

特許權의 活用戰略

—區區한 形態로 進行—

모든 經濟活動은 技術開發에서 시작되지만 먼저 情報를 蒐集해야하고 그대야만 發明할 수 있으며 발명된 技術은 特許出願해야 特許權이란 排他獨占權이 構築되어 活用을 前提로한 經濟的이고 資本的 價値가 評價되기 마련이다.

그러자면 特許戰略이 重要하며 先進技術國들이 흔히 愛用하는 手法은

- ① 基本特許志向戰略
- ② 特許網擴張戰略
- ③ 特許販賣戰略
- ④ 共同開發戰略
- ⑤ 特許에 의한 資本上陸提携戰略
- ⑥ 特許를 戰略등을 크게 列舉할 수가 있다.

그러나 이같은 전략속에도 特許와 規格의 겨팔기 전략, 특허와 設備材의 겨팔기 전략, 實施許與戰略등 갖가지가 細分되어 있으며 그만큼 彼此에 神經戰도 대단하다.

내체로 발명을 商品에 活用, 企業化하려면 獨創의 開發과 共同開發의 基本戰略으로 나뉜다. 어느 것이 건간에 資金力과 技術力등 自體能力을 冷靜히 勘案해야 한다.

大規模의 技術力이 있을때에는 獨自商品化하되 특허전략으로서는 基本特許志向戰略이나 特許網擴張戰略 또는 特許와 規格의 겨팔기 전략등이 바람직하다. 다만 失敗의 경우 損失負擔은 覺悟해야 한다. 또한 主特許權을 防衛하기 위해서는 周邊特許群의 取得도 疎忽히 할 수는 없다.

다음 共同開發의 경우는 그 典型的인 事例가 西獨의 NSU會社에 의한 로타리엔진이 그것이다. 기술이나 자본력에 自信이 없을때에 이 方法을 많이 활용한다. 다만 開發途中에 發生하는 改良發明의 歸屬이나 使用問題는 事前에 原則을 策立해야함은 말할나

위가 없다. 紛爭의 代表的인 例가 NSU와 日本東洋工業會社의 事例를 들 수가 있다.

또 特許權制度活用에는 사전에 慎重한 協約이 必要하며 이 경우 大企業쪽이 市場을 獨占하게 되면 獨占禁止法등에 抵觸될 可能性이 있어 약한쪽이 不意의 被害를 받게 되기 때문이다. 이 제도는 歐美地域에서 好用하고 있으며 美칼슨會社가 電子複寫機에 대한 基本發明을 시작하고 바텔研究所가 共同開發에 參與한 뒤에 또 할로이드會社가 참여개발하여 發展商品化한 것이 國際的인 예가 된다.

발명과 더불어 특허권을 취득한 후 技術을 판매하는 것 또한 발명 못지않게 重要視하고 있다. 그 形態는

- ① 特許權自體의 讓渡
- ② 專用實施權의 許與
- ③ 通常實施權의 許與등으로 大分할 수가 있다.

特許權販賣條件은 企業化의 可能性을 充分히 配慮해야 하며 最近에는 開發投資金의 早期回收前提 아래 相談이 이루어진다. 특히 中小企業인 경우에는 특허권의 판매를 전제로 하되 市場關係, 將來豫測, 自社商品化方針등을 比較分析하는 것이 常例가 되고 있다.

특허권의 販賣戰術도 여러가지가 있으나 特異한 예가 제록스의 전자복사기이다. 당초 칼슨은 상품화할 수 있는 기업에 특허권을 팔려고 RCA, IBM, GE등 大企業을 차례로 訪問하여 특허권의 買受를 권하다가 몇해만에 바텔연구소에 賣渡하는데 成功하였고 이어서 할로이드(현재록스)에도 팔게 되었다.

한편 RCA는 自社特許權을 各分野別로 目錄을 作成해둔 다음 特許實施契約相談이 提起되면 그 목록에 分類되어 있는 특허권은 모두 사용하도록 提案하는 一括契約方式을 採用하는 예도 있다.