

요즘 기업하는 사람의 필수과목에는 세무 외에 특허관리가 추가된다고 한다. 특허로 사업을 독점하고 기술료도 거둘 수 있기 때문일 게다. 특허관리가 기업경영의 기본으로 빠르게 자리매김하고 있다.

CEO가 챙길 특허관리에는 3가지가 있다고 한다. 첫째, 특허를 많이 확보하는 일. 둘째, 다른 기업과 특허를 서로 사용하는 협약인 크로스 라이선스(Cross License). 셋째는 특허를 여러 기업이 같이 사용하는 특허풀(Patent Pool)이 그것이다.

미국 퀄컴사를 보면 특허가 얼마나 중요한지 알 수 있다. 삼성은 퀄컴의 특허집으로 CDMA 휴대폰을 만들어 팔아 작년에 1조2000억원의 이익을 올렸다.

그러나 퀄컴은 특허집 하나로 국내 휴대폰 제조업체로부터 최근 3년 간 4억달러의 기술료를 챙겨갔다. 삼성이 이 분야 세계 3위로 발돋움했다고 하나 실은 퀄컴이 삼성을 통해 칩을 판매하는 형국이 된 것이다.

크로스 라이선스로 상대에게 특허를 주는 조건으로 특허소송을 유리하게 이끌고 기술료도 낮출 수 있다. 그 예로 코닥은 76년 새로운 즉석카메라를 만들었다.

그러나 이것은 폴라로이드의 즉석카메라 특허를

침해한 것으로 판정나 코닥은 90년 9억달러의 배상금을 지불했다. 또한 코닥은 700명을 해고하면서 공장을 폐쇄했으며 1500만개의 제품을 회수했다.

이 과정에서도 20억달러의 손해를 보았다. 만약 코닥이 개발한 즉석카메라 기술로 특허를 받아 놓았더라면 어땠을까? 폴라로이드와 크로스 라이선스를 맺어 피해를 훨씬 줄일 수 있었을 것이다.



특허를 공동 사용하는 특허풀은 70년대 말 VTR 시장에서 얻은 교훈에서 유래한다. 당시 소니와 빅터는 서로 다른 VTR 기술을 갖고 경쟁하고 있었다.

기술에서 우위에 있던 소니는 특허의 공동 사용에 부정적이었으나 빅터는 히타치, 마쓰시타 등에 자사의 특허기술로 VTR를 생산하도록 허용했다. 그 결과 빅터의 특허기술로 생산된 VTR가 시장을 점유하게 되어 빅터가 경쟁에서 이겼다.

이후 특허풀은 시장점유율을 높이는 전략으로 자리잡았다.

기본적으로는 특허를 많이 가져야 한다. 그러나 CEO는 갖고 있는 특허를 잘 관리하는 전략에도 관심을 가져야 하겠다.

기술이 경쟁력을 결정짓는 21세기 지식정보사회에서 특허관리가 더욱 중요해지고 있기 때문이다.

출처 매일경제