



특집

2004년도 중국 게임 산업 보고서 (2)

1. 2004년도 중국 통신 운영사 게임시장 분석
2. 2004년도 중국 게임 판매 유통 분석
3. 2004년도 중국 PC방 산업 분석
4. 2004년도 중국 게임 유저 현황 및 수요 분석

CHINA GAME NEWS

- 관련 산업에 영향을 주는 캐주얼 버전 민족 온라인게임
- 중국, 애니메이션과 전자게임 산업 발전 추진
- 성따, 인수 효력 발생 시작 - 4분기 115% 성장
- 문화 게임 산업이 3G의 최대 수익자 될 듯
- 텡선과 Google 협력 후, 주가 최고가 기록

GAME 소개

- 아라비안나이트 온라인 (天方夜谭OL)

2004년도 중국 게임 산업 보고서 (2)

1. 2004년도 중국 통신 운영사 게임시장 분석



오렌지색 : 중국전신그룹 소속 21개 성
파란색 : 중국왕통그룹 소속 10개 성

통신 운영사 분포도

다년간 독점 경영을 했던 중국전신(차이나텔레콤)이 남·북 귀속의 중국전신그룹 및 왕통그룹(网通集团)으로 나뉘어, 중국전신 산하의 남방 21개성(장강 이남) 자회사와 중국 왕통(网通) 산하의 북방 10개성 자회사(장강 이북)로 구분하였다. 원래의 중국전신 산하 회사는 현지 축적된 기반 등으로 게임운영사의 주요 통신합자 파트너를 형성하였다.

◆ 통신 운영사 분포도

중국전신을 남과 북으로 구분한 후, 남북 접목지의 네트워크 구조를 물리적 거리로 나뉘었고, 베이징을 기준으로 각 접목 지 아래의 성시는 반드시 접목 지 성시를 거쳐 주요 네트워크에 연결할 수 있게 하였다. 현재 중국 네트워크는 크게 베이징, 상하이, 난징, 광저우, 우한, 청두, 서안과 심양 등의 8대 주요 결합지역을 중심으로 하고 있다.

◆ 통신 합자방식의 분석

현재 게임운영사와 통신의 가장 보편적인 합자방식은 서버 위탁관리 분야의 합자와 통신사의 하드웨어, 소프트웨어 및 광대역의 투자이다.

-서버 위탁관리 방식의 합자

서버 위탁관리란 게임운영사가 특정구역에 필요한 서버와 소프트웨어 자원을 제공, 보수유지 및 게임관리와 운영을 담당하고 합자 상대가 특정구역에 필요한 IDC 하드웨어를 제공, 보수유지를 책임지는 방식이다.

◆ 통신 운영사 수익의 2개 루트

첫 번째 : IDC 및 광대역 임대료 : 보통IDC(420U) + 100GB 광대역 공유가 8,000위안 정도이다.

두 번째 : IDC 분할수익 : 매월 월말에 쌍방은 전문구역 서버에 기록한 '매월 평균접속 수'에 근거하여 '고정계수' 방법으로 통신합자 파트너와의 수익을 계산한다. 상세한 결산방법은 '매월 평균 접속 수 * 고정계수' = '매월 합자파트너 수익'이다. 그중 일반적인 고정계수는 5-8위안이다.

-통신사의 하드웨어, 소프트웨어 및 광대역의 투자

합자측이 특정구역 요구에 부합되는 서버, 서버조작 소프트웨어 및 IDC 하드웨어 자원(서버 광대역, Frame, 전원, KVM, 라오트 및 온라인 주변설비 등)을 투입, 그리고 IDC 하드웨어 자원의 유지보수를 담당하고 게임운영사가 특정구역에 필요한 게임소프트웨어 및 소프트웨어 유지보수와 게임관리, 운영을 담당하며 서버구역에 대하여 공동명칭을 붙인다.

IDC 수익 분할방식 : 매월 월말에 쌍방은 전문구역서버에 기록된 매월 평균 접속 수에 고정계수를 곱하여 계산한다. 상세한 결산방식은 : 매월 평균 접속 수 * 고정계수 = 월 합자파트너 수익이고, 현재 고정계수는 보통 10 - 14위안이다.

이 외에 지정구역 관리방식의 합자, 판매 분야의 합자 등 다양한 합자방식이 있다. 온라인게임이 갈수록 경쟁이 치열하고, 투자리스크가 커지는 시장 환경에서 통신 운영사도 위험방지에 주의를 돌리고 있다.

2. 2004년도 중국 게임 판매 유통 분석

◆ 전통적인 유통 및 새로운 유통의 대비분석

-가상게임 정액카드와 실물게임 정액카드

온라인게임 발전 초기에 초고속망이 확산되지 못하여 많은 게이머가 PC방을 이용하였다. 몇 십 GB에서 몇 백 GB에 이르는 클라이언트 소프트웨어 다운로드가 가능하지 못하였고, 게임 정액카드도 거의 실물카드 형식이였다. 초기의 게임은 오프라인 위주인 게임 클라이언트 CD, 실물카드를 통한 게임유통이 필요하였고, 이렇게 해야만 더욱 많은 게이머를 끌어들이 수 있었다. 또한 PC방도 온라인게임 유통 확산의 주요장소이다. 왕이(www.163.com)가 최초로 유통과정에서의 PC방 역할을 발견, 성따(盛大)가 PC홍보를 완벽하게 이루었다.

초고속 망 확산과 게임 클라이언트 다운로드가 가능해짐에 따라 클라이언트 CD가 점차로 많은

다운로드 사이트를 대체하였다. e-비즈니스, 온라인 은행의 발전, 인터넷 상거래의 점차적 인식의 향상에 따라 인터넷 소비의 편리한 장점이 뚜렷해졌고, 특히 게임 정액카드가 인터넷 상거래로서 적합한 것으로. 유저는 일정금액을 경매사(유통사)의 구좌에 넣기만 하면 게임 충전카드 비밀번호를 갖게 된다. 현재 인터넷은 유통과정에서 갈수록 중요한 역할을 하고 있다.

-전통적인 유통, 인터넷 유통 및 PC방의 신형 유통 경로

온라인게임 대리 운영을 비롯한 디지털제품에 대한 PC방 판매의 새로운 유통으로 볼 때, e-비즈니스를 끌어들이 PC방이 소액 전자요금을 지불하게 하는 것 외에, 가장 중요한 것은 전국에 PC방을 확산시키는 것이다. 현재 전국에는 약 20만 개 PC방이 있는데 누가 최초로, 또한 빠르게 이런 PC방에 진입하여 PC방 경영자에게 수익 창출을 제공하며 공동이익 창출을 이루는가가 사업 성공의 관건이다.

3. 2004년도 중국 PC방 산업 분석

◆ 중국 PC방 산업의 관련 산업에 대한 기여

PC방은 온라인게임 산업의 한분야로서 네티즌 군, 게임 운영사, 통신 운영사 및 IT업체 등의 관련 업계에 많은 영향을 끼치는 위치에 있다.

이번 조사 결과 2004년 중국 PC시장의 출하량이 790만 대로 전체 PC방 시장의 3%를 점하고, 매년 24만대의 PC기가 PC방에 이용된다. 2008년 전체 PC방 시장에서 PC컴퓨터의 수요량이 42만대에 달하고, 년 평균 종합증가율이 평균 15.7%에 이르며, PC의 년 판매량 규모가 12.6억 위안에 달할 것으로 예상된다.

통신 운영사는 PC방 인터넷 초고속 망 제공사이고, 접속속도와 접속비용이 PC방의 생명을 좌우한다, 빠른 접속속도 및 저렴한 인터넷 접속원가가 PC방 경영자들의 기본요구이다. 이번 조사연구에 따르면, ADSL 접속과 LAN 접속방식이 각 48.1%와 33.7%를 점하였다. 인터넷 접속비용은 PC방 투입 원가와 직접 연관되기에 PC방 경영자는 가격과 접속속도를 비교한 종합기준에 따라 원가투입의 최소, 수익의 최대화를 이루는 위의 2가지 접속방식을 PC방 업주들은 선호하고 있다.

또 이번 조사를 통해 PC방이 온라인게임 정액카드의 주요 판매유통로이고, 온라인게임 발전에 따라 게임 정액카드 판매수익이 점차 전통식품, 음료수 판매 수익을 대체하여 PC방 업주의 수익을 증가해주는 우선적인 선택이 되었다.

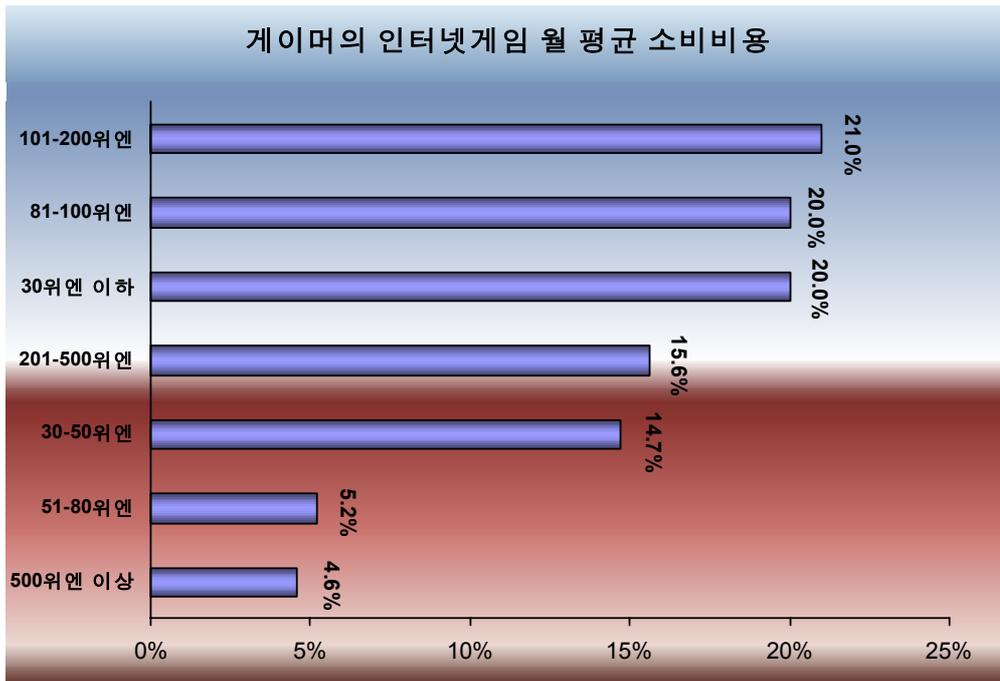
4. 2004년도 중국 게임 유저 현황 및 수요 분석

◆ 인터넷게임의 부분 유저현황 및 수요분석

-유저들의 인터넷게임에서의 월 평균 실제소비

조사에 따르면 유저가 정액카드를 구매하는 것 외에 또 인터넷비용 및 가상물품을 구매하기 위해 비용을 지불해야 하는데, 통계에 의하면 총 비용이 대체로 월 평균 158.3위안으로 밝혀졌다. 유저의 월 평균 소비는 81-200위안이 41%, 201-500위안의 유저도 15.6%에 달한다. 정액카드 구매비용에 대비하면 이 두 종류의 소비자들의 비례는 24.3%와 2.9%밖에 안 된다. 이는 서비스이용 시 추가되는 부가비용이 전체 인터넷비용에서 큰 비중을 차지하고 있는 것을 보여준다. 이것으로 볼 때 게임산업이 관련 산업 특히 통신 산업에 대해 이익증가효과가 매우 뚜렷함을 알 수 있다.

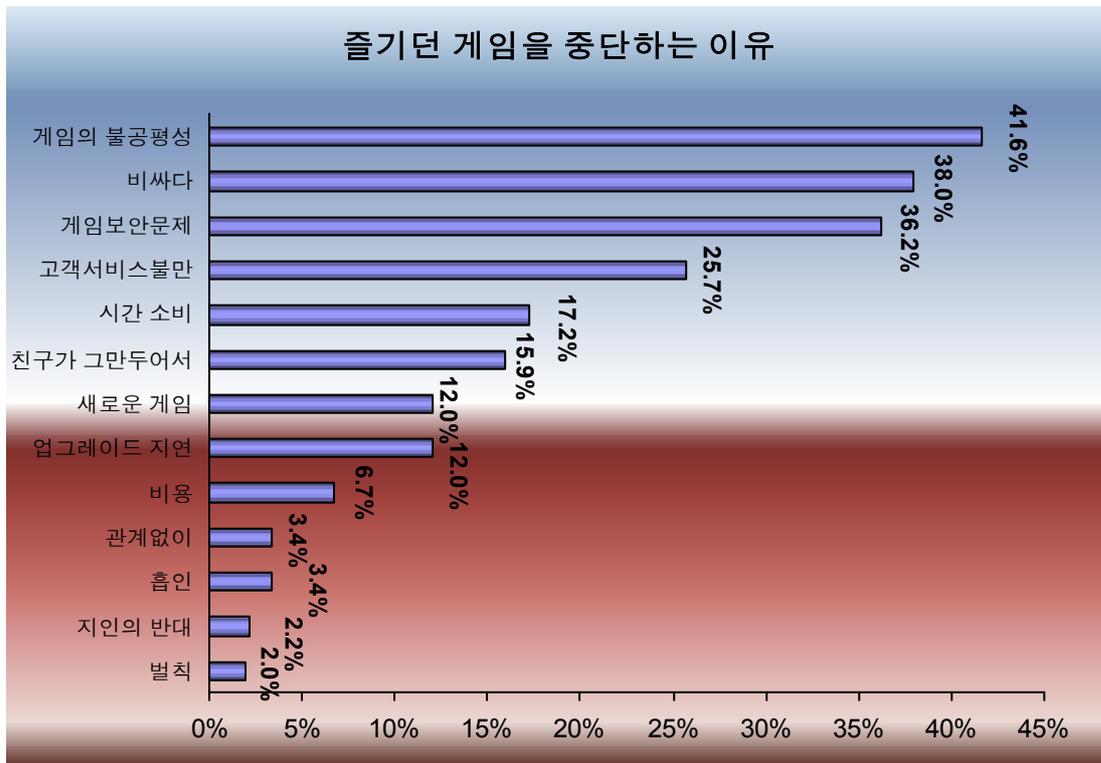
유저의 인터넷게임 월 평균 실제 비용



-즐기던 게임을 중단하는 이유

조사결과에 의하면 유저 유실의 주요한 원인으로 3가지가 있다. 첫 번째, 와레즈 프로그램의 난무로 인한 게임 진행의 공정성 상실을 초래한 것이다. 이로 인하여 게이머는 흥미를 잃게 되어 결국 게임을 중단하게 된다. 작년에 비해 와레즈 프로그램 문제가 3위에서 1위로 상승했는데 게임 운영사는 반드시 조치를 강화하여 와레즈 프로그램 방지에 노력해야 할 것이다.

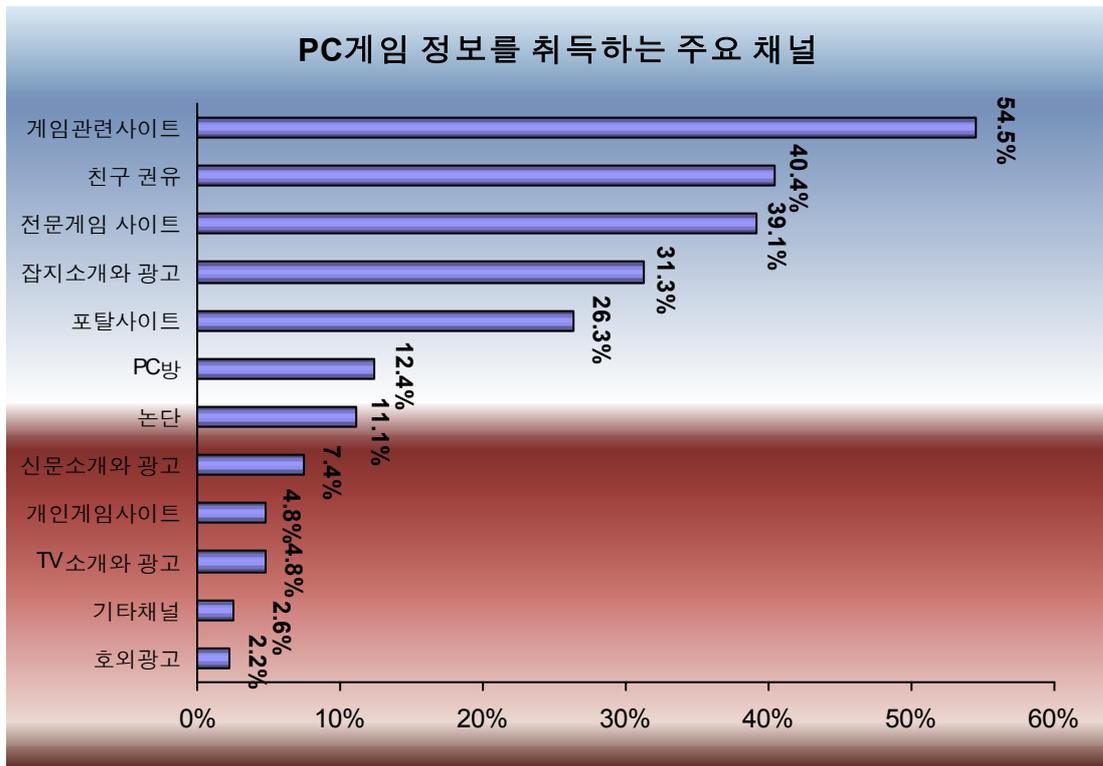
2번째 큰 원인은 게임비용 문제이다. 38%의 유저가 게임비용이 너무 비싸다고 느끼고 게임을 떠나게 된다. 그 다음은 게임의 안정성(게임계좌 도난 등)이다. 작년의 1위에서 3위로 순위가 떨어졌다. 이것은 운영사가 네트워크 안전기술을 강화하였음을 나타냈지만 여전히 유저들이 비교적 관심을 가지는 문제이다.



◆ PC게임에서의 부분 유저 현황 및 수요 분석

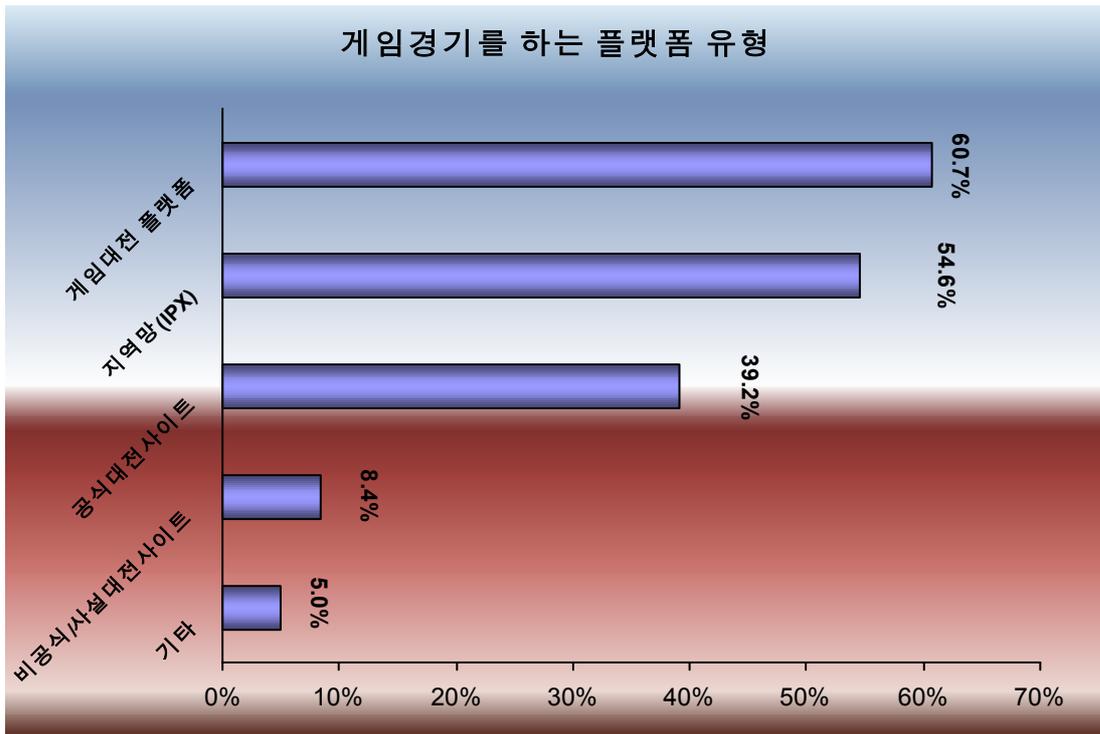
-PC게임 정보를 취득하는 주요 채널

유저가 PC게임의 정보를 얻는 주요한 경로는 인터넷게임과 유사한데 다른 것은 PC게임정보를 얻는 경로는 인터넷게임의 인터넷 매체에 대한 의지도보다 상대적으로 낮다. PC게임이 잡지와 광고소개를 이용하는 비중이 31.3%로 4위이지만 인터넷게임이 잡지와 광고소개를 사용하는 비중은 17.1%로 5위이다. 게임공식사이트와 친구의 추천으로 PC게임정보를 얻는 것이 가장 주요한 경로로 각각 54.4%, 40.4%에 달한다. 이는 게임 자체의 품질과 유저들 사이의 평가는 매체 홍보보다 더욱 효과적인 것임을 알 수 있다.



-유저가 어떠한 플랫폼을 통해 PC게임을 하는가?

게임대전 플랫폼(60.7%)이 이미 공식사이트(39.2%)를 추월해 pc온라인게임(경기게임 포함)의 게임서비스 플랫폼을 구축하였으나 pc온라인게임은 지금 온라인대전 플랫폼과 공식사이트에서 수취한 서비스 요금으로 이익을 취득하는 방식을 탐색하고 있다. 이런 상황은 게임개발업체가 온라인게임의 부분제품 특징과 운영모델을 흡수하거나 게임대전 플랫폼과 합리적인 이익 모델을 달성하여야만 실현될 수 있다.

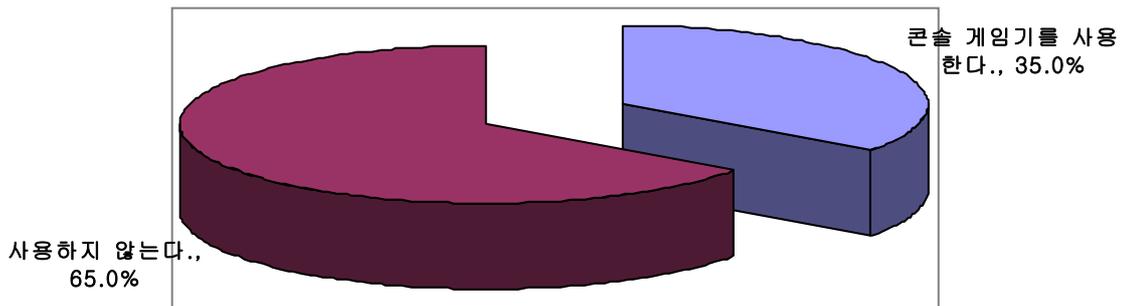


◆ 전용 게임기와 콘솔 게임기 유저의 현황 및 수요 분석

-유저의 콘솔 게임기 사용 비율

전용 게임기 및 콘솔 게임의 설문조사에 참가한 유저들 중에 콘솔 게임의 비율은 35%였다.

콘솔 게임기를 이용하여 게임을 하는 비율



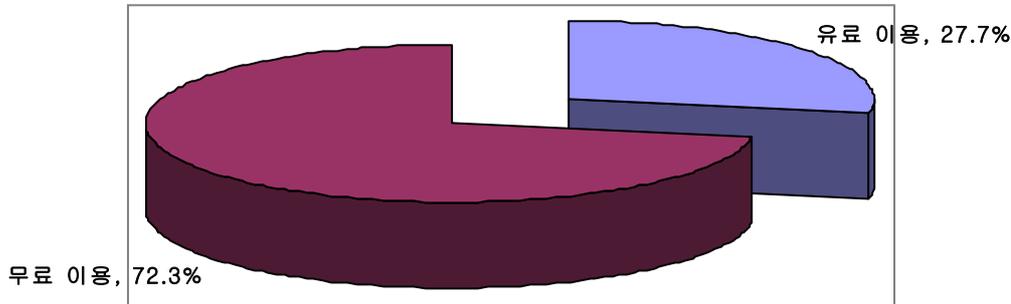
◆ 모바일 게임의 유저현황 및 수요분석

-유저의 모바일 게임 사용 비율

모바일 게임 설문조사에 참가한 유저 중에서 27.7%가 모바일 게임을 하기위해 비용을 지불하

고, 72.3%는 무료로 다운받거나 혹은 내장된 게임을 이용한다고 답했다.

모바일 게임에 돈을 지출하는 비율



자료 : <http://games.sina.com.cn/zt/cyfw/cgiac01241748/index.shtml>



관련 산업에 영향을 주는 캐주얼 버전 민족 온라인게임

게임의 자체 개발과 민족화의 추세에 따라 중국 온라인게임은 "한류"의 압력에 굴하지 않고 민족 문화를 핵심으로 하는 분위기가 점차 형성되기 시작하고 있다. 삼국지, 서유기, 수호전 등 중국 고전 명작들이 온라인 게임, 특히 캐주얼 게임을 통해 일반인이 접근하기 쉬운 형식으로 온라인문화라는 무대에 등장, 온라인게임산업의 독특한 풍경을 연출하였다. 물론 향후 중국 경제 기간산업으로서의 온라인게임 산업 발전에 전혀 문제가 없는 것은 아니다.

사람들은 온라인게임이 민족문화 창달의 역할을 잘 감당할 수 있는지와 고전명작을 표현하는 캐주얼 게임 버전의 관련 산업에 대한 공현도 등에 많은 관심을 갖고 있다

산업 비중이 큰 캐주얼 게임의 역할

보잘 것 없는 캐주얼 게임이 이제는 게임시장에서 없어서는 안 될 수익창출 포인트로 부상되고 있다. 우선, 일부 패키지게임 게이머들이 직접 온라인게임에 뛰어들어 대형 온라인게임보다 소형 온라인게임을 선택하는 편이 많아져 1대1 혹은 2대2로 게임을 하면서 맘껏 즐기고 있다.

또한 캐주얼 게임은 원래 온라인게임을 하지 않던 게이머의 눈길도 끌었다. 소형게임은 원래 게임을 하지 않거나 게임시장에 들어오지 않던 유저를 게임세계로 끌어들었다. 그래서 캐주얼 게임의 전반적인 성장을 단순히 시장의 발전에 돌리는 것은 바람직하지 않다.

유명 온라인기업 광통(光通)의 제공 데이터에 따르면 캐주얼 게임의 유저는 대부분 오피스 화이트칼라로서 평소, 온라인게임에 빠져 있는 때가 적기 때문에 가볍고 빠르며 짧은 체험의 소형게임이 바로 이들이 선호하는 이유이다.

캐주얼 게임시장이 신속히 확산되고 있다. 2004년 1월, 중국의 캐주얼 게임 게이머는 100만 명 정도에 그쳤으나 같은 해 8월엔 이미 150만을 초과했다. 광통(光通),성따, the9 등의 업체도 자체 캐주얼 게임제품을 출시하면서 바야흐로 "캐주얼게임 포털" 경쟁을 하고 있다.

신규 온라인게임의 소비 모델

대형 온라인게임과 비교해서 캐주얼 게임은 뚜렷한 특징을 가지고 있다. 우선, 캐주얼 게임은 대량의 여성 게이머를 확보하고 있다. 40%가 24~30세의 여성 게이머로 보통 MMORPG게임 중 13%정도인 여성 게이머 비중을 훨씬 초과한다. (캐주얼 게임은 개발주기가 짧아 반년 정도면 개발이 완료된다.)

또한 캐주얼 게임은 쉽게 질리지 않는 게임이다. 업계 내 인사들은 어떤 게임이든 포화정도가 있어 보통 6개월 혹은 1년 후이면 게이머들이 싫증을 낸다고 한다. 지금 유저들은 "캐주얼+게임+온라인연동"의 엔터테인먼트 모델을 선호하고 있는 추세이다. 광통(光通)이 새로이 출시한 《수호Q전(水滸Q传)》을 예로 들면 이 게임은 화려한 카툰풍격의 화면, 사랑스런 캐릭터, 흥미로운 건축디자인, 시원한 야외배경 등을 보여준다.

최근 광통(光通)은 《수호Q전(水滸Q传)》의 게이머를 끌기 위해 게임을 출시하기 전에 체험 게이머 모집이벤트를 벌였다. 많은 게이머들이 다투어 신청하였는데 그 중 이벤트에 참가한 여성 게이머 수가 75% 이상을 점했다.

거대한 산업을 이끄는 소형게임

온라인게임의 운영능력, 즉 게임제품의 종합경쟁력은 여전히 국내 온라인게임 산업에서 제일 주요한 기준이다. 운영능력은 게임제품의 시장 마케팅 보급 능력과 판매 루트를 장악한 제품 능력 등이 포함된다.

중국의 온라인게임시장의 발전에 따라 국산 온라인게임에 대해 유저들은 더 높은 수준의 요구를 한다. 더 좋은 온라인게임 제품 소유 여부가 점차 핵심으로 떠오르고 있으며 제품의 품질 및 유저 확보 여부가 운영업체의 성공 요인이 된다.

《수호Q전(水滸Q传)》과 같은 캐주얼게임은 운영업체의 새로운 도전이라고 할 수 있다. 제품의 보급은 당연히 상이한 유형의 게임을 포함해야 게이머가 편리하게 이용하고 이에 따라 기업도 이익을 얻게 된다.

관련 산업의 향후 사업과제는 일련의 영향력이 있는 기업들을 모아 일련의 산업발전 기지를 형성하는 것이다. 현재 상해의 규모가 꽤 큰 온라인게임 산업기지의 연간 매출은 1억 위안을 초과하며

생산능력은 국내에서 선두를 차지하는 등 산업집중 발전추세의 기반을 갖추었다. 향후 온라인게임산업은 TV게임, 온라인게임 개발 및 애니메이션 설계, 멀티미디어 설계 등의 관련 산업으로 발전해야 한다.

소형게임이 거대한 산업을 부추긴다는 점이 바로 연동 엔터테인먼트의 매력이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-01-24/78826.shtml>

중국, 애니메이션과 전자게임 산업 발전 추진

온라인게임은 연 생산액 25억 위안을 돌파하면서 PC방과 더불어 중국 인터넷 경제를 일으킨 양 날개가 되었다. 애니메이션 게임 산업의 건강하고 빠른 발전을 위해 많은 미성년 소비자의 만족과 전자게임 산업을 이끌었다. 문화부는 얼마 전 애니메이션과 전자게임 산업의 발전을 위해 2005년 6대 조치를 추진한다고 발표했다.

1. 정책법규를 완비하는 것으로 애니메이션 및 전자게임 산업의 발전을 위해 양호한 시장 환경을 만든다. 업무팀이 건의하고 인도성, 시범성과 대동성의 자금 투입과 비준 조건 조정 등의 우대정책을 통해 애니메이션 및 게임 산업을 돕는다.

2. 민족 애니메이션과 게임의 품질 공정을 실시하는 것이다. 일정한 수량의 국가 재정 자금을 통해 적극적으로 애니메이션 및 게임 연구개발, 운영 기업을 돕고 양성한다. 한 무더기의 중국적 특징과 국제 영향력을 동시에 가진 애니메이션과 전자게임 제품을 만들어 3~5년 이내에 국내 시장 주류를 점령하고 더불어 국제시장에서 일정한 자리를 차지한다.

3. 많은 청소년을 위해서 건강 향상에 적합한 미성년자용 애니메이션과 전자게임 정품을 추천한다. 비교평가와 장려 메커니즘을 구축하고, 민족 애니메이션의 게임 명품에 대해 장려하며 시장 발전의 방향을 안내한다.

4. 적극적으로 산업 부화기를 양성하는 것이다. 애니메이션 게임 산업이 발달한 상하이, 후난, 광둥, 저장 등지에서 일부 대학이 하이테크놀러지 단지에 의지하고 있다. 유명한 애니메이션 게임기업은 선두를 위해서 관련 기업을 모으고, 애니메이션 게임 상품의 연구개발을 위주로 한 애니메이션 게임 산업 단지를 세우며, 국가 애니메이션 게임 산업 진흥 기지를 설립한다. 상하이의 국가 애니메이션 게임 산업 진흥 기지는 이미 설립되었으며 쓰촨, 후난 기지는 현재 설립 중에 있다.

5. 엄격하게 수입 기준을 장악하는 것으로 선택적으로 세계 각지의 우수한 온라인게임 제품을 들여온다. 중국의 사정에 맞지 않거나 내용이 불건전한 게임이 국외에서 투입되는 것을 방지하는 것이다. 문화부는 이미 인터넷 문화 제품의 내용 심사 제도를 만들었으며 게임 상품의 분류 등급 문제 조사 연구 작업도 이미 시작하였다.

6. 국가급 애니메이션 게임 전시회를 개최하여 중국 창작 애니메이션 게임 상품을 건설하여 교류를 위한 권위 있는 플랫폼을 전시한다. 제2회 네트워크박람회 중의 국가 창작 애니메이션 게임의 전시 지역은 매우 좋은 효과를 얻었다. 2005년 문화부는 계속적으로 네트워크박람회를 개최하고 7, 8월에 상하이에서 중국 국제 애니메이션 게임 박람회 및 포럼을 개최하며 권위 있는 전시, 교류의 플랫폼을 형성한다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-02-05/82124.shtml>

성따, 인수 효력 발생 시작 - 4분기 115% 성장

2월 4일, 성따는 2004년 제4분기 재정 보고 및 2004년 연간 재정 보고를 발표했다. 재정 보고에서 성따는 제4분기 영업 수입은 4.53억 위안에 달하고, 작년 같은 시기와 비교하여 133.3% 늘어났으며 상반기와 비교해 21.9% 늘어난 것이다. 순수 영업 수입은 4.31억 위안에 달하고, 작년 같은 시기와 비교해 134.2% 늘어났으며, 상반기와 비교해서는 22.0% 늘어난 통계이다.

동시에 성따는 2004년 총 매출액이 13.672억 위안으로, 2003년의 6.334억 위안보다 115.8% 늘어났다. 2004년 순이익은 6.095억 위안으로, 2003년보다 123.4% 늘어났다. 그 밖에 2004년 매 주식 분할수익이 8.1위안으로 2003년에는 주식 분할수익은 4.14위안이었다.

성따의 발표에 따르면 2월 2일 성따는 9,170만 달러의 현금을 주고 Actoz Soft사의 약 29%의 주식을 구입했다. 그리고 2004년 12월에 성따는 KOSDAQ의 시장에서 부분적으로 Actoz 주식을 매입했다. 외국에 유통되고 있는 총 주식의 9%를 사들였으며 매입 원가는 대략 1,440만 달러였다.

따라서 성따는 현재 Actoz의 주식 38%를 보유하고 있다. 2005년에는 Actoz의 주주 권리를 행사할 것이다. 성따는 2004년에 Actoz를 인수한 것을 가장 잘한 일로 평가하고 있다. 이것은 이전의 지적재산권 관계를 정리할 뿐만 아니라 교묘하게 상대를 견제하기도 한다.

재정 보고에서 보면 성따는 2004년 대형 네트워크 롤플레이링게임(MMORPG)의 매출액이 10.498억 위안으로 2003년보다 71.4% 늘어났다. 레저 게임의 매출액이 2.264억 위안으로 2003년에는 880만 위안이었다. 레저 게임의 매출액은 총 매출액에서 16.6%를 차지하고 있으며 2003년은 1.4%이다.

성따의 제4분기 기타 매출액은 4,130만 위안으로, 1분기의 3,050만 위안보다 35.5% 늘어났다. 성따의 부분 매출액 신장은 주로 인터넷 광고 및 기타 부가서비스와 제품 매출액의 증가에서 도움을 받았다.

성따의 CEO인 천텐차오(陈天桥)는 “우리는 내용을 풍부하게 하고, 운영 플랫폼을 강화하여 수입원과 사용자의 기초를 한층 더 넓힐 수 있도록 하겠다.” 고 밝혔다.

성따는 2004년 8월 바둑 게임 개발사 웅을 인수할 때 최고 동시 접속자 수는 20만이었다. 제4분기 웅의 최고 동시 접속자 수는 이미 27.7만까지 증가되었다.

그 밖에 성따는 2004년 7월 주식보유의 PC 게임 플랫폼 사업자 하오팡(浩方)에 투자하여 최고 동시 접속자 수가 투자 할 때의 32만으로부터 제4분기 42.5만까지 늘어났다. 소식에 따르면, 성따는 2006년에 하오팡의 대부분의 주주 권리를 인수할 것이라고 한다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-02-05/81956.shtml>

문화 게임 산업이 3G의 최대 수익자 될 듯

2월 4일, Frost&sullivan 중국지역 사장 왕위취안(王煜全)은 3G 문제 세미나에서 3G의 자격증이 발급된 이후의 수익자는 현재 모두가 토론하는 산업과 사람들이 아니라 문화, 게임 등 부가 서비스 산업이 아마도 가장 큰 수익자일 것이라고 발표했다. 그는 제조사가 이익을 얻는 것은 사실 곤란하며 사업자도 메커니즘 문제에 따라 이익을 얻는 것이 쉬운 일이 아니라고 말했다.

왕위취안은 3G 설비(국외 제조사 포함)의 우세성은 결코 명확하지 않으며 압력은 오히려 크다고 말하였다. 현재의 운영사들은 심지어 제조사에게 빚을 지기도 하고, 제조사들은 급속히 줄고 있다. 적어도 3G의 첫 몇 년 동안의 상승세는 사라져 버렸다.

왕위취안의 관점과 앞의 1단계에서 많은 사람들이 사업자가 가장 큰 수익자라고 여기는 것은 약간 서로 모순 된다. 보도에 따르면, 당시의 관점에는 여러 가지 의견이 있었다고 한다. 3G는 중국에서 여전히 음성 업무를 위주로 하고 있으며, 업계에서 “센 불에 볶는” 모바일 비즈니스, 이동 멀티미디어 등의 업무는 결코 아니다. 3G의 유인은 대대적으로 사업자 주파수 자원의 긴박한 문제를 완화시키며, 주파수의 이용률을 높여 운영자(사업자)가 3G의 최대 수익자가 된다.

사업자는 ST에 하나의 메커니즘을 세워 한편으로는 사업자의 ST 처벌과 압력에 대한 것이고, 다른 한편으로는 SMS의 접속을 각 성에서 방출하는 것이다. 또 현재의 사업자 자신들도 매우 자신감이 있는 것은 아니다. 현재 상황은 전산업이 만약 무슨 일이 일어난다면 사업자는 좋아할 수가 없다. 그러나 착오를 범하지 않아 새로운 것을 창조하기 어렵고, 이점은 3G와 함께 반대방향으로 가는 것이다.

미래 이익의 입장에서 보면, 왕위취안은 사업자가 생각한대로 이익은 그다지 쉽지 않다고 여기며, 그렇게 남는 사용자가 업계 외의 다수를 차지한다. 처음에 미국의 서부에서 돈벌이를 한 사람들은 빠른 승리를 맛본 사람들이나 마지막으로 가장 큰 이익을 얻은 사람은 결코 아니라는 것이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-02-05/81918.shtml>

팅션과 Google 협력 후, 주가 최고가 기록

2월 4일, 텡션 그룹(0700.HK)은 Google과의 업무협력을 발표했다. 이를 위해 국내에서 1억에 달하는 사용자에게 대해 Google 웹 페이지 검색 및 검색 결과에 대해 광고서비스 AdSense를 제공한다. 이런 소식이 알려지면서 텡션의 주가가 상승하여 50일 동안의 평균선을 깨고 최근 신기록을 기록했다.

홍콩의 한 분석가는 미국 Google의 4/4분기 이익이 확실하게 늘어나 텡션에게 합작은 좋은 소식이 될 것이라며 인터넷 광고 소득이 대폭 신장할 것이라고 기대했다.

Google의 웹 페이지 검색 틀에는 이미 텡션의 각 주요 인터넷 서비스를 삽입하였다. 사용자는 텡션의 각종 인터넷 서비스 창에서 검색하면 모든 결과는 웹 페이지 화면에서 Google이 제공한 온라인 화면을 통해 볼 수 있다.

GoogleAdSense는 Google이 관련 웹 사이트의 내용 웹 페이지에서 질문을 던진 사용자와 내용을 검색한 관련 광고이다. 각종 규모의 웹 사이트 광고사들은 모두 GoogleAdSense를 통해 자신의 웹 사이트에서 더 많은 광고 수입을 얻을 수 있다.

텡션의 부총재 왕다(王大)는 “Google과의 협력은 우리가 끊임없이 추구해온 회사 인터넷 업무 구현을 강화하는 것이다. Google의 웹 페이지 검색은 우리의 많은 이용자들이 고품질의 검색 서비스를 누릴 수 있을 것이라 믿는다. 또한 사용자의 친밀도를 높일 수 있다. 그 밖에, AdSense의 목적성 웹 페이지 검색 광고서비스도 우리의 수입원을 증가시키는 데에 도움이 된다.” 고 말했다.

Google은 텡션과의 협력을 통해 우리 광고상에게 대단히 유효한 선전의 파이프를 제공하는 동시에 또한 텡션에게 소득 신장의 기회를 가져온다. Google이 텡션의 사용자를 위해서 검색한 관련 정보와 Google 웹 페이지 검색을 통한 대량의 온라인 자료들이 있다고 그는 또 언급했다.

텡션사의 투자 관계자는 이번 Google과의 협력은 단지 웹 페이지 검색에 제한하는 것으로 뉴스, 사진과 사이트 검색은 포함하지 않는다고 밝혔다. 회사의 현재 주요 업무 소득은 무선 평가절상, 인터넷의 평가절상 및 인터넷 광고 분야에 기초한다. Google이 중시하는 것은 텡션이 날로 성장하는 고객이라는 것이다.

텡션사가 작년 11월 발표한 3/4분기 실적을 보면 소득은 작년 같은 시기와 비교하여 46.1% 늘어났다. 상반기보다 11.3%가 늘어났고, 인민폐 3.01억 위안에 달한다. 그 중 인터넷의 평가절상 소득이 인민폐 1.09억 위안, 이동 및 전신 부가서비스 소득이 1.74억 위안이다. 인터넷 광고는 1,600만 위안으로 작년과 비교해서 107%가 늘어났다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-02-08/82824.shtml>

아라비안나이트 온라인(天方夜谭OL)

- ◆ 게임명칭 : 아라비안나이트 온라인 (天方夜谭OL)
- ◆ 게임종류 : MMORPG
- ◆ 개발사 : 웨이징커지(唯晶科技)
- ◆ 운영사 : 쑹광왕(中广网) - www.catv.net
- ◆ 공식 사이트 : <http://www.tfy.com.cn/>
- ◆ 현재상황 : 클로즈 베타 테스트 중



● 게임 소개

아라비안나이트 (The Arabian Nights)

- ☆ 유럽과 아시아를 가로 질러 천년을 이어온 문학 거작이다.
- ☆ 신출귀몰한 마법사, 향해의 모험, 영웅과 선녀의 낭만적인 전설을 모두 포함되어 있다.
- ☆ 원작은 게임 구조 중에 풍부한 창의력을 불어넣어 주고 있다.
- ☆ 소재는 여성 게이머를 효과적으로 끌어당기고 있다.

섬세하고 우아한 아름다운 2D 장면

- ☆ 완전한 원작의 세계관을 나타내고 있으며, 3대륙을 넘나드는 게임 장면이 펼쳐진다.
- ☆ 전체적인 시각 효과는 전 세계의 가장 신비하고 감동적인 여러 민족과 융합한 것이다.
- ☆ 3D 모듈은 섬세하나 제한적이며 2D의 구도와 Q버전의 창의적인 풍격은 상승효과를 높이고 있다.

독특한 3D 조화

- ☆ 실시간 전투의 진실감과 박력
- ☆ 완전한 종이 인형의 시스템과 풍부한 표정

● 게임 스토리 배경

“아라비안나이트”라는 한 권의 수필이 전 세계적으로 전해진 이후부터 세계 각지의 모험가, 보물을 찾는 사람들, 투기업자, 여러 가지 다른 목적을 마음속에 간직한 사람들에 이르기까지 광활하고 신비한 환상의 대륙에 모여서 자신만의 화려하고 다채로우며 위대한 모험의 서사시를 꿈꾸고 있다. 그러나 우리들의 이야기는 몇 몇의 서로 다른 성격을 지닌 젊은이들로부터 시작된다.

● 게임특색

무한 도전

- ◇ 상당히 민첩한 아바타 시스템 : 자신의 뜻대로 움직인다.
- ◇ 풍부한 표정 전달 : 생각을 수시로 전달한다.
- ◇ 실시간 전투와 반격 시스템 : 전투의 재미를 누린다.
- ◇ 발달한 상업 세계 : 당신이 원하는 대로 자유로운 거래를 한다.
- ◇ 다양한 변화의 캐릭터 시스템 : 개성 있는 캐릭터를 스스로 만든다.
- ◇ 여러 가지 이야기와 임무 : 도전의 기회는 무한하다.
- ◇ 진짜 사람의 NPC 역할 : 현실 세계의 진실한 재현

무한 흥미

- ◇ 강력한 2D 장면 에디터
- ◇ 실시간 움직이는 3D 캐릭터
- ◇ 3D 실시간의 풍부한 종이 인형 시스템
- ◇ 정확한 실시간 전투 엔진
- ◇ 실시간 이야기와 임무 참조 시스템
- ◇ 다기능과 흥미로운 채팅 시스템

내포된 무한함

- ◇ 섬세한 아라비안나이트의 풍격 환상과 화려한 2D 장면
- ◇ 입체감과 사랑스러움을 동시에 구비한 3D 조형 인물



자료 : <http://www.tfy.com.cn/introduce/character.asp>

● 직업과 지역

《아라비안나이트》의 세계에 진입할 때 지구상의 3개의 다른 지역 중에 1개의 지역을 선택하여 환상 모험의 여행 기점으로 삼을 수 있다.

일체 신비의 발원지 : 아랍에서 사막 용사의 호방함을 익힐 수 있고, 영광스러운 유럽에서 엄격하긴 하나 고상한 기사는 충실한 동반자가 된다. 신선세계의 오랜 천국에서 아마도 동방 마법사의 특별한 기술을 익힐 수 있으며, 세계 속의 일원으로서 그들 중의 하나가 될 수 있다. 게이머가 선택할 수 있도록 중동, 서방, 동방의 3개 지역에 모두 6종류의 직업을 제공한다.

● 역할 직업 소개

게임 시작 : 초심자(初心者)

초심자



게임을 처음 할 때의 캐릭터 직업으로 어떤 특징을 가지고 있지 않다.

중동(中東) : 악마 지도자와 초승달 검객

악마 지도자



어두운 마법이 만들어 낸 사악한 힘은 세상에서 수천 년 동안 존재해 왔으며, 사악한 용과 군대의 파멸의 싸움이 평정된 후 곧바로 사람들은 비로소 어떤 힘이 세상에서 선악의 표준이 되는지를 알게 되었다. 모든 것은 힘을 가진 자의 마음으로부터 결정되어 지는 것이고 사람들은 더 이상 밤의 바람소리에 두려워하지 않고 더 이상 미지의 힘을 배척하지 않았다. 일부 지혜로운 사람들은 남겨진 마법 책을 조심스럽게 탐구하기 시작했다. 진정한 악마 지도자는 타인의 마음을 매우 분명하게 알 수 있다.

직업 특징 : 기이한 어둠의 마술은 한 사람의 의지를 꺾을 수도 있고 동행자의 마음에 위안을 줄 수도 있다. 악마의 지도자는 유일하게 적의 마음을 조종하여 상대를 격파하는 직업이다.

초승달 검객



“100일의 악탈” 후, 헤다야는 자아를 희생하여 사악함에 대항한 정신은 사막에서 태어난 사람들의 마음속에 매우 깊이 심어져 있었다. 각각의 소녀들은 모두 성년이 되기 전에 손에 칼을 잡고 모래 폭풍 속에서 잔혹한 시험을 치르게 된다. 그들이 완성하는 이런 목표들을 확실하게 보장하는 것은 영웅이 있는 그곳에서 전해 내려오는 기적의 검술이 바로 적에게 최대의 상해를 초래할 수 있을 뿐만 아니라 자신에게는 약간의 부상도 입지 않는 것을 보장하는 것이다. 사악한 용의 악마 부대와 전투할 때에 그러하며 다른 사람보다 더 긴 생명의 시간을 얻게 된다.

직업 특징 : 6종류의 직업 중 최고의 공격 속도와 피신 능력을 가지고 있다. 여러 가지 필살기와 어떤 적을 만날 경우라도 대항할 방법을 가지고 있다.

서방(西方) : 성스러운 수행자와 천둥 기사

성스러운 수행자



정좌, 명상, 고된 수행…… 삼림에서 사라진 성스러운 수행자는 사람들에게 의해 존경해 지는 것이 깨달음이라는 것을 알고 헤런의 가르침을 따른다. 누구도 깨달음의 입구에서 자신의 생명의 여정을 알 수 없으며 단지 사람들은 위기의 순간에 깨달음의 도움을 받게 된다.

직업 특징 : 거룩한 힘은 동행자를 하사하여 위험에 저항하는 용기를 주었다. 치명적인 질병을 치유하며 고급 단계의 성스러운 수행자는 죽어가는 영혼을 살릴 수도 있다.

천둥 기사



겸손, 명예, 용감…… 이라크 거마이 카렌의 찬란한 빛 아래, 구워쓰족의 용사들은 이런 미덕을 자신을 지키는 신조로 여기고 있다. 만약 한 명이라도 전쟁에서 천둥기사를 본 사람이 없다고 하는 것은 결코 신기한 것이 아니다. 그들은 설령 죽을지라도 결코 자신의 동행자를 버리지 않기 때문이다. 천둥 기사는 일반적으로 모두 전쟁터에서 벽이라고 불린다. 한명의 피에 굶주린 검객이라도 기사직을 박탈할 수는 없다. 설사 죽을지라도 동행자의 명예를 보호한다.

직업 특징 : 가장 강력한 투구와 갑옷으로 자신의 능력을 강화하고 팀 동료들을 위해 더 많은 위험을 책임질 수 있을 뿐만 아니라, 또한 매우 중요한 때에 자신을 희생하여 적을 섬멸할 수 있다.

동방(東方) : 무다오쯔(慕道子) 법의 검자(律劍子)

무다오쯔



옛날에도 전투가 존재했었나? 현재의 사람들은 이미 더 이상 이런 베개 옆 동화에 관심을 가지지 않는다. 단지 월(月)족의 신령에 의해 선정되어진 타고난 소질의 소년이 비로소 큰 싸움에서 이기는 힘의 진상을 깨달을 기회가 생겼다는 것이다. 젊은 무다오쯔는 속명이 온 후에 원하던 그칠지 않은 모두 선을 배우는 길로 들어선다. 설령 가장 험난한 길이라고 할지라도 그들은 모두 정면으로 부딪혀 나가기를 희망한다. 그들은 마음을 장악했기 때문에 세상에서는 어떠한 힘도 없으나 정상에 도착하기 전까지는 실패를 허락하지 않는다.

직업 특징 : 무다오쯔(도를 추구하는 자)는 신선법을 장악하여 파괴의 일체 능력을 구비하였다. 어떤 사람을 순식간에 이겨냈으나 큰 상처가 없으며 이런 비참한 상황을 막는 방법은 오직 그를 죽이거나 혹은 그 전에 죽는 것이다.

법의 검자



사람으로 검을 단속하고, 검으로써 자신을 단속한다. 검도의 최고 경지는 결코 단지 검이 자신의 신체 일부분이 되게 하는 것이 아니고 자신의 신체가 검의 일부분이 되는 것이다. 전쟁에서 법의 검자 손에 죽는 적은 모두 두려움에 눈을 크게 뜬다. 그들은 모두 하나의 사건을 이해하지 못하기 때문이다. 그것은 검이 어디에서 공격해 와서 죽인 것인가? 한명의 법의 검자가 적을 맞았을 때에 그의 무기는 손안의 장검이 전부 아니다. 이것은 한 자루의 존재하지 않는 검이고 적이 상상할 수도 없는 검이다.

직업 특징 : 검도를 발휘하여 극에 달하는 법의 검자는 강력한 물리 공격력과 영원히 소진되지 않는 투지를 가지고 있다. 소문에는 영웅과 같고, 적을 없앤 후에야 그들은 비로소 사람에게 검으로 돌아갈 수 있다.

자료 : <http://www.tfy.com.cn/introduce/metier.asp>

<게임관련 기사>

신인 출연으로 게이머들 상승세

1월 17일 오후 5시 시작한 《아라비안나이트의 OL》은 새로운 영웅전 시합을 실시하여 이 게임을 좋아하는 진실한 게이머들을 끌어들이었다. 시합이 정식으로 시작되기 전에, 모든 게이머들

은 게임을 잘 알고 있어야 하며, 곧 도래하는 시합을 위해서 충분한 준비를 해야 한다. 시합은 아직 경쟁의 격렬한 분위기가 조성된 것은 아니다.

시합이 정식으로 시작된 후, 시합 참가의 게이머들은 뒤질세라 앞 다뤄 게임에 진입했다. 직업을 아주 빠르게 바꾼 게이머들은 정식으로 역할에 진입하였다. 그들의 일부는 등급을 건너뛰는 것을 선택하여 위험한 방법을 사용하였다. 게이머들은 방금 습득한 얼음 마법을 사용하기도 하고 불을 이용하여 마법을 걸어 공격하는 힘을 얻어서 괴물을 하나씩 쓰러뜨린다.

다음날 게이머들은 더욱 더 꾸준한 연습을 통해 최종 대상을 받기 위해서 밤낮 분투한다.

《아라비안나이트의 OL》의 시합이 종결 단계에 가까워지면서 현재는 아주 드물지만 게이머들이 채팅 등의 여가 활동을 진행하는 것이 보인다. 모든 게이머들은 모두 최후의 전력투구 단계에 진입하였다. 우리는 새로운 영웅이 곧 탄생하길 기대한다.

▶ 클라이언트 다운로드 웹 페이지

<http://www.tfy.com.cn/download/client.asp>

▶ 계좌번호 등록 웹 페이지

http://www.tfy.com.cn/Account_Manage/account_register.asp

▶ 풍광왕 : <http://www.catv.net>

▶ 아라비안나이트 공식 사이트 : <http://www.tfy.com.cn>

자료 : <http://www.tfy.com.cn/content.asp?id=223>

※ 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