

1등만 의미 있는 특허



이승종

(현) 특허청 대변인
건국대학교 행정학과 졸업
제40회 행정고시 합격

중 오후 박태환 선수의 로마 세계수영선수권 자유형 400m 예선탈락을 보면서 무한경쟁 속에서 살아가는 인생의 단면을 보는 것 같아 안쓰러웠다. 어떤 이는 종종 세상에서 제일 쉬운 일이 공부라고 말하여 여러 사람을 분노케(?) 한 경우를 보곤 한다.

사실 운동선수와 비교하면 공부가 쉽다는 것을 필자도 수긍한다. 대한민국 고3 학생 중 몇천 명은 일 년에 대한민국 최고의 학부라는 서울대 합격의 영예를 맛보지 않는가? 반면 많은 수영선수 중 스포트라이트를 받는 선수는 대회금, 은, 동 정도에 불과하니 그 숫자로 볼 때 수영보다 공부가 쉽다고 할 수 있을 것이다.

그러나 특허의 세계는 운동의 세계보다도 더욱 치열하고 살벌하다. 2등마저도 결코 의미가 없는 세상이 바로 특허의 세상이다. 즉, 2등과 100등의 가치가 '0'으로 같은 곳이 특허 세상이라고 극단적으로 이야기할 수 있다.

그럼, 1등 특허를 선점하려면 어떻게 해야 할까?

먼저, 제품을 부품결합체로 보지 말고 특허결합체로 바라보는 관점의 변화가 필요하다.

핸드폰이 120여개 부품으로 결합되어 있다는 것은 대부분의 사람들이 쉽게 이해하지만, 이 부품들에 7만여개의 특허가 존재하고 있다는 점을 알고 나면 놀라는 사람들이 많다. 한 부품 위에 엄청난 특허가 존재하고 있는 셈이다. 부품만을 보지 말고 특허를 보아야 하는 이유가 여기에 있다.

둘째, 지피지기면 백전백승이라는 전술의 이용이 필요하다.

몇 억을 투자해서 핸드폰 부품에 대한 연구개발을 한 회사가 완성된 발명에 대한 특허를 신청하였더니, 그 특허는 이미 다른 사람이 선점하고 있었어 특허를 줄 수 없다는 심사결과가 나왔다면 이 회사는 얼마나 당황스러울까? 과연, 무엇이 문제였을까?

이 회사는 경쟁사에 대한 정보분석 및 대응전략 없이 연구개발에 임했다는 점이 문제였다. 자신과 타인에 대한 분석 없는 무모한 연구개발 투자가 불러온 당연한 귀결이다. 경쟁사의 기술동향 및 특허동향에 대한 끊임없는 조사와 분석이 필요한 것이다.

셋째, 전략적으로 접근하라는 것이다.

시장의 변화와 기술개발 및 특허동향을 분석하여 미래시장의 상품생산을 주도하기 위한 최강의 특허포트폴리오 및 이를 획득하기 위한 전략이 필요하다.

소위 고정식 청장님 표 “지식재산권 중심의 기술획득 전략”을 수립하여 추진함이 바람직할 것이다. 즉, 국가 R&D 및 민간기업 자체 R&D를 통한 특허창출, 외부로부터 특허 매입, 제3기업과 특허제휴 등의 다각적인 특허 획득전략의 수립을 전제로 접근해야 한다는 점이다.

넷째, 하루라도 빨리 특허출원을 해야 할 것이다.

특허권은 먼저 발명하였다고 국가가 당연히 주는 권리가 아니다. 발명자가 특허출원서를 작성하여 특허청에 적극적으로 특허출원을 해야 하고, 특허 심사관이 이를 심사하여 특허를 줄 때만이 특허권이 생기게 되는 것이다. 발명만이 능사가 아니고 권리화를 하루라도 빨리하는 것이 절대 필요하다는 점을 명심해야 할 것이다.

이렇게 치열한 특허세계에서 1등을 선점한 업체는 계속 1등을 유지하며, 후발업체는 계속 뒤따라가며 이삭이나 주어야 하는가?

그렇게 순서가 고착화 된 세상이라면 세상은 살맛 나지 않을 것이다. 굳이 성경 말씀을 인용치 않더라도 늦게 된 자도 빠를 수 있어야 세상은 살맛 날것이기 때문이다.

후발주자가 특허의 세계에서 살아남기 위한 전략을 고청장님은 “특허 알박기”라는 표현으로 설명하신다.

부동산 알박기를 생각하면 쉽게 이해가 되리라. 넓은 땅은 아니지만 목 좋은 곳에 가지고 있는 땅은 개발자에게 정

말 필요한 땅이기에, 땅 소유자가 부르는 가격대로 거래가 형성되곤 하는 알짜배기 땅이다.

기술에도 이런 기술이 있다. 그 기술 위에 특허라는 옷을 입히면 그 특허는 ‘알박기 특허’가 되는 것이다.

플래시 메모리를 가지고 설명하면 이해가 쉬울 것이다.

도시바가 원천 기술을 가지고 있고 삼성이 상용화 기술을 확보하고 있는 플래시 메모리 시장은 크로스 라이선싱을 통해 두 회사가 시장을 양분하고 있다. 도시바와 삼성이 정보 저장의 집적도를 향상시키려고 기술개발에 박차를 가하는 동안 개발경쟁에서 뒤쳐진 샌디스크는 다른 행보를 통해 플래시 메모리 시장에 진입했다.

정보가 정확하게 저장되었는지를 가능할 수 있는 고속컨트롤러 시장을 만들어 놓고 여기에 필요한 기술을 개발하여 특허 알박기를 해 놓은 것이다. 이렇게 되면 도시바와 삼성은 어쩔 수 없이 막대한 로열티를 샌디스크에 지불할 수밖에 없게 되는 것이다.

고청장님은 ‘알박기 특허’를 다른 말로 ‘길목 특허’라고도 한다. 길목을 잡고 앉아서 통행료를 받는 것을 상상해 보라.

공부보다 운동보다도 더욱 치열한 특허의 세계는 냉정하고 싸늘하다. 이런 무한경쟁의 세계에서 살아남기 위해 우리는 기술개발과 특허에 대한 전략과 전술을 가지고 접근해야 할 것이다. 장님 문고리 잡기식 성공은 이제 요원하다. 먼저 분석하고 전략을 세워서 정상을 향해 힘차게 달려야 할 때다.

등산에 비유하면 특허를 취득하는 것은 정상에 깃발을 꽂는 것과 같다. 그리고 정상에 먼저 도착한 자만이 시장을 독점하는 것이다. 어떻게 상대방보다 먼저 앞서나갈 것인가가 승부의 열쇠를 쥐고 있음을 명심하자.

| 발명특허 2009. 8