학 술 정 보

비즈니스 모델 특허(I)
- 비즈니스 모델 특허의 소개 -

이 철 희
(I&S 국제특허법률사무소 대표변리사)

5년 전쯤에 은행에 근무하는 친구를 만난 적이 있다. 그때 그 친구가 내게 이런 질문을 했다.

"나한테 부동산에 관련된 신종 채권을 유통화하는 아이디어가 있거든. 이걸 혹시 특허 출원할 수 없냐?"

나는 그 말을 듣고 웃으면서 여유있게 얘기했다.

"특허는 기술에 관한 사항만 보호하는 거야. 금융과 관련된 아이디어는 특허의 보호 대상이 아니라구."

나는 특허의 정의까지 들어가며 상세히 설명해 주었다. 한 술 더 떠서, 그런 것은 특허의 대상도 아닐 뿐만 아니라 현재로선 보호받을 수 있는 법이 없으니 포기하라고 한 것이다.

그러나 지금은 이런 아이디어도 비즈니스 모델이라는 이름으로 특허의 대상이 된다. 물론이것이 특허가 되려면 몇 가지 조건이 있기는 하다. 몇 년 만에 이렇게 세상이 바뀌었으니 참으로 격세지감이 아닐 수 없다. 지금 같으면 특허 출원하라고 진지하게 권했을 텐데 말이다.

1. 비즈니스 모델 특허의 정의

최근 들어 인터넷, 벤처기업과 함께 사회적으로 커다란 이슈가 되고 있는 것이 비즈니스 모델 특허다. '모델' 이라는 용어 때문에 비즈니스 모델 특허가 마치 하나의 비즈니스 형태를 대표하는 것처럼 오해를 받고 있기도 하다. 이 점을 고려한다면 '비즈니스 메소드' 가 더 적확한 용어라고 생각한다. 하지만 비즈니스 모델은 이미 고유명사처럼 널리 알려진 점을 감안해서 여기에서는 비즈니스 모델이라는 용어를 사용하겠다.

그러면 이 용어의 발상지인 미국에서는 주로 '비즈니스 메소드' 라고 부르고 한국에서는 '비즈니스 모델' 이라고 알려진 특허는 과연 무엇이고 어떻게 우리 곁에 이처럼 빨리 다가오게 되었는가.

사실 특허전문가인 나 자신도 비즈니스 모델이라는 용어를 알게 된 것은 1998년 말이었다. 그만큼 우리 사회는 비즈니스 모델이라는 새로운 변화의 조류를 감지하지 못하고 있었다. 그러나 미국에서는 이미 비즈니스 모델 특허가 봇물 터지듯이 출원되던 시기였다.

그 무렵 미국 변리사를 만난 적이 있다. 그는 프라이스라인사(Priceline.com, Inc.)의 역경매 특허 사건에 대해 얘기하면서, 얼마 전부터 벤처기업들이 비즈니스 모델 특허를 많이 출원하고 있다고 덧붙였다. 기술적 내용만이 아닌 사업방식도 특허의 대상이 된다는 거였다.

그렇다면 미국 프라이스라인사의 역경매 특허의 내용을 한 번 살펴보자. 우선 클라이언트 컴퓨터와 서버 컴퓨터가 있고 이들 사이는 인터넷으로 연결되어 있다. 고객은 자신의 컴퓨터로 인터넷을 통해 서버 컴퓨터에 원하는 사양을 제시하면서 항공권을 주문한다. 서버 컴퓨터는 이 주문을 접수하여 제휴를 맺은 항공사나 여행사에 수소문하여 고객이 원하는 항공권을 제공할 수 있는지 인터넷을 통하여 파악한다. 고객이 원하는 항공권을 찾으면 서버 컴퓨터는 이 사실을 고객에게 알려주고 항공권 값을 받은 뒤 주문 처리 작업을 마친다.

대충 이와 같은 내용인데, 여기에는 주목할 만한 점이 있다. 컴퓨터 및 인터넷을 이용하는 것이 기술적 사상과 관련이 있음은 누구나 다 아는 사실이다. 그런데 이것이 전통적인 기술특허가 아니라 비즈니스 모델 특허로 분류되는 이유는 무엇일까? 이 특허에서 기술적인 부분, 즉 컴퓨터나 인터넷은 영업을 하기 위한 수단으로만 사용되었지 그 자체에 대해 특허를 받고자 한 것이 아니라는 것이다. 바꾸어 말해서 컴퓨터나 인터넷 자체를 개선하기 위한 아이디어였다면 이는 분명히 전통적인 의미의 기술특허로 분류되었을 것이다. 표 1은 비즈니스 모델 특허의 전형이라 할 수 있는 전자상거래 관련 특허

표 1. 국내 전자상거래 관련 특허 출원 건수

연도	1996	1997	1998	1999	2000	2001
건수	425	604	664	1,133	9,895	5,962

의 출원 건수에 관해 우리 특허청에서 발표한 자료이다.

벤처기업인들을 만나서 특허 상담을 하다 보면, 인터넷 특허, 소프트웨어 특허, 그리고 비즈니스 모델 특허, 이런 용어들을 혼동하여 사용하는 것을 흔히 본다. 벤처기업 중 다수는 인터넷이 사업대상이고, 이들의 특허출원은 영업방식과 관련된 것이 많다. 또 인터넷 관련 특허는 대부분이 하드웨어가 아닌 소프트웨어 특허, 즉 방법특허 형태로 작성되기 때문일 것이다.

비즈니스 모델 특허에 대해 가장 보편적으로 받아들여지는 정의는 '정보통신시스템을 이용한 새로운 형태의 사업 방식'이다. 그러나 '정보통신시스템을 이용한'이라는 표현은 논란이 많은 부분이다. 여기서 정보통신 시스템이란 부호화된 정보를 처리하는 컴퓨터, 원격지간 정보를 교환하기 위한 통신망 등을 일컫는다. 그러나 반드시 정보통신 시스템을 이용한 사업방식만이 특허청에서 인정하는 비즈니스 모델 특허의 범주에 포함되는가에 대해서는 한국뿐만 아니라 미국에서도 논란이 있다. 하지만 정보통신 시스템을 이용하느냐 하는 것은 비즈니스 모델 발명이라고 하는 아이디어가 특허의 보호대상인가를 결정하는 데 중요한 단서가 되는 것은 사실이다.

그리고 '새로운'이라는 표현도 논란의 여지가 있다. 왜냐하면 '새로운 것'을 비즈니스 모델 특허의 정의에 포함시킨다면 새롭지 않은 것은 비즈니스 모델이 아니라는 의미가 된다. 사실 '새로운'은 비즈니스 모델 특허에 대한 정의에 포함되기보다는 특허의 요건 가운데 하나인 '신규성'을 정의하고 있으므로 그리 적당한 용어는 아니다.

일본계 미국 변호사인 헨리 코오다는 그의 저서 「비즈니스 모델 특허」에서 다음과 같이 정의하고 있다.

"비즈니스 모델 특허란, 주로 컴퓨터를 활용해서 비즈니스를 하는 방법 혹은 그 방법을 실행하기 위한 시스템을 발명의 대상으로서 보호하는 특허이다."

그러나 이것도 '컴퓨터를 활용한다'는 면에서 보면 그리 포괄적인 정의는 아니다. 현재 특허를 받고 있는 각종 비즈니스 모델을 충분히 포괄하지 못하고 있기 때문이다. 실제로 2000년 1월 21일 일본에서 '혼례선물 증정방법'이라는 제목으로 특허를 받은 것이 있다. 결혼식에 참석한 하객들에게 답례품을 증정하는 방법에 관한 것인데, 이 특허의 청구범위를 보면 인터넷 혹은 컴퓨터 등 정보통신시스템과 관련된 용어는 전혀 나오지 않는다. 또 다른 예를 들어 보자. 2001년 7월 10일 등록된 미국 특허 "Both Hand Hair Cutting Method"라는 제목의 특허의 특허청구범위 제1항은, "A both hand hair cutting method comprising: holding a first hair-cutting tool in a right hand of a hairdresser; simultaneously holding a second hair-cutting tool in a left hand of the hairdresser while the first hair-cutting tool is held in the right hand; and finish cutting a customer's hair with the first and second hair-cutting tools simultaneously or non-simultaneously using both the right and left hands holding the hair-cutting tools in the right and left hands simultaneously."이다. 이런 것도 특허되나 싶을 정도로 우습기까지 한 이 특허 역시 정보통신 시스템을 언급한 것은 한 군데도 없다.

그래서 비즈니스 모델 '발명'에 대하여 얘기할 때는, 좀 다른 정의를 사용해야 할 듯하다. 위에서 비즈니스 모델 특허에 대해 정의한 내용에서 논란이 되는 요소를 없앤다면 '사업방식'으로 귀결된다. 그러니까 비즈니스 모델 발명은 '사업방식에 관한 발명'으로 정의하는 것이 더 적절한 표현이 아닐까 생각된다.

비즈니스 모델에 관해 미국에서 널리 받아들여지고 있는 것으로서 "Business methods include the way a business is structured, managed, organized and/or carried out."이 있다. 따라서 비즈니스 모델 발명(특허)이란, "비즈니스가 구성되고 관리되고 조직되며 수행되는 방법에 관한 발명(특허)"이라고 정의하는 것이 더 바람직하리라 본다. 그렇다면 '정보통신시스템을 이용한'이나 '새로운' 등의 제약 요소를 넣지 않고도 비즈니스 모델 발명이나 특허를 정의할 수 있다.

2. 비즈니스 모델 특허의 진통

비즈니스 모델은 어느날 갑자기 생겨난 형태의 특허는 아니다. 기존에 존재하던 것이 다만 비즈니스 모델이라는 옷을 입고 세간의 관심을 끌게 되었다고 하는 것이 더 정확한 말일 것이다.

돌이켜 생각해 보면, 지금 비즈니스 모델이라고 부르는 특허들을 우리 특허사무소에서 출원한 적이 있었다. 이 출원은 한국과 미국에서 이미 특허가 등록되었다. 이들 특허의 출원

일은 1995년 전후였고 1997년과 1998년에 각각 등록되었다. 비즈니스 모델이라는 개념을 특별히 갖고 있지 않던 시절에도 이렇듯 비즈니스 모델은 특허로 인정받았던 것이다.

미국에서도 처음부터 비즈니스 모델 특허를 인정한 것은 아니었다. '사업방법 예외 (Business Methods Exception)' 라는 조항으로, 영업방법은 특허기준에 맞지 않는다는 견해가 꽤 오랫동안 지배적이었다. 1908년으로 거슬러 올라가 보면 호텔 시큐리티가 자사 회계시스템에 대한 특허 등록을 시도한 적이 있었다. 그러나 이때에는 물론 법률상 등록이 인정되지 않았다.

1970~1980년대 들어 차츰 금융기관을 중심으로 회계 관리, 펀드 운용 등 독창적인 영업방법에 관한 특허권을 인정받으려는 움직임이 일기 시작하였다. 1983년 메릴린치 증권사가 중개업과 관련된 영업방법에 대해 소송을 제기했다. 그리고 "컴퓨터 기술을 이용해서 구현한 생산적이고 유용한 사업방법을 특허로 인정한다"고 내린 판례가 하나의 계기가 되었다.

1990년대 들어 인터넷이 급속히 확산되면서 미국에서는 인터넷을 기반으로 한 벤처기업 열풍이 일어났다. 이것이 정점에 이른 것이 1990년대 후반이다. 이에 따라서, 벤처기업이 출원한 비즈니스 모델 특허도 1990년대 중후반, 특히 1996년과 1997년에 걸쳐 출원 열기가 무척이나 뜨거웠다. 이 시기에 출원하고 나중에 특허를 받은 것 중 대표적인 것이 바로 미국 프라이스라인사의 역경매 특허, 아마존닷컴사(Amazon.com, Inc.)의 원클릭 특허, 시그너처 파이낸셜 그룹사(Signature Financial Group, Inc)의 펀드관리 특허다.

초기에 출원한 비즈니스 모델 발명은 선행 기술이 거의 없기 때문에 심사과정을 거쳐도 쉽게 등록되었다. 프라이스라인사의 역경매 특허가 대표적인 예다. 그때 그것이 특허를 받자 변리사들조차도 어리둥절해 했다. 그 내용이 지극히 당연한 것인데 어떻게 특허가 났는지 모르겠다며 특허청을 비난할 정도였다. 그러나 미국 특허청의 입장은 이 출원을 거절할 증거로 사용할 만한 객관적인 자료가 없어서 특허를 허락할 수밖에 없다는 것이었다.

이렇듯 선행 기술이 축적되지 않은 상태에서 권리 범위가 아주 광범위한 비즈니스 모델 특허들이 탄생하기 시작하였다. 비즈니스 모델 특허가 나오기 시작할 무렵에는 미국의 변리사들조차도 과연 이런 것들이 특허가 되어야 하는가 하고 허탈해 했다. 그리고 비즈니스 모델 특허의 역효과, 즉 과다 독점의 폐해에 대해서 걱정하기 시작했다. 이런 식으로 비즈니스 방법들이 독점된다면, 어느 특정 사업 분야를 특허권자 한 사람이 독점하는 결과를 낳을 것이라고 우려했기 때문이다. 인터넷 기업의 거품론이 한창 일던 올해 초에 미국의 특허청장이 비즈니스 모델에 대한 심사 기준을 강화하겠다고 발표한 바도 있고, 아마존닷컴의 제프 베조스 사장은 비즈니스 모델 특허는 그 보호기간을 3년으로 제한하자는 주장을 한 적도 있다. 참고로, 일반 특허의 보호 기간은 20년이다.

그러나, 같은 분야의 비즈니스 모델이 이미 특허를 받았어도 다양하게 변형된 사업방식도 특허가 된다는 사실을 점차 깨닫게 되면서 이러한 우려는 많이 누그러들었다.

이렇듯 경이감과 허탈감 그리고 우려가 엇갈리는 가운데 비즈니스 모델 특허는 속속 등록되어 가고 있다. 이는 마치 미국 서부 개척시대에 먼저 달려가 깃발을 꽂은 사람이 넓은 영토를 차지하던 것과도 같은 형상이다. 그래서 비즈니스 모델 발명이 사람들의 관심을 받게 된 지 불과 수년 후인 1998년 무렵, 광범위하고 강력한 비즈니스 모델 특허들은 이미 자리를 잡아버렸다고 해도 과언이 아니다.

3. 비즈니스 모델 특허의 종류

실제로 비즈니스 모델 특허로 분류되는 특허의 종류는 무척이나 다양하다. 전자상거래, 금융, 회계, 투자, 입찰, 경매, 대리업무, 여론조사, 기타 서비스 업무 등 전에는 특허의 대상이라고 여기지 않던 분야들을 망라하고 있는 것이다.

대체로 아마존닷컴사의 원클릭 특허가 비즈니스 모델 특허의 전형인 것처럼 인식되고 있다. 하지만 지금은 이 특허를 비즈니스 모델 특허의 범주에 포함시킬 정도인가 하고 의문을 가질 정도로 고전적인 비즈니스 모델 특허가 되고 있다. 그만큼 비즈니스 모델 특허는 종류도 다양하거니와 끊임없이 새롭게 창출되고 있다. 이러한 비즈니스 모델을 모두 일괄적으로 분류하기란 어렵다. 다만 현재까지 공개된 비즈니스 모델 특허 중에서 대표적이고 경제적인 영향력이 큰 것들의 특징을 정리해 보면 다음과 같다.

3.1 정보통신 네트워크의 이용 여부에 따른 분류

사실 비즈니스란 인간이 경제활동을 하면서 시작된 것이다. 그런데 새삼스럽게 비즈니스모델 또는 비즈니스 모델 특허가 21세기에 들어서야 새롭게 부각된 것은 인터넷이 널리 보급되고 이를 이용한 새로운 형태의 비즈니스가 나오면서부터이다. 그래서 비즈니스 모델 특허는 인터넷 등의 정보통신시스템을 이용한 것이 대부분이다. 하지만 인터넷을 전혀 이용하지 않은 특허, 즉 오프라인형 비즈니스 모델도 속속 탄생하고 있다.

한편 비즈니스 모델을 온라인형과 오프라인형으로 나누는 가장 큰 이유는, 우리나라를 포함한 각국의 비즈니스 모델 특허 심사기준과 밀접한 관련이 있다.

한국에서는 비즈니스 모델 특허를 다른 특허와 특별히 구분하고 있지 않다. 따라서 비즈니스 모델의 특허 출원 심사에서도 별다른 기준을 두고 있지 않다. 비즈니스 모델 발명에 대해서도 기존의 특허 심사기준이 그대로 적용되고 있다.

특허청은 발명의 정의에서 "자연법칙을 이용한 기술적 사상"이라는 규정을 그대로 적용하고 있다. 특허 실무에서 컴퓨

터나 인터넷 등을 이용한 것이면 자연법칙을 이용한 것으로 보는 데 이견이 없는 듯하다. 따라서 비즈니스 모델 발명도 이런 정보통신시스템을 이용하기를 요구하고 있는 것이다. 반면에 정보통신시스템을 전혀 이용하지 않은 방법은 자연법칙을 이용했다고 볼 수 없으므로 특허를 허락하기 곤란하다는 것이 현재 특허청의 시각이자 실무기준이라 보면 될 것이다.

온라인형 비즈니스 모델의 예는 매우 많아 일일이 예를 들기 어려울 정도이다. 흔히 비즈니스 모델 특허라고 알려진 것은 대부분이 이 범주에 속한다.

1. *온라인형 비즈니스 모델* : 프라이스라인사의 역경매나 아마존닷컴사의 원클릭 특허는 인터넷과 컴퓨터를 이용한 것이다.
2. *오프라인형 비즈니스 모델* : 최근에 일본에서 특허가 된 '혼례 선물 증정 방법' 특허는 정보통신시스템을 전혀 이용하지 않으므로 오프라인형 비즈니스 모델 특허라고 할 수 있다.

3.2 내용에 따른 분류

비즈니스 모델이 어떤 내용을 담고 있는지에 따라 나눌 수 있다. 여기에는 네트워크 판매, 사이버 쇼핑몰, 경매방식, 역경매방식, 투자 시스템, 전자화폐, 주문생산방식 및 금융파생상품 등이 있다.

1. *네트워크 판매* : 판매업자가 인터넷 홈페이지를 통해서 상품을 소개하면 고객은 원하는 상품을 선택하고 인터넷을 통해서 주문하는 형태의 비즈니스 모델이다. 주문을 접수한 업자는 고객의 주문을 확인하고 거래를 완료한다. 상품은 생산자 혹은 유통업자가 직접 고객에게 전달한다. 중간 유통 단계가 생략되므로 일반 거래보다는 싼 값으로 상품을 제공할 수 있다.
   ☞ 아마존닷컴사의 미국 특허 제5,960,411호 "Method and system for placing a purchase order via a communications network"
2. *사이버 쇼핑몰* : 다수의 판매업자가 결합하여 가상의 상점 연합체를 구성한다. 고객이 한 상점에 접속하면 이와 연합한 상점에 쉽게 연결된다. 쇼핑몰의 소유자는 쇼핑몰 전체를 광고하고, 각 상점 주인들은 쇼핑몰의 소유자에 대해서 권리금 또는 사용료를 내는 것이 보통이다. 사용료는 정가 또는 매상의 일정 부분으로 정한다. 이렇게 상점들이 연합하는 이유는 따로따로 상점을 구성하는 것에 비해서 고객의 방문 횟수를 획기적으로 증가시킬 수 있기 때문이다.
   ☞ 네덜란드의 웨그너 인터넷 프로젝트사(Wagener Internet Projects BV)의 미국 특허 5,737,533 "System for generating a virtual reality scene in response to a database search"
3. *경매방식* : 판매업자가 상품을 홈페이지에 소개하고 일정 기간에 최고 가격을 제시한 고객과 거래가 성립된다. 이는 기업 대 개인 간에 한정하지 않고 기업 간의 거래도 최근 급격히 성장하고 있다. 이런 형태의 비즈니스를 하는 기업으로서 가장 잘 알려진 것은 미국의 이베이(e-Bay)사이다.
   ☞ 온세일사(Onsale, Inc.)의 미국 특허 제5,835,896호 "Method and system for processing and transmitting electronic auction information"
4. *역경매방식* : 프라이스라인사의 특허로 널리 알려진 역경매 방식에서는, 고객이 상품의 가격과 조건을 제시하고 판매업자가 이에 부응하는 상품을 제시하여 거래를 성립시키는 일종의 상거래 방식이다. 프라이스라인사는 역경매에 관하여 3건의 특허를 이미 갖고 있고 17건의 특허가 진행 중이다.
   ☞ 미국 특허 제5,794,207호 "Method and apparatus for a *cryptographically assisted commercial network system* designed to facilitate buyer-driven conditional purchase orders"는 역경매의 기본특허라 할 만큼 대표적이다.
5. *투자 시스템* : 투자시스템에 관련된 것으로 시그너처사(Signature Financial Group, inc.)의 특허가 유명하다. 이것은 대형 투자기관을 중심으로 다수의 투자기금(뮤추얼 펀드)이 수레바퀴 살같이 확장되어 가는 조직을 컴퓨터로 관리하는 방식에 관한 특허이다. 이 특허는 스테이트 스트리트 은행이 무효심판을 제기하여 비즈니스 모델 특허가 공식적으로 인정되는 계기가 된 것이어서 더욱 유명하다.
   ☞ 시그너처사의 미국 특허 제5,193,056호 "Data processing system for hub and spoke financial services configuration"
6. *전자화폐* : 전자상거래가 활발해지면서 발달한 새로운 형태의 금융 결제 수단이다. 상거래와 관련된 결제를 모두 컴퓨터로 처리할 수 있다면, 현금, 신용카드 등은 더 이상 필요하지 않을 것이다.
   ☞ 시티은행(Citibank)의 미국 특허 제5,455,407호 "Electronic-money system"
7. *주문생산방식* : 컴퓨터 판매를 예로 들 수 있다. 컴퓨터처럼 사양이 다양하고 구매자마다 원하는 사양이 제각기 다른 상품의 경우에는 주문자가 취향에 맞추어 제품을 생산하고 판매할 필요가 있다. 미국의 델 컴퓨터사(Dell Computer, Inc.)는 이 사실에 주목하여, 인터넷을 통해서 고객이 원하는 사양을 접수하고 72시간 안에 컴퓨터를 출하하는 방식을 특허로 받았다.
   ☞ 델 컴퓨터사는 미국 특허 제5,894,571호 "Build-to-order business model". 제5.894.571호. 제5.991.543호.

제5,995,757호 등이 있다.

8. *금융파생상품* : 콜롬비아 대학이 개발한 것으로, 금융파생상품의 가격과 이자 등을 계산하는 방법에 관한 특허가 있다. 이는 몬테카를로법으로 적분을 평가하는 데 난수가 아니라 랜덤성이 없는 수열을 활용했다. 그 방법으로 계산을 정확하게 한 점에서 평가받고 있다.
   ☞ 콜롬비아 대학의 미국 특허 제5,940,810호 "금융파생상품의 가격과 이자 등을 계산하는 방법에 관한 특허"

3.3 거래 주체에 따른 분류

전자상거래와 관련된 비즈니스 모델에서 거래 주체에 따라 나눠 보면 B2B, B2C, C2C 등이 있다.

1. *B2B(Business to business)* : 비즈니스를 하는 기업들 간의 거래이다. 기업이 원하는 제품, 부품, 자본, 고용 및 서비스를 기업 간에 거래하는 비즈니스 방법 또는 시스템이다. 일반 소비자와는 관계가 없지만 거래 규모가 크기 때문에 경제적 영향은 다른 종류에 비해서 매우 크다. B2B는 기업 간의 금융거래, 부품조달, 투자행위 등에 관련되는데, 최근 들어 적극적으로 활용하기 시작했다.
   제너럴 일렉트릭사 조명사업부의 조달 부문에서는 인터넷을 적극적으로 활용했다. 그래서 공급자에게 견적을 보내는 기간을 70일에서 2시간으로 크게 줄여, 조달 부문의 인건비 30%, 재료비 20%를 줄일 수 있었다고 한다. 시스코 시스템즈사는 토요다 자동차의 "Just-in-time" 방식을 정보 테크놀로지로 확장하고, 외부 공장에서 제품을 위탁 생산하여 자사 브랜드로 판매한다.
2. *B2C(Business to Consumer)* : 기업과 일반 소비자 간의 전자상거래를 말한다. 다른 방식과 비교되지 않을 정도로 많은 수가 이용하기 때문에 영향력이 매우 크다. 아메리카 항공사는 예약상황이 나쁜 노선의 좌석을 주말 특별할인편으로 팔아서 매출을 수천만 달러나 올렸다.
3. *C2C(Consumer to consumer)* : 일반 고객들 간의 거래를 의미한다. 상품의 판매, 교환, 서비스, 소개 등 개인의 필요에 따라서 새로운 비즈니스 형태가 계속 생길 수 있다. 미국에서는 이베이사가 이미 개인 간의 거래를 경매방식으로 하고 있고, 아주 빠르게 확대되어 가는 흐름이다.
4. *B2G(Business to government)* : 정부의 조달과 관련이 있다. 그 밖에 소비자가 거래를 주도하는 방식의 C2B(Consumer to business) 등이 있다.
   인터넷이 발달하면서 계속 새로운 형태의 비즈니스 모델이 나오고 있다. 최근에 P2P(Peer to peer)라고 부르는 유형도 생겼다. 미국에서 커다란 이슈가 되고 있는 냅스터사의 음악 파일 거래 방식이 이 부류에 포함된다.

3.4 특허청에 공개된 비즈니스 모델 발명의 종류

우리나라 특허청의 NIP21(신지식재산권 연구회)는 특허청에 출원하여 공개된 비즈니스 모델 발명의 범주를 다음과 같이 16개로 나누어 홈페이지에 올리고 있다.

참고로 신지식재산권 연구회는 특허청에 소속된 단체다. 컴퓨터 소프트웨어, 멀티미디어, 데이터베이스, 인터넷 관련 기술 등 신지식재산권 분야에 대한 보호제도와 법령 등을 연구한다. 또한 신지식재산권 분야의 기술을 다루는 전기, 통신 및 컴퓨터 소프트웨어 분야의 벤처기업을 지원하기 위해 결성되었다.

판매,구매,중개/광고,마케팅/정보제공,검색/교육,시험/금융서비스/의료서비스/경영,관리/물류,운송/보안,인증/예약,관광,교통/통계,분석,투표/홈페이지/회원관리/게임,오락/원격관리,원격제어/기타 서비스

이것은 내용에 따른 분류에 가깝다고 볼 수 있다. 분류 방법이야 보는 관점이나 분류의 필요성에 따라서 여러 가지로 이루어질 수 있다. 어쨌든 이 분류만 보아도 비즈니스 모델 특허의 범위가 얼마나 다양한지를 알 수 있다.

전통적인 기술 특허가 제2차 제조산업을 보호하는 수단이었다면, 비즈니스 모델 특허는 제3차 서비스산업을 보호하는 수단이라고 생각할 수도 있다. 그만큼 비즈니스 모델 특허가 다양한 내용으로 출원되고 등록되는 것이다.

인류의 대부분이 제조업에 종사하던 산업사회에서 특허는 산업 기술을 보호하는 제도적 장치라고 한다면, 대부분의 사람이 서비스업으로 이동하고 있는 현대 사회에서 비즈니스 모델을 특허로 보호하는 것은 어쩌면 필연적인 변화인지도 모른다.

〈저 자 소 개〉

이철희(李哲熙)

1964년 9월 2일생. 1988년 서울대학교 제어계측공학과 졸업. 1990년 한국과학기술원 전기및 전자공학과(전력전자 전공) 졸업(석사). 1996년 33회 변리사 시험 통과. 1996년-2001년 제일국제특허법률사무소(해외출원 전문, 국내부 총괄). 현재 I&S 국제특허법률 사무소 대표 변리사. 특허관리사 자격 시험 출제위원. 국제특허연수원 강사. 저서로는 "e-변리사의 돈되는 특허이야기"가 있음.