



### 특집

- 게임 산업 내 중간업체의 발전 방향

### China Game News

- 2010년 중국 게임기 하드웨어 시장규모 4.65억 달러
- 중국산 게임을 대리하는 한국 게임업체 나인브라더스
- 성파 인텔과 함께 《Dungeons Dragons Online》 홍보
- 인터넷 박람회, 차이나 텔레콤과 제휴
- 레노버 투자그룹 게임 하청 산업에 투자

### Game 소개

- 《스션짱빠 / 食神争霸 / 식신쟁패》

### Game 회사소개

- 상하이 Virtuos 컴퓨터 소프트웨어 유한회사

### 법률 및 정책

- 정보 네트워크 전파 권리 보호 규정 (2)

## 게임 산업 내 중간업체의 발전 방향

“우리는 기업에게 전신통신 서비스를 제공하는 것 외에 각각의 중소형 기업, PC방, 컴퓨터 상가와 많은 SP업체들과도 다양한 협력관계를 맺고 있다. 하지만 온라인게임 대리 업체들은 이러한 서비스 중의 한 부분만을 보고 있다. 하지만 우리는 중국 온라인게임의 지역 운영에 적합한 발전 모델을 제시할 수 있다.”고 IDC서비스 제공업체는 밝히고 있다.

7년간의 시장 적응기간을 거친 온라인게임 중간업체들은(IDC, 판매·홍보업체, 도·소매업체 포함) 소재한 지역시장의 우위를 강화하고 다양한 부가서비스를 개발해야만 본 산업 내의 입지를 공고히 할 수 있음을 깨달았다. 이는 중국 온라인게임 산업에 새로운 시장 구조가 형성될 것을 예감케 한다.

온라인게임 운영업체가 중간업체를 중간업체가 다시 온라인게임 유저를 제어하는 수직적인 전통 방식은 온라인게임 운영업체는 게임기술의 연구개발과 매체 홍보에 전력하고 운영에 대한 부분권리를 지역시장 개척능력이 뛰어난 중간업체에게 부여해 직접적으로 온라인게임 유저를 제어할 수 있는 새로운 운영방식으로 발전했다.

### 1. 전통적인 온라인게임 운영

온라인게임이 중국에 등장한 이래 운영업체의 운영구조는 변함이 없었다. 게임 개발업체는 운영업체와 합작해 게임의 로열티와 대리 비용을 받는다. 그리고 운영업체는 각 지역의 IDC업체에게서 대역폭을 구매해 서버를 구축한 후, 알파테스트, 클로즈베타 테스트, 서버 부하 테스트, 오픈베타테스트를 거쳐 게임의 유료화를 시행한다. 이와 동시에 각 포인트 카드 판매업체와 협력계약을 체결해 적지 않은 포인트 카드 대리 비용을 받아 대리 게임을 적극적으로 홍보한다.



이러한 시스템은 온라인게임 기술, 시장 및 게이머 등에 대한 게임 대리업체의 장악력을 높여 준다. 만약 중간업체 중 한 업체에 문제가 발생하게 될 경우, 운영업체는 문제 업체에 대한 여러 조치를 취해 안정된 산업망을 유지한다. 그러나 수많은 중간업체의 정보가 동시에 게임 대리업체에 집중되기 때문에 대리업체는 수집된 정보를 분류, 정리, 평가, 계획하여 실행에 옮기기까지의 긴 기간 과정을 거쳐야 한다. 이런 이유로 적절한 시기를 놓치기도 한다.

전통적인 온라인게임 운영업체의 입장에서 볼 때 중간업체의 역할은 고정되어 있어 새로운 수익을 창출하기 어렵다. 비록 지역 포인트 카드 대리로 지역 홍보를 대체, 유통 연합SP업체가 지역의 홍보를 강화하고 있지만 이런 소규모적인 상품판매 전략은 근본적으로 산업망의 변화를 이끌지 못하기 때문에 온라인게임 사업에 영향을 끼칠 수 없다.

따라서 어떻게 온라인게임의 산업망을 새롭게 활성화시키고 어떻게 중간업체의 이익을 최대화 시키면서 지속적인 발전을 유지하느냐의 문제는 온라인게임 운영업체와 중간업체가 반드시 직시해야 하는 부분이다.

## 2. 과소평가되는 온라인게임 중간업체의 역량

온라인게임 운영업체의 IDC 관련 인사는 전자통신 관련 업체 및 IDC 업체의 가장 큰 우위를 서버구축 자원이라고 밝히고 있다. 서버구축 자원은 지역 ISP 및 IDC 대리의 핵심으로 온라인게임 운영과정에 있어 중요 항목인 원가의 지출을 관리하고 있다. 그러나 게임 운영업체는 IDC 서비스를 단지 온라인게임 운영을 최적화하는 도구로만 간주, 협력 방식에 많은 제한을 두며 IDC 서비스 업체의 역량을 경시하고 있다.

중간업체인 홍보업체와 판매업체 또한 어려움을 겪고 있다. “전체 온라인게임 시장에서 수익을 창출하는 게임은 몇 편에 불과하지만 모두 연초에 가격을 인상하기 때문에 이익이 점점 줄어들어 소프트웨어를 취급할 때보다 못하다.”라고 밝혔다. 많은 전통 소프트웨어 지역 판매업체들이 온라인게임 산업에서 철수를 고려하고 있다.

어느 홍보업체 담당자는 “우리는 다양한 홍보루트를 가지고 있다. 많은 지역 정보센터 및 영화 사이트와 긴밀한 협력관계를 맺고 있어 어떤 게임이든 어느 한 지역에서 천 명 가량의 게임 접촉자를 확보할 수 있다. 하지만 게임업체는 굳이 지역에 사무소를 설립해 우리와 이익을 나누려고 한다.”라며 지역 홍보 루트에 대한 게임업체의 불신을 밝혔다.

## 3. 대립에서 협력으로 변하는 운영방식

산업구조와 게임업체의 조직구조를 볼 때 상당수 업체들이 창업 초기부터 거대한 사업규모와 완전한 발전을 원하고 있어 온라인게임 1편을 독립적으로 운영하는 운영자 수가 백 명을 초과하고 있다. 하지만 이들 운영자들의 기능은 산업 내, 오랜 경험을 가진 전문 업체의 기능과 중복되고 있다. 예를 들면 서버를 자체적으로 구입 후 전자통신 관리실에 위탁해 운영 원가를 낮추거나 또는

몇 개 또는 몇 십 개 지역에 사무소를 자체 설립해 전통적인 판매 루트를 대체하기도 한다.

또는 성(省)급 사무소를 설립, 일반적인 판매 루트를 거치지 않고 직접 포인트 카드를 판매하기도 한다. 하지만 현 단계에서 볼 때 산업 환경을 앞선 이러한 기능은 원가를 낮추지 못하고 오히려 운영 리스크를 증가시켜 종종 실패를 자초하게 된다.

따라서 어떻게 전문 업체의 기능을 최대한 이용해 운영 리스크를 감소시키는가라는 문제는 최근 2년 내 온라인게임 업계의 최대 화두가 되었다. 2004년 말, 바오더(宝德) 과기는 서버 생산업체의 우위를 이용, 《잔귀영웅/战国英雄/전국영웅》 온라인게임 서버를 자체적으로 구축해 게임을 운영하는 방식을 처음으로 선보였다.

2005년 왕이는 바오더 과기의 서버 분배방식을 쫓아 《몽환시요우/梦幻西游/몽환서유》 및 《따화시요우/大话西游/대화서유》의 서버를 구입한 후, 각 지역 홍보업체에게 지역의 서버 홍보사업을 위탁했다. 그리고 특정 서버 내 게이머가 증가할 때마다 그 이익을 홍보업체와 분할하는 방식을 이용, 게임시장에서 성공을 거두었다.

이러한 운영방식은 지역 홍보업체들의 적극성은 유도하였으나 산업구조 내 중간업체들의 전반적인 활성화는 이끌지 못했다. 2006년 성따는 중간업체와 진정한 의미의 협의를 달성, 고용관계가 아닌 평등한 협력관계를 구축했다. 앞으로 지역의 매체, IDC, 판매업체/홍보업체, 포털 사이트, 게임 공회, PC방 연합 및 프리서버까지 그 홍보능력이 미치는 업체에게 산하 온라인게임의 운영 권한을 부여할 것이다.

운영 권한을 부여받게 되는 업체는 게임의 지역 운영에 대한 최대 권한을 가지며 성따와 직접 이익을 분배하게 됨에 따라 진정한 의미의 독립적인 지역 운영을 맡게 될 것이다. 하지만 아쉽게도 성따가 운영 권한을 부여할 게임은 모두 시장에서 이미 도태된 게임이거나 도태될 위험에 처해 있는 게임들이다. 성따의 뒤를 이어 워니우(蜗牛)도 게임의 지역 운영을 발표했지만 성따와 달리 대리하고 있는 모든 게임을 지역 운영계획에 포함시켰다.

《항하이쓰지/航海世纪/항해세기》, 《지자쓰지/机甲世纪기갑세기》 및 최근에 대리를 시작한 한국게임 《피피치우/PP球/PP Ball》 그리고 《WOW》에 필적하는 《헤이안위광밍/黑暗与光明/Dark and light》 까지도 지역 운영계획에 포함되어 있다. 그리고 워니우는 앞으로 해외게임을 지속적으로 수입해 지역 운영계획에 포함시킬 예정이어서 중간업체들의 높은 기대를 모으고 있다.

#### 4. 결론

뛰어난 사업모델은 산업망 전체를 활성화시키며 산업망 각 부분의 최대 역량을 유도하는 동시에 높은 수익을 창출시킨다. 현 게임 산업에서의 경쟁은 제품과 업체 간의 쟁탈로만 제한되어 있어 중간업체의 최대 역량을 이끌어내지 못하고 있다. 게임 산업 내, 모든 중간업체들이 스스로 역량을 제고시켜 자체의 무의미한 경쟁에서 탈피해 새로운 시장을 형성해야 한다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-06-15/20060615144232748.shtml>

## 2010년 중국 게임기 하드웨어 시장규모 4.65억 달러

IDC가 최근 발표한 보고에 따르면 2005년 중국의 비디오게임기와 TV게임 하드웨어의 시장 규모는 1.64억 달러, 출하량은 109만 대였다. 그리고 2010년의 비디오게임기와 TV게임 하드웨어 시장 판매수익은 4.65억 달러, 출하량은 365만 대에 달할 것으로 예상하고 있으며, 2006년에서 2010년까지의 판매액과 출하량의 연 평균 성장률은 각각 23.2%, 27.3%로 예측하고 있다.

IDC분석가에 따르면 영상게임기 제작업체에 있어 중국은 발전 전망이 밝은 매력적인 잠재시장이다. 하지만 중국 시장은 하드웨어 밀수와 소프트웨어 해적판의 유통으로 인해 어려움을 겪고 있어 시장 진출시기와 사업모델 채택에 있어 많은 업체들이 고민하고 있다.

중국의 많은 게이머들은 향후 영상 게임시장 발전에 있어 중요한 발전 요소이다. 온라인게임의 빠른 확산으로 중국 게이머 수는 급속히 증가했으며, 게이머들의 수요도 높아짐에 따라 게이머들은 점차 게임성이 우수하고 콘텐츠가 풍부하며 시각적 효과가 뛰어난 영상게임 제품을 선택, 즐기고 있다.

현재 중국의 영상 게임시장 상황은 그리 낙관적이지 못하다. 게임기 하드웨어로 시장 점유율을 쟁취하고 게임 소프트웨어 수익에 의존하는 게임기 제조업체의 운영방식은 중국에 적합하지 않기 때문이다. 따라서 세계 3대 비디오게임콘솔 업체인 소니, 닌텐도, 마이크로소프트는 중국시장 대거 진출에 대해 신중한 입장을 보이고 있다.

영상게임기 제작업체가 중국시장을 개척하기 위해서는 우선 제품의 현지화 작업을 진행, 중국 게이머들의 수요에 적합한 게임 소프트웨어와 하드웨어 제품을 개발해야 한다. 그리고 정부와의 협력을 강화해 하드웨어 밀수와 소프트웨어 해적판 유통문제를 해결해야 한다. 마지막으로 중국의 시장상황에 맞는 수익모델을 구축해야 한다.

마이크로소프트의 Xbox 360의 전 세계 동시출시를 기점으로 차세대 TV게임콘솔 시대가 시작됨에 따라 세계 각 대형 게임콘솔 업체들은 우위를 선점하기 위해 중국 시장을 주목하고 있다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-06-24/20060624092752294.shtml>

## 중국산 게임을 대리하는 한국 게임업체 나인브라더스

중국 온라인게임 《항하이쓰지/航海世纪/항해세기》를 수입해 현재 한국에서 서비스 중인 한국 게임업체 나인브라더스 우석희 대표는 한국시장 진출을 계획하고 있는 더욱 많은 중국 게임업체들과의 협력을 원하고 있다고 밝혔다.

2004년 중국 워니우(蜗牛)와 《항해세기》 한국 판권계약을 체결한 나인브라더스는 게임을 현지화 한 후, 2005년 9월부터 정식으로 게임을 서비스하고 있다. 나인브라더스는 현재 중국 워니우와 《지차쓰지/机甲世纪/기갑세기》의 한국 판권관련 MOU를 이미 체결했으며 앞으로 더욱 많은 우수한 중국산 게임을 한국에 소개 및 서비스할 계획이다.

나인브라더스는 한국에서 중국게임을 서비스하는 동시에 게임의 현지화 작업, 광고 및 판매까지 담당하고 있다. 그리고 한국 온라인게임 업체들과 긴밀한 협력관계를 유지하고 있어 중국 게임업체에게 한국 온라인게임을 제공해 줄 수도 있다.

그리고 현재 한국 내, 중국게임의 서비스 채널을 다양화시키고 있어 한국시장 진출을 계획하고 있는 중국 게임업체에게 있어 나인브라더스와의 협력은 좋은 기회로 작용될 될 것이다. 또한 한국게임을 수입하고자 하는 중국 게임업체에게도 정확한 한국게임 정보를 제공받을 수 있는 좋은 기회가 될 것이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-06-22/20060622150446729.shtml>

## 성따 인텔과 함께 《Dungeons Dragons Online》 홍보

현재 독자적으로 《롱위띠샤청/龍與地下城/Dungeons Dragons Online》(이하 DDO)을 대리 운영하고 있는 성따는 클로즈 베타서비스를 6월 28일부터 정식으로 실시할 것이라고 발표했다. 성따는 인텔을 협력파트너로 선택, 인텔의 듀얼코어 컴퓨터를 이상적인 DDO운행 플랫폼으로 선정했다. 앞으로 양사는 유기적인 협력을 통해 시장홍보를 진행, 기술과 콘텐츠가 조합된 우수한 온라인 게임을 게이머들에게 소개할 것이다.

DDO 클라이언트 및 클로즈 베타 계정은 인텔의 관련제품과 같이 판매될 것이며, 7월 10일부터 인텔의 듀얼코어 컴퓨터를 구입한 소비자는 DDO 클로즈 베타 계정을 무료로 지급받게 된다. 한편 성따는 DDO 클로즈 베타서비스를 진행하는 과정에서 인텔의 듀얼코어 컴퓨터 제품을 적극 홍보할 것이다. 양사는 지정된 루트, PC방 및 중국 22개 인텔 디지털 홈 체형장에서 다양한 홍보 이벤트를 정기적으로 진행, 유저들이 현장에서 DDO게임을 체험할 수 있도록 할 계획이다.

“강력한 브랜드 자원과 풍부한 온라인게임 운영경험을 갖고 있는 성따는 이번 DDO게임을 통해 중국 유저들에게 기존의 게임과 다른 독특한 즐거움을 선사할 것이다. 그리고 인텔은 업계 내, 선두적인 위치를 차지하고 있으며, 유저들에게 독창적인 인터랙티브 생활체험을 제공해주고 있다. 이러한 인텔의 기술과 탁월한 시장안목은 DDO의 홍보와 성따의 인터랙티브 엔터테인먼트 전략부문에서 관건적인 역할을 해줄 것이다.”라고 성따의 쉰하이빈(瞿海滨) 부총재는 밝혔다.

그리고 인텔 아시아지역 및 협력업체 업무발전부 총감 주웨이(朱巍)는 다음과 같이 밝혔다. “인텔은 산업망 협력파트너와의 긴밀한 협력에 노력하고 있으며 게이머들이 게임을 완벽하게 체험할 수 있는 플랫폼 및 선진기술을 개발해오고 있다. 그리고 성따는 선두적인 인터랙티브 엔터테인먼트 업체인 동시에 인텔의 중요한 중국 협력파트너이다. 급속하게 성장해 온 중국 온라인게임 시장에서 양사는 디지털 홈 등 각 영역에서 긴밀한 합력을 전개해 왔다. 인텔의 최신 듀얼코어 기술은 성따가 새로이 출시한 대형게임에서 더욱 실감나는 게임효과를 유저들에게 제공할 것이다.”

3D MMORPG게임인 DDO는 미국 게임업체 TURBINE이 개발한 게임이다. 성따는 작년 4월 21일 TURBINE과 전략적 협력계약을 체결, DDO게임의 온라인 버전 MMORPG게임인 DDO를 중국 게이머들에게 선보였다. DDO는 1974년 처음 출시된 이래 세계적으로 높은 명성을 얻었으며 MMORPG게임의 고전적인 제품으로 평가받고 있다. 이미 세 번째 버전인 DDO는 400만 이상의 게이머들이 1개월 내에 최소 한 번씩 즐기는 게임이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-06-29/20060629093725277.shtml>

## 인터넷 박람회, 차이나 텔레콤과 제휴

인터넷 박람회 조직위원회 비서실에 따르면 현재 인터넷 박람회는 차이나 텔레콤과 제휴해 2006년 중국 "건강한 인터넷문화" 이벤트를 계획하고 있으며, 양측은 세부적인 사항에 대해 진일보한 협상을 벌이고 있다.

인터넷 박람회는 인터넷 문화의 건강한 발전 및 감독, 그리고 인터넷문화 산업의 발전을 촉진하기 위해 줄곧 노력해왔다. 인터넷과 문화의 유기적인 결합방식을 통해 건전한 인터넷문화를 촉진하고 온라인문화를 발전시켰다. 그리고 인터넷 중심의 중국 정보산업을 콘텐츠 중심으로 전환시켜 온라인문화 콘텐츠의 질을 높였다.

국유 기업체인 차이나 텔레콤은 중국의 주요 전자통신 기업으로 기초 인터넷 운영업체인 동시에 중국 최대의 종합정보 제공업체이다. 또한 세계 제일의 고정전화 네트워크를 보유, 중국 전역에 서비스되며 구성원 단위에는 중국 전역의 31개 성급 기업도 포함되어 있다.

이번 행사에 있어 차이나 텔레콤은 "건강한 인터넷문화"의 보급되는 범위와 그 효과에 있어

가장 적합한 기업임에 틀림없다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-06-29/20060629155813169.shtml>

## 레노버 투자그룹 게임 하청 산업에 투자

2006년 6월 28일, 세계 게임 산업의 최대 하청업체인 Virtuos 컴퓨터 소프트웨어 유한공사는 레노버(Lenovo)투자그룹(레노버 산하의 독립적인 창업투자회사, 레노버 그룹의 출자자)과 Virtuos 간의 융자협약이 정식으로 이루어졌다고 밝혔다. 이번 협의에서는 New Access Capital 업체가 유일하게 재무고문을 맡았다.

영국 시장조사 업체인 Screen Digest의 조사연구에 따르면 현재의 게임 산업은 게임을 자체 개발하는 방향에서 점차 하청을 주는 방향으로 변하고 있다. 그리고 2006년 말, 세계 게임하청시장 규모는 11억 달러에 이를 것이며, 2010년에는 25억 달러로 증가해 세계 게임 개발시장의 40%를 차지하게 될 것이다.

Virtuos는 설립된 지 18개월밖에 안된 신생업체지만 100여 명의 전문 게임인원을 보유하고 있는 업체로 이미 게임 하청산업 내에서 주요한 위치를 차지하고 있다. 이러한 Virtuos의 성공은 국제화된 관리시스템과 완벽한 공정 그리고 우수한 IT시스템에 있다. Virtuos는 앞으로 게임제작팀을 지속적으로 확장해 게임 산업 내 차세대 게임서버 플랫폼 발전에 필요한 새로운 서비스 품질에 맞추어 발전해 나갈 것이다.

Virtuos의 CEO Gilles는 레노버와의 협력을 기쁘게 생각하고 있으며, 새로운 자금을 이용해 향후 2년 내 Virtuos의 규모를 현재의 3배로 확장할 것이라고 밝혔다. 또한 인재양성, 제작공정 및 IT등 여러 부문에 대한 투자를 더욱 확대해 게임 산업 내 전례 없는 서비스를 제공할 수 있도록 만들 것이라고 밝혔다.

레노버 투자그룹과의 융자협약 달성은 세계 주요 게임업체들과 협력파트너 관계를 구축하고 있는 Virtuos에게 있어 매우 중요한 협의임에 틀림없다. “레노버는 하청 부분에 있어 이미 성공적인 사례를 남긴 업체이며, Virtuos는 게임 산업의 발전방향에 대해 독특한 견해를 갖고 있는 업체로서 양사의 협력을 통해 앞으로 사업을 세계적으로 확장시킬 수 있기를 바란다.”고 레노버 투자그룹의 집행이사인 싸양(夏杨)은 밝혔다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-06-30/20060630152602289.shtml>



## 《스션쟁빠/食神争霸/식신쟁패》



게임 이름 : 스션쟁빠/食神争霸/식신쟁패

게임 종류 : 캐주얼 게임

개발 회사 : 베이징 쥐쯔스따이(卓智时代)

공식사이트 : <http://ss.leyuan.com>

게임 등급 : ★★★

## ▶ 게임소개

《스션쟁빠/食神争霸/식신쟁패》는 베이징 쥐쯔스따이(卓智时代)가 개발, 운영하고 있는 경영 시뮬레이션 캐주얼게임으로 보드게임의 특징이 첨가되어 있다. 용량이 적은 까닭에 다운로드 및 게임운영이 쉬워 바쁜 직장인들에게 적합한 게임이며, 게임 환경 및 시스템 사양에 구애받지 않고 언제 어디서나 게임을 즐길 수 있다.

게이머는 게임 속 음식점 사장으로서 요식업계의 일인자 자리를 놓고 다른 게이머들과 경쟁하게 된다. 손님을 접대하면서 경쟁 음식업체를 모함하는 등 게이머들은 유쾌하고 재미있게 게임을 즐길 수 있다.

## ▶ 게임 배경

중국 5천년 역사에서 음식문화는 넓고도 깊으며 그 역사 또한 매우 길다. 중국인이 이야기하는 음식은 배고픔을 해결하기 위해 먹는 것뿐만 아니라 사물을 인식하고 이해하는 철학이기도 하다. 전통적인 음식문화는 깊은 뜻을 갖고 있으며 주로 정(精), 미(美), 정(情), 예(礼) 4개 요소로 개괄할 수 있다. 이 4개 요소는 음식의 품질, 미적 체험, 감정 변화, 사회 기능 등 독특한 문화를 반영하고 있으며 음식문화와 우수한 중국 전통문화와의 긴밀한 관계 또한 반영하고 있다.

시대와 사회의 발전에 따라 요식업은 새로운 기회와 도전을 맞이하고 있다. 서비스 산업으로의 요식업은 치열한 산업 경쟁에서 살아남기 위해서는 자체 음식의 품질 및 위생 환경 등 기초 조건 외에도 우수한 서비스 조건이 반드시 필요하다. 거시적인 안목을 갖춘 업체들은 직원 교육을 특히 중요시 해, 새로운 직원에게는 역사 교육, 직업 도덕교육, 예절 교육, 서비스 심리교육, 업무 지식 등의 교육에 더욱 힘쓰고 있다.

중화 음식문화 진흥회에서 주최하고 중국 전역의 요식업 업체들이 참가하는 《식신쟁패》는

각 업체의 서비스 기술을 보여 줄 수 있으며 업체를 홍보 할 수 있는 좋은 무대가 될 것이다.

자료 : <http://newgame.g365.net/list.asp?id=259&show=new>

## CGW China Game Weekly Game 회사 소개

### 상하이 Virtuos 컴퓨터 소프트웨어 유한회사

#### ▶ 회사 소개

Virtuos는 2004년 12월 상하이에 설립된 회사로 게임업계 경험이 풍부한 팀을 보유하고 있으며 세계 최대 게임스튜디오인 중국 UBI 전임 총재인 Gilles가 회사를 이끌고 있다. Virtuos는 중국의 독립적인 첫 외자 게임업체로 고객 업체들은 주로 세계 10위에 속하는 게임 발행업체 및 게임 개발업체들이다. Virtuos는 제작 능력을 제고하는 동시에 원가를 낮추고자 하는 업체들에게 3D 미술, 프로그래밍 및 테스트 부분의 게임 제작 서비스를 전문적으로 제공하고 있다.

과학기술의 발전에 따라 현재 게임 개발업체들은 3D게임 개발에 필요한 기술과 지식을 갖추고 있다. 이들은 대규모 제작팀을 보유, 엄격한 공정과정을 거치며 5가지 다른 게임 플랫폼을 개발 및 발행하고 있어 상업적인 이익을 극대화 시키고 있다.

하지만 차세대에는 현재보다 1,000배 이상 높은 처리 능력을 가진 게임 플랫폼이 제공될 수 있기 때문에 게임 업체들은 새로운 게임개발 방식을 선택해야만 한다. 그리고 게임 산업 또한 점차적으로 게임 공업으로 바뀌게 될 것이다.

Virtuos의 관리원들은 PC, 게임기, 핸드폰 등 각종 게임플랫폼에 종사해 왔으며 게임 개발 및 제작 기술이 매우 뛰어나다. 그리고 미국, 영국, 프랑스 등의 게임전문 인사들로 조직된 팀들이 Virtuos를 지원해주고 있어 Virtuos의 게임 개발경험을 제고시켜 준다. 또한 이들 팀들은 Virtuos직원들에게 기술 교육을 제공하고 있는 동시에 해외 현지 고객 업체들과의 연락망 역할도 하고 있다.

게임 하청개발 서비스를 제공하는 Virtuos는 고객 업체에게 해외의 자원, 기술 및 개발 능력을 제공하며 하청제작 방식이 갖는 우위범위 내에서 게임 개발 및 제작을 최적화시킨다. 그리고 고객 업체의 구체적인 요구에 따라 가장 적합한 기술인원 및 관리인원을 선발해 게임 개발프로젝트를 담당하게 하며 프로젝트가 큰 경우에는 필요한 해외자원과 고객 업체 팀이 함께 작업할 수 있도록 한다.

또한 대형 고객 업체를 위해 중국 내 전문적인 게임 개발연구 센터를 구축해 고객 업체가 편안한 Virtuos의 근무 환경에서 자사의 팀을 구축 및 운영할 수 있다.

▶ 연락처

회 사 명 : 상하이 Virtuos컴퓨터 소프트웨어 유한회사(上海维塔士电脑软件有限公司)  
 주 소 : 中国上海虹桥路333号交大慧谷科技园  
 우편번호 : 200030  
 전 화 : 86-21-64641856  
 팩 스 : 86-21-64642322

자료 : <http://www.virtuosgames.com.cn/>

CGW  
China Game Weekly **법률 및 정책**

**정보 네트워크 전파 권리 보호 규정 (2)**

제 9 조 빈곤을 구제하기 위해 정보 네트워크를 통하여 농촌 지역에 중국 국민, 법인 및 기타 조직이 이미 발표한 재배 및 양식, 질병 예방 및 치료, 재해 방지 등과 관련된 작품 및 기본적인 문화수요에 적합한 작품을 무료로 제공할 때, 네트워크 서비스 제공자는 사전에 제공할 작품 및 지불 비용을 발표해야 한다. 발표 후 30일 내에 저작권자가 동의하지 않은 경우, 네트워크 서비스 제공자는 관련 작품을 제공할 수 없으며 발표 후 30일 동안 저작권자가 이의를 제기하지 않은 경우, 네트워크 서비스 제공자는 관련 작품을 제공할 수 있다. 또한 발표 내용에 따라 저작권자에게 비용을 지불해야 한다. 네트워크 서비스 제공자가 저작권자의 작품을 제공한 후 저작권자가 작품 제공을 반대할 경우 네트워크 서비스 제공자는 즉시 저작권자의 작품을 삭제해야 하며 발표한 내용에 따라 작품을 제공한 기간만큼 비용을 지불해야 한다.

상기 규정에 따라 작품을 제공할 경우 직접적 또는 간접적으로 경제적 이익을 취득할 수 없다.

제 10 조 본 규정에 따라 저작권자의 허가를 받지 않고 정보 네트워크를 통해 대중에게 기타 작품을 제공할 경우 아래 규정에 따른다.

- (1) 본 규정 제6조 (1)~(6)항과 제7조에서 규정한 상황 외 작가가 사전에 제공불가를 밝힌 작품은 제공할 수 없다.
- (2) 작품명과 작가의 이름을 명시해야 한다.
- (3) 본 규정에 따라 비용을 지불해야 한다.
- (4) 기술적인 조치를 취해 본 규정 제7조, 제8조, 제9조에서 규정한 서비스 대상 이외의 기타 사람이 저작권인의 작품을 획득하는 것을 방지해 본 규정 제7조에서 규정한 서비스 대상의 복제 행위로 인해 저작권자가 실질적인 손해를 입지 않도록 방지해야 한다.
- (5) 저작권인의 합법적인 기타 권리를 침해할 수 없다.

제 11 조 정보 네트워크를 통해 타인의 공연, 녹음 녹화 제품을 제공할 경우 본 규정 제6조 ~ 제10조의 규정을 준수해야 한다.

제 12 조 하기와 같은 상황일 경우에는 기술적인 조치를 우회할 수 있지만 타인에게 기술적인 조치를 우회할 수 있는 기술, 장치 및 부품을 제공할 수 없으며 저작권자의 합법적인 기타 권리를 침해할 수 없다.

(1) 학교 수업 및 과학적인 연구를 위해 소수의 학생 및 연구원에게 이미 발표된 작품, 공연, 녹음 녹화 제품을 정보 네트워크를 통해 제공할 경우, 단 정보 네트워크를 통해서만 작품, 공연, 녹음 녹화 제품을 제공받을 수 있다.

(2) 영리를 목적으로 하지 않고 이미 발표된 문자 작품을 맹인들이 감지할 수 있는 특수한 방법을 이용해 문자 작품을 정보 네트워크를 통해 제공할 경우, 단 정보 네트워크를 통해서만 문자 작품을 제공받을 수 있다.

(3) 국가 기관이 행정 및 사법 절차에 따라 공무를 집행할 경우

(4) 정보 네트워크에서 컴퓨터, 시스템 및 네트워크의 안전성을 테스트할 경우

제 13 조 저작권 행정관리 부문은 정보 네트워크 전파 권리 침해 행위를 조사하기 위해 네트워크 서비스 제공자에게 혐의가 있는 서비스 대상의 이름, 연락방식, 온라인 주소 등의 자료 제공을 요구할 수 있다.

제 14 조 정보저장 공간 또는 검색 및 링크 서비스를 제공하는 네트워크 서비스 제공자에 대해 저작권자가 관련 서비스가 저작권자의 작품, 공연, 녹음 녹화 제품의 정보 네트워크 전파 권리를 침해했다고 여기거나, 저작권 전자 정보가 삭제 또는 변경되었다고 여길 경우, 서면통지를 통해 네트워크 서비스 제공자에게 관련 작품, 공연, 녹음 녹화 제품의 삭제 또는 작품, 공연, 녹음 녹화 제품의 링크를 끊도록 요구할 수 있다. 통지서에는 아래의 내용이 포함되어야 한다.

(1) 저작권자의 이름, 연락처 및 주소.

(2) 삭제 또는 링크를 끊도록 요구할 권리가 침해된 작품, 공연, 녹음 녹화 제품의 이름 및 온라인 주소

(3) 권리 침해를 증명하는 초보적인 자료

저작권자는 통지서의 진실성에 대한 책임을 져야 한다.

제 15 조 네트워크 서비스 제공자는 저작권자의 통지서를 받은 후, 즉시 권리 침해 혐의가 있는 작품, 공연, 녹음 녹화 제품을 삭제하거나 권리 침해 혐의가 있는 작품, 공연, 녹음 녹화 제품과의 링크를 끊어야 한다. 이와 동시에 받은 통지서를 작품, 공연, 녹음 녹화 제품을 제공하는 서비스 대상자에게 전달해야 한다. 서비스 대상자의 온라인 주소가 불명확해 전달할 수 없을 경우에는 통지서의 내용을 정보 네트워크에 공고해야 한다.

제 16 조 서비스 대상자는 네트워크 서비스 제공자가 전달한 통지서를 받은 후 제공받는 작품, 공연, 녹음 녹화 제품이 저작권자의 권리를 침해하지 않았다고 여길 경우, 네트워크 서비스 제

공자에게 서면 설명을 제시해 삭제 또는 링크가 끊긴 작품, 공연, 녹음 녹화 제품의 복구를 요구할 수 있다. 서면 설명은 아래의 내용을 포함해야 한다.

- (1) 서비스 대상자의 이름, 연락처 및 주소
- (2) 복구를 요구하는 작품, 공연, 녹음 녹화 제품의 이름 및 온라인 주소
- (3) 권리 침해가 인정되지 않음을 증명하는 초보적인 자료

서비스 대상자는 서면 설명의 진실성에 대한 책임을 져야 한다.

제 17 조 네트워크 서비스 제공자는 서비스 대상자의 서류 설명을 받은 후, 삭제 또는 링크를 끊은 작품, 공연, 녹음 녹화 제품을 즉시 복구해야 하며 이와 동시에 서면 설명은 저작권자에게 전달해야 한다. 저작권자는 더 이상 네트워크 서비스 제공자에게 관련 작품, 공연, 녹음 녹화 제품의 삭제 또는 관련 작품, 공연, 녹음 녹화 제품과의 링크를 끊도록 요구할 수 없다.

<다음 호에 계속>

자료 : [http://www.gov.cn/zwgk/2006-05/29/content\\_294000.htm](http://www.gov.cn/zwgk/2006-05/29/content_294000.htm)

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	<b>J B T</b>	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