

중국 성다에 팔린 엑토즈를 바라보며

글_ 임동근 한중게임산업발전협회장



지난해 말 우리 게임업계는 큰 회오리에 휩싸였다. 온라인게임에 관한 한 한국 게임업계가 중국을 자처하던 중, 중국의 한 게임서비스업체가 한국의 원공급사를 인수하는 사태가 발생했고, 미국의 유명 게임사의 온라인게임이 한국에서의 대성공을 눈앞에 두고 있는 절박한 상황에 직면한 것이다.

대망의 2005년! 이제 성장기로 접어든 한국의 온라인 게임산업에 있어서 올해는 가장 중요한 기로의 한 해가 될 것이며, 우리는 반드시 도약해야 한다.

성다의 엑토즈 인수 파문 전망과 과제

게임은 참신한 시나리오와 아이디어를 현실로 이끌어 내 얼마나 많은 사용자들에게 호응을 불러일으키느냐로 승부를 거는 최첨단 소프트웨어 산업이므로 기술과 시나리오의 우위성을 확보하지 못하면 언제나 침몰할 수 있음은 어느 누구도 아는 일이며, 이는 여타 첨단 산업에서도 동일하다. 그러므로 끊임없는 기술개발의 노력과 참신한 아이디어의 창출로 승부를 봐야 하며, 피할래야 피할 수 없는 당연하고도 필연적인 일이다. 또한 이를 계기로 우리 자신의 현시점의 실력을 되돌아보고, 배울 것은 배우고, 우리의 장점과 도전을 계속적으로 경주해야 하는 기



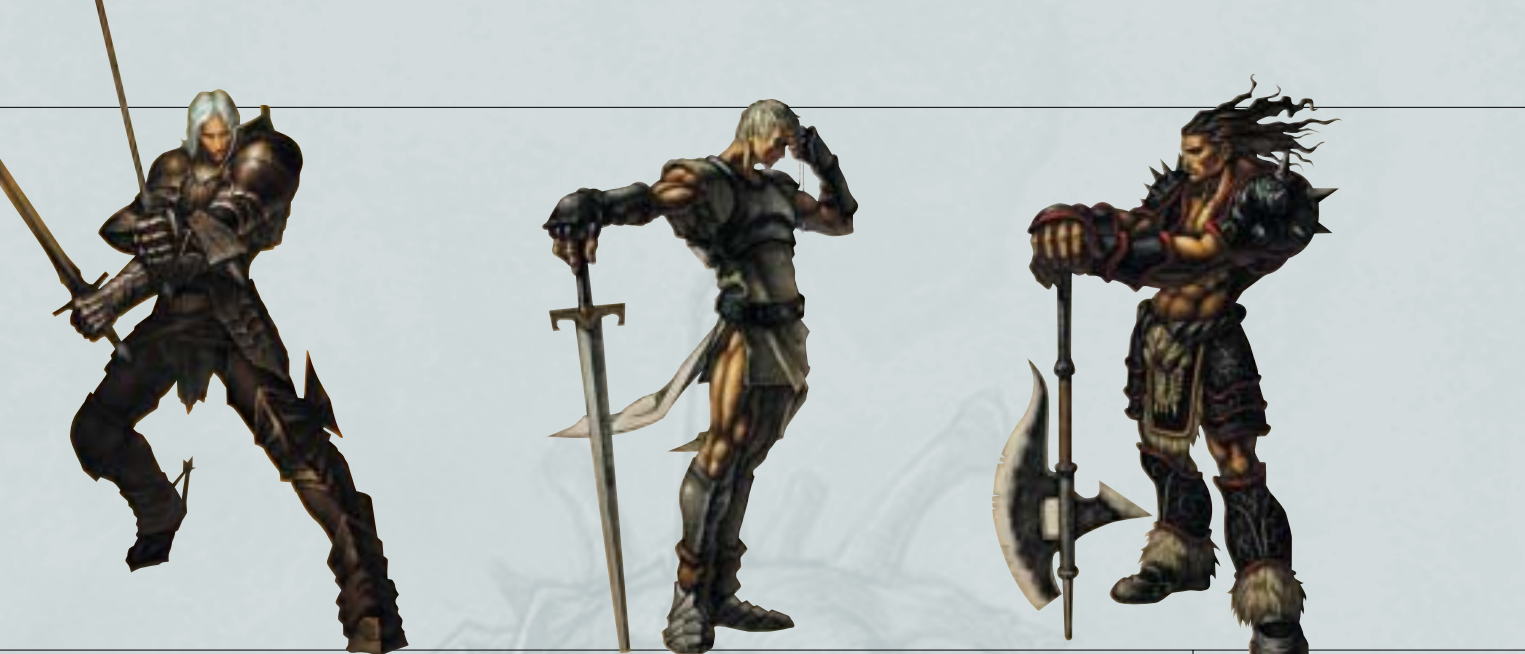
회로 삼아야 할 것이다.

하지만 중국의 게임서비스사가 한국의 원공급사를 인수하는 경우에 대해서는 좀더 깊은 고찰이 필요하다고 생각한다. 엑토즈라는 한 회사가 성다(盛大)라는 한 회사에 인수되는 일은 비즈니스 세계에서는 형식 일어날 수 있는 일이다. 그러나 이제 성장기로 접어들어가는 한국의 온라인 게임산업이 제대로 꽃도 피워보지 못하고 시들어버릴 수 있는 상황으로까지 전개될 수도 있다는 우려감과, 그동안 우리가 축적해 놓은 첨단기술력의 해외유출에 대한 긴장감, 나아가 고급기술력을 소유한 우리 중소 온라인 게임업체들의 행배를 가름할 수도 있는 현재의 상황은 대단히 중차대한 일일 수밖에 없다.

이러한 상황의 효과적인 타개를 위해서 첫째로 세계 게임업계에 있어 우리의 현주소를 정확히 분석하는 노력이 있어야 할 것이다. 향후 예측되는 인프라의 변화와 이와 관련된 미디어의 통합, 글로벌 게임기업들의 중장기 전략과 전술, 나아가서 새로운 세대들의 취향에 이르기까지 종합적이고 체계적이며 살아 움직이는 정확한 분석이 반드시 선행되어야 한다.

둘째로 이러한 종합적인 분석을 토대로 한 중장기 마스터플랜의 작성이 요구된다. 이러한 마스터플랜의 구축에는 정부내의 각 부처간의 이견이나 게임산업 내에서의 각 부문끼리의 갈등, 나아가서 사회 각계의 의사반영을 통합할 수 있는 플랜이 되어야 하며, 이를 강력한 힘으로 구축할 수 있는 실효성 있는 기구의 구성이 절실히 요구된다.

셋째로 이러한 마스터플랜에 의한 세부적인 실행을 추진할 수 있는 시스템의 구성이 필요하다. 선택과 집중의 원칙이 철저히 적용된 마스터플랜에 의한 각 부처의 명확한 업무분담과 산업체내에서의 큰 줄기의 역할분담과 무질서하고 산발적이지 않은 체계적인 지원, 게임산업의 특성 중에 하나인 신속성 그리고 가장 뛰어난 인재들의 집중적인 활용과 사회적 공감대를 끌어낼 수 있는 국가차원의



홍보전략 및 글로벌화 하는 세계시장에서의 협력시스템 구축 등이 요구된다.

소 잃고 외양간 고치는 한이 있더라도

앞에서 언급된 중국 게임서비스업체의 한국 게임공급사의 인수에 대해 우리는 이러한 상황을 기업간의 문제로 과소평가해서도 안되며, 감정이 포함된 국가간의 문제로 과대평가할 것도 아니며, 오로지 대한민국 게임산업의 성공과 실패를 아니 도약과 도태를 가늠할 수 있는 많은 갈림길에서 새로운 기회에 직면해 있다고 생각할 수 있다.

이제 우리는 우리 자신만의 성공으로 세계로의 도약을 꿈꿀 수도 있고, 서로의 강력한 협력에 의해서 갈 수도 있는 여러 가지의 모델들을 선택할 수 있는 좋은 기회를 맞고 있기도 하다. 이러한 모델의 선택에 앞서 우리는 상대방의 정확한 의도와 상황을 파악할 필요가 있으며, 이를 바탕으로 여러 가지 대책과 방향들을 설정할 수 있다고 생각한다.

우리자신의 장·단점을 명확히 분석하고 상대방의 장·단점을 명확히 파악한 상태에서의 진정한 협력은 기업간의 상호 장점을 극대화하는 점 단산업으로서의 신속한 성공을 이끌어 낼 수도 있으며, 국가와 국가간의 상호협력의 좋은 본보기를 제시할 수도 있을 것이다. 인터넷시대로 접어들면서 기업간, 업종간, 국가간의 경계는 점점 무너지고 있으며, 서로의 강점을 융합시킨 성공과 실패만이 남을 수 있다. 이제 상호 신뢰를 바탕으로 협력

모델을 시스템화해 성공으로 이끌어 갈 수 있는 더 큰 차원의 지혜가 필요할 때다.

우리 속담에 '소 잃고 외양간 고친다'는 이야기가 있으나, 소를 키워야 하는 사람은 반드시 외양간을 고쳐야 한다. 진정 소를 잃고 향후에 힘들게 새로운 소를 다시 구해서 키우던지, 아니면 시집 보낸 소가 많은 새끼들을 낳아 뒀으므로 나는 송아지를 거느리고 와서 키우던지...

분명한 것은 먼저 소를 잃어 버렸는지 아니면 여러 마리 송아지를 위해 시집 보냈는지 정확히 알아보고, 이에 따른 대책을 수립해야 할 뿐 아니라, 우리가 앞장서서 미래지향적인 상황을 만들어 가는, 도약을 위한 실천이 필요할 때이다. ●

