

대전광역시 서구 청사로 189
 특허청 산업재산활용과
 TEL. 1544-8080
<http://www.kipo.go.kr>



서울특별시 강남구 테헤란로 131
 한국발명진흥회 지식재산중개소
 TEL. 02-3459-2800
<http://www.kipa.org>

ISBN 978-89-6199-076-9 13500
 DOI 10.8080/P9788961990769

4차 산업혁명시대
 기술혁신과 기업가치 제고를 위한
 지식재산 거래업무 매뉴얼

특허청
 KIPA 한국발명진흥회

발간등록번호

11-1430000-001621-01



4차 산업혁명시대! 기술혁신과 기업가치 제고를 위한

지식재산 거래업무 매뉴얼



돈이 **되는** 특허와 돈이 **드는** 특허
가치 있는 것을 알아보는 법



특허청 > 한국발명진흥회 > SMART 3

관리성/기술성/활용성 평가 분석

- 발명의 명칭 : 지문도 패턴인식용 터치 패널 구조물 사용용 특허권 지스텍에서 제1부호
- 출원번호 : 10-2008-0023848
- 등록번호 : 10-1502624
- 출원일/등록일 : 2008.03.14 / 2015.03.09
- 예정인도일 : 2028.03.14
- 출원인/관리자 : 삼성전자인도서비스 / 삼성전자인도서비스, 포항공과대학교 산학협력단

평가지표(비중)	등급	대분류(전지/전지(IT)) (154,634건)	중분류(전지/전지(IT)) (341,282건)	소분류(전지/전지(IT)) (24,379건)
관리성 (35)	A	15.6	15.9	22.0
기술성 (35)	AAA	1.6	1.7	0.9
활용성 (30)	AA	9.2	9.4	14.4
종합평가 (100)	AAA	2.3	2.3	3.4

우수특허 보유 현황 조회 기술분야별 관리성 / 기술성 / 활용성 분석결과 특허 등급평가 보고서 제공

특허청과 한국발명진흥회가 함께합니다.



http://smart.kipa.org / E. smart@kipa.org / T. 02.3459.2805

4차 산업혁명시대! 기술혁신과 기업가치 제고를 위한

지식재산 거래업무 매뉴얼



Contents ▶

제1장. 지식재산 거래의 개요 01

- 1. 지식재산 거래의 의의 02
- 2. 지식재산 거래의 수행 주체 07
- 3. 지식재산 거래 수행 절차 10
- 4. 지식재산 거래 지원 12

제2장. 지식재산 거래 추진 절차 21

- 1. 지식재산 수요발굴 22
- 2. 수요 맞춤형 공급지식재산 발굴 31
- 3. 지식재산 매칭 35
- 4. 지식재산 거래 협상 및 계약지원 42

제3장. 기업의 혁신성장전략 69

- 1. 지식재산 경영전략 수립 70
- 2. 정부 지원 사업 연계 76
- 3. 지식재산 금융 81

별첨 93

- 1. 지식재산 거래 성공 사례 94
- 2. 지식재산 거래 관련 기관 99
- 3. 지식재산 거래 관련 양식 111



그림 및 표 목차 ▶

표 목차

1-1	지식재산 거래 방식	04
1-2	지식재산 거래 목적별 특징	06
1-3	공공연구기관의 지식재산 거래 단계별 업무	10
1-4	IP-Market 이용 절차	16
1-5	지식재산경매 추진절차	17
1-6	SMART3 제공 서비스	18
1-7	SMART3 평가지표별 배점 및 등급 부여 기준 표	19
2-1	지식재산 중개자에 의한 지식재산 거래 수행 단계	22
2-2	한국발명진흥회-한국산업단지공단 지식재산 거래지원 프로세스	24
2-3	한국발명진흥회 IP-Market 경매 시스템 프로세스	25
2-4	“서울형 기술혁신 창업프로그램” 진행 프로세스	25
2-5	지식재산 매칭 프로세스 흐름도	35
2-6	SMART3의 정량평가 근거 자료 모식도	40
2-7	기술성숙도(TRL) 진단 표	43
2-8	항목별 지식재산 거래 협상 전략	46
2-9	산업분야별 기술료 현황	52
2-10	업종별 지식재산 거래 로열티 통계	56
2-11	개별기술강도 평가의 예	57
2-12	국가연구개발 성과물에 대한 특허 건당 기술료	61
2-13	지식재산관련 조세 지원 제도	68
3-1	신기술(NET) 인증 평가 진행 단계	73
3-2	우수제품 인증 지정관련 분야별 제출서류	75
3-3	조달청 우수제품 제도 지원 자격	75
3-4	각 부처별 지식재산 거래 관련 사업 현황	76
3-5	2018년 창업선도대학 선정 현황	77
3-6	TIPS 창업팀 지원금액 현황	78
3-7	서울형 기술창업 프로그램 진행도	79
3-8	기타 창업지원 관련 사업	80
3-9	신용보증기금 지원 내용	82
3-10	단계별 지식재산 인수 보증 프로그램	83
3-11	모태펀드 지원 내용	85
3-12	GP와 LP의 특징 비교	86
3-13	벤처캐피탈과 금융기관의 차이점	89
3-14	기업의 성장단계별 자금조달 방안	90
별-1	지식재산 거래 후속 연계 프로세스(사례3)	97
별-2	지식재산 거래 지원 프로세스(사례3)	98

그림 목차

1-1	지식재산 거래의 수행 주체	08
1-2	특허청 지식재산 사업화 지원체계	12
1-3	특허거래전문관 현황	13
1-4	IP-Market 서비스 화면	14
1-5	IP-Market 온라인 수요접수 후 처리경과 화면	15
1-6	지식재산경매 구성도	16
1-7	SMART3 메인 화면 및 인용·피인용 분석도	18
1-8	SMART3 샘플보고서	20
2-1	특허청 IP-PLUG사업 개념도	26
2-2	지식재산 수요자 인터뷰 시 주요 검토 사항	30
2-3	IP-Market 지식재산 판매 게시판	31
2-4	지식재산거래서비스 홈페이지	31
2-5	기관별 거래대상 특허 안내 페이지	32
2-6	국가별 특허정보 데이터베이스 메인 페이지	33
2-7	SMART3 메인 화면 및 보고서 샘플	40
2-8	기술 미팅 순서도	42
2-9	기술가치 평가 대상기술 조건 예시	54
3-1	특허 포트폴리오 구축 전략의 핵심 요소	70
3-2	우수발명품 우선구매추천제도 지원체계	72
3-3	지식재산우대보증 지원 과정	81
3-4	모태펀드 운용 및 지원체계	84
3-5	IP펀드의 구조	86
3-6	SLB(Sales and License Back)의 구조	87
3-7	IP담보대출 절차	88
3-8	KST 운영 개요	88
별-1	지식재산 거래 지원 프로세스(사례1)	95



-
Intellectual Property
Transaction & Transfer
-



제1장 지식재산 거래의 개요

1. 지식재산 거래의 의의
2. 지식재산 거래의 수행 주체
3. 지식재산 거래 수행 절차
4. 지식재산 거래 지원

[제1장]

지식재산 거래의 개요

1. 지식재산 거래의 의의

최근 **4차 산업혁명**이 대두됨에 따라 이종분야 간의 기술융합을 통한 새로운 시장이 빈번하게 출현하고 있으며, 이를 선점하는 기업은 많은 수익은 물론 일자리와 사회적 가치를 창출해내고 있다.

또한, 최근 전 세계의 산업 구조는 유형자산 중심에서 **무형자산 중심**으로 점차 변화해 나가고 있다. 미국의 S&P500기업들의 경우 전체 기업가치중 무형자산의 가치가 차지하는 비율이 이미 80%를 넘어섰다고 한다. 따라서 무형자산의 보호 수단으로서 **지식재산권**의 중요성은 더욱 커지고 있으며 **지식재산**을 단순히 비용이 아닌 수익을 만들어 낼 수 있는 자산으로 인식하면서 전략적으로 관리하는 기업들이 빠르게 늘어나고 있다.

그런데, 이러한 이종분야간의 융합과 전략적인 지식재산 관리가 단순히 기업의 R&D만으로 이루어질 수 있을까?

하나의 분야에서 최고가 되기도 쉽지 않은 시장에서, 기업이 필요로 하는 모든 분야에 일류로 인정받는 기업이 나타날 수 있을까?

우리는 이미 수차례의 경제위기를 속에서 문어발식 경영으로 무너져간 기업들을 지켜본 바 있다. 이렇듯 기업의 내부 역량만으로 모든 분야를 정복하려고 했다가는 하나의 시장도 차지하지 못한 채, 무너지고 말 것이다.

그렇기 때문에 전 세계 유수의 기업들은 “**지식재산 거래**”를 통한 오픈 이노베이션으로 4차 산업혁명에 대응하고 있다.

그렇다면, **지식재산 거래**란 무엇일까?

지식재산 거래에 대하여 알기 위해서는 먼저 “**지식재산**”이라는 개념에 대한 이해가 선행되어야 한다. **지식재산**이란, 인간의 창조적 활동 또는 경험 등에 의해 창출되거나 발견된 지식·정보·기술, 사상이나 감정의 표현, 영업이나 물건의 표시, 생물의 품종이나 유전자원, 그 밖의 무형적인 것으로 재산적 가치가 실현될 수 있는 것¹⁾을 말하며, 이에 대한 권리를 가리켜 **지식재산권**이라고 한다.

지식재산 거래란, **지식재산권**의 양수도, 실시권 허여, 사업화, 인수합병, 공동투자 및 협력연구 등 다양한 활동을 포괄하여 일컫는 말²⁾이다.

그렇다면 지식재산거래와 기술이전의 차이는 무엇일까?

기술이전이란, 양도, 실시권 허락, 기술지도, 공동연구, 합작투자 또는 인수·합병 등의 방법을 통해 기술이 기술보유자로부터 타인에게 이전되는 것을 말하며, 이때 **기술**은 특허, 실용신안 등과 같은 지식재산 뿐 아니라 지식재산이 집적된 자본재, 정보, 노하우 등을 모두 포함하는 개념³⁾이다.

따라서 **지식재산 거래**와 **기술이전**은 계약의 대상이 무엇인가에 따라 구분되며, **지식재산 거래**는 **기술이전**의 넓은 개념 중 **지식재산**을 매개로 하는 하나의 세부영역이라고 할 수 있다.

지식재산 거래의 경우, **지식재산권**의 양수도 및 실시권 허여 등이 반드시 수반되어야 하며, 이를 통해 **지식재산 공급자**는 지식재산권에 대한 대가를 받게 되고 **지식재산 수요자**는 시장에서 보호받을 수 있는 권리를 획득하게 된다.

결국, **지식재산 거래**는 지식재산 공급자의 관점에서는 지식재산의 가치가 실현되고, 지식재산 수요자의 관점에서는 공급자의 지식재산을 체득하여 혁신으로 나아가는 일련의 과정⁴⁾이라고 할 수 있다.

1) 「지식재산기본법」 제3조

2) 「이슈페이퍼, 지식재산 거래시장 활성화」 발췌, 한국지식재산연구원

3) 「기술의 이전 및 사업화 촉진에 관한 법률」 제2조

4) 「이슈페이퍼, 지식재산 거래시장 활성화」 발췌, 한국지식재산연구원

(1) 지식재산 거래 방식

지식재산 거래는 크게 양수도와 라이선스로 구분된다.

[표1-1] 지식재산 거래 방식

지식재산 거래 방식		내용
양수도		지식재산권의 권리 일부 또는 전부를 거래
라이선스	전용실시	지식재산권을 일정 범위 내에서 독점적으로 실시할 수 있는 지식재산 거래 방식으로서, 등록원부 상에 설정등록이 완료되는 시점부터 효력이 발생
	통상실시	지식재산권을 일정 범위 내에서 비독점적으로 실시할 수 있는 지식재산 거래 방식으로서, 계약 시점 혹은 계약상의 지정된 시점부터 효력이 발생
	재실시	지식재산 수요자가 라이선스 받은 지식재산권을 제3자에게 다시 라이선스할 수 있는 방식
기술자료 및 노하우의 매매에 의한 거래		지식재산권과 관련된 노하우, 실험 데이터 등의 관련 자료를 함께 거래하는 방식
기술력 보유 기업 또는 자산의 M&A 방식		지식재산을 보유한 기업 전체를 인수·매각하는 방식
지식재산 자문 및 지도와 연계한 거래 방식		기술자 파견 등을 통해 기술자문 및 지도를 라이선스 거래와 연계하는 방식
기타		지식재산 및 경영자원의 공동이전 방식, 제휴에 의한 협력, 공동연구 등

1) 양수도

양수도는 지식재산 수요자가 대가를 지불하고 지식재산권의 명의를 이전받는 거래 방식이다.

- 지식재산 수요자는 지식재산권을 소유할 수 있고, 지식재산 공급자는 지식재산권 관리의 부담이 없다는 장점이 있다.
- 양수도는 금액에 대하여 적정선의 합의만 이루어진다면 매우 신속하게 추진될 수 있는 지식재산 거래 방식이다.
- 각종 인증의 취득 등을 목적으로 지식재산 거래를 수행하는 경우 양수도 방식의 지식재산 거래가 바람직하며, 특히 벤처 인증, IP담보대출, 신제품인증, 조달우수제품선정 등은 특허권을 직접 보유해야 한다.

2) 라이선스

라이선스는 지식재산 공급자가 권리를 가지고 있으면서 지식재산의 실시 및 사용만을 타인에게 허락하는 방식으로 전용실시, 통상실시, 재실시 등의 방식이 있으며 지식재산 공급자와 지식재산 수요자의 상황에 따라 다양한 방식을 사용할 수 있다.

- **전용실시권**은 일정한 범위 내에서 그 지식재산권을 독점적으로 실시할 수 있는 권리이다.
 - * 하나의 지식재산권에 대해서 단일 수요자에게 독점적 실시권 허여가 가능하다.
 - * 법률적으로 볼 때, 전용실시권이 허여되면 특허권자도 해당 지식재산권을 사용할 수 없으므로 주의를 요한다.
- **통상실시권**은 일정한 범위 내에서 비독점적으로 지식재산권을 실시할 수 있는 권리이다.
 - * 다수의 지식재산 수요자를 대상으로 동시에 실시권을 허여할 수 있다.

3) 기술자료 및 노하우의 매매에 의한 거래

지식재산 거래에 있어 지식재산권과 관련된 노하우, 소프트웨어, 실험 데이터 등 관련 자료를 함께 거래하는 방식이다.

- 지식재산권이 포함하지 못하는 세부적인 노하우까지 전수받을 수 있어 사업화에 걸리는 기간을 단축할 수 있다.
- 지식재산 거래를 통해 도입하는 기술에 대한 자체 사업화능력이 부족할 경우에 대안이 될 수 있다.

4) 기술력 보유 기업 또는 자산의 M&A

기술력이 뛰어난 기업을 인수·매각하는 지식재산 거래의 한 유형으로 특정 사업 조직을 분사하여 매각하는 방식의 거래가 이루어지기도 한다.

5) 기술자문 및 지도와 연계

기술자 파견 등을 통해 기술자문 및 지도를 지식재산 거래와 연계하여 제공하는 방식이다.

- 구매한 지식재산권 관련 기술을 자체 역량으로 사업화하기 어려운 경우, 제조를 위해 지식재산 공급자 측의 기술 지원이 필요한 경우에 효과적이다.

6) 기타

지식재산 거래의 기타 유형으로는 지식재산과 경영자원의 공동이전 방식, 기술제휴 및 협력에 의한 거래방식 등이 있으며, 경우에 따라서는 공공연구, 생산제휴 등을 지식재산 거래의 조건으로 하는 복합적 거래 방식도 있다.

(2) 지식재산 거래 목적별 특징

지식재산 거래는 그 유형만큼이나 다양한 목적을 가지고 수행된다.

- 지식재산과 관련된 법적 분쟁에서 승리하기 위해, 신기술을 도입하여 새로운 먹거리를 창출하기 위해, 입찰의 참여 조건이나 각종 인증의 조건을 충족하기 위해서 지식재산 거래가 일어난다.
- 따라서, 지식재산 거래를 수행할 때에는 해당 거래를 통해 수요자가 성취하고자 하는 목적을 명확하게 파악하는 것이 중요하다.

[표1-2] 지식재산 거래 목적별 특징

목적	입찰, 인증, 홍보	기술사업화 (신사업/애로기술)	자사 BIZ 보호	기술금융지원
거래 대상	지식재산권	지식재산권/노하우	지식재산권	지식재산권
거래 형태	양수도	통상/전용실시권	양수도, 전용실시권	양수도
거래 금액 규모	소	대	중	대
거래 기간	단기	장기	단기	중기
비고	개방 특허, 소액특허 위주	전용실시권 설정 시 거래금액 증가	IP 분쟁예방 및 분쟁대응	특허가치평가 필요

※ 본 표에 기재된 지식재산 거래 목적 별 특징은 일반적인 것으로 모든 지식재산 거래에 적용되는 것은 아님

2. 지식재산 거래의 수행주체

지식재산 거래의 성공여부는 이해관계자들의 적극적인 참여와 역할 수행에 달려 있다.

수행주체는 각자 나름의 분야에서 고유한 비즈니스를 수행하고 있으며, 지식재산 거래는 이들 간의 상호 협력을 토대로 진행되는데, 이는 각 수행주체의 역량이 뒷받침되어야만 가능한 일이다.

수행주체의 역량은 인력, 기술력, 자금력, 정보력 등으로 구성되는데, 이 중에서도 실제 업무를 수행하는 인력이 가장 중요하다. 인적 역량의 강화는 양적 성장과 질적 전문성 강화의 두 가지 측면에서 고려되어야 한다.

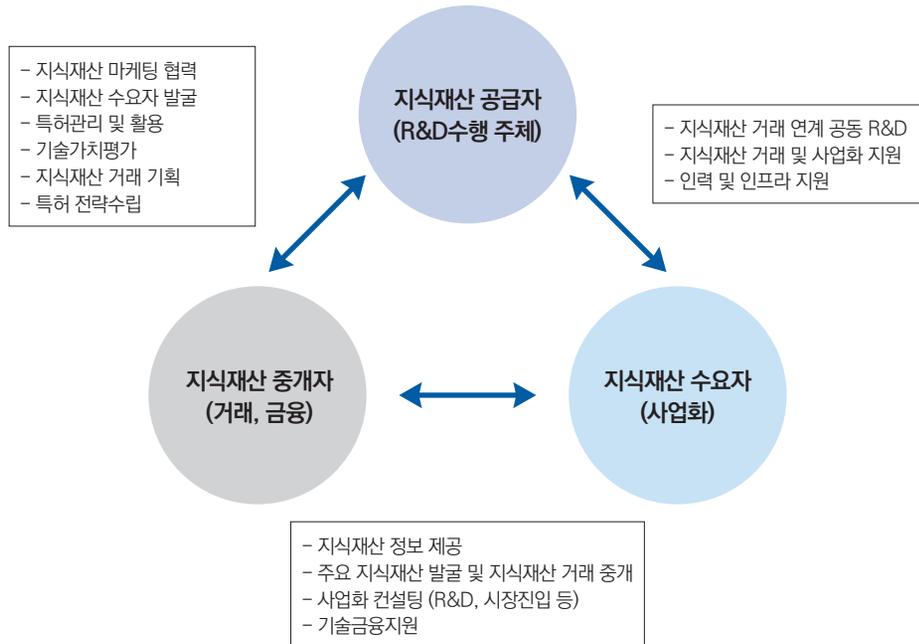
지식재산 거래의 성공을 위해서는 전문적인 역량을 갖춘 인력이 지식재산 거래시장에 지속적으로 공급되어야 한다. 아울러 수행주체는 기존 인력의 역량 강화를 위해 지속적인 노력을 기울여야 한다.

기술, 정책, 금융 등 지식재산 거래를 둘러싼 환경은 끊임없이 변화하고 있으며, 이에 따라 시장의 요구도 다변화되고 있다. 이와 같은 환경에 효율적으로 대응하기 위해 수행주체들은 다양한 교육 프로그램을 마련하는 등 기존 인력의 전문성을 강화해야 한다.

지식재산 거래 수행주체의 역량을 제고해야 하는 이유는, 앞서 말했듯이 그들은 지식재산 거래 시장의 기반으로서 지식재산 거래의 성공을 좌우하는 열쇠이기 때문이다.

(1) 지식재산 거래 수행의 3대 주체

지식재산 거래는 크게 **지식재산 공급자**와 **지식재산 중개자** 그리고 **지식재산 수요자**에 의해 이루어진다.



[그림1-1] 지식재산 거래의 수행주체

1) 지식재산 공급자

지식재산 공급자는 기술 개발을 통해 지식재산을 확보하고 이를 시장에 공급해 그것을 활용하는 데 따르는 이익(기술료)을 추구한다.

- 공급자는 시장의 지식재산 수요를 구체적으로 파악하고 이를 반영한 R&D를 수행해야 하며, 이를 통해 시장성 있는 기술을 효율적으로 공급하기 위해 노력해야 한다.
- 기업의 경우 전략적으로 지식재산권의 라이선스 허여 또는 지식재산권 공유 등의 방법으로 시장을 확대하는 전략을 수립하기도 한다.

2) 지식재산 수요자

지식재산 수요자는 관련 기술을 제품이나 서비스로 구현하여 시장에 제공함으로써 수익을 창출한다.

- 수요자는 대중의 호응을 받는 제품을 개발하기 위해 시장의 요구를 파악하고, 요구 수준에 부합하는 기능과 성능을 충족한 제품 혹은 서비스를 제공해야 한다.
- 이를 위해 필요한 기술과 지식재산권을 찾아내 도입하고, 이를 토대로 사업화 하여 제품을 생산, 판매해야 한다.
- 지식재산의 사업화 가능성을 높이기 위해서는 자체 기술개발역량 등의 내부 혁신 역량 또한 꾸준히 발전시켜야 한다.

3) 지식재산 중개자

지식재산 중개자는 지식재산 공급자와 수요자를 연결하여 지식재산 거래를 수행하고, 그에 따른 중개수수료, 투자수익 등의 이익을 추구한다.

- 지식재산 중개자는 수요발굴, 지식재산 거래 및 이를 통한 사업화까지 전 주기에 걸쳐 지식재산 수요자를 지원하기 때문에 이를 위해 필요한 다양한 업무를 수행하게 된다.
- 여기에는 기술 및 지식재산 관련 정보의 제공, 수요지식재산의 발굴, 지식재산 가치평가, 지식재산투자 및 컨설팅 등이 포함된다.
- 기술사업화를 위한 기업의 다양한 요구를 충족시키기 위해서는 수많은 경험과 노하우를 기반으로 기업별 맞춤 서비스를 제공해야 한다.

3. 지식재산 거래 수행 절차

(1) 지식재산 공급자의 지식재산 거래 수행 절차

지식재산 공급자의 지식재산 거래 절차는 일반적으로 계획수립 단계, 기술가치 평가 단계, 기술공시 단계, 업체선정 단계 및 기술검증 단계로 구분된다.

- 경우에 따라 일부 단계가 생략되거나 다른 단계에 포함되기도 하며, 특별한 경우를 제외하고는 공공연구기관 지식재산 거래 전담조직의 사례와 유사하게 진행된다.

[표1-3] 공공연구기관의 지식재산 거래 단계별 업무

업무 절차		담당부서	업무처리 내용	비고
계획 수립	· 지식재산 거래 계획서 작성 및 제출	· 연구개발 부서	· 지식재산 거래 계획서 (기여도 포함) 작성 · 기술료 제안	· 지식재산 거래 계획서 작성
가치 평가	· 지식재산 거래 심의/의결	· 지식재산 거래 심의 위원회	· 기술가치 평가 · 지식재산 거래 심의회 운영 지침 참조	· 지식재산 거래 심의결과표 활용
공 시	· 우수기술 설명회, 지식재산 거래 홈페이지 활용	· 지식재산 거래 전담부서	· 지식재산권 및 기술료 조건 등 공시 · 지식재산 거래 홈페이지 공시	· 지식재산 거래 설명회 자료 제작
업체 선정	· 신청서 접수 및 업체 선정	· (신청)지식재산 수요자 · (선정)지식재산 거래 전담부서	· 지식재산 거래 신청서 접수 및 지식재산 거래 대상 업체 선정 * 기술력 및 재무현황 등을 종합적으로 고려 * 계약체결 관련 서류 등 요청	· 관련서류 접수
검 증	· 신청업체에 대한 기술검증 실시	· 연구개발부서 (지식재산 수요자)	· 지식재산 수요자 요구사항 점검	· 지식재산 수요자 요구사항 점검표 사용

(2) 지식재산 수요자의 지식재산 거래 수행 절차

지식재산 수요자의 지식재산 거래 절차는 계획수립 단계, 기술 탐색 단계, 협상 단계, 기술검증 단계로 구분 된다.

- 규모가 큰 중견기업이나 대기업의 경우 각 단계별로 담당 부서가 나뉘어 전략적으로 접근할 수 있으나, 중소기업의 경우 전문인력의 부족으로 인해 각각의 단계를 진행함에 있어 어려움을 겪을 수 있다.
- 이러한 경우 지식재산 거래 경험이 풍부한 지식재산 중개자의 도움을 받으면 지식재산 거래를 더욱 원활하게 수행할 수 있다.

(3) 지식재산 중개자의 지식재산 거래 수행 절차

지식재산 중개자의 지식재산 거래 절차는 지식재산 수요발굴 단계, 공급 지식재산 발굴 단계, 지식재산 매칭, 지식재산 거래 협상 및 계약 지원 단계로 구분된다.

- 한국발명진흥회 특허거래전문관을 비롯하여 민간의 기술거래기관, 특허법인 등이 지식재산 중개자 역할을 수행하고 있다.
- 지식재산 거래에서 중개자는 지식재산 거래 전반에 대한 기술적·법리적 지식과 경험을 충분히 갖추어야 한다.

4. 지식재산 거래 지원

한국발명진흥회 지식재산중개소는 축적된 경험과 차별화된 네트워크를 기반으로 세계 최고의 지식재산 거래 기관을 지향하고 있으며 1996년 특허기술사업화알선센터를 모태로 2014년 개소하여 현재까지 활발하게 활동하고 있다.

- 지식재산중개소는 온라인(IP-Market)과 오프라인(특허거래전문관)의 O2O연계서비스를 수행하고 있으며, 특허분석평가시스템(SMART3) 서비스를 통해 지식재산 수요·공급 분석을 지원하고 있다.

※ O2O(Online to Offline, Offline to online) : 오프라인과 온라인을 통합한 기술마케팅 서비스



[그림1-2] 특허청 지식재산 사업화 지원체계

* 출처: 특허청

- 지식재산 거래를 희망하는 개인, 중소기업 등을 대상으로 특허거래전문관이 지식재산 중개자가 되어 지식재산 거래를 지원하고, IP-Market에서 제공하는 특허거래정보를 통해 민간 중심의 지식재산 거래 활성화를 지원한다.

(1) 특허거래전문관

1) 특허거래전문관 개요

특허거래전문관은 한국발명진흥회 소속의 지식재산 거래 전문가로서, 지식재산의 도입을 희망하는 지식재산 수요자(중소기업, 벤처기업, 개인 등)를 대상으로 지식재산 거래에 필요한 상담, 지식재산권 조사·발굴·매칭, 지식재산 거래 중개·협상 및 계약 체결 등을 지원한다.

기계 / 금속 / 건축	전기 / 전자 / 통신	화학 / 환경 / 바이오
 김상범 특허거래전문관 전공분야: 자원공학 전문학위/자격: 법학석사 전화: 02-3459-2884 메일: nbnet@kipa.org	 박수기 특허거래전문관 전공분야: 전자공학 전문학위/자격: 정보통신기술사 전화: 02-3459-2889 메일: midas@kipa.org	 고기영 특허거래전문관 전공분야: 분석화학 전문학위/자격: 이학박사 전화: 02-3459-2883 메일: kyko@kipa.org
 김태수 특허거래전문관 전공분야: 생물산업기계공학 전문학위/자격: 공학박사 전화: 053-583-3459 메일: tskim@kipa.org	 서찬용 특허거래전문관 전공분야: 전자공학 전문학위/자격: 정보통신기술사 전화: 02-3459-2885 메일: seocoy@kipa.org	 조한상 특허거래전문관 전공분야: 환경공학 전문학위/자격: 공학박사 전화: 02-3459-2866 메일: envcho13@kipa.org
 변양수 특허거래전문관 전공분야: 기계공학 전문학위/자격: 변리사 전화: 02-3459-2888 메일: ysybyun@kipa.org	 김현덕 특허거래전문관 전공분야: 전기전자공학 전문학위/자격: 공학박사 전화: 062-954-3841 메일: vivace@kipa.org	 박용진 특허거래전문관 전공분야: 환경공학 전문학위/자격: 공학박사 전화: 02-3459-2863 메일: bivaco@kipa.org
 박진영 특허거래전문관 전공분야: 건축설비공학 전문학위/자격: 공학박사 전화: 051-645-9883 메일: jypark@kipa.org	 황수민 특허거래전문관 전공분야: 물리, 전기공학 전문학위/자격: 변리사 전화: 02-3459-2809 메일: smhwang@kipa.org	 최병길 특허거래전문관 전공분야: 유기화학 전문학위/자격: 이학박사 전화: 042-488-2263 메일: bk2263@kipa.org
 신수호 특허거래전문관 전공분야: 기계공학 전문학위/자격: 공학석사 전화: 02-3459-2897 메일: suhoshin@kipa.org	 김정수 특허거래전문관 전공분야: 컴퓨터·전자공학/미국법·국제법 전문학위/자격: JD/미국변호사·미국변리사 전화: 02-3459-2816 메일: jskim@kipa.org	 서은경 특허거래전문관 전공분야: 응용생명과학 전문학위/자격: 농학박사 전화: 02-3459-2997 메일: seoek@kipa.org
 김지태 특허거래전문관 전공분야: 기계공학 전문학위/자격: 공학박사 전화: 02-3459-2998 메일: jitae@kipa.org	 박재근 특허거래전문관 전공분야: 수의학 전문학위/자격: 변리사 전화: 02-3459-2817 메일: jgpark@kipa.org	

[그림1-3] 특허거래전문관 현황

2) 특허거래전문관의 지원을 받는 방법

지식재산을 도입·실시하고자 하는 지식재산 수요자라면 누구든지 특허거래전문관의 지원을 받을 수 있다. **첫 번째**로는 직접 찾아가서 상담을 통해 지원을 받는 방법이 있다. 이를 위해서는 방문 전 미리 전화 등을 통해 일정을 잡아두는 편이 좋다. **두 번째** 방법은 IP-Market 지식재산 구매 게시판에 지식재산 수요를 등록하는 것이다. 이 경우, 일정 기간동안 지식재산 공급자가 나타나지 않으면 특허거래전문관이 배정되어 지식재산 거래를 돕게 된다.

(2) IP-Market (지식재산거래정보시스템 : www.ipmarket.or.kr)

1) IP-Market 개요

지식재산 거래를 희망하는 중소기업·개인, 지식재산 거래를 업(業)으로 하는 민간의 지식재산 거래기관 등이 활용할 수 있는 지식재산 거래정보를 제공하는 것을 목적으로 2000년부터 운영되고 있다.



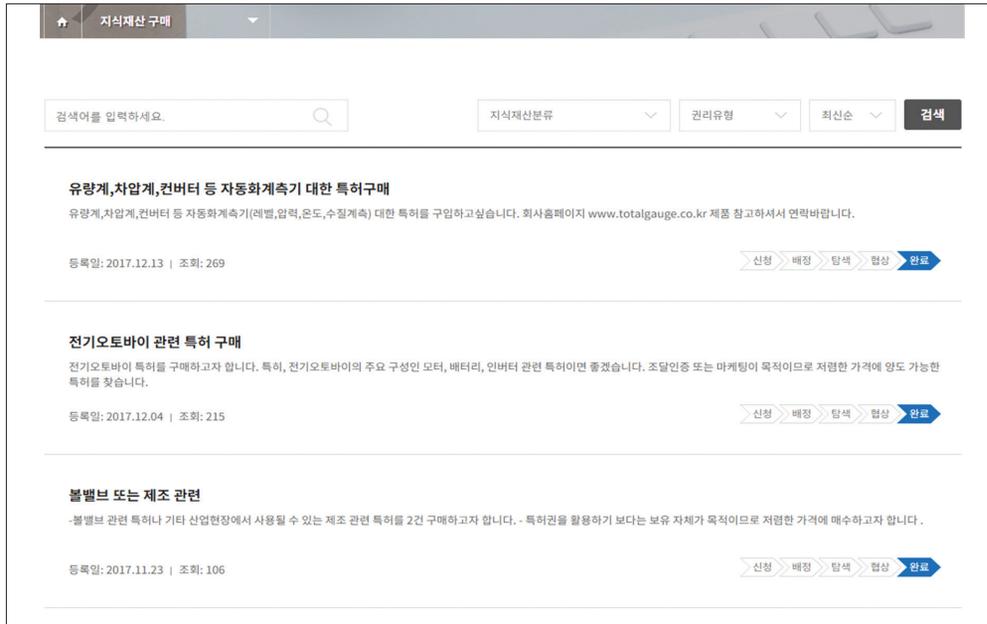
[그림1-4] IP-Market 서비스 화면

주요 서비스로는 지식재산 구매/판매, 지식재산 경매, 지식재산 거래 상담예약, 지식재산의 기술 분야별 분포·평균가격정보 등이 있다.

2) 온·오프라인 연계를 통한 지식재산 거래

지식재산 거래는 일반적인 쇼핑물처럼 온라인상의 정보만으로 거래가 이뤄지는 것은 아니며, 오프라인상의 지원이 뒷받침되어야 한다. 그 이유는 무형자산인 지식재산의 특성상 가치를 측정하기 어려우며 기술의 적합성 여부, 계약의 세부 조건, 지식재산 수요자·공급자간 공감대 형성 등 대면업무로 진행되어야 하는 부분이 큰 비중을 차지하기 때문이다.

IP-Market은 이러한 지식재산 거래의 특성을 고려하여 온라인상으로 지식재산 판매·구매정보를 제공하고 지식재산 수요자에게는 특허거래전문관이 오프라인으로 협상에서 계약까지 거래 전반을 지원하는 O2O(Online to Offline)서비스를 제공한다.



[그림1-5] IP-Market 온라인 수요접수 후 처리경과 화면

3) IP-Market 현황 및 이용절차

현재 IP-Market은 약 17만여 건의 거래대상 지식재산 정보와 4천여 건의 거래사례를 제공하고 있으며 온라인상에서 기술 분야별 특허거래전문관 확인 및 지식재산 거래 상담예약이 가능하다.

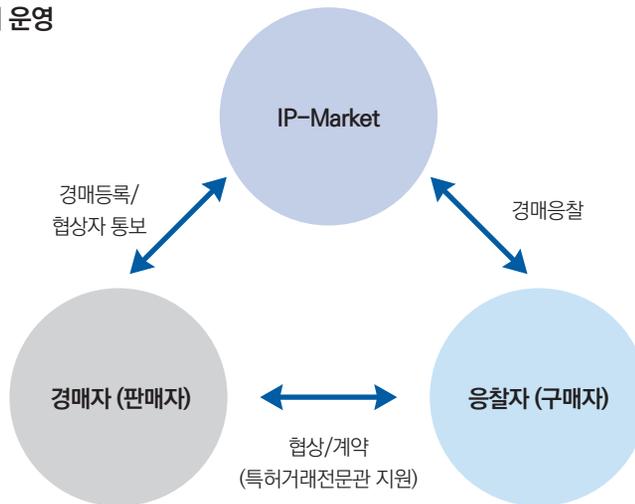
IP-Market을 이용하기 위해서는 회원가입(한국발명진흥회 통합회원)을 한 뒤, 지식재산 판매·구매게시판을 통해 해당 내용을 등록하면 된다.

지식재산 구매 요청이 있거나, 판매지식재산에 대한 수요가 발생하는 경우 특허거래전문관의 지원을 받을 수 있다. 따라서 IP-Market 게시판에 관심 있는 지식재산이 있는 경우, 구매자·판매자에게 직접 연락하거나 특허거래전문관의 지원을 받아 지식재산 거래를 진행할 수 있다.

[표1-4] IP-Market 이용 절차



4) 지식재산 경매 운영



[그림1-6] 지식재산경매 구성도

지식재산경매는 지식재산 수요자의 적극적인 참여를 유도하기 위해 지식재산 거래에 경매형식을 도입한 지식재산 판매 서비스이다.

경매서비스의 장점은 일정기간동안 수요자의 주의를 집중시킬 수 있으며, 공개경쟁 방식으로 진행되므로 공정하고 투명한 거래를 할 수 있다는 것이다.

[표1-5] 지식재산경매 추진절차



경매 기간은 통상 1개월이며 개인, 법인 모두 참여할 수 있고, 관리자의 승인 후 진행되며 비정기적으로 실시된다.

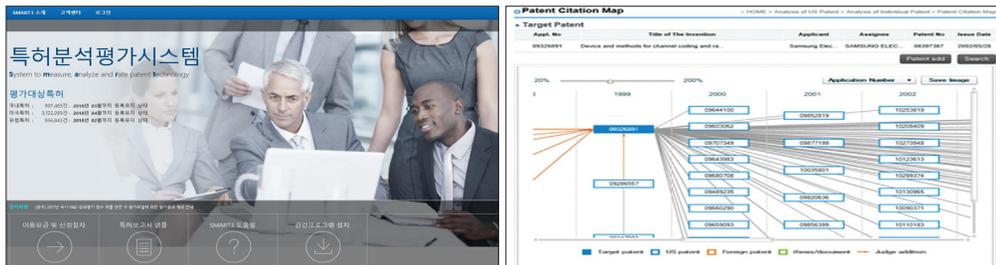
지식재산 공급자가 한국발명진흥회와 제휴를 통해 경매를 진행할 경우 경매기간 및 횟수는 협의가 가능하며 공공기관의 경우 지식재산 거래 시 발생할 수 있는 공정성, 형평성 문제를 예방하고 유휴자산의 매각을 통해 지식재산의 활용률을 높일 수 있다. 또한 중소기업과의 상생 및 동반성장 협력 모델 구축이 가능하다는 장점이 있다.

(3) SMART3 (특허분석평가시스템 : smart.kipa.org)

1) SMART3 개요

객관적이고 정량적인 특허정보를 활용하여 5대 기술별 평가 모델을 구축하고, 이를 통해 시스템이 특허를 평가하여 평가자의 주관에 배제된 객관적인 특허평가 및 분석 정보를 저비용·실시간으로 제공한다.

- 매월 한국, 미국, 유럽 특허 데이터 갱신을 통해 최신 특허분석 및 평가 정보를 제공한다.



[그림1-기] SMART3 메인 화면 및 인용·피인용 분석도

[표1-6] SMART3 제공 서비스

구분	제공 서비스
평가	<ul style="list-style-type: none"> · 특허에 대한 평가 (권리성, 기술성, 활용성, 총점) 등급 정보 · 요약 및 상세 평가보고서
분석	<p>(1) 개별특허분석</p> <ul style="list-style-type: none"> · 개별특허를 분석하기 위해 다양한 정보를 차트로 제공 <ul style="list-style-type: none"> - 청구항 분석정보, 패밀리특허, 유사특허군 정보 - 인용 및 피인용 관계 분석 정보 - 출원, 등록, 권리자 변동 등 특허 이력 정보 <p>(2) 특허 포트폴리오 분석</p> <ul style="list-style-type: none"> · 기업별, 기업 간, 기술 분류별 특허 포트폴리오에 대한 분석 정보를 차트 형태로 제공 <ul style="list-style-type: none"> - 기업의 특허보유 현황, 연도별 등록추이, 평가등급별 정보 - 기술 분야의 고평가 특허목록, 주요 출원인 정보

2) SMART3 평가 지표 및 등급 산출 방식

[표1-7] SMART3 평가지표별 배점 및 등급 부여 기준 표

평가지표 (배점)	등급 부여 기준									
권리성 (35)										
기술성 (35)										
활용성 (30)	등급	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C
	백분율(%)	4%	7%	12%	17%	20%	17%	12%	7%	4%
	누적비율(%)	4%	11%	23%	40%	60%	77%	89%	96%	100%

권리성, 기술성, 활용성 평가지표를 활용하여 평가를 수행하며, 대한민국 특허의 경우 특허정보에서 추출한 32개 평가요소를 활용한다.

- 평가요소는 독립항수, 실시권자수, 총 피인용수, 무효심판 기각수 등 특허명세서, 특허 서지정보, 특허 경과정보에서 추출된 정보 활용

평가등급은 기술 분야별 상대등급을 스테나인(Stanine) 척도를 활용하여 9등급 (AAA ~ C)으로 산출하여 제공한다.

3) SMART3 평가 보고서

진체 평가 분석

○ WIPO 기술분야별 평가분석

평가지표(비중)	등급	대분류(전기/전자/IT)	중분류(전기/전자/IT)	소분류(컴퓨터기술)
		[354,062건]	[341,014건]	[48,565건]
		백분위(%)	백분위(%)	백분위(%)
관리성 (35)	AAA	3.1	3.2	3.6
기술성 (35)	AAA	3.8	3.9	5.0
활용성 (30)	AAA	0.1	0.1	0.2
종합평가 (100)	AAA	0.5	0.5	0.7

○ 동일 출원년도(2005) WIPO 기술분야별 평가분석

평가지표	대분류(전기/전자/IT)	중분류(전기/전자/IT)	소분류(컴퓨터기술)
	[23,252건]	[22,621건]	[2,229건]
	백분위(%)	백분위(%)	백분위(%)
관리성	4.0	1.4	2.8
기술성	7.5	2.5	4.0
활용성	0.2	0.1	0.2
종합평가	0.8	0.8	2.0

○ CPC별 평가분석

평가지표	G(187,365건)	G04(67,645건)	G06F(38,690건)
	[22,621건]	[22,621건]	[2,229건]
	백분위(%)	백분위(%)	백분위(%)
관리성	4.9	2.9	3.8
기술성	3.9	4.2	5.1
활용성	0.3	0.2	0.2
종합평가	0.7	0.5	0.7

G:물리적, G06:산술논리연산, 계산, 계수 (계임용 경우 계산 A63B71/06, A63D15/20, A63F1/08; 계산장치를 갖는 쓰기 도구)
*CPC별 평가분석은 WIPO 기술분야별 평가분석은 동일 출원 년도 동일 출원 장소 동일 출원

총평

특허 제 호, *특수의 제인화된 디지털 라이선스에 따른 콘텐츠 보호시스템에서의 디지털 콘텐츠 권리장(논인) "전기/전자/IT" 기술분야 특허 중 종합평가등급이 AAA등급(상위 0.5% 수준)으로 평가되었습니다. 세부 평가지표는 관리성 AAA등급(상위 3.1% 수준), 기술성 AAA등급(상위 3.8% 수준), 활용성 AAA등급(상위 0.1% 수준)으로 평가되었습니다.

등급	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C
백분율 (%)	4.0%	7.0%	12.0%	17.0%	20.0%	17.0%	12.0%	7.0%	4.0%
누적백분율(%)	4.0%	11.0%	23.0%	40.0%	60.0%	77.0%	89.0%	96.0%	100%

* 본래 등록된 기술 분야 전체 특허에 대하여, 해당 등급으로의 특허는 백분율에 따라 평가됩니다.

주요 특허 정보

■ 권리 변동 사항

번호	변경 내용	변경 일자	권리자	의무자
1	상장등록	2010.11.01	코로케이션	
2	권리의 전부이양등록	2015.07.15	테크놀로지 라이선싱, 팹릴러	코로케이션

■ 연차 등록 정보

번호	납입 년차	납입 금액	납입 일자	강연사유	반환사유	반환금액	반환일자
1	제 1 - 3 년분 (2010.11.02 - 2013.11.02)	310,000	2010.11.01			0	
2	제 4 - 4 년분 (2013.11.02 - 2014.11.02)	194,000	2013.10.16			0	
3	제 5 - 5 년분 (2014.11.02 - 2015.11.02)	194,000	2014.10.17			0	
4	제 6 - 6 년분 (2015.11.02 - 2016.11.02)	194,000	2015.10.16			0	
5	제 7 - 7 년분 (2016.11.02 - 2017.11.02)	360,000	2016.10.19			0	
6	제 8 - 8 년분 (2017.11.02 - 2018.11.02)	360,000	2017.10.18			0	

■

번호	패밀리문헌번호	출원일자	출원국가	패밀리종류
1	00002504077		캐나다	해외제출리
2	2004001301	2004.04.23	미국	해외제출리
3	2005002798		유럽특허청(EPO)	해외제출리
4	2005011347		대한	해외제출리
5	20050124014		일본	해외제출리
6	20050025372		오스트레일리아	해외제출리
7	2005000999		중국	해외제출리

■ 인용 정보

번호	출원번호	발명의명칭	IPC	출원일	출원인	권리자
1	10200003507	특수의 제인화된 디지털 라이선스에 따른 콘텐츠 보호시스템에서의 디지털 콘텐츠 권리장	G06F 21/04	2005.04.22	코로케이션	테크놀로지 라이선싱, 팹릴러

[그림1-8] SMART3 샘플보고서

평가보고서는 평가등급 정보와 특허평가요소 정보, 평가 대상 특허의 주요 특허정보(권리변동, 연차등록, 해외패밀리, 피인용 등)를 제공한다.



제2장 지식재산 거래 추진 절차

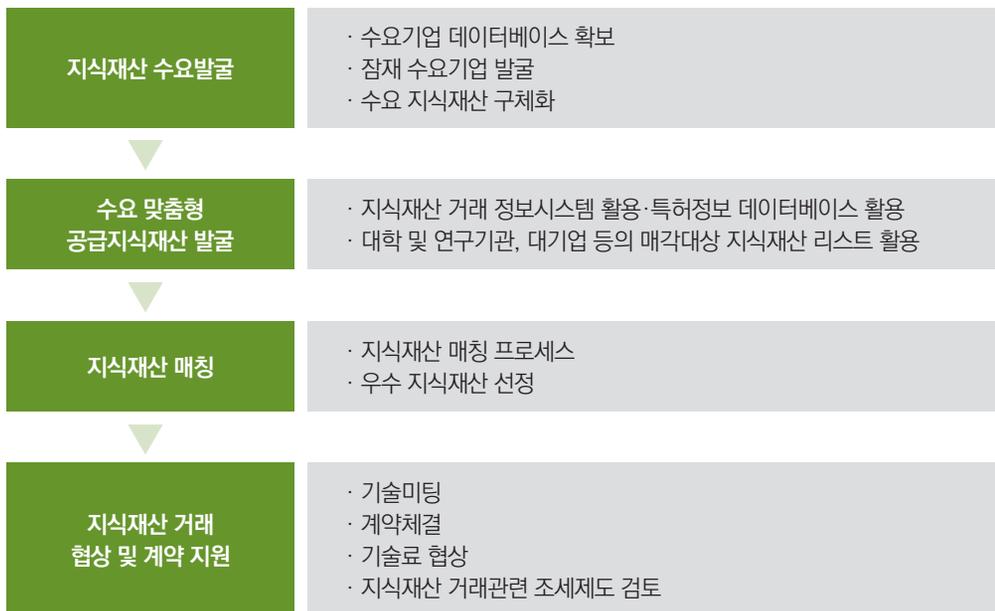
1. 지식재산 수요발굴
2. 수요 맞춤형 공급지식재산 발굴
3. 지식재산 매칭
4. 지식재산 거래 협상 및 계약지원

[제2장]

지식재산 거래 추진 절차

정확하고 효율적인 지식재산 거래가 수행되기 위해서는 많은 경험을 가진 지식재산 중개자에 의해 지식재산 거래가 수행되는 것이 바람직하다. 지식재산 중개자에 의한 지식재산 거래 추진 절차는 크게 지식재산 수요발굴, 공급 지식재산 발굴, 지식재산 매칭, 협상 및 계약의 네 단계로 나뉜다.

[표2-1] 지식재산 중개자에 의한 지식재산 거래 수행 단계



1. 지식재산 수요발굴

신규 사업 창출 및 기존사업의 확대, 자사 비즈니스 보호, 지식재산 금융 및 자사 제품 인증·홍보 등을 원하는 기업을 중심으로 지식재산 수요를 발굴한다.

(1) 수요기업 데이터베이스 확보

정부나 지자체 및 기타 협회 등에서는 자체적으로 운영하는 중소기업 지원 프로그램을 가지고 있으며 이러한 사업들을 수행하면서 여러 기업에 대한 구체적인 현황정보를 확보하고 있다.

최근, 지자체와 대학이 공동으로 대학 보유의 연구인력, 기술 등을 활용하여 관할 소재 기업의 사업화 역량 향상을 지원하고 이를 통해 지역 산업 가치사슬을 강화하는 사례가 늘어나고 있는 추세이다.

이러한 경우, 해당 기관이 기업 설문조사를 통해 기업의 지식재산 거래 희망 여부, 지식재산 거래 시 활용방안(라이선싱, 기술출자)을 구체적으로 확보하고 있으므로 잠재 수요자 발굴을 위한 기초 기업정보 확보 시 이들 기관과 적극적으로 연계하는 방안을 고려할 필요가 있다.

1) 수요기업 교류회

기업들의 동종 업종 교류회 모임 등을 통한 수요기업 발굴을 수행한다.

※ 협력 기관/기업 교류회 (예시)

- 구로디지털클러스터 내 IT 기업 경영자 교류회 / 한국산업단지공단 미니클러스터 총회
- ICT벤처포럼(벤처기업협회) / 기술사업화협의회(서울TP)
- 혁신형창업 유관기관 협의체(SBA등 15개기관) / 인터비즈 바이오 파트너링 & 투자 포럼
- 협회별 회원총회 등

2) 산업별 전문기관 및 협회

산업별 기업들의 이익 도모, 정보 공유 등을 관장하는 협회 및 조합 등의 기관들과 지식재산 거래 업무협약을 통해 수요기업을 발굴한다.

창업 인큐베이터, 대학, 지자체, 공공기관 등에서 창업보육지원센터가 전국 단위로 활발히 운영되고 있으므로 해당 기관과의 협력을 통해 입주 기업에 대한 현황 및 지식재산 거래 수요정보를 확보하는 방법도 있다.

※ 관련 기관 (예시)

- (공공기관) 한국산업단지공단, 창조경제혁신센터, 서울산업진흥원 등
- (협회 등) 한국의료기기산업협회, 대한화장품협회, 벤처기업협회 등
- (창업관련) 창업진흥원, 한국전력공사, 서울시, 경기도 등

[표2-2] 한국발명진흥회-한국산업단지공단 지식재산 거래지원 프로세스



3) 민간 지식재산 서비스 기관

변리사업, 특허 컨설팅 업(業)을 주로 영위하는 민간 지식재산 서비스 기관이 자체적으로 보유한 내부 정보를 활용하여 다수의 기업에 대한 구체적인 현황정보를 확보한다.

4) RIPC(지역지식재산센터)

특허청은 전국에 24개('17년 기준)의 지역지식재산센터(이하, RIPC)를 운영하고 있으며, RIPC를 통해 특허정보서비스 제공, 지식재산권 종합민원상담, 융자 및 투자 프로그램을 보유하고 있는 금융기관 및 투자기관의 고객기업 발굴 등의 업무를 수행하고 있다.

RIPC는 지식재산권 종합민원 상담 업무와 연계하여 지식재산 거래를 위한 수요발굴을 수행하고, 이를 통해 고객서비스를 강화하고 있다.

5) 기술금융기관

지식재산 거래를 위한 융자 및 투자 프로그램을 보유하고 있는 보증·대출 금융기관 및 투자기관의 고객기업을 대상으로 지식재산 거래 수요를 발굴한다.

※ 기술금융기관을 통한 지식재산 수요자 발굴(예시)

신용보증기금 '퍼스트뱅크형 창업기업보증 사업'의 수혜기업을 대상으로 지식재산 거래수요를 조사·발굴

- 퍼스트뱅크형 창업기업보증 : 창업한지 3년 이내의 기업 가운데 아이디어 및 기술력이 뛰어난 기업을 선정해 매출실적이 없더라도 해당기업에게 3년간 최대 30억의 대출보증을 하여 신 시장 개척에 도전하는 기업에게 주는 보증제도

7) “지식재산 활용 네트워크”를 통한 수요발굴

“지식재산 활용 네트워크(이하, IP-PLUG)”는 지식재산 수요는 있으나 공급처를 찾지 못하는 기업과 지식재산을 갖고 있어도 수요 기업을 찾지 못하는 업체나 대학·공공(연) 등을 온·오프라인으로 연결하여 ‘만남의 장’을 마련해 주는 사업이다.

- IP-PLUG는 ‘IP’와 ‘PLUG’를 결합한 용어로 지식재산(IP) 수요자와 공급자를 연결한다(PLUG)는 의미이다.
- 지식재산 수요자는 IP-PLUG를 통해 기업이 원하는 기술을 찾을 수 있고, 지식재산 공급자는 IP-PLUG를 통해 지식재산 거래의 기회를 가질 수 있다.



[그림2-1] 특허청 IP-PLUG사업 개념도

(2) 잠재 수요기업 발굴

수요기업 데이터베이스를 통해 확보된 기업 가운데, 자체 사업화 역량을 갖추어 지식재산에 대한 수요를 가지고 있을 것으로 예상되는 잠재 지식재산 수요자를 발굴한다.

- 기업 신용 평가 정보(한국기업데이터), 금융감독원 전자공시시스템, 취업정보 플랫폼(잡코리아, 사람인 등)을 통해 해당 기업에 대한 자본금, 매출액, 종업원 수, 사업장 규모 등을 검토한다.
- KIPRIS, SMART3, WIPS, FOCUST 등 특허검색을 통해 해당 기업의 지식재산 보유현황 및 등급 등을 검토하여 지식재산에 대해서 관심이 높고 기업의 내부역량이 우수한 기업을 잠재 수요자로 선별한다.

지식재산 수요 발굴 사례 (사례 1)

- A기업은 SI(System Integration)와 IT 솔루션 전문기업으로, 병원 방문 환자들의 편의성을 도모하는 모바일 앱과 서버/클라이언트 연동 프로그램을 개발하여 이를 특허 출원하고 해당 시스템을 주요 대학병원에 시범 설치하는 사업을 진행하였다. 그러나 특허청으로부터 특허출원에 대한 거절이유통지를 받고, 이에 대한 대책을 수립하는 과정에서 한국발명진흥회를 방문하게 되었다. 한국발명진흥회 특허거래전문관은 기업의 상황과 출원된 특허의 내용 그리고 거절이유통지에 인용된 참증 등을 검토하는 과정에서 해당 인용 참증 특허가 정부 출연 연구기관 보유의 특허임을 확인하고, 해당 특허권을 매입할 경우, 선행기술을 확보함으로써 특허출원이 거절되더라도 해당 사업을 추진하는데 문제가 없음을 설명하였다. 이와 함께 해당 정부 출연 연구기관에 참증 인용된 특허권의 양도 가능성을 타진하여 몇 차례 협상 과정을 통해 지식재산 거래 계약을 체결하였다.
- 지식재산 수요자는 초기부터 특정 지식재산의 매입을 희망하고 지식재산 중개자에게 이를 의뢰하는 경우도 있으나 오히려 본 사례와 같이 의도하지 않은 지식재산 경영상의 이유로 지식재산 수요자가 되는 경우도 있다. 지식재산 공급자나 중개자는 기업들의 지식재산 경영과 관련한 애로사항을 면밀히 청취하는 가운데 수요기업을 발굴할 수 있으며, 이를 위해 보다 많은 기업의 CEO 또는 기술경영 책임자들과 상담할 수 있는 기회를 가지는 것이 중요하다.

지식재산 수요 발굴 사례 (사례 2)

한국발명진흥회는 기술 주제별 “미니클러스터”라는 회원사간 네트워크 사업을 운영하고 있는 한국산업단지공단과 지식재산 거래의 활성화를 위해 협력하고 있다. 미니클러스터 회원사인 A사는 병원EMR솔루션을 공급하고 있던 중, 병원 측으로부터 EMR솔루션에서 저장된 정보를 추출, 분석하는 기능을 요구받았다. A사는 대학교, 정부출연연구기관 등이 보유한 지식재산을 찾아보았으나, 적합한 지식재산을 발견하지 못하자, 한국발명진흥회 특허거래전문관에게 도움을 요청하게 되었다. 특허거래전문관은 병원 측의 요구사항을 분석한 결과, EMR전문기업 B기업이 보유한 지식재산을 통해 병원 측의 요구사항을 충족시킬 수 있음을 알아냈다. 이에 A기업과 B기업은 라이선스 계약을 체결하였고, 한국산업단지공단이 지원하는 “이전기술사업화” 과제를 공동으로 수행하여 해당 지식재산의 사업화까지 도출해냈다.

잠재수요기업 발굴사례

- A기업은 이동통신용 중계기 전문 기업으로 약 100억 원대의 매출을 올리고 있었다. 그러나 A기업은 전형적인 B2B시장에서 성장한계를 느끼고 있었으며 이동통신사업자의 투자계획에 따라 매출액이 급변하는 상황을 벗어나고자 하였고 이에 따라 B2B시장에서 B2C시장으로 진입을 모색하였다. A기업이 B2C시장으로 진출하기 위하여 신규 사업아이템을 선정하고, 관련 제품을 제작하기 위해 필요한 기술을 파악한 결과 영상기술, 통신기술, 음성인식기술 등이 요구되었다. 당시 A기업은 음성인식기술을 확보하지 못한 상황이었기 때문에 해당 기술을 지식재산 거래를 통해 도입하기로 결정하고 한국발명진흥회 특허거래전문관의 자문 하에 B연구원이 보유한 음성인식기술 관련 지식재산권을 구매하였다. A사는 이를 통해 1000억 원 이상의 매출을 올리는 중견기업으로 성장하였다.
- A기업이 현재에 만족하고 신규 사업에 대한 고민이 없었다면 이와 같은 성장의 드라마를 써내지 못했을 것이다. 중소기업의 신규 사업아이템은 기업이 보유한 기술만을 통해 완성되기 어려운 경우가 많다. 따라서 자사기술의 혁신과 외부기술도입을 적절히 활용하여 완성도 높은 제품을 출시한다면 시장에서 충분한 경쟁력을 확보할 수 있다.
- 또한 이와 같이 수요자의 고민을 지식재산 중개자가 이해하고 이를 해결 할 수 있는 방안을 제시할 때, 성공적인 지식재산 거래를 추진할 수 있다.

[FAQ]

① 잠재적인 지식재산 수요자를 탐색하기 위해서 중점을 두어야 하는 부분은 무엇인가요?

효과적인 수요기업 발굴을 위해서는 지식재산 거래의 목적과 기업의 현황 파악이 매우 중요하므로 기업이 지식재산 거래를 하고자 하는 목적과 현 사업 추진 방향, 중장기 전략, 기업 내부 역량 등을 상세히 파악하는 것이 중요합니다. 이를 위해서는 기업과의 유기적인 정보 공유, 담당자와의 상시적인 피드백이 유지되도록 하는 것이 좋습니다.

② 지식재산 수요자가 지식재산 거래를 수행하는 목적에 대한 검토 시 지식재산 중개자가 관심을 가지고 확인할 부분은 무엇인가요?

기업 내에서 지식재산 거래에 대한 요청이 어느 부서에서 시작된 것인지 확인하는 것이 좋습니다. 보통 신제품을 위한 기술도입, 중장기 먹거리 확보, 기존 기술 및 제품의 향상을 위한 지식재산 거래는 기술기획부서 및 연구개발부서에서 제기되는 경우가 많으며 이러한 경우, 기업 자체에 대한 분석이 필요합니다. 기업이 가지고 있는 중장기 발전 로드맵에 해당 기술 및 기술이 활용되는 제품이 미칠 영향을 파악하고, 현재 기업이 가지고 있는 역량과 연계될 수 있는지를 검토해야 합니다.

③ 수요기업을 탐색할 때 그 기업이 지식재산 거래에 적합한지 여부는 무엇으로 판단하면 좋을까요?

수요기업에 대해서는 기술 활용능력, 사업화 역량, 신용도 등을 점검할 필요가 있습니다. 먼저 당해 기술을 활용할 역량이 없다면, 지식재산 거래의 시너지 효과가 없기 때문에 적합하지 않습니다. 또한, 경상기술로 책정 등을 위해서 수요기업의 사업화 역량도 조사해야 합니다. 마지막으로 정해진 기술로 납부가 정확히 이행될 수 있는지를 평가하는 신용도에 대한 검토도 수행해야 합니다.

(3) 수요 지식재산 구체화

1) 수요기업 인터뷰

발굴된 지식재산 수요자에 대한 지식재산 거래 관련사항 안내를 통해 기업 경영자, 실무자의 지식재산 도입 의지를 확인하고, 추가 인터뷰를 통해 공급 지식재산 발굴에 기초가 되는 수요 지식재산 및 적용 범위를 구체적으로 확인한다.

- 수요 발굴 초기에, 구체화되지 않은 수요를 바탕으로 공급 지식재산 탐색을 시도할 경우, 기업의 수요와 동떨어진 기술을 제시할 수 있으므로 반드시 수요가 구체화 된 후에 공급 지식재산을 탐색하는 것이 바람직하다.



[그림2-2] 지식재산 수요자 인터뷰 시 주요 검토 사항

수요 구체화 사례

- B기업은 하수처리 관련 기업으로, 지식재산거래정보시스템(IP-Market)을 통해 수처리 자동화 관련 지식재산의 구매를 희망하였다. 그러나 B기업이 직접 작성한 내용에는 도입하고자 하는 기술 내용이 구체적이지 못하고 기업의 현 상황에 적합하지 않은 지식재산 거래 조건을 제시하고 있었다. 이에 특허거래 전문관이 B기업의 지식재산 거래 의사를 명확하게 파악하기 위해, B기업 담당자와 1차 전화 상담을 한 결과 이 회사는 지식재산 거래에는 매우 적극적이나 경험이 부족한 것으로 판단되었다. 따라서 수요지식재산 구체화를 위해 2차로 방문 상담을 하여 B기업의 제품라인을 분석하고 공백·애로 기술로 인한 기술적 장애 요인을 파악하였으며 일반적인 경영 및 재무 상태와 기업 경영자의 역량 등을 심층적으로 진단하여 이를 기반으로 기능과 효과 중심의 기술내용, 지식재산 거래의 목적, 희망기술료 등 수요지식재산 정보를 구체화하였다.
- 지식재산 수요자의 거래 의지가 강한 것만으로 지식재산 거래가 진행되기는 어렵다. 지식재산 중개자가 기업의 세부 내용까지 파악하고 맞춤형 대안을 제시할 수 있어야 성공적인 지식재산 거래를 수행할 수 있다.

2. 수요 맞춤형 공급지식재산 발굴

공급지식재산 탐색은 앞 단계에서 구체화한 수요지식자산을 분석하고, 이에 매칭되는 공급지식자산을 발굴해내는 작업이다.

(1) 지식재산 거래정보 시스템 활용



[그림2-3] IP-Market 지식재산 판매 게시판

IP-Market은 한국발명진흥회에서 운영하는 온라인 지식재산 거래시스템으로 개인 발명가, 중소·중견기업, 공기업, 대기업, 국유특허 등의 판매지식재산 정보를 제공한다.

※ 상기 사이트 외에도 NATI(농업기술실용화재단), NTB(한국산업기술진흥원), 각 지역 테크노파크, 연구개발기관(정부출연연구소, 국립연구기관, 대학교 산학협력단 등)에서 독자적으로 공급지식재산 정보를 제공하고 있어 이를 활용할 경우 효과적인 탐색이 가능하다.



NATI



NTB

[그림2-4] 지식재산거래 서비스 홈페이지

(2) 주요 대학 및 정부출연 연구기관, 대기업 등의 매각대상 지식재산 리스트 활용

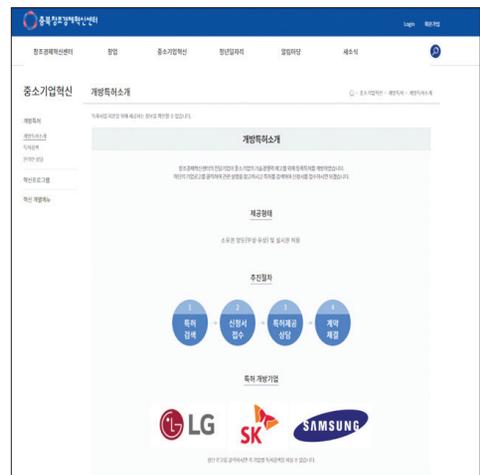
각 기관 TLO, 지식재산 관리부서 등을 통해 매각대상 지식재산 정보를 사전에 확보하였다가 지식재산 수요 매칭 작업 시 활용할 경우, 협상이나 우수 지식재산 발굴에 소요되는 시간을 줄일 수 있다.

- 지식재산 거래가 활성화 되어있는 일부 지식재산 공급자는 매각대상 지식재산을 기술 분야별로 묶어 공시하기도 한다. 이러한 정보를 미리 확보하여 수요 매칭에 활용할 경우 지식재산 거래 협상 기간을 단축할 수 있다.
- 주요 대학, 정부출연 연구기관, 대기업 등 지식재산 보유 건수가 많은 기업이나 기관에서 선정하는 무상·저가 매각대상 지식재산 목록을 확보하여 인증, 사업참여, 마케팅 등을 목적으로 하는 지식재산 거래에 활용할 수 있다.

지식재산 보유 건수가 많은 기업이나 기관에서는 정기(혹은 비정기)적으로 활용이 불가능할 것으로 판단한 지식재산권을 소멸시킨다. 이러한 소멸 대상 지식재산권의 경우 권리 소멸 이전에 소액 혹은 무상으로 지식재산 거래에 활용될 수 있어, 이러한 소멸 대상 지식재산 리스트를 확보하여 지식재산 거래의 목적에 맞추어 활용하는 것이 바람직하다.



ETRI 기술이전 홈페이지



개방특허 안내 페이지

[그림2-5] 기관별 거래대상 특허 안내 페이지

(3) 특허정보 데이터베이스 활용

판매 희망 여부가 확인된 것은 아니지만 특허정보 데이터베이스를 통해 지식재산을 탐색하여 공급지식재산으로 매칭하는 방법도 활용할 수 있다.

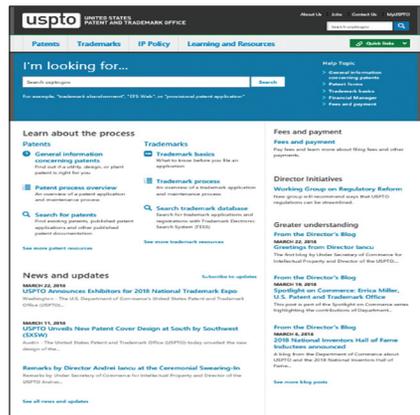
〈공급지식재산 발굴 절차〉

- ① 수요지식재산의 주요 키워드 추출 및 조합
- ② 키워드 조합을 통한 지식재산 검색 수행
- ③ 수요지식재산과 동일/유사한 지식재산 발굴
- ④ 특허기술 명세서 분석 및 수요지식재산과의 매칭여부 검토
- ⑤ 국내 : KIPRIS, WIPS 등 국내 사이트를 이용
- ⑥ 해외 : EPO-Espacenet, USPTO 등 대부분 제한 없이 이용 가능
- ⑦ 기타 : Google Patents 등 검색 사이트에서도 특허검색 가능

특허정보만으로는 지식재산의 공급 여부를 판단할 수 없으며 해당 지식재산권의 권리자와 협의를 통해 지식재산 양도(혹은 실시권 설정)의사를 확인하여야 한다.



KIPRIS 메인 페이지



USPTO 메인 페이지

[그림2-6] 국가별 특허정보 데이터베이스 메인 페이지

공급지식재산 발굴사례

- A사는 의약품 전문 기업으로 신규 제품 출시를 통해 매출 확대를 시도하고 있었다. 미국 B사의 CEO를 역임하고 한국으로 돌아온 A사의 대표이사는 지식재산의 중요성을 인식하고 지식재산 거래를 통한 신기술 도입을 추진하였다. 그러던 중 우수기술 설명회를 통해 접하게 된 펩타이드 관련 기술을 도입하기로 결정하고 지식재산중개소를 찾았다. 특허거래전문관은 IP-Market과 KIPRIS등을 활용하여 수요에 맞는 지식재산을 탐색하였고 그 결과 C기관이 관련 연구를 수행했다는 사실을 파악하게 되었다. 특허거래전문관은 즉시 C기관에 연락을 취해 관련 지식재산권의 거래 가능 여부와 관련기술 노하우의 이전 가능여부를 파악하였다. 관련 기술에 대한 이전이 가능하다는 답변을 들은 특허거래전문관은 발굴한 공급지식재산권 목록을 A기업에 제시하였다. A사는 특허거래전문관과의 협의 끝에 그 중 핵심이 되는 특허 1건에 대하여 라이선스 계약을 체결하였다.
- 공급지식재산을 발굴하는 방법은 언뜻 쉬워 보일 수 있지만 수요기업에 대한 깊은 이해와 수요지식재산에 대한 철저한 분석이 동반되어야 한다. 이러한 요소가 결여된다면 지식재산 중개자는 수요에 맞지 않는 지식재산권들 사이에서 헤매게 될 것이다.

3. 지식재산 매칭

(1) 지식재산 매칭 프로세스

[표2-5] 지식재산 매칭 프로세스 흐름도



※ 기술소개서 (SMK)는 기술 수요자 관점에서 기술의 특징점, 시장성, 사업화 가능성 등을 쉽게 이해할 수 있도록 작성한 자료이며, 작성 주체와 목적에 따라 기술마케팅보고서, 기술자료집 등으로도 불린다.

최적 특허 선별시 핵심 고려사항

- 구체화된 지식재산 수요를 면밀히 분석하고 정확한 키워드를 추출하여 탐색을 진행하되, 등록특허를 우선 선별하여 권리의 안정성을 확보한다.
 - 양도 의사를 밝힌 지식재산권을 IP-Market에서 발굴하여, 우선적으로 선별하고, 이후 KIPRIS, 대학·출연연의 개별 데이터베이스를 검색하여 최적화된 지식재산권을 추출한다.
- 선별된 특허의 요약, 청구항, 도면, SMK 등을 분석하여 구체화된 수요의 내용과의 유사·동일성을 판단한다.
 - 구체화된 수요가 요구하는 기술과의 유사도를 고려하여 우선순위를 정하고 이에 대한 기술 정보를 분석한다.
- 공급지식재산에 대하여 분석한 자료와 관련 정보를 수요기업에 전달하여 검토를 요청한다.

지식재산매칭 사례

- X기업은 Y그룹에서 스피ن 오프되어 창업된 LED단품 제조기업으로 사업 영역을 LED시장에서 시스템 조명시장으로 확대하고 있는 상황이었다. X기업은 수요 기술을 확정하고 한국발명진흥회 특허거래전문관을 통해 상담을 진행하였다. 특허거래전문관은 수요지식재산을 바탕으로 지식재산 매칭을 진행하였으나 매칭된 공급지식재산의 기술성숙도가 너무 낮아 상용화 여부가 불투명했고, 결국 지식재산 매칭에 실패하였다. 이에 특허거래전문관은 전략공모전의 개최를 통해 공급지식재산 발굴을 제안하였다. 특허권의 경우 출원 후 18개월 이내에는 비공개 상태이므로 미공개 특허 중 수요에 매칭되는 지식재산이 있을 가능성을 본 것이다. 이에 따라 수요기업을 비공개로 하여 지식재산 공급이 가능한 대학교와 정부 출연연구소 등을 대상으로 행사참여여부를 타진하였다. 결국 3개 기관이 본 행사에 참여하여 비공개로 공급지식재산발표와 현장미팅이 진행되었다. 그 결과 Z연구원의 기술이 구체화된 수요와 매칭되었다. 이후 Z연구원과 기술 미팅을 수차례 진행하여 지식재산 거래가 성사되었다.
- 수요기업의 구체적인 수요가 존재한다고 모두 지식재산 거래까지 도달하지는 않는다. 공급지식재산 매칭이 실패할 경우 관련 연구자와 공동R&D를 진행하여 지식재산 수요를 충족시키는 경우도 흔하게 볼 수 있다. 위와 같은 사례는 기술트렌드 분석을 통해 관련된 지식재산권이 존재할 가능성이 충분하다고 판단한 특허거래전문관에 의해 특수한 수단을 통한 지식재산 매칭이 이루어져 최종적으로 지식재산 거래까지 완료된 사례이다. 지식재산 중개자는 기술의 특성 분석을 통해 지식재산의 거래가능성을 지속적으로 검토하여야 한다.

국유특허 거래 사례

국가기관인 A기관은 보유한 지식재산과 관련하여 별도의 마케팅 활동을 진행하지 않고 있는 상황이었다. 그러던 중 A기관 소속 B연구사는 공무원 직무발명에 대한 규정에 대하여 상담을 받기 위해 한국발명진흥회를 방문하였다. 상담을 진행하면서 특허거래전문관은 A기관이 보유한 지식재산의 완성도가 상당한 수준임을 직감하였다. 이에 특허거래전문관은 A기관을 방문하여 A기관의 핵심기술에 대한 설명을 듣고 A기관 보유 지식재산의 기술성숙도가 상용화 수준(TRL 9)임을 판단하였다. 또한 상담을 진행한 특허거래전문관은 A기관이 보유한 지식재산이 주로 ICT분야에서 적용될 수 있을 것으로 판단하였다. 이에 특허거래전문관은 A기관의 지식재산을 활용할 수 있는 중소기업들에게 A기관의 지식재산을 소개하였으며, 그 결과 총 7개 기업이 관심을 표명하였다. 특허거래전문관은 A기관과 수요기업의 상담회를 주최하였고 관심을 표명했던 7개 기업 모두 국유특허 통상실시 계약을 체결하였다.

대학지식재산 거래 사례

D대학교 산학협력단에서는 보유하고 있는 100여 건의 지식재산권에 대하여 비용 효율성 제고를 위한 자산실사를 수행하였다. 이를 통해 각 지식재산권별 등급을 분류하고, 각 등급에 따라 별도의 지식재산 거래 전략을 수립하였다. 이 가운데 D등급(폐기) 지식재산권을 대상으로는 비용절감을 목적으로, 저가의 권리양도를 위한 마케팅을 진행하였으며, 세부적으로는 D등급(폐기) 지식재산 중에서 국가 신 성장 동력 분야와 연관된 지식재산권을 발굴하여 따로 분류하고, 유관분야 중소기업 중 지식재산권 없이 정부연구과제, 기업 인증 등을 준비하고 있는 기업을 발굴하여 지식재산 정보를 제공하였다. 그 결과, 지역 수처리 시설관련 조달 입찰을 준비 중인 E기업에서 지식재산권을 매입하겠다는 의사를 타진해왔고, D 대학교에서는 출원비용 및 관리소요비용 등을 고려하여 1,000만 원 이하의 초기 협상가격을 제시하였다. E기업에서는 이 조건을 받아들여 지식재산 거래가 성사되었다. E기업은 해당 지식재산권 매입 후 조달 입찰 과정에서 특허기술 보유에 대한 가산점을 획득하여 사업 입찰에 성공하였다.

공공 지식재산 거래 사례 (사례 1)

- A공기업은 보유중인 지식재산권의 이전과 관련하여 협력기업에 수의계약으로 전용실시권을 허여하는 방식을 사용해왔다. 그런데 이와 같은 방법에 대하여 특허논란 및 공정성에 대한 시비가 발생할 수 있다는 문제점이 지적되었다. 이에 A공기업 담당자는 한국발명진흥회 특허거래전문관을 찾아와 이러한 문제점을 해결하고자 상담을 신청하였다. 특허거래전문관은 현재의 문제를 개선할 수 있는 방안으로 한국발명진흥회가 운영하고 있는 IP-Market의 경매시스템을 활용할 것을 추천하였다. IP-Market에서 제공하는 지식재산권 경매방식을 이용할 경우 모든 기업이 동등하게 입찰을 진행할 권리가 있으므로 공정성 시비를 해소할 수 있었다. 또한 실시권을 허여 받은 중소기업에게 해외 진출 시 A공기업과 공동으로 진출할 수 있는 기회와 상용화가 필요한 특허의 경우 상용화가 가능할 수 있도록 공동R&D를 진행할 수 있는 제도를 구축하였다. 그 결과 IP-Market경매시스템을 통해 10건 이상의 지식재산권 경매가 진행되었다.
- 공공기관의 경우 다양한 제약조건을 해결하면서 동시에 공정성 시비에서 자유로운 형태의 지식재산 거래 프로세스를 원한다. 특허거래전문관은 공공기관의 입장을 이해하고 이를 해결하기 위해 지식재산 거래 프로세스를 재정립하여 공공기관과 수요기업이 모두 만족할 수 있는 시스템을 구축한 사례이다.

공공 지식재산 거래 사례 (사례 2)

H기업은 수산물 수입 및 유통 전문기업으로 2017년 수산물 가공 신제품 생산을 계획하면서 가공식품 제조 회사로의 변신을 꾀하였다. 이에 필요한 기술은 외부에서 도입하기로 결정하고 한국발명진흥회를 찾았다. 한국발명진흥회 특허거래전문관은 H기업에 C연구소에서 개발한 수산물 김치 기술과 관련된 지식재산권을 소개하였다. H기업은 해당 지식재산권을 검토한 후, 수요에 맞는 기술이라고 판단하여 지식재산 거래 계약을 체결하였다. 수산물 김치는 수산물 건조 분말이 첨가되면서 감칠맛과 풍미가 증진되며 고품질의 영양 제공이 가능하다고 평가받고 있다. H기업은 2020년 수산물 김치 생산을 계획하고 있다. 수요에 맞는 지식재산 매칭을 통해 미활용 되고 있던 지식재산을 활용하고 부가가치를 창출해낸 것이다.

[FAQ]

공급지식재산 탐색 시 특히 주안점을 두어야 하는 부분은 무엇인가요?

- 수요기업을 인터뷰한 내용에 기초하여 어떤 데이터베이스에서 공급지식재산을 탐색할 것인지를 정하는 것이 중요합니다. 첫째로, IP-Market과 같은 지식재산 거래 데이터베이스를 활용할 수 있으며 이 방법이 여의치 않은 경우에는 KIPRIS나 WIPS와 같은 특허정보 데이터베이스를 사용하는 방법 또한 효과적입니다. 또한 대학이나 정부출연연구기관 등이 발행한 우수기술목록 혹은 저가(혹은 무상)이전 대상 특허 목록, SMK등도 보조적으로 활용하는 것이 좋습니다.
- 지식재산을 탐색하는 방법에 있어서는 찾고자하는 기술을 구체화하여 필요 기술의 핵심 키워드를 선정하고 해당 키워드 및 유사 키워드를 활용하여 검색의 범위를 점차 넓혀감으로써 기업이 찾는 기술을 보다 정확하게 찾아낼 수 있도록 노력해야 합니다. 예를 들어 “천연식물을 이용한 음료형 건강기능식품”에 대한 수요가 있는 경우 “천연식물”이 아닌 “재배식물”과 “음료”가 아닌 “일반식품”까지도 폭넓게 검색하여 관련 추가연구를 통해 적용 가능성이 있는지를 살펴볼 수 있습니다.
- 또한 지식재산권 뿐만 아니라 관련된 기술 일체를 확보하는 것에 관심을 가지는 경우, 해당 발명자가 기술지도 및 지원을 할 수 있는 상태에 있는지를 함께 확인하여야 합니다. 또한, 해당 지식재산권이 R&D과제 수행의 결과인지, 기술성숙도가 어떤 수준인지도 확인하는 것이 좋습니다.
- 마지막으로 지식재산권의 권리관계에 대한 점검도 필요합니다. 해당 지식재산이 유효한 등록 유지 상태에 있는지, 등록원부 상에 표시되지 않은 통상실시권의 허락이 있는지, 기타 권리를 제한할 수 있는 일체의 조건이 있는지를 사전에 확인한 후 수요기업에게 공개하고, 필요한 경우 이러한 제약 조건을 감안한 상태에서 지식재산 거래를 진행할 수도 있습니다.

(2) 우수 지식재산 선정

지식재산 수요자의 지식재산 거래 수요와 부합되는 다수의 지식재산 가운데 우수 지식재산을 우선 선별하여 공급하는 과정으로, 크게는 기술담보 가치 유망성 측면, 연구 성과 측면, 지식재산 상용화 가능성 측면에서 우수 지식재산을 발굴할 수 있다.

지식재산의 가치는 산업적 활용가치, 발명자의 저명도, 권리 광역성/안정성, 사업 우위성에 대한 상대적인 우위성 평가를 통해 결정 된다.

먼저 이들의 정량적 평가지표에 대한 특허평가, 발명자 평가를 SMART3, WIPS, FOCUST등을 통해 확보하여 평가결과가 우수한 지식재산을 우선 선별한다.

- 특허거래전문관의 경우 통상 SMART3를 통해 BB등급 이상의 특허를 우수 지식재산권으로 활용하고 있으며 이는 계약 및 시장의 상황에 따라 달라질 수 있다.
- 신용보증기금에서 제공하는 지식재산우대보증의 경우 SMART3를 통해 B등급 이상의 평가를 받은 경우 신청 가능하다. 그 이유는 기존에 보증을 받은 기업이 보유한 지식재산권의 평균등급이 B등급 수준이었기 때문이다.



[그림2-1] SMART3 메인 화면 및 보고서 샘플

[표2-6] SMART3의 정량평가 근거 자료 모식도



지식재산의 사업화 여건(기술성숙도, 제품/시장의 수요환경)에 따라 해당 지식재산이 기업의 중요자원으로 활용 가능한 지의 여부를 고려하여 판단한다.

- 기술수명 관점에서 성숙기에 해당하는 응용산업 제품과 연계하여 특허 포트폴리오 구성이 가능하다면, 지식재산 거래 또는 핵심특허기술 자산의 출자를 통한 지분확보 등의 공동 특허기술 상용화가 가능하다.
- 핵심특허가 기술적 실행 가능성을 포함한 제품구현 관점에서 차별화될 경우, 시장경쟁력 확보와 함께 다른 경쟁업체들이 따라하지 못할 노하우 확보가 가능하며, 핵심 지식재산 및 특허 포트폴리오를 기반으로 신규회사 창업 또는 합작투자기업설립도 가능하다.

마지막으로 기초 연구 분야, 원천기술 등의 경우에는 이론적인 연구단계(기술성숙도 5단계 이하)에 머물러있는 경우가 대부분이므로, 지식재산에 대한 기술성숙도(TRL) 분석을 통해 기업에서 해당 지식재산을 도입 시 실제 적용이 가능한지, 단기간에 적용 가능한 기술인지의 여부를 검토할 필요가 있다.

기술사업성 평가 사례

- 터치센서 제조 전문 기업인 A사는 기업이 성장함에 따라 해외 합작투자를 계획하여 A사 보유의 해외특허권 매각을 희망하였다. 한국발명진흥회 특허거래전문관은 A사에게 기술사업성 평가 및 기술가치 평가를 통해 사업의 타당성 및 특허가치를 명확하게 평가할 것을 추천하였다. 또한 해외 합작투자 진행시 이를 근거로 합리적인 투자를 이끌어 내도록 유도하였다. 이에 A사는 기술가치 평가를 진행하였으며 US달러 기준, 675만 불의 평가결과를 산정 받아 이를 기준으로 해외 합작투자기업인 B사와 지식재산 거래를 진행하였다.
- 해외 합작투자의 경우 다양한 의사결정이 수반되며, 지식재산권 거래가 포함된 합작투자의 경우 기술로 산정에 어려움을 겪을 수 있다. 이러한 경우 기술가치 평가를 통한 적절한 가치산정과정이 필요하다. 위 사례는 이러한 기술가치 평가가 합작투자를 원활히 진행될 수 있게 함을 확인할 수 있는 사례이다.

우수재산의 실시사례

- 개인발명가인 C씨는 획기적인 아이디어로 특허출원을 목전에 앞두고 있었다. C씨는 한국발명진흥회 특허거래전문관과 특허출원 및 이를 통한 라이선싱 전략에 대하여 상담을 진행하였다. 특허거래전문관은 C씨의 아이디어를 듣고 시장파급력이 큰 기술이 될 것을 직감적으로 판단하였다. 이에 특허거래전문관은 전략적인 출원을 통해 특허 포트폴리오를 구축하여 강한 권리를 확보할 것을 제안하였다. 그러나 C씨가 출원비용을 부담하기 어려운 상황이었으므로 특허거래전문관은 C씨의 아이디어에 투자를 할 의향이 있는 특허법인을 소개하여 1500만원에 변리사2명, 엔지니어2명을 투입하여 전략출원을 진행하기로 하였다. 부족한 출원비용을 특허법인에서 부담하는 대신에, 특허 지분의 10%를 특허법인이 확보하게 하였으며, 이를 통해 청구항이 50항 이상인 대형 특허가 출원되었다. 이후 C씨는 D사를 설립하여 본격적으로 특허 라이선싱을 진행하였다. D사는 자사 보유 특허에 대하여 통상실시권을 허여하여 다양한 기업이 활용할 수 있도록 하였다. D사는 E사에 통상실시권 허여계약으로 선금금 1억5000만원의 수익을 올렸으며, 이는 시작에 불과하였다. 이후 D사는 다양한 지식재산 수요자를 발굴하여 선급기술료만으로 수십억 원의 수익을 올렸으며, 특허법인 역시 1000만원 투자로 수십 배 이상의 수익을 올릴 수 있었다.
- 이 사례는 우수한 공급 지식재산은 출원단계부터 전략적인 접근이 필요하며, 개인이 해결할 수 없는 상황에서 특허거래전문관의 전략적인 접근을 통해 지식재산권을 이용한 수익모델을 창출해 낸 사례이다.

4. 지식재산 거래 협상 및 계약지원

지식재산 거래 협상 단계에서는 기술 미팅을 통해 공급지식재산과 관련된 상세한 기술내용을 파악하고, 기술 시연 등을 통해 공급지식재산과 관련한 연구의 수준 및 기술성을 파악한 후 가격협상 등을 개시한다.

(1) 기술 미팅



[그림2-8] 기술 미팅 순서도

- 지식재산 수요기업의 대표자, 연구진, 실무진과의 미팅을 추진하고 기술정보(SMK, 특허 명세서 등)를 활용한 기술설명, 기술 시연회 등을 통해 기업에서의 기술적용 가능성을 확인한다.
- 수요기업에서 요청이 있는 경우 공급지식재산으로 선별된 우수 지식재산에 대한 기술정보(SMK, 특허 명세서 등)를 기술 미팅에 앞서 기업 측에 배포하고, 발명자와의 대면 기술 미팅 일정을 수립할 수 있다.
- 해당 기술에 대한 기업의 지식재산 거래 관심도를 확인 후 최종적으로 거래 대상 지식재산을 확정한다.

1) 기술설명

지식재산 공급자가 지식재산 거래와 관련된 상세내용(지식재산 거래 범위, 현재 기술성능, 기술개선 진행현황, 기술료 등)을 수요기업에게 설명한다.

2) Q & A

지식재산 수요자는 상용화시 제품에 요구되는 기술 조건과 성능, 공급지식재산의 요구조건 충족 여부, 현재 공급지식재산의 TRL 수준 등에 대하여 지식재산 공급자와 협의한다.

※ TRL(Technology Readiness Level : 기술성숙도) : 기술 연구개발 단계의 객관적이고 일관성 있는 지표로서, 기초연구, 실험, 시제품, 실용화, 사업화 등 총 9개의 세부단계로 분류된다.

[표2-7] 기술성숙도(TRL) 진단 표

기초 연구단계	1단계	기초 이론/실험 · 기초이론 정립 단계
	2단계	실용 목적의 아이디어, 특허 등 개념정립 · 기술개발 개념 정립 및 아이디어에 대한 특허 출원 단계
실험단계	3단계	실험실 규모의 기본성능 검증 · 실험실 환경에서 실험 또는 전산 시뮬레이션을 통해 기본 성능이 검증될 수 있는 단계 · 개발하려는 부품/시스템의 기본 설계도면을 확보하는 단계
	4단계	실험실 규모의 소재/부품/시스템 핵심성능 평가 · 시험샘플을 제작하여 핵심성능에 대한 평가가 완료된 단계 · 3단계에서 도출된 다양한 결과 중에서 최적의 결과를 선택하려는 단계 · 컴퓨터 모사가 가능한 경우 최적화를 완료하는 단계
시작품 단계	5단계	확정된 소재/부품/시스템시작품 제작 및 성능 평가 · 확정된 소재/부품/시스템의 실험실 시작품 제작 및 성능 평가가 완료된 단계 · 개발 대상의 생산을 고려하여 설계하나 실제 제작한 시작품 샘플은 1~수개 미만인 단계 · 경제성을 고려하지 않고 기술의 핵심성능으로만 볼 때, 실제로 판매가 될 수 있는 정도로 목표 성능을 달성한 단계
	6단계	파일럿 규모 시작품 제작 및 성능 평가 · 파일럿 규모 (복수 개~양산규모의 1/10정도) 의 시작품 제작 및 평가가 완료된 단계 · 파일럿 규모 생산품에 대해 생산량, 생산용량, 불량률 등 제시 · 파일럿 생산을 위한 대규모 투자가 동반되는 단계 · 생산기업이 수요기업 적용환경에 유사하게 자체 현장 테스트를 실시하여 목표 성능을 만족시킨 단계 · 성능 평가 결과에 대해 가능하면 공인인증 기관의 성적서 확보
실용화 단계	7단계	신뢰성평가 및 수요기업 평가 · 실제 환경에서 성능 검증이 이루어지는 단계 · 부품 및 소재개발의 경우 수요업체에서 직접 파일럿 시작품을 현장 평가 (성능 및 신뢰성 평가) · 가능하면 인증기관의 신뢰성 평가 결과 제출
	8단계	시제품 인증 및 표준화 · 표준화 및 인허가 취득 단계
사업화	9단계	사업화 · 본격적인 양산 및 사업화 단계 · 6-시그마 등 품질관리가 중요한 단계

* 출처 : ETRI지식재산 거래 홈페이지(<http://itec.etri.re.kr>)

3) 기술시연

개발된 기술의 시연을 통해 성능을 확인하고 지식재산 수요자의 수요에 부합하는 기술인지, 혹은 지식재산 거래 이후 제품 상용화시 요구되는 성능을 충족하는지 확인한다.

4) 최종 테스트

- 시험절차서를 이용한 공급지식재산 관련 기술의 최종 테스트 실시(공급기관)
 - 기술 시범적용 작업(Prototyping) 및 테스트 실시(수요기업)
 - 오류 수정(Bug)을 포함한 각종 에러 체크 및 해소(Clearance)
- ※ 최종 테스트의 경우 지식재산 거래 전에 수행되는 경우도 있으나 기술성숙도가 높은 경우 계약 체결 이후에 수행되기도 한다.

(2) 기술료 협상

기업에서 도입을 희망하는 지식재산에 대해서 구체적인 지식재산 거래 협상이 진행되며 지식재산 중개자는 지식재산 공급자와 지식재산 수요자 측에서 요구하는 지식재산 거래 조건을 조율하여 계약서 작성을 위한 절충 협상안을 도출한다.

〈 기술료 결정 시 주요 검토 항목 〉

- ① 지식재산 창출에 투입된 투자와 노력
- ② 지식재산 관련 기술의 상품화 정도
- ③ 지식재산의 권리 안전성
- ④ 지식재산 관련 기술의 시장성
- ⑤ 지식재산 거래 방식(양수도, 전용실시권, 통상실시권 등)

1) 지식재산 거래 조건 제시

지식재산 공급자가 희망하는 지식재산 거래 조건을 지식재산 수요자 측에 전달한다. 일반적으로 지식재산 거래의 범위(노하우 포함 여부), 지식재산 거래의 방식(양수도, 라이선싱 등), 기술료 등이 제시된다.

2) 지식재산 거래 절충안 도출

- 지식재산 수요자 측의 의견을 청취하여 지식재산 공급자와 구체적인 협의를 진행하며 지식재산 공급자가 제시한 지식재산 거래 조건에 대해 의견을 조정한다. 이 과정에서는 일반적으로 지식재산 거래 범위, 지식재산 거래 방식, 기술료 산정 방법, 기술료 납부방법 등에 대해 집중적으로 논의가 된다.
- 지식재산 수요자 측에서 지식재산 거래를 통한 공동 기술개발, 기술지도 및 교육 등에 대한 지원을 지식재산 공급자에 요청하는 경우, 구체적인 지원 방안, 일정 등에 대해서 논의가 되기도 한다.
 - 지식재산 관련 기술의 원천성(제3자와의 추가적인 지식재산 거래 필요 여부 등)
 - 관련 분야 지식재산 거래 시세 및 시장의 역학관계
 - 대상기술 이전의 범위(노하우 등 포함 여부)

3) 기술료 지급방식에 따른 협의 검토

선금기술료(Initial Payment)

- 계약 발효와 동시에 또는 계약서에서 정하는 시점에 지불하는 기술료이다.
- 양수도 계약의 경우 경상기술료 없이 선금기술료 만으로 계약을 체결하는 일시급(Lump sum) 방식이 많이 사용된다.

경상기술료(Running Royalty)

- 정해진 산정 기준에 의하여 매출액 또는 순이익 등에 일정률을 곱하여 산출된 금액을 정기적으로 지불한다.

최소기술료(Minimum Royalty)

- * 지식재산 공급자의 입장에서 최소한의 기술료 확보방안으로 사용되며, 계약기간의 전기간(全其間) 또는 소정의 기간에 대하여 지불되어야 할 기술료의 최소금액을 정하는 것으로, 시장변화나 매출액의 증감에 불구하고 일정금액의 지불이 의무화되므로 지식재산 공급자의 위험부담이 감소되는 방법이다.

최대기술료(Maximum Royalty)

- * 기술료의 최고상한액을 설정하여 아무리 많은 양의 제품을 제조, 판매하여도 한도금액 범위 내에서 기술료를 지불하는 방식으로 제조, 판매에 의해 지불되는 총 기술료를 동결하여 더 많은 생산동기를 주기 위해 사용한다.

- 고정기술료(Fixed Royalty)

- * 계약제품의 판매액 등에 관계없이 기술에 대한 대가를 고정금액으로 지급하는 것을 의미한다.
정기적으로 기술료를 납부하기 때문에 경상기술료의 한 종류로 분류하나, 매출액 등에 기술료가 연동되지 않는다는 점에서 별도의 분류로 보는 경우도 있다.

[표2-8] 항목별 지식재산 거래 협상 전략

전략항목	내 용
지식재산 거래의 범위	· 거래대상 지식재산과 관련된 기술적 노하우의 이전 여부, 추가적인 기술 자문이나 지도 여부 확인
지식재산 거래방법	· 지식재산을 양도 받을 것인지, 실시 할 것인지 확인 · 실시권을 제공받는다면 통상인지 전용인지, 권리사용지역(일부 지역 한정, 국내, 국내외), 재실시권여부, 생산제품의 수출지역 제한여부 등 확인
권리안정성에 대한 보증	· 제 3자의 지식재산권 침해시비가 발생했을 때 지식재산 공급자와의 책임 보증 여부 확인

협상 성공 사례 (사례 1)

- 지식재산 공급자인 S연구원과 지식재산 수요자인 J기업은 초지향스피커 소재기술과 관련한 기술의 도입에 상호 의사결정권자까지 보고가 완료되어 지식재산 거래의 성사단계에 있었으나 S연구원에서 과도한 기술료를 요구하여 지식재산 거래 협상이 결렬될 위기에 처했다. 이때 지식재산 거래 협상에 많은 경험을 보유한 특허거래전문관이 지식재산 거래의 적절한 금액을 산정하여 공급자와 수요자를 설득하였다. 중소기업의 경우 선금금에 부담이 있어 선금금을 상당부분 낮춘 후 경상기술료를 높이는 방식으로 지식재산 거래 협상을 타결하였다.
- 금액협상에 있어 지식재산 공급자와 수요자간의 가격조율은 필수적이다. 이때 지식재산 중개자는 양 기관이 만족할 수 있는 조건을 도출해 낼 수 있어야 한다. 본 사례는 이와 같이 기술료 이슈로 계약이 파기될 상황에서 조율과 협상을 통해 지식재산 거래가 성사된 사례이다.

협상 성공 사례 (사례 2)

창업기업인 W사는 K연구원을 통해 VR기술을 도입하고자 하였다. W사는 K연구원에서 보유한 기술 중 A, B, C기술에 관심을 표명하였고 K연구원에 기술료 조건을 의뢰하였다. K연구원은 A, B기술은 통상실시권으로 선급기술료 1억 원, 경상실시료는 매출액의 5%를 제시하였고, C기술은 통상실시권 허여조건으로 선급금 5억 원, 경상실시료는 매출액의 5%를 제시하였다. W사는 특허거래전문관과 관련 기술의 가치를 평가하여 C기술의 경우 기술성숙도가 높지 않아 포기하는 것으로 결정하였다. 특허거래전문관은 A기술과 B기술을 하나로 묶어서 협상을 진행하였으며 지식재산 거래 조건에 대하여 A기술은 통상실시권, B기술은 전용실시권, 선급기술료는 1억2000만원, 경상기술료는 매출액의 2%로 변경하여 K연구원에 제안하였다. K연구원은 검토 후 최종 조건을 선급기술료만 1억3000만원으로 변경하고 나머지는 동일조건으로 수정제안하였다. 특허거래전문관은 W사 대표를 설득하여 최종 합의를 도출하였으며 지식재산 거래계약을 체결하였다. 지식재산 중개자는 기술의 파급효과와 독점 가능여부를 판단하여 수요자입장에서 유리한 방향으로 협상을 진행하고 쌍방이 수용할 수준으로 기술료를 조정함으로써 지식재산 거래가 원활히 진행할 수 있도록 해야 한다.

협상 성공 사례 (사례 3)

J기업은 수배전반 전문기업으로, 시장변화에 대응하기 위하여 내진 수배전반 전문기업으로 탈바꿈을 계획하였다. J기업은 내진 수배전반 생산을 위해서 지식재산 거래를 통해 외부기술을 도입하기로 결정하고 한국발명진흥회 지식재산중개소를 찾았다. 특허거래전문관은 J기업에 내진, 면진, 제진 및 방진 우수기술을 가지고 있는 P기업을 소개하고 J기업의 내진 수배전반 생산을 위한 협업을 제안하였다. J기업은 마케팅 역량이 우수하였고 P기업은 기술개발 역량이 우수하였기에 상호간의 협력을 통해 Win-Win할 수 있을 것으로 판단되었으나 이종 분야 기업 간의 이해도가 떨어져 합의를 도출하기는 어려웠다. 따라서 약 1년간 서로를 이해하는 과정을 거쳐 2017년 J기업은 P기업의 방진 및 면진 시스템 특허를 구매하고 내진 수배전반 생산을 위한 기반을 확보하였다. 2018년 P기업은 J기업에 방진 및 면진 테이블을 공급할 예정이며, J기업은 방진 및 내진 수배전반을 생산하고 우수조달제품인증을 추진 예정이다.

협상 성공 사례 (사례 4)

- 벤처기업인 F사는 투자유치가 필요하여 한국발명진흥회를 통해 기술가치 평가를 진행하였다. F사는 3D입체영상용 안경기술관련 9건의 패밀리특허를 평가하여 평가금액이 20억 원으로 산출되었고 벤처캐피탈(VC)을 통해 투자유치를 추진하였으나 실패하였다. 설상가상으로 F사는 해당 기술을 통하여 매출이 발생하지 않아 유동성 위기에 빠졌다. 결국 F사는 해당 특허들을 매각하기로 결정하고 특허거래전문관에게 지식재산 거래를 의뢰하였다. 특허거래전문관은 F사와 미팅을 진행하면서 기술료는 가치평가금액보다는 훨씬 낮은 금액에 거래가 진행될 수 있다는 사실을 인지시키고 지식재산 거래를 진행하였다. 특허거래전문관은 신규 사업을 위해 아이템을 찾고 있는 T사에 F사의 기술을 소개하였다. T사는 해당 특허들을 검토하여 특허권 양도를 조건으로 기술료 5억 원(일시금)에 합의하였다. 그런데 특허거래전문관은 T사가 F사의 기술을 상용화할 수 있는 역량이 있는지 의구심이 들었고 상용화를 진행하기 위해서 특허권뿐만 아니라 F사가 보유한 다양한 기술노하우와 핵심 기술 인력도 흡수할 것을 T사와 F사에 제안하였다. 양 사는 고심 끝에 특허거래전문관의 의견을 받아들여 기술료 협상을 다시 시작하였고 결국 특허권 양도와 기술노하우 및 핵심기술 인력을 고용 하는 조건으로 20억 원에 계약을 체결하였다.
- 지식재산 거래 시엔 거래 목적에 맞는 조건이 사전에 조율되어야 한다. 본 사례와 같이 신규 사업에 진입하는 경우 양산까지의 리스크를 해소할 수 있는 조건을 검토해야 한다. 신규 사업을 통한 제품양산이 실패할 경우 리스크가 매우 크다. 따라서 지식재산 중개자는 이러한 리스크를 최소화 할 수 있는 방향으로 지식재산 거래를 진행해야 한다.

[FAQ]

① 기술미팅 시 지식재산 거래 형태를 결정하기 위한 기준은 무엇이 있나요?

지식재산 거래의 형태는 지식재산 공급자 및 지식재산 수요자가 처해 있는 환경, 기술 및 시장성숙도 등 다양한 조건을 고려해야 하므로 간단히 결정하기는 어렵습니다. 양수도가 진행되면 지식재산 수요자에게 기술에 대한 권리가 이전되고, 라이선싱은 실시권만 이전되기 때문에 지식재산 공급자가 기술에 대한 권리를 가지고 직접 활용할 계획이 있다면 라이선싱이 적절하며, 그렇지 않다면 양수도가 유리할 수 있습니다. 또한 권리의 지분매각을 통해 특허분쟁에 대비하는 전략을 사용하기도 합니다.

② 거래조건을 조정 및 협상할 때 어느 것부터 신경을 써야 하나요?

기술협상 조건은 우선협상조건, 후속협상조건, 일반조건, 부속조건 등으로 구분할 수 있습니다. 지식재산 거래에서 가장 중요한 요소인 기술료가 우선협상조건인 대표적인 것인데, 거래대상 기술 특성, 대상산업 및 사업의 특성, 기술시장의 특성, 지식재산 거래 당사자 간의 관계 등에 따라 다양한 형태가 있을 수 있으며, 협상 우선순위 결정 및 의사결정에 따라 아래와 같이 나누어 볼 수 있습니다.

- 우선협상조건 : 기술료의 지불 형태
- 후속협상조건 : 기술의 범위, 제공방법, 라이선스의 범위, 개량기술의 권리 주체
- 일반조건 : 당사자 표시 및 전문, 용어의 정의, 기술보증 및 분쟁해결에 관한 사항
- 부속조건 : 계약기간, 해지사유, 계약의 양도 제한 등이 있으며 필요에 따라 적절한 협상 추진

③ 기술료의 지급 형태를 선택하는 기준이 있을까요?

지식재산 거래의 상황별(당사자 간 관계, 기술 및 시장의 특성 등)로 가장 적합한 기술료 방식은 다를 수밖에 없습니다. 또한, 한 당사자에게 유리한 조건을 다른 당사자가 받아들이기 어려운 경우도 있어 협상에 난항을 겪을 수도 있습니다. 다만 일반적으로 경상기술료를 포함하는 경우(Running Royalty)와 포함하지 않는 경우(Lump sum)는 다음과 같은 상황에서 고려할 수 있습니다.

- 경상기술료를 포함하는 경우(Running Royalty) : 실시권 허여기간이 장기인 경우, 지식재산 수요자측의 매출을 쉽게 확인할 수 있는 경우, 시장 성장 및 매출증대 가능성이 큰 경우, 지식재산 수요자가 꾸준히 사업을 영위할 수 있을 것으로 기대되는 경우
- 경상기술료를 포함하지 않는 경우(Lump sum) : 실시권 허여기간이 짧은 경우, 지식재산 수요자 측을 신뢰하기 어렵거나 매출확인이 어려운 경우, 시장상황이 불안정하고 매출증가 여부가 불확실한 경우

협상 실패 사례 (사례 1)

· A기업은 산업 폐기물 재활용 기술의 도입을 희망하였다. 이에 지식재산 중개자를 통해 공급 지식재산 탐색을 실시한 결과, 약 1개월 전 발명자의 동의를 얻어 특허권 권리양도를 목적으로 기술가격 협상이 완료된 B대학교의 8년차 이상 특허기술 중 공급 지식재산을 발굴하였다. A기업에서 검토한 결과, 기술에 대한 특허권 권리양도 외에 추가적인 기술 지도를 희망하였으며 기술 지도를 포함한 기술료 인상 폭에 대해 문의하였다. 이에 대하여 B대학교는 책임 발명자를 제외한 실제 기술개발자들의 퇴직으로 인하여 기술지도는 불가능하다는 입장을 표명하였다. 이에 따라 A기업은 초기에 제시된 기술료 조건으로 특허권만 양도받는 지식재산 거래를 희망하였다. 하지만 확인 과정에서 B대학교의 책임 발명자가 추가 연구개발 계획 의사를 표명함으로써 기존 가격에 대한 동의를 철회하고, 가격 인상을 요구하였다. A기업과 지식재산 중개자는 기술지도가 불가능한 점, 기존 가격에 대한 발명자의 동의 사실, B대학교의 규정을 기준으로 장기 연차로 인한 폐기 대상 특허기술인 점을 강조하여 기존 기술료의 타당성을 주장하면서 추가 연구개발 계획을 고려하여 기술료의 1,000만원 인상을 제시하였다. 그러나 B대학교의 책임 발명자는 추가 연구개발 계획만을 강조하여, 기술료 추가 인상을 요구하였고, 결국 협상이 결렬되었다.

· 지식재산 중개자가 지식재산 거래 수행 과정에서 취득한 정보는 철저한 비밀유지가 중요하며, 지식재산 거래의 원활한 성사를 위하여 제한적으로 공개하고 활용하는 전략이 필요하다. 이 경우에도 휴면특허로 분류되었던 기술을 매입함에 있어, 지식재산 수요자가 적극적으로 매입 의사를 보이자 지식재산 공급자의 태도가 180도 변하여 지식재산 거래 자체가 결렬된 사례이다. 지식재산 중개자는 지식재산 수요자의 기술도입 의지가 강하여 거래 성사 가능성이 매우 높은 경우에도 전략적으로 거래를 수행해야 함을 시사한다.

협상 실패 사례 (사례 2)

지식재산 공급자인 A기업과 지식재산 수요자인 B기업은 LED 생산설비와 관련한 지식재산의 거래가 상호 의사결정권자까지 보고가 완료되어 지식재산 거래의 성사단계에 있었으나 B기업이 세부적인 내용 검토를 이유로 계약 체결까지 시간을 지체하였다. 이를 이상하게 여긴 A기업이 B기업의 동향을 확인한 결과, B기업은 지식재산 거래의 목적보다는 경쟁기술에 대한 조사를 목적으로 해당 거래를 진행했었다는 사실을 알게 되어 지식재산 거래가 결렬되고 법적 분쟁까지 초래한 사례이다. 지식재산 거래중, 특히 기업 간 거래의 경우에는 비밀유지계약을 사전에 체결하고 진행할 수 있도록 하여야 한다.

4) 기술료 산정 방법

기술료의 비율은 같더라도 기술료 계산의 대상범위가 달라지는 것도 있으며, 선급기술료(Initial Payment)나 최소기술료(Minimum Royalty)등의 조건 또는 Grant Back의 조건 같은 것이 달라지는 것도 고려해야 한다.

- 지식재산 거래 대상기술의 가치, 실시권의 유형(독점 또는 비 독점적 실시권 등), 실시 지역문제 등 경상기술료의 전제조건을 고려할 필요 있다.

* Grant Back : 지식재산 거래 이후 수요자가 공급자에게 실시권을 역으로 허여하는 것으로, 주로 계약 체결시 계약서 조항으로 삽입하는 경우가 많으며 해당 조항 추가 시, 공정거래법 등에 저촉되지 않는지 살펴야 한다. 넓은 범위에서 볼 때, SLB, 계약서 상의 불가쟁 조항 등이 Grant Back에 포함된다.

산업분야별 기술료 현황 및 활용 (시장접근법)

- 동일 유사한 거래의 시장에서 경쟁자들 사이에 형성되는 대가를 기준으로 기술료를 설정하는 방법이다.
- 근거가 명확하지 않으며 순이익, 시장성 등의 기술료 결정요인들을 고려하지 않고, 무엇보다도 개별 사정을 고려하지 않는다는 점과 업계 표준이 모호하고 수시로 변할 수 있다는 점이 단점이다.
- 한국과학기술정보연구원에서는 우리나라의 지식재산 거래 실태분석을 통하여 확보된 업종별 경상실시요율을 제시하고 있으므로 지식재산 거래 시 협상의 참고자료로 활용할 수 있다.

개발비용을 기초로 하는 방법(비용접근법)

- 거래 대상 지식재산의 창출 및 관련 기술의 개발에 소요된 비용을 기초로 기술료를 산정하는 방법이다.
- 이 방법은 지식재산 공급자의 입장에서는 협상을 위하여 산정한 기술료의 최소 수준을 판단하는데 유효하며 지식재산 수요자의 입장에서도 협상전략 수립차원에서 실시권 설정이나 양도받는 것과 관련 기술을 자체적으로 개발하는 것중 어느것이 유리할지 등을 결정하는 데 도움이 된다.

[표2-9] 산업분야별 기술료 현황

(2005년~2016년 동안의 국내 기술거래사례를 기준으로 산출)

(단위 : 백만 원)

		건수	최소값	최대값	표준편차	Q1	Q3	중앙값	평균
기계	경상로열티	50	1.0%	10.0%	2.32%	2.0%	5.0%	3.0%	3.51%
	선불금/착수금	29	1.0	508.8	99.9	5.0	45.0	20.0	51.0
소재	경상로열티	31	0.7%	10.0%	3.04%	2.0%	5.0%	3.0%	4.02%
	선불금/착수금	9	0.6	100.0	31.9	3.3	40.0	5.0	23.8
전기 전자	경상로열티	73	0.5%	10.0%	1.45%	2.5%	3.5%	3.0%	3.12%
	선불금/착수금	36	0.0	350.0	62.1	3.0	18.1	8.5	28.3
정보 통신	경상로열티	65	0.1%	45.0%	8.1%	2.5%	5.0%	3.0%	5.2%
	선불금/착수금	48	0.5	300.0	46.1	8.8	42.5	15.0	30.7
섬유 화학	경상로열티	21	0.5%	30.0%	5.91%	2.0%	5.0%	3.0%	4.36%
	선불금/착수금	9	5.0	523.0	162.4	5.0	100.0	13.0	98.4
생명 환경	경상로열티	79	1.0%	13.0%	2.49%	3.0%	5.5%	3.0%	4.16%
	선불금/착수금	48	0.7	2,000.0	294.3	5.0	20.0	10.0	83.7
기타	경상로열티	14	1.0%	7.0%	1.77%	2.13%	5.0%	3.0%	3.36%
	선불금/착수금	9	1.0	500.0	153.9	2.5	30.0	5.0	66.9
합계	경상로열티	333							
	선불금/착수금	188							

[출처] 한국과학기술정보연구원

주1) 상기 통계는 2005년 이후 국내에서 이루어진 기술거래사례 1,620건 중 매출액 대비 경상기술료 방식으로 거래된 사례에 대하여 업종별로 주요통계를 제시한 것임.

주2) 경상로열티와 선불금/착수금과의 직접적 연관성은 없음.

매출액에 대한 이익률을 기초로 하는 방법(수익접근법)

- 해당 지식재산권을 사용한 제품의 매출액에 대한 순이익률을 기술료로 설정하는 방법이다.
- 지식재산 수요자와 지식재산 공급자 간의 적절한 배분비율을 찾기 어렵고, 지식재산 이외의 다른 경영자원(금융자산, 유형자산 등)의 가치가 고려되지 않으며, 투자위험 및 사업화에 필요한 보완적 자산의 가치도 배제될 수 있다는 문제점이 있을 수 있다.

※ 매출액 또는 순매출액 기반 경상기술료 산정 방법

매출액에 경상기술요율을 곱하여 산출하는 방식이 가장 보편적이다

- $\text{경상기술료} = \text{매출액(또는 순 매출액)} \times \text{경상기술요율}$
- 제품의 판매 수량 또는 단위중량당 경상기술요율을 곱하여 기술료를 산출하는 방법
- $\text{순 매출액(Net Sales Price)} = \text{총매출액(Total Sales Price)} (= \text{판매가} \times \text{판매량}) - \text{공제항목}$
 - * 매출액은 판매 총 매출액을 의미하며 순 매출액은 총 매출액에서 공제항목에 해당하는 금액을 삭감한 것을 의미한다.
 - * 경상기술요율은 합의에 의해 설정되지만, 통상적으로 해당 기술이 제품에 기여하는 정도를 기준으로 설정된다.
 - * 여기에서 공제항목이란, 운송비, 광고비, 포장비, 판매 수수료, 협의를 통해 정한 사항 등을 말한다.

5) 기술료 산정 절차 및 사례

기술료 산정에는 다양한 방식이 사용되지만, 일반적으로 널리 사용하는 비용접근법과 수익접근법을 복합적으로 사용하여 다음의 사례와 같이 기술료를 산정해 볼 수 있다.

① 기술료 산정 사례(비용접근법, 수익접근법)

- 대상 기술 : 컴팩트 피스톤 푸루버에 의한 유량계 교정 장치

- 완성된 기술
- 단일 용도의 제품
- 제품으로 판매 가능
- 본 연구외 기반연구가 없음
- 유사기술 거래사례 없음
- 기술의 독점성이 인정됨

- 기술 개요
 - 본 발명은 생산현장(파이프라인 일부)에 설치된 유량계 생산 및 출하와 관련된 기술
 - 공정의 중단없이 신속·정확히 교정하는데 있음
- 기술개발 내용
 - 기술특성 / 작용 / 효과
현장에 설치된 유량계를 배관으로부터 해체할 필요 없이 직접 교정하므로 교정의 정확도 유지는 물론 생산 또는 출하가 중단되지 않음
 - 산업 응용성
관련 산업 및 제품 : 정유산업, 화학공정, 유량계
관련 기술 및 공정 : 유량계 제조업, 송유관 회사

- 기술개발기간 : 1987 ~ 1988 (2년)
- 기술생명주기 : 약 5년
- 잠재 시장가치 : 국내(연 20억원, 독점시장 형성 예상) / 국외(연 2천억원, 시장점유율 10%이상)
- 연구요소비용

구 분	연구비	연구 인력	연구 시설
내 용	특정연구	선임연구원 이상 6명	유량계 교정 장치 등
금 액	2억 원	5억 원	8천만 원

*출처 : 지식재산마케팅전략(창조경제타운)

[그림2-9] 기술가치 평가 대상기술 조건 예시

- 비용접근법은 연구 소요비용으로 산출되므로 연구비와 연구인력 인건비, 연구시설비에 소요된 비용을 합산하면 7억8천만 원으로 산정된다.(2억+5억+8천만 원)
- 수익접근법은 아래와 같이 산정할 수 있다.(아래내용은 추정내용으로 기술가치금액을 산정하기 위한 간단한 예시임)

- * 잠재시장 가치는 1,100억 원(매출)에 대해 영업이익률 10%를 추정하여 110억으로 산출된다.
 - * 국내시장 : 100억 원(연 매출 20억 원 x 기술수명주기 5년 x 시장점유율 100%)
 - * 국외시장 : 1000억 원(연 매출 2000억 원 x 기술수명주기 5년 x 시장점유율 10%)
 - * 잠재 시장가치에 대한 가중치는 연구단계(10%), 개발단계(20%), 완제품 생산단계(50%) 등으로 구분할 수 있으며, 본 사례에서는 완제품 생산 수준으로 가정.
 - * 독점시장 확보가능성은 50%로 가정.
- 위의 전제조건을 기반으로 수익접근법을 통한 기술가치 평가 금액을 산정하면 다음과 같이 계산된다.
 - * 잠재시장가치와 가중치(잠재시장가치 가중치와 독점시장 확보가능성)를 적용하면 1,100억 원 x 10% x 50% x 50% 산식에 의해 27.5억 원의 금액이 산정된다.
 - 기술료는 특정 지식재산권의 실시, 사용에 대한 반대급부로서의 사용료라는 의미일 뿐만 아니라, 그 이전 및 양도(매매)에 따른 대가를 의미하며 당사자의 임의의 합의에 의해 결정되는 것이 일반적이다. 하지만 실무에 있어서 기술료를 결정하는 것은 상당히 어려운 작업이다.
 - 특히 기술과 시장의 변화가 급격히 진행되고, 시장경쟁이 더욱 격화되고 있는 점, 거래되는 지식재산의 기술 성숙도 문턱이 점점 더 낮아지고 있는 점 등을 고려하면, 지식재산 거래의 대가를 결정한다는 것은 점점 더 어려운 작업이 되고 있다.
 - 일반적인 라이선스 계약의 경우 선급기술료와 경상기술료로 구성되며, 기업의 상황, 기술의 내용 등에 따라 다양한 형태의 기술료 구성을 보인다.
 - * 기술료 산정작업은 매우 전문적인 작업으로 통상 법 전문가(변리사, 변호사 등), 기술전문가(공학박사, 기술사 등), 시장/회계전문가(회계사, 경영학박사 등) 등 각 분야의 전문가들이 팀을 이루어 진행한다. 이번 사례에서는 기술료 산정방법의 가장 기본적인 내용만을 다루고자 한다.

② 기술료 산정 사례(시장접근법)

기술료 산정 절차는 다음과 같다. 우선 산업업종의 평균 경상기술요율이 설정되어야 한다. 이를 기반으로 다음과 같은 평가 절차에 따라 경상기술료가 산정된다.

- 기본금액 결정 :
 - * 경상기술요율 대상을 기준으로 통상 매출액을 “기본액”으로 한다.
- 경상기술요율에 대한 기준을 결정 :
 - * 해당업종의 평균 경상기술요율을 참고하여 기준율을 결정한다.

- 지식재산권의 기술기여도(점유율) 산정 :

* 해당 지식재산권이 대상제품에 얼마나 이용되고 있는가를 조사하여 경상기술요율 산정에 반영하도록 한다.

- 개별기술강도 반영 :

* 개별기술강도 평가를 통해 해당 지식재산권의 사업화 기여율을 반영한다.

- 평가대상 지식재산의 경상기술요율 산정 :

* 경상기술요율 = 업종평균 경상기술요율(%) X 이용률(%) X 증감률(%)

간단한 적용사례를 통해 기술료를 산정해 보자. S대학교가 기업을 대상으로 A라는 지식재산 거래를 추진 중이며, 본 지식재산권은 특허권으로 반도체부품과 관련된 것이고 당사자들은 라이선스 계약을 전제한다고 가정했을 때 기술료를 어떻게 산정하는지 알아보자.

- 첫째, 업종 평균 경상기술요율을 결정한다.

[표2-10] 업종별 지식재산 거래 로열티 통계

(단위 :건, %)

업종	자료	평균	최소	하위 5%	Q1	중앙값	Q3	상위 5%	최대
10	10	3.62	1.00	1.00	1.63	2.50	4.50	8.95	10.00
20	63	4.17	1.66	2.24	3.00	3.84	5.00	7.45	12.80
21	79	7.44	3.00	3.45	5.00	6.00	10.00	14.10	15.00
22	8	3.25	2.50	2.50	2.88	3.00	3.25	4.65	5.00
23	31	2.96	2.00	2.00	2.00	2.50	3.00	5.25	10.00
24/25	19	4.02	1.00	1.68	2.50	3.00	5.00	9.10	10.00
26	127	3.72	1.00	1.15	2.50	3.00	5.00	5.84	22.50
27	28	3.99	1.00	1.50	2.00	4.13	5.00	7.60	10.00
28	48	3.35	1.00	1.27	2.50	3.00	3.00	9.30	10.00
29	109	3.40	1.00	1.20	2.00	3.00	5.00	7.00	10.00
30	129	2.95	1.25	1.50	2.00	3.00	3.00	5.00	10.00
31	12	3.86	2.00	2.28	2.88	4.00	5.00	5.14	5.30
33	13	4.30	1.00	1.60	2.50	3.00	5.00	10.00	10.00
37/38/39	19	4.89	2.00	2.00	3.00	5.00	7.00	7.00	7.00
41/42	19	3.27	1.00	1.00	1.75	3.00	5.00	5.00	5.00
58	114	12.38	1.00	1.50	3.00	5.00	25.00	30.00	37.00
61	8	5.81	2.50	3.03	4.75	5.00	6.25	10.00	10.00
62	37	3.77	1.50	2.00	2.50	3.00	4.00	9.20	15.00
전체	873	5.05	1.00	1.50	2.50	3.00	5.00	15.00	37.00

*출처 : 기술가치 평가 실무 가이드라인(2017.12, 산업통상자원부)

* 업종 분류는 다음과 같음. 10(식료품 제조업), 20(화학 물질 및 화학제품 제조업; 의약품 제외), 21(의료용 물질 및 의약품 제조업), 22(고무 및 플라스틱제품 제조업), 23(비금속 광물제품 제조업), 24/25(1차 금속 제조업, 금속 가공제품 제조업; 기계 및 가구 제외), 26(전자 부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비 제조업), 27(의류, 정밀, 광학 기기 및 시계 제조업), 28(전기장비 제조업), 29(기타 기계 및 장비 제조업), 30(자동차 및 트레일러 제조업), 31(기타 운송장비 제조업), 33(기타 제품 제조업), 37/38/39(하수, 폐수 및 분뇨 처리업, 폐기물 수집, 운반, 처리 및 원료 재생업, 환경 정화 및 복원업), 41/42(종합 건설업, 전문직별 공사업), 58(출판업), 61(우편 및 통신업), 62(컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업).

- * 표에 의해 본 평가 업종은 전자부품으로 분류되므로 업종 평균 경상기술요율은 3.72%로 결정한다.
- 둘째, 기술기여도를 결정한다.
- * 특허가 대상제품에 이용되는 비율이 50%라고 가정한다.
- 셋째, 개별기술강도를 반영한다.
- * 기술강도 평가결과를 통해 해당 기술의 사업화에 필요한 노력 등을 반영한다. 개별기술강도 평가를 적용한 결과의 최고점은 50점인데 이는 산업 평균 기술 자산에 대한 값으로, 평가대상 특허 기술의 평가점수를 38점이라고 가정하면 개별기술강도에 따른 사업화 기여율은 76%이다. (38/50 = 0.76)

[표2-11] 개별기술강도 평가의 예

구분	평가항목 (각 5점 척도)	평가점수				
		매우우수	우수	보통	미흡	매우미흡
기술성	혁신성	5	4	3	2	1
	파급성	5	4	3	2	1
	활용성	5	4	3	2	1
	전망성	5	4	3	2	1
	차별성	5	4	3	2	1
	대체성	5	4	3	2	1
	모방용이성	5	4	3	2	1
	진부화 가능성 (기술수명)	5	4	3	2	1
	권리범위	5	4	3	2	1
	권리 안정성	5	4	3	2	1

*출처 : 기술가치 평가실무 가이드라인(2017.12, 산업통상자원부)

- 넷째, 경상기술요율을 결정한다.
- * 경상기술요율 = 3.72% × 50% × 76% = 1.41%
- 위와 같은 방법 이외에도 유사지식재산 거래를 이용하는 방법(시장접근법)과 경험치를 이용하는 방법 등이 있는데, 경험치는 보통 '25% 법칙'을 이용한다.
- * 이는, 기술의 기여도가 25%를 차지한다는 가정으로써 기업의 수익에서 기술의 기여도가 25%라는 의미이다. 다시 말해, 실현이익(영업이익)의 25%는 지식재산 공급자에게, 그리고 실현이익의 75%는 지식재산 수요자에게 배분하는 것이 합리적이라는 것이다.
- * 예를 들어 영업이익률이 10%의 기업의 경우 매출액의 2.5%가 합리적인 경상기술요율로 산정된다는 의미이다.

기술료 산정 사례 (사례 1)

A사와 B사는 A사가 보유한 줄기세포 치료제 관련 기술에 대해 지식재산 거래를 추진하면서 각각 다른 3개의 평가기관에 기술료 산정을 의뢰하여 그 중간 값을 기술료로 하는 것으로 합의하였다. 이에 따라 A사는 각각 다른 3개의 평가기관에 기술료 산정을 의뢰하였으며, 평가 결과 각각 9천만 원, 1억3천만 원, 4억2천만 원의 기술료가 산출되었다. 문제는 각 평가기관이 해당 기술 응용제품의 범위, 시장규모 등을 제각각 다르게 판단함으로써 기술료의 큰 편차가 발생하게 되었으며 이후 지식재산 거래 협상에 난항을 겪게 되었다.

기술료 산정을 전문가에 의뢰하는 경우에는 시장규모와 기술 응용제품의 범위 등을 명확하게 정하여 의뢰를 해야 할 것이다.

기술료 산정 사례 (사례 2)

D대학 산학협력단은 광학기기 관련 업체인 C사가 "CMOS 이미지 센서" 관련 특허의 매입의사를 밝혀옴에 따라 해당 분야의 특허 3건에 대한 지식재산 거래 제안하였으며, 이를 위하여 특허에 대한 기술가치 평가를 통해 기술의 가치를 산출하였다. 기술가치 평가는 비용접근법을 토대로 해외특허 출원 가능성과 등록 가능성에 대한 가중치를 반영하여 관련 연구비의 3배수인 총 2억 1백만원으로 기술 가치를 산출하였다. 동시에 해당 금액의 객관성을 위하여 별도의 기관을 통한 기술가치 평가도 동시에 진행하였다. 산출된 금액을 바탕으로 D대학과 C사는 지식재산 거래를 진행하였으나, C사는 지식재산 거래 이후 추가 기술개발의 필요성, 사업화 성공 가능성 등을 고려하여 기술료를 조정할 것을 요청하였고, 최종적으로 선급기술료 1억 원에 지식재산 거래를 진행하였다. 이렇듯 지식재산 거래의 과정에서 기술가치 평가에 의한 기술료 산정은 지식재산 수요자의 상황을 모두 고려하기 어렵다는 한계를 가지고 있다. 지식재산 중개자는 이러한 한계점을 충분히 인지하고 지식재산 거래를 수행하여야 한다.

기술료 결정시 주의사례

A기업은 B기업이 보유한 기술도입 대상 특허를 사업화하는 제품의 일부에만 실시하기를 희망하였다. 하지만 B기업은 경상기술료를 매출액의 3%로 요구하고 있어서 지식재산 중개자는 A기업이 실제로 제품에 적용하고자 하는 기술은 제품의 일부에 관여함을 주장하여 관련 제품 매출액의 1.5%로 조정하였다. 경상기술료 계약은 계약 체결 후 사정 변경이 용이하지 않은 경우가 대부분이므로 기술료 결정 과정에서 관련 제품의 매출액 전체를 기준으로 할 것인지, 관련 제품 일부에 대하여 적용할 것인지, 제품 단가에 개별적으로 적용할 것인지, 순이익에 적용할 것인지 등을 반드시 고려하여 제안할 수 있어야 한다.

[FAQ]

① 기술료 산정에 대해 참고할만한 사례가 있을까요?

(사례 1) 계약제품 순 매출액의 일정 비율을 일괄적으로 적용하기로 한 경우

- 한국의 A사는 일본의 B사와 건설 중장비에 관한 지식재산 거래를 수행하면서 경상기술료 산출 방식으로써 다음과 같이 합의하였다.
 - 경상기술료 = 계약제품 순 매출액 × 3.5%

(사례 2) 계약제품 매출 관련 순이익의 일정 비율을 일괄적으로 적용하기로 한 경우

- D사는 K대학의 암호화, 복호화 장치에 관한 지식재산 거래 계약을 체결하고 경상기술료 산출 방식으로써 다음과 같이 합의하였다.
 - 경상기술료 = 계약제품 매출 관련 당기순이익 × 5.0%

(사례 3) 계약제품 개수에 일정 금액을 곱한 경우

- A사는 특수 금속부문의 연구결과물을 활용하기 위해 그 용도를 찾던 중 골프채의 헤드부분에 적용이 가능함을 발견하고, 골프채 제조 및 유통업을 하고 있는 B사에게 연구결과물인 특허의 실시 및 사용권을 허락하기로 하였다. 이에 대한 경상기술료로써 특허가 적용될 헤드 1개당 USD1.5의 기술료를 받기로 합의하였다.

(사례 4) 최대기술료와 최소기술료를 동시에 규정한 사례

- 한국의 G사는 일본의 M사로부터 산업용 운반기계의 제조 및 판매에 관한 기술도입계약을 체결하면서 최소기술료와 최대 기술료를 다음과 같이 설정하였다.
 - 경상기술료 = 계약제품 1개당 USD 200
 - 최소기술료 = 계약기간 중 매 연도별로 최저 2,000대분의 기술료 보장
 - 최대기술료 : 매 연도별로 3,500대 분을 초과한 매출에 대해서는 경상기술료를 면제함.

(사례 5) 계약제품의 특정 용량에 일정 금액을 곱한 경우

- 한국의 G사는 일본의 S사로부터 공조부분의 기술을 도입하면서, 계약 초기단계에서는 경상기술료로써 계약제품 순 매출액의 3%를 산출하여 지급하였다. 그러나 계약 이행과정에서 계약제품 순 매출액 기준 방식의 경상기술료 산출 및 지급에 문제가 있음을 확인하였고 산정방식을 변경하기로 합의하였다. 양사는 지금까지의 실적치를 참고하고 협상을 거쳐 계약제품의 판매가격과 비례관계에 있는 냉동용량(냉동 톤)을 기준으로 기술료를 산출하기로 합의하였다.

(사례 6) 엔진 배기량에 기초한 경상기술료의 경우

· 한국의 K사는 일본의 M사로부터 디젤엔진의 기술을 도입하기로 하고, 우여곡절 끝에 선불금 협상을 마쳤으나, 경상기술료 협상에 대한 문제가 남아있었다. 계약 대상 제품인 디젤엔진은 단독으로 판매되는 제품이 아니라 K사의 운반용 장비 제조과정에서 소요되는 핵심부품이라 전체 제품의 매출액 또는 순 매출액 기준으로 경상 기술료를 산출하는 것이 불가능하였기 때문이다. 몇 차례 협상을 거쳐서 계약제품인 디젤엔진의 배기량을 기준으로 경상기술료를 결정하기로 하고 1cc당 5엔의 기술료를 지급하기로 하였다.

6) 수요자/공급자 가격 괴리 조정 노하우

통상적인 지식재산 거래에서는 매도 희망가격과 매수 희망가격 사이에 간극이 크므로, 지식재산 중개자는 선급기술료와 경상기술료의 비중을 조절하여 서로 납득할 수 있는 가격을 도출해내는 것이 중요하다. 이를 위해서는 지식재산 수요자의 의도에 따른 전략적인 접근이 중요하다.

- 지식재산 수요자가 사업화를 목적으로 지식재산 거래를 수행하는 경우, 선급기술료를 낮추고 경상기술료를 높임으로써 지식재산 수요자의 부담을 경감하면서, 공급자와의 지속적인 관계 고리 형성을 통하여, 원활한 기술지도 및 컨설팅을 유도할 수 있다.
- 국가R&D 성과물에 대한 기술료 사례, 특허분석평가시스템(SMART3 등)의 결과 값, 업종별 평균기술료 등을 제시하며, 거래가액의 균형점을 맞추어야 한다.

지식재산 공급자에게는 공급지식재산이 가진 위험요소(무효화가능성, 회피설계 등)와 함께 수요기업 현황(경영실적 및 기술료 지불능력)을 충분히 설명하여 매도가격 현실화하는 작업을 진행한다.

지식재산 수요자에게는 개발초기부터 소요된 각종 비용(연구자재비, 연구인력 인건비 연구개발비 등) 투입 현황과 매출 기회요인 등을 소개하여 적정 매수가격을 제시하도록 유도한다.

7) 계약서 명시 내용 조율

지식재산 수요자 측과 지식재산 공급자 간에 최종적으로 조율된 내용을 정리한 뒤, 지식재산 거래에 대한 포괄적인 협의 내용, 사후관리 지원 등 상호간 계약서에 명시할 내용에 대해 교환한다.

8) 최종 가격 협상안 확정

계약서 명시 내용을 조율한 후 그 결과를 확정하여 지식재산 수요자와 지식재산 공급자에게 통보하고 구체적인 지식재산 거래 계약 체결 일정을 수립하여 수요자 측과 공급자 측에 통보한다.

[표2-12] 국가연구개발 성과물에 대한 특허 건당 기술료

(단위 : 백만원, %)

구분 \ 출원연도	2012	2013	2014	2015	2016	5년간 평균	증가율	
							전년대비	연평균
정보/통신	35.6	29.9	33.4	33.6	25.8	32.3	△23.3	△7.8
전기/전자	36.3	39.2	32.5	31.0	22.0	34.2	△29.2	△11.8
기계	22.9	25.8	26.6	24.0	25.3	24.9	5.1	2.4
에너지/자원	29.8	25.2	25.4	20.8	22.3	25.8	7.1	△7.1
보건의료	33.5	27.8	22.8	30.8	16.5	27.5	△46.4	△16.2
농림수산식품	5.4	5.3	5.5	8.3	5.4	6.0	△35.2	△0.2
재료	36.5	33.8	29.2	23.8	26.2	30.4	10.1	△8.0
생명과학	22.6	24.2	16.8	35.7	15.8	23.5	△55.7	△8.5
건설/교통	18.6	16.4	23.5	19.2	8.7	18.6	△54.5	△17.2
환경	19.3	18.7	20.2	18.2	15.7	19.0	△13.8	△5.0
화공	34.7	33.0	44.5	32.9	31.3	35.5	△4.8	△2.5
화학	28.6	29.0	35.4	20.2	19.5	29.2	△3.5	△9.1
원자력	25.5	25.6	26.2	29.9	19.3	25.6	△35.2	△6.7
물리학	24.0	24.6	15.8	21.1	8.7	20.8	△58.9	△22.5
지구과학	11.7	20.6	23.6	9.1	0.0	17.1	△100.0	△100.0
기타	48.0	23.8	22.5	19.7	16.3	29.4	△17.2	△23.7

*출처 : 정부 R&D 특허성과 조사·분석 보고서

지식재산 거래 성공 사례 (사례 1)

- C기업은 컴퓨터 유통업을 영위하는 기업이다. 컴퓨터 유통업의 경우 경쟁이 매우 치열하고 미래비전을 찾을 수가 없었다. C기업의 대표는 고민 끝에 한국발명진흥회의 특허거래전문관과 상담을 진행하였다. C기업은 컴퓨터 보안기술 도입을 통해 제조업으로 업종변경을 희망하였다. C기업은 당시 대표이사외 직원 1명으로 2명의 직원이 있으며, 매출액은 5억 원 수준으로 내부 기술개발 역량은 전무하였다. 특허거래전문관은 고민 끝에 C기업과 같은 경우 지식재산 거래는 위험부담이 크므로 진행하지 않는 것이 낫다고 자문하였다. 특허거래전문관은 C기업이 컴퓨터 유통업을 하고 있었으므로 E연구원의 망 분리 기술을 도입하면 시너지를 낼 수 있을 것이라 자문하였다. 결국 C기업은 E연구원과의 수차례 기술미팅을 진행한 끝에 지식재산 거래 계약을 체결하였다.
- 한편 C기업의 지식재산 거래 기술은 망 분리 기술로 주로 공공조달시장에서 납품해야 하는 기술이었다. 조달시장 진입을 위해서는 조달우수제품 등록이 필요한 상황이었으나, 이전받은 기술은 통상실시권으로 특허권을 보유하지 못해 조달우수제품 등록이 불가능하였다. 이에 특허거래전문관은 조달우수제품 등록을 위해 PC전력저감 기술을 도입하고 녹색인증을 취득하는 것을 추천하였다. C사는 PC전력저감 기술 관련 특허권 매입과 녹색인증을 받은 후 조달우수제품에 등록하였다.
- 기업의 신사업을 창출하기 위해서는 시장 진입 전략이 필요하다. 지식재산 중개자는 시장의 특성을 파악하고 시장에 진입할 수 있는 전략을 제시함으로써 기업의 성장전략을 마련해야 한다.

지식재산 거래 성공 사례 (사례 2)

- C기업은 기업의 성장을 위해 기존 사업 영역 내 새로운 사업 아이템 발굴이 필요한 상황으로, 새로운 소재를 확보해 신제품 영역을 발굴하고자 하였으나 관련 기술 및 보유기업 탐색 방법에 대해 정보가 없어 어려움을 겪고 있었다. 특허거래전문관이 C기업에 대한 밀착인터뷰를 통해 C기업의 현재 역량, 제품군, 관련 산업 등을 분석한 결과, 국내 기술인 Y에 대한 제품화가 적합할 것으로 판단하여 Y기술에 대한 기술발굴 및 중개를 추진하였고, 그 결과 C기업은 OO연구원과 선금금 6억 원, 경상기술료 3% 수준으로 기술실시계약을 체결할 수 있었다.
- 한편 지식재산 중개자는 지식재산 거래 계약 외 C기업에게 추가 지원할 부분이 있는 지 검토하였으며, 이를 기초로 사업 추진 로드맵을 수립하고 정부지원 사업을 탐색하여 1차는 소재 개발, 2차는 제품화를 통한 사업화로 확대하는 전략을 수립하였다. 또한 본 로드맵에 활용할 수 있는 공동 연구개발 과제 프로그램을 탐색하고, C기업에 대한 멘토링을 통해 수혜 가능성을 제고할 수 있었다.
- 지식재산중개자는 기업의 신사업모델 관점에서 기업의 역량에 맞는 기술개발 영역을 적극적으로 발굴하여 제시하고, 밀착 멘토링을 통해 추가로 확장 가능한 연구개발 영역, 연계사업 등을 발굴하여 제공함으로써 기술 수요 범위를 확장시킬 수 있었다.
- E기업은 신사업 영역 개척을 위해 기술 트렌드를 조사하던 중 Z기술을 활용한 신사업 영역을 기획하게 되었는데, 시장 내 관련 기업을 조사해 본 결과, F, G기업이 우수한 기술 및 기기를 보유하고 있다는 것을 알게 되었다. 이 중 F기업의 제품이 기술 및 가격 경쟁력 면에서 우수하다고 판단하여, F기업과 지식재산 거래를 추진하기를 원했으나 E기업 내부에는 별도의 지식재산 거래 및 사업화 담당부서가 없어 연구기획팀 담당자가 본 기술 거래를 맡기로 하고 F기업과의 협의를 추진하였다. 연구기획팀 담당자는 지식재산 거래에 대한 지식이 없어 협의 및 추진 방식을 고민하다가 F기업의 공식 메일로 접촉을 시작하였으나 지식재산 거래의 목적 등을 설명하지 않은 상태로, Z기술에 대한 관심만을 표하며 담당자에게 연결해줄 것을 요청하여, 더 이상 업무가 진행되지 않는 난항을 겪었다. 이러한 상황을 알게 된 지식재산 중개자가 F기업에 대한 심층 분석을 실시하여 별도의 판매망을 가지고 있지 않은 것을 포함한 관련 정보를 빠르게 수집한 후 협상전략을 수립하였다. 지식재산 중개자 P는 F기업 내 지식재산 거래 담당자를 확인한 후, F기업이 중장기적으로 얻을 수 있는 이점을 강조하며 유리한 조건에 합의하고, 추가로 지식재산 거래 초기에 기술 지도를 추진하는 조건까지 얻어냈다.
- 지식재산 수요자는 공급자에게 제시할 수 있는 거래의 이점을 전략적으로 파악한 후 협상을 진행할 필요가 있으며, 지식재산 거래 및 사업화 전문부서를 내부에 갖기 어려운 기업은 지식재산 중개자의 도움을 받아 전문적으로 협상 준비 및 계약을 진행하는 것이 유리하다.

지식재산 거래 실패 사례

- G기업은 H기업으로부터 특정 산업용 기계 관련 기술을 도입하기로 하고 타당성 검토 및 도입 협상을 착수하였다. 사업타당성 검토과정에서 제조 판매 시 높은 원가와 판매가로 인해 대부분의 제품 수요자가 구매하기 어려울 것을 우려하여 실무진은 기술도입을 반대하였으나, 기술자 출신의 경영진의 의지로 기술도입 기본방침이 결정되었다.
- H기업은 G기업의 경영진이 실무진의 극심한 반대로 상세한 정보 조사 및 협상준비 없이 협상을 진행한다는 점과 실적에 대한 압박으로 빠른 계약체결 및 이행을 하고 있다는 점을 사전에 파악하고 다소 무리한 요구를 하더라도 G기업이 받아들일 것으로 판단하여 전략적으로 계약 조건을 제시하였다. (*계약기간 15년/ G기업의 독점적 실시권을 허용하는 대신, 매년도별 최소기술료 규정 설정/ 실시에 필요한 기술정보·자료는 G기업이 H기업에 직접 방문하여 복사할 것/ 기술료는 원천세 등의 징수 및 삭감 없이 지급). 계약체결 이후 해당 제품의 수요자 대부분은 기술수준이 낮은 저가의 국산제품을 선호하게 되었고, 이에 판매가 저조해지자 사업 2차년도부터는 최소기술료가 원가에 반영되어 원가가 판매가의 120%를 상회하는 수준이 되었다. 또한 기본 판매량이 적었기 때문에 부품 등의 대량구매에 의한 원가절감도 불가능한 상황으로 제품이 판매될수록 손해를 보는 구조가 되었다.
- G기업의 사업 적자는 지속되어 6년차에 이르자 최소기술료 및 세금까지 G기업이 모두 부담하는 상황이 되었고, 사업을 포기하게 되면 계약위반으로 계약기간 15년차까지의 최소기술료를 손해배상 금액으로 일시에 지불해야 하는 상황이 되었다. 이에 G기업은 적극적인 협상 팀을 구성하여 H기업과의 협의를 통해 손해배상금의 50%만 지급하고 계약을 조기 종료하였다.
- 지식재산 거래 및 거래 시 사업 타당성 검토가 동반이 되어야 하고, 사안의 긴급성 등 중요 정보는 비밀유지가 필요하며, 시한에 쫓기는 협상은 회피하여야 한다. 장기간의 계약기간 및 최소기술료는 지식재산 수요자에게 부담이 될 수 있으므로, 실효성에 대해 반드시 검토해야 하며, 내부에서 객관적으로 의사조정이 되지 않을 수 있으므로 지식재산 중개자와의 협력이 필요하다.

(3) 계약 체결

계약 체결은 독소조항 및 관계법령에 위반되는 사항들을 제거하고, 계약의 쌍방에게 균형 있는 계약이 체결되어 사후 동반자적인 성장이 가능하도록 설계하는 과정이다.

1) 계약서 작성 시 주요 검토사항

지식재산 거래의 내용 및 범위

- 양수도(혹은 라이선스) 대상, 사용범위 및 시기, 용도지정 등을 확인하고, 지식재산 수요자 측에 제공되어야 하는 지식재산권을 포함한 구성요소(노하우 등)가 계약서에 정확히 포함되어 있는지 파악하여야 한다.

* 노하우 : 프로그램, 기술문서(연구노트, 개발설계서, 시험절차서, 운영매뉴얼, 직무발명신고서 등)

기술료 납부

- 기술료에 대한 원천징수 세금의 공제 여부, 기술료 지급 방법 및 수단, 지급 지연에 따른 지체 보상금, 기술료의 지급에 따른 수수료 부담 등을 규정한다.

개량발명의 소유권

- 개량 발명을 통해 발생한 지식재산권의 소유권이 누구에게 있는지를 명확히 규정한다.
- 공동소유일 경우 당사자 간 소유지분을, 단독소유일 경우 소유 주체를 문서화한다. 또한 향후 발생할 기술유출 분쟁을 미연에 방지하기 위해 개량기술을 대중소기업협력재단에서 운영하는 기술 임치제도를 활용 할 수 있다.

재실시 허여 관련

- 재실시를 허여할 경우 제 3자의 유형 및 범위를 규정하여 분쟁발생 시 지식재산 공급자의 책임소재를 명확히 한다.

지식재산 침해대응 (라이선스)

- 라이선스 받은 특허가 제3자의 특허를 침해하는 경우, 라이선서는 라이선시에게 하자담보책임을 부담하는 경우가 발생할 수 있다 (미국의 경우 별도의 보증이 없는 한 책임을 부담하지 않음). 따라서 특허권 실시가 제3자의 특허를 침해하는 경우를 고려하여 라이선시의 손해에 대한 라이선서의 책임범위를 명시할 필요가 있다.
- 제3자가 라이선스 받은 특허를 침해하는 경우, 제3자의 침해행위에 대한 소송주체, 조치, 비용부담, 회수금액분배 등에 대해 사전에 명시하는 것이 필요하다. 참고로, 한국의 경우 특허권자와 전용실시권자가 제3자의 권리침해에 대한 금지청구권을 행사할 수 있다. 하지만, 미국 등의 일부 국가에서는 특허침해 소송에 대한 당사자 적격에 관련한 사항이 다른 경우가 있으므로 제3자의 침해행위에 대한 소송을 라이선서가 진행하도록 명시하는 것이 필요할 수 있다.

비밀 유지

- 계약기간 내 취득한 업무내용에 대한 비밀유지와 관련된 내용을 규정하는 것이 일반적이며, 당사자 간의 협의에 따라 계약 만료 후 약 2~3년까지 비밀유지 의무기간을 규정하기도 한다.

기술지도 및 지원

- 기술제공, 기술지도 및 지원 방법(출장, 파견, 원격지원 등), 기간, 인력, 비용 등을 확인한다. 거래대상 지식재산과 관련된 기술에 대한 고객수요 맞춤형 설계(Customizing/ Tuning) 작업을 진행하여 지식재산 수요자의 요구사항 및 제품사양에 맞는 기술지원이 이루어지도록 한다.

지식재산 수요자 회계자료 제출/검사/확인

- 경상기술료 산정의 기준인 매출액의 정의를 명확히 한다. 예를 들어, 공장도가 또는 제품 판매가 등을 명시하는 방법 등이 있다. 수요자는 정확한 재무제표, 제품매출액 등을 공급자에게 제출해야 하고, 그 내용이 허위이거나 사실과 다를 경우 모든 책임은 수요자가 부담하는 것이 일반적이다.

지식재산권 원부 변경사항 등록

- 전용실시권의 경우 특허원부에 반드시 설정 등록(원부 등록 시점에 효력 발생)하여야 하며, 설정 등록 시, 제 3자의 실시권 등록 여부를 파악해야 한다.
- 통상실시권의 경우 실시권자가 원하면 설정 등록을 할 수 있으며, 관련된 제반 비용은 일반적으로 실시권자가 부담한다.
- 지식재산권이 등록되지 않아 원부가 없을 경우 지식재산 공급자는 대상 지식재산권이 등록될 수 있도록 최대한 노력을 해야 하고 등록 후 실시권 설정에 관한 사항이 등록원부에 반영될 수 있도록 협조를 해야 한다.

지식재산 거래 계약 사례 (사례 1)

- A사는 에어쿠션 기능이 담긴 노트를 제작하는 벤처업체로 중국 생활용품 업체인 B사와 선급기술료 100만 위안에 라이선스 계약을 체결하였다. 본 계약을 통해 A사는 B사의 글로벌 유통망을 이용하여 해외시장 개척을 본격화하는 성과를 거두었다.
- 계약협상 당시, A사는 B사와의 원만한 합의를 이끌어 내고자 하였으나, 계약규정에 대한 법률적 지식이 부족하여 법무 팀의 자문을 받는 B사를 상대로 협상을 진행하는데 어려움이 있었다. 이에 법률적 전문성을 갖춘 지식재산 중개자의 자문을 통해, 법률적 위험부담을 최소화함은 물론, 대등한 입장에서 협상에 참여할 수 있었으며 양 당사자 모두가 만족스러운 협상 결과를 얻을 수 있었다.
- 라이선스 계약을 체결하고자 하는 경우에는 계약 규정에 대한 법률적 검토를 바탕으로 특히 라이선서(Licensor)와 라이선시(Licensee)의 사업 구조를 충분히 반영하여 작성하는 것이 필요하다. 또한, 라이선서와 라이선시의 권리와 의무 관계를 명시적으로 기재하는 것이 차후 분쟁의 소지를 미연에 방지하는 가장 효과적인 방법이다.

지식재산 거래 계약 사례 (사례 2)

A사는 B사에게 미생물을 이용한 가축용 사료 첨가제 제조방법을 지식재산 거래하면서, 해당 미생물을 대량 배양할 수 있는 기술을 전수하기로 하였다. 그러나 해당 미생물의 배양은 실험실 수준에서는 성공하였으나 대량 배양 조건에서는 미생물이 대부분 사멸하게 되어 사료 첨가제를 상용화하는데 어려움을 겪게 되었다. 이 과정에서 분쟁이 발생하여 10억 원의 기술료 중 9억 원이 미납되었다. 지식재산 거래의 당사자들은 해당 기술의 상용화에 대하여 기술 수준 확인, 기술검증 등을 통해 지식재산 거래의 범위를 명확히 할 필요가 있다.

(4) 지식재산 거래 관련 조세 지원 제도

정부는 지식재산 거래를 장려하기 위해 다양한 조세 지원 제도를 운영하고 있다. 이러한 제도들은 종료시점을 가지고 있는 경우도 있기 때문에 지원 기간 내에 지식재산 거래를 수행하면 더 많은 혜택을 누릴 수 있다.

[표2-13] 지식재산관련 조세 지원 제도

지원 분류	내 용	지원대상
직무발명보상금에 대한 소득세 비과세	(소득세법 제12조 및 시행령 제17조의3) · 발명진흥법에 따라 사용자등 또는 산학협력단으로부터 지급받은 직무발명보상금(연 300만 원 이하)에 대해서 소득세 비과세	종업원등 대학교직원
직무발명보상금에 대한 R&D세액공제	(조세특례제한법 제10조 및 시행령 별표6) · 기업이 직무발명 보상금으로 지출한 비용에 대해서는 R&D 세액 공제 적용 ※ 중소기업 25%, 중견기업 8%, 대기업 3~6%	중소·중견·대기업
지식재산 거래소득에 대한 세액감면	(조세특례제한법 제12조 제1항) · 중소기업이 내국인에게 기술을 이전한 경우, 발생한 소득에 대한 소득세·법인세의 50%를 세액감면 (일몰시점 : 2018.12.31.)	중소·중견기업
지식재산 대여소득에 대한 세액감면	(조세특례제한법 제12조 제3항) · 중소기업이 기술을 대여한 경우, 대여소득에 대한 소득세·법인세의 25%를 세액감면 (일몰시점 : 2018.12.31.)	중소기업
지식재산 취득비용에 대한 세액공제	(조세특례제한법 제12조 제2항) · 중소기업이 내국인으로부터 기술을 취득한 경우, 취득금액의 10%를 세액공제 · 중견·대기업이 중소기업으로부터 기술을 취득한 경우, 취득금액의 5%를 세액공제 (일몰시점 : 2018.12.31.)	중소·중견·대기업



제3장 기업의 혁신성장전략

1. 지식재산 경영전략 수립
2. 정부 지원 사업 연계
3. 지식재산 금융

[제3장]

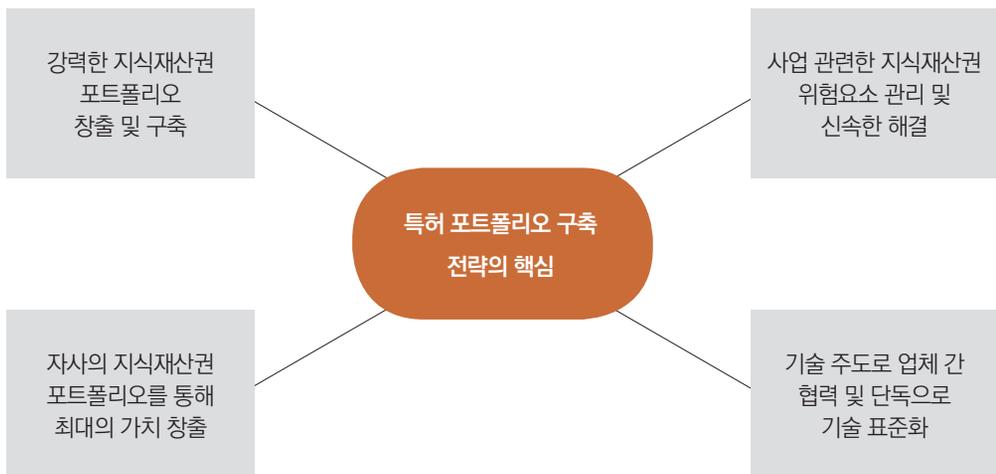
기업의 혁신성장전략

1. 지식재산 경영전략 수립

기업은 지식재산 거래를 통해 혁신과 성장을 이룩해야 한다. 지식재산 거래가 일회성 이벤트로 그치지 않고 실질적인 '지식의 이동' 및 '부가가치의 창출'로 이어지기 위해서는 지식재산 수요자의 혁신성장전략이 반드시 수반되어야 한다.

(1) 지식재산 거래를 통한 특허 포트폴리오 구축

기업은 자기 사업과 관련된 모든 분야에 대해 투자를 할 수 없고, 또한 자사가 강점을 가지고 있지 않은 분야에 대해서 성과를 내는데 한계가 있다. 따라서 자사의 특허 포트폴리오를 강화하여 독점력을 높인다는 측면에서 볼 때, 외부의 우수 지식재산을 적극적으로 도입할 필요가 있다.



[그림3-1] 특허 포트폴리오 구축 전략의 핵심 요소

지식재산 중개자는 질(Quality) 중심의 특허 포트폴리오 구축 및 해외 권리 확보를 중심으로 공급 지식재산을 확보하여 지식재산 수요자에 공급하는 전략이 필요하다.

- 특히, 지식재산권을 사업화 하지 않는 대학, 공공기관, 연구소 및 개인의 우수한 지식재산권 리스트를 확보하여, 기업의 기술 공백을 메울 수 있는 지식재산권의 지식재산 거래를 수행할 필요가 있다.

(2) 기업공개(IPO : Initial Public Offering)

기업공개를 위해서는 국내외 엔젤투자, 벤처캐피탈 등을 대상으로 투자유치 전략을 수립하는 것이 요구된다.

- 기업의 안정적이고 지속적인 성장이 예상되는 경우 매출의 확대 및 사업영역의 확대를 위해서 기업공개를 통해 국내외 기술특례 상장을 추진하고 이를 통해 국내외 엔젤투자, 벤처캐피탈 등을 대상으로 투자유치 전략을 수립하는 것이 요구된다.
- 이 때 외부로부터 우수 지식재산 거래를 통해 기업 가치를 높이는 것이 큰 도움이 될 수 있다.

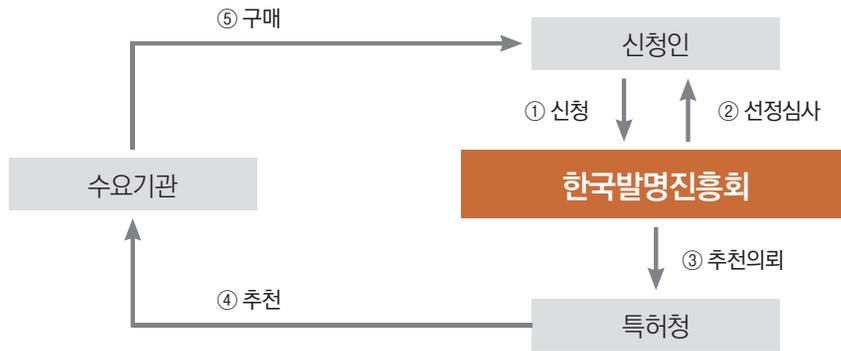
< 기술특례상장을 위한 특허포트폴리오 구축 >

- 기업공개(IPO)의 목적은 신주 발행이나 구주 매출을 통해서 자금 조달을 하는 것이다. 기업공개를 할 경우 추가 주식발행이나 채권 발행이 보다 쉬워지는데 이를 위해서는 기업 가치를 최대한 높이는 것이 매우 중요하며 그것의 일환으로 기업에서 지식재산 거래를 통해 특허 포트폴리오를 구축하는 것이 필요하다.
- 미국에서는 기업이 NASDAQ에 상장 할 때, 기업공개를 위해 상당수의 특허를 필수적으로 구매하는 경우가 많다.
- 한국거래소의 기술성장기업 상장특례 제도를 통해 일반 벤처기업보다 낮은 기준으로 기업공개를 진행할 수 있다.(기술평가 필요)

(3) 제품/기술 인증, 조달청 우수제품 제도

1) 우수발명품 우선구매추천제도

우수발명품 우선구매추천제도는 국가기관, 지방자치단체 또는 그 투자·출연 기관 및 산하기관 등에서 물품을 구매하고자 하는 경우, 개인 혹은 중소기업에서 생산하는 우수발명품을 우선 구매할 수 있도록 추천하는 제도이다.



[그림3-2] 우수발명품 우선구매추천제도 지원체계

이 제도를 통해 우수발명품으로 추천될 경우 해당 제품에 대한 국가기술표준원 신제품(NEP)인증 심사 시, 신기술성을 증명하는 자료로 활용할 수 있다.

또한 조달청 우수제품 지정 심사 시 일부 가점이 부여되므로 우수조달품목 등록 가능성을 높일 수 있다.

〈 우수발명품 우선구매추천제도의 평가 및 심사 항목 〉

- 기술 및 제품의 우수성(30점)
 - * 기술의 고도성, 차별성, 품질의 우수성
- 구매효과성(30점)
 - * 가격경쟁력, 대체우위성, 시장성
- 품질보증 및 물품공급능력(40점)
 - * 제품보증능력, 생산 및 공급능력, 사업화 추진능력, 구매실효성

〈 지원 시 검토사항 〉

- 신청자격은 신청접수마감일 기준 5년 이내에 등록된 특허, 실용신안, 디자인 등록권리를 가진 중소기업이나 개인사업자이며 신청기업에 대한 전문가평가를 거쳐 선정한다.
- 1개 기업에 1개 제품만 신청할 수 있다. 신청제품은 등록된 권리가 포함된 것으로 대량생산할 수 있어야 하며 전용·통상 실시권자의 경우 권리자 및 다른 실시권자의 위임장을 제출해야 한다.

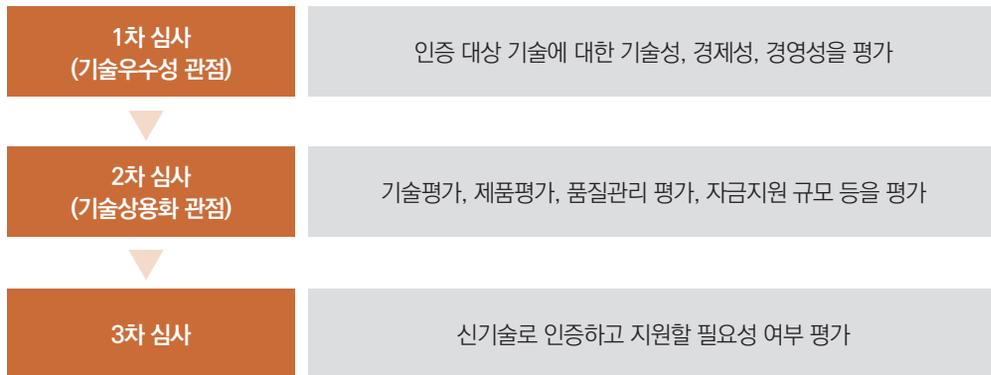
2) 신기술(NET) 인증

국내에서 최초로 개발된 기술 또는 기존 기술을 혁신적으로 개선·개량한 우수기술을 인증해주는 제도이다.

이론으로 정립된 기술을 시작품 등으로 제작하여 시험 또는 운영함으로써 정량적 평가지표를 확보한 개발완료기술 중 신청 일을 기준으로 향후 2년 이내에 상용화가 가능한 기술을 다음의 인증 요건에 대하여 심사한다.

- 국내에서 개발된 독창적인 신기술로서 선진국 수준보다 우수하거나 동등하고 상용화가 가능한 기술
 - 기술적·경제적 파급효과가 커서 국가기술력 향상과 대외경쟁력 강화에 이바지할 수 있는 기술
 - 제품의 품질 및 안정성에 있어서 개발목표로 제시한 제품의 성능을 유지할 수 있는 품질관리체계
- 신기술(NET) 인증 평가는 다음 3단계로 진행된다.

[표3-1] 신기술(NET) 인증 평가 진행 단계



- 1차 심사단계를 통과하기 위해서는 기업에서 인증 대상기술의 우수성을 입증할 수 있는 공인기관 시험성적서와 시제품 확인을 입증할 수 있는 서류를 제출하여야 한다.

3) 신제품 인증(NEP)

국내에서 최초로 개발된 기술 또는 이에 준하는 대체기술을 적용한 제품을 인증하고, 제품의 초기 판로를 지원 및 기술개발을 촉진하기 위한 제도이다.

- 한국발명진흥회에서 지원하는 우수발명품 우선구매추천 제도를 활용할 경우 가점을 받을 수 있다.

인증제품의 지원

- 공공기관 20% 의무구매(산업기술혁신촉진법, 산업통상자원부)
- 우수제품 등록 시 가점(조달청)
- 공공기관 우선구매 대상(중소벤처기업부)
- 산업기술혁신촉진법에 따라 산업기반자금 융자사업자 선정시 우대
- 기술우대보증제도 지원 대상(기술심사 면제)
- 혁신형 중소기업 기술금융지원(국민은행, 기업은행, 산업은행, 우리은행)
- 중소기업 기술혁신개발사업 지원 시 가점(중소벤처기업부)
- 자본재공제조합의 입찰보증, 계약보증, 차액보증, 지급보증, 하자보증 우대 지원
- 신기술실용화 정부포상 대상

인증유효 기간

- 3년 (1회에 한하여 심사 후 3년의 범위에서 연장가능)

※ 수출 또는 수입대체 효과가 크고, 국내에 동일한 종류의 다른 신제품이 없는 경우에 한하여 3년의 범위에서 추가 연장 가능

평가소요기간 및 비용

- 소요기간 : 신청에서 심사완료까지 90일 소요 (평가비 무료)

4) 조달청 우수제품 제도

조달청 우수제품 제도는 조달물자의 품질향상을 위하여 중소기업이 생산한 제품 중 기술 및 품질이 우수한 제품을 대상으로 엄정한 평가를 통해 우수제품으로 지정하는 제도이다. 우수제품으로 지정된 제품은 국가계약법령에 따라 계약을 체결하여 각급 수요기관에 조달하게 된다.

기업에서 제품개발 시 공공연구기관, 대학 등이 보유한 우수 지식재산을 도입하여 기술 및 품질을 개선함으로써 우수제품으로 등록될 가능성을 높일 수 있다.

① 적용기술 및 품질소명

조달청 우수제품 제도의 대상은 중소·벤처기업이 적용기술을 활용하여 생산한 물품과 소프트웨어이며, 우수제품 인증 지정관련 분야별 제출서류는 다음과 같다.

[표3-2] 우수제품 인증 지정관련 분야별 제출서류

적용기술		품질소명자료 제출여부	품질소명자료
적용기술 종류 및 소관			
신제품 (NEP)	NEP(산업통상자원부)	생략 가능	<ul style="list-style-type: none"> · 성능인증(중소기업청) · GR마크(기술표준원) · GS마크(한국산업기술시험원) · 환경마크(한국환경산업기술원) · 고효율에너지 기자재인증 (에너지관리공단) · K마크(한국산업기술시험원) · 자가품질보증(조달청) · 지능형 로봇 품질인증 (한국로봇산업진흥원) · 보건제품 품질인증(보건산업진흥원) · 신뢰성 인증(산업통상자원부) ※ 품질소명자료를 제출하지 못하는 특별한 사정이 있다고 인정되는 경우, 「우수조달물품 지정 관리 규정」 제3조 제5항 각 호의 품질 소명자료
신기술(NET) 적용 제품	「산업기술혁신촉진법」 등에 따라 주무부장관(주무부장관으로 부터 위임받은 자를 포함한다)이 인증한 신기술(NET 등)	품질 소명자료 제출대상	
특허·실용신안 적용 제품	국내 특허에 한함 (특허청)	품질 소명자료 제출대상	
GS인증 제품	한국정보통신기술협회	생략 가능	

*출처: 조달청

② 조달청 우수제품 등록 절차

우수제품 심사는 2단계로 이루어지는데 1차 심사에서는 대학교수, 특허 심사관, 변리사, 산업계 인사 등으로 구성된 우수제품 지정기술심의회가 제품에 대한 기술·품질에 대한 평가를 실시하고, 1차 심사에서 일정 점수 이상의 평점을 얻은 제품을 대상으로 조달청 계약심사 협의회에서 2차 심사를 실시하여 최종 지정한다. 이러한 절차를 거쳐 우수제품으로 지정된 제품에 대해서는 『조달청 우수제품 지정증서』를 교부하고 있다.

우수제품으로 지정된 제품에 대한 지정기간은 지정일로부터 3년이며 업체에서 연장 요청할 경우 제품의 품질 및 기술인증, 납품실적, 수의계약 가능 여부, 수출실적 등을 고려하여 최대 3년간 연장할 수 있다.

[표3-3] 조달청 우수제품 제도 지원 자격

지원분야	지원자격 및 요건
신제품, 신기술제품	최초 인증일로부터 2년 이내(종합평가서 필요)
특허제품	등록 후 5년 이내(특허등록원부 및 등록공보 필요)
실용신안제품	등록 후 3년 이내 (실용신안 등록원부 및 등록공보 필요)
예 외	국제(해외)특허, 출원 중인 특허실용신안은 신청 불가(심사 제외)

2. 정부 지원 사업 연계

(1) 국가 R&D과제 연계

우리나라에서는 공공기관, 대학 등에서 연구를 통해 확보한 성과물의 효율적인 확산을 위해 '지식재산 거래 및 사업화 촉진계획', '국가 지식재산 기본계획', '연구 성과 관리 활용 기본계획' 등의 지식재산 거래 및 활용정책을 수립하여 시행 중에 있으며 기술의 사업화 가능성을 높여 기업의 성장을 촉진하는데 정부지원 정책의 역점을 두고 있다.

그러나 대부분의 연구 성과물의 경우 아이디어 및 학술연구 단계에 머물러 기술성숙도가 낮으므로, 기업에서 기술을 도입할 경우, 제품화 및 상용화에 어려움이 있다. 이 때문에 추가 기술개발 시 지식재산 거래를 통해 기술의 완성도를 높여 상용화 가능성을 높일 수 있어야 한다.

[표3-4] 각 부처별 지식재산 거래 관련 사업 현황

부 처	지식재산 거래	R&D	사업화
과학기술 정보통신부	· 기술설명회 및 기술이전 상담회	· 기술컨설팅 및 기술업그레이드 R&D	· 공공연구성과 기술사업화 지원사업
산업통상 자원부	· 지식재산 거래촉진네트워크 지원	· 산업기술혁신 · 기술성과활용촉진 · 지역특화산업육성	· 유망바이오 IP사업화 촉진 · 산업지식재산 거래 및 사업화촉진
중소벤처 기업부	· 융복합 기술교류 촉진 · 기술개발 및 이전 기술의 사업화	· 중소기업 상용화 기술개발	· 중소기업 기술사업화 역량강화
특허청	· IP-Market · 특허거래전문관	· 지식재산 활용전략 · 표준특허 창출 지원	· IP-R&D 전략지원

* 본 표는 모든 지원사업을 포함하는 것은 아니며, 사업 목록과 그 내용은 달라질 수 있음

연구과제 연계지원 사례 (기술사업화 과제 연계 사례)

- H대학교의 A교수와 S기업은 반도체 제조 기술과 관련하여 지식재산 거래를 추진하고 있었는데, 관련 기술을 활용한 시장 진입에 대하여 불안 요소를 일부 가지고 있었다. 이에 정부과제 중 기술사업화 과제를 통해 비즈니스 모델을 구체적으로 설계하고 공동으로 정부과제를 수행함으로써 불안요소를 해결하고 지식재산 거래에 대한 확고한 신뢰를 가질 수 있게 되었다.
- 지식재산중개자는 관련 특허의 안정성 및 전략적 활용성을 분석하고, 기업의 재무구조 개선, 양산 계획 및 투자유치 방안 등에 대하여 비즈니스 모델을 구체적으로 설계하였으며, 3년간의 정부 지원(7억5천만원/1년)을 통한 제품화 및 시장 진입에 대한 구체적인 일정을 시작하게 되었다.

(2) 창업지원 사업

최근 정부의 일자리 확충 기조에 따라 다양한 창업 지원 사업들이 나타나고 있다. 지식재산 중개자는 기술출자를 통한 수요기업 지분취득, 정부 R&D정책 예산 지원을 통한 공동 개발, 합작투자기업 (Joint Venture, 연구소기업) 설립 등 지식재산 거래 주체들을 대상으로 다양한 지식재산 거래 솔루션을 제시할 수 있어야 한다.

1) 창업선도 대학

우수한 창업지원 인프라를 갖춘 대학을 ‘창업선도대학’으로 지정하여 (예비)창업자를 대상으로 창업교육부터 창업아이템 발굴 및 사업화, 후속지원까지 패키지로 지원한다.

창업선도대학이 보유한 인프라(기술·경영멘토, 창업공간, 기자재 등) 및 프로그램을 활용하여 창업자의 원활한 창업활동 지원이 가능하다.

시제품 개발, 지적권 출원·등록, 마케팅 활동 등 창업사업화에 소요되는 자금을 최대 1억 원 한도 내에서 지원한다.

[표3-5] 2018년 창업선도대학 선정 현황

대학명	지원규모 (명)	소재지	대학명	지원규모 (명)	소재지
가천대	20	경기 성남	순천대	18	전남 순천
가톨릭관동대	18	강원 강릉	순천향대	11	충남 아산
강원대	18	강원 춘천	송실대	27	서울
건국대	18	서울	아주대	18	경기 수원
경기대	18	경기 수원	연세대	27	서울
경북대	20	대구	울산대	11	울산
경성대	18	부산	원광대	18	전북 익산
경일대	27	경북 경산	인덕대	18	서울
계명대	18	대구	인천대	20	인천
광주대	11	광주	전북대	18	전북 전주
국민대	20	서울	전주대	18	전북 전주
단국대	18	경기 용인	조선대	11	광주
대구대	20	경북 경산	창원대	11	경남 창원
동국대	20	서울	충남대	11	대전
동서대	11	부산	충북대	18	충북 청주
동아대	11	부산	한국교통대	27	충북 충주
부경대	11	부산	한국산기대	20	경기 시흥
부산대	11	부산	한남대	18	대전
서울과학기술대	11	서울	한밭대	18	대전
서울대	18	서울	한양대	20	서울
성균관대	20	경기 수원	호서대	11	충남 아산
성신여대	18	서울			

* 출처 : 중소기업벤처부, kstartup

2) TIPS 프로그램(Tech Incubator Program for Startup)

성공 벤처인, 선도 벤처 등 민간이 주도하는 액셀러레이터를 통해 유망 기술 창업 팀을 선별하고, 엔젤투자자와 연계한 정부 R&D 등 지원을 집중하여 글로벌 시장 진출을 지향하는 창업 팀을 육성, 기술창업 성공률을 제고하기 위한 사업이다.

액셀러레이터 역량을 보유한 TIPS운영사의 투자를 통해 발굴된 유망한 기술창업팀에게 엔젤투자·보육·멘토링과 함께 정부의 R&D, 창업지원, 사업화지원 등을 제공하며, 해외마케팅 자금 등을 정부자금과 엔젤투자의 매칭 방식으로 지원한다.

[표3-6] TIPS 창업팀 지원금액 현황

구분	보육 기간	창업 사업화자금 엔젤투자금 (운영사)	기술개발자금(R&D)			추가 연계지원
			정부 출연금	민간부담금		
				현금	현물	
창업팀 (1팀 기준)	2~3년	1억원 내외 (정부출연금 20%이상)	최대5억원 기술개발 자금의 80%이내	민간부담금의 50% 이상	해당금액	· 창업자금 연계지원 1억 원 · 해외 마케팅 1억 원 · 엔젤매칭 펀드 2억 원

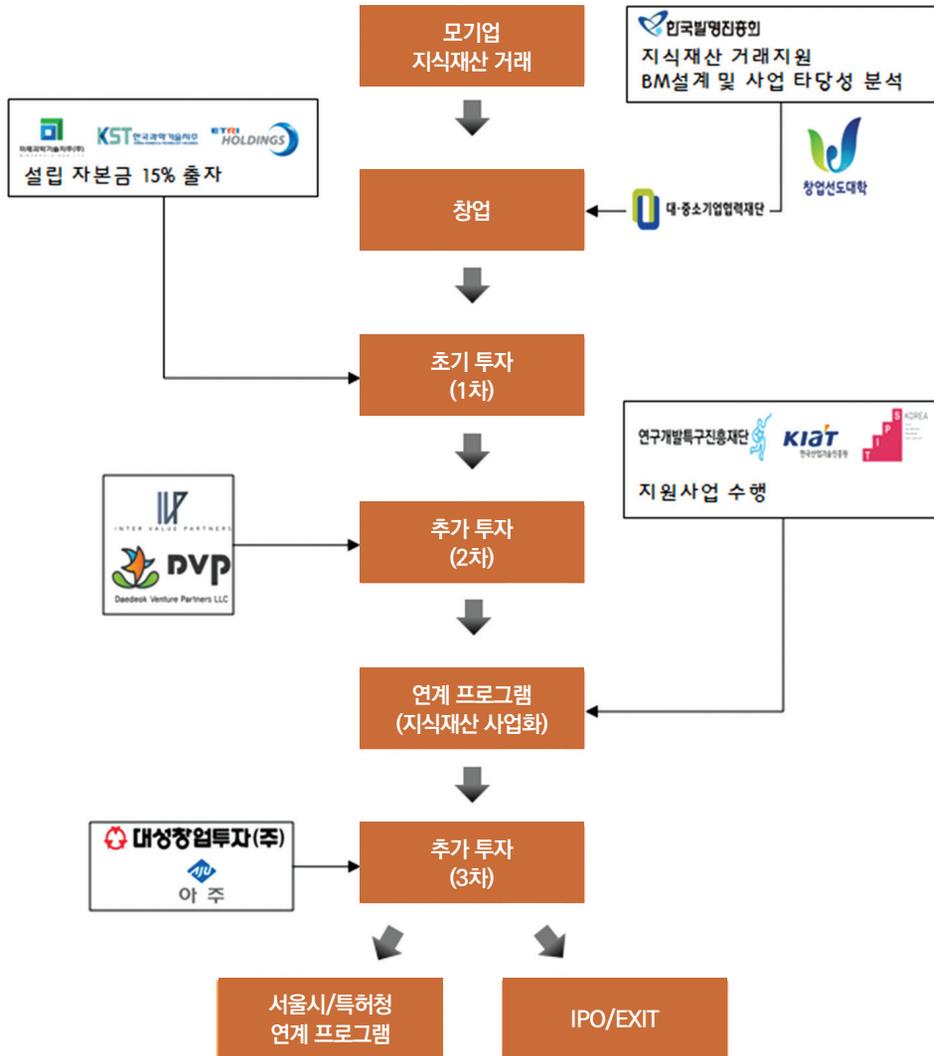
※ 창업자금연계, 해외마케팅은 정부 지원, 엔젤매칭펀드는 엔젤투자 운영사 지원

3) 서울형 기술창업 프로그램과 지원사업 연계 프로그램

“서울형 기술창업 프로그램”은 모기업이 신규 사업을 위해 스피노프 형태의 기술창업을 할 수 있도록 지원하는 프로그램이다. 신규 사업을 위해 해당 기술과 관련된 지식재산의 거래와 투자, 지원 사업 등이 연계되어 성장할 수 있는 프로그램이다.

서울형 창업프로그램에 참여하는 기업은 창업단계에서는 창업진흥원의 창업선도대학 프로그램을 통해 지원을 받고, 본격적인 사업화 단계에서는 기업의 신규 사업 아이템 형태에 따라 한국산업기술진흥원의 프로젝트 법인 지원사업(SPARC), 창업진흥원의 TIPS프로그램 또는 연구개발특구진흥재단의 기술사업화과제와 연계할 수 있도록 설계되어 있다.

[표3-7] 서울형 기술창업 프로그램 진행도



[표3-8] 기타 창업지원 관련 사업

지원사업	지원 내용
IP-디딤돌	개인 및 예비창업자의 우수 아이디어가 사업 아이템으로 구체화되고 창업까지 연계될 수 있도록 맞춤형 지원 프로그램 운영을 통한 혁신형 창업 유도 프로그램
IP-나래	창업 후 7년 이내 중소기업에 대한 지식재산 경영 관점의 종합적인 전략 수립 지원을 통해 기업의 IP 경쟁력 강화 및 생존률 제고
아이디어 사업화 온라인 플랫폼	국민들의 창의적 아이디어를 적극 발굴하고 창업으로 이어지도록 온라인 멘토링 등을 지원하는 아이디어사업화 온라인플랫폼을 운영하는 사업
청년창업 사관학교	청년창업자를 선발하여 창업계획 수립부터 사업화까지 창업의 전 과정을 일괄 지원하여 '청년창업 기업 경영자' 양성 지원
선도벤처계 기술창업지원	성공가능성이 높은 (예비)창업자를 발굴하여 선도벤처기업 보유 인프라 지원을 통한 성공적인 창업 유도 및 협업 성공률 제고
창업맞춤형 사업화 지원	사업아이템의 경쟁력과 사업모델 차별화 가능성이 높은 창업 초기기업을 발굴하여 멘토링, 사업모델 개발, 아이템 검증·개발, 시장진입을 지원
창업도약 패키지 지원	창업기업이 어려운 시기를 극복하고 새롭게 도약할 수 있도록 멘토링, 사업모델 혁신, 아이템 보강 지원
스마트 창작터	앱(웹), 소프트웨어, 콘텐츠 등 유망 지식서비스 분야 국내 우수 (예비)창업자의 교육 및 창업 사업화 지원 등을 통한 초기창업 활동 지원

3. 지식재산 금융

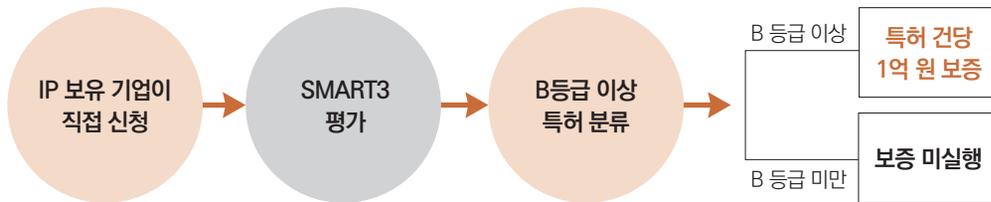
(1) 융자/보증

지식재산금융을 활용하려는 기업의 경우, 기업 간 지식재산 거래는 지식재산 금융 수혜가 어려우므로 수요자는 공급자를 대학교, 정부 출연(연), 전문생산 연구기관 등으로 한정하여 지식재산 거래를 수행할 경우 지식재산 금융을 활용하기가 좀 더 수월할 수 있다. 기업에서 기존에 지원받은 융자가 많은 경우 지식재산 금융 지원을 받기 어려울 수 있으므로 지식재산 금융 신청 전에 기업의 융자금 규모를 파악할 필요가 있다.

① 신용보증기금 - 지식재산 맞춤형 보증 프로그램

창의적인 아이디어의 창출-거래-사업화-활용촉진 등 전 단계를 지원하는 맞춤형 보증상품이다.

지식재산 우대보증의 경우 SMART3와 연계하여 보증을 지원한다.



[그림3-3] 지식재산우대보증 지원 과정

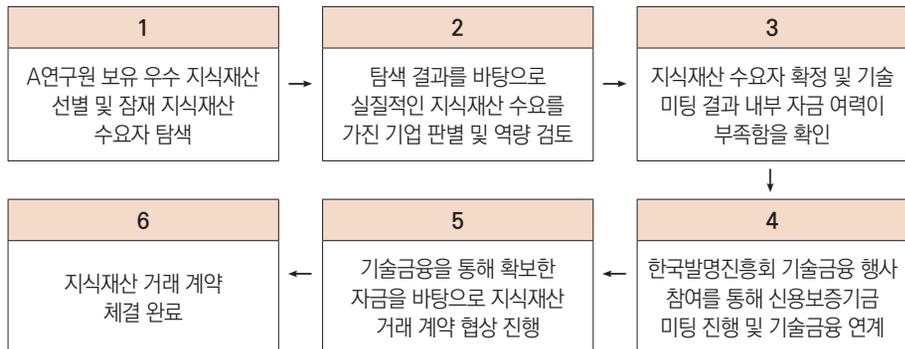
SMART3 평가를 통해 B 등급 이상의 특허를 보유한 기업에 대하여 내부 평가를 통해 특허 1건당 최대 1억원의 보증을 지원한다.

[표3-9] 신용보증기금 지원 내용

보증종류	지원규모	내 용
개발자금보증	5억 원 이내	기술 개발 또는 개량하는 것과 같은 연구개발단계에서 소요되는 연구개발비 자금 보증
이전자금보증	5억 원 이내	지식재산을 거래(매매, 전용실시권)하거나, 도입한 지식재산의 기술적 완성을 위한 추가 연구개발에 소요되는 자금을 보증
사업화자금 보증	10억 원 이내	연구개발 성공 또는 지식재산 거래를 통해 확보한 지식재산을 본격적으로 사업화(양산)하는 과정에서 소요되는 자금보증
가치평가보증	10억 원 이내	지식재산의 가치를 평가하여 생산, 마케팅, 시설구축 등에 소요되는 자금을 보증(평가수수료 기업부담금 65만원)
우대보증	5억 원 이내	SMART3 평가 결과 B등급 이상의 평가를 받은 지식재산권 보유기업이 지식재산을 활용하여 사업을 영위하는데 소요되는 자금을 보증

신용보증기금 연계 사례

A연구원 보유 지식재산권에 대한 지식재산 거래계약 체결
- 지식재산 거래 형태 : 양수도



② 기술보증기금

지식재산 인수 보증 프로그램

- 지식재산의 사업화를 위하여 매매, 실시권 허락 등의 방법으로 지식재산의 인수(구매)를 추진 중인 기업에 보증을 제공하며, 통상실시권을 포함한 모든 지식재산 거래를 지원한다.
- 지식재산 거래가 진행 중이면 기술수요자금과 개발자금이 가능하고, 지식재산 거래가 완료된 경우 사업화 자금을 지원받을 수 있다.

[표3-10] 단계별 지식재산 인수 보증 프로그램

보증종류	내 용
지식재산인수자금(1단계)	선납기술료 또는 양수도 대금
기술완성화 자금(2단계)	지식재산 거래 후 추가개발에 소요되는 개발자금, 시제품 업그레이드, 성능인증에 소요되는 자금
양산자금(3단계)	사업화 또는 제품양산에 소요되는 시설 구축 및 운용 자금

③ 신용보증재단

창업기업 지원 특례 보증

- 지식기반 서비스업을 영위하는 창업 7년 이내 중소기업에 대해 업체당 1억 원을 보증지원 한다.

기술신용평가 협약보증

- 기술신용평가 결과 기술등급이 T-6 이상인 기술성이 우수한 기업에 대해 업체당 2억 원을 보증 지원 한다.

④ 중소기업진흥공단

지식재산 융자 자금 지원

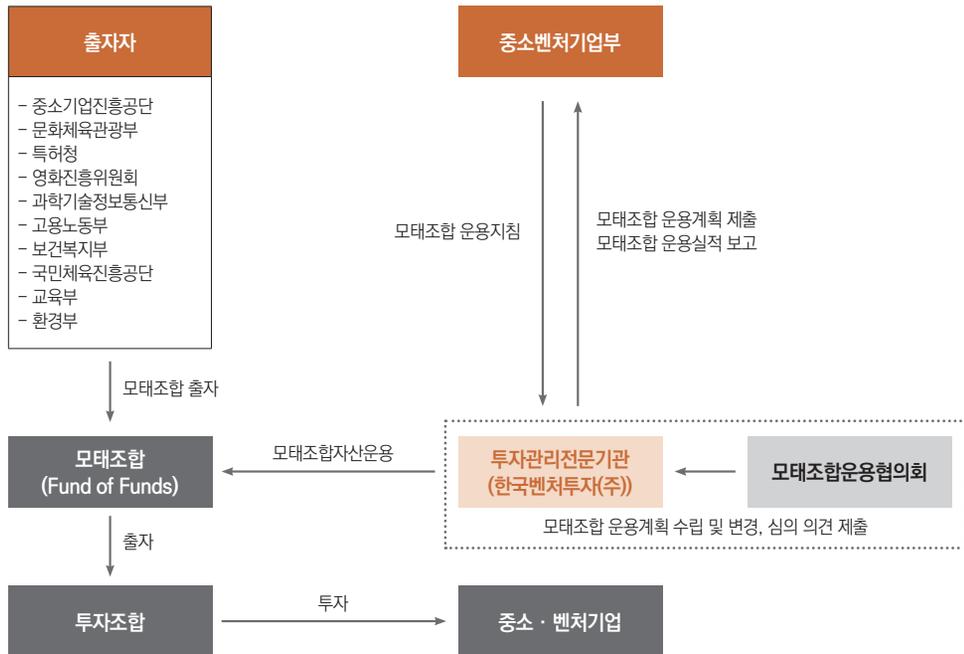
- 융자한도 : 45억 원 이내(수도권을 제외한 지방소재 기업은 50억 원), 매출액의 150%이내에서 지원 한다.
- 대출금리 : 정책자금 기준금리에 사업별 가감금리 적용, 기업별 신용위험등급, 담보종류 등에 따라 차등 금리를 적용한다.

(2) 투자

① 모태펀드

운영 방식

- 『벤처기업육성에 관한 특별조치법』에 근거하여 정부부처 등에서 출연한 자금으로 결성되었다.
- 국내 중소벤처기업에 투자하도록 조성된 펀드이다. 그러나 개별 기업에 직접 투자하지 않고 창업투자회사 등 벤처캐피탈에서 결성/운영하는 투자펀드에 출자하는 방식으로 운용된다.



* 출처: 한국벤처투자(주)

[그림3-4] 모태펀드 운용 및 지원체계

지식재산 투자

[표3-11] 모태펀드 지원 내용

분야	모태 출자액	결성 목표액	주목적 투자대상 및 투자의무 비율	공고 차수
공공기술 사업화	100억	150억	<p>[공통사항] ① 특허기술을 사업화하는 기업, ② IP서비스 기업* 또는 ③ IP프로젝트**에 약정 총액의 80%이상 투자하되, 투자 전 발명진흥법상 '발명의 평가기관'에서 등록특허에 대한 IP 가치평가를 받아야 함.(IP서비스 기업에 대한 투자는 제외)</p> <p>* IP서비스란, 산업재산권 정보의 분석·제공·DB구축, 산업재산권에 대한 평가·거래·관리, 지식재산 경영전략 수립·자문, 특허기술 사업화 관련 전문 컨설팅 등을 말함</p> <p>** IP프로젝트란, 산업재산권의 창출·매입·활용을 위한 프로젝트 또는 직접매입을 의미함</p> <p>단, 공공기술(기술이전법 제2조)을 사업화하는 기업에 약정 총액의 70% 이상 투자</p>	1차
IP자원사업 연계투자	100억	150억	<p>[공통사항] 단, IP-R&D 사업 등 특허청 사업 지원기업에 약정총액의 20%이상, IP프로젝트 또는 IP서비스기업에 약정 총액의 10% 이상 투자.</p>	1차
초기기업 글로벌IP (중진·특허 협력)	100억 X 2	200억 X 2	<p>[공통사항] 단, 창업초기기업에 약정 총액의 60% 이상, 해외출원특허 보유기업***에 약정총액의 20% 이상 투자</p> <p>*** 해외 주요 4개국(미, 중, 일, EU) 중 하나 이상의 특허청에 이미 출원했거나, 투자 후 2년 이내 출원할 특허를 보유한 기업</p>	2차

② 산업은행

산업은행은 다양한 투융자프로그램을 운영하고 있다. 대표적인 투자 프로그램은 IP펀드, SLB(Sale and License-Back)프로그램, 융자프로그램으로 IP담보대출을 운용하고 있다.

IP펀드

- IP펀드는 산업은행과 기업은행이 각 500억 원씩 출자하여 총 1000억 원 규모로 운영되는 펀드이다.
 - * 기존 IP펀드는 대부분 IP사업화와 관련하여 기업의 지분에 투자하는 구조였다면 기업은행과 산업은행이 운영하는 IP펀드는 IP직접투자자와 IP사업화투자자를 병행하는 형태라고 볼 수 있다.
- 펀드자금의 출자자인 산업은행과 기업은행이 펀드의 LP(Limited Partner)의 지위를 가지며, IP펀드의 운영을 맡고 있는 KDB인프라자산운용이 GP(General Partner)의 역할을 한다.

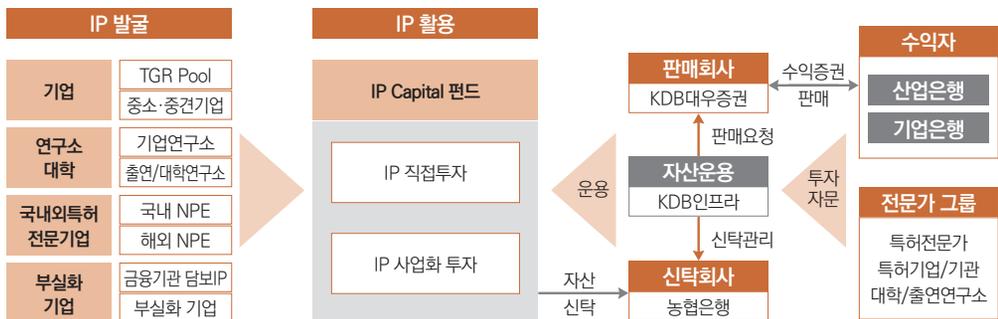
[표3-12] GP와 LP의 특징 비교

구 분	특 징
GP(General Partner, 책임 협력사)	· 투자조합의 일반적인 운용을 책임지며, 투자조합의 부채에 대해 무한책임을 진다.
LP(Limited Partner, 유한책임 협력사)	· 투자조합에 자금을 제공하며 채무 이행의무는 투자조합에 투자한 지분의 크기만큼으로 제한된다. · 투자조합의 운용에 직접적으로 참여하며, LP들로 구성된 자문위원회를 통해 GP와의 이해상충이나 자산평가에 대한 의견제시가 가능하다.

※ Limited Partnership은 사모투자전문회사에서 주로 활용하는 투자조합의 한 형태이다.

- IP펀드는 우수한 지식재산권이 필수적이므로 이를 발굴하기 위한 다양한 파트너가 존재한다.

* 파트너로는 대학, 정부출연연구소, 기업 등이 있으며 특허법인, 기술사업화전문회사 등과 협업을 통해 우수 지식재산권을 발굴한다.



[그림3-5] IP펀드의 구조

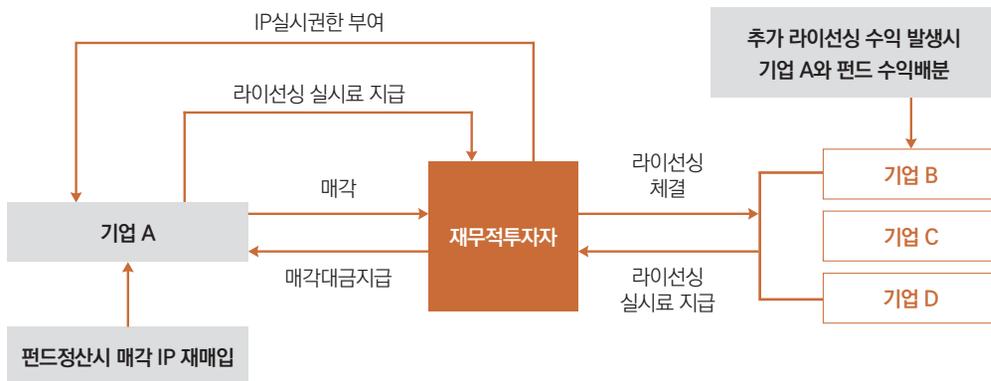
SLB(Sales and License Back)

- SLB(Sales and License Back)란 기술사업화를 목적으로 유동성 확보를 위해 지식재산권을 매각한 후 실시권을 확보하여 자금을 확보하는 단기 금융 기법이다.

〈SLB의 수행 절차〉

- ① 지식재산 소유자는 특수회사로부터 일시불(lump sum) 금액을 받고 지식재산에 대한 소유권을 매각한다,
- ② 이때 특수회사는 지식재산권의 원 소유주와 라이선스 계약을 체결하고 원 소유주에게 실시권을 허용하며, 라이선스 계약기간 만료 시점에 원 소유자는 구매 옵션에 따라 지식재산의 소유권을 고정 가에 재구매할 선택권을 지닌다.

- 지식재산권 SLB의 장점은 특허 매각을 통해 기업의 유동성을 제고하여 부채 없이 기업의 자금조달을 가능케 한다는 것이다. 이 때 대상이 되는 지식재산권의 가치에 대한 적절한 평가는 거래 안정성에 결정적인 역할을 한다.



[그림3-6] SLB(Sales and License Back)의 구조

IP담보대출

- IP담보대출은 담보능력이 없으나 기술력이 우수한 기업을 위해 특허청과 산업은행이 우수한 지식재산을 보유한 중소기업을 지원하기 위해 운영하는 대출프로그램이다.



[그림3-7] IP담보대출 절차

③ 기술지주회사

한국과학기술지주(KST)

- 17개 정부출연연구소가 공동출자하여 설립한 기술지주회사로 17개 출연(연)의 기술사업화를 위해 투자를 진행하는 회사이다.

* 한국과학기술지주(KST) 프로그램은 전문가 창업 지원, 중견기업 지원, 전략적 사업추진으로 구분되어 있으며, 17개 출연(연)의 기술을 활용한 기술사업화에 매진하고 있다.



[그림3-8] KST 운영 개요

기타 기술지주회사

- ETRI 홀딩스

* 전자통신연구원의 기술을 활용하여 기술출자 및 자본출자

- 미래과학기술지주

* 4개과학기술특성화대학(한국과학기술원(KAIST), 광주과학기술원(GIST), 대구경북과학기술원(DGIST), 울산과학기술원(UNIST))의 기술을 활용하는 기업에 투자하는 프로그램 운영한다.

④ 벤처캐피탈 (VC)

기술력과 아이디어는 있으나 자본과 경영능력이 부족한 중소/벤처기업에 투자하고 자본과 경영관리, 기술지도 등 종합적인 지원을 제공함으로써 투자기업을 육성한 후 투자금을 회수하는 투자 전문 회사이다.

- 창업투자회사, 한국벤처투자조합, 신기술사업금융회사 및 투자조합, 외국투자기관 등이 이에 해당된다.

- 한국벤처투자는 모태펀드 관리기관으로서 정부에서 설정한 모태펀드를 창업투자회사 등의 운용사에게 배분한다.

[표3-13] 벤처캐피탈과 금융기관의 차이점

	투자형태	회수방법	성과보수	위험부담
벤처캐피탈	투자	지분 회수, IPO, M&A 등	경영에 따라 큰 차이	높음
일반금융기관	융자	일정기간 후 원리금 회수	일정 금리	낮음

*출처: 한국벤처캐피탈협회

⑤ 주요 검토사항

벤처캐피탈 투자유치

- 벤처캐피탈에서 투자를 받는 것은 사업초기에 벤처캐피탈로부터 적은 자금을 조달 받았으나 나중에 창업자가 주식을 다시 인수하고자 할 때에 몇 배의 자본비용을 지불할 경우도 발생할 수 있으므로 벤처캐피탈의 선택에 있어서는 사전에 많은 정보수집과 벤처캐피탈 간의 장·단점을 비교해 그 대상을 선정해야 한다.

개인투자조합, 전문엔젤, 액셀러레이터 등의 투자유치

- 개인투자조합의 경우에는 조합 운영기관과 대표자 등에 대하여 정확히 조사를 하고 투자유치를 추진해야 하며, 전문엔젤의 경우에는 더 이상 투자여력이 없는 전문엔젤에 의해 발생하는 사고에 유의하여야 한다. 또한, 일반엔젤투자자가 전문엔젤투자자를 사칭하여 피해자가 발생할 수 있어 특별히 유의해야 한다.

⑥ 투자유치 전략

[표3-14] 기업의 성장단계별 자금조달 방안

구분	타인자본(간접자금) 조달단계		자기자본(직접자금) 조달단계	
	창업단계	도약단계	성장단계	성숙단계
연혁	2년 미만	2년~4년	5년~8년	8년 이상
과정	아이템개발	제품 및 서비스 공급	마케팅, 홍보	글로벌, 다각화
인원	10인 이하	30인 이하	50인 이하	50인 이상
본 전	소형임차	중형임차	대형임차	자가
경비	년 3억 이하	년 7억 이하	년 10억 이하	년 10억 이상
조달 자금 청구	중기부, 중진공 소상공인센터, 지역신용보증재단, 지역 엔젤자금 엔젤투자 및 매칭	정부정책자금, 기보 및 신보, 연구, 출연자금, 벤처지원자금, 마이크로VC	이노비즈 자원자금, 회사채 발행 (P-CBO등), 벤처캐피탈, 미니VC, 주주 유상증자	회사채 발행 (SB, CB, BW등), 코스닥 공모, 일반공모 활용

자금의 사용계획을 구체적으로 작성하고 최근 국내외 경제상황 등을 종합적으로 판단하여 투자유치 시기와 지원제도 및 정책자금 등의 현황, 엔젤투자 및 벤처투자의 동향 등을 수시로 파악을 해야 하며, 기업이 속해있는 사업 분석도 정밀하게 해야 한다.

초기단계에서 과도한 투자금액으로 투자자나 벤처캐피탈의 지분율이 너무 높아진다면 향후 추가투자를 유치하는데 어려움이 있을 수 있어 회사의 발전단계에 따라 2~3차례의 투자유치를 고려하여 계획을 세우는 것이 바람직하다.

IPO 전까지 대표이사(대주주) 및 관계인의 지분이 가능한 50% 이하가 되지 않도록 관리하는 것이 좋다.

〈투자 연계시 고려사항〉

기업은 투자 진행기간(투자신청 ~ 투자결정)을 정확히 파악해야 한다. 만약 기간이 6개월 이상이면 기업의 자금 지급성을 고려할 때 융자 자금지원(연이율 2.5% 이하)이 나올 수 있다. 예를 들어, 신보의 경우 융자 자금 신청부터 자금 대출까지 2~3주가 소요되므로 신속한 의사결정을 기대할 수 있다.

기업은 투자신청 시 1개의 투자기관에 집중해야 한다. 여러 투자기관에 동시에 투자를 신청한 경우, 투자기관의 투자심사 담당자가 관련 업계의 인적 네트워크를 통해 타 기관 투자 신청 현황을 확인할 수 있으므로 우선 투자순위에서 멀어질 수 있는 위험이 있다.

지식재산 사업화 사례 (사례 1)

- A사는 이동통신 측정 솔루션과 IPTV 영상솔루션을 보유하고 있는 기업으로 현장 솔루션을 고도화 할 수 있는 기술과 관련된 지식재산 거래를 희망하였다. 이에 한국발명진흥회 특허거래전문관은 B연구원과 C 대학이 가지고 있는 지식재산을 매입 대상으로 추천하여 지식재산 거래를 완료하였다.
- 특허거래전문관은 A사의 지속성장을 위해 다각도로 사업화 전략을 수립하였으며, 이를 통해 성장전략을 마련하였다. 특허거래전문관은 A사의 영상관련 솔루션의 고도화를 위해 정부 R&D를 추진하였으며, A사를 주관기관으로 컨소시엄을 구성하여 정보통신기술진흥센터에서 발주한 30억 규모의 정부과제를 수주하였다. 또한 A사는 매입한 특허권을 활용하여 K은행의 IP담보대출을 통해 5억 원의 운영자금을 확보했으며, 투자유치도 진행하여 30억 원의 투자유치를 확정했다.
- A사는 투유자 및 R&D를 통해 우수한 영상솔루션 기술을 확보하였으며 글로벌 기업인 I사와 독점 솔루션 공급계약을 체결하였다. 특허거래전문관은 해당 솔루션이 자동차 지능화에 따라 필수적으로 적용되어야 할 아이템으로 판단하여, 2차 투자유치를 제안하였으며 85억 원의 추가 투자유치를 확정하며 기업이 가지고 있던 부채를 모두 해소하고 기업 확장을 위한 단초를 마련하였다. 현재 A사는 영상솔루션 기반으로 기업공개를 목표로 기술고도화와 사업 확장을 진행하고 있다.
- 중소기업의 경우 기술사업화를 위해서는 다양한 자원의 투입이 필요하다. 특허거래전문관은 기업의 현재상황과 미래 전략을 제시함으로써 기업의 성장 발판을 마련할 수 있다. 지식재산 거래는 결국 기업의 성장전략의 일환으로 진행되어야 함을 알 수 있는 사례이다.

지식재산 사업화 사례 (사례 2)

A사는 건강기능제품을 주력으로 하는 중소기업이다. A사는 홈쇼핑 등 유통채널을 유효 적절히 활용하여 급성장 중에 있다. A사의 대표는 A사의 장기성장과 IPO를 위해 M&A를 계획 중에 있었다. A사는 특허거래전문관을 통해 기업인수를 추진하기를 희망하였다. 특허거래전문관은 수년전 한국발명진흥회 특허거래통합컨설팅 지원 사업을 통해 특허포트폴리오구축 및 특허권 매입을 진행한 B사를 발굴하여 A사에 추천하였다. A사가 매입대상 기업인 B사를 분석해 보니, 기술력은 우수하나, 마케팅 능력이 부족하여 매출 성장이 느리게 진행되고 있었다. A사의 대표는 B사를 M&A한다면 A사와 B사의 시너지 효과가 클 것으로 판단하여 협상을 진행하였다. 협상 중 이슈가 된 부분이 특허권에 대한 가치 부분이었다. 따라서 특허권의 가치를 별도 평가하여 전체 M&A금액을 산정하는 프로세스로 진행하였다. 결국 B사가 보유한 특허권 31건은 50억 원으로 평가되어 M&A가 완료되었다. 이후 통합법인 C사는 시너지 효과를 창출하여 매출액이 급증함과 동시에 상장까지 성공하여 순항 중에 있다.

지식재산 사업화 사례 (사례 3)

- E사는 하이브리드발전기 제조 기업이다. E사는 하이브리드발전기관련 공공조달시장에 진입하기를 희망하였고, 특허거래전문관은 보유특허와 지식재산 거래를 통해 조달우수제품 인증전략을 제시하였다. E사는 S대학의 특허권을 매입하였으며, 이를 통해 K은행의 IP담보대출 자금을 확보하였다. 특허거래전문관은 조달우수전략을 다음과 같이 제안하였다. 조달우수제품의 경우, 전기관련 제품은 경쟁이 높아 사전에 세밀한 전략수립이 필요하다. 따라서 한국발명진흥회의 우수발명품 우선구매추천 제도를 통해 미리 가점을 확보한 후 조달우수제품에 도전함으로써 성공가능성을 높이는 전략을 제시하였다. E사는 결국 조달우수제품에 등록되어 매출이 상승하게 되었다.
- 중소기업은 지식재산 거래를 통해 다양한 사업화 모델을 만들 수 있다. E사와 같이 공공조달 시장을 목표로 지식재산 거래를 진행하는 사례는 최근들어 더욱 증가하고 있다. 따라서 지식재산 중개자는 기업의 사업화 목적에 맞는 맞춤형 컨설팅 전략을 제시해야 한다. 또한 지식재산 중개자는 기업맞춤형 전략이 가능하도록 다양한 기업이슈를 이해하고 있어야 한다.



별첨

1. 지식재산 거래 성공 사례
2. 지식재산 거래 관련 기관
3. 지식재산 거래 관련 양식

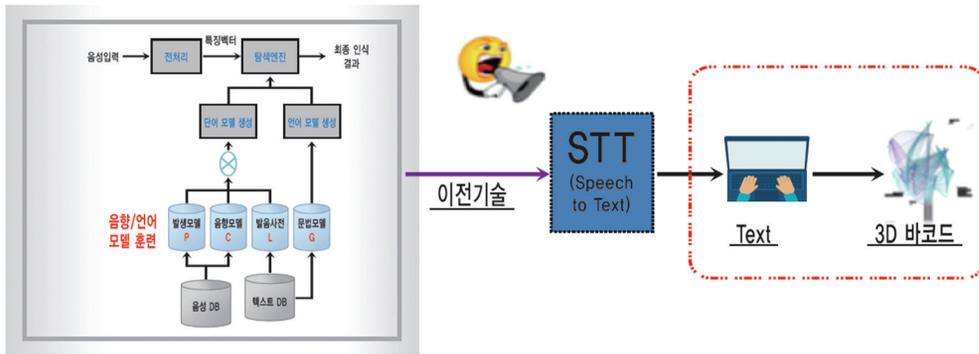
[별첨]

1. 지식재산 거래 성공 사례

(사례 1)

중소·벤처기업이 자체기술력으로 확보하지 못하는 기술을 외부에서 확보하기 위하여 한국발명진흥회 특허거래전문관의 도움을 요청하였고, 이에 대하여 특허거래전문관이 지식재산 거래를 지원하고 이를 통해 사업화 및 기업의 지속적인 성장을 이루어낼 수 있도록 지원한 사례이다.

- 판교 테크노밸리에 소재한 A기업과 특허거래전문관의 첫 만남은 대한변리사회의 소개로 이루어졌다. 특허거래전문관이 A기업의 기업 경영자와 미팅한 결과, A기업은 'STT(Speech To Text)' 관련 기술을 응용한 제품에 대해 사업화를 준비하고 있었는데, 핵심기술 군 중, 음성을 3D 바코드로 변환하여 저장하는 기술, 텍스트를 3D바코드로 변환하여 저장하는 기술은 자체 연구를 통해 확보가 가능하였지만, 음성을 텍스트로 변환하여 저장하는 기술에 대해서는 자체 기술력 부족으로 추가 기술 확보에 어려움을 겪고 있었다. 이에 A기업의 경영자는 특허거래전문관에게 도움을 요청하여 부족한 STT 관련 기술에 대한 지식재산 거래를 통해 공백 기술을 확보하고자 하였다.
- 특허거래전문관은 해당기술의 공급처라 할 수 있는 B연구원에 공급지식재산에 대한 SMK(Sales Material Kit:기술마케팅보고서)를 요청하여 검토하였고, A기업의 수요지식재산과 매칭되는 기술에 대해서 기술 미팅을 요청하였다.
- A기업과 B연구원은 기술 미팅을 통해 기술시연과 향후 지식재산 거래 방안에 대해 논의하였고, 첫 미팅 후 5개월 동안 지식재산 거래 협의, 공급지식재산 테스트, A기업의 신규 솔루션에 공급 지식재산관련 기술을 포팅(Porting)하는 작업 등을 거쳐 지식재산 거래 계약을 체결하였다.



[그림별-1] 지식재산 거래 지원 프로세스(사례1)

- 이 과정에서 노하우 이전 뿐만 아니라 해당 기술과 관련된 8건의 지식재산 통상실시권을 추가로 하여 받았으며, 이를 통해 STT기술을 이용한 제품을 개발할 수 있었다. A기업은 기술사업화를 위해 주요 고객인 D화재, M증권, H그룹에 사업제안 설명회와 기술시연을 하였고, 특히 D 화재로부터는 높은 성능에 대해 호평을 받아 8월 초부터 STT기술을 응용한 신규 솔루션을 납품하기 시작했다.

(사례 2)

특허청은 지식재산 거래를 활성화하기 위해 지식재산 수요자인 기업과 지식재산 공급자인 대학·공공연구소를 직접 연결(plug)하는 「지식재산거래네트워크(이하 IP-PLUG)」사업을 통해 지식재산 거래의 활성화를 도모하고 있다.

IP-PLUG는 지식재산 거래를 돕기 위해 특허거래전문관, 민간 지식재산 거래회사 등이 지식재산 중개자로 참여하고, 매입한 특허기술의 사업화를 위해 은행, 벤처 캐피털, 사업화 지원기관 등이 참여하여 기업성장을 도모하는 협력 네트워크이다. 이 사업을 통해 유관기관이 한자리에 모여 지식재산 거래 및 사업화를 원스톱으로 해결하기 위해 힘쓰고 있다.

해당 사업에서는 수요기업-공급기관-투자자 및 사업화 지원기관의 협력모델을 통해 지식재산 거래 및 사업화에 주안점을 두고 있으며, 기업은 이를 통해 성장전략을 도모할 수 있다. 특히, 2017년에는 협력기관과의 협업모델 구축을 통해 기업성장전략에 중점을 두고 있다.

- A사는 한국산업단지공단 소개로 한국과학기술회관에서 개최된 IP-PLUG에 참석하게 되었다. A사는 현재 회사가 당면한 다양한 문제에 대하여 특허거래전문관의 도움을 통해 극복할 수 있을 것이라는 판단을 하게 되었다.
- A사는 IP-PLUG를 시작으로, 특허거래전문관과의 협업을 통해 회사의 문제점을 해결하고자 하였다. 특허거래전문관은 A사가 복합적이고 다양한 문제 해결이 필요할 것으로 판단하였으며 지식재산진단사업을 추천하여 진행하게 되었다.
- 지식재산진단사업을 통해 A사의 지식재산 거래 관련 방향성과 A사 자체 지식재산창출 프로세스에 대한 진단이 진행되었다. 이를 통해 A사가 추진하는 초지향성스피커 사업의 특허포트폴리오 구축 및 지식재산 거래를 통해 제품 성능업그레이드를 추진하기로 결정하였다.
- A사는 삼성전자의 개방특허 이전사업을 통해 특허포트폴리오를 구축하였다.
- 또한 A사는 제품성능 개선을 위해 B연구원의 스피커 소재기술을 구매하기로 확정하였다. 지식재산 거래과정에서 많은 어려움이 있었지만, 특허거래전문관의 도움을 받아 계약을 체결하였고 Nano2020사업단의 기술사업화 과제를 설계·진행하여 이를 통해 18억(3년 과제) 원 수준의 과제를 수주하고 본격적인 기술개발을 진행하게 되었다.

중소기업은 기업을 운영하면서 다양한 위협에 노출되기도 한다. A사의 주력 제품 중 하나는 조선분야에 사용되는 대출력 스피커 제품이었다. A사는 C해운과 50억 원 규모의 납품 계약을 맺고 제품을 납품하였다. 그런데 대금 지급 전에 C해운이 부도처리 되어 A사는 큰 위기에 처했다. 이때, 특허거래전문관이 A사 컨설팅을 진행하면서 두 가지 방식으로 위기를 극복할 것을 제안하였다. 첫째로 A사가 보유한 특허권을 활용하여 일부자금을 마련하고 두 번째는 2016년 진행했던 지식재산 거래와 이를 통해 확보한 특허를 기반으로 투자유치를 진행하여 위기를 극복할 수 있었다.

- 첫째, 특허권을 활용한 자금 확보방안이다.

※ A사가 개발한 또 다른 제품 중 하나는 터널용 재난안전용 스피커 제품이었다. 본 제품은 주로 공공시장 납품이 시장의 큰 비중을 차지하였고 이는 A사가 기존에 사업을 영위하던 시장과는 전혀 다른 특성을 가지고 있었다. 이에 특허거래전문관은 A사가 보유한 지식재산권을 활용하여 공공조달시장에서 강점을 가지고 있는 D사와의 지식재산 거래를 통해 현금을 확보함은 물론, D사와 동반자의 관계를 구축하여 시장진입의 토대를 마련할 것을 제시하였다.

- 두 번째, 투자유치를 통한 자금 확보방안이다.

※ 벤처기업이 투자를 유치하는 경로는 다양하지만, 실제로 투자유치에 성공하기까지는 많은 어려움이 존재한다. A사는 신규 투자 유치를 위해 E사, F사 등 다양한 벤처캐피탈을 만나 투자 유치방안을 모색하였지만 번번이 실패하고 말았다. 이때 특허거래전문관은 A사와의 사업협력을 통해 시너지창출이 가능할 것이라고 판단한 G사로부터의 투자유치를 제안하였고, 이를 받아들인 A사는 G사에게 투자를 제안하였다. G사는 내부 검토를 통해 A사와 G사가 동반성장할 수 있다고 판단하여 A사에 투자를 결정을 하였다. 마침내 A사는 G사의 투자를 통해 80억 원의 현금유동성을 확보하였다.

※ A사는 지식재산 거래를 통해 미래 신사업창출과 보유특허의 거래를 통한 운전자금 확보 그리고 투자유치를 통해 미래 성장 동력을 확보하였다.

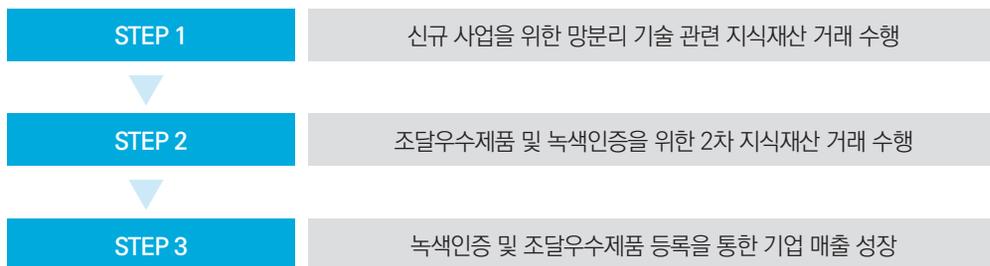
(사례 3)

지식재산 거래는 중소기업이 매출액 정체를 극복하기 위한 수단인 동시에 기업구조를 혁신하는 계기가 되기도 한다.

- 서울디지털단지에 위치한 C사는 기술도입을 위해 한국발명진흥회의 문을 두드리기 전까지는 단순 유통업 기업이었다.

- C사는 특허거래전문관의 지원으로 D연구원의 망 분리 기술을 도입하여 제품혁신을 완성하였으며, 추가적인 지식재산 거래(PC전력저감 기술)를 통해 녹색인증 취득하고 자사의 제품을 조달우수제품으로 등록하여 기업 성장드라마의 주인공이 되었다. 컴퓨터 유통업을 영위하던 C사는 매출액 5억원, 직원 2명의 작은 회사였으나 한국발명진흥회 특허거래전문관과 함께 2건의 지식재산 거래를 진행하여 매출액 약 100억 원 수준의 기업으로 성장하였다.

[표별-1] 지식재산 거래 후속 연계 프로세스(사례3)



[표별-2] 지식재산 거래 지원 프로세스(사례3)



- C사는 지식재산 거래를 통해 기존 유통업에서 제조업으로 업종전환 성공 및 매출액이 증대되었다. 또한 매출증대를 위해 녹색인증 및 조달우수제품 등록에 성공하였다. 이로인해, 2012년 매출 5억 원에서 2017년 매출 100억 원으로 성장하였다.
- 이와 같이 지식재산 거래는 기업의 기술혁신에 중요한 촉매제 역할을 하며 이를 통해 기업성장을 도모할 수 있는 확실한 수단이 될 수 있다.

2. 지식재산 거래 관련 기관

(1) 전국대학교 산학협력단 담당자 연락처

학교명	대표번호	홈페이지
가톨릭관동대학교	(033)649-7128	uicf.cku.ac.kr
가톨릭대학교	(02)2164-6561	linc.catholic.ac.kr
건국대학교	(02)3436-0106	offedu.konkuk.ac.kr
건양대학교	(041)730-5243	kuicf.konyang.ac.kr
경남대학교	(055)2492-119	linc.kyungnam.ac.kr
경상대학교 기술비즈니스센터	(055)772-0258	www.gnu.ac.kr
경희대학교	(02)961-9379-80	research.khu.ac.kr
고려대학교	(02)3290-5851-69	rms.korea.ac.kr
고려대학교 의료원	(02)2286-1097	research.kumc.ac.kr
공주대학교	(041)850-0546	sanhak.kongju.ac.kr
광운대학교	(02)940-5635~6	iacf.kw.ac.kr
광주과학기술원 지식재산센터	(062)715-3076	www.gist.ac.kr/kr
국민대학교	(910)5303-5699	research.kookmin.ac.kr
군산대학교	(063)469-4113	www.kunsan.ac.kr
단국대학교	(031)8005-2193	iacf.dankook.ac.kr
대구가톨릭대학교	(053)850-3114	iacf.cu.ac.kr
대구경북과학기술원	(053)785-1913	www.dgist.ac.kr
대구대학교	(053)850-4747	linc.daegu.ac.kr
대전대학교	(042)280-2727	sanhak.dju.ac.kr
동국대학교	(02)2260-4917	rnd.dongguk.edu
동명대학교	(051)629-3710	sanhak.tu.ac.kr
동의대학교	(051)890-2102	bi.deu.ac.kr
명지대학교	(031)330-6885	indcoop.mju.ac.kr
배재대학교	(042)520-5557	sanhak.pcu.ac.kr
부경대학교	(051)629-5660	sh.pknu.ac.kr
부산대학교	(051)510-2742	sanhak.pusan.ac.kr
서강대학교	(02)705-8114	www.sogang.ac.kr/research
서울과학기술대학교	(02)970-9082	iac.seoultech.ac.kr
서울대학교	(02)880-5114	snurnd.snu.ac.kr
서울시립대학교	(02)6490-6381	research.uos.ac.kr
서원대학교	(043)299-8101	www.seowon.ac.kr

학교명	대표번호	홈페이지
성균관대학교	(02)760-0114	www.skku.edu
숙명여자대학교	(02)710-9114	smiacf.sookmyung.ac.kr
순천대학교	(061)750-6113	w1.scnu.ac.kr
순천향대학교	(041)530-1114	sanhak.sch.ac.kr
송실대학교	(02)828-7108	research.ssu.ac.kr
아주대학교	(031)219-3732	www.ajou.ac.kr
안동대학교	(054)820-7184	iacf.andong.ac.kr
연세대학교	(02)2123-5170	research.yonsei.ac.kr
영남대학교	(053)810-1428	sansmbd.yu.ac.kr
울산과학기술원	(052)217-0114	industry.unist.ac.kr
울산대학교	(052)259-1044	fic.ulsan.ac.kr
이화여자대학교	(02)3277-2114	cms.ewha.ac.kr
인제대학교	(055)320-3923	sanhak.inje.ac.kr
인천대학교	(032)835-9650	www.inu.ac.kr
인하대학교	(032)860-7181	rnd.inha.ac.kr
전남대학교	(062)530-1282	sanhak.jnu.ac.kr
전북대학교	(063)270-4364	if.chonbuk.ac.kr
전주대학교	1577-7177	home.jj.ac.kr
조선대학교	(062)230-6690	iacf.chosun.ac.kr
중부대학교	(041)750-6100	www.iacf.co.kr
중앙대학교	(02)820-6134	iacf.cau.ac.kr
창원대학교	(055)213-2824	sanhak.changwon.ac.kr
충남대학교	(042)821-8791	iuc.cnu.ac.kr
충북대학교	(043)261-3603	sanhak.cbnu.ac.kr
포항공과대학교	(054)279-0114	aif.postech.ac.kr
한국과학기술원	(042)350-2973	ouic.kaist.ac.kr
한국교통대학교	(043)841-5199	sanhak.ut.ac.kr/home
한국기술교육대학교	(041)560-1114	sandan.koreatech.ac.kr
한국산업기술대학교	(031)8041-0896	sanhak.kpu.ac.kr
한국해양대학교	(051)410-4701	sanhak.kmou.ac.kr/
한밭대학교	(042)821-1605	www.hanbat.ac.kr
한양대학교	(02)2220-2214	research.hanyang.ac.kr
홍익대학교	(02)320-3110	research.hongik.ac.kr

(2) 공공연구소 및 지식재산 거래 관련 기관 담당자 연락처

기관명	대표번호	홈페이지
국가핵융합연구소	(042)879-6000	www.nfri.re.kr
세계김치연구소	(062)610-1700	www.wikim.re.kr
재료연구소	(055)280-3000	www.kims.re.kr
한국건설기술연구원	(031)910-0114	www.kict.re.kr
한국과학기술연구원	(02)958-5114	www.kist.re.kr
한국광기술원	(062)605-9280	www.kopti.re.kr
한국기계연구원	(042)868-7114	www.kimm.re.kr
한국생명공학연구원	(042)860-4114	www.kribb.re.kr
한국식품연구원	(031)780-9114	www.kfri.re.kr
한국원자력연구원	(042)868-2000	www.kaeri.re.kr
한국전기연구원	(055)280-1114	www.keri.re.kr
한국전자통신연구원	(042)860-6114	www.etri.re.kr
한국지질자원연구원	(042)868-3114	www.kigam.re.kr
한국철도기술연구원	(031)460-5000	www.krri.re.kr
한국표준과학연구원	(042)868-5114	www.kriss.re.kr
한국한의학연구원	(042)861-1994	www.kiom.re.kr
한국항공우주연구원	(042)860-2114	www.kari.re.kr
극지연구소	(032)770-8400	www.kopri.re.kr
기초과학연구원	(042)878-8114	www.ibs.re.kr
선박해양플랜트연구소	(042)866-3114	www.kriso.re.kr
포항산업과학연구원	(054)279-6275	rtts.rist.re.kr
한국세라믹기술원	(055)792-2500	www.kicet.re.kr
한국원자력의학원	(02)970-2114	www.kirams.re.kr
국립암센터	1588-8110	www.ncc.re.kr
나노융합산업연구조합	(031)548-2007	www.nanokorea.net
창업진흥원	1357	www.kised.or.kr
충남창조경제혁신센터	(041)536-7888	ccei.creativekorea.or.kr
특허정보진흥센터	(02)6915-6150	www.pjpc.or.kr
한국산업기술진흥원	(02)6009-3000	www.kiat.or.kr
한국신약개발연구조합	(02)525-3106	www.kdra.or.kr
한국엔젤투자협회	(02)3440-7436	home.kban.or.kr
한국전자정보통신산업진흥회	(02)6388-6000	www.gokea.org
해양수산과학기술진흥원	(02)3460-4000	www.kimst.re.kr

(3) 국유특허 발명기관 (바이오·수산·IT 등 기타분야)

기관명	대표번호	홈페이지
경찰청	(02)3150-1675	www.police.go.kr
관세청	(042)481-7634	www.customs.go.kr
국가기록원	(042)481-6214	www.archives.go.kr
국가보훈처	(044)202-5304	www.mpva.go.kr
국군의학연구소	(042)878-4883	www.medcmd.mil.kr
국립과학수사연구원	(033)902-5154	www.nfs.go.kr
국립문화재연구소	(042)860-9253	www.nrich.go.kr
국립민속박물관	(02)3704-3114	www.nfm.go.kr
국립수산과학원	(051)720-2844	www.nifs.go.kr
국립재난안전연구원	(052)928-8108	www.ndmi.go.kr
국립재활원	(02)901-1932	www.nrc.go.kr
국립전파연구원	(061)338-4521	www.rra.go.kr
국립중앙박물관	(02)2077-9000	www.museum.go.kr
국립해양조사원	(051)400-4130	www.khoa.go.kr
국립환경과학원	(032)560-8341	www.nier.go.kr
국민권익위원회	(044)200-7274	www.acrc.go.kr
해양경찰청	(061)806-2316	www.kcg.go.kr
해양경비안전연구센터	(041)640-2451	www.kcg.go.kr
국방부	(02)748-6530	www.mnd.go.kr
국세청	(044)204-2275	www.nts.go.kr
국세청주류면허지원센터	(064)730-6251	i.nts.go.kr
국토교통부	(044)201-3184	www.molit.go.kr
기상청	(02)2181-0252	www.kma.go.kr
국립기상과학원	(064)780-6785	www.nims.go.kr
국가기술표준원	(043)870-5334	www.kats.go.kr
기획재정부	(044)215-5155	www.mosf.go.kr
대통령비서실	(02)730-5800	www.president.go.kr
식품의약품안전처	(043)719-4170	www.mfds.go.kr
질병관리본부	(043)719-8032	cdc.go.kr
법무부	(02)2110-3071	www.moj.go.kr
법원행정처	(02)3480-1100	www.scourt.go.kr
법제처	(044)200-6527	www.moleg.go.kr
교정본부	(051)971-0151	www.corrections.go.kr

기관명	대표번호	홈페이지
식품의약품안전평가원	(043)719-4122	www.nifds.go.kr
우정사업본부	(044)200-8835	www.koreapost.go.kr
조달청	(070)4056-7024	www.pps.go.kr
중소벤처기업부	(042)481-4571	www.mss.go.kr
중앙선거관리위원회	(02)503-1114	www.nec.go.kr
통계청	(042)481-2026	kostat.go.kr
특허청	(042)481-8658	www.kipo.go.kr
국립수산물품질관리원	(054)400-5631	www.nfqs.go.kr
행정안전부	(02)2100-3285	www.mois.go.kr
국가정보자원관리원	(062)604-0215	www.nirs.go.kr
환경부	(044)201-6261	www.me.go.kr
국립생물자원관	(032)590-7232	www.nibr.go.kr
화학물질안전원	(042)605-7052	nics.me.go.kr

(4) TIPS 운영사

운영사	연락처 (홈페이지, 대표전화, E-mail)	전문투자분야	소재지
케이큐브벤처스	www.kcubeventures.co.kr ((02)6243-0301) bplan@kcubeventures.co.kr	IT서비스(SW, 모바일, 인터넷)	서울
캡스톤파트너스(유)	www.cspartners.co.kr master@cspartners.co.kr	AI, Blockchain 등 ICT기술&서비스	서울
카이트창업재단	www.kiteef.or.kr kite@kiteef.or.kr	첨단제조(HW), 의료/바이오, 부품소재	서울/대전
프라이머	www.primr.kr john@primr.kr	IT서비스(SW, 모바일, 인터넷, 의료헬스케어, 바이오)	서울
본엔젤스 벤처파트너스	bonangels.net bruce@bonangels.net	IT서비스(SW, 모바일, 인터넷)	서울
더벤처스	www.theventur.es ((070)443-7108) info@theventur.co	IT서비스(SW, 모바일, 인터넷)	서울

운영사	연락처 (홈페이지, 대표전화, E-mail)	전문투자분야	소재지
퓨처플레이	futureplay.co apply@futureplay.co	IT서비스(SW), 첨단제조(IT)	서울
클리코너 인베스트먼트	www.ccvco.kr ((02)2183-2757) ccvc1@ccvc.co.kr	IT서비스, 첨단제조(HW), 부품소재	서울
이노폴리스파트너스	www.innolc.com jmlee@innolc.com	첨단제조(HW), 의료바이오, IT서비스	서울/대전
엑트너랩	www.actnerlab.com ((02)6257-6257) actnerlab@actnerlab.com	의료/바이오(헬스케어) 서비스 융합 (웨어러블), IT서비스(IoT, 커넥티드카)	서울
엔텔스	www.ntels.com invest@ntels.com	IT서비스(모바일, 인터넷)	서울
포스코	www.poscoventure.co.kr ((054)221-6530) fcphanyang@posco.com	전 산업분야	서울/포항
블루포인트파트너스	www.bluepoint.vc contact@bluepoint.vc	첨단제조(HW, IT), 의료/바이오(헬스케어, BT)	서울/대전
BSK인베스트먼트	www.bskinvest.com ((02)538-0460) bbsnew@bskinvest.com	의료/바이오 (헬스케어, 적정의료, IT/BT융합)	서울
현대자동차	((02)3464-7468) hwjun@hyundai.com	모빌리티서비스, 커넥티드카 (IoT, 헬스케어, 핀테크), 친환경차 (부품, 충전인프라, 리싸이클), AI, 빅데이터, 로봇 등	서울/광주
ETRI홀딩스	www.etriholdings.com ((042)860-0777) tips@etriholdings.com	첨단제조(IT, HW), ICT서비스(SW), 부품소재, 의료/바이오 기기	대전
메가인베스트먼트	www.megainv.co.kr ((02)3453-2540) tips@megainv.co.kr	IT서비스(SW, 모바일, 인터넷) 첨단제조, 의료/바이오	서울
웹스	tips.waps.co.kr tips@waps.co.kr	첨단제조, 의료/바이오(HW)	부산
인포뱅크	www.infobank.net ((031)628-1630) startup@infobank.net	전 산업분야	경기

운영사	연락처 (홈페이지, 대표전화, E-mail)	전문투자분야	소재지
카이스트 청년창업투자지주	www.kaistventures.com kvi@business.kaist.ac.kr	IT서비스(IoT, BT융합 등)	서울
스프링캠프	springcamp.co tips@springcamp.co	IT서비스(ICT, O2O HW 등)	서울
포스텍기술지주	www.postechholdings.com ((02)2023-8419) tips@postechholdings.com	첨단제조(HW), IT, 부품소재, 의료/바이오(헬스케어, BT)	서울/포항
케이벤처그룹	www.kvgcorp.com contact.kvg@kvgcorp.com	IT서비스 (SW, 인터넷, O2O 등)	서울/제주
충북창조경제 혁신센터	ccei.creativekorea.or.kr/ chungbuk/main.do ((043)710-5900) inhyoung.kim@ccei.kr	의료/바이오 화장품, IoT, AR/VR, EV/AI	충북
케이런벤처스	www.krunventures.com ((02)553-9003) krunventures@krunventures. com yenny914@krunventures.com	첨단제조(HW), IT&제조융합, IoT, 의료/바이오, 부품소재 등	서울/경기
선보엔젤파트너스	www.sunbonpartners.com ((051)743-3453) tips@sunbo.kr	첨단제조(HW), IT&제조융합, 부품소재	부산/울산
전북지역대학연합 기술지주	www.jbth.co.kr ((063)214-0016) jhjeong@jbth.co.kr	의료/바이오 제조, 부품소재, ICT	전북
휴젤	www.hugel.co.kr ((02)6966-1662) tips@hugel.co.kr	의료/바이오(의약품, 의료기기, 헬스케어 등)	서울
시너지아이비투자	www.synergynet.co.kr ((02)586-5982) tips@synergynet.co.kr	의료/바이오(의약품, 소재, 의료기기 등)	경기
린드먼아시아 인베스트먼트	www.laic.kr ((070)7019-4006) tips@laic.kr	ICT, 헬스케어, 바이오, 제조, 소재 등	서울
마그나 인베스트먼트	www.mgni.co.kr ((02)554-2222) sylee@mgni.co.kr	ICT, 바이오, 헬스케어, 제조, AI, 콘텐츠 등 전산업 분야	서울

운영사	연락처 (홈페이지, 대표전화, E-mail)	전문투자분야	소재지
빅뱅 엔젤스	www.bigbangangels.com ((070)8672-3156) tips@bigbangangels.com	IoT, VR/AR, 헬스케어, 콘텐츠(IP기반 등), 서비스 플랫폼	대구
아이빌트 세종	www.ibuilt.kr ((044)868-3671) tips@ibuilt.kr	IoT, VR, AR, 모바일, 빅데이터, 제조 등	세종
에버그린 투자파트너스	evergreen.tips1@gmail.com	ICT, VR/AR, 부품소재, 의료/바이오, IoT, AI 등	서울
코맥스 벤처러스	www.iventurus.com ((02)3440-7450) venturus@commax.com	IoT, AI, O2O, 헬스케어	경기
킹슬리벤처스	www.kingsley.co.kr ((02)537-5163) admin@kingsley.co.kr	빅데이터, IoT, AI, 모바일, 핀테크, 바이오	서울
KB인베스트먼트	www.kbic.co.kr ((02)545-5091) nami.kim@kbf.com	핀테크	서울
고려대학교 기술주회사	www.kuholdings.co.kr ((02)3290-5894) holdings@korea.ac.kr	바이오횐약(의약품, 의료기기, 헬스케어, 소재 등)	서울

(5) 기술거래기관

기관명	연락처	홈페이지
한국발명진흥회	(02)3459-2728	www.kipa.org / www.ipmarket.or.kr
정보통신기술진흥센터	(042)612-8650	www.iitp.kr
한국환경산업기술원	(02)380-0332	www.keiti.re.kr
(재)전남생물산업진흥원	(061)339-1301	www.jbf.kr
전북생물산업진흥원	(063)210-6501	www.jif.re.kr
한국광산업진흥회	(062)605-9615	www.kapid.org
기술보증기금	(051)606-7395	www.kibo.or.kr
농업기술실용화재단	(031)8012-7202	www.fact.or.kr
특허정보진흥센터	(02)6915-6600	www.kpeg.or.kr
한국과학기술연구원	(02)958-6032	www.tlo.or.kr
한국기술벤처재단	(02)958-6682	www.ktvf.or.kr

기관명	연락처	홈페이지
한국보건산업진흥원	(043)713-8846	www.technomart.khidi.or.kr
한국산업은행	(02)787-6741	www.kdb.co.kr
한국임업진흥원	(02)6393-2631	www.kofpi.or.kr
(주)에스와이피	(02)563-9607	www.sypip.com
넥스텔리전스(주)	(02)783-3801	www.isoclick.co.kr
아이피티앤드에이(주)	(02)566-1915	www.iptna.co.kr
(주)네오리서치	(02)571-1616	www.neorsc.com
(주)다래전략사업화센터	(02)3475-7869	www.daraelaw.co.kr
(주)대경지역대학공동기술지주	(070)5030-2466	www.dgth.co.kr
(주)아이피투비	(053)215-1928	www.iptob.com
(주)이노싱크컨설팅	(070)4472-0022	www.innothink.kr
(주)제타플랜에프앤인베스트	(02)538-4801	www.zetaplan.com
(주)지상	(02)978-4739	-
(주)테크비아이	(02)3473-6948	www.techbi.kr
(주)한국피씨피	(02)2038-2235	kpcp.cafe24.com
테크블랙홀	(02)541-2015	www.techblackhole.com
특허법인 누리	(070)8240-2478	www.patnury.kr
특허법인 지명	(02)585-2160	www.jmpatent.co.kr
특허법인 충무	(02)585-2160	www.jmpatent.co.kr
특허법인 태백	(070)8260-5494	www.tbpat.com
특허법인 티앤아이	(02)554-3313	www.tnipatent.com
특허법인 해담	(02)554-8090	www.haedamip.com
한맥국제특허법률사무소	(02)556-8772	www.ihanmac.com
(사)한국산학연합회	(042)720-3300	plus.auri.go.kr
두호특허법인	(02)3487-9537	www.doohopat.co.kr
로우파트	(042)862-9581	www.rowe.kr
비에스알코리아	(042)476-2977	www.bsrkorea.com
유닉	(02)853-3531	www.unicc.kr
장한 특허법인	(02)521-0101	www.cmctmb.com

기관명	연락처	홈페이지
전략기술경영연구원	(02)463-5911	www.stemi.re.kr
(주)브릿지오브날리지	(02)508-7955	www.bok2015.com
(주)솔투미래연	(02)558-9025	www.sol2mireyun.com
(주)케이기술경영원	(053)791-5630	www.kmot.co.kr
클라우드홀딩스	(02)555-9073	www.crowdholdings.com
특허법인 남앤드남	(02)753-5477	www.NAMinc.co.kr
특허법인 다해	(02)3487-5960	www.ipdh.co.kr
특허법인 부경	(051)503-6633	www.pnkpat.com
특허법인 이지	(02)565-6727	www.ezpat.com
특허법인 지원	(02)6268-4865	www.g1pat.com
특허법인 PCR	(02)6238-4829	www.ippcr.com
한국해양과학기술진흥원	(02)3460-4001	ofris.kimst.re.kr
(사)한국기업평가원	(070)7730-4595	kiv.or.kr/skin38
기술과가치	(02)3479-5004	www.technovalue.com
기술과행복	(070)8850-5343	www.technhappiness.com
더비엔아이	(02)3476-5500	www.the-bni.com
델타텍코리아	(02)3278-2714	www.dtk3.com
도원닷컴	(070)4639-1026	www.dowon.com
디 파트너스	(042)610-3397	www.techbiz.co.kr
리온아이피엘	(070)4609-2889	www.leeon.kr
마크프로	(02)6309-1605	www.markpro.co.kr
비전인사이드	(070)4337-3192	www.visioninside.co.kr
아이피씨엔비	(070)7204-2362	www.ipcnb.com
아이피온	(02)2038-4275	ipon.co.kr
아이피웨이	(02)6220-6494	www.ipway.co.kr
아이피텍코리아	(051)505-8200	www.iptk.co.kr
아침기술 경영연구원	(02)865-3007	www.amoti.co.kr
위노베이션	(02)599-3420	www.wenovation.co.kr
웍스	(02)726-1262	www.wipscorp.com

기관명	연락처	홈페이지
유라스텍	(02)454-9204(4)	www.eurastech.com
이노코리아 컨설팅그룹(주)	(053)656-5929	www.innokr.co.kr
이디리서치	(02)2627-8814	www.edresearch.co.kr
이엠오티	(051)337-2701	www.emot.or.kr
이지팩스	(02)565-9930	www.ezpex.comq
(주)솔투로	(02)518-4433	www.soltoro.co.kr
(주)아이티엘	(02)3463-9768	www.itlist.co.kr
(주)엘럼티씨(구(주)르호봇)	(051)329-5431	www.rehoboth2020.com
지케이티엠컨설팅	(02)793-9973	www.gktm.co.kr
지티티비	(062)526-6005	www.gttb.org
케이엘피아이 컨설팅	(02)3452-5201	www.klpiip-consulting.com
테크노베이션파트너스	(02)6917-5537	www.tenopa.co.kr
테크란	(02)6911-9932	www.techran.com
특허법인 남촌	(055)298-1995	www.namchon-tech.net
특허법인 다나	(02)556-5548	danapat.com
특허법인 다울	(02)568-6123	www.ipdawool.com
특허법인 무한	(02)511-4210	www.muhammad.com
특허법인 세신	(02)2025-8133	www.seshinpat.co.kr
특허법인 웰엘엔케이	(02)6379-7024	wellnk.com
특허법인 이노	(02)559-0678	www.innolaw.co.kr
특허법인 이룸	(02)554-6222	www.eruum.com
특허법인 천지	(02)6392-2004	www.ipcj.kr
특허법인 프렌즈드림	(02)563-4593	www.friendspat.co.kr
특허법인 플러스	(042)482-0004	www.pluspatent.com
특허법인 화우	(02)3465-7740	www.ip-plaza.net
피앤아이비	(02)593-3377	pnibiz.com
피에스엠비	(02)594-3381	www.psmb.net
비즈하스피탈	(02)552-9928	www.bizhospital.co.kr
웰아이피에스	(02)558-4188	www.wellips.com

기관명	연락처	홈페이지
특허법인 세아	(02)508-4070	www.acepat.com
특허법인 정안	(02)735-0900	jrpat.com
영남대학교 산학협력단	(053)810-1428	www.sansmbd.yu.ac.kr
충북대학교 산학협력단	(043)261-2358	family.cbnu.ac.kr
(재)강원테크노파크	(033)248-5638	www.gwtp.or.kr
(재)경기대진테크노파크	(031)539-5000	www.gdtp.or.kr
(재)경기테크노파크	(031)500-3035	www.gtp.or.kr
(재)경남테크노파크	(055)259-5011	www.gntp.or.kr
(재)경북테크노파크	(053)819-3036	www.gbtp.or.kr
(재)광주테크노파크	(062)602-7224	www.gjtp.or.kr
(재)대구테크노파크	(053)757-4163	www.tech.ttp.org
(재)대전테크노파크	(042)930-8413	www.daejeontp.or.kr
(재)부산테크노파크	(051)974-9074	www.btp.or.kr
(재)서울테크노파크	(02)944-6017	www.sttc.seoultp.or.kr
(재)울산테크노파크	(052)219-8653	www.utp.or.kr
(재)인천테크노파크	(032)260-0847	www.itp.or.kr
(재)전남테크노파크	(061)729-2819	www.jntp.or.kr
(재)전북테크노파크	(063)219-2135	www.jbtp.or.kr
(재)제주테크노파크	(064)720-3073	www.jejuip.or.kr
(재)충남테크노파크	(041)589-0643	www.ctp.or.kr
(재)충북테크노파크	(043)270-2234	www.cbtp.or.kr
(재)포항테크노파크	(054)223-2267	www.pohangtp.org

3. 지식재산 거래 관련 양식

(1) 지식재산 수요 신청서

지식재산 수요 신청서					
기업정보					
기업명		대표자		웹사이트	
주 소			기업규모	매출액: ()백만원, 직원수 : ()명	
주생산품			기업부설 연구소	보유 (), 미보유 ()	
담당자	이름		직책		
	부서		전화번호		
	휴대폰		이메일		
도입희망 지식재산·기술 개요					
도입목적	신규사업 (), 애로기술해결 (), 기술금융 (), 자사비즈니스 보호 (), 조달 (), 기타 ()				
도입희망 지식재산·기술 개요	키워드 :				
도입희망 지식재산·기술 요구성능					
제품화·사업화방안					
도입희망금액	1천만원 이내 (), 1천만원 ~ 5천만원 (), 5천만원 ~ 1억 (), 1억원 이상 ()				
도입희망유형	양도 <input type="checkbox"/> , 전용실시 <input type="checkbox"/> , 통상실시 <input type="checkbox"/> , 기타 <input type="checkbox"/>				

기 타				
지식재산·기술 거래 경험	있다.(공급기간명: _____), 없음 ()			
정부 정책사업 경험	있다. <input type="checkbox"/> 없음 <input type="checkbox"/> (수행경험 있는 경우 기술)			
	사업명			
	시행부처			
	경험년도			
개인정보 활용동의	지식재산 수요신청서에 기재된 귀사의 관련 정보를 중개·거래 목적으로 한국발명진흥회가 보유하고, 공급기관에 제공하는 것을 동의합니까? 동의 <input type="checkbox"/> 미동의 <input type="checkbox"/>			

위와 같이 지식재산의 도입희망을 위한 신청서를 제출합니다.

20 년 월 일

신청기업명

대표자 :

담당자 :

한국발명진흥회 지식재산중개소장 귀하

(2) 지식재산 거래 표준 계약서

1) 양수도

지식재산권 거래(양도) 계약서

권리자 “갑”과 특허기술 도입희망자 “을”은 한국발명진흥회 지식재산중개소의 중재 및 자문하에 특허기술의 양도, 매매에 대한 계약을 다음과 같이 체결한다.

제1조(정의)

본 계약의 적용을 위한 용어의 정의는 다음과 같다.

1. 「특허기술」이란 다음 아래의 특허·실용신안등록(또는 출원)기술을 말한다.

가. 특허·실용신안등록(또는 출원) 제0000호

* 청구항의 일부만 이전하는 경우에는 특허·실용신안등록(또는 출원) 제0000호의 제o 내지 o항의 기술을 말한다.

나. 발명·고안의 명칭 : 00000000

2. 「특허기술지도」라 함은 특허기술의 원만한 실시를 위해 필요한 자문, 연수 등 일체의 행위를 의미한다.

제2조(신의성실)

본 계약의 목적하는 바를 충족시키기 위하여 (갑)과 (을)은 신의성실의 원칙에 의하여 적극 협조하여야한다.

제3조(이전 등록)

기술료 수령후 (갑)은 (을)의 특허기술 이전등록에 지체 없이 협조하여야 한다. 단, 소요되는 비용은 (을)이 부담한다.

제4조(특허기술지도)

① (갑)은 선급기술료 수령후 본 특허기술과 관련하여 협의된 ‘첨부’의 자료를 제공하여야 한다.

② (갑)은 (을)의 임·직원들이 특허기술을 습득할 수 있도록 00명이 넘지 않는 범위 내에서 0개월 동안 연수를 실시하여야 한다.

단, 연수과정에서는 세계 공용어 또는 한국어가 사용되며, (을)은 자기의 비용으로 필요한 통역인을 제공할 수 있다. 또한, (을)은 (을)의 임/직원의 여행, 숙박 및 식사비용을 포함한 모든 체제비용을 부담하여야 한다. (갑)은 (을)의 임/직원의 출입국에 요구되는 모든 비자를 발급받을 수 있도록 협조하여야 한다.

- ③ (을)의 요청이 있는 경우 (갑)은 00일 이내에 00명이 넘지 않는 범위 내에서 특허기술의 발명자를 포함한 임/직원을 파견, 0개월 동안 특허기술 지도를 하여야 한다. (을)은 파견에 소요되는 왕복 항공비, 국내교통비 및 합리적인 범위 내에서의 일당, 숙식비 등 일체의 체제비용을 부담하여야 한다.

단, 특허기술 지도는 세계 공용어 또는 한국어로 하며, (을)은 자기의 비용으로 필요한 통역인을 사용할 수 있다. (을)은 (갑)의 파견에 필요한 모든 비자의 발급에 협조하여야 한다.

- ④ 지식재산 거래 후 (갑)은 (을)에게 제공한 결함 있는 특허기술 지도로 인하여 발생한 손해에 대하여 책임을 진다.
⑤ (갑)은 (을)이 특허기술을 잘못 사용함으로써 발생하는 파생적 손실 또는 손해에 대하여는 책임을 지지 않는다.

제5조(기술료)

- ① (을)은 기술료로 00원을 계약의 발효일로부터 00일 이내에 (갑)에게 현금(또는 유가증권)으로 지급한다.
② 이 계약에 의하여 (갑)에게 지급할 금액에 대하여 국내법에 의하여 원천 과세될 모든 소득세 및 기타 세금은 (갑)이 부담하기로 한다.

제6조(불가쟁)

(을)은 계약내용에 관련된 특허기술의 유효성에 대하여 다투지 아니한다.

제7조(계약의 종료)

만약 어느 일방 당사자가 본 계약의 의무를 이행하지 아니한 것을 이유로 타방당사자로부터 이행최고를 받은 때부터 00일 이내에 이행되지 아니하면 타방당사자는 그를 이유로 서면상의 계약해제 또는 해지 통지를 할 수 있고 계약은 그로서 종료된다.

제8조(계약의 효과)

본 계약이 체결된 이후에는 (갑)은 어떠한 이유로든 특허기술 및 관련 상표, 상호를 실시할 수 없다.

제9조(일부무효의 효과)

본 계약의 어느 조건 또는 어느 조항이 어떠한 이유로든지 간에 무효, 부적법, 집행 불능일 경우에는 그 무효, 부적법, 집행 불능은 이 계약의 다른 조건 또는 조항에는 아무런 영향을 미치지 아니한다. 이 경우에는 그 조건 또는 조항이 무효, 부적법, 집행 불능으로 인정되는 한도 안에서 그 조건 또는 조항이 이 계약에 포함되지 아니한 것으로 한다.

제10조(통지)

양 당사자 간의 통지는 등기우편에 의해 상대방 주소 중 가장 최근의 주소로 보내져야 하며, 어느 당사자가 그들의 주소나 연락장소를 변경 했을 때에는 상대방에게 이 사실을 알려야 한다.

제11조(비밀유지)

- ① (갑)은 본 특허기술을 비밀로 취급, 유지하여야 한다.
- ② 본 계약이 해제 또는 해지되었을 경우에 (을)은 본 특허기술을 비밀로 취급, 유지하여야 한다.

제12조(침해소송)

본 계약의 특허기술과 관련하여 제3자에게서 제기된 모든 소송이나 청구는 (을)은 자신의 비용과 책임으로 방어하여야 한다. (갑)은 정당한 사유가 없는 한 관련 자료의 제공 등 최대한 (을)에 협조하여야 한다.

제13조(손해배상)

(갑)과 (을)이 본 계약과 관련하여 고의 또는 과실로 상대방에게 손실(또는 손해)을 끼쳤을 경우에는 이를 보상(또는 배상)하여야 한다.

제14조(분쟁해결)

본 계약과 관련하여 분쟁이나 이견이 발생하는 경우 (갑)과 (을)은 특허청 산업재산권분쟁조정위원회를 통하여 원만히 해결토록 노력하여야 한다.

단, 원만히 해결되지 않을 경우에는 대한상사중재원에서 중재에 의해 최종적으로 해결할 수 있다. 중재인(들)에 의하여 내려지는 판정은 최종적인 것으로 당사자 쌍방에 대하여 구속력을 가진다.

제15조(준거법)

본 계약 및 본 계약으로부터 발생하는 당사자 간의 권리, 의무관계는 [대한민국 법률]에 의하여 해석되어진다.

제16조(불가항력)

본 계약이 천재지변 또는 불가항력으로 인하여 이행되지 못한 경우에 발생한 여하의 손실, 또는 손해에 대하여 그 일방은 상대방에게 책임을 지지 아니한다. 이 경우 일방은 상대방에게 가능한 한 자세하게 이 사실을 통보하여야 하며, 불가항력적인 요인이 제거된 후에는 지속적으로 의무를 이행하여야 한다.

제17조(완전합의조항)

본 계약은 당사자가 합의한 모든 내용을 포함하는 완전합의서이며, 종전의 모든 표시는 이 계약에 통합되어진다. 또, 이 계약은 양 당사자 또는 당사자 간의 정당한 권한을 가진 대리인의 서명에 의하지 않고는 변경될 수 없다.

제18조(효력발생)

- ① 본 계약은 계약 체결후 즉시 효력을 발생한다.
- ② 본 계약의 효력기간은 [발효일로부터 특허존속기간까지]로 한다.

본 계약서는 2부를 작성하여 (갑), (을) 각각 1부씩 가지고 (갑)은 계약서 사본 1부를 한국발명진흥회 지식재산중개소장에게 송부한다.

20 년 월 일

(갑)

- 회사명 :
- 사업자등록번호 :
- 대표자 :
- 주민등록번호 :
- 주 소 :
- 연 락 처 :

(을)

- 회사명 :
- 사업자등록번호 :
- 대표자 :
- 주민등록번호 :
- 주 소 :
- 연 락 처 :

2) 전용실시권

특허기술 전용실시권 허여 계약서

권리자 “갑” 과 특허기술 도입희망자 “을” 은 특허기술의 전용실시권 허여에 대한 계약을 한국발명진흥회 지식재산중개소의 중재 및 자문을 받아 다음과 같이 체결한다.

제1조(정의)

본 계약의 적용을 위한 용어의 정의는 다음과 같다.

1. 「특허기술」이란 다음 아래의 특허·실용신안등록(또는 출원)기술을 말한다.
 - 가. 특허·실용신안등록(또는 출원) 제0000호
 - * 청구항의 일부만 실시권 허여를 하는 경우는 특허·실용신안등록(또는 출원) 제0000호의 제o 내지 o항의 기술을 말한다.
 - 나. 발명·고안의 명칭 : 00000000
2. 「실시」라 함은 다음 각목의 1을 말한다.
 - 가. 물건의 발명인 경우에는 그 물건을 생산·사용·양도·대여 또는 수입하거나 그 물건의 양도 또는 대여의 청약(양도 또는 대여를 위한 전시를 포함한다. 이하 같다)을 하는 행위
 - 나. 방법의 발명인 경우에는 그 방법을 사용하는 행위
 - 다. 물건을 생산하는 방법의 발명인 경우에는 나목의 행위 외에 그 방법에 의하여 생산한 물건을 사용·양도·대여 또는 수입하거나 그 물건의 양도 또는 대여의 청약을 하는 행위
3. 「특허품」이란 특허기술이 적용되어 생산·사용·양도·대여·또는 수입된 제품을 말한다.
4. 「실시기간」이란 이 계약에 의해 특허기술의 실시가 허여된 기간을 의미한다.
5. 「실시지역」이란 이 계약에 의해 특허기술의 실시가 허여된 지역을 의미한다.
6. 「실시내용」이란 이 계약에 의해 특허기술의 실시가 허여된 범위를 의미한다.
7. 「특허기술지도」라 함은 특허기술의 원만한 실시를 위해 필요한 자문, 연수 등 일체의 행위를 의미한다.
8. 「특허기술의 개량」이라 함은 특허기술의 구성요소를 활용하여 상당한 경제적 가치·효과를 가져오는 중요한 기술적 진보를 의미한다.
9. 「총매출액」이란 계약의 목적이 되는 특허기술의 실시로 인하여 발생하는 경제적 가치 또는 특허품의 총 판매액을 의미한다.

제2조(신의성실)

본 계약의 목적하는 바를 충족시키기 위하여 (갑)과 (을)은 신의성실의 원칙에 의하여 적극 협조하여야 한다.

제3조(실시권의 범위)

본 계약에 있어서 실시권의 범위는 다음과 같이 한다.

1. 실시기간 : [200 . . . ~ 쌍방의 합의하는 기간까지]
2. 실시내용 : [생산, 사용, 양도, 대여, 수입, 청약 등에 대한 독점적 실시]
3. 실시지역 : [대한민국 전역]

제4조(실시권 설정 등록)

선급기술료 수령후 (갑)은 (을)의 전용실시권 설정등록에 지체 없이 협조하여야 한다. 단, 이에 소요되는 비용은 (을)이 부담한다.

제5조(특허기술지도)

- ① (갑)은 선급기술료 수령 후 본 특허기술과 관련하여 협의된 '첨부'의 자료를 제공하여야 한다.
- ② (갑)은 (을)의 임/직원들이 특허기술을 습득할 수 있도록 0개월 동안 연수를 실시하여야 한다.
단, 연수과정에서는 세계 공용어 또는 한국어가 사용되며, (을)은 자기의 비용으로 필요한 통역인을 제공할 수 있다. 또한, (을)은 (을)의 임/직원의 여행, 숙박 및 식사비용을 포함한 모든 체제비용을 부담하여야 한다. (갑)은 (을)의 임/직원의 출입국에 요구되는 모든 비자를 발급 받을 수 있도록 협조하여야 한다.
- ③ (을)의 요청이 있는 경우 (갑)은 00일 이내에 00명이 넘지 않는 범위 내에서 특허기술의 발명자를 포함한 임/직원을 파견, 0개월 동안 특허기술 지도를 하여야 한다. (을)은 파견에 소요되는 왕복 항공비, 국내교통비 및 합리적인 범위 내에서의 일당, 숙식비 등 일체의 체제비용을 부담하여야 한다.
단, 특허기술 지도는 세계 공용어 또는 한국어로 하며, (을)은 자기의 비용으로 필요한 통역인을 사용할 수 있다. (을)은 (갑)의 파견에 필요한 모든 비자의 발급에 협조하여야 한다.
- ④ 실시기간 동안 (갑)은 (을)에게 제공한 결함 있는 특허기술 지도로 인하여 발생한 손해에 대하여 책임을 진다.
- ⑤ (갑)은 (을)이 특허기술을 잘못 사용함으로써 발생하는 파생적 손실 또는 손해에 대하여는 책임을 지지 않는다.

제6조(기술료)

- ① (을)은 선금기술료로 00원을 계약의 발효일로부터 00일 이내에 (갑)에게 현금(또는 유가증권)으로 지급한다.
- ② (을)은 이 계약의 효력기간 동안에 특허기술이 적용되어 발생된 총매출액(부가세별도)의 00%를 (갑)에게 경상기술료로 지급한다.
- ③ 기술료 계산은 반기(또는 분기)별로 하며 당해 기술료는 다음반기(또는 분기)의 첫달 말일까지 (갑)에게 현금(또는 유가증권)으로 지급한다.
- ④ (갑)은 이 계약과 관련된 년차료 연차료 및 기타 권리의 관리, 보호를 위해 국내법에서 요구하는 요건들을 충족시키기 위하여 필요한 모든 비용의 지급 및 필요한 조치를 취하여야 한다.
- ⑤ 기술료의 지급이 정한 기한 내에 지급되지 않은 경우에 (을)은 (갑)에게 년 00% 복리로 이자를 지급하여야 한다.
- ⑥ 이 계약에 의하여 (갑)에게 지급할 금액에 대하여 국내법에 의하여 원천 과세될 모든 소득세 및 기타 세금은 (갑)이 부담하기로 한다.

제7조(회계자료)

- ① (갑)과 (을)은 기술료정산을 위한 회계자료를 다음과 같이 합의한 회계사무소를 지정한다.
- ② 제6조에 의하여 (을)이 (갑)에게 기술료를 지급할 때에는 반기(또는 분기)간의 단위기간에 발생한 기술료의 근거자료로서 판매제품의 유형 및 제조원가, 매출액이 기재된 회계서류를 (갑)에게 제시하여야 한다. 또한 (을)은 (갑)에게 지급될 기술료의 총액에 관한 회계장부 및 기록을 0년간 보관하여야 한다.
- ③ (을)은 (갑)이 총매출액을 확인하기 위하여 장부의 검사를 요청할 경우 근무시간 중에 이를 허락하여야 한다.

제8조(특허기술의 개량)

- ① 본 계약기간 중 (갑)에 의하여 특허기술의 개량이 이루어졌을 경우에 개량기술의 명세를 (을)에게 통보하여야 하며, (을)은 실시기간 중 추가적인 기술료 지급 후에 개량된 특허기술을 실시할 수 있는 독점적 권리를 가진다.
- ② 본 계약기간 중 (을)에 의하여 특허기술의 개량이 이루어졌을 경우에 개량된 특허기술의 권리화 및 유지비용을 (을)이 부담하며 (을)의 소유로 한다. 단, (갑)은 실시기간 중 실시지역을 제외한 모든 지역에서 (을)에게 기술료 지급 후에 개량된 특허기술을 실시할 수 있는 비독점적 권리를 가진다.

제9조(특허표시)

(을)은 특허품 또는 특허품의 용기나 포장에 특허표시를 할 수 있다.

제10조(품질관리)

- ① (을)은 특허품의 품질수준을 유지하기 위하여 최선을 다하여야 한다.
- ② (을)은 근무시간 중 (갑)이 특허품의 품질수준의 유지를 위해 공장 및 공정, 특허품의 검사를 요청할 경우 이에 적극 협조하여야 하며, 부품 또는 특허품을 제조하는 하도급자가 있을 때에는 그들의 공장도 검사할 수 있도록 조치하여야 한다.

제11조(불가쟁)

(을)은 계약내용에 관련된 특허기술의 유효성에 대하여 다투지 아니한다.

제12조(전용실시권의 이전 및 재실시)

- ① (을)은 실시사업과 같이 이전하는 경우 또는 상속 기타 일반승계의 경우를 제외하고는 (갑)의 동의를 얻지 아니하면 그 전용실시권을 이전할 수 없다.
- ② (을)은 (갑)의 동의를 얻지 아니하면 그 전용실시권을 목적으로 하는 질권을 설정하거나 통상실시권을 허락할 수 없다.

제13조(특허권의 포기 등)

(갑)이 계약체결후 특허기술을 포기하고자 하거나 본 계약의 특허 기술에 대하여 특허이의신청에 대한 정정청구 또는 정정심판을 청구 하고자 할 때에는 (을)의 동의를 얻어야 한다.

제14조(계약의 종료)

- ① 만약 어느 일방 당사자가 본 계약의 의무를 이행하지 아니한 것을 이유로 타방당사자로부터 이행최고를 받은 때부터 OO일 이내에 이행되지 아니하면 타방당사자는 그를 이유로 서면상의 계약해제 또는 해지 통지를 할 수 있고 계약은 그로서 종료된다.
- ② 이 계약은 다음 각 호의 사유가 어느 일방 당사자에게 발생했을 때에는 아무런 통고(또는 통지) 없이 종료된다.
 1. (갑)의 특허기술이 무효로 된 경우
 2. (을)의 파산 또는 무자력

3. (을)의 파산 또는 무자력을 이유로 제3자로부터 제기된 청구가 그로부터 [180일] 이내에 기각되지 않을 때
4. (을)의 파산관재인이 임명되고 그로부터 [180일] 이내에 임명이 취소되지 않을 때

제15조(계약 종료의 효과)

- ① 본 계약이 종료된 이후에는 (을)은 어떠한 이유로든 본 계약과 관련된 특허기술 및 관련 상표, 상호를 실시할 수 없다.
- ② 계약이 종료되더라도 기납부한 기술료는 반환하지 않는다.

제16조(일부무효의 효과)

본 계약의 어느 조건 또는 어느 조항이 어떠한 이유로든지 간에 무효, 부적법, 집행 불능일 경우에는 그 무효, 부적법, 집행 불능은 이 계약의 다른 조건 또는 조항에는 아무런 영향을 미치지 아니한다. 이 경우에는 그 조건 또는 조항이 무효, 부적법, 집행 불능으로 인정되는 한도 안에서 그 조건 또는 조항이 이 계약에 포함되지 아니한 것으로 한다.

제17조(통지)

양 당사자 간의 통지는 등기우편에 의해 상대방 주소 중 가장 최근의 주소로 보내져야 하며, 어느 당사자가 그들의 주소나 연락장소를 변경 했을 때에는 상대방에게 이 사실을 알려야 한다.

제18조(비밀유지)

- ① (갑)과 (을)은 본 특허기술을 비밀로 취급, 유지하여야 한다. 단, (을)은 특허기술의 실시를 위하여 임/직원, 대리인, 피고용인, 재실시권자에게 특허기술 및 관련 노하우를 제공할 수 있다. 이 경우 (을)은 특허기술의 비밀보장을 위해 필요한 합리적인 예방조치를 취하여야 한다.
- ② 본 계약이 해제 또는 해지되었을 경우에도 비밀유지 의무는 유효하다.

제19조(침해소송)

- ① 본 계약의 특허기술과 관련된 권리에 대하여 (갑)과 (을)의 일방이 제3자에게 소송이나 청구를 제기한 경우 이 사실을 타방에게 알리고 이와 관련된 모든 자료를 송부하여야 하며, 소송이나 청구에 소요되는 비용은 (갑)이 부담한다. (을)이 제3자의 권리침해를 인지하고 (갑)에게 소송을 제기하도록 요구하는 경우 (갑)은 정당한 사유 없이 이러한 요구를 거부할 수 없다.

- ② 본 계약의 특허권과 관련하여 권리이외의 사유로 어느 일방을 당사자로 제3자에게서 제기된 모든 소송이나 청구가 있을 경우, 일방은 자신의 비용과 책임으로 방어하여야 하며, 상대방에게 이 사실을 즉시 알리고, 소송이나 청구관련 모든 자료를 송부하여야 한다.

제20조(손해배상)

(갑)과 (을)이 본 계약과 관련하여 고의 또는 과실로 상대방에게 손실(또는 손해)을 끼쳤을 경우에는 이를 보상(또는 배상)하여야 한다.

제21조(분쟁해결)

본 계약과 관련하여 분쟁이나 이견이 발생하는 경우 (갑)과 (을)은 특허청 산업재산권분쟁조정위원회를 통하여 원만히 해결토록 노력하여야 한다.

단, 원만히 해결되지 않을 경우에는 대한상사중재원에서 중재에 의해 최종적으로 해결할 수 있다. 중재인(들)에 의하여 내려지는 판정은 최종적인 것으로 당사자 쌍방에 대하여 구속력을 가진다.

제22조(준거법)

본 계약 및 본 계약으로부터 발생하는 당사자 간의 권리, 의무관계는 [대한민국 법률]에 의하여 해석되어진다.

제23조(불가항력)

본 계약이 천재지변 또는 불가항력으로 인하여 이행되지 못한 경우에 발생한 여하의 손실, 또는 손해에 대하여 그 일방은 상대방에게 책임을 지지 아니한다. 이 경우 일방은 상대방에게 가능한 한 자세하게 이 사실을 통보하여야 하며, 불가항력적인 요인이 제거된 후에는 지속적으로 의무를 이행하여야 한다.

제24조(완전합의조항)

본 계약은 당사자가 합의한 모든 내용을 포함하는 완전합의서이며, 종전의 모든 표시는 이 계약에 통합되어진다. 또, 이 계약은 양 당사자 또는 당사자 간의 정당한 권한을 가진 대리인의 서명에 의하지 않고는 변경될 수 없다.

제25조(효력발생)

- ① 본 계약은 계약 체결후 즉시 효력을 발생한다.
 ② 본 계약의 효력기간은 [발효일로부터 특허존속기간까지]로 한다.

본 계약서는 2부를 작성하여 (갑), (을) 각각 1부씩 가지고 (갑)은 계약서 사본 1부를 한국발명진흥회 지식재산증개소에 송부한다.

20 년 월 일

(갑)

- 회사명 :
- 사업자등록번호 :
- 대표자 :
- 주민등록번호 :
- 주 소 :
- 연 락 처 :

(을)

- 회사명 :
- 사업자등록번호 :
- 대표자 :
- 주민등록번호 :
- 주 소 :
- 연 락 처 :

3) 크로스라이선싱

크로스라이선싱 계약서

○○○(이하 ‘갑’이라 함)와 △△△(이하 ‘을’이라 함)은 상호 자신이 보유하고 있는 기술, 특허권, 노하우에 대해 크로스라이선싱을 하기로 합의하고 한국발명진흥회 지식재산중개소의 중재 및 자문하에 다음과 같이 계약을 체결한다.

- 다 음 -

제1조 (목적)

본 계약은 갑과 을이 각자 획득하여 보유하고 있는 기술, 특허권, 노하우를 상대방에게 상호 크로스라이선싱함에 있어 필요한 제반사항을 정함을 목적으로 한다.

제2조 (라이선스의 목적물)

계약의 목적이 되는 대상물은 다음과 같다.

1. 갑이 획득하여 보유하고 있는 별첨1 기재 기술, 특허권, 노하우(이하 ‘A 기술’이라 함)
2. 을이 획득하여 보유하고 있는 별첨2 기재 기술, 특허권, 노하우(이하 ‘B 기술’이라 함)

제3조 (갑의 을에 대한 라이선싱)

1항 : 갑은 을에 대하여 을이 A 기술을 사용하는 데 대한 전용(혹은 통상)실시권을 허락한다. 본 실시권은 독점적(혹은 비독점적)이다. 다만 을은 A 기술의 실시 및 사용 권리를 제3자에게 양도할 수 없고 담보로 제공할 수도 없으며 갑의 사전 서면승인 없이 제3자에게 재실시하지도 못한다.

2항 : 실시권의 범위

1. 실시기간 : A 기술에 대한 을의 실시권은 본 계약체결일로부터 ()년간 존속한다. 을이 계약연장을 원하는 경우에는 계약만료일()개월 이전에 계약기간 연장의를 갑에게 서면으로 통보하여야 하고 계약만료일 전에 재계약을 체결하여야 한다. 을이 정해진 기간에 계약기간 연장의를 통보하지 않은 경우에는 계약기간만료로써 본 계약은 확정적으로 종료된다.
2. 실시권의 종류 : 전용(혹은 통상) 실시권
3. 실시지역 : 대한민국 전역

제4조 (을의 갑에 대한 라이선싱)

1항 : 을은 갑에 대하여 갑이 B 기술을 사용하는 데 대한 전용(혹은 통상)실시권을 허락한다. 본 실시권은 독점적(혹은 비독점적)이다. 다만 갑은 B 기술의 실시 및 사용 권리를 제3자에게 양도할 수 없고 담보로 제공할 수도 없으며 을의 사전 서면승인 없이 제3자에게 재실시하지도 못한다.

2항 : 실시권의 범위

1. 실시기간 : B 기술에 대한 갑의 실시권은 본 계약체결일로부터 ()년간 존속한다. 갑이 계약연장을 원하는 경우에는 계약만료일 ()개월 이전에 계약기간 연장 의사를 을에게 서면으로 통보하여야 하고 계약만료일 전에 재계약을 체결하여야 한다. 갑이 정해진 기간에 계약기간 연장 의사를 통보하지 않은 경우에는 계약기간만료로써 본 계약은 확정적으로 종료된다.
2. 실시권의 종류 : 전용(혹은 통상) 실시권
3. 실시지역 : 대한민국 전역

제5조 (실시권의 설정등록)

어느 일방이 상대방의 기술에 대해 실시권을 설정 등록하고자 하는 경우, 당해 상대방은 특별한 사정이 없는 한 이에 동의하기로 한다. 이 경우 설정 등록을 희망하는 당사자의 상대방은 실시권을 설정 등록하고자 하는 자에게 필요한 서류를 지체 없이 무상으로 제공하여야 한다.

제6조 (기술료)

[1안] : 갑과 을은 각각 자신이 보유하고 있는 A기술 및 B기술의 경제적 가치가 동등함을 인정하여 상호 교차 사용을 제공, 수용하는 만큼, 별도의 차액 기술료 지급 없이 상호무료로 상대방의 기술을 사용하는 것으로 한다.

[2안] :

1항 : 을(혹은 갑)은 본 계약에 따른 실시권에 대한 대가로 갑(혹은 을)에게 다음과 같은 기술료를 지급하여야 한다.

1. 선금금 : 금 _____ 원을 본 계약 체결 후 ()일 이내 현금으로 지급한다.
2. 경상기술료 : A 기술(혹은 B 기술)을 사용한 제품의 제조·판매로 발생된 매출액(여기에서 매출액이란 정기주총시 보고하는 영업보고 및 감사보고 자료로 공인회계사가 공인하는 금액을 의미한다)의 ___ %를 지급한다.(또는 기타 산정 방식)

- 2항 : 경상기술료의 정산은 매년 1회 하는 것을 원칙으로 한다. 을(또는 갑)은 매년 4월말까지 전년1월1일부터 12월31일까지의 기간 동안에 발생한 기술료를 갑(또는 을)에게 지급하여야 하고, 본 계약기간 만료연도에는 만료일부터 60일 이내에 지불하여야 한다.
- 3항 : 을(또는 갑)이 경상기술료를 기간 내에 지급하지 않을 경우에는 지체일수에 그 당시의 갑(또는 을)의 주거래 금융기관(은행)의 정기예금 금리(또는 대출금리)를 적용한 지체상금을 지불하여야 한다.
- 4항 : 제1항 제2호 소정의 경상기술료 지급에 관하여는 별도로 정하는 양식에 따라 생산수량(위탁생산수량을 포함한다), 판매수량, 재고수량, 매출금액 등을 갑(또는 을)에게 보고하여야 한다.
- 5항 : 을(또는 갑)은 본 계약 체결일 이후에 제조된 제품의 생산, 수주량 및 판매액을 기록한 장부를 비치하여야 하며, 갑(또는 을)은 필요한 경우 언제든지 관련 장부를 검사할 수 있다.

제7조 (기록의 보관 등)

- 1항 : 을(또는 갑)은 계약기간 및 계약만료 후 ()년 동안 본 계약에 따른 기술료 산정에 관한 회계자료를 보관하며 갑(또는 을)의 제출요구가 있을 경우 이를 갑(또는 을)에게 제출한다.
- 2항 : 갑(또는 을)은 필요에 따라 갑(또는 을)의 직원 또는 갑(또는 을)이 지정한 공인회계사를 파견하여 기술료 산정에 관련한 을(또는 갑)의 제반 서류를 조사할 수 있다.

제8조 (개량발명)

계약 당사자가 상대방으로부터 실시권을 부여받은 기술에 기초한 새로운 발명을 하거나 기술을 개발한 경우 이러한 개량발명에 대해서는 갑과 을이 협의하여 그 귀속을 결정하기로 하되, 합의가 이루어지지 않을 경우에는 갑과 을의 공유로 한다. 만약 이러한 개량발명에 대해 특허권 등을 출원하고자 하는 경우 그 비용부담은 갑과 을의 공동부담으로 한다.

제9조 (특허의 관리 등)

- 1항 : 계약 당사자는 계약기간 동안 자신의 계약 기술에 관한 관리의무를 부담한다.
- 2항 : 제3자가 본건 A, B 기술을 침해할 경우, 권리자인 계약 당사자는 자신의 비용으로 침해 배제에 필요한 조치를 취할 수 있다.
- 3항 : 제3자의 침해로 인하여 배상받게 되는 손해배상금은 침해배제를 위하여 자신의 비용으로 법률적 조치를 취한 당사자의 이익으로 한다.

- 4항 : 본 계약 상 특허권의 내용 및 권리성 등에 대한 판단 및 결정은 각 당사자의 책임과 판단 하에 이루어지고, 이에 더하여 일방이 본 계약에 따라 상대방에게 지급한 기술료 등은 어떠한 경우에도 반환하지 않는 것으로 한다.
- 5항 : 갑은 계약기간 동안 본 건 특허를 포기하거나 타에 양도할 수 없으며, 법률상 기타 행정상 필요에 의하여 양도할 경우 을의 권리보호를 위한 제반 조치를 취하여야 한다.

제10조 (계약의 해지 등)

- 1항 : 다음 각 호에 해당하는 사유가 발생 시 타방당사자는 ()일의 기간을 정하여 위반 당사자에게 그 시정을 요구할 수 있고, 그 기간 내에 시정이 이루어지지 않는 경우에는 서면으로 본 계약을 해지할 수 있는 권한을 가지며, 그에 따른 손해의 배상을 청구할 수 있다. 이 경우, 손해배상금은 금 _____ 원으로 예정한다.
1. 계약 당사자가 상대방에게 본건 A, B 기술의 실시 행위를 완료했음에도 불구하고 그 상대방이 ()일 이내에 실시를 포기한 경우 또는 명백히 이를 포기한 것으로 볼 수 있는 경우
 2. 계약 당사자 중 일방이 조업을 중단하여 상당기간 동안 본건 A, B 기술을 사용한 조업이 재기될 가능성이 없다고 객관적으로 인정되는 경우
 3. 계약 당사자 중 일방이 본건 A, B 기술의 실시권을 성실히 부여하지 않은 경우
 4. 계약당사자 중 일방이 본 계약상의 의무를 위반하여 본 계약의 목적을 달성하기 어렵다고 객관적으로 판단되는 경우
- 2항 : 계약 당사자 중 일방이 본건 A, B 기술을 실시하는 과정에서 경제성, 상업성이 없다고 판단하여 본 계약의 목적을 달성하는 것이 어렵다고 확정적으로 판단한 경우 그 당사자는 계약을 해지할 수 있다. 다만, 이 경우에도 그 해지 당사자는 상대방에게 이미 지급한 선금금의 반환을 요구할 수 없다.
- 3항 : 계약 당사자 중 일방이 해산·청산·파산·지급불능 등의 사유로 인하여 그 사업을 계속할 수 없는 경우 타방 당사자의 일방적인 통보에 의해 본 계약에 의한 상호 실시권은 소멸한다. 다만, 이 경우 귀책사유 있는 당사자는 선금금을 포함하여 갑에게 이미 지급한 기술료의 반환을 청구할 수 없다.
- 4항 : 본 계약이 해지 또는 해제 등의 사유로 종료되고 본건 A, B 기술에 관하여 실시권이 설정되어 있을 때에는 실시권자는 그 종료일로부터 1개월 내에 실시권 설정 등록을 말소하여야 하며, 이를 지체하는 매 1월마다 특허권자에게 금[1천만]원을 위약금으로 지급하여야 한다.

제11조 (불가항력)

본 계약의 어느 일방도 본 계약을 이행함에 있어 천재지변 또는 불가항력으로 발생하거나 기타 일방의 고의, 과실 또는 태만에 의하지 아니한 하자로 인하여 발생한 어떠한 성격의 손실 또는 손해에 대하여도 그 일방은 상대방에게 책임을 지지 아니 한다.

제12조 (분쟁해결)

본 계약과 관련하여 혹은 쌍방의 의무이행과 관련하여 분쟁이나 이견이 발생하는 경우 갑과 을은 이를 상호 협의하여 원만히 해결토록 노력하여야 하며, 이러한 분쟁이 나 이견이 해결되지 않은 경우에는 _____ 법원을 제1심 관할법원으로 한다.

제13조 (계약의 효력)

- 1항 : 본 계약의 효력은 쌍방이 서명 또는 기명날인한 날(계약체결일)부터 유효하다.
- 2항 : 본 계약은 갑과 을간 기술실시에 관한 기본적인 사항을 규정한 것으로 이전에 갑과 을간의 모든 문서에 우선한다. 또한 본 계약과 관련 있는 다른 협의나 계약은 이 계약서에 언급되고 서면으로 작성되어 권한 있는 당사자의 서명이 없는 한 그 효력이 없다.
- 3항 : 갑과 을은 본 계약 체결 후 주소, 대표자 등 중요사항을 변경하였을 경우에는 상대방에게 서면으로 통지하여야 하며, 그 불이행으로 인한 상대방의 착오는 중요사항이 변경된 자의 항변으로부터 면책된다.

제14조 (해석)

본 계약에 명기되지 아니하거나 본 계약상의 해석상 의미가 있는 사항에 대하여는 쌍방의 합의에 의하여 결정한다.

제15조(입회중개인)

본 계약은 ()가 입회·중개하였다. 따라서 ()는 본 계약이 정상적으로 체결되었음을 보증하며, 그 체결과정에 그 어떤 기망·착오·의사표시의 불일치가 없었음을 확인한다.

본 계약의 체결을 증명하기 위하여 본 계약서 2통을 작성하여 양 당사자가 각 서명 또는 기명날인을 한 후 각각 1통씩 보유하기로 한다.

- 첨부 : 1. 갑과 을의 법인인감증명서 1부
2. 갑과 을의 사업자등록증 사본 1부

20 년 월 일

갑 : _____

을 : _____

입회중개인 : _____

| 발행기관 | 특허청

산업재산정책국 산업재산활용과 과 장 정연우

산업재산정책국 산업재산활용과 주무관 민경남

| 집필기관 | 한국발명진흥회

한국발명진흥회	상근부회장	이준석
한국발명진흥회	사업지원본부 본부장	이두성
한국발명진흥회	지식재산중개소 소장	김운선
한국발명진흥회	지식재산중개소 팀장	임응수
한국발명진흥회	지식재산중개소 계장	지현우
한국발명진흥회	지식재산중개소 주임	이재영
한국발명진흥회	지식재산중개소 특허거래전문관	박수기
한국발명진흥회	지식재산중개소 특허거래전문관	서찬용
한국발명진흥회	지식재산중개소 특허거래전문관	고기영
한국발명진흥회	지식재산중개소 특허거래전문관	김상범
한국발명진흥회	지식재산중개소 특허거래전문관	조한상
한국발명진흥회	지식재산중개소 특허거래전문관	김정수
한국발명진흥회	지식재산중개소 특허거래전문관	김지태
한국발명진흥회	지식재산중개소 특허거래전문관	변양수

| 발행 | 특허청 산업재산활용과

| 발행일 | 2018년 6월

* 이 책의 저작권은 특허청과 한국발명진흥회가 보유하고 있습니다.

* 이 책의 내용의 일부 또는 전부를 재사용하려면 반드시 저작권자의 동의를 받아야 합니다.

이용허락 유형	표시 마크	이용허락범위
[제4유형] 제1유형+상업적 이용금지+변경금지		- 출처 표시 - 비상업적 이용만 가능 - 변형 등 2차적 저작물 작성 금지