

온라인게임 업계, 중국시장 공략 “해법을 찾아라!”

국내 온라인게임 업체들의 해외로 향한 발걸음이 멈출 줄을 모르고 있다. 이미 10개 이상의 국내 업체들이 현지기업과의 합작 또는 자회사를 설립해 세계 각 지역에서 온라인게임을 서비스하고 있고, 신규 업체들도 속속 해외시장 개척에 나서고 있다. 이들은 국내 시장에서 치열한 경쟁을 통해 서비스에 대한 충분한 노하우와 기술력을 갖추었기에 해외시장에서도 빠르게 자리를 잡아가고 있다. 하지만 해외시장에서 서비스에 들어갔다 하더라도 이들의 앞길이 장밋빛으로만 펼쳐져 있는 것은 아니다. 특히 최근 있었던 액토즈소프트와 중국의 게임 서비스업체인 상해성대인터넷 발전유한공사(이하 성대)간의 계약파기 사태는 국내 온라인게임 업체들에게 의미있는 메시지를 던지고 있다.

취재 신중훈 기자

세계시장 가운데서 중국시장은 그 방대한 인구와 시장규모로 인해 대부분의 국내 업체들이 진입을 노리고 있는 ‘황금의 대륙’이다. 하지만 우리에게 있어 중국은 수많은 좌절과 아픔을 던졌던 나라이기도 하다. 이미 십 수년 전부터 많은 국내기업들이 장밋빛 꿈을 안고 중국시장에 진출했다가 실패의 쓴잔을 마시고 돌아와야 했기 때문이다.

하지만 지난 2001년부터 본격적으로 진출하기 시작한 온라인게임은 이제까지와는 사뭇 다른 모습을 보였다. 국내 온라인게임들이 중국시장에서 서비스에 들어가자마자 수십만의 회원들이 구름처럼 몰려든 것이다. 중국의 인터넷 사용인구 4580만명(2002년 6월말기준) 가운데 약 20%가 온라인 게임을 즐길 정도로 국내 온라인게임은 폭발적인 인기를 끌었고, 중국 온라인게임 시장의 80% 이상을 국내업체들이 석권하기 시작했다.

특히 가장 먼저 중국시장에 진출한 액토즈소프트의 ‘미르의 전설2’는 진출 2년만에 동시접속자 60만명이라는 세계 게임사상 전무후무한 성과를 거두기도 했다.

중국시장 “가깝고도 먼 시장”

동시접속자 60만명이란 같은 시간대에 60만명의 게이머들의 같은 게임을 온라인으로 즐기고 있다는 것을 말한다. 미르의 전설2의 공동개발사인 액토즈소프트와 위메이드엔터테인먼트는 중국 상하이에 본사를 둔 성대와 계약을 맺고 라이선스

형태로 이 게임을 공급해왔다.

하지만 이 같은 성공은 그리 오래가지 못했다. 지난해 7월부터 액토즈소프트와 중국 성대간에 의견차이가 발생하기 시작하면서 양사의 관계는 삐걱거리기 시작했다. 문제의 발단은 중국 내에서 나돌기 시작한 2대의 불법서버였다.

국내 온라인게임들은 그 특성상 게임을 즐길 수 있는 서버만 있다면 언제나 자유롭게 접속이 가능하다. 게임 프로그램은 인터넷에서 언제든지 다운로드받을 수 있기 때문이다. 이렇게 되자 중국 성대와 액토즈소프트는 서로에게 해결을 촉구했다. 성대측은 액토즈소프트가 충분한 보안대책을 세우지 않았기 때문이라고 주장했고, 액토즈소프트는 중국 내 문제는 중국에서 해결해야 한다고 주장했다.

양측의 의견이 맞서고 불신의 골이 깊어지면서 성대측은 액토즈소프트에게 7월부터 로열티 지급을 중단해 왔다. 특히 불법서버 운영을 운운하면서 매출내역 공개를 기피하는 한편 계약상에 명시된 기술이전에 대한 노력도 불충분하다고 주장했다. 이렇게 지난해 7월 이후 미지급 로열티만 약 98억원에 달했다.

결국 액토즈소프트측은 최근 성대와와의 계약파기를 발표했다. 성대측이 로열티 지급을 미뤘으므로 명백히 계약을 위반했다는 것이다.

이에 대해 성대측은 오히려 중국의 주요 포털사이트에 ‘액토즈소프트의 계약파기에 따른 성대의 입장’이라는 제하의 성명

서를 발표하고 “액토즈소프트의 계약파기 선언은 일련의 사태에 대한 전후사정을 정확하게 설명하지 않은 일방적인 조치”라고 주장했다. 성대는 이 성명서에서 “로열티 지급을 미룬 것은 지난해 세 차례에 걸쳐 발생한 중국 내 미르의 전설2 불법 서버가 유출된 것에 대해 게임개발업체인 액토즈에 보안 대책과 보상을 요구했으나 받아들여지지 않아 취한 방안”라고 설명했다. 또한 성대는 지난해 11월부터 미지급 로열티에 대해 여러 가지 협상 안을 제시했지만 액토즈측이 계속 받아들이지 않고, 일방적으로 계약을 파기했다고 주장했다.

액토즈소프트, 결국 성대와 '계약파기'

결국 액토즈소프트와 중국 성대간의 분쟁은 국제소송을 거쳐야만 해결될 것으로 전망된다. 액토즈소프트의 관계자는 아직 협상이 완전히 끝난 것은 아니며 “지금도 지속적으로 서로간의 의견충돌을 위해 노력하고 있는 상태”라고 설명했다. 업계 관계자들은 성대측이 순순히 로열티를 지급하지는 않을 것으로 보고 있다.

정작 문제는 액토즈소프트측은 ‘계약파기’라는 극단적인 방법을 동원했지만 이번 계약파기 이후에도 성대측이 계속해서 게임을 서비스하고 있고, 액토즈소프트는 이에 대한 마땅한 대처방안이 없다는 점이다. 법률적인 대응을 검토하고 있지만 소송에 걸리는 시간을 감안할 때 별 실효가 없을 가능성이 높다. 또한 중국 법정에서 중국 기업과의 소송에서 승리한 기업이 거의 없다는 측면에서 소송을 해봐야 소용없을 것이라는 분석도 대두되고 있다.

현재 액토즈소프트는 미르의 전설 시리즈의 개발사인 위메이드엔터테인먼트와 공동으로 중국 베이징 지역에 근거를 둔 유티서비스 업체를 선정해 새로 서비스하는 방식으로 해결책을 찾고 있다.

액토즈 관계자는 “성대와 계약파기를 선언한 이후 중국 업체들이 먼저 파트너 계약을 제의해 오고 있다”며 “조만간 새로운 파트너가 선정될 것”이라고 밝혔다. 액토즈는 새 파트너가 선정되면 우선 미르의 전설2 후속작인 미르의 전설3을 중국에서 서비스하는데 이어 성대와의 분쟁이 일단락 되면 미르의 전설2도 새 파트너에게 판권을 넘긴다는 계획이다. 따라서 미르의 전설3 서비스권을 확보한 새 파트너업체는 중국에서 가장 인기를 모으고 있는 미르의 전설2 독점서비스권 확보를 위해 사태 해결에 적극 가담할 것으로 보인다. 그러나 액토즈는 성대와의 완전한 결별로 동시접속자 60만명으로 중국 최대 온라인게임의 입지를 굳혀온 미르의 전설2 서비스를 처음부터 다시 시작

해야 하는 상황을 피할 수 없게 됐다.

제2의 액토즈 사건 생길까 '우려'

액토즈소프트의 이번 문제는 비단 액토즈만의 문제는 아니라는 것이 업계 관계자들의 얘기다. 액토즈가 가장 먼저 어려움에 빠지긴 했지만 여타 업체들도 언제 비슷한 상황이 벌어질지 알 수 없다는 것이다.

액토즈소프트의 관계자는 “중국과 비즈니스를 할 때는 아무리 계약서를 잘 쓰더라도 분쟁이 생기면 중국 법정에서는 결코 이길 수 없다”며 “자국 기업에 대해 정부가 확실하게 보호하기 때문”이라고 지적했다.

실제로 국내 온라인게임 업체들 가운데는 엔씨소프트, 웹젠 등과 같이 중국 현지업체와 합작법인을 설립해 서비스에 나선 업체들도 있지만 아직까지는 대부분 라이선스 계약형태가 주류를 이루고 있다.

지금까지 중국에 게임을 수출한 국내 개발사는 약 30여개사. 국내에서 서비스되고 있는 대부분의 게임들이 중국시장에 진출하고 있다고 해도 과언이 아니다. 중국 온라인게임 상위 10개의 동시접속자수는 지난 2001년 말을 기점으로 이미 국내시장을 앞질렀다.

지난해의 경우 하루 동시접속자 규모가 80만명대에 진입했으며 올해는 90만~100만명에 육박할 것으로 전망된다. PC방의 경우 지난해 베이징 PC방 화재사건 이후 중국 당국의 관리가 심화돼 증가율이 둔화됐지만 여전히 2만 9670여개의 PC방이 성업중이다. 하지만 이렇게 서비스되고 있는 게임들 가운데 확실한 로열티 수익을 올리고 있는 업체는 그리 많지 않다. 아직 베타서비스를 진행하고 있는 업체들이 대부분이며, 이제 겨우 자리를 잡아가는 게임들도 많다. 업계의 한 관계자는 “중국 진출 시 가장 우선적인 검토 사항은 대금을 확실하게 받을 수 있는 통로를 마련하는 것”이라며 “하지만 많은 업체들이 국내에서와 같이 계약서에만 의존하는 경우가 많아 향후 분쟁 발생 시 어려움을 겪게 될 수도 있다”고 지적했다.

엔씨·웹젠 등 합작기업으로 해법 찾아

엔씨소프트와 웹젠 등 자본력을 갖춘 개발사들은 현지의 유명 인터넷업체들을 파트너로 선정해 합작법인을 설립, 중장기적 전략에서 중국시장 공략에 나서고 있다.

엔씨소프트는 자타가 공인하는 ‘국가대표 게임’ 리니지를 지난해 3월 국내에 서버를 두고 시험삼아 중국에 서비스해 오다 중국 게이머들로부터 좋은 반응을 얻자 지난해 11월 중국 포탈

업체인 시나닷컴과 합작법인을 세워 옮겨 본격적으로 서비스를 하고 있다. 현재 중국내 서버는 6개로 최대 동시접속자가 3만명에 육박, 서버를 증설할 예정이며 늦어도 내달 유료로 전환할 계획이다.

엔씨소프트 관계자는 “중국 등 해외시장은 한국과는 다르게 여러 가지 법적 규제가 복잡하거나 미비하고, 현지 기업만이 가질 수 있는 부분도 많아서 사전에 면밀히 준비하지 않거나 성급하게 진행하게 되면 추후에 여러 가지 부작용을 낳을 수 있다”며 “현지 파트너의 선정과 그 신뢰관계 역시 중요한 부분이기 때문에 나름대로 많은 준비를 했고, 현지 파트너와 돈독한 신뢰관계를 쌓아가고 있다”고 설명했다.

엔씨소프트는 지난해 거둔 해외 로열티 수익 218억원 가운데 90%가 대만에서 발생한 것으로 대만에서 성공한 게임이 중국에서도 성공할 가능성이 높아 올해는 중국내 로열티 수익이 해외 수익 증가에 큰 역할을 할 것으로 기대하고 있다.

국내에서 3차원 온라인게임의 신기원을 열었다는 평가를 받으며 지난해 크게 성공한 웹젠의 ‘뮤’도 약 4개월간의 시범서비스를 마치고 지난달 유료서비스를 시작했다. 뮤는 중국 포털 사이트 업체인 더나인닷컴과 웹젠의 합작법인 나인웹젠을 통해 서비스되고 있으며, 중국내 최대 동시접속자 수는 20만명을 내다보고 있다.

웹젠의 관계자는 “중국의 나인닷컴과 나인웹젠(웹젠 지분 49%)이라는 합작법인을 설립해 서비스를 하기 때문에 로열티를 못받게 될 확률은 없다”며 “좋은 파트너를 구하는 것도 중요하지만 첫 단추를 어떻게 끼우느냐가 중요한데 웹젠은 이런 점에서 커뮤니케이션을 신중하게 해왔다. 특히 기술이전 등의 부분에 있어서 불만을 갖지 않도록 계속해서 신경을 쓰고 있다”고 말했다.

‘국민게임’으로 불리며 국내와 일본에서 성공을 거둔 CCR의 ‘포트리스2 블루’는 이번 액토즈소프트 사태의 주인공인 성대를 통해 중국 시장에 진출했다. 지난해 7월 중국시장에 진출

한 이 게임은 베타서비스를 통해 누적회원 2500만명에 최대 동시접속자수 11만명을 기록하고 있다. 포트리스2블루는 중국에서 롤플레이 게임이 아닌 캐주얼 게임으로는 가장 많은 회원을 확보한 게임이다. CCR은 일본과 대만에 이어 곧 중국에서도 유료서비스로 전환할 계획으로 현재 유료화 방안을 검토중이다.


정부차원 대처방안 마련 촉구

이번 액토즈소프트의 계약파기 사태를 계기로 중국시장에서 국내 온라인게임 업체들의 어려움이 알려지면서 업계에서는 정부차원의 대책마련이 시급하다는 지적도 나타나고 있다.

최근 게임업체의 모임인 한국게임산업연합회는 중국에서 발생하는 국산 온라인게임의 지적재산권 침해에 대해 정부차원에서 적극 대처해줄 것을 문화관광부에 정식으로 요청했다.

연합회는 “중국 현지의 해킹, 불법서버 운영 등으로 국내 온라인 게임업체가 직접적인 피해를 입고 있으며 이로 인해 중국 현지 유통사와 무역마찰을 일으키고 있다”고 지적하고 “중국에 진출한 모든 게임사들이 이같은 피해를 입고 있기 때문에 정부차원에서 중국정부에 강력히 항의하고 대책을 마련해야 한다”고 촉구했다.

이와 함께 연합회는 앞으로 중국에서 지적재산권을 침해받은 회원사들의 피해사례를 수집해 구제에 적극 나서고 유사한 피해를 예방하기 위한 조직을 구성키로 했다. 하지만 정부차원의 대책마련에 대해 회의적인 견해를 피력하는 관계자들도 적지 않다.

게임업계의 한 관계자는 “지금의 중국 상황은 한국 게임업체들의 협상력과 현지 업체들에 대한 이해 부족이 나은 결과”라며 “앞으로 시장을 무기로 한 중국 게임업체들의 횡포를 막기 위해서는 우선 중국내 경쟁 사업자를 육성해야 하며, 장기적으로는 일본 등 주변국으로 시장을 다변화하는 노력이 선행돼야 한다”고 지적했다. 

국내 온라인게임 업체들의 중국시장 진출 현황

업체명	주요게임	2002년 매출액	2002년 해외 매출액	계약 방식	파트너사
엔씨소프트	리니지	1548억원	218억원	합작법인	엔씨 시나
웹젠	뮤	290억원(추정)	33.6억원	합작법인	나인웹젠
CCR	포트리스2 블루	-	-	라이선스	성대
액토즈소프트	미르의 전설2	250억원(추정)	미정	라이선스	성대
그라비티	라그나로크	-	-	라이선스	소프트월드