

수출보험공사 , 서비스수출산업 육성을 위한 보험 출시

운송, 관광산업도 금년 2월부터 수출보험 이용 가능

우리나라 서비스 산업의 경쟁력은 어느 정도일까? '09년 우리나라는 170억달러의 서비스 수지 적자를 기록하면서 경상수지 악화의 원인이 되고 있다. 이에 수출보험공사는 서비스수출산업 육성을 위해 「서비스종합보험」을 출시하고 국내 운송사업자와 관광 사업자에게도 금년 2월부터 수출보험서비스를 제공하기로 하였다. 다음은 최근 수출보험공사에서 시행하는 「서비스종합보험」 주요내용을 정리, 편집한 것이다. (편집자주)

□ 서비스종합보험 개요

금번 출시한 『서비스종합보험』은 국내 서비스사업자가 서비스를 의뢰한 해외수입자에게 서비스를 제공하고 수입국 또는 수입자 책임으로 서비스대금을 받지 못하는 경우의 손실을 보상해주는 상품으로, 대기업은 손실액의 95%, 중소기업은 100%까지 보상을 받게 된다.

▶ 운송, 관광 등 서비스산업 경쟁력 강화위해 도입

우리나라 서비스산업은 전체산업 대비 66.2%의 고용비중을 차지하고 있으나, GDP비중은 59.7%를 보이고 있어 고용 대비 GDP 기여도는 선진국 평균에 미치지 못하고 있다.

또한 매출액기준('08년) 4개 기업만이 30대기업에 포함되고 있어 전반적으로 서비스산업의 경쟁력이 제조업에 비하여 취약한 실정이다.

이에 수출보험공사는 서비스 산업의 수출경쟁력을 강화하고 서비스 수출기업이 보다 쉽게 수출보

험을 이용할 수 있도록 운송, 관광 등의 서비스산업에 적합한 서비스종합보험을 도입하게 되었다.

▶ 국내거주 서비스 수출업자에게 수출보험 제공

서비스종합보험은 국내에 주소를 둔 서비스 수출자가 관광, 운송 등 서비스를 제공한 후, 해외에서 사업을 영위하는 수입자로부터 서비스대금을 회수하지 못하게 됨으로써 입게 되는 손실을 보상하는 제도이다.

서비스 수출은 '외국인에 대하여 서비스를 제공하는 것' 이므로 운송의 경우에는 주로 송하인이 운임을 부담하는 관행을 감안하면 외국에서 국내로 수입되는 물품의 운송과 외국에서 외국으로 이동되는 물품의 운송이 수출보험의 대상이 된다고 볼 수 있다.

서비스 거래 중 서비스종합보험 가입이 가능한 거래는 신용기간 180일 이내의 아래의 서비스 수출에 한하게 된다.

【 서비스산업 국제 비교 】

(%, '06년 기준)

구 분	한국	미국	일본	영국	프랑스	독일	OECD
GDP비중	59.7	76.5	69.5	76.2	77.3	69.8	68.8
고용비중	66.2	78.7	67.7	76.7	73.8	67.9	69.7

(자료출처: 정부의 서비스산업 선진화를 위한 민관합동회의 자료)

- 운송, 관광, 공연, 디자인, 교육, 컨설팅 등 무형의 순수 서비스
- 문화콘텐츠, 소프트웨어 등 콘텐츠가 제공되는 서비스
- 해외엔지니어링, 산업재산권 등의 기술서비스

▶ 한도책정 방식과 Pooling 방식으로 분류

서비스 종합보험은 수출기업이 거래하고 싶은 수입자별로 보험증권을 발급받고 수출이행후 수출통지로 보험관계가 성립되는 한도책정 방식과 20~30개의 수입자를 그룹화(Pooling)하여 하나의 보험증권이 발급되고 보험증권이 발급되면 별도의 수출통지 없이 1년간 수출한 거래에 대하여 자동적으로 보험관계가 성립되는 Pooling방식이 있다.

한도책정 방식은 일정금액 이상의 거래규모가 있는 수입자와의 수출거래에 적합한 구조이며 Pooling방식은 별도의 수출통지를 하지 않아도 되므로 보험이용이 간편한 장점이 있다.

▶ 공사신용등급에 따라 보험이용 조건상

보험계약자는 국내에 주소를 둔 수출기업이라면 특별한 제한사유가 없는 경우 이용이 가능하지만, Pooling방식의 경우에는 공사신용등급 F급 이상의 기업에 한하여 보험이용이 가능하다.

한편, 수입자의 경우에는 기업(개인기업 또는 법인)에 한하여 보험가입이 가능하므로 단순 개인의 경우에는 보험이용이 불가능하며, 아울러 수입자에 대한 공사의 신용조사 결과 신용등급이 G, R급이면 보험이용이 불가능하다.

한편, 수출통지를 하지 않는 Pooling방식의 경우 별다른 신용조사를 이행하지 않으므로 수출기업이 보험청약시 공사에 수입자 리스트를 제출하면 공사는 간단한 체크리스트 방식을 통하여 보험가입 가능한 수입자를 선별한다.

▶ 보험방식에 따른 각기 다른 보험가입 절차 필요

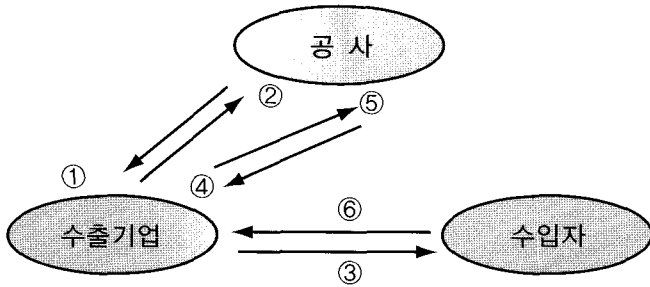
서비스종합보험을 가입하고자 하는 수출기업은 먼저 수입자 신용조사를 의뢰하고 수입자가 공사의 보험가입 요건에 부합하는 경우 “보험가입 청약서”를 공사에 제출하게 된다. 한편 공사는 청약서를 심사하여 보상한도(보험사고발생시 공사가 수출기업에 보상하는 보험금액의 최대한도) 등이 명기된 보험증권을 수출기업에 발급(1개 수입자 별로 1개 보험증권 발급, 즉 5개 수입자와 거래코자 하는 경우 5개의 보험증권 발급)하게 되는데 수출기업은 공사로 부터 보험증권이 발급된 수입자를 상대로 수출을 이행하고 서비스 개시일로부터 10영업일 이내에 공사에 수출 통지하면 통지 건에 대하여 보험관계가 성립된다.

반면, Pooling방식의 경우에는 수출기업이

【 한도책정 방식과 Pooling 방식 주요사항 비교 】

구분	한도책정 방식	Pooling 방식
보험증권 유효기간	• 별도의 중단통보가 없는 한 기한의 제한 없이 회전방식으로 운영	• 보험증권 발행일로부터 1년
보상한도 (책임금액)	• 수입자의 결제능력 등을 감안하여 공사가 책정	• 30만달러 범위 내에서 수출기업이 선택
부보방식	• 수입자와의 거래를 선별적으로 보험가입	• 전체 수입자를 하나의 보험증권으로 담보 • 수출통지 없이 보험관계 성립

【 서비스종합보험 보험관계 성립 절차 】



- ① 수입자신용조사 및 보험청약
- ② 보험증권 발급
- ③ 서비스 제공
- ④ 서비스이행 통지 및 보험료 납부
- ⑤ 보험관계 성립통지
- ⑥ 수입자 결제(미결제시 보험금 지급)

필요한 만큼의 책임금액(수출기업의 대금미회수로 인한 사고발생시 1년간 보상하는 보험금의 누적액)을 수출기업 스스로 결정하여 30만달러 범위 내에서 신청하면 공사는 보험가입이 가능한 수입자리스트가 첨부된 보험증권을 발급하게 되고 보험증권이 발급되면 별도의 수출통지 없이 1년 단위로 보험관계가 자동 성립된다.

생통지 1개월 후에 보험금지급을 청구할 수 있으며 공사는 보험금 청구일로부터 2개월내에 보험금을 지급하게 된다. 한편, 사고건에 대하여 심사한 결과 수출기업에 책임이 없는 경우 중소기업은 수출금액 전액을, 대기업은 수출금액의 95%를 보험금으로 지급받게 된다.

▶ 수출통지 다음달 20일까지 보험료 납부

수출기업은 수출통지한 건에 대하여 공사가 청구한 보험료를 수출통지 다음달 20일까지 납부하여야 하며, 보험료는 수입자 등급, 결제기간에 따라 달라지는데 수입자 등급이 D급이고 신용기간이 90일인 경우 보험료는 수출금액의 1.17% 정도이다.

한편, 여러 수입자를 하나의 보험증권으로 담보하는 POOLING방식의 경우에는 연간단위로 보험료를 납부하게 되는데 보험료는 책임금액의 0.8%이다. 아울러 수출기업이 중소기업으로 일정요건을 구비하는 경우 지방자치단체가 시행하는 보험료 지원 사업을 통하여 보험료의 일부를 지원받을 수 있다.

▶ 보험청구일 2개월내에 보험금 지급

수출기업은 결제기일에 수입자로부터 수출(서비스)대금이 회수되지 못하면 결제기일로부터 1개월내에 공사에 보험사고 발생을 통지하고 보험사고발

서비스 산업의 효율적인 보험이용 예

〈 사례 - 운송업종편 〉

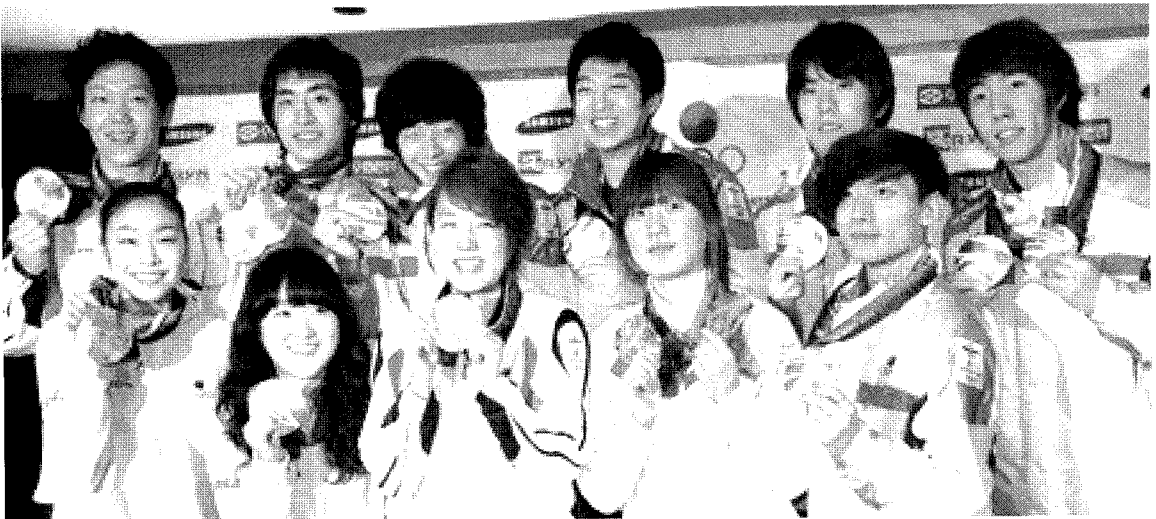
"B"해운사는 미주 및 유럽 등 다양한 노선을 가진 대형선사로 대부분의 거래는 선적과 동시에 운임을 지급받고 있지만 일부 고객의 경우 결제의 번거로움 등을 이유로 화물선적후 1개월 ~ 2개월 후에 대금을 결제하는 방식을 요구하는 경우가 있으며, 기존 거래가 있는 일부고객의 경우에도 선적물량을 늘리는 대신 일정기간 후에 운임을 일괄 결제하는 방식으로 거래구조를 변경할 것을 요청받고 있으나 외상거래에 대한 대금결제의 불확실성으로 거래를 망설이고 있음 ⇒ 서비스종합보험을 가입하는 경우 대금미회수 위험 없이 신규거래 가능

삼성研, '스피드스케이팅의 쾌거가 경영에 주는 시사점' 발표

장기적 비전과 인내심에 기반한 꾸준한 투자의 중요성 제기

2010년 겨울 대한민국 국민들에게는 정말 따뜻한 감동과 즐거움을 느낄 수 있었던 밴쿠버 동계올림픽이었지 않을까.. 불모지였던 스피드스케이팅 부문에서의 메달 석권은 경제위기로 어려움에 빠져있는 우리 국민들에게 활력을 불어넣는 자양강장제였을 것이다.

다음은 최근 삼성경제연구소에서 발표한 '한국 스피드스케이팅의 쾌거가 경영에 주는 시사점'을 정리·편집한 것이다. (편집자주)



2010 밴쿠버 동계올림픽에서 한국 스피드스케이팅 대표팀은 사상 최고의 성과를 기록했다. 올림픽 출전사상 최초로 금메달을 획득했을 뿐만 아니라, 500M 남녀 동반우승이라는 위업을 달성했고, 두 명씩이나 복수 메달을 획득했다.

경쟁이 치열한 글로벌 무대에서 상대적으로 약체로 평가되던 한국의 스피드스케이팅 팀이 이뤄낸 이러한 성과는 역시 글로벌 시장에서 승부를 펼칠 수밖에 없는 한국기업에도 교훈을 제공한다.

한국 스피드스케이팅 善戰의 5大 요인은 크게 S.P.E.E.D로 요약될 수 있다.

첫 번째는 Sponsorship(후원), 즉 장기적 시각의

투자과 지원이다. 장기적인 계획하에 비인기 종목인 빙상에 꾸준히 투자를 지속한 것이 금번 선전의 초석이 되었다. 두 번째는 Passion(열정)이다. 금메달을 획득한 선수들은 모두 1988년, 1989년생으로 자신의 개성을 드러내는 것을 두려워하지 않고, 승리에 대한 열망도 숨기지 않으며, 그에 걸맞은 준비를 해왔다. 세 번째는 Emulation(경쟁과 모방)이다. 쇼트트랙과 피겨스케이팅 선전의 틈바구니에서 상대적으로 소외받던 스피드스케이팅 선수들은 오기와 경쟁심, 그리고 쇼트트랙 등에서 도입한 기술을 바탕으로 좋은 성과를 낼 수 있었다. 네 번째는 Enviroument(환경)이다. 점차 확대되고 있는 빙상

관련 인프라와 초등학교에서 대학에 이르는 교육 훈련기관 역시 중요한 기여를 했다. 마지막 다섯 번째는 Direction(지도)이다. 특히 금번 올림픽에서 다수의 선수들이 동시에 좋은 성적을 내고 있는 데는 지도자의 역할이 큰 기여를 했음을 주목하지 않을 수 없다. 또한 자신은 메달권 진입에 실패했지만 오랜 국제경험과 노하우를 바탕으로 후배들의 멘토 역할을 자처한 선배들 역시 어린 선수들이 꾸준히 정진할 수 있는 나침반의 역할을 수행했다.

이와 같은 스피드스케이팅의 성공요인은 글로벌 경쟁에서 승리하고자 하는 기업 경영자에게 여러 가지 시사점을 제공하고 있다. 우선 도전적 목표의 설정과 이에 집중하는 기업가 정신의 중요성이다. 불가능을 가능케 한 스피드스케이팅 선수들의 성공담은 경영자들에게 기업가 정신의 중요성을 일깨워 주고 있다. 두 번째는 장기적 비전과 인내심에 기반한 꾸준한 투자의 중요성이다. 단기적으로 성과가 나타나지 않더라도 일정기간 동안 투자가 축적되면 특정시점에서 그간의 투자가 성과로 전환될 수 있다는 '양질전환(量質轉換)의 원리'를 명심해야 한다. 마지막으로 관련 종목, 인프라 및 경험 많은 지도자와 선배 등 다양한 요인이 복합적으로 작용하여 이룬 금번 스피드스케이팅의 성공은 기업의 성공을 위해서도 해당기업이 소속된 기업 생태계 전체의 발전이 중요하다는 점을 상기시키고 있다.

▶ 밴쿠버에서의 연이은 승진보

2010 캐나다 밴쿠버 동계올림픽 스피드스케이팅 경기에서 한국의 남녀 선수가 동반우승을 했다.

남자는 모태범(500M), 이승훈(1만M) 선수가, 여자는 이상화(500M) 선수가 금메달을 획득했다. 이는 한국 스피드스케이팅 역사상 최초의 동계올림픽에서의 금메달이었다.

한국 스피드스케이팅 대표팀이 이뤄낸 의외의 선전에 대해 국내외 언론은 '신선한 충격'이라는 반응이다.

단일 올림픽에서 한 국가의 남녀 500M 동반우승은 사상초유의 쾌거이다.

육상 100M에 비견되는 500M 경기는 체격조건이 유리한 서구 선수들이 좋은 성적을 지속해온 종목이라는 점에서 의미가 배가된다.

대부분 주요 외신들은 예상치 못했던 한국선수의 선전을 'Surprise', 'Shock', 'Upset'으로 표현했다.

여론은 물론 전문가들의 예상을 뛰어넘어 '이번'을 만들어낸 대표팀의 성공요인을 분석해 기업에 줄 수 있는 시사점을 도출하고 있다.

스포츠와 기업경영이라는 차이에도 불구하고 치열하게 펼쳐지는 글로벌 경쟁에서 승리하기 위해 필요한 요소에는 공통점이 존재한다.

한국 스피드스케이팅의 성공은 다양한 이유로 글

한국 스피드스케이팅의 동계올림픽 略史

개최지(개최국)	연도	주요 성적
생모리츠(스위스)	1948	한국국적 첫 출전(이효장, 문동성, 이종국)
알베르빌(프랑스)	1992	김윤만 100M 은메달
토리노(이탈리아)	2006	이강석 500M 동메달
밴쿠버(캐나다)	2010	모태범 500M 금메달, 1000M 은메달 이승훈 1만M 금메달, 5000M 은메달 이상화 500M 금메달

자료 : "김윤만 銀·이강석 銅...74년만에 金 속원 풀어." (2010.2.17) 한국경제를 토대로 재구성

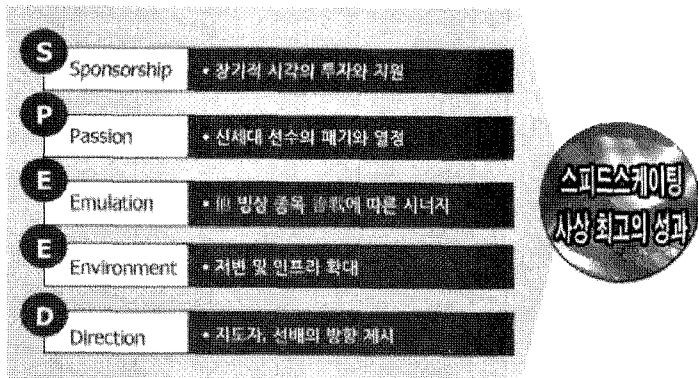
스피드스케이팅 성공의 5大 요인 "SPEED"

1- Sponsorship: 장기적 시각의 투자와 지원

다양한 형태의 기업후원을 통해 선수들이 기량 향상에만 전념할 수 있는 여건이 조성되었다.

삼성화재는 빙상스포츠가 비인기종목이던 1997년부터 매년 대한빙상경기연맹을 지원하여 각종 상금과 장학금을 내건 청소년 대회를 신설하고, 선수의 해외 전지훈련 및 일류 코치 영입을 위해 노력했다.

기아자동차는 총 18명의 스피드스케이팅 선수를 후원하는 것 외에도 스키점프와 봅슬레이팀에 훈련용 그랜드카니발을 1대씩 지원했다.



신생 워킹슈즈업체 린(RYN)의 경우 대한체육회, 대한올림픽위원회와 4년간 40억원 규모의 의류부문 독점후원 계약을 체결했다.

빙상연맹은 메달 종목 다변화를 목표로 2006년 토리노 동계올림픽 직후부터 스피드스케이팅과 피겨스케이팅 발전계획을 주요 내용으로 하는 '2010 밴쿠버 프로젝트'를 추진했다.

빙상연맹의 지원을 바탕으로 선수단은 원하는 만큼의 전지훈련을 소화하면서 밴쿠버 현지적응에 만전을 기할 수 있었다.

2- Passion : 신세대 선수의 패기와 열정

개성이 강하고 자기표현이 명확한 신세대 선수는 글로벌 무대의 긴장감과 압박에 주눅들지 않고 오히려 즐길 줄 아는 의연함과 대담함을 보유하고 있다.

예상치 못한 돌발 상황에서도 자신의 감정을 잘 추스르고 의연하게 맞서는 뚝심을 발휘했다.

남자 500M 결승을 앞두고 정빙기 고장으로 인해 경기가 약 1시간 30분 지연되어 선수의 경기리듬이 깨질 만할 상황에서도 모태범은 침착하게 자기 페이스를 유지해 평소 이상의 성적을 기록했다.

자기 종목에 대한 애정과 스스로를 담금질하는 선수들의 열정이 초인적인 훈련을 소화하는 원동력으로 작용했다.

선수들은 어릴 때부터 남다른 집념을 가지고 매일 추운 연습장에서 새벽부터 늦은 밤까지 자독한 훈련을 치러내며 잦은 부상도 견뎌냈다.

모태범은 평소 동료들과 어울리기 좋아하는 성격이지만 동계올림픽 직전 대표팀 삼겹살 회식에서 직접 싸운 닭가슴살을 먹을 만큼 경기와 성적에 집중했다.

3- Emulation: 他

쇼트트랙, 피겨스케이팅 등 유관 분야의 축적된 성공경험으로부터 자신감 충전, 기술 이전 및 전략 벤치마킹 등 레버리지 효과가 발생했다.

모태범, 이상화 모두 쇼트트랙 선수 출신으로 이전 쇼트트랙에서 쌓은 경험이 지구력 향상에 큰 도움이 되었다는 분석이다.

특히 스피드스케이팅의 승부가 코너링에서 결정된다는 점에 착안, 2000년부터 코너링이 많은 쇼트트랙 기술을 접목했고 대표팀은 일주일에 세 번씩 쇼트트랙 경기장에서 훈련했다.

과학적인 최적곡선을 계산에 근거하여 탄생한 쇼트트랙 스케이트 날을 참조하여 스피드 스케이트 날도 변형했다. 일반적으로 스피드 스케이트 날은 'ㄱ자형'이지만 모태범은 빠른 코너링을 위해 쇼트트랙 스케이트 날처럼 약간 휘도록 제작했다.

동시에 他 종목의 선전과 스포트라이트 집중 현상은 상대적으로 주목받지 못한 종목의 선수들에게 투자를 불러일으키는 동인으로 작용했다.

4- Environment : 저변 및 인프라 확대

1980년대 후반부터 활발해진 실내 빙상장 건립으로 스케이팅이 대중화되고 초등학교에서 대표팀에 이르기까지 체계적·전문적 훈련이 이루어지는 등 빙상종목의 저변 및 인프라가 꾸준히 성장했다.

1989년 목동 빙상장, 1995년 과천 빙상장, 2000년 국제 규격을 갖춘 태릉 국제빙상장 등 총 26개의 실내외 빙상장이 개장하여 어린 예비선수들이 스케이트를 친근하게 접하고 꿈을 키우는 場의 역할을 하고 있다.

특히 김연아의 활약으로 빙상에 대한 관심이 높아짐에 따라 2009년 빙상장 입장객 수가 전년 대비 20% 이상 증가했다.

모태범, 이상화를 배출한 은석초교의 빙상 선수반과 이승훈, 기유혁을 배출한 리라초교의 전교생 빙상 특기 적성 교육은 이번 금메달의 씨앗이 되었다는 평가이다.

유망주 대부분이 모이는 한국체육대학의 빙상부 체력단련실의 경우 실전 대비용 빙상훈련장, 1,000만원을 호가하는 근·지구력 보강 기구를 10대나 보유하는 등 태릉선수촌을 능가하는 시설을 구비하고 있다.

또한, 공기 저항을 극소화하는 데 목표를 두고 대표팀 유니폼 연구 및 제작에만 무려 2년이 소요되었다.

유니폼 걸면을 폴리우레탄으로 코팅처리한 결과 기존 유니폼 대비 평균 0.036초 단축 효과가 있는 것으로 확인되었다.

5- Direction : 지도자, 선배의 방향 제시

부모가 자식을 대하듯 선수에게 혼신을 다하는 지도자와 후배의 성공을 자신의 성공처럼 여기는 선배의 존재는 외국팀이 갖기 어려운 귀한 자산이다.

대표팀을 맡은 김관규 감독은 기존의 스파르타식 훈련과 엄격한 규율 위주의 대표팀 분위기를 과감하게 벗어내고 선수의 기를 살려줌으로써 제 기량 한껏 발휘하도록 촉진하고 있다.

또한, 중학교 때부터 줄곧 대표팀에서 생활한 이규혁, 이강석은 후배들에게 자신의 기술과 노하우를 모두 전수해 주며 후배들의 존경을 받았다.

아울러, 장권옥, 전재수(미국팀), 김선태(일본팀), 조항민(프랑스팀)등 금번 올림픽에서 다수 한국인 코치가 맹활약하며 한국 코치의 인기를 실감했다.

로벌 시장 진출을 시도하지 못하고 있는 중소·중견 기업에도 도전의 교훈을 제시하고 있다.

▶ 스피드스케이팅 쾌거의 5대 요인 : S.P.E.E.D

스피드스케이팅의 눈부신 성과는 장기적인 투자와 지원, 순수의 쾌기와 열정, 他 빙상 종목의 선전에 따른 시너지, 저변 및 인프라의 확대, 지도자와 선배의 방향 제시의 5대 요인이 결합되어 빛어낸 결실이다.

▶ 기업경영에 주는 시사점

올림픽 스피드스케이팅 사상 최초의 금메달 획득은 최근에 그 중요성이 다시금 강조되고 있는 한국의 기업이 정신에도 상당한 시사점을 제공하고 있다.

꿈과 도전적 목표를 기반으로 한 응집된 노력이 불가능해 보이는 과업의 성취를 가능케 함을 다시 한 번 입증했다.

한국이 반도체 및 조선 산업에 뛰어든 당시의 도전정신, 이미 1990년대에 세계 초일류 기업을 지향하기 시작했던 한국기업의 전취적 자세를 상기시켜 주는 성공 스토리이다.

스스로의 한계를 규정하지 않고, 더 높은 곳에 시선을 맞추는 것이 남다른 성과달성의 중요한 원동력이다.

GE는 워크아웃의 주요 기준 중 가장 첫 번째로 도전적 목표를 제시해 성과를 달성했다.

장기적 비전에 기반한 꾸준한 투자는 특정 임계치를 지나야 가시적인 성과로 이어짐을 명시하고 있다.

당장의 성과에 조급해하지 않는, 14년에 걸친 지원이 스피드스케이팅의 남녀 동반우승, 총 5개의 메달 획득에 기여했음을 주목해야 한다.

삼성화재는 “비인기 종목을 키우는 것은 마치 기업이 중장기 연구 개발에 투자하는 것과 같다”는 시각으로 빙상에 장기간 투자했다.

기업도 미래 가능성에 대한 투자에 더욱 관심을 가질 필요가 있다.

기업은 당장의 효율성 추구(exploitation)와 미래를 위한 투자(exploration)의 사이에서 균형을 추구해야 하지만 대부분 단기적 시각의 효율성 추구에 집착하고 있다.

스포츠와 산업 부문 공히 특정분야의 성장은 대부분 관련분야와 공진환(Co-evolution)하는 경향이 있음을 주목해야 한다.

오랜 기간 국제무대를 석권해온 쇼트트랙, 최근 피겨스케이팅에서 최고의 성과를 내고 있는 김연아 선수가 기술적, 정신적 측면에서 스피드스케이팅의 성과 향상에 영향을 미쳤다.

세계 수준의 기업을 탄생시키기 위해서도 연관산업, 각종 인프라와 과학기술 및 정부정책 등 기업생태계 자체의 발전을 모색할 필요가 있다.

기업, 연구기관, 금융기관 등이 유기적으로 연결되어 경쟁우위를 생성하는 실리콘 벨리와 같은 클러스터(Cluster)조성이 주요 예이다.

산업경계가 허물어지면서 나타나는 이종산업 간 교배를 활용하는 퓨전, 융합의 사고를 적극 도입할 필요가 있다.

스피드스케이팅의 쇼트트랙 코너링 기술 도입과 같이 관련산업에서 일어나고 있는 기술발전 및 혁신을 모니터링하고 도입 기회를 모색해야 한다.

기업 다각화에서도 특정분야의 핵심자산과 기술을 활용할 수 있는 ‘인접영역’으로의 확장을 우선적으로 추구하는 것이 바람직하다.