

**제162호**

2005. 12. 19

**CGW**

**Game Korea**

**China Game Weekly**

### 특집

- 2005년 중국 온라인게임 결산
- [정책] 6대 업체 PC방 산업에 주력

### China Game News

- 쓰지텐칭, 게임 <카트라이드> 대리
- 쥬우청 웹젠과 제휴, 게임 <SUN> 대리
- 성따 자체 R&D한 EZ 시너지게임 출시
- Kingsoft 타이완 화이(華義) 업무인수
- 중국 첫 인터넷 중독치료소재 영화
- <프리스타일> 무료서비스 실시
- 전망 제11차 전국 PC방 설문조사

### Game 순위

- 내륙 온라인게임 기대작 TOP 10 (12.05-12.11)

### 법률 및 정책

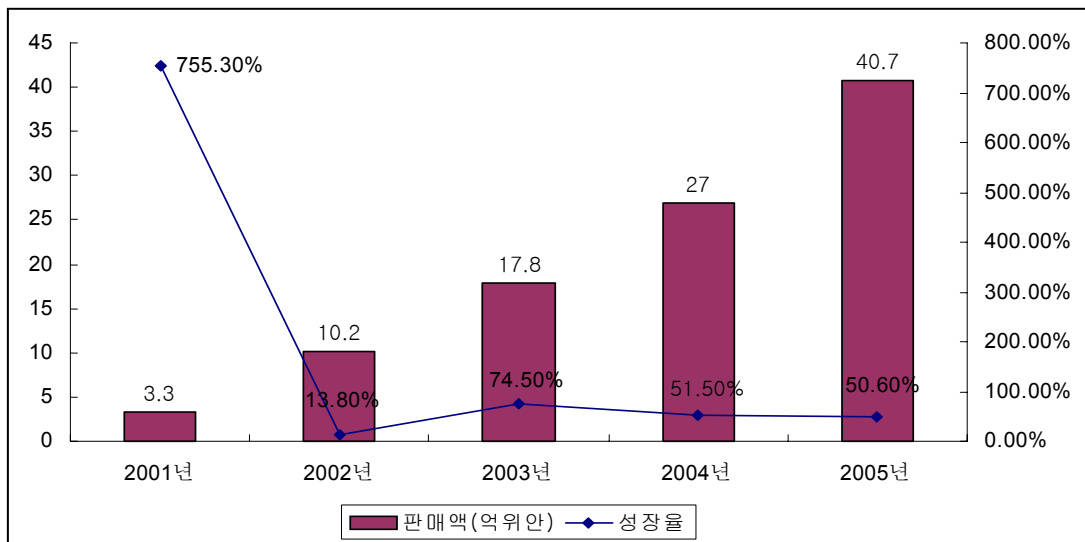
- 심천시 PC방 신 규칙 출시

**2005년 중국 온라인게임 결산**

온라인게임이 2005년 인터넷산업에서 가장 선호하는 모델중의 하나가 되었다. 온라인게임, 검색, 실시간 통신, 인터넷광고, 전자상거래 플랫폼, 전자우편 등 6대 응용모델 중에서 온라인게임의 시장규모가 상위를 차지했으며 6대 모델 총 수익의 35.7%를 차지했다.

온라인게임이 중국에 도입된 지 6년밖에 되지 않았지만, 초기에 급성장했다. 2001년에는 성장속도가 700%를 넘어서기도 했다. 몇 년간의 발전을 거치면서 성장속도도 안정되었다. 2004년의 시장규모는 27억 위안으로 지난 동기대비 51.5% 성장했다. 2005년에는 50.6% 증가되어 시장규모가 40.7%억 위안에 달한다.

2000-2005년 중국 온라인게임 시장규모



데이터 출처 : 싸이디 고문 2005, 12

2005년 중국 온라인게임의 시장 환경과 경쟁이 다양화되면서 신 모델이 전통 수익모델에 충격을 주었다.

**시장환경 : 정책이 날로 명확해져**

온라인게임 산업은 인터넷산업과 문화오락 영역의 새로운 모델로서 신흥 산업에 속한다. 온라인 게임 산업이 빠르게 발전하는 과정에서 많은 모순들이 나타났지만, 정부에서 적극적으로 정책을 조절하고 감독과 지원을 동시에 엄격히 진행하고 있기 때문에 온라인게임 산업의 정책이 날로 명확해지고 있다.

2005년 7월, <중공 중앙국무원 : 미성년자의 사상도덕 건설 강화 및 개선에 관한 몇 가지 의견>(약칭 <의견>)을 문화부와 신식산업부에서 공동으로 발표하고, “관리”와 “지원”에서 중국 온라인게

임 산업정책이 새로운 자리매김을 했다.

<의견>은 게임시장의 건전한 발전방향과 국산 게임에 대한 지원을 나타냈으며, 입법 차원에서 게임업체가 해킹, 매크로 등을 정비하는 것을 지원했다. 정책이 날로 건전해짐은 온라인게임에 더욱 많은 기회를 가져다준다.

#### <의견>

1. 경쟁 환경을 정화함으로써 온라인게임의 건전한 발전을 위해 노력하고 있는 기업의 걸림돌을 정리해준다. 게임 산업의 진입장벽이 높아져 게임제품을 출시하기 전 콘텐츠 심사가 더욱 엄격해졌다. 해킹, 매크로 등 불법행위를 처벌한다. 목적은 기업에 양호한 시장 환경을 조성해 주는 것이다.

2. 국산 온라인게임을 지원한다. 온라인게임은 소프트웨어산업의 중요한 구성부분으로서 현재, 국가에서 소프트웨어산업에 지원하는 많은 혜택을 누릴 수 있다. 국무원 <소프트웨어산업과 합성회로 산업발전에 관한 몇 가지 정책>과 <소프트웨어산업의 진흥 행동개요> 등 소프트웨어 정책이 포함된다. 이것은 중국 국산 원작 온라인게임 산업이 발전할 수 있는 촉진제가 되고 있다.

시장 환경의 변화가 많은 기업에 위기를 가져왔기 때문에 국가에서는 청소년들이 인터넷에 중독되어 발생하는 여러 가지 문제에 관심을 가지게 되었다. 하지만 테스트 단계에 있는 <온라인게임 중독 방지 시스템>과 <인터넷 실명제>도 모두 온라인게임과 충돌이 생겼다.

#### 제품 구조 : 캐주얼게임의 발전

격투유형의 게임이 시장의 주도가 되어 일부 게임기업들을 성공시켰다. 그러나 대형 RPG 게임의 치열한 격투와 긴 시간의 정력 소모는 게이머들의 오락을 취지로 한 근본 타깃과 부합되지 않았다. 따라서 사람들은 건강에 유익한 녹색게임을 선호하기 시작했다. 2005년 온라인 캐주얼게임이 강세를 나타냈다.

시장 환경, 주력업체와 게이머들의 선호는 날로 캐주얼게임의 발전 환경에 유리해지고 있다. 게임 산업의 리더인 성따는 벌써 캐주얼게임 영역에서 강한 실력을 나타내고 있다. 금년, 성따의 제3분기 재무보고에는 캐주얼게임의 수입이 순수입의 20%를 넘어섰다. 뿐만 아니라 회사의 업무가 가정 오락플랫폼 등 영역으로 발전하면서 캐주얼 게임이 점차 성따 게임수입의 주력으로 되고 있다. 기타 왕이(网易), Kingsoft, 광통(光通)이 모두 캐주얼게임의 경쟁에 뛰어들었다. 또 캐주얼게임을 위주로 한 QQ게임 온라인, 아워드(联众), 쥬우유(久游) 등 업체들이 모두 양호한 실적을 나타냈다. 그중 쥬우유왕의 <OZ jam>은 장기간 국내 게임 인기순위 10위안에 선정되고 있다.

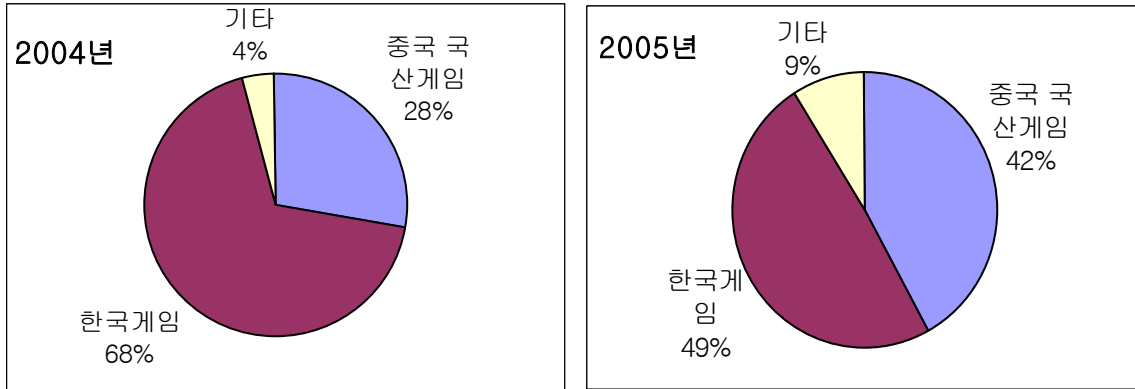
#### 시장 경쟁 : 국산게임의 탈바꿈

중국의 온라인게임 시장을 한국 게임이 장기간 독점했었다. 그러나 2004년부터 한국 게임의 중국시장에서 성장속도가 느려졌다. 중국 국내 게임개발회사들이 R&D 능력이 점차 강해지고 있었기 때문이다. Kingsoft, 성따, 무보우(目标), 왕이와 텐칭수마 등 주력 업체들이 이미 국내 게임개발영역의 리더자위를 차지했다.

2005년 제3분기, <미르> 서비스업체 측은 이 제품의 실적이 뚜렷이 줄어들었으며 이미 쇠퇴의 길에 들어섰다고 한다. 동시에 <미르의 세계-传奇世界>, <명환시유-梦幻西游>등 국산 게임이 대폭

증가했다. <미르>, <MU>등 오래된 한국 게임이 날로 쇠퇴되기 시작하면서 국산 게임이 양호한 발전 기회를 얻게 되었다. 2004년 중국 내륙 게임시장의 28%밖에 차지하지 못했던 국산 게임이 2005년에는 42%를 차지했다. 한국게임의 중국시장 점유액은 68%에서 49%로 줄었다.

2005년 중국 온라인게임 제품 구조 (수입에 따라 비교)



데이터 출처 : 사이디고문 2005, 12

**무료화 확대**

무료 모델이란 게임을 서비스하는 업체가 유저들에게 게임을 무료로 개방하는 것을 말한다. 정액카드를 수입원으로 하는 것이 아니라 장비와 부가가치서비스를 판매하는 운영모델이다. 무료 온라인게임의 수익은 주로 '우수'한 고객에게서 얻는다. '우수'고객의 특징은 게임에 대한 충성도가 높으며 지불능력이 강하다. 무료모델의 다른 한 가지 기능은 매크로를 억제하는 것이다. 서비스업체의 무료는 당연히 인간의 무료보다 흡인력이 있으며, 시장경쟁 환경을 정화하는데 유리하다.

무료서비스가 현재 중국에서 새로운 붐을 일으키고 있다. 2004년 9월, 유시쥐즈(游戏橘子)가 <거상-巨商>을 무료서비스하기 시작했다. 따라서 청두환러수마(欢乐数码) 산하의 3편의 온라인게임 <미짚-密传>, <운명-命运2>, <무지개 모험-彩虹冒险>도 무료로 전환했다. 2005년 쥬우왕이 대리한 <사냥MM-猎人MM>, <OZ jam>과 17game이 대리한 한국 게임 <열혈강호>도 무료서비스를 진행했다.

2005년 11월말, 성따가 <미르>와 <몽환귀뚜>를 무료로 전환할 것이라고 발표하는 동시에 게임 내의 부가가치서비스는 유료화하는 수입모델을 채용할 것이라고 했다. 잇따라 <미르의 세계>도 12월 2일에 무료서비스하기 시작했다. 성따가 한주 내에 3편의 주력게임을 무료 혹은 일부 무료 서비스한 것은 중국 온라인게임 수익모델 개혁의 붐을 일으켰다.

**2006 전망 : 진통 혹은 돌파**

2006년, 중국 온라인게임시장은 지속적인 전형기의 특징을 나타낼 것이다. 시장 발전과정에서 나타나는 문제들을 해결해야 할 때가 된다. 정부는 기업의 전형을 인도할 것이며, 기업도 적극적으로 새로운 제품, 새로운 수익모델을 찾게 될 것이다. 이 과정은 시장의 발전에 있어서 아주 고통스러운 상황이다. 때문에 2006년 게임시장은 성장속도를 늦추게 될 것이다.

제품으로 볼 때 캐주얼게임이 지속적으로 환영을 받을 것이다. 3D화면의 게임 환경이 날로 성

속되어가고 있으며, 국산 게임이 시장의 주력으로 된다. 서비스 면에서 무료모델이 확장될 것이다. 2006년 상용화와 무료 두 가지 모델이 겨루게 되는데 이는 향후 중국 온라인게임시장의 발전방향을 결정하게 된다. 시장 경쟁 면에서 산업의 리더기업의 집중도가 지속적으로 제고되고 있으며, 작은 기업의 생존공간이 작아진다.

#### 중국 온라인게임시장 경쟁구조 변화추이

1. 리더 역할을 하는 3대 그룹이 불안정 단계에 처해 있다.
2. 중간 단계는 아직도 성장공간이 있다. 3~5개 기업이 5~10%의 점유액을 차지할 수 있다.
3. 다수 기업들이 생존단계에서 허덕이고 있다.

2006년은 온라인게임이 새로운 발전방향에서 돌파구를 찾는 시기다. 가장 중요한 것은 3G가 다가오면서 IP-TV의 비즈니스용은 온라인게임에 더욱 넓은 단말기 플랫폼을 제공해준다. 또 인터넷산업의 이슈로 되고 있는 WEB2.0이 온라인게임의 발전을 증명한다. 이것은 온라인게임이 WEB2.0이 제창하는 호환성과 다양한 단말기를 실제로 진행하게 하기 때문이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-15/20051215013334545.shtml>

### [정책] 6대 업체 PC방 산업에 주력

지난 12월 6일, 중국 PC방 산업 제고 기자회견 및 계약 체결식이 문화부에서 있었다. 문화부 문화시장사와 문화시장발전센터 주최로, Inter(중국)유한회사, 칭화통팡(清华同方), 렐상(联想), 팡정(方正), Tci, 랑초우(浪潮) 등 6개 기업의 고위인사들이 이번 행사에 참석했다.



문화부 문화시장발전센터 주임 량강(梁钢)은 회의에서 “PC방 산업제고 계획”을 발표하는 동시에 제고 계획에 관한 컴퓨터장비 부문의 콘텐츠, 즉 ‘A 계획’을 자세히 설명했다. 이 계획은 현재 브랜드 PC의 가격이 비교적 높고, 고객의 선택범위가 좁으며, 판매 후 불량 서비스 등의 현상에 대해 관련 업체와 제휴하여 가격, 서비스, 장비 및 향후 부가가치에 부합되는 컴퓨터장비를 출시하기로 했다.

1. 완벽한 PC방 산업의 컴퓨터 표준을 제정한다. PC방에 사용되는 모든 컴퓨터 하드웨어의 안정성, 내열성, 기능성, 안전성을 권위기구에 위탁하여 테스트한다. 제휴한 기업의 제품을 국가 관련기술인증과 아날로그 PC방에서 엄격히 테스트를 진행한다. 테스트에 합격된 업체 혹은 제품에 PC방 우량제품이란 합격라벨을 부여한다. 이 <표준>은 문화부 문화시장발전센터와 상술한 업체가 시장의 수요에 따라 연구하여 공동으로 제정하고 출시하는 <표준>이다. 이 <표준>은 PC방이 장비를 구입할 때 참고가 된다.

2. 관리를 엄격히 규범화한다. 모든 허가증이 구비된 정규 PC방은 인터넷경영허가증으로 이 표준에 가입해야만 통일된 가격으로 장비를 구입할 수 있다.

3. 전문용 제품의 선택에서 PC방 전용컴퓨터장비에 대한 요구는 품질제고, 저렴한 가격, 우수한 품질 서비스를 말한다. 이 요구에 도달하기 위해 조치를 취한다. 이름, 번호, 레벨, 공정, 신속한 배치 및 산업 수요에 적합한 서비스 표준을 제공한다.

문화시장발전센터는 이 표준을 통해, 자원을 상호이용하며, PC방에 가격이 합리적이고, 고품질, 보증이 있는 컴퓨터장비를 제공한다. 또 현재 PC방에 있는 자원을 이용하여 홍보, 교육, 보안 등의 업무를 개발하며, PC방 컴퓨터장비의 품질과 타당성을 제고한다. 이로 하여 PC방과 업체가 함께 수익을 창조한다.

회의 후, 문화부 문화시장발전센터는 각각 Inter(중국)유한회사, 청화동방, 렌상, 팡정, Tci, 랑초우 등 6대 기업과 “PC방 산업제고 계획”의 제휴 협의를 체결했다. 동시에 PC방기기 전시장을 참관했다.

금년 7월, 문화부 문화시장발전센터는 제3회 인터넷박람회 기자회견에서 중국 “PC방 산업에 관한 계획”을 발표했으며, 따라서 PC방 산업제고 계획 사무실을 설립했다. PC방 제고계획 사무실 책임인사의 소개에 따르면 이번에 발표한 컴퓨터장비 제고계획 외, PC방 산업제고 계획에는 콘텐츠 관리, 디지털콘텐츠 통합, 인재양성, 빈곤지역 발전 등 4가지 제고 콘텐츠가 포함된다. 문화부에서도 PC방 산업제고계획에 많은 기대를 걸고 있다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-07/1452135526.shtml>

## 쓰지텐칭, 게임 <카트라이드> 대리

금년 초, 쓰지텐칭이 Nexon의 애니메이션게임 <마비노기>를 대리했다. 쓰지텐칭의 노력으로 <그라비티>가 많은 인기를 끌었으며, ChinaJoy에서 가장 우수한 Q 버전의 온라인게임으로 선정되어 ‘금깃털상-金翎獎’을 받았다. 이번 <카트라이드>의 제휴에 대해 쓰지텐칭의 책임자는 이 게임이 <마비노기> 및 기타 온라인게임 게이머들에게 게임체험과 관심을 가져오길 희망했다.



Nexon 대표의 소개에 따르면 양측의 제휴가 아주 순조로웠으며, <마비노기> 운영으로 쓰지텐칭의 실력을 보여 줄 수 있게 되었고, 양측이 다시 제휴할 수 있는 이유가 되었다고 한다. 동시에 양측은 게이머들에게 더욱 우수한 게임제품의 품질과 환경을 제공하기 위해 Nexon이 기술팀을 파견하여 <카트라이드>의 차기버전을 중국 현지화 하는데 협력하기로 했다.

<카트라이드>와 같은 장르의 <비앤비>가 중국 국내에서 동시온라인접속 자 수 70만을 기록한 적 있다. 전문가와 게이머들이 <카트라이드>의 전망을 밝게 보고 있기 때문에 성따. 왕이, 쥬우청, 텡션 등 몇 개 기업의 쟁탈 목표가 되었다. 최종 쓰지텐칭이 대리권을 획득했다. 이는 쓰지텐칭의 실력을 나타내기도 한다.

쓰지텐칭은 상하이 유통(郵通)과기산하의 온라인 오락관련 업무를 하는 전문 팀이다. 현재 이미 성공적으로 Nexon의 <마비노기>를 운영한 경험이 있으며, 향후 더욱 많은 유명한 게임회사와 제휴를 전개할 것이며, 자신의 R&D 실력을 더욱 확장할 것이다. 회사의 발전방향은 종합성 디지털 오락플랫폼을 구축하여 유저들에게 더욱 다채롭고 풍부한 오락을 체험하게 하는 것이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/o/n/2005-12-12/1443136063.shtml>

### 쥬우청 웹젠과 제휴, 게임 <SUN> 대리

2005년 12월 13일, 중국 상하이의 유명한 온라인게임 개발업체인 쥬우청(나스닥 : NCTY)이 한국의 유명한 전문 게임개발업체 웹젠과 제휴하고, 쥬우청이 3D MMORPG게임 <SUN>을 중국에서 서비스하게 된다.



쥬우칭 CEO 주진(朱骏)은 "쥬우칭이 줄곧 정품게임 전략을 견지해왔으며, 많은 중국 게이머들에게 지속적으로 우수한 게임을 도입하고 있다. 2003년 성공적으로 웹젠의 게임 <MU>를 서비스한데 이어 2006년 MMORPG 게임 <SUN>을 중국 게이머들에게 선보이게 될 것이다"라고 전했다

웹젠의 CEO 김남주는 "이번 제휴는 양측이 모두 대량의 투자와 노력을 들였으며, 아주 만족한다. 중국과의 제휴를 진행하는 동시에 웹젠은 <SUN>의 유럽 및 기타 국가와의 제휴를 상의하고 있었다. 더욱 많은 성과를 거둘 것을 믿는다."며 "이번 제휴를 통해 SUN이 세계 시장에서의 가치와 흡인력이 더욱 증가될 것이다." 고 말했다.

<SUN>이 한국에서 기록을 창조한 것은 중국에서의 출시를 기대하게 하고 있다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/o/n/2005-12-14/0923136322.shtml>

## 성따 자체 R&D한 EZ 시너지게임 출시

2005년 12월 12일, 성따(Nasdaq : SNDA)가 베이징에서 자체 R&D한 가정용 엔터테인먼트제품 EZ-POD와 EZ-STATION의 시너지제품 EZ를 선보였다. <성따부호-盛大富翁>, <중화영웅보-中华英雄谱>, <평광 싸이처-疯狂赛车>, <궁푸쇼우즈-功夫小子>, <투이투이사-推推侠>, <취싱-巨星>, <Pop King>, <뽕뽕츄우-蹦蹦球>, <렁상즈-扔箱子> 등 9편의 EZ게임을 동시에 발표했다.

성따사의 총재 겸 CEO 천텐초우, 부총재 취하이빈(瞿海滨), 고급 부총재 탄첸조우(谭群钊), 고급 부총재 링하이(凌海) 등과 국내 각 지역의 판매업체 대표와 몇 백 개 매체의 기자들이 이번 발표회에 참석했다.

성따 CTO 고급부총재 탄첸조우가 EZ시너지 게임 R&D에 대해 자세히 설명하고, 일부 게임을 직접 시연했다.





성따 동사장겸 CEO 천텐초우(陈天桥)

<성따 부호>는 성따가 출시한 첫 번째 온라인게임이다. 이 게임은 책략이나 주동 공격, 지혜와 용기가 하나라도 빠지면 안 된다. 팀을 나누어서 격투하는 방식은 더욱 게이머의 단체 협력 정신과 능란한 기교가 필요하다.

<중화영웅보>는 신문출판총서, 공청단 중앙조직에서 실시하는 중국 첫 대형 애국 온라인게임 출판프로젝트다. 게임은 3D의 온라인 커뮤니티를 기반으로, 게이머가 영웅들이 집결된 걸출한 인물들이 많이 나는 아름다운 영웅 도시에서 생활한다. 한적한 거리를 거닐 수도 있고, 역사박물관에 머무를 수도 있으며, 많은 풍류 인물들 속에 끼일 수도 있다. 그러면서 미니게임 방식으로 영웅 길로 나아간다.

<평광싸이처>는 새로운 카툰 풍격의 카레이싱 장르의 캐주얼 게임이다. 게임은 풍경이 다양한 경기장에서 시작된다. 게이머가 선택한 캐릭터와 차량은 모두 독특한 배경이 있다. 또 현란한 Q버전의 카툰 그림과 경쾌한 음악은 게임을 활력을 넘치게 한다.



EZPOD 테스트 앞

<공부쓰우즈>는 한편의 공부(功夫) 장르의 캐주얼 격투온라인게임이다. 과장되고 유머적인 게임풍격은 게이머들에게 새로운 온라인 격투 게임을 체험하게 한다. 완벽한 Avatar시스템은 게이머들에게 아주 큰 공간을 제공해주며, 몇 백 가지의 도구는 게임 중의 캐릭터마다 특색 있고 개성 있게 한다.

<투이투이사>는 시각 액션 캐주얼게임이다. 게임 중 거의 모든 아이템을 모두 '폭탄'으로 사용할 수 있다. 또 게이머들을 위해 풍부한 도구와 다양한 지형기관을 준비하여 PK가 더욱 재미있게 했다.

<취싱>은 음악 장르의 온라인게임이다. 게임 중, 화면제시에 따라 음악에 맞추어 노래하면 게임이 게이머의 표현력에 대해 평가한다. 게임화면의 효과와 캐릭터의 아바타 스타일은 노래하는 사람의 점수에 따라 변화된다. 게임은 또 풍부한 도구시스템으로 기분을 받쳐주며, 게이머들이 현장에서 노래하는 것과 같은 느낌을 준다. 잘 부른 노래는 인터넷의 개인공간에 전달하여 기타 게이머들이 감상할 수 있게 한다.

<POP KING>은 음악을 좋아하고, 유행을 추구하고, 새로운 게임을 체험하려는 사람들을 상대로 제작한 캐주얼 온라인게임이다. 게이머들이 음악에 따라 떨어지는 음표를 맞추어 떨어뜨리면서 음악을 연주한다. 무대 위에 있는 게이머의 사이버스타일은 연주의 좋고 그름에 따라 다른 동작을 한다. 전반 게임은 전자음악, 로큰롤음악을 주요 스타일로 한다. 더욱 과장적인 화려한 연주동작, 현란한 불빛, 특수효과 표현은 시각과 청각에 향수를 준다.

<뽕뽕츄우>은 <비앤비>의 자매편으로서 조작이 간단하고 절주가 명쾌하며, 과정이 긴박하고, 대항이 격렬하며, 놀이성이 강한 캐주얼 대항 장르의 게임이다.

<령상즈>는 작전을 위주로 한 캐주얼 온라인게임이다. 게임은, 게이머가 장경속의 물건을 주어서 상대방에게 던지는 격투방식으로 진행된다. 게임의 흥취는 주로 액션을 위주로 했다. 동시에 귀여운 카툰 화면과 풍부한 아바타 스타일은 더욱 많은 여성 게이머들을 게임 중으로 미혹할 것이다.

이 게임들은 모두 뚜렷한 특징이 있으며, 키보드 혹은 성따의 리모콘으로 조작할 수 있다. 3분간을 한 개 게임회합으로 게임과정의 흥미를 타깃으로 경쾌하고 활발한 녹색 건전 온라인게임이다.

성따 동사장겸 CEO 천텐츄우는 "EZ 시너지 게임을 개발한 것은 성따 가정전략이 순조롭게 실행되는 것을 배합하기 위해서 한 조치다. 성따 게임 사업부(SDG)의 R&D 중심은 대형 온라인게임으로부터 점차 건전, 캐주얼, 지적개발에 유익한 EZ시너지등 게임으로 이전되고 있다. 성따가 개발한 EZ플랫폼의 녹색게임은 성따의 호환 엔터테인먼트 제품에 따라 각 계층, 각 연령 층, 부동한 성별의 유저들에게 제공된다."고 설명했다.

이번에 선보인 9편의 게임 중, 일부는 이미 출시되었으며, 기타 게임은 개발진도에 따라 2006년 상반기에 출시된다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-12/1719136121.shtml>

## Kingsoft 타이완 화이(华义)사 업무 인수

Kingsoft가 타이완 화이의 중국 내륙지역에 있는 지사 베이징화이, 사천화이 2개 회사를 인수했다. 이 2개사는 모두 독립법인 자격을 갖고 있다. 그중, 사천화이는 주로 R&D를 위주로 하며, 30여명의 개발팀으로 구성되어 있다. 베이징화이는 60여명의 서비스팀과 30여명의 R&D팀을 갖고 있다. 소식에 따르면 Kingsoft가 상기 두 업체의 서비스, R&D업무 및 고정자산, 지적재산권, 인력자원 등 업무를 인수하게 된다.

소식에 따르면 양측의 접촉은 3개월 전부터라고 한다. 이러한 발전 속도가 긴박감을 나타내긴 했지만 Kingsoft는 벌써부터 실력을 확충하려는 생각을 갖고 있었다. Kingsoft가 걸어온 길을 보게 되면 국내 자체 R&D를 위주로 한 왕이(网易)사와 비슷하다. R&D면에서 부단히 실력을 확충하기는 했지만 아직까지 왕이와 거리가 멀다. 화이 산하에 있는 50여명의 R&D팀은 크지도 작지도 않은 풍부한 경험이 있는 R&D역량을 갖고 있다. 게임 R&D면에서 화이는 줄곧 Q버전게임을 위주로 개발해왔으며, Kingsoft의 MMORPG 제품과 기술면에서 일정한 상호 보조 작용을 한다.

이것 외에 주식시장에 상장하는 것이 Kingsoft의 불변 타깃이다. 산하 제품 <검협>시너지가 일정한 성공을 했지만, 제품이 단일하다는 문제가 존재했다. 업무의 단일함은 경영의 위험성을 나타냈다. NASDAQ이든 홍콩 창업판이든 전 세계주식투자자들이 바라지 않는 결과다. 화이회사의 전반 업무를 인수하는 것은 Kingsoft의 경영범위를 확장하는 것이며 다원화로 발전하는 것이다.

소식에 따르면 <평선방-封神榜>의 대만시장 서비스운영권을 이미 타이완 화이국제에 수권했다. 현재 타이완시장은 함 있는 무협소재의 MMORPG게임을 서비스하는 업체가 없다. 이 시장을 내다본 Kingsoft가 자사의 온라인게임 <검왕 2-剑网2>를 운영권을 타이완 즈관(智冠)과기사에 수여했다. 이렇게 되어 Kingsoft 3편의 대작이 모두 타이완시장에 등장하게 되었다. 시너지 제휴에 대해 Kingsoft 부총재 왕평(王峰)은 "이것은 이왕과 달리 새로운 제휴관계"라고 설명했다.

이번 인수에 대한 자금문제 및 Kingsoft, 화이 양측이 향후 발전계획에 대한 문제는 양측이 공식 발표할 때 알려진다. 이번 발표회의에서는 Kingsoft 총재 라이쥘과 타이완 화이국제 동사장 황버홍(黄博弘)등 양측의 많은 고층인사들이 참여한다.

자료:<http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-12/2210136141.shtml>

## 중국 첫 '인터넷 중독치료' 소재 영화

중국 첫 인터넷 중독치료를 소재로 한 청소년 TV 드라마 《산뎨모우의 이야기-闪电毛的故事》가 곧 상영하게 된다.

38집으로 된 이 제품은 중국 차세대 관심 사업위원회, 당 중앙 인터넷영시센터, 중국 청소년 인터넷협회 등 부문이 공동으로 촬영했다. 인터넷 중독이 청소년들의 건전한 성장에 미치는 영향과 인터

넷 중독을 치료하는 유효한 방법과 경로를 알려준다.

자료 : [http://news.ccidnet.com/art/1032/20051212/390633\\_1.html](http://news.ccidnet.com/art/1032/20051212/390633_1.html)

### <프리스타일> 무료서비스 실시

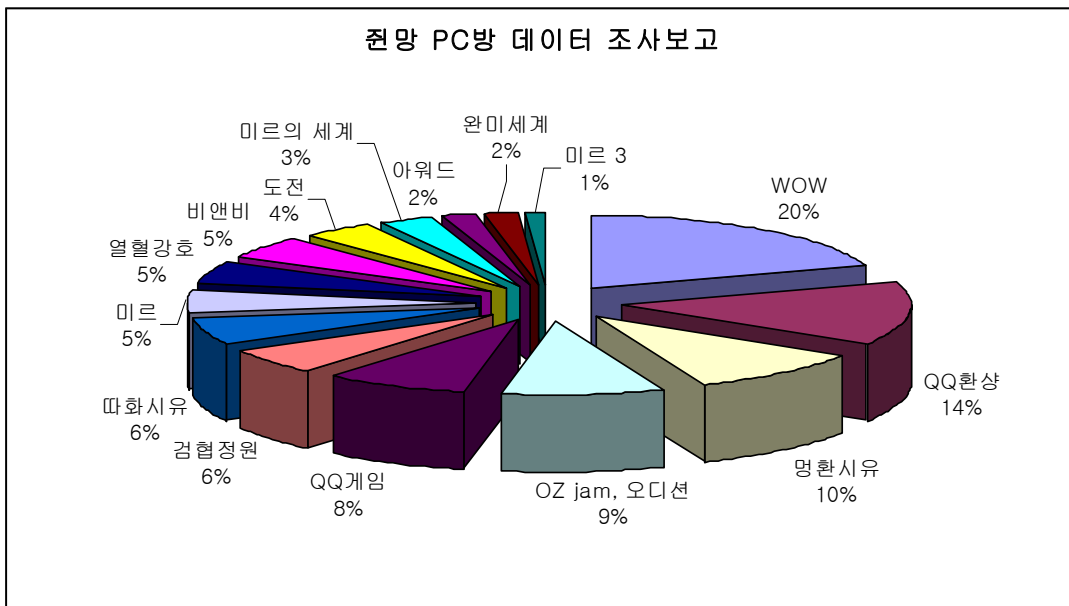
성따사가 여러 편의 온라인게임을 무료 서비스한다고 발표하자 텐렌쓰지도 캐주얼 온라인게임 <프리스타일>을 영원무료로 할 것이라고 발표했다.

소식에 따르면 텐렌쓰지가 대리한 한국 온라인게임 <프리스타일>이 지난 10월 15일 베타테스트를 시작하여 12월 8일 오픈베타 전까지 동시 온라인접속 자 수가 15만에 달했다.

텐렌쓰지의 총재 주위이렌(朱威廉)은 이 게임은 디자인할 때부터 게이머들이 몇 십 분 내에 흥취를 향수하게 한다. 때문에 일부 온라인게임처럼 긴 시간 온라인상태에 있는 것으로 수익을 보는 것이 아니라 일부 부가가치 서비스로 수익을 창조해야 한다고 했다. 게임도구 판매, 게임 중의 사이버광고 및 브랜드 제휴 등이다. 그중 광고수익과 브랜드제휴가 가장 많은 수익을 창출할 것이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-13/20051213133440933.shtml>

### 전망 제11차 전국 PC방 설문조사



2005년 11월 28일-12월 7일, 전망의 제11차 전국 PC방 조사보고가 끝났다. 이번 조사는 전에

20개 PC방으로부터 50개로 늘어났으며, 총 550개 PC방에 미치며, 약 3.5만 명에게서 설문조사를 했다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-13/1701136276.shtml>



Game 순위

내륙 온라인게임 기대작 TOP 10 (12.05-12.11)

순 위		게 임 명 칭
1	-	흑암과 광명-黑暗与光明
2	-	삼국책-三國策IV
3	4↑	룡위띠사청-龙与地下城
4	3↓	SUN
5	8↑	지자쓰지-機甲世紀
6	7↑	증기환상-蒸氣幻想
7	6↓	길드워-激战
8	-	RF OnLine
9	10↑	대당-大唐
10	9↓	취웨즈젠-卓越之劍

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-12/20051212100400219.shtml>



법률 및 정책

심천시 PC방 신 규칙 출시

심천시에서는 인터넷접속 서비스장소와 설립에 대한 새로운 규칙을 출시했다. 신 규칙은 PC방을 지상 1~3층의 합법적인 주택구역이 아닌 장소에 설립해야 하며, 컴퓨터가 100대 이상, 실제 경영

면적이 300평방미터 이상이어야 한다. <심천시 문화국 인터넷접속 서비스영업장소 설립, 변경행정허가 실시방법(하기 '방법'이라 칭함)>은 최근 공포되어 정식 실시하기 시작했다.

인터넷접속 서비스영업장소란 전국, 전성 및 심천시 인터넷접속 서비스영업장소 체인기업(본사)이 설립한 전자주식기업이 설립한 가게, 심천시 내에 있는 인터넷접속 서비스 영업장소 체인기업(본사) 및 인터넷접속 서비스 영업장소 독립가게 등을 말한다.

이 <방법>에 따라 심천시에서 인터넷접속 서비스영업장소를 설립하려면 다음 조건에 부합되어야 한다.

1. 문화부와 광동성 문화청에서 규정한 인터넷접속 서비스영업장소 경영단위 총량과 분포요구에 부합되어야 한다.

2. 인터넷접속 서비스 영업장소를 경영하는 단위는 반드시 기업의 조직형식(기업명칭, 영업장소, 조직기구와 장정)을 채용해야 한다. 그중, 전자주식기업이 설립한 가게는 독립법인 혹은 지사기업의 형식을 채용해야 한다.

3. 인터넷접속 서비스 영업장소 건설과 경영수요에 충족한 자금이 있어야 한다.

4. 경영활동에 적응되고 국가 규정에 부합되는 소방안전조건이 부합되는 경영 장소가 있어야 한다. (지상 1~3층의 합법적인 주택구역이 아닌 장소)

5. 중, 소학교 주위 200미터 안과 주민주택단지 내에 인터넷접속 서비스영업장소를 설립하지 못한다.

6. 고정된 인터넷주소와 경영활동에 관련된 컴퓨터 등 장비와 부속품이 있어야 한다. (컴퓨터 100대 이상, 실제 경영 면적이 300평방미터 이상). 매 컴퓨터가 차지하는 면적이 3평방미터 이상이 되어야 한다.

7. 건전하고 완벽한 인터넷정보안전관리제도와 안전기술조치가 있어야 한다.

8. 경영활동에 합당한 자격증이 있는 안전관리 인원, 경영관리 인원, 전문기술 인원이 있어야 한다. 그중,公安부문의 교육을 받은 컴퓨터안전관리책임인과 정보심사원 및 소방안전교육을 받은 소방안전 책임인과 소방안전 관리인이 있어야 한다.


9. <인터넷문화경영허가증>을 취소당한 단위는 취소당한 날부터 5일 내에 법인 혹은 주요 책임자가 인터넷접속 서비스영업장소의 법인이나 책임자 직위를 담당할 수 없다. 자체로 설립한 인터넷접속 서비스영업장소가 법에 따라 취소되었을 때 취소된 5일 내에 주요 책임자는 인터넷접속 서비스경영단위의 법인 혹은 책임자 직위를 담당할 수 없다.

심천시에서 인터넷접속 서비스영업장소 체인경영기업(본사)은 독립법인자격이 있는 회사여야 하며, 등록 자본이 1,000만 위안이상이어야 하며, 10개 이상의 전자주식기업이 설립한 가게가 있어야

하고, 완벽한 체인경영관리 규정이 있어야 하며, 본사와 가게는 컴퓨터 원격관리를 한다.

인터넷접속 서비스 영업장소의 경영단위가 변경되거나 영업장소주소 혹은 영업장소를 재건설, 확장, 컴퓨터 수량 변경 혹은 기타 중요한 사항이 있을 경우, 인터넷접속 서비스 영업장소의 허가 조건에 부합되어야 한다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-08/1331135657.shtml>

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