

제225호

2007. 5. 28

CGW

Game Korea

China Game Weekly

특집

- 성따 1/4분기 수입 신기록, 온라인게임 무료화 방식 밝은 전망
- 온라인게임개발 관련 왕이 온라인게임사업부 인터뷰 (2) - 서비스편

China Game News

- 왕이(网易)와 The 9, 1/4분기 순이익 각각 3,900만 달러, 860만 달러 기록
- 게임 매크로, 게임중단의 주요 원인
- 《정투/征途/징도》 동접자수 100만 돌파
- 2007년 제 1/4분기 중국 온라인게임 시장규모 25.6억 위안

Game 순위

- 중국 온라인게임 기대작
- NVIDIA 중국 게임 풍운방 (07-20)

NewGame 소개

- 《치원 / 起源 / 기원》

법률 및 정책

- 베이징, 애니메이션, 온라인게임 등 문화창의산업 발전에 주력

성따 1/4분기 수입 신기록, 온라인게임 무료화 방식 밝은 전망

나스닥에 상장한 3대 온라인게임 기업이 1/4분기 재무보고를 발표했다. 3개 기업의 재무보고를 비교해 보면, 성따(盛大)가 온라인게임 영업수익 6,530만 달러를 기록, 1위를 차지하였으며, 왕이(网易)는 6,240만 달러를 기록, 2위에 올랐다. The 9(九城)이 3,640만 달러로 그 뒤를 따르고 있다.

성따가 온라인게임 1위 자리를 탈환할 수 있었던 가장 큰 원동력은 본연의 업무에 충실한데 따른 것이다. 성따가 선보인 무료화 방식의 발전 전망이 매우 밝다고 덧붙였다.

성따 : 수입 및 발전 속도 두 분야의 돌파

1/4분기 성따의 총영업수익은 6,880만 달러로 전년 동기대비 55.9% 증가하였으며, 전분기 대비 13.1% 증가하였다. 온라인게임 영업수익은 전체 영업수입의 95%를 차지하였다. 온라인게임 영업수익 중 77.8%는 MMORPG 수입으로 약 5,350만 달러이며 전년도 동기대비 83.9% 증가, 전분기 대비 9.5% 증가하였다. 나머지 부분은 캐주얼 온라인게임 영업수입으로 약 1,180만 달러이며 전년 동기대비 7.8% 증가, 전분기 대비 26.3% 증가하였다.

분석에 따르면 성따의 게임업무가 최고조에 이르렀으며, MMORPG 게임 영업수입의 분기 성장은 신규 업데이트 팩의 발표 및 중국 신년 휴가철 관련 게임 내 이벤트 활동에 크게 힘입어 상승했다. 2007년도 1/4분기 성따의 MMORPG 게임 사용자 계정은 234만 개로 전분기 229만 개보다 2.3% 증가하였다. 사용자 계정 1개당 매월 평균 영업수입 역시 59위안으로 전분기 55.1위안보다 7.1% 증가하였다. 게임 내 아이템 소비의 지속적인 증가가 성따의 영업수입 성장의 주요 원인으로 분석 되었다.

무료화 방식이 나타낸 위력

1/4분기 재무보고 발표회 석상에서 성따 CEO 천텐치아오(陈天桥)는 이번 분기 영업수입은 성따 역사상 가장 높은 수입이며, 현재까지의 중국 온라인게임산업 사상 최고의 수입일 것이라 발표하면서 이는 성따가 주요 영업업무 모델 전환에 성공하였음을 증명하는 것이라고 말했다.

성따가 내세운 CSP 방식, 즉 "come-stay-pay" 방식은 기존의 "come-pay-stay" 방식과는 상반되는 것이다. 단지 약간 순서를 바꿨을 뿐인데 근본적인 이윤 창출 방식을 바꾼 셈이 되었다. 전자는 기본 서비스 우선 제공처럼, 일단 게이머들로 하여금 게임에 대한 흥미가 생기게 한 후, 최종적으로 장비 구매를 통해 성따에 돈을 지불하도록 하는 방식이다. 후자는 놀이 공원과 같아서 게이머들이 반드시 포인트 카드를 먼저 구매해야 비로소 게임을 즐길 수 있다.

2006년 이전, 성따는 줄곧 중국 온라인게임영역의 패권자였다. 2005년 11월 성따가 산하 온라인게임 《러쉬환치/热血传奇/갯엠프트》, 《환치스제/传奇世界/미르의 전설》 등 몇 편의 주력

게임을 무료화한 후, 영업실적은 하락하기 시작하였다. 그 후 발표된 2005년도 4/4분기 재무보고에서 왕이의 온라인게임 수입은 처음으로 성따를 추월하였다.

그러나 성따의 무료화 방식은 2006년 위력을 나타내기 시작, 수입 또한 빠른 속도로 증가하여 2007년 1/4분기 오래된 경쟁상대 왕이를 다시 추월하였다. 따뚜 컨설팅(大度咨询) 대표 청텐위(程天宇)는 성따의 무료화 방식은 전체 게임 산업에 충격과 큰 영향을 미쳤으며, 무료화 방식은 게이머들의 요구에 가장 적합한 운영 방식임이 증명되었다고 말했다.

향후 더 많은 게임들이 선택할 "무료"화 방식

위 3개 기업 중에서 비록 왕이가 가장 먼저 온라인 게임 사업을 시작하였으나, 왕이는 163 사이트 운영을 통해 무선 부가가치 업무, 광고 등 다양한 업무 방식을 결합, 업무 성격이 포털 사이트 개념에 더 가깝다. 성따와 The 9는 왕이의 직접적인 경쟁상대로 성따가 운영하는 온라인게임은 자체 연구개발 위주이나 The 9가 운영하는 게임은 절대 다수가 해외 유명 게임의 대리 운영이다.

분석에 따르면 The 9와 성따의 경쟁초점이 다르다. 성따는 자체 연구개발에 주력하는 반면, The 9는 "지름길", 즉 해외의 좋은 제품을 수입하는 것을 좋아한다. 그러나 <WOW>의 수입의 The 9 온라인게임 수입의 98% 이상을 차지하는 것과 같이 지나치게 단일한 게임에 의존하는 구조는 외부 요소의 영향을 받기 쉽다고 분석하였다. 일례로 1/4분기 <WOW>의 계절성 수입의 하락은 The 9 수입의 전면적인 하락을 초래하였다. 이러한 단일 구조의 전환이 시급한 문제이다.

다른 회사들이 무료화 방식을 채택할지 여부는 그들이 단기간의 영업수익 하락을 감당할 수 있을지에 달렸다. 그러나 향후 더 많은 게임들이 무료화 방식을 선택하는 것은 필연적인 일이다.

자료:<http://tech.sina.com.cn/i/2007-05-24/08421524836.shtml>

온라인게임개발 관련 왕이 온라인게임사업부 인터뷰 (2) - 서비스편

(지난 호에 이어서)

17173 : 고객센터는 게이머들에게 가장 익숙하며, 또한 온라인게임회사의 업무 중에서 가장 많이 접해 본 분야이기도 합니다. 고객센터의 업무기능에 대해 대략적으로 소개해주실 수 있으십니까?

짱화(张华) : 고객센터의 업무 범위는 주로 게임, 게시판, 사이트, 전화서비스 로 나눌 수 있습니다. 게임 부분은 또 온라인과 오프라인 두 가지 부분으로 나눌 수 있습니다. 온라인에 해당하는 것은 게이머가 온라인 GM(운영자)이라고 부르는 것이며, 오프라인은 주로 일부 도구들을 사용하여 게이머들의 게임 속 행동에 대해 조사하는 것입니다. 게임 게시판에 관해서는 주로 일상적인 관리와 유지 작업이 진행됩니다. 게이머들에게 화기애애한 분위기를 조성해드리기 위해

게임 관련 게시판은 게이머들 자신이 운영자로 활동하며 왕이 작업팀은 단지 보조 작용만을 하게 됩니다. 사이트와 전화서비스 관련 분야에는 주로 게이머들의 문제 해결, 의견 수렴 및 버그 수정 작업 진행이 포함됩니다.

17173 : 그렇다면 고객센터 업무시간은 어떻게 됩니까?

짱화 : 고객센터 업무시간은 고객센터 업무의 특수성 때문에 일반 업무시간과는 다릅니다. 반드시 24시간 자리를 지키는 사람이 있어야 합니다. 현재 채택하고 있는 가장 일반적인 방법은 8시간 3교대이며, 구체적으로 아침 8시반부터 오후 4시까지, 오후 4시부터 밤 0시까지, 0시부터 다음날 아침 8시반까지로 이루어져 있습니다.

17173 : 그렇다면, 일반적으로 고객센터 업무는 매일 얼마나 많은 게이머들의 전화를 받아야 하며, 게이머들의 의견을 처리해야 하는지요?

짱화 : 정확한 통계 수치는 없습니다. 평균적으로 매일 700건 정도 되며, 그 중 300건 정도가 전화, 400여건이 사이트에서 처리됩니다. 게임 게시판은 게이머들이 자주적으로 처리하기 때문에 구체적인 수량은 집계하지 않았습니다.

17173 : 현재 《티엔샤얼/天下貳/천하2》의 고객센터 업무는 주로 어느 부분에 집중되어 있습니까? 게이머들이 비교적 많이 언급하는 문제로는 어떤 문제들이 있습니까?

짱화 : 현재 《티엔샤얼》은 아직 테스트단계이기 때문에 게이머들의 피드백은 주로 버그 제기 및 게임에 대한 의견제시 두 부분에 집중되어 있습니다. 《티엔샤얼》은 아직 출시 되지 않았기 때문에, 클로즈베타 테스트를 거쳤지만 클로즈베타 때 발견되지 않았었던 문제들이 있을 수 있습니다. 오픈베타 참여 게이머들은 매우 적극적이며, 게임 내 버그를 찾아내고 이러한 문제에 대해 많은 의견을 제시하고 있습니다. 우리는 평소에 이러한 의견을 수렴하여 일률적으로 개발부문에 전달하고 있습니다.

17173 : 수많은 게이머들은 일부 게임 고객센터센터 전화가 잘 연결되지 않는다는 문제점을 지적하고 있는데요, 일반적으로 고객센터센터 전화 통화량이 가장 많은 시간대는 언제입니까?

짱화 : 일반적으로, 정오, 오후 4시 전후, 저녁 8시 이후 등의 시간대가 모두 통화량이 비교적 많은 시간대에 속합니다. 그러므로 게이머들은 최대한 이 시간대를 피해서 서비스센터에 전화하시길 바라며, 왕이가 여러분들에게 더욱 나은 고객센터를 제공할 수 있게 되길 바랍니다.

17173 : 우리는 홈페이지에서 종종 일부 게이머들이 고객센터센터가 문제를 해결하지 못하고 있으며, 늘 고정적인 대담으로 게이머들을 대하고 있다고 비난하는 것을 발견할 수 있습니다. 그렇다면, 고객센터의 업무 과정은 어떠한가요?

짱화 : 문제의 처리과정은 일반적으로 이렇습니다. 우리는 우선 하나의 문제에 대해 수집 작업을 진행합니다. 수집은 서비스센터 전화, 게시판 등 방금 설명했었던 몇 가지 루트를 통해서

이루어집니다. 문제 수집 후, 고객센터센터는 기본적인 판단을 거쳐 각종 문제에 대해 분류를 진행합니다. 만약, 게임의 버그 문제라면, 게임에 접속하여 검증을 거치며, 게이머가 제기한 버그가 정말 존재하는지 파악합니다. 문제를 확정하고 분류한 후, 문제상황을 즉시 개발부문에 알립니다. 개발부문은 이 문제들에 대해 재차 확인을 진행하며, 확인된 후 프로그래머들이 문제들의 중요도에 따라 해결시기를 정하고 하나하나 수정작업에 들어가게 됩니다. 프로그램상의 확인을 거친 후, 이 소식을 게이머들에게 다시 전합니다. 어떤 문제들은 비교적 간단하여 당일 처리가 가능하지만, 어떤 문제는 프로그램 등 다수의 부서들의 수정이 필요하기 때문에 시간이 많이 소요될 수 있습니다.

17173 : 고객센터 분야에서 게이머들에게 화제가 되고 있는 직책이 있는데 이는 바로 GM(운영자)입니다. 어떤 게이머들에게 GM은 바로 신과 같은 존재로, 게임 속에서 그들은 만능이며, 수많은 게이머들이 GM이 자신의 권리를 남용, 사리사욕을 추구하고 있다고 비난하기도 합니다. 그렇다면 GM은 정말 이러한 무한 권력을 지닐 수 있는 직책입니까?

짱화 : 우선 GM의 업무는 게임 환경 유지, 관리, 협조 및 처리라고 정의내릴 수 있습니다. 게이머들에게 문제가 생기면 GM수칙 및 게이머 수칙내의 관련 규정에 의거하여 처리하며 개인의 판단에 근거하지는 않습니다. 우리가 비교적 자주 직면하는 일부 문제들로는 게이머들이 이름을 선택할 때 저속한 단어를 사용하는 것, 게임 속에서 정치적 색채를 띤 단어나 저속한 단어를 사용할 경우 등등이 있으며, 이러한 상황이 발견되면 GM은 해당 게이머에 대해 권고하거나 관리업무를 진행합니다. GM수칙은 '첫째, 공정한 일처리 둘째, 게임 속 특정 게이머를 대상으로한 조작은 절대 하지 않는다.' 를 기본 이념으로 삼고 있습니다.

GM이 권한을 남용하는 것에 대해서 다른 회사의 구체적인 상황은 어떤지 아는 바 없지만, 왕이는 이 문제가 존재하지 않는다고 말할 수 있습니다. 우리는 GM의 행위를 규범화하는 전면적인 제도를 보유하고 있습니다. 우선 GM을 뽑을 때, 먼저 면접인원들의 품격 및 정신을 살피며, 둘째로 업무 수행 중에 그들에게 부여하는 권한은 업무상의 권한이지 게임을 수정할 수 있는 권한이 아닙니다. 또한 GM의 모든 행위에 대해서는 기록이 남으며, 정기적으로 그들의 업무기록에 대해 심사를 진행합니다. 만약 게이머들이 GM이 게임 속에 출현하여 다른 게이머들과 교류하는 것을 목격, GM이 GM수칙을 위반하고 있다는 의심이 들면 게이머라면 누구나 신고할 수 있으며, 우리는 게이머들이 신고한 정보에 따라 조사를 진행할 것입니다.

17173 : 게이머가 관심을 기울이는 또 다른 문제가 있는데 바로 아이디 해킹 문제입니다. 현재 아이디 보안 문제가 점점 더 많은 사람들의 관심을 받고 있으며 게이머들은 아이디를 해킹당한 후 종종 게임업체 및 공간기관 두 부분의 도움을 구하고 있습니다. 그렇다면, 게이머들이 아이디를 해킹당한 후 어떻게 하는 것이 비교적 정확한 조치입니까?

짱화 : 우선, 우리는 게이머들에게 자신의 아이디가 해킹당한 것을 발견하였을 때, 가장 먼저 보안번호를 통해 자신의 계정을 잠글 것을 권고합니다. 그리고 나서 고객센터센터에 연락해야 합니다. 우리는 게이머의 아이디가 확실히 해킹당한 것을 확인한 후, 아이디의 캐릭터, 아이템에 대한 보호작업을 진행하게 됩니다. 우리는 법집행기구가 아니기 때문에 "모 아이디 정지, 혹은 모 아이디 정보 공개" 등의 요구들은 만족시켜드릴 수 없습니다.

따라서, 게이머들은 자신의 아이디를 잠근 후, 손실 가능성을 최대한 낮추고 난후 신속하게 공안기관에 신고, 공안기관이 왕이측에 협조요청을 하도록 신청하시기 바랍니다. 현재 중국의 온라인게임 사이버 아이템 관련 법규가 완벽하게 갖추어져 있지 않기 때문에 일부 지역 공안기관의 온라인게임에 대한 수사 진행이 어려움을 겪고 있습니다. 그러나 왕이의 협조하에, 이미 일부 지역의 공안기관이 해킹 사건을 해결한 적이 있습니다. 우리도 아이디 보안 작업에 더욱 전력하여 게이머들의 이익을 최대한 보장할 수 있도록 할 것입니다.

자료:<http://news.17173.com/content/2007-05-17/20070517152913339,1.shtml>



China Game News

왕이(网易)와 The 9, 1/4분기 순이익 각각 3,900만 달러, 860만 달러 기록

왕이(网易)와 The 9(九城)가 2007년 1/4분기 초기 재무보고를 발표하였다. 보고에 따르면, 왕이의 1/4분기 총영업수익은 5.546억 위안(약 7,180만 달러)으로 전 분기 5.403억 위안, 전년도 동기 5.298억 위안보다 증가하였다. 순이익은 3.015억 위안(3,900만 달러)으로 전분기 3.202억 위안보다 낮으며, 전년도 동기 2.937억 위안보다 높은 수준이다.

The 9의 1/4분기 총영업수익은 2.7억 위안(약 3,500만 달러)으로 전분기보다 4% 감소, 전년도 동기대비 27% 증가하였다. 순이익은 6610만 위안(약 860만 달러)으로 전분기보다 37% 감소, 전년도 동기대비 12% 증가를 기록하였다.

자료:<http://www.weamax.com/articles/11/2007-05/20070522071734.html>

게임 매크로, 게임중단의 주요 원인

온라인게임시장은 거대한 개척지다. 각양각색의 게임들이 넘쳐나고 있으며, 대량의 신규게임이 끊임없이 출시와 도태를 반복하고 있다. 어떠한 게임이 도태되기 쉬우며, 게이머들은 게임의 어떤 부분에 관심을 기울이는가?

인터넷관찰중심(互联网观察中心) Weamax는 최근 “게이머는 왜 플레이하던 온라인 게임을 그만 두는가”라는 문제에 대해 각기 다른 연령층의 네티즌을 대상으로 조사를 진행하였다. 설문조사에 가장 많이 참여한 연령층은 18세~25세에 이르는 남성게이머이다.

18세~25세 연령층에 해당하는 남성게이머들은 대부분 3~5종 온라인게임을 플레이해 본 경험이 있으며, 게임 매크로의 만연이 그들이 온라인게임 한 편을 포기하는 가장 주된 원인으로 나타났다. 점점 더 많은 게이머들이 온라인게임의 공평한 경쟁을 원하고 있다. 그 밖에, 서버의

속도와 게임의 참신도 두 분야도 각각 9%를 차지, 게임 매크로 만연의 뒤를 잇는 제 2의 원인이 되었다. 또한 7.3%의 게이머들은 한 편의 게임을 그만두는 이유가 게임 이벤트가 적고, 업데이트가 이루어지지 않아 질리기 때문에 더 이상 플레이하지 않는 것으로 답했다. 컴퓨터 사양에 대한 요구가 비교적 높은 것도 게임을 포기하는 이유 중의 하나이다.

18~25세 연령층에 해당하는 여성게이머들이 플레이해본 게임 종류는 남성과 비슷하며, 그녀들이 게임을 포기하는 원인 중에 그 게임제품을 같이 플레이하는 친구들이 감소하기 때문이라는 것이 화면 품질 외 남성 피조사자들과 비교적 크게 구별되는 부분이다. 남성게이머들이 주로 게임 자체를 중시하는 것과 비교할 때, 여성게이머들은 게임의 전체 분위기를 더욱 중시함을 알 수 있었다.

18세 이하 연령층에 해당하는 피조사자들 중 대다수도 과거 1~3종 온라인게임을 플레이해본 경험이 있으며 그들이 게임을 포기하는 이유는 과반수가 가족이나 친구들의 반대를 받아서였다. 과반수에 해당하는 미성년게이머들은 비교적 부모의 의견에 순종하는 편이었다.

이와 비교할 때, 25세 이상의 게이머 중 과반수는 한 종류의 온라인게임만을 플레이해본 경험이 있거나 아예 온라인게임을 해본 경험이 없었다. 이는 중국 온라인게임 게이머들이 대부분 청소년 연령대에 집중되어 있다는 것을 의미한다. 25이상의 게이머들이 게임을 포기하는 이유는 매우 간단하여, 주로 서버 포화, 게임 속도가 너무 느린 것이 이유였다.

조사 데이터에 따르면, 중국 주요 게이머는 청소년층이며 각기 다른 연령대의 게이머들의 온라인게임에 대한 요구도 각각 다름을 알 수 있다. 온라인게임 한 편이 제작에 성공하려면, 콘텐츠의 창의성과 화면, 음향효과, 속도 등 방면에 시간을 투자해야 할 뿐만 아니라 게임 출시 후 각 분야에 대한 유지 관리가 더욱 중요함을 알 수 있다.

자료:<http://www.weamax.com/articles/11/2007-05/20070518143758.html>

《征途/征途/征途》 동접자수 100만 돌파



《征途/征途/征途》의 최고동접자수가 105.5만에 도달하였다. 5월 20일 18시 56분경, 동접자수가 100만을 돌파하였으며 19시 36분경, 최고동접자수 105만 5,287명을 기록하였다.

최고동접자수가 100만을 돌파하면서, 쟁투는 전 세계에서 3번째로 동접자수가 100만을 돌파한 온라인게임제품이 되었다. 과거 《WOW》가 세계시장에서, 그리고 《명환시여우/梦幻西游/ 명환서유》가 중국 시장에서 100만 동접자수를 달성한 적이 있었다.

시장에 출시된 후 1년여의 시간 동안 《쟁투》의 동점자수는 빠르게 증가해왔다. 오픈베타 초기 20만에서 2006년 11월 68만을 돌파, 수입 게임이 4년 동안 유지해 왔었던 67만 동점자수기록을 깼다. 2007년 4월 오픈베타 1주년 때 공식 사이트측은 최고 동점자수가 87만에 달했다고 발표하였으며, 그로부터 1개월 후 동점자수가 100여만을 돌파, 당일 접속한 게이머수는 365.3만에 달했다. 이로써 《쟁투》는 같은 장르 게임 중 선두 자리를 굳혔다.

쟁투 대표 스위쭈(史玉柱)는 기자 인터뷰에서 중국 온라인게임 산업의 경쟁은 굉장히 치열한 상황이며 2007년 1/4분기에만 32편의 신규제품이 출시되었다. 이러한 상황에서 《쟁투》가 지속적으로 큰 폭의 성장을 유지할 수 있는 것은 《쟁투》의 게임 품질 및 상업방식이 게이머들의 인정을 받았다는 것을 뜻한다고 말했다. 《쟁투》의 운영부문 통계에 따르면, 다른 신규제품 출시 때마다, 본 제품도 게이머들의 유실현상이 발생하지만, 보통 일주일 내로 다시 돌아온다고 한다. 《쟁투》의 구게이머들은 모 신규제품을 플레이해본 후 보편적으로 익숙하지 못한 느낌이 든다고 밝혔다. 《쟁투》의 손쉬운 입문, 간단한 조작 다양한 플레이 방법 등의 특징이 게이머들의 손길을 다시 돌리고 있는 것이다.

과거, 《쟁투》는 게이머들에게 "요금이 너무 비싸다" 등의 비판을 들은 적이 있다. 스위쭈는 분명 요금제 불균형 문제가 존재한 적이 있었지만, 일련의 조치를 통해 현재 게임 소비수준이 대폭 하락하였다고 밝혔다. 그 밖에, 《쟁투》는 비 소비자층 게이머들의 생존을 위해서도 노력을 기울여 각 게이머들에게 "월급"을 주는 조치 등을 통해 돈을 쓰지 않고서도 충분히 게임을 즐길 수 있도록 배려하였다.

《쟁투》가 왜 지속적으로 성장할 수 있는가에 대해 스위쭈는 온라인게임시장 전체가 지속적으로 성장하고 있는 환경 아래, 《쟁투》는 늘 신규제품의 정신으로 끊임없이 새로운 기능, 새로운 게임법을 개발, 게이머들에게 더욱 풍부한 콘텐츠를 제공하기 때문일 것이라고 밝혔다. 스위쭈는 《쟁투》의 3번째 확장팩이 6월 등장할 예정이라고 덧붙였다.

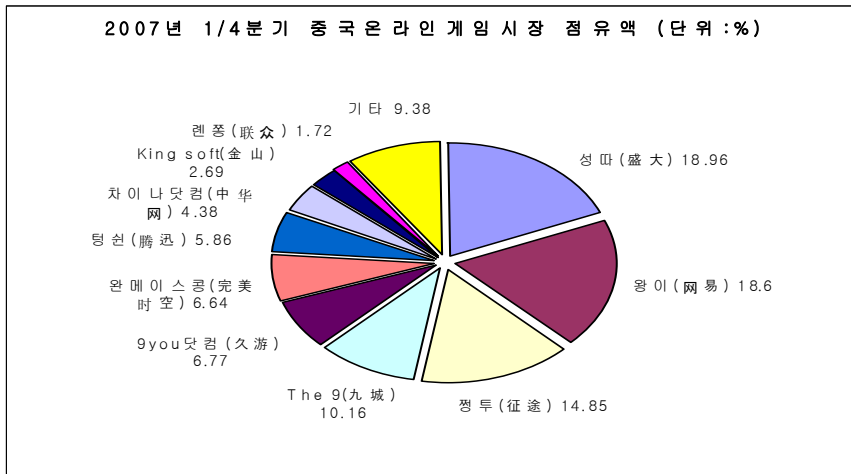
자료:<http://games.sina.com.cn/o/n/2007-05-21/1126198582.shtml>

2007년 제 1/4분기 중국 온라인게임 시장규모 25.6억 위안

어널리시스의 연구에 따르면, 중국 온라인게임시장 2007년도 1/4분기 총 시장규모는 25.6억 위안으로, 전분기에 비해 26% 증가, 고속 성장 추세를 나타내었다. 시장 점유액이 높은 업체는 성따(盛大), 왕이(网易), 쟁투(征途) 순이다.

계절의 영향, 즉 1/4분기에 포함되어 있는 춘절(설날), 겨울방학 등의 영향으로 온라인게임 소비 또한 확대되었다. 그 중 성따는 CSP(come-stay-pay) 방식의 성공에 힘입어 2006년도 3/4분기 이래 지속적으로 양호한 발전 추세를 유지하였다. 왕이는 1/4분기에 《티엔샤얼/天下贰/천하 2》의 오픈베타테스트를 시작하였으나, 수익을 창출하지 못했으며, 여전히 《시여우/西游/서유》 시리즈의 수익에 의존하고 있다. 그러나, 방학, 휴가 기간 등의 영향으로 왕이의 영업수익은 작년 4/4분기와 비교할 때, 증가를 나타내었다. 쟁투는 3위에 진입하였다. 쟁투가 3위에 진입한

것은 주로 구매력이 비교적 강한 성년 게이머층 덕분이며, 또한 이 쟁투게임의 뛰어난 설계는 쟁투 게임운영수입의 빠른 성장을 촉진하였다. The 9의 1/4분기의 주요 이윤 근원은 여전히 《WO W》이나, The 9가 앞으로 곧 운영하게 될 게임의 마케팅에 전력하면서 이윤율이 다소 하락하였다.



자료: <http://www.analysys.com.cn/main/www/index.php?action=showContent&ID=4879&WID=2&TID=10>

중국 온라인 게임기대작

순 위	계 임 명 칭
1	- 시엔찌엔치사관OL(仙劍奇俠傳 / 선검기협전)
2	- 찌엔사칭웬(劍俠情緣岡絡版 3 / 검협정연 인터넷버전 3)
3	4↑ 주셴(诛仙 / 주선)
4	7↑ 다항하이스다이 (大航海时代:黄金大陆 / 대항해시대:황금대륙)
5	8↑ 이치당치엔(一騎當千 / 일기당천)
6	5↓ 시엔징찬쉬2(仙境传说2 / 선경전설2)
7	6↓ 용형즈타(永恒之塔 / Aion)
8	9↑ 따화시여우3(大话西游3 / 대화서유3)
9	11↑ 진우스페(劲舞世界 / Groove Party)
10	- 지판(机战 / 기전)

11	9↑	우제취(舞街区 / 무가구)
12	-	잔취:홍서징제(战火:红色警戒 / 전화 홍색경계)
13	9↑	츠홍취online(赤红血 / Red blood Online)
14	18↓	땅사청위용쓰 (地下城与勇士 / Dungeons and fighter)
15	18↓	치룽쭈Online(七龙珠Online / 드래곤볼Online)
16	-	싼귀쯔online(三国志online / 삼국지online)
17	19↓	전·싼귀우쌍BB(真·三国无双BB / 진·삼국무쌍BB)
18	20↑	창텐(苍天 / 창천)
19	新	짚션(战神 / Warlord)
20	19↓	광즈귀두(光之国度 / Shine)

자료 : 大众软件

자료:<http://news.17173.com/content/2007-05-21/20070521100320275.shtml>

NVIDIA 중국 게임 풍운방 (07-20)

순위	게 임 명 칭	게임유형
1	머썬우쓰제 (魔兽世界, WOW)	MMORP
2	머리바오베이2 (魔力宝贝II, 마력보배II)	MMORP
3	티엔룽빠뿌 (天龙八部, 천룡팔부)	MMORP
4	뤄치 (洛奇, 마비노기)	RP
5	멍환시여우 (梦幻西游, 몽환서유Online)	MMORP
6	찌엔샤칭웬2(剑侠情缘Online II)	RP
7	치지스제 (奇迹世界, 기적세계)	MMORP
8	완메이스제(完美世界, 완미세계)	MMOCP
9	씨엔찌엔치샤판 (仙剑奇侠传IV, 신검기협전)	MMORP

10	영웅전설VI 쿵즈구이지 (英雄传说VI空之轨迹, 영웅전설)	MMORP
----	---------------------------------	-------

(2007年5月13日到5月19日)

자료: <http://www.play100.cn/News.asp?id=34>

《치원 / 起源 / 기원》



- 게임 이름 : 치원(起源, 기원)
- 게임 종류 : 롤플레이팅
- 게임 특징 : SF게임
- 개발 업체 : 치성디지털(启盛数码)
- 운영 업체 : 치성디지털(启盛数码)
- 공식사이트 : www.wendaqy.com

《치원/起源/기원》은 안웨이 치성 디지털 소프트웨어 유한공사 (安徽启盛数码软件有限公司)가 독립적으로 자체 개발한 KM3D 게임엔진을 채택, 심혈을 기울여 개발한 3D MMORPG이다.

풍부하고 다채로운 아이템

《기원》은 아이템에 대해 세분화된 분류를 진행, 풍부한 아이템 종류 및 완벽한 아이템 복장 교환 시스템을 보유하고 있다. 게임에서 게이머들은 몬스터를 잡거나, 임무를 수행 혹은 더 다양한 방식을 통해 풍부한 아이템을 획득할 수 있다. 또한 캐릭터의 장비는 상감, 제조 등 다양한 방식으로 강화할 수 있다. 무기 혹은 장비로 하여금 현란한 광채를 내게 하는 특수효과도 있다.

도전성이 극대화된 파티 퀘스트

《기원》에는 대량의 도전성이 극대화된 파티 퀘스트 구역이 있어, 우수한 게이머들 단체가 도전하러 오길 기다리고 있다. 게이머들이 파티 퀘스트 구역에 도전하기 위해서는 반드시 장비, 아이템 면에서 충분한 준비를 갖추어야 하며, 긴밀한 단체 협력을 통해 파티 퀘스트에 도전할 수 있다.

특수한 몬스터 및 풍부한 기능

《기원》 게이머들은 게임에서 다른 친구들과 채팅, 물품거래, 경매, 편지발송 등을 할 수

있다. 리얼타임 전투, 마법 스킬 및 파티 기능 등은 게이머들에 게임 속에서 전투 하나하나를 화려하게 마칠 수 있도록 한다. 각종 풍부한 임무 시스템은 게이머들이 마치 한 편의 유쾌한 소설을 즐기듯 게임할 수 있도록 하였다.

지형 연산법, 맵관리

본 게임의 지형은 LOD 연산법을 사용, 매 정점이 무너질 때의 지형의 돌변을 제거했다. 맵 관리 면으로 무계연결판독 방식을 채택, 장면과 장면 변환시 로딩이 필요없어 전체 게임과정이 더욱 원활하게 진행되도록 하였다.

음성채팅 시스템

《기원》의 음성채팅 시스템은 게이머들간의 1:1 개인 음성채팅을 지원할 뿐 아니라, 파티의 게이머들이 음성을 이용하여 파티 친구들과 충분한 교류를 즐길 수 있도록 하였다.



자료:<http://newgame.17173.com/content/2007-05-17/20070517154600406.shtml>

베이징, 애니메이션, 온라인게임 등 문화창의산업 발전에 주력

문화 산업이 향후 베이징 경제성장의 새로운 전환점이 될 것이며, 베이징의 기술 및 인력 관련 실력을 향상시킬 수 있는 원동력이 될 것으로 전망된다.

관계자는 베이징은 애니메이션, 온라인게임, 신규미디어, 디자인, 소프트웨어 등 문화산업 발전에 주력할 것으로 핵심 기업 및 전략 투자자를 양성, 문화산업이 수도 경제의 지주산업 및 새로운 성장 포인트가 되도록 할 것이라고 밝혔다.

새로운 성장 포인트로 등장한 문화산업

베이징시 사회과학원 수도발전연구소 징티화(景体华) 소장은 기자 인터뷰시 "베이징은 반드시 제3 산업 발전에 힘써야 하지만, 다음 단계는 기존 제 3산업에서 현대 생산서비스업 및 문화산업을 중점적으로 발전시키는 방향으로 전환해야 한다"고 말했다.

2006년 12월 베이징시가 발표한 <베이징시 문화창의산업 분류표준>에 근거하면, 베이징시 문화창의산업은 9대 유형, 즉 문화예술, 신문출판, 방송, TV, 영화, 소프트웨어, 네트워크 및 컴퓨터 서비스, 광고회전, 예술품거래, 디자인서비스, 여행, 캐주얼 엔터테인먼트, 기타 보조 서비스로 분류할 수 있다.

문화산업은 관련 산업층을 발전시킬 수 있으며, 기타 산업 업그레이드의 동력이라고 할 수 있다. 또한 문화산업을 통해 베이징의 지적자원우세를 충분히 발휘할 수 있으며 더 나아가 혁신 도시를 건설할 수 있을 것이다.

문화산업 집중구역의 건설

데이터에 따르면, 2006년 1~11월 베이징 지정규모급 이상의 문화산업기업의 수입 2517.4억 위안을 달성, 베이징시 전체 지정규모급 이상 제 3 산업 수입의 10.6%를 차지, 작년 동기비 18.7% 증가하였다.

2006년 11월, 베이징시는 문화산업발전 혁신 실현을 위해 <문화창의산업발전 촉진을 위한 정책>을 발표, 2010년까지 베이징 문화산업 총생산액 1000억 위안 달성 목표를 세웠다.

전문가의 분석에 따르면, 이론상 문화산업의 집중은 문화, 지적자원의 공유, 생산규모효과, 은행원가절감에 유리하며, 산업 연계효과가 발생할 수 있고 소재지의 금융, 부동산 및 교통운수업 발전에 동력으로 작용, 생산의 규모화 및 전문화 촉진에 유리하다고 한다.

자료:<http://game.people.com.cn/GB/48644/48662/5749057.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