



특집

- 온라인게임이 광대역 발전 이끌어

CHINA GAME NEWS

- 련방(连邦), 중국 컴퓨터 500강(强) 기업에 선정
- 국제적인 텔레콤 대기업들, 중국 온라인게임시장 주목
- 신문총출판사, 민족 온라인게임 대폭 지원
- 성따(盛大)와 청두(成都)시청 공동으로 게임연구개발센터 구축
- PC업계 대기업들, 게임컴퓨터시장 점유 쟁탈
- 올해 타이완(台湾) 온라인게임 규모, 23억 위안 전망
- 캐주얼게임, 노령층 유저에게도 인기
- 2010년 전자게임시장, 지금보다 5배 성장 전망
- 한국 게임업체, 새로운 시장 개척

GAME 소개

- 썬웬 2-페이텐리션(轩辕2-飞天历险)

GAME 업체소개

- 베이징 동팡위러커지여우셴공스(北京东方娱乐科技有限公司)

온라인게임이 광대역 발전 이끌어

중국 광대역 시장은 최근 빠르게 성장하기 시작한 시기로, 새로운 형태의 광대역 산업이 점차 그 모습을 드러내고 있다. 온라인게임은 이미 무시할 수 없는 새로운 오락의 한 유형으로서, 사회에 대한 영향력이 큰 산업인 동시에 문화의 중요한 일부로 부상하고 있다. 중국 온라인게임의 발전을 위해서는 당연히 사업자의 충분한 능력이 있어야 하지만, 온라인게임이라는 금광을 개발하자면 깊이 있는 연구가 필요하다.

산업적인 측면에서 보면 온라인게임은 자체의 네트워크 발전을 위한 전략적인 사업으로 간주될 수 있으며, 광대역 발전을 선도하는 데 그 의의가 있다.

첫째, 온라인게임은 광대역 콘텐츠 구축을 이끌어 나갈 것이다. 온라인게임은 더 많은 콘텐츠 제공업체를 참여시켜, 광대역 콘텐츠의 발전을 위한 플랫폼과 환경을 구축함으로써 더 많은 사용자를 광대역에 가입시키게 된다. 또한 이를 통하여 광대역 콘텐츠의 다음 단계로의 발전을 위한 더욱 견고한 기반을 다지게 된다.

둘째, 강력한 고객 흡인력을 가지고 있는 온라인게임시장에 대한 전망 때문에 통신 사업자와 콘텐츠 제공 업체가 서로 협조하여 광대역 산업발전을 추진하게 된다. 긴밀하고 다각적인 전략적 연합을 통하여 새로운 형태의 제휴관계를 구축하게 된다. 차이나텔레콤의 "후랜싱콩(互联星空)" 사업처럼 광대역사용자는 더 많은 부가가치 서비스를 누릴 수 있으며, ICP와 통신 사업자는 서로 복잡한 결제를 주고받아 사용자에게 편리함을 제공한다.

셋째, 게임업체를 포함한 ICP와의 합작은 통신 사업자에게도 큰 이익이 되며, 사업자의 업무와 역할 전환에 유리하다. 아울러 부가가치 서비스 시장의 선점을 위한 기반을 닦을 수 있다. 우선 이는 자체의 네트워크자원 활성화 및 투자와 설비 이용률을 높이는데 유리하다. 또한 사이트 접속 횟수와 접속시간을 늘리는 데 유리하여 통신 사업자에게는 막대한 통신비와 인터넷 가입비를 안겨준다.

모델 : 합작 또는 자체운영

통신 사업자는 온라인게임 발전 과정에서 계속 자체운영과 도입이 결합되는 '2가지 전략'을 고집해왔다. 한편으로 자체 운영의 일류 게임사이트와 전문 사이트를 구축, 규모를 확대시켜 체인점을 모집하고, 게임 대회를 개최하며 서비스를 향상시켰다. 다른 한편으로는 게임의 라인업을 위한 제휴에도 힘을 쏟아, ICP, 게임전문 사업자와의 제휴를 강화하게 된다. 사업자의 막강한 관계망 능력과 네트워크 능력에 힘입어 두 가지 운영방식이 모두 잘 진행되고는 있지만, 그 수익창출 모델은 뚜렷하게 다르다.

차체운영 방식은 통신 사업자에서 네트워크와 설비를 준비해야 할 뿐만 아니라, 직접 콘텐츠를 도입하여 응용하도록 제공하여야 한다. 종적 일체화 방식으로 경제적인 효과를 떠나 전력을 다함으로써 최대의 성과를 거두어야하나, 커다란 리스크를 안고 있는 것이 사실이다.

제휴방식을 무리 없이 도입하여 네트워크와 설비를 공동 투자하거나 보유고객과 요금수취 등에 대해 협력할 수도 있고, 자금운영에 대해 합작할 수도 있으며 혹은 각종 방식을 혼합할 수도 있다.

차이나텔레콤은 중국 최대 인터넷 접속사업자로, 직접 게임 부가가치시장을 빠르게 선점할 필요가 있다. 또한 시장을 지원하며 게임 산업에 참여함으로써 거대한 이윤을 취득할 수도 있다. 더욱 중요한 것은 고정전화, 광대역, 협폭 밴드 접속 등과 같은 통신 인프라를 발전시킬 수 있다.

3가지 추세와 2가지 원칙

온라인게이미 새로운 형태의 산업으로 발전하기 위하여 통신사업자는 다음의 3가지 추세와 2가지 원칙을 파악할 필요가 있다.

3가지 추세는 다음과 같다.

첫째, IT 기술의 발전과 변화다. 현재 세계적으로 PC가 제3차 혁명기에 들어섰다는 것이다. PC가 단순 PC 혹은 Internet PC에서 "Computing", "Communication", "Control" 및 "Entertainment" 의 "3C+E"의 종합 기능으로 바뀌었다.

두 번째, 게임 장르의 변화다. 온라인게임의 한 개 장르이던 MMORPG가 대 주류를 이루게 되었으며, 스포츠 전자게임이 하나의 장르로 자리 잡기 시작했다.

세 번째, 게임 유형의 변화다. Graphic MUD 게임이 중국 게임시장에서 주목을 받고 있으며, 최대의 수익 창출 모델로 자리 잡고 있다.

다음은 2가지 원칙이다.

첫째, 게임도입 원칙이다. 게임도입 시 게임이 확실한 흡인력을 가지고 있는 지를 파악해야 한다. 파악하기 어려울 경우에는 테스트 팀을 구성해서라도 이를 보장받아야 한다. 그 외에도 게임이 조사 혹은 순위에서의 위치를 통해 게임 지명도를 게이머들로부터 확인해야 한다.

두 번째, 게임 평가 메커니즘이다. 게임 도입의 성공여부를 판단하려면 게임사업자의 수준도 고려하여야 한다. 서버, IDC, 네트워크 투입과 접속자 피드백은 통신사의 주요 합작 모델이다. 통신사가 서버를 가설하고, 게임 대리업체가 평균 온라인 접속자를 통신사에 피드백하면 통신사가 서버, IDC 전산실, 네트워크 등 부문에 대한 투자를 보강한다. 또한 게임 대리업체와 사업자가 협력하여 서버의 최대 온라인 접속자를 구현해야 한다.

사업자의 측면에서 보면 온라인게임은 본질상 부가가치 업무에 속하며, 부가가치 업무 발전의 핵심은 제휴, 공동 이익을 얻을 수 있는 산업체계를 구축하는 것으로서 개방과 통합은 그 핵심 중의 핵심이다.

자료 : 호북우전신문(湖北邮电报)

롄방(连邦), 중국 컴퓨터 500강(强) 기업에 선정

제2회 중국 컴퓨터 500강 기업조사에 따르면 베이징 롄방이 전국에서 유일하게 상용 소프트웨어 및 온라인게임 유통업체로 500강 기업에 선정되었다. 중국 최대의 소프트웨어 유통업체와 소프트웨어 판매 대리점인 롄방은 지난 2003년 SARS의 충격을 받으면서도 업무, 관리, 시스템구축 등 면에서 안정적인 발전을 가져왔다.

롄방은 업무에서 우수한 실적을 기록하여 업계에서도 주목을 받았다. 4,000만 위안을 투자하여 온라인게임 '쨌사칭웬(剑侠情缘, 건협정연)'을 대리 운영하였고, 무바오란쨌(目标软件)과 공동으로 온라인게임 '아오스(傲世, 오세)'를 운영함으로써 중국산 온라인게임의 최대 투자자와 지원자가 되었다. 상용 소프트웨어 분야에서 롄방은 백신 소프트웨어의 2004년도 총대리업체이다. 동시에 국산 전통 백신 소프트웨어를 대리하는데 있어서 기타 유통업체보다 훨씬 상위에 있다. 롄방은 제품판매에서 큰 실적을 거두었으며, 롄방 시스템의 제품 매출과 서비스를 강화하고 있다.

2003년 롄방의 인지도는 크게 높아졌으며, 중국산게임 지원은 관련 부서의 인정을 받았다. 롄방은 또 온라인게임 개발업체, 퍼블리싱, 판매업체 등을 포함한 업계에서 국가신문출판총서가 제정한 '게임위원회'의 유일한 유통업체가 되어 '중국 소프트웨어 유통거래업체'의 모범을 보였다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004/06/062226927.shtml>

국제적인 텔레콤 대기업들, 중국 온라인게임시장 주목

얼마 전, 상하이에서 상하이 Alcatel Shanghai Bell (上海贝尔阿尔卡特)과 성따(盛大)가 공동으로 텔레콤 업무 제공업체에게 통합 광대역 솔루션을 공급하는 합의서를 체결하였다. 이런 협력방식은 중국에서 최초로 시행되는 것으로, 광대역 엔터테인먼트의 발전을 빠르게 추진할 것으로 예상된다.

협약에 따르면 상하이 Alcatel Shanghai Bell의 최신 DSL솔루션과 성따의 최신 온라인게임을 결합하여 중국 텔레콤 업무 공급업체에 전반적인 광대역 솔루션(宽带解决方案)을 제공한다는 것이다. 상하이 Alcatel은 또 단말기 소비자에 대응하여 게임응용 보급업무 컨설팅서비스를 제공한다.

상하이 Alcatel Shanghai Bell의 CEO인 Gerard Dega는 "광대역 사용자의 빠른 성장은 업무제공업체에 큰 기회를 제공해 주었다. 이번 성따와의 협력을 통해 단말기 소비자에게 더욱 많은 광대역 업무를 제공하게 될 것"이라고 말했다.

통계에 따르면, 현재 중국 네티즌 수는 이미 8,000만 명을 초과하였고, 2003년 말 광대역 사용자는 1,100만을 넘었다. 올 연말에는 광대역 사용자가 지난해에 비해 배로 성장할 것으로 나타났다. 현재 중국 광대역은 지난 1980년대 고정전화나 1990년대 이동전화의 급속한 발전처럼 신속한 발전을 가져올 것이라고 업계는 전망했다. 통계에 따르면, 중국 온라인게임 유저도 대폭 늘어나 올해 초까지

온라인게임 유저는 전체 네티즌의 20%이상을 차지하는 것으로 나타났다. 광대역 기술의 보급에 따라 중국 온라인게임 산업은 새로운 성장기회를 맞이하게 될 것으로 예상된다.

현재 중국 온라인게임의 문제점은 콘텐츠가 미흡하고 유저들의 취향에 맞지 않는다는 것이다. 광대역 기술의 발전에 따라 우선 게임의 콘텐츠를 풍부하게 할 계획이다. 성따는 상하이 Alcatel Shanghai Bell과의 협력을 통해 광대역 업무 제공업체의 업무발전과 광대역산업의 지속적인 향상을 추진할 것으로 예상된다.

최근 두 회사의 기술제휴를 통해 개발된 패키지게임이 시장에서 판매되고 있다. 성따는 현재 국내 최대의 온라인게임 운영업체로서 많은 온라인게임을 제공하였으며, 전국 60여개 도시에 보급한 서버가 1만대를 넘어섰다. 성따가 운영하고 있는 게임에는 자체개발한 것과 대리 운영하는 제품이 포함되는데 그 중 인기게임인 '러썬찬치(热血传奇, 열혈전기)'는 2003년 IDC조사에서 유저들이 가장 선호하는 온라인게임으로 나타났다.

상하이 Alcatel Shanghai Bell은 중국 텔레콤 영역에서 최초의 외국상인 투자주식회사이다. 이 회사의 업무는 단말기에서 단말기로의 통신 솔루션과 고품질 서비스를 제공하는 것이다. 제품에는 고정네트워크, 이동네트워크, 광대역 보급, 레이저네트워크, 멀티미디어 솔루션과 네트워크 응용 등이 포함된다. 회사는 글로벌 연구개발센터를 보유하고 있어 Alcatel 글로벌 기술베이스에 직접 접속할 수 있다. Alcatel회사의 2003년 매출액은 125억 유로에 달했고, 130여개 국가 및 지역과 업무왕래가 있다. 글로벌 DSL시장에서 점유율이 37.6%에 달해 상위를 달리고 있으며 DSL선로(线路)에 접속하는 선로가 4,500만개에 달하고 있다.

자료 : 시나사(新华网), 6월 22일

신문출판사, 민족 온라인게임 대폭 지원

중국의 온라인게임시장은 현재 외국게임들로 붐비고 있지만 올해 말에는 '평선방(封神榜)', '씨여우씨(西游记)', '싼궈(三国)' 등 중국산 게임 30여개를 출시할 예정이다.

스중웬(石宗源) 신문출판총서 책임자는 대형 온라인게임, 만화 출판업체에 중국 전통문화를 접목시켜 미성년자들이 중국의 역사와 전통을 익히는데 도움을 줄 것을 부탁했다. 최근 2개월 동안 사회에서는 '미성년자들의 사상도덕 수립' 관련 소동이 계속되었다. 매체들은 선정적인 게임들로 인해 미성년자들의 범죄행위가 높아지고 있으며, 그 가운데서도 수입 게임과 만화로 인한 영향이 컸다고 지적하고 있다.

신문출판총서는 선정적인 게임 소프트웨어와 음란물 출판에 관한 정돈을 대폭 시행하고 있다고 밝혔다. 이외에 또 어린이들에게 건강하고 민족 특색이 있는 작품을 제공할 것이라고 덧붙였다. '민족 온라인게임 출판' 프로젝트에 따르면 신문출판총서는 국내 온라인게임 개발업체와 연합하여 향후 5년 동안에 지적재산권을 보유하고 민족 특색이 있는 온라인게임 100개를 출시할 예정이다. 그 중 30개는 올 연말에 출시할 것으로 알려졌다.

중국은 베이징, 상하이, 텐진(天津), 광시(广西)와 스촨(四川) 등 지역에 미성년자 출판물금지

를 설립하여 중국 특색이 있는 애니메이션과 만화를 연구 개발할 예정이다. 신문출판총서는 신흥의 출판물을 지원하는 동시에 건전한 독서물의 전통출판시장을 확보해 줄 것이라고 밝혔다. 또한 신문출판총서는 미성년자들에게 건전한 출판물을 제공해주어 애국주의 교육을 대폭 실시할 계획이다. 그리고 출판물 판매점은 위치를 지정하여 선정적인 도서의 유통을 철저히 방지할 예정이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004/06/061625599.shtml>

성따(盛大)와 청두(成都)시청 공동으로 게임연구개발센터 구축

방대한 시장 잠재력과 충분한 연구개발 실력을 보유한 서부지역이 중국산게임 개발기지로 될 전망이 높다. 며칠 전, 중국 내 최대의 온라인게임 기업인 성따와 청두시청이 공동으로 디지털 엔터테인먼트 연구개발센터를 구축하는 것에 관한 계약을 체결했다.

현재 청두는 유저 성장률이 특히 높아 중국 온라인게임 업체들의 경쟁지로 부상되었다. 청두에 위치해있는 주요 대학들의 연구개발능력으로 청두도 중국산게임 개발의 조건을 충분히 구비한 상황이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004/06/062427638.shtml>

PC업계 대기업들, 게임컴퓨터시장 점유 쟁탈

개인용 PC가 몇 백 달러밖에 안하는 요즘, 속도를 추구하는 젊은 층을 상대로 고가 컴퓨터 판매로 수익을 올리고 있다. 컴퓨터의 사양만 높으면 이들은 가격을 별로 개의치 않고 구입하고 있기 때문이다.

이런 게임용PC는 옵션으로 여러 부품들을 조립하는데 사양이 높은 서버, 고가의 그래픽카드 등이 포함된다. 별도로 냉각시스템을 장치하지 않아도 컴퓨터의 열을 자동 발산시켜주는 기능이 있다.

게임 PC의 판매가격은 2,000~5,000달러 정도다. 지명도가 별로 높지 않은 VoodooPC, Alienware, FalconNorthwest 등이 투자한 시장에 대형 업체인 DELL과 HP도 관심을 모으고 있다. VoodooPC 관계자는 게임시장은 할리우드보다도 더 부가가치적인 매력이 있다고 하면서 게임시장에 관심을 많이 돌리고 있다고 밝혔다.

최신 컴퓨터산업은 빠르게 성장하고 있다. 기존에는 PC시장에서 낮은 비율을 보였지만 지난해에는 20억 달러에 달하는 수익을 창조했다. 그 가운데서 DELL과 HP의 제품이 대다수 시장을 점유하고 있는 상황이다.

게임용PC의 경우 그 시장이 매우 밝을 것으로 전망된다. IDC의 조사에 따르면 작년 PC시장의 규모는 1,780억 달러에 달했는데 이는 게임용PC시장에 비해서는 엄청난 수익이다. 하지만 VoodooPC의 게임용PC 판매수익은 지난 2002년에는 전년 대비 125%, 2003년에는 200%을 보였으

며 올해에도 큰 성장률이 기대된다.

미니 PC업체인 타이완 하오신(台湾浩鑫)의 작년 수익은 4억 5,500만 달러였는데 구입자의 50% 이상이 게임유저인 것으로 나타났다. 하오신의 PC는 그 사이즈가 신발박스 크기만 하다. 이는 게임유저들이 한데 모여 무선인터넷에 접속하여 게임을 하는데 매우 편리하다. PC는 높이가 같기 때문에 구입자들은 서버와 하드 등 부품들을 자유로이 선택할 수 있고, 케이스도 게임주제로 된 것을 고를 수가 있어 인기가 많다.

하오신 관계자에 따르면 어떤 구입자들은 자체로 부품을 선택하여 조립하는 경우가 있다고 한다. PC 게임하드의 경우, 지명도가 높은 Nvidia와 ATI는 경쟁력이 매우 강한데 이 두 회사의 소매가는 500 달러에 달하는 것도 있다.

게임용 PC시장은 날로 성장하고 있지만 마이크로소프트의 X box나 소니의 Play Station의 게임시장을 점령할 수 없는 주 원인은 가격의 차이에 있다. 게임용 PC를 보유한 게임유저 가운데 90% 이상이 게임기기를 갖고 있는 것으로 조사되었다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004/06/060723401.shtml>

올해 타이완(台湾) 온라인게임 규모, 23억 위안 전망

타이완 신식산업정보센터(MIC)에 따르면 타이완의 올해 온라인게임 시장규모가 23억 위안을 넘을 것으로 나타났다. 이는 2001년보다 5.4배 성장한 숫자이며 2006년에는 37억 위안에 달할 것으로 전망된다. 그 가운데서도 MMORPG가 큰 인기를 모을 것으로 예상된다. 온라인게임은 종류가 많지만 MMORPG는 가상캐릭터를 통해 친구 맺기가 가능한 게임으로서 향후 유저들 사이에서 인기가 지속될 것으로 기대된다.

현재 타이완의 온라인게임은 70%가 한국산이며 일본, 유럽과 국산게임이 10%씩 차지한다고 밝혔다. 향후 타이완 게임업체들은 자체 게임개발에 힘을 기울여야만 소프트웨어산업과 인재양성도 이끌 수 있을 것으로 보인다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004/06/062126820.shtml>

캐주얼게임, 노령층 유저에게도 인기

최근 들어 탠푸러쑤(天府热线)게임센터를 찾는 노령층 유저들이 늘고 있다. 탠푸러쑤에 가끔 찾아와 직원들에게 ‘파오파오탕(泡泡糖, 비엔비)’의 게임경기 상황을 묻는 60세에 가까운 유저들이 여러 명 있다. 이 노인들은 퇴임하고 집에서 노년생활을 즐기는 분들이라고 한다. 평소에 식구들이 다 출근하고 나면 심심하기 때문에 아들, 며느리의 추천으로 게임 ‘파오파오탕’을 처음 접하게 되었다고 한다. 처음 게임을 시작하였을 때에는 컴맹이다 보니 두려움도 앞섰지만 직접 체험하니 조작이 간단하고 재미가 있어 이 게임의 충실한 유저가 되었다고 한다.

최근 들어 탠푸러싼이 성파와 공동으로 '파오파오탕' 가정게임경기를 개최할 예정이다. 그래서 이 몇몇 노인들은 가족들과 이 경기에 참여할 예정이라고 했다. 이번 가정게임경기는 6월 19일에 청두에서 시작하여 러산(乐山), 메이산(眉山), 야안(雅安), 난충(南充), 이빈(宜宾), 내이장(内江), 만양(绵阳), 더양(德阳) 등 9개 도시에서 개최될 예정이다. 각 도시에서 선정된 우승자는 청두에서 결승전을 펼치게 된다.

컴퓨터와 광대역의 보급에 따라 캐주얼게임을 하는 유저군은 점차 늘어날 전망이다. IDG의 통계에 따르면 현재 집에서 게임을 하는 사람은 64%에 달한다고 한다. 유저들 가운데서 30%가 여성이며 또 노령 층 유저들도 상당수를 차지하는 것으로 조사되었다. 이번 가정게임경기를 통해 더욱 많은 노령 층이 캐주얼게임 유저로 될 것으로 전망했다.

자료 : http://game.163.com/game2002/editor/edit_jianzhi/040625/040625_215841.html

2010년 전자게임시장, 지금보다 5배 성장 전망

오는 2010년에 온라인게임 산업은 지금보다 5배 이상의 성장과, 컴퓨터 게임을 제외한 전자게임 유저가 현재의 4억1,500만 명에서 26억 명으로 성장할 것으로 예상된다.

과학기술의 진보에 따라 새로운 투자기회는 전통 전자게임을 통해 영화회사, 음반회사, 광고회사, 휴대폰 생산업체, 통신업체, 완구제조업체, 전자제품 제조업체 등 여러 업종으로 확장될 것으로 보인다. 사실상 유료 전자게임의 플랫폼 및 그 범위는 핸드폰, MP3, PDA, 아동완구, 헬스기기 등에도 확장될 것으로 예상된다.

2010년경에는 세계적으로 4억 5천만 가구가 광대역을 사용할 것으로 예상되며, 10억 명에 달하는 유저들이 멀티미디어 휴대폰으로 유료 전자게임을 할 것으로 기대된다. 2010년에는 일반 가정용 컴퓨터의 메모리는 1,000GB에 달할 것이며, 게임의 시각효과와 음향효과도 대폭 향상되어 유저들이 게임에 투자하는 시간도 늘어날 것으로 예상된다.

신기술의 도입은 전자게임 관련 영역에 새로운 수입을 가져올 것이며, 전통 전자게임시장 외에도 광고, 무선통신, 엔터테인먼트 등의 고객을 확보할 것으로 예상된다. 게임 개발업체는 게임 가운데 제품의 광고를 넣어 게임개발 원가를 보상받고, 이동통신업체는 전화게임 도매와 소매의 주 통로로 될 것이며, 전자게임과 영화 간의 교차방송은 극장에 주 수입을 가져다 줄 것으로 보인다. 게임에 들어가는 음악도 음악회사에 수익을 창조할 것이며, 시청게임은 완구와 인형모델에 대한 수요량을 늘여 완구제조업체에 좋은 기회를 가져다 줄 것으로 예상된다.

전자게임은 지난 5년 동안 전통 매체산업에서 고속성장을 가져온 영역이다. 미국에서 시청게임과 관련 과학기술 제품의 매출액은 지난 2001년부터 극장수익을 초월했으며 이 비전자게임으로 성장된 산업은 의외의 수익을 창조했다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004/06/062928732.shtml>

한국 게임업체, 새로운 시장 개척

한국 게임 산업은 최근 몇 년 동안 빠른 발전을 가져왔다. 이는 민간업체의 연구개발 외에도 한국정부에서 적극 지원과 한국게임산업개발원(KGDI)의 게임 산업 지원과도 밀접한 관련이 있다. 며칠 전, 한국게임산업개발원은 19개 한국 게임 업체와 타이완에서 'Korean Game Showcase 2004' 행사를 개최하였다. 이번 행사를 통해 한국은 타이완시장을 개척할 계획이다.

한국게임산업개발원 관계자는 현재 한국 게임업체는 대략 2,000개 있는데 NCSOFT 등 몇 개의 대기업을 제외하고는 대다수가 중소기업이라고 하였다. 한국 중소기업의 게임 산업을 지원하기 위해 한국정부는 한국게임개발원을 구축하여 게임 산업의 업그레이드를 협조해주고 있다고 덧붙였다. 이번 타이완에서의 행사를 통해 한국 게임업체들이 협력파트너를 찾아 산업을 발전시킬 수 있는 좋은 계기가 되기를 바란다고 밝혔다.

한국 게임 산업의 부흥을 놓고 볼 때, 정부의 아낌없는 지원과 업체들의 노력, 그리고 광대역의 보급 등 3가지를 따로 생각할 수는 없다. 3년간의 빠른 산업발전으로 한국시장은 포화상태에 이르렀기 때문에 2,000여개에 달하는 게임업체는 부득불 해외시장을 개척할 수밖에 없었다. 현재도 이 많은 게임업체는 서로 치열한 경쟁을 벌이고 있으며, 생존하는 업체가 있는 반면 도태되는 업체도 없지 않다. 생존한 게임업체는 한국게임산업개발원의 지원을 받아 해외로 시장을 확장하는 단계에 있다.

현재 중국 정부에서 중국산 게임 개발을 대폭 지원하고 외국게임의 수입을 금지하는 정책을 발표하면서 중국시장 진출은 큰 어려움에 직면하고 있다. 현재 중국대륙과 타이완에서 50%이상의 시장을 점유해왔던 한국게임은 중국대륙시장 진출에 어려움이 있을 경우, 타이완시장을 더욱 확장할 예정이다. 그리고 일본, 유럽, 동남아 등 시장도 향후 한국 게임업체들이 점차 확보할 시장들이다.

한국 온라인게임의 경쟁력을 지속적으로 유지하기 위해 현재 한국에서는 게임에 대한 심사를 엄격히 강화하고 있다. 개발능력이 부족한 업체인 경우, 게임개발 허가를 주지 않고 해외 유저들의 취향에 맞도록 심사를 하고 있다. 또 영화와 결합하는 게임 산업의 추세에 따라 한국에서는 현재 영화와 합작한 온라인게임을 개발 중이다. 여러 가지 강화를 통해 한국 온라인게임 산업은 여전히 경쟁력을 보유한 산업으로 자리매김하기를 기대하고 있다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004/06/062628363.shtml>



샌웬 2-페이텐리센 (軒轅2-飞天历险)

개발업체 : 타이완 따위(臺灣大宇)

퍼블리싱 : 베이징 왕씽(北京网星)

게임유형 : MMORPG

공식사이트 : <http://www.joypark.com.cn/>



1. 게임 소개

3D 검색엔진 사용, Direct X 9.0 지원

화질을 높이기 위해 '쎬웬 2'는 유명한 3D검색엔진인 Render Ware를 사용하였다. 이 검색엔진은 현재 소니, EA, Namco, Sammy, Ubi 등 지명회사들에게 권한을 준 상황이다. '쎬웬 2'는 게임화면의 화질이 뛰어나고 갱신속도가 매우 빠른 등의 특징이 있다.

유저들이 자신의 운명과 미래를 창조

'쎬웬 2'를 한마디로 표현하자면 '창조'이다. 사람들은 모두 운명을 믿는데 이를 기반으로 게임에서는 유저들이 자기의 운명을 창조하도록 시스템을 지원한다.

개성적 이미지 창조

창조를 축으로 하며 캐릭터 이미지의 경우, 유저들이 헤어나 스타일, 몸매 등을 바꿀 수 있는 시스템을 제공한다.

쿤룬징(崑崙鏡)이 창조한 세계

이 게임은 '쎬웬젠(軒轅劍)' 패키지 버전을 배경을 기반으로 개발한 것이다. 이 세계를 창조하는 신비로운 기계가 바로 쿤룬징이다. 쎬웬젠과 모두 중국 고대 신화시대에서 전해 내려온 것들이다. 쿤룬징은 천하 만물을 기억하는 능력이 있는데 그는 세계의 모든 물건을 한부 복사해서 거울 속에 담아두고 있다.

2. 관련소식

중국산 온라인게임의 최고작품으로 인기를 끌고 있는 이 게임은 다가오는 여름방학 기간에 Close Beta 테스트를 진행할 예정이다.

이 게임은 따위쯔쑤(大宇資訊)에서 오랫동안 준비해왔으며, 베이징 환성커지(北京軟星科技)의 우수한 연구개발 인재를 유치해서 공동으로 개발한 제품이다. 이 제작 과정에는 유명한 제작진들이 참여했기 때문에 한일 게임을 능가해 2004년 최고의 국산게임으로 될 것으로 예상된다.

베이징 동팡위러커지여우셴공스(北京东方娱乐科技有限公司)

1. 회사소개

2003년 8월에 설립된 베이징 동팡위러커지여우셴공스의 전신은 자오파밍타이환썬여우셴공스(交大铭泰软件有限公司) 사업부이다. 1998년 2월에 설립된 자오파밍타이는 설립 당시 자산액이 3,000만 위안에 달했으며, 중국 최대의 통용 소프트웨어 및 서비스 제공업체였다. 6년 동안 어려운 창업과정을 거쳐 현지화 정보서비스, 정보보안 서비스, 통용 소프트웨어(정보현지화 소프트웨어, 정보보안 소프트웨어, 실용도구 소프트웨어, 게임 엔터테인먼트 제품 등)의 연구개발 및 발행과 이동통신 제품의 연구개발과 발행을 해왔다. 회사는 판매 및 서비스 면에서 ISO9001인증을 거쳤으며 제품개발 면에서 CMM2인증을 거쳤다.

회사는 2003년 아태(亚太)지역에서 발전이 빠른 500개 기업 가운데 하나로 선정되었다. 2004년 1월 중국기업 중 최초로 홍콩 주식시장에 상장됐다. 이는 중국에서 최초로 통용 소프트웨어 및 서비스 제공업체가 주식시장에 상장한 사례이다.

2004년은 중국게임의 해가 될 것으로 예상하고 자오파밍타이는 게임시장을 대폭 확장하기 위해 300만 위안을 투자하여 계열회사인 베이징 동팡위러를 설립하였다. 그리고 기존의 자오파밍타이 소프트웨어 사업부에서 우수한 인력을 지원해주었다. 베이징 동팡위러는 1인 접속 PC게임과 온라인게임의 연구개발, 운영 및 서비스를 할 것이다.

제품 면에서는 이미 CDV, BUKE, JOWOOD, BETHESDA, SHANZ, ASCARON 등 게임회사와 협력관계를 체결했다.

판매 면에서 자오파밍타이의 6년간의 자원비축을 이용하여 우수한 판매 네트워크를 구축했으며 베이징을 물류센터로, 하얼빈(哈尔滨)에 동팡(东方)판매센터, 톈진(天津)에 화베이(华北)판매센터, 상하이에 화동(华东)판매센터, 선전에 화남(华南)판매센터, 청두(成都)에 시난(西南)판매센터 등을 구축했다.

시장 면에서는 자오파밍타이의 자원을 이용하여 일반소프트웨어, 가정용컴퓨터와 게임, PC 게임, CD, 컴퓨터정보신문(电脑商情报) 등 국내 대규모 매체들과 협력관계를 맺었다. 또 시나(新浪), 왕이(网易), TOM, 쥐웨이(卓越), 땅땅(当当) 등 포털사이트와도 장기적인 협력관계를 체결하였다.

서비스 면에서 게임유저들을 대폭 유치하였으며 고객센터 직원들은 전화, 우편, MSN, QQ 등을 통해 실시간 정보서비스를 제공해준다.

회사는 첫 5개년계획을 통해 중국 최초의 게임브랜드를 창조할 계획이다.

2. 제품소개

	게 임 명	게임유형	개 발 사	퍼블리싱
1	우런띠따이(无人地带, 무인지대)	실시간 전략	CDV	Oegame
2	항하이따스따이(航海大时代, 항해대시대)	모의 경영	ASCARON	Oegame
3	신투2(信徒2, 신도2)	책략	STRATE-FIRST	Oegame
4	쿵중다지(空中打击, 공중타격)	책략	G5SOFTWARE	Oegame
5	쓰쎄란쳐우징리(世界篮球经理, WORLD BASKETBALL MANAGER)	모의 경영	Metalfin	Oegame
6	짜러비하이따오(加勒比海盜, Pirates of the caribbean)	액션	1C	Oegame
7	천중다찌(沉重打击, Massive Assault)	장기	JOWOOD	Oegame

3. 연락처

주 소 : 北京市海淀区青云里满庭芳园A座1607室
우편번호 : 100089
전 화 : (86-10)62160325
팩 스 : (010)62160325-1004
E-mail : gamesupport@sunv.com
고객서비스 QQ : 264623700

※ CHINA GAME WEEKLY 자료제공	
 DONGGUK UNIVERSITY	동국대학교 중국산업경제연구소 http://wwwk.dongguk.ac.kr/~icie TEL: 054-770-2475 / FAX: 054-773-6002
	北京金碧偉業有限公司 http://www.jinbitech.com TEL: 010-8483-2061/ FAX: 010-8483-2062