

KAIST
테크노경영대학원
Graduate School of Management

Frontier

KAIST Management Update



CONTENTS

- | | | |
|---|--|------------------|
| 2 나침반
안병훈 대학원장 | 11 인터넷 핫사이트 | 19 연구실 소개 |
| 3 특별기고
KAIST 박태원 이사장 | 12~13 교수칼럼
한민희 교수 | 20 동아리 소개 |
| 4~7 테크노경영대학원 소식 | 14~15 Management Tips
벤처 비즈니스 배종태 교수
금융공학 김인준 교수 | 21 AIM 소식 |
| 8 신입교원 소개 | 16 동문 탐방
i2 Technologies 김경호 박사 | 22 알림란
MBA 입시 |
| 9 신규비학위과정
최고벤처경영자(AVM)과정
최고지식경영자(CKO)과정 | 17 국제교류코너 | |

테크노경영대학원 계간지 'Frontier'
1998 AUTUMN Vol.2 No.4 (통권5호)
발행일 1998년 10월 15일
발행인 안병훈
편집인 김영걸
발행처 한국과학기술원 테크노경영대학원
서울 동대문구 청량리동 207-43
TEL 02) 958-3246
FAX 02) 958-3010
디자인 경희디자인 02) 263-7534

예상을 뛰어넘는 일!

삼성 SDS의 정보전문가들과 만나보십시오. 예상을 훨씬 뛰어넘는 정보경쟁력을 드립니다.



박사 140명, 기술사 60여명,
국제컨설팅요원 1,300여명의
정보전문가들이 한차원 높은
삶의 질을 구현해드립니다

정보기술 서비스 전문회사

SAMSUNG

삼성SDS

이제는 더 빠르고 강한 정보경쟁력을 갖춘 개인과 기업, 국가만이 생존할 수 있습니다.
정보컨설팅, 네트워크, 컴퓨터통신, 정보유통과 정보교육 등 무한한 정보의 신천지를 향해 앞서가는
삼성 SDS. 강력한 정보인프라 구축의 노하우를 갖춘 140여명의 박사과 60여명의 기술사,
1300명에 달하는 국제 컨설팅라이센스 보유자들을 포함한 삼성 SDS의 정보인프라 전문가들과
만나보십시오. 한차원 높은 21세기 정보경쟁력을 눈앞에 실현해드립니다.

▶ 삼성SDS는 Quality of Life 를 추구합니다.

정보컨설팅
1,300여명의 국제 컨설팅라이센스를 보유한 정보전략가들의 정보전문컨설팅
SI(System Integration)
세계 첨단기술로 고객이 원하는 최적의 정보시스템 구축.
SM(System Management)
시스템 기획, 설계, 응용 프로그램의 표준화, 사후관리까지 -

정보통신
수백개 국내외의 통신거점을 통한 멀티미디어 정보 고속도로망
유니텔
생활의 수준을 바꾸어 놓은 생활속의 컴퓨터 통신, 유니텔
멀티캠퍼스
정보화시대의 정보교육 인프라를 구축하는 삼성SDS의 교육프로그램

99학년도 MBA과정에 초대하면서



마치 IMF시대가 도래할 것을 예측이나 한 듯 KAIST는 1996년 3월 서울 홍릉캠퍼스에 “테크노경영대학원(Graduate School of Management)”을 설립하였다. 그리고 새롭게 태어난 이 대학원의 설립목표와 교육과정이 지금 IMF체제하에서 우리가 그토록 필요로 하는 내용들을 핵심으로 삼고 있는 것은 우연만은 아닌 것 같다. 지난 30년 간의 우리나라 경제사회 발전과정은 자만에 빠진 “우물 안 개구리”의 모습이었으며 결국 우리는 IMF체제라는 불명예를 안게 된 것이다. 그러나, 이 불명예는 오히려 지식과 두뇌, 창의력을 바탕으로 다시 태어나기 위한 노력을 하도록 해 준 귀한 선물이 아닌가 한다.

거듭나기 위한 우리의 노력 중에 가장 핵심적인 과제는 IMF 이후, 또 구조조정 이후를 이끌고 갈 “사람”을 확보하고 키우는 문제이다. 이미 선진국의 우수 경영대학원들은 대대적인 교과과정 개혁작업을 마무리 짓고, 지식, 정보, 신금융 등에 보다 많은 역점을 두고 있다. 테크노경영대학원은 바로 이러한 국제적 추세를 미리 인식하고, 21세기를 이끌어 갈 전천후 인력을 양성코자 국내 일반 경영교육과는 차별화된 새로운 경영교육의 모델을 제시하고 있는 것이다.

테크노경영대학원에는 학문적 수월성을 유지하는 경영공학 석·박사과정, 경영교육의 기초를 철저히 교육하는 학사과정(산업경영학과), 그리고 현장과 실무에서의 Top을 추구하는 Techno-MBA과정 외에 MIS-MBA, Telecom-MBA, 금융공학-MBA 및 Green-MBA 등의 특화된 MBA과정을 두고 있다. 특히 99학년도부터는 Techno MBA과정을 대학원의 간판 MBA과정으로 확대시켜, TOM Track, Venture Track, IT Track, Marketing Track 및 Finance Track 등의 집중분야를 두어, 경영학 석사로서 최소한 이수해야 할 경영분야 과목들을 공통으로 이수하게 하고, Track 별 추가선택과목을 이수하도록 하였다.

정보화, 지식화 및 세계화로 특징 지워지는 21세기를 준비하기 위해 통상적인 경영관련 교과목들 외에도 국제규범의 체화를 위한 Global Leadership Program을 운영하고 있으며 정보통신기술을 일상적으로 이용할 수 있도록 학생별 네트워크 포트설치, 네트워크형 강의실, 지식공유 시스템, 전자도서관 상시 이용 등 인프라 구축에도 힘쓰고 있다. 이밖에도 최고정보경영자과정(AIM), 최고벤처경영자과정(AVM), 최고지식경영자과정(CKO) 등 기업의 최고경영진들을 위한 프로그램을 마련하여 학생과 경영진 간의 대화 및 교류, 산 경험의 도출 등 다양한 시너지 효과를 추구하고 있다.

이러한 유익하고도 필요한 교육과정들을 보다 많은 사람들, 특히 새시대를 대비하고자 하는 개인들에게도 개방하고자 자비학생제도, 교육경비용자제도 등을 도입하였고, 1998년 11월부터는 SK그룹의 출연기금으로 새로운 교육 연구시설을 갖춘 테크노경영관이 우리 앞에 나타난다. 21세기의 우리나라를 이끌고 가기 위해서는 세계화이슈, 정보기술혁신, 팀 위주의 경영, 벤처 및 기업가정신의 핵심역량을 체득하여야 한다. 그리고 테크노경영대학원은 바로 이러한 역량을 모든 이에게 심어줄 것이다.

테크노경영대학원장
안 병 훈

전문인 양성의 선도적 역할을 바라며

KAIST 이사장
박 태 원



테크노경영대학원이 96년 3월에 출범한 후 단기간 내에 거두어들이 수많은 업적은 KAIST의 발전에 공헌하였을 뿐만 아니라, 우리 사회에 신선한 충격을 주어 새로운 교육기관이 필요함을 보여주었다. 이는 안병훈 대학원장을 중심으로 교수, 직원, 학생, 동문 여러분의 노력이 결집된 성과라고 생각된다. 학문과 교육의 발전에 있어서 학제(學際)간 과정의 중요성이 많이 논의되고 있고, 공학 교육에서도 지식과 기능뿐만 아니라 직업관, 윤리관, 희생정신, 투지, 사명감 등을 두루 갖추게 하는 전인 교육이 강조되고 있다. 공학위주 전문성 교육에 덧붙여 창의성, 합리성, 사회성 그리고 공정성 교육이 강화되어야 한다는 것이다. 기술과 경영을 접목하여 기술을 아는 경영인, 경영을 아는 기술인을 교육시키는 테크노경영대학원은 이러한 오늘날의 상황에 꼭 맞는 새로운 교육기관이다. 기존 석·박사 과정 교육은 물론 국제 수준의 연구활동을 확대, 발전시키고 이와 더불어 21세기가 요구하는 기술경영·경영정보·통신경영정책·금융공학 및 환경경영·정책 분야 MBA과정을 설치하고, 산업계의 호응을 받고 있는 최고정보경영자(AIM)과정, 통신복합학문(ITSP)과정 등을 개설하여 많은 교육 성과를 올려 다른 대학의 유사학과에도 좋은 모범이 되고 있다.

앞으로의 KAIST 테크노경영대학원은 무엇보다도 교육 내용의 선도적 구성과 교육방식에서의 최신 기법 도입에 주력하여야 할 것이다. 최근의 정보기술 발전, 벤처사업의 대두, 금융산업에 대한 사회적 요구 등이 많이 반영되어야 하며 외국인 교수의 초빙, 해외우수대학과의 학생교류 등이 활발히 이루어져야 한다.

우리 나라의 전문인력 숫자는 해외 선진국들에 비해 턱없이 부족하며, 그나마 우리가 갖고 있는 전문인력조차 제대로 활용하지 못하고 있다는 지적을 받고 있다. 많은 분야에서 총론(總論)에는 적합한 전문인력이 많이 있지만, 각론(各論)에 필요한 전문 인력이 부족하다고 한다. 21세기를 선도해 나갈 인력은 과거와는 달리 총론과 각론을 함께 보는 시각을 갖추어야만 한다고도 한다.

우리나라가 지금과 같은 어려운 시기를 극복하고 발전하려면 막강한 전문인력의 집단이 필요하다.

테크노경영대학원은 이런 점을 생각하여 더욱 많은 전문인력을 양성하는데 선도적 역할을 하여 주기를 기대한다.

테크노경영대학원 2호관이 세계수준의 경영대학원에 걸맞는 시설로 10월말 경 완공되리라는 전망이어서 Hardware적인 시설은 어느 정도 자리가 잡힐 것으로 기대된다. 하지만 더 중요한 것은 Software적인 내용을 충실하게 하는 것임은 두말할 필요가 없다. 앞으로 KAIST 테크노경영대학원의 비약적인 발전을 기대해본다. KAIST가 지향하는 Top 10 사업과 아울러 테크노경영대학원도 모든 면에서 선도적인 자세로 더욱 정진하여 주기 바라며, Frontier 또한 훌륭한 글들로 테크노경영대학원 발전에 이바지하여 주기 바란다.

최고벤처경영자(AVM)과정 신설

- 과학기술부와 벤처기업협회의 후원으로 10월 개설
- 벤처기업가, 벤처자본가, 벤처정책담당자들을 대상

KAIST 테크노경영대학원은 10월 9일, 과학기술부와 벤처기업협회의 후원으로 벤처기업 최고경영자들을 위한 특별교육 과정인 최고벤처경영자(AVM)과정을 개설하고 입학식을 가졌다. 국내 최초의 벤처경영자 전문 교육 프로그램인 최고벤처경영자(AVM: Advanced Venture Management)과정은 벤처기업가, 벤처자본가, 벤처정책담당자들을 대상으로 4개월 동안의 교육과정으로 진행된다. 본 과정은 벤처산업의 육성이나 벤처기업의 성공요소는 경영과 사람에 있다는 신념 하에 성장단계의 벤처경영에 필요한 새로운 패러다임의 이론과 능력 배양을 교육목표로 하며, 주요 교육프로그램은 성공을 위한 기업가 정신, 경영자에게 요구되는 일반경영능력, 사업기획 및 자원의 효과적 활용방법 등의 경영지식/이론 및 토의 분야와, 벤처경영실습과 국내외의 현황 및 우수사례 분석 등의 실습 및 심층사례분석 분야로 구성된다. 벤처경영실습 과정에는 특히 교육참여자 간의 경험 공유와 교류 활성화, 관심 사업분야 연구의 장이 될 Business Clinic 과정이 포함된다. 벤처산업은 침체된 국내 경제의 회복은 물론 21세기 세계 경제를 이끌어갈 핵심산업으로 각광받고 있다. 창업보다 창업한 벤처기업의 성장이 더욱 중요한 벤처산업의 현실에서 KAIST 테크노경영대학원의 최고벤처경영자과정이 벤처산업의 미래를 주도할 최고경영자 육성에 기여할 수 있을 것으로 기대된다. (자세한 사항은 9페이지 참조)

'매경-KAIST' 산학협동협정식 가져

- 최고지식경영자(CKO)과정 공동 개설



KAIST 테크노경영대학원과 매일경제신문사는 8월 19일 '매경-KAIST' 산학협동협정 조인식(사진)을 갖고 국내 최초의 최고지식경영자(CKO: Chief Knowledge Officer)과정을 개설, 9월 29일 입학식을 가졌다. 안병훈 KAIST 테크노경영대학원 대학원장과 장대환 매일경제신문사장이 공동으로 서명한 산학협동협정에 따라 '매경-KAIST'는 기업 등 조직 내에서 지식경영을 주도적으로 도입, 확산시켜 나갈 최고지식경영자(CKO)를 양성하는 등 상호협력관계를 더욱 확대키로 했다. 지난 7월 일반과정으로 개설된 지식경영아카데미에 이어 9월부터 개설된 최고지

식경영자(CKO)과정은 지식경제시대를 주도할 고위 의사결정권자에게 조직내의 지식창출, 공유, 확산을 위한 심층적이고 구체적인 전략 등의 각종 노하우와 스킬을 제공하여 조직은 물론 국가의 경쟁력을 제고하는 것을 목적으로 마련된 과정이다. '매경-KAIST' 산학협동협정조인식에서 안병훈 대학원장은 '한국경제가 IMF를 극복하기 위해서는 구조적인 해결책이 필요하다'면서 'CKO과정개설을 통해 국내기업들이 지식경영이라는 선진 패러다임을 적극 도입해 선진국수준의 경쟁력을 갖출 수 있는 계기가 됐으면 한다'고 밝혔다. 장대환 사장은 '지식경제라는 새로운 패러다임의 등장에 따라 지식경영은 경제를 이끌어 나가기 위한 중요한 전략중의 하나'라며 '한국경제의 주축인 일선 현장의 경영진들이 지식경제의 주체로 거듭나는 데 이번 과정이 일조하기를 바란다'고 말했다. (자세한 내용은 10페이지 참조)

특별 초청 세미나 개최

- 재정부 이규성 장관, 교육부 이해찬 장관 등 국내외 주요인사 초청



테크노경영대학원에서는 이해찬 교육부 장관을 초청하여 7월27일 국제회의실에서 '국민의 정부 고등교육 정책방향'이라는 주제로 특별강연을 마련하였다. 이해찬 장관은 21세기 정보화 사회, 세계경쟁시대에 국가 경쟁력을 확보하기 위해서는 고등교육 인력이 절실히 필요하며, 현재 우리나라의 교육은 이러한 사회적 필요를 제대로 반영하지 못하고 있음을 지적하였다. 또한 IMF 상황에서의 급격한 사회 변혁기에 교육개혁을 추진하는 것은 더욱 힘든 과제임에 틀림없지만, 현재 교육개혁의 성패가 앞으로 우리나라의 진운을 결정하는 일이

될 것임을 강조했다. 테크노경영대학원은 1998년 가을학기에도 각 전공별로 특별 세미나를 개최하고 있다. 금융공학전공(FE-MBA)은 9월 14일부터 매주 월요일에, 경영공학전공은 9월 15일부터 매주 화요일에 서울캠퍼스 1호관 국제회의실에서 세미나를 개최한다. 9월 중에 금융공학전공(FE-MBA)은 9월 14일에 흥인기 증권거래소 이사장을 초청하여 '글로벌 스탠다드 경영의 세계적 확산'이라는 주제로, 9월 21일에 이규성 재정부 장관을 초청하여 '최근 경제상황 진단 및 향후 대응방향'이라는 주제로 세미나를 가졌다. 경영공학전공은 9월 15일에 김효석 정보통신정책연구원장을 초청하여 'IMF체제 하의 정보통신산업 현황과 과제'라는 주제로, 9월 22일에 최중찬 건설교통부 차관을 초청하여 '정부개혁추진 방안'이라는 주제로 세미나를 가졌다. 11월 중에는 강창희 과학기술부 장관과 배순훈 정보통신부 장관을 초청하여 특별 세미나를 개최할 예정이다. (이후 세미나 일정 및 초청연사 등 자세한 사항은 인터넷 홈페이지를 통해 확인할 수 있다)

정보통신기업 생존전략 국제 워크숍 개최

- 8월 17~19일, 양재동 교육문화회관에서
- 정보통신산업의 해결과제와 비전 제시



KAIST 테크노경영대학원 통신경영/정책전공(Telecom-MBA)과 통신경영/정책 연구센터에서는 지난 8월 17일부터 19일까지 3일간 서울 양재동 교육문화회관에서 '무한경쟁 환경에서의 통신기업 생존전략'을 주제로 국제 워크숍을 개최하였다. 한인구 교수(KAIST 테크노경영대학원)의 사회로 진행된 이번 워크숍에는 국내에서는 기조연설을 담당한 경상현 전 정보통신부 장관을 비롯, 김재철(KAIST 교수), 장석권(한양대 교수), 이명호(정보통신정책연구원 실장), 손영호(Arthur & Andersen 상무이사), 정인철(Monitor 이사) 등의 정보통신 전문가들이 연사로 참석했으며, 해외에서는 AT&T의 Ann Skudlark 연구실장과 일본 NTT의 Konosuke Kawashima 연구실장 등 업계 전문가들, June S. Park 아이오와대 교수, Larry Le Blanc 반더빌트대 교수 등이 연사로 참석하였다. 이번 워크숍을 준비한 차동완 교수(KAIST 테크노경영대학원, 2000년 INFORM 조직위원장)는 "최

근 하루가 다르게 급격한 성장을 거듭하고 있는 국내 통신산업은 그 외형적 팽창에도 불구하고 핵심기술의 미비, 국내기업 간의 출혈경쟁, 통신서비스시장의 대외개방 등으로 인해 많은 선결과제를 안고 있으며 이번 기회를 통해 21세기 정보통신 사회에서 살아남을 수 있는 많은 전략들이 소개되었다"라고 평가하였다.

“환경친화적 제품개발” 국제세미나 개최

- “환경친화적 제품개발(DFE)” 기법의 전략과 실천방안 제시
- 테크노경영대학원 환경경영/정책전공 주관으로 10월 1일 개최



KAIST 테크노경영대학원 환경경영정책연구센터(소장: 安柄勳 대학원장)는 10월 1일 KAIST 서울캠퍼스에서 ‘환경친화적 제품개발 (DFE: Design for Environment)의 전략과 실천’을 주제로 <’98 KAIST 테크노경영대학원 Green-MBA 국제세미나>를 개최하였다. 기업의 환경경영 실무자와 환경전문가, 전공 학생들을 대상으로 한 이번 세미나에서는 세계적으로 DFE 기법의 발전을 선도하고 있는 유럽의 제품개발 동향과 사례에 대해 영국 서레이대학 환경친화 설계연구센터(Center for Sustainable Design at Surrey Univ.)의 마틴 차터(Martin Charter)교수의

발표가 있었으며, LG전자 생산기술센터의 김영규 책임연구원이 국내의 DFE 추진사례를 소개하였다. 특히 김 연구원은 지난 3년간의 에어컨, TV, 세탁기, 컴퓨터 등에 대한 DFE 기법 적용결과 해체시의 분해성과 환경친화성을 획기적으로 개선한 사례를 중점적으로 소개하였으며, 항공대학의 차근호 교수는 세계적인 DFE의 동향을 바탕으로 국내기업의 환경친화적 제품개발에 필요한 실제적인 추진전략을 소개하였다. 세미나를 주관한 환경경영/정책전공(Green-MBA)의 책임교수인 이승규 교수는 “DFE 기법을 적용하지 않고 신제품을 개발하는 전통적인 방법으로는 더 이상 세계시장에서의 경쟁이 불가능할 것”이라며, 특히 폐기물 부담이 큰 자동차·가전·컴퓨터·사무기기 등의 향후 시장동향은 재사용과 재가공, 재제조, 재활용이 용이하도록 제품설계가 근본적으로 변해야 한다는 점을 강조하였다. KAIST 테크노경영대학원은 98년부터 환경경영/정책전공(Green-MBA)을 개설하여 환경친화적 경영실무 전문가를 양성하고 있으며, ‘환경친화적 제품개발’을 위한 DFE 기법 등 환경문제 해결을 지원할 수 있는 다양한 프로그램을 준비하고 있다.

한국경영과학회 추계학술대회

- 10월 10일, KAIST 서울캠퍼스에서 개최

한국경영과학회(회장: 차동완, KAIST 테크노경영대학원 교수) 추계학술대회가 10월 10일(토), KAIST 테크노경영대학원(서울 홍릉캠퍼스)에서 개최되었다. 이번 학술대회의 주제는 ‘지식·정보화 시대의 경영과학’이며, 대우정보시스템 김용섭 사장의 “세계경영과 정보화”에 대한 특별강연과 함께 지식경영 및 전자상거래보안에 대한 튜토리얼을 비롯하여 100여편의 학술논문이 발표되었고, 데이터마이닝 등 첨단 소프트웨어의 전시도 함께 이루어졌다. 사단법인 한국경영과학회는 1976년에 창립되어 우리나라의 경영과학분야에서 경영관리의 과학적 이론정립을 위한 계량적 분석방법과 행동과학적 분석방법에 대한 연구를 중심으로 하는 학회로서 2,000여명의 회원과 5개의 지방지회(부산/경남지회, 대구/경북지회, 충청지회, 호남지회, 강원지회) 및 5개의 전문연구회(정보기술, 네트워크, MIS, GIS활용, 데이터마이닝)로 구성되어 있다.

■ 1999학년도 학·석·박사과정 신입생 선발

지난 8월 29일(토), 99학년도 석·박사과정 시험 1차 합격자가 발표되었다. 1차합격자들을 대상으로 한 2차 면접 시험은 9월 2일부터 5일까지 각 학과 별로 치루어졌으며, 이를 통해 9월 9일 최종합격자가 결정되었다. 테크노경영대학원에서는 석사 45명, 박사 27명이 합격하였으며, MBA과정 학생들을 선발하는 석사과정 2차모집은 11월 9일부터 원서교부를 시작한다. 원서 접수는 11월 27일부터 12월 3일까지이며, 12월 7일 시행되는 TOEFL 시험과 12월 18일부터 21일까지 이루어지는 면접시험을 통하여 12월 24일 최종발표를 하게 된다. (기타사항은 홈페이지 참조 <http://kgsm.kaist.ac.kr>)

■ MBA과정 교육경비 융자 지원: 학자금 전액 대출

KAIST 테크노경영대학원은 국민은행과 연계하여 MBA과정 학생들의 학자금 전액에 대한 대출제도를 실시한다. 단일 대학원 차원에서 국내 처음으로 실시되는 학자금 전액 대출은 대출을 희망하는 MBA과정 모든 재학생이나 신입생을 대상으로 하며 졸업후 최장 5년동안 균등 상환하는 방식으로 운영된다. 이번 KAIST 테크노경영대학원의 학자금 전액 대출제도는 특히 타 대학들이 IMF와 금융권 구조조정으로 대출을 최소화 하는 상황에서 이루어져 대학가의 주목을 받고 있다.

■ 외국계 경영컨설팅사 취업설명회 개최

서울캠퍼스에서는 테크노경영대학원 학생들을 대상으로 세계적 명성을 가진 외국계 컨설팅회사들이 3차례 걸쳐 취업설명회를 개최하였다. 1차는 9월 9일(수) McKinsey.Inc사가, 2차는 9월 14일 Andersen Consulting사가, 3차는 9월 24일 Boston Consulting Group사가 우수한 학생

들의 유치를 위한 슬라이드 소개, 채용절차 안내, 질의 응답 등의 순서를 가졌다.

■ 대우정보시스템과의 산학협동 워크샵 실시

테크노경영대학원 경영정보전공(MIS-MBA)에서는 7월 10일부터 11일까지 용인 대우인력개발원에서 대우정보시스템과의 산학협동 워크샵을 개최하였다. 특히 이번 워크샵은 MIS분야의 교수 및 전공학생들이 다 함께 모이는 첫번째 행사여서 큰 관심과 주목을 받았다. 이번 산학협동 워크샵에서는 테크노경영대학원 각 연구실의 연구과제 및 최근 동향에 대한 발표가 있었고, 대우정보시스템에서는 대우그룹의 세계경영 및 정보화전략, 대우정보시스템의 경영전략 및 정보화추진사례를 발표하였다. 또한 산학협동을 위한 대화 및 토의, 족구·축구 등 다양한 프로그램이 이루어졌다.

■ MBA과정, 글로벌 프로그램 강화

테크노경영대학원의 MBA과정에서는 21세기 세계화를 위한 각 전공별 글로벌 프로그램을 실시하였고, 이번 여름학기에 보고회 및 환영식을 가졌다. 기술경영전공(Techno-MBA)은 8월 17일(월), 미국 RPI대학에서 가졌던 국제화교육에 대해서 발표하였고, 금융공학전공(FE-MBA)은 8월 21일(금), 미국 어바나 샴페인의 일리노대학과 어바인의 캘리포니아 대학에서의 국제화 교육에 대한 보고회를 가졌다. 경영정보전공(MIS-MBA)은 여름학기 중에 학생들에게 국제감각을 향상시키기 위한 Presentation Skills Workshop을 실시하였다.

■ 과학재단 신규과제 선정

테크노경영대학원의 김영걸, 이희석, 한인구 교수팀은 한국과학재단에서 실시하는 '98년 특정기초연구 신규과제

공모에서 "전략적 지식경영을 위한 통합 지식관리 시스템 설계 및 구축"이라는 연구과제로 선정되었다. 본 연구는 최근 국내외에서 21세기의 새로운 경영패러다임으로 관심을 끌고 있는 지식경영분야에서 KAIST 테크노경영대학원이 선도적 역할을 하는 주요한 계기가 될 것으로 기대된다. 연구기간은 1998년 9월부터 2001년 8월까지 3년이며 총 연구비는 1억8천만원이다.

■ 기술경영전공 (Techno-MBA), 가을학기 간담회(Orientation)

9월 9일(수), 대강당에서 열린 가을학기 간담회를 통해 기술경영전공에서는 재학생들에게 학사일정 및 학교생활의 방향을 제시하고, 신입교원 소개의 시간을 마련하였다. 주 논의사항으로는 경영사례 개발계획안내, 논문, 경영자문실습의 운영 계획 등이 있었다.

■ 환경경영/정책전공(Green-MBA) 워크샵 개최

9월 4일(금)-5일(토), 환경경영/정책전공(Green-MBA)에서는 워크샵을 통해, 한국가스공사 평택인수기지를 견학하고 교과목 설명, 논문지도, 경영자문실습 등 전반적인 학사생활에 대해 논의하였다.

■ 해외저널 인터넷 데이터베이스 ProQuest Direct 서비스 개시!

테크노경영대학원에서는 서울 도서관에 UMI(미국)사의 on-line 서비스인 ProQuest Direct(PQD)를 정식으로 도입, 학생들의 문의에 대한 자세한 안내를 실시하고 있다.

올해 새롭게 KAIST 가족이 되신 두 분의 교수님,
김상용 교수님과 이인무 교수님을 소개한다.
아직 낯설은 이들 교수님께 KAIST에 오시게 된 동기와 관심분야 등
몇몇 궁금한 것들에 대해 물어보았다.



김상용 교수

김상용 교수님은 현재 마케팅원론과 마케팅조사론 강의를 맡고 계시며, 관심분야는 유통, Promotion, Pricing, 전자상거래 등이다. KAIST가 도전할 수 있는 연구중심의 학교라는 점에 매력을 느껴 왔으며 이곳에 오게 된 동기를 말씀하셨다. 교수님께서 학생의 이야기를 잘 들어주는 스승, 학업 이외의 개인적인 고민까지도 함께 나눌 수 있는 스승이 좋은 스승이라고 생각하고 계셨다. 대학시절, 같이 고민을 나눌 수 있는 교수님이 없어 혼자 힘들었다며 학생들이 부담 갖지 말고 어떤 이야기도 좋으니 고민이나 상담이 필요하면 언제든지 찾아오라고 말씀하시고, 학생들과 보다 가까워지기 위해 첫

수업부터 학생들의 이름을 모두 외운다고 하셨다. 또한 KAIST 학생들의 경쟁의식과 진지한 태도는 바람직하게 생각되지만 생기고 활발한 모습이 부족한 것 같으며 너무 학업에 치중하기보다는 조화로운 생활을 하기 바란다는 당부도 잊지 않으셨다. 세계를 활동 무대로 삼아야 하는 KAIST의 학생으로서 외국어 학습에도 많은 노력을 기울여야 한다고 조언하시기도.

학력 | Ph.D. in Business Administration, Duke University (1995년 9월)
M.S. in Industrial Administration, Carnegie-Mellon University (1990년 5월)
B.A. in History, 서울대학교 인문대학 서양사학과 (1987년 8월)

이인무 교수

이인무 교수님의 전공은 기업재무관리로, 실증분석을 통한 기업의 자금조달방법, 기업내부자의 자사주 거래가 회사주가에 미치는 영향, 기업의 위험관리 등이 주요 연구 분야이다. KAIST는 우수한 학생들이 모여 있고, 교수들도 끊임 없이 연구하는 곳으로 알고 있으며 국내에서 가장 좋은 연구 환경을 갖고 있다고 생각되어 이곳에 오게 되었다며 KAIST 테크노경영대학원 가족이 된 배경을 설명하셨다. 이번 학기에는 증권시장론, 재무관리 강의를 맡고 계신다. 현재 우리나라 기업은 위험관리가 취약하다며, 최고경영자들에게 올바른 위험관리 개념을 인식시키고, 실무담당자들에게는 필요한 기술을 교육하는 일에 많은 노력을 기울여야 할 것이라며 앞으로의 계획을 설명하셨다. KAIST 학생들에게는 너무 학교 안에서 책과 논문 위주의 학습에 치중하지 말고, 현실인식에 보다 많은 관심을 갖는 것이 필요하다고 당부하셨다.



학력 | Ph.D. Finance, University of Illinois at Urbana-Champaign, Champaign, IL (1995년 5월)
M.S. Finance, University of Illinois at Urbana-Champaign, Champaign, IL (1995년 5월)
B.A. 고려대학교 경영대학 경영학과 (1988년 2월)

김 창 연 기자

최고벤처경영자(AVM)과정

최고벤처경영자과정을 개설하면서 ...

배 중 태 최고벤처경영자과정 책임교수

우리나라에서는 벤처기업 “창업”에 대한 사회적 관심도는 매우 높으나, 이미 창업한 벤처기업의 성장·발전에 대한 관심과 지원시스템은 미흡한 편이다. 벤처기업이 성공적으로 창업하여 기업규모가 점차 커지게 되면, 벤처기업가들은 성장에 따르는 새로운 외부환경 및 내부여건에 직면하게 되고, 점차 경영의 필요성에 대한 인식이 높아지게 된다. 이 단계의 벤처기업가들은 이제 모든 일을 직접 수행하는 실행자(Doer)에서 경영자(Manager)로 변신할 때를 맞이한 것이다. 보통 기술자 출신의 벤처기업가는 창업후 3~5년이 지나서야 경영이 정말 중요하다라는 사실을 느끼게 된다고 한다.

그러나 이러한 변신은 새로운 경영능력과 새로운 패러다임의 변화를 요구하는 매우 어려운 과정이다. KAIST 테크노경영대학원 기술경영·정책연구센터에서는 이러한 상황에 접하게 되는 벤처기업가들을 위해서 새로운 형태의 “최고경영자과정”을 준비해왔다. 지난 일년간의 준비과정을 거쳐 이번 가을에 기존 최고경영자과정과는 차별화된 최고벤처경영자(AVM: Advanced Venture Management) 과정을 시작하였다.

벤처기업의 여러 성공요인 중에서도 가장 중요한 것이 사람, 즉 벤처기업가 자신이다. 유능한 벤처캐피탈리스트들은 벤처 투자를 결정할 때, 무엇보다 벤처기업가의 경험과 능력, 그리고 비전을 중요시한다. 따라서 벤처기업이 성공에 이르는 가장 큰 열쇠는 벤처기업가 자신의 능력을 더욱 높이려는 부단한 노력이다. 자금 지원, 입지지원 등 제반 지원정책이 제대로 결실을 맺기 위해서도 국제 감각을 가진 유능한 벤처경영자의 존재는 더욱 소

중하다. AVM과정의 고객은 바로 이들, 벤처기업가들이다.

AVM과정은 교육대상을 “벤처기업 최고경영자” 등으로 특화하였을 뿐 아니라, 교육내용과 방법도 벤처기업 고유의 문제해결 및 실제적용을 강조하고 있으며, 산업계 리더 등 우수 강사진의 확보를 통해 교육수준 및 교육체계를 차별화하고 있다. 아울러 교육수요자인 벤처기업협회, 정책공급자인 과학기술부, 성과확산자인 매일경제신문이 함께 후원하여 이 과정의 성공적인 기획, 운영, 확산을 위한 시스템을 갖추었다.

AVM과정은 연 2회 봄학기, 가을학기에 개설되며, 학기별로 40명씩을 선발할 예정이다. 교육기간은 약 4개월이며 참가자들에게 시간 활용의 유동성을 주기 위해 격주 금요일과 토요일에 교육을 실시한다. 이 방식은 미국 경영대학의 여러 Executive-MBA 과정에서도 도입하고 있다. 지방의 벤처기업가들도 한달에 두 번 상경하여, 금요일 밤 KAIST 서울캠퍼스에서 숙식하면서 활발한 상호교류 활동을 할 수 있어 교육 참여에 큰 어려움이 없다.

무엇보다도 중요한 것은 과정의 내용이다. AVM과정의 81시간 교육내용 중 약 50%는 경영지식에 대한 소개 및 토의가 차지한다. 여기서는 기업가정신 및 벤처기업의 성장과 발전을 위한 벤처경영에 대해 공부하고, 전략경영, 비전창출기업 문화, 조직 및 인력관리, 마케팅, 기술전략, 생산경영, 회계 및 재무관리, MIS 등 경영자에게 요구되는 제반 경영능력을 교육한다. 아울러 사업기획 및 자원을 효과적으로 활용하는 능력을 배양하기 위

해 기획 및 자원·네트워크 관리에 대해서도 공부한다.

나머지 50%는 실습 및 심층사례분석을 다룬다. 매주 금요일 저녁시간에는 참여자들이 그룹을 나누어 자기회사의 현안 문제들에 대해 함께 이야기하고 교수진과 선배기업가, 참여자들과 토론하는 Business Clinic을 가진다. 또한 Workshop, 사업계획서 작성 등 벤처경영을 실습하는 기회를 가지고, 국내외 벤처관련 현황을 이해하고 우수사례도 분석한다. 실리콘밸리 방문 등 해외연수는 제반 경제여건을 고려하여 추후에 검토할 예정이다.

벤처기업을 경영하는 것은 씨를 뿌리고, 햇볕을 쬌고, 물을 주고, 거름을 주어서 큰 나무로 가꾸는 일과 흡사하다. 벤처기업의 성공은 농부의 수확과도 같다. 그러기에 우리는 상장(IPO)이나 M&A를 성공시켜 투자자본을 몇 배로 회수할 때, “수확”(Harvest)이라고 한다. 테크노경영대학원 최고벤처경영자과정이 만들어지기까지 도와주신 많은 분들께 감사드리고, 이 과정이 우리나라 벤처기업의 성장에 조그만 거름이 되기를 기대해본다. 땀 흘리고 기다리는 농부의 마음가짐으로 ... ⑥

최고벤처경영자과정에 대한 자세한 안내는 소개책자나 테크노경영대학원 Homepage를 참조하십시오.

최고지식경영자(CKO)과정 개설

김 영 결 테크노경영대학원 교수

KAIST 테크노경영대학원과 매일경제 신문은 21세기 한국 경제의 재도약을 위해서는 산업의 근간을 이루는 각 기업들이 지식을 최대한 활용해 기업경쟁력을 높여야 한다는 데 인식을 같이 하고 지식경영의 이론적 토대와 방법론을 제시하는 국내 최초의 지식경영 교육프로그램인 지식경영 아카데미를 98년 7월 개설했다. 지식경영 아카데미는 개인 및 기업들의 커다란 관심과 호응을 받고 있으며, 이에 조직 내의 효과적인 지식창출과 전사적인 지식공유 전략을 보다 체계적으로 배우고자 하는 각 기업체의 최고경영자와 기관장들을 대상으로 최고지식경영자(CKO: Chief Knowledge Officer) 과정을 개설하게 되었다.

KAIST 테크노경영대학원과 매일경제 신문이 공동 주관하는 이번 CKO과정은 <지식경제시대의 도래와 기업경영>, <지식경영의 이론과 실제> 및 <지식경영과 정보기술>이라는 3가지 주제를 중심으로 10주간 교육을 진행한다. CKO 과정의 교육목표는 지식사회를 이끌어 나갈 최고경영자들이 첨단 지식경영 기법을 도입해 조직의 경쟁력을 높일 수 있도록 돕는 데 있다. 또한 지식경제 시대에 맞는 경영통찰력을 수강생들에게 함양하는 것도 목표로 하고 있다. 본 과정의 교수진은 이미 지식경영의 기반 분야 연구에

서 국내외로 널리 알려진 KAIST 테크노경영대학원의 교수들, 매일경제 지식포럼 위원들, 경제분야 전문가들 및 현장에서 지식경영을 실천하고 있는 현업전문가들로 다양하게 구성되어 있다. 본 과정은 토론 및 실습을 통한 대화형 교육방식을 지향하며, 최고경영자들이 실제 회



사운영상 필요한 사례연구를 바탕으로 지도교수와 함께 문제의 해결방안을 도출하고 이를 다시 공유하는 산학협동의 실천이라는 특성을 가진다.

최고지식경영자란 기업이 원가절감과 생산성 향상을 이루고 새로운 부가 가치를 창출할 수 있도록 조직 내 지식을 획득 및 분배하고 효과적으로 활용할 수 있

도록 하는 사람을 말한다. 조직이 혁신적인 아이디어를 창출할 수 있도록 지식창출자에 대한 적절한 보상책을 마련한 다든지 지식을 공유할 수 있는 시스템을 개선하는 등의 일도 최고지식경영자가 해야 할 일이다. 이미 미국 등의 서방 선진국 기업들의 20% 가량이 조직 내에 최고지식경영자 직위를 두는 등, 지식경영에 대한 인식이 확산되고 있는 추세에 있다. 국내에서도 최근 실시된 각종 여론조사를 보면 대부분의 기업들에 있어서 조직 내의 지식활용이 원활하지 않으며, 성공적인 지식활용의 열쇠는 최고경영층의 비전과 의지에 달려 있다는 결과도 도출되고 있어 최고지식경영자의 중요성이 날로 증대되고 있는 실정이다.

회계장부상의 총 자산이 GM사의 15분의 1밖에 되지 않는 마이크로소프트사가 주시가격으로 환산한 시장가치는 GM사의 3배에 이르는 현실이 과거의 하드웨어 기반 기업들과 미래의 지식기반 기업들 간의 차이를 극명하게 보여 주고 있다. KAIST 테크노경영대학원과 매일경제 신문은 금번 개설한 최고지식경영자 과정을 통해 우리 기업들의 21세기 지식기반경영을 성공적으로 정립시키고 지속적인 경쟁우위를 창출해 낼 수 있는 지도자들을 배출할 수 있을 것으로 기대하고 있다. **F**

1997년 5월 26일 이후로 방문자수 20만명을 돌파한

테크노경영대학원 인터넷 홈페이지

(http://kgsn.kaist.ac.kr)

기술과 경영의 결합을 통한 차별화된 경영교육 실현으로
세계적 수준의 경영대학원을 목표로 하고 있는 테크노경영대학원의
인터넷 홈페이지를 소개한다.

불과 몇 년 사이에 인터넷홈페이지의 영향력이 빠른 속도로 확산되어 가면서 세계는 하나로 자리 매김을 하기 시작하였다. 인터넷 홈페이지는 이러한 시대적 요구에 따라 정보화 시대의 필수적인 부분으로 부각되면서 그 동안 하나, 둘씩 생겨나기 시작하여 짧은 시간동안 사회의 모든 분야로 확산되었으며 현재에는 수많은 기술의 도입과 함께 변화와 발전을 거듭하고 있다. 테크노경영대학원 인터넷 홈페이지 또한 이러한 변화에 발맞춰 1997년 처음 만들어진 이후로 끊임없는 변화를 거듭하며 최근에 보다 새롭게 재구성 되었다. 먼저 테크노경영대학원의 인터넷 홈페이지를 효과적으로 운영하기 위하여 다음과 같은 방향을 잡고 있다.

첫째, 매일 매일 새롭게 제공되는 많은 정보를 보다 효율적으로 분류하여 사용자들이 원하는 정보를 쉽게 찾을 수 있도록 하고, 둘째, Course Information, Admission Information 등 특별히 많은 관심을 가지고 있는 부분을 홈페이지의 메인 페이지에서 바로 접근하여 정보를 얻을 수 있도록 하며, 셋째, Top News를 통하여 테크노경영대학원의 현황, 변화, 발전을 한 눈에 알아 볼 수 있도록 하고, 넷째, 영문 홈페이지의 개편과 더불어 국제화 시대를 이끌고 나갈 테크노경영대학원을 전 세계에 알리는 데에 중추적 역할을 담당하도록 하며, 마지막으로 보다 수준 있고, 다양한 내부의 정보를 웹으로

제공함으로써 내외부 모든 사람들에게 정보 공유의 장을 마련하여 내실 있는 홈페이지를 운영하고자 하는 것이다. 다음으로는 테크노경영대학원의 인터넷 홈페이지가 담고 있는 내용을 간략히 살펴볼 것이다.

KGSM News

테크노경영대학원의 갖가지 세미나, 행사, 정보 등 각종 소식을 접할 수 있는 통신매체 역할을 담당하고 있다.

About KGSM

테크노경영대학원에 대한 소개와 앞으로 나아갈 방향을 제시하고, 각자의 위치에서 최선을 다하는 구성원들을 소개하고 있다.

Academics

산업경영학과, 경영공학전공, MBA과정(기술경영전공, 금융공학전공, 경영정보전공, 통신경영/정책전공, 환경경영/정책전공), AIM, ITSP, AVM, CKO 등의 각 과정별 홈페이지를 통하여 교육과정 전반에 걸친 정보를 제공한다.

Course Information

보다 앞선 교육의 참 모습을 볼 수 있는 곳으로 교과목 Syllabus, 각종 세미나 및 여러 가지 교과목의 수준 높은 강의내용 등을 제공한다.

Research

테크노경영대학원의 각종 연구실 홈페이지와 연구센터를 소개한다.

Digital Library

KAIST 과학도서관, KAIST 서울 도서관, 국내외 DB 검색, 발표 논문 검색 등의 서비스를 제공한다.

Computing Center

내부 인트라넷 시스템, 행정업무 주소록, 내부 시스템 환경설정 안내, 기타 각종 서비스 등의 정보를 담고 있다.

Communication

테크노경영대학원의 강의포럼, 각종 게시판, Cais 게시판을 비롯하여 졸업생들이 주체가 되어 함께 참여하는 졸업생 대화방은 테크노경영대학원의 활기를 느낄 수 있는 곳이다.

Admission Information

입학안내, 입학통계, FAQ, 입학관련 대화방 등 입학과 관련한 모든 정보를 담고 있어 테크노경영대학원에 관심을 가지고 있는 사람들에게 세부적인 관련 사항을 제공한다.

“오늘도 테크노경영대학원 인터넷홈페이지는 변화하고 있습니다. 세계를 무대로 발돋움하는 변화와 발전의 테크노경영대학원을 만나보시기 바랍니다. 끊임없는 새로움으로 거듭나는 테크노경영대학원은 언제나 여러분과 함께 앞으로 나아갈 것입니다.” **F**

안 주 영

테크노경영대학원 기술지원팀

고객 지향적인 서비스

한 민 희 테크노경영대학원 교수



요즘 많은 조직이 고객지향성을 높이기 위한 노력을 하고 있다. 우리 KAIST 테크노경영대학원도 수요자의 요구를 충족할 수 있도록 탄력적으로 운영한다는 시장지향성을 4대 운영방침의 하나로 내세우고 있다. 고객지향적인 서비스란 누구나 쉽게 이해할 수 있고, 또 쉽게 실천할 것 같은 그러한 개념이다. 그러나, 현실에서는 왜 그리 실천이 어려운 것일까?

에피소드 1

(승용차를 구입한 모씨의 이야기)

나는 갑자기 타던 승용차를 폐기하게 되어 A자동차의 영업소를 찾았다. 점포 안에는 두세 명의 사원이 있었지만 내가 허름한 점퍼를 입어서인지 아니면 점심 시간이 가까워서인지 아무도 맞아주는 사람이 없었다. 잠시 머뭇거리다가 그곳을 그냥 나와서 근처에 있는 B 자동차의 영업소로 들어갔다. 그곳에서는 한 사원이 어떻게 왔느냐고 묻더니 카타로그를 하나 주고서는 가버렸다. 거기서 혼자 차를 구경하고 집에서 카타로그를 본 다음 구입할 차를 마음에 정하고 집 가까이 있는 같은 회사 영업소를 찾아 계약을 하였다. 배달되기로 한 날짜를 무척 기다렸으나 그날이 지나도 아무런 연락이 없었다. 이틀간을 더 기다려 보고는 계약한

영업사원에게 전화를 걸었으나 연락이 되지 않았다. 다음날 여러 번 시도하여 전화하니 1주일 후에는 배달이 된다고 하였다. 그러나, 다시 1주일도 지나도 차는 오지 않았다. 영업소를 찾아가 영업소장을 만나서 화를 내니 미안하다 하며 공장에 사정이 있었다면서 2주일만 더 기다려 달라고 하였다. 2주일 후, 약속된 날 차는 또 오지 않았고 또한 아무런 연락도 없었다. 나는 영업소에 다시 찾아가 대단히 화를 내고 차를 해약하였다. 계약서상 내가 계약을 위반하면 상당한 보상을 해야만 하지만 회사측이 위반하면 아무런 책임도 지지 않도록 되어 있었으므로 나는 이번 일로 회사로부터 아무런 보상도 받을 수 없었다. 나는 다시 C 자동차의 한 점포에서 차를 계약하였다. 이번에는 내가 화를 낼까 두려워 미리 그 동안의 경위를 영업사원에게 설명하였고, 비교적 친절하게 계약을 마치고 제 때에 차를 인수할 수 있었다. 그 이후로 나는 자동차 영업소에 들어가기가 망설여진다.

서비스 제공자가 고객을 잊어버릴 때 고객은 당황하고, 분노하며, 다른 대안을 모색하게 된다. 반면 고객을 생각하고 고객을 위해 준비된 상태에서 제공되는 서비스는 고객을 감동시키고 그 기업에

애호적이 되게 한다.

에피소드 2

(라디오 프로에 "Love Me Tender"를 신청한 젊은 여성의 이야기)

나는 얼마 전에 산 구두의 장식이 떨어져 길가에 있는 작은 간이 구두 수선 점에 들어갔다. 그 수선 점 안에서는 엘비스 프레슬리의 "Love Me Tender"가 라디오를 통해 조용히 흘러나오고 있었고 부부인 듯한 아저씨와 아주머니가 일을 하고 있었다. 내가 아주머니에게 찾아온 이유를 말하려고 할 때 그 아주머니는 내게 메모지와 연필을 건네주는 것이었다. 이 두 부부는 모두 듣지 못하고 말하지 못하는 분들이었다. 앉아서 라디오에서 흘러 나오는 노래를 듣고 있는 동안 아저씨는 구두를 정성껏 고쳐주시고 아주머니는 이를 깨끗이 닦아서 내게 건네주셨다. 그 때 아저씨가 아주머니에게 화를 내시더니 구두를 종이 주머니에 잘 넣어서 다시 건네주시는 것이었다. 나는 아름다운 이 부부를 생각하며 이들과 함께 Love Me Tender를 듣고 싶다.

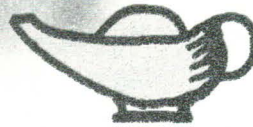
에피소드 3

(일본을 방문했던 모씨의 이야기)

내가 묶고 있던 호텔 앞 인도에서는 작은 공사가 진행되고 있었다. 아마도 통

顧客

S E R V I C E



신회사에서 전기선을 지하에 묻는 공사를 인도를 파헤친 대신에 차도의 한 차선을 임시로 막아서 사람들이 걸어가도록 길을 만들어 놓고 있었다. 그 공사는 큰 규모가 아니어서 잠시만 임시도로로 들어갔다 나오면 다시 정상적인 인도로 걸어가 수 있다. 그 임시도로를 빠져 나올 때 옆에서 공사 헬멧을 쓴 나이 지긋한 사원 한 분이 90도로 절하면서 미안합니다 하고 모든 통행인에게 각듯이 인사를 하는 것이 아닌가. 나는 송구스럽기까지 하고 감탄의 마음을 감출 수 없었다. 인사하던 노인의 모습이 지금도 눈앞에 선한 것 같다.

에피소드 4

(친구의 차를 뺏던 모씨의 이야기)

내가 어떤 모임을 마치고 나오는데 마침 비가 오고 있었다. 그 때 같이 모임을 마치고 나오던 D씨는 나를 집까지 태워 주겠다고 하였다. 차로 집으로 들어가는 골목 근처 큰 길에 왔을 때, 나는 그곳에서 내리겠다고 말을 하였으나 D씨는 반드시 골목 속 집 앞까지 태워 주겠다고 고집하였다. 여기까지 와서 끝마무리를 하지 않음으로써 이미 제공한 서비스의 가치를 떨어뜨리는 행동은 절대로 할 수 없다는 것이었다. 서비스란 100% 제공되지 않으면 의미가 없다는 D씨의 말이 아직도 생생하게 들리는 듯하다.

우리 생각의 중심이 고객 마음 속에 있다면 고객지향적 서비스

스런 어렵지만은 않을 것이다. 다만, 고객지향성이 이와 함께 철저한 사전 준비와 끝마무리를 잘하려는 인내심과 꼼꼼함을 필요로 하기도 한다. 고객들이 기다리는 동안 무엇을 원하는지 그리고 어떤 라디오 방송에서 언제 좋은 음악이 나오는지 조사하는 구둑방 부부 같은 정보수집의 정성이 있어야 하며, 우회 길을 미리 마련해 놓고 미안하다고 인사하는 노인 같은 준비된 정성이 있어야 하며, 집 앞까지 서비스를 마무리하는 친구 같은 꼼꼼한 정성이 필요하다.

우리 나라에는 능력 있는 풍부한 인적 자원이 있다. 이 인력 자원을 잘 활용하면 고객지향성을 살린 높은 품질의 서비스를 제공함으로써 우리 나라는 인력 지향적인 서비스 분야에서 높은 국제 경쟁력을 지니게 될 것이다. 다만 이를 달성하기 위해서는 우리의 교육 시스템이 고객을 진정으로 위하는 마음을 지니고, 고객의 입장에서 생각할 줄 알고, 정성껏 준비된 서비스를 제공할 줄 아는 그러한 인력을 이 사회에 배출할 수 있어야만 할 것이다. **F**

※ Frontier의 모든 기사는 테크노경영대학원 홈페이지에서 on-line 상으로도 볼 수 있습니다.
(<http://kgsm.kaist.ac.kr>)

- 1) 벤처기업과 기술창업과정
- 2) 벤처기업이 잘 자라는 토양
- 3) 벤처기업가는 만들어진다.
- 4) 벤처기업의 기회파악
- 5) 벤처기업의 자금조달
- 6) 대기업에서의 벤처경영
- 7) 한국형 벤처모형



벤처기업의 자금조달

배 중 태 테크노경영대학원 교수

벤처창업과 자원조달

창업을 준비해온 예비창업자가 좋은 기회를 포착하였다면, 이제 창업을 위해 남은 것은 이 기회를 실현하는데 필요한 자원을 파악하고 이를 조달하는 것이다. 성공적인 기업가가 되려면 “어떤 자원이 언제 필요하고, 어떻게 확보하느냐?”를 잘 알아야 한다. 벤처기업의 필요자원 중에서 “사람”은 가장 중요한 요소이다. 우선 창업시에 보완적인 능력을 가진 사람들로 창업팀을 구성하는 일부터, 벤처기업이 성장하면서 외부에서 우수한 경영 및 기술인력을 확보하고 유지하는 일, 사외 이사·회계사·컨설턴트·변호사 등 외부인력(OPR: Other People's Resources)을 활용하는 일 등이와 관련된 일들이 많다.

엔젤 (개인투자자)

사람 확보와 아울러 자금 조달은 벤처기업의 원활한 운영과 직결된다. 벤처기업이 성공하기 위해서는 먼저 우수한 기업가가 사업기회를 포착하여 사업을 시작해야 하겠지만, 창업후의 생존과 성장을 위해서는 ① 엔젤(개인투자자)의 초기위험 부담, 벤처캐피탈회사에 의한 성장자본 투자, 증권시장 상장(IPO: Initial Public Offering)을 통한 자금조달 및 참여자에 대한 보상 등 자금원천 및 하부구조의 구축이 매우 중요하다. 즉 벤처기업의 성장과정별로 위험-수익(risk-return) 포트폴리오가 서로 다른 적합한 자금원천이 필요하며, 궁극적으로는 상

장이나 M&A 등을 통해 투자자들이 빨리 투자분을 회수할 수 있도록 해주는 시스템이 절대적으로 필요하다. 엔젤과 벤처캐피탈회사는 벤처기업의 성장가능성을 예측하여 미리 투자함으로써 자본이득을 추구하는, 벤처기업의 가장 중요한 자금원천이다. 특히 창업초기의 위험성 높은 상황에서는 엔젤들의 역할이 크다. 보통 엔젤들은 해당산업에 대해 잘 알고 있고, 직접 벤처기업을 운영해 본 경험이 있는 사람들인 경우가 많다. 특히 미국 중소기업청에서는 1996년부터 엔젤들과 벤처기업을 온라인으로 연결하는 Ace-Net(Angel Capital Electronic Network)을 인터넷 사이트로 운영하고 있다.

자본주의의 꽃, 벤처캐피탈

그렇지만 본격적인 벤처기업에 대한 투자는 역시 벤처캐피탈이 주도한다. 우리나라에서도 창업투자회사가 60개를 넘어섰고, 최근에는 4개의 신기술사업금융회사를 포함하여 여신전문금융회사가 생겨 더 많은 금융회사들이 벤처기업에 대해 투자를 할 수 있는 여건이 조성되었다. 그러나 우리나라의 벤처캐피탈은 역사도 길진 않지만 해결해야 할 많은 난제들을 가지고 있다. 특히 자금 규모가 작고, 투자심사 및 운영방법에서의 전문성도 아직 부족하다. 또한 KOSDAQ 시장도 활성화되지 못하고 있다. 벤처기업에 대한 투자도 [Seed → Round 1 → Round 2 → Round 3 → Mezzanine → IPO] 등

으로 체계화되어야 하고, 벤처캐피탈 회사들의 각 산업에 대한 전문성도 높여야 하며, 새로운 금융공학기법의 도입 등 많은 과제가 있다. 이를 위해 가장 시급한 것은 우수 인력들을 교육하여 전문 벤처캐피탈리스트를 양성하는 것이다. 미국의 벤처캐피탈 회사는 자금조달 뿐만 아니라 우수한 인력을 연결시켜주고, 이사회 등을 통해 투자한 벤처기업의 경영에도 많은 도움을 주고 있다. 예를 들어 실리콘밸리에 있는 Kleiner Perkins社의 경우는 전자 및 생명과학분야의 창업초기에 있는 기업들에 대한 전문적인 투자 및 경영지도로 정평이 있다. Kleiner Perkins社가 투자한 회사는 성공을 보장 받은 회사처럼 높이 인정받고, 다른 벤처캐피탈 회사들도 서로 투자를 하려고 한다. 이처럼 벤처캐피탈 회사는 투자기업에게 단순한 자금조달 기능 뿐만 아니라 기업에 대한 복합적인 지원을 하는 파트너로서 그 역할이 매우 중요하다. 우리나라의 벤처기업이 잘 되려면 금융시스템이 발전해야 하는데, 이는 벤처기업만의 문제가 아니라 사회경제시스템의 문제이기 때문에 문제해결의 복잡성이 있다. 결국 벤처기업의 발전은 신기술 창업촉진 등 좁은 의미의 벤처정책에 의해서라기보다 구조적인 사회경제시스템 등 “벤처기업 외부적인” 하부구조에 의해 더욱 더 영향을 받으며, 실리콘밸리의 교훈은 이를 잘 보여준다. **F**

- 1) 금융공학의 이해
- 2) 파생금융상품과 금융공학의 발전
- 3) 위험관리의 부재와 IMF 경제위기
- 4) 기업경영과 금융공학
- 5) 전자금융과 금융산업의 미래



전자금융과 금융산업의 미래

김 인 준 테크노경영대학원 교수

전자금융이란 전자화된 매체에 의하여 금융서비스를 제공하고 지급결제기능을 수행하는 것으로 점차 그 역할이 확대되고 있으며 금융산업의 면모를 바꾸어 놓고 있다. 금융산업은 다량의 금융정보를 신속 정확하게 처리하여야 하는 정보집약적 산업이므로 획기적으로 발전해 온 정보처리 및 통신기술이 그대로 금융산업에 활용되어 금융의 전자화를 급속히 진전시키고 있다.

지금까지 전자금융의 발전은 각국의 경제상황과 지급결제관행에 따라 다소 차이는 있으나 대체적으로 금융기관의 업무자동화와 금융네트워크 구축을 지난 단계이며 현재는 전자화폐의 상용화를 추진하고 인터넷을 통한 사이버 금융거래 및 전자상거래를 위한 안전하고 편리한 지급결제수단의 개발과 운영 등을 시험하고 있는 단계에 와 있다고 볼 수 있다. 미국에서는 Security First Network Bank와 같은 사이버 은행과 E-trade와 같은 사이버 증권회사가 영업을 하고 있으며 사이버 증권시장이 출현할 날도 멀지 않은 것 같다. 앞으로는 인터넷 관련 기술이 전자금융의 발전을 주도하여 기업 및 투자자와 금융기관 간의 모든 금융거래정보와 지급결제정보를 모두 전자화하여 상호 연계 처리하는 금융 EDI (Electronic Data Interchange) 단계로 발전할 것이 예상된다.

세계 각국에서 금융규제가 완화되고 금

융시장의 개방이 확대되면서 금융시장의 세계화가 급속히 진전되고 있다. 이제 금융시장은 시간과 공간을 뛰어넘어 하나의 통합된 시장으로 발전되고 있으며 이러한 추세는 전자금융의 발전으로 더욱 가속화 될 것이다. 금융시장의 통합화는 세계경제의 활성화에 기여하는 점도 있으나 각국의 경제는 독립성을 상실하고 상호 의존성이 높아짐으로써 한 국가의 경제적 어려움이 즉각적으로 전 세계에 전염되고 태국, 인도네시아 및 러시아 사태에서 나타난 바와 같이 투기자금의 신속하고 빈번한 이동으로 금융시장의 위험이 증폭되는 문제점을 안고 있다. 따라서 투자자들은 금융기관의 건전성과 금융정보의 신뢰성을 강하게 요구하게 될 것이다.

금융산업은 전통적으로 규모의 경제가 적용되는 산업으로 알려져 있다. 지금 전 세계적으로 금융의 자율화가 진전되면서 금융기관들이 인수합병을 통하여 대형화 및 업무영역의 확대(겸업화)를 추진하고 있는 것이 이것을 입증하고 있다. 지금까지 금융기관의 크기는 점포망의 크기를 의미하는 것이었으나 전자금융의 발달은 금융기관의 점포망을 무용지물로 만들 것이며 금융기관들의 경쟁력은 금융상품과 금융서비스의 질에 의하여 결정될 것이다. 따라서 표준화된 금융상품을 제공하는 금융기관들은 대형화 및 겸업화가 진행될 것이나 투자자들의 다양한 금융 Need를 충족시킬 수 있는 전문화된 소형

금융기관들의 출현도 예상된다. 금융기관의 기본기능은 자금의 흐름을 중개하는 것이다. 다시 말하면 투자자들이 직접 하기 어려운 금융거래를 대신 처리하여 주는 것이 금융기관의 역할이다. 정보통신기술의 발달은 금융정보의 획득을 보다 쉽게 하고 전자금융의 발달은 금융거래의 비용을 현저히 감소시켜 간접금융의 필요성을 줄이는 효과를 가져올 것이다. 전자금융이 확대됨에 따라 간접금융시장의 역할이 상대적으로 감소하는 탈중개 현상이 일어나고 금융의 증권화를 가속화 시킬 것이다. 금융기관에게는 투자자들이 직접 수행하기 어려운 금융정보를 수집, 분석하여 제공함으로써 투자자들의 투자의사결정을 돕는 것이 중요한 역할로 부각될 것이다. 전자금융의 발전으로 금융산업의 미래는 전통적인 개념을 뛰어넘는 새로운 차원의 정보서비스산업으로 변화될 것이다

이제 정부의 보호막이 걷히고 무한 경쟁의 세계로 내몰리고 있는 우리나라의 금융기관들에게 전자금융의 발달은 추가적인 부담으로 다가올 수도 있으나 금융산업의 미래에 대한 새로운 인식을 바탕으로 투자자들의 금융 Need에 초점을 맞추어 금융상품을 개발하고 금융서비스를 제공하는 적극인 자세로 대처해 나간다면 어려움을 새로운 도약의 기회로 전환시킬 수 있을 것이다. **F**

i2 Technologies의

김경호 박사를 만나고 나서...

이번호에서는 미국 Ivy league 대학생 선호 1위 회사로, Fortune지에 의해 25 Cool U.S. Company의 하나로 선정된 i2 Technologies, Inc.의 한국 컨설팅부문 대표로 계시는 김경호 박사를 만나 보았다.

〈약력〉

1987년 서울대학교 국제경제학 학사
1989년 KAIST 경영과학 석사
1998년 KAIST 테크노경영대학원 경영공학 박사
1989~1994년 Andersen Consulting Senior consultant
1998년~ i2 Technologies, Korea 컨설팅부문 대표



기자: i2 Technologies를 선택하게 된 동기는?

김박사: 컨설턴트에게 있어서 가장 중요하게 요구되는 덕목은 현재 자신의 능력에 안주하지 않고 장기적인 비전과 목적을 가지고 끊임없이 자신을 계발하는 것이라고 생각합니다. 그리고 향후 21세기 개인과 기업의 경쟁우위의 원천은 지식에 있으므로 지식이 집약된 사업 분야의 전문화된 지식을 습득, 활용할 수 있는 회사를 선택하고자 했습니다. i2 Technologies는 Supply Chain Management Solution분야에서 고도의 전문화된 지식이 축적되어 있으며, 이를 통해 경쟁우위를 끊임없이 창출해 나가는 조직이라고 생각합니다. 이러한 지식집약형 조직에서 스스로의 능력을 개발함으로써 컨설턴트로서의 자질을 좀더 다지기 위해 선택하게 되었습니다.

기자: 박사님께서 경험하신 테크노경영대학원은?

김박사: 입학 전에는 박사진학문제를 두고 고민한 적이 있었습니다. 진학할 경우 컨설팅 경험이 단절되지 않을까 하는 우려를 하였으나, 오히려 그 반대였던 것 같습니다. 수업과 프로젝트를 병행하며 보냈던 4년의 생활은 과거 경험을 정리하는 기회가 되었으며, 도약을 위한 전환점으로 작용하였다고 생각합니다. 테크노경영대학원은 학문적인 측면과 아울러 현업과 밀착된 교육을 병행할 수 있는 곳이라고 생각합니다. 저의 경우, 과거 컨설팅 경험이 어느 정도 있는 상태에서 박사과정에 들어오게 되었는데, 과목을 수강하면서 과거 현업 경험으로도 채워질 수 없는 부족한 부분을 채울 수 있는 계기가 되었다고 생각합니다. 또한 테크노경영대학원만의 특화된 교육은 현업 경험이 없는 학우들에게는 지식과 경험을 미리 습득할 수 있는 기회를 제공해 준다고 봅니다.

기자: 컨설턴트를 꿈꾸는 후배들에게 한마디 해주신다면.

김박사: 컨설턴트는 고객지향적인 시각을 가져야 합니다. 듣기 좋은 말뿐만 아니라 때론 듣기 싫은 말도 해야하며, 진정한 이해와 신뢰를 기반으로 함께 나아갈 수 있도록 행동으로 보여줄 수 있어야 합니다. 또한 자신만의 독특한 전문영역을 개발하고 끊임없이 노력해야 하며 무엇보다 시간을 잘 관리해야 합니다. 학교에서 수업과 프로젝트를 병행하면서 시간관리의 중요성을 절실히 느꼈고, 그때의 경험을 통해 시간관리기술을 많이 축적할 수 있었습니다. 여러분들도 주어진 기회를 최대한 활용할 수 있길 바랍니다. **F**

김 선 아 기자

박충환 USC 석좌교수 Interview

98년 여름학기 동안 Marketing Strategy 과목의 강의를 위해 본교를 방문한 박충환 미국 USC대학 석좌교수를 만나 오랜 세월을 미국과 국내의 마케팅 연구 및 실무에 몸담아 오신 교수님의 연구 및 자문 활동, 미국 마케팅 학계의 흐름 등에 대해 이야기를 나누었다

기자: KAIST 테크노경영대학원을 처음 알게 되신 계기는 어떤 것입니까? 또 앞으로도 자주 KAIST에 오셔서 강의를 해주실 예정이라고 들었는데 향후의 수업 방향/주제 등에 대해서 소개를 부탁드립니다.

박교수: 평소 친분이 있던 KAIST 교수님들로 인해 KAIST 테크노경영대학원을 알게 되었고, 10여년 전쯤 박사과정 학생을 대상으로 마케팅 전략이론과목의 겨울학기 수업을 하면서 처음으로 KAIST 학생들과 만나게 되었습니다. 그 후로도 34회의 강의 및 세미나를 하면서 학교의 연구분위기 및 학생들의 실력, 교수들의 연구업적 등을 가까이 접할 수 있었고 좋은 인상을 받았습니다. 자주 KAIST에 와서 강의를 하고 싶지만 미국에서의 연구와 학생지도 등으로 매우 바빠기 때문에 확실히 말씀드릴 수는 없습니다. 앞으로 강의를 하게 된다면 Advanced Marketing Strategy, Research Topic, 소비자 행동론 등을 중심으로 박사과정 학생들을 대상으로 한 Advanced Course 수업을 할 생각이며, MBA학생을 대상으로는 마케팅 전략론 수업을 계속할 예정입니다.

기자: 국내의 여러 우수한 회사들의 자문을 해오신 것으로 아는데 자문을 하시면

서 느끼신 점이나 어려운 점들은 어떤 것이었습니까? 또 미국 기업과 한국 기업에 대한 자문활동의 차이점이라면 어떤 것 인지요?

박교수: 무엇보다도 미국 대학에 적응하고 있어 국내에 계속해서 머무를 수가 없기 때문에 지속적인 업무 추진이 어렵고, 연구활동과 자문을 병행하느라 항상 바쁩니다. 자문활동을 하면서 가장 어려운 점들은 좋은 전략을 도출해도 현실과의 타협점을 찾는 과정 중에 후속적인 실행 전략이 잘 따라오지 않고 그 결과로 전략의 효과가 반감되는 경우가 많다는 것입니다. 또 단기전략과 중장기전략이 계속적으로 잘 이어져야 하는데 국내 기업들의 경우 임직원들이 자주 바뀌어서 지속적인 업무를 추진하는 것이 힘듭니다. 미국과 한국에서의 자문 활동의 가장 큰 차이점이라면, 미국에서의 자문은 부분적이고 매우 구체적인 문제에 대한 조사/해결 작업이 많은 반면, 국내 기업의 경우는 넓은 범위의 문제들과 거시적인 주제들이 많아 자문의 영역이 크고 복잡하며, 구현도 많이 필요합니다. 개인적으로는 구체적인 지엽적인 문제들보다 큰 영역의 주제에 대한 자문이 더 취향에 맞는 것 같습니다.

기자: 현재 미국에서의 마케팅 학계 또는 기업체에서의 동향/흐름에 대해서도 소개를 부탁드립니다

박교수: 마케팅에도 여러 분야가 있기 때문에 본인의 연구와 관련한 분야의 동향만을 간략히 소개한다면, 먼저 소비자 행동론 분야에서는 논문 등에서 분석/실험 방법, 이론전개 방식 등 연구수준이 매우

높아지고 있는 동시에 연구 주제들이 실제 문제와 연결되어 상당히 현실적입니다. 또 마케팅 전략 부분에서는 점차적으로 마케팅의 고유한 영역이라는 것이 흐려지고 상관된 각 분야와의 상호연관성/보완성이 높아지고 있는 추세입니다. 특히, 세계화가 가속화되며 시장개념이 세계시장으로 넓어지면서 마케팅의 역할이 더욱 커지고 있다고 할 수 있습니다.

기자: 미국 등 선진국과 비교해 국내 마케팅 학계가 노력해야 할 점들은 어떤 것이라고 보십니까?

박교수: 무엇보다도 국내에는 학자 수가 한정되어 있다는 것이 취약점입니다. 미국을 예로 들자면 어떤 분야든지 최소한의 교수/박사급 인력들이 있어서 각 분야에서의 Critical Mass, 즉 비판적 다수로서의 기능을 수행하고 있습니다. 단기간에 학자 수를 늘리는 데는 현실적인 어려움이 따르기 때문에 국내 학자들이 어떤 선택된 범위에서의 연구활동을 강화하는 것이 바람직할 것입니다. 또한 산학연계 활동이 더욱 강화되어야 할 것 같습니다.

기자: KAIST 학생들에게 느끼신 점이나 당부하실 말씀은 없으십니까?

박교수: KAIST 학생들은 능력이나 동기 부여 측면에서 매우 우수합니다. 그러나 무척 경직된 사고를 하는 것 같습니다. 더 많은 논문/경영시사물 등을 두루 읽어서 사고의 유연성을 키우고 독창적이고 혁신적인 사고를 개발하는 훈련이 필요한 것 같습니다. ㉔

김 세 나 기자

한인구 교수의 회계·재무정보시스템 연구실



정보기술 활용의 한계는 어디까지일까? 이 질문에 대한 대답을 넓혀가는 연구실이 있다. 회계재무정보시스템 연구실은 인공지능 등 다양한 정보기술을 활용하여 기업의 신용평가, 주가/환율/이자율 예측, 부정색출 등을 연구하고 시스템을 개발한다. 그동안 삼성생명의 지능형 신용평가시스템, 한국신용정보의 NICE-AI, 장은경제연구소의 지능형 이자율예측모형, 동원증권의 지능형 주가지수예측모형 등 인공지능 기법들을 재무분야에 활용한 연구를 활발히 수행해 왔다. 최근에는 보람은행과 기업은행의 신용평가시스템을 개발 중이며 이는 가장 성공적인 산학협동 사례의 하나로 인정받고 있다. 보람은행은 이 신용평가시스템의 평가결과를 토대로 선발된 우량 중소기업에 지

원하는 상품을 개발하여 운용하고 있다.

본 연구실의 또 하나의 연구분야는 정보시스템 감사, 보안 및 평가 등이다. 통제모형 구축, 위험분석 및 정보시스템의 성과에 대한 평가모형을 개발한다. 광주은행의 분산시스템에 대한 전산감사제도를 개발하였고 산업은행의 전산시스템에 대한 평가를 수행한 바 있다. 현재 Y2K와 공공기관전산망에 대한 지능형 위험분석 도구를 개발하고 있다.

회계재무정보시스템 연구실은 한인구 교수님이 KAIST에 부임하신 1993년부터 지금까지 3명의 박사과 20명의 석사를 배출하였다. 현재는 21명의 박사과정 학생과 5명의 경영공학 석사과정

학생, 6명의 MBA 학생이 연구실을 구성하고 있다. 본 연구실은 학문적으로는 회계재무정보시스템분야에서 세계적인 수준의 연구를 추구하고 있으며 최근에 한국경영정보학회, 전문가시스템학회 및 Decision Science Institute의 국내외 학술대회에서 최우수논문상을 수상하여 연구분위기가 고조되어 있다. 한편 본 연구실의 넉네임인 caring lab답게 서로 돕는 것을 실훈으로 하고 있다. 활발한 연구실 행사와 연구실원 및 졸업생들의 돈독한 우애로도 유명하며 신입생환영회, 졸업생환송회를 비롯, 연구실원들의 경조사 때마다 모여서 기쁨과 어려움을 같이 나눈다.

동계 및 하계 방학에는 이틀간의 워크샵을 실시하는데, 부대행사로 겨울에는 스키, 여름에는 수상스포츠를 즐긴다. 졸업을 앞둔 학생들의 논문 proposal이 이루어지는 곳도 이 워크샵에서이다. 지난 여름에는 다 함께 한탄강에서 급류타기를 다녀왔는데, UDT 대원이 실종된 다음날이었음에도 불구하고(?) 열심히 노를 저어 멋지게 임무를 완수하였다. 한 배에 타고 서로 도우면서 힘을 모아 험한 강물을 헤쳐나가는 모습, 바로 이 모습이 우리 연구실의 모습이 아닐까 생각한다. **F**

신 경 식 박사



지식사회의 정보경영자

권 오 훈 롯데정보통신(주) 총괄팀장

졸업한지 겨우 6개월밖에 지나지 않았는데 전자신문에는 대학원에서도 접하지 못했던 새로운 기술이 계속 쏟아져 나오고 있다. ADO(ActiveX Data Objects), RDO(Remote Data Objects), RDS(Remote Data Service), CDO(Collaboration Data Objects), Visual Inter-Dev, Visual Studio, RAS API, OCX, ROSE98 등 다소 생소한 용어와 기술들을 접하면서 안도의 숨을 내쉬다. 이제는 수많은 이 생소한 기술들의 뿌리가 어디고 어느 가지에 붙어있는 무엇을 하는 것인지를 짐작할 수 있게 되었기 때문이다. 요즘은 ERP(Enterprise Resource Planning)의 도입을 검토하고 있는데 나름대로 그 속의 엔진구조와 프로세스를 볼 수 있는 눈을 갖게 된 것 같다. 정보경영자는 세부기술적인 것보다 급변할 경영환경하에서 기술의 변화와 대응 전략을 신속하게 지원할 유연성을 가진, 적응성있는 정보기술 아키텍처를 선택하는 것이 중요하다고 생각한다. 96년 첫학기 이재규 교수님이 설파하신 "미래는 인터넷을 통한 디지털화된 글로벌네트워크에 의해 변혁이 시작된다"는 말씀을 지금은 실감하고 있다. 오랫동안 실무현업에만 매달려온 나로서 KAIST에서의 지난 2년간은 아주 참신하고 새로운 경험이었다. KAIST연구실의 밤은 학생들의 토론과 과제물의 연구 등으로 불이 꺼져 있는 날을 보기

힘들었다. 매일 밤 꺼지지 않는 연구실의 등불들, 밤을 잊은 듯 각 연구실을 메우고 밤을 밝히는 과학원 학생들의 향학열, 연구열기에 압도당하여 마치 다른 세계에 온 듯한 신선한 충격을 받았다. 힘들기도 했지만 가슴 뿌듯한 과학원 생활 2년간은 실제 기업 정보관리자의 일원으로서 경영전략과 정보기술의 방향을 설정하는데 소중한 길잡이가 되고 있다.

우리는 지금 인터넷을 바라보면서 정보기술 특히 인터넷 기술에 의한 혁명의 문턱에 서 있다. 네트워크로 완전히 연결된 세상은 사람들에게 새로운 차원의 선택과 편의를 제공할 것이며 네트워크로 연결된 세상으로부터 파생되는 기회를 활용하고 변혁을 수용하여 성장과 경쟁력우위에 관한 근본적 전략을 수정하지 않는 기업은 생존하기 어렵게 될 것이다. 지구상공에 66개 인공위성을 띄워서 지구촌의 구석구석을 초고속 통신망으로 연결시키는 이리듐 프로젝트가 완료되고 PC보다 훨씬 간편한 가전제품이나 Web-TV, PCS, 개인휴대단말기(PDA), Handheld PC가 인터넷에 손쉽게 연결될 가까운 미래를 상상해 보라. 민간기업의 전자상거래 뿐만 아니라 모든 공공서비스와 재화의 이동이 인터넷상에서 이루어지게 될 세상이 눈앞에 다가오고 있다는 말이다. 디지털화된 네트워크로 연결된 사회는 유형자산의 크기로 경쟁하는 것이 아니

고 지식자본(Intellectual Capital)의 양과 질로써 차별화된다. 지식자본 즉 지식자산은 기업의 브랜드, 고객의 규모와 충실도, 주주확보와 유통경로 등 한 조직이 시장에 가지는 잠재력이며 기업이 보유한 무형자산, 노하우, 특허권 등 지적소유자산은 물론 조직원에 의해 구현되는 집단적 전문기술, 지식도 지식자산이다. 또 기업이 기능을 발휘하는데 필요한 기술, 판매능력 관리 방식, 고객정보 데이터베이스, 정보시스템 등도 지식자산이다. 지식자산은 정보기술에 의해 지식공유 네트워크에서 창출되어 지식창고(Re-pository)에 저장, 공유된다. 고도로 정보화된 기업이 아니면 지식자본이라는 새로운 경쟁력의 원천은 확보하기 어려울 것이다. 지식사회의 정보경영자는 제조, 기술, 브랜드 만큼 정보기술이 기업의 승패를 가르는 주요전략이라는 근본적인 인식 전환이 필요하다. 정보경영자, CIO를 육성하는 투자는 공장을 짓고 주차장을 꾸미는 투자보다 훨씬 중요한 것임을 알아야겠다. **F**

MIS-MBA과정 졸업생

동아리 탐방

Soccer

KAIST 테크노경영대학원의 축구인들로 구성된 "Soccer" 동아리는 매주 정기적으로 축구를 통해 체력향상과 친목도모를 한다. 축구인들은 매주 정기적으로 3일을 동호회 회원들의 활발한 참여 속에 운동을 한다. 앞으로 테크노경영대학원 전체 차원의 축구 대회를 개최할 계획이며, 경희대 등 외부 축구 동호회와의 친선 경기도 가질 계획이다. 테크노인들의 재능에 막강한 체력을 더하는 축구 동아리는 모든 이에게 개방되어 있다.



INTERNET

Scinema (Science & Cinema)

동아리 "Scinema"는 KAIST 테크노경영대학원 내에서 영화를 사랑하는 이들이 모여 만든 모임이다. 현재 주요 활동으로는 교내 영화 상영회를 주관하고 있다. 격주로 영화의 테마를 바꾸는데, 한 주는 헐리웃 블록버스터나 대중적이고 잔잔한 영화 위주로 상영하고, 다른 한 주는 예술적이거나, 컬트, 호러 위주로 상영하고 있다.

컴퓨터 그래픽

컴퓨터 그래픽 동아리는 테크노경영대학원 가족 모두를 회원 대상으로 하며 실제로 교수 1인을 포함하여 직원과 학생 등의 30여 회원으로 이루어져 있다. 컴퓨터 그래픽 동아리는 주 1회 외부 강사의 지도와 회원간의 교류를 통해 포토샵, 일러스트레이션, 3D 등에 대한 회원들의 이해와 활용 능력을 높이고 월1회의 공개강좌를 통해 테

크노경영대학원 가족들이 컴퓨터 그래픽과 친해지도록 할 것이다.

푸른지킴이

KAIST 테크노경영대학원에 소속되어 있는 학생, 직원 교수들의 모임으로 다양한 배경을 지닌 구성원들이 학내 환경관리시스템에 관하여 연구

하고 실제로 적용 및 정기적인 관리를 한다. 그리고 국내외 산업체에 취직할 때 유리한 Sustainable Business Challenge Certificate 취득시험(세계지속개발 비즈니스협의회(WBCSD)에서 주최)을 소개하고 지속개발에 대한 지식을 공유한다. 또한 동아리 홈페이지를 통하여 환경에 관한 상식을 알리고 활동상황을 게시함으로써 타 학교 및 산업체의 환경관리시스템 분야에서 선도적인 역할을 하고자 노력하고 있다.

무극

태극권은 동양적인 전통 양생술 중 하나이고, 전통 무술의 큰 문파이며, 전통 도가적 修道方便의 하나로 여겨지는 동양학문이다. 동아리 무극(無極)은 테크노경영대학원의 학생 및 교직원의 정신적 육체적 건강 함양을 목적으로 만들어졌으며 1999년도부터 활동할 예정이다. **F**

제 4회 AIM 정보기술 Upgrade 강좌

6월 24일(수) 오후 3시부터 6시까지 AIM 동문들을 대상으로 한 제 4회 정보기술 Upgrade 강좌가 테크노경영대학원 AIM 강의실에서 열렸다. 유니텔 내의 AIM 전자동문회 게시판에 강좌공고가 나가자마자 정원 40명이 차버렸고 대기명단을 10여명이나 받아야 했을 정도로 동문들의 적극적인 관심과 참여가 있었다. 한인구 교수의 가치중심(EVA) 경영에 대한 특강에 이어, 김영걸 교수가 진행한 실습시간에는 유니텔98 버전의 다양한 신기능에 대한 연습과, 인터넷 상의 대표적인 지식경영 관련 사이트 답사가 이루어져 수강생들의 높은 호응을 얻었다.

8기 졸업식

AIM 8기 수료식이 8월 19일(수) 홍릉 캠퍼스 1호관 대강당에서 열렸다. IMF체제가 시작된 후 첫 입학 기수이기도 한 8기 수강생들은 AIM 역대 최고의 출석률(80% 개근)을 기록하는 등 뜨거운 면학열을 보였다. 최우수논문상은 교보실업의 이영희 대표와 LG-EDS의 민중식 상무가 공동수상하였고, 우수논문상은 농심의 윤동균 상무, 한양증권의 전덕순 부회장, 제주컨벤션센터의 김경원 대표에게 돌아갔다. 실습우수상은 BC카드의 박종칠 상무, 장기신용은행의 임성락 상무, 제주컨벤션센터의 김경원 대표, 동원창투의 김용규 대표가 수상하였다.

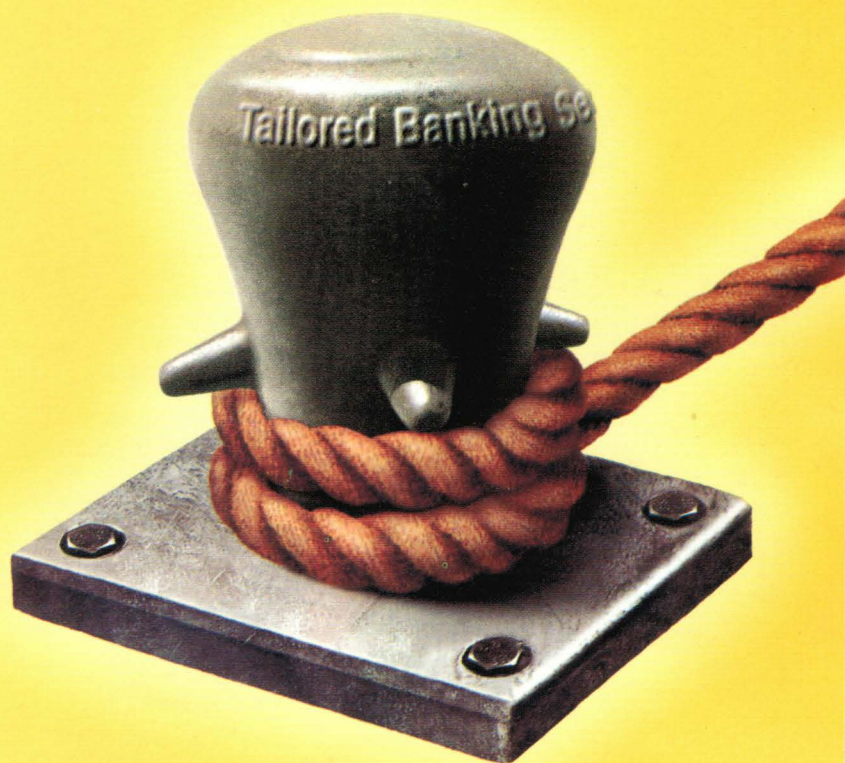
9기 입학식 및 대전 워크샵

9월 2일(수) AIM 9기 입학식이 테크노경영대학원 AIM강의실에서 열렸다. 농심의 신동원 사장, 투신협회의 김유상 회장, 코오롱유화의 강관 사장 등 9기생들은 입학식에 이어 9월 5-6일 양일간 대전에서 열린 워크샵에서 최덕인 원장의 KAIST소개, 반도체 설계 연구센터 방문, 비즈니스게임 등을 통하여 KAIST에 대한 이해를 높이고 서로간의 친목을 돈독히 하는 시간을 가졌다.



AIM 동문/교수 동정

- 4기 김정태 동문 주택은행장 취임
- 6기 민창기 동문 강원은행장 취임
- 김성희 교수 98년 8월부터 1년간 연구안식년 시작 (연구기관: 삼성SDS)



어떠한 환경에서도 안심하십시오

요즘처럼 예측불허의 금융환경에서는
보다 안전한 금융 파트너를 만나시는 게 중요합니다.
IMF 기준 '97년 흑자경영과 BIS 자기자본비율 8% 기준 충족,
'95년 이후 3년간 은행권 1인당 당기순이익 1위,
IFC(국제금융공사)가 인정할 정도의 국제적 신인도!
장은에 대한 대내외적인 평가는 어려운 금융환경에서 더욱 진가를 발휘합니다.
이제 안전도 수익도 맞춤은행이면 가능합니다.



맞춤은행

장기신용은행

전문가 상담전화 : 080-023-0111