



# 특집

- ・베이징(北京) 온라인게임, 중국 전체 7% 차지
- ㆍ 중국산 온라인게임의 표절 풍토

## **China Game News**

- · 2007년 2/4분기 중국 온라인게임시장 '고도의 집중화'
- · 완메이스콩(完美时空), ISO 9001 고객서비스 인증 정식 통과
- · <WOW> 신규 확장팩 출시, The 9(九城) 향후 밝은 전망
- ・ 중난(中南) 네트워크 신규 온라인게임《머환시엔종/魔幻仙踪/마환선종》

## Game 순위

- · NVIDIA 중국 게임 풍운방 (07-34)
- · 중국 온라인게임 기대작

## Game 회사 소개

· 상하이 쥐상 정보과기유한공사(上海聚商信息科技有限公司)

## New Game 소개

・《디즈니 머환 페이반/迪士尼魔幻飞板/디즈니 매직보드 온라인》

# 법률 및 정책

·베이징, 여름방학 기간 PC방 단속 112곳 적발, 벌금 18만 위안





특 집

## 베이징(北京) 온라인게임, 중국 전체 7% 차지

베이징 신문출판국이 최근 발표한 <2006~2007년 베이징시 인터넷출판산업 연구보고서>에 따르면, 인터넷 출판 각 분야에서, 베이징이 가장 우수한 실력을 나타낸 분야는 사회과학 및 과학 기술출판으로 중국 전체 총생산액의 90% 이상을 차지하였다. 교육, 문학 및 소프트웨어출판 또한 중국 전체의 약 50%를 차지하였다. 그러나 게임, 비디오 등의 출판 분야는 비교적 미흡한 편이다.

온라인게임이 전체 인터넷산업의 절반 이상을 차지하고 있기 때문에, 베이징의 전체 순위는 이에 어느 정도 영향을 받을 수밖에 없는 실정이다.

#### 온라인게임, 인터넷 출판 총생산액의 절반 이상 차지 - 2007년 예상 총생산액 70억 위안

보고서에 따르면, 최근 몇 년간 온라인게임시장의 급속한 발전에 따라, 중국 게임산업은 새로운 발전기에 진입하였다. 2006년 중국 게임산업 수입은 53.2억 위안에 달해, 2005년의 36.2억 위안보다 47% 증가하였다. 2005년의 증가폭보다 다소 감소하였으나, 여전히 상당히 높은 성장 속도이다. 온라인게임출판은 전체 인터넷출판산업의 절반 이상을 차지, 2007년에는 70.1억 위안에 달할 것으로 추산된다.

CCW Research 조사 통계에 따르면, 2006년 베이징시 온라인게임출판시장 규모는 대략 5.3억 위안에 달했으며, 2007년에는 7.2억 위안에 달할 전망으로 증가율은 47%를 기록할 것으로 추산된다. 베이징 온라인게임시장규모는 중국 총규모의 7% 정도이다.

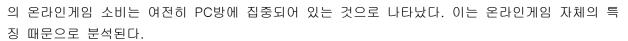
#### 베이징 네티즌의 약 44.2% 온라인게임 유저

현재 베이징 네티즌의 44.2%가 인터넷에 접속해 온라인게임을 즐긴다. 즉 468만 베이징 네티즌 중에서 온라인게임 출판물 유저는 대략 206.4만에 달한다는 것이다. 2006년 중국 온라인게임 유저는 3,560만 명을 넘어섰으며, 이를 통해 추산할 때, 베이징 온라인게임 유저는 중국 전체 온라 인게임 유저의 약 5.8%를 차지하고 있다.

CCW Research는 베이징시 인터넷 유저가 가장 자주 즐기는 게임은 <명환시여우/梦幻西游/ 몽환서유>로 게이머들의 비율이 24.4%에 달하며, <오디션>은 18.8%, <비엔비>는 16.3%, <따화 시여우/大话西游/대화서유>는 15.2%, <카트라이더>는 12.1%, <WOW>는 9.3%, <미르의 전설>은 7.4%, <쩡투/征途/정도>는 5.1%를 차지한다고 밝혔다. 온라인게임의 발전 가속화에 따라, 제품의 종류도 더욱 다양해지고 있으며, 유저 층도 점점 폭넓게 분산되고 있다. 각 온라인게임 제품들은 고유한 개성과 즐거움을 갖고 있지 않다면, 다양한 유저의 사랑을 받기 어렵게 되었다.

#### 60~70%의 온라인게임 소비, PC방에 집중 - 온라인게임의 특징이 소비 장소를 결정

베이징시 가정들의 브로드밴드 사용비율이 빠르게 상승하고 있으나, 보고에 따르면 60~70%



온라인게임이 PC게임과 구별되는 가장 큰 특징은 바로 많은 게이머들의 참여이다. PC방은 게이머들이 비교적 집중되어 있는 장소이기 때문에, 자연히 게이머들이 우선적으로 선택하는 장소가 된다. 현재 중국의 온라인게임 유저 층은 주로 25세 이하에 집중되어 있으며, 학부모들의 시선을 피하기 위해 더욱 많은 게이머들이 PC방을 선택, 게임을 즐기는 장소로 삼고 있다. 이 밖에, 온라인게임의 개발기술이 점차 업그레이드됨에 따라, 2D, 3D게임의 비율이 급속히 상승하고 있으며, 컴퓨터 하드웨어 사양에 대한 요구도 이에 따라 상승하고 있다. 이러한 문제를 해결하기 위한 가장간단한 방법은 상응하는 설비를 보유한 PC방에 가서 게임을 하는 것이다.

#### 120개 온라인게임 운영업체 보편적으로 양호한 영업실적 - 효과적인 상업방식

현재 중국 전역에서 온라인게임 관련 운영업체는 120개가 넘는다. 그 중, 베이징 지역에는 20여 곳이 있으며, 온라인게임도 200개 제품이 넘는다. 또한 이러한 운영업체들은 모두 비교적 안 정적인 상업방식을 보유하고 있기 때문에, 대다수 온라인게임 운영업체들이 모두 양호한 영업실적을 거두고 있다. 주요 수입 출처는 포인트카드 수입, 아이템 판매 및 사이트 광고 수입 등으로 이루어져 있다.

현재 중국 국내 온라인게임업체의 주요 운영모델은 5가지가 있다. 첫째는 퍼블리싱 업체에서 전환한 개발업체로, 성따(盛大)를 들 수 있다. 둘째는 PC게임 연구개발경험 및 제작팀을 통해 온라인게임산업에 진출한 업체로, King soft(金山)를 들 수 있다. 셋째는 합자 방식으로 온라인게임제품의 업데이트 및 판매를 공동 관리하는 것으로, 상하이 SINA 러구 회사(上海新浪乐谷公司)를 들 수 있다. 넷째는 한국 온라인게임의 중국지역 판권 등을 구입하는 방식으로 궤이구동리(硅谷动力)를 수 있다. 다섯째는 기타 소프트웨어 회사가 온라인게임 분야에 진출, 온라인게임 자체개발에 뛰어드는 방식으로 완메이스콩(完美时空)을 들 수 있다.

#### 베이징, 중국 온라인게임의 최대 연구 개발 지역 - 연구개발센터, 중국 전체의 39.6% 차지

현재 중국 국내 온라인게임 연구개발업체는 주로 베이징(北京), 상하이(上海) 및 광저우(广에 집중되어 있다. 이 밖에, 션쩐(深圳), 주하이(珠海), 청두(成都), 충칭(重庆)지역에도 일부 실력 있는 개발업체들이 있다. 베이징은 비교적 많은 IT 연구개발인력 및 우수한 기술배경을 보유하고 있기때문에, 중국 온라인게임 개발 분야에서 중요한 일석을 차지하고 있다.

조사 통계에 따르면, 중국산 온라인게임 개발센터는 주로 베이징과 상하이에 집중되어 있는 상태로 각각 중국 전체의 39.6%, 21.7%를 차지하고 있다. 그 다음 온라인게임 개발도시는 주로 푸저우(福州), 션쩐, 청두, 샤먼(厦门), 항저우(杭州), 광저우 등지이다. 베이징의 비교적 유명한 게임 소프트웨어 개발업체로는 무비아오 소프트웨어(目标软件), 샹수 소프트웨어(像素软件), 랑진 소프트웨어(朗金软体, King soft와 완메이스콩 등이 있다.

#### 온라인게임 발전의 최대 제약요소, 인력 부족 - 핵심기술인력, 기획인력이 가장 부족



조사에 따르면, 인력 부족 문제는 이미 온라인게임발전에 영향을 미치는 주요 원인으로 부상하였다. 비록 게임 개발인력이 2004년 3,000여명에서, 현재 12,600명까지 증가하였으나, 고급 인력이 여전히 매우 부족한 실정이며 가장 핵심적인 기술인력 및 기획인력의 증가는 여전히 느린 편이다. 게임 개발인력의 양성 문제는 반드시 해결해야 할 문제이다.

이 밖에, 온라인게임 출판시장의 성장 및 산업 경쟁의 치열해짐에 따라, 게임개발 및 운영인력관리문제 또한 두드러지고 있는 실정이다. 특히 게임 개발팀의 관리는 더욱 중요해지고 있으나,이 방면의 전문가가 매우 부족한 실정이다.

#### 기업 이윤에 영향을 미치는 불법 서비스, 게임 매크로 - 지적 재산권 보호 강화 필요

지적 재산권 보호 측면에서, 온라인게임에 존재하는 주요 문제는 불법 서비스와 게임 매크로이다.

게임 매크로는 어떤 사람이 자신의 컴퓨터 기술을 이용하여, 하나의 혹은 다수의 온라인게임에 대해 온라인게임 소프트웨어의 일부 프로그램을 조작하는 것을 일컫는다. 불법 서비스는 온라인게임개발업체가 개발한 서버 클라이언트 프로그램의 외부 노출을 통해 발생한다. 게임 매크로 문제는 게임 한편의 생존 수명에 영향을 미칠 수 있으며, 불법 서비스는 대량의 게이머들의 유실을 초래, 온라인게임 개발업체들이 당연히 획득하여야 하는 이윤을 챙길 수 없도록 하고 있다.

#### 온라인게임 개발업체의 자금 부족 문제 - 긴 개발주기, 전기 투자에 대한 부담

자금은 중국 국내 대다수 온라인게임 개발업체에게 문제로 작용한다. 투자 각도에서 볼 때, 중국산 게임을 개발하는 기업들은 쉽게 투자자들의 주목을 받으나, 실제로 투자를 획득한 기업은 그리 많지 않다. 이러한 현상이 발생하는 주요 원인은 현재 존재하는 게임 개발업체들이 모두 약소 하고, 게임 개발에만 의지하여 올리는 연간 수입이 3천만 위안을 초과하는 기업들은 극히 소수이기 때문에 투자자들은 이러한 기업의 성장능력 및 이윤창출능력에 대해 걱정하게 된다.

또한, 온라인게임은 비록 고이윤창출산업에 속하지만, 개발주기가 길어 보통 게임 한 편은 적어도 1년 이상의 게임개발시간이 필요하다. 따라서 대다수 온라인게임 개발운영업체는 전기 인력투입 및 광고 투입에 어려움을 겪고 있다. 이러한 온라인게임 산업에 있어 정부의 자금 지원이 시급한 실정이다.

자료: http://game.people.com.cn/GB/48644/48662/6163567.html

## 중국산 온라인게임의 표절 풍토

한국 기업과 중국 온라인게임업체의 갈등은 T3과 나인유닷컴(久游)의 분쟁으로 2007년 여름최고조에 달했다. 양국의 업체 간의 갈등은 일찍부터 있어왔던 것으로 각자 다른 목적으로 양국 간에 지속적으로 균형을 유지하기 위해 노력했었던 것뿐이다. 중국 온라인게임업체는 퍼블리싱에서부



터 시작, 한국의 제품에 의존하여 자신의 국내 시장에서의 지위를 공고히 하기를 원하고, 한국 기업은 중국 시장에 더 많은 제품을 수출하여 더 큰 이윤을 창출하기를 원하고 있다. 현재까지 양측의 마찰은 끊임없이 반복되어 오고 있다.

#### 반목의 원인 : 중국의 자체 지적재산권 보유 미흡

한국 온라인게임은 과거 중국 온라인게임시장에서의 점유율이 최고 70% 이상까지 달했었으며, 온라인게임 제작을 통해 거대한 무역 흑자를 획득, 이 무역 흑자액은 심지어 중국의 기존 자동차산업의 액수마저 초과, 한국의 새로운 경제 성장포인트로 부상하였고 한국 정부는 지속적으로 기존 및 신흥 게임제조업체들을 지원하였다, 수년간의 발전기를 거치며. 한국은 거대한 연구개발업체화 되었고, 이에 반해 광활한 중국 시장은 방대한 퍼블리싱 업체가 되었다.

연구개발업체측은 게임 연구개발 초기에 퍼블리싱 업체의 참여가 필요하지 않으며, 퍼블리싱 업체가 그들에게 시장이 필요로 하는 것이 무엇인지 알려줄 필요도 없다. 그러나 퍼블리싱 업체는 다르다. 만약 연구개발업체가 공급을 중단한다면, 퍼블리싱 업체들은 어떻게 생존해야 하는가?

중국의 업체들의 가장 큰 약점은 자체 지적재산권이 매우 부족하다는 점이다. 이러한 약점 덕분에, 한국의 업체들은 끊임없이 중국 업체들을 위협할 수 있었으며, 최근에는 끼워팔기 전략을 채택, 만약 성공한 우수대작을 운영하고 싶다면, 반드시 기존에 실패하였던 제품도 함께 구입해야하도록 하였다. 이렇게 되면 한국업체들은 안정적으로 이윤을 창출할 수 있으며, 리스크는 거의 제로에 가깝게 된다. 그러나 중국의 퍼블리싱 업체들은 거대한 리스크를 업고 성공여부가 확실치 않은 제품을 운영해야 하며, 이러한 불평등 조약은 양측의 긴밀한 합작관계에 균열을 일으키고 있다.

## 반목의 결과 : 자체 연구개발의 엄호 아래 공공연히 이루어지는 표절

자체 연구개발의 길을 걷고 있는 중국의 개발업체들은 매우 열정적이다. 그러나 대다수 회사들은 창의력 및 혁신의식이 부족한 실정이며, 대량의 자본을 연구개발분야로 흡수한 후, 연구개발주기를 단축, 제품을 신속하게 시장에 투입할 수 있을지를 가장먼저 고려한다. 이로 인해, 중국 국내 연구개발팀은 표절의 방법을 선택하고 있다. 가장 유명한 예로는 《촨치스제/传奇世界/전기세계》와《QQ탕/qq堂/QQ당》을 들 수 있을 것이다.

중국 개발팀들이 표절하는 제품의 범위는 한국으로만 국한되어 있지 않으며, 해외 우수대작시리즈 또한 그 타깃으로 하고 있다. 소식에 따르면, 현재 중국 모 개발팀이 제작 중인 온라인게임은 화면에서부터 배경스토리까지 모두 세계를 휩쓴 <WOW>와 매우 흡사하다고 한다. 표절은 리스크를 모면할 수 있는 확실한 방법인 동시에 기존의 우수제품들의 운영방식의 모방을 통해 운영시어려움 또한 상대적으로 적은 편이다.

그러나 천편일률적인 소재 및 기존의 제품과 지극히 유사한 화면들은 게이머들의 비난을 받고 있으며, 한국 업체의 통제범위를 벗어나려는 이러한 중국 업체들의 움직임을 못마땅하게 생각하고 있는 한국 기업들의 좋은 공격의 구실이 되고 있다. 최근 광동 슈통(广 东数通)이 개발, 현재 클로즈베타를 진행하고 있는 온라인게임《옌황촨슈어/炎黄传说/염황전설》는 한국 업체에 의해 표절로 신고 되었다.

중국 역사에 근거하여, 중국인에 의해 제작된 게임이 뜻밖에 표절로 신고된 사건을 돌아볼때, 얼마나 많은 중국산 온라인게임이 현재 이러한 표절의 나쁜 풍조에 이끌려가고 있는지 생각해보아야 할 것이다.

#### 자체 혁신 의식의 강화, 중국산 온라인게임의 올바른 대우

중국산 온라인게임은 비록 발굴되어지기를 기다리는 무궁무진한 금광과도 같지만, 유감인 것은 발굴, 즉 개발을 이해하고 있는 사람이 없다는 점이다. 현재 중국산 온라인게임업체들은 소재 선택시 일반적으로 다음과 같은 두가지 태도를 취한다.

첫째, 핫이슈로 떠오르고 있는 전통 소재를 선택하는 것이다. 즉 중국 고전신화, 중국 소설명작, 유명 영화 등이 있을 수 있다. 이렇게 탄생한 제품으로《옌황촨슈어/炎黄传说/염황전설》, 《따화시여우/大话西游/대화서유》, 《스미엔마이푸/十面埋伏/십면매복》등의 순수한 중국산 게임이 있다. 이러한 방법은 어느 정도 예측 시장 심리의 리스크를 피할 수 있으나 천편일률적인 단조로운 중복제작 및 저급제작의 남발이라는 부작용을 초래한다. 앞의 세가지 제품은 3종 소재의 대표제품이라고 할 수 있으며, 대대적인 자금력을 동원, 게임특징이 비교적 분명하고 콘텐츠 면으로도 한국제품의 그림자를 벗어난 제품이라고 말할 수 있겠다.

둘째, 비교적 좋은 전통 소재를 완전히 포기하고 시장에서 흔치 않은 독특한 소재로 제작하는 것이다. 그 예로 《짠훠/战火/전화》, 《지짠/机战/기전》등과 같은 게임을 들 수 있을 것이다. 그러나 중국산 온라인게임의 취약한 생명력이 이러한 시도를 몇 차례나 견딜 수 있을지도 의문이다. 결국 현재 중국사 온라인게임회사에게 경험누적이 가장 중요한 핵심일 것이다.

자체 지적재산권 의식을 강화, 중국산 온라인게임 개발에 힘써 민족 온라인게임 혁신의 길을 더욱 발전시키는 것이 현재 가장 시급할 것이다.

자료:http://www.donews.com/Content/200708/64c4b2a2168b4da9a647d1fdcfd65e88.shtm



#### 2007년 2/4분기 중국 온라인게임시장 '고도의 집중화'

9월 17일 IResearch 컨설팅이 발표한 <2007년 중국 온라인게임 제 2/4분기 연구 보고> 데이터에 따르면, 2007년 제 2/4분기 중국 온라인게임시장규모는 26.5억 위안으로 전년 동기대비 185.3% 증가, 분기 대비 5.4% 감소, 2006년 제 1/4분기 이후 연속 6개 분기 상승 끝에 최초로 하락세를 나타내었다.

#### 시장 점유율 집중-선두 기업 강세의 지속적인 확대

온라인게임 시장 점유율 3위권 기업으로는 각각 성따(盛大), 왕이(网易), 쩡투(征途)로 3대 기업의 총수입 합계는 전체 온라인게임시장의 53.5%를 차지한다. 제 2/4분기 영업수익이 2억 위안이 넘는 기

업으로는 나인유닷컴(久游)과 The 9 (九城) 두 기업도 포함되며, 여기서 주목할 만한 점은 제 2/4분기에 캐주얼게임에 주력한 나인유닷컴이 최초로 The 9을 추월, 제 4위를 차지하였다는 점이다. The 9은 주력 제품인 <WOW>의 영업수익 하락으로 제 5위로 물러났다.

IResearch 컨설팅 분석에 의하면, 성따, 왕이, 쩡투 3대 기업의 수입은 4억 위안 이상으로 운영업체 사이에서 선두 기업의 강세가 지속되고 있으며, 기타 운영업체는 단기간에 이 기업들에 대해 위협이되지 못할 것으로 예상된다. 제 5위로 물러난 The 9는 제 3/4분기 <WOW> 확장팩을 출시한 후 동접자수가 비교적 큰 폭으로 증가, 3/4분기 후 나인유닷컴에게 다시 4위 자리를 되 찾을것이 유력하다. 나인유닷컴에게 비교적 큰 위협이 되고 있는 기업으로는 또 게임 플랫폼에 주력하는 텅쉰(腾讯)이 있다. 텅쉰은 유저수에 있어서 절대적인 우세를 보이고 있으며, 온라인게임시장에서 일석을 차지하는 것은 시간 문제이다.

#### 유저 규모 집중- 텅쉰 온라인의 거대한 유저 층

2007년 2/4분기 온라인게임 운영업체 최고 동접자수 분야에서 QQ아이디를 통해 로그인, 텅쉰게임을 즐긴 유저들이 가장 많아 317만을 기록, 기타 운영업체들에 비해 훨씬 많은 수치를 기록했다. 동접자수 100만 이상을 기록한 기업에는 왕이, 성따, 쩡투도 포함된다. 유저 규모가 가장 큰 3대 운영업체가 전체 온라인게임 게이머의 59.7%를 차지하였다.

IResearch 컨설팅은 인터넷 산업의 고도 발전은 온라인게임 유저의 지속적인 증가를 촉진하고 있으며, 신증 온라인게임 유저들은 게임에 대한 판단력이 부족, 친구들의 추천 혹은 운영업체들의 영향력 여부에 따라 주로 플레이할 게임을 최종 선택하게 된다고 분석하였다. 텅쉰은 산하 리얼 타임 메신저 소프트웨어에 대한 통합 추진을 통해 대량의 신규 네티즌의 가입을 유도, 간단하고 쉽게 입문할 수 있는 텅쉰 보드게임이 이러한 유저들의 우선 선택게임으로 부상하고 있다. 따라서 텅쉰은 유저 규모 에서 기타 운영업체를 훨씬 앞서고 있다.

자료:http://news.17173.com/content/2007-09-17/20070917115835756.shtml

## 완메이스콩(完美时空), ISO 9001 고객서비스 인증 정식 통과

2007년 8월 24일 베이징 완메이스콩 네트워크 기술 유한공사(北京完美时空网络技术有限公司) 고객 서비스 부서는 정식으로 전세계 최대 제 3자 심사 기구인 SGS의 심사를 통과, ISO 9001:2000 고객 서비스 인증을 획득하였다.

ISO 9001은 ISO(국제표준화기구)가 1987년 발표한 전세계에 통용되는 품질 관리 및 품질 보증 분야의 표준이다. 1994년 및 2000년 국제표준화기구는 표준 분류에 대해 전면적인 수정을 진행, 새로 운 정책을 발표하였다. 이 표준은 현재 90여 개 국가에서 채택, 사용되고 있으며, 전세계에서 가장 널리 통용되는 국제 표준이라고 할 수 있다. 따라서 ISO 9001의 인증은 전세계에서 광범위한 영향력이 있다.



중국 국내 최우수 온라인게임 고객 서비스 시스템을 자랑하는 완메이스콩 고객 서비스 부서는 자 신의 우수 고객 서비스팀 및 고객 서비스 시스템으로 중국 전역 수백만에 이르는 게이머들에게 더 나은 인터렉티브 게임 제품을 제공하기 위해 노력해왔다. 2007년 초 중국에서 영향력 있는 "제 2회 진푸레이 배 게임 시상식(金普雷杯游戏颁奖典礼)"에서 완메이스콩 고객 서비스 부서는 "2006년 최우수 고객 서 비스 상"을 수상하였다. 그 후 본 회사는 "완메이스콩 비밀번호 보호카드", "완메이스콩 전화 비밀번호 보호 업무" 등 수많은 유저 권익 보호 조치를 연이어 출시, 게이머들의 호평을 얻었다.

향후, ISO 9001 인증을 통과한 완메이스콩 회사는 더욱 노력, 게이머들에게 우수한 중국산 온라 인게임을 제공하는 동시에 더욱 세심한 서비스로 거듭나기 위해 주력할 예정이다.

자료:http://news.17173.com/content/2007-09-18/20070918140510048.shtml

## <WOW> 신규 확장팩 출시. The 9(九城) 향후 밝은 전망

온라인게임 운영업체 The 9(九城)이 신규 발표한 <WOW> 확장팩 "불타는 성전"이 운영을 시작한 지 일주일이 지났다. 씨티뱅크는 자사 연구보고서에서 The 9에 대한 평가 등급을 "구매 지속"으로 유지 하였으며, 신규 확장팩은 중국 국경절 연휴시 더욱 많은 게이머들을 흡수할 수 있을 것으로 전망하였 다.

분석가 Jason Brueschke는 "중국 국경절 연휴가 다가옴에 따라 확장팩은 더 많은 유저를 흡수할 수 있을 것으로 전망하며, The 9가 별도의 서버 개방을 통해 4/4분기를 대비할 것으로 예상된다"고 분 석하였다. 이전에도 이미 어느 분석가는 신규 확장팩 출시로, The 9는 3/4분기, 4/4분기 수익이 현저히 상승할 것이라고 예견한 바 있다.

Jason Brueschke는 "서버 검측 결과에 근거할 때. 2007년 9월 6일 "불타는 성전" 운영 시작 후 첫 주는 비교적 양호하며, <WOW>를 이미 떠난 많은 게이머들이 향후 확장팩으로 다시 몰려들 것으로 전 망한다"라고 표명하였다.

씨티뱅크의 평가에 따르면, 신규 확장팩 출시 전에는 10개의 단독 서버만이 포화상태를 나타내었 으나. 현재는 296개 조의 <WOW> 서버 중에서 25% 이상이 포화상태를 나타내고 있으며. 일부 서버는 과부하상태라고 한다.

또한 The 9 기술 부문이 제공한 데이터에 의하면. The 9는 9월 6일 확장팩 개방 이후 8개조 서버 를 증설하였으며, 무료 전환 서비스를 위한 1개조 서버를 개설하였다고 한다.

신규 확장팩은 관련 부문의 허가를 획득하지 못하였다는 소문과 함께 발행이 연기되었다. 이 밖에 8월 초 The 9가 2/4분기 재무보고를 발표하기 전. <WOW>의 계약이 사전 종료될 수도 있다는 등의 소 문이 무성하기도 하였다. Brueschke는 이에 대해 "최근의 소문들은 확장팩이 운영됨에 따라 소멸될 것 이다. 또한 The 9는 여전히 <WOW>, <WOW: 불타는 성전> 및 <SUN> 등을 운영하고 있으며, 이러한 게임들은 게이머 입에 오르내리고 있다. 따라서, 투자자들은 현재 운영중인 게임과 발행 예정인 게임을





주목하게 될 것이다"라고 밝혔다.

자료:http://news.17173.com/content/2007-09-21/20070921092844813.shtml

## 쭝난(中南) 네트워크 신규 온라인게임 《머환시엔종/魔幻仙踪/마환선종》

제 5회 중국 세계 인터넷 문화박람회(中国国际网络文化博览会)가 10월 25일~10월 28일까지 베이징 전람관에서 거행된다. 온라인게임 신흥 투자 업체인 쭝난 네트워크(中南网络) 또한 이번 박람회에 참가할 예정이다.

온라인게임 개발 및 운영업체인 쭝난 네트워크의 모회사는 저쟝 쭝난그룹(浙江中南集团)으로, 연간 총매출액이 25억 위안 이상이며, 500대 민영기업에 포함된다.

현재, 쭝난 네트워크는 MMORPG 한 편과 캐주얼 온라인게임 한 편을 개발하고 있으며, 다수의 온라인게임 개발 진행을 계획하고 있다.

쭝난 네트워크가 이번 전람회에 출품하는 주력 제품은 《머환시엔종/魔幻仙踪/마환선종》이다. 이 제품은 동명 3D 애니메이션 작품을 개편한 것으로 영구 무료 방식으로 운영될 예정이다.

중난 네트워크는 이번 박람회 기간 동안 박람회 현장에 게임을 플레이해 볼 수 있는 장비를 설치, 게이머들에게 신규게임 시연의 기회를 제공할 예정이다. 또한 이 신규게임과 관련한 동영상, 주변제품 등을 함께 전시하여 게임에 대해 1차적으로 이해할 수 있는 계기가 될 것이다.

자료:http://news.17173.com/content/2007-09-06/20070906172457010.shtml



Game 순위

## NVIDIA 중국 게임 풍운방 (07-38)

순위	게 임 명 칭	게임유형
1	씨엔찌엔치샤쫜(仙剑奇侠传Ⅳ / 신검기협전4)	RP
2	완메이스졔(完美世界 / 완미세계)	MMORP
3	러쉐쟝후(热血江湖 / 열혈강호)	MMORP
4	머써우쓰제(魔兽世界 / WOW)	MMORP
5	주셴(诛仙 / 주선)	MMORP



6	꽝셴페이처(光线飞车 / 광선비차)	MMORP
7	멍환시여우 Online(梦幻西游 / 몽환서유)	MMORP
8	머리바오뻬이2(魔力宝贝II / 클로즈게이트II)	MMORP
9	티엔탕   (天堂    / 리니지 2)	MMORP
10	잉숑촨슈어(英雄传说 / 영웅전설)	RP

(2007年9月17日 ~ 9月 23日)

자료:http://games.sina.com.cn/y/n/2007-09-26/1857215464.shtml

# 중국 온라인게임 기대작

순 위		게 임 명 칭
1	_	시엔찌엔치샤좐OL(仙劍奇俠傳 / 선검기협전)
2	_	찌엔샤칭웬(剑侠情缘罔絡版 3 / 검협정연 인터넷버전 3)
3	_	용헝즈타(永恒之塔 / Aion)
4	-	창티엔(苍天 / 창천)
5	-	줘웨즈젠(卓越之剑GE / 탁월지검)
6	-	시엔징촨숴2(仙境传说2 / RO2)
7	_	치롱쭈Online(七龙珠Online / 드래곤볼Online)
8	_	펑훠즈뤼(风火之旅 / 풍화지여)
9	10↑	허진짠지(合金战纪 / 합금전기)
10	11↑	잔훠:훙서징제(战火:红色警戒 / 전화 홍색경계)
11	9↓	이치당치엔(一騎當千 / 일기당천)
12	-	신수산젠샤(新蜀山剑侠 / 신촉산검협)
13		꽝셴페이처(光线飞车 / 광선비차)



14	15↑	머리바오뻬이(魔力宝贝 / 마력보배)
15	14↓	스미엔마이푸(十面埋伏 / 십면매복)
16	_	이티엔지엔위투롱따오(倚天剑与屠龙刀/의천검과 도룡도)
17	_	루라이션장(如来神掌 / 여래신장)
18	19↑	전·싼궈우솽 (真三国无双 OL / 진·삼국무쌍)
19	18↓	웨이우두쭌(唯舞独尊 / 유무독존)
20	_	파이파이뿌뤄(拍拍部落 / 박박부락)

자료:http://news.17173.com/content/2007-09-24/20070924112310366.shtml



# Game 회사 소개

## 상하이 쥐상 정보과기유한공사(上海聚商信息科技有限公司)

상하이 쥐상 정보과기유한공사는 2003년 10월 설립되었으며, 온라인 엔터테인먼트 산업 운영 관련 우수 실력을 토대로 전문화된 팀 및 선진 기술을 통해 유저들에게 최대한 전a문적인 서비스를 제공하기 위해 노력해왔다. 쥐상은 산업 관련 경험들을 흡수, 우수한 전문화된 게임 관련 인력을 보유한 후, 단기간 내 급부상, 중국 국내외 다수의 게임 제조업체들의 주목을 받아왔다.

2003년 11월 한국의 유명 온라인게임 개발업체 JOYON은 정식으로 쥐상 과기와 합작 파트너 관계를 체결하였다. JOYON 회사는 한국의 천오백여 개에 달하는 온라인게임회사 중에서 10위권에 드는회사로 강력한 기술지원팀을 보유하고 있으며, 이 회사가 제작한 온라인게임으로는 <거상>, <포트리스>, <조이온- 종합 게임플랫폼> 등이 있다. 쥐상은 JOYON 산하 개발팀 ISONIC과의 긴밀한 협력을통해 쥐상이 대리 운영하는 첫 3D 대형 온라인게임《링투/领土/ALOD》의 중국 지역 운영에서 성공을거두었다.

《ALOD》는 대형 3D MMORPG로, 풍부하고 다원화된 게임 요소 및 하드웨어 관련 저사양 요구조건으로 한국에서 오픈베타 실시 때 큰 반향을 불러일으켜 2003년 한국 최고 인기 신규게임으로 부상하였다. 쥐상은 2004년 이 온라인게임을 중국에 수입하였다. 향후 쥐상은 더욱 많은 우수 온라인게임 제품을 수입, 고객에게 서비스할 예정이다.

쥐상은 고객을 위주로 하며 대중에게 서비스하는 경영 이념으로 여러 자원을 통합, 제품 기획, 시장 마케팅, 기술 개발, 고객 서비스, 시스템 유지 보호 등 분야를 전면 강화하였다. 또한 제품의 수입,

#### www.kogia.or.kr



합작 개발. 자체 연구개발 등의 다양한 방식으로 표준화. 편리화. 개성화된 유저 서비스 체계를 설립하 고 있다. 쥐상은 향후 주요 업무 분야를 온라인게임 대리 운영에서 온라인게임 자체 연구개발 및 인터 렉티브, 엔터테인먼트, 미디어 등 관련 제품 산업으로 점차 확대할 방침이다.

▶ 설립일자 : 2003년

▶ 주요업무 : 온라인게임 개발 및 운영

▶ 회사연락처

仝: 上海市 盛泽路8号 宁东大厦 15层 H座

저 화: 021-63203586

스 : 021-63203586-223 홈페이지 : www.alodchina.com



자료:http://games.sina.com.cn/biz/gamedata/company/100.shtml



# New Game 소개

## 《디즈니 머환 페이반/迪士尼魔幻飞板/디즈니 매직보드 온라인》



• 게임 이름 : 디즈니 머환 페이반 (迪士尼魔幻飞板, 디즈니 매직보드 온라인)

• 게임 종류 : 스포츠/캐주얼

• 게임 특징 : 스포츠게임

• 개발 업체 : 성따(盛大)

• 운영 업체 : 성따(盛大)

• 공식 사이트:dmb.sdo.com

《디즈니 머환 페이반/迪士尼魔幻飞板/디즈니 매직보드 온라인》은 성따가 월트 디즈니와 손잡고 제작한 첫 레이싱 장르 캐주얼 게임이다. 이 게임은 성따의 기존 유저의 의견을 충분히 반영하였으며, 월트 디즈니의 고품질, 혁신, 즐거움, 독창성 등의 특징을 강조 했다.

《디즈니 매직보드 온라인》의 주인공은 디즈니의 가장 사랑받는 캐릭터 미키마우스와 그의 친구 들로. 그들은 모두 매직보드 스타 캐릭터로 화려하게 등장한다. 게이머들은 그들 중 하나를 선택. 모험 을 즐길 수 있으며, 매직 보드 비행의 스릴을 체험할 수 있을 것이다.

이 게임이 일반 레이싱 장르 온라인게임과 다른 점은《디즈니 매직보드 온라인》은 비행 보드를 통한 경기를 주제로 하여, 비행 보드가 지표에서 떠다니는 상태를 표현. 마찰력이 더욱 작고 조작이 더 욱 원활하다. 이 게임은 게임 동작 설정에서 도약, 활강 등을 첨가, 풍부한 조작감을 느낄 수 있도록 하 였다. 또한 이 게임은 RPG 요소를 삽입, 레이싱 장르이면서 스토리 구성도 뛰어나다. 배경 그래픽 설계 에서 대량의 인터렉티브적인 요소를 첨가, 입체적인 맵 안에 숨겨진 각종 지름길을 삽입, 게이머들에게



놀라움을 선사한다.

《디즈니 매직보드 온라인》은 디자인 제작에 있어서 캐주얼게임의 새로운 이정표를 세웠다. 이 는 또한 5년간의 경험을 쌓은 성따의 실력을 엿볼 수 있는 장면이다. 정교하고 아름다운 그래픽은 디즈 니의 스타일을 충분히 표현, 선명하고 깨끗한 색감을 느낄 수 있다. 게임 장면의 각 부분은 모두 정교한 작업을 거쳐 풀 한포기, 나무 한그루 모두 디자이너의 창작정신이 돋보인다.

게이머들은 이 게임에서 미키마우스와 그의 친구들이 펼치는 모험에 따라 더 많은 미지의 영역을 탐험할 수 있으며. "비행"의 즐거움도 느낄 수 있다. 또한 자신의 개인적인 기호에 따라 복장과 매직보 드 외관을 바꿀 수 있으며, 매직보드의 속성역시 전환 가능하며 비행 능력을 향상시킬 수 있다.

자료:http://newgame.17173.com/content/2007-09-06/20070906155526630.shtml







법률 및 정책

## 베이징, 여름방학 기간 PC방 단속 112곳 적발, 벌금 18만 위안

2007년 여름방학, 베이징시 문화시장행정집행총부서(北京市文化市场行政执法总队)는 베이징시 전지역에 "여름방학 PC방 집중 단속 및 정리 활동"을 전개하였다. 활동기간 중 적발된 문제 PC방은 112곳이며, 벌금은 약 18만 위안에 달했다. 관련 책임자에 따르면, 법집행부문은 조만간 문제가 심각한 PC방에 대해 영업정지 등의 처벌을 내릴 계획이라고 밝혔다.

#### 여름방학 PC방 집중 단속

베이징시 문화시장행정집행총부서는 청소년들의 여름방학 기간 건전한 문화환경 조성을 위해 최 근 여름방학 PC방 집중 단속 활동을 실시하였다. 이번 단속 활동의 핵심은 PC방의 미성년자 출입 및 규정 위반, PC방 이용자의 유효 신분증 등록 여부 등에 대한 단속이다. 단속기간 동안 전 베이징 지역 에서 동원된 법집행요원은 약 2,151명, 조사를 진행한 PC방은 약 1,597곳으로 그 중 문제가 있는 PC

#### www.kogia.or.kr



방은 112곳으로 나타났다. 112곳의 문제 PC방 중 73곳은 미성년자 출입 허용과 규정에 따르지 않은 등록 등으로 적발되었으며, 9곳은 미성년자 출입 허용으로만 적발되었다.

집중 단속 활동 기간에 시, 구급 문화집행부문은 관련 법집행위원을 54개조로 편성, 베이징 전지역 PC방에 대해 조사를 진행하였으며, 시문화집행총부서 관계자는 PC방 경영자들에게 <베이징시 PC방 미성년자 출입허용 처벌 기준>에 근거, 엄중 처벌을 내렸다.

또한, 관련 부문은 베이징 전지역 PC방 경영자들에게 <인터넷 접속 서비스 영업장소 관리조례>를 엄격히 준수, 내부관리제도를 완비하고 인력들에 대한 교육 및 훈련을 강화, 미성년자 출입을 엄격히 금지할 것을 당부하였다.

자료:http://netbar.17173.com/content/2007-08-15/20070815134208187,1.shtml

# CHINA GAME WEEKLY 자료제공 F국대학교 중국산업경제연구소 http://wwwk.dongguk.ac.kr/~icie TEL: 054-770-2475/ FAX: 054-773-6002 TEL: 054-770-2475/ FAX: 054-773-6002 TEL: 010-8483-2061/ FAX: 010-8483-2062