

기술이전, '판다 vs 빌려준다'부터 구분하라 — 유형·대가·가치평가

① 오늘의 사업화 뉴스

- (국내 동향) '자체 기술 없어도 사업화' — 공공기술 이전이 넓어집니다. 출연연·대학(UST 등)이 보유한 원천기술을 중소기업이 이전받아 후속 R&D 로 키우는 사례가 늘고 있습니다. 성패는 이전 직후의 후속 개발 계획과 기술료(정액+경상) 설계에서 갈립니다. <출처: Seoul Economic Daily, 2026.06.01 (en.sedaily.com)>
- (국제 동향) 투자 심사 기준이 '발견'에서 '사업화'로 이동. 유럽·미국 딥테크 시장에서 연구의 새로움보다 시장에서 팔리는 제품으로의 전환 속도가 핵심 잣대가 되고 있습니다. IP 를 빠르게 확보하고, 끝없는 실증(pilot)보다 구매로 이어지는 경로를 증명해야 합니다. <출처: DeepTech Europe News, 2026.06 (blog.mean.ceo)>
- (실무 포인트) 기술이전 분쟁의 상당수는 '대가·권리 범위'에서 발생합니다. 계약 전 ① 양도/실시권 ② 전용/통상 ③ 정액·경상 비율 ④ 개량기술 귀속을 미리 명문화하면 분쟁과 재협상 비용을 크게 줄일 수 있습니다. <출처: 랩 위드 기술이전 컨설팅 노트>

※ 정책 공고 현황은 랩 위드 데일리 브리핑(2026.06.07) 기준. 교육용 요약이며 투자·법률 자문이 아닙니다.

② 오늘의 한 조각 — 기술이전, 무엇을 어떻게 넘기는가

기술이전은 먼저 '소유권을 넘기는가(양도)' 와 '쓸 권리만 빌려주는가(실시권)' 로 나뉩니다. 빌려주는 경우에도 한 곳에만 독점으로(전용실시권) 줄지, 여러 곳에 비독점으로(통상실시권) 줄지에 따라 조건이 달라집니다. 즉 '소유권 이전 여부'와 '독점 여부' 두 축으로 구분하는 것이 출발점입니다.

유형	소유권	독점 여부	이런 경우에 적합합니다
양도	이전됨	—	기술을 더 끌고 갈 계획이 없고 일시에 현금화하려는 경우
전용실시권	보유	독점	한 파트너에 집중해 시장을 빠르게 키우려는 경우
통상실시권	보유	비독점	여러 기업에 폭넓게 확산해 기술료 수입을 늘리려는 경우

대가는 정액기술료(계약 시 받는 고정금, 초기 자금 회수에 유리)와 경상기술료(running royalty)(매출의 2~5%를 기간 동안 수취, 사업이 커질수록 수익↑)를 섞어 설계합니다. 기술의 값은 시장·수익·원가 세 관점으로 매기되 수익접근법이 실무 표준이며 협상의 출발점입니다.

③ 실전 체크리스트

✓ 기술이전 협상 전 5 분 체크

▶ 넘기려는 것이 소유권(양도) 인지 사용권(실시권) 인지 정했는가

▶ 실시권이라면 전용(독점)·통상(비독점) 중 어느 쪽인지 명확한가

▶ 대가를 정액 + 경상 어떤 비율로 가져갈지 시나리오를 그렸는가

▶ 개량기술 귀속·침해 대응 등 핵심 조항을 계약서에 반영했는가

▶ 기술 값의 근거를 수익접근법으로 설명할 수 있는가

① 이번 주 마감임박 지원사업 (중양정부 70% · 대전지역 30%)

- [중양] 글로벌기업 산업기술연계 R&D 신규지원 대상과제 (~06.12) · 산업부(KEIT)

- **[중앙]** 글로벌협력형 R&D(예비연구형) 재공고 (**~06.09**) · 중소벤처기업부
- **[중앙]** 차세대 AI+S&T 기반기술 개발(R&D) 신규과제 (**~06.12**) · 과기정통부
- **[중앙]** 중소기업기술혁신개발사업 하반기(2 차) 시행계획 (**~06.15**) · 중소벤처기업부
- **[중앙]** 민관협력 오픈이노베이션(중견기업-스타트업) (**~06.15**) · 중소벤처기업부
- **[대전]** 글로벌 R&D 센터 입주기업 모집 (**~06.12**) · 대전테크노파크
- **[대전]** 기업-연구기관 공동 R&D 지원사업 (**~06.12**) · 대전테크노파크

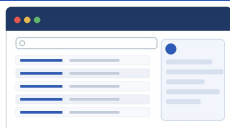
※ 마감 임박(6/8~6/15) 중 기술사업화 관련성 높은 순. 전체 공고는 랩 위드 데일리 브리핑·기관 공식 채널 확인.

보유 기술, 얼마에 어떤 방식으로 넘겨야 할지 막막하십니까? → '기술이전 컨설팅 상담' 신청

상담 신청 ☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com | cafe.naver.com/techcomwith

▶ **더 보기:** 기술이전이란? 개념과 과정, 성공 전략 (cafe.naver.com/techcomwith/238)

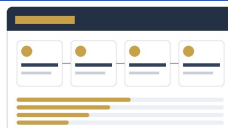
▣ 랩 위드 솔루션 — 직접 체험해 보세요



랩 위드 AI R&D 전략 분석 플랫폼

"R&D 사업계획서, AI 로 구조화"

- 공고·RFP 분석 → 평가항목별 맞춤 전략 도출
- 정부 과제 DB 2,900+건·선행연구 검색
- 평가위원 관점 피드백으로 완성도 점검



IR 컨설팅 솔루션

"기업진단부터 모의 IR 까지 4STEP"

- 기업진단 → 투자전략 → IR Deck → 모의 IR
- 피치덱 10 장 구조·트랙션·Ask 설계
- 7 회차 온라인 관리로 단계별 코칭



기업진단 솔루션

"우리 회사 사업화 준비도 점수화"

- 기업정보·재무·기술개발·정성평가 종합
- 강·약점 종합 진단 리포트 자동 생성
- R&D·투자 준비 우선순위 제시



기술사업화 랩 위드(주) 조남주 대표이사

☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com

대전 본사 (34897) 대전광역시 중구 계백로 1615 번길 56, 진호빌딩 301 호

홈페이지: www.neuronrnd.com (오픈 예정)

네이버 카페: cafe.naver.com/techcomwith