

캐나다, 게임 산업 메카로 부상

캐나다가 비디오 게임 산업의 메카로 등장하고 있다. 풍부한 고급 전문 인력을 앞세운 게임 개발 업체들이 밴쿠버와 몬트리올 등지에 속속 몰려 들고 있으며 이들이 개발하는 비디오 게임이 전 세계 게임 시장을 하나 둘 석권해 나가고 있는 것이다. 캐나다의 전자 소프트웨어 산업협회(Electronic Software Association)는 올해 전 세계 게임 시장 규모가 280억달러에 이를 것으로 예측한 바 있다. 또 캐나다의 대표적인 시장조사 기관인 PricewaterhouseCoopers LLP는 세계 게임 시장이 계속 성장해, 오는 2008년에는 올해의 2배 규모인 550억달러로 급팽창할 것이라는 시장 예측 보고서를 발표했다. 캐나다의 게임 개발 업체들이 두각을 나타내자 세계적으로 유명한 대형 게임 퍼블리셔들이 캐나다의 중소 규모 게임 개발업체 인수를 통해 앞다투어 캐나다 진출을 추진하고 있다. 업계 한 관계자는 “캐나다에는 게임관련 고등교육을 받은 인력이 풍부하고 관련 교육기관과 업체 간에 유기적으로 네트워크를 형성하고 있어 캐나다 게임 산업의 발전을 촉진시키고 있다”고 밝혔다. 뉴스출처: 스카이벤처

태국, 온라인 콘텐츠 개발에 정책 집중

태국 소프트웨어산업협회(Software Industry Promotion Agency)는 최근 수년 동안 온라인게임 등 콘텐츠 산업이 빠르게 성장하자, 그동안 주력해 왔던 만화영상산업 육성책을 포기하고 이를 대체할 산업으로 게임, 그래픽 등 온라인 콘텐츠 분야를 선정했다고 밝혔다. 이와 관련 SIPA는 금년 초에 'Thailand Animation and Multimedia Show(TAM)'를 개최해 약 500여 국내의 기업들과 13만여 명의 참관객들이 방문하는 등 상당한 성과를 거두었다. 이 전시회는 더욱 확대돼, 2006년 1월에 제2회가 열릴 예정이며 참관객과 바이어가 20만명 이상에 이를 것으로 전망되고 있다. 한편, 태국 정부의 온라인 콘텐츠 산업육성 노력에도 불구하고 동남아 허브로 키워가는 것에는 일정 한계도 있다. 특히 관련 전문가가 절대적으로 부족해 태국정부는 주요 대학에 관련학과를 개설하고 우리나라를 비롯한 주요국가와의 기술도입협약을 체결하는 등 정책적 지원을 아끼지 않고 있다. 뉴스출처: KOTRA

상반기 한국의 對폴란드 수출 증가율, 아시아 경쟁국 중 최고

최근 발표된 폴란드 무역통계에 의하면, 올 상반기 우리나라의 對폴란드 수출은 전년 동기대비 62.9%나 늘어나 아시아 경쟁국 가운데 최고의 성장률을 기록했다. 섬유, 신발, 완구 등 경공업부문 중심의 중국은 상반기 수출증가율이 29.4%로 한국보다 크게 낮았으며, 일본과 대만의 수출은 각각 11.1%, 24.7%에 그쳤다.

상반기 중 우리나라의 對폴란드 수출 호조품목은 컬러TV 부품, 컴퓨터 부품, 자동차(승용차, 화물차), 무선통신기기 부품 등으로 나타났다. 특히 LG전자, 대우일렉트로닉스 등 현지생산법인의 증산에 따른 부품류 도입 확대가 수출 확대를 주도하고 있는 것으로 보인다. LG전자의 후속투자가 진행되고 있으므로 앞으로도 우리나라의 수출은 지속적으로 증가할 것으로 내다보인다.

한편 상반기 폴란드의 총수입은 488억 2460만달러에 달해 전년 동기대비 16.2% 늘어나는 견고한 성장세를 보였다. 단, 지난해 5.4%의 높은 성장을 보인 폴란드 경제가 올해 들어 둔화세가 뚜렷하며, 이에 따라 수입시장의 성장률도 낮아지고 있는 상황이다. 뉴스출처: KOTRA

| 새 | 책 | 안 | 내 |

성공적인 대화의 72가지 화술 비법 《나의 가치를 높여주는 화술》



‘말 한 마디로 천냥 빛을 갚는다’는 옛말이 있다. 현대사회가 대화와 협상의 시대임을 감안했을 때, 이제 말하는 단순한 의사 전달의 수단이 아니다. 말하는 사람의 감정과 사상을 나타내는 중요한 자기표현 수단으로서 그 사람의 인격과 능력, 즉 가치를 결정하는 것이다.

화술 하나로 연매출 100억원의 회사를 일궈내 입지전적인 인물로 손꼽히는 안은표 씨는 성공하는 사람들을 위한 72가지 화술 법칙을 소개한 《나의 가치를 높여주는 화술》의 개정판을 펴냈다. 이 책은 첫 발간된 2003년에 이미 화술의 고전으로 자리 잡았으며 불과 2년 만에 업그레이드된 모습으로 재출간된 것이다.

자신의 성공에 큰 힘이 된 화술에 각별한 애정을 쏟아온 저자는 이 책에서 자신의 경험과 연구 분석을 토대로 성공적인 대화방법을 제시하고 있다. 특히 말하기만큼 듣기의 중요성을 강조하고 있으며, 상대를 배려하면서 원만한 대화를 이끌어 가는 법과 효과적인 설득 방법, 그리고 거부감을 주지 않고 고객에게 접근할 수 있는 영업인을 위한 화술 등을 여러 예화와 함께 자세히 소개했다. (시아출판사 펴냄)