

# 온라인 게임 현거래를 허용해야 한다

게임멀티미디어학과 202310689 박진기

## 1. 서론

2020년 게임 아이템 거래 중개업체인 아이템매니아, 아이템베이는 각각 358억, 149억원의 매출을 기록했다. 이는 현거래가 이미 온라인 게임 생태계의 일부로 받아들여졌다고 볼 수 있는 수치이다. 하지만 오늘날에도 현거래는 적지 않은 온라인 게임 유저들에게 "쌀먹"<sup>1</sup>, "작업장" 등 멸칭으로 불리며 비판 대상이 되고, 온라인 게임을 서비스하는 기업은 적발 시 약관 위반으로 계정을 정지하는 등의 강력한 제재를 가하고 있다. 이 글에서는 어쩌서 현거래의 규모에 비해 여론이나 실정 약관이 상반되는지에 대해서 다루고, 이러한 문제를 현거래 양지화로 해결할 시 유저와 회사 모두에게 어떤 이득을 가져올지에 대해서 말하고자 한다.

## 2. 본론

먼저 게임사가 현거래를 막는 이유는 매출과 연관되어 있기 때문이다. 과거 정액제 게임이 대다수였던 환경에서는 유저를 오랫동안 유치하면 곧 수익으로 귀결되니 현거래가 가능하다는 점이 마케팅 요소로도 작용했다. 하지만 부분 유료화 및 확률형 아이템이 도입된 이후로는 주 수입원이 게임사에 현금을 지불해 얻는 아이템으로 바뀌었다. 게임사가 10만원에 파는 아이템을 현거래로 5만원, 혹은 그 이하에 구할 수 있다면 유저들은 당연히 더 저렴한 쪽을 고려하게 된다. 이러한 매출에 영향을 끼치는 유저 간의 거래 시스템을 축소 및 폐지, 중개 사이트가 판매하는 현거래 아이템을 제재하게 되는 사유가 되었다.

---

<sup>1</sup> '게임 내 재화 또는 아이템을 다른 유저에게 현금으로 팔아 쌀을 사 먹는다' 라는 행위를 의미하는 신조어이다.

그렇다면 유저들은 현거래 금지의 피해자인가? 절반의 정답이라고 할 수 있다. 돈을 벌기 위해 최적화된 사냥 매크로만 반복하는 작업장은 골드를 최소한만 소모하고 시장 내 골드 및 아이템 공급을 비정상적으로 증가시켜 필연적으로 게임 내 경제에 인플레이션을 유발한다. 한 시간 사냥해서 얻은 골드로 게임 내 거래소에서 거래하던 아이템이 두 시간, 열 시간 사냥해도 얻지 못할 정도로 비싸 진다면 유저들의 분노는 자연스럽게 작업장 유저들로 향하게 된다. 현거래가 유저 본인에게 수익을 안겨줄 가능성이 있음에도 불구하고 이점을 포기하는 대신 작업장을 재재해 게임 플레이 경험을 해치고 공정하지 못한 경쟁을 유발하는 상황을 억제하는 양자 간의 약속인 셈이다.

하지만 현거래는 앞서 말했듯이 오늘날에도 성행 중이다. 정액제 시절 출시해 여전히 서비스 중인 게임의 경우 대다수가 부분 유료화로 전환했지만 그 시절의 자유로운 거래소 시스템과 과거부터 해당 게임을 해온 수요층의 경제력까지 갖추고 있다. 비교적 최근 출시해 거래소가 없는 게임은 이미 많은 현금을 사용해 강하게 만든 캐릭터의 계정을 판매하거나, 초반에 받은 유료 재화로 낮은 확률의 강한 캐릭터를 여러 개 얻을 때까지 반복한 계정을 판매하는 사례가 있다.

자본주의 사회에서 수요가 존재하는 곳에 현금이 오가는 것은 피할 수 없다. 약간의 현금을 투자해 내가 원하는 캐릭터를 저렴하게 구매하고, 내 캐릭터를 강하게 만들어 누구보다 빠르게 강해지는 것을 원하는 유저는 이미 중계업체들의 수익이 그들이 어느 정도인지를 보여주고 있다.

여기서 필자는 온라인 게임 현거래의 양지화를 제안하는 바이다. 게임사가 공식적으로 현거래를 인정하고 중계를 직접 지원하는 대신 수수료를 받는 형태로 진행하는 것이다.

먼저 상기한 문제점인 게임 수익원의 경우 회사의 입장만을 반영하는 비판에 가깝다. 수익 구조 문제는 회사의 목적이 이윤 창출인 만큼 유료 아이템과 확률형 아이템을 부정할 생각은 없다. 그러나 편의점에서 물 한 병이라도 돈을 내고 구매하면 온전히 나의 것이 되는 반면, 거의 모든 게임사는 이용약관에 게임 내 아이템을 돈으로 구매하더라도 아이템을 임대하는 식으로 작성되어

있다. 이 약관의 문제는 예를 들어 회사가 아이템을 100의 성능으로 판매한 뒤, 판매 기간이 종료된 후 50의 성능으로 변경 시 유저는 환불을 포함한 어떠한 소비자의 권리도 주장하기 힘든 상황에 처하게 된다.

작업장이 취득하는 부당한 수익의 경우도 이미 여러 해결책이 제시되어 있다. 먼저 본인인증을 통한 1인 1계정 제한, 반복적인 재화 획득 중 캡처를 사용해 사람과 봇을 구분, 피로도 수치를 도입해 수치가 전부 소모될 경우 당일 성장이 더 이상 불가능하게 만드는 방식 등 모두 서비스 중인 온라인 게임에서 사용 중이다. 그럼에도 현재 작업장이 없어지지 않는 이유는 창과 방패의 대결인 만큼 방패인 회사가 불리할 수밖에 없는 것도 있지만 회사가 어느정도 방치하고 있기도 하기 때문이다. 작업장도 결국 재화 획득을 위해서는 다른 유저처럼 강해져야 하는 만큼 접속 시간을 유지하고 필요하다면 현질을 통해 아이템을 구매하는 행위로 회사에 수익을 가져다주는 점은 변함없다.

회사의 공식적인 현거래를 허용할 경우 상기된 문제 대부분의 해결을 기대할 수 있다. 아이템이 온전히 유저의 소유가 되어 거래가 가능하다면, 회사 측에서도 유저가 돈을 주고 구매한 아이템을 함부로 건드리지 못하게 되어 소비자의 권리를 보장받을 수 있다. 게임사는 거래 과정에서 발생하는 수수료를 통해 추가적인 매출을 기대할 수 있다. 작업장 문제의 경우 회사가 아이템 시세에 책임을 가진 만큼 상기된 방법 중 1인 1계정과 피로도 시스템을 적극적으로 도입할 것으로 보이며, 만일 게임의 취약점을 이용해 복사된 아이템이 시장에 풀리더라도 거래소와 게임 양쪽 모두를 서비스하는 회사이니 회수 및 환불 같은 사후조치가 사실 거래소 시절에 비해 원활하게 진행되는 것을 기대할 수 있다.

### 3. 결론

현거래는 유저와 게임 회사 양쪽에 이득을 가져다줄 수 있는 정책이다. 물론 도입된다면 가정과는 다르게 여러 문제가 발생할 수 있다. 그러나 돈을 주고 산 아이템의 권리를 편의점에서 산 물처럼 온전히 자신의 것으로 보장받는 것은 소비자로서의 당연한 권리인 만큼 도입되지 않을 이유가 없다고 생각한다.

## 참고문헌

이하은, "게임산업법 급물살에 '회색지대' 아이템 중개업체 내리막길", 시사저널e, 2022.02.17,

<https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=255057>

최우영, "수억원 오가는 은밀한 거래... 마약도 아닌데", 머니투데이, 2023.08.19,

<https://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2023081814402559803>

중년게이머 김실장, 2021.10.15, "로스트아크의 골드 시세 하락은 정말 라이트 유저의 멸망으로 이

어질까?", 유튜브, [https://www.youtube.com/watch?v=\\_dAfg5wxBg](https://www.youtube.com/watch?v=_dAfg5wxBg)

안세준, "'등잔밑' 어두운 엔씨소프트...리니지m 공식 사이트서 '계정거래' 성행?", 핀포인트뉴스,

2020.06.22, <https://www.pinpointnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=12795>