

Napster, Bertelsmann 과 제휴

유 선 실*

News

10월 31일 세계 5대 음반 메이저 중 하나인 BMG의 모회사인 독일의 Bertelsmann¹⁾은 음악 파일 공유서비스 회사인 Napster에 대한 저작권 소송을 취하하고 제휴를 체결한다고 발표했다. 이번 제휴는 Napster의 폐쇄를 요구하며 저작권침해 소송을 제기했던 다른 대형 음반사들과는 대조를 이루고 있어 향후 전개에 대해서 관심이 모아지고 있으며, 최근 각광받고 있는 PtoP 기술의 수익모델 확보라는 관점에서도 귀추가 주목되고 있다.

Plus

1. 제휴의 내용

구체적인 내용은 알려져 있지 않으나, Bertelsmann이 약 5천만달러를 투자해 Napster와 공동으로 새로운 음악파일 공유 플랫폼을 개발하고 월 이용요금을 약 4.95달러로 하는 가입자 기반의 서비스를 실시하기로 논의되고 있는 것으로 알려졌다. 대신 Bertelsmann은 Napster의 지분 중 과반수 이상의 취득이 가능한 옵션을 받게 되고, Napster의 합법적인 사업형태가 자리잡는 대로 증권시장에 등록시키는 방안을 논의 중인 것으로 알려졌다. 한편 Bertelsmann과 Napster는 유료 서비스외에도 판촉 차원에서 현재와 같은 사용자들간의 개별적인 음악파일 교환도 허용할 방침이라고 밝혔다.

2. 제휴의 배경

그동안 Napster는 메이저음반사로부터 저작권침해에 따른 소송에 시달려왔는데 이번 제휴를 통해서 합법성을 인정받을 수 있는 기회로 여겨지고 있고, 이는 그 동안 계속 음반업계와의 화해를 모색

*정보통신산업연구실 주임연구원 · E-mail : sunsil@kisdi.re.kr

1) Bertelsmann은 176억 달러의 연간 매출실적을 올리는 대형 미디어업체로서 47억 달러 규모의 뉴욕 소재 BMG 엔터테인먼트의 모회사이다. BMG는 David Bowie, Whitney Houston과 Annie Lennox 등 유명 음악인들을 거느리고 있으며 Arista, RCA, Windham Hill 등 200여개 레코드 상표도 가지고 있다.



하던 Napster의 입장과도 일치되는 것이다. 또한 현재 3,800만명 이상의 사용자를 지닌 Napster는 급격히 증가하는 사용자로 각광받았지만, 정작 수익모델은 부재한 상황이었다. 따라서 이번 제휴로 Napster의 수익모델로 가장 현실적인 대안이던 회원제 모델을 가시화했다는 점에서도 긍정적인 평가를 할 수 있다. 한편 Bertelsmann은 그동안 디지털음악에 대해서 수동적으로 대처하였으나 이번 제휴를 통해서 엄청난 파급력을 지닌 파일교환서비스를 수용하는 방향으로 전략을 수정한 것으로 보인다.

Analysis

이번 제휴가 인터넷음악시장을 진일보시킬 것이라는 점에서는 이견이 없지만, Napster와 Bertelsmann이 개발할 새로운 음악파일 공유 플랫폼인 Napster II의 성공에는 많은 어려움이 있을 것으로 전망된다. 첫째, 다른 메이저 음반사들의 동참 가능성이 의문시된다. 즉 Bertelsmann이 향후 Napster의 주요 지분을 취득할 권리를 인정받았기 때문에 다른 메이저 음반사들이 순순히 제휴에 응해주지는 않을 것이기 때문이다. 또한 현재 주요 메이저 음반사들은 각자 디지털유통 사업을 추진하고 있어²⁾ 막강한 경쟁사인 Napster와의 제휴를 어렵게 할 것으로 보인다. 문제는 또 있다. 메이저 음반사들과 음원 사용에 관한 협약을 체결한다고 할 지라도 기타 다른 음반사들과의 협약체결이라는 어려움이 남아 있다.

둘째, 회원제방식의 서비스를 실시해서 이용요금의 일정부분을 저작권료로 지불하려면 네트워크상에 있는 모든 음악파일들의 저작권자와 관련 음반사를 일일이 확인할 수 있는 시스템이 개발되어야 한다. 또한 사용자들의 uploading 및 downloading 과정을 모두 추적해야 하는데 이는 사용자들의 반발을 살 것으로 예상된다.

셋째, 지금까지 무료로 운영되던 Napster가 유료로 전환되었을 때 수천만명에 달하는 무료 음악팬들이 여전히 Napster를 방문할 지에는 의문이 간다. 게다가 인터넷에는 통제하기가 더욱 어려운 Gnutella나 Freenet와 같은 무료 음악파일교환사이트가 많이 존재하고 있어 유료로 전환되는 Napster가 성공할 수 있을 지는 두고 봐야 할 것으로 보인다.

References

- 유선실, 「PtoP 서비스회사인 Aimster와 EMI 제휴」, 『KISDI IT Focus』, 2000. 11월호
- "Record Label Signs Deal with Napster," CNET News, 2000. 10. 31
- "Promises, Promises - Can Napster Really Remain the Same," The Standard, 2000. 11. 2
- "Sleeping with the Enemy," The Standard, 2000. 11. 3

2) 메이저음반사들의 최근 디지털음악사업 내용은 유선실(2000. 10)을 참조할 것

