

제126호

CGW

Game Korea

China Game Weekly

특집

- 성따 천텐초우 : "주식을 팔아서라도 IP-TV 하겠다"

China Game News

- 성따와 바이두 합작
- ChinaHR 게임 기업 순위
- 모바일 온라인게임 15만 고객
- 2.5G+3G 휴대폰 온라인게임 연구개발 운영연구회 개최
- 성따, 중경에 사무소 설립, 300개 PC방 설치 예상
- 13FREE 무료게임 플랫폼 정식 출시
- 쥐펑(JUFENG)과 한국 MGAME의 신규 온라인게임 《영웅OL》 계약
- 게임 학교의 전문 인재 속성 교육의 신(新) 통로

Game 소개

- 삼제환쉬II (三界传说II)

법률 및 정책

- 온라인게임, IP-TV 발전의 원동력
- 문화부, 온라인게임 발전과 관리방향 문제에 관한 좌담회 개최

성따 천텐초우 : "주식을 팔아서라도 IP-TV 하겠다"

"누구든 IP-TV (인터넷 TV) 전략에 동의하지 않는 사람은 이 회사를 떠나라. 주식을 팔아서라도 IP-TV를 하겠다" 성따 천텐초우의 말이다. 천텐초우의 고집은 성따가 <미르>를 대리할 때 "누구든 R&D를 논하면 회사에서 퇴직 시키겠다"고 했던 일을 생각하게 한다.

성따가 IP-TV 전략을 발표한 후, 많은 고위층 인사들은 "성따가 더 크게 발전한 다음 다시 보라"고 했다. 이에 대해 천텐초우는 "<한무대제-汉武大帝> 드라마를 볼 때 많은 생각을 했다. 한 왕조의 발전은 몇 대의 누적으로 이루어진다. 현재 우리의 발전은 너무 빠르기 때문에 어떤 한 회사나 기업이 시작을 하지 않고 발전한다는 것은 불가능한 일이다"고 했다.

성따의 IP-TV 플랫폼은 마이크로소프트의 시스템에 Intel의 칩, 창흥과 협력하여 셋톱박스 제조, 방송 TV와 직계를 맺어 콘텐츠를 취득한다면 바로 형성된다.

천텐초우 대담하게 IP-TV로 진군

인터뷰에서 천텐초우는 자기가 게임업무를 책임지지 않은지 약 2년이란 시간이 지났다고 밝혔다. "1년 반 전, 우리가 PC플랫폼을 모바일플랫폼으로 바꿀 것인가, TV플랫폼으로 바꿀 것인가에 대해 토론을 하면서 분쟁이 있었다. 사실 중국 핸드폰 유저는 3.7억으로 TV 대수와 거의 비슷하다. 내 생각은 첫째 TV플랫폼은 개방된 인터넷이며, 핸드폰 플랫폼은 막힌 망이다. 인터넷에서 통신운영업체는 영원히 주도적인 위치를 차지한다. 다음에 핸드폰을 사용하는 것은 분산된 시간이며, TV는 정해진 시간이다. 또한 TV 플랫폼은 큰 스크린을 사용하기 때문에 더욱 효율적으로 게임의 효과를 나타낼 수 있다."

업계 인사는 여론의 압력 때문에 성따가 IP-TV 를 통해 주류가 되겠다는 계획은 단지 시기를 보고 있었던 목표라고 언급했다.

마이크로소프트 위에서 전진

현재 디지털TV 영역은 많은 제후들이 분쟁하던 시대와 같다. 마이크로소프트, 소니와 같은 대기업들은 모두 이 영역에서 실패한 경험이 있다. 이에 대해 천텐초우는 자신은 시세에 따라 움직인다고 했다. "한때 <미르>를 대리할 때와 마찬가지로 사려하는 PC방이 없었다. 때문에 나는 'E-SALES'와 판매경로 두 가지를 발명했다. 현재 성따가 IP-TV 를 하는 것도 다른 사람이 하지 않기 때문에 우리가 하는 것이다. 우리는 마이크로소프트와 같은 야심이 없으며, 하드웨어를 만들지도 않는다. 우리의 자본이 가장 많은 것도 아니며, 경험이 가장 풍부한 것도 아니다. 또한 배경이 가장 든든한 것도 아니지만 아마 그 의기는 가장 클 것이다. 어려우면 주식이라도 팔아서 IP-TV를 할 것이며, 1억으로 모자라면 2억이라도 할 것이다"고 밝혔다.

'시나'가 성따의 메뉴에 나타난다

IP-TV 전략과 마찬가지로 금년 초, 천텐초우는 과감하게 시나를 인수했다. 성따의 IP-TV 시범 운영 중 시나는 "사이트 브라우저"의 콘텐츠로 이미 성따 메뉴 중 선택항목으로 결정했다. 알려진 바와 같이 시나를 인수한 것은 성따의 패밀리 전략 중의 중요한 한 부분이다.

시나 인수에 관한 여러 소문에 대해 "어떤 사람들은 나를 통제력이 강한 사람이라고 한다. 만약 그렇다면 나는 시나와 합작하는 것이 아니며, 인수하지도 않는다. 이는 나의 주식가치를 희석시킨다. 어떤 회사는 인수하지도 않고, 주식에 대한 권리만 손에 틀어쥐고 있다. 사실 내가 이사회 의장이 되든지, CEO가 되든지 상관이 없다. 하지만 우리가 가장 강한 인터넷회사를 만들 수 있는 기회가 있는데도 한걸음 물러나 있다는 것은 너무 아쉬운 일이다. 사실 시나 자체도 호환 엔터테인먼트를 할 생각을 했었다. 나는 매번 미팅에 참석할 때마다 양복을 입고 출석한다. 하지만 시나의 게임발표회 자체가 얼마나 오락적인가?" 라고 말했다.

4.5억불 콘텐츠 인수

천텐초우는 자신을 빌 게이츠와 비교할 수 없다고 두 번이나 언급했다. "미국산업의 성숙한 환경과 우리를 비교할 수는 없다. 생각 같으면 몇 만개의 .COM이 자금을 들여 만든 콘텐츠를 모두 TV로 이식하고 싶다. 지금까지 성따는 이미 4.5억불을 들여 콘텐츠를 구매했다. 경쟁자들이 다시 끼어들 여지가 없다. 좋은 콘텐츠를 이미 성따가 다 구매했기 때문이다. 바둑 두는 것과 마찬가지로 옆자리를 썩 따가 다 점유했기 때문이다"고 말했다.

지난 몇 년간 성따는 매년 100%의 성장률을 유지해 왔으며, 향후 5년 간 매년 100%씩 성장한다면 시가 500억불의 회사가 될 것이다.

자료 : <http://game.people.com.cn/GB/42296/42300/3270234.html>

성따와 바이두 합작

지난 3월 24일 오후, 성따는 세계에서 가장 큰 검색사이트인 바이두와 전략적 합작 파트너 관계를 맺었다. 바이두의 검색플랫폼으로 성따의 풍부한 호환 엔터테인먼트 콘텐츠를 더욱 많은 유저들에게 홍보하는 동시에 성따는 바이두의 검색엔진을 성따의 유저 플랫폼에 장착하여 바이두의 선진적인 검색엔진으로 시장지위를 높일 수 있게 되었다.

최근 몇 년간, 정보기술의 부단한 발전과 인터넷응용의 신속한 보급으로 인터넷이 제공하는 콘텐츠가 급성장하고 있다. 바이두의 검색엔진은 인터넷의 핵심기술 응용으로서 날이 갈수록 사용이 늘고 있으며, 컨설팅 및 인터넷 마케팅의 중요한 경로가 되고 있다. 동시에 대량의 전통 매체의 엔터테인먼트가 인터넷이란 새로운 매체를 통해 실현되고 있으며, 인터넷 유저들의 엔터테인먼트 콘텐츠에 대한 검색 수요가 나날이 증가되고 있다. 때문에 중국에서 앞서가고 있는 호환 엔터테인먼트 콘텐츠제공

업체와 세계에서 가장 큰 중문 검색엔진 바이두의 합작은 중국 인터넷응용의 발전에 중요한 의의가 있다.

바이두 수석집행관은 "전 세계에서 가장 큰 중문 검색엔진으로서 바이두는 성따와의 합작을 기쁘게 생각한다. 두 업체의 합작은 유저들의 검색체험을 풍부하게 할 것이며, 더욱 많은 특정 오락에 대한 검색수요가 있는 유저들을 유혹할 것이다"고 말했다.

"중국 제일의 호환 엔터테인먼트사로 발전 목표를 갖고 있는 성따의 엔터테인먼트 콘텐츠를 더욱 많은 유저들에게 홍보할 수 있는 기회를 찾고 있었다. 바이두와의 합작은 이 면에서 취한 중요한 조치이다"라고 천텐초우가 말했다. 또 바이두 검색엔진을 성따의 플랫폼에 설치하는 것은 성따의 현재 유저들에게 더욱 편리한 서비스를 제공할 것이라고 기대했다.

자료 : <http://tech.sina.com.cn/i/2005-03-24/1635560747.sht>

ChinaHR 게임 기업 순위

ChinaHR.com이 최근 게임 기업 순위를 발표했다. 소식에 따르면 "10대 게임 기업"은 구직자들이 가장 많이 이력서를 제출하는 기업이고, "10대 인기 게임 직종"은 기업이 발표한 인력 수요에 따라 통계한 것이다.

게임 미술 디자이너, 게임 프로그래머가 노동부에서 발표한 신규 직종에 포함될 것 같다. 이 소식은 게임 산업이 중요시되고 있다는 것과 게임 산업에 종사하는 것도 '정당한' 직업에 속한다는 것을 뜻하고 있다. 현재 중국은 60만 명 정도의 게임 인력이 부족하다. 게임 인력의 고수익은 기존에 IT업계에 종사하던 사람들로 하여금 업종을 바꾸게 했다.

소식에 따르면 현재 게임 산업에서 최대의 인력 수요는 디자인과 개발 인력이다. 중국은 현재 7,000개의 모바일게임 개발 업체가 있고, 500개의 온라인게임 개발 업체가 있다. 그러나 개발에 종사하는 전문 인력은 3,000명밖에 되지 않는다. 이런 현황에 대해 HR전문가는 이것이 중국 게임시장의 약점이며, 동시에 게임개발은 금광이라고 했다. 이는 게임영역에 진출하려는 사람들에게 무한한 발전 여지를 만들어 주었다.

게임개발업무가 인기를 끌고 있지만 문턱도 높다. 그렇기 때문에 전공하려는 사람들은 교육을 받기 전에 먼저 이 업종이 자신에게 적합한가를 판단해야 한다.

판단기준

1. 학력 : 전문대이상의 학력을 가져야 한다.
2. 연령 : 게임개발업무는 젊은 사람들의 업종이다. 18~35세가 가장 적합한 연령이다.
3. 논리성 : 종사 인력은 IT의 기본지식을 구비해야 되는 동시에 상당한 논리성이 있어야 한다. 그렇지 않으면 복잡한 프로그램 편집을 할 수 없다.
4. 지식 : 게임소프트웨어 개발, 디자인 편집, 미술, 음악, 동화, 프로그램 등 다방면에 지식이 있

어야 한다.

5. 창조능력 : 게임을 개발하려면 정상적으로 다양한 방식을 사용해야 한다. 개발 창조에 대한 능력요구가 높다.
6. 협력능력 : 게임 소프트웨어 개발은 한개 팀이 책임진다. 개발자는 단체정신이 있어야 한다.
7. 흥미가 있어야 한다. 게임개발은 각별히 무미건조한 일이기 때문에 충분한 흥미가 없다면 잘 해내기가 힘들다.

금주의 10대 게임 기업

1. 썬관뎬즈(智冠电子)(베이징)유한회사
2. 베이징 소호(搜狐)신세대 정보기술유한회사
3. 베이징 이치러러(一起乐乐)인터넷유한회사
4. 베이징 천성망(群胜网)과기유한회사
5. 베이징 화이(华义)연합소프트개발유한회사
6. 베이징 이치러러인터넷과기유한회사
7. 중광야(中广亚)방송정보인터넷유한회사
8. 웨이썬(威胜)전자(상하이)유한회사
9. 베이징 썬잉통(智盈通)과기유한회사
10. 심천시 텅쑤(腾讯)컴퓨터시스템유한회사

금주의 10대 게임 직종

1. 모바일게임 원작그림 디자이너 (직종 수 : 981, 봉급 : 7,000)
2. BREW 게임 소프트웨어 엔지니어 (직종 수 : 866, 봉급 : 4,000)
3. J2ME게임 소프트웨어 엔지니어 (직종 수 : 805, 봉급 : 5,500)
4. 게임 미술 디자이너(2D/3D) (직종 수 : 717, 봉급 : 5,500)
5. 게임 디자인과 교사개발 교육 (직종 수 : 682, 봉급 : 8,000)
6. 게임 유통관리자 (직종 수 : 614, 봉급 : 4,500)
7. 게임 기획 (직종 수 : 573, 봉급 : 5,000)
8. 소프트웨어개발 엔지니어 (직종 수 : 512, 봉급 : 6,000)
9. 산다 게임업무 홍보 전문 인력 (직종 수 : 478, 봉급 : 기본금+%)
10. 무선업무부-WAP개발 엔지니어 (직종 수 : 446, 봉급 : 6,500)

자료 : http://game.163.com/game2002/editor/050328/050328_380076.html

모바일 온라인게임 15만 고객

PC에서 즐기는 자극적인 CS 게임을 얼마 지나지 않으며 핸드폰으로 체험할 수 있게 된다. 메이통무선(美通无线)이 최근 발표한 소식에 따르면, 이미 15만 명의 청소년들이 국내 첫 모바일 온라인 게임을 체험하고 있다고 한다. 이 숫자는 현재 일부 이슈가 되고 있는 PC게임의 동시 온라인 접속자수와 비슷하다.

메이퉁은 지난 10월 국내 첫 모바일 온라인게임 《산제환취-三界传说》를 선보였으며, 더욱 자극적인 시너지 작품 <산제환취 II>를 곧 출시하게 된다. 산다, 장상링통(掌上灵通)등의 업체도 금년에 재미있는 모바일 온라인게임을 출시하게 된다. 전문가는 2005년이 모바일 온라인게임 "폭발"의 해가 될 것이라고 예측했다.

<산제환취>는 신, 마귀, 사람이 공존하는 세계를 이야기 줄거리로 한다. 첫 버전은 서천에 경전을 가지러 가는 것을 목표로 했다. 게이머가 처음 게임을 시작할 때는 14살에 불과하며, 무술도 할 줄 모른다. 스승을 찾아 열심히 무예를 익히고 많은 고생을 겪고 난 다음, 다시 태어나야만 계속 게임을 할 수 있다. 게이머들은 메시지를 보내는 방식으로 게임을 다운로드 받을 수 있고 간단한 회원가입 후, 바로 게임을 시작할 수 있다. "16~29세의 젊은 사람들이 모바일 온라인게임의 팬들이며, 일주일 평균 매 유저의 온라인 접속시간은 733분, 평균 매월 RMB 20~62원을 소비한다."라고 메이퉁 관련인사가 말했다.

핸드폰의 신속한 업그레이드가 모바일 온라인게임을 촉진하고 있다. 지난해 <산제환취>를 지원하는 핸드폰이 한 가지 종류밖에 없었지만, 현재는 제 2버전을 지원하는 핸드폰이 약 50여 가지된다. 현재 모바일 GPRS를 지원하고, 핸드폰 가격이 RMB1,500원 이상인 것은 거의 이 게임을 할 수 있다.

현재, 중국의 핸드폰 유저가 3억을 초과하기 때문에, 모바일 온라인게임은 광활한 시장을 갖고 있다. 일부 전문가들은 "모바일 온라인게임이 인터넷속도에 대한 요구가 높으며, 현재 핸드폰망은 많은 유저들이 있어 온라인게임이 제한을 받는다. 이는 현재 모바일 온라인게임의 제약 요소이다"라고 밝혔다.

자료 : http://news.17173.com/content/2005-3-27/n756_672417.html

2.5G+3G 휴대폰 온라인게임 연구개발 운영연구회 개최

상해시 소프트웨어협회가 주최하고, 신비스강(북경) 고문유한회사(新比士康(北京)顾问有限公司)가 대행하며, 시나게임이 특별 협찬하는 "2.5G+3G 휴대폰 온라인게임 연구개발 운영연구회"가 오는 4월 15일 상해에서 개최된다.

회의는 업계 내 인사들에게 휴대폰 온라인게임 개발기술과 운영의 양호한 환경을 마련해주고, 온라인게임 개발과 운영에서 상호 제휴를 추진하며, 중국 게임산업의 번창을 위해 더욱 훌륭한 환경을 마련하는 것을 주제로 한다.

회의의 주제는 휴대폰 온라인게임 개발과 운영보고회로서 국내 최초의 휴대폰 온라인게임 개발 업체의 독특한 경험소개를 통해 업계의 발전 동향을 분석하며, 휴대폰 온라인게임 개발과 운영과정에 나타나는 문제점 및 그 해결방향에 대해 토론한다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/m/n/2005-03-28/92190.shtml>

성따, 중경에 사무소 설립, 300개 PC방 설치 예상

현재 중국의 최대 온라인게임 운영업체인 성따는 중경(重庆) 게이머의 습관과 취미에 따라 중경 게이머에게 적합한 게임을 개발할 것을 계획하고 있다. 최근 성따의 링하이(凌海) 부총재가 중경에서 성따 네트워크 중경 운영회의를 소집하고, 중경에 사무소와 총판을 설립할 것을 발표하는 동시에 시장 점유율 70% 확보를 목표로 한다고 밝혔다.

성따의 실제 목표는 올해 내에 중경에 300개의 테마 PC방을 설치하며, 할인 게임정액카드의 공급과 무료로 PC방에 홍보용품을 공급하며, 매체의 광고효과를 높이는 등 홍보형식을 적극 취하게 될 것이라고 전하고 있다. 10일전, 성따는 중경에 이미 사무소를 설치하고, 중경과 귀주(贵州) 두 도시를 시장의 대상으로 확정하였다.

중경 게이머들의 규모와 수준은 이미 전국에 소문날 정도이며, 성따도 줄곧 중경시장에 진출할 의향을 보여 왔다. 그러나 이전에 사천텔레콤과의 약정에 따라 중경시장에서 총판을 설치하지 못하고, 줄곧 2급 대리료만 있었기 때문에 중경 게이머는 더욱 낮게 할인된 게임정액카드를 제공받을 수 없었으며, 성따 게임시장의 확충도 크게 영향을 받았다. 따라서 계약이 만기되기를 기다렸다가 성따는 곧 중경 토우싱 소프트웨어(重庆涛星软件)와 총판대리계약을 체결했다.

링하이가 이번에 중경에 온 목적은 온라인게임의 비밀번호 보호기를 중경에 가져오기 위한 것이라고 알려지고 있어 게임 ID 및 아이템을 늘 도난당하던 중경의 게이머에게는 좋은 소식이 아닐 수 없다. 링하이는 올해 실적이 우수하면, 중경에 게임 연구개발 기지를 설립할 가능성도 있다고 밝혔다. 성따는 현재 이미 북경, 항주, 심천, 성도, 남경 등 5개 도시에 연구개발 기지를 설치하였다.

《미르》가 중경에서 상상외의 실적을 올림에 따라 중경 온라인게임시장의 영향력이 점점 커지고 있어, 중경시장이 갈수록 많은 온라인게임 공급업체와 운영업체의 주목을 받고 있다. 중경에는 크고 작은 PC방이 5,000개나 있어, 그 규모가 국내 1급도시의 수준에 이르렀으나 온라인게임시장의 운영은 2급 도시 수준에 머물러 있기 때문에 그 시장 잠재력은 매우 크다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-03-28/92066.shtml>

13FREE 무료게임 플랫폼 정식 출시

28일 오전 10시, 상해 서우링 온라인과학기술유한회사(上海首领网络)의 노력으로 "13FREE 무료 온라인게임(www.13free.com)" 플랫폼이 출시되었다. "13FREE 무료 온라인게임" 플랫폼은 상해 서우링 온라인이 현재 시장현황에 맞춰 출시한 것으로 전해지고 있다. "13FREE 무료 온라인게임" 플랫폼은 일련의 무료게임을 게이머에게 제공하는데 게이머가 "13FREE 무료 온라인게임"의 등록회원으로 가입하기만 하면 "13FREE 무료 온라인게임" 플랫폼의 가맹PC방에서 상기 무료게임에 대한 무료서비스를 제공받을 수 있다고 한다.

게임업계 운영모델의 변혁인 이번 합작모델은 PC방에 가서 게임할 경우 인터넷 비용과 게임비용을 지불하던 전통적인 소비형식에서 벗어나 처음으로 게이머가 무료로 게임을 할 수 있게 되었다. "13FREE 무료 온라인게임"은 실제로 게이머의 이익을 최고로 하는 이념을 보여주었다.

"13FREE 무료 온라인게임" 플랫폼의 출시는 온라인게임 운영모델의 새로운 단계로서 온라인시장의 무료화를 크게 자극할 것이다. 이로 인해 2005년은 온라인게임의 "무료화"의 해 일 것으로 기대된다.

자료 : http://news.17173.com/content/2005-3-28/n676_592796.html

쥘펑(JUFENG)과 한국 MGAME의 신규 온라인게임 《영웅OL》 계약

3월 25일, 산둥성 동잉시(东营市)에 위치한 쥘펑 네트워크회사와 한국 MGAME사 간의 《영웅ONLINE》 관련 계약 체결이 성공적으로 끝났다.

동잉시는 지리적으로 종합적인 생태특징을 가지고 있는 석유공업기지로, 아시아에서 두 번째 규모의 승리유전이 바로 동잉에 위치해 있다. 이곳의 경제구조는 대부분 전통산업이 위주이다. 쥘펑 네트워크회사 소속인 온라인게임 전문 업체인 위왕원회사(聚网文公司)는 산둥성의 첫 온라인게임 운영업체로 동잉시에서는 특별한 업종이라 할 수 있을 뿐만 아니라, 산둥성 게임산업의 공백을 채운 업체라고 볼 수 있다.

쥘펑에서 도입한 《영웅ONLINE》은 한국의 유명한 게임업체인 MGAME사가 개발한 중국 고대 무협극을 배경으로 한 3D MMORPG게임으로 흥미로운 점이 많은 것으로 알려지고 있다. 예를 들면 말, 범 등 영물을 거느릴 수 있을 뿐만 아니라, 운송용으로 필요한 마차, 성벽 공략에 필요한 차 등 능동성이 강한 보조용 도구와 도구시스템을 이용하여 또한 맹(盟)이라는 상위조직을 만들어 전투를 벌일 수도 있다고 한다.

《영웅ONLINE》은 MGAME사가 개발한 게임 중 처음 중국에 출시된 게임은 아니다. 이에 앞서 17GAME이 《열혈강호》를 도입하였으며, 이미 정식 운영에 들어갔다. 이번 《영웅ONLINE》은 《열혈강호》와 동일한 화려한 화면효과를 보여주는 3D엔진을 채용하였다고 한다. 동방풍의 무협배경과 독특한 무술 내용이 바로 쥘펑이 이 게임을 택한 이유인 것으로 알려지고 있다. 쥘펑 네트워크회사 총경리 리펑(李朋)은 발표회에서 《영웅ONLINE》 운영에 대한 자신과 결심을 드러냄과 동시에 게임의 전체 보급비용으로 2천만위안을 투입할 계획이라고 말했다. 그는 두 달 내에 《영웅ONLINE》의 중문화(汉化)를 완료하고, 클로즈베타 서비스단계에 들어갈 계획이라고 덧붙였다. 게임의 보급과 운영상의 편리성을 감안하여, 쥘펑은 운영센터를 복경, 혹은 상해에 사무소를 설치하는 형식을 취할 가능성이 많을 것으로 보여진다. 또 소식에 따르면 한국 MGAME사가 산둥에 게임 학원을 설립하여, 게임 인력을 양성하려는 의향을 가지고 있는 것으로 알려졌다.

자료 : http://news.17173.com/content/2005-3-28/n37_954125.html

게임 학교의 전문 인재 속성 교육의 신(新) 통로

최근 게임 학교가 잇달아 청두(成都)에 2곳의 훈련 기지를 세워 많은 게임 마니아의 관심을 모았다. 그들은 자신이 게임 업계에 진출하기에 적합한지에 대해 여러 차례 문의를 해 왔으며, 또한 이러한 인재 속성 교육에 대해 많은 문제점을 제기했다.

짧은 시간 안에 인재를 양성할 수 있는가?

어떤 이들은 당연히 기초가 튼튼해야 함을 강조하고 1~2년의 훈련 과정이 있어야 한다고 주장했다. 또 어떤 이들은 5~6개월 동안의 속성훈련 주기가 가장 적합하다고 주장했다. 그렇다면 도대체 얼마동안 교육을 받는 것이 가장 적당한 것일까?

청두의 게임 학교 통(佟) 원장은 기자들과의 인터뷰에서, 직업 훈련은 인재의 빠른 성장을 목표로 하고 있으며 이것은 일종의 기능 강화 훈련으로 학교의 소양 교육과는 다른 것이라고 말했다. 게임 학교에서는 과학적으로 6~8개월의 직업기능 훈련체계를 제정하고 전문 학습반 학생들은 단지 6개월의 직업 기능 훈련 과정만 마치면 바로 기업의 작업 환경에 적응할 수 있도록 하였다. 이 외에 주말을 이용해서 배우는 취미반 학생들은 8개월 동안 전체 교과과정 및 실습을 마칠 수 있다.

직업훈련은 과연 믿을만한 것인가?

현재 청두에서 시스템을 완벽하게 갖춘 게임 제작 훈련 기구는 손에 꼽을 만큼 많지 않다. 대학과 비교해서 훈련제도도 상대적으로 낙후되어 있고 훈련의 효과도 사람들의 기대에 턱없이 못 미치고 있다. 이런 배경 아래, 직업 훈련은 얼마나 효과가 있는가?

통 원장은 이런 현상에 초점을 맞추어서 학생들의 실질적 연구개발과 조작능력을 기르는 것에 최선을 다할 것이라고 말했다. 졸업생들은 신식산업부 전자 교육센터에서 수여하는 <국가 정보화 기술 수준 시험증서>를 받을 수 있을 뿐만 아니라 홍콩의 훈련국 ITTDC가 수여하는 국제 인증도 받을 수 있다. 그 밖에 청두 게임 학교는 이미 <중화인민공화국 민영학교의 학교 운영허가증>을 얻어 정식으로 국가가 승인한 직업 훈련 학교 중의 하나가 되었다. 게임 학교의 이 독창적인 “교육과 산업”이 융합하는 훈련 방식은 게임을 사랑하는 게이머들에게 속성의 길을 열어줄 것이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-03-30/92694.shtml>

싼제환취II (三界传说II)



- ◆ 개발 업체 : 엠톤 (上海美通无线网络信息有限公司)
- ◆ 운영 업체 : 엠톤
- ◆ 공급 가격 : 6위안(노키아) /12위안(MOTO)/월
- ◆ 고객센터 전화 : 010-65815158



노키아 게임화면



모토로라 게임화면

<게임소개>

이 게임은 하나의 GPRS 네트워크를 근거로 하여 여러 명이 즐기는 온라인 게임이다. PC의 온라인게임처럼 언제 어디서나 즐길 수 있고, 게임에서 기타 사용자와 함께 강력한 군사력을 배우고 아르바이트를 통해 돈을 벌수도 있다. 게임 과정에 포함되어 있는 미니게임은 게이머가 잠시도 손에서 놓지 않도록 할 수 있다. 게다가 게이머 사이에 서로 전투를 벌일 수 있다. Nokia S40/60 시리즈는 동시 접속 시스템을 지원하지 않고, 관문식을 채택하여 게임이 끊이지 않도록 하였다. 이 게임의 이야기는 복잡하면서도 감동적이며 여러 개의 임무를 숨겨놓고 있다. 강력한 주문을 수집하는 시스템은 수 천 종류의 전투 주문 조합이 있다.

*주 : MOTO E680은 이미 이 게임을 내장하고 있기 때문에 다운로드를 할 필요가 없다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/m/c/2004-11-22/1450.shtml>

<관련기사>

싼제환취(三界传说) 연속작품 곧 출시

2005년 들어서서, 휴대폰 온라인게임은 많은 게임 제조업체와 이동통신 제조업체들의 구미

를 당기고 있다. 성따, 링크톤(나스닥 : LTON) 등을 포함한 제조상들이 올해에 잇따라 휴대폰 온라인게임 시장에 진출한다고 밝혔다. 일찍이 작년 10월, 첫 번째 휴대폰 온라인게임을 선포하였고, 정식으로 휴대폰 온라인게임 운영을 시작한 메이통우셴(美通无线 mtone)도 3월 24일 《싼제촨쉬》의 운영 데이터를 공개하였다. 데이터에서는 작년 10월부터 지금까지 《싼제촨쉬》에 등록된 사용자가 이미 15만을 돌파하였다고 전했으며, 이 숫자는 이미 현재 3위를 차지한 PC 온라인게임의 동시 접속자수에 해당한다.

엠톤 총재 겸 CEO의 왕웨이자는 《싼제촨쉬》게임이 짧은 시간동안 얻은 업적에 대해 매우 만족하고 있다고 전했다. 그는 “사용자의 반응이 예상을 훨씬 초과한데다가 전체 이동통신 업체의 증가와 게임 업체의 휴대폰 온라인 게임에 대한 투자가 크게 늘었으며, 원래 예측하고 있던 2006년 휴대폰 온라인게임 시장의 왕성함으로 발전의 시간을 1년 앞당기는데 그 가능성을 열어 휴대폰 온라인게임 시장은 2005년에 폭발적인 발전을 할 것이다”고 말했다. 또한 그는 2005년 연말, 2-3벌의 성공한 휴대폰 온라인게임을 동시에 운영하고 시장에서는 휴대폰 온라인게임 《미르의 전설》과 《석기시대》를 성공적으로 배포할 것이라고 전망했다.

업계 전문가들은 휴대폰 단말기의 빠른 품질 개선으로 휴대폰 온라인게임 시장의 갑작스러운 발전을 촉진시켰다고 말한다. 2003년 이전, 휴대폰의 대부분이 흑백 액정을 가지고 있었고 연산속도도 매우 한계가 있었다. 2003년 이후에 2.5G 네트워크가 상용화됨에 따라 컬러 휴대폰이 점차 흑백 휴대폰을 대체하게 되었고 더욱이 많은 컬러 휴대폰들이 Game Boys (한 종류의 휴대형 게임기)의 게임기와 유사한 기능을 가지게 되었다. 더욱 중요한 것은 이동 데이터베이스 업무가 성숙해지고, 무선 네트워크와 무선 단말기를 통한 무선게임은 장치 모바일게임이 CD-ROM 버전으로 신속하게 넘어 가도록 하여 컴퓨터 온라인게임 시대와 비슷해졌다.

2004년 말에, 휴대폰 온라인게임을 운영하는 휴대폰 단말기 보유량이 1,500만대를 초과하지 않았으나 2005년 말, 이 숫자는 8,000만대에 달하고 대략 중국 휴대폰 보유량의 20%를 차지할 것이다. 앞으로 몇 년 동안 이 숫자는 더욱 빠르게 증가할 것이다.

넓은 시장은 휴대폰 온라인게임 제조업체에게 거대한 발전 기회를 제공한다. 엠톤이 첫 번째 휴대폰 온라인게임을 발표하였으나 이런 산업의 선두인 성따를 만나게 된다. 하지만 엠톤 역시 조금도 긴장을 늦추지 않는다. 왕웨이자는 《싼제촨쉬》의 연속작 《싼제촨쉬 II》를 이미 개발하는 것도 끝났으며 엠톤은 제일 먼저 그것을 시장에 공급할 계획이라고 발표했다.

제1세대의 《싼제촨쉬》와 비교하여 《싼제촨쉬II》는 그림의 표현, 게임 성, 양방향 기능상에서 모두 대단한 발전이 있다. 휴대폰의 액정화면 크기는 작은 편이지만 《싼제촨쉬II》중에서 게이머는 여전히 융성했던 당(唐)의 장안성(长安城)의 풍채와 화려함을 느낄 수 있으며, 색다른 무공 자세가 가져오는 풍부한 애니메이션 효과를 접할 수 있다. 《싼제촨쉬II》는 완전하게 전통 온라인게임 가운데 교류와 PK 등의 기능을 실현하였다. 게다가 휴대폰의 빠르고 편리한 조작을 통해 게이머 사이의 교류가 더욱 더 간단해 지도록 하였다.

풍부한 카드시스템은 장비의 번잡함을 없애어 휴대폰의 특성에 적합하도록 하였고, 장비의 체계와 단계를 하나로 묶어서 장비가 게임의 중요한 내용 중의 하나가 되도록 하였다. 이런 수집과 승급의 재미는 온 몸으로 느낄 수 있을 것이다.

소식에 따르면, 《싼제촨쉬II》는 기존의 《싼제촨쉬》가 단지 MOTO E680 1대의 휴대폰에만 제공하던 것을 벗어나서 현재 사용하는 대부분의 휴대폰이 모두 《싼제촨쉬II》를 운행할 수 있다고 밝혔다. 1,500위안 정도의 휴대폰을 구입한 사용자도 휴대폰 온라인게임의 재미를 누릴 수 있을 것이다.

《싼제촨쉬II 三界传说II》 공식 사이트 : <http://sanjie.mtone.com.cn>

《싼제촨쉬II 三界传说II》 현재 지원 휴대폰 유형 리스트

- * 노키아 시리즈: 3650,6260,7650,N-Gage QD
- * 모토로라 시리즈 :C381,C650,V180,V188,V220,V226
- * 소니 에릭슨 시리즈 :J300i,K500c,K506c,K508c,S700c
- * 파나소닉 시리즈 :X700,X800
- * TCL : E777

자료 : <http://games.sina.com.cn/m/n/2005-03-24/91537.shtml>

온라인게임, IP-TV 발전의 원동력

정부의 한 전문가는 온라인게임은 IP-TV 발전에 추진력이 될 것이라고 말했다. CCID가 발표한 데이터를 보면, 현재 인터넷 운용사업 중 온라인게임의 수입이 가장 많으며, 운용서비스시장 규모의 35%를 차지하며, 지난해의 경우 수입이 약 RMB 40억에 달했다.

"인터넷 TV가 일단 운영에 들어가면, 현재 온라인게임시장은 IP-TV로 전이 될 것이다"라고 신문 출판총서의 음반·영상물·전자출판물 및 인터넷출판관리사 부사장 커우쇼우웨이(寇晓伟)가 "첫 IP-TV 대회 및 산업 전문가 논단"에서 말했다.

중국 망통의 수석과학가 허우쯔창(侯自强)도 "IP-TV가 멀티채널 TV 프로그램을 전송해도 그 효과는 디지털TV에 비해 떨어지기 때문에 장점이 없다. 예를 들어 버커(Web Log), BT 다운로드, RSS(뉴스)등 호환성, 일반성 등의 장점을 갖춘 인터넷 사업을 운영하는 것만이 확실한 방안이다." 라고 말했다. 사실 온라인게임도 인터넷의 장점을 갖춘 사업 중의 하나이다.

TV 게임은 유럽국가에서는 강력한 시장기반을 가지고 있어서 80%가 TV 게임이다. 그러나 중국의 TV 게임은 5%에도 미치지 않는다. 일단 TV가 인터넷과 연결이 되고, 호환 가능한 IP-TV로 바뀐다면, 유저들은 컴퓨터 보다 더 큰 스크린에서 게임을 즐길 수 있다. 그렇게 되면 TV게임의 발전은 빨라질 것이다.

온라인 TV게임의 큰 시장을 예견한 소니는 2002년 첫 온라인 가정용 게임을 선보였다. 마이크로소프트도 게임시장을 큰 케이크로 생각하고, 놓칠 수 없었기 때문에 게임기기 Xbox를 출시했다. 이어 중소 게임회사를 합병했으며, 업계의 표준 제정을 희망했다. 향후 5년 중국 게임시장의 복합 성장률은 30%를 초과할 것이다. 중국에서 IP-TV의 시작으로 국제적인 대규모 게임업체들에게 중국진출 기반을 조성해주었으며, 이 대기업들은 곧 중국으로 진출할 것이다. 소식에 따르면 오는 5월 마이크로소프트 Xbox의 중국 전략이 발표될 것이며, 소니의 게임기기 PS2의 중국 전략도 점차 뚜렷해질 것이다.

얼마 전 시나의 주식 19.5%를 취득한 성따도 최근 IP-TV 가정디지털 엔터테인먼트 플랫폼을 전시했다. 셋톱박스과 같은 기기를 TV에 연결하여 유저들은 성따의 게임을 즐기는 동시에 인터넷에 접속하여 브라우저도 사용할 수 있다. 이는 성따의 IP-TV 전략 중의 일부분이다. 하지만 중국 다수의 온라인게임 업체들이 발전전략을 IP-TV에 고정시킨 것이 아니다.

커우쇼우웨이는 신문출판총서의 음반·영상물·전자출판물 및 인터넷출판관리사가 온라인게임의 주관부문으로서 IP-TV가 온라인게임을 운영할 수 있게끔 지원할 것이라고 말했다. 지난해 11월 "중국 민족 온라인게임 출판프로젝트"가 가동되었으며, 5년 내에 100개의 대형 민족 온라인게임을 출시할 계획이며, 온라인게임시장의 《온라인게임 출판관리방법》도 3월 24일 출판하였다.

이제 발전을 시작한 중국의 온라인게임 사업이 어떻게 IP-TV에 도전할 것이며, 어떻게 소니, 마

이크소프트와 대적할 것인가는 작은 도전이 아니다.

자료: http://news.17173.com/content/2005-3-24/n774_690941.html

문화부, 온라인게임 발전과 관리방향 문제에 관한 좌담회 개최

3월 16일 문화부는 온라인게임 발전과 관리방향에 관한 좌담회를 개최했다. 성따, 9성, 광통, Kingsoft, 오메이(奥美), 렌중(联众)등 10여개 온라인게임 개발업체와 운영업체의 책임자들이 좌담회에 참석했다. 그들은 온라인게임 발전방향과 관리에 인식을 같이하였다. 중국산 원작의 건전한 제품의 R&D에 힘쓸 것이며, 관련된 사회책임을 질 것이라고 하였다.

회의에서는 또 최근 몇 년, 중국에서 온라인게임이 빠르게 발전하여 비교적 큰 산업규모를 형성했지만, 그 문제도 많다고 하였다.

1. 포르노, 도박, 폭력, 우매, 미신 및 국가 안전등 불건전한 콘텐츠.
2. 중국시장에서 외국 온라인게임 제품의 점유율이 높으며, 장르와 발전 모델이 비슷하다.
3. 지적재산권과 불법운영문제가 존재한다. 영업허가증 없이 온라인게임을 운영하거나 " 매크로", "해킹서버" 문제들이 심각하다.
4. 자제능력이 부족한 미성년자들의 심신건강에 영향을 주며, 많은 사회적인 문제를 유발시킨다.

이런 문제들은 당 중앙, 국무원에서 높은 관심을 불러일으켰다. 2003년 4월 청두 국산 온라인게임 좌담회의 후, 문화부에서는 대책을 강구하여 민족 온라인게임 제품의 개발과 운영을 지원하여, 한국제품이 점유하던 민족 온라인게임시장에 많은 변화를 가져왔다. 향후 중국산 원작 게임 제품개발에 한층 더 지원을 할 것이며, 게임 제품을 풍부히 하고, 문화적인 품위 향상, 콘텐츠 감독 관리를 강화하고, 수입제품 심사와 지적재산권을 보호하며, 업종의 이미지를 개선할 것이다.

회의에 참석한 인사들은 어떻게 온라인게임 발전을 위해 양호한 환경을 만들어 줄 것인가에 대해 대책을 세우고, 건의 했다. 외국의 게임제품이 시장의 주류가 된 현황을 어떻게 개선할 것이며, 기술면에서는 미성년자들이 온라인게임의 유혹에 빠지는 문제를 어떻게 극복해야 할 것이고, 정부에서는 어떻게 인도하고 관리해야 할 것인가에 대해 토론했다.

외국 게임과 격투기 게임이 국내 시장의 주류가 된 현상을 개선하기 위하여, 원작 개발에 노력하는 것이 중국 게임업체의 공동 목표가 되었다. 상하이 성따는 400여명의 R&D팀을 묶어서 국내에서 막강한 능력을 갖춘 R&D 개발기지를 설립했으며, 모바일이동게임, 보드 게임, 캐주얼 게임, 레이싱대전(对战)게임 등 다양한 장르의 게임을 개발 운영하고 있다.

통계에 따르면 익지(益智) 캐주얼게임의 유저가 성따의 200만 온라인게임 유저의 2/3이상을 차지한다. 동시에 청소년들이 게임을 하면서 교육을 받을 수 있는 게임 <쉐러이핑-学雷锋>, <중화영웅후-中华英雄谱>등 다양한 게임도 개발했다. 많은 게임업체들이 정부의 호조에 따라 중국 고전문학 명작을 이야기의 줄거리로 시너지게임을 개발, 운영하고 있으며, 좋은 성과를 거두었다. 예를 들면 왕

이의 <따화시유>와 <명환시유>, Kingsoft의 <평선방>, 광통이 개발한 <Q버전 수호>등은 민족문화와 전통문화를 홍보, 배양하고 있다.

사회에서 관심을 두고 있는 온라인게임 중독문제에 대해 게임업체들은 책임지는 자세로 성실하게 해결 방안을 찾아보겠다고 하였다. 2002년 성파는 밤 12시에 자동으로 오프라인이 되게 하는 카드를 개발하여 청소년들이 더 늦게 게임을 하지 못하게 했다. 또 온라인게임 피로(疲労)시스템을 개발하여, 게이머들이 온라인에서 오랜 시간을 들여 레벨 업하고 개인의 능력을 성장시키는 것을 방지했으며, 단일한 등급의 성장모델에서 벗어나게 했고, 심신 건강에 불리한 게임습관을 개선하게 했다. 동시에 "모자 시스템"을 디자인하여, 계좌를 묶어서 부모들이 메신저나 이메일 등 각종 경로를 통해 실시간 자녀들의 오락상황을 체크할 수 있게 했으며, 오락시간을 제한하고 자녀들이 적합한 게임을 선택할 수 있게 하였다. Kingsoft는 게임디자인의 면에서 게임중독자들을 방지했다. 게이머가 게임을 하는 시간이 4시간을 초과하면, 경험성장이 제한을 받는다. 광통은 미성년자들의 자아보호 의식제고를 홍보하는 동시에 온라인접속을 정확하게 할 수 있게 하는데 힘쓰고 있다.

문화부의 시장 관련 책임자는 아래와 같이 표현했다.

1. 과학발전관으로 온라인게임의 발전과 관리 사업을 지도하고 검증하며, 온라인게임이 군중 문화오락 수요를 만족시키는 동시에 정확한 자리매김을 해야 하며, 그 작용을 너무 크게 확대해서는 안 된다.
2. 콘텐츠관리를 강화해야 하며, 가치관을 명확히 해야 한다. 게임업체들에게 게임의 형식과 콘텐츠 부분에 창조와 개선이 있을 것을 바라며, 이로움과 폐단이 어우러져 복잡한 기존의 게임에서 깨끗하고 건강한 '새로운 게임'으로 업그레이드될 것을 희망하며, 콘텐츠, 품종과 형식을 풍부히 하여 단순한 모델을 개선해야 한다.
3. 수입관리를 잘 해야 한다. 심사비준을 받지 않은 게임제품에 대해 철저히 조사처리 해야 한다.
4. 운영 질서에 대한 관리를 강화해야 한다. 불법경영을 배격하고, '해킹' '매크로'를 타격하는데 노력해야만 시장 환경을 정화할 수 있다.
5. 정책적인 인도를 강화해야 하며, 국가 동화 애니메이션게임 산업진흥 기지를 설립하여, 동화 애니메이션게임의 디자인과 창의적인 인재배양을 강화하여, 중국 온라인게임 산업이 건강하게 발전할 수 있도록 육성해야 한다.
6. 기술 감독을 강화해야 하며, 통일된 강제적인 업계 표준을 제정해야 한다. 관련 산업협회를 설립하여, 업계의 이익을 공동으로 수호하며, 외국의 불정당한 경쟁행위를 막아야 한다.

자료 : <http://www.ccnt.gov.cn/content.php?GName=whxx&id=2889>

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