

제219호

2007. 4. 9

CGW

Game Korea

China Game Weekly

특집

- 성따 신규 게임전략 성과 분석
- 중국산 게임 참신성 결여

China Game News

- 성따(盛大) 《완우티엔샤/乱舞天下/난무천하》 새로운 서비스방식 시도
- 《쿵푸샤오즈/功夫小子/kungfu kids》 4월 3일 2차 테스트
- 버스에서 만나는 왕이(网易)의 《티엔샤얼/天下贰/천하2》
- 성따(盛大), 왕이(网易) 추월 1위 등극
- 왕위(网域), 《화샤 무료버전/华夏免费版》 지역별 운영 시작

Game 순위

- 중국 온라인게임 기대작 TOP 20 (7~12)
- NVIDIA 중국 게임 풍운방 (03.18~03.24)

New Game 소개

- 《Glarsi》

Game 회사 소개

- 웨이구동리(硅谷动力ENET)

법률 및 정책

- 상하이 온라인게임 "아이디해킹방지 녹색연맹" 설립 예정

성따 신규 게임전략 성과 분석

해외 매스컴들의 최근 분석에 따르면 성따(盛大)의 무료게임플레이 방식이 현재 1차 효과를 거두었으며, 왕이(网易)에게서 중국 온라인게임시장의 선두 자리를 빼앗아 1위에 등극했다고 밝혔다.

중국에서의 온라인게임 유행

2001년, 성따는 《러췌찬치/热血传奇/미르의 전설2》로 중국의 온라인게임 열풍을 불러일으켰다. 그 후 경쟁 업체들이 지속적으로 뛰어 들었으나, 성따는 중국 게임시장의 선두 자리를 유지했다. 2005년도 말 성따는 기존의 유료 서비스 방식에서 유저들에게 대부분의 게임 콘텐츠를 무료로 서비스하는 전략으로 전환하였다. 이후 2006년도 제1분기에 성따의 수입은 감소하였으며, 이에 따라 수입 증가율도 하락해 총수입을 기준으로 보았을 때, 왕이가 성따를 누르고 중국 온라인게임시장의 선두자리를 차지하였다.

서비스 방식 전환으로 잠시 아픔을 겪었으나 현재 가시적인 효과를 보고 있다. 성따 게임의 유저들은 증가하고 있으며 접속시간도 길어지고 있다. 2006년 2분기 성따의 평균 게이머 동점자수는 이미 서비스 전환 전 최고치인 72만선을 회복했다. 게이머들의 접속시간은 점점 길어지고 있으며, 무기, 의상 및 지도 등 유료아이템의 구입 또한 지속적으로 늘어나고 있다.

2006년 제4분기 성따의 MMORPG게임 업무 총수입은 6,020만 달러에 달해, 전년도 동기 4,470만 달러를 크게 웃돌았으며 소규모 캐주얼게임 대비, MMORPG 게임의 이윤율은 더욱 높아 성따 총수입의 80.3%를 차지하였다.

게임 수입

2006년도 전체를 살펴보면, 성따의 게임 수입은 2005년보다 낮으나 1.2% 하락에 불과하며 성따의 2006년도 전체 총수입은 2,068억 달러로, 2005년에 비해 12% 감소하였으나, 주식 수익은 2005년도에 비해 192% 성장하였다. 시장 연구조사 회사 CE Unterberg Towbin 분석가는 "이는 성따의 신규방식이 확실히 효과가 있다는 증거이며, 무료 서비스방식은 순식간에 신조류를 형성하였다." 라고 발표하였다.

시장 연구조사 회사 Susquehanna Financial Group 분석가 짜오밍(赵明)은 "성따는 이미 중국 게임 산업의 선구자"라면서, 그는 중국 온라인게임 산업이 더욱 발전함에 따라 각 대형 온라인게임 개발업체가 모두 이익을 얻었다고 분석했다. C.E Unterberg는 2007년 5월 중국 네티즌 총수는 2.6배 증가, 2010년에는 3.16억 명에 이를 것으로 전망하고, broadband 유저 총수는 3배가 증가한 2.43억 명에 이르게 될 것이며 온라인게임 산업 총수입은 20억 달러에 이를 것으로 예상돼 2006년 8억 달러를 훨씬 웃돌 것으로 예상된다고 분석했다.

성따는 서비스방식 전환에 성공한 후, 신규게임 출시로 수익 증대를 꾀하고 있다. 올해 16개 신규제품을 출시할 예정이며 그 중 6개 제품은 MMORPG게임이다. 2006년에 성따는 단 2개의 신규제품만을 출시하였으나, 성따가 서비스하는 게임은 17개로 여전히 기타경쟁 업체들에 비해 높은 수준이며, 올해 말 《미르의 전설2》의 개발업체인 한국 Wemade의 신규 MMORPG게임 《창티엔/蒼天/창천》을 중국에 출시할 예정이다. 이미 Wemade측으로부터 《창천》의 서비스 제공권을 획득했다.

C.E Unterberg 분석가는 <삼국연의>가 중국 일반 시민들에게 유행하는 정도를 봤을 때, 이를 배경으로 한 《창천》은 홍보할 필요 없이 출시 후에 자연스럽게 거대한 시장 성장 잠재력을 지니게 될 것이라고 분석했다. 《미르의 전설2》역시 중국 시장에 출시된 지 이미 5년이 흘렀지만, 여전히 성따의 주요 수입원이며 액수는 대략 1,500~2,000만 달러 사이로, 최고치였던 3,000만 달러 수입에는 훨씬 못 미치는 수준이라고 밝혔다.

신규 게임

성따는 PC플랫폼의 신규 게임에 주력하면서, 모바일 및 콘솔 게임 영역으로 사업을 확대할 계획을 가지고 있다. 투자자 량씨는 중국 정부의 콘솔 게임에 대한 관련 법규 및 모바일 게임의 전송 밴드 영역 미흡함이 성따의 상기 신규 전략 실시에 영향을 미치고 있다고 지적하였다. 또 다른 분석가는 성따가 MMORPG게임 한 편을 출시할 때마다 10명의 운영인원을 증가하기만 하면 된다고 하며 "성따가 운영하는 게임의 수량이 증가할 때마다, 이윤 또한 점차 상승 할 것이다"라고 덧붙였다. Thomson Financial이 제공한 데이터에 따르면, 성따의 올해 이윤은 48% 증가할 것으로 전망된다.

자료: <http://www.weamax.com/articles/11/2007-03/20070329145215.html>

중국산 게임 참신성 결여

중국산 온라인게임에 대해 조사 결과, 중국산 온라인게임은 거품이 존재하며, 중국산 온라인게임이 소재 및 개발적인 측면에서 참신성이 결여로, 중국산 온라인게임 발전에 최대 걸림돌로 작용하고 있다고 밝혀졌다.

중국산 온라인게임 시장 점유율 상승

조사에 따르면, 2006년도 초와 비교했을 때, 2007년도 중국산 온라인게임은 267개 제품이 출시, 작년 동기대비 33% 증가하였다. 시장 점유율 또한 작년 같은 시기의 60%에서 또다시 10% 이상 상승, 73%에 달했다. 중국내 온라인게임 자체 개발팀도 작년 120개보다 증가한 143개에 이르렀다.

중국 내 자체개발 게임의 개발력도 다극화되는 추세이다. 베이징, 상하이, 광저우(广州)등의 기존 자체 개발의 주요 거점을 필두로, 청두(成都), 내몽고(内蒙古), 안웨이(安徽), 셴젠(深圳) 등지도 게임 개발 회사 혹은 개발팀들이 지속적으로 생겨나고 있다.

소재의 참신성 부족

조사결과만 보면 현재 중국산 온라인게임 현황은 매우 밝다. 그러나 이러한 수치와 이면에 자리 잡은 위험요소가 업계 관계자들에게 근심이 되고 있다. 자체 개발 게임 개발업체의 선두 King soft(金山)가 그 예이다. "찌엔샤청원(劍俠情緣, 검협정연)" 시리즈는 여전히 무협의 테두리에서 벗어나지 못하고 있으며 최근 새로이 서비스, 개발한 《쉐이후Q판/水滸Q傳/수호Q전》, 《춘치우Q판/春秋Q傳/춘추Q전》 등 제품 역시 역사소재 혹은 무협소재에서 머물러 기술·소재면에서 별다른 발전이 없었음을 보여준다. 게이머들 또한 King soft가 서비스 중인 게임은 많으나, 게임 간에 형식상 차이만 존재할 뿐 내용은 유사하다고 지적하였다.

기타 자체개발 게임의 상황도 대부분 마찬가지이다. 과거 자체개발 게임의 모범으로 평가되었던 무바오 소프트웨어(目标软件)도 소재의 혁신성 부족이라는 테두리를 벗어나지 못하였으며 왕이(网易), The 9(九城), 성따(盛大) 등의 신규제품 또한 기본적으로는 역사를 소재로 개발된 제품이다. 혁신 기술이 부족한 상황에서 중국 온라인게임은 대부분 Q버전화 되고 있다. 거의 모든 운영 회사마다 Q버전 제품을 출시하고 있으며 지속적으로 인터랙티브 엔터테인먼트에 주력해오던 Mop사도 《따화판귀/大话战国/대화전국》으로 Q버전 게임 분야에 진출하였다. 조사에 참여한 게이머들은 수많은 Q버전 게임의 동질화 현상은 심각해지고 있으며, 혁신적인 시스템 설계 또는 새로운 방식의 게임만이 이러한 동질화 현상을 없앨 수 있을 것이라고 내다보았다.

주목할 만한 것은 Mop이 최근 운영을 시작한 《대화전국》은 이번 조사에서 블랙리스트에 오르지 않은 소수의 Q버전 게임 중의 하나라는 것이다. 《대화전국》은 2D 형식에서 리얼타임 전투 방식을 채택, 외부의 인정을 받았으며, 서비스 초기 역사 왜곡에 대한 비난의 물결이 있었지만, 흥미위주 역사 스토리 설계도 하나의 소재로 인정받게 되었다. 《대화전국》은 소재 및 설계상에서 참신함의 중요성을 다시 한번 증명한 것이다. 향후 지속적으로 역사소재를 채택할 수는 있겠지만, 반드시 게임 형식과 게임 콘텐츠의 혁신이 전제가 되어야 한다.

소재의 참신성=시장가치

조사에 참여한 업계 관계자는 소재면의 참신성이 2007년도 온라인게임 시장의 성공을 결정할 것이라고 지적했다. 항해게임의 교과서가 된 여우시위니우(游戏蜗牛)의 《항하이시지/航海世纪/항해세기》와 기갑게임의 새로운 장을 연 티엔칭 디지털(天晴数码)의 《지판/机战/기전》이 그 좋은 예이다. 성공의 실례들이 증명하듯, 새로운 소재의 개발은 Q버전 게임이나 역사소재 게임에만 집중되어있는 대부분의 개발 업체들이 반드시 해결해야할 문제이다.

자료: http://game.china.com/zh_cn/industry/talk/11011447/20070323/14005414.html

성따(盛大) 《관우티엔샤/乱舞天下/난무천하》 새로운 서비스방식 시도

3월 25일 성따의 자체개발 온라인게임 《관우티엔샤》가 정식으로 알파 테스트를 시작했다. 성따는 모바일 게임 인터랙티브 플랫폼 당러왕(当乐网)을 합작 파트너로 선택, 무선 게임 포털을 온라인게임 운영 체계 속에 추가하였다. "포인트 카드" 적립방식 부터, PC방 루트의 활용, 또는 E-SALE 온라인결제시스템, "무료운영, 유료부가가치서비스"의 수입 방식까지 온라인게임 운영방식에서 끊임없이 혁신을 시도, 업계의 발전을 이끌었던 성따가 다시 한번 '성따의 변화는 업계의 변화'라는 공식을 증명할 수 있을지 귀추가 주목된다.

성따 공식 사이트 측의 발표 후, 이를 동안 모바일 당러왕을 통한 아이디 신청자 수는 35,000명을 넘었으며 발부된 아이디는 14,000개에 달했다. 성따와 무선 인터랙티브 플랫폼의 연합 운영시도가 성공하여 다른 온라인게임 업체들의 모범이 될 것인지 여부에 대해 아직 단언하기는 어렵다. 그러나 3G시대의 도래에 따라 PC플랫폼과 핸드폰 플랫폼 분야 게임의 결합은 전망이 밝다

자료:<http://game.people.com.cn/GB/48644/48661/5521435.html>

《쿵푸샤오즈/功夫小子/kungfu kids》 4월 3일 2차 테스트

2007년 4월 3일 《쿵푸샤오즈/功夫小子》가 2차 테스트를 실시, 화려한 격투 세계가 게이머들 앞에 펼쳐질 것이다.

이번 2차 테스트 신규 버전은 게이머들의 《쿵푸샤오즈》에 대한 의견을 참고하여 수정및 개선 작업을 진행하였으며, 최신 게임 콘텐츠, 온라인 이벤트 및 아이템 장비를 포함하고 있다.

자료:http://news.17173.com/content/2007-04-01/20070401141155753_1.shtml

버스에서 만나는 왕이(网易)의 《티엔샤얼/天下贰/천하2》

왕이(网易)의 《티엔샤얼/天下贰/천하2》은 오픈베타 이후 게이머들의 지속적인 주목과 사랑을 받아왔다. 왕이는 《티엔샤얼》 광고의 일환으로 버스에 《티엔샤얼》의 거대한 포스터 및 표어를



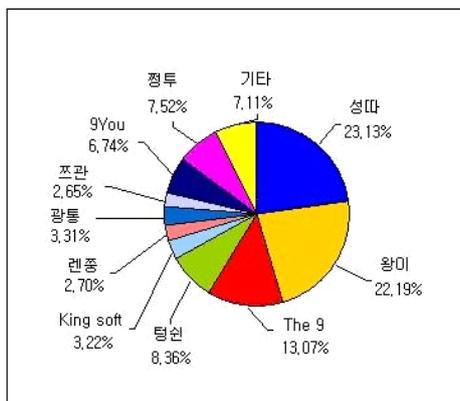
를 게재하기 시작했다. 4월 칭다오(青島), 따리엔(大連), 창샤(长沙), 청두(成都), 시안(西安), 광저우(广州)등 6대 도시에서 《티엔샤얼》의 버스광고가 등장할 예정이다.

자료 : http://www.tkgame.com/newtk/htdocs/dalu_4/2007/04-04/B2B8658F-CC0F-4673-9EA3-CCB83B54E18B.html

성따(盛大), 왕이(网易) 추월 1위 등극

어널리시스의 《2006년 제4분기 중국 온라인게임시장 검측》 보고서에 따르면, 2006년도 제4분기 온라인게임시장 규모는 20.35억 위안에 달해, 동기대비 9% 증가하였다. 또한 성따(盛大), 왕이(网易), The 9이 각각 1~3위를 차지하였다. 2006년도 제4분기 성따의 시장 점유율은 22.28%에서 23.13%로 증가하였고, 왕이의 시장 점유율은 25.51%에서 22.19%로 감소하였다.

왕이의 4분기 온라인게임 서비스 영업수익은 4.52억 위안으로, 3분기에 비해 3.5% 감소하였고, 성따의 4분기 온라인게임 영업수익(MMORPG 및 캐주얼게임 포함)은 4.50억 위안으로 3분기에 비해 10% 증가하였다. 성따의 무료서비스 유료아이템 방식이 큰 효과를 거두며 장기 유저를 축적, 2006년도 4분기 시장 점유율 에서 선두 자리를 차지한 것으로 분석된다.



어널리시스는 이번 조사에서 중국 온라인게임시장이 아래와 같은 몇 가지 변화를 나타냈다고 분석했다.

1. 온라인게임 유저 구조의 변화와 서비스 방식의 전환

중국 온라인게임 시장이 발전·성장함에 따라 중국의 온라인게임 유저들의 구조에도 현저한 변화가 발생했다. 18~23세 젊은 층 게이머들 위주의 단일 구조에서 15~30세 청소년 및 성인 게이

머들 중심 구조로 점차 발전하고 있으며, 이는 서비스 방식의 변화에 직접적인 영향을 주었다. 온라인게임 운영업체들은 성따의 무료서비스 방식, 쩡투의 '월급형 게이머니 지급방식' 등 새로운 서비스 모델을 탐색 중에 있다.

2. 정부 개입 강화

정부의 온라인게임 관리 강화에 따른 온라인게임 중독 방지 시스템의 시행과 법률 및 법규의 온라인게임 및 게임 속 사이버 재산에 대한 보호 강화 정책으로, 더 많은 온라인게임 기업들이 월정액 방식을 포기, 다른 이윤 창출 방식을 모색하고 있다. 네티즌들 역시 법률의 보장을 받는 게임 환경에서 자신의 게임 장비 등 아이템의 매매를 확대해 나가고 있다.

3. 아이템 거래 시장의 발전

아이템 거래는 10년 전 오프라인 개인 거래에서부터 시작, 중국 게임시장의 발전을 따라 불법 서버 서비스에서 게임 제작 스튜디오, 아이템 거래 플랫폼에 이르기까지 시스템화 된 산업 체인을 형성, 발전해나가고 있다. 게임 운영업체들의 새로운 운영방식에서 사이버 아이템은 이미 운영업체들의 게임 운영에서 가장 중요한 이윤 출처가 되었다. 또한 아이템 거래 전문 사이트의 발전도 더욱 가속화될 것이다.

자료: <http://www.analysys.com.cn/main/www/index.php?action=showContent&ID=4783&WID=2&TID=10>

왕위(网域) 《화샤 무료버전/华夏免费版》 지역별 운영 시작

왕위(深圳网域)는 《화샤무료버전/华夏免费版》에 대해 지역별 운영권을 부여 하겠다고 발표했다. 또한 청두 칭핑(成都青鹏) 네트워크 기술 유한공사와 정식으로 협의를 체결, 서남지구 지역 운영권을 부여하였다.

왕위 차석CEO 린웨이(林巍)는 《화샤무료버전》이 오픈베타 이후 지속적으로 발전해 왔으며, 쓰촨(四川)지역이 인구가 많고 게임시장 역시 큰 편임을 감안, 안정적이고 원활한 게임 제공을 위해 지역별 현지화 서비스를 시작하기로 결정했으며, 쓰촨 지역에서 다년간 다수의 게임을 운영, 홍보 및 서비스한 경험이 있는 칭핑 네트워크를 선택했다고 밝혔다.

칭핑 네트워크는 《칭핑화샤/青鹏华夏》라는 이름을 채택, 지역별 운영을 진행할 것이며, 서남 각 지역마다 서버를 설치해 《칭핑화샤》의 운영, 고객센터, 홍보 및 판매를 책임질 것이라고 한다. 선전 왕위(深圳网域)는 《칭핑화샤》에 《화샤무료버전》의 최신 버전을 제공할 것이며 업데이트 시기를 일치시키기로 했다.

※ 지역별 운영이란 :

최근 부각되고 있는 온라인게임 서비스방식의 일종으로 지역 운영업체가 게임 운영업체에 신청하여 일정기간, 일정구역내의 제품 자체 운영권을 획득하는 것으로, 상응하는 기술 지원을 받고

이윤을 나눠 갖는 것이다. 현지화 된 서비스, 홍보, 판매 및 서버 개설 등의 운영 원가가 상대적으로 낮기 때문에 이윤이 커진다. 지역화 운영은 이미 일부 대기업 및 많은 지역 운영업체들의 인정을 얻고 있다.



자료 : <http://news.17173.com/content/2007-04-04/20070404113138970.shtml>

CGW China Game Weekly **Game 순위**

중국 온라인게임 기대작 TOP 20 (07-11)

순 위		게 임 명 칭
1	-	시엔찌엔치샤판OL(仙劍奇俠傳 / 선검기협전)
2	-	찌엔샤칭웬(劍俠情緣岡絡版 3 / 검협정연 인터넷버전 3)
3	-	시엔징찬쉬2(仙境传说 2 / 선경전설 2)
4	-	치찌스페(奇迹世界 / SUN)
5	-	용형즈타(永恒之塔 / Aion)
6	-	티엔롱빠뿌(天龙八部 / 천룡팔부)
7	-	이치당치엔(一騎當千 / 일기당천)
8	-	쥬시엔(诛仙 / 주선)
9	10↑	진우스페(劲舞世界 / Groove Party)
10	15↑	우제취(舞街区 / 무가구)
11	9↓	츠홍쉐online(赤红血 / Red blood Online)
12	11↓	띠사칭위용쓰(地下城与勇士 / Dungeons and fighter)

13	12↓	싼귀쯔online(三国志online / 삼국지online)
14	13↓	짤션(战神 / Warlord)
15	16↑	전·싼귀우쌍BB(真·三国无双BB / 진·삼국무쌍BB)
16	14↓	광즈귀두(光之国度 / Shine)
17	19↑	치룽쭈(七龙珠 / 드래곤볼온라인)
18	17↓	환우티엔샤 (乱武天下 / 난무천하)
19	18↓	과이셔우농창(怪兽农场 / 괴수농장)
20	新	환상스제(幻想世界/환상세계)

자료:<http://news.17173.com/content/2007-04-02/20070402000731020.shtml>

NVIDIA 중국 게임 풍운방 (3월 25일-3월 31일)

순위	게 임 명 칭	게임유형
1	머썬우쓰제 (魔兽世界, WOW)	MMORP
2	따항하이스따이 (大航海时代Online)	MMORP
3	찌엔샤칭웬Online II (剑侠情缘Online II, 검협정원II)	MMORP
4	텐지 (天机Online, 천기)	MMORP
5	뤄치 (洛奇,마비노기)	MMORP
6	멍환시여우 (梦幻西游, 몽환서유)	MMORP
7	지짤 (激战, Guild Wars, 길드워)	MMORP
8	파오파오카딩차 (跑跑卡丁车 / 카트라이더)	MMORP
9	싱짤치엔예 (星战前夜, 성전전야)	MMORP
10	완메이스제귀지반 (完美世界国际版, Perfect world)	MMORP

자료:<http://games.sina.com.cn/y/n/2007-04-02/1704192679.shtml>

《 Glarsi 》



- 게임 이름 : Glarsi
- 게임 종류 : 롤플레이밍
- 게임 특징 : 판타지게임
- 개발 업체 : 평화게임(烽火游戏)

《Glarsir》의 스토리는 벨라도르(Valador) 라는 대륙에서 시작된다. 영원한 밤의 땅을 통치하는 밤의 여왕 엘레나와 일곱겹 하늘의 문을 수호하는 빛의 여신 나르는 각각 대륙의 양쪽 끝에 살고 있다. 이 두 신은 상고시대부터 서로 원수처럼 지내오면서, 인류는 빛과 어둠으로 양분된 세력 사이에서 자신의 왕국을 설립했다. 그들은 자신의 힘에 의지해 양립한 두 세력사이에서 생존하며, 오만하게도 이곳을 영웅의 땅이라고 칭했다.

게이머들은 영웅의 땅에서 생활하는 일반 모험자로서 역사의 홍수 속에 뛰어들다. 각 캐릭터마다 모두 상고시대 영웅들의 혼이 잠재되어 있다. 빛 쪽에 뛰어들 것인가, 아니면 어둠 쪽에 뛰어들 것인가? 게이머들이 성장함에 따라 캐릭터의 능력 또한 점차 향상, 영웅의 혈액도 지속적으로 출현할 것이다. 이 세계의 운명은 게이머들의 손에 달려있다.

이 게임은 사이드 스크롤 방식을 채택, 게이머들에게 새로운 시각적 즐거움을 제공한다. 새로운 비주얼 방식의 채택으로, 원거리의 개념을 도입할 수 있어 게임세계의 광활하고 아름다운 풍경을 완벽히 구현하였다. 또한 동물을 잡아서 애완동물로 기르는 방식을 도입하였으며, 게임 내 길드의 기능 강화, 길드가 단순히 캐릭터들의 집합을 넘어서 실제적인 기능을 가지고 창조 발전할 수 있도록 하였다.

자료 : <http://newgame.17173.com/content/2007-03-28/20070328193300915.shtml#menu>

웨이구동리(硅谷动力ENET)

▶ 회사 소개

웨이구동리(硅谷动力 (www.eNet.com.cn))는 하루 방문자수가 이미 1,800만 이상에 달하는 중국에서 가장 영향력을 지닌 IT포털 사이트 중 하나로, 1999년 6월 설립 이래 IT 정보 및 상거래 서비스 제공에 전력을 다해왔다. 2000년 초에는 Goldman Sachs, Redpoint와 Peninsular Capital 등 3대 세계 정상급 펀드사로부터 1,000만 달러의 투자를 유치, 전면적인 도약 발전 단계에 진입했다. 현재까지 강력한 정보채널 팀과 온라인 몰, 방대한 방문자수, 전문 서비스 등을 통해 업계가 공인하는 IT 온라인 미디어로 성장했다.

eNet은 전자상거래 서비스를 제공하는 동시에 대량의 세분화된 독자 데이터 बैं크를 보유, 첨단 기업고객 들을 업종, 지역, 기업규모에 따라 더욱 세분화하여 그들에게 차별화된 전문화 자문 서비스를 제공한다. 세분화된 50만 독자 데이터 बैं크는 IT 업체에게 고품질의 인터넷 광고 발표 플랫폼 및 인터넷 종합 마케팅 플랫폼을 제공한다.

IT 뉴스 센터, 제품 평가 센터, 제품 구매 채널 팀, 자료뱅크, 정보 서비스 채널 팀 등으로 구성된 웨이구동리의 네트워크 미디어 진영은, 높은 기술력, 다수의 가맹업체 및 방대한 IT 구매 방문자수를 바탕으로 향후 중국 최고의 IT네트워크 미디어, 정보 및 상업 포털이 되기 위해 노력할 것이다.

- ▶ 주요 업무 및 관련 제품 : 《梦想》온라인게임 대리운영
인터넷쇼핑몰 Enet

▶ 연락처

주 소 : 北京市 建国门 南大街 乙一号 金龙大厦5号楼5层
전 화 : (86-10) 65245588
팩 스 : (86-10) 65243096
홈페이지: www.enet.com.cn

자료: <http://games.sina.com.cn/biz/gamedata/company/66.shtml>

상하이 온라인게임 "아이디해킹방지 녹색연맹" 설립 예정

상하이 정보화 서비스업 협회(上海信息化服务业行业协会)는 상하이시가 악의적인 해킹 및 사이버 아이템 절도행위를 전문적으로 억제하는 "아이디해킹방지 녹색연맹" 설립에 착수하였다고 밝

혔다.

현재 인터넷에 올라온 고발의 90% 이상이 모두 온라인게임 아이디, 비밀번호 및 사이버 장비 도난 사건에 집중되어 있다. 상하이 정보화 서비스업 협회 온라인게임 전문 위원회 회장 쟡밍(张明)은 성따(盛大), The 9(九城) 등 중국 온라인게임 선두 기업들이 집중되어 있는 상해에서 이러한 문제를 해결하지 못한다면, 전체 산업의 발전에 악영향을 미치게 될 것이라고 지적했다. 또한 게이머들 역시 아이디 및 장비가 도난당하게 된다면, 개인 손실액이 몇 십 위안에서 많게는 몇 만 위안까지 달하게 된다고 덧붙였다.

현재 "아이디해킹방지 녹색연맹" 설립 작업은 우선 내부에 온라인게임 재산의 안전을 보장하는 메커니즘을 건립하고, 둘째 현행 법률 및 법규에 대해 구체적인 건의를 제시하며, 셋째 운영업체, 게이머 등과의 연계를 통해 일종의 고효율 아이디 해킹방지 기구를 설립하는 방향으로 추진되고 있다.

자료: <http://news.17173.com/content/2007-03-29/20070329161043285.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