제114호

CHINA GAME WEEKLY

CGW

특집

· 2005년 중국 온라인게임에 대한 4가지 예측

CHINA GAME NEWS

· 찐샨, 상하이 춴하오 과학기술 회사가 인수
· 제1회 중국 게임 산업 총회 1월 19일 개최
· 2005년 서비스 제공 온라인게임
· 천탠차오, SEGA와 여러 차례 접촉
· 롄방(连邦) 전국 가맹점 정리 통합, 지위 강화 추진
· 민족온라인게임 공정에 선택된 게임리스트
· 2005년 국산 온라인게임 시장 활성화 기대

GAME 관련업체

· 상하이 탠쫑 네트워크 유한회사(上海天纵网络有限公司)

GAME 순위

· 2005년 1월 온라인게임 인기순위

법률 및 정책

· 정부 정책 미흡으로 인한 PC방 업주의 피해

특 집

2005년 중국 온라인게임에 대한 4가지 예측

2004년 온라인게임의 시장 규모는 36억 위안으로 새로운 게임 산업 규모를 이루었다. 성따(盛大), 띠지우청쓰(第九城市), 진산(金山)을 비롯한 게임업체의 성공사례는 많은 업체들의 게임분야 진입과 투자자의 참여를 가속화시켰다. 현재 네트워크로 운영되는 온라인게임은 180여 가지로, 이는 중국 온라인게임 시장이 성숙단계에 진입했음을 보여준다. 그렇다면 지속적으로 급속한 증가추세를 보이고 있는 게임 산업이 2005년에는 어떤 변화를 가져올 것인가?

1. 게임시장은 지속적으로 증가되나, 게임업체는 줄어들게 된다.

전문가의 통계에 따르면 2005년 온라인게임 시장 규모는 70억 위안을 돌파할 것으로 예상했다. 이는 중국 국내 온라인게임 유저가 3,000만 명에 달하고, 동시 접속자가 200만 명을 넘어서게 되며, 유료유저가 1,000만 명에 이를 것으로 보여 진다. 이 외에 일부 막대한 자본금을 갖춘 기업이 이 영역에 들어서게 되어 제품대리 비용이 높아지고 시장구도가 투명해진다.

이런 부분은 투자사가 맹목적이고 모험적인 진입의 위험정도를 제시하게 한다. 때문에 2005년 상반기에 새롭게 게임분야에 뛰어드는 업체가 줄어들고, 2005년 말경이 되면 거의 절반에 이르는 게임업체가 온라인게임 영역에서 물러나게 될 것으로 추정된다. 그러나 시장에 출시되는 게임 수량은 줄어들지 않고, 갈수록 많은 회사가 지속적인 생존을 위하여 자체의 제품라인을 확대하여 3-4가지 온라인게임을 동시에 대리 운영하게 된다. 물론 이런 가능성은 종합적으로 경쟁력이 강력한 업체를 두고 말하는 것으로, 단순한 제품은 업계에서 물러나게 될 것이다.

2. PC방 수익요인이 변화한다.

어느 PC방 사장은 몇 가지 대작 온라인게임에 대하여 기대를 걸고 있는 동시에 어쩔 수 없는 태도를 드러냈다. 2년 전에 구매한 컴퓨터는 현재 이미 설비가 낡았기에 유저의 업그레이드 요구에 따라 어쩔 수 없이 컴퓨터를 업그레이드하여 3D 대작게임을 맞이해야만 한다고 한다. 그러나 PC방 사장의 말에 따르면, 내년에 PC방 수익은 주로 인터넷 접속요금에 의한 것이 아니라 음료수, 라면과 게임 정액카드의 판매에 의해 창출될 것이라고 한다. PC방의 일부 유저가 장시간 게임을 하기에 PC방에서 식사 등을 해결하기 때문이다.

이 외에 게임운영사와 PC방이 연합 판매하는 새로운 수익방식이 주목을 끌게 된다. 합자PC방의 한개 게임을 하는 접속비용을 원래 비용의 60%~70%로 할인하여 서비스하기에 게이머가 전문적으로 이런 온라인게임을 이용할 수 있게 한다. 운영 사는 시장을 선점하기 위하여 수단을 가리지 않고, 광고 및 게임의 동영상물, 마우스, 마우스 패드뿐만 아니라 PC방에 비교적 낮은 가격의 할인 게임정액카드를 제공해주어서 운영사가 PC방 업주의 이익을 자체의 이익으로 긴밀히 연관시켜준다. 물론 PC방 업주는 이런 부분에서 크게 지원, 노력해야 할 것이다.

3. 전화로 정액카드를 구매한다.

2005년에 중국통신, 중국모바일, 중국 유니콤은 온라인게임의 영향을 크게 받게 될 것으로, 게임운영사가 개발한 전자게임 정액카드가 그들의 새로운 개척시장을 형성하게 될 것이다. 중국통신의 168전화요금 충전카드, 호동씽쿵(互动星空) VNET의 가상충전 및 중국모바일과 중국유니콤의 메시지 충전 등등 이런 분야가 새로운 지불수단으로 이용될 것으로서 이 과정에 통신, 모바일, 유니콤이 큰 수익을 창출하게 된다. 동시에 게임업체의 판매 원가를 크게 줄여주어, 내년에 전자카드가 최종적으로 실제카드와 전통카드를 대체하게 될 것이다. 비록 아직 금액문제에서 완벽한 해결방안이 나오지는 않았으나, 큰 액수의 자본문제에서는 이미 은행 네트워크 지불시스템으로 확실하게 해결하였다. 내년에 전자지불이 게이머가 정액카드를 구매하는 주요방식으로 이용될 것이다. 어느 대형 게임업체 관계자는 2005년 전자카드가 게임운영사의 주요 판매방식이 되고, 전자카드와 실제카드의 비율이 올해의 3 : 7에서 6 : 4가 된다고 밝혔다.

4. 모바일게임이 보편화 된다.

현재 핸드폰은 단지 단순한 통화 도구만이 아니다. 관계자의 분석에 따르면 2005년 3G핸드폰의 출시에 이어 그중의 게임 및 멀티미디어 정보서비스의 전망이 크게 기대된다고 하였다.

2004년 게임 사업이 중국 국내 통신운영 사에 기여한 수익비율이 1%도 되지 않았다 . 모바일게임의 발전은 더욱 강력한 기술플랫폼의 지지가 요구되기에 충분히 더욱 발전하려면 내년의 3G기술의 응용이 필요하다. 또한 게임의 발전은 콘텐츠 제공사의 협력이 필요한 것으로, 콘텐츠가 단순하면 유저가 흥미를 가지지 않기에 콘텐츠 제공사의 적극성을 자극해야만 게임유형의 서비스를 잘 진행할 수 있다. 현재 중국 국내 소비자의 현황으로 보면 이런 유형의 서비스는 미래시장에서 잠재력이 매우 크다.

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2004-12-29/71921.shtml

CHINA GAME NEWS

찐샨, 상하이 춴하오 과학기술회사가 인수

상하이 춴하오 네트워크 과학기술 유한회사(上海群皓网络科技有限公司)는《용헝OL 永恒OL》의 운영사이자 2004년 말 도산한 션쩐(深圳)의 찐샨을 인수하였다. 2005년 1월 7일, 상하이 춴하오사는 찐샨화뤄(킹소프트) 회사를 전면 인수하기로 합의하였다. 여기에는 한국의 온라인게임 《용헝OL 永恒OL》의 운영도 포함한다.

◈ 상하이 춴하오 네트워크 과학기술 유한회사 소개

이 회사는 2004년 8월 30일 설립되었으며, 전문적으로 온라인게임을 운영하는 대형 온라인게임 사업자이다. 완벽한 경영 방식과 관리이념 그리고 온라인게임 시장에 대한 깊은 이해와 인식을 가지고 있다. 중국 네트워크 게임 산업의 발전과 무한한 사업기회에 특히 적극적이다. 회사의 핵심 구성 인력은 모두 이 업계에 수년간 종사한 베테랑 인사들이며, 다양한 업종 경험과 시장 능력, 풍부한 기술을 가지고 있다. 동시에 젊고 활력이 넘치는 회사로, 경험이 풍부한 회사 고위층

의 인솔 아래 젊은 세대는 그들의 장점과 잠재능력을 발휘해낼 것으로 기대된다.

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2005-01-07/74246.shtml

제1회 중국 게임 산업 총회 1월 19일 개최

중국출판종사자협회가 주최하고, 중국출판종사자협회 게임 사업위원회가 주관하는 제1회 중국 게임 산업 총회가 1월 19일 광저우의 판위(番禺)에서 열릴 예정이다.

이번 회의는 최근 몇 년의 게임 산업 발전 경험을 총괄하는 것에 목적을 두고, 문제 분석과 해결 방법을 연구한다. 동시에 국내 게임 산업 사이의 상호 교류와 협력을 증진하며 중국 민족게임 산업의 발전을 촉진한다.

회의에서는 2004년도 중국 게임 산업 보고를 발표하고, 2004년 중국 게임 산업에 공헌한 인물을 엄선하여 표창한다. 더불어 게임 운영, 개발과 시장 논단 등의 활동을 개최하고, 국내 게임 산업의 상호 교류를 촉진시킨다. 게임 산업의 서로 다른 직책의 대표들이 공동으로 견해를 발표하고 생각을 교류하며 성공한 경험을 나누며 미래의 발전을 전망할 것이다.

이번 회의에서는 중앙선전부, 신문출판총서, 신식산업부 등의 지도자들 또한 국내 게임 업계 관리정책에 대한 주제 발표를 한다. 이번 총회에서는 다음과 같은 수상종목을 엄선하여 발표한다.

- 2004년 중국 게임 산업의 최고 영향력 있는 인물
- 2004년 중국 10대 우수게임 개발업체
- 2004년 중국 10대 우수게임 운영업체

- 2004년 중국 최고 게임 중간 매체
- 2004년 중국 게임 해외 보급 상
- 2004년 중국 게임 기업 신예 상

- 2004년 중국 10대 우수 게임미디어
- 2004년 중국 게임 산업 후원 상
- 2004년 중국 10대 인기 민족 온라인게임

- 2004년 중국 10대 인기 PC게임
- 2004년 중국 10대 인기 온라인게임
- 2004년 중국 10대 인기 레저게임

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2005-01-06/74007.shtml

2005년 서비스 제공 온라인게임

게임 명칭	유형	개발업체	운영업체
Last Chaos	환상	NAKO	롄멍훠리(联梦活力)
워크래프트(魔兽世界)	환상	블리자드사	지우청(第九城市)
샤무OL	현대	SEGA	톈투과학기술(天图科技)
무력삼국지(铁血三国志)	무협	베이징 화이(华义)	베이징 화이(华义)
삼국호걸전(三国豪侠传)	레저	셩따(盛大)	셩따(盛大)
션취(神曲)	환상	베이징 랑찐(朗金)	야쉰쓰따이(亚讯时代)
톈콩우위(天空物语)	환상	톈칭디지털(天晴数码)	톈칭디지털(天晴数码)
콰이러시유(快乐西游)	환상	지우청(第九城市)	지우청(第九城市)
전설OL(传说OL)	환상	진톈커지(锦天科技)	진톈커지(锦天科技)
인연(奇缘)	환상	셩땅커지(圣堂科技)	셩땅커지(圣堂科技)
XoKe	커뮤니티	셩땅커지(圣堂科技)	셩땅커지(圣堂科技)
톈자오2(天骄II)	환상	무바오소프트웨어 (目标软件)	무바오소프트웨어 (目标软件)

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2005-01-07/74213.shtml

천톈차오 SEGA와 여러 차례 접촉

셩따의 이사장 겸 CEO 천톈차오(陈天桥)가 베이징에 모습을 나타내 셩따가 세가와 많은 접촉을 시도한 사실을 분명히 밝혔다. 심지어 세가의 일본 측 고위인사도 일찍이 셩따에 와서 시찰을 했으나 그는 양측이 이미 구매 단계에 이른 것에 대해서는 부인하였다.

소문에 의하면 셩따는 이미 일본 세가의 부분 연구개발안 구매에 개입하였다고 한다. 이에 대해, 셩따의 총재 탕쥔(唐骏)은 아직 세가에 대한 인수 소식이 없다고 전했다. 2004년, 셩따는 디지털 홍(数位红), 윙(边锋)등 여러 국내 게임 회사를 인수하였으며 한국의 온라인게임 개발, 운영, 출판회사 Actoz도 인수하였다.

6일 오후, 일본 세가의 부분 연구개발안 구매의 또 다른 주역인 차오화그룹(朝华集团) 총재이자 차오화 디지털 엔터테인먼트의 이사장 겸 총재인 주쟨추(祝剑秋)는 대외적으로 차오화는 일본 세가 부분 연구개발 단체의 인수합병 계획이 없음을 정식으로 부인했다.

6일 저녁, 천톈차오와 탕쥔의 의견이 일치되어 아직 세가를 인수하는 소식을 듣지 못했다고 전했다. 그러나 이전에 셩따와 세가 사이에 빈번한 왕래가 있었다고 밝혔다. 셩따의 CFO 리슈쥔(李曙君)은 이에 대해, 셩따는 세가뿐만 아니라 여러 개의 게임 회사와 접촉하였다고 설명했다.

천톈차오는 또 다른 주역 창홍(长虹公司)과도 접촉을 진행하였다고 밝히면서, 2005년 셩따의 중점사업 중 하나는 가정 엔터테인먼트 분야에 진입하는 것이라고 언급했다. 그는 가전제품의

힘을 이용하여 새로운 전략을 진행할 수 있기를 바란다고 더불어 밝혔다.

자료 : http://tech.sina.com.cn/it/2005-01-06/2341497018.shtml

롄방(连邦) 전국 가맹점 정리 통합, 지위 강화 추진

중국의 유명한 소프트웨어 판매 체인 회사인 베이징 롄방 소프트웨어 주식유한회사(롄방 소프트웨어)는 며칠 전, 올해 3월 전에 전국 10대 중점 도시 가맹점에 대해 통제를 실시한다고 발표했다. 판매 경로의 터무니없는 위험을 피하기 위해 롄방 소프트웨어는 옵션 교환 방식을 통과시키기로 결정하였다. 베이징, 상하이, 광저우, 항저우, 청두, 선양, 시안, 우한, 난징, 정저우에 산만하게 분포되어 있는 가맹점을 본사에서 정리 통합, 통제한다는 것이다.

현재 선양의 가맹점은 이미 통합을 완성하였고, 상하이와 항저우의 가맹점 통합도 이미 시작되었다. 롄방 소프트웨어 총재 대리 류젠화(刘建华)는 현재 통합에 대해서는 어떤 저항도 없으며 지방의 가맹점은 정리통합을 자연스럽게 받아들이고 있다고 밝혔다. 롄방 소프트웨어 본사에서는 통합을 통해 그 경로의 발언권과 브랜드의 영향력을 강화하였다. 그리고 지방의 상점들도 참가하여 이러한 발전 중에 부딪히는 문제를 해결할 것이다.

롄방 소프트웨어는 현재의 주요 소비 정품 소프트웨어로써 판매 경로의 지위에 도전을 받고 있다. 류젠화는 같은 종류의 중간매체의 발전이 롄방에 대해 위협을 형성한다고 소개하였다. 이 밖에도 일부 소프트웨어 제조업체가 경로의 평면화 작업을 진행함으로써 그 가맹상점에서 직접 제조자로부터 물건을 입하하여 롄방 본사를 피해가고 있다.

롄방 소프트웨어의 통합을 통해 소프트웨어 제조자에 대한 영향력이 비교적 커졌으나 그들에게 평가절상의 작용을 가져올 수도 있다. 류젠화는 또한 지방 가맹점에 대한 통합은 자본 측면의 통합이외에 더 많은 제도와 작업과정 종류의 통합을 나타내는 것이며 지방의 적극성을 유지하기 위해 인사 상의 변동은 없다고 전했다.

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2005-01-08/74468.shtml

민족온라인게임 공정에 선택된 게임리스트

최근 신문출판총서가 <'중국 민족온라인게임 출판공정'에 선택된 최초의 게임리스트에 관한 통지>를 발표하였다. 21가지 온라인게임이 최초로 선택되었고, 선택된 제품은 12월 30일 전까지 반드시 신문출판총서의 영상물 온라인게임출판 관리사에 등록보고를 해야 한다고 통지하였다.

소식에 의하면 신문출판총서가 8월 <'중국 민족온라인게임 출판공정'의 범위선발에 관한 신청통지>를 발표한 후, 대략 50여개 정도의 중국 국산 온라인게임이 신청되었다. 11월 26일 신문출판총서는 최종적으로 21개 제품을 선발하여, 이 제품들이 최초의 '선발주제'로 되었다. 12월 7일 신문출판총서 사무청은 전국의 관련기관에 통지하였으며, 본 결과를 정식으로 통지하였다. '통지'에 따르면 선발

된 21개 온라인게임 제품이 '중국 민족온라인게임 출판공정'의 주제가 되었다고 한다. 그중 성따가 최우수로 선발되었고, 그 외 3개 제품은 왕이(网易), 무유빠우(目标), 진산(金山)이 각 2가지씩 선발되었다고 한다.

이외에 '통지'는 '중국 민족온라인게임 출판공정'이 제기한 4대 조치를 공고히 하였다. 그 내용은 다음과 같다.

1. 신문출판총서는 관련부문과 같이 '공정'범위 내에 선발된 제품에 대하여 정책지원을 한다. (온라인게임 출판기구, 기술지원, 인재양성, 선택주제 등록 등)

2. 각 지역 신문출판총서기관은 '공정'에 선발된 제품의 사설서버, 핵 프로그램에 대한 단속을 강화한다.

3. '공정'에 선발된 제품의 제작회사는 선발된 제품의 품질을 유지해야 한다.

4. '공정'선발게임은 등록 제도를 시행한다. '통지'는 선발된 게임은 오픈베타전의 30일 내에 관련 온라인게임 출판기구인 각 성, 자치구, 직할시의 신문출판 관련행정부문을 통하여 신문출판총서의 영상물 전자 및 온라인게임 출판관리사에 등록해야 한다. 제출 자료는 기본적인 제품설명과 소개, 온라인게임 출판물의 전체 서면서류와 칼라 그래픽 및 테스트 CD이다.

◈ 선발게임 명단 :

<오우쓰 online(傲世online)>, <탠쟈우2(天骄2)>, <하이항쓰지(航海世纪)>, <멍환궈뚜(梦幻国度)>, <잉슝년따이(英雄年代)>, <싸권하우싸쫜(三国豪侠转)>, <탠싸(天下)>, <따탕(大堂)>, <쟌싸칭웬(剑侠情缘2)>, <펑썬팡(封神榜)>, <따우쟌online(刀剑online)>, <콰이러시유(快乐西游online)>, <쒠웬쟌2-페이탠리샌(轩辕剑2-飞天历险)>, <꿍푸online(功夫online)>, <탠띠online-화훈따우(天地online-画魂道)>, <화싸online(华夏onlene)>, <삐쉐칭탠online(碧雪情天online)>, <수호Q전(水浒Q转)>, <샌뤼이치웬(仙侣奇缘)>, <쓰맨마이푸(十面埋伏)>, <싼궈잉슝 online(三国英雄online)>

자료 : http://news.17173.com/content/2004-12-25/n367_283211.ht

2005년 국산 온라인게임 시장 활성화 기대

2004년은 국산 온라인게임의 본격적인 시작과 발전의 한 해였다. 그러나 이 1년 동안 국산 온라인게임은 오히려 몇 번의 침체기를 맞았다. 2004년 4월 라디오TV영화총국으로부터 온라인게임 프로그램 방송 금지령을 시작으로, 정부의 온라인게임에 대한 정리를 통해 시장은 날로 규범적이고 이성적으로 발전하였다.

관련 조치들은 2005년 국산 온라인게임 시장의 지속적인 발전을 위해 장애물을 깨끗이 제거하였다. 예를 들면 건강하지 못한 위법 온라인게임 내용을 금지하고, 그 중의 일부 투기 기업을 정리했다.

2005년, 국산 온라인게임 산업 규모와 시장 잠재력은 진일보할 것이다. 국산 온라인게임은 결코 이전과 같이 제자리걸음을 하지 않을 것이며, 온라인게임의 고 성장성과 고 수익성은 2005년에 충분히 그 능력을 발휘할 여지가 있다. 최근 상하이에서 개최된 '2004년 온라인게임 ECS 회의'에서 관련 전문가는 "중국의 2004년 온라인게임 시장은 36억 위안의 산업 규모에 달했으며 2005년에는 70억 위안의 규모에 달할 수 있다"고 전망했다.

한편 정부의 적극적인 지지는 온라인게임에 대한 새로운 기대를 가지게 한다. 2004년 11월 시작된 "중국 민족 온라인게임 출판 공정"을 통해 5년 내 100종류의 대형 민족 온라인게임을 출판할 계획이다. 신식산업부는 이미 "온라인게임 통용 엔진 연구 및 시범 제품"등 2개의 항목을 국가 "863"계획에 포함시켜 컴퓨터게임 경기를 제99번째 정식 체육 항목에 포함하였다. 이런 소식들이 국산 온라인게임을 후원함으로써 국산 온라인게임 발전의 유력한 후견인이 된다.

또한, 국산 온라인게임의 산업 규모는 계속 성장할 것이다. "2004 온라인게임의 ECS 회의"에서 나온 통계를 보면, 현재 중국 온라인게임 제조업체는 300개에 달하고, 그 중 게임 개발 통상 조약이 150개이다. 이 수치는 한국 다음으로 높은 것으로 세계 2위를 차지한다. 온라인게임 제품은 약 200벌로 시장에 진입하는 사람들의 점진적인 증가에 따라 국내 온라인게임 시장은 계속 확대된다.

줄곧 소리 높여 외친 업적을 통해 국산 온라인게임은 새로운 돌파를 시작하였다. 국산 온라인게임의 기술에 따라 자체 연구개발 실력의 강화 및 상업 표준양식이 성숙해진다. 온라인게임의 중국과 외국의 대전은 멀지 않았다.

우선 많은 전문가들은 2005년이 국산 온라인게임 대작의 해라고 예측한다. 현재 국산게임은 단지 시장의 10%를 점유하고 있지만 본토 문화 자원 우세의 국산 온라인게임을 통해 국내 온라인게임 시장의 대다수를 차지하고 있는 국외 온라인게임을 향해 도전을 제기한다.

2003년부터 국산 온라인게임 제조업체들은 한국 게임을 향해 선전포고를 시작했다. 찐샨(킹소프트)이 《쟨샤칭웬 剑侠情缘》, 《펑션방 封神榜》을 내놓은 것 외에 셩따, 왕이, 소후, 스네일 게임 등도 연이어 여러 형태의 자체 연구 개발한 온라인게임을 내놓아 한류의 막을 뚫기 시작했다.

다음으로 많은 온라인게임 사업자들이 영역을 해외로 까지 펼쳐 나갔다. 한편으로 일부 국내 온라인게임 연구개발의 힘이 더욱 성숙해지고 각오가 있기에 확장의 필요성을 느끼기도 한다. 다른 한편으로는 국내 온라인게임 시장의 경쟁은 날로 치열해지고 있어서 서둘러 새로운 발전 방향을 모색해야 하며 동시에, 해외 시장의 기회는 충분하다.

2005년 중국 네트워크 게임 산업은 한층 더 자본의 통합에 직면하고 있다. 셩따, 지우청의 상장과 인수 성공 등은 상업운영의 더 많은 복제를 만들어 내어 온라인게임 시장의 경쟁은 격화되고 있다.

주의해야 할 것은 국내 온라인게임은 아직 성숙한 단계에 이르지 않아서 대다수의 중소 온

라인게임 회사는 여전히 좋지 않은 생존의 상황에 처해 있다는 것이다. 단편적인 이윤을 추구하고 눈앞의 이익에만 급급하며 사회적인 효과를 경시한 조치는 모두 업종의 혼란을 초래할 가능성이 있다. 그러나 이익 방식에 대한 탐구 및 내용의 창조는 언제나 온라인게임의 발전 과정 중에 존재하고 있다.

더 많은 온라인게임 기업이 온라인게임은 단일한 엔터테인먼트가 아니라 일종의 사상이며 나아가 일종의 교류방식이라는 것을 깨닫게 될 것이다. 그것은 하나의 플랫폼이자 생산력이다. 이러한 기초 위에 우리가 실현하는 것은 단지 허구의 즐거움만은 아니며 상업에서의 승리이다.

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2005-01-06/73899.shtml

GAME 관련업체

상하이 탠쫑 네트워크 유한회사

▶ 회사 이름 : 상하이 탠쫑 네트워크 유한회사(上海天纵网络有限公司)
= 조이존(joyzone)
▶ 공식사이트 : http://joyzone.com.cn/
▶ 운영 게임 : 'MMORPG 테일즈 위버'와 'MMORAC 게임 CT 레이서'의 중국 내 운영

CT레이서 온라인(飚车)

◈ 사이트 주소 : http://ctr.joyzone.com.cn/

TalesWeaver(天翼之链)

◈ 사이트 주소 : http://www.talesweaver.com.cn/

<회사소개>

상하이의 텬쫑 네트워크 유한회사(天纵网络有限公司)는 깊은 배경과 풍부한 실력을 가진 회사로 현재 온라인게임의 대리, 개발과 운영을 주요 업무로 하고 있다. 현대적인 관리와 창조를 통해 최고의 디지털게임 플랫폼을 건설하고 게이머에게 보다 나은 디지털게임 내용과 다양한 양방향의 체험을 제공하고자 노력하고 있다.

"天圆地方, 纵横四海"의 텬쫑(天纵) : [타고난 재능이 뛰어나다]의 뜻은 말하지 않아도 알 것이다. 과학기술을 근거로 세계의 디지털게임 영재가 모두 모여 중국 디지털게임의 대업을 돕는다. 이는 국제 일류 디지털게임 회사의 웅대한 이념을 묘사하는 것으로 네트워크 디지털게임 산업을 인솔하여 네트워크 디지털게임 산업의 발전을 추진하며, 서비스 사용자와 서비스 사회를 줄곧 제일의 목표로 삼고 세계 일류를 지향한다.

중국은 국토가 넓고 생산물이 풍부하여 이를 바탕으로 게이머가 고속 성장 할 수 있다. 그러나 중국 디지털게임 산업은 여전히 발전초기에 놓여 있어 창조 의식과 깊은 배경을 가진 회사가 절실하게 요구되는 상황이다. 그렇기에 텬쫑 네트워크는 시장을 인솔하는 책임성을 느끼게 된 것이다.

텬쫑 네트워크의 존재 가치

<고객 : 텬쫑의 생명선> : 고객인 게이머는 텬쫑이 존재하는 이유이며 고객을 만족시키는 것이야말로 그들의 마지막 목표이다. 텬쫑 네트워크는 일류의 제품과 마음에 맞는 서비스를 제공하여 사람들의 취미 생활을 더욱 더 풍부하고 다채롭게 하고자 한다.

<직원 : 모든 것은 인간을 근본으로 한다> : 텬쫑 네트워크의 직원들은 다양한 업계에서 온 다른 배경과 경력을 가지고 있다. 모든 직원은 회사의 유기적인 구성원으로 회사의 귀중한 자원인 동시에 가장 큰 잠재능력을 가지고 있다. 그들의 성공은 텬쫑 네트워크의 핵심 경쟁력을 실현한다.

<협력업체 : 성실과 협력> : 제휴업체로서 반드시 성실을 근본으로 한다. 장점을 취하여 단점을 보충하며 적극적인 의사소통을 통해 수익을 공유한다.

<사회 : 성공의 책임을 다 한다> : 텬쫑 네트워크는 디지털게임 산업의 르네상스를 추진하는 것을 소임으로 알고 현대의 이념과 관리 제도로 사회 문명의 발전을 추진하여 고도 사회의 책임감 있는 우수 기업이 되고자 한다.

톈쫑 네트워크의 사명

도입과 창조를 서로 결합하여 네트워크 경제 시대의 일류 디지털게임 공급업체를 이룩하여 21세기 중국인의 즐거움과 꿈을 창조한다.

톈쫑 네트워크 기업의 이념

창조열정 : 현재의 상황에 머무르지 않고 끊임없이 자아에 도전하며, 기꺼이 다른 사람을 도와 문제의 발견을 대담하게 하며, 톈쫑 네트워크가 종사하는 분야에서 최고가 될 것을 굳게 믿고

있다.

조직협력 : 어려움을 함께 헤쳐 나가는 단체정신을 깊게 믿으며 단결협력을 통해 힘을 합치고 다함께 성공을 즐긴다. 조직의 단결된 힘을 통해 모든 것을 이길 수 있으며, 개인은 단체 속에서 열정을 발휘한다.

과감한 집행 : 간결하고 세련되게 실행하고 효율 효과를 중시하며 최선을 다해 성공을 얻는다. 민첩하게 행동하여 적극적으로 나아감으로써 성공을 얻는다.

업적승낙 : 우수한 업적을 만들어 기업 목표를 실현하며 디지털을 통해 약속을 실천함과 동시에 특히 성실을 바탕으로 약속을 이행한다.

톈쫑 네트워크는 일류의 제품과 이용자의 마음에 맞는 서비스, 뛰어난 시장 보급 능력과 경로 판매를 통해 얻은 시장 점유율, 훌륭한 운영 효율과 원가 통제를 통한 이윤으로 지속 가능한 발전 핵심 경쟁력을 형성하여 21세기 디지털게임의 신 유행을 일으켜 중국 디지털게임 산업의 지속적인 발전을 추진하다.

자료 : http://www.joyzone.com.cn/other/company.htm

CGW GAME 순위

2005년 1월 온라인게임 인기순위

순위	변동	게 임 명 칭	개발사 / 퍼블리셔
1	↑	잰샤칭웬 (剑侠情缘, 검협정연)	시산쥐(西山居) / 진산궁스(金山公司)
2	○	포포탕 (泡泡堂, 비엔비)	Nexon/ 상하이성따왕뤄(上海盛大网络)
3	new	머써우쓰제(魔兽世界)	빠우쉐(暴雪) / 무
4	○	탠탕 2 (天堂2, 리니지2)	Nc soft / 신랑러구 (新浪乐谷)
5	↑	멍환씨유(梦幻西游)	왕이(网易) / 왕이(网易)
6	↑	따화씨유2 (大话西游2, The legend of monkey king2)	왕이(网易) / 왕이(网易)
7	↓	스치스다이 (石器时代, 스톤에이지)	jss / 베이징화이(北京华义)
8	↓	머리보베이 (魔力宝贝, 클로즈게이트)	아이니커스(艾尼克斯) / 왕싱스커워이얼아이니커스 (网星史克威尔艾尼克斯)
9	↓	촨치3(传奇3, 미르3)	Wemade / 광퉁퉁신(光通通信)

10	↓	샌징촨쉬 (仙境传说, 라그나로크)	Gravity / 여우시신간샌(游戏新干线)

자료 : 따중롼잰<大众软件> 1호

법률 및 정책

정부 정책 미흡으로 인한 PC방 업주의 피해

인터넷이 중국 대중에게 확산되기 시작할 때, 중국은 정보화 수준이 뒤떨어져 있는 시기여서 인터넷은 단지 엘리트와 학계에서만 이용되었다. 그러나 PC방이 등장하면서 인터넷 이용자 범위가 확대되어 평범한 대중들이 적은 비용으로 인터넷세계를 체험할 수 있게 되었다.

중국에서 PC가 발전하기 시작한 시기는 '네트워크시대', '데이터정화', '전자 비지니스'란 구호가 '거품'식으로 전파되는 시기였기에 '수익을 얻으려면 PC방을 경영하라'고 하는 황금시기이기도 하였다. 초기부터 많은 PC방 업주가 맹목적인 수익추구로 PC방 경영에 뛰어든 것으로, 이 시기에 영업자격이 있든지 없든지 막론하고 모두 기회주의적으로 PC방 영업을 하였기에 PC방 산업 투자가 과열되고 무질서한 구도로 발전하였다. PC방 산업에서 불법PC방간의 불공평한 경쟁을 초래하여 업계의 부작용이 발생할 수 있는 근원이 되었다.

많은 PC방 경영자가 초기에 취득한 성공은 부인할 수 없다. 그중에는 수많은 초기 인터넷업체의 젊은 경영자 및 매우 많은 PC방 업주가 포함된다. 그러나 인터넷의 발전이 사라져가기 시작함에 따라 2002년부터 인원 축소, 경영 장소의 이동, 파산으로 대부분 인터넷업체가 대중과 네티즌의 시야에서 점차 멀어져 갔으며, 2002년 6월의 어느 PC방의 큰 화재사건으로 PC방 산업은 그 종점을 찍었다.

편향적인 정책

국가의 <헌법>에서 소형기업, 단체의 제도에 이르기까지 이상적인 역할을 발휘할 수 있는가의 전제는 보편적인 시행과정에 있다. 그러나 현재 시행되는 <네트워크접속 서비스장소에 대한 관리조례>에는 매우 많은 의문과 토론 및 추진해야 할 문제가 잠재하고 있다. 예를 들면 영업시간에 대한 제한, 미성년자의 네트워크 접속권리의 박탈, 불법 온라인게임 운영에 관한 규정, PC방 장소에 대한 문제, 불법사이트 단속책임 문제들이다.

법률 규정 시행의 미흡과 단점

'법규제도의 제정 보다 자율적인 시행이 중요하다.'는 말이 있듯이 법률 시행자는 국가공무원으로서 그들의 권력은 국민에게 귀속되는 것이다. 국민이야말로 이런 권력을 소유한 주체이고, 소수의 법률 시행자는 단지 법을 시행하는 주체인 것이다. 바꾸어 말해 시행자는 단지 대리배역의 역할을 담당한다고 볼 수 있다. 만일 시행자가 모두 이러한 생각을 갖고 있었다면 PC방 관리제도가 규칙, 입법이 부족한 상황에서도 이성적으로 고려되었을 것이다. 그러나 현실에서는 대부분 법률시행부문의 짧은 시각으로 인해, PC방 관리의 법률시행은 관리귀속부문 이익에 관련한 목적과 도구로 되어버렸고,

대량의 법규시행의 미흡 및 오염사례를 초래하고 있어, 대중과 PC방 업주의 공감을 받지 못하고 있다.

최근에 정부 일부 관계자는 체인PC방을 발전시키고 모든 독립 PC방을 단속하는 것에 관한 의견을 내놓았다고 한다. 이는 개인권리에 대한 공권력의 심각한 간섭으로서 현재 정부계획 중의 PC방 산업시장에 대한 조치는 현대정부, 이성적인 정부의 법제규정에 부합되지 않는다. 시장경제의 체제에서 정부 및 공무원은 자체의 직책을 준수해야 하고, 시장주체의 행위에 대하여 지나치게 간섭하지 말아야 한다고 본다.

사법보호가 부족

중국의 국가권리 가운데서 사법이 최하위 층으로 되어 있는데, 매우 필요한 법률제도로서 국민의 권리를 보호하는 최종 방위선이다. 사법의 부족과 불공정은 사회의 최대 불공평을 초래한다. PC방 관리과정에서 적지 않은 PC방 경영자가 불만으로 차있다. 그러나 사법을 통하여 자신의 권리를 수호하는 PC방 업주는 매우 적다. 이유는 낮은 법적의식 수준인 것도 있겠지만 PC방 산업에서의 사법보호 역할이 부족한 것이 근본원인이라고 본다.

컴퓨터 보급과 인터넷의 확산으로 PC방 시장비율이 크게 축소

몇 년 전, 매우 높은 가격의 컴퓨터로 인해 PC방경영이 객관적인 우세를 보였다면, 이제는 개인 컴퓨터의 보급 확산으로 인해 PC방 산업이 새로운 도전에 직면하였다고 볼 수 있다. 2년 전에 인터넷 전용선이 PC방 유저를 넘쳐나게 했다면, 현재 인터넷의 광 대역 확산은 PC방 고속전용선의 우세를 사라지게 하였다. 우선 중국 동남쪽의 바다와 인접한 도시의 인터넷 광 대역 확산이 PC방에 주는 충격은 날로 뚜렷하게 보여 진다.

어느 관계자의 말대로 ' 고속전용선은 이미 PC방의 독특한 경쟁우세가 아닌 것으로, 향후 PC방이 직면한 최대경쟁은 콘텐츠서비스의 경쟁이다.' 때문에 각 통신운영 사는 모두 PC방서비스 분야에 눈길을 돌리고 있는 것으로, 예를 들면 차이나유니콤과 장성광대역회사는 모두 PC방을 자체의 각 서비스센터와 유료센터로 되길 기대하기에 원래의 핵심 서비스를 지지한다.

불법 PC방에 대한 편향적인 보도

어느 산업이든지 모두 합법경영자와 불법경영자가 존재하는 것으로 PC방 산업도 예외가 아니다. 언론이 소수의 불법경영을 하는 PC방에 대한 부정적인 사례에 대하여 더욱 과장되게 보도함으로써 전체 산업을 부정적인 것으로 만들었다. 실제로 PC방 산업은 매체의 보도처럼 무질서하지는 않다. 대부분 PC방 업주가 근면하고 법을 준수하는 국민이다. 그들은 생계유지, 자체의 창업목표 또는 중국 정보화의 발전을 위하여 PC방 영업을 한다. 그러나 일부 매체는 단지 더욱 많은 독자의 눈길을 끌기 위하여 끊임없이 PC방 산업에 화살을 돌렸다. PC방 산업에 대한 매체의 과장은 PC방 업주를 궁지에 빠져들게 했을 뿐만 아니라 PC방에 대한 가정, 학교, 사회의 부정적 시각을 증가시켜서 새로운 문물의 접촉을 저애하였다. 많은 PC방 업주는 몇 년 전에는 PC방 경영에 대하여 자긍심을 가졌지만 현재는 PC방을 경영하고 있는 사실을 감히 외부에 알리지도 못한다고 한다.

합법 PC방 경영의 이익에 대한 불법 PC방의 침범

시장경제는 공평, 공정, 투명한 경쟁이라고 하지만, 어느 산업이든지 모두 복제품과 사기성을 포함한 어느 정도의 정당하지 못한 경쟁현상이 존재한다. PC방 산업에서 일부 정당하지 못한 경쟁은 '

무허가 PC방'이다. 무허가 PC방은 각종 수단을 통해 합법적인 PC방과 경쟁한다. 현재 '무허가 PC방'은 매우 많고, 올해 문화부의 통계에 따르면 단 몇 개월 동안의 특별 정리 정돈과정에 경영자격을 취소당한 '무허가PC방'은 3.6만개이고, 영업을 금지당한 PC방은 1,800여개에 달하며, 영업경고를 받은 PC방은 총 3.8만이라고 한다. 이런 통계치는 '무허가 PC방'현상이 매우 심각한 상황을 보여주고 있는데, 바로 이런 것들이 매체가 과장 보도하게 되는 원인을 제공하게 된다.

'무허가PC방'에 대한 분석에 의하면 탐욕스럽게 수익만 추구하는 불법PC방, 규모를 갖춘 불법PC방, 정상PC방에서 변화된 불법PC방 등의 유형이 있다. 이런 불법PC방은 각자 자체의 특색이 있으나, 한 가지 공통된 특징은 부패한 권력과 연계되어 있는 것이다. 이러한 불법PC방이 기형적으로 존재하는 현황 때문에 합법적인 PC방 경영자가 PC방 영업에 대하여 자신감을 잃게 된다. 권력 남용과 부패에 대한 정부부문의 단속과 건전한 직책수행을 적극적으로 전개하는데 따라 '불법'과 '합법'적인 PC방의 정당하지 못한 경쟁이 갈수록 줄어들게 될 것이다.

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2004-12-28/71810.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