

제69호

CHINA GAME WEEKLY

CGW

특집

- 중국 3대 온라인 게임 유통업체 분석

CHINA GAME NEWS

- 제2회 인터넷 대회 "온라인 게임 포럼" 개최
- 중국 최초의 사이버 재산 도난사건 판결, 피고인 변상면제
- 《미르의 전설》 제작팀 중국행 취소, 광통(光通)사와 WEMADE사의 제휴 계획대로 추진

MOBILE NEWS

- 올 1-10월, 중국 통신제품 고속성장

IT NEWS

- 중국 인터넷 사업의 발전을 위한 신식산업부의 3가지 조치

GAME 관련 기관

- 베이징 스워(世模) 과기유한책임회사(CIMO) 소개

GAME 소개

- 《다크에덴: 天之煉獄》

CHINA GAME 순위

- 2003년 12월 게임 추천/기대 TOP 10

법률과 정책

- 출판물시장 관리규정(3)

중국 3대 온라인 게임 유통업체 분석

【 유통업계 최근동향 】

1. “개발업체+유통업체”의 2원 방식

“개발업체+운영업체+유통업체”라는 3원 모델이 일반적인 가운데, 전왕(骏网)의 “개발업체+유통업체”라는 2원 방식이 업계에 신선한 충격을 주고 있다. 많은 유통업체들은 중국에 진출한 온라인 게임을 신규산업의 무한한 상업 기회로 보고 있는 가운데, 그들은 온라인 게임 관련 분야의 유통을 적극 개척하는 한편 온라인 게임의 운영을 담당하기도 하면서 투입할 수 있는 모든 기회를 동원하는 가운데 더욱 큰 기회와 성공을 노리고 있는 실정이다.

2. 4,000만 위안 온라인 게임에 투입, 랜방(连邦) 대 출혈

게임 포인트 카드의 유통은 다른 IT 제품과 달리 PC방이 주요 유통수단이므로, PC방 보급이 매우 중요하다. 랜방이 4,000만 위안을 투입하여 “젠왕(剑网)”을 구축한 것은 좋은 사례이다.

3. 중국 유통시장 대 통합- 전왕(骏网), 징허스다이(晶合时代) 인수설

온라인 게임 유통업체들 간에도 합자회사 설립, 합병 등 여러 가지 제휴방식이 나타나고 있는데, 최근에는 전왕이 고가로 징허스다이를 인수한다는 소문이 돌고 있다.

【 온라인 게임 유통업체의 입장 】

1. 전왕(骏网) : 유통에 필요한 “개발업체+유통업체” 모델

초기부터 전왕은 유통 공간과 발전방향 등의 문제를 고민해왔다. 지금까지는 기존의 판매 플랫폼 즉, 물리적인 판매 플랫폼에만 의지해왔지만, 이것만으로는 발전의 한계를 느끼고 기존 플랫폼 위에 온라인 판매유통 개선을 추진하였다. 향후의 유통은 다원화로 나가야함을 인식하여 전왕은 꾸준한 탐색으로 유통시장을 확장, 많은 노하우를 쌓고 있다.

온라인 게임에 대한 “개발업체+운영업체+유통업체”의 3원 모델이 주류를 이루고 있는 현실에 전왕의 “개발업체+유통업체”의 2원 모델 제시는 이러한 모델이 더욱 이상적이며 향후 더 많은 부가가치를 창출할 수 있다는 판단에서였다.

1) 미성숙 단계에 있는 게임산업.

현재 시장에서 유통되는 대부분 제품의 개발업체는 모두 외국에 자리잡고 있다. 따라서, 합작양측은 이익, 제품, 기술 등 여러 분야의 갈등을 느끼게 된다. 외국 온라인 게임의 급부상과 더불어 중국의 대부분 운영업체들은 주로 외국 제품을 운영하고 있는데 이는 중국산 게임 개발 실력에 대한 믿음이 결여된 것과도 관계된다. 개발업체는 대부분 외국업체들인데 유통업체와 운영업체가 모두 중국업체라는 것에서 중국 온라인 게임산업 전반의 미성숙을 엿볼수 있다

2) 막강한 시장수요.

막강한 시장수요는 중국 온라인 게임의 현황을 바꿀 것이다. 쥬우청(九城), 성다(盛大) 등 운영업체와 전왕(骏网), 징허(晶合) 등 유통업체들이 급성장하면서 유통, 운영 및 개발 3자 사이의 상

호 침투속도가 빨라지고 있다. 주우청, 성다 등 운영업체들은 향후 발전을 염려하게 될 것이며 독자적인 제품개발은 그들의 필수 선택이다.

중국 본토업체들의 기술개발 실력으로 보아 한국업체를 추월하는 건 단지 시간문제일 뿐이다. 현재 왕이, 성다 등은 모두 독자적 개발을 탐색하고 있으며 향후 시나, 소호 등 업체들도 그 뒤를 이어나갈 것으로 예측된다.

중국 본토의 온라인 게임 운영업체들이 독자적인 개발 및 운영을 병행하고, 본토 유통업체들도 급부상하는 가운데 유통과 운영의 경협을 쌓아가고 있기 때문에 지금까지 개발업체, 운영업체, 유통업체의 “운영”관련 사업을 본토 개발업체와 유통업체에 넘겨 “개발업체+유통업체” 모델을 형성할 수 있다.

2. 징허스다이(晶合时代): 지면보급, 유통실력 발휘

2001년 이전까지 징허(晶合)사는 업계에서 최대규모를 갖춘 유통업체로 인정받고 있어 많은 운영업체들이 제품의 발전을 보장받기 위해 징허와의 제휴를 원했었다. 그리고, 2002년 말에서 2003년 사이에 운영업체와 유통업체는 기존시장에 대한 입체적인 파악이 부족하여 그들간의 경쟁이 치열하였다.

즉, 중국은 지역이 넓어서 어떠한 제품이든지 전국 전 지역에 체인점을 갖춘다는 건 거의 불가능하므로 오로지 제품 보급을 가능한 한 확장하는데 주력하였다. 즉, 현재 60-70%에 달하는 온라인 게임 운영업체들이 유통까지 담당할 실력을 갖추지는 못한 상황이라는 것이다.

유통업체인 경우 전국적인 보급능력이 미흡한 상황에서 우수한 제품을 쟁취할 수가 없으므로 그 보급은 더욱 어렵다는 게 현실이다. 우선은 관리, 다음은 제어, 바로 이 2가지를 병행해야만 전국적인 판매 시스템을 구축할 수 있으며, 한 도시에만 제한되어 있던 상황을 변화시킬 수 있다. 전국적인 판매 시스템을 구축하려면 우선은 자체 능력과 실력을 향상시켜야 한다.

3. 램방(连邦): 합병이 꼭 긍정적이라고는 볼 수 없다.

전왕과 징허의 합병이 램방에 대한 영향은 크지 않다. 제품의 경쟁력은 2개 회사의 합병으로 어떠한 효과가 발생하는가 보다 회사의 실력, 신망에 전적으로 의존하는 것이다. 기존 소프트웨어 산업은 한, 두 개 회사에 제한되는 게 아니고 그렇다고 무제한으로 업체를 수용할 수 있는 것도 아니다. 점차 시장질서가 안정될 것이며, 시장 점유비중은 업체들간의 브랜드, 신망, 서비스, 품질 등 구체 비례에 따라 결정된다.

유통업체들간의 가격전도 단기적인 현상일 것이다. 전왕과 징허의 합병은 서로간의 경쟁 라이벌 관계를 없앴다는 점에서 긍정적이라고 본다. 전왕과 징허는 둘 다 풍부한 관리경험을 갖고 있어, 합병 후 서로의 장점을 살려 합작한다면 램방에게는 압력이 아닐 수 없다. 하지만 합작이 원활치 못한 경우 램방의 입장에서는 라이벌 한개 반이 없어졌다고 볼 수 있다. 지금 램방이 할 수 있는 것은 합병의 성공여부를 지켜보는 것일 뿐. 그 이상도 그 이하도 아니다.

(자료: <http://www.chinalabs.com/news/ArtView.asp?ArticleID=1958>)

제2회 인터넷 대회 "온라인 게임포럼" 개최

12월 7일, 제2회 인터넷 대회 "온라인 게임포럼"이 베이징 국제회의센터17C에서 개최, 문화부 시장사 부사장 튀어주우하이(虞祖海), 상하이시 정책자문위원회 위원 장상저우(江上舟), 신문출판사 음반출판사 부사장 커우쇼우위이(寇晓遑) 등 정부 관계자와 중광왕(中广网)온라인 게임부 총감독 천수(陈澍), 징허스다이 총 경리 장유우리(张友利), 대만 즈관(智冠) 과기 총재 왕천부어(王俊博) 등 게임산업 대표들이 회의에 참석, 관련 발표를 했다.



이번에 개최된 "온라인 게임포럼"은 새롭게 개설한 인터넷 대회의 일부로 "정책, 기술 및 운영"과 "운영업체, 언론 및 합작" 2개의 테마로 진행되었다. 회의는 정부대표와 업체대표가 각각 게임산업의 정책유도, 게임산업의 발전, 게임 운영기술 및 노하우 등에 대해 논의했다. 특히 커우쇼우위이는 "중국 인터넷 게임 산업 발전 및 정책 유도"보고에서 신문출판사, 공관부서, CCTV 등 부서가 공동으로 진행하는 핵사용 서비스 타격이 시행단계에 들어섰다고 밝혔다.

장상저우 위원도 "상하이 온라인 게임 정책"이라는 발표에서 온라인 게임 개발 도구를 세트로 출자 구매해 상하이 온라인 게임산업의 발전을 추진할 것이라고 밝혔다. 튀어주우하이 문화부시장사 사장은 "네트워크 문화시장의 발전 및 관리"라는 보고에서 최근 일부 아케이드 게임이 중국 시장에 유입하고 있지만, 국무원 판사청은 이미 2000년에 7개 부서에 아케이드 게임의 발전을 제어하라는 명령을 했기 때문에 국내업체들의 아케이드 게임기 생산·판매는 여전히 금지상태임을 강조했다.

게임산업의 대표들은 정부 부서의 관련 정책을 들은 뒤 각각 게임산업의 발전을 위한 자체 의견을 발표했다. 장유우리는 게임산업의 발전은 치밀한 정책규범과 투명한 정부관리가 필요하다고 강조했다, 왕천부어는 중국 대륙과 대만, 홍콩의 합작을 강화하여 강대한 중국인 게임 분위기를 조성하고 외국 게임의 지속적인 "침입"을 통제해야 한다고 발표했다.

(자료: <http://games.sina.com.cn/newgames/2003/12/12079592.shtml>)

중국 최초의 사이버 재산 도난사건 판결, 피고인 변상면제

23세 리홍천(李宏晨)씨가 사이버 무기가 소실되었다는 이유로 게임 운영업체를 신고한 중국 최초의 "사이버 재산" 도난사건이 최근에 판결됐다. 법원은 도난 당한 시설이 사이버 공간의 장비로 현실에 존재하지는 않지만 무형 재산으로 인정되므로 상당한 가치를 갖고 있다고 판단했다. 하지만 구매가치가 사이버 장비 가치와 같을 수는 없는바, 피고인은 소실된 사이버 장비를 신고인에게

복구시켜주고 그 외 구매비용은 변상하지 않아도 된다고 판결하는 한편, 게임 운영업체들이 향후 사업 시 보증의무를 확보해 유저들이 손해보는 일이 없도록 해야 한다고 판결했다.

이씨는 지난 2년 동안 게임에 만 위안 이상의 투자로 수십 여종의 사이버 "화학무기"를 구매했던 것으로 알려졌다. 올 2월 그의 무기장비를 갑자기 다른 유저에게 도난 당한 후, 이에 불만을 품은 이씨는 게임 운영업체가 타인의 재산을 침해했다는 이유로 운영업체를 신고했다. 전문가들은 이번 사건의 초점을 이씨가 잃어버린 사이버 장비가 재산에 속하느냐 속하지 않느냐에 있다고 분석했다.

한국, 홍콩 등지에서는 입법 및 사법상 "사이버 재산"의 가치를 명확히 지적하는 한편 형법 보호를 하였고 이미 "사이버 재산" 침해죄로 형사 판결을 받았던 사례가 있었다. 이에 반해 중국은 "사이버 재산" 및 인터넷범죄에 대한 명확한 법정규정이 없으며 이번 사건은 관련 법률의 출범만이 날로 확대되고 있는 "사이버 재산"을 보호할 수 있고, 나아가서 온라인 게임산업을 효과적으로 관리하고 감독할 수 있다는 점을 증명해주었다.

(자료: <http://games.sina.com.cn/newgames/2003/12/121910330.shtml>)

《미르의 전설》 제작팀 중국행 취소, 광통(光通)사와 WEMADE사의 제휴 계획대로 추진

12월 18일 오후, 광통사와 한국 WEMADE사가 상하이에서 연합 발표회를 개최하였다. 이번 발표회는 일전에 광통사와 한국 WEMADE사가 공동으로 출자하여 합자개발회사를 설립하고 《미르의 전설》 후속 버전을 연구·개발할 것이라는 소문을 해명하고 쌍방 관계 및 향후 발전추이와 상하이 성다(盛大)사와의 관계에 대해서도 필요한 해석을 가할 것이라는 추측에서 업계의 이목을 끌었다.

특히 주목되는 점은 다음과 같다.

1. WEMADE사가 광통사와 합자연구개발회사를 설립하는가의 여부이다. 이러한 소문은 광통사가 한국을 방문하면서 나왔는데, 지금까지 쌍방의 정식 확인을 거치지 않은 상태여서 이번 발표회에서 확실한 답변을 얻을 것이다.

2. WEMADE사가 한국에서 《미르의 전설》 계열 후속 버전을 개발하지 않을 것이라고 발표한 적이 있어 중국에서 후속 버전을 개발하지 않는가에 따라 《미르의 전설》 운명이 결정된다. 그 외 WEMADE사가 중국에서 성다사를 고소했고, 이미 베이징1중법원에 접수된 상태라는 것은 알려진 사실이지만 소송이 어느 정도 진전되고 있는지는 비공개 상태라 많은 언론들이 이에 관심을 갖고 있으며, 이번 발표회에서 한국 측이 일부 공개할 수 있을 것이라는 추측도 있다.

하지만 이러한 추측들을 깨고 《미르의 전설》 제작팀의 불참으로 기대 효과에 미치지 못했다. ACTOZ사의 반대로 WEMADE사 박환호(朴煥鎬) CEO를 대표로 하는 제작팀은 발표회 개최 몇 시간 전에 회의참석을 취소한다고 광통사에 통지했던 것으로 알려졌다. 이와 관련해 WEMADE사의 최기철(崔淇哲) 주 상하이 수석대표는 이번 발표회는 박환호 CEO를 대표로 하는 게임 《미르의 전설》 제작팀과 중국 언론의 만남을 위해 마련한 자리이지만 ACTOZ사 및 상하이 성다사와의 문제로 출석할 수 없는 입장에 대해 정중하게 사과했다.

광통사 총경리 양징(楊京)은 이번 사건으로 광통사와 WEMADE사의 협력이 지체되거나 변경되는 일은 없을 것이며 양측은 향후 제휴를 적극 추진할 것이라고 강조했다. 발표회는 《미르의 전설 3》 무대극 연출과 《미르의 전설 3》 최신 버전 《악마의 환영(惡魔的幻影)》 현장 시연으로 발표회를 마감했다.

(자료: <http://games.sina.com.cn/newgames/2003/12/121810275.shtml>
<http://games.sina.com.cn/newgames/2003/12/121810319.shtml>)

CGW MOBILE NEWS

올 1-10월, 중국 통신제품 고속성장

신식산업부 경제체제 개혁 및 경제운영사가 반포한 중국 전자정보산업 통계 데이터에 따르면 올 1-10월까지 통신 제조업이 고속성장을 했다고 한다. 통신 제조업의 생산 성장률이 23.6%에 달하여 산업 전반의 생산 성장을 5.4포인트 올렸으며, 휴대폰의 생산 및 판매는 각각 19%, 48.4%의 성장률을 기록했고, 중국산 휴대폰 발전이 빨라 시장 비중이 늘어나고 있다. CDMA 휴대폰 시장도 성장기를 맞이하였고 생산 및 판매가 성장세를 보이고 있다.

프로그램 제어 교환기는 1-10월까지 생산이 4,037만 라인, 판매가 3,919만 라인으로 전년대비 53% 성장했고, 생산 및 판매 비율은 97%를 기록했다. 상하이 바이얼(贝儿)은 생산이 1,328만 라인, 판매가 1,328만 라인, 중화아(中华)는 생산이 1,246만 라인, 판매가 1,145만 라인, 중싱(中兴) 통신은 생산이 761만 라인, 판매가 761만 라인을 기록했다.

1-10월까지 통신업체들은 제품 판매수익이 전년보다 33%늘어났으며 이윤성장이 111%, 운영수익이 3.6%를 달성했다. 상하이 바이얼은 총 수출이 동기대비 54%늘어난 11억 2,000만 위안에 달했고, 화위이는 성장세를 거듭하는 가운데 24억 위안의 수익을 창출했다. 중싱 통신도 50%이상의 꾸준한 발전을 보이고 있다. 판다, 샤신, 초우싱 등 업체들도 판매수익이 80%이상 늘어나 업계의 이목을 끌고 있다. 상위 100위권 내 업체들 가운데 광섬유, 광 케이스의 판매규모가 각각 176%, 12%에 달해 지난해보다 늘어난 셈이다.

휴대폰의 판매규모도 전년보다 60%늘어났으며 생산 및 판매율은 99%를 기록했다. 1-10월까지 상위 100위권 업체들의 휴대폰 총 생산규모는 9,191만 부, 판매규모가 9,116만 부, 그 가운데 수출이 3,510만 부를 차지했다. 차이나 푸텐(普天)의 생산 및 판매는 각각 4,372만 부, 4,288만 부, 그 가운데 수출이 2,188만 부이며 TCL 생산 및 판매가 787만 부, 769만 부이다.

(자료: <http://www.mc21st.com/information/news/shownews.asp?id=6881>)

CGW IT NEWS

중국 인터넷 사업의 발전을 위한 신식산업부의 3가지 조치

“신식산업부는 정부 주관부문으로 관리감독, 서비스, 유도 및 규범화를 강화하는 등 중국 인터넷 사업의 지속적인 발전을 위해 최선을 다하고 있다”고 최근 신식산업부 시궈어화(奚国华) 부장이 밝혔다. 구체적인 실행으로 그는 제2회 중국 인터넷 대회에서 아래의 3가지 조치를 제출했다.

1. 거시적 기획과 정부 유도를 강화하고, 시장수요를 감안한 네트워크 구축 및 개조 업그레이드 뿐 아니라 점차 대 용량, 경제성 및 보안성을 겸비한 고속 정보 네트워크를 구축한다.
2. 다양한 공공 데이터베이스를 키우고, 정보자원 공유 시스템 구축을 가속화하여 인터넷이 공업, 상업, 금융, 교육, 과학기술, 문화, 의료 및 공공관리 등 분야에서 광범위하게 응용될 수 있게 한다.
3. 네트워크 범죄, 해킹, 인터넷에서 범람하는 불량 정보 등의 문제는 정부관리를 강화하고 정보보안을 입법화해야 하는 한편 기술을 보강하고 기초 네트워크와 각종 응용 시스템의 반공격 능력을 향상시킨다.

시귀어화는 또 중국 네티즌 수와 네트워크 규모가 세계 제2위를 차지하긴 하나 선진국가에 비해 인터넷 발전이 더딘 것은 사실이라고 분석하면서 네트워크 인프라가 불완전하고 인터넷 보급률이 낮고 불균형적일 뿐 아니라 인터넷 서비스까지 적으며 네트워크 및 정보보안 관리도 보강이 필요하다고 지적했다.

(자료: http://www.drcnet.com.cn/DrcNet/view_new.asp?cnt_ID=5&dn=guoyan_init&mainunid=220282drcnetchentechnenchenchen)



베이징 스워(世模) 과기유한책임회사(CIMO)

2003년 4월 8일, 베이징 스워과기유한책임회사(CIMO)는 앤황신성(炎黄新星)그룹 이사회의 지원을 받고 앤황신성그룹의 온라인 게임사업부를 기반으로 정식 성립되면서 그룹의 “신세대” 브랜드 및 온라인 게임업무의 전문 브랜드로 부각되고 있다. 스워과기는 앤황그룹 소속으로 총경리에 쟈중화(甄中华), 상무 부총경리는 덩원리(丁元力) 그리고 기술, 운영, 서비스 분야의 전문인력으로 구성되어 있다.

스워과기사는 전문적인 연동 디지털 엔터테인먼트 업체로 자체 노하우를 기반으로 국내·외 자원을 동원하여 제품기획, 시장판매, 기술연구, 고객센터, 시스템 보유, 텔레콤과의 제휴 및 공공관계 등 부문을 강화하고 있다. 또 제품도입, 합작개발, 자주개발 등 방식으로 계열화, 표준화, 신속화, 개성화된 고객 서비스 시스템을 구축하고 젊은 층을 대상으로 전면적이고 시대적인 온라인 엔터테인먼트 캐주얼 서비스를 제공하고 있다.

스워과기사는 고객 수요와 시장 발전 추세를 파악하여 중국 유일의 “4위1체” 업무모델(게임운영 Carry, 온라인경기Competition, 연동커뮤니티Community, 주변업무Consortion)을 구축했다. 또 고객에 대한 서비스를 핵심으로 다각적인 파트너 관계를 바탕으로 통합판매 서비스 플랫폼을 구축하고, 최상의 게임 엔터테인먼트 제품과 서비스를 제공하고 중국의 인터넷 고객에서 풍부하고 다양한 캐주얼 오락 문화 환경을 마련하기에 힘을 모으고 있다.

2003년 스워과기사는 2-3개 대형 온라인 게임을 출시했고, 그 가운데 게임 《The Repent Online》은 현재 클로즈테스트 단계로 ESWC 중국지역 선발 대회, 각종 온라인 경기, 대형 연동 커뮤니티 등 다양한 이벤트와 함께 관련 게임 엔터테인먼트 캐주얼 제품들을 속속 선보이고 있다.

네트워크 과학기술이 현대생활에 새로운 활력소를 불어넣음에 따라, 게임 엔터테인먼트도 현대

사회가 자기 개선과 자기 도전을 완성하는 일종 문화 캐주얼 형식으로 부각되었다. 스워과기(CIMO)는 엔황그룹이 온라인 게임산업에 진출하는 전문 브랜드로 “최상의 콘텐츠와 서비스 시스템을 구축하고 게임산업의 민족성과 세계화를 추진”하기 위해 전사적인 힘을 모으고 있다.

Competition - 온라인 경기

스워과기사는 온라인 경기를 신규 스포츠 활동으로 발전시키기 위해 꾸준히 노력하고 있다. 스워 경기는 광범한 의미에서의 온라인 경기를 포함하고 있으며, 현대정보기술을 이용한 신규 스포츠 종목이다. 스워사의 3대 업무중의 하나로 스워 경기는 자원 우세를 기반으로 고급 경기노선을 선정했으며, 세계 우수한 경기를 도입하는 한편 자체 브랜드를 구축하기에 힘쓰고 있다.

2003년 5-6월, 스워과기사는 국내에서 ESWC 경기 중국지역 선발대회를 개최하고, 전국 13개 도시에 경기장을 설치했다. 또 총 금액 15만 유로에 달하는 상금을 쟁취하기 위해 팀원을 프랑스에 파견해 유저들의 광범위한 관심을 끌었다.

스워 경기는 스워 게임, 스워 커뮤니티와 상부상조하여 게임, 경기, 커뮤니티 자원 통합플랫폼을 구축을 취지로 중국 내 유일한 운영 모델로 브랜드 인지도를 높이고 상응한 이윤과 종합효과를 이룰 계획이다.

《The Repent Online》 : <http://www.repent.cn/>

(자료: <http://ct.cimo.cn/>)

《다크에덴: 天之煉獄》



- * 개발 업체 : metro tech
- * 대리 업체 : 탠투(天圖)과기
- * 공식 사이트 : <http://www.t2dk.com/>
- * 게임 장르 : RPG온라인
- * 클로즈 테스트 : 2003년 11월 7일

게임 스토리

2000년 7월 ‘에슬라니아’ 공화국의 수도 애도니아 북부 ‘헬레아’ 지방으로 전 세계 뱀파이어들

이 집결하기 시작했다는 정보가 입수됐다. 역사적으로 동시에 모인 적이 없던 열 두 명의 클랜 마스터들까지 이 지방으로 모여들기 시작했다. 이로 인해 클랜 간의 분쟁이 심화되고 바티칸은 새로운 위기에 직면하게 된다.

뱀파이어 클랜들의 전쟁은 에슬라니아 전 지역으로 확대되면서 주민들의 피해가 심각해지고 있다. 에슬라니아 정부는 정부군을 파견하였지만 뱀파이어들의 파워와 숫자를 감당하기에는 역부족이었고, 수많은 군인들은 뱀파이어의 피의 노예로 전락할 수밖에 없었다. 군은 피해 규모를 최소화하기 위하여 주민의 대피를 우선으로 했으며, 에슬라니아 전역은 극비리에 대 뱀파이어 처리부대 E.V.E에게 작전권이 넘어간다.

E.V.E 처리부대는 1차 대 뱀파이어전에서 일부 뱀파이어를 생포했다. 그들로부터 뱀파이어들의 집결과 클랜 전쟁의 목적이 실체가 밝혀지지 않았던 뱀파이어들의 경전 “피의 성서”라는 정보를 채집한 E.V.E는 큰 충격에 빠졌다. 바티칸에 소집된 수뇌부는 E.V.E에 대 뱀파이어전에 추가하여 피의 성서 발견과 파괴에 대한 임무를 부여한다.

배경

게임은 아름답고 공업화 된 도시 에슬라니아에서 전개된다. 아름답던 도시는 주민들이 피난 아니면 뱀파이어로 전락되어 버리는 가운데 양측의 소용돌이에 빠진다. 도시 한가운데는 E.V.E 군인, 성직자(목사), 무사협회가 뱀파이어들을 컨트롤하고 있으며 서쪽에는 “피의 여왕” 이라사바토리와 그의 클랜이 자리잡고 있다. 서쪽에는 광산업과 임업이 발달한 라정산이 있어 그 곳에서 뱀파이어 클랜 마스터 브라더·터베즈가 거주한 라현성을 볼 수 있다. 남쪽에는 쇠퇴한 공업지대인 로비트 공원이 있고 배라나 국가의 남부를 지나면 절경으로 유명했던 티모얼 호수가 있다. 현재 티모얼 호수는 제3대 뱀파이어 마스트 잘·덜레에 장악되어 있다.

최신뉴스: 게임 《다크에덴》 클로즈테스터 신 서버 정식 오픈

뱀파이어를 소재로 한 《다크에덴》이 지난 11월7일 클로즈 테스트를 시작하면서 폭발적인 인기를 얻고 있다. 공식 사이트 측은 유저들에게 더욱 좋은 게임 환경을 마련하기 위해 대량의 클로즈 테스트 계정을 신설했음에도 불구하고 동시 접속수가 3만 명을 돌파하여 서버 운영이 원활치 못하는 등 호조를 누리고 있다.

서버의 압력을 감소하고 게임의 품질을 향상시키고, 또한 계정을 획득하지 못해 초조해하는 유저들을 위하여 공식 사이트 측은 클로즈 테스트 신 서버-선저우(神舟)를 오픈했고, 클로즈 테스트 계정을 여러 유통방식으로 유저들에게 넘겨주었다. 아직도 계정을 획득하지 못한 유저들은 공식 사이트가 발표한 사이트, 판매업체한테서 얻을 수 있다.

기존 서버의 계정은 신 서버에서도 사용이 가능하지만 인물의 프로필은 신 서버에 이전되지 않는다.

(자료: <http://games.sina.com.cn/newgames/2003/11/11228715.shtml>)

CHINA GAME 순위

2003년 12월 게임 추천/기대 TOP 10

패키지 게임 추천 순위

순위	게임 명칭	장르	발행사
1	영웅본색 2	액션	ROCKSTAR
2	지징링(寂靜嶺)3	모험	쿵젠후둥
3	Commandos 3	실시간 전략	신텐디
4	사명의 부름	FPS	유비아
5	FIFA 2004	스포츠	전자예계
6	발명공방(工坊)	책략	광푸부어수어

패키지 게임 기대 순위

순위	게임 명칭	장르	발행사
1	EQ 전략판	실시간 전략	유비아
2	Need For Speed	경주	전자예계
3	Championship Manager 03/04	사이버 경영	EIDOS
4	Rich 7	TAB	환위즈싱
5	XIII	FPS	유비아
6	런저선귀이 (忍者神隼자신귀)	액션	KONAMI

온라인 게임 추천 순위

순위	게임 명칭	발행사
1	Asgard	조우홍거지
2	RO	신간센(新千錢)
3	미르의 전설 3	광통(光通)통신

온라인 게임 기대 순위

순위	게임 명칭	발행사
1	월드 어브 워크래프트	미정
2	몽상	구이구동리(硅谷動力)
3	MM	쥬우여우왕(久游网)

(자료: 游戏攻略 2003년 12월호)

출판물 시장 관리규정(3)

[차 례]

출판물 시장 관리규정(1)

제1장 총칙

출판물 시장 관리규정(2)

제2장 출판물 발행기구 설정-1

출판물 시장 관리규정(3)**제2장 출판물 발행기구 설정-2**

출판물 시장 관리규정(4)

제3장 출판물 발행활동 관리

출판물 시장 관리규정(5)

제4장 처분

제5장 부칙

제2장 출판물 발행기구 설정-2

제13조 출판물에 관한 체인 운영업체를 설립하거나 타 업체가 출판물 체인 운영업무를 신청할 경우 본부 소재지 시·군·구 신문출판 행정부에 제3조 규정에 지정된 신청자료를 제출해야 한다. 시·군·구 신문출판 행정부서는 신청자료 접수일부부터 15일(근무일) 이내 심사의견과 함께 신청자료를 성·자치주, 직할시 신문출판 행정부에 제출한다.

전국적인 출판물 체인 운영업체를 설립하거나 또는 타 업체가 전국적인 출판물 체인 운영업무를 신청할 경우, 본부 소재 성·자치주, 직할시 신문출판 행정부에 제2조 규정에 지적된 신청자료를 제출해야 하며 성·자치주, 직할시 신문출판 행정부서는 신청자료 접수일부부터 15일(근무일) 이내 심사의견과 함께 신청자료를 신문출판총서에 제출한다.

심사기관은 신청자료 접수일부부터 60일(근무일) 이내 허가 또는 불허 결정을 내고 신청인에게 서면 통지한다. 허가인 경우 성·자치주, 직할시 신문출판 행정부서가 《출판물 운영 라이선스》를 발급하는 한편 신문출판총서에 등록하며 전국적인 체인운영이 허가된 경우 신문출판총서가 《출판물 운영 허가증》을 발급한다. 신청인은 공상행정관리부에서 《출판물 운영 허가증》에 의거해 운영허가증을 취득한다. 불허인 경우 이유를 밝힌다.

【 신청자료 】

- 1) 신청서, 업체 명칭, 주소, 법인대표 또는 주 관계자의 성명, 주소, 자금 내처, 자금 액수 등을 밝혀야 한다.
- 2) 조직기구와 장정
- 3) 등록자금 신용증명
- 4) 체인점 오픈 기획
- 5) 본부와 체인점 운영장소 리스트 및 사용권 증명
- 6) 법인대표 또는 주 관계자의 신분인증

- 7) 법인대표 또는 주 관계자, 발행전문인원의 직업자격증명서
- 8) 관련 컴퓨터 관리조건의 증명자료

제14조 체인점 직접 운영은 별도로 《출판물 운영 허가증》을 취득하지 않고 출판물 체인 운영 업체 본부의 《출판물 운영 허가증》 사본으로 소재지 현 급 인민정부 신문출판 행정 부서에 등록한 후 공상행정 관리부에서 운영 허가증을 취득할 수 있다.

출판물 체인운영업체가 직접 운영 체인점을 오픈 할 경우 본 규정 제10조, 제11조 규정에 따라 심사수속을 밟는다. 단 《출판물 운영 허가증》을 소지한 경우는 제외한다.

제15조 도서, 신문, 정기 간행물 판매 등 업무에 종사하는 중외합자 운영업체, 중외합작 운영업체, 외자업체를 설립할 경우 신문출판총서와 대외경제무역합작부가 제정한 《외상투자 도서, 신문, 정기 간행물 판매 업체관리방법》에 근거해 처리해야 한다.

제16조 인터넷 등 정보 네트워크를 설립하고 출판물 발행업무에 종사하는 업체를 설립하거나 또는 타 업체가 인터넷 등 정보 네트워크를 통해 출판물 발행업무를 신청할 경우 본 규정 제8조, 제9조 규정에 따라 처리해야 한다.

출판물 총 발행업체, 도매업체는 인터넷 등 정보 네트워크를 통해 출판물 발행업무에 종사할 경우 심사를 거치지 않아도 된다.

제17조 본 성, 자치주, 직할시 내 회원의 독서클럽 또는 기타 유사한 조직을 설립하거나 출판업체가 발행 출판물의 독서클럽 또는 기타 유사한 조직을 설립할 경우 본 규정 제10조, 제11조에 근거해 처리해야 한다. 성, 자치주, 직할시시간의 독서클럽 또는 기타 유사한 조직을 설립할 경우 본 규정 제8조, 제9조에 근거해 처리해야 한다.

출판물 총 발행업체, 도매업체는 독서클럽 또는 기타 유사한 조직을 설립할 수 있으며 출판물 소매업체는 성, 자치주, 직할시 내에서 회원의 독서클럽 또는 기타 유사한 조직을 설립할 수 있으며 심사를 통과할 필요가 없다.

제18조 출판물 도매시장을 설립할 경우 이하 조건을 구비해야 한다.

- 1) 5,000평방미터 이상, 도매업체가 집중 운영할 수 있을 만큼 충분한 장소가 마련되어야 한다.
- 2) 도매시장에 진출한 업체는 반드시 출판물 도매권을 소지한 출판물 발행업체여야 한다.
- 3) 온전한 시장관리기구와 규정제도가 있어야 한다.
- 4) 운영업체에게 필요한 서비스를 제공할 수 있는 기본 사무, 저장, 교통, 통신시설 등이 마련되어야 한다.
- 5) 시장관리기구 및 운영업체는 전부 컴퓨터 통일관리를 시행해야 한다.
- 6) 법규, 규칙이 규정한 기타 조건

제19조 출판물 도매시장을 설립할 경우 소재지 성, 자치주, 직할시 신문출판행정부에 제2조 규정에 지정된 신청자료를 제출한다. 성, 자치주, 직할시 신문출판 행정부는 신청자료 접수일로부터 30일(근무일) 이내 신문출판총서가 규정한 수에 따라 허가 또는 불허 규정을 하고 신청인에게 서면 통지한다. 허가인 경우 신문출판총서에 등록하고 불허인 경우 이유를 밝혀야 한다.

【 신청자료 】

- 1) 신청서, 시장명칭, 주소, 시장 주최 업체 명칭, 주소, 주소 책임자 이름, 주소 등을 밝혀야 한다.
- 2) 시장 주 관계자의 유효 신분인증
- 3) 시장의 관리기구, 조직장정 및 관리제도
- 4) 시장운영장소 상황 및 사용권증명
- 5) 시장의 평면설계도와 투시도
- 6) 컴퓨터 통일관리가 가능하다는 증명자료

도매시장의 수가 신문출판총서의 규정을 넘었을 경우 성, 자치주, 직할시 신문출판서행정부의 심사를 통과한 후 신문출판총서의 허가를 신청한다.

제20조 출판업체의 발행 부서가 개편한 발행업체는 본 버전 출판물의 총 발행에 종사할 수 있으나 반드시 본 규정 제6조, 제7조에 지정된 절차에 따라 처리해야 한다.

출판업체가 출판물 발행업체를 설립하고 타 출판업체가 출판한 출판물을 도매, 소매할 경우 반드시 본 규정 제8조, 제9조 또는 제10조, 11조에 지정된 절차에 따라 처리해야 한다.

출판기구가 법인대표 자격을 소지하지 않았으나 본 버전 출판물을 발행할 수 있는 발행 분사기구를 설립할 경우 반드시 분사기구 소재지 성 급 신문출판행정부의 허가·비준을 통과해야 한다.

제21조 출판물 발행업체가 명칭, 업무범위를 변경하거나 타 출판물 발행업체를 겸병하거나 또는 합병, 지사 설립 등 원인으로 허가된 행정구역 외로 주소를 변경할 경우 반드시 본 규정에 따라 상응한 수속을 밟아야 한다.

출판물 발행업체가 기타 등록사항을 변경할 경우 등록된 공상행정관리부에서 관련 수속을 밟은 후 신문출판행정부에 등록한다.

출판물 발행업체가 휴업, 철회, 파산 또는 기타 원인으로 운영을 중지할 경우 신문출판행정부에서 취소등록을 신청한 후 허가증을 반납한다.

제22조 출판물 총 발행, 도매, 소매업체를 설립하거나 타 업체, 개인이 출판물 총 발행, 도매, 소매업무를 신청할 경우 본 규정 제6조, 제8조, 제10조에 지정된 절차를 밟아야 하는 외 반드시 신문출판총서와 성, 자치주, 직할시 신문출판행정부가 제정한 출판물발행 장소배치계획에 부합되어야 한다.

제23조 신문출판행정부는 신청인의 신청재료를 적시에 심사해야 하며 신청자료가 완벽하지 않을 경우 신청접수일 부터 3일(근무일) 이내 신청인에게 자료보완을 통지한다.

계속...

※ CHINA GAME WEEKLY 자료제공	
 DONGGUK UNIVERSITY	동국대학교 중국산업경제연구소 http://wwwk.dongguk.ac.kr/~icie TEL: 054-770-2475 / FAX: 054-773-6002
	 高華偉業