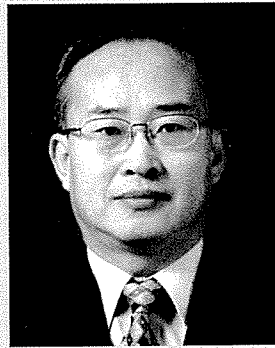


# 기업과 개인의 로열티 경영

원 마다



## 제1부 : 기업의 로열티 경영

### 특허출원 건수 경쟁을 지양하자

국내 기업들은 동종유사업계의 경쟁을 지나치게 의식하여 단순히 특허출원 건수를 늘리는 경향을 보여왔다. 하지만 지구촌의 움직임은 사뭇 다르다. 선진국을 중심으로 지식재산권법 강화와 강경 대응 전략 등을 통해 이른바 글로벌 지식재산 정책을 도입하는 중이다. 한국 기업들도 이와 같은 추세를 반영하여 지식재산 전략을 바꾸지 않으면 커다란 어려움에 직면할 수도 있다.

예전에는 기업의 부가가치 창출이 단순한 제품의 판매로 출발했다. 그러나 요즘 들어 점차 핵심기술 확보를 통한 무형의 지식재산 매출로 발전하고 있다. 이와 더불어 거국적인 정부 차원에서 지식재산을 적극 보호하는 지식재산권법과 제도가 강화된 이후 글로벌

바른국제특허법률사무소 대표변리사(1996-현재)  
 한국상표학회 회장(1999-2000)  
 대한변리사회 국제이사(2000-2001)  
 인터넷주소분쟁조정위원회 위원(2002-현재)  
 아시아변리사회(APAA)본부 상표위원회 위원장  
 (2003-현재)  
 대통령 자문기구 국가과학기술자문회의 자문위원  
 (2005-현재)  
 NAF (미국중재연맹) 위원 (2006-현재)

지식재산 정책의 변화가 나타나고 있다.

외국 기업들은 선제 특허출원으로 로열티를 확보하는 것은 물론이고 특허 관련 소송의 급격한 증가에 대응하기 위해 보다 적극적인 지식재산권 확보 전쟁에 뛰어들었다. 특히 최근의 특허분쟁은 매우 공격적이다. 종전에는 협상을 우선으로 하고 협상이 결렬될 경우 소송을 진행하는 방식이었지만, 요즘 들어서는 제조 수입 판매 중단 가처분 소송 등 적극적인 방식으로 바뀌었다.

그 결과 제소를 당한 기업의 경우 단지

소송비용 뿐 아니라 선적 완료된 물품이 가압류되는 등 예전보다 더 치명적인 손실까지 부담해야 한다. 이에 따라 방어적인 목적에서라도 더 많은 핵심기술 특허를 확보해야 할 정도로 특허 관련 환경이 급변하고 있다.

국내 기업들이 특허출원 건수 경쟁을 벌이는 동안 해외 글로벌 기업들은 원천기술 특허에 집중해 왔다. 피해갈 수 없는 원천기술 특허에 치중하고, 부수적인 특허는 기업의 전략과 관련된 내부 기술정보를 보호한다는 측면에서 출원을 자제해온 것이다.

우리의 기업들은 단순히 로열티를 가능한 적게 부담하려는 수준의 소극적 전략을 수립하고 있기 때문에 장기적인 지식재산권 전략이 부재한 경우가 많다. 하지만 급격하게 변화하는 글로벌 지식재산 환경 밑에서 우리 기업들도 불합리하고 부당한 제소를 피해가면서도, 질적인 원천기술 특허를 확보함으로써 한층 차원 높은 지식재산권 전략을 수립해야 한다.

### 경상수익의 40%를 로열티로 채우는 기업

세계 반도체 산업의 선두 주자인 텍사스인스트루먼트사는 특허 전쟁에서 승리한 대표적 기업이다. 1980년대 중반부터 일본과 한국의 반도체가 시장을 잠식하자 소송을 제기했고 결국 일본과 우리나라 기업들은 거액의 로열티를 지불해야 했다. 나름대로 특허를 가지고 있던 일본 기업들은 소액의 로열티로 소송을 끝냈지만, 마땅히 내세울 만한 특허가 없던 국내의 한 반도체 회사는 그 당시 680억 원이라는 엄청난 로열티를 부담하지 않으면 안 되었다.

텍사스 인스트루먼트사는 경상 수익의 42퍼센트를 로열티로 채우고 있으며 일본 캐논도 50퍼센트가 로열티 수익이다. 선진국들은 이처럼 로열티를 저돌적인 경영 무기로 삼는다.

단기 이익에 초점을 맞추는 기존의 경영 전략 기법으로는 무한 경쟁 시대에 지속적인 경쟁 우위를 유지할 수 없다. 기업이 꾸준히 성장하고 높은 수익을 올리기 위해서는 새로운 전략의 하나로 로열티 경영에 주력해야 한다.

요즘 들어 지구촌에서는 특허권 확보 경쟁과 특허를 둘러싼 분쟁이 날로 격심해지고 있다. 그 여파로 기술 특허 제도의 본래 취지가 변질되거나 특허 출원 목적과 그 보호 대상마저 크게 달라지고 있다. 이러한 변화에 민첩하게 대응하기 위한 세계 각국의 필사적인 노력은 마치 총성 없는 전쟁과 같다. 개인, 기업, 국가 간에도 지식재산권 경쟁력을 축적하기 위해 치열한 두뇌 싸움을 벌이고 있다. 특허 업계에 오랫동안 종사해온 나도 거친 파도가 걷잡을 수 없이 밀려오는 듯한 위기감마저 느낀다. 이 특허 전쟁에서 패배한다면 아무리 인적·물적 자원이 풍부한 나라라도 후진국 신세를 면할 길이 없어 보인다.

세계 각국은 저마다 특허 제도를 도입하여 더욱 폭넓고 빈틈없는 국익을 꾀하고 있다. 오래 전부터 지식재산권이 가장 막강한 국가 경쟁력의 무기로 자리 잡은 셈이다. 기술의 속성인 비밀독점주의를 파괴하고 기술을 일반인들에게 널리 공개함으로써 공정한 과학 기술의 발전을 도모하기 위한 시도가 특허 제도로 연결된 것이다.

지금 특허 선진국에선 상황이 하루가 다르게 급변하고 있다. 개인은 물론 기업과 국가 차원에서도 공격적인 수단으로 특허권을 이용하는 사례가 부쩍 늘고 있다. 개인 발명가들이 수많은 기술 특허를 마구잡이로 등록해 놓고 여러 기업을 상대로 아예 특허 소송만을 전문으로 제기하면서 먹고사는 업자들도 출현하는 형편이다. 이들은 특허 침해 사실을 추적하기 위해 전문 변리사들을 고용하거나 고문으로 앉히는 등 만반의 대비책을 강구하고 있다.

기업들도 예외가 아니다. 경쟁 기업의 특허 침해 증거를 꾸준히 확보하여 분쟁 발생에 대비하거나, 제품 개발 전에 미리 문제 발생 가능성이 있는 특허에 대해 대응 특허를 내어 경쟁 기업의 영업 활동과 이의 제기를 무력화한다. 지식재산권 전문가들인 변리사들이 기업 편에 서서 법률적으로 뒤를 받치고 있기 때문이다.

때에 따라서는 경쟁 업체의 기술 개발 동향을 사전에 파악하여 그 핵심 기술의 특허를 등록해 두었다가 결정적일 때 무기로 사용한다. 결국 경쟁사는 그 특허 기술과 재료, 원료, 부품 등을 구입하거나 저액의 로열티를 지불하지 않고서는 제품을 만들 수 없게 되는 것이다.

종전에는 산업재산권 보호대상을 눈에 보이는 제품 관련 기술에 대한 권리에 한정했지만, 최근 들어 지적 가치를 보호하기 위한 저작권 개념과 접목되어 신(新)지식재산권이란 이름 아래 보호 영역이 무한정 확대되고 있다.

자연 법칙을 이용한 것이 아니면 특허로 인정되지 않는다는 기존 특허 제도의 규정마

저 깨지고 있다. 수학적 논리와 문제 해결 방법, 자연 현상의 발견과 지식, 시각, 청각, 후각, 미각, 촉각 등 오감(五感)까지 돈이 될 만한 것이라면 대부분 특허권으로 인정되는 세상이다.

외국 기업은 지뢰밭 같은 특허 전쟁에서 살아남기 위해 순수 과학적인 아이디어라도 돈이 된다면 모두 특허로 출원하고 있다. 특허 분쟁에 휘말려 큰 손실을 입은 적이 있는 기업일수록 극성스럽게 지식재산권 확보와 관리 업무에 매달리게 마련이다. 언제 어디서 특허 침해 소송에 걸려 막대한 로열티를 지불하게 될지도 모른다는 피해 의식에 사로잡혀 닥치는 대로 특허권을 확보해 놓고 있는 것이다.

### 수출로 버는 돈 로열티로 나간다

우리 경제가 급격히 세계화·개방화되고 있는데 자기 상표 수출 비율이 저조하다는 게 커다란 약점이었다. 이제는 자기 상표의 수출 확대에 만족하지 말고 브랜드 로열티를 받는 추세로 나아가야 한다.

‘수출로 버는 돈 로열티로 다 나간다’는 소리가 높다. 국내 기업이 외국에 지불한 로열티는 10년 동안 무려 11배가 늘었다는 통계도 있다. 기술 도입에 따른 불가피한 출혈도 있겠지만 상표 사용권을 취득하는 데 들 어간 비용도 무시 못 할 수준이다.

A사는 외국 유명 상표를 단 화장품을 100 퍼센트 국내 기술로 만들고 있다. 이 화장품은 고급 이미지 상품으로 인식되어 폭발적으로 팔린다. 그러나 A사는 상표만을 사용하는 대가로 매출액의 3.5퍼센트를 프랑스 유명 패션 잡지에 지불해야 한다. 이처럼 한국

에서 생산하는 의류와 잡화 부문에 이름만 빌려온 외국 유명 브랜드가 홍수를 이루고 있다. 한 마디로 ‘환상’을 팔아 떼돈을 벌기 위해 경쟁적으로 거액의 로열티를 주고 상표 사용권을 사오는 것이다.

100퍼센트 국산 원료와 기술 또는 약간의 기술 지원으로 제조되는 벡타이, 와이셔츠, 손수건, 양말, 신발 등에도 ‘크리스찬 디오르’, ‘이브생 로랑’, ‘찰스 주르당’ 등의 외국 상표를 붙여야 고급품으로 대접받는 풍토 때문에 귀중한 달러가 마구 새어 나가고 있다.

일부 외국 기업들은 제품 수출보다 상표권과 특허권 수입을 주된 수입원으로 삼으려는 움직임까지 보이고 있다. 심지어 로열티 수입만을 관리하는 현지법인이 출현할 가능성도 높아지고 있는 실정이다. 부동산 매매 임대업을 전문으로 하는 회사처럼 특허권, 상표권 장사만 하는 법인들이 미국 등지에서 속속 출현하고 있다.

따라서 우리도 외국의 유명 상표를 도입하는 데 급급하지 말고 세계적인 브랜드를 개발하고 키워야 한다. 그렇지 않으면 날로 치열해지는 브랜드 경쟁에서 패배할 수밖에 없다.

## 2부 : 개인의 로열티 경영

### 고객 K사장의 [열쇠 노점상의 역전 인생]

가난한 열쇠 도사 K사장

스스로 ‘열쇠 도사’라고 생각하는 60대의 K사장이 있다. 그렇다고 판을 크게 벌려 돈 좀 버는 경영자는 결코 아니다. 대규모 열쇠 공장을 차리거나 대낮에 사람 없는 부자집을 털어 가며 큰돈을 만지게 된 자본가는 더더

욱 아니다.

비슷한 또래의 다른 친구들은 일손을 놓고 훌가분하게 은퇴하여 골프나 치러 다닐 나이 건만 K사장은 아직도 해야 할 일이 너무 많다. 사시사철 허름한 점퍼 차림에 낡은 승합차 한 대를 몰고 다니는 ‘열쇠 행상’ 수준이 어도 그 일을 포기할 생각은 추호도 없다. 열쇠 판매와 수리, 복제에 관한 한 이미 천직처럼 굳어진 지 오래기 때문이다. 돌이켜보면 44년 동안 거의 한눈 팔지 않고 그 열쇠 장사에 매달려 온 셈이다.

뒤가 찢어지게 가난한 농부의 자식으로 태어나 부평초처럼 객지를 떠돌다가 서른네 살 늦은 나이에 결혼하여 슬하에 아들 하나 딸 셋을 두었으니 아직도 자식 농사를 마무리하지 못하고 있다. 물려받은 재산 한 푼 없고 학벌은 커녕 벌여 놓은 돈도 많지 않다. 번듯한 집 한 채 장만하지 못한 처지에 그저 열심히 몸으로 때워 일해야 한다는 강박관념 밖에 없다.

허덕거리며 억척스럽게 일하지 않으면 가장 노릇을 할 입장이 못 된다. 여전히 대학에 다니는 두 딸의 학비를 대려면 눈이 오나 비가 오나 승합차를 몰고 집을 나서야 한다. 열쇠 행상을 하는 사람이라고 해서 거칠고 성긴 외모로 예상하는 사람이 더러 있겠지만 K사장은 그런 사람이 아니다. 우선 외모부터 순박해 보이고 속마음도 유순하기 이를 데 없다. K사장 스스로도 사람이 워낙 모자라고 가방 끈 짧고 잘 생기지도 못했으니 한 우물을 파먹고 살아야 한다고 생각한다.

월요일부터 토요일까지 K사장은 서울 가락동 농수산물 시장 안 대형 슈퍼마켓 앞에 중고 승합차를 대놓고 부지런히 열쇠를 다듬

는다. 자물통을 수리하고 열쇠를 복제하고 열쇠를 잃어버린 사람의 호출을 받아 잠긴 문을 따 주는 게 그의 일상사요 천직이다. 비록 월수입이 많아 봐야 3백만 원 남짓이지만 그 일로 1남 3녀 자식 중 한 명은 고등학교를 졸업시키고 나머지 세 명은 모두 대학에 진학시키며 세월을 버무려 왔다.

옛새 동안 뻑뻑하며 일만 하다가 일요일이 되면 해방감을 느낀다. 일요일엔 미뤄두었던 잠을 청하고 텔레비전을 보거나 소파에서 졸다가 멍청히 하루해를 보낸다. 누가 봐도 K사장의 주말은 멍청하기 짝이 없다. 그래도 그는 못난 가장을 향하여 바가지를 긁어대는 부인과 자식들에게 한숨을 쉬며 변명하곤 한다.

“아무 일 없이 멍청하게 쉴 수 있는 휴일이 있어 그나마 옛새 동안 열심히 일할 수 있던 말이야.”

그처럼 멍청하게 보내던 휴일이 K사장에게 일등 복권 당첨에 버금가는 행운을 안겨 주었다면 믿을 사람이 과연 몇이나 있을까. 정말 그랬다. 그럭저럭 빈둥거리며 지내는 휴일이 그를 깊은 수렁에서 건져 주었던 것이다.

### 중학생 발명가에 자극을 받다

별다른 취미가 없는 K사장은 지난 2000년 설 연휴 때도 버릇처럼 텔레비전을 켜 놓고 졸던 중이었다. 그러다가 비몽사몽간에 들려 온 여자 아나운서의 멘트가 그를 긴장시켰다.

“나이 어린 중학생이 독일 발명대회에서 동상을 차지했습니다. 이 학생은 특허권을 팔아서 거금 1억 원을 벌었습니다.”

정신이 번쩍 든 K사장은 그 중학생의 발명품을 확인하고 입안에 군침이 고이는 걸 어찌지 못했다. 그뿐인가. 자존심에 커다란 상처를 입었다. 코흘리개를 겨우 면한 그 중학생이 개발한 아이템은 바로 창고의 잠금 장치였던 것이다.

‘벌어먹을! 스물두 살 때부터 열쇠 노점상을 시작해 44년 동안 열쇠 업계에 종사한 자칭 열쇠 도사가 미처 생각하지 못한 아이디어로 특허를 출원했다니…….’

K사장은 절로 난감해졌고 괜히 울화가 치밀었다. 아니, 평생 10여 건을 특허 출원하여 재미를 보기는커녕 실용화 한번 제대로 못 해 본 처지여서 더욱 속이 상했다.

“여보, 이젠 지쳤어요. 특헌지 뭔지 엉뚱한 일에 매달려 시간과 돈만 낭비하지 말고 일이나 열심히 해요. 그렇지 않으면 이혼 서류에 도장부터 찍읍시다.”

판에는 뭘 연구한답시고 출근을 미루거나 일손을 놓곤 하던 K사장에게 날아온 것은 아내의 으름장 뿐이었다. 고물상과 열쇠 노점상을 하며 어렵사리 모은 재산으로 알루미늄 창호 공사에 뛰어들었다가 부도를 맞고 어렵게 장만한 집까지 날려 버린 남편 앞에서 아내는 길길이 날뛰곤 했다.

“송충이는 술잎을 먹어야 해요.”

아내의 그 말은 지극히 옳았다. 초등학교 졸업이 학력의 전부인 주제에 큰 사업을 벌이겠다는 자체가 과욕이요 헛된 꿈이었다. 20대 초반부터 구루마 행상, 리어카 행상, 노점상으로 열쇠를 판매·수리·복제하면서 알뜰살뜰 모은 목돈으로 강화 유리문 공사에 뛰어들었다가 실패했으니 할 말이 없었다. 한때나마 친지와 동업으로 재미를 보긴

했으나 주요 거래처인 건설회사가 부도를 내 버리던 날 길거리에 나왔을 생각부터 해야 했다.

그렇다고 그대로 주저앉아 있을 수는 없었다. 서른여덟 살에 새로 시작한 사업 때문에 곤경에 빠진 K사장은 재기를 위해 몸부림쳤고 목돈을 매만질 수 있는 발명가의 꿈을 키워 갔다. 하지만 그 당시 다이얼 전화기 잠그는 장치를 개발하여 일확천금의 희망에 젖었지만 말짱 도루묵이었다.

요즘이야 실용신안 특허를 출원한 지 1년 이내에 기술 평가와 등록이 가능하지만 그 당시는 달라도 너무 달랐다. 출원하고 3, 4년이 지나야 등록증을 손에 쥌 수 있었으니 지루하기 짝이 없는 소모전이었고 등록 전에 특허권을 팔아야 한다는 생각도 미처 못했다. 배움도 많지 않고 밑천도 짧은 데다가 시장에 눈이 어두워 대량 생산은 꿈도 꾸기 어려웠다. 가내 공업 수준의 공장에서 직접 만들어 시중에 선을 보이다 보면 어느새 무단 복제품이 대량 출하되기 시작하는 게 아닌가. 그 때부터 K사장은 특허 출원을 포기하고 열쇠 노점상으로 만족하기 시작했다.

충남 공주 근방의 가난한 농가에서 4남매 중 셋째로 태어나 10대 초반에 6·25 전쟁을 겪었고 전북 전주와 서울 등지에서 공사판 인부와 노점상을 전전하며 20대를 맞았다. 스물두 살 때 경기도 동두천에 고물상을 차린 뒤 미군 부대에서 흘러나오는 고물을 팔아 돈을 모았다. 그 당시 미군 부대에서 폐기처분되는 자물통과 열쇠를 팔아 넘기면서 열쇠에 눈을 떴고 열쇠 업자와 접촉할 수 있었다. 5·16 군사 쿠데타 이후부터는 열쇠에 관한 한 전문가 행세를 하게 되었다.

“동업하자. 당신의 실력이라면 어떤 집의 자물통이든 몽땅 팔 수 있겠다.”

그의 비상한 기술 수준을 인정한 빈집 털이 전문 절도범들이 수시로 유혹했다. 어떤 높은 착수금이나 선금을 주겠다고 나왔지만 단호히 거절했다. 많은 돈을 벌진 못해도 정직하게 벌어들여 사는 게 편안했기 때문이다. 그런 와중에서도 K사장은 열쇠 수리 분야의 도사가 되겠다는 희망만은 버리지 않았다.

1982년이던가, 전라남도 단위농협조합에서 양곡 창고 잠금 장치 시설 공사를 공개 경쟁으로 발주한다는 소식을 접했다. 아이디어를 공모하여 채택되면 모든 양곡 창고 시건 장치 시공에 참여할 수 있다는 것이었다. 눈과 귀가 번쩍 뜨인 K사장은 그 동안 개발해 왔던 작품을 들고 보무도 당당히 현지로 달려갔다.

“특히 등록된 제품인가요?”

K사장의 기술 수준과 아이디어를 높게 평가하면서도 담당자들은 좀처럼 마음을 열지 않았다. K사장은 조금도 밀리지 않고 발주 책임자들을 설득했다. 하지만 정치권의 로비와 압력에 시달리던 책임자들은 각 단위 조합이 알아서 소신껏 발주하는 것으로 결론을 내렸다.

### 창문 개폐 자동 잠금 장치 발명

열이 받친 K사장은 그 때부터 자신의 기술 수준을 공인받기 위해 변리사 사무소를 들락거렸다. 그리고 4년 뒤 몇 건의 실용신안 특허 등록에 성공한 그는 전남 지역으로 다시 내려가 본격적인 양곡 창고 시건 장치 설치를 시작했다. 하지만 웬걸, 기대를 걸고 뛰

었으나 100여 곳의 양곡 창고에 잠금 장치를 설치하는 것으로 그치고 말았다. 이미 수많은 업자들이 들락거리며 시공한 뒤여서 지나간 버스에 손 흔드는 격이었기 때문이다.

그 때부터 K사장은 특허 출원 등록에 관한 답을 쌓고 지내기로 작심하고 오직 열쇠 행상으로 만족해야 했다. 실용신안 특허 등록증을 손에 쥐려면 3, 4년이 걸렸고 이제 됐다 싶어 판을 벌이면 늦어 있기 십상이었던 것이다. 그러던 중에 중학생의 특허권 판매 소식을 우연히 듣고 그는 흥분된 가슴을 주체하지 못했다.

“나이 어린 중학생이 창고 자동 잠금 장치 특허로 1억 원을 벌었다.”

K사장은 그 날 설 연휴의 텔레비전 앞에서 졸다 말고 입맛을 다시며 중얼거렸다. 아내가 들으라고 일부러 벌은 소리였고 아내가 군말 없이 웃으며 쳐다보자 용기를 얻었다. 머리에 피도 안 마른 녀석이 특허권을 팔아 거금을 쥐었다는 텔레비전 뉴스를 기억할 때마다 구미가 당기는 걸 뿌리치지 못했다.

“그건 엄연히 내 분야여. 그 동안 재미를 못 본 건 내가 무식했기 때문이라구. 그뿐인 줄 알아? 요즘은 특허 등록 기간이 무척 짧아졌어.”

“돈이나 까먹지 말고 잘 해요.”

아내의 새삼스런 격려에 K사장은 10여 년 동안 잠자고 있던 끼가 꿈틀거리는 걸 느꼈다. 이제 세상도 많이 변했고 땀흘려 취득한 특허권을 보호하는 법적 장치가 완비됐다고 판단한 그는 틈틈이 새로운 열쇠 개발에 매달리기 시작했다.

“특허를 낸답시고 생업을 포기하면 곤란해요.”

“하루 벌어 하루 사는 가난뱅이가 더 이상 물러설 곳은 없어.”

아내의 조건부 양해를 얻은 K사장은 1년 동안의 기술 개발 목표를 세우고 짊어 나는데로 고민을 거듭했다. 그러던 어느 날인가, 부부 동반 저녁 모임을 갖던 자리에서 친구의 부인이 무릎을 치며 큰소리로 외쳤다.

“큰일났네. 창문을 잠그지 않고 나왔어.”

1층에 살고 있던 그 친구 부부는 몇 달 전 대낮에 침입한 절도범들에게 현금과 귀중품을 몽땅 털렸다고 했다. 그래서 그 뒤로는 문단속을 철저히 하느라고 했는데 그 날 따라 창문을 잠그지 않고 외출했다는 게 아닌가.

“분명히 창문을 닫긴 했는데 잠그는 걸 잊었어. 어찌면 좋아.”

친구 부인의 안절부절못하는 표정을 넘겨보다 말고 K사장은 자지러지며 쾌재를 불렀다. 번개처럼 뇌리를 스치는 영감이 가슴을 흔들었기 때문이다.

‘창문을 닫는 순간 자동으로 잠겨지는 장치를 만들면 되겠군.’

정신나간 사람처럼 중얼거리던 K사장은 머릿 속에 떠오르는 도면을 메모지에 적은 뒤 회심의 미소를 지었다. 창문을 닫을 때마다 자동으로 문이 잠기는 장치를 개발한다면 시장성이 충분할 것이라고 그는 장담했다. 그 날 밤부터 연구에 연구를 거듭했고 결국 그는 ‘창호 자동 잠금 장치’와 ‘양방향 단속 기능을 갖춘 창문용 잠금 장치’ 등 8건의 특허를 출원하는 데 성공했다. 그리고 6개월 뒤 K사장은 8건의 실용신안등록증을 교부받을 수 있었다.

“여보, 두고 봐. 고생한 보람이 있을 거야.” 출원 비용이 부족해 찢찢매던 K사장은 어

린에처럼 의기양양해진 표정으로 아내 앞에서 으스스했고, 그 길로 여러 업체를 방문해 가며 자신의 발명품을 설명하기 시작했다. 인터넷을 활용하여 아이템을 널리 홍보하는 방법, 발명진흥회의 홈페이지 게시판에 출원 등록 내용을 올리는 방법 등이 있다고 변리사가 언급했지만 컴맹인 K사장으로선 웬지 자신이 서지 않았다.

### 계약금 8천만 원에 로열티 7% 조건으로 계약

발로 똥 보람이 있었는지 K사장은 대구 K금속 등 3개 업체에게 특허 실시권을 주는 계약서에 서명 날인할 수 있었다. 총 8건의 실용신안권 중에서 4건을 대상으로 계약금 8천만 원에 매출액의 7%를 로열티로 받는 조건이었다.

8천만 원을 손에 쥔 K사장은 들뜬 가슴으로 계산기를 두드렸다. 계약금 8천만 원. 그 동안의 월간 수입이 3백만 원이라면 단 한 푼도 쓰지 않고 2년 이상을 모아야 하는 거금이었다. 그뿐인가. 매출액의 7%를 매달 로열티로 받을 경우 현재 열쇠 행상 수입보다 많은 돈이 정기적으로 들어올 것이었다.

하지만 불만이 없는 것도 아니었다. 중소기업에 특허 실시권을 주다 보니 계약금이 상대적으로 적은 편이었고 생산량과 판매액이 절대적으로 미흡할 것이라는 판단이 들었다. 더구나 제품의 출하 시기가 늦어져 안달이 날 수밖에 없었다. 아직 시장에 선을 보이지 않고 특허 출원중인 열쇠 관련 실용신안 특허권 4건과 자동차 관련 실용신안 특허만큼은 시장 장악 능력이 있는 대기업을 상대

로 상담을 추진할 생각을 한 것도 그 때문이었다.

“조금만 기다려라. 열쇠 도사 44년의 결실이 눈에 보일 거다.”

계약금 8천여 만 원을 모두 예금 통장에 넣던 그 날, 기분 좋게 대취한 K사장은 대학생인 두 딸 앞에서 오랜만에 호기를 부렸다.

“특허권이 눈에 보이는 재산보다 더 가치가 있다는 걸 알게 될 거다. 이제 시작에 불과해. 너희들은 학자금 걱정하지 말고 앞으로는 공부만 열심히 하거라.”

학비 조달이 여의치 않아 대학을 중퇴한 외아들, 국민대학교 영문학과를 휴학중인 둘째딸, 아르바이트를 하며 어렵게 홍익대학교 미대를 다니는 막내딸을 보기가 민망했던 K사장은 그 날 따라 흠족한 미소를 머금고 있었다. 1억 원짜리 즉석복권을 끊어도 세금을 공제하면 7천8백만 원을 손에 쥘다고 했던가. 천우신조로 복권에 당첨된 사람처럼 K사장은 모처럼 행복을 만끽하고 있었다.



발·특2006. 8 |