

특허 공공 공략법

기업이 특허를 내는 데는 여러 가지 목적이 있을 수 있겠지만 궁극적인 목표는 돈을 많이, 그리고 안정적으로 벌려고 하는데 있다고 하겠다.

특히 중소기업 입장에서 보면 특허를 수익 모델에 직·간접적으로 연결시키기가 쉽지 않은 상황이나, 어떻게 해서든 연결시켜야 예측가능하고 보다 안정적인 경영을 할 수 있다. 그래서 “중소기

업이 특허를 이용하여 여러 수익분야 중에 특히 공공조달시장을 공략하는법”에 대해 짧은 경험을 바탕으로 기술해 보겠다.

중소기업 분야의 공공조달시장은 마치 딱딱하고 투명한 캡슐 안에 있기 때문에 내용물은 눈에 훤히 보이지만 뚫고 들어가기란 여간 힘들지 않다.

일단 캡슐 안에 들어간 기업은 안에서 물 만난 고기마냥 유유자적 돌아다기곤 한다. 먼저 공공조달시장이 일반 여타시장과의 다른 속성을 살펴본다면 첫째, 수익의 근원이 국민의 세금으로 이루어졌다는 것과 둘째, 집행되어지는 과정이 법과 규정으로 명문화되어 있다는 것. 셋째, 집행자가 대의명분을 중시하는 공무원으로 구성되어 있다는 것이 특징적으로 다르기 때문에 경쟁의 룰 또한 위의 세가지의 특징을 품을 수밖에 없는 것이다. 운동경기를 보면, 게임에서 이기기 위해서는 경기력도 중요하지만 무엇보다 중요한 것은 경기 룰을 정확히 이해하여 내 것으로 만드는 것이 박빙의 실력 하에서는 승리의 추를 내 쪽으로 기울게 할 수 있는 요령일 것이다. 공공조달시장에서 요구되는 경기력은 특수한 최첨단의 수준을 요구하는 경우는 그리 많지 않다. 그렇다고 낮은 품질은 더더욱 아니므로 경기력의 수준 차이는 별로 나지 않는다. 공공조달시장 하에서는 경쟁의 룰을 가장 잘 이해하여 내 것으로 만든 기업이 승리한다는 것이 중요하다고 하겠다.

중소기업이 공공조달시장에서 경쟁하는 룰은 분야와 업종에 따라 다소 간 차이는 있겠지만 대체적으로 3단계로 나눌 수 있겠다. 1단계는 명분을 득하는 것이며 일반중소기업은 인 증이나 라이선스를 취득하는 단계이다. 그렇다면 첫째, 기술의 신규성, 즉 세계 에서는 아니더라도 국내에서만큼은 최초라는 타이틀이 붙어야 한다. 둘째, 기술의 진보성. 기술의 난이도 면에서 비교적 높은 수준을 유지하여야 한다. 셋째, 통용성. 과거나 미래의 시대가 아닌 지금의 시대에 수요가 있는 제품이어야 한다.

위의 세가지 조건이 만족된다면 영업을 할 수 있는 단계로 넘어갈 수 있다. 2단계는 휴먼네트워크 즉, 인맥이다. 학연, 지연도 중요하지만 발로 뛰는 멘투멘 영업을 바탕으로 이루어야 한다. 1,2단계를 충족하였다면 공공조달시장의 투명캡슐 안으로 집입하였다고 볼 수 있다. 여기서 더 확실한 독점의 기술을 발휘하려면 3단계 진입을 고려해봐야 한다.

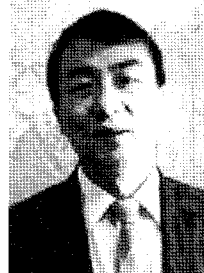
첫째, 기술의 포괄성을 인정받아야 한다. 수요처에서 요구하는 제품의 형태에 맞추어 상당 퍼센트의 기술을 가미할 수 있어야 한다. 둘째, 예산의 범위 내에 들어야 한다. 항상 이 전년도에 일반적인 제품을 기준으로 하여 만들어진 예산이므로 제품은 보유 기술로 특화시키되 그 예산 범위 안에 들어갈 수 있어야 한다. 셋째, 사용목적에 따라 적용성이 뛰어나야 한다. 수요처의 예산집행인이 같은 값에 보다 더 효과적 인 기능을 득해서 하고자 하는 목적물에 더 많은 기여를



했다는 자부심을 갖게 해야 한다.

정리하자면 제품개발단계에서 신규성, 진보성, 통용성, 포괄성, 예산성, 적용성의 6가지를 충족할 수 있는 제품으로 전략적 개발이 필요하며, 이를 바탕으로 휴먼네트워크를 가미한 기술영업을 진행하는 것이 중소기업으로서 공공조달시장을 공략하는데 최상의 케이스라 하겠다. 위 6가지 조건을 하나하나 만족시켜나가기 위해서는 그 바탕에 기술적으로 잘 만들어진 특허가 있어야 한다. 즉 1단계의 3가지 신규성, 진보성, 통용성은 특허의 기본 요소들로서 기업이 하고자 하는 분야에 권리를 보다 국한시켜서 전문성을 최대한 극대화시켜야 할 것이다. 3단계의 3가지 포괄성, 예산성, 적용성은 수요처(공공기관)의 기관별 구매 방식이나 예산이 형성되는 형태와 시기를 인지하여야 하며 구매 목적물을 최대한 용도에 맞춤형으로 세분화하고 여기에 특허적 기술을 가미하여 대응하여야 한다.

중소기업이 공공조달시장을 공략하는데 있어서 특허의 역할은 점점 커지고 있으며, 특허에 요구되어지는 사항들 또한 많아지고 있다. 어떻게 보면 큰 변화일 수 있다. 과거 20여 년 동안 중소기업 공공조달 시장에 군림해 왔던 단체 수의계약제도가 없어진지 2년 여가 되었고 중소기업 주위에서 어슬렁거리던 여러 관련단체들도 명분을 잃어가고 있는 지금이 과도기라 하겠다. 이럴 때 특허정신으로 무장된 실력이 있는 중소기업이 전략적 특허를 영업무기로 잘 활용만 한다면 공공조달시장에 신흥강자로 거듭날 수 있는 계기가 될 것이다. **한국발명진흥회**



김 배 훈

(주)영국전자 대표이사.
2003년 특허청 신지식인
2004년 중소기업인 대회 대통령상.
2004년 제네바 국제 발명전 금상, 러시아 대표부상