



기술수출 유의사항과 제값 받는 '기술수출'

글 _ 변종원(해외사업 컨설턴트, <<기술수출 노하우 및 국제계약 실천사례>> 저자)

기술을 도입할 때 많은 자금과 노력을 투자한 결과 이젠 당당히 기술을 보유한 업체들이 많다. 기술 도입시 고생했던 경험을 얘기하라면 밤을 새워 얘기하고픈 업체나 사람들이 무척 많을 것으로 생각된다.

이렇게 확보한 기술을 어떻게 제값 받고 판매할 것인가? '판매는 못하더라도 최소한 기술의 유출은 없어야 할텐데...' 하는 걱정이 앞선다. 그러나 현실은 기술수출을 제값 받고 파는 업체보다 기술을 싸게 또는 기술의 유출로 손실을 보는 업체가 더 많다. 따라서 기술수출에 대한 기본 개념을 확립하고 제값 받고 수출하는 것이 중요하다.

상품으로서의 기술의 성격 및 가치

TV, 가구, 자동차, 옷, 보석 등의 상품은 유형물의 형체이므로 가치도 쉽게 판단할 수 있고 물품이 이전되는 것도 쉽게 알 수 있다. 그러나 기술 그 자체는 대부분이 무형체이므로 가치를 잘 판단할 수 없으며 기술 이전에 주의하지 않으면 물품 이전과는 달리 그 내용과 이전된 시기를 판단할 수 없다.

상품으로서 제품은 매매계약에 의해 판매되는데 판매자가 가지는 리스크는 판매 대금의 미회수와 품질불량이다. 특별한 경우를 제외하고 판매자의 손실금액은 판매된 제품금액이 최대인 것이 일반적이다.

그러나 기술이 정상적인 계약에 의해 판매된 후 기술구매자로부터

기술에 문제가 발생되거나 제품의 제조가 제대로 되지 않을 경우 판매 대금, 즉 기술 용역비 등의 미회수와 클레임에 따른 손실은 물론이고 기술이 없다는 평가를 받게 되므로 이것이 기술구매자 국가에 확대되어 전달될 경우 제품의 판매에도 지대한 영향을 미치게 된다.

그러므로 기술의 판매는 판매된 기술로 기술 도입자 공장에서 제품이 제대로 생산되어야 하는 의무가 따르게 된다. 그러나 제품과 같은 실물이 없는 기술이 정상적인 계약으로 이루어지기도 전에 기술회이나 기술소개 또는 다른 방법에 의해 기술 도입자가 기술을 확보하게 될 경우 기술의 판매는 일어나지 않는 것은 물론이고 기술 도입자가 확보된 기술로 제품을 제조하여 판매하므로 제품의 판매에도 나쁜 영향을 끼친다.

이런 경우 기술제공자측이 입게 되는 피해는 기술의 판매 불가에 따른 손실과 상대방이 제품을 제조 판매함에 따른 제품의 판매 손실 등으로 피해 규모는 엄청나게 커지게 된다.

기술수출을 잘하는 방법과 고수익을 창출할 수 있는 방법

1. 소유권을 가진 기술을 판매하여야 한다

객관적으로 특허 등의 방법에 의해 보유하고 있는 기술을 수출하여야 한다. 만일 보유하고 있지 않은 기술을 판매하여 제3의 기술소유자가 소송을 제기하면 변호사 비용은 말할 것도 없고 제3자가 입은 손실에 대

해 보상을 요구할 경우 그 비용은 상상할 수 없을 정도로 클 수가 있다.

2. 기술의 소개 시점에 기술이 이전 또는 유출되어서는 안된다

상품은 제품 그 자체나 카탈로그 등으로 소개가 쉽지만 기술은 그 방법상 기술이 유출되면서 소개되기가 쉬우므로 이때를 가장 조심해야 한다.

소개는 소개의 목적을 달성하면 된다. 즉 기술 도입자가 알고 싶은 것은 기술 자체이겠지만 기술제공자는 소개 단계에서 기술의 보유 유무만 알려주면 된다. 그러므로 기술 리스트나 기술과 직접적인 자료를 제공하여서는 안된다. 기술의 사용결과는 제품이므로 제조된 제품을 보여 주거나(쉬운 예로 삼성전자가 상위의 핸드폰 제조기술을 갖고 있는 것은 누구나 아는 사실이다), 각 기업의 특성에 맞게 소개만 하여야 한다. 만일 이 단계에서 기술이 유출되면 기술수출이 안되거나 제값 받고 판매할 수 없다.

3. 기술을 실체를 가진 상품으로 인식하고 기술의 상품화를 잘해야 한다

제품을 제조하기 위해 수많은 인력과 설비, 원 부자재 등이 소요되지만 기술의 상품화는 방법을 잘 모르거나 중요성을 인식하지 못하여 경시되는 경향이 있다.

기술을 잘 상품화하여야만 기술도입자의 구매를 촉진시킬 수 있고 높은 가격을 받을 수 있다. 기술을 상품화하는 것과 고부가가치로 판

매하기 위해서는 기술수출에 대한 기법과 함께 노력과 정열을 투자해야 한다.

4. 기술부문, 영업부문, 변호사 등 전문가들이 상호 협력하여 상담을 진행하는 것이 좋다

기술수출 계약서는 기술내용이 계약서의 본문이나 첨부에 많이 표기되므로 기술자가 준비 및 검토하는 것이 바람직하며, 라이선스, 기술용역, 설비, 원·부자재 등은 무역 및 상무업무가 관련되므로 영업 담당자가 같이 협력해야 하고, 계약의 전반적인 내용과 계약서의 준비를 위해 국제 변호사가 공조하는 것이 좋다.

이렇게 할 때 각 부문이 상호 연계되어 간섭되거나 상충되는 내용까지 검토할 수 있어 리스크를 줄이며 보다 비교우위의 내용을 가진 계약서를 준비할 수 있다.

5. 전문가를 활용하라

기술수출이 고수익을 창출하는 것은 분명하다. 그러나 개념이나 이해 부족으로 제값 못 받거나 오히려 손실이 발생하는 경우를 보면 참으로 답답하다.

기술의 상품화, 수출을 위해 필요할 경우 전문가를 활용하는 것이 향후 잘못되어 발생하는 손실비용을 고려한다면 훨씬 경제적이며 다른 한편으로 보다 더 수익을 증대할 수 있는 기회가 많기 때문이다.

2003년 4분기, 美 VC투자 상승 반전

고용없는 경제회복세를 보이고 있는 미국에서 일자리 창출에 긍정적인 신호가 되는 벤처캐피탈 투자가 지난 3년간의 하락세에서 벗어나 상승기조로 반전되었다.

'MoneyTree Survey'에 따르면 지난 4분기 벤처캐피탈의 투자액은 49억2000만 달러로 전기대비 11% 상승한 것으로 나타났다. 벤처캐피탈 투자는 전통적으로 일자리 창출효과가 큰 초기의 기업에 많이 투자되기 때문에 고용부문의 경제회복을 하는데 주요한 요소가 되고 있다.

한편, 연간으로는 181억 9000만 달러로, 2002년 214억 1000만 달러에 비해 15% 하락, 3년 연속 하락세를 기록하였다. 지난 4/4분기만이 유일하게 성장세를 보였기 때문으로, 완전한 상승추세로의 반전인지의 여부는 1-2 분기의 추세를 지켜보아야 한다는 지적이다. **정보출처** : www.kotra.or.kr

아시아 CCTV DVR 시장 동향

현재 아시아 CCTV DVR 시장은 변화의 물결로 가득 찼다. 수많은 업체들이 이 품목의 생산에 뛰어들고 있으나 PC에 기반한 모델은 내장시스템에 의해 빠르게 대체되고 있다. 네트워킹 기능들도 속속 개발되고 있으며, 이 부문의 경쟁이 치열해짐에 따라 가격하락이 현실화되고 있다. 2003년 중국의 CCTV DVR 가격은 무려 60%나 하

락한 것으로 추정된다.

그러나 이 같은 가격 급락은 올해에 계속 이어지지는 않을 것으로 보인다. 대폭적인 가격하락의 여지가 별로 없기 때문이다. 대신 제조업체들은 신규 바이어들을 유치하기 위해 기존 라인을 업그레이드하는 전략을 펼 것으로 예상된다.

정보출처 : www.kita.or.kr

美 투자기관, 우리 경제 회복세 가시화 전망

미 '시티그룹'은 2.18 정례 분석보고서를 통해 우리 경제가 소비심리 및 고용 개선에 힘입어 점진적인 회복세를 보일 것으로 진단했다. 금융불안 가능성으로는 여전히 내수경기 회복에 대한 국내의 부정적 시각이 잔존해 있으나, 1월 소비자 신뢰지수가 16개월 만에 최고치를 기록했다는 점은 경제 회복세가 가시화되고 있음을 입증하는 것이다.

노동시장도 작년 4/4분기 서비스 분야의 고용이 뚜렷한 증가 추세를 보였고, 올해에는 정부의 경기 부양책 추진에 따라 국내수요 진작이 예상된다라는 점에서 지속적인 호전될 전망이다. 또한, 최근 환율이 암묵적 저항선인 1달러당 1150원대를 하향 돌파했으나, 이는 한국정부가 외환정책 운용을 통해 일시에 반전시킬 수 있는 전략적 후퇴로서 경제회복에 대한 강한 자신감을 반증하는 사례로 볼 수 있다.

정보출처 : 국정원