



■ 인터넷 전화의 지배자
 야누스 프리스(왼쪽)와 니콜라스
 젠스트림의 목표는 거대
 통신회사들이다.
 이들은 '스카이프'로 세상의
 모든 인터넷 전화를 장악하길
 원한다. 런던의 킹리 클럽에서.

생 존경쟁에서 뒤로 밀려나지 않으려면 항상 새롭게 변해야 한다. 당신에게 혁명적인 변화라는 무기가 있다면 통틀어 3천억 달러에 달하는 통신업계는 당신 앞에서 순식간에 쓰러질지도 모른다. 이런 위협적인 변화는 이미 진행되고 있다.

지금 앉아있는 칸의 카페에 이런 변화를 계획하고 있는 두 사람이 있다. 둘 다 190cm가 넘는 큰 키의 스칸디나비아인들이다. 니콜라스 젠스트림과 야누스 프리스는 테러리스트들처럼 세계의 통신망을 납치해 자기를 방식대로 바꾸기 위해 프랑스를 방문했다. 2000년, 이들은 레코드 업계를 공황 상태로 몰고 간 파일 공유 프로그램 '카자(KaZaA)'를 만들었다. 그에 이어 세상에 선보인 스카이프를 통해 하고 싶은 것은 세계의 모든 전화를 장악하는 것이다. 이들은 생활의 대부분을 런던과 룩셈부르크 그리고 기술 본부가 위치한 에스토니아에서 보낸다. 특히 영하의 추운 나라 에스토니아는 경비 면에서도 유리하고 실리곤 벨리의 무수한 소문에 휩싸일 걱정이 없는 안전한 곳이다. 젠스트림과 프리스는 그들이 드디어 이 세상을 무선으로 새롭게 연결할 수 있는 암호를 풀었다고 믿는다.

'Y 미팅' 시간이 다가오자 이들은 붉은색 페라리를 째짜게 몰고 해변 거리에 있는 호텔로 달려간다. 호텔 바에는 사냥감을 찾아 사방으로 뛰어다니는 투자기들과 그들의 돈을 끌어당기기 위한 새로운 아이디어로 무장한 사람들이 한데 엉킨 열기로 가득하다. 낯선 사람들이 젠스트림과 프리스에게 다가와 말한다. "당신들의 앞날을 지켜 볼 겁니다." 하지만 정작 당사자들은 극도의 냉정을 유지한 채 미팅이 열릴 때까지 침묵을 유지하고 있다.

일년에 한 번씩 열리는 국제 이동통신 카르텔에서 누가 영광의 왕관을 차지할 것인가는 명백하다. 스카이프는 인터넷을 통해 세계 모든 곳에서 전화를 걸 수 있게 해 준다. 물론 스카이프는 세계 유일도, 최초도 아니다. 그러나 인터넷 통신 업계의 전문가들은 스카이프가 세계의 거대 통신 회사들에게 새로운 도전장을 받아들일도록 강요하거나 그들을 시장에서 몰아낼 것이라고 예측한다. 아마도 양쪽 다 일 것이다. 스카이프의 통화는 일반 전화처럼 감이 뚜렷하고 게다가 무료다. 많은 거대 기업들은 이미 이 시장에 뛰어 들었지만 사람들은 스카이프가 인터넷 전화의 'AT&T' 같은 존재로 떠오르는 것을 막기에는 너무 늦었다고 말한다.

스웨덴 출신의 젠스트림과 덴마크 출신의 프리스는 다가올 통신 혁명을 이끌기엔 지극히 평범한 모습으로 크림색 소파에 앉아 있다. 분명 그건 다른 종류의 반란이었다. 우리는 무료 음악 공유 인터넷 프로그램인 냅스터가 결국에는 음반 업계로부터 호되게 당한 것을 모두 기억하고 있다. 냅스터가 무너지자 카자는 인터넷의 짧은 역사 속에서 가장 많은 수의 소프트웨어 다운로드 수를 기록하며 다시 싸움의 깃발을 치켜 들었다. 매달 사용자들은 서로 30억 개의 파일을 전송하고, 받았다. 이 엄청난 성과에도 39세, 기혼에 아이가 없는 젠스트림과 29세의 독신인 프리스는 그 순간을 만끽할 수 없었다. 2001년 10월, 미국영화협회와 미국음반협회의 회원으로 속해 있는 회사들이 카자를 고소했다. 젠스트림과 프리스는 "단지 분별력이 있는 성인들에게 그들의 소장품을 타인과 공유하게 해 주었을 뿐이고, 이용자들은 이미 라이선스 계약을 준수하고 있었다"고 주장하면서 조심스럽

혁명적 괴짜들

니콜라스 젠스트림과 야누스 프리스는 컴퓨터에 미친 별종들이다. 하지만 그들의 기술은 혁명적이다. 그들의 첫 번째 작품인 파일 공유 프로그램 '카자(KaZaA)'는 냅스터의 잿더미 속에서 솟아올랐다. 스칸디나비아 반도 출신의 이 괴짜들은 카자에 이어 인터넷 전화 서비스 '스카이프'를 통해 전세계를 공짜로 연결시키려 한다.

Jonas Karlsson

게 행동했다. 그들은 사법권에 대한 어떠한 논쟁도 일으키지 않기 위해 2002년 이후 한 번도 미국 땅에 발을 들여 놓지 않았다.

카메라 앞에 모습을 드러내기 꺼려하게 된 젠스트립과 프리스는 구 소련의 연방국에 숨어 프로그래머들과 함께 새로운 폭탄을 만들기로 결정했다. 그들은 결국 백만 달러에 카자를 호주 회사에게 넘겼다. 미국 대법원은 그들을 음반, 영화 회사의 저작권 침해에 잠재적으로 영향을 끼칠 우려가 있는 파일 공유 기술의 제공자라는 혐의로 기소했다(이 두 사람은 자신들이 손을 뗀 지 2년도 넘는 일에 대해 미국 법원이 소송을 걸 사법권이 있는지 이의 신청 중이다). 프로그램 개발자들은 저작권 침해에 대한 부담을 느끼지 않으면서 새로운 프로그램을 만들 자유를 원한다. 음반과 영화 회사들은 고전적인 이익 창출 방법을 억지로 바꾸고 싶어하지 않는다. 물론 젠스트립과 프리스는 이런 사건에서 자신들의 이름이 언급되지 않기를 원할 것이다.

젠 스트립은 교사로 재직 중이던 부모님 슬하에서 지극히 순종적이고 성실하게 자랐다. 하지만 미시간 대학의 교환 학생 프로그램 기간 동안 많은 것이 변했다. 그는 경영학과 공학을 공부했고, 맥주를 마시면서 많은 미식축구 경기를 관람했다. 프리스는 인도 봄베이의 소프트웨어 회사에서 일하고 돌아온 후 스웨덴 장거리 통신 회사의 구인 광고를 보았는데 그것은 젠스트립이 낸 것이었다. 그 후 몇 년 동안 젠스트립은 프리스를 암스테르담과 룩셈부르크 등, 여러 도시의 프로젝트에 대동하고 다녔다. 1999년에 그들은 높은 연봉을 뿌리치고 나와 카자의 아이디어를 여러 각도에서 생각해 보았다(카자라는 이름은 레스토랑 이름을 따서 만들었다). 스카이프라는 이름은 지금까지 지구상 어디에도 존재한 적이 없다. 원래 그들은 스카이퍼(Skyper)를 마음에 두고 있었으나 그 이름이 독일의 문자 서비스 회사라는 것을 알았다. 그래서 마지막 철자 'p'을 빼면 동사가 될 수도 있다는 아이디어를 프리스가 제안했다. “우리는 그것이 인터넷 전화와 동의어가 되기를 원합니다. 좀 있다 스카이프 할게, 라는 식으로 말이죠”라고 그들은 말한다.

젠스트립과 프리스는 스카이프를 탐욕이 아닌 신뢰를 바탕으로 한 세계적인 통신 회사로 만들고 싶어한다. 사업을 시작한 지 채 2년도 안되었지만 하루 13만 건, 총 1억4천만 번의 다운로드수와 세계 4천4백만의 사용자들을 끌어들이는 스카이프는 그들의 첫 작품인 카자보다 더 빠른 속도와 더 큰 규모로 급성장하고 있다. 129년 전 벨이 처음으로 목소리를 전송한 이래, 전화에서 가장 커다란 기술 혁신은 1950년경 이루어진 디지털로의 전환이었다. 젠스트립과 프리스는 그 다음 단계가 훨씬 더 놀랍고 충격적이란 걸 입증해야 한다. 젠스트립은 만약 전화를 이메일처럼 무료로 걸 수 있다면 지금의 거대 통신기업들은 스카이프의 승승장구를 먼산 보듯 바라보며 광케이블 판매자로 전략할 거라고 말한다. 자, 다 좋은데 수익은 어디에서 발생할까?

스카이프 사용자가 다른 스카이프 사용자에게 전화를 걸면 무료다. 스카이프를 사용해 스카이프 미사용자에게 전화를 걸거나 스카이프를 사용하지 않는 사람이 스카이프 사용자에게 전화를 걸면 분당 2-3센트의 요금이 부과된다. 보이스메일 같은 프리미엄 서비스에도 요금이 부과된다. 스카이프는 2004년 7월 이래, 이 부가 요금 방식으로 이미 1천8백만 달러 이상의 판매고를 올렸다. 두 번에 걸친 편



■ 스카이프를 만든 사람들
젠스트립과 시스템 관리자인
타비 트뤼스키가 에스토니아
탈린의 스카이프 본부에서
일하고 있다.

드로 모은 2천만 달러로 사업 자금은 충분하다. 스카이프는 광고도 하지 않는다. 프리미엄 서비스는 모두 선불제이기 때문에 이렇다 할 만한 청구서 담당 부서도 없다. 지금과 같은 방법으로 사용자 중 5퍼센트만 부가 요금을 내도 재정적인 안정성이 보장된다.

특히 지난 몇 년 동안 인터넷 전화 시장은 경쟁자들로 넘쳐 났기 때문에 스카이프가 이 영역에서 지배권을 갖긴 어렵지 않다. 이 시장에 참가한 회사들은 버라이즌과 AT&T 같은 전통적인 통신 회사들, 타임 워너 케이블과 케이블비전 같은 케이블/DSL 회사들, 그리고 '보나지' 같은 인터넷을 기반으로 새롭게 진출한 회사들이다. 이 모든 회사들은 스카이프에 대항하는 하나의 핵심적인 판매전략을 가지고 있다. 스카이프가 여전히 컴퓨터에 로그인해야 하고 헤드셋으로 의사소통하는 불편함을 가진 데 반해, 그들의 인터넷 전화 서비스는 일반 전화로 사용 가능하다는 것이다. 하지만 스카이프의 소프트웨어는 무선 테크놀로지의 힘을 입어 컴퓨터에서 집과 휴대전화로 영역을 확장하기 시작했다. 게다가 대부분의 인터넷 전화 서비스는 한 달에 25달러에서 35달러쯤을 내야 하지만, 스카이프는 무료이고 사용 방법이 간단하다. 대략 10분 안에 등록에서 전화 걸기까지 끝난다.

사람들은 스카이프가 엄청난 자금을 가진 통신 회사들과 경쟁할 수 없거나 후발 주자인 마이크로소프트와의 싸움에서 질 게 뻔하다고 말한다. 이들 스웨덴인과 덴마크인은 그들의 시장을 미국과 영국에 국한시키기보다는 다른 주요 경쟁업체들처럼 전 세계를 타깃으로

하고 있다고 말한다. 이 게임이 막 시작됐을 때 추측들이 난무했고, 비판도 곳곳에서 들렸다. 젠스트립과 프리스가 새로운 통신의 역사를 쓰고 싶어하는지는 사실 확인할 수 없다. 하지만 수익을 창출하는 회사를 원하는 것만은 분명하다. 카자에 대한 그들의 주된 불안은 황금알을 낳는 방법을 내놓은 후에도 그걸 이용해 정당한 돈으로 연결시키는 법을 찾지 못한 것이다. 지독했던 카자의 경험을 통해 그들이 얻은 것은 명성뿐, 돈은 없었다. “스카이프의 가장 큰 장점은 분명히 성공한다는 겁니다”라고 20년 동안 MIT 미디어 연구실에서 컴퓨터 분야를 담당하고 있는 미하엘 블렛사스는 말한다. “어머니께 집 전화 설비를 다 뜯어고쳐야 한다는 말을 어떻게 해야 할지 모르겠네요.”

블렛사스는 스카이프의 중요성은 수익을 내는 새로운 수단이라기보다 인류에게 도움을 주는 도구의 일종이라고 설명한다. 그는 '100달러짜리' 컴퓨터 개발의 중추를 담당하고 있는데 이 프로젝트는 빈곤층도 인터넷을 이용하게 만드는 것이다. 가난한 사람들에게 무료 전화의 기회도 제공할 것이다. “스카이프와 저만의 생각이죠. 우리 상상력이 실현되느냐에 달렸습니다.” 거대했던 소련 전화교환국은 이미 몇 십 년 전, 소련 최고의 컴퓨터 과학자들을 이곳 탈린에 심어 놓았다. 소련이 EU에 가입하는 과정에서 중앙 정부의 주거 프로젝트와 돈 많은 소매상들이 생겨났고 그 결과 탈린은 기술 진화적인 환경과 배고픈 프로그래머를 얻게 되었다. 젠스트립과 프리스는 다른 곳에서는 좀처럼 찾기 보기 힘든 최고의 실력을 갖춘 프로그래머들이다. 여기서는 휴대폰 문자 메시지로 주차비를 낼 수 있다. 에스토니아 항공사가 발행하는 잡지의 역사와 문화 섹션에서는 NATO, 세계 2차 대전과 나란히 스카이프가 언급되고 있다. 탈린의 거리를 따라서 걷다 보면 200여 개 이상의 Wi-Fi 핫스팟을 경험하게 된다.

스카이프가 위치한 여기 에스토니아의 작은 마을에서는 모든 것이 거꾸로다. <스타워즈>의 바운티 헌터 보바 펫이 화제에 오르자 그들의 이야기는 기쁨을 부은 장작불처럼 활활 타오른다. 낭만한 사고성은 오히려 마이너스 요인이 된다. 사회성은 미달이지만 어쨌든 스카이프의 컴퓨터 천재들은 자신들이 승리하는 팀에 소속된 운 좋은 선수라고 기뻐하고 있다. 사실 스카이프를 만든 건 그들이다. 젠스트립과 프리스는 발상을 했을 뿐이다. 프로그래머들은 비가 오나 눈이 오나 하루 종일 실눈을 뜨고 컴퓨터 화면을 응시하고 있다. 그러나 술 한 모금 입에 대지 않는 일중독자들이라고 단정짓기엔 이르다. 그들은 중앙 서버가 사용자들의 요청을 들어주는 대신 스카이프에 로그온한 컴퓨터로 직접 다른 사람과 의사소통할 수 있는 P2P 기술을 바탕으로 스카이프와 카자를 만들었다. 이 기술은 이들 회사의 가장 핵심적인 장점으로 이상과 희망 사이에 존재하던 생각이 구체적인 현실 속으로 나아가는 발판이 되어 주었다.

전통적인 전화 회사들은 신규 가입자를 모집할 때마다 청구서를 발송하고 기술자를 보내기 때문에 그때마다 비용이 발생한다. 스카이프도 리스트에 고객을 추가할 때 돈이 들지만 그것은 1센트도 채

안 된다. 게다가 사용자가 일단 로그인 하면 다른 컴퓨터는 기존의 P2P 네트워크를 더욱 강하게 만들어 준다. 새로운 사용자들이 다른 컴퓨터들과 강한 연계를 갖게 되면서 이 사이클은 피라미드처럼 방대해진다. 결국 이 피라미드의 규모는 무한대로 커진다.

이런 현상은 휴대전화의 핸드프리 헤드셋을 소지한 회의 참가자들보다 앞으로 어떤 통신 세상이 다가올지에 대해 더 잘 알고 있는 스카이프 천재들의 열의를 설명하는 데 도움을 준다. 자신들이 원하기만 하면 더 좋은 연봉의 직장을 얻을 수 있음에도 불구하고 스카이프의 고위직에는 사회적 좋은 사람들이 있다. 탈린에서 자란 러시아인 에드가 말로베리안은 네트워크의 인포메이션 시스템의 우두머리로서 아주 미미한 시스템 결합까지 알려주는 보고 전화를 위해 항상 대기하고 있다. 31세의 그는 최근까지 샌디에고에 있는 '퓨처 트레이드'라는 소프트웨어 회사에서 9만 불의 연봉을 받으며 일했지만 그만두었다. “너무 지루해서요.”

스카이프 직원의 대다수는 대학교 중퇴자들과 아직 재학 중인 잠재적인 대학 중퇴자들이다. 평균 연령 20대, 프로그래밍 실력 이외에도 전반적으로 피짜 기질이 이력서의 필수 조건이다. 별종들은 세계의 기존 질서를 파괴하려는 회사의 모토에 따라 매우 존중 받는다.

망은 시 당국들이 인터넷 접속료를 부담하고 도시 전체에 Wi-Fi 인터넷 운영 체계를 구축하는 데 보조금을 주고 협력을 고려하고 있다. 일레로 필라델피아는 이미 시 자체적인 무선 네트워크 건설에 착수했다. 그리고 곧 Wi-Fi의 영광은 30마일까지 신호를 전송할 수 있는 'WiMAX'

로 이어질 것이라고 그들은 말한다. 확실히 이들은 세계의 거대 통신 회사들에게 문제를 일으킬 무리로는 보이지 않는다. 그러나 거대 통신 기업들과 인터넷 회사들은 음반 회사와 오토바이를 타고 소환장을 건넌 사람들이 그랬던 것처럼 젠스트립과 프리스를 향한 감시를 강화할 것이 확실하다. 그래서 야후, 구글, AOL 같은 회사들이 스카이프와 계속 만나면서도 그것을 비밀로 부치는 것이다. “큰 회사들이 움직이는 데는 시간이 걸립니다. 하지만 한번 시작하면 막강한 힘을 갖고 움직입니다.”라고 방금 테이블에서 내려 온 프리스는 말한다. “만약 야후가 일 년 전에 그들만의 독자적인 프로그램을 들고 나왔다면 아마 그들은 우리를 묵사발로 만들었을 겁니다. 그러나 지금은 우리만의 사용자 기반을 가지게 되면서 그들과 동등할 뿐만 아니라 주목해야 할 존재가 되었습니다. 일년 전에 우리는 하루에 1만5천 건의 다운로드를 기록했습니다. 지금은 하루에 15만 건을 기록하고 있습니다. 카자도 마찬가지였습니다. 이 숫자는 눈덩이처럼 불어나고 있고 이것을 막을 수 있는 것은 없습니다” 거세게 몰아치는 스카이프의 기세와 함께 이들은 모든 사람들이 스카이프와 서로 손을 잡고 싶어하는 지금의 인기를 기회로 삼으려고 노력 중이다. 그들은 새로운 돌풍을 몰고 올 기술의 일부가 거의 완성단계에 가까웠다고 말한다. “힌트를 드리죠. 그건 P2P입니다.” 프리스의 말이다.