



Frontier

KAIST Management Update

MBA

Master of Business Administration



CONTENTS

2 나침반
박성주 테크노경영대학원장

3 특별기고
조해형 (주)나라기획 회장

4~5 테크노뉴스

6 교수코너
이희석 교수

7 학생코너

8~9 새로운 프로그램 소개
최고사내컨설턴트과정(AIC)

10 테크노인 수상

11~18 특집
해외 MBA
국내 MBA
인터뷰(켈로그 대학원장)
인터뷰(기업의 인사담당임원들)

19 동문코너

20~21 MBA코너
입학계시판

22 문단
한민희 교수

23 연구실 소개
이희경교수 연구실

24~25 최고경영자과정 뉴스

26 테크노가족
전산센터

27 테크노발전기금출연현황
및 이모저모

28 MBA 입시광고

테크노경영대학원 계간지 Frontier
2001 AUTUMN Vol. 5 No.4 (통권17호)
발행일 2001년 10월 13일
발행인 박성주
편집인 한민희
발행처 KAIST 테크노경영대학원
서울 동대문구 청량리동 207-43
TEL (02) 958-3246
FAX (02) 958-3010
디자인 경희디자인 (02) 2263-7534

2002학년도

KAIST-MBA로 유학오십시오!

한국과학기술원 테크노경영대학원(KAIST Graduate School of Management)은
범세계적인 시야를 가지고 21세기를 이끌어 갈 '기술을 아는 경영인, 경영을 아는 기술인'을 양성하는
국제 수준의 경영대학원입니다. 본 대학원의 MBA과정에 여러분을 초대합니다.

2002학년도 입학전형 내용 및 일정

내 용	일 정
원서교부	2001. 11. 5(월) - 11.17(토)
원서접수	2001. 11. 21(수) - 11. 24(토)
TOEFL(ITP)시험	2001. 11. 28(수)
제1차 합격자 발표	2001. 12. 10(월)
면접시험	2001. 12. 12(수) - 12. 14(금)
최종합격자 발표	2001. 12. 22(토)

- 입학시험성적 우수자에게는 장학금을 지급합니다.
- 학비의 전부 또는 일부를 은행으로부터 대출 받을 수 있습니다.
- 기업체에서 교육경비를 부담하는 학생은 해당기업의 입학추천을 받아야 합니다.

※ 문의: (02)958-3214, 3216

모집전공 및 학위 (서울 홍릉캠퍼스)

■ MBA(경영학석사) 과정: 총 200명 내외 (현 재학생규모: 327명)

- 테크노경영전공 (Techno-MBA)
 - 기술·생산경영
 - 마케팅
 - 벤처경영
 - 회계·재무 및 경영분석
 - e-비즈니스
 - 전략 및 조직
- 경영정보전공 (MIS-MBA)
- 통신경영/정책전공 (Telecom-MBA)
- 금융공학전공 (FE-MBA)
- 환경경영/정책전공 (Green-MBA)

2001 MBA 공개강좌 및 Open School

- 일시: 2001. 10. 26(금), 19:00
- 장소: KAIST 홍릉캠퍼스 1호관 대강당

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



분권화와

전문경영인(CEO)의 역할



박 성 주
테크노경영대학원장

최근 대전에서 서울로 주소를 옮기면서 놀라운 사실을 발견하였다. 약 10년 만에 동회와 구청을 가보고 시설이 깨끗해지고 안내 표시가 잘 정돈되어 있는 것은 물론이려니와 전혀 기대하지 않았던 공무원들의 친절함에 미안할 정도로 고마움을 느꼈다. 미국에서 살 때 운전면허등록사무소에서 친절한 직원들을 보고 우리는 언제나 이렇게 되나 하였더니 그곳과도 비교되지 않을 정도로 복도에서까지 도우미 복장의 아가씨들이 인사를 하며 무엇이 필요하시냐고 하는 것이다.

무엇이 이러한 변화를 가져왔는가? 바로 중앙집권에서 지방분권으로 방향을 바꾼 정책결정이 가져온 큰 변화이다. 한가지 결정이 조직을 어떻게 바꿀 수 있고 고객을 위해 어떻게 할 수 있는지를 보여주는 좋은 예이다.

우리나라 기업시스템도 재벌중심의 중앙집권 시스템에서 전문경영인 중심의 분권화 시스템으로 바뀌고 있다. 이는 재벌중심의 강점, 즉 과감한 의사결정과 추진이 아직도 우리나라 기업들의 경쟁우위를 위한 중요한 요소임에는 틀림없으나 급격하게 변화하는 시대에는 한 사람 중심의 중앙집권시스템에는 한계가 있다. 중앙집권으로부터 소유와 경영이 분리된 분권화로 가기 위해서는 전문경영인이 있어야 한다. 전문경영인은 주어진 일만 수행하는 업무관리자가 아니라 자기 스스로 위험(Risk)을 지고, 위험관리를 할 줄 알며, 책임지고 결단을 내리고, 과감히 일을 추진할 줄 알아야 한다.

한 국가의 경쟁력도 결국은 전체시스템의 방향을 결정할 리더와 전문경영인에 크게 달려

있다. 기업에서 필요한 기술이나 설비는 돈으로 살 수 있어도 우리에게 맞는 전문경영인은 사오기 힘들다. 설사 경영의 귀재라고 하는 GE의 Jack Welch를 돈으로 모셔온다 하더라도 한국적 상황에서 모든 것을 잘 하리라 기대하기는 쉽지 않을 것이다.

하버드의 Mintzberg교수에 의하면 CEO의 역할은 첫째, 상징적존재, 리더, 대리인으로서의 대인관계역할과 둘째, 대변인, 정보 취합 및 배포자로서의 정보역할, 셋째, 기업가, 문제해결사, 자원배분 및 협상가로서의 의사결정역할로 구분된다. 이중 실제로 학교에서 직접 배울 수 있는 것은 그리 많지 않다. 정보 취합과 배포, 자원배분 정도가 학교에서 가르칠 수 있을까 나머지는 지식이 표현되고 쉽게 공유가 가능한 형식지라기 보다 몸에 체화되어야 하는 암묵지인 것이다. 이러한 면에서 유럽이나 호주등의 경영대학원에서 실무경험을 강조하는 것이나 하버드 경영대학원의 사례중심 교육의 의미가 있다고 생각된다.

분권화가 미래 조직의 큰 방향임에는 틀림없으나 절대적으로 좋은 것은 아니다. 우리나라 지방자치제에서도 나타나듯이 공동선을 위한 조정이 없으면 님비현상 등 집단이기주의가 팽배해지고 배는 산으로 가게 된다. 분권에 의한 네트워크화가 진행될수록 상호 조정(coordination)의 중요성이 커지며 조정이 없는 분권화는 혼돈(chaos)을 초래한다. 새로운 경영 흐름에 민감한 우리나라 기업들에게 무책임한 분권화는 만능이 아니며 전문경영인의 조정 역할이 무엇보다도 중요함을 되새겨 보아야 할 때이다.

e-BIZ 시대의

경영전략

최근 들어 IT 업계를 둘러싼 닷컴에 대한 위 기감의 확산과 함께 신경제의 총아로 기대를 모았던 e-business도 한계를 논하며 회의적인 전망들을 내놓고 있는 사회적 분위기가 자칫 e-business와 정보기술의 본질마저 왜곡하지 않을까 하는 우려를 지울 수가 없다.

그러나, 이러한 사회적인 분위기에 불구하 고 인터넷은 이미 고객의 생활에 없어서는 안 될 하나로 정착되고 있으며, 이러한 움직임이 점차 확산되면서 이제는 거스를 수 없는 대세 가 되어가고 있다.

특히 이러한 시점에서 기업의 입장으로서 는 e-business 기업으로의 변신이 끊임없이 요구 되고 있는 것 또한 사실이다. 하지만 인터넷이 등장했다고 해서 산업구조, 기업문화면에서의 비경쟁적 요소가 금세 바뀌어지는 것이 아니 기에 너무 성급하게 뛰어들 일도 아니지만 그 령다고 해서 손만 놓고 있을 수는 없는 일이다.

기업의 디지털화와 e-business는 새로운 방 식으로 기업의 이윤을 창출하고 이를 실제로 획득할 수 있는 새로운 아이디어를 창안하는 것은 물론, 고객 및 직원을 위해 완전히 새로운 가치를 개발해내는 business 모델을 갖추는 것 이 바로 e-business의 핵심이라고 할 수 있을 것이다.

불과 얼마 전 까지만 해도, 기업들은 인터넷 이 제공하는 새로운 기회를 확보하기 위해 e-business 와 관련된 투자와 사업 추진이 필수 적이라고 판단하였다. 그러나 이제는 e-business의 미래가 생각처럼 장미빛이 아니라 는 사실을 확인하고 있다. Forester Research 에 의하면 순수 온라인 닷컴 기업의 75%는 도 산하거나 흡수되어 사라질 것이라고 한다. 그 러나 이미 국가와 기업은 e-business라는 새로 운 패러다임의 요구를 받아들여야 하는 상황임

을 부인할 수는 없을 것이다.

이러한 새로운 패러다임을 받아 들여 e-business를 성공적으로 추 진하고 있는 기업들의 특징을 보면 첫째, 자사의 e-business 추진 목적이 명확하 다는 것이다. 단순히 다른 기업이 한다고 해서 우리도 한다는 식이 아니라, 자사의 기업환경 과 이를 활용해서 얻을 수 있는 가치가 무엇인 가를 파악한 뒤에 추진하며, 무조건 새로운 것 을 추구하는 것이 아니라, 자사의 전통적인 경 쟁방식을 보완하는 도구로 e-business를 활용 하고 있다. 둘째, 리더가 출선수범하고 있다는 점이다. e-business는 위험성이 매우 높기 때 문에 리더가 앞장서서 이를 이끌지 않으면 제 대로 실행되기가 어렵다. 현재 시점에서는 모 든 기업의 e-business를 향한 추진 노력이 모 두 성공한다고 말 할 수는 없다. 그러나 기업의 리더가 자기 나름의 원칙과 방향을 가지고 조 직의 구성원들과 함께 노력한다면 e-business 의 성공 가능성이 높을 것은 분명하다.

셋째, 기업 경영자가 e-business를 추진함에 있어 그 결과에 이를 수 있는 과정에 투자하는 노력을 결코 소홀히 해서는 안 되며 기업 내부 지식뿐만 아니라 기업 외부의 지식을 흡수하기 위해서 노력해야 함을 다시 한번 강조해도 지 나침이 없을 것이다. 기업 외부의 지식을 흡수 하기 위한 노력은 구성원과 경영자 모두가 함 께 해야 할 일이다.

이제, e-business 기업으로의 변신은 거스 를 수 없는 대세가 되었다. 하지만 이를 추진함 에 어려움을 겪고있는 기업의 최고경영자들에 게 KAIST 테크노경영대학원의 최고정보경영 자과정(AIM)을 비롯한 여러 과정은 매우 훌륭 한 자원으로 활용될 수 있기에 앞으로도 많은 발전이 함께하기를 기원한다.



趙海衡

(株)나라소劃
(株)나라홀딩 회장
KAIST-AIM 과정
총동문회장

**Pre-CEO, 이제는 만드는 시대
최고사내컨설턴트(AIC) 과정 개설**



KAIST 테크노경영대학원은 8월 16일 세계 최정상급 컨설팅회사들과 산학협동을 맺고, 경영컨설팅 방법론 교육을 위한 '최고사내컨설턴트'(AIC ; Advanced Internal Consultants)과정을 개설했다.

AIC과정은 테크노경영대학원이 국내 최초로 세계적 컨설팅회사들과 제휴, 급변하는 경영환경에 적절히 대응하는 기업내 차세대 변화관리 리더 양성을 목표로 개설한 중견 관리자 대상의 Pre-CEO 과정. 이번 교육협력에는 아더앤더슨(Arthur Andersen), 액센추어(Accenture), 베인&컴퍼니(Bain & Company), 언스트&영(E&Y), PwC Consulting, 삼일회계법인 6개사가 참여했다.

이처럼 내로라 하는 경쟁관계에 있는 최고의 컨설팅회사 다수가 공동으로 교육과정을 개설하는 것은 매우 이채로운 일이다. 9월 18일부터 시작된 교육과정에서는 KAIST 테크노경영대학원 교수진들이 선진 경영이론을 강의하고, 6개 컨설팅회사의 중견 컨설턴트들이 컨설팅 방법론과 현장 경험 등 실제사례를 전수하게 된다. 교육과정은 공기업 실무책임자를 대상으로 3개월간 진행된다. 관련 내용 8-9면 참조. (문의처: 02-958-3992)

KAIST eBiz Awards 2001 참가신청 결과

KAIST 테크노경영대학원이 내실 있는 eBiz(e비즈니스의 약자) Model을 발굴해 사업화를 추진함과 동시에, 우리나라 eBiz 벤처 활성화에 기여하기 위해 마련한 'KAIST eBiz Awards' 참가신청이 8월말로 마감됐다. 그 결과, Zbinder 팀(Zbinder 프로젝트, 비지땀팀(효도하자닷컴), itsme(아바타스튜디오) 등 총 7팀이 사업계획서를 제출했다.

대학원측은 이들을 대상으로 9월 15일 예비심사를 거쳐, 10월 12일 본심사(eBiz Fair) 및 시상식을 가질 예정이다. 본선에서 우수한 점수를 획득한 팀에게는 최고 3,000만원의 상금과 사업화자금 등 지속적인 창업지원이 이뤄진다.

금융공학연구센터, 금감원 공동 프로젝트 1단계 개발 완료

금융감독원과 공동으로 금융기관 보유자산 및 부채의 리스크 규모를 상시적으로 파악할 수 있는 시스템을 개발중인 KAIST 테크노경영대학원 금융공학연구센터(센터장 김인준)는 7월말 먼저 1단계로 시장리스크 규모 측정을 위한 '표준방법 시스템' 개발을 완료했다. 내년 말까지 추진하게 될 이번 프로젝트는 시장 리스크를 비롯한 금리, 신용, 유동성 리스크 등 각 개별 리스크와 이를 통합한 종합 리스크 측정시스템 구현을 목적으로 한다.

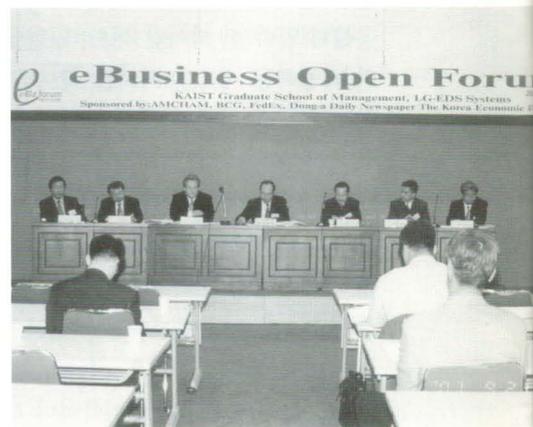
이번에 개발된 '표준방법 시스템'은 국제결제은행(BIS: Bank for International Settlement)이 제시한 표준방법(Standardized Method)의 세부 가이드라인을 프로그램밍한 것으로 금융기관 트레이딩계정의 주식, 외환, 주식관련 기초데이터를 입력하여 요소

별(금리, 주식, 외환) 시장 리스크 규모 및 금융기관별 시장 리스크 규모를 상시적으로 파악하기 위해 개발됐다.

이 시스템을 활용하면 현재 개별은행 차원으로 산출되는 시장 리스크를 통합적으로 계산할 수 있으며, 금감원에서는 개별 은행 감독 및 검사에 이용할 수 있다. 아울러 아직까지 시장 리스크 측정 시스템이 갖춰져 있지 않은 지방은행 및 소형 금융기관 스스로 위험관리가 가능해져 은행들의 건전성 확립에도 도움을 줄 것으로 보인다.

e비즈니스 최종 오픈포럼 개최

KAIST 테크노경영대학원과 LG-EDS 시스템은 9월 21일 '닷컴기업 실패의 교훈과 e비즈니스의 미래'라는 주제로 주한미국상공회의소, 보스턴 컨설팅그룹, 페덱스, 동아일보, 한국경제신문이 후원하는 'e비즈니스 오픈포럼'을 개최했다. 이번 행사는 지난해 1년간 양기관이 산학협동을 맺고 진행해온 e비즈니스에 대한 연구결과 및 국내외 사례 분석을 바탕으로 총 마무리하는 자리였다. 이번 행사의 목적은 최근 큰 혼란을 거치면서 서서히 안정을 되찾아가는 e비즈니스 환경에 대한 새로운 시각을 제시하고, 발전적 이해를 도와 기업의 경



쟁우위를 확고히 할 수 있는 제2의 e비즈니스의 전환점이 되고자 마련되었다.

연사로는 박성주 KAIST 테크노경영대학원장(아시아 e비즈니스의 미래), 강상국 BCG 서울사무소 부사장(현재의 e비즈니스 추세와 미래 방향)을 비롯해, 테크노경영대학원의 이병태, 허순영, 김보원 교수와 LG-EDS 시스템의 김태극 수석, 페덱스 e비즈니스 분야의 담당 이사 피터목 등이 나섰다. 또한 주제발표에 이어 패널토의에는 주한미국상공회의소 제프리존스 회장, LG-EDS 시스템의 박동기 부사장, 테크노경영대학원의 김성희, 이재규 교수 등이 패널리스트로 참가해 열띤 토론이 이어졌다. 테크노경영대학원 수펙스경영관 최종현홀에서 열린 이날 행사에는 200여명이 참석, 대성황을 이루었다.

테크노경영대학원, AACSB 회원 가입

테크노경영대학원은 세계가 인정하며, 대학원 졸업생들이 세계 일류의 다국적 기업에서도 잘 적응할 수 있도록 경영대학원 교육프로그램을 세계표준에 맞게 혁신적으로 개선해나가고 있으며, 이를 위해 AACSB(국제경영교육협회) 회원가입을 신청하여, AACSB 회원으로 가입이 되었다.

또한 세계표준에 부합된 세계적인 경영대학원으로서의 인증절차를 계속 추진 중이다.

박성주 대학원장, 프랑스 Ceram 대학에서 열린 국제 포럼 참가

지난 10월 4일부터 7일까지, 박성주 테크노경영대학원장은 프랑스 Ceram 대학(Ceram Sophia Antipolis School of Management & Technology)과 미

국 Maryland 대학(Smith School of Business)이 공동 주관한 "Global Consortium for Technology and Business" 국제 포럼에 참가하였다. Arizona 주립대학, Cambridge 대학, Israel Institute of Technology, 홍콩과기대 등 11개 학교가 참여한 이번 포럼의 목적은 기술과 경영을 접목한 경영 프로그램을 활성화 시키기 위해, 국제적인 consortium를 구성하는 것이다.

기술과 경영을 접목한 새로운 교육을 주도하는 각 대표 학교들은 이번 포럼에 참가하여 국제적인 consortium을 구성하고, 향후 공동연구 및 교수·학생교환 프로그램, 그리고 공동 프로그램 개발 등을 추진하기로 하였다.

또한 박성주 대학원장은 유럽의 과학 단지에 위치하고 있으며, 금융, entrepreneurship 및 management of innovation & technology 분야의 두각을 나타내는 Ceram 대학과 교수, 학생 상호 교환을 위한 협정을 체결하였다.

2001 MBA 포럼 참여

오는 11월 6일 오후 5시부터 서울 힐튼호텔 컨벤션센터에서는 세계 유수 MBA 스쿨들이 입시 유치를 위해 MBA 입학 희망자들을 대상으로 한 2001 Seoul MBA Forum이 열릴 예정이다.

이번 포럼은 미국 GMAC과 국제교류진흥회가 공동으로 개최하며, 매일경제, 동아일보, YBM Sisa에서 후원하는 행사로, 미국의 와튼 스쿨, 켈로그, 콜롬비아, 하스 등 세계적으로 유명한 56개 경영대학원들이 참여해 입학 및 행정 담당자들이 직접 각 학교의 프로그램 소개, 입학 조건 및 관련 정보들을 안내한다.

한국에서는 KAIST 테크노경영대학원만이 유일하게 참여한다.

테크노경영대학원 MBA공개강좌 및 OPEN SCHOOL

테크노경영대학원은 2001년 11월 5일부터 시작될 MBA 입시를 앞두고, MBA에 관심있는 이들을 대상으로 10월 26일 오후 7시, KAIST 홍릉 캠퍼스 1호관 대강당에서 MBA 공개강좌 및 오픈 스쿨을 할 예정이다.

이번 공개강좌는 "건설업계의 현황과 전망"이라는 주제로, 액센추어의 한 봉훈 사장과 최근 테크노경영대학원 교수로 부임한 변정주 교수(전 아더앤더스 대표)의 특강이 있을 예정이다.

또한 각 전공에 대한 소개 및 시설견학, 다과를 곁들인 자유로운 질의응답 등 입시에 관심있는 이들의 궁금증을 풀어줄 수 있는 프로그램을 준비 중이다. (문의:02-958-3216)

문송천 교수, 캄보디아 봉사활동 다녀와



문송천 교수는 지난 7월말부터 3주간 캄보디아로 국제협력단 파견 전문가 자원봉사활동을 다녀왔다.

문 교수는 지난 91년 니카라과 파견을 시작으로 10년 넘게 세계 정보화 후진국을 돌며 전산인력 교육을 담당해 왔다.

이번 캄보디아 자원봉사활동에서는 훈센 총리 직속의 국가 전산원 인력을 대상으로 국가 정보기술 인프라 설제에 대한 기술지도가 주요 교육내용이었다.

창문과

거울 리더십



이희석

테크노경영대학원 교수
최고정보경영자과정 책임교수

한 기업의 成敗는 훌륭한 CEO 한 명의 손에 달려 있다고 해도 과언이 아니다. 따라서, 우리 경영 교육에 최고 경영자 과정의 중요성은 새삼 말할 필요가 없겠다. 테크노경영 대학원에서 최근 개설한 예비 CEO 과정은 미래의 한국 경제 주역을 배출한다는 면에서 큰 의의가 있다고 하겠다. 그러면 과연 최고의 CEO는 어떤 사람인가? 이런 의미에서 하버드 비즈니스 리뷰 논문중에서 최근 필자가 읽은 짐 콜린스가 설파한 "10단 리더십"은 많은 최고 경영자의 심금을 울릴만하다. 연초부터 가끔 CEO 모임에서 소개도 하고 했는데 며칠전 매경의 강영철 산업부 부장이 박스 기사화하여 나와 동감하는 분이 꽤 있구나 느끼며 쾌재를 불러보기도 하였다.

짐 콜린스는 1965년 이래 포춘 500대 기업에 나타났던 1500여 기업 중 괄목한 成果를 보인 기업을 주목했다. 포춘 500대 기업에 속한 회사야말로 미국 우량기업의 상징이라고 할 수 있겠으나 이 기간중 평균 시장 주가보다 7배이상 성장한 초우량 기업은 1%에도 채 못 미치는 11개 기업임이 파악되었다. 짐은 이 11개 회사의 성공 요인을 면밀히 분석하고 이들의 성공 뒤에는 어김없이 10단 리더십이 있었음을 발견한 것이다. 이러한 최고의 리더십의 전형으로 소개된 CEO가 우리에게 낯설은 다윈 스미스라는 인물이다.

1971년 김버리 크라크라는 제지 회사는 주가가 기업 평균의 반에도 밑도는 부실 투성의 기업이었다. 신임 CEO 물색에 실패한 이사회는 그동안 사내 법률 고문을 하던 다윈을 할 수 없이 CEO로 기용하며 이 친구가 몇 개월이라도 제대로 할 수 있을까하는 의구심을 떨쳐낼 수가 없었다고 한다. 그러나 다윈은 두터운 안경테 너머로 보이는 꺼버한 인상과는 달리 인디어나 농촌 출신으로 주경야독으로 하버드 법대를 졸업한 외유내강형의 인물이었다. CEO직을 맡은지 2개월후 후두암 진단을 받고 매주 말 김버리 본사가 있던 위스칸신에서 텍사스 병원을 다니며 업무와 치료를 병행한 일화는 다윈이 열

마나 의지의 사람인지를 보여주는 단적인 예이다.

다윈은 이후 굴뚝기업 김버리를 크리넥스, 허기스 기저귀등을 만드는 顧客우선 기업으로 재창출하며 우리가 잘 아는 3M, GE, 코카콜라등의 초우량 기업보다도 4배 이상의 주가 수익률을 일구어 냈다고 한다. 다윈은 기자들이 어떻게 김버리를 이러한 반석에 올려 놓을 수 있었느냐며 그 비결을 물을 때마다 대답을 하지 못하는 시쳇말로 덜 떨어져 보이는 사람이었다. 오직 기업의 목표를 위하여 자신을 달구어 온 내면의 강렬한 의지를 첫 인상으로 판단하는 사람들은 간과하기 쉬웠던 것이다. 기자에게 기껏 한다는 말이 "우리 회사 경영을 위해 나 자신이 적합한 재목이 되려고 꾸준히 노력했습니다" 라고 한다. 한 때 최고의 경영자로 추앙 받던 리 아이코카 클라이스러 전 사장이 수없이 방송에 출연하고 자서전을 발간하며 대통령에 출마하려던 개인적 욕심을 가지는 순간 클라이스러는 쇠락의 길을 걷게 되지 않았던가?

한마디로 다윈을 통해본 최고 리더십의 核心은 겸손(Humility)과 열정(Passion) 두 덕목이다. 그동안 리더십에서 열정의 중요성은 많이 소개 되었지만 겸손이 제기되기는 처음이 아닌가 싶다. 이제야 미국 경영이 우리의 심오한 철학을 아우르기 시작 했구나 느끼니 기분이 상쾌해 진다. 겸손은 우리가 가장 우선시하던 덕목이 아니었던가? 우리의 CEO가 수많은 최고의 기업을 만들어 나가는 모습이 그려진다.

무언가 잘 될 때는 창문을 보라. 창문을 보면 밖의 세상 즉 내 주위의 누군가가 보인다. 즉 고객, 직원, 동료, 관계사, 혹은 가족이 무엇인가 내게 잘 해 준 것이리라. 무언가 잘되지 않을 때는 거울을 보라. 거울을 보면 나 밖에 안 보인다. 나 자신이 무엇인가 좀 더 잘 할 수 있지 않았는가? 10단 CEO는 이렇게 자신의 창문과 거울을 항상 열심히 닦아놓는다. 우리 나라 기업 경영에 악영양을 주고 있는 정치 비용을 생각해 볼 때 마다 가끔 답답해 지기도 한다. 우리 정치인도 어서 빨리 창문과 거울을 제대로 볼 줄 아는 다윈 스미스로 遷生하기를 기원해 본다.

L사장님, C사장님, B사장님, 막 뒤에서 열심히 자신을 탐마하시는 당신과 같은 CEO에 대한 믿음이 있기에 신이 납니다.

SAIL

세계로 뻗어가는 테크노경영대학원에는 그들이 있다! 수동적인 교육의 틀을 벗어나 직접 초청연사를 섭외하고 강연을 주최하는 모임이 바로 SAIL(Student Association for Invitational Lecture)이다. 이들이 99년 봄부터 준비해 그 해 가을학기부터 시작한 초청강연회는 어느덧 올해로 3년째를 맞이하고 있다. 그간 초청에 응한 인사들을 보면 신재철 한국 IBM 대표이사를 필두로 최근 강연을 마친 SDS 김홍기 사장까지 모두 한국경제를 이끌어 가는 쟁쟁한 인물들이다. 세일을 이끌고 있는 도은진씨(테크노경영2년차)에게 세일의 활동에 대해 물어봤다.

interview

초청인사의 선정은 어떻게 이루어지며 또 모셔오는데 어려움은 없습니까?

우선 초청인사의 선정은 학생들을 대상으로 하는 설문조사와 동아리 내부의 의견조정에 의해 이루어지고 있습니다. 초청인사를 모셔오는 일은 학교의 인지도와 늘어나는 강연횟수에 비례해 과거보다 많은 분들이 적극적으로 응해주셔서 큰 어려움은 없습니다.

최근 들어 금융쪽이나 컨설팅쪽 분들에 너무 치중된 것이 아니냐는 말들이 있는데..

아무래도 경영학을 전공하는 학생들의 의견을 반영하다 보니 그렇게 된 것 같습니다. 앞으로 학생들의 의견이 다른 분야에 계시는 분들쪽으로 모아지면 자연스럽게 저희의 활동도 그 쪽으로 집중될 것 입니다. 그러기 위해선 적극적인 의사 표현이 모두를 위해서 매우 중요합니다.

활동을 하시면서 힘드신 점은?

아시겠지만 무엇보다도 카이스트의 수업과 동아리 생활을 병행하는게 말처럼 그렇게 쉽지는 않습니다. 하지만 학교에 있으면서 할 수 있는 것이 단순히 공부만이 아니라고 생각했습니다. 그분들을 모셔오고, 강연을 준비하고, 진행과 마무리까지 하면서 책에서는 얻을 수 없었던 많은 것들을 배우고 있습니다.



경영학도는 현실 세계를 외면할 수 없다. 실제 비즈니스 환경에 대한 이해는 MBA나 경영공학을 전공하는 모든 학생들에게 새로운 관점으로 세상을 볼 수 있는 힘이 되고 더 나아가 우리 대학원의 성장을 위한 밑거름이 될 것이다.

인터뷰를 마치면서 지난 봄에 오신 이해인 수녀님의 강연이 떠올랐다. 그 분은 스스로에 대해 경영과 경제는 아는 것이 하나도 없다고 하셨다. 그럼에도 불구하고 그렇게 많은 경영학도들이 모여서 경청을 하고 감동을 받았으며 미래의 자신의 모습들을 생각했다. 어쩌면 진리는 것처럼 우리가 찾는 곳에 있지 않을 지도 모른다. 더 큰 세상으로의 항해를 준비하는 세일 동아리 회원들의 열띤 토론속에서 미래의 CEO들이 자라나고 있는 걸 느꼈다.

취재 정리 | 김정배기자

Part. 1 새로운 프로그램

AIC(최고사내컨설턴트)과정을 소개합니다

하는 기업내 차세대 변화관리 리더 교육을 목표로 개설된 중견 관리자 대상의 Pre-CEO 과정이다. 이처럼 실무적 경험을 축적하고 있는 세계 최고의 컨설팅 회사들과 테크노경영대학원이 협력하여 교육과정을 개설한 것은 매우 이채로운 일이다.

기존의 비학위과정들이 최고경영자와 임원진을 위한 교육을 제공했다면, AIC는 Pre-CEO, 즉 차세대 리더를 교육하는 과정이다. 이 과정 개설의 이유로 과정 개설의 주축이 된 아서앤더슨의 고영채 대표는 "최근 몇 년간 국가적 경제위기를 경험하면서 기업에서는 변화관리를 주도할 수 있는 우수한 인재를 육성할 필요를 절실히 느끼게 되었다. AIC 과정은 기업의 미래를 이끌어 갈 중견관리자에게 실무적 경영컨설팅 능력을 키워줌으로써 대내외적 기업환경에 기민하게 대처할 수 있도록 하기 위한 교육을 제공한다"고 의의를 설명했다.

또한 이 과정은 특히 세계 최정상 6개 컨설팅 회사들과 산학협동을 맺어, 경영컨설팅 방법론을 교육한다는 점에서 특이하다. 이는 대학의 순수이론과 컨설팅 회사의 실무 경험 및 축적된 지식을 결합하여 진정 기업이 실무적으로 필요로 하는 변화관리 교육을 제공하기 위한 것이다. 거의 외부 교육을 하지 않는 정상 컨설팅 회사

들이 모였다는 점, 그리고 각 회사에서 각자의 강한 분야를 담당하여 고유한 컨설팅 방법론 및 생생한 현장경험을 전달하는 교육과정이라는 점에서 시선을 모으고 있다.

이번 AIC 과정에 참여하는 컨설팅 회사는 아더앤더슨, 액센추어, 베인&컴퍼니, 언스트&영, PwC Consulting, 삼일회계법인이다. 이들 6개 컨설팅 회사는 8월 16일 홍릉 캠퍼스에서 AIC 과정 개설을 위한 산학협력 협약식을 가졌다.

9월 18일부터 12주간 행해지는 교육과정에서 KAIST 테크노경영대학원 교수진들이 선진 경영이론을 강의하고, 6개 컨설팅회사의 중견 컨설턴트들이 컨설팅 방법론과 현장 경험 등 실제사례를 전수하게 된다. 교육과정은 공-사기업 실무책임자를 대상으로 3개월간 진행되며, 기본적 컨설팅 방법론을 비롯, 일반적 경영전략이나 인사관리 기법 뿐 아니라, e 비즈니스 환경에서 요구되는 ISP, ERP, CRM, SCM 등 폭 넓은 주제에 대해 배운다. 또한, 이 교육과정의 특징은 방법론 전달에 그치지 않고, 이 방법론들을 활용하여 실제 사례를 분석하고 해법을 도출하는 팀별 케이스 프로젝트를 주제마다 수행하게 된다는 점이다.

취재 정리 | 안지은기자

테크노경영대학원에서는 차별화된 고 전문화된 다양한 비학위과정들을 개설해 운영해왔다. 이 과정들로는 실질적 경영자의 정보화교육을 주도해 온 최고정보경영자(AIM) 과정, 벤처경영인 전문 교육 프로그램인 최고벤처경영자(AVM) 과정, SK 그룹 및 포스코의 e 비즈니스 임원 과정, 산자부-KAIST 글로벌 e 비즈니스 경영전략 임원과정(GkeB), 최고지식경영자(CKO)과정 등이 있다.

이렇게 '기술을 아는 전문 경영인 육성'에 기여해 온 테크노경영대학원에서 이번 가을부터, 최고사내컨설턴트 과정(AIC: Advanced Internal Consultants Program for Pre-CEO)이라는 예사롭지 않은 과정을 개설했다.

최고사내컨설턴트과정(AIC)은 국내 최초로 세계적 컨설팅 회사들과 제휴, 급변하는 경영환경에 적절히 대응



Part. 2



AIC 책임 교수, 변정주 교수 인터뷰

30여년의
컨설팅 노하우 전수에 힘쓰겠다

KAIST 테크노경영대학원과 세계적 컨설팅 회사들의 산학 협력을 통한 교육 과정 개설이라는 놀라운 일의 성사에는 최근 KAIST 테크노경영대학원에 초빙교수로 부임한 변정주 교수(58)의 힘이 컸다. KAIST 테크노경영대학원에서 AIC 과정의 책임교수를 맡게 된 변정주 교수는 올해 8월까지 아더앤더슨 CEO를 역임한 인물로 1970년대부터 컨설팅 업무를 개발, 회계법인의 사업영역을 크게 넓힌 공로자로 평가받았다. 그는 최근 조립사업가로 변신해 화제를 모았던 이재형 전 액센추어 서울사무소 대표이사과 더불어 국내 컨설팅 업계의 실력자로 꼽혀왔다.

93세 노학인 피터 드러커는 최근 저서 '프로페셔널의 조건'에서 인생의 후반부를 준비하라며 변화하는 리더의 조건을 얘기하였다. 세계적 컨설팅 회사의 국내 CEO에서 KAIST 교수로 성공적 변신을 한 변정주 교수에게 궁금한 점을 들어보았다.

세계적 컨설팅 회사의 국내 CEO 자리에서 KAIST에 교수로 오시게 되었는데, 언제부터 이런 생각을 하셨는지?

컨설팅 업계에 30년간 종사하였다. 컨설팅업은 명민한 사고능력과 뛰어난 지식을 요구하며, 끊임없이 공부를

해야 하는 힘든 직업이다. 보통 컨설턴트들의 수명은 50대 초반까지라고 보면 된다. 이를 알고 있기에, 더 그 자리에 적합한 사람에게 CEO 자리를 내어주려고 수년 간 컨설턴트 이후의 삶을 준비해 왔다. 그를 위해 생각한 안은 2가지로, 첫번째는 컨설팅에서 축적한 노하우를 기업에 전수하는 것이고, 두번째는 그 노하우를 가지고 후배들을 가르치는 일이다. 이 중 미래 컨설턴트를 키우는 후자의 가치가 더 크다고 판단하였고, 마침 KAIST에서 컨설턴트 양성 프로그램에 관심을 보여 KAIST에 AIC 과정을 개설하면서 초빙교수로 부임하게 되었다.

올해 여름학기에 컨설팅 방법론을 강의하셨는데, KAIST 학생들에 대해 느끼신 점이 있다면?

테크노경영대학원에서 강의를 한 후 느낀 점은 학생들의 관심이 크게 두 그룹으로 나뉘어진다는 것이다. 학문 연구를 중요하게 생각하는 학생들이 있고, 실제 경영을 중요하게 생각하여 경영자를 꿈꾸는 학생들이 그것이다. 이 두 그룹의 학생들은 공부하는 방식이 다르다고 생각한다. 이 중 내가 도움을 줄 수 있는 것은 실용적인 면에 관심이 많은 학생들, 특히 컨설팅에 관심이 있는 학생들이다. 이 학생들이 컨설팅 방법론을 비롯하여 다른 과목들을 폭 넓고 깊게 공부하여 현실을 보는 눈, 그리고 기업경영의

큰 흐름을 읽는 눈을 기르는 것이 바람직할 것이라고 생각한다.

이와 관련하여 여름에 진행된 컨설팅 방법론에 대한 학생들의 불만은 시간이 부족하다는 것이었다. 16번의 한정된 강의에서 8가지 주제를 다루려다 보니, 시간이 모자랐고 따라서 공부의 깊이가 약했다. 이번 겨울 강의에서는 6개 정도의 주제를 다루는 대신 깊이를 더할 계획이다.

KAIST 테크노경영대학원에서 AIC 과정이 개설됨으로 어떤 시너지 효과를 낼 수 있다고 생각하십니까?

일단 AIC의 취지는 기업이 필요로 하는 인재를 길러낸다는 KAIST 테크노경영대학원의 비전과 일치한다. 특히, 세계적 컨설팅사와 최고의 학교가 함께 하므로 더욱 훌륭한 교육과정을 통해 기업, 나아가서는 나라에 꼭 필요한 인재를 길러냄으로써 국가에 이바지할 수 있을 것이라 생각한다.

학교 입장에서 볼 때는 기업이 진정으로 필요로 하는 인재들이 배출되어 그들이 미래에 기업을 크게 성장시킨다면 이는 학교의 명예가 될 수 있고, 또한 학생들간 의사소통의 장을 형성하여 사회에서 KAIST 테크노경영대학원 출신으로서의 전문가 그룹을 형성할 뿐 아니라, 나아가서는 KAIST 전체 학생들에게 앞으로 지속적인 도움을 줄 수 있을 것이다.

취재 정리 | 안지은기자

“ 칭찬합시다 ”

제 1회 테크노인상 시상 소식

추천방법

추천대상자의 성명, 추천사유서와 추천자를 명확하고 구체적으로 기재한 후,

- 서면 혹은 e-mail 등으로 교학팀장에게 추천하거나 공용게시판의 건의 및 제안 코너에 추천 가능

선정일정

- 추천: 매 분기말 (3, 6, 9, 12월 27일 까지)
- 위원회 심의: 30일
- 발표 및 격려: 익월 1일

학내에 칭찬하는 분위기, 적극적으로 학교에 기여하는 분위기를 고양하기 위해서 분기별로 테크노경영대학원 발전에 기여한 자를 선정하여 격려금을 지급하는 새로운 제도가 생겼다.

추천 대상자는 테크노경영대학원 학생 및 직원으로서 각종 학술대회 등에서 우수 논문상을 받은 경우, 대내외 봉사활동(선행 등)과 서비스 지원으로 교육, 연구 발전에 기여한 자, 발전적 의견을 건의하여 대학원 시설, 운영, 예산 절감 등에 있어 기여한 자, 또는 기타 여러 부문에서 타의 모범이 되는 경우를 포괄한다.

모든 테크노 가족이 추천권을 가지고 있으며, 선정위원회 (대학원장, 교수대표 2인, 학생대표 2인, 직원대표 2인으로 구성)에서 추천된 후보를 대상으로 무기명 투표를 하여 수상자를 최종결정한다.

박성주 테크노경영대학원장은 본 제도 도입의 취지에 대해 다음과 같이 말한다.

“이 상은 TV프로그램에도 있는 ‘칭찬합시다’와 같이 비난하고 불평하기보다 서로 감사할 줄 알고 칭찬하는 테크노문화를 만들어 나가자는 뜻으로 제정한 것입니다. 칭찬 받은 당사자도 더욱 신바람이 나서 일하거나 공부하자는 것이지요. 대상은 테크노경영대학원 직원이나 학생으로서 직원의 경우에는 학생이나 교수님들께 특별히 친절하고 성의를 다해 일해 주거나 창의적이고 사명감을 가지고 업무를 한 사람들이 1차 해당자라고 보아야 하겠고 학생의 경우에도 동료를 위한 선행, 솔선수범, 학술적인 업적으로 학교를 빛낸 경우 등이 해당된다고 하겠습니다. 미국의 경우에는 주로 직원들을 대상으로 ‘Employee of the Month’라고 하여 그 달에 칭찬할 사람을 선정하여 상을 주고 게시판에 사진을 붙여 알리기도 합니다.”

“ 가을의 테크노인 수상자 ”

테크노경영대학원 교학팀 홍보담당 문현경씨



- 대전 엑스포 '93 조직위원회 (1991-1993년)
- KAIST 서울분원 (1994 - 1995년)
- KAIST 테크노경영대학원 (1996년 - 현재)

이제는 테크노경영대학원이 안정기에 접어들고, 교직원과 학생들이 서로를 격려하고 칭찬하는 여유 있는 분위기가 되었다는 것을 무엇보다 가장 기쁘게 생각합니다. 그렇지만 저의 테크노인 수상 소식에는 정말 놀라지 않을 수 없었습니다. 테크노경영대학원 가족들 중에는 보이지 않는 곳에서 부족함을 채워주고 밤새워 노력하는 분들이 참으로 많기 때문입니다. 그럼에도 불구하고 제가 수상하게 된 것은 아마도 지난 1년여 동안 추진해온 e비즈니스 사업과 홍보 등 대외적으로 드러나는 일을 담당하는 제 업무의 성격 때문인 것 같습니다. 이 상을 계기로 더욱더 열심히 다른 분들을 돕고 지원하는데 총력을 기울이라는 의미로 받아들여집니다.

그 동안 테크노경영대학원 교수님들의 활약과 지원도 대단했습니다. KAIST 내에서 다양한 학과 명으로 20년 이상 축적된 경영관련 교육 프로그램이 진행되어 왔지만, 테크노경영대학원 설립 후 다시 모인 교수진은 타 학교는 물론이고 KAIST 내의 다른 학과들로부터 부러움을 살 정도로 뛰어난 일체감을 보여주셨습니다. 뿐만 아니라, 교수와 직원이 함께 하는 워크숍을 통해 대학원의 향후방향을 발표하고 토의하며 단합하는 등 그 자체가 배움의 자리였다고 생각합니다.

이런 분위기 속에서 테크노경영대학원의 태동과 함께 지내온 시간들이 제게는 추억처럼 느껴집니다. 어렵고 힘겨웠던 시간들은 아련한 그리움으로 떠오르고, 어색하기만 했던 이곳의 업무들도 어느새 일상의 커다란 즐거이가 되었습니다.

때때로 큰 행사를 앞두고 미처 끝내지 못한 일들을 처리하느라 늦게 귀가할 때마다 이해하고 기다려준 남편과 딸 예진에게 감사의 마음을 전합니다. 또한 늘 물심양면으로 지원해주시고 하나님께 기도해주시는 부모님들의 사랑에 깊은 감사를 드립니다.

김도연 | 최덕현기자

미국 비즈니스 스쿨의 교육 프로그램에 양적 및 질적으로 커다란 변화가 일고 있다. 미국의 시사 주간지 비즈니스 위크에 의하면 이 같은 변화는 전통적인 경영대학원의 교육 시스템이 최근 급변하는 비즈니스 환경 변화를 따라잡지 못하고 있다는 비난에 따른 것이다.



Master of Business Administration

MBA



해외 MBA | 변화의 소용돌이

국내 MBA 현황

인터뷰 | 켈로그(Kellogg) 새 학장 디팍 제인(Dipak Jane)

| 이런 인재를 원한다

-Bain & Company

-삼성 SDS

-Arthur Andersen Korea

-Accenture Consulting

-한국IBM

Back to Basic

해외 비즈니스 스쿨,

대 학	2000년 순위	학생수
펜실베니아(와튼)	1	1566
노스웨스턴(켈로그)	2	2500
하버드	3	1785
MIT(슬론)	4	717
듀크(푸쿠아)	5	341
미시간	6	1939
콜럼비아	7	1155
코넬(존슨)	8	568
유니버시티 오브 버지니아(다든)	9	488
유니버시티 오브 시카고	10	1016

비즈니스위크 선정
2000년 미국 경영대학원 순위

세계적인 톱 비즈니스 스쿨들이 변화의 소용돌이에 빠져 있다. 미국 비즈니스 스쿨의 교육 프로그램에 양적 및 질적으로 커다란 변화가 일고 있는 것이다. 미국의 시사주간지 비즈니스위크에 따르면 이 같은 변화는 전통적인 경영대학원의 교육 시스템이 최근 급변하는 비즈니스 환경 변화를 따라잡지 못하고 있다는 비난에 의한 것이다.

현장의 목소리를 들어보자. MBA 출신을 영입한 기업들은 "아는 것은 많지만(well-informed) 변화하는 환경에 대처할 수 있는 경

니 코스를 들을 수 있는 프로그램을 내놓았다.

또 강의실을 벗어나 실제 비즈니스 경험을 쌓기 위해 학교밖 교육의 중요성이 점차 강조되고 있다. 예를 들어 애리조나 주립대 비즈니스 스쿨 학생들은 교직원들의 감독하에 팀을 짜서 학교 근처 기업들을 돌며 컨설팅을 해주고 있다고 한다. 최근 한 공기업을 대상으로 정부 규제하의 전략에 대한 자문을 해주기도 했다.

이 밖에 그 동안 경영학 과목에 밀려 찬밥 신세를 받아왔던 윤리, 환경, 공공정책에 대한 강의도 잇따라 도입되고 있다. 경영자가 되기에 앞서 인간을 만든다는 취지에서다. 개강전에 올라온 토론 숙제를 내는 등 강의에 인터넷을 활용하는 것은 이제 흔한 일이 되어버렸다.

대외적으로는 비즈니스 스쿨간에 전략적으로 손을 잡는 경향이 뚜렷하다. 지난해 10월 미국

세계적인 톱 비즈니스 스쿨들이 변화의 소용돌이에 빠져있다

협과 판단력이 부족하다"고 불멘 소리를 한다. 학생들은 학생들 대로 "학교에서 배운 내용을 현장에서 직접 적용하기 어렵다"고 꼬집는다.

이 같은 비판의 목소리와 함께 외적인 경쟁 환경도 크게 변하고 있다. 캐나다나 호주 등의 경영대학원에서는 미국식 커리큘럼을 파괴해 좋은 반응을 얻고 있다. 아직 걸음마 단계이기는 하지만 아시아권 비즈니스 스쿨 역시 새로운 경쟁자로 떠오르고 있다. 인터넷이 발달하면서 다양한 형태의 온라인 교육 방식이 등장하고 있는 것도 변화를 필연적인 것으로 만드는 요인이다.

이에 대한 미국 비즈니스 스쿨들의 대응 방안은 우선 졸업생을 대상으로 한 '재교육'이다. 노스웨스턴대 켈로그 경영대학원과 듀크대 푸쿠아 경영대학원은 MBA 졸업생들을 위해 평생 교육을 제공할 것이라고 나섰다. 제품에 대한 '애프터 서비스'라고 볼 수 있다. 펜실베니아대 와튼스쿨도 졸업생들에게 정기적으로 캠퍼스를 다시 찾아 미

펜실베니아대 와튼스쿨과 프랑스의 인시어드(INSEAD)가 업무 전반에 걸친 전략적 제휴를 선언한 것이 대표적인 경우다. 파리 인근 폰텐블로와 싱가포르에 2개의 캠퍼스를 갖고 있는 인시어드와 필라델피아에 본교가 있는 와튼은 조만간 샌프란시스코에 새로 캠퍼스를 여는 등 사실상 하나의 MBA 과정으로 통합, 운영될 예정이다. 와튼이 2년제 정규 MBA 과정인 반면 인시어드는 1년제 과정인 것을 비롯, 아직 보완해야 할 점이 한 두 가지가 아니지만 연구 활동에서 교수 교환, 최위 과정 프로그램 제공 등 경영 교육에 관한 모든 것을 함께 하기로 결정했다. 학생들 역시 4개 캠퍼스 어느 곳에서도 등록하고 학점을 인정받게 된다.

이 밖에도 컬럼비아 비즈니스 스쿨과 런던비즈니스 스쿨이 협력 관계를 맺었고 하버드 경영대학원과 스탠퍼드대 역시 합병을 눈앞에 두고 있다. 특히 하버드와 스탠퍼드의 결합은 최초의





변화의 소용돌이



미국내 비즈니스 스쿨의 결합이라는 의미와 함께 1억달러 이상의 수입을 올리는 초거대 비즈니스 스쿨의 탄생으로 주목을 받고 있다.

지난해 미국 비즈니스 스쿨을 사로잡았던 가장 큰 이슈는 역시 '닷컴'이었다. 각 학교들은 전통적인 경영학에 전자상거래 관련 연구를 추가하고 이를 홍보하기에 바빴다. 와튼스쿨을 비롯, 12개 경영대학원이 경쟁적으로 전자상거래 관련 과목을 개설했다. 실리콘밸리의 스탠퍼드 경영대학원은 20만달러를 들여 e비즈니스연구소를 건립키로 했다고 밝혔고 시카고 경영대학원과 버클리, MIT 슬론 등에서도 e커머스 관련 과목에 수강생이 몰려 들었다.

'대기업 경영자들의 산실'을 자부해온 전통의 하버드 경영대학원 역시 실리콘밸리에서 절대적인 우위를 차지하고 있는 스탠퍼드대를 따라잡기 위해 수업의 초점을 벤처창업가나 대기업 소속 벤처파트의 실무자쪽으로 선회하는 모습을 보이기도 했다. 경영학총론 과목이 필수 과목에서 빠진 대신 전자상거래를 본격적으로 교과과정에 편입시키면서 '벤처경영인'이라는 과목을 1학년 필수 과목으로 올라오기도 했다. 뉴욕대 스팀스쿨 2년차인 심재우씨(30)는 "심지어 재무 관련 과목들까지 벤처캐피탈 파이낸싱이나 닷컴 기업의 재무를 다루는 쪽으로 방향을 틀었다"고 설명했다. 스팀스쿨은 월스트리트와 인접해 원래부터 재무 분야가 강한 학교로 알려지고 있다.

그러나 이 같은 분위기는 울들어 급선회한 것으로 보인다. 미국 경제 전반에 걸쳐 닷컴 열풍이 건히면서 학교측이나 재학생들의 인식에 커다란 변화가 오고 있는 것이다.

미국 MBA 과정 학생들에게 B2B와 B2C가 뭐냐고 물어보면 지난해까지는 'Business to Business'와 'Business to Consumer'라고 대답했지만 최근에는 'Back to Bank(은행으로 돌아가자)'와 'Back to Consulting(컨설팅펌으로

돌아가자)'라고 대답한다는 농담이 유행하고 있을 정도다.

미국 컬럼비아대에서 국제금융을 전공하고 있는 유학생 윤경은씨(29)는 "캠퍼스에서 닷컴 거품이 건히면서 관련 과목의 수강생 숫자가 지난해에 비해 크게 줄었다"고 전했다. 윤씨는 "이 같은 움직임이 취업 전선에서도 그대로 나타나고 있다"면서 "취업의 필수 코스로 인식되고 있는 섬머 인턴과 졸업후 풀타임 잡에서도 MBA 졸업생의 양대 취업코스로 알려진 인베스트먼트 뱅크나 컨설팅 펌을 선호하는 경향이 다시 두드러지고 있다"고 지적했다.

하지만 불경기의 찬바람이 불면서 취업문은 계속 좁아져 졸업생들을 긴장시키고 있다. 언론사마다 "MBA마저 취업이 어렵다"는 제목의 기사를 경쟁적으로 싣고 있다. 더욱이 다른 나라에서 온 유학생들은 아예 면접할 기회조차 얻지 못하는 등 불황의 '직격탄'을 맞고 있다. 미국 문화에 대한 지식이 부족하고 영어 실력도 달리는 데다 취업 비자를 받기도 까다로워 채용 대상에서 제외하는 기업들이 많기 때문이다.

이에 따라 졸업생들에게 일자리를 얻어주기 위한 학교측의 눈물겨운 노력이 펼쳐지는 경우도 있다. 월스트리트저널은 최근 다크머스대 텍 비즈니스 스쿨의 폴 다노스 학장이 25명의 대학 이사 전원에게 인연과 학연을 최대한 동원해 1년차 MBA 과정 학생 전원을 기업의 섬머 인턴으로 취업시키라고 지시했다는 기사를 실었다.

노틀담대 멘도자 경영대학원은 올해 3월 이 대학원에서 석사 학위를 받은 사람 가운데 이메일 주소를 알고 있는 동문들 모두에게 메일을 보내 후배들의 취업을 부탁했다. 웨이크 포레스트대 뱍콕 경영대학원도 최근 4400명의 동문 가운데 1000여명에게 전화를 걸어 인턴 자리를 부탁, 좋은 성과를 내기도 했다.

취재 정리 | 홍석민기자





국내 MBA 현황

MBA 과정은 일반 경영대학원과는 큰 차이가 있다. MBA 과정은 주로 국내외 사례연구 분석, 토론식 수업, 팀 프로젝트 수행 등의 강의 방식을 따르고 있다. 직접 기업의 현실 문제를 진단하고 처방을 찾는 실습도 필수적이다. 이에 비해 일반 대학원 과정은 이론과 강의 위주로 진행된다.

우리나라의 MBA 과정은 미국과 비교하면 아직 걸음마 단계다. 지난해 홍콩에서 발행되는 시사주간지 아시아위크가 아시아 지역의 주요 경영대학원을 평가한 특집기사에서 KAIST 테크노경영대학원이 5개 평가 항목 가운데 3개 부문에서 톱10에 올랐다. 다른 학교 가운데 톱 10에 오른 것은 서울대 경영대학원이 명성 부문에서 6위에 오른 게 전부다. 서울대 경영대학원은 실질적인 MBA 과정이라고 볼 수 없기 때문에 사실상 KAIST 테크노경영대학원만

인정을 받고 있는 셈이다.

현재 국내에서 MBA 과정 진학을 준비하고 있는 직장인은 약 5000여명으로 추산된다. 이 가운데 10분의 1 정도인 500명 가량이 외국 MBA 과정에 진학하는 것으로 알려져 있다.

국내 MBA 과정은 해외 진학에 비해 비용을 크게 줄일 수 있고 국내에서 다양한 업종의 사람들과 인적 네트워크를 쌓을 수 있다는 점이 가장 큰 매력이다. 국내에서도 본격적인 미국식 MBA 과정을 도입하는 학교가 늘고 있는 추세다. 이미 문을 연 MBA 과정도 해외 유수의 비즈니스 스쿨과 협력 관계를 맺는 등 차차 수준을 높여가고 있다.

국내에는 현재 KAIST 테크노경영대학원을 비롯, 성균관대 연세대 등에 MBA 과정이 개설돼 있으며 서울대가 내년부터 직장인 위주의 미국식 MBA 과정을 도입할 예정이다.

kgsm.kaist.ac.kr

KAIST 테크노경영대학원

기술과 경영의 결합을 통해 미래 전문 경영인을 양성하는 것을 목표로 95년 설립됐다. 현재 테크노경영, 금융공학, 경영정보, 통신경영, 환경경영 등 총 5개 과정을 운영 중이다. 이 가운데 테크노경영 MBA 과정은 기술생산경영, 마케팅, 벤처경영, 회계·재무 및 경영분석, 전략 및 조직, e비즈니스의 6개 트랙으로 구성됐다.

smri.skku.ac.kr

성균관대

이론보다는 실무 중심의 전문 인력을 양성하는 데 초점을 맞추고 있다. 미국 오클라호마대 마이클 프라이스 비즈니스 스쿨, 인디애나대 켈리 비즈니스 스쿨, 프랑스 보르도 비즈니스 스쿨과 학생 교류를 하고 있다. 학기당 10~12명의 학생을 파견하고 있다고. 주요 기업의 대표이사과 인력담당 임원들로 구성된 '산학자문위원회'를 통해 현장 중심의 교육과 인턴십 제도를 운영하고 있다.

ysb.yonsei.ac.kr

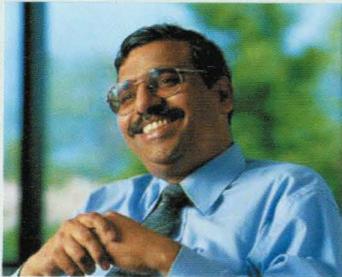
연세대

인사 조직, 기업재무, 생산/계량경영, 마케팅, 회계학, 증권금융, 국제경영, 경영정보 등 8개 전공 분야로 나뉜다. 2년 이상 직장 경력이 있어야 지원할 수 있다. 특히 98년 9월 문을 연 이 학교의 글로벌MBA 과정은 국내 최초로 4학기 모든 과목을 영어로 강의하는 방식을 채택했다.

취재 정리 | 홍석민기자

켈로그(Kellogg) 새 학장

디팍 제인(Dipak Jain)



켈로그(Kellogg)의 새로운 학장인 디팍 제인(Dipak Jain)은 켈로그에서 재직할 16년 중 6년을 부총장(associate dean)으로 일했다. 그는 전임자였던 도날드 제이콥(Donald P. Jacobs)총장과 많은 공통점을 갖고 있지만 특히 정열적으로 켈로그의 대변인 역할을 해온 점이 가장 큰 공통점이라 할 수 있다. 켈로그월드(Kellogg world) 최근호에 실린 제인 신임총장의 인터뷰 기사를 통해 새로운 총장을 맞이하는 켈로그비즈니스 스쿨의 미래 비전을 알아보자.

켈로그월드(이하 생략): 켈로그의 신임 학장이 되신 기분이 어떠십니까?

제인총장(이하 생략): 켈로그 같이 전통있고 훌륭한 학교의 신임 총장이 된 것을 아주 영광스럽게 생각합니다. 켈로그는 우수한 교수진, 학생, 동문, 그리고 행정적인 support를 받고 있는 훌륭한 학교입니다.

새로운 총장으로써 가장 큰 도전은 무엇이라고 생각하시며 어떻게 그 도전을 맞이 하실 생각이십니까?

가장 큰 도전은 켈로그의 명성을 유지하고 키워나가는 것입니다. 학교의 상태가 안좋아 그 것을 개선해야 하는 입장에 제가 있는 것은 아닙니다. 오히려 현재 켈로그의 상태와 조건은 아주 우수하고 전 그걸 계속 유지해야만 하는 것입니다. 하지만 그와 동시에 과거에 우리가 이루어왔던 것을 바탕 삼아 미래로 도약 할 수 있는 색다른 방법들에 대해서도 생각을 해봐야만 할 것 입니다.

신임총장으로써 가장 먼저 착수하게 될 것 같은 agenda item들로는 무엇이 있을 수 있을까요?

정말로 저는 켈로그라는 브랜드에 집중을 하고 싶습니다. 켈로그의 이미지가 세계적으로 강화되길 원합니다. 전임 총장님께서서는 이러한 방향으로 많은 일들을 추진해 오셨고 전 이제 그 일들을 발판 삼아 계속적으로 켈로그 이미지 강화에 주력을 할 것입니다. 또한 켈로그가 강한 영향력을 발휘할 수 있는 분야도 집중적으로 발굴해 나갈 생각입니다. 그러나 무엇보다도 우리

가 먼저 해야 할 일은 내부자원의 평가입니다. 주어진 사안들을 해결하기 위해선 먼저 우리의 역량은 무엇이며, 시급한 사안이 무엇인지 잘 파악할 필요가 있기 때문입니다.

총장님께서 켈로그만의 강점의 원천은 무엇이라고 생각하십니까?

켈로그는 일을 처리하는데 있어 매우 창업가적인 스타일을 가지고 있습니다. 전 이것이 바로 켈로그의 힘의 원천이라고 생각합니다. 오늘날의 주요 대기업들을 생각해 보세요. 그들이 지금 원하고 있는것이 진정으로 무엇이라고 생각하십니까? 그리고 비대해진 조직안에서 창업가적인 문화형성을 위해 어떠한 노력을 기울여 왔다고 생각하십니까?

그것은 매우 역설적으로 들리는군요?

역설적일 수도 있지요. 아니면 다른 사람들이 얘기하듯이 모순어법 일 수도 있구요. 창업가정신을 가진 거대기업이라... 하지만 창업가정신이란 모든 사람이 새로운 비즈니스를 시작해야만 한다는 것은 아닙니다. 그것은 사람들이 새로운 시도를 해보는데 동기화 되어 있고 또한 그들이 속한 조직구조는 그러한 새로운 시도를 장려해야 한다는 것입니다. 켈로그는 그러한 면에 있어서 매우 고무적인 환경을 가지고 있습니다. 학생, 교수, 그리고 스태프들이 자유롭게 아이디어를 개진하고, 충분히 심사숙고가 되어진 후 그 아이디어들은 곧 실행에 옮겨집니다.

그러니까 켈로그의 조직구조는 경직되어있지 않아서 좋은 아이디어들을 계속 양산해 낸다는 말씀이십니까?

정확히 말씀하셨습니다. 사실 켈로그의 문화는 혁신을 장려하는 문화입니다. 이것이 첫번째



강점입니다. 두번째 강점은 학생, 스텝, 교수 각각의 그룹들 안에 퍼져있는 공동체 의식인데 이것도 정말 커다란 자산이라고 생각합니다.

이정도 수준의 대학원에서 그러한 문화가 정말로 희귀한 것이라고 생각하십니까?

예, 그렇습니다. 그러한 문화가 형성되기 쉽지는 않죠. 우리 학생들은 정말로 중요한 학교의 자산입니다. 우리는 학생들 가까이서 항상 함께 일하며 새로운 시도들을 해 나갈 것입니다. 세번째 강점은 우리의 자원(resources)과 입지(location)입니다. 켈로그의 시설들은 많은 학생들과 기업의 중역진들에게 영향과 인상을 주고 있으며, 우리에게 정말 커다란 이익이 되고 있습니다. 얼마나 많은 학교가 이런 알렌센터 같은 시설을 보유할 수 있겠습니까?

어떤 특정 영역이나 새로 추진해 왔던 일들 중에서 좀더 역량을 집중하고 싶으신 분야가 있으십니까?

졸업생들과의 관계를 유지하고 강화하는데 적극적으로 나설 것입니다. 켈로그는 반드시 동문들을 위해 해줄 수 있는 모든 것을 하고 있는지 자문해 봐야 할 것입니다. 더불어 켈로그의 차별화를 위한 새로운 방안도 모색할 것입니다. 우리는 이러한 작업을 팀빌딩(team-building)이라 부르기 시작했고 지금은 모든 사람이 이 용어를 사용하고 있습니다.

좋은 아이디어이지만 어쩐지 좀 포괄적인 말인 것 같습니다.

포괄적인게 사실입니다. 만약 제가 팀웍(teamwork)이라고 했다면 사람들은 '또 그 얘기야?' 하며 외면할 것 입니다. 켈로그는 반드시 자신을 차별화하는데 노력을 해야 할 것입니

다. 다른 학교로부터 뿐만이 아니라 켈로그 자신으로부터, 또한 과거로부터의 차별화를 통해 미래의 방향을 설계해야 합니다. 이와 함께 우리의 학문적 명성을 높이는 것도 중요합니다.

그러면 켈로그가 동문들과의 관계강화를 위해 무엇이 필요하다고 생각하십니까?

첫번째는 먼저 졸업생들에게 우리가 시작하는 새로운 시도들을 지속적으로 알릴 수 있는 향상된 커뮤니케이션 시스템의 개발입니다. 그 다음으로 그들을 새로 시작하는 프로그램에 참여 시키는 방안입니다. 동문들에게 단순히 학교에서 무엇이 시행되었다고 일방적으로 알리는 것이 아니라 처음부터 그 프로그램에 참여시키는 것입니다. 마지막으로 그들이 자발적으로 참여할 수 있는 프로그램의 발굴입니다.

그러면 그러한 프로그램발굴과 지속적관계유지라는 점에 있어서 켈로그는 동문들에게 계속적으로 의지해야 한다는 말씀이십니까?

예, 맞습니다. 무엇이 동문의 관심을 끌 것인가? 라는 질문을 끊임없이 우리 자신에게 던짐으로써 푸쉬(push) 전략이 아닌 풀(pull) 전략을 가져가야 할 것입니다. 이러한 풀(pull) 환경을 만드는 한가지 방법으로 동문들이 재학당시 보고 즐겼던 것을 강화하여 관심을 유도하는 방안이 있습니다.

Jain 학장은 5년만에 처음으로 교실로 돌아가 마케팅 리서치 과목을 가르쳤는데 학생들로부터 최고의 평가점수(총점 10점중 9.9점)를 받아 그의 실력이 녹슬지 않았음을 보여주었다.

번역 정리 | 김정배기자



인사담당임원들과의 인터뷰 이런 인재를 원한다

계속되는 경제침체 속에 이번 해가 졸업생들에게 가장 가혹한 해가 될 것이라는 예측이 조심스럽게 들고 있다. 졸업생 100% 취업률을 자랑하며 홍보해 온 KAIST 테크노경영대학원이 나쁜 경기 속에서도 그 명성을 이어나가길 바라는 마음 간절하다. 각 기업 인사담당자들에게 해당 기업이 바라는 인재상, 그리고 KAIST MBA들에 전하는 당부의 말을 들어보았다.

베인 | Bain & Company

Recruiting Coordinator, 이진주(jinju.lee@bain.com)

Bain & Company

“문제해결 능력을 갖춘 Generalist를 찾는다”

직급별로 요구되는 특성 및 자질이 약간씩 차이가 있긴 하지만, 베인은 문제 해결 능력을 가장 중시하며 여기에는 논리적 사고, 창의적 해결 능력, 수리력 등이 포함된다. 다음으로 중시하는 것은 설득력 있고 원활한 의사소통 능력, 그리고 여러 사람과 함께 일할 수 있는 능력이다. 베인에서는 서류전형 후 2~3차례의 인터뷰 전형이 있는데, 학부 및 대학원을 졸업하고 지원하는 경우의 서류전형에서는 학업 성적과 과외활동 등의 성취 정도를 평가한다.

Bain은 한 분야만 아는 전문가를 키우는 회사라기보다는 여러 분야를 다양하게 아는 Generalist를 키우는 회사이다. 그러므로 위와 같은 능력과 자질을 갖춘 학생이라면 누구나 베인에서 찾는 인물이다. (<http://www.bain.com>)

삼성SDS | SAMSUNG SDS

인사팀 과장 정성목(sdsrec@samsung.co.kr)



“Specialist, Generalist, Humanist의
세가지 특성을 함께 갖춘 사람이 21C 인재상”

삼성SDS에서 추구하는 21C 인재상은 ‘창조성, 전문성과 아울러 밝고 긍정적인 심성을 지닌 사람’으로, 이는 자기 분야의 Specialist인 동시에, 폭 넓은 교양을 구비한 Generalist, 그리고 동시에 남을 먼저 배려하는 따뜻한 마음을 지닌 Humanist의 세가지 특성을 함께 갖춘 사람을 의미한다.

Specialist는 자신만의 확고한 꿈을 지닌 사람이다. 어른이 되면 불타버린 트로이 성과 왕의 보물들을 찾았던 꿈을 39년 만에 이룩해 낸 솔리만처럼 자신만이 가진 꿈을 믿고 중단없이 처음부터 끝까지 끊임없이 고민하고 연구 노력하는 것이 바로 Specialist만이 가진 매력이다. 두번째, Generalist는 복합적이고 변화가 많은 시대에 다양한 지식을 쌓은 사람이다. 즉 일의 본질을 파악하고 그에 대한 넓은 안목을 지닐 수 있는 자질을 가진 사람이다. 마지막으로, Humanist는 밝고 긍정적인 심성을 지닌, 남을 먼저 생각하는 역지사지의 마음을 가진 사람이다. 이는 글로벌 에티켓 시대에 꼭 적합한 인재상이라 하겠으며, 현재와 같이 급격한 변화의 사회에서 가장 중요한 면이라 할 수 있다. 이러한 창조성과 전문성 그리고 밝은 심성이 바로 우리 삼성SDS의 미래를 이끌어 나갈 21C 인재상이다.

(<http://www.sds.samsung.co.kr>)

아더앤더슨코리아 | Arthur Andersen Korea

Strategy and People (SNP) 책임파트너, 상무이사 이종세(HR_SEOUL@kr.arthurandersen.com)



"균형잡힌 시각과 전문가적 태도를 겸비한 인재면 OK"

아더앤더슨에서 원하는 인재는 세계적 안목(Global View), 체계적 사고능력(Systemical Thinking), 문제해결 능력(Problem Solving) 그리고 상당수준의 영어 의사소통 능력을 갖추고, 그 밖에 발표 능력, 성취에 대한 열정, 신의(Integrity), 타인에 대한 존중(Respect), 책임감(Stewardship)을 두루 갖춘 사람이다. 입사는 석사학위 취득자에게 유리하며, 특히 동종업에서 전문 경력을 가지고 있는 경우 유리하다.

경영컨설턴트가 되려는 KAIST테크노경영대학원 학생들에게 하고 싶은 말은, 특정 분야에 대해 너무 집착하지 말고, 큰 그림을 볼 줄 아는 사람이 되라는 것이다. 기술이 가장 중요하다는 사고에서 벗어나, 전략-사람-프로세스-기술에 대한 균형 잡힌 사고를 할 수 있는 능력이 필요하다. 또, 전문가적 태도를 기르라고 충고하고 싶다. 즉, 자신의 차별적 강점을 표현하고 단점을 밝힘에 있어 주저하지 말고 단점을 어떻게 극복할 것인지에 대한 구체적인 실천계획을 제시하는 것이 전문가적인 태도이다. (<http://www.arthurandersen.co.kr>)

액센츄어 | Accenture Consulting

인사부 인사관리 이사 김명기(recruitment.korea@accenture.com)



"업무수행 능력과 국제적 감각, 도덕성을 함께 갖춘 인재를 바란다"

전공에는 크게 구애받지 않으며, 업무 수행에 필요한 능력을 중점적으로 본다. 컨설팅 업무의 특성상 원활한 대인관계유지 능력 및 의사소통 능력이 무엇보다 많이 요구되며, 국제적인 업무관계상 외국어, 특히 영어에 있어서는 상당한 정도의 능력이 요구된다. 모든 업무진행 및 결과보고등이 영어로 이루어지며, 회사에서 제공하는 모든 훈련과정 역시 본사 교육센터에서 영어로 진행되기 때문이다. 요즘 우리나라에서 IT관련 Oracle, SAP, SCM, CRM등등의 자격증 소지자라면 이점이 있다. 특히, 실제 구현능력이 뛰어나다면 더욱 그렇다. 성적은 3.0/4.0이상이어야 하며, 전공관련 분야 성적을 많이 고려한다. 또 IT관련 분야에서 컨설팅 경력이 있다면 유리하지만, 필수적인 것은 아니다. 컨설팅은 고정투자자산 없이 운영하는 순수한 지식산업으로 회사내의 데이터베이스에 있는 정보가 곧 회사의 자산이자 매출을 일으키는 근본이다. 그러므로 지식자산에 대한 많은 규정이 존재하고, 이를 잘 운영해 나가기 위해서는 본인 각자의 도덕성이 많이 요구되어 진다.

KAIST는 우리나라에서도 우수한 인재들이 많이 모이는 곳인 줄로 안다. 특히 국제사회에 적용할 수 있는 감각을 소유하고, 한 분야에서 뛰어난 분석능력 및 구현능력을 갖춘 인재가 바로 Accenture(이전의 Andersen Consulting)가 원하는 KAIST MBA학생의 모습이다. 참고로 액센츄어의 채용 관련 홍보 포스터가 현재 KAIST테크노경영대학원 교내에 부착되어 있다. 인터넷 접수는 받지 않으며, 원서는 반드시 소정양식을 사용해서 우편접수해야 한다고 한다. 10월 5일이 접수 마감일이다. (<http://www.accenture.com>)

한국 IBM | IBM

인사부 부장 홍순욱(recruit@kr.ibm.com)



"행동하는 적극적, 논리적, 창조적 사고를 갖춘 성실한 사람을 찾는다"

IBM의 직원채용분야는 크게 영업직, 서비스직, 시스템서비스직, 행정/관리직으로 구분되는데, 이 중 KGMS MBA들의 주관심분야는 서비스직으로 생각된다. 서비스직 주요 업무는 SI 업무개발, 컨설팅 사업, Solution 서비스 등으로 이 공계 및 경영학과, 그리고 MBA 전공자를 선호한다. 특히, SAP, OCP, SCJP, SIEBEL, MCSE등의 자격증 보유자를 우대하며, 금융 및 CRM 실무에 참여한 경력을 가지고 있거나, 솔루션 개발 경험자를 우대한다. 이와 더불어 서비스 정신 및 사업에 대한 감각을 가진 사람, 그리고 새로운 기술에 대한 높은 관심과 끊임없이 연구하는 사람을 선호한다.

모든 분야에 공통적으로 학점, 외국어 능력, 사회성 등을 평가한다. 학점은 중상 이상(2.7/4.0 이상 또는 3.0/4.3 이상)을 선호하지만, 학점 외에 다른 사항을 종합적으로 평가하므로 절대적인 것은 아니다. 다국적 기업인 만큼 영어는 회화 및 쓰고 읽는 것이 가능해야 한다. 또, 의사소통능력과 발표능력도 중요한 요인이며, 외부 활동 참여 리더십 역시 중요하게 본다. 행동하는 적극적 사고와 논리적 사고, 창조적 사고를 갖춘 성실한 사람이 한국 IBM에서 찾는 인재상이다. (<http://www.ibm.com/kr>)

취재 정리 | 안지은기자

이제는 세계속으로... (세계로 뻗는 테크노경영인)



이하빈

KAIST 테크노경영대학원
경영공학 박사(1999)

BTexact
Technologies,
Intelligent System Lab.,
Intelligent Business-
System Group,
Research Engineer

KAIST 테크노경영대학원은 설립시부터 세계수준의 경영대학원을 지향해 왔다. 실제로 졸업생들은 국내에 국한되지 않고 해외로 뻗어가는 모습을 보이고 있다. 현재 영국의 브리티쉬텔레콤(BT)의 핵심 R&D 조직인 BTextact Technologies에서 멀티에이전트 시스템(Multi-Agent System) 플랫폼과 이에 기반한 비즈니스 솔루션을 개발하고 있는 이하빈 박사를 취재하였다.

브리티쉬텔레콤에서 일하게 된 배경은?

이곳이 에이전트 시스템 플랫폼 연구분야에서 가장 앞서나가고 있는 곳이기 때문에 저의 연구분야와 관련된 프로젝트들에 직접 참여할 수 있는 기회를 가질 수 있다고 생각했습니다.

KAIST 박사과정중에 KAIST Intelligent Campus Project에 참여하여 CAIS 시스템을 개발하며 얻은 시스템 통합 및 비즈니스 프로세스 자동화 경험, 그리고 박사학위 취득 후 테크노경영대학원 여러 교수님들과의 토론을 통하여 얻은 지식경영에 관한 지식들이 입사지원 시에 다른 순수 컴퓨터 과학 전공 후보자들과 비교했을 때 경쟁우위를 얻게 된 가장 큰 요인이었습니다.

실제로 저는 입사후 한국에서 해오던 일을 계속 해온 것인데 프로젝트 중간에 참여한 제가 중심적인 역할을 수행하고 있는 것에 대하여 이곳 사람들도 놀라워 하고 있습니다. 그만큼, 테크노경영대학원 출신들이 경쟁력을 가지고 일할 수 있는 기회가 많이 존재한다는 것을 뒷받침한다고 생각합니다.

해외에서 근무를 하면서 느낀 바는?

프로젝트 관리가 상당히 체계적이라는 점과 회의가 형식적이지 않고 실제적이며, 진행도중 이유가 발생하면 즉각 자유롭고 진지한 팀원간 국제토론이 이루어진다는 점이 인상적입니다. 전체적으로 개인의 우수성보다 시스템의 우수성으로 개인의 능력이 발전하는 것 같습니다. 이곳의 분위기는 KAIST 박사과정시절 연구실 분위기와 비슷하게 자유롭습니다. 해외에서 근무할 의사가 있는 이들에게 가장 중요한 것은 역시 영어회화능력이며, 기업연구소들은 프로젝트경험능력을 상당히 중요시 합니다. 학교에서 프로젝트를 통해 실제기업의 문제를 접해보는 것은 큰 자산이라고 생각됩니다.

금융공학 MBA 졸업생들의 미 공인재무분석사(CFA) 합격 소식

최근 동문들의 공인재무분석사(CFA) 합격소식이 눈길을 끌고 있다. CFA자격증은 국제적 기준에 맞는 기업회계 및 재무분석을 실행할 수 있는 능력을 미국 투자경영분석협회(AIMR)에서 인정하는 자격증으로 미국 변호사 자격증과 함께 최고의 자격증으로 꼽힌다. 서병기(주)LKFS 대표이사, 윤종욱 교보생명 과장, 허필석 마이더스에셋 부장, 윤주영 유리자산운용(주) 매니저가 그 주인공들이다. 본지에서는 금융기관의 트레이딩 프로세스 및 리스크관리에 관련된 업무 및 시스템 개발 자문업체인(주)LKFS의 서병기 사장을 만났다.

CFA를 준비하게 된 배경과 어려움이 있었다면?

재학 당시에는 안정적인(?) 은행에 복귀해 향후 은행장이 되고 싶었습니다. IMF상황 하에서 졸업한 후에 은행으로 복귀해보니 '전문성'과 '경쟁력'이란 단어가 화두였습니다.

직장에서 시험준비를 하기에는 회사업무로 인해 시간적인 여유가 없었던 것이 가장 어려웠습니다. 결국은 시험에 임박해서 주말을 이용해 공부를 할 수 밖에 없었고 특히 Accounting은 전혀 접한 경험이 없어 큰부담이 되었습니다.

KAIST 생활에 대한 회상

금융공학 MBA1기라서 환경이나 내용은 지금과 비교가 안될 정도로 열악했지만, 우리 동기생 모두는 뭔가 혜택을 받았다는 뿌듯함과 대한민국 금융산업에 대한 소명의식이 있었다고 생각합니다. 새로운 금융지식을 접할 수 있었고, 제가 화두처럼 생각하고 있던 '전문성'이란 단어를 자신에게 감히 Mapping이라도 해 볼 수 있는 시간이었습니다.

무엇보다 제가 소중하게 생각하는 것은 평생을 서로 존경하며, 함께 기댈 수 있는 교수님과 동문들을 알게 된 것입니다. 졸업후 저는 금융기관의 금융산업에 종사하는 기간을 KAIST 금융MBA과정의 연장으로 여기고 있습니다.

취재 정리 | 최덕현기자



서병기

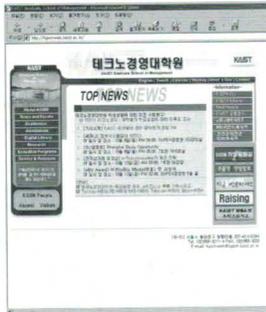
KAIST 금융공학 MBA(1998)

(주) LKFS 대표이사 사장

테크노경영대학원의

MBA 입학 게시판

한 주 호

테크노경영대학원
교학팀
(MBA 마케팅)

<http://kgsm.kaist.ac.kr>
(테크노경영대학원 홈페이지)

테크노경영대학원 홈페이지(<http://kgsm.kaist.ac.kr>)의 MBA입학게시판은 1997년 11월 24일에 개시하여 월평균 방문회수가 7000건이 넘는 최고 인기 웹 페이지이다.

처음 게시판을 열었을 때만 해도 국내에서 처음으로 도입된 MBA과정에 대한 게시판이었고 기업추천 일반장학생만 모집했기 때문에 게시물과 방문자가 많지 않았지만 현재는 월 평균 100개 이상의 문의와 답변이 활발하게 이뤄진다.

MBA입학은 물론 학교생활, 졸업 후 진로 등 MBA에 전반에 걸친 모든 정보를 키워드 검색을 통해 얻어갈 수 있으며, KAIST 예비MBA라면 누구나 거쳐야 할 관문처럼 여겨지는 사이버 공간이다.

MBA 입학게시판이 처음 도입되었을 당시만 해도 국내에서는 인터넷을 통한 학교 홍보, 안내가 거의 이뤄지지 않았을 뿐만 아니라 입학에 관심을 가지는 사람에게 열어놓은 창구가 없어 MBA 입학게시판은 자유롭고도 편안한 상담자 역할을 하였다. 입학게시판은 개인자격 입학생을 모집하기 시작한 1998년 여름부터 본격적인 요로 구실을 담당하여 입학절차, 지원자격 등 기초적인 정보와 KAIST MBA의 차별성을 제공하였다. 초기만 하더라도 반복되는 질문에 성실하고 친절 한 답변을 해 왔고, 애정어린 비판을 겸허히 받아들였기 때문에 학교 행정서비스에 대한 대외 이미지를 제고하는데 일익이 되었다.

지난 6월에는 입학게시판에 자주 문의되는 내용을 질문과 답변으로 정리하여 입학관련 FAQ라는 메뉴를 신설, MBA에 관한 전반적 사항을 모두 망라하여 입학게시판을 처음 방문하는 사람이 손쉽게 MBA에 대한 정보를 접할 수 있도록 했다.

IMF 이후 취업불황을 반영하듯 테크노경영대학원 MBA가 100%의 취업률, 국내의 우수 업체로의 졸업생 진출상황이 알려지면서 MBA 입학게시판도 재취업을 위한 컨설팅 공간으로 활용되는 추세가 주목할 만 하다. 한 예를 들자면 '저는 A대학에서 B라는 전공을 가지고 C회사 D부서에서 4년째 직장생활을 하고 있는 사람입니다. 제 학부전공을 바탕으로 D부서의 업무를 하고 있는데 업무처리능력의 한계를 몇 년 전부터 느껴왔고, 평생직장이 아닌 평생직업으로 전환되는 요즘 제 경력과 경영학을 접목시킬 필요성 때문에 테크노경영대학원 MBA에 문을 두드려 봅니다. 저와 같은 배경과 상황 속에서 어떤 전공으로 지원하는게 좋을까요? 교수님과 선배님들의 고언을 기다립니다.' 식의 경력설계, 전공선택에 관한 질문이 늘어나고 있다.

지금까지 빈도가 가장 높은 질문과 조회수가 가장 많은 답변은 단연코 MBA 취업률이다. 지난 1월 15일 테크노경영대학원 김영걸 교수가 답변으로 올린 MIS-MBA 취업 최종결과는 무려 1500회 이상의 조회수를 기록하고 있다. 그 밖에도 교수, 재학생이 올린 입학에 대한 조언, 합격자의 면접 혹은 합격후기 등은 거의 500회 이상을 조회함으로써 테크노경영대학원 MBA 합격을 향한 입학지원자의 열망을 여실히 나타낸다.

MBA 입학게시판 단골질문인 취업에 대한 내용은 FAQ에서 이렇게 소화하고 있다.

○ 테크노경영대학원 MBA 졸업생의 취업현황은 어떻습니까? 각 전공별로 취업하는데에 차이가 있는지요? 또 학교에서 취업을 위해 지원하는 것은 어떤 것이 있습니까?

A 테크노경영대학원 MBA는 1998년 2학기부터 교육경비 본인부담 학생들에게 입학의 길을 열었습니다. 그 전까지는 모두 회사의 추천을 받아 온 학생들이었기 때문에 소속기관에 복귀하였으므로, 1998년 2학기 입학생이 졸업한 2000년 8월부터 본격적인 취업이 발생했습니다. 현재까지 졸업한 학생들의 career path를 보면 컨설팅, 금융, 대기업, 벤처, 연구소 등 다양한 분야에 취업이 되었고, 창업을 한 졸업생들도 있습니다. IMF 이후 얼어붙은 채용경기에도 100%에 달하는 졸업생이 모두 취업, 창업, 진학을 했다는 점, 그리고 MBA 졸업생의 연봉상승률이 학교의 짧은 역사에도 불구하고 외국 top MBA school에 못지 않다는 점은 눈여겨볼만 합니다. 각 산업별 경기에 따라 취업시차가 있는 정도이고, 전공별로 취업에 대한 차이는 거의 없습니다. 학교에서는 취업지원을 위해 대학원 자체의 취업지원실을 운영 중이며, 취업지원실에서는 국내외 기업과 학생이 서로 정보를 쉽게 주고 받을 수 있도록 여러 가지 활동을 하고 있습니다. 우수한 인재를 확보해야 하는 기업에게 취업설명회 개최, 각종 학생면담, 채용공고와 취업안내의 기회를 제공함으로써 KAIST 테크노경영대학원의 우수한 학생들에게 쉽게 접근할 수 있도록 하고, 취업을 원하는 학생측에서는 경력개발 개인지도, 취업희망 기업의 취업정보획득, 동문정보 제공, 면담 주선, 국내외 기업 인턴십 및 field study에 관한 정보 제공, 모의 인터뷰, 이력서 작성지도 등의 각종 서비스를 제공하여 학생들이 원하는 분야에 취업할 수 있도록 도와주고 있습니다. 나아가서 온라인 상에서도 학생들의 원활한 사회진출을 돕기 위하여 취업사이트 (<http://kgsmjob.kaist.ac.kr>)를 2000년 10월부터 운영하고 있습니다. 이것은 구직을 원하는 학생에게는 신속하고 다양한 취업 정보를 접하게 하는 취업정보 검색 서비스, 디지털 이력서 업데이트를 통한 개인 경력관리서비스를 제공하며, 테크노경영대학원의 인재를 찾는 기업은 디지털 이력서 DB에 접근하여 요건에 맞는 인재 검색과 스카웃 제의, 채용공고를 할 수 있도록 하고 있어 대내외적으로 큰 호응을 얻고 있습니다. (문의처: 02-958-3216)

위와 같이 MBA 입학게시판은 입학에 관심을 가지고 있는 지원예정자에게 유용한 정보를 얻어갈 수 있는 창고이자, 학교측에서는 홍보대사의 역할을, 또 누구라고 할 것 없이 자발적으로 답변과 상담을 해 주는 교직원, 재학생에게는 학교에 대한 자부심을 불러 일으켜준다.

테크노경영대학원 Admission

Home | English | Search | Calendar | Sitemap | Who's New

MBA요강요강 | 미국 MBA과정 비교자료 | 입학정보 | 입학 문의

입학관련 FAQ

◆ 입학관련일반 ◆ 공학공학전공(IFE-MBA) ◆ 테크노경영전공(Tech-MBA)

◆ 통신경영/정책전공(Telecom-MBA) ◆ 환경경영/정책전공(Green-MBA) ◆ 경영정보전공(MIS-MBA)

◆ CATEGORY: 입학관련일반

Q. 경영학과와 MBA의 차이를 잘 모르겠습니다. 비교해 주시기 바랍니다.

A. 본 대학원의 교과과정에서 경영공학전공 석사과정과 MBA의 가장 큰 차이는 교과과정상의 차이입니다. 경영공학전공이 교과과정을 통해서 경영현상을 학문적으로 이해하고, 경영마련을 할구하여 영감을 주는 박사과정의 기본과정으로서 학자로서의 경합을 숙회하는데 초점이 있다면 MBA과정은 교과과정을 실제 경영현상을 체험할 수 있는 미안드와 방법을 경험적으로 공회하는데 초점이 있습니다. 두 교과과정은 실용적 결과물 생산이라는 동일한 가치관계를 중점적으로 배우게 되므로 두 과정이 공통적으로 수취인 과목을 많이 있습니다. 그러나 3학기부터 경영공학전공은 경영학 연구를 위한 보다 이론적 과목과 다양한 방법론을 집중적으로 수강하게 됩니다. 이후 4학기에는 본인의 관심분야에 관한 논문작성을 통해서 내 연구방법론을 통해 분석을 하게 됩니다. 반면 MBA과정은 각 전공별로 다양한 사례연구와 경영현장에 관습을 통해서 보다 현실적인 경영현상에 대한 이해와 이익 해결방법을 제시하는 훈련을 주로 하게 됩니다. 이 경영학자로서 대학교수나 연구원으로서의 길을 걷고자 하는 분들은 경영공학전공에 지원하시는 것이, 기업에 전문경영인이나 컨설턴트의 길을 걷고자 하는 분들은 MBA과정에 지원하시는 것이 적절할 것입니다.

Q. 전반적인 입시절차에 대해서 설명해 주십시오.

Q. 아전에 하는 MBA과정은 어느쪽으로 수업은 어디에서 합니까?

Q. 서류심사시 종합평가를 한다고 하는데 평가부분에 대해 좀더 자세히 설명해 주시기 바랍니다.

Q. 1차 면접시 영어시험을 본다고 하는데 보통이나 토익시험 성적이 있으면 면제가 되나? 몇 점 이상이면 합격 수 있는 겁니까?

Q. KAIST에서 실시하는 TOEFL시험인 ITP란 것은 어떤 것인가? CBT/항시인기 PBT/항시인기 중합니까?

Q. 대학 성적은 어느 정도가 되어야 합격합니까?

Q. 학부생일이고 바로 지원하려는 학생입니다. 직장경력 없이도 지원가능하나요?

Q. 면접은 어떻게 준비해야 합니까? 어떤 방식으로 면접을 하는지 궁금합니다.

Q. 대학 내의 전공 혹은 직장에서 직무가 지원하고자 하는 전공과 다른데 제한이나 불이익은 없습니까?

Q. 기업수선은 어떻게 받아야 하나요? 개인자격으로 지원할 때 불이익이 있는건 아닌지 모르겠습니다.

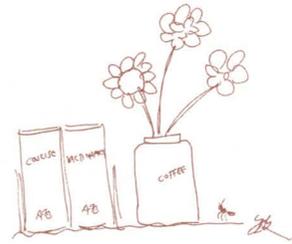
Q. 통목금과 기숙사 등 기타 교육경비는 얼마나 필요합니까?

Q. 장학금 혜택은 얼마나 주어합니까?

테크노경영대학원의 MBA 입학 게시판

한민희

테크노경영대학원 교수



학생의 꽃다발

어디서 주어 온
커피 병 속에
장미를 담았다.
학생들이 건네 준 장미 꽃다발

이를 내게 준 그들 마냥
조심조심 다루어야 하지만
곧 그 아름다움에
넋을 잃고 빠져들고 만다.

떨리지 않을 정도의
노하우와 마음가짐을 지니고
조금은 떨어져 바라볼라치면
어느새
시간 가는 줄 모르고
이들에게 빠져 버린다.

내일은 어떤 모습일까?
이런 순수한 향기가 영원토록 지속될 것인가?

너무나
깊은 곳에서 우러나는 모습이기에
말은 없어도
마음으로 알 수 있다.

조심스러운 표정 속에
담긴 그윽한 그 꿈을.

장미는 그렇게 곳곳이 고개를 들고 있을 것이다.
때가 되어
이 자연에
꽃잎을 떼어줄 때까지.

랩

랩이란 참 신기한 곳이다.
해마다 새 얼굴이 나타나
마음을 붙이면서 영원히 있을 것 같다가
홀연히 때가 되면 떠나간다.

조그만 공간, 등을 맞댄 너나 할 것 없이
때로는 매우 개인적으로 때로는 모두가 하나된 듯 있다가
어느 날 보면 다른 사람들이 모여 있다.

처음에 랩이란 몹시도 설은 말이다.
한 명 한 명 이곳에 사람이 늘고
전설 같은 에피소드도 쌓여가면서
마음은 랩의 구석구석에 연결된 끈을 만들기 시작한다.

가끔은 열병처럼 마음을 뜨겁게 달구는 곳이면서
보통 때는 차분한 마음 속에 그런 마음이 숨겨져 있다.

어느 날 동생 같은 학생이 애들 같은 학생으로 느껴지면서
랩은 변신을 한다.
우리 집에서 느끼는 비슷한 마음이
이곳을 떠돌기 시작한다.

몹시도 낯설던 그 말이
이제는 내 인생이 되어
시간에 따라 변화가는 얼굴을 바라보며
나이도 세고 마음도 세면서
나를 키워가게 된다.

이회경 교수의

계량 및 금융경제 연구실

Applied Econometrics and Financial Analysis Lab

박 남 정

경영공학 석사과정

Econometrics는 경제행위에 대한 수량적 분석을 다루는 경제학의 한 분야로서 현대경제학을 이해하는데 있어서 필수적인 요소이다. 계량경제학에서 개발된 여러 기법들은 그 응용범위가 경제학에 국한되지 않고 인접과학에 다양하게 적용되고 있으며, 특히 경영학 분야에서도 경제학과 밀접한 관계에 있는 재무분야에 폭넓게 사용되고 있다. 계량 및 금융경제 연구실(AEFA: Applied Econometrics and Financial Analysis Lab.)의 연구분야는 크게 두 가지로 나누어 지는데, 그것은 다양한 통계기법을 이용하여 경제의 제반현상을 설명/예측하고, 경제이론의 검증을 통한 경제정책의 평가 등에 중점을 두는 **응용계량경제학 분야**와 계량경제학의 영역을 재무관련 학문으로 확장시켜 재무관련 시계열 구조에 대한 분석 및 각종 재무관련 이론들을 실증적으로 검증하여 보안, 수정하는 연구분야인 **재무계량경제학 분야**이다.

응용계량경제학 분야에서는 산업의 효율성분석이나 기술의 파급효과, 요즘 한창 대두되고 있는 health economy 등에 대한 연구가 진행되고 있다. 올 2월에 석사과정을 마친 김재용 군은 '확률 프론티어 모형을 이용한 철강 산업 효율성 분석'으로 포스코에서 주최하는 논문공모에 당선되기도 했다.

재무계량경제학 분야에서는 기간구조나 기억속성, 도산예측관련 연구가 한창 진행 중이다. 재무정보의 속성상 재무분야에 있어서 계량적 방법의 중요성이 대두된 지는 이미 오래다. 효과적인 추정방법으로 알려진 EMM, 절단된 자료와 관련된 듀레이션 분석, 재무분석에 널리 이용되고 있는 다양한 종류의 GARCH(generalized autoregressive conditional heteroskedasticity model) 등이 그 대표적이다.

AEFA 연구실을 이끌고 있는 이회경교수는 1986년 State University of New York (Stony Brook)에서 경제학으로 박사학위를 취득하고, 1986년부터 KAIST에서 교수로 재직하고 있다. 국내외에 계량경제학과 관련된 다양한 논문을 발표한 그는, 연구실

세미나나 개인면담 등을 통해서 학생들의 연구를 세심하게 지도하며, 더 나은 연구를 하도록 사기를 고취시키기 위해 석사졸업논문 또한 국내외의 저널 게재나 학회발표를 하도록 권장한다.

1991년부터 시작된 AEFA는 현재 2명의 박사과 13명의 석사, 3명의 MBA를 배출했으며, 그들은 연구소와 대기업에서 다양한 활동을 통해, 그 능력을 인정받고 있다. 그들은 연구실의 연례행사인 스승의 날과 송년회 이외에도 연구실로 찾아와서 풍성한 식사와 함께 더 넓은 세상의 얘기를 들려 주곤한다.

현재 연구실에는 박사과정 7명과 석사과정 2명이 재학중인데, 앞에서 언급한 바와 같이 주요 두 분야의 연구에 정진하고 있으며, 더불어 그 기저가 되는 계량경제와 관련된 최신의 이론에 대해서도 끊임없이 학습 하고 있다. 학업 때문에 달아오른 머리를 식히고 친목을 더 돈독히 하고자 AEFA에서는 일 년에 두 번 MT를 떠난다. 특히 김치말이 국수집에서 시작해서, 이동갈비, 야간산책, 배가 땡길 정도로 많은 웃음을 자아낸 게임collection으로 기억되는 1박 2일의 올 여름 MT는 연구실원들을 더 강하게 결속시켰다.

'지도교수를 닮아서 순한 학생들'이라고 AEFA 연구실 멤버들에 대해 말하는 사람이 많다. 이 글을 쓰면서, 항상 서로의 마음을 같이 나누고 격려해 주는 그들의 따스한 모습들을 떠올려 본다. 최고참 진우선배, 후배들을 세심히 배려해 주시는 두 아이의 아버지 정우선배, 인생을 즐길 줄 아는 재우선배, 나은 배만큼이나 넉넉하신 기수선배, 이번엔 합격해야죠 재용선배, 차분히 열심히인 지현, 귀여운 소희, 가장 나이어린 진성, 연구실 막내 효은.



AIM: 최고정보경영자과정

AIM 제15기 입학식 및 제1차 워크샵

지난 8월 29일 SUPEX 경영관에서 AIM 제15기 입학식이 있었다. 또한 대전 KAIST 본원에서 제1차 워크샵이 진행되었다. 워크샵은 본원 내에 위치한 의과학연구소 방문, 대학원장 특강, 비즈니스 게임 등의 다양한 프로그램이 마련되어 참가자들의 친목 도모와 함께 참가들에게 학습 동기를 부여하는 기회를 가졌다.

AIM 제11기~14기 조찬모임

9월 11일에는 서울 프라자 호텔에서 AIM 제11기부터 14기까지 180여 동문들을 대상으로 조찬모임이 열렸다. 제14기 동문들의 주최로 준비된 이번 모임은 수료 이후의 동기회 활성화 방안의 하나로 이루어지게 되었다. 이날 행사에는 이상희 의원이 특별 연사로 초대되었으며 참석률을 높이기 위해 조찬 모임 이후 골프모임도 개최하여 동문들의 호응을 얻었다. 이번 모임은 AIM이 시작된 이래 처음 진행된 합동조찬모임이라는 점에서 뿐만 아니라, 학교가 주최하는 행사가 아닌 동문들 스스로가 주최한 행사라는 측면에서 큰 의미가 있다고 하겠다.



AIM 제11기~14기 조찬모임

AIM 제15기 배우자 특강 및 만찬

9월 21일에 최고정보경영자과정 제15기 동문들의 배우자를 대상으로 특강 및 만찬이 진행되었다. 이번 특강은 지난 3월 30일, 4월 18일에 열린 제14기 배우자 특강 이후 호응을 얻어 이루어졌다. 배우자 특강은 최고경영자의 배우자를 초청하여 KAIST를 홍보하고 과정 수강의 이해를 돕고자 하는 취지 하에, 컴퓨터실습(인터넷 및 PC통신실습 등..)과 정보화 특강 등의 내용으로 구성되어 있다. 특강이 끝난 후에 이들 배우자들은 Atrium에서 저녁만찬을 갖았다.



AIM 기금강의실 명명식

AIM 기금강의실 명명식

지난 7월 18일에 SUPEX 경영관 아트리움에서 AIM 기금 강의실 명명식이 진행되었다. 이번 명명식은 AIM 동문회에서 기금을 각출하여 1억 5천만원을 (일시불) 출연하여 이루어졌으며 SUPEX 경영관 301호 계단강의실을 'AIM 기금 강의실'로 명명하게 되었다. 작년 12월 20일에 거행된 '테크노경영대학원 발전후원의 밤' 행사에서 이루어졌던 배순훈 교수의 탱크 강의실 명명식 이후 2번째로 테크노경영대학원의 발전을 기원하며 이루어진 뜻 깊은 행사였다.

Advanced Internal Consultants Program

GKeB:

글로벌 KAIST
e비즈니스 경영전략
임원과정

제4기 입학식

지난 9월 11일에 GKeB 제4기 입학식이 진행되었다. 본 과정은 정보기술 기반화 경제(IT-enabled Economy)에서 기업의 최고경영자와 실질적 의사결정자가 기업과 조직의 경쟁우위를 향상시킬 수 있는 e비즈니스 역량을 갖추도록 하는데 목표를 두고 있다.

AIC: 최고사내컨설턴트과정

최고사내컨설턴트과정 협약식

KAIST 테크노경영대학원(원장 박성주)은 지난 8월 16일에 아더앤드슨 등 6개의 세계적인 컨설팅업체와 '최고 사내 컨설턴트 과정(AIC: Advanced Internal Consultants Program)' 개설을 위한 협약식을 가졌다. 이날 협약식에는 이성용 베인&컴퍼니 부사장, 변창우 베인&컴퍼니 이사, 국균 언스트&영 대표, 고영채 아더앤드슨코리아 대표, 함영호 PWC컨설팅 이사, 황성식 삼일회계법인 부대표, 박성주 원장, 한인구 테크노 경영대학원 교수, 변정주 테크노 경영대학원 교수 등이 참석했다.

Advanced Internal Consultants Program

오는 9월 18일부터 제1기 교육에 들어가는 최고사내컨설턴트과정은 급변하는 경영환경에 적절히 대응하는 기업 내 차세대 변화관리 리더 양성을 목표로 개설된 중견 관리자 대상의 Pre-CEO 과정이다. 교육을 통해서 Pre-CEO가 될 수 있는 자질을 키우는 한편 기업의 장기적인 경쟁력을 제고하고자 하는 것이 가장 큰 목표이다. 이번 교육과정에 참여할 중견 관리자 들은 최신경영이론, 선진 변화관리 컨설팅기법, 실제사례를 통한 컨설팅 실습 등의 교육을 받게 된다.



AIC의 공동책임교수인 한인구 교수가 경과보고를 하고 있다.

AVM: 최고벤처경영자과정

AVM 제7기 입학식

8월 31일 오후 2시에 SUPEX 경영관 최종현홀에서 40명의 입학자들을 대상으로 AVM 제7기 입학식이 진행되었다. 입학식 이후 최종현홀에서 리셉션을 가졌으며 SUPEX 경영관 301호 강의실에서는 오리엔테이션이 열렸다. 오리엔테이션은 AVM 주요학사 규정, 7기 교육일정, AVM 동문회 및 동기회 활동 안내, 7기 주요일정, 전자도서관 이용안내 등의 내용을 중심으로 이루어졌다.



AVM 제7기 입학식

AVM 제7기 워크숍

AVM 제7기 입학생들은 지난 9월 14일과 15일에 걸쳐 대전 유성의 리베라 호텔에서 AVM 제7기 워크숍을 가졌다. 워크숍 과정동안 이들은 KAIST 대전 캠퍼스를 방문하여 신기술 창업지원단 등의 창업시설을 살펴보았다. 또한 강연, 실습 등에 함께 참여함으로써 서로의 친목과 팀워크를 형성할 수 있는 기회를 가졌다.



AVM 제7기 워크숍

취재 정리 | 김도연기자

테크노경영대학원의 정보화, 세계화에 앞장서고 있는 곳,

전산센터를 찾아서...

오늘날 인터넷과 모든 전산시스템은 우리의 일상이라고 해도 과언이 아니다. 테크노 경영대학원의 Network를 비롯한 모든 보유시스템과 공용장비 및 전산시설을 통합관리하며, 화상회의나 원격강의 등을 위한 A/V를 총괄 운영하는 곳, 전산센터(Center for Information and Network Services;



CINS)가 바로 우리에게 그런 일상을 제공하는 곳이다. 테크노경영대학원 슈팩스 경영관 1층에 위치한 그곳, 전산센터(CINS)를 찾아가 보았다.

보기만 해도 싱그러움과 활기가 느껴지는 전산센터의 구성원들을 소개하면, 인트라넷상에서 가장 그 이름을 자주 볼 수 있는, 투덜이 스머프 같은 귀여운 얼굴의 박병호씨(네트워크관리), 많아봤자 20대 초반으로밖에 안 보이는 너무나 동안인 정 숙씨(데이터베이스관련 총괄), 병가를 내셔서 인터뷰에 참석하지는 못하셨지만, 전산센터의 대들보 역할을 하는 만언니 오성지씨(시스템 총괄관리), 강의시간에 자주 들어와서 강의의 원활한 진행

에 도움을 주는, 프론티어의 사진담당 기자이기도 한 신재용씨(A/V System 관리), 전산센터가 첫 직장인, 전산센터의 막내이자 귀염둥이, 이지선씨(웹마스터), 이렇게 총 5명이다. 박병호씨와 신재용씨는 대학동기이며 이들과 동갑인 정 숙씨는 하이텔에서 IT관련 근무한 경력을 갖고 있다. 오성지씨를 제외한 4명이 20대인 전산센터의 가족들은 서로가 친형제 같다고 한다. 이지선씨에 따르면, 신재용씨가 집안의 맏이역할을 하고, 다른 분들도 마음 씀씀이가 친오빠나 친언니와 다를 바 없다고 한다.

늦은 밤, 1호관의 커피자판기로 향할 때, 환한 불빛에 절로 눈이 가는 그곳 전산센터. 그들은 우스개 소리로 자신들의 야근수당이 타의 추종을 불허하며 또한 가장 많은 학생들과 직간접적으로 마주치게 되는 부서라 한다. 수도 없이 하는 야근과 높은 업무 강도로 스트레스도 많으리라 생각된다.

그러나 정작 그들은, 안정된 전산시스템을 통해서 학생이나 교직원들이 연구를 포함한 그들의 일에 정진할 수 있도록 도와 주는 것이 보람되며 또한 한국 최고의 인프라를 갖춘 본 대학원 전산센터에서 일한다는 것 자체가 활력소가 된다고도 한다. 데이터베이스 관련 업무를 총괄하고 있는 정 숙씨는 코딩(coding)만 했던 이전의 직장과는 달리, 제대로 구축되지 못했던 본 대학원의 데이터베이스를 직접 하나하

국내 최고의 시설과 공부 여건을 갖춘 본 대학원의 구성원들에게 제공하는 전산서비스가 사용자에게 많은 도움이 된다면, 그것으로 큰 보람을 느낀다는 전산센터의 독수리 5형제, 그들이 있기에 오늘도 테크노 경영대학원의 구성원들은 각자의 일상에 편히 몰입할 수 있게 된다.

나 구축하고 또 그래픽 등 새로운 것을 공부하는 것 자체가 즐거움이 되고, 박병호씨의 경우, 지난 여름, 시스템교체로 불안정한 네트워크상태에 갈등을 느끼던 이들로 인해 많이 힘들었을 때, 시스템관련 제반사항(예산부족, 인원부족, 시스템상의 알지 못할 오류 등)과 관련해서 그 마음을 알아주는 메일을 보낸 학생들로 인해 힘이 났다고 하다. 또 자주 찾아 와서 격려해 주는 김병천교수, 안병훈교수, 한민희교수 등의 마음도 그들에게 큰 원동력이 된다고 한다.

좀 지나치게 비유일 수 있지만, 전산센터의 업무는 테크노경영대학원 구성원들에게 공기나 물과 같은 것이라 할 수 있다. 연구 등 각종 인터넷과 관련된 것을 고사하고라도, 수업 중 발표를 해야하는데 프로젝트의 작동을 몰랐을 때, 컴퓨터의 작동이 정상적이지 않을 때, 다양한 이유로 노트북 컴퓨터 등 각종 장비를 빌리려고 할 때, 제일 먼저 달려가는 곳이 바로 전산센터라는 데에서 쉽게 알 수 있다.

국내 최고의 시설과 공부 여건을 갖춘 본 대학원의 구성원들에게 제공하는 전산서비스가 사용자에게 많은 도움이 된다면, 그것으로 큰 보람을 느낀다는 전산센터의 독수리 5형제, 그들이 있기에 오늘도 테크노 경영대학원의 구성원들은 각자의 일상에 편히 몰입할 수 있게 된다.

전산센터 홈페이지:

kgs.m.kaist.ac.kr/com_center/cins

취재 정리 | 박남정기자

테크노발전기금 출연현황

AIM 기금강의실 명명식

지난 2001년 7월 18일(수) 테크노경영대학원에서는 AIM(1기~13기) 동문들의 발전기금 총 출연액이 5억원이 되어 발전기금 기증자 건물 시설 Naming 구분안에 따라 "AIM 기금강의실 명명식" 행사가 SUPEX 경영관 301호 강의실에서 열렸다.

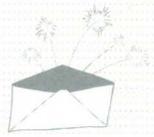
이 날 조해형 AIM 총동창회장과 동문들, 그리고 여러 교직원들이 참석한 가운데 강의실 현판 제막식, 박성주 대학원장의 "아시아 지역 e-business 동향"이란 주제로 강연이 있었다. 또한 행사가 끝난 후에 아트리움에서 축하리셉션을 가졌다.



조해형 AIM 총동창회장이 박성주 대학원장으로부터 감사패를 받고 있다.



명명식에 참석한 AIM동문들이 기념촬영을 하고 있다.



테크노경영대학원

짧은 소식

테크노경영대학원의 취업지원 행사

테크노경영대학원에서 지난 9월부터 시작된 본격적인 취업지원행사로써는 FnGuide 취업설명회(9.18), 한국기업평가 취업설명회(9.20), 테크노경영대학원 2001년 Resume Book 발행(9.21), 2001 취업박람회 참여기업 대상 취업홍보(9. 21. 여의도 중소기업전시장), Search International 대표이사 권혁희 컨설턴트 초청 '연봉협상전략' 세미나(9.27) 등이다.

또한 졸업생 및 기업의 인사담당자들과의 접촉을 통해 원활하고 다양한 취업지원 방안을 계속 추진 중이다.

테크노발전기금 출연현황

2001년 7~9월 출연약정현황 : 3,827,184원

· 변정주 교수(전 아더앤더슨 코리아(주) 대표이사) 3,827,184원(\$3,189)(일시불)

발전기금 출연약정 총액 : 619,680,000원
· \$2,500
· 주식 1,000주

신간안내



이재규 교수 'Electronic Commerce'

미국을 비롯한 전세계 경영대학원에서 널리 교재로 채택되고 있는 이재규 교수의 "Electronic Commerce : A Managerial Perspective" (공저자 Efraim Turban 교수 외)가 최근 일본어로도 번역되어 보급되고 있다.

이 책은 총 12개장에 걸쳐 주제의 개념 정립, 사례 분석, 관련 인터넷사이트 분석 등의 내용으로 구성되어 있으며, 경영전략관점에서 어떻게 대응해야 할 것인가를 설명하고 있다. 주요 주제는 인터넷 유통, 기업 간 전자상거래, 인터넷 고객의 행태와 광고 효과, 서

비스산업에서의 전자상거래, 전자 지불시스템, EC구현 전략, 경제 사회적 정책 문제 등이다.

출판사(Prenthice Hall 출판사, 2000년)측은 전자상거래 분야의 빠른 변화속도에 따라 매년 개정본을 출간할 계획이다. 이에 올 연말 2002년용 수정본이 시판될 것으로 보인다. 아울러 www.prenhall.com/turban 에 접속하면 수시로 업데이트되는 내용과 방대한 사례 및 강의노트 등을 살펴볼 수 있다.

테크노MBA 과정 트랙 변경

테크노경영대학원의 일반 MBA 프로그램인 테크노MBA과정은 경영 전반에 걸친 종합적이고 체계적인 교과과정을 학습하며, 각자의 관심 분야에 따라 6개의 집중 분야(Track) 중 1-2개를 선택해 특정 분야의 전문성을 심화시킬 수 있다. 최근 Track이 새롭게 변경되어, 기술·생산경영, 마케팅, 벤처경영, 회계·재무 및 경영분석, 전략 및 조직, e비즈니스의 6개 집중분야가 있다.