제155호
2005. 10. 31

CGW
Game Korea China Game Weekly

특집
- 2005년 ChinaJoy 우수 게임 명단
- 제3회 인터넷박람회

China Game News
- 휴대용기기 두 가지 용도
- 와하하음료사와 텅쉰사 제휴
- 쥔왕 천만위안의 자금으로 <검왕 2> 홍보
- 성따 충칭 파트너와 계약 체결
- SONY 중국 PS3 시장에 중문버전 출시 준비
- <멍환시유> 동시온라인접속자수 90만 돌파
- 주쥔 브라질 축구팀 인수 사업진행

Game업체 소개
- 원작업체 : 워뉴우(蜗牛)

Game 순위
- 내륙 온라인게임 기대작 TOP 10

법률 및 정책
- 온라인게임 <중독 방지 시스템> 실시 초기 평가

특 집

2005년 ChinaJoy 우수 게임 명단

2005년 10월 20일, 2005년 ChinaJoy 우수게임 평가대회가 끝났다. 반년간의 홍보와 1달간의 투표를 통해 총 투표수가 481,195장에 달했다. 주의할 점은 표시된 것이 순위가 아니라는 것이다.

ChinaJoy 평가 결과 :

1. 게이머들이 가장 좋아하는 10대 온라인게임

<WOW>, <비앤비-泡泡堂 >, <따화시유-大话西游 II online>, <멍환시유-梦幻西游 online>, <삼국 군영전-三国群英传 online>, <미르의 세계-传奇世界>, <미르-传奇 3G>, <진웨이퇀-劲乐团>, <리니지-天堂 II >, <시티레이시-飚车 online>.

2. 게이머들이 가장 기대하는 10대 온라인게임

<완머이쓰제-完美世界>, <QQ환상-QQ幻想>, <전펑선즈텐준띠머-真封神之天尊地魔>, <SUN>, <신창즈예왕-信长之野望 online>, <창텐-苍天>, <강산-江山>, <S.O.S>, <룽위띠샤청-龙与地下城 online>, <우진더 런우-无尽的任务 2>.

3. 가장 우수한 원작 온라인게임

<완머이쓰제-完美世界>, <센웬2 퍼이텐리센-轩辕二 - 飞天历险>, <멍환시유-梦幻西游 online>, <전펑선즈텐준띠머-真封神之天尊地魔>, <검협정원-剑侠情缘 online>, <도검-刀剑 online>, <따화시유-大话西游 II online>, <정복-征服>, <따탕-大唐>, <항해세계-航海世纪>.

4. 가장 우수한 수입 온라인게임

<WOW>, <진웨이퇀-劲乐团>, <도전-挑战>.

5. 가장 우수한 3D 온라인게임

<완머이쓰제-完美世界>, <전펑선즈텐준띠머-真封神之天尊地魔>, <WOW>

6. 가장 우수한 Q 버전 온라인게임

<QQ탕-QQ堂>, <멍환시유-梦幻西游 online>, <마비노기-洛奇>.

7. 가장 우수한 캐주얼 온라인게임

<아워게임-联众世界>, <호우팡 작전플랫폼-浩方对战平台>, <91.com>

8. 게이머들이 가장 좋아하는 PC캐주얼 게임

<FIFA 2006>, <NBA 2006>, <SWAT4 댄스아가씨4-SWAT4霹雳小组4>, <센쩬치샤좐3와이좐-원칭펜-仙剑奇侠传三外传-问情篇>, <따푸웡 7유 보우도우-大富翁7游宝岛).

9. 게이머들이 가장 기대하는 PC 패키지게임

<할리버트와 화염컵-哈里波特与火焰杯>, <Tiger Woods 2006>, <Soplay웹켐게임-Soplay摄像头游戏>, <아모우아거우2-阿猫阿狗2(고양이와 강아지)>, <스타지원자-明星志愿者3>.

10. 이동통신의 가장 우수한 모바일게임

<미키 마작-米老鼠麻将>, <종결자-终结者>, <권투왕-拳皇>.

11. 유니콤의 가장 우수한 모바일게임

<판쿵징잉 2005-反恐精英 2005>, <권투왕 2005-拳皇 2005>, <랜랜칸-连连看>.

12. 가장 우수한 모바일게임 운영업체

<쿵중왕-空中网>, <렌멍우센-联梦无限>, <장중미거-掌中米格>

자료 : http://news.17173.com/content/2005-10-21/20051021141209043,1.shtml

제3회 인터넷박람회

올해 인터넷박람회 주제는 "창의중국, 인터넷 세계"다. 7개 기관이 공동으로 주최한 이번 박람회는 전시, 이벤트, 세미나 3개 부문으로 구성되었다. 프로그램별 전문 부스를 설치했으며, Inter, sony, sina, 성따를 포함한 많은 국내외 업체들이 참석했다.

애니메이션게임 부스는 금년 인터넷박람회에서 관심의 대상이 되었다. 지난해와 달리 본토기업과 원작게임이 많이 늘어났다. 게임업체들은 게임과 게이머들 간의 상호거래와 온라인게임 문화를 강조했다. 국내 대형 온라인게임 업체들은 자신들의 대표작과 최신 게임으로 관중들의 주목을 끌었다.

<WOW>, <머리보우베이-魔力宝贝5.0>, <마비노기>, <김용군협전2.0-金庸群侠传2.0>등 환영받고 있는 게임들이 모두 등장했다. 이것 외, <RF Online>, <FIFA 2006>, <리니지-天堂2>, <천하-天下2>, <대당-大唐>등 유명한 온라인게임과 게임제품들이 모두 등장했다. 동시에 건전하고 콘텐츠가 풍부하며 지속적인 발전을 할 수 있는 "블룸 건전게임"도 100여 편 되었다. <야채부락-野菜部落>, <희망-希望>, <항해세기-航海世纪>등의 게임은 청소년들에게 아주 적합했다.

PC방 산업의 발전은 텔레콤, 하드웨어, 소프트웨어, 엔터테인먼트제품 등 많은 산업이 공동으로 발전하게 이끌고 있기 때문에 인터넷문화의 초점이 되고 있다. 이번 박람회에서 PC방 전시도 관심의 대상이 되었다. 인터넷박람회는 "100개 PC방 전시 부스"를 설치했으며, PC방을 세분화하여 게임구역, 비즈니스구역, 교육구역, 전문 어린이와 장애인들을 위한 인터넷구역 등으로 구분 설치했다.

전문적인 배치와 합리적인 설치는 많은 사람들의 시선을 끌었다. 하지만 현재, 경쟁은 치열하지만 성숙되지 않는 중국 국내 PC방 시장이 장기적인 경쟁력을 갖추려면 특색 있는 부가가치서비스나, 수익모델의 확장, 개성화된 경영 등은 PC방 관련 종사자들이 고민해야 할 문제들이다.

핵심기술을 장악한 INETR도 이번 박람회에 참석했다. 금년 년 초, INTER는 PC방 산업을 상대로 PC방 관리 플랫폼 "잉보우퉁-英宝通"을 발표했다. 이번 박람회에서 INTER 중국 지역 총재 라이룽(赖一龙)은 인터뷰에서 "INTER는 PC방 산업을 통합시킬 것을 희망하며, 기술을 이전하는 방법으로 우리의 가장 선진적인 기술과 현지의 기술을 융합시킬 것이다"고 말했다.

INTER의 PC산업 목표에 대해 그는 또 "우리의 기술과 경험으로 PC방 운영자본을 줄이며, PC방 산업에서 새로운 기회를 모색한다. 다시 말해 PC방에서 인터넷에 접속한다면 비용이 아주 저렴하다. 시간당 몇 위안에 그친다. 하지만 중소기업의 비즈니스용으로 한다면 시간당 몇 십 위안이 될 것이다. 엔터테인먼트에서 사업으로 옮겨갈 때 기술플랫폼은 새로운 요구가 필요할 것이다. 따라서 우리는 산업을 통합시켜 기술교육으로부터 완벽한 PC방 솔루션을 제공하며, 산업의 다원화로 지속적인 발전을 하게 할 것이다"고 말했다.

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2005-10-20/1110129761.shtml

CGW China Game Weekly China Game News

휴대용기기(掌上灵通) 두 가지 용도

얼마 전, 제3회 인터넷문화박람회가 베이징에서 개최되었다. 상하이의 휴대용기기는 참가한 업체 중, 유일한 무선 부가가치업무 콘텐츠 제공업체로서 많은 관심을 끌었다.

휴대용기기 제작사 CEO 양러이(杨镭)의 소개에 따르면 이번에 선보인 제품은 온라인 채팅과 핸드폰, PC게임, 두 가지 용도로 사용할 수 있는 모델이며, 몇 개 실시간 채팅도구와 연결되었고, 글로벌 인터넷접속도 가능하다고 했다. 이것은 국내 인터넷기업과 손잡고 처음으로 출시된 두 가지로 사용할

수 있는 게임기기이다.

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2005-10-24/1002130064.shtml

와하하(娃哈哈)음료사와 텅쉰사 제휴

국제적 기업인 코카콜라와 펩시콜라가 중국 온라인게임에서 시장경쟁을 하고 있다. 중국 본토 음료의 왕인 와하하도 텅쉰(腾讯)사의 온라인게임 <QQ환상-QQ幻想>과 손잡고 10월 18일 전략적인 제휴를 체결했다.

소식에 따르면 첫 제휴 규모는 2억 병의 와하하 영양음료 "잉양콰이센-营养快线"에 텅쉰 게임 제품의 아이콘을 붙이며, 1.5억이란 게임시간을 제공한다. 양측의 공동홍보는 완전 전략적 제휴며, 금전거래는 없다.

본토 대형 업체들의 제휴는 마케팅의 긍정적 표현이며, 와하하와 텅쉰의 깊은 뜻이 있다. "중국 2005년 부호 순위"에서 와하하 총재 중칭허우(宗庆后)는 8위를 차지했고, 텅쉰의 총재 마화텅(马化腾)은 82위를 차지했다. "이번 제휴에 대해 어떠한 효력이 발생하겠는가?"의 하는 질문에 대해 마화텅은 "커뮤니티 온라인게임에 돌풍을 일으킬 것이다.“라고 답했고, 중칭허우는 우유음료시장에서 자신의 제품 "잉양콰이센"이 판매량의 선두를 차지하게 될 것이라고 전망했다.

마화텅은 와하하와의 제휴에 또 다른 의도가 있었다. 그것은 향후 인터넷홍보에서 더욱 효과적인 상업모델을 찾기 위해서다. 이번 제휴에서 성공한다면 텅쉰은 제휴방식과 제휴자의 수량을 더 증가할 수도 있다. 양측이 제휴를 하게 된 것은 사전에 와하하의 탄산음료와 제휴한 사례가 있었기 때문이다.

"2004년 와하하의 탄산음료수와 텅쉰의 사이버 Q화폐가 제휴하여 탄산음료수를 마시면 Q화폐를 획득하는 이벤트를 진행했으며, 매달 10만개의 Q화폐를 제공했다. 텅쉰사의 도움 하에 2005년 와하하의 탄산음료수는 이 시장에서 유일하게 성공을 했다. 따라서 홍보 전략상 와하하는 다시 텅쉰을 생각하게 되었다"고 천신화(陈新华)가 말했다.

텅쉰과의 제휴는 10월 25일, 오픈테스트부터 시작하여 2006년말까지 계속된다. 공동홍보기간 총 2억매의 라벨이 판촉포장 제품에 제공되며, 비밀번호만 입력하면 게이머들은 100% 당첨의 "잉양콰이센" 한 병을 획득하게 된다. 게임을 시작할 때 2.5시간을 무료로 준다. 전반 이벤트에서 텅쉰은 총 1.5억 시간을 무료로 제공한다. 천신화는 제휴 후의 판매상황에 대해 아주 낙관적으로 전망했다. 무료 게임시간은 유저들에게 주는 특별혜택이라고 했다. 그는 또 현재 "잉양콰이센"의 월 판매량은 300여만 박스(한 박스 15병) 가량 된다고 했다. 이렇게 계산하면 2억 개의 라벨을 몇 달 밖에 사용하지 못하기 때문에 양측은 제2차 제휴규모를 확대할 것을 제안했다.

텅쉰사의 마화텅은 “코카콜라와 쥬우청, 펩시콜라와 성따, 텅쉰과 와하하의 제휴는 모두 장점이 있다. 외국 기업들이 시작한 이런 제휴는 효과가 좋으며 우리에게 아주 좋은 계기가 되었다. 하지만 외

자회사는 모두 국외에 있으며, 주기가 길어 시장의 반응이 좀 늦다. 텅쉰사와 와하하는 같은 국내사로서 제휴를 통해 더욱 좋은 호환성이 있게 될 것이며, 이것은 또 우리의 장점이라고 할 수 있다."고 말했다.

마화텅은 "홍보비용을 줄이고 기존에 있는 유저들을 늘이는 것은 인터넷과 기존 경로들이 마케팅자원을 공유하는 두 가지 이유다. 양측의 고객대상은 거의 청소년들이다. 그러나 기존 유저들과 상호 보완할 수 있다"고 했다. 와하하는 PC방 시장으로 확장하는 것을 최근의 목표로 하고 있다. "텅쉰의 Q화폐가 길을 열어주기 때문에 "잉양콰이센"은 아주 쉽게 각 지역의 PC방으로 등장할 수 있다"고 천신화가 말했다.

자료 : http://news.ccidnet.com/art/1032/20051022/355415_1.html

쥔왕(骏网) 천만위안의 자금으로 <검왕 2> 홍보

kingsoft와 쥔망의 제휴는 처음이 아니다. 2004년 12월, 쥔망이 6,000만으로 kingsoft의 <펑선방-封神榜>등 관련 게임의 일카통카드를 국내에서 판매하는 총 대리권을 획득하여 업계의 기적을 이뤘다. 2005년 10월 14일, kingsoft가 <검왕 2> 오픈베타 반달 만에 동시온라인접속자수 20만을 돌파했다는 소식을 발표했다. 동시에 kingsoft사의 일카통카드 판매를 총 대리한 쥔망도 <검왕 2>의 홍보에 전력을 다할 것을 밝혔다.

10월 21일, kingsoft사와 쥔망이 공동으로 가진 기자간담회에서 쥔망의 CEO 우훙산(吴洪彬)은 "<검왕 2>는 kingsoft의 대표 게임으로서 2005년 상반기 <WOW> 후의 두 번째이다. 쥔망은 kingsoft의 일카통 중국 총대리로서 11월 10일까지 39개 도시에서 천만위안에 이르는 아파트광고를 전부 <검왕 2>를 홍보하는데 사용할 것이다"라고 말했다.

이것은 쥔망이 부가가치제공업체로서 대리한 이슈게임제품을 위해 대대적인 홍보의 문을 연 것이다. 그는 "쥔망이 이렇게 많은 자금을 투자하여 홍보하는 <검왕 2>의 동시온라인접속자수가 폭발적으로 성장하길 바란다. 동시에 kingsoft와의 더욱 깊은 제휴는 쥔망으로 하여 더욱 많은 이익을 얻을 수 있길 바란다."고 밝혔다.

제휴파트너의 최고지원에 대해 kingsoft사의 부총재 왕펑(王峰)은 "온라인게임이 날로 치열해가는 추이 속에 게임시장의 홍보는 성공의 관건이다. 쥔망의 대대적인 광고는 <검왕 2>의 시장에 좋은 결과를 가져올 것이다. <검왕 2>는 출시되면서부터 시장의 많은 관심을 받았고, 출시되어서 반달 만에 동시 온라인접속자수 20만을 돌파했다. 하지만 예측은 30~40만이다"고 밝혔다. 만약 이 목표를 달성한다면 <검왕 2>는 국산 온라인게임 중, 5년 내 오픈베타의 최고기록이 된다."고 했다. 현재 <검왕 2>는 26개 구역에 68개 서버를 개통했으며, 매일 2~3개 게임서버를 개통해야할 정도로 빠르게 성장하고 있다.

소식에 따르면 <검왕 2>는 Kingsoft 6대 시너지 제품인 동시에 kingsof가 출시한 3편의 액션 온라인게임제품이다. 배경은 송 태조가 천하를 평정하는 초기에 북송과 요나라, 서하, 대리 4국이 분

쟁하던 시기를 둘러싸고 게임이 시작된다.

쥔망은 Kingsoft의 일카통카드 전국 총대리로서 막대한 자본으로 베이징, 상하이, 광저우,(广州), 선쩐(深圳), 쿤밍(昆明), 충칭(重庆), 시안(西安), 우한(武汉), 지난(济南), 항저우(杭州), 선양(沈阳), 청두(成都)등 도시에 지사를 설립하였으며, 전국 주요시장에 서비스체계를 구축했다. 2004년, 쥔망은 전력을 다해 쥔망온라인을 구축하여 유통망을 완벽화 하는 동시에 포탈사이트를 포함한 각 산업에 통합마케팅 솔루션과 부가가치서비스를 제공했다.

쥔망 홍보센터의 총경리 인리(尹力)는 쥔망 마케팅의 막대한 자금과 우세는 새로운 영역에서 야심 찬 계획을 펼칠 것이라고 했다. 현재, 쥔망홍보센터에서는 각 산업에 통합마케팅 솔루션의 부가가치서비스를 제공해주며, 완벽한 품질의 서비스를 하기 위해 많은 자원을 통합했다.

업계인사의 분석에 따르면 한편의 게임이 수익을 창출하려면 유통업체와 개발업체가 잘 뭉쳐져야 한다. 이번 쥔망이 39개 도시에 천만위안의 아파트광고에 <검왕 2>를 홍보하는 것은 유통업체가 대리한 이슈게임을 대대적으로 홍보하는 사례가 되었다.

자료 : http://games.sina.com.cn/y/n/2005-10-21/1733130034.shtml

성따 충칭 파트너와 계약체결

얼마 전, 상하이 성따 CEO 천텐쵸우가 충칭 왕젠안(网建安)과기회사와 제휴하여 왕젠안사가 온라인게임 <열혈전기-热血传奇>를 충칭시장에서 운영하는 권리를 부여했다. 양측의 수익은 비율에 따라 로열티를 지불하는 방식의 계약서를 체결했다.

왕젠안은 전국 20개 지역별 운영업체중의 하나다. 금년 9월 8일부터 성따는 하남, 하북 등 지역에서 <영웅년대-英雄年代>, <신의 기적-神迹>, <열혈전기-热血传奇> 등 게임 3편의 지역 운영업체를 모집했다. 이것은 국내 온라인게임 운영업체가 처음으로 경영권을 특별히 수권하는 방식으로 진행한 모델이다. 이런 제휴는 성따를 도와 매크로와 해적판시장을 정리하는데 도움을 주었다.

관련 제휴협의에 따르면 성따가 왕젠안에 위탁하여 <미르>의 시장홍보를 하며, 왕젠안이 <왕안미르-网安传奇>로 이름을 고치게 허락했다. 성따 측은 장비보완과 기술지원을 책임진다.

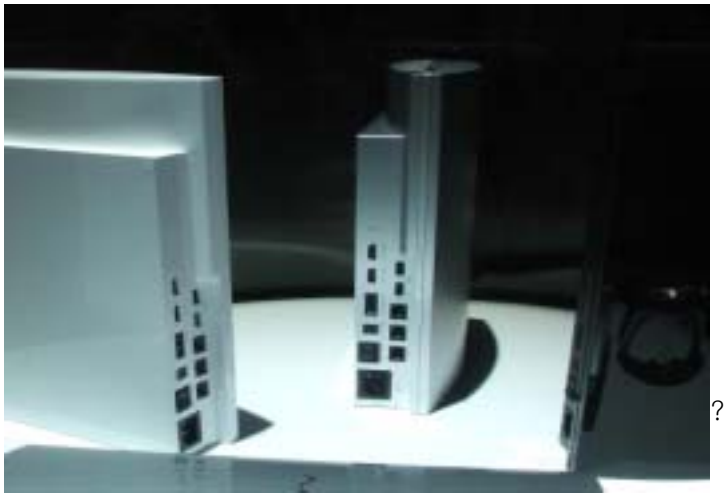
자료 : http://www.ccm.gov.cn/netCultureChannel/main/wlwh-3.jsp?id=326&lm=yxyt

SONY 중국 PS3 시장에 중문버전 출시 준비

SONY그룹의 신임 수석 집행관 Howard는 앞으로의 중심을 중국시장에 두게 될 것이라고 최근 밝혔다. Howard는 SONY그룹에서 처음으로 일본 국적이 아닌 수석 집행관이다. 그는 부임 후 SONY

의 전략중심을 게임, 오락, 영화 등 엔터테인먼트 플랫폼으로 이전할 3가지 전략을 수립했다.

Howard는 중국시장에 대해 자신감을 가지고 있으며, 중국은 발전 잠재력이 막강하다고 생각했다. 현재, 중국의 간자 중문버전 PS2가 이미 출시되었으며 PS3의 출시는 시간문제일 뿐이다.

 ??

SONY 의 새로운 PS3

자료 : http://games.sina.com.cn/t/n/2005-10-21/1219129940.shtml

<멍환시유> 동시온라인접속자수 90만 돌파

10월 23일, <멍환시유-梦幻西游>의 동시온라인접속자수가 90만을 돌파했다. 이것은 지난번에 기록한 82.7만에서 한달도 되지 않은 사이에 기록한 것이다. 최신통계에 따르면 <멍환시유>의 등록유저는 현재 이미 5,200만을 초과했다.

약 한달 간, 멍환의 최신자료 <화징-化境>이 많은 게이머들의 사랑을 받고 있다. 때를 같이 하여 <멍환시유>의 풍부한 임무, 이벤트와 취향에 따른 플레이방법 등이 가장 왕성한 인기를 누리고 있다. 게이머들의 지원 하에 <멍환시유>는 2005년 Chinajoy 전시회에서도 "게이머들이 가장 좋아하는 10대 온라인게임", "가장 우수한 원작 온라인게임", "가장 우수한 Q버전 게임" 등의 상을 받았다.

90만이라는 '신화'는 왕이의 새로운 이정표가 되었으며, 이를 기점으로 더욱 많은 발전을 기대한다.

자료 : http://news.17173.com/content/2005-10-24/20051024131511436.shtml

주쥔(朱骏) 브라질 축구팀 인수 사업진행

얼마 전, 상하이 랜청구락부의 중방(中邦)축구팀을 인수한 주쥔은 그것에 그치지 않았다. 그의 최종 목표는 프로축구팀으로부터 수익을 창출하는 것이다. 소식에 따르면 최근, 주쥔은 브라질의 축구팀을 겨냥하고 있으며, 순조롭게 진행된다면 브라질에서 축구팀을 인수하여 축구세계에서 "게임왕국"을 만들어 나갈 계획이다.

지난 20일 주쥔은 구락부의 총경리 저우쥔(周军)과 함께 브라질로 축구팀을 인수하러 떠났다. 소식에 따르면 주쥔은 이미 이 계획을 기획하고 있었다. 지난 8월 중방팀의 감독 저우쥔이 비밀리에 브라질을 방문하여 현지 구락부의 상황과 인수 가능성 등에 대해 상세한 보고서를 작성 제출했다.

21일, 주쥔과 저우쥔 일행이 브라질에 도착했으며, 24일부터 현지 매니저와 함께 인수하려는 몇 개 구락부와 면담 후, 최종결론을 짓게 된다. 이번 인수계획에 대해 주쥔은 "본전과 단기 내에 수익을 창출할 수 있는가를 따지지 않는다."고 했다. 따라서 브라질의 정상급 축구팀이길 바라며, 정상급이 아니더라도 중상류이상은 되어야하며, 하류 축구팀은 고려를 하지 않는다고 했다. 이것은 주쥔 본인의 포부와 쥬우청의 막강한 자금을 나타내고 있다.

매니저와 의견을 나눈 후 주쥔은 생각을 바꾸었다. 현지 전문 인사들은 정상급 축구팀이 주쥔의 요구에 부합되지 않을 것이라고 전했다. 중국 사람이 브라질의 축구팀을 인수한다면 구락부의 발전 잠재력에 포커스를 맞춰야 한다. 정상급 구락부든지를 막론하고 우선 완벽한 인재양성 체계를 구축해야 하며, 조건이 양호한 훈련기지 및 수준이 비교적 높은 청년팀이 있어 우수한 선수를 지원할 수 있는 뒷받침이 있어야 한다. 이 관점에 대해 주쥔이 동의했다.

인수대상은 현재 확정되지 않았으나 5~6개 구락부를 목표로 하고 있다. 주쥔의 목표는 브라질의 성보우뤄(圣保罗) 팀이었다. 하지만 가격이 너무 높아 포기했다. 현재 주쥔이 목표로 한 구락부의 가격은 약 몇 천만 달러다. 그러나 주쥔이 생각하고 있는 가격은 3천만 달러이상이다. 이로 볼 때 양측의 상담이 이루어질 가능성이 있다.

쥬우청의 소식에 따르면 현재, 인수 대상은 "과라나경기-瓜拉那"와 "커루싸이뤄-克鲁塞罗", "유원투더-尤文图德"가 비교적 희망적이다. 중요한 것은 이 3개 구락부가 모두 양도할 의향이 있다는 것이다.

주쥔은 사업가다. 그의 근본적인 목표는 돈을 벌기 위한 것이다. 주쥔이 브라질축구에 발을 들여놓은 이유는 브라질을 원료가공 공장으로 하여 자신의 축구제품을 포장한 후, 국제시장에서 판매, 수익을 창출하는 것이다.

이번 행사에 참여한 한 인사의 말에 따르면 주쥔은 축구팀을 인수하여 인재양성기지로 사용할 계획이다. 제일 좋은 선수는 유럽으로, 중등 선수는 아시아로 수출하고, 잘이 가장 떨어지는 선수는 도태된다. 또 축구선수를 트레이드하는 것은 프로축구들이 수익을 창출할 수 있는 가장 좋은 방법이다. 때문에 주쥔이 이번에 이렇게 큰 투자를 한 것이다.

브라질 축구선수를 양성하는 것 외에 인수에 성공한다면 중국의 많은 축구선수들이 브라질에 가서 훈련을 받게 된다. 쥬우청이 중방을 인수할 때 구락부에서는 벌써 많은 젊은 선수들을 받아들여 자신들의 다단계 팀을 구축했다. 현재, 이 프로젝트는 거의 완성되었으며 87~88년생 선수들을 모집하여 중방의 기지에서 훈련하고 있다.

쥬우청은 줄곧 대외로 확장하는 산업체계를 중요시한다. 동남아 시장 외에 브라질도 쥬우청의 중요한 시장중의 하나다. 자체 R&D한 온라인 지불시스템 PASS9는 최근 이미 브라질에 수출되었으며 판매량이 급증하고 있다. 브라질 축구에 투자하는 것도 사실은 쥬우청의 제품을 홍보하는 작용을 한다.

랜청팀의 감독과 외국 선수 선발이 주쥔의 이번 방문의 주요 목적이 아니다. 갔던 길에 적합한 축구선수가 있는가 보는 것이다. 랜청 내부의 관점은 주쥔이 외국 감독을 영입하여 랜청의 감독으로 하려고 했지만, 이번 브라질 방문길에 몇 명의 브라질 감독과 접촉하고 나서 중국 축구팀 감독을 하던 머리시허가뤄스(墨里西和卡洛斯)를 염두에 두고 있다고 전한다.

자료 : http://news.17173.com/content/2005-10-24/20051024104151155.shtml

CGW Game 업체소개

원작 업체 : 워뉴우(蜗牛)

◆ 회사명칭 : 游戏蜗牛网络技术有限公司公司
◆ 주　　소 : 上海市漕溪路258弄27号航星商务楼1号楼7楼公司
◆ 우편번호 : 200232公司
◆ 전　　화 : 021-51522000
◆ 회사사이트 : www.snailgame.net

기술이나 게임 콘텐츠에서 게임 워뉴우는 항상 남보다 뛰어났다. <항해세기-航海世纪>, <지쟈쓰지-机甲世纪>, <음암과 광명-黑暗与光明> 3편의 게임제품은 모두 중국 게임시장의 주류 소재가 아니다. 하지만 이 3편의 제품이 게이머들에게 가장 좋은 게임을 체험하게 했으며, 가장 많은 즐거움을 주었다. 게임 워뉴우가 지나온 과정을 보면 중국 민족게임 산업의 발전과정을 볼 수 있다.

온라인게임은 문화제품으로서 경제가치가 있을 뿐만 아니라, 민족문화의 계승, 전통 도덕가치관의 양성 등의 방면에서도 아주 큰 작용을 한다. 2003년 전, 수입 제품(특히 한국 온라인게임)이 중국 온라인게임시장의 70%를 차지했다. 다수가 폭력적인 성인 콘텐츠다. 이것은 청소년들의 건전한 성장에 도움이 되지 못했다. 하지만 민족 온라인게임은 민족문화를 이끌어가는 특징이 있다. 2004년, 수저우에 위치한 게임 워뉴우는 <항해세기>를 출시함으로서 중화민족이 해양문화에 대한 시너지를 거듭

했으며, 애국주의를 홍보했다. 게임화면이 정교하고 아름다우며, 세밀하게 되었다. 이 제품은 해상실크로드를 소재로 중국인들이 해양에 대한 동경과 희망을 걸고 있다는 것을 나타냈다.

게임 워뉴우는 줄곧 규범적인 운영체제를 갖추고 있으며, 제품의 완벽함을 형성하여 운영해 왔다. 사실 <항해세기>는 1년 동안 R&D 했을 때에 게임이 거의 완성되었다. 하지만 기술상의 일부 문제로 처음부터 다시 만들었으며, 많은 부분들을 최적화했다. 다른 사람들이 주의하지 않는 배의 아주 작은 갈라진 금이라든가, 배 밑의 청태와 붙은 골팽이 등 생물들이 붙는 것들은 개발팀의 세심함을 나타낸다. <항해세기>를 개발하는 과정에서 창작 팀과 게임 제작진들이 아테네, 카이로, 알렉산드리아 등의 지역에 직접 가서 촬영함으로서 게임 중의 장면을 현장감 있고 정교하게 만들었다.

전에는 항상 <항해세기>의 구호를 외쳤지만 금년에는 더욱 좋은 변화와 발전을 가져왔다. 중국 온라인게임 업계에서 워뉴우사는 줄곧 R&D사로 불리고 있었다. <항해세기>를 R&D한 기술 노하우로 차기제품 <지쟈쓰지>를 개발하고 있다. 이 제품은 과학적 환상색채를 띤 미래전쟁을 배경으로 했다. 프랑스 Farlan과 공동으로 개발한 <흑암과 광명>은 역사상 가장 웅장한 사실이 게임세계에서 펼쳐진다. 기술적으로나 게임 콘텐츠에서 이 3편의 소재는 모두 독자적인 계열을 형성했다.

시장을 한층 더 개척하기 위해 회사의 운영주력을 상하이에 배치했다. 소주에서의 R&D로부터 게임 워뉴우의 <항해세기>는 세계인들로 하여금 중국 온라인게임에 희망을 갖게 했다. 워뉴우 제품이 한국, 독일 등 해외시장에서 얻은 성공은 국내 R&D를 위주로 하는 온라인게임 업체들로 하여 국제시장 진출에 관심을 갖게 했다. 향후 중국 게임업체들은 워뉴우와 같이 전 세계 산업에 참여하여 제휴하며, 게이머들에게는 더욱 다양한 게임을 체험하게 할 것이다.

자료 : http://news.17173.com/content/2005-9-28/n684_601082.html

<2005年网络游戏原创大搜查〉 다음호에 계속...

CGW China Game Weekly Game 순위

내륙 온라인게임 기대작 TOP 10 (10.17-10.23)

순 위		게 임 명 칭
1	-	SUN
2	-	도전-挑战
3	-	룽위띠샤청-龙与地下城
4	New	RF Online
5	↑	길드워-激战

6	-	흑암과 광명-黑暗与光明
7	↓	고우다 OL-高达
8	↓	석기시대II-石器时代II
9	↓	대항해 세기-大航海时代
10	↓	QQ환상-QQ幻想

자료 : http://news.17173.com/content/2005-10-17/20051017123901505.shtml

CGW China Game Weekly 법률 및 정책

<온라인게임 중독 방지 시스템> 실행 초기 평가

10월 20일 오전 10시, 왕이(网易) 산하에 있는 <멍환시유-梦幻西游>가 <온라인게임 중독 방지 시스템>을 시행했다. 시스템을 시행했지만 게임화면에는 별다른 차이가 없었다. 다만 임무란에 "현재 게임시간과 건강게임시간"이란 글자가 나타났다. 1분마다 점 하나가 추가되어, 3시간이 되면 정보란에 있는 "건강"이란 글씨가 "피로"로 바뀐다. 5시간을 초과하면 "불 건강"으로 변환되며, 동시에 괴물을 부시고 업그레이드한 것과 모든 권한특혜가 취소된다.

오후 3시, 많은 사람들이 한곳에 모였다. 화면에 있는 각 게이머의 채팅하는 콘텐츠에는 <중독 방지 시스템>에 관한 화제다. 뿐만 아니라 모든 게이머들은 각자 다른 서버에서 왔다. 사천의 한 게이머는 <중독 방지 시스템>에 불만을 표시하며 "<중독 방지 시스템> 거절하자"는 구호까지 내걸었다. 광동의 게이머는 망이의 GM을 끊임없이 원망했다. 절강에 있는 게이머는 계속 멸시하는 그래픽과 부호를 보냈다.

<따화시유-大话西游 Online II> 시스템 시행

왕이 산하에 있는 <따화시유-大话西游 Online II>도 오후 12시부터 <중독 방지 시스템>을 시행했으며, 공식사이트에 이 시스템에 관한 세부사항을 알렸다. 이 게임에서는 게이머가 <멍환시유>처럼 많지는 않았지만, 역시 원망의 소리가 끊이질 않았다. 이 두 게임의 <중독 방지 시스템>의 방법은 같다. 유일하게 다른 점이라면 <멍환시유>는 게임시간과 건강정도 기록이 화면에 나타나지만, <따화시유>에는 이런 제시가 없다.

오후 12시 30분 <WOW>서버에 게이머 줄어..

<WOW>는 게이머가 가장 많은 서버 내에 새로운 서버를 개통하고 <중독 방지 시스템>을 설치했다. 게임에 등록할 때면 시스템 공개 란에 "미성년자 건강보호, 녹색온라인게임 환경"이란 글씨가 나온다. 하지만 서버에 5~6명의 게이머 밖에 없었다. 한 게이머는 "별다른 점을 느끼지 못했는데 사람

이 너무 적어서 재미가 없다."고 했다.

온라인게임 회사 : <중독 방지 시스템> 시간이 필요하다.

10월 20일, 많은 온라인게임 업체들이 <중독 방지 시스템>을 시행했다. 거의 새로운 구역에서 개통했기 때문에 많은 게이머들이 등록했다. 각 온라인게임 업체들은 이 시스템의 시행상황은 1~2일 내에 판단하기 어렵다고 했다.

10월 20일, 12시에 Kingsoft의 두 편의 게임도 <중독 방지 시스템>을 시행했다. 회사의 운영책임자는 "금방 개통해서 게임 <펑선방> 구역에 들어갔을 적에는 복잡한 상황이었으나, 30분 후에 다시 들어갔을 적에는 서버가 완전 막혔다"며 "이것은 많은 게이머들이 이 시스템을 지지하는 것을 표시한다."고 말했다. 하지만 게이머들은 "모든 서버가 새로 개통되면 잠시 동안 무료로 한다. 때문에 많은 게이머들이 몰리는 것이지 <중독 방지 시스템>을 지지하기 위한 것이 아니다."라고 했다.

많은 온라인게임 회사들이 "중독 방지 시스템의 출시를 지지", "이 산업의 건강한 발전을 규범화하는데 효과적"이라고 말을 한다. 하지만 이 시스템이 없을 지라도 게임 자체에 <중독 방지 시스템> 조치가 취해져 있다고 한다. 게임 중 "제때에 밥을 먹어야 한다.", "일찍 휴식해라"등의 제시가 있을 뿐만 아니라, 휴식시간이 길수록 경험수치를 배로 주는 것도 있다.

게이머의 두 가지 견해

<중독 방지 시스템>이 정식 오픈베타를 시작한 후, 11편의 게임 사이트에는 거의 질문하는 게이머들이었지만 지지하는 게이머도 있었다. <WOW>는 '조직'이 가장 완벽한 온라인게임 플랫폼이라고 볼 수 있다. 이 온라인게임 "공회주석" 2명을 기자가 취재하게 되었는데 각자 의견이 달랐다. 지지하는 사람은 '조직'협회를 형성하여 <중독 방지 시스템>의 부족함을 보완하려 하고, 반대하는 사람들은 자신들은 성년이며 돈 내고 게임을 하기 때문에 제한을 받지 말아야 한다고 했다.

반대세력

<WOW>서버 내의 공회주석인 게이머 왕씨는 “게임에 따라 상황을 봐서 결정해야 하며 강제로 게이머들에게 시스템을 적용하라고 하면 안 된다. 아직까지 그들은 <중독 방지 시스템> 구역에 들어가지 않기 때문에 영향을 받지 않지만, 향후 전반적으로 이 시스템을 적용할 경우, 그때 가서 봐야 한다.”고 언급했다.

왕씨는 "<WOW>는 <미르>, <MU>와 달리 팀의 합작을 위주로 한다. 만약 40명이 한 팀을 구성하여 한 가지 작전을 완성하려면 7~8시간이 필요하다. 때문에 5시간으로는 턱없이 부족하다"라고 했다.

또 그들이 온라인게임을 친구들과 거래하는 매체로 사용하고 있으며, 게임에만 그치는 것이 아니라고 했다. 그가 조직한 "공회"의 주도 층은 거의 <MU>에서부터 함께 온 게이머들이다. 그들은 정기적으로 이벤트를 조직하며, AA제 방식을 채용했다. 장사에 있어서도 문제에 봉착하게 되면 게이머들에게 도와달라고 한다. 만약 공회의 회원이 외지대학생이고 상하이에 와서 직업을 찾으려면 "공회주석"을 찾는다. "우리는 모두 성년이기 때문에 자신을 관리할 줄 안다. 돈을 주고 게임을 하는데 긴 시간을 한다고 해서 꼭 게임에 중독된 것은 아니다. 때문에 강제로 제한을 받을 필요가 없다"라며 왕씨가 말했다.

지지세력

<WOW>의 모 유명한 공회의 회장은 <중독 방지 시스템> 지지자이다. 이 시스템이 금방 출시되자 전체 공회를 이끌고 토론방에서 게이머들에게 적극적으로 이 시스템에 호응하라는 글을 올리기도 했다. 공회회장이 이 시스템을 지원하게 된 것은 얼마 전, 2명의 게이머가 <WOW>게임을 하다가 과도한 피로와 신경쇄약으로 죽었기 때문이다.

이것 외에, 공회회장은 공회 내에 15개 온라인게임에서 온 공회 및 인터넷구락부가 협회를 설립하고 있다고 했다. 현재, 이 협회는 이미 기반이 형성되었으며, 매 게이머들에게 이 시스템을 추천하는데 힘쓰고 있다고 했다. 동시에 게임 중 청소년들에게 유리한 인터넷환경을 구성하고 있다고 했다.

우선 먼저 학교와 학부모들이 미성년자들을 감독할 수 있게 도와주려한다고 회장은 언급했다. 초보적인 기획은 공회와 구락부에 있는 회원들의 연령, 직업 등을 분류해서 조사한다. 그다음 모든 미성년자들을 위해 "소년 조"를 설립하여 중점 관리한다. 그들의 게임시간을 제한할 뿐만 아니라, 게임 중 PK 성질의 격투를 금지시키며, 비폭력적인 게임 환경을 권해준다. 만약 규칙을 위반할 경우 지도와 처벌을 받게 한다.

맺음말

많은 게이머들이 온라인게임에 중독 되어 과도한 피로와 신경쇄약으로 죽어가는 마당에 7개 온라인게임 운영업체가 <온라인게임 중독 방지 시스템>시행을 지지하여 나선 것은 책임감이라고 말하지 않을 수 없다. 하지만 이 시스템이 시행되면서부터 많은 온라인게임 게이머들의 원망의 소리를 듣고 있다. 더욱이 시스템을 해제하는 방법을 생각해내기도 한다. 이것 외에도 일부 온라인게임 커뮤니티에서는 "이렇게 <중독 방지 시스템>을 강제적으로 시행하는 것은 게이머들의 권익을 침범한 것이며, 패왕조례와 다른 점이 없다"라고 말한다.

일부 미국 온라인게임 서버에는 게이머들이 게임에 중독 되지 않게 하기 위해 "휴식 장려제도"를 실시한다고 한다. 하지만 중국은 <중독 방지 시스템>을 시행했다. 얼핏 보기에는 모두 게이머들이 게임에 중독 되지 않게 하기 위한 것이지만, 하나는 "타격 비평 법"이고 다른 하나는 "격려촉진법"이다. 때문에 <중독 방지 시스템>을 제시한 사람들은 현명한 선택을 해야 한다.

자료 : http://news.17173.com/content/2005-10-21/20051021092309700.shtml

CHINA GAME WEEKLY 자료제공

DONGGUK UNIVERSITY
동국대학교 중국산업경제연구소
http://wwwk.dongguk.ac.kr/~icie
TEL: 054-770-2475/ FAX: 054-773-6002

JBT

北京金碧伟业有限公司
http://www.jinbitech.com
TEL: 010-8483-2061/ FAX: 010-8483-2062