

Kautm

해외 기술 이전 및 협상 전략

2006년 10월 27일

거성 통상 대표/기술거래사 변 종원
『기술수출 노하우 및 국제계약 실전 사례』 저자

www.techtrade.co.kr

{ 비즈니스 추진 목표 } 거래 및 협상 결과 분석

이익 ↑	
기술 유출, 이익, 유리한 계약 조건	이익, 기술 격차, 기술 보호, 유리한 계약 조건
손실, 기술 유출, 불리한 계약 조건	손실, 기술 보호, 불리한 계약 조건
	→ 기술 보호

- ▶ 협상 진행 및 합의
- ▶ 계약 내용 진행

이력 및 연락처

대표 변 종 원 이력 {기술 거래사 , 한국기술거래소 강사(협상 및 국제비즈니스)}

1. 삼성 중공업, 삼성 코닝에서 약 20 여년간 기술 수출 경험.
2. 중국, 인도를 중심으로 약 10개 국가와 200회 이상 출장하여 기술 수출 협상 및 국제 계약 경험
3. 저서 : 『기술 수출 노하우 및 국제 계약 실전 사례』
4. 기술 수출 및 국제 계약에 대한 사례 게재
 - InnoBiz (기술 혁신형 중소기업 경영 전문지;Know-How)
 - 벤처 다이제스트 (벤처 협회 경영 전문지 ;Global Lesson)
 - 기업 나라 (중소 기업 진흥 공단)
 - 기술과 경영(산업 기술 진흥협회)
5. 세미나 또는 강의 (2004년도/2005년도): 다음 페이지

연 락 처

서울특별시 강남구 역삼동 707-38 테헤란 오피스 빌딩 1203호
거성 통상

홈페이지: www.techtrade.co.kr

E-mail : somangbyun@naver.com

Tel. : 02 - 552 - 9928

Fax .: 02 - 552 - 9929 노하우테크

기술거래 경험 (약 50여건 계약경험)

— 공장건설, 설비, 기술수출
 = 기술수출
 — 기술도입

구분	국가명	1990~1995	1996~2004	비고
계약완료 및 사업수행	인도	—	—	Software 라이선스 설비 기술 기술 용역 합자법인
	중국	—	— =	
	말레이시아	—		
	독일	—		
	멕시코		—	
기술도입	미국	—		
Proposal 및 협상까지 진행	중국		—	Software 라이선스 설비 기술 기술 용역 합자법인
	인도		=	
	러시아	—		
	영국		=	
	프랑스		=	
국제계약분석 사업성 검토		—		기술수출,도입, 플랜트 수출

중국 협상 200회 이상 인도 협상 40회 이상 경험 (과거 직장에서 기술 수출 책임자로서 경험임)
 노하우테크

1. 기술 무역 현황

거성 통상 대표 변 종원

『기술수출 노하우 및 국제계약 실전 사례』 저자

(현황은 한국산업기술진흥협회 “기술무역통계조사보고서” 참조)

www.techtrade.co.kr

【1】 기술 무역 현황

(단위: 백만달러)

구분	기술 수출			기술 도입			기술무역수지 (수출-도입)		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2001	2002	2004
금액	638	816	1,416	2,721	3,236	4,147	-2,083	-2,420	-2,731
건수	29	25	27	132	187	255	-103	-162	-223
건당 금액	22	32	52	20.6	17.3	16.3			

(건수는 해당년도 계약 건 중 100만 달러 이상만 임)

【2】 국가별 기술 무역 금액 비교 (2003년)

(단위:백만달러)

		한국	미국	일본	독일	영국	중국 (2001년)	프랑스
기술 수출	금액	816	48,227	13,044	21,957	22,496	5,612	5,188
	한국기준 배수	1	59.1	16.9	26.9	27.6		6.4
기술 도입	금액	3,236	20,049	4,863	23,095	9,560	7,645	3,234
	한국기준 배수	1	6.2	1.5	7.1	3.0		1.0
기술무역수지		-2,420	28,178	8,181	-1,138	12,936	-2,133	1,955
기술무역 금액계		4,052	68,275	17,907	45,052	32,056	13,357	8,422

- ◆ 기술 무역 금액 및 기술수출 금액: 미국 독일 영국 일본 순서
- ♣ 중국: 기술도입 금액 많지만 기술수출 금액도 많음. 향후 중국이 기술 무역 또는 기술수출에 대해 선두(?)
- ♣ 한국: 절대적인 기술 무역 금액도 적음, 기술수출 금액은 너무나도 적음
기술수출을 활성화 하고 적극적인 수익을 창출하는 방안 필요

【3】 기술 수출자,도입자별 현황(2004)

1] 기술 수출자별 현황

(단위:백만달러,개,건수)

구분	업체수		금액		건수		평균금액		
	전체	비율	금액	금액 비율	전체	구성비	업체 별	건별	중소기업 대비율
계	240	100%	1,416	100	421	100%	5.3	3.4	
대기업	50	20.8%	1,270	89.6%	59	14.0%	25.4	21.6	42배
중소기업	185	77.1%	120	8.5%	357	84.8%	0.6	0.3	1.0
기타	5	2.1%	26	1.9%	5	1.2%	5.2	5.2	8.7배
주력업종			전기전자58.7%		정보통신35.6%				

◆ 대기업 : 매출도 수익을 창출할 수 있는 매출 규모

◆ 중소기업 : 수출 기업 수 많으나 금액이 매우 작음 :

제 값 받는 기술 수출을 하고 있는지 의심

2]기술 도입자별 현황

(단위:백만달러,개,건수)

구분	업체수		금액		건수		업체당 금액
	전체	비율	금액	금액비율	전체	구성비	
계	2,674	100%	4,147	100%	5,273	100%	1.6
대기업	378	14.1%	3,385	81.6%	2,532	48.0%	6.7
중소기업	1,776	66.4%	648	15.6%	2,261	42.9%	0.4
기타	520	19.5%	114	2.3%	480	9.1%	0.2
주력업종			전기전자48.4%		전기전자22.3%		

- ◆ 대기업 : 기술도입을 통하여 기술을 조기에 확보하고 체화,
기술수출 수익 창출, 확보된 자금으로 첨단 고급기술을 확보 능력 보유
- ◆ 중소기업 : 기술 도입에 매우 소극적 ; 고급기술 확보, 기술 수출
노력 및 제 3자에 의한 지원 필요

【4】 기술수출 및 기술도입 비교(2004)

1] 국가별 비교

(단위: 백만달러, 건수)

구분	기술 수출		기술 도입		기술무역수지
	금액	비율(%)	금액	비율(%)	
합계	1,416	100	4,147	100	-2,731
미국	230	16.2	2,424	58.5	-2,194
일본	67	4.8	478	11.5	-411
독일	148	10.5	148	3.6	0
영국			165	4.0	-165
멕시코	142	10.0			+142
프랑스			240	5.8	-240
중국	377	26.6			+377
인도	74	5.3			+74
인도네시아	67	4.8			+67
기타	310	21.9	692	16.7	-382

(건수는 100만\$ 이상임; 기술 수출의()안의 숫자는 전체 건수임)

◆ 기술수출 : 중국, 미국, 독일, 멕시코

◆ 기술도입 : 미국, 일본, 독일, 프랑스, 영국

◆ 기술무역수지 : 적자 : 미국, 일본, 영국

흑자 : 중국, 멕시코, 인도, 인도네시아

2]대가 지불방식별 기술수출과 기술 도입 현황 (2004)

1)대가 지불방식별 기술 도입

(단위:백만달러)

구 분	금 액				
	대기업	중소기업	기타	계	구성비
계	3,384	648	114	4,147	100%
경상기술료	680	142	6	828	20.0%
정액기술료	789	118	12	919	22.2%
선불, 착수금	116	18	32	166	4.0%
기타	1,799	370	63	2,233	53.8%

◆ 한국에 기술을 제공하는 다른 국가의 기업:

중 장기적인 안정적 수익을 원함

2)대가 수취 방식별 기술 수출

(단위:백만달러)

구 분	수출 업체		금액
	업체수	구성비율	
계	158	100%	1,416
경상기술료	19	12%	876
정액기술료	105	66.5%	275
선불,착수금	39	24.7%	24
기 타	11	6.9%	241

- ◆ 기술수출 하는 한국 기업: 자금의 조기 안정적인 확보 경향 강함

【5】 2004년 한국 전체무역액 대비 기술무역 비교

(단위:백만달러)

	전체 무역액	기술무역	비율(기술/전체)
수출	253,844	1,416	0.55%
도입	224,462	4,147	1.85%
무역 수지	29,382	-2,731	

- ◆ 절대적인 기술 무역 금액을 증대 필요 ⇒ 특히 기술수출 증대
⇒ 기술 무역 수지 개선 방안

【6】 기술수출에 대한 현황

1) 유형별 기술 수출 현황

구분	수출 업체	
	금 액(백만달러)	비 율(%)
계	1,416	100
특허	96	6.8
실용신안 의장	11	0.8
기술서비스	150	10.6
상표권	11	0.8
기술정보	849	60.0
해외산업 연구 개발	6	0.5
기 타	356	25.1

◆ 기술 정보 및 서비스가 높은 비율을 차지

◆ 지적 재산권 기술수출 증대 필요 ⇒ 기술수출의 규모나 수익, 시장 지배력은 특허, 노하우, 상표 등과 연계

2]제한 사항별 기술 수출 현황

구 분	수출 업체	
	금액(백만달러)	비 율(%)
계	1,416	100
독점실시권 허여 제한	85	6
재 실시권 허여 제한	78	5.5
수출제한	57	4
개량기술 상호 제공 제한	30	2.2
경쟁품 및 경쟁기술 취급제한	98	6.9
기타(무응답 포함)	1,246	88

- ◆ 기술수출로 시장지배력 보유 가능; 기술수출과 연관되는 장점 또는 효과

【 7】 기술 무역에 대한 대기업 중소기업 비교

항목	중소기업	대기업
기술 보유	상대적으로 기존 기술보유 및 일부 기업 신기술 보유, 고급기술 확보 추진 중	기존 기술에 신기술, 고급 기술 보유 및 개발 계속 진행
신기술 고급기술 확보를 위한 자금력	부족함	있음
기술 및 기술 소유자 조사 및 기술 확보	어려움	용이
기술 수입 경험	일부 기업 보유	경험 많음
기술 수출 경험	거의 없음	일부 대기업이 보유
기술경쟁력	매우 약함	일부 대기업은 매우 강함
기술 거래 경험	거의 없음	일부 대기업은 경험 많음
기술 수출/수익 (상대적)	소규모 또는 손실	적정 또는 고수익

【8】 검토 결과;

■ 기술의 강국 기술 무역 규모에서 선진국 대열에 진입이 절실하게 필요

- ▶ 제품 경쟁력 강화
- ▶ 기술 경쟁력 강화
- ▶ 고 부가 가치 창조

■ 기술무역

◆ 전체 기술 무역 증대 시키면서 기술수출 증대: 기술무역
수지 흑자실현

◆ 기술도입 또는 자체 개발

- 1차: 상품의 제조를 통한 수익 발생
- 2차: 기술 수출을 통한 수익 확보 ⇒ 확보된 수익으로 지속적인
기술개발, 고급기술 도입 ; 기술경쟁력 우위달성

◆ 기술 무역 수지 흑자 및 제품 제조 수익 발생으로 이중 수익 구조 창출

■ 기술 수출의 적극적 추진을 위한 방안 필요

2. 기술거래 실패사례와 성공사례

거성 통상 대표/기술거래사 변 종원
『기술수출 노하우 및 국제계약 실전 사례』 저자
www.techtrade.co.kr

사례1)

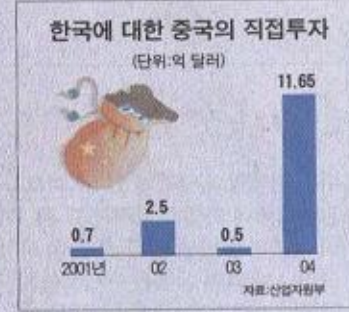
한국, 대중국 투자 세계 1위

중앙일보 2005. 1. 26

우리나라가 지난해 중국에 투자를 가장 많이 한 국가인 것으로 나타났다. 한국 무역협회가 중국 상무부의 최신 통계 자료를 분석한 결과 지난해 우리나라의 대(對)중국 투자는 62억5000만달러로 국가별 순위에서 사상 처음으로 1위를 차지했다.

홍콩과 버진아일랜드가 각각 190억달러와 67억달러를 투자해 금액으로 한국을 앞질렀지만 이들은 특수 경제지역이어서 나라별로는 한국이 1위다. 한국의 중국 투자액은 2002년 27억달러로 일본·미국·대만에 뒤졌으나 2003년(44억달러) 미국·대만을 제쳤고 지난해에는 일본을 앞서는 등 해마다 급증하는 추세다.

한국무역협회 무역연구소의 양평설 박사는 “국내에서 적당한 투자처를 찾지 못한 우리나라 기업들이 중국에 신규 투자뿐 아니라 현지 법인의 이윤을 재투자하는 방식으로 투자를 늘리고 있다”며 “반면 중국 경제의 거품 우려가 제기되면서



작년 60억달러 넘어 ... 제조업이 대부분 미·일·대만 등은 거품 우려 점차 줄어

미국·대만·싱가포르 등의 대중국 투자는 2002년을 기점으로 조금씩 줄고 있고, 일본도 주춤한 상태”라고 말했다.

중국에 대한 우리나라의 투자 유형은 미국 등 선진국과 달리 2차산업(제조 및 채굴업)에 집중됐다. 전체의 89%가 제조업에 대한 투자였고 3차산업 투자는 7.8%에 불과했다. 반면 일본은 3차산업의 투자 비

중이 17%, 미국은 29%였다.

무역협회는 지난해 말 개방된 중국의 서비스 시장에 대한 진출을 늘려 2차산업 위주의 투자에 벗어나고, 산둥(山東)성·랴오닝(遼寧)성 등 동부지역에 치우친 투자를 중서부 쪽으로 다변화해야 한다고 지적했다.

한편 중국도 한국에 대한 투자를 늘리고 있다. 산업자원부에 따르면

2003년 5000만달러에 불과했던 중국의 한국에 대한 직접투자는 지난해 11억6500만달러로 증가했다. 국내 외국인 투자 중 중국이 차지하는 비중도 2003년 0.8%에서 지난해는 9.1%로 급증했다.

지난해 중국의 자동차업체인 상하이자동차가 쌍용자동차를 5억달러에 인수했고 국영 석유업체인 시노펙이 인천정유를 5억6000만달러에 사들이는 등 중국 기업의 국내 진출도 속도를 내고 있다.

윤창희 기자
theplay@joongang.co.kr

놀러도 쑥쑥 크는 중국경제 작년 9.5% 성장

중국 경제가 지난해 9.5% 성장했다.

원자바오(溫家寶)총리 주도로 과열 억제 정책을 강력하게 추진했지만 중국 경제는 오히려 1996년 이후 성장률이 가장 높았다.

중국 국가통계국은 25일 지난해

국내총생산(GDP)이 13조6515억위안(약 1조6500억달러)으로 전년보다 9.5% 성장했다고 발표했다. 2003년 GDP 성장률은 9.3%였다.

1인당 가처분소득은 도시 지역이 9422위안으로 7.7% 늘었고, 농촌지역은 2936위안으로 6.8% 증가했다.

도농 소득격차는 세 배 정도 차이가 났다. 물가상승률은 2003년(1.2%)보다 세 배 이상 높아져 3.9%를 기록했다.

지난해 고정자산투자는 7조위안으로 26%가 늘어났으나 증가율은 2003년(28%)보다 소폭 떨어졌다.

산업생산은 6조3000억위안으로 12% 증가했다. 소매판매는 5조4000억 위안으로 전년보다 13% 늘었다.

리더수이(李德水) 국가통계국장은 “지난해 거시경제 운용이 성과를 내면서 과열 기미를 보였던 경제의 흐름이 눈에 띄게 억제됐다”고 평가하고 “올해 성장 목표를 8% 선으로 잡았다”고 밝혔다.

장세정 기자
zhang@joongang.co.kr

사례 2)

다국적기업 중국에 몰린다

작년 수십곳, 올해도 줄줄이

다국적 기업의 아시아·태평양본부와 연구·개발(R&D)센터가 중국으로 몰리고 있다.

미국의 IBM이 아태본부를 중국 상하이에 신설하기로 한 데 이어 세계 최대 자동차 회사인 GM도 싱가포르 아태본부를 상하이로 이전할 뜻을 밝혔다. 상하이에는 올 1분기에 8개사가 지역본부를 신설했다.

R&D센터 예정지로 한국과 중국을 저울질했던 올림푸스도 중국으로 기울고 있다. 중국의 시장잠재력이 엄청난 데다 중국 정부가 출입국 비자, 세제 혜택 등 파격적인 인센티브를 제공하고 있어 중국행이 유력해진 것이다.

올림푸스 관계자는 20일 “본사 소속의 R&D센터를 중국에 설립하는 대신

한국법인 산하에 별도의 연구소를 만드는 방안을 강구 중”이라고 밝혔다. 이 관계자는 그러나 “아시아 총괄사장을 겸임하는 방일석 올림푸스 한국사장이 한국에 R&D센터를 유치하기 위해 계속 노력하고 있다”고 말했다.

미국·캐나다 등 북미지역 외에 지점을 두지 않고 있는 세계 최대 가정용품 업체 홈디포도 중국 진출 의사를 밝혔다.

밥 나델리 홈디포 회장은 최근 파이낸셜 타임스와 인터뷰에서 “중국의 폭발적인 시장잠재력을 주의깊게 지켜보고 있다”며 “아시아에 진출할 만한 나라는 중국밖에 없다”고 말했다.

그는 상하이와 선전에 몰류사무소를 개설해 “시장을 배우고 있는 중”이라고 덧붙였다.

GM은 1993년 이래 아태본부를 뒀던 싱가포르를 떠나 중국행을 검토하고 있

다. 싱가포르 스트레이츠 타임스는 “GM과 중국 상하이기차의 합작법인이 올해 지난해보다 40% 늘어난 28만대 판매를 예상하는 등 시장 규모로 볼 때 상하이로 옮기는 것이 가장 유력하다”고 전했다.

IBM은 일본을 제외한 아시아 소프트웨어 및 기업서비스 부문을 총괄할 제2 아태지역본부를 하반기 중 상하이에 신설한다.

상하이 사무소의 인원이 IBM 일본법인과 같은 규모인 100명에 달할 것이라고 정보기술(IT)업계는 전했다.

KOTRA 상하이무역관 측은 “지난해 하반기에만 바이엘·텍사스인스트루먼트 등 12개 다국적기업이 지역본부를 상하이로 이전한 데 이어 올해도 중국행이 잇따르는 것은 중국 정부의 적극적인 유치 노력 때문”이라고 말했다. 정효식 기자

jipol@joongang.co.kr



상하이 주재 다국적 기업 현황

- 외국 투자기업 총 수 1만개
- 세계 500대 기업 300개
- 아시아·태평양 지역본부 150개
- 정부 공인 지역본부 61개
(베이징 지역본부 24개)
- 연구 개발(R&D)센터 26개

올해 중국행 추진 기업

- IBM, 상하이 제2 아태지역본부 설립
- GM, 아태본부 싱가포르 → 상하이 이전
- 홈디포, 아태지역 최초 진출
- 올림푸스, R&D센터 신규 진출

수익악화·노사분규... '기회의 땅' 은 옛말

IMF 2005 10월 2/3

[베ijing 특별취재] 선진에서 카오다오를 생산하고 있는 한 한국 기업은 근로자의 임금인상 요구로 몇 달 동안 공장을 닫았다. 선진시기 최저 임금을 7월 1일부터 인상했으나 이 업체의 근로자들은 3월부터 임금인상을 요구하면서 파업이 들어가 결국 한국 기업주는 임금을 인상하는 조건으로 공장을 기동했다.

또 다른 봉제연구업체는 조별로 부과하는 작업 불량이 없다는 근로자의 불만이 터지면서 올해 초부터 5월까지 무려 3개월 동안 공장을 가동하지 못했다. 근로자들이 증권카드에 도장을 찍고 일을 하지 않아 임금을 임금대로 지급하면서 속을 태웠다. 더 이상 중국에서 버티기 어려운 기업들은 피출 전략을 수립하면서 노무 관리를 최우선 과제로 삼고 있다. 경쟁성의 모 실험업체 대표는 "연건비 부담과 인력난을 이유로 신중성 내폭으로 공장 이전을 추진하면서 근로자들의 반대로 골머리를 앓고 있다"며 "주중 대사관 노무관에게 자문을 구했다. 이 업체는 노동관계 법규에 따라 보상금 지급을 마무리하고 이전을 희망하는 직원은 계속 고용한다는 방침을 밝혔으나 근로자측에서 과도한 요구를 하고 있다고 하소연했다."

편지에서 DVD를 생산하는 전자업체도 파업성 산과 가격인하 경쟁으로 직원의 감원을 추진하고 있으나 근로자들이 고용 보장을 요구하면서 난관에 부딪혔다.

이들 기업뿐 아니라 한국의 노사분규에 지켜 중국으로 공장을 옮겼던 한국 기업들이 중국에서도 노무 관련 때문에 골머리를 겪고 있는 사례가 갈수록 늘고 있다.

특히 중국 당국은 노동자의 권익을 보호하는 법 제정으로 지위를 개선하고 해외 외자기업에 영계의 노동법 조수를 고쳐주고 있는 데다 최근 양국간 등 당국 차에서 노동자 파업까지 일제 노무인력은 이제 저지른 것이 나라 밖으로 급부상하고 있다. 노동 신념 불이 리파으로 승객이 한미로 '유구대 서구 노동법칙을 보좌한다'고 부추를 들었다.

이때쯤, 주진은 "자본주의가 경제적으로 최저 임금을 인상에 나서 중국 당국이 근로자 권익 보호에 많은 성과를 쓰고 있다"며 "한국 기업들도 승객의 노동법이나 제도를 더욱 정확히 이해하고 이를 본 수라는 것이 가장 불이 요소로 대처하는 방법"이라고 조언했다.

◆공회 법적으로 투자 감점성 지적 - 지난해 중국 정부의 감점성, 외국인 자본 생산, 무정산 협력 이후 저분기업의 여러 차례는 전격적인 감수이었다. 중국 저분기업은 중국에서는 정책의 예외 가능성이 상대적으로 매우 낮은 편과 투자와 생산성을 저해하고 있다고 입을 모았다.

또 공장, 자동차, 원자력발전 등 공업산업, 자원 채굴 및 원천기술개발 등은 외국기업의 진입을 꺼리는 조치로 외국과 외자투자 계약의 큰 장애 요인임을 지적한다.

외자기업에 대한 우대정책이 점차 감소하는 것도 중국 부자 리스크를 높이고 있다. 최근 내자기업에 대한 여차별 논리가 실력을 잃어가면서 외자기업에 대한 세수해택 등 각종 우대혜택이 축소되고 있다. 중국 진출 외자기업에 대한 공회(노조) 설립 강요, 엄격한 세무조사 등도 부연화되고 있다.

한편 부실과 위안화 평가절상에 따른 환리스크 확대도 중국 진출 기업들의 고민거리다. S&P 등 국제신용평가기관은 중국의 부실채권 비율이 올해

외자기업 혜택 크게 줄고 소비재 가격 경쟁도 심각

달이면 25~28% 수준이 될 것으로 전망하고 있다.

◆제품가격은 떨어지고 인건비는 올라 - 최근 중국시장은 DVD, 수증기 가격은 1년 새 25달러 수준에서 20달러 이하, 셋톱박스 40달러 선에서 30달러 전후로 낮아졌다.

중국 내수시장에서도 자동차, 컬러TV, 휴대폰 등 주요 공산품 가격이 하락하면 가격이 내려가는 가격 경쟁이 심화되고 있다.

중국 상무부 통계에 따르면 방직물 신발 가격 등 39개 업종의 900여 종 상품이 평균 과잉상태로 과잉생산 증가기 지난해에 비해 19% 증가했다.



있으며 노동자 구하기도 갈수록 어려워지고 있다.

웨이팡 한국상회의 어금호 사무국장은 "80여 개 해외 임가공업체가 몰려 있는데 시달력이 올해부터 양로 의료 실험 공장 생육 등 5대 보험료를 나눠 하도록 하고 있다"며 "5대 보험료가 평균 임급의 32%에 달해 몇십 위안의 가격비를 노리는 임가공 업체는 생존에 위협을 받고 있다"고 밝혔다.

또 광동성 일대는 일주일에 2~3일은 단선 형상이 계속되고 있다.

기업들은 자체 발전기를 구입해 전력을 생산해야 하기 때문에 경유가격의 상승이 큰 부담이다. 발전기를 돌리면 전기값보다 2배가량의 전기가 높아져 기업 생산성을 압박하고 있다.

【1】 기술 거래의 실패 및 성공 사례

1] 실패 사례

기업들이 가장 투자 하고 싶은 나라가 중국 : 중국에 대한 실패사례 중심

사례 1)

Mobile

Current Path: Home - Mobile - CDMA Phones

functions
CDMA1X fast data communication
Supports UTK function

NEW!

Vogue and graceful appearance
support CDMA20001X
unique privacy function
folder-type phone
Chinese and English input
dreamlike blue back light

Mobile camera shot
Oversized screen display with full color
40 chord

【名称】 CDMA 手机

【公开号】 [REDACTED]

【主分类号】 14-03

【申请号】 [REDACTED]

【分案原申请号】

【颁证日】

【申请人】 [REDACTED]

【发明人】 [REDACTED]

【国际公布】

【专利代理机构】 [REDACTED]

【摘要】

【公开日】 [REDACTED]

【分类号】 14-03

【申请日】 2002. 08. 20

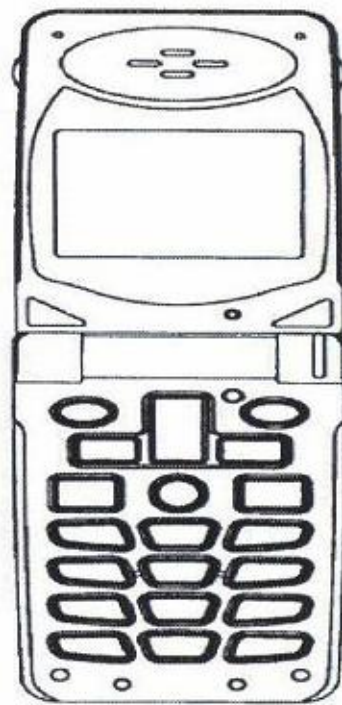
【优先权】 [REDACTED]

【地址】 韩国汉城

【国际申请】

【进入国家日期】


【代理人】 [REDACTED]





의장등록증

등록 

출원 번호	
출원 일	2002년 02월 20일
등록 일	2003년 12월 15일
등록의 구분	실사등록

의장의 대상이 되는 **대상인물품** CDMA PHONE

의장권자 


창작자 


위의 창작은 의장법에 의하여 의장등록원부에 등록되었음을 증명합니다.



특 허 청



AGREEMENT

Relating to cooperate to manufacture and the sales
of CDMA [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Dated 2002/02/08

◆ 계약서 내용 요약

- ① 계약 목적: 완제품 제조는 중국 C사에서 하며 이를 위해 중국 Z사가 한국의 J사로부터 휴대폰의 SKD(주:반제품)를 수입
 - J사는 중국 C사에서 완제품 제조 및 품질보증에 대한 기술적인 책임
 - 중국 Z사는 판매에 대한 독점권을 가지며 매월 평균 00,000대 이상 판매
 - 중국 Z사의 첫번째 P/O수량은 0,000대이며 단가 US\$000
 - 중국의 Z사는 J사에게 **취소불능 신용장을 개설**
- ② J사는 핸드폰 판매 후 00개월 동안 Z사의 A/S를 위해 기술지원
- ③ **Technology, Knowledge, Information**은 J사의 소유이므로 J사는 모든 지적 재산권에 대한 책임

※ 계약내용 진행결과

- ① 상기① 항에 의해 취소 불능 신용장을 근거로 2002년 중순 SKD 0,000대를 수출하였으나 Z사는 품질 불량을 핑계로 **현재까지 수출대금을 지급하지 않음.**
- ② Z사는 상기 휴대폰에 대해 중국에서 의장특허 등록을 하였으며 독자적으로 생산하고 광고하면서 시중에 판매

Point : **어떻게 제품의 수출 계약으로 중국에서 제품을 제조 판매 ?**

◆ 한국업체 J사가 입은 손실

- **수출 대금이 미 입금되어 J사는 부도 처리**
- **제조기술 유출로 중국에서 Z사가 의장특허를 받아 휴대폰을 제조 판매**
: **SKD 판매를 포함 중국에서의 좋은 비즈니스 기회 상실**

◆ J사의 대응 방법

- 국내에서 소송 중
- 미 입금된 수출 대금및 특허권 침해에 대해 **홍콩에서 중재 소송 중**

※ 결과적으로 국제 변호사 비용과 중재 또는 재판을 위해 상당기간 소요
J사는 이종의 어려움을 추가로 감수

👉 원인과 방지 대책, 잘되었다면 기대효과?

원인 : 경험과 지식의 부족
중국과의 비즈니스를 너무 안이하게 생각

◎ 기술 수출에 대한 명확한 이해와 경험을 갖고 협의시 기대 효과 :

최소한 기술의 유출은 방지

◎ 무역에 대한 경험 및 국제 계약에 대한 경험 보유시 기대 효과

제대로 입금

◎ 추가 기대 효과

- 라이선서의 제공에 따른 로열티
- 기술지원에 따른 기술 용역비로 인한 수익 창출
- 지속적인 SKD 제품의 판매로 인한 수익 증대

A4



기술 빼내간 中기업 상대 소송

국내벤처, 홍콩중재센터에 제소

국내 한 벤처기업이 중국 대기업에 핵심 인력과 첨단기술을 빼앗겼다고 홍콩에서 국제소송을 벌이고 있는 것으로 밝혀졌다.

첨단기술 유출 여부를 놓고 국제소송이 제기된 것은 이례적인 일로 이번 소송 결과에 따라 유사 소송이 잇따를 것으로 보인다.

최근 벤처업계에 따르면 휴대폰 관련업체 체이애스정보기술(JSIT)은 지난해 말 중국 휴대폰업체 Z사를 홍콩국제중재센터

(HKIAC)에 제소했다. JSIT는 중국 Z사에서 받지 못한 물품대금 100만달러와 함께 지적재산권 침해로 파산 상태에 빠졌다고 수백억 원대 피해보상을 요구한 것으로 알려졌다.

JSIT 관계자는 "2002년 중국 Z사와 휴대폰 공급계약을 체결했으나 그 후 Z사가 핵심 엔지니어 4명을 빼가고 디자인과 기술을 무단으로 도용해 막대한 손실을 입었다"고 주장했다.

이 관계자는 "계약 당시 분쟁이 발생하면 홍콩국제중재센터에서 해결한다는 합의에 따라 중국 법률회사 검토를 거친 후 제소했다"고 밝혔다.

홍콩국제중재센터는 대한상사중재원과 비슷한 기능을 하는 기관으로 이곳에서 내린 결정은 법원에서 확정 판결한 것과 같은 효력을 지닌다. 심의 기간은 통상 6개월~1년 정도 소요된다.

홍콩국제중재센터는 최근 양측에 추가 자료를 요청했으며 곧 본격적인 심의에 들어갈 것으로 전해졌다. 황형규기자

사례 2)

“아파트 지을테니 공장 헐어라” 지방정부, 토지계약 일방 취소

중국 칭다오(靑島)에서 소형 청소기 등 가전제품을 만드는 C사의 권모 사장(55). 그는 요즘 칭다오의 가까운 교민들로부터 한 달에 20만~30만원씩을 얻어 생활하면서 중국 지방 정부와 지루한 법정 투쟁을 이어가고 있다.

직원 450명에 연간 400만~500만달러 매출 실적의 사장님이던 그의 꿈은 칭다오시(市) 정부가 갑자기 공장 부지를 아파트 지구로 개발하면서 물거품이 됐다.

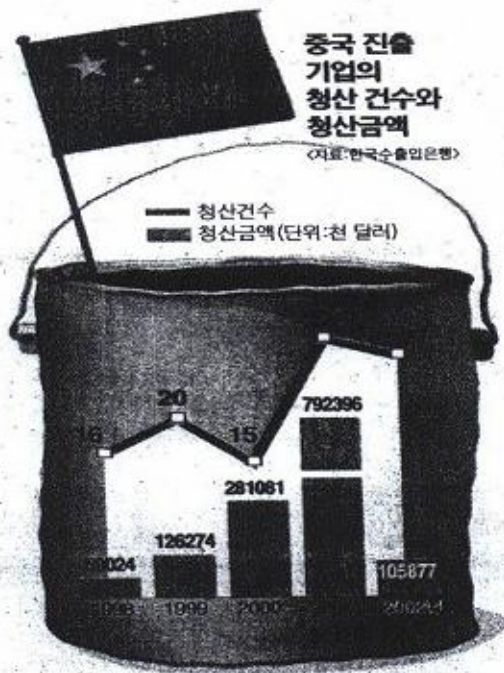
권 사장은 “공장 부지 사용 기간이 10년 넘게 남아 있었는데 어느 날 갑자기 아무 통보도 없이 전기와 수도를 끊더니, 철거를 시작했다”고 주장했다. 중국 투자 당시 토지 소유권자인 촌(村) 정부로부터 2008년까지 토지 사용권을 받았으나, 상급 기관인 칭다오시 정부는 “아파트 개발 부지로 결정됐다”는 한마디 말로 권 사장의 권리 주장을 일축했다는 것.

하지만 당시 한국 영사관 관계자는 “권 사장도 임대료를 체납하는 등 계약 이행을 성실히 하지않은 악점이 있었다”고 말했다.

권 사장이 보상을 받기 위해 중국 법정에 선 것만 여섯 차례. 하지만 촌 정부는 “개발을 진행한 시 정부에 보상 책임이 있다”고 하고, 시 정부는 “계약을 했던 촌 정부에 알아보라”고 떠넘겼다. 지금은 상급 기관인 산둥성(山東省) 정부의 처분을 기다리고 있는 상태. 그 사이 거래 은행은 채권을 회수한다며 공장의 기계 설비를 모두 팔아넘겼다.

권 사장은 “한국과 중국 정부가 투자보호 협정을 체결하고 있지만, 작은 행정 단위에선 아무런 효력이 없었다”고 말했다.

“세계의 공장” ‘제조업의 천국’이라는 말을 믿고 중국에 진출했던 한국 기업인들이 현장에서 남모르는 속살이를 하고 있다. 이들은 제조업 천국의 밑바닥



지방정부·부서마다 다른 法적용에 골탕 기업34% “中서 철수”

에는 중국식 관행과 미로(迷路) 찾기식 법률이라는 ‘뗏’이 군데군데 깔려 있다고 말한다.

중국 진출 기업 중 을 들어 9월까지 수

사 례 2)

“중국 칭다오(靑島)에서 직원 450명으로 소형 청소기 등 가전제품을 만들어 연간 400만~500만달러 매출의 C사를 경영 하던 권모 사장(55). 요즘 교민들로부터 한 달에 20만~30만원씩을 얻어 생활하면서 중국 지방 정부와 지루한 법정 투쟁 중”

○ 원인:

중국 투자 당시 토지 소유권자인 촌(村) 정부로부터 2008년까지 토지 사용권을 받았으나 칭다오시(市) 정부가 갑자기 공장 부지를 아파트 지구로 개발하면서 공장 부지 사용 기간이 남아 있는데도 어느 날 갑자기 아무 통보도 없이 전기와 수도를 끊더니, 철거를 시작. 상급 기관인 칭다오시 정부는 “아파트개발 부지로 결정됐다” 한마디 말로 권사장의 권리 주장 일축

[省(성), 직할시] , [市(시)] , [縣(현):군], [鄉(향):면], [村(촌):리]

○ 진행 :

권사장이 보상을 받기 위해 중국 법정에 선 것만 여섯 차례. 하지만 촌 정부는 “개발을 진행한 시 정부에 보상 책임이 있다.”고 하고, 시정부는 “계약을 했던 촌 정부에 알아보라”고 떠넘겼다. 지금은 상급 기관인 산둥성(山東省) 정부의 처분을 기다리고 있는 상태.

○ 결과:

거래은행은 채권을 회수한다며 공장의 기계 설비를 모두 팔아 넘겼다

☞ 원인과 방지 대책, 잘되었다면 기대효과?

외상관행에 돈때이기 일쑤

사례 3,4,5)

중국에 진출한 한국 기업들이 중국측 합작 파트너나 현지 채용 직원들과의 분쟁에 휘말리면서 투자 원금을 까먹는 경우가 적지 않다. 한국수출입은행이 중국에 진출했다가 청산한 기업을 분석한 결과를 보면, 중국 파트너와의 어설픈 합작은 투자 실패로 연결될 가능성이 상대적으로 높다는 걸 확인할 수 있다. 합작 투자 기업의 청산비율은 2.7%로, 단독 투자기업의 청산비율(1.7%)보다 1%포인트 높았다.

통신업체인 W사가 대표적인 예다. W사는 최근 중국 업체와 다롄(大連)에서 인터넷전화사업을 추진하다가 사업에 착수조차 못한 채 투자비만 날렸다. W사는 장비를 제공하고, 중국 파트너는 장비 운영과 서비스를 담당하기로 약정한 계약에 따라 W사는 3억3000만 원어치의 통신장비를 중국으로 보냈다. 하지만 장비를 보낸 이후 중국 파트너는 한 달 가량 합작회사의 이사 구성 문제로 시비를 걸면서 사업추진을 미적거리다가 결국에는 사업을 계속 진행할 수 없다고 통보해왔다.

계약서상에는 사업 진행이 힘들 경우 W사가 장비를 돌려받기로 돼 있었으나, 중국 파트너는 장비를 내줄 수 없다고 나왔다. W사의 약점을 알고 있었기 때문이다. “정상 가격으로 신고하면 엄청난 관세를 물어야 한다”는 중국 파트너의 요청에 따라 3억3000만 원어치 장비를 300만 원 가량으로 세관에 신고하는 데 동의했던 것. 이 때문에 소송을 통해 장비를 되찾으려 해도 “세관에 신고된 300만 원어치만 돌려주겠다”는 식으로 나와 대응책이 마땅치 않았다.

현지에서 채용한 직원과의 갈등으로 공장이 부도나거나 문을 닫는 사례도 있다.

상하이에서 화성기계 현지 공장을 운영하고 있는 고광의 사장은 울 들어 두 차례나 부도를 냈다. 자신이 고용했던 중국인 핵심 직원 2명이 빠져나가서 회사 근처에 똑같은 제품을 만드는 공장을 따로 차린 게 원인이다. 그들은 사전에 법인 도장까지 훔쳐서 회사명을 바꾸었다고 거래 업체들에 공문을 돌려 주문 물량까지 중간에서 가로챘다. 고 사장은 “20억원 이상을 투자해놓고 중국인 직원들을 너무 믿고 경영을 전적으로 일임한 것이 잘못이었다”고 말했다.

특히 외상매출금 문제는 중국에 진출한 우리 기업들이 가장 많이 털어놓는 고충 사례다. KOTRA가 지난해 연말 중국 투자기업을 대상으로 실시한 조사에 따르면 중국 투자 실패원인 가운데 ‘중국의 외상거래 관행’이 33%로 가장 높았다.

중국 연타이에 진출해 있는 대우종합기계는 허베이성(河北省)의 한 중국 업체에 굴착기를 팔았다가 판매 대금 1억 원을 1년 가까이 받지 못하고 고생했다. 대우종합기계는 결국 반중에 그 업체로 들어가서 굴착기를 몰래 끌어내오는 식으로 해결했다. 또 다롄에 진출한 아시아시멘트도 지난해 중국측 건설업자에게 10억원어치 레미콘 물량을 판매했으나, 아직 2억원 가량의 판매대금을 회수하지 못하고 있다. 레미콘은 현장에서 바로 납품하지 않으면 재사용이 불가능하기 때문에 대금을 받지 못했다고 물건을 다시 빼내갈 수 없다. 중국 업체는 이런 약점을 이용해 대금 결제를 계속 미루었던 것. 아시아시멘트 김영규 사장은 “소송을 통하더라도 승소 이후 강제집행할 방법이 마땅치 않아서 한번 물리면 뾰족한 회수 방법이 없다”고 말했다.

이와 관련, KOTRA 중국팀 황재원 34

사 례 3)

“ W사는 최근 중국업체와 다롄(大連)에서 인터넷 전화사업을 추진하다가 사업에 착수조차 못한 채 투자비만 날려”

○ 원인:

W사는 장비를 제공, 중국 파트너는 장비 운영과 서비스를 담당하기로 약정한 계약에 따라 W사는 3억3000만원어치의 통신장비를 중국으로 보냈다. 그러나 정상가격으로 신고하면 엄청난 관세를 물어야 한다는 중국 파트너의 요청에 따라 3억 3000만원어치 장비를 300만원 가량으로 세관에 신고

○ 진행 :

장비를 보낸 이후 중국 파트너는 한 달 가량 합자회사의 이사 구성 문제로 시비를 걸면서 사업추진을 미적거리다가 결국에는 사업을 계속 진행할 수 없다고 통보

○ 결과 :

계약서상 사업진행이 힘들 경우 W사가 장비를 돌려받기로 되어 있었으나,
중국 파트너는 장비를 내줄 수 없다고 나왔다 .

W사의 약점을 알고 있었기 때문에 소송을 통해 장비를 되찾으려 해도

『 세관에 신고된 300만원어치만 회수 가능 』

👁️ 원인과 방지 대책, 잘되었다면 기대효과?

사 례 4)

“상하이에서 화성기계 현지 공장을 운영하고 있는 고향익 사장은
올 들어 두 차례나 부도”

○ 원인:

중국인 직원들을 너무 믿고 경영을 전적으로 일임한 자신이 고용했던
중국인 핵심 직원 2명이 빠져나가서 회사 근처에 똑같은 제품을 만드는
공장을 따로 차림

○ 진행 :

이들은 사전에 법인 도장까지 훔쳐서 회사명을 바꾸었다고 거래 업체들에
공문을 돌려 주문 물량까지 중간에서 가로챈

○ 결과 :

고 사장은 “20억원 이상을 투자해 놓고 부도”

☞ 원인과 방지 대책, 잘되었다면 기대효과?

사 례 5)

“중국 엔타이에 진출해 있는 대우종합기계 : 허베이성(河北省)의 한 중국업체에 굴착기를 팔았다가 판매 대금 1억원을 1년 가까이 받지 못하고 고생했다.

대우종합기계는 결국 밤중에 그 업체로 들어가서 굴착기를 몰래 끌어내 옴”

👉 원인과 방지 대책, 잘되었다면 기대효과?

사례에 대한 분석 (1,2,4 사례는 기술 거래의 실패)

사례	주요 내용	잘되었을 경우기대	문제 발단 원인	방지에 대한 IDEA
1	J사 SKD수출	SKD판매 수익 기술료,기술용역비	안이함 경험 지식 부족	전문적인 경험 지식 철저한 비즈니스 정신
2	C사 토지사용	생산 수익 창출	사전 조사 부족	사전 조사 철저 법 규정 조사 필요
3	W사의 관세	설비 가격 입금	불법적 행위	법 규정 조사 및 준수
4	공장 복사	생산 수익 창출	안이함,경험 부족, 기술 유출	기술보호및 유출 방지 자기 방어
5	대우굴착기	판매 수익,입금	입금 보상 대응	판매는 입금이 전제

2] 성공 사례

중앙일보 2005.3.30

사례 1)

LG전자 “제니스가 효자네”

미 현지 자회사 - DTV기술 로열티 수입 쏠쏠

LG전자의 자회사인 미국 가전업체 제니스(Zenith)가 미쓰비시 미국법인과 일본 샤프사에 디지털TV 관련 원천 기술을 제공키로 했다.

제니스가 제공하는 기술은 VSB(잔류측파대역변조)라는 디지털TV 전송 방식. 이는 미국FCC(연방통신위원회)가 1996년 표준으로 채택한 것으로 미국 내에서 디지털 TV를 판매하려면 꼭 필요한 기술이다. 제니스는 지난해에 도시바에도 사용료를 받고 라이선스를 줬다.

이 기술을 보유한 제니스의 지분은 100% LG전자가 갖고 있다. 지금은 효자 구실을 하고 있지만, 얼마전까지만 하더라도 제니스는 LG전자의 골치 덩어리였다.

LG전자가 제니스를 인수한 것은 95년 11월. 미국 시장 진출을 노리던 LG전자는 브랜드 파워를 기르기 위해 당시 만성적자에 시달리던 제니스의 지분 55%를 3억5100만달러를 들여 샀다. 당시 미국 내에서는 유일하게 순수 미국 자본으로 운영되던 가전회사 제니스가 이름도 잘 알려지지 않았던 동양의 한 전자업체에 넘어가자 미국 산업계는 경악에 빠졌다. 하지만 경영은 순탄치 않았다. 브랜드 파워와 기술력은 있었지만 매년 적자를 냈다. 결국 LG전자는 미국법원에 일종의 회사 정리작업인 기업회생계획을 내고 고강도 구조조정을 했다.

LG전자는 제니스에게 빌려준 2억 달러를 모두 자본금으로 전환하고, 이

제니스(Zenith) 개요

- 대표 : 김종규 상무
- 위치 : 미국 사카고
- 설립 : 1918년
- 주요 사업 : DTV 연구
- 매출액(2003년 기준) : 약 4억달러(마케팅 포함)
- 종업원 수 : 50여명
(2004년 이후 연구개발 인력만 있음)
- LG전자 인수 - 경영권 인수
1995년(58%), 1999년 지분 100% 인수



와는 별도로 6000만달러를 지원해야 했다. 그 과정에서 연구개발 및 마케팅 기능만 남긴 채 멕시코에 있던 모든 생산 라인은 매각했다. 이런 어려움을 겪던 제니스는 디지털 TV 시대가 열리면서 힘을 내기 시작했다. 세계 최대의 디지털 TV 시장인 미국에서 제니스가 원천기술로 갖고 있던 전송방식이 표준으로 채택된 것이다. 이

런 호재 등에 힘입어 제니스는 2002년 LG전자에 인수된 후 2002년 처음으로 흑자를 냈다. LG전자 관계자는 “제니스가 갖고 있는 원천 기술로 수년 내 소니·필립스 등 세계 300여개의 디지털 TV 생산업체 및 셋탑박스 업체로부터 1억달러 이상의 로열티를 받을 전망”이라고 말했다.

LG전자는 천신만고 끝에 제니스의 정상화에 성공했지만, 더이상 미국에서 제니스 브랜드를 고집하지 않기로 했다. 기술력은 있지만 소비자들에게 주는 브랜드 이미지가 낡았다는 판단에서다. LG전자는 PDP TV 등 고가 제품군은 LG브랜드, 브라운관 TV 등 중저가 제품군은 제니스 브랜드로 제편해나간다는 현지 마케팅 전략을 펴고 있다.

이현상 기자

laehs@joongang.co.kr

사례 2)

모바일 채팅 솔루션 중에 300만달러 수출

옵니텔

모바일콘텐츠 및 솔루션업체인 옵니텔(대표 김경선)은 중국 베이징전천통신과 300만달러 규모의 '모바일 커뮤니티 서비스 기술' 제공 계약을 했다고 28일 밝혔다.

300만달러는 중국을 상대로 한 모바일 관련 콘텐츠 및 솔루션 통합 수출액으로는 최대 규모다.

전자신문 2004.12.29

옵니텔은 이번 계약으로 모바일 커뮤니티 서비스 기술 및 개발규격, 서비스 가이드, 소프트웨어 소스코드 등을 제공하고 하드웨어 구축, 서비스 운영, 유지보수 등을 받게 된다.

베이징전천통신은 제공된 기술과 노하우를 바탕으로 중국 내 서비스를 전담할 예정이다.

이번에 수출된 '모바일 커뮤니티 서비스'는 무선인터넷을 통해 사용자에게 특정 ID를 부여하고 고객의 익명성을 보장한 후 단문메시징서비스(SMS), 무선인터넷프로토콜(WAP), 멀티메시징서비스(MMS) 등을 연동해 다양한 채팅 경로를 제공하는 것으로 중국에는 최초로 소개되는 모바일 채팅서비스다.

특히 위치기반서비스(LBS) 기능을 접목해 채팅 친구의 위치정보 검색은 물론, 특정 지역 내로 본인이 원하는 가입자가 들어올 경우 이를 SMS로 알려주는 기능을 갖췄다.

이진호기자@전자신문, jholee@

특허기술상 대상 박영호 박사, 끈기의 실험실

사례 3)

“한번도 안 된다는 생각한 적 없습니다. 신약개발이란 게 무에서 유를 창조하는 일인데 종교같은 신념이 있어야지요.” 순수 우리 기술로 개발한 차세대 통증치료물질 PAC20030으로 14일 특허기술상

세종대왕상을 받은 (주)태평양 의약건강연구소 수석연구원 박영호(37) 박사. “그동안 어려운 일도 많았지만 결과에 대한 ‘믿음’을 잃지 않아준 연구진에 고맙다”며 수상 소감을 밝혔다.

‘귀하신 고추’

PAC20030의 개발은 고추의 성분
에 대한 연구에서 시작됐다. 고추 속
에 있는 ‘캡사이신’이란 물질은 몸안
에 들어가면 감각신경에서 전달자 역
할을 하는 ‘바닐로이드 수용체’와 결
합, 매운 맛을 내게 된다. 그런데 사실
‘맵다’는 것은 맛이 아니라 통증이다.
그러므로 이 과정만 면밀히 분석하면
통증을 원천적으로 차단할 방법도 밝
혀낼 수 있겠다는 생각을 하게 된 것
이다. 서울대 약대 서영거·오우택·박
형근, 숙대 김희두 교수 등이 이 연구
에 합류했다.

박 박사는 3년여의 연구 끝에 바닐
로이드 수용체의 활성화를 막을 수 있
는 물질 개발에 성공했다. 마약성 성
분에 의존했던 기존 진통제와는 완전
히 다른 방식이라 이를 응용하면 진통
제 뿐 아니라 새로운 기전의 전식·요
실금 치료제 등도 개발할 수 있을 것
으로 기대하고 있다.

아무도 걷지 않은 길을 개척했던 만
큼 곡절도 많았다. 전세계적으로도 이
분야에 대한 기존 연구 자료가 많지
않았기에 모든 실험을 스스로 기획해
야 했다. 처음 PAC20030을 만든 직후
그 효능을 알아보기 위해 자기 얼굴에

매운 성분 ‘캡사이신’ 연구

통증치료 신약물질 개발

특허기술 1500억에 팔려

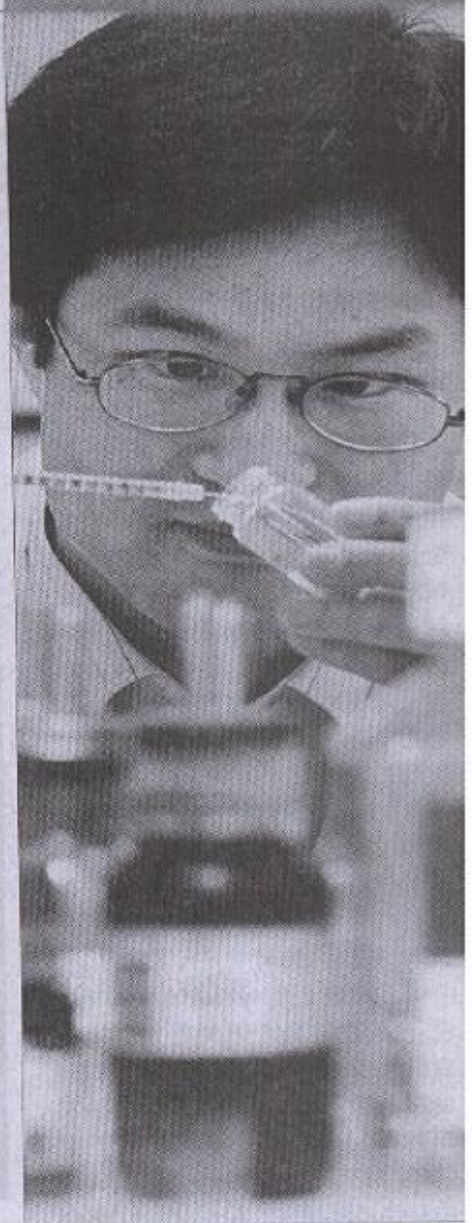
직접 ‘임상실험’을 해보기도 했다. 이
물질을 일단 얼굴에 바른 뒤 통증을
주기 위해 고농도 젓산을 그 위에 묻
혔다. “젓산을 꽤 많이 발랐는데도 멀
쩍하더라고요. 신이 나 농도를 계속
높였다가 얼굴에 시뻘건 염증이 생겨
한동안 고생했습니다.”

조금만 물어도 굉장한 자극을 주는

캡사이신을 다루는 일도 고역이었다.
캡사이신 용액을 옮기다 실수로 튀기
라도 하면 몇분 뒤 얼얼해지면서 어김
없이 피부에 신호가 왔다. 닦아도 소
용없고 찬 물에 담가두는 수 밖에 없
었다. PAC20030은 이제 전임상과정
을 마치고 올해 중 사람을 대상으로
한 임상실험에 들어갈 예정이다. 예정
대로라면 7년 뒤 좀 상품화할 수 있을
것으로 보고 있다. 올 초 독일에 본사
를 둔 다국적제약사 ‘슈바르츠 파르
마’가 이 특허기술을 사갔다. 기술료
는 총 1억1075만 유로(약 1500억원).
선수금으로 325만유로(48억원)을 받
았다. 아직 임상이 끝나지도 않은 물
질의 특허값 치곤 이례적인 액수였다.
박씨는 “진통제로 시장에 나올 경우
연 매출 1조원대의 소위 ‘블러버스
터’가 될 것”이라고 자신했다.

글=김필규 기자, 사진=김성룡 기자

phil9@joongang.co.kr



사례 4)

디지털 TV 중계기술 美 수출

전자통신연구원, 로열티 3000억 악세라社에 기술이전

한국전자통신연구원(ETRI)이 세계 처음 개발한 방송중계 기술을 TV 본고장인 미국에 로열티를 받고 수출한다.

18일 ETRI 디지털TV시스템 연구팀 김승원 팀장은 "미국식 디지털 방송 시스템에서 동일 채널로 방송망을 구현할 수 있도록 해주는 중계 기술을 세계 최초로 개발했다"며 "미국 송신·중계기 분야 '톱5' 업체인 악세라가 이 기술을 이전해 달라고 최근 공식적으로 요청했다"고 밝혔다.

조만간 ETRI는 악세라와 기술이전 계약을 체결할 예정이다. 계약이 이뤄지면 ETRI는 최대 3000억원 규모 라이선스료 수입을 거둘 것으로

추산하고 있다.

ETRI가 국내와 국제 특허를 각각 5건씩 출원한 이 기술은 TV 시청이 가능한 지역과 난시청 지역 모두 동일한 채널로 TV를 수신할 수 있게 해주는 중계기술이다.

송신소에서 보내는 TV 방송신호를 받지 못하는 지역은 별도의 중계기를 설치해 시청하게 되는데 현재는 송신소 채널과 중계기 채널을 다르게 설정해주어야 한다. 결국 주파수가 달라지기 때문에 전파 자원을 이중으로 낭비하게 된다. 이는 미국에서도 해결하지 못한 기술이다.

예를 들어 현재 남산송신소에서 내보내는 KBS 디지털방송을 가정이나 사무실에서는 62번 채널로 시

청한다. 하지만 불광동 난시청 지역 주민들은 62번이 아닌 48번 채널로 이 방송을 시청해야 한다.

난시청 해소용 중계기를 거치면서 기술적인 한계로 채널이 바뀌기 때문이다. 그런데 이 기술을 적용하면 불광동 난시청지역 주민들도 동일하게 62번 채널로 KBS를 볼 수 있게 된다. 한마디로 48번 채널에 쓰이는 주파수를 절약할 수 있게 되는 것이다.

ETRI는 이 기술을 하반기 국내에 적용함으로써 27개 채널(162MHz 규모 주파수 자원)을 절약할 수 있다고 발표했다.

ETRI측은 "이를 금액으로 환산하면 이동통신 서비스의 1%에

달라"고 설명했다. ETRI는 "이 기술이 적용되면 1405억원을 기준으로 할 때 23조원에 달한다"고 예상했다.

연구책임자인 김 팀장은 "지적재산권 확보를 위해 특허출원과 함께 국제 전기·전자학회지에 관련 논문을 게재했다"며 "절약한 주파수는 앞으로 등장할 지상파 DMB 서비스에 활용할 수 있다"고 설명했다.

그는 또 "기존 지상파 디지털 TV 방송 서비스 성능을 개선할 뿐만 아니라 향후 방송·통신 융합 시대에 적용할 수 있는 길도 넓어졌다"고 덧붙였다.

ETRI는 특히 이 기술을 미국 관련기관에 집중 홍보해 미국 표준으로 채택할 수 있도록 노력할 방침이다. 유진평기자

매일경제 2004. 5. 19

♣ 국제 비즈니스를 위한 조언

- 비즈니스를 위한 충분한 사전 조사, 필요하다면 조사에 대해 관련 여러 단체 등 지원기관의 도움을 받는 것이 방법임
- 해외 기업과 비즈니스를 하는 것을 경영적인 감각이나 한국적인 사고로 진행 한다거나 빨리 서둘러 실패하는 것보다 조사를 통해 단계적으로 진행하는 것을 권장
- 한국식으로 한탕주의적인 사고는 배제하여야 한다
세상에 공짜는 없다는 말이 있듯이 국제 비즈니스에서 공짜를 기대한 것은 이 자체가 위험한 생각임
- 무역 및 국제계약의 전문가에 의한 국제계약 준비 및 검토가 필요.
회사 내에 전문가가 부족하면 경험 많은 외부 컨설턴트에게 의뢰하는 것이 호미로 막을 것을 나중에 가래로 막는 어리석음을 방지하는 첩경임. 일종의 보험료
- ☞ 외국업체는 한국에 진출을 위해 가장 먼저 기업 환경, 법률 등을 조사

3. 기술 거래 효과

거성 통상 대표/기술거래사 변 종원
『기술수출 노하우 및 국제계약 실전 사례』 저자
www.techtrade.co.kr

【1】 고 수익을 창출하는 상품으로서의 “기술”

1) 제품 또는 상품의 경우

판매금액 또는 대상(A)	상품을 위한 투입원가(B)	수익(이익)
제품 또는 상품을 제3의 거래선에 판매한 매출금액	제조원가 : 인건비, 원부자재비, 제조경비, 일반관리비	A-B

2) 기술 거래의 경우

판매금액 또는 대상(A)	제품을 위한 투입원가(B)	수익(이익)
라이선스의 대가인 로열티	-	로열티-B
자국내에서의 기술지원 (기술자료, 기술회의, 연수, 설비감리)	인건비, 경비	A-B 실제 추가발생은 경비뿐임
파견지원	인건비, 파견수당, 출장경비	A-B 실제 추가발생은 파견수당과 출장 경비임
설비감리	인건비, 출장경비 노하우테크	A-B 실제 추가발생은 경비뿐임 ⁴⁶

◆ 기술 거래는 보유하고 있는 지적 자산과 인력의 활용

- ① 기술거래 진행시 실제 투입원가가 매우 적음
- ② 국제적으로 기술 거래에 대한 대가는 높음
- ③ 그러므로 판매금액의 증대와 동시에 양쪽에서 높은 수익 창출

【나】 상품으로서 기술 거래의 또 다른 장점

- ① 계속적인 기술의 판매가 이루어짐 ; 생산기술 및 개발기술의 계속적인 지원
- ② Parts 및 Consumables 판매 증대

【다】 수익의 꽃은 역시 로열티

- ① 기술 거래 시점에는 원가가 발생하는 것이 없으므로 로열티 전액이 수익
- ② 로열티는 기술지원 기간보다 훨씬 더 긴 5년, 10년, 15년 동안 수익
- ③ 라이선스로 기술 도입자의 권한을 Control
- ④ 기술 도입자의 매출액과 연동시킬 경우 매출이 증대 될수록 로열티

사례 1)

기술사용료로 7년간 21兆 새나가

원천기술 부족이 '메이드인코리아'의 발목을 잡고 있다. 특히 특허(Patent)와 같은 지적재산권이 없어 열심히 만들어 팔아 남 좋은 일만 시키는 악순환이 계속되고 있다.

◆휴대전화업계 한해 4000억원 로열티 지급=삼성전자·LG전자 등 국내 휴대전화 업체들은 지난해 4000억원 정도의 로열티를 미국 퀄컴사에 지급했다. 퀄컴은 우리가 주로 생산하는 CDMA(북미식 이동통신) 휴대전화 원천기술을 갖고 있는 업체. 퀄컴에 대한 로열티 지급 계약은 내수용의 경우 2006년, 수출용은 2008년까지 계속된다. 이 로열티는 개당 50달러에 이르는 퀄컴칩 구매 비용과는 별도다.

첨단 가전제품도 마찬가지다. 세계적인 경쟁력을 인정받는 삼성전자 DVD플레이어는 대당 5달러, 가정에서 극장처럼 영화를 즐긴다는 '휴시어터 시스템'가

휴대전화 업계 작년 퀄컴에 4천억 지급 돌비사는 공장 하나없이 年2억弗 벌어 외국연구소 유치·기술공동개발 나서야

격에는 돌비(Dolby)사 몫으로 돌아가는 1.5달러가 포함되어 있다. 미국 샌프란시스코에 있는 돌비사는 공장 하나 없이 연간 2억달러대의 라이선스 수익을 올리고 있다.

민주당 조한천(趙漢天) 의원이 제시한 '연도별·업종별 기술 도입 대가 지급현황'을 보면 95~2001년 사이 우리 업체가 해외에 지급한 기술도입 대가는 무려 179억달러(21조1000억원 상당)다. 이 중 우리가 차세대 성장산업으로 생각하고 있는 전기·전자제품 관련 비중이 54%나 된다.

◆차세대 성장동력 분야에도 원

천기술 부족=지난 5월 서울 인터컨티넨탈호텔. 정보통신부가 주최한 '디지털 홈' 공청회장에 600여명의 청중이 몰려들어 큰 성황을 이루었다.

하지만 디지털 홈 분야는 원천기술면에서 보면 '속빈 강정'이나 마찬가지다. 삼성전자 유훈덕 상무는 "디지털 홈 구축에 흔히 사용되는 무선랜(Wireless LAN) 등 핵심 기술은 모두 외국 업체들이 지적재산권을 갖고 있다"고 말했다.

지능형 로봇, 디스플레이 등 최근 정부가 10대 차세대 신성장동력으로 선정한 다른 분야의 사정도 비슷하다.

전자부품연구원 조위덕 시스템연구본부장은 "신성장 동력 분야에서도 우리가 개발한 독자적인 원천기술은 거의 제로에 가까운 상태"라고 지적한다.

◆해외 연구개발(R&D)센터 유치와 크로스 라이선싱(Cross Licensing)=세계 일류기업들은 특허를 서로 공유하는 '크로스 라이선싱' 기법을 80년대부터 적극 활용하고 있다.

CDMA의 경우 퀄컴사가 특허를 독점하고 있지만 유럽식인 GSM의 경우 노키아, 에릭슨 등 여러 기업이 기술을 공동 개발, 특허를 공유하면서 로열티 부담을 줄였다. 외국 기업의 연구개발센터를 유치하는 것도 원천기술 확보의 방법이 될 수 있다.

진대제 정통부 장관은 "원천기술은 결코 하루 아침에 확보할 수 없다"면서 "외국 일류기업의 연구개발센터를 한국으로 끌어들이 결에서 보고 배움으로써 자

주요국 정부의 2003년도 R&D 예산비교 (단위:백만달러)



주요 국가의 GDP대비 R&D 투자 비율 비교 (단위:%)



연스럽게 원천기술 설계 능력을 키울 수 있을 것"이라고 말했다.

/卓相勳기자 if@chosun.com
/黃大振기자 djhwang@chosun.com

LCD·OLED등 10대 부품소재 선정

사례2)

기술 상용화맨 부가가치 20조

정부와 재계가 손을 잡고 부품소재 육성에 나선 데는 날로 추락하는 부품소재 산업을 이대로 방치하면 미래 경쟁력에 지명상을 입게 될 것이라는 절박감에서 비롯됐다.

2000년부터 부품소재 대일 무역적자가 지긋고 있는 상황에서 한·일 자유무역협정(FTA)까지 체결되면 회복할 수 없는 지경에 이를 것이라는 비관론이 제기되면서 특단의 대책이 요구됐기 때문이다.

이번 대책은 재계가 시급히 필요한 부품소재 전략품목을 추려내고 이를 정부가 전폭적으로 지원하는

2000년 들어서도 기술개발 과제 한 개당 정부 지원은 17억원에 불과했다.

때마침 2000년 들어 정보기술(IT) 분야를 시작으로 글로벌 조달이 확산되면서 경쟁에서 뒤처지는 폐해는 심각한 수준에 이르렀다.

휴대폰 액정화면(LCD) 등의 분야에서 완제품은 세계 최고 수준에 올랐지만 핵심부품의 대부분은 일본 등 선진국에서 조달해야 하는 상황에 직면한 것이다. 이로 인해 2000년 103억달러였던 부품소재 대일 무역적자가 지난해 170억달러를 넘어

7년간 한해 35만명씩 고용창출 “대일 무역적자 해소 응급처방”

방식을 취했다.

기술개발도 부품소재 기업과 수요기업이 컨소시엄을 구성해 참여하는 방식이다.

이번 대책은 80~90년대식 부품소재 육성 방식으로는 글로벌 조달(아웃소싱)이 보편화된 시점에서 더 이상 버틸 수 없다는 반성에서 출발했다.

사실 정부는 80년대에 기계류·부품·소재 국산화, 90년대에는 자본재 산업 육성 대책을 수 차례 내놓으면서 경쟁력을 높이기 위해 힘을 쏟았지만 매년 한계에 봉착했다.

단기적인 성과 위주로 진행하다보니 원천기술 개발보다는 범용 기술에 치우쳤다. 소규모 샵포식 지원도 문제로 지적돼 왔다.

었다.

전경련은 수요 대기업의 투자계획과 산업 파급효과 등을 고려해 투명 CNT복합소재 등 전기전자(5개 품목), 엔진TM제어기 등 자동차(3개 품목), 제어장치 모듈 등 기계(2개 품목)를 선정했다.

정부는 기술개발 자금의 절반인 1900억원을 지원하고, 상용화(2300억원)와 양산(8500억원)에 필요한 자금을 융자해주는 등 측면지원에 그쳤다. 철저히 시장 중심으로 전략 산업을 추진하겠다는 뜻이다.

박종구 산업기술재단 기술정책연구소장은 “이들 전략 기술의 가치는 대략 20조원으로 투자 대비 수익률은 13배가 넘을 것”으로 분석했다.

구분	선정품목	단위 부품소재
전기 전자	액정화면(LCD)부품	· 수은 자유 방전 램프·발광 구동 분배기 · 터치스크린 패널 · 기능성·모듈용 커넥터
	투명 CNT 복합소재	· 투명 전자파 차폐기능 외장재 · 고강도 경량 외장재
	RF 임베디드 기판	· 능동형 임베디드 장비용 차세대 기판 · RF 임베디드 테스트베드 구축
	근거리 무선통신 복합모듈 OLED	· 근거리 무선통신 복합 모듈용 인테나 · 커터 · 감광성 유기막
자동차	초저배출가스 대응 기술인 차량용 동력계 제어 시스템	· 엔진·변속기 제어기 · 인젝터
	기능통합 임체형 세시 모듈	· 스티어링 기어 프레임 · 외륜너클 · 복합 자동브레이크시스템 센터
	영상기반지능형 조향장치(VISS)	· 액티브 스티어링 장치 · 전방, 측방, 후방 영상 인식 장치 · 제어 로직
기계	다계통 복합기계동 자율 제어장치 모듈	· 고속 고정도 공작기계용 이송축
	전자 통합형 복합계 모듈	· 역회전 방지형 스핀 모터 · 전자제어형 수평 유압 펌프 · 관능제어형 컨트롤 밸브

정부는 다음달까지 이전 기술개발 과제와 중복되는지 여부를 평가해 사업공고를 하고 6월까지의 사업자를 선정해 하반기부터 본격적인 연구에 들어갈 수 있도록 자금을 지원할 방침이다.

이번 대책이 과거에 비해 진일보한 것은 사실이지만 적지 않은 과제도 안고 있다.

김영민 LG경제연구원 연구위원은 “과거의 부품소재 육성 정책이

결국 제대로 된 판로를 찾지 못해 실패한 사례가 적지 않았기 때문에 일본처럼 공공기관 구매를 보장하는 등 판매대책을 세워야 한다”고 지적했다.

아울러 일부 대기업이 협력업체의 수익을 제대로 보장하지 않는 ‘다른 수건 쥐어짜기식’ 관행이 지속되는 한 경쟁력있는 부품소재 기업이 나오기란 요원하다는 비판도 제기되고 있다.

황형규기자

전력 30%절감 PDP신기술 개발

황기웅 서울대교수팀...상용화땀 수천억 로열티 절감 기대

대표적인 평면 디스플레이인 PDP(플라즈마 디스플레이 패널)의 소비전력과 가격, 선명도 등을 획기적으로 향상시킨 새로운 기술 3가지가 국내 연구진에 의해 독자 개발됐다.

이 기술은 원천기술을 보유한 파이어나, NEC, 후지쓰 등 일본 업체의 특허를 극복한 것으로 막대한 로열티 절감 효과도 기대할 수 있게 됐다.

서울대학교 디스플레이연구센터(센터장 황기웅 교수)는 지난 1일 서울대 교수회관에서 기자회견을 갖고 '고효율 기술' '고속 어드레싱 기술' '신구동 기술' 등 3가지의 PDP 분야 신기술을 개발했다고 발표했다.

황 교수는 "이들 기초기술은 6개월에서 1년 간 국내 PDP업체와 양산 테스트 과정을 거칠 예정이며 내년 상반기에는 상용화할 수 있을 것"이라며 "3가지 기술과 관련해 총 5건의 특허를 승인했다"고 설명했다.

황 교수팀이 개발한 고효율 기술은 PDP의 화면을 내는데 필요한 전기 소모량을 현재보다 30% 이상 줄일 수 있는 기술이다.

또 패널 구동에 필요한 칩을 절반으로 줄여 값도 낮출 수 있다.

이 기술은 새로운 셀 구조와 구동 기술을 활용해 백광색 기준으로 4.

명칭	내용	원천기술 보유회사
고효율기술	셀구조·구동기술 개선 → 발광효율 2배 소비전력 300W → 200W	파이어나
고속어드레싱기술 (Single Scan)	신호전달 속도 단축 회로부품비 대폭 축소 → 원가절감	NEC
신구동기술 (Non ADS)	신호전달·발광 기관 결합해 제조 무한대 명암비 가능	후지쓰

2lm/W의 빛을 낼 수 있다.

이들 PDP에 적용하면 42인치 기준으로 현재 300W 수준인 전력소모량을 200W로 줄일 수 있다고 그는 덧붙였다.

◆로열티 수천억 원 절감=이전에 개발한 고속 어드레싱(Addressing) 기술은 화면신호 전달시간을 대폭 축소함으로써 패널구동에 필요한 칩을 절반으로 줄일 수 있는 방법이다. 일명 '싱글 스캔(Single Scan)'으로 불리는 이 기술은 일본 NEC가 원천기술을 개발했지만 상용화에 실패했으며 LG전자가 지난

해 개발, 7월부터 제품에 적용하고 있다.

황 교수는 "LG전자와 다른 방식을 사용한 기술로 NEC의 특허를 피할 수 있다"고 설명했다.

신구동 기술은 그동안 PDP업체들이 화면 명암비를 높이기 위해 사용해 왔던 일본 후지쓰의 ADS(Address Display Separation) 기술을 극복한 화면개설 기술이다. 후지쓰의 ADS는 신호전달 기관과 발광 기관을 분리해 명암비를 높인 것으로 지난해 4월 삼성SDI에 특허공세를 펼쳤던 기술이

기도했다.

황 교수팀은 신구동 기술을 통해 신호전달과 발광 기관을 분리하지 않고도 무한대의 명암비를 낼 수 있도록 했다.

황 교수는 "세 가지 기술을 상용화 테스트 후 국내 업체에 제공할 것"이라며 "국내 업체들은 수천억 원의 로열티 절감 효과를 얻을 수 있을 것"이라고 덧붙였다.

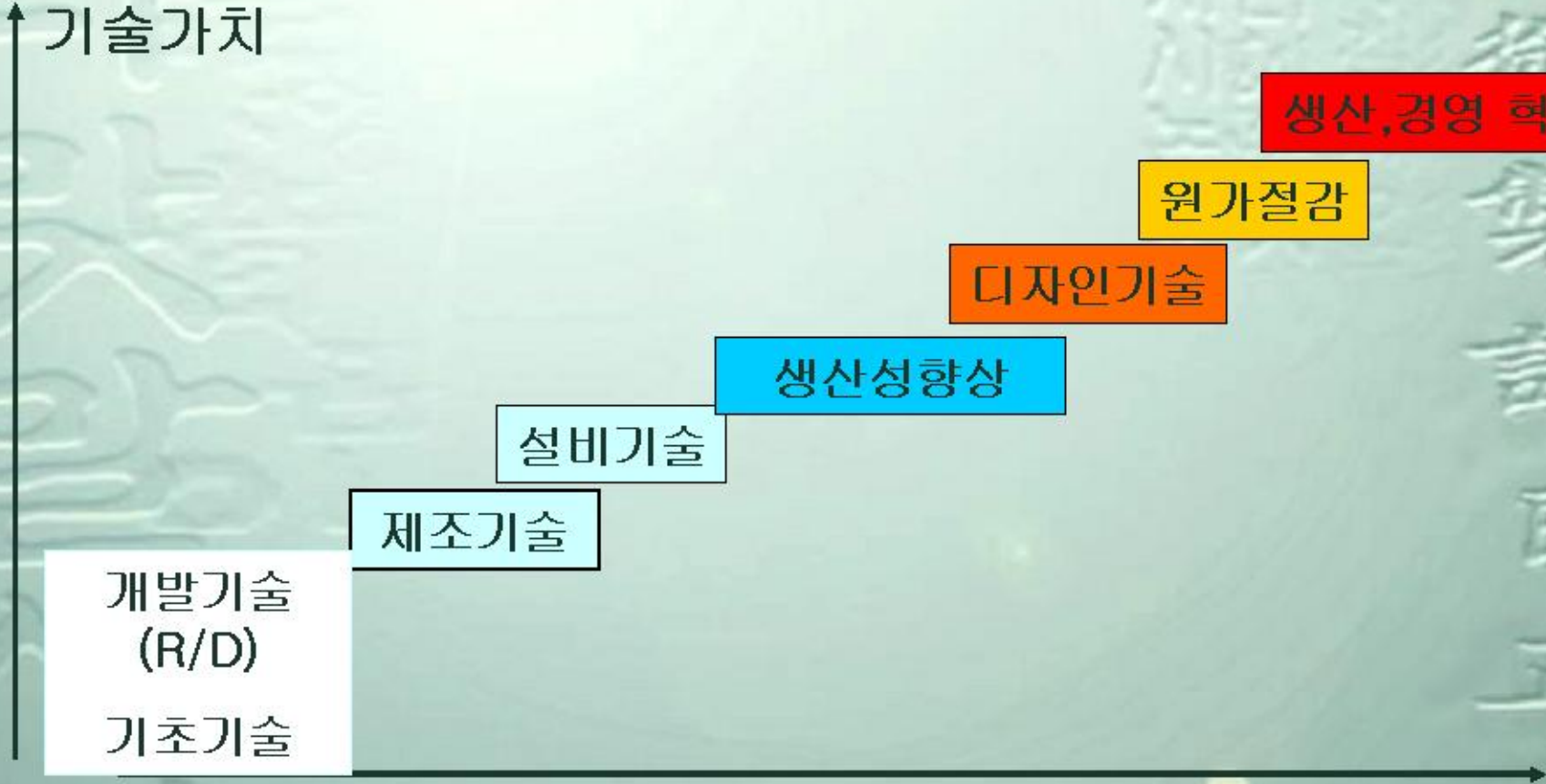
◆업계 반응=일부 업체는 황 교수가 개발한 기술을 상용화하는 과정에 참여하는 방안을 추진하고 있는 등 PDP업계는 황 교수의 기술에 많은 관심을 표명하고 있다.

삼성SDI 관계자는 "지금까지 PDP TV의 가장 큰 약점은 전력 소모량이 많다는 것"이라며 "단약 전력 소모량을 30% 줄일 수 있다면 PDP TV 약점 중 하나가 제거되는 것"이라고 말했다.

LG전자 관계자는 "아직까지 상용화가 안된 단계에서 황 교수의 기술에 대해 평가하기 어렵다"며 "상용화까지는 많은 고비를 넘어야 할 것"이라고 말했다. LG전자는 "다만 황 교수의 발표 내용이 제품 개발까지 이어진다면 PDP TV의 대중화를 앞당길 수 있는 획기적인 기술이 될 것"이라고 말했다. 배순기·이상근기자

【 대 】 기술 가치 변화

제품 경쟁력,
기술가치



기술의 변화

노하우테크

◆ 기업들이나 우리들의 당면과제 :

수익도 높고 장기간 고부가가치를 창출하는 “기술”을

▶ 어떻게

- 잘 상품화하고
- 리스크가 없으면서
- 수익을 많이 발생하는 기술 거래를 하느냐

4. 기술거래 유의사항과 기술수출 잘하는 방법

거성 통상 대표 / 기술거래사 변 종원

『기술수출 노하우 및 국제계약 실전 사례』 저자

www.techtrade.co.kr

■ '70년~'90년,현재도 한국의 많은 업체들이 기술을 도입

○ 많은 고생

○ 자금과 노력을 투자

☞ **이젠 당당히 기술을 보유한 업체**

※ **이중 기술 도입을 한 업체들에게 기술도입시 고생했던 경험 및 사례:**

밤을 새워 얘기하고픈 업체나 사람

■ 이렇게 확보한 기술을 **어떻게 제값 받고 판매**

○ 판매는 못하더라도 최소한 기술의 유출은 없어야 할텐데... 하는 걱정

○ 현실은 제값 받고 기술 거래를 하는 업체보다 기술을 싸게 또는 기술의 유출로 손실을 보는 업체가 더 많을 수도 있음

■ **기술 거래에 대한 기본 개념을 확립하여 제값 받고 거래해야 함**

‘세계 1등’ 한국 CDMA 상용화 기술

중국으로 유출될 위기



세계 CDMA 휴대전화 시장 점유율 순위(%) ※2003년 기준. ()는 판매 대수(만대)

1위	LG전자	21.6(2130)
2위	삼성전자	20.4(2040)
3위	모토로라	18.0(1770)
4위	노키아	12.5(1230)
5위	교세라	11.0(1090)

자료: 스트래티지 애널리틱스

현대시스콤 “전 대주주가 지적재산권 팔아” 수출통제 물자… 정부 “승인 안 거쳐 불법”

한국 첨단기술의 자존심인 ‘부호분할 다중접속(CDMA) 방식’ 상용화 핵심 기술(소스 코드)이 중국으로 유출될 위기에 놓였다.

CDMA 장비제조업체인 현대시스콤은 중국에서 주로 통신사업을 하는 UT스타콤과 지난 3월 CDMA 관련 지적재산권(기술·인력 및 관련 장비)을 120억원에 넘기는 계약을 했다고 7일 밝혔다. <관계기사 5면>

회사 측은 “당시 대주주였던 벤처기업 쓰리알이 합법적인 매각 절차를 거치지 않고 지적재산권을 모두 팔았다”며 “이런 사실은 최근 경영권을 인수한 새 대주주(벤처기업 하니엘)가 회사를 심사하면서 뒤늦게 드러났다”고 말했다.

CDMA 지적재산권은 해외로 내보낼 때 정부의 승인을 받아야 하는 ‘수출 전략 통제 물자’다.

또 다른 업체에 팔려면 이 기술을 담초 공동 개발했던 한국전자통신연구원(ETRI)이나 삼성전자·LG전자 등의 동의를 얻어야 한다.

현대시스콤의 새 경영진은 “쓰리알과 UT스타콤이 이 같은 절차를

거치지 않은 채 계약을 했다”며 “앞으로 민·형사 소송을 벌여서라도 계약을 원천 무효화할 계획”이라고 밝혔다.

CDMA 기술 개발을 주도했던 ETRI도 국가 핵심 기술이 유출될 수 있다는 판단에 따라 대책 마련에 나섰다. ETRI는 지난 5일 “현대시스콤이 UT스타콤에 기술을 이전하는 것에 동의할 수 없다”는 공문을 현대시스콤과 UT스타콤에 보냈다.

ETRI의 신정혁 지적재산팀장은 “현대시스콤은 CDMA 핵심 기술의 사용권만 갖고 있다”며 “따라서 이를 팔 경우 소유권을 가진 연구원의 동의가 필요하다”고 말했다.

담당 부처인 산업자원부도 현대시스콤의 CDMA 기술이 전략물자에 해당해 해외 유출이 불가하다는 입장이다. 산자부 관계자는 “이 기술이 정부의 승인 없이 다른 나라로 넘어간다면 대외무역법 제54조를 위반한 것으로 최고 징역 5년형에 해당된다”고 말했다.

CDMA는 국가 연구개발 프로젝트

트로 1994년 정부 예산 781억원을 포함해 1조원 이상을 들여 민·관 합동으로 개발에 들어갔다.

1997년 개발에 성공한 뒤 지금까지 관련 업계는 50조원이 넘는 매출 효과를 거뒀다. 통신업계 관계자는 “우리나라가 CDMA에선 세계 최고 수준”이라며 “중국이 소스 코드를 넘겨받아 관련 기술을 확보하면 수출에 큰 타격을 받을 것”이라고 말했다.

이에 대해 UT스타콤 측은 “현대시스콤의 어떠한 기술도 해외로 유출하지 않을 것”이라고 밝혔다. 그러나 현대시스콤 측은 “단순히 기술 데이터가 담긴 수퍼컴을 중국으로 옮기지 않는다는 얘기일 뿐”이라며 “50여명의 연구인력이 이미 넘어갔고, 언제든지 기술 데이터를 볼 수 있는데 UT스타콤 측의 설명이 무슨 의미가 있느냐”고 주장했다.

기술 이전 계약 당시 현대시스콤의 대주주였던 장성의 쓰리알 사장은 “재무구조를 개선하기 위해 어쩔 수 없이 판 것으로, 정부 승인과 관련 업체 동의가 필요한지 물었다”며 “최근 이 사실을 알았으며 문제가 있는 계약이라는 점을 인정한다”고 말했다.

이원호·이희성·최지영 기자
llhl@joongang.co.kr

수출... 인수합병... 비용절감... 이유도 갖가지 사례 2)

돈에 팔려가는 '匠人 정신'

<장인>

"기업 스스로 기술을 못 지키면 팔하는 것이 당연해요."

스위스가 300년간 세계 산업을 수성할 이면에는 '기술만은 무슨 일이 있더라도 지키겠다'는 기술장인(匠人) 정신이 있었기 때문이다. 스와치그룹 니콜라스 하이에크 사장은 "아무리 어려워도 핵심 부품 공장(ETA)의 해외 이전은 상상조차 할 수 없는 일"이라고 잘라 말했다.

스위스 취리히에서 1시간 떨어진 빌(Biel)은 오메가-블랙스 본사가 있는 스위스 시계 산업의 메카다. 지난달 하순 오메가 본사 5층 공방(工房), 개당 1억원이 넘는 명품(名品) '투어빌리온' 생산현장이었다. 기계식 시계 '투어빌리온'은 지구 중력(重力)에 영향을 받지 않아 세계에서 가장 정확한 시계라는 평판이다. '오메가 기술의 총궐점체'인 이 시계는 15평 남짓한 이곳에서 외부와 완전 차단된 채 제작되고 있다. 내부에서도 생산이나 연구개발 관계자 아니면 출입 자체가 불가능할 정도로 기술보안 정신이 철저하다.

스위스 기업가들의 '기술 수성(守成)' 노력은 처절했다. 80년대 오메가 등 스위스 유명 시계 업체들은 경영난으로 일본 기업에 팔릴 신세였지만 스위스 시계 업체가 나서 하나 둘씩 인수했다. 스위스시계협회 장다니엘 파쉬 회장은 "스위스가 살기 위해서라도 오메가의 기술을 일본에 넘길 수는 없었다"고 회고했다. 론진시계 윌터 본 케넬(63) 사장은 "스위스가 전 세계 시장의 60%를 점유하며 '제2의 전성기'를 구가하는 이유는 기술을 유출시키지 않았기 때문"이라고 단언했다.

일본 샤프전자는 과거 비용 절감을 위해 LCD 등 첨단 부품을 해외 공장에서 생산했지만 경쟁사들이 기술을 빼가는 바람에 낭패를 봤다. 이 때문에 샤프전자 마지다 카츠히코 사장은 최근 공개석상에서 "최



스위스의 시계업체 전체는 힘을 합쳐 지난 80년대 초 '기술 유출'을 막기 위해 오메가 등 부도난 자국 시계회사들을 인수했다. 기술을 지닌 덕분에 스위스 시계업체는 최근 제2의 전성기를 맞고 있다. 사진은 개당 1억원이 넘는 오메가 명품 '투어빌리온' 생산 현장. 빌(스위스)·최우석기자 (팩토)wschoi.chosun.com

오메가, 인건비 비싸도 핵심공장 국내에 日 샤프, 기술 지키려 특허등록마저 꺼려 전문가들 "최소한의 유출방지 전략 필요"

첨단 기술은 일본에 남겨둔다"고 선언했다. '기술보안'을 경영의 제1전락으로 비준 것이다. 핵심 부품을 전량 사내 제작하는 것도 샤프의 새 전략이다.

싱가포르 정부는 매년 수천억원을 '외국 기업'에 투자 중이다. 싱가포르 정부에 프로젝트 설명서를 제출한 뒤 승인을 받으면, 외국기업도 연구개발비를 지원받는다. 조건은 '싱가포르에서 연구 개발하라'는 한 가지뿐. 기술력은 있지만

개발비가 달리는 한국 중소기업체들도 싱가포르 정부로부터 자금 지원을 받고 있을 정도다. 경제개발위원회(EDB) 고백송 국장은 "기술기업을 유치해야 경제가 발전한다"고 말했다.

아까운 기술을 밖으로 내뿜고(?) 있는 게 솔직한 우리 상황이다. 하이닉스(Hynix)는 작년 말 세계 7위 D램 반도체사 대만 프로모스(ProMOS)사에 300㎜웨이퍼(반도체 원판)가공 원천기술을 제공하

는 계약을 맺었다. 하이닉스 고위 관계자는 "3조원 이상의 투자비 조달이 불가능한 상황이었다"면서 "1만3000여 직원의 생존을 위해 불가피했던 조치였다"고 한탄했다. 또 다른 간부는 "어렵게 확보한 원천 기술이 대만으로 빠져나간다는 점을 솔직히 인정하지만 정부나 업계에서는 우리를 위해 무엇을 해줬느냐"고 반문했다.

중국계 미국업체인 UT스타점은 한국이 세계 최초로 상용화한 이동전화방식인 CDMA(부호분할다중접속) 장비제조 기술을 현대시스템으로부터 매수, 기술 유출 논란을 빚고 있다. 이 회사는 국내 이동전화 단말기 제조 기술까지 확보한 데 이어 '기가텔레콤'의 CDMA 연구개발(R&D) 부문을 한국 자회사를 통해 인수했다. 인수액은 1460만달러(약 164억원). CDMA 이동전화 단말기 기술 지적재산권과 서울 소재 기가텔레콤의 R&D센터 등까지 독차지한 것이다.

삼성경제연구소 정상은(鄭常恩) 박사는 "산업스파이가 아니라 합법적인 인수합병 등을 통한 기술유출이 더 큰 문제"라고 지적했다.

개발화 시대에 첨단기술을 100% 지킬 수는 없다. 하지만 최소한의 '기술 유출방지 전략'은 있어야 한다는 지적이다. 기술부역업체 거성통상변경원(鄭鍾元) 사장은 "기술수출 계약을 할 때 도입자가 다른 국가에 재수출하지 못하게 하는 부대조건만 달더라도 시장을 일부라도 장악할 수 있다"면서 "국내 기업들이나 관련 기관들은 이에 대한 기초 개념조차 없는 실정"이라고 말했다.

빌(스위스)·싱가포르·베이징=특별취재팀

특별취재팀

- 이광희기자(팀장) (팩토)santafe.chosun.com
- 최우석기자 (팩토)wschoi.chosun.com
- 이인영기자 (팩토)iyiyul.chosun.com
- 백강남기자 (팩토)young100.chosun.com

5

기자
24시

통째로 넘어가는 기술유출

이창훈

98년 2월 어느날 수원시내를 달리는 심야의 택시 안. 60대의 택시기사 최 모씨는 뒷자리 승객 두 명이 나누는 대화에 경악했다.



삼성전자 직원인 이들은 당시 수출 주력 품목이던 64메가 D램 기술을 다음날 대만으로 빼돌릴 모의를 하고 있었던 것. 최씨는 두 사람이 한 아파트 앞에 내리자마자 삼성전자 당직실에 전화를 걸었고 경찰은 이들이 출국하기 직전 신병을 확보했다.

당시 이들을 수사한 검찰이 애들 먹었던 것은 플로피디스크 수십 장에 나눠 복사된 반도체 회로도 와 A4용지 2만장 분량의 자료를 분석하는 일이었다. 일부 유출된 자료가 회사에 실제 손해를 끼쳤는지 여부가 업무상 배임죄의 적용 근거가 되기 때문이다.

지난 7일 대법원은 같은 삼성전자 직원의 광섬유 기술유출 혐의에 대해 실제 손해를 끼치지 않았더라도 손해 발생 가능성만으로 배임죄 적용이 가능하다고 판결해 앞으로 기술유출 사범을 적극 처벌할 의지를 보였다.

눈길을 끄는 부분은 이 사건에서도 광통신 부품 제조공정 등의 자료가 콤팩트디스크로 '통째' 복사돼 유출된 점이다.

기술유출 사건을 여러 차례 수사한 검찰 간부는 "일본 기술자들은 자료를 복사해 통째로 넘겨주는 법이 없었다는 점에서 우리와 확연한 차이가 있다"고 말했다.

기술을 유출하더라도 일본 기술자들이 자신의 기억에 의존해 개략적인 내용만을 넘기는 반면 한국 기술자들은 아예 공정이나 제조기술을 담은 파일 전체를 넘겨준다는 지적이다.

지난해 총 26건의 기술유출 사범이 적발돼 그 피해액이 33조원에 이를 것으로 추정될 만큼 기술유출은 기업과 국가경쟁력에 심각한 피해를 안기고 있다.

'국부'인 기술을 팔아넘기는 과열 치한 도범들에게 일말의 양심이나 예티켓을 요구하는 건 무리일 것이다. 그러나 한·일 양국간의 '작지만 큰' 차이점은 깊이 새겨봐야 할 시사점을 주고 있다. 최소한 택시기사 최 모씨 같은 시민들이라도 도처에 있어준다면 기술유출에 따른 국부 손실은 상당히 줄일 수 있을 것 같다.

사회부/tan@mk.co.kr

사례4)

「계약 잘못 및 방심」 「경쟁사와 차별화 설명」

매일경제 2004년 3월 20일

한국 선박설계도 中서 나돈다

휴대폰·반도체등 첨단기술 관리 '구멍'

“개인적으로 사업기반 자체가 무너졌고 국가적으로 첨단기술을 너무 쉽게 송두리째 중국 업체에 뺏겨버렸다.”

서울서 휴대폰을 제조하는 J사 C사장은 수출 상대업체였던 중국 Z사에 휴대폰 제조기술을 뺏기고 엔지니어 직원에게 배신을 당해 분통을 터뜨리고 있다.

지난 99년부터 휴대폰사업에 뛰어들어 C사장은 2002년 초 중국 Z사에 휴대폰 반제품(SKD)을 연간 10만여 대 수출기로 계약을 맺어 꿈이 부풀었지만 제품 시연차 중국 출장에 나섰던 엔지니어가 Z사에 스카우트돼 모든 기술이 유출됐기 때문

이다. 중국 Z사는 4명의 엔지니어를 끌어들여 별도 회사를 설립하고 지분 20%와 고액연봉을 제시한 것으로 전해졌다. Z사는 중국에서 J사의 특허기술(의장 및 실용신안)을 등록해 무단으로 사용중이다.

C사장은 엔지니어를 형사고발하고 특허가 등록된 중국에서 소송을 벌이고 있다.

하지만 엄청난 국제변호사 비용과 중재·재판에 소요되는 기간이 길어 이중고를 겪고 있다.

C사장은 “산업기술 유출에 대한 형사소추 기간을 더 늘리거나 외교 채널을 통해 국가 차원의 해외 기술

지난해 주요 해외 기술유출 사건

유출국	피해업체	시기	내용
중국	현대LCD	6월	컬러STN LCD 핵심제조기술 유출
중국	코바이오텍	7월	미생물발효장치 제조기술 유출
대만	삼성SDI	11월	PDP TV 다면취공정 핵심기술 유출
미국	하이닉스반도체	12월	초집적 메모리반도체 제조공정기술 유출

* 자료=수원지방검찰청 성남지청

유출 대응이 필요하다”고 말했다. 전자부품업체인 구미 2공단 A사는 중국 업체와의 수출 추진과정에서 기술유출로 피해를 봤다.

Y사에 기술 수출을 하기 위해 협의하던 가운데 Y사가 경쟁사와 차별점을 구체적으로 요구해 세부기술

을 설명해줬다. 그러나 Y사는 결국 기술도둑 대신 제3업체와 계약해 기술만 뺏긴 꼴이 됐다.

A사 관계자는 “중국 Y사가 우리뿐만 아니라 다른

기업과도 협상을 벌인 것을 나중에 알았다”면서 “중국에 진출해야겠다는 생각이 앞서 파트너 관계를 맺기 위해 너무 많은 자료를 내보인 것이 불찰”이라고 한탄했다.

4면에 계속

장종희·박기호·부산/박동민기

사례4)

“파트너 맺자” 접근 핵심인력만 빼가

1면서 계속

조선업계의 기술유출도 심각한 수준이다.

부산에서 조선관련 업체를 경영하는 문 모 사장은 최근 중국 조선소를 방문했다가 깜짝 놀랐다. 국내 대형 조선소의 중요한 설계도면들이 중국 조선소 내에서 버젓이 나돌아 다니는 것을 목격했기 때문.

어떻게 이런 일이 있을 수 있냐는 질문에 중국 조선소 관계자는 태연히 “말만 먹으면 한국 조선소에서 사용하고 있는 도면을 얼마든지 구할 수 있다”고 말해 문 사장은 기겁을 했다.

이 관계자는 “기본설계도면부터 세부도면까지 여러가지 루트를 통해 손쉽게 구할 수 있다”며 “한국 설계 업체에 돈만 주면 중요한 도면을 구할 수도 있고 직접 설계를 의뢰하면

똑같은 설계도면을 받기도 한다”고 자랑까지 늘어났다.

이처럼 한국기업들의 기술편리가 허술한 틈을 타 산업계 도처에서 산업스파이들이 기술을 부리고 있다. 반도체·전자·조선·정보기술(IT) 등 첨단산업 핵심기술이 중국을 비롯한 기술후방국으로 속수무책 유출되고 있는 것이다.

특히 조선산업에선 경쟁국으로 급부상한 중국에 핵심 선박설계기술이

속속 빠져나가고 있어 조만간 한국이 추월당할 것이란 우려마저 제기될 정도다.

지난해 국내 설계업체인 K사는 중국 조선소에 핵심 설계도면을 빼돌린 관계협회로부터 경고를 받았다. 이 업체는 국내 조선소의 중요한 도면들까지 미구장으로 중국 조선소에 넘겨 물의를 빚었다.

기술유출 사례는 설계업체뿐만 아니라 조선기자재 업체들에서도 공공연히 발생하고 있다. 조선소의 생산관리시스템을 구축하는 H사는 최근 중국으로 진출하면서 중국측 요구로 국내 대형 조선소 기밀을 일부 유출한 것으로 전해져 업계의 반격을 샀다.

기술유출 방지하려면

해의 기술유출을 완전히 막을 수는 없지만 전문가들은 △공장 방문·공개지역을 제한하고 △기술이 고부가가치라는 점을 교육해야 산업스파이가 기송하는 것을 막을 수 있다고 조언한다.

또 △기술자 가치 인정 △경영기법·공장합리화 방법 등도 유출해서는 안되는 기술로 인식하는 것이 필요하다.

변종원 거성통상 사장은 “생각 외로 기술유출 계약단계에서 기술유출이 쉽게 이뤄진다”고 말했다.

이런 사실을 잘 아는 변 사장은 기술계약 상담에서는 “가급적으로 기술자를 기술도입자와의 협상 테이블에 앉지 않도록 하는 것이 좋다고 충고했다.

또 공장이나 시설 방문을 가급적 제한하고 방문하더라도 극히 제한된 구역만 보여줘야 한다고 말했다.

기술수출 계약을 맺더라도 계약범위의 기술만을 이전하는 것이 향후 협상을 유리하게 이끌 수 있는 방안이 된다. 기술유출이 ‘순진한’ 기술

설계도면 한장이
수백~수천만원 가치
임직원 모두 인식해야

자에서 새나가기 때문에 ‘기술이 고부가가치를 가진 상품’이라는 교육도 필요하다.

④ 도면 한 장의 가격이 수백만 원이 되고 기술 데이터 한 정은 수십만 원에 해당하는 가치를 가졌다는 것을 알면 기술 제공에 신중을 기할 것이라는 설명이다.

특히 기술자의 가치를 인정하고 기술자를 잘 대우해야 하는 것이 무엇보다 중요하다.

변 사장은 “기술자가 갖고 있는 노하우의 가치를 인정하는 분위기가 조성되면 기술자 스스로 기술을 제공하는 것에 대해 주의할 것”이라고 말했다.

기술의 의미를 확대 해석해 제조기술뿐 아니라 경영기법, 공장 합리화, 관리나 재무적인 기법 등도 부가가치를 가진 기술로 인식하고 이러한 기술도 유출되는 것을 방지해야 한다. 기술유출에 대한 처벌 강화도 필요하다. 남상봉 수원지방검찰청 성남지청 검사는 “외국인이나 해외거주 동포와 공모해 해외로 기술을 빼돌린 경우 회수가 어려워 피해기업이 들어킬 수 없는 손해를 본다”며 “해의 공범을 처벌할 수 있는 체계가 시급하다”고 말했다. 박기호기자

매일경제
2004. 3. 20

「기술 유출 방지」

中, 한국기업 '본격 헌팅'

동아일보 2004. 12. 2

한국에 대한 중국의 직접투자 규모가 올해 들어 9월까지 지난해의 10배 이상으로 급증하면서 중국의 한국기업 사냥이 본격화하고 있다.

중국 정부는 자국 기업이 한국의 자동차, 전자, 화학공업 분야에 투자하도록 적극 독려하고 있는 것으로 밝혀졌다.

전문가들은 국내 기업의 핵심 기술이 중국으로 유출되지 않도록 대책을 마련하되 국내 산업구조 조정에 도움이 되는 중국의 직접투자는 적극 유치해야 한다고 강조했다. ▶A5면에 관련기사

1일 산업자원부에 따르면 올해 1~9월 중국의 대한(對韓) 직접투자는 447건, 5억8440만달러(약 6132억원)로 지난해 직접투자 규모(5023만달러)의 10배 이상으로 크게 늘었다.

투자 건수는 지난해(522건)에 비해 줄었지만, 투자 규모가 대형화되면서 직접투자 액수가 급증한 것이다.

중국의 대한 직접투자 규모는 2000년 7650만달러(1165건), 2001년 7042만달러(812건), 2002년 2억4940만달러(442건) 등으로 투자 규모가 커지고 있다.



中정부 “자동차-전자-화학 투자” 적극 독려 올9월까지 6132억투자... 작년의 10배넘어

올해 9월 중국 국영석유회사인 시노펙은 국내 정유업체인 인천정유를 5억달러에 인수하기로 본 계약을 체결했다.

한국산업연구원에 따르면 중국 상무부는 최근 세계 67개국을 중심으로 '대외 투자국별 산업지도 목록'을 발표했다.

중국 정부 차원에서 해외 직접투자 관련 지침을 공개하기는 이번이 처음이다. 이는 중국이 외자 유치 일변도의 정책에서 벗어나 해외 투자유치 정책으로 전환하고 있다는 것으로 풀이된다.

이 투자목록에 따르면 한국의 경우 자동차 등 3개 제조업 분야

가 투자 유망산업으로 지정됐다.

최근 중국 상하이자동차의 쌍용자동차 인수, 시노펙의 인천정유 인수 등의 대형 기업 인수합병(M&A)이 이뤄진 것도 중국 정부의 이 같은 방침에 따른 것이라는 분석이다.

산업연구원 김화섭(金化燮) 연구위원은 “중국 정부는 첨단기술 확보와 위안화 절상 압력 등을 피하기 위해 해외투자를 장려하고 있다”며 “중국의 자본과 한국의 기술을 결합하는 형태의 분업체계를 구축해 한국의 산업 경쟁력을 높이는 전략이 필요하다”고 말했다. 박용기자 parky@donga.com

【1】 기술 거래시 유의 사항

1] 소유 또는 이전할 수 있는 권한을 가진 기술의 거래.

◆라이선스(License):

- 기술력이 높아 갈수록 기술의 권리 침해에 대한 분쟁은 치열
- 원천 기술의 권리 소유는 철저하게 검토 조사
- 수출되는 기술로 제조 제품이나 제조기술의 노하우, 특허권, 또는 사용권을 소유한 것을 제3자에게 객관적인 방법으로 증명 및 보증

◆재라이선스(Sublicense):

- 제3자의 소유기술 판매를 소유권자로부터 승낙받은 것
 - ※기술수출 계약서에서 기술도입자가 가장 중요하게 고려하여 요구하는 조항:
라이선스에 대한 비침해 또는 보상(Non-Infringement & Indemnification):
- 제공한 기술에 의해 기술도입자가 제조한 제품이 제3자의 특허 등의 권리를 침해하여 제3자가 이의를 제기한 경우에 대해 기술 제공자가 모든 책임을 가지고 이의 제기를 방어하며 변호사 비용을 포함, 모든 비용을 부담

사례) 로열티 물다 문단을 판

대기업보다 협상력 낮아 외국사 요구에 속수무책

중소 화학업체인 A사는 90년대 후반 다국적기업인 D사가 보내온 소장을 받았다. D사는 "A사가 자사 특허를 침해했으나 300만달러를 배상하라"며 다짜고짜로 소송을 제기한 것.

당시 영국 기업도 D사에 비슷한 특허침해 건으로 패소한 적이 있어 승산 없는 게임으로 보였다. 특허침해 소송을 당하자 제품 수출도 막히기 시작했고 A사는 그야말로 '황천등화' 위기에 빠졌다.

다행히 D사가 미국에서 취득한 특허권보다 한국에 낸 특허권이 포괄적인 것을 발견해 특허무효 소송을 제기했고 최근 승소판결을 받아냈지만 A사로서는 지난 5년은 악몽 같은 세월이었다.

회사 관계자는 "소송이 진행되는 동안 관련제품 수출도 제대로 못하고 압박감이 시달리는 등 유·무형적 피해가 엄청났다"고 말했다.

A사 사례는 원천기술이 없는 중소·벤처업체 설움을 그대로 보여준다.

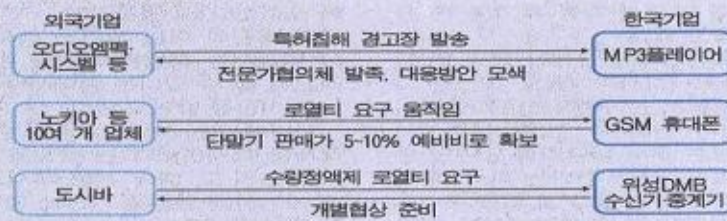
세계시장에서 30%를 점유하고 있는 MP3플레이어 업체는 요즘 무차별적인 외국 기업 특허공세에 시달리고 있다. MP3플레이어 부문에서 특허권을 보유한 외국 업체들이 최근 중소기업으로 눈길을 돌리며 38건에 이르는 특허 침해 경고장을 발송했다.

삼성전자 등 MP3플레이어를 생산하고 있는 대기업들과 라이선스 계약이 끝난 오디오오피(미국)과 시스템(이탈리아)은 'MPEG 오디오 유격' 특허료를 요구하고 있다. 이스라엘과 미국 업체들도 MP3플레이어 부품별로 특허료를 내라고 요구하고 있다.

중소 휴대폰 업체들도 GSM(유럽형 이동통신) 단말기에 대한 특허료 때문에 속살이물 하고 있다.

최근 GSM분야에서 원천기술을 보유한 외국 업체 몇 곳이 국내 업체들을 대상으로 거액의 로열티를 요구했다는 소문이 퍼졌기 때문.

IT벤처 특허분쟁 사례



원천기술 없으면 첨단산업 속빈강정 MP3·휴대폰 기술료때면 남는것 없어

이미 필립에 코드분할다중접속(CDMA) 단말기 로열티를 과주고 있는 상황에서 필립 약품이 GSM에서도 재연되는 게 아니냐는 염려가 현실로 다가오고 있는 것이다.

GSM 원천기술을 보유하고 있는 업체는 노키아 모토로라 루슨트 테크놀로지 필립스 에릭슨 등 주로 유럽·미국 업체들을 중심으로 10곳 정도로 파악된다.

업체는 최악에는 GSM 로열티가 대당 수출기에서 10% 안팎에 달할 것으로 추정하고 있어 연간 5000억원 이상인 CDMA 로열티에 버금가는 GSM 로열티를 새로 물어야 할 것으로 예상하고 있다. 삼성전자 LG전자 등 일부 대기업을 제외하고는 로열티 협상에 나선 기본 능력조차 갖추지 못한 업체가 대부분이어서 문제의 심각성은 더 크다.

중견 휴대폰 단말기업체 관계자는 "GSM단말기 가격 중 5%를 예비비로 유보해 로열티 협상에 대비하고 있다"며 "몇몇 중소기업은 아직까지 예비비를 책정하지 않고 수출하고 있어 자칫 로열티를 내게 되면 그대로 회사를 망할 수

밖에 없는 처지"라고 말했다.

대형 업체들은 '크로스 라이선스(특허 상호실시 허락)'로 어느 정도 해결할 수 있지만 중소기업들은 로열티를 그대로 물어야 한다. 따라서 경쟁력이 그만큼 약해질 수밖에 없는 처지다. 대기업에 비해 전담인력도 없어 특허동향도 제대로 파악하지 못한다. 정부 대책과 기업 공동 대응이 절실한 대목이다.

위성DMB(디지털 멀티미디어 방송)도 원천기술을 보유한 일본 도시바와 수량정액제로 로열티를 지급하기로 합의했지만 개별 업체 간 협상이 남아 있다.

로열티 조건이 제각각일 수 있으며 이 과정에서 중소기업은 대기업보다 더 많은 로열티를 낼 수도 있다.

고영희 대한변리사협회 공보이사는 "대기업보다는 중소·벤처기업이 특허 사각시대에 있어 피해를 당할 가능성이 높다"며 "정부가 특허법률구조사업 지원 예산을 대폭 늘려 중소·벤처기업이 억울한 피해를 입지 않도록 구제해야 한다"고 말했다.

백순기기자

확실한 보상으로 발명자 사기높여야

중소·벤처기업들이 '특허 데란'에 시달리는 것은 원천기술이 부족하기 때문이다. 따라서 선진 기업 특허공세를 막기 위해서는 무엇보다 연구개발(R&D) 투자를 늘려 원천기술 확보에 나서야 한다.

하지만 단기간에 원천기술을 개발하기는 불가능하다. 따라서 직원 연구개발 성과를 보상하는 체계를 먼저 구축해 연구원 사기를 높여야 한다는 목소리가 높다.

직무발명은 종업원이 직무를 통해 발명한 기술이나 특허를 말한다. 특허법에 따르면 특허권은 발명자에게 있지만 사용권은 회사가 보유하도록 돼 있다.

아직까지 우리나라 기업의 직무발명 보상제도는 허술하기 짝이 없다. 대부분 기업이 특허 출원시 수십만 원 수준에서 보상금을 지급하고 있고 발명 기술로 사업이 이익을 얻었을 때 지급하는 금액도 상한선을 두고 있다.

일본은 최근 들어 보상 수준을 크게 높였다. 일본 빅터사는 특허료 수입 1%는 무조건 개발자 보상금으로 지급한다. 대일본제약도 최장 5년 동안 최고 2000만엔을 지급하는 명문규정을 두고 있다.

혼다는 지난 2002년 보상한도를 없애고 연간별로 보상액을 산출해 연구원들에게 지급하고 있다.

일본기업 특허보상제도

회사	최고한도(만엔)	보상 기준
소니	2,000	발명·특허내용 따라 특급(200만엔)부터 4급(10만엔)까지 5단계로 구분 최장 10년 연속 보상 가능
일본빅터	10,000	특허로 수입이 연 1억원 이상일 때 1% 지급 연간 상한선은 1억원이지만 기간은 무제한
대일본제약	10,000	연 매출액 50억원 이상일 때 최고 2,000만엔 지급 최장 5년간 지급
스미토모화학	상한선 없음	특허실시 후 6년 간 이익공헌액에 따라 지급 연간 이익이 수십억 엔일 경우 1% 지급

* 자료=일본특허청

특허침해
배상 :
전문학적
숫자

2] 기술을 소개한다고 기술을 이전하면 안된다

- ◆ **맛보기**라는 용어 : 맛만 보여주고 구미를 자극시켜 상품을 사도록 하는 것
 - 기술 소개에 대해
- ◆ 외국의 업체는 **계약 전 기술 소개 단계에서 기술을 철저히 보호**
- ◆ 과거 한국업체가 외국업체에서 기술도입시 외국 업체가 기술을 보유하고 있는 사실은 알아도 기술내용을 외국업체에게서 계약전에 받아 알고 기술도입 계약을 체결한 경우는 거의 없었음

※**예상 외로 인식 및 경험 부족으로 기술소개 단계에서 기술 유출되는 경우 많음**

- ◆ 계약이 서명되기 전까지는 기술의 소개 즉, **맛보기 정도만**

[표1.상품과 기술수출을 소개하는 항목의 비교]

항 목	상 품(제품의 소개)	기 술 (기술보유 상황만 소개)
소개(맛보기:구매를 유발시키는 목적)	디자인 및 품질 성능(소개 Catalog 등) 가격 및 납기	생산 제품 종류, 생산 수율 및 생산 속도 .품질,기술료 등의 가격

“中, 1955년 원폭개발 결정”

사례동아일보 2004 12. 2

중국인터넷사이트 “6·25때 美 위협에 전전공공”

세계 5번째로 원폭 실험에 성공한 중국의 핵개발 비사(祕事)가 지난달 30일 공개됐다. 다음은 중국 인터넷 포털사이트 첸룽왕이 전한 비사 내용.

1955년 1월 15일 오후 3시 중국 권력의 심장부인 베이징(北京) 중난하이(中南海). 마오쩌둥(毛澤東) 당 주석은 극비리에 중국 공산당 중앙 서기처 확대회의를 소집했다.

참석자는 주더(朱德) 류사오치(劉少奇) 저우언라이(周恩來) 런비스(任弼時) 등 중앙서기처 서기 4명과 펑전(彭眞) 펑더화이(彭德懷) 덩샤오핑(鄧小平) 리푸춘(李富春) 보이보(薄一波) 등 정무원(현 국무원)의 부총리급 고위 간부 6명.

중국은 1945년 정치국 상무위원

회를 폐지한 뒤 56년 부활시켰던 만큼 당시에는 중앙서기처가 공산당 최고 권력기관이었다.

회의 의제는 중국의 핵무기 개발이었다. 미국(45년) 소련(49년) 영국(52년)이 이미 원자폭탄 개발에 성공한 데다 중국은 6·25전쟁 당시 미국의 원폭 위협에 전전공공했던 만큼 이 문제는 국가안보의 최대 현안이었다.

특히 마오는 건국 5주년 국경절인 54년 10월 1일 중국을 방문한 니키타 흐루시초프 소련 공산당 서기장에게 핵무기 기술 이전을 요청했다가 “돈이 너무 많이 드니 경제개발에 전념하는 것이 좋겠다”는 면박을 받았던 터였다.

회의에 앞서 칭화(淸華)대 출신의 프랑스 유학파로 쿼리연구소에서 근

무했던 핵물리학자 첸산창(錢三強)과 지질전문가 리쓰광(李四光)이 중국의 핵개발 가능성에 대해 보고했다.

첸은 “원자핵 파괴 장치인 선회 가속기(사이클로트론)와 원자로 제조 기술만 습득하면 핵무기를 만들 수 있다”고 자신감을 보였다. 리는 “당시 광시(廣西)성 등에서 우라늄 매장 을 확인했다”고 밝혔다.

참석자들은 만장일치로 핵 개발을 주장했다. 3시간여의 회의가 끝난 뒤 만찬이 이어졌다. 흥분한 표정의 마오는 평소 술을 마시지 않았던 것과 달리 이날은 붉은 포도주로 건배를 제의했다.

이날 회의는 기밀 유지를 위해 기록은 물론 기념사진조차 남기지 않았다. 9년 뒤인 64년 10월 중국은 마침내 프랑스(60년)에 이어 세계 5번째로 원폭 실험에 성공했다.

베이징=황유성특파원 yshwang@donga.com

3] 기술을 고부가 상품으로 인식하고 보호되면서 이전 또는 판매

- ◆ 일반 제품은 ① 만들어진 물건을 판매하고 구입과 동시에 물품을 양도
② 주문을 받고 제조 후 물품을 양도

- ◆ 상품은 물품 자체가 정형화되고 가치를 알 수 있는 상태로 판매
: 제 값을 받은 후 물건이 인도되어야 하는 것으로 알고 있음.

- ◆ 기술은 인식의 차에 의해 그냥 즉 제 값 못 받고 이전되는 경우가
허다하게 발생되고 있음

- ◆ 기술이전은 상기 ②와 유사하게 주문인 **계약의 내용에 따라 이전되어야 함**

- 기술자료는 프로젝트의 일정 및 대금지급을 고려한 일정에 따라 전달
- 기술자료는 방법적으로 계획된 일정에 따라 합의된 자료를 전달 가능
- **기술회의시나 파견 기술지원, 구매자 인력의 연수 등 사람들의 만남에 의해 기술이 조기에 이전될 가능성이 높음**

☞ 기술이 수익을 창출하는 상품이라는 인식보다 **계약이 되었으니 단순히 내가 아는 것을 가르쳐 줄다는 인식으로 전달되기 때문**

4] 기술 이전 또는 판매에 대한 전략 필요

- ◆ 기술을 판매 또는 이전되어도 좋은 기술과 이전이 되면 안되는 기술로 분류
- ◆ 이전되는 기술 : 시기적으로 순서를 정하여 적기에 상대가 필요로 할 때 이전
- ◆ 이전이 안되어야 하는 기술 : 아예 **기술의 명칭조차도 기술 도입자에게 미공개**

※기술 도입자가 모를 경우 모르는 상태로 지낼 수 있지만 효과가 있다고 판단되는 기술은 상기 【1】 의 방법으로 확보하기를 권함

- 기술 이전의 전략은 기술 도입자와의 **기술격차를 어떻게 유지**

【2】 기술 거래 잘하는 방법

첫째, 기술을 어떻게 상품화 하느냐. 기술수출은 하나의 독립적인 고부가 상품: 상품화 하는 방법이 필요

둘째, 정확하고 구체화된 가격 산출 방법이 필요

셋째, 기술 수출은 비밀유지 의무에 서명한 후 기술협의를 진행

- ◆ 이때부터는 계약의 협상이라는 인식하에 협의해야 하며 협의되는 모든 내용을 서면화, 구체화하여 명확하게 표현
- ◆ 기술 관련내용은 계약서 내에 모두 표기할 수 없으므로 기술자간에 협의한 내용을 회의록으로 유지. 때로는 이 회의록이 중요한 역할을 함. 그러므로 기술자간의 회의록도 계약서의 일부라는 인식을 갖고 중시하여 정확하게 기록하고 문서화 함.
- ◆ 비밀유지가 기술을 이전 하여도 좋다는 의미는 아님

넷째, 계약서에는 기술의 대상인 생산 제품, 계약범위, 제공되는 기술종류 및 주요 공정, 이전되는 기술자료에 대한 구체적인 내용 (예로서, 설비명 S를 기술도입자가 자국에서 제조하기 위한 필요한 도면)을 표기.
그러나 이것은 계약만을 위한 것이고 실제 기술이전이 되면 안됨
기술 이전 계약 서명 후 진행되어야 하는 것임을 명심하여 기술을 보호
(Any,All Technology or Products 등 애매한 용어 사용 불가)

다섯째, 기술은 상품이다. 즉 대가를 받고 파는 것임

◆품질이 중요

◆대가없이 기술제공은 안됨 ; 실제적인 기술수출의 진행과정에서

나타나는 일반적인 현상은 우리 기업들이 많은 노력과 어려움을 거쳐
보유한 기술을 너무 쉽게 제공

- 해외진출 목적에 적합하게 기술수출에 대한 전략을 수립하여 기술 이전
- 기술가치 인식이 부족한 오퍼레이터 들이나 기술자들에 의해 쉽게 제공

여섯째, 전문가를 최대한 활용

- ◆ 계약 체결시점과 계약내용 이행시점은 시기와 상황과 여건, 관련인원의 구성등에서 매우 달라지므로 **정확하고 구체화된 계약서 준비 필요**
- ◆ 계약의 준비부터 계약수행의 완료까지 경험 많은 전문가 필요
 - 기술수출계약은 **기술부문**과 무역 또는 **상업부문**, **법무부문**의 세 부문이 힘을 합쳐 시너지 효과가 발생할 때 매우 합리적이며 좋은 계약을 맺을 수 있다. 어느 한 부문도 중요하지 않은 부분이 없다.
 - 기술부문은 기술전문가에게,
 - 상업부문은 상업 전문가에게,
 - 법무부문 및 계약의 전반적인 내용은 국제 변호사에게 일임
 - 세부분 협력시 사각지대나 상호 연계되어 발생할 수 있는 문제점 쉽게 발견
 - 각 분야에 사용되는 전문용어나 내용의 정확성 및 잠재되고 연관된 위험의 발견은 각 분야 전문가만이 가장 정확하게 판단
- ◆ 국제 비즈니스에서 협상의 상대는 **아마추어가 아닌 프로들**
- ◆ **미래 예상되는 문제 예측 및 리스크 방지의 지름길**

일곱째, 협상 결과를 문장에 잘 반영

- ◆ 대체로 협상은 서로 신경을 날카롭게 하여 진행
- ◆ 협상결과인 계약서 문장에서는 **매우 관대 (?)**

여덟째, 쌍방이 동일하게 해석할 수 있는 계약서 용어 및 문장 사용

- ◆ 정확한 용어를 사용할지라도 사전조차도 몇 가지로 해석되고 있고, 국가간 관습 차이, 비즈니스에 대한 개념 차이, 문법 차이, 지식 및 경험 차이, 영. 미식 영어의 차이 등으로 오해가 발생되기 쉽다. 따라서 **애매 모호한 용어나 문장 사용은 절대 금물**

- 쉬운 용어 및 문장으로 준비
- 내용을 구체화 명확화
- 계약서 내용의 모든 용어와 문장을 일치
- 해석을 달리 할 수 있는 용어는 **모두 정의(Definition)하여 쌍방이 동일 해석**

아홉째, 계약 협상부터 계약 이행의 종료 까지 윈-윈(Win-Win) 또는(Win-Together)


- ◆ 계약서의 서명은 윈-윈

- ◆ 계약 이행 중이나 이행 결과 얻는자와 잃는자(Win-Lose)가 발생되면
비즈니스의 지속적인 이행이 어려움

- 계약 협상이나 계약 체결 이행 과정에서 쌍방 모두가 윈-윈 즉, 쌍방 모두
얻는 자가 될 수 있도록 노력

- ☞ 단골이라는 말이 Seller와 Buyer 양측 모두가 Win-Together?

마지막인 열째, 아는 것이 힘

- ◆ 지식과 경험많은 사람이 계약에 유리한 우위의 고지 차지 확률이 많음
- ◆ 기술수출은 일반제품의 수출과 비교할 때 더 다양한 **지식과 경험이 필요**
 - 기술 용역비에 대한 원가 계산, 적정 기술료 판단
 - 설비에 대한 원가, 적정 판매가 산정
 - 라이선스 및 로열티에 대한 이해
 - Proposal 준비
 - 협상 기법
 - 계약서 구성 및 내용에 대한 이해
 - 상대국가의 상관습 및 비즈니스에 대한 이해
 - 수출 금융, 무역 및 복합 물류 등 실로 다양한 지식과 경험이 필요
- ◆ 계약 협상 당시에 계약내용이 잘된 것인지 잘못된 것인지, 또한 계약시점에서의 예상 수익이 프로젝트 종결후의 실제 수익과 차이가 있는지 없는지는 기술수출의 전반적인 과정을 모두 경험하지 않고는 판단하기 어려움 :  **경험 필요.**

결론적으로 기술 거래 시 가장 유의할 점

◆ 기술이 보호되어야만

- **제 값을 받을 수 있다.**
- **기술의 격차가 유지된다.**
- **기술로서의 가치 효과를 충분하게 나타낼 수 있다.**

※ 특허권, 의장권, 영업권, 지적 재산권, 노하우 등과 같은 준 경제제도 재화에 포함.

이러한 준 경제제도 매매 및 담보 등이 가능하며 더욱 높은 부가 가치를 창출할 수 있는 상품 :

기술 거래는 이러한 준 경제재인 기술을 상품으로 판매

다른 재화와 같이 공급과 수요의 원리에 의해 시장이 형성 되고 판매

■ **일반 상품보다 더 높은 가치를 창출할 수 있고 보호되어야 하는 상품**

: 개념 또는 인식의 전환

■ 기술 거래 극대화 방법

○ 기술 거래에 대한 인식 전환

기술은 고 부가가치를 창조 하는 상품

○ 전문가 활용

기술 유출 등 기술 수출에 따른 함정 및 리스크 방지와
고수익 창출

○ 기술 거래를 제 2의 상품화 하고 판매에 매진하고

보유 기술을 최대한 활용 고수익 창출

◆ **이젠 집중적인 노력과 투자를 기술 거래 에 매진 할 시기**

■ . 기술 거래의 적극적 추진을 위한 방안 ,노력 필요

기술 도입에서 기술 수출로

대기업 위주로 진행된 기술 거래를

☞ 이제 중소 기업 포함 , 기술 보유 모든 기업들,연구소
대학교 : 수익 창출하고 리스크 없는 거래 하여야 한다

【 이제는 기술 거래 대국으로 진입할 시기】

“고수익 창출, 리스크 감소, 기술 지배”

KAUTM

5.협상 실전을 위한Tips

2006년 10월 27
일

거성 통상 대표 /기술거래사 변 종원
『기술수출 노하우 및 국제계약 실전 사례』 저자

www.techtrade.co.kr

【0】 협상 본질

◆ 협상자에 따라 협상이 성사되고 결렬될 수 있다

사례] 2005년 북핵 6자 회담에서 발생 되었던 일

▶ 미국과 북한의 수석 대표들은 “평화적 핵 이용”이라는 쟁점을 제외하고 사실상 합의된 것과 다른 없는 나머지 사항들을 차석 대표들끼리 협의해서 조정하도록 일임함

▶ 차석 대표인 미국의 대북 교섭 특사와 북한 외무성 국장 사이에 충돌이 발생; 둘이 옥신각신한 결과 양측 수석대표가 합의한 사항마저 원점으로 돌려 놓고 말았다

■ 원인 : 협상력의 차 : 협상 아무나 해도 되나

▣ 협상 전문가의 필요성

협상이 왜 중요

사례) 6자회담에서 무슨 일들이...

조선 2004. 6. 9

중국 베이징의 제4차 6자회담은 안이름 없이 7일 끝났다. 회담이 공식적으로 시작된 날(7월 28일)으로부터는 13일 만이다. 회담 의장국인 중국은 초안을 4차례나 제시했다. 그럼에도 합의문 발표는 못했다. 회담 관계자에 따르면 여러 차례 교섭이 있었다고 한다. 다음은 우리의 회담 참가자들의 말을 종합한 베이징 회담 경과이다.

도 합의문 발표는 못했다. 회담 관계자에 따르면 여러 차례 교섭이 있었다고 한다. 다음은 우리의 회담 참가자들의 말을 종합한 베이징 회담 경과이다.

“中최종안 北과 미리 협의만 했어도...” 아쉬움

◆ 7월 31일과 8월 1일

김정일 위원장이 “7월 중에도 6자회담에 나가겠다”고 했으나 시간이 흘러가고 있었다. 미국에선 “김정일이 어떤 약속을 지키나 한번 보자”라는 분위기가 팽배했다. 우리측은 북한에 “6자회담에 나올 거라면 7월에 나오라. 7월 31일과 8월 1일은 큰 차이가 있다”고 설득했다. 이 설

에서도 합의된 적이 있다.

우리측은 7월 24일 남북 실무선에서 평화체제 구축을 논의할 수 있다는 입장을 밝혔다. 북한은 주한미군 철수 얘기를 반복하다가 “주한미군 지위변경”이란 용어로 바꿨다. 주한미군의 존재는 인정하고 그 역할을 대북 억지력에서 다른 포괄적인 것으로 바꾸자는 것이다.

는 비교적 쉽게 합의에 이르렀다.

◆ 회담의 고비

첫번째 고비는 2일 중국이 4차 초안을 최종 합의문으로 제시했을 때였다. 핵의 평화적 이용에 대해 비·북 간 견해 차이가 좁혀지지 않자 중국이 아이디어를 냈다. 북한은 핵무신금지조약(NPT) 아래에서의 권리와 의무를 갖는다고 표현했다. 이는

대표의의를 소중했다. 우리측 관계자는 “그냥 놓아줬으면 이대 중국이 휴회 제안을 했을 것”이라고 했다.

우리측이 비상을 걸었다. 송민순 차관보가 나서 남·북·미·간 3자회담을 성사시켜 겨우 상황을 무마시켰다. 그러나 두번째 고비가 왔다. 미국과 북한의 수석대표들은 평화적 핵이용 정정을 제외한 나머지 사실상 합의 사항을 조정하라고 차석대표들에게 말했다. 디트로이트대학고성담장 박사 아군 북한 외무성 국장이 머리를 맞았다. 그러나 이들이 잘 맞지 않았다. 두 차석대표는 구체적인 문제를 놓고 육신간신하다 양측 합의사항 전체가 흐트러지게 됐다.

이런 표현을 넣는 아이디어를 냈으니 미국이 거부했다.

◆ 마·북 관계정상화 문구

중국이 제시한 합의문안 중 마·북 관계 정상화 부분을 놓고 약간 승강이 있었다. 원래 문안에는 양자 대화를 통한 관계정상화라는 표현이 들어있다. 북한은 이 중 일자대화 부분을 없애달라고 했다. 그러나 받아

실무선의 협상에서는 미국의 반대도 경수로 완공이 불가능하다는 점을 북한도 인정했다고 한다. 경수로 혁신기술은 미국이 모두 갖고 있는 것을 누구보다 북한이 잘 알고 있기 때문이다. 우리측 회담관계자는 “협상 카드 중 하나였을 것”이라고 말했다.

◆ 워관 순간

휴회 결정 전날인 6일 우리 대표단

대표들 합의내용도 부대표들 논의서 틀어져

北도 경수로 못얻는 것 알아... 협상카드였을뿐

득이 주장했다. 북한은 7월 중에 6자회담이 나왔다.

◆ 평화체제 협의 합의

회담 초반은 순조로웠다. 북한은 회담 전부터 현재의 휴전협정을 평화협정체제로 바꾸자고 주장해왔다. 이는 궁극적으로 주한미군 철수로 연결되는 것이다. 우리측은 미리 내부 논의를 통해 평화협정이 아닌 평화체제는 논의할 수 있다는 입장을 밝혔다. 평화체제는 30년대 4자회담

북측은 또 평화체제 구축을 ‘우리 민족끼리’ 논의하자고 했다. 북한은 그동안 미국과 평화협정 체결을 주장하면서 남한을 배제해왔다. 북한이 평화체제 구축 논의의 당사자로 남한을 인정하는 것은 상당한 진전이 라고 회담 관계자는 설명했다. 이번 회담이 타결했다면 남·북·미·중이 한반도의 광구적 평화체제 구축을 위해 직접 협상하는 계기가 될 가능성이 있었다. 어쨌든 평화체제 문제

북한이 사실상 평화적 핵이용을 할 수 있도록 한 내용이었다. 문제는 중국이 이 초안을 만들 때 북한 핵의사를 사전에 타진하지 않은 것이었다. 우리측 회담관계자는 “간악 북한에 미리 보여줬다면 북한이 고안했을 것”이라고 아쉬워했다. 결국 북한이 “NO”를 내었다. 중국이 4차 초안에 대한 답변 시간으로 3일 오후 3시를 정했는데 북한은 답변서를 내지 않았다. 이에 중국은 오후 10시 수석

◆ 문제가 된 문구

미국은 모든 핵무기와 모든 (핵) 프로그램을 폐기해야 한다고 했다. ‘남1’이 두 번 들어가는 문구였다. 북한은 ‘모든 핵무기’라는 표현엔 동의했으나 ‘모든 프로그램’이 아니라 ‘(핵무기) 관련 프로그램’만 폐기할 수 있다고 맞섰다. 우리측 송 대표가 본국 통령을 통해 중국측 초안에 ‘평화적 이용(peaceful use)’

들어지지 않았다. 이는 미국이 북한과 관계정상화로 가는 과정에서 인공 등 피해 볼 것은 모두 따져 보겠다는 의미로 받아들여졌다.

◆ 경수로 문제

북한이 회담에서 경수로를 완공시켜 달라는 요구를 한 것도 우리측에 논의되었다. 북한은 이를 합의문에 넣으려 했다고 한다. 그러나 강력하게 주장하지는 않았다고 한다. 실제

은 밤을 꼬박 새웠다. “여시”라는 말까지 나오는 분위기였다고 한다. 휴회한 다음 날은 중국이 회담 재개 재개 일자에 대해 “9월에 각국의 외교일정이 있고 하니 10월쯤에 하자”고 제안한 것은 막아야 했다. 일각에서는 “4차 회담은 여기서 끝내고 10월쯤에 아예 5차 6차회담을 열자”는 의견도 있었다고 한다.

우리측은 “10월까지면 무려 4달

이고, 그렇게 시간을 넓게 잡으면 회담 자체가 표류할 수 있다”고 생각했다. 당시 미국과 북한은 회담 재개 날짜를 일정 언급하지 않았다. 우리측은 “6자회담의 동력을 잃으면 안 된다. 9월 마지막 주에 재개 날짜를 못바자”고 제안. 나머지 5개국의 동의할 겨우 없었다.

베이징-조선시대사연구소 www.chosun.com
권대환기자 kdh@chosun.com

북한의 평화적 핵이용 문제와 관련해 각국이 제시한 문구

- 미국**
모든 핵무기와 모든 (핵) 프로그램 포기 → 북한의 거부
- 북한**
모든 핵무기와 관련 (핵) 프로그램 포기 → 미국의 거부
- 중국**
북한은 NPT에 아예서 권리의 의무 가능 → 북한의 거부
- 한국**
북한은 NPT에 아예서 (핵) 이용 가능 → 미국의 거부

【1】 협상 의미

☆ 조약·협정·협약·타협 등에 직접 의거하지 않는 국가간의 협력·제휴관계.
당사자간의 타협이나 합의를 이루기 위한 교섭의 의미로도 쓰이며
양해를 뜻하는 프랑스어 앙탕트 코르디알(*entente cordiale* (정부간)
우호적 결정; entente협상 cordiale진심에서 우러난) 에서 비롯.

★협상 協商 negotiation(s); conversations; an understanding; an agreement;
<경> a conference; [외교] an entente

negotiation [종종 *pl.*] 교섭, 상담(商談), 담판, 절충, 협상
【상업】 (어음 등의) 유통, 양도

담판(談判): (중국에서는 협상을 담판의 용어로 사용); 서로 맞선 관계에 있는
쌍방이, 시비를 가리거나 결말을 짓기 위하여 함께 논의함

■ 비즈니스 협상 : 2개 이상 회사가 상호 협력 또는 관심을 가진 사업대상
(각자 수익 대상)에 대해 합의 또는 계약을 목적으로 상호간에 서로 협의 하는 것
(Give me some of **what I want** and I will give you of **what you want**)

【2】 협상 진행 과정

실리 실현: 계속 check

기초 협의

- Greetings
- 협의 방법
- 협상 장소
- 일정
- 시간계획
- 협의 순서

[협상 분위기]

(일반적 감정 흐름)

양호

초기 단계

각 항목
상호 의견 교환
차이 발견

점차 고조

중반

합의 항목
증대

난전

종결단계

소수
미 합의
항목

매우 민감

(바람직한 감정 흐름)

항상 신뢰 범위 내 유지

노하우테크

【3】 협상 자세

- ◆ 목적 : 싸우고 결별 하자는 것이 아니라 서로가 협력 할 기회를 찾는 것
(Negotiation is not fighting business but solution business)

부정적

우리 측이 더 많이
공격적이며 경쟁
우위를 차지 하려는 지배력
이기는 방법을 찾음
1회로만 생각
기선을 잡기 위해 얇은 수를 사용
허세를 부리거나 억압을 함
우리측 중심으로 억지 강요

긍정적

우리 측도 많이 상대도 많이(표면상이라도)
적극적인 협력
상호 존중
잘 되는 방법을 찾음
다른 비즈니스와의 연계도 고려
속임수를 사용 안 함
허세나 억압적인 행위를 안 함
홍정과 타협

- ◆ 협상은 싸움이 아니다 즉 상대와 지속적이고 연속적인 협력을 목표로 할 경우 ; 어떠한 태도가 바람직

■ 긍정적 적극적 자세

【4】 협상 결과 비교

협상 대상 100을 기준 한 우세성 비율 표기 시 (파이 Share) :우위 비율(%)

	우리측	상대측	계
성공한 협상 (협상력에 따라 80이상도 가능)	60이상	40이하	100
실패한 협상	50이하	50이상	100

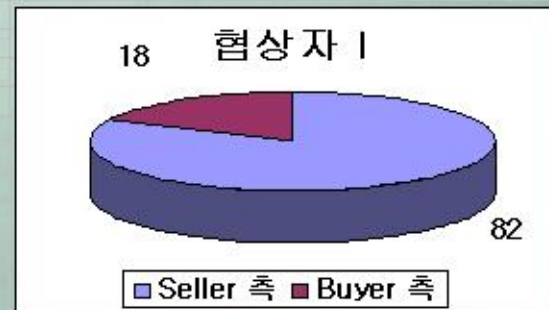
사례 : 협상 결과 비교

▲ Seller 가 1억U\$ 견적 ▼ Buyer 가 20%(20 백만 U\$) 를 할인 요구

★ 협상금액 20백만 U\$ 로 가정 결과

	Seller	buyer	합의금액
협상전문가	-8	+12	92백만U\$
중간	-10	+10	90백만U\$
실패한 협상	-10~-20	+10~+20	80~90백만U\$

Seller 1억U\$ 제안 ;Buyer 20% 할인 요구 ;합의 금액(백만 U\$)



협상 결렬 0 : 0 노하우테크

◆ 본 사례는 수 백만 U\$의 차를 가지는 금액에 대한 사례

Payment 등 수십 개 각 계약 조건별 순위 또는 열위 종합

협상 결과 평가; 협상력에 따라 매우 큰 차이 발생

☞ 모든 조건에서 순위 ☞ 모든 조건에서 불리

☞☞ 조건에 따라 유리 불리

☎ 협상 결과 성공 실패는 협상 참석자만 안다(선행관리)

☞ 전문가로서 (매우) 좋은 결과

☞ 비전문가로서 실패

☎ 회사 목표 매출 및 관리는 합의된 결과치 기준(사후관리)

◆ **선행관리 대상 금액이 더욱 큼 :**

협상전문가 양성: 협상 순위, 고 수익 창출

【5】 협상전문가와 비 전문가의 차이

전문가

리스크 대응 : 예측하고 대응
 상호 의견 불일치: 해결 **대안** 준비
 상대가 항의 시 : 잘못이 있으면 승복
 시점 파악 : 과거 현재 미래를 동시 고려
고민 : **매우 많이 하며 대책 항상 준비**
 사전 준비 : 준비를 철저히
 협상 시 대화 : 양 방향 대화
 약점 노출 : 잘 표시되지 않음
진실 거짓 파악 : **잘 파악하며 정확도 높음**
 실수 및 오류 : 없다
논리 전개 : **매우 능숙**
협상 진행 : **부드러움**
 수용력, 대응 능력 : 크다

비 전문가

현재 협상에 급함
 불만 토로 하거나 중단
 상대 잘못을 지적 또는 변명
 현재에 치중
 고민도 적게 함
 준비에 소홀
 내 주장에 중심
 쉽게 노출
 내 주장 우선, 파악력 약함
 간혹 발생
 서툴다
 세련되지 못함
 작다

“로비 안통한다 협상 배워라”

각 기업 협상학 필수과목으로 교육 포스코·LG텔 임원 ‘협상스쿨’ 수료

지난 3월 강제로 포스코 사장을 비롯해 이 회사 상부급 전 임원 34명이 서울에 징결했다.

한꺼번에 모이기 힘든 임원 전원이 포항과 광양에서 비행기를 타고 서울에 올라는 이유는 뭘까. 다름 아닌 ‘협상’을 공부하기 위해서다. 이들은 두 팀으로 나눠 이를 동안 세계경영연구원의 협상스쿨에서 하루종일 협상을 공부했다. 아무 때 회장이 임원들에게 협상 교육을 하라고 지시한 데 따른 것이다.

지난 4월에는 강문석 LG텔레콤 부사장 등 전 임원 21명이 협상스쿨을 다녔고 9월까지 세아제강 임원 16명, SK텔레콤 자회사를 포함한 임원 75명도 협상 공부가 예약돼 있다.

기업 사이에 협상 공부 ‘바람’이 불고 있다. LG그룹은 LG인화원에서 운영하는 협상전략, 영업협상 등 협상 교육프로그램에 올해 벌써 350여 명이 넘는 임직원이 참여했다.

LG는 부장 승진을 위해 반드시

거쳐야 하는 직급필수교육에도 ‘비즈니스 협상’ 과목을 개설해 놓고 있다.

삼성SDS 멀티컴퍼스가 내부 임직원과 일반인을 위해 운영하는 비즈니스 협상 과목은 3년째 인기 과목으로 꼽히고 있다. 한 달 과정인 온라인 강좌 신청자가 100여 명이 항상 넘고 있으며 오프라인 강좌도 30명의 정원을 훌쩍 초과한다.

CEO들도 협상 공부에 대한 열의가 뜨겁다. 세계경영연구원 협상스쿨이 만들어진 지난 1월과 3월 과정에 참가한 CEO는 20여 명에 달한다.

협상은 현대그룹 회장, 박용만 두산그룹 부회장, 이응경 KT 사장, 김신배 SK텔레콤 사장, 남용 LG텔레콤 사장, 윤석규 흥진그룹 회장, 이운형 세아제강 회장, 양귀애 대한전선 고문, 이재욱 GE코리아 사장, 최준근 HP코리아 사장 등이다.

바쁜 대기업 CEO들이 협상 공부를 하기 위해 한자리에 모여 머



협상스쿨이 제시하는 협상의 10계명

1. 너 자신이 되어라
2. 숫자에 얽매지 말라
3. 제3의 창조적 대안을 개발하라
4. 상대방은 총리와 느리로 공박하라
5. 상대가 갖는 '이득'을 설명하라
6. 숫자에 얽매서 객관적 기준에 합의하라
7. 협상 실패시 여간'을 개발하라
8. 협상 이유와 인건급지를 분리하라
9. 질문하라, 질문하라, 질문하라
10. 준비하라, 준비하라, 준비하라

리를 맞대는 '진통감'을 연출한 이유도 있다.

전상원 세계경영연구원 이사장은 “로비력이 지배하던 시대는 지났다”며 “대등한 관계에서 자신의 권리를 파내는 협상이 기업활동에 가장 중요한 덕목으로 떠오르고 있는 것을 반영하는 것”이라고 말했다. 미국 등 선진국에서는 기업 간 부딪을 위한 협상교육이 대중화돼 있다. 거의 모든 비즈니스 스쿨에서 협상교육은 가장 중요한 프로그램 중 하나다.

세계적으로 유명한 미국의 카라스 협상전문 교육기관을 거처간 기업인은 지난 30여 년 간 총 85만명에 달한다. 전병욱기자

거성 통상은 협상 세미나 및 모의 협상 과정 OPEN 모색 중

【6】 협상과 유사한 경우

시합 : 권투
태권도
유도
탁구
(양궁)

오락 : 바둑
장기
체스

- 경쟁 상대가 있다
- 실력의 차
- 장소와 일정, 시간제한
- 국제, 국내
- 규칙(Rule)이 있다
- 시합 장소에서 결판
- 제 3자가 도와 줄 수 없다
- 이기려고 한다. (실리확보)

◆ 差 : 내면은 잘 알 수
없다 표면상으로
WIN-WIN

치명타
약점

게임 : 고스톱
포커

협상 : 정치, 외교
비즈니스
국방
법무

【7】 협상 TABLE 에서의 기법

지식	경험	개성	집중력	관찰력		
오감 (視)(聽)(嗅)미 (味)족(觸)	안목	언어	설득	수비		
계변	개인관계	공격	논증	대화	회유	
성별차	속임수	권모술수	문화	인내	흥정	
전문 지식	전략	화술	습관	관습	논리	
친밀도	성격차	이론	타협	논쟁	신뢰도	수사

『 합의 : 협상 테이블 』

노하우테크

【8】 협상을 위한 Tips

1. 협상은 진실과 트릭의 판단

◆ 약점 노출

창원의 S 업체 북경 B 업체와 북경에서 기술 수출 계약 협상 중
가격에 대한 ISSUE 가 매우 첨예하게 대립 중

이번에도 제대로 가격을 못 받겠다고 S 업체의 협상 팀이 고민
B 업체 설명 중 예산이 S 업체 Proposal 금액과 별 차가 없음
S 업체의 협상자중 I 씨가 갑자기 즐거운 눈 웃음을 보이기 시작 하려는 찰나

S 업체의 협상 대표인 J 씨의 표정이 매우 굳어지면서 무거운 어조로 말을 시작

즉 상대측이 I 씨의 행동을 눈치 채었다면 협상은 매우 어렵게 진행
S사는 제대로 수익 달성 불가능

■ 만일 상황 파악이 안 되면 다음의 회의로 연기

■ 어떻게 하든 상대편의 진실 여부를 파악하고자 하는 것이 협상의 한 방법

2. 협상은 마라톤과 유사

협상 하여야 할 항목 ; 때로는 수 십 개 때로는 수 백 개 항목

모든 항목이 합의 되어야만 계약 체결

한 항목에서 유리한 입장이 다른 항목에서 유리하게 된다고 판단 하면 안 됨
간혹 협상 중에 몇 개 항목에서 유리한 입장이 되었다고 우쭐하는 어리석은 경우

마라톤은 42.195km 를 완주 ; 중간에 좀 속도 내었다고 자만 할 수 있는가

골프는 18홀이 완료 된 후 점수로 평가 ;

7홀에서 보기 또는 홀 인원 하였다 고 결과가 좋다고 보장 ??

중간 과정 중에 언제든지 반전 또는 결렬될 수 있는 상황 발생 가능

■ 협상도 마지막 항목 까지 ,계약의 서명까지는 긴장과 노력을 해야 한다

3.협상에서 범하기 쉬운 오류

- ◆ 상대측의 의도 및 주장 내용을 정확하게 파악

여러 명이 같은 테이블에 앉아 협상을 하는 경우 언어가 다름에 의해 ,
지식 경험이 다를 경우 해석을 달리 하는 경우가 자주 발생

- ◆ 우리측 주장만을 되 풀이 하는 경우 차이점을 정확하게 판단 하지 못하는 경우
자주 발생

- ◆ 정확히 차이점 발견 ,원인 분석,대응 방법에 초점

- 비즈니스 와 협상의 태도는 미국,유럽 선진국에서 배워야 함
비즈니스는 어떠한 경우에도 Gentle ;감정 자극 말 것

4.상대의 상황에 관계 없이 매너 유지

구미 S 업체와 인도 B 업체가 기술 거래 협상 시 B사의 구매 부장
매우 강공적이고 무례한 태도 , 협의가 잘 안되면 Non-Negotiable
그러나 S 업체는 Seller 로 태도 유지(매우 많은 인내;수주하면 실익이 ?? !!)

급기야 S 업체가 Proposal 을 E-mail 로 수 차례 보내었는데도 수신이 안됨

B 업체 구매 부장 왈: S 업체가 보내지도 않고 거짓말

S 업체 : 분명히 보냈다 그것도 수 차례

보냈다.거짓말 한다 로 감정 싸움 ,대립 ;거래 못 하겠다 .협상 그만 하자

결과적으로 S 업체가 mail 로 보낸 날짜별 시간별로 증명

B 업체 구매부장 :미안하다는 얘기 그러나 다음 행동은 또 무례시작,,,,,,

이러한 사실을 파악한 B 업체 사장 협상테이블에 동석

■ 협상 태도는 제 3자가 보고 있고 잘못하는 당사자도 알고 있다

[9] 신문 기사에서 배우는 협상의 Tips

7개월 만에 한·미 정상회담 좌석 배치도 노 대통령 맞은 미국

중앙 2005.06.11

사례
1)



노무현 대통령이 11일 새벽(한국시간) 한·미 정상회담장인 백악관 오벌오피스에 들어서며 배석한 콘돌리자 라이스 국무장관과 악수하고 있다. 맨 오른쪽은 도널드 럼즈펠드 국방장관. [워싱턴=연합]



◆ 협상 테이블 및 좌석

사례] 최근 남북 회담은 효율성을 높이기 위해 원탁 탁자를 이용

- ▶ 원탁의 의미 :상대와의 경계가 모호,원을 동일하거나 공동 팀 상징
- ▶ 서로 마주 보는 일자형:자연스럽게 상대와 마주 봄으로 상반된 관계
- ▶ 협상 테이블이 테이블 보로 가려져 상대의 상체만 볼 수 있는 경우
- ▶ 상대의 하체도 볼 수 있는 경우(매우 주의.다리를 떴다,바지를 걷어 올린다 예우 및 감정의 노출)
- ▶ 중간에 꽃등으로 장식하더라도 상대측 얼굴을 볼 수 있도록
- ▶ 상호 동등한 직급이 마주 앉도록

◆ 상대 의견에 끌려가지 말고 역 공격하라

사례] 중국과 미국의 협상 대표단이 음반과 소프트웨어 불법 복제 문제에 대해 협상 중

- ▶ 미국 측:우리가 마치 좀 도둑 같이 협상 하는 것 같군요
- ▶ 중국측:우리는 지금 강도하고 협상 하는 것 같습니다.
당신네 박물관에 전시된 유물 중 중국서 훔쳐간 것이 있지 않느냐
- ★ 일반적인 경우:변명, 사과,대책 안 준비 등

다른 사례]원료의 구매를 위해 구매자와 판매자가 협의 중

- ▶구매자:타 경쟁사 대비 비싸므로 15% 더 D/C 해 주세요

◆ 상대 의견에 끌려가지 말고 역 공격하라

▶ 판매자 답변 1) 15%는 너무 합니다 어떻게 조금은 D/C 할 수 있지만

▶ 판매자 답변 2) 분명하게 얘기 할 수 있는데 잘못된 정보입니다
다른 경쟁사와 당사의 제안 조건을 우선하여 비교 하여 주세요
예로: 품질 수준, 납기, 대금 지급 조건, 품질 보증 방법 등

■ 상대가 얘기하는 짧은 시간에 순발력 있는 답변의 준비가 필요

◆ 선물과 뇌물은 분명하게 구분한다

▶ 뇌물(Bribe) : 음성 적이다. 가격이 높다. 목적이 있다. 환금성이 있다
받은 사람이 부담을 느낀다. 별도의 약속을 하는 경우가 많다

▶ 선물(Present): 공개된다. 관례적인 소액이다. 관습적이며 예우적이다.
환금성이 없다. 받는 사람이 부담을 느끼지 않는다. 만날 때 주고 받는다

■ 선물과 뇌물의 차를 구분 한다

■ 선물이나 영점을 비즈니스와 연계하지 말라

◆ 먼저 양보하지 않으면 받을 수 없다

사례] 중국과 한국의 2000년도 마늘 사건

2000년도 우리나라의 마늘 농사는 풍년. 그러나 급증하는 중국산 마늘의 경향으로 마늘 가격이 지난해보다 40% 격감 정부는 중국 마늘에 대해 긴급 관세 부과(315%)

- ▶ 중국 측: 한국산 휴대폰(2만대, 400만USD)과 폴리에틸렌 (2만 7700톤, 1870만 USD) 한국 측 손실의 증대 가중
- ▶ 한국 측: 중국산 마늘에 대해 20,000톤 까지 30%의 관세만 부과
- ▶ 중국 측: 수입 중단 철회

■ 작은 것 주고 큰 것을 받아야 한다

◆ 협상 대표자들의 직책은 동급이어야 한다.

▶ 협상에 대한 권한 및 책임 유사

▶ 심리적인 압박에서 자유

▶ 동등 또는 유사한 수준의 경험

▶ 상대측에 대한 예우, 자존심

■ 협상 초기의 좋은 분위기 연출

◆ 계약서의 서명 전에는 언제나 반복될 수 있다

- ▶ 항상 서로 신뢰하고 믿을 수 있어야 한다
 - ▶ 상대가 지고 있다고 판단되게 하여서는 안 된다
 - ▶ 마지막까지 매너와 좋은 인상을 유지
 - ▶ 서명의 의미는 상호 협력의 시작을
- 상호 평형을 이루고 있도록 느껴야 한다.

◆ 중요 합의 내용은 문장으로 합의 한다

▶ 상호 동등하게 인정하는 용어와 단어 사용

▶ 상관습이나 문화에 따라 동일 용어를 다르게 해석

▶ 모호하고 애매한 문장이나 부적절한 단어는 항상 분쟁의 불씨

▶ 필요 시 용어 정의

▶ 상대 국가의 언어로 번역될 때 가장 합당한 단어 사용

■ 객관적 입장으로도 동일하게 해석되어야 한다.

◆ 투입된 경비와 수익을 비교 하자

▶ 협상은 많은 인건비와 경비가 필요

▶ 특히 외부 전문가, 변호사, 변리사, 협상 전문가 등 이용 시
비용은 매우 많음

▶ 전략상 예외가 아니면 수익이 발생되어야 한다

▶ 수익을 고려한 협상의 진행

■ 협상의 목적은 수익의 창출이다. 협상 자체의 승부가 중요한 것이 아니다

【10】 협상력 향상

협상을 위한 가장 중요한 것: 협상 기법 향상

협상력 배가	책 :실전 중심의 책
	강의 및 세미나:실전 중심
	타인 경험:실전 중심
	모의 협상:실전 간접 경험
	실전 협상:경험의 증대/실수 감소

거성 통상은 항상 여러분과 같이 할 것입니다.

감사 합니다

노하우테크