발간번호	ISBN

한국형 특허 바우처 제도 도입 방안 연구



정책연구결과보고서

"한국형 특허 바우처 제도 도입 방안 연구"에 관한
정책연구과제의 최종보고서를 다음과 같이 제출합니다.

2016년 12월 21일

주관연구책임자 이 민 화 서명 또는 인

주관연구기관장 이 민 화 서명 또는 인

제 출 문

특 허 청 장 귀 하

본 보고서를 “한국형 특허 바우처 제도 도입 방안 연구”
최종보고서로 제출합니다.

2016년 12월 21일

○ 주관연구기관명 : (사)창조경제연구회
○ 연 구 기 간 : 2016년 7월 22일 ~
2016년 12월 21일
○ 주관연구책임자 : 이민화
○ 참여연구원
연 구 원 : 김애선
연 구 원 : 주강진
연 구 원 : 김예지
연 구 원 : 신영섭
연 구 원 : 윤예지
연 구 원 : 오지영
연 구 원 : 장아침

목차 CONTENTS

제1장. 서론 ····· 1
제1절. 연구의 배경 및 필요성 ····· 1
제2절. 연구목표 및 추진전략 ····· 6

제2장. IP 창업 지원제도 인식 현황 ····· 8
제1절. IP 창업 관련 지원제도 ····· 8

제3장. 국내·외 바우처 제도 ····· 21
제1절. 국외 바우처 제도 ····· 21
제2절. 국내 바우처 제도 ····· 41

제4장. 기업의 특허전략과 바우처 ····· 44
제1절. 기업 발전 단계별 IP 전략 ····· 44
제2절. 특허 바우처 제도(안) ····· 47

제5장. 바우처 추진전략 및 세부문서 ····· 69
제1절. 성공적인 제도 도입을 위한 추진전략 ····· 96
제2절. 세부문서 ····· 110

제6장. 결론 및 기대효과 ····· 117

참고문헌 ····· 120

부록1. 관련 양식 ····· 124
부록2. 관련 행사 ····· 149
부록3. 기고문 ····· 167

제1장. 서론

제1절. 연구의 배경 및 필요성

□ 창업의 핵심은 차별화

○ 경영학의 구루 피터 드러커(Peter Drucker)는 기업의 본질적 가치가 혁신(Innovation)과 마케팅(Marketing)에서 창출된다고 주장함

– 혁신은 새로운 가치를 창출하는 활동으로, 이제까지 없었던 새로운 경제적 만족을 창출하는 활동을 통해 소비자에게 새로운 만족을 제공하며, 이는 새로운 제품/서비스뿐만 아니라 기존 제품의 새로운 용도를 찾는 것도 포함됨

– 마케팅은 혁신을 통하여 창출한 가치를 고객과 나누는 과정임

– 결국 기업가적 활동은 혁신의 가치창출과 마케팅의 가치분배를 선순환이라고 할 수 있음

○ 혁신과 마케팅의 관점에서 창업은 남들과 차별화된 핵심역량을 갖고 시작하는 역량형 창업과 세상의 문제를 남들보다 먼저 찾아내서 시작하는 기회형 창업이 있음

– 시작은 역량이나 시장 둘 중 하나에서 시작할 수 있으나, 결국에는 두 가지가 합쳐져 핵심역량 구축과 시장기회 포착이 동시에 이루어져야 창업이 이루어질 수 있음

– 빠른 시장의 변화에 따른 Domain Knowledge와 시장 지식과 기술 변화에 따른 Technology Set이 결합하는 지점에서 새로운 가치를 찾아내는 것(Value Creation)이 창업의 첫 단계인 기회 포착의 핵심임

□ 창업벤처 경쟁의 핵심 차별화 요소, IP 전략[1)]

○ 결국 창업은 IP(지식재산)로 기술의 차별화를 통한 핵심역량과 BM(시장기회)으로 고객의 차별화를 통한 시장역량으로 이루어짐

– 창업 벤처가 각고의 노력 끝에 죽음의 계곡을 넘어 사업화를 이룩한다고 성공이 보장되는 것이 아니며, 경쟁자의 진입이 쉬우면 치열한 레드 오션에서 피나는 경쟁을 해야 함

– 과거에는 기술이 차별화 역량의 중심이었으나 기술을 만드는 기술, 즉 메타 기술의 발달로 기술의 차별화는 이제 3개월 미만으로 축소되고 있음

– 그 결과 기술을 재산화하는 IP(지식재산)가 차별화의 중심으로 부상하게 되었으며, 이제 기술창업은 IP창업이라고 할 수 있음

1) 이투데이(2016.10.31.), "[이민화 칼럼] 창업 벤처의 필수조건, IP(지식재산권) 전략"

○ IP는 창업 단계의 자금조달을 쉽게 해주며, 대기업과의 협상에서 방어벽으로 작동하고, 국내 경쟁 기업의 진입을 일차적으로 저지할 수 있음

– IP가 없는 기술은 대기업에 사업 제안을 하는 순간 보호되지 못함(NDA가 현실적으로 한국에서는 통용되지 못하고 있는 현실을 감안해야 함)

○ IP의 결정적인 효과는 글로벌화 과정에서 부각되는데, 수많은 벤처 기업들이 글로벌화 과정의 IP 전투에서 치명상을 입은 사례가 굉장히 많음

○ 창업은 시장과 기술의 결합으로, 시장의 경쟁력은 플랫폼 전략으로 기술의 경쟁력은 IP 전략으로 대응해야 함

– 창업벤처는 플랫폼과 IP 중 어느 것을 핵심 경쟁 차별화 요소로 삼을 것인가를 우선 결정해야 하는데, 기술창업의 경쟁력은 IP 전략에 달려 있음

– 그러나 현재 한국의 창업 생태계에서 IP전략의 중요성은 너무 낮게 다루어지고 있는 것이 문제임

– 각종 창업 교육 프로그램에 특허 전략을 다루는 내용은 거의 전무한 실정임

○ 많은 창업 경진대회의 후보들을 보면 심사과정에서 선행특허가 있는 경우가 대부분인데, 이는 대다수의 창업벤처들이 특허전략이 없다는 것을 보여줌

– 지금의 창업벤처들은 IP 검색을 통한 핵심역량 검증보다 제품화에 우선적으로 자금과 사람을 투입하고 있으나, 시제품을 완성한 창업벤처들의 경우 절반이상은 기존 IP에 저촉된다고 봐야할 정도로 기존에 이미 등록되어있는 것들이 대다수임

– 특허가 있다고 하더라도 단순히 출원하고 등록하여 실질적 방어 능력이 없는 경우가 대부분임

○ 스타트업들은 최우선 순위는 IP 검색을 통한 선행 기술 검토가 되어야 하며, 이제 특허의 분석이 실시간으로 가능해지면서 '지식'의 차원으로 발달함

– 3D 프린터와 아두이노와 같은 오픈소스 하드웨어들이 시제품 제작의 진입장벽을 획기적으로 낮추었기 때문에 승부는 시제품 조기 제작과는 거의 관계가 없음

– 경쟁은 창조적 생각을 담은 IP에 있으며, 선행 기술들이 있다고 실망할 필요가 없는 이유는 그 기술을 회피하거나, 획득하는 것이 가능하기 때문임

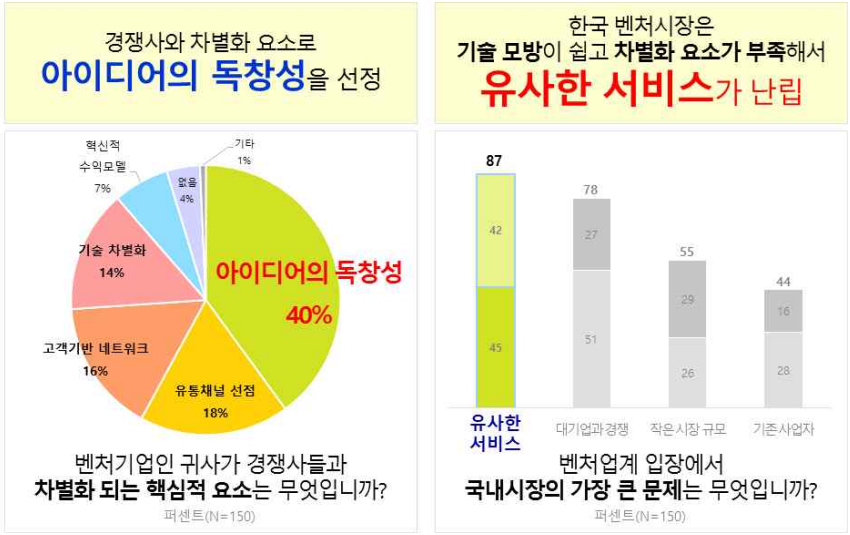
– 국내 연구소와 대기업의 많은 특허가 개방 제공되고 있는 것도 활용이 가능함

– 즉 IP 창출이 사업의 전제조건은 아니며, 내가 만든 IP가 아니라 하더라도 외부에서 확보할 수 있으면 차별화가 가능함

– 사업 모델이 그려지면 여기에 차별화를 더할 IP를 검색하여 확보하는 것도 훌륭한 창업 전략이 됨

○ 진입장벽으로서 가치 있는 특허는 전체의 5% 미만이기 때문에 특허 마이닝, 특허맵과 특허 인용 분석 등 관련 특허의 분석이 창업벤처에 필수적임

[그림] 차별화 요소가 부족한 한국의 벤처



자료: ICT 벤처기업 창업자 대상 맥킨지 설문조사(2014)

□ IP 전략의 필요성

○ 삼성, LG와 같은 국내 대기업들도 글로벌화 과정에서 해외경쟁업체는 물론 특허괴물(NPE)의 끊임없는 특허침해공세에 시달리고 있음

– 최근 5년 간 NPE로부터 가장 많은 소송을 당한 기업 순위에서 삼성전자와 LG전자가 3위, 8위를 각각 기록

– 2011년 Interdigital, Mosaic, RPX 등 NPE가 특허소송으로 우리나라에서 거둬들인 배상금이 1,749억 원에 이른 것으로 추정

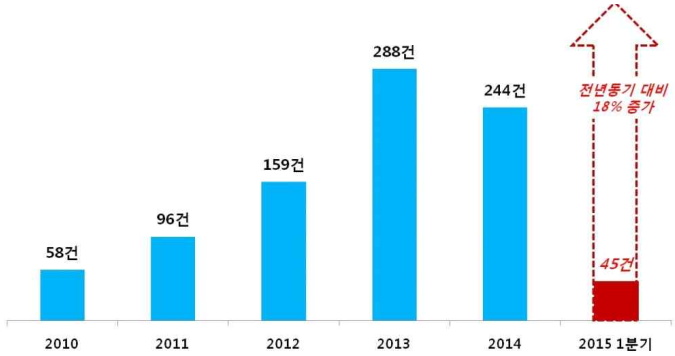
– Interdigital은 2011년 매출(2.25억 달러)의 약 40%를 한국에서 거둬들였으며, 앞서 2006년~2010년에는 LG전자로부터 2.9억 달러의 로열티를 거둬들인 것으로 알려짐 (이재환, 2013)

○ 국내 기업이 특허괴물[2]로부터 피소당한 건수는 2015년 1분기 기준 45건으로, 2014년 동기 대비 18% 증가함

2) 특허괴물(NPEs)은 특허 소송을 주요 사업모델로 하여 특허공격을 하는 특허전문기업을 지칭함

– 이와 관련하여 기술 분야별로는 정보통신이 33건, 전기전자가 8건으로, 특히 세계적인 기업이 포진한 정보통신 분야에 대부분의 피소가 집중된 것을 볼 수 있음

[그림] 국내 기업이 특허괴물(NPEs)로부터 피소당한 건수



자료: 특허청&한국지식재산보호협회(2015)

○ 이렇게 해외의 주요 정보기술 업체들이 공격적으로 특허 확보에 나서는 데 반하여, 한국 기업들은 특허 구매에 소극적인 모습을 보임

– 한국 기업들은 R&D를 수행하고 연구 성과로서 창출된 특허가 단지 제품생산을 위해서만 활용되는 것이 아니라 새로운 비즈니스 모델로 활용될 수 있다는 것을 인식이 부족하기 때문임

○ 따라서 창업기업의 성장에서 개발과 마케팅 전략만큼 IP전략이 중요함

– 대부분의 벤처 기업들의 IP인력은 개발 인력의 5%미만인데, 수익성에 미치는 영향은 기술개발을 넘어선다는 점을 명심할 필요가 있음

○ 결국 창업은 차별화라고 말할 수 있으며, 차별화된 진입장벽 없는 창업은 경쟁자들에 의해 지속할 수 없게 됨

○ 이제는 창업 아이디어에 기반을 둔 단일 특허를 사업화 과정에서 획득한 현장 경험을 바탕으로 실전적 특허 포트폴리오로 진화시키는 '지능'차원의 진화된 특허전략이 필요함

– 한국의 경우 특허 소송의 원고 승소 확률이 20%에 불과하기 때문에 단일 IP는 진입장벽으로 취약성을 갖고 있으므로, 핵심 특허를 중심으로 특허 군을 형성하는 포트폴리오 전략이 중요함

○ 결론적으로 국내 기업의 글로벌 생존을 위한 창업 벤처들의 IP 전략을 뒷받침하는 탄탄한 제도도 필요할 것으로 판단됨

– 다양한 특허 제도를 창업기업이 선택할 수 있는 수요자 중심의 특허 제도가 있다면 스타트업의 IP 전략에 큰 도움이 될 것임

□ 예비 창업자 및 스타트업을 위한 창업 및 IP 경영 지원 시책 필요

○ 스타트업에게는 기술적 미래가치를 정량적으로 보여줄 수 있는 도구이자, 마케팅의 수단이 될 수 있으며, 그 자체로 수익화 할 수 있는 필수 도구임 (황성재 퓨처플레이, 2015)

○ 예비 창업자 및 스타트업이 IP 창업 및 경영에 어려움을 겪고 있음

– 우수 아이디어·기술을 보유한 예비 창업자 및 스타트업이 특허확보(대리인 비용), 특허맵 작성, 기술가치평가 등 IP 창출·활용에 소요되는 높은 비용 문제로 창업 및 IP 경영에 어려움을 겪고 있음

– 특허권 분쟁으로 심각한 기업 경영 상 위기를 경험한 비율이 58%를 차지하였고, 특허권 분쟁 비용으로 10만 달러 이상을 지출한 기업의 비중이 50%를 상회하였음[3)]

– 이러한 기술 거래 현장에서는 중소기업들이 '을'의 입장이 되거나 시장에서 사라지는 경우도 있음

○ 특허청 지역 IP 창출지원 사업(권리화, 특허맵 등) 및 기술가치평가 비용 지원 사업의 경우 스타트업 대상의 창업 지원 부문이 별도로 없음

– 예비창업자 및 스타트업이 일반 중소기업과 동일한 선정절차를 거쳐야 하고, 개별 사업별로 신청해야 하며, 지원을 받기까지 장기간이 소요되어 적시적인 스타트업 지원에 한계가 있음

□ 수요자 중심의 정책, 특허 바우처

○ 즉, 질 좋은 창업을 위해서는 IP 전략이 중요하나, 많은 창업자나 예비 창업자는 이에 대한 충분한 대비를 하지 못하고 있음

○ 정부에서도 IP의 중요성을 인지하고 다양한 정책들로 지원하고 있으나, IP 창출, 보호, 활용의 단계별 지원 정책을 직접 모두 설계하는 것은 한계가 있음

○ 또한 공공기관 중심의 지원제도는 공급 위주의 정책으로 수요자의 니즈와 미스매치되거나 절차의 복잡성 등으로 이용자가 불편을 겪음

○ 따라서 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 공공과 민간의 지식재산 서비스를 포괄한 시도가 필요하며, 그 대안으로 공급자 위주 지원정책에서 소비자가 IP사업 지원항목과 서비스 공급자 선택의 주체를 맡게 되는 바우처 정책임

○ 바우처 정책은 국내외에서 혁신 바우처 라는 정책으로 확산되고 있으며, 중국, 싱가폴, 유럽 등에서 도입하였으며, 지식재산 생태계 구축에 긍정적 영향을 미치고 있음

○ 국내에서도 IP 기반의 창출 활성화 및 벤처기업의 IP 전략을 지원하는 방안으로 IP 바우처 도입 방안에 대한 연구가 필요한 시점임

3) 현대경제연구원(2016), 국내외 스타트업 현황과 시사점, VIP Report, 2016.05.16.

제2절. 연구목표 및 추진전략

□ 연구방법

○ 문헌 연구: 기존 자료 및 문헌, 보고서, 자료집 등의 수집과 분석

○ 사례 연구: 정책 및 프로그램, 성공 사례에 대한 자료 수집과 분석

○ 현장 조사: 국내 창업가/기업가 대상 바우처 관련 인식 조사 및 인터뷰

○ 설문 조사: 국내 창업가/기업가 대상 특허 및 바우처 관련 인식 조사

– 1차: 예비창업자 및 창업시기가 짧은 스타트업 기업가 중심

– 2차: 1차보다 업력이 긴 스타트업 기업가 중심

○ 전문가 간담회: 지식재산 관련 전문가와의 인터뷰 및 간담회

○ 포럼 개최: 2016년 11월 22일(화) '창업과 IP 전략'포럼개최

□ 연구목표

○ 본 연구의 목표는 예비창업자·스타트업을 대상으로 하는 IP 관련 창업 지원 시책으로서 '특허 바우처 제도 도입방안'을 마련하여 예비창업자·스타트업의 IP 창업 활성화를 도모하고자 함

□ 추진전략

○ '특허 바우처 제도'를 시행하기 위한 구체적인 단계는 어떻게 구성되어야 하는지에 대해 논의하고자 함

- 만약 실제적으로 발전방안이 추진된다면 보다 상세한 내용과 더불어 시간상의 일정 등이 포함된 단기-중기-장기적 계획이 수립될 것 임

○ 참여 주관기관, IP 서비스업체와 가능성 있는 스타트업과 중소기업과의 사업에 대한 제안과 충분한 논의를 통한 합의가 전제되어야 함

- 충분한 논의를 통한 합의가 전제되지 않으면 사업이 수행되더라도 성공적인 사업 수행과 성과를 장담할 수 없음
- 또한 주관기관의 관여가 바우처 사업 개시 후 매우 적어지므로, 바우처 사업에 참여하는 수혜기업과 IP서비스업체간의 의견을 최대한 반영하여 현실적인 체계를 구축하여, IP서비스업체는 최선의 서비스가 제공되면서 수혜기업은 최대한의 혜택을 볼 수 있게 만들어야 함

○ 바우처 제도를 위한 제도 사업평가 방안도 제시

- 특허청의 공급자 중심의 지원제도와 달리 이번 바우처 제도는 수요자 중심의 지원제도이므로, 기존의 제도 평가 방식에 해외 바우처 제도의 평가방식을 벤치마크하여 설계하여, 보다 합리적인 평가 기준이 제시되어야 함
- 기존의 주관기관의 복잡한 절차에 따라 정해주는 항목과 지원업체가 정해지는 방식과 달리 실제로 자율성이 높은 바우처 제도에서는 효율성 및 만족도가 높은지 투자영향평가 및 설문조사를 실시하여, 바우처 제도가 기존의 정책과 비교할 수 있는 객관적인 사업성 평가가 필요함

○ 시범사업을 통한 투자영향평가 결과를 바탕으로 사업을 전면 도입해야 함

[그림] 특허 바우처 활성화를 위한 7대 전략 방안



제2장. IP 창업 지원제도 인식 현황

제1절. IP 창업 관련 지원제도

□ 스타트업을 위한 특허 지원제도 필요

○ 질 좋은 창업을 하기 위해서는 IP 전략이 중요하며, 이를 위한 한시적 지원 정책이 필요함

- 일반적으로 고품질 창업을 위해서는 IP전략은 필수적이며, 모든 스타트업은 IP 창출, 보호, 활용 등 단계별 지원 정책이 필요

○ 그러나 현재의 지원제도는 공급자 위주의 정책으로, 수요자의 니즈를 반영하지 못하는 미스매치 현상과 절차의 복잡성 등이 문제로 거론되고 있음

- 이를 극복하기 위해서는 수요자 중심의 단순한 절차로 구성된 지원제도가 개발될 필요가 있음

□ IP 지원정책에 대한 기존의 설문조사 결과들

○ 대기업에 비해 중소기업은 상대적으로 정부의 지식재산 관련 정책이나 기업의 지식재산 활동을 효과적으로 지원한다고 느끼지 않는다고 분석함

- 한국지식재산연구원의 2013년도 보고서 “지식재산 동향 및 미래전망: 지식재산인력 수급전망 연구”에서 실시한 설문조사에서 기업들이 지식재산 업무를 수행하는데 있어서 지식재산 관련 정책 및 제도가 효율적으로 집행되고 있는지 설문하였음

[그림] 기업규모별 지식재산 관련 정책 및 제도의 실효성



자료: 한국지식재산연구원(2013, p.101)

- ‘IP 관련 정책 및 제도의 실효성’에 대한 수준은 7점 만점 중 3.6점이었으며, 중소기업은 3.5점으로 대기업의 3.8점보다 낮았음
- 이는 지식재산 관련 기반 및 인식이 낮은 중소기업에게 실효성을 담보할 수 있는 정부의 지원정책의 수립이 필요하다고 한국지식재산연구원은 분석함
- 대기업과 중소기업 모두 포함하여 종합적으로 7점 만점 중 3.6점으로 나타나 보통(4점)보다 낮은 수준으로 정책이나 제도가 효과적으로 뒷받침되지 못하고 있음

○ 중소기업보다 업력이 짧은 스타트업은 지식재산 관련 기반 및 인식이 낮으므로, 실제 필요한 항목과 공급자가 제공하는 항목이 다른 미스매치가 생기는 지원정책을 받는 경우도 생길 수 있으므로, 자율적으로 스타트업이 판단하여 선택할 수 있는 정책이 필요함

□ 지원 경험 有 지원기업들의 의견

○ 한양특허법인에서 서울과 경인지역의 지식재산센터에 있는 기관 지원 담당자(책임급 이상)에게 해외특허출원비용 지원사업의 실태에 대한 인터뷰를 한 결과는 다음 [표]와 같음[4)]

[표] 해외특허출원비용 지원사업 인터뷰 결과

구분		A센터	B센터	C센터	D센터
예산 관련	집행예산	132백만원	347백만원	292백만원	22백만원
	지원금액(건당)	평균 550만원	평균 450만원	평균 660만원	200만원
선정 관련	지원경쟁률	30:1	PCT(7:1) 개별국(4:1)	평균 3:1	자료없음
평가 방법	평가지표 유무	보유	보유	보유	
	운영매뉴얼 유무	특허청(한국발명진흥회 규정) 매뉴얼을 수정하여 지역 특성에 맞게 운영			선행기술조사로 평가
기타	건의 및 개선사항	• 홍보 부족 • 사회적 약자 계층(기업)에 대한 지원 필요	• 컨설턴트의 활동 강화 필요	• 전문적인 시장조사 및 컨설팅 필요	• 홍보 부족 • 지원 절차의 간소화 필요

자료: 한양특허법인(2012, p.42)

○ 시사점 1: 지원경쟁률이 매우 높음

- A센터에서는 30:1(3.33%), B센터에서는 PCT의 경우 7:1, 개별국의 경우 4:1로 지원 선정률이 각각 14.2%와 25% 정도로 치열한 경쟁률을 보이고 있고, C센터에서도 3:1로 절반 이상이 선정되지 않고 있음

○ 시사점 2: 홍보 부족

4) 한양특허법인(2012), “국내 중소기업 특허의 해외출원 및 등록비용의 합리적 지원방안”. 국가지식재산위원회, p.42.(http://bit.ly/2fddo4P)

- A센터와 D센터에서는 ‘홍보부족’을 개선사항으로 답하여, 지원 가능한 많은 스타트업들이 지원을 하지 않을 수도 있는 상황으로 추론 가능함

○ 시사점 3: 지원 절차의 간소화 필요

- 지원 시 간소하지 않은, 즉 복잡하고 불필요하게 많은 기재사항으로 인해 지원 기업들이 많은 시간을 쓰더라도 낮은 선정률을 감안하면 특허청의 정책 지원을 꺼려할 수도 있음

□ IP 전략의 현황 및 지원제도에 대한 설문조사 시행

○ 이상의 설문조사 결과들을 참고하여, 창업자들에게 필요한 IP 지원제도를 설계하기 위해 추가 설문조사를 실시함

○ 2016년 11월 KCERN은 예비창업자들을 대상으로 IP 전략의 현황 및 지원제도(바우처) 인식 현황 파악을 위하여 창업자 및 예비창업인 113명을 대상으로 10문항으로 구성된 1차 설문조사를 실시하였음

○ 2016년 11월부터 12월까지 창업경험이 있는 업력있는 스타트업들을 대상으로 25문항으로 구성된 2차 설문조사를 실시하였음

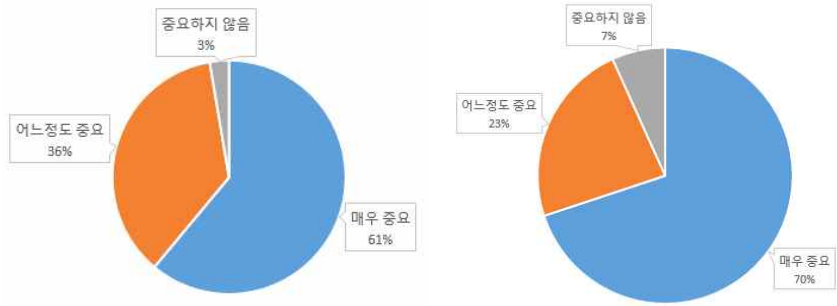
○ 1차와 2차 설문조사를 통해 구성원이 주로 예비창업자가 이뤄진 1차 설문 표본과 경험이 있는 스타트업 기업인으로 주로 이뤄진 2차 설문 표본간의 IP에 대한 인식차이를 통해 바우처 제도의 당위성을 설명하고자 함

- 2차의 설문조사의 답변의 차이로 스타트업 경영을 하며 쌓인 경험이 어떠한 변화를 겪는지 볼 수 있음

[그림] 지식재산(IP) 중요성에 대한 응답

귀하의 사업에 있어 특허 등 지식재산의 중요성은 어느 정도입니까?

1차: 예비창업자대상(113명) 2차: 스타트업 대상(응답자: 133명)[5)]



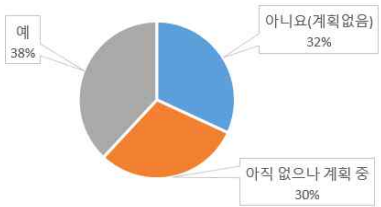
○ 1차 설문조사의 예비 창업인과 2차 설문조사의 스타트업 기업인 각각 97%와 93%가 IP가 중요하다고 인식하여 공통점을 보였음

– IP가 중요하다는 의견(97%)은 “매우 중요(61.1%)”와 “어느 정도 중요(36.3%)”의 의견을 취합한 수임

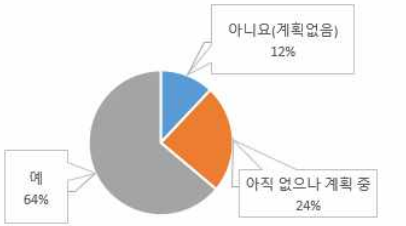
[그림] 지식재산 중요성에 대한 응답

귀사는 특허 등 지식재산 관련 전략을 세우거나 전문가와 상담을 받아보았습니까?

1차: 예비창업자 대상(113명)



2차: 스타트업 대상(응답자: 133명)



○ 1차 설문조사의 예비창업인은 IP와 관련 전략을 준비하고 있다는 응답은 38%에 불과하여, 2차 설문조사의 스타트업 기업인들의 64%보다 낮았음

– 예비창업인의 낮은 IP 전략 준비 비율은 IP가 중요하다는 막연한 생각은 가지고 있으나, 이를 위한 구체적인 계획을 세우거나 준비하는 비율은 전체 창업의 30%에 불과함을 보여줌

– 이에 반해, 스타트업 기업인들 중 IP 전략이 없는 비율은 전체의 12%에 불과하여, IP 전략이 있거나 계획 중인 비율이 합하여 88%에 달함으로, 예비창업인보다 훨씬 높은 IP 전략을 갖추는 모습을 볼 수 있음

○ 예비창업자의 경우 지식재산 전략 계획 중인 경우는 32%, 계획하고 있지 않는 비율은 30%여서, 2차 설문조사에서 각각 24%와 12%보다 낮은 수치를 보임

– 이러한 차이는 1차 설문조사의 표본은 2차 설문조사의 표본에 비해 IP 중요성을 현재 인식 못함

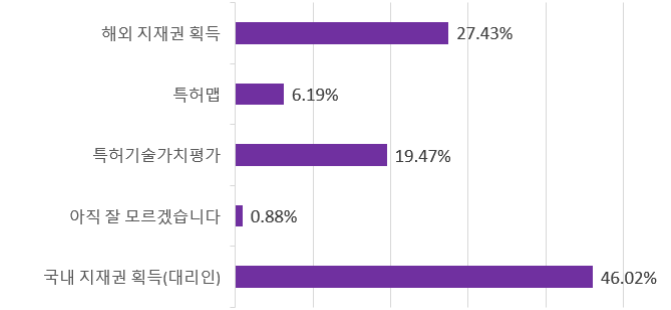
– 다만, 기업 경영을 하면서 2차 설문조사의 표본의 스타트업 기업인들처럼 IP에 대한 중요성을 인식을 하게 될 것이므로, 특허 및 지식재산 전략을 위한 적시적인 지원을 예비창업인 및 초기 스타트업에게 미리 구축해놓을 필요가 있음

5) 2차 설문 총 응답자는 135명이었으며, 문항마다 무응답도 가능하여 문항마다 응답자 수가 다름

[그림] IP 부담되는 항목 응답

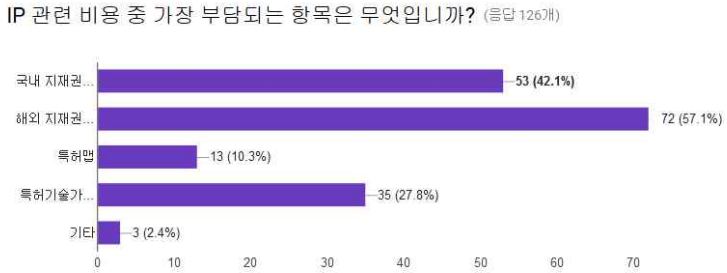
IP 관련 비용 중 가장 부담되는 항목은 무엇입니까?

1차: 예비창업자 대상 (113명)



2차: 스타트업 대상 (응답자: 126명)

*복수응답 가능함



○ 2차 설문조사의 표본의 스타트업 기업인들이 해외 지식재산권을 출원하는 경험이생기면서 해외 지식재산권의 대리인 비용이 부담으로 느끼는 경우가 1차 설문조사의 예비창업자보다 높음

– 1차 설문 표본인 예비창업자와 2차 설문 표본인 스타트업 기업인 모두 지식재산권 획득 과정에 쓰이는 대리인 비용에 대하여 부담이 된다고 느끼고 있음

– 예비창업자는 해외 지재권(27.43%)보다 국내지재권(46.02%)을, 2차 설문조사 표본인 스타트업 기업인은 해외 지재권의 대리인 비용(57.1%)을 국내지재권(42.1%)보다 부담을 느끼는 차이가 있음6)

– 지식재산권 대리인 비용 외로는 ‘특허기술가치평가’에 대하여 ‘특허맵’보다 부담을 많이 느끼는 것으로 파악됨

6) 2차 설문조사에서는 복수응답을 허용함

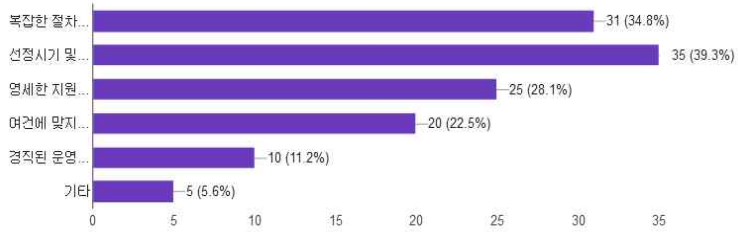
[그림] 특허청의 지원정책 불만 사항

특허청의 지원을 받으시면서 불만을 느끼셨다면 그 이유는 무엇입니까?

1차: 예비창업자 대상 (113명)



2차: 스타트업 대상 (응답자: 89명) *복수응답 가능함



○ IP 비용에서 가장 부담스러워 하는 것은 국내외 지재권 획득 과정에서 발생하는 비용이며, 특허청에서 지원하는 제도들에 대해서는 자유롭게 활용할 수 없는 측면에 대하여 불만족스럽다는 의견이 높았음

– 1차 설문결과, 특허청의 지원을 받으면서 생긴 불만 사항으로는 “복잡한 절차(제출서류)”가 52.2%로 제일 높았으며, 나머지 47.8%는 “선정시기 및 횟수(예산 조기 소진)”(12.4%), “영세한 지원규모(세분화된 지원)”(14.2%), “여건에 맞지 않는 지원”(9.7%)과 “경직된 운영사업간 연계 부족”(11.5%)으로 나타남

– 2차 설문결과에서는 복수답변이 허용되었으며, 특허청의 지원을 받으면서 생긴 불만 사항으로는 “선정시기 및 횟수(예산 조기 소진)”(39.3%)에 대한 불만이 제일 높아 1차 설문과는 다소 차이가 있었으며, “복잡한 절차(제출서류)”(34.8%), “영세한 지원규모(세분화된 지원)”(28.1%), “여건에 맞지 않는 지원”(22.5%)과 “경직된 운영사업간 연계 부족”(11.2%) 및 기타(5.6%)가 뒤를 이었음

○ IP 비용에서 가장 부담스러워 하는 것은 국내외 지재권 획득 과정에서 발생하는 비용이며, 특허청에서 지원하는 제도들에 대해서는 자유롭게 활용할 수 없는 측면에 대하여 불만족스럽다는 의견이 높았음

– 스타트업들은 소요시간은 많이 들지 않으며, 자신들의 사업에 따라 다양하게 활용될 수 있는 지원책을 요구함

– 예비창업자 및 스타트업이 일반 중소기업과 동일한 선정절차를 거쳐야 하고, 개별 사업별로 신청해야 하며, 지원을 받기까지 장기간이 소요되어 적시적인 스타트업 지원에 한계를 느낌

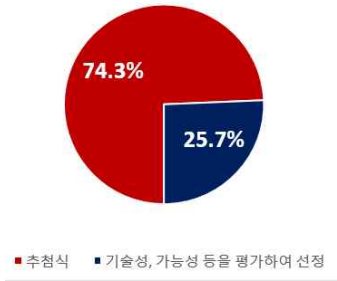
– 1차 설문표본 보다 업력이 있는 스타트업 기업인 분포가 높은 2차 설문 표본에서는 “선정시기 및 횟수(예산 조기 소진)”를 특허청의 불만사항으로 제일 많이 선택하여, 특허청의 미래 정책에서는 선정시기 및 횟수에서 보다 알맞은 설계가 필요한 것으로 보임

– 즉 일괄적인 지원보다는 이용처, 지원규모, 그리고 사업간 연계 등을 고려한 유연한 제도를 희망함

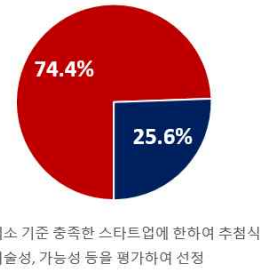
[그림] 기업 선정방식

바우처의 수혜기업 선정방식은 어떤 것을 선호합니까?

1차: 예비창업자 대상(113명)



2차: 스타트업 대상(응답자: 133명)



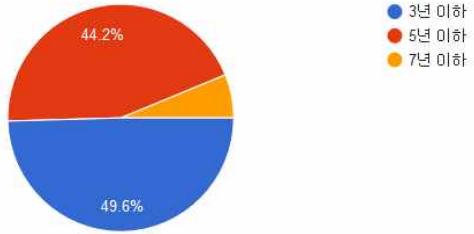
○ 특허 바우처 선정방식에 대해서는 1차와 2차 모두 비슷한 비율로 추첨(25.7%, 25.6%)보다는 기술이나 가능성을 기반으로 평가받는 방식(74.3%, 74.4%)을 선호하였음

– 2차 설문조사에서는 답변 항목을 “추첨식”에서 “최소 기준 충족한 스타트업에 한한 추첨식”으로 설명을 덧붙여 조사하였지만, 결과는 1차와 다르지 않게 나옴

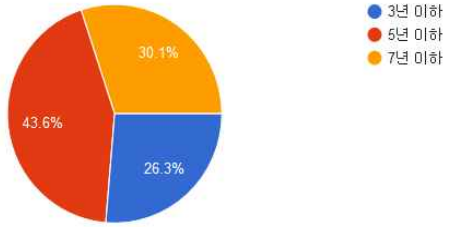
[그림] 업력과 신청기준

업력의 신청 기준은 어느 정도가 적합하다고 생각하십니까?

1차: 예비창업자 대상 (113명)



2차: 스타트업 대상 (응답자: 133명)



○ 1차와 2차 설문조사에서 스타트업 기준으로 쓰일 업력의 기준에 대하여 다소 차이가 있었음

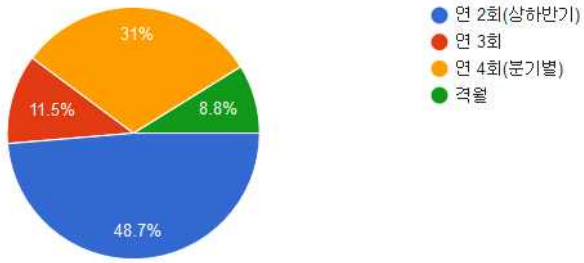
– 예비창업인이 주로 있는 1차 설문조사에서는 짧은 업력 구간인 '3년 이하'가 49.6%로 제일 많았으며, '5년 이하'는 44.2%로 94%이상이 3년 내지 5년 이하를 원함

– 업력이 있는 스타트업 기업인 비율이 높은 2차 설문조사에서는 짧은 업력 구간인 "3년 이하"가 26.3%로 1차 설문조사 결과보다 매우 적어졌으며, "7년 이하"를 답변한 비율이 30.1%로 1차 결과인 6.2%보다 상당히 높아졌으며, "5년 이하"를 "43.6%로 제일 많이 선택하였음

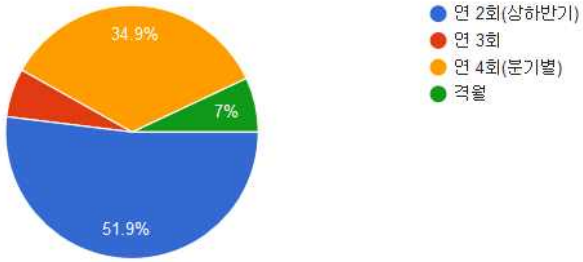
[그림] 지급 횟수 주기

바우처 지급 횟수 주기는 연 몇 회가 적정하다고 생각하십니까?

1차: 예비창업자 대상 (113명)



2차: 스타트업 대상 (응답자: 129명)



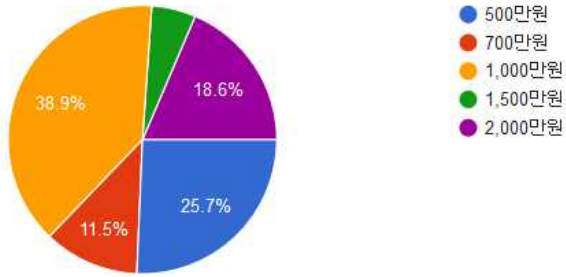
○ 1차와 2차 설문조사 모두 지급횟수에 대한 질문에서는 비슷한 답변 분포도를 보였음

– 1차와 2차 모두 "연 2회 (상하반기)"를 각각 48.7%와 51.9%로 제일 선호하였으며 뒤를 잇는 선호 순위도 '연 4회 (분기별)'가 두 번째 (31%, 34.9%)로 같았으며, '연 3회'는 1차와 2차 각각 11.5%와 6.7%, '격월'은 1차와 2차 각각 8.8%와 7%로 나타났음

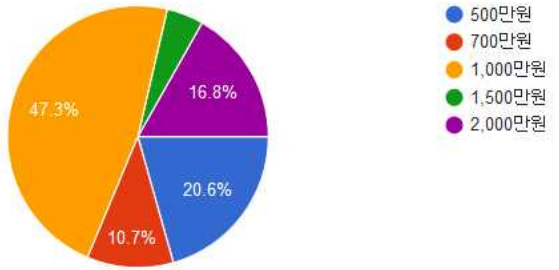
[그림] 지원금액

바우처 1회 지원금액은 얼마가 적정하다고 생각하십니까?

1차: 예비창업자 대상 (113명)



2차: 스타트업 대상 (응답자: 131명)



○ 바우처 1회 지원금액에 대해서는 1차와 2차 모두 1,000만원을 제일 선호하였음

– 1차 설문결과, 지원 금액은 1,000만원이 적정하다는 의견이 38.9%로 제일 많으며, 1,000만원 미만인 구간은 37.2%(500만원(25.7%)과 700만원(11.5%)의 합)로 1,000만원 또는 1,000만원 미만 구간을 원하는 답변자가 많음

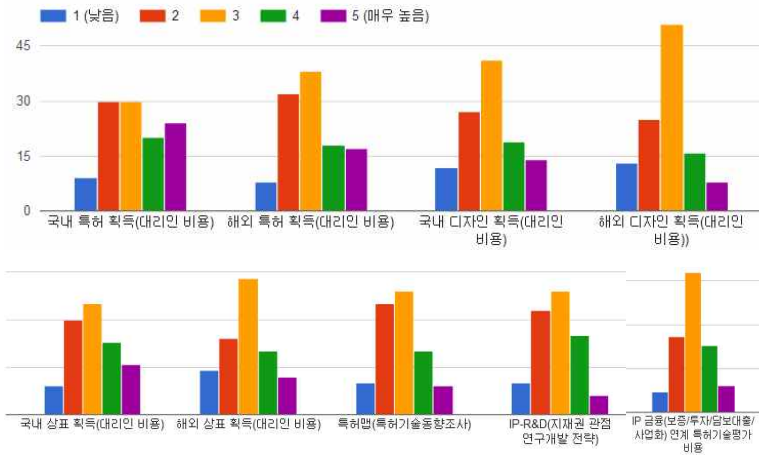
– 2차 설문결과, 1,000만원이 적정하다는 의견이 47.3%로 제일 많아, 1차보다는 다소 높은 비율을 보였으며, 1,000만원 미만 구간인 500만원(20.6%)와 700만원(10.7%)의 합이 31.3%였으며, 1,000만원 초과 구간인 1,500만원(4.6%)와 2,000만원(16.8%)으로 21.4%로 1,000만원 미만 구간보다 높았음

– 가중 평균치(Weighted average)로 비교해본 결과 1차와 2차 각각 1,049만원과 1,055만원으로 비슷한 수치를 나타남

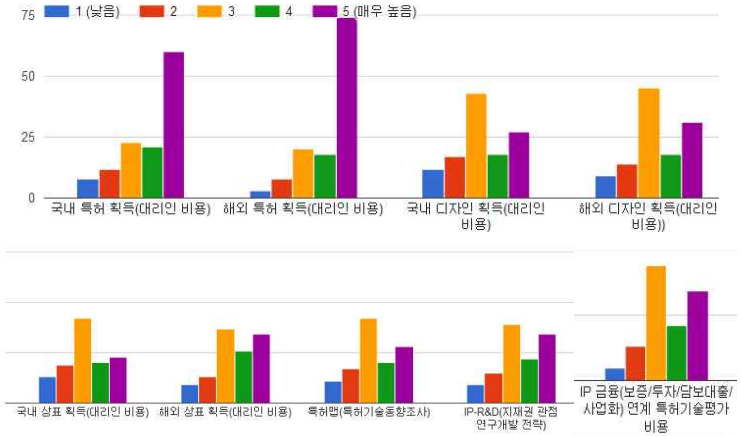
[그림] 바우처의 사용 범위 및 서비스 범위 선호도- Part I

바우처의 사용 범위와 관련하여 지원이 필요한 서비스는 어느 정도입니까?

1차: 예비창업자 대상 (113명)



2차: 스타트업 대상 (무응답 포함 135명)



○ 바우처의 사용범위에 관해서는 업력이 있는 스타트업 기업인들이 많은 2차 설문조사의 답변이 1차 설문조사보다 국내와 해외 특허 획득에 필요한 대리인 비용에 대한 지원에 대한 필요성이 높게 나타남

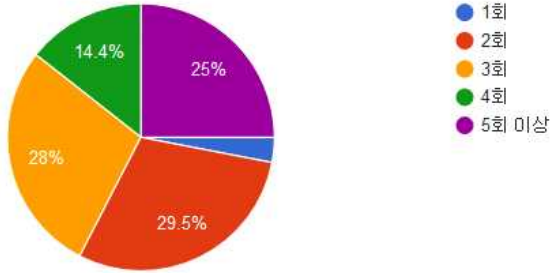
– 1차 설문조사의 예비창업인들은 특허 바우처에서 지원하는 항목은 특허 획득에 집중되기를 희망하였으며, 해외 진출보다는 국내에서 먼저 IP를 획득하는 것을 우선적으로 지원해주기를 희망하였음

– 2차 조사에서는 '해외 특허 획득(대리인 비용)' 항목에 대한 필요성을 5점 만점 중 5점이라 답한 자가 122명 중 74명으로 60.2%에 달하였으며, 국내 특허 획득(대

리인 비용)' 항에서도 124명 중 60명으로 48.8%에 달해 업력이 있는 기업인들에게 특허 대리인 비용 지원의 필요성이 매우 높게 나타남

[그림] 2차 설문: 최대 몇 번 지원

바우처 최대 지급 횟수는? (응답자 132명)

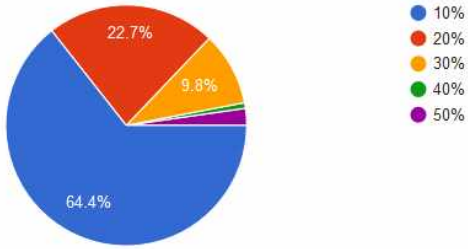


○ 2차 설문조사에서 실시한 '바우처 지원횟수'에 관한 질문에서는 '2회', '3회', '5회 이상'을 각각 29.5%, 28%, 25%로 선호하였으며, '4회'는 14.4%와 '1회'는 3%로 선택하였음

– '5회 이상'을 '5회'로 가정하여 계산한 가중 평균치(Weighted Average)로는 3.289회로 나타나서, 3회 내지 4회 정도 지원을 하는 바우처를 원했으며, '1회'는 3%로만 선택하여 일회성 형태의 바우처는 선호하지 않음

[그림] 2차 설문: 자기부담율

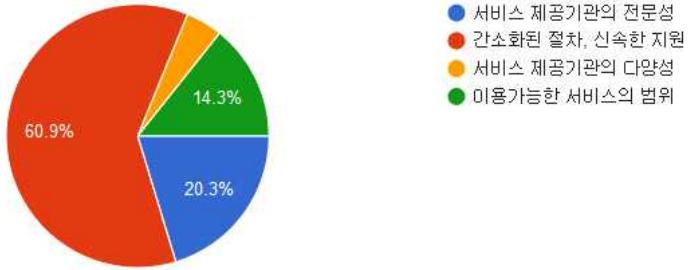
도덕적 해이를 방지하기 위해 바우처의 자기 부담율은 몇%가 적당하다고 생각하십니까? (응답자 132명)



○ 2차 설문조사에서 실시한 '자기부담율'에 관한 질문에서는 10%를 64.4%가 선택하며 제일 선호하는 것으로 확인됨(가중 평균치(WA)로는 15.39%)

[그림] 2차 설문: 바우처 설계

바우처 제도 설계시 중점적으로 고려해야 할 사항은 무엇입니까? (응답자 133명)



○ 2차 설문조사에서 실시한 '바우처 제도 설계시 중점적으로 고려해야 할 사항은 무엇입니까?'의 질문에서는 60.9%가 "간소화된 절차, 신속한 지원"을 선택함

- 기존의 특허청 정책보다 간소화된 문서 구비사항과 신속한 처리하는 처리 서비스를 마련해야 함
- "서비스 제공기관의 전문성"항목을 20.3%가 선택하며 두 번째로 높은 비율을 보였으며, 이는 특허전문 서비스 제공업체에 대한 정보를 제공하여 수혜기업들이 비교하여 선택할 수 있는 환경이 조성되어야 한다고 볼 수 있음
- 그 외로 14.3%가 "이용가능한 서비스의 범위"를 선택하며 다양한 항목을 바우처에서 지원하기를 바람

○ 1차 설문답변자들의 추가의견 중 주요 의견은 다음과 같음

- 지역지식센터 지원사업은 예산이 조기 소진되어 꼭 필요할 때 사용하지 못해 아쉬웠습니다.
- 대행업체 배불리기가 아닌 실제 수요기업에게 혜택이 있었으면 좋겠습니다.
- 스타트업의 역량과 가능성을 판별하는 기준을 제대로 만드는 것이 가장 신경써야 할 부분이라고 생각합니다.
- 적시에 사용할 수 있게 제도적으로 잘 설계된다면 정말 좋을 것 같습니다.
- 업종마다 각기 다른 잣대가 있어야 할 것 같음
- 1년에 한번 지원보다는 예를 들어 사용적립금 5천만원 5년기간 동안 횟수와 회차당 사용가능 금액을 명시해 각 기업이 필요에 맞게 사용하게 하는 것도 좋을 듯합니다.
- 소통형 포털이 있으면 좋겠어요.

○ 2차 설문답변자들의 추가의견 중 주요 의견은 다음과 같음

- 잘 모르는데 대중화화려면 문턱을 낮춰야 할 것 같습니다. 미국은 스타트업이나 개인 특허제도가 별도로 있는 걸로 알고 있습니다.
- 적극성 높은 제도로 적극 홍보해 주세요.
- 내년 중으로 특허를 신청할 계획인데 해당 서비스가 실시되어 신청할 수 있는 기회가 생긴다면 좋겠습니다.
- 사업 진행시기에 대한 공지 노출이 더 많았으면 합니다.
- 기존사업자 대비 예비창업자에 대한 지원을 강화해 주었으면 합니다.
- 특허출원 지원 및 절차의 간소화가 필요합니다. 아직까지 신청하는 것과 서류가 너무 많이 들어가서 신청을 꺼리게 됩니다.
- 특허지원사업을 몰라서 자비용으로 특허를 출원하였습니다. 특허를 출원예정이면 특허청 홈페이지에 지원사업 홍보를 해주셨으면 합니다.
- 좋은 제도 같습니다. 저희도 특허 비용이 부담스러워서 출원을 못하고 있습니다.
- 초기 자본이 영세한 스타트업에게 일정 금액 하에서 국내/해외에 다양하게 사용할 수 있는 바우처 제도는 매우 현실적인 지원 방안이라고 생각합니다.
- 간편한 프로세스가 필요한거 같고요. 투자와 연계도 좋을 것 같습니다.
- 특허 절차가 비용 및 실용성 등에서 망설여지다가 포기하곤 합니다. 실제 특허 등록 전에라도 좀 더 심도있게 활용 방안 등을 상담할 수 있으면 좋겠습니다.

□ 설문조사 결과의 함의점

○ 이상의 설문조사 결과들은 개별 지원 정책 위주이므로 스타트업들이 소모하는 시간이 크다는 문제가 있음

○ 또한 수요자가 선택할 수 있는 정책이 부재하다는 한계가 있으며, 이로 인해 갑을관계 등의 문제도 발생함

○ 수혜자의 정책을 통한 효과에 대한 관련 정보를 수집할 수 있는 정부의 능력에 따라 지원정책의 효율성이 결정됨

- 공공섹터에서의 성과를 평과하고 감시하는데 어려움으로 인하여 '짜고 치기'와 같은 주인-대리인간 문제(principal-agent problem)가 발생 가능함

○ 부처 간의 분리로 인해 많은 정책이 부처별 그리고 부서별로 개별적으로 지원되어 정책의 유사성 및 중복으로 인한 효율성이 저하됨

제3장. 국내·외 바우처 제도

제1절. 국외 바우처 제도

○ 영국, 네덜란드, 중국, 싱가포르 등 다수의 국가가 스타트업 등의 IP 비용을 포함한 창업을 전반적으로 도와주고 지원하는 혁신·특허 바우처 제도를 운영 중임

□ 혁신 바우처의 원조 네덜란드 "Knowledge Voucher"(1997)

○ 림부르그(Province of Limburg) 지역기술정책으로 1997년부터 2008년까지 ERDF(European Regional Development Fund, 유럽지역발전위원회)의 파일럿 프로그램으로 시작하고 큰 효과를 냄

○ 1997년 유럽 혁신 지역 정책상 수상하고, 지원기업마다 7,500유로의 바우처를 지원함

- SME(중소, 중견기업)를 위한 현실적이고 혁신적인 지식 이전 연계망 구축, 컨설팅 또는 리서치기관, 대학 및 대형 연구기관(기업, 리서치, 교육기관)과의 연결 주선함

○ 림부르그주는 다음 다섯 가지의 지역적 중심 허브를 중심으로 지역 개발전략을 세워 다음 다섯 종류의 허브에 집중하며 혁신 바우처 제도를 설계함

- Chemelot: 네덜란드 화학산업의 중심지이며 관련자재 및 서비스 중심 산업단지로 화학단지를 조성함
- Health Campus: 마아스트릿(Maastricht) 대학교의 생명공학과 의료기관 연구를 중심으로 한 생명공학, 화학, 의학, 정밀기기 산업
- Document Services Valley: 기계와 자재 생산 섹터에 집중하며, 물류와 ICT와 연관된 산업 조성이 목적임
- Greenport: 주의 북부지역에 농업과 식품 및 조경 클러스터를 조성하고 독일로 수출하는 농산품과 식료품의 수출허브 단지 조성이 목적임
- Smart Services Hub: Heerlen지역의 상업과 금융서비스 및 공공행정 관련 업무 중심 허브라고 할 수 있음

○ 지역경제에서 자금흐름 더 윤활하게 돌아갔으며, 기업들에 문제해결 및 기회를 제공하는 등 엄청난 지역 파급 효과를 이끌어냄

- 네덜란드, 벨기에, 독일 등 EU 멤버 간 경제활동이 증대됨

[그림] EU 평균보다 높은 Limburg주의 특허신청 건수

Table 1: Five functions of the innovation system in Limburg (indicators Service Innovation Scoreboard)

Function of innovation system	Structural indicators	Regional Value	EU 27 average
Knowledge development and transfer	Share of researchers among employees (in %age) (2011)	0.24	0.34
	EPO patent applications (per million of population) (2008)	201	115
	EPO high-tech applications (per million of population) (2008)	19	18

자료: Izsak, et al.(2013)

○ EU의 림부르그주 이노베이션 바우처 평가 보고서(Izsak et al, 2013)[7]에 따르면 2000년 기준 특허 신청 건이 인구 1백만 명 당 201건으로 115건인 유럽 평균보다 74% 훨씬 높았음

○ 림부르그주의 인구대비 특허신청서 비율이 유럽 평균보다 높았던 이유는 공업산업의 비중이 높은 지역이며, 특히 화학산업체가 많은 특허 신청을 하며, 하이테크 관련 특허 비중도 18.7%로 평균이상의 수치를 보임

○ 림부르그주에는 여러 대기업과 혁신적인 글로벌기업들의 사무실이 위치하였고, 경쟁력 있는 제조 산업단지가 있었지만 미래에도 경쟁력이 있을지 고민하고 대안을 모색함

- 네덜란드 림부르그주의 제조산업은 높아지는 비용과, 복잡해진 제품, 빨라진 제품 개발기간(short time-to-time)의 문제에 직면하였으며, 지역 산업들이 고립적으로 운영되고 있었다는 점이 유사함
- 산업과 섹터의 특성상 산업간 그리고 섹터간 협업으로 서로 간의 중심 제품 및 서비스가 규모의 강점을 살리는 시너지 효과를 거두지 못 하고 있었음
- 대학교는 '그들만의 섬(Islands of their own)'으로 고립되어 연구를 하여 실제 산업체와 협력이 적다는 평가를 받고 있었으므로, 그래서 공통분모를 찾아 규모의 경제의 더 큰 임계점을 찾는 노력의 필요성을 파악함
- 유럽의 국가 간 경제가 통합되는 EU체계 아래 독일과 벨기에 인근 지역 간 경제활동 활성화도 목표로 잡음

○ 위와 같은 이유가 1997년 첫 번째 바우처 형태의 제도인 리서치 바우처(Research Voucher)를 도입을 하게 된 배경임

7) Izsak, et al. "Summary Assessment of the Province of Limburg", ESIC(European Service Innovation Centre), October, 2013.

□ 유럽의 ICT 혁신 바우처 "ICT Innovation Voucher"[8)]

○ EC(European Commission)은 네덜란드 림부르그주의 지식 바우처를 본 따서 ICT Innovation Voucher를 만듦

○ 중소기업의 전자상거래 활성화와 ICT 역량을 강화하기 위해 초소형 기업가나 중소기업을 지원하는 ICT 혁신 바우처(Innovation Voucher)를 도입

- 특히 새로운 ICT 사업 모델을 촉진시키는 것이 궁극적인 목적임
- 혁신 바우처의 대상은 초소형 기업 및 중소기업이며, 이를 통해 기업, 대학교, 연구소 등의 ICT 서비스에 접근할 수 있고, 전문가와 협의를 할 수 있음
- 최대 10,000유로까지 지원되며, 중소기업이나 ICT 서비스 제공자는 바우처 운영위원회에 상환을 요구할 수 있음
- 중소기업의 디지털화, 사업 개발에 유용한 도구로 활용됨

[그림] EU의 ICT 바우처



자료: EC

○ EU는 혁신 바우처를 각 나라에 맞게 도입하여 설계함

□ 이탈리아 마르케주의 Wider Project 바우처

○ 이탈리아 마르케州의 Wider Project 바우처는 지역별 니즈와 더 넓은 시장을 염두에 두고 해외 진출 등 맞춤형 지원을 할 수 있음[9)]

- 신상품/서비스 개발을 통해 혁신(Innovation)과 협업을 촉진을 목표로 간단한 절차를 장점으로 내세움
- 니즈 파악: 신과학, 기술 또는 혁신 지식 이전을 통해 프로세스, 제품 또는 서비스 실용과 상업화가 필요하였으며, 제품과 서비스의 설계, 시제품 및 시장화가 필요함
- 타깃 수혜자는 젊은 연구원, 젊은 창업자, 젊은 전문가로 정하고 지원함

8) OECD (2010) "Innovation Vouchers" (http://bit.ly/2g4PQdZ)
9) Region Marche(2014), "Implementing a transnational voucher programme and scaling it to the European level". (http://bit.ly/2d9mJEh)

[그림] 이탈리아 마르케주의 바우처 집중 분야 선택 과정



자료: Region Marche(2014)

□ 아일랜드의 혁신 바우처

○ 아일랜드 중앙정부(Central government)는 아일랜드의 공공 연구 기관과 중소기업의 협력을 도모하기 위해 혁신 바우처(Innovation Voucher) 제도를 도입함[10)]

- 12개의 유럽 혁신 국가 순위에서 Northern Ireland는 12위를 차지하는 등 혁신에 뒤처진 현실에서 탈피하기 위해 혁신 바우처를 도입함
- 지식재산 관련해서는 특허 관련 자문 및 보조로는 바우처가 쓰일 수 없으며, 프로젝트를 통해 개발된 지식재산권은 수혜기업이 소유함

○ 사례 1: 방송 PD가 창업한 기업의 특허등록 및 해외진출 성공

- 스티븐 록은 아일랜드의 유명 TV 프로듀서이자 감독으로 2010년 "농부-농장에서의 1년(Farmers- A year on the land)" 촬영당시 농부가 풀의 길이를 재는 방법이 쟁반을 단 미터기를 쓰는 것이 매우 번거롭고 정확하지 않은 점을 발견
- 트리니티 대학교의 존 휘랜(John Whelan)교수와 우연한 대화를 통해 풀의 길이를 잴 수 있는 방법을 혁신 바우처를 통해 개발 시작함
- 한 달 후 기계공학자들이 센서 기술을 사용한 제품을 시현하여 평평한 구역뿐만 아니라 언덕에서도 정확하게 재는 제품인 그래스-오미터(Grass-Ometer)를 개발함
- 1.4백만 유로의 펀딩을 모았으며 애플의 전설적인 디자이너이자 디자인총괄임원인 제리 매녹(Jerry Manock)을 이사회로 영입하는 성과 및 두 개의 특허를 등록함
- 스티븐 록은 "바우처 제도가 없었다면, 그래스-오미터도 없었을 것"이라고 언급

10) Enterprise Ireland, "Innovation Vouchers", (http://bit.ly/2falmpX)

[그림] 바우처 덕에 만들어진 혁신적인 상품

그래스-오미터(GrassOmeter)



창업가이자 유명 TV프로듀서인 스티븐 록



자료: 英농부주간(Farmers Weekly), 스티븐 로크 개인 트위터

□ 에스토니아의 혁신 바우처

○ 에스토니아는 중소기업을 지원하기 위해 혁신 바우처를 도입함[11)]

– 중소기업 대상으로 교육기관, 시험시설, 전문가와 협업에 필요한 비용의 최대 80%까지를 지원함

– 바우처는 에스토니아 표준화센터, 에스토니아 계측 중앙사무소(관련 계측실과 실험실), 에스토니아 특허청, 에스토니아 지식재산과 기술이전센터, 특허 에이전트, 기술개발센터, 고등교육기관, 대학교육기관 및 연구실, 타 EU 국가의 유사 조직들, 전문 엔지니어의 감독을 받고 있는 공학 서비스 등에 활용될 수 있음

○ 에스토니아 특허청의 담당 공무원에 의하면 특허와 관련한 혁신 바우처는 쓰이지 않고 있으며, 지식재산에서 바우처가 쓰이지 않는 이유로 바우처로 쓰이는 상당비용이 R&D와 사업화에 쓰이기 때문이라고 함[12)]

– 또한 에스토니아 특허청은 이러한 바우처 체계제도를 도입은 가능하지만 실시하지 않는다고 함

□ 독일의 창의산업을 위한 혁신 바우처

○ 독일 재무부(Ministry of Finance and Economics)는 중소기업인 대상의 혁신 바우처를 제공하고 있으며 독일의 Baden-Württemberg에서 2008년 최초로 혁신 바우처 제도를 도입함

– 반드시 새로운 제품, 서비스, 공정을 개발하거나 기존의 제품에서 질적인 개선이 있는 경우에 우선적으로 혁신 바우처가 제공됨

11) Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus(EAS, 에스토니아 정부 기업지원청), (http://www.eas.ee/service/innovation-voucher/?lang=en)
12) 이메일로 에스토니아 정부 담당 공무원에게 문의

○ 혁신 바우처 A는 연구 개발 준비 단계에 소요되는 비용을 충당할 수 있도록 최대 2,500유로 까지 지원되며, 혁신 바우처 B는 혁신 제품과 사업화 실행 단계에 소요되는 비용을 충당하도록 최대 7,500유로까지 지원됨

– 2008년 시작 이래로 2012년 프로젝트 만료 시점까지 2,400개의 지원 기업 중 85%인 1,800개 기업이 혜택을 받았으며, 절반 이상이 1년 뒤 사업화에 성공함

○ 혁신 바우처 B(하이테크 중심)는 스타트업, 창업 업력이 3-5년인 중소형 기업인들에 한해 최대 20,000유로까지 지원되며, 주요 대상은 생명과학, ICT, 환경 기술 분야 중심으로 2012년 9월 총 29개의 프로젝트가 선정되었음

□ 스웨덴의 창의산업을 위한 혁신 바우처

○ 스웨덴의 경제와 지역발전협의회(Swedish Agency for Economic and Regional Growth; SAERG)는 파이롯 프로그램으로 창의산업[13)]의 중소기업을 대상으로 혁신 바우처를 2011년 10월부터 2012년 6월까지 실시하였으며 70개 이상의 프로젝트를 672,000유로의 예산으로 지원하였음[14)]

– 기업규모별로 대형 바우처와 소형 바우처로 나눠서 지원하였으며, 대형 바우처는 신사업이나 현재 사업에 필요한 컨설팅, 서비스, 직업 훈련, 프로젝트 고용, 프로토타입, 디자인, 시장조사 등의 외부개발비용을 지원하였으며, 소형 바우처는 사업화 또는 혁신 프로젝트 비용 지원을 하였음

– 창의산업 분야의 기업이 대상이었으며, 그중 33%정도 미디어산업 분야였으며, 관광산업의 기업도 바우처를 지원받았음

□ 오스트리아의 "aws impulse XS and XL"[15)]

○ 오스트리아 연방정부의 '경제-가족-미성년자부(Ministry of Economy, Familiy and Youth)'에서 지원하는 창조산업 바우처 제도인 'aws Kreativwirtschaft'는 창의산업과 연관 산업의 기업들의 경쟁력 강화를 위해 도입한 정책으로 바우처를 XS와 XL 두 가지 규모로 지원함

– XS는 매우 가능성이 높고, 기본계획(proof-of-concept phase)단계를 통해 상업성과 컨텐츠를 발전시켜가야 하는 단계에 있는 프로젝트를 지원함

– XL은 시장진입을 앞둔 프로젝트가 기본 계획단계를 지나 개발단계로 들어간 프로젝트를 지원함

13) 창의산업(Creative Industries)이란 대중문화, 게임, 예술 등이 중심인 산업을 일컬음
14) Skantze, Johanna(2014), "Innovation vouchers for creative industries from a comparative perspective". Volante Research (http://bit.ly/2gwFswn)
15) Austria Wirtschaftsservice(http://www.awsg.at/), Volante Research p.15

[그림] 오스트리아의 Creative 바우처에서 지원한 기업

디자인 기업 spirit design



3D 이미지 기업 RECHENRAUM



자료: spirit design, RECHENRAUM

○ XL과 XS 바우처의 지원대상 프로젝트는 디자인, 건축, 멀티미디어/게임, 패션, 음악과 영상 및 영화, 출판, 인쇄, 광고 또는 예술관련 프로젝트임

○ 수십 건 이상의 바우처 사례 기업이 프로그램 웹사이트에 있으며 그 중 XL과 XS 바우처 별로 대표적 사례 기업을 아래에서 설명하고자 함[16]

– 디자인 기업인 spirit design은 XS 바우처를 사용하여 친환경 에너지를 쓰는 농업용 트렉터의 디자인을 개발하였으며, 지금은 미래형 기차 "katao"등을 비롯하여 다양한 전자기기와 운송기기 등 산업디자인을 만드는 디자인업체로 성장함

– 3D 그래픽 기업인 Rechenraum은 목재, 철재와 플라스틱 등 다양한 표면의 형상을 모형화하는 프로그램을 개발하여 자원과 시간을 아끼는 소프트웨어를 XL 바우처로 개발하였음

□ 영국의 "Innovate UK"[17]

○ 영국 정부는 핵심기술의 지속적 발전을 촉진하기 위해 투자와 혁신 프로그램을 지원하며, 이 프로그램은 기업 본연의 핵심역량에 집중하는 중소기업과 신 사업영역 창출의 가능성을 보이는 마이크로 기업을 대상으로 함

– 기술전략위원회(TSB)는 프로그램 운영을 담당하고, 지식이전 네트워크 및 산업컨벤션 등의 연계 인프라를 활용하여 기반기술 개발 공동체를 활성화시킴으로서 고부가가치 상품 개발을 촉진하는 것이 궁극적인 목표임[18]

○ 2012년 9월 농산품, 건축 환경 및 공간에 적용할 수 있는 아이디어 개발 기업들에게 5,000파운드를 제공하기 시작하였으며, 이후 정부의 공공 부문

16) Austria Wirtschaftsservice, "오스트리아 창의산업 바우처 사례" (http://bit.ly/2h1vpTQ)
17) Innovate UK, "Innovation vouchers for all smaller businesses", (http://bit.ly/1wvSgW2)
18) 성지은, 박인용(2013), 영국의 혁신전략과 기업혁신기술부의 역할, 과학기술정책연구원, 과학기술정책 제23권 제1호 통권 제190호, pp.109-125

에서 보유하고 있는 빅 데이터를 상용화하기 위한 기업들이나 에너지, 수질, 폐기물 등의 분야의 혁신적인 기업들로 확장됨

[그림] 영국 이노베이션 바우처



Innovate UK

자료: Innovate UK

○ 바우처는 프로젝트 당 지원 금액의 75%를 초과할 수 없음

– 보조금 지원 대상 프로젝트는 혁신적이어야 하며, 이를 바탕으로 새로운 아이디어, 새로운 상품 및 서비스나 프로세스를 창출해야 함

– 바우처 지원 조건은 스타트업, 초소형 혹은 중소형 기업이어야 하며, 이전에 협업을 해본 적이 없는 공급자(대학, 연구소, 기술 회사, 기술 자문회사, 영국 캐터펄트 센터 등)에게 지불되어야 하며, 이들과 같은 전문가의 협조가 반드시 필요한 개발 기업에 한해서 한 개의 바우처만 제공됨

– 지원을 받기 위해서는 신청서를 작성해야 하며, 대략 3주 정도의 검증 기간을 걸친 뒤 공급자들의 의사결정에 의해 최종 지원 대상이 확정됨

○ 대상 산업으로는 새롭게 성장하는 기술(emerging and enabling technologies) 및 인프라 시스템(infrastructure system), 의학과 생명과학(health and life sciences), 생산 및 재료공학(manufacturing and materials)임

□ 영국 런던의 "Creative Works London"[19]

19) Creative Works London, (http://www.creativeworkslondon.org.uk/)

○ IP 관련 사용분야로는 IP 규제 및 IP 업무 연구에도 사용가능함

– 대영박물관, 국립도서관, TATE등 런던시의 38곳의 문화 및 인문 관련 기관 및 단체 등 연구기관으로 참여함

– 주관은 퀸메리 런던시립대와 '문화자산교류협회'가 맡음

– 신청자격조건은 창조산업의 마이크로기업을 포함한 SME이며, 18개월 이상의 사업등록 및 영업기간을 갖춰야 함

– 지원비용은 최대 15,000 파운드(약 2,100만원)이며, 그 중 5,000 파운드는 SME 비용(인건비 및 간접비용) 그리고 나머지 10,000 파운드는 학술기관의 서비스 비용으로 쓰여도 됨

[그림] 영국 런던의 Creative 바우처



자료: 런던 Creative Works

○ 사례: 3D 프린트 직물 IP 학술 자문

– Nadia-Anne Ricketts가 창업한 스타트업으로 모바일 앱으로 사업을 하는 Beatwoven은 이번 크레이티브 웍스 런던 바우처를 사용하여 학계의 교수에게 연구 프로젝트를 맡긴 사례가 있음

– Beatwoven의 사업모델은 유저가 자신의 음악을 공유하고, 음악의 리듬을 컴퓨터 음향SW로 패턴화하여 직물 프린트를 통해 음악을 표현하는 사업임

– 학계 파트너는 런던 퀸메리 大의 노암 셰토브(Noam Shemtov) 교수이며, 리서치 과제는 IP법률 리서치 논문 작성과 BM을 음악저작물 소유권자의 허락없이 사용하는 경우 음악저작권 침해의 가능성에 대한 연구논문 작성으로 자문함

○ 사업결과, 지원 기업 수은 51곳의 업체였으며, 그 중 선정 기업 수는 19곳, 파트너 대학 수는 10곳이 선정되어 참여하였음

□ IP 자문에도 쓰이는 싱가포르의 혁신&역량 바우처

○ 싱가포르 무역산업부 산하기관인 스프링 싱가포르(SPRING Singapore)는 중소기업(SMEs) 역량 강화를 위하여 "혁신&역량 바우처(Innovation&Capability Voucher)"를 도입함

○ SPRING Singapore의 필립 여(Phillip Yeo) 대표는 싱가포르 경제개발단의 공동대표도 겸하며 생명과학 산업을 지식재산 정책으로 보호하여 아시아의 '생명과학 수도(the Biopolis of Asia)'로 만들겠다는 의지로 지식재산의 중요성을 인식하고 있음

[그림] 싱가포르 바우처



자료: SPRING Singapore

○ 중소기업에게 5천 달러 상당의 "혁신&역량 바우처"를 제공함

– 특히 바우처 지원범위 중 IP와 직접적인 관련 항목은 IP 사업 진단, IP 법률 진단 등이며, 지원대상은 싱가포르에 등록되어 운영 중인 중소기업, 현지인이 회사주식의 30%이상을 보유, 연매출이 1억 달러 이하, 종업원 200명 이하 등의 기준에 부합하는 중소기업임[20]

○ IP 관련 지원범위은 IP 비즈니스 자문이나 IP 관련 법률 자문 등이 있음

– IP 자문을 통한 중소기업 역량 강화가 목적이며, 지원 금액은 5천 싱가포르달러(약 415만원)이며, 재무관리, HR, 혁신, 생산성과 관련한 컨설팅에 활용될 수 있음

○ 싱가포르 정부는 99%의 기업이 중소기업형태로 국가 GDP의 절반이상을

20) Nature Jobs, "Spotlight on Singapore"(http://go.nature.com/2g3QzMu)

차지하는 중요하다는 인식으로 지속적으로 스타트업이 "Nurturing Start-Ups"라는 단계로 인큐베이팅에서부터 시장진출까지 돕는 정책 중 하나로 바우처가 중요한 정책으로 활용됨

○ 사례로는 난양대(Nanyang)와 니안대(Ngee Ann), 싱가포르폴리텍(Singapore Polytechnic), 싱가포르 공업기술대(Singapore Institute of Manufacturing Technlogoy) 등의 지식전문기관(Knowledge Institutions: KI)이 중소기업과 협동하여 혁신적인 아이디어 개발에 도움이 되고 있음

□ 호주 상무성의 혁신 바우처[21]

○ 호주 주(州) 정부(State government)의 상무성(Department of Commerce)은 중소기업인, 연구 개발자들의 협업을 지원하고 기술 혁신을 촉진하기 위해 혁신 바우처 프로그램을 운영 중임

○ 호주는 혁신 바우처 프로그램(IVP, Innnovation Voucher Program)을 운영하고 있으며, 제조사 혹은 중소기업 대상으로 적합한 개별 프로젝트 당 10,000달러부터 최대 20,000달러까지 지원하고 있음

[표] 호주 빅토리아주의 바우처 종류별 주요 지원 내용

바우처 종류	목적	지원 활동
$50,000 기술 개발	기술개발 또는 기술흡수	- 기술사업화에 필요한 자재 및 시제품 개발, 기술문서 작성 - 사업화 이전 단계 자금 조달에 필요한 전문화된 서비스 - 공정 및 제품 설계를 평가하는 컨설팅 서비스 - 외부 기술 역량 활용 지원(사람, 장비 또는 시설) - 빠른 시장 진입을 위해 시제품, 검증 및 인증, 제품 테스트 - 제품, 공정 또는 서비스를 개선하기 위해 다른 기관이 보유한 신규 유망 기술 활용 지원
$250,000 기술사업화	기술사업화에 수반되는 시험인증 또는 후속 응용개발	- 사업타당성 실증, 시장 진출, 기존 제품 및 공정 개선 등을 위한 시제품 개발 - 기술을 새로운 시장에 응용할 때의 시험인증 - 제품 또는 공정에 특정 기술을 적용할 때의 편익을 실증하기 위한 파일럿 규모의 시험 실시 - 생산성 또는 수익성을 향상시킬 수 있는 기술의 후속 응용개발 및 시험
$10,000 Technology Student Accelerator	빅토리아주 대학(원)생과 함께 ICT 개발 프로젝트 수행 활동에 사용	- 대학과 연계하여 바우처 사용 - 공정이나 제품 설계의 평가 - 솔루션 아키텍처 - 시장에 제품 또는 서비스를 빠르게 출시하기 위해 제품 테스트, 시제품 제작, 인증 및 데모 지원

자료: State Government Victoria(2012)

21) STEPI INSIGHT. (2015) R&D 바우처 제도 도입 방안

□ 미국-코네티컷州 "Entrepreneur Innovation Award"[22]

○ 사용 분야로는 프로토타입, 성능테스트, 기준테스트, IP평가, 제품 또는 서비스 개발, 시장조사, 라이센스 등이 있음

- 모든 코네티컷州 스타트업에게 $10,000 프로젝트를 지원하며, 기업당 최대 3번 지원하여 $30,000까지 가능함

○ 평가문서는 파워포인트와 노동부, 재정부 및 행정부의 'Good Standing' 증명과 5분 비디오 설명이 있음

- 특이사항으로는 지식재산 등록여부가 총 8개의 채점 종목 중 하나로 정해져 있음

[그림] 코네티컷주의 창업지원 프로그램



자료: 코네티컷주

□ 미국-로드아일랜드州 "Innovation Voucher"[23]

○ 사용 분야로는 로드아일랜드州의 연구기관과 대학교와 R&D 프로젝트를 중소기업이 수행하는데 사용가능함

○ 로드아일랜드州는 중소기업에게 최대 $50,000 바우처를 지원함

○ 2016년 11월 21일 로드아일랜드의 혁신 바우처 자료표(Innovation Voucher Award Fact Sheet)에 따르면 `16년 프로그램에 31곳의 기업이 지원하였으며, 여섯 곳의 기업에 선정되어 50만 불의 배정된 예산 중 279,368불을 지원하였음[24]

- 2016년에 바우처를 받기 위해서 정부의 공시 기간을 지나 2015년 11월 5일까지 지

22) Connecticut Innovations(http://ct.next.com/eia/)
23) Rhode Island Commerce Corporation(http://commerceri.com)
24) Rhode Island(2016). "Innovation Voucher Award Fact Sheet" (http://bit.ly/2g4pusg)

원서를 받았음

- 2017년 바우처 프로그램은 2016년의 50만 불의 예산보다 3배 많은 150만 불의 예산을 확대함
- 2016년 10월 4일 2017년 혁신 바우처 프로그램을 공고하였으며, 2016년 11월 1일으로 지원서 기한이 정해졌음

[그림] 로드아일랜드주의 혁신 바우처 프로그램 주관기관 및 참여기관

주관기관: 로드아일랜드주 상업국

참여기관: 로드아일랜드주립대, 브라운대, 로드아일랜드 병원, 로저윌리엄스대 (왼쪽 위부터 시계방향으로)

Rhode Island Commerce CORPORATION

THE UNIVERSITY OF RHODE ISLAND

Brown University

로드아일랜드의 대학교 및 의료기관와 협력사업

Rhode Island Hospital Lifespan. Delivering health with care.

Roger Williams University

자료: 로드아일랜드주 상업국

○ 로드아일랜드의 혁신 바우처 자료 표(Innovation Voucher Award Fact Sheet)에는 여섯 곳의 수혜기업들의 프로젝트가 상세히 명시되어 있음

- Aquanis 중소기업과 브라운대 전산과 시각화센터(Brown University Center for Computing and Visualization)에 풍력발전기의 효율성을 높이는 소프트웨어 R&D 프로젝트 요청함
- MindImmune Therapeutic, Inc 중소기업이 로드아일랜드주립대(URI)의 바이오센터에 알츠하이머 치료에 필요한 연구시설을 짓고 치료제 임상실험의 비용을 바우처로 지원받음
- 나노재료 이미징분석 기술을 특허를 낸 NanoSoft사가 로드아일래드주립대(URI)의 공학대학교에 기술의 프로토타입화 프로젝트에 바우처로 비용을 보조받음
- 위 3가지 사례와 함께 ProThera Biologics사와 로드아일랜드 병원(Rhode Island Hospital)의 폐렴관련 질병연구 프로젝트, PowerDocks LLC와 로저윌리엄스대학교의 무선 재생에너지 플랫폼개발 프로젝트, 그리고 Videology Imaging Solutions, Inc와 브라운대학교의 산학협력 비디오파일에서 바이오메트릭을 분석하는 알고리즘 기술 분석에 바우처가 사용됨

○ 지원대상 중소기업은 종업원 500명 이하이며 로드아일랜드주에 사업등록을

하였으며, 다음 단계로 도약을 위해 혁신하는 기업을 대상으로 함

[그림] 로드아일랜드주 혁신 바우처 수혜기업과 파트너 연구기관

Videology Imaging Solutions사와 브라운大의 바이오메트릭 카메라 보드 산학연구

MindImmune사와 로드아일랜드주립大의 산학연구에 쓰이는 대학교 임상실험실

VIDEOLOGY IMAGING SOLUTIONS INC. Original Equipment Manufacturer

Brown University

MindImmune

THE UNIVERSITY OF RHODE ISLAND





자료: Videology Imaging Solutions, MindImmune

□ 캐나다-알버타주의 마이크로 바우처(Micro-Voucher)

○ 캐나다 알버타주는 SME 중소기업과 중견기업의 혁신과 창의적 문제해결능력을 지원하기 위해 마이크로 바우처(Micro-Voucher)를 도입함

- 알버타주의 기술 관련 중소기업이 경쟁력 있게 사업을 하고, 산업적 어려움을 해소할 수 있는 현실적 솔루션 제공함
- 경제적·사회적·환경친화적 편익을 창출함으로써 궁극적으로 알버타주의 중소기업, 중견기업을 위해 더 혁신적인 촉진제 역할을 하기 위함
- 프로그램 대상 기업은 500명의 정규 직원을 고용하고 있거나 연간 총 매출액이 5천만 달러 미만이면서 알버타주에서 설립된 기업을 대상으로 함

□ 호주 빅토리아주 기술바우처(Technology Voucher)[25]

○ 호주 빅토리아 주의 Technology Voucher 프로그램은 ICT 산업, 생명공학, 소기술(small technologies)을 지원하는 빅토리아 주정부의 기술 전략인 'Victoria's Technology Plan'에서 출범함

- Technology Voucher 프로그램은 ICT 산업과 생명공학, 소기술 산업의 제품 및 서비스, 공정을 경쟁적으로 개발하기 위해 빅토리아주 기업들을 지원을 목표로 운영되며, 기업의 성과(특히 생산성)와 성장을 장려하고, 국제 경쟁력 향상을 도모함
- 주로 성장 가능성이 높은 중소기업(최대 199명)을 대상으로 하며, 대기업 또한 빅토리아 주의 이익이 될 수 있다면 지원 가능함

25) STEPI INSIGHT. 2015.2.1. R&D 바우처 제도 도입 방안

[표] 코네티컷주의 창업지원 프로그램

바우처 종류	목적	지원 활동
$50,000 기술 개발	기술개발 또는 기술흡수	- 기술사업화에 필요한 자재 및 시제품 개발, 기술문서 작성 - 사업화 이전 단계 자금 조달에 필요한 전문화된 서비스 - 공정 및 제품 설계를 평가하는 컨설팅 서비스 - 외부 기술 역량 활용 지원(사람, 장비 또는 시설) - 빠른 시장 진입을 위해 시제품, 검증 및 인증, 제품 테스트 - 제품, 공정 또는 서비스를 개선하기 위해 다른 기관이 보유한 신규 유망 기술 활용 지원
$250,000 기술사업화	기술사업화에 수반되는 시험인증 또는 후속 응용개발	- 사업타당성 실증, 시장 진출, 기존 제품 및 공정 개선 등을 위한 시제품 개발 - 기술을 새로운 시장에 응용할 때의 시험인증 - 제품 또는 공정에 특정 기술을 적용할 때의 편익을 실증하기 위한 파일럿 규모의 시험 실시 - 생산성 또는 수익성을 향상시킬 수 있는 기술의 후속 응용개발 및 시험
$10,000 Technology Student Accelerator	빅토리아주 대학(원)생과 함께 ICT 개발 프로젝트 수행 활동에 사용	- 대학과 연계하여 바우처 사용 - 공정이나 제품 설계의 평가 - 솔루션 아키텍처 - 시장에 제품 또는 서비스를 빠르게 출시하기 위해 제품 테스트, 시제품 제작, 인증 및 데모 지원

자료: State Government Victoria(2012); STEPI INSIGHT

□ 중국: 특허에 특화된 바우처

○ 베이징시는 특허모델기업(Patent Experimental Enterprises), 특허시험기업(Patent Model Enterprises), 기타 기업 및 개인(Other Enterprises and Individuals)을 지원[26)]

– 특허신청을 장려하기 위해 1년 내의 기간 동안 100개의 특허를 낸 신청자는 101번째 특허부터는 1,000위안의 추가지원금과 추가 특허 당 1,500위안의 추가 지원금을 지원

– 국외 특허 지원은 특허협력조약(Patent Cooperation Treaty, PCT)에 따라 10,000위안을 국제 단계와 10,000위안을 외국의 국내 단계로 지원된다. 다른 방식인 경우에는 총 20,000위안까지 지원, 연간 최대 500,000위안을 지원받을 수 있고, 특허 당 최대 5개국까지 지원하고 있음

– 1년 동안 신청 기업이 10개 이상의 신청서를 지원하는 경우, 11번째의 지원서부터는 10,000의 추가 제공

○ 상하이 특허 지원금은 국외 특허 지원은 발명품 특허 당 30,000위안 및 세

26) Haijun Jin, Yuli Tu & Shutong Wang (2013). Government-Backed Patent Funds in China. Tech Monitor, Oct-Dec 2013, 24-3

국가까지 지원되며, 디자인 특허는 최대 3,000위안 및 세 국가까지 지원함

[그림] 중국 특허청의 특허 지원금(2013)

	특허	실용신안	디자인
특허 모델 기업	**5000위안** 지원	최대 보조비 **500위안**	최대 보조비 **500위안**
특허 시험 기업	최대 **950위안 신청서 비용** 및 **2500위안 관련 시험 비용** 지원	최대 보조비 **500위안**	최대 보조비 **500위안**
기타 기업 및 **개인**	최대 **950위안 신청서 비용** 및 **1200위안 관련 시험 비용** 지원	최대 보조비 **150위안**	최대 보조비 **150위안**
자격을 지닌 **모든 기업**	비용의 **80%까지 지원** 특허 에이전시 비용으로 **특허 당 최대 2000위안까지** 지원	비용의 **50% 보조**	**60% 보조**

북경 특허청
상해 특허청

자료: Haijun Jin(2013)

○ 저장성 하이닝시의 특허 바우처[27)]

– 중국 저장성(浙江) 하이닝시는 “특허 바우처 제도”를 도입하여 지역 중소기업의 특허출원을 촉진함

– 중국은 ‘저장성 특허보호 조례’와 ‘하이닝시 특허전문자금 관리방법’에 근거하여 2013년 11월에 ‘저장성 하이닝시 특허 바우처 관리방법’을 제정·시행하고 있음

– 동 제도의 목적은 “특허 출원 비용”을 보조하는 것으로, 바우처의 지원한도는 발명특허, (재)등록 특허, 등록 실용신안, 등록 디자인특허로 구분하여 특허 장려금 지급 기준을 마련

– 이후 2014년 중국 국무원에서 「과학기술 서비스업 발전을 가속화시키는 것에 관한 의견」을 발표하여, 지역 정부 단위의 “과학기술 서비스업 발전을 위한 전문자금”을 지원한다고 밝힌 이후, ‘특허 바우처’가 지역적으로 확대·시행됨(온주시 등 저장성 관할 지역뿐만 아니라, 中 서부지역으로 특허 바우처가 확대)

27) 한국지식재산연구원 정책연구팀(2016), ‘중국의 특허 바우처 제도’

[표] 하이닝시의 특허전문자금

항 목	내 용
재정 항목	하이닝시 특허전문자금(총 OO위안)
지원 금액	2,000 위안(약 40만원)
바우처 지원 한도	해당 특허 장려금*의 한도 내 * 특허 장려금 지급 기준 ① (국내) 심사단계에 진입한 발명특허 4천 위안, (재)등록 특허 6천 위안; 등록 실용신안 1천2백 위안, 등록 디자인특허 8백 위안 ② (해외) 등록 특허 2만 위안
신청 대상	국내(중국) 발명특허 출원인(기업/개인)
감독 책임	하이닝시 과학기술국 및 재정국

자료: 한국지식재산연구원 정책연구팀

○ 웬조우시(温州市)의 특허 바우처[28)]

- 웬조우시의 특허청에서는 중소기업의 특허경영 문제를 도와주기 위해 특허청의 파이롯트공단 3곳인 웬조우국립대 과학단지, 루쳉 기술문화융합단지와 뤼안시 과학기술사업인큐베이터 단지에 있는 기업에 특허 바우처를 공급하여, 기업들이 고품질 서비스를 얻으면서 특허관리 능력을 키우는 동시에 혁신을 키우는게 목적이라고 밝혔음
- 과학과 기술 중심 회사들이 특허가 핵심 경쟁력이라는 것을 인지하지만 많은 중소기업들이 특허 경영 경력이 없으며, 높은 특허 관리 비용과 특허서비스 품질이 업체별로 편차가 커서 기업들의 안정적인 성장을 저해한다고 파악함
- 2015년 중국 특허청에서 발표한 바우처를 포함한 14가지의 특허 정책을 웬조우시는 신속히 도입하여 중소기업들에게 보조함
- 사용분야는 특허 분석 및 특허 정보 검색 등 특허 서비스에 쓰이며, 특허 관리 비용을 줄이는 예상효과를 목표로 함
- 특수단지에 있는 40곳의 기업 중 10곳만 특허 관리를 하고 있으며, 많은 기업들이 특허신청에서 멈춰있으므로, 총 500,000위안의 바우처 예산을 통해 지식재산경영을 원활하게 보조하여 성장의 걸림돌 제거를 목표로 하였음

□ 인도: 혁신 바우처[29)]

○ TFSC(TANSTIA-FNF Service Centre)는 인도 남부에 위치한 타밀나두 주(州)의 중소 및 영세 산업 연합[30)]과 독일의 FNST[31)]기관이 합작하여 중소기업들을 위한 정책을 위해 설립되었음

28) 중국 특허청(https://bitly.is/2gBDhe5)
29) TANSTIA(2012), "MSME innovation voucher" (http://www.innovationvouchertn.in/index.php)
30) Tamil Nadu Small and Tiny Industries Association; TANSTIA)
31) Friedrich Naumann Foundation for Freedom; 프리히디리 나우만 자유 재단

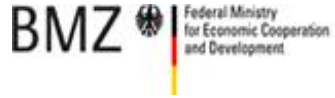
○ 유럽에서 효과적으로 도입된 혁신 바우처를 TFSC 기관을 통해 독일의 프랑크푸르트 경영대학교(Frankfurt School of Finance and Management)와 독일 경제개발 협력 기구[32)]서 혁신 바우처를 인도 상황에 맞게 도입을 협조하여 2012년 12월에 처음으로 시범운영함

[그림] 인도 타밀난두주 혁신 바우처 주관 기관 및 독일 협력기관 로고

인도 TFSC



독일 경제개발 협력부처



IIT 마드라스 대학교



프랑크푸르트 경영대학



자료: 인도 타밀나두 주 TFSC

○ 바우처의 종류는 중소기업의 사업단계별로 네 가지로 분류하여 배포함

- Voucher A: 기술적, 조직운영, 사업운영 등 혁신 가능성 분석 및 마케팅 사전 조사, 재무계획 컨설팅
- Voucher B1: 기술평가를 통한 혁신 프로세스 구축을 위한 심화 컨설팅 서비스, 기술 조직 및 재무 경영 도입, 기술 제공기업과 자금 지원기관과의 협력 구조 체계 설계, 디자인/기술/혁신
- Voucher B2: 계약서 관리 등의 프로젝트 운영, 프로젝트 계획
- Voucher C: 프로토타입 설계, 실험, 품질관리

○ 대상은 사업 등록 2년 이상의 중소기업으로 타밀 난두주에 사업체 등록을 해야 하며, 특이하게도 스타트업은 제외라고 명시되어 있고 2년 이상의 사업등록증이 필수임

○ 바우처 제도의 목표는 다음 세 가지로 이루어짐

- 혁신 R&D능력 강화 및 속도 촉진
- 연구기관의 자문서비스 쉽게 접근
- R&D 기관과 중소기업간 협력 강화

○ 인도는 오히려 스타트업을 제외하고 2년 이상 된 영세기업에만 바우처를 제공하는 형식을 가지고 있으며, 독일의 정책연구소와 협동 연구를 통해 유럽의 선진제도를 들여왔음

32) the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development: BMZ

[그림] 인도 혁신 바우처 수혜기업

Coimbatore사의 Turbo Machine Tools 국수기계



Alfa Machine Tools의 정밀기계



자료: 인도 타밀 난두주 TFSC

□ 인도의 창업기업 IP 지원(IP Facilitation)

○ 인도정부는 2005년 공업경쟁력위원회(National Manufacturing Competitiveness Council)을 세우면서 국가의 공업 경쟁력 강화 프로그램(National Manufacturing)을 제시하였으며, 프로그램 중 지식재산 강화를 위해 'IP권리 인식 강화(Building Awareness on Intellectual Property Rights)'라는 지원금 형태로 IP 교육 및 출원과 대리인 비용을 지원함

○ 지역별로 세워진 IP 촉진센터(Intellectual Property Facilitation Center)를 통해 중소기업과 창업가들의 지식재산의 인식 증대와 확대에 이바지하며 IP 관련 서비스를 제공하고 있음

[표] 인도의 지역 지식재산 촉진센터를 위한 지원금

분야	인도 루피(단위: 십만)	한국 원화[33]
IP 경영 컨설팅(Awareness/Sensitisation Programmes on IPR)	1.00	172만원
IP 선행조사 및 전략컨설팅(Pilot Studies for Selected Clusters/Groups of Industries)	2.50	428만원
IP 교육 세미나/워크샵 (Interactive Seminars/Workshops)	2.00	343만원
특화 교육(Specialized Training) (i) 단기(Short Term) (ii) 장기(Long Term)	(i) 6.00 (ii) 45.00	(i)1029만원 (ii)7718만원
특허 출원 (Assistance for Grant on Patent/Registration) (i) 국내 특허 (ii) 외국 특허	(i) 0.25 (ii) 2.00	(i) 43만원 (ii) 343만원
해외 특허청과 업무 (i) 국내 업무 (ii) 국제교류 업무	(i) 5.00 (ii) 7.50	(i) 858만원 (ii) 1286만원

자료: 인도 중소기업청[34]

33) 2016년 11월 30일 기준(1 인도 루피 = 17.15 한국 원)
34) 인도 중소기업청(http://www.dcmsme.gov.in/schemes/ipr10.pdf)

○ 인도중소기업청의 자료에 따르면 2012년부터 2016년까지 총 6천만 루피(10.3억 원)가량 지원되었으며 혜택기업 수는 10,340곳에 달함

[표] 인도 성과

연도별	예산 (단위 1천만 루피)	혜택기업 수
2012-13	1.88 (3.2억 원)	1990
2013-14	1.61 (2.8억 원)	2340
2014-15	0.83 (1.4억 원)	1072
2015-16	1.74 (2.9억 원)	4938
2016-17	0.94 (1.6억 원)	-
Total	6.05 (10.3억 원)	10340

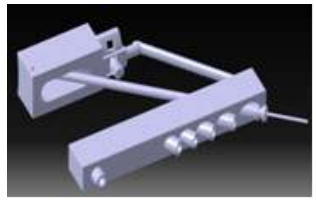
자료: 인도 중소기업청

○ 인도 퓬주의 IP촉진센터인 IP Face 사이트에서는 다양한 수혜기업의 사례가 있으며, IP를 통해 기술사업화 및 기술이전 등 지식재산 활용한 여러 사례 중 개인발명가와 바이오 벤처회사의 사례를 아래에서 설명함

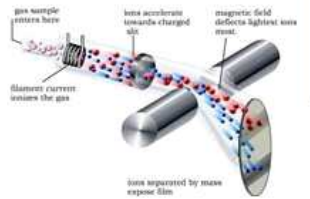
- 개인 발명가인 비제이 판찬나디카르 박사(Dr. Vijay Panchanadikar)는 2011년 전선 포지셔닝 정밀기계[35]의 개발에 성공하였으며 IP Face는 인도 국내 및 PCT 국제 특허출원 지원 하였으며, 판찬나디카르 박사는 이 특허를 통해 TIFAC의 TREMAP 프로그램을 통해 펀딩을 받음
- 샨타니(Shantani)사는 2011년 생체활성입자의 목표물 선별기술[36]을 개발하였으며, IP Face는 이 기술의 특허 출원 지원 및 상표등록을 지원받았음
- 샨타니사는 특허 출원 후 기업가지원센터 및 여러 VC로부터 비공개된 시드펀딩을 받았으며, 이후 2013년 인도의 생명과학지에서 선정하는 이 달의 CEO로 선정될 정도로 기술개발 및 회사가 성장하고 있음

[그림] 인도 혁신 바우처 수혜기업

개인 발명가 비제이 판찬나디카르의 전선 포지셔닝 정밀기계



Shantani(샨타니)사의 생체활성입자의 목표물 선별기술



자료: 인도 퓬주 IP 촉진센터(http://www.ipface.org/illustrative-cases.php)

35) System for accurate guide wire positioning
36) A method for identification of targets of bioactive molecules

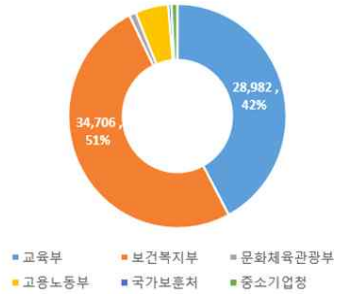
제2절. 국내 바우처 제도

□ 전반적으로 활발한 바우처 형태의 지원제도

○ 국내 부처·청에서 실시하고 있는 바우처 사업의 총예산 규모는 2013년 기준 약 7조원임(박홍엽, 2013)

– 그러나 지원 예산의 대부분을 차지하는 것은 보건복지부(영유아보육료), 교육부(유아학비지원)의 사업임[37]

[그림] 바우처 사업의 부처별 재정규모(단위: 억 원)



자료: 박홍엽(2013)

○ 현재 시행 중인 관련 바우처 지원사업으로는 중소기업청의 '연구장비 공동활용 지원사업'과 산업통상자원부의 '기술사업화 바우처 지원사업' 등이 있음

[그림] 바우처 사업의 부처별 정책

산업통상자원부	미래창조과학부	농림축산식품부
기술사업화 바우처 *** 기술 이전** 시장 및 특허 분석 컨설팅 서비스	**ICT R&D 바우처** *** 기술 개발** ICT 유망 기술 개발 지원사업	**창업 R&D 바우처** *** 기술 개발** 생명 자원, ICT 융복합 지원사업
핵심특허 정량정성 분석, 공백기술 및 회피기술 제안 권리성 분석 추가 IP포트폴리오 제안 기업 맞춤형 SMK (Sales Material Kit) 작성	선정된 기업은 필요기술을 비영리기관에서 개발하도록 요청하고, 개발 **대가는** **바우처로** 지불	선정된 기업은 필요기술을 외부 전문 연구기관에 위탁하여 개발하도록 요청하고, 개발 **대가는 바우처로** 지불

자료: 산업통상자원부, 미래창조과학부, 농림축산식품부

37) 2개 부처 사업 예산 합계 약 6조원, 93%차지

□ 활발한 기업 지원 바우처 사업

○ 국내 혁신 바우처 사업으로 "기술사업화 바우처(산업부) 및 ICT R&D 바우처(미래부), 창업 R&D 바우처 (농림부) 등"이 있으나, 각각 IP 관련 일부 항목(특허분석 및 기술가치평가) 및 R&D 비용만을 지원하고, 창업 전용이 아닌 일반 중소·중견기업 공통 지원사업으로 스타트업이 집중적인 혜택을 받기 힘든 상황임

○ 기술사업화 바우처(산업부)

– 산업통상자원부는 「산업기술혁신촉진법」 제15조(개발기술사업화촉진사업), 「기술의 이전 및 사업화 촉진에 관한 법률」 제15조(기술이전·사업화 촉진사업의 추진)을 근거로 중소·중견기업 대상 '기술사업화 바우처 지원사업'을 추진 중

– 효과적인 기술이전 사업화를 위한 기술거래 종사기관이나 조직의 자생력을 확보하고, 中企 기술 사업화 역량 강화를 위한 기술사업화 컨설팅 서비스를 지원하기 위함[38]

○ R&D 바우처(미래창조과학부)[39]

– 주로 중소·중견 기업이 애로 기술 해소 등을 위해 출연연, 대학 등이 보유한 인력이나 장비, 기술개발 노하우 등의 연구 인프라를 활용할 수 있도록 지원함

– 중소·중견 기업은 연구개발 지원금을 바우처의 형태로 지원받으면, 이를 활용하여 출연연과 대학으로부터 R&D 서비스를 제공받을 수 있음

○ 농식품 창업/벤처지원 R&D 바우처(농림축산식품부)[40]

– 분야는 농생명산업기술개발사업 및 첨단생산기술개발사업의 ICT 융복합 기술분야로 한정하며 연간 최대 1.5억 이내로 바우처 쿠폰을 지원함

– 대상은 창업 또는 벤처 최초 인증 후 5년 이하의 기업이며 종업원 수는 50인 이하 또는 매출액 50억 원 이하의 조건에 부합해야 함

○ 기타 바우처

– 기타 바우처 사업으로 중소기업청은 중소기업기술혁신촉진법 및 연구 장비 공동이용지원사업 관리지침(2012)에 따라 중소기업의 장비이용료를 바우처 방식으로 지원하는 '연구장비 공동활용 지원사업'을 추진 중임

– 대학·연구 기관의 연구 장비를 이용하여 기술개발을 촉진하고자 하는 중소기업에게 연구 장비를 10대 이상 보유한 대학 및 연구기관에게 R&D장비 이용료에 대해 70~80% 범위 내에서 최대 3천만 원까지 온라인 바우처(쿠폰) 지원함

38) 산업통상자원부(2016), "2016년도 기술사업화 바우처 지원사업 시행계획 공고"
39) 미래창조과학부(2016), "2016년 2차 ICT 바우처 지원 공고"
40) 농림축산식품부(2016), "2016년 농식품 창업벤처지원 R&D 시범사업 시행계획 공고"

○ 산자부의 바우처는 `15년 108개의 기업의 기술사업화 컨설팅 수행성과를 내며 바우처가 좋은 효과를 내고 있음

○ IP에 특화된 바우처 제도는 없기 때문에 바우처 지원사업을 통해 중소·벤처기업들이 지식재산 기반 창업 시의 진입장벽을 낮춰 근본적으로 창업 활성화에 긍정적인 영향을 줄 수 있음

[표] 특허청 산하 RIPC의 스타트업 지원 사업

지원사업	분류	지원금액	분담금	지원 건 한도	지원금액 한도
선행 조사	특허	400천원 이내 컨설턴트직접 수행	없음 (전액 지원)	기업(개인발명가) 당 3건 이내	30백만원 이내 (동일 기업 (개인발명가) 기준)
	상표				
	디자인				
국내 권리화	특허	1,300천원 이내	30%	기업(개인발명가) 당 6건 이내	
	실용신안	900천원 이내			
	상표	250천원 이내			
	디자인	350천원 이내			
해외 권리화	특·실(PCT)	3,000천원 이내	30% (단, 소기업·개인발명가 10%)	기업(개인발명가) 당 3건 이내 단, 해외 권리화 총 지원금액 1백만원 초과 불가	
	특·실(개별국)	7,000천원 이내			
	상표(마드리드)	2,500천원 이내			
	디자인(헤이그)	2,800천원 이내			
IP 인큐베이팅	5,000천원 이내			기업 당 2건 이내	
C&IP융합 컨설팅	16,800천원 이내			기업 당 1건	
고유사업	고유사업별 설정			-	

※ 단, IP 창조 Zone에서 지원대상으로 선정된 자가 국내 특허·실용신안 권리화를 지원받을 경우 1,500천원 이내에서 분담금 없이 지원
※ 단, 소공인이 IP 인큐베이팅을 지원받을 경우 분담금 없이 지원

자료: 지역지식재산센터(www.ripc.org)

○ 바우처와 유사사업으로는 지역지식재산센터의 IP Start-up 지원사업이 있음

– 최근 3년간 지식재산권 출원 3건 미만인 중소기업을 대상으로 지원금액인 3천만원 이내에서 여러 항목의 사업에서 쓰일 수 있음

– 선행 특허·상표·디자인 조사, 국내 산업재산권 획득, 해외 산업재산권 획득, IP 인큐베이팅 등 지원함

○ IP Start-Up이 바우처의 형태와 유사하지만, 바우처와 달리 사업별로 지원을 할 때 심사를 받아야 하며, 지원 한도가 채워지면 더 이상 받지 못함

○ 또한 지역지식재산센터의 경우 센터별로 경쟁률이 다르므로 스타트업이 몰려있는 특정 지역의 경우 상대적으로 우수한 스타트업이 상대적 평가로 인하여 못 받을 수 있는 경우도 생김

– 바우처 설계 시 IP Start-Up 지원제도처럼 여러 항목을 지원할 때 마다 개별적으로 지원하는 방식과 지역별 배분 또는 국가 단일 신청 및 선정을 연구해야 함

제4장. 기업의 특허전략과 바우처

제1절. 기업 발전 단계별 IP 전략

○ 벤처기업은 창업에서 글로벌화로 나아가면서 단계별 IP 전략이 필요하며, 본 연구에서는 아래 [그림]과 같은 3단계의 IP 전략을 제시함

[그림] 기업 발전 단계별 IP 전략



□ 1단계: IP 확보

○ 창업벤처는 남들이 못 본 시장을 찾아내거나 남들이 풀지 못한 문제를 기술로 풀어내어 차별화된 가치창출을 하는 것임

– 스타트업이라는 창업벤처는 시장과 기술 중 최소 하나는 남들과 반드시 다른 차별화된 핵심역량을 지녀야 함

○ 차별화된 역량을 지닌 벤처기업들의 생존율과 미래 가치는 차별화된 역량이 없는 자영업 창업에 비하여 월등히 높음

– 일반적으로 한국의 창업기업들의 3년 생존율이 50%가 안 된다고 알려져 있으나, 이는 연간 90만개의 창업이 차별화되지 않은 일반 창업이 포함되었기 때문임

– 벤처기업실태조사에 따르면 연간 2000개 내외의 벤처창업의 3년 생존율은 80%에 이르는 것을 알 수 있음(10년 생존율은 각각 25%와 65%로 조사됨)

– 생존율보다 중요한 것이 미래 가치인데, 자영업 창업의 미래 기대가치는 마이너스인 반면, 벤처창업은 170억에 달함(KCERN, 2013)

○ 시장의 차별화는 고객 규모에, 기술의 차별화는 IP 역량에 달려 있음

– 창업벤처는 고객을 확보하는 BM(Business Model) 기반의 플랫폼 창업과 새로운 가치를 만드는 IP기반 기술창업이라는 두 가지 형태로 나뉘게 됨

○ 시장과 기술의 결합이라는 창업의 개념이 이제 다시 BM과 IP의 결합이라는 개념으로 진화하고 있음

– 모든 창업벤처들은 BM과 IP 중 최소 하나의 확보가 필수 조건이고 가장 바람직한 것은 두 가지 모두를 확보하는 것임

– IP로 시작하여 BM을 만들거나, BM을 가지고 IP를 외부에서 도입하는 두 가지 모두 훌륭한 창업 전략이며, 이는 모든 창업벤처들이 핵심적으로 고려해야할 사항임

□ 2단계: IP 포트폴리오화

○ 혁신벤처는 창업벤처의 차별화된 제품과 서비스로 틈새시장을 확보한 상태를 의미함

– 죽음의 계곡과 다윈의 바다를 건너 기술이 시장과 만난 혁신벤처에서 비로소 매출과 고용이 확대되나, 시장을 얻지 못한 창업벤처에게 고용 실적을 추구하는 것은 성급한 정책이라고 할 수 있음

○ 한국의 벤처기업 활성화에 빠진 연결 고리가 바로 시장 접근성을 제공하는 정책임

– 이 단계에서 IP는 경쟁자의 진입을 저지하는 핵심적인 역할을 수행함

– 그러나 한국의 경우, 단일 IP로 법률 분쟁의 방어를 하는 경우 승소 확률이 20%에 불과하기 때문에 IP 포트폴리오 전략으로 발전되어야 함

○ 핵심 특허를 중심으로 특허 군을 형성하는 IP 포트폴리오 전략은 관련된 IP 들이 유기적으로 결합되어 있어 지속가능하며, 훌륭한 진입장벽의 역할을 수행함

○ 창업 시 확보한 기본 특허가 사업을 전개하면서 현장에서 부딪히는 문제를 풀면서 추가 특허로 발전하는 특허 프로세스를 갖추어야 함

– 창업 아이디어에 기반한 단일 특허를 사업화 과정에서 획득한 현장 경험을 바탕으로 실전적인 특허 포트폴리오로 진화시키는 전략이 필요함

□ 3단계: IP 재무재산화

○ 벤처기업의 글로벌화는 반드시 차별화된 역량이 전제되어야 함

– 시장을 중심으로 하는 BM주도형 벤처에 비하여 기술을 중심으로 하는 IP주도형 벤처의 글로벌화는 IP전략이 최우선이라고 할 수 있음

– 이 단계에서 특허를 획득하기 위한 M&A도 중요한 IP의 재무자산화 전략임

○ 글로벌화 이전에 사업 도메인의 특허맵을 면밀히 분석하고 차별화와 회피 전략을 반드시 수립해야 함

○ 전 세계 글로벌 기업들은 매출 천억이 안 되는 작은 벤처기업에게는 특허 소송을 잘 걸지 않으나 글로벌화 과정에 있는 천억 매출 벤처들은 거의 예외 없이 글로벌 기업에게 특허 침해 경고장을 받고 있음

○ 이 단계에서 특허 침해 문제를 돌파한 벤처들은 세계 시장 진출이 가능하나, 그렇지 않은 벤처들은 주저앉게 됨

– 예를 들어 거대한 혈당 측정기 시장에 진출에 성공한 벤처기업이 한국의 아이센스 등 매우 소수인 이유는 험난한 특허 지뢰밭 통과가 어렵기 때문임

□ 수요자 중심 IP 지원제도의 필요성

○ 시장과 정책의 결함을 보완해 줄 수요 중심의 바우처 제도가 필요하며, 바우처 제도를 통해 시장 및 정책의 결함을 보완하고, 수요와 절차의 문제 극복이 가능함

– 시장결함 이론에 따르면 사적인 이익 추구는 자연적 독점, 공익 제공 및 정보 비대칭으로 인한 상황에서 생기는 비효율적인 결과를 초래하며 정부의 간섭을 통해 문제점을 시정할 수 있음(Weimer and Vining, 2005)

– 정부간섭의 따르는 필요한 정보 접근할 수 있는 정부의 능력에 따라 정책의 효율성이 결정되며 시장의 변화에 비해 시간이 오래 걸리는 단점이 있음

○ 다음 절에서 수요자 중심의 IP 지원제도로 특허 바우처 제도를 제안함

제2절. 특허 바우처 제도(안)

□ IP 창업과 바우처 제도

○ 벤처기업의 차별화 역량을 위해서는 IP 전략은 필수적이며, 창업 단계에서부터 전문적인 IP 전략을 고려해야 함

– 설문조사 결과 많은 스타트업이 IP의 중요성을 인지하고 있으나, 실질적으로 IP 전략을 준비하지 못하고 있는 현실에서 IP 전략을 지원할 수 있는 대책으로 바우처 제도의 도입이 필요함

○ IP에 관심이 없던 스타트업도 IP 창출, 보호, 활용 전 단계를 아우르는 지식재산 전략을 통해 사업화가 필요함

– 기술거래현장에서 IP제공기관도 중소기업 및 창업기업과 협업 관심 증대를 목적으로 하고 있음

– IP 탐색비용 지원을 통해 적정 IP 제공기관 접촉 기회를 마련해야 함

○ 공급자 위주 지원정책에서 소비자가 IP사업 지원항목과 서비스 공급자 선택의 주체를 맡게 되는 정책이 필요함

– 특허확보(대리인 비용), 특허맵 작성, 기술가치평가 등 IP 창출/활용에 소요되는 높은 비용 문제가 존재함

○ 수요자의 만족을 넘어 지식재산 생태계의 형성을 특허 바우처 제도가 촉진할 것으로 기대함

– 시장을 매개로 바우처가 활용되므로 기존에 지식재산 서비스를 활용하지 않던 기업도 시장에 참여하는 효과가 기대되며, 결과적으로 지식재산서비스 산업 생태계 형성 효과가 기대됨

□ 특허 바우처의 필요성과 의의

○ 특허청의 스타트업 지원 프로그램은 다양하게 구비되어 있으나, 적시성 있고 유연한 지원이 곤란함

– 지역 지식재산창출지원사업, IP 디딤돌·나래 프로그램, IP-R&D, 특허가치평가 비용 지원 등이 있음

○ 스타트업이 원하는 시기에 필요한 서비스를 지원 받을 수 있는 신규 지원책으로서 특허 바우처 제도 도입 검토 필요가 함

○ 바우처는 발급 후 일정 기간 내 필요한 시기에 다양한 서비스를 지원받을 수 있으므로, 불확실성이 높고 피봇(pivot)이 빈번한 스타트업에 적합한 지원 정책임

– 스타트업이 성공가능성을 높이기 위해 비즈니스 모델 및 사업 아이템을 변경하는 것으로, 美페이팔은 초기 보안S/W로 시작했으나 6번의 피봇을 거쳐 현재의 온라인 결제서비스 완성함

□ 바우처 제도의 기대 효과

○ 특허 바우처에서는 IP 서비스 제공업체가 많을 경우 바우처로 인한 자율경쟁 촉발로 서비스 품질 제고 및 스타트업을 위한 시장 형성이 가능함

– 서울 및 수도권 등 특허전문 서비스 사무실이 많은 지역의 경우 수혜자는 여러 공급자를 선택할 수 있으므로 바우처의 효과를 극대화 할 수 있음

○ 스타트업의 IP 경영 확산 및 IP 비용 절감효과를 기대함

– 지식재산권은 진입장벽을 만들어 시장에 진입한 First runner의 이익을 보호해 줄 수 있는 가장 효과적인 수단임

– 중국의 특허 바우처의 경우, 특허가 핵심 경쟁력이라는 것을 인지하지만 많은 중소기업들이 특허 경영 경력이 없으며, 높은 특허 관리 비용과 특허서비스 품질이 업체별로 편차가 커서 기업들의 안정적인 성장을 저해한다고 파악하고 지원하여 특허 관리비용 절감 효과를 얻음

○ 스타트업의 고급 IP 전략 활용이 더욱 더 활발해지며, 강한 IP를 가진 기업으로 성장 가능함

– 바우처 보조로 받은 다양한 고급 IP컨설팅서비스를 통해 IP 포트폴리오를 구축한 스타트업은 이를 IP 소송에 대한 방패로 사용함

– 타사가 특허 침해로 경고장을 보내거나 혹은 소송을 제기하였을 때 기업은 자신들의 특허 포트폴리오를 활용해 맞소송 할 수도 있음

□ 바우처 제도 도입 시 고려사항

○ 공급자가 매우 제한적일 때는 효과가 적음

– 해외에서 쓰이는 교육 바우처의 경우, 도회지가 아닌 농촌지역과 같이 학교가 한 군데만 있어 바우처가 부여되어도 수혜자는 기존에 있는 한 학교에만 쓸 수밖에 없는 경우 등을 들 수 있음

○ 서울 및 수도권이 아닌 특허전문 서비스 제공사무소가 적은 지방의 경우 바우처 효과가 상대적으로 적을 수 있음

– 다만, 교육 바우처처럼 학생이 근처 학교에 가야하는 지역적 한계와 달리 지식재산 관련 서비스도 전화 및 인터넷, 우편 등의 운송 도구를 활용하여 업무 전달이 가능하면 원거리의 서비스 공급자도 사용 가능하여 효과가 낮지 않을 수도 있음

○ 바우처는 정해진 품목과 서비스에 대한 수요 증대 효과를 일으킴으로써 가격 또한 상승하는 역효과가 일어날 수 있음

– 새로운 수요의 창출로 인한 가격 상승효과로 인해 바우처를 받지 못한 기업들의 부담이 늘어날 수도 있음

○ 따라서 본 연구에서는 위와 같은 사항을 반영하여 바우처 제도의 운영방안을 다음과 같이 제시함

가. 신청 절차 및 대상

□ 온라인 지원으로 실시간 사무처리

○ 바우처 사업 지원을 위한 서류의 전자화를 통해 사무처리의 명확화 능률화를 기하여 지원 처리과정의 실시간 온라인 정보 공유 및 투명화를 위해 필요함

– 특허청의 '산업재산권과련서류전자화 사무취급규정'을 기반으로 지원서류를 전자화로 관리하도록 함

[그림] 온라인 신청방법



○ 특허청 산하 지역지식재산센터(RIPC) 지원사업 신청시스템처럼 이미 마련

되어 있는 특허청 산하기관의 쉽게 접근가능한 온라인 지원시스템 활용방안도 제안함

– RIPC를 추천하는 이유는 인터넷 익스플로어가 크롬 등 표준 인터넷브라우저 양식을 따라서 쓰고 있어서, 다양한 브라우저 접속자들이 쉽게 사이트에 접속가능도록 구축되어 있음

[그림] 지역지식재산센터(RIPC) 지원사업 신청시스템



자료: 지역지식재산센터 홈페이지

□ 신청 대상

○ 특허청의 현 지원정책은 중소기업기본법을 따르고 있음

– 'IP 스타기업 육성'의 경우, 중소기업기본법 제2조 제1항의 규정에 의한 기업을 지원대상으로 선정하고 있음

○ 국내 타기관인 미래창조과학부의 'ICT R&D 바우처'에서도 중소기업기본법을 따르고 있음

– 중소기업기본법 제2조 제1항(같은 법 시행령 제3조에 따른 기업) 및 동법 제2조 3항에 따른 기업

○ 중소기업기본법에 따르면 업종별로 중소기업 기준은 업종별로 평균 매출액 400억 원에서 1,500억 이하로 설정되어 있음[41)]

○ 다른 나라의 바우처 사례에서는 업력보다는 매출액과 고용된 직원 수를 기준으로 스타트업을 대상으로 바우처를 지급함

– 싱가포르(연매출 1억 달러 이하, 종업원 200명 이하), 캐나다 알버타주(연매출 5천만 캐나다 달러 미만, 종업원 500명 미만)

○ 지역지식재산센터(RIPC)의 스타기업 육성사업에서는 3단계로 나눠서 기업을 지원함

– 1단계인 IP Start Up 단계에서는 최근 3년간 IP 출원 3건 미만인 개인 및 중소기업

41) 국가법령정보센터(2016.4.26.), "중소기업기본법 시행령"참조

을 대상으로 함

- 2단계인 IP ScaleUp 단계에서는 최근 3년간 IP 출원이 3건 이상 또는 등록 1건 이상인 기업을 대상으로 함
- 3단계인 IP Star 단계에서는 IP 보유 5건 이상 및 상시근로자 10인 이상 기업으로 참고할 지식재산 수 및 종업원 수로 기준으로 정하는 사례로 참고 가능함

[그림] RIPC의 지원사업 단계별 선정기준은 IP의 출원 및 등록 건수



자료: 지역지식재산센터(RIPC)

□ 신청대상 기준

○ 특허 바우처에서는 대형 바우처 및 소형 바우처로 추진하며, 대형 바우처는 기술 사업화 및 국제진출 등으로 고급의 IP 서비스가 필요한 기업을 대상으로 하며, 소형 바우처는 예비창업자 및 스타트업 중 처음으로 특허를 출원하려는 초기기업들을 대상으로 함

- 대형 바우처와 소형 바우처의 신청대상은 중소기업기본법 제2조1항 및 같은 법 시행령 제 3조에 따른 기업 및 동법 제2조제3항에 따른 기업을 선정함
- 그 중 대형 바우처를 지원할 수 있는 기업은 캐나다 알버타주의 바우처 제도의 기술사업화 단계처럼 IP 보유현황 및 기술사업화 단계로 평가하여 일정 수준이상의 기업들을 대상으로 해야 함

○ 소형 바우처를 지원할 수 있는 기업은 지식재산 출원 1건 이상으로 매출 100억 원 이하이며 사업등록증상 사업기간이 3년 이내 이어야 함

□ 국내 및 해외 바우처 제도의 신청서류 목록

○ 대한민국 특허청 산하기관인 RIPC(지역지식센터)의 개인발명가부터 중소기업까지 지원하는 사업인 “IP스타기업 육성사업”의 초기 스타트업과 개인발명가를 지원하는 “IP Start-up”지원사업의 “선행조사”세부사업에서는 다음과 같은 서류를 요구함

- 기술이전계획서, 선행기술조사 추진(활용) 계획서, 중소기업 범위 자가진단확인서 및 창업 계획서가 필요함[42]

42) RIPC 지원사업 신청시스템, “IP Start-Up <선행조사> 지원기업 신청 안내” (biz.ripc.org)

○ 싱가포르 창업 및 중소기업 지원 바우처 프로그램인 ‘혁신과 역량 바우처(Innovation and Capability Voucher(ICV)’을 중소기업과 스타트업 기업이 다음과 같은 절차를 따라 지원을 해야한다고 “표준약관(Terms and Conditions of Voucher Usage)”에서 고시함[43]

1. (2조 20항) 각 분야별로 최대 2번씩 가능하며, 각 바우처의 금액한도는 ICV바우처 전체 한도까지 신청 가능함[44]
2. (2조 21항) ICV 신청서 접수 전 다음 3 가지 사항을 파악해야함
   가. ICV의 등록된 서비스제공업체 또는 연구기관에서 제공하는 서비스 중 필요한 서비스 파악을 하여 선택해야함
   나. ICV의 등록된 서비스제공업체 또는 연구기관과 프로젝트를 계획하고 지원서의 규정에 부합하는 계약서를 작성해야함
   다. 바우처 지원을 하는 싱가포르 기업청(ACRA)에 등록이 된 기업의 대표 또는 임원이 서비스제공업체 또는 연구기관과 공동서명을 맺어야함

○ 미국 로드아일랜드 주의 혁신 바우처에서는 신청서에 다음과 같은 사항 기입을 필수 조건으로 요구함[45]

1. 신청기업의 책임자의 인적사항 정보
2. 신청기업의 연방 및 주 납세 번호
3. 신청 기업의 직원 수
4. 바우처 희망 금액
5. 기술분야 설명 및 참여 인원의 기술관련 경력
6. 프로젝트 설명(목적, 파트너 연구기관, 타임라인, 목표제품등)
7. 프로젝트 계획(신청기업의 강화시킬 역량, 예상효과)
8. 파트너 연구기관의 공문(연구를 수행할 수 있는 역량을 설명)
9. 신청기업과 파트너 연구기관간 분쟁대비 이해각서
10. 신청기업의 프로젝트 관련하여 추가로 필요하다고 생각하는 정보
11. 주관기관에게 지불할 신청비(1회)

○ 인도의 중소기업청의 지식재산 지원서에는 ① 신청기업 정보, ② 신청 특허 기술정보 그리고 ③ 특허 대리인 정보 등 세 부분으로 이루어진 지원서

43) 싱가포르 ICV 바우처(2016), “Terms and Conditions of Voucher Usage” (https://apps2.spring.gov.sg/ICV/icvmainpage.aspx)
44) 분야별로 최대 2번, 바우처 전체적으로 8번 지원 가능함
45) Rhode Island Commerce(2016), “Rules and Regulations for the Innovation Voucher Program” (commcerceri.com)

를 요구하며, 서약서를 요구함[46)]

① 신청기업 정보에서 요구하는 항목 15가지는 다음과 같음

신청기업의 종류(스타트업/중소기업 중 택 1), 특허 출원 또는 등록 수(인도 국내/국제), 프로그램 지원하기 전 출원한 특허 수, 신청기업의 회사명 및 주소, 신청기업의 사업자등록번호, 사업자등록증상의 기업명, 웹사이트 주소, 주요 회사 사업, 담당자 연락처(전화번호 및 이메일 주소), 신청서 번호 및 신청날짜, 발명자 성명 및 정보(이름, 자격, 나이, 학위), 발명을 위한 R&D가 회사 고유의 것인가(회사 내부 / 외부 협력 등), 외부협력인 경우 자세히 기재 등

② 발명품·특허 정보에서 요구하는 항목 7가지는 다음과 같음

발명품명(Title of Invention), 간략 소개, 발명품의 기술적 또는 기타 분야, 발명품의 장점, 선행기술조사에 근거한 발명품 정보, 사업화 계획 정보 및 현재 사업화 단계 그리고 예상 매출, 특허 거래 시장에서의 가치

③ 대리인 및 특허변리사 정보에서 요구하는 항목 7가지는 다음과 같음

대리인 또는 특허변리사 업체명, 연락처, 국제특허관련 업무 업력, 주소, 국제특허 출원 경력, 출원 경로(PCT/개별국가), 출원 또는 등록된 국가

○ 인도의 신청서 양식에서 참고할 점은 ③ 대리인 및 특허변리사 정보이며, 주관기관이 서비스제공업체를 선별하는 경우 항목별로 기준을 두고 지원유무를 선별할 수 있어야 함

– 예를 들어, 국제특허 대리인 업무 지원유무를 판단하기 위해서 '3.3 국제특허관련 업무 업력'등의 항목으로 수혜기업이 바우처로 관련 업무를 맡길 수 있는 업체인지 정보를 공시하여, 지식재산서비스 업계의 초기 수요자로서 정보의 벽을 낮춰주어야 함

□ 신청서 제안 목록

○ 특허 바우처 제도 신청서에 포함되어야 할 내용은 인도 중소기업청의 바우처 및 산자부를 참고하여 크게 세가지로 구성하였으며, 아래와 같음

– 신청 기업 정보 및 신청자격 적정성 자기진단서

– 기술/특허 제품 및 전략 정보

– 바우처 사용 계획서(원하는 IP서비스와 사용 전략 및 기대효과)

○ 이 외 제출서류는 개인정보 수집/이용/제공 동의서, 사업자 등록증 사본, 최근 1년간(회계기간 기준) 재무제표(신설기업은 제외) 등이 될 수 있음

46) 부록의 "지원서 양식 1 – 인도 중소기업청의 특허 촉진센터에 지원하는 스타트업과 중소기업 지원서 양식" 원본 참고

□ 복잡한 절차를 줄이고, 선정시기와 경직된 운영 개편 필요

○ 스타트업들 대상으로 실시한 설문조사에 의하면, 창업자 및 예비 창업인의 98%가 IP의 중요성을 인지하고 있으나, IP와 관련한 전략을 준비하고 있다는 응답은 35%에 불과했음(KCERN, 2016)

– 이러한 응답률은 IP가 중요하다는 막연한 생각은 가지고 있으나, 이를 위한 구체적인 계획을 세우거나 준비하는 비율은 전체 창업의 30%에 불과함을 보여줌

○ IP 획득 과정에서 스타트업이 부담스러워 하는 것은 비용과 시간의 소요임

– 아직 충분한 매출이 발생하지 않은 사업화 초기 단계에서 특허 전략에 수반되는 비용과 소요시간과 기나긴 절차로 인한 시간을 부담스러워 하는 것으로 보임

○ 불만을 느끼는 분야로 복잡한 절차가 손꼽히며, 간소화된 절차가 필요함

○ 바우처 사업의 투명성, 적절한 모니터링, 운용의 효율성을 위해 전산화된 과정이 필요하며 수급자의 선정부터 바우처의 비용 절감 효율성이 필요함

나. 기업 선정 방식 및 선정 기준

□ 선호하는 기업 선정방식은 추첨방식보다는 평가방식

○ 스타트업의 업력기준으로는 '3년 이하'가 49.6%로 제일 많았으며 5년 이하, 3년 이하 순서로 스타트업을 선택하는 기준으로 적합하다고 봄

○ 다른 나라의 바우처 사례에서는 업력보다는 매출액과 고용된 직원 수를 기준으로 스타트업을 선별함

– 싱가포르의 ICV 바우처는 연매출 1억 달러 이하, 종업원 200명 이하인 기업을 대상으로 함

– 캐나다 알버타주의 경우 연매출 5천만 캐나다 달러 미만, 종업원 500명 미만인 기업을 대상으로 함

○ 특허 바우처 선정방식에 대해서는 추첨보다는 기술이나 가능성을 기반으로 평가받는 것을 선호하였으며, 그 지원대상은 개발 및 사업화 단계의 기업에 집중되기를 희망함

– 예비창업자 및 스타트업이 일반 중소기업과 동일한 선정절차를 거쳐야 하고, 개별 사업별로 신청해야 하며, 지원을 받기까지 장기간이 소요되어 적시적인 스타트업

지원에 한계가 있음

□ 평가 제도란 기업의 기술성, 기능성 등을 평가하여 선정하는 방식

○ 좋은 지식재산 프로젝트 계획서를 준비한 기업이 선택될 수 있음

– 단점으로는 프로젝트 계획서 평가 및 관리에 행정적인 부담이 될 수 있으며 평가의 기준에 따라 뽑히는 기업이 다르므로 공정성 논란도 있을 수 있음

○ 평가제도 사례 1: 미래부의 ICT 바우처 제도에서는 지원기관 매칭형 신청과제

– 기업은 1회 발표평가(시장성+기술성)로 선정된 후 선정된 기업의 사업을 수행할 지원기관(기술성)을 매칭하여 선정

– 신청과제의 평가를 통해 종합평점이 60점 이상인 과제는 '지원가능과제', 종합평점이 60점 미만인 과제는 '지원제외'로 분류함

[표] 미래부 ICT 바우처의 평가항목

구분	평가항목 및 내용	
시장성 위주 평가	① 지원필요성	기술개발의 필요성/시급성, CEO(총괄책임자)의 사업화 의지
	② 추진계획의 타당성	사전준비성/추진계획 적정성, 기술개발 목표 명확성, 신청 연구비 및 소요기간의 적절성
	③ 경제성 및 사업화 가능성 등	사업화 가능성(타 기술과의 비교), 시장진입(매출발생) 가능성, 비즈니스 모델의 경제적 타당성, 미래형 사업화 및 新시장 창출 가능성
기술성 위주 평가	① 추진체계 및 전략의 적정성	기술개발 방법의 구체성 및 타당성, 기술개발 수행내용 및 경험의 우수성, 주관기관과 지원기관의 역할 분담/구성의 적절성
	② 기술성 및 연구개발 수행능력	기술개발 목표의 도전성/혁신성(기술의 우수성), 기술개발 목표 달성 가능성, 지원기관 책임자/참여연구원의 전문성(기술경험수준)
	③ 파급효과 등	민간투자액, 고용창출 등

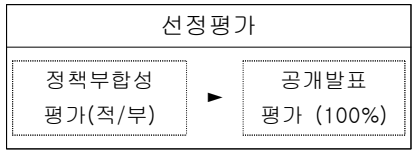
자료: 미래창조과학부

○ 평가제도 사례 2: 농림부의 '스타트업 R&D 바우처'는 2회에 걸친 평가를 통해 선정

– 1차: 연구계획서를 토대로 평가하지만 창업·벤처기업의 연구역량이 부족한 점을 감안, 최대한 간소화도 허용함

– 2차 공개발표: 기존 R&D 방식에 준해 선정평가단을 구성하되, 산업체, 벤처 창업·보육 전문가 중심으로 평가위원 구성하여 평가함

[표] 농림부의 평가 절차



자료: 농림축산식품부

○ 평가제도 사례 3: 특허청의 [IP 스타기업 육성] 프로그램은 내부 평가 시스템인 IP-Spectrum을 통해 신청기업 경영진단 점수를 통해 선정함

– 연구역량, 지식재산역량, 기업역량, 글로벌역량을 기준으로 중소기업 IP 경영진단(Specturm)을 통한 일정 점수 이상인 기업을 선정함

□ 해외 바우처의 스타트업 평가 항목

○ 영국 런던시의 창의산업 바우처는 아래 10가지 항목을 평가 분야로 설정함

1. 신청서: 중소기업과 리서치 파트너에 관한 정보
2. 바우처 제도 세미나 참여 여부
3. 제안서의 수준평가 및 바우처 목적과 부합하는지에 대한 평가
4. 파트너쉽이 긍정적으로 협동할 수 있는가
5. 리서치에 참여하는 연구소가 지식, 능력 및 경력 평가
6. 신청 중소기업의 사업 성장과 개발에 도움이 되는가
7. 런던 전체 창의경제에 미치는 긍정효과
8. 신청 중소기업과 연구기관 간 장기적으로 파트너쉽을 맺을 수 있는 가능성
9. 지원금 당 가치
10. 신청서는 모두 공시된 형태로 지원되어야 함

□ 유럽 혁신 바우처에서 추첨제도 선택

○ EU의 혁신 바우처가 모델로 삼은 네덜란드 림부르그주의 지식 바우처의 경우, 추첨 제도를 선택하였음

– OECD의 리포트에 따르면 네덜란드는 선정을 위한 평가에서 편견(bias)을 제하기 위해 추첨식으로 선정함(OECD, 2011)

– 선택제에 대한 배경논리로 "바우처 제도를 지원할 정도로 능동적이며 혁신에 깨어 있는 기업은 바우처의 수혜자가 된다"고 설명함

– EU의 혁신 바우처를 도입한 이태리에서도 추첨 제도가 쓰이고 있음[47)]

○ 추첨 제도의 장점으로는 편견 없으며 쉽게 관리 가능하므로, 평가로 선택하는 방식에 비해 선착순으로 지급하는 방식이라 관리가 쉬움

○ 그러나 좋은 프로젝트를 준비한 기업이 선정되지 않을 가능성이 있음

○ 추첨 제도를 보완하기 위해 기본적인 평가요소 추가하는 방법이 있음

– 유럽의 지식 바우처의 경우 혁신성과 지원기업의 품성 등 기본적인 조건을 요구하기도 하며 외부평가임원들을 조직하여 판단의 공정성을 보증하기도 함(Provincia di Milano, 2015)

○ 스타트업의 가능성을 기반한 혁신성을 판단하는 정책을 만들려면 빠르고 간소화하게(lean and fast) 진행되는 평가를 해야 함

○ 기존의 정부 지원 제도는 선정 기준을 통하여 지원 기업을 선정해 왔으나, 이 과정에 대한 투명성과 정당성에 대한 불만이 고조되고 있음

○ 설문 조사의 결과는 선정 기준을 통한 선정이 다수이나, 유럽과 같은 추첨 제도를 업력이 짧은 스타트업이 대상인 소형 바우처에서 제안하고자 함

– 업력이 짧은 스타트업의 성장성은 평가로 측정하기엔 영향을 주는 다양한 요소가 있음

○ 바우처 제도에 대한 참여도를 높이는 효과를 기대하고, 창업벤처에 대한 심사가 어렵다는 점도 감안하고 있음

○ 이후 활용성과에 따라 추가적인 지원을 하는 선순환적 제도 도입을 제안함

○ 유럽의 경우를 감안하여 500만원으로 시작하여 확대하는 것도 제안함

□ 타 바우처의 평가문서

○ 인도 중소기업청의 '지식재산 인식 강화 프로그램'에서는 중소기업이 특허 출원 지원금을 지원하기 위해 다음과 같은 서류를 요구함[48]

– 상환금 신청서, 제품 브로셔, 최근 2년간의 재무보고서, 사업자 등록증 사본, 특허 등록증 증명서

○ 유럽의 '녹색혁신 바우처'는 스타트업 및 중소기업에게 2쪽 내지 5쪽의 짧은 신청서만 요구하여 서류형식의 행정적 부담을 덜어주고 있음[49]

47) Provincia di Milano(이태리 밀라노주, 2014), "Creative Industries: Innovation Vouchers", European Creative Alliance (http://bit.ly/2g448vv)

48) 인도중소기업청(2010), p. 18

49) EC: 기업과 산업부(European Commisions: Enterprise and Industry)(2011), "Guide to green innovation vouchers"

○ 미래창조과학부의 ICT R&D 바우처 사업에는 다음과 같은 항목이 필요함

– 기업과 R&D사업을 수행하는 비영리기관 모두 제공하는 서류는 사업계획서 1부(원본1부), 우대사항 증빙서류 각 1부(선택), 개인정보수집이용제공동의서 (총괄책임자 및 참여연구원 모두 해당) 각 1부

– 기업에 한하여 제출하는 서류는 수행기관 신청자격 적정성 자기진단서 1부, 수행기관 사업자등록증 사본 각 1부, 수행기관 국세·지방세 완납 증명서 또는 세금분납계획서 각 1부, 수행기관 대표의 참여의사 확인서 1부, 수행기관 2014, 2015년도 재무제표 원본 각 1부, 수행기관(기관장) 정보활용 동의서 각 1부

다. 서비스기업 선정 방식 및 선정 기준

□ 자유로운 선택, 더 커진 IP 전문업체 선택의 폭

○ 수혜기업이 바우처의 설정된 항목 내에서 자유롭게 선택할 수 있으며, 특허청 및 주관기관은 기존의 공급자 중심의 제도 대비 비교적 적은 부담으로 수혜기업을 가이드하며 사업을 진행할 수 있음

□ 서비스 공급업체 범위 방안

○ 바우처로 서비스를 공급할 수 있는 업체는 다음 기준 중 하나로 정할 수 있음

– (1-a. 공공기관만) 수혜기업은 바우처에서 정한 항목 중 특허청의 지식재산권 창출 및 관리 비용과 지역지식재산센터 등 산하 기관인 공공기관에서 제공하는 서비스 내에서 자유롭게 선택할 수 있음

– (1-b. 공공과 모든 사설) 수혜기업은 바우처에서 정한 항목 중 위 '가. 공공기관만'의 서비스와 더불어 사설 산업재산권 서비스업체에서 제공하는 서비스 내에서 자유롭게 선택할 수 있음

– (1-c. 사설만) 수혜기업은 바우처에서 정한 항목 중 위 사설 산업재산권 서비스업체에서 제공하는 서비스 내에서 자유롭게 선택할 수 있으며, 특허청 및 산하 공공기관에서 제공하는 서비스는 제한함

○ (1. 공공 vs 사설) 특허 바우처를 통해 스타트업이 자율적으로 공공과 사설에 구분없이 지식재산 관련 서비스를 지원받을 수 있도록 '1-b. 공공과

모든 사설안'을 추천함

- 1-a. 방식: 이번 특허 바우처 제도 도입의 주요 목적인 스타트업이 자유롭게 IP관련 서비스를 선택할 수 있을 수가 없으므로 적합하지 않다고 판단하여 고려하지 않을 것임
- 1-b. 방식: 스타트업이 IP에 필요한 모든 서비스에 대한 비용을 바우처를 통해 수혜기업 부담을 제하고 지원 받을 수 있는 장점이 있지만, 특허청이 지원하는 지원금으로 다시 특허청이 출원 및 갱신 등 수수료를 받는 형식으로 인해 행정부담이 증가되는 단점이 있음
- 1-c. 방식: 스타트업 및 중소기업 지원을 하는 다른 농림축산식품부의 'R&D 바우처', 산업통상자원부(이하 산자부)의 '기술사업화 바우처'사업 및 유럽의 '혁신 바우처'등에서 쓰는 방식이지며, 바우처의 목적에서 지원부서가 제공하는 유료 서비스가 없으므로 가능함

○ 결론: 1-b. 방식처럼 지원제도사업을 주관하는 부서에서 다시 비용으로 받는 서비스가 없으므로 가능하지만, 특허청의 경우 지식재산에서 핵심인 지식재산 출원 및 유지 등의 서비스를 담당하는 곳이기에 '1-b.'방식으로 추진하는 것을 추천함

- 예를 들어, 산자부의 'R&D 바우처'와 유럽의 '혁신 바우처'에서는 대체로 수혜기업이 연구를 지원하는 연구기관을 찾아 R&D 연구 프로젝트를 위한 바우처이므로, 제도를 운영하는 산자부나 유럽 EC의 각 지역산업개발부처에서 공급자로서의 역할이 없음
- 특허청은 IP서비스 산업에서 IP를 보유한 기업 입장에서는 특허청은 IP를 관리하는 사무서비스를 통해 수수료를 받는 서비스와 산하기관인 발명진흥회 등을 통한 IP 관련 서비스를 제공하므로 공공기관도 포함해야 함
- '1-c. 사설만'은 특허 바우처가 오히려 지원된 바우처 금액 이내에서 스타트업의 경제적인 결정을 세우는 자유의 폭을 좁히므로, 바우처의 장점이 저해됨
- 또한 산자부의 'R&D 바우처'와 유럽의 '혁신 바우처'등 연구프로젝트를 위한 바우처 뿐만 아니라, 싱가포르의 '스프링 싱가포르'바우처 등 모두 바우처 하나당 하나의 프로젝트, 컨설팅 서비스에만 쓸 수 있게 제한을 해두었음

○ 그러므로 특허 바우처에서는 주어진 금액 내에서 사설 업체만이 아닌 발명진흥회 등 공공기관을 포함한 여러 종류의 기관을 포함하여 스스로 업체 선정을 결정할 수 있게 하여, 스타트업의 경영진이 지원된 금액 이내에서 IP관련 서비스를 스스로 설계하여 수혜기업의 자율성 보장 및 바우처 경험을 통한 IP 경영에 대한 통찰력을 늘려주는 기회가 제공되어야 함

- 미국의 푸드스탬프[50]제도에서는, 각각의 수급가구가 지원받은 바우처의 금액이내

에서 자유롭게 식품을 골라서 계산하는 구조이므로, 각 가정의 기호에 따라 바우처로 고르는 식품군이 다른 것과 같이, 특허 바우처에서도 스타트업 각각 스스로 필요한 지식재산 관련 서비스 및 필요 항목이 다르고 활용 계획이 천차만별이므로, 지원금액 이내에서 한 가지 서비스가 아닌 여러 서비스도 쓸 수 있게 하기 위해, 특허청 및 산하 공공기관의 서비스도 포함해야 함

- 다만, 바우처로는 특허청이 제공하는 'IP 국내 권리화' 지원사업 등 겹치고 있으므로, 국내 지식재산 출원 및 갱신 수수료에 대한 항목은 제외함

□ 서비스 공급업체 선정 방안

○ 바우처로 서비스를 공급할 수 있는 업체는 다음과 같은 방식으로 정할 수 있음

- (2. 사설 선별 방식) 주관기관이 특정 기준을 통과한 사설 서비스업체에게서만 제공하는 방식을 정함
- (2-a. 기한까지 접수 후 선별) 주관기관은 먼저 기준을 갖고 바우처 사업에 참여하고 싶은 참여 업체를 특정 날짜까지 모은 후 평가를 통하여 선별하여 목록을 바우처 수혜기업에게 제공하고, 바우처 수혜기업은 그 목록에서 업체를 선택하여 서비스를 받을 수 있음
- (2-b. 사설을 지속적 선발) '2-a.'와 달리 서비스업체가 지속적으로 바우처 사용 가능 기업으로 지속적으로 지원 가능함
- (2-c. 사설 선택 후 사설 심사) '2-a.'와 달리 수혜기업이 바우처로 쓰는 서비스를 신청할 때마다 개별적으로 서비스 업체를 평가함
- (2-d. 매칭) 주관기관이 수혜기업이 원하는 서비스에 적합한 서비스업체를 매칭하는 방식

○ 위에서 언급된 다양한 방식 중 한 가지를 선택하기 위해 비교분석을 통해 특허 바우처에 적합한 방식을 도출하고자 함

○ (2-a. vs. 2-b.): '2-a.'방식에서는 '2-b.'방식과 달리 주관기관에서 지속적으로 평가해야하는 부담과 스타트업에게 바우처 사업 개시 후 미리 선별된 목록을 제공하여 혼란을 적게 할 수 있는 장점이 있음

- 다만, 주관기관은 모집일 까지 많은 서비스업체를 모아야하는 다른 종류의 행정적 부담과 서비스업체는 모집일 까지 지원해야하며, 후에 사업에 관심을 갖게 되어도 참여를 할 수 없는 단점이 있음

50) food stamp; food certificate: 불리는 저소득층 및 생계유지가 곤란한 수급가구가 식품구입에 현금소득 대신 푸드스탬프를 쓸 수 있는 바우처 제도

○ (2-a, b. vs 2-c.): 주관기관이 미리 선별해야 하는 행정적 부담과 서비스업체가 先지원해야하는 부담은 덜 수 있으나, 수혜기업에게는 신청할 때마다 서비스 업체의 적격심사를 통과해야 하는 리스크가 있으므로, 부적격으로 판단되는 경우, 다시 새로운 업체를 찾아야 하는 부담이 있음

○ (2-a, b, c. vs. 2-d.): 스타트업이 지식재산 서비스업을 이용한 경험이 적으므로, 정보와 경험 부족으로 양질의 업체를 선택하지 못하거나 필요하지 않거나 적합하지 않은 서비스업체의 서비스를 쓸 수 있는 가능성이 높음

- 그러므로 주관기관에서 수혜기업이 필요한 서비스를 먼저 신청 받아, 가장 적합한 업체와 매칭시켜 보다 전문적인 주관기관에서 최적의 업체에게 최적의 서비스를 받을 수 있는 강점이 있음
- 그러나 주관기관의 주관적인 판단으로 어떠한 업체에게 일감을 몰아줄 수 있으며 또한 수혜기업의 선택권과 IP업체를 선택하고 경험하며 쌓는 노하우를 얻을 기회가 사라지는 단점이 있음

□ 서비스 제공업체 선정 및 관리 - 싱가포르 사례

○ 스프링 싱가포르에서는 싱가포르 경영컨설팅협회 (Institute of Management Consultants), 싱가포르 사업자문 및 컨설팅협회(Singpaore Business Advisors & Consultants Council)와 TUV 등 세 곳의 인증기관에서 TR 43:2015의 기준을 충족한다는 인증을 받은 컨설팅 업체에 한하여 서비스 제공이 가능함

[그림] 싱가포르 컨설팅 인증기관

싱가포르 경영컨설팅 협회(좌)와 인증 로고 싱가포르 사업자문 및 컨설팅 협회 TUV

INSTITUTE OF MANAGEMENT CONSULTANTS (SINGAPORE) Our Recognition Your Assurance

RMC REGISTERED MANAGEMENT CONSULTANT

Singapore Business Advisors & Consultants Council

TÜV SÜD

자료: 스프링 싱가포르

- TR 43:2015는 싱가포르기준위원회(Singapore Standards Council)와 스프링 싱가포르(SPRING Singapore), 그리고 컨설턴트품질경영협회(the Consultant Quality Management Working Group; CQM WG)에서 정한 최소한의 전문 컨설팅을 위한 기준을 말하며 2015년 11월 공시되었으며, 기준서는 톳판 리펑사(Toppan Leefung Pte Ltd)[51]에서 구입할 수 있음

51) Toppan Leefung Pte Ltd (https://www.singaporestandardseshop.sg)

[그림] 싱가포르의 컨설팅 서비스 품질을 위한 인증



자료: 스프링 싱가포르

○ 다음 [그림]과 같이 IP 사업 컨설팅(IP Business Diagnostic)과 IP 법률 자문(IP Legal Diagnostic)을 하는 IP전문가의 리스트를 홈페이지에서 제공하며, 바우처 수혜기업이 필요한 서비스를 제공하는 업체를 쉽게 찾아 비교하여 고를 수 있음

[그림] 싱가포르 IP 관련 자문 서비스 제공기관 리스트

Company Name	Consultant	Contact Person	Email	Telephone No.	Innov	
					Customer Insights	IP Business Diagnostic
ABBA CONSULTING PTE. LTD.	Peh Kiam Choon Jeremy	Ng Joon Lin	joonlin_ng@abbaconsulting.com	9770 3142 / 9649 7833	YES	YES
	Har Yuh Ling				YES	
ALPLAY SERVICE FACTORY PTE. LTD.	Chee Boon Hai, Alvin	Alvin Chee	alvin.chee@alplayservice.com	9844 5775	YES	
	Lee Yew Poh				YES	
ANTICS HOLDINGS PTE. LTD.	Pua Seek Eng, Winnie	Winnie Seek Eng Pua	winnie@anticsatplay.com	6438 7592 / 9009 8923	YES	
BDO CONSULTANTS PTE. LTD.	Loo Peng Siang, Roger	Peng Siang, Roger Loo	rogerloo@bdo.com.sg	6828 3604	YES	
BOOTSTRAP PTE. LTD.	Lynda Wee Keng Neo	Dr Lynda Wee	lynda.wee@bootstrap.com.sg	6592 0023 / 9618 9617	YES	
BRANDTATIVE PTE. LTD.	Desmond Loh	Desmond Loh	desmond@brandtative.com	6479 8113 / 9040 0388	YES	
CHEMISTRY FORM PTE. LTD.	Bassam Jabry	Bassam Jabry	bassam@chemistryteam.com	9875 1264	YES	
	Karin Aue				YES	
DESIGN SOJOURN PTE. LTD.	Ling Liong Ein, Brian	Brian Ling	brian@designsojourn.com	9760 0978	YES	
EMPATHI SOLUTIONS PTE. LTD.	Yong Weng Chun TWC Brendan	Weng Chun TWC Brendan Yong	brendanyong@empathi-solutions.com	6690 6140 / 9005 6164	YES	
H.R.STRATEGIES PTE. LTD.	Subhalakshmi Iyer Narayanan	Subhalakshmi Iyer Narayanan	shubha@hrstrategies.com.sg	6762 1642 / 9731 8395	YES	
IDEACTIO PTE. LTD.	NAV QIRTI	Nav Qirti	nav@ideactio.com	6396 7803 / 9455 3208	YES	
NBDA ASIA PTE. LTD.	RONALD DALDERUP	Sharon Choo	sharon2@nbdaasia.com	8139 6787 / 6636 2808	YES	
ONG & ONG PTE. LTD.	TEO WEI CHIANG, JOSHUA	TEO WEI CHIANG JOSHUA	teo.joshua@ong-ong.com	6258 8666 / 9048 8817	YES	
	WEE WEI WEN MARK JOHN				YES	
PARADE CONSULTING PTE. LTD.	Wong Wai Chuan	Philip Wong	philip@parade-consulting.com	9780 5073	YES	
TANDEM LEAP PTE. LIMITED	Tarun shankar Mathur	Rinku Thakur	rinku@elephantdesign.com	6521 3779/8135 1715	YES	
ALTIPLY PTE LTD	Chee Boon San, Gilbert	Teo Wui Seng	wuiseng.teo@altiply.com	9362 4170		YES
	Woo Wai Meng Cynthia	Lawrence Tan	lawrence.tan@altiply.com	8777 6310		YES
ACEL VENTURE LLP	LIM PUAY HUANG (JUDITH)	Rita Yong	rita@acelventure.com.sg	6633 7063 / 9138 7601		YES
ASIAWIDE BUSINESS CONSULTANTS PTE LTD	CHEUNG WING YIM CHRISTINE ROVINA	Clarence Nah	clarence@asiawidefranchise.com.sg	6743 2282 / 9622 7369		YES
	NAH CHOON LOI CLARENCE					YES
ASTREEM CONSULTING PTE. LTD.	HSIEN NAIDU	Eunice Leow	Eunice@astreem.com	6342 1901 / 9724 0010		YES
FT CONSULTING PTE. LTD.	Chan Choow Soon Winston	Adeline Low	adeline@consultft.com	6222 8511		YES
	Yeo Meng Cer					YES
GLOBAL NETWORK UNLIMITED PTE LTD	JASON CHIA SHER TECK	Kelly Lim	consult@unlimited.com.sg	6226 5338 / 9853 3687		YES
	LIM SIOK HWEE					YES
INVENTION CAPITAL LLP	Tralvex Yeap @ Rex Yeap	Dr Rex Yeap	tryeap@invcapital.com	6270 8066 / 9733 7926		YES

자료: 스프링 싱가포르

- 바우처가 쓰일 수 있는 지식재산 전략 프로젝트가 포함하는 항목은 보유한 지식재

산 관리체계 감사 및 지식재산 관리 로드맵 설계, 지식재산 관리 시스템, 지식재산 리서치 및 분석, 지식재산을 사업화 할 수 있는 프랜차이즈 사업화 자문 서비스임

□ 서비스 제공업체 선정 및 관리 - 인도 IP 촉진센터

○ 인도 중소기업청의 '지식재산 인식 강화 프로그램'의 경우 IP관련 서비스를 제공할 수 있는 업체를 5년 이상의 사업경력과 함께 전문성과 건전한 재무 상태를 갖춘 컨설팅기업으로 한정하며[52] 다음과 같은 항목을 평가하여 선정함[53]

- 사업등록증, 주요사업과 업력, 기술과 경영 능력 평가, IP 및 관련 분야 성과, 제출 지원서의 방법론과 계획, 제출 지원서 분야의 업력과 사업 참여인력의 기준 충족 여부 (풀타임과 파트타임 직을 구분하여), 예상 프로젝트 소요시간 등의 항목으로 평가함

○ 인도 중소기업청에서는 서류심사 후 통과된 업체에 한해 기술적 부분과 비용적 부분으로 나눠서 2차례 심사를 걸쳐 서비스 제공업자를 선정함

□ 서비스 제공업체 선정 및 관리 - 특허청 법규

○ 발명진흥법 제2조 9항에 따라 "산업재산권 서비스업"에 속하는 업체들을 먼저 선택하여 제공함

- 산업재산권 정보를 수집·분석·가공·번역·유통 또는 관리하거나 이와 관련한 소프트웨어 또는 시스템을 개발하거나 구축하는 업(이하 "산업재산권 정보서비스업"이라 한다)을 영위하는 업체(2조 9항 가목)
- 「변리사법」 제2조에서 규정하는 업을 영위하는 업체(2조 9항 나목)
- 산업재산권의 경제적 가치 및 기술적 우수성을 가액(價額)·등급 또는 점수 등으로 평가하는 업체(2조 9항 다목)
- 산업재산권의 양도 또는 실시권의 설정·허락 등 산업재산권의 거래행위를 중개·알선하는 업체(2조 9항 라목)
- 그 밖에 대통령령으로 정하는 업(2조 9항 마목)

○ 발명진흥법 제40조의 7(산업재산권 서비스업 전문회사)에 따라 기준을 높여서 전문회사에게만 바우처를 쓸 수 있도록 하여, 매번 바우처 사용 시 업체 적격성 유무 판단을 하지 않고, 제40조의 7항의 기준을 맞춘 전문회사는 쓸 수 있게 하여 주관기관의 행정부담 감소와 수혜기업의 탐색비용 감

52) 인도중소기업청, "Guidelines: Implementation of the Scheme Building Awareness on Intellectual Property Rights(IPR) for Micro, Small and Medium Enterprises", pg.8
53) 인도중소기업청(2010), p.12

소효과를 이끌어 낼 수 있어야 함

- '산업재산권 서비스업 전문회사'는 특허청장이 대통령령으로 정하는 기준(인력, 시설 등)을 갖춘 회사(제40조 7항 1목)

○ 업체 선정 후 관리는 발명진흥법의 항목을 기초하여 업체 지정을 취소하는 기준을 마련하였음

- 제 40조의 7항(산업재산권 서비스업 전문회사)의 2목에 따라 다음 항목 중 어느 하나에 해당하면 바우처 사용가능 업체 지정을 취소

1. 거짓이나 그 밖의 부정한 방법으로 전문회사의 지정을 받은 경우
2. 지정된 후 2년간 산업재산권 서비스업 업무 실적이 없는 경우
3. 제1항에 따른 지정기준에 미달하게 된 경우

□ 서비스 제공업체 지원제외 사유

○ 서울산업진흥원(SBA)의 "2015 비즈니스 서비스 바우처 지원사업"에서는 아래와 같은 조건에 해당하는 기업은 신청 제한 또는 제외를 둠[54]

1. 기업 소재지가 서울 외 지역일 경우
2. 주관기업의 자격이 공고내용과 일치하지 않는 경우
3. 사업신청서 및 제안서, 기타 관련 필수서류 미제출한 경우
4. 비즈니스 서비스 바우처 지원사업에 선정된 컨설턴트를 보유한 경우
5. 접수마감일 현재 아래의 기준 중 하나라도 해당하는 경우

- 금융기관 등의 채무불이행 상태이거나 부도, 화의, 법정관리 중인 경우
- 접수마감일 현재 과제책임, 법인기업 및 해당대표자가 신용거래불량 등 정상적으로 금융거래가 어려운 경우
- 최근년도 결산 재무제표 상 완전자본잠식, 부채비율이 1,000% 이상인 경우

○ '1. 기업 소재지가 서울 외 지역일 경우'를 제외하고는 다 참고하여 특허청의 특허 바우처 사업에도 반영하면 좋은 사항이며 특히 5번의 세부사항은 적극적으로 반영하여, 재무상태가 좋지 않은 기업은 수혜기업의 서비스를 완료하지 못할 리스크가 높으므로, 제한을 두는 것이 바람직하다고 봄

□ 서비스 제공업체 선정 및 관리

54) 서울산업진흥원(2015). "공지사항: 2015 비즈니스 서비스 바우처 지원사업 컨설팅 기업 모집" (http://www.sba.seoul.kr/kr/sbcu01s1?bseq=5029034)

○ 특허청에서 서비스제공업체에 대한 사전 심사와 인증을 실시하여, 바우처 수혜기업들이 안심하고 선택할 수 있는 업체 명단을 제공해야 함

– 바우처 참여 지식재산서비스기업 명단은 부록으로 첨부함(한국지식재산서비스협회)

– 싱가포르의 스프링 싱가포르에서 인증기관을 통해 인증을 받은 업체만 바우처가 지급되는 것처럼 IP서비스 협회 또는 TUV와 같은 품질경영인증기관을 통해 ISO인증을 받은 업체를 선정하여 목록 제공을 하여, 바우처 수혜기업이 최소한 인증을 받은 업체로부터 기본이 갖춰진 업체를 선택할 수 있는 환경 조성이 필요함

○ 수혜 대상인 스타트업은 상대적으로 특허관련 컨설팅 서비스를 받아본 경력이 적으며 또한 IP 서비스업체에 대한 공공에 알려진 정보 공유가 일반적인 리뷰사이트와 달리 활성화 되어 있지 않으므로, 실제로 받아보기 전에는 품질이 어느 정도인지 알 수 없어, 경험을 통한 정보 획득이 어려움

○ 스타트업이 적합한 서비스 공급업체를 선택할 수 있는 소비자의 선택권이 보장되도록, 주관기관과 특허청에서는 서비스공급업체에 대한 평가 및 인증이 이루어지고 그 결과와 온라인 웹사이트 등 공공에 제공되어야 함

– 균일적인 결과물을 만드는 서비스와 달리, 특허를 포함한 지식재산서비스는 출원에서부터 변리사 또는 대리인의 주관에 따라 보호하는 범위가 달라지면서 특허의 효용성이 차이가 나기 때문에, 정보가 부족하여 적합한 공급자를 선택하기 어려운 스타트업 기업가의 소비자로써 선택권 보장이 다소 만족시키기 어려울 수 있음

– 특허 바우처의 수혜기업들이 자신에게 적합한 컨설팅업체를 선택하기 위해서는, 컨설팅 업체의 전문 인력의 관련 경력 및 전문산업분야 대한 정보가 공개를 해야 하며, 주관기관에서는 모범적인 업체를 선별하여 인증하는 시스템을 도입해야 함

– 지식재산 관련 서비스가 다양하므로, 각 항목별로 성과를 매겨야 할 필요가 있음

○ 투입측면과 성과측면의 양면의 평가가 실시되어야 함[55)]

– 즉, 전문 인력이 얼마나 잘 스타트업의 전문분야와 관련 경력이 쌓여있고, 내부 서비스처리과정이 잘 설계되어 있고, 변리사 등 업무를 맡은 인력의 자격 등 투입측면에서의 평가가 필요함

– 과거 프로젝트 이력을 통한 '성과 측면에서의 평가'도 '투입측면에서의 평가'와 혼합하여 실시해야 함

○ 바우처 제도에 참여할 서비스 기관을 모집 및 선정을 상하반기에 일 년에 두 번씩하며, 서비스 평가, 서비스 품질 및 서비스 수행 인력의 자격 관리를 통해 바우처 사업에 참여하는 개별적인 서비스업체의 품질관리를 통해 산업 전체의 품질향상을 이끌어내야 함

55) 서비스산업 선진화 작업반(2009), "서비스산업 선진화 정책방향보고서 III부", p. 196

– 국제 품질인증은 국제 인증기준으로 품질경영시스템 인증(ISO 9001), 정보보호경영시스템 인증(ISO27001)이 있으며, 국내 품질인증은 콘텐츠제공서비스 품질인증, 데이터 품질인증(이상 한국데이터 진흥원) 등이 있음

– 현재 한국지식재산서비스협회에는 회원사가 73곳이 있으며, 회원가입 시 신청서 및 회사소개서 및 입회추천서를 양식에 맞추어 작성해야 하며, 전년도 재무상태표, 대표자 이력서는 자유양식 그리고 사업자등록증 사본 1부가 필요함

라. 바우처 보조금 규모 책정

□ 자비 부담비율

○ 제한된 예산 내에서 개별 바우처의 적정 보조금의 수준을 정하기 위해 쓰는 중요한 지표는 회사 자비 부담비율을 정하는 것임

– 회사 자비부담비율이 낮아질수록 보조금 없이는 지식재산 서비스를 활용하지 않았을 스타트업의 활용도가 높아질 수 있지만, 반드시 순수 IP활용 효과가 높아지는 것을 의미하지 않을 수 있음

– 수혜기업의 높은 자비부담비율은 제한된 예산 내에서 바우처 수혜기업의 수를 늘릴 수 있지만, 잠재적 IP서비스 수요스타트업과 공급서비스업체들이 시장의 진입을 저해할 수 있으며, 기존의 IP전략이 활발한 기업들이 쌓은 특허장벽을 뛰어넘기엔 충분치 않을 수 있음

– 만약 전반적인 시장이 덜 발달되었다면, 스타트업의 IP관련 서비스 수요와 활발한 서비스산업의 공급자의 시장촉진을 위해 자비 부담비율을 낮출 필요가 있음

○ 높은 부담비율과 낮은 부담비율의 장단점과 보육 바우처 사업과 같은 기존의 바우처 사업과 다른 IP 서비스산업과 스타트업의 고유 특성과 상황을 고려하여, 시장 확장을 극대화할 수 있는 최적화된 자비부담율 수준으로 설정해야함

□ 균일 vs 차등: 균일지원

○ 바우처 형태로는 일괄 균일지원 케이스가 많음

– EU 혁신 바우처(최대 10,000유로), 영국런던의 Creative Voucher(최대 15,000파운드), 호주의 혁신 바우처(최대 50,000달러)

– 미국 코네티컷주 스타트업 바우처는 $10,000 지원하며 재신청을 2회까지 가능하여 총 3회 받을 수 있음

- 싱가포르 스프링 싱가포르 바우처는 5천 싱가포르 달러(약 415만원)
- 중국 하이닝시의 특허 바우처는 지원한도가 2,000위안이며 세부 항목별로 다르게 한도를 설정함

[표] 하이닝시의 특허 바우처 지원한도

지원금액	2,000위안(약 40만 원)
바우처 지원 한도	해당 특허 장려금*의 한도 내 *특허 장려금 지급 기준 ① (국내)심사단계에 진입한 발명특허 4천 위안, (재)등록 특허 6천 위안; 등록 실용신안 1천2백 위안, 등록 디자인특허 8백 위안 ② (해외)등록 특허 2만 위안

자료: 한국지식재산연구원(2016)

□ 균일 vs 차등: 차등지원

○ 스타트업의 기업 단계별로 차등 지원하는 방안도 있음

○ 농림축산식품부의 창업·벤처지원 R&D 바우처에서는 창업 또는 기업들을 개발유형별로 차등 지원함

- "개발착수형"은 최대 5천만 원/년, "성능개선형"은 최대 1억 원/년, 신성장형은 최대 1.5억 원 이내/년으로 설정함

[표] 농림부의 스타트업 바우처

개발유형	세부 조건	지원규모	지원형태
개발 착수형	특허, 시제품 등 선행 연구결과는 보유하고 있으나 자체 기술력 부족으로 사업화까지는 이르지 못하여 연구개발 전체를 외부 전문 연구기관에 위탁하고자 하는 경우	최대 5천만원 이내/년	·신청시 간략한 사업계획서를 제출하고 선정 후 신청기업에서 과제수행기관을 선정하여 연구계획을 상세기획하도록 하고 연구개발 위탁 *과제 선정 후 연구비 내에서 과제수행기관에 1천만원까지 상세기획비용으로 지급 가능
성능 개선형	기존 제품의 매출제고나 사업화를 위해서는 성능개선이나 인증 등이 필요한 부분에 대해 외부 전문 연구기관에 위탁하여 개발하고자 하는 경우	최대 1억원 이내/년	
신성장형	연구역량이 있는 기업이 기존 제품들과는 차별성 있는 신제품을 개발하여 2년 이내에 사업화하기 위해 외부 기관에 특정기술을 위탁하여 개발하거나 컨소시엄을 통해 공동 개발 할 경우(창업·벤처기업이 주관연구기관으로 참여) * 외부기술의 단순 도입은 제외, 반드시 제품 개발과정 포함	최대 1.5억 원 이내/년	·연구내용, 연구기관 등 연구계획을 구체적으로 작성하여 과제 신청 ·신청기업에 총 정부출연금의 50%까지 연구비 배분 가능 *단, 연구계획서와 공개발표자료에 신청기업의 연구내용과 집행계획을 제시하여야 하며 계획이 구체적이지 않거나 필요성이 인정되지 않을 경우 배분한 연구비가 조정될 수 있음

자료: 농림축산식품부

○ 독일의 혁신 바우처는 연구와 개발 준비 단계의 기업은 바우처 A(2,500유로), 사업화 단계의 기업은 바우처 B(7,500유로)를 제공함

○ 스웨덴에서는 이노베이션 바우처를 기업의 종업원 수 규모에 따라 대형 바우처와 소형 바우처로 나눠서 지원하였음

- Volante Research의 Johanna Skantze 연구원은 보고서에서 소형 바우처를 받은 수혜기업이 대형 바우처를 받은 기업보다 기업의 성공에 바우처가 미치는 효과를 높게 보았음
- 대형 바우처 수혜기업들은 상품 및 서비스 개발과 마케팅 발전 및 마케팅 분석을 단기적 기대효과로 답하였으며, 장기적 효과로는 고객층 확대로 답하였음
- 소형 바우처 수혜기업들은 마케팅혁신증대 및 사업경쟁력강화, 상품 및 서비스 개발을 단기효과로 보았으며, 장기적 효과로는 사업을 운영하는데 필요한 전문성 고도화 및 고객층 확대로 답하였음

[표] 스웨덴 이노베이션 바우처

	대형 바우처	소형 바우처
바우처 규모	5,600 - 39,210 유로(30% 기업부담)	1,120-2800 유로(기업부담 없음)
대상	중소 및 중견기업	1-50명의 직원
예산 배정	81%	19%
신청기업 수	50	80
지원기업 수	25	49
지리적 위치	지역적	지역적

자료: Skantze, Johanna

○ 오스트리아에서는 창의산업 바우처를 프로젝트 단계별로 나눠서 규모를 대형(XL)과 소형(XS)으로 구분하여 제공

- 소형(XS)은 매우 가능성이 높고, 기본계획 단계를 통해 상업성과 컨텐츠를 발전시켜가야 하는 단계에 있는 프로젝트를 지원함
- 대형(XL)은 시장진입을 앞둔 프로젝트가 기본 계획단계를 지나 개발단계로 들어간 프로젝트를 지원함

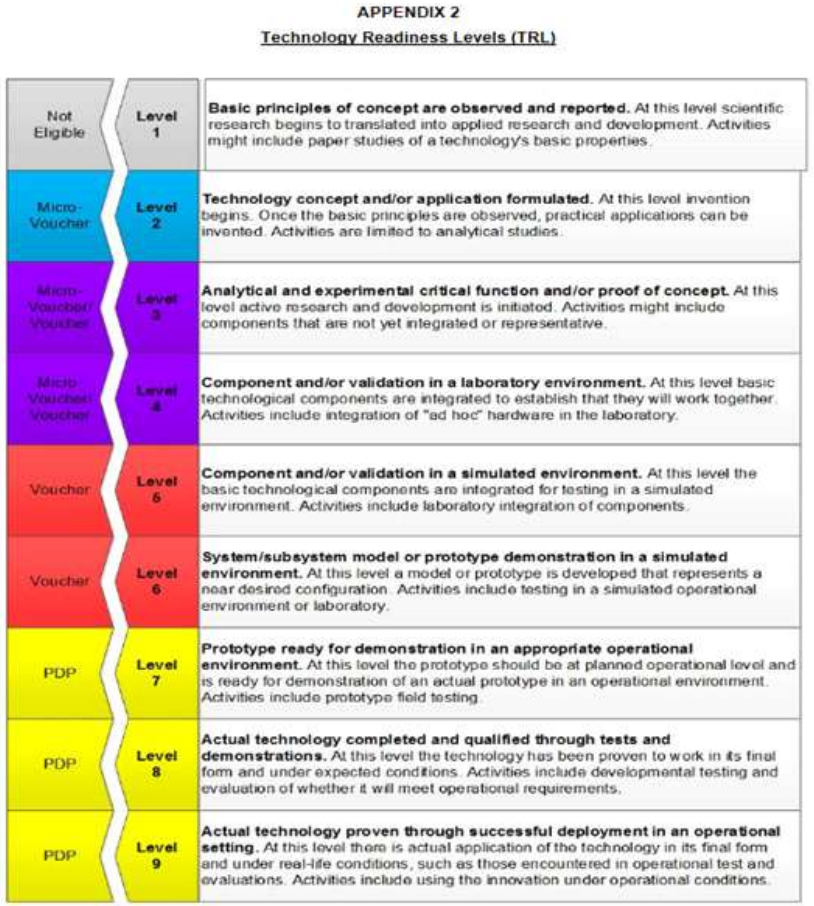
[표] 오스트리아 이노베이션 바우처

	대형 바우처 (XL)	소형 바우처(XS)
바우처 규모	최대 20만 유로 또는 프로젝트의 항목의 지원항목비용의 50%까지	최대 45,000유로 또는 프로젝트의 지원가능한 항목의 50% 비용까지
대상	모든 산업[56]	
대상	중소기업	중소기업 및 개인
신청기업 수	120	40-45
지원기업 수	25	25
지리적 위치	전국적	

자료: Skantze, Johanna

56) 디자인, 건축, 멀티미디어/게임, 패션, 음악과 영상 및 영화, 출판, 인쇄, 광고 또는 예술산업 및 이와 연관된 모든 산업임

[그림] 캐나다 알버타州 바우처의 기업 기술역량수준 평가표



자료: Alberta Innovates

○ 캐나다 알버타주의 바우처는 기업의 기술역량수준에 따라 차등지원함[57]

- 이 바우처는 ① 신제품 리서치 및 개발 ② 선도적인 디자인, 엔지니어링과 프로토타입 개발 ③ 심화 제품 테스트 및 수정 ④ 특허 진행과정 ⑤심화 시장 조사 ⑥ 기타 기술관련 활동을 지원함
- 마이크로 바우처 프로그램은 기술준비수준(Technology Readiness Levels, TRL) 평가표에서 2등급~4등급의 기술개발단계에 속하는 기업들을 대상으로 하며, 최대 10,000 캐나다 달러까지 지원함

57) Alberta Innovates (www.albertatechfuture.ca)

- 바우처 프로그램은 기술준비수준 평가표에서 7등급~9등급 사이의 상업화 단계에 가까운 기업들을 대상으로 하며 10,000~100,000 캐나다 달러까지 지원함
- 제품 시연 프로그램(Product Demonstration Program: PDP)은 기술준비수준 평가표에서 7등급~9등급 사이의 쇼케이스, 프로토타입 등의 기술 개발 단계까지 올라간 기업들을 대상으로 하고, 100,001 캐나다 달러부터 300,000 캐나다 달러까지 지원함

○ 미래창조과학부의 'ICT R&D바우처'에서는 아래의 표와 같이 민간부담금 현금비율을 정하였음[58)]

- 연도별 민간부담금이란 개별 기업이 부담하는 금액을 말함

[표] 미래창조과학부의 ICT R&D바우처의 민간부담금 현금비율

중소기업인 경우	중견기업인 경우	대기업인 경우
연도별 민간부담금의 10% 이상	연도별 민간부담금의 13% 이상	연도별 민간부담금의 20% 이상

자료: 미래창조과학부

□ 차등지원 모형 제안

○ 차등지원으로 소형 및 대형 바우처로 2단계로 나눠서 스타트업의 성장단계별로 구분하여 지원하는 바우처 제도를 설계 및 제안함

- 특허획득이 시급한 초기의 스타트업과 예비창업자들에겐 일정한 조건을 충족시키는 경우 소형 바우처 추첨대상에 포함시킴
- IP 출원 단계를 지나 보호 및 활용단계에 들어서서 아이템 다각화, 해외특허 획득, 특허맵, IP-R&D등 고급의 IP서비스가 필요한 스타트업은 평가를 통해 선정하는 대형 바우처 지원대상으로 함
- 대형 바우처와 소형 바우처 대상 기업 구분은 독일의 혁신 바우처와 농림부의 바우처처럼 기술개발 단계별로 나눠서 구분하는 방식과 스웨덴의 '창의산업 한정 혁신 바우처'처럼 기업의 종업원 수로 나눠서 하는 방식이 있으며, IP기반 스타트업을 대상으로 하는 바우처의 특성상 특정 IP 발전단계를 경계로 대형 바우처와 소형 바우처를 지원하는 기업을 나누는 방식을 택함

○ 지원 액수 중 20%는 기업 자부담으로 설정하여 스타트업의 책무성의 강화를 도모함

- 가령, 500만원의 바우처인 경우, 바우처 수혜기업은 100만원을 선입금을 하고 바우처를 얻는 절차로 설정함
- 소형 바우처는 기업이 영세하므로 자부담을 20% 아래, 대형 바우처는 기업규모가 소형 바우처 대상보다는 크므로 자부담을 20%이상으로 설정하는 것을 제안함

58) 미래창조과학부(2016), "2016년 2차 ICT 바우처 지원 공고"

○ 소형 바우처는 500만원 규모, 대형 바우처는 2,000만원 규모로 제시함

- 국내 특허가 시급한 초기 스타트업에게는 500만원 규모의 바우처를 제공하여, 최초의 특허 또는 관련 자문에 필요한 지원금 지원규모로 설정함
- 해외 특허 획득와 특허맵과 IP-R&D 등 비용이 높은 고급 IP 서비스에는 대형 바우처는 2,000만원으로 설정하였음
- 특허청 고시 제2016-22호 "특허협력조약에 의한 국제출원 수수료의 금액 및 납부요령"에 따르면, 국제출원료는 1,330스위스프랑으로 국내출원 수수료보다 훨씬 높으며, 조사료의 경우 오스트리아특허청 기준으로 2,419,000원으로 책정되며 국제특허출원에는 소형 바우처의 500만원보다는 많은 지원금이 필요하며, 국제특허를 출원하려는 스타트업에게 1,000만 원 이상의 보조금이 필요한 것으로 예상되며, 다양한 특허 전략 컨설팅을 받기위해서는 1,500만원에서 2,000만원의 보조금으로 책정이 필요함[59)]

마. 지원 항목

○ IP 바우처로 쓰일 수 있는 항목은 IP서비스 업체들이 제공하는 다양한 대리인 비용과 컨설팅에서 쓰일 수 있게 하는 것이 목적임

- 바우처의 의미대로 수혜기업이 각 기업이 필요에 맞는 항목을 골라 바우처 한도 내에서 정하여 수혜자의 최대의 효과 내기에 집중함

□ 필요항목에 대한 설문의견

○ 바우처 제도는 기존의 공공기관에서 예산 배정으로 인해 특정 항목을 위한 예산소비가 소비자의 선택권에 의한 예산활용이라는 패러다임의 전환으로 봐야 함

○ IP와 관련된 '출원-보호-활용' 전 단계를 아우르며 특허청 관내 서비스와 사설 IP서비스 제공업체에서 자유롭게 쓸 수 있는 'Two-Track 바우처'를 설계 및 제안함

- 지적되는 단점으로는 청내 서비스를 바우처로 쓰는 경우 특허청이 재원 내주고, 다시 돌려받는 형태가 되어 행정적인 부담이 더해질 수 있다는 의견도 있으나, 가장 큰 수요가 특허 출원이라는 점에서 제외할 이유는 적음

59) 특허청(2016), "고시 제2016-22호: 특허협력조약에 의한 국제출원 수수료의 금액 및 납부요령"

[그림] 항목별 필요정도 [1(낮음)-5(높음)]



○ 135명의 스타트업 관계자들 대상으로 한 설문조사 결과 “해외 특허 획득(대리인 비용)”에 대한 필요성이 5점 척도분석에서 평균 4.24로 제일 높았으며, 그 다음 필요성이 높은 항목으로 “국내 특허 획득(대리인 비용)”을 평균 3.91로 선택하였음

– ‘특허 획득(대리인 비용)’을 제외한 대부분의 항목에서 3.18에서 3.56의 구간에 있음

○ 113명의 스타트업 및 예비창업자 대상으로 한 설문조사 결과 “국내 특허 획득(대리인 비용)”에 대한 필요성이 제일 높았으며 대부분의 항목에서 2.80에서 3.1의 구간에서 있으므로, 균일적으로 많은 항목이 들어가야 할 것으로 보임

– 특허청에서 지원하는 제도들에 대해서는 다양한 제도들에 대한 필요도가 비슷하게 나오며 많은 지식재산 항목이 제공되어야 된다고 봄

○ IP 비용에서 가장 부담스러워 하는 것은 국내외 지재권 획득 과정에서 발생하는 비용이며, 특허청에서 지원하는 제도들에 대해서는 자유롭게 활용할 수 없는 측면에 대하여 불만족스럽다는 의견이 높았음

○ 설문조사에서 IP 비용에서 가장 부담스러워 하는 것은 국내외 지재권 획득 과정에서 발생하는 비용(70.8%)이며, 소용시간(37.2%)과 기나긴 절차에 대한 불만(36.3%)도 합하면 73.5%로 높아 또한 시간소요도 많아 불만이었음

– 스타트업들은 소요시간은 많이 들지 않으며, 자신들의 사업에 따라 다양하게 활용될 수 있는 지원책을 요구함. 즉 일괄적인 지원보다는 이용처, 지원규모, 그리고 사업간 연계 등을 고려한 유연한 제도를 희망함

○ 또한 국내 특허획득에 필요한 대리인 비용에 대한 지원에 선호도가 매우 높은(5)점 과 높은(4)점 응답자가 24명과 20명으로 총 44명으로 해외 특허 획득(5점: 17명, 4점: 18명)보다 높았음

– 이는 국내 특허획득 대리인 비용에 대한 지원이 절실한 스타트업이 많은 것으로 보임

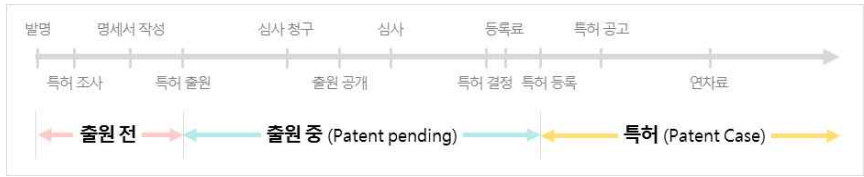
○ 특허청에서 지원하는 제도들에 대해서는 다양한 제도들에 대한 필요도가 비슷하게 나오며 많은 지식재산 항목이 제공되어야 된다고 봄

□ 국내 및 해외 특허 출원 전략

○ 국내 특허 출원과 관련하여, 우리나라는 특허법에 따라 1개의 발명은 1개의 특허를 출원하는 것을 원칙으로 하나, 총괄적 발명의 개념을 형성하는 1개 군의 집단 발명에 대해서는 이를 1개 특허로 출원하는 것이 허용됨

– 국내 출원에서 고려해야 할 것은 청구항인데, 청구항의 숫자가 많으면 출원 및 유지비용이 증가함

[그림] 국내 특허 출원 프로세스



○ PCT(Patent Cooperation Treaty) 출원은 약 500만원의 비용이 소요되어 스타트업 입장에서 해외 출원 자체를 망설이게 하는 요인으로 작용하나, 국제 특허가 없는 글로벌화는 거의 어렵다는 점에서 가치 있는 특허는 우선 PCT를 통하여 권리를 확보하는 것이 필요함

○ 개별국 출원은 각 개별 국가에 출원하는 단계로, 한 국가에서 획득한 특허는 다른 나라에서는 통용되지 않기 때문에 각각의 해당 국가별로 특허를 취득해야 함

– 국가별로 약 1,000만원의 비용이 소요되며, 나라별로 기준이 다름

– 미국 등 주요 국가에 출원하지 않을 특허는 국가 출원 자체도 하지 않는 것이 결과적으로는 바람직한데, 그 이유는 국내 출원으로 기술은 공개되나 글로벌 시장에서 보호는 못 받는 결과를 초래하기 때문임

○ 해외 출원 시 중소기업의 해외 IP 출원 비용을 지원하거나 지식재산권 피침해 및 분쟁에 대한 해결을 지원하는 등의 관련 중소기업 지원정책이 있음[60]

60) 관련 지원정책은 특허청(www.kipo.go.kr), 한국발명진흥회(www.kipa.org), 지역지식재산센터(www.ripc.org), 한국지식재산보호협회www.kipra.or.kr), IP-NAVI(www.ip-navi.or.kr)에서 확인할 수 있음

○ 국내 특허출원을 하는데 드는 대리인 비용 출원에만 건당 1백만 원 이상이며, 등록 성공 시 100%의 수수료를 납입해야 하므로, 2배 이상의 수임료를 지불해야 함

– 모든 특허법률사무소의 경우 출원수수료와 등록성공수수료로 2부분으로 분할하였으며, 업무량에 따라 차등하는 수임료체계를 짰으며, 진남국제특허법률사무소는 출원-중간-등록 3단계 비용체계를 설정하였으며 항목에 따라 추가금액을 설정함

[표] 변리사 사무소의 출원업무 수임료

▶ 권리 종류별 출원업무 대행 수수료 기준표

업무구분	업무량	출원수수료	중간처리비용	등록성공 수수료
특허출원	상	140만원 이상	없음	출원수수료의 100%
	중	120~130만원		
	하	110~120만원		
실용신안 출원	상	100만원 이상	없음	출원수수료의 100%
	중	80~90만원		
	하	70~80만원		
디자인 출원	상	40만원 이상	없음	출원수수료의 100%
	중	30~40만원		
	무심사 출원	25~30만원		
상표 출원	상	25만원	없음	출원수수료의 100%
	중	20만원		

※ 저희 모든특허법률사무소는 업무분량 및 난이도에 따른 합리적인 기준으로 비용을 결정합니다.
(특허청비용 및 부가세는 별도입니다.)

자료: 모든특허법률사무소[61]

○ 기업의 핵심 경쟁력은 결국 차별화이며, IP는 역량의 차별화이므로 창출 못지않게 보호도 매우 중요하므로, 바우처 제도에서 다양한 보호 컨설팅이 지원되어야 함

– KCERN이 실시한 설문조사 결과에 따르면, 98%의 창업가 및 예비 창업가가 IP의 중요성을 인지하지만, 60%가 구체적인 전략은 세우고 있지 않음[62]

□ 해외 바우처 사례: 지원항목

○ 스타트업이 지원받을 수 있는 항목의 범위는 다음과 같음

– 중국의 특허 바우처: 특허청 관내의 출원 수수료 서비스만 지원

– 싱가포르의 스프링 싱가포르 바우처: 혁신 바우처 내에서 IP 사업 컨설팅(Business Diagnostic)과 IP 법률 자문(Legal Diagnostic)[63]

○ 싱가포르의 IP 지원 항목은 아래와 같음

– 단계 A인 IP 사업 분석과 단계 B인 IP 법률 자문에서는 기업의 주요 IP 자산과 전략분석을 통해 보호 및 IP 활용 전략을 모색함

① 소유 무형자산 및 사업 가치사슬의 IP 가치 분석

② 기업의 사업 준비성을 평가하여 IP 분석

③ 현재 소유하는 IP를 전략, 관리와 결과측면에서 분석하기

④ SWOT분석 및 IP 전략을 통해 추천방안 모색

⑤ IP 보호 및 활용을 위한 로드맵 설계

□ 제안 1: 특허청의 기존 제도 중 자유롭게 선택

○ 기존의 특허청의 지원정책 중 자유롭게 선택하여 쓸 수 있게 하는 방안을 1안으로 제시함

○ 제1장에서 밝혔듯이 현재 30여 가지의 특허청 지식재산권 관련 정책들 중 스타트업이 활용할 수 있는 정책은 11개 정도임

– 제도별로 기업이 지원하고 주관기관 및 특허청이 허가하고 운영하는 중복적 행정적 부담을 감소시킬 수 있음

– 또한 바우처를 얻은 기업이 쓰는 서비스에 대한 데이터가 모여, 바우처로 어떤 서비스가 많이 쓰는지 실제로 파악이 가능하며, 이는 실제 경험데이터가 쌓여 현실적인 분석을 통해 바우처 정책 개선 및 후발 지원정책도 니즈에 맞춰서 쓰일 수 있음

– 바우처 제도 내에서 또 다른 항목제한을 두어 수혜기업에게 선택권을 저해하지 않아도 됨

– 특허청에서 합의 및 사업타당성 검토 등 심화절차를 통해 설계된 제도의 지원하는 항목은 이번 바우처 제도를 추진할 때도 항목을 넣을 수 있는 좋은 근거자료가 됨

□ 제안 2: 지원항목 설정

○ 사업분야를 한정시켜 시범사업에서 지원하고, 이후 정식사업에서는 확장시키는 방안을 제안하고자 함

– 시범사업에서 항목을 제한하는 이유는 서비스 결제 및 전체 구조 테스팅을 통해 바우처 제도 운영을 전체적인 흐름을 파악하기 위함

61) 모든특허법률사무소. "비용안내" (http://www.allpatent.co.kr)
62) 세부적인 통계 자료는 5장에서 다루고 있음
63) 보유한 지식재산 관리체계 감사 및 지식재산 관리 로드맵 설계, 지식재산 관리 시스템, 지식재산 리서치 및 분석, 지식재산을 사업화 할 수 있는 프랜차이즈 사업화

[표] 국내 지식재산 서비스업의 유형

구분	서비스 범위
IP 조사 및 분석업	지식재산 데이터베이스 정보 제공, 지식재산 정보 조사·분석
IP 이전, 거래 및 임대업	지식재산 거래(지식재산권의 실시권/사용권 허락 등 포함)
	지식재산 평가
IP 번역업	지식재산 관련 번역
	지식재산 관련 통역
IP 컨설팅업	지식재산 출원·등록/분쟁·소송 관련 상담(대리업무 제외)
	지식재산 경영·사업화 컨설팅, 지식재산 연구개발 기획 및 전략수립
	지식재산 교육
IP 시스템업	지식재산 관련 시스템 구축 및 SW개발, 지식재산 관련 시스템 운영 대행 및 유지보수
IP 유지관리업	지식재산 출원, 등록, 유지관리 대행, 브랜드 보호관리 대행

자료: 한국지식재산서비스협회(2012); 한국지식재산연구원(2013) 표 수정

[표] 바우처 유형별 항목

유형	지원분야	세부내용
대형	창출	국내 특허 대리인 및 해외 PCT/개별국가 특허 출원 수수료 및 대리인/ IP 정보 조사 및 분석, IP 컨설팅, 변리업무
	보호 및 활용	IP 이전/거래/평가, IP 번역, IP 시스템, IP 유지 및 관리, 변리 업무, IP 교육, IP금융
소형	창출	국내 특허 대리인 및 해외 PCT/개별국가 특허 출원 수수료 및 대리인/ IP 정보 조사 및 분석, IP 컨설팅, 변리업무

□ 제안 3: 유형별로 다르게 지원

○ 대형 바우처에서는 창출, 보호 및 활용 전단계에 활용할 수 있게 하며, 소형 바우처는 창출에만 국한함

– 고급화 서비스가 필요한 대형 바우처 대상기업과 IP창출이 시급한 소형 바우처 대상에 맞춰서 지급하는 바우처 형태임

– 그러나 소형 바우처 수혜자들에게 자율권이 감소하는 역효과가 있음

□ 바우처 흐름도

○ 특허청에 지불하는 수수료와 대리인등 제3기관에게 지불하는 지식재산 관련 모든 서비스에 쓰일 수 있는 바우처로 설계됨

– 특허청 관내 서비스와 제3자 관외 서비스에는 각기 다른 절차가 필요하여 복선이라는 뜻으로 “Two-track”을 사용

– 특허청의 관내 출원 수수료 및 심사 수수료 모델도 고려할 수도 있지만, 이미 많은 감면혜택이 주어지므로, 중복을 피하고자 바우처에서는 제외함

– 해외 특허 출원 수수료는 특허청의 관내 수수료가 아니므로 포함하고자 함

[그림] 바우처의 흐름도



○ 수혜자가 자유롭게 최적의 선택을 하여 한도까지 쓸 수 있게 하여 이용자의 실질적 선택권 보장함과 동시에 재정투자의 효과 극대화가 목표임

– 또한 각종 지원사업마다 지원하는데 서류작성 및 높은 경쟁률로 시간과 인력이 부족한 스타트업에게 다른 지원제도보다 먼저 수혜자 중심의 바우처 제도를 선택하여 지원을 유도할 수 있음

– 기타 바우처에서 한 프로젝트별 바우처가 제공되어 서비스 프로젝트내에서만 쓸 수 있는 바우처와 달리 상품권과 같은 개념의 바우처로 정부 서비스도 동시에 사용가능함

바. 지원 형태

○ 설문조사 결과, 연간 2회의 연간 바우처 지급 횟수를 희망하는 응답자가 49.5%로 가장 많아, 상반기와 하반기로 나눠서 지급하는 형태의 바우처 설계 도입을 고려할 필요가 있음

○ 설문조사 결과 1회 이용시 바우처 지급액은 1,000만원을 희망하는 응답자가 가장 많았음

□ 특허 바우처 지원사업 비용 지급 방법

○ 정부 출연금 범위 내 바우처 제공을 하고자 함

– 인도 중소기업청의 ‘지식재산 인식 강화 프로그램’의 지원금의 경우, 2차에 걸쳐 지원금을 발급하며 주관기관인 위원회(the Project Implementation Committee;

PIC)가 승인 후 50% 선지급하고, 감사를 받은 결제공문과 프로젝트 최종결과보고서와 기타 필수 문서를 제출한 후 나머지 금액을 지급하는 형식으로 진행함

□ 프로젝트 유형별로 다양한 지급체계를 갖춘 인도 IP 촉진센터

○ 인도의 지식재산촉진센터에서는 프로젝트 유형별로 다른 지급체계를 갖고 있음

○ 중소기업의 특허 포트폴리오 강화를 위한 지식재산 필요성 파악 조사 프로젝트(b. Pilot Studies for Selected Clusters/Group of Industries)는 다음과 같은 스케줄로 비용을 지급함

– 프로젝트 선정 시 35%, 기초보고서 제출 시 35%, 최종보고서 통과 후 30%

○ 중소기업의 특허출원 비용 지원(e. Assistance for Grant on Patent)의 경우 적격한 중소기업이 기준에 충족한 지원서를 제출 후, 중소기업청에서 수혜기업에게 비용을 상환함

□ 바우처 선정주기

○ 미국 로드아일랜드 주의 바우처는 연 1회 실시하며, 사업년도 전년도 10월이 지원 마감임

○ 연 2회, 3회, 4회, 6회 등이 있으며, 설문조사에서는 연 2회가 응답이 제일 많았으나, 평균적으로는 연 3회 정도 였음

○ 연 3회(1월, 5월, 9월)을 기본적인 안으로 설정하며, 경우에 때라서 1회(11월) 추가하는 방안을 제시함

□ 바우처 잔액

○ 바우처 잔액 중 자기부담 분만 환금함

사. 바우처 프로세스 선정

○ 바우처 절차로 스타트업이 쓰는 항목을 개별적으로 평가하여 허가하는 방안(바우처 절차 1안)과 스타트업을 먼저 선발한 후 자유롭게 범위 내에서 쓰는 방안(바우처 절차 2안)이 있음

[그림] 바우처 흐름도



○ 그러나 수요자와 시장 중심의 바우처라는 개념에 비추어 바우처의 활용에 대하여 기업의 자유로운 선택에 맡기는 형태가 되어야 할 것임

□ 바우처 절차 1안

○ 스타트업 신청 및 지원서 접수 후 스타트업에 대한 1차 심사를 함

[그림] 바우처 절차 1안



○ 서비스업체는 지정형 또는 매칭형이 가능함[64]

○ IP업체를 매칭하고 IP 서비스업체와 함께 필요한 서비스에 대한 프로젝트 설명서를 만들어서 프로젝트 평가를 하여 프로젝트 지원여부를 결정함

○ 프로젝트를 수행하고 성과리포트를 제출하여 평가 및 후속 바우처 여부를 결정함

○ 장점으로는 이중 평가제로 엄별히 선별 가능하지만 단점으로는 이중평가제로 인한 시간이 많이 소요됨

○ 지식재산서비스업체(IP업체) 매칭은 주관기관이 해줄 수 있으며, 또는 주관기관이 추천을 하여 스타트업이 선택하여 프로젝트 안을 만들 수 있음

○ 프로젝트 흐름도 1[65]

64) 지정형은 과제 신청 시 지원업체와 함께 신청하는 경우이며, 매칭형은 과제 선정이후 지원업체를 매칭하려는 경우를 말함

65) 유럽 혁신 바우처를 참고하여 작성함

① 지원받고자 하는 문제 정의(Defining the Problem): 스타트업이 각각 필요한 지식재산 컨설팅 서비스를 찾아보기

② 서비스를 받을 업체 선정(Selecting a IP service partner): 특허청이 인정하는 서비스 업체 리스트를 통해 개별적으로 제일 적합한 서비스 업체 선정

③ 지원 계획서 작성(Compiling a project plan): 예비창업자 또는 스타트업은 서비스업체와 함께 '사업계획서' 및 동의서와 확약서 등 가격 및 필요한 서류 구비

④ 인터넷을 통해 접수(Application via e-service): 특허청 또는 주관기관의 웹사이트에 접수

⑤ 평가(Evaluation)

⑥ 프로젝트 게시(Execution of the project): 합의된 조건대로 벤처기업과 서비스파트너는 프로젝트를 진행해야 함

⑦ 최종 리포트 및 지급(Final report and disbursement): 스타트업은 최종 보고서를 재출해야 하며 관련 증빙서류를 제출해야 함

⑧ 모든 조건이 만족했을 경우, 1차 지급 후 남은 바우처 잔액을 지급함

□ 바우처 절차 2안

○ 스타트업 신청 및 지원서 접수 후 스타트업에 대한 심사 후 바우처 발급하여, 주어진 바우처(카드 형태)에서 지정한 항목 내에서 쓸 수 있게함

[그림] 바우처 절차 2안



○ 바우처 기간 종료 시 또는 한도를 다 쓴 시점에 스타트업은 바우처 사업 보고서 및 관련 증빙서류를 제출

○ 장점은 상품권처럼 스타트업이 정해진 항목 내에서 쓸 수 있으며, 사업별 평가가 없으므로 스타트업과 주관기관 양쪽 모두 행정적 부담이 줄일 수 있는 효과가 있음

○ 설문조사에서 설문자들은 '전산형 기능'과 '소통형 포털'등 스타트업이 IT기술을 활용한 IP 서비스 업계를 쓸 때 간편한 인프라 구축을 원하였으므로 사업마다 지원을 하는데 복잡한 절차는 부적절함

○ 또한 바우처를 쓰는 스타트업을 끌어들이기 위한 서비스업체별 경쟁이 생기므로 IP 서비스업계의 전체 경쟁력이 올라갈 수 있음

○ 단점으로는 스타트업을 엄별히 선정할 필요가 있으므로 평가과정이 복잡해질 수 있음

[그림] 바우처 카드(안)



아. 사후 검증 및 평가

□ 네거티브 규제로 최소한의 평가로 바우처 효과 극대화

○ 지나친 규제는 바우처의 기대효과인 자율적인 선택을 저해하므로 바우처 제도는 네거티브 규제로 관리해야 됨

– 창업과 투자의 걸림돌이 되는 진입 문턱을 대폭 낮추기 위해 도입한 네거티브 규제방식은 원칙적으로 모든 기업 활동을 자유로이 허용하되 예외적으로 금지되는 행위만을 적시하는 방식으로, 기업관련 규제에 대해 네거티브 규제방식 적용 및 네거티브 수준의 규제완화, 재검토 일몰을 설정하도록 하였음(규제개혁위원회, 2014)

○ 바우처 제도 자체가 수혜자에게 제도 내에서 활용할 수 있는 선택권을 주기 때문에 개별 항목에서 쓰일 때마다 규제로 사후관리를 하는 것은 스타트업과 주관기관 모두 행정적으로 무리가 따름

○ 특히 이익 집단을 위한 질 나쁜 법률이 더 이상 나오지 않도록 사후 징벌과 투명평가가 중요함

– 지식재산서비스 업체별 서비스의 투명성 강화를 통해 바우처 제도 도입 시 발생할 수 있는 결탁 또는 위증에 대해 대치해야 할 것임

– 전문가는 전체를 이해하므로 유연한 네거티브 규제가 가능하나, 비전문가는 전체를 이해하지 못하여 경직된 포지티브 규제를 하게 된 것(KCERN, 2016)

□ 투명성과 효과를 결정하는데 필수 요소인 사후관리 능력

○ 특허 바우처 제도를 평가하기 위해서는 제도에 대한 감시와 평가가 바우처 제도의 투명성과 그 효과를 결정하는데 핵심요소임

○ 바우처 제도의 사업계획 수립, 자격심사 및 선발, 사업평가, 사후관리 등의 업무에 있어서 특허청과 주관기관 간 원활한 역할분담이 요구됨

– 정책수립, 재원확보, 제도정비 및 사후관리 측면에서 특허청의 역할이 중요하며 주관기관은 수혜기업 선발, 관리 및 모니터링 역할 수행이 필요함

□ 부정사용 방지 및 감시

○ 수혜기업이 엄격한 잣대로 거짓서류, 사기 및 결탁 등 부정사용을 금하도록 해야 하며, 이와 관련된 법규는 발명진흥법임

○ 시범사업과 도입단계에서의 감시의 주요 목적은 수혜기업과 제공업체간의 사기 및 결탁 방지임

– 방지를 위한 과제는 사건 발생 후 반응시간과 수혜기업과 제공업체 그리고 주관기관을 포함하여 사업에 참여하는 3자 모두의 공모의 가능성을 줄여야함

– 감시(monitoring)가 바우처 제도가 유지되기 위해서는 필요하다고 보았음

○ 실시간 바우처 결제 내역 및 보고서의 내용을 파악하기 위한 소프트웨어 도입도 필요함

– 바우처 지원금 사용처 및 진행과정을 실시간으로 모니터링 할 수 있는 체계를 갖추어, 문제 발견시간을 줄여 부정을 방지하는 효과를 낼 수 있음

– 슬로베니아에서는 혁신 바우처의 효율적인 감시를 위해, 바우처 제도의 진행과정 및 예산 사용처를 감시할 수 있는 소프트웨어를 제작하여 도입함(OECD, 2013)

□ 사기 및 결탁 방지를 위한 상세 방안

○ 참가 자격의 규정이 분명하고 투명하게 공개를 해야 함

– 미국의 로드아일랜드 주처럼 바우처 수혜기업과 IP서비스 제공업체를 공개하며, 예산규모를 공개하여, 무의식적으로 책임감과 도덕성을 갖고 바우처 사업에 참여해야 함

○ 수혜기업에게 전액 제공이 아닌 자기부담율을 부과해야 함

– 예시로 바우처에서 25% 자부담으로 설계되는 경우 나머지 75%는 특허청에서 부담을 하는 구조이며, 자부담 비율이 선정되는 경우 일정액 수준이상은 기업입장에서는 부담이 가는 구조이므로, 책임을 갖고 신중하게 필요한 항목을 선택하여 최적의 효과를 냄으로써 세금낭비를 피할 수 있음

○ 자기부담율은 대형 바우처는 높게, 소형 바우처는 낮게 책정해야 함

– 대형 바우처 대상기업은 어느 정도 성장한 스타트업 대상이므로 자기부담율을 20%보다 높게 잡고, 소형 바우처 대상은 예비창업자 및 스타트업이므로 지식재산 전반적인 관심 및 바우처 제도에 지원을 높이고자 20%보다 낮은 10%로 하는 것을 제안함

○ 바우처 잔액은 그 중 자기부담 분만 환급함

○ 특정 스타트업에게 몰아주기를 회피하기 위해 수혜 기업별로 최대 바우처 지원횟수를 한정시켜야 함

– EU국가인 몬테네그로의 경우 한 기업당 바우처는 1회로 제한하였으며, 컨설팅 제공업체도 1회만 제공할 수 있음[66)]

○ 스타트업이 먼저 비용을 지불하는 구조로 진행되어야 함

– 특허청이 바우처의 지원금을 주기 전에, 스타트업이 먼저 자기부담율만큼의 선납금을 납부한 후에 바우처를 발행해야 함

– EU국가의 몬테네그로에서는 수혜 중소기업은 서비스제공업체에게 먼저 모든 비용을 지불한 후에 주관기관에게 환급금을 신청할 수 있는 체계도 있음

– 몬테네그로처럼 모든 비용을 선지불하고 환급금을 후에 신청하는 과정도 있지만, 스타트업이 자금난 우려로 오히려 바우처 제도를 지원하지 않을 수도 있으므로, 자기부담율만큼의 선납금 납부가 적합하다고 판단됨

○ 바우처 프로그램 도입에 앞서 주관기관의 직원들은 도덕성, 기밀 및 부정행위 법규관련 특별교육을 이수하고 프로그램을 운영해야 함

○ 바우처 제도 감시와 평가는 제3의 독립적인 기관에서 실행되어야 함

– 아일랜드의 혁신 바우처의 경우 제3컨설팅 기관에서 제도 평가를 실시하였음

○ 바우처 수혜기업의 바우처 사용내역 중 무작위로 감사를 실시해야 함

– 몬테네그로에서는 바우처 프로그램의 최소한 25%의 프로젝트는 감사를 받아야 함(OECD, 2013)

○ 컨설팅업체와 수혜 기업의 모든 결탁 행위는 처벌을 받아야 하며, 공표된 정보의 위조 또한 처벌 대상임

66) OECD(2013), "Implementaing a Pilot SME Voucher Scheme in Montenegro" (http://bit.ly/2hplmFa)

○ 수혜스타트업, 컨설팅업체 및 주관기관 모두 규율에 위반된 부적절한 행동은 국민 모두에게 공시되어야 함

○ 시범 사업 후, 실제로 수혜기업이 바우처 지원이 실질적인 스타트업의 성장으로 이어졌는지에 대한 평가가 필요하며, 특허맵, 특허 포트폴리오 전략과 기술평가 등 다양한 IP전략을 통해 강한 기업으로 성장하게끔 특허 바우처의 목적에 부합하게 사용했는지 파악해야 함

□ 사기 및 결탁 신호

○ OECD의 몬테네그로의 혁신 바우처 보고서에 따르면, 다음과 같은 현상이 보일 때 사기 및 결탁이 일어나기 높은 징조라고 봄(OECD, 2013)

1. 가능성 높은 대상 기업의 지역적 분포와 달리 특정 지역에 신청 및 선정기업이 몰려있는 경우
2. 특정 서비스업체에게 바우처 사용이 몰리는 경우 사기 및 결탁이 일어날 수 있음
3. 창업한지 얼마 안 된 스타트업과 컨설턴트의 경우, 지원금을 타먹기 위한 사기일 확률이 높음

○ 특허청 또는 타부처의 지원정책에서 일어난 사기 및 결탁 사례를 검토하여 대비하는 것이 필요함

○ 예비창업자도 지원하는 특허 바우처 제도에서는 지원금만 노리고 사업을 하고자 하는 지원자들을 걸러낼 수 있는 기준이 필요함

□ 해외: 사후 관리를 위해 필요한 문서

○ 인도의 중소기업청의 IP촉진센터 지원프로그램에 따르면, 주관기관인 IP촉진센터가 중소기업에게 지원한 특허 출원 수수료를 중소기업청으로 부터 환급받기 위해서는 다음과 같은 특허 등록 후 다음과 같은 서류를 제출해야 함(MSME, 2010)

– ① 환급금 정보 ② 제품 브로셔 ③ 지난 2년간의 재무제표 ④ 사업자 등록증 ⑤ 주관기관의 특허 지원금 증명서

□ 해외: 법규 위반시 처벌 규정

○ 인도 IP촉진센터에서는 수혜기업이 규정의 약관과 정책을 지키지 않을 경우 법률로 규제된 벌금 또는 정부가 정한 엄청 높은 과징금(penal interest)을 물어야 함[67]

○ 싱가포르 혁신 바우처에서는 허위 정보기재, 위법행위 및 사기등의 죄를 저지를 경우, 상업국과 경찰의 조사를 받을 것이며, 중소기업 지원기관인 SPRING싱가포르의 모든 지원으로부터 제외될 것을 1조 18항에 명시함[68]

– 사후규제 방식으로 모든 지원정책으로부터 제외시킴

○ 미국 로드아일랜드 주의 혁신 바우처의 경우 수혜기업은 바우처 지원의 철회 및 형법 및 민법의 처벌을 받는 약관은 다음과 같음[69]

– 신청서를 포함한 수혜기업이 주관기관에게 제공하는 정보가 허위인 경우(11조 a항)

– 수혜기업이 뇌물, 사기, 절도, 횡령등의 범죄를 저지를 경우(11조 b항)

– 일반법(General Laws)의 섹션 42-35-9 "행정처리조항"에 따라 법률을 적용함(11조 b항)

– 주관기관은 모든 기록을 감사할 수 있는 권한이 있음(13조와 14조)

□ 해외의 바우처사례처럼 지속적으로 수혜기업의 사례를 공개 필요

○ 투명하고 신뢰있는 바우처 정책 도입을 위해서는 수혜기업의 사례를 모두 공개하여, 후에 지원하는 기업들이 사례를 참고로 지원할 수 있으며, 또한 공공의 간접감시로 부정행위를 꺼리게 되는 환경 조성이 필요함

– 캐나다 알버타주의 '마이크로 바우처' 사업은 선정된 68곳의 기업 목록을 온라인을 통해 모두 투명하게 공개함[70]

[그림] 캐나다 알버타주의 마이크로 바우처 수혜기업

Alberta Innovates Technology Futures

2014/2015 Micro-Voucher Recipients

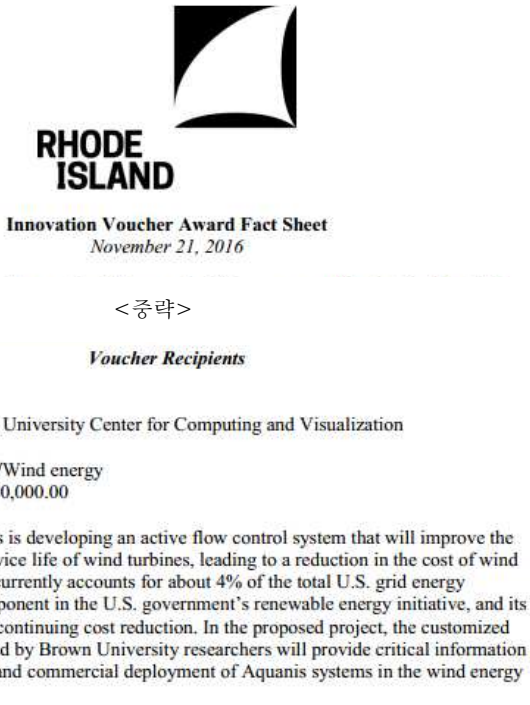
94 applied, 68 awarded		
Company	**Location**	**Sector**
Thompson-Pallister Bait Co. Ltd	Lacombe, AB	Other
Terraverdae BioWorks Inc.	Baie d'Urfe, QC	Other
Hydro Processing & Mining Ltd.	Calgary, AB	Environment
DarkVision Technologies Inc	North Vancouver, BC	Oil&Gas
Vivametrica Ltd.	Calgary, AB	Health
Meddeci Incorporated	Medicine Hat, AB	Health
8115451 Canada Corporation	Red Deer, AB	Environment
Canadian Sewage Mining Corp.	Calgary, AB	Environment
FREDsense Technologies Corp	Calgary, AB	Environment
1806538 Alberta Ltd	Calgary, AB	Other
Carbon Upcycling Technologies Inc.	Calgary, AB	Environment

자료: Alberta Innovates

67) 인도 중소기업청 (2010) p.23 (vi항)
68) SPRING Singapore. "Terms and Conditions of Voucher Usage"
69) Rhode Island Commerce (2016), "Rules and Regulations for the Innovation Voucher Program" (commcerceri.com)
70) Canada Alberta Innovates (2016). "2014/2015 Micro-Voucher Recipients" (http://bit.ly/2h5E9If)

- 인도 Pune주의 IP 촉진센터에서는 지원기업들의 제품 및 서비스 사진과 정책의 지원과정 및 효과 설명을 공개함
- 미국 로드아일랜드 주의 혁신 바우처에서는 2016년 첫해 수혜를 받은 여섯 기업과 파트너 연구기관의 사례를 모두 공개하며 다음해인 2017년 지원정책의 예산을 기존의 50만달러에서 3배인 150만달러로 늘리며 홍보를 함[71]

[그림] 미국 로드아일랜드주의 혁신 바우처 2016년 성과표



RHODE ISLAND

Innovation Voucher Award Fact Sheet
November 21, 2016

<중략>

Voucher Recipients

Applicant: Aquanis LLC
Knowledge Partner: Brown University Center for Computing and Visualization
Location: North Kingstown
Industry: Clean Technology/Wind energy
Recommended Funding: $50,000.00

Innovation Project: Aquanis is developing an active flow control system that will improve the efficiency and extend the service life of wind turbines, leading to a reduction in the cost of wind energy. Wind power, which currently accounts for about 4% of the total U.S. grid energy consumption, is a major component in the U.S. government's renewable energy initiative, and its greater adoption depends on continuing cost reduction. In the proposed project, the customized simulation software developed by Brown University researchers will provide critical information in the development, field trials and commercial deployment of Aquanis systems in the wind energy market.

자료: 미국 로드아일랜드 상업국

- 오스트리아의 창의산업바우처에서는 바우처 규모에 관계에 없이 2005년부터 2016년까지 모든 바우처 수혜기업의 사례를 웹페이지별로 정보를 상세히 제공하여 투명성을 갖췄으며, 이를 통해 후발 지원기업들의 지원을 유도하는 홍보효과를 가짐[72]

○ 부정지급의 예방, 적발, 감소, 처벌 등을 위해 주관기관에서 실시한 운영정보도 최종보고서로 제공하여 모든 감사기록이 공개되어야 함

- 미국의 보육 바우처에서는 2007년부터 관리기관을 통해 모든 운영정보를 함께 제

71) "2장. 사례"의 미국 로드아일랜드 주에서 사례 설명이 있음
72) Austria Wirtschaftsservice, "오스트리아 창의산업 바우처 사례",(http://bit.ly/2h1vpTQ)

출하고 있음[73]

□ 서비스제공업체의 평가결과 공개 IP산업 생태계 발전

○ 보건복지부의 보육 바우처의 경우 개별 보육시설에 대한 정보를 공개하고 있으며, 시설이 보건복지부의 인증을 받았는지 여부도 공개하고 있지만 인증에서 탈락한 곳은 공개하지 않고 있어서 수혜자인 학부모에게 정보 접근의 한계가 있음[74]

○ 특허청 또는 주관기관에서는 평가를 통해 선별된 서비스 제공업체에게만 수혜기업이 바우처를 쓸 수 있게 제한을 하여, 지속적인 품질 향상을 이뤄 지식재산서비스 산업의 전반적 품질 향상을 이룰 수 있을 것임

□ 부처의 직접관리와 주관기관을 통한 간접관리

○ 실시하는 기관에 따라 부처가 직접 관리하는 곳과 주관기관을 통해 간접적으로 관리함

○ 산업통상자원부는 간접방식으로, 관리 및 감독기관이 주관기관에 대한 사후관리를 하며 컨설팅 종료 후에도 3, 6개월 단위로 꾸준히 사업화 진행상황을 추적함

- 주관기관은 선정·탈락된 기업에 대한 네트워크 체계를 구축하여 기업-기업, 기업-전문기관 연계방안을 통해 지속적인 지원을 하려고 함

[표] 산업통상자원부의 기술사업화 바우처 사후관리 운영

구 분	주요 활동
지원기업 추적·관리	• 컨설팅 종료 후 3, 6개월 단위로 사업화 진행상황 추적 • 주관기관은 전년도 컨설팅 기업에 대한 추적·관리를 수행해야 함 • 사업화 추진 실적을 별도 관리하여 성공/실패 현황 파악 및 원인분석
추가 컨설팅 의뢰	• 원인분석을 통해 추가 컨설팅 필요 기업 발굴 • 발굴된 기업은 수요조사를 통해 컨설팅 지원 • 추가 컨설팅 지원시 1차 지원금 방식으로 지원
타사업 연계	• 컨설팅 이 후 결과보고서에 맞춰 정상적인 사업화 진행 기업에 대한 후속 지원으로 타사업 연계 방안 강구 등

자료: 산업통상자원부[75]

○ 농림축산식품부의 스타트업 바우처는 직접방식으로, 과제를 맡은 연구기관의 연구 팀 운영, 성과 및 진도 관리에 대한 관리는 창업·벤처기업이 직

73) National Child Care Information and Technical Assistance Center(2008), 정광호 역 p. 135
74) 정광호, p.159
75) 산업통상자원부. "2016년도 기술사업화 바우처 지원사업 시행계획 공고" 산업통상자원부 공고 제2016-47호. 2016년 2월. P2

접 주관함(연구비 정산은 산하기관인 농기평에서 직접 관리)

□ 사후관리 추진방안 1

○ 징벌적 배상에 의한 부정사용 예방하기 위해 계약서에 다음 사항을 명시함

- (수혜기업) 바우처 금액의 3배 배상, 특허청 사업 참여 배제함
- (서비스업체) 바우처 금액의 3배 배상, 기관 및 관련 인력의 특허청 사업 참여를 배제함

□ 사후관리 추진방안 2

○ 바우처 정산 방식에 의해 관리함

- 수혜기업이 서비스(기관)를 결정하고 서비스 개시 시 관리기관에서 서비스 기관에 선급금(50%) 지급, 서비스 종료 후 평가를 거쳐 잔금(50%) 차등지급함[76]
- 외부전문가 평가 '미흡 이하'인 경우 부정사용 여부를 검증하고, 부정사용이 확인될 경우 잔금 미지급 및 선급금 전액 환수함

[표] 잔금 차등지급(안)

		외부전문가 평가				
		매우우수	우수	보통	미흡	매우미흡
이용자 평가	매우우수	100%	100%	80%	40%	0%
	우수	100%	100%	80%	40%	0%
	보통	100%	100%	80%	40%	0%
	미흡	90%	80%	60%	20%	0%
	매우미흡	80%	70%	40%	0%	0%

○ 사후검증 강화

- 바우처 결제 유형 분석, 허위청구로 의심되는 서비스 기관에 대한 집중 모니터링 및 현장점검 등을 통해 다각적으로 관리함

□ 사후관리 체계 방안: 쉬운 상호리뷰 도입

○ 수혜기업과 서비스 제공기업 그리고 주관기관이 서로 삼자간 리뷰를 하는 시스템을 도입해야 함

- 카카오택시처럼 5점 척도 기준으로 서로 평가하는 시스템을 온라인에서 쉽게 할 수 있도록 구현하여 리뷰가 빨리 쌓이게 해야 함
- 설문 평가는 빅데이터로 모여 평균 및 분포도를 공개하고, 리뷰 또한 공개하는 시스템으로 가야 투명하게 사후관리가 될 것임

76) ①이용자 평가와 ②외부전문가 평가를 거쳐 차등지급(c.f. 기술사업화 바우처)

- 리뷰 공개를 통해 수혜기업과 IP공급 업체 그리고 주관기관 모두 성실히 바우처 제도에 참여하는 효과를 거둘 수 있을 것으로 예상됨

○ AirBnb의 호스트와 고객 간 상호 리뷰 시스템처럼 서로간의 리뷰가 공유될 수 있도록 도입해야 함

- 호스트가 숙박을 이용한 고객에 대한 리뷰를 남기고, 고객도 반대로 호스트 및 숙박 서비스에 대한 리뷰를 남겨 하나의 서비스에 참여하는 공급자와 수요자의 리뷰가 공개되면 악성 고객이 차단되는 효과와 질 낮은 숙박서비스를 제공하는 호스트가 자연스럽게 억제되는 효과를 가져옴

자. 바우처 제도 평가

□ 바우처 지원제도 평가는 기존 제도와는 다른 관점에서 시도

○ 바우처 제도는 기존의 공급자 중심의 제도와 수혜자 중심의 제도이므로 다른 관점에서 시도해서 평가 방식도 고려해야 함

○ UK Aid(영국 원조기관)와 세 곳의 의료 및 사회연구기관에서는 2011년 5월 개발도상국에서의 의료서비스 및 제품에 쓰일 수 있는 바우처 제도의 사후관리를 위해 다섯 가지의 가설을 기준으로 평가하여 만듦(Meyer, 2011)

○ 영국의 건강 바우처의 평가기준을 특허 바우처에 적용하면 아래와 같음

- 특정 스타트업에게 지정하여 효과적으로 제공하고 있는가?
- IP 및 IP 서비스 효용을 높였는가?
- 다른 지원 제도에 비하여 IP 서비스를 더욱 더 효율적으로 배분하고 있는가?
- 스타트업의 IP경쟁력 및 IP서비스 업체의 품질을 향상시켰는가?
- 고품질 스타트업 비율을 끌어올렸는가?

○ 미국의 주택바우처 사업의 메타평가의 경우, 효율성, 생활수준의 유지, 형평성, 사회적 통합 행정측면에서의 경쟁력, 사회전반적인 경제 안정성 등의 평가요소를 바탕으로 함(Kutty, 2005)

○ 바우처가 수요에 맞게끔 효율적으로 제공이 되는지 파악을 하기 위하여, Kutty박사는 미국의 주택바우처 프로그램의 효율성을 평가하기 위해 다음과 같은 Rossi와 Freeman의 공식을 사용하여 프로그램이 효과적으로 수요

를 충족시키는지 제공범위 효율성(Coverage Efficiency)수치로 평가함 (Kutty, 2005)

- (제공범위 효율성) = [(필요: Y, 지급:No 기업의 수)/(필요 Y: 기업의 수) - (필요: Y 지급: No 기업의 수)/ (지원: Y 기업의 수)]*100
- 미국 주택보급 바우처의 경우: (1,372,000/11,814,000-70,000/1,442,000)*100 = 6.8%로 나왔으며, 이 수치는 기존의 공공주택 지원정책 범위 수치[77]보다 높게 나왔음
- 그러나 낮은 수치는 여전히 바우처 할당 예산에 비하여 수요가 훨씬 높은 경우이므로, 저소득층군에서 바우처의 확대 및 보다 많은 지원정책이 필요하다고 볼 수 있다고 판단함

□ EU 몬테네그로: 바우처사업의 시범사업의 평가 모델 제시[78]

○ EU 국가 중 하나인 몬테네그로는 EC의 혁신 바우처를 지역개발사업으로 도입하면서 낸 보고서에서 평가가 필요하다고 제안함

- 시범단계(Pilot Phase)에서 통계적인 근거로 삼기에는 바우처 수혜기업 수가 적어서 제도의 평가 수치로는 암시적일 수도 있지만, 제도의 가치를 시범단계에서 현실적으로 파악하기 위해서는 평가는 필요하다고 제언함

○ 구체적인 평가사항은 아래와 같음

- 프로젝트가 기한과 예산 이내에 끝났는가
- 목표 완수여부
- 관리 능력 향상여부
- 수혜기업이 바우처 지원제도 이후에도 컨설팅 또는 훈련프로그램을 사용할 것인가?

○ 평가에 대한 설문조사는 독립기관 또는 주관기관에서 직접 시행할 수 있음

□ 슬로바키아: 혁신 바우처 도입 전부터 제도 평가[79]

○ 슬로바키아의 혁신 바우처 "RAPIDE"를 도입하기 전 KWI컨설팅에게 제도설계와 도입계획에 대하여 시범단계에서부터 평가를 받았음

- 1쪽에서는 커버페이지로 EU의 주관기관과 RAPIDE 혁신 바우처프로그램 및 컨설팅기업, KWI의 로고 및 보고서 표지로 이루어졌음

77) 정확한 수치는 제공되지 않음
78) OECD(2013)
79) KWI Consultants(2010), "Assessment of Action Plans: Slovakia- Innovation Voucher" (bit.ly/2gRBHS3)

- 2쪽에서는 서론, 구조설명 및 개요로 짜여있으며, 보고서가 도입전략에 대하여 일반적인 특성(general characteristics)과 강점(specific strengths)이 들어갈 것이며, 제도 설계부분과 도입 계획에 대하여 추천사항으로 전개된다고 설명함
- 3쪽에서는 제도설계에 대하여 리뷰를 하였으며 법률적인 틀 수혜 대상 정의 및 정보원천 각각을 설명하였음
- 4쪽에서는 가능성 있는 사업가, R&D기관에게 바우처 홍보전략을 제시하였으며 오스트리아의 혁신 바우처 "Fachdialog Innovation"의 컨퍼런스를 사례를 예시로 들었음
- 5쪽에서는 도입전략을 직원 배치, 혁신 바우처 예산, 행정/운영/감시 및 산출 및 효과 평가 지표 그리고 제도 도입 예산에 대한 제도 평가가 이루어졌음

○ 제도설계에 대한 평가에서는 각각의 항목에 대하여 추천사항 및 현재 설계의 장점을 지적하였음

- 법률적인 틀 부분에서는 프레소브 지역을 위한 바우처 도입이 국가법에 합당하게 제도가 설계되었는지 평가된다고 했으며, 지역 중소기업 발전을 위한 지역정부와 중앙정부의 협력의 결과라고 긍정적으로 평가함
- 정보원천은 제도 설계에 사용된 설문통계자료에 대하여 평가하였으며, 통계분석에는 나타나지 않을 수 도 있는 이질집단에 대하여 추가적인 정보가 필요할 수 있다고 평함

○ 가능성 있는 창업가를 위한 지원제도의 성공의 열쇠는 사람과 사람 사이의 교류를 통한 신뢰형성(mutual trust)이 핵심이라고 조언함

- 평가와 더불어 효과적인 제도 도입을 위한 전략을 3쪽에서 자세히 제시함
- 가능성 있는 기업가들을 모으기 위해서 이벤트 및 워크샵을 열어 바우처 제도에 대한 정보를 제공하며, 기대효과 및 지원대상의 니즈에 대한 토론의 장을 제공해야 함
- 대학교를 비롯한 R&D기관의 대학원생과 연구원 및 교수 등 R&D 참여자들에게도 직접 접촉하여 제도의 설명을 통해 바우처 제도의 목적이 R&D기관 및 참여자의 학문적 목적에 부합되게끔 설득시켜서 적극적으로 바우처 수혜기업과의 산학협력 연구에 참여하도록 유도해야 함
- 특허 바우처 제도 도입시 특허청과 주관기관도 다양한 세미나 및 워크샵으로 꾸준히 창업가들의 니즈 파악과 토론을 통한 의견 소통으로 공감대를 형성해야 하며, 서비스공급업체들에게도 바우처 제도의 공익이 공급업체의 사익과도 부합된다고 납득을 시키는 노력이 필요함

○ 도입전략에 대한 평가에서는 각각의 항목에 대하여, 잘 계획이 되었는지 평가하며, 명시해야 될 점도 보고서에서 제안함

- 행정/운영/감시(Administration/Mangement/Monitoring) 부분에서는 비록 IT기술로 신청서 및 품질경영 체계가 갖추어졌지만 사업가, R&D기관 그리고 주관기관 3자간의 관계도 사람과 사람의 관계임을 명심해야 한다고 하였으며, 또한 참여자들을 위한 워크샵 개최 및 바우처 경험 사례 공유를 해야 한다고 추가적으로 제안함

○ 혁신 바우처 제도의 평가를 위해 이미 계획에 포함된 정량평가요소에 추가적으로 아래와 같이 제시하였음

- 신청서 제출 시부터 바우처 발급 일까지 걸리는 시간
- 신청서 관련 필수 문서 및 양식의 수
- 다음 지원정책으로 넘어가는 프로젝트 수

□ 아일랜드: 컨설팅 업체에서 혁신 바우처를 5년간 평가[80]

○ 아일랜드의 혁신 바우처 주관기관인 'Enterprise Ireland'에서는 컨설팅업체 'Frontline Consultants(프론트라인 컨설팅)'에게 2007년부터 2012년까지의 혁신 바우처 제도 평가를 함

- 수혜기업과 혁신기술 연구기관간의 혜택사슬(Chain of benefits)을 바라볼 수 있는 로직모형을 구축하였으며, 바우처 제도가 아일랜드 경제에 일으킨 파급효과(economic impact for Ireland)를 파악하였음

○ 평가의 목적은 아래와 같음

- 혁신 바우처 프로그램 사업은 본래의 목적에 부합
- 프로그램이 효과적이었는지 여부와 부족한 점과 겹치는 부분 파악
- 혁신 바우처의 효용가치 입증
- 제도의 실행과정 및 성과지표 관리의 보완점 파악

○ 컨설팅업체가 다음과 같은 조사기법으로 유로당 투자효과를 산출하여 혁신 바우처의 경제적 부가가치를 추산하였음

- 300 곳의 수혜기업에 대한 온라인 설문 및 17곳의 연구기관과 심화 면담을 통한 조사를 실시하였음

○ 컨설팅업체의 결론은 혁신 바우처 제도는 주관기관, 연구기관 및 수혜기업 모두에게 긍정적으로 평가함

- 주관기관인 Enterprise Ireland는 직관적(straightforward)인 행정으로 비용 대비 효과적이었다고 평가함

80) Frontline Consultants. "Impact Evaluation of the Innovation Voucher Programme" (bit.ly/2hiUZ3u)

[그림] 컨설팅업체의 2007-2012년간의 아일랜드의 혁신 바우처 평가 안내문



Enterprise Ireland

Impact Evaluation of the Innovation Voucher Programme

ENTERPRISE IRELAND

What our client wanted

Frontline was commissioned by Enterprise Ireland to evaluate the Innovation Vouchers Programme over the period 2007-2012. The Voucher scheme provides SMEs with up to €5,000 to work with an education/research provider on technical and non-technical innovation projects. The programme is part of a raft of initiatives aimed at creating a knowledge intensive and export driven economy for Ireland. The evaluation was commissioned to:

- ensure that the objectives of the Innovation Voucher Programme are being met
- answer whether the programme is proving to be effective and identify potential gaps and overlaps
- demonstrate whether Innovation Vouchers represent value for money
- learn how programme delivery and performance monitoring could be improved

What Frontline did

We designed a logic model that outlined the chain of benefits amongst the companies and third level institutes, and how realising those benefits has led to economic impact for Ireland. The work included in-depth face to face research with operational and strategic stakeholders, by spending the day at 17 of the participating HEIs. We also conducted an e-survey of over 300 beneficiary companies. We used the findings to estimate the economic value add of the Innovation Voucher scheme, expressed as a return on investment for every € spent.

What difference we made

The evaluation highlighted that Innovation Vouchers are straightforward and cost effective to manage for Enterprise Ireland; accessible and utilised by a broad range of small businesses; beneficial to companies in many ways, including increasing competitiveness; and beneficial to knowledge providers in building new client partnerships, developing market relevant knowledge for academic staff and raising teaching levels. We set the intervention in the context of other innovation supports in Ireland, and made a number of recommendations to improve the programme. These were positively received.

What our client said

"In performing a comprehensive impact evaluation of Enterprise Ireland's Innovation Voucher programme Frontline Consultants met or exceeded our extensive requirements in all areas. Over the past five years Frontline have consistently provided cost effective evaluations that provide added value and important insights over and above those detailed in our tender invitations. These evaluations have positively contributed to Enterprise Ireland's strategic evolution in a variety of key science, technology and innovation domains. Kevin Flynn, Research & Innovation Policy , Enterprise Ireland

frontline

we help you do things better

www.frontline-consultants.com

자료: Frontline Consultants

- 중소기업의 경쟁력 강화, R&D 연구기관에게는 새로운 고객과의 관계를 맺게 되었으며, 학술연구진에게 시장친화적인 지식을 쌓았으며 또한 중소기업과 교류를 통해 가르치는 수준도 높아졌다고 평가하였음

- 아일랜드의 기타 혁신지원 제도와 비교평가도 하였으며, 바우처 제도가 개선할 여러 종류의 항목도 제시하였음
- 주관기관인 Enterprise Ireland의 혁신제도 연구부서의 케빈 플린Kevin Flynn) 은 프론트라인 컨설팅이 모든 항목에서 기대이상으로 했으며, 5년 내내 평가제도를 효과적으로 실시하여 매번 기대 이상으로 충족시켜준다고 평가하였으며, 이를 통해 Enterprise Ireland가 과학과 기술분야에서 미래의 제도를 위해 전략을 짜는데 긍정적으로 영향을 미쳤다고 하였음

□ 특허 바우처 제도의 평가

○ 타 부서의 바우처 제도를 스타트업 및 중소기업을 위한 바우처 제도로 바로 도입하기에는 한계점이 있음

- 2016년부터 시작한 농림축산식품부의 'R&D 바우처'와 2015년부터 도입된 산업통상자원부의 '기술사업화 바우처'등 시행한지 얼마 되지 않은 사업들로 바우처 제도의 장단점을 파악하기 어려움

○ 바우처가 효용성을 가지는지에 대한 사전평가가 필요함

- 기존 특허청의 예비창업자 및 스타트업을 위한 지원프로그램(IP Start-Up 기업 지원사업, 사회적 약자의 지식재산권 보호지원 등)과 비교하여 바우처 사업이 효과적인가에 대한 충분한 고려 필요
- 바우처보다 효율성 높은 현금지급방식과 비교하여 손실 대비 바우처 제도만의 특화점을 찾아 추진 필요

○ 수요자 중심이란 바우처 제도의 특성을 살려서 수요자들도 바우처 제도를 평가할 수 있어야 함

- 특허 바우처 제도를 이용한 수요자와 서비스 제공업체간의 상호평가를 통해 제도의 문제점 도출 및 개선방향을 제시할 수 있어야 함

제5장. 바우처 추진전략 및 세부문서

제1절. 성공적인 제도 도입을 위한 추진전략

가. 단계별 추진전략

□ 시범사업부터 시작해서 개선을 통해 활성화

○ 특허 바우처 제도가 널리 쓰이기 위해서는 단기-중기-장기 단계별로 운영 개념 및 수혜대상을 확대하면서 단계별로 겪는 시행착오 및 참여자들의 불만 요구사항을 받아들여 지속적으로 개선해나가도록 함

○ 추진단계는 준비단계(2017년 전반), 도입단계(2017년 후반), 시범사업(2018년), 운영활성화 단계(2019년 이후)로 나누어서 제시함

□ 주체별 단계별 추진전략

[그림] 주체별 단계별 추진전략



	준비 단계	시범 단계	정식사업	확장 사업
스타트업	파악	시범군 선정	모든 대상	기준 개선
주관기관	평가/선정	선정	모든 대상	기준 개선
IP 업체	홍보/모집	시범 분야 선정	모든 IP 분야	기준 개선
특허청	법제도 개선 예산근거 확보 주관기관 선정	기금 지원 주관기관 감사 제도 평가 및 개선		

○ 2017년 전반(준비단계)에서는 2017년 후반에 있을 시범사업을 위한 준비 단계로 세부 대상 참여기관 및 기업들을 모색하고 계획함

- (스타트업) 바우처 대상이 될 스타트업의 실태를 파악하고 2017년 후반에 도입될 시범 단계에 쓰일 시범 군을 설정해야 함

- (주관기관) 특허청의 산하기관(발명진흥회, 지역지식재산센터 등)으로 설정하고 모집 후 바우처 제도를 이끌어 갈 적합한 기관을 평가 후 선정
- (IP 업체) 홍보를 통해 특정 일시까지 모집하고 평가 후 선별하여 바우처가 쓰일 수 있는 업체목록에 들어갈 Pool을 설정
- (특허청) 바우처 제도에 필요한 법제도(발명진흥법) 개선을 하며, 기재부와 협의에 필요한 예산근거 확보를 준비해야하며, 바우처 사업에 주관기관으로 참여할 조직 설립을 지원하거나 선정해야 함

○ 2017년 후반(시범단계)에서는 시범사업으로 정규사업보다는 적은 예산(약 4억 원으로 가정)하고 사업을 실시함

- (스타트업) 시범 단계이므로, 어느 한 산업분야에 집중되지 않도록, 최대한 시범군을 여러 산업분야로 선택하여 통계적인 편견(bias)이 생기지 않도록 해야 함
- (주관기관) 선정 후 시범 단계를 수행하며, 시범 사업동안 생기는 특이사항을 지속적으로 모아, 정식사업 도입 시 개선을 할 준비를 해야 하며, 스타트업과 IP 업체 간 거래에 대하여 모니터링을 통해 서류위조를 통한 바우처 기금 획득 등 부정사용에 대한 모니터링이 필요하며, 개별적 확인보다는 샘플링을 통한 감사를 실시하여 행정적 부담과 참여기업의 부담을 적게 함
- (IP 업체) 바우처 수혜기업에게 서비스를 제공함
- (특허청) 사업기금을 주관기관에 제공하며, 감사를 책임지며, 주관기관을 통하거나 수혜기업과 참여 IP전문업체의 의견을 직접 받아들여 제도 평가 및 개선을 해야함

○ 2018년 정식사업에서는 바우처사업이 정식적으로 시행되는 시기이며, 향후 사업이 지속적으로 확대 또는 축소될지에 대한 여부에 대한 평가도 이뤄짐

- (스타트업) 모집군이 골고루 퍼져있던 시범단계와 달리, 정식사업에서는 평가에서 높은 점수를 받은 기업이 참여하도록 하며, 차등지원에서 추첨방식에서는 평가로 판단할 수 없고, 최소기준을 충족한 스타트업이 지원하므로, 산업별로 수를 정하고 시행되어야 필요는 있음
- (주관기관) 사업을 지속적으로 관리하며, 개선사항을 지속적으로 반영하며 사업을 발전시켜가야 함
- (IP 업체) 한정된 항목에서만 제공되었던 시범사업과 달리 모든 항목에서 서비스가 제공될 수 있으며, 이용자의 평가 및 주관기관의 감사의 결과에 따라 바우처 서비스 지급 기업 목록에서 제외 될 수 있음
- (특허청) 시범사업과 역할은 같으며, 사업에 대한 설문조사를 통한 참여기관 및 수혜기업들의 평가를 지속적으로 모아서 개선 및 홍보를 해야하며, 사업 지속여부를 내부적으로 판단해야 함

[표] 단계별 추진전략

	2017 전반 준비 단계	2017 후반 시범 단계	2018 정식 사업	2019 사업 확장
재원	기금 확보	기금 지원	추가 확보	확장/감소
운영주체	조직 구성	조직 운영	조직 개편	-
홍보	계획 수립	홍보	개선	시범 사례 홍보
계획	타당성 검토	운영방침 수립	제도 평가	제도 평가
	세부계획 수립	사업 시뮬레이션	개선사항 파악	지속적 개선

□ 요소별 단계별 추진전략

○ 2017년 전반 (준비단계)에서는 2017년 후반에 있을 시범사업을 위한 준비단계로 기금을 확보하고, 조직구성 및 계획 수립을 함

- (재원) 특허 바우처 도입을 기금을 정책 예산과정에 맞춰서 확보해야하는 과정임
- (운영주체) 바우처 제도를 운영할 특허청 내부인력을 팀으로 구성하고, 주관기관을 선정하여 시범사업을 운영할 TF팀 구성을 해야 함
- (홍보) 바우처의 성공적인 안착을 위해 시범사업단계에서 실행할 홍보방안을 마련 후 홍보물을 제작하여 배포하는 단계임
- (계획) 특허 바우처 사업의 전체적인 요소 및 항목별 타당성 검토가 면밀히 있어야하며, 세부계획 수립을 통해 시범단계에서 펼칠 운영계획을 짜야함

○ 2017년 후반 (시범단계)에서는 시범사업으로 정규사업보다는 적은 수의 참여기업이지만, 면밀히 모니터링을 하며 사업 중 생기는 여러 이벤트에 대하여 분석하여 개선할 점을 찾아야 함

- (재원) 시범사업을 위해 확보한 기금을 바우처 형태로 배포해야 하며, 정식사업을 위한 확대된 기금을 마련할 근거 및 계획을 시범사업의 진행사항 및 결과를 통해 마련해야 함
- (운영주체) 시범사업을 실시하며 겪은 경험을 통해 시행착오를 다음 정식단계에서는 개선할 수 있도록 하는 단계임
- (홍보) 준비단계에서 마련한 홍보물을 배포하며, 많은 지원 기업 중 대형 바우처엔 양질의 기업이 평가로 선발될 수 있게 하며, 또한 추첨식인 소형 바우처에서도 많은 기업이 지원할수록 보다 다양한 사업분야의 기업이 선택될 수 있으므로 적극적인 홍보가 필요함
- (계획) 시범단계를 통해 기존의 시범운영방침에 개선을 가하여 정식사업에서는 보다 현실적이고 완성도 높은 운영방침을 마련해야 하며, 시범사업을 토대로 쌓은 데이터로 정식 사업 시뮬레이션을 하고 기대효과를 최대화할 수 있도록 해야 함

○ 2018년 (정식사업)단계에서는 시범사업으로 정규사업보다는 적은 수의 참여

기업이지만, 면밀히 모니터링을 하며 사업 중 생기는 여러 이벤트에 대하여 분석하여 개선할 점을 찾아야 함

- (재원) 확보한 기금 지원을 바우처로 통해 배포해야 하며, 정식사업에서 나오는 결과 및 평가로 기금을 확대, 유지 또는 축소를 할 것인지에 대하여 타당한 근거를 마련해야 함
- (운영주체) 정규사업 단계에서는 시범사업과는 달리 크므로, 조직의 보강 및 개편이 필요하며, 지속적으로 주관기관에 대한 평가를 통해 바우처구조 및 개편 또는 개선을 통한 현재 구조유지에 대하여 논의를 해야 함
- (홍보) 시범단계보다 개선되고 확대된 홍보를 해야 하며, 광고 및 홍보경로를 통해 쌓은 데이터 등을 구글애널리틱스 및 서면설문조사 등을 통해 분석하여 개선된 홍보방안을 마련해야하며, 시범단계의 사례를 전부 자세히 공개하여 후에 지원할 기업들에게 좋은 표본으로 보여줄 수 있게 해야 하며, 더 많은 서비스업체가 바우처 사업에 참여할 수 있도록 해야 함
- (계획) 제도평가를 통해 사업의 타당성 및 효과를 지속적으로 평가하여, 바우처 제도가 기존의 공급자 중심의 제도 대비 비교효과를 산출 및 분석하여 지속적으로 사업을 이끌어 나갈지에 대한 분석을 하며 또한 개선사항을 파악하여 지속적으로 제도를 개선해나가 스타트업의 IP창업 및 IP 강한 기업으로 성장에 큰 보탬이 될 수 있는 제도가 될 수 있어야함

○ 2019년 (확장단계)에서는 지속적으로 바우처 제도를 운영 여부 및 확대/축소 결정을 내리며 추가적으로 제도를 개선을 해나가는 단계임

- (확장/감소) 정식사업 단계와 같이 지속적으로 사업에 대한 평가 및 시장수요예측을 통해 기금 확대/축소에 대한 논의 및 결정을 해야 함
- (운영주체) 사업 확대에 따른 규모에 맞춰서 적절한 관리인력 배치를 통하여 운영을 하며, 바우처 지원금 결제 프로세스에 대하여 지속적인 개선을 해나가야 함
- (홍보) 정식사업 단계와 같으며, 보다 많은 사례를 통해 성공케이스를 중심으로 한 홍보물 비중을 높여, 실제 사례를 통한 가이드라인을 제시하여, 지원기업들의 관심을 일으켜야 함
- (계획) 시범단계를 통해 기존의 시범운영방침에 개선을 가하여 정식사업에서는 보다 현실적이고 완성도 높은 운영방침을 마련해야 하며, 시범사업을 토대로 쌓은 데이터로 정식 사업 시뮬레이션을 해보며, 기대효과를 최대한 확대할 수 있도록 해야 함

나. 종합 운영방안 제안

□ IP 생태계 형성 및 선순환

○ 바우처의 운영은 수요와 공급 양쪽 모두 만족 시킬 수 있어야하는 방향으로 설정함

○ 일회성 사업으로 끝나지 않고, 스타트업이 끊임없이 IP를 활용, 보호를 통해 사업이 커나가게 도와주는 운영방안으로 설정함

[그림] 바우처 운영제안



○ 바우처 발행 단계

- 스타트업이 아닌 지식재산 서비스 공급업체의 평가 후 '바우처가 쓰일 수 있는 업체' 인증과 같은 방식으로 서비스 제공기관 목록을 공공에게 제공된 후 바우처가 발행되어 스타트업이 안심하고 목록 내 제공기관을 선택하여 서비스를 발주할 수 있어야 함
- 이전 바우처를 통해 우수한 효과를 낸 스타트업에게는 가점을 부여하여 특허 바우처를 활용하여 높은 효과를 일으켜야 함
- 다만 IP의 효과는 시간이 오래 걸리며 평가시기가 IP의 진정한 효과가 나오기 이전 시점이므로 평가 설계에 이를 고려할 필요가 있음

○ 지원과 선정 단계

- 사전 규제는 최소화하여 스타트업의 서류 구비를 위한 행정적인 부담을 덜어줄 필요가 있음
- 고품질 벤처로 성장력이 높은 IP전략과 기술을 가진 스타트업을 선택해야 한다는 논리도 있으나, 유럽과 같이 일정 기준 이상에 대하여 추첨으로 전환하는 것을 제안함

○ 바우처의 활용 단계

- 스타트업의 필요에 따라 선택하여 스타트업이 심사숙고하여 자율적으로 바우처 한도내에서 지원항목을 자유롭게 선택할 수 있어야 함
- '출원-보호-활용'의 전 단계를 아우르는 바우처를 통해 스타트업이 효과적인 IP 경영을 할 수 있어야 함

○ 사후 검증 및 평가 단계

- 활용의 성과를 평가하여 우수자에게는 차기 바우처를 통해 지속적인 지급해야 함
- 사후징벌은 양벌제와 더불어 3배 징벌적 배상으로 추진할 필요가 있음

□ 바우처 제도 도입을 위한 7대 추진 전략

○ 특허 바우처 제도 도입 첫해 바우처 수혜기업 1세대 스타트업이 IP전략으로 강한 기업으로 성장할 수 있는 표본이 되어, 이후의 스타트업에게도 필요한 서비스를 선택할 수게 도와주는 사례가 되어야 함

- 이를 위해 특허청은 1차년도 수혜기업들의 사례를 적극적으로 홍보를 하여, 다음차 바우처 수혜기업들에게 좋은 가이드라인을 제시해야 함
- 수혜기업과 서비스 제공업체, 주관기관 그리고 특허청 4자간 바우처 지원사업 중 발생한 문제점을 지속적으로 개선하여, 시행착오를 통해 더 좋은 지원사업으로 발전하는 것을 목표로 하여 사업을 진행해야 함

○ 7가지 목표를 설정하여 진행해야 함

1. 주관기관은 적극적으로 시장조성에 힘써야 함

- 수혜 스타트업이 필요한 IP전략을 세울 수 있는 서비스항목을 선택할 수 있게 해야 하며, 사업을 수행하며 쌓은 데이터 및 의견을 수렴하여 지속적으로 사업을 개선해야 함
- 또한, 서비스업체를 선별하여 지식재산 전문서비스에 다소 익숙지 못한 스타트업이어도 양질의 서비스를 믿고 업체에게 맡길 수 있는 시장을 조성해야 함

2. 바우처 제도에 맞는 행정관리 및 결제구조 구축

- 기존의 공급자 지원제도와 다른 수요자 중심의 제도 도입으로 인해 생기는 절차를 수용할 수 있는 특허청 및 주관기관의 경영방침이 필요함
- 적절한 관리인력 배치를 통하여 바우처 제도를 매일 관리할 수 있어야 함
- 기업이 요구하는 IP서비스를 쉽게 제공받도록 하는 행정관리 및 결제구조 조성이 필요함

3. 적극적인 온오프라인 홍보마케팅

- 전국의 모든 스타트업에게 공평하게 관심을 가질 수 있는 전방위 홍보가 필요함
- 특허 바우처 가이드북 및 팸플릿 그리고 온라인 전문 홍보 및 바우처 지원 및 대금을 처리할 수 있는 웹사이트 신설이 필요함

4. 서비스업체의 정보의 바우처 관리 사이트에서 온라인 공시하여 경쟁환경을 마련

- IP서비스 산업에 익숙지 않은 스타트업도 쉽게 필요항목에 적합한 업체를 찾도록 해야 함
- 기존의 수요자 중심의 지원제도에서는 주관기관이 수혜기업에게 서비스업체를 매칭했지만, 바우처 제도에서는 수혜 스타트업이 서비스업체를 직접 선택하므로, 적합한 업체를 찾을 수 있게 객관적인 업체정보를 종합적으로 제공할 필요가 있음
- 필요한 IP전략을 세울 수 있는 서비스항목을 선택할 수사업을 수행하며 쌓은 데이터 및 의견을 수렴하여 지속적으로 사업을 개선해야 함

5. 스타트업과 서비스업체가 모일 수 있는 플랫폼 조성

- 스타트업이 스스로 IP서비스업체를 찾기 어려운 경우, 필요 서비스항목을 공시하여, IP서비스업체가 스타트업의 니즈(Needs)에 맞춘 컨설팅 및 사업제안서를 제시할 수 있는 '스타트업 니즈 알림서비스'와 같은 온라인 시스템을 구축해야 함
- 이를 통해 IP서비스업계간 경쟁이 활발해지며, 스타트업은 보다 많은 서비스업체로부터 제안을 받아 선택할 수 있는 환경이 조성됨
- 그리고 서비스제안서 DB를 구축하는 경우, IP서비스 산업 전체적인 정보가 쌓여져, 현재의 불투명하고 접근하기 어려운 변리사 등 전문 서비스업체의 가격 불투명을 뛰어넘는 투명한 산업환경이 구축될 수가 있음

6. 바우처 신청서 및 선정기준 설정

- 신청서는 타 지원사업보다 최대한 쉽고 간결하게 하는 것을 목표로 최소한 항목만 마련하여, 스타트업이 신청서를 작성하다 포기하지 않도록 해야 함
- 앞 1항목에서 제시한대로, 차등 및 동일 지원 등 세부항목을 정해야 함

7. 성과기준 측정지표 및 설문조사

- 성과기준이 될 수 있는 측정지표는 아래와 같음

* 처음으로 공공지원을 받는 수혜기업의 수

* 바우처 제도의 긍정적인 경험을 바탕으로 미래에도 바우처 제도 및 타 공공지원정책에 지원하겠다는 기업의 수

* 지원기업 수 및 선정기업 수
* 바우처를 모범적으로 활용하여 추가적으로 바우처를 받는 스타트업의 수
* 모범적으로 서비스를 제공한 지식재산서비스업체 수

– 바우처 수혜기업 및 서비스제공 업체의 사업 후 의견 설문조사를 실시하고, 수혜기업의 바우처 사용 후기의견을 수렴하여 바우처 제도 개선 및 보완에 지속적으로 반영할 수 있어야 함

* 제도 지원은 쉬웠는가?
* 지원 절 차에서 어떤 점이 제일 어려웠는가?
* 특허청의 지원사업에 지속적으로 지원하겠는가?
* 서비스 제공업체의 서비스 품질은 어떠하였는가?

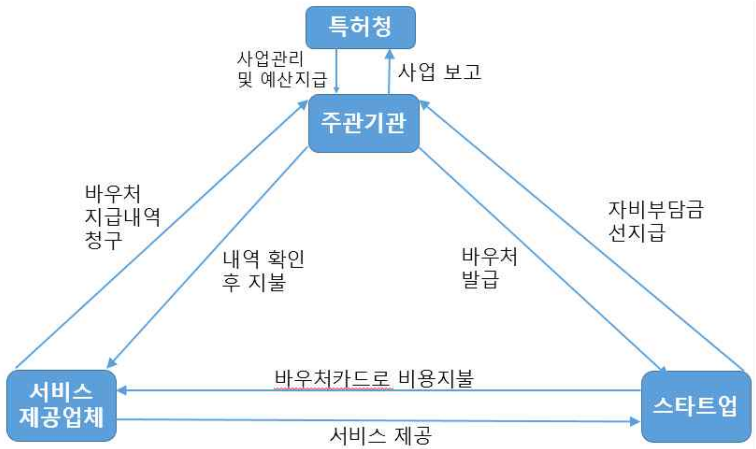
○ 핀란드에서는 혁신 바우처 제도를 시범사업으로 도입할 때, 아래와 같은 목표를 설정함[81)]

– 대상 지역 중소기업이 혁신개발단계에 필요한 자금이 상대적으로 적으므로, 바우처로 투입된 자금으로 혁신개발단계의 초기단계(Stage 1)에 진입이 가능하다는 것을 목표로 설정하여 중소기업의 혁신개발단계에 도입하여 만든 성과를 통해 미래의 바우처시스템의 모델로 삼는 것을 추구함

□ 바우처 도입 종합 계획안

○ 바우처 사업 제도에서의 현금 흐름도는 아래 [그림]과 같음

[그림] 바우처 현금 흐름도



– 주관기관은 특정기관이 될 수 있으며, 현금흐름을 총괄하여 맡으며, 서비스 제공업체와 수혜 스타트업의 투명성과 신뢰성을 지속적으로 관리해야 함

81) RAPIDE(2010), p. 9

– 서비스제공업체는 바우처 수혜 스타트업에게 서비스를 제공하여 바우처카드로 비용을 지불 받은 후, 이 지급 내역을 주관기관에게 청구 후 주관기관이 내역 확인 후 서비스 청구 내역을 확인 후 지불하게 됨

– 스타트업은 수혜기업으로 선정시 자기부담금을 선지급 후[82)] 바우처 카드를 발급받게 되며, 이 카드를 활용하여 특허 바우처 서비스기업에게 지불하면 됨

□ 바우처 대금 청구 주기(Billing Cycle)

○ 대금 청구주기를 최대한 짧게 잡아서, 수혜기업과 IP서비스 제공업체 모두 유연한 재무흐름을 갖추도록 도와줘야 함

○ 핀란드의 혁신 바우처에서는 대금청구주기를 1개월로 잡았음[83)]

– 주관기관은 IP서비스기업이 비용 청구 후 1개월 내로 바우처 최대 금액인 6천유로의 비용까지 지불해야하며, 수혜기업은 2주 내로 총 바우처 금액의 1/3인 최대 2천유로를 자비부담금을 주관기관에게 지불해야 하도록 설정을 하였음

– 만약 수혜기업이 주관기관에게 자비부담을 지불하지 않는 경우, 주관기관은 서비스제공업체에게 비용을 지불하지 않으며, 이러한 방지절차를 명시함으로써, 거래리스크(trade risk)는 수혜기업과 제공기업간이 지니도록 함

– 이 보고서를 작성한 오스트리아계 국제컨설팅그룹 RAPIDE[84)]에서는 수혜기업에게 최소한의 서류절차가 필요하지만, 대부분의 대금지불과정이 주관기관을 통해 진행되므로, 위와 같은 절차가 수혜기업에게 매우 쉽고 유연한 절차라고 설명하였음

– 추가적으로 수혜기업에게 바우처 상황을 확실하게 파악할 수 있도록, 시간흐름에 따른 특정시점의 대금과 현금흐름 정보에 대하여 투명성 있게 제공해야 함

□ 해외 바우처 지급 절차

○ 유럽의 혁신 바우처의 경우 서비스 제공자는 바우처 운영위원회에 상환 청구함

– 중소기업의 디지털화, 사업 개발에 유용한 도구로 활용됨

– 혁신 바우처의 대상은 초소형 기업 및 중소기업이며, 이를 통해 기업, 대학교, 연구소 등의 ICT 서비스에 접근할 수 있고, 전문가와 협의를 할 수 있음

– 최대 10,000 유로까지 지원되며, 중소기업이나 ICT 서비스 제공자는 바우처 운영위원회에 상환을 요구할 수 있음

82) 자비부담금 비율이 20% 그리고 바우처 금액이 500만원으로 설정 시, 수혜기업은 500만원의 20%인 100만원을 주관기관에게 지급후 500만원 가치의 바우처를 지급받게 됨
83) RAPIDE(2010), p.11
84) 현재 Conplus Ultra (http://www.conplusultra.com/)

□ 지급 절차

○ 부정사용 방지를 위해 서비스 종료 후 평가를 거쳐 부분 잔금을 지급하는 방안도 있음

– 이용자가 서비스(기관)를 결정하고 서비스 개시 시 관리기관에서 서비스 기관에 선급금(50%) 지급, 서비스 종료 후 평가를 거쳐 잔금(50%) 차등지급함

□ 사업관리 인력 역할분담

○ 핀란드의 Lapland주의 혁신 바우처 도입과정 계획에서 참고하여, 특허청과 주관기관에서는 다음과 같은 역할을 맡을 인력이 '관계자 1', '관계자 2', '관계자 3' 등 3명 이상 필요함[85)]

– '관계자 1'은 바우처 사업 도입에 필요한 예산 계획 및 모든 행정 절차에 필요한 특허청과 기재부의 관련 업무를 집행함

– '관계자 2'는 마케팅 및 홍보 등을 맡아 스타트업과 예비창업자의 관심을 증대시키며, 신청서 관리 및 승인 절차를 맡아 '관계자 1'에게 통보를 하는 역할을 맡음

– '관계자 3'는 수혜 스타트업들에게 IP 서비스 제공업체 정보 및 바우처 범위 등의 가이드라인을 제시하며, 수혜 스타트업이 바우처를 통해 최적의 IP전략을 내도록 자문하는 역할을 담당함

– 주로 특허청에서 '관계자 1'을 담당할 것으로 예상하며, '관계자 2'와 '관계자 3'는 특허청과 주관기관에서 서로 합의하에 분담을 나눠야 함

다. 홍보전략

□ 지원제도 홍보가 필요하다는 많은 추가의견

○ 설문조사에서는 지원정책의 적극적인 홍보를 통해 스타트업이 지원에 관심을 가질 수 있기를 원한다는 추가의견이 많았음

– 특히 답변자 C와 F처럼 스타트업 지원정책을 받을 수 있는데, 지원도 못하고 자비로 사업을 진행한 후 알게되어 아쉬움을 표하는 경우가 적어지도록 해야 함

85) RAPIDE(2010). "Innovation Voucher Regional ACTION PLAN Lapland" (http://bit.ly/2hhwRhw) p.6-8

[표] 예비창업자의 홍보 관련 추가의견

설문조사	홍보 관련 추가의견
1차	"스타트업 특허 바우처 제도의 홍보를 통해 널리 알려줬으면 좋겠어요." "홍보가 부족하여 정보도 부족합니다." "좋은제도는 있으니 실제 홍보가 제대로 안 되는것 같습니다. 특히 이러한 제도가 있다고만 아는 사람은 많지만, 그 내용을 이해하는 사람이 적습니다, 단순한 컨퍼런스 형식이 아닌 소규모 형태의 모임을 통한 홍보의 적절한 방법이 필요할 것으로 생각됩니다."
2차	"많은 스타트업이 소상히 알고 많이 지원받을 수 있도록 전방위적인 홍보가 있으면 좋겠습니다." "이해하기 쉬운 동영상 제작" "특허지원사업을 몰라서 자비용으로 특허를 출원하였습니다. 특허청 홈페이지에 지원사업 홍보를 해주셨으면 합니다"

자료: KCERN 1차 설문조사 - 예비창업자 및 초기스타트업 대상
2차 설문조사 - 업력 있는 스타트업기업가 중심

○ 제도가 쉽게 이해되도록 동영상과 쉬운 모바일 웹사이트 등 다양한 방법으로 홍보할 필요성이 큼

– 답변자 E는 이해하기 쉬운 동영상이 필요하다고 밝힘

□ 짧은 인포그래픽 및 동영상을 통한 홍보

○ 쉬운 이해 및 관심 유도를 위해 영국에서는 쉬운 동영상을 제공함

– 영국의 혁신 바우처(Innovate UK)는 유투브에 3분가량의 애니메이션 비디오로 쉽게 흐름 및 목적을 설명하여 대중에게 접근하며, 많은 지원자들이 보다 높은 이해도를 갖고 제도에 지원하도록 함[86)]

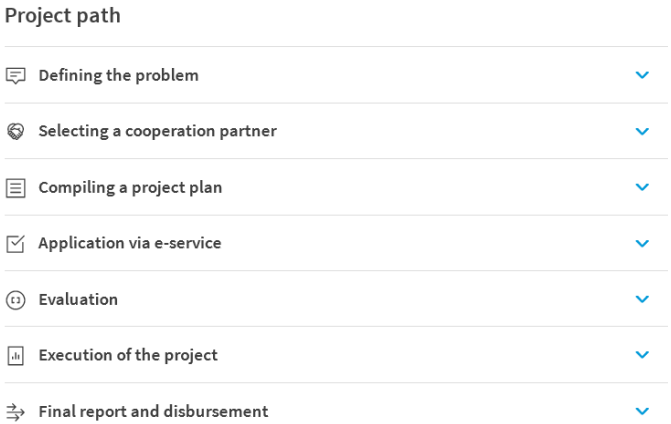
○ 시각적인 인포그래픽으로 쉽게 이해하도록 도움

– 에스토니아 정부의 기업청(EAS)은 바우처 웹페이지를 매우 쉬운 인포그래픽으로 설명을 하여, 바우처 체계에 대한 이해도를 높여, 많은 사람들이 쉽게 이해할 수 있게 하였음

– 에스토니아어뿐만 아니라 영어로도 제공되어, 에스토니아에 있는 기업의 외국인들도 쉽게 지원할 수 있게 마련되어 있음

86) Innovate UK (2016), "Innovate UK-innovation funding application process", YouTube, (http://bit.ly/2hBXv85)

[그림] 에스토니아의 흐름도 인포그래픽



자료: Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus

□ 바우처사업 도입을 위해 적극적인 홍보가 필수

○ 성공적인 제도 도입을 위해서는 참여자인 바우처 대상 사업가와 제공기관에게 제도의 홍보를 통해 제도를 널리 알려야 하며, 목적에 부합하게끔 설득도 해야 함

– 슬로바키아의 '혁신 바우처 도입 평가보고서'에서는 KWI 컨설팅은 다양한 워크샵 등을 통해 사업가들이 제도에 관심을 갖고, 니즈에 맞게끔 신청할 수 있게 도와야 함

– R&D 제공기관에게도 또한 학술적인 목적에 바우처가 부합되도록 설득하여, 적극적으로 중소기업의 산학연구 협력프로젝트에 참여할 수 있게끔 유도해야 함

○ 영국은 Growth 바우처 제도의 실패의 중요 요인으로 홍보부족을 뽑았음[87]

– 주관기관인 영국의 사업혁신과 기술부처(Department of Business Innovation & Skills(BIS))는 중소기업이 컨설팅을 통한 전략 및 경영 자문을 받을 수 있는 Growth Voucher를 2014년 1월 도입하여, 3천만 파운드 예산을 배정받아 2만 곳의 기업들에게 2천 파운드씩 제공하려 했으나, 7천 곳의 기업에게만 360만 파운드만 지원하여 목표 달성에 실패하였고, 홍보부족과 어려운 제도설계에 대하여 주관기관은 장관 및 언론의 비판을 받음

– 영국의 그림자 사업장관(Shadow business sercretary)인, 추카 우문나(Chuka Umunna)는 BIS부서가 "Growth 바우처 제도를 위해 제대로 된 홍보 및 관리를 하

87) the Guardian(2015.8.16.), "Government growth voucher scheme branded a failure", (http://bit.ly/2gxFqs3)

지 않았으며, 또 다른 전형적인 정부의 중소기업 지원정책 실패를 맛보게 되었다"라고 비판하였음

– 중소기업협회 회장인 존 알란(John Allan)은 "많은 중소기업들이 지원정책이 있는 것을 모른다. 안다 하더라도, 정책이 너무 복잡하거나 애매하다"고 불만을 토로하였음

– 관리자 협회(the Institute of Directors)의 정책 책임자인 지미 맥러프린(Jimmy McLoughlin)은 너무나 짧은 시간동안 홍보를 지적하였으며, 정부가 과도한 제한을 걸어 바우처 제도가 복잡해졌다고 하였음

○ Growth 바우처 제도를 더 이상 운영하고 있지 않고 있은 것으로 확인됨

○ 영국의 Growth 바우처 제도의 실패의 사례를 반면교사로 삼아. 특허 바우처에서는 홍보를 충분히 해야 하며, 제도가 최대한 쉽게 설계되어야 함

라. 바우처 사업 후 컨퍼런스

□ 유럽의 Wider Program 바우처의 컨퍼런스 사례

○ EU의 혁신 바우처 제도 중 하나인 Wider Program[88]은 EU의 다른 정책들과 함께 또는 독자적으로 여러 이벤트에 바우처 프로그램 홍보 및 참여 스타트업 기업에게 투자 기회를 위한 다양한 이벤트 조성을 바우처 프로그램에 참여한 스타트업이 바우처라는 일회성이 아닌 궁극적으로 투자자 유치 및 대중의 관심을 얻게 하여, 더욱 더 성장할 수 있는 자리를 마련함

– 다양한 Road Show와 컨퍼런스로 수혜 중소기업이 바우처를 통해 얻은 성과를 발표

[그림] 유럽 Wider바우처 파이널 컨퍼런스
(2015년 5월 24일 벨기에 브뤼셀)



자료: widerproject 트위터

88) 본문에서 설명한 이탈리아 마르체주의 바우처도 Wider프로그램 중 하나임

○ 2015년 5월 24일 벨기에 브뤼셀에서 열린 최종보고회 및 로드쇼 (Wider Project Final Confernce and II EU Road-Show)에는 EU전역의 38곳의 수혜기업이 다 모였으며, 다양한 이벤트 및 네트워킹 기회를 가질 수 있었음

○ Wider 프로젝트 최종보고회 및 로드쇼 스케줄은 다음과 같음

- 9:00 중앙유럽 담당공무원의 “Wider 프로젝트 결과 발표”
- 9:15 지중해지역 경제개발단의 지난 6년간 사업 발표 및 2020년까지 계획 발표
- 9:30 이탈리아 공무원의 Wider 국가간 바우처 제도 발표
- 9:45 38곳의 수혜기업의 발표
- 11:15 박람회
- 12:00 세미나 1: 스페인공무원의 Wider 프로젝트 개선 계획발표 / 세미나 2: 패널토론 “지중해지역 중소기업의 혁신”
- 13:20 종료식
- 13:30 점심
- 15:00- 17:30 네트워킹 타임(B2B/R2B 면담)

□ 바우처 제도 종료 후 컨퍼런스 등 이벤트 조성

○ 특허 바우처로 강한 IP기업으로 변모한 수혜기업이 한자리 모여 성과 발표하는 자리를 통해 잠재적 투자자 및 대중의 관심을 이끌 수 있음

○ IP 서비스업계에서도 바우처 수혜기업에게 서비스 제공 후 스타트업 및 중소기업의 수요에 맞는 신규 또는 개선점을 고안한 점을 발표를 하며, IP서비스 산업의 변화한 모습을 제시할 수 있으며, 또한 수혜기업의 사례 발표를 통해 업체가 제공할 수 있는 서비스를 네트워킹시간에 알려주며, 새로운 고객을 창출할 수 있는 기회가 제공됨

○ 특허청과 주관기관은 성과 및 향후 개선 계획 발표를 하며, 바우처를 참여한 모든 기업 및 IP서비스업체의 Pool관리에 힘쓸 수 있는 방안 등을 발표하여, 바우처 종료 후에도 지속적으로 IP네트워킹이 형성이 될 수 있게 해야함

○ 컨퍼런스를 통해 투자자와 스타트업간 네트워킹하는 기회 마련

○ 지식재산이 강한 스타트업이나 중소기업에 관심 있는 투자자 및 특허 NPE들을 바우처 수혜기업이 모두 모인 컨퍼런스에 초청하여, 투자처 모색에 도움이 되도록 하는 방안도 제시함

제2절. 세부문서

가. 바우처 제도 운영 규정(안)

□ 신청자격

○ 중소기업기본법 제2조1항 및 같은 법 시행령 제 3조에 따른 기업 및 동법 제2조 제3항에 따른 기업

○ 대형 바우처를 지원할 수 있는 기업은 특허 및 지식재산 출원 *건 및 등록 *건 이상 및 매출 200억 원 이하이며 사업등록증상 사업기간이 1년~7년 이내 이어야 함

○ 소형 바우처를 지원할 수 있는 기업은 지식재산 출원 1건 이상으로 매출 100억 원 이하이며 사업등록증상 사업기간이 3년 이내 이어야 함

□ 선정요건

○ 도전적인 과제를 추구하는 기술·IP 기반 스타트업

- 신제품/서비스 개발 또는 기존의 제품/서비스를 획기적으로 개선하는 도전적인 과제를 의미함

□ 기초 사항

○ (잔액환급) 바우처 사용 후 잔액은 자기부담 분(20%)만 환급

○ (선정주기) 기본 연 3회(1월, 5월, 9월) + 1회(10월까지 정산 후 잔액에 대해 추가적으로 11월 중 선발)

○ (사용기간) 4개월(1월, 5월 선발), 3개월(9월 선발), 1개월(11월 선발)

□ 자비 부담률

○ 대형 바우처: 총 바우처 금액의 25% 이상

○ 소형 바우처: 총 바우처 금액의 10% 이상

□ IP 서비스 및 IP 서비스 제공 기관

○ (서비스 종류) 1안 특허청이 현재 지원하는 모든 창업 및 중소기업 지원 사업

○ (서비스 종류) 2안 항목 국내외 IP 권리화(특허, 상표, 디자인 획득 위한 대리인 선임 비용), IP 컨설팅(특허 조사·분석, 기술가치평가 등)

* 일부 IP 서비스로 한정하여 시범실시 후, 니즈 등을 반영하여 확대 검토

○ (서비스 기관 선정 및 품질 관리) 바우처 제도에 참여할 서비스 기관을 모집·선정(상하반기)하고 서비스 평가, 서비스 품질 인증* 및 서비스 수행 인력의 자격 관리를 통해 서비스 품질 관리

□ 사업규모: `17년도 하반기 정부출연금 4억 원 내외

유형	세부 조건	지원규모	지원형태
대형	특허, 시제품 등 선행 연구결과는 보유하고 있으며, 고급화	최대 2천만원 이내	·선정 후 신청기업에서 자비부담금을 선입급 후 바우처의 금액 50%를 받을 수 있으며, 서비스마다 쓸 때 바우처금액에서 차감하며, 사업 종료 후 남은 잔금 50%를 받음
소형	기존 제품의 매출제고나 사업화를 위해서는 성능개선이나 인증 등이 필요한 부분에 대해 외부 전문 연구기관에 위탁하여 개발하고자 하는 경우	최대 500만원 이내	

□ 지원분야

유형	지원분야	세부내용
대형	창출	국내 특허 대리인 및 해외 PCT/개별국가 특허 출원 수수료 및 대리인/ IP 정보 조사 및 분석, IP 컨설팅, 변리업무
	보호 및 활용	IP 이전/거래/평가, IP 번역, IP 시스템, IP 유지 및 관리, 변리 업무, IP 교육, IP금융
소형	창출	국내 특허 대리인 및 해외 PCT/개별국가 특허 출원 수수료 및 대리인/ IP 정보 조사 및 분석, IP 컨설팅, 변리업무

□ 공고 및 접수기간

○ 공고: `17.8.1 ~ `17.8.31(30일간)

○ 접수: `17.8.14 ~ `17.8.31(30일간)

□ 제출서류

○ 특허 바우처 제도 신청서(소정의 양식)는 인도 중소기업청의 바우처 및 산자부의를 참고하여 만들었으며, 아래와 같은 파트로 구성함

- 파트 1. 신청 기업 정보 및 신청자격 적정성 자기진단서
- 파트 2. 기술/특허 제품 및 전략 정보
- 파트 3. 바우처 사용 계획서(원하는 IP서비스와 사용 전략 및 기대효과)

○ 개인정보 수집/이용/제공 동의서

○ 사업자 등록증 사본

○ 최근 1년간 (회계기간 기준) 재무제표(*신설기업은 제외)

□ 관리기관 및 운영시스템

○ (관리기관) 사업 운영의 공정성 및 투명성과 기능을 고려하여 특허청 산하 공공기관(발명진흥회 등) 중에서 선정

□ 사기 및 결탁 등 부정사용 방지

○ (이용자) 바우처 금액의 3배 배상, 특허청 사업 참여 배제

○ (서비스 기관) 바우처 금액의 3배 배상, 기관 및 관련 인력의 특허청 사업 참여 배제

□ 서비스업체 참여요건 준수

○ 발명진흥법 제2조 9항에 따라 “산업재산권 서비스업”을 충족해야 함

- 산업재산권 정보를 수집·분석·가공·번역·유통 또는 관리하거나 이와 관련한 소프트웨어 또는 시스템을 개발하거나 구축하는 업(이하 "산업재산권 정보서비스업"이라 한다)을 영위하는 업체(2조 9항 가목)
- 「변리사법」 제2조에서 규정하는 업을 영위하는 업체(2조 9항 나목)
- 산업재산권의 경제적 가치 및 기술적 우수성을 가액(價額)·등급 또는 점수 등으로 평가하는 업체(2조 9항 다목)
- 산업재산권의 양도 또는 실시권의 설정·허락 등 산업재산권의 거래행위를 중개·알선하는 업체(2조 9항 라목)
- 그 밖에 대통령령으로 정하는 업(2조 9항 마목)

○ 수혜기업은 다음에 해당하는 하나 이상의 기관으로 서비스 수행기관으로 선정

- 특허청 및 특허청 산하기관(발명진흥회, 한국지식재산연구원, 한국지식재산보호원, 지역지식재산센터 등)
- 한국서비스협회에 등록된 업체
- 5년 이상의 사업경력과 함께 전문성과 건전한 재무 상태를 갖춘 기업
- (옵션) ISO 9001을 획득한 업체

○ 서비스 제공자의 자격요건 준수(발명진흥법에 따른 전문인력에 속해야 함)

□ 주관기관의 관리 인력

○ 주관기관은 3가지 분류의 인력을 갖추고 사업을 관리 및 운영해야 함

- 관계자 1은 바우처 사업 도입에 필요한 예산 계획 및 모든 행정 절차에 필요한 특허청과 기재부의 관련 업무를 집행함
- 관계자 2는 마케팅 및 홍보 등을 맡아 스타트업과 예비창업자의 관심을 증대시키며, 신청서 관리 및 승인 절차를 맡아 관계자 1에게 통보를 하는 역할을 맡음
- 관계자 3은 수혜 스타트업들에게 IP서비스 제공업체 정보 및 바우처 범위 등의 가이드라인을 제시하며, 수혜 스타트업이 바우처를 통해 최적의 IP전략을 내도록 자문하는 역할을 담당함

□ 문의처 및 기타

○ 바우처 지급, 사용 및 성과관리 등 사업 제반사항

- 이 공고문의 사업선정·평가 이외의 연구개발비 지급·사용, 최종평가, 성과관리 등 사업 제반사항은 「~~법」 및 동법 시행령, 시행규칙, 「국가연구개발사업의 관리 등에 관한 규정」, 「~~ 운영규정」, 「~~ 관리기준」 등 ~~사업의 관련법령 및 규정을 준용[89]

○ 수혜기업 및 참여기관 및 업체등 사항

- 서비스업체 및 수행인력의 자격유무, 신청서류 구비여부, 위반사항에 대한 제재여부 등의 검토결과가 부적정하거나 제출한 사업신청서의 내용이 공고한 사항을 충족하지 못한 경우 및 허위로 기재한 경우, 이 공고문의 신청방법 및 절차를 준수하지 않은 경우는 선정 대상에서 제외할 수 있으며, 접수된 자료는 일체 반환하지 않음[90]

○ 문의처: 주관기관 및 담당부서

89) 농림축산식품부(2016) "2016년 농식품 창업벤처지원 R&D 바우처 시범사업 시행계획" p. 9
90) 상동

나. 'IP 서비스 기관'과 '관리기관'간 계약서(안)

○ 사업명칭 : 2017년도 특허 바우처 사업 계약서

○ 사업수행기간 : 20 년 월 일 ~ 20 년 월 일

○ 프로젝트 명 : 특허 바우처

○ 사 업 비 : 일금 원

- 정부지원금 : 일금 원

○ 협약 당사자

- 전담기관(이하"갑") : 주관기관 장 *** (인)

  주 소 : **시 **구 **로 ***

- 참여기업(이하"을") : 대표 (인)

  주 소 :

○ 기 타

- 재판의관할 : "갑"의 주소지 관할법원
- 부정당업자 제재범위 : "갑" 또는 특허청이 주관하는 사업에 대하여 제한한다.

2017년 월 일

「2017년도 특허청 바우처사업」(이하 "사업"이라 칭한다)의 수행을 위하여 "갑"이 전담하고, "을"이 대한 사업수행을 실시함으로써 생기는 제반사항 및 권리와 의무를 규정하기 위하여 다음과 같이 협약을 체결하고, 2부를 작성하여 "갑", "을"이 각각 1부씩을 보관한다.

제1조(목표)
바우처는 발급 후 일정 기간 내 필요한 시기에 다양한 서비스를 지원받을 수 있으므로, 불확실성이 높고 피봇(pivot)*이 빈번한 스타트업에 적합한 지원 정책

제2조(용어의 정의)
① "최종성과물"이라 함은 수행계획서에 의하여 완료되며, "을"이 제출하는 결과물을 말한다.

제3조(보고 및 정산 등)
"갑"은 "을" 제출한 완료보고서 및 수요자만족도 조사서를 검토·확인한 후 위계가 발견되지 않을 시에는 제출일 기준 30일 이내에 바우처 정산 금액의 정부지원금을 지급한다.

제4조(협약의 해지)
① "갑"과 "을"은 상대방이 본 협약을 중대하게 위반하였을 경우에 각각 본 협약을 해지할 수 있다.
② "갑"은 다음 사유가 발생하였을 경우에 본 협약을 해지할 수 있다.
가. 사업의 착수가 지체되어 소기의 성과를 기대하기 곤란하거나 완수할 능력이 없다고 인정되는 경우
나. 협약자체의 구성, 계획 또는 수행 등이 위계에 의하여 신뢰성 확보가 어렵다고 "갑"이 인정하는 경우
다. 타 중대한 사유로 인하여, 본 사업의 계속 수행이 불가능하거나 불필요하다고 인정하는 경우

제5조(비밀엄수)
① "갑"은 본 협약으로 인해 받은 보고서를 특허 바우처사업의 원활한 운영을 위해 이용 및 공개할 수 있으며, 보고서 이외의 사항에 대하여 얻은 지식에 대하여는 공익목적에 한하여, "을"의 동의 없이 공개할 수 있다.

제6조(산출물에 대한 권리)
본 사업수행으로 인하여 발생한 최종성과물 및 기타 모든 산출물에 대한 권리는 바우처 수혜기업(이하 "병")에게 귀속된다.

제7조(관련자료의 보관 등)
① "을"은 본 사업이 완료된 이후에도 제반 관련문서를 5년간 보관하여야 하며, "갑" 또는 중소기업청 관계자의 사업현장 확인, 관련서류의 열람 및 제출 요청 등에 성실히 응하여야 한다.
② 제①항의 위반으로 인하여 야기되는 문제에 대하여는 "을"이 증거능력을 확보하여야 하며, 또한 이에 대한 입증책임을 진다.

제8조(일반적 손해)
"을"은 사업의 수행 중 자신의 귀책사유로 인하여 "갑"과 제3자에게 손해를 입혔을 때에는 이에 대한 손해배상 책임을 진다. 다만, 협약당사자의 책임 없는 사유로 인하여 발생한 경우에는 기타 거래상의 관습에 의한다.

제9조(양도 등 금지)
"을"은 "갑"의 동의 없이 본 계약상의 일체의 권리, 의무 등을 제3자에게 양도·증여·대물변제·대여하거나 담보로 제공할 수 없다.

제10조(기타)
① 본 협약서에 기재하지 아니한 사항일지라도 특허청「2017년도 바우처사업 관리규정」에서 정한 사항은 본 협약서 상의 내용으로 간주한다.
② 본 협약서의 해석상 의문이 있을 경우에는 "특허청"의 해석에 따른다.

다. '관리기관'과 '선정 스타트업'간 계약서(안)[91]

「특허 바우처 사업」 지원 동의서

– 당사는 「특허 바우처 지원사업」에 대하여 지원신청서에 작성한 내용으로 지원신청하며 다음 사항에 대해 동의하는 바입니다.

○ 민간부담금 납부 및 정부지원금 지급 동의

– 「특허 바우처 지원사업」에 의하여 추후 지원 대상 기업으로 선정이 된 후 규정에 따라 기업분담금을 지정된 기간 내에 주관기관에 직접 납부할 것이며, 본인에게 지급되는 정부지원금을 주관기관이 직접 지원 대상 기업에 납부하는 것을 동의

○ 자료제출 위반에 의한 환급 동의

– 「특허 바우처 지원사업」에 의하여 정부지원금을 수혜 이후, 지원 신청 시 제출한 증명자료가 거짓으로 판명될 경우 특허청 및 주관기관의 신청 · 가입이 제한되며, 정부지원 금액의 300% 비율만큼을 주관기관으로 다시 환급할 것을 동의

○ 중도해지에 의한 정부지원금 환급 동의

– 「특허 바우처 지원사업」에의하여 정부지원금을 수혜 이후, 수혜기업이 부득이한 사정으로 바우처 사용기간 만료 전에 바우처계약을 해지하는 경우, 주관기관으로부터 지급받은 바우처 금액 중 정부지원금을 주관기관으로 다시 환급할 것을 동의

○ 바우처관련 자료 제공 동의

– 「특허 바우처 지원사업」에 의하여 정부지원금을 수혜 이후, 본 사업과 관련된 자료(출원 및 등록정보 및 서비스세부사항)를 주관기관 및 특허청에서 사업목적으로 활용하기 위해 제공하는 것에 동의

○ 또한 국회 또는 감사원에서 감사목적 등으로 활용하기 위해 기업정보(기업명, 연락처, 지원내용 등)를 제공하는 것에 동의

상기 내용을 확인하고 동의하는 바입니다

년 월 일

회사명 :

대표자 : (직인)

주관기관 원장 귀하

91) 한국지식재산보호원, "2-1. 수출안심 지재권 단체보험 신청서_동의서"를 참고하였음(www.koipa.re.kr)

제6장. 결론 및 기대효과

□ 특허 바우처를 통한 기대효과

[그림] 특허 바우처 제도 기대효과



○ 고품질창업기업 및 IP 생태계 선순환

– 스타트업을 위한 특허 바우처 이슈로는 수혜기업들의 지역, 부서 및 청별, 국가별 정책의 융합으로 그들이 경제의 발전에 의미 있는 경제 성장에 기여를 할 수 있는 여부가 큰 과제임

– 창의와 혁신을 위한 효과적인 공공정책의 환산은 경제적 성장과 뒤쳐지는 산업에 새로운 활력을 불어줄 수 있음

– 바우처를 활용한 공급자 선택을 통해 IP 서비스업체들의 경쟁력을 높일 수 있음

○ 질 좋은 창업을 통한 고용과 성장의 마중물

– 혁신적 기업들은 양질의 일자리 공급에 기여하며, 소재한 지역경제의 다른 경제 주체와의 거래 등을 통해 지역의 성장에도 기여를 함

– 보다 넓게 보면 대상 수혜기업들은 IP 보호를 통하여 사회적 그리고 소비 트렌드를 새로이 창출 또는 소비심리를 증폭하여 소비자의 수요심리를 증대할 수는 효과도 기대할 수 있음

○ 기업들이 자율적으로 제도를 활용할 수 있는 생태계 형성

– 지원정책이 많은 가운데 지원정책을 생각하여 선택 및 활용하는 스타트업이 지식재산 전략을 더 잘 세울 것임

– 또한 집단지능 활용으로 IP서비스 업체에 대한 리뷰가 빅데이터로 축적되면 스타트업은 좋은 서비스업체를 선별할 수 있으며, 서비스업체도 경쟁으로 인해 경쟁력이 강화 될 것

– 바우처의 도입목표대로 기업들이 사용하는 경우, 바우처 제도는 수혜기업이 IP전략을 활발하게 전개하도록 할 것이며, 추가적인 지식재산 출원-보호-활용에 필요한 행동과 전략을 세워 특허포트폴리오등 강력한 지식재산을 갖춘 기업으로 성장하여, 해외 진출 시에도 지식재산 분쟁을 회피 및 잠재적인 침해사례로부터 보호를 받는데 큰 도움이 될 것임

○ 정부의 미래 예측이 아니라 기업의 선택으로 전략 구축

– 3D 프린팅 등 기술을 만드는 기간이 짧아질 정도로 기술이 극변하고 있으며, 기술기업에 대한 영향을 제도가 예측을 해서 따라갈 수 있는 시대는 지나감

– 사업을 직접 하고 있는 기업가가 현실에 맞는 정책을 바우처를 활용하여 적시적소에 지식재산 서비스를 사용할 수 있는 환경이 조성될 것

– 정책마다 예산 배분보다는 바우처를 통해 스타트업이 원하는 서비스에만 예산이 배분되어 큰 효과를 낼 수 있음

○ 강력한 IP를 바탕으로 글로벌 진출

– 수많은 벤처기업들이 글로벌화 과정의 IP 전투에서 치명상을 입은 사례가 많았지만, 창업단계에서부터 선행조사의 창출단계에서부터 보호단계까지 전단계를 지원하는 바우처를 통해 스타트업 경쟁력 강화를 기대함

○ 중기청과 많은 부처와 IP 창업 융합효과 창출

– 정부의 벤처지원 예산 12조원 시대에서 효율적으로 중기청(8조원)과 여러 부처의 벤처 지원정책과 융합하여 창업의 양대 경쟁력 중 하나인 "기술의 경쟁력"인 IP가 있는 고품질 창업 효과를 기대함

○ '기술 개발 후 IP'가 아닌 'IP를 위한 기술 개발'로 전환

– 정부의 미래 예측이 아니라 기업의 선택으로 제도가 설계되는 방향으로 가야 '기술 개발 후 특허'라는 기존의 IP전략에서 특허덤불형태의 '공격과 방어'전략이 가능한 IP포트폴리오를 위한 기술 개발을 하는 스타트업이 생길 것으로 기대됨

□ 질 좋은 창업을 위한 지원정책: 특허 바우처

○ 성장과 고용의 유일한 대안이 고품질 벤처창업이라는 것은 전 세계적으로 일치된 결론이나 한국의 벤처 창업은 질 좋은 창업이 부족한 상황

○ 질 좋은 창업의 중심은 기술을 재산화하는 IP(지식재산)로, 벤처를 위한 IP

중심의 새로운 대안이 필요

○ 창업기업의 성장과정에서 개발과 마케팅 전략만큼 중요한 것이 지속가능한 IP 전략임

○ 이에 KCERN은 단계별 IP 전략을 제안하여 벤처기업이 창업에서 글로벌화까지 발전하는 단계별로 도출하여 차별화된 창업을 지원함

- 1단계 창업벤처는 남들이 못본 시장을 찾아내거나 남들이 풀지 못한 문제를 기술로 풀어내어 차별화된 가치창출을 하는 것
- 2단계 혁신벤처는 창업벤처의 차별화된 제품과 서비스로 틈새시장을 확보한 상태에서 기존 기술 전략을 IP 포트폴리오 전략으로 발전시키는 것
- 3단계 글로벌벤처는 반드시 차별화된 역량이 전제되어야 하므로, 기술을 중심으로 한 IP 강화전략(IP 매각, M&A, IPO 등)을 구축하는 것

○ 더불어 창업 벤처의 IP 전략을 뒷받침 하는 제도로 창업기업이 선택할 수 있는 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 세계 최초로 제안

○ 특허 바우처 제도라는 한시적 마중물 지원책을 통해 IP창업의 질이 향상되어 글로벌화가 촉진되고 나아가 지식재산 서비스업도 활성화되면서 생태계가 성장할 것으로 전망

○ 향후 수요자 중심의 특허 바우처 제도 정착으로 지원 부문의 갑을 관계가 개선되고, 바우처 제도가 없더라도 질 좋은 창업이 일반화되는 단계에 돌입하게 되면 한국 창업생태계의 고도화가 이루어질 것으로 기대함

참고문헌

<국내문헌>

BLT특허법률사무소(2015), “글로벌 IT기업의 특허분쟁 현황”, 슬라이드쉐어

ICT 벤처기업 창업자 대상 맥킨지 설문조사(2014)

KCERN(2016), 제23차 정기포럼. “벤처기업의 글로벌화”

KCERN(2016), 제27회 정기포럼: 4차산업혁명과 규제 패러다임 혁신

KCERN(2015), 지식재산 기반 창업 및 사업화 활성화 방안 연구, 특허청

KCERN(2014), 제7차 정기포럼. “창조경제의 꽃, IP금융”

Smith, G.(2015), “지식재산”, 성문사, P.662.

STEPI INSIGHT(2015), R&D 바우처 제도 도입 방안

고영선(2006), “재정사업 심층평가 지침”, 한국개발연구원

관계부처 합동(2013.07), 창조경제 실현을 위한 지식재산금융 활성화 방안

관계부처 합동(2015.07), 특허 개방 및 활용 촉진 방안

국가법령정보센터(2016.4.26) “중소기업기본법 시행령”

규제개혁위원회(2014.3), 2013년도 규제개혁백서

김태훈·이민화(2013), 발명자본시장을 향한 문제와 비즈니스모델, KAIST 지식재산대학원 석사논문

농림축산식품부(2016), “2016년 농식품 창업벤처지원 R&D 시범사업 시행계획 공고”

미래창조과학부(2016), “2016년 2차 ICT 바우처 지원 공고”

박정철·이민화(2015), 시나리오 분석을 통한 유망 기술분야 개념특허 개발 방법론 연구

박홍엽(2015), “R&D 바우처 제도 도입 방안”, 과학기술정책연구원

발명진흥법(2016.1.27.)

벤처기업협회(2015), 벤처천억기업 보고서

산업통상자원부(2016), 2016년도 기술사업화 바우처 지원사업 시행계획 공고

성지은·박인용(2013), 영국의 혁신전략과 기업혁신기술부의 역할, 과학기술정책연구원, 과학기술정책 제23권 제1호 통권 제190호, pp.109-125

손수정(2013), 창조경제를 촉진하는 IP 금융 기반 구축. 과학기술정책연구원

송상엽(2014), “지식재산 스타트”

여인국(2013), “기술사업화:이론과 실제” 학현사, p.167

이민화(2016), 기업가정신 2.0

이민화·차두원(2013), “창조경제”, 북콘서트

이승준·박성택·김영기(2009), 특허덤불 문제와 해결방안에 관한 연구, 산업과 경영 22권 1호, pp191-202

정광호(2010), "바우처 분석: 이론과 현실", 법문사

최성은(2007), 바우처 제도의 효과제고를 위한 평가방안, 한국보건사회연구원

특허청, "지재권, 분쟁 어렵지 않아요", p.97

특허청&한국지신재산보호협회(2015)

특허청(2011), 지식재산경영 전략 매뉴얼 I

특허청(2015), 지식재산 기반 창업 및 사업화 활성화 방안 연구

특허청(2016), "고시 제2016-22호: 특허협력조약에 의한 국제출원 수수료의 금액 및 납부요령"

한국보건산업진흥원(2014), 혈당측정기 국내외 시장분석

한국지식재산보호원, "2-1. 수출안심 지재권 단체보험 신청서_동의서" (www.koipa.re.kr)

한국지식재산서비스협회(2012), 지식재산 서비스산업의 국내외 현황 연구

한국지식재산서비스협회(2016.11), 한국지식재산서비스협회 현황

한국지식재산서비스협회, "2015 대한민국 지식재산서비스기업 편람"

한국지식재산연구원 정책연구팀(2016.2.25.), 중국의 특허 바우처 제도

한국지식재산연구원(2013.12), 한국형 지식재산서비스 비즈니스 모델 도입을 위한 정부 지원방안 연구

한국지식재산연구원(2015), 지식재산서비스 시장 확대 방안

한양특허법인(2012), "국내 중소기업 특허의 해외출원 및 등록비용의 합리적 지원방안", 국가지식재산위원회, p.42

현재호, "첨단기술시대의 지적재산권 관리", ㈜테크노베이션파트너스

황성재(2016), "SUCCESSFUL IP STRATEGY FOR TECH STARTUPS", 퓨처플레이

<국외문헌>

European Commisions: Enterprise and Industry(2011), "Guide to green innovation vouchers"

Graham, Stuart JH, and Matthew John Higgins(2008), "Timing new drug introductions: The roles of regulatory rules and firms' complementary assets." Available at SSRN 1312784,

Graham, Stuart JH, et al(2002), Post-issue patent "quality control": A comparative study of US patent re-examinations and european patent oppositions. No. w8807. National Bureau of Economic Research

Granstrand(1999), The Economics and Management of Intellectual Property - Towards Intellectual Capitalism. Edward Elgar Publishing Ltd, London.(Paperback 2000)

Grindley, Peter C., and David J. Teece(1997), "Managing intellectual capital: licensing and cross-licensing in semiconductors and electronics.", 1997, pp. 8-41

Guellec, Dominique, Catalina Martinez, and Pluvia Zuniga(2012), "Pre-emptive patenting: securing market exclusion and freedom of operation." Economics of Innovation and New Technology 21.1, p. 1-29

Haijun Jin, Yuli Tu & Shutong Wang (2013). Government-Backed Patent Funds in China. Tech Monitor, Oct-Dec 2013, 24-3

Izsak, et al. "Summary Assessment of the Province of Limburg", ESIC(European Service Innovation Centre)., October, 2013.

Justin A.&Michelle K.(2016), Intellectual Property and U.S. Economy: 2016 Update

Kleiman, M. A. R., & Teles, S. M.(2008). Market and non-market failures. In M. Moran, M. Rein, & R. E. Goodin (Eds.) Oxford Handbook of public policy, Chapter 31. Oxford: Oxford University Press.

Kutty, Nandinee., "Evaluation of the Federal Housing Choice Voucher Program Under a Welfare Econmics Framework", the Social Sicence Research Network Working Paper, 2005.

KWI Consultants(2010), "Assessment of Action Plans: Slovakia- Innovation Voucher" (bit.ly/2gRBHS3)

Meyer, C. et al. "The Impact of Vouchers on the Use and Quality of Health Goods and Services in Developing Countries: A Systematic Review". UK AID.

National Child Care Information and Technical Assistance Center(2008), p. 135

OECD(2009.12), The Emerging Patent Marketplace

OECD(2011), Entrepreneurship at a Glance 2010

OECD(2013), "Implementaing a Pilot SME Voucher Scheme in Montenegro" (http://bit.ly/2hplmFa)

OECD(2015), Cross-country evidence on start-up dynamics

OECD, "Box 3.3 Innovation voucher in the Netherlands", OECD Territorial Reviews: Switzerland 2011. p. 126(bit.ly/2g6Y1bb)

Provincia di Milano(이태리 밀라노주)(2014), "Creative Industries: Innovation Vouchers", European Creative Alliance" (http://bit.ly/2g448vv)

RAPIDE(2010), "Innovation Voucher Regional ACTION PLAN Lapland" (http://bit.ly/2hhwRhw)

Region Marche(2014), "Implementing a transnational voucher programme -and scaling it to the European level", (http://bit.ly/2d9mJEh)

Rhode Island Commerce(2016), "Rules and Regulations for the Innovation Voucher Program" (commcerceri.com)

Skantze, Johanna(2014), "Innovation vouchers for creative industries from a comparative perspective". Volante Research (http://bit.ly/2gwFswn)

Weimer, D. l., Vining, A. R.(2005). Policy analysis: Concepts and practice. http://works.bepress.com/david_weimer/3/.

Winkler, Rolfe; Wakabayashi, Daisuke (January 14, 2014). "Google Pays $3.2 Billion for Nest Labs". The Wall Street Journal. p. B1.

Zerbe, R. O., & McCurdy, H. E.(1999). The failure of market failure. Journal of Policy Analysis and Management. 18(4), 558-578.

인도중소기업청(2010), "Guidelines: Implementation of the Scheme Building Awareness on Intellectual Property Rights (IPR) for Micro, Small and Medium Enterprises" (http://www.dcmsme.gov.in/schemes/ipr10.pdf) pg.8

<온라인 사이트>

Alberta Innovates (www.albertatechfuture.ca)

Anyfive 홈페이지 (www.anyfive.com)

Austria Wirtschaftsservice (http://www.awsg.at/)

Connecticut Innovations(http://ct.next.com/eia/)

Creative Works London(http://www.creativeworkslondon.org.uk/)

에스토니아 정부 기업지원청, (http://www.eas.ee/service/innovation-voucher/?lang=en)

인도 중소기업청 (http://dcmsme.gov.in/scheme_a.html)

Nest Labs. http://www.faqs.org/patents/assignee/nest-labs-inc

Rhode Island Commerce Corporation (http://commerceri.com)

SPRING Singapore, "List of Innovation Service Providers"

Wider Project (www.wider-project.eu)

대전 1인창조기업 Biz센터 (www.dj1biz.com)

모든특허법률사무소 (http://www.allpatent.co.kr)

지역지식재산센터(RIPC) (http://biz.ripc.org)

진남국제특허법률사무소 (http://www.jnpat.com)

한국지식재산보호원 홈페이지 (www.koipa.re.kr)

한국지식재산서비스협회 홈페이지 (http://www.kaips.or.kr)

부록1. 관련 양식

1-A. 국내 지식재산서비스 기업 명단(2016년 10월 기준)

No.	회사명	대표자	주요 사업
1	㈜글로벌오픈스터디	김대식	IP정보 조사/분석
2	㈜넥스파인더	이 건	IP정보 조사/분석
3	누리드림	이병희	IP정보 조사/분석
4	㈜다산아이피앤아이	김진선	IP번역
5	㈜더비엔아이	김윤명	IP컨설팅
6	㈜디파트너스	최승욱	IP기술거래/사업화, IP컨설팅
7	㈜델타텍코리아	이승호	IP기술거래/사업화
8	도원닷컴㈜	김수천	IP번역, IP시스템
9	㈜리온아이피엘	이건철	IP기술거래/사업화
10	Lifang&Partners Korea	사관빈	IP법률대리, IP컨설팅
11	LexisNexis 한국지사	안성식	IP DB(특허/법률)
12	㈜솔투로	박양수	IP기술거래/사업화, IP시스템
13	㈜마크프로	차상진	IP관리(연차료), IP DB(상표)
14	㈜마크넷	한형열	IP시스템
15	만성국제특허법률사무소	황의만	IP법률대리, IP번역
16	㈜미래특허정보컨설팅	김덕황	IP번역
17	메카아이피에스	김천우	IP번역
18	㈜비전인사이드	구본곤	IP정보 조사/분석, IP시스템
19	북경선달 특허사무소	김영란	IP법률대리
20	블루포인트파트너스	이용관	IP기술거래/사업화
21	서울특허번역센터	김근호	IP번역
22	선영IP컨설팅㈜	김종득	IP정보 조사/분석, IP컨설팅
23	시너지아이비투자(주)	구자형	IP금융
24	아이피솔루션㈜	조명호	IP정보 조사/분석
25	아이피스트 특허법률사무소	송두현 외 1인	IP법률대리, IP번역
26	㈜아이피씨앤비	송인창	IP정보 조사/분석, IP기술거래/사업화
27	㈜아이피아이	김경욱	IP정보 조사/분석, IP시스템
28	아이피큐브파트너스	민승욱	IP기술거래/사업화, IP금융
29	㈜아이피티즌	정승복	IP시스템
30	㈜아이피폴	박용준	IP정보 조사/분석
31	㈜아이티엘	황차동	IP컨설팅
32	㈜애니파이브	김기종	IP시스템

No.	회사명	대표자	주요 사업
33	오름아이피에스	최승환	IP번역
34	㈜원니스	함수영	IP정보 조사/분석, IP관리(연차료)
35	㈜웰쳐기술	김희곤	IP기술거래/사업화
36	㈜위즈도메인	김일수	IP DB(특허), IP시스템
37	㈜윈티스글로벌	오종학	IP정보 조사/분석
38	㈜윕스	이형칠	IP조사/분석, IP DB(특허/상표), IP평가
39	㈜이디리서치	서주원	IP기술거래/사업화
40	㈜이암허브	구교영	IP기술거래/사업화, IP컨설팅
41	㈜이지펙스	이경란	IP기술거래/사업화
42	인텔렉추얼디스커버리㈜	김광준	IP기술거래/사업화, IP금융
43	㈜인포베이스	정호석	IP정보 조사/분석, IP기술거래/사업화
44	㈜임픽스	이상호	IP시스템
45	정진국제특허법률사무소	김순웅	IP법률대리, IP컨설팅
46	㈜제세	김동희	IP번역
47	㈜제타플랜에프앤인베스트	김미나	IP기술거래/사업화
48	㈜지상	김영기	IP정보 조사/분석, IP기술거래/사업화
49	㈜지혜와	김용국	IP번역
50	지심특허법률사무소	유성원 외 2	IP법률대리, IP번역
51	지온컨설팅㈜	최석훈	IP번역, IP정보 조사/분석
52	지티엘글로벌㈜	김종현	IP기술거래/사업화
53	키티스산학연정보㈜	홍영표	IP출판
54	㈜케이티지	김갑성	IP정보 조사/분석
55	㈜케이피에스	박경환	IP번역
56	코리아특허번역	이유철	IP번역
57	㈜크레오시안	오하영 외 1	IP정보 조사/분석
58	특허법인 고려	오세준	IP법률대리,IP정보 조사/분석
59	특허법인 다울	이지연	IP법률대리,IP정보조사/분석,사업화
60	㈜테크란	하청일	IP정보 조사/분석, IP기술거래/사업화
61	테크비아이㈜	김길해	IP기술거래/사업화
62	㈜티랩	오주환	IP시스템
63	테크노벤처㈜	박완전	IP기술거래/사업화
64	㈜피앤아이비	조성만	IP기술거래/사업화
65	포디아이피(주)	서병기	IP번역
66	㈜4D피앤씨	봉명환	IP정보 조사/분석
67	피피에이치(PPH)	이정근	IP번역, IP컨설팅
68	㈜한림아이피에스	임동춘	IP정보 조사/분석
69	㈜기술과가치	임윤철	IP정보 조사/분석

No.	회사명	대표자	주요 사업
70	지식재산출판사 (IPPH, 중국)	ZHU MINGANG	IP출판, IP전시회
71	소에이국제특허법률사무소 (일본)	하세가와요시키	IP법률대리
72	청송특허사무소(중국)	정청송	IP법률대리
73	한국사물인터넷협회	박인식	IoT산업 진흥을 위한 IP컨설팅

자료: 한국지식재산서비스협회(2016.11)

1-B. 한국지식재산서비스협회 가입신청서

【붙임3】

入 會 願 書 (양식)

회 사 명		대 표 자	
전화번호		홈페이지	
주 소			

참여분과	구 분	해당 여부	참여자 성 명	직 위	전화번호	E-Mail
	IP 정보조사/분석					
	IP기술사업화					
	IP 번역					
	IP 솔루션					

상기와 같이 한국지식재산서비스협회 회원 가입을 신청합니다.

【첨 부】 1. 회사 소개서(양식) 1부.
2. 입회추천서(양식) 1부.
3. 전년도 재무상태표(자유양식) 1부.
4. 대표자 이력서(자유양식) 1부.
5. 사업자등록증 사본 1부. 끝.

2016년 월 일

회사명
대표자 (인)

한국지식재산서비스협회장 귀하

[첨부1]

회사 소개서 (양식)

회 사 명		대 표 자	
주 소			
전 화 번 호		F A X	
전 년 도 매 출 액		상시종업원수	
회 사 설 립 년 도	년 월	사 업 분 야	
해당부문 종사기간	년 월 ~ 년 월 (년 개월)		

협회 실무 담당자	성 명	직 위	전화번호	E-Mail

주요연혁

[첨부2]

入 會 推 薦 書 (양식)

회 사 명		대 표 자	
주 소			

상기 회사를 한국지식재산서비스협회 회원으로 추천합니다.

2016년 월 일

<한국지식재산서비스협회 회원>

회사명 :
대표자 : (인)

한국지식재산서비스협회장 귀하

※ 추천인은 기존 협회 회원사의 대표자로 하며, 추천서를 받기 힘든 경우 사무국과 별도 협의하여 주시기 바랍니다.

1-C. 지원서 양식

□ 인도 중소기업청의 특허 촉진센터에 지원하는 스타트업 및 중소기업 지원서 양식

MSME National Manufacturing Competitiveness Programme

Annexure–V

Format of Application for Financial Assistance on "Grant of Patent"

APPLICATION FORM

Part-1. Applicant Information

1.1	Type of Applicant Organization	SME		Start-ups	
		√ Tick Appropriately			
1.2	Number of patents already filed / granted	National		International	
1.3	Number of Patents filed before under this scheme (if any)				
1.4	Name and Address of Applicant Company				
1.5	Registration Number of the Applicant Company with the concerned Govt. Ministry/Deptt. :				
1.6	Name of the Company as per the registration				
1.7	Website Address, if any				
1.8	Nature of Company's Principle Business Activity				
1.9	Name of contact person				
1.10	Contact Numbers				
1.11	Email address				
1.12	Indian Application Filing Number and Date	Number :		Date of Filing	

1.13 Name and details of Inventor(s)

No.	Name	Qualification	Age	Designation
1.				
2.				
3.				
4.				

1.14	Is R&D for Invention indigenous i.e. developed in house/Collaborative	
1.15	If Callaborative, give details of the type of Collaboration	

○ 지원서 항목에 대한 해석은 다음과 같음

1. 첫 번째 파트 '1. 신청기업 정보'에서 요구하는 항목은 다음과 같음

1.1. 신청기업의 종류(스타트업/중소기업 중 택 1)

1.2. 특허 출원 또는 등록 수(인도 국내/ 국제)

1.3. 이번 프로그램 지원하기 전 출원한 특허 수

1.4. 신청기업의 회사명 및 주소

1.5. 신청기업의 사업자등록번호

1.6. 사업자등록증상의 기업명

1.7. 웹 사이트 주소

1.8. 주요 회사 사업

1.9. 담당자 연락처

1.10. 연락처 전화번호

1.11. 이메일 주소

1.12. 신청서 번호 및 신청날짜

1.13. 발명자 성명 및 정보(이름, 자격(Qualification), 나이(Age), Designation(학위))

1.14. 발명을 위한 R&D가 회사 고유의 것인가?(회사 내부 / 외부 협력등)

1.15. 외부협력인 경우, 자세히 기재

MSME Building Awareness on Intellectual Property Rights

Part-2. Invention/Patent Information

2.1 Title of Invention

2.2 Brief Description of Invention

2.3 Technical/other fields of Inventions

2.4 Advantage(s) of Inventions:

2.5 Novel features of Invention as based on prior art search (Kindly attach a comprehensive prior art search also clearly indicating subject matter on which search was conducted, fields or keywords searched, databases used for the said search and the reference of relevant documents considered relevant to the subject matter of your invention):

2.6 Brief description of commercialization plans or commercialization status for the invention. Anticipated revenues from commercializing the invention:

2.7 Potential markets and the basis for the same:

○ 지원서 항목에 대한 해석은 다음과 같음

2. 발명품/특허 정보(Invention/Patent Information)

2.1. 발명품명(Title of Invention)

2.2. 간략 소개(Brief Description of Invention)

2.3. 발명품의 기술적 또는 기타 분야(Technical/other fields of Inventions)

2.4. 발명품의 장점(Advantages of Inventions)

2.5. 선행기술조사에 근거한 발명품 정보(Navel Features of Inventions as based on prior art search)

2.6. 사업화 계획 정보 및 현재 사업화 단계 그리고 예상 매출(Brief description of commercialization plans or commercialization status for the invention. Anticipated revenues from commercializing the invention)

2.7. 특허 거래 시장에서의 가치(Patent markets and the basis for the same)

MSME National Manufacturing Competitiveness Programme

Part-3. Details of Patent Agent/Attorney

3.1	Name of Patent Agents/ Attorney Firm :	
3.2	Contact Person and his contact Number:	
3.3	No. of years in handling international patents:	
3.4	Address of the firm:	
3.5	Is the International application already filed?	Yes No
3.6	Route of Filing	PCT ☐ Conventional ☐
3.7	Countries Filed or Proposed	

DECLARATION

Declaration by the Head of the Applicant Company

I/we, the undersigned, hereby declare that:

The particulars (and all the documents attached herewith) in this application are true and correct to the best of my/our knowledge, and I/we have not wilfully suppressed any material /fact, which will render this application invalid. If application is accepted, I/we shall provide the Utilization Certificate (in prescribed format) on biannual basis or before the next release. In case of any dispute/problem, the decision of Secretary (MSME) shall be final and binding on us. Ministry of MSME shall have the right to recover from this organization to entire funds released in the event that I/we have breached any of the above conditions.

Signature and Seal of the Executive Head of Applicant	Company	Date
Name (in Block Letters)		
Citizenship		

30

○ 지원서 항목에 대한 해석은 다음과 같음

3. 대리인 및 특허변리사 정보(Details of Patent Agent/Attorney)

3.1. 대리인 또는 특허변리사 업체명(Name of Patent Agents/ Attorney Firm)

3.2. 연락처

3.3. 국제특허관련 업무 업력(No. of years in handling international patents)

3.4. 주소

3.5. 국제특허는 이미 출원하였는가?(Is the international application already filed?)

3.6. 출원 경로(PCT/개별국가)

3.7. 출원 또는 등록된 국가

2-A. 설문지 1차(예비창업자 중심)

특허 바우처 제도 도입 관련 설문조사

KCERN은 스타트업의 IP 기반 창업을 지원하기 위한 정책용역 연구를 진행하고 있습니다. 그 과정에서 관련 IP 창업의 현황을 알아보고, 적절한 정책안을 제시하기 위하여 설문조사를 진행하고자 합니다. 본 설문조사 결과는 연구목적 이외에는 어떠한 용도로도 사용되지 않습니다. 좀 더 의미 있는 정책 설계에 도움이 될 수 있도록 성심껏 참여를 부탁드립니다. 혹시 설문내용이나 관련 사항에 대하여 의문이 있으시다면 담당자에게 연락을 주시기 바랍니다. 다시 한 번 바쁘신 와중에 시간을 내어 설문조사에 응하여 주신 점 감사의 말씀을 전합니다.

(문의처: 070-4272-0078, KCERN 신영섭 연구원)

<지식재산에 대한 인식 및 보유 현황>

문1) 귀하의 사업에 있어 특허 등 지식재산의 중요성은 어느 정도입니까?

a) 매우 중요 b) 어느정도 중요 c) 중요하지 않음

문2) 귀사는 특허 등 지식재산 관련 전략을 세우거나 전문가와 상담을 받아보았습니까?

a) 예 b) 아니요(계획없음) c) 아직 없으나 계획 중

문3) 귀사에서 지식재산 관련 전략을 세우지 않은 이유는 무엇입니까?

a) 기술위주 사업이 아님 b) 관련 전문성이 없음 c) 지식재산의 필요성이 낮음

문4) 만약 귀사께서 IP 획득 경험이 있으시다면, 부담이 되는 것은 무엇입니까? 복수선택 가능)

a) 비용부담 b) 소요시간 c) 까다로운 서식 d) 어려운 공문 내용 e) 잦은 보정서 요구 f) 기나긴 절차 g) 접수과정 공정서 h) 담당공무원과 접촉

문5) 특허청의 지원 시책에 전반에 대한 만족도는 어떻습니까?

a) 매우 만족 b) 만족 c) 보통 d) 불만족 e) 매우 불만족

문6) 특허청의 지원을 받으시면서 불만을 느끼셨다면 그 이유는 무엇입니까?

a) 복잡한 절차(제출서류)
b) 선정시기 및 횟수(예산 조기 소진)
c) 영세한 지원규모(세분화된 지원)
d) 스타트업 여건에 맞지 않는 지원
e) 경직된 운영(사업간 연계 부족)
f) 기타 _____

<특허출원 경험에 상관없이 모든 분께서 응답해주시면 감사하겠습니다.>

특허 바우처란?
스타트업의 IP 관련 비용 부담을 경감하기 위한 제도로써, 바우처를 발급받은 스타트업이 필요한 때에 적절한 공급자를 택하여 다양한 IP 서비스(지재권 획득(대리인), 컨설팅 등)를 지원받을 수 있습니다.

문7) 바우처의 수혜기업 선정방식은 어떤 것을 선호합니까?
a) 추첨식 b) 기술성, 가능성 등을 평가하여 선정

문8) 바우처 신청 요건(업력)은 어느 정도가 적당하다고 생각하십니까
a) 3년 이하 b) 5년 이하 c) 7년 이하

문9) 바우처 1회 지원금액은 얼마가 적정하다고 생각하십니까?
a) 500만원 b) 700만원 c) 1,000만원 d) 1,500만원 e) 2,000만원

문10) 바우처의 사용 범위와 관련하여 지원이 필요한 서비스(중요도)

중요도	1(낮음)	2	3	4	5(높음)
국내 특허 획득(대리인 비용)					
해외 특허 획득(대리인 비용)					
국내 디자인 획득(대리인 비용)					
해외 디자인 획득(대리인 비용))					
국내 상표 획득(대리인 비용)					
해외 상표 획득(대리인 비용)					
특허맵(특허기술동향조사)					
IP-R&D(지재권 관점 연구개발 전략)					
IP 금융(보증/투자/담보대출/사업화) 연계 특허기술평가 비용					

Comment) [스타트업 특허 바우처 제도]와 IP 창업 및 사업화에 대한 의견이 있으시면 자유롭게 적어주십시오.

♣ 바쁘신 중에도 끝까지 응답해 주셔서 진심으로 감사드립니다 ♣

2-B. 설문지 2차(업력있는 스타트업 중심)

특허 바우처 제도 도입 관련 설문조사

KCERN은 스타트업의 IP 기반 창업을 지원하기 위한 정책용역 연구를 진행하고 있습니다. 그 과정에서 관련 IP 창업의 현황을 알아보고, 적절한 정책안을 제시하기 위하여 설문조사를 진행하고자 합니다. 본 설문조사 결과는 연구목적 이외에는 어떠한 용도로도 사용되지 않습니다. 좀 더 의미 있는 정책 설계에 도움이 될 수 있도록 성심껏 참여를 부탁드립니다. 혹시 설문내용이나 관련 사항에 대하여 의문이 있으시다면 담당자에게 연락을 주시기 바랍니다. 다시 한 번 바쁘신 와중에 시간을 내어 설문조사에 응하여 주신 점 감사의 말씀을 전합니다.

(문의처: 070-4272-0078, KCERN 신영섭 연구원)

<기초정보>

문1) 귀사의 업종은 무엇입니까?
1) ICT서비스 2) ICT제조 3) 바이오/의료 4) 콘텐츠 5) 게임 6) SW 7) 기타

문2) 귀사의 업력은 얼마나 됩니까?
a) 1년 미만 b) 1년~3년 c) 3년 ~ 5년 d) 5년 이상 e) 창업 준비 중

문3) 귀사의 연 매출은 어느 정도입니까? (단위: 원)
a) 사업화 과정 b) 1억 미만 c) 1억 ~ 5억 d) 5억 ~10억 e)10억 이상

문4) 투자유치 경험이 있으십니까? 있다면 몇 회입니까?
a) 없음 b) 1회 c) 2~3회 d) 4회~5회 e) 6회 이상

문5) 투자유치금액(누적)은 얼마입니까?
a) 없음 b) 1억원 미만 c) 1~5억원 d) 5~10억원 e) 10억원 이상

<지식재산에 대한 인식 및 보유 현황>

문6) 귀하의 사업에 있어 특허 등 지식재산의 중요성은 어느 정도입니까?
a) 매우 중요 b) 어느정도 중요 c) 중요하지 않음

문7) 귀사는 특허 등 지식재산 관련 전략을 세우거나 전문가와 상담을 받아보았습니까?
a) 예 b) 아니요(계획없음) c) 아직 없으나 계획 중

문8) 귀사에서 지식재산 관련 전략을 세우지 않은 이유는 무엇입니까?
a) 기술위주 사업이 아님 b) 관련 전문성이 없음 c) 지식재산의 필요성이 낮음

문9) 기술개발 및 지식재산권 확보 경로는 어떻게 됩니까?(복수선택 가능)
a) 자체개발 b) 외주 c) 공동개발 d) 기술이전(지재권 양도 또는 라이선스)

문10) 귀사의 지식재산(라이선스) 보유 현황(건수)을 기재해주시면 감사하겠습니다.

	국내		해외	
	출원	등록	출원	등록
지식재산				

문11) IP 관련 비용 중 가장 부담되는 항목은 무엇입니까?

1) 국내 지재권 획득(대리인) 2) 해외 지재권 획득 3) 특허맵 4) 특허기술가치평가 5) 기타

<특허청의 지원 시책 관련 경험이 있으신 분들께서 응답해 주시면 감사하겠습니다.>

문12) 아래 특허청의 창업/스타트업 지원 시책 중 알고 계신 것들을 선택해 주십시오(복수선택 가능).

1) IP 창조 Zone 운영(지역지식센터 내)
2) IP 스타기업 육성
3) 국내/해외 지식재산 권리화 지원
4) 선행 IP(특허/디자인/상표) 조사
5) 특허&디자인 융합 지원
6) 특허기술 시뮬레이션
7) 맞춤형 특허맵
8) 비영어권 브랜드 개발
9) IP 인큐베이팅
10) 선택형 IP
11) 보증/투자/IP담보대출/사업화 연계 특허기술가치평가 비용지원
12) 지식재산 활용전략 지원
13) 국제 지식재산권 분쟁 예방 컨설팅 지원
14) 해외 지식재산센터(IP-DESK) 운영
15) 지식재산권 소송보험 지원
16) 영업비밀 보호센터 운영

문13) 위 특허청의 지원 시책을 신청 후 지원받은 횟수는?

선정( )회 / 신청( )회

문14) 특허청의 지원 시책에 전반에 대한 만족도는 어떻습니까?

a) 매우 만족 b) 만족 c) 보통 d) 불만족 e) 매우 불만족

문15) 특허청의 지원을 받으시면서 불만을 느끼셨다면 그 이유는 무엇입니까?

a) 복잡한 절차(제출서류)
b) 선정시기 및 횟수(예산 조기 소진)
c) 영세한 지원규모(세분화된 지원)
d) 스타트업 여건에 맞지 않는 지원
e) 경직된 운영(사업간 연계 부족)
f) 기타 _____

<특허출원 경험에 상관없이 모든 분께서 응답해주시면 감사하겠습니다.>

특허 바우처란?

스타트업의 IP 관련 비용 부담을 경감하기 위한 제도로써, 바우처를 발급받은 스타트업이 필요한 때에 적절한 공급자를 택하여 다양한 IP 서비스(지재권 획득(대리인), 컨설팅 등)를 지원받을 수 있습니다.

문16) 바우처의 수혜기업 선정방식은 어떤 것을 선호합니까?

a) 추첨식 b) 기술성, 가능성 등을 평가하여 선정

문17) 바우처 제도 설계시 중점적으로 고려해야 할 사항은 무엇입니까?

a) 서비스 제공기관의 전문성 b) 간소화된 절차, 신속한 지원
c) 서비스 제공기관의 다양성 d) 이용가능한 서비스의 범위

문18) 바우처 신청 요건은 어느 정도가 적당하다고 생각하십니까?

1. 업력: a) 3년 이하 b) 5년 이하 c) 7년 이하
2. 매출: a) 10억원 이하 b) 20억원 이하 c) 50억원 이하 d) 100억원 이하

문19) 도덕적 해이를 방지하기 위해 바우처의 자기 부담율은 몇%가 적당하다고 생각하십니까?

a) 10% b) 20% c) 30% d) 40% e) 50%

문20) 바우처 지급 횟수 주기는 연 몇 회가 적정하다고 생각하십니까?

a) 연 2회(상하반기) b) 연 3회 c) 연 4회(분기별) d) 격월

문21) 바우처 1회 지원금액은 얼마가 적정하다고 생각하십니까?

a) 500만원 b) 700만원 c) 1,000만원 d) 1,500만원 e) 2,000만원

문22) 업체별로 여러 차례 바우처를 지원할 수 있는 경우 스타트업

1. 최대 지급 횟수: a) 1 b) 2 c) 3 d) 4 e) 5회 이상
2. 총 지원금액 한도: 1)1,000만원 2) 2,000만원 3) 3,000만원 4) 4,000만원 5) 5,000만원

문23) 바우처의 사용 범위와 관련하여 지원이 필요한 서비스(중요도)

중요도	1(낮음)	2	3	4	5(높음)
국내 특허 획득(대리인 비용)					
해외 특허 획득(대리인 비용)					
국내 디자인 획득(대리인 비용)					
해외 디자인 획득(대리인 비용))					
국내 상표 획득(대리인 비용)					
해외 상표 획득(대리인 비용)					
특허맵(특허기술동향조사)					
IP-R&D(지재권 관점 연구개발 전략)					
IP 금융(보증/투자/담보대출/사업화) 연계 특허기술평가 비용					

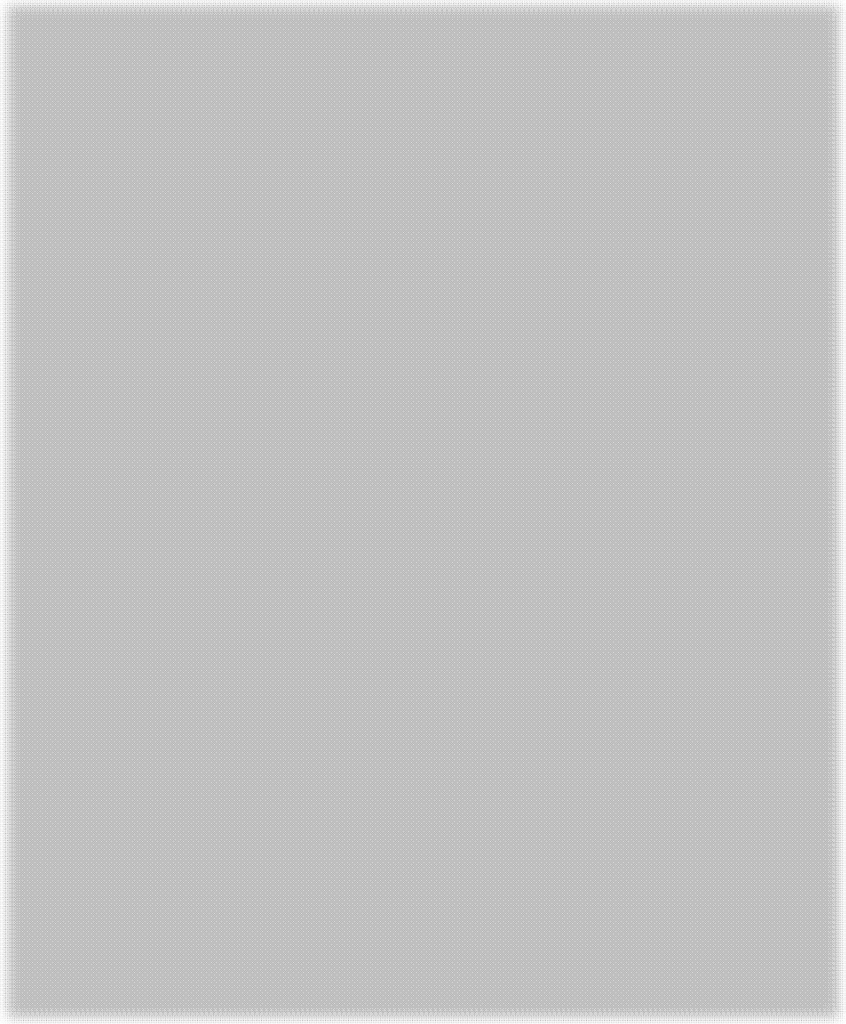
Comment) [스타트업 특허 바우처 제도]와 IP 창업 및 사업화에 대한 의견이 있으시면 자유롭게 적어주십시오.

3. 제도 평가 예시

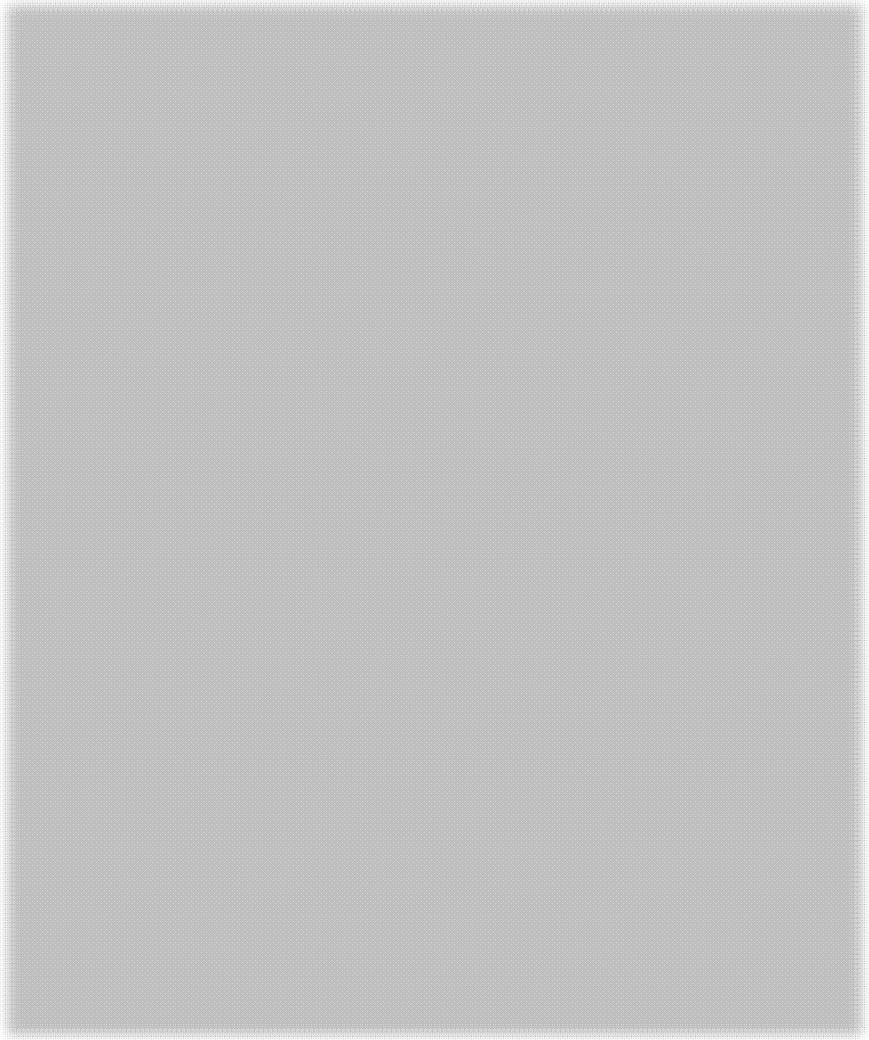
□ KWI 컨설팅의 슬로바키아의 혁신바우처 프로그램 “RAPIDE” 평가 보고서



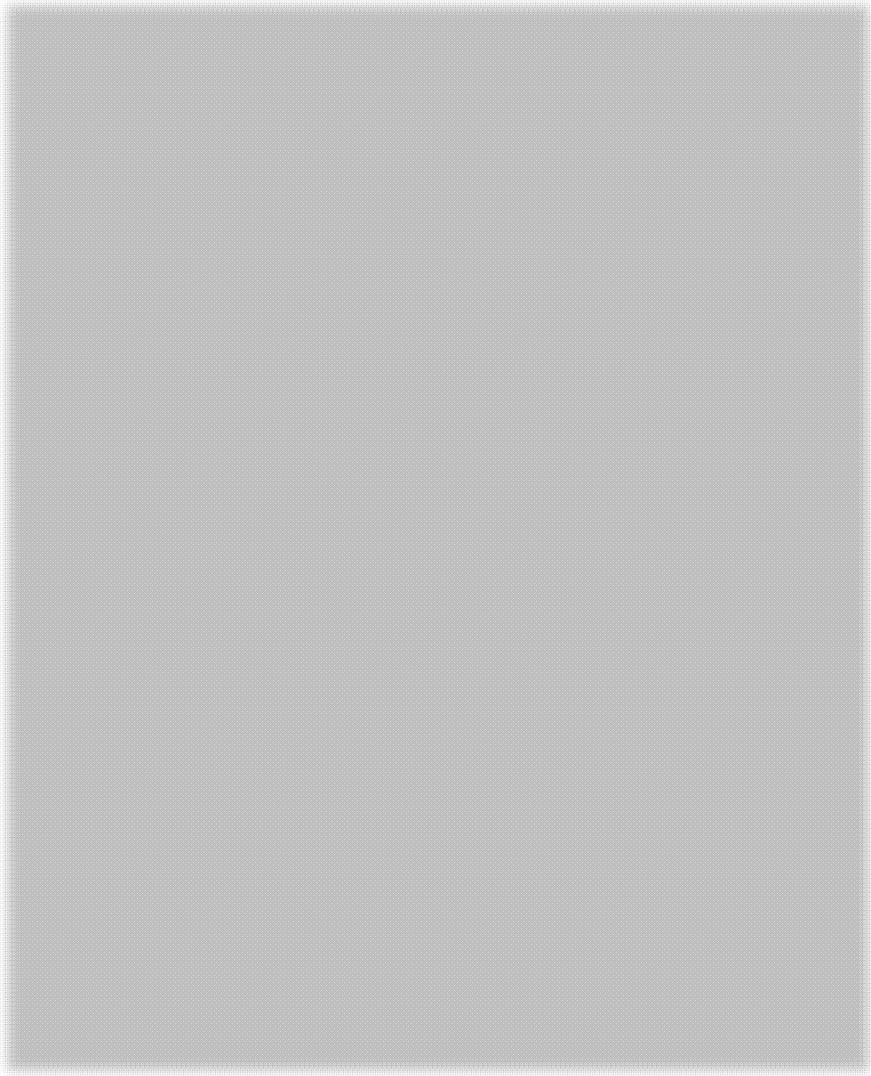
○ 보고서 맨 위에는 RAPIDE 바우처 프로그램 로고가 있으며 사각형 틀안에는 평가보고서를 쓴 KWI 컨설팅의 로고가 있으며, 하단에는 EU 기관인 유럽지역개발펀드(European Region Development Fund), 혁신과 환경을 담당하는 Interreg IVC와 지역 경제전환을 담당하는 FAST TRACK NETWORK의 로고가 있음



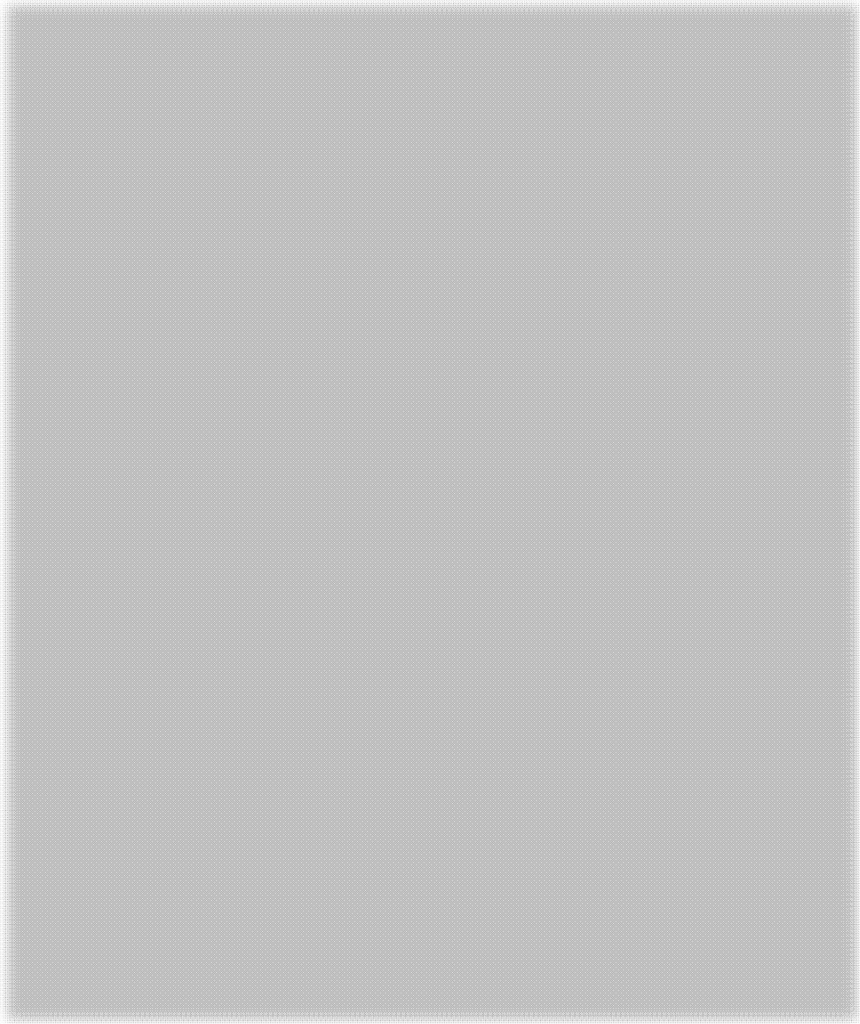
○ 2쪽은 서론, 구조설명 및 개요로 짜여있으며, 보고서가 도입전략에 대하여 일반적인 특성(general characteristics)와 강점(specific strengths)이 들어갈 것이며, 제도 설계부분(instrument design)과 도입 계획(implementation plan)에 대하여 추천사항으로 전개된다고 설명함



○ 3쪽에서는 제도설계에 대하여 리뷰를 하였으며 법률적인 틀(Legal Framework), 수혜 대상 정의(Target Group Definition) 및 정보원천(Information Base) 각각을 설명하였음



○ 4쪽에서는 가능성 있는 사업가, R&D기관에게 바우처 홍보전략을 제시하였으며 오스트리아의 혁신바우처 “Fachdialog Innovation”의 컨퍼런스를 사례를 예시로 들었음



○ 5쪽에서는 도입전략을 직원 배치 (Staff Allocation), 혁신 바우처 예산 (Financing of Innovation Voucher), 행정/운영/감시(Administration/ Mangement/Monitoring) 및 산출 및 효과 평가 지표(Evaluating Output and Impact Indicators) 그리고 제도 도입 예산(Action Plan Budget)에 대한 제도 평가가 이루어졌음

4. 컨퍼런스

☐ EU Wider Project 최종보고회 및 로드쇼 안내

wider

WIDER PROJECT
FINAL CONFERENCE and II
EU ROAD-SHOW

"Ageing at Home: Fostering Eco-designed and Marketable solutions in MED Area SMEs through Innovation Vouchers"

BRUSSELS,
21 May 2015

VENUE
Marche Regional Authority Delegation
Rond Point Schuman, 14 – Brussels
8th Floor

1

FINAL CONFERENCE AGENDA – 21 May 2015

08:30 Welcome and registration of attendees

09:00 **Presentation of the event prospective –** *Antonella Passarani (Marche Regional Authority)*

1° SESSION: WIDER Project - *Presentation of WIDER results*
Moderated by Slavena Radovanovich,
CEI-Central Europe Initiative

09:15 - **Taking stock of MED 2007-2013 and outline on INTERREG MED 2014-2020 Programme** – *Javier GOMEZ PRIETO, MED JTS*

09:30 - **Presentation of the WIDER Transnational Voucher Scheme** –
Francesca Orazi, SVIM- Sviluppo Marche S.p.A. (Marche region, Italy)

09:45 - **Presentations of the 38 WIDER awarded local innovation projects by each of the 7 WIDER pilot regions:** Algarve, Catalonia, Rhône-Alpes, Marche, Slovenia, Central Macedonia and Sarajevo Macroregion.

11:15 - *Networking coffee & cakes (POSTER & DEMO SESSIONS)*

12:00 - **WIDER Manifesto and policy recommendations from WIDER pilot projects implementation** - *Maria Dolors Núñez Sanchez, ACCIÓ (CATALONIA region, Spain)*

2° SESSION: Panel discussion "*Innovation in MED area SMEs*"
Moderated by Juan Antonio Bertolín,
IASP Advisory Council - International Association of Science Parks and Areas of Innovation

- Jorge Pinto Antunes, DG SANCO
- Catherine Eginard, EASME
- Fátima Farinha, University of Algarve
- Domenico Pettinato, SVIM-Sviluppo Marche S.p.A.
- Maria Tsarmpopoulou, CRES-Centre for Renewable Energy Sources and Saving
- Angeliki Foitiadou, TCCI-Thessaloniki Chamber of Commerce and Industry
- Grègory Vernier, Medic@lps
- Ladeja Godina Košir, Development Centre of the Heart of Slovenia

- Maude Luherne, Age-Platform
- Ilias Iakovidis, DG CONNECT

Conclusions by Emmanuel Vlachogiannis, TCCI-Thessaloniki Chamber of Commerce and Industry

13:20 - **CLOSING CEREMONY**
Francesca Orazi - Sviluppo Marche S.p.A. (Marche region, Italy)

13.30 - Networking buffet lunch

15:00 – 17:30 NETWORKING SESSION: b2b/r2b meetings

17:00 – Farewell coffee & cakes

WIDER PARTNERS

Associated partners:

부록2. 관련 행사

1. KCERN 31차 공개포럼 “창업과 IP”

□ 포럼 행사 개요



KCERN(창조경제연구회, 이사장 이민화)은 ‘창업과 IP전략’을 주제로 11월 22일(화) 오후 2시, 서울창조경제혁신센터에서 제 31차 정기포럼을 개최했다. 이번 포럼은 창업기업의 지속가능한 성장을 위한 IP(지식재산) 전략과 이를 뒷받침하는 수요자 중심의 특허 바우처 제도에 대한 논의가 진행되었다. 이민화 이사장은 고품질 창업과 지식재산 생태계의 선순환을 위해 특허의 창출, 보호, 활용이란 3단계 IP 전략을 제시하고, 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 제안하였다. 김철환 KITE창업가재단 이사장은 전자종이, 화장품 원료업체, 플렉서블 베터리 등의 회사를 설립하고, 매각 및 기술이전하면서 느낀 경험과 특허에 관한 고려사항을 발표했다. 패널로서는 고정식 前 특허청 청장(좌장), 고영하 고벤처포럼 회장, 김길해 지재권산업협회 회장, 김태만 특허청 산업재산정책국 국장, 신정욱 재원 대표, 한정화 前 중기청 청장이 패널로 토론에 참여했다.

□ 발표자 의견



이민화 KCERN 이사장은 “국가의 성장과 고용은 창업의 양이 아니라 질에 달려 있으며, 이를 위해 IP 기반의 차별화된 역량이 필요하다”며, “한국은 창업의 양은 2000년대 수준에 도달했으나, 창업의 질은 아직 미비한 상태”라고 지적했다. 고품질 창업과 지식재산 생태계의 선순환을 위해 특허의 창출, 보호, 활용이란 3단계 IP 전략을 제시하고, 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 제안했다. 이 제도는 사전심사를 간소화하고, 징벌적 손해배상으로 운영되어야 한다고 주장했다.



김철환 KITE창업가재단 이사장은 전자종이, 화장품 원료업체, 플렉서블 베터리 등의 회사를 설립하고, 매각 및 기술이전하면서 느낀 경험과 특허에 관한 고려사항을 발표했다. 정부출연연구소의 특허를 적극적으로 매입하여 확보한 과정도 설명하였다. 초기에 S전자에 레이저 프린터 토너 기술을 매각한 과정을 설명하였다. 생리활성 소재를 기반으로 한 화장품 원료 개발하는 바이오제닉스에서 비슷한 제품을 개발한 이스라엘의 회사와 협상을 통해 특허를 나눠서 서로 다툼을 피하고 경쟁자로부터 진입벽을 만든 협상과정도 설명하였다. 두 번째 회사인 이미지머티리얼스 전자종이 제품을 성공적으로 특허 회피를 하여 기술사업화에 성공 후 매각 협상 당시 IP가 최우선 사항으로 고려되며 IP의 중요성을 설명하였다. 그는 “글로벌 경쟁을 할 때 특허가 없으면 이야기도 진행이 되지 않는다”며 특허의 중요성을 강조하였다. 특허청에게는 스타트업에게 보다 쉽게 올 수 있도록 문턱을 낮췄으면 한다고 조언을 하였으며 변리사에게 스타트업에게는 더 좋은 특허를 가질 수 있도록 보완을 위한 진심어린 조언을 부탁드렸다.

□ 패널 의견



고정식 前 특허청장(좌장)

벤처기업들이 생존·성장하기 위해서는 기술개발 초기 단계부터 특허청이 지식재산전략원을 통해 제공하는 IP-R&D사업의 적극 활용을 권한다. 시장에서 높은 평가를 받을 수 있는 강력한 IP창출 전략을 구사해야 한다.



고영하 고벤처포럼 회장

창업회사들을 보면 남들이 하는 카피캣이 많으며 대부분 실패를 한다. 투자한 회사들 중에서 상당한 성과를 내거나 지속되는 회사들은 특허를 가지고 있으며, 오랫동안 특허를 준비한 회사들은 성공을 많이 한다. 많은 스타트업들은 특허 전략이 너무 없다. 그래서 특허 교육이 많이 필요하다. 특허청이 초등학교부터 고등학교까지 특허를 쉽게, 그리고 얼마나 필요한지에 대한 교육을 해야 한다. 중기청과 함께 아이디어 경진대회 등 동기부여를 해서 젊은 아이들에게 특허에 대한 생각을 하게끔 하는 노력이 있었으면 좋겠다.



김길해 한국지식재산서비스협회 부회장

한정화 전 청장님께서 청장시절 중소기업기술분쟁 조정중재위원회 법제도를 만들어주셨다. 잘 만들었지만 조정위원으로 들어간 케이스는 다 소송으로 갔다. 실제로 특허 전략을 행동을 못하는 이유가 전문성이 없다. 돈이 없으며, 다른 급한 곳에 신경을 쓰고 있다. 국가적으로 더 큰 문제는 IP에 투자하는 사람이 없다. IP에 투자해서 성공하는 케이스가 없다. 빨리 국가적으로 개선을 해야 한다. 자본은 있지만, 전문성이 없어서 그 좋은 투자처에 접근을 못하기에 투자환경을 만들어 주는 것이 특허바우처라 생각한다. 기업의 입장에서 보았을 때, 중견기업은 많은 인풋과 고용인원이 있어서 스타트업처럼 쉽게 그만둘 수 없는 기업이 글로벌로 진출하는데 법적으로 보호를 하는 것은 IP밖에 없다.

서울 고등법원이 특허침해소송에 대해 판결을 못한다. 너무나도 엉터리 판결이 있어왔다. 소송비용은 2-3억 들어가는데 7,200만원 기대가치로 특허침해로부터 제대로 보호가 안 되어 벤처들이 설자리가 없다. 카피캣으로 부터 돈을 못 받게 되고, 기업입장에서는 돈 주고 라이센싱하는 것보다 카피하고 침해비용을 내려고 한다.

개인발명가를 도와 마이크로소프트와 11년간 소송을 한 케이스가 있다. 지금은 침해 입증 방법이 달라졌다. 예전에는 마이크로소프트의 침해사실을 밝히려면 영업비밀이라 입증을 못하였지만, 금년 6월 1일부로 침해입증을 하는 부분은 영업비밀이라도 재판부가 요구하면 입증해야 하는 방법으로 바뀌었다.

서비스업계에 관해서, 컨설팅이 국가에서 돈 내주는 것으로 안다. 외국은 다르다. 특허도 고부가 가치지만 그 역량을 끌어내는 서비스업계의 역량도 전체적으로 인정을 받지 못하고 있다. 특허바우처처럼 국가의 정책이 기존에 쌓여있던 많은 IP들과 고전을 하는 특허정보조사, 번역, 이전거래, 협상 등 여러 가지 서비스들을 협회의 회원사들이 하고 있다.



김태만 특허청 국장

특허청 정책은 포지티브 심사이지만, 원래 특허법은 이런저런 사유가 없으면 특허를 내주는 네거티브 베이스이다. 그러나 포지티브 심사도 하고 있다.

IP를 기반으로 한 창업이 생존율이나 성공률에 아주 큰 차이를 내는 것도 잘 알고 있다. 중소기업청을 비롯해서 10개 부처에서 100개 넘는 지원정책이 운영되고 있지만 70% 이상의 벤처기업이 망하고 있다. 여러 가지 문제가 있는데, IP 문제도 많다고 생각해서 예산을 반영해서 내년에 도입한다. 기존의 IP사업에서 빠진 부분이 어딘가 찾아보고 IP 전략 컨설팅 지원을 하려고 한다.

바우처는 2018년부터 할 예정으로, 금년도말에 정리하여 17년 한 해 동안 연구하고 기존 사업들과 연계 등 세부적으로 준비를 해서 도입을 할 예정이다.

기술금융도 실제로는 담보가 없거나 신용이 낮으면 힘들기 때문에 규모는 작아도 정말로 IP금융이라 할 수 있는 것을 하고자 한다. 아무 담보도 없지만 IP만 있으면 할 수 있는 금융은 보증하고 담보대출, 투자인데, 2015년도에 2천억 정도 금년에는 3천억 정도 나갔다. IP가치를 보고 투자를 하는 방향으로 노력을 하고 있다.

특허교육 쪽도 100% 공감한다. 적어도 공대생에 대하여 교육을 위해 지식재산 선도대학 프로그램을 15곳 선정하여 운영하고 있으며 내년에 3곳을 포함하여 18곳으로 5년간 대학마다 2억씩 지원하고 있다. 초중고생들도 중요한데, 발명교실과 함께 체계적인 교육을 위해 발명교육 활성화 지원법을 금년이나 내년 초에 산업위를 통과하는 것을 목표로 하고 있다.

바우처 제도가 도입이 되면 IP서비스산업에도 새로운 시대가 열리지 않을까 한다. 지금까지 각종 IP 서비스가 특허청이나 산하기관을 통해 지원을 하는 프로그램이 많았는데, 바우처를 통해 지원자의 선택에 의해 경쟁력이 있는 업체에 의해서 서비스가 제공이 되니까, 새로운 서비스나 아이디어가 창발되지 않을까 생각한다. 또한 손해배상액의 중간 값이 5,100만원이라 하니까 소송비용에도 못 미치니 심각하다 생각한다. 손해배상액을 입증하는 절차를 대폭 개선하겠다.



신정욱 재원 대표

좌표로봇이라고 할 수 있는 위치결정장치를 만드는 회사인 "재원"을 운영하고 있으며, 이 분야는 원천기술국인 독일과 일본이 꽉 잡고 있지만, 한국의 재원이 하는 기술도 선도기술이 있다. 그것이 9가지 IP기술이다. 고교시절부터 꿈을 향해 지금까지 달려왔다.

발명특허를 낼 때 선행기술조사를 철저히 하고, 되도록 구성요소는 심플하고, 최소화시킨다. 그리고 굳이 비율로 말한다면 기술성 30%과 시장성 70%을 생각하고 출원 후 6~12개월 내에 CS를 통한 분석을 철저히 하고, 시장성이 있다면 특허등록을 한다. 창업초기 기업이 자금조달을 원활히 할 수 있도록 창업기업이 보유하고 있는 특허를 공인된 평가기관에서 가치평가를 하게 되면 그 평가금액이 금융기관에서 담보로 인정되어 곧 바로 자금조달로 이루어 질 수 있는 제도 실행이 필요하다. 이를 위해 특허담보 대출을 창업활성화, 고용창출, 신기술개발을 통한 경제성장 등 거시적 관점에서 실행하여 취급기관의 리스크 부담 및 책임을 최소화 할 수 있는 여건 마련이 필요하다고 생각한다.

하지만, 금융기관에서는 아무리 좋은 기술을 설명해도 그들은 담보가 없으면 귀 기울이지 않으며 만나주지도 않는 것 같다. 기술가치가 있어도 재무제표와 부채가 많은지를

제일 우선으로 보기 때문에 자금조달이 어렵다. 선진기술국 독일이나 일본에서는 기술가치가 높은 회사가 규모가 작다고 해서 무시하거나 소홀히 하지 않으며 오히려 기술가치, IP에 대한 값을 공정하게 대접해 주는 것 같다.



한정화 前 중소기업청장

민간부분의 투자나 창업이 많아져야 한다. 민간부분의 지식재산에서 창출된 무형자산에 대해 과도한 Tax가 있다. 기업에서 지식재산을 M&A를 했을 때 양도소득이 과도하다. M&A 이전제도를 만들어 벤처캐피탈을 세우는 것이 도움이 되었다. 미국은 IP로 회수를 하며 시리얼창업가로 많은 돈을 회수하여 성공한 사람이 많다.

우리나라는 지식재산 보호가 잘 안 된다. 방금 김길해 대표님이 말씀해 주신대로 침해 시 영업비밀 제3자에게 열람허용은 상당한 진전이다. 청장 시 지식재산 창출을 보니 한 건도 없었다. 중재위원회를 만들었지만 성과가 나오지 않은 이유는 실제로 중소기업이 대기업에 대항을 못한다. 중소기업은 3년 내에 법정 소송을 못 버틴다. 현장피해시 현저한 피해를 받은 기업만 구제를 해준다는 것은 망한 기업만 구제한다는 것이다. "현저한"을 "상당한"으로 법을 바꿨다. 대기업과 창업 및 중소기업이 소송을 붙으면 90%정도 중소기업이 진다. 남의 기술을 빼앗아 오는 것이 아닌 정당한 가치를 줘야 한다. 법률적 보호장치와 또 하나는 창업자 스스로 자기 기술을 지식재산으로 보호하는 전략이 필요하다. 방어적인 측면과 공격적인 측면과 금융으로도 IP를 활용할 수 있다.

기업이 창업 전 단계별로 특허 교육을 받으면서 바우처를 활용하면서 IP전략을 보완해나가면 훨씬 더 잘 활용할 수 있을 것이다. 남의 기술을 빼앗아 가는데 대한 패널티도 부가해야한다고 생각한다.

2. 포럼행사 언론 보도

순	매체명	제 목	URL
1	파이낸셜뉴스	이민화 KCERN 이사장 “질 좋은 창업 늘리려면 특허전략부터 갖춰라“	bit.ly/2fDDtFT
2	헤럴드경제	특허청 “스타트업 맞춤형 IP전략 내년부터 지원”	bit.ly/2fniXZ6
3	플래텀	케이썬, ‘창업과 IP전략’에 관한 제31차 공개포럼 개최	http://bit.ly/2gft46T
4	서울경제	창조경제연구회, 22일 창업과 지식재산권 전략 포럼 개최	http://bit.ly/2g1szdl
5	헤럴드경제	“스타트업이 구글처럼 크는 길은 특허전략뿐”	http://bit.ly/2gjMOUk
6	파이낸셜 뉴스	창조경제연구회, ’창업과 IP 전략’ 공개포럼 개최..특허 전략 제시	http://bit.ly/2gfvO47
7	벤처스퀘어	창조경제연구회, 제31회 공개포럼 ‘창업과 IP전략’ 개최	http://bit.ly/2gfnMlG
8	매일경제	“창업 양은 GDP와 관계없어…지식재산권 전략 갖춘 IP창업 많아져야 성장 견인”	http://bit.ly/2gAo4HT

파이낸셜뉴스
The financial news

이민화 KCERN 이사장 “질 좋은 창업 늘리려면 특허전략부터 갖춰라”

창업 IP전략 포럼서 밝혀 “현재의 특허 바우처제 수요자 중심으로 바꿔야”

김아름 기자 입력 : 2016.11.22 17:19 | 수정 : 2016.11.22 17:19



"국가의 성장과 고용은 창업의 양이 아니라 질에 달려 있으며 이를 위해 지식재산(IP) 기반의 차별화된 역량이 필요하다"

이민화 창조경제연구회(KCERN) 이사장(사진)은 '창업과 IP전략'을 주제로 22일 서울창조경제혁신센터에서 열린 제31차 공개포럼에서 이같이 밝혔다. 이날 김철환 KITE 창업가재단 이사장은 전자종이, 화장품 원료업체, 플렉서블 베터리 등의 회사를 설립하고 매각 및 기술이전 과정에서 느낀 경험과 특허에 관한 고려사항을 발표했다. 주제 발표 후 고정식 전 특허청 청장이 좌장으로, 고영하 고벤처포럼 회장, 김길해 지재권산업협회 회장, 김태만 특허청 산업재산정책국 국장, 신정욱 재원 대표, 한정화 전 중소기업청 청장이 패널 토론에 참여했다.

■ 창업기업 지속성장 IP 전략으로 가능

이 이사장은 "창업은 일자리를 만들지 않는다"면서 "고품질 창업이 일자리를 만든다"고 운을 뗐다.

그는 "IP를 가진 스타트업의 성공률이 더 높으며 부도 확률은 3분의 1로 줄어든다"면서 "질 좋은 창업을 위해 특허전략을 강화해야 하지만 실제 스타트업 교육부터 정책에 특허전략이 뺑뚤려있다"고 지적했다.

차별화 되지 않은 창업 때문에 문제가 발생하고 유사한 서비스가 난립하고 있는 것. 실제 KCERN이 스타트업 및 예비창업자 113명을 대상으로 '스타트업 IP 인식 설문조사'를 벌였다. 그 결과 응답자의 97%가 IP는 중요하다고 답변했지만 62%가 지식재산 전략 또는 전문가 상담이 없는 것으로 나타났다.

그는 "IP를 기업의 전략적 가치로 봐야한다"면서 "특허를 이용해 인수합병(M&A)을 유리하게 하고 특허를 이용해 자산가치를 평가받고 특허를 담보로 대출을 받는 등 단순한 지식을 넘어 지능차원으로 특허전략에 임해야 한다"고 강조했다.

■ 특허 바우처 제도, 민간 확대해야

이 이사장은 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 제안했다. 이를 위해 그는 "바우처 제도는 사전심사를 간소화하고, 징벌적 손해배상으로 운영돼야 한다"고 주장했다.

현재 특허제도는 공급자 중심인데 특허청에서 바우처를 주면 수요자들이 이를 가지고 무엇을 쓸지 선택할 수 있게 만들어야 한다는 설명이다. 해외에서는 특허 바우처 제도가 활발하게 활용되고 있다.

네덜란드는 특허 바우처 제도를 도입한 뒤 유럽연합(EU)평균보다 74% 높은 특허 신청을 기록하고 있다. 이 이사장은 한국은 특허 바우처가 현재 정부 지원만 가능한데 민간까지 확대해야 한다고 제안했다.

그는 "스타트업이 필요할 때 바우처를 쓸수 있게 수요자 중심의 편리한 제도를 만들어야 한다"면서 "이는 질좋은 창업을 위한 성장과 고용의 견인차가 되고 강력한 IP로 글로벌 진출을 가능하게 만들 것"이라고 말했다.

※ 저작권자 ⓒ 파이낸셜뉴스. 무단전재-재배포 금지

헤럴드경제

특허청 “스타트업 맞춤형 IP전략 내년부터 지원”

2016-11-22 16:48

KCERN 22일 ‘창업과 IP전략’ 공개포럼서 밝혀

[헤럴드경제=조문술 기자] 특허청이 내년부터 스타트업 맞춤형 IP(지식재산권) 전략을 지원한다. 특히 ‘특허 바우처제도’를 정책에 반영하기로 했다.

KCERN(케이썬·이사장 이민화)은 22일 ‘창업과 IP전략’을 주제로 서울창조경제혁신센터에서 제31차 공개포럼을 열었다. 포럼에서는 창업기업의 지속가능한 성장을 위한 IP(지식재산권) 전략과 이를 뒷받침하는 수요자 중심의 특허 바우처제도가 제안됐다.

이민화 KCERN 이사장<**사진**>은 “국가의 성장과 고용은 창업의 양이 아니라 질에 달려 있다. 이를 위해 IP 기반의 차별화된 역량이 필요하다”며 고품질 창업과 지식재산 생태계의 선순환을 위해 특허의 창출·보호·활용이란 3단계 IP전략을 제시했다.



또 수요자가 자신에게 맞는 특허 실행방안을 선택하는 특허 바우처제도를 전격 제안했다. 이 제도는 사전심사를 간소화하고, 징벌적 손해배상으로 운영돼야 한다고 주장했다.

주제 발표 후 고정식 전 특허청 청장이 좌장돼 고영하 고벤처포럼 회장, 김길해 지재권산업협회 회장, 김태만 특허청 산업재산정책국 국장, 신정욱 재원 대표, 한정화 전 중기청 청장이 패널로 토론에 참여했다.

고정식 전 청장은 “벤처기업들이 생존·성장하기 위해서는 기술개발 초기 단계부터

특허청이 지식재산전략원을 통해 제공하는 IP-R&D사업을 적극 활용해야 한다"고 강조했다.

김길해 지재권산업협회 회장은 "스타트업은 근본적으로 기업경쟁력 측면에서 많은 한계가 있지만, 핵심특허 기반 스타트업은 기업 규모에 구속 없이 보호를 받는다. 따라서 투자나 M&A 때 더 매력이 있다"고 설명했다.

김태만 특허청 산업재산정책국 국장은 "특허청은 내년부터 스타트업 맞춤형 IP전략을 지원할 예정"이라며 "이 자리에서 논의한 수요자 중심의 바우처제도를 적극 반영할 할 예정"이라고 밝혔다.

Platum
Startup's Story Platform

POSTED ON 2016/11/22



케이썬(KCERN)는 '창업과 IP전략'을 주제로 오늘 서울창조경제혁신센터에서 제31차 공개포럼을 개최했다. 이번 포럼에서는 창업기업의 지속가능한 성장을 위한 IP 전략과 이를 뒷받침하는 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 제안했다.

이민화 이사장은 "국가의 성장과 고용은 창업의 양이 아니라 질에 달려 있으며, 이를 위해 IP 기반의 차별화된 역량이 필요하다"며, "한국은 창업의 양은 2000년대 수준에 도달했으나, 창업의 질은 아직 미비한 상태"라고 지적했다. 고품질 창업과 지식재산 생태계의 선순환을 위해 특허의 창출, 보호, 활용이란 3단계 IP 전략을 제시하고, 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 제안했다. 이 제도는 사전심사를 간소화하고, 징벌적 손해배상으로 운영되어야 한다고 주장했다.

김철환 KITE창업가재단 이사장은 전자종이, 화장품 원료업체, 플렉서블 베터리 등의 회사를 설립하고, 매각 및 기술이전하면서 느낀 경험과 특허에 관한 고려사항을 발표했다.

주제 발표 후 고정식 前 특허청 청장이 좌장으로, 고영하 고벤처포럼 회장, 김길해 지재권산업협회 회장, 김태만 특허청 산업재산정책국 국장, 신정욱 재원 대표, 한정화 前 중기청 청장이 패널로 토론에 참여했다.

고정식 前 특허청 청장(좌장)은 "벤처기업들이 생존·성장하기 위해서는 기술개발 초기 단계부터 특허청이 지식재산전략원을 통해 제공하는 IP-R&D사업을 적극 활용"을

권하였으며, “시장에서 높은 평가를 받을 수 있는 강력한 IP창출 전략을 구사해야 한다”고 조언했다.

고영하 고벤처포럼 회장은 “창업이 성공하기 위해서는 다른 곳과 차별화된 경쟁력을 확보가 필요하다”며, IP가 그 경쟁력을 확보하는 방안이라고 주장했다.

김길해 지재권산업협회 회장은 “스타트업은 근본적으로 기업경쟁력 측면에서 많은 한계가 있지만, 핵심특허 기반 스타트업은 기업규모에 구속받음 없이 보호를 해주는 특허를 가졌으므로 투자나 M&A시 오히려 더 매력적”이라고 설명했다.

김태만 특허청 산업재산정책국 국장은 “특허청은 내년부터 스타트업 맞춤형 IP전략을 지원할 예정이며, 오늘 논의한 수요자 중심의 바우처 제도를 적극 반영할 할 예정이다”고 언급했다.

신정욱 (주)재원 대표는 “창업벤처가 보유한 특허를 평가받고, 이를 활용한 자금조달이 가능한 제도 실행이 필요하다. 그리고 이를 위한 제도와 인프라 구축이 필요한 시점이다 라고 제언했다.

한정화 前 중기청 청장은 “정부의 관료주의로 혁신이 쇠퇴하고 있다. 따라서 혁신생태계의 근본적 변화 없이는 4차 산업혁명의 낙오자가 될 위험이 크다”며, “정부를 재창조하는 특단의 개혁이 추진되어야 한다”고 주장했다.

서울경제

창조경제연구회, 22일 창업과 지식재산권 전략 포럼 개최

2016-11-22 10:19:47

창조경제연구회가 22일 KT광화문빌딩 1층 서울창조경제혁신센터에서 ‘창업과 지식재산권(IP) 전략’이라는 주제로 포럼을 개최한다. 포럼에서는 이민화 창조경제연구회 이사장과 김철환 카이트창업가재단 이사장이 주제 발표를 맡고 한정화 전 중소기업청장과 고정식 전 특허청장, 고영하 고벤처포럼 회장 등이 패널토론에 나선다.

창조경제연구회는 포럼에서 창업기업의 지속가능한 성장을 위한 IP전략과 이를 뒷받침하는 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 제안할 예정이다.

창조경제연구회 관계자는 “기업 성장의 결정적인 역할을 하는 글로벌화 과정에서 수많은 벤처기업들이 IP를 제대로 구축하지 못해 실패하고 있다”며 “이번 포럼은 창업기업이 차별화된 역량을 구축해 구글과 같은 세계적인 고품질 기업으로 거듭나기 위한 IP 전략을 논의하는 자리가 될 것”이라고 소개했다.

/강광우기자 pressk@sedaily.com

VENTURE SQUARE

창조경제연구회, 제31회 공개포럼 '창업과 IP전략' 개최

입력 2016년 11월 23일

창조경제연구회(KCERN, 케이썬)가 22일 서울창조경제혁신센터에서 '창업과 IP전략'을 주제로 제31회 공개포럼을 개최했다.

이번 공개포럼에서는 창업기업이 지속가능한 성장을 하기 위한 지식재산(IP) 전략과 이를 뒷받침하는 수요자 중심의 특허 바우처 제도에 관해 중점적으로 다루었다.

이날 발제를 맡은 창조경제연구회 이민화 이사장은 고품질 창업과 지식재산 생태계의 선순환을 위해 특허의 창출, 보호, 활용이란 3단계 IP 전략을 제시했으며, 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 통해 사전 심사를 간소화하고, 징벌적 손해배상으로 운영되어야 한다고 주장했다.

이민화 이사장은 "국가의 성장과 고용은 창업의 양이 아니라 질에 달려있기 때문에 IP 기반의 차별화된 역량이 필요하다"며 "한국은 창업의 양은 2000년대 수준에 도달했으나 질은 아직 미비한 상태"라고 지적했다.



이민화 창조경제연구회 이사장이 22일 서울창조경제혁신센터에서 개최된 제31회 공개포럼에서 IP전략과 수요자 중심의 바우처 제도에 관해 발표하고 있다.

이어 김철환 KITE창업가재단 이사장이 전자종이, 화장품 원료업체, 플렉서블 베터리 등의 회사를 설립하고, 매각 및 기술 이전하면서 느낀 경험과 특허에 관한 고려사항을 발표했다.

주제 발표 후 고정식 前 특허청 청장이 좌장을 맡아 고영하 고벤처포럼 회장, 김길해 지재권산업협회 회장, 김태만 특허청 산업재산정책국 국장, 신정욱 재원 대표, 한정화 前 중기청 청장과 함께 패널토론을 진행했다.

좌장을 맡은 고정식 前 특허청 청장은 "벤처기업들이 생존, 성장하기 위해서는 기술개발 초기 단계부터 특허청이 지식재산전략원을 통해 제공하는 IP-R&D사업을 적극 활용해 시장에서 높은 평가를 받을 수 있는 강력한 IP창출 전략을 구사해야 한다"고 조언했다.

김길해 지재권산업협회 회장은 "스타트업은 근본적으로 기업경쟁력 측면에서 많은 한계가 있지만, 핵심특허 기반 스타트업은 기업 규모에 구속받음 없이 보호를 해주는 특허를 가졌으므로 투자나 M&A시 오히려 더 매력적"이라고 설명했다.

김태만 특허청 산업재산정책국 국장은 "특허청은 내년부터 스타트업 맞춤형 IP전략을 지원할 것이며, 이번 포럼에서 논의한 수요자 중심의 바우처 제도를 적극 반영할 할 예정"이라고 전했다.

MK뉴스

“창업 양은 GDP와 관계없어…지식재산권 전략 갖춘 IP창업 많아져야 성장 견인”

31차 창조경제연구회 포럼 개최…“창업기업 차별화 역량, IP전략이 중심되어야 ”

기사입력 2016.11.23. 14:58:05 매일경제: 최현재 기자

“국가의 성장과 고용 창출은 창업의 양이 아니라 질에 달려있습니다. 상표와 특허 등록 등 IP(지식재산)에 기반해 차별화된 역량을 갖춘 고품질 창업 기업들이 많아져야 하는 이유입니다”

22일 광화문 서울창조경제혁신센터에서 ‘창업과 IP전략’을 주제로 열린 제31차 창조경제연구회(KCERN) 정기포럼에서 이민화 창조경제연구회 이사장은 창업기업들이 갖춰야 할 IP전략의 중요성을 강조하며 이 같이 말했다. 지식재산이 기업의 시장가치를 좌우하는 시대인만큼 혁신의 결과인 지식재산을 기반으로 시장에서 가치를 창출하는 창업기업이 많아져야 한다는 취지다.

‘창업과 IP전략’ 주제발표에 나선 이 이사장은 한국의 벤처 창업이 양적으로는 1차 벤처 붐이 일었던 2000년 수준을 회복했지만 질적으로는 여전히 취약한 상태라고 주장했다. 그는 “2016년 MIT 연구결과에 따르면 특허 등 IP를 보유한 기업이 그렇지 않은 기업들보다 성장이 35배나 빠르다”며 “한국의 스타트업은 IP의 중요성을 알고는 있지만 대부분이 IP전략을 수립하지 않아 창업의 질적 향상에 한계가 있는 상황”이라고 밝혔다.

창업기업들이 취해야할 IP전략으로는 지식재산의 체계적 관리를 강조했다. IP를 보유해 기술에서 특허장벽을 구축하는 하는 것을 넘어 특허정보 검색 DB 구축과 업무수준에 맞는 IP 전문인력을 확보하는 등 관련 인프라 확보까지 필요하다는 것이다. 이 이사장은 “IP보유로 타사가 시장에 새롭게 진입할 수 없는 진입장벽을 갖추고 나아가 IP금융을 통해 자금 조달 문제도 해결할 수 있다”며 “체계적으로 특허 포트폴리오를 관리하면 글로벌 벤처기업으로 도약하는데 필요한 M&A나 대기업과의 특허 관련 협상에서도 유리해진다”고 설명했다.

이 이사장은 이같은 특허 전략의 중요성에도 불구하고 정부의 IP 관련 창업 정책지원에 한계가 있다고 지적하며 수요자 중심의 편리한 특허 지원 정책으로 특허 바우처 제도를 제안하기도 했다. 이 이사장은 “공급자 중심인 특허청의 기존 지원책은 복잡하고 까다로운 절차가 요구해 수요자들의 활용도가 낮다”며 “추첨 방식의 특허 바우처

제도로사전 심사를 간소화하는 대신 모럴해저드를 막기위해 사후검증을 강화하는 네거티브 방식의 바우처 제도가 필요하다”고 말했다. 이날 포럼에 참석한 김태만 특허청 산업재산정책국 국장은 “특허청은 내년부터 스타트업 맞춤형 IP전략을 지원할 예정”이라며 “오늘 논의한 수요자 중심의 바우처 제도를 적극 반영할 계획”이라고 덧붙였다.

이날 주제 발표 이후에는 고정식 전 특허청장, 고영하 고벤처포럼 회장, 김길해 한국지식재산서비스협회 부회장, 김태만 특허청 산업재산정책국 국장, 신정욱 재원 대표이사, 한정화 전 중소기업청장 등이 참석해 패널토론을 진행했다.

창조경제연구회는 매달 국가 혁신을 위한 공개 정책 포럼을 개최하고 있다. 지난달에는 ‘블록체인과 거버넌스 혁신’을 주제로 포럼을 개최하는 한편 창업자연대보증, 공인인증서, 기업가정신 의무교육 등 다양한 정책 혁신을 이끌고 있다.

[최현재 기자]

[ⓒ 매일경제 &mk.co.kr, 무단전재 및 재배포 금지]

부록3. 기고문

이투데이 뉴스

[이민화 칼럼] 창업을 위한 특허 바우처

이민화 한국벤처기업협회 명예회장

최종수정 2016-11-21



질 좋은 창업을 위한 특허 지원 정책으로 특허 바우처 제도를 제시하고자 한다. 바우처란 상품권과 같이 구매자가 상품을 선택할 수 있는 권리를 의미한다. 바우처 제도란 정부가 직접 지원을 하는 것이 아니라 기업이 바우처의 한도 내에서 필요한 지원 제도를 선택적으로 활용하는 제도를 의미한다. 기업의 선택에 맡김으로서 맞춤 지원이 시장을 통하여 이루어지게 되어 결과적으로 기업 지원과 시장 활성화라는 두 가지 목적을 동시에 달성할 수 있는 이점이 있다.

네델란드의 림부르그 지역에서 지식 바우처 제도를 도입한 결과 컨설팅, 리서치, 대학 및 교육기관과 기업들간의 지식 생태계가 구축되어 EU 평균보다 74% 높은 특허 신청을 이룩하는 획기적 성과를 거둔 바 있다. 1997년 유럽 혁신 지역 정책상을 수상하면서 EU 전체에 확산되는 성공적인 사례가 된 것이다. 이제 유럽에서는 중소기업에 대하여 최대 1만 유로 범위에서 기업이 혁신 지원 상품을 선택할 수 있는 혁신 바우처 제도가 일반화되고 있다. 한국에서도 산업부, 미래부, 농축산부에서 기술 바우처 제도를 시행한 결과 지원기관과 기업간의 갑을 관계가 개선되고 수요자의 니즈에 맞는 맞춤 지원이 이루어지는 긍정적 성과들이 보고되고 있다.

일반적인 혁신 바우처를 넘어 특허 바우처 제도도 도입되고 있는 중이다. 중국은 5000위안 한도에서 특허 신청 및 시험 비용을 지원하고 있다. 영국은 영국의 창조경제 지원 정책의 일환으로 창조 바우처 제도를 운영하고 있다. 그러나 아직 특허 관련 민간영역의 지식재산서비스 사업 전반에 활용할 수 있는 특허 바우처 제도는 전세계적으로 사례가 없다고 할 수 있다.

질 좋은 창업 활성화를 위한 국가적 마중물로 공공과 민간에 걸쳐 활용할 수 있는 폭넓은 특허 바우처 제도를 한국이 새롭게 시도해 볼 충분한 이유가 있다고 보여진다. 정부의 직접 지원은 자원 분배의 왜곡과 시간적 미스매치가 발생하게 된다. 각종 혁신 바우처 사례는 정부 지원의 시장화로 이러한 문제 극복이 가능함을 입증하고 있다. 그

러나, 시장화에는 도덕적 해이와 같은 각종 외부 효과가 발생할 우려가 상존하고 있다. 이에 대한 대비를 하면서 직접 지원의 문제를 극복하는 바우처 제도는 현 시점에서 매우 바람직한 제도가 될 것이다.

특허 바우처로 공공 출원 서비스만을 이용하는 중국과 같은 경우에는 도덕적 해이 발생의 우려가 없다고 할 수 있다. 바우처의 수취 조직이 바로 정부이기 때문이다. 그런데, 제도가 복잡해 지더라도 창업의 질적 향상에 미치는 효과는 특허 전략과 특허 맵과 같은 민간 지식재산서비스 활용을 통하여 극대화될 수 있다. 특히 잘 설계된 바우처 제도는 지식재산서비스 생태계를 활성화는 선순환 효과를 거둘 수도 있게 된다.

그런데 민간 서비스 이용시 소위 짜고 치는 도덕적 해이 문제에 대한 정책이 수립이 전제되어야한다. 여기에서 반드시 고려할 사항은 사전 규제를 극소화하고 시장을 살찌우는 정책이 수립되어야 할 것이다. 바로 포지티브 방식의 사전 규제가 아니라 네가티브 방식의 사후 가중 징벌이 되어야 한다는 것이다. 사전에 도덕적 해이를 차단하는 것은 대단히 어렵기도 하나, 선량한 기업들에게 행정적 부담을 주게 된다. 사전 규제는 없더라도 사후에 3 배 이상의 가중징벌을 창업기업과 민간 지식재산 서비스 사업자에 부과하는 네가티브 규제가 더 선진적인 제도다.

특허 바우처 제도가 활성화되면 창업의 질이 향상되어 글로벌화가 촉진될 것이다. 지식재산 서비스업도 활성화되면서 생태계가 성장할 것이다. 지원의 갑을 관계도 바로잡힐 것이다. 결과적으로 바우처 제도가 없이도 질 좋은 창업이 일반화되는 단계에 돌입하면서 한국의 창업생태계의 고도화가 이루어질 것을 기대한다.

이 단계에서 바우처 제도 예산은 다른 지원의 마중물로 전환될 수 있을 것이다. 정부의 모든 직접 지원은 한시적 마중물이 되어야 한다.

<저작권자 © 이투데이(www.etoday.co.kr), 무단전재 및 재배포를 금지합니다.>

「이투데이 뉴스

[이민화 칼럼] 창업벤처들이여, 특허 전략을 강화하라

이민화 벤처기업협회 명예회장

최종수정 2016-11-14 10:52



창업은 차별화다. 차별화된 진입장벽이 없는 창업은 결국 경쟁자들로 인한 핏빛 바다에서 저수익 사업을 영위하거나 침몰한다. 자영업은 물론 많은 창업벤처도 예외가 아니다. 대한민국 창업의 질적 수준 향상을 위한 특허 전략을 제시하고자 하는 이유다.

많은 창업 심사에서 선행 특허가 있는 경우가 절반이 넘는다. 대부분의 창업벤처들은 특허 전략이 없다. 특허를 출원하고 등록만 하면 충분하다고 착각한다. 정보 차원의 특허 수준이다. 진입장벽으로서 가치 있는 특허는 전체의 5% 미만이다. 그래서 특허 마이닝, 특허 맵과 특허 인용 분석 등 관련 특허의 분석이 창업벤처에 필수적이다. 분석 지원 도구들이 발달하면서 과거 6개월 이상 걸리던 분석이 이제는 실시간으로 가능해지고 있다. '지식' 차원으로 발전한 특허 전략이다. 더 나아가 창업 아이디어에 기반을 둔 단일 특허를 사업화 과정에서 획득한 현장 경험을 바탕으로 실전적 특허 포트폴리오로 진화시키는 전략이 필요하다. 바로 '지능' 차원으로 진화한 특허 전략이다.

특허 분석 결과 선행 특허가 있다고 사업을 접을 필요는 전혀 없다. 선행 특허를 저가에 매입하거나 라이선싱(특허사용계약)할 수 있다면 오히려 최선의 대안이 된다. 매입이 어렵다면 회피 설계를 해야 한다. 특허 침해는 글로벌화 과정과 투자 단계에서 결정적인 감점 요인이 된다. 선행 특허가 없다면 현재 출원한 특허를 더욱 강화하는 노력을 아끼지 말아야 할 것이다. 그런데 특허가 없이 사업 모델(BM: Business Model)로 출발한 창업벤처도 특허 전략이 필요하다. 사업 아이디어에 진입장벽이 될 특허로 공개된 공공 특허를 추가한다면 사업 역량이 배가될 것이다.

창업벤처의 특허 전략은 크게 창출과 보호와 활용이라는 3단계로 구성된다.

우선 창출 단계는 아이디어를 지식재산화하는 과정으로 출원과 등록 과정으로 구성된다. 국내 출원은 상대적으로 쉬우나, PCT 선출원을 거쳐 해외 각국 진입은 큰 비용이 소요되므로 특허의 효율적 출원이 필요하다. 예를 들어 스마트3.1과 같은 특허 품질 평가시스템은 3만 원 내외에서 국제 출원 여부를 판단할 수 있는 분류 과정을 도와준다. 이 단계에서 특허 출원비용 지원 등 다양한 특허 지원 제도들을 활용할 수 있다.

보호 단계는 소송 관련 절차에 대한 이해가 필요하다. 대기업과의 협력 시에 사전 특허 출원 없이 비밀유지약정(NDA)도 맺지 않고 사업 설명을 한다면, 대기업에 기술을 뺏겨도 제소할 수 없다. 반드시 사전 특허 출원을 하거나 NDA를 맺고 사업 설명을 해야만 한다. 시장 보호를 위해 하나의 기술 테마에 대해 다양한 관점에서 특허 덤불을 만드는 것이 권장된다.

특허 활용은 특허 자체를 라이선싱하거나 특허를 활용한 M&A를 하는 것이 대표적이다. 한편 상장(IPO)의 경우 특허 분쟁을 사전 예방하기 위한 특허 매입 혹은 특허 취득용 M&A도 고려 대상이다. 페이스북은 상장 이전에 IBM, AT&T, 후지필름 등으로부터 다수의 특허를 매입해 분쟁의 소지를 사전에 없앤 바 있다. 흔히들 '특허 괴물'이라고 일컫는 특허 금융은 특허를 매입하고 이를 활용해 이익을 취득하는 새로운 금융 자본으로 한국에는 ID(Intellectual Discovery)라는 대기업과 공공이 출연한 기관이 활동하고 있다.

여기서 몇 가지 대표적인 특허 활용 사례를 소개하면 다음과 같다. 구글이 3조 원에 인수한 온도조절기 회사인 NEST는 300개에 달하는 특허를 취득하기 위한 수단이었다. 한국 기업의 글로벌 M&A는 특허가 대상인 경우가 대부분이다. 한편 코닥의 경우 파산 이후에도 특허 매각을 통해 거액을 회수한 바 있다.

이상과 같이 특허는 기업의 모든 단계에서 핵심 차별화 역할을 담당한다. 한국 창업생태계에 중기청과 특허청과 미래부의 협력 체제 구축이 필요한 이유이기도 하다.

<저작권자 © 이투데이(www.etoday.co.kr), 무단전재 및 재배포를 금지합니다.>

「이투데이 뉴스

[이민화 칼럼] 기업의 발전단계와 IP 전략

이민화 벤처기업협회 명예회장

최종수정 2016-11-07 10:42



벤처기업은 창업에서 글로벌화까지의 발전 단계별로 지식재산권(IP) 전략도 동반 발전해야 한다. 기업의 매출과 이익이라는 결과는 경쟁 차별화를 이룩하는 핵심 역량의 산물로 인식해야 한다. 이제 IP의 관점에서 기업의 발전 단계를 살펴보기로 하자.

창업의 개념은 시장과 기술의 결합이다. 1단계인 창업 벤처란 남들이 못 본 시장을 찾아내거나 남들이 풀지 못한 문제를 기술로 풀어내 차별화된 가치 창출을 하는 것이다. 스타트업이라는 창업 벤처는 시장과 기술 중 최소 하나는 남들과 반드시 달라야 한다. 차별화되지 않은 창업인 자영업에 비해 차별화된 역량을 지닌 벤처기업들의 생존율과 미래 가치는 월등히 높다. 흔히들 한국의 창업 기업들의 3년 생존율이 50%가 안 된다고 알고 있다. 하지만 이는 연간 90만 개가 창업되는, 차별화되지 않은 일반 창업의 수치다. 벤처기업 실태조사에 따르면 연간 2000개 내외의 벤처 창업의 3년 생존율은 80%에 달한다. 10년 생존율은 각각 25%와 65%로 조사됐다. 생존율보다 중요한 것은 미래 가치인데, 자영업 창업의 미래 기대 가치는 마이너스인 데 비해 벤처 창업은 170억 원에 달하고 있다는 것이 KCERN의 2013년 연구 결과다. 결론적으로 창업하려면 차별화된 창업을 하라는 것이다.

시장의 차별화는 고객 규모에, 기술의 차별화는 IP 역량에 달려 있다. 즉 창업 벤처는 고객을 확보하는 BM(Business Model) 기반의 플랫폼 창업과 새로운 가치를 만드는 IP 기반의 기술 창업이라는 두 가지 형태로 나뉜다. 시장과 기술의 결합이라는 창업의 개념이 이제 다시 BM과 IP의 결합이라는 개념으로 진화하게 된 것이다. 모든 창업 벤처들은 BM과 IP 중 최소 하나의 확보가 필수 조건이고 가장 바람직한 것은 두 가지 모두를 확보하는 것이다. IP로 시작해 BM을 만들거나, BM을 가지고 IP를 외부에서 도입하는 두 가지 모두 훌륭한 창업 전략이다. 필자가 창업 심사에서 가장 중요하게 고려하는 것이 바로 이 부분이다.

2단계인 혁신 벤처는 창업 벤처의 차별화된 제품과 서비스로 틈새시장을 확보한 상태를 의미한다. 죽음의 계곡과 다윈의 바다를 건너 기술이 시장과 만난 혁신 벤처에서 비로소 매출과 고용이 확대된다. 시장을 얻지 못한 창업 벤처에 고용 실적을 추구하는 것은 성급한 정책이라고 할 수 있다. 한국의 벤처기업 활성화에 빠진 연결 고리가 바로 시장 접근성을 제공하는 정책이다. 이 단계에서 IP는 경쟁자의 진입을 저지하는 핵심 역할을 수행한다. 그러나 단일 IP는 법률 분쟁의 방어율이 한국은 20%에 불과하다. 그래서 혁신 벤처의 기술전략은 다시 IP 포트폴리오 전략으로 발전해야 한다. 창업 시 확보한 기본 특허가 사업을 전개하면서 현장에서 부딪히는 문제를 풀어 추가 특허로 발전하는 특허 프로세스를 갖춰야 한다.

3단계인 글로벌화는 반드시 차별화된 역량이 전제돼야 한다. 시장을 중심으로 하는 BM 주도형 벤처에 비해 기술을 중심으로 하는 IP 주도형 벤처의 글로벌화는 IP 전략이 최우선이라고 할 수 있다. 이 단계에서 특허를 획득하기 위한 M&A도 중요한 기술 전략이 된다. IP의 재무자산화다. 글로벌화 이전에 사업 도메인의 특허 맵을 면밀히 분석하고 차별화와 회피 전략을 반드시 수립해야 한다. 전 세계 글로벌 기업들은 매출 천억 원이 안 되는 작은 벤처기업에는 특허 소송을 잘 걸지 않는다. 한국을 넘어 세계로 나간 천억 원 매출을 올리는 벤처들은 거의 예외 없이 글로벌 기업의 특허 침해 경고장을 받고 있다. 이 단계에서 특허 침해 문제를 돌파한 벤처들은 세계 시장 진출이 가능하나, 그렇지 않은 벤처들은 주저앉게 된다. 예를 들어 거대한 혈당 측정기 시장 진출에 성공한 벤처기업이 한국의 아이센스 등 매우 소수인 이유는 바로 험난한 특허 지뢰밭 통과가 어렵기 때문이다.

한국의 벤처들이여, IP 전략을 강화하라!

<저작권자 © 이투데이(www.etoday.co.kr), 무단전재 및 재배포를 금지합니다.>

「이투데이 뉴스

[이민화 칼럼] 창업 벤처의 필수조건, IP(지식재산권) 전략

이민화 한국벤처기업협회 명예회장

최종수정 2016-10-31 10:31



이제 창업은 양에서 질로 전환돼야 한다. 성장과 고용의 유일한 대안이 고품질 벤처 창업이라는 것은 전 세계적으로 일치된 결론이다. 대한민국도 지난 4년간 창업 활성화를 위해 다각적인 노력을 기울여 양적으로는 2000년 수준을 회복했다.

이제는 창업의 양적 증가와 더불어 질적 향상을 병행해야 할 때다. 전국의 창업 경진대회를 보면 아직도 벤처 창업의 핵심인 차별화된 역량이 부족하다. 남들을 따라 하는 것은 벤처 창업이 아니다. 벤처는 남들이 못 푼 문제를 발굴하고 해결해 가치를 창출하고 사회와 분배하는 것이다. 필자가 기업가 정신을 '가치창출과 분배의 선순환 리더십'이라고 정의한 이유다.

창업 벤처가 각고의 노력 끝에 죽음의 계곡을 넘어 사업화를 이룩한다고 성공이 보장되지는 않는다. 경쟁자의 진입이 쉬우면 치열한 레드오션의 피나는 경쟁에 돌입해 어려운 승부를 해야 한다. 창업의 양대 요소는 '시장 기회의 발굴과 차별화된 역량의 구축'에 있다고 한 이유다.

그렇다면 차별화 역량은 무엇인가 생각해 보자. 과거에는 기술이 차별화 역량의 중심이었다. 그런데 기술을 만드는 기술, 즉 메타 기술의 발달로 기술의 차별화는 이제 3개월 미만으로 축소되고 있다. 기술을 재산화하는 IP(지식재산)가 차별화의 중심으로 부상하게 된 것이다. IP는 창업 단계의 자금 조달을 쉽게 해 준다. IP는 대기업과의 협상에서 방어벽으로 작동한다. IP가 없는 기술은 대기업에 사업 제안을 하는 순간 보호되지 못한다. IP는 국내 경쟁 기업의 진입을 일차로 저지할 수 있다. 그런데 IP의 결정적인 효과는 글로벌화 과정에서 부각된다. 수많은 벤처기업들이 글로벌화 과정의 IP 전투에서 치명상을 입은 사례가 많아도 너무나 많다. 이제 기술 창업은 IP 창업이다.

창업은 시장과 기술의 결합이다. 시장의 경쟁력은 플랫폼 전략으로, 기술의 경쟁력은 IP 전략으로 대응해야 한다. 창업 벤처는 플랫폼과 IP 중 어느 것을 핵심 경쟁 차별화 요소로 삼을 것인가를 우선 결정해야 한다. 그렇다면 기술 창업의 경쟁력은 IP 전략에 달렸다고 해도 과언이 아닐 것이다. 그런데 현재 한국의 창업 생태계에서 IP 전략의 중요성은 너무나 낮게 다뤄지고 있다는 것이 문제다.

창업 벤처는 IP 검색을 통한 핵심 역량 검증보다는 우선적으로 제품화에 자금과 사람을 투입하고 있다. 시제품을 완성한 창업 벤처들의 경우 절반 이상은 기존 IP에 저촉된다고 봐도 좋을 정도다. 창업의 기회를 잡은 스타트업들의 최우선 순위는 IP 검색을 통한 선행 기술 검토다. 사실 승부는 시제품 조기 제작과는 거의 관계가 없다. 3D프린터, 아두이노와 같은 오픈소스 하드웨어들이 시제품 제작의 진입장벽을 획기적으로 낮췄다. 경쟁은 창조적 생각을 담은 IP에 있다. 선행 기술들이 있다고 실망할 필요는 없다. 그 기술을 회피하거나, 획득하면 된다. 국내 연구소와 대기업들이 특허를 개방, 제공하고 있으니 적극 활용할 수도 있다. 즉 IP가 사업의 전제조건은 아니다. 내가 만든 IP가 아니라 하더라도 외부에서 확보할 수 있으면 차별화가 가능하다. 사업 모델이 그려지면 여기에 차별화를 더할 IP를 검색해 확보하는 것도 훌륭한 창업 전략이다.

단일 IP는 진입장벽으로 취약성이 있다. 한국은 특허 소송의 원고 승소 확률이 20%에 불과하기 때문이다. 핵심 특허를 중심으로 특허군을 형성하는 포트폴리오 전략이 중요하다. 창업 기업의 성장과정에서 개발과 마케팅 전략만큼 중요한 것이 지속 가능한 IP 전략이다. 대부분의 벤처기업 IP 인력은 개발 인력의 10% 미만인데, 수익성에 미치는 영향은 개발을 넘어선다는 점을 명심할 필요가 있다.

결론적으로 창업 벤처의 IP 전략을 뒷받침하는 제도가 요구된다. 다양한 특허제도를 창업 기업이 선택할 수 있는 수요자 중심의 특허 바우처 제도를 세계 최초로 시도할 필요가 있다.

<저작권자 © 이투데이(www.etoday.co.kr), 무단전재 및 재배포를 금지합니다.>