



## 企業의 成敗는 特許戰略에서

—技術先進國선 特許料가 收入中核—

이제까지 特許에 대한 觀念은 獨占하는 것이며 他人에게는 許容치 않는다는 것이었으나 昨今 美國을 비롯한 日本 등에서는 特許權을 秘密生産에 直結시킨다느니 보다는 직접수입, 즉 특허권을 利益에 直結시키는 手段이 盛行하고 있다.

先進技術을 導入하여 그에서 얻은 技術을 改良해서 出願한다거나 自生技術을 開發해서 工業所有權을 얻는다는 따위는 이미 後進의이며 先進技術國들은 特許技術販賣部 등을 社內에 設置하거나 나아가서 獨立 特許販賣會社를 세우기도 한다.

美 GE社는 1970年度의 決算報告書에 이미 特許實施料와 우하우 등 技術指導料의 收入만도 2,400萬달러(120億원)가 되었다. 우리나라 製藥會社의 中間級 年間賣出額에 해당하는 額數이다. GE는 社內에 特許技術販賣部를 두고 工業所有權의 契約後 販賣에 이르는 部門을 專擔하고 있다. GE가 保有하는 특허는 그 당시에 15,000件이었고 그 가운데서 팔릴만한 특허는 100件까지를 雜誌 등에 紹介하고 있었다.

또한 NCR社도 1968년에 特許技術市場化部를 두었고 웨스팅하우스도 自社 特許技術의 實施權許與를 企業方針으로 내 세우고 있다.

日本の 日立製作所도 1970년 9월 30일부터 特許公開方針을 充實이 實行하고 있다. 히다찌 보유한 특허는 그 당시에 8,000여 건, 實用新案은 13,000여 건이었으며 그 후에 얻은 權利를 포함해서 使用 希望者에게 適當한 實施料를 받고 讓渡하고 있다. 특히 日立이 重要하다고 생각하는 LTP 트랜지스터나 超電導材料 등까지도 實施許諾하고 있다. 日立은 社是로서 年間收益의 10%에 該當하는 25億圓 정도를 특허공개 수입으로 計劃하고 있으며 1971년에 이미 6億圓 이상의 實施料 收益이 있었다는 것이다.

日立의 刺戟을 받은 日本의 大企業인 東芝나 松下電器 등도 잇따라 특허공개와 技術로수입을 社收의 큰 比重으로 代置하려 하고 있다.

이러한 특허 등 公業소유권의 공개는 企業들의 企業戰略으로 變身한 것이며 企業으로서의 社策의 目標, 活動方針, 戰術에 맞추어 公業 所有權을 出願取得契約을 하는 형편이다. 韓國의 企業 전력과 比較하면 몇 世紀의 格差 感마저 느끼게 하는 實情이다. 우리는 그나마도 取得한 權利는 理由야 어떻하던 간에 極秘에 붙이는 傾向마저 있으나 日本만해도 그 동안 名譽的 見解 즉 企業의 特許有無가 技術水準의 誇示로 생각하여 왔다. 그러한 일본

이 그 동안은 特許權의 경우 40%가 登錄料를 支拂하지 않아 失効되며 分野에 따라서는 70%, 個人은 80%가 途中下車하는 實態이긴 하다.

그러나 美國의 경우는 전혀 다르다. 특히 IBM社는 社內에서 開發된 技術은 評價하여 價値가 있는 發明만을 特許出願한다. 年間 社內에서 6,000여건의 발명이 있으나 그 가운데서 13~14%정도인 900건 미만만을 출원하기 때문에 登錄率도 世界的이며 高度性 技術뿐이다. 더우기 IBM은 世界各國에서의 活動에 맞추어 특허를 출원하며 발명은 했으나 출원하지 않은 것은 全發明 가운데 25~30%를 文獻에 公開함으로써 他人, 他社의 使用을 制止한다. 미국은 先發明主義이기 때문에 可能하다고 보면 된다.

蘇聯에서는 세계 각국의 特許情報를 모두 蒐集하고 이 정보를 詳細히 分析하여 技術豫測을 하고 있다. 이를 위한 專門研究所도 設立하였고 1974년에는 『特許情報에 관한 研究開發에의 利用』이란 主題로 모스크바에서 國際심포지움까지 開催한 것으로 전해졌다.

기술개발의 効率的 運用이 企業전략의 中核이라면 특허정보활용의 善好가 그 成敗에 크게 影響을 줄것이다. (C記)