

발명의 발상기법과 사업



金 寬 衡
(본회상근이사)

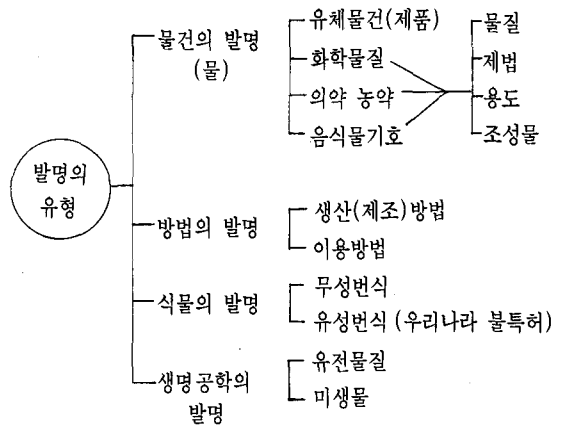
목 차

1. 발명의 개념
 - (1)아이디어
 - (2)발명
 - (3)발명의 유형
2. 발명의 발상기법
 - (1)의의
 - (2)발명기법 10훈
3. 발명사업
 - (1)발명의 사업화 개념
 - (2)발명의 사업화 과정
 - (3)발명의 사업화 방법

(2) 발명

「발명」이란 일반적으로 전에는 없었던 것을 처음으로 생각해내거나 만들어내는 것이라고 말한다. 그러므로 머리에 떠오른 새생각의 발상인 아이디어를 구체적으로 조리있게 짜맞추면 발명이 되는데 이러한 아이디어는 발명을 만들어주는 씨앗이다. 특허제도에서는 「발명」이란 “자연법칙을 이용한 기술적 사상의 창작으로서 고도한 것을 말한다.”

(3) 발명의 유형

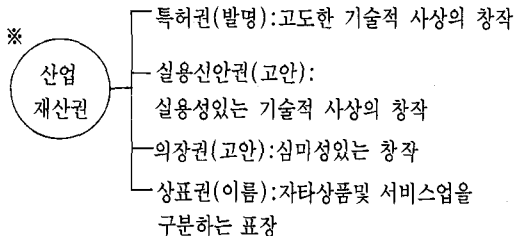


1. 발명의 개념

(1)아이디어

「아이디어」란 자연의 이치와 사물에 대해서 관심을 갖고 관찰을 하여 일의 실마리가 될만한 새로운 생각을 해내는 것을 말한다.

그런데 아이디어는 여러 가지 뜻을 가지고 있어서 밝혀보면 ㉠ 새로움을 낳게하는 마음 ㉡ 창출하는 마음 ㉢ 힌트와 발상과 재치 ㉣ 기획하는 힘이나 호기심과도 통하는 말이다. 이런뜻을 종합 정리해 보면 아이디어란 “새생각”이란 말이 가장 적합한 것으로 여겨진다.



2 발명의 발상기법

(1)의의

우리가 살아온 인류문화는 인간의 창의력에 의한 창조로부터 시작되어 이를 다듬고 가꾸며 다시 만들기도 해서 발명의 요람속에 찬란한 현대문명을 이루어 냈다.

앞서가는 나라들은 창조의 발상에서 싹튼 기술로써 잘사고 못사는 나라를 가름짓게 만드는 실정이다. 그러기에 우리는 시급히 생활속에 창조정신을 심어야 하겠다.

창조하는 사고방법은 곧 발명의 발상 기법으로 이어진다. 따라서 신기술을 창조 개발하기 위한 아이디어를 발상하는 요령이 “발명기법”이다.

발명은 과학자나 발명가 또는 전문가들만의 전매품이 아니며 적절한 아이디어와 소재만 있으면 누구나 발명으로 연결시킬 수 있다. 발명은 인류문화 발전의 근원이며 인류의 행복을 가져다 주는 소산이기에 우리는 영원히 발명과 더불어 사는 역사의 주인공이 되어야 할 것이다. 그러기 위해서는 손쉽게 발명을 할 수 있는 발명의 발상기법을 습득하는것이 매우 중요하다.

(2) 발명기법 10훈(+訓)

- ① 세심한 관심을 갖자. (관심)
 - 물에 대한 문제의식을 가짐
 - 문제를 파헤쳐 찾아냄
 - 항상 세심한 관심을 둠
- ② 유심히 관찰을 하자. (관찰)
 - 문제에 대한 의심을 풀음
 - 사물을 세밀히 파고들어 살핌
 - 제기된 문제를 해결하는 관찰
- ③ 유연한 생각을 하자. (생각)
 - 여러 가지 해결 방법 궁리
 - 부드러운 생각의 습관
 - 다양한 발상으로 결실
- ④ 목표 달성을 위해 노력하자. (집념)
 - 목표 달성을 위한 꾸준한 노력

- 중간에 포기나 낙심을 버림
 - 가능으로 이끄는 정신력 배양
- ⑤ 필요한 것을 찾아내자. (필요)
 - 생활 속에 필요한 것을 찾음
 - 필요를 충족하는 아이디어 발상
 - 필요한 것을 만들어내는 발명
 - ⑥ 불편한 것을 개량하자. (개량)
 - 사용하기 불편한 것을 찾아냄
 - 간편하고 편리하게 개량
 - 수준을 높이고 효과를 향상시킴
 - ⑦ 생활주변에서 아이디어를 찾자. (생활)
 - 하는 일과 생활 속에서 착상
 - 자기와 밀접한 곳에서 우수한 아이디어 탄생
 - 취미와 소질을 살림
 - ⑧ 결합하거나 분리해보자. (변경)
 - 결합해서 기능을 달리 함
 - 분리하고 분석해서 다시 짜맞춤
 - 보다 쓸모있게 하고 효과를 높임
 - ⑨ 아이디어를 기록하자. (메모)
 - 기록하는 습관 배양
 - 간단한 그림으로 표시
 - 적합한 아이디어를 발명으로 연결
 - ⑩ 합리적인 방법을 선택하자. (입체적 사고)
 - 다양한 생각으로 적합한 방안 탐색
 - 목적에 맞고 실천가능한 아이디어 고름
 - 최적 방안을 선정하여 발명으로 연결
- ※ 발명기법중 기본적인 사항을 제시한 것이다.

3. 발명사업

(1) 발명의 사업화 개념

발명의 「사업화」란 발명을 영리를 목적으로 계속하여 상품을 만드는 경제적인 일이라고 할 수 있다. 이는 곧 “발명을 영리를 목적으로 상품을 만드는 일”이라고 본인은 정의한다. 사업화는 기업화, 상품화란 말과 같은 뜻으로 쓰여지고 있어서 이들 어휘의 뜻을 간단히 살펴본다. 기업화란 발명품을 상품화시키기 위하여 기업을 설립한다는 의미를 가진다.

한편 상품화란 말은 신규회사를 설립하던, 그렇지 않든간에 발명에 대하여 수익을 목적으로 하는 상품을 만든다는 뜻이라고 하겠다. 우리나라에서는 이와같은 용어들을 병용해서 사용하고 있다.

(2) 발명의 사업화 과정

① 발명사업 아이디어 탐구

발명사업을 하려면 사업실현이 가능한 수요자의 욕구를 만족시킬 수 있는 사업아이디어를 개발해야 한다. 제품에 대한 욕구가 실제 있는 경우 그 제품 아이디어는 성공적인 사업으로 발전할 가능성이 높다. 이러한 절차는 첫째 발명사업정보조사를 충분히 하고 둘째 발명사업 계획수립자료를 조사하며 셋째 발명사업을 위한 제품조사를 한 후 넷째 발명사업 아이디어를 발굴해야 한다.

② 연구 개발

연구 개발이라 함은 기존의 지식, 자연 법칙, 과학적 이론 등을 이용하여 유용한 물질 또는 물건을 만드는 방법을 고안해 내는 활동이라고 할 수 있다.

③ 시작품(試作品)제작

시작품을 제작하는 이유는 여러 가지가 있는데, 예를 들면, 발명품의 제작 가능성의 확인, 기술적 애로 사항의 점검, 생산 원가 추정을 위한 기초 자료 수집 등이다. 시작품 제작 단계에서는 단순히 발명 아이디어를 물리적인 실체로 만들어 본다는 목적뿐만 아니라 소비자의 필요성(needs)을 고려하여 상품적인 배려도 포함시켜 보는 것이 좋다.

④ 생산

이 단계는 연구 개발 결과 또는 발명품을 상품으로 팔기 위하여 생산하는 단계이다. 생산을 위해서는 생산을 위한 기계와 장비, 건물, 기술자 등 여러 가지 요소가 필요하다.

⑤ 마케팅

상품을 생산하여 상품의 사용자에게 도달할 수 있게 하는 여러 가지 활동, 예를 들면 광고, 판매, 수금 등이 마케팅에 포함된다. 아

무리 좋은 제품이라도 잠재적인 사용자들에게 상품의 유용성을 알게 하고 실제로 구매할 수 있게 한다는 것은 용이한 일이 아니다.

(3) 발명의 사업화 방법

① 발명자가 사업화 하는 경우

발명자 자신이 발명품을 사업화하는 경우라 함은 발명자가 발명품을 사업화하는 데 있어서, 필요한 사업 자금을 조달하고 주요 업무를 관장 경영하는 등 업무의 책임과 권한을 가지고 있는 경우를 말한다.

발명품을 사업화하는 데 있어서 먼저 사업화했을 경우의 수익성에 관한 검토를 해 봐야 한다. 발명자가 기업 경영에 경험이 없는 경우에는 발명품을 사업화하기 위한 신규기업을 설립하려고 하는 경우에 발명자는 그의 기업 경영 능력에 대하여 숙고해 보아야 한다. 무척 평범한 말이지만 현대 사회의 기업 경영에서 성공하기 위해서는 단순히 의욕과 근면만으로는 충분하지 못하다는 뜻이다. 발명자가 기업가로 변신하기 위해서는 기업가적 자질이 있어야 하겠고, 현대적 경영 기법도 어느 정도 활용할 줄 알아야 한다.

② 타인이 사업화 하는 경우

발명품을 발명자 자신이 사업화하지 않을 경우에는 타인으로 하여금 사업화하게 할 수 있다. 발명품을 타인이 사업화하려면, 사업화하려는 사람은 특허권자로부터 허락을 얻어야 한다. 발명을 실제로 사용하는 것을 전문적인 용어로 발명을 실시(實施)한다고 말한다. 발명을 특허권자 이외의 사람이 사용하게 하는 데는 2가지 방식이 있는데 하나는 특허권을 양도(讓渡)하는 것이고, 다른 하나는 실시권(실시할 수 있는 권한으로서 전용실시권과 통상실시권이 있다)을 허락하는 방식이다. 특허권자는 양도나 실시권 허가의 대가로 현금, 주식 등을 받게 된다. 한편, 발명자는 실시권을 허락할 때 한정적으로 허락함으로써 하나의 발명품을 발명자 자신과 타인이 사업상 서

(39p에 계속)

지혜를 활용해야 한다. 자체적인 기반이 미약한 우리는 중소기업이나 대기업이 다 마찬가지로 국제적인 기술경쟁의 심화와 이에 따른 기술마찰과 무역마찰의 증가·시장개방압력과 지적소유권의 요구 강화 등으로 많은 제약을 받고 있다. 또한 국가간에는 과학기술의 개발이 국가발전의 핵심요인이라는 것을 인식하고 기술의 획득·개발·활용에 주력하고 있으며, 자기나라의 기술우위 확보를 위해 대내적으로는 국가적 첨단기술을 개발함과 더불어 대외적으로는 기술보호주의의 일환으로 첨단기술 유출의 규제를 더욱 강화해 나가고 있다.

세계는 이제 기존제품의 가격경쟁에서 신제품개발에 의한 경쟁력 제고시대로 접어들었다.

우리가 첨단기술을 재래산업 또는 중소기업에 접목시켜 도약의 발판을 구축하려는 것은 서구 선진국 및 일본 등과의 기술격차를 좁히는 길은 이 방법의 다른 묘안이 없기 때문이다.

우리산업이 발달하면 할수록, 또한 우리가

업이 해외로 진출하면 할수록 기존 경제선진국들의 견해가 심해지는 것은 국제경쟁의 논리상 필연적이라할 수 있다.

기술보호주의의 강화로 중소기업은 물론 대기업들도 선진국과의 통상마찰을 겪고 있다.

나아가 첨단기술개발에 대한 국가간의 경쟁은 이제는 동서 및 선진국간 기술전쟁의 양상으로 변화하고 있다.

기술경쟁에서 이기면 경제대국이 되고 낙오하면 기술식민지로 전락하는 것이 국제사회의 냉엄한 현실이 되었다. <♣>

(參考文獻)

1. 유장순 「기업문화백서」, 전국경제인연합회, 1993. 2. 5.
2. 왕연중 「엄중한 발상 하나로 세계적 특허를 거머쥔 사람들 3」, 지식산업사, 1992. 11. 5.
3. 기술혁신지침서 편집위원회 「중소기업 기술혁신 이렇게 하라」 한국능률협회, 1990. 6. 25.
4. 왕연중 「발명교실」 법경출판사, 1991. 5. 15.
5. 사이토오 마사루(홍재일 역) 「기술개발의 성공조건」 삼화출판사, 1983. 4. 16.

<28p에서 계속>

분담방식 등 여러 가지가 있을 수 있는데, 이 할 수 있다.

③ 공동으로 사업화 하는 경우

발명자 자신이 발명을 사업화하는 경우와 타인으로 하여금 사업화하게 하는 경우의 중간 형태로서 발명자가 타인과 공동으로 실시하는 방안이 있다. 공동으로 사업화하는 경우에 출자 방식, 경영권의 분할, 이익과 손해의 독립적으로 사업화할 수 있는 경우도 발생

익과 손해에 대한 권한과 책임을 공유하는 경우는 모두 공동으로 사업화하는 경우라고 말할 수 있다.

공동으로 사업화하는 이유는 기술과 자본의 결합, 기술과 경영의 결합, 우정, 혈연 관계 등 여러 가지가 있을 수 있는데, 기본적으로는 참여자들의 능력을 서로 보완하여 성공의 가능성을 높이는 것이 목적이라고 할 수 있다. <♣>