



특집

- 2004년 캐주얼게임의 발전
 - “한게임”과 “텅션”을 중심으로

CHINA GAME NEWS

- 쩐산(金山), 내년 상장 계획 실현 위해 인터넷 구조 개혁
- 인텔, 중국 국내 PC방의 PC기술 지원기로
- 인터넷게임 제조업체, 대학 캠퍼스에서 인재 모집
- 정보산업 수입 2만억 위안 돌파
- 《DOOM3》 25일 출시, 판매 전망 낙관적

IT 관련업체

- ‘중귀완왕(中國萬網)’

법률 및 정책

- 녹색게임 PC방 활동 중지 발표

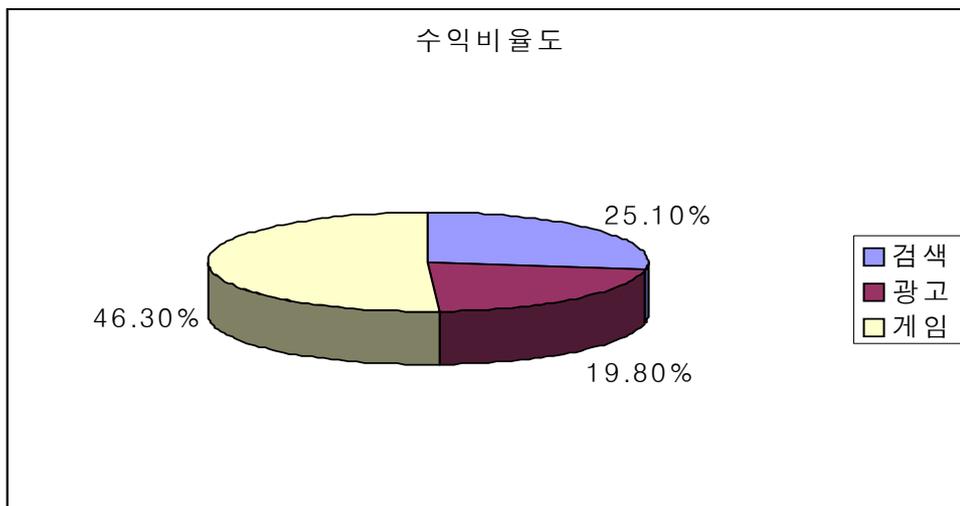
2004년 캐주얼게임의 발전 - “한게임”과 “팅션”을 중심으로

2004년은 캐주얼게임시장이 재조정을 거친 한해였다. 카드, 보드, 캐주얼장르 게임시장의 선두업체인 랜중(联众)은 순위가 2위로 떨어졌고, 텡션이 새로운 성과를 이루었다. 텡션은 한국 업체인 NHN사의 한게임(Hangame) 방식을 모방하여 성공했다. 게임 포털사이트의 선두인 한게임 방식은 2002년도에 이미 미래의 주류가 될 것으로 예상되었었다. 이 방식은 아바타를 핵심으로 하고 기타 다양한 서비스를 제공하여 유저의 수요를 만족시키고 있다.

‘한게임’사의 운영방식

2004년 텡션(腾讯)은 카드, 보드유형의 게임과 통신도구의 활용 및 서비스 운영 면에서 강력한 역량 확충으로 카드 및 보드게임의 최고 업체인 랜중을 추월하여 최고의 시장비율을 차지하였다. 1년 사이 텡션은 랜중의 최고 접속자수 61만 명을 넘어 70만 명을 돌파하였다. 랜중도 2004년 한국의 선두 게임 포털사이트인 NHN사와 전략적인 합자를 체결했다. NHN사를 언급할 때 그 소속인 ‘한게임’을 빠뜨릴 수 없다. NHN사의 2003년 경영수익은 5.4억 위안에 달한다. 이 회사는 단순한 캐주얼게임 운영사가 아니라 인터넷의 일반적인 콘텐츠 제공사이기도 하다. 업계의 관계자들은 한국 NHN사의 운영방식을 ‘게임포털’(Game portal)이라 칭한다.

NHN사의 2003년 재무경영수익은 주로 3개 루트를 통하여 이루어진 것으로, 수익순위로 보면 게임(46.3%), 검색(25.1%), 광고(19.8%)이다. 그중 게임에서 창출되는 수익은 총수익의 절반도 되지 않아 온라인게임이 위주인 운영사의 입장에서 보면 그다지 이상적이지는 않다.



‘한게임’의 게임은 다수가 캐주얼게임이고, 대부분이 룰(Rule)이 간단한 게임 혹은 카드, 보드게임이다. 이런 부분에서 중국 내의 란중, 텡쑤QQ(MSN과 유사한 중국 국내 메신저서비스)와 매우 유사하다. 그러나 한게임은 캐주얼게임뿐만 아니라 게임과 엔터테인먼트의 콘텐츠에 대해서 여러 번 조정을 거쳐 오면서 종합 엔터테인먼트를 서비스하는 업체로 부상했다.

한게임은 온라인게임, 전자비즈니스, 통신, 멀티미디어, 커뮤니티 및 음악신청 등 6가지 업무를 포함한다. 또한 이런 업무를 크게 캐주얼게임과 커뮤니티 2개 부분으로 구분하고, 기타 업무는 이 2개 업무를 축으로 주변을 둘러싸는 방식이다. 한게임의 현재 경영수익도 주로 2개 부분에서 창출된다. 카드, 보드, 캐주얼게임 중 가상 도구를 비롯한 게임가상물품의 판매 및 아바타 도구와 채팅실의 특수기능의 판매를 비롯한 커뮤니티 가상물품의 판매이다. 이 중 아바타 도구판매가 비교적 높은 비율을 차지하고 있다.

중국 게임포탈 : 텡쑤(騰訊)

한게임의 성공사례에서 보듯이 아바타는 게임 포탈사이트의 핵심이다. 이미 소유하고 있는 유저그룹을 기반으로 하여 유저의 온라인 엔터테인먼트의 수요를 발굴하고, 끊임없이 새로운 게임 제품을 증가시키며, 플랫폼을 조정하는 것이 게임포탈의 발전방향이다. 자원조정 면에서 중국 국내 운영사 중 텡쑤가 대표적이다. 텡쑤QQ는 빠르게 인기를 얻어 비교적 완벽한 커뮤니티를 구축하였다. 이 기반을 갖추었기에 자체의 게임포탈을 구축하는데 큰 우위를 차지할 수 있었다. 텡쑤가 필요한 부분은 QQ의 역할을 바탕으로 제품 라인을 확대하고, 각 업무 및 자원을 조정하여 포탈의 개념을 실현하는 것이다.

이런 배경에서 텡쑤는 이미 2002년에 아바타 영역에 들어섰다. QQ클라이언트(전문 채팅 프로그램), QQ의 역할 및 텡쑤의 젊은 연령 대 위주의 유저그룹을 통하여 Avatar브랜드 위주의 QQ는 거대한 성공을 이루었고, 중국 내에서 이미 인정받는 지위를 차지하였다. 동시에 QQ제품의 브랜드가 폭넓게 알려져 중국 국산 아바타의 대명사로 자리 잡았다. 자료에 따르면 QQ슈(QQ秀)는 1억이 넘는 QQ유저를 끌어들이고, 2004년 하루 평균 동시 접속 금액이 수십만 위안이상에 이른다고 한다.

텡쑤의 QQ게임 등장으로 인하여 2004년은 중국 캐주얼게임시장의 재조정을 거친 한 해라 볼된다. 제품라인의 시급한 확대가 필요한 텡쑤는 2003년 온라인게임 분야에서 좌절을 겪은 후, 신중한 고심 끝에 카드 및 보드유형의 게임에 눈길을 돌렸다. 또한 QQ와 아바타의 방대한 유저군을 기반으로 하여 캐주얼게임이 점차 유행되는 시기에 맞추어 QQ게임을 출시하였다. QQ게임은 QQ 고속통신 소프트웨어를 기반으로 한 캐주얼게임의 집합으로써, 서버나 유저자료 등이 모두 QQ를 통하여 운영된다. 매우 짧은 시간 내에 QQ게임의 클라이언트가 전국에 확산되었고, 이에 따라 QQ게임의 접속유저가 폭증하였다. 1년 사이에 최고 동시 접속자 수는 70만 명을 돌파하였고, 기존 란중의 지위를 차지하여 새로운 선두로 등장하였다.

‘한게임’과 텡쑤의 발전에 대한 분석

위의 사례에서 보듯이 한게임은 아바타를 핵심으로 하여 포탈방식을 이용해서 다양한 캐주얼게임 제품 및 가상 커뮤니티서비스와 접목한 사업방식을 펼친 대표 주자이다. 그 뒤 텡쑤에 의해 게임포탈은 중국 국내에서 성공을 이루었다. 때문에 위의 두 업체는 2004년의 카드, 보드, 캐

주말게임시장에서 가장 두드러진 업체이자 연구가치가 있는 업체이다.

두 업체는 자체 제품을 통하여 큰 인기를 얻었으며 수익목적을 달성하였다. 한게임은 아바타에 의해, 텡선은 QQ를 통해 큰 수익을 얻었으며, 텡선 또한 아바타를 이용해 적지 않은 수익을 얻었다. 그 후 한게임과 텡선은 부단히 자체 제품 라인을 확대하였다. 한게임은 연이어 캐주얼게임을 출시하여 아바타의 콘텐츠를 풍부하게 하였고, MMORPG게임의 운영과 개발을 진행하였다. 현재 한게임 플랫폼 위에서 게이머는 캐주얼, 카드, 보드와 MMORPG게임을 포함한 50여 가지의 온라인게임을 즐길 수 있으며 그 종류 역시 매우 다양하다.

이와 유사하게 텡선도 다양성을 선택하였다. 텡선은 고속통신을 이용하여 커뮤니티, 아바타, MMORPG와 캐주얼게임 등 여러 가지 업무를 서비스하였다. 이런 서비스는 상호 보완을 할 수 있어서 텡선을 비롯한 네트워크회사가 제품조정을 진행하는데 유리하다. 그러나 시나(www.sina.com)를 비롯한 포털사이트는 제품 재조정의 중요성을 인식하고는 있으나, 실제 서비스는 그를 따르지 못하고 있다.

한게임과 텡선의 사례에서 보듯이 게임포탈의 운영방식은 풍부한 캐주얼게임과 완벽한 제품 라인을 통하여 효과적인 유저 집합을 실현하는 것이다. 이는 아바타(또는 기타)를 핵심 업무로 정하고, 게임을 포함한 기타 엔터테인먼트 제품을 제공한다. 많은 제품들 중에서 제품 콘텐츠의 보충 역할이 제품 사이의 경쟁에 비해 훨씬 큰 영향력을 미친다.

이런 방식은 많은 장점을 가지고 있다. 최대 장점은 각 제품사이의 연계가 긴밀하지 않기에 운영사가 자체적으로 서비스 방향을 전환하여 사업위험을 피할 수 있다는 점이다. 만약 어떤 제품의 실적이 이상적이지 못해도 워낙 제품이 다양하기 때문에 운영사 자체에 큰 영향은 미치지 않는다. 텡선이 운영하는 다양한 제품 중 MMORPG의 실적이 좀 하락하고 있으나 그 제품이 호평을 받고 있기에 텡선은 여전히 수익을 얻고 있다.

게임포탈의 두 번째 장점은 유저의 편리성에 있다. 게이머는 단지 하나의 '통행증'을 이용하여 플랫폼위에서 자유롭게 각종 게임을 교환할 수 있다. 게이머들은 그들의 선택이 넓어지면 즐길 수 있는 게임이 자연적으로 풍부해지기에 더욱 흥미를 느끼게 되는 것이다. 게임포탈은 또한 호환성이라는 장점이 있다. 게이머가 구매한 가상물품이 광범위의 활용도가 있게 되는 것이다. 예를 들면 게이머가 구매한 아바타가 전에는 하나의 게임에만 적용되었으나, 현재는 플랫폼의 모든 게임에 게이머가 구매한 아바타를 나타나게 할 수 있다. 플랫폼의 제품이 풍부해짐에 따라 가상물품의 사용 용도도 갈수록 넓어지고 있는 것이다. 그 실제가치와 경제가치도 동시에 제고되고 있기에 자연적으로 더욱 많은 게이머가 게임의 가상물품을 구매하게 된다.

핵심경쟁력은 자체개발이다.

2004년 온라인게임시장에서 게임 포탈방식이 실질적인 발전주류가 되었다. 2005년에 더욱 큰 시장이 펼쳐질 것으로 기대되고, 경쟁도 더욱 치열해질 것으로 예상된다. 게임 포탈사이트 방식으로 장기적인 성장을 기대한 중국 국내업체는 유저의 엔터테인먼트 수요를 인식하면서 어떻게 시장상황을 게임제품에 반영할 것인가를 인식하게 되었다. 도구개발 및 회원제를 이용한 수익취득 등 다양한 방식으로 중국 게이머의 게임요구에 부합하게 하고, 플랫폼의 광범위성과 융통성의 실

질적인 역할을 발휘하며, 게임버그(bug)와 핵 프로그램 등 문제에 대한 해결능력과 해결속도로부터 자체개발의 중요성을 더욱 깊이 깨닫게 되었다.

2004년 중국 국내에서는 자체개발의 게임 포털업체가 앞 다투어 등장하였고, 이런 업체가 많아짐에 따라 게임 포털사이트의 일부 취약점이 점차 드러나기 시작했다. 제품개발의 획일화현상이 심각해지고 있으며 실질적인 일류 제품이 부족하다는 것을 예로 들 수 있다. 어느 관계자는 중국 국내에서 최고로 인기 받는 캐주얼게임은 <랜랜칸(连连看)>이라고 했다. 이유는 접속유저가 많아서가 아니라 매개 플랫폼에 모두 이 게임이 출시되어 있어서 이 게임의 게이머도 자연스럽게 많기 때문이라고 하였다. 이는 중국의 게임 포털사이트의 자체개발 제품이 심각하게 부족한 문제를 반영한다.

이외에 게임포털사이트는 일류 제품이 부족, 즉 핵심제품이 없기에 수익 창출을 실현하기 어렵다. 한게임은 아바타를 가지고 있다. 텅헌은 QQ와 아바타를 갖추었으나, 이런 게임 포털사이트에 새롭고 특이한 제품은 그다지 없다. 이런 문제를 해결하려면 일정한 시간이 필요하다. 무턱대고 서둘러서 되는 일은 아니다. 또한 게임 포털사이트가 수익을 얻으려면 일정한 시간을 거쳐야 되는데 단지 제품수량 라인을 확장하는 데에도 몇 년의 노력이 필요하다. 새로운 게임 포털사이트도 이런 문제를 인식하여 점차적인 개선이 일어나고 있다.

2005년이 다가올수록 경쟁업체들의 발전노력이 두드러지고 있다. 제품의 자체개발을 중심으로 모방을 통한 창조 추구와 자체적인 가상 도구를 다양하게 발전시킨다. 또한 자체의 제품라인을 끊임없이 확장하며 기타 엔터테인먼트 제품을 플랫폼에 끌어들이고 해외 선진적인 경험 및 제품을 도입하여 현재의 플랫폼과 효과적으로 접목시키고, 제품의 현지화를 실현시키는 것이 시장 점유율을 높이는 길 중의 하나이다.

자료 : http://gd.91.com/zt/2004y/modulus/show_giorgio_02.htm



췐산(金山), 내년 상장 계획 실현 위해 인터넷 구조 개혁

중국 전통 소프트웨어 회사인 췐산(金山公司)은 며칠 전, 앞으로 모든 사용자는 최근 내놓은 “통합카드 서비스”를 통해 모든 온라인 서비스 제품을 지불할 수 있다고 발표했다. 그 중에는 12월 16일 오픈 베타 테스트를 진행하는 인터넷게임 《평선방 OL 封神榜 Online》 및 췐산두바(金山毒霸) 온라인 백신 등의 제품도 포함된다. 또한 췐산은 철저한 인터넷 이미지 변신을 추구하고 있으며, 내년 미국 시장 상장 계획이 완성될 가능성이 있다고 전했다.

췐산은 이미 작년 말부터 전체 이미지 변신 계획을 가지고 있었으며, 현재는 인터넷게임에 대부분의 회사 소득을 의존하고 있다. 회사 관계자는 모든 업무를 “인터넷으로 옮겨 놓는다.”고 언급했다. 16일 공개 테스트를 하는 《평선방 OL》이 미국에 상장하는데 중요한 역할을 하고 있

다.

쑤산은 이미 인터넷게임 《평선방OL》의 실제 카드를 판매하여 대리권을 천왕(骏网)에게 주었기에 비교적 호응이 높았던 쑤산의 오랜 제휴업체인 련방(连邦)은 떠나가게 된다. 쑤산의 언론대변인은, 천왕은 현재 널리 보급된 온라인 판매상이며 쑤산이 최근 내놓은 통합카드 서비스는 천왕이 쑤산의 더 많은 업무를 대리, 운영하는 것을 도와주게 될 것이라고 말했다.

이 밖에 한 소식통은 쑤산은 현재 여러 형태의 네트워크 제품을 준비하고 있으며, 그 제품들은 쑤산의 전통 업무가 아니라고 밝혔다. 쑤산은 상장 전날 밤에 인터넷 게임을 포함한 안티바이러스 소프트웨어, 사무용 소프트웨어, MMS, 검색엔진 및 관련 네트워크 제품과 여러 항목의 인터넷 부가서비스를 공개할 것이라고 전했다.

자료 : <http://tech.sina.com.cn/i/2004-12-14/0902475997.shtml>

인텔, 중국 국내 PC방의 PC기술 지원키로

12월 13일 외신 보도에 따르면, 인텔은 중국의 PC방 시장은 커다란 잠재력이 있으며 이에 낙관적으로 전망하고 있다고 밝혔다. 인텔은 원래 내년엔 내놓기로 한 중점 PC방 PC기술을 미리 앞당겨 발표했다.

이는 인텔의 CEO인 크레이그로의 지시로, 인텔은 중국과 기타 신흥시장에 대해서 “Christea PC방 참고 플랫폼 2005”라고 부르는 주문 제작 PC설계를 참고하도록 하였다. 인텔의 중국 측 관련 책임자는 “이것은 인텔이 내놓은 하나의 기술에 불과하며, 결코 제품이나 해결방안이 아니다”라고 지적했다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004-12-14/110167649.shtml>

인터넷게임 제조업체, 대학 캠퍼스에서 인재 모집

한 조각의 커다란 케이크를 나눠먹기 위해 게임 개발업체들이 전력을 집중하고 있다.

12월 3일, 왕이(网易)의 2005년 대학 순회 초빙은 화난이공대학(华南理工大学)에서부터 시작되었다. 그 전 11월 24일, 성따네트워크가 2005년 캠퍼스 모집을 시작했으며, 그보다 더 일찍 쑤산에서 시작하여 이미 2005년의 대학 모집을 완료하였다.

주목할 만한 것은 이 3개 웹 사이트의 채용 모집 요강에는 게임 개발 종류 부분이 약속이나 한 듯이 모집의 중점이라는 것이다.

◆ 게임 제조업체들은 이미 11월 20일 캠퍼스 초청회에서 이전의 금지를 풀었고, 쑤산의 2

005 캠퍼스 초청회는 곧바로 시작되었다. 10월 12일, 찐산은 후난대학(湖南大学)을 기점으로 약 2개월 동안 2005 대학 캠퍼스 순회를 시작했다. 찐산의 부총재 겸 인적자원 사장 왕춘웨이(王春伟)가 직접 팀을 인솔하여 전국 각 중점 대학으로 달려가 우수한 졸업생을 모집하였다. 그는 베이징, 시안, 창사, 우한 등 9개 대도시의 약 20개의 대학교를 골고루 방문했다. 그 첫 번째가 후난 대학으로 여기에서 9명의 학생들이 찐산에 채용된다.

현재 중국의 가장 큰 인터넷게임 업체인 성따가 올해 11월 시작한 캠퍼스 채용에도 역시 20여개 부분이 포함되어 있고 150명 이상을 채용한다. 채용 스케줄을 살펴보면, 12월 21일에 2004-2005년 왕이의 대학 순회 초청회가 후난 창사(湖南长沙)에 도착하며, 3개 대학의 채용을 진행한다.

이번 성따의 캠퍼스 채용 요강에서는 소프트웨어 개발, 네트워크 기술, 게임 기획, 웹 사이트 운영을 상위 분류로 하여 여기에 컴퓨터, 통신, 전자, 테스트, 수학, 물리, 미술설계 등 관련전공 졸업생은 모두 성따가 모집하는 범위에 포함된다.

왕이의 2004-2005년 대학 캠퍼스 순회 초청회의 전 과정 서비스를 제공한 중화영재넷(中华英才网) 창사 사이트(长沙站) 관계자의 말에 따르면, 왕이는 중난대학(中南大学), 후난대학(湖南大学) 및 후난사범대학(湖南师范大学) 3개 대학에서 모집을 벌일 것이라고 했다. 후난사범대는 미술과가 그들의 주요 목적이다. 후난사범대의 채용을 위해 왕이는 이미 300여부의 광고 포스터와 1,000여 페이지의 광고지를 인쇄하였다. 이번 채용에 대해 많은 자본을 투입하는 것은 왕이의 고급인재 확충 의욕을 잘 나타내는 것이다.

◆ 지식 관련 채용 사이트의 통계에 따르면, 게임인재의 소득은 적지 않다. 약 1개월 안에 240개의 기업이 약 300개의 게임 인재를 채용하는 것이며 그 중에는 게임 소프트웨어 개발 엔지니어, 프로그래머, 게임의 디자이너 등이 다수를 차지한다. 전문가가 지적하길, 현재 게임 종사자 수는 상당히 발달하고 성장한 게임 업계의 발전 수요를 훨씬 미치지 못한다고 한다. 단지 현재 임금 상황에서 알 수 있는 것은 게임 인재는 이미 IT관련 직장 안에서 상당히 인기가 있는 귀중한 직업이 되었다는 것이다. 3D게임 설계사의 평균 월급이 4,000위안에 이르며, 게임 설계 디자이너, 3D게임 디자이너, 3D 멀티미디어 예술 디자이너, J2ME 프로그래머, 게임 동영상 디자이너의 평균 월급이 5,000위안이다. 일년 이상의 경험이 있는 인터넷 게임 엔지니어와 인터넷 게임 엔진을 개발하는 엔지니어의 평균 월급은 8,000위안에 달한다. 또한 주 프로그래머, 기획 총감독, 미술 총감독은 15,000-20,000위안 가량이다.

◆ “게임 산업은 일종의 사람이 쌓여서 이루어진 직업이다.” 창사(长沙)의 니우얼(牛耳)게임학원 기술 총감독 황샤오핑(黄晓鹏)은 “게임을 개발하는 직업은 인터넷게임을 하듯 가벼운 것이 아니다. 게임 개발의 과정은 게임 기획문서에서부터 고객지원에 이르기까지 20여개의 단계가 있다. 한 개의 대형게임 개발에는 수백 명의 힘을 동원해야 한다. 비록 모든 사람들이 게임하는 것을 좋아할지라도, 정말 게임하는 것을 직업으로 삼으려고 할 때는 대부분의 사람들이 여전히 관망만 하고 있다.”고 말했다. 게임학원의 선구자로서 황샤오핑은 이런 현상에 대해 이미 예측하고 있었다.

디지털게임 산업은 독특한 체험의 매력과 폭넓은 발전 가능성이 있다. 그러면 이 업종 속의 직업 전망은 어떠한가? “게임을 즐기는 것”을 근거로 뜻을 이루고 출세하는 것, 2004년의 중국 재력가 차트의 선두를 차지하고 있는 성따네트워크의 이사장 천텐차오(陈天桥)는 하나의 좋은 모범사례이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2004-12-16/68391.shtml>

정보산업 수입 2만억 위안 돌파

신식산업부 부부장 러우친젠(娄勤俭)은 12월 16일 련상(联想)의 20주년 기념식에서, 올해 중국 정보산업 판매 소득은 이미 2만억 위안을 돌파하고, 정보산업은 이미 중국 경제의 첫 번째 지주 산업이 되었다고 밝혔다.

2004년은 중국 정보산업 강화 실시의 해로 “정보화는 공업화를 이끌어낸다.”는 전략이었다. 중국이 정보산업 대국에서 정보산업 강국으로 내딛는 중요한 한 해인 것이다.

일년 동안 중국 정보산업은 신속한 협조와 건강한 발전을 유지해 왔다. 통계자료에 의하면, 올해 첫 10개월 동안 전자정보산업 판매 소득은 1.95만억 위안에 이르렀고, 작년의 같은 시기보다 36%가 늘어났으며, 그 중 전자 정보 제품 수출은 1,614억 달러에 달하였다. 11월분 통계자료는 아직 발표되지 않았으나, 러우친젠은 현재 판매 소득이 이미 2만억 위안을 돌파하였다고 밝혔다.

그 밖에, 주강삼각주(珠江三角洲), 창장삼각주(长江三角洲), 고리 발해만 지역(环渤海湾地区), 부분 중서부 지역(部分中西部地区)에서 이미 시범적으로 4대 전자정보산업 기지를 형성하였다.

정보산업의 내부를 살펴보면 기술 수준과 소프트웨어, 집적회로 등의 핵심 부분이 장족의 발전을 거둔 동시에 자동차 전자, 의료 전자, 엔터테인먼트 전자 등의 업종 발전도 전자정보산업의 전통 분야에 대한 침투 강도를 크게 촉진시켰다. 정보산업은 국민경제의 기초 산업이자 선도 산업, 지주 산업으로서의 지위가 날로 높아지고 있다.

전자정보산업의 경제 운영이 비록 양호한 발전 양상을 나타낼지라도 여전히 주의할 만한 몇 가지 문제가 존재한다. 유명한 체신 전문가인 중국공정원의 전 부원장 주까오핑(朱高峰)은 현재 중국 정보 업계의 “공동화” 현상은 날로 심각해지고, 전체 기술 능력은 높지 않으며 부가가치는 낮고, 효율은 열등하며, 소프트웨어는 박약하여 하드웨어와는 비교도 되지 않는다고 했다.

이런 상황에 대해 주까오핑(朱高峰)은 정보 업종의 연구개발 투입을 증가시키고, 비교적 높은 기술을 보유하고 있는 기업의 발전을 적극적으로 지원하고, 기술 도입의 소화 흡수율을 높이고, 자체적인 창조 능력을 가진 우수한 기업을 대량으로 양성하며, 업계 전체의 기술력 부족의 상황을 바꿀 것을 건의하였다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2004-12-16/68454.shtml>

《DOOM3》 25일 출시, 판매 전망 낙관적

텐지왕(天极网)의 소식통은 12월 14일 베이징의 오스트리아 솔 회사로부터 《DOOM3》가 12월 25일에 중국 대륙 지역에 출시되며, 소매가는 78위안이라고 들었다.

오스트리아 솔 회사의 소개에 따르면, 《DOOM3》가 비록 중국 대륙 시장에 진입한 시간은 해외에 비해 반년 이상 늦고, 해적판이나 복사본이 난립하고 있는 상황이라 할지라도 모든 해적판과 복사판이 아직 충분히 중국어화 되지 않았고, 국제 통행 CD-KEY를 제공하지 않았으며 게이머들은 관영 서버에 등록할 수 없기 때문에 네트워크 대전을 진행할 수 없다. 이 때문에 회사는 《DOOM3》의 정품을 국내에서 판매하는 것이며 여전히 낙관적으로 보고 있다. 이 밖에 《DOOM3》의 지명도가 가져오는 효과도 낙관적이며, 현재 Nvidia, AMD 등의 세계적인 제휴업체 외에 국내에서 이미 ELSA, 유니카 등의 회사가 함께 보급할 것을 합의했다.

소식에 따르면, 또 다른 유럽과 미국의 FPS 대작 게임 Half-Life 2 《半条命2》도 중국 시장 진입을 가속화하고 있으며, 관계자는 게임의 심사 허가도 이미 마지막 단계에 이르렀다고 밝혔다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2004-12-15/68020.shtml>



중귀완왕(中國萬網)

중귀완왕(中國萬網)은 중국 최대의 도메인과 웹 사이트 위탁 관리 서비스 제공업자로 미국 벤처투자 IDG와 신차오의 그룹이 투자하여 1996년에 창립하였으며, 중국 인터넷 서비스업의 대표주자이다.

중귀완왕은 줄곧 중국의 e-네트워크 체계(e-infrastructure) 건설에 주력해오고 있다. 가격 비교 사이버 호스팅 기술을 사용하여 기업이 최소한의 투자를 통해 자신의 인터넷 웹 사이트에서 네트워크 경영과 판매를 진행할 수 있도록 하는 등 기업의 e화를 실현하도록 돕고 있다.

중귀완왕은 품질을 제일로 하고, 고객을 근본으로 하는 기업정신으로 우선적으로 ISO 9001 : 2000 국제표준화기구 인증을 받았다. 국제적으로 중귀완왕은 인터넷 도메인 체계의 최고 관리 기구인 ICANN의 인증을 받은 업체이며, 국내에서는 CN 도메인의 최고 관리기구 CNNIC의 인증을 얻은 업체이다.

여러 해가 지나는 동안 중귀완왕은 이미 강력한 네트워크 운영체제와 소프트웨어 개발 능

력을 보여주고 있다. 또한 네티즌이 등록한 중영문(中英文) 도메인 약 60만개를 관리하고 있다. 100여개의 기업에 대해 빠르고, 안정적이며, 안전한 웹 사이트와 사서함 위탁 관리 서비스를 제공하고 있다. 중귀완왕은 베이징, 상하이, 홍콩, 미국 등 8개 도시에 방대한 서버 집단을 가지고 많은 중국 기업이 전자상거래를 하고 동시에 세계로 나아가는 새로운 경제의 원동력이 되도록 이끌고 있다.

자본 우위

중귀완왕은 각각 1999년과 2000년에 미국 IDG 그룹과 신차오 그룹의 투자를 얻어 그 자본력이 같은 업종 가운데 1위를 차지하고 있다. 더욱 강력해진 위험 대처능력을 구비하게 된 중귀완왕은 일관되게 “고객의 성공은 우리의 성공이다”라는 원칙을 가지고, 말재주를 부려 대중의 환심을 사지 않고, 유행을 따르지 않으며, 기회를 이용하여 부당한 이익을 얻지 않고, 폭리를 도모하지 않을 것을 실행해 왔다. 인터넷의 침체기와 많은 인터넷 회사가 부도가 났을 때에도 그들의 방향을 잃지 않고 노력한 결과, 2001년에 현금 흐름의 균형을 실현하였으며 2002년에는 이익을 창출하게 된다.

중귀완왕 본사는 베이징에 위치하고 있다. 상하이, 광저우 등 국내의 주요 IT 도시에 분점이 설치되어 있으며, 중귀완왕과 협약한 대리점은 이미 수천 개에 달하며, 전국 27개의 도시에 분포되어 있다. 대규모로 각종 고객 서비스 업무를 담당하고 있다.

기술 우위

중귀완왕은 10여년의 Unix 경험을 가진 시스템 엔지니어, CISCO 라우터 전문가, Oracle 데이터뱅크 전문가, 마이크로소프트의 MCSE 인증 엔지니어, Java/ASP/Perl/C 프로그래밍 고수와 네트워크 안전 전문가를 보유하고 있다. 몇 년 동안 중귀완왕은 서라운드 호스트, 가상 호스트, SMTP 인증 기능, 사이트 방문 분석 시스템, 중국어 제어판, 사이트 건립 시스템, 고급 기능의 모듈 제품 등을 통해 언제나 업계의 발전을 주도해 왔다. 완왕이 개발한 BizCenter 시스템 코드의량은 약 30만행에 달하고, 지금까지의 업계 기능 중 가장 완벽한 전자상거래, 업무 처리, 고객지원과 고객 관리를 하는 시스템이다.

시설 우위

가장 안전하고 믿을 만한 서버의 운영을 위해 중귀완왕은 모두 선진 방식의 서버를 채택하고 있다. 고객 웹 사이트의 고효율과 믿을 만한 운영을 위해 각 서버에서 제한된 사이버 호스팅을 배정하고 있으며, 이 때문에 서버 수량은 동종업계의 기타 회사보다 많다.

중귀완왕은 국제적인 선진 기술을 쫓아가고 있다. 이들의 DNS 해석 시스템은 수십 대의 고배치 서버의 부하 균형시스템이다. 거대한 부하 량과 조회 량을 커버할 수 있으며, 100만 도메인을 자동적으로 효율적인 방향으로 진행할 수 있도록 지지한다. 해커의 공격을 막기 위해서 비싼 돈을 들여서 Net Screen의 방화벽인 "블랙홀" 설비를 갖추었다. 귀중한 시스템 데이터와 고객 문서를 보호하기 위해서 Exabyte 대용량 테이프 창고와 Legato를 갖추고, 고객 데이터 보호를 위해 정기적으로 점검을 실시한다. 이 밖에, 부하량 균형 시스템과 SSL 보안강화 전송시설도 끊임없이 고객지원을 위해 가동되고 있다.

최근, 이미 그들이 독자적으로 가지고 있는 HA 시스템에 따라 거의 모든 서버를 업그레이드 하였다. 아주 심각한 고장이 발생할 때, 예를 들어 서버의 하드디스크가 갑자기 파손되었다 하더라도 중귀완왕의 엔지니어는 30분 이내에 서버를 정상으로 회복할 수 있다. 최초의 고장 발견을 위해, 운영 엔지니어로부터 기술 부총재에 이르기까지 경보 시스템을 갖추고 있다. The 3rd Eye, WhatsUp, IpMonitor, OpenView의 서로 다른 서버와 네트워크를 채택하여 감독함으로써 일단 문제가 나타나면 당직 엔지니어 외에, 운영 엔지니어와 기술 부총재는 휴대폰을 통해서 통지를 받아서 최초의 고장 발견 시간에 고장을 제거할 수 있다.

신용 우위

중귀완왕은 뛰어난 실적을 통해 여러 분야에서 영예를 얻었으며 국내의 도메인등록 분야에서는 이미 여러 번 중국 인터넷 네트워크 정보센터의 우수 대리 업체로 선정되었다. 국제 도메인 등록량에서도 줄곧 선두자리를 차지하고 있으며 2001년에 정식으로 미국 ICANN의 권위적인 인증을 받아 국내에서는 이러한 분야의 최대 전문 서비스업체가 된다.

1999년 중국 인터넷 대회에서 ‘전국 백대 우수 웹 사이트’ 칭호

2001년 《컴퓨터신문》의 편집을 통해 중국 최고의 네트워크 서비스 플랫폼 추천

2002년 엄격하게 규범화된 경영 방식, 훌륭한 업적으로 인해 회사 경영자는 “베이징시의 우수한 젊은 기업인”, “중관촌의 우수한 창업가” 칭호. 이것은 업계 내에서 유일하게 특별 영예를 얻은 전문 서비스 업체이다.

고객만족 우위

중귀완왕은 강력한 기술 서비스의 실력으로 각 업계의 많은 국내외 유명 기업의 신임을 얻었으며, 그들은 잇따라 자신의 도메인 및 웹 사이트를 중귀완왕에게 위탁 관리하고 있다.

ex) 베이징 동인당(北京同仁堂), 하이얼그룹(海尔集团), 중국레코드총공사(中国唱片总公司), 주하이거리그룹사(珠海格力集团公司), 홍더우그룹(红豆集团公司), 윈난홍타담배그룹사(云南红塔烟草集团公司), 다임러/크라이슬러(중국)투자 유한회사(戴姆勒.克莱斯勒(中国)投资有限公司), 영국대사관(英国大使馆), 도요타자동차중국사무소(丰田汽车公司中国事务所), 상하이증권거래소(上海证券交易所)

서비스 우위

중귀완왕은 고객의 수요는 바로 이 회사가 추구하는 서비스의 목표임을 잊지 않고 업계에서 유일하게 전국의 고객으로부터 오는 전화를 처리할 수 있는 호출 센터(Call Center)시스템을 구비한 전문 서비스업체이다. 업계에서 가장 빨리 800대의 전국 무료 전화를 개통하여 고객 서비스 센터와 기술 부문에서는 매일 24 시간, 매주 7일 동안의 끊이지 않는 서비스를 제공하고 있다.

이들의 팩스의 시스템은 완왕의 Biz Center시스템과 긴밀하게 연결되어 있다. 사용자의 팩스는 더 이상 종이로 인쇄되지 않고 서버에 보존되기에 사용자 자신이 Biz Center에 등록하여 그 내용을 볼 수 있다. 직원이 팩스를 받은 후, 신속하게 고객의 요구에 따라 처리 할 수도 있다.

중귀완왕은 또한 제일 먼저 고객 웹 사이트의 전 현장 서비스를 실시하고 있다. 기술지원 엔지니어의 24시간 대기시스템은 고객의 웹 사이트에서 데이터센터를 위탁관리하고, 최대한 고객

웹 사이트의 안전운행을 보장한다.

※ 베이징완왕 신흥 네트워크 기술 유한회사(北京万网新兴网络技术有限公司)

- 주소 : 北京市东城区鼓楼外大街27号万网大厦3层 우편번호 : 100011
- 전화 : 010-64242266
- 팩스 : 010-84134247
- 사이트주소 : <http://www.net.cn>

- 제휴업체 -

		
시나닷컴	왕이 네트워크	
		
유명한 칩 제조업체이자 IT업계의 대표업체	IT업계 대표업체	소프트웨어 대표사
		
영국로이터그룹	Internet도메인관리기구	중국Internet관리기구
		
ChinaTelecom중국전자통신의 대표업체	HKTelecom홍콩전자통신 대표사	중국자오상은행
		
IT산업 미디어선봉	365agent정보센터	Itrus China
		
로얄 건축시스템(중국)유한회사	BSDI BSD/OS공급상	Apache 서버항목

자료 : <http://www.net.cn/static/about/index.asp>



녹색게임 PC방 활동 중지 발표

12월 3일, 베이징시 문화,公安, 공상, 통신 등 4개 PC방 관리부서는 베이징시 공안국에서 중국 청소년 네트워크협회가 전개한 “녹색 PC방에서의 녹색게임 적용” 활동에 대한 보고회의를 개최하여 녹색게임 PC방 활동을 신속하게 중지할 것을 발표하였다.

회의에서는 위 활동은 미성년자의 PC방 출입을 허용한 것으로, <중화인민공화국기준화법>의 관련규정에 크게 어긋난다고 언급했다. 이에 문화부의 문건에서는 중국 청소년 네트워크협회의 관련활동을 중지할 것을 명확히 요구하였다.

시 문화국은 중국 청소년 네트워크협회의 활동은 베이징지구의 미성년자의 PC방 출입금지에 관련한 규정을 심각하게 위반하였다고 밝혔다. 중국 청소년 네트워크협회도 활동을 급히 중지한다고 언급했다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/newgames/2004-12-05/014765230.shtml>

※ 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