

#10. 해외 특허 무효를 부르는 공지에외주장의 법리적 맹점

안녕하세요. 특허법인 YNP입니다.

한국의 소부장, 바이오, 딥테크 분야 스타트업 및 기술기업들이 독자적인 원천기술을 바탕으로 글로벌 시장에 진출하는 사례가 급증하고 있습니다. 초격차 기술을 보유한 기업일수록 국내에서의 성공을 발판 삼아 미국, 유럽, 중국 등으로 비즈니스를 확장하고자 합니다. 이 과정에서 경영진과 연구원들이 흔히 범하는 치명적인 법률적 오류가 바로 '공지에외주장 제도'에 대한 오인입니다.

스타트업은 투자 유치, 정부 과제 수주, 또는 학회 발표 및 제품 출시를 이유로 특허 출원 전에 기술을 대외에 공개하는 경우가 많습니다. 이때 "국내 법에 따라 1년 이내에만 출원하면 괜찮다"는 단편적인 지식만을 믿고 국내 출원을 마친 후, 동일한 잣대로 해외 진출을 도모하다가 해외 특허권을 확보하지 못하거나 추후 무효화되는 비극적인 리스크에 직면하게 됩니다.

본 연구자료에서는 주요국(미국, 유럽, 중국)의 유예기간 제도 차이와 선출원주의 체제 하에서의 통합적 공지 관리 프로세스를 분석하고자 합니다.

주요국 공지에외주장(유예기간) 제도의 비교 및 함정

세계 대다수 국가의 특허법은 '출원 전 공지된 기술은 신규성을 상실하여 특허를 받을 수 없다'는 선출원주의를 대원칙으로 삼습니다. 다만, 발명자의 구제를 위해 예외적으로 일정 기간(유예기간) 내에 출원하면 신규성을 상실하지 않은 것으로 인정해 주는데, 이 인정 범위와 요건이 국가별로 완전히 상이합니다.

1. 유럽(EPO): 자발적 공지의 원천적 불인정 유튜브, 보도자료, 학회 등 발명자가 스스로 기술을 공개한 경우 유예기간을 부여합니다. 오직 기술 유출(의사에 반한 공지) 등 극히 제한적인 경우에만 6개월의 유예기간을 부여합니다. 특히 이 기간은 한국 출원일(우선일)이 아닌 '실제 유럽 출원일' 기준으로 역산하므로, 국내 출원 전 기술이 유출되었다면 유럽 진출 시 구제가 불가능합니다.

2. 중국(CNIPA): 엄격하게 지정된 행사에 한정 중국 역시 자발적 공지를 원칙적으로 인정하지 않으며, 정부 승인 전시회나 국무원 주관 학술회의, 공공 이익 목적의 최초 공개 등 극히 예외적인 상황에서만 6개월의 유예기간을 인정합니다. 따라서 국내 일반 세미나나 대학 학회 발표 자료는 중국에서 구제 대상이 될 수 없습니다.

3. 미국(USPTO): 조건부 선행 공지 방어 미국은 12개월의 관대한 유예기간을 제공합니다. 특히 발명자가 먼저 기술을 공개(선행 공지)한 뒤 12개월 이내에 출원했다면, 그 사이에 제 3자가 동일 기술을 공지하거나

출원하더라도 이를 무력화할 수 있습니다. 단, 이는 미국만의 독자적인 제도일 뿐 타국 진출 시에는 아무런 보호막이 되지 못합니다.

구분	대한민국 (KR)	미국 (US)	유럽 (EP)	중국 (CN)
유예기간	공지일로부터 12개월	공지일로부터 12개월	실제 EPO 출원일 전 6개월 <i>(우선일로 소급 불가)</i>	공지일로부터 6개월
인정대상	발명자의 자발적 공지 전체, 의사에 반한 공지	발명자의 자발적 공지 전체, 의사에 반한 공지	원칙적 불인정 <i>(의사에 반한 유출, BIE 승인 박람회 한정)</i>	원칙적 불인정 <i>(정부 승인 전시회, 지정 학술회의, 공공 이익 목적의 최초 공개 한정)</i>
제3자 공지 방어	불가능 <i>(선출원 경쟁 리스크 발생)</i>	조건부 가능 <i>(발명자의 선행 공지가 있었을 경우에만 함)</i>	불가능	불가능

제 3 자의 공지 및 개량발명 출원으로 인한 'KR-US 선출원 거절' 리스크

한국과 미국만을 타깃으로 하더라도 '출원 공백기'의 위험은 남습니다. 기술 공개 후 실제 출원 전까지의 공백 동안, 제 3 자가 이를 모방해 미세하게 개량한 기술을 먼저 출원할 수 있기 때문입니다.

한국에서는 제 3 자의 이러한 독자적인 개량 출원을 방어할 수 없어 자사 특허가 거절될 위험이 큼니다. 반면 미국은 발명자의 선행 공지가 먼저 있었다면 이후 제 3 자의 단순 개량 출원을 무력화할 수 있으나, 이 특수성은 타국에서 통용되지 않습니다.

결국 최초 개발자임에도 출원을 지연했다는 이유만으로, 해외에서 제 3 자의 개량 특허에 밀려 출원이 거절되거나 역으로 침해 소송을 당하는 상황에 직면할 수 있습니다.

글로벌 크로스보더 IP 관리 가이드

글로벌 초격차 기술기업으로 도약하기 위해 경영진이 반드시 구축해야 할 통합전사적 IP 관리 프로세스는 다음과 같습니다.

- '선(先) 출원, 후(後) 공지'의 절대 원칙 프로세스화

연구소의 논문 제출, 마케팅 팀의 보도자료 배포, 대표이사의 IR 발표 전 가이드라인을 수립해야 합니다. 모든 대외 공개 자료는 반드시 특허 담당 대리인의 사전 리뷰를 거쳐 출원 완료 여부를 확인받아야 합니다.

- 가출원(임시명세서 제출) 제도의 전략적 활용

형식을 갖춘 명세서를 작성할 시간이 부족하다면, 연구노트나 PPT 발표자료 그대로 특허청에 접수하여 날짜를 확보하는 가출원 제도를 적극 활용해야 합니다. 단, 가출원 이후 정식 해외 출원 전까지 자발적 공지가 발생할 경우 유럽·중국 등에서 우선권인정 요건(명세서 간 일치성)을 엄격하게 따져 신규성이 상실될 위험이 있으므로, 가출원 이후에도 정식 출원 전까지는 보안을 유지해야 합니다.

- 글로벌 패밀리 특허의 최적 시점 설계

해외 사업화 계획이 있는 기업은 최초 국내 출원일로부터 1 년이라는 조약우선권 기간을 맹신해서는 안 됩니다. 특히 국내 출원 전 '의사에 반한 공지' 등이 이미 발생한 상황이라면 유럽의 경우 우선일 소급이 안 되므로 1년을 기다리지 말고 즉시 현지 출원을 진행해야 하며, 선출원 경쟁 리스크를 최소화하기 위해 국내외 출원 시점을 정밀하게 동기화하는 전략이 요구됩니다.

맺음말

기술 스타트업에게 지식재산권은 단순한 법적 권리를 넘어 기업의 벨류에이션을 결정짓는 핵심 자산입니다. 국가마다 상이하게 작동하는 특허법의 미세한 톱니바퀴를 이해하지 못한 채 감행하는 글로벌 진출은 모래 위에 성을 쌓는 것과 다름없습니다.

특허법인 YNP 는 소부장 및 딥테크 분야의 전문 변리사들과 크로스보더 인력으로 구성된 팀을 통해, R&D 초기 단계부터 글로벌 특허 포트폴리오 구축까지 밀착 지원합니다.

본 자료에 게재된 내용 및 의견은 일반적인 정보제공만을 목적으로 발행된 것이며, 특허법인 YNP 의 공식적인 견해나 어떤 구체적 사안에 대한 의견을 드리는 것이 아님을 알려 드립니다. Copyright ©2026 YNP IP