

INVENTION & PATENT

2010 September

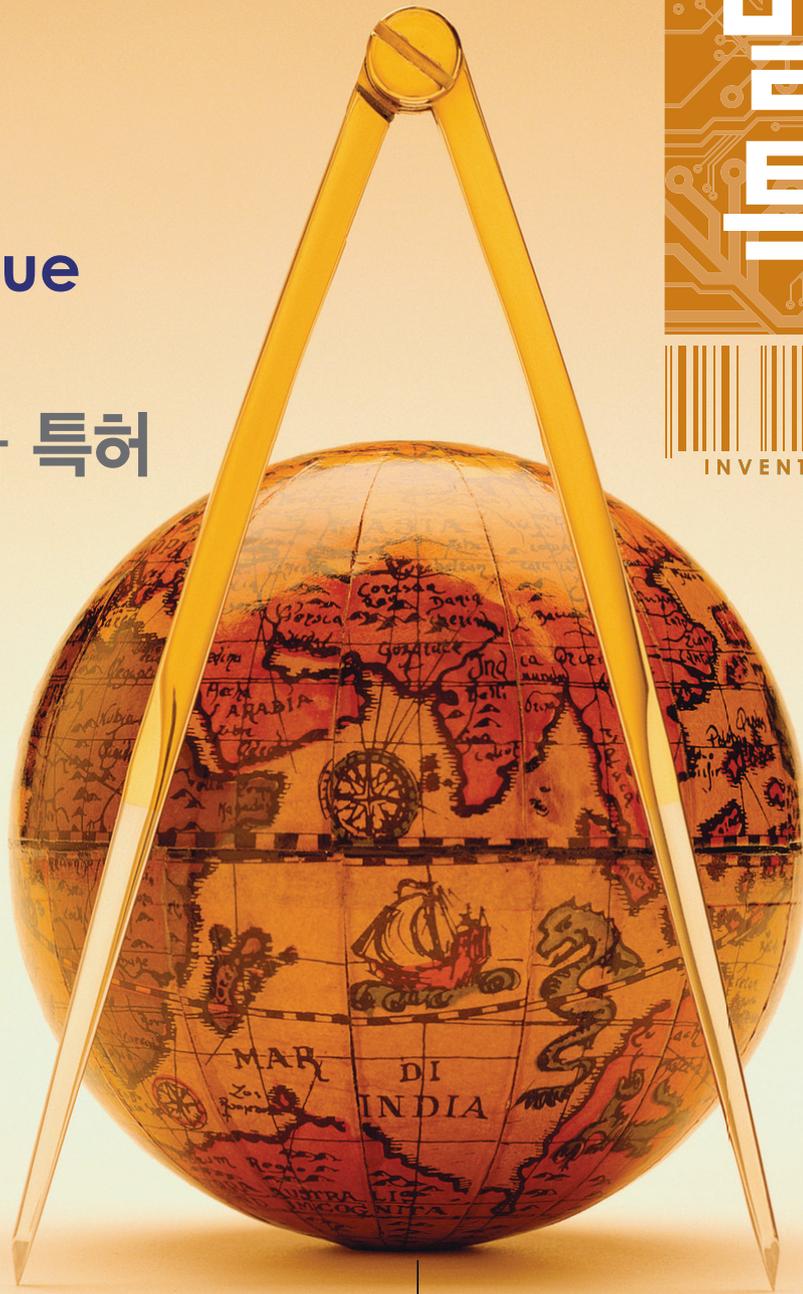
09

VOI. 410

Special Issue

[포커스]

LED 조명과 특허



[성공전략]

창조적 사고를 통한
메모의 기술

[KIPA NEWS]

제23회 대한민국학생발명전시회
2010 대한민국학생창의력올림피아드

Contents

IP Report

14	포커스	LED 조명과 특허
18	특허확대경	상표권 소진이론 및 병행수입에 관한 국내외 비교법
27	지식재산권 용어사전	
28	시선집중 - 인터뷰 / 후기	PADIAS 교육과정
35	발명특허 기네스	
36	기술 라이선스 Zoom-In	기술 라이선스의 적정 로열티로서의 25%를
43	특허 Q&A	무엇이든 물어보세요~!
44	특허기술이전사업화 성공사례	(주) 에어프라이

IP Column

52	성공전략	창조적 사고를 통한 메모의 기술
59	책과의 만남	
60	특허경영전략	원칙과 기본에 충실한 특허조직 만들기를 위하여
66	미국 CASRIP 연수기	빌스키 허스키, 미국 CASRIP 연수기

IP Information



80 KIPA NEWS

2010 대한민국학생창의력올림픽 피아드 성황리 개최

우리는 지난 8월 6일부터 8일까지 서울 코엑스에서 초·중·고 학생 90개 팀이 참가한 가운데 「2010 대한민국학생창의력올림픽 피아드 대회」를 개최하였다.

74	지리적표시 단체표장에 등록된 우리나라 대표 특산물	경기도(이천)
77	문화산책	
78	KIPO NEWS	특허청 소식
79	회원가입을 축하합니다	
80	KIPA NEWS	한국발명진흥회 행사 및 소식
90	재미있는 퍼즐	
93	우표로 본 인물과 역사	
94	건강하게 삽시다	바른 구강건강관리행동 내 치아 건강에 도움이 되나?
97	발명 365	

Invention & Patent September 2010 Vol. 410

발행일 2010년 9월호 제35권 제9호(통권410호) 발행처 한국발명진흥회(서울시 강남구 테헤란로 131 한국지식재산센터 _ 우 135-980) 02)3459-2800(대) 발행인/편집인 허진규
 인쇄인 이평원 인쇄처 위문인쇄사 (02)2276-1234 인쇄 2010년 9월 3일 발행 2010년 9월 6일 한국발명진흥회 회지 월간 발명특허
 • 본지는 한국도서관지윤리위의 실천요강을 준수합니다. • 본지에 게재된 기사와 본회의 견해와는 다를 수도 있습니다.



SAMWHA CAPACITOR Co., Ltd.

Green Technology with SAMWHA

PEA (MLCC for High Power
Electronic Applications)



HEV (Hybrid & Electric Vehicle)
DC link Capacitors



Green Cap (EDLCs)



Renewable Energy Capacitors



Ferrite and
Magnetic Powder Cores



MPC Inductors



High Voltage MLCCs



www.samwha.com

124 buk-ri, Namsa-myeon, Chein-gu, Yongin-si, Gyeonggi-do, Korea

Tel. 82-31-332-5441, Fax. 82-31-332-7661

PRODUCT SELECTION

DB Crab

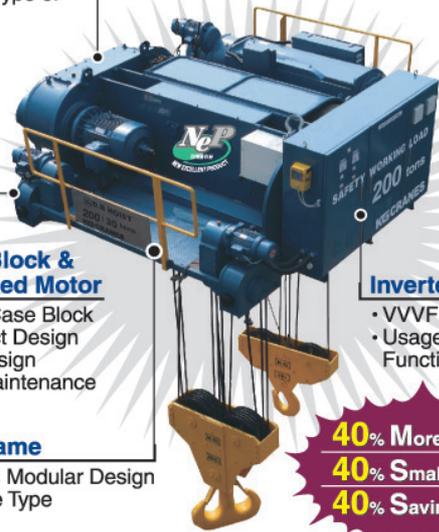
(대통령 표창, NEP 인증 제품)

Gear Box & DC MG Brake

- Modular Design
- Variable Speed
- Variety Type of Brakes

Reference

- 현대중공업 : 20,000 ton/year
- POSCO : 30,000 ton/year
- 삼성조선 : 50,000 ton/year
- American Shipyard : 5,000 ton/year
- Middle East Steel Mill : 10,000 ton/year



Wheel Block & TS Geared Motor

- Single Case Block
- Compact Design
- BBS Design
- Easy Maintenance

Main Frame

- 10 Kinds Modular Design
- Package Type

Inverter Panel

- VVVF Control
- Usage Memory Function

40% More Light
40% Smaller
40% Saving Cost

KGP (KG Power regeneration system)



I KGP 도입에 의한 공간 절약



II KGP 적용시 전기요금 절감액

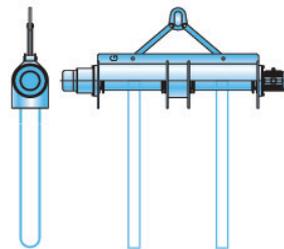
모터 용량 (kW)	고효율 모터 KGP 적용 후 절감율(%)	절전 용량 (kW)	산업에 적용 전기요금 절감액(원)		
			3,600시간	4,800시간	5,400시간
11	11	1.21	233,917	311,890	350,876
15	11	1.65	318,978	425,304	478,467
22	17	3.74	723,017	964,022	1,084,525
37	22	8.14	1,573,625	2,098,166	2,360,437
55	21	11.55	2,232,846	2,977,128	3,349,269
90	22	19.8	3,827,736	5,103,648	5,741,604
132	22	29.04	5,614,013	7,485,350	8,421,019

• 한국고벨(주)에서 제작되는 모든 제품에 적용이 가능합니다.

Turning Device



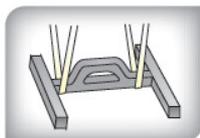
Turn it Easy



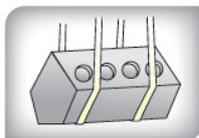
Application



Truss



Steel Structure



Engine Block

Low Space Crane

(NEP 인증제품)

건축비를 낮추는 크레인

생산업의 대형화로 더 큰 공장을 필요로 하는 사업장이나 도시형 아파트 공장과 같이 낮은 곳에서 정밀 조립작업을 하는 사업장에 적합하도록 절대크기를 줄였습니다. 동급 싱글거더 크레인·에 비해 크레인 자체 높이를 3.6m에서 1.6m로 2m 낮추었습니다.

(*MHO 20 ton Span 20m)



파격적인 Crane Girder 사이즈

Double Girder의 후크 높이를 충족시키면서 Single Girder의 사이즈를 가지고 왔습니다. 이는 동급 더블거더 크레인에 비해 자중이 44% 감소하였음을 의미합니다.

Reference

- 두산중공업 : 8,000 ton/year
- POSCO : 6,000 ton/year

VVVF Control (인버터 컨트롤) 진동, 소음, 슬립이 없어 미숙련공도 쉽게 사용하며, 안전하고 정확한 handling을 가능하게 합니다.

혁신적인 Hook 높이

Mono Girder에서는 상상할수 없는 높이를 만족시키며, Double Girder Crane의 높이 혹은 그 이상을 만족시킵니다.

상상을 현실로 아이디어를 특허로 2010대학창의발명대회

참가자격

국내 대학(교)의 대학생 또는 대학원생

구분	참가방법	지도교수	기 타
발명특허 부문	팀(2~3명) 또는 개인	필수	* Post Doc 참가 가능

대회일정

발명특허 부문 (신청기간 : 2010. 8. 24 ~ 9. 28)

졸업작품·논문 등 대학 발명활동과 연구성과로서 구현한 발명(자유발명)을 특허출원서 형식의 서면(신청서식)으로 제출

* 심사후 선정된 본선 진출 40개팀은 발명 시작품 제출(제작비 80만원 한도 지원)
* 기업체 지원에 의한 성과물은 제외

발명연구 부문

대학생이 발명 아이디어를 발명제안서로 제출한 후, 교육과 연구를 거쳐 발명으로 완성하고 발명내용을 특허출원서 형식의 서면과 시작품으로 작성·제출 (2010. 4월~6월, 우수 발명아이디어를 60팀 선정하여 발명연구비를 지급하였으며) 현재 아이디어를 발명으로 완성하고 시작품으로 제작하는 과정을 진행 중)

시상식: 2010. 12. 22(예정)

* 상기일정은 대화운영기관 여건에 따라 변경될 수 있음

신청서 등 접수방법

온라인 신청접수

대회 홈페이지(www.inventkorea.or.kr)에서 신청서 작성 및 제출서류(hwp,pdf,jpg파일) 등록
한국발명진흥회 홈페이지(www.kipa.org)의 "전자민원신청" 에서
신청서 작성 및 제출서류(hwp,pdf,jpg파일) 등록

제출서류

발명특허 부문: 신청서, 발명신고서, 지도교수 확인서, 재학증명서, 소속 동아리확인서(선택)

문의: 한국발명진흥회 발명진흥팀(02-3459-2794, 2793) 및
대회 홈페이지(www.inventkorea.or.kr)

시상내역

구분		발명연구부문	발명특허부문
팀 또는 개인	대상(국무총리)	1팀 (700만원)	
	최우수상 (교과부장관, 지경부장관, 과총회장)	6팀 (각 500만원) 교과부장관 2 / 지경부장관 2 / 과총회장 2	
	우수상(특허청장)	4팀(각 300만원)	4팀(각 300만원)
	장려상(학회장)	6팀(각 100만원)	6팀(각 100만원)
	소 계	27팀 (총 7,300만원)	
지도교수	지도교수상(특허청장)	7명 (각 200만원)	
단체	최우수발명동아리상(한국과학창의재단이사장)	1개 (300만원)	
	우수발명동아리상(한국과학창의재단이사장)	2개 (각 200만원)	
	발명동아리 장려상(한국발명진흥회장)	7개 (각 100만원)	
	소 계	10개 (총 1,400만원)	
합 계		44개 (총 10,100만원)	

수상자 특전

기업에 수상자 정보제공 등 취업지원

우수상 이상 수상작품 중 특허출원이 필요하다고 인정되는 발명은 심사·선정하여 국내출원비 지원

대상수상 발명은 국제발명전 출품 참여를 지원(지도교수 포함)하고, 필요시 해외출원비 일부 지원

대회 운영기관

주최: 한국과학기술단체총연합회, 특허청, 한국과학창의재단

주관: 한국발명진흥회

후원: 지식경제부, 교육과학기술부, 대한금속재료학회, 대한기계학회, 대한전기학회, 대한전자공학회, 대한화학회, 생화학분자생물학회, 한국화학공학회

* 본 대회는 대학발명경진대회와 대학P오선공모전이 합쳐져서 2010년 새롭게 개최되는 대회입니다

피어라! 상상구름
펼쳐라! 아이디어



2010년 주요국제발명품전시회 일정

■ 참가전시회

전 시 명	전시기간	출품안내 및 접수	출품자 확정	전시단 파견	비고
제네바 국제발명·신기술 및 신제품전시회	4. 21 ~ 4. 25	3월 2일(마감)	3월말	4월초	종료
말레이시아 국제발명품전시회	5. 14 ~ 5. 16	3월초	4월말	5월 중순	종료
피츠버그 국제발명품전시회	6. 16 ~ 6. 18	4월 중순	5월초	6월 중순	종료
모스크바 국제발명투자전시회	9. 7 ~ 9. 10	7월초	8월말	9월초	종료
대만 국제발명품전시회	9. 30 ~ 10. 3	7월초	8월말	9월말	종료
독일 국제아이디어·발명·신제품전시회	10. 28 ~ 10. 31	8월중순	9월말	10월말	예정



2010 독일 국제 아이디어 · 발명 · 신제품 전시회 출품참가자 모집안내

우리회는 국내발명품의 우수성을 해외시장에 홍보하고자 독일 최대의 발명전시회이자 세계 3대 발명품 전시회 중 하나인 2010 독일 국제 아이디어 · 발명 · 신제품 전시회 출품참가자를 아래와 같이 모집하고자 하오니 많은 참여 바랍니다.

- 아 래 -

▶ 전시 개요

- 전시명 : 2010 독일 국제아이디어 · 발명 · 신제품 전시회
iENA 2010 (International Trade Fair Exhibition “Ideas-Inventions-New Products”)
- 기간 : 2010. 10. 28(목) ~ 10. 31(일) [4일간]
09:00~18:00 (목~토) , 09:00~16:00 (일)
* 설치 : 10. 27(수) 07:00 ~ 22:00
- 장소 : 뉘른베르크 무역전시센터 (Nuremberg Trade Fair Centre, Hall 12)
- 규모 : 33개국 800여 점 (2009년)

▶ 출품료

- 직접참가 : 8,900,000원(2mx2m, 발명품), 9,900,000원(3mx2m, 신제품)
- 위탁출품 : 5,900,000원(2mx2m, 발명품), 6,900,000원(3mx2m, 신제품)

▶ 출품자 특전

- 개인 및 중소기업자의 전시회 직접경비(부스료, 통역비)에 한하여 정부보조금 지급을 추천하며 연말에 정부예산범위 내에서 안분 조정하여 출품자에게 지급
- 수상자는 발명의 날 포상 신청 시 가산점 부여

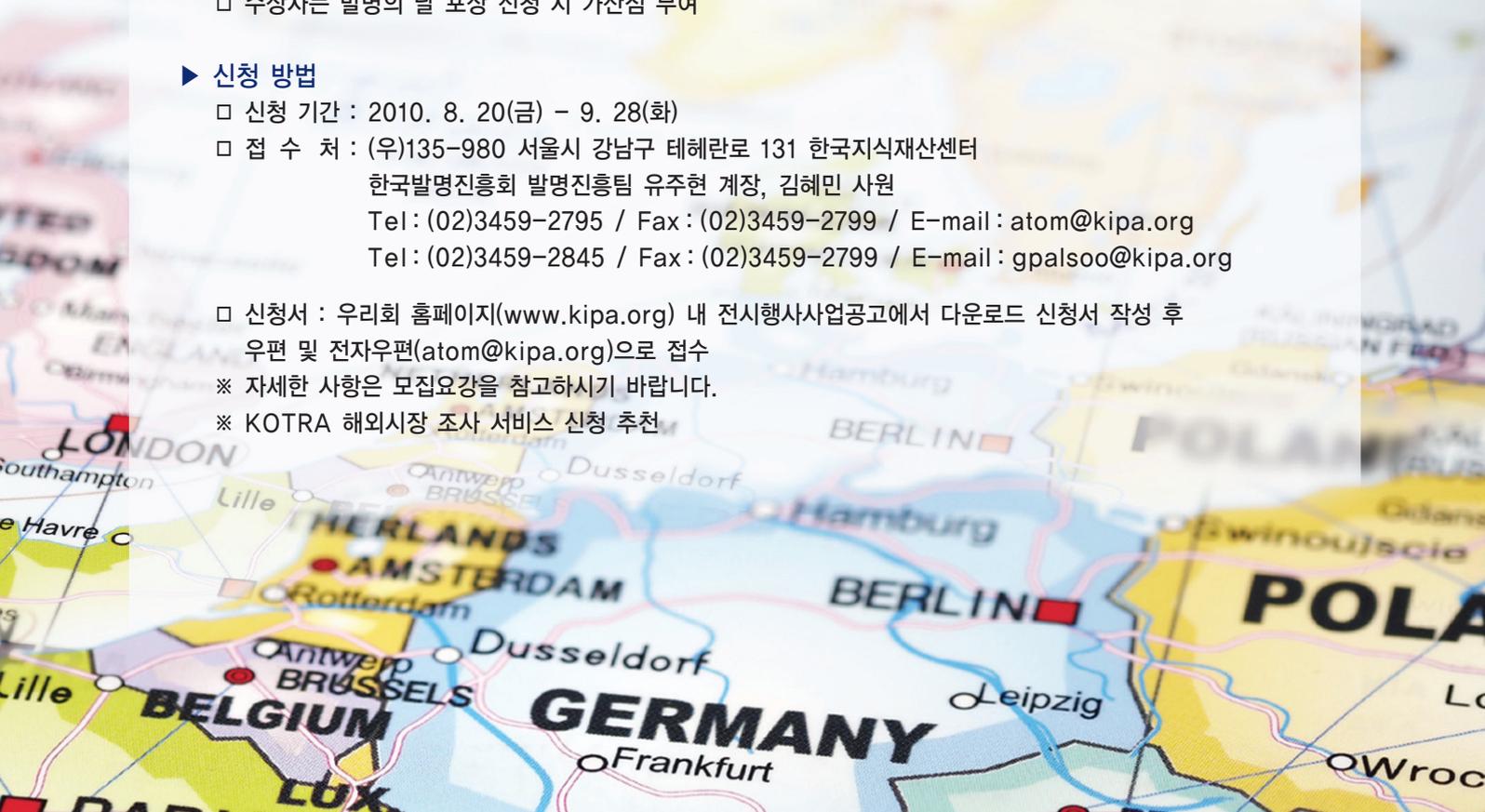
▶ 신청 방법

- 신청 기간 : 2010. 8. 20(금) - 9. 28(화)
- 접수처 : (우)135-980 서울시 강남구 테헤란로 131 한국지식재산센터
한국발명진흥회 발명진흥팀 유주현 계장, 김혜민 사원
Tel : (02)3459-2795 / Fax : (02)3459-2799 / E-mail : atom@kipa.org
Tel : (02)3459-2845 / Fax : (02)3459-2799 / E-mail : gpalsoo@kipa.org

- 신청서 : 우리회 홈페이지(www.kipa.org) 내 전시행사사업공고에서 다운로드 신청서 작성 후 우편 및 전자우편(atom@kipa.org)으로 접수

※ 자세한 사항은 모집요강을 참고하시기 바랍니다.

※ KOTRA 해외시장 조사 서비스 신청 추천



'10 선진 유럽 혁신 기술 및 산업 시찰단 모집 안내

우리회는 세계 최신기술 개발 동향 파악 및 기술개발 의욕고취를 통해 국내 산업 발전에 이바지하기 위한 '10년 선진 유럽 혁신 기술 및 산업 시찰단을 아래와 같이 모집하고자 하오니 많은 참여 바랍니다.

- 아 래 -

▶ 시찰기간 : '10. 10. 25(월) ~ 10. 31(일) [5박 7일]

▶ 모집기간 : ~ '10. 10. 7(목) 까지

▶ 참가대상

- 기업체임직원 및 부설연구원, 신상품개발종사자, 기획업무 종사자, 특허관련 업무종사자, 직무발명자, 개인발명가 등
- 기타 참가를 희망하는 자

▶ 세부 프로그램

- Phase I 독일 국제 전시회 참관
- Phase II 독일 및 체코 우수기업 탐방
- Phase III 현지 문화 체험
- Phase IV 성과 확산

▶ 참가비

- 참가비용 : 4,950,000원 / 1인
 - 포함내역 : 왕복항공료, 일급호텔(2인1실)숙박료, 해외여행자보험, 전용차량, 요금, 현지가이드 비용, 공항이용료, 통역비 등 일체비용 [단, 여권수수비용 제외]
- ※ 참가비용은 10명 이상 출발 시 기준이며 변경될 수 있음
- 참가비납부 - 은행명 : 신한은행 - 계좌번호 : 308-05-028692
- 예금주 : 한국발명진흥회

▶ 신청 방법

- 접수처 : (우)135-980 서울시 강남구 테헤란로 131 한국지식재산센터
한국발명진흥회 발명진흥팀 유주현 계장, 김혜민 사원
Tel:(02)3459-2795/Fax:(02)3459-2799/E-mail: atom@kipa.org
Tel:(02)3459-2845/Fax:(02)3459-2799/E-mail: gpalsoo@kipa.org
- 신청서 : 우리회 홈페이지(www.kipa.org) 내 사업공고에서 다운로드 신청서 작성 후 우편 및 전자우편(atom@kipa.org)으로 접수.

2010대한민국발명특허대전(KINPEX), 상표·디자인권전(TDEX) 및 서울국제발명전시회(SIIF) 동시 개최 및 출품신청 안내

지식재산권분야를 총 망라하는 국내 최고·최대의 전시회인 『대한민국발명특허대전』 및 『상표·디자인권전』과 세계 우수한 발명품이 전시되는 『서울국제발명전시회』를 다음과 같이 개최하오니 관심 있는 발명인 및 기업의 많은 참여 바랍니다.

개최목적

- 지식재산권에 대한 국민적 인식제고 및 발명분위기 확산
- 국내·외 발명인들의 교류 확대 및 국제적 네트워크 구축
- 우수 발명품의 판로개척 및 유통활성화 촉진

행사개요

- 전시기간 : 2010. 12. 2(목) ~ 12. 5(일), COEX 1층 Hall A
- 개막식 : 2010. 12. 2(목) 11:00, COEX 1층 Hall A 입구
- 시상식
 - 발명특허대전 및 상표·디자인권전 : 2010. 12. 2(목) 11:30, COEX 그랜드컨퍼런스룸
 - 서울국제발명전시회 : 2010. 12. 4(토) 18:30, COEX 그랜드컨퍼런스룸

주최/주관

주최  특허청 주관  한국발명진흥회

출품신청

구분	대한민국발명특허대전	서울국제발명전시회	상표·디자인권전[우수상표공모전]
신청기간	2010. 8. 12(목) ~ 2010. 9. 13(월)	2010. 8. 12(목) ~ 2010. 10. 8(금)	2010. 8. 12(목) ~ 2010. 9. 30(목)
신청자격	특허·실용신안·디자인으로 등록 또는 출원된 발명·고안·디자인품		접수마감일로부터 최근 3년 이내 등록된 상표
신청안내	www.kipa.org	www.siif.org	www.trademark-design.org
신청방법	온라인 신청 후 우편제출	우편제출	온라인 신청
시상내역	대통령상, 국무총리상 및 WIPO사무총장상 등 141점	대상, 준대상, 금·은·동상 및 특별상 등 200여 점	지식경제부장관상, 특허청장상 등 26점
문의처	발명진흥팀 02)3459-2842	발명진흥팀 02)3459-2796	발명진흥팀 02)3459-2798, 2793

※ 접수처 : 우)135-980 서울시 강남구 테헤란로 131 한국지식재산센터



IP경쟁시대의 강력한 특허확보를 위한 산업분야별 해외OA 대응 및 전략과정 수강생 모집

목 적

산업분야별 사례를 통하여 해외(미국/일본/유럽/중국 등) O·A절차를 이해하고 현장에 적용 가능한 IP 전담인력 수준의 능력을 함양 시키고자 함

개 요

- 교육대상 : 전기전자, 화학생명, 기계금속 분야의 지식재산관련 인력 중 전담인력수준으로 능력을 함양시키고자 하는 자
- 교육일시 : 2010. 9. 9(목) ~ 9. 10(금)[1박 2일]
- 교육장소 : 서울 올림픽 파크텔(송파구 방이동) (<http://www.parktel.co.kr/>)
- 교육인원 : 80명 이내, 선착순 접수
- 교육과정
 - 기본(필수)과정 : 해외OA대응절차 및 기본이해, 팀프로젝트 운영
 - 특화(선택)과정 : 전기전자, 화학생명, 기계금속분야별 사례 위주 강의, 발표 및 강평
 - ※ 특화과정은 기본과정을 이수한 수강생들이 자신의 해당 산업분야별로 강좌수강

세부교육과정

일 시		세부 운영 프로그램	강사(안)
9.9 (목) 필수과정	기본과정 13:00- 21:00	General Prosecution Process Patentability 심사기준 등	前) Intellectual Ventures Korea 배순자 변리사
		팀 프로젝트(문제풀이) 및 멘토링	
9.10 (금) 선택과정	전기전자 특화과정 09:00- 16:00	해외 OA 대응 전략(미국, 중국, 유럽, 일본) 영문(미국) 의견서 써보기	지심특허 유성원 변리사
		팀별 발표 및 강평(멘토링)/설문조사/수료증 발급	
	화학생명 특화과정 09:00 - 16:00	OA Response (미국중심으로) Case Law Review	前) Intellectual Ventures Korea 배순자 변리사
		팀별 발표 및 강평(멘토링)/설문조사/수료증 발급	
기계금속 특화과정 09:00 - 16:00	사례를 통한 OA 대응방법(미국, 일본, 유럽, 중국) 서신 작성 요령 실습	유미특허법인 강진호 변리사	
	팀별 발표 및 강평(멘토링)/설문조사/수료증 발급		

과정혜택

- 수강료(29만원)의 70%지원(본인부담금 8.7만원)
- 팀프로젝트 우수팀 선정 및 상품증정
- 출석 80% 이상 수강시 수료증 발급

수강신청

- 신청기간 : 2010. 8. 17(화)~9. 3(금)_선착순 (www.kipa.org 참조)
- 수강료(본인부담금) : 8.7만원(전자계산서 발급 가능)
- 접수방법 : E-MAIL(kyeonm@kipa.org) 또는 팩스 fax : 02-3459-2859
- 문의 및 접수처 : 한국발명진흥회 산업인력양성팀
 - 김연민 계장 tel : 02-3459-2818
 - 전정림 주임 tel : 02-3459-2806



제8회 발명장학생 선발대회

▶ 목적

- 21세기 지식재산 기반사회를 주도할 창의적 잠재력을 지닌 학생의 발명활동 촉진
- 우수 발명인재에게 발명활동에 대한 교육적 보상을 강화하여 지속적인 발명활동 동기 유도

▶ 추진기관

- 주최 : 특허청 • 주관 : 한국발명진흥회

▶ 선발대상

- 신청일 현재 국내 초(5~6학년) · 중 · 고등학교 재학생 및 만13~18세의 청소년
- ※ 기 선정된 발명 장학생도 신청 가능. 단, 교육과학기술부 및 한국장학재단에서 국가 장학생으로 선정된 학생의 경우 중복수혜 불가
- ※ 신청인원 : 학교장 추천을 거쳐 학교별 신청인원을 5명 이내로 제한
- ※ 해외유학생 : 해외 초/중/고등학교의 학교장이 인정하는 재학생으로, 지식재산권 외의 실적은 국내에서 활동한 실적만 인정, 각 부문별 통상의 나이에 맞추어 선발

▶ 선발기준

- 1차 서류평가 : 대회입상, 발명교육, 지식재산권 등의 발명활동 실적을 합산하여 평가 (최종 선발 인원의 2배수)
- ※ 교육실적 및 대회실적 인정기간: 2009. 1. 1 ~ 2010. 8. 31
- ※ 지식재산권 실적 인정기간: 2008. 1. 1 ~ 2010. 8. 31
- 2차 선발캠프 : 캠프를 통한 관찰, 수행평가를 실시하여 창의적 잠재력이 뛰어난 우수발명인재를 최종 선발

▶ 신청방법

- 신청기간 : 2010. 9. 1(수) ~ 9. 30(목), 오전 10시 마감
- 선발결과발표 : 2010년 10월 말(예정)
- 신청방법 : 온라인 접수 후 등기우편발송 (증빙자료 필히 첨부)
- ※ 접수 마감일 오전 10시에 신청시스템 마감, 증빙자료는 마감일 우체국 소인분까지 유효
- 접수처 : 서울시 강남구 테헤란로 131 한국지식재산센터 18층 한국발명진흥회 창의인재육성팀 (우:135-980)

▶ 발명장학생 지원내역

- 초 · 중 · 고등 부문 : 교육적 보상 제공 (선발 차기년도 4박5일 간의 창의발명캠프, 참가비 무료), 특허청장 장학증서 및 메달 수여
- ※ 사회적 배려계층은 금전적 지원 병행 실시(초등 100만 원, 중등 120만 원, 고등 150만 원 장학금 지급)
- ※ 초 · 중 · 고 부문별 장학생 최대 배출 교사(3명) 및 함께 최대 배출 발명교육담당 장학사(1명)에게 각 200만 원 시상

▶ 신청 및 안내

- 온라인 접수 : 한국발명진흥회 홈페이지(<http://www.kipa.org/>)
- 기타세부안내 : 한국발명진흥회 홈페이지 알림마당 참조
- 문 의 : 02-3459-2755/2749



제8회 여성발명경진대회 / 올해의 여성발명·기업인상

여성의 성공 발명 사례와 참신한 발명 아이디어를 공모합니다

실용적인 생활발명품의 산실이 되어 온 「여성발명경진대회」와 발명으로 성공한 여성들의 모범을 제시할 「2010 올해의 여성발명·기업인상」에 발명의 꿈을 꾸는 많은 여성들의 참여를 바랍니다.

I. 제8회 여성발명경진대회

- 참가부문 : 일반부문 / 학생부문 / 과학부문 / 장애인부문
 - 부문별 세부 참가 자격은 협회 홈페이지(www.inventor.or.kr) 공지사항 참조
- 출품대상
 - 신청일 현재 산업재산권으로 등록되지 않은 발명 및 고안, 디자인 등(출원 중인 경우는 가능)
 - 1인 1건에 한하고, 발명 대회 등에서 수상한 내용과 동일한 경우는 제외
- 시상내역
 - 대 통 령 상 : 1명(4백만원)
 - 국무총리상 : 1명(3백만원)
 - 금상 4명(각2백만원), 은상 6명(각1백만원), 동상 20명(상패, 부상), 장려상 20명(상장, 부상)
 - 과학 부문 : 최우수상 1명(2백만원), 우수상 1명(1백만원)
 - 장애인부문 : 최우수상 1명(2백만원), 우수상 1명(1백만원)
 - ※ 시상인원은 참가 건수 등을 고려하여 변경될 수도 있음.

II. 2010 올해의 여성발명·기업인상

- 지난 1995년부터 개최해 온 제16회 여성발명우수사례발표회가 “올해의 여성발명·기업인상”으로 이름이 변경되었습니다.

- 참가부문 : 일반부/학생부(여대생 및 대학원생)
- 신청대상
 - 발명(지식재산권)으로 사업화에 성공한 여성발명인 또는 기업인
 - 우수한 발명특허를 출원, 등록하고 제품을 개발한 여성
 - 우수한 발명(지식재산권)으로 사업화를 진행 중인 여성
 - 발명진흥을 위한 공적 및 기여도가 있는 여성
- 시상내역
 - 여성발명기업인상 : 3명(각 상패, 부상),
 - 여성 발명인상 : 1명(상패, 부상),
 - 여대생발명인상 : 1명(상패, 부상)

III. 공모일정 및 신청 방법

- 공모일정
 - 접수 기간 : 2010년 9월 5일(일)까지
 - 수상자 발표 : 2010년 10월 중순 예정
 - 시상식 : 2010년 10월 20일(수), 서울팔레스호텔(예정)
- 접수 및 문의처
 - 신청서류 : 협회 홈페이지(www.inventor.or.kr) 공지사항에서 소정양식을 내려 받아 제출
 - 접수방법 : 이메일(kwia01@inventor.or.kr), 우편 또는 방문접수
 - 접수처 : 135-980 서울 강남구 역삼동 647-9 한국지식재산센터 17층 한국여성발명협회
 - 문의처 : (사)한국여성발명협회 사무국 (전화 02-538-2710, 팩스 02-538-2714)

주 최 |  특허청

주 관 |  한국여성발명협회

후 원 | 교육과학기술부, 농림수산식품부, 지식경제부, 여성가족부, 한국발명진흥회, 대한변리사회, 한국특허정보원 등 (예정)

디자인 정보

조사서비스

디자인정보 조사서비스

1. 디자인 조사서비스

■ 디자인 선행자료 조사서비스

- 정보원이 보유하고 있는 디자인 DB (한국·일본·미국·WIPO·OHIM (유럽)·GE·과거해외공보·실용신안·카탈로그)를 조사하고 분석하여 보고서를 제공함으로써 디자인 등록 가능성의 예측 및 경쟁사 디자인 동향 파악 등에 활용

■ 우선심사용 조사서비스

- 빠른 출원을 원할 경우 특허청에 우선심사를 신청한 후 디자인전문기관에 우선심사용 조사서비스를 의뢰하고 전문기관이 조사결과를 특허청에 제출함으로써 누구나 우선심사를 받을 수 있도록 함

2. 디자인 무효·침해 조사서비스

디자인 분쟁에 관한 자료분석을 통해 권리 범위를 확인하고 무효 소송 및 침해 소송에 필요한 자료를 조사하여 제공

3. 디자인정보 분석서비스

의뢰된 맞춤형 서비스로서 특정 디자인분야 연구개발테마와 관련된 출원 디자인의 배경과 관련 기술 등을 찾아 제공

4. 디자인 맵 서비스

국내외 출원된 디자인 이미지 검색, 트렌드 분석, 포지셔닝 맵, 이미지 맵, 유사디자인분석, 분쟁디자인분석 등 사용자가 자유롭게 디자인 관련 지적재산권 정보를 검색할 수 있는 포털 사이트 (<http://www.designmap.or.kr/>)

안내

발명특허 기네스 모집

한국발명진흥회에서 발간하는 '월간 발명특허'는 새로운 연속기획특집으로 '발명특허 기네스' 코너를 마련하였습니다. 역사 뒷장으로 사라지거나 소멸되어가는 발명특허 관련 자료 제1호를 찾아 소개함으로써 우리나라 발명특허 역사를 정확하게 기록하기 위해 마련한 이 연속기획특집에 독자여러분의 적극적인 참여바랍니다.

제1호 또는 최대 등 '기네스'라고 생각하시는 것이라면 무엇이든 환영합니다. 사진과 함께 그 내용을 제공해주시면 전문가의 감정을 거쳐 소개해 드리겠습니다. 아울러 소개된 자료보다 앞선 자료를 제공해주시면 언제든지 바로 잡아 소개하겠습니다. 기네스로 소개되는 순간 소장하신 자료는 값진 보물이 될 것입니다. 특히 개인의 기록은 후손에게 자랑스럽게 전해질 것입니다.

소개 대상은 편의상 우리나라 최초의 특허법(1908년 8월 12일 공포된 칙령 제196호 한국특허령, 제197호 한국의장령, 제198호 한국상표령 등) 시행 이후 자료로 한정하기로 하였습니다.

연락처 : '월간 발명특허' 편집실
02)3459-2797

Report

- 포커스 • 특허확대경 • 지식재산권 용어사전 • 시선집중 _ 인터뷰 / 교육과정 후기
- 발명특허 기네스 • 기술 라이선스 Zoom-In • 특허 Q&A • 특허기술이전사업화 성공사례



LED 조명과 특허

미국 특허 소송 대응을 중심으로

120년전 에디슨이 백열전구를 발명하면서 인류는 더 이상 어둠으로 인해 활동을 제약받지 않게 되었다. 이후 백열등에 이어 형광등이 개발되면서 인류는 더 낮은 비용으로 더 밝은 빛을 확보할 수 있게 되었고 이로 인해 세상은 점점 더 밝아져 이제는 지나친 밝음이 공해로까지 인식되는 지경에 이르렀다.



삼성LED램프_MR형 조합

그런데 이와 같이 밝은 세상을 유지하기 위해 세계 각국은 엄청난 에너지를 쏟아붓고 있을 뿐만 아니라 수은과 같은 유해물질 사용량도 급격히 늘고 있다. 즉 세상은 빠르게 변하고 하루가 다르게 첨단 기술이 쏟아져 나오고 있으나 조명은 아직도 120년 전 에디슨이 발명한 전구를 쓰고 있거나 수십 년 전 개발된 형광등에 의지하고 있다.

그런데 최근 들어 이러한 조명분야의 변화의 바람이 불고 있다. 기존의 조명과는 전혀 다른 원리인 LED 조명의 등장으로 향후 조명 산업은 이전과는 다른 새로운 시장을 형성하게 될 것이다.

LED는 발광다이오드(Light Emitting Diode)를 지칭하는 용어로 빛을 내는 반도체를 뜻한다. 1960년대 개발된 이후 전자기구의 표시등 등에 이용되다가 1990년대 청색LED가 개발되면서 백색 조명으로서의 가능성을 열게 되었다. LED 조명은 일반 백열전구를 사용한 조명장치에 비해 20에서 40배의 수명을 가지고 있으며 수은과 같은 유해 물질도 포함되어 있지 않아 친환경적인 조명으로 평가받고 있으며, 향후 선진국을 중심으로 한 에너지 절전형 조명의 도입에 핵심적인 역할을 할 것으로 예상되고 있다.

이와 같은 LED 조명의 장점으로 인해 2015년에는 일반조명과 자동차용 조명 시장이 급성장할 것으로 예상되는 등 차세대 성장 산업으로 손색이 없다.



삼성LED램프_A형



삼성LED램프_R형

이러한 LED 조명 시장의 주도권을 잡기 위해 전통적인 조명 시장에서의 강자들은 이미 준비를 시작하였다. 유럽의 전통적인 조명 기업들은 이미 LED 조명 관련 기술을 개발함과 동시에 관련 특허를 꾸준히 확보하고 있다. 또한 M&A 등을 통해 수직계열화를 진행하면서 일괄사업 대응체제를 구축, 시장을 주도하고 있다. LED 광원 업체 역시 차세대 LED 조명 시장의 확대에 적절히 대응하기 위하여 LED 전문업체에서 LED 조명업체로의 전환을 시도하고자 하고 있다. 이를 위해 대체로 중소부품사업수준이었던 LED 사업을 대형화, 양산화하기 위한 경쟁에 이미 돌입했으며 이 과정에서 기존의 조명업체들과 전략적 제휴를 통한 네트워크 구축에 노력하고 있다. 그 외에도 기존 조명 Fixture 업체 역시 LED 업체들과의 협력을 통한 시장진출에 최선을 다하고 있다.

LED 조명 시장에서 성공하기 위해서는 무엇보다도 고효율, 고출력, 저가격이 실현되어야 한다. 또한 동시에 기존 조명을 대체할 수 있는 LED Retrofit의 개발과 다양한 조명기구의 확보 역시 필요하다. 이와 같은 LED 조명의 필수 기술을 바탕으로 한 핵심 특허들은 이미 LED 조명회사가 선점한 상태이며 이를 통해 특허 공세를 가속화하고 있다. 최근 몇몇 LED 조명 선발 기업이 이미 여러 조명 업체들을 대상으로 특허침해 소송을 제기하였으며 최근에는 NPE 또는 Patent Troll이라고 불리는 라이선스 전문기업들도 조명업체를 상대로 특허공세를 강화하면서 라이선스 수입 확보를 시작하였다.

이와 같은 선발 기업의 특허 공세 및 NPE, Patent Troll의 특허 공격 시도에 대해 제대로 대응하지 못할 시에는 1980년대 이후 반도체 산업과 1990년대 후반 이후 이동통신 산업에서 그랬던 것과 같이 막대한 라이선스 비용과 끊임없는 특허 소송을 겪게 될 수도 있으며 이는 결국 이제 막 성장하기 시작하는 국내 LED 조명산업에 큰 장벽이 될 것이다. 더욱이 국내 IT 제품은 시장점유율을 기준으로 세계 1등 제품에 도달하는 경우가 많아지면서 미국에서의 소송이 빈번하게 일어나고 있으나 국내 LED 조명산업의 대부분을 차지하고 있는 중소 기업들은 상대적으로 미국에서의 소송 경험도 적고 대응 방법에 대한 노하우도 없어 실제 미국에서 소송이 벌어질 경우 경영에 상당히 어려움을 겪을 수 밖에 없다.



삼성LED램프_AR형 조합

미국 소송의 특징을 1심 위주로 간단히 살펴보면 먼저 연방법원 및 ITC 소송의 차이점 및 이에 대한 대응 전략의 차이를 이해할 필요가 있다. 연방법원에서의 소송은 배심원 재판이 가능하며 손해배상과 금지명령을 목적으로 하는 반면 ITC 소송은 행정관사의 판결로 수입금지 명령을 목적으로 한다. 이에 따라 미국 수출을 주로 하는 국내 LED 조명 기업이라면 ITC 소송이 가지는 위협은

상당한 수준이 될 것이다. 또한 연방법원에서의 미국 특허 침해 소송은 배심원제를 채택함으로써 재판결과에 대한 비예측성이 매우 크다고 볼 수 있다. 따라서 ITC 소송에서 담당 판사를 설득하는 것이 중요하다면 연방법원의 재판에서는 전문적인 논리보다는 보통의 배심원 눈높이에 맞춘 설득 전략이 필요하다. 따라서 지역별 배심원의 성향 및 태도 파악 등이 소송 준비의 중요한 요소이며 이를 위해 모의재판 등을 시행하기도 한다. 이 과정에서 배심원에 대한 효과적인 설득 방안 발굴, 진술 및 증인의 증언을 통한 배심원 집중 공략법 등을 도출하게 된다.

또한 미국 재판에서의 큰 특징 중 하나는 질의 답변, 관련 문건 및 e-mail 제출, 증언 녹취 등과 관련된 Discovery 제도라고 할 수 있다. 이러한 제도는 영미법 계통인 미국 소송의 특징으로 관련 문서의 보관 및 제출 의무를 지키지 않을 경우 특허 침해 여부에 상관없이 소송의 승패가 결정되기도 하기 때문에 이런 경험이 없는 기업, 특히 중소기업에게는 큰 부담이 될 수 있다. Discovery에 대한 적절한 대응과 더불어 기업 내 특허 활동에 있어 침해 등과 같은 불필요한 표현을 지양하는 등 고의침해 가능성을 배제할 수 있도록 노력하는 것도 필요하다. 이외에도 소송을 진행하는 동안 expert witness의 역할이 매우 중요하여 유능한 전문가는 실제 소송의 승패에도 영향을 미칠 수 있다. 이와 같이 국내 소송제도와는 상이한 미국에서의 특허 침해 소송은 수백~수천만 불에 이르는 과도한 소송 비용과 더불어 국내 기업, 특히 중소기업에게 미국 특허 소송에 대한 경영상 리스크를 과도하게 한다. 이는 국내 LED 조명산업에서도 마찬가지이다.

그럼에도 불구하고 국내 LED 조명 산업에서는 이러한 미국 침해 소송에 대한 대응 경험이 없는 편이어서 향후 미국을 중심으로 한 LED 조명 시장의 급격한 확대 시 국내 LED 조명 기업이 미국 시장에 제대로 진입할 수 있을지 의문이다.



따라서 늦은 감은 있으나 지금이라도 LED 조명 산업에 있어 미국 특허 침해 소송의 대응 전략을 하나씩 수립해 나가야 할 것이다. 먼저 미국의 LED 조명 관련 소송에 대한 정밀한 분석이 필요하다. 이러한 분석을 통해 법원의 판단과 기술의 분석에 대한 지식을 획득하여 소송에 대한 사전 또는 초기에 대응전략을 수립하여야 할 것이다. 또한 비침해/무효/설계변경 등의 논리 개발과 동시에 상대방에 적용이 가능한 대응특허 발굴 및 응소를 준비할 수 있어야 할 것이다. 특히 LED 조명 기업이 선발 기업이 전통적인 조명산업에서의 강자임을 고려하여 조명의 요소기술 특허를 확보하여 상대방의 침해입증 및 응소를 통해 협상의 leverage를 확보하는 것도 하나의 방안이 될 수 있을 것이다. 또한 앞서 언급한 바와 같이 미국 연방법원 소송에서는 배심원의 역할이 중요하기 때문에 모의재판을 적극적으로

로 실시할 필요가 있으므로 중소기업을 대상으로 이에 대한 정부의 지원도 고려해 볼만 하다.

사내에 소송 전담인력을 확보하여 소송에 적극적으로 대응하는 것도 중요하다. 그러나 국내 LED 조명기업의 대부분이 중소기업이라는 점에서 사내에 소송 전담인력을 두는 것은 무리일 수도 있다. 따라서 내부 소송 전담 인력이 없다면 LED 조명에 대한 전문적 지식을 가졌으며 미국 소송에 경험이 있는 외부 대리인을 확보하여 긴밀하게 협조하는 방안도 적극 활용하여야 하겠다.

마지막으로 미국에서의 소송에서는 유능한 전문가를 확보하는 것이 매우 중요한데 LED 조명에서 국내 대기업이나 중소기업이나 이에 대한 대비가 많이 부족하다. 미리 LED 조명 분야의 전문가를 파악, 이들과 네트워크를 구축함으로써 좀더 효과적으로 미국에서의 소송을 대응할 수 있을 것이다.



2009년 LED TV의 대대적인 성공으로 한국은 LED 산업에서의 위상은 급격히 높아졌으며 세계 1위 품목으로 LED를 꼽을 수 있게 되었다. 그러나 다가올 LED 산업은 LED TV보다는 LED 조명이 성장엔진 역할을 하게 될 가능성이 크다. 한국이 LED 산업에서의 세계 1위의 확고한 위상을 유지하기 위해서는 반드시 LED 조명에서의 기술력과 상품력을 확보하여 세계 시장에 진출해야 할 것이다. 이 과정에서 무수히 많은 특허 공세, 특히 미국 소송 위협에 시달리게 될 것이지만 관련 정보를 미리 확보하고 제대로 대응책을 세운다면 충분히 극복하여 LED 조명에서도 시장에서의 경쟁력을 충분히 확보할 수 있을 것으로 믿는다.



박준성 상무(삼성 LED IP 법무팀장)
미국 변호사
前 삼성전자 책임변호사

상표권 소진이론 및 병행수입에 관한 국내외 비교법



- I. 진정상품 및 병행수입의 의의
 - 1. 진정상품의 의의
 - 2. 병행수입의 의의
 - (1) 병행수입의 문제
 - (2) 병행수입의 발생원인
 - (3) 병행수입의 효과
- II. 병행수입 금지이론과 허용이론
 - 1. 금지이론
 - (1) 속지주의원칙
 - (2) 특허(상표권) 독립의 원칙
 - 2. 허용이론
 - (1) 권리소진이론
 - (2) 상표기능론
- III. 각국의 제도비교
 - 1. 미국
 - 2. 유럽
 - 3. 한국
- IV. 연구판례
 - 1. 타인상표 새겨진 포장용기 재활용과 상표권 소진범위
(대법원 2003. 4. 11. 선고 2002도 3445 판결)
 - 2. 병행수입과 광고허용의 한계
(대법원 2002. 9. 24. 선고 99다 42322 판결)
 - 3. 병행수입의 상표권침해 여부
(대법원 2005. 6. 9. 선고 2002다 61965 판결)
- V. 결론

3. 우리나라 법제와 판례

(1) 개요

우리나라에서의 병행수입 논쟁은 1995. 4월 “리바이스 청바지”의 통관보류 사건에서 시작되었다고 볼 수 있다. 국내의 창고형 디스카운트 판매점인 프라이스클럽은 기술제휴업체인 미국의 ‘프라이스 코스트코사’로부터 다량의 리바이스 청바지를 수입하였다. 이에 대하여 미국 리바이스사의 한국 내 현지법인인 ‘리바이스 코리아사’가 위 상표의 국내 전용사용권자로 등록되어 있음을 이유로 세관에 리바이스 청바지의 통관보류를 요청하자 세관이 이들 물품을 상표권 침해물품이라 인정하여 이를 받아들였다. 이 사건을 계기로 우리나라는 병행수입의 금지가 당시 확산되고 있던 가격파괴 현상이 수입상품에 까지 확대되는 것을 방해하며, 수입유통단계의 불완전경쟁, 독점수입계약 등으로 국내의 상품 간 경쟁촉진을 저해하고 있다는 점을 감안하여 병행수입제도의 허용을 검토하기에 이르렀다.

이에 따라 1995년 11월 6일 「지적재산권 보호를 위한 수출입 통관 사무 처리에 의한 고시」로 병행수입을 허용한 이후, 병행수입에 관한 정책은 외국상품의 수입을 무제한적으로 허용하는 것은 아니다. 진정상품이라 하더라도 병행수입 허용기준에



부합되는 제품에 한하여 수입공산품의 동일 상표권 간의 가격경쟁을 촉진함으로써 공산품의 가격인하 및 소비자의 이익을 증가시킬 수 있고, 상표법상의 상표보호의 목적(상표 사용자의 goodwill·수요자의 이익) 및 상표의 기능(출처표시·품질보증)을 저해하지 않는 범위 내에서 이루어지고 있다.

(2) 상표법상의 관련 규정

상표법 제50조 본문은 “상표권자는 지정상품에 관하여 그 등록상표를 사용할 권리를 독점한다.”, 동법 제55조 제3항은 “... 전용사용권자는 그 설정행위로 정한 범위 안에서 지정상품에 관하여 등록상표를 사용할 권리를 독점한다.” 라고 규정하고 있으며, 동법 제2조 제1항 제6호는 “상표의 사용” 개념에 관하여 “상품 또는 상품의 포장에 상표를 표시한 것을 양도 또는 인도하거나 그 목적으로 전시, 수출 또는 수입하는 행위”(동호 나.목) 등을 들고 있고, 동법 제65조 제1항은 “상표권자 또는 전용사용권자는 자기의 권리를 침해한 자 또는 침해할 우려가 있는 자에 대하여 그 침해의 금지 또는 예방을 청구할 수 있다.” 동법 제93조는 “상표권 및 전용사용권의 침해행위를 한 자는 7년 이하의 징역 또는 1억 원 이하의 벌금에 처한다.”라고 규정하고 있다.

위 상표법의 규정을 문언적으로 해석할 경우, 외국상표품의 수입행위도 상표의 사용에 해당하고, 상표의 사용은 상표권자나 상표사용권자만이 할 수 있으므로 진정상품의 병행수입행위는 상표권의 침해행위에 해당된다고 볼 수 있다.

(3) 관세법 및 관세청고시 상의 병행수입 관련규정

관세법 제235조 제1항은 “상표법에 의하여 등록된 상표권을 침해하는 물품은 수출 또는 수입할 수 없다”고 규정하고 있으며, 동조 제2항 내지 제5항은 상표권을 침해하는 물품에 대한 수출입통관을 보류하거나 보류된 수출입통관을 허용하기 위한 요건 및 절차에 관하여 규정하고 있다. 관세청은 위 관세법 조항에 기초하여 지적재산권을 위한 수출입 통관사무 처리에 관한 고시를 제정, 시행하고 있다.

원래 동 고시에는 진정상품의 병행수입을 허용하는 규정이 없었으나, 1995년 리바이스 청바지의 수입통관을 둘러싼 논란이 발생하자 관세청은 동 고시를 개정하여 같은 해 11월부터 일정한 요건을 갖춘 병행수입에 대해서는 진정상품의 수입통관을 허용하고 있다.

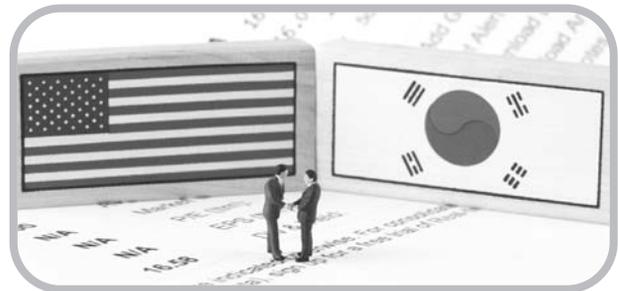
위 관세청 고시에 의하여 병행수입이 허용되기 위해서는 병행수입품에 부착된 상표가 외국에서 적법하게 사용할 수 있는 권리가 있는 자에 의하여 부착되고 국내외 상표권자가 다음 각 목에 해당하여야 한다.

가. 국내외 상표권자가 동일인이거나 계열회사관계(주식의 30% 이상을 소유하면서 최대출자자인 경우), 수입대리점관계 등 자본적 유대 관계(이하 동일인 관계라 한다)가 있는 경우에 제3자의 병행수입은 출처의 동일성을 저해하지 않는 경우 허용한다. 즉 외국의 상표권자가 국내에 상표등록을 직접 했거나 100% 출자한 현지법인을 설립한 경우에는 동일인 관계로 보고 동일상표 제품의 제3자의 수입을 허용하고 있다. 또한, 일반적으로 국내의 상표권자가 외국의 상표권자와 독점 수입계약 또는 수입 대리점계약을 체결하여 정기적으로 물품을 공급받는 경우에는 당연히 수입대리점 관계(동일인 관계)에 있다. 그러나 국내의 상표권자가 서면계약에 의하지 않고 외국 상표권자의 제품을 외국의 유통시장에서 직접 구입하여 수입하는 경우 수입대리점 관계로 인정하기 곤란하며 병행수입을 금지하고 있다.

나. 외국의 상표권자와 동일인 관계에 있는 국내 상표권자로부터 전용사용권을 설정받은 경우 제3자의 병행수입을 허용하고 있다. 다만, 국내 전용사용권자가 수입은 하지 않고 당해 상표가 부착된 물품을 제조·판매만 하는 경우에는 출처 및 품질의 동일성이 인정되지 않아 병행수입을 금지하고 있다.

국내전용사용권자가 국내에서 100% 제조·판매하는 경우에는 외국산 진정상품과 품질의 동일성이 희박할 뿐만 아니라 외국의 상표권자와 국내의 전용사용권자 사이에 아무런 법적·경영적 관계가 없는 경우 소비자가 출처를 다르게 인식할 가능성이 상당하므로 병행수입을 금지하고 있다.

전용사용권자의 국내 제조에 대한 예외로서 전용사용권자가 국내 또는 해외로부터 당해 상표 부착물품을 주문자 상표부착(OEM) 방식으로 조달하는 경우 해외에서 완제품을 수입하더라도 본인에 의한 제조로 인정하여 병행수입을 금지하고 있다.



(4) 주요판례 및 사례

가. “Polo” 사건¹⁸⁾

본 판례는 국외 상표권자와 동일인 관계가 아닌 국내 전용사용권자가 당해상표부착물품을 국내에서 제조·판매할 경우에, 진정상품의 병행수입은 허용되지 않는다는 내용이다.

미국의 상표권자인 더 폴로 로렌스 컴퍼니[이하 폴로 로렌스社라고 한다]로부터 전용사용권 설정계약을 한 일경물산을 국내전용 사용권자로서, 병행수입업자는 이미 등록을 마친 폴로 상표가 부착된 가짜 티셔츠 2,050점을 국내에 수입·판매하였다. 이 사건은 수입물품이 진정상품인지의 여부와 국내 전용사용권이 존재한다면 국내외 양 권리자 간에 특별한 관계를 인정할 수 있는가의 문제, 또한 OEM 방식으로 제3국에서 제조된 상품의 품질문제 등과 관련이 있다.

18) 대법원 1997.10.10. 96도 2191 상표법 위반

이에 대하여 대법원은 “일경물산은 국내사용권자로서 등록된 폴로 상표가 부착된 의류를 국내에서 제조·판매하면서 그 제품에 대한 선전·광고 등의 활동을 하였고, 일경물산과 폴로 로렌스사와의 사이에는 국내 전용사용권 설정에 따른 계약관계 이외에 달리 동일인이거나 같은 계열사라는 등의 특별한 관계는 없음을 알 수 있으며, 국내에서 제조·판매하는 상품 사이에 품질상 아무런 차이가 없다거나 그 제조·판매의 출처가 동일한 것이라 할 수 없고 또한, 외국 상표권자와 국내 전용사용권자가 동일의 지배관계에서 상표권을 남용하여 부당하게 독점적인 이익을 꾀할 우려도 작다고 할 것이므로 이러한 경우에 진정상품의 병행수입이라고 하더라도 국내전용사용권을 침해하는 것으로서 허용되지 않는다.”라고 판시하였다.

이 사건은 우리나라에서 상표권의 병행수입과 관련하여 최초의 판례로서 병행수입품이 진정상품이어야 한다는 기준에 부합하지 않았으며, 만일 이 요건을 충족하였다 하더라도 다른 사실관계 등에 의하여 상품의 출처와 품질에 있어 동일성을 인정할 수 없으며 상표권의 남용을 통한 부당한 시장독점의 이익을 꾀할 의도가 없다면 지정상품의 병행수입을 금지할 수 있다고 밝히고 있다.¹⁹⁾

나. “타미야” 사건²⁰⁾

본 판례는 상표권의 속지주의 원칙의 적용범위와 병행수입이 전용사용권자의 상표권을 침해하는 것인지의 판단기준을 제시한 판례이다.

원고 대성사는 국내 전용사용권자로서 일본의 완구업체인 타미야 회사와 전용사용권 설정계약을 맺고 로열티를 지급하고 국내에서 제조·판매하고 있었다. 병행수입업자인 피고 골드 왕은 1995년 8월에 일본의 완구 소매상으로부터 타미야 상표가 부착된 완구류를 수입하다 세관에서 통관보류 되었다가 관세청의 「수출입 통관사무 처리규정의 개정」과 함께 1995년 11월에 통관이 허용된바 있었다. 1996년도에도 골드 왕은 계속 동 상표를 수입하자 원고인 대성사가 전용사용권 침해를 주장하며 상표권 침해행위의 금지 및 상표권 침해로 인한 손해배상을 구한 사건이다.

법원은 “진정상품의 병행수입 행위가 상표법의 보호대상인 상표권을 침해하는 위법한 행위인가 여부를 판단함에 있어 그 상품이 외국에서 권리자에 의하여 정당하게 상표가 부착되어 유통되었다는 점 등 외국에서의 사실 또는 행위를 참작하는 것은 상표권의 속지주의 원칙 내지 독립의 원칙에 반하는 것이라고 할 수도 없으므로 상표권에 관한 속지주의원칙으로 인하여 진정상품의 병행수입이 일률적으로 금지된다고 볼 수 없다. 또한 국내 전용사용권자의 생산방법이 일본 타미야 회사로부터 공급받은 도면에 따라 금형을 만들고 그 부품을 공급받아 조립하여 생산한 경우에 품질에서 차이를 보일 수 없다.”고 판시하였다.

국내 전용사용권자의 독자적인 신용형성과 관련하여 국내 사용권자가 독자적으로 국내에서 타미야 상표 또는 상표 부착물품 또는 판매 대리점으로서의 자신에 관하여 선전광고를 하지 않았다고 보이므로 일본 타미야 회사와 구별되는 독자적인 신용이 형성되었다고 보기 힘들다고 판시하여 진정상품의 병행수입을 허용하였다.

19) 이 명진, 진정상품 병행수입에 관한 연구, 2005.6. 43면

20) 서울지법 가합80468 1996.10.18. 선고

IV. 연구판례 1. 타인상표 새겨진 포장용기 재활용과 상표권 소진범위

(대법원 2003. 4. 11. 선고 2002도 3445 판결)

1. 사실의 개요

형사사건인 본 사건의 기소혐의는

- (1) 피고인 갑이 1회용 카메라의 제조 및 판매업에 종사하는 자로서 1999. 12.경부터 2000. 10. 17.까지 사이에 서울송파구에 있는 공장에서 피해자 (주)후지필름의 등록상표인 후지필름(FUJIFILM)이 각인된 후지 슈퍼 800 등 1회용 카메라의 빈 용기를 수집하여 위 용기에 다시 필름을 장전하고 일부 포장을 새롭게 하여 “Miracle”이라는 상표로 제조·판매하는 방법으로 월 3만여 개, 총 30만여 개 시가 약 24억 원 상당을 제조·판매하였다.
- (2) 공소외인 을은 갑과 공모하여, 위 공장에서 전항기제와 같은 방법으로 1회용 카메라를 제조·판매하는 방법으로 월평균 3만여 개, 총 18만여 개 시가 약 14억 4천만 원 상당을 제조·판매하여 각 위 등록된 상표권을 침해하고, 국내에 널리 알려진 위 후지필름의 상표가 각인된 용기를 재사용하여 “Miracle”이라는 상표로 카메라를 생산·판매하여 후지필름의 1회용 카메라와 혼동을 일으키게 하였다는 혐의로 형사기소된 사건이다.
- (3) 이 사건에 대한 1심 판결²¹⁾은 피고인 갑과 을에 대한 상표법 위반 및 부정경쟁방지 및 영업비밀보호에 관한 법률 위반의 범죄사실을 모두 인정하여 각각 1천만 원과 1백 5십만 원의 벌금형을 선고하였다. 피고인들은 사실오인 또는 법리오해 및 양형 과다를 이유로 불복 항소하였고 항소심법원인 창원지법은 2002. 6. 12.자 2001노2235 판결을 통하여 이 부분 주장은 이유 없으나 양형의 과다는 인정하여 감형처분을 내렸다. 이에 상고한 이 사건 판결에서 대법원은 피고인의 상표권 침해의 범위를 포함한 이 사건 상표법 위반 및 부정경쟁방지 및 영업비밀보호에 관한 법률 위반의 범죄사실을 충분히 인정할 수 있다는 이유로 받아들여지지 아니하였다.

21) 창원지방법원 밀양지원 2001. 10. 25. 선고 2001고단222 판결.

2. 대법원 판결요지

대법원은 상고를 기각하면서 어떤 표장이

- ① 상표로서 사용되고 있는지의 여부를 판단하기 위해서는, 상품과의 관계, 당해 표장의 사용 태양(즉, 상품 등에 표시된 위치, 크기 등), 등록상표의 주지저명성 그리고, 사용자의 의도와 사용경위 등을 종합하여 실제 거래 계에서 그 표시된 표장이 상품의 식별력 표지로서 사용되고 있는지 여부를 종합 판단하여야 하는데 피고인의 사용태양은 이점에 비추어 피해자의 상표를 사용한 것으로 인정된다.
- ② 피고인이 후지필름의 등록상표가 각인된 1회용 카메라의 빈 용기를 수집하여 다시 필름을 장전하고 일부 포장을 새롭게 하여 제조·판매한 행위가 후지필름의 등록상표를 침해하고 혼동을 야기했다.
- ③ 피고인의 이러한 사용태양은 원래의 상품과의 동일성을 해할 정도의 가공이나 수선을 하는 경우에 해당하여 실질적으로 생산행위를 하는 것과 마찬가지이므로 이러한 경우에는 상표권자의 권리를 침해하는 것으로 보아야 할 것이고, 동일성을 해할 정도의 가공이나 수선으로서 생산행위에 해당하는가의 여부는 당해 상품의 객관적인 성질, 이용형태 및 상표법의 규정취지와 상표의 기능 등을 종합하여 판단하여야 한다고 하였다.

3. 해설

(1) 문제의 소재와 법적쟁점

이 사건에서는 상기요건 중 ①의 상표적 사용여부가 문제되었고 ③ 및 ⑥의 요건과 관련하여 위법성의 인정범위와 고의성의 여부가 다투어졌으며 ④와 관련하여 재판매 행위에 대한 상표권 효력제한 여부가 쟁점사항으로 거론되었다.

피고인들의 상표사용 태양의 특이성 및 당사자의 주장과 대법원 판결 이유를 살펴보면 (i)타인의 등록상표가 부착된 포장용기의 재활용적 사용이 상표권침해 판단의 전제가 되는 등록상표의 사용에 해당하는지 여부와 관련하여 대법원은 자세한 판단기준을 제공하고 있다. (ii)재활용 용기에 자신의 상표도 병행 사용한 태양으로부터 전형적인 상표권 침해가 아니라는 점에서 상표사용의 위법성의 범주를 어디까지 인정하여야 하는 쟁점을 제기하는 사안이다. 또한 (iii)침해의 대상품이 이미 적법하게 판매되었던 제품이라는 점에서 재판매 행위에 대한 상표권의 소진과 소진의 제한범위 및 그 판단기준이 주요 쟁점으로 제기되는 사안이다.

(2) 대법원 판결의 쟁점사항에 대한 검토

가. 상표권 침해 일반요건

상표권 침해의 성립요건은 피해자의 ① 상표권이 침해사실 발생시점에 유효하게 존재하여야 하고 피고인의 표장사용이 등록상표의 사용 내지 적어도 상표적 사용에 해당하여야 하고, 피고인의 ② 표장사용이 상표권 보호범위(동일영역, 유사영역 등) 내에서의 사용으로 오인 혼동이 발생할 것 ③ 정당한 권원이 없는 사용 ④ 상표권의 효력이 제한되지 않을 것 ⑤ 영업상의 거래에 있어서 업으로서 자타상품을 식별하기 위하여 사용하는 것 ⑥ 고의가 있을 것이라는 요건들이 충족되어야 한다.²²⁾

나. 재판매에 대한 상표권 침해 및 소진

본 쟁점사항은 권리소진의 원칙에 따라 타인의 등록상표가 표시된 카메라 용기의 재활용에 대해 권리소진 측면에서 상표권자의 상표권이 소진된 것으로 볼 것인지 아니면 “상품이 시장에 출하된 이후 상표권자에게 해당 상품의 추가적인 상업화를 반대해야 할 정당한 사유가 있는 경우, 특히 상품의 상태가 바뀌거나 상품에 손상을 입은 경우에는 권리소진원칙이 적용되지 않는다.” 는 권리소진의 원칙 예외를 인정하여 상표권의 침해를 인정할 것인가가 판단의 주요 쟁점 사항이었다.

- ① 대법원은 피고인이 이미 수명이 다하여 더 이상 상품으로서 아무런 가치가 남아 있지 아니한 카메라 몸체를 이용하여 1회용 카메라의 성능이나 품질면에서 중요하고도 본질적인 부분인 새로운 필름(후지필름이 아닌 타 회사 제품) 등을 갈아 끼우고 새로운 포장을 한 행위는 단순한 가공이나 수리의 범위를 넘어 상품의 동일성을 해할 정도로 본래의 품질이나 형상에 변경을 가한 경우에 해당되고 이는 실질적으로 새로운 생산행위에 해당한다고 할 것이므로, 이 사건 등록상표의 상표권자인 후지필름은 여전히 상표권을 행사할 수 있다고 판단하였다.
- ② 아울러 동일성을 해할 정도의 가공이나 수선으로서 생산행위에 해당하는가의 여부는 당해 상품의 객관적인 성질, 이용형태 및 상표법의 규정취지와 상표의 기능 등을 종합하여 판단하여야 한다는 기준을 제시하였다. 본 사안에의 1회용 카메라제품에 있어서는 필름의 교환이 카메라의 성능이나 품질면에서 중요하고도 본질적인 핵심부분에 해당하며 그 결과 상품 본래의 품질이나 형상에 변경을 가한 경우에 해당되기 때문에 이로써 원 상표의 품질보증기능을 해하고 소비자로서도 피해의 우려가 있음을 신중하게 고려한 점이 엿보인다.

22) 송영식, 황종환, 김원오 공저, 상표법 개정판(1996), 최성우 OVA 상표법 개정판(2005), 369-370

4. 소결

이 사건 대법원 판결은 상표의 상표적 사용의미와 그 기준을 제시하였고, 상표권의 국내소진과 관련하여 권리소진을 원칙적으로 인정하면서도 1회용 용품의 재판매 행위에 대한 상표권의 소진은 제한될 수 있으며 그 제한범위 및 그 판단 기준을 제시 하였다라는 점에서 그 의의가 있다. 즉 상표권자가 정당하게 판매한 제품의 가공 등을 통한 재판매 행위는 원래의 상품과의 동일성을 해할 정도의 가공이나 수선을 하는 경우에는 실질적으로 생산행위를 하는 것과 마찬가지로 이러한 경우에는 상표권이 소진되지 않는 예외적 상황으로 정리하였다.

그러나 피고인들이 ‘Miracle’이라는 독자상표를 부착하고 포장용 새로 하는 등 후지필름과 구별시키기 위한 독자력 노력을 하였다라는 점을 인정하지 않을 수 없다. 또 수요자로서도 제품가격에 있어서 차이가 나고, 포장의 형태도 원 제품과 다른 형태인 만큼 제3자에 의한 재활용제품임을 비교적 쉽게 알 수 있는 상황이기 때문에 수요자가 품질오인으로 인해 피해를 입거나 출처혼동에 대한 우려는 사실상 희박하다고 볼 수 있는 사안이기 때문이다.

따라서 피해 대상상표가 주지저명한 상표가 아니라 보통의 상표였더라도 동일한 결론이 도출될 수 있었을 것인지가 불투명하다. 아울러 국가 경제적으로나 환경보전의 차원에서도 1회용 용품의 재활용은 충분히 권장할 만한 일이라는 점에서 위법성여부에 대한 보다 신중한 접근이 요청되었던 사안이라 판단된다.

다음호에 계속





이 용 상
 LG전자 특허센터 부장
 연대 법무대학원 석사수료
 인하대 법학대학원 박사과정

지식재산권 용어사전

발

공공대출권 [저작권] • 도서관에 소장된 도서나 음반 등을 대출하는 것을 저작권의 배타적 권리의 예외로 인정하는 경우에 공공에 대한 대출의 결과로 저작권자에게 미친 경제적 손실을 지불 받을 수 있는 권리.

공고결정 [지재권일반] • 심사관이 심사한 결과 부적합한 사유가 없을 때 특허권, 상표권 등의 권리를 설정한다는 뜻의 의사 표시를 말함.

공개특허 [특허] • 공개된 특허를 의미함.

공개일자 [지재권일반] • 특허 등 지재권이 공개공보에 실려 대중에게 공개된 날짜.

공개실용신안 [실용신안] • 공개된 실용신안을 의미함.

공개실용신안 [실용신안] • 출원계속 중인 모든 특허출원의 내용을 일정기간이 경과하거나 출원인의 신청에 의해 특허공보에 게재하여 공중에게 공표하는 경우, 공표되는 특허출원에 부여되는 번호.

공개된 문헌 [법일반] • 공간되어 일반에게 공개된 문헌. 공개된 문헌은 그 자체에 명백히 기재된 것에 의하여 신규성 유무가 분명해질 수 있음.

출처 특허청 홈페이지

산

식

PADIAS 과정을 통해 한국의 많은 특허인들이 진정한 미국의 특허실무를 이해하고 활용하는데 도움이 되기를 바랍니다

지난 7월 20일, 미국 로스쿨(Franklin Pierce Law Center)의 과정인 PADIAS(Patent Application Drafting and Infringement Avoidance Strategies)의 1회 수료식이 한국발명진흥회에서 거행되었다. 총 52시간에 걸친 미국 특허 출원 및 소송 전략에 관한 명품강의였다는 것이 참석자들의 중론이다. 이 프로그램 기획자이자 주 강사인 함윤석 변호사와 전화 인터뷰를 했다.



질문 _ 그간 안녕하셨습니까? 1회 과정을 끝낸 소감은 어떠십니까?

답변 _ 저에게 있어 2010년은 오랫동안 기억에 남을 해인 것 같습니다. 지난 7월까지 아시아 국가를 7번 방문하여 한국, 대만, 인도, 일본 등지에서 강의를 했습니다. 거의 반을 해외 출장으로 보내서 그런지, 몸은 많이 지친 상태이지만 그 만큼 보람도 있었습니다. 파트너들과 진행하는 강의는 단순한 법을 강의하기 보단 실제 사건을 중심으로 실무를 가르치고, 한편으로는 강력한 특허 확보와 특허침해를 피하기 위한 각종 실무 전략에 중점을 두어, 참석자들로부터 엄청난 호응을 받았습니다. 지난 년 초에 조선일보에 게재된 저의 인터뷰 기사에서도 이미 말씀드린 바와

같이, 특허의 가치는 0점부터 100점까지 있는 아날로그 방식이 아니라, 0점 혹은 100점 뿐인 디지털 방식으로 가고 있다는 것입니다. 제대로 특허를 수속 하지 않으면 비록 특허를 받았다 하더라도 가치는 0점인 경우(추후 소송에 의해 특허가 무효화됨)가 허다하기 때문입니다.

이 PADIAS 과정은 작년에 대만에서 1회가 진행되었고, 뜨거운 호응에 힘입어 올해 2-6월에 2회를 진행하였습니다. 또한 훌륭한 결과에 대한 확신을 바탕으로 한국에서 5월부터 이 코스를 시작하였으며, 7월에 무난히 코스를 마칠 수 있었습니다.

이 강의를 통해 한국의 많은 특허인들이 진정한 미국의 특허실무를 이해하고 활용하는데 도움이 되기를 바랍니다. 저는 당분간 해외여행을 자제하고, 그간 강의하면서 느낀 문제점 등을 반영하여 내년에 있을 여러 나라에서의 강의과정을 기획할 것입니다.



질문 _ PADIAS 코스의 강의진은 어떤 분들이며, Franklin Pierce Law Center(이하 “FPLC”)와는 어떤 관계입니까?

답 변 _ 이 강의는 지난 10여 년 전에 FPLC에서 강의된 코스인 Patent Practice 과정을 승화 발전시킨 것으로, FPLC의 sponsorship을 받아 외국에서 강의를 진행하고, 수료자들에게는 FPLC의 수료증이 주어지게 됩니다. 강의진은 미국의 명문 특로펌인 Lowe, Hauptman, Ham & Berner의 파트너들인 Yoon Ham (함윤석 변호사), Ben Hauptman, Randy Noranbrock, Sean Passino 등이 주 강사로 참여하고 있고, 특히 세계 최고의 특허법 전문가로 정평이 나 있으며, George Washington 대학의 교수이자 미국의 특허고등법원인 Court of Appeals for the Federal Circuit의 재판장인 Randall Rader가 특강 강사로 참여하고 있습니다.

질문 _ 이 강의의 특징은 어떤 것인가요?

답변 _ 제가 1991년에 미국에서의 별다른 경험 없이 로스쿨인 FPLC에 진학하여 고생을 많이 했습니다. 물론, 언어적인 부분이 제일 컸다고 할 수 있을 것입니다. 하루에 책 읽는 숙제(reading assignment)로 보통 200 페이지 이상을 읽어야 하는 거의 불가능한 도전에 직면해야 했습니다. 그러나 별로 머리가 뛰어나지 않은 저에게 있어서 그런 강한 도전은 저의 실력을 단기간에 향상시키는 엄청난 계기가 되었습니다. 아울러, 매학기 중간과 끝마다 치뤄지는 시험은 스트레스 그 자체였다 할 수 있습니다. 과목별로 책 2권 정도를 정리하고 이해해야만 했으니 말입니다. 그러나 그런 극한 상황을 맞으면서 성장하는 저를 발견할 수 있었습니다. 그래서 저의 motto 중 하나가 “no pain, no gain” 입니다.

이 PADIAS 과정도 그런 저의 경험을 바탕으로 진행되었습니다. 3-4개월 동안 진행되는 모든 강의과정 및 문답은 영어로 진행하고, 모든 수강생들은 2건의 발명에 대해 영문 청구범위, 명세서를 작성해야 했습니다. 아울러, 주어진 미국 특허청의 Office Action 에 대한 Response(보정서)도 작성해야만 했습니다. 특허침해 판단 과정에 대한 의견서를 제출해야 했고, 수업 중간의 퀴즈와 final examination 등을 모두 통과해야만 졸업장과 성적이 주어졌습니다. 또한 매 교육일 전에 150 페이지 정도에 달하는 교안을 미리 읽고 이해하는 것을 원칙으로 하고, 이 모든 참여도, 숙제, 시험을 반영한 최종 성적(A+에서 D까지)은 모두 FPLC에 통보되어 기록됐습니다. 이렇게 강하고 실질적인 교육만이 제대로 된 성과를 낳는다는 것이 저와 저의 파트너들의 철학이기 때문에, 한편으로는 참여자들이 상당한 부담을 느끼지겠지만, 수료때에는 뭔가 제대로 배웠다는 뿌듯함이 남는 것이 우리 코스의 장점이라 할 수 있습니다.

또한 참여자들이 작성한 명세서, 청구범위, 거절이유 답변서들을 모두 평가하여, 그것을 파워 포인트 프리젠테이션으로 모두 같이 공유하면서 강의하는데 상당한 시간을 할애한다는 것입니다. 단순히 실수를 했다는 것에 끝나지 않고, 내가 한 작업의 장단점, 같이 배운 참여자들이 장단점을 함께 공유하면서 더욱 현장감 및 현실감이 있도록 바로 바로 피드백을 주고 있습니다. 물론, 발표할 때에는 참여자들의 privacy를 위해 모두 익명으로 처리하고 있습니다.



질문 _ 가장 기억에 남는 코스는 무엇입니까?

답 변 _ PADIAS 코스는 강한 특허 획득을 위한 강의가 전반부 동안 진행되었고, 후반부에서는 특허침해에 관한 실무를 가르쳤습니다. 문언적 침해, 등가성에 의한 침해, file history에 의한 제약 사항 등의 기본 실무를 가르쳤으며, 가상의 사건을 만들고, 참여자들을 두 부분으로 나누어 각자가 특허권자와 침해자를 대항하는 변호사로서 변호를 해보기도 하였습니다. 영어에 익숙지 않은 참여자들이 얼마나 참여할 지 걱정이 되었습디다만, 반 이상의 참여자들이 교단에 올라 참으로 다양하고 전략적인 변호를 하는 것에 대해 우리 교수진들도 탐복할 정도로 즐겁고 유익한 시간이 되었습니다. 이것이 바로 미국 교육입니다. 단순히 법을 가르치는 것이 아니며, 누가 옳고 그른 것도 없습니다. 우리는 변호사·변리사로서 우리가 대항하는 고객을 위해 최선의 논리를 만들어 변호하는 그 자체가 바로 우리의 업무이기 때문입니다.



질문 _ 향후 계획에 대해 말씀해 주세요.

답 변 _ 지금까지 진행해 온 내용을 바탕으로 내년 3월에 제2회 PADIAS를 개최하려고 합니다. 대부분의 참여자들이 현직 실무를 하면서 숙제를 하는 것이 과도하다는 반응이어서, 2건의 명세서 작성을 1건으로 줄이고, 그 대신 침해 의견서 작성을 추가하였습니다. 그리고 중간고사 시험을 치르는 것을 고려하고 있으며, 기말고사의 난이도도 분별력 있도록 조금 쉽게 제출할 계획입니다. 그 이외에는 기본 골간을 그대로 유지하려고 합니다.

지난 7월 20일에 수료식을 끝내고, 뒤풀이를 진행하였는데, 한 참여자가 이 코스가 “에쿠스급” 교육이라고 평가한 것이 마음에 다가왔습니다. 최고의 강사진이 한국으로 와서 3개월 동안 참여자들과 부대끼며 최고의 실무강의를 하는 이 과정을 한국 최고의 자동차 중 하나인 에쿠스에 비유해줘서 참으로 감사했습니다. 그리고 3개월간이었지만, 같이 동고동락한 PADIAS 1기생들이 동문회를 조직하고 서로 정보를 교류하자는 굳은 의지로 뗏어지는 것을 보면서, 그간의 고생이 헛되지 않는다는 생각이 들었습니다. 그리고 저는 이 참여자들에게(수료식은 했지만) 이제 특허업계에서 서로가 발전하기 위해 시작하는 진정한 시작점인 것을 언급하였습니다. 또한 그들 모두가 배운 것을 바탕으로 진정한 미국 특허법 전문가가 될 때까지 우리 교수진도 함께 공부하면서 성장할 것을 다짐하였습니다. 이런 것들이 진정한 소통이고 교육의 효과가 아닌가 생각합니다. 이렇듯 PADIAS가 더욱더 전문 코스로 발전하여 10기, 50기까지 계속되는 미국 특허 실무 최고의 코스가 되도록 최선을 다할 생각입니다.

PADIAS 교육 과정 후기

PADIAS 과정은 진정한 실무 교육 _ 이재규

대부분의 수강생들이 그러했겠지만 나 역시 미국 특허와 밀접한 업무를 맡고 있다.

미국 특허 실무를 진행하면서 느꼈던 가장 큰 어려움은 기일이 다가오에 따라 업무는 어떻게든 처리되어 가고 있는데 정작 나 자신은 업무를 완벽히 이해하고 있지 못 한다는 자괴감이었다. 물론 PADIAS 교육을 수료함으로써 인해 미국 특허 실무를 완벽히 체득했다는 것은 아니다. 다만 다른 교육 과정에서 느끼기 힘든 커다란 계기를 얻고 또 이를 지속해 나갈 수 있는 모임을 이루었다는 점에서 작지 않은 발전이라고 생각된다.

PADIAS 교육의 가장 특별한 점을 꼽자면 역시 실제 영문 명세서를 작성한다는 것이다.

수강생들은 특허출원을 위한 발명에 대한 자료 및 관련 선행기술 자료를 가지고 실제 명세서를 작성하게 된다. 수강생들이 작성한 명세서는 다음 강의시간의 강의 자료가 된다. 이보다 더 좋은 강의 자료는 없었던 것 같다. 명세서 작성에 대한 기본적인 가이드라인은 주어지지만 기술을 표현함에 있어 정답은 없기에 수업은 일방적일 수 없다. 교수님들과 수강생들은 명세서에 대하여 서로 질문을 주고받으며 보다 나은 명세서를 완성해 간다.

흠 잡을 데 없는 말끔한 명세서를 읽으면 감탄이 흘러나온다. 하지만 명세서에서 고칠 부분을 찾아내고 토론을 통해 같이 수정해 나가는 과정은, 특히나 자신이 작성한 명세서에 대한 여러 의견들은 실질적인 배움을 남긴다.

모든 교육이 영어로 진행된다는 점은 또 다른 부담인 동시에 이 교육을 선택하게 하는 동기가 됐다. 결국 미국법이고 미국 실무다. 그렇다면 영어로 배우는 것이 당연한지도 모르겠다. 또한, 영어회화 공부를 한다고 해도 매번 실무와는 무관한 생활회화 위주인 상황에서 직접 실무에 관계되는 내용을 영어로 토론하고 배울 수 있다는 것은 PADIAS 교육만이 가진 장점일 수 있다.



• 이재규 과정
서울대학교 물리학과 졸업
43회 변리사 시험 합격
(현재)엘지이노텍 LED 특허부서 근무

한국에서 미국 특허 실무에 관한 교육 기회는 흔치 않다. 하루 이틀의 단편적인 교육이 간헐적으로 있긴 하지만, 마치 USPTO를 들러 홍보관을 구경하듯 부담없이 관람하게 되는 경우가 대부분이다. PADIAS 과정은 쉽지 않다. 교육 방법, 내용, 과제 등 모든 부분에 있어서 수강생이 관람하도록 놔두지 않는다. 그렇기에 PADIAS 과정은 진정한 실무 교육이라 할 수 있지 않을까 생각된다.

수료식을 마치고 PADIAS 교육 동기들끼리 모임을 만들었다. 어쩌면 교육 초기부터 이러한 모임을 만들어 미리 준비하고 했으면 더 좋았을 수도 있지만, 그 때는 그럴 여유가 없었던 것 같기도 하다. 특허라는 공통의 관심을 가지고 다양한 분야에서 자신의 영역을 이루고 있는 동기분들과의 만남은 미처 기대치 못한 커다란 선물이었다.

서두에 언급했듯이 PADIAS 교육은 커다란 계기를 주는 과정이다. 각자가 품었을 계기를 함께 발전시켜나갈 수 있는 동기 모임을 만들어 주신 동기분들께 감사드리며, PADIAS 2기, 3기가 지속적으로 진행되길 기대해 본다.

특허업계의 목계(木鷄)가 되기 위한 필수 과정

목계지덕(木鷄之德)의 특허전문가가 되시길 바랍니다 _ 이재영

PADIAS의 졸업식에서 함윤석 미국 특허변호사님이 하신 말씀이었다. 장자의 이야기 중 최고의 투계는 목계(木鷄)라는 것인데, 진정한 고수(?)란 겸손함과 평정심을 가진 사람이니 추후에도 계속해서 정진하길 바란다는 함축적인 말씀이었다. 그 의미를 알고 난 후, 마치 함변호사님이 나에게 말씀하신 것 같아서 매우 부끄럽고, 나 자신에 대하여 반성하게 되었다. 사실, 해외 및 국내 특허사건 모두를 7년여간 경험하면서 나도 모르게 해외특허, 특히 미국특허를 안다고 생각했고, 영어도 곧잘 한다고 생각했던 것 같다. 하지만 이번 교육을 통해서 미국특허에 대해 잘 모르고 있었고, 영어도 그다지 능숙하지 못하다는 것을 확인할 수 있었다. 어쩌면 나의 무지함에 대한 깨달음 자체가 이번 교육의 가장 큰 수확이었다.

PADIAS 과정에서 3개월 동안 50여 시간의 집합교육 및 비디오 교육을 받았다. 이는 미국 현지에서 개

설된 2주 내지 3주 정도의 여름 단기 집중 과정의 분량이고, 대학에서 한 학기 3학점 강의의 분량에 해당된다. 하지만 본 과정이 다른 과정과 구분되는 3가지의 특징이 있다. 첫째, 경험을 통한 학습이다. 수동적인 구경꾼이 아니라 숙제를 통하여 적극적인 참여를 유도하고, 이에 대한 강사의 피드백이 있었다. 교육생은 본 과정 중에 2개의 주제에 대하여 미국 특허 명세서 및 청구범위를 실제로 작성하여 제출하고, 나아가 보정서를 작성하였다. 또한, 작성된 명세서 및 청구범위에 대하여 강사들의 피드백을 제공하면서 교육생들이 범할 수 있는 공통적인 실수를 공유하였고, 수정안을 배울 수 있었기 때문에 이를 통하여 이전 보다 나은 미국 특허명세서 및 청구범위를 작성할 수 있었다. 둘째, 실무적 내용 전달이다. 통상 미국 특허법 강의는 이론 또는 판례 해설에 치우치는 경우가 많은데, 본 강의는 강사들의 오랜 경험을 기초로, “어떻게” 실무적으로 대응하고, “왜” 그렇게 되었는지를 이해할 수 있게 되어 미국 특허에 대한 숲과 나무를 모두 배울 수 있었다. 특히, 제도 간의 전략적인 비교를 통하여 실무적으로 어떤 경우에 어떤 전략을 선택하는 것이 가장 바람직한지를 알 수 있었다. 셋째, 열린 교육 방식이다. 한 가지 이슈에 대하여 찬성입장과 반대입장에서 서로의 논리를 반박하고 설명하는 방식이었는데, 특히 균등론에 관하여 서로 상반된 입장에서 특허청구범위를 다르게 해석하여 논쟁했던 부분이 매우 인상 깊었다. 더욱이, 특허관련 교육을 매년 대학에서 강의하고 있는 나의 입장에서는 체계적으로 정리된 내용의 깊이와 폭에 놀랐고, 열린 교육 방법에서도 배울점이 많았다.

마지막으로, 우리가 미국특허법을 미국특허변호사만큼 알 필요는 없다고 생각한다. 하지만, 이번 강의를 통해서 미국특허에 대한 큰 그림을 그릴 수 있었고, 특허전략상의 여러 가지 팁을 배울 수 있었다. 혹시 누군가 미국특허법을 알고 싶다면 이 강의를 강력히 추천하고 싶다.



- 이재영 변리사
연세대학교(대학원) 생명공학과 졸업
40회 변리사 시험 합격
APEC, EPA, WIPO, 연세대, 경원대 강의
(현재)남앤드남 국제특허법률사무소, 화학·생명공학 팀장

대 한민국 정부 수립 후 제1호 등록상표는 천일산업(주)의 한문도형인 원안에 하늘 천자(天)를 넣은 도형(지정상품은 신발류)이었다.

그렇다면 우리 생활주변의 품목별 1호 상품의 상표는 무엇인가?

고약은 이 명래 고약, 소화제는 부채표 가스 활명수, 영양제는 에비오제, 비타민제는 박카스-D, 조미료는 미원, 라면은 삼양라면, 과자는 새우깡, 빵은 초코파이, 불펜은 153(모나미), 세제는 하이타이, 치약은 럭키치약, 비누는 이쁜이 비누, 전자제품은 금성 등이었다.

상표의 중요성은 새삼 강조할 여지가 없다. 얼굴 없는 사람이 없듯이 상표 없는 상품 또한 없기 때문이다. 상호 또한 마찬가지다.

지난해 4월에 특허청 등록상표가 100만 건을 돌파했다. 가치 브랜드 홍수의 시대라고 할 수 있다. 넘쳐나는 브랜드 홍수 시대에 단순히 방어나 보호수단으로서의 브랜드 관리를 넘어 가치를 높이기 위한 적극적인 브랜드 전략이 너무나도 필요한 시점이다.

우리나라 품목별 1호 상품의 상표 모음



(‘발명특허 기네스’는 독자여러분의 기고 및 자료제공에 따라 언제든지 바로 잡아 실을 수 있습니다. 많은 참여바랍니다. 편집자 주)

자료제공 : 왕연중 한국발명문화교육연구소 소장, 영동대학교 발명특허공무원학과 교수



기술 라이선스의 적정 로열티로서의 25%룰

기술 라이선스 시 일반적인 경험법칙으로 25%룰이 많이 활용된다. 25%룰과 같은 용어가 존재하고 널리 이용된다는 사실 자체는, 상기 25%룰이 매우 중요하고 기본적인 아이디어임을 의미한다. 가치평가에서 경험법칙은 거래(license계약)에서 발생하는 가치가 공정하게 나누어져야 한다는 것이다.

자발적인 판매자와 구매자 간의 계약은 가치를 창출해내는 사건(event)이다. 누가 창출된 가치를



얼만큼 가질 것인가의 고려에 앞서, (계약하는 시점에서) 계약은 양 당사자 모두에게 반드시 이득을 기대하게 만든다는 것을 인식하는 것이 중요하다. 만약 그렇지 않으면, 구매자이건 판매자이건 누구도 계약에 합의하려 들지 않을 것이다.

“공정한 거래”는 경험법칙에 의해 어떻게 결정되는가?

판매자와 구매자가 그러한 이득을 나누는 합의에 도달하는 일반적인 관찰(또는 경험법칙)이 존재하는가에 관한 의문이 생긴다. 다시 말하면, 판매자와 구매자 모두 동의하는 것이 공정한 거래(deal equity)인가? 여기서는 판매자나 구매자가 “이것은 모두 내 것이야”라고 주장하는 경우는 생각하지 않기로 한다. 여기서는 판매자가 0%를 초과하거나 100% 미만의 이득을 얻는 상황에 대하여 고려해보자. 그러면, 판매자와 구매자가 이득을 50:50으로 나누어 갖는 경우는 어떠한가? 매우 드문 상황을 제외하고 이러한 경우는 좀처럼 일어나지 않는다. 그 이유를 이해하기 위해서는 경험법칙 이면의 4가지 요소를 분석해야 한다.

▶▶ 총 가치(Total value)

거래의 결과로, 구매자는 수익(revenue)과 이익(profit)의 흐름을 만들어낼 수 있는 상품(product)이나 서비스를 창출해낼 수 있다. 라이선스의 “구매자”는 그 기술을 이용하여 만든 상품의 “판매자”가 되고, 따라서 판매자는 상품의 판매에서 생기는 모든 매출로부터 수익을 얻고, 그 매출의 일정 부분이 라이선서/판매자에게 재분배된다. 일반적으로 이러한 이익은 몇 년에 걸쳐 지속된다.

▶▶ 배분(apportionment)

경험법칙을 구성하는 두 번째는 배분으로, 일상적 용어로는 나누기(split)라 한다. 이것이 가치평가에 적용되는 경험법칙에서 가장 중요하다. 25% 룰에서 판매자는 총 이득의 25%를 배분 받고, 구매자는 75%를 배분 받는다. 상기 25%라는 특정 값은 매우 임의적인 것처럼 보이기 때문에 다음과 같은 논리적인 의문을 불러일으킨다. 25%가 정당하다는 근거는 무엇인가? 우선 충분히 많은 구매자와 판매자가 이 특정 비율(25:75)이 공정한 것이라고 믿는다는 정도의 주장이 가능하다.

▶▶ 투자(Investment)

세 번째 요소는 투자이다. 기술의 판매자는 기술을 현재와 같은 상태 (state)로 만들기 위해 투자를 해왔다. 이제부터는 구매자가 단독으로 또는 특정상황에서는 판매자가 참여하여 이 기술을 상품과 사업으로 창출하기 위한 지속적인 투자를 이어가야 한다. 동일한 시점에서 양측이 비즈니스를 시작했을 때, 총 투자의 비율로 이익을 배분하는 것이 일반적이며, 이는 아주 오래된 원칙이다. 라이선스 거래에서 양측이 같은 시점에 일을 시작하지 않는 것은 당연하기 때문에, 구매자 혹은 판매자가 혼자서 투자를 하는 시점이 생긴다. 투자의 타이밍이 다를 뿐만 아니라, 그러한 투자 시 떠안게 되는 위험이 다르듯이 투자의 규모 역시 다를 것이다. 따라서 50:50으로 나누어 갖는 일이 발생하지 않는 것은 그리 놀랄 만한 것이 아니다.



▶▶ 위험(Risk)

네 번째, 마지막 요소는 위험이다. 모든 투자가 그에 상응하는 보상을 받지 못한다. 대체로 판매자가 구매자보다 위험이 더 큰 투자를 하기 때문에, 다른 요인이 동일하다면 투자의 규모에 비례하여 더욱 큰 보상을 받을 필요가 있다는 것이다. 개념을 새로운 기술로 개발하는 프로젝트는 실패율이 상당히 높다. 비록 시장 도입 이후를 포함한 모든 단계에서 실패가 발생할 수 있고, 발생하고 있지만, 일반적으로 새로운 아이디어의 실패율은 라이선싱 이전 단계인 연구-개발단계에서 가장 높다.

25%룰의 적용 예

구매자가 보다 저렴한 비용으로 공장(또는 다른 사업)을 운영할 수 있는 라이선스 기술을 판매자가 제공한다고 하자. 상황을 단순화하기 위해서, 판매자와 구매자가 하기의 사항에 동의했다고 가정한다. 만약 그 기술이 작업현장에 성공적으로 사용될 수 있다면 기술 구매자-제조자는 생산단위당 \$100를 절약할 수 있고, 여기서 \$100의 절약은 필요한 비용의 총 합으로 계산되며 따라서 변동비의 실질적인 감소를 나타낸다.

선불 금액 혹은 로열티가 아닌 다른 형태의 보상에 관해서는 잠시 차치해두고, 이 \$100 절감비용을 어떻게 배분하는 것이 공정한 것일까? 만약, 기술의 판매자가 생산 단위당 \$100의 이익을 모두 받으려 한다면, 구매자는 당연히 그 기술을 들여올 이익이 0(또는 (-))라는 것을 언급할 것이다. 마찬가지로, 만약 구매자가 절감 금액의 전체를 가지려 한다면, 판매자는 정당한 소유물을 이전할 의욕을 가질 수 없을 것이다. 그러면, 50:50으로 나누는 것은 어떨까? 구매자 입장에서 이

러한 배분은, 단독으로 부담해야 할 수많은 사업적 책임과 어떠한 형태, 이익의 창출이 요구된다는 점을 고려해볼 때 합리적으로 보이지 않을 것이다.



- 제조를 위해서 완벽한 준비가 되도록 기술을 만들.
- 제품 생산을 위한 기계의 구매, 설치, 철저한 검사 수행
- 샘플 제작 및 테스트 마케팅
- 상품을 만들고 이를 재고로 유지
- 특정한 고객 요구에 맞춘 특화된 제품 생산
- 제품 마케팅(광고, 부대 물품, 박람회)
- 제품 판매(영업사원, 무료 안내 전화, 주문처리)
- 제품 선적 및 유통(창고, 상품추적, 재 주문)
- 반품 및 할인
- 수금(외상 매출금)
- 회계, 로열티 비용

또한, 이러한 구매자가 협상테이블로 가져오는(구매자의) 사업 지위(business incumbency)에 대한 가치도 있다. 가정된 상황에서 구매자는 이미 상품을 만들어서 판매하고 있기 때문에 공급자뿐만 아니라 소비자도 가지고 있으며, 어느 정도의 경쟁력도 확보하고 있다. 구매자가 상당한 특허 포트폴리오를 구축하던지, 영업비밀 전략에 의해 보호하던지 구매자는 기술의 도입과 관련해 위에서 언급한 비용 및 위험을 넘어 시장에서 무시할 수 없는 존재가 되기를 기대하게 될 것이다.

만약 양측이 50:50으로 이윤을 배분하기로 결정했다면, 사업을 성공적으로 이끌기 위한 투자, 위험요소, 업무를 모두 50:50으로 나누어야 할 것이다. 위의 계약 사례에서 판매자와 구매자가 제조단위 당 \$100의 수익을 만들어내는 사업을 한다고 할 때, 단위 당 \$100의 수익을 창출하는



데 판매자와 구매자가 동일한 기여를 하는지 생각해보아야 한다. 대부분의 경우에 구매자는 판매자보다 더 많은 기여를 한다.

25%룰에 따르면, \$100의 절감된 비용은 시작시점에서 판매자에게 \$25를, 구매자에게 \$75를 배분하는 것이 공정하다. 따라서 인플레이션이나 이윤이 매번 변화할 수 있다는 몇몇 단서를 달고, 로열티 비율은 단위 당 \$25가 될 수 있다.

25:75 라는 특정한 배분의 이론적 배경

▶▶ “그것이 하던 방식이니까”(That’s the way It is) 관점

25%룰은 많은 다른 거래에서 수많은 판매자와 구매자가 동의해왔고, 아무리 생각해본다 하더라도 더이상 알아낼 것이 없다는 것이다. 이 관점은 애널리스트가 개별주식의 가격과 전체 주식시장을 바라보는, 때때로 “elves”이라고 부르는 방식이기도 하다.

▶▶ 계속기업 관점(The Going Concern Perspective)

위에서 열거한 것처럼, 구매자가 기술을 이용하여 수익을 내기 위해서는 많은 비즈니스 절차를 갖추어야 하며 이를 비즈니스에 적용해야만 한다. 구매자는 갖고 있는 많은 자원을 기술거래하기 전에 이미 개발하였고, 갖고 있던 기존의 자원을 바탕으로 기술을 발전시킨다. 25%룰에 따르면, 새로운 아이디어를 이용해서 이익을 발생시키기 위해 실행되어야만 하는 작업의 75%는 구매자가 사전에 개발했던 비즈니스 자원을 통해 이루어질 것이라고 주장한다.

▶▶ 황금률(The Golden Rule) 관점

“황금을 가진 사람이 규칙을 만든다” 라고 회자되는 유명한 ‘황금률’은 많은 거래에서 자발적인 구매자가 상당한 힘을 발휘할 수 있다는 인식이 포함되어 있다. 왜냐하면, 일반적으로 상품, 서비스 기술을 사려는 구매자보다 더 많은 상품, 서비스, 기술이 존재하기 때문이다. 구매자가 갖고 있는 자본은 다양한 형태의 자산과 기회로 변환될 준비가 되어 있다고 할 수 있다. 이러한 관점에서 볼 때, 거래가 매력적으로 보이지 않으면, 구매자는 다른 곳에서 투자할 곳을 찾을 것이다. 또한 구매자는 자신에게 가장 큰 이익을 가져다 줄 기회를 찾을 것이며, 자신에게 큰 이익을 가져다 줄 수 있는 적당한 기회를 찾을 때까지 계속해서 판매자를 찾을 것이다. 간단히 말하자면, 만약 구매자가 어떠한 기술(Plan A)과 그 대안(Plan B)을 고려하고 있을 때 계획 A의 판매자는 미래이익을 50:50으로 나눌 것을 주장하고, 계획 B의 판매자가 25:75로 나누자고 한다면 구매자는 결정을 내리는데 어려움을 겪지 않을 것이다.

▶▶ 3배의 힘(The 3-Times Impetus) 관점

구매자는 의사결정 시에 원금의 몇 배를 회수할 수 있을지를 고려하는 경향이 있으며, 모든 지불에 대해서 몇 배의 수익을 얻을 수 있을지 생각한다. 비즈니스 환경이 더욱 복잡할수록, 수익가능성과 그 시점이 불명확할수록 원금 대비 더 큰 배수의 금액을 회수 가능한 거래가 가치 있게 된다. 다른 맥락에서 구매자는 적어도 최소한 투자비용의 3배를 얻을 수 있다는 확신을 필요로 한다는 것이 종종 관찰되었다. 즉, 다양한 상황에서 모든 것이 계획대로 진행된다고 가정할 때, 구매자를 다양한 사업에서 프로젝트를 지속하게 유도하기 위해서는 최소한 투자비용의 3배를 회수할 수 있다는 확신이 필요하다는 것이다. 이러한 맥락에서, 비용 절감 부분의 25% 로열티를 지급하는 것은 '비용절감을 통해 단위 생산 비용의 3배 이득을 얻을 수 있음'의 다른 표현이다.

▶▶ 1/4(The One-Quarter of the Way) 관점

25%룰의 또 다른 관점은 기술이 제품의 약 1/4정도 가치를 갖는다는 것이다. 어떻게 이 주장이 설득력을 가질까? 새로운 제품이나 서비스의 기술을 개발하는 것은 첫 번째 큰 단계이고, 그 기술을 제품의 생산이 가능할 정도로 만드는 것이 두 번째 큰 단계라고 이야기 할 수 있다. 이러한 관점에서, 제품 생산과 판매는 세 번째와 네 번째의 단계에 해당한다. 따라서 기술을 개발하는 것이 사업에 있어 네 개의 단계 중 하나이므로 이익의 25%에 해당된다는 주장이 가능하다. 이 관점에서 볼 때, 33%룰의 경우는 이미 기술은 제조 단계에 이를 만큼 충분히 개발되었다고 보고, 제조와 판매가 나머지 중 두 단계를 차지하게 되어, 기술은 실제로 1/3의 가치를 갖는 것이다. 이 관점에도 역시 임의성이 존재한다. 기술의 소유자는 해당 기술의 창출은 한 단계의 작업이 아니라 기초과학, 공학적 분석, 실험실 테스트와 반복 및 최종 디자인까지 모두 포함한다고 주장할 수 있다.(이 경우 구매자는 그렇게 남은 과정이 쉽다면 직접 하는게 어떻겠냐고 반응할 수 있다) 후술하겠지만, 특정 상황에서는 상대적인 가치 부가를 고려하기 위하여 경험 가치인 25%룰의 조정이 가능하다.

▶▶ 연구개발세금(R&D Tax Perspective) 관점

기술을 연구개발 부서의 제품이라 생각할 수 있다. 회사의 독자적인 R&D 부서가 기술을 개발하면, 보통은 기술을 상업화하는 제조 부서 또는 각 사업단은 라이선스 비용이나 로열티를 지불하지 않는다. 그러나 일반적으로 이 R&D 기술에 대해 모든 사업 단위가 지불하는 것이 있다. 이것은 산업의 표준이나 회사의 전략에 따라 회사 매출의 일정부분을 R&D에 사용하는 방법으로 이루어진다.(혁신적인 선두 주자들은 R&D에 더 많은 비용을 사용하고, 후발 주자들은 덜 사용한다) 다른 식으로 말하자면, 주어진 연도에 이자 및 세금을 제하기 전의 수익(EBIT: 기업의 수익성을 평가하는 기초적인 방법)은 그 해에 R&D에 사용한 양에 의해 증가될 수 있다. 35년간 매해 수행해온 조사기관인 BattelleMemorialInstitute에의 최근 조사에 따르면, 미국 산업계가 2006년도 R&D에 사용한 금액은 207.5억 달러(\$207.5 billion)로 추산된다. 미 상무부에 따르면, 미국의 비금융 기업의 총 산업수익은 814.3억(\$814.3 billion) 달러였다. 주목할 만한 것은 비금융 기업들의 R&D 투자 비율이 거의 정확하게 총 산업 이익의 25%라는 점이다. 직접 비교해보면, \$207.5 billion을 R&D 비용과 총 수익의 합(\$207.5 + \$814.3 billion)으로 나누면, 그 비율이 20%가 된다.

25%룰에 대한 관점

Bill Lee는 25%룰의 역사에 대해 아주 간결하게 요약하였다. 이 규칙은 아주 오래된 역사를 가지고 있다. 그의 논문은 가치의 범위를 25%에서 33(1/3)%로 정리하고 있고, Larry Evans의 논문인 “라이선싱에 관한 당국의 보고서”에 인용되었다. 또한 일본의 Yoshio Matsunaga와 25~35% 가치범위를 인용한 Edward P. White의 글에도 인용된 바 있다.

Goldscheider, Jarosz 및 Mulhern의 논문에서, 저자들은 25%룰이 1938년까지 거슬러 올라간다고 하였다. 1938년 Sixth Circuit Court of Appeals에서, 한 전문가는 발명가는 순이익의 10~30%를 가질 권리가 있다고 주장했다.

25%의 예는 중세시대에도 찾아볼 수 있다. 당시 농노는 봉건영주의 토지에서 일주일에 이틀을 일해야만 했는데 이는 25~33%사이인 29%이다.

그러나 또 다른 견해가 있다는 것에 주목해볼 필요가 있다. 구매자는 특히 아주 초기 단계의 불확실한 기술인 경우, 25%의 로열티는 사업적 관점에서 볼 때 너무 높다고 주장할 수 있다. 그러한 논거는 다음과 같다.

- (1) 판매자는 기술을 R&D의 마지막 단계를 완료하지 못했을 수 있다.
- (2) 제조 가능한 상태(manufacturability)까지 도달하기 위해 드는 비용이 엄청나다. (특히 R&D 비용과 비교해서)
- (3) 마케팅 및 판매비용이 크다.
- (4) 낮은 한계수익을 갖거나 25%룰을 준수할 만큼 충분한 이익을 제공하지 못하는 경쟁기업이 있다.

이러한 주장은 25%가 너무 높다는 구매자의 주장을 뒷받침해준다.

반면에 판매자는 다음과 같이 주장할 수 있다.

- (1) 이 기술은 바로 혹은 거의 당장 제조될 수 있다.
- (2) 마케팅 및 판매에 있어서 더 이상의 비용 또는 위험의 증가가 없다
- (3) 현재 폭발적인 시장에서 아주 높은 이익을 남기는 사업이거나 미래에 그렇게 될 것이다. 이 견해의 최종 결론은 33%의 배분 또는 더 높은 비율의 로열티 제안을 할 수 있다는 것이다.

많은 협상에서 25%와 33% 이하는 유용하게 사용되어 자주 인용되는 숫자이다. 그러나 25%룰은 법칙의 이름에 나타난 것과는 다르게, 고정된 25의 값이나 고정된 법칙을 의미하는 것은 아니다. 각 가치평가의 구체적인 환경들을 바탕으로 평가하는 기술이 25% 보다 더 가치가 있는지, 비슷한지, 더 낮은지를 결정하기 위한 분석이 행해져야 한다. 이러한 분석의 효과적인 방식은 25% 규칙으로 가치평가가 이루어졌거나 거래참가자 사이에 동의가 얻어졌던 사례를 사용하는 것이다. 그렇게 함으로써 현재의 가치평가가 25% 혹은 다른 적절한 수치가 사용되었는지를 알 수 있게 될 것이다.

- “Valuation & Dealmaking” by Dr. Richard Razgaitis 참고



김 규연

한국과학기술원(KAIST) 화학과 학사
제45회 변리사 시험합격
전 21세기 특허법률사무소 재직
현 한국발명진흥회 특허평가거래팀 전문위원

무엇이든 물어보세요



한글 및 영문글자체디자인을 하나의 출원서로 제출 가능한가요?

• 디자인등록출원을 하고자 하는 자는 산업자원부령이 정하는 물품의 구분에 따라 출원을 하여야 합니다.(디자인보호법 제11조 제2항) 따라서 하나의 출원으로 한글 글자체와 영문자 글자체, 한글 글자체와 한자 글자체, 영문자 글자체와 숫자 글자체, 영문자 글자체와 특수기호 글자체 등을 함께 출원하는 경우는 1디자인 1출원 원칙에 위배되어 디자인등록을 받을 수 없습니다.

• 도면은 디자인의 보호범위 해석의 1차적 기준이므로 보정이 거의 허용되지 않습니다. 따라서 처음부터 완벽하게 작성해야 합니다.

• 디자인등록출원서에 첨부되는 도면은 디자인법 시행규칙 별지 제4호(입체디자인 도면) 및 제5호(평면디자인 도면) 서식에 의해 작성하며 농묵 또는 제도용 흑색잉크로 선명하게 도시하여야 합니다.

• 입체를 표현하는 도면은 등록하고자 하는 디자인의 창작내용과 전체적인 형태를 명확히 파악할 수 있도록 1개 또는 그 이상의 도면을 기재해야 하며 도면을 3차원 이미지 형태로 제출할 경우에는 디자인의 창작내용을 가장 잘 표현하는 화면을 정지화면으로 하여 제출해야 합니다. 단 첨부한 도면만으로 그 디자인을 충분히 표현할 수 없는 때에는 전개도, 단면도, 절단부단면도, 확대도 및 그 밖에 필요한 도면을 참고도란에 추가합니다.

• 평면을 표현하는 도면 직물이나 벽지 같이 평면적인 것을 표현하는 평면디자인 도면은 동일 축적에 의하여 작성한 표면도와 이면도를 하나의 디자인도로 합니다. 또한 표면도와 이면도가 동일 또는 대칭인 경우에는 그 뜻을 기재하고 이면도를 생략할 수 있습니다. 단 첨부한 도면만으로 그 디자인을 충분히 표현할 수 없는 때에는 전개도, 단면도, 절단부단면도, 확대도 및 그 밖에 필요한 도면을 참고도란에 추가합니다.

• 사진의 규격은 최대 가로10cm×세로15cm 이하, 최소 가로7cm×세로10cm 이상의 크기로 하여 명료하게 표현되도록 하여야 하며, 배경·음영 등이 나타나서는 아니 됩니다. 이 경우 사진은 도면규격에 의한 보조용지에서 떨어지지 아니하도록 부착하여야 하며, 사진의 설명을 해당 도면 식별항목의 다음 행에 기재하여야 합니다.

• 도면에 갈음하여 사진·모형 또는 견본을 제출하는 경우에는 그 사진·모형 또는 견본에 의하여 디자인이 구체적으로 파악될 수 있어야 하며, 다음 각 항목의 요건을 충족하여야 합니다.

- 파손 또는 용이하게 변경되거나 변질되지 아니할 것
- 취급 또는 보존이 용이할 것
- 용지에 첨부할 경우 떨어질 염려가 없을 것
- 견본을 제출하는 경우 견본 1개 및 견본의 사진(입체적인 것은 사시도와 6면도 사진, 평면적인 것은 표면도와 이면도 사진) 1통을 각각 서식에 부착하여 제출할 것

※ 디자인등록출원서에 첨부하는 도면작성에 관한 상세한 사항은 특허청 홈페이지 하단의 민원서식다운로드 → 민원서식 코너를 참고하시기 바랍니다.

디자인등록출원 시 도면 작성 방법은 어떻게 되나요?



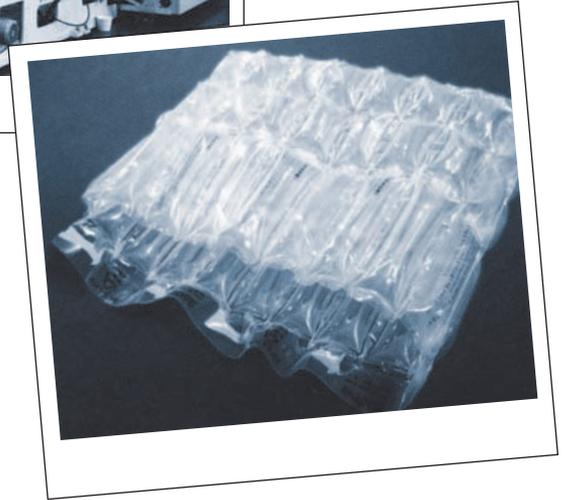
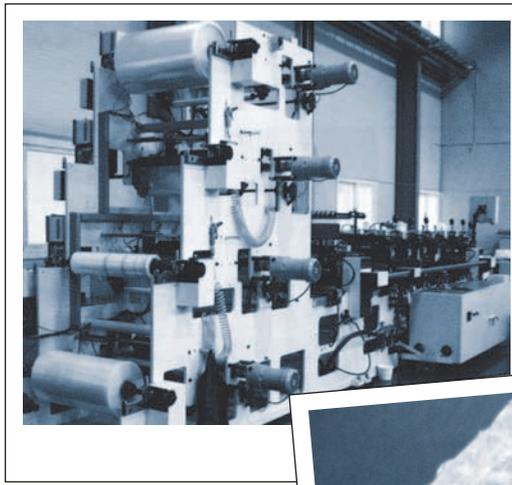
현장주입식 공기완충포장재



(주) 에어프라임



AIRPRIME



주 식회사 에어프라임은 공기주입식 완충포장재를 개발, 생산하는 회사로 기존 해외 기술을 이용하여 생산하던 제품을 기술이전 및 지속적인 연구개발로 독자적인 기술력과 경제적인 생산 기술을 확보하고 있습니다.

따라서 종래에 시장에 공급되고 있던 제품의 문제점을 해결하고 생산 및 품질 경쟁력 확보로 보다 안전성이 높고 다양한 제품에 적용할 수 있는 상품을 공급하고 있습니다.

또한 지속적인 연구 개발로 현재 보유하고 있는 특허 외 생산방식 및 장치류에 대한 특허출원과 새로운 설계기술을 통한 상품 및 구조부분 특허를 출원 중이며, 이외 전용 필름개발 및 원가 절감을 통해서 지속적 성장과 더욱 다양한 제품 개발로 시장 극대화를 위하여 노력 중입니다.

현재 해외 마케팅 부분에서 지속적인 연구개발과 핵심소재 기술 확보의 결과로 라이선싱 및 핵심소재 공급을 보장받는 합자회사 설립을 추진 중에 있습니다.

또한 전 세계적으로 이슈화되는 환경규제와 폐기물 처리(회수)비용의 대안으로 생산 시설이 집중화되는 국가에 당사의 Sysbag(공기주입식 완충포장재)의 적합성을 적극 홍보하여 완충포장재의 표준으로 사용되도록 할 것입니다.

(주)에어프라임은 산업용 완충 포장재 외 제품특성을 활용한 의료용 필름개발(에어부목, 라이프자켓), 택배용 필름개발(냉장 상품 보관용 아이스 매트·농·수·축산물 포장재) 등 다양한 상품개발로 시장의 선도적인 위치를 확보하기 위해 노력할 것입니다.

주요연혁

- 2006. 11. (주)LED프라임 설립
- 2007. 07. 도로교통관리공단 키오스크 시뮬레이션 개발
- 2007. 11. 공기주입식 완충포장재 기술도입검토
- 2008. 01. 대표이사 변경 함성현 취임, 사명 변경 (주)에어프라임
- 2008. 02. 특허기술 이전(한국발명진흥회)Sysbag 특허등록 / LED블록 관련 2건 등록
- 2008. 03. ISO 9001 : 2000 품질인증획득
- 2008. 05. Sysbag 제조공장 설립 경기도 화성시 팔탄면
- 2008. 07. Sysbag 소재개발 / 자본금 증자 1억 → 총자본금 2억
- 2008. 08. Sysbag 1차 개발완료/Sysbag 셀 성형기 설계 및 제작
- 2008. 10. Sysbag - ICE 개발완료, 자본금 증자 2억 → 총자본금 4억
- 2008. 11. Sysbag 셀 성형기 제작 완료 (주)노튼 상품공급계약 체결 (Sysbag 및 Ice bag, Ice mat)
- 2009. 01. 공장이전 경기도 안산시 단원구 성곡동 698-2
- 2009. 02. 자본금 증자 → 3.5억 총자본금 7.15억 원

지식재산권 출원 및 등록 현황

	출원			등록		
	국내	해외	계	국내	해외	계
특허	5			3		
실용신안						
디자인	1					
합계	6			3		



성공기술 개요 (신청과제)

권리명칭	공기주입식원충포장재 및 그 제조방법					
출원번호	10-2006-0017960				등록번호	제731542호
제품적용 실적	적용 제품수	5품목	총 매출 실적	100백 만 원	국내매출	100백만 원
					해외매출	
기술의 내용	<p>본 제품은 세분화된 완전 독립셀 및 독창적 내부구조를 가진 공기 주입식 원충포장재로서, 기존 실린더 형태에서 원충재의 공기밀림으로 인한 포장안전성, 하나의 공기원충 구획부의 파손으로 인한 원충력 상실의 문제를 해결하였다. 또한 공기원충 구획부의 다양한 디자인 적용으로 제품과 포장 박스의 밀착성을 최대로 하여 불필요한 공간을 없애므로 포장 부피를 줄일 수 있도록 하였다.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>(주)에어프리임 - 독립셀 구조</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>경쟁사 - 실린더형 구조</p>  </div> </div> <p>〈적용 상품〉</p> <ol style="list-style-type: none"> Sysbag <ul style="list-style-type: none"> 파손가능한 모든 제품 포장에 사용되며 스티로폼을 포장 보조재로 사용하던 곳은 대부분 적용할 수 있다. 생산 총비용을 낮출 수 있다. <ul style="list-style-type: none"> - 인건비, 물류운송비, 작업 효율성 고려 시 스티로폼 보다 가격이 낮다. 다품종 소량상품포장에 대응이 쉽고 빠르다. <ul style="list-style-type: none"> - 포장재 개발 시 별도의 금형 제작 없이 Sysbag원단 가공만으로 포장재 개발이 가능해서 스티로폼/PE를 이용한 개발보다 빠르고 저렴하다. 작업의 편의성 증가 및 포장 공정의 간소화로 업무의 효율성 증가 <ul style="list-style-type: none"> - 포장작업 시 봉투 형태의 Sysbag에 상품을 넣고 공기 주입 노즐에 공기를 넣는 것으로 포장이 완성된다. Ice mat <ul style="list-style-type: none"> 기존 Ice bag대용품으로 포장 상품의 형태(원형, 사각형...)에 따라 맞춤포장과 아이스셀 크기조절로 냉장 보관시간 조절이 가능하여 상품성을 높일 수 있다. 					

기술이전 · 기술개발 과정

개발 배경

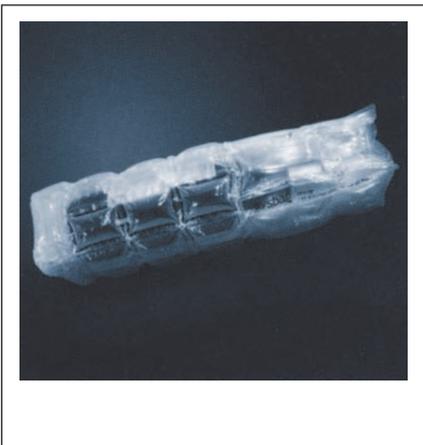
기존 공기주입식 완충포장재(스티로폼을 대용할 수 있는 완충포장재)는 비닐 필름 사이에 공기를 주입하여 포장상품에 직접 가해지는 충격을 완화하도록 고안되었다.

하지만 경쟁사에서 출시된 제품은 긴 실린더 형태의 셀로 고안되어 제품의 하중에 따라 공기 밀림현상이 발생하여 완충 효과가 떨어지고 공기주입 밸브를 별도로 제작/부착하므로 생산 비용이 많이 발생하는 문제점이 있었다.

따라서 상기 문제점 해결을 위하여 당사는 2007년 하반기 한국발명진흥회 유통상담관의 적극적인 협조로 당사 주식 25%를 기술이전 비용으로 지급하고 기술이전을 받았다.

이후 1년간 이전기술 구현 및 추가 연구개발비용, 생산설비 구축에 약 8억 원의 비용을 투입하여 2008년 11월 기존제품(실린더 형)의 최대 단점인 완충 셀 파손 시 완충력이 급격히 떨어지는 문제를 극복한 제품을 개발·양산하였고, 또한 별도의 공기주입 밸브없이 완충 셀 내부의 Self-closing 기능을 보유한 상품 개발로 생산력과 안전성을 향상하였다.

또한 적용 제품의 금형 제작을 최소한으로 줄일 수 있는 시스템과 범용적인 Sysbag 디자인 개발로 가격 경쟁력과 사용자 편의성을 확보하였다.



기술 구현의 문제점

- 가. 신 개념의 공기완충 포장재 개발에 따른 핵심 소재(필름) 개발에 의한 정보부족
- 나. 장비제작 경험이 없는 상태에서 신 개념 포장재 제조설비를 제작, 그 기능 구현을 위해 1차 설계/파일럿 장비제작 후 미비사항에 따른 기능 변경 설비 변경의 과정을 겪음.
- 다. 주변 환경(온도, 습도, 원단 필름 정밀도 오차) 변화 따른 제품 변형 등에 따른 문제 해결
- 라. 상품의 추가적인 디자인 개발 시 유체역학 전문가가 없어 많은 금형비용을 들여 제품의 문제점을 개선.

문제점 극복원동력

- 가. 지속적인 연구개발로 사계절용 핵심소재 개발과 생산 환경 개선.
- 나. 전문 인력 확보를 통한 현 제품의 기능적 문제 보완 후, 특허 출원을 진행.

사업화 과정

사업진행 현황

개발과제 및 내용	개발기간	개발방법	소요금액 (백만 원)	비고
현장주입식공기완충포장재 소재 및 설비	07. 11 ~ 08. 11	독자개발	200	설비구축완료
셀 성형기 성능개선	08. 10 ~ 09. 01		30	특허출원
Ice mat, Ice bag 개발	08. 07 ~ 08. 10		50	특허출원/상품출시

사업전략

- 가. 기존 완충재(스티로폼, 하니폼)가 소량 다품종 적용 시 개발시간과 비용이 많이 발생함으로 범용성이 높은 디자인을 개발하여 소비자 접근성을 높였다.
- 나. 다양한 소재 개발로 적용 목적에 따른 상품개발.
예) 시스백 - 매트 : 냉동포장용 상품 포장, 시스백 P, C, D형 상품 판매
- 다. 가격 및 품질 경쟁력 확보

[단위 : 원]

구분	(주)에어프라임	A사	B사	C사	포장면적
토너	360	400	410	650	90 * 20=0.18m ²
노트북	800	900	910	950	100 * 40=0.40m ²
LCD 모니터	1,400	1,560	1,300	1,510	140 * 50=0.70m ²

판매 및 유통과정

당사 시스백의 기능적 차별성과 친환경 이미지 부각 및 대상 업종 종사자에게 영업권 부여로 시장을 공략하고 있음

판매전략

가. 파손 위험성이 높아 유통이 어려운 제품의 안전포장 제공.

예) 스캐너, LCD모니터, 와인(병류) 등

나. 상품의 친환경 이미지 강조.

예) 수출업체의 스티로폼 사용 규제 부분을 적극 활용(리사이클링 제품)

다. 소량 다품종 업체 공급가격 경쟁력 및 포장재 개발 시간 단축 강조.

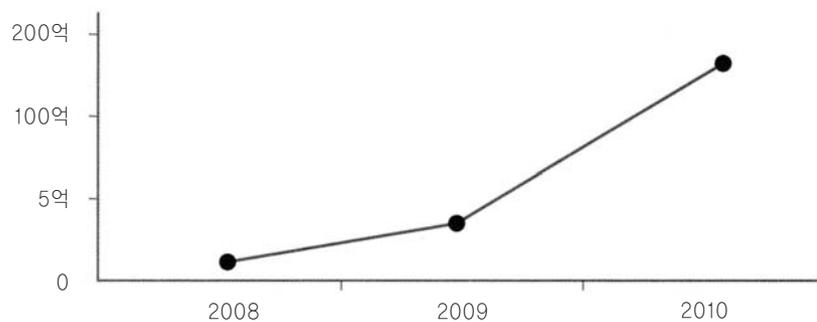
예) 수출용 크리스탈 그릇 제조업체의 경우 소량의 다양한 상품 생산으로 고정형 완충 포장재(스티로폼, 하니폼)를 쓰기 어려웠으나 당사의 가공성이 탁월한 Sysbag을 이용하여 포장함으로써 수출포장 시 포장비용절감과 파손율을 낮추었음.

매출액 변동 추이

가. 판매계획

품목명 (상품 및 서비스)	2009년				2010년		2011년	
	생산능력 (수량·금액)	판매처 (품 목)	판매액		판매액		판매액	
			내수	수출	내수	수출	내수	수출
Sysbag	154만㎡	전자제품	2,422		8,336	2,300	22,336	11,200
Ice-mat	28만㎡	수협 외	1,169		5,331		16,539	
합 계			3,976		19,551		63,243	

나. 매출 예상 그래프



사업화 성공 요인

- 지속적인 연구 개발로 제품 완성도 향상
- 시설투자를 통한 생산 원가 절감
- 산학협력 및 기관 협조를 통한 연구인건비 절감 및 제품 개발의 조기 완성
- 사내 직원들의 공동 목표의식 형성

현재의 여건, 향후 진행사항 및 기대효과

시장 규모 및 주요 수요처

국내 완충포장재 적용 시장규모 : 7억 9천4백2십만㎡(약 1조 7,600억 원/년)

가. 가전제품 완충포장재 : 2억 7천만㎡

- 수요처 : LCD모니터, Set Top Box, DVD, Navigation 등

나. 택배/운송 상품 : 8천8백만㎡

- 수요처 : 택배용, 냉동/냉장상품(ice mat), A/S반송용 포장재, 와인(병제품) 포장 등

다. 산업용 상품 포장/개발 : 4억 3천6백만㎡

- 수요처 : 전자제품 부품 포장, 보온 비닐하우스, 선박용 라이프 자켓 등

현재 생산설비 규모

- 셀 성형기(공기완충포장재 생산라인)

월간 생산량 : 약 82만㎡ → 월간 약 160만 개 제품포장 가능

- 제대기(봉투가공기)

월간 120만 개 처리능력보유(분당 40매)

향후 진행사항 및 기대효과

가. 정부, 기업의 녹색 성장 정책에 따른 판매량 증가 기대

나. 수입대체/수출촉진 효과

1) 독자 특허보유업체로서 타사가 해외에 지불하는 기계설비, 필름수입 및 기술료 지급이 전혀 없음.

2) 해외 지점 및 국가별 총판권 판매에 따른 수출 및 외화 수입

Column

• 성공전략 • 책과의 만남 • 특허경영전략 • 미국 CASRIP 연수기





창조적 사고를 통한 메모의 기술

“김 과장! 뭐 좀 새로운 거 없어? 그런 구태의연한 거 말고 참신한 아이디어 말이야!”

‘지금 난 안도 나름 참신하다고 겨우 생각해서 말한건데 더 이상 무얼 하라는 말씀이신지...
해야할 다른 일도 많은데, 그걸 알면 내가 팀장을 하지!!!’

“도대체 뭘 어떻게 해야 하는 거지...?”

“.....”

조직에서 전략회의나 부서회의를 할 때면 빠짐없이 등장하는 단골메뉴 멘트라는 데 아무도 이의를 제기하지 않을 것이다. 어쩌면 오늘 아침회의에서 똑같은 이야기를 듣고 지금 이 글을 읽고 있는 독자가 있을 지도 모르겠다.

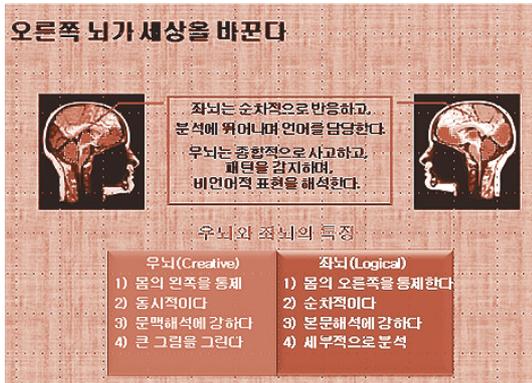
새로운 미래가 온다

이제 산업화시대와 정보화시대의 주역이었던 ‘지식근로자(화이트칼라 근로자)’ 들의 주무기인 논리적, 선형적, 분석적인 역량만으로는 더 이상 새로운 부가가치를 만들어 내기가 점점 더 어려운 세상이 되어감에 따라, 통섭(統攝, Consilience), 컨버전스(Convergence), 크로스오버(Crossover) 등으로 표방되는 다양한 사고를 가진 멀티재능을 갖춘 이들이 우수하고 능력 있는 인재로 대접받는 시대로 나아가고 있다.

세계적인 석학이자 엘 고어 부통령의 수석 연설문 작성자로 잘 알려진 다니엘 핑크는 그의 저서《새로운 미래가 온다》에서, “지난 150년 간 산업화시대와 정보화시대를 거쳐오면서 21세기는 인간의 우뇌를 더욱 사용해야 하는 하이컨셉(High-concept), 하이터치(High-touch)의 시대로의 변화를 맞이했다”고 말하고 있다.

오늘날 우리가 살고 있는 정보화시대가 우리에게 요구했던 좌뇌적 재능(그림1)이, 이제는 창조의 능력, 공감하는 능력, 큰 그림을 볼 줄 알고 그려낼 수 있는 능력을 담고 있는 우뇌적 재능(그림2)으로 이동해가고 있는 것이다.

구체적으로는 ‘디자인 · 스토리 · 조화 · 공감 · 놀이 · 의미’ 요소라는 미래 인재의 6가지 조건(그림3)을 가져야 새로운 세상에서 살아남고 번성할 수 있다고 다니엘 핑크는 말한다. 이 모든 재능들은 “우뇌적 사고”로 개발이 가능한 것들이다. 새로운 미래의 중심에는 우뇌가 있는 것이다.



〈그림1. 우뇌와 좌뇌의 특징〉



〈그림2. 우뇌와 좌뇌의 비교〉



〈그림3. 미래인재의 6가지 조건〉

이제 우뇌로 승부한다

다가오는 미래의 승부처인 우뇌를 어떻게 계발할 것인가? 조직이 원하는 아이디어와 발상으로 고객을 매료시키려면 우리의 두뇌를 “승자의 두뇌”로 만들어야 한다. 발상의 전환과 창조적인 상상을 통해 머리 속에 선명하게 기억하노라면, 우리의 뇌는 그것을 잠재의식에 새기고, 성공프로그램을 자동적으로 만들어준다. 이러한 습관을 통해 우리의 우뇌는 점차 “승자의 우뇌”로 변해갈 것이다. 저명한 심리학자인 막스웰 몰츠 박사는 “우리의 뇌는 선명하게 그려진 상상과 실제 현실을 구분하지 못한다”라고 했다. 따라서 평소에 진지한 자세로 이미지 트레이닝에 몰입하는 습관을 자주 갖는 것이 우뇌계발의 핵심이다.

이미지 트레이닝의 가장 좋은 소재는 광고디자인이다. 찰나 간에 소비자의 눈길을 사로잡는 강한 공감은 우리의 상상력을 자극하며 우뇌계발 트레이닝으로는 그만이다. 단순하면서도 설득력 있는 메시지로 얼마나 우리의 상상력을 자극하는가!

이제부터라도 도심 곳곳에 설치된 옥외광고판이나 포스터, 버스의 측면광고도 소홀히 보지 말고 학습도구로 적극 활용하자.



〈그림4. 포뮬러 치약 광고〉



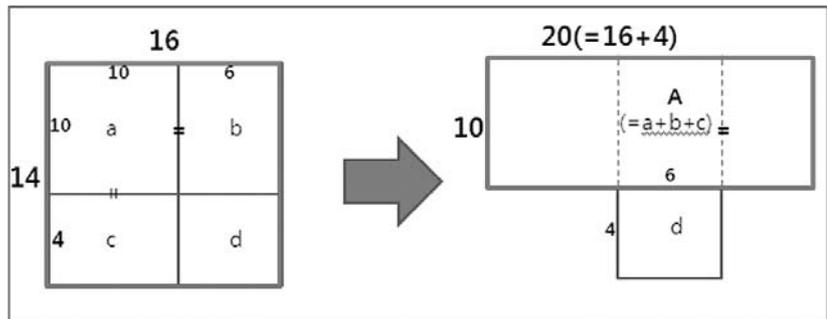
〈그림5. 정박한 선박을 이용한 스피게티 광고〉

19단 완전정복

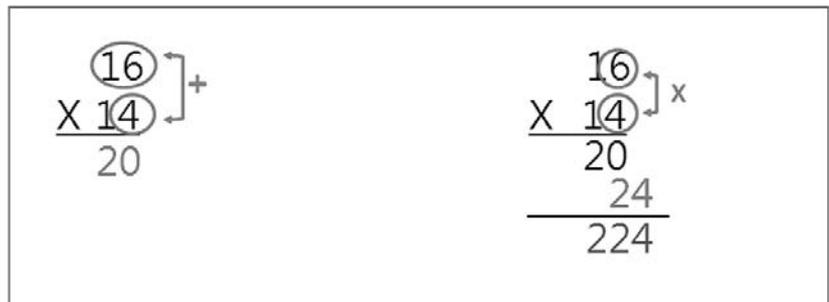
한때 IT강국으로 부상한 ‘인도’의 비밀이 “19단 외우기”라고 회자되면서 이와 관련된 수많은 학습서와 관련서적이 쏟아져 나왔던 시절이 있었다. 하지만 학습도구로 정착되지는 못했다. 이유가 뭘까? 단순히 결과에만 집착해서 구구단처럼 무조건 외우려 했기 때문이다. 이미지화해서 전체적인 의미로 파악하는 우뇌적 사고로 이해하면 너무나 쉽게 외워지는 것을 기존의 좌뇌적 학습방법을 고집했기 때문에 실패한 것이다. 〈그림6. 19단 계산법〉에서 보듯 16×14의 곱셈을 직사각형의 가로와 세로로 생각해서 넓이

를 구하는 문제로 변형하여, 4개의 작은 직사각형 a, b, c, d를 2개의 직사각형 $A(=a+b+c)$ 와 d로 단순화시켜 계산하면 쉽게 계산할 수 있다.

우선 곱하는 두 수의 위 두자리(16)와 아래 일의 자리(4)의 수를 합해서 적고, 다음으로 일의 자리 수를 곱해서(6×4) 그 값을 아랫줄에 기록하고 둘을 합하면 된다. <그림7. 19단 계산법> 이 방법이 숙달되면 암산으로도 충분히 계산이 가능하다. 각자 연습해 보기 바란다.



<그림6. 19단 계산법 ①>



<그림7. 19단 계산법 ②>

기록관리를 위한 메모의 3원칙

일본의 유명한 우뇌 트레이닝 컨설턴트인 미츠오 코다마 교수는 《성공을 부르는 우뇌 트레이닝》에서 역사상 천재로 불렸던 인물 중 300여 명의 생활습관을 조사한 캐서린 록의 연구결과를 통해 한가지 공통점을 찾아냈는데, 그것은 그들이 자신의 머릿속에 떠오른 생각을 종이에 기록하는 능력을 갖고 있다는 점이다. 성공한 모든 사람은 '기록의 달인'이다. 레오나르도 다빈치의 스케치나, 아인슈타인의 '자서전노트', 벤저민 프랭클린의 '자서전', 토마스 에디슨의 기록과 편지 등을 보더라도 알 수 있다. 기록하는 행위가 지성을 높이고, 잠재의식을 일깨우는 역할을 하며 두뇌활성화에 기여하는 바가 크기 때문이다. 머릿속에 떠오른

생각을 기록하는 습관을 들이고 문장 혹은 그림으로 직접 표현해서 나타내면, 아무리 재주가 없는 보통사람이라도 천재가 될 수 있다.

기록을 할 때 기억해야 할 『메모의 3원칙』이 있다. 첫째, 『주머니 하나』, 둘째, 『시간의 축』, 셋째 『꼬리표』이다. 가급적 모든 기록은 한 권의 다이어리(주머니 하나)에 몰아서 기록을 해야하며, 둘째 시간의 순서(시간의 축)대로 일목요연하게 정리되어 있어야 한다. 마지막으로 기록의 정보를 일목요연하게 알 수 있도록(꼬리표) 설정해 두어야 한다. <그림8. 꼬리표 예시> 이 꼬리표는 자료가 방대해질수록 데이터의 분류/관리 및 검색 시 굉장한 위력을 발휘하는 도구가 된다.



<그림8. 꼬리표 예시>

기록의 혁신, 마인드맵

또 하나의 기록관리 툴이 이미지로 생각을 형상화하여 기록하는 마인드맵이다. 마인드맵은 1971년 영국의 교육심리학자이자 멘사회원인 토니부잔이 다빈치의 메모에서 영감을 얻어 개발한 것으로 기호, 그림, 색상 등을 활용하여 유기적으로 연결되는 여러 생각들을 방사형으로 펼쳐 기록해 나가는 가장 효과적이고 창의적인 사고법이며, 생각을 체계화하고 기억력과 이해력을 증진시키는 혁신적인 메모의 기술이다. <그림9. 마인드 맵>



<그림9. 마인드맵>

무엇이든 첫술에 배부를 수는 없는 법. 처음엔 막막하고 어렵겠지만 서투르면 서투른 대로 꾸준히 연습하다 보면 어느새 자유자재로 활용하고 있는 자신을 보게 될 것이다.누구라도 손쉽게 시작할 수 있는 마인드맵 작성요령을 간단히 소개해 본다.

[1] 1단계 - 준비자료

- (1) 세로보다 가로가 더 긴 백지(A4 이상의 크기)
- (2) 형광펜이나 색연필세트(색상감각을 통해 기억효과 증대) 및 필기구

[2] 2단계 - 중심이미지 작성

- (1) 중앙에서 시작 - A4의 기준으로 3cm X 2cm 이내로 그린다. 3~4색을 사용한다.
- (2) 그림이미지로 나타내면 단어보다 100배의 기억효과가 있다.
- (3) 그림을 그린 후 테두리는 만들지 않는다. - 자유로움을 제한함.

[3] 3단계 - 주가지 펼치기

- (1) 나뭇가지처럼 길쭉하고 구부정한 모습으로 자연스럽게 그린다.
- (2) 단어의 길이와 가지의 길이를 동일하게 그린다.
- (3) 핵심단어 위주의 키워드로 기록한다.

[4] 4단계 - 부가지 덧붙이기

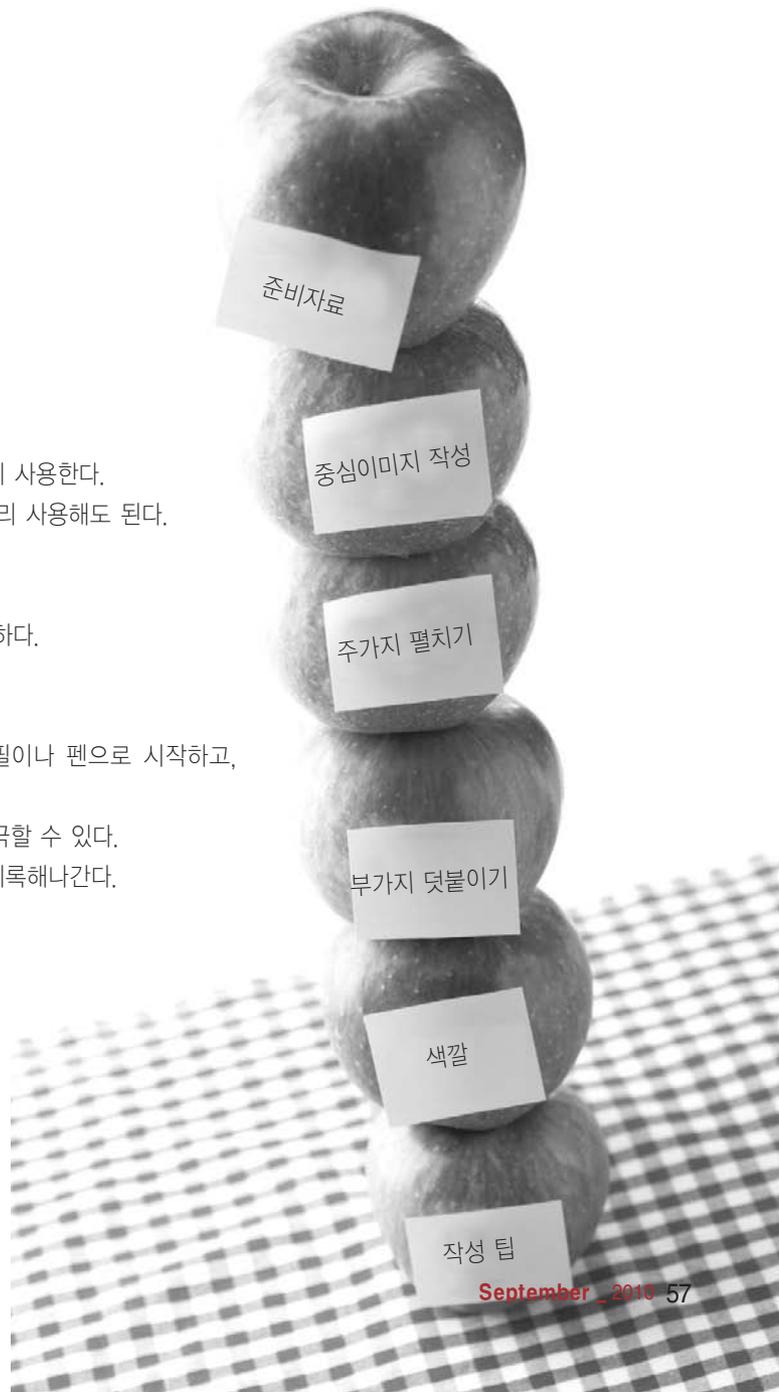
- (1) 주가지와 연결성을 가지고 기록한다.
- (2) 선과 단어는 주가지보다 작고 가늘게 그린다.
- (3) 차례나 순서를 지킬 필요는 없다.
- (4) 그림, 단어, 표 등으로 주가지의 내용을 확장한다.

[5] 색깔

- (1) 주가지 별로 각각 한 가지 색깔을 정한다.
- (2) 정보의 성격별로 색깔을 정한다.
가령 빨간색은 숫자나, 긴급한(중요한) 정보를 나타내는데 사용한다.
- (3) 한 마인드맵에서 의미있는 색을 다른 마인드맵에서는 달리 사용해도 된다.

[6] 작성 팁

- (1) 마인드맵을 작성할 때도 꼬리표를 작성하면 나중에 편리하다.
- (2) 글씨는 알아보기 쉽도록 크고 깔끔하게 쓴다.
- (3) 생각이 잘 나지 않을 경우에는 빈가지로 두어도 좋다.
- (4) 시간이 없거나 상황이 여의치 않을 경우 한자루의 연필이나 펜으로 시작하고, 나중에 이미지를 그려넣고 색깔을 칠해도 좋다.
이런 방법은 머릿속을 명확히 해주고, 여러 상상력을 자극할 수 있다.
- (5) 기록하는 순서는 시계를 따라 방향을 잡고 12시부터 기록해나간다.
<그림10, 11. 마인드맵사례>



감정을 다스리는 사람 감정에 휘둘리는 사람

책소개

집에 감정을 두고 왔으면 좋겠다는 생각을 버릴 수 있다!

비즈니스 감정코칭 전문가 함규정이 직장인을 위한 감정 카운슬러가 되어주는 『감정을 다스리는 사람 감정에 휘둘리는 사람』. 화나도 참을 줄 모르고, 슬퍼도 울 줄 모르고, 기뻐도 웃을 줄 모르는 직장인들을 위한 감정사용설명서다. 저자가 직장인들을 직접 상담하면서 쌓은 감정 관리 노하우를, 생생한 에피소드를 곁들여 설명하고 있다. 자신의 감정을 파악하는 방법은 물론, 일상과 직장에서 느끼는 감정을 효율적으로 다스리고 활용하는 방법을 유형별로 배운다. 아울러 직장에서 함께 일하는 사람들의 감정을 꿰뚫어 그것에 알맞게 대하는 방법을 익히게 된다. 감정 관리를 통해 일상과 직장에서 충분한 행복감을 얻도록 도전하고 있다.



저자 _ 함규정
출판사 _ 청림출판

원칙과 기본에 충실한 특허조직 만들기를 위하여

중소기업 등 우리기업의 특허경영전략의 필요성

지식재산 분야의 업무를 분석한 연구용역이 이루어진 바가 있었다. 기업의 특허팀에서 수행하고 있는 거의 모든 업무영역과 활동을 담겠다는 의지가 반영된 연구였음에도, 이 연구 결과가 우리 기업의 특허업무의 효율성을 위한 연구에 항상 기본 자료로 활용되지는 못했던 것으로 보인다.

이 자료의 존재를 몰랐기 때문이라는 가장 원초적인 이유를 벗어나서 생각해 보면, 기업마다 각자의 상황과 환경이 너무 달라서, 지식재산 업무 분야와 영역을 일률적으로 정한다는 것 자체에 모순이 있기 때문이라는 결론을 내리게 된다. 물론, 기업에 따라서는 공통의 특허업무라고 할 수 있는 항목들 중에서 현재 필요하지도 급하지도 않은 업무 영역들이 있기 때문에, 현재는 특허부서의 업무에서 배제되어 있는 업무 영역도 있다고 볼 수 있을 것이다. 하지만, 반드시 그런 것만도 아닌 것 같다. 기업마다의 역량 문제도 고려하지 않을 수 없을 것이고, 방법론의 문제일 수도 있을 것이다.

출원에서 특허의 관리와 운용, 그리고 보다 적극적인 활용이라는 측면과 특허와 관련된 소송 등에 이르는 일련의 과정을 고려하지 않을 수 없다는 것은 특허와 관련된 업무를 분석하는 이들의 일관된 의견이지만, 사업의 구조와 분야에 따라서는 고려할 필요가 없는 분야들이 반드시 있게 마련이다. 누가 봐도 기술의 총화와 종합예술이라고 할 수 있는 자동차 분야를 기본으로 하여 특허업무를 분석한다고 하더라도 틀림없이 이는 표준화가 되기 어려운 점들이 눈에 띄게 될 것이다.

하지만, 그럼에도 불구하고 기업마다 특허분야의 업무에 대한 다양한 노하우를 서로 교환하고, 이를 통해서 좀 더 효율적인 방법론을 찾기 위한 노력은 끊임없이 진행될 것이다.

다시 말해, ‘경영’이라는 개념이 필요한 시점에 도달하게 되었다는 의미로 새길 수 있다.



그림1. 지식노동자의 개념을 제시한 경영학의 대가 피터 드러커 (1909~2005)

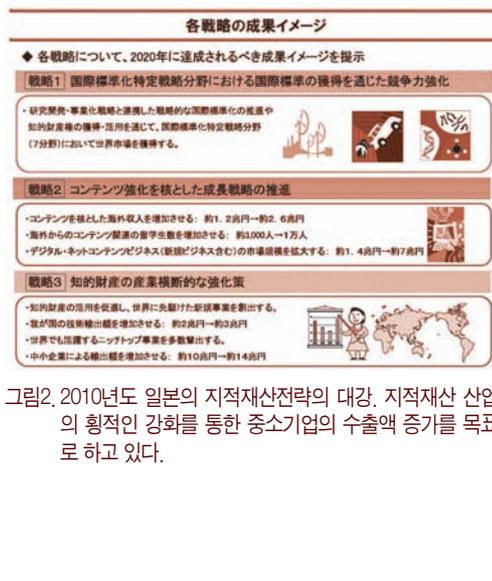


그림2. 2010년도 일본의 지적재산전략의 대강. 지적재산 산업의 획기적 강화를 통한 중소기업의 수출액 증가를 목표로 하고 있다.

경영의 개념

피터 드러커의 견해에 따르면, 경영을 필요로 하는 가장 결정적인 이유는 ‘손익계산’에 대한 인식에서 나온다고 한다. 지금까지도 많은 기업들은 특허업무를 관리업무의 하나로 보고, 특허부서의 업무는 비용을 쓰는 조직으로 인식하고 있다. 손익계산이라는 관점에서 보면, 특허부서는 이제 경영을 필요로 하는 조직이 되고 있는 셈이다.

이외에도, 현대사회를 ‘지식과 지식의 융합시대’¹⁾로 본다면, 특허부서의 역할은 더욱 선명해진다고 할 수 있다. 결국, 특허란 지식과 지식의 융합의 결과가 되어야 한다는 점에 공감을 하고 있기 때문이다. 특허의 출원업무만 하더라도, 기술개발부문과의 협업에서 기술검색, 해외출원과 국내출원의 각기 상이한 단계별 업무수행, OA 대응이나 심사관과의 협력활동 등의 작은 단위업무들로 편제되어 있다. 복잡하고 다기능적인 복합기에 필수적인 것은 마이크로프로세서, 혹은 컨트롤러 등 소위 중앙처리장치라고 한다면, 다기능적인 특허조직에 필요한 것 역시 ‘경영’이라고 해야 하지 않을까.

일본의 ‘삼위일체 경영전략’을 간략히 소개한 바도 있다. 삼위일체

1) 오늘날의 ‘창조’에 대한 인식은 소위 ‘무에서 유를 만들어 내는 작업’과는 달리, 좀 더 현실적이고 실천적인 개념으로 옮겨온 것 같다. 이전의 지식사회라고 했던 데에서 좀 더 진화하여, 지식과 지식을 결합했을 때 나타나는 변화와 새로운 ‘창조’라는 이름을 부여하고 있는 것이다.

라는 일본의 IP분야의 경영전략이 그 자체로 어떤 기능을 하는가도 중요하지만, 더욱 중요한 것은 지식재산 부문에 경영의 개념을 도입했다는 데에 더 큰 의미가 있다. 최초에는 경영에 기여하는 조직운영 전략으로서의 IP경영이었는데 모르지만, 이제는 IP부문의 운영 전략으로서, 방법론으로서의 경영전략으로 변모하고 있다. 이제는 일본 내에서는 최소한 특허관리를 목적으로 해서 황급히 특허부서를 똑딱 만들어 내는 기업은 없는 것으로 보인다.

원칙과 기본에 충실한 조직

그렇다고 해서, 무분별하게 낫선 경영이론을 도입하고 기존의 분석틀과 잣대로 특허부문에 대한 평가요소들을 만들자는 의미의 경영 도입을 의미하는 것은 아니다. 먼저 필요한 단계는 일본에서와 같이 특허부서의 활동이 기업의 경영에 기여할 수 있는 역할에서부터 시작해야 할 것이다.

특히 특허의 경험과 경력이 많지 않은 중소기업의 경우엔 더욱 경험을 쌓는 일이 선행되어야 한다. 특허출원도 특허를 만들어 낼 수 있는 기술개발의 바탕이 마련되어 있어야 진행할 수 있다. 단순히 외부의 기술을 활용하여 생산에 주력하고 있는 기업이라면, 특허부서를 만들어서 관리능력을 분산할 필요는 없을 것이다. 자체적인 기술을 확보할 수 있는 수준까지는 생산에 주력하고, 새로운 기술을 개발하여 독자적인 사업을 운영할 수 있는 단계에 이르기까지는 독자적으로 기술개발을 할 수 있는 환경과 힘을 길러야 할 것이다.

우리 기업뿐만 아니라, 세계의 많은 기술 기업들이 수많은 특허를 생산해내는 데에 집중했던 시기를 지나 현재는 질 높은 기술을 만들어내기 위한 노력을 경주하고 있다고 한다. 하지만, 기술개발의 초기에 있는 소규모 기업들이 처음부터 양보다 질의 출원 전략을 추진하기에는 역량의 부족을 느낄 수밖에 없을 것이다.

어느 한 분야에 정통한 전문인력을 보유하고 있느냐 없느냐로 사업의 존폐여부가 결정이 나는 사례가 과연 얼마나 될까? 인력의 보유가 인허가의 요건이 되는 경우라면 모를까, 소위 출원 전문가가 없다고 해서 애써 개발한 기술을 특허화하는 데에 주춤할 이

〈IT 제조업 내 대기업과 중소기업 노동생산성 추이〉

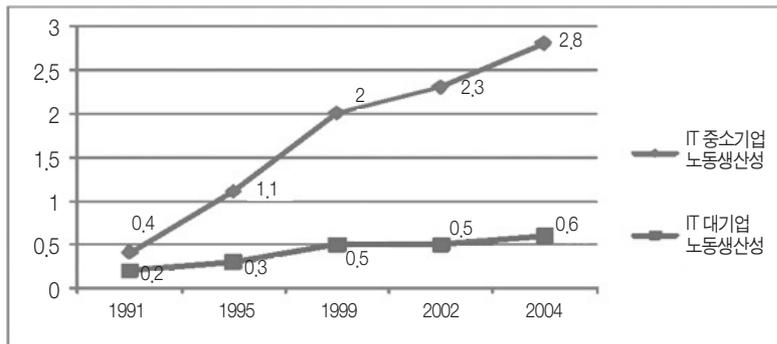


그림3. 중소기업과 대기업의 IT 분야 노동생산성의 비교, IT 산업의 성장세를 보였던 기간의 비교라는 점에서 최근의 IT 산업에 대한 지원이 쇠퇴한 시점에서 중소기업의 생산성을 비교해 볼 필요가 있겠다.

유는 없다. 중소기업은 물론이려니와 대기업들도 전략적으로 출원업무에 대해서는 상당부분 아웃소싱을 하게 된다.

앞으로 좀 더 분석된 내용을 소개할 수 있겠지만, 해외출원을 위해서는 해외로펌으로의 아웃소싱이 필수적인 만큼 아웃소싱의 경험과 지식의 축적을 통해서, 아웃소싱 전략을 기업 내에 마련하는 것도 분명 필요하게 될 것이다. 대리인의 선정은 단지 출원의 성패만이 아니라, 비용과 향후 분쟁에까지도 영향을 미치는 매우 복합적인 문제이기 때문이다.

이제 미국은 물론이려니와 일본만 봐도, 기업마다 특허분야에서 20~30년을 근무하면서 특허부문의 전문성을 획득한 인력들을 확보하고 있다. 우리도 기업마다 특허부서를 갖기 시작한 지는, 삼성전자를 기준으로 볼 때, 30년이 채 되지 않는다. 물론, 30년 가량을 특허부문에 몸담은 분들은 있지만, 체계화된 조직 내에서의 경험과 비교하면 그 인적 규모 면에서만은 경쟁상대가 되지 못한다.²⁾

결국, 실무와 경험에 충실한 인력을 키우고 확충해 나가야 한다는 기본과 원칙에 충실해야 한다는 결론을 말할 수밖에 없다. 그리고 효율적인 기본기의 수련을 위해서는 조직적인 노력이 필요하다. 특정 인력을 특허업무에 배치하고, 개인적인 교육을 수행하는 것으로 목표가 달성되는 것이 아니고, 기술개발인력과 특허담당인력 그리고 경영진의 관심과 참여가 함께 조직적으로 운용되어야 한다. 대기업이 특허부서나 조직을 만들어 나가면서 가장 아쉬워하고 안타깝게 생각하면서 체득하고 체화한 것 중에 하나가 바로 특허업무의 조직화라고 할 수 있다.

다양한 자원과 지원 프로그램의 활용

대기업에 대한 정부의 지원은 매우 제한을 받는다. 대기업들이 추진하고 있는 사업들은 상당부분 해외의 경쟁기업을 갖고 있기 마련이다. 정부가 대기업을 지원하는 데에는 명분이 있을 수 없다. 미국의 오바마 정부가 미국의 자동차 업계의 부실을 지원한 것으로부터, 자국의 산업을 보호하려는 움직임들에 대해 상호 제동을 걸던 분위기가 다소 완화된 듯 보이지만, 대기업에 대한 지원을 통해서 자국 산업을 활성화하겠다는 움직임은 단지 기업 간의 경쟁의 문제가 아니라 국제정치적인 측면을 띤다. 이점에서 기업 경제의 풀뿌리인 중소기업에 대한 정책적인 지원의 필요성과 명분이 생긴다.

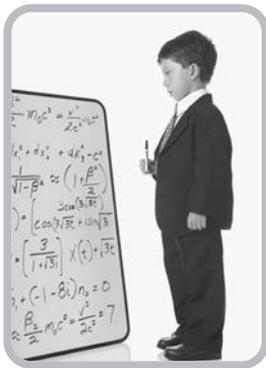
지난 2004년에서 2006년에 이르는 경제침체기에서도 유럽에서의 고용증가율은 기업규모별로 각각 영세기업(10인 미만 사업장) 4.2%, 소기업(10~49) 5.8%, 중기업(50~249)이 5.5%를 기록한 가운데 대기업은 2.7%를 기록하고 있다. 중소기업 이하의 기업들이 유럽 내 전체 고용과 경제성장의 2/3를 차지하고 있는 현실에서, 우리도 정책적인 지원이 모색되어야 하는 것은 너무도 당연하다.



그림4. 한나라당 이종혁 위원의 입법 제안에 앞서 2010. 6. 1(화)에 개최된 지식재산기본법의 과 국가지식재산위원회의 설립을 위한 세미나

2) 일본은 30년 이상의 특허경력을 가지고 은퇴한 이들에 대한 채용 경쟁이 매우 치열하다. 특히 특허검색이나 특허조사 분야에서 이들에 대한 대우는 은퇴 전이나 크게 다르지 않다.

더욱이 중소기업의 생산성이 대기업에 65% 미치지 않고 있는 점을 감안하면, 중소기업의 생산성 증대를 위한 지원과 노력이 얼마나 중요한지 짐작해 볼 수 있다. 우리 정부도 중소기업에 대한 다양한 정책과 지원사업을 운용하고 있는 바, 비록 정책의 효율성과 합리성에 대한 반성과 검토가 지속되어야겠지만, 먼저는 중소기업들이 이를 적극적으로 활용할 수 있는 인식이 향상되어야 할 것이다.³⁾



지금까지 이야기 해 온 바의 맥락에서라면, 중소기업에 대한 지식재산 부문의 조직화가 선행되어야 할 것으로 본다. 기업들의 높은 관심에 비해 추진이 늦어지고 있는 중소기업형 특허관리시스템의 개발지원 등도 중소기업의 지식재산 부문의 조직화를 위한 기본적인 틀이 될 것이다. 중소기업에 대한 자금의 지원도 필수적이지만, 이를 누수 없이 활용할 수 있는 시스템이 없다면, 터진 독에 물을 쏟는 노력에 비할 수밖에 없다.

실현가능성을 점치기 어려운 사안이지만, 최근 환경기술의 세계화와 관련하여, 선진국으로부터 개발도상국으로의 기술이전이라는 문제가 등장하고 있다. 이러한 점에서, 대기업의 환경관련 기술을 중소기업을 토대로 하여 실시하게 하고, 이를 다시 개발도상국으로 기술이전하는 형태를 구축한다면, 중소기업의 국가적인 중요성뿐만 아니라, 해외진출에 지대한 영향을 미치지 않을까 하는 생각도 갖게 된다. 대기업에서도 실시기술로서 활용하는 데에는 많은 한계를 갖고 있는 상황에서 환경기술이 개발도상국의 대기업 등으로 바로 이전된다고 했을 때, 단지 기술의 전달만 될 뿐, 효율적인 활용과 실시 기술로서의 가치가 낮아지는 측면도 고려해볼 만하리라 본다.

결론

최근 지식재산기본법의 제정을 위해 정부가 분주하게 움직이고 있다. 일본이 지적재산입국을 선언하고 정비했던 2002년 11월의 지적재산기본법과 그 추진을 위해 총리 산하에 설립한 국가지적재산전략추진위원회의 활동에 크게 자극받은 바 없지 않다.

우리 정부가 추진하고 있는 지식재산기본법 안에는 중소기업에 대한 다양한 정책들을 수행할 수 있는 근간과 근거들을 마련해 두고 있는 것으로 안다. 문제는 과연 우리 중소기업들의 지식재산 현실이 얼마나 잘 반영될 것인가 하는 점이다. 의원입법으로 제안되었지만,

3) 물론, 산업부문에 따라서는 중소기업의 노동생산성이 대기업을 앞지르는 경우도 없지 않다. 대표적으로 IT 분야에서의 중소기업의 노동생산성은 지속적으로 증가해 온 반면, 대기업의 노동생산성은 답보상태를 유지할 뿐이었다. 최근 들어, IT 산업에 대한 정부의 지원이 고갈된 상황에서는 IT 부문에서 중소기업의 약세가 두드러질 것으로 보인다.

실제로 법의 내용을 준비하고 있는 것은 정부 부처 간의 협력을 통한 것으로 알고 있다.

아직 많은 우려가 있는 점도 염두에 두어야 할 것이다. 과거 반도체 산업과 관련하여, 미국 의회의 압력으로 일본이 반도체집적회로의 보호에 관한 법률을 입법한 것에 이어, 역시 미국과 일본의 압력에 의해 우리가 같은 이름의 법령을 제정한 사례를 떠올리지 않을 수 없다. 과연 이 법률이 적용된 분쟁이나 소송이 몇 건이나 될까? 국내 사건으로는 대법원 판결은 현재까지도 없는 것으로 안다. 이 법률이 잠재적인 분쟁의 소지를 일소해왔다는 법률만능주의의 결과론적 설명에 내맡겨도 좋을지. 우리의

산업토양이 이 법의 실효성 자체를 논할 수 없는 환경이었다는 것이 사실은 아닐지.

기본법이라든지 통합입법 등은 어쩌면 ‘국가 경쟁력 확보’와 같은 현실적인 방안을 담아내기 위한 틀이라고 말할 수 없는지 모른다. 기본적인 근거를 마련하는 것으로 법을 제정한다고 할 수도 있지만, 이는 법에 대한 근본적인 오해에서 비롯되는 것이다. 법은 실효성 있고, 실재하는 것들에 대한 규율이나 증진을 위한 도구가 되어야 한다.

이러한 점에서 중소기업들이 지식재산의 운용과 개발을 위해 마련해 두어야 할 정책은 무엇이며, 이를 법률 안에는 어떻게 구현할 것인가가 고민되어야 할 것이다. 무엇보다 경제적인 측면에서의 접근이 이루어지지 않으면 안 된다. 중소기업의 생산력을 증대시키는 것에는 지식재산 분야에 종사하고 있는 인력에 대한 교육지원에서부터 출원시스템의 쉽 없는 진화와 편의성 증대 등도 포함되어야 할 것이다.

먼저는 중소기업에서부터 인식의 변화와 제고를 통해서, 지식재산의 조직화를 위한 다양한 목소리를 정부나 국민에도 전달하고 공유할 수 있어야 할 것이고, 필요한 경우에는 정부가 개최하는 공청회나 의견수렴을 위한 자리에도 적극적으로 대표권을 형성하여 참석하고 의견을 개진해야 한다. 어떤 조직이나 어떤 절차에나 담겨있는 시스템을 발견하고 이를 잘 활용해 나가는 지혜가 어느 때보다 필요한 시점이라고 하겠다.



이 태 원 회장

한국발명진흥회 산업인력양성팀
연세대학교 물리학과 졸업
연세대학교 법학과 졸업
성신여자대학교 법학과 대학원 졸업
논문 : 반도체집적회로의 배치설계에 관한 고찰



CASRIP에서 매년 열리는 Summit은 흥미로운 주제로 넘쳐난다. 패널들의 논쟁을 지켜보는 것만으로도 볼거리 가득하다

빌스키 허스키, 미국 CASRIP 연수기

빌스키(Bilski)! 허스키(Husky)!

이번 연수에 참가하면서 ‘미국(United States)’, ‘특허법(Patent Law)’이라는 단어 다음으로 가장 많이 접하고 사용한 단어가 아닐까 싶다. 소리 나는 대로야 ‘스키스키’ 거리니 웬지 기분 나쁜 말을 듣



는 거 같기도 하고, 동네 아저씨 '빌스키씨'와 '허스키씨' 부르는 것 같기도 하고, 개(Dog) 품종 같기도 하니... 미국 내에서도 손꼽힌다는 워싱턴 주립대학교¹⁾(University of Washington)의 지식재산권(IP, Intellectual Property) 교육 프로그램, CASRIP²⁾. 연수를 마치고 돌아온 지금도 이 단어들이 새록새록 떠오르곤 한다. 빌스키(Bilski)라 하면 미국 특허계에서 항상 핫 이슈로 거론되고 있는 판례이니 하루에도 수십 번씩 들을 수밖에 없었고, 허스키(Husky)라 하면 허스키종 개(Dog)로 워싱턴 주립대학의 상징³⁾이자 생명줄을 쥐고 있는 밥(Meal)카드의 이름이어서 '허스키 카드 챙겼어?', '허스키 카드 어디 있어?', '허스키 카드로 계산해.'가 일상 대화이니 이 두 단어가 가장 먼저 떠오를 수밖에.

지식재산권이라 하면 한국발명진흥회 직원들에게 있어서는 조직에 몸담고 있는 한, 평생 공부하고 탐구해야 할 '과제' 라고나 할까? 입사 초기만 해도 '지식재산'이라는 단어조차 생소해서 말할 때마다 '지쉬익재산~!' 번번이 새는 발음 때문에 '나 이 말 못하려나봐' 고민도 하고 특허 권리 존속기간도 헛갈리던 나였는데, 보이지 않는 것이 보이는 것을 지배하는 요즘 세상에서 더욱 강력해진 메가톤급 파워로, 나의 일과 삶을 장악해 버린 요 녀석이 이토록 무서운 존재감을 발휘할 줄 누가 알았단 말인가? 배워야 살고 배워야 새로운 것을 창조할 수 있는 이 세상의 흐름을 거부하지 않는 한, 그 말 자체에 '지식'과 '재산'이라는 숨막히게 부담되는(?) 주제를 담고 있는 요 녀석을 어떻게 정복해야 한단 말인가? 특히, '국제'라는 괜시리 광(光)내야 할 것 같은 타이틀이 달린 업무를 담당하는 나로서는 항상 마음 한 켠에 '언어'와 '전문성'이라는 두 마리 토끼를 잡아야 한다는 부담감이 자리 잡고 있었다.



- 1) UW(University of Washington)로 줄여 표기, 미국 태평양 연안 북서부 워싱턴 주 시애틀에 위치한 주립대학교로 미국 초대 대통령인 조지 워싱턴의 동상을 볼 수 있다. 미국 상위권 대학으로 항상 링크되는 우수 대학이며, 그 중 의학과 해양학의 명성이 높다고 한다.
- 2) CASRIP(Center for Advanced Study & Research on Intellectual Property)은 워싱턴 대학교 법과대학(University of Washington School of Law) 내에 설치된 지식재산 연구 및 교육기관으로 우수한 강사진과 커리큘럼을 보유하고 있으며, 취업률도 상당히 높아 미국 내에서 손꼽히는 지식재산 교육기관이라고 한다.
- 3) 워싱턴 대학 기념품에 이 개의 그림이나 글씨가 새겨져 있다. 수많은 학생들이 대학 티셔츠를 입고 다녀 항상 허스키(Husky)라는 말이 노출되어 있다.

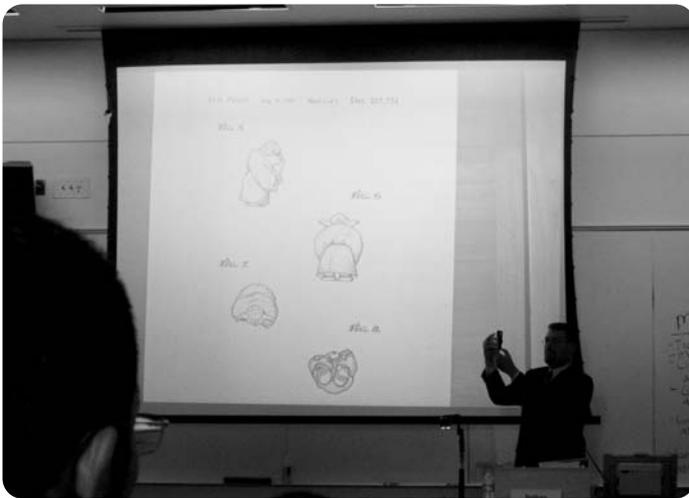
Column

미국 CASRIP 연수기

그러던 중, 회사에서 사내 직원들을 대상으로 해외 연수 프로그램을 지원한다는 소식을 듣고 일단 도전해 보자는 심정으로 지원하게 되었고, 너무나 감사하게도 그 기회를 잡게 된 것이다. 시애틀행 비행기에 몸을 싣고 가만히 눈을 감아 보았다. ‘어떤 일이 나를 기다리고 있을까..... 잘해낼 수 있을까? 개인적으로 가는 것도 아니고, 회사에서 보내준 건데. 기대에 부응할 수 있을까?’ 걱정이 앞서긴 했지만, 이에 반해 기대감도 컸다. ‘그래, 믿고 보내주셨잖아. 최선을 다하자!’



부푼 꿈을 안고 출발하는 연수단! 오승택 부장님, 이해영 계장님과 함께



특허 출원서를 직접 보며 설명을 들으니 머리 속에 쑥 들어온다.



특허청과 한국발명진흥회 지원으로 연수에 함께 참가했던 우리나라 대학원 학생들

CASRIP Summer Institute (정식명칭 : 2010 Intellectual Property Law and Practice Summer Institute)는 미국 특허법을 교육하는 여름 단기 프로그램으로 본 수업 전에 지식재산 전문용어와 기본 지식을 습득하는 Pre-Conference Program (2일)과 미국특허법에서 말하는 특허성 성립요건, 특허 출원·등록 절차 (Prosecution) 등에 대한 구체적인 내용을 배우는 Core Subjects (4일), 3개 분야(Track)로 나뉘어 관심 주제에 따라 수업을 선택하여 심화된 강의를 이루어지는 Advanced Subjects (5일)로 이루어져 있었다. 기본적인 수업 외에도 참가자들을 몇 개의 팀으로 나누어 팀별로 지적권법 석·박사 과정을 밟고 있는 Teaching Assistant를 배정하여 매일 보충학습 받을 수 있는 기회를 제공하였다. 또한 Core와 Advanced Sessions



나의 당돌한 질문을 받고 내심 당황했을 변호사

사이 주말에는 미국, 유럽, 일본 등의 특허 공무원 및 업계 유명 인사들을 초청하여 세계 특허시장에서 활발하게 논의되고 있는 핫 이슈를 소개하고 논의하는 High Technology Protection Summit (2일)이 열렸다.

CASRIP Summer Institute 프로그램의 강점은 양질의 커리큘럼과 이를 받쳐주는 탄탄한 교수진이다. 워싱턴 대학교 교수는 물론 미국·유럽의 역량 있는 변호사, 판사, 특허청 공무원, 교수까지... 내로라하는 강사들의 강의를 들을 수 있다. 사전 강의-본 강의-주제별 심층 강의를 통해 미국특허법을 그야말로 '속속들이' 파헤칠 수 있는 커리큘럼을 제공하니 그 명성이 하루아침에 쌓아올려진 것은 아니리라. 특히, 미국 헌법의 역사와 기초, 미국 법체계의 특징부터 시작하여 특허법이 생기게 된 배경을 배우니 재미가 있었다. 또 미국 지재권 용어를 먼저 배우고 본 강의에서 반복해서 그 용어들을 다루게 되니, 처음에는 무슨 뜻인지 몰라 답답했는데 강의를 들으면 들을수록 개념이 명확해지고 결국에는 그 용어가 익숙해지는 효과를 거둘 수 있었다. 또한 특허성 성립 요건을 곁잡기식이 아니라 관련 법규를 찾아가면서 조항 하나하나의 의미를 자세하게 배워나가고 구체적인 케이스를 통해 그 법(Law) 조항이 실제로 적용(Practice)되는 과정을 들으니 더욱 흥미롭게 공부할 수 있었다.

이번 CASRIP Summer Institute에서 핫 이슈로 떠올랐던 주제는 단연 '빌스키(Bilski)' 케이스였는데 이 케이스는 비즈니스 모델(Business Model)의 특허성(Patentability)에 대한 미국 특허법조계의 입장을 알 수 있는 가장 최근에 판결된 케이스이자, 그 판결의 정당성 여부에 대해 엄청난 논쟁이 이루어지고 있는 그야말로 '뜨거운 감자'이다. 빌스키 케이스와 관련하여 이번 연수에서 흥미로웠던 점은 ① 우리나라에서 보도된 기사들 중 일부가 오도가 아니었나하는 의혹이 들 정도로 미국 현지에서 논의 되고 있는 내용과 상이했다는 점과 ② 이 케이스를 둘러싼 논점 그리고 이에 대한 여러 학자들과 법조계 유명인사, 미국 변리사들의 다양한 관점들을 접할 수 있다는 것, 그리고 ③ 실제로 판결을 내렸던 연방법원 판사를 직접 만나보고 의견을 들을 수 있는 황금 같은 기회를 가질 수 있었다는 점이었다. 특히, Summit에서는 이 케이스에 대해 논의하는 시간이 별도로 책정돼 있었는데, 1초에 백만 단어를 쏟아내는 것 같은 원어민 따발총 영어의 포스에 놀려 촉각을 곤두세우고 집중하느라 애를 좀 먹긴 했지만, 미국 특허법의 발전이라는 하나의 비전을 향해 각자의 자리에서 최선을 다하며 자신의 목소리를 당당하면서도 논리적으로 피력하는 열정적인 모습이 정말 인상적이었다. 패널이나 청중들 중에는 빌스키 케이스에 직접적으로 관여했던 연방법원 판사에게 아예 내놓고 자기 의견을 어필하는 사람들도 있었는데 활발하게 논쟁하는 그들의 문화가 부럽기도 하고, 언어적인 한계를 갖고 있는 동양인의 핸디캡이 야속하게 느껴지기도 했다.

‘교육’ 자체의 측면 외에도 수강생들로 하여금 다양한 경험과 인맥을 쌓을 수 있게 한다는 것이 이 프로그램의 강점이 아닐까 싶다. CASRIP Summer Institute는 Social Activity라는 이름으로 교육 외의 다양한 활동을 제공하는데 대부분은 유명 로펌과의 만남을 통한 인맥 형성 기회이다. 시애틀에 소지한 Woodcock Washburn, Seed IP Law Group, Dorsey & Shitney Law Firm, Fenwick & West Law Firm, Townsend and Townsend and Crew 등 로펌 관계자들과의 식사와 만남을 통해 참가자들 간, 참가자와 특히 업계 관계자들 간 편안한 분위기 속에서 대화를 나눌 수 있는 장을 마련해 준다. ‘미드(미국 드라마)’에서나 봤을 법한 고층 빌딩과 최상의 근무 환경을 볼 수 있어 눈이 호강했던 것도 사실. 게다가 잘나가는 변호사, 판사들과 한 상에 둘러앉아 먹고 마시니 이게 웬 호사인가. 한 로펌에서는 미국 스포츠 문화의 상징! 야구경기⁴⁾ 티켓을 제공해 주기도 했다. 이외에도 CASRIP 측에서 특허청과 공공기관에서 온 수강생들에게 Microsoft 투어를 제공해 주었는데, CASRIP 측에서 별도로 섭외하여 마련한 자리이다 보니 Microsoft 특히 관계자들과 직접적으로 만날 수 있어서 매우 뜻 깊은 시간이었다.



마이크로소프트 견학 이후, 언제부터인가 무슨 활동을 하든지 함께였던 체코 판사님

이번 연수를 통해 얻을 수 있었던 또 다른 수확 중의 하나는 그동안 전혀 알지 못했던 대륙법과 영미법의 문화적·제도적 차이, 그리고 이로 인해 비롯되는 특허법 상의 차이와 특징 등을 배울 수 있었다는 것이었다. 영미법의 세계에 눈을 떴다고나 할까? 배심원제, Discovery⁵⁾, 연방체제로 인한 관할권 문제 등 미국 영화나 드라마에서 봐왔지만 피상적으로만 알고 있었던 미국법의 시스템에 대해서 구체적으로 공부하니 너무 재미있었다. Summit이 열렸을 때는 이러한

4) 시애틀 야구단의 이름은 마리너스(Mariner's). 일본인 이치로 선수가 활약하고 있다.

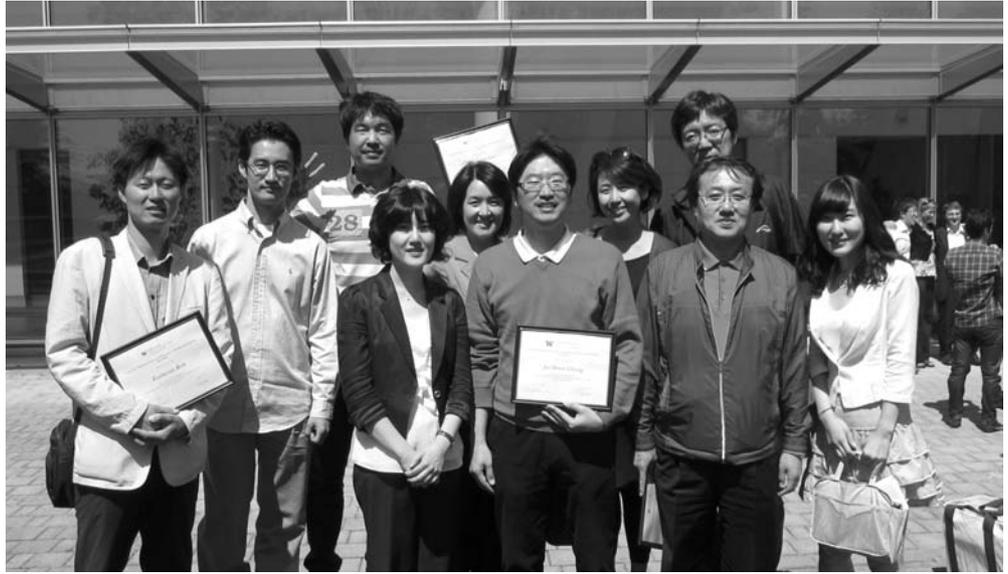
5) 미국은 소송 전에 케이스와 관련된 구체적인 정보와 사실 관계를 조사 및 파악하는 Discovery라는 단계를 거친다. 이를 통해 피고측과 원고측이 서로 수집한 정보를 공개하여 소송 전 증거조사를 하는 것이다.



최대한 많은 사람을 한 화면에 담기 위해 모두들 고생했던 사진

미국법체계의 특이성에 대해 유럽 출신 패널들이 “우리는 Discovery가 없습니다. 왜 굳이 그런 걸 합니까?”라며 농담 섞인 말로 일침을 놓는 장면을 볼 수 있었는데, 국제사회에서 미국에게 핀잔을 줄 수 있는 유일한 상대는 유럽밖에 없다고... 그런 모습을 현장에서 직접 보니 재미있었다. 사실 무식한 반응일 수도 있겠지만 나 또한 만찬 자리에서 한 변호사와 이런 대화를 나누는 적이 있었다. “아니~ 굳이 왜 Discovery를 합니까? 그리고 민사 사건은 모르겠는데 특히 사건에서 배심원이라니, 말이 되나요? 배심원들이 기술에 대해서 잘 알지도 못하는데 말이죠.” 그러자 변호사는 미국인 특유의 제스처와 미소를 지으며 이렇게 대답했다. “흠, 글썬요. 우리는 그냥 결론이 딱 나오는 것에 집중하지 않아요. 과정 즉, Fighting에 초점을 맞추죠.” 역시 변호사가 많은 나라, 엄청난 비용을 들여가며 소송하는 나라, 피고·원고 사이의 줄다리기 속에서 배심원을 설득하는 나라, 미국 답다! 그들의 그런 문화와 제도가 낯설기도 하고 소모적인 것 아닌가 하는 생각도 들었지만 한편으론 ‘오늘의 미국을 있게 한 원동력이 아닐까’ 하고 생각했다.





프로그램에 함께 참가했던 한국인들, 하이넥스 직원들과 변호사협회 지원으로 참석했던 변호사님들과 함께

CASRIP Summer Institute에 참가하면서 미국특허법의 이론뿐만 아니라 실제까지 맛본 기분이다. 특히 업계 각계각층의 사람을 만나 마음껏 어울릴 수 있었고, 기숙사 생활, 대학 수업 등을 통해 미국 캠퍼스 생활을 체험할 수 있었던 것도 나의 인생에 있어 보석과도 같은 시간이었다고 생각한다. 그동안 한국발명진흥회의 구성원으로 일하면서 항상 고민해왔던 것이 있다. '세계를 휘젓고 다니는 글로벌 한국발명진흥회... 어떻게 만들 수 있을까? 이를 위해 나부터 어떻게 하면 글로벌 인재가 될 수 있을까? 어떻게 하면 지식재산 분야에서 일하는 사람으로서의 전문성을 갖출 수 있을까?' 라는 물음. 이번 연수를 통해 어느 정도 이 물음에 대한 갈증도 해소하고 해답도 얻을 수 있었던 것 같다.

앞으로도 이러한 해외 연수 프로그램이 확충되어 더 많은 직원들에게 다양한 교육 기회를 제공하는 방향으로 발전했으면 좋겠다. 특히, 연수에 앞서 내부적으로 교육을 실시함으로써 개인적인 차원에서의 학습효과도 높이고 대외적으로도 한국발명진흥회 직원으로서의 역량을 선보일 수 있도록 준비시키는 과정이 있었으면 좋겠다. 아무쪼록 이러한 해외 연수가 지속적으로 이어져 한국발명진흥회 직원들이 세계 지식재산을 이끌어 나갈 글로벌 인재로 발돋움할 수 있는 계기가 되기를 간절히 바란다.



김 남 지 계장
한국발명진흥회 교육기획팀

Information

- 지리적표시 단체표장에 등록된 우리나라 대표 특산품
- 문화산책 • KIPO NEWS • 회원가입을 축하합니다
- KIPA NEWS • 재미있는 퍼즐 • 우표로 본 인물과 역사
- 건강하게 삽시다 • 발명 365



Information

지리적표시 단체표장에 등록된
우리나라 대표 특산품

경기도

Icheon



이천도자기

‘도자기의 메카’라는 명칭에 맞게 이천에는 곳곳에 도자기 명소가 자리하고 있습니다. 1960년대부터 이천 도예촌은 **한국의 도자 문화**를 영위하는 **현장으로 자리 매김**하고 있으며 전통가마와 예술혼을 빛내는 도자기 명장들, 그리고 도예작품전시장에서는 유려한 아름다움의 청자에서부터 서민적인 분청사기, 백색의 아름다움을 뽐내는 백자, 생활 속에서 빛을 더하는 생활도자기까지 다양한 작품들을 만날 수 있습니다.



| 상표명 |
이천도자기

| 권리자 |
이천도자기 사업협동조합

| 등록번호 |
제 11호

| 상품분류 |
제 21류 도자기, 백자기, 청자기, 도자기제 컵 외

연락처
이천도자기 사업협동조합
031-633-6381



01

• 유래

이천 도자기의 역사는 삼국시대 훨씬 이전부터 시작되었는데 이천시 신둔면, 백사면 일대 원적산 밑으로 넓게 분포된 대규모 지석묘군과 효양산토성지에서 발견된 선사 토기 조각 및 무문토기의 흔적은 지석묘 시대인 청동기 시대부터 토기 제작이 활발하게 이루어졌음을 보여줍니다.

16세기 초 편찬된<동국여지승람>에 이천 지역의 특산품이 '백옥' 과 '도자기' 라고 기록될 정도로 조선시대에는 이천이 도자기의 명소로 주목받고 있었음을 알려줍니다. 문양이 없는 백자가 주로 출토된 이천시 사기막골은 지명 자체에서 알 수 있듯이 이천 지역이 백자 요지였음을 확인시켜줍니다.



02

• 특성

흙과 불, 그리고 예술혼이 만나는 도자 예술의 현장 이천 지역은 예로부터 임금님께 진상하는 쌀을 재배하는 비옥한 토질을 자랑해 왔습니다. 도자기를 빚어 내는 흙과 물이 바로 이 진상미를 길러내는 비옥한 토양과 수질을 바탕으로 하고 있습니다. 재래식 전통기법으로 도자기를 제작할 수 있는 오름가마가 전국에서 가장 많이 운영되고 있는 곳 또한 이천이며, 유려한 청자에서부터 청화백자, 생활자기까지 다양한 도자기를 만날 수 있는 이천은 이처럼 뛰어난 예술작품을 제작할 수 있는 천혜의 자연조건과 함께 한국의 도자 예술을 주도하는 장인들이 이천을 무대로 활동하고 있으며 이천시가 공인하는 도자기명장들은 이천 도자기뿐만 아니라 한국 도자기의 현재를 책임지는 장인들입니다.

이들이 직접 손으로 만든 수제품으로, 예술혼이 담긴 걸작 중의 걸작으로 이천의 도자기문화를 더욱 고급화시킬 뿐 아니라 선이 곱고 아름다운 전통도예작품은 물론이고 품질 좋은 생활도자기에 이르기까지 다양한 도자기를 선보이며 '한국 도자기의 1번지' 로 거듭나고 있습니다.



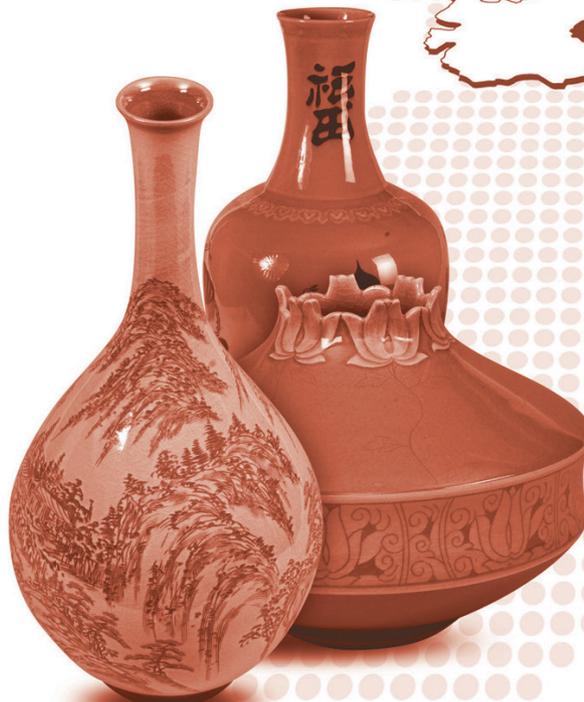
03

• 좋은 도자기 고르는 방법

우선 좋은 도자기는 흡수율이 없고, 내열(열에 견디는 성질)이 크며, 반투명의 순백색을 띠면서, 투광성이 좋아야 합니다. 도자기를 고르실 때는 먼저 손가락으로 튕겨 보아서 금속성의 맑은소리가 나는가를 확인합니다. 그리고 도자기 표면과 내면에 흠이 없는지를 잘 살펴보고, 표면을 손으로 쓰다듬을 때 부드럽게 느껴지는 것이 우수한 제품이며, 자기 그릇을 살 때에는 도금상태 및 무늬가 선명한지를 확인해야 합니다. 도자기에 '품' 자 마크나 'KS' 표시를 꼭 확인해야 합니다.



경기도 이천



Information

지리적표시 단체표장에 등록된
우리나라 대표 특산물

경기도

Icheon



이천한우

이천은 오래전부터 물과 공기가
좋아 명품 쌀로 유명하지만,
쌀 뿐 아니라 한우 또한 유명합니다.
그러나 입으로만 전해지던 한우의
품질이 본격적으로 입증된 것은
**1993년 육류 도체 등급제도가
처음 시행되면서 그 품질이
알려지게 되었습니다.**



| 상표명 |
이천한우

| 권리자 |
사단법인 이천한우회

| 등록번호 |
제 5회

| 상품분류 |
제 29류 한우고기

연락처
사단법인 이천한우회
031-638-6564~5



경기도 이천

01 • 유래

신증동국여지승람에 현재지명 경기도 이천시 신둔면 용면리와 경기도 광주시 도척면 진우리 경계에 있는 우치(牛峙)가 있어 이천으로 소가 많이 유입되어 이천이 예로부터 축산업이 성행함을 알 수 있습니다.

02 • 특성

이천쌀의 친환경 벼짚과 사료를 먹여 자연 친화적 육성법과 생균 요구르트와 벌침 등을 사용하여 자연항생 방법으로 안전하게 키웁니다. 한우 한 마리 한 마리를 철저하게 혈통등록제로 관리하는 순수한 한우입니다. 환경호르몬 검사, 유해물질 잔류검사, 초음파 검사 등 체계적이고 과학적인 검사로 관리합니다. 모든 도축 및 가공과정에서 철저한 위생검사와 엄격한 관리 시스템으로 품질을 보증하며 중간 유통 단계를 거치지 않으며 당일 판매 될 수량만큼만 도축하기 때문에 신선한 한우만을 판매합니다.

HOT STAR! HOT RETURNS!

브로드웨이 최강 버라이어티 쇼가 돌아온다!



42ND STREET IN KOREA
2010 42nd Street

2009년 여름을 가장 뜨겁게 달구었던 전석 매진의 흥행신화
〈브로드웨이 42번가〉의 Hot Returns!

유료 객석 점유율 95%, 일일 평균 매출 1억여 원을 연일 돌파하는 고공행진 기록, ‘한국인의 가장 사랑하는 뮤지컬’로 다시 한번 그 인기를 입증한 화제작〈브로드웨이 42번가〉! 그랜드 스펙타클 스케일을 자랑하며 눈부시게 화려한 쇼 비즈니스의 진수를 선보이는 이 작품은 뮤지컬의 본고장 브로드웨이 42번가의 대표작이자 진정한 브로드웨이 쇼가 무엇인지를 보여주는 뮤지컬의 마스터 피스다.

공연개요



- 공연기간 2010년 9월 29일 ~ 2010년 11월 21일
- 공연장소 샤롯데씨어터
- 공연시간 월, 화, 목 오후 8시 / 수, 금, 토 오후 3시, 8시
- 예매처 인터파크, 롯데닷컴, 예스24공연, 옥션티켓, G마켓



개도국 특허청, 한국 특허행정 배우기 열풍

말레이시아 특허청장 취임 첫 출장, 한국 배우러 왔다

말레이시아 특허청이 한국의 특허행정 시스템 배우기에 나섰다.

특허청은, 아지즌 모하메드 사이든(Azizan Mohamad Sidin) 말레이시아 신임 특허청장을 비롯한 대표단이 지난 7월 29일부터 양일간 한국 특허행정시스템 전반을 체험하고자 한국 특허청을 방문했다고 밝혔다.

이번 방문은 한국 특허청의 특허심사정책을 벤치마킹하고 특허행정전산화시스템(KIPO-Net) 개발 경험을 공유하기 위한 것으로, 아지즌 청장이 취임한지 1개월 만에 전격적으로 특허행정을 배우기 위한 첫 출장지로 한국을 선택했다는 점이 눈길을 끈다.

대표단은 한국 특허청의 심사과정과 특허행정전산화시스템을 직접 체험하고, 세계지식재산기구(WIPO) 제1호 공식 연수기관으로 지정된 특허청 국제지식재산연수원도 방문해 지식재산교육현장을 참관했다.

특허청 관계자는 “최근 말레이시아 등 개도국 특허청 심사관의 한국 특허제도에 관한 교육 요청이 쇄도하고 있다”며, “베트남, 중국 특허당국에서도 한국의 특허행정을 배우기 위한 신청이 잇따르고 있어 한국 특허청의 높아진 위상이 느껴진다”고 전했다.

이공계 학생들, 특허실력 뽐낸다

이명권 씨, 2010 캠퍼스 특허전략 유니버시아드 대회서 지경부장관상 선정

특허청과 한국공학한림원은 ‘2010 캠퍼스 특허전략 유니버시아드’ 선행기술조사부문에서 이명권(KAIST, 바이오 및 뇌공학과 박사과정 2년) 씨가 최고상인 지식경제부장관상 수상자로 선정되었다고 발표했다.

특허청과 한국공학한림원이 공동 주최하고 한국발명진흥회가 주관하는 ‘2010 캠퍼스 특허전략 유니버시아드’는 대학의 실용적 특허교육을 확대하고 기업이 필요로 하는 특허에 강한 이공계 인력을 양성하기 위하여 기업이 산업현장에서 느낀 애로사항 등을 문제로 출제하고, 대학(원)생이 해답을 제시하는 산학협력 프로그램으로 진행되고 있다.

금년 특허 선행기술조사부문에는 삼성전자, LG디스플레이, 현대자동차 등 23개 기업이 문제를 출제하였고, 전국 78개 대학 2,628명의 대학(원)생이 참가해 불꽃 튀는 경쟁을 벌였으며, 심사결과 KAIST, 서울대 등 총 21개 대학에서 64명의 수상자를 냈다.

최고상인 지식경제부장관상을 수상한 이명권 씨는 LG생명과학이 출제한 ‘관절염 치료제 조성물’에 관한 핵심특허 분석 및 향후 기술발전방향을 연구 발표해 수상의 영예를 안았다.



특허청, 현장출장 교육서비스 대폭 확대

선행기술검색 및 온라인출원 대상 무료교육 지원

기막힌 아이디어가 있어도 혹시 비슷한 선행기술이 있을까 고심하고 있는 기업, 온라인 출원방식이 까다로워 특허출원을 망설이고 있는 발명가에게 희소식이 발표되었다.

특허청은 “선행기술정보검색법과 온라인 출원서 작성법에 대한 현장출장교육을 빠르면 8월부터 횟수를 대폭 늘려 운영하기로 했다”고 밝혔다.

현장출장교육은 2007년부터 특허청이 한국특허정보원(특허문서전자화센터)에 위탁 운영하는 현지방문 교육과정으로 10명 이상의 단체에서 원할 경우 현지까지 찾아가서 강의하는 출원지원 교육서비스이다.

특허청 정보기획국 강철환 정보관리과장은 “최근 지재권의 중요성에 대한 인식이 확산됨에 따라 기술검색과 온라인 출원에 대한 교육수요가 나날이 증가하고 있다”며, “이에 맞추어 그간 매년 60회 정도로 운영해 오던 교육과정을 최대한 120회까지 늘리고, 교육대상도 기존의 대학(교) 산학협력단, 지식재산센터, 창업보육센터 등에서 소상공인, 중소기업까지 확대하여 운영하겠다”고 말했다.

제공 특허청

8월 회원가입을 축하합니다



- 회 원 명 : (주)휴먼텍코리아엔지니어링건축사사무소
- 대 표 자 : 천선중, 황인구
- 업태/종목 : 서비스 / 건축설계 및 감리업
- 주 소 : 경기도 성남시 수정구 수진동 4624 삼성화재 성남사옥 3층
- 전화번호 : 031-751-6889
- 홈페이지주소 : <http://humanteceng.co.kr>



2010 대한민국학생창의력올림피아드 성황리 개최

초·중·고 학생 90개 팀 참가

올리피드는 지난 8월 6일부터 8일까지 서울 코엑스에서 초·중·고 학생 90개 팀이 참가한 가운데 2010 대한민국학생창의력올림피아드 대회를 개최하였다.

특허청과 삼성전자가 공동 주최하고 우리회가 주관한 이번 대회에서는 대회 참가자뿐만 아니라, 관람객들도 함께할 수 있는 발명체험 부스운영과 삼성전자 홍보관(딜라이트) 견학 등 다채로운 프로그램을 제공하였다.

주요 시상 내역으로 교육과학기술부장관상에는 고등부 철웅성(서울 연합팀), Physika(대전 대성고), 한글누리꾼(대전 중앙고) 팀이 선정되었고, 지식경제부장관상에는 중등부에 무한상상력(고양 연합팀), 나래(대전 글꽃중), 가온누리(서울 연합팀) 팀이 선정되었다. 그리고 초등부에는 L.O.C(부산 연합팀), A + Idol(인천 용현남초), 그린지니어스(부산 연합팀) 팀이 선정되었다.



이수원 특허청장이 축사를 하고 있다



우리회 최종협 상근부회장이 인사말씀을 하고 있다

대회의 심사위원장인 이상희 국립과천과학관장(현, 대한변리사회장)은 “학생들의 독특한 창의력과 협동하는 모습을 보면서 대한민국의 밝은 미래를 보는 것 같아 마음이 뿌듯하다”고 심사 소감을 밝혔다.



그동안 대한민국학생창의력올림피아드가 학생들에게는 무한한 상상력과 도전 정신을 발현하는 기회를 제공하고, 교사들에게는 창의력 계발을 위한 연구의 장을 제공하였다는 점에서 긍정적인 평가를 받고 있다.

또한 대한민국학생창의력올림피아드를 통해 배출된 학생들이 대한민국 인재상과 발명 장학생, 그리고 주요 이공계 대학에 입학하는 등 두각을 나타내고 있다.



주요 내빈들이 개회선언을 하고 있다



참가학생 대표가 심사위원장(이상희 국립과천과학관장)에게 대회참가 선서를 하고 있다



주요 내빈들이 대회장을 관람하고 있다



학생들이 창의력 전시품을 체험하고 있다



미래를 꿈꾸는 발명왕 한자리에!

제23회 대한민국학생발명전시회 성황리 개최



주요 내빈들이 개막 테이프 커팅을 하고 있다

트 허청과 조선일보가 공동 주최하고, 우리회가 주관한 제23회 대한민국학생발명전시회가 지난 8월 13일부터 22일까지 10일간 국립과천과학관에서 개최되었다.

자라나는 학생들을 창의적인 발명인재로 육성하기 위해 개최된 이번 전시회에는 7,248건의 발명품이 출품되었으며, 1·2차 심사 등을 거친 212건(학생 199건, 교사 13건)의 수상작이 전시되었다.

영예의 대통령상은 경사면에서 자동차가 안전하고 편리하게 주차할 수 있는 「빛면주차 미끄럼! 이제 걱정 없는 요술 턱」을 발명한 노수원(대전탄방중 2년) 학생이 수상하였으며, 국무총리상은 김유진(대구화남초 6년) 학생, 세계지식재산권기구(WIPO) 사무총장상은 조현석(대전 서일고 2년) 학생, 조선일보사장상은 이동원(서울 단대부고 2년) 학생이 수상하였다.



주요 내빈들이 학생들의 발명품을 관람하고 있다



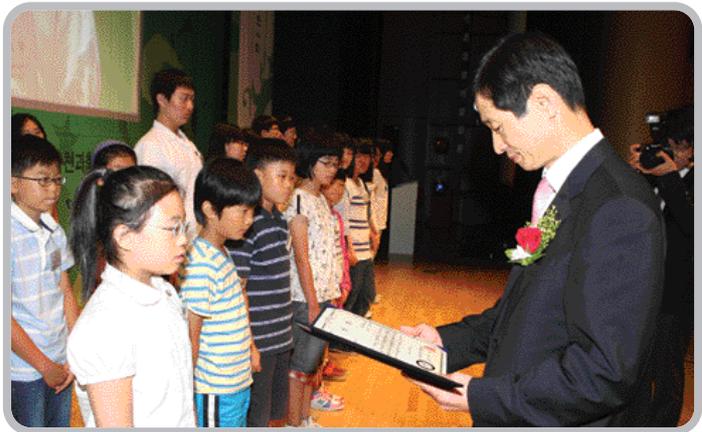
이번 전시회에서 학생들은 자신의 작품을 직접 설명하는 등 관람객들에게 작품에 대한 이해도를 높여주었고, 전시회 기간 중에 운영된 「열린 발명교실」, 「학부모강좌」, 「야외 체험부스」 등은 전시회를 찾은 일반 학생과 학부모들에게 창의력 교육에 도움이 될 수 있는 기회를 마련해주었다.

아울러, 교원발명전시회와 발명아이디어그리기 대회도 전시회 기간 중에 함께 진행되어 학생 및 학부모들에게 다양한 볼거리가 제공되었다.

특히, 올해에는 은상 이하, 장려상 이상 수상한 학생을 대상으로 발명에 대한 지속적인 동기부여 및 현장체험 기회를 제공하기 위해 지난 8월 13일부터 15일까지 발명캠프를 진행하였으며, 금상 이상 수상한 학생들에게는 창의 발명우수인재 해외영재교육과정으로 일본 연수를 지난 8월 22일부터 28일(5박 6일)까지 실시하였다.



김창룡 특허청 차장이 수상학생들에게 상장을 수여하고 있다



우리회 최종협 상근부회장이 수상학생들에게 상장을 수여하고 있다



학생들이 야외 체험교실에서 창의력 교육을 받고 있다

※ 수상자 인터뷰 86~89면 참고



세계 IP 교육기관장 우리회 방문

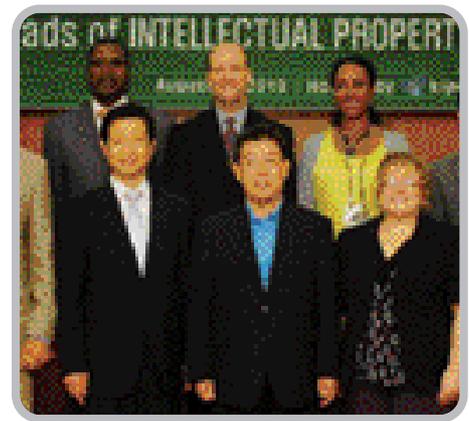
우리회 주요사업 · 글로벌 IP 이러닝 협력사업 소개

제 4차 세계 IP 교육기관장 심포지엄 참석차 방문한 전 세계 IP 교육기관장 및 WIPO · EPO 관계자 18명이 지난 8월 26일, 우리회를 방문하였다.

이번 방문은 우리회가 강점을 가지고 있는 글로벌 IP 이러닝 콘텐츠 및 이를 활용한 교육과정의 홍보를 위한 것으로, 특허청 국제지식재산연수원장을 비롯해 우리회 상근부회장 등 총 36명이 참석한 가운데 회의가 진행되었다.

이날 세계 IP 교육기관장들에게 우리회의 주요사업과 글로벌 IP 이러닝 협력사업 내용을 소개하고, 이에 대한 질의응답을 하였다.

이번 회의를 통해 우리회와 세계 IP 교육기관장들 간의 협력 관계가 더욱 공고해질 것으로 기대된다.





2010 대학 교수 여름 T3(Teaching the Teachers) 개최

전국 91명 교수들(46개 대학) 높은 학구열 보여

우 리회는 지난 8월 16일부터 20일까지 제주 샤인빌 리조트에서 2010 대학 교수를 위한 지식재산 T3 프로그램을 개최하였다. 전국에서 90여 명의 교수들이 참여한 이번 T3 프로그램은 교육과 열띤 토론의 장이 되었다.

T3 프로그램은, 전국 대학 교수들의 특허역량 강화와 중장기적 대학별 지식재산 강좌의 자립화를 위해, 우리회에서 2008년부터 운영해온 교수 대상 지식재산 교육 과정이다.

올해로 3년째를 맞이한 T3 프로그램은 특허명세서 작성, 특허정보조사 및 디자인 과정으로 운영되었다. 이론 수업에서 탈피하여 사례와 실습 위주의 교육으로 이루어졌으며, 참여 교수들의 많은 호응을 얻었다.

최종협 상근부회장은 참여 교수들에게, "T3 교육을 통해 학습한 내용을 토대로 미래 지식산업의 주역인 훌륭한 인재 양성에 힘써주시기"를 당부하였다.

우리회는 하반기에 한국공업화학회와 대한기계학회의 학술대회 기간 중, 지식재산 교육 세션을 준비하고 있으며, 10월 중 특허기술 가치평가 및 특허명세서작성 교육을 제공할 예정이다.





• 노수완 탄방중 2학년

볼펜 원리 이용, 빗면주차 미끄럼 방지장치 개발

“비 오는 날 어머니와 은행에 갔다가 경사진 주차장 데크에서 차가 미끄러져 접촉사고가 났습니다. 이때 경사진 주차장에서도 뒤로 밀리지 않는 안전한 주차방법이 없을까 생각하다가 볼펜의 원리에서 착안해 발명하게 됐습니다.”

제23회 대한민국 학생발명전시회에서 ‘빗면주차 미끄럼! 이제 걱정 없는 요술 톱’으로 최고상인 대통령상을 수상한 노수완(대전·탄방중 2년) 학생의 소감이다.

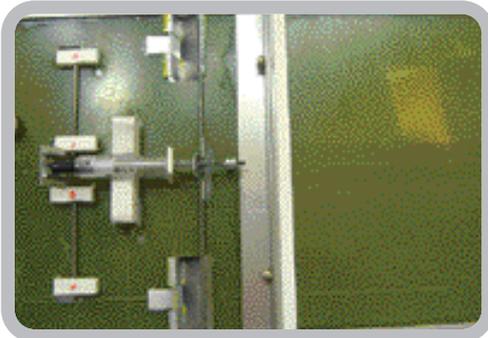
노수완 학생은 “학원이나 은행 등의 일로 어머니와 자동차를 타고 동행할 일이 많은데 도시에서는 주차공간이 부족해 경사지는 물론 2단, 3단의 주차시설을 이용하는 경우가 대부분”이라면서 “주차할 때 지켜보면 뒤로 밀리거나 주차 후에라도 혹시 차가 굴러내려오지 않을까 걱정돼 경사지에서도 안전한 주차장치를 생각하게 됐다”고 말했다.

노수완 학생이 발명한 주차장치는 볼펜의 원리를 응용한 것으로 차가 주차할 때 밀게 되는 막대와 차바퀴를 받히는 톱을 ‘푸시버튼’이라는 연결장치로 활용한 것. 즉 차가 빗면에 주차하려고 올라와서 바퀴 앞에 있는 막대를 밀면 막대가 푸시버튼을 누르게 되고 푸시버튼이 톱을 당겨서 톱이 바퀴를 받치게 돼 안전한 빗면주차 가능해진다. 또 출차하려면 앞으로 조금 가서 막대를 누르고 그때 톱이 내려가면 후진으로 빠져나오는 것이 특징이다.

노수완 학생은 “여러 연결 장치와 방법을 고민해 봤지만 저의 작품에 적용하기 어려웠다”면서 “그러던 중 우연히 볼펜을 누르고 있는데 스위치를 누르면 볼펜 축이 나오고 다시 누르면 볼펜 축이 들어가는 것을 보고 볼펜을 개조하여 연결 장치로 이용하게 됐다”고 밝혔다.

또, “이 장치로 어머니와 같은 여성운전자나 초보운전자도 빗면이나 좁은 공간 주차 시 쉽게 주차할 수 있고 쉽게 빠져나갈 수 있다”면서 “앞으로는 빗면 주차뿐 아니라 평면주차장에서도 정면주차, 후면주차 등을 보다 편리하고 안전하게 주차하는 방법을 연구하고 싶다”고 포부를 밝혔다.

노수완 학생은 2009년 남대전고등학교가 주관하고 대전지식센터가 후원하는 ‘발명하이클래스’와 중앙과학관 소속의 ‘창의와 발명을 함께하는 동아리’에서 현재 활동하고 있다.



〈요술톱 위에서 차가 앞으로 밀는 막대와 차를 받히는 톱과의 연결장치인 ‘푸시버튼’〉

용수철을 이용한 똑똑한 책꽂이

제 23회 대한민국학생발명전시회에서 국무총리상을 수상한 김유진(대구·화남초6) 학생은 용수철을 이용해 책꽂이를 정리할 수 있는 발명품을 개발했다.

김유진 학생은 정리를 해도 쓰러지는 책들을 보면서 책이 쓰러지지 않은 책꽂이를 생각하다가 아이디어를 얻었으며, 아이디어를 스케치·모형제작·실험 등의 과정을 거쳐 ‘똑똑한 책꽂이’를 만들게 됐다.

똑똑한 책꽂이는 책의 무게로 용수철에 연결된 한쪽판이 기울어지면서 책도 같이 기울어져서 책이 넘어지지 않으며, 뒤쪽 판이 사선으로 되어 있어 빼곡하게 꽂힌 책꽂이에서 필요한 책의 윗부분을 밀어 올려주는 원리이다.

기존의 유사한 발명품들과 달리 ‘똑똑한 책꽂이’는 밑판의 앞부분이 기울어지는 뒷부분을 가려주기 때문에 책꽂이는 항상 안정감 있는 형태를 유지할 수 있다. 또한 빼곡하게 꽂은 책도 파손 없이 쉽게 꺼낼 수 있으며 책받침대가 책 지지대와 수납공간의 2가지 기능으로 사용돼 효율적인 공간 사용이 가능하다.

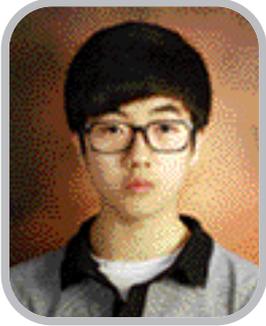
김유진 학생은 “일반적인 책꽂이에 용수철만 부착하면 되므로 경제적”이라며 “평소에 관심이 많아 발명관련 대회에 참가했는데 이런 상을 받게 되어 기쁘다. 앞으로 과학을 좀 더 열심히 공부하여 이 분야에서 큰 공헌을 하는 사람이 되고 싶다”고 수상소감을 말했다.

한편 김유진 학생은 과학전람회, 탐구실험대회, 발명대회 등에 참가해 수상한 바 있다.



• 김유진 화남초 6학년





• 조현석
서일고 2학년

윈터치 방식을 활용한 창문 연결장치

“**실** 생활 속에서 일어나는 위험한 순간을 없애려는 노력에서 아이디어를 얻어 발명품으로 개발했습니다. 이 발명품이 실생활에 적용된다면 비용절감과 함께 위험요소도 상당부분 줄일 수 있을 것입니다.”

제23회 대한민국학생발명전시회에서 특별상(WIPO 사무총장상)을 수상한 조현석(대전·서일고 2년) 학생은 교실청소 시 환기를 위해 의자에 올라가 윗 창문을 열려다가 넘어져 다칠 뻔한 경험을 계기로 발명품을 개발했다.

이 발명품은 윗 창문과 아랫 창문을 연결해 한 번에 위아래 창문을 열 수 있도록 한 창문 연결 장치이다. 이 장치는 아래창문과 위 창문에 연결고리를 만들어 키가 작은 사람도 문을 쉽게 열고 잠글 수 있으며, 윈터치 방식으로 창문의 개폐를 쉽게 하여 환풍과 보안기능도 높였다.

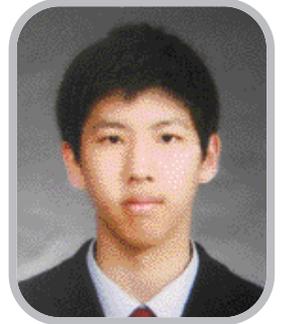
창문 연결 장치는 윗 창문까지 손이 닿아야 한다는 점과, 외관 등을 고려해 6차례나 수정 보안을 거쳐 완성했다.

조현석 학생은 “제 발명품을 사용하면 윗 창문을 쉽게 열 수 있으므로 자연바람이 더 많이 들어와 여름철 냉방병 해소와 함께 전력소비도 줄일 수 있다”면서 “앞으로 체계적인 미래 준비로 우리 사회에 도움이 되고 더 나아가 인간의 삶을 이롭게 할 수 있는 건축물을 짓는 건축가가 꿈”이라고 말했다.

한편 조현석 학생은 이미 2개의 특허출원등록을 하였으며, 한국발명진흥회의 원격발명 교육을 이수한 바 있다.



장애인 및 거동이 불편한 환자들을 위한 클린(Clean)소변기



• 이 동 원 단 대 부 고 2 학 년

“이 동식 소변기를 활용하면 장애인이나 거동이 불편한 환자들도 편안하고 쾌적한 생활을 누릴 수 있을 겁니다. 제 발명품이 지자체 등을 통해 이들 환자나 장애우에게 널리 보급돼 공공 복리 활동에 애용된다면 더 큰 보람이겠습니다.”

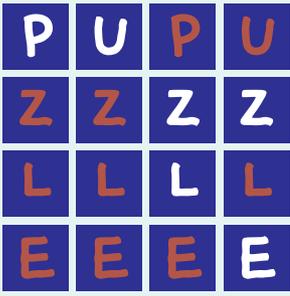
제23회 대한민국학생발명전시회에서 특별상(조선일보사장상)을 수상한 이동원(서울·단대부고 2년) 학생은 복지에 기여하고 싶다는 수상소감을 밝혔다.

이동원 학생은 수술로 몸이 불편한 아버지께서 소변용무 등의 신체활동이 어려운 것을 보고 휠체어나 거동이 불편한 장애인과 환자들을 소변을 쉽게 볼 수 있는 장치를 생각하게 됐다고 밝혔다.

이 발명품은 위생도 고려됐다. 몸이 부자연스러운 환자의 용무 시 변기나 화장실 바닥에 소변이 튀어 비위생적인 면을 개선했으며, 소변 후에도 센서를 이용해 자동 세척함으로써 냄새를 없애는 물론 주변사람들에게 혐오감을 주지 않고 깨끗한 느낌을 줄 수 있도록 한 것이 특징이다.

이동원 학생은 이 발명품을 ‘장애인을 위한 소변기’란 이름으로 특허도 출원했다.





재미있는 퍼즐

재미있는 퍼즐 정답은 다음 호에 게재하며, 정답자 중 3명을 추첨하여 월간 <발명특허>지 1년 정기구독권을 드립니다. 많은 참여바랍니다.
독자카드에 정답을 적어 매월 20일까지 보내주십시오.

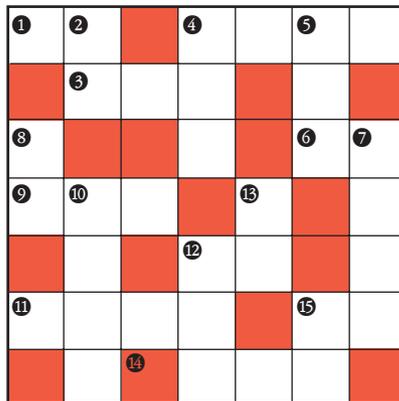
가로열쇠

1. 임금이나 나라의 정치를 신하들과 의논하거나 집행하는 곳. 또는 그런 기구.
3. 등산에서, 우선 본거지를 설정하고 차차로 전진 기지를 설치하며 목적지에 도달하는 방법. 남극이나 북극을 탐험할 때 쓰는데서 유래한다.
4. 조선 고종 34년(1897)에 새로 정한 우리나라의 국호(國號). 왕을 황제라 하고 연호를 광무(光武)라고 하였는데, 1910년 국권 강탈로 멸망하였다.
6. 도시의 가까운 번두리에 있는 마을이나 들.
9. 미성(美聲)을 내는 데 치중하는 발성법. 18세기에 이탈리아에서 성립되었다.
11. 장래의 문화적 발전을 위하여 다음 세대 또는 젊은 세대에게 계승·상속할 만한 가치를 지닌 과학, 기술, 관습, 규범 따위의 민족 사회 또는 인류 사회의 문화적 소산. 정신적·물질적 각종 문화재나 문화 양식 따위를 모두 포함한다.
12. 벽이나 게시판에 붙여 널리 알리는 글.
14. 몸을 보호하기 위한 무술. 태권도, 유도 따위가 있다.
15. 조선 시대에, 병조에 속하여 벼슬아치가 출장할 때에 입마(立馬)·노문(路文)·초료(草料) 따위에 관한 일을 맡아보던 부서.

세로열쇠

2. 가면극·인형극 따위에 대해 보통 연극을 일컫는 말.
4. 우리나라의 최고 법원. 상고 사건, 항고 법원이나 고등 법원 및 항소 법원의 결정·명령에 대한 재항고 사건 따위를 종심(終審)으로 재판한다.
5. 어떤 수 a를 두 번 곱하여 x가 되었을 때에, a를 x에 대하여 이르는 말. 하나의 수에 대하여 그 제곱근은 양수와 음수 두 개가 있으나 보통 양수를 택한다.
7. 아침하는 말과 알랑거리는 태도.
8. 스웨덴의 공업 기술자·화학자(1833~1896). 다이내마이트, 무연 화약 따위를 발명하였고 노벨상을 창설하였다.
10. 1946년부터 매년 프랑스의 칸에서 열리는 국제 영화제.
12. 질푸른 빛깔의 산호.
13. 임금을 보좌하던 뛰어난 대신.
15. 재빠른 손놀림이나 여러 가지 장치, 속임수 따위를 써서 불가사의한 일을 하여 보임. 또는 그런 술법이나 구경거리.

함께 풀어봅시다



8월호 정답

속	명	산	해	진	미
가	분	수	주	조	능
선	착	장	역	강	능
유	소	설	지	자	업
자	업	자	특	양	처
자	세	도	가		



P u z z l e



우 편 엽 서



보내는 사람
이름: (남 · 여)
주소:
전화: HP
□ □ □ - □ □ □

받는 사람
월간 **발명특허**
서울특별시 강남구 역삼동 647-9
한국발명진흥회 18F 발명진흥팀
1 3 5 - 9 8 0

이 부분을 먼저 기계공우체통에 넣어주세요

월간
 발명특허
 2010. 9
 가장
 재미있고
 유익했던
 기사와
 아쉬웠던
 점은?

월간 발명특허
 2010. 9

독자카드

• 이번호 내용중에서 가장 재미있고, 유익했던 기사와 아쉬웠던 점은?

.....

• 앞으로 꼭 다루었으면 하는 기사는?

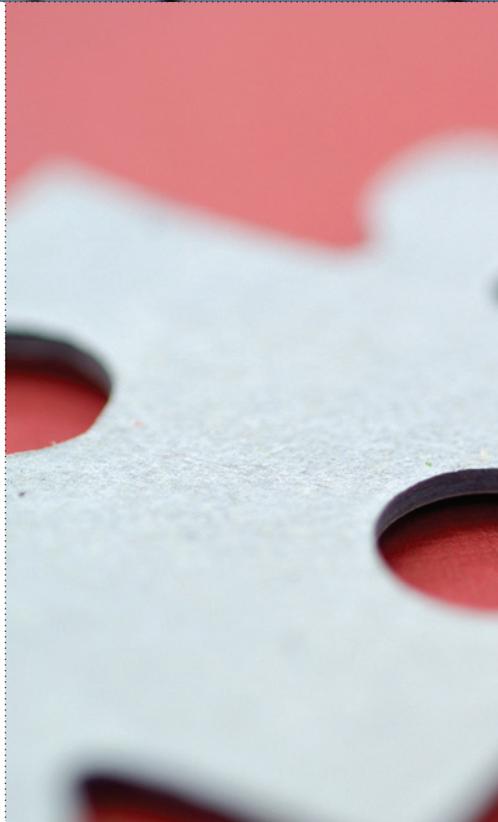
.....

• 기타 「발명특허」에 하고 싶은 말씀은?

.....

9월호 퍼즐정답

1	2		4		5	
	3					
8					6	7
9	10			13		
			12			
11					15	
			14			



우표로 본 인물과 역사

니콜라 테슬라 [Tesla, Nikola] - 미국 발명가, 전기공학자



미국의 전기공학자인 테슬라는 에디슨 회사에서 수년간 발전기와 전동기를 연구하였으며, 테슬라 연구소를 설립하고, 최초의 교류유도전동기와 테슬라 변압기 등을 만들었다. 자기력선속밀도의 단위인 테슬라는 그의 이름에서 딴 것이다.

카메를링 오네스 [Kamerlingh-Onnes, Heike] - 네덜란드



네덜란드의 물리학자인 카메를링 오네스는 저온물리학에 대한 연구와 액체 헬륨을 만들어낸 공로로 1913년 노벨 물리학상을 받았다. 어떤 물질이 절대영도(0K)에 가깝게 냉각되면 전기 저항이 거의 완전하게 없어지는 초전도성을 발견했다.

자료제공 화상 아트리에(<http://blog.daum.net/philook>)

서울대학교 치의학대학원 진보형

바른 구강건강관리행동 내 치아 건강에 도움이 되나?

치아 건강을 위협하는 구강병은 많은 요인이 복합적으로 작용하여 생기는데 우리가 섭취하는 음식, 구강건강 관리행동, 구강내 세균, 치아의 형태, 타액의 성분 등이 포함된다. 입안에 구강병을 일으키는 세균이 많으면 당연히 구강상병이 생기기 쉬운 상태로 되며, 우리 치아를 둘러싸고 있는 타액도 영향을 많이 미칠 것이라는 점을 알 수 있을 것이다.

우리나라의 경우 1인당 평균 치아우식을 경험한 치아의 수가 1개가 되지 않던 1970년대에 비해 급속한 경제 성장을 이루고 서구화된 식습관의 영향으로 1인당 치아우식경험치아의 수가 3개가 되면서 우리의 구강건강 수준이 중위권이라고 걱정하던 때가 엇그제 같다. 물론 아직도 우리는 3개 이하로 내려갔다고는 하지만 그래도 1개 이상의 우식경험치아를 지니고 있다.

1972년에 우리나라에서는 처음으로 구강건강실태조사가 이루어졌다. 지금처럼 대규모의 인력이 동원된 조사는 아니었다고 하지만, 그래도 우리나라 국민의 구강상태를 평가하고 앞으로 나아갈 방향을 정하려는 노력의 일환으로 진행된 자료로 현재까지 우리나라 국민의 구강건강상태를 비교하는 모든 자료에서는 기준점처럼 활용되는 자료이다. 그 당시 우리나라 12세 아동은 평균적으로 0.6개의 우식경험치아를 지니고 있었다고 보고되고 있다. 그때는 내가 초등학교를 다니던 시절이었다. 도시에서 나고 자라 시골의 풍요로운 자연 속에서 뛰어 놀던 다른 친구들에 비하면 뭔가 부족한 점이 있었다는 생각을 하곤 하지만, 그래도 나의 초등학교 시절을 돌이켜보면, 지금과는 다른 간식거리를 먹었다.

우리 학교는 세검정의 산꼭대기에 있는 학교였는데, 능금이 익어가는 시절이나 복숭아가 나오는 시절이면 아주머니들이 한 광주리씩 과실을 따와서 우리가 이를 사먹었던 기억이 난다. 학교 길에 베어 물었던 그 과일은 우리의 치아를 건강하게 해주는 세정음식을 섭취하는 바른 건강관리행동이었던 것이다. 그러나 지금은 아무리 학교 앞에 가보아도 과일을 파는 모습은 보기 힘들다. 그런 1970년대 초가 지나고 눈부신 경제성장을 이룬 시기를 지나면서 우리의 간식거리는 참 많이 변하였다. 초등학교 졸업반 무렵에는 지금도 시판되고 있는



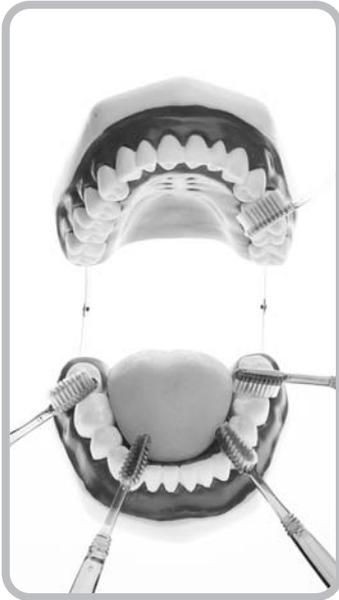
얼음과자(비닐봉지에 든 설탕물) 중에 콜라 맛이 나는 것이 있었는데, 나는 여름 기간 동안에 그 얼음과자를 달고 살았던 것 같다. 아마 대부분의 아이들도 점점 풍성해진 간식거리를 즐기면서 중고등학생 시절을 보냈던 것 같다. 몇 년 전에 어느 중학교에 구강검사를 나간 적이 있었다. 비교적 이른 시간이었는데, 매점 앞 쓰레기통에는 온갖 종류의 과자 봉지로 쓰레기통이 그득하게 채워져 있었다. 이런 것을 사먹는 아이들에게 이런 간식은 너의 치아를 썩게 할 수도 있다고 외쳐봤자, 그래도 맛있는 걸 어떡해요? 그럼 왜 이런 것을 만들어서 팔았어요? 하고 반문할 것이다. 실제로 경제성장을 이루고 산업화가 된 초기에 많은 치아우식증이 생기는 것은 이와 같은 우식성식품의 섭취가 치아우식발생에 깊은 연관성이 있음을 알게 하는 증거라고 할 수 있다.

요즘도 구강보건교육하면서 물어보는 질문의 하나는 ‘이를 안 썩게 하려면 어떻게 해야 되요?’ 라는 물음일 것이다. 여기에 대한 대답은 여지없이 ‘이를 잘 닦아요’ 라는 것이다. 또한 일반인들이 흔히 물어오는 질문의 하나는 ‘이를 하루에 4-5번씩이나 닦아도 왜 이가 썩어요?’ ‘저는 태어나길 이런 체질로 태어난 건가요?’ 라며 그나마 하던 구강관리도 잘 안하는 사람들도 있다.



여기서 잘못된 것은 무엇일까? 우리가 이를 안 썩게 하려면 치아만 닦아서 되는 문제가 아니라는 것을 너무 쉽게 잊어버리는 것이 문제다. 치아를 썩게 하는 그 많은 요인을 단지 이 닦는 것 하나로 해결한다는 것은 무언가 앞뒤가 안 맞지 않을까?

요즘 점심식사 후 이 닦기를 건강실천행동으로 강조하고 있다. 나의 어린 시절을 회상해 보면 점심식사 후 이 닦기를 상상할 수 없었다. 그저 아침에 일어나서 이 닦고, 늘 9시가 되면 텔레비전에서 ‘어린이 여러분 이제 잠자리에 들 시간입니다’ 라는 멘트와 함께 엄마의 이 닦고 자라는 강권에 따라 졸린 눈을 부비고 이를 닦고 잠자리에 든 기억이 전부이다. 아마 지금처럼 하루에 이를 3번 닦는 습관은 내가 치과대학에 들어와서 생긴 것 같다. 그 때는 치아 건강을 생각하면서 닦기 시작한 것이 아니고, 점심에 이를 닦아보니 기분이 상쾌하고 다른 사람과 대화할 때 입 냄새가 날까? 혹은 아까 점심에 먹은 음식이 치아사이에 끼어있지는 않을까 하는 걱정을 안해도 되서 그랬었다. 예방치학을 전공하면서는 치아건강과 잇몸 건강에 좋다는 방법을 총 동원해서 적절하게 구강관리를 하고 있다. 아직까지 중학교 때 치료 받은 2개의 치아를 제외하고 큰 탈이 없는 것을 보니 그럭저럭 관리는 잘 하고 있나 보다.



한참 전부터 든 생각은 하루에 4-5번씩 이를 닦는 것이 구강건강관리에 도움이 되는가 하는 점이다. 나는 도움이 안된다고 생각한다. 왜냐하면 어떤 식으로 닦았냐가 중요하지 몇 번을 닦았느냐는 중요하지 않다는 것이 나의 생각이기 때문이다. 코크란데이터베이스(Cochrane database)에도 불소가 든 세치제로 하루에 2번 이상 제대로 닦아서 치아우식증과 치주병을 예방할 수 있다고 되어 있다. 실제로 구석구석 모든 치면을 잘 닦게 되면, 하루에 2번 이상 이를 닦아도 충분하다고 생각된다. 문제는 빠진 부분이 없이 꼼꼼히 깨끗하게 잘 닦는 것인데 과녁을 정 조준하여 쏘지 않은 화살과 같이, 목적의식 없이 대충 닦은 경우에는 치아와 잇몸에 치면세균막이 덕지덕지 붙어 있으면서 우리의 구강건강에 나쁜 영향을 주기 때문이다. 내가 이를 닦고 나서 확인해 보는 방법은 내 혀로 모든 치면을 쓱 훑는 방법이다. 그래서 매끈하지 않은 부분이 있으면 다시 좀 더 닦아주는 방법을 취한다. 그런데 문제는 그나마 프로인 나와 그렇지 않은 아마추어 사이에 차이가 크다는 점이다.

초등학교 6학년인 아들 녀석에게 나의 비법을 전수해 주었지만 그래도 일주일에 한 번씩은 이를 닦은 후에 검사를 해서 제대로 안 닦인 부분을 닦아주어야 한다. 개인 지도를 수차례해도 이런 결과가 나오는 것을 보면, 일반인들에게 구강보건교육을 통해 제대로 된 구강건강관리 교육을 하기가 만만치 않다고 생각한다. 그나마 우리 국민들의 평균 잇솔질 횟수가 증가한 점을 보면 그래도 구강건강관리로 치아건강을 이루려는 생각이 반영된 결과라고 생각할 수 있지 않을까?

과거 구강건강관리행동이 제대로 이루어지지 않은 상태에서 다른 구강병 발생요인의 증가로 인해 구강상태가 나빠졌던 점을 상기해 보면, 구강건강실천으로 식후 잇솔질을 제대로 하는 것은 자가구강건강관리 실천의 중요한 부분을 담당한다고 할 수 있다. 이제는 우리 국민들에게 식후 잇솔질을 강조하는 것에 더하여, 제대로 된 바른 이 닦기와 적절한 예방관리의 실천을 통해 보다 더 건강한 상태를 유지하는 방법을 끊임없이 교육해야할 시점이 되었다고 본다.

우리 국민의 구강에서 치아우식을 경험한 치아가 1개 이하가 될 때까지 치은염이나 치주병이 쉽게 생기지 않을 때까지 자기 스스로 구강건강관리의 주인으로 행동할 수 있게끔 지도하는 전략을 수립할 때가 된 것이다.

제공 건강길라잡이(<http://www.hp.go.kr>)

제대로 된 바른 이 닦기와 적절한 예방관리의 실천을 통해 보다 더 건강한 상태를 유지하는 방법을 끊임없이 교육해야할 시점

발명 365

종이컵



바쁜 현대생활에서 어느 장소에서나 쉽게 볼 수 있는 음료 자판기. 이 자판기 시대가 가능한 것은 종이컵의 발명이 있었기 때문이다. 음료 자판기 시대를 꽃피우게 한 사람은 누구일까?

미국 캔자스의 휴그 무어는 1907년 하버드 대학에 입학할 당시만 해도 평범한 학생이었다. 그가 대학생이 되었을 때, 한 살위인 형 로렌스 루엘렌은 생수 자동판매기를 발명하여 이름을 떨치고 있었다. 그런데 형의 발명품

에 사용되는 컵은 도자기여서 너무 쉽게 깨지는 단점이 있었다. 형의 고심하는 모습을 안타깝게 바라보던 휴그 무어는 깨지지 않는 컵을 생각하게 되었다. 깨지지 않는 것은 종이, 종이는 물에 젖으면 찢어진다. 찢어지지 않게 하는 방법 등을 논리적으로 생각하던 그는 물에 쉽게 찢지 않는 태블릿 종이를 사용하여 종이컵을 발명하게 된 것이다.

월간 「발명특허」 광고게재 안내

우리회 회지인 월간「발명특허」誌는 각 회원사 및 국내외 유관기관, 기업, 도서관, 학교, 발명가, 주부 및 학생 등에 광범위하게 제공되고 있는 발명진흥사업의 활성화를 비롯한 국내외 산업재산권제도 및 정보자료의 대변지입니다. 다음과 같이 본지에 귀사의 홍보를 위한 광고안내를 하오니 많은 참여 바랍니다.

원고모집안내

월간「발명특허」誌는 국내·외 지식재산권에 대한 분야별 전문적 의견과 논문, 그리고 정책·기획·출원 동향 등에 관한 유용한 정보를 널리 확산 보급함으로써 우리나라 지식재산권 발전에 기여함을 목적으로 발간되는 전문지입니다. 본 「발명특허」誌가 우리나라 지식재산권 관련 정보의 선도 및 기술·정책 전문지로서의 소임을 다할 수 있도록 관련 분야별 전문가 여러분들의 적극적인 관심과 투고를 부탁드립니다. 게재된 원고에 대해서는 소정의 원고료를 지급하여 드립니다.

- 모집분야 : 지식재산권 관련 논문, 발명칼럼, 판례 등
- 원고제목 : 관련 분야별로 자유로이 선택
- 원고분량 : 제한없음
- 모집시기 : 수시
- 보내실곳(E-mail) : eldaah7@kipa.org

회원 동정 접수

2009년 9월부터 【회원동정】 코너를 개설하였습니다.
「회원동향」란에 실을 수 있는 회원사의 동정과 보도자료를 매월 15일까지 이메일로 송부해 주시기 바랍니다.

- 원고분량 : A4(1/2매, 글자크기 : 12포인트), 관련 사진자료 1매 함께 제출 (보도자료 형태도 무관함)
- 보내실곳 : eldaah7@kipa.org

광고 및 원고 모집 문의 : 한국발명진흥회 발명진흥팀 TEL (02)3459-2797

광고가격(1개월 기준)

광고게재면	규격	가격	비고
표지 4	칼라 전면	900,000	부가세 별도
표지 3	"	700,000	
표지 2	"	700,000	
내지 화보	"	500,000	
내지 흑백	흑백 전면	300,000	

우리회 지회 안내

지회	지회장	사무국장	주소	연락처
부산지회	박명훈	김유현	부산시 남구 문현3동 243번지	051-645-9683
광주지회	고정주	김 일	광주광역시 광산구 도천동 621-15 중소기업종합지원센터 2층	062-954-3841
강원지회	차명진	김현용	강원도 춘천시 후평1동 198-25	033-258-6580

편집 : 발명진흥팀 김민국 (Tel. 02-3459-2797, Fax. 02-3459-2799)

Intellectual Property Ability Test 제 1 회 지식재산능력시험

IPAT

21세기는 지식재산의 시대
IP리더가 되는 필수코스! 지식재산능력시험

지식재산능력시험이란?

한국발명진흥회가 주관·시행하는 한국을 대표하는 지식재산능력 공인시험으로
지식재산분야에 관한 기본적이고 실무적인 능력을 평가하는 시험입니다.

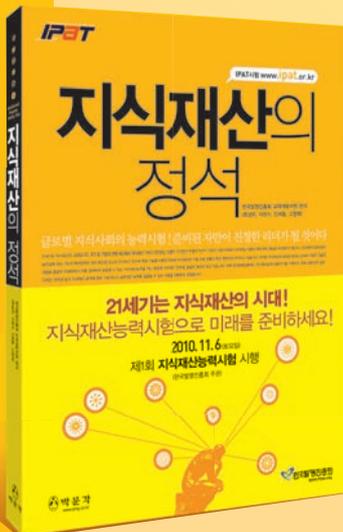
- 출제분야 : 지식재산기초 창출 보호 활용
- 점수 및 등급체계 : 총 40문제 990점 만점 4등급
- 시험대상 : 지식재산에 관심이 있는 전국민
- 접수방법 : 지식재산능력시험 공식 사이트 www.ipat.or.kr 에서 가능합니다.
- 응 시 료 : 개인 : 20,000원 / 단체:18,000원 (시험본부에 등록된 단체에 한함)
- 시험시간 : 10:00~11:20 (80분)
- 장 소 : 서울,대전,대구,광주,부산 등 5개 도시
- 문의전화 : 02-3459-2777, 2888 (한국발명진흥회 시험운영본부)

제1회시험
11월6일

교재

지식재산능력시험 대비 표준교재

"지식재산의 정석"



- 전국서점에서 판매중
- 가격 :20,000원
- 출판사 : 도서출판 박문각
- 목차 Part 1 : 지식재산의 기초
Part 2 : 지식재산의 창출
Part 3 : 지식재산의 보호
Part 4 : 지식재산의 활용

오프라인교육

- 일 자 : 10월 2일(토) / 16일(토) / 23일(토) / 30일(토) (총 4회)
- 시 간 : 09:30~12:30
- 교육장소 : 한국지식재산센터 18층 제1교육장 / 19층 국제회의실
- 수 강 료 : 100,000원

※ 오프라인 교육 신청시 시험표준교재 무료제공

- 신청방법 : 1. www.ipat.or.kr 사이트
2. "교육안내" 메뉴 클릭
3. 오프라인교육 게시판에서 신청
4. 무통장입금
5. 확인후 신청완료 메일발송
- 문의전화 : 02-3459-2777, 2888



읽기도! 쓰기도! 삼성 e북 하나로 다된다

세상의 많은 책들이 이 한 권에!
실제 노트에 필기하듯 자유롭게!



책보다 편한 책, 삼성 e북

SNE-60/60K

- 실제 종이의 느낌을 그대로 살린 전자종이 디스플레이 • 전용펜을 사용하여 자유로운 필기 가능 • WiFi로 PC연결 없이 콘텐츠 다운로드
- 다양한 포맷 및 파일 지원 (ePub, PDF, txt) • 전자사전 (영한, 한영, 영영) 기본 탑재 • MP3플레이어 기능

삼성 e북 콘텐츠 구매처
교보문고, 텍스트어

"중이책과 e북 동시 출간 기념 작가와의 만남 이벤트" 교보문고의 삼성 e북 출간 기념 이벤트에 참여하세요.
(자세한 내용은 교보문고 홈페이지 참조 www.kyobobook.co.kr) - 5월 김진명 작가



Samsung eBook

삼성전자

SAMSUNG