

제9절 기술료

9.1 기술료 종류

기술료는 기술 거래의 대가이며 기술 거래의 형태에 따라 매우 다양한 종류가 있다. 광의의 기술료를 표기한다면 기술거래의 형태에 따라 다음과 같이 분류할 수 있다.

[표 9-1] 기술이전 형태에 따른 기술료 원천

기술거래의 형태	기술 거래 주요 내용	기술료 종류
기술의 매매 또는 양도	○ 기술소유권의 이전	○ 기술의 매매대금
라이선스 허여	○ 설계 기술 및 제조기술 노하우, 특허 실시권 허여	○ 실시사용료(Royalty)
공동연구개발	○ 연구 성과를 공유	○ 연구참여 부분(기여도)만큼의 권리 확보
기술 자료제공	○ 도면, 규격서, 매뉴얼, 기술데이터 등 각종 기술관련 자료	○ 기술 용역비(자료 준비비)
기술연수(Training)	○ 기술 연수에 필요한 각종 데이터, 공정도, 매뉴얼, 도면 및 기술 연수	○ 기술 용역비 중 연수비 (Training Fee)
파견 지원 (Technical assistance)	○ 기술도입자 공장(해외 포함)에 기술지원을 위해 파견	○ 기술 용역비중 파견 지원 (Technical Assistance Fee)
합작사업(J/V)	○ 기술, 자본, 노하우 등을 출연하여 공동 출자회사(Joint Venture Company)	○ 제공되는 기술에 따라 다르나 일반적으로 Royalty, 기술 용역비, 설비비 등
M&A [Mergers(합병) & Acquisitions(인수)]	○ 기술소유권의 포괄 이전 ○ [인수, 합병(신설, 흡수)] 형태	○ 경영 노하우, 영업권, 인력 모든 유·무형 자산

9.1.1 라이선스의 이해

기술 용역비나 설비는 지원이나 공급 후 일정 기간 단기간 내 입금이 되지만 라이선스의 대가인 로열티는 프로젝트가 완료된 후 제품이 생산 판매된 후 입금이 된다. 물론 선급기술료(Initial Payment)는 계약 초기에 입금이 된다. 기술 용역비와 선급기술료(Initial Payment)는

주로 상기 내용과 같이 금액을 확정할 수 있지만, 로열티는 매출에 따라 일정 비율로 지불되므로 매출에 연동하여 금액이 변하게 된다.

가. 라이선스 및 로열티의 의미

라이선스란 용어의 범위가 매우 넓으므로 제조에 국한할 경우 라이선스 제품의 제조 및 판매, 상표권, 특허권, 실용신안권, 의장권, 노하우등의 사용 권한으로 정의할 수 있다. 로열티란 제조에 국한시 라이선스의 사용에 대한 대가로서 라이선스 피라고 정의할 수 있다.

나. 라이선스에 대한 비즈니스상의 이해 및 사례

- 1) 라이선스를 사용 권한이라고 정의하였는데 사용 권한의 대상 목적물에 대해 계약서에 명확하게 표기하거나 필요시 리스트(특허 리스트)를 첨부하여 좀 더 구체적으로 표기하는 것이 필요하다. 이것이 구체화, 명확화 되지 않을 경우 계약의 해석시 라이선스의 범위에 대해 기술공급자와 기술도입자의 이견이 많이 발생할 수 있는 여지가 있다. 계약서명 후 계약범위 내인지 범위 외인지에 대한 의견차는 이 부분에서 많이 발생된다.
- 2) 라이선스의 내용, 즉 허여 지역(Territory), 재라이선스(Sublicense)여부, 독점 또는 비독점(Exclusive or Non-Exclusive), 라이선스 기간 등도 세부적으로 표기가 필요하다. 제조사용권 만을 고려하다가 간과하기 쉬운 사항으로 제조된 제품의 수출 허용지역 및 수출 방법에 대해서도 협의되어야 한다.
- 3) 라이선스 내용에 따라 로열티가 달라진다. 라이선스는 매매되는 경우(라이선스의 소유권이전)와 사용권한을 보유하는 경우가 있는데 사용권한에 대한 내용이 주종을 이루며, 이러한 라이선스 계약을 근거로 기술지원, 설비 등에 대한 판매계약이 이루어진다. 라이선스의 주요 사항은 라이선스에 대한 소유권의 보유 유무를 검토할 필요가 있고 제3자의 권리침해에 대한 이의 제기가 있을 경우 라이선스 제공자가 모든 책임을 진다.
- 4) 계약 문장 사례

가) 특허 보상

기술공급자가 본 계약에 의거 제공한 기술정보에 의해 기술도입자가 제조한 제품이 제3자의 특허 권리를 부분이나 전체적으로 침해하여 제3자가 특허 권리를 침해했다고 구매자에게 이의를 제기한 경우, 기술도입자는 즉시 그러한 이의제기 내용을 통보하고 모든 이의제기 자료를 기술공급자에게 제공한다. 기술공급자는 그러한 이의제기를 방어하는데 변호사 비용을 포함한 모든 비용을 부담한다.

나) 라이선스에 대한 계약 문장 예시

구매자에게 인가된 제조, 사용 및 판매 라이선스; 판매자는 구매자에게 본 계약기간 중 제()조에 기술된 기술사용료의 지급과, 제()항 및 ()항에 기술된 라이선스의 허여 조건에 따라 ()국가에서 본 계약에 의거, 노하우와 특허를 사용하여 제품을 생산하고 (지역 제외 국가명)을 제외한 전 세계의 고객에게 판매할 수 있는 (재라이선스 권한이 없는) 비독점 라이선스를 허여한다.

9.1.2 기술료의 종류

기술료는 기술이전의 대가로 상기 표에서 알 수 있듯이 크게 로열티(Royalty: 실시료)와 기술 용역비로 구분할 수 있다. 로열티는 대가의 지급방법에 따라 아래와 같이 세부적으로 분류되며, 기술 용역비는 기술거래의 형태에 따라 기술 자료비, 연수비, 파견지원비(Supervising Fee라고도 함)로 분류된다.

가. 로열티의 종류

기술료	정의
경상기술료 (Running Royalty)	○ 라이선스 대상기술이 판매와 직결된 경우에 정해진 산정 기준에 의하여 매출액 또는 순이익에 일정률을 곱하여 산출된 금액을 정기적으로 지불하는 것
고정기술료 (Fixed Payment)	○ 계약기술이 판매와 직결되지 않는 경우에 해당하는 것으로서 계약제품의 판매액 등에 관계없이 기술에 대한 대가를 고정금액으로 지급하는 것
선급기술료 (Initial Payment)	○ 계약 기간 중에 발생이 예상되는 기술료에 관하여 그 일부 또는 전부를 계약 발효와 동시에 또는 계약에서 정하는 지불기간의 초기에 지불하는 것
최저기술료 (Minimum Royalty)	○ 계약기간의 전 기간(全其間) 또는 소정의 기간에 대하여 지불되어야 할 기술료의 최저금액을 정하는 것
최대기술료 (Maximum royalty)	○ 기술료의 최고상한액을 설정하여 아무리 많은 양의 계약 제품을 제조, 판매하여도 실제로 발생하는 매출과 관련 없이 한도금액 범위 내에서 지불하는 방식

참고적으로 로열티를 고정된 금액으로 지급하는 방법을 정액 로열티(Fixed Royalty)라고 하며 제품의 판매액에 따라 연동하는 로열티를 경상 로열티(Running Royalty)라고 한다. 각각의 기술료를 부연 설명하면 다음과 같다.

1) 선급기술료(Initial Payment)

계약 기간 중에 발생이 예상되는 기술료에 관하여 그 일부 또는 전부를 계약 발효와 동시에 또는 계약에서 정하는 지불기간의 초기에 지불하는 것을 말한다. 선급기술료는 경상기술료와 연계하여 금액을 조정하는 것이 바람직하다. 초기에 선급기술료를 과다하게 받는 것이나 선급기술료를 최소화하고 경상기술료 효율을 높이는 것을 전략적으로 검토하여 기술도입자와 협상

하는 것이 필요하다. 제공 기술의 기술력, 협상력, 기술도입자의 현금흐름 상황 등을 고려하여 선급 기술료 금액을 조정한다. 기술공급자 입장에서는 선급 기술료를 받는 것이 좋지만 상황에 따라 선급 기술료를 받지 않는 경우도 있다. 선급 기술료와 경상 로열티 비율을 어느 경우라도 기술개발자의 요구조건이 최대한 수용될 수 있도록 협상력을 발휘하는 것이 기술이전전담조직 실무자의 자세라 할 것이다. 제품의 판매 여부와 관련 없이 합의된 시기에 합의된 금액이 기술공급자에게 지불되는 금액이다.

2) 경상기술료(Running Royalty)

라이선스 대상기술이 판매와 직결된 경우에 정해진 산정 기준에 의하여 매출액 또는 순이익에 일정률을 곱하여 산출된 금액을 정기적으로 지불하는 것이다. 경상기술료는 기술공급자와 기술도입자 어느 쪽에도 로열티 산출 방법이 매우 용이하므로 라이선스 계약에서 일반적으로 널리 사용되는 기술료 방식이다.

로열티 산출방법들을 예시하면 하기와 같다.

- 로열티 비율(%) = 순매출액 또는 매출액 × 로열티 비율
- 제품의 판매 수량 또는 중량에 단위당 로열티 비율을 곱하여 로열티를 산출하 방법
- 계약 제품의 판매량 증가에 따라 일정량을 단계적으로 구분하여 로열티 비율을 저감하는 저감식(低減式) 로열티 방법

일반적으로 매출액 또는 순 매출액의 (로열티 비율)%로 산출하는 방식, 특히 순 매출액에 로열티 비율을 곱하여 산출하는 방식이 가장 보편적이다

여기서, 매출액은 판매 총 매출액을 의미하며 순 매출액은 총 매출액에서 아래 공제항목에 해당하는 금액을 삭감한 것이다.

순 매출액(Net Sales Price) = 총매출액(Total Sales Price)(= 판매가 × 판매량) - 공제항목

공제항목(공제항목은 구매자와 판매자가 상황에 따라 협의 가감할 수 있다) :

Sales Discounts(판매할인), Sales Returned(판매환입), CIF of Material Imported from Licensor or Seller, Indirect Taxes on Sales(VAT 등), Installation Cost on Sales(판매소 운영비), Freight Charges on Sales(운송비), Sales Commission on Sales(판매 수수료), Advertising Expenses on Sales(광고비), Packing Expenses on Sales(포장비), Insurance Premiums on Sales(운송보험 등)

이 경우 통상 로열티의 지급 시기는 대체로 1년에 두 번, 한국의 경우는 1~6월, 7월~12월 실적을 기준으로 하여 로열티를 산출한다. 또한, 정확한 로열티 산출을 확인하기 위하여 기술 도입자는 공인된 회계사에게 요청하여 기술공급자의 로열티 산출 내용을 감사(Audit)할 수 있다. 이러한 내용은 계약서에 표기되어야 한다.

3) 고정기술료(Fixed Payment)

계약기술이 판매와 직결되지 않는 경우에 해당하는 것으로서 계약제품의 판매액 등에 관계 없이 기술에 대한 대가를 고정금액으로 지급하는 것을 말한다. 계약 시에 고정금액을 일시불로 지급하고 그 이후에는 매출액과 연계한 대가를 지불하지 않는 방식이다. 기술료로 일정금액을 결정한 뒤에 그 금액을 계약 기간 중 분할 지급하는 방식이 있을 수 있다.

4) 최저기술료(Minimum Royalty)

기술공급자의 입장에서 최소한의 기술료 확보방안으로 사용되며, 계약기간의 전 기간(全其間) 또는 소정의 기간에 대하여 지불되어야 할 기술료의 최저금액을 정하는 경우를 말한다. 시장변화나 매출액의 증감에 불구하고 일정금액의 지불이 의무화되므로 기술공급자의 위험부담이 감소되는 방법이다. 기술이전 전담조직에서는 라이선스 계약을 체결할 때에 기술도입자로 하여금 최저기술료 지급을 수락하도록 설득하는 노하우(Know-How)가 필요하다.

5) 최대기술료(Maximum Royalty)

최저기술료의 반대개념으로서 기술도입자의 대응수단으로 사용된다. 기술료의 최고상한액을 설정하여 아무리 많은 양의 계약 제품을 제조, 판매하여도 실제로 발생하는 매출과 관련 없이 한도금액 범위 내에서 지불하는 방식으로 제조, 판매에 의해 지불되는 총 기술료를 동결하여 더 많은 생산동기를 주기 위해 사용된다. 최대기술료는 기술공급자 입장에서는 수용하기 곤란한 조건이나 기술이전 후 단기간 내에 일정수준의 매출발생을 기대하기 어려운 경우나 기타 요구의 적정성을 검토한 후에 최저기술료와 연계하여 수용하는 것도 필요하다.

나. 로열티 형태 결정

[표 9-2]는 경상 기술료 및 고정 기술료에 대한 각각의 장단점을 나타내는 표이고, [표 9-3]은 경상기술료 및 고정기술료 유형의 선택 기준을 나타낸 표이다.

[표 9-2] 경상 기술료 및 고정 기술료 장단점

구 분	장 점	단 점
고정 기술료	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술의 가격(또는 외환부담)을 사전에 알 수 있다. ○ 기술공급자가 기술도입자의 계정을 검사하는 것을 방지할 수 있다. 일반적으로 기술공급자는 기술도입자의 계정(판매에 대한 장부)을 검사하고 있다. ○ 대가지불기간 및 제품 생산량과 같은 복잡한 고려사항들이 포함되지 않기 때문에 업무량이 줄어 든다. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 정액기술료 지불계약을 기준으로 기술 공급자는 의무적으로 일정 시점에 합의 된 기술료를 지급하여야 한다.
경상 기술료	<ul style="list-style-type: none"> ○ 경상기술료는 기술도입자의 현금유동자금의 부담 (또는 외환 유출률)을 덜어 준다. ○ 로열티율은 수입 및 수출시장 등에 대해 달리 부과될 수 있으며, 시간경과에 따라 고정비 로열티율을 변화시킬 수 있도록 계약을 체결할 수 있다. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내 인플레이나 투입자재의 과세로 인한 제품가격의 상승은 기술공급자의 지급 부담을 증가시키게 된다. ○ 전 계약기간 동안 기술공급자의 필요 금액을 정확히 산출할 수 없다.

[표 9-3] 경상 기술료 및 고정 기술료의 선택 기준

구 분	선택기준	선택시 문제점 및 해결방안
고정 기술료	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술공급자에 대한 매출자료 확인이 어려운 경우 ○ 최초로 기술거래가 이루어져 상대방에 대한 신뢰감, 당해 기술의 성공가능성 여부 등이 불확실한 경우 ○ 기술거래 기간이 단기인 경우 ○ 기술수명주기가 짧은 경우 ○ 시장상황이 불안정한 경우 ○ 매출이 증가될지 여부에 대한 확신이 없는 경우 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 계획보다 매출이 증대되어 로열티의 증대가 발생되어도 고정금액만 입금 가능하다. 매출 증대가 확실시 되거나 가능성이 높을 경우는 Initial Payment와 경상 기술료의 두 가지 방법을 병행한다.
경상 기술료	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술계약이 장기간인 경우 ○ 기술도입자의 기술관련 매출자료 확인이 가능한 경우 ○ 기술수명주기가 장기이며 이 범위 내에서 장기간의 기술계약기간이 설정되는 경우 ○ 매출액의 증대가능성, 관련 시장의 성장가능성이 큰 경우 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 매출의 성실 신고, 매출액 감사 등에 대한 제도적인 장치가 미흡하다. 매출액 규모를 정확하게 확인할 수 있는 제도적 장치가 마련되어야 한다.

다. 기술 용역비의 종류

1) 기술자료 준비를 위한 기술용역비 산출방법

$$\text{기술용역비} = \text{인-시 요율(Man-Hour Rate)} \times \text{기술 자료 준비에 소요되는 시간}$$

여기서, Man-Hour Rate는 시간당 요율이며 기술자료 준비에 소요되는 시간은 기술자료를 준비하는 데 필요한 시간을 의미한다. 예로 Man-Hour Rate를 50\$로 하고 기술자료에 준비되는 시간을 1,000시간으로 가정하면 기술용역비는 50,000U\$ 이 된다(기술자료의 준비에 필요한 소요경비는 별도 실비로 지급하는 방법과 Man-Hour Rate에 포함하는 방법이 있다(발생 예상경비 항목과 금액을 판단한 후 기술공급자와 기술도입자가 협의하여 결정한다)).

2) 기술연수를 위한 기술용역비의 산출방법

$$\text{기술용역비} = \text{Man-Hour Rate} \times \text{기술연수에 필요한 시간}$$

3) 기술공급자 공장에서의 설비 설치 및 생산을 위해 파견 지원에 대한 기술용역비 계산

$$\text{기술용역비} = \text{인-일 요율(Man-Day Rate)} \times \text{파견 일수 기술 용역비}$$

이 경우 역시 기술공급자와 기술도입자가 협의하여 결정할 수 있다.

■ 9.2 기술료 결정 요소

9.2.1 기술료 결정시 고려할 필요가 있는 사항들

가. 기술료 결정의 중요한 요소

기술료는 기술을 제공하는 측과 기술을 도입하는 측의 입장이 상반되기 때문에 이를 어떻게 조율하느냐가 관건일 것이다. 다만 양 당사자 간에 기술료 협의 시 중요하게 고려해야 할 사항은 다음과 같다.