

特許戰略 12 手段

企業經營과 特許戰略은 不可分의 關係에 있다. 그러나 기업이 그저 漠然하게 特許의 保有件數만을 誇示한 댓자 戰略에 執着되어 戰略은 忘却하는 結果밖에 되지 않는다.

戰略的發想이 기업경영에 必要하게 된 것은 歐美先進技術面에서는 오랜 옛일이지만 地理의 이웃인 日本서도 20餘年前부터이다. 어느나라를 莫論하고 國內보다도 外國企業과의 企業競爭에 이기기 위하여 綜合的인 對策으로 짜여지는 것이 이른바 特許戰略이다.

특허전략 그 自體는 多樣하며 어느 手段을 採擇하는냐는 기업의 特許利用目標과 企業條件, 그리고 發明의 內容등 3가지에 따라 決定된다. 이같은 전략의 形態를 列舉하면 대체로 다음과 같다.

1. 基本特許志向戰略

이 전략은 成長性을 正確히 豫測해 놓고 基本特許權으로서 確立해 나가는 方法이 그것이다. 이 경우 發明의 內容이 가장 중요하다. 또 中小企業이나 個人的 경우와 같이 小規模開發力밖에 없을 때는 開發戰略을 同時에 利用할 필요가 있다.

2. 特許網布陣戰略

기본특허권만으로는 完全카버하지 못할 경우가거나 他人이 기본특허권을 갖고 있을 때는 이에 不拘하고 採用하는 전략으로서 大企業이 擇하는 특허전략 가운데 가장 널리 이용되고 있다. 제록스會社의 경우 칼슨의 기본특허권만으로는 不安하여 제록스複寫機의 發表前에 이미 200件 以上の 特許網을 쳐놓은 예를 들수 있다.

3. 特許買受戰略

특허권을 買受하면서 특허망을 쫓는 전략으로 市場 獨占에 큰 效果가 있다.

그러나 美國에서는 獨占禁止法이 障害가 되고 있다. 예를 들어 싱거머신이 外國머신의 輸入을 抑制하기 위

해 美國內머신의 重要特許를 매수하여 특허망을 쫓으로써 市場을 獨점하려하였으나 獨禁法에 걸려 所期의 目的을 이루지 못했다.

4. 特許販賣戰略

특허권의 實施를 積極的으로 許諾하는 수단으로서 그 實施料는 그래도 기업의 收益에 直結되므로 선진기술국에서 흔히 쓰고 있다. 특히 미국의 기업은 舉皆가 이 方法을 採擇하고 있다.

5. 크로스·라이선스戰略

서로 갖고 있는 특허권을 交換하여 이용하는 方法으로서 外國企業으로부터 技術을 導入하려 할때 相對企業이 크로스·라이선스를 要求하는 경우가 늘기 시작했다. 선진기술을 追越하려는 後進國에서 이 障碍에 부딪히고 있으며 결과는 좋은 기술의 도입을 拋棄해야만 되는 경우가 許多하다.

6. 文獻公開戰略

발명이 되었을 경우 出願을 하지 않고 文獻등에 公開함으로써 특허권을 포기하는 대신에 他人의 특허권 취득도 妨害하는 전략이다. 이런 경우 그 발명은 아무나 自由로히 使用할 수 있으나 終局的인 목표는 防衛特許戰略이다. 이 예는 미국에서 흔히 볼 수 있으며 IBM등이 그 代表的으로 指摘되고 있다.

7. 特許와 規格의 겹치기戰略

이 전략은 複雜하고 大規模의이다. 기본적인 發明을 특허권으로 해서 新商品을 規格化하는 것으로 특히 카세트화하게 되는 상품일 때 그 影響力이 至大하다. 예를 들어 비데오테이프레코더, 카세트테이프레코더, 카메라의 필름 등이 그것이다.

새로운 原理를 이용하여 發明하고 이를 특허화하여 나아가서는 이를 규격과 結付시키는 것이다. 한번 규

—IBM의 代表例—

격화하면 누구나 그 특허를 써야만 하기 마련이기 때문이다.

8. 特許와 商標의 겹치기戰略

기업에서 商標의 重要性이 새삼스러운 것은 아니나 그 商標가 市場에 定着하려면 오랜時日에 많은 投資를 해야한다. 그래서 특허권의 사용과 商標의 強制使用을 交換條件으로 하는 전략이 이것이다. 즉 특허권을 쓰되 이쪽의 商標를 반드시 商標에 印刷하는 등의 방법이다. 이 역시 歐美에서 널리 쓰여지고 있으며 필름제이커인 아그파의 예가 그 대표적이다.

9. 共同開發戰略

共同으로 기술을 개발해 나가는 전략으로서 한쪽에 특허권이 있고 그 특허권을 中心으로 서로 商標를 위해 개발하는 경우이다. 중소기업이 善用해야할 전략이며 靜電複寫機에 관한 칼슨의 발명과 바텔研究所—할로이드—제록스회사 등의 이 공동개발전략이 典型的이다. 다만 공동개발의 成果가 問題될 때가 있다.

10. 特許풀戰略

서로의 특허권을 pooling 하여 자유롭게 사용하는 전략이며 중소기업에서 채택하면 效果的이나 대기업간에 문제가 發生하기 쉽다. 獨禁法에 걸리기때문이지만 하나 特許紛爭의 豫防手段으로는 효과적이다.

11. 特許에 따른 資本浸透·提携戰略

텍사스·인스트먼트(TI)會社의 集積回路(IC)의 기본 특허가 되는 길비특허를 갖고 일본에 上陸하려 할때 日本政府가 이를 反對했다. 그때 TI社는 그렇다면 이 기본특허를 日本에서 一切 使用시키지 않겠다고 通告하게 되자 결국 일본정부가 꺾여 TI는 일본에 100% 出資會社를 設立하였다. 이러한 때는 일본뿐 아니라 기술후진국이나 開發途上國에는 흔히 있는 일이다.

12. 特許實施契約戰略

가장 消極的인 手法으로서 自己가 개발하지 않고 특허권도 적극적으로 取得하지 않은채 活躍한 특허가 발견되면 實施料를 支拂하면서 使用하려는 전략이다. 이것은 우리같은 나라가 즐겨 써 왔으며 이전략은 小規模 小資本, 無技術企業에서나 채택해야 할 것이다.

特許戰略의 例

美國의 IBM은 世界컴퓨터市場의 70% 이상을 占有하고 있는 巨大企業이다. 기업이 크다고해도 360시리즈나 370시리즈 등의 컴퓨터第3世代, 第4·5世代를 養고 있는 高度한 技術력을 誇示하고 있다.

IBM이 갖고 있는 특허권이야말로 龐大하며 그 특허권의 活用戰力 또한 活潑하다. IBM은 여러 나라에서 活動하고 있지만 특히 일본의 경우 特許에 따른 資本上陸作戰이 可觀이었다.

IBM이 자본을 上陸시키려하자 일본정부가 예에 따라 브레이크를 걸었다. 그때 IBM은 그렇다면 自社가 갖고 있는 컴퓨터의 기본특허사용을 拒絶하겠다고 역시 흔히 쓰는 攻撃을 加했다. 만약 이 기본특허를 쓰지 못하면 일본의 컴퓨터生産은 全滅케 되어 있었다. 그래서 결국은 日本IBM會社가 설립되었다.

그다음 IBM은 새로운 특허전략으로 크로스·라이센스 전략을 내세웠다. 즉 그때가 1970년이며 이해로써 컴퓨터의 기본특허에 대한 日本內使用契約이 끝나게 되어 있었다. 이때 IBM이 새로이 提案한 契約條件인즉 ① 日本 各 會社(16社)가 日本電電公社등 第3자와 공동개발한 共有特許를 IBM에 자유롭게 쓰게 할 것. ② 그 결과 예상되는 特許共有者와의 분쟁은 日本 各社가 處理할 것 등이다.

그러나 IBM에도 弱點이 있었다. IBM은 通信技術에 後進國이었으므로 電電公社가 갖고 있는 通信技術과 그 특허권에 着眼하여 그러한 제안을 하였다가 결국 彼此의 讓步로서 큰 분쟁으로까지는 이르지 않고 終結되었다.