



# 일본 히타치사와 전직 연구원, 특허 소송

## 광디스크 개발과 관련, 보상금 요구

일본 히타치의 전직 연구원이 광디스크기술 개발과 관련, 거액의 특허보상금을 요구하는 소송을 벌이고 있어 판결결과가 주목된다. 최근 내려진 1심 판결에서 법원은 원고측의 손을 들어줬지만 양측 모두 항소의사를 밝히고 있는 상황이다. 이번 소송의 주인공은 지난 1996년 히타치에서 퇴직한 익명의 기술자. 그는 히타치에 재직하던 지난 1973년부터 1977년까지 DVD 등 광디스크의 기록 정보를 읽어내는 방법과 관련, 3건의 특허기술 개발을 주도했다. 당시 그는 회사 내부규정에 따라 230만엔의 특허보상금을 받았다. 그러나 그는 히타치가 해당 기술특허로 전세계에서 벌어들이고 있는 막대한 라이선스 요금 등 수익의 일부에 해당하는 약 9억7,000만엔을 특허보상금으로 추가 지급할 것을 요구하는 소송을 제기했다. 이에 대해 히타치는 이미 지급한 230만엔 외에는 한푼도 추가보상금을 줄 이유가 없다는 입장을 보여 양측이 팽팽하게 맞서왔다.

최근 1심에서 도쿄지법의 모리 요시유키 담당판사는 비슷한 유형의 특허소송으로는 사상최대의 보상금을 원고에게 지급하라는 판결을 내렸다. 요시유키 판사는 히타치가 해당 기술특허로 일본 내에서 거둬들인 2억 5,000만엔의 라이선스 수익 중 일부를 원고가 보상금으로 받을 권리가 있다고 판단해 3,489만엔을 추가 지급하라고 판결했다. 그러나 해외시장에서의 수익에 대해서는 해당국가의 특허법에 의해 결정될 문제라며 원고의 주장을 받아들이지 않았다. 그러나 이같은 결과에 대해 히타치와 원고측 모두가 불복, 항소할 뜻을 밝혔다. 만일 이번 판결이 굳어질 경우 양자 이와 유사한 소송의 전례가 될 것이라며 히타치측은 우려하고 있다.

원고측의 마스나가 히데토시 변호사 또한 항소의사를 밝히고 "법원이 결정한 보상금이 비록 이같은 건에 있어 사상 최대이긴 하지만 우리가 요구한 9억7,000만엔에는 턱없이 모자라는 액수"라고 설명했다. 원고 본인도 "젊은 기술자의 사기를 올려주기 위해선 너무 적은 액수"라고 주장했다.

# WTO, 특허의약품 저가제조대상 한국제외 추진

세계무역기구(WTO)의 특허의약품 저가공급을 위한 무역관련 지적재산권(TRIPS) 협정의 재해석에 관한 협상이 막판 진통을 겪고 있는 가운데 한국의 '개도국 지위'가 미국과 유럽연합(EU) 등 선진국들에 의해 강력히 도전받고 있다.

WTO는 지난해 11월 제4차 도하 각료회의에서 에이즈 치료제 등 특허의약품을 싼값에 공급하기 위해 공중보건에 긴급 상황이 발생할 경우 특허권을 인정하지 않고 해당 의약품을 복제할 수 있도록 하는 '강제 실시 (Compulsory Licensing)' 규정의 완화방안을 올 연말까지 마련하기로 합의했다.

이에 따라 WTO 회원국들은 제약 능력이 없거나 취약한 국가들에 한해 제3국에 '강제실시'를 의뢰해서 특허의약품을 생산한 뒤 이를 수입할 수 있도록 허용하는 원칙에 의견집결을 이뤘다.

그러나 미국과 EU는 이른바 '도하선언문 제6항'의 적용대상에서 경제협력 개발기구(OECD) 소속 30개 회원국을 완전 배제하고 고소득 개도국에 대해서는 국가 비상사태에만 국한하도록 하는 내용을 명문화할 것을 요구했다.

세계적인 수준의 제약산업을 보유하고 있는 스위스와 일본은 미국과 EU의 주장에 적극 동조하고 있다.

이에 대해 OECD 회원국인 한국과 멕시코를 비롯해 홍콩, 싱가포르, 일부 동구권 국가들은 "제6항의 발동포기여부는 회원국들의 자발적인 선택에 의해 결정돼야 하며 OECD와 고소득 개도국 등에서 인위적인 기준을 설정해서는 안된다"며 강력히 반발하고 나섰다.

특히 한국은 OECD 가입 당시 개도국 지위를 인정받은 사실을 강조하면서 전쟁 등 국가비상사태의 경우에는 '제6항'을 발동할 수 있도록 인정돼야 한다는 점을 분명히 했다. 이와 관련해 미국의 통상전문지인 '워싱턴 트레이드 데일리'는 "한국이 OECD 회원국 중 개도국을 특허의약품 저가공급 대상에서 배제하려는 미국과 EU의 제안에 강력히 맞서고 있다"고 보도했다.

# 반짝이는 아이디어를 찾습니다

어제 오늘의 일은 아니지만 최근 들어 기업들이 직무와 관련된 제안·특허 등에 대한 보상을 부쩍 강화하는 추세다. 이는 기업 입장에서 직원 하나하나의 아이디어나 특허가 업무능률 향상은 물론 회사 전체의 수익과 경쟁력으로 연결되기 때문이다.

SK텔레콤은 지난 1999년부터 지식경영의 일환으로 사내 인트라넷에 제안시스템을 운영하고 있다. 이 제도는 연말에 1~5등급 단계로 직원들의 제안을 나눠 최고 50만원의 장려금을 지급하고 있다. 특히 제안 건수에 따라 마일리지도 적립되도록 해 직원들의 참여를 독려해 올해만 6,000건이 넘는 제안이 들어왔다.

이 회사의 한 직원은 "인사상의 혜택은 없지만 지식경영을 통해 모아진 제안들은 평소 업무능력향상(OJD)에 큰 도움이 된다"고 전했다.

쇼핑몰업체인 인터파크는 얼마 전 사내 인트라넷에 '제안' 코너를 마련했다. 이 회사도 제안심사위원회를 통해 아이디어를 채택, 1~5등급까지 나눠 포상금을 주고 연말에는 한 해 동안 채택된 제안 중 최우수 제안을 뽑아 100만원의 포상금을 지급하고 있다.

또 최근 제안자에게도 상금을 나눠주고 있다. 다른 쇼핑물에서도 일반화된 선물받고 싶은 목록을 주변 친구에게 보낼 수 있는 '위시 리스트(Wish List)'도 사원의 제안으로 시작됐다.

이 회사 관계자는 "임직원들의 제안을 사업화해 본사보다 더 큰 자회사를 만들자는 취지로 개발한 아이디어 제안자에게도 포상을 하는 등 아이디어 발굴에 힘쓰고 있다"고 말했다.

KT도 사내 인트라넷에 제안방을 별도로 마련해 수시로 제안을 접수받아 매년 2번씩 심사, 채택된 제안에 대해서는 최고 200만원의 포상금과 마일리지를 제공하고 있다. 제안이 채택되지 않아도 참가자에게 소정의 포상금을 지급하는 것이 특징이다.

삼성그룹의 경우 '삼성 펠로(Fellow)' 제도를 도입, 펠로에 선정된 직원에게 임원급 대우와 연구과제 선정, 탐구성, 연구비 사용 등을 자율적으로 할 수 있게 하였다.

이 제도는 선진 기업에서 세계 최고 수준의 기술력을 보유한 기술 인력에게 부여하는 최고 명예직으로 회사의 기술 수준을 대외에 알리는 지표. IBM, 휴렛패커드, 인텔 등이 펠로 제도를 운영하고 있다.

따라서 직원들이 자신이 낸 제안이나 특허에 대해 '권리'를 찾으려는 움직임이 확산되고 있는 만큼 이에 대한 기업들의 보상제도도 더욱 활성화될 것으로 전망된다.

