



특허분쟁의 현황과 시사점

특허분쟁! 누구를 위한 게임인가?

‘특허법’ 제1조에 따르면, 이 법은 발명을 보호·장려하고 그 이용을 도모함으로써 기술의 발전을 촉진하여 산업발전에 이바지함을 목적으로 한다고 명시하고 있다. 즉 성과의 보호와 활용을 통한 기술혁신 유인 그리고 궁극적으로는 산업발전을 기대하는 근거의 기능을 갖는다.

무형지식 권리부여는 산업 성장의 유인책

개인의 창의적 활동에 의한 성과를 보호하고 보상하기 위한 특허의 등장은 15C 베니스를 근원으로 하는 것으로 알려져 있다. 그러나 그 이전에도 지식에 대한 보상의 필요성은 존재했다. 그리스 시대 철학자들은 그들의 강습 활동을 통한 보상을 얻은 최초의 그룹으로 기록되어 있다. 그리스 시인 시모니데스(Simonides of Ceos)는 자신의 시에 대한 로열티를 받은 최초의 시인으로 제시되고 있다(May & Sell, 2006).

현재의 상표권은 길드(Guild)에 의해 제품 표시 및 자신들의 상징물 제시로 사용된 표시에서 출발한다고 볼 수 있다. 이는 현재의 지식재산과 상당히 유사한 형태의 권리 보호 모델이라 할 수 있다. 영국은 17세기 초반 발달하지 못한 공업기술의 확보를 위해 특허장(Letters Patent), 전매조례(stature of Monopolies) 등의 법제도적 인프라를 구축하고 이를 통해 유럽대륙의 우수 기술자들이 기술을 가지고 영국으로 들어올 수 있도록 유인하였다.

이처럼 창의적 활동 성과에 대해 일정 권리를 부여함으로써 보호와 활용을 유도한 이유는 발명자 인센티브를 부여하고, 궁극적으로는 시장, 산업 성장을 기대한 것이라 할 수 있다. 시장, 산업의 창출 및 성장을 위해 새로운 제품, 혁신적 제품이 필요했으며, 이러한 제품 개발을 위한 배경으로 기술이



글 손수정

과학기술정책연구원 연구위원
sjsohn@stepi.re.kr

글쓴이는 성균관대학교 경제학과를 졸업했으며 현재까지 지식재산, 기술이전 및 사업화에 대한 정책연구를 수행하고 있다.

필요했고, 이러한 기술의 유인책으로 무형의 지식에 일정 권리를 부여한 것이다. 따라서 무형의 지식에 대한 권리 부여는 그 지식, 즉 기술이 제품, 시장, 산업이라는 연속선 상에서 성장이라는 결과를 기대하고 있는 것이다. 관련해서 로크(John Locke, 철학자)와 코즈(Lonald Coase, 경제학자)는 자연과 인간의 노력을 통해 창출된 재화에 대한 재산권을 인정함에 따라 보다 효율적인 상황으로 전개할 수 있다고 강조하였다.

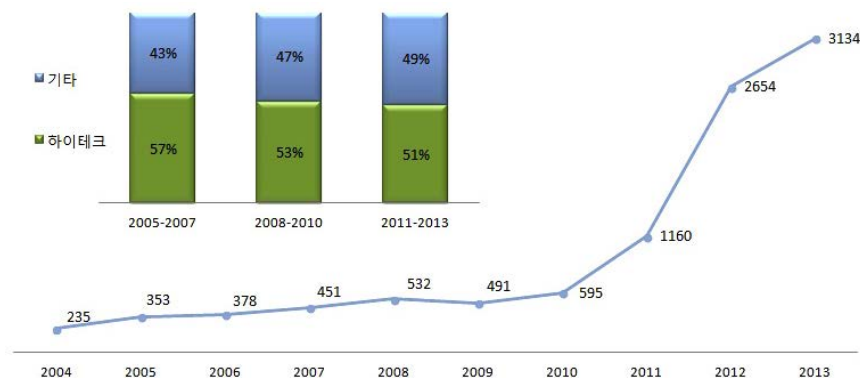
다만 이러한 창출 재화의 범위에 무형의 지식 포함 여부에 대한 적합성은 현재까지도 논쟁이 지속되고 있다. 그럼에도 불구하고 성장에서 기술혁신이 갖는 중요성을 강조한 슈페터(Joseph Alois Schumpeter, 경제학자)의 혁신 유인을 높이기 위한 가장 명확한 방법은 기업가의 혁신 성과에 대한 재산권을 부여하는 것이라는 모형은 무형의 지식에 대한 재산권 인정을 옹호하는 논리로 인용되고 있다.

특허의 본질: 지식과 재산

혁신활동 유인으로서 성과 보호와 활용을 강조한 이러한 흐름은 “태양 아래 있는 인간에 의해 만들어진 어떤 것도 특허의 대상이 될 수 있다”고 판결한 1980년의 Diamond v. Chakrabarty 판결을 기점으로 혁신유인을 넘어 특허경쟁(patent race)의 시대로까지 진화하게 하였다. 즉 이 판결을 통해 미생물, 생명조직, 그리고 실험기술 등이 특허 대상으로 포함되면서 특허 범위가 확대됐으며, 1998년 미국은 기업경영방식까지도 특허의 대상에 포함시키는 등 기술에 대한 일정 권리 부여 모델은 점차 그 범위와 권한이 강화되는 추세로 확대되었다.

이러한 환경과 ICT를 중심으로 하는 빠른 기업생태계 변화는 기업의 유형자산을 넘어 무형자산에 대한 기대가치를 점점 더 높이는 계기가 되었다. 즉 기업을 평가하는 주요 자산에 특허 등의 무형자산이 큰 비중을 차지하게 되었다. 예를 들어, 글로벌 IT기업의 특허매입 현황을 보면, MS(마이크로소프트)는 2013년 노키아를 인수하면서 16억5천만 유로, 2012년 AOL을 인수하면서 10억5천600만 달러를 특허매입을 위해 지불하였다. 애플은 2011년 노텔을 인수하면서 20억 달러를 특허매입에 지불하였다. 구글 역시 2011년 모토로라의 특허를 125억 달러에 매입하였다(지식재산전략원). 이러한 추세는 기업의 무형자산이 권리화되면서 창출하는 경제적 가치를 확인할 수 있는 사례라고 할 수 있다.

1836년 미국에서 최초 특허등록이 이루어진 후 50만 번째 특허 등록에 58년이 소요된 것에



▶ NPE 관련 특허소송 건수 추이(자료: PatentFreedom)

비해, 최근에는 이 기간이 3년으로 단축되었다고 한다. 또한 하이브리드 자동차 제조에 투입되는 필요특허수도 약 5억8천여 건으로 추산(김종호(2013)재인용, Griffith Hack(2010))되는 등 현대의 혁신활동은 강력하고 복잡한 특허제도 안에서 이루어지고 있다. 이처럼 특허는 초기 모델보다 더욱 강력한 자산으로 성장하면서 초기 모델이 갖는 특허의 의미와 기능이 현재 어떤 모습으로 진화됐는가에 대한 뒤돌아봄의 시간이 필요해 보인다.

특허 자체가 비즈니스 대상으로 진화

1774년 와트기관에 대한 특허권이 부여된 후 1790년까지 7만6천 파운드의 로열티 수입을 부가적으로 획득할 수 있었다. 로열티 수입뿐 아니라 시장에서 경쟁기업을 퇴출시킬 수 있었으며 또 다른 후속 혁신을 억제하는 효과가 나타나면서, 발명가 와트 자신에게는 충분한 발명인센티브를 제공한 결과를 가져왔다. 그러나 시장, 산업관점에서 보면, 특허권 만료 이후 증기기관에 대한 많은 후속 혁신 성과가 창출되면서 관련 산업의 빠른 성장과 진화가 이루어졌다.

특허권 취득경쟁은 현대 들어 더 심화됐으며, 투자 위험 비용을 높이고 특허권자로 하여금 그만큼 더 높은 독점 가격 취득 모델을 설계할 수밖에 없는 결과를 가져왔다. 이처럼 시장, 산업 성장을 유도하고자 발명자 유인책으로 설계되었던 특허는 특허 그 자체가 비즈니스의 대상이 되는 상황으로 진화하고 있다. 이는 혁신활동을 수행하는데 있어서 점검하고 회피해야 하는 특허 규모의 증가를 의미하면서 혁신활동의 추가적 비용을 증가시키는 결과로 이어졌다. 이는 특허 확보를 위한 출원, 등록 비용 외에 회피설계 등을 위한 검색비용, 침해에 따른 소송비용 등 특허를 중심으로 하는 전후방 비용구조가 더욱 복잡해지고 있음을 의미한다.

특허의 역설: 유인과 덤불

특허 특허사냥꾼으로 불리는 새로운 비즈니스 모델의 등장은 특허 관련 비용이 혁신활동을 위협하는 수준에 이르게 하였다. 2000년대 후반 신문시장에 보도되는 기사들은 매우 자극적인 제목으로 국내 혁신활동이 직면한 위험을 전달하고자 노력했다. '미국 특허괴물 갈수록 날뚝다'라는 제목 하에 한국을 대표하는 글로벌 기업인 삼성전자와 LG전자, 현대자동차 등이 미국에서 잇따라 특허침해 소송을 당하고 있는 상황이 전달되었고(동아일보, 2009년 12월 4일자), 한국기업이 특허전쟁에서 미국, 일본 등 기술선진국들의 특허 침해 피소 그리고 중국, 동남아시아 등 개도국들의 특허 침해 등 사이에 낀 '샌드위치' 신세라는 보도가 나왔다. 또한 21세기의 골드(Gold)라 불리는 특허를 둘러싸고 글로벌 별들이 특허전쟁 중이며, 수억달러 로열티에 군침을 흘리는 특허괴물들의 전방위 공세가 치열하다는 기사(매일경제, 2010년 1월 21일자), 공세수법이 갈수록 지능화하면서, 기업들은 맞대응하는데 있어 부담만 가중(서울경제, 2010년 1월 21일자)된다는 기사들은 특허가 갖는 양면성에 대한 인식을 확대하는 계기가 되었다.

해외에서도 미국은 유럽에 비해 4배에 이르는 특허출원을 보이고 있으나, 이러한 특허 양적 확대가 오히려 최근 들어 기업과 연구자들이 소송위협으로 혁신활동이 위축되면서 기업의 혁신활동을 위협하는 효과를 낳고 있다(The Economist, March 19th 2011)는 기사를 발표하였다.

특허정보 분석기업 렉스 마키나(Lex Machina)에 따르면 2006년 이후 모바일폰 관련 특허 소송이 연간 20%씩 증가하고 있다. 한국지식재산보호협회에 따르면, 2007~2013년 기간에

우리 기업과 외국 기업 간 국제특허소송 1천226건 중 외국기업이 우리기업을 소송한 피소비중이 평균 78.8%로 조사되었다. 소송에 따른 직접비용은 2005년 65만7천400만 달러에서 2011년 292만1천300만 달러로 6년간 약 5배 수준에 이르는 증가세를 보이고 있다(한국지식재산연구원 Issue & Focus on IP 재인용).

특허소송 특히 제조활동 외에 배상금 또는 라이선싱 수익 확보 등을 위해 특허를 활용하는 모델인 특허사냥꾼 등의 NPEs(Non-Practicing Equities)에 의한 소송이 지속적으로 증가하고 있으며, 최근에는 전체 소송 중 이들에 의한 소송이 67%에 이른다는 조사도 볼 수 있다. 특히 이들이 하이테크 산업분야에만 집중하는 것이 아니라 그 외 분야에도 폭넓게 진입하고 있어 이들의 활동이 전 산업을 위협하고 있음을 알 수 있다.



국내기업의 부족한 특허 인식

특허 관련 분쟁을 바라보는 한국의 시각이 더욱 위협적일 수 있는 것은 이들의 역사이다. 국내 기업들의 특허분쟁 인식은 1980년대 후반 텍사스 인스트루먼트(Texas Instrument)사를 시작으로 2000년대 후반 특허사냥꾼, NPEs 등의 활동에 의해 본격화되었다. 그러나 특허분쟁의 가능성은 이미 14세기 길드 조직이 상권보호를 위해 자신들의 지식을 훔치는 행위에 대한 처벌을 가한 것으로부터 시작되었다고 할 수 있다. 18세기에는 침해행위에 대한 손해배상액의 개념이 인식됐으며, 19세기에는 기업의 시장점유율 제고를 위한 방어수단으로서 특허소송이 제기되었다. 이 시기 에디슨은 백열등 시장 점유를 위해 관련 200여 건의 침해소송을 제기하였다.

21세기 들어서는 특허전쟁이 보다 공격적 형태를 취하면서 시장 방어를 위한 소송을 넘어 특허소송 자체를 비즈니스로 하는 모델이 등장하였다. 이처럼 특허 관련 분쟁에 있어서 이미 6세기를 넘는 역사를 배경으로 경험과 노하우를 축적한 국가들에 비해 불과 10여 년 정도의 인식과 대응 준비를 갖추기 시작한 국내 기업들이 글로벌 무대에서 어떤 게임을 할 수 있는가에 대한 보다 근본적인 논의의 필요성을 인식하게 한다.

특허의 진화: 소유와 접근

일반적으로 게임은 참여자, 참여자들에 의해 구현되는 전략, 전략에 따른 성과 등이 구성요건이라 할 수 있다. 특허분쟁이라는 게임에 있어서 참여자는 연구주체, 관련 비즈니스 수행 주체 등이다. 또한 이들의 전략은 어떤 도구를 가지고 어떤 경로를 그려나가는가와 관련이 있다. 무엇보다 중요한 도구는 특허 자체일 것이다. 이러한 참여자 및 전략의 우수성은 게임의 성과에 중요한 영향요인이 된다.

한국지식재산연구원이 조사한 국내 특허소송에서 특허 무효화 비율은 2006년 61.6%, 2007년 66.4%, 2008년 69.6%, 2009년 71.6%, 그리고 2010년 67.4%로 10건 중 7건 정도가 무효로 판정되는 것으로 확인되었다. 결국 양적으로 많은 특허를 확보한다는 것보다 그들이 갖는 자산으로서의 유효한 가치에 집중해야 한다. 또 다른 지표로 국내 대학의 기술 수입을 보면 기술료 수입 1위 대학이 미국의 기술료 수입 1위 대학이 받는 기술료의 약 2% 수준에 불과(미래창조과학부, 2012년 기준)하다는 것 역시 국내 특허의 양적성장과 질적성장이 균형을 이루지

못하고 있음을 의미한다고 할 수 있다.

기술을 통해 경제적 가치를 창출하기 위한 가장 빠른 길은 ‘좋은 특허’를 창출하는 것이다. 최근 들어 특허를 유지하고 관리하는데 소요되는 비용이 급격히 증가하고 있으며 특허, 소송 위험이 증가함에 따라 단순히 특허를 많이 갖고 있다는 양적 성장이 중요한 것이 아니라 좋은 특허의 보유여부, 즉 질적 성장이 중요한 문제로 대두되었다.

특허청의 ‘지식재산활동조사’에 의하면 설문에 응답한 기업 중 5.7%(2009년 기준)만이 지식재산전담부서를 두고 있으며 전문인력 보유비율은 더 열악한 수준으로 보고되었다. 이는 2003년 EPO(유럽특허청)에서 조사한 서유럽과 미국기업의 지식재산 전문인력 보유비율 43%, 69%와 비교한다면 매우 낮은 비율이라 할 수 있다. 그럼에도 불구하고 다행스러운 것은 전담부서 보유율이 2011년 14.7%로 상승한 것이다. 물론 여전히 전담인력 업무 중 가장 높은 비중은 지식재산권 출원·등록 지원이었으며, IP분쟁대응의 경우 12.1%의 수행비중을 갖는다. 특히 대학·공공연구기관의 경우 전담인력의 업무 중 2.8%가 분쟁대응에 투입되고 있는 것으로 조사되었다(한국지식재산연구원, 2011). 결과적으로 국내 지식재산 전문인력의 양적 부족뿐 아니라 이들이 갖는 경험, 노하우 등의 수준은 아직은 초기수준이라는 것이다.

이처럼 특허분쟁이라는 게임에서 참여자와 전략이 될 수 있는 특허의 질적 역량, 전문관리 역량 모두에서 아직은 초기단계에 머물고 있는 국내의 상황에서 특허분쟁과 같은 공격형 비즈니스 모델은 위협적일 수밖에 없다. 그럼에도 불구하고 특허분쟁과 같은 공격형 비즈니스 모델에 대해 비난의 입장을 취할 이유는 없다. 이러한 비난을 위해서는 현재의 특허권이라는 재산권 자체를 부정하는 논리가 필요하다. 현실적인 대응은 특허권 자체를 부정하는 논리 개발보다는 질적으로 우수한 특허 창출을 위한 노력, 특허 활용의 보다 협력적 모델 설계와 확산을 위한 노력 등이라고 본다. 즉 특허분쟁 게임과는 다른 또 다른 유형의 특허게임을 준비해야 한다는 것이다.

공유의 협력적 모델 등 특허 경쟁력 확보해야

다행스러운 것은 이미 이러한 노력과 지원 환경이 시도되고 있으며 이들이 마중물이 되어 보다 강한 모습을 갖추어 나갈 것이라 기대한다. 특히 개방형 혁신체제의 확대와 함께 특허 활용의 협력적 모델은 지식에 부여되는 권리를 통한 소유의 확대보다는 권리를 공유함에 따라 기대할 수 있는 효과를 이해하기 위한 노력이다. 즉 창출된 지식으로의 접근성 제고를 통해 새로운 제품, 시장, 산업의 창출 노력은 분쟁이라는 위협적 모델이 아닌 공유라는 협력적 모델의 진화를 기대하게 한다. 따라서 국내 연구주체들도 분쟁이라는 위협적 모델 대응과 함께 협력적 모델 등 특허를 기반으로 하는 새로운 비즈니스 모델의 진화에서 갖추고자 하는 경쟁력 확보를 위한 노력이 필요하다.

특허제도를 통해 완벽하게 행복한 연구주체는 존재하지 않는다. 특허사냥꾼 역시 현재의 특허제도를 활용한 유일한 위험요인은 아니다. 다른 관점에서 보면 위험요인이자기보다는 특허권이라는 재산권을 기반으로 활용 가능한 다양한 비즈니스 모델 중 한 가지 일 뿐이다. 앞으로 우리가 현재 시점에서 예상하지 못한 더 위협적인, 또는 더 강력한 특허 기반 새로운 비즈니스 모델이 등장할 수 있으며, 이에 대해 우리가 현재 우선적으로 준비해야 하는 것이 무엇인가에 대한 현실적 논의가 필요하다. **ST**