

**제163호**

2005. 12. 26

**CGW**

Game Korea

China Game Weekly

### 특집

- 학생들의 인터넷접속 현황
- 모바일게임 산업 투자의 4가지 위험성

### China Game News

- PC방 100개 추가, 컴퓨터 업체 열기
- 싱가포르 소프트웨어 거두 청두 진출
- 성파 · 하이신 제휴
- 2년간 1,500개 원작게임 체인점 설립
- 광둥텔레콤 5,000만 위안 <RF> 도입
- 쩡투 백만 위안 연봉 인재 영입
- <완머이쓰제> 동시온라인접속 자 수 20만 돌파

### Game 순위

- 내륙 온라인게임 기대작 TOP 10 (12.12-12.18)

### 법률 및 정책

- 꾸이양시 해킹 매크로 문제

## 학생들의 인터넷접속 현황

### 1. 광저우

광저우 후이강오우(穗港澳) 청소년연구소에서 광저우시 5개 학교의 중학교 1학년부터 고등학교 3학년까지를 대상으로 설문조사를 실시했다. 총 812개의 유효 설문지 중 47.3%가 남학생, 52.7%가 여학생이었으며, 그중 중학생이 374명, 고등학생이 433명이었다.

인터넷 접속시간이 9시간을 초과하는 학생이 30%이상을 차지했으며, 60%의 학생들이 게임이 인터넷 중독의 주 원인이라고 응답했다. “광저우 청소년 인터넷생활 조사보고”에 따르면 불량한 정보, 게임, 채팅과 사이버세계가 청소년들을 유혹하여 인터넷에 중독 되는 3대 주 원인이 되고 있다.

#### 중학생의 5%, 매일 인터넷 접속

조사 결과, 조사대상자의 30.1%가 늘 인터넷에 접속하며, 64.9%는 간혹 인터넷에 접속하고, 5%는 인터넷을 사용해본 경험이 없다고 응답했다. 이 중 78%의 학생들은 집에서, 8.7%가 친척, 친구의 집에서, 5.8%가 PC방에서, 4.6%는 학교에서 인터넷에 접속하는 것으로 나타났다.

조사 대상자 중 30%의 학생들이 주 1일 인터넷에 접속하며, 60%의 학생들은 매주 1~2일 인터넷에 접속한다. 또한 73.8%가 일주일에 한번정도는 밤 12시 이후까지 온라인 상태에 있다고 응답했으며, 5%는 매일 인터넷에 접속하는 것으로 나타났다. 조사대상자의 90%가 매일 평균 인터넷 접속시간이 4시간을 넘지 않았다. 또한 그중 약 70%는 2시간을 넘지 않았다. 남학생들의 인터넷 접속시간이 여학생들보다 길며, 매일 평균 접속시간이 5시간 이상인 비율은 남학생은 13.7%, 여학생은 7%를 차지한다.

#### 채팅과 게임 목적으로 인터넷에 접속

인터넷에 접속하는 주요 목적이 채팅, 게임, 오락, 콘텐츠 다운로드라고 응답한 경우가 55.7%를 차지했으며, 자료검색, 전자메일 사용 목적이 39.8%였다. 전체적으로 볼 때 채팅에 가장 많은 시간을 소비하는 것으로 나타났다.

설문조사 대상자 중, 약 40%의 학생들이 3시간 이상 인터넷에 접속한 경험이 있다고 응답했다. 9시간을 초과한 학생들도 31.8%나 차지했다. 인터넷 접속시간이 6시간 이상인 학생의 34.8%가 채팅, 21.3%가 게임 때문이었다. 9시간을 초과한 학생 중, 35.9%가 채팅을 목적으로, 21.8%는 게임을 위해 인터넷에 접속하는 것으로 나타났다. 온라인게임과 채팅은 청소년들의 인터넷접속 시간을 길게 하며, 중독에 빠지게 하는 주 원인이었다.

#### 15.6%가 인터넷 연애

설문조사 대상 학생 중 15.6%가 인터넷 연애에 대해 찬성을 표시했다. 그중 남학생이 20.7%, 여학생이 11.3%였다. 20.8%의 고등학생들이 인터넷 연애에 찬성을 표시해, 10.6%의 초등학생에 비해 2배를 나타냈다.

조사결과를 보면 쉽게 인터넷에 중독 되는 또 다른 이유는 인터넷에서 청소년들이 자신의 신분을 감추고 일부 위법행위와 비도덕적인 일에 유혹되는 것이다. 그러나 조사를 보면 부모들이 학생들에 대한 감독수준이 보편적으로 낮았다. 설문조사 대상자 중 18.8%의 부모들이 인터넷접속에 대해 의견과 건의를 제기한 바 있고, 47.7%는 한두 번 정도 제기한 적이 있다고 했다. 73.4%는 학생들이 국가에서 제정한 <아동 인터넷보호법>이 청소년들을 지도하여 건전하게 인터넷에 접속할 수 있게 유도하는 것에 찬성했다.

### 인터넷과 청소년에 대한 전문가들의 콘퍼런스

최근, 청소년들의 인터넷 중독 치료에 대해 광저우 후이강오우 청소년연구소에서는 홍콩, 마카오, 타이베이와 싱가포르 등 지역 청소년연구단체와 공동으로 “제7회 후이강타이 청소년 보조 콘퍼런스”를 광저우에서 개최했다. 5개 지역에서 온 청소년교육 전문가와 청소년 사회사업자들은 3일간 “인터넷과 청소년”을 주제로 콘퍼런스를 가졌다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-19/20051219111154256.shtml>

## 2. 상하이 대학생 12.9% 인터넷 중독

부모들이 냉담할수록 학생들이 인터넷에 접속하길 좋아하는 것으로 조사되었다. 최근, 상하이 사범대학 응용심리학과 주임 구하이건(顾海根)교수가 조사결과를 발표했다. 상하이시 8개 학교 약 4천여 명의 학생들을 대상으로 조사 연구한 결과 대학생들의 인터넷 중독 발생률이 12.9%에 달하는 것으로 보고 됐다.

상하이 교통대학, 사범대학, 화동이공대학, 재정대학과 금융학원 등의 1~4학년을 상대로 조사를 진행했다. 그중, 상하이 사범대학과 교통대학 학생들의 인터넷 중독율이 가장 높았다. 모두 약 20%에 달했으며, 화동이공대학이 7.6%로 가장 낮았다. 남학생들의 중독 비율이 17%로, 11.3%의 여학생들보다 뚜렷하게 높았다. 학년별로 비교할 때 4학년이 39.6%에 달했고, 1학년은 11.3%로 가장 낮았다.

이렇게 많은 학생들이 인터넷에서 벗어날 수 없는 것은 가정환경, 부모들의 교육방식 및 가족관계의 만족도와 관계된다고 분석했다. 부모들을 냉정형, 총애형, 민족형과 전제형으로 구분한다면, 냉정형, 총애형 부모 자녀들의 중독비율이 중독 되지 않은 비율보다 뚜렷이 높다. 가정에 대해 만족을 느끼지 못하는 학생들의 중독비율이 높았다. “조금 불만족”이라고 대답한 학생들의 중독 비율이 18.8%, 중독 되지 않은 학생은 5%에 달한다.

학교에서 학생들 간의 관계에 대해 “조금 불만족”이라고 대답한 학생 중 25%가 중독, 10%가 중독 되지 않은 것으로 나타났다. 학교 행사에 적극적으로 참가하지 않는 학생들 중에서는, 18.8%가 중독, 28.1%가 중독 되지 않은 것으로 조사됐다. 중독자 중, 취미생활이 “아주 많다”는 경우는 12.5%로 중독 되지 않은 학생보다 18.5%나 낮았다.

중독 되지 않은 학생들 중 “각종 정보획득”이라고 응답한 비율은 43.5%, 중독자 중 “개주얼오락”을 위해서라고 대답한 학생이 26.2%였다. 중독자 중, 게임에 열중하는 학생이 16.7%를 차지했으며, 중독 되지 않은 자는 3.3%밖에 되지 않았다.

인터넷 중독은 중소학교에서부터 부모들이 잘 교육시켜야 한다. 만약 부모와 어린이들이 평등하게 친구처럼 지낸다면 자녀들이 사이버 디지털세계에 빠지지 않을 것이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-20/1154137048.shtml>

## 모바일게임 산업 투자의 4가지 위험

최근 소식에 따르면 상하이에서 개최된 “중국 TMT 산업투자 기회” 회의에서 아이리서치 국제산업투자 고급 분석사 이징(李璟)은 TMT 산업에 대한 투자, 용자에 대해 가치평가를 할 때, “모바일게임 산업에 투자가치는 있지만 위험성을 소홀히해서는 안 된다”고 언급했다.

이징은 시장의 크기, 시장 성장률, 기술력에 대한 요구, 거시적 경제, 산업과정에서 받는 제한 등 8개 측면에서 모바일게임 산업에 대해 분석했다. 최종 종합평가를 거쳐 모바일게임 산업의 분석결과는 3.34점이라고 평가했다. 0~2점은 투자가치가 없거나 투자가치가 아주 작은 것을 말하며, 2~3점은 투자가치가 비교적 작다. 3~4점은 비교적 가치가 있는 투자, 4~5점은 투자가치가 큰 것을 말한다.

이징은 모바일게임 산업에 존재하는 4가지 위험성을 다음과 같이 지적했다.

1. 기술이 성숙되려면 시간이 필요하다.
2. JAVA의 응용이 모바일플랫폼의 단말기와 플랫폼의 발전에 영향을 주며 결정적인 작용을 한다.
3. 현재, 운영업체들이 모바일에 대한 투자가 아주 작다.
4. SP들의 수익수준이 한층 더 낮아진다.

이징은 투자자들이 이 산업에 투자할 때 참조할 4가지 성공요소를 건의했다.

1. 텔레콤 운영업체와 양호한 안정적인 제휴관계를 유지해야 한다.
2. 모바일게임의 자체 R&D와 디자인 능력이 있어야 한다.
3. 강한 시장 확장 능력이 있어야 한다.
4. 산업발전의 주류방향을 정확히 파악하고 합리적인 제품구조를 구축해야 한다.

동시에 이징은 향후, 모바일게임시장의 주류는 JAVA와 지능 모바일 온라인게임이 될 것이라고 예측했다. 이징의 의견은 회의에 참석한 많은 리더들의 인증을 받았다. 카이러이(凯雷) 투자그룹 부총재 조우닝(赵宁)은 무선시장이 거의 운영업체의 중시를 받지 못했기 때문에 단말기도 일정한 제한성이 있으며, 이것이 무선시장 성장의 걸림돌이 되고 있다고 말했다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-15/1049136514.shtml>

## PC방 100개 추가, 컴퓨터업체 열기

남경에서 PC방 설립 금지령이 해소되면서 PC방이 100개 더 늘어나게 됐다. 하지만 PC방이 늘어나도 가장 먼저 이익을 보는 사람은 PC방주인이 아니라 컴퓨터 판매업체들이다.

## 새로 설립되는 PC방 컴퓨터 총 가격 1억 위안 넘어

남경시 문화주관부서의 요구에 따라 새로 설립되는 PC방에 컴퓨터가 적어도 100대는 있어야 한다. PC방이 100개 늘어난다는 것은 적어도 1만대의 컴퓨터가 필요하다는 말이다. 한 컴퓨터 판매업체는 “사실상 PC 수요량이 이 수치의 3~4배다. 현재 PC방에 컴퓨터가 보통 100~200대다. 200대를 넘는 곳도 아주 많다”며 최근, PC방에서 270대의 주문을 받았다고 했다. PC방을 새로 설립하게 하자 많은 남경 외곽지역 사람들이 남경에 와서 신청을 했다. 외곽지역은 집세가 싸고 면적이 큰 영업장소를 찾기 쉽기 때문에 PC방의 규모도 놀라울 정도로 크다.

3만대의 PC를 대당 4,000위안으로 계산해도 1억 위안을 넘는다. 이런 엄청난 기회는 남경 주장루(珠江路)에 흥분제를 쏟아 부은 것과 같다. PC 조립업체들은 벌써부터 PC방을 신청한 사람들과 접촉하기 시작했다. 모 판매업체의 모우(茅)씨는 친구의 소개로 금방 몇 개 주문을 받았다고 했다. 조립을 하는 동시에 CPU, 하드웨어를 대리판매 하는 업체가 유통이 잘 되고 가격도 저렴하며, A/S도 잘 되기 때문에 주문을 받기 쉽다. 하지만 이윤이 많지 않다.

몇 년 전, PC 한 대를 조립하면 100위안의 이윤이 남았으나 현재는 대당 50위안 밖에 남길 수 없다. 200대를 조립해야 1만 위안을 벌 수 있다.

## 컴퓨터 조립품 모두 브랜드

현재, 새로 개업하는 PC방은 CPU 메인보드, 그래픽카드 등 모두 첨단제품을 사용해야 한다. 최근 2년간 온라인게임의 발전이 아주 빠르다. 때문에 하드웨어에 대한 요구가 날로 높아지고 있다. 모니터의 경우 전에는 브랜드도 없는 제품을 사용했지만, 지금은 무조건 삼성, 필립스를 요구한다. 뿐만 아니라 액정이 아니면 19인치 평면을 요구한다. 그래픽카드도 700~800위안의 주류 제품을 사용하여 현재 출시된 모든 대형게임을 플레이 할 수 있게 한다. 몇 십위안의 키보드는 사용하지도 않으며, 100메가 이상으로 감이 좋은 것으로 선택한다. 한 판매업체가 금방 받은 주문에는 키보드를 모두 마이크로소프트의 제품으로 요구했다. 단가가 170위안이다. 현재, 연말이라서 주장로의 컴퓨터 부품시장에 상품공급이 여의치 않다. 그러나 PC방의 수 만대라는 컴퓨터 주문은 더욱 이 시장을 긴장하게 만들어 부품 가격이 한층 인상될 것으로 보인다.

PC방의 큰 주문이 사람을 유혹하기는 하지만 제시간에 완성하려면 쉬운 일이 아니다. 한 판매업체는 "PC방을 위해 컴퓨터를 조립하는 것이 수고스러운 일이다. PC방에서는 하루 판매액이 3~4천에 달하기 때문에 주문이 크면 클수록 재촉을 한다. 뿐만 아니라 새로 개업하는 100여개 PC방의 경쟁이 더욱 치열해졌다. 때문에 새로 개업하는 PC방에서는 컴퓨터를 약 일주일내에 조립하여 제공할 것을 요구한다. "한 PC방에서 150대의 컴퓨터를 주문했는데 재촉이 심하여 조립하는 업체에서는 사장부터 7~8명이 조립, 테스트, 프로그램 설치 등을 24시간에 완성했다. 마지막에는 모두 피곤해서 그 자리에

쓰러져 잠이 들었다"고 한 종업원이 말했다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-15/20051215133332055.shtml>

### 싱가포르 소프트웨어 대거 중국 청도시 진출

전국 3대 디지털 엔터테인먼트센터중의 하나인 청두시 정보서비스업무 및 디지털 엔터테인먼트는 해외 소프트웨어 및 정보서비스업무 기업들의 관심의 대상이 되고 있다. 12월 15일, 싱가포르 자문통신발전관리국 교육, 매체와 엔터테인먼트 관리사 사장 린즈량(林子良)이 싱가포르에서 가장 유명한 13개 기업의 수석집행관을 거느리고 청두 룡청에 와서 중국-싱가포르 소프트웨어 및 정보서비스산업 국제 비즈니스 상담회의에 참석했다. 목적은 양측의 교류를 통해 청두 소프트웨어 정보서비스 특히, 온라인게임 산업시장을 점유하려는데 있다.

"중국-싱가포르 소프트웨어 및 정보서비스산업 국제 비즈니스 상담회의는 싱가포르가 중국 통신자문 영역에서의 장기간 제휴파트너 관계를 승낙하는 동시에 중국-싱가포르 양국간의 기술을 상호 교류하는 것을 격려한다."고 린즈량이 밝혔다.

이번에 싱가포르 자문통신발전관리국이 싱가포르 디지털게임 산업의 리더업체들을 거느리고 청두를 방문하는데 청두시 정부와 청두시 정보회사무실의 많은 지원을 받았다. 이번 상담회를 통해 양측은 디지털 엔터테인먼트산업에 대한 이해를 깊이 하고 잠재해 있는 제휴 기회를 찾는다. 또 제품 R&D, 운영과 판매경로를 구축하여 공동으로 양국이 소프트웨어 및 정보서비스산업의 양성 발전을 추진한다.



중국-싱가포르 소프트웨어 및 정보서비스산업 국제 비즈니스 상담회

청두시 정보화 사무실 관련인사는 싱가포르 측은 태평양 인터넷유한회사, SUN싱가포르연맹, WOOWORLD, NEWERA 등 13개 유명 기업의 리더들이 청두 룡청에 와서 업무를 협상했다. 이것은 싱가포르가 청두시장에 대한 중시정도를 나타낸다. 청두는 전국 3대 디지털 엔터테인먼트센터 중의

하나로서 온라인게임 애호가들이 약 100만 명이다. 인터넷접속 서비스, 게임판매, 점액카드와 온라인 지불을 포함한 성숙된 디지털 엔터테인먼트 소비시장을 포함해서 시장 규모가 매달 몇 천만위안 이상에 달한다. 때문에 정보산업 면에서의 강한 제휴는 중국-싱가포르 양국 간의 공동 시장수요를 나타낸다.

청두는 생기가 넘치는 도시다. 정보산업의 신속한 발전은 싱가포르와 청두의 자문 산업회사에 더욱 많은 제휴와 투자를 가져왔다. 싱가포르 주 상하이 총영사관 머원파(莫文波)영사는 중국-싱가포르의 제휴 전망에 기대가 가득했다. 그는 "싱가포르 자문통신발전관리국이 장기간 더욱 많은 제휴 기회를 창조하는 데 주력했으며, 동시에 싱가포르 자문통신회사와 중국 자문통신회사 간의 제휴 파트너 관계가 한 층 더 촉진되도록 추진했다. 이번 이벤트를 통해 양측 기업의 정보산업 능력을 깊이 이해할 것을 바란다." 고 말했다.

소식에 따르면 이번 싱가포르에서 청두를 방문한 것은 청두 온라인게임시장을 타깃으로 했다. 최근, 싱가포르에서는 디지털 전송 프로젝트를 출시했으며, 주로 컴퓨터 애니메이션, 디지털 영화와 온라인게임 3개영역을 접속구로 게임회사에 전반적인 풀 서비스를 제공한다. 많은 싱가포르회사에서는 청두의 매달 몇 천만위안의 온라인게임시장에 대해 이상적인 산업 환경과 시장에서 뺨은 가장 우수한 플랫폼을 제공할 수 있다는 것을 굳게 믿는다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-15/20051215133652410.shtml>

## 성따 하이신(海信) 제휴



디지털제품사 CEO 저우셴펑(周险峰)과 성따 부총재 취하이빈(좌) 계약 체결

2005년 12월 20일, 하이신 디지털제품회사와 성따 인터넷발전유한회사가 베이징에서 전략적 제휴를 체결했다. 양측은 공동으로 디지털 엔터테인먼트시장의 전반적인 제휴를 가동했다. 동시에 하이신디지털이 이번 이벤트에서 차세대 하이신 고우칭(高清)엔터테인먼트의 시너지제품을 출시했다. 이번 발표회를 통해 하이신이 성따 및 Inter 등 주요 파트너와 제휴할 뿐만 아니라 하드웨어 디자인에

서 리더 우위를 나타냈으며, 콘텐츠 제공 면에서 견고한 위치를 차지하게 되었다.

하이신디지털회사 CEO 저우셴펑(周險峰), 성따그룹 부총재 취하이빈(瞿海濱), Inter사 중국 지역 총경리 쯐안치(簡安琪) 등이 참석했다.

협의를 따라 하이신과 성따는 디지털 가정제품의 제휴를 진행할 것이며, 하이신은 HEC(EPC제품) 및, 일부 가정 PC에 성따가 개발한 EZ POD를 링크한다. 성따는 EZ CENTER에서 하이신 디지털 하드웨어 플랫폼을 지원한다. 양측은 공동으로 가정 연동엔터테인먼트시장을 확장하고 양성할 것이며, 중국 유저들에게 새로운 가정 디지털엔터테인먼트 솔루션과 실시간 콘텐츠를 기반으로 한 브로드밴드 포탈을 제공한다.

하이신과 성따는 줄곧 각자의 특징과 영역에 대해 상호보완의 연구와 제휴를 진행했다. 또 향후 몇 년간 전략적 제휴에 대해 연구토론 했다. 3G융합기술혁명이 가져오는 시장기회를 장악하는 동시에 가정 브로드밴드 엔터테인먼트의 막대한 시장전망에 대해 양측은 전반적인 장기협력을 결정했다. 각자 우수한 자원과 노하우를 발휘하여 제품의 기획, 기술 R&D, 생산제조, 시장 확보, 판매채널, 운영서비스 등 각 단계에서 긴밀한 제휴 파트너관계를 맺었다. 또 간단한 것으로부터 점차 어려운 데로 제휴할 것을 결정했다.

Inter사 중국 측 총경리 쯐안치는 Inter는 줄곧 디지털가정시장에 주력하고 있었으며, 하이신과 성따가 모두 디지털가정계획 면에서 가장 주요한 제휴 파트너라고 했다. 그들은 각자 독특한 장점과 막강한 실력이 있다. Inter도 하이신, 성따와의 후기 제휴에 더욱 많이 협조할 것을 나타냈다.

체결 식에서 하이신수마는 고우칭엔터테인먼트의 신제품 HEC를 전시했다. 하이신고우칭엔터테인먼트센터는 디지털 가정 중 거실 엔터테인먼트를 통제하는 중추로 오락(TV, TV프로 녹화, DVD와 음악 감상 등), 게임(온라인게임, 현지화 3D게임), 인터넷 브라우저, 사진감상, 인터넷 가시전화 등 사용기능, 또 큰 화면의 고우칭 TV, 가정 영화관, 디지털 녹화기, 디지털 카메라, MP3, 핸드폰 등 가정의 디지털장비와 연결할 수 있으며, 디지털전송과 공유를 실현하여 확실한 디지털 가정을 체험하게 한다.

하이신은 첫 고우칭엔터테인먼트센터의 쯐자(智佳)M-1080를 기반으로 짧은 시간에 차세대 제품 하이신 HEC- 쯐자M1088, 쯐자M3300과 쯐자M3180을 출시했다. 이 3편의 신제품은 현재 첨단 소프트웨어 기술을 채용했으며, 성따 EZ-POD기술을 융합했고, 하이신HEC-쯐자M1088은 또 Inter의 양핵기술을 채용했다. 외면으로 볼 때 기존 가전화의 디자인 풍격을 나타냈을 뿐만 아니라 더욱 얇고 작아 현대 가정환경과 일체화를 이룬다.

풍부한 엔터테인먼트 콘텐츠와 간단하고 사용하기 편리한 조작과 통제는 가벼운 마음으로 디지털생활이 가져오는 즐거움을 느낄 수 있다. 이 3편의 제품 출시는 하이신 고우칭엔터테인먼트센터가 제품 분포에서 이미 4천 위안에서 만 위안 가격대까지의 제품이 있다. 동시에 소프트웨어의 편리성과 콘텐츠서비스 면에서 진일보 제고했다. 이는 부동한 유저들의 수요를 만족시킬 수 있다.

하이신은 CCTV 고우칭채널과 전략적 제휴를 한 유일한 중국 칼라TV기업이다. 고청프로를 제공하는 업체와 제휴한다는 것은 중국 고청TV프로가 곧 집집이 파급된다는 것을 표시한다. 무한한 시장전망을 갖고 있는 디지털 가정엔터테인먼트시장에서 각 층과 제휴 파트너관계를 통합한다. 동시에 하

이신그룹에 의탁하여 소비영역의 시장에서 지명도가 전국의 인터넷 체계 판매통로에 파급될 것을 희망한다. 자신의 3C 영역에 대한 깊은 이해와 결합하여 하이신은 지속적으로 더욱 적합하고, 실용적이며, 사용하기 편리한 디지털 가정엔터테인먼트제품을 출시하여 중국 디지털 가정영역에 더욱 많은 기쁨과 기적을 가져올 것이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-20/1501137084.shtml>

## 2년간 1,500개 원작 게임 체인점 설립

안후이성(安徽省)에서 첫 온라인게임회사 "오우란과기-澳澜科技"사를 설립하고, 기존 기업과 IT 기업이 결합된 운영관리방법을 채용하여 첫 게임 <오우선짚-傲神传>을 서비스한 사람이 부대에서 제대한지 2년밖에 안되는 군관 정예첸(郑业泉)이다.

12월 25일에 오픈베타 하는 국산게임<오우선짚>은 중국 내륙 온라인게임 기대작에서 26위를 차지한다. 신제품이 얻은 성적에 대해 정사장은 <오우선짚>은 국산 대형 3D게임으로 샤먼 룽요우과의 70여명의 개발팀이 2년간의 시간을 들여 개발한 작품이다. 중국 고대 신화인물과 배경을 융합시킨 풍부한 중국 문화를 표현하는 국산 게임이다. 또 게임 순위로 볼 때 중국 게이머들이 국산게임을 기대한다는 것을 증명하고 있다"고 말했다.

또한 "애당초 게임을 선택할 때 많은 국외 게임, 한국, 미국 및 일본의 게임업체들이 많이 찾아왔지만 모두 거절했다. 내가 중국 사람이기 때문에 더욱이 군인이기 때문에 중국의 민족 산업을 진흥시켜 중국 본토게임을 성공적으로 운영하기 위한 책임감이 있다고 생각했기 때문이다"고 전했다.

향후 전망에 대해 정사장은 "우리는 한 편의 게임만 운영하는 것이 아니다. 많은 게임을 운영할 것이며, <오우선짚>은 시작일 뿐이다. 소형 캐주얼게임으로부터 대형 RPG, FPS, SLG에 까지 점차 제품라인을 확장할 것이다. 하지만 우리는 국산 게임만 운영한다. 게임을 운영하는 동시에 많은 게이머들이 중국의 역사와 지리 문화지식을 얻게 할 것이다"고 했다.

"특허경영" 운영방식에 대해 정사장은 "제대 군인으로서 기업을 한지는 2년밖에 되지 않는다. 내가 한 첫 산업은 건전산업(헬스기기 및 관련 서비스)을 했다. 내 자신이 특허경영업체이며 성공을 했다. 게임을 접촉하고 난 후, 특허경영이란 경영이념을 게임에 융합시키려 했다. 표면적으로 볼 때, 특허경영방식으로 게임을 운영한 기업은 없다. 내가 <오우선짚>을 특허경영 게임으로 홍보했다. 나는 기업이 벤처 마인드만 있다면 꼭 성공할 것이라고 믿는다."고 표시했다.

현재 하고 있는 사업은 건전산업, 부동산 산업, 문화홍보, 전자상거래, 메시지 부가가치서비스, 온라인게임 등 영역에 미친다. 6개 융합된 기존 산업과 인터넷 산업의 기업그룹으로서 건전산업으로 일어난 안후이 상인은 자본시장에서 크게 나아갈 것을 기대한다.



#### 정예첸 이력서

- 1985년 남경 육군학원, 군사전공.
- 1990년 정주 전자기술학원, 컴퓨터전공.
- 1993년 남경 정치학원 경제전공.
- 3차 3등 공 세움, 38차 상급부문의 표창을 받음.
- 2003년 5000위안으로 사업을 시작, 2년 내 1500개 체인점 설립.
- 2005년 출자 사면롱요우커이(厦门荣耀科艺)발전유한회사 인수.
- 2005년 중국 과학기술대학과 전략적 제휴.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-19/20051219094643664.shtml>

### 광둥텔레콤 5,000만 위안 <RF Online> 도입

온라인게임의 밝은 전망에 최근, 중국 텔레콤 산하의 광둥 수취통신(数据通信) 인터넷유한회사가 한국 온라인게임 거작 <RF Online>을 도입하여 게임산업으로 진출한다고 발표했다.

수취인터넷회사 총경리 위귀화(虞国华)는 회사가 향후 게임 엔터테인먼트를 근본으로 전반적으로 IT엔터테인먼트영역으로 진출할 것이라고 했다. 그는 또 온라인게임 프로그램을 성공적으로 운영하기 위해 게임 대리라이선스 비용만 400만 달러를 지불했으며 또 5,000만 위안을 준비하여 시장의 운영비용으로 준비했다고 언급했다.

위귀화는 금년 년 초부터 회사의 업무를 전략적 구조조정 했다고 밝혔다. 한 면으로는 기존업무를 유지하고, 다른 한 면으로는 중점을 부가가치 운영업무에로 이전시켰다. 그중, 온라인게임을 가장 중요하게 했다.

소식에 따르면 광둥 텔레콤 실업그룹회사는 자금적으로 지원했을 뿐만 아니라, 인력, 업무확장

채널과 제휴 거래 등 면에서 모두 도움을 주었다. 그러나 양측은 얼마만한 자금을 지원했는가를 밝히지 않았다.

광둥 텔레콤 실업그룹회사의 총경리 왕치(王琪)는 그룹회사가 구조조정을 거친 후, 새로운 업무를 개발 성장점을 전략의 높이로 제고시켰다. 또 이 프로젝트에 대해 중국 텔레콤그룹 부가가치업무 플랫폼인 "후렌싱콩"도 업무지원을 제공하여 브로드밴드 유저에게 충전, 계좌관리, 소비통계 등 시너지 서비스를 제공할 것이다.

위귀화는 이번 전략이 회사의 전반적인 전략의 첫 걸음이라고 한다. RF외, 향후, 계속하여 1~2편의 중량급 대형 온라인게임 혹은 캐주얼 온라인게임제품을 도입할 것이다. 동시에 1년 전, 광둥 수통은 이미 전문적인 게임 R&D팀을 구축했으며, 현재, 자체로 민족 온라인게임을 R&D하고 있다. 내년 중 선보이게 될 것이다.

자료 : <http://game.eastday.com/eastday/game/node29626/node29630/userobject1ai1729522.html>

## 쟁투(征途) 백만 연봉 인재 영입

최근 "쟁투가 백만 연봉으로 게이머 기획인을 영입"한다는 소식이 인터넷의 이슈로 되고 있다. 현재, 일부 기업에서 몇 백만, 몇 천만의 연봉으로 인재를 영입하는데 "백만 연봉"이란 광고는 사람들의 주목을 끌 수가 없다."백만"이란 면사포를 열어보면, 대중의 관심을 끌었던 것이 "게임에 대한 열광적인 애호가여야 하며 4년 이상 게임을 플레이한 경력"이 있어야 한다는 점이다.

예전의 구인광고를 보게 되면, 학력에 대한 요구는 있었지만 상하이 쟁투회사와 같이 "4년 이상 온라인게임 경험"을 구인 기준으로 하는 것은 처음이다. 이것은 온라인게임의 경험이 학력을 대체했다는 것을 말한다.

게임시장의 신입생 상하이 쟁투인터넷과기유한회사가 이렇게 높은 연봉으로 기획인을 찾는 이유는 <2005년 중국 온라인게임 원작역량조사보고>에는 전문기술인원이 3,143으로부터 4,175명으로 32%, 기획인은 708~722명으로 1년 간 14명이 늘어났다. 이 수치에서 볼 수 있는 바와 같이 R&D나 운영보다 기획인이 가장 많이 부족하다.

### 어떠한 사람이 게임 기획을 할 수 있는가?

성공한 기획인이 되려면 두 가지 요점이 필요하다.

1. 게이머들의 심리와 수요의 추이를 정확히 파악해야 한다. 게이머들의 수요가 무엇이며, 이 수요가 앞으로 어떻게 변하게 될 것인가를 정확히 판단해야만 게이머들이 즐기는 게임을 기획할 수 있으며, 수요의 발전에 포커스를 맞출 수 있다.

2. 관련된 전문지식이 있어야 기획의 사고방식을 정확히 표현할 수 있다. 첫 요점은 절대적인 핵심이다. 전문지식은 보충작용을 하며 이런 전문지식의 요구가 그렇게 높지 않다. 도표, 그래픽 소프트

웨어, 문자 표현만 뚜렷하다면 거의 가능하다.

학력과 경험으로 볼 때, 온라인게임 업체들이 양성 가치가 있다고 생각하는 건 경험이다. 이것으로 볼 때, 다년간 온라인경험이 있는 사람이 "백만 연봉"을 가지는 것이 더욱 적합하다.

#### 학력이 정말로 게임 경험을 따라가지 못하는가?

이 문제를 정확히 알려면 국내에 현재 있는 온라인게임 인재양성에 대해 알아야 한다. 온라인게임이 중국에서 시작된 지 5년 밖에 되지 않는다. 그러나 2년 전부터 온라인게임 인재양성의 중요성을 알게 되었다. 가장 빠르다고 해도 2년 후에야 수요에 부합되는 인재를 배출할 수 있다. 다시 말하면 2년간, 온라인게임 인재 공급이 중단되었다고 볼 수 있다. 그러나 급속히 발전하고 있는 온라인게임시장으로 볼 때, 이 중단 기간에도 인재를 보충해야 한다. 때문에 온라인게임에 열광적인 열정과 다양한 생각을 가지고 있는 게이머들이 이 공백을 메우는 가장 좋은 선택이다.

많은 온라인게임의 게이머들에게 있어서 단기간은 밀월기라고 할 수 있다. 전통 교육(정규 학원, 정규 교학제도의 양성과정, 강습반 등은 불 포함)이 결국 우세를 차지하게 된다. 이 공백기가 지난 다음 시장에는 학력과 게임 이념이 결합되는 인재가 나타나게 된다. 그때가 되면 선택 중점이 다시 학력으로 되돌아오게 된다.

사실 학력과 게임 경험을 따질 필요가 없다. 시장이 자체의 발전규칙이 있기 때문이다. 상하이 썬투는 동업자들이 걸은 길을 걷고 있으며, 다른 것이라면 다른 온라인게임회사보다 더 빠르고 대담하게 걷고 있을 뿐이다.

지난해 말에 등록자금 4,000만으로 설립된 썬투인터넷과기유한회사의 사장은 자금이 막강한 인물이라고 한다. 회사 제품으로는 2D 무협장르의 온라인게임 <썬투>가 지난 11월 15일부터 현재까지 베타테스트 단계에 있다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-16/20051216094432880.shtml>

### <완머이쓰제-完美世界> 동시온라인접속 자 수 20만 돌파

최근, 국산 3D 온라인게임<완머이쓰제>가 오픈베타 기간, 동시 온라인접속 자 수 20만을 돌파했다. 이것은 국산 3D온라인게임의 동시온라인접속 자 수의 신기록이다.

ChinaJoy "금깃털"의 3가지 상을 받은 국산 온라인게임의 최고 제품으로 불리는 <완머이쓰제>는 독특한 창조력과 화려한 게임화면으로 많은 게이머들에게 원작게임제품의 품질과 국산 온라인게임도 글로벌 정품이 있다는 것을 증명했다.

외국게임제품이 중국을 휩쓸고 있는 오늘, <완머이쓰제>는 독립된 지적 R&D정신으로 국산 3D 온라인게임의 고지를 지키고 있다. 향후, <완머이쓰제>는 게이머들에게 더욱 새로운 플레이법과 다채로운 이벤트를 진행할 것이다.

자료: [http://game.china.com/zh\\_cn/onlinegame/news/10003534/20051221/12964944.html](http://game.china.com/zh_cn/onlinegame/news/10003534/20051221/12964944.html)

**CGW** China Game Weekly **Game 순위**

**내륙 온라인게임 기대작 TOP 10 (12.12-12.18)**

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

12월 22일 <삼국책4-三國策4>이 베타 테스트, 12월 23일에는 순위 55위인 <천지현문-天地玄門> 베타 테스트, 12월 25일에는 순위 26위인 <오우선짚-傲神傳>가 베타 테스트를, <신의 곡-神曲>도 부활되어 다시 베타테스트를 진행한다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-19/20051219103103421.shtml>

**CGW** China Game Weekly **법률 및 정책**

**꾸이양(貴陽), 해킹 매크로 문제**

불법으로 온라인게임에 종사하는 “해킹”, “매크로”가 많은 PC방이 폭리를 취득하는 수단이다. 관련 부문의 통계에 따르면 “매크로” 한가지만으로도 정품 온라인게임 업체로 하여 매일 10만 위안의

손실을 보게 한다.

조사에 따르면 꾸이양시의 60% 이상의 게이머들이 모두 “매크로”를 사용하고 있다. 12월 5일 꾸이양시 공상국이 “해킹, 매크로”에 대한 조사를 실시했다. 8개 PC방에서 불법 온라인게임 “해킹, 매크로”를 진행하다 적발됐다. 즉시 4개 PC방을 입건하고 조사했으며, 불법 경영수익 4만 위안을 압수했다. 기타 4개 PC방은 정돈개선을 명령했다. “해킹, 매크로” 위법 충전카드의 거래가 이렇게 창궐할 수 있는 것에 대해 12월 7일, 조사를 했다.

지난 7일 취재에 따르면 많은 PC방 사장들의 대답이 “해킹, 매크로”는 불법행위이기 때문에 우리는 경영하지 않는다고 했다. 그러나 네트워크 관리자에 따르면 현재 많은 PC방에서 “해킹, 매크로”로 운영하고 있으며, 많은 게이머들이 불법서버를 통해 게임을 하고 있지만, 쉽게 발견되지 않는다. “온라인게임에는 엄격한 프로그램이 설치되어 있기 때문에 불법으로 제작한 일부 프로그램카드를 사지 않으면 짧은 시간에 게임의 높은 단계로 올라간다는 것이 불가능한 일이다”며 “때문에 해킹 매크로를 거절하지 않는다.”고 한 게이머가 토로했다.

꾸이저우성(贵州省) 통신관리국의 관련인사는 이렇게 소개했다. 최초 매크로는 게이머들이 자신들의 수요에 따라 게임체제와 규칙을 수정하는 개인적인 행위였다. 온라인게임시장의 신속한 발전은 일부 사람들로 하여 매크로를 설치하면 돈을 벌 수 있다는 것을 알게 했다. 따라서 매크로가 성업행위로 전환되었으며, 온라인게임시대의 해적판으로 되었다. 게이머들은 불법자들이 불법으로 제작한 프로그램카드를 구입한 후, 해킹, 매크로를 통해 많은 시간과 정력을 들이지 않고도 게임을 업그레이드할 수 있다. 많은 게이머들은 매크로가 없는 게임을 하지 않는다. 때문에 많은 불법 경영자들은 점차적으로 매크로를 인정했으며 심지어 치부의 방법이라고 생각했으며, 매크로의 개발능력이 점점 강해지고 있다.

#### 법적으로 증거 찾기 힘들다, 100개 업체 70% 손실

“많은 게이머들이 게임 산업의 소비자이며 온라인게임을 지지하는 없어서는 안 될 요소이다. 그러나 매크로로 게임을 하는 게이머들이 적지 않다. 매크로를 제재하는 법률이 완벽하지 못하기 때문에 증거를 찾기도 어렵다. 증거를 수집하는 데로부터 해석하는 때까지 많은 인력과 물력을 투입해야 한다. 아직까지 참고로 제공할 완벽한 실제경험과 프로그램이 없다.” 고 귀주 모 고등학교의 인터넷 엔지니어가 말했다.

관련인사는 “한편의 온라인게임제품의 수익을 창출할 수 있는 주기는 18개월~3년에서 8개월~1년으로 줄어들었다. 만약 매크로의 침해를 받는다면 온라인게임 운영업체의 생존위험에 아주 큰 영향을 미치게 된다. 뿐만 아니라 현재 온라인게임을 제작하는 100개 업체 중, 약 70개는 손실을 보고 있다. 만약 “해킹” “매크로”현상이 지속되어 발전된다면 경제손실을 입게 되는 것은 업체뿐만 아니라 게이머들의 권익보장도 잃을 수 있다. 때문에 온라인게임의 발전에는 많은 게이머들의 지원이 필요할 뿐 게임운영업체들의 끊임없는 노력도 필요하다. 더욱이 정부 각 부문의 지원과 협력이 필요하다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2005-12-20/20051220152702740.shtml>

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