



한국게임산업개발원
www.gameinfinity.or.kr

CHINA GAME WEEKLY

서울특별시 광진구 구의동 546-4 테크노마트빌딩 32층
TEL:02) 3424-4131 FAX:02) 3424-5039 nymph@gameinfinity.or.kr

목 차

G NEWS

■ 신 작

- 3D 온라인 게임 《Knight Online》 중국 상륙
- 《RO》 테스트기간 동시접속자수 수직상승

■ 제 품

- 《신루》 PK시스템 변경
- 《Ever Quest》 ITS시스템 개통

■ 업 계

- 상하이 정보산업, FGOG그룹과 협력으로 게임 향모 구축
- 21CN 《신 서유기》 캐릭터 모델 공모 이벤트

■ 총 합

- 《드로이안》 퀘스트 시나리오 공모전 시작
- 중국 최강 온라인 당구대회 1.10 등장

G GAME 출시 제품

- 2003년 업체별 출시 예정 제품

G GAME 기업소개

- 『网易公司』

G 법률과 정책

- 중국 인터넷정보센터 도메인 네임 쟁의에 관한 해결방법 (2)

G IT NEWS

■ 인터넷

- "정보화 중국" 전망 밝음, 네티즌 수 증가 가능(2)

■ 모바일

- 2002년 중국 핸드폰시장 분석(2)

NEWS

신 작

NEWS 3D 온라인 게임 《Knight Online》 중국 상륙

한국 유저들로부터 각광을 받고 있는 3D 온라인 게임 《Knight Online》이 중국에 상륙하게 되었다. 이 게임은 어떤 특징을 가지고 있을까?

특징1: 한국 게임과 구미 게임의 특징을 결합. 일반적으로 한국 게임은 조작이 간단하여 게임하기는 쉽지만 내용이 부족하여 연속성이 강하지 않은 반면에 구미 게임은 내용은 풍부하고 전체적인 조합이 필요해서 게임하기가 어렵고 조작이 복잡스럽다. 《Knight Online》 게임은 한국 게임과 미국 게임의 장점만을 결합하여 조작이 간단하면서도 내용이 풍부하게 설계되었다.

특징2: 의사소통이 원활한 교류환경 구축. 구미 온라인 게임을 해본 사람들은 구미 온라인 게임이 네트워크 사이버환경으로 발전하기 위해서는 단체 의사소통이 중요한 역할을 한다는 것을 알고 있다. 《Knight Online》 게임에서는 기존의 온라인게임에서 개인이 작전을 세우면서 강호를 떠도는 단순한 설정을 배제하고 여러 유저들이 협력하여 대처하게 하였다.

특징3: 자극적이면서도 합리적인 전쟁시스템. 협력이 있으면 전쟁 또한 필연적이다. 《Knight Online》의 전쟁시스템은 게임의 다른 한 특징으로 게임 후기 유저들에게 충분한 자극을 주게 된다.

사실 《Knight Online》 게임의 특징은 이외에도 매우 많다. 차후 유저들에게 더욱 상세한 설명을 공개할 것이다.

(자료 :http://news.17173.com/content/2003-1-10/n855_771797.html)

NEWS 《RO》 테스트기간 동시접속자수 수직 상승

지난 1월 3일 20:05, "신간선(新幹線)"사는 1월 1일부터 테스트를 시작한 《RO》의 동시접속자수가 3일 만에 이미 1만 명 이상을 돌파하였다고 발표하였다.

《RO》 테스트 시작 초기 클라이언트 업그레이드 어려움, 서버 경로조정, 계좌 신청 불가 등의 원인으로 서비스에 어려움이 있었으나, 1월 2일 "신간선"사에서 기술상 문제를 신속하게 해결하여 유저들은 정상적으로 계좌를 신청하고 게임을 진행할 수 있었다. 비록 많은 문제가 나타났지만 유저들의 열정은 식지 않았으며, 오히려 유저들의 보여준 기록적인 성원에 힘입어 앞으로 《RO》 게임은 온라인 게임의 새로운 강자가 될 것으로 전망된다.

(자료: <http://games.sina.com.cn/newgames/0301/010616577.shtml>)

제 품

NEWS 《신루》, PK시스템 변경

《신루》는 오픈테스트를 진행한 이래 많은 유저들로부터 인기를 얻었으며 호의적인 평가를 받았다. 유저들의 의견을 종합해보면 현재 《신루》의 가장 큰 문제로 PK시스템의 불합리성을 지적하고 있다. "창초(創馳)"사는 유저들의 의견을 수용하고 한국 기술담당과 해결안을 논의하였으며, 그 결과 아래와 같이 변경하기로 결정하였다.

1. 인물 레벨이 20급에 이르면 유저가 직접 PK스위치 온/오프를 선택한다.
2. 파란색 이름의 유저가 죽은 후 30%의 확률로 물품목록에서 하나가 삭제된다.

기타 설정은 변경 없이 그대로 진행되지만 "창초"사는 게임의 미비점을 즉시 보완할 수 있도록 유저들이 더욱 많은 의견을 제출해 주기 바란다고 밝혔다. 동시에 게임의 PK시스템의 불합리성으로 인하여 유저들에게 미친 손실에 대하여 유감의 뜻을 표하였다.

(자료: http://game.163.com/game2002/editor/030107/030107_65133.html)

NEWS 《Ever Quest》, ITS시스템 개통

구미 온라인 게임의 최고의 작품으로 불리우는 《Ever Quest》는 중국시장에 출시된 후 업계와 많은 유저들로부터 주목을 받았다.

세계적인 온라인 게임이라면 반드시 동일 수준의 고객 서비스 또한 보장되어야 한다. "유비아소프트"는 중국에서 최초로 《Ever Quest》 중국 고객센터 시스템 중 일부분인 ITS시스템을 출시하게 된다.

ITS는 Incident Tracking System의 약자로 그 뜻은 문제추적시스템이다. 이 시스템 콜 센터는 《Ever Quest》 공식사이트의 고객센터전문구역과 함께 제공되며 모든 유저들에게 개방한다. 게임 중에 발생하는 문제에 대하여 유저들은 ITS시스템을 통하여 사이트의 온라인 콜 센터에 제출하거나 "게임 관련문제 데이터베이스"를 조회할 수도 있다. 문제제출과 회답은 5초 내에 작성되어 실시간 제공된다. 이 시스템은 이미 소니 온라인 전문가들로부터 공식적인 인증과 함께 앞으로 오픈 테스트 기간동안 《Ever Quest》 게임 유저들에게 최적의 온라인 서비스를 제공하게 될 것으로 인정을 받고 있다.

(자료:<http://games.sina.com.cn/newgames/0301/010616634.shtml>)

업 계

NEWS 상하이 정보산업, FGOG그룹과 협력으로 게임 향모 구축

최근 "상하이 정보산업유한회사"와 Four Gold 그룹이 합자로 구축한 "상하이 신누어(鑫諾)컴퓨터소프트웨어유한회사"(FGOG로 약칭)가 본격 설립되었으며 올해 안에 온라인 게임 시장에 진출하여 중국 온라인 게임 시장 및 사용자들에게 더 다양하고 새롭고 좋은 온라인 게임 엔터테인먼트 제품을 제공한다고 발표하였다.

"FGOG"사는 설립된지 얼마 되지 않았지만 회사 설립 전부터 충분히 시장조사를 진행하여 2002년 10월부터 한국, 일본, 싱가포르 등 여러 게임 개발업체와 많은 접촉을 가졌다고 밝혔다. 현재 몇몇 게임제품은 상담 중이며 올 구정 전후로 많은 유저들에게 다양한 캐주얼 온라인 게임

제품을 제공하게 될 것이다.

이외 "FGOG"사는 현재 중국 온라인 게임시장이 보편적으로 사용하는 서비스와 비용회수 모델 이외에 더욱 새로운 비용 납부 방식과 더욱 우수한 품질의 서비스시스템을 제공할 것이라고 발표하였다.

(자료: http://news.17173.com/content/2003-1-10/n415_331917.html)

NEWS 21CN, 《신 서유기》 캐릭터 모델 공모 이벤트

중국은 오래된 문명대국으로 역사적으로 뿐만 아니라 민족적인 특징 면에서도 후세사람들에게 풍부한 문화유산과 함께 여러 인상적인 역사적 경관을 남겼다. 그러나 2002년에 이르러 중국의 정보산업 및 과학기술산업은 비약적으로 발전하고 있지만 중국의 게임산업 나아가서 전반적인 유행과 문화산업에서는 '한류(韓流)'의 침식을 받고 있다. 이런 가운데 2003년 새해를 맞아 "세기룡(世紀龍)정보네트워크유한회사(<http://www.21.CN.com>)"에서 대리 운영하고 "취웨이수마(卓越數碼)"사에서 독자적으로 연구 개발한 온라인 게임 《신 서유기》가 탄생하였다. 원작의 탄탄한 줄거리와 내용 등으로 인해 유저들로부터 많은 기대를 받고 있다. 게임은 Q버전의 인물 이미지 설계 특징을 채택하고 특정 과장된 동작과 결합하여 현재 유행하고 있는 온라인 게임에 비해 사람들에게 참신한 느낌을 주며 앞으로 중국 유저들이 이끌고 한국 온라인게임에 한차례 반격을 가할 것으로 예상된다.

현재 21CN사는 《신 서유기》캐릭터 모델을 모집하고 있는데 캐릭터 모델에 참가한 응모자의 사진은 1월 20일 <http://www.21CN.com> 사이트에 공개되며 네티즌들의 투표에 의하여 선발여부가 결정된다. 투표에 참여한 네티즌들은 21CN사의 행운 경험이벤트에 참여할 기회를 가지며 당첨된 네티즌은 하이테크 사양의 컴퓨터 한 대를 상품으로 받게 된다. 선발된 《신 서유기》캐릭터 모델은 21CN사와 1년 계약을 맺고 전국 각 도시에서 진행되는 시장 확장이벤트에 참석하게 되며 21CN사로부터 이벤트 참석 비용과 모델료를 받게 된다.

(자료: http://news.17173.com/content/2003-1-10/n627_543587.html)

종합

NEWS 《드로이안》 퀘스트 시나리오 공모전 시작

"나만의 게임, 나만의 《드로이안》을 만들자"를 슬로건으로 하는 《드로이안》 퀘스트 시나리오 공모전이 지난 1월 13일에 본격 시작되었다. 이번 이벤트는 참여자의 전문성이 비교적 높게 요구된다. 그러나 당선자 대한 보수 또한 요구되는 전문성만큼이나 높게 책정될 것이며 전문 기획자들과의 기술 수준을 겨루어 볼 수 있는 기회도 제공된다.

시나리오 내용:

개발사에서 제공한 드로이안 배경과 개인이 가지고 있는 드로이안에 대한 인식 및 이해를 결합시켜 독특한 드로이안 퀘스트시스템 시나리오를 창작한다. 배경을 벗어나지 않는 전제하에서 상상의 공간을 만들고 게임의 내포된 의미를 발굴하며 문학을 게임에 충분히 조화시킨다.

시나리오 요구:

투고자는 게임 배경, 게임 중 퀘스트 장면, 필요한 npc(공식사이트의 npc소개방식을 참조하여 npc소개 및 기능 첨부), 퀘스트의 완성방법, 퀘스트 절차 및 구체적인 대화, 발생 가능한 문제 및 해결방법, 퀘스트 방식, 퀘스트에 필요한 자원, 퀘스트에 몬스트가 필요 여부(필요하면 공식사이트의 몬스트소개를 참조로 몬스트에 대한 소개 및 레벨, 속성 등 첨부), 퀘스트를 완성한 후 효과 등을 내용에 포함시켜 퀘스트 시나리오를 완성한다.

이벤트 시간:

2003년 1월 13일~2월 28일

접수 mail - huodong@droiyan.com.cn

이벤트 상품 - 원고료 지불(100위안/1000자)

(최고 창작상 수상작 5000위안 상금)

(자료:http://news.17173.com/content/2003-1-13/n759_675743.html)

NEWS 중국 최강 온라인 당구대회 1월 10일 등장

중국 최대 온라인 당구성회인 "스촨(四川)텔레콤컵 온라인 당구대회"가 1월 10일 본격 시작하였다. 이번 대회는 스촨 텔레콤 주최, 커러바(可樂吧)에서 협찬으로 진행되며 총 7만 위안의 상금이 걸려 있다. 유저들은 1월 10일~2월 10일 예선경기 단계에 수시로 신청하여 대회에 참여할 수 있으며 예선경기를 마친 후 32위까지의 선수들로 결승전을 치르며, 결승전 1등 선수는 6,000 위안의 상금을 받게 된다. 그리고 스촨지역의 32위 내 선수는 이번 대회 중 상금이 가장 높은 현장경기에 참여할 수 있으며 현장경기 최우승자는 1만 2,000위안의 상금을 받게 된다. 동시에 32위 내에 든 모든 선수들에게는 동일한 상품이 제공된다.

이번 대회는 진행 초기부터 많은 유저들의 주목을 받았으며 대회 참여 신청 첫날 즉 1월 4일 인터넷상 신청인만 이미 2만 명을 넘었는데 기존의 커러바(可樂吧) 온라인 당구대회 신청인 5만 명 기록을 돌파할 것으로 전망된다.

(자료: <http://game.dayoo.com/content.php?id=10155>)

GAME 출시 제품

2003년 업체별 출시 예정 제품

시간	게임 명칭	장르	출품사	가격 (위안)
상하이 유비아				
1월	세기전 제2부	RP	Softmax	69
1월	제국시대 황금버전	ACT	마이크로소프트	49
스지러이션(世紀雷神)				
1월	축구경리 생방송	ST	Jowood	48
위동공창(娛動工場)				
1월	아, 나의 음악	PUZ	위동공창	미정
1월	독일군 특종병	SRP	Monolith	39
오우메이덴즈(奧美電子)				
1월	황제: 중국의 발기	ST	Sierra	미정
이차이커지(怡彩科技)				
3월	No One Lives Forever 2: A Spy in H.A.R.M.'s Wa	FPS	Sierra	미정
3월	Robin hood	RTS	Wanadoo	미정
환위즈싱(寰宇之星)				
1월	검험의 전설(仙劍奇俠傳)	RP	다위즈원(大宇資訊)	69
1월	삼국군영전 4	SL	오우딩(奧汀)과기	69
1월	Heroine Anthem 2	RP	펑러이(風雷)시대	69
광푸즈원(光譜資訊)				
1월	Traffic	ST	광푸버쉬(光譜博碩)	48
2월	창업왕	ST	광푸버쉬(光譜博碩)	미정
2월	파밍공팡(發明工場)	ST	궁화당(工畫堂)	미정
덴런후둥(天人互動)				
1월	Civilization II	ST	Infogrames	49
2월	Return to Castle Wolfenstei	FPS	Axtivision	미정
EA				
1월	Electronic Arts for Multiple Platform	RAC	EA	미정
1월	NBA Live 2003	SP	EA Sports	미정
1월	Medal of Honor	FPS	2015	미정
1월	SimCit	ST	Maxis	미정
--	F1 2002	RAC	EA Sports	미정
--	서기 1503	ST	Sun Flowers	미정
--	Command & Conque	RTS	Westwood	미정

(자료: 家用電腦與遊戲 2003년 1월 호)

GAME 기업소개

网易公司

网易公司 (NASDAQ: NTES)

왕이(网易)회사는 중국 선진 인터넷기술 회사로 인터넷 응용, 서비스 및 기타 기술 개발 면에서 중국 내 업계에서의 선두자리를 차지하고 있다. 왕이(网易)는 선진적인 인터넷기술을 이용하여 사람과 사람사이의 정보 교류 및 공유를 강화하였으며 "인터넷을 통한 인류의 역량 집결"을 실현하였다.

1997년 6월에 설립된 이래 선진적인 기술과 우수품질의 서비스로 네티즌들의 호평을 받았으며 현재 등록 사용자는 이미 8,560만 명, 하루평균 조회수는 3억 900만 명을 기록하였다. 2차례나 중국 인터넷정보센터(CNNIC)의 중국 10대 사이트 중 1위 사이트로 평가받았다.

인터넷 응용, 서비스 및 기타 기술 개발 면에서 선진적인 기술을 보유하고 있으며 중국 인터넷업계에서 여러 면에서 최고의 자리를 차지하고 있다. 중국 최초로 중문 검색 제공, 최초로 대용량 개인 홈페이지 서버 제공, 최초로 무료 전자카드 사이트 구축, 최초로 온라인 사이버 커뮤니티 구축, 최초로 온라인 경매 플랫폼 구축 등 화려한 기록을 남겼다.

왕이 <http://www.163.com>은 다양한 인터넷상 콘텐츠를 보유하고 있다. 왕이는 18개의 각자의 특징을 보유한 온라인 콘텐츠를 개발·조직·출시하여 사용자들에게 중국 내외 시사, 재정경제보도, 생활정보, 유행, 연예계동향, 환경보호소식, 스포츠 대회정보 등 정보들을 제공하고 있다. 왕이는 중국 내외 100여개 온라인 콘텐츠 제공업체와 협력 관계를 맺고 온라인 콘텐츠의 풍부성과 독특성을 보장하였다. 또한 왕이는 45가지의 무료 전자잡지를 제공하는데 현재 1,500만부의 주문량을 기록하였다.

왕이는 중국 최초 온라인 연동식 커뮤니티 서비스를 제공한 인터넷 회사이다. 사이버 커뮤니티에는 1,800개의 게시판을 제공하였으며 시사 논평으로부터 요리예술포럼 교류에 이르기까지 사람들은 자기의 흥미에 따라 정보 및 글을 올리고 의견을 발표할 수 있으며 다른 사람의 의견에 대하

여 평가도 진행할 수 있다. 왕이는 다양한 클럽, 채팅방도 제공되어 최고 5만 5476명 동시접속을 기록했으며 등록 커뮤니티 구성원들은 채팅방에서 메신저를 주고받고 조사에 참여하며 기타 등록 성원에게 실시간 정보 전송 등을 진행할 수 있다.

왕이는 중국 최초로 온라인 경매업무를 제공한 인터넷 회사이다. 왕이의 전자상거래 플랫폼은 온라인 신용카드 및 기록카드를 포함한 다양한 온라인 지불형식을 지원하며 사용자는 수표 지불 혹은 현금 배달 지불 방식도 채택할 수 있다.

2000년 11월, 왕이는 왕이상점을 출시하여 전자상거래공급업체와 기존기업 고객들에게 온라인 전자상거래 플랫폼을 제공하였다.

관리단체:

순더디(孫德棣)--대리 수석집행관
리팅빈(李廷斌)--수석 재무집행관
량천(梁鈞)--고급 부총재, 무선 사업부 총경리
후즈친(胡智琴)--마케팅 판매부서 고급 부총재
우쇠천(伍雪君)--제품부서 고급 부총재

이사회:

딩루이(丁磊)--왕이 창시자, 수석 구조 설계사
류우위량(劉禹亮)--STAR Group Limited.
News Corporation 아세이 위성TV 및 멀티미디어 업무 수석 재무 총감
리팅빈(李廷斌)--수석 재무집행관
리청원(李承運)--펑렌(鋒聯)회사 집행이사, 렌허(聯合) 창시인
량민제(梁民杰)--Genesis Global Strategies Limited 재무총감
순더디(孫德棣)--대리 수석집행관
둥러이보우(董瑞豹)--techpacific.com Venture Capital Limited 투자경리

주식데이터:

증권거래소: 나스닥
업종: 중국 포털사이트
최초 발행일자: 2000년 6월 30일
주식코드: NTES
유통주식 총수: 3,034,241,863 보통주식

(자료: 북경고화위업정보과기유한회사)

법률 및 정책

LAW 중국 인터넷정보센터 도메인 네임 쟁의에 관한 해결방법(2)

제 11 조 전문가그룹에서 최종 판결을 내리기 전, 고소인 혹은 피고인이 전문가그룹의 구성원과 당사자 간의 이해관계가 있어 판결의 공정성에 영향을 줄 것이라고 판단되는 경우 쟁의 해결기구에 전문가 회피 요구를 제출할 수 있다. 그러나 반드시 회피요구를 제출하게 되는 구체적인 사실과 이유를 설명해야 하며 증거를 제시해야 한다. 회피여부에 대하여 쟁의해결기구에서 결정한다.

제 12 조 도메인 네임 쟁의 해결 과정 중 도메인 네임 등록서비스기구에서 쟁의 해결기구의 요구에 근거하여 도메인 등록 및 사용과 관련된 정보를 제공하는 것 외에 중국 인터넷정보센터와 도메인 네임 등록서비스기구는 어떠한 신분 혹은 방식으로 쟁의 해결과정에 참여하지 않는다.

제 13 조 전문가그룹은 고소인과 피고인이 제출한 증거 및 쟁의와 관계되는 사실에 근거하여 쟁의에 대하여 결재를 진행한다.

전문가그룹에서 고소가 성립된다는 판결을 내렸을 경우 마땅히 이미 등록된 도메인 네임을 취소하거나 고소인에게 이전한다.

전문가그룹에서 고소가 성립되지 않는다는 판결을 내렸을 경우 고소를 기각한다.

제 14 조 본 방법에 따라 고소를 제출하기 전 혹은 쟁의 해결 진행과정 혹은 전문가가 최종 결재를 내린 후 고소인 및 피고인은 동일 쟁의에 관하여 중국 인터넷정보센터가 소재 한 중국법원에 고소하거나 협의를 기반으로 중국 중재기구의 중재를 신청할 수 있다.

제 15 조 쟁의해결기구에서 도메인 네임 취소 혹은 도메인 네임 고소인에 전이 판결을 내렸을 경우 판결이 공포된 그날로부터 10일 만기 후 도메인 네임 등록서비스기구에서 결재를 집행한다. 만약 판결이 공포된 그날로부터 10일 내에 피고인이 관할권을 보유한 사법기관이 혹은 중재기구에서 본 도메인 네임 쟁의를 이미 수리하였다는

유효증명을 제출할 경우 결재집행을 잠시 중지한다.

집행을 잠시 중지한 쟁의 해결기구의 결재에 대하여 도메인 네임 등록 서비스기구는 정상에 아래와 같이 처리한다.

(1) 쟁의 쌍방이 이미 화해하였다는 증거를 제출할 경우 화해협의를 집행한다.

(2) 관련 고소 혹은 중재신청이 기각되었거나 철회하였다는 증거가 확실할 경우 쟁의해결기구의 결정에 따라 집행한다.

(3) 관련 사법기관 혹은 중재기구에서 이미 판결을 내렸으며 또한 법적효력을 발생할 경우 해당 판결을 집행한다.

제 16 조 도메인 네임 쟁의 해결기간 및 결재가 반포된 10일 내에 도메인 네임 소지인은 쟁의가 있는 도메인 네임을 양도하거나 취소할 수 없다. 그러나 양도받은 자가 쟁의 해결 결재의 약속을 접수한다고 서면으로 동의한 상황은 별도로 처리한다.

제 17 조 쟁의해결기구는 전문 사이트를 구축하여 인터넷 방식으로 관련 도메인 네임 쟁의 고소를 접수하며 동시에 도메인 네임 쟁의 관련 자료를 발표한다. 그러나 고소인 혹은 피고인의 요구에 따라 관련 정보를 발표한 후 고소인 혹은 피고인의 이익에 영향을 미치게 된다고 판단되는 자료 및 정보는 발표하지 않는다.

제 18 조 중국 인터넷정보센터는 인터넷 및 도메인 네임 기술의 발전과 중국의 관련법률, 행정법규, 정책의 변화 등 상황에 근거하여 본 방법을 수정할 수 있다. 수정 후의 방법은 사이트를 통하여 발표되고 발표한 그날로부터 30일 만기 후부터 실시한다. 본 방법을 수정하기 전에 쟁의 해결기구에 제출한 도메인 네임 쟁의는 새로운 방법을 채택하지 않는다. 수정 후의 방법은 자동으로 도메인 네임 소지인과 도메인 네임 등록서비스기구사이 이미 존재한 도메인 네임 등록 협의의 일부분으로 넘겨진다. 도메인 네임 소지인이 쟁의해결방법 혹은 수정 후의 문서의 약속에 부동한 의견이 있을 경우 즉시로 등록서비스기구에 통지해야 한다. 통지를 받은 후 등록서비스기구는 30일 간의 도메인 네임 서비스를 보류하며 30일 후 도메인 네임은 취소된다.

제 19 조 본 방법의 해석권은 중국인터넷정보 센터에서 보유한다.

제 20 조 본 방법은 2002년 9월 30일부터 본격 실시하며 동시에 기존 《중문 도메인 네임 쟁의 해결방법(시행)》은 폐지한다.

끝..

IT NEWS

인 터 넷

□□ "정보화 중국" 전망 밝음, 네티즌 증가 가능(2)

정보화의 추진은 생활에 질적 변화를 가져다주었으며 다양한 정보기술 응용의 강화는 중국 인터넷 사용자들의 급속한 증가를 위한 기반을 제공하였다.

첫째, 전화보급율의 상승은 인터넷 전화접속 사용자들의 증대를 촉진시킨다. 비록 현재 광대역 사용 붐이 일어나고 있지만 중국 인구가 12억임을 감안해 볼 때 광대역 사용자 비율은 매우 낮다. 신식산업부의 최신 통계에 의하면 2002년 현재 중국 유선전화 사용자는 이미 2억 906만 2,000가구에 이르렀으며 2001년 대비 2,869만 3,000가구가 증가되었다. 중국 유선전화 가입자는 1992년에 1,000만 가구, 1999년에 1억 가구, 현재 2억 가구 이상으로 발전하였는데 최근 3년 사이에 1억 가구가 증가하는 놀라운 성장을 보이고 있다. 그러나 유선전화 보급률은 여전히 35.6%밖에 이르지 못하고 있으며, 이는 인터넷의 잠재력이 무궁하다는 것을 말해주고 있다.

둘째, "광대역 중국"의 전망이 밝다. 많은 사용자들은 광대역에 대한 기대를 가지고 있으며 지난 몇 년간 광대역 구축이 붐을 이루었지만 시장 효과는 당초 기대에 미치지 못하였다. 그러나 최근 차이나 텔레콤의 "광대역 극속여행"이 출시되면서 광대역 업무의 발전을 위한 서막이 본격적으로 열리게 되었다. 통계에 의하면 2002년 차이나 텔레콤의 광대역 접속 업무는 급성장세를 유지하고 있으며 1-7월 광대역 신규 사용자수가 80만 가구로 전체 사용자 수는 이미 150만 가구를 기록했다.

셋째, 무선 인터넷 기술의 응용 보급 또한 네티즌의 성장에 촉매작용을 하였다. 통신기술이 발전함에 따라 협대역이 광대역으로, 유선광대역이 무선 광대역으로 전이하는 것은 대세이다.

이외 인터넷산업사슬 중 하나의 중요한 구성부분인 네트워크 응용의 발전도 네티즌의 성장을 적극적으로 촉진시키고 있다. 2002년에 들어서

인터넷 특히 광대역 산업은 점차적으로 활용 방향으로 발전하고 있다. 사실 인터넷의 다양한 활용은 많은 네티즌들을 유치하게 되며 동시에 수많은 네티즌은 인터넷 활용의 양적 증가 및 다양화에 기여하게 된다.

한 기관의 예측에 의하면 2005년 중국의 데이터 사용자는 5,000만 가구, 2010년에는 2억 8,000만 가구를 넘을 것이라고 하였다.

끝..

(자료: 컴퓨터세계 2003년 1월 6일 제1기)

모 바 일

☐☐ 2002년 중국 핸드폰시장 분석(2)

현재 중국 이동분야의 치열한 경쟁에서 글로벌 업체들은 제품의 생산기술을 끊임없이 향상시키고 제품의 교체속도를 가속하여 제품의 라이프사이클을 단축시키는 전략으로 기타 업체를 제어하고 있다. 이에 따라 핸드폰 가격은 하락세를 거듭하고 있다. 현재 2,500위안 이하의 중·저급 핸드폰이 각광을 받아 70%이상 가입자들이 이런 핸드폰을 사용하고 있고 고급 핸드폰 가입자들은 30%에 미치지 못하는 실정이다. 삼성전자, 알카텔, 마쓰시타 등의 업체들은 기타 글로벌회사들과 각축전을 벌이기 위해 핸드폰 가격을 대폭 인하하고 있는데 어떤 핸드폰의 인하폭은 무려 40%나 된다. 버도우, TCL을 중심으로 중국업체들도 모두 가격 경쟁에 가담하여 틈새시장을 확장하고 있다. 당국에서는 현재 진행되는 가격전쟁은 정부의 가격 책정이나 어느 업체의 가격 독점에 인한 것이 아니라 현재 공급상황 및 경쟁주체의 상황에 따른 객관적인 상황을 나타낸 것으로 간주하면서 중국 이동산업의 규모화, 집약화의 객관적 요구를 보여준다고 판단하고 있다.

치열한 핸드폰시장 경쟁에서 많은 제조업체들은 애프터서비스의 품질향상을 경쟁을 위한 또 다른 수단으로 활용하고 있다. CCID에서 발표한 “2002년 중국 이동전화 가입자 서비스 만족도 조사”에 따르면 모토로라와 버도우가 만족도 측면에서 앞서고 있고 하이얼과 마쓰시타가 서비스약속 수행 면에서 각광받고 있으며 하이얼과 모토로라는 서비스 편의성, 태도 및 효과 면에서 모두 각각 76.3%, 68.8%와 65.3%에 이르러 최우수 서

비스 창조상을 수상했다. 다른 업체를 누르고 시장 점유율을 확장하기 위한 또 하나의 수단은 거대한 자금을 투입한 광고 홍보 및 설 새 없이 진행되는 판촉 이벤트 행사이다. 광고 홍보는 시장 경쟁에서 늘 사용하는 수단이지만 현재 핸드폰 광고전쟁은 전에 없이 치열하여 중국 언론에 투입되는 광고비용이 기타 산업과 많은 격차를 보이면서 수위를 달리고 있다. 특히 전체 핸드폰 광고 중 50%정도가 노키아와 모토로라 핸드폰 광고라는 점이 눈길을 끌고 있다. 이 밖에 번들판매 방식이 핸드폰시장경쟁에서의 새로운 수단으로 등장하였다. 올해 모토로라는 차이나유니콤의 CDMA 핸드폰과 번들판매하여 큰 실적을 올린 데 이어 노키아도 차이나모바일과 제휴하여 번들판매할 계획이다. 그들의 계획은 차이나모바일이 필요로 하는 컬러 핸드폰을 제작해 저가로 고급 가입자를 유치하는 것이다.

현재 중국 핸드폰시장에서는 밀수 핸드폰 제품의 증가가 심각한 문제점으로 대두되고 있다. 지난해 중국에서는 수입 핸드폰이 57만 5000대인데 반해 밀수 제품이 500만 대에 이르렀다. 올 11월 CCID의 연구보고서에서는 한국의 일부 핸드폰제조업체들이 GSM 핸드폰의 생산 허가증이 없으면서도 중국에 대량 밀수출하고 있으며 중국업체들에 대한 진정한 위협은 치열한 시장경쟁이 아니라 밀수 제품의 대폭적인 증가에 있음을 지적했다.

끝..

(자료: 中國電子報 12월 2일)

CHINA GAME SITE

사이트명 : 网易公司

URL : http://www.163.com

(1)URL

(2)로고

(3)메인메뉴

(4) 메일 로그인

(5)연동프로그램

(6)온라인게임

(7)특별서비스

(8)회사동향

(9)최신뉴스

(10)휴대폰메세지

(11)왕이행사

(12)핫이슈

(13)검색엔진

(14)분류별정보

(15)오늘의 뉴스

(16)쇼핑몰

(17)경매

(18)증권정보

(19)유료메일

(20)커뮤니티

(21)개인홈페이지

(22)추천뉴스

자료 제공	北京高華偉業信息科技有限公司
 GAOHUA	中國 北京市 海澱區 太陽園 6B 2412호 TEL:86-10-8213-8792 FAX:86-10-8213-8793