



라이선싱商談技法 —7P가 意味하는 것—

Robin J. Skelton 記

〈英國辯護士〉

1 意 義

世界の人間은 두 部類로 나뉜다.

商談을 成事시킬 수 있는 사람이 그 하나요. 결코 成事시키지 못하거나 最小限 오랜 時間이 지나지 않고서는 成事시키지 못하는 사람이 또 하나다. 라이선싱 要員들은 概念上 前者의 範疇에 속한다.

많은 論文에 詳細한 內容이 나와 있지만 종종 去來를 確保 하는데 있어 基本的 要素가 무엇인지를 考慮하지 않는다.

去來를 確保하는 技術은 法制度, 言語, 民族, 文化장벽 등을 超越한 것이며 LES(Licensing Executives Society)會員들은 그 子在意義를 어느 정도는 商談成功에의 貢獻與否에 依存해야 한다.

本稿는 어떤 技法들이 重要한가를 分析하기 위한 것이며 그 技法은 7個의 “P”라고 表現할 수 있다.

2 7가지 “P”

1. 사람(People)

라이선서팀의 責任者가 사람들에게 好感을 베풀어야 한다는 것이 絶對的으로 重要하다. 그는 自身の 팀을 이끌어 나갈 줄 알아야 한다. 한

사람이 去來의 모든 側面을 안다는 것은 드문 일이다. 同僚 化學者, 工學者, 法律家, 特許代理人 및 經營管理者를 잘 다루어서 아주 必要한 때에 商談에 參與케 하여 모든 基礎知識을 갖출 줄 아는 팀 責任者는 成功할 수 있다. 이에 못지않게 팀 責任者는 때때로 相對者들을 招待하여 그들의 意見을 알도록 努力해야 한다. 技術 商談에 있어서 信念있는 責任者를 代置할 만한 것은 정말 아무것도 없다.

2. 熟知(Practice)

商談責任者가 商談技術을 알고 있어야 한다는 것이 必須的이다. 商談責任者는 商談中인 去來의 肯定的 側面과 否定的 側面을 모두 完全히 認識하고 있어야 한다. 그래야만 어떤 경우에 讓步를 할 수 있고 어떤 경우에 主張을 固守해야 하는지를 안다.

3. 實用主義(Pragmatism)

企業的 熱意가 아주 重要하다. 이 熱意는 어떤 段階에서는 法律家의 主意깊고 思慮깊은 分析에 의해 鎭定되어야 하겠지만 돈을 번다는 實際的인 強力한 意圖가 없으면 最先의 結果는 達成할 수 없다.

4. 目的的(Purposeful)

라이선서를 위한 商談者의 目標가 뚜렷해야 하며 어떤 段階에 이르러 目標 達成이 不可能하게 생각되면 必要한 경우에 商談을 瓦解시킬 각오도 하고 있어야 한다.



5. 體力(Physical)

商談責任者는 스테미너가 있어야 하며 出帳을 가거나 適期에 相對方에게 強力하게 나갈 수 있는 준비가 되어 있어야 한다. 마찬가지로 適當한 時期에 의자를 박차고 일어나 자기가 원하는 方向으로 商談을 끌고 나갈 스테미너를 갖고 있어야 한다. 必要하다면 밤새도록 일을 해서라도 相對方을 讓步케 만들 각오가 되어야 한다.

6. 忍耐(Patience)

商談에는 많은 時間을 割愛해야 한다. 아주 複雜한 技術商談은 最小限 3번의 商談會議를 가져야 한다. 라이선서는 性格上 빨리 돈을 벌고자 하겠지만 너무 서둘러서는 안된다.

7. 政策(Politics)

商談에 대한 相對參加者의 對內的 政策은 물론 豫定라이선스가 居住하는 國家의 對外政策도 研究할 必要가 있다.

라이선시로부터 얻을 수 있는 로열티金額에 대해 嚴格한 統制를 加하고 있거나 統制를 強化시키고 있으며 可能한 보다 더 잘 해주기를 바라는 國家와 商談하려는 것은 소용이 없다. 例를 들어 라이선시會社나 係列會社의 小株主權을 獲得하는 등의 技術移轉에 대한 對價를 얻는 其他 方法들이 考慮되어야 한다.

3 原 則

위에 言及한 7가지 외에도 다음의 9가지 原則에 主意해야 한다.

1. 內部檢討

商談에 應하기 前에 適切히 內部檢討를 하는 것이 兩當事者 모두에게 가장 重要하다. 豫想 라이선시가 特許上의 모든 請求範圍에 대해 라이선스를 必要로 한다는 것과 노우하우와 秘密情報 가운데 어떤 特殊部分이 適用可能한지를 確實히 하기 위해 技術을 사전에 詳細히 檢討해야 한다. 마찬가지로 市場調査를 해서 當該國家 市場人들 가운데 누가 가장 適當한 라이선시가

될 可能性이 있는지를 決定하는 것이 重要하다. 이 때에 라이선시들은 서로 競爭者라는 觀點에서 考慮되어야 한다.

2. 豫 想

라이선스商談을 하는 사람들은 종종 너무 嚴格한 姿勢로 商談에 임하는 경우가 있으나 商談者는 항상 豫想한 것과는 다른 提案들도 傾聽할 자세가 되어 있어야 한다. 라이선스 商談은 豫想은 할 수 있으나 쉽사리 合作投資, 販賣權, 相對會社에 대한 持分 등과 같은 一聯의 새로운 關係를 막을 수 있다.

3. 雇傭員

雇傭員에 대한 責任을 絶대로 잊지 말아야 한다. 競爭企業을 設立한다는 點과 對比해서 自體生産의 利害得失을 評價하고 該當라이선스가 勞動力에 미칠 影響을 따져보아야 한다. 그러나 이것은 否定的 見解는 아니다. 라이선스 契約을 締結한 會社들은 中間管理者들에게 自體工場 밖에서의 責任을 賦與해 주고 會社와 雇傭員 모두에게 名聲을 높여주며 雇傭員들에게 職業에 대한 큰 滿足感을 준다.

4. 契約內容

商談初期에는 결코 장황하고 詳細한 契約內容은 提示하지 말아야 한다. 初期段階에서 詳細히 討議하다가 交錯狀態에 빠지면 흔히 破滅을 招來한다. 또한 商談의 性格이 確立되기 前에 關係條項들을 擧論할 可能性은 아주 希薄하다.

反對로 秘密維持協約은 아주 重要하며 純粹特許라이선싱이 아닌 경우에 있어서는 商談初期에 이 協約에 署名을 하면 두가지 利點이 있다. 첫째는 자유로이 商談을 할 수 있다는 點이고 둘째는 豫定라이선시인 相對方이 眞摯하게 됨을 알 수 있다는 점이다.

關係秘密을 알 必要가 있는 相對方 商談會社와 會社員들을 羈束해야 함을 잊지 말아야 한다

5. 假契約

라이선싱에 있어서는 明確하면 明確할수록 좋



다. 그러나 兩會社의 重役들이 商談의 主要條件들을 定하기 위한 假契約에 署名을 하면 이 때는 重役들의 關心을 얻게 되는 것이며 나머지 問題를 解決하는 것은 더욱 쉬워진다. 항상 당사의 社長을 背後에 두라. 어느 段階에서는 依支할 사람이 必要하기 때문이다.

6. 法律家

어떤 라이선스 商談에서든 法律顧問이 有用하며 必須的이지만 公式的으로 當面問題에 끌어들이는 時期는 바로 主要條件들에 대해 合意를 볼 때이다. 반드시 各段階에서 非公式的으로라도 法律顧問과 相議를 해야 한다.

7. 書 類

活用可能性이 있는 書類를 蒐集하여 商談初부터 끝까지 利用할 수 있도록 함으로써 相對方이 參考하고자 할 경우에는 언제든지 參考할 수 있을 것임 하여야 한다.

可能하면 適當한 時期에 自體案을 提示하라. 이것은 나머지 商談部分全體에 대해 利益을 가져올 것이다.

8. 로열티

로열티란 題下에서 考慮할 必要가 있는 여러 가지 黃金律이 있다. 첫째는 너무 慾心을 내지 말아야 하고, 둘째는 憎惡심이 있어서는 안된다. 1個의 라이선스로 期待할 수 있는 로열티金額을 分析的으로 評價하는 方法은 없다. 할 수 있는 方法이란 化學的 工程에서 使用되는 原資材의 節減, 라이선스의 自體研究開發에 의한 경우보다 몇년 앞당겨서 機械를 生産라인에 導入함으로서 短縮되는 期間 등의 명목으로 라이선스에게 돌아가는 價値를 算定하는 方法 뿐이다. 다른 側面에서 보면 라이선서가 自體研究開發에 얼마를 投資했으며 그 중에 얼마를 다른 라이선스나 自身の 生産으로부터 회복할 수 있는 가가 문제이다.

④ 期 間

考慮해야 할 또 다른 問題는 라이선스契約에

署名하기 前에 補償을 長期에 걸쳐 받을 것인가 短期에 걸쳐 받을 것인가 아니면 一時拂로 받을 것인가이다. 이것은 純粹特許에 대한 라이선스許與(通常 大學의 경우에 그렇다)나 包括的 라이선스許與나 등의 여러가지 要因에 따라 다르다. 노우하우는 쉽사리 公衆에 노출이 되며 그렇게 되는 순간 라이선스內客에 로열티를 중단한다는 취지의 條項이 있던 없던간에 로열티는 중단될 것이기 때문에 노우하우에 대한 라이선스許與를 할 경우에는 주의를 해야 한다.

로열티를 定할 때에 考慮해야 할 또 하나의 重要한 問題는 로열티를 支拂할 貨幣에 관한 問題이다. 몇년사이에 이것은 라이선서가 받는 金額에 막대한 영향을 미친다.

⑤ 稅 金

稅金에 관한 現實을 無視할 수 없다.

두가지 예를 들면

1. 노우하우에 대해 支拂되는 로열티에 대한 稅金과 특허에 대해 支拂되는 로열티에 대한 稅金이 다른 경우에 라이선스는 단지 稅金때문에 어느 하나에 대한 로열티를 다른 것보다 더 強調할 것이다.

2. 英國의 라이선서와 英國라이선스와의 관계에서처럼 로열티가 5年以上에 걸쳐서 支拂되고 期間이 끝나면 라이선스가 로열티 없이 使用할 權利를 갖고 있으면 그 支拂이 一時拂의 一部 支拂인지 아니면 眞正한 로열티支拂인지에 관해 考慮해 보아야 한다. 賦課되는 稅金이 相當하다르다.

마지막이지만 결코 위 事項들에 못지 않게 重要한 것은 불행하게도 통역인을 채용해야 할 경우에는 自身이 中心的 役割을 하고 통역인은 통역만 하게 하도록 해야 한다는 點이다. 또한 相對方이 채용한 통역인에 의존하지 말아야 한다. 署名을 하기 전에 自體사람에 의해 모든 것을 點檢토록 해야한다.