

위조상표에 대한 시장관리 전략

1. 서 론

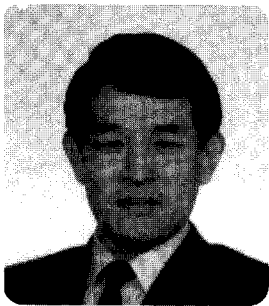
가. 문제의 성격

상표는 상품의 품질을 보증하는 본래의 기능으로부터 상품의 이미지, 나아가서는 구매자의 품위 향상이라는 새로운 기능을 갖게 되었다. 이러한 새로운 기능은 상품의 품위를 높이기 위한 품질과 디자인의 개발 뿐만 아니라 소비자의 마음을 사로잡을 수 있는 뛰어난 광고를 규모있게 그리고 지속적으로 수행함으로써 형성된다.

수요자는 보다 나은 상품의 이미지를 원하나 유명상표의 상품이 그들에게는 부담스러운 가격을 가지므로 위조상품에 대한 잠재된 수요가 팽배한다. '수요가 있으면 공급이 있다'는 말과 같이 위조상품에 대한 잠재수요는 필연적으로 위조상품의 공급을 유발시킨다.

유명상표에 편승하는 위조상품은 일시적으로는 유명상표의 홍보에 기여하는 측면도 있으나 어느 정도 시간이 지나도록 위조상품의 범람을 방지하게 되면 유명상표의 회소성이 감소되어 차츰 정품 구매자들의 구매력을 저하시키게 되고 급기야는 유명상표에 대한 광고효과가 위조상품의 구매력으로 전이(轉移)되고 만다.

한가지 지적하고자 하는 것은 위조상품의 구매자가 위조상품을 정품 내지는 재고로 처분된 정품으로 잘못 알고 구매하는 경우도 적지 않으나 위조상품이라는 사실을 알면서도 값이 싸다는 이유로 위조상품을 구매하는 경우가 더 많다는 사실이다.



박 형 준
변리사
〈아시아나 국제특허〉

목 차

1. 서론
2. 위조상품 단속의 선결조건
3. 시장관리 전략의 원칙
4. 시장관리의 기본전술
5. 결어 : 되찾은 평화

〈이번호에 전제〉

.....

결국 위조상품은 유명상표의 광고효과와 고양된 이미지를 가로채는 존재인 것이며 유명상표의 소유회사로서는 위조상품을 시장에서 철저히 추방해야 하는 절박한 입장에 서게 된다.

나. 법은 살아 있는가?

위조상품을 제조하는 행위, 판매하는 행위, 판매를 위하여 전시하는 행위는 상표권 침해행위로서 형사상의 처벌을 받게 되며 민사상의 손해배상 책임과 신용회복 책임이 따르고 있음은 모두가 아는 바와 같다.

“상표등록은 받았는데 왜 국가에서는 상표권을 제대로 보호 해주지 않습니까?” 우리는 이러한 질문을 받고서 과연 법이 살아있는가에 대하여 회의를 느끼며 상표출원과 등록업무를 수행하는 전문 직업인으로서 상표등록후 상표권이 철저히 보호될 수 있는 방안을 제시해야 하는 책임감을 갖지 않을 수 없다.

상표법은 등록된 상표에 대하여 충분한 보호를 보장하고 있다. 다만 법이 스스로 위조상품을 적발하고 처벌해줄기를 기대하는 것은 옳지 않으며, 상표권자 스스로가 위조상품을 적발하고 법을 효과적으로 활용하여 자기의 상표를 보호해야 하는 것이다.

문제는 재래시장에 즐비하게 늘어선 위조상품의 판매점이나 길가에서 위조상품을 진열하고 판매하는 상인들을 법률로 어떻게 조치할 것인가이다. 유명상표의 위조상품단속직원들은 그들에게 고소하겠다고 협박하기로 하고 고객을 가장하여 위조상품을 구매하고 영수증을 교부받은 후 고소하기도 한다. 그들은 눈가림으로 위조상품을 진열대에서 치우거나 앞으로 판매하지 않겠다고 답변

한다. 남들도 모두 판매하는데 왜 나에게만 판매하지 못하게 하느냐고 따지기도 한다. 또한 영수증을 요구하면 물건을 팔지 않겠다고도 한다. 위조상품 단속직원들은 위조상품의 단속이 넓은 벌판에서 끊임없이 돌아나는 잡초를 모두 없애는 것처럼 불가능한 일임을 깨닫게 되고 결국은 별무소득인 단속활동을 그러저러 해나가고 있는 실정이다.

필자는 이러한 실정을 깊이 분석하고 위조상품의 단속은 법률적인 문제이기에 앞서 전략적, 전술적인 문제라는 결론을 내리게 되었다.

그리고 위조상품에 대한 단속을 효과적으로 수행하기 위한 전략과 전술을 개발하고 현실의 위조상품시장에 적용하여 얻은 성공적인 경험을 정리하여 제시하고자 한다.

다. 위조상품의 존립근거

위조상품을 시장하기에서 추방 위해서는 위조상품의 존립근거를 정확히 파악해야 한다. 그러나 그것은 어려운 논리가 아니고 우리가 익히 아는 상식일 뿐이다.

회사가 도산하는 것은 상품을 제조할 자본이나 시설이 부족해서가 아니고 상품판매가 부진하여 현금회전이 안되기 때문이다. 위조상품의 제조자를 도산시키기 위해서는 이러한 이치를 그대로 적용하면 될 것이다.

위조상품의 제조자들은 상품의 제조 및 유통을 비밀리에 수행하며 제조공장 또한 일반인에게 노출되지 않는 곳에 은거시키고 있다. 따라서 위조상품의 제조자를 찾아내는 것은 매우 어렵고 어렵게 하나의 제조공장을 찾아낸다 해도 그들은 결국 다른 곳에서 같은 범죄행위를 더욱 은밀하게 다시 시작하게 될 것이다.

위조상품의 제조자를 도산시키기 위해서는 소비자들이 위조상품의 구매를 거부해야 하나 상품의 이미지를 구매하고자 하는 소비자의 욕구를 막을 방법은 없다.

그렇다면 차선책을 생각할 수 있다. 그것은 위조상품의 판매자가 위조상품을 판매하지 못하도록 하는 것이다.

위조상품의 판매가 차단되면 매출이 격감되거나 중단된 위조상품의 제조자들은 도산할 수 밖에 없는 것이다. 위조상품의 판매자들이 법률로 제재받지 않는한 위조상품의 제조는 계속될 것이다.

여기서 필자는 위조상품의 판매를 차단하는 것이 문제해결의 가장 확실한 방법임을 지적하며, 위조상품의 판매자를 어떻게 단속할 것인가에 대한 전략과 전술 그리고 현장에서 적용할 수 있는 법률의 활용방법을 중심으로 설명하고자 한다.

2. 위조상품 단속의 선결조건

위조상품의 판매를 차단하는 것이 문제해결의 최선책임은 앞에서 밝힌 바와 같으나 위조상품단속을 위한 전략과 전술을 성공적으로 수행하기 위해서는 몇가지 선결조건이 요구된다.

가. 기업차원의 문제인식

기업의 경영진은 위조상품의 범람이 매우 위험하며 기업의 생존을 좌우할 수 있는 문제임을 깊이 인식해야 한다.

기업의 경영진은 위조상품이 회사의 생존을 위협하는 존재임을 알고 있으나 이들을 격퇴할 수 있는 방법이 없지 않느냐고 반문할 수 있다. 그리

고 이러한 항변은 사실이기도 했다.

요는 위조상품을 몰아낼 수 있는 새로운 전략과 전술이 제시되고 성공할 수 있을 것이라는 인식을 하게 되었을 때 이를 소신있게 추진할 수 있도록 경영진에서 적극적으로 지원해야 한다는 것이다.

기업의 경영진이 위조상품문제를 '귀찮고 안되는 일'로 간단히 생각하고 마케팅부서에서 처리하도록 방치한다면 아무리 훌륭한 전술과 전략이 있고 위조상표단속업무를 수행하는 사람이 아무리 유능하다 해도 소기의 성과를 거둘 수 없는 것이다.

나. 정통한 현장법률지식

위조상품의 유통은 현실 시장에서 살아움직이는 경제현상이다. 고소장을 제출하여 범죄의 처벌을 요구하거나 소송을 제기하여 판매나 제조를 금지하라는 판결을 받는 소위 'Desk Work'만으로는 도무지 되는 일이 없다. 또한 비용과 시간의 낭비도 지나치다.

현장에서 이루어지는 불법행위를 저지하고 처벌하는 것은 'Desk Work'가 아닌 'Field Work'로 해결되어야 한다.

경고장을 보내거나 현장에 나가 영수증을 받아 고소하는 것도 결국 Desk Work의 범주를 벗어나지 못한다.

'그렇다면 귀하가 말하는 현장법률지식이란 무엇인가'라고 반문하고 싶어질 것이다. 현장법률지식이란 다시 상세히 언급하겠지만 위조상품을 진열하고 판매하는 행위가 법률상 현행범(現行犯)임을 인식해야 하며 현행범은 현장에서 즉시 사법처리되어야 한다는 것이다.

범죄와 관련된 물건(위조상품)은 전량 압수되어야 하며 고소장은 범인의 인적사항과 침해사실

이 밝혀진 다음에 작성하여 제출되어야 한다는 것이다.

그렇다면 그것이 실제로 가능할 것인가? 물론 가능하고 적법하며 반드시 그렇게 처리되는 것이 옳다는 정당성까지 갖는다. 위조상품을 단속하기 위해서는 최소한 다음의 법률규정은 숙지해야 하며 이러한 법률규정이 현장에서 어김없이 살아움직이도록 감시하고 집요하게 실행해야 한다.

- (1) 체포시 영장(令狀)제시를 요구할 때:
 - ...다만, 현행범인 경우와 장기 3년 이상의 형에 해당하는 죄를 범하고 도피 또는 증거인멸의 염려가 있을 때는 사후에 영장을 청구할 수 있다.(헌법 제11조3항)
 - 범죄의 실행중이거나 실행직후인 자를 현행범인이라고 한다.(형사소송법 제211조)
 - 현행범인은 누구든지 영장없이 체포할 수 있다.(형사소송법 제212조)
- (2) 위조상품의 교부를 거부할 때 또는 압수영장을 요구할 때:
 - 범행중 또는 범행직후의 범죄현장에서 긴급을 요하여 법원판사의 영장을 받을 수 없을 때에는 영장없이 압수, 수색, 검증을 할 수 있다.(형사소송법 제216조 3항)
- (3) 현장에 출동한 경찰관이 사전에 고소장의 제출이 없었으므로 수사에 착수할 수 없다고 말할 때:
 - 고소 또는 고발은 서면 또는 구술(口述)로서 검사 또는 사법경찰관에게 하여야 한다.(형사소송법 제237조)
- (4) 현장에 출동한 경찰관이 형식적으로 사건을 처리할 때
 - 공무원이 정당한 이유없이 그 직무수행

을 거부하거나 그 직무를 유기한 때에는 1년 이하의 징역이나 금고 또는 3년 이하의 자격정지에 처한다.(형법 제122조)

다. 정당성과 공정성

위조상품 단속지는 위조상품판매자를 납득시키고 승복시킬 수 있는 정당성과 명분을 갖추어야 한다. 따라서 소비자들이 가짜인줄 알면서 시간대거나 영세상인들이 위조상품을 조금씩 파는 것이 무슨 큰 죄가 되느냐고 항의하는 위조상품판매자들을 침묵시키고 지속시킬 수 있는 설득력을 갖추어야 한다.

위조상품을 단속하는데 있어서 또 한가지 중요한 것은 공정성이다. 모든 위조상품판매자들을 판매규모에 따라서 공정하게 사법조치해야 한다. 단속자들은 그들과 가까우면서도 먼 거리를 견지해야 하고 그들과의 친분에 말려 특정인에게 특혜를 주는 일이 없어야 한다.

공정성의 유지는 위조상품단속의 명분을 굳건히 세워주며 그들의 저항을 무력화(無力化)시킬 수 있다는 점에서 특별한 중요성을 갖는다.

라. 효과적인 전략과 전술

법은 상표권자의 무기이다. 그러나 무기만 있고 무기를 효과적으로 사용하는 법을 모르거나 무기를 사용해야 하는 적절한 시기와 대상을 잘못 선택하면 무기는 그야말로 무용지물이 되고 말 것이다.

전략과 전술은 전쟁에 필요한 개념들이지만 다수의 위조상품판매자들을 제압하는 업무는 어떤 면에서 볼때 전쟁과 다를 바 없는 것이므로 반드시 뛰어난 전략과 전술이 개발되어야 한다. 전략

과 전술의 개발은 곧 새로운 창조이며 나아가서 수많은 병법이나 군사전략에서 응용될 수 있는 Know-how의 영역에 속한다.

마. 용기있는 업무수행

위조상품단속활동은 다수의 위조상품판매자와 제조자를 상대로 하며 그들의 생존권을 사수하기 위한 저항이 뒤따르므로 전략과 전술 그리고 완벽한 현장법률지식을 갖추되 불퇴전의 용기가 요구된다. 적을 두려워 하는 병사로서 전쟁에서 승리할 수 없습은 당연하다.

여기에서 말하는 용기란 좌충우돌하는 힘의 과시가 아니라 두려움을 모르는 필승의 책임감을 말한다.

3. 시장관리전략의 원칙

가. 점진공략의 원칙

공략의 목표가 되는 시장에 대하여 완전한 단속이 이루어지기 전에 다른 시장에 눈을 돌려서는 안된다. 위조상품들이 다른 시장으로 도피하는 길을 열어 주고 시장을 압축해 나가는 전략이다. 퇴로 없는 상태에서 적을 섬멸하겠다는 생각은 감당하기 어려운 혼전을 초래하기 쉽다.

나. 명분확립의 원칙

서부활극에서도 등뒤에서 총질하는 것은 죄악이며 비도덕적인 행위로 간주된다. 위조상품판매자들을 기습하는 것도 그들에게 비도덕적인 행위

로 받아들여져 저항감을 야기시킨다. 단속에 앞서 위조상품단속의 불가피성과 정당성을 설득하고 납득시켜 그들의 마음속에 자신들의 행동이 위법하며 조만간에 단속될 것이라는 예고를 해 두어야 한다. 정당한 명분을 납득시키는 것은 단속대상자들을 심리적으로 길들이는 작업과 같다. 잘 길들여진 양떼는 수천마리라도 통솔할 수 있지만 길들여지지 않은 양떼는 이리저리 날뛰고 흩어져 뜻대로 통솔할 수가 없는 것과 같은 이치이다.

다. 목표충실의 원칙

위조상품 단속의 목적은 두말할 것도 없이 위조상품이 판매되지 않도록 하는 것이다. 그렇다면 위조상품 판매자가 단속의 대상이 아니라 위조상품 자체가 단속의 대상이 되는 것이다.

‘죄는 미워하되 사람은 미워하지 말라’는 말이 있다. 위조상품이 압수되어 또는 소유권이 포기되어 유통되지 않게 되면 위조상품 판매자는 더이상 미워할 존재가 아닌 것이다. 위조상품의 판매자들로부터 위조상품을 스스로 포기하도록 설득해야 하고 이에 응하는 자에게는 용서와 재발방지의 약속을 받는 것만으로 신속히 단속을 끝내야 한다.

이러한 목표에서 벗어나 위조상품판매자에게 지나친 법률적 제재가 가해지도록 한다면 그들과 그들의 동료들은 결사항전의 태세로 나오게 될 것이며 그것은 곧 업무수행을 더욱 어렵고 지체되게 한다.

라. 일벌백계의 원칙

한사람을 단속하는 경우 엄정하고 단호하게 처분함으로써 다른 사람의 단속에 모범을 보여야 한

다. 한번 단속목표를 정하면 아무리 시간이 걸리더라도 끝까지 추적하여 항복을 받아야 한다. 위조상품의 판매행위에 대하여 항복한 자는 너그럽게 용서하여 올바른 생업에 종사하도록 배려해 주어야 한다. 이러한 선례는 위조상품시장에 즉시 알려져 그들이 단속자의 활동을 수궁하고 순수히 협조하는 분위기가 조성된다. 단속업무가 성공의 길로 들어설 것임은 당연하지 않겠는가.

4. 시장관리의 기본전술

“고양의 목에 방울달기”라는 말이 있다. 이 말은 전략이 아무리 훌륭하다 해도 전략을 수행할 수 있는 구체적인 방법 즉, 전술이 없으면 공상에 불과하다는 뜻으로 이해된다.

필자는 실전적 상황을 통하여 얻은 경험을 토대로 이상의 전략을 구체화 할 수 있는 전술에 대해서 말하고자 한다.

참고로, 필자가 소개하는 전술은 많은 전쟁의 영웅들이 사용한 바 있는 전술을 위조상품시장공략의 목적에 맞도록 응용하고 적용시킨 것도 있고, 역사상 이름난 변설가나 유세객들이 활용한 설득법도 포함되어 있다.

특히, 월남전의 영웅 채명신 장군의 작전은 위조상품시장의 공략에 획기적인 활로를 열어주었음을 밝혀둔다.

가. 말문이 막히다

“귀신은 경문(經文)에 막히고 사람은 말문에 막힌다”는 말이 있다. 말문이 막히면 사람은 누구나 힘을 쓸 수가 없다.

“위조상품 때문에 상표권회사는 수십억원의 광고비를 지출하고도 이제 도산할 위기에 있고 그 직원들은 직장을 잃을 지경이 되었다”

“당신이 애써 농사 지은 밭에서 동네의 가난한 사람들이 몰려와 곡식을 베어가면 당신은 어떻게 하겠는가?”

“위조상품 판매자들 때문에 다른 상인들은 자기 물건이 안팔린다고 분개하고 있다. 하루속히 위조상품을 단속해주지 않으면 자기들도 위조상품을 취급할 수 밖에 없다고 항의하고 있다.”

이러한 설득은 위조상품판매자들의 말문을 막기에 충분할 것이며 그들은 “위조상품은 안팔아야겠지요. 그렇지만 남들이 팔고 있는데 나만 팔지 못하게 하는 것은 억울하지 않소”라고 답변하게 될 것이다.

말문이 막혔다는 것은 위조상품단속의 명분에 굴복하였음을 뜻한다. 이러한 설득은 단속대상인 시장 전체에 널리 전파되어야 한다.

나. 불안한 나팔소리

적군의 침입을 알리는 나팔소리가 울리면 모두들 놀라고 긴장하며 불안해한다. 위조 상품시장에 단속경보가 내려지면 모두들 위조상품들을 감추거나 가게문을 아예 닫아버리기도 한다. 그들은 단속자가 위조상품의 단속을 사전에 예고해 준것을 다행으로 여긴다.

단속의 경보가 며칠 사이로 반복되면 그들은 항상 불안하여 제대로 장사를 할 수 없게 된다. 간혹 이러한 단속경보에도 불구하고 위조상품을 판매하는 상인이 하나는 있게 마련이다. 바로 그 한 사람이 첫번째 단속의 대상자가 되는 것이다. 불행히도 그의 주위에는 아무도 그를 도와줄 사람이

없는 고립된 처지가 되어 있다.

다. 고립된 사슴

미리 고소장을 준비하되 피고소인이 인적사항과 위조상품의 수량, 고소일자만을 공란으로 남겨둔다. 또한 촬영을 위한 카메라와 위조상품수량 확인서도 준비한다.

위조상품 판매자에게 먼저 위조상품 전량을 스스로 포기하여 인도할 것을 설득하고 이에 응하면 재발방지서약서를 받고 단속을 끝낸다.

이러한 요구에 불응하는 경우 증거물 도피를 감시하는 한편 관할 경찰서에 범죄사실을 신고하여 경찰이 현장에 출동하도록 하며 위조상품전시, 판매의 현행범으로 체포하고 위조상품의 수량이 많은 경우 몇점만 증거품으로 압수하며 전체수량은 확인서에 기재하여 서명을 받는다. 사진을 촬영해 두는 것도 중요하다.

이러한 광경을 지켜보는 주위의 위조상품판매자들은 자기가 단속의 대상에서 용케 벗어난 것을 다행으로 생각하며 재수없게 단속을 받게 된 동료들을 동정하면서 그저 바라만 보게 되는 처지가 되고 만다.

라. 양쪽에 올라미가 달린 밧줄

경찰관은 범죄사실을 발견하면 직무상 법에 따라 적절한 조치를 취할 의미가 있다. 현장에 출동한 경찰관이 업무에 미숙하여 또는 위조상품 판매자들의 저항 때문에 직무를 소극적으로 행하거나 잘못 행하는 경우 경찰관에게 법률규정을 제시하고 엄정히 조치해 줄 것을 요구해야 한다.

이러한 요구가 이행되지 아니하였을 때는 반드

시 경찰관의 직무불이행에 대한 책임을 물어야 한다. 예컨대, 경찰서에 고소장을 먼저 제출하지 아니하였으므로 체포, 압수할 수 없다. 영장이 없이는 체포, 압수가 불가능하다. 위조상품은 사유재산이므로 경찰관도 손댈 수 없다와 같은 어설픈 법률지식을 단호히 분쇄하지 않으면 안된다.

경찰관의 직무상의 책임과 위조상품을 하나로 결속시켜야 한다.

마. 도마뱀과 나막신

위조상품단속의 목표는 위조상품만을 전량 압수하는 것으로 충분함은 이미 언급한 바 있다. 그러나 위조상품은 적지 않은 재산이므로 누구나 쉽게 포기하지 않는다.

단속자가 위조상품 판매자로부터 스스로 위조상품의 소유권을 포기받기 위해서는 적절한 설득이 필요하다. 위조상품을 포기하기만 하면 법률적 책임은 면제한다, 위조상품의 포기로 인한 손해는 제조자에게 받도록 하고 이에 응하지 않으면 제조자를 알려달라, 도마뱀도 살기위해서는 꼬리를 끊어주고 도망하는데 물에 빠진 나막신을 잡으려다가 물에 빠져 죽는 어리석은 처녀가 되지 말라고 설득하면 좋을 것이다. 설득에 응하지 않으면 결국 위조상품은 전량 압수될 수 밖에 없고(여기에는 특별한 방법이 있다)이에 더하여 형사처벌(징역형 또는 벌금형)이 따르게 될 것이다. 결국 그는 설득을 받아들이지 않는 자신을 원망하고 후회할 것이다.

바. 함께 맞으면 덜 아프다.

위조상품의 단속은 일단 시작되면 늦어도 일주

일 이내에 단위시장에서 지속적으로 이루어져야 한다. 재수없는 사람만 걸리고 운 좋은 사람, 약삭 빠른 사람은 빠져나간다는 것은 정의와 형평성에 맞지 않는다.

몇 사람만 단속하고 중단하면 피해자들의 원망이 커진다. 그들은 자기가 맞았으니 남도 똑같이 맞아야 된다고 생각하게 되며 남들이 매맛을 때 자신의 아픔을 적지 않게 위로 받게 된다.

사. 병주었으면 약도 주어야

병주고 약준다는 속담이 있다. 이 말은 약을 주려고 생각했다면 병을 주지 말았어야지 하는 원망을 담은 뜻이다. 그러나 부득이 병을 주었다면 마땅히 약을 주는 것이 인정이고 도리이다.

위조상품의 판매자들이 자신의 잘못을 뉘우치고 용서를 빌면 위조상품의 소유권을 포기하는 조건으로 고소를 취소하며 형사처벌을 완화시켜 주어야 한다. 이러한 전술은 위조상품 단속의 목적에 부합하는 것이며 상처받은 이에게 약을 주는 당연한 조치이다.

아. 법이라는 이상한 그물

흔히 큰고기는 빠져나가고 작은 고기는 걸려드는 것이 법망이라고 말한다. 실제로 바다에서 큰고기가 그물을 찢고 빠져나가는 일을 겪은 어부들도 있을 것이다. 우리의 도덕관념과 법률감정은 큰 죄를 지은 사람이 큰 처벌을 받고 적은 죄를 지은 사람은 적은 처벌을 받아야 마땅하다고 믿고 있다. 그것은 도덕적으로 옳은 말이다.

그러나 법이 지배하는 곳이라 해도 법을 집행하는 것은 사람이며 사람의 세상에는 힘이 지배하는

경우가 더 많은 것을 우리는 역사를 통하여 무수히 보아왔다.

위조상품 제조자들은 법망을 벗어나기 위하여 비상한 대책에 골몰하며 이리저리 궁리한 끝에 법망에 뚫린 구멍을 발견하게 된다. 그들은 동일하거나 극히 유사한 상표가 위험하다고 생각되면 비교적 유사한 상표나 심지어는 상표를 2개로 나누어 각각 등록을 받은 후 이들을 결합함으로써 유명상표가 만들어지는 방법까지 찾아낸다. 이러한 편법도 현장에서 단호히 응징되어야 한다.

심지어는 법망을 피하기 위하여 스스로 적은 양의 위조상품을 판매한 것처럼 자백하여 형사입건한 후 그후부터 대량의 위조상품을 제조하여 막대한 불법적 이익을 취하는 경우도 있다. 이에 대한 적절한 대응책이나 깊은 법률지식의 부족으로 단속에 실패한 경우를 들은바 있는데 아직도 그 해결책을 모르고 있는 것으로 생각된다.

상표권침해로 구속되는 경우 구속된 자는 모든 방법을 통하여 구속이 취소되도록 노력하게 되며 “궁하면 통한다”는 말처럼 어느새 법망을 빠져나간다. 이러한 상황을 대부분의 사람들은 눈치채지 못한다. 사람들은 법의 동아줄을 과신하기 쉬우나 법의 동아줄도 강한 힘이 작용하면 끊어지기 마련이다.

낚시에 큰 고기가 걸렸을 때 고기를 잡기까지는 2시간이 넘게 걸린다는 이야기를 들었다. 고기가 힘차게 당기면 낚시줄을 늦춰주고 고기가 힘이 빠지면 다시 끌어 당겨 마침내 그물로 떠서 잡는다는 것이다.

법의 동아줄이 끊어질 위험을 감지하는 것은 탁월한 지혜이며 그때에는 과감히 합의하여 고소를 취소해 주어야 한다. 법을 과신하는 것은 매우 위험하다는 것을 명심해야 한다.

자. 못 먹는 감 찢러본다.

남이 잘되는 것을 싫어하는 것이 사람의 공통적인 심리이다. 위조상품을 취급하다가 적발된 사람은 다른 사람이 위조상품을 취급하여 불법적 이익을 취하는 것을 곱게 보아줄 리가 없다.

그것은 정의감에서가 아니고 형평의 원칙에서 그리고 질투에서 나오는 감정일 것이다. 그들은 위조상품의 판매자나 제조자에 대한 몇가지 정보를 알고 있으며 공정한 단속자 그리고 자기에게 관용을 베풀어준 단속자에게 은밀히 정보를 제공할 기회를 찾게 된다.

단속자측에서는 그들에게 비밀보장에 대한 확신을 심어줄 수 있어야 하며 정보제공에 대한 충분한 댓가를 지불하는데 인색해서는 안된다. 그리하여 위조상품의 판로는 차단되고 제조자에 대한 정보는 노출되기 시작한다. 이미 만들어진 위조상품들은 단속이 미치지 않을 만한 수도권 및 지방의 중·소 도시로 도피하여 최후의 수확을 거두고자 하는 쓸쓸한 가을을 맞게 될 것이다.

5. 결론 : 되찾는 평화

이제까지 우리는 과거에 누구도 생각해 보지 못한 새로운 주제에 대하여 뜻밖의 지식을 접하게 되었고 위조상품시장에는 평화가 깃드는 예감을 갖게 되었을 것이다.

여기서 필자는 지면 관계상 가장 기본적인 전술만을 간략히 소개한 것이므로 막상 변화무쌍한 현실에 부딪치다 보면 수많은 새로운 문제에 직면하게 될 것이다. 어떠한 경우에도 여기에서 제시한 전략의 원칙과 기본적인 전술을 응용한다면 상황에 맞는 해법을 찾아낼 수 있다.

필자가 소개한 위조상품시장에 대한 전략과 전술은 현장경험을 통하여 얻어진 것이므로 기업체의 위조상품단속활동에 반드시 도움이 될 것이다.

불행히도 위조상품의 단속을 수행하던 기업체의 담당직원들은 위조상표제조자들에게 매수되어 일부 판매자들을 묵인하거나 심지어는 압수한 위조상품 등을 변두리 대리점에 보내 저렴한 가격에 판매하거나 다른 위조상품취급자들에게 은밀히 판매하였다는 소문을 들곤 한다.

이러한 소문이 사실이 아니기를 바라고 믿지만 그들은 최소한 그러한 소문이 나게 된 까닭에 대하여 마땅히 책임져야 할 것이다. 정의감과 사명감 없이는 결국 위조상품 단속자가 위조상품 제조자의 편이 되고 마는 것을 기업의 경영진은 알지 못하는 경우가 대부분이다.

이제 위조상표시장은 머지않아 정화될 것이다. 위조상표시장은 평화를 되찾아 본연의 기능으로 복귀할 것이다. 그러나 그것은 저절로 이루어지는 것이 아니고 위조상품단속의 선결조건이 충족되고 훌륭한 시장관리 전략과 전술이 활발하게 수행되는 것을 전제로 할 경우에만 가능함을 인식해야 한다.

발특9707

경 '97대한민국학생발명전시회 축