



특집

- 중국 게임산업의 발전
- 2006년 중국 온라인게임 해외 개척 현황 회고

China Game News

- 닌텐도, 한국 업체와 합작으로 Wii 온라인게임 출시
- 성따, 캐주얼 온라인게임 《推推侠》 8일 클로즈베타 테스트 시작
- 《워위/魔域/마역》 해킹방지 신기술 "동적 비밀번호"
- USB를 이용한 게임접속, 온라인게임 해킹방지의 새로운 방법
- 춘절을 겨냥한 온라인게임 업체 간의 연합
- 중광왕(中广网) 《强化版倚天II / 메틴II 강화버전》 대리운영 발표

Game 순위

- 중국 온라인게임 기대 작 TOP 20 (03)
- 2006년도 중국 게임산업 연회 6개 부문 시상 결과

New Game 소개

- 《파오파오다오/泡泡岛/포포도》

Game 회사 소개

- 샤먼(厦门) 위펑싱(御风行) 디지털과기유한공사

Game 법률 및 정책

- 인터넷 중독 8개 표준 발표

중국 게임산업의 발전

제1회 베이징 국제문화창의산업박람회(北京国际文化创意产业博览会) 기간 중 개최된 애니메이션 게임산업 발전 포럼에서 신문출판총서 음향전자 네트워크 출판 관리자 관계자는 "11.5" 기간 동안 정부는 게임산업 발전계획을 제정하고 중국산 게임 발전을 촉진시킬 예정이라고 밝혔다.

이러한 발언은 중국이 게임산업의 지속가능한 발전 능력을 인정하는 동시에 전략적으로 중국산 게임 발전에 대해 전체적인 구상 및 계획을 진행하겠다는 것으로 해석할 수 있다. 관련 부문의 예측에 따르면, 2006년 말 중국 온라인게임 산업 총액은 약 80억 위안에 달할 예정이며, 주변 관련 산업에 미치는 영향은 1,000억 위안을 초과할 예정이다. 이로서 중국은 이미 거대한 온라인게임 시장으로 발전했다.

중국산 게임의 발전 과정을 살펴볼 때, 수년전에 시작된 "중국산 온라인게임 출판 프로젝트"가 큰 효과를 거두고 있다. 이 프로젝트로 인해 출시된 게임은 총 41종으로 이 중 2/3가 운영 중이며, 판매수입은 이미 22.62억 위안에 달하고 있다. 이는 중국 온라인게임 수입의 약 60%를 차지하는 액수이다. 2006년도 중국 온라인게임 산업은 전년도에 비해 매우 커다란 성장을 보였다.

《환차/传奇/미르의 전설》로 대표되는 한국 온라인게임을 대표로 하는 한국 온라인게임의 시장입지는 이미 축소되고 있으며 2006년 중국 게임시장에서 3억 위안의 순이익을 기록한 《머썬우스제/魔兽世界/WOW》 및 유럽, 미국 판타지 온라인게임 또한 부진을 나타내고 있다.

중국산 온라인게임은 2006년 이전의 모방적인 개발방식에서 자체적이고 독립적인 개발방식으로 전환해 중국적인 특색을 신규 온라인게임을 개발했으며 많은 유저들의 지지를 얻었다. 예로 Q버전 온라인게임 《우린와이짤/武林外传/무림외전》은 동명의 TV 드라마의 인기에 힘입어 2006년 12월 14일 정식 운영부터 동접자수 50만 돌파라는 기록을 세웠다. 이러한 상황에서 볼 때, 한국산 온라인게임 위주의 온라인게임 시장이 근본적으로 변화하고 있음을 잘 보여준다.

무료게임 열풍, 온라인게임 운영의 신 모델의 주류화

2006년은 무료 온라인게임의 한 해였다고 할 수 있다. 3년 전 천티엔차오(陈天桥)가 강력히 "무료게임" 운영방식 채택을 거부한 후 3년 만에 당초 그가 생각해본 적도 없는 "무료"라는 단어가 이미 성따(盛大)의 주요 전략으로 자리 잡았다.

성따가 2005년 말 주도했던 무료 온라인게임의 물결은 2006년에 커다란 주류가 되었다. 《쟁투/征途/정도》, 《파오파오카딩차/跑跑卡丁车/카트라이더》, 《제터우란치우/街头篮球/Free Style》, 《완메이스제/完美世界/Perfect World》, 《우린와이짤/武林外传/무림외전》 등 최근 출시된 온라

인게임은 초기부터 무료운영 방식을 채택했다. 중국 출판인협회 게임공위(中国出版工作者协会游戏工委)와 국제데이터회사(IDC)가 함께 제작한 《2005년도 중국 게임산업 보고》에 따르면, 중국 온라인게임 유저의 주 연령층은 19세~25세 이다. 이 중 19세~22세가 33.3%를 차지하고 있으며, 23~25세가 28.4%를 차지, 총 60%를 넘는 비율을 차지했다. 따라서 온라인게임 무료 전략은 무료 운영 방식을 통해 60%가 넘는 젊은 층을 공략, 온라인게임 제품으로 끌어들이려는 의도가 나타나 있다.

경제적 수입원이 없는 청소년 게이머들에게 무료게임의 유혹은 매우 클 것이다. 사실상, "무료" 라는 두 글자는 과거 게임을 위해 포인트 카드를 사야했던 전통적인 소비 관념을 변화시켰을 뿐만 아니라, 단 몇 개월 사이에 "무료" 게임의 동점자수를 대폭 증가시키는 효과를 가져왔다. 게이머들의 강력한 지지에 힘입어 무료 온라인게임은 소수의 유료게임과 대결하는 구도를 형성했다. 또한 무료 온라인게임은 서비스 이념의 개선에 따라 초기 값싼 저급 제품이 아닌 일종의 신규게임 서비스 이윤 개념으로 게이머들과 함께 성장해나가고 있다.

경영 이념의 전환, 온라인게임이 추구하는 새로운 이익 성장원동력

2006년 게임산업에서 "무료" 영리 방식의 출현과 함께 등장한 부가가치 서비스 이념 또한 광범위하게 보급되었다. 2006년 주류의 위치에 선 무료 온라인게임의 부가가치 서비스는 일정 비용을 거두어들여 이윤을 남기는 방식으로 이미 충분한 검증을 거쳐 게이머들의 인증을 얻었다. 비록 《정투》 같이 일부 "무료" 게임에 드는 비용은 유료게임보다 훨씬 높지만, 이 사실은 결코 게이머들의 무료게임 열풍을 막을 수 없었다.

또한, 무료게임을 겨냥하고 기획한 최신 이익추구 방식, 즉 온라인게임 사이버 광고 등도 차츰 초기의 아이디어 수준에서 점차 현실화 되어가는 추세다. 소식에 따르면 현재 성따의 수많은 온라인게임은 이미 대외적으로 광고주들을 모집해 각 게임의 광고 가격을 조정하기 시작했으며, 선택 가능한 광고의 형식도 매우 다양하다.

예를 들어 게임 내 공지를 통한 알림, 서버 명칭, 임무 설정, 고정 배너 등의 형식이 있으며, 광고비용은 시간당으로 계산되어 매주 10만 위안에서 20만 위안 정도이다. 《카트라이더》, 《Free Style》 등의 온라인게임 성공작의 경우 매시각 동점자수가 수만에서 수십만까지이며, 게이머들이 장시간 게임에 머무르기 때문에, 대량의 주의력과 방문횟수를 흡수할 수 있다.

이러한 사실들은 온라인게임으로 하여금 365일 x 24시간 동안 끊임없이 대중매체의 플랫폼이 되도록 했으며 광고를 보는 대중들의 광범위함과 그 전달 범위는 신문과 TV를 넘어서게 되었다. 이는 바로 무형 중에 창조된 거대한 광고가치를 지닌 공간으로 온라인게임 업체들이 게이머들을 통해 수익을 올리던 고유의 방식을 탈피, 유명 기업들로부터 광고비를 획득하는 방식은 무료게임 시대에 게임업체의 이익을 제고시킬 수 있게 함으로써 더 넓은 이익추구의 공간을 제공했다.

온라인게임 중독 방지, 비현실적인 공허한 이론

2005년 말 전격 출시된 온라인게임 중독방지 시스템과 온라인게임 실명제 이론은 지금까지 근 1년의 시간 동안의 실천을 거쳤지만, 역시 또 이론상에 불과한 수단으로 남았다. 1년간의 시범 운영 기간 동안, "창조력"이 풍부한 게이머들은 각종 효과적인 수단들을 동원해 온라인게임 중독 방지 시스템의 실제 운영 효과를 최저로 감소시켰다. 일부 게임 운영업체들도 표면적으로는 온라인 게임 중독방지 시스템을 시행하는 듯하면서도, 다른 한편으로 중독방지 시스템에 대항하는 일련의 "대책"들을 개발해 내었다.

예를 들면 일찍이 마스크에 폭로되었던 모 게임업체가 출시한 일종의 "1.5배 경험치 카드" 같은 아이템은 게이머가 5시간 이상 게임을 즐긴 후 계속하고 싶을 경우 "1.5배 경험치 카드"를 사면 이를 통해 1.5배의 경험치를 획득할 수 있게 하였다. 따라서 온라인게임 중독방지 시스템을 통한 경험치 하락을 없앨 수 있다.

온라인게임 중독방지 시스템 외에 녹색게임도 처음에는 외부의 호평을 받았다. 그러나 2006년 10월 거행된 "2006 녹색 게임 평론회"의 어느 회의에서 등장한 일부 심사 관점들은 대중들의 인정을 받지 못했다. 강제력이 없는 심사 평가 결과는 최종적으로 온라인게임 업체들의 비웃음만을 샀을 뿐이다. 온라인게임 중독 제거 효과 방면으로 살펴볼 때, 2006년도는 거의 아무것도 하지 않은 것과 마찬가지로 해였다. 이 시스템과 더불어 유일하게 효과를 거두었던 사건은 산시(山西) 평산현(方山县) 서기(书记)가 온라인게임 중독 청소년이 쓴 도와달라는 편지를 통해 전구역의 PC방을 폐쇄한 사건일 것이다.

사양길에 접어든 PC게임, 게임산업 발전의 불균형의 확대

2006년도 중국 내 온라인게임의 발전은 매우 순조로웠다고 표현할 수 있을 것이다. 그 강력한 발전 추세는 온라인게임 산업을 명실상부한 유망 산업으로 만들었다. 그러나 PC게임에 대한 등한시는 전체 게임산업의 발전에 있어 불균형 현상을 초래했다.

전통적인 게임 산업의 구분방식에 따르면 게임 산업은 온라인게임, PC게임, 가정용 게임기의 3대 산업으로 구성된다. 전 세계 범위 내에서 이 세 가지 게임의 발전 현황과 시장 점유율은 대략적으로 비슷하게 시장을 3등분 하고 있는 상태이며, 유럽 및 미국 등지 시장에서 전자오락과 PC 게임이 차지하는 액수는 온라인게임을 초과, 당당한 주류 산업에 속하고 있다.

2005년도 PC게임이 전 세계 시장에서 차지한 비중은 12.2%까지 달해, 온라인게임이 차지한 5.4%를 훨씬 초과했다. 그러나 중국 내에서 일부 온라인게임의 대규모 오픈베타 테스트에 수만의 게이머들이 몰려드는 상황과 비교해볼 때, PC게임 정품과 전자 오락기를 판매하는 상점 안은 매우 적막한 것을 볼 수 있다.

관련 부문의 통계에 따르면, 중국 게임시장 총 생산액의 90%는 온라인게임에 의한 것으로 PC게임 산업은 가장 절정기에 도달했을 때도 생산액이 억대를 넘지 못했다. 2006년 《웬원찌엔/軒轅劍/현원검》 등 자체 개발된 소수의 PC게임이 출시된 것을 제외하고, 시장의 대부분의 제품은 모두

해외 PC게임으로 이익 또한 매우 낮은 수준이다. 심지어는 일찍이 《찌엔샤칭원/劍俠情緣/검협정연》으로 중국산 PC게임의 시대를 열었던 King soft조차 온라인게임 개발 방향으로 눈을 돌렸다.

가정용 게임기의 중국 내 현황은 더욱 참담하다. 성따의 EZ Station의 실패 및 PS(플레이스테이션) 시리즈 게임기의 저조한 발전으로 볼 때, PS3와 XBOX360을 대표로 하는 차세대 게임기 또한 중국시장에 대거 진출할 계획이 없는 듯하다.

현재 상황에서, 중국 내에서 PC게임과 게임기가 크게 발전하지 못하는 근본 원인은 바로 불법 복제에 있으며 이 문제는 단시간 내에 효과적인 해결방안을 찾지 못한다. 이 모든 상황에서 볼 때, PC게임과 전자오락은 향후 일정 기간 동안 온라인게임의 압박 속에서 물러나 있을 듯하다.

종합적으로 요약하면, 현재 중국의 게임산업에는 아직 수많은 불균형적인 문제가 존재하며 게임산업이 안고 있는 문제들이 단시간 내에 적절하게 해결될 수 없지만, 그 총체적인 발전은 지속적인 안정세를 타고 있음은 분명하다. 특히, 중국산 온라인게임의 1년간의 빠르고 거대한 발전은 자체개발을 특징으로 하는 게임산업이 필연적으로 전체 게임산업을 발전시킬 것이다.

자료 : <http://www.5928.cn/Article/news/guangcha/200701/6458.html>

2006년 중국 온라인게임 해외 개척 현황 회고

현재 중국산 온라인게임 시장을 살펴보면, 온라인게임 시장 내 경쟁은 날이 갈수록 치열해지고 있다. 우선, The 9, 왕이를 선두로 하는 온라인게임 거두들에 온라인게임 시장이 움직이고 있다. 다음으로 해외에서 중국의 온라인게임 시장은 이미 세계 온라인게임 시장 발전에 있어 가장 주목받는 시장으로 해외로의 게임수출은 게임업체들이 자국 내 소비자들에게 실력과 자신감을 표현하는 방법이 되었다.

그러나 중국산 게임에 있어, 시장에서의 경쟁이 더욱 치열해지고 있어 생존이 쉽지 않은 실정이다. 따라서 중국 시장에 몰려 함께 경쟁하는 것보다 공동으로 협력해 더 넓은 해외시장을 개척하는 것이 더 바람직하다고 할 수 있다. 2006년 많은 중국산 온라인게임이 해외시장으로 진출하기 시작했다.

2006년 게임 위니우(游戏蜗牛)는 수년에 걸쳐 《항하이시지/航海世紀/항해세기》를 제작한 후 유럽, 말레이시아, 태국, 싱가포르 등 십여 개 나라에 연이어 수출했다. 그 후 미국의 SKYUNION회사와 손조롭게 계약을 맺고 북미 시장에 진출했다. 1년에 한차례 거행되는 E3 게임 전시회에는 3개의 중국 게임업체가 참가했다. 왕룡(网龙)의 《환링여우사/幻灵游侠/환영유협》, 9YOU의 인웨우다오(音乐舞蹈/음악무도), 항저우뚜커우(杭州渡口)의 《티엔지OL/天机online/천기 온라인》이 해외 동종 업계의 광범위한 주목을 받았다.

2006년 7월초, 완메이스공(完美时空)의 《완메이스제/完美世界/Perfect World》가 먼저 타이완 쓰관(台湾智冠) 과기주식유한공사와 번체자 버전을 출시하기로 계약을 맺었고, 이어 일본 온라인게임 운영회사 C&C Media와 합작해 《Perfect World》의 일본어 버전을 출시하기로 했다. 7월 중순에 들려온 소식에 따르면, 타이완 하러바(台湾哈乐吧) 온라인은 아직 개발단계에 있는 항저우뚜커우의 《천기 온라인》 타이완 지역 독점 대리권을 계약했다.

이것은 아직 연구개발 단계의 온라인게임으로는 처음으로 합작계약을 맺은 것이다. 《천기 온라인》의 계약 성공으로 2006년 온라인게임의 해외 수출은 새로운 절정기에 도달하게 되었다. 2006년 12월 9YOU는 자체 연구개발한 《차오지우저/超级舞者/Super Dancer Online》, 《차오지워저/超级乐者/Burst A Fever》 두 게임이 독일 10Tacle과 합작 계약을 맺고 유럽 지역에 진출하게 되었다고 발표했다.

2006년 중국산 온라인게임 해외 수출이 훌륭한 성적을 거두었지만 현재 중국 문화제품의 해외 수출이 비교적 어려운 상태인 점을 유념해야 한다. 중국은 기타 공업제품의 수출과는 다르게 문화제품 수출 방면에서는 계속 약세를 보여 왔다. 할리우드 영화의 범람, 일본 애니메이션의 전 세계적인 확장은 중국 문화제품으로 하여금 세계에서 별다른 발언권을 갖지 못하게 했다.

온라인게임 시대의 도래는 중국과 세계 선진국의 수준 차이를 좁혔을 뿐만 아니라, 세계인들에게 "중국 문화"를 널리 알리는 절호의 기회였다. 해외 국가들도 각종 루트를 통해 진정한 중국 문화를 이해하길 바라고 있으며, 또한 중국에서부터 수입해온 게임에서 너무 많은 <Dungeons and Dragons>의 그림자를 보게 되는 것을 원치 않는다. 그렇기 때문에 전 세계에 어떻게 중국문화와 중국제품을 널리 알리는가는 현재 중시해야 할 문제일 뿐 아니라, 연구해 볼 가치가 있는 문제이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2007-01-09/20070109145511563.shtml>



닌텐도, 한국 업체와 합작으로 Wii 온라인게임 출시

닌텐도는 최근 한국 유명 온라인게임 회사인 넥슨과의 합작 관계를 발표했다. 넥슨은 세계 유명 대형 온라인게임 개발업체로 현재 산하 5개의 자회사를 두고 있다. 그리고 《마오씨엔다오/冒险岛/메이플스토리》, 《티엔이즈리엔/天翼之铤/테일즈위버》, 《뤼치/洛奇/마비노기》, 《파오파오 카딩차/跑跑卡丁车/카트라이더》 등 다양한 온라인게임을 운영하고 있다. 닌텐도는 이미 넥슨과의 합작을 전개해 Wii 플랫폼 게임개발에 착수했다고 밝혔으나, 게임의 명칭 및 종류 등 상세한 소식은 밝히지 않고 있다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2007-01-04/20070104172045513.shtml>

성따, 캐주얼 온라인게임 《推推侠》 8일 클로즈베타 테스트 시작

《推推侠/웨이웨이샤/추추협》는 성따가 자체 연구개발한 엔터테인먼트 캐주얼게임으로 캐주얼게임으로는 처음으로 길드 방식을 추가했다. 본 게임은 간단한 조작이라는 캐주얼게임의 장점뿐만 아니라 대형 온라인게임이 지닌 인터랙티브적인 즐거움도 갖추고 있다.

이 외, 《웨이웨이샤》는 컴퓨터에서 키보드로 즐길 수 있으며 일반 게임용 조이스틱으로도 즐길 수 있다. 후자의 방법은 본 게임의 독특한 특징이라고 할 수 있다. 조이스틱으로 즐기는 게임은 방향조작, 아이템사용 등이 간단하고 빨라 게이머들에게 또 다른 느낌을 가져다 줄 것이다.



자료 : <http://news.17173.com/content/2007-01-06/20070106104415539,1.shtml>

《워워/魔域/마역》 해킹방지 신기술 "동적 비밀번호"

많은 해커들은 영구무료 운영을 시작한 이래로 폭발적인 인기를 누리고 있는 《워워/魔域/마역》(my.91.com)의 아이디를 눈독 들이고 있다. 현재 핸드폰 아이디 바인딩 보호 시스템 "ID 도우미"를 출시한 티엔칭 디지털(天晴数码)은 최신 해킹방지 시스템 Passpod, 즉 동적 비밀번호 인증 시스템을 추가로 출시할 예정이다.

티엔칭이 이번에 출시할 Passpod 동적 비밀번호 인증 시스템은 "일회용 비밀번호" 방식을 채택해 해킹을 사전에 방지하는 시스템이다. 즉, 《워워》 게이머들은 자신이 설정한 게임의 고정 아이디와 비밀번호를 입력하는 동시에 게이머들이 지정한 경로를 통해 Passpod가 제공하는 동적 비밀번호를 입력해야 만이 정상적으로 게임에 접속할 수 있다.

선진적인 "일회용 비밀번호" 방식을 채택했기 때문에 게이머들이 로그아웃할 경우 이전의 동

적 비밀번호는 자동으로 소멸되며, 재접속 시에는 새로운 동적 비밀번호를 입력해야 한다. 해커들이 트로이 목마 등의 프로그램으로 《위위》의 접속 아이디와 비밀번호를 획득하더라도 동적 비밀번호를 획득할 수 없기 때문에 해킹이 불가능하다.

게이머들을 생각하는 티엔칭의 고객 서비스는 그 손길이 미치지 않는 곳이 없다. 게이머가 "ID 도우미"와 "Passpod" 등의 선진적인 비밀번호 보호 기술을 보유하게 될 경우, 더 이상 아이디 해킹으로 인한 문제는 발생되지 않을 것이다. 이류 업체는 게이머에게 게임 제품만을 공급하지만 일류 게이머에게 우수한 서비스를 지속적으로 제공한다는 말이 있다. 이와 같이 티엔칭의 게임운영의 핵심 또한 서비스에 있다.

자료 : http://game.china.com/zh_cn/onlinegame/news/10003534/20070110/13869328.html

USB를 이용한 게임접속, 온라인게임 해킹방지의 새로운 방법

중국을 비롯한 전 세계에서 온라인게임이 급속도로 발전함에 따라, 가상재산 거래시장의 규모도 지속적으로 확장되는 추세이다. 모든 온라인게임 운영회사가 이러한 가상재산의 오프라인 거래를 허가하지 않고 있으며 법률상으로도 가상재산에 대해 분명한 정의가 내려져있지 않지만, 게이머들의 가상재산에 대한 갈망으로 인해 이러한 거래는 몰래 혹은 반공개적으로 진행되고 있는 실정이다. 그리고 이미 지하 산업(대신 레벨을 올려주는 행위, 사이버머니 대 포인트 카드간의 거래 및 현금 대 사이버머니간의 거래, 현금 대 가상아이템간의 거래)을 형성했을 뿐 아니라 C2C와 B2C 거래 플랫폼까지 형성되었다.

또한 정부의 허가과 법률의 보호가 없기 때문에 고이윤의 가상재산 거래는 가상 세계의 새로운 범죄행위—아이디 해킹, 게이머의 가상재산 및 아이템을 획득하기 위해 행하는 절도—가 생겨났다. 게이머들의 가상재산에 대한 소유권은 정부의 인가를 받지 않았고(유료게임의 경우) 정확한 감정 표준이 없기 때문에 가상재산에 대한 보호 또한 이루어지지 않고 있다. 무료게임의 경우 가상아이템의 판매가 주요 수입원이기 때문에 아이디 해킹 방지와 게이머들의 가상재산 보호 문제가 더욱 시급하다.

그러나 운영업체의 가상재산 거래의 허가여부와 관계없이, 아이디 해킹에 대해 많은 게이머들이 겪는 것은 실제 재산의 유실과 다를 바 없는 손실과 정신적 충격이다. 그리고 운영업체 또한 지속적으로 제고되고 있는 고객서비스로 인한 압력과 아이디 해킹으로 인한 게이머 유실이라는 문제를 겪고 있다. 따라서 아이디 해킹문제의 해결은 운영업체가 고려해야할 범주로 떠올랐고, 게이머들을 게임에 붙잡아 두는 중요한 조치로 여겨지게 되었다.

그리고 신생 GSP(Game Service Provided, 게임 서비스 제공업체) 또한 아이디 해킹방지 시스템을 게임 운영업체와 게이머를 위한 서비스 제공 수단으로 삼게 되었다. 숫자 영패(数字令牌:

성따의 비밀번호 보호 시스템), 행렬 검증(矩阵校验: The 9의 비밀번호 보호 카드), 핸드폰 동적 비밀번호 등의 아이디 해킹 방지 수단은 모두 어느 정도 해킹의 난이도를 높이는 효과를 가지고 있다.

현재 은행계좌 보호 시스템에서 온 최신 아이디 해킹방지 시스템이 운영업체와 게이머들의 눈길을 끌고 있다. 이 쌍인자 인증(双因子认证)에 기초한 아이디 해킹방지 시스템은 상하이 쉐어잉(上海索赢) 정보 시스템 유한공사가 연구개발한 Gamelock 아이디 해킹방지 시스템으로 PC게이머가 읽을 수 없는 USB 장치와 게임 아이디를 바인딩하는 방식을 채택하고 있다.

이 시스템은 운영업체가 인증하는 서버와 클라이언트의 동적 비밀번호와의 통신과 인증, 하드웨어의 유일한 번호와 숫자 인증을 결합해, 게임 아이디의 안정성을 극대화한 것으로 운영업체의 게임 버전과 동시에 비밀번호 산법 및 협의 또한 업그레이드되어 프로그램 소스 및 크래킹을 통한 전문적인 아이디 해킹의 가능성 또한 방지하고 있다.

게이머들은 이를 통해 전면적인 보호 조치를 누릴 수 있게 되었다. 편리하게 바인딩을 설정 및 취소할 수 있으며 부가적인 조작이 필요 없으며, 편하게 휴대할 수 있다는 장점이 있다. 그리고 USB 장치를 삽입해야 게임에 접속할 수 있기 때문에 효과적으로 트로이목마 등 거의 모든 해킹 수단을 예방할 수 있다. 현재 제품의 개발업체는 운영업체와 비밀리에 협상하고 있어 2007년 게이머들은 온라인게임 산업에 응용된 혁신적인 아이디 해킹방지 시스템을 체험할 수 있을 것이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2007-01-15/20070115113249566.shtml>

춘절을 겨냥한 온라인게임 업체 간의 연합

온라인게임 운영업체 King soft는 1월 10일 중국 최대 전자잡지 사이트인 ZCOM과의 합작을 발표, 첫 합작 제품인 《검협정원 ZCOM 합작 특구(剑侠情缘ZCOM合作专区)》의 출시를 밝혔다. King soft는 이번 제품으로 춘절기간 동안 온라인게임 시장을 공략할 예정이다. The 9 역시 SINA와 합작협의를 달성해 “제1회 《WOW》 블로그 대시합”을 주최, “블로그 마케팅”을 통한 게임의 확산을 기대하고 있다.

소식에 따르면 King soft와 전자잡지 사이트와의 합작에서, King soft는 온라인게임 제품의 개발, 업데이트, 운영 보호 등 기술적인 면을 담당하며 ZCOM측은 전체 인터넷 플랫폼을 통한 합작제품의 홍보를 책임지며 ZCOM 가입 유저 전반에 대한 제품광고를 담당하게 된다. 그리고 합작 수입은 양측의 순이익에 따라 나누게 된다. 이 외, 양측은 시장 현황에 따라 더욱 많은 합작제품을 출시할 것도 고려하고 있다.

전체 온라인게임 시장에서 왕이, The 9, 성따 3대 회사는 게임 업계의 제 1순위 그룹에 속해

있으며, King soft는 제 2순위 그룹의 대표라 할 수 있다. 중국 온라인게임 기업 중에서 King soft의 연구개발 능력은 상대적으로 뛰어나지만, 시장 홍보 및 판촉능력은 뛰어나지 않다. 이에 King soft 차석 CEO 쩌우타오(邹涛)는 “연합운영은 장차 King soft와 ZCOM을 하나의 이익집단으로 묶어 효과적으로 King soft의 연구개발 및 운영의 우세와 ZCOM의 인터넷 플랫폼 자원을 통합할 수 있을 것이다”라고 밝혔다.

쩌우타오는 2007년 King soft는 온라인게임 운영 면에서 새로운 시도, 즉 연합운영이라는 방식을 중점적으로 확대할 예정이라고 밝혔다. 이번 합작을 위해 King soft는 단독 비용계산 시스템도 개발해 실제 상황에 맞추어 전문 클라이언트를 예약 제작하는 동시에 전문 공식 사이트와 게임 서버를 출시할 예정이다.

상하이 The 9 관계자 짜오위룬(赵雨润)도 연말연초의 게임시장 경쟁 속에서 The 9는 주로 SINA와의 합작을 통해 기업의 영향력을 확대해나갈 계획이라고 밝혔다. SINA 블로그 이용자 중에는 수많은 연예인, 고위직 기업인사, 미디어 엘리트, 창업신예들이 존재한다. 따라서 SINA와의 합작은 이들을 온라인게임에 끌어들이 수 있다. 그리고 SINA의 플랫폼 또한 The 9의 유저들에게 게임의 즐거움을 함께 나눌 수 있는 장소가 될 것이라고 밝혔다.

이에 대해 업계인사들은 온라인게임의 연합운영은 수많은 단계를 거쳐 변화했으며 가장 빠르기는 2003년 전신 연합 운영업체에서부터 2005년 지역화 연합운영까지 각 단계별로 모두 비교적 우수한 효과를 거두었다고 분석했다. King soft와 The 9의 잇따른 네트워크 미디어와의 합작은 새로운 발전방향을 제시하는 것으로 인터넷 광고에 새롭게 업그레이드 된 신규모델을 제공할 것이다.

자료 : <http://game.people.com.cn/GB/48644/48662/5272713.html>

중광왕(中广网) 《强化版倚天II/ 메틴II 강화버전》 대리운영 발표

종합 디지털 엔터테인먼트 서비스 제공업체인 중광왕(中广网)은 1월 16일 최신 《强化版倚天II/메틴II 강화버전》의 중국 대리운영권을 획득했으며, 신규게임의 준비 작업이 이미 전면적으로 시작되어 게이머들에게 곧 선보일 예정이라고 밝혔다.

그리고 무료 운영방식을 채택할 것이며 《메틴II 강화버전》의 출시는 원작 《이티엔II/倚天II/메틴II》의 후속 운영에는 영향을 미치지 않을 것이라고 밝혔다. 또한 기존 《메틴II》의 유저들은 변함없이 원 서버에서 게임을 계속 즐길 수 있으며, 곧 출시 예정인 《메틴II 강화버전》에 접속해 최신 게임의 즐거움도 함께 체험할 수 있을 것이라고 밝혔다. 《메틴II 강화버전》의 중국 게임명은 아직 결정되지 않았으며 중광왕은 중국 운영에 적합한 게임 명을 선정하기 위해 관련 이벤트를 진행할 예정이다.

《메틴 II 강화버전》은 한국 이마르 엔터테인먼트의 최신 게임 대작으로, 이미 북미시장에 진출한 상태이다. 최신 SDVIRS 3D 엔진의 동적 격투효과 및 주변의 방대한 국가들이 펼치는 삼국 쟁패의 전쟁 방식은 게이머들에게 전무후무한 전투 체험을 제공할 것이다.

중광왕은 최신 《메틴 II 강화버전》의 훌륭한 품질과 참신한 게임 콘텐츠, "메틴" 제품 시리즈에 대한 지속적인 지원으로 중국 시장에서도 좋은 성적을 거두며 중국 게이머들의 사랑을 받을 수 있을 것이라고 자신했다.



자료 : <http://news.17173.com/content/2007-01-16/20070116110456282,1.shtml>

CGW China Game Weekly **Game 순위**

중국 온라인게임 기대 작 TOP 20 (07-03)

순 위		게 임 명 칭
1	-	시엔찌엔치샤판OL(仙劍奇俠傳 / 선검기협전)
2	3↑	치찌스페(奇迹世界 / SUN)
3	2↓	시엔징촨쉬2(仙境传说2 / 선경전설2)
4	7↑	황이촨샤판(黄易群侠传 / 황역군협전)
5	-	찌엔샤칭웬(剑侠情缘网络版 3 / 검협정연 인터넷버전 3)
6	-	용형즈타(永恒之塔 / Aion)
7	8↑	띠사청위용쓰(地下城与勇士 / Dungeons and fighter)
8	10↑	링여우찌(灵游记 / Ghost online)
9	-	공푸샤오즈(功夫小子 / Kungfu Kids)

10	新	관우티엔샤(乱武天下 / 난무천하)
11	15↑	진우스페(劲舞世界 / Groove Party)
12	11↓	지짚(激戰 / Guild Wars)
13	新	짚션(战神 / Warlord)
14	-	이치당치엔(一騎當千 / 일기당천)
15	12↓	스콩즈레이(时空之泪 / sanc0)
16	13↓	선시엔(寻仙 / 심선)
17	-	광즈귀두(光之国度 / Shine)
18	新	싼궈쯔online(三国志online / 삼국지online)
19	16↓	샤무online(莎木 / 사목)
20	新	파오먀오즈궈(飄邈之旅 / 표막지려)

자료 : <http://news.17173.com/content/2007-01-15/20070115103140845.shtml>

2006년도 중국 게임 산업 연회 6개 부문 시상 결과

◆ 2006년 10대 우수 게임 운영업체

1. 上海盛大网络有限公司
2. 北京完美时空网络技术有限公司
3. 久游网
4. 上海天游软件有限公司
5. 北京一起玩网络科技有限公司
6. 光通通信发展有限公司
7. 第九城市计算机技术咨询(上海)有限公司
8. 上海征途网络科技有限公司
9. 网易
10. 深圳腾讯计算机系统有限公司

◆ 2006년 10대 우수 게임 개발업체

1. 北京金山软件有限公司
2. 北京完美时空网络技术有限公司
3. 久游网
4. 上海盛大网络有限公司
5. 网易
6. 北京联众电脑技术有限责任公司
7. 目标软件(北京)有限公司
8. 上海征途网络科技有限公司
9. 福建天晴数码有限公司
10. 深圳腾讯计算机系统有限公司

◆ 2006년 10대 인기 패키지게임

1. 2006 FIFA世界杯
2. 轩辕剑5
3. 极品飞车：无间追踪
4. 三国群英传VI
5. 大富翁8
6. 魔法门之英雄无敌5
7. 波斯王子：王者无双
8. 古墓丽影7：传奇
9. 龙与地下城：地下城主
10. NBA Live 2006

◆ 2006년 10대 인기 온라인게임

1. 征途
2. 魔兽世界
3. 热血江湖
4. 水浒Q传
5. 完美世界
6. 劲舞团
7. 梦幻西游
8. 跑跑卡丁车
9. 大话西游II
10. 街头篮球

◆ 2006년 10대 인기 중국산 온라인게임

1. 征途
2. 水浒Q传
3. 完美世界
4. 梦幻西游
5. 大话西游II
6. 剑侠情缘 II
7. 武林外传
8. QQ幻想
9. 封神榜
10. 仙侣奇缘2

◆ 2006년 10대 우수 게임 매체

1. 17173
2. 《游戏基地》
3. 腾讯游戏频道
4. sina
5. 《大众软件》
6. TOM游戏频道
7. 《电脑商情报游戏天地》
8. 《电脑游戏新干线》
9. 太平洋游戏网
10. 捉鱼

자료 : <http://news.17173.com/content/2007-01-18/20070118185355762.shtml>

《파오파오다오/泡泡岛/포포도》



- 게임 이름 : 파오파오다오/泡泡岛/포포도
- 게임 종류 : 스포츠/캐주얼
- 게임 특징 : Q버전 카툰
- 개발 업체 : 성따
- 운영 업체 : 성따
- 공식사이트 : ppd.sdo.com
- 현재 현황 : 1월 8일 클로즈베타 테스트

파오파오다오(泡泡岛)는 세상과 격리된 아름다운 작은 섬으로 독특한 생명체인 "정령 파오파오(精灵泡泡)"가 살고 있기 때문에 파오파오다오로 불리게 되었다.

옛날부터 정령 파오파오는 작은 섬 원주민들의 가장 좋은 친구였다. 어른들은 정령 파오파오의 사냥감을 묶어둘 수 있는 능력에 의지해 사냥을 했고 아이들은 파오파오와 놀기를 좋아했다. 이곳의 생활은 소박하고 자유로웠으며 행복했다. 그런데, 어느 날 평화로웠던 날들은 깨져버렸다. 파오파오다오의 풍부한 보석광맥을 노리고 욕심 많은 해적들이 돌연 습격해 온 것이다. 어른들은 포로로 잡혀 노예가 되어 밤낮으로 보석을 캐다.

숲 속 깊은 곳에 숨어있던 아이들은 다행히 이러한 재난을 면했으며 그 곳에서 황폐한 마야 유적을 발견했다. 유적의 중앙에는 거대한 제단이 있었으며 제단을 둘러싸고 수많은 조각들과 성상의 흔적들이 유적 끝까지 이어져 있었다. 아이들이 제단에 가까이 갔을 때 사방에서 빛이 솟아났고, 장엄하고 휘황찬란한 성당이 그들 앞에 나타났다. 사면의 벽에도 상형문자와 벽화가 떠올랐다.

아이들이 벽에 그려진 그림에서 발견한 것은 놀랍게도 고대인이 정령 파오파오를 조종하던 기술의 기록이었다. 고대인들은 길에 배치된 기묘한 기관으로 파오파오를 인도해 이동시킬 수 있었으며 자연의 힘을 이용해 자유롭게 파오파오를 소환해 사냥했다. 심지어 정령 파오파오를 통해 강력한 힘을 얻을 수 있었다.

아이들이 깨어났을 때, 모든 것은 원래의 황폐하고 쇠락한 모습으로 돌아가 있었지만, 벽화 속의 지식은 이미 그들의 머릿속에 깊이 새겨져 있었다. 흥분을 금할 수 없었던 아이들은 즉시 서로 연습하기 시작했다. 비록 아직 정령 파오파오의 조종에 익숙하지는 않았지만, 그들은 적어도 가족을 구하고 해적을 쓰러뜨릴 희망을 볼 수 있었다.

아이들은 최대한 빨리 가족을 구하기 위해 더욱 커다란 힘이 필요했다. 아이들은 나뉘어서 다



큰 유적들을 찾아보기로 결정했다. 그러나 한 사람의 힘으로는 어림도 없었기에 어떤 아이들은 "파오파오완(泡泡团)"을 만들기로 결정했다.

아이들은 정들었던 고향을 떠나 모험을 위해 출발할 것이다. 그러나 그들 앞에 놓인 것은 평탄한 길이 아닌 위험과 미지의 세계이다. 아이들은 감옥에 갇혀있을 가족을 생각하며 가족들을 구해내기 위해 모든 난관을 이겨내고 더 강대한 힘을 얻어 해적들의 본거지로 돌아갈 때까지 노력할 것이다.



자료 : <http://newgame.17173.com/content/2006-12-27/20061227153939060.shtml>

CGW China Game Weekly **Game 회사 소개**

샤먼(厦门) 위평싱(御风行) 디지털과기유한공사

▶ **업체소개**

위평싱(御风行) 디지털 과기 유한공사의 원래 명칭은 원심띠아오룽(문심조룡, 文心雕龙)으로, 게임의 미술작업과 배경제작을 전문적으로 하는 스튜디오였다. 2003년 축적된 대량의 게임개발 경험을 바탕으로 우수한 게임 개발인력들이 모아 위평싱을 설립한 후 게임개발의 길을 걷기 시작했다.

위평싱은 온라인게임 개발을 주요 경영 부문으로 하는 전문 게임 및 다매체 개발회사이다. 위

평성은 우수한 개발팀을 보유하고 있으며, 대다수 구성원들이 모두 각 대형 게임개발 회사의 핵심 인력이었으며 일찍이 많은 중국산 게임 대작을 개발에 (《둔황/敦煌/둔황》, 《바오칭티엔/包青天/포청천》, 《시짱링훈취/西藏震魂曲/티벳진혼곡》, 《와후창룡/卧虎藏龙/와호장룡》, 《웨이촨취/月影传说/월영전설》, 《신씨엔사칭웬/新剑侠情缘/신검협정원》, 《티엔왕/天王/천왕》, 《씨엔사칭웬 왕뤄반/剑侠情缘网络版/검협정원 인터넷버전》 등) 참여한 경험이 있다.

현재, 위평신은 중국산 명품 게임을 제작을 위해 심혈을 기울여 3D 판타지 MMORPG 게임 《슈산online/蜀山online/촉산온라인》을 연구 개발했다. 위평신 게임 및 인터랙티브 소프트웨어 연구개발 전문 회사로서 중국산 온라인게임의 연구개발에 힘써왔다. 또한 명품 개발 전략을 고수, 혁신적인 발전을 거듭하여 중국 온라인게임 산업의 신성으로 떠올랐다.

위평신의 CEO 라오리엔션(廖连慎)은 2000년 게임 산업에 뛰어들어, 신웨이스(新瑞狮)에서 3D 디자이너로 일하다가, 2000년 말에 King soft 시산취(西山居)에 입사해 《월영전설》, 《신검협》, 《천왕》 등 제품 제작에 참여하며 주요 책임을 맡았다. 2004년 업계 내 파트너와 합작해 위평신을 설립한 후 온라인게임 《촉산 온라인》을 연구 개발했다.

▶ 연락처

주 소: 福建省 厦门市 西堤别墅 1-126号 102室

전 화: 86-592-504-5163

팩 스: 86-592-504-5592

홈페이지: <http://www.onwind.cn/>

자료 : <http://www.5928.cn/Article/yp/game/200605/486.html>

인터넷 중독 8개 표준 발표

1월 15일, 베이징시 미성년자 보호 위원회(北京市未成年人保护委员会), 중국 공산주의 청년단 베이징시 위원회(共青团北京市委), 중국 과학원 심리연구소(中国科学院心理研究所) 전문가들이 모여 주최한 "전국 인터넷 중독 교정 치료 전문가 학술 토론회"에서 처음으로 8개의 청소년 인터넷 중독 표준이 발표되었다. 12개월 동안 4개의 표준에 부합된다면 "인터넷 중독"으로 판명되며 즉각적인 치료가 필요하다.

8개 표준은 다음과 같다.

1. 인터넷에 탐닉한다(머릿속으로 인터넷 관련 일들이 지속적으로 생각난다. 이전 인터넷 접속한 일을 회상하거나 다음 인터넷 접속을 기대한다.)

2. 더 많은 시간을 들여 인터넷을 해야 만족할 수 있다.
3. 과거 여러 번 인터넷 접속을 통제 및 감소, 중지하려고 노력했으나 성공하지 못했다.
4. 인터넷 접속시간을 줄이거나 중지하고 싶을 때마다 의기소침해지고 우울해지거나 쉽게 화를 내며 소극적인 기분과 생리적으로 불안정한 반응을 나타낸 적이 있다.
5. 인터넷 접속에 사용하는 시간이 원래 정했던 시간보다 길다.
6. 인터넷 접속을 위해 중요한 대인관계, 일, 학업 혹은 취업기회를 기꺼이 포기할 수 있다. 혹은 이미 이러한 부분에 부정적인 영향을 끼친 적이 있다.
7. 가족, 친구 혹은 심리 상담사에게 거짓말을 하여 인터넷 접속 정도를 속인 적이 있다(인터넷 접속에 쓴 실제 시간과 비용 포함).
8. 인터넷 접속을 현실도피와 소극적인 정서 배출(무력감, 죄책감, 초조 혹은 의기소침 등)의 한 방법으로 여긴다.

이 밖에 4가지 종류의 상태가 있으며 이는 직접적인 판단 표준은 아니지만, 참고 평가의 표준으로 삼아도 좋다고 전문가들은 밝혔다.

1. 인터넷 접속이 여가시간을 보내는 가장 주요한 방식이다.
2. 인터넷을 통해 사귀 새 친구와 종종 인터넷을 통해 연락한다.
3. 인터넷 접속에 이미 대량의 비용을 투자했다.
4. 장시간 인터넷 접속으로 인해 생리적으로 수면부족, 어깨결림, 안구건조, 손목 관절 종합증 등의 현상이 나타났다.

자료 : <http://game.people.com.cn/GB/48644/48662/5285711.html>

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