



특집

- 2004년 중국 온라인 게임시장

CHINA GAME NEWS

- 한·중 게임 교육기지 수료생 취업률 100%
- 소니, 중국에서 PS2 해적판 엄중 조사
- 학생들이 좋아하는 시나 iGame의 《틀린 그림 찾기》
- 후렌싱콩, 캐주얼 게임 대회 베이징에서 시작
- 게이머들의 게임평가

GAME 소개

- 디지털 마법사 온라인(数码精灵 On Line)

법률 및 정책

- 불법게임 유통에 대한 신문출판총서의 조사처리

2004년 중국 온라인게임 시장

2004년의 중국 온라인게임 시장을 보면 많은 변화가 있었다. 또한 각 분야에서 여러 가지 일들이 있었으며, 한때 조정을 거쳐 비약적인 발전을 가져왔다. 2004년에는 정부, 게임업체, 게이머, 사회여론 모두 변화를 보였다. 이런 변화가 온라인게임 시장을 움직여 갔다. 그중 온라인게임에 대한 정부의 태도는 나쁜 평판에서 관심을 가지는 쪽으로 뚜렷하게 변하였다. 게임업체는 새로운 합자발전 방식을 모색하였으며, 많은 게이머들은 질적인 변화를 가져왔다. 이러한 변화가 전체 중국 온라인게임의 구도를 바꿔가고 있으며, 온라인게임 산업을 성숙시키고 있다. 이는 또 2005년 중국 온라인게임 시장의 '열기'를 예상하게끔 한다.

정부 태도의 전환 및 민족 온라인게임의 대대적인 지지

2004년 하반기에 국가 신문출판총서는 '중국 민족 온라인게임 출판공정'을 본격적으로 전개하여 올해부터 2008년까지 10억~20억 위안을 투자해 100가지의 우수한 민족 온라인게임 대작을 개발한다. 공정 선택범위에 포함된 게임은 관리, 세금, 자금 면에서 정책지원을 받게 된다.

국가 신식산업부는 온라인게임을 신식산업 발전기금의 19개 중점항목 중의 하나로 정하였다. 동시에 신식산업부는 소프트웨어 설계 경진대회를 개최하였고, '건전게임'을 적극적으로 선도하였다. 국가 체육총국은 전자경기를 제99 체육항목에 포함시켰다.

정부 3개 관련부서의 조치에서 온라인게임에 대한 정부의 뚜렷한 태도의 변화가 보여 진다. 중국 온라인게임 시장의 비약적인 발전은 정부가 무시할 수 없는 거대한 발전 잠재력이다.

최신 데이터에 따르면 2004년 중국 온라인게임 시장규모는 36억에 달한다. 인터넷이 중국에 진입한 이래, 중국 국내의 정보산업은 지속적이고 급속하게 발전하였다. 세계 최대의 통신 네트워크와 최대 유저그룹을 소유하였다. 이미 세계 제2위에 이르는 인터넷 유저와 개인 컴퓨터시장을 갖추었다. 13억의 방대한 인구는 온라인게임의 시장규모 증가에 토대를 마련하였고, 그중 3.7억이 18세 이하의 미성년자로서 이들은 온라인게임의 가장 빈번한 이용자 그룹을 형성하게 될 것이다. 때문에 정부가 이 시기에 맞추어 게임 제조사의 건전한 온라인게임 개발을 지지, 육성하는 것은 반드시 필요하고 또한 시장발전에 필연적인 것이기도 하다.

또한 중국시장의 온라인게임은 그 대부분이 해외제품이다. 한국과 일본, 유럽, 미국 게임이 중국시장을 장기적으로 점하였으며 '중국 원작' 게임은 매우 부족하다. 중국 정부 및 관련 산업 관리기구가 온라인게임 소프트웨어의 도입에 대하여 매우 신중하지만, 문화적 배경과 민족성격의 차이점 때문에 일부 불건전한 콘텐츠를 포함한 해외 온라인게임의 진입을 여전히 막을 수 없다. 또한 수입 온라인게임에서는 중국문화와 전통적인 부분을 찾아보기 어렵다. 중화민족 후세의 건전한 성장 및 우수한 민족문화를 홍보하기 위한 정부의 민족 온라인게임 발전에 대한 적극적인 노력으로 많은 온라인게임 제품들이 출시되었다. 예를 들면 이미 시장에 출시된 <평쑤방(封神榜)>과

최근에 보도된 레이쥬(雷爵)사의 <완왕즈왕2(万王之王, 왕 중의 왕)>이 좋은 예이다.

온라인게임에 대한 정부의 중시 및 대대적인 지지로 민족 온라인게임은 역사적으로 최고 발전시기를 맞게 되었다. 최근에 성따(盛大), 진산(金山), 레이쥬(雷爵)를 비롯한 경쟁력이 뛰어난 온라인게임 업체들의 선도로 중국 온라인게임 시장은 건전하고 질서 있는 발전을 지향하고 있다.

업체 : '중국식' 온라인게임 시장에 적합한 발전방식을 모색

게임업체들은 EA 등 해외 온라인게임의 강력한 공세에 직면하여 이미 새로운 발전방향을 찾고 있다. 즉 '중국식' 온라인게임 발전의 새로운 방식을 모색하고 있다.

1. 성따(盛大) : '손님'의 지위에서 '주인'으로 전환

성따의 경우 2004년은 인수의 한해이다. 나스닥 시장에 진출하기 전, 세계 2대 게임엔진 연구 업체중의 하나인 미국 ZON사를 인수하였고, 9월에 중국 최대 모바일설비의 게임제공사 쉘위이흥 소프트웨어(数位红软件)회사를 인수하였다. 또 치덴중원왕(起点中文网)과 뱀핑게임사이트(边峰游戏网)를 인수하였으며, 최근에는 한국 ACTOZSOFT사의 주식을 구매하여 제1주주로 되었으며, 그 성과가 매우 크다.

성따는 성공적인 자본운영 방식으로 중국 국내의 최대 온라인게임 운영사로 부상하였다. 최근에 한국 ACTOZSOFT의 자본운영 실권주식을 구매하여 '손님'의 위치에서 '주인'의 지위로 전환하였다. 성따는 '네트워크 디즈니(disney)'의 방향으로 점차 발전하고 있다. 그러나 성따의 이런 자본운영 방식은 중국 국내의 일반 게임업체가 모두 채택할 수 있는 것은 아니다. 대부분의 중국 게임업체는 여전히 전통적인 방식으로 운영하고 있다.

2. 진산(金山), 무우빠우(目标) : 유통채널 크게 확장

최근 진산의 신작 <펑쑤방(封神榜)>의 유통채널 총대리에 대한 경쟁이 치열하였다. 최종적으로 6,000만 위안의 대리자금에 의하여 천왕(骏网)과 손을 잡았다. 얼마 전 무우빠우(目标) 소프트웨어는 랜방(连邦) 소프트웨어사와 합자를 진행했다. 랜방은 8,000만 위안을 투입하여 <토탈조우(天骄2)>게임의 카드판매 총 대리권을 확보하였다. 이는 중국 국내 온라인게임 유통대리자금에 대한 새로운 기록이다.

3. 레이쥬(雷爵) : 투자합자, 구역에 따른 분할운영

최근 보도에 따르면 레이쥬가 하이흥과 손잡고 내년에 출시하게 될 <완왕즈왕2(万王之王)>를 홍보한다고 한다. 2개사의 이번 연합은 온라인게임 시장의 보편적인 대리경영 합자방식을 탈피한 것이다. 이러한 연합투자는 '합자경영'을 기반으로 한 것으로, 새로운 경영방식이다. 게임 연구 개발사인 레이쥬는 하이흥이 지불한 게임운영자금을 확보할 뿐만 아니라 투자방식을 통하여 <완왕즈왕2>의 실무에 참여하여 공동으로 <완왕즈왕2>의 시장운영을 추진한다. 동시에 양사는 전국 범위의 '구역에 따른 분할운영' 방식을 채택하여, 해당구역의 역량 있는 운영사를 모집하고 있다. 구역에 따라 <완왕즈왕2>를 운영하게 되며, 이는 온라인게임 운영의 새로운 방식이다.

민족 온라인게임인 <완왕즈왕2>는 기획에 따라 경쟁력이 매우 강력한 합자파트너를 찾게 되었다. 이런 개발사와 운영사의 새로운 합자방식은 성따의 대규모 자본에 따른 인수, 구매에 비하

면 목적은 같지만 상이한 방식을 채택한 차이점이 있다. 이들은 모두 개발과 운영의 통로를 잘 이루어주었고 자원이 더욱 효과적인 통일을 이루게 하였다.

4. 게임워뉴(游戏蜗牛) : 해외진출

한국 九兄弟사와 베이징 게임워뉴(游戏蜗牛)사는 연맹관계를 구성하여 중국 원작게임인 <하이항쓰지(海行世纪)>을 한국에 수출한다고 한다. 이는 최초로 한국에 진출하는 중국 원작게임이다. 또한 베이징왕제썬(北京网捷信)사가 개발한 <훈 online (魂 online)>게임이 프랑스시장으로의 진출계약이 이루어져 최초로 프랑스시장에 진출하게 되는 중국 제작의 온라인게임이다. 이런 해외 진출은 중국 온라인게임 제품이 점차 성숙되어 해외게임사의 긍정적인 평가를 받기 시작함을 의미한다.

게이머의 질적인 변화

최초의 MMORPG 온라인게임 <완왕즈왕(万王之王)>이 출시될 때 온라인게임의 유형은 비교적 단순했다. <미르>, <리니지>를 비롯한 유명게임이 매우 적었기에 게이머의 선택범위가 좁았고, 또한 이런 이유로 게이머가 한개 온라인게임에 대하여 고도의 '충성도'를 보였다.

그러나 최근 몇 년 동안, 수많은 온라인게임 제품이 앞 다투어 출시되었다. 시장의 확대로 인하여 한국, 미국의 게임을 하면서 게임흥미를 가진 중국 게이머의 선택범위도 확장된 것으로, 수동적인 접근에서 현재의 주도적인 선택으로 바뀌었다. 그러나 게이머가 선택할 수 있는 심도 있는 콘텐츠의 게임제품은 오히려 적기에 한개 게임에만 '충성도'를 보이던 게이머는 질적인 변화를 보여 많은 온라인게임을 살피면서 자신에 알맞은 우수한 온라인게임을 선택한다.

게이머의 질적인 변화에 직면하여 레이쥬의 한 관계자는 게이머의 질적인 변화는 온라인게임 제품 자체의 문제에 있다고 말했다. 그는 또 현재 시장에 출시되어 있는 온라인게임 제품은 게임 콘텐츠가 단순하고, 대부분 한국게임을 모방하였으며 게임 상호연동이 부족하고, 사설서버나 핵 프로그램이 난무하며, 서버기술이 장애를 받고, 문제 대응이 시간상 뒤떨어져있고 문화의 차이점 등의 문제가 결국 게이머의 질적인 변화를 초래하였다고 밝혔다.

때문에 게이머의 질적인 변화를 가져오게 된 이유는 중국 온라인게임 시장으로 인한 것이다. 일부 업체가 단지 수익만 추구하고 게이머의 진실한 수요를 고려하지 않기에 이런 이유로 전체 온라인게임 제품 시장의 획일화현상이 심각하고, 게이머는 많은 온라인게임 중에서 방황하게 되며, 또한 최종적으로 전체 온라인게임 시장의 악순환에 빠져들게 된다.

레이쥬 등 게임 개발사는 게이머의 이러한 질적인 변화를 인식하였고, 중국 게이머의 필요에 부합되는 온라인게임 제품의 개발을 구상하기 시작하였다. 2005년 중국 게이머는 온라인게임 시장의 우수하고 새로운 제품을 즐기게 될 것으로 예상된다.

2005년 중국 온라인게임 시장은 대변혁이 예상된다. 중국 온라인게임 시장은 재조정을 거치게 되는 한해로서 '강자는 살아남고, 약자가 도태되는' 구도가 형성될 것으로 예상된다. 때문에 현재 각 게임업체는 모두 앞 다투어 경쟁력을 축적하고, 온라인게임 시장에서의 지위확보를 위해 최선을 다하고 있다.

자료 : http://news.17173.com/content/2004-12-24/n441_357262.ht



CHINA GAME NEWS

한·중 게임 교육기지 수료생 취업률 100%

상하이에 설립된 게임아카데미(Game Academy)는 중국에서 가장 전문적인 게임 개발 훈련 기구를 목표로 설립되었다. 반년동안의 많은 노력과 각 분야의 도움으로 일정한 성적을 얻게 되었고, 국내 게임 개발 업계의 광범위한 인정을 얻게 되었으며 또한 좋은 협력관계를 맺고 있다.

얼마 전, 게임아카데미를 수료한 학생들은 모두 이상적인 작업을 찾았다. 그들은 성따 등 국내 최고의 게임 개발 회사에 취직했을 뿐만 아니라, 몇 명의 학생들은 조건이 매우 까다로운 외자 기업에도 진출하였다. 일부 게임 회사에 재직 중인 학생들은 교과과정에 대해 매우 높은 평가를 받았다. 그들은 학습에 참가하여 자신의 수준을 향상시킬 뿐만 아니라 더 나은 직위를 얻게 된다.

중국에는 전문 게임 개발 훈련 기구의 수가 많지 않다. GA는 학습 수준을 향상시키는 데 가장 주력을 해왔다. 게임 전문 훈련은 국내에서 성공한 모델이 아직 없기 때문에 GA는 한편으로는 국외의 선진적 교육 모델을 도입하여 흡수하고, 한편으로는 실제상황에 맞게 조정하여 점차 하나의 국내 학생에게 알맞은 학습 방법을 찾아왔다. GA의 교사들은 전 세계에서 초빙한 개발자들로, 이들 중에는 국내 일류 회사의 기술 총감독과 한국, 일본에서 온 전문가들도 있다. 그들은 학생들에게 지식과 기능을 가르쳐 주는 것 이외에 더욱 가치 있는 그들의 축적된 경험과 선진 이념을 알려 주고 있다.

현재 성따의 기획담당 업무를 맡고 있는 장지청(章霽誠) 학생은 GA에 대해 이렇게 평가했다 “우연한 기회에 Game Academy를 알게 되어 내 마음속에서 점차 꺼져가는 게임 기획의 꿈을 다시금 불러 일으켰다. 일반적인 주입식 교육과는 다른 게임아카데미 교육의 모델은 더욱이 뷔페식에 가깝다. Game Academy 교육 체계는 1짝의 문을 여는 것에 해당하는 것이며 우리가 순조롭게 이런 학과와 분야에 진입할 수 있도록 도와준다. 그러나 우리의 열정과 태도에 따라 이후 성취도의 높낮이는 매우 크다. 게임 설계의 길은 결코 평탄하지 않으며 장애물도 매우 많다. 그러나 오직 꿈에 대한 불이 꺼지지 않는 한 전진의 발걸음이 중단되지는 않을 것이다. 게임아카데미는 꿈이 가득한 당신이 되도록이면 험난한 길을 가지 않도록 도와준다.”

지금 중국 게임 산업은 기세등등하게 발전하고 있고 매우 많은 젊은이들이 이 업계에 진출하고 있다. 게임 학교의 학습에 참가하는 것 또한 하나의 훌륭한 방식이다. 그러나 신중한 학교 선택이 필요하고 자신의 미래를 신뢰할만한 가치가 있는 사람에게 맡기는 것이 더욱 중요하다.

www.gameacademy.com.cn

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2004-12-20/69457.shtml>

소니, 중국에서 PS2 해적판 엄중 조사

소니(SONY)가 홍콩의 한 법정에서 해적판 PS2를 제조한 두 회사를 기소하여 판매 금지령을 내렸다고 12월 22일 발표했다.

소니의 대변인 요시코는 소니 계열의 소니 컴퓨터 엔터테인먼트는 12월 1일 홍콩에서 Chen Ming Great World Enterprises 및 Great World Corp 두 회사를 기소하고, 그들의 자산을 없애는 동시에 동결할 것을 요구했다고 전했다. 소니의 또 다른 대변인 나디아도 홍콩 법원은 이미 기소당한 두 회사에 대해 금지령을 내렸다고 수요일 베이징에서 발표했다.

이전의 영국 《파이낸셜타임스》 보도에서, 중국 국내 관련 기관은 5년 동안의 많은 조사를 통해, 하나의 판매조직으로 구성된 해적판 네트워크를 발견했다고 한다. 이 네트워크의 멤버는 전문적으로 해적판 PS2 및 그 부품을 제조하고, 매일 최고 5만부의 게임기를 생산하였다. 소니의 대변인 Nadia Guo는 이 보도에 대해 논평하는 것을 거절했다.

PS2는 소니가 개발한 가장 큰 “금광”이다. 그래서 이 회사는 해적판의 공격에 대해 줄곧 주의를 기울여 왔다. 소니는 2000년 일본을 시작으로 첫 번째 PS2를 올해 9월말까지 출시하여 전 세계에서 모두 7,400만부의 PS2를 판매하였다. 그러나 중국 국내에서 해적판 PS2가 존재하는 것과 중국 시장의 소비 수준을 걱정하여 소니는 올해 1월에야 비로소 중국 시장에서 PS2를 내놓았다. 현재, 중국 내륙에서 생산한 해적판 PS2 게임기는 주로 국내 시장으로 팔리고 있으며 부분적으로 해외로 나가기도 한다.

자료 : <http://tech.sina.com.cn/other/2004-12-22/1521481661.shtml>

학생들이 좋아하는 시나 iGame의 《틀린 그림 찾기》



여기를 클릭하면 바로 게임을 시작할 수 있다. patch.igame.sina.com.cn/Game/Setup.exe

온라인 게임 시장의 발전이 오늘에 이르는 동안 여학생 게이머들의 시장도 갈수록 넓어지고 있다. 그들이 좋아하는 게임 또한 그 수가 점차 늘고 있으며, 특히 캐주얼 게임은 더욱 많은 인기를 얻고 있다. 시나의 iGame은 대형 캐주얼 게임 플랫폼이다. 자연스럽게 많은 여학생들이 실망하지 않도록 하기 위해 《랜랜칸 连连看 연속보기》, 《웨이웨이핑 对对碰 커플》, 《명환파오파 오다오 梦幻泡泡岛 환상의 보글보글 섬》 게임 등을 잇달아 출시하고 있다.

여학생들이 좋아하는 캐주얼 게임 중 하나가 틀린 그림 찾기 《一起来找茬》이다. 여학생은 천성이 남학생보다 더 섬세하여 생활 중 많은 부분에서 나타난다. 틀린 그림 찾기 게임에서는 이런 점들이 더욱 분명하게 드러난다. 여학생들은 대다수의 남학생들이 놀랄만한 예민한 눈길과 자세한 변별력을 가지고 있다. 게임은 더 이상 남학생의 천하지가 않다. 여성 게이머도 게임에서 상대방 남학생 게이머에게 자신의 약함을 드러내지 않으며 게다가 매우 많은 여성 게이머들이 남성보다 더욱 훌륭하게 게임을 하기도 한다.

이 게임의 규칙은 사실 매우 간단하다. 단지 보기에는 완전히 서로 같은 두 화면에서 5개의 다른 부분을 찾고, 누가 가장 짧은 시간 안에 이를 완성하는가에 따라 득점이 달라진다. 이 게임은 일찍이 대형 거리 게임기에서 나타났다. 나오자마자 많은 여학생들이 게임에 빠져들었다. 시나의 iGame은 이 게임을 곧바로 인터넷에 내놓아 게이머들이 밖에 나가지 않아도 인터넷에서 자유롭게 게임을 할 수 있도록 하였다. 게임을 원하는 만큼 오랫동안 즐길 수 있고 또한 네트워크의 대전 모델을 제공하여 다른 게이머와 같이 겨루도록 아주 자세하게 만들었다.

시나의 iGame은 지금까지 약 30개의 크고 작은 캐주얼 게임을 출시하였다. 그 중에 《연소전차 燃烧战车》를 포함한 남학생이 좋아하는 대전게임 뿐만 아니라, 《틀린 그림 찾기》, 《연속보기》 등 여학생이 좋아하는 캐주얼 게임도 포함되어 있다. 시나의 iGame은 전체 게이머를 대상으로 서비스를 제공하고 있다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/o/n/2004-12-23/70331.shtml>

후렌싱쿵, 캐주얼 게임 대회 베이징에서 시작

2004년 12월 27일 오후 2시, 제1회 “순식간에 바람이 불어 전 국토에 빛을 발한다.”는 후렌싱쿵의 캐주얼 게임 대회가 베이징에서 정식으로 막을 올렸다. 이 대회는 차이나텔레콤의 광범위한 사용자를 기초로 각 서포터들과 협력하여 공동으로 규모를 가장 크게 하고, 품종은 가장 완전하며 참여 게임 플랫폼은 가장 넓고 참가 인원은 가장 많은 네트워크 캐주얼 게임이 되도록 노력하고 있다.

12월 29일부터 신청과 동시에 예선전을 진행한 것이 벌써 2개월을 넘겼다. 이용자들은 후렌싱쿵의 공식사이트 ds.chinavnet.com을 통해 신청하여 시합에 참가할 수 있다. 또는 다른 서비스 제공업체(SP) 중에서 임의로 1개의 시합을 선택하여 참여할 수 있다. 대회 본선 경기는 3월초에 거행되며 매 시합에서 최고를 뽑으며 총상금이 20만 위안을 넘는다. 이번 대회에 참가하는 인원은 약 200만에 달할 것으로 예상되며 천만까지도 가능할 것으로 보인다. 인텔(중국)도 이번 대회에 최대한의 후원을 하기로 했다.

차이나텔레콤 후렌싱쿵 사업부 사장 류즈용(刘志勇) 및 4개 서비스 제공업자의 대표는 당일 개막식에 참석했다. 류는 이 자리에서 후렌싱쿵의 정식 상용 후 일년 동안의 발전 상황을 회고하고, 후렌싱쿵이 중국 최대의 “광대역 정보와 엔터테인먼트 중심”이 되고자하는 발전 목표를 언급한다. 그는 “후렌싱쿵이 설립한 이래, SP와 폭넓은 응용 내용분야를 발전시키고 더욱 깊은 협력

단계를 구축하기 위해 줄곧 적극적인 탐색을 벌여 왔다. 이번의 캐주얼 게임 인터넷 경기 개최는 운영사와 SP 합작 모델의 또 한번의 새로운 시도로 후렌싱쿵의 광역 서비스 플랫폼을 핵심으로 하여 각 주요 SP의 서비스 내용 조화, 힘과 자원, 대회 브랜드와 이미지 설립, 전파를 통해 후렌싱쿵과 SP 제휴업체의 브랜드 가치를 강화하는 것이다. 동시에 한층 더 나아가 차이나텔레콤의 가정 광역 접속 서비스의 우수성을 발휘하며, 가정 광역 사용자를 위해서 하나의 전면적이고 완전한 게임과 엔터테인먼트 플랫폼을 제공한다.”라고 말했다.

후렌싱쿵 제품 합작부 매니저 장남봉(张南鹏)은 현장에서 이번 활동의 조직 규모 및 경기 준비를 소개했다. 그는 “후렌싱쿵은 SP 제휴업체와 함께 대회를 중국 최초의 캐주얼 게임 주체의 성대한 인터넷 경기가 되도록 만들 것이다. 대회 브랜드와 이미지의 설립, 전파를 통해 한층 더 후렌싱쿵과 SP 제휴업체의 브랜드 가치를 강화한다. 또한 각 협력업체가 목표로 하는 시장 점유율, 이용자 수, 판매 수익 등 각 분야에서 전면적인 신장을 촉진시키며, 고객 서비스를 위해서 SP와 공동의 이익을 얻는 윈윈(win-win)전략의 목적을 이룰 것이다.”라고 언급했다.

2004년은 광역 소비자가 폭발적으로 증가한 한 해이다. 11월말까지 차이나텔레콤의 광역 이용자가 천만을 초과하였고, 후렌싱쿵의 등록자는 700여만 명이다. 또 다른 보고를 보면 올해 온라인게임의 가정 이용자가 전체 광역 사용자의 60%를 차지하고 있다. 이 비율은 계속해서 상승하고 있으며 가정 이용자가 점차 PC방 이용자를 대체하여 온라인게임 이용자의 주체가 되어가고 있다.

자료 : <http://tech.sina.com.cn/i/2004-12-27/1724486264.shtml>

게이머들의 게임 평가

본 내용은 악의 없이 2004년 온라인게임의 표현능력을 평가한 것으로, 게이머의 시각을 통해 본 올해 온라인게임 시장의 재미있는 일로 기록되길 희망한다.

1, 가장 엉망진창인 게임 : 평선방[封神榜]

썬산은 《평선연이 封神演义》에 대해 과감한 개편을 진행하였다. 상주(商周)시대의 고전신화를 바탕으로 엮은 것으로 죽마고우인 조야(周-은나라 건국의 일등공신 姜子牙)와 아지(周-은나라 마지막 군주의 아내 妲己), 그리고 그녀의 남편 주왕(纣) 사이의 엉망진창인 현대 멜로드라마이다. 그러나 《안상 暗香》의 원곡인 사바오량(沙宝亮)이 부른 주제곡 《멍리화뤄즈뚜어샤오 梦里花落知多少》 및 “친웨이녀하이 亲嘴女孩” 가오위안위안(高圆圆)의 “평선선즈 封神仙子”는 썬산의 시장 광고 능력을 충분히 드러내었다.

유료화 방식: 오픈 베타 테스트 시기 무료 접속자 수 : 4.5만 명

2, 가장 불운한 게임 : 마법사[精灵]

《징링 精灵 정령》은 2004년의 가장 불운한 게임이 되었다. 이것은 와레즈로 못쓰게 된 첫 번째 게임이다. 8월 4일, 온라인게임 《징링 精灵 정령》이 정식으로 발표되었다. 그 후, 와레즈로 인해 게임 운영에 심각한 타격을 입었으며, 게이머가 끊임없이 유실되었고, 기존 8벌의 서버

평균 온라인 인원이 이미 천 명에도 미치지 못하여 게임의 정상적인 운영을 유지하기 어렵게 되었기에 정식으로 유료화 운영을 중지하였다.

유료화 방식: 로그아웃 시장 접속자 수 : 0

3, 욕을 가장 많이 먹은 게임 : 미르의 전설[传奇]

어느 베테랑 게이머는 미르의 전설 《传奇》에 대해 화면은 가장 쓰레기 같고 내용은 아무것도 없으며, 번호 변환은 가장 많은 가장 기계적인 게임이라고 평가했다. 확실히 2004년 이 게임은 매우 많은 문제를 드러내고, 악성 와레즈, 복사 장비, 돈 등의 문제로 많은 게이머가 불만을 토로했다. 심지어 올해 4월, 한 게이머는 성따가 자신이 사용한 인민폐 구매 장비를 삭제한 것에 불만을 품고 상하이 성따사의 고객센터에서 분개하며 분신자살을 시도했으나 직원에 의해 즉시 제지당했다.

유료화 방식: 0.33위안/시, 39위안 월정액 접속자 수 : 42만

4, 가장 감정을 부추긴 게임 : 하늘의 협객[天之游侠]

예를 들자면 어떤 알려진 인간, 요괴 전쟁의 인터넷 광고 위에 갑자기 아가씨가 나타나 놀라게 하는 동시에 "남자가 여자를 만날 때, 한데서 잠자다. 광야의 정열"이라는 여러 가지의 광고문구가 나타난다. 그리고는 조금도 관련되지 않은 제품소개를 바로 시작한다. 게이머들이 그 광고를 보고 난 후 게임에 진입하게 되면 게임 제조업자의 의도는 성공한 것이다.

유료화 방식: 클로즈 베타 테스트 기간 접속자 수 : 분명치 않음.

5, 정해진 표가 없는 가장 오래된 게임 : 모셔우쓰지[魔兽世界]

원래 정해놓은 발매일자를 지키지 않은 제품은 모두 정해진 표가 없는 예상을 빚나가게 하는 게임이다. 블리자드(blizzard)는 오랫동안 순위를 뛰어넘는 게임 회사이다. 비록 이 회사의 모든 게임에 많은 사람들이 꾸준히 기다릴 가치가 있을지라도, 그러나 몇 번이고 타일러도 고치지 않는 나쁜 버릇 때문에 여전히 사람들이 매우 불만스러워 한다. 《워크래프트의 2 魔兽争霸2》부터 시작하여 100만 대작들은 블리자드사 게임의 대명사가 되었고 이들의 각 한 개씩의 게임은 모두 반드시 3A급의 100만 대작이며, 매년 하나의 게임들은 블리자드의 명성을 확실히 보장하고 있다. 원래 정해진 대로라면 2004년 6월 중국에 상장하기로 한 《모셔우쓰지 魔兽世界 마수세계》는 여전히 블리자드의 예상을 뛰어넘는 전풍을 받들어 다시 상장 시간을 연기하였다.

유료화 방식: 미(未)상장 접속자 수 : 0

6, 가장 가벼운 게임 : 파오파오탕

자료에 따르면, 《파오파오탕 泡泡堂》의 동시 접속자 게이머의 과반수는 여성이다. 파오파오탕은 간단한 조작과 화면속의 새로운 만화, 사랑스러운 모양, 재미있는 줄거리를 가지고 있어서 여성 게이머들로부터 많은 인기를 얻고 있다. 파오파오탕의 쉽고 흥미로운 게임 환경은 그녀들이 가벼운 기분으로 게임을 할 수 있도록 하였다. 게임 분위기는 온화하여 소녀들이 수시로 모두 “영웅이 미인을 구하는” 때에 빠져들게 한다.

유료화 방식: 무료 온라인 접속자 수 : 70만

7, 가장 비싼 게임 : A3

원래 한국에서 “성인버전”의 온라인게임인 A3는 중국 내륙에 상륙할 때에 “정화”라는 얼굴

을 달고 청소년 버전으로 출시되었다. 게이머들의 기대치에 대한 심리적인 낙차가 매우 커서 실제 운영상황과 예상의 격차는 현저하게 나타났다. 아직도 원래 예상했던 온라인 접속자 수에 훨씬 이르지 못했다. 그러나 88위안의 월정액만은 2004년 중국 온라인게임 업계에서 최고를 기록하고 있다.

유료화 방식: 0.4위안/시, 88위안 월정액 접속자 수 : 1-2만

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2004-12-22/70094.shtml>

CGW GAME 소개

디지털 마법사 온라인 (数码精灵 On Line)



- * 게임명 : 数码精灵 On Line
- * 게임종류 : MMORPG
- * 개발사 : 중국창왕(中国创网)
- * 운영사 : 중국창왕(中国创网)
- * 운영사이트 : <http://www.ci77.com/>
- * 현재상황 : 클로즈 베타 테스트 중

자료 : <http://newgame.17173.com/pages/01/20041118/20041118171500.htm>

<게임 소개>

“디지털 마법사 On Line”은 한 벌의 중국 자체 제작 3D카툰 온라인게임이다. 주요 특색은 애완동물을 수집하여 기르고 경기하는 것 위주로 구성되어 있다는 점이다. 각양각색의 독특하고 재미있는 직업체계를 내포할 뿐만 아니라, 이전에 없던 「애완동물 합체 기능」이 있다. 게이머는 연마를 통한 업그레이드 외에 각종 애완동물을 모을 수 있고, 애완동물이 자연적으로 구비한 기능을 이용하여 자신의 전투력을 강화할 수 있다. 각종 Q판에서는 성격 있는 애완동물 동반자 외에 그들을 훈련시켜 동행자와 함께 대열을 구성할 수 있으며, 최고 명예의 전국 훈련가 대회에 참가할 수 있다. 이 밖에 “디지털 마법사 On Line”에는 다양하고 생동감 있는 모험과 감격적이고 따뜻한 이야기가 있어 매력적인 무한의 모험 세계를 경험하도록 도와줄 것이다.

“디지털 마법사”의 게임 화면은 3D의 실시간 화면 위에 2D의 귀여운 인물을 더하였다. 최

신의 영상 투사 기술과 입자 계산 시스템 및 동작 역학 연산 등 여러 종류의 가상현실 기술을 매치시켰다. 현재 국산 온라인게임 분야 중 상당히 높은 수준의 게임 화면을 선보이고 있다. 3D로 나타난 게임 세계에서 게이머는 자유롭게 움직일 수 있으며, 직접 현장감 있는 모형의 세계를 체험한다. 또한 게임 중의 각종 특수효과는 모두 최신 3D 입자 운동 시스템을 채택하여 꽤 사실적인 불꽃, 냉동, 천둥과 번개 등의 효과를 나타낼 수 있다. 상당부분 이런 특수효과를 사용하고 있으며 게이머들을 위해 스테레오 영상효과를 사용한다.

“디지털 마법사”의 게임 양식은 현재 시장에서 환영받고 있는 귀엽고 정밀한 양식을 채택했다. 모든 인물의 모습과 애완동물의 모습은 전문 만화가가 직접 디자인하였다. 그리고 사랑스러움을 주제로 하여 국내 주요 소비 시장에서 각광을 받고 있다. 멋있는 남자 주인공, 사랑스러운 주변 여배우 혹은 다양한 성격의 미국식 귀여운 애완동물은 말할 것도 없이 “디지털 마법사”는 절대적으로 게이머의 전문가급 수준을 나타내고 있다.

“디지털 마법사”는 상당히 사실적인 밤낮의 변화를 표현하고 있다. 일출, 황혼부터 밤에 이르기까지 각 단계는 모두 대단히 섬세한 하늘의 빛 변화와 장면의 변화를 나타낸다. 게이머는 도시의 가로등이 시간에 따라 느리게 변하는 빛을 볼 수 있고, 분수의 물줄기는 저녁에 갖가지 물의 영상 변화를 가져온다. 야외에서는 밤에 개뿔벌레가 나타나고, 새벽녘의 짙은 안개는 숲 속에서 피어나는 신비한 얇은 실의 층을 나타낸다. 당연히 게임 중의 밤낮의 변화는 오직 시각 효과에 그치지 않고 애완동물의 출몰과 습성에 영향을 줄 수 있다.

“디지털 마법사”의 가장 특별한 디자인은 애완동물의 합체 기능 설계이다. 당신의 애완동물이 없다면 단지 전투할 때에 옆에 놓인 장식품에 지나지 않을 것이다. “디지털 마법사”의 애완동물 능력은 진짜로 게이머 자신의 기능에 결합하기에 더욱 많은 애완동물의 행복을 받으면 자신의 능력이 강력해지고 성장을 하게 된다. 게이머는 단순한 연마를 통한 업그레이드만을 추구해서는 안 된다. 반드시 더욱 신중하게 애완동물의 능력을 길러야 한다. 애완동물의 기능은 자기 자신의 기능과 같기 때문이다.

게임에서 약 천 가지의 마술 장비를 제외한 머리장식, 무기 등의 보물은 게이머가 마음껏 보물을 찾도록 하고, 독특한 보물 진행과 합성 시스템에 가입하게 한다. 게이머가 각종 마술 보석을 모아서 자신이 좋아하는 장비를 강화할 수 있는데 이는 당신의 보물이 독특한 전용 보물로 변하게 한다. “디지털 마법사”에는 게이머가 애완동물의 합성을 진행할 수 있다. 애완동물을 더욱 강력하고 새로운 등급의 유형으로 변화시킨다. 보물 수집의 과정에는 새로운 변수와 재미가 가득하다. 이 때문에 게임의 변화성과 인내성을 더욱 증가시키고 있다.

애완동물을 길들여서 기르는 것이 주요 목적인 “디지털 마법사”에서 훈련가 서로간의 경기는 전체게임의 중요한 점 중의 하나이다. 또한 이렇게 게임 중에 각종의 풍부한 경기 메커니즘을 제공한다. 개인전 시합에서 10명의 단체 시합에 이르기까지 다양하다. 게이머 사이의 상호 훈련 시합 외에, 게임에서는 역시 각종 등급의 전국 순위 시합을 정기적으로 개최한다. 훈련가들은 평소의 훈련 성적을 발휘할 수 있으며 좋은 경기를 통해 단체정신과 운동가의 정신을 기른다.

하나의 양방향 온라인게임에 대해 말하자면, 게이머 사이의 거래 양방향 메커니즘은 소홀히

할 수 없는 한 부분일 것이다. 이 때문에 “디지털 마법사”에서는 기본적인 거래 기능과 더불어 현재 상당히 인기 있는 게이머 개인 상점 기능을 제공한다. 게이머는 수시로 스스로 물품 가격을 설정하여 상점을 설립할 수 있고 자신이 가져온 보물과 애완동물을 판다. 고생스럽게 여기저기 돌아다니며 소리쳐 보물을 팔지 않아도 되고 공간과 시간의 제약 없이 인터넷으로 거래를 할 수 있기에 게이머에게는 상당히 편리한 메커니즘이라고 말할 수 있다.

게이머는 2단계의 직업을 체험할 수 있을 뿐만 아니라 승마 효과를 이용하여 2회전에서 새로운 의지와 위풍당당함을 느낄 수 있다.

자료 : <http://www.ci77.com/Intro/Index.asp>

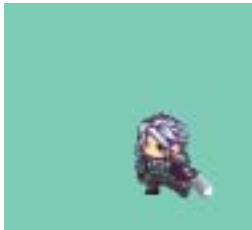
<캐릭터 소개>



검사(劍士)



보행



공격



앞기

[특징]

검을 사용하여 적을 공격할 수 있고 특수 공격 능력을 구비하고 있다. 기계를 사용하여 짐승의 보조적인 전투를 부를 수 있으며, 괴물을 없애는 것을 천직으로 하는 최강의 전투 직업이다. 기능은 최초의 전방의 전투에 사용하는 것을 중점으로 각종 특수 기능을 결합하여 전투를 진행할 수 있고, 뛰어난 공격형의 기계 시스템으로 짐승을 부른다.



무사(武斗)



보행



공격



대기

[특징]

수퍼맨과 같은 기능을 가진 전투사로 여러 가지 특수 능력을 가지고 있다. 주먹을 위주로 한 전투가 직업이며, 특기는 자연스럽게 짐승을 부르는 것이다.



목사(神使者/牧师)



보행



맨손공격



정면공격

[특징]

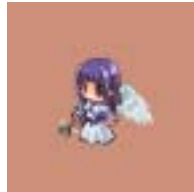
각종 의료 조작 혹은 신성한 종류의 기능을 이용해서 짐승을 부른다. 신이 준 특수한 능력을 가지고 있다. 짐승을 부르는 기능을 사용하여 보조적인 전투에 가입할 수 있다. 사람을 구하는 것을 천직으로 어둠의 생물을 소멸하는 보조 직업을 가지고 있다. 보조적으로 동물을 부르는데 뛰어나며 그렇기 때문에 전투 능력은 그다지 강하지 않다.



시험관(元素师/座师)



보행



공격



대기

[특징]

원소를 조작하여 짐승을 부르고, 괴물의 약점을 공격할 수 있다. 마술 능력을 사용하여 전투를 진행하고, 괴물에 대항하는 것을 천직으로 하는 전투 직업이다. 주요 기능은 원소에 대한 힘의 통제와 사용에 달려 있으며 각종 심령의 힘을 연습하여 보조적으로 마술을 부릴 수가 있다. 원소를 사용하여 짐승을 부르는 데 뛰어나다.

자료 : <http://www.ci77.com/Intro/Role-fs.asp>

<관련 기사>

‘디지털 마법사’ 안정적 버전의 테스트 전면 개방

일정기간의 초기 준비 작업을 통해 《디지털 마법사》는 버전을 안정시켜 12월 11일 9시 테스트를 시행한다. 이번 게임에서는 새로운 지도와 괴물 그리고 더 많은 도구를 늘렸다.

클라이언트 다운로드주소 ▶ <http://www.ci77.com/Download/Index.asp>

자료 : <http://www.ci77.com/NewsHtm/2004121110164737008.htm>

<관련업체 소개>

중귀황왕(中国创网)--항저우주이 과학기술유한회사(杭州久易科技有限公司)

‘항저우주이 과학기술유한회사’는 중귀황왕의 계열사 중 하나로 2004년 3월 중국 항저우에 설립되었다. 2004년 8월에 중화인민공화국 문화부가 수여한 《네트워크 문화 경영허가증》을 얻었다.

항저우주이는 저장성(浙江省)의 첫 번째 온라인게임 운영사로, 타이완 회사와 연합하여 긍정적인 교육을 만들고, 건강하고 사랑스러운 온라인게임 제품을 첫 출시한 것이 바로 《디지털 마법사OnLine》이다. 국산 온라인게임 서비스업계에서 최고를 목표로 하고 있다. 《디지털 마법사》는 중귀황왕이 연구 개발한 3D카툰 온라인의 게임이다. 인물조형은 정밀하고 사랑스러우며 국내의 게임 시장에서 각광받고 있다. 화면은 새롭고 섬세하며 모험의 여정에서 각종 따뜻한 이야기와 도전이 가득하다. 게이머의 검색욕구를 만족시킬 수 있으며 사실적인 효과음을 가지고 있고 또 엔터테인먼트를 고루 돌볼 수 있고 온라인 게임을 사랑하는 마음을 일으킨다.

항저우의 애니메이션 산업은 이미 기본 체제를 갖추었다. 한 무리의 현지 연구개발과 운영의 인재를 보유하고 있다. 그 중 중귀황왕은 개발과 운영 버전의 온라인게임 《디지털 마법사》를 만들어서 이미 사회 각계로부터 많은 인정을 받았다. 이 밖에, 회사는 또한 온함을 기울여 유행되고 있는 사랑스러운 만화 시리즈 제품 “BEEDO”를 만들었다. 그것을 브랜드로 한 만화 이미지는 디지털TV, 양방향 인터넷, 휴대폰, 운세, MMS, P2P 소프트웨어, 게임 주변 제품 등의 IT 업종 및 전통업계에 골고루 침투하고 있다.

자료 : <http://www.ci77.com/Business/Index.asp>



불법게임 유통에 대한 신문출판총서의 조사처리

최근에 문화부에서 불법게임 <축구경리세계2005(足球经理2005)>의 판매에 대한 금지 및 단속을 요구하였으나 시장에 계속 판매되고 있다. 또한 기타 불법게임인 <미미찬루2(秘密潜入2)>, <후단웅신(虎胆雄心)>, <명령과 정복-장군(命令与征服-将军)>의 소프트웨어도 음성적으로 시장에 유통되고 있다.

소프트웨어시장에 대한 기자의 조사결과 <축구경리세계2005>는 여전히 유통되고, 정품이 아닌 해적판인 것으로 드러났다. 또한 불법게임 <미미찬루2>, <명령과 정복-장군>의 복제 소프트웨어 해적판도 발견되었다.

금지 게임이 비교적 잘 나간다.

어느 게임 소프트웨어 판매의 관계자는 많은 학생들이 모두 금지된 불법게임을 찾는다고 설

명하였다. 비록 이런 게임을 취급한 적은 없으나, 일부 게임소프트웨어 판매자들이 자체적으로 불법게임을 수집하여 복제품을 판매하는 것으로, 한개 해적판 가격은 5위안에서 7위안이며 이런 금지게임의 해적판이 일반 게임 소프트웨어에 비해 잘 나간다고 하였다.

전문매장뿐만 아니라 국영시장의 개별적인 매장에서조차 자체 복제의 불법게임 해적판을 판매하고 있는 것으로, 그중에 <후단웅심(虎胆雄心)>게임이 포함되어 있다고 한다.

신문출판총서가 시급히 증거를 수집하고 조사를 진행

신문출판총서의 보도에 따르면 시장 내의 불법행위에 대하여 정돈 정리를 시행한다고 밝혔다. 또한 국영시장의 131호 매장을 비롯한 행위는 문화부의 금지를 위반했을 뿐만 아니라 해적판 복제 행위로 혐의되는 것으로 감독 팀은 시급히 증거수집에 근거한 조사처리를 시행할 것이라고 한다.

<건전게임에 대한 요구>

- 1) 불량게임을 단속하고, 해적판게임을 거절한다.
- 2) 자아보호를 중시하고, 사기행위를 방지한다.
- 3) 적당하게 게임을 하여 지력에 유익하게 하고, 게임중독증에 걸려 심신건강에 유해하지 않도록 한다.
- 4) 시간을 적당하게 안배하여 건전한 생활을 즐긴다.

자료 : http://news.17173.com/content/2004-12-17/n731_647240.html

※ 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