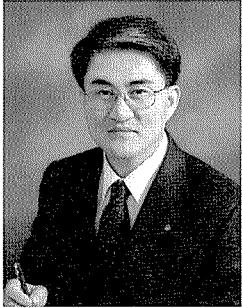


# 국내업체의 유럽진출과 특허분쟁대응전략

## - GSM 휴대폰을 중심으로 -



서 천석  
변리사, 변호사(미국)

### I. 머리말

다음은 2005년 3월 3일자 디지털 타임즈의 기사내용 중 일부를 발췌한 것이다.

“삼성은 올해 독일 O2, 이탈리아 TIM 등에 지난해 시제품을 공급한 데 이어, 올 1분기부터 본격적인 상품제품 공급에 나설 예정이다. 또 현재 KPN(네덜란드), TMN(포르투갈) 등 유럽의 군소 이동통신 사업자와

도 휴대폰 공급계약을 추진 중이어서 내년에 600만대 이상을 무난히 공급할 것으로 기대하고 있다.”

위 기사내용과 같이, 삼성전자 및 LG전자 등 국내 주요 대기업은 물론이고 최근 중견·중소업체들이 잇따라 GSM 휴대폰 시장에 참여하고 있는 실정이다. 세계 통신시장의 70%를 차지하는 GSM 휴대폰 시장은 유럽을 중심으로 하고 있어 국내 휴대폰 업계의 유럽진출은 휴대폰 시장의 장악에 있어 매우 중요한 의미를 차지하기 때문이다.

그러나 이와 같은 국내 업체의 유럽시장 진출을 위해서는 해결하여야 할 선결문제가 존재한다. 기존의 해외 선진업체와의 마찰, 즉 GSM 원천기술을 보유한 해외 선진기업이 특허공세를 강화하고 있는 점과 아울러 해외 선진기업의 특허공세 강화에 대한 국내업체의 대응책 미비가 그것이다.

실제로, 지멘스·모토로라·노키아·에릭슨 등 GSM 원천기술 보유 업체들은 특허 침해소지가 큰 국내 업체들을 대상으로 로열티를 요구하거나 소송을 진행 또는 준비 중인 상황이다. 또한 대기업을 제외한 국내 GSM 휴대폰 업체들은 대부분 사전에 체계적인 대응방안을 마련하지 못한 채 원천기술 보유 업체들로부터 ‘침해경고’를 받은 이후에야 비로소 대책 마련에 나서는 형편이기 때문에 로열티 협상이나 소송진행에서 끌려 다닐 수밖에 없는 상황이다.

따라서 위와 같은 문제점들에 대한 해결책 마련을 위해, 이하에서는 국내 업체들의 유럽진출 및 분쟁현황을 살펴보고 그에 대한 대응방안을 제시하도록 하겠다.

### II. 국내 업체의 유럽진출 동향

전술한 바와 같이, 세계 GSM 휴대폰 시장은 유럽을 중심

으로 하고 있다. 따라서 관련 업계도 유럽시장 공략에 박차를 가하고 있는 실정이다. 실제로 삼성전자는 치열한 각축전이 벌어지고 있는 유럽 휴대폰 시장의 주도권 장악을 위해 3개의 휴대폰 모델을 유럽시장 출시에 앞서 선보였다.

LG전자도 지난 2001년에 본격적으로 GSM 시장 공략에 나서 GSM 휴대폰의 판매실적을 꾸준히 늘려가고 있다. 이는 상대적으로 협소한 코드분할다중접속(CDMA) 휴대폰 시장의 한계를 GSM 시장 진출로 만회하기 위한 움직임으로 분석된다. 특히 GSM 휴대폰은 시장 규모가 CDMA의 3배에 달하고 원가는 15% 정도 저렴하고 수출단가도 25% 정도 높아, 훨씬 이익이 보장되는 분야로 각광받고 있다. 또한 GSM 휴대폰은 모듈화가 활발해 신규진입이 용이하고 현재 생산하고 있는 CDMA 휴대폰과 금형을 공유해 생산비를 절감할 수 있는 이점이 있다.

그러나 GSM 시장이 노키아 등 글로벌 기업을 중심으로 이미 선점되어 있는 관계로 신규업체의 시장 확대가 쉽지 않다. 따라서 이하에서는 GSM 휴대폰 업계에서 발생하고 있는 분쟁의 유형을 살펴보고 이에 대한 대응전략을 제시하도록 하겠다.

### III. 유럽진출에 따른 분쟁동향

GSM 휴대폰과 관련된 400여개의 핵심기술 가운데 99%는 모토로라·에릭슨·노키아·알카텔·지멘스 등 글로벌 휴대폰 및 장비업체들이 소유하고 있다. 특히 대상도 원천기술에서부터 응용기술까지 다양해 국내 업체들이 이를 사용하지 않고서는 GSM 휴대폰 제조 자체가 불가능할 정도이다.

특히, GSM 휴대폰 분야에서 1위를 점하고 있는 노키아는 150여개의 기술을 확보해 원천기술 분야에서도 최대 강자임을 보유하고 있다. 또한 10개 이상의 원천기술을 확보한 업체만도 모토로라·에릭슨·지멘스 등이 넘는 실정이다.(디지털타임즈 '04 12) 이에 따라 GSM 원천기술 보유 해외 선진업체들은 2004부터 특허 침해소지가 큰 국내업체를 대상으로 로열티를 요구하거나 소송을 진행 또는 준비 중에 있다.

#### 1. 로열티 압박의 심화

GSM 특허 기술을 보유한 해외 대형 업체들은 이미 2~3년 전부터 특허권 사용료 문제를 제기해왔다. 모토로라는 지난

2002년부터 중견 휴대폰업체들에 대해 로열티를 요구해오고 있는 상황으로, 해당분야와 비즈니스 관계에 따라 로열티를 차등 요구하고 있다. 또한 루슨트는 국내 중견업체들에게 당초 2.5~3.5%의 로열티를 요구했지만 중견업체들과 단체 협상과 특허 크로스 라이선싱 조건으로 이를 인하할 수 있다는 입장을 전달했다.

이와 함께 노키아, 에릭슨 등도 국내 중견업체들을 대상으로 GSM 특허권리를 주장하면서 간헐적으로 협상을 진행해 왔다. 이들 업체 외에도 10개 이상의 GSM 특허권자의 지재권 공세가 예상된다.

또한 GSM 특허가 여러 업체에 분산되어 있어 이들이 요구하는 로열티를 합칠 경우 그 규모는 상당할 것으로 전망된다.

## 2. 특허침해소송의 제기

지멘스는 최근 국내 중견 휴대폰 제조업체인 이노스트림을 상대로 특허침해소송을 제기하였다. 이와 관련하여 업계에서는 이 소송 건이 GSM 관련 특허기술을 다수 확보하고 있는 해외 휴대폰 기업들이 국내 중견 휴대폰 제조사들을 대상으로 본격적으로 지적재산권 행사를 시작하는 계기가 될 수 있다는 관측을 내놓고 있다.

그동안 외국계 휴대폰 업체들이 국내 중견 휴대폰 제조사들을 대상으로 특허침해 소송 의사를 제기한 경우는 많았지만, 이번처럼 실제 소송이 진행된 것은 매우 드문 일여서 귀추가 주목되고 있다.

한편, 지멘스 이외에도 해외 선진 휴대폰 업체들의 GSM 지재권 공세는 계속되고 있다. 특히, 모토로라는 국내 중견 휴대폰 업체들을 대상으로 GSM 관련특허에 대한 로열티를 요구하면서 소송 가능성을 제기하고 있다. 따라서 국내 GSM 휴대폰 업체의 특허분쟁에 대한 인식 및 해외 휴대폰 업체들의 GSM 특허권 공세를 효과적으로 방어하기 위한 대책 마련이 무엇보다도 시급하다.

## IV. 특허분쟁대응전략

특허분쟁이 발생된 경우 그 정확한 내용을 파악하는 것이 급선무이다. 분쟁대응방안을 수립하는데 있어서 상대방이 침해를 주장한 특허가 무엇인지에 대해 파악하여야만 그에 따른 대응방안이 수립될 수 있기 때문이다. 따라서 특허지원센터는 품목별협의체를 통해 전세계 GSM 원천기술을 파악해 체계적으로 분류하는 작업에 착수할 필요가 있다.

즉, 국내 업체들의 특허침해는 물론, 외국 업체들의 국내

업체의 기술침해 여부 또한 쉽게 파악하기 위한 방편으로 GSM 특허맵 구축사업을 추진하여야 할 것이다.

한편, 대기업의 경우 외국 GSM 특허권자들과 크로스 라이선스 계약체결 및 특허분쟁 관련 전문가의 확보를 통하여 특허분쟁을 미연에 방지하고 있다. 그러나 중소 휴대폰 업체들의 경우 상황이 매우 열악하다는 점에서 시급한 대책마련이 요구된다.

따라서 중소기업의 특허분쟁에 대한 대응 및 예방을 위한 표준 메뉴얼의 제작 및 보급이 필요하다. 또한 지적재산권에 관한 분쟁이 발생된 경우 협상 및 소송 진행 노하우 및 자문 역할을 담당할 수 있는 전담기구의 마련이 절실하다.

이와 함께, 중소기업의 컨소시엄 구성을 유도하여 크로스 라이선스가 가능한 특허를 매입하고, 이를 특허분쟁시 협상 카드로 활용할 수 있도록 하기 위한 정부차원의 노력이 필요하다. 또한 중소기업 실무자에 대한 기술료 협상 실무교육 등도 특허분쟁을 해결하기 위한 대응방안이 될 것이다.

## V. 맺음말

기업의 해외시장 진출에 있어 동종업종의 외국 기업과의 마찰은 불가피하다. 특히 그 시장이 중요한 위치를 차지하는 경우에는 더욱 더 그러하다. 따라서 유럽시장에 진출해 있거나 진출을 준비 중인 국내 업체와 해외 업체 사이의 마찰은 쉽게 예상된다. 따라서 기업의 해외시장 진출에 있어 장애요인으로 작용하는 분쟁의 예방은 무엇보다 중요하다.

실제로 해외 선진 기업들은 국내 기업을 상대로 자사가 보유하고 있는 특허에 대해 높은 로열티를 요구하거나 소송을 제기하고 있는 실정이다. 그러나 국내 기업들의 이와 같은 특허공세에 대한 대처는 미약한 현실이다. 특히, 국내 중소기업의 경우 해외 선진기업과의 특허분쟁에 있어서 인적?물적 요소의 부족으로 인한 효과적인 대응방안의 수립이 부재한 실정이다.

따라서 앞서 특허분쟁대응방안으로 제시한 특허맵의 구축, 특허분쟁대응 표준 메뉴얼의 제작 및 보급, 그리고 특허분쟁 전담기구의 마련과 특허분쟁을 담당할 중소기업 실무자의 양성 등이 요구되는 것이다. 이와 같은 일련의 특허분쟁대응방안은 국내 중소기업의 특허분쟁에 대한 이해와 대처능력의 향상을 가져올 것이다. 이것은 또한 특허분쟁을 미연에 방지하여 국내 기업의 해외진출에 초석이 될 것으로 전망된다.