

2007
Spring
Vol.12 No.1

<http://business.kaist.ac.kr>

Frontier

K A I S T B u s i n e s s S c h o o l

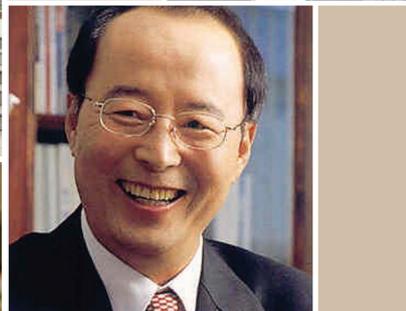


특집

누가 KAIST 경영대학을 이끌고 있는가?

이공계 발전을 위한 대학의 역할 | 전문 금융인력 양성을 위한 첫 걸음 | 후배사랑 장학금 | 중국: 지피지기 백전불태 |
검사장 워크숍 개최 | KAIST MBA-Northwestern LLM 프로그램 | 정보통신 경영전략 연구실

CONTENTS



Frontier

2007 Spring Vol.12 No.1(39호)

• 발행일 2007년 4월 20일 • 발행인 이재규 • 편집인 문승천 • 기획 최정희 · 황은정 • 취재 이경민 · 이대상 · 이병진 · 최원석 · 황성원 · 황여진
 • 발행처 KAIST 경영대학 서울특별시 동대문구 회기로 87 (청량리 2동 207-43) • TEL (02) 958-3246~7 • FAX (02) 958-3240 • 디자인 경희정보 디자인팀 Designest (02) 2263-7534

- 04 특별기고** 이공계 발전을 위한 우리 나라 대학의 역할: 이기태 삼성전자 부회장
- 05 나침반** 국제화된 전문 금융인력 양성을 위한 첫 걸음: 이봉수 교수 (금융전문대학원장)
- 06 News** 경영 (MBA)과 법 (LLM)의 만남, 복수학위 취득 길 열려 외 | **09 News 특집** 대한민국 검사장 KAIST 경영대학으로...
- 10 Feature Article** 누가 KAIST 경영대학을 이끌고 있는가? | **16 연구분석** 정보통신 경영전략 연구실
- 18 Career Development** 경력을 디자인 한다 | **20 Globalization** 중국: 지피지기 백전불태 (知彼知己 百戰不殆)
- 24 캠퍼스 탐방** 경영과 법의 만남, KAIST MBA-Northwestern LLM 프로그램 | 2007 우수 논문 : 수업, 독서, 토론의 결실
- 28 동문탐방** 낮은 도전에서 코스닥 상장까지: 파트론 김종구 사장 | 지지치 않는 프론티어 열정: 산업은행 이영제 팀장 | 박사 동문들 어떻게 진출했나?
- 34 발전기금** 선배의 사랑이 틈워 낸 아름다운 싹, 후배사랑 장학금 | **35 알림란** 제 4회 KAIST CEO Forum | 2007 KAIST Homecoming Day | 주요 일정



이기태 삼성전자 부회장

이공계 발전을 위한 우리 나라 대학의 역할

삼성전자는 지난해 말 기준으로 석사급 1만1,000명에 박사급 3,000명의 이공계 인력을 보유하고 있다. 이처럼 많은 우수한 이공계 인력을 보유한 삼성전자가 주력 제품인 휴대전화 한 대를 팔 때 켈컴에 상당한 금액의 로열티를 지불하고 있다는 것은 무엇을 의미하는가?

우리는 사업을 시작하기도 전에 원천 기술들을 해외 선진업체들에 선점 당한 상태였다. 그 동안 삼성전자가 선진 기업을 빠르게 따라가는 'fast follower'일 수밖에 없었던 것은 사업을 뒤늦게 시작한 탓에 핵심 원천 기술을 보유하지 못했기 때문이다. 하지만 이제는 대변신을 해야 할 기로에 서있다. 지난해 총 수출액 3,260억 달러 가운데 삼성전자가 벌어들인 외화는 무려 502억 달러에 달했다고 한다. 삼성전자 비중이 15.4%에 달한 셈이다. 한국 경제 기여도 1순위인 삼성전자는 해외에서도 작년 전 세계 브랜드 가치 13위에 오르는 등 세계 일류 기업이 되었다. 기존 사업에서 우리는 이미 '정상의 발치'에 서 있어 더 이상 빠르게 따라가는 전략은 의미가 없다. 지금부터는 새로운 시대를 창조하는 'Innovator'가 되어야 한다. 중국에는 풍부하고 저렴한 노동력은 물론 화상 네트워크와 마케팅 능력이 있고, 일본에는 기술력이 있는데 우리가 어떻게 가격 결정권을 가질 수 있을까? 해답은 창의력에 있다. 창의력 있는 연구 개발 인재 말이다.

정부는 '2만 달러 국민소득 달성을 위해 5대 성장전략 산업을 육성하겠다'고 한다. 독자적인 기술 없이 어떻게 5대 성장 전략 사업을 키우겠다는 말인가? 이러한 기술은 누가 만드는가? '대한민국 주식회사는 우수한 이공계 엔지니어들을 간절히 필요로 하고 있다. 하지만 삼성은 필요로 하는 많은 숫자의 인재를 국내에서는 도저히 찾을 수 없어 몇 년 전부터 해외의 유명 대학을 돌면서 이공계 인재를 찾아 나서고 있다. 슈퍼급 인재가 있다는 정보만 확보되면 전용기까지 동원해 즉시 현지로 달려간다.

산업의 근간이자 미래의 성장동력이 되어야 할 예비 엔지니어들이 썰물처럼 빠져나가는 현상을 방지하다 보면 취약한 이공계 기반이 완전히 무너질 수밖에 없다. 이러한 현상을 해결하기 위해서는 정부, 학계, 업계 간의 적절한 개발 협업체제를 구축해 각자의 영역에서 공동 노력을 다함으로써 이공계 출신이 제대로 대우받고 보상받는 환경을 만들어야 한다. 특히 KAIST와 같이 과학기술과 경영 교육을 선도하고 있는 학계의 적극적인 노력이 매우 중요한 시점이라고 할 수 있겠다.

디지털 시대의 화두인 '컨버전스'가 이제 사회 전반으로 확대되고 있다. 의사도 영상기기를 보고 진단하며 비디오아트 같은 예술에서도 전자기기를 사용한다. 특히 첨단산업을 이끄는 사람은 기술의 변화와 경영의 흐름을 이해해야 의사결정을 할 수 있다. 이공계를 개혁하기 위해서는 산학협력 강화, 관련지원 확대, 산업수요에 부합하는 교과과정개편 등 대학의 변화가 요구된다. 또한 학과 통폐합이나 구조조정 보다는 제도개편을 통해 학생들의 사회적합성을 향상시키는 것이 바람직하다고 생각한다. 즉 학제간 연구나 타부문의 교류를 통해 시너지를 창출할 것이 요구되고, 학부생의 경우 실험실습 확대, 대학원생의 경우 프로젝트를 통해 사회 간접경험과 연구성과를 달성하도록 유도하는 것이 필요하다. 또한 이공계에 대한 사회적 인식이 개선되도록 하려면 학생들이 기업이나 사회에서 필요로 하는 자질, 즉 전공 지식뿐만이 아니라 폭넓은 경영학적 지식과 사회 분석력, 리더십 등을 갖추 수 있도록 노력해야 한다. 또한 글로벌 우수인력 육성을 위해 외국 유명 대학들과의 지식교류에도 노력을 기울여야 할 것이다.

앞으로 전문 엔지니어의 필요성은 더욱 커질 것으로 예상된다. 지식 정보화 사회 발전의 핵심 요소가 기술개발과 이를 위한 엔지니어라 해도 과언이 아니기 때문이다. 이는 수출 경쟁력 확보로 이어져 국가 경쟁력 발전에도 기여하는 중요한 요소가 된다. 우리시대의 엔지니어는 사회전반에 걸쳐 참여의 폭을 확대하고 적극적인 국가 Vision 제시에 참여하여 미래 지식정보화 사회의 핵심 Leader로서의 역할을 수행해야 한다. 또한 산업에 있어서도 핵심 산업역군으로서 신기술개발에 전력하여 국가 경제발전에 기여하는 역할을 수행해야 할 것이다. 하지만 우리의 대학 교육이 이러한 인재를 배출할 만한 터전을 충분히 제공하지 못하고 있는 것이 현실이다. 운동경기에서 우리 팀이 계속 실점을 하면 관중들은 '작전을 바꾸어야 한다'고 충고한다. 이제 우리도 '작전', 즉 '기업과 사회가 진정 원하는 전문인력을 양성할 방법'도 바꾸어 볼 때가 아닌지 생각해 볼 시기이다. **LG**

지난 2006년 2월, 정부가 구상하는 동북아 금융허브 정책의 일환인 고급 금융 인력 양성과 이에 관련한 인적 인프라 구축을 위한 첫 걸음으로 KAIST와 재정경제부의 협약에 기초해 KAIST 금융전문대학원이 설립되었다. 이것은 과거 10년간 기존 KAIST테크노경영대학원의 일부로서 금융공학 MBA 과정을 선구적으로 그리고 성공적으로 운영해 오며 금융 교육에 쏟아온 노력의 결실이라 여겨진다.

우리 나라는 60년대 이후 각종 manufacturing의 발전과 이를 뒷받침하는 적극적인 산업 정책과 수출의 지속적인 증가로 꾸준한 경제 성장을 이루어 왔다. 하지만 97-98년의 외환, 금융 위기와 이에 따른 광범위한 금융구조 개편을 경험하면서, 금융의 중요성과 발전이 지속적인 경제 성장과 발전을 위해서는 필수 조건이라는 것이 널리 인식되기 시작하였다. 특히, 외환 금융 위기 이후로 우리 나라의 금융산업은 인수 합병을 통한 구조조정을 거쳤고, 최근의 금융산업계는 금융 위험 관리 쪽으로 많은 노력을 기울이고 있으며, 이것을 연구하는 금융공학의 중요성이 새삼 인식되는 기회가 되기도 하였다. 그리고 그 동안 경제성장과정에서 축적해온 자산의 효과적인 투자와 운용 또한 중요성이 더해지고 있다. 특히 자산 관리 운용은 광범위한 중산층의 형성과 인구의 고령화와 관련하여 근래 중요성을 더해 가고 있다. 최근 일본경제의 회복, 중국, 인도를 비롯한 아시아 각국의 경제 성장과, 태평양시대의 도래를 맞이하여, 이들의 경제 성장을 지속적으로 지원하기 위한 동북아에서의 금융의 중요성은 더욱 증가 일로에 있다고 하겠다. 더욱이 외국 금융기관들의 적극적인 국내 금융시장 진출과 이들과의 경쟁을 경험하면서, 국제화되고 전문화된 고급 금융전문 인력의 부족을 절감하는 계기도 되었다.

이러한 배경에서 KAIST 금융대학원은 'A World Class Finance School' 이 되는 것을 목표로 하고, 이론과 실무를 겸비한 세계 수준의 금융전문가 양성과 금융지식을 창출하는 국제화된 전문 대학원을 지향하고 있다. 이와 관련하여 보다 구체적인 장기발전계획이 실천계획이 수립되기도 하였다.

지난 2월 28일(수)에 금융전문대학원은 개원 1주년을 맞아 조출한 '1주년 기념행사'를 가지면서 그 동안의 성과를 살펴보고 앞으로의 계획을 다시 점검해 보는 기회를 가졌다. 짧은 기간이었지만, 그 동안 모든 교수, 직원 여러분들의 헌신적인 노력으로 적지 않은 발전이 있었다고 생각한다. 우선 가장 중요한 분야인 금융 MBA프로그램과 금융전문가과정의 학생 충원이 점진적으로 증가하면서 순조로이 학생모집과 충원이 이루어졌다. 우수한 학생들의 충원을 위해, 자비학생 중의 과반수에게 학교에서 제공하는 장학금이 제공되고 있다. 교과 과정은 금융공학을 필수로 해서 다양한 전공분야를 망라하는 Module식을 채택해서, 다양한 배경을 가지고 입학하며 또한 다양한 금융 career를 추구하는 학생들의 요구를 충족하도록 하였다. 모든 과정에서 이론은 물론 실무전문가들의 광범위한 참여를 통해 학생들에게 금융실무와 이론을 연결 시킬 수 있는 기회를 충분히 제공하고자 하였다. 구체적으로, 세계 석학 초청세미나시리즈를 가졌고, 이에 수반하여 한국투자공사와 협력하여 global투자회사, 자산운영회사들의 중역들을 초대해서 학생들에게 금융실무를 소개하는 시리즈를 가졌다.

프로그램의 국제화와 관련하여, 학생 중에는 외국학생이 10명 포함되어 있으며, 모든 강의는 영어로 하는 것을 원칙으로 하고 있다. 현재 2년 차 전 학생이 각자의 선택에 따라 미국의 4개 대학(University of Illinois, Ohio State University, University of Maryland, Univ. of California - Irvine), 그리고 영국의 Cass School of Business (City University of London)에서 한 학기 (또는 two quarters)의 수업을 현지 학생들과 함께 받고 있다.

연구역량의 보강을 위해 전임교수 네 명의 충원이 그 동안 이루어 지기도 했다. 한 분은 corporate finance 분야의 세계적인 석학으로서, 이미 국내



이봉수 교수 (금융전문대학원장)

국제화된 전문 금융 인력 양성을 위한 첫 걸음

와 아시아 최고 수준인 우리의 연구 역량을 세계수준으로 upgrade하는데 크게 기여할 것으로 기대된다. 또 한 분은 미국인으로서 우리 프로그램과 연구의 국제화에 더욱 기여할 것으로 기대해 본다. 또한 많은 금융연구 관련 data base가 확보되어 아시아 최고 수준을 자랑하기에 이르렀다.

산학협력 및 funding과 관련하여는, 작년과 올해의 정부 분의 funding이 재경부와 예산처 그리고 국회의 협조아래 무난하게 진행되었고, Macquarie Bank, Reuters, 산업은행 등과 산학협동 차원에서의 상당한 funding이 진행되었다. 그리고 금융전문대학원의 조직과 운영을 뒷받침하기 위한 금융전문대학원 운영규정이 확립되기도 하였다.

이러한 그 동안의 성과를 바탕으로 올해에도 지속적인 발전이 있어야 하겠다. 우선 우수학생들의 모집 외에도 재학생들의 internship과 취업기회 확대에 우리의 역량을 집중하여야 하겠다.

그리고 그 동안 1년 동안의 프로그램의 운영을 경험 삼아, 그리고 학생들과 금융산업의 feedback을 고려하여, 필요하다면 프로그램의 재편내지는 향상 이루어져야 하겠다. 우리 학생들의 국제 경쟁력 강화를 위해 해외 우수대학들과의 joint degree program도 검토·추진 중에 있다. 산학 협동의 지속적인 확대 또한 중요한 사항이다. 특히 Reuters의 기증과 관련하여 세계적인 수준의 Reuters-KAIST Trading room을 이미 개설하였고, 그 시설을 이용하여 현재 이론과 trading 실무를 겸한 Reuters-KAIST

9면에 계속

News

경영(MBA)과 법(LLM), 복수학위 취득 길 열려

KAIST 경영대학과 美 노스웨스턴 로스쿨이 지난 3월 13일(화) 협약을 체결하고, 현재 운영중인 KAIST-노스웨스턴 법학석사학위(LLM) 과정에 MBA 교육을 포함시켜 LLM과 MBA 교육을 동시에 받을 수 있는 '비즈니스 법률 전문가 과정'을 운영한다.

또한 이 협약을 통해 향후 MBA와 LLM 학위를 동시에 취득할 수 있는 'Dual Degree 프로그램'도 개설하기로 합의했다. 제 5기 LLM 과정은 4월 9일부터 1년 간 진행된다. (관련 기사: 본지 24면)

금융전문대학원 개원 1주년 맞아

금융전문대학원이 개원 1주년을 맞이했다. 국제화된 세계수준의 전문대학원을 지향하며 지난 2월 출범한 금융전문대학원은 지난 1년간 국내외 우수 교수충원 및 학생선발을 위해 힘써왔으며, 금융전문대학원만의 독특한 교과과정을 개발하는 데 많은 노력을 기울여 왔다. 특히 유관기관 및 해외교류 대학들과의 네트워크 구축을 통해 글로벌 MBA 스쿨의 면모를 갖추어 나가고 있다.

지난해 입학한 학생은 외국인을 포함하여 총 82명이었으며, 금융MBA의 교과과정은 새롭게 개편되어, 2006년은 반학기제(half-semester) 시스템으로 모듈 중심의 교과과정을 운영하고 'Global standard'를 위해 영어강의를 원칙으로 하고 있으며, 국제화 교육 차원에서 모든 학생들은 4학기 중 1학기 동안 미국과 영국의 해외대학에서 교육을 받는 해외연수 프로그램을 진행하고 있다. 현재 UIUC 등 5개 대학과 협력 관계에 있으며, 앞으로 해외교류 대학을 계속 확대해 나갈 계획이다.

또한 해외 석좌급 교수와 전문가들을 초청해 '금융공학특강' 및 '자산운용특강' 등 주제별 Lecture Series를 운영해 큰 호응을 얻었으며, 올해에도 세계적 석학들과 현장 최고전문가들을 모시고 Distinguished Lecture Series를 이어 나갈 예정이다.

정보미디어 경영대학원 개원 1주년 맞아

정보미디어 경영대학원이 출범 1주년을 맞았다. 국내 최초로 IT와 미디어 기술을 경영학에 접목한 정보미디어 경영대학원은 지난 10년간 경영정보전공(MIS-MBA)과 텔레콤 경영전공(Telecom MBA)을 운영하며 쌓아온 교육경험을 바탕으로 글로벌 마케팅/전략 등 '경영과 기술을 이해하는 IT경영전문 인력'을 양성하기 위해 지난 해 3월 개원했다.

급변하는 IT 및 미디어 산업의 수요에 맞추어 유럽의 INSEAD MBA과정과 같은 1년제로 운영중인 정보미디어 경영대학원에는 현재 1기 34명이 수강 중이다. 평균 직장 경력이 7.6년인 1기 학생 중에는 삼성전자·LG전자·KTF 등 IT 대기업과 엔씨소프트·야후코리아·엑토스소프트 등 유명 벤처기업 출신이 많다. 세계적인 전문대학으로 발돋움 하고자, 1기의 경우 외국인 학생의 비율이 6%로 80% 이상의 강의를 영어로 진행하고 올 여름학기에는 1기 전원이 USC에서 연수를 진행할 예정이다.

정부와 기업의 종합적인 지원을 받고 있는 정보미디어 경영대학원은 경영과 IT, 미디어 산업에 특화된 교육을 위해 남중수 KT사장, 김신배 SK텔레콤 사장, 김인 삼성 SDS 사장, 쇼박스 김우택 사장, NHN 최휘영 사장, NC소프트 김택진 사장 등 해당산업을 이끌어가는 핵심리더들로 Advisory Board를 구성했다. 또한 최첨단 미디어 원격강의실을 설치해 전세계 대학과의 원격수강 시스템 및 다자간 토의, 강의내용 녹화시스템 등을 도입했다.

정보미디어 경영대학원의 차동완 대학원장은 "정보미디어 경영대학원은 기존의 탁월한 국내 IT기술 및 산업기반을 바탕으로 통방융합시대가 찾고 있는 인재를 배출하는 산실이 될 것"이라며 "2~3년 내에 아시아에서 손꼽히는 최고의 경영대학원으로 만들 것"이라고 1주년을 맞은 소감과 포부를 밝혔다.

KAIST 개교 36주년 기념, 우수교원상 수상

2007년 KAIST 개교 36주년 기념 '우수교원 시상'에서 경영대학 교수진들이 학술·교육·공로 및 신지식인 부문과 국제협력부문에서 수상했다.

이번 시상은 연구부문을 포함해 총 3분야에 대해 이뤄졌으며 박성주 전 부총장 겸 테크노경영대학원장은 재임 중 AACSB와 AAPBS를 통해 경영대학의 국제적 위상 확립에 큰 기여를 해 '국제협력상'을 수상했다. 한편 지난 해 금융전문대학원 설립에 큰 역할을 한 김지수 교수(금융전문대학원)와 더욱 치열해진 MBA시장에 대비, IMBA를 출범시킨 김보원 교수(테크노경영대학원)는 그 공로를 인정받아 '공적상'을 수상했으며, 금융전문대학원 이회경 교수는 강의평가가 좋은 6명의 교수에 선정돼 '우수 강의상'을 수상했다.

경영대학 신입생 워크숍 개최



지난 2월 22일(목)부터 23일(금)까지 2007학년도 경영대학 신입생 워크숍이 개최됐다.

KAIST 경영대학에 소속해 있는 3개 대학원인 테크노경영대학원, 금융전문대학원, 정보미디어 경영대학원의 신입생이 함께 참여하는 이번 워크숍은 "Shaping the Future through Leadership and Career Development"를 주제로 실무중심 교육과 팀 활동을 강조하는 MBA 스쿨의 특성을 살려 리더십과 경력개발을 강조하는 프로그램들로 진행됐다.

이날 워크숍에는 185명의 신입생이 참석했으며, 가장 유익했던 프로그램으로 1위 Role Playing, 2위 이창양 교수 특강 "디지털 경제와 경영", 3위 동문과 외부 인사담당자, 헤드헌터 초청 경력개발

Q&A 프로그램이 꼽혀 팀워크 및 네트워크 형성에 대한 신입생들이 니즈를 느낄 수 있었다.

분야별 CEO에게 듣는다. "2007 명사초청 특강"

2007학년도 봄학기 명사초청 특강(담당교수: 배보경)이 지난 3월 6일(화) 탁석산 교수(한국외국어대학교)의 강의를 시작으로 한 학기 동안 진행된다.

'명사초청 특강'은 경영분야뿐 아니라 각계 각층에서 다양한 경험과 안목을 쌓은 리더를 초청해 재학생들의 경영 및 리더십에 대한 이해와 통찰력 제고를 위해 마련됐으며, 특히 이번 특강에는 KAIST 서남표 총장을 비롯하여 신현철(SK) 사장, 이휘성 IBM Korea 사장, 진대제 전 정보통신부 장관, 강금실 전 법무부 장관 등 내로라 하는 각계 명사들이 강사로 나서 학생들의 큰 호응을 얻고 있다.

일정 및 주제

일정	주제 및 강연자
3월 6일 (화)	경영, 리더십 그리고 지성 - 탁석산 교수 (한국외국어대학교)
3월 13일 (화)	21세기 한민족 시대, 경영학도의 비전과 사명 - 백영훈 원장 (한국산업개발연구원)
3월 20일 (화)	Innovation과 GIE(Globally Integrated Enterprise) - 이휘성 대표 (한국 IBM)
3월 27일 (화)	KAIST 리더십과 경영 비전 - 서남표 총장 (KAIST)
4월 3일 (화)	R&D Management in Biotechnology: 단백질의 신비 - 유명희 단장 (KIST)
4월 17일 (화)	선진 한국을 위한 新성장동력 - 진대제 대표 (스카이레이크인큐베스트(주), 전 정통부 장관)
5월 1일 (화)	리더십과 조직 커뮤니케이션 - 김희집 대표 (Accenture Korea)
5월 8일 (화)	미래지향적 리더십의 조건 - 강금실 고문변호사 (우일아이비씨 법무법인, 전 법무부 장관)
5월 15일 (화)	해양 한국의 국가 전략 - 김재철 회장 (동원그룹)
5월 22일 (화)	감성적 리더십을 통한 기업경영 - 신현철 대표 ((주)SK)

재학생 '경력공유의 장 세미나' 개최

취업을 준비하는 재학생들에게 보다 실질적인 정보를 제공하고자 경력개발센터에서는 4월 첫 주부터 '경력공유의 장 세미나'를 개최한다. 본 세미나는 재학생들이 관심을 갖고 있는 주요 기업별로 본교에 파견되어 수학 중인 학생들을 초청해, 회사 및 직무설명과 더불어 취업준비 및 경력개발을 위한 조언 등을 공유하는 시간으로 구성된다.

매주 진행되는 '경력공유의 장 세미나'는 4월 4일(목) 금융감독원을 시작으로 산업은행, 수출보험공사, 수출입은행, 우리투자증권, 기업은행, 삼성전자, KT, SKT, KTF 등이 진행될 예정이다.

'인터넷사랑 가족사랑 캠페인 공모전' 대상 수상

경영공학 박사과정 권영철 학생(지도교수: 문송천)이 'KT 문화재단'이 주최하고 정보통신부, KT가 후원하는 '제 1회 인터넷사랑 가족사랑 캠페인 공모전'에서 '인터넷 개인정보 수집 실험: 누군가가 당신의 사생활을 훑쳐보고 있다'라는 주제로 대상(정보통신부 장관상)을 수상했다.

본 연구에서는 1개월간 150명의 이용자 아이디(ID)를 수집하고 사생활 훑쳐보기의 실태를 조사하여 이름, 나이, 연락처 등 개인 정보뿐만 아니라 일상 생활의 전반을 아우르는 사생활 정보가 온라인상에 무방비로 노출되고 있음을 밝혀냈다.

박병원 동문, 우리금융그룹 회장 취임

연초에 들려 온 동문들의 승진 소식에 이어, 안병훈 교수 연구실 출신 박병원 동문이 우리금융그룹 제 3대 회장으로 취임했다. KAIST 산업공학 석사 78학번 동문인 박 회장은 (구)경제기획원과 대통령 비서실, 재정경제부 등에서 다양한 경력을 쌓아 왔으며, 자타가 공인하는 거시경제 정책 및 금융정책 전문가로 평평이 나왔기도 하다.

올해도 계속되는 동문들의 활약을 기대한다.

주요 승진 동문

이름(전공)	소속 및 업무	직위
권영찬(테크노 MBA 96)	삼성전자 LCD Global 운영팀 담당입원	상무보
엄영훈(테크노 MBA 97)	삼성전자 Global마케팅실 마케팅전략팀장	상무
이정열(테크노 MBA 97)	삼성전자 전략지원팀 담당입원	상무
심재석(테크노 MBA 98)	삼성전자 LCD CS팀장	상무보
윤철운(테크노 MBA 98)	삼성전자영상디스플레이 Global CS팀장	상무보
김현준(테크노 MBA 99)	삼성전자 디지털AV 전략기획 그룹장	상무보
박용기(테크노 MBA 99)	삼성전자 인사팀 담당입원	상무보
박영철(테크노 MBA 2002)	삼성전자 SEAG 법인장	상무보
김재현(테크노 MBA 95)	삼성코닝정밀유리 제조본부장	상무
양진철(경영과 학박사 86)	삼성생명 정보전략팀장	상무보대우
최현대(테크노 MBA 97)	삼성엔지니어링 화공사업PD Group 담당입원	상무
김익태(경영과 학박사 86)	제일기획 마케팅전략 본부장	상무보
신현암(경영공 학박사 99)	삼성경제연구소 연구조정 담당입원	상무보
정현(경영과학 박사 87)	SK E&M 전략본부장	전무

AIM 총동문 조찬 및 26기 연수



서로 모르는 두 사람이 만나기까지는 몇 단계의 네트워킹이 필요할까?

호기심을 자극하는 이 질문은 바로 지난 3월 27일 열린 AIM 총동문 조찬의 주제였다. KAIST 물리학과 정하용 교수가 '세상을 묶는 끈들의 갈래 따기'에 나선 것. 정계, 재계, 연예계 등 분야별 네트워크 분석을 통해 'Hub(마당발: 많은 연결선을 가진 인물)'를 흥미롭게 소개하며 대부분의 최고경영자들이 'Hub'에 주목하지만 성공적인 네트워킹을 위해 진정한 필요는 'Linker(매개자: 많이 거쳐 가게 되는 인물)'이라는 결론을 도

출했다. 특히 이번 조찬 참석자 명단을 바탕으로 직접 네트워크를 분석, 'Hub'와 'Linker'를 찾아 내 총동문의 감탄을 이끌어냈다.

또한 이날 AIM 총동문회는 지난해 송년 행사에서 모금한 성금 300만원을 학교에 불우이웃돕기 기금으로 전달해 더욱 뜻 깊은 시간을 보냈다.

한편 AIM 26기는 지난 3월 14일~18일 있었던 태국 연수에서 왕립 Sasin Business School에서 강의를 들으며 남다른 학구열을 보였다. 특히 'Population and Community Development Association' Mechai Viravaidya 회장의 '기업의 사회적 책임' 특강은 태국의 빈곤 극복 과제를 경영자적 시각으로 접근하여 경영의 핵심과 그 중요성에 대해 다시 한번 생각하게 하는 강의였다.

국제 자유도시 상해(上海)를 다녀와서



정보미디어 최고경영자과정(ATM) 9기는 1차 워크숍 목적지로 중국 상해를 택해, 세계가 주목하는 중국 경제의 발전상을 눈으로 확인할 수 있었다.

상해 교통대학 Lu Wei 교수와 Qin Xiangdong 교수의 특강에서는 중국시장 진출을 위한 마케팅 전략과 외국인 직접투자 환경에 대한 조언과 더불어 열린 토론이 펼쳐졌다. 통신기업 Alcatel Shanghai Bell을 견학하면서는 미묘한 경쟁심도 느꼈다. 프랑스의 Alcatel과 중국의 Shanghai Bell의 합작 이후 ASB는 정부의 전폭적인 지원과 함께 글로벌 R&D 거점으로 성장하고 있었던 것.

또한 이번 워크숍을 동기간 단합의 시간으로 활용한 것은 기본. Team Building 프로그램에서는 평소 다진 골프 실력을 뽐내었고, 천지가 개벽했다는 상해 시내와 옛 모습 그대로 살고 있는 유네스코 지정 마을 '동리' 탐방은 새로운 시각을 갖기에 충분했다. (ATM 9기 중국연수 2007. 3. 29 ~ 31)

열정으로 뚫돌 뚫친 AIC 12기



3월의 마지막 주말, 강촌의 따스한 봄 별 아래 축구 시합이 한창이다. 학창시절 MT에 온 듯 새로운 열정과 설렘으로 들뜬 최고컨설턴트과정(AIC) 12기 교육생들, 경기에서 흘린 땀방울만큼 처음의 어색함은 사라지고 어느새 돈독한 사이가 됐다.

한인구 교수의 'Financial Analysis & Strategy' 강의와 반별 컨설팅 세미나가 진행되었던 이번 워크숍을 시작으로 최고컨설턴트과정의 핵심과제라 할 수 있는 비즈니스 컨설팅 보고서 작업이 본격 궤도에 올랐다.(AIC 12기 비즈니스 컨설팅 워크숍 2007. 3. 30 ~ 31)

문송천 교수, 아프리카 자선마라톤에 기여

국내 전산학과 설립 이래 국가 전산 박사 1호인 테크노경영대학원의 문송천 교수가 제 78회 서울국제동아마라톤에서 '1m 10원' (42만 1,950원)의 릴레이를 17번째로 실천했다. 1999년부터 시작된 자선마라톤은 폴 코스 완주 시 마다 모은 성금을 기부해 왔고, 이번 마라톤에서도 200여 만원의 성금이 모금되는 큰 호응을 기록했다. 매년 방학을 활용하여 제 3세계권 60여 개국을 대상으로 국제자원봉사를 해 온 문교수는 특히 이번 성금을 전액 아프리카 난민 돕기에 사용하기로 했으며, 이에 따라 한비아씨가 대표적으로 활동하는 '월드비전'에 전달했다.

평소 IT 대중화를 위해 90년대 초부터 꾸준히 방송 활동을 해 온 문교수는 지금까지의 출연료를 전액 사회복지단체에 기탁해 왔으며, '1m 10원' 운동은 교수 은퇴 시까지 계속될 것이라고 전했다.

마케팅 윤여선 교수, 부동산 조훈 교수 부임

테크노경영대학원에 3월 1일 부로 윤여선 교수가,

금융전문대학원에 2월 1일 부로 조훈 교수가 부임했다. 2007 봄학기부터 강의를 시작한 두 교수는 그 간의 연구와 강의 경험을 토대로 각각 마케팅 분야와 부동산 금융 분야를 담당한다.

마케팅 이론을 강의하고 있는 윤여선 교수는 고려대 경영학과를 졸업하고 Michigan State University 석사과정과 Univ. of Michigan에서 박사과정을 밟은 후, Rice University와 이화여대 등에서 교편을 잡아왔다. 한편 선물 및 옵션 과목을 담당하고 있는 조훈 교수는 서울대 경영학 학사와 석사과정을 거쳐 Univ. of Wisconsin-Madison에서 Real Estate Finance를 전공하였으며, Univ. of Cambridge, Univ. of Wisconsin-Madison 등에서 활동해 왔다.

신임 MBA Director, 김현주 박사

안녕하세요. 새로이 KAIST 경영대학에 MBA Director로 부임한 김현주입니다.

날로 치열해지는 경쟁과 급변하는 환경 속에서, 우수한 경영인력의 배출은 국가 경쟁력 향상을 위해서도 중요한 일이라 하지 않을 수 없습니다. 10년 전 국내 처음으로 MBA 배출을 시작한 KAIST 경영대학은 이미 국제적으로 인정을 받는 MBA School이 되었습니다. 우수한 교수진과 뛰어난 학생들, 여러 산업 분야에서 리더역할이 되어 경제발전을 이끌고 계신 많은 동문들이 이룩한 업적이 아닌가 합니다. 이제는 Global 환경에서 새로운 성과를 창출하는 유능한 경영인력과 경영학자를 배출하여 국제사회 발전에 기여하는 학교가 될 것입니다.

KAIST 경영대학의 성장을 위해 지난 10여 년 기업 현장에서의 경험과 지식을 지렛대 삼아 기업과 사회가 필요로 하는 우수 경영인력 및 학자 배출에 혼신의 노력을 다하겠습니다. 감사합니다.

1990 이화여대 교육공학 문학사
1993 Florida State University, Instructional Systems, M.S.
1996 Florida State University, Instructional Systems, Ph.D.
1997~2000 LG 인화원 차장
2000~2002 이인그룹 부장
2003~2007. 3. CJ 인재원 부장

대한민국 검사장 KAIST 경영대학으로...



지난 3월 22일(목)~23일(금)에 KAIST 경영대학에는 평소에 볼 수 없었던 광경이 벌어졌다. 대검차장을 비롯한 검사장 34명이 '변화와 혁신'을 주제로 '검사장 워크숍'에 참석한 것이다. 양일간 캠퍼스 기숙사 및 SUPEX 경영관을 오가며 다시 학생이 된 것처럼 활기차고 분주한 모습이였다.



이번 워크숍은 정상명 검찰총장이 취임 초부터 강조해 온 '고객과 현장중심의 혁신'의 필요성과 이를 위한 '변화의 리더십, '갈등관리 역량'을 향상시키기 위한 목적으로 개최되었다. 지난 1월초 검찰로부터 요청을 받은 김영걸 교수(본 워크숍 책임교수)는 교육목적에 보다 충실하게 달성하기 위하여 1월 초부터 직접 일선 지방 검찰청들을 방문하여 검사장, 차장검사, 총무과장 등을 대상으로 인터뷰 진단을 실시하였고 검찰 유관기관인 법원, 변협 및 경찰청의 고위간부들을 방문하여 검찰의 바람직한 미래상에 대한 의견을 수렴하기도 하였다.

워크숍 첫 날 다소 긴장감이 감도는 가운데 대검차장의 격려사 및 프로그램 안내가 시작되고, 이어서 크게 "고객 기반 혁신", "리더십", "문제해결"로 나눠 본교 김영걸, 김영배, 김철호 교수의 강의와 토의 및 사례연구가 진행되었다. 특히, 고객 만족경영으로 한국이나 일본은 물론 세계적으로 널리 알려진 MK 택시의 유태식 부회장과 인권분야 세계적인 법조전문가인 국제형사재판소의 권오곤 재판관이 일시 귀국하여



특강을 진행했다. 강의가 끝난 휴식시간에도 질문이 이어질 정도로 이번 워크숍에 대한 참여 검사장들의 열의가 대단하였다.

다소 긴장감이 느껴지던 분위기는 강의 듣고 토론하면서, 김성호 법무부장관과 정상명 검찰총장, 서남표 KAIST 총장의 격려사와 함께 진행된 만찬에서 점차 화기애애한 분위기로 무르익었다. 둘째 날 아침 7시부터 시작된 요가에서는 대단한 집중력으로 어려운 동작도 능숙하게 해내기도 하고 굳어진 몸과 마음에 휴식을 주는 시간도 갖기도 하였다. 1박2일 간의 워크숍은 단체 사진 촬영으로 마무리가 되었다.

워크숍 후 대검 관계자는 KAIST 교수들의 철저한 준비와 열정적 강의, 바쁘게 움직이는 모습, 혁신적으로 움직이는 staff들의 업무처리 능력에서 진정한 프로의 면모를 볼 수 있었고, 무엇보다도 고객 입장에서 이루어지는 행사진행은 고객 중심의 가치실현을 있는 그대로 보여준 한편의 교육 드라마 같았다는 감사의 글을 전해오기도 했다. [F]

5면에서 계속(나침반)

Trading Certificate Program이 MBA 과정에 시작되었으며, 이를 경험 삼아 다음학기에는 certificate training program을 졸업생과 국내 금융산업에 확대하고, 내년에는 Reuters와 협조하여 아시아의 금융산업에도 확대하는 방안을 수립하였다. 금융공학센터의 활성화를 통해 금융산업과의 연구, 교육 분야에서 전략적 제휴를 증진해 나가야 하겠다. 또한 서울시와 협조하여 동북아 금융 도시건설에 참여 하고 기여하기로 구체적인 협의를 진행하고 있고, 정부부문의 지속적인 funding 확보와 민간부문에서의 추가적인 funding source의 창출이 이루어져야 하겠다. 또한 외환 금융 위기 10주년을 맞아 국제 학술 대회를 추진하고 있기도 하다.

머지않아 우리의 금융 MBA 졸업생들이 국내 금융기관은 물론 아시아 나아가서 세계 각국의 금융기관에 취업이 되고 이어서 금융산업의 leader가 되며, 그리고 우리의 박사과정 학생들이 국내 대학·연구 기관은 물론 나아가서 미국을 비롯한 세계 각국의 우수 대학과 연구기관에 취업이 되고 leader로서 활약하며, 그들이 금융 강국의 역군으로서 인정받는 날이 올 것을 기대해 본다. 그때에, 우리가 추구하던 KAIST 금융전문대학원의 목표인 'A World Class Finance School'이라는 목표가 공허하지 않았고, 그리고 오늘 우리가 처해있고 받아들이는 엄청난 변화와 도전에 대한 우리 교수님들과 직원 여러분들의 수많은 헌신적인 노력과 희생들이, 그리고 정부와 금융산업의 지원들이, 결코 헛되지 않았다고 인생의 뒤 편에서 조용히 미소 지을 수 있다면 정말 감사하고, 좋겠다고 생각해 본다. [F]



누가 KAIST 경영대학을 이끌고 있는가?
KAIST 경영대학 교수진의 경쟁력 소개

서론

지난 2006년 9월, 기존의 KAIST, 국제정책대학원(KDI SCHOOL), 성균관대, 세종대, 경기대, 서울과학종합대학원(aSSIST)에 이어 서울대, 연세대, 고려대, 서강대, 이화여대, 한양대 총6개 대학이 MBA 프로그램 설치를 인가 받고 과정을 시작했다. 올해부터는 숙명여대, 중앙대, 동국대, 전남대, 한국정보통신대(ICU)등 5개 학교가 추가로 MBA 과정을 개설한다. 토종 MBA 스쿨의 무한경쟁 시대가 열린 지금 KAIST 경영대학 경쟁력의 한 축인 교수진을 소개하고 학교의 발전을 위한 발전방향은 무엇인지 생각해 보고자 한다.

무엇이 경쟁력인가?

이재규 경영대학장, 현용진 경영공학과장, 이봉수 금융전문대학원장, 차동완 정보미디어 경영대학원장 인터뷰를 근거로 하여, KAIST 경영대학 총체적인 측면에서 그리고 각 대학원 별 측면에서 교수진의 경쟁력에 대해 알아보았다. KAIST 경영대학 교수진은 어떤 강점을 가지고 있을까?

KAIST 교수진의 강점은 크게 두 가지로 나누어 볼 수 있다. 첫 번째로 우수한 연구실적이다. 해외 우수대학에서 학위를 받은 우수한 교수를 총원하기 때문에 모두 우수한 연구실적을 보유하고 있다. 또한 KAIST 경영대학의 연구시스템이 교수들의 연구활동을 지원하고 있고, 학사 위주가 아닌 석/박사 위주의 연구 분위기도 교수들의 연구환경 조성에 큰 역할을 하고 있다. 즉, 서로 다른 두 과정의 교류가 이루어져 이론과 현실적 측면이 함께 어우러져 시너지 효과를 일으킨다. 두 번째 장점은 강의의 질이다. MBA 강의를 준비하면서 산업계 현황을 강의로 바로 연결시키고, 최고경영자과정을 통해 현업의 경영과 정체성 그리고 현실적인 부분까지 직접 강의로 연결시키기 때문에 이론적인 바탕 위에 현실적인 내용위주의 강의를 학생들에게 제공하게 된다. 강의시간은 1년에 8학점(영어강의는 6학점)으로 제한되어 있으며 이는 세계 우수의 대학들과 비교했을 때 낮은 강의시간으로 이러한 환경에서 교수들은 맡은 강의를 충실히 준비할 수 있다.

지난 96년에 개원해 11년간 운영되고 있는 테크노경영대학원에는 이재규 테크노경영대학장(경영대학장 겸임)을 비롯해 총 35명의 교수가 소속되어 있다. 분야별로는 크게 전략 및 조직, 마케팅, 기술 및 생산경영, 경제, 재무, MIS, 국제경영, 환경경영, 기술경영 등으로 구분된다. 경영공학과장을 맡고 있는 현용진 교수는 "연구 측면에서는 미국의 Top 10 대학교와 어깨를 나란히 할 정도의 수준이 된다고 보여지며, 강의 성과는 우수대학과 비교해 결코 떨어지지 않는 것으로 평가되고 있다. 특히, MIS와 OR 분야가

전통적으로 특화된 분야라고 볼 수 있는데, 이는 전통적으로 산업공학 기반에서 성장한 학교의 배경에 기인한다고 여겨진다. 하지만 학생 대비 교수의 수 면에서는 아직 많이 모자라기 때문에 교수 대비 학생의 수도 줄어들도록 더 많은 교수 총원이 이루어져야 할 것이며 앞으로 국제학술지 논문 발표도 더욱 활성화되어야 할 것으로 보인다."고 말했다.

금융전문대학원은 이미 한국뿐만 아니라 아시아에서도 금융공학 분야에서 선도적인 역할을 하고 있다. 실제로 국가 차원에서 추진하고 있는 동북아 금융 허브 구축 프로그램에서 금융전문대학원의 역할은 매우 크다. 금융전문대학원은 이봉수 원장 외에 11명의 금융분야 최고의 교수진으로 구성되어 있다. 다른 금융관련 경영대학원들은 1년 혹은 1.5년의 단기 프로그램을 운영하는데 비해 KAIST 금융전문대학원은 2년 동안 금융공학의 기초인 수리분야에서부터 금융의 모든 분야를 집중적으로 가르침으로써 고급 금융전문가를 양성해 내고 있다. 뿐만 아니라 금융 분야의 세계적인 석학들을 초빙하여 금융공학특강, 자산운용특강 시리즈를 개최하고 있다. 세계 금융계를 선도하는 저명 석학들과 해외 현장 전문가들로 구성된 본 프로그램은 최신 금융 동향 분석 및 연구 세미나를 통해 최고 수준의 금융 교육을 제공하고 있다.

우리나라는 ITU(국제전기통신연합)에서 발표한 '디지털 기회지수' 세계 1위의 IT 강국으로 IT 분야에서 두드러진 강세를 나타내고 있으며 KAIST 정보미디어 경영대학원도 IT분야의 전문경영자 양성의 취지에서 설립되었다. 정보미디어 경영대학원은 차동완 원장을 비롯해 IT 경영 및 정책분야 전임교수 15명과 KT, 하나로 통신과 같은 IT 관련 대기업 전직 CEO 등으로 구성된 초빙교수 4명을 포함 총 20명의 세계적 수준의 우수 교수진을 확보하고 있다. 이곳에서는 하루가 다르게 빨리 변화하는 최신 IT/Media 산업과 연계한 현실적이고 혁신적인 교육 프로그램을 제공하

고 있다. 정보통신 시스템, 정보기술관리 및 전략, 의사결정모형 및 분석, 유비쿼터스 경영, 미디어 경제학 등의 과목 등이 그러하다. 이 외에도 한국의 IT/Media 산업을 이끌어가는 핵심리더로 구성된 최고의 자문위원단을 통해 대학원의 중/장기적 발전과 향후 나아갈 방향을 논의한다. 위원회는 경상현 전 정보통신부 장관을 위원장으로 하여 IT 분야에는 김신배 SKT 대표이사 사장, 김인 삼성 SDS 대표이사 사장, 남중수 KT 대표이사 사장, 신재철 LG CNS 대표이사 사장, 최문기 ETRI 원장으로 구성되어 있으며, Media Contents 분야에는 김우택 쇼박스(주)멀티플렉스 대표이사 사장, 김택진 NCSOFT 대표이사 사장, 서병문 한국문화콘텐츠진흥원장, 유균 한국방송영상산업진흥원장, 최취영 NHN 대표이사 사장 등 다양하고 전문성 있는 위원들로 구성되어 있다. 한국의 정보미디어 관련 산업에서 큰 영향력을 가지고 있는 각 자문위원으로 구성된 위원단은 학교와의 원활한 협력을 통해 산업계와 학계를 이어주고 있다.

교수진의 경쟁력을 높이는 요소들

KAIST 교수진의 경쟁력에 시너지 효과를 내는 첫 번째 요소는 바로 우수한 학생들이다. 외국에서 가르칠 때보다 더 심도 있는 수업을 해도 학생들이 잘 이해하기 때문에 편하게 강의를 할 수 있다는 이봉수 금융전

문대학원장의 말처럼 학생들의 훌륭한 자질은 강의의 질을 끌어올리는 원동력이 된다. 또한 최고의 경영학자를 추구하는 경영공학 학생들을 가르치면서 이론적인 깊이를 굳건히 다진다고 한다.

학교의 체계적인 시스템도 연구 경쟁력 향상에 일조한다. 학사 위주라 아닌 석/박사 위주의 연구 분위기, 1년에 8학점(영어강의는 6학점)으로 제한된 강의시간, 그리고 KAIST 경영대학의 체계적인 연구 시스템 등이 교수진의 연구환경 조성에 큰 역할을 하고 있다. 이 외에도 교수진의 연구역량을 강화시키기 위하여 다양한 연구지원을 활성화하고 있다. 교수들의 해외학회 참가지원의 폭을 넓히고 있으며, 국제공동연구를 위한 지원을 확대하고 있다. 또한 외국계 저명한 교수들과의 교류를 활성화하고 이들을 초청하여 세미나를 개최하는 등 연구환경 개선에도 아낌없는 지원을 하고 있다. 한편, KAIST 경영대학의 글로벌 경쟁력을 높이기 위해서 교수들의 영어강의 개발을 지원하고 있으며, 2007년 봄학기의 경우 전체강의의 40%가 영어로 진행되고 있다.

산업체 지원도 빼놓을 수 없다. 외국계(호주) 증권사인 맥쿼리 증권은 석좌교수 기금으로 20억 원을 기증하였고, 로이터에서는 실제 실무에서 필요한 로이터 시스템 제공하여 Trading room을 구축하는데 5년 동안 150억 원을 기증 하기로 하였다. 이는 연구 및 교육기반 조성에 큰



interview 이봉수 금융전문대학원장

"KAIST 금융전문대학원의 또 다른 강점은 매우 우수한 학생과 교수진이라고 생각합니다. 저도 미국에서 오랜 세월 동안 교수로 재직했지만 미국의 학생보다 훨씬 더 심도 있는 내용을 가르쳐도 모두 다 소화해 낼 만큼, 학생들의 자질은 세계 최고수준입니다. 학생들이 워낙 우수하다 보니 제가 더 신나서 마음껏 강의를 할 수 있을 정도입니다. 또한, 금융전문대학원의 교수진은 세계 일류 수준의 연구 능력을 지닌 교수 및 풍부한 실무경험의 현장 전문가로 구성되는데, 세계 최고의 수준으로서 교수로서 갖추어야 할 수업(teaching), 연구(research), 서비스(service)등의 면에서 매우 우수하다고 생각합니다. 훌륭하고 지속적인 연구의 뒷받침이 궁극적으로 세계 우수 대학원으로서의 도약이기에 지속적인 연구 지원 하에 높은 수준의 연구 성과를 지향하고 있습니다. 앞으로도 연구(research) 능력이 우수한 교수님들을 적극적으로 모셔와 연구 분야의 역량을 많이 강화하려고 노력하고 있습니다.

역할을 한다. 하지만 아직 국내 기업의 기부문화는 미비한 실정이다. KAIST가 세계적인 교육기관이 되기 위해서는 외국 사례에서 보듯, 기업들의 대학 기부문화가 뒷받침되어야 할 것이다.

교수충원 계획

KAIST 경영대학에서는 양질의 교육과 연구 역량 강화를 위해 교수충원에 박차를 가하고 있다. 올해 조훈 교수(금융전문대학원, Real Estate Finance), 윤여선 교수(테크노경영대학원, Marketing)가 합류하였으며, 지난 학기에는 외국인 초빙교수를 초청, 일부 재무 과목의 강의를 맡긴 바 있다. 또한 이번 학기부터 Northwestern LLM 과정의 미국 현지 교수들이 KAIST 경영대학에서 미국 법 과목을 강의할 예정이다. 글로벌 경쟁력을 강화하기 위하여 영어 강의 비중을 점차 높이고 있는 상황에서 우수한 외국인 교수의 확보를 위한 학교 차원의 노력은 계속될 전망이다.

금융전문대학원은 올 해 안에 여자 교수와 외국인 교수를 포함해 4명의 교수를, 4~5년 안에 20명 정도의 교수를 충원할 계획을 가지고 있다. 정보미디어 경영대학원에서는 올해 2명의 미디어 분야 교수를 확보할 계획이다. 이를 위해 외국 학자를 포함하여 국내외 여러 전문가들과 접촉을 진행하고 있다.

하지만 교수충원이 쉬운 일만은 아니다. KAIST 경영대학의 명성에 걸맞는 학문적인 우수성과 산업에 대한 안목을 동시에 갖춘 인재가 흔하지 않기 때문이다. 특히, 국내 여러 대학에서 MBA 프로그램을 신설하고 있고, 경영학에 대한 관심이 높아지는 반면, 경영학 교수의 절대적인 수는 부족하기 때문에 교수 충원은 더욱 경쟁적인 이슈가 될 것이다.

한 발 도약을 위한 바램

이번 특집을 위해 동문 및 재학생으로부터 KAIST 경영대학 교수의 강점 및 앞으로의 바램에 대한 설문조사 실시하였다. 전체적 결과를 살펴보면, KAIST 경영대학 교수진의 강점으로는 강의활동(40%), 연구활동(29%), 산업체와의 교류(13%)를 꼽았으며, 향후 발전을 위한 바램으로는 강의활동(24%), 산업체와의 교류(21%), 외국인 교수비율(15%) 순으로 꼽았다.

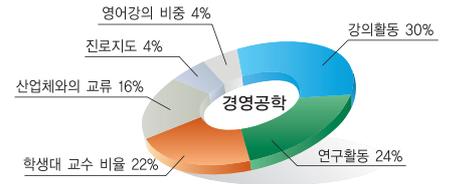
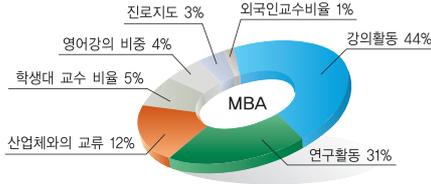
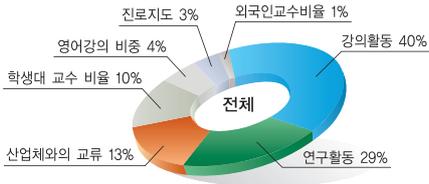
학생들은 소속에 따라 다른 결과를 보였는데, MBA 학생들의 경우 강의활동(44%), 연구활동(31%), 산업체와의 교류(12%)를 강점으로 꼽았고, 바라는 점으로는 산업체와의 교류(26%), 강의활동(21%), 외국인 교수비율(18%)을 꼽았다. 반면 경영공학 석/박사 과정 학생들은 강의활동(30%), 연구활동(24%), 학생 대 교수 비율(22%)을 선택하였고, 바라는 점으로는 강의활동(35%) 연구활동(29%), 진로지도(18%)를 선택했다.



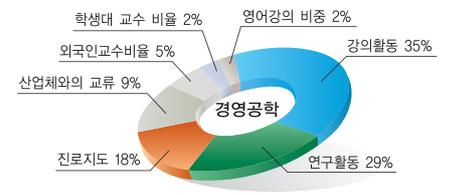
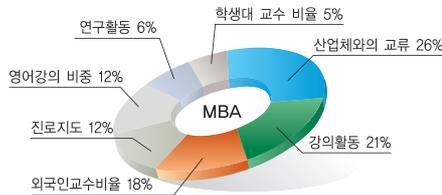
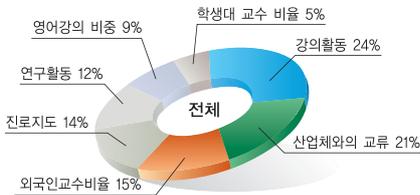
interview

차동완 정보미디어 경영대학원장

정보미디어 경영대학원(KSIM)은 IT 융합기술 전반을 이해하고, 디지털 미디어 콘텐츠의 제작, 유통 및 재 가공 프로세스 등의 속성을 숙지한 상태에서 소비자의 니즈에 맞는 비즈니스 모델을 만들어 이를 전 세계로 확산시킬 수 있는 글로벌 경영 능력을 갖춘 전문가를 양성함을 목표로 하고 있습니다. 기존에 IT 분야 경영자, 또는 미디어 분야 경영자를 양성하는 과정은 많이 있었지만, 두 분야를 모두 아우르는 고급 인력을 양성하는 전문대학원은 KSIM이 전세계적으로 최초라는 것에 큰 의미가 있다고 봅니다. IT 및 급부상하는 미디어 산업을 잘 이해하는 KSIM 출신 고급 인력들이 생존위기와 도약기회의 갈림길에 서 있는 우리나라 IT기업들의 거대한 세계 콘텐츠 시장으로의 조기 진입을 이끌어 갈 것이라는 희망적인 전망을 가지고 있습니다. 특히, 2005년에는 'IS분야 연구실적 세계 13위(Communication of the Association for Information Systems)를 기록하기도 했습니다.



KAIST 교수진의 강점



KAIST 교수진에 바라는 점

이를 통해 미래 경영자를 목표로 하는 MBA 학생들은 산업체와의 교류에 더 많은 비중을 두고 있으며, 경영학자 및 연구를 중시하는 경영공학 학생들은 강의 및 연구에 좀 더 많은 비중을 두고 있음을 알 수 있었다.

글을 마무리하며

KAIST 경영대학 교수진의 경쟁력은 매우 높다. 각 분야별로 우수한 연구 및 강의 능력과 풍부한 실무경험을 바탕으로 인재양성에 힘쓰고 있다. 2005년 Information System 분야 연구실적이 세계 13위에 오른 것이나 배출된 졸업생들이 사회 각 분야에서 능력을 인정받으며 확고한 위치를 차지하고 있는 것이 예라고 할 수 있다. 여기에 우수한 학생들과 학교의 지원, 산업체와의 연계를 통하여 더 높은 효과를 거두고 있다.

사회적으로 전문 경영인의 수요가 늘면서 국내 MBA 시장도 확대되고 있고, 이에 따른 경영교육의 수요도 늘어가고 있다. 뿐만 아니라, 각 대학은 '글로벌'을 위해 다각적인 노력을 기울이고 있다. 이에 KAIST 경영대학의 경쟁력 있는 교수진의 능력에 더해 보완해야 할 부분이 무엇인지 지속적인 검토와 추진이 필요할 것이다. 이러한 노력이 결실을 이루어 KAIST

경영대학이 Global 랭킹 100위권에 진입하고, 한국 내에서만 최고가 아닌 세계적으로도 주목 받는 경영대학이 되기를 기대해 본다. **■**

KAIST 경영대학 교수진 소개

테크노경영대학원

- 김병천 | 통계자료분석, MIS, 컴퓨터네트워크, 데이터마이닝, 정보보호 및 암호이론, Iowa State Univ., Ph.D.(84)
- 김보원 | 글로벌생산전략, SCM, Technology and Innovation, Harvard Univ., Ph.D.(95)
- 김영배 | 전략경영 및 조직관리, KAIST, Ph.D.(86)
- 김익태 | 마케팅, KAIST, Ph.D. (95)
- 김재철 | 미시경제학, 복잡성 이론, Agent-based simulation, 산업조직론, 규제 경제학, 금융경제학, Univ. of Rochester Ph.D.(83)
- 김철호 | 협상전략, Columbia Univ., J.D.(78)
- 김현주 | Instructional Systems, Florida State Univ., Ph.D.(96)
- 문송천 | 전사 데이터 인프라, 정보보안/프라이버시, DB설계 UIUC, Ph.D.(85)
- 박성주 | 정보시스템, DSS, Michigan State Univ., Ph.D.(78)
- 박세범 | 마케팅, Northwestern Univ., Ph.D.(04)
- 배순훈 | 기업리스크 관리, MIT, Ph.D.(70), 現 부총장
- 배보경 | 조직변화, 조직관리, 리더십, 고려대학교, Ph.D.(03)
- 배종태 | 벤처경영, 기술경영 및 연구관리, KAIST, Ph.D.(87)
- 백운석 | Strategic Management, Purdue Univ., Ph.D.(04)
- 성태운 | 국제경제, 기업재무, 기술/혁신경제, Harvard Univ., Ph.D.(02)
- 안병훈 | 전략경제학, 시장설계, 미시경제 및 게임이론, 사회책임경영, 에너지 환경경제, Stanford Univ., Ph.D.(78)
- 유성재 | 회계학, Univ. of Minnesota, Ph.D.(71)
- 유승현 | 중어중문, 국제관계학, 정치경제, 북경대학, Ph.D.(00)
- 윤여선 | 마케팅, Univ. of Michigan, Ph.D.(03)
- 이병태 | 정보 경제학, eBusiness 전략 및 기술, 정보 투자 평가 분석, Univ. of Texas at Austin, Ph.D.(94)
- 이승규 | 생산전략, SCM, 환경경영, KAIST, Ph.D.(89)
- 이승윤 | 조직행위, 인적자원관리, Univ. of Michigan, Ph.D.(05)
- 이재규 | MIS, 전자상거래, 지능정보시스템, Univ. of Pennsylvania, Ph.D.(85), 現 경영대학장
- 이재호 | 경영전략, 기술혁신, 네트워크 효과, Univ. of Pennsylvania, Ph.D.(96)
- 이지환 | 전략 및 국제경영, London Business School, Ph.D.(04)
- 이진주 | 연구 및 혁신관리, 벤처경영, Northwestern Univ., Ph.D. (75)
- 이창양 | R&D Economics, 경제성장, Innovation Strategy, 기술경영, 경제 정책, Harvard Univ., Ph.D.(99)
- 전덕빈 | 경영 및 경제예측, 통신예측시스템, Univ. of California at Berkeley, Ph.D. (85)
- 한민희 | 마케팅, Northwestern Univ., Ph.D.(85)
- 한인구 | 회계정보시스템, 재무정보시스템, 정보시스템감사 및 보안관리, UIUC, Ph.D.(90)

- 현용진 | 마케팅, Univ. of Wisconsin-Madison, Ph.D.(89)
- Asif Siddiqui | English Proficiency Course, McGill Univ., M.A.(91)
- Betty J.Chung | Cross-cultural management and organizational leadership, Univ. of San Francisco, Ed.D.(95)
- Michael Roberts | English Proficiency Course, OISE Univ. of Toronto, M.A.(2000)
- Joe Dewberry | English Proficiency Course, Univ. of Southern California, M.S.(83)

금융전문대학원

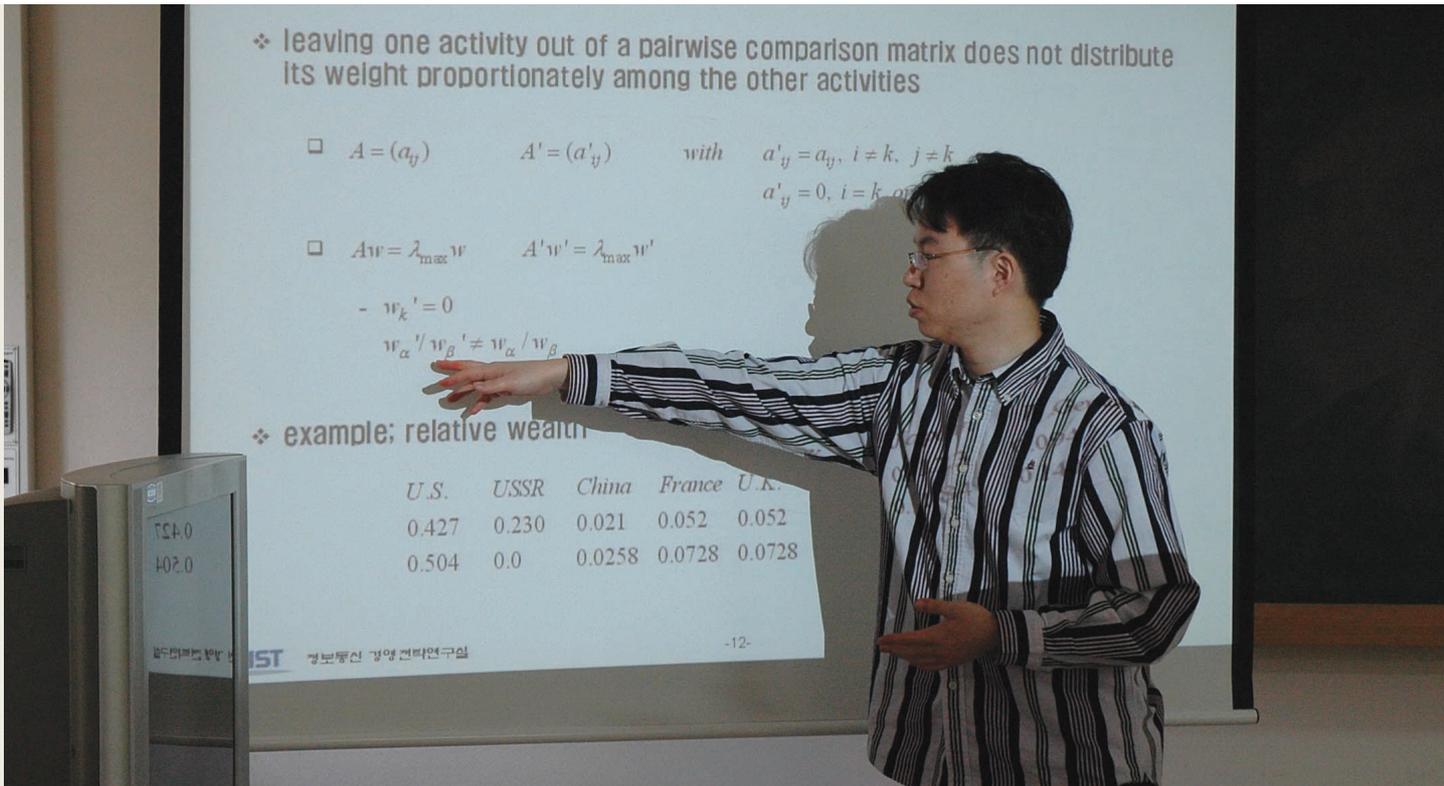
- 강장구 | 재무, 금융공학, Univ. of Rochester, Ph. D.(97)
- 김동석 | 금융공학, 위험관리, 가격모형, 투자, Ohio State Univ., Ph.D.(89)
- 김지수 | 기술평가, 중국경제, Stanford Univ., Ph.D.(84)
- 노재선 | 계량 및 경영 경제학, 신용위험 및 자본관리, 신용파생상품, Univ. of California, San Diego(93)
- 박광우 | 미시금융 및 기업재무, UIUC, Ph.D.(03)
- 변석준 | Financial Engineering, Derivatives, Numerical Method, KAIST, Ph.D.(96)
- 석승훈 | Insurance and Finance, Univ. of Pennsylvania, Ph.D.(95)
- 이규성 | 한국경제와 금융, 전 재정경제부 장관, 現 (주)코람코 회장
- 이봉수 | Financial Economics, Univ. of Minnesota, Ph.D.(86), 現 금융 전문대학원장
- 이희경 | 응용계량경제, SUNY at Stony Brook, Ph.D.(86)
- 장구열 | 재무회계, Univ. of Florida, Ph.D.(87)
- 조 훈 | Univ. of Wisconsin-Madison, Ph.D.(06)

정보미디어 경영대학원

- 김성희 | MIS, DSS, 의사결정분석(DA), 경영전략, Stanford Univ., Ph.D.(83)
- 김영걸 | MIS, 지식경영, CRM Univ. of Minnesota, Ph.D.(90)
- 변정주 | 회계감사, 회계학, 변화관리, 전 Arthur Anderson Korea 대표이사
- 안재현 | 경영의사결정, 정보통신경영전략, 하이텍 경영, 지식경영, Stanford Univ., Ph.D. (93)
- 윤창번 | IT 산업 재무관리, Northwestern Univ., Ph.D. (87)
- 이용경 | IT 산업 경영전략, Univ. of California at Berkeley, Ph.D.(75)
- 이희석 | MIS, IT 경영전략, IT 계획 및 설계, 성과 경영, Univ. of Arizona, Ph.D.(91)
- 차동완 | 경영과학, IT/미디어 네트워크 경영, Northwestern Univ., Ph.D.(75), 現 정보미디어 경영대학원장
- 허순영 | MIS, eBusiness, CRM/Data Mining, UCLA, Ph.D.(92)

가족애로 똘똘 뭉친 정보통신 경영전략 연구실

글 : 한상필 (경영공학 박사과정), 취재 : 황여진 기자



정보통신 경영전략 연구실은

이름에서 알 수 있듯이 정보통신 산업분야의 제반 경영이슈에 대해 연구하는 곳이며, 영어로는 TELSTRA(Telecommunication Strategy and Management Laboratory)라고 부른다. SUPEX 경영관 2층에 자리잡고 있으며, 현재 박사과정 5명, 석사 2명이 TELSTRA인으로 재학 중이다.

TELSTRA 연구실에서는 정보통신 분야에서 기술/경영/경제적인 요인들로 복잡하게 연결되어 있는 경영의사결정문제에 대한 분석과, 정보통신 산업에서 필요한 실증자료의 분석에 근거한 경영전략을 수립한다. 또한 정보 미디어대학원 출범 및 컨버전스 시대에 맞게 미디어&텔레콤, 텔레콤&금융 등 다양한 영역에 연구를 진행하고 있다.

2006년에는 연구실 박사 1호, 2호를 배출했으며, 현재 이동주 박사는 한성대에서 교수로, 김명수 박사는 SK Telecom에서 근무 중이다. 또한 40여명에 이르는 MBA 동문들은 삼성전자, LG전자, SKT, KT, KTF 등과 같은 정보통신업계에서 중추적인 역할을 수행하고 있으며, 최근에는 신한은

행, 기업은행, 메가스터디, 토지공사 등에도 진출하고 있어 연구실의 진출 분야가 점차 다양해지고 있음을 알 수 있다.

매주 다양한 주제로 1년째 영어로 논문 세미나를 진행하고 있으며, 월 1회 '졸업생 세미나'를 개최하여 졸업생과 함께 정보통신 산업의 최근 이슈에 대해 토의하는 기회를 갖고 있다. 이러한 기회는 연구주제가 현실감 있도록 하는데 도움을 주고 있으며, 끝난 뒤에는 세미나 시간에 못다한 이야기로 밤을 지새운다. 이는 최근 2005년 경영정보학회 최우수 논문상, KAIST 박사과정 Conference 최우수 논문상, 2006년 경영공학박사 최우수 졸업논문상, 2006년 Global Social Entrepreneurship Competition Grand Prize, 2007년 경영공학 석사 우수 논문상 등을 수상하는 실적으로도 연결되고 있다.

글로벌한 연구환경

현재까지 몽골 출신 경영공학 학생을 비롯해 폴란드, 대만, 스웨덴에서 온 교환학생이 한 가족이 되었다. 특히 지난 2006년 여름 교환학생을 마치고



돌아가는 스웨덴 출신 썬(Sun)에게 연구실에서 조그마한 선물을 증정했을 때, 그녀의 큰 눈에 고인 눈물방울은 연구실 가족들과의 돈독한 정을 느끼게 해주었다.

2007년 2월에 경영공학 석사과정을 졸업하고 신한은행 정규직원으로 입사한 바트자르갈은 최근 머니투데이와의 인터뷰에서 "신한은행에 입사해 현재 몽고대통령보다 많은 월급을 받고 있다", "TELSTRA 연구실 가족들로부터 많은 격려와 도움을 받았고 그래서 한국에 유학오길 잘했다고 생각한다"고 말하기도 했다. 이러한 가족적인 연구실 분위기는 다른 연구실로부터 부러움을 사기도 하는데 이는 한 명의 노력이 아닌 모든 연구실 사람들의 결실일 것이다.

선후배 한자리에 모여

대표적인 연구실 행사로는 5월에 있는 '스승의 날' 행사와 '연말 송년회'가 있다. 행사는 각자 바쁜 일정 속에서도 한자리에 모여 선후배간의 정을 확인하는 자리이다.

특히, 작년 여름 스승의 날에는 학교 공관 잔디밭에서 바베큐파티를 열었다. 행사 당일 먹을 것을 준비한 3명의 재학생은 미리 고기 맛과 술 맛을 확인하느라 전날 밤을 거의 꼬박 새우면서 선배들을 위해 희생(?)했다는 이야기가 전설처럼 전해 내려오고 있다. 그리고 행사당일 재학생 및 교환학생이

하나되어 선보인 '꼭지점 댄스'는 행사의 활력소가 되었으며, 선후배가 기타반주에 맞춰 부른 노래는 화합을 더욱 굳게 하는 촉매제역할을 했다.

연구실 단합을 위해..

매 학기 연구실에서는 교수님과 재학생이 하나되는 자리로써 도봉산, 북한산, 수락산 등으로 산행을 떠난다.

제작년 여름 강원도 설악산 산행에서는 대청봉까지 평소 쌓은 체력을 바탕으로 수월하게 올라갈 줄 알았으나, 체력은 모두 바닥나고 일부 학생은 교수님이 준비한 비상약 '우황청심환'을 먹으며 빗속을 헤치고 힘겹게 정상에 밟았었는데 그때의 추억은 다들 잊지 못한다고 한다. 특히 정상에서 구워먹은 삼겹살은 산행의 행복함을 맘껏 느낄 수 있는 좋은 영양식이었다.

학생들에게 전하는 말

학교는 단순한 지식을 전수받는 곳이 아닙니다. 독립적으로 사고할 수 있는 능력과 문제의 핵심을 이해할 수 있는 통찰력을 가질 수 있는 그 순간에, 여러분은 최고의 KAIST 경영대학인이 될 것 입니다. 여러분의 무한한 힘을 믿습니다. **F**

연구실 홈페이지: <http://ilovetelecom.kaist.ac.kr> / 전화: 02-958-3669



연구실 선봉장 안재현 교수

TELSTRA 연구실 학생들을 지도하고 있는 안재현 교수는 서울대학교 산업공학과에서 학부 및 석사과정을 마치고, 1993년 스탠포드 대학 Department of Engineering-Economic Systems에서 경영 의사결정론으로 박사학위를 받았다.

그 이후 정보통신분야의 세계적으로 가장 명성이 있는 AT&T 벨 연구소에서 연구활동을 했으며, 1998년부터 KAIST 경영대학 교수로 재직하고 있다. 주요 연구분야는 정보통신으로, Samsung, SKT, KT, KTF, 테이콤 등 정보통신 기업에서 특강 및 자문 활동을 병행하고 있다.

경력관을 디자인한다

2006 FT 랭킹, 'Placement Success Rank' 부문 9위
 경력개발 프로세스 강화
 학생만족도 제고

경력전환 등 경력개발의 일환으로 선택하는 MBA 과정. 2006 FT 랭킹에서 'Placement Success Rank*' 부문 9위에 선정되기도 한 KAIST 경영대학의 경력개발 과정은 어떠한 것인지, 또한 졸업생 설문조사를 통해 그 만족도는 어떠한지를 소개한다.

글 : 최원석 기자

지난 1996년 국내 최초로 전일제 MBA 과정을 도입하고 2003년 국내 최초로 세계적 경영대학원 인증기관인 AACSB의 인증을 획득하는 등 국내에서 선도적인 MBA School, KAIST 경영대학원이 국내 MBA과정의 확대에 의해 무한 경쟁 시대를 맞았다.

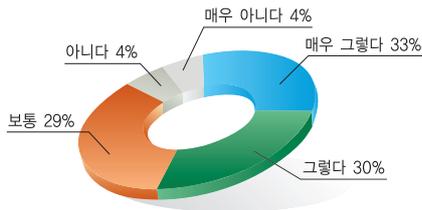
KAIST 경영대학 재학생들의 경력개발 프로세스는 아래 표와 같이 자기이해/진로탐색/경력설계/역량개발/취업준비 및 구직까지 크게 다섯 가지 단계로 구분되며, 세부적으로 다양한 경력개발 특강 및 취업 행사, 자기진단, 진로상담 등을 통해 경력목표를 설정하고 이를 달성해 나가고 있다.



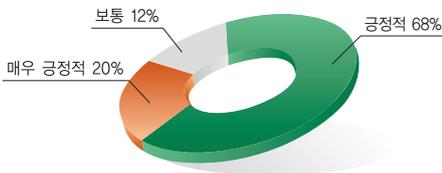
특히 2005년 하반기에 공식 출범한 KAIST 경영대학 경력개발센터에서는 '입학 초기부터 Career 관리 강화', '개인별/분야별 맞춤서비스 제공', '동문과의 연계 확대' 등 재학생들의 요구에 부응하고자 산업분야별 취업 지원 및 기업파견 학생들을 초청하여 기업정보 및 경력개발 조언을 들을 수 있는 '경력공유의 장 세미나' 등 올해부터 그 서비스를 보완/강화했다.

취업 행사 중 가장 주목할 만한 것은 KAIST 경영대학 인재들과 고급 인재 선발을 필요로 하는 회사가 한자리에 만나는 맞춤형 취업 박람회, 'Job Fair Week' 이다. 작년까지 총 5회에 걸쳐 성황리에 개최된 Job Fair Week는 매년 9월 첫 주 3일 동안 열리며, 작년의 경우 삼성전자, LG전자, LG화학, 한국 3M, 갈렘엔컴퍼니, LG CNS, Entru Consulting, 미래에셋증권, 한화증권, 금융감독원, 코리안리재보험, 한국 IBM GBS, BearingPoint 등 국내외의 39개 우수 기업이 참여하여, 부스상담, 현장 면접, 채용 설명회 등을 진행했다.

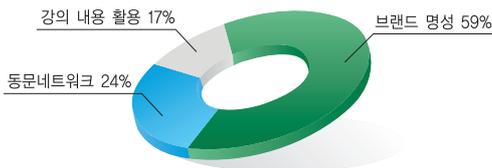
* Placement Success Rank : 학교의 Career Service를 통한 취업 성공률 및 서비스 만족도



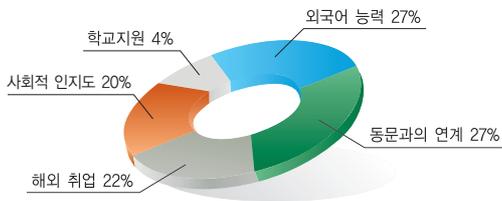
KAIST 경영대학 출신으로 얻은 이점이 있는가?



KAIST 경영대학 경력개발 측면 종합 평가



어떤 면에서 이점을 경험하였나?



경력개발 측면 취약한 점

이 밖에도 지난 11년 동안 배출된 동문 네트워크를 활용하는 산업별 동문 초청 세미나와 멘토링 프로그램 등은 큰 호응을 얻기도 했다.

경력개발 측면에 대한 졸업생 설문조사

그러면 졸업생들은 KAIST 경영대학에서의 경력개발과정에 대해 어떠한 평가를 내리고 있을까? 2003년부터 시작된 취업지원 서비스의 혜택을 받은 2004년부터 2006년 졸업생들을 대상으로 취업 및 경력개발에 관한 의견을 조사해 보았다. 응답자들의 구성은 2006학년도 졸업생이 32%, 2005학년도 졸업생이 42%, 2004학년도 졸업생이 26%였으며 개인 자격 학생 비율이 70%, 회사지원 학생 비율은 30%, 그중 90%가 1년 이상의 경력 소유자였다.

졸업 후 임금 상승에 대한 질문에는 약 68%의 응답자가 임금상승이 있었다고 답했고, 이 중 40%가 10%이상의 연봉상승률을 보였고, 약 10%는 40%이상 증가했다고 응답하여 평균 연봉상승률은 약 28%로 나타났다

입사 지원 당시와 현 직장에 근무하면서 KAIST 경영대학 출신으로 얻은 이점이 있는가라는 항목에 대해서는 63%의 졸업생들이 “그렇다”라고 답했고, 이 중 59%가 ‘KAIST’ 라는 브랜드의 명성을, 이어 업무 중 동문 네트워크(24%), 강의 내용 활용(17%) 등에서 이점을 경험했다고 응답했다.

취업에 있어 가장 도움이 된 부분은 ‘수학 경험’ 이었다고 대답한 비중이 47%였으며, 취업 정보 취득 경로는 ‘경력개발센터’ (63%), ‘동문 및 지인’ (19%), ‘관심 기업 사이트’ (10%) 순으로 나타났다.

또한 자신의 취업목표, 경력개발성과, 향후 진로 등을 종합적으로 볼 때 어떠한 영향을 주었는지에 대해서는 88%가 긍정적인 평가를 내리고 있었다. 그 이유로는 우수한 동문 네트워크와 Practical한 전문지식 습득, 경력전환 및 Career Map 설계에의 도움 등이 있었다.

그러나 경력개발에 있어서 가장 취약한 부분으로 외국어 능력(27%)과 동문과의 연계(27%), 해외 취업(22%), 사회적 인지도(20%) 등을 꼽아 국내뿐 아니라 세계 일류 경영대학원으로 도약하기 위해서는 이러한 부분의 보완이 시급해 보인다.

또한 현재 졸업생들의 진출 기업을 분석해 보면 주로 국내 대기업이나 금융권, 외국계 기업의 국내 office 등으로 해외진출 비율이 매우 낮다. 이러한 원인에 대해 졸업생들은 해외 취업 정보 부족(36%)과 외국어 능력 부족(27%), 학교 인지도의 부족(24%) 순으로 응답해, 재학생들의 역량 강화 및 학교 차원의 노력이 필요함을 시사하고 있다.

KAIST 경영대학은 지난 11년 간의 경험을 토대로 경력개발 프로그램을 지속적으로 발전시켜 왔으며 2005년 하반기부터는 경력개발센터를 통해 학생과 기업의 요구에 부응하여 보다 높은 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다.

KAIST 경영대학을 경력개발의 통로로 삼은 것에 대해 졸업생들의 평가는 종합적으로 상당히 긍정적인 평가를 받고 있지만, 더욱 효과적인 경력개발을 위해서는 앞서 지적한대로 동문 네트워크 강화, 학교 인지도 향상 및 진출기업의 확대를 통해 글로벌 리더 양성의 장으로 거듭나길 기대한다. **F**



재중한국대사관 앞 북경 관광을 마치고 정규 일정 첫 날 새로 지은 대사관 앞에서

중국:

지피지기 백전불태 (知彼知己 百戰不殆)

위협적일 만큼 빠르게 성장하고 있는 한국의 이웃사촌, 중국은 미국으로부터 '기회의 땅'이라는 칭호를 넘겨받은 듯 하다. 중국 경제의 작은 움직임 하나가 우리나라, 그리고 세계 경제에 큰 영향을 미칠 정도로 중국이란 나라는 우리에게 큰 부담이자 기회로 다가온다. 이번 겨울 방학을 이용하여 KAIST 경영대학은 북경 프로그램과 상하이 프로그램을 통해 학생들에게 중국 경제 및 산업을 이해할 수 있는 기회를 마련하였다. 앞으로 2회에 걸쳐 각 프로그램에 참여했던 학생들의 후기를 소개하고 중국에 대한 생생한 정보를 들어보는 시간을 갖기로 하자. 그 첫 번째로 북경 프로그램에 참여한 강창모 학생의 생생한 목소리를 담아보았다.

글 : 강창모 (경영공학 석사), 취재 : 이경민 기자

북경 프로그램 소개

겐치겐부츠(現地現物). 세계 최고의 기업 도요타 자동차의 경쟁력 원천을 어떻게 한마디로 정의할 수 있겠나 마는, 현장의 문제는 "직접 가서 보라!" 라는 겐치겐부츠 철학은 문제를 끊임없이 개선하라는 카이젠(改善) 철학과 함께 도요타 정신을 구성하는 중요한 한 축임에 틀림없다.

요즘 중국에 대한 이야기가 세간에 넘쳐난다. 혹자는 기회라 말하고, 혹자는 위협이라 말한다. 아무리 언론의 자유가 보장된 제 목소리 내며 사는 세상이라지만, 남한 10배 면적이 20배의 사람이 사는 국가를 "중국은 이렇다!" 라던가 "중국 진출 필수 전략은 이렇다!" 라며 흑세무민하는 책까지 나오는 것을 보면 누구 말을 믿어야 할지 답답하다.

북경 프로그램의 취지는 위 두 이야기로부터 이끌어낼 수 있다. 정보의 홍수에 휩쓸리기 보다는 "직접 가서 보라!"라는 것이다. 1월 6일부터 1월 21일 까지 15박 16일 동안 진행된 본 프로그램을 통해 37명의 MBA 학생들은 중국의 정치 및 사회, 중국의 경제와 비즈니스 환경, 중국의 문화를 "현장 중심"으로 직접 경험하며 자신의 시각을 형성할 수 있었다. 본 글을 통해 2주 동안 중국을 경험하며 느낀 점을 간단하게나마 공유해보고자 한다.

변혁 속의 중국

요즘 같은 세상에 변화로부터 자유로울 수 있는 곳이 어디 있겠나 마는, 중국은 진정으로 변혁의 한 가운데서 하루가 다르게 변화하고 있다. 한두 블록에 한 채 꼴로 하늘로 치솟아 올라가는 마천루들을 보면 누구나 공감할 수밖에 없을 것이다. 이는 중국 대도시의 급격한 경제적 성장을 그대로 반영하고 있다.

그러나, 최근의 변화는 좀 더 심층적이고 근본적이다. 후진타오를 위시한 공산당은 현재 중국의 경영에 근본적인 변화를 시도하고 있다. 이 변화는 우리가 더 이상 중국을 과거의 잣대로 바라볼 수 없게 만들고 있다.

그 첫째 변화는 부패 척결과 법치주의의 확립이다. '관시(關係)'를 중심으로 이뤄져 오던 행정과 비즈니스를 법에 기초한 투명한 과정으로 만들기 위해 노력하고 있다. 물론 아직은 지방 공무원들의 부패 수준이 낮지 않지만 공산당 최고 간부급은 청렴하기로 소문이 나 있다. 중국에 철저한 법치 행정이 자리 잡으면 '더투명한 비즈니스 환경'이라는 대한민국의 아시아 시장에서의 비교 우위가 많이 약해질지 모른다.

둘째 변화는 내수 중심의 질적 성장으로의 전환이다. 우선 외국계 기업에게 주어지던 많은 혜택 역시 사라질 것이다. 올해 내로 외국계 기업 13%, 중국계 기업 33%로 주어지던 소득세 비율이 25% 정도에서 통일될 것으로 전해지고 있다. 이와 함께 환경 기준 강화, 모든 기업의 공회(노동조합) 설립 요구 등이 외국계 기업에게 부담이 되고 있다.

이와 함께, 단순 가공 무역 및 노동 집약적 산업은 사업 허가를 주지 않거나 내륙에서만 사업 허가를 주고 있다. 매년 인건비 역시 13%씩 급속도로 증가하는 추세이기 때문에 부가가치가 크지 않아 중국으로 이전한 많은 한국 제조업들은 새로운 생존 방안을 모색해야 할 상황이 되었다.

셋째 변화는 균형 성장 추구이다. 등소평 이후 이어져 온 '선부론(先富

論) 과 급격한 성장이 초래한 빈부 격차 문제, 도시-농촌 격차 문제, 그리고 중서부내륙-동부해안 격차 문제를 해결하기 위해 실제로 이러한 격차 문제는 정권의 전복을 초래할 수도 있는 심각한 문제로 받아들여지고 있다. 후진타오 정부는 서부대개발, 동북진흥, 중부궤기, 사회주의 신농촌건설운동 등을 추진 중이며 균형 발전을 가장 중요한 가치로 삼고 있다.

이러한 각종 변화들이 앞으로 중국에 진출한 한국인들의 사업 환경 변화에 어떠한 의미가 있으며, 우리의 대처 방향은 어떠해야 하는지 깊은 생각이 필요하다.

다양성 - 차이 나는 CHINA

중국은 대한민국과는 비교도 할 수 없는 다양성을 간직한 나라다. 중국은 인구의 약 92%를 차지하는 한족과 55개의 소수민족으로 이뤄져 있다. 그러나 한족 사이에서도 지역에 따라 그 성격은 매우 틀리며, 여러 지방 사투리는 서로 알아들을 수 없는 외국어나 마찬가지이다.

이러한 다양성은 우리에게 두 가지 주지해야 할 사항을 던져 준다. 첫째, 중국은 한 시장이 아니라 여러 개의 크고 작은 시장의 집합으로 봐야 한다는 점이다. 명확히 시장을 세분화하고 타게팅하지 않은 채 중국을 하나의 시장으로 보고 접근한다면 사업은 실패할 가능성이 크다.

둘째, 각 지방에 따라 비즈니스 협상/접근 방식이 달라야 한다는 점이다. 예를 들어 북경을 중심으로 한 화북 지역 사람들은 우선 마음을 터놓고 친구가 된 후에야 비즈니스를 할 수 있는 반면, 상해를 중심으로 한 화동지역은 기회주의적이고 실리적이므로 돈을 벌 수 있는 자신의 능력을 과시하고 확신을 주는 것이 중요하다. 한편, 광둥성 인근의 화남 지역 사람들은 비즈니스 상대보다는 상품에 관심을 가지므로 상품의 경쟁력을 주지시키는 것이 중요하다.

이 같은 다양성은 대응의 어려움을 의미하기도 하지만, 다른 관점에서는 노력할 수 있는 다양한 시장이 있다는 것을 의미한다. 아직도 남들이 미처 찾아내지 못하는 다양한 잠재 시장이 있다. 이러한 시장에서의 승리를 위해서는 시장을 꿰뚫어보는 혜안과 위험을 안고 도전하는 기업가 정신이 필요하다.

치열한 경쟁 - 블루오션 vs. 레드오션

중국은 총성 없는 전쟁터이다. 이미 중국은 글로벌 기업의 치열한 각축장이다. 한국에서 최고로 인정받는 기업들조차 중국에서는 성공을 장담할 수 없다. 세계에서 최고로 인정받는 기업들과 경쟁해야 하기 때문이다.

치열한 경쟁에도 불구하고 하이닉스, 한국타이어 등의 한국 제조 기업은 중국 내 명실공히 1위 자리를 지키고 있다. 그 외에도 이마트, 싸이월드, 현대자동차, LG전자, 삼성전자 등이 지역별로 선전하고 있다.

그러나 금융 산업으로의 진출은 이제 걸음마 단계이다. 은행 분야에서 중국 정부는 만성적인 금융 부실을 해소하기 위해 은행 개혁을 추진 중이다. 재무 구조 개선, IPO, 외국계 은행들의 중국계 은행 지분 투자 제한 완화 등이 추진되었다. 더불어 외자 은행의 현지 법인화를 요구하고 있는데, 현지 법인으로 전환하지 않은 외자 은행(출장소 개념)은 인민폐 소매 영업이

불가능해져 사실상 선택의 여지가 없게 되었다. 최근 우리은행 등 한국계 은행의 중국 진출이 이뤄진 것도 이러한 법인화 압력의 영향이 크다.

한편, 보험업 분야는 시장 성장 가능성이 어마어마하다. 공산당이 사회주의를 점진적으로 포기해감에 따라 인민 개개인의 미래 보장 기능은 보험 시장으로 점차 넘어가고 있다. 그러나 한국 보험 업계는 IMF 이후 성장에 있어 극도로 신중한 자세를 취하고 있는데다, 50% 합작 법인을 설립해야 한다는 규제를 만족시킬 합작 파트너를 구하기 힘들어 진출이 어렵다. 증권 분야도 마찬가지로 진출에 어려움을 겪고 있다.

물류 허브라는 장대한 꿈은 부산신항, 광양항의 실패와 상해 양산항의 부상으로 인해 실패했다. 이제 금융 허브라는 장대한 꿈 역시 중국의 도전으로 인해 큰 어려움에 직면해 있다. 중국의 금융 시장은 시티 그룹, 골드만 삭스 등 그야말로 세계 최고 기업의 각축장이다. 국내 금융 기업의 작은 규모로 어떻게 중국 시장에 살아남을 것인지 심각한 고민이 필요하다.

중국은 더 이상 한국에서 사업이 힘들어진 기업이 뛰쳐나가 성공할 수 있는 블루오션이 아니다. 대부분의 산업이 소비자 수요의 2배 이상 공급 과잉이 일어나고 있으며 소비자의 수준은 국제 수준에 근접하고 있다. 중국 대도시, 연안 시장은 레드오션을 뛰어넘은 블랙드오션이다.

그러나 내륙은 어떨까? 2006년 말 통계에 따르면 서부 지방에 독자적 사업 거점을 가진 한국 기업은 거의 전무하다. 한편, 많은 글로벌 기업이 이미 내륙의 가능성을 보고 서부와 중부에 포진했다. 한국 기업은 어디로 가는가? 더 창의적인 전략이 필요하지 않을까?

중국의 속제

한국의 고도 성장은 빈부 격차와 국민 의식의 미성숙이라는 심각한 문제를 초래했다. 빈부 격차는 여전히 심해지고 있지만, 다행히 2002 월드컵이라는 국가적 행사는 국민 의식을 단번에 끌어올리는 촉매로 작용했다.

중국 역시 똑같은 문제로 고민하고 있다. 중국인의 빈부 격차는 그야말로 심각한 수준이다. 시내에서는 한 끼에 한화로 300만원씩 하는 고급 식당을 어렵지 않게 찾을 수 있다. 한편, 필자가 다른 일로 중국 출장을 갔을 때 공장 앞에서 먹은 일반 노동자들의 식사는 채 반도 못 먹을 정도로 푸짐했음에도 고작 한화로 1,500원 정도였다. 도대체 이러한 차이는 얼마나 유지될 수 있을까?

중국의 농촌 문제는 국가의 근간을 위협하는 심각한 문제이다. 중국 판 농협이라고 볼 수 있는 농업은행의 농민 대출 부실채권은 총 자산의 27%에 달할 정도이다. 다른 은행들 역시 정도는 약하지만 부실채권으로 인해 그 뿌리가 튼튼하지 않다. 지속할 수 없는 이러한 부실을 해소하기 위해 대출 상환을 추진한다면 수많은 중국 부실 기업은 도산위기에 처하며, 농민들은 중국 역사에서 흔히 볼 수 있는 '반란'을 저지르지도 모른다. 그야말로 반드시 풀어야 하는 어려운 숙제이다.

국가 기관의 효율성 재고 역시 큰 문제이다. 예를 들어 공상은행의 직원은 40만 명에 이른다. 이 중에는 단순히 문을 여닫는 일 밖에 하는 일이 없는 사람도 많다. 한국에서는 창구에서 5분이면 한번에 해결되는, 통장개설-입금-카드발급이지만, 중국에서는 각각의 일을 서로 떨어져있는 창구에서

세 번씩 줄을 서며 해결해야 한다. 이러한 비효율 제거는 중국 정부 및 기업의 경쟁력 확보를 위해 중요한 일이 되고 있으며, 더불어 이는 한국의 우수 인력들에게는 좋은 능력 발휘 기회가 될 것이다.

그러나, 수많은 문제가 있음에도 불구하고 중국의 미래는 밝게 점칠 수밖에 없는 것 같다. 중국에서 성공한 기업인들은 입을 모아 "그래도 공산당은 잘 해결할거야. 공산당은 현명하니까" 라고 말한다. 중국을 이끌어 나갈 인재들은 현명하고 능력 있으며 누구나 그것을 인정한다.

마치며...

중국이라는 시장에서 살아남는 것은 이제 선택이 아닌 필수가 되었다. 그럼에도 불구하고 우리는 충분히 준비가 되어있는지 의심할 수밖에 없다.

한국은 중국의 대량 생산과 무서운 기술 발전에 대항할 만한 성장 동력과 모방 불가능한 경쟁력을 갖추었는가? 현대자동차 경영진들은 앞으로 5년 내에 반드시 현대자동차와 어깨를 견줄 만한 중국 기업이 나타날 것이라며 생존 전략을 모색하고 있는데, 우리는 한판 붙어볼 만한 충분히 준비가 되어있는가? 중국은 여전히 큰 기회이며 어마어마한 성장 가능성을 지니고 있는데, 우리는 그 시장에 뛰어들어 가치를 창출할 만한 기업이 정신으로 가득 찬 리더들을 많이 배출하고 있는가 아니면 대기업에 들어가거나 고시를 치는데 우수한 똑똑한 인재들만 만들고 있는가? 한국은 어떠한 숙제를 풀어야 할까?

북경프로그램을 통해 15박 16일 동안 얻은 것은 '미래의 생존과 성공을 위한 진지한 고민의 자세'다. 무한한 불안감과 함께 무한한 겸손함이 가슴 깊이 남아있다. 끊임없는 고민, 그리고 기회의 발견, 철저한 준비, 도전. 이 모든 것을 화두로 던져주는 프로그램이었다.

이승규 교수님, 유승현 교수님, 김혜경 선생님께 감사 드립니다. 참여한 학생들은 노트를 공유해 북경프로그램 시 참여한 강연 등을 정리하였으며, 각자 서로 다른 산업 분야를 맡아 중국 시장을 조사하였습니다. 자료 열람이 필요하신 분은 nani99@kgsm.kaist.ac.kr로 연락 바랍니다. [F]



1 북경현대기차 앞 아직은 생생한 모습

2 북경대학 입구
방문 연락을 받지 못한 경비원이 막아서서
통에 한참을 기다렸지만 덕분에 수많은
우중충하고 초채한 사진 중 해맑은 사진
이 한 통 나왔다. (좌측부터 박진호, 최하
영, 임윤희, 박길현씨 그리고 마지막은
KAIST MBA 책 저자 서영훈씨.)



3 북조선 동포의 환영가. 반갑습니다.
참한 아가씨들의 '동포 여러분'에 대한 열
렬한 환영 덕분에 즐거웠던 시간. 나란히
사진 찍고 입이 귀에 걸린 분들이 많았는
데, 정작 공유된 사진은 없었다는 ...
역시 가정의 평화가 우선인가 봅니다.



4 KT & KTF 참가자 분들
정말 최후의 최후까지 열심히 하셨다. 여러
분께 박수를
그러나 너무 신나게 다니셔서 버스 안에서
는 도저히 잠을 잘 수가 없었다.



6 산 꼭대기 손문 선생의 묘지를 참배하고
의기양양하게 내려오는 3인
우리 관절 아직 괜찮아...



5 상해 외탄 유람선을 타고
습기가 많아 꽤 쌀쌀한 날씨였음에도 모두
열심히 사진을 찍었다. 야경을 보면서 한강
변도 이처럼 멋진 야경을 개발하면 좋겠
다는 생각을 했다.



7 귀국 전날의 만찬
대단히 비싼 식당이었던 듯.
그런데 생각해 보면 늘 이정도 먹었던 것
같기도 하다.



8 남경 박물관 앞
웃처림이 중국인이 다 되어간다. 여행이 막
바지로 접어들고, 웃는 얼굴이지만 마음 한
켠엔 아쉬움이 가득 찼던 하루

경영(MBA)과 법(LLM)의 만남, KAIST-Northwestern LLM 프로그램



최근 시장과 기업들이 세계화 되어감에 따라 비즈니스에서 ‘법’ 특히 ‘국제법’이 중요한 분야로 떠오르고 있다. 국내에서는 국제법에 대해 전문화되어 있는 프로그램이 많지 않으며 특히 MBA 프로그램과 같이 진행되고 있는 프로그램은 거의 전무하다. 이에 따라 KAIST 경영대학에서는 2006년부터 글로벌 법률경영전문가 양성을 위해 미국 Northwestern Law School과 LLM 프로그램을 진행하고 있다.

글 : 이병진 기자

프로그램 목적

법률시장 개방에 따라 대형화되고 전문화된 해외 법률회사들이 앞다투어 국내 법률시장으로 진출을 준비하고 있으며, 이로 인해 국내의 법률시장의 경쟁이 점차 심화되고 있다. 'KAIST Business School Northwestern University School of Law Executive LLM 프로그램'은 이와 같은 세계화, 국제화 시대에 변화하는 법률환경에 대응할 수 있는 경쟁력 있는 법률경영전문가 양성을 위해 개설되었다. 법률과 경영을 접목한 국내 유일의 교육과정으로 법조인에게는 경영 실무지식을 경영인에게는 법률 전문 지식을 제공함과 동시에, 본 교육을 통해 국내 기업체의 지적재산권, 국제거래, 국제법규 등 각 분야 전문가와 중앙정부 주요부처 공무원들과의 연대 네트워크를 형성함으로써 향후 국내 법률분야의 역량을 보다 강화할 수 있는 기반을 제공한다.

교육내용 및 교과목

LLM 프로그램은 총 9과목(국내 8과목, 해외 1과목)을 12개월에 이수하는 단기 집중 과정으로 기업체 법무 및 지적재산권 담당자, 관련 법조인에게 적합한 국제계약, 국제통상, 해외투자, 지적재산권 관련 교과목으로 구성되어 있다. 여기에 세계화에 맞추어 법률과 함께 경영 실무지식을 습득할 수 있도록 MBA 기본 과목이 포함되어 있다. 국내 과정은 학업과 업무를

병행할 수 있도록 주중 저녁과 주말에 강의를 진행하고 해외과정은 1과목 수강 외에도 미국 현지 주 법원, 연방법원 참관과 시카고 소재 일류 법률 회사, 미국변호사협회 등을 방문하는 일정으로 구성되어 있다.

[표] LLM 프로그램 교육내용

Law Course	Preview	<ul style="list-style-type: none"> 모든 강의 학습효과 극대화: 본 강의 1주 전 전문 프리뷰 강사의 강의 및 학습지도 교육과정 한 과목당 총 16시간 강의로 구성
	Lecture	<ul style="list-style-type: none"> 노스웨스턴 법과대학이 구성한 최상의 교수진에 의한 강의와 토론 및 사례분석 등 미국 로스쿨식 교육과정 한 과목당 2주간에 걸쳐 총 30시간 강의로 구성 (시험시간 별도) 모든 강의는 100% 영어 진행 시카고 현지 캠퍼스에서 1과목 수강
MBA Course	Lecture	<ul style="list-style-type: none"> KAIST MBA 과목 중 2과목 선택 수강

교육일정

이번 2007학년도 LLM 프로그램은 2007년 4월 9일부터 2008년 3월 30일까지 KAIST 경영대학 캠퍼스와 미국 Northwestern Law School 캠퍼스에서 진행되며, 수업시간은 월/수/금 오후 7시부터 10시 30분, 토요일은 오전 9시30분부터 오후 3시까지 진행된다. 이 기간 중 학생들은 총 22학점을 이수하게 된다.

필수과목	기간		교수
	Preview	Lecture	
Introduction to American Law/Writing		4/9 ~ 4/14	Prof. Judith Rosenbaum
Contracts (계약법)	4/16 ~ 4/21	5/7 ~ 5/19	Prof. Robert Bennett
Commercial Law (상법)	4/23 ~ 4/28	5/18 ~ 6/9	Prof. Clinton Francis
Business Associations (회사법)	6/18 ~ 6/23	6/25 ~ 7/7	Prof. Albert Yoon
International Tax (국제세법)	7/16 ~ 7/21	7/23 ~ 8/4	Prof. Philip Postlewaite
Intellectual Property (지적재산권법)	8/13 ~ 8/18	8/20 ~ 9/1	Prof. David Dana
KAIST MBA	Fall Semester		KAIST 교수진
KAIST MBA	Fall Semester		KAIST 교수진
Securities Law (증권법) - Chicago Course	9/10 ~ 9/15	2008년 3월	Prof. Carole Silver

※ KAIST MBA Courses: Law and Economics (법과 경제학), Financial Accounting (재무회계), Financial Statement Analysis (재무제표분석), International Business (국제경영), Strategic Management (전략경영)

※ 장소: 2007년 12월까지, KAIST 경영대학 / 2008년 1월부터, 美 NLaw Campus

교수진

성명	담당 교과목 및 전공 분야	최종 출신학교
Judith A. Rosenbaum	Introduction to American Law, Communications and Legal Reasoning, Legal Writing	J.D., University of Michigan Law School
Robert W. Bennett	Contracts, Constitutional Law, Legislation, American Democracy	J.D., Harvard Law School
Clinton W. Francis	Commercial Transactions and Secured Transaction, Debtor-Creditor Relations/Bankruptcy, Property	SJ.D., University of Virginia Law School
James B. Speta	Business Associations, Administrative Law, Telecommunications, Torts, Intellectual Property	J.D., University of Michigan Law School
David A. Dana	Intellectual Property, Environmental Law, Legal Ethics, Property	J.D. Harvard Law School
Philip F. Postlewaite	International Taxation, Advanced Partnership Taxation, Partnership Taxation, Individual Income Taxation	J.D., University of California
Carole Silver	Securities, Business Administrations, Legal Profession	J.D., Indian University School of Law
김재철	법과 경제학, 미시경제학, 복잡성 이론	Ph. D., University of Rochester
김철호	협상전략	J.D., Columbia Law School

LLM 학생 분포

LLM 프로그램은 현재까지 4기의 졸업생을 배출하였다. 업종별로 보면, 법무법인, 금융, 제조업, 공기업 등 다양한 분야에서 재직 중인 학생들이 본 과정을 수료하였다. 특히 4기(2006년~2007년) 수료생 중 10%는 경영분야에 재직하고 있는 학생들이었다. 초기 수료생들은 대부분 변호사, 부장, 차장 등이었으나 최근에는 학생, 연구원, 과장급들의 분포가 두드러지게 증가하고 있는 추세이다. 출신 전공별로 보면 법학전공자가 매년 60% 이상으로 가장 많았고, 인문사회와 경영경제 출신들이 그 뒤를 이었다. 연령별로는 30대가 가장 많았고, 다음으로 40대가 많았다.

기업은 삼성전자, LG전자, SK텔레콤, 국민은행, 산업은행, 대한항공, 미래에셋, 미츠비시, 삼양, 신한금융그룹, 신한은행, CJ, LG텔레콤, GS칼텍스, 포스코, 하나로텔레콤, 한국가스공사, 한국석유공사, 한국무역협회, 현대자동차 등에서 직원을 파견하고 있다.

입학절차

입학전형은 1차 서류전형과 2차 개별 영어면접으로 이루어진다. 원서접수는 매년 2월 경에 진행되며 2007학년도 LLM 과정의 원서접수기간은 지난 3월 2일 마감되어 입학에 원하는 사람은 2008년 2월을 준비해야 한다. 등록금은 기본과정(노스웨스턴 로스쿨 6과목, KAIST MBA 2과목, 시카고 현지 1과목으로 구성)이 \$41,470(2007학년도 프로그램 기준, 교재비 별도, 해외 경비 및 항공료 불포함)이고, 법률영어 과정이 270만원이다. 지원자격은 법학 학사학위 소지자 또는 한국 변호사 자격 소지자, 법학학사 취득 예정인 비 법학학사이며 비 법학학사의 경우 본 과정 이수 시, MSL(Master of Studies in Law) 학위가 수여된다. 지원서류로는 입학원서(전형료 \$120), 영문자기소개서, 영문추천서, 영문 성적증명서, 영문 졸업증명서, 영문 이력서, 여권용 사진, 여권 사본, 위탁파견공문(기업 파견자에 한함), TOEFL 성적표 원본을 제출해야 한다. **F**

※ 문의처: KAIST-Northwestern LLM 과정

Director: 김철호 교수 (kch1990@business.kaist.ac.kr, 02-958-3538)

Office: 정부경 (bkjung@business.kaist.ac.kr, 02-958-3926~8)

홈페이지: <http://llm.kaistgsm.ac.kr>, www.law.northwestern.edu/llmkorea

2007 우수 논문 수업, 독서, 토론의 결실

2007년 졸업생 우수 논문상에는 이정훈, 서주희(이상 경영공학 석사), 이혜승(테크노MBA), 김효선(MIS-MBA), 이봉주, 김현욱(이상 금융 MBA)이 선정되었다. 본 호에서는 이정훈, 이혜승, 이봉주 동문의 논문을 간략하게 소개함으로써 경영현상에 대한 이들의 시각과 성찰을 공유할 수 있는 코너를 마련하였다. 동문들에 대한 인터뷰 결과 논문의 화두(話頭)를 평소 수업, 독서 및 토론을 통해 지속적으로 발전시켰다는 공통점을 발견할 수 있었다. 우수 논문으로 선정된 것을 다시 한번 축하 드리며 앞으로도 실무 경험과 지식을 바탕으로 자신의 주제를 더욱 발전시켜나가길 기대해 본다.

글 : 이대상 기자

브랜드의 디자인 전형성이 신제품 디자인 선호도 및 브랜드 선호도에 미치는 영향에 대한 연구

테크노MBA 2005 이혜승 (지도교수: 한민희)

디자인 경영의 시대이다. 디자인이 브랜드자산의 강화와 경쟁적 우위 확보에서 차지하는 비중이 높아지고 있다. 디자인 경영의 관점에서 '아이팟'과 '레이저'가 주는 교훈은 단순하다. 성공의 열쇠는 고객에게 있으며, 디자인은 고객의 사랑을 얻어야 한다는 점일 것이다. 그렇다면 어떤 디자인이 고객의 사랑을 얻을 수 있는가? 본 논문은 브랜드의 '디자인 전형성(Design Prototypicality)'이란 개념에 주목하면서 디자인 전형성이 소비자들의 선호도에 어떤 영향을 미치는지 살펴보고 있다.

브랜드의 디자인 전형성이란 '브랜드 내의 제품 디자인 역사 속에서 일종의 아이덴티티를 형성하고 있는 독특한 스타일 또는 이미지'로 정의된다. 저자는 브랜드의 디자인 전형성이 제품의 디자인에서 그 브랜드 특유의 구체적인 형태로 표현되거나 독특한 무늬, 색상, 패턴 등과 같은 조형적 요소 또는 그 조형적 요소들의 결합이 될 수 있다고 말하고 있다. 디자인 전형성은 디자인 아이덴티티와 거의 같은 의미로 볼 수 있으나, 디자인 컨셉트 차원보다는 디자인 구현 차원에서 나타나는 일관된 조형적 이미지로 볼 수 있다.

논문은 최근 디자인 경영 실무에서 자주 이루어지는 유명 디자이너 브랜드와 하이테크 브랜드의 협력 관계를 대상으로 디자인 전형성과 소비자 선호도 관계를 고찰하고 있다. 기존 제품의 디자인 전형성이 높거나 낮을 때, 후속 제품 디자인의 전형성 변화가 크고 작음에 따라 디자인 선호도와 브랜드 선호도에 미치는 영향관계를 분석하였다. 이 분석을 바탕으로 후속 제품의 디자인이 최선의 효과를 얻기 위해서 고려해야 할 실무적인 요소들에 대한 검토도 제시하고 있다.

최근 들어 디자인 경영을 중시하고 있는 하이테크 기업들이 앞다투어

유명 디자이너 브랜드와의 공동 제품 개발에 나서고 있다. 그러나 저자는 이러한 디자인 전략이 장기적 비전과 전략적 안목 없는 단기적 효과에 연연하는 것은 아닌지 검토해야 한다고 지적하고 있다. 디자이너 브랜드와의 협력은 고유의 디자인 전형성 형성과 소비자들의 선호도에 긍정적 영향을 미치도록 해야 한다. 저자는 하이테크 브랜드가 패션업계의 명품 브랜드처럼 시대적 아이콘으로 자리잡기 위해서는 장기적 안목에서 브랜드의 독창적 디자인 전형성 구축과 효과적 디자인 아이덴티티 확보에 힘써야 한다는 점을 지적하고 있다.

현재 신한은행 가치혁신본부 디자인경영파트에서 근무하고 있는 저자는 향후 기업 브랜드 및 디자인 경쟁력을 향상시키고 디자인 인력들의 효과적 활용에 도움이 될 수 있는 일을 하고 싶다는 희망을 가지고 있다. KAIST 경영대학 입학 때부터 디자인과 경영 분야의 접목을 고민하면서 연구를 한 노력이 그 결실을 얻게 되리라 믿는다.

네트워크 구조가 기업간 지식공유 수준과 속도에 미치는 영향

경영공학 석사 2005 이정훈 (지도교수: 안재현)

미래학자 앨빈 토플러는 그의 저서 '부의 미래'에서 제 3물결의 부 창출 시스템의 특징을 소개하고 있다. 제 1물결의 부 창출 시스템이 주로 키우는(growing) 것, 제 2물결이 만드는(making) 것을 기반으로 했다면, 제 3물결의 부 창출 시스템은 서비스하는(serving) 것, 생각하는(thinking) 것, 아는(knowing) 것, 경험하는(experiencing) 것을 기반으로 한다. 생각하고 아는 것, 그리고 경험하는 것은 지식의 바탕이다. 지식이 부를 창출하는데 핵심적 역할을 하는 시대가 도래하였다는 것은 비단 토플러의 주장에만 머무르지 않는다. 실제로 지식의 창출, 공유 및 활용이 현대 기업활동에서 차지하는 위상은 더욱 높아지고 있다.

지식은 그 표현의 유무에 따라 형식지와 암묵지로 구분될 수 있다. 암

묵지(Tacit Knowledge)는 학습과 체험을 통해서 습득하게 되었으나 외부로 표현되지 않은 지식을 의미한다. 반면 형식지(Explicit Knowledge)는 암묵지를 외부로 표현하여 사람들 간에 공유 가능한 상태의 지식을 의미한다. 네이버 지식검색을 통해 손쉽게 얻을 수 있는 자료들은 모두 형식지로 분류될 수 있다. 반면에 자신만이 아는 노하우나 정보는 공유하기 전까지는 암묵지로 남아 있게 된다. 암묵지로 남아 있는 지식을 얻기 위해서는 분명 검색창에 검색 단어를 입력하는 것보다 더 많은 시간과 노력이 투입되어야 한다.

비단 개인과 개인 간 뿐만 아니라 기업과 기업 간에도 활발한 지식 공유가 이루어진다. 서로에게 필요한 지식은 형식지로 교환이 가능한 것도 있지만, 암묵지 형태로 공유가 쉽지 않은 지식들이 더욱 많을 것이다. 따라서 어떤 방식으로 협력 관계를 구축하는가에 따라 공유 지식의 수준이 결정될 수 있다. 이러한 협력관계를 기업간의 '네트워크'라고 표현할 수 있다. 어떤 네트워크 형태를 갖고 있는가에 따라 서로 공유하는 지식의 수준과 속도가 달라질 수 있다.

저자는 기업들 간의 관계를 세 개의 네트워크로 분류하고 있다. 일정한 규칙에 따라 인접한 곳과 일정한 숫자로만 연결된 'regular network', 무작위로 서로 연결되는 'random network', 그리고 이 둘의 중간쯤에 있는 'small-world network'가 있다. 저자는 기업들의 네트워크가 'random network'에 가까운 구조를 가질수록 지식공유의 속도가 더 빨라진다고 말한다. 반면에 공유지식의 질은 'small-world network'에서 가장 높을 수준이라고 언급하고 있다. 따라서 기업 간에 지식 공유 네트워크를 설계하고 실행하기 위해서는 지식 공유의 속도와 수준에 따른 적절한 네트워크 구조를 고안하는 것이 무엇보다 중요하다고 할 수 있다.

복잡계 관련 네트워크 이론에 흥미를 갖고 공부를 하면서 논문 주제를 발전시켰다는 저자는 우수논문 수상 소식에 기쁜 한편 부끄러웠다는 겸손한 소감을 밝혔다. 부족한 부분이 많다고 생각했기 때문이다. 저자는 우수논문 수상을 더욱 열심히 하라는 의미로 받아들이고 앞으로도 이 분야에서 더욱 정진하겠다는 각오를 보여주었다.

신용등급과 아시아 기업 자본구조 결정 간의 관계에 대한 실증 연구

금융MBA 2005 이병주 (지도교수: 박광우)

신용등급의 변동은 주식과 채권의 가격에 영향을 미친다. 일반적으로 신용도가 높은 기업일수록 그 기업이 발행하는 주식이나 채권은 자본시장에서 좋은 평가를 받아 높은 가격에 거래될 수 있다. 높은 신용등급을 유지하는

것이 기업들의 자본 조달에 긍정적인 효과를 낳는다는 점에서 모든 기업들은 자신의 신용등급을 높이기 위해 노력할 것이다. 기업들의 이러한 노력은 해당 기업의 자본 구조를 결정하는데 상당한 영향력을 행사한다.

예를 들어, 신용등급 하향 조정이 임박한 기업들은 등급의 하향 조정 가능성을 줄이기 위해서 부채를 줄이고 자본을 선호한다. 신용등급 상향 조정이 임박한 기업들 또한 등급의 상향 조정 가능성을 높이기 위해 부채를 줄이고 자본을 증가시키기 위해 노력한다. 이에 따라 기업의 자본구조는 신용등급 변동 가능성에 따라 변동된다.

신용등급이 기업의 자본구조에 미치는 영향에 대한 이와 같은 관점은 Kisgen의 Credit rating-Capital structure 가정으로 논의되고 있다. 그러나 이에 대한 실증 연구는 아직 미흡한 편이라고 한다. 저자는 금융MBA 입학 전 근무부서(농협중앙회 국제금융부)에서 자금조달을 앞두고 신용등급의 변동 여부에 상당한 주의를 기울였었던 경험에 비추어 우리나라를 비롯한 아시아 지역 기업들이 신용등급과 관련하여 자본구조 결정에서 어떤 행태를 보이는가에 대해 관심을 갖게 되었다고 한다.

저자는 한국과 일본, 그 이외의 동아시아 국가들, 그리고 전체 표본으로 구분하여 Kisgen의 가정 성립 여부에 대해 실증 분석을 하고 있다. 실증 분석의 결과 일본은 5% 유의 수준 하에서 기업들이 신용등급 변동이 임박한 시기에 부채를 줄이는 것으로 나타났다. 반면에 그 이외의 국가에서는 실증분석 결과 가정이 성립하지 않았다. 이는 분석 대상 기간이 외환위기 직후라는 특수성에 기인한다. 아시아 외환위기 이후 각국 정부는 기업들의 부채감축을 핵으로 한 구조조정정책을 실시하였으며, 이에 따라 신용등급의 변동이 미치는 영향이 정부 구조조정정책의 영향에 의해 희석된 것으로 저자는 분석하고 있다. 그럼에도 불구하고 외환위기 이후 사업 재건 및 확장을 추진하는 기업들은 국제 자본시장 참여와 신용등급 획득의 필요성을 인식하게 되었다. 이들 기업들은 보다 높은 신용등급을 획득하기 위해 노력하는 과정에서 부채를 감축하였다. 따라서 신용등급이 아시아 기업들의 자본구조 결정에 영향을 미친다고 볼 수 있을 것이다. 아시아권 국가들의 경제성장에 따라 향후 세계적인 기업들이 증가할 것이며, 이에 따라 신용등급이 기업의 자본구조에 미치는 영향은 점차 증가할 것이라고 예상할 수 있다.

저자는 현재 농협중앙회 국제투자팀에서 국제 투자 및 용자를 담당하고 있다. 관심 주제를 일찍 선정하고 관련 과목들을 수강하면서 준비한 것이 논문 작성에 큰 도움이 되었다고 한다. 향후 국제금융시장에서 선도적인 역할을 담당하여 KAIST 동문으로서 부끄럽지 않은 모습을 보여주겠다는 포부를 밝혔다. ■



(주)파트론 김종구 사장



'연평균 46.3%의 고성장, 2006년에는 전년보다 61% 늘어난 429억의 매출과 188% 증가한 69억원의 영업이익', 부품업계의 수퍼루키 파트론(Partron)을 가리키는 말이다. 파트론은 작년 12월에 코스닥에 상장되었다. 파트론을 이끌고 있는 김종구 사장(ATM 4기)을 소개한다.

글 : 황성원 기자

늦은 도전에서 코스닥 상장까지

파트론(Partron)에 대한 소개를 부탁드립니다.

파트론은 2003년 1월에 설립된 부품 생산업체입니다. 삼성전기에서 휴대폰에 사용되던 유전체 필터 사업을 철수하게 되었는데, 중계기 등으로 새로운 시장을 개척할 수 있을 것으로 판단되어 본인이 삼성전기를 퇴임(전 부사장)하면서 개발을 담당하던 인력과 함께 회사를 설립하였고 유전체 사업을 인수하게 된 것입니다.

설립 후 불과 4년이 지났지만 현재 유전체 필터 외에도 아이솔레이터와 휴대폰 등에 사용되는 안테나, 모든 전자기기에 사용되어 필요한 주파수를 발생하는 수정발진기, 휴대폰용 카메라 모듈 등을 생산하고 있습니다. 유전체 필터 사업에서 확보한 고주파기술과 파인세라믹 기술, 전자회로 매칭기술을 활용하여 안테나 사업과 아이솔레이터 사업으로 확장할 수 있었고, 추가로 반도체 조립기술을 확보하여 수정발진기 사업과 카메라 모듈 사업도 추진하였습니다. 신규사업들을 추진하면서 가장 염두에 두었던 것은 판매 가능성이었기 때문에 새로운 품목은 이미 판매 네트워크를 확보하고 있던 휴대폰과 중계기에 사용될 수 있는 것으로 선정하였으며 이러한 전략이 성공을 거두었다고 할 수 있습니다.

2006년에는 429억 원의 매출과 69억 원의 영업이익을 실현하였고, 2006년 12월 코스닥에 상장하였습니다. 국내 종업원 250명(해외 생산 인력 제외)중 44%가 연구원이며, 매출의 12%를 연구개발비에 투자하는 연구개발주도형 기업이라 할 수 있습니다. 매출구조를 보면 안테나가 매출의 42%를 점하는 주력사업이며 수정발진기가 20%, 유전체 필터가 19% 등을 점하고 있습니다. 향후 안테나 사업은 연 30%이상 성

김종구 사장 프로필 ▶▶

서울대 기계공학과 졸업(1972)
제 4기 KAIST 정보미디어 최고경영자과정(ATM)
삼성전기 부사장(2001)
現 ㈜파트론 대표이사 사장

장하고, 수정발전기와 카메라 모듈은 그보다 더 크게 성장할 것으로 예상하고 있습니다.

ATM(Advanced Information Technology & Media) 과정에서 기억에 남는 일이 있으신지요?

가장 기억나는 일은 졸업논문에 대한 것입니다. 지금 정보미디어 경영대학원장이신 차동완 교수님 덕분에 피를 부릴 수가 없었습니다. 유전체 필터 사업에 대한 개황과 대응전략에 대해 논문을 작성하였는데 피상적으로 알던 것을 재정리하는 계기가 되면서 실질적인 도움이 되었습니다.

늦게 시작한 모험, 그리고 코스닥 상장

삼성전기 부사장에 오르셨는데, 사업을 시작한 계기는 무엇인지요?

저는 삼성에서만 29년을 근무하면서 연구개발, 구매, 기획, 연구소장, 사업부장 등 여러 경험을 하였지만 직접 회사를 설립하여 운영해 보겠다는 생각을 해 보지는 않았습니니다. 다른 곳에서 전문경영인으로 활동할 기회도 있었습니다. 하지만 그 이후 물러나게 되면 또 다시 아쉬울 것 같았고 개발인력들의 간청도 있었기에 늦었지만 모험을 해 보기로 한 것입니다.

최근에 코스닥에 상장을 하셨는데 이후 장단점을 말씀해 주십시오.

상장 후에 회사의 인지도가 높아져 인재확보가 용이해지고, 미래 성장을 위한 재원도 마련되는 등의 많은 장점이 있었습니다. 반면에 상장

초기 공모가 아래로 주가가 하락하여 새로운 고민거리가 생겼고 투자자들에게도 매우 미안했습니다. 주가는 단기적으로 수급상황에 의해 좌우되지만 장기적으로는 좋은 실적과 성장성으로 생각하고 열심히 노력하고 있으며 투명한 정도경영으로 투자자들을 실망시키지 않도록 임하고 있습니다.

업무에는 조연자, 갈등상황에는 중재자

사장님이 생각하시는 CEO의 역할은 무엇인가요?

저는 직접 연구 개발할 수 있는 능력이 있는 것도 아니고 거래처를 방문하면서 주문을 받아 올 수 있는 것도 아닙니다. 대신에 직원 개인의 능력을 믿고 많은 부분을 위임하며 조연자의 역할을 하고 있습니다. 그러나 조직간 또는 개인별로 갈등이 생겼을 때는 직접 나서서 해결해 주려 노력하고 있습니다.

특별한 건강관리법이 있으신지요?

바로 걷는 것입니다. 공복시 혈당이 135정도로 높아진 2년 전부터 매일 아침 50분 정도씩 아파트 뒤 야산을 걷기 시작했습니다. 지금은 혈당치가 정상으로 돌아왔을 뿐 아니라 혈압도 낮아지고 주량도 약간 늘어난 것 같습니다. 단순하지만 매우 좋은 운동으로 생각하며 권장하고 싶습니다.

바쁘신 일정 중에도 원고청탁에 응해주신 김종구 동문 덕분에 무사히 인터뷰를 마칠 수 있었다. 전화상의 말투와 기자의 독촉(?)에 미안해 하시는 면이 장수에 비유하자면 덕장(德將)이 아닐까 싶다. 늦게 시작한 사업이지만 좋은 성과 있기를 기원해본다. **F**



산업은행 이영제 팀장



포근한 봄 향기 대신 갑작스런 눈 소식이 들려왔던 3월 7일, 여의도 산업은행의 한 회의실에서 외환파생영업 팀장을 맡고 있는 이영제 동문을 만났다. 이영제 동문은 금융 MBA 1기 출신으로 MBA 학위 취득 이후에도 업무와 공부를 병행하면서 2007년 2월 "원화 스왑의 가격결정에 영향을 미치는 요인에 대한 연구"라는 제목으로 타 대학에서 경영학 박사 학위를 취득했다. 한 시간 남짓의 짧은 인터뷰였지만, 인터뷰 기간 내내 이영제 동문의 카리스마와 일에 대한 열정을 느낄 수 있었다.

글 : 이병진 기자

지치지 않는 프론티어 열정...

현재 산업은행에서 하고 계신 일에 대해서 설명해주세요.

현재는 글로벌 금융 본부에 있는 트레이딩 센터에서 외환파생 팀장을 맡고 있습니다. 외환파생팀은 선물환팀, 스왑팀, 옵션팀으로 나뉘어져 있고 각각의 팀에서는 금융상품과 파생상품 전체를 대상으로 일반기업, 공공기관, 지방자치단체들을 고객으로 하여 트레이딩 업무를 하고 있습니다.

우리나라 금융계 동향 및 산업은행의 역할에 대해 말씀 부탁드립니다.

제가 담당하고 있는주요업무가 파생상품이기 때문에 이쪽 분야를 중심으로 말씀드리겠습니다. 파생상품이라는 것은 기초상품의 움직임에 따라 같이 움직이고있고, 일반적으로 위험성이 크다고 생각하는데 어느정도 리스크가 있는 것은 사실입니다. 은행들은 스스로 리스크 관리를 할 수 있는 능력이 있지만, 기업체는 이러한 리스크 관리가 은행권보다 쉽지는 않습니다. 그렇기 때문에 기업들을 대상으로 하는 파생상품의 규모는 계속해서 커지고 있고 이에따라 파생상품 부문의 채용 규모도 계속해서 증가하고 있는 추세입니다.

거래형태로는 은행간의 거래 보다는 기업과 은행간의 거래가 두배 이상으로 많습니다. 일반적으로 기업이 은행보다는 거래에 대한 정보나 스킬이 부족하기 때문에 기업들을 대상으로 거래를 위한 컨설팅 또는 조연의 역할도 산업은행에서 하고 있습니다. 각 기업마다 하고 있는 거래의 형태가 모두 다르기 때문에 산업은행에서는 그 기업에 가장 적합한 상품을 추천해서 기업들이 이익을 최대한으로 올릴 수 있도록 합니다. 예를들면 어떤 기업에서 환리스크가 많다면 그 기업에게 맞는 상품을 소개하거나 헷지를 조언합니다. 이러한 기업고객 대상의 컨설팅 업무는 기업과 접촉을 많이 할 수록 늘어나고 있으며 현재는 연간 25% 이상씩 증가하고 있는 추세입니다.

현재 KAIST 경영대학 MBA마케팅 자문위원을 맡고 계시고, 2006년에는 멘토링 프로그램에서 우수멘토로 선정도 되시는 등 학교일에 적극적으로 참여하고 계시는데 어떤 계기가 있으신지요?

제가 학교일 또는 행사에 관심을 많이 갖는 이유는 직장에 있으면 학교를

이영제 팀장 프로필 ▶▶

금융MBA 1기(98년 졸업) 이영제 동문은 1985년 산업은행에 입사하여 대기업여신, 외환채권 및 선물 딜링 등 업무 수행하였고, 2000년부터 2003년까지는 산업은행 홍콩현지 법인에서 근무하였으며, 현재는 트레이딩센터 외환파생영업 팀장으로 재직 중이다. 1992년에는 재무부장관으로부터 국제금융업무 유공자 표창을 받았고, 1995년과 2000년에는 산업은행 총재로부터 우수직원 표창을 받기도 하였다.

위해 해 줄 수 있는게 많지 않다고 생각하기 때문입니다. 학교 행사에 참여하는 건 저 자신의 큰 노력없이도 할 수 있는 것이라 생각하기 때문에 멘토링 프로그램에도 참여를 하게 되었고, 마케팅실 자문직도 하게되었습니다. 2005년과 2006년에 멘토링 프로그램에 참여하였고 각각 2명의 멘티 분들과 교류를가졌었습니다. 학교가 필요로 하면 크게 어려운 일이 아닌 경우 되도록이면 하려고 합니다. 마케팅실 자문위원도 이런 맥락에서 제가쉽게 도와줄 수 있는 일이라고 생각하여 하게 되었습니다.

졸업 후 금융권에 진출하려는 학생들이 많이 있는데, 이 학생들에게 조언을 해주신다면?

금융권도 세부 분야가 광범위하기 때문에 금융권에 진출하고자 하는 학생들은 구체적으로 자신이 어떤일을 하고 싶어하는지를 생각해야 합니다. 최근 기업들의 규모가 점점 커지면서 각 기업이 보유하고 있는 캐쉬를 감당하지 못하기 때문에 파생거래가 많이 인기를 끌고 있습니다. 이러한 파생거래 분야의 성장으로 인해 이 분야에서 일 할 사람들을 더 많이 뽑는건 당연하지요. 최근 파생상품이외에도 금융권에서 부각이 되고 있는 부문으로 프로젝트 파이낸스, 사모펀드(PEF, Private Equity Fund) 등이 있습니다.

프로젝트 파이낸스는 기업에서 거액의 자금을 필요로 할 때 자금을 끌어모으는 일을 프로젝트로 진행하는 것입니다. 예를 들어 어떤 기업에서 1조원짜리 배를 만드는 일을 한다고 가정했을 때, 1조라는 큰 금액은 자금을 대출해주는 은행의 입장에서 큰 부담으로 작용하기 때문에 은행 차입만으로는 사실상 불가능한 금액입니다. 이를 위해 1조원을 끌어모으기 위한 프로젝트 팀이 발족이 되면, 프로젝트의 안정성을 확보하면서, 기술을 가진 사람이 기술쪽을 검토하고, 재무쪽을 전공한 사람이 자금을 검토하고, 홍보와 관련된 전공자들의 홍보전략을 만드는 식으로 각 분야의 전문가들이 모여 자금 확보를 위해 일을 하게 됩니다. 이렇게 해서 사업자금이 모아지고, 사업이 매출로 연결되어 모든 부채가 상환되면 팀을 청산하는것이 바로 프로젝트 파이낸스입니다.

사모펀드는 기업들의 자금 운용에 관련된 분야입니다. 현재 국내 대기업

들중에는 현금이 없어서 힘들어하는 회사는 거의 없고 오히려 캐쉬가 남아돌아서 어떻게 운용해야 될지를 고민하고 있는 회사들이 많습니다. 과거에는 차입이 중요한 일이어서 은행에서 대출을 받는 일이 재무부서의 중요한 업무중 하나였지만, 지금은 기업들이 직접 또는 간접으로 남아도는 캐쉬를 운용해야 되는 상황입니다. 캐쉬를 운용하는데 있어서 다수로 펀드를 받아 투자하는 '공모' 보다는 소수로부터 펀드를 받아 투자하는 '사모' 형태가 더 선호되고 있습니다. 그 이유는 공모의 경우 여러사람의 투자자금을 운용하는 것이기 때문에 감독기관의 감독이 철저하고 제약이 많은 반면, 사모의 경우에는 규제나 제약이 공모에 비해 상대적으로 덜하기 때문입니다. 사모펀드는 지금과 같은 자금잉여시대에 꼭 필요한 투자 방식으로 이 시장은 앞으로도 계속 커질 것으로 기대됩니다.

파생상품이나 파이낸스 프로젝트 또는 사모펀드 등과 같은 자신이 원하는 세부 분야가 결정되면 커리큘럼도 거기에 맞춰서 세워야합니다. 예를 들면 딜리버터블을 하겠다는 학생은 금융공학쪽을 중점적으로 공부해야 하고, 사모펀드쪽으로는 진출을 희망하는 학생은 자금을 운용해야 하니까 기업분석과 관련된 수업들을 듣는게 좋겠지요. 그리고 프로젝트 파이낸스쪽을 희망하는 학생들은 기업 파이낸스 기법들에 대해서 깊이있게 공부하면 좋을것 같습니다.

현재 외환파생팀에 총 60명이 근무를 하고 있는데 이중 10명이 KAIST 경영대학 출신입니다. 이 분야에서는 공부 잘 하는 사람들이 일도 잘 하는 것 같습니다. 특히 KAIST 금융MBA 출신들이 수리적인 문제해결 능력이 뛰어납니다. 이곳에서 진행되고 있는 일들을 보면 전통적인 대출과 같이 정해진 매뉴얼 대로 따라가는 업무들이 아니기 때문에 개척자(Frontier) 정신이 있어야 되고, KAIST가 학생들에게 개척자 정신을 많이 심어주기 때문에 KAIST 출신들이 잘 하는 것 같습니다. 앞으로도 후배들이 이 전통을 이어갈 수 있었으면 좋겠네요. **F**

박사 동문들 어떻게 진출했나?

글 : 황어진 기자

KAIST 경영대학 경영공학전공 석·박사 과정은 KAIST의 핵심목표인 "학문적 탁월성"을 추구하는 정규과정이다. 현재 경영공학전공은 테크노(전략 및 조직, 마케팅, 기술 및 생산경영, 국제경영, 환경경영, 기술경영), 정보미디어(MIS, Databases, 지식경영시스템, 통신경제 및 통신정책, 통신경영), 금융(재무학, 금융공학, 회계학, 경제학, 통계학)의 3개 분야로 구분되어 있다. 학생들은 졸업 후 계량 분석 능력과 정보기술을 기본으로 각 전공 분야의 전문지식을 갖춘 전문가로서 학교, 국책연구소, 정부기관 및 민간 기업으로 진출하고 있다.

현재 연구실 분포를 살펴보면, 테크노분야에는 경영시스템연구실, 경제성평가 연구실, 글로벌 기업경제 연구실, 기술 및 벤처경영 연구실, 기술사회 연구실, 기업정보시스템 연구실, 디지털 경제 및 기업 전략 연구실, 마케팅 혁신 연구실, 마케팅과학연구실, 소비자마케팅, 생산경영 연구실, 시장 및 전략설계 연구실, 의사결정지원시스템 연구실, 인터넷 상거래 및 지능정보 시스템 연구실, 통계적 정보분석 및 모형화 연구실, 혁신전략 및 조직연구실 등이 있다. 금융 분야에는 경영/경제예측 연구실, 계량 및 금융경제 연구실, 금융공학 및 경제 연구실, 금융위험관리 연구실, 산업경제분석 연구실, 위험 보험 연구실, 재무 이론 및 실증 분석 연구실, 재무분석 및 기업가치평가연구실, 하이테크 혁신 전략 연구실, 회계 및 재무정보시스템 연구실 등이 있고 마지막으로 정보미디어 분야에는 기업정보시스템 연구실, 기업정보 및 응용데이터베이스 연구실, 전략 및 혁신 경영 연구실, 정보시스템관리 연구실, 정보시스템통합 연구실, 정보통신 경영전략 연구실, 정보통신경영 연구실 등이 있다.

이번 호에서는 특별히 박사과정 동문들의 졸업 이후 진출 현황에 대해 알아 보았다. 이러한 주제를 다루게 된 배경은 MBA를 포함한 석사과정 학생들은 취업 및 경력관리에 대한 정보와 인턴십 등의 기회에 많이 노출이 되어있고, 그로부터 얻는 advantage가 있는 반면, 박사과정 학생의 경우 '경력관리', '인턴십' 등과는 관련이 없다고 여겨져 관리의 대상에서 제외되거나 졸업 후 진로에 대해서도 정보가 없는 경우가 많았기 때문이다. 이에 공식적인 설문 등을 통한 조사는 아니지만 비공식적으로나마 각 연구실의 박사 졸업생들의 사회 진출 현황에 대해 조사하고 테크노, 금융, 정보미디어 세 분야별로 나누어 각 분야별 졸업생의 사회 진출 현황을 파악해 보고자 한다.

박사 졸업생의 사회 진출 현황

본 조사에 포함된 연구실은 테크노분야(전략, 조직, 마케팅, 경제 등) 연구실 11개, 금융분야 연구실 4개, 정보미디어 분야 연구실 5개로 총 20개 연구실(총238명)이고, 연구실의 역사가 짧아 아직 박사 졸업생이 없는 연구실 11개는 조사에서 제외되었다.

테크노, 금융, 정보미디어 각 분야별로 학계와 업계에 진출 현황은 아래와 같다.



테크노 분야는 전략, 조직, 마케팅, 경제 등의 분야를 포괄하는 분야이다. 이 분야의 박사 배출 연구실은 총 11개였고, 총 박사 졸업생의 수는 161명이었다. 이 중 학계진출은 90명, 업계진출은 71명 이었고, 현재 박사과정 재직 중인 학생은 47명이다.

금융분야는 신생 연구실이 많아 박사 배출 수가 상대적으로 적었다. 조사에 참여한 7개의 연구실 중 총 4개의 연구실에서 18명의 박사 졸업생이 배출되었다. 그 중 5명은 학계로 13명은 업계에 진출해 있었다. 하지만 박사 재학생 수는 27명으로 졸업생 수를 훨씬 웃돌아 금융분야 관심도가 높아 가고 있음을 알 수 있다.

마지막으로 정보미디어 분야 박사 졸업생은 59명 중 25명은 학계에, 34명은 업계에 진출해 있고, 현재 박사 과정 재학생은 20명이다.

학계 진출 현황

먼저, 박사과정 졸업 후 학계로 진출한 현황을 살펴보면, 테크노 분야 90명, 금융 분야 5명, 정보미디어 분야로 25명이 진출해 있었다.

진출한 학교들을 지역별로 나누어 보면 먼저 해외 대학으로는 캐나다 1명(서민수: Univ. of Toronto), 호주 1명(최병구: Univ. of Sydney), 뉴질랜드

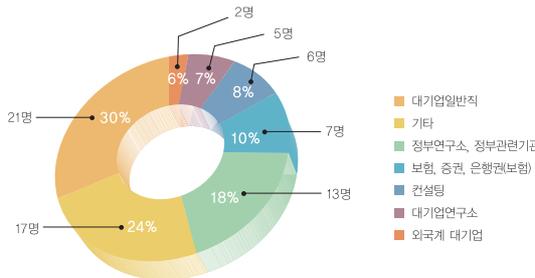
드 1명(안형준: Univ. of Waikato), 싱가포르 2명(김희웅, 박기우: National Univ. of Singapore)이 진출해 있는데, 이들은 모두 정보미디어 분야를 전공으로 했다는 공통점이 있다.

다음으로 서울, 인천 경기지역을 포함한 국내 수도권 대학으로는 건국대, 경기대, 경희대, 고려대, 광운대, 국민대, 서울대, 서울산업대, 서울여대, 성균관대, 세종대, 숙명여대, 연세대, 용인대, 신구대, 아주대, 이화여대, 인덕대, 추계예술대, 평택대, 한성대, 한신대, 한양대, 홍익대, 인천산업대, 인하대, 동양공업전문대, 단국대, 동국대, 동덕여대, KAIST 경영대 등에 적게는 1명, 많게는 3~4명 정도의 졸업생들이 진출해 있다.

수도권 외 진출 학교로는 강원대, 경북대, 경산대, 경원대, 송호대, 순천향대, 우석대, 울산대, 인제대, 전남대, 전북대, 충남대, 한국기술교육대, 한국해양대, 한남대, 한라대, 한림대, 동아대, 목원대, 배재대, 부경대, 부산대, 대구대, 대전대, 전주대 등이 있고 각 학교에 대부분 1~3명 정도의 졸업생이 진출해 있다. 비율로 보면 수도권이 약 59%, 비수도권이 40%의 비율을 차지했다.

업계 진출 현황

업계에 진출한 박사 졸업생들의 분포를 테크노, 금융, 정보미디어 각 분야 별로 살펴 보자.

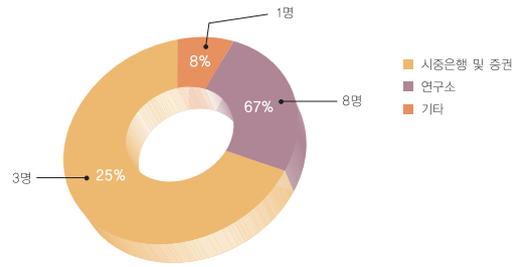


[그림 4] 테크노 분야 진출 현황

먼저 테크노 분야의 진출 상황은 먼 [그림 4]와 같다. 삼성전자, 하나로 통신, CJ 홈쇼핑 등 일반 대기업에 21명, 과학기술정책 연구원, 국방 과학 연구소, 한국환경정책평가 연구원 등 정부관련 연구소 및 기관에 13명, 국민은행, 교보생명 등 은행권 7명, 컨설팅 업계에 6명, 삼성경제연구소, 포스코 경영연구소 등 대기업 연구소에 5명, IBM 등 외국계 기업에 2명, 기타 17명으로 총 71명이 업계에 진출해 있다.

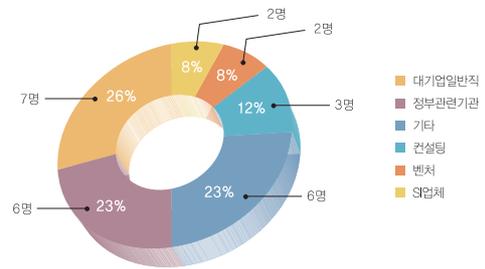
금융분야 업계 진출 현황을 살펴보면 [그림 5]와 같다. 신한은행 등을 비롯한 시중 은행 또는 증권 분야에 진출한 동문이 8명, 포스코 경영연구소 등을 비롯한 연구소 진출이 3명 등으로 구성되어 있다.

정보미디어 분야는 SKT 연구소, LG 연구소 등의 대기업 연구소에 8명,



[그림 5] 금융 분야 진출 현황

KT, 삼성 SDS 등의 대기업에 7명, 국토 개발연구원, 보건복지부 등의 정부기관에 6명, 그 외 컨설팅, 벤처, SI 업체 등에 총 34명이 진출해 있다.



[그림 6] 정보미디어 분야 진출 현황

조사결과 테크노, 금융, 정보 미디어 세 분야의 총 박사 학위 취득자 238명 중 120명이 현재 학계에, 118명이 업계에 진출해 있었다. 거의 50%의 비율로 학계와 업계에 진출해 있는 것을 알 수 있다. 분야별로는 테크노, 정보 미디어, 금융 분야 순으로 학계 진출의 비율이 높았고, 업계 진출의 비율은 반대로 나타났다. 이는 테크노 분야가 절대적인 졸업생 수에서도 많았고, 여러 분야를 아우르는 보다 넓은 분야인데 기인한다고 볼 수 있다. 다음으로 정보미디어, 금융 분야가 뒤를 이었다.

이번 조사에 참여하지 못한 연구실이 몇 있어 정확한 결과라고 볼 수는 없으나, 박사 졸업생들의 진로 현황을 파악할 수 있는 충분한 자료라 여겨진다. 앞으로 더 많은 박사 졸업생들이 과학과 학문을 아우르는 경영자로서의 발판을 닦아서 사회로 진출하기를 바래본다. **☐**

선배의 사랑이 틈워 낸 아름다운 싹, 후배사랑 장학금

봄 바람과 함께 잔뜩 얼었던 나무껍질 사이로 파릇파릇 새싹이 돋고 있다. 봄은 언제나 아무도 모르게 찾아온다. 언제나 그렇듯이 홍릉 캠퍼스에도 봄이 또 찾아왔다. 개나리의 노란 꽃망울과 함께.

홍릉 캠퍼스에 더욱 반가운 소식은 경영공학 석사 05학번 졸업 동문들로부터 들려오기 시작했다. 선배의 사랑으로 10년~20년 후 후배들에게 한 학기의 등록금을 내 주기로 약속하고 박성혁 씨를 비롯한 10명의 학우가 '후배사랑 장학금 운동'을 시작한 것이다.



그 첫 번째 약정자인 박성혁 씨는 "살아오면서 '내 힘'으로 얻었기에 당연히 누릴 권리를 갖는다고 생각했던 모든 것이 국가와 타인의 도움이 아니었다라면 불가능했을 것이라는 사실을 깨달았습니다. 후배들도 선배들의 사랑이 담긴 장학금으로 공부를 할 수 있도록 돕고, 더 나아가 우리 KAIST에 '받은 만큼 되돌려 주는' 자연스러운 선진 기부 문화가 꽃필 수 있기를 바라는 마음으로 약정을 하게 되었습니다."라며 기부의 뜻을 밝혔다.

경영공학 학부 재학생들도 같은 마음으로 20년 후의 후배들을 위하여 졸업 후 20년 째 되는 해에 후배 한 사람의 한 학기 등록금에 해당하는 금액의 기부를 약속하는 '후배사랑 장학금 운동'에 동참하여 허주원(경영공학 학사 03학번) 학생을 비롯한 재학생 전원의 마음을 모아 학교측에 약정서를 전달하였다. "우리도 받은 것이니 돌려주는 것이 당연하죠. 장학생뿐만 아니라 가정형편이 어려운 학생, 동아리나 봉사, 학생회 등의 교내의 활동을 열심히 하는 학생들에게 장학금을 주고 싶어요. 어쩌면 공부보다 더욱 중요한 것이 인품을 성숙하게 하는 사회활동이 아닐까 하는 생각이 듭니다."라며 이 운동에 적극 동참하게 된 이유를 밝혔다.

무엇보다 이 봄을 따뜻하게 만들어 주는 것은 머지 않은 날, 이러한 '사랑으로 틈워낸 싹'의 결실을 볼 수 있을 것이라는 기대일 것이다. 봄날 홍릉 캠퍼스를 노란색으로 가득 채운 개나리의 꽃말은 '희망'이다. 2007년에 찾아 온 봄은 '희망'을 가득 품은 개나리 뿐 아니라 학생들의 따뜻한 마음을 담아 온 캠퍼스를 녹이고 있다. 

※ 발전기금 문의 : 정나래 (02-958-3249, nrjung@business.kaist.ac.kr)

감 사

장경철 婦

촉촉히 내린 비가
봄을 더 푸르게 만든 오늘,
떨어진 꽃잎이 아쉬워
눈길을 들면 하늘을 가득히 메우는
맑은 새소리들 ...
참 깨끗한 아침을

당신과
함께 걸었습니다
그저 바라볼 수만 있어도 좋은 사람,
그 사람이
나의 소중한 당신임에
한없는 감사를 띄웁니다.
하늘 가득하게 ...



제4회 KAIST CEO Forum

1. 일시: 2007. 5. 24(목) ~ 5. 26(토)
2. 장소: 제주 사인빌리조트
3. 주제: 창조, 디자인, 그리고 혁신
4. 대상: KAIST 경영자과정 동문, KAIST 학위과정 동문 중 CEO 및 임원
5. 참가비: 150만원
(조기 등록자: 130만원, 동반자: 40만원, 숙박 및 항공료 별도)
6. 참가신청: 경영자과정 최현정 (02-958-3989 / hjchoi7@business.kaist.ac.kr)

2007 Homecoming Day

1. 일시: 2007. 5. 12(토)
2. 장소: KAIST 경영대학 SUPEX 경영관
3. 대상: 졸업 20주년, 입학 10주년 기념기수 및 전체동문
4. 참가신청: 정나래 (02-958-3249, nrjung@business.kaist.ac.kr)
5. 동문회비: 연회비 3만원, 평생회비 20만원
6. 입금계좌: 001-115367-01-012 기업은행 KAIST 동문회 (이병호)



주요일정

일 자	내 용	장 소
4. 27 (금) ~ 28 (토)	2007 CJ GMP 워크숍	보광 휘트니스파크
4. 28 (토)	EMBA 3기 파트너 초청 문화행사	THE SOHO
5. 4 (금)	2007 춘계 학생체육대회	기업은행연수원(고양)
5. 10 (목) ~ 12 (토)	AIC 12기 GBP 해외연수	일본 나고야
5. 11 (금)	EMBA 초청세미나	교내 최종현 홀
5. 12 (토)	2007 Homecoming Day	교내 SUPEX 경영관
5. 12 (토) ~ 13 (일)	AIM 26기 Mountaineering Workshop	도봉산
5. 15 (화)	AIM 총동문회 조찬 특강	조선호텔
5. 23 (수)	KAIST 경영대학 자문위원단 발족식	제주 사인빌리조트
5. 24 (목) ~ 26 (토)	KAIST CEO Forum 2007	제주 사인빌리조트
5. 31 (목)	K-CEO 총동문회 조찬 포럼	그랜드 인터콘티넨탈 호텔
6. 8 (금)	ATM 조찬 세미나 II	조선호텔
6. 9 (토)	EMBA 재학생 체육대회	홍릉초등학교
6. 15 (금) ~ 20 (수)	EMBA 글로벌 경영커뮤니케이션	용인 퓨처리더십센터
6. 28 (목)	K-CEO 총동문회 조찬 포럼	그랜드 인터콘티넨탈 호텔

정정합니다 Frontier 겨울 호(38호) "미래의 경제대국 중국 체험, 중국프로그램" 기사 중, 상하이 프로그램과 북경 프로그램의 개인당 경비는 190만원이며, 이 부분이 1,900만원으로 오기되어 정정합니다. **F**

