

2006
Summer
Vol.11 No.2

www.kaistgsm.ac.kr

Frontier

KAIST Graduate School of Management



Yellow, Red and Blue by Kandinsky

특집

학교 경쟁력은 “동문”입니다

KAIST 정보미디어경영대학원 개원과 산업특화 MBA | 뉴미디어시대의 경영학 | 동문 진출현황 조사 & GMAC Survey 2006 | 경력개발센터, 그 새로운 출발과 함께 | 발전기금 News | Exchange Program 현장



04



05



10



12



20



24



26

contents

04 **나침반** KAIST 정보미디어경영대학원 개원과 산업특화 MBA: 안재현 교수(KAIST 정보미디어경영대학원)

05 **특별기고** 뉴미디어시대의 경영학: 배순훈 교수(KAIST 테크노경영대학원)

06 **News** 제 3회 KAIST CEO Forum | 테크노 뉴스

12 **Feature Article** 학교 경쟁력은 "동문"입니다

19 **전문가 코너** 노재선 교수(KAIST 금융전문대학원) | 조성식 대표 (SAS Korea)



28



34



36

Frontier 2006 Summer Vol.11 No.2(36호)

• 발행일 2006년 7월 7일 • 발행인 박성주 • 편집인 조연주 · 김동석 · 기획 황은정 · 최정희 · 취재 박주영 · 전필상 · 정석 · 한세원 · 허자은 · 발행처 KAIST 테크노경영대학원 서울특별시 동대문구 청량리 2동 207-43 • TEL (02) 958-3246 • FAX (02) 958-3243 • 디자인 경희정보 디자인팀 Designest (02) 2263-7534

22 **조사·분석** 동문 진출현황 조사 & GMAC Survey 2006

24 **Career Development** 경력개발센터, 그 새로운 출발과 함께

26 **캠퍼스 탐방** 개원 10주년 기념 Homecoming Day 행사

28 **동문탐방** 경영공학: 김철 동문, 경영과학 12기 | MBA: 최부영 동문(테크노 MBA 2기), 장용호 동문(금융 MBA 1기) | 고위과정: 김윤중 동문(AIM 12기)

34 **발전기금** 발전기금 News

36 **Globalization** Exchange Program 현장

39 **알림란** 주요 일정 | 지난 호 보기



KAIST 정보미디어 경영대학원 개원과 산업특화 MBA

안재현 교수 | KAIST 정보미디어경영대학원

KAIST 서울캠퍼스에서 경영교육시스템의 새로운 변화가 일어나고 있다. 올해 9월부터 출범하여 일반 MBA 중심의 교육을 제공하는 국내 주요 대학들과는 달리, KAIST에서는 특화된 MBA 과정이 도입된다.

지금까지의 MBA 교육이 정형화된 교육 전달이었다면, 앞으로의 MBA 교육은 소비자의 교육 필요성 및 교육 배경에 따라 스스로 필요로 하는 지식을 습득할 수 있는 형태이어야 한다. 미국 MBA 역시 소비자에게 맞춤형 교육으로 그 형태가 변모하고 있다. 최근 Stanford 경영대학원이나 USC Marshall School MBA에서 맞춤형 커리큘럼을 도입하는 것이 그 좋은 예가 되겠다. 이런 측면에서 보면, 2006년 3월 KAIST 서울캠퍼스에서 개원한 정보미디어경영대학원은 일반 경영대학원과 달리 IT 및 미디어 산업에 특화된 독특한 경영교육을 추구한다. 1년간의 강의연한을 8주 단위로 정교하게 세분화하여 강의 프로그램을 개설함으로써 효율적이고 효과적인 교육을 제공하게 된다. 이로써 1996년부터 우리나라 최초로 전일제 MBA 교육을 시작한 테크노 경영대학원은 일반 MBA교육을, 2006년 개원한 정보미디어경영대학원과 금융전문대학원은 산업특화 MBA를 제공함으로써 KAIST 경영대학은 3개의 대학원 체제로 협력 발전하는 기반을 구축하게 되었다.

KAIST 정보미디어경영대학원은 우리나라가 가지고 있는 세계적 수준의 IT기술 및 산업경쟁력을 기반으로 100위권에 머물러 있는 우리나라 경영대학원의 수준을 세계적 수준으로 도약시키는 것을 목표로 하고 있다. 이러한 목표는 지난 10년간 국내 최고 수준의 MIS/Telecom MBA 프로그램을 성공적으로 운영한 경험은 물론, 정보시스템분야의 연구성과가 세계 13위로 인정되는 점 등 객관적 자료로 보았을 때 충분히 도달할 수 있는 목표로 판단된다.

KAIST 정보미디어경영대학원이 제공하는 MBA의 특징은 크게 3가지로 나누어 볼 수 있다. 첫째, 세계적 수준의 IT기술과 산업경쟁력을 바탕으로 외국인 학생들과 같이 학습하고 토론하며 연구하는 글로벌 교육프로그램이다. 둘째, 기존 경영학 이론을 정보미디어산업에 접목하여 특화시킨 혁신적인 교육 프로그램이다. 교과목은 기존 교수진과 IT/미디어 산업계 전문가와 함께 개발하고 공동 강의를 하게 되어 전문성과 현장성을 높인다. 셋째, 모든 학생들에게 연구실과 기숙사를 제공하는 최고수준의 교육환경을 제공한다. 더불어 첨단강의실, 실험실 및 미디어 분야의 교수진 확충 등 정보통신부의 지원이 추가되고 있어서 기존의 교육환경을 세계 최고수준으로 끌어 올리게 될 것이다.

올해 10월이면 정보미디어경영 MBA 신입생을 선발하고, 내년 1월 말부터 정식으로 교육이 시작된다. 이는 9월의 인가와 함께 조금씩 시작되는 타 경영대학들과는 달리, 6개월이라는 충분한 시간여유가 있음을 의미하고, 이 기간 동안 교수님들은 혁신적 교과과정의 개발에 힘을 쏟고 있다. IT 혁명과 더불어 뉴미디어가 등장함에 따라, 신문사, 방송사업자, 통신사업자는 물론 다양한 형태의 기업들이 기존 및 신규시장에서 격돌하는 양상을 보이고 있다. 이는 관련산업의 구조적 변화를 의미한다. 새로 개원한 KAIST 정보미디어경영대학원에서는 이러한 구조적 환경변화의 핵심을 파악하고 변화를 주도할 수 있는 글로벌 인재를 양성하게 된다. 해외로만 나가는 우리나라의 교육현실에서, 외국인들이 유학 오고 싶어하는 우리가 자랑할 만한 경영대학원이 꼭 필요하다. 세계 최고수준의 IT 기술 및 인프라, 산업경쟁력을 바탕으로 정보미디어 분야에서만큼은 세계 Top 10 수준의 전문경영대학원이 되기 위한 큰 발걸음은 이곳, KAIST 서울캠퍼스에서 이미 시작되었다. **F**

KAIST 정보미디어경영대학원 설립을 진심으로 축하하면서도 걱정이 앞섭니다. 35년 전 KAIST(당시 이름은 KAIS)가 처음 설립되었을 때 사람들은 “KAIS요? KIST 말씀이군요?”라고 되묻곤 했습니다. 이제는 “정보미디어경영대학원이 뭐 하는 데죠?”하고 질문할지도 모르겠습니다. 아직 교내에 있는 나도 언뜻 대답하기 힘듭니다. “정말 뭐 하는 데죠?”

지난 주 대만 국립정치대학에서 교수, 학생들이 모인 자리에서 한류(韓流)에 대하여 강연을 하고 난 후 질문이 끝도 없이 이어져 중간에서 멈추어 버렸습니다. 1998년 ‘가을 동화’가 히트한 후 한국의 드라마는 계속 대만 TV에서 방영되고 있습니다. 호텔 TV에서는 ‘굳세어라, 금순아’가 한자 자막과 더불어 대만어로 방영되고 있었습니다. 대만은 아직도 국가 경쟁력에서는 우리를 훨씬 능가하고 있고 LCD 생산량에서도 우리보다 앞서고 있는 나라입니다. 국가가 재정부담을 하는 연구소에서는 Wimex에 대한 연구 결과를 보여 주었고 한국의 839 전략에 대하여 내가 오히려 배워야 할 정도로 잘 알고 있었습니다. “우리가 IT 강국 맞나?” 하는 생각이 들 정도로 세계 IT 발전에 동참하고 있었고 세계 경쟁을 의식하고 있었습니다. 대만의 IT 기술이 한국 ETRI 보다 뒤져있다고요? 대만과 일본의 긴밀한 관계는 우리가 끼여들 틈이 없어 보였습니다. 세계 경쟁에서 이기기 위해서 우리는 인간자본을 축적해야 하고 인간자본의 축적에 직접적인 수단인 하나로 교육기관을 설립했습니다. 한류가 지속되기 위해서는 창의적인 인재가 많이 필요한데 그 중 산업계의 지도자를 양성하는 일을 정보미디어경영대학원이 담당해야 한다고 생각합니다. “뭘 가르쳐야 할까요?”

노벨 수상자를 양성하려는 생물학, 물리학, 화학과 달리 산업계의 지도자를 양성하는 경영대학원은 여건이 다른 미국의 경영 대학원을 쫓아 가서는 안 된다고 생각합니다. 물론 하버드, 워튼, 스탠포드 출신도 우리나라에는 필요합니다. 그러나 KASIT에서는 그곳에서 배울 수 없는 것을 가르쳐야 하겠지요. 그것이 한국 사례라고 하는 교수도 있습니다. KAIST를 다녀간 대만 학생은 한국 사례를 배울 수 없었던 것을 매우 아쉬워한다고 합니다. 한국 사례만 쓰고 가르쳐서는 교수가 이 사회에서는 경쟁에 도태되어 버리고 맙니다. 국제 유명 학술지에 논문을 발표해야 하니까요. 미국대학에서도 좋은 논문을 많이 발표한 교수들에게 높은 봉급을 제시하고 초청해 갑니다. 아무도 일등을 하지 않으면 기억을 하지 못하는데 그냥 한국에서 이등을 하는 것으로 만족할까요? 우리의 산업계는 세계를 앞서가는데 그 지도자를 양성하는 기관의 교수가 이등에 만족한다면 앞날은 분명합니다. 35년 전 산업계 지도 기술자를 양성하고자 설립한 KAIST는 후진 산업의 지도자를 양성하는 문제이니 선진국을 배우면 되었습니다. 우리 산업이 세계에서 일등을 하면서 사정은 달라졌습니다. 한류의 독창적인 산업이 세계에서 지속적으로 일등이 되도록 경영 지도자를 양성하는 일은 우리가 독창적으로 생각해 내야 하는 일입니다. 교수, 학생들이 미국 대학에서는 하지 못하는 일을 생각해 내서 모험을 해야 합니다.

정보미디어경영대학원이 “정말 뭐 하는 데죠?” 대만 학생들이, 일본 학생들이 유학 오고 싶도록 만들어야 하겠지요. “윤사마”가 강사가 되는 것 만으로는 지속적일 수 없습니다. 창의성을 가르치는 것만이 우리가 세계 10대 경영대학원이 되는 길이라고 생각합니다. **F**



뉴미디어 시대의 경영학

배 순 훈 교수 | KAIST 테크노경영대학원

2006 KAIST CEO Forum

“즐거움 경영의 축제 마당이 된 KAIST CEO 포럼”

이 희 석 교수 | KAIST 최고경영자과정 책임

KAIST 고위경영자과정은 매년 여름 제주에서 'KAIST CEO 포럼'을 개최하고 있다. KAIST 동문 CEO들이 바쁜 시간을 쪼개서 제주까지 달려오는 이유는 무엇일까? 첫째로는 KAIST 전통의 양질의 경영 노하우를 제공하는 콘텐츠 그 자체이다. 또 다른 이유는 다른 CEO 포럼과 달리 KAIST에서 수학한 동문 CEO로 참여자를 제한하여 참여자간 끈끈한 유대감이 높다는 사실이다. 이번 포럼도 6월 22일부터 24일까지 CEO 동문과 가족, 그리고 교수가 한데 어우러져 새로운 노하우와 서로의 마음을 나누는 즐거운 마당이 되었다.

특히, 이번 포럼은 그 주제를 '즐거움(Fun) 경영'에 초점을 맞추어 진행하였다. 그간 혁신과 가치창출의 주제로 진행하던 CEO 포럼을 이번에는 왜 '즐거움 경영'에 초점을 두게 되었는지 궁금해 할 듯하다. 왜 '즐거움'이 필요한지를 이해하기 위해서 우리는 CEO들의 마음속으로 들어가볼 필요가 있다.

많은 CEO들이 회사의 성장과 함께 가슴속에 말 못할 고민을 품고 있는 것을 아는 사람은 CEO 자신 밖에는 없을 것이다. 그들의 고충과 도전을 담아낸 어느 책의 헤드라인은 “기다리는 고통,” “고독한 일인자,” “술선수 범의 괴로움” 등으로 점철되어 있다. 즉 CEO 대부분 중 지금의 자리가 쉽다고 하는 분은 단 한 분도 없다는 사실이다. 그런데 그들은 왜 그렇게 열심히 사는 것일까? 답은 하나다. 그들은 꿈이 있기 때문이다. 그 꿈은

지속적으로 성장하는 성과를 달성하는 기업을 일구는 것이다.

지속 성장을 위해 우리는 최근의 시장이 네트워크에 자리를 내어 주며 물자의 교환보다는 지식자산의 접속이 중요한 시대로 전이 하고 있는 점을 이해할 필요가 있다. 이 때문에 영화와 같은 미디어 콘텐츠를 고객으로 접속하게 하는 것이 점점 더 중요한 가치 창출의 근원이 되고 있다. 이와 같은 즐거움을 주는 콘텐츠 뿐 아니라 성장을 위한 혁신은 항상 조직원의 갈등과 피로를 야기하며 성장을 저해하는데 이를 위해 조직원들이 신나게 일하게 하는 '즐거움 경영'은 필수적이다.

최근에 어느 CEO 분께서 “회사에 나가고 싶어 새벽이 기다려진다.” 라고 본인의 회사에 대한 열정을 표현한 내용을 본적이 있다. 더 나아가서 CEO 자신 뿐 아니라 회사 조직원 전부가 아마도 회사에 나가고 싶어 근질근질하고 즐거운 콘텐츠로 돈을 번다면 벌써 '즐거움 경영'이 시작되고 있는 회사이고 지속성장의 필수조건을 갖춘 회사이리라. 재 CEO 분들 직원분들에게 “우리 회사에 나오는 것이 너무도 즐겁습니까?” 라고 자신 있게 묻고 싶지 않으신가요? 제주 KAIST CEO 포럼에 참여한 동문 CEO 들은 이에 대한 해답을 한 응큼 가지고 사내로 돌아 가셨기에 아마도 내년 포럼에서 다시 만나게 될 그들의 표정이 벌써 기대가 되어 나 자신 미소가 지어진다.

“뉴미디어 시대의 가치 창출”

KAIST 고위경영자과정 프로그램의 백미로 올해 3회째를 맞는 'KAIST CEO Forum 2006' 이 지난 6월 22일부터 24일 2박 3일간의 일정으로 제주도 샤인빌 리조트에서 성황리에 개최되었다. 이미 주요 일간지에 보도된 바와 같이, 경영대학이 주최하는 국내의 하계 포럼으로는 유일무이한 행사로, 차별화된 자리매김에 성공했다고 평가 받고 있는 KAIST CEO Forum이 어떤 콘텐츠와 프로그램으로 진행되었는지 현지 취재했다.

우선 첫날 박성주 부총장과 배순훈 교수의 따뜻한 환영사로 동문의 마음

을 열고 시작한 이번 포럼은 첫 기조 연설로 이미경 부회장(CJ 엔터테인먼트)의 영화산업에서의 콘텐츠 경쟁력이 다루어 졌다. 문화 요소들이 우리 생활전반에 보편화 되는 추세에서 CEO 입장에서의 시사점을 느낄 수 있는 훌륭한 강연이었다. 다음 '문화 기술(CT, Cultural Technology)'이라는 용어를 제안한 원광연 교수는 문화가 문화산업뿐 아니라 모든 산업의 인프라가 될 것이라고 설화하였다. 고정석 사장(일신창투)은 영화 산업의 특성상 수많은 투자 위험이 내재하는 점을 지적하고 영화 투자의 성공 및 실패 사례를 설명하며 동문 CEO들의 영화투자 스킬을 한층 제고해

주었다.

“문화 콘텐츠와 스토리텔링” 제하의 세션에서 최혜실 교수(경희대)는 “문화상품들이 디지털 콘텐츠화 하면서 장르간 유기적 연관성이 증대하고 있다.”며 이 연관성을 관통하는 공통요소로서 스토리텔링의 중요성을 설파하였다. 최교수의 역발상적 세미나 내용은 참석 CEO들이 젊은 층의 고객들을 읽을 수 있는 혜안을 주는 듯했다. 첫날의 마지막 연사로 나온 알렉스 루 부사장(AT Kearney)은 네트워크 중심의 서비스 사업자와 포털 사업자 간의 첨예한 이해 대립과 경쟁을 산업 및 기술 측면에서 분석 소개해 주며 결국 최종 승자는 포털이라며 구글의 성공 스토리를 나누었다.

둘째 날의 “뉴미디어의 등장과 기업 비전” 세션에서는 한민희, 안재현 두

교수와 전용주 부사장(SidusHQ)이 나서 디지털 융합현상과 선도 기업의 전략적 비전을 제시하였다. 최근 몇 년간 국내외에서 화제가 되고 있는 한류 열풍의 의미와 현황 그리고 향후 전망은 “한류와 엔터테인먼트 코리아” 세션에서 손대현, 김영걸 두 교수와 주호성 대표가 정리해 주었다. 특히 우리 자신의 멋이 세계와 대등하고 리드한다는 자부심을 CEO들이 느낄 수 있는 맛깔스런 세션이었다.

“Fun 경영: 뉴미디어시대 지속 성장 DNA”에서는 김정운, 이희석 교수와 박대용 사장(유베이스)이 CEO로서 회사 직원들을 신나게 만드는 노하우를 전수 하였다. 지속성장 DNA로서 ‘즐거움(Fun)’의 본질과 사례를 보고 느끼며 참석한 CEO들은 한층 열기가 고조 되었다. “지식경영 성과 평가 및 향후 추세” 세션에서는 한인구 교수와 박희창 상무(LG 마이크론)

2006 KAIST CEO Forum



가 그간 10여 년간 추진되어온 국내 지식경영 현황과 성과를 검토하고 지식경영의 미래에 대해서 논의 하였고 “게임/정보콘텐츠 벤처 기업의 성장 전략”에서는 박진환 대표(네오위즈), 이원우 대표(메뉴판닷컴)와 배종태 교수가 “정보 콘텐츠 벤처기업의 성장전략”을 살펴 보았다. 배보경 교수가 박용철 대표(Uoom Space), 강홍준 대표(Top 스튜디오)와 준비한 생활공간 꾸미기, 다이닝 스타일, 갈옷 체험은 CEO 배우자들의 의식주 감성 수준을 높여주는 알찬 내용이었다.

제 3회 포럼의 대미를 장식하는 둘째 날 저녁 만찬에는 오페라가수 바리

톤 오승용, 소프라노 한명성의 작은 콘서트가 열려 여름밤 제주의 만찬 분위기를 한껏 북돋우는데 일조하였고, 앵콜곡을 통해 포럼 참석동문, 교수 및 학생도우미까지 함께 무대 위에서 ‘우정의 노래’ 등을 부름으로써 KAIST CEO 포럼을 통해 하나된 아름다운 모습을 연출하였다.

24일에는 대부분의 참석자들이 월드컵 한국-스위스전을 새벽 관전하며 열린 응원전을 펼쳤으나 16강에서 탈락되는 아쉬움을 뒤로하고, 과정별 동문모임을 통해 제주의 푸른 자연 속에서 골프 등 친교의 시간을 통해 일정을 되돌아 보는 시간으로 전체 행사가 성공리에 마무리 되었다. **F**

interview

배보경 교수(Executive Program Director)

KAIST CEO 포럼도 학교가 주도하는 특색 있는 프로그램으로 인정 받고 있는 것 같습니다. 다른 기관 및 단체가 추진하는 포럼 등 프로그램과 가장 큰 차이점과 장점은 무엇입니까?

참석자가 모두 동문과 그 가족이고, 이로 인해 일반적인 강의 중심의 포럼과는 다른 운영이 가능하다는 것입니다. 참석자들의 참여도가 무척 높으며 상호교류가 활발하여 주제의 선정도, 포럼 구성과 진행방식도 일반적인 강의에서 벗어나 독특하게 구성하여 진행하고 있습니다. 우선 Plenary Session은 해당 연도의 주제에 대해 우리나라 대표적인 분과 해외 대표적인 분을 모셔 우리나라의 상황과 글로벌 상황에 대해 발표를 듣는 것으로 구성합니다. 또한 최근 새로운 이슈들에 대해 지식을 전달 받는 Knowledge Update 시간이 있고, 이후 이를 중심으로 각각의 중요 주제에 대해 교수, 동문, 분야 전문가들이 함께 발표하고 토론하는 형태의 Break-out Session으로 진행합니다. 따라서 당해 선정된 주제에 대해 온전하게 깊이 생각하고 정리하는 시간을 가질 수 있다는 것이 특징입니다. 그리고 엔터테인먼트 프로그램에도 동문들이 참여할 수 있도록 기획하여 만족도를 높이고 있습니다.

이번 3회 포럼을 준비하면서 어려웠던 점과 인상 깊었던 점은 무엇이 있었습니까?

개최 시기와 날짜 그리고 한정된 인력과 적절한 예산으로 운영하는 데 어려움이 있었습니다. 일정 면에서 우선 휴가 성격의 포럼은 아니어야 한다는 점과 항공편 사정 등을 감안, 개최 시기가 첫해 9월이었다가 작년 2회부터

6월로 변경됐습니다. 그러나 아직 6월에 대한 이견도 있고, 요일 역시 목-금-토요일을 부담스러워하는 반응이 있어 금-토-일요일로의 변경을 생각 중입니다. 운영 인력 면에서는 외부 업체에 맡기기에 규모와 질적 수준 유지가 적절하지 않아 교직원들이 교육과정과 함께 병렬로 포럼을 진행하다 보니 업무량이 늘어 직원들에게 미안한 감이 있습니다. 특히 이번에는 고위경영자과정 수료, 모집, 신규개설과 겹쳐 정말 어려웠습니다. 하지만 우수한 자원봉사 학생들이 진행에 적극적으로 참여하여 포럼을 성공적으로 끝낼 수 있어 참 다행이라고 생각합니다. 매년 준비할 때는 너무 어려워 다시는 하지 말아야지 하면서도 행사를 마치고 나면 뿌듯한 기분이 들어 내년에 새롭게 시도할 부분들이 막 떠오른다는 것이지요. 특히 작년의 피드백을 받아 올해는 동반자 프로그램을 강화했는데 만족도가 많이 높았습니다.

차기 포럼을 기획하실 때 더 강조하거나 보강할 계획이 있다면 무엇입니까?

참석하는 분들이 개인이든 기업이든, 경영하는 분야를 비롯 모두 서로를 더 많이 알 수 있는 프로그램을 넣어주겠다 생각했습니다. 그리고 처음부터 후원을 모색해서 보다 많은 분들이 참석할 수 있도록 등록비를 낮추는 방안도 고려해야겠다 싶었습니다. 참으로 희한한 것은 학교에서 생각하고 있는 것이 바로 참석 동문들이 원하는 것과 같다는 점입니다. 따라서 학교에서 생각하고 동문들이 원하는 부분을 다음 포럼에 지속적으로 반영하다 보니 3회째를 맞은 이번 포럼을 계획대로 잘 진행할 수 있었던 것 같습니다.

한 세 원 기자

News

대학원 개원 10주년 기념... 축하 행사 및 Homecoming Day 열려



지난 3월 27(월) 오후 2시, 본교 최중현홀에서는 박성주 서울부총장 및 서울캠퍼스 교직원들이 한 자리에 모여 KAIST 테크노경영대학원의 지난 10년을 조명하고 축하하는 자리를 가졌다. 이날 행사는 박성주 서울부총장 및 초대 대학원장인 안병훈 교수의 축하 등으로 진행이 되었으며, 특히 대학원 10년 근속자를 대상으로 장기근속 표창을 하기도 하였다. 이어 지난 4월 14일(금) 오후 3시에는 서울부총장을 비롯한 서울캠퍼스 교직원들이 모여 10주년 기념 식수 행사를 가졌다.

한편 5월 13일(토)에는 개원 10주년을 기념하여 약 100여 명의 동문들이 한자리에 모인 가운데 2006 Homecoming Day 행사가 열렸다. 테크노 MBA 2기, 금융 MBA 1기는 입학 10주년을, 경영과학 12기는 졸업 20주년을 기념하는 행사를 마련하고, 외국계 기업 행사인 'Global Company Day' 와 '멘토링 프로그램' 등의 프로그램이 동시에 진행되어 보다 다양한 동문 교류의 장이 마련되었다.

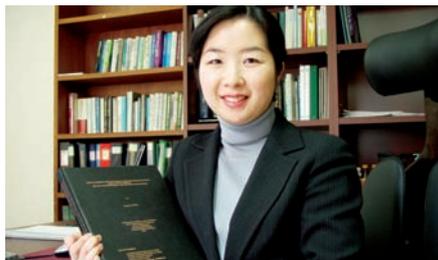
본교 IS 분야 경쟁력 인정 받아, 세계 13위

KAIST 테크노 경영대학원이 정보시스템 (Information Systems) 연구 분야에서 세계적인 경쟁력을 인정받고 있다. 최근 정보시스템 분야 세계 최대 학회인 Association for Information Systems(AIS)에서 발간하는 대

표적 저널인 Communication of the Association for Information Systems에 실린 전 세계 IS 분야 연구실적 분석자료에 따르면 이 분야 연구실적에서 KAIST가 Top 30위 대학 중 13위를 차지했다. 이는 미국의 Carnegie Mellon, USC, Stanford 대학보다 높은 순위이다.

1위 Georgia State University의 뒤를 이어 4위까지는 미국 대학이었으며, City University of Hong Kong가 4위를 기록했다. 이번 조사에서는 특히 아시아 지역 대학들의 약진이 돋보였으며 City University of Hong Kong, Hong Kong University of Science and Technology, National University of Singapore에 이어 KAIST가 아시아 지역 대학 중에서는 4위를 기록했다.

이승윤 교수, 미국 경영학회 박사학위 최고논문상 수상



이승윤 교수(분야: 조직행위, 인적자원관리)가 전 세계 경영학회 중 가장 큰 규모인 미국경영학회(Academy of Management)로부터 올해 '최고 박사학위 논문상'을 수상했다. 94개국 1만6000여 명이 회원으로 있는 미국경영학회의 '조직행위분과'는 지난 3년간 발표된 이 분야 박사학위 논문 중 이 교수의 논문, '팀원이 공유하고 있는 감정이 팀의 성과와 구성원들간 상호작용에 미치는 영향에 대한 연구(Shared Emotions and Group Effectiveness: The Role of Broadening-and-Building

Interactions)'를 최고의 논문으로 선정했다.

지난해 12월부터 본교에서 학생들을 가르치고 있는 이승윤 교수는 서울대 경영학과에서 학사, 석사 과정을 졸업한 후 지난해 8월 미국 미시간대 경영대학원에서 박사학위를 받았다.

본교 재학생, 각종 공모전 수상

ETF(상장지수펀드) 투자의 국내 활성화에 대한 신선한 아이디어를 찾기 위해 진행된 삼성투신운용 주최, Kodex ETF 대학(원)생 논문현상 공모전에서 본교 정대진(경영공학 03), 강창모(경영공학 05), 박정준(테크노 MBA 06), 오성원(테크노 MBA 05) 학생이 장려상을 수상했다. 정대진(공동연구: 강창모, 이경준), 오성원 학생은 각각 "ETF를 이용한 Risk Hedge 전략-KOSPI200 ETF를 중심으로", "신규 ETF 상장을 통한 시장 활성화 방안"이라는 주제로 장려상을 수상했다.

아울러 지난 5월 12일(금) 마포비즈니스연수원에서 진행된 '2006 대한민국마케팅공모전'에서 총 13개 팀이 경합을 벌인 가운데, 본교 테크노 MBA 재학생들이 금상과 동상을 수상했다. 최준오, 조영오, 최경화 팀은 "삼육두유 브랜드파워 강화전략"이라는 주제로 금상을 수상했으며, 문일호, 변해성 팀은 "마시는 홍초 마케팅 전략"이라는 주제로 동상을 수상했다.

KAIST 정보미디어경영대학원 개원

2007년 1월 개강을 앞두고 있는 KAIST 정보미디어경영대학원은 지난 3월 27(월) SUPLEX 경영관 최중현 홀에서 개원식을 진행했다. KAIST 총장을 비롯한 많은 교수들이 참석한 가운데 열린 이날 개원식에는 노준형 정보통신부장관, 홍창선 국회의원, 한국정보통신연구진

News



홍원 김태현 원장 및 하나로텔레콤 윤창변 회장, 한국노키아 강우춘 사장 등 IT업계 대표들이 참석하여 현판식 및 기념 식수 등의 행사를 진행하였다.

KAIST 정보미디어경영대학원은 IT 및 정보미디어 분야 경력자를 중심으로 50명을 선발하여 정보미디어 기술과 일반경영을 접목한 “ㄴ”자형 프로그램으로 경영적 측면의 기본적 자질과 기술적 측면에서 정보미디어 관련 최신 동향 및 융합현상을 이해하고 미래에 대한 예측을 통해 성장 동력을 발굴할 수 있는 능력을 겸비한 인재를 양성해 나갈 계획이다.

금융전문대학원 본격적인 학생모집 시작



금융분야의 인적 인프라 구축을 목표로 국내 최초로 출범한 KAIST 금융전문대학원은 지난 4월 개발도상국 주한 외국공관의 재무관 및 사무관과 국내 금융관련 기관의 교육, 인사담당 부서장 등을 대상으로 두 차례에 걸쳐 외국인

학생 및 2006학년도 후기 입학생 모집을 위한 입학설명회를 갖고 본격적인 학생 모집을 시작했다. 최종합격자는 특별시험 및 면접전형을 거쳐 7월 초 발표되었다.

KAIST 금융전문대학원은 정규 학위과정인 금융 MBA 과정과 금융회사 중견직원의 보수과정인 금융전문가과정으로 구성되며, 금융 MBA 과정은 2년제 주간 석사과정으로 연간 정원 100명, 금융전문가과정은 6개월 주말 단기 과정으로 연간 정원 100명으로 진행된다.

KAIST-산업은행 산학협력 협약 체결

KAIST와 산업은행이 지난 3월 31일 파생 상품 분야의 산학협력 협약을 체결했다.

이번 협약을 계기로 KAIST와 산업은행은 파생 금융의 신상품 개발 및 헷징 기법 등에 대하여 공동연구를 수행하고, 연구결과를 대대적으로 발표하는 공동세미나를 연 1회 이상 개최할 예정이다. 또한 양쪽이 희망하는 형태의 교환연수를 수시로 실시하는 등 금융공학 분야에서의 포괄적인 산학협력 사업을 수행하기로 했다. 이와 함께 산업은행은 동북아시아에 대비한 금융전문인력 양성을 위해 5억 원의 기금을 KAIST로 출연하여 동북아시아에 대비한 금융인력 양성에도 적극 기여하게 된다.

이번 산학협력은 파생상품 분야에서는 국내 최초의 산학협력 사례로 기록되는데, 파생금융 시장과 연구 분야의 리더인 산업은행-KAIST 산학협력은 파생상품에 대한 학문적 연구결과를 시장에 활용할 수 있는 새로운 시도이며, 새로운 시너지를 창출하여 국내 파생금융시장을 한 단계 더 발전시킬 수 있는 계기를 마련할 것으로 기대된다.

사회책임경영(CSR) 컨퍼런스 열려



KAIST 사회책임경영연구센터와 대한상공회의소 지속가능경영원이 공동주최한 사회책임경영 컨퍼런스(2006 Cooperate Social Responsibility in Korea)가 3월 31일(금) 본교 최충현홀에서 열렸다.

사회책임경영 관련 국내외 동향과 현황을 전망하고 실천사례를 공유하기 위해 열린 이날 컨퍼런스는 KAIST 박성주 서울부총장과 박영우 대한상공회의소 지속가능경영원 원장의 개회사로 시작돼 ‘사회책임경영의 국내외 현황 및 전망’과 ‘우리기업의 사회책임경영 현황 및 향후 과제’, ‘국내의 기업 사례 발표’를 주제로 본교 이승규 교수와 대한상공회의소 지속가능경영원 정관용 팀장, BASF KOREA 양덕용 전무, CJ 광대석 팀장의 주제발표가 있었고, 주제 발표 후에는 강원길 산자부 산업환경과 사무관, 황상규 환경운동연합 사무처장, 임태형 KT 사회공헌부 부장, 김도영 SK telecom 사회공헌팀 부장의 패널토론이 이어졌다.

21세기 금융비전 포럼 23차 세미나

‘21세기 금융비전 포럼(의장: 이규성 교수)’이 4월 13일(목) 오전 7시 30분부터 소공동 롯데 호텔에서 전국은행연합회 유지창 회장, 하나은행 김종열 은행장 등 금융기관 CEO들이 참석한 가운데 조찬세미나를 개최하였다. 이날 세미나에서는 한국증권연구원 김재철 연구위원

이 '퇴직연금 도입에 따른 영향 및 금융기관에 주는 시사점'이라는 주제 하에 우리나라의 퇴직연금 도입 배경을 알아 보고, 향후 연금자산의 증가가 자본시장에 미치는 영향 및 금융기관의 대응 방향을 제시하였다.



'21세기 금융비전 포럼'은 급변하는 환경 속에서 금융시장의 효율성을 제고하고 금융기관의 건전성 및 수익성 제고를 통해 전체 금융산업의 경쟁력을 제고하기 위하여 2002년 11월 설립되어 국내 금융기관을 이끌고 있는 금융 CEO를 중심으로 활발한 활동을 벌여나가고 있다.

FT 아시아 금융센터 서밋 참가

Financial Times가 주관하는 'FT 아시아 금융센터 서밋(FT Asian Financial Centres Summit)'이 4월 12일~13일 서울 그랜드하얏트호텔에서 열렸다.

이번 서밋은 앨런 그린스펀 전 미국 연방준비제도이사회 의장과 루디 줄리아니 전 뉴욕시장, 마틴 설리번 AIG 회장 등 미국 경제의 핵심 인물들과 국내 주요 인사들이 참석한 가운데 기조연설 및 아시아금융센터 도시들이 직면하는 기회와 도전 과제를 논의하는 자리를 마련하였다. 이 자리에서는 글로벌 금융 센터(financial centres)의 역할, 주요 금융 센터의 벤치마킹을 통해 아시아의 지리적 위치의 중요성을 조명하고 금융 허브의 원활한 운영을 위

해 필수적인 인프라, 금융 센터로서의 서울의 전망 등에 대한 심도있는 논의가 진행됐다. KAIST 금융전문대학원 개원에 즈음하여 김동석 금융전문대학원장(직무대행), 박성주 서울부총장 등 본교 교수 및 재학생 16명이 참석했다.

CJ-KAIST GMP 교육현장

지난 5월 12일 CJ 그룹의 핵심 관리자를 위한 CJ-KAIST GMP 2기 교육이 시작되었다. Teamwork 향상과 학업에 대한 열정을 위해 개최된 이번 워크숍에서는 팀별로 이루어진 비즈니스 시뮬레이션 게임, Leadership 실습강의가 진행되었다.

향후 과정생 모두가 교육과정을 통해 습득한 이론 및 실증연구에 대한 지식과 경험을 실제 경영문제 해결 과정에 적용함으로써 경영관리 역량을 갖춘 핵심경영자로 성장해 나갈 것을 기대해 본다.



AIC TPS 연수 진행

AIC 10기생들은 지난 6월 1일부터 2박 3일간 일본 도요타 자동차 경영혁신 사례 벤치마킹 연수에 참가했다. 냉방시설도 없고 개인 작업복 조차도 사서 입어야 하며, 빠르게 움직이는 생산벨트에서 정신 없이 자동차를 만드는 근로자들을 보면서 세계 초일류 기업의 치열함이 그대로 드러났다.

TPS(Toyota Production System) 관련 특강을 통해 사전지식을 습득한 후 도요타의 하청업체 중 하나인 기후차체 공장과 도요타 자동차 본사공장을 둘러보았고, '도요타 산업기술 기념관' 견학을 통해 도요타의 역사를 한눈에 볼 수 있었다.

AIC 10기 과정생 모두 이번 연수를 통해 선진 사례를 배우고 이를 각자가 속한 회사에 응용 및 접목시킬 수 있는 소중한 시간이었기를 바란다. **F**



동문여러분을 환영합니다



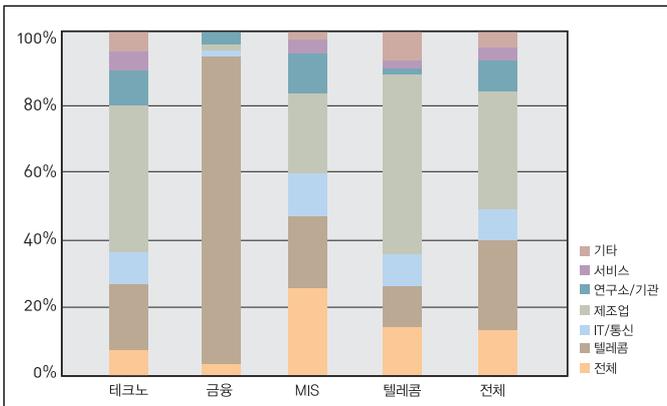
학교 경쟁력은 “동문”입니다

이미 주요 언론에 보도된 바와 같이 서울대, 고려대, 서강대, 연세대 등 6개 대학에 MBA 과정이 신설되었다. 이는 국내 MBA시장이 본격적으로 성립되고 그 양적 규모가 확대된다는 측면에서 긍정적이지만, 긴장의 고삐를 놓을 수 없는 환경적 주요 변화라고 할 수 있다. 특히 경영학 분야에 있어 국내 대표적인 명문으로 인식되는 위 대학들의 인적 네트워크와 본교 졸업생들의 네트워크가 추후 시장에서 갖게 될 본격적인 경쟁은 국내를 넘어 세계적인 수준의 MBA 프로그램으로 성장하기 위한 중대한 도전이자 기회라고 할 수 있을 것이다. 이에 우리 동문 현황과 동문 프로그램의 현 주소를 진단하고, 앞으로 동문 네트워크 분야에서 우리 대학원이 나아가야 할 방향과 그 미래를 집중 조명해 보고자 한다.

최근 6년간 우리 대학원 MBA 졸업생들은 제조업, 컨설팅, 금융, 정보통신 등 다양한 분야에 진출한 것으로 나타났다. 가장 많은 졸업생이 진출한 분야는 역시 한국의 산업특성을 반영하듯 제조업으로 전체 졸업생의 34%가 제조업에 종사하고 있는 것으로 확인되었다. 각 전공별로는 테크노 MBA 경우 제조업에 43.9%, 금융업에 17.5%, 정보통신분야에 10.8%가 진출하였다. 금융 MBA 졸업생들은 대다수인 89.7%가 금융업에 진출한 것으로 나타났다. MIS MBA는 25.9%가 컨설팅 분야에 진출하였으며, 23.1%는 제조업 분야에, 20.4%는 금융업에 진출한 것으로 나타났다. 텔레콤 MBA 졸업생들도 다양한 분야에 진출하고 있으며 대다수는 제조업에 진출한 것으로 조사되었다.

이렇게 졸업 후 사회에 진출한 동문들은 주로 전공별 비공식 부정기 모

졸업동문 진출 및 동문 교류 현황



2001~2006 졸업생 동문 진출 현황(% , 개인자격)

	전체	테크노	금융	MIS	텔레콤
제조업	34.0	43.9	1.7	23.1	52.8
금융	27.8	17.5	89.7	20.4	11.1
컨설팅	12.1	7.2	3.4	25.9	13.9
IT/통신	10.2	10.8	1.7	13.0	11.1
연구소/기관	8.3	9.0	3.4	11.1	2.8
서비스	5.0	6.7	0.0	4.6	2.8
기타	2.6	4.9	0.0	1.9	5.6

임을 통해 연 1~2회씩 교류하고 있으나, 관심 분야 및 시장에 대한 정보와 경험을 공유하는 등 좀 더 체계적이고 정규적인 동문간 모임을 통해 네트워크를 활성화하고, 동문 개인의 관심과 참여가 극대화 될 수 있도록 모교 측에서도 적극적으로 지원해주기를 원하는 것으로 나타났다.

동문네트워크, 멘토링 프로그램 중심

계속적으로 누적돼 온 이런 요구에 부응하는 동시에 재학생들의 커리어 개발과 전문성 함양에 기여하고 선후배간의 네트워크 형성을 강화시키기 위해, 현재 우리 대학원에서는 멘토링 프로그램을 중심으로 통합적인 동문 네트워크 프로그램을 운영하고 있다. 작년 시범실시에 이어 올해 본격적으로 진행되고 있는 멘토링 프로그램은 졸업생 멘토와 재학생 멘티의 유기적 관계를 형성하기 위해 이메일 및 메시지를 통한 온라인 커뮤니케이션, 팀 별 오프라인 미팅 그리고 Homecoming Day, 홍릉 단풍길 걷기 행사와 같은 학교 공식행사를 통해 졸업생-재학생 간, 혹은 졸업생-졸업생간 지속적인 만남과 지식공유 그리고 인적 네트워크를 형성하도록 구성되어 있다.

일 정	내 용
4월 3일	프로그램 시작, 멘티 오리엔테이션
4월 3일 ~ 5월 12일	팀별 1차 모임 및 프로그램 진행
5월 13일	Homecoming Day 동문행사를 겸한 공식모임
5월 14일 ~ 10월 28일	팀별 모임
10월 29일(예정)	홍릉 단풍길 걷기 동문행사를 겸한 2차 공식모임
10월 30일 ~ 12월 31일	팀별 모임
2007년 1월	프로그램 평가

2006년 6월 현재, 이 프로그램을 통해 우리 대학원 MBA 및 경영공학 출신 동문 48명이 멘토를 맡고 있으며, 재학생 93명이 멘티로 선발되어 활동 중이다. 멘토의 역할은 선배이자, 카운셀러, 코치, 역할 모델로서 멘티가 현실적인 커리어 목표를 세울 수 있도록 도움을 주고, 취업경험, 학습 방법, 경력 개발 및 대인관계 형성 등에 대한 유용한 정보를 본인의 경험을 토대로 적절하게 제시하는 데 있다. 이러한 멘토링 프로그램은 적극적인 태도, 사전 협의, 친목관계 형성, 상호보완, 신속한 반응, 책임 의식과 무리한 요구 삼가라는 원칙 아래 온라인, 오프라인을 통해 활발하게 진행되고 있다.

interview

동문 네트워크에 대한 반응

“동문끼리 정기적 그리고 비 정기적인 모임은 1년에 1~2회 가장 그리고 모교에서 알게 된 친한 지인들과 비정기적인 모임을 자주 갖습니다. 모교와 개인적인 발전을 위해서는 동문네트워크가 활성화되어야 하며, 모임이 단순한 술자리로 끝나지 않기 위해서 자신이 소속한 조직과 시장 상황에 대한 정보를 서로 공유하는 자세가 필요합니다. 학교에서는 동문 네트워크의 필요성을 설파하는 것에서 그칠 것이 아니라 실질적인 동문 활동을 경험할 수 있는 기회를 제공함으로써 best practice를 실현시켜야 한다고 생각합니다.”

- 김대섭(MIS MBA 9기)

“이공계 전공자가 많아 연구소나 학계로 간 동문들은 많지만 실제 경영 관련 분야에서 KAIST 동문들을 만날 기회는 부족하다는 것을 절실히 느낍니다. 따라서 다양한 동문 프로그램들이 활성화되어 서로를 알릴 수 있는 기회를 제공하고 나아가 동문들 간에 적극적으로 도움을 주고 받을 수 있는 매개체 역할을 해주었으면 하는 바램입니다.”

- 심성훈(경영과학 14기)

“KAIST 동문들은 어려운 과업을 잘 해결하지만 개인주의적인 성향이 강하다고 생각됩니다. 따라서 동기들, 동문들과는 비공식적인 모임들을 통해 돈독한 관계를 유지하면서 각 분야에 진출한 동문들이 관심 분야에 대해 정보와 경험을 나눌 수 있는 기회를 동문프로그램을 통해 만들어갔으면 합니다.”

- 김철(경영과학 12기)

“취업을 하는 과정에서 동문 선배님들에게 개인적인 도움을 많이 받은 것 같습니다. 특히 다양한 분야에서 뛰고 있는 동문들이 있다면 더욱 유용한 정보를 얻을 기회가 많을 것이라고 생각합니다. 꼭 어떤 정기적인 행사를 가지고 체계적인 조직을 구축하는 것 또한 매우 중요하지만 100% 답은 아니라는 것이 제 소견입니다. 무엇보다 필요한 것은 모든 동문들이 서로 도움을 주고 받을 수 있는 네트워크 형성의 중요성을 인식하고, 학교에 깊은 관심을 가지는 것이라고 봅니다.”

- 김명수(경영공학 27기)

동문 커뮤니티

- Techno-MBA 2003학번: techno2003.cyworld.com
- Techno-MBA 2002학번: www.freechal.com/kgsm2002
- Techno-MBA 1995학번: www.freechal.com/ktmp95
- MIS-MBA 2001학번: www.freechal.com/mismba
- Fe-MBA 1999학번: www.freechal.com/fe4
- EMBA: emba.kaistgsm.ac.kr
- 경영공학 석사 2002학번: me2001.cyworld.com
- 경영공학 석사 2001학번: me2001.cyworld.com
- 경영공학 석사 1998학번: kgsm98.cyworld.com
- 경영공학 석사 1990학번: cafe.daum.net/kaistms90

멘토링 프로그램 외에도 동문네트워크 활성화를 위해 동문 커뮤니티가 독립적으로 운영되고 있으며 KAIST MBA 발전을 위한 자문 역할을 위해 기업 임원과 인사담당자, 동문, 재학생 대표로 구성된 MBA 마케팅 자문위원회가 활동 중이다. 정기적인 동문 행사로 매년 5월 스승의 날을 기념하여 동문을 학교로 초청해 동기간, 기수간 네트워크 및 화합의 장 마련하기 위한 Homecoming Day 행사를 매년 개최하고 있으며, 동문과 가족들을 함께 초청하여 레크레이션을 즐기고 가을의 정취를 느낄 수 있는 흥릉 낙엽 밟기 행사가 매년 10월 개최되고 있는 실정이다.

해외 MBA 일찍부터 동문 네트워크 구축과 활성화에 주력

그렇다면, 일찍부터 MBA 프로그램을 운영해 온 해외 경영대학원들은 어떤 동문 프로그램들을 시행하고 있을까? 이른바 유명 경영대학원으로 일컬어지는 미국의 우수 경영대학원들은 대부분 재학 기간 중 얻을 수 있는 가장 큰 혜택으로 자신들의 광범위한 동문 네트워크를 내세우고 있다. 예컨대 65,000여 명의 동문들이 Fortune 500대 기업 경영진의 20% 이상을 차지하고 있는 Harvard Business School이나 Wharton School과 같은 미국의 명문대학 MBA들은 Annual Global Alumni Conference, Alumni Clubs, Alumni Forums 등 체계적이고 종합적인 시스템을 통해 동문 네트워크를 활성화하고 효과적으로 활용하기 위하여 많은 노력을 기울이고 있는 것으로 파악되고 있다. 이에 본지 취재진은 유수의 해외 경영대학원들이 동문 네트워크의 활성화를 위해 어떠한 프로그램들과 정책들을 시행하고 있는지, 우리 대학원 MBA 프로그램에 있어 시사점은

무엇인지 살펴보았다.

대표적인 해외(주로 미국)의 경영대학원 MBA과정들의 동문 프로그램 및 제공 서비스에 대한 내용은 아래 표에 정리하였다. 표에서 보듯이 이메일 및 게시판, 클럽 서비스를 제공하는 동문 포탈과 매해 또는 일정 기간마다 열리는 Alumni Conference, Alumni Reunion 등의 학교 주최 행사는 모든 학교가 기본적으로 제공하고 있으며, 이에 더하여 학교의 특성이나 상황에 따라 인적 네트워크(Human Network), 경력 관리(Career Management), 학습 및 성장(Learning & Growth) 등 세가지 카테고리별로 다양한 프로그램과 서비스가 시행되고 있는 것을 알 수 있다.

◆ 인적 네트워크(Human Network): 동문 정보 검색 서비스, 동문 클럽 및 커뮤니티, 멘토링 프로그램 등 동문 사이의 네트워크 형성을 직접 유도하는 프로그램들이다. Wharton School의 경우 졸업생과 재학생이 함께 프로젝트를 수행하게 하거나 졸업생이 수업이나 강연을 진행하게 하는 등 선후배간의 네트워크 형성에 초점을 맞추고 있다.

◆ 경력 관리(Career Management): 이른바 Top MBA 과정의 경우 동문들이 졸업 후에도 직장을 구하거나 사업을 추진함에 있어 정보 획득, 컨설팅, 소개 및 알선 등에 있어 수준 높은 서비스를 받을 수 있다. 이를 통해 동문들에게 실질적인 혜택을 제공하고 구성원의 웰리트를 유지하며 동문들이 졸업 후에도 지속적으로 학교와 동문 네트워크에 소속감을 가질 수 있게 한다. MIT Sloan School은 Individual Career Coaching, Job Search Resources(Career Search & Career Tool), MIT Sloan Alumni Job Board 등을 통해 동문 네트워크 내에서 우수 인재와 Job 및 사업 기회가 거래될 수 있도록 적극적으로 유도하고 있다.

◆ 학습 및 성장(Learning & Growth): HBS Working Knowledge, eBaker, LBS의 Library 와 같은 서비스는 동문들이 최신 경영 이론 및 사례, 학문적 성과를 접하고 비즈니스에 이용할 수 있도록 Knowledge service 및 대용량 정보 DB를 제공하고 있다. 또한 Wharton의 Wharton Fellows, MIT OpenCourseWare 와 같은 단기 교육 코스 및 온라인 강의를 통해 졸업 후에도 지속적인 자기개발과 학문적 성취를 이루도록 돕고 있다. 이러한 프로그램 및 서비스를 통해 동문과 학교는 지속적인 관계를 유지 발전시킬 수 있다.

Interview

멘토링 프로그램에 대한 반응

“프로그램에 참가하여 관심분야인 파생시장의 흐름에 관한 자세한 조연을 얻을 수 있었고 진출 희망 업계에 계신 선배를 알게 되어 좋았습니다.”

– 김희진(멘티, 금융 MBA 2004학번)

“선배 멘토의 경험과 팁을 멘티의 직무 경험이나 배경에 맞추어 실질적인 조연을 해 주셔서 커리어 패스 설계에 많은 도움이 되었고 인간적으로도 친해질 수 있는 계기가 되었습니다.”

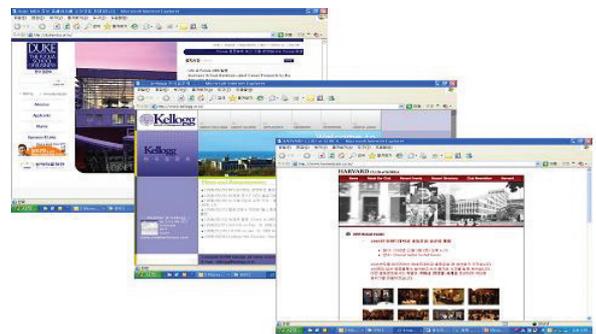
– 조한준(멘티, 테크노 MBA 2005학번)

“멘토의 입장에서는 아무리 일정이 바쁘더라도 멘티가 먼저 적극적으로 다가와서 조연을 구하고 친목관계를 형성하려고 한다면 어떻게든 시간을 내 보려고 노력하게 된다. 성공적인 프로그램 진행을 위해서 가장 요구되는 것은 적극성이라고 생각합니다.”

– 문예진(멘토, 테크노 MBA 2000학번)

“멘토링 프로그램은 선후배간 유대관계 강화뿐만 아니라 참가자 모두에게 커리어 개발 계획에 대해 진지하게 고민해 볼 수 있었던 좋은 기회였습니다.”

– 임상철(멘토, 테크노 MBA 2003학번)



<그림> Duke, Kellogg, Harvard MBA 동문들의 국내 홈페이지



이러한 해외 Business School들의 동문 네트워킹의 일환으로 한국 출신 동문들의 국내 네트워크 활동 또한 활발하다. 출신 학교별로 온라인상의 홈페이지를 마련하고 정기적으로 활동하고 있는 것(그림 참조)은 물론 매년 또는 분기별로 공식적인 동문 행사를 마련하고 있다. 또한 1980년대 후반 Wharton School을 졸업한 한국 동문들이 모인 와튼 80s처럼 진출 분야 또는 지역별로 비공식적인 모임을 자주 가지고 있는 것으로 파악된다.

동문 프로그램의 개선 방향은 동문들의 참여도 증진, 전문 인적 자원 유통의 활성화, 그리고 지속적인 경영학적 성과 공유에 초점을 맞추어야

해외 MBA 과정의 국내 동문 네트워크가 가지는 장점은 그 역사와 규모로 인해 각 학교의 동문들이 국내 산업계의 요직에 대거 포진해 있어 동문 네

트워킹이 투자 유치, 사업 기회 창출, 취직 및 이직 알선 등에 있어 큰 역할을 담당하고 있다는 점과 Global 동문 네트워크와 연계 활동이 활발하다는 점이다. 이와 같은 해외 MBA 과정의 동문 네트워크 프로그램과 비교할 때 우리 대학원 MBA 동문 프로그램과 서비스의 개선에 대한 시사점들은 다음과 같이 요약될 수 있을 것이다.

첫째, 동문들의 참여도가 높고 네트워크 형성에 직접적인 영향을 미치는 커뮤니티 활동에 대한 프로그램의 개선이 필요하다. 해외 MBA 과정들이 동문 포탈 시스템을 통한 커뮤니티 조직 구축 및 클럽들의 연중 행사나 활동 지원에 적극적으로 나서는데 비해 KAIST의 경우 일부 기수의 커뮤니티 현황 파악에 그치고 있는 실정이다.

둘째, 졸업한 동문들에 대한 경력개발 서비스나 직업 소개 프로그램의 개

	Harvard Business School	Wharton	MIT Sloan	London Business School	KGSM
Human Network	Alumni Directory Alumni Clubs Alumni Travel Reunions(Spring & Fall) Alumni Mentoring Opportunities Quarterly alumni magazineest)	Alumni Club Global Immersion Program trips Alumni mentoring program Admissions interviewing Field application projects Alumni Magazine Alumni Directory	Alumni Directory Alumni Clubs(about 100 clubs around world) Alumni Student Mentor Program MIT Sloan magazine The Institute Career Assistance Network (ICAN)	Alumni profiles International Alumni Board (동문위원회) Club(Regional, Professional interest)	인터넷 동문 찾기 서비스 동문 강연회
Event	Global Leadership Forum (annual conference)	Global Alumni Forums	Reunion and Convocation(every 5 years) Regional Summer Reception	Distinguished Speaker Series, Conferences and Receptions	Home Coming Day 홍릉 낙엽 밝기 행사
Career Management	Alumni Job Bank Personal Development Programs (Seminar, Assessment Toolkit)	MBA Career Management Services Penn Career Services Employer Portal for MBA students Career Connect Speaker Series (경력개발 강의)	Individual Career Coaching Job Search Resources (Career Search & Career Tool) MIT Sloan Alumni Job Board Global Workplace	Business Centre Business Information Service	경력개발센터 홈페이지 동문헤드헌팅서비스
Learning & Growth service	Harvard Business Review HBS Working Knowledge eBaker (Web's most useful databases)	Knowledge@Wharton Executive Education Conferences and Seminars Wharton Fellows(단기 수강코스) Penn Alumni Education (온라인 강의)	Executive Education MIT World Videos MIT OpenCourseWare (Online Edu Course)	Library(free online databases.)	KAIST 온라인 지식서비스 동영상서비스
기타	Alumni Portal LEFA (Email, Bulletin, Forum) HBS Loan Assistance Program Alumni Discounts(IBM 할인 등)	The Wharton Network (동문 네트워크 포탈-메일, 클럽, Knowledge Server, Job search 등)		Lifelong Email Forwarding Address, Portal (Discussion, Directory, club)	e-mail 계정부여

〈표. 동문 네트워크 프로그램 소개〉

선이 절실하다. 해외 MBA 과정의 경우 동문 네트워크를 이용한 job과 인적 자원의 거래를 활성화하기 위해 적극적으로 나서고 있으며, 특히 졸업한 동문들에 대한 지원 서비스를 통해 동문 네트워크의 깊이와 효과성을 크게 높이고 있으나 KAIST의 경우 취업 및 경력 개발 프로그램이 재학생 위주로 이루어지고 있다.

셋째, 많은 졸업 동문들이 학교측에 바라는 가장 큰 요구 사항 중 하나가 학교가 가지고 있는 지식 및 학문적 성과의 공유이다. 외국의 Top School들이 동문들에게 적극적으로 이러한 지식 서비스를 제공하고 있으며, 이를 통해 혜택을 받는 동문들은 졸업 후에도 학교와 지속적인 관계를 유지하게 되며 또한 학교 및 동문 네트워크에 자발적인 기여를 하게 된다. 본교의 경우 일부 동영상 서비스와 지식 서비스를 제공하긴 하나 내용의 깊이와 다양성에 있어 실질적인 도움이 되기에는 부족한 점이 있다.

물론, 이제 10년의 역사를 가진 우리 대학원 MBA 프로그램이 당장에 유수의 해외 MBA 과정과 같이 광범위한 동문 네트워크의 역량과 역사를 확보하기는 쉽지 않은 것이 사실이다. 더군다나 아직 본교의 동문 네트워크는 규모 면에서 그 기능을 발휘할 수 있을 정도의 크기 및 시스템을 갖추지 못하고 있음 역시 부인할 수 없다. 따라서 현재 본교에 있어 가장 필요한 것은 네트워크의 과실을 따먹는 것 보다는 네트워크가 Critical Mass를 확보하여 자립할 수 있도록 적극적으로 유도하고 활성화시키는 정책들이 될 수 있을 것이다. 해외 MBA 과정이 그 설립 초창기부터 일찍이 네트워크의 중요성을 깨닫고 종합적인 계획 아래 동문 네트워크를 구축한 것을 모범 삼아 미래를 내다보는 적절한 프로그램과 서비스의 개발 및 시행으로 아시아를 넘어 세계를 선도하는 MBA 프로그램으로 발전하길 기대한다. **F**

김영배 교수 | KAIST 테크노경영대학원 동문회장

그 동안 우리나라 기업에서도 핵심인재의 중요성은 많이 인식되어 왔고 이들을 얼마나 충원하고 유지하며 활용하는 지에 따라 성과 평가 결과가 달라지는 상황에 이르렀다. 일반적으로 핵심인재란 특정한 분야의 전문적 지식과 경험, 글로벌 시각, 리더십 역량 등 개인이 보유하고 있는 인적 자본(human capital)으로 판단을 한다. 그러나 마치 기업이 모든 자산과 역량을 갖추기 어려워 외부 파트너와 전략적 제휴를 하는 것처럼, 개인도 자신이 보유하고 있는 지식과 역량뿐 아니라 외부에서 동원할 수 있는 자원과 역량도 감안해야 한다. 이에 따라 조직분야에서는 사회적 네트워크 이론(social network theory)이 주목을 받고 있는데, 이는 사람들이 다양한 분야의 전문가들과의 교류일수록, 서로 신뢰할 수 있는 긴밀한 관계일수록, 그리고 분리된 이질적 네트워크를 연결할 수 있는 위치에 있을수록 개인이 갖는 네트워크 효과성은 더 높아진다는 것이다. 결국 지속적이고 폭 넓은 인적 교류를 통한다면 인적 자본만큼 중요한 사회적 자본 (social capital)을 많이 가질 수 있게 된다는 것을 의미한다.

경영대학원에서 만나는 사람들은 이미 각자 자신의 경력 목표와 가치관이 형성된 어른이며, 그렇기 때문에 동일한 관심사를 통해 앞으로 지속적인 도움을 주고 받는 좋은 인적 네트워크의 대상이 된다. 특히 단기적인 이해관계보다는 오랫동안 같은 추억과 경험을 공유하며 정서를 나눌 수 있는 사람끼리의 네트워크는 단지 경력관리나 사업의 성과에 미치는 효과 뿐 아니라 삶을 더 풍요롭고 행복하게 하는 측면에서도 훨씬 더 중요한 역할을 할 수 밖에 없다.

테크노경영대학원은 이제 설립된 지 10여 년이 지나 동문층이 비교적 얇은 편이다. 그럼에도 불구하고, 지금부터라도 동문들 간 인적 교류를 활성화한다면 궁극적으로 이 네트워크가 우리 졸업생들의 사회 생활이나 경력 관리에 직접적인 도움이 될 수 있는 초석이 될 것으로 확신한다. 실제로 이미 대기업이나 벤처캐피털에서 하이테크벤처 투자를 담당하는 동문 그리고 실제 기업을 운영하는 동문 들간에 소규모의 비공식 모임을 시작하고 있고, 금융이나

외자계 기업 재직 동문들간에도 비공식 네트워크 활동을 할 수 있도록 자리를 마련하는 행사를 기획하고 있다. 학교측에서도 이런 동문 네트워크의 중요성을 인식하여 전담직원이 동문회 활동을 지원하고 있고 매년 Homecoming Day, 홍릉 단풍길 걷기 및 멘토링 등 동문 행사에 직간접적인 지원을 아끼지 않고 있다.

물론 우리 동문들도 좀더 적극적인 자세로 동문활동에 참여하는 것이 필요하다. 궁극적으로 학교에 재학 중일 때부터 이러한 유대관계는 시작되어야 하며, 공부 외에도 같은 관심 분야를 가진 사람들과 많은 토론과 활동이 필요하다. 또 무엇보다도 각 전공의 동기회를 활성화하기 위해 온라인 커뮤니티 활동을 졸업 전부터 활발하게 하면 좋을 것이며, 이 네트워크 활동은 궁극적으로 입학 혹은 졸업 10주년 홈커밍행사에 참여할 때쯤 동문 각자의 사회적 자본 가치에 지대한 영향을 미치게 될 것이다.

이제 테크노경영대학원 뿐 아니라 금융전문대학원과 정보미디어경영대학원이 설립되면서 범 KAIST 경영대학원 체제가 출범하게 되었다. 같은 캠퍼스에서 수학한 우리 동문들이 다양한 분야와 산업에서 도움을 주고 받으며 개인적인 발전뿐 아니라 우리 경제와 사회 발전에 지대한 기여를 할 수 있는 KAIST 경영대학원 네트워크의 비전을 꿈 꾸어 본다. 그간 우리나라는 학연이라는 폐쇄적인 네트워크에 대해 좋지 않은 이미지를 갖고 있었지만, KAIST 경영대학원 네트워크는 좀 더 개방적이고 사회에 가치를 창출하는 투명한 동문 네트워크로 발전하기를 희망한다. 동문들 각자가 전문가로서의 윤리의식과 글로벌 스탠더드를 지키며, 네트워크에서 형성된 부가가치를 개인 뿐 아니라 사회에 환원하는 새로운 동문네트워크의 모델을 만들어가기를 기대한다. 미국 Silicon Valley에 Stanford 대학 동문들이 있어 미국 경제 회생의 주역이 되었듯, 앞으로 우리 KAIST 경영대학원 동문들이 우리나라가 동북아의 허브 국가로 발돋움하는 데 주역이 되기를 진심으로 바라며, 이를 통해 KAIST 경영대학원도 세계적인 경영대학원으로 발전할 수 있도록 우리 모두 노력했으면 한다.

“금융 발전은 가까운 곳에서 주위를 둘러보며 시작할 수도 있어요.”



노재선 교수 | KAIST 금융전문대학원

1997년 가을 캐나다 CIBC 은행에 갔을 때 북미의 큰 은행들은 BASEL I 신 협약을 준비하느라고 바쁜 시기였습니다. 하지만 아직 Vega 리스크는 간단한 모형으로 관리 하는 수준이었습니다. 저희 은행의 뉴욕지점에서 큰 기관 고객들을 상대로 큰 금액의 풋 옵션을 제공하여 주었는데 간단한 과거의 주식자료를 사용하여 표준편차로 mark-to-model 하는 방법을 사용하고 있었죠. 만기일이 긴 옵션들이고 투자자들에게 맞춘 옵션들이기 때문에 시장에서 volatility를 추정하기는 어렵고 또한 아직까지 제 지도교수님이 개발하신 ARCH모형을 포함한 확률적 volatility모형들이 금융기관들에 사이에 널리 보급되어 있지 못하였습니다. 제가 ARCH모형을 사용해서 volatility를 추정하는 방법을 제시했을 때 은행내부에서는 엇갈린 반응이 있었습니다. ARCH 모형이 제시하는 숫자와 stress-testing 숫자를 보면 그 당시 증가하고 있는 시장의 volatility와 맞게 움직임으로 그 당시 사용하고 있던 표준편차 모형의 문제점을 해결하여 주기는 하나 갑자기 리스크 숫자가 증가함으로 그 숫자에 대한 확신이 필요 하였던 거죠. 그러던 어느 날 뉴욕 trading 리스크관리 팀에서 연락이 왔습니다. 자기들이 주식시장자료의 평균과 표준편차를 조작하여 여러 가지 가상 시나리오를 만들었는데 그 각각의 경우에 ARCH 모형을 사용하여 volatility를 추정하여 달라지는 것이었죠. 저한테는 고민거리가 되었는데 그 이유는 ARCH 모형은 평균, 표준편차뿐만 아니라 첨도, 왜도 등에도 영향을 받기 때문에 평균과 분산만 갖고 생성한 자료에서는 일관된 결과를 얻지 못 할 수도 있기 때문이었죠. 몇 날을 고민하며 우연히 집에서 잡지를 읽고 있다가 저의 지도교수에 관한 글이 눈에 띄었는데 거기에 targeting이라는 말이 있었습니다. 그 다음 날 장기 표준편차를 목표로 제한한 ARCH 모형을 세워서 가상 시나리오들의 volatility들을 추정하여 뉴욕에 보냈죠. 컨퍼런스를 통해서 trading팀, 리스크관리팀, 재무팀들이 ARCH 모형으로 volatility를 추정하기로 방침을 세우게 되었습니다.

제가 느낀 것은, 첫째로 아이디어는 휴식을 취하면서 머릿속이 안정되어 있을 때 생기는 경우가 많이 있고, 둘째는 청출어람은 나에게겐 힘들구나! (2003년 제 지도교수가 노벨 경제학을 수상하여 불가능으로 바뀌었죠) - 지도교수의 의도하지 않은 한마디가 아직도 나를 도와주었다는 점입니다. 나중에 모형의 검증을 위해서 외부용역을 줄 때 저의 지도교수님이 오셔서 돈을 좀 벌게 되셨으니까 저도 보답은 한 셈이죠.

2000년 초부터 CIBC 은행은 신용리스크 관리에 중점을 두기로 결정했습니다. 요즘 이야기 하는 BASEL II 신탁약을 벌써부터 준비했던 것입니다. 그 당시 신용리스크 관리는 크게 두 가지 접근 방법이 있었습니다. 주식시장 정보를 이용하는 구조적 모형과 채권시장 정보를 이용하는 Reduced-Form(RF) 모형입니다. 그 당시 시장에서는 구조적 모형의 KMV Portfolio Manager(PM) 상품과 후자에 가까운 Credit-Metrics(CM) 상품이 주목을 받고 있었습니다. 저의 은행에서는 두 그룹으로 나뉘어 한 그룹은 신용평가 transition을 기반으로 만든 CM 모형에 확률적 이자율을 첨가한 시스템을 개발하고, 당시 RF 모형의 기수이던 Turnbull 교수와 저는 RF 시스템을 개발하게 되었죠. RF 모형에 필요한 채권시장은 주식시장과는 달리 OTC 상품이기에 때문에 가격도 일정치 않고 거래량도 없을 때가 대부분이어서 분석이 어려운 분야입니다. Turnbull 교수와 RF 모형을 주장하던 Jarrow교수도 나중에 하와이에 있는 Kamakura라는 회사에서 자문을 하며 RF 시스템을 개발하다가 결국은 구조적 시스템으로 선회하게 됩니다. 그 당시 저도 개인적으로는 구조적 모형에도 관심이 많아서 그룹 내 두 사람과는 KMV 유형의 자산상관관계 모형도 만들었지요. 결론적으로는 저의 은행에서 개발한 CM 과 RF 시스템 모두 사용되지 못하게 되었습니다. 현재는 KMV PM 시스템을 계약해서 쓰고 있습니다. 그 이유는 은행내 비즈니스 라인에서는 각 회사별 대출 수준의 위험대비 자본 수익률과 Tail Risk를 요구합니다. 하지만 CM과 RF 시스템은 은행 전체 내지 큰 비즈니스 라인의 위험 및 자본수익률만 제공하지 각 회사별 숫자는 제공하기가 힘들다는 것이죠. 유명한 교수들과 많은 박사연구자들이 가장 간단한 것을 간과 하였고, 나무들이 모여서 숲이 된다는 것을 잊어버리고 있었죠. 가끔 비즈니스 라인에 있는 사람들과 먼저 이야기 해보고 시작했으면 어떻게 되었을까 생각해 봅니다. 보람은 있었습니다. 연구에 참여한 다수의 사람들이 나중에 신용파생상품 시장으로 진출하는 계기가 되었고 저도 채권 및 신용시장에 대해서 많은 것을 배웠고 논문도 쓰게 되었습니다.

앞으로 아시아 금융시장이 크게 성장하겠죠. 여러분은 학교에 계시던 직장에 계시던, 아이디어는 스트레스가 없을 때 생길 수 있고, 성공은 작은 것을 생각하면서 시작할 수 있다는 것도 한 번쯤 생각해보았으면 합니다. **F**



The connected world is piping in data from all areas.



조 성 식 대표 | SAS KOREA

The connected world is piping in data from all over, leading to a rapid Surge in data volumes. Many organizations are not equipped to handle or take advantage of all this new data. This inhibits timely decisions, actions and actions and can lead to missed opportunities, increased risk and other issues. The following will describe how we can deal with the even increasing inflow of information, and use it to our

advantage to make better business decisions with better results.

One of the most talked-about books of late is Thomas Friedman's *The World is Flat*, which details how major cities (and companies and people) around the globe have become interconnected. He divides this into three phases, which he calls Globalization 1.0, 2.0 and 3.0.

Globalization 1.0 happened from 1492 to 1800, after Christopher Columbus discovered the New World? he also discovered that the world was not flat, but instead could be circumnavigated, which opened up the potential for world trade.

Globalization 2.0 occurred from around 1800 to Y2K (2000), when multinational companies ventured overseas for new

sources of labor and trade. That era was driven by the Industrial Revolution and resulting technological breakthroughs such as steamships, trains, automobiles, airplanes and telephones.

Now we're in a third phase of globalization, Globalization 3.0, when software and fiber-optic technologies have made it possible for people to conduct business around the world. Friedman summarized the idea in an interview, saying, "Several technological and political forces have converged, and that has produced a global, Web-enabled playing field that allows for multiple forms of collaboration without regard to geography or distance - or soon, even language. "With the surge in data volumes, it's important to remember that people are interested in not simply accessing data, but rather accessing information that is relevant to their job."

The "connected world" is piping in data from all areas: billing & customer care, operational support & systems, business support systems, suppliers & partners, etc. This is resulting in another trend, rapidly growing volume of data. A few years ago, we talked about gigabytes and terabytes. Now, we should multiply that by a thousand for petabytes and again for exabytes. Organizations are collecting more detailed information (data) on customer, suppliers, products, etc-this data is more complex (has more variables) so it is more challenging to process and derive insights.

Many organizations have a complicated IT environment (many disconnected systems, applications, data, etc.) which increase the cost and complexity of processing and analyzing the increasing data volumes. In short, many organizations are having difficulty handling the increasing volumes

of data. The result is that this inhibits timely decision-making, which in turn results in knowledge workers unable to do quick and effective collection, navigation and analysis of data for decision-making. Organizations are not able to capitalize on the competitive insights buried in the data (information on customers, products, costs, risk exposure, etc.).

Not only is the world becoming more interdependent, we're seeing a similar trend within organizations, as decision-support is being pushed out to all departments and staff levels. A recent article in InfoWorld validates this idea of "BI for the masses," which requires a strong platform to support intelligence-based solutions.

So, Dan Vesset, Analyst, IDC, said that "The big trend in 2006 will be bringing BI to the masses and getting beyond the power users. The whole trend is not use of BI in executive offices, but BI capabilities that can be used by any executive, line manager or employee." and "Tedious data mining and static reports have had their day. The new business intelligence applies business analytics to fresh data and puts analysis in the hands of those who need it."

Let's summarize the Top 5 Business Intelligence Trends.

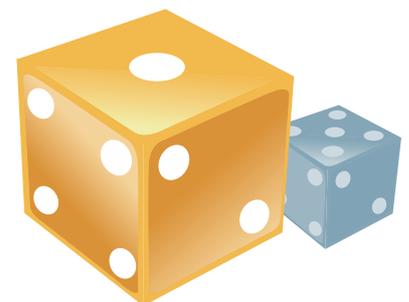
First, Predictive analytics are being embedded in many BI applications, creating clearer views of opportunities and trends.

Second, Dashboards and scorecards are proliferating through the enterprise, offering interactive drill-down capabilities. Third, New integration technology is feeding real-time data into BI applications, enabling real-time decision-making.

Fourth, BI front ends are working their way lower in organizations' hierarchies, fueling changes in business processes.

Fifth, Staffing needs are shifting, as more staff with analytical, statistical, and business domain experience are required.

So, If companies want to succeed, companies have put tools in place to analyze and derive insight from silos of data at a Line of Business level. But from an enterprise-wide perspective, companies are getting different answers to the same questions and are unable to leverage the data strategically to make good business decisions. The integrated enterprise enables complete business insight from both a historical and a forecasting view. ■



동문 진출현황 조사 & GMAC Survey 2006

글 : MBA 마케팅실 윤 여 정

동문 진출현황 조사

우리 동문들은 어디서 어떤 일을 하고 있을까?

96년에 국내 최초로 미국식 전일제 MBA를 도입·운영해 온 KAIST 테크노 경영대학원이 올해로 개원 10주년을 맞았다. 이를 기념하여 KAIST 테크노 경영대학원 MBA 마케팅실에서는 지난 4월부터 5월까지 '동문 진출현황 프로젝트'를 진행했다. 학위동문 2,300명을 대상으로 실시한 이번 조사 응답자는 총 476명(20%)으로, 응답자의 50.3%인 198명이 6천 만원 이상의 연봉을 받고 있는 것으로 나타났다. 또 19.7%가 전략기획 부문에, 14.5%가 자산 운용, 14.1%가 마케팅 부문에 근무하고 있는 것으로 나타났고, 종사 업종은 금융업(27.9%)이 가장 많았고, 다음으로 제조업(25.6%), IT/통신(18.3%), 컨설팅(10.9%) 순으로 나타났다.

오는 9월 서울대, 연고대 등의 MBA 과정 신설을 앞두고 국내 MBA 스쿨에 대한 관심이 높아지고 있는 시점에서 국내 MBA 스쿨의 효시라 할 수 있는 KAIST 테크노경영대학원의 졸업생들이 10년이 지난 현재 어떤 활동을 하고 있는지 한 눈에 확인할 수 있었다는 점에서 이번 조사가 의미가 있다고 할 수 있다.

또한 응답자의 과반수가 졸업 후 삼성그룹, LG전자, KT, 국민은행, POSCO 등 국내 굴지의 대기업에 종사하고 있으며 약 4%에 해당하는 20명의 동문은 창업을 통해 CEO 또는 임원급으로 활동하고 있는 것으로 나타났다.

동문들은 학교에 대한 만족도를 5.00 만점에 평균 4.06으로 평가했으며 교과과정에 대한 만족도가 평균 4.14로 가장 높았고 동문 서비스에 대한 만족도는 평균 3.32에 그쳐 상대적으로 가장 낮았다.

이번 설문조사 결과, 경영공학과 MBA 졸업생들의 진출 분야가 다르고, 특히 MBA 졸업생의 경우 전략기획 및 마케팅 직무자가 많음을 고려하여 과정별 특성에 맞는 교과과정을 개발하고 경력개발 서비스 차별화 및 취업지원이 필요함을 알 수 있다. 또한 경영공학 동문에 비해 MBA 동문의 만족도가 상대적으로 낮은 이유를 파악하여 동문서비스 강화를 위한 구체적인 계획과 노력을 해야 할 것이다.

많은 동문이 삼성전자 등 대기업 중심으로 진출한 것이 강점일 수 있지만, 동문네트워크 확장 및 학교 인지도 제고 측면에서는 좀더 다양한 기업으로 진출하거나 직접 창업을 하는 것도 좋은 경력관리가 될 수 있을 것이다. 이를 위해서 학교는 특색 있고 비전 있는 여러 기업의 정보와 취업기회를 제공하고, 창업과 관련된 교과목을 개발한다거나 창업자 모임을 활성화시키는 등의 지원을 아끼지 말아야 할 것이다.

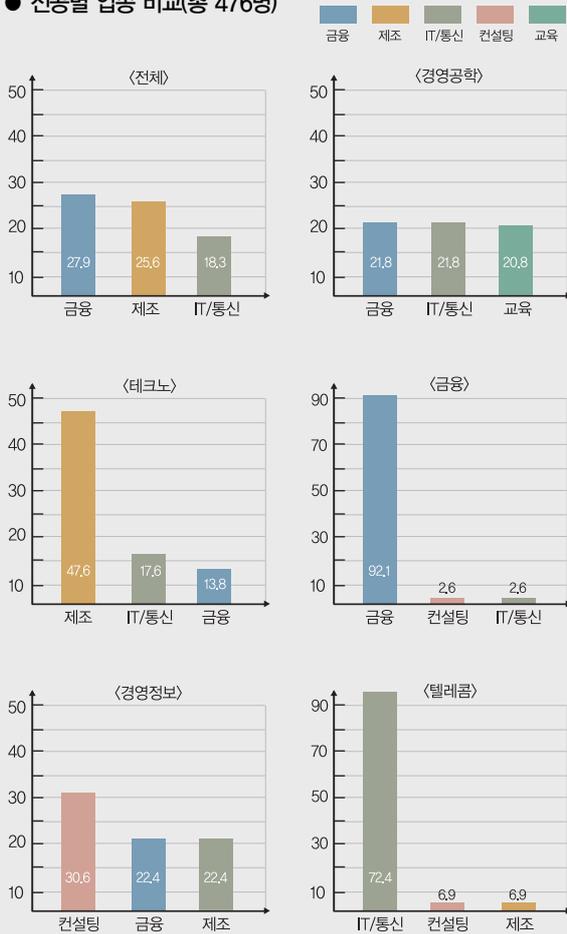
이번 설문조사를 기획한 MBA Director 조연주 교수는 “이제 막 태동을 시작하는 국내 MBA 시장 속에서 우리 학교의 가장 큰 자산은 무엇보다 10년간 쌓아온 노하우와 동문들이 벌어나가는 활약상이다. 이 자산들이 쌓여 국내 시장을 넘어 세계로 뻗어나가는 KAIST MBA가 될 수 있기를 기대한다”고 말했다.

창업자현황

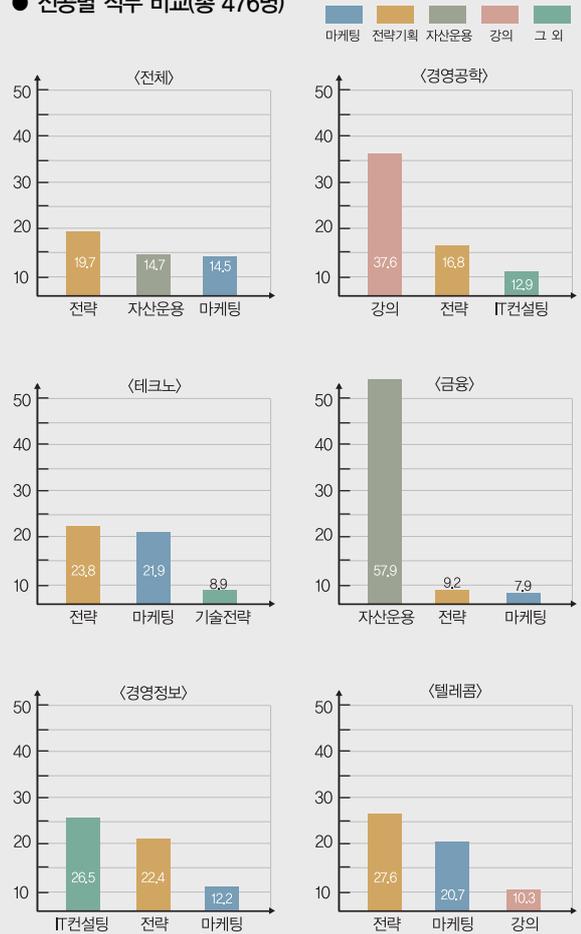
성명	전공	입학년	직급	회사
장 영	경영공학	1985	사장	이엑스포(주)
박진영	경영공학	1986	사장	(주)코리안클릭
서병주	경영공학	1986	사장	한뢰컨설팅
오세창	경영공학	1990	사장	(주)투비웨이
박찬영	테크노	1995	사장	Mediaman US
송석우	테크노	1995	사장	브랜드그룹 가운별
강인택	테크노	1996	사장	TSP 컴퍼니
조병영	테크노	1996	사장	(주)모틱스
차경천	경영공학	1997	사장	(주)폴비존
김태년	테크노	1997	사장	(주)마린디지털
남동윤	테크노	1997	사장	ASP반도체(주)
황태구	테크노	1998	사장	Printopia Inc.
권순일	환경	1998	임원	(주)에스에스디
조광호	테크노	1999	사장	Raybit Systems
박선주	테크노	2002	임원	실리콘바인
한진규	테크노	2001	사장	BnG Consulting
김병택	테크노	2003	사장	Bluefish
손봉진	테크노	2003	임원	(주)한국
이진구	테크노	2003	사장	(주)화이트온
정상원	테크노	2003	임원	진앙메인티너스

개원 10주년 기념 동문 진출현황 조사-주요 통계분석

● 전공별 업종 비교(총 476명)



● 전공별 직무 비교(총 476명)



GMAC Global MBA Survey 2006

GMAC Global MBA Survey는 GMAC(Graduate Management Admission Council, 세계 경영대학원협의회)에서 주관하는 Annual Survey로서, 최근 졸업생을 대상으로 MBA program 및 Career Service, Employment Opportunity 등에 대한 만족도를 조사한다. 본 조사는 FT MBA Ranking의 단순 순위와는 달리, KAIST MBA 졸업생의 만족도를 타 MBA 졸업생의 만족도와 직접 비교/분석 할 수 있다는 점에서 매우 의미 있는 조사이다. 이번 조사는 전 세계 MBA Class of 2006 중 147개 학교 6,139명의 학생이 조사에 응하였으며 (학교당 평균응답률 약 41%) 이 중, KAIST MBA는 2006년 2월 졸업자 189명 대상으로 조사를 실시한 결과, 58명이 응답(응답률 약 31%)하였다.

조사 결과를 살펴보면, MBA 가치 평가에 있어 KAIST MBA 졸업생이 해외 MBA 졸업생에 비해 대해 긍정적으로 평가(85%)62% 하였으며, MBA 프로그램 Quality 만족도는 KAIST와 해외 MBA가 비슷하였다. MBA 취득 후 향상된 Skill에 대한 질문에서는 정량적 분석 능력 / Written 커뮤니케이션 능력 / 전략적 사고 능력 / 프로젝트 관리 및 수행능력 부분 등에서 KAIST의 만족도가 매우 높았으며 특히 기술 분야 만족도가 해외 MBA에 비해 매우 높았다. (66%)43%

학교 문화에 대한 설문 결과 협업적 분위기 / 능동적 학업 분위기 / 팀 워크 강 조 등이 KAIST와 해외 MBA 공통으로 응답되었으나, 수업 방식에 있어서 해외 MBA는 교수진의 Teaching 중심(48%), KAIST는 학생들의 Research 중심(54%)이라는 상반된 결과가 나왔다. KAIST와 해외 MBA 공통으로 희망하는 경력개발 서비스는 커리어 상담 및 코치, 동문 네트워킹, 채용정보 공유 및 각종 취업행사 등이었다.

MBA 입학 전 업종을 살펴보면, KAIST는 기술(52%) > 제조 및 서비스(각 13%), 컨설팅(13%) > 재무 및 회계(11%) 순으로 응답하였으며, 해외 MBA는 제조 및 서비스(21%) > 재무 및 회계(19%) > 기술(17%) 분야에 종사한 것으로 응답하였다. MBA 취득 후에 KAIST는 재무 및 회계, 기술(각 29%) > 제조 및 서비스(13%) > 컨설팅(11%) 순으로 진출하였으며, 해외 MBA는 재무 및 회계(26%) > 제조 및 서비스(23%) > 컨설팅(19%) 순으로 진출하였다. KAIST 및 해외 MBA 공통으로 금융 산업 분야에서 MBA에 대한 수요가 가장 많은 것을 알 수 있으며, 아울러 KAIST의 경우 기술 분야 출신 입학생들이 추후 다양한 분야로 업종 전환을 하고 있는 것으로 보아 KAIST MBA를 통해 확실하게 경력 전환을 하고 있음을 알 수 있다. ■

경력개발센터, 그 새로운 출발과 함께



KAIST 취업지원실이 경력개발센터로 새롭게 출범하면서 MBA와 경영공학 학생들을 위한 맞춤 서비스를 본격적으로 시작하였다. 이번 경력개발센터의 출범은 학생과 기업의 요구에 부응하는 고객지향적인 서비스 제공을 위한 노력이라는 점에서 의미가 있다. 이를 반영하여 온라인 경력개발센터가 새로운 디자인과 콘텐츠로 새 단장하였고, 경력개발세미나가 정규 세미나 과목으로 신설되었으며, 외국계 컨설팅과 금융분야 진출 및 동문 Network 확장을 위한 'Global Company day' 행사가 진행되었다. 이번 호 Career Development 코너에서는 경력개발센터의 새로운 서비스를 소개하고자 한다.

글 : 전필상 기자

온라인 경력개발센터 사이트 개편...

'전문가 코너' 신설, 자료실 보강 및 검색기능 강화

무엇보다 경력개발센터의 얼굴이라고 말할 수 있는 사이트 개편이 눈에 띈다. 유저인터페이스를 고려해 디자인과 메뉴 구성을 새롭게 하였고, 기존의 취업정보와 더불어 경력개발과 관련된 정보도 쉽게 접근할 수 있도록 콘텐츠를 업그레이드시켰다. 경력개발 섹션에서는 각 산업별 진출 동문들을 통해 직접적으로 경력상담을 받을 수 있는 '전문가 코너'가 신설되었다. 전문가 코너는 경력개발 및 진로선택에 있어서 보다 현실적이고 깊이 있는 도움을 제공하기 위하여 현재 금융, IT/통신, 제조, 컨설팅, 연구소 분야 총 9명의 동문이 활동하고 있다. 이용방법은 '온라인 경력개발센터 (<http://www.kaistgsm.ac.kr/job>)'에서 '경력개발' 메뉴의 '전문가코너'를 클릭하면, 각 전문가들의 간단한 약력을 확인할 수 있고 'Q&A 게시판에 상담하기'로 들어가 1:1 상담을 진행하면 된다.

이와 함께 차별화된 취업 정보를 제공하기 위하여 자료실을 보강하고 검색 기능을 강화하였다. 자료실은 취업자료, 취업뉴스, 기업별 정보로 구성되며, 특히 기업별 정보의 경우 최근 각광받고 있는 삼성전자, 신한은행, LG 전자, POSCO 등에 대한 실질 정보를 게시하여 취업 정보 BANK로서의 역할을 본격적으로 시작하였다. 검색 기능에 있어서는 기업형태별, 직군별, 업종별, 경력별, 학력별, 채용유형별, 마감일별, 학교 추천 별로 취업정보 검색 조건을 상세화되었으며, 기업 통합 검색이 가능하게 되었다.

경력개발센터 신규 프로그램, 경력개발 세미나

봄학기 교과목으로 조연주 교수의 지도 아래 경력개발세미나가 신설되었다. 경력개발세미나는 새롭게 도입된 자기평가도구 'CareerLeader'를 사용하여 엄정한 자기평가를 실시하고, 이에 기초한 진출 분야 탐색, 제반 경력관리 기법에 관한 특강과 실습을 통해 궁극적으로 개별 맞춤형 경력계획을 수립하게 하는데 그 목적을 두고 다양한 프로그램을 마련했다. 특히 청강생에게도 인기가 많았던 산업별 전문가 세미나에서는 국내외 제조업, 금융, IT/통신, 미디어, 컨설팅, 연구소 등 재학생들이 관심을 두고있는 산업별 진출 동문들을 초청하여 실질적인 정보공유의 장을 마련하였다. 2차에 걸쳐 진행된 이번 학기 산업별 전문가세미나에는 GS칼텍스, 제일모직, 삼성전자, LG전자, 산업은행, 우리투자증권, 한국투자신탁운용, 기업은행, KTF, 한국HP, KTH, Booz Allen Hamilton, Bain & Company, IBM

BCS, POSRI, 하나금융경영연구소, CJ미디어의 동문들이 참여하였다. 산업별 전문가 세미나는 온라인의 전문가 코너, 멘토링 프로그램과 함께 맞물려 진행되고 있어, 학생들에게 경력 개발과 동문 네트워크 확대라는 두 가지 효용을 제공하는데 일익을 담당하고 있다.

외국계 기업 행사 'Global Company Day' 개최

지난 5월 13일(토) Homecoming Day와 병행하여 진행되었던 외국계 기업 행사 'Global Company Day'가 성황리에 개최됐다. 이번 행사는 외국계 금융 및 컨설팅 업계 취업희망 재학생 100여 명과 PWC, KPMG, Accenture, Bain & Company, Bearing Point, Booz Allen Hamilton, Deloitte, IBM BCS, Mercer HR consulting, Allianz, Citibank, Deutsche Bank, JP Morgan, SC제일은행, UBS 등 외국계 금융 및 컨설팅 업계 진출 동문 30여 명이 참석하여 특강 및 취업전략 Q&A를 진행하였다. 올해 처음 진행된 'Global Company Day'를 통하여 재학생들에게는 진출 열의가 높은 외국계 금융 및 컨설팅 취업정보를 제공하고, 진출 동문과의 만남을 통한 외국계 기업 진출 경험 및 경력개발 조언 등 제공하는 기회를 마련하였다. 이와 더불어 동문들에게는 동종 업종에 진출해 있는 동문간 모임을 조성하여 동문간 정보공유 및 Network 강화의 기회를 제공했다는 점에서 의미가 있다 하겠다.

올해는 KAIST 테크노경영대학원 개원 10주년을 맞는 뜻 깊은 해이기도 하지만 금융전문대학원 및 정보미디어경영대학원의 출범으로 서울 캠퍼스 전체에 커다란 변화가 일어나 제도약의 발판을 마련한 시기이기도 하다. KAIST 서울캠퍼스가 향후 10년을 넘어선 다음 세기에서도 발전을 거듭하기 위해서는 지금의 경력개발센터의 변화가 필연적으로 요구되었음은 분명한 사실이다. 이제 시작단계이지만, 이번 경력개발센터의 새로운 출발을 통해 학생들은 자신들의 경력개발을 위한 다양한 서비스를 접할 수 있게 되었고, 경력개발센터에서는 동문들의 네트워크를 확장하면서 학생들에게 보다 많은 기회를 주기 위해 최선을 다하고 있다. 또한 Global시대를 맞이하며 경력개발센터에서는 그 동안 동문들의 진출이 미비했던 외국계 회사로의 진출을 위한 전략에도 그 노력을 다하고 있다. 스스로 목마른 자가 우물물을 마시듯, 준비된 여러 서비스와 경력 개발 기회에 참여하는 것은 전적으로 학생들에 의지에 달려 있다. 미래 지향적인 서비스와 최선을 다하는 KAIST의 분위기를 생각해 볼 때 앞으로 경력개발센터의 약진과 KAIST 서울 캠퍼스의 MBA, 그리고 경영공학 학생들의 진일보한 경력 발전이 기대된다. **F**

개원 10주년 기념 2006 Homecoming Day

지난 5월 13일 본교 SUPEX 경영관에서는 개원 10주년 기념 2006 Homecoming Day 행사가 있었다. 이번 행사는 졸업 20주년을 맞는 경영과학 12기와 입학 10주년을 맞는 테크노 MBA 2기, 금융 MBA 1기를 중심으로 졸업생, 재학생 그리고 교수들이 함께하는 자리였다.

글 : 박주영 기자

본 행사에 앞서 아트리움에서 마련된 오찬을 위해 12시 전부터 반가운 얼굴들의 발길이 이어졌다. 동문들은 기수별, 전공별로 둘러앉아 오랜만에 만난 동기와 교수들과 담소를 나누며 오찬을 가졌다. 오찬을 즐기는 내내 동문들과 교수들은 열악한 환경 속에서 함께 했던 재학 시절을 떠올리며 추억에 젖기도 하고 동문들의 근황과 소식에 대한 얘기들을 주고받는 시간을 가졌다. 오찬 후 동문들은 행사를 기념하는 식수를 위해 SUPEX 경영관 앞뜰로 자리를 옮겼다. 경영과학 12기부터 테크노 MBA 2기, 금융공학 1기 순으로 행사를 진행한 뒤 따뜻한 봄 햇살이 비치는 원형광장에서 기념 촬영을 하였다. 기념 촬영 후에는 SUPEX 1층에 마련된 강의실에서 각 기수, 전공별로 모임을 가졌다. 특히 배우자와의 동반 참석이 가장 많았던 경영과학 12기는 사전에 준비된 가족사진과 소개 자료를 보며 한 명씩 오랜만에 만난 동기들에게 가족에 대한 소식과 자녀자랑을 하며 오붓한 시간을 보냈다. Homecoming Day 본 행사 일정을 맞추기 위해 못 다한 말들은 다음으로 돌리고 다시 본 행사가 진행될 아트리움으로 분주히 발길을 옮겼다.

본 행사는 동문회장을 맡고 있는 김영배 교수의 환영사로 시작되었다. 김 동문회장은 지금 당장의 모습이 아닌 10년, 또 20년 후의 카이스트 테크노 경영대학원 전체의 발전을 위해 social network를 형성하여야 한다는 굳

은 포부를 보이며 이를 위한 동문들의 적극적인 참여를 구하였다. 또 참석한 동문들과 교수들에게 감사의 뜻을 전했으며 환영사를 차기 동문회장으로 발탁된 경영과학 9기 이국진 동문의 소개로 환영사를 맺었다. 김 동문회장의 환영사는 개원 10주년 기념 동영상 상영으로 이어졌으며 모든 참석자들은 지금까지의 KGSM History, 시설과 환경, 다양한 프로그램들의 소개를 관심 있게 지켜보며 지난 추억에 젖기도 하였고 앞으로 펼쳐질 테크노 경영대학원의 무궁한 발전을 기대하며 힘찬 박수를 보냈다.

행사에 참석한 박성주 서울부총장 겸 테크노경영대원장은 “카이스트 경영대학원이 세계 100위 내의 세계적인 MBA School이 되도록 졸업생들의 관심과 참여 그리고, 선후배 및 교수님들과의 교류를 바란다”는 부탁과 함께 발전기금 마련을 위해 힘써준 동문들에 대한 감사패를 직접 전달하였다. 깊은 뜻을 담아 발전기금을 마련해 준 경영과학 12기와 테크노 2기 대표에게 감사패와 뜨거운 박수가 전해졌고 이는 지난 2월에 졸업하여 현재 한동대학교 교수로 재직 중인 이형용 박사의 개인발전기금에 대한 감사패 전달로 이어졌다. 최우수 논문상의 영예는 현재 산업연구원에 근무 중이며 “지식 자산의 관리: 지식 공유를 위한 보상시스템 설계와 개인화를 위한 전략 분석”이라는 제목으로 논문을 쓴 이동주 박사에게 돌아갔다. 수상소감에 대해 이 동문은 “연구할 수 있는 좋은 여건을 마련해 준 학교측에 감사



2006 Homecoming Day

의 뜻을 전합니다. 특히 치열한 탐구정신과 긴장감 그리고 인생을 개척해 가는 지혜를 가르쳐 주신 안재현 교수님과 함께 생활하는 즐거움을 만끽하게 해 준 연구실(정보통신경영전략연구실) 동료들에게 영광을 돌리고 싶습니다”라고 밝혔다.

최우수 논문 시상을 끝으로 1부 행사가 끝나고 곧 Piano Trio 연주회로 2부 행사가 시작되었다. 행사를 한층 돋보이게 장식해준 연주를 위해 Piano 연주자로는 한세대학교의 유종희 교수, Violin에 계명대학교의 손리사 교수, Cello에는 세경대학교의 심윤숙 교수가 특별히 초청되었으며 Piazzolla의 “Primavera Portena” 등의 아름다운 곡을 들려주었다. 본 행사의 마지막 순서로 참석한 동문들에 대한 감사의 뜻으로 경품 추천이 있었다. 경품 추천 및 전달에는 여러 교수들이 수고해 주었다. 경품 추천 중 부부가 함께 동일한 경품을 받게 되어 참석자들로 하여금 웃음을 자아내기로 했다. 또 지난 1일 제일은행 상무로 승진한 조두희 동문은 경품과 함께 참석자들로부터 승진에 대한 축하도 받았다. 마지막으로 통기타는 최우수논문상을 수상한 이동주 박사에게 돌아갔으나 학교에 기증하고자 하는 뜻을 받들어 카이스트 테크노경영대학원 소속 음악 동아리인 Juke box에게 전달되었다.

이번 행사로 오랜만에 모교를 방문한 동문들은 하나같이 변화된 학교 시설에 대해 놀라워했다. 행사에 참석한 선지훈 동문(경영공학 23기)은 “제가 공부할 때만 하더라도 지금 SUPEX 경영관 자리에 소위 “쌍룡건물”이라 불린 1호관 건물이 자리 잡고 있었습니다. 이렇게 바뀌다니 놀라울 따름이네요”라며 재학생들을 부러워했다. 또 참석한 동문들은 하나같이 이번 행사로 반가운 얼굴들과 뜻 깊은 시간을 가질 수 있었으며 앞으로도 이런 행사에 자주 초대받기를 바란다는 말과 알차게 준비된 프로그램에 비해 참여자가 저조해 아쉽고, 참석자가 늘기를 바란다는 뜻을 전했다.

모두들 반가운 마음과 아쉬움을 뒤로한 채 10월에 있을 흥릉 단풍길 걷기 행사를 기대하며 발길을 돌렸다. 졸업 후에도 잊지 않고 학교에 대한 관심과 노력을 기울여주시고 자리를 빛내 주신 동문 그리고 교수님들, 또 행사가 있기까지 수고해 주신 학생회 및 재학생들에게도 감사의 마음을 전한다. 끝으로 후에 있는 경품추천에서 또다시 행운을 전 이 동문의 말처럼 KAIST 테크노경영대학원의 모든 동문들에게 무한한 발전과 행운이 따르기를 바란다.

졸업 후 카이스트에 대해 어떤 생각을 가지게 되었냐는 질문에 “자랑스럽습니다” 라고 남긴 한 동문의 말이 기억에 남는다. **F**

김철 동문, 경영과학 12기



경영과학 12기 대표 김철 동문을 소개한다.

인터뷰를 하는 내내 지난 추억들과 동문들을 소중히 여기고 늘 학교의 발전을 위해 노력하는 그의 모습을 발견할 수 있었다.

글 : 박주영 기자

김철 동문

박사 과정에서 컨설턴트로

김 동문은 84년 한국과학기술원 경영과학 석사 과정으로 입학하여 우수한 성적으로 조기에 박사과정에 진학하였다. 박사과정 3년 재학 중 한 분야를 심도 있게 연구하기 보다 폭 넓은 분야를 경험하고 또 배운 지식을 응용하는 것이 본인에게 더 적합하다고 판단하여 삼일회계법인 산하의 컨설팅 업체에 취업하였다. 쉽지 않은 선택에 대해 김 동문은 “저를 바라보는 배우자와 아이가 있었기에 쉬운 결정은 아니었습

니다. 하지만 무엇보다도 제게 적합한 일이어야만 열정을 쏟고 매진할 수 있겠다는 생각이 들어 주저 없이 실천에 옮겼습니다”라고 했다. 그 후 김 동문은 액센츄어에서도 IT분야 컨설팅 업무를 맡으며 Global partner 자리에까지 이르게 되었고 현재는 액센츄어 재직 당시 주요 고객이었던 현대자동차그룹과 인연이 닿아 현대자동차그룹 계열 IT서비스와 e-비즈니스 서비스를 제공하는 오토에버시스템즈 컨설팅지원사업부의 상무로 활발히 활동하고 있다.

김철 동문 프로필

- KAIST 경영과학 12기
- 2005년 동문회 총무 역임
- 現 오토에버시스템즈 상무
- 現 경영과학 12기 대표

재학 시절에 대한 특별한 추억이 있다면?

“저희 동기들의 특이한 점이라면 결혼을 일찍 한 경우가 많다는 것입니다. 현재 대구에서 교수로 재직 중인 동기(경영과학 12기 김종환 동문)는 석사 2년 과정 중에 결혼을 했었고 저 또한 석사 과정 졸업을 두 달 앞둔 86년 1월에 결혼 하였습니다. 그래서 박사과정에 있으면서 결혼한 동기끼리 자주 부부동반 모임을 가졌고 지금까지도 부부가 함께하는 자리를 간혹 갖습니다.” 지난 5월 13일에 열린 Homecoming Day 행사에 여러 전공과 기수들이 참여하였는데 유독 다른 전공에 비해 경영과학 12기는 부부동반 참석이 많았다. 배우자들 간에도 서로의 안부를 물으며 반가워하던 까닭을 그제서야 알 수 있었다. 또 김 동문은 동기들이 한 분야가 아닌 다양한 분야에 진출했다는 것이 경영과학 12기의 특징으로 꼽았다. 기억에 남는 동기 중 이름이 같은 김철 동문도 박사 과정 중에 갑자기 사업에 뛰어들었으며, 현재 LG텔레콤 동부사업본부의 상무로 있는 김철수 동문은 가끔 만날 때마다 명함이 바뀌어 동기들을 당황케 하였다고 한다.

경영과학 12기 동기모임은 어떠한가?

동기들이 워낙 다양한 분야에 진출해 있고 또 지방에 거주하는 경우도 많아 재학시절 함께 기숙사 생활을 하면서 친해진 동기들과 일 년에 두 번 정도 모임을 가진다고 한다. 모임에서는 주로 어떤 대화를 나누냐는 질문에 김 동문은 “다른 금융공학이나 텔레콤 과정처럼 동일 업종에 종사하는 경우가 드물다 보니 주로 가족에 대한 얘기가 동기들 소식과 같은 일상적인 이야기를 주고받습니다. 대학원 동기모임이라고 특별할 게 있나요? 소주 한잔에 어울릴 만한 이야기나 하며 회포나 푸는 거지요”라고 했다. 앞으로 동기 모임이 어떻게 발전하기를 바라냐는 질문에 김 동문은 “인위적으로 모임을 조직하고 또 정기적으로 만나기보다는 옛 추억을 떠올리며 편안하고 대화하고 싶을 때 여유가 되는 동기들끼리라도 만날 수 있는 기회를 가지고 싶다”라며 꾸밈없고 소박한 모임을 강조했다.

카이스트 후배들에게 남기고 싶은 말이 있다면?

“비록 박사 과정에 있으면서 갑자기 학업을 중단하고 취업을 하는 것이 쉬

운 길은 아니었지만 그 당시 제 자신을 객관적으로 바라보았고 결단력 있는 선택을 하였기 때문에 오늘날 열정적으로 맡은 일에 매진하고 보람과 만족을 느낄 수 있다고 생각합니다”라며 김 동문은 후배들에게 인생을 살아가면서 중요한 선택에 기로에서는 신중함도 필요하지만 그에 못지않은 결단력과 추진력을 갖기를 충고했다.

이번 Homecoming Day 행사에 참여한 소감은?

“이런 행사가 있기에 오랜만에 여러 교수님들과 동기, 선후배를 만나고 또 소중한 시간을 가질 수 있다고 봅니다” 특히, 멀리 있어 자주 보기 힘든 동기들이나 졸업 후 처음으로 만난 동기들이 있어 더욱 뜻 깊은 자리였다고 했다. 인터뷰를 하는 내내 지난 추억들과 동문들을 소중히 여기고 늘 학교의 발전을 위해 노력하는 그의 모습을 발견할 수 있었다.

경영과학 12기 동문 소식

지난 5월 13일 Homecoming Day 행사 중 하나로 박성주 서울부총장과 의 오찬 후 전공별 모임을 가지는 자리가 마련되었다. 경영과학 12기는 SUPEX경영관 104호에 둘러앉아 준비된 가족사진과 가족소개가 담긴 자료를 보며 김철 동문 대표를 시작으로 한 명씩 가족을 소개하는 시간을 가졌다. 김종환 동문은 싸이월드 팬 관리로 요즘 바쁜 나날을 보낸다는 기대치 못한 농담으로 어색한 분위기를 깼다. 이어 이호근 동문은 가족들이 모두 미국에 거주하고 있는 핑귄아빠라서 가족 특히 막내가 무척 그림다고 하였다. 이 동문의 부인은 현재 Tesol program을 이수하면서 바쁜 시간을 보내고 있으며 장남은 high school 10학년에 재학 중인데 얼마 전 암 투병 중인 친구를 위해 자선음반까지 제작하며 음악에 재능을 발휘한다고 소개하였다. 또 백영호 동문은 자녀보다는 이동을 전공하고 현재 육아 정책개발센터에서 근무 중인 아내의 기량을 자랑하였다. 사회적으로 각자의 위치에서 최선을 다할 뿐 아니라 단란한 가정을 꾸미며 행복하게 살아가는 동문들의 모습 하나하나가 아름다워 보였다. 앞으로도 바쁜 일상 속에서 가끔씩 시간을 내어 서로의 안부를 묻고 함께 옛 추억을 떠올리며 담소를 나눌 수 있는 동기들이 되기를 바란다. ■



| 프로필 |
 서울대 수학교육과 졸업
 KAIST 테크노경영대학원 테크노 MBA 졸업 (1998)
 유니텔 연구소 소장
 삼성네트웍스 솔루션사업부장 상무보
 삼성네트웍스 R&D센터장 상무보
 現 시큐아이닷컴 기술본부 전무

최부영 동문

지난 5월 13일 본교에서 열린 Homecoming Day 행사에서 KAIST 테크노경영 대학원 MBA 10주년을 기념하는 금융 MBA 1기와 테크노 MBA 2기의 특별 기념 행사가 있었다. 이에 이번 호 동문탐방에서는 행사를 준비하는 데 많은 힘을 최부영 동문(테크노 MBA 2기)과 장용호 동문(금융 MBA 1기)과의 인터뷰를 신도록 하겠다.

본인 소개와 근황에 대해 말씀 부탁드립니다.

| 최부영 | 학교를 졸업한 후에 삼성 SDS, 삼성네트웍스 등에서 근무를 하다가 최근 삼성 계열의 정보보안 업체인 시큐아이닷컴의 기술본부 전무로 옮겼습니다. 회사의 품질 업무 및 고객 지원 업무 총괄, 중장기 사업전략 준비 등의 일을 맡고 있습니다.

| 장용호 | 저는 금융 MBA 1기로 현재 알리안츠생명보험 주식회사에서 자산운용실장(CIO)으로 약 2년간 근무하고 있습니다. 그 전에는 같은 회사에서 리스크관리를 총괄하였으며, 증권회사와 컨설팅회사에서 근무한 경험도 있습니다.

그간의 동문들의 활동과 이번 행사를 준비하시면서 어려웠던 점이나 행사의 의의에 대해서 말씀 부탁드립니다.

| 최부영 | 입학 시 65명 동기생 중 60명이 삼성 그룹 소속이었습니다만 지금은 20명만 남아있고 대부분의 동기들의 근무처 이동이 빈번하여 주로 이메일을 이용하여 소식을 교환하고 주기적인 모임을 독려하고 있습니다. 테헤란로 근무 동문 모임과 같은 수시 모임이 있으며 보통 10여 명 정도 참석합니다. 이번 10주년 행사에 늦게 오신 분까지 19명이 참석했는데, 이번을 계기로 본격적인 모임을 가지려고 합니다.

아무래도 행사 준비 시 가장 큰 어려움은 많은 동문들을 참석시키는 문제였습니다. 원래 절반 정도의 참석을 목표로 했으나 쉽지 않았습니다. 그러나, 그간 연락이 닿지 않았던 몇몇 동문들을 볼 수 있었던 것은 성과였

습니다.

| 장용호 | 저희는 1996년도에 42명이 입학하여 1998년도에 41명이 졸업 을 하였습니다. 저희가 졸업할 당시 IMF가 발생하였고 많은 동문들이 각 회사로 복귀하여 리스크관리 분야에서 종사하였습니다. 지금은 금감원, 한국투자공사, 은행, 증권, 투신, 보험, 컨설팅 등 다양한 영역에서 재무 관리, 자산운용, 리스크관리, 파생상품운용 및 영업 등 다양한 분야에서 활동하고 있으며, 몇몇 동문은 이민 또는 사업체를 운영하고 있습니다. 정기적으로 년 2회 모임을 가지고 있으며 비슷한 분야에 있는 동문들간 활발한 교류를 하고 있습니다.

이제 졸업한지 8년이 조금 넘었고 각자 나름대로 바쁜 관계로 많은 준비를 하지 못하였습니다. 그러나 나름대로 그간 10년을 뒤돌아볼 수 있는 계기가 된 것은 보람으로 생각합니다. 다음 졸업 10주년, 20주년 등에는 보다 알찬 행사를 준비할 예정입니다.

KAIST 테크노경영대학원의 가장 큰 장점은 무엇이라고 생각하시는지요?

| 최부영 | 초기에는 5기 정도까지 삼성 출신이 대다수였고 10년 이상 20년까지 경력을 가진 이공계 출신 기술 인력들이 주로 입학했습니다. 대학원 이름에 '테크노'가 붙은 데서 알 수 있듯이 기술 인력에게 경영을 가르치자는 취지였습니다. 이처럼 비슷한 배경을 가지고 그룹차원에서 관리했었기 때문에 동기들 사이에 열심히 경쟁도 하고 목적의식도 강했습니

| 프로필 |
 연세대학교 경영학과 졸업
 KAIST 테크노경영대학원 금융 MBA 졸업 (1998)
 알리안츠생명보험 리스크관리담당 이사대우
 現 알리안츠생명보험 자산운용본부 이사



테크노 MBA 2기 **최부영** 동문
 금융 MBA 1기 **장용호** 동문

장용호 동문

글 : 정석 기자

다. 열심히 공부한 결과 기술만 알던 동문들이 입체적인 사고 능력, 다각적인 분석 능력을 가질 수 있어서 크게 도움이 되었습니다. 지금 대부분의 동문들이 기술 집약형 기업의 경영자로 자리매김하고 있으니 기술과 경영을 모두 갖춘 인재 양성이라는 취지를 달성했다고 생각합니다. 또한 회사에서 일할 때나 이직 시에도 KAIST 테크노경영대학원 MBA를 졸업했다는 점을 인정해주기 때문에 자신감과 의지력을 가지고 있다면 환경에 적응하여 업무를 추진하기에 어려움은 없을 것입니다.

|장용호| 아직 KAIST는 젊습니다. 젊다는 것은 진취적이고 열정적일 수 있습니다. 또한 KAIST 졸업생들은 나름대로 기초가 튼튼합니다. 이러한 장점을 최대한 발휘한다면 앞으로 KAIST 경영대학원은 꾸준히 발전할 것 입니다.

앞으로의 목표나 계획은 어떤 것이 있으신지요?

|최부영| 말씀 드렸듯이 최근에 새로운 일터로 자리를 옮겼습니다. 일단은 새 직장에서 능력을 발휘해야겠지요. 지금 하는 일은 시큐아이닷컴의 CMO와 같은 역할과 함께 회사의 미래 신성장동력을 찾아내는 업무를 함께할 예정입니다.

|장용호| 저는 지금 현재가 인생에서 가장 중요하다는 생각을 가지고 생활하고 있습니다. 커다란 목표보다는 현재에 충실하면서 즐거운 생활을 하고 싶습니다. 지금 현재 최선을 다하고, 지금 현재 인생을 최대한 즐기고, 지금 현재 후회하지 않게 생활한다면 미래는 자연스럽게 열릴 것으로 생각하고 있습니다.

마지막으로 KAIST 동문과 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.

|최부영| 기업을 경영하던, 연구기관에서 연구를 하던 모든 경우에도 항상 혼자가 아니라 동료, 상사, 가족, 친구 등 주위의 이해관계나 도움과 격려 등이 있어야 좋은 성과를 낼 수 있다고 생각합니다. 따라서 개인적인 역량을 쌓는 노력이 제일 중요하지만 휴먼네트워크 형성에도 게을리하면 안 된다고 생각합니다. 지금 다시 공부를 하고 싶다는 생각을 합니다. 돌이켜 보면 그 당시에 공부하는 시간이 참으로 소중한했습니다. 다양한 사람들을 보고 경험했던 것이 제게 무척 많은 도움이 되었습니다.

|장용호| 긍정적인 사고를 가졌으면 합니다. 부정적인 면보다는 긍정적인 면을 보려고 노력하고, 단점보다는 장점을 살리려고 노력하면 좋겠습니다. 재학중인 후배에게 하고 싶은 말은 공부도 중요하지만 대학원 2년이라는 기간을 즐기는 여유도 필요할 것으로 생각합니다. 미래를 위한 투자는 지식 외에 많은 부분이 있다는 것을 생각하기 바랍니다.

두 동문을 인터뷰하는 내내 받은 인상은 '열정' 이었다. 인터뷰 요청을 드리기에 죄송할 정도로 일과 삶에 열심이셨다. 일례로 한 선배님은 인터뷰 시간을 잡지 못해서 휴일 밤 11시 늦은 퇴근 후에야 전화를 드릴 수 있었다. 이런 두 분의 열정이 지금의 성공적인 삶을 만든 원동력은 아닐까? 두 분이 KAIST에 입학하신 것도 현실에 안주하지 않고 새롭게 발전해가기 위한 선택의 결과가 아니었을까? 라고 생각해본다. **F**



도전하는 삶 그리고 행복

AIM 12기 **김윤종** 동문

(주)마성상사와 (주)파나코리아 대표이사인 김윤종 사장(AIM 12기)은 AIM 등산회 회장이자 한국산악회 상임이사를 역임하고 있다. 최근 네팔의 3대 trekking 중 하나인 Lang Tang Valley 원정을 마친 그의 남다른 산악 인생과 활동을 소개한다.

글: 전필상 기자

김윤종 동문 프로필

| 학력 |

- 1964년~1971년 서울대학교 약학대학 약학과
- 1975년~1977년 고려대학교 경영대학원 (무역론) 경영학석사
- 2000년 KAIST 최고경영자과정 12기 과정 수료

| 경력 |

- 1980년 ~ (주)마성상사 설립 및 대표이사
- 12004년 ~ (주)파나코리아나 대표이사 및 주주



김윤중 동문의 기고 중에서...

Kilimanjaro에는 왜 갔는가? 검은 대륙 Africa의 최고봉(5,895meter) Kilimanjaro에는 왜 갔었는지는 나도 잘 모르겠다. 여하튼 거기에 그곳이 있으니까 간 거겠지. 98년도에 무역사절단의 부단장으로 South Africa, Zimbabwe, Kenya를 도는 도중 Nairobi(Kenya수도)에서 Johannesburg에 비행기로 가는데 기장이 바로 아래가 Kilimanjaro라고 하여 내려다 보니 빙하에 둘러 싸인 Kibo산이 보이고 그 옆에는 사천왕의 험악한 얼굴과 같은 검은 암봉(巖峰)인 Maw Enzi가 있었다. 그때 받은 강한 인상이 항상 내 뇌리에 박혀 있어 그것이 나를 그리로 보낸 것 같다.

등산회 취지와 활동

비가 오나 눈이 오나 매월 첫 주 일요일 오전 8시 30분이면 KAIST AIM 등산회의 도봉산 산행이 시작된다. 금년 12월이면 50회 산행을 기록하게 된다는 그의 말을 통해 등산회에 대한 열정과 끈기를 알 수 있었다. 등산회의 설립 취지와 활동에 대해서 이 동문은 “저희 KAIST AIM 과정은 타 대학의 최고경영자과정에 비하면 연료도 짊고, 졸업생 간의 유대를 강화할 취미 모임도 부족하여, 모교발전에 일익을 담당케 할 정기적인 모임으로 2002년 10월 KAIST AIM 등산회가 출범하게 되었습니다. 최근 저희 등산회는 AIM 과정에 건의하여 금년 5월부터 재학생과 수료생들간의 친목을 도모하고, 등산지식 또한 배우기 위해 한국산악회 산하 등산 학교 내에 ‘CEO 독도법(讀圖法)과정’을 신설하여 입교케 하고 있습니다.”라고 회답하였다.

산행의 동기와 목표

김 동문은 산에 가는 이유에 대해 “40년 산행을 했음에도, 아직도 산에 가려면 설렙니다. 항상 새로운 경관을 맞을 기대감 때문일 것입니다.”라는 우문선답을 내어 주었다. 그의 산행 첫 번째 목표는 국내 1,000미터 이상의 산(약 176개)을 모두 오른 것이고, 두 번째는 네팔의 모든 Trekking Course를 섭렵하는 것이다. 세 번째는 이제 막 배우기 시작한 Rock-Climbing을 완성시키는 것이고 마지막으로는 한국 산악회 등산학교 전문가과정을 무사히 수료하는 것이다. 늘 끈임 없이 배우고 노력하는 태도에서 그의 모토인 ‘도전과 행복’이 무엇인지를 알 수 있었다.

등산회 회장으로써...

김윤중 동문은 AIM 12기 회장을 맡을 당시 Kilimanjaro 원정 산행을 계획하고 있던 터라 기별 회장단 회의에서 자연스레 등산회 회장직을 맡게 되었다고 한다. “한국은 물론 아시아도 뛰어 넘어 세계와 겨룰 수 있는 KAIST가 될 수 있도록 동문들이 열심히 성원해 줍시다.”라는 그의 마지막 말에서 최고경영자과정 산악회 회장으로써 동문과 카이스트에 대한 남다른 책임과 사랑을 충분히 느낄 수 있었다.

졸업생 조직의 학교 공헌이 산악회의 설립 취지라고 밝힌 그의 말에서, 카이스트인으로서의 애정과 활동은 학교 이후 동문 네트워크를 통해서도 계속되고 있음을 다시 한 번 확인할 수 있었다. 앞으로 김윤중 동문과 KAIST AIM 등산회의 향후 활동이 기대된다.

김윤중 동문의 기고 중에서...

Lang Tang Valley Trekking 記

Nepal, Himalayan 산맥의 Trekking(개척산행이 아니라 기존의 Trail따라 걷는 산행)을 말하라면 그 대표적인 것이 3가지를 든다. 그 하나가 Everest Base Camp(EBC) Trekking으로써 最頂점이 Kala Pattar(5,545m) 또는 Everest Base Camp(5,357m)인데 현지에서만 11일 정도가 소요되고, 다음은 Annapurna Base Camp(ABC) Trekking이며, 최정점이 Base Camp로써 4,070m로써 9일 정도 걸리며 나머지가 Lang Tang Valley Trekking으로써 위의 2course와는 달리 계곡을 따라 4일을 계속 올라가는데...

Porter들이 “Helicopter is coming” 외치는 소리와 함께 굉음을 내며 헬기가 도착. 25명 전원이 개인 짐과 함께 10시 정각에 이륙하여 Katmandu 공항에 도착하니 정확히 10시 23분. 닳새를 힘들여 올라 간 길을 불과 23분 만에 돌아오다니 황당하기도하고 허망하기도 하고... **F**

New Vision

2010년까지 2010명의 KAIST 사랑 후원으로 500억 발전기금 조성

故 김진재 의원 1억 원 완납



KAIST 테크노경영대학원 발전후원 회장으로 수년간 학교를 위해 수고한 故 김진재 의원(AIM 2기 동문)은 2005년 발전후원의 밤 행사에서 아시아에서 '세계적인' 경영대학원이 나오기를 바라며, 우리 KAIST 테크노경영대학원이 그 역할을 잘 해줄 것이라 격려하고 1억 원을 약정하였다. 그러나 2005년 10월 질병으로 돌연 별세하였고, 2006년 2월 발전후원회에서는 고인의 명복을 빌며 학교에서 추모

식을 거행하였다. 이후 고인의 뜻을 받들고자 장남 김세연 (주)DRB동일 전무는 나머지 약정액을 KAIST 테크노경영대학원에 전달하였다. 고인은 가셨지만 그 아름다운 뜻은 길이 남아 후학들에게 계승될 것이다.

테크노경영대학원 10주년 Homecoming Day 발전기금 출연 - 경영과학 12기, 테크노 MBA 2기

지난 토요일 (2006년 5월 13일) 본원 SUPLEX 경영관 아트트리움에는 졸업 20주년을 기념하는 경영과학 12기와 입학 10주년을 기념하는 테크노 MBA 2기 동문들이 한 자리에 모였다. 테크노경영대학원 설립 10주년 Homecoming Day 행사에 참석하여 발전기금으로 경영과학과 12기는 2,000만 원을, 테크노 MBA 2기는 5,000만 원을 목표로 모금이 시작되었고, 많은 동기들의 적극적인 참여로 경영과학과 12기는 약정과 동시에 완납을 해 주기도 하였다. 발전기금 모금에 참여한 동문들은 모교 발전기금 조성 현황과 2010년까지의 새로운 비전을 듣고 뜻을 모아 모교 발전에 힘을 보탬 것을 약속하며 박수를 보냈다.

약정서는 동기 대표가 대리 작성하였으며, 약정서 전달에 이어 박성주 부총장의 감사장 전달이 있었다.

이형용 동문 발전기금 감사패 전달



2006년 2월, KAIST에서 석·박사 과정을 마무리 하고 한동대학교 경영경제학부 교수로 부임하게 된 이형용 동문(경영공학)은 지난달 13일, 졸업 후 첫 Homecoming Day 행사에서 학교 발전을 위해 애쓴 공로로 감사패를 수여 받았다.

재학시절 학생회장을 지내기도 한 이형용 동문은 항상 겸손한 자세로 학교와 학우들을 먼저 생각하여 타 학우들의 모범이 되어왔다. 학교 발전을 위해 적지 않은 기부금을 선뜻 출연한 이형용 동문의 아름다운 마음이 후학들에게 전해져 더욱 큰 열매로 맺히기를 기대한다.

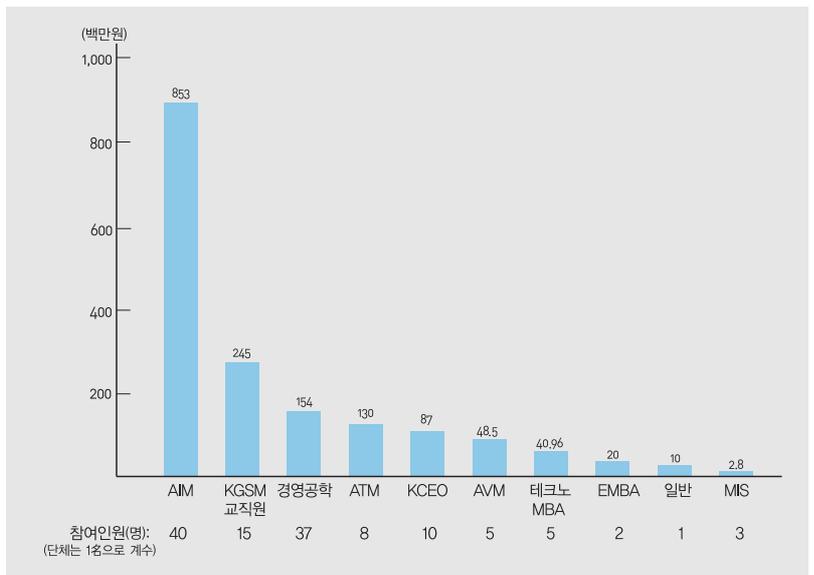
발전기금 기부

1. EMBA 1기

지난 2월 20일, KAIST 테크노경영대학원 EMBA 1기 동문들은 졸업을 기념하여 모교의 무한한 발전을 기원하며 발전기금 1천만 원을 기탁하였다. EMBA(Executive MBA) 과정은 직장 중간간부를 위한 MBA 프로그램으로 KAIST 테크노경영대학원은 올해 첫 졸업생을 배출하였다.

2. AIM 23기

AIM 23기 수료식에서 AIM 23기 동기(대표 지광윤) 발전기금 1천만 원을 전달하고 학교의 발전에 기여할 수 있음을 기쁘게 생각한다 밝혔다. AIM 과정 동문들은 2001년, SUPEX 경영관 301호 강의실을 'AIM 기금 강의실'로 명명하고 매 수료 기수마다 같은 뜻으로 1천~3천5백만 원의 발전기금을 기부해 오고 있다. **☐**



발전기금 기부자 명단(2006. 1 ~ 2006. 6)

전공/과정명	이름(학번/기수)	소속	기부액(원)
EMBA	심의경(1기)	삼성전자 인사팀 부장	10,000,000
EMBA	EMBA 1기 일동		10,000,000
경영공학 박사	이형용(00학번)	한동대학교 교수	10,000,000
AIM	故 김진재(2기)	동일 고무벨트(주) 회장	100,000,000
AIM	AIM 23기 일동		20,000,000
경영과학	경영과학 12기 일동(대표: 김철)		20,000,000
테크노 MBA	테크노 MBA 2기 일동(대표: 최부영)		50,000,000

Exchange Program 현장

글 : 허자은 기자

폴란드 바르샤바 Warsaw School of Economics

2005 테크노 MBA 김봉석

01 대학원 특성 폴란드 수도 바르샤바에 위치한 100년 전통의 Warsaw School of Economics는 폴란드 최고의 Business School로 인정받는 곳이다. 카이스트와 마찬가지로 자국 학생들이 입학하기 선망하는 곳이며, 입학 자체가 굉장히 까다롭다고 한다. 한국과 달리 학부와 대학원이 통합된 개념이며 5년제 과정을 마치면 석사학위를 받을 수가 있다. 유럽 각국의 학교들과 활발한 협력을 통해서 매 학기교환학생수가 100여 명이 넘는다.

02 커리큘럼 교환학생들은 영어로 개설되어 있는 60여 개가 넘는 과목을 마음대로 선택할 수 있다. 대부분의 과목이 학기당 강의시간이 30시간 정도이며, 일부 과목의 경우 44시간, 60시간짜리 과목들도 있다. 카이스트는 학기당 16시간 강의를 1학점으로 인정받을 수 있다.

03 과외활동 학교에서는 환영파티를 비롯해 갖가지 모임들이 많다. 또한 학생자치회가 주축이 되어 교환학생들에게 저렴하고 편리한 여행 및 답사 프로그램을 마련한다. 또한 교내에 각종 스포츠 동호회가 있으며, 교환학생들도 활동할 수 있다. 폴란드는 국민의 95%가 로마 가톨릭이기 때문에 기타 종교에 대한 모임은 찾아 보기가 힘들다.

04 현지 생활 기숙사는 Sabinki라고 불리는 6층 건물이다. 방 내부는 카이스트와 비슷하며 각 방마다 소형냉장고가 설치되어 있고 무선 인터넷 사용이 가능하다. 기숙사 각 층마다 취사장이 있어서 기숙사내부에서 음식을 만들어 먹을 수 있다.



05 경비 교환학생 100여 명 중에서 80%가 유럽국가에서 온 학생들이다. 학교측에서는 다양한 국가의 학생들을 적극 유치하기 위해서 유럽학생이 아닌 학생들에게 월 25만 원의 장학금을 지급한다. 한달 기숙사비가 7만 원 이고 현지 물가가 한국의 70% 수준임을 감안하면 상당히 큰 액수이다. 입국 시 반드시 해외여행자보험을 들어야 하며 왕복항공권은 세금포함 100만 원 정도라고 보면 된다.

06 나누고 싶은 이야기 흔히들 동유럽 여성들이 세계에서 가장 예쁘다는 말을 들은 적이 있다. 정말이다. 더 이상 길게 이야기하면 이미지관리가 힘들어지기 때문에 주제를 돌리겠다. 폴란드를 택한 이유 중에 하나는 이제껏 아무도 지원하지 않았던 나라로 공금증이 컸기 때문이다. 역사적으로 일본과 중국의 침략에 고통 받았던 한국처럼, 러시아와 독일 사이에서 엄청난 희생과 고통을 받았던 폴란드인에게 동질감을 느낀다. 또한 15년 전 사회주의를 버리고 자본주의를 받아들여 급격히 성장하고 있는 폴란드는 70, 80년대 한국을 보는 것 같은 느낌도 든다.

KAIST 경영대학원은 현재 아시아, 유럽, 미국의 우수 경영대학들과의 협정을 통해 교환학생 프로그램을 운영하고 있다. 교환학생 프로그램은 타 문화에 대한 다양한 경험을 쌓고 국제적인 경영 마인드를 형성 할 수 있는 좋은 기회이다. 폴란드, 프랑스, 대만 각 국에서 2006년 봄학기를 보낸 3명의 학우들에게 경험담을 들어보고 앞으로 교환학생을 준비하는 학생들에게 유용한 정보를 담아 보았다.

ESCP-EAP

2005 테크노 MBA 이해승

01 대학원 특성 프랑스 파리에 위치한 ESCP-EAP 경영대학원에 교환학생을 다녀왔다. ESCP-EAP는 유럽 MBA 중 상위 10위 안에 드는 경영대학원으로 파리뿐만 아니라 런던, 베를린, 마드리드, 토론토 등에서도 운영되고 있다. 파리 ESCP-EAP의 건물 내에 약 23개의 nationality의 사람들이 있다고 할 정도로 국제화된 학교이다. 석사과정 프로그램은 거의 학부를 마치고 바로 석사 과정에 들어온 학생들로 주로 직장 경력이 없으며 과정 내의 프로그램으로 6개월간 인턴을 2번 정도하게 된다. 학교의 전체적인 분위기는 젊고 다양성과 창의성이 존중되는 자유로운 분위기이다.

02 커리큘럼 수강신청 전산 시스템이 다소 뒤떨어져 있어서 1,2 차 지방 과목을 신청하면 선착순으로 수강신청이 되는데 누락된 과목의 경우 개인적으로 메일을 받고 다시 사무실에 찾아가서 조율을 해야 한다. 자신이 원하는 과목을 가능한 한 빨리 신청해야 번거로움을 줄일 수 있다. 한 학기 동안 들은 수업에 있어서 전체적으로 아주 만족하는 편이다. 교수님들은 수업 시간에 자신이 스스로 만든 CASE STUDY 자료들을 가지고 수업하고 학생들과 열띤 토론을 나눈다.

03 현지 생활 ESCP-EAP에는 카페테리아 및 식당이 있는데 음식의 질이 좋은데다가 매우 저렴하게 제공되어 점심은 주로 그곳에서 먹었다. 컴퓨터는 하숙집에서나 학교에서나 무선인터넷이 가능했다. 한국보다 좀 느리고 끊기는 경우가 있지만 크게 불편하지는 않았다. 또 국제전화의 경우 네이버폰 등을 이용하여 비용을 최소화할 수 있다.

04 경비 파리에서의 한달에 대략 100만 원 ~130만 원정도면 여유롭게 생활할 수 있다. 비행기표는 'tourcabin' 이나 'whypaymore' 같은 인터넷 저가 항공 여행사를 이용하면 왕복으로 100만 원 넘지 않게



꿀을 수 있다. ESCP-EAP 규정 상 만 28세 이하의 학생은 프랑스 현지 학생 보험에 가입하여야 한다(약 180 euro). 29세 이상은 한국에서 저렴하게 보험가입을 할 수 있다. 자세한 내용은 다음 홈페이지를 참고하면 된다. (<http://www.isic.co.kr/pack2/index.jsp>)

05 준비 미리 짐을 프랑스로 부칠 경우 우체국 택배 EMS를 이용하면 편리하다. 인터넷으로 접수하고 근처 우체국에 방문시간 등을 전화로 예약하면 무료로 짐까지 짐을 가지러 오기 때문에 전화 한 통으로 간편하게 짐을 목적지까지 부칠 수 있다. 본인의 경우 12kg 정도에 비행기로 파리 하숙집까지 11만 원 정도 들었고 도착은 3일~5일정도 걸렸다. 프랑스 존 (<http://www.francezone.co.kr>)은 현지 한인들이 가장 많이 이용하는 생활정보 사이트이다. 픽업신청을 한다거나, 한국에 짐을 부칠 경우에 필요한 정보를 찾을 수 있다.

Exchange Program



대만 국립정치대학 International MBA

2005 MIS-MBA 이상근

01 대학원 특성 대만 국립정치대학 대학원은 외국학생 반 대만학생 반으로 구성되어 있다. MBA 코스는 국제 특화 MBA를 양성하는 곳이기에 중국을 중심으로 하는 아시아 지역 무역 발전 방안과 동서양 기업의 협력 방안에 관심을 두어 가르치고 있다. 모든 수업은 영어로 진행되며, 외국 학생들 증반은 교환학생으로 채워지고, 반은 대만 정부 장학금 및 기타 장학금을 받고 온 제 3세계 학생들 또는 현지 체류 외국 학생들로 구성되어 있다.

02 커리큘럼 대만에 도착해서 IMBA 사무실에 들러 해당 학기 개설 과목을 확인한 뒤, 개강 후 1~2 주 뒤에 신청서류를 제출하면 된다. 가을 학기에는 주로 기본 전공과목을 봄 학기는 심화 전공 과목을 위주로 개설되고 있다. 이번 봄 학기에는 주로 중국 시장 진출을 위한 동서양 기업의 협력 전략과 아시아 시장 발전방향 등에 관한 과목이 개설되었다.

03 과외활동 학교 및 학생회에서 주관하는 대외 활동은 많은 편이다. 초기에는 서로 얼굴을 익히기 위한 점심 피자 파티, 저녁 볼링 파티 등이 있었으며, 학기 중간에는 재미있는 이벤트도 준비되어 있다. 이번 학기에는

Dragon Boat Race, Biking Trip, Golf Trip, Hiking trip 등의 행사가 주말에 열렸다. (<http://www.imba-students.com/>)

04 현지 생활 일단 추위 걱정은 할 필요가 없다. 다만, 비가 언제 내릴지 모르기 때문에 항상 우산을 가지고 다녀야 하며, 습도가 매우 높은 편이다. 해가 내리질 때는 Sun cream 바르는 것도 잊지 말아야 한다. 노트북을 가져올 경우 컴퓨터 사용이나 인터넷 이용에는 문제가 없으나, 110V 플러그를 가져와야 하며, 본인의 어댑터가 프리볼트를 지원하는지 확인해야 한다.

05 경비 한국 물가 보다 약 20% 정도 저렴하여 일반적인 생활 경비는 (NT \$1 = 130 기준) 30만 원 정도면 넉넉하다. 식비는 2,000원 안팎에서 한 끼를 해결할 수 있다. 기숙사 비는 KAIST와 상호 면제 협정이 체결되어 있다. 보험료는 5개월 해외유학생 보험으로 약 15만 원 정도 지불하였다. 비행기표는 아시아나 항공을 약 45만 원 선에서 1년 왕복 티켓을 구입하였다. 틈틈이 해당 항공사 유류 할증료 공지 사항을 보고 오르기 전에 구매를 완료하면 비용을 절약할 수 있다.



6/22 ~ 7/21	KAIST-UW 해외연수 Program
6/26 ~ 8/18	2006 여름학기 인턴실습(우리은행 외 4개사)
7/6	AIM 24기 수료식
7/8 ~ 7/22	EMBA 2,3기 Field Trip
7/11	AIC 10기 수료식
7/28 ~ 8/1	2007 경영공학전공 석·박사과정 모집
8/7 ~ 8/25	Simulated Immersion Program
8/14 ~ 8/16	Faculty Case Workshop
8/18	2005학년도 후기 학위수여식
8/18 ~ 8/19	EMBA 2,3기 학생전체 워크숍
8/24	KAIST 후기입학식 및 신입생 오리엔테이션
9월 말 ~ 10월 초 (예정)	제4회 KAIST Case Competition
9/4 ~ 9/7	2006 MBA Job Fair Week
9월 셋째 주	2006 MBA Open School

■ ■ 지난 호 보기

2006 봄을 맞이하여 새롭게 개편한 지난 프런티어 35호에 대한 테크노인들의 의견을 들어보았다.

이 병 진 (텔레콤 MBA 2006학번)

재학생 중에 창업을 준비하고 있거나 이미 창업에 성공한 사례들을 소개한다면, 새로운 자극이 될 수도 있을 것 같고, 실질적인 도움을 얻을 수 있을 것 같습니다.

김 지 수 (테크노 MBA 2005학번)

졸업한 선배들의 이야기를 듣고 싶습니다. 학교를 통해 발전하게 된 점이나 아쉬웠던 점 등 보다 피부에 와 닿는 소재들을 다루었으면 합니다. 창업 특집이나 동문들이 진출해 있는 주요 기업소개를 연재해도 좋을 것 같습니다. 그리고 독자들의 눈을 넓힐 수 있는 다양한 기사, 예를 들면 외국 MBA 사례나 교내의 여러 과정(AIM, ATM 등)의 이야기도 흥미로워 보입니다.

정 나 래 (교학팀 발전기금 담당)

산뜻한 느낌이 좋았습니다. 표지 디자인은 KAIST 만의 색깔을 만들어

가는 것이 중요하다고 생각합니다. 마지막 페이지 알림란은 정보전달이 목적인 만큼 좀 더 눈에 띄게 편집해 주세요.

김 지 호 (테크노 MBA 2005학번)

크기와 재질이 훨씬 좋아졌습니다. 다만 디자인에 있어서는 보다 KAIST, 경영 등을 강조할 수 있는 이미지를 사용했으면 합니다. 재학생/교수/직원들이 가까운 사람들에게 축하나 전하고 싶은 메시지를 남길 수 있도록 '구성원 한마디' 코너를 만들었으면 합니다. 교환학생들이 느끼는 한국, KAIST에 대한 생각을 들어보는 것도 의미 있을 것 같고, 재학생 칼럼을 만들어 우리 학생들의 생각을 들어보는 것도 의미 있어 보입니다.

정 숙 (전산센터)

종이 질감이 한층 좋아져서, 읽기에 편안합니다. 앞으로 일상 생활에 유용한 'Book', 'Food', 'Health' 등의 정보도 다루었으면 좋겠습니다.

