

기술이전의 첫걸음 — 양도 vs 실시권, 얼마에 팔 것인가

① 오늘의 기술사업화 뉴스

- (기술사업화 성과) **바이오 USA 2026 폐막, K-바이오 기술이전 20 조 원 돌파 후 30 조 원 정조준** — 22~25 일(현지시간) 미국 샌디에이고에서 열린 바이오 인터내셔널 컨벤션에 한국은 미국 다음으로 많은 약 1,200 명을 파견, KOTRA 통합관에 125 개 기업이 참여해 역대 최대 규모를 기록. 온코닉테라퓨틱스·지아이이노베이션 등이 핵심 파이프라인 기반 기술이전·임상 협력 논의를 이어감. 기술을 직접 개발하지 않고 '이전받아' 사업화하는 전략도 정식 성장 경로임을 보여주는 사례. <출처: 뉴스웨이·청년일보, 2026.07.25>
- (정책 동향) **중기부, 2026 년 2 차 '기술사업화 패키지' 지원사업 시행계획 공고** — 대학·출연연의 우수 공공기술을 이전받아 사업화하려는 중소기업에 R&D 후속 사업화 자금 최대 6 억 원을 지원. 대학·과기원·출연연·테크노파크 등이 '사업화 전담기관'으로 참여해 로드맵 설계부터 자금까지 처방. 공공기술 이전 후 첫 단계 자금 조달의 문턱을 낮추는 정책. <출처: 중소벤처기업부·기업마당(bizinfo.go.kr), 2026.07.24>
- (투자 생태계) **대학기술지주회사발(發) 시드투자 사례 등장** — 글로벌 K 팝 교육 플랫폼 '한림월드', 한양대기술지주회사서 2 억 원 유치 — 7 월 넷째 주(20~24 일) 국내 스타트업 9 개사가 투자를 유치한 가운데, 대학이 보유·이전한 기술·브랜드를 기반으로 한 스타트업에 대학 자체 기술지주회사가 초기 자금을 대는 구조가 계속 확인됨. 대학기술지주회사는 대학 기술의 '이전 창구'이자 '초기 투자자' 역할을 동시에 수행. <출처: 머니투데이(스타트업레시피 투자리포트), 2026.07.26>
- (AI 전환 동향) **'AI 는 도입했는데 성과가 없다'** — **AX 실패의 공통 원인과 성공 조건** — ZDNet Korea 분석에 따르면 국내 기업의 AI 전환(AX) 실패 1 위 원인은 기술 부족이 아닌 **업무 프로세스 재설계 부재**. 자율 AI 에이전트(에이전틱 AI)를 도입하고 기존 업무 흐름 전체를 재설계한 기업들은 개발자 생산성 200% 향상, 커뮤니케이션 비용 최소화 성과를 기록. 반면 AI 를 단순 부가 도구로만 붙인 기업들은 투자 대비 성과가 거의 없음. 정부도 2026 년 'AX 원스톱 바우처' 지원사업을 통해 중소·중견기업 AI 전환 비용을 AI·클라우드·데이터 통합 방식으로 지원 중. **기술 확보보다 '어떤 업무에 AI 를 연결할 것인가'의 설계가 AX 성패를 가른다.** <출처: ZDNet Korea·SK AX·중소벤처기업부 AX 원스톱 바우처, 2026.07.16>

② 오늘의 한 조각 — 기술이전, '팔 것인가 빌려줄 것인가'부터 정하십시오

결론부터 말씀드립니다. **기술이전 협상은 '얼마'를 말하기 전에 '양도인지 실시권인지', '독점인지 아닌지'부터 문서로 정하는 데서 시작합니다.** 이 구분 하나가 향후 대가·독점권·분쟁의 향방을 전부 결정하기 때문입니다.

기술이전이란 한 주체가 보유한 기술(특허·노하우·설계도 등)을 다른 주체가 대가를 지불하고 사용할 수 있도록 하는 거래입니다. 문제는 많은 기업이 '기술이전 계약서'에 서명하면서도, 자신이 **기술을 완전히 넘기는 것인지, 아니면 일정 기간 빌려주는 것인지**조차 구분하지 못한 채 계약한다는 점입니다.

핵심은 딱 두 갈래입니다. ① **양도**는 소유권 자체를 완전히 넘기는 것이고, ② **실시권**은 소유권은 그대로 둔 채 '사용할 권리'만 내주는 것입니다. 실시권은 다시 독점 여부에 따라 **전용실시권**(계약 상대방에게만 독점적으로 허용, 원소유자도 사용 불가)과 **통상실시권**(여러 곳에 중복 허용 가능)으로 나뉩니다.

구분	소유권	독점 여부	적합한 상황
양도	완전 이전	해당 없음(넘긴 뒤 소유자 아님)	기술을 더 이상 직접 활용할 계획이 없을 때
전용실시권	원소유자 유지	독점(원소유자도 사용 제한)	상대방의 대규모 투자·전속 개발이 필요할 때
통상실시권	원소유자 유지	비독점(중복 허용)	여러 기업에 널리 보급·확산하고 싶을 때

대가구조는 통상 정액기술료(계약 체결 시 일시불로 지급하는 착수금 성격)와 경상기술료(제품 매출액의 일정 비율을 로열티로 지급, 통상 순매출의 2~10% 수준)를 혼합해 설계합니다. 정액기술료만 받으면 초기 현금 확보되지만 사업화 성공 시 몫을 못 받고, 경상기술료만 받으면 상대가 사업화에 실패할 경우 대가가 사실상 0 이 되는 위험이 있어, 두 구조를 함께 쓰는 것이 실무 표준입니다.

1. 시장접근법 — 유사 기술의 실제 거래 사례(가격)를 비교해 가치를 추정. 비교 대상 거래가 드물어 국내에서는 적용이 제한적.
2. 수익접근법 — 이전받은 기술로 향후 발생할 순현금흐름을 현재가치로 환산. 사업화 시나리오와 직결되어 협상 근거로 가장 널리 쓰이는 실무 표준.
3. 원가접근법 — 기술 개발에 투입된 R&D 비용을 기준으로 산정. 초기 단계 기술이나 비교사례가 전혀 없을 때 보조적으로 활용.

결론적으로 기술가치평가는 수익접근법을 기본 축으로 삼고, 시장·원가접근법으로 교차 검증하는 것이 실무 표준입니다. 협상 테이블에서 '얼마'를 말하기 전에, 먼저 '양도인가 실시권인가', '전용인가 통상인가'부터 문서로 명확히 하는 것이 기술이전 협상의 첫걸음입니다.

※ 출처: 랩 위드 기술이전 컨설팅 방법론 (2026.07.27) · 특허청·한국발명진흥회 기술이전·기술가치평가 실무 가이드

③ 실전 체크리스트

✓ ③ 기술이전 계약 전 실전 체크리스트

- ▶ 계약서에 '양도'인지 '실시권'인지 문구가 명시돼 있는지 확인한다
- ▶ 실시권이면 전용(독점)·통상(비독점) 여부를 명확히 구분해 기재했는지 확인한다
- ▶ 정액기술료·경상기술료 비율(%) 초안을 협상 전 미리 작성해 제시한다
- ▶ 경상기술료 산정 기준(순매출 vs 영업이익)을 계약서에 구체적 숫자로 명시한다
- ▶ 기술가치평가 협상 자료(수익·시장·원가 3 가지 산출 근거)를 사전에 확보해 둔다
- ▶ 이전 이후 발생하는 개량기술의 소유·활용 권리를 반드시 계약서에 별도 조항으로 넣는다

④ 이번 주 마감임박 지원사업 (중앙정부 70% · 대전지역 30%)

- [중앙] 중견기업-공공연 개방형 혁신 지원사업 신규과제 모집 (~07.27) · 한국산업기술진흥원(KIAT)
- [중앙] 방사선이용 기술개발사업(방사선 기반 소재·장비 기술 혁신화) 신규과제 재공모 (~07.27) · 한국연구재단(NRF)
- [중앙] 3 분기 협업기업 신청 공고 (~07.28) · 중소기업기술정보진흥원(TIPA)
- [중앙] 민관협력 오픈이노베이션 지원 2 차 민간 선별추천형 창업기업 모집 (~07.31) · 창업진흥원(KISED)
- [중앙] 방산혁신기업 기술개발 전용지원사업(군 수요연계형) 과제 재공모 (~08.03) · 국방기술진흥연구원(KRIT)
- [대전] 소셜벤처 성장플랫폼 입주기업 추가모집 (~07.29) · 대전테크노파크
- [대전] 대전광역시-퀘벡주 양자산업 공동연구 사업 지원컨소시엄 모집 (~07.31) · 대전테크노파크

※ 07.27(월)~08.03(월) 마감 공고. 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑 (2026.07.23 기준).

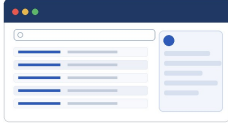
우리 기술, 팔아야 할까요 빌려줘야 할까요? 얼마를 불러야 손해 보지 않을까요? → 기술이전 컨설팅

상담

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

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

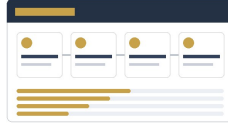
랩 위드 컨설팅 솔루션 — 사업화 전체 단계를 전문가가 함께 설계합니다



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

랩 위드 채널 — 지금 바로 연결하세요

랩 위드는 매일 중앙정부·대전지역 12 개 기관 지원사업을 수집·분류해 고객사에 전달합니다.

브리핑·인사이트·AI 분석을 하나의 워크플로우로 연결 — R&D·사업화 전략 수립 시간을 획기적으로 단축합니다.



기술사업화 랩 위드
Tech-Commercialization Lab WITH

기술사업화 랩 위드(주) 조남주 대표이사 · 공학박사 · 전문개인(엔젤)투자자

☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com

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

홈페이지: www.labwith.kr 네이버 카페: cafe.naver.com/techcomwith