

제165호

2006. 01. 09

CGW

Game Korea

China Game Weekly

특집

- 2005년 중국 PC게임 산업 보고(2)
- [정책] 온라인게임 등 6개 산업 중점지원

China Game News

- PC방 탄산음료수 2대 콜라 특수 전략
- 중국 내 모바일게임사 해외 벤처투자 획득
- 창청(長成)컴퓨터 PC방 업체들의 주목
- 2006년 성따 단말기 산업으로 진출
- "상도" 인터넷버전 <행상임무> 곧 출시

Game 순위

- 내륙 온라인게임 기대작 TOP 10 (1)
- 2005년 11월 패키지게임 인기순위

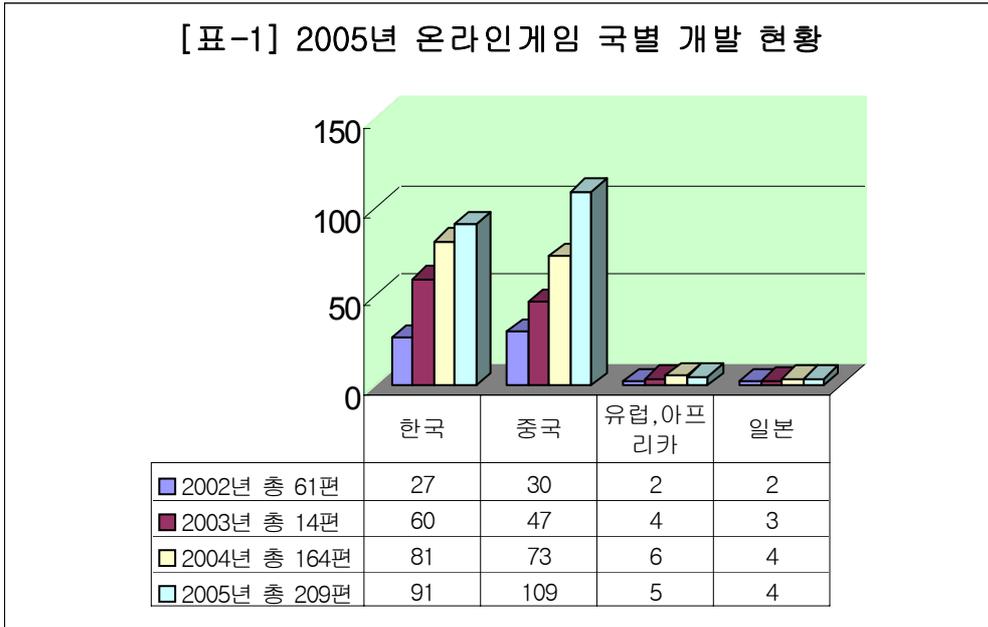
법률 및 정책

- 문화부 : 온라인게임 관리 강화

2005년 중국 PC게임 산업 보고(2)

온라인게임시장 전반 분석

1. 온라인게임 제품 구조 분석



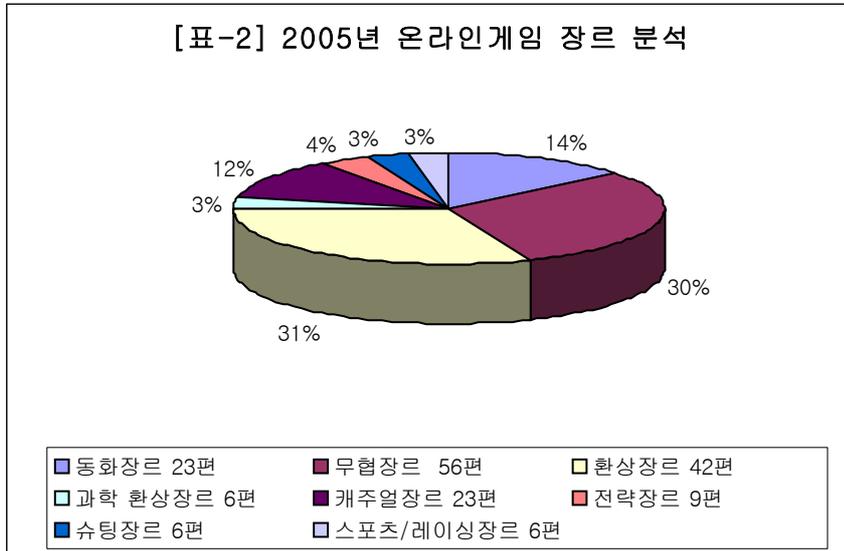
2005년 중국에서 정식 서비스(오픈베타 포함)된 온라인게임은 총 209편에 달한다. 그중, 78편이 상용화를 실시했으며, 서비스되고 있는 게임 중 중국에서 자체 R&D한 게임은 총 109편이다. 이는 2003년과 2004년에 출시된 온라인게임 전체를 합한 숫자이다. 2005년에 출시된 한국산 온라인게임은 총 91편으로, 2004년보다 게임 편수는 많지만 전체 시장 점유비중은 14% 하락했다. 이는 정부가 중국산 “민족 온라인게임” 개발을 지원하는 정책과 직접적인 관련이 있는 것으로 보인다. 또 중국의 제품개발비용과 부대비용이 한국 게임보다 낮기 때문에 중국산 온라인게임을 선택하는 것은 게임 서비스업체들의 위험을 줄일 수도 있기 때문이다. 2005년 중국산 게임 시장 점유율 성장속도는 다소 늦어졌는데, 그 이유는 개발인력의 증가에도 불구하고 개발자들이 개발노하우를 축적하려 했기 때문이다.

2. 2005년 온라인게임 제품유형 분석

2005년에 출시된 온라인게임은 이전에 비해 장르가 추가되었다. 몇 년 전에는 찾아보기 힘들었던 슈팅장르의 온라인게임과 6편의 스포츠장르의 온라인게임도 출시되었다. 골프와 레이싱 장르의 온라인게임도 이러한 장르에 포함된다.

그러나 무협과 환상 장르의 MMORPG게임이 아직도 온라인게임의 위주를 이루고 있다. 이 두 가지가 현재 운영되고 있는 전체 온라인게임 총 수의 61%를 차지한다. 사실상, 스포츠 경기 장르, 슈팅 장르와 캐주얼 장르는 MMORPG와 완전히 다른 게임이다. MMORPG 장르의 게임은 전체의 22%를 차지한다. 이것은 온라인게임의 장르가 아직도 비교적 단순하고, 개발 능력이 미약하다는 것을 반증한다. 게임

의 특징과 관련해서 볼 때, MMORPG게임은 게이머들의 집착도가 높다. 그러나 슈팅온라인게임이나 레이싱게임에서 3시간 이상 게임을 한다는 것은 쉽지 않다. 따라서 치열한 시장 환경 속에서 장기간 게이머들을 잡아야만 시장경쟁력을 갖출 수 있다.



캐주얼 게임의 비율이 12%로 2004년보다 2% 하락했다. 캐주얼 게임은 2004년부터 중국 시장에서 관심을 끌기 시작했다. 성따의 재무보고를 보면, 캐주얼 게임의 총 수익이 총 수입의 24%를 차지한다. 하지만 현재 단순 캐주얼 온라인게임으로 시장 점유율이 높은 회사가 없으며, 성공한 캐주얼 게임 대표작이 거의 없다. 때문에 아직도 발전의 여지가 많다.

3. 2005년 온라인게임시장 총 규모 분석

2005년 시장규모 분석은 온라인게임 대리 업체들이 발표하거나 제공한 온라인게임 동시접속자 수와 평균접속 시간을 기초로 분석하였고, 2005년 중국 내 78편의 상용화 온라인게임 및 기타 온라인게임의 총 서비스수익을 계산하였다. 그 중 PC방 TOP순위와 기자들이 기타 경로를 통해 얻은 데이터를 토대로 온라인등록자 수와 온라인게임의 평균 데이터를 집계하였다.

분석결과 2005년 중국 상용화 온라인게임의 평균 접속자 수가 327.8만으로 지난 2004년보다 46.8만 늘어나 증가율은 16.7%에 달했다. 2005년 전국의 온라인게임 게이머가 4,080만 이상으로 추정된다.

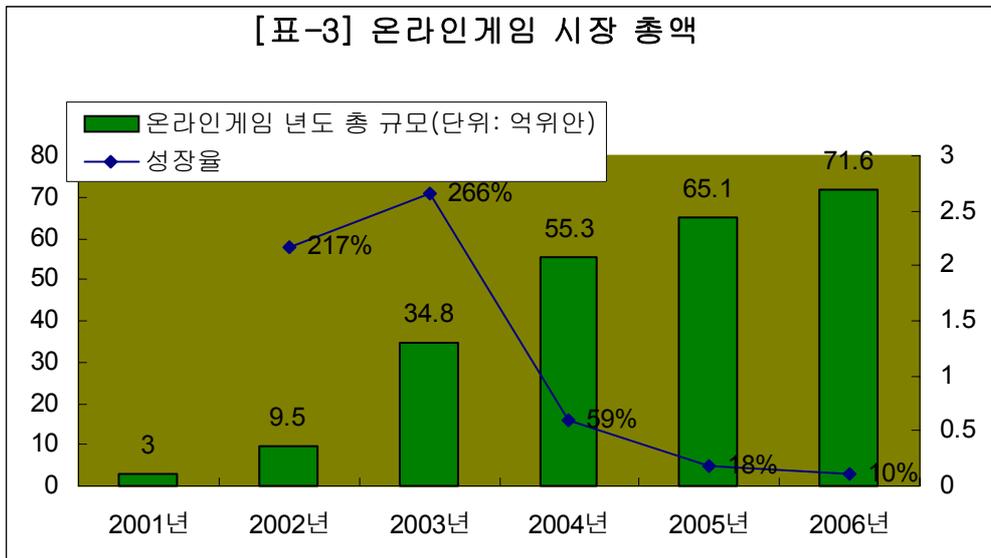
온라인게임 운영업체인 성따, 왕이 및 쥬우청 3개 회사의 총 영업수익이 중국 전체 온라인게임시장 수익 총액의 66%를 차지한다. 나머지 34%의 수익은 67편의 게임이 차지했다. 2005년 중국 온라인게임 산업 시장 총액은 65.1억 위안에 달한다.

2004년의 시장 총액은 55.3억 위안으로 2005년에는 17.7% 증가하였다. 이는 2004년에 예측한 39%의 성장을 보다 낮으며, 59% 늘어난 2004년의 시장 성장률보다 더욱 낮다. 이로 보아 2002년, 2003년 중국 온라인게임 산업의 년 성장률이 200%인 시대가 다시 재현되기는 어려울 것으로 보인다.

몇 개 상장회사의 재무보고를 보면, <WOW>로 인해 2분기와 3분기에 성장을 한 주우청을 제외한 기타 회사는 오히려 수익이 감소하였다. 망이는 제 3분기에 8.4% 하락하였고, 성따의 온라인게임 서비스수익 성장률은 -6.1%를 기록하였고 2006년 초까지 마이너스 성장일 것이라고 예측되고 있다.

2005년 후반기에는 상용화 온라인게임의 성장이 둔화되었다. 즉, <검왕II-劍冢II>와 같은 중국산 대작도 전반 온라인게임시장에 괄목한 성장을 가져오지 못했으며, 2006년에도 <대항해세기Online>과 같은 제품이 <WOW>와 같은 획기적인 성공을 달성할 수 있을지 불투명하다. 뿐만 아니라 투자 면에서 위축된 현상을 보여 투자환경, 투자규모 등에서 모두 축소되었다.

따중관젠(對中軟件) 잡지의 2005년 독자 조사보고의 통계에 따르면 87.7%의 게이머들은 매달 온라인게임에 60위안 이상을 소비한다. 2005년 온라인게임의 평균 0.23위안/1시간으로 계산할 때, 한 게이머가 8시간 내외로 온라인게임을 한다면 매달 소비는 60위안이 된다. 2006년도 산업 환경이 현재 상황을 유지한다면 성장률은 저하될 것이다. 총 성장률은 10%, 시장 규모는 71.6억 위안에 달할 것이다.



4. 2006년 출시하게 될 개발 중 혹은 오픈베타 할 온라인게임

게임명칭	게임장르	개발회사	서비스회사	테스트시간
선취 (神曲)	환상 (奇幻)	베이징 랑진soft과기유한회사 北京郎金软件科技有限公司	무	2006년 초
텐치저 天啓者	환상	베이징 랑진soft과기유한회사 北京郎金软件科技有限公司	무	2006년 중순
싼궈츠어IV 三国策IV	역사	호우위후통과기유한회사 皓宇互通科技有限公司	호우위후통과기유한회사 皓宇互通科技有限公司	2006년
팡쥬즈훤 放逐之魂	환상	베이징 즈훡첸뵤우과기유한회사 北京紫虹臣暴科技有限公司	베이징 즈훡첸뵤우과기유한회사 北京紫虹臣暴科技有限公司	2006년
쯔쥔	무협	베이징	쥬우청	2006년

至尊		똥리스쿱과기발전유한회사 北京动力时空科技发展有限公司	第九城市	
롱위띠사청 龙与地下城	환상	미국 美国	상하이 성따인터넷발전유한회사 上海盛大网络发展有限公司	2006년
티에쉐싼궈쯔 铁血三国志	역사	베이징 화이연합soft개발유한회사 北京华义联合软件开发有限公司	수위이초우따이 数位朝代	2006년
징빠오화쉐 劲暴滑雪	액션	베이징 중위짜이센 北京中娱在线	베이징 중위짜이센 北京中娱在线	2006년
서띠야오싼랑취 射雕三郎曲	무협	위첸궈찌 昱泉国际	위첸궈찌 昱泉国际	2006년
싼마오환러파이 三毛欢乐派	과학환상	청두 스푸soft 成都斯普软件	청두 스푸soft / 이탕 成都斯普软件 / 亿唐	2006년
웨이쥬환상 最初幻想	환상	베이징 신싱버통디지털과기유한회사 北京新兴博通数码科技有限公司	미정	2006년
따항하이시대 大航海时代	역사	일본 광릉 日本光荣	미정	2006년 2월말
슈쓰제 树世界	환상	일본 스킨웨이얼·아이니커스 日本史克威尔·艾尼克斯	스커웨이얼·아이니커스 (중국)후동과기유한회사 史克威尔·艾尼克斯 (中国) 互动科技有限公司	2006년 초
커난스따이-시 버라이런더마오 씨엔 科南时代-希伯 来人的冒险	환상	노르웨이 挪威	미정	2006년
스치스따이 石器时代	카톤	화이 华义	미정	개발 중
싼창즈예왕 信长之野望	역사	일본 광릉 日本光荣	중칭뤼황셴soft 산업발전유한회사 中青旅创先软件产业发展 有限公司	2006년 초
쥬헝스쿱 纵横时空	환상	쥬쯔스따이과기유한회사 卓智时代科技有限公司	쥬쯔스따이과기유한회사 卓智时代科技有限公司	2006년 초
펑션촨쉬 封神传说	무협	광저우 광통통신발전유한회사 广州光通通信发展有限公司	광저우 광통통신발전유한회사 广州光通通信发展有限公司	2006년 초
따탕 大唐	무협	왕이 후동위러 网易互动娱乐	왕이회사 网易公司	2006년 1월

따탕평원 大唐风云	무협	항저우 텐창인터넷과기유한회사 杭州天畅网络科技有限公司	항저우 텐창인터넷과기유한회사 杭州天畅网络科技有限公司	2006년
판공짜탄런 反恐炸弹人	캐주얼	상하이 환청인터넷과기유한회사 上海幻城网络科技有限公司	쥬우유왕 久游网	2006년 1월
잉송우디 英雄无敌	환상	커한디지털 엔터테인먼트유한회사 科幻数码娱乐有限公司	미정	2006년
지자쓰지 机甲世纪	과학환상	수저우 워뉴우뎬즈 苏州蜗牛电子	게임워뉴우 游戏蜗牛	2006년 초
지짚 机战	과학환상	커한디지털 엔터테인먼트유한회사 科幻数码娱乐有限公司	왕룽(중국)회사 网龙(中国)公司	2006년 초
카통뤄뤄 卡通摩托	캐주얼	중위짜이센 中娱在线	미정	2006년
S·O·S	캐주얼	한국ALEA 韩国ALEA	광저우 광통통신발전유한회사 广州光通通信发展有限公司	2006년 초1월

다음호에 계속...

자료 : 大眾軟件

[정책] 온라인게임 등 6개 산업 중점 지원

베이징 재정국 사업회의의 소식에 따르면 내년 영화계, 출판업, 연출, 예술품 경영업, 애니메이션, 온라인게임 등 6개 업종이 적극적인 지원을 받게 될 것이라고 한다. 또한 베이징시는 5억 위안의 전문 기금을 투자하여 '문화창의산업 발전단지'를 설립할 계획에 있다.

베이징시 재정국 국장 우스쑤웅(吳世雄)은 신년 베이징시 재정사업 계획에서 중점 분야를 발표했다. 금년에는 3차 산업 발전에 전력을 기울이며, 향후 수도권 경제 발전의 중요한 지주인 문화산업을 중시하고 양호한 문화산업발전 환경을 구축하고, 각종 사유기업을 격려하여 문화산업을 육성 발전시킬 것이라고 천명하였다.

금년 베이징시에서는 자금을 에너지절감 환경보호, 첨단기술 등 중점지원 영역에 투자를 증대시킨다. 대기오염 처리와 환경보호 전문 자금을 투자하여 식품,약품, 화장품, 보건품, 의료기기 등 영역의 검사 감독에 역량을 투입할 것이다. 반면에 자원소모가 크고 기술이 낙후되거나 등급이 낮거나 오염이 심한 산업에 대하여 자금과 정책적으로 억제할 것이다.

우스쑤웅에 따르면, 올해 베이징시 재정수입은 급속한 증가 추세를 유지하여 재정수입이 900억 위안을 초과하여 전년 대비 20% 이상 증가 될 것으로 보인다. 또한 정부 발주규모가 100억 위안을 돌파할

것으로 예상되고 또한 2010년에는 170억 위안에 달하여 정부 발주규모가 12%를 차지할 것으로 예상된다.

◆ 용어해설 :

문화창의산업 : 개인의 창조력, 기능(技能) 및 천부적인 재능에서 나온 것으로서 지적재산의 개발 및 활용을 통하여 부의 창출과 고용효과를 보유한 업종을 말한다. 본 업종은 주로 신문출판, 음반 및 전자 출판물, 라디오 TV 영화, 문예창작 및 연출, 문물 및 문화유적 보호, 인터넷 문화, 관광문화, 엔터테인먼트 문화, 광고 및 전시 등을 포함한다.

자료 : <http://game.people.com.cn/GB/48644/48662/3987733.html>



PC방 탄산음료수 2대 콜라 특수 전략

타임스 보도에 따르면 해주구(海珠區) 모 PC방은 오픈 2주 만에 펩시콜라와 코카콜라 2개 업체 영업직원들이 문턱이 달을 정도로 드나들었다고 했다. 광주 소매시장에서 양대 "콜라"업체에게 있어서 연 판매액이 1억 위안을 넘어서는 PC방 시장을 소홀할 수 없었던 것이다.

얼마 전, 뉴욕 증권거래소에서 주가가 처음으로 펩시콜라에게 뒤진 코카콜라가 현재 젊은 세대의 소비자들과 접근하는데 전력을 다하고 있다.

펩시콜라에 따르면 현재, 광주 펩시제품이 PC방 채널을 통한 보급률이 75%에 달한다고 했다. 하지만 아이썬(愛心) 체인PC방의 운영자인 위러이(俞雷)는 PC방 판매채널이 아직도 50% 정도의 미개척 시장이 있다면서 쌍방의 향후 판촉 전략이 결정적인 작용을 할 것이라고 말했다.

PC방 판매액 크며, 배타성향 보유

"콜라 하나 주세요, 감사합니다!" 30초 후, 한 게이머는 콜라를 받은 후 달음박질하여 제자리에 돌아가서는 온라인게임을 계속한다. 그들에게 있어 펩시든 코카콜라든 무관하며, 대다수 PC방 소비자들은 어느 업체의 제품인가를 따지지 않는다고 했다.

게이머들의 이런 소비심리는 단일 브랜드로 PC방 채널을 독점하는데 기회를 제공하였으며, 광주에서 PC방이 일단 콜라업체와 계약을 체결하게 되면 적어도 1년 이상의 안정된 시장이 확보된다. 때문에 콜라 업체는 이런 채널을 자신의 시장으로 확보하여 자체의 제품을 판매하려 한다.

위러이는 이미 코카콜라와 독점 계약을 체결하였다고 했다. 현재, 아이썬 PC방 산하에 20여개 체인점의 콜라제품 연 판매량은 약 10만 박스에 달한다. 체인 PC방 본점이 콜라업체와 계약을 체결하면 제휴 콜라 업체는 당해 PC방 산하의 전반 신규 오픈 체인점에 직접 판매 가능하게 되어있다. 확인된 통계는 아니지만 광주 PC방시장의 콜라류 탄산음료수의 판매량은 약 300만 박스에 달하며 판매액이 1억 위안을 초과한다고 한다.

"펩시"제품 보급률 75%

"광주 PC방 업계에 펩시콜라 보급률이 약 75%에 달한다."고 펩시콜라사의 관련인사가 말했다. 현재, 광주의 700개 PC방 중, 528개에서 펩시콜라를 판매하고 있으며, 그 중 250개 PC방이 전문 펩시콜라를 판매한다. 이에 대하여 코카콜라회사의 화남지역 책임자 쑤우옌홍(趙顏紅)은 "코카콜라가 이미 전국 12,000개 PC방에 "코카콜라 주제 PC방"을 설립하였다고 언급했다.

시장의 급속한 발전으로 중국은 이미 2개 콜라업체의 세계 제5위 판매시장으로 되었으며, 향후, 이 2개 업체의 대결이 중국에서 이어질듯 싶다. 양측은 모두 PC방 마케팅이 새로운 활로가 될 것을 기대하고 있다.

"코카"는 거액자금 투자, "펩시"는 개별 판촉투자

소식에 따르면 올해 2개 업체는 모두 이 새로운 제품 판매채널에 정력을 기울이고 있다. 위러이는 각자의 전략이 다르다며, 2005년 초 코카콜라는 채널대회를 개최하였으며, 지난 4월에는 거액의 자금을 투자하여 "WOW"와의 제휴를 가동하였다. 쑤우옌홍은 "코카콜라가 올해 6월부터 iCoke프로젝트를 가동했는데 그 중의 하나가 바로 "WOW"와 제휴하여 PC방 확보계획을 추진하는 것이다."고 하였다.

"코카콜라의 이런 거액 투자에 비해 펩시콜라는 작은 PC방 확보에 주력하였으며, PC방을 돕는 각종 이벤트도 개최하여 제품 증정을 통한 판촉을 강화하였다. 그리하여 매달 PC방에 제공하는 콜라 박스 수량이 5배로 증가되었다"고 한다.

반면에 대형 PC방에 주력하던 코카콜라도 작은 PC방으로 시장포커스를 돌리기 시작하였다. 이 두 가지 전략의 구별점이라면 펩시는 제품 관련 피드백에 전문 판매 인력을 파견하여 작은 PC방을 공략하여 효력을 발생하였고, 코카콜라는 체인PC방에 전문 판매비용과 기타 자금적 지원을 통하여 PC방이 자체로 운영토록 하게 한 것이다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2005-12-31/1138138618.shtml>

중국 내 모바일게임사 해외 벤처투자 획득

소식에 따르면 국내 모바일게임 유저 중 Joyes.com이 지난 28일 투자유치소식을 정식 발표하였다. 청두(成都)에서 창업한 이 무선 인터넷회사는 런창처원(聯創策源)기금의 수백 만 달러 국제 벤처투자를 획득하였다. 소식에 따르면 이는 국내 3G 활용을 기반으로 한 무선 인터넷 기업이 제3차 국제 벤처투자에 성공한 것이다. 사전 광저우(廣州)와 베이징(北京)의 기업이 각각 유사한 벤처투자를 성공한 사례가 있지만, 서부지역에서는 이번이 처음이다.

Joyes.com 관련인사는 "양호한 유저 자원의 기반, 모바일게임 업무에 대한 전념, 온라인 및 오프라인 채널의 확장 및 미래 국내 3G 상업화를 시작한 후의 막대한 시장여지" 등은 모두 벤처투자자들이 관심을 갖는 부분이라고 했다.

예측에 따르면 국내 3G 상업화가 오픈 됨에 따라 내년 전반 모바일 인터넷 접속 관련 각종 상업 활

용은 증가될 것이며, 관련 무선 인터넷시장은 폭발적인 성장을 할 것이다. 이 또한 국제 벤처투자가 국내 이러한 유형의 사이트에 계속하여 투자하는 이유다. Joyes.com의 관련 책임자는 "투자 유치 후, 우리는 전력을 다하여 중국 모바일게임 제1위의 포털 사이트로 구축할 것이며, 오늘부터 중문 브랜드를 "모바일 게이머 구락부"에서 "쥐위(捉鱼착어)"넷으로 고쳐, 전략목표를 중국 모바일게임의 제1포털 사이트 와 최 대, 최고의 모바일게임 매장을 구축할 것이다"라고 발표하였다.

자료 : <http://www.ccm.gov.cn/netCultureChannel/main/wlwh-3.jsp?lm=hygc&id=1428>

창청 컴퓨터 PC방 업체들의 주목

PC방 산업은 급성장한 산업중의 하나이다. 몇 년간 중국의 PC방 숫자가 이미 10만 개에 달했으며, PC방 컴퓨터 수는 500만 대에 달했다. 약 1년 반을 교환주기라고 하면 PC방을 상대로 판매하는 컴퓨터 가 100만대나 된다. 특히, 최근 몇 년간, 국가에서 관련 정책에 의해 PC방 산업을 규범화하여 브랜드 컴 퓨터를 사용하게 한 후, PC방 산업이 컴퓨터업체들의 전쟁터로 되었다.

날로 치열해지는 PC방 산업의 경쟁 속에서 창청(长城)컴퓨터는 독특한 "전문화 고문식 판매모델" 을 출시하여 많은 PC방 업체들의 주목을 끌었다.

창청(长城)컴퓨터의 독특한 "전문화 고문식 판매모델"은 제품 솔루션, PC방 통합기획 솔루션, 인테 리어 솔루션, 자금지원 솔루션과 마케팅 솔루션 등 5개 부문으로 조성되었다. 각 방면에서 PC방 업체들 의 우려를 불식시켰다.

PC방 컴퓨터 시장으로 볼 때, 컴퓨터의 품질이 가장 중요하다. 창청컴퓨터의 제품관리책임자인 요 우문저(姚文泽)는 "제품 자체의 품질도 중요하겠지만 더욱 중요한 것은 PC방의 수요를 만족시키는 것이 다. 원가를 놓고 볼 때, PC방 운영자들이 구입한 브랜드 컴퓨터의 원가가 비싸기는 하지만, 전반 제품 생 명의 주기로 본다면 결국 원가를 절약하는 것이다. 뿐만 아니라 제품 구입 후의 품질서비스를 보장할 수 있다"고 했다.

창청이 PC방 산업을 상대로 출시한 "천제N 俊傑" 시너지 컴퓨터는 3대 우위가 있다.

1. 에너지 절약 장점

이 계열의 컴퓨터는 전원이 꺼진 상태, 수면 상태, 수면상태 대기시간 등 표준이 국가에서 제정한 컴퓨터제품의 에너지 절약 표준보다 낮다. 전원이 꺼진 상태에서 기타 제품보다 전력을 2.0와트 정도 절 약한다. 수면 상태에서 2.5와트, 이는 국가에서 요구한 3.0와트보다 많이 낮으며, 수면 상태에서 10와트 의 컴퓨터제품의 에너지 절약표준이 기타 산업의 같은 제품보다 우수했다. 3개월 전에 "천제N" 컴퓨 터를 구입한 한 PC방주인이 이 제품을 구입하고 나서 매달 전기비용에서 많은 절약을 한다고 했다.

2. "천제N" 계열의 PC방전용 컴퓨터는 기능이 좋다.

국가에서 진행하는 엄격한 테스트 중에서 198볼트의 전압에 6시간을 유지, 220볼트의 전압에 12 시간, 242볼트의 전압에 6시간을 유지했다. 뿐만 아니라 보통 온도와 40~42도의 온도에서 12시간 무 고장 사업을 진행했다. 중요한 것은 창청컴퓨터의 모든 제품이 이러한 조건에서 테스트 한 결과 100%

통과했다. 또 국가 표준의 무 고장 시간이 4000시간인 전제 하에 "천제N"은 7만 시간에 달했다. 국가 표준 66,000시간을 초과했으며 사용 수명을 연장을 자랑했다.

자료 : <http://netbar.17173.com/content/2005-12-29/20051229134642591,1.shtml>

2006년 성따 단말기 산업으로 진출

소식에 따르면 최근, 온라인게임 산업의 거두인 성따(盛大)사가 2006년에 단말기산업으로 진출할 것이라고 하며, 현재 천텐초우도 글로벌 업체와 제휴 사항에 관련하여 협상 중에 있으며 진출이 거의 결정된 상태라고 한다.

현재, 성따사는 이미 제휴 파트너와의 상담을 통해 단말기 영업허가증은 상대방이 해결하고, 단말기는 성따의 브랜드를 사용하며, 성따가 온라인게임에 관한 콘텐츠 자원을 제공하기로 했다고 한다.

소식은 또 양측이 2006년 1/4분기 베이징에서 제휴 사항을 발표할 것이라 한다. 성따의 관련인사 리리쥘(李黎君)은 이 소식에 대해 부인하지는 않았으며, 성따가 선택적으로 단말기 콘텐츠에 참여할 것이지만, 단말기 하드웨어는 당분간 직접 제조하지 않을 것이라고 했다.

자료 : <http://game.people.com.cn/GB/3990798.html>

“상도” 인터넷버전 <행상임무> 곧 출시

- 제1상은 창업(어렵겠지만 무서운 것은 아니다) ;
- 제2상은 빈곤에서 벗어나는 것(행상의 취미를 느낀다)
- 제3상은 소강(小康) 실현(가정 먹여 살리기)
- 제4상은 치부(뭉치 돈 쓸 수 있음)
- 제5상은 절대적인 부유(돈이란 물건은 별로 대단한 것이 아니다).

이는 한 네티즌이 각지 물품을 판매하여 이윤을 획득한 성취감과 취미를 생동감 있게 구사한 것이다. 상인으로서 어떻게 하면 최상의 "행상의 도"를 파악 할 것인지? "화샤Online"이 곧 최신 <행상임무-行商任務>게임을 출시하게 될 것이다(현재 베타 테스트 중).

행상의 임무는 주로 화샤성 안의 행상 우두머리가 배분하는 "상권임무" 및 세계 각지에 분산하여 행상하는 NPC의 "행상임무" 2개 부분으로 나뉜다. 전반 임무 시스템의 취지는 임무 수행을 통하여 각지 행상의 신뢰, 행상 기법 및 임무 장려를 획득할 수 있으며 진행 중 각지 행상들 간에 존재하는 행상의 길을 발견하고 싸게 사서 비싸게 팔아 차액을 버는 것이다.

상권임무 : 매일 상인 활동 고조기(12:00 ~22:00)에 게이머는 행상 우두머리로부터 상권 임무를 받아 가진다. 이런 상권임무는 상품 조사, 상품 구매, 경험획득 등 여러 가지 유형이 있다. 임무를 받은 후

임무 일지에서 임무 목표 및 제약을 조회할 수 있다. 상권임무 수행을 통하여 행상임무 시스템 중의 도구인 상권을 획득할 수 있으며 상권으로 각지 행상구역에서 장사를 진행하여 차액을 벌 수 있다.

행상임무 : 각지의 행상구역에서 행상임무를 접수할 수 있는데 행상임무는 그 유형이 아주 많으며, 행상 임무 수행 후 임무장려를 받을 수 있는 외에, 특별 행상점수와 신뢰성을 획득할 수 있다. 행상점수는 매일 수행가능 한 행상임무 회수와 매번 행상구역에서 물품을 구입한 수량에 관계된다. 그 외에도 호감도는 행상구역에서 물품을 구입한 가격에 관계된다. 의식적으로 행상 호감을 제고하는 것은 행상의 길을 더욱 순탄하게 한다.

행상임무 시스템 중 임무의 매 절차는 모두 아주 세밀한 특수 설정이 있다.

1. 임무 연속 수행 회수 : 임무를 연속 수행하는 회사가 많을수록 장려도 더 많다.

2. 특가품 및 급수품 : 상인한테는 가끔 특가품이 나오는데 이런 특가품의 가격은 평소보다 많이 쓰며, 기회를 파악하는 것은 자체의 행상루트를 봐야 할 것이다. 그 외, 가끔 기타 구역의 상인이 어떤 상품을 급히 요구할 때가 있는데 이때 시스템에 정보를 방송하면 자체가 합당한 상품을 갖고 있을 경우 이 기회에 적지 않은 돈을 벌수도 있다.

3. 조사임무 제약성 : 행상임무, 상권임무 중, 한 조사임무가 어느 구역의 상품 가격을 조사하는 것이라면, 이때 전송도구를 사용할 경우 임무가 실패할 수 있다. 때문에 이런 임무를 접수할 경우에는 자체로 열심히 뛰는 것이 상책이다.

4. 임무수량의 제약성 : 각 게이머는 최대로 5개 행상임무를 동시에 접할 수 있으며, 매일 접수하는 임무 총 수량은 행상 스킬에 따라 증가할 수 있다.

5. 임무 포기 : 임무의 난도가 클 경우, 임무 접수 NPC에서 임무를 포기할 수 있으며, 또한 행상 두 목한테서 동시에 전반 행상임무를 포기할 수도 있다. 하지만 임무포기로 하여 행상 신뢰성이 떨어지는 동시에 연속 임무 수행 수량도 다시 조정된다.

6. 상권 : 행상 우두머리로부터 받은 상권임무를 수행하면 상권을 획득할 수 있는데 매번 NPC에서 상품을 구입 또는 판매할 경우 1장의 상권을 소비하여야 한다.

7. 동적 상품 가격 : 게이머가 행상구역에서의 상품구입, 판매는 행상구역 내의 상품가격 파동을 조성할 수 있기 때문에 합리적으로 가격을 파악하는 것은 유능한 상인으로 되는 제1의 절차이다.

상도는 즉 인도이다. 당신이 아직 이 오래된 속어를 다는 알지 못할지라도 "상업계는 전쟁터와 같다."는 훌륭한 체험의 기회를 놓치지 말기 바란다. "화샤"의 "새로운 실크로드"가 기대된다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-05/20060105105111534.shtml>

CGW China Game Weekly **Game 순위**

내륙 온라인게임 기대작 TOP 10(1)

순	위	게 임 명 칭
1	NEW	항전Online-抗戰Online
2	4↑	SUN
3	NEW	선려기원II-仙侶奇緣
4	5↑	증기환상-蒸氣幻想
5	NEW	마법비구 PangYa-魔法飛球
6	NEW	열혈축구Online-熱血足球
7	9↑	대당-大唐
8	NEW	일기당천--一騎當千
9	NEW	무슨무슨 대모험-什么什么大冒險
10	NEW	라그나로크-仙境传说2(RO2)

새로운 한해를 맞이하면서 내륙 온라인게임 기대작 순위를 다시 시작했다. 1년에 총 52기로 지속된다. 이번 제1기 순위를 보게 되면 <SUN>, <증기환상> 및 국산 게임 <대당>이 지난해에 이어 다시 선정되었다.

<항전 Online>이 제1위에 선정되었고, 1월 1일에 알파 테스트한 <선려기원2>도 관심을 끌었으며, <열혈축구 Online>도 <프리스타일>의 세례를 거치고 길거리 축구를 소재로 한 체육경기게임이기에 많은 사람들이 주목을 받았다. 웹젠이 중국에 진출하여 출시한 첫 제품인 삼국소재의 대형 MMORPG 온라인게임 <일기당천>도 많은 사람들의 시험을 기다리고 있다.

금주 제시 : 1월 6일, 순위 21에 이은 <용의고향-龙之故乡>이 오픈 베타 한다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-02/20060102133425836.shtml>

2005년 11월 패키지게임 인기순위

순위	변동	게 임 명 칭	개발회사 / 운영회사
1	↑	싱씨쟁빠(星際爭霸)	BLIZZARD / 오메이(奧美)
2	↓	센첸치샤판(仙劍奇俠傳)	따위(大宇) / 징허스따이(晶合時代)
3	○	센첸치샤판3(仙劍奇俠傳叁)	따위(大宇) / 환위즈싱(環宇之星)
4	↑	썬위안젠싼와이판-텐즈현 (軒轅劍叁外傳天之痕)	따위(大宇) / 상하이위빠(上海育碧)
5	○	暗黑破壞神 II-毀滅之王 (디아블로2, 후이메즈왕)	BLIZZARD / 오메이(奧美)
6	○	魔獸爭霸III---冰封王座 (머썬우쟁빠3.빙평왕좌)	BLIZZARD / 오메이(奧美)
7	↑	신센첸치샤판2(新仙劍奇俠傳二)	따위(大宇) / 환위즈싱(環宇之星)
8	↑	썬위안젠와이판-창즈토우 (軒轅劍外傳-蒼之濤)	따위(大宇) / 환위즈싱(環宇之星)
9	↑	반투우밍-판쿵징잉(半條命-反恐精英)	SIERRA / 오우메이(奧美)
10	↑	신센첸치샤판(新仙劍奇俠傳)	따위(大宇) / (中青旅創先)

자료 : 大眾軟件

CGW **법률 및 정책**
China Game Weekly

문화부 : 온라인게임 관리 강화

“11차 5개년” 계획을 맞이하는 첫해로 2006년은 시장경제 환경 하에 각 영역에 모두 중요한 한해가 될 것으로 보인다. 문화부 시장사 사장 류우위주(劉玉珠)는, 2006년 각 지역의 문화시장 관리는 지적재산권 관리를 강화해야 하고, 농촌문화시장을 양성하고 인도해야 하며, 시장을 장기적으로 체제를 구축하여 문화시장 법적체제를 완벽화 하는 것을 중점사업으로 할 것이라고 밝혔다.

온라인게임 산업의 건전한 발전 추진

류우위주는 또한 2006년 온라인게임관리 영역을 확장하여 온라인게임 확장을 제고하며, 온라인게임 산업의 건전한 발전을 촉진할 것이라고 밝혔다. 동시에 온라인게임 음악발전과 관리문제를 열심히 연구하여, 구체적인 정책을 제출하여 온라인게임 음악의 건전한 발전을 촉진할 것이라고 말했다.

또한 PC방 관리 장기간 유효체제 회의의 계획에 따라 베이징(北京), 상하이(上海), 텐진(天津), 충칭

(重庆), 선전(深圳), 선양(沈阳), 청두(成都), 창사(长沙), 스자좡(石家庄) 9개 도시에서 반년 간 시행해온 사업의 기반에서 유효한 체제를 수립했다. PC방 체인 발전 중에 나타난 문제에 대해 즉각 관련 관리정책에 반영하며, PC방이 체인점화로 발전되게 추진한다. 적극적으로 전국 PC방 문화시장 컴퓨터를 감독, 관리하는 플랫폼을 구축할 것이며, 전국 네트워크를 실현하여, PC방과 인터넷 문화 콘텐츠를 실시간 감독 관리 하는 것을 취지로 하여 관리체계의 과학화를 도모한다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-02/20060102130555817.shtml>

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