스튜디오는 구매 권리를 갖게 되는 것이지 구매 의무가 있는 것은 아님
- 옵션 계약의 핵심 구조는 다음과 같음
 - 옵션 기간(Term): 계약을 통해 옵션권을 행사할 수 있는 기간을 정함. 예를 들어, ‘계약일로부터 18개월’ 또는 ‘시나리오 최종 초안 납품 후 6개월’ 등으로 설정됨. 독점적 옵션인 경우, 해당 기간 동안 원작자는 해당 IP를 타인에게 양도하거나 다른 매체로 개발할 수 없음
 - 옵션료(Option Fee): 옵션 계약 체결 시 지급되는 금액을 말함. 일반적으로 구매 예정 가격의 10~20% 정도의 일정 비율이 옵션료로 책정됨. 옵션료는 이후 실제 판권 매입 시 매입가의 일부로 산입되거나, 옵션이 만료되어도 반환하지 않는 프리미엄 개념으로 책정되기도 함
 - 구매 조건(Purchase Terms): 옵션을 행사할 경우의 판권 매입 조건을 미리 합의하며, 구매 가격, 권리 범위(영화화권, 속편 제작권, 머천다이징 권리 등), 추가 로열티 등이 포함됨. 이를 옵션 계약서에 상세히 명기하여, 옵션 행사만으로 본 계약 없이도 구매가 성립되도록 하는 경우도 있음
 - 연장 조항(Renewal): 옵션 기간을 연장할 수 있는 권리를 부여할 수 있음. 예를 들어, ‘최초 12개월 옵션 + 연장 6개월 옵션(추가 옵션료 지급)’의 형태가 될 수 있음. 스튜디오는 개발 진행 상황에 따라 옵션을 한두 차례 연장하며 시간을 확보할 수 있음
 - 옵션 행사(Exercise): 옵션을 행사하기 위해서는 상대방에게 먼저 서면 통지를 하고, 정해진 기한 내 구매 대금을 지급해야 한다는 등의 절차를 규정해야 함. 행사 시점에 본 계약을 체결하거나, 옵션 계약 자체가 구매 계약으로 자동 전환되도록 할 수 있음
 - 미행사 시 처리: 옵션 기간 내 행사가 없으면 계약이 만료되고, 옵션료는 원작자에 귀속되는 것이 일반적임. 이 때 양측에 추가 의무가 없음을 명시해 두어야 함

8) Marc D. Ostrow(2023.08.04.). What’s the Difference Between Option and Shopping Agreements?. Romano Law.

- 옵션 계약은 원작자와 제작자 모두에게 긍정적인 측면이 있음. 즉, 제작자는 거액을 즉시 투입하지 않고도 프로젝트 개발 가능성을 시험해볼 수 있고, 원작자는 옵션료라는 리스크 보상을 받으면서도 향후 성사 시 더 큰 거래를 기대할 수 있음. 단, 원작자 입장에서는 옵션 기간 동안 다른 기회를 놓칠 수 있으므로 기간을 과도하게 길게 두지 않는 것이 중요함. 또한 옵션 만료 후, 권리의 완전한 반환을 명문화하여 기간 종료 시 계약이 깨끗이 해소될 수 있도록 해야 함
- 미국시장에서는 옵션 계약이 매우 흔한 계약 형태이며, 할리우드 스튜디오들은 수많은 소설, 만화, 기사 등을 옵션으로 확보해두고 개발을 검토함. 한국 웹툰의 미국 진출 사례에서도 영화드라마화 옵션 계약 체결을 많이 볼 수 있으며, 이러한 계약은 실제 제작으로 이어지기도 하고 아니기도 함. 중요한 것은 옵션 계약서에 원작자의 권익을 해치는 독소조항이 없는지 살피는 것임. 예를 들어, 옵션 계약이 반영구적으로 연장 가능하게 되어 있거나, 옵션료 외에 나중에 부당하게 낮은 가격에 IP를 넘겨야 하는 조항 등이 없도록 주의해야 함. 따라서 옵션 계약 체결 시에도 현지 엔터테인먼트 전문 변호사를 통해 조항을 검토 받는 것이 권장됨

아. Quitclaim Agreement - 권리 포기 계약⁹⁾

- 권리 포기 계약(Quitclaim Agreement)은 계약 당사자가 보유하고 있는 권리를 포기한 다는 것을 확인하는 계약서를 말함. 즉, '나는 이 작품에 대한 권리가 없어졌음을 확인하고, 이의 제기하지 않겠다'는 각서임. 콘텐츠 프로젝트에서는 주로 체인 오브 타이틀(chain of title), 즉 저작권 및 권리 귀속 관계를 명확히 하기 위해 사용됨. 예를 들어, 한 영화 프로젝트에 초기 참여했던 작가가 있었다가 하차한 경우, 그 작가에게 '이 프로젝트에 대해 앞으로 일체의 권리를 주장하지 않겠다'는 포기각서(Quitclaim) 서명을 받는 방식임. 이러한 계약을 통해 향후 해당 권리자가 성공 후 크레디트나 추가 보상을 요구하는 분쟁을 미연에 방지할 수 있음
- 권리 포기 계약의 사례로는 미국 영화 스튜디오들이 판권을 인수할 때 이전 판권 보유자들의 포기각서를 모두 확보하는 관행을 들 수 있음. 예를 들어, 어떤 원작 소설을 영화화 하려는데 이전에 다른 프로듀서가 옵션을 걸었던 적이 있다면, 그 프로듀서로부터 '내 옵션은 만료되었고, 지금은 아무 권리가 없다'는 포기각서를 받아둘 필요가 있음. 실제로 마블이나 워너브라더스 같은 대형 스튜디오들은 저작권 체인 관리의 일환으로 시리즈 영화 제작 전 수십 년 전의 계약까지 추적하여 모든 관련자에게 포기각서를 받아 놓는 것으로 알려져 있음

9) Film Chain of Title. Johnson-Moo.; Podcast Quitclaim Agreement. Creators Legal.

- 일반적으로 권리 포기 계약에는 다음과 같은 내용이 포함됨
 - 포기자가 과거에 가졌던 권리의 내용. (예시) 20XX년 XX계약으로 취득했던 영화화권
 - 해당 권리가 현재 유효하지 않으며, 포기자에게 아무 권리가 남아 있지 않음을 확인하는 내용
 - 포기자가 미래에도 관련하여 일체의 청구를 하지 않을 것을 약속
 - 대가 지급(때로는 명목상 \$10 같은 소액 지급)이 있다면 그에 관한 언급
 - 분쟁 발생 시 손해배상 및 소송 방지 조항
- 한국 콘텐츠 기업의 경우, 미국시장 진출 시 미국 측 파트너사가 요구해서 이러한 계약서를 작성하는 경우가 많이 있음. 예를 들어, 한국 제작사가 판권을 넘기면서 과거 투자자로 참여했던 제3자에게 포기각서를 받아서 미국 측에 제공해야 하는 경우임. 이때 포기각서에 서명할 당사자는 더 이상 저작권, 기여자 권리, 염출권 등 일체의 주장을 못하게 되므로, 충분한 보상이 없다면 선불리 서명하지 않도록 주의해야 함. 반대로 한국 기업이 타인에게 권리 포기 계약을 요구하는 입장이라면, 모든 잠재 권리자를 파악하여 서면 포기각서를 받아두는 치밀함이 필요함. 이는 추후 저작권 소송 리스크를 제거하고, 미국 파트너에게 완전한 권리 보유를 증명해 신뢰를 주는 효과가 있음

자. Co-Development/Co-Production Agreement – 공동 개발/제작 계약¹⁰⁾

- 국제 공동제작은 최근 K-콘텐츠 해외진출의 주요 전략 중 하나임. 국내 제작사가 미국 제작사나 플랫폼과 공동으로 자금을 출자하고 제작을 함께 진행하는 형태, 혹은 개발 단계부터 기획을 공동으로 수행하는 형태 등이 모두 이에 해당함. 이러한 경우 공동개발/공동제작 계약을 체결하여 각 측의 역할, 비용 분담, 권리 귀속 등을 명문화해야 함
- 공동제작 계약에서 다뤄야 할 핵심 조항들은 다음과 같음
 - 출자 및 예산(Financing & Budget): 각각의 공동제작자의 투자비용, 전체 예산, 추가 비용 발생 시 분담 방식 등에 대해 결정함.¹¹⁾ 출자 비율에 따라 이후 지분이나 수익 분배율이 결정됨
 - 역할 분담(Roles & Responsibilities): 누가 어떤 부분을 담당하는지 상세히 규정함. 예를 들어, 'A사는 한국 촬영과 제작진 제공, B사는 미국 후반작업과 마케팅 담당' 등의 형식으로 작성함. 또한 책임 프로듀서, 라인 프로듀서 등의 포지션을 어떻게 나눌지도 포함해야 함
 - IP 권리 및 저작권 소유(Ownership of IP): 공동으로 제작한 결과물(영화, 시리즈 등)의 저작권 귀속에 대해 명문화해야 함.¹²⁾ 보통 출자 비율이나 역할에 따라 공동저작권

10) Simon Pulman(2025.01.30.). The Anatomy of A Co-Production: Key Issues To Consider. Pryor Cashman.

11) Drafting an Effective Co-Producer Agreements!(2024.04.13.). YLCC.

- 으로 하거나, 특정 영역으로 나누어 소유하기도 함. 예를 들어, 'A사는 아시아 지역 저작권 및 배급권 소유, B사는 북미와 기타 지역 보유', 또는 '저작권은 공동소유로 하되, 각자는 상대의 동의 없이 특정 용도로 사용하지 않는다' 등의 형식으로 정할 수 있음
- 수익 분배(Profit Sharing): 극장 개봉 수익, 방송/스트리밍 수익, 2차 판권(DVD, VOD) 수익 등을 어떻게 배분할지 규정함. 순이익을 지분 비율대로 분배하거나, 영역 별 수익은 각자 취하도록 할 수 있음. 또한 회계 방식과 수익 정의에 대해서도 합의해야 분쟁을 줄일 수 있음
 - 배급권(Distribution Rights): 완성된 콘텐츠에 대한 배급/판매 권한 소유자, 또는 배급/판매권을 각 지역별로 나눌지 등을 결정함.¹³⁾ 배급권의 경우, 한쪽이 국내, 다른 쪽이 해외 배급권을 소유하는 방식으로 권역(Territory) 분할을 하는 경우가 많이 있음
 - 의사결정(Control & Approvals): 공동 작업에서는 창작 및 비즈니스에 대한 의사결정 구조를 정해야 함.¹⁴⁾ 예를 들어, '양사는 주요 캐스팅, 예산 10% 이상 변경, 최종 편집본 확정 등에 상호 서면 동의한다' 등과 같이 상호 승인이 필요한 사항에 대한 조항을 뒀으로써 의견 충돌 시 난관에 봉착하지 않도록 해야 함. 또한 분쟁 발생 시 우선 협의 조항이나, 교착상태 발생 시 중재인 결정 등과 같은 해결 메커니즘을 마련하기도 함
 - 크레딧(Credits) 부여: 작품 소개에 각 공동제작사의 이름과 로고 사용, 제공(Presented by), A-B 공동제작(An A-B Co-production) 등의 문구를 어떻게 표시할지 합의해야 함
 - 기타: 완성 후 페스티벌 출품 여부, 속편 또는 파생작에 대한 우선권, 보험 및 위험 부담, 제3자 클레임에 대한 상호 보증 및 배상 등도 포함될 수 있음
- 공동제작 계약은 모든 계약의 종합이라고 할 수 있을 정도로 다방면의 이슈를 포괄함. 국제 공동제작의 성공 사례를 보면, 이러한 계약서에서 권리/책임 관계를 촘촘히 규정하고 분쟁 소지를 최소화한 경우가 많음.¹⁵⁾ 한국 기업이 미국 기업과 공동제작을 추진할 때는 자칫 문화나 업무 방식의 차이로 인해 오해가 생길 수 있으므로, 계약서에 가능한 상세히 명시해 두는 것이 안전장치가 될 수 있음. 또한 미국에는 공동제작 프로젝트에 대한 세제 혜택이나 정부 지원이 있을 수 있으므로 계약 단계에서 어느 기업이 해당 혜택을 신청할 것인지에 대해서도 협의해 둘 필요가 있음
 - 공동제작 계약서는 체결 후에도 프로젝트 전 단계에 걸쳐 지속적으로 관리해야 하며, 정기적으로 회의를 개최하여 계약 준수 여부를 점검하고, 필요 시 추가 합의(Amendment)

12) Drafting an Effective Co-Producer Agreements!(2024.04.13.). YLCC.

13) Contract Basic. KoBiz. https://www.kobiz.or.kr/new/kor/02_overseas/contract/contractGuide_4.jsp?onNum=4

14) Ten Co-Production Agreement Considerations: Ask A Lawyer(2014.08.04.). Edwards Creative Law.

15) Contract Basic. KoBiz. https://www.kobiz.or.kr/new/kor/02_overseas/contract/contractGuide_4.jsp?onNum=4

를 문서화하는 것이 바람직함

차. Licensing Agreement – 라이선스 계약

- 라이선스 계약은 콘텐츠나 IP를 제3자에게 이용 허락하는 모든 형태의 계약으로, 국내 기업의 미국시장 진출 시 다양한 라이선스 계약을 접할 수 있음. 예를 들어, K-드라마를 미국 OTT에 방영하도록 허락하는 방영권 판매(방송 라이선스), 한국 캐릭터를 활용한 미국 장난감 출시(머천다이징 라이선스), 미국 퍼블리셔에 한국 게임 판권의 퍼블리싱 위임(퍼블리싱 라이선스) 등이 모두 이에 해당함
- 라이선스 계약은 거래 형태와 산업에 따라 매우 다양한 조항이 있으나, 공통적으로 중요한 몇 가지 요소는 다음과 같음¹⁶⁾
 - 라이선스 대상(Scope of Rights): 이용을 허락하는 대상에 대해 명확히 해야 함. 즉, 저작물의 종류(영상물, 음악, 캐릭터 등)와 권리 내용(복제권, 배포권, 2차적 저작물 작성권 등)을 특정해야 함. 예를 들어, ‘애니메이션 시리즈 《OO》의 스트리밍 방영권’, ‘캐릭터 ‘OO’의 의류 상품화권’ 등과 같이 구체적으로 적시해야 함
 - 독점 여부(Exclusivity): 독점 라이선스인지 비독점 라이선스인지 결정해야 함. 독점인 경우 라이선시가 해당 분야/지역에서 유일하게 권리를 행사하고, 라이선서는 같은 권리를 타인에게 이용 허락하지 못함. 따라서 독점 라이선스가 비독점 라이선스보다 라이선스료가 높고 조건이 엄격해지는 경향이 있음
 - 지역(Territory) 및 기간(Term): 라이선스가 적용되는 지역적 범위(전 세계, 북미, 특정 국가 등)와 사용 기간을 규정함. 예를 들어, ‘북미 지역에서 5년간 유효’ 등과 같이 명시할 수 있음. 일반적으로 지역은 시장 규모에 따라 구분하고, 기간은 향후 재협상을 고려해 3~7년 정도로 정하는 경우가 많음
 - 대가(Fees): 계약 시 라이선스 사용에 대한 금전적 보상에 대해 상세히 결정해야 함. 라이선스료의 종류에는 한 번에 지급되는 성격인 선급금(advance payment)과 정액 로열티(lump-sum payment), 경상 로열티(매출의 X% 등), 미니멈 개런티(MG) 등이 있음. 예를 들어, ‘초기 선급금 \$100,000 + 이후 매출의 5% 로열티 지급, 단 연간 최소 \$50,000 보장’과 같은 형식으로 작성할 수 있음. 또한, 대가 관련 조항 작성 시에는 정산 및 지급 일정도 합의해야 함

16) 라이선스 계약에서 주의해야 할 10가지 조항에 대한 포인트 설명(2023.10.05.). Monolith Law Office.

표 2 라이선스 계약 시 대가 지급 방식

구분	선금금(Advance)	정액 로열티(Lump-sum)	경상 로열티 (Running Royalty)	미니멈 개런티(MG)
개념	미래 로열티를 미리 지급, 추후 상계	매출과 무관하게 확정 지급	매출 발생분을 주기적으로 정산	계약 기간 동안 최소 보장액 지급
지급 시점	계약 체결 시 선지급	계약 체결 시 확정 지급	매출 발생 후 정기적 지급 (월/분기/연)	계약 기간 종료 시 정산 (부족분 보전)
매출과 연동	있음(로열티에서 차감)	없음(고정금액)	있음(매출×로열티율)	있음(부족 시 보정)
정산 방식	로열티에서 선금분 차감 후 초과분 지급	정산 없음	매출 발생분 만큼 지급	로열티 총액이 MG 미만이면 차액 지급
권리자 리스크	매출 저조해도 선금금 확보	크게 성공해도 추가 수익 없음	매출 없으면 수익 없음	매출 적어도 최소 수익 보장 가능
사용자 리스크	초기 자금 부담 큼	매출 저조 시 손해 가능	매출 없으면 부담 없음	매출 적어도 MG 채워야 하는 부담이 있음
주요 활용 분야	출판, 음악, 게임	소프트웨어, 영화 판권, 영구 라이선스	출판, 캐릭터 머천다이즈	방송 포맷, 영화 배급, 캐릭터 라이선스

※ 출처: 교포신문¹⁷⁾

- 수익 보고 및 감사(Audit): 로열티 계약인 경우 라이선시로부터 주기적인 매출 보고를 받고, 필요 시 회계감사 권한을 갖도록 해야 함. 이는 라이선시가 매출을 축소 보고하거나 부정행위를 하지 않도록 견제하는 장치임
- 품질 관리(Quality Control): IP의 명성 유지를 위해 라이선스 받은 쪽이 콘텐츠를 활용해 만드는 제품 및 서비스의 품질 기준이나 콘텐츠 훼손 금지 조항을 둘 필요가 있음. 예를 들어, '라이선시가 제작한 상품이 라이선서의 사전 승인 없이 원작 캐릭터의 이미지를 심각히 변경해서는 안 된다' 등과 같은 항목을 포함할 수 있음
- 저작권 표기(Copyright Notice): 라이선스 받은 콘텐츠를 사용할 때 원 저작권자 표시를 어떻게 할지 규정해야 함. 흔히 '© 2025 CompanyName. All Rights Reserved.' 문구를 표시하도록 요구함
- 권리 보호 및 침해 대처: 라이선시가 적절한 절차를 통해 IP를 사용하는 중에 해적판 유통과 같은 제3자가 권리를 침해할 경우, 이에 대한 대응 방법, 법적 조치 당사자 등을 정해두어야 함. 반대로 라이선시가 허용 범위를 넘어선 사용을 하는 경우에는 계약 해지 등 제재 가능성도 명시해야 함
- 계약 해지(Termination) 및 독소조항 방지: 계약 위반, 파산 등 특정 사유가 있을 때 일방적으로 해지할 수 있는 권한을 설정할 필요가 있음. 또한 자동 갱신 여부를 명확히 하고, 불공정한 독소조항이 없도록 검토해야 함. 가령 라이선스 기간 종료 후에도 라이선시가 영구적으로 권리를 보유한다거나, 라이선서가 향후 창작할 속편/파생작까지 모

17) 김병학(2023.07.24.). IP 전문가 협회 KIPEU의 지식재산 상식(83). 교포신문.

두 라이선스 대상에 포함시키는 식의 과도한 조항이 없는지 주의해야 함¹⁸⁾

- 라이선스 계약은 저작권 라이선스의 성격을 포함하고 있으므로, 미국시장 진출 시에는 한국저작권법과 미국저작권법의 차이를 염두에 두어야 함. 특히 미국은 저작권 등록을 통해 분쟁 시 법적 구제를 받는 것이 유리하므로, 중요한 콘텐츠라면 미국 저작권청에 등록을 해둘 필요가 있음. 또한 공정이용(fair use) 등 미국 고유의 저작권 개념이 라이선스 계약에 어떤 영향을 미칠지도 고려해야 함. 예를 들어, 미국에서는 패러디나 리뷰를 통한 사용이 공정이용으로 인정되어 라이선스 범위를 벗어날 수 있으므로, 계약서에 공정이용 등 면책 조항을 어떻게 다룰지에 대한 검토가 필요함
- 라이선스 계약은 IP를 빌려주는 계약인 만큼, 빌려주는 쪽(라이선서)은 자산인 IP가 잘 보호되고 정당한 대가를 얻도록 조항을 신중히 마련해야 하고, 빌리는 쪽(라이선시)은 활용 범위를 최대한 확보하면서도 과중한 의무를 지지 않도록 협상해야 함. 한국 기업이 미국 기업과 라이선스 계약을 체결할 때는 문화적 차이에서 비롯되는 이용 방법의 오해가 없도록 사례를 들어가며 합의하고, 가능하다면 표준계약서나 전문 로펌의 자문을 통해 검토 받는 것이 안전함

18) 서아람(2024.10.06.). 계약이 가장 쉬웠어요 중편, 절대 피해야 할 독소조항들. 만화규장각.