



재생에너지
이격거리 규제
국가 상한선 도입
L1



Life

등록금 동결
예산은 국립대로
사립대 '비상'
L2



저가공세 접고, 개인·기업 지갑 연다... 중국 AI 수익화 총력

중국 첨단산업지도

AI 플랫폼

중국 인공지능(AI) 기업들의 경쟁이 이용자 and 기술력을 확보하는 단계에서 실제 매출을 창출하는 수익화 단계로 옮겨가고 있다. 바이트댄스가 중국 최대 AI 원생업인 '두바오'의 유료 서비스를 출시한 가운데 기업용 AI 클라우드와 광고, 전자상거래, 응용 서비스 등이 주요 수익원으로 떠오르고 있다.

바이트댄스는 두 달간의 시범 운영을 거쳐 지난 6월 24일 '두바오 전문판'을 정식 출시했다. 자동 갱신 기준 월 구독료는 표준형 68위안(약 1만4000원), 강화형 200위안(약 4만2000원), 고급형 500위안(약 10만5000원)이다. 연간 구독료는 각각 688위안(약 14만4000원), 2048위안(약 43만원), 5088위안(약 107만원)이며 재학생은 인증을 거치면 6개월 동안 표준형을 월 38위안(약 8000원)에 이용할 수 있다.

전문판은 기존 무료 서비스와 별도로 운영된다. 무료 이용자도 신규 모델과 기존 기능을 계속 이용할 수 있으며 유료 이용자는 더 많은 사용량과 컴퓨터·브라우저 조작, 문서·표 작성, 반복 작업 자동화 등의 업무 기능을 이용할 수 있다.

중국 AI 서비스의 유료화가 처음은 아니다. 김이'를 비롯한 일부 AI 전문기업은 이미 개인용 유료 요금제를 운영하고 있는데, 김이의 최저 월 구독료는 49위안(약 1만원)이다. 두바오까지 유료 서비스를 내놓으면서 중국 AI 시장의 경쟁 기준도 성능과 이용자 수에서 매출 창출 능력으로 확대되고 있다.

◆막대한 투자비에 수익화 필요성 확대

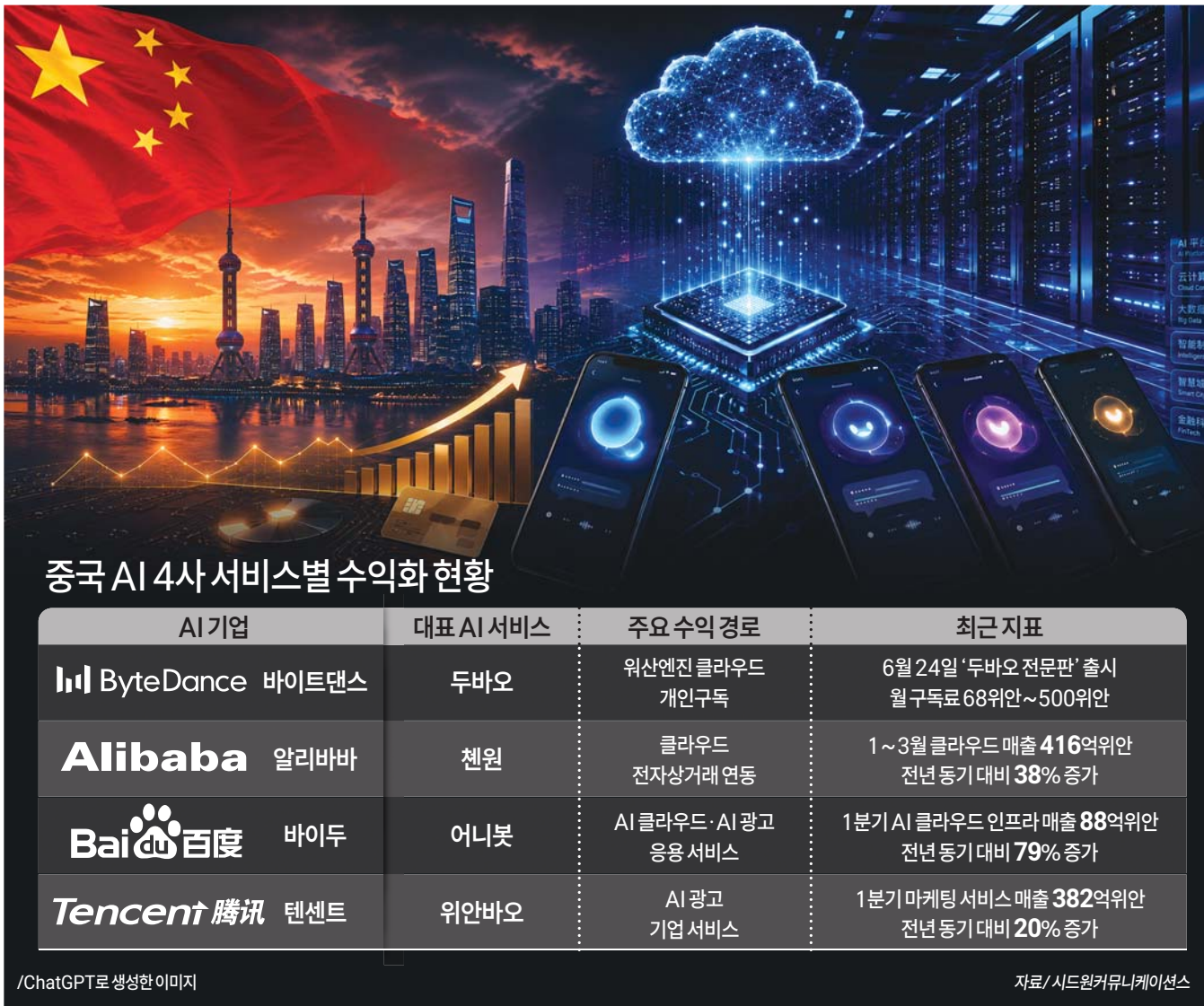
AI 기업들이 유료화에 나서는 배경에는 빠르게 늘어나는 모델 개발비와 데이터센터 투자비가 있다.

탄다이 휘산엔진 총재는 지난 6월23일 베이징에서 열린 행사에서 두바오 대모델 계열의 하루 평균 토큰 호출량이 180조개에 달한다고 밝혔다. 1년 전보다 10배, 2년 전보다 1500배 이상 증가한 규모다.

해당 수치에는 바이트댄스 내부 서비스와 외부 기업 고객의 호출량이 모두 포함돼 있다. 양측의 비중이 공개되지 않아 매출이나 고객 청구액으로 환산하기는 어렵지만 사용량 급증에 따라 서버 연산과 전력 사용 부담도 커지고 있다.

주요 기업의 AI 투자도 확대되고 있다. 알리바바는 3년간 최소 3800억위안(약 80조원)을 AI와 클라우드 기반시설에 투입하기로 했다. 우용밍 알리바바 최고경영자(CEO)는 실제 투자액이 당초 계획을 넘어설 것으로 내다봤다.

텐센트의 지난해 자본지출은 역대 최대



인 792억위안(약 16조6098억원)을 기록했다. 전액이 AI에 투입된 것은 아니다. 바이두는 2023년 3월 어니봇 출시 이후 AI 분야에 누적 1000억위안(약 21조원) 이상을 투자했다고 밝혔다.

기업별 투자 기간과 회계 항목은 다르지만 AI 관련 투자와 매출이 동시에 늘면서 비용을 회수할 수 있는 수익 구조를 확보하는 것이 공통 과제로 떠올랐다.

◆개인 구독보다 앞선 기업용 AI 클라우드

개인용 구독 서비스가 새로운 수익원으로 주목받고 있지만 현재 실적을 통해 성장세가 확인되는 분야는 기업용 AI 클라우드다.

바이두의 올해 1분기 AI 클라우드 인프라 매출은 88억위안(약 1조8462억원)으로 지난해 같은 기간보다 79% 증가했다. 그 래픽처리장치(GPU) 연산 자원을 제공하는 사업은 184% 늘었고 AI 기반 핵심사업 매출은 136억위안(약 2조8536억원)으로 49% 증가했다.

알리바바의 올 1분기 클라우드 매출은 416억2600만위안(약 8조7319억원)으로 전년 동기보다 38% 늘었다. 우용밍 CEO는 AI 모델과 응용 서비스의 연환산 반복매출이 올해 말 300억위안(약 6조2900억원)을 넘어설 것으로 전망했다.

텐센트의 올 1분기 마케팅서비스 매출은 381억7100만위안(약 8

중국 AI 기업, 수익화 단계로 이동 두바오 전문판 출시...구독시장 커져

개발비·데이터센터 투자비 늘고 사용량 급증에 서버·전력 부담 커져 막대한 투자금 회수 '공통 과제'로

개인보다 기업용 AI 클라우드 선전 바이두·알리바바 B2B 매출 성장 광고·이커머스 결합해 수익 확장

AI 기업 특성별로 수익구조 달라 대형 플랫폼, 검색 연계 매출 확보 AI 전문기업, 기업·해외 사업 집중 딥시크 저가공략 속 유료 전환 관련

조원)으로 20% 증가했다. AI 광고 추천 모델과 웨이신 생태계의 폐쇄형 마케팅 기능 강화가 영향을 미친 것으로 분석된다. 기업서비스 매출도 AI 클라우드 수요에 힘입어 20% 늘었지만 구체적인 금액은 공개되지 않았다.

비상장사인 바이트댄스는 관련 실적을 공시하지 않는다. 일부 중국 매체는 휘산엔진의 2025년 전체 매출을 240억(약 5조345억원)~250억위안(약 5조2450억원)으로 추산했다.

IDC에 따르면 휘산엔진은 2025년 외부 기업 고객 대상 중국 공공 클라우드 대모델 서비스의 토큰 호출량 가운데 49.5%를 차지했다. 이는 매출이 아닌 호출량 기준 점유율이다. 같은 기간 해당 시장의 전체 매출은 30억7000만위안(약 6441억원)으로 집계됐으며 휘산엔진의 대모델 서비스 매출이 약 15억위안(약 3148억원)이었다는 중국 매체 보도도 나왔다. 업체들이 토큰 가격을 낮추면서 호출량 증가가 같은 폭의 매출 확대에 이어지는 않고 있다.

AI 플랫폼 경쟁은 검색과 상품 비교, 주문, 결제 등을 하나의 앱에서 처리하도록 기존 서비스와 AI를 결합하는 방향으로도 확대되고 있다.

알리바바는 올해 1월 첸원 앱에 타오바오·티몰·알리페이·가오더 지도 등을 연결했다. 지난 5월에는

타오바오와 티몰에서 판매되는 40억개 이상의 상품을 연동해 대화를 통한 상품 검색과 비교, 주문, 배송 조화가 가능하도록 했다.

텐센트는 웨이신과 위챗의 합산 월간 활성 계정 14억3200만개를 기반으로 AI 서비스를 확대하고 있으며 바이두도 검색 서비스를 AI 중심으로 재편하고 있다. 신규 이용자를 별도로 확보하기보다 전자상거래와 메신저, 검색 등 기존 서비스 이용자를 자사 AI 플랫폼으로 연결하는 방식이다.

◆딥시크 저가공세 속 개인 구독 시험대

바이트댄스·알리바바·텐센트·바이두가 기존 이용자와 서비스 생태계를 기반으로 수익원을 확대하는 것과 달리 딥시크는 낮은 응용프로그램인터페이스(API) 가격을 앞세워 시장을 공략하고 있다.

딥시크는 지난 4월 24일 새 모델 V4 프리뷰'를 공개하면서 모델 기중치를 공개하고 상업적 이용을 허용했다. 상위 모델에 적용했던 한시적 75% 할인가를 상시 가격으로 전환하고 반복 사용 구간의 입력 가격도 인하했다. 개인용 챗봇은 무료로 제공하고 기업과 개발자에게 API 사용료를 받는 구조다.

로이터는 지난 6일 블룸버그를 인용해 딥시크가 한때 중단했던 2차 투자 유치를 재개했다고 보도했다. 목표 조달액은 약 80억달러(약 11조원), 목표 기업가치는 약 5000억위안(약 105조원)으로 알려졌다.

투자 유치와 상장은 저가 API 경쟁에 필요한 연구개발비와 컴퓨팅 비용을 마련하기 위한 자금 조달 수단이다.

중국 AI 기업의 수익 구조는 대형 플랫폼 기업과 AI 전문기업 사이에서도 차이를 보인다. 바이트댄스·알리바바·텐센트·바이두는 기존 동영상과 전자상거래, 메신저, 검색 서비스에 AI를 연결해 클라우드 사용료와 광고, 전자상거래 수수료, 개인 구독 매출을 확보하고 있다.

딥시크·문샷AI·즈푸AI·미니맥스 등 AI 전문기업은 모델 API와 개인 구독, 기업용 서비스, 해외 사업을 주요 수익원으로 삼고 있다. 미니맥스는 2025년 매출의 70% 이상을 해외에서 올렸다. 딥시크는 무료 챗봇과 저가 API를 앞세워 다른 AI 기업의 가격 인상을 어렵게 하고 있다.

중국 생성형 AI의 개인 구독 시장은 아직 초기 단계다. 주요 서비스가 기본 기능을 무료로 유지하고 있어 개인 이용자의 결제 전환율도 공개되지 않았다. 두바오 전문판 출시는 지난 6월 기준 월간 이용자 3억8200만명 가운데 얼마나 많은 이용자를 유료 고객으로 전환할 수 있을지를 확인하는 시험대가 될 전망이다.

/원래희 기자 wkh@metroseoul.co.kr

메트로 한줄뉴스



▲재활시즌에도 에이스는 에이스...키움 안우진, 승수보다 빛나는 투구
▲이정후, MLB 한 시즌 개인 최다 9호포 작렬... 팀은 연장 10회 역전패 /사진 뉴스스

▲'1위 경쟁' KT-삼성, 60승 선착 도전...77.8% KS 직행 확률 잡아라
▲K리그2 성남, 신임 사령탑에 '원클럽맨' 김해운 단장 선임

▲KBL, 내일 재정위 열어 '세금 이슈' 가스공사 라건아 등록 심의
▲'KLPGA 데뷔 10년만 첫 승' 장은수, 세계랭킹 76계단 오른 96위



metro