

세계가 인정한 KAIST 경영자과정

Financial Times 선정 2년 연속 아시아 1위 · 세계 28위

Yes!
KAIST

KAIST Executive Education

2013 하반기 경영자과정 모집

모집기간

2013년 7월~8월

모집과정

- 최고경영자과정(AIM) 39기
- 최고컨설턴트과정(AIC) 25기
- 공공혁신·전자정부고위과정 (AeG) 23기

모집문의

02-958-3989
 executive@business.kaist.ac.kr
 www.business.kaist.ac.kr/
 executive

KAIST
경영대학

Frontier

Vol.18 No.2

2013 SUMMER

KAIST 경영대학

Game Theory

KAIST 경영대학
녹색 창조 캠퍼스의 시대를 열다

INSIGHT ZONE

게임? 게임이론?
게임이론으로 풀어보는 양면 플랫폼 전략
최수의 딜레마를 넘어서는 우리 생활 속의 게임이론

GLOBAL ZONE

국제예측학회 취재기 Forecasting with Big Data

POWER ZONE

Google Korea, Enterprise Sales 부서의 첫 국내 채용 인
AIC 최고컨설턴트 과정을 통해 보다 넓은 시각을 갖게 된 동문 4인을 만나다
금융과 공학의 절묘한 만남 KAIST 경영대학 금융공학 석사과정
직장과 학업을 병행하면서 경력을 UP, KAIST PMBA

KAIST 경영대학
COLLEGE OF BUSINESS

Frontier Contents

2013 Summer

Cover Story

도박에서 경영·정치·전쟁에 이르기까지 우리는 자신의 목적을 추구하는 과정에서 다른 사람들과 대립하거나 협조해야 합니다. 즉, 우리는 살아가는 내내 '게임'을 할 수밖에 없습니다. 누구나 게임에서 이기려면 상대방의 의도를 꿰뚫어 보고 자신이 가진 수단을 합리적으로 동원해야 합니다. 이 단순한 이치가 게임이론이며, 이 이론은 시간과 장소를 초월하여 우리의 행동을 규정합니다. 게임이론은 오늘날 정치·외교·사회·경영은 물론 생물 행동의 연구에도 적용되고 있으며, 특히 기업 경영자들 사이에서 게임이론에 대한 관심이 증가하고 있습니다. Frontier 여름 호에서는 게임이론의 흥미로운 사례와 이론을 담아봤습니다.

Frontier 16기 학생기자단

류성한	경영공학 박사	hans@business.kaist.ac.kr
김민기	경영공학 석사	m0729g@business.kaist.ac.kr
박혜림	경영공학 석사	phl0522@business.kaist.ac.kr
오지윤	경영공학 석사	llsoftll@business.kaist.ac.kr
박재환	테크노MBA 12	triones@business.kaist.ac.kr
이형진	테크노MBA 12	locco@business.kaist.ac.kr
임규미	정보미디어 MBA 13	kyumilm@business.kaist.ac.kr

04



DEAN'S LETTER

04 이병태 KAIST 경영대학 학장

06



INSIGHT ZONE

06 KAIST 경영대학 녹색 창조 캠퍼스 시대를 열다
녹색성장대학원 신설

THEME : 게임이론

08 게임? 게임이론?

[인영환 교수 KAIST 경영대학](#)

10 게임이론으로 풀어보는 양면 플랫폼 전략

12 죄수의 딜레마를 넘어서는
우리 생활 속의 게임이론

20



GLOBAL ZONE

14 경영자과정, 2년 연속 아시아 최고

15 AAPBS Case Teaching & Writing
Workshop

16 국제 예측 학회 취재기
Forecasting with Big Data

POWER ZONE

18 Google Korea, Enterprise Sales
[최명근 동문\(정보미디어 MBA 2011학번\)](#)

20 AIC 최고컨설턴트 과정을 통해
보다 넓은 시각을 갖게 된 동문 4인을 만나다

22 금융과 공학의 절묘한 만남
KAIST 경영대학 금융공학 석사과정

24 직장과 학업을 병행하면서 경력을 UP
KAIST Professional MBA

26 실천하는 젊음, 함께하는 KAIST 경영대학
해비타트 건축 봉사 활동기

30



INSIDE ZONE

28 KCB's got talent
현존하는 최강의 무술, 주짓수를 만나다

29 교수 검우회 승단 심사일
나이는 숫자에 불과하다

NOTICE

36



36 2013 Re-Membering KAIST 경영대학
홈커밍데이 행사 후기

37 경영대학 동문 서비스,
다 알고 계세요?

38 Development Fund

30 Contents Insight Column

글렌 굴드, 선택과 집중의 아이콘

32 Book Review

다독다독 KAIST 경영대학인 추천도서

34 New Faculty Introduction

열린 의식으로 연구와 수업을 진행하겠습니다

[장세진 교수 KAIST 경영대학](#)

35 Lab

경제학자의 눈으로 기업의 혁신을 바라보다



프론티어에 다시 서는 KAIST 경영대학

이병태 KAIST 경영대학 학장

여러분이 읽고 계신 경영대학이 발행하는 이 계간지의 이름은 프론티어(Frontier)입니다. 이는 이름 설립부터 오늘까지 KAIST 경영대학이 걸어온 과거는 물론 앞으로도 일관되게 추구할 목표이자 존재 이유이기도 합니다.

프론티어란 남들이 가지 않은 길을 가야 할 때 직면하는 경계선입니다. 거기에는 가보지 않은 길, 미지의 세계에 대한 불확실성이 있습니다. 가보지 않은 길에 대한 두려움도 있을 수 있습니다. 그러나 그런 두려움이 앞으로 내딛는 발목을 잡는다면 프론티어

라고 부르지 않습니다. 두려움보다는 남들보다 앞장선 자의 자부심과 긍지, 미지의 세계에 대한 설렘이 있을 때 우리는 프론티어 정신이라고 부릅니다.

KAIST 경영대학은 글로벌 MBA의 국내 도입, 세계에서 통할 만한 경영학 석·박사 과정, 교수님들의 연구를 통해 존재를 증명하는 것만으로 한국과 아시아에서 프론티어 경영대학으로 인정받았을 때가 있었습니다. 하지만 이제는 아시아적 세계에 접어들면서 국내와 아시아 지역에 KAIST 경영대학에 필적할 만한 많은 경영대학들이 생겨났습니다.

그 와중에 2008년 글로벌 금융위기로부터 촉발된 세계적 경기 침체는 여러 면에서 경영 교육에 도전적 질문을 던지고 있습니다. 단기적으로는 기업의 구조조정으로 인하여 기업 Manager의 수요가 급감하여 MBA 지원자들을 주저하게 만들고 있습니다. 보다 근본적으로는 시장경제에 대한 회의, 경영자들의 비윤리적 행위에 대한 비난이 크게 일고 있습니다. 전 세계 경영대학은 미래가 필요로 하는 경영지도자의 소양과 지식이 무엇일지에 대해 많은 고민을 하고 있습니다.

한편으로는 인터넷과 모바일 혁명으로 많은 산업 구조가 새로운 비즈니스 모형의 출현으로 격변하고 있습니다. 대학은 교육 서비스를 제공하는 길목을 잡고 학위, 교육내용, 인성교육과 네트워크를 제공하는 통합된 서비스(Bundled Services)를 제공해 왔습니다. 하지만 인터넷과 모바일에서 이제 경영교육에 해당하는 지식 콘텐츠는 학교라는 창구를 통하지 않고도 얼마든지 습득이 가능한 시대가 되었습니다. 최근 미국의 명문대학들이 강의를 온라인에 공개하는 대규모 공개 온라인 과정(MOOC: Massive Open Online Courseware)이 교육의 파괴적인 구조 변화를 예고하는 것으로 받아들여지고 있습니다. 이제 교육 소비자들은 적어도 지식과 콘텐츠에 관한 한 언제, 어디서나, 어떤 단말을 통해서도 무료로 접근이 가능한 시대가 되었습니다. 즉 학교가 지식 전달 채널로서는 그 존재 가치를 근본적으로 의심받는 시대가 되었습니다.

이제 경영대학은 지식을 전해주는 그 이상의 무엇을 제공할 미션을 인식하여야 합니다. 이제는 소비자가 중계 기능을 건너뛰고 바로 접근하는 시대가기 때문입니다. KAIST 경영대학이 할 수 있는 것은

지식의 창출, 그리고 학생들이 지식으로 배울 수 없는 것을 배우게 하는 것으로 보입니다. 연구 중심 대학의 본질적 가치 중 하나는 새로운 지식의 생성입니다. 그 지식이 미래를 결정짓는 영향력 있는 지식이라면 더욱 좋습니다. 한국은 이제 혁신의 메카로 칭송 받고 있습니다. 한국적 혁신과 창의력은 세계의 주목을 받고 있습니다. 놀랍게도 제조업의 선두주자뿐만 아니라 한류라는 이름의 엔터테인먼트 사업, 온라인 게임 등의 산업에서도 한국을 주목하는 세계인의 관심은 커가고 있습니다. 가까이 중국은 이제 다음 세기를 아시아의 세기로 만드는 핵으로 떠올랐습니다. 일본이 저출산, 고령화의 문제를 어떻게 극복하고 부활할지도 관심의 대상입니다. 우리는 이러한 큰 흐름의 가운데 있습니다. 이러한 환경은 새로운 경영학의 지식을 창출하는 좋은 토양이 되고 있습니다.

일자리 없는 성장의 탈출구로 믿어지는 생산경제(Production Economy)에서 창조경제(Creative Economy)로의 전환에 대한 지식을 창출할 수 있다면 우리는 전 세계적인 경제문제에 대한 이론적 토대를 만들 수 있을 것입니다.

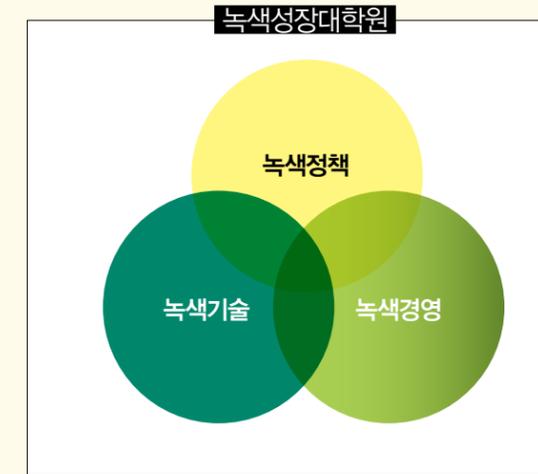
이러한 지식 창출 이외에 학교라는 교육의 플랫폼(Platform)이 교육 소비자들에 의해 계속 선택 받으려면 교수와 학생이라는 수직적인 지식 전달 체계에서 학생들 간의 협업적 학습(Collaborative Learning)이 활발하게 이루어지는 장이 되어야 할 것입니다. 그리고 지식과 더불어 Soft Skill을 습득하는 경험 학습의 장(Experiential Learning)이 되어야 학교라는 플랫폼이 의미가 있을 것입니다. 많은 산업구조에서 선형적인 가치사슬이 소비자 간에 교류를 극대화하는 소셜 플랫폼으로 급변하고 있습니다. 교육도 예외는 아니라고 봅니다. 이런 면에서 교수 중심의 강의에서 학습자 간의 학습으로 교육 방법과 체계의 전환이 모색되어야 할 것입니다.

이런 변화가 모색되는 학교, 그것이 다음 세대를 준비하는 프론티어의 경영대학이 아닐까 싶습니다. 이런 변화를 KAIST 경영대학이 얼마나 진지하게 모색하고 있는지 살펴보고 다시 생각해 보는 사고의 시간이 되었으면 합니다. 우리 앞의 프론티어는 이제 모방에서 창조의 전환을 요구하는 훨씬 도전적인 프론티어가 확실하기 때문입니다.



KAIST 경영대학 녹색 창조 캠퍼스의 시대를 열다

KAIST 경영대학이 기후변화와 에너지, 자원 고갈 등 문제에 대비해 녹색정책을 입안하고 녹색기술, 녹색경영 분야에 전문성을 갖춘 인재를 양성하는 '녹색성장대학원'을 신설했다. 녹색성장대학원은 △녹색정책 및 행정 전문가를 양성하는 '녹색정책 석사과정' △녹색경영과 창업을 주도할 사업가를 양성하는 '녹색 MBA' △국제적 수준의 교수 및 연구자를 양성하는 '녹색경영 석·박사과정'으로 구성된다. 2013년도 녹색정책 석사과정은 올해 9월 첫 학기를 시작한다. 녹색경영 2014년도 석·박사과정은 7월 17일부터 22일까지 첫 신입생을 모집하고, 녹색정책 석사과정과 녹색 MBA 2014년도 입학생은 올해 9월에 모집한다.



KAIST 경영대학 녹색성장대학원 이재규 책임교수는 “글로벌 녹색 인재를 양성하고 국가적 싱크탱크 역할을 수행해 녹색성장 분야에서 한국이 국제적 리더십을 갖추는 데 기여할 계획”이라며 “녹색성장의 지식 중심은 물론, 국제 기구와 국제 협력을 위한 허브 캠퍼스 역할을 할 수 있도록 발전해나갈 것”이라고 전했다. KAIST 경영대학은 1998년 국내 최초로 '환경경영 MBA' 과정을 개설한 바 있으며, 2009년 지식경제부가 지원하는 기후변화협약 특성화 대학원 사업을 통해 테크노 MBA 내에 '기후변화 집중분야'를, 금융 MBA 내에 탄소금융 트랙을 운영하는 등 녹색성장 분야의 교과목을 개설해 왔다. 2010년부터는 금융위원회의 지원 하에 금융 MBA 내 녹색금융 트랙을 운영해왔으며, KAIST 차원의 EEWS(Energy, Environment, Water and Sustainability) 연구 기반을 활용해 녹색기술 면에서도 최고 수준의 인재를 양성할 환경이 조성돼 있다. EEWS 기획단은 2008년 개설돼 지속 가능한 에너지 환경 기술을 개발하기 위한 연구에 주력해 왔으며, 최근 현대중공업과 상품화 공동 개발을 위한 연구 센터를 설립하였다. 향후 녹색성장대학원의 경영 정책과 EEWS의 녹색기술 연구가 시너지 효과를 낼 것으로 기대된다.

녹색정책 석사과정 녹색 국제기구 및 녹색정책 전문가 양성

녹색성장의 원리와 녹색기술의 특성을 이해하며 기후변화와 에너지 고갈 등 국제환경 변화에 대비해 효과적인 녹색성장정책을 수립할 수 있는 정책 전문가를 양성한다. 녹색성장정책, 녹색금융, 해외개발, 국제협상에 관한 프로젝트를 수행하고, GCF 및 GGGI와 같은 국제기구 진출을 준비한다. △녹색경영론 △녹색기술과 녹색산업 △녹색성장정책 등 전공 필수 과목 외에 △녹색기술 R&D와 산업 정책 △에너지 및 환경 경제학 △기후변화 국제협력 △환경정책론 △녹색자원정책 등 과목을 이수한다. 희망자는 녹색금융을 부전공으로 선택할 수 있다. 장학생은 등록금 전액을 면제받으며, 연구장학생으로 선발될 경우 소정의 학자금이 추가로 지급된다.

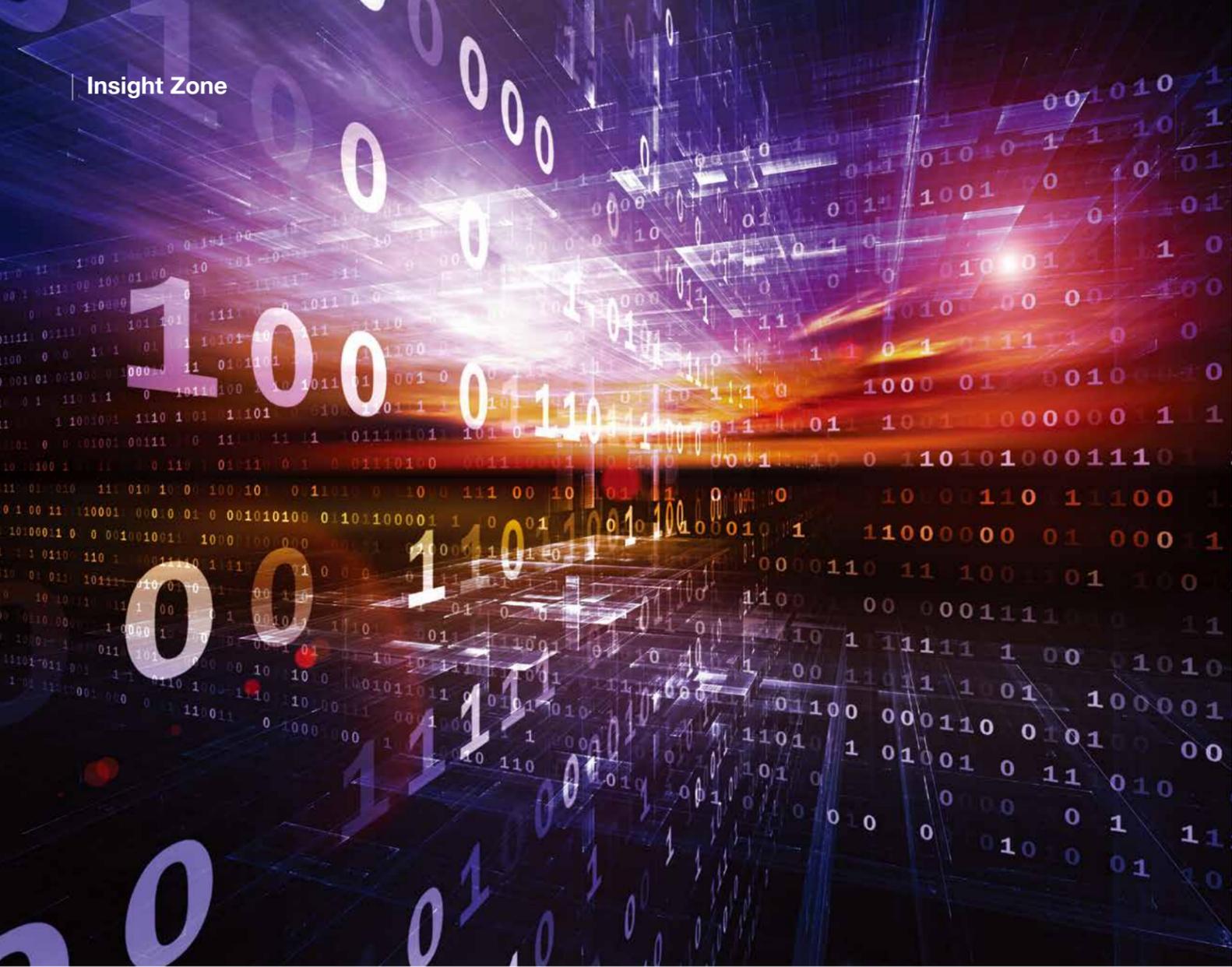
녹색 MBA
녹색사업을 창조할 수 있는 전문 경영인 및 창업가 양성
녹색기술로 신산업을 창업하여 세계 시장에 진출하고, 전통산업을 녹색화하여 혁신할 수 있는 역량을 갖춘 녹색경영인 및 창업가 양성을 목표로 한다. 기존 MBA의 필수 과목과 함께 녹색경영, 녹색기술, 녹색정책에 관한 핵심 과목을 이수해 전문성을 확보할 수 있도록 했다. 경영학의 기본 소양과 학위 요건을 충족시키기 위해 테크노 MBA, 정보미디어 MBA를 복수전공으로 이수하게 된다. 녹색경영론, 녹색기술과 녹색산업 등 필수 과목 외에 △녹색창업과 사업화 △스마트 그리드 △녹색회계 등 선택 과목이 마련돼 있다. 녹색 MBA과정에 선발되면 소정의 장학금이 지급된다.

녹색경영 석·박사과정 녹색성장 이론 체계를 정립하고 대안을 연구할 국제적 수준의 연구자 양성

녹색경영, 녹색금융, 녹색경제, 녹색정책 등에 대한 이론적 체계를 정립하고 녹색성장을 지속할 수 있는 대안을 연구할 국제적 수준의 교수와 연구자 배출을 목표로 개설됐다. 녹색성장의 특성을 경영학의 각 분야와 접목할 수 있도록 KAIST 경영대학 경영공학과 4개 집중분야(금융, 마케팅, 조직 및 전략, IT 경영)중 한 분야를 선택해 '녹색경영'과 함께 복수로 이수하게 된다. 이 같은 학문적 융합을 통해 녹색경영 이론을 경영학 각 분야에 확산하고, 졸업 후 해당 분야에서 녹색경영 전문가로 활동할 수 있다. 등록금은 재학기간 학비는 전액 지원되며, 소정의 장학금도 추가로 지급받게 된다.

이재규
녹색성장대학원 책임교수





게임? 게임이론?

지난해 노벨경제학상은 A. Roth와 L. Shapley 두 게임이론가가 수상하였다. 1994년 이래 지금까지 약 20년간 10명의 게임이론가들이 노벨경제학상을 받았다는 것은 현대 경제학에서 게임이론이 차지하고 있는 위치를 잘 보여주고 있다. 게임이론이 경제학 영역에서 가장 활발하게 연구, 응용되고 있는 것은 사실이지만, 게임이론이 경제학의 한 분야에 불과한 것은 아니다. 게임이론은 서로에게 영향을 미치는 의사결정(Interactive Decision)이 있는 상황이라면 언제든지 적용할 수 있는 통일된 방법론이다. 그래서 2005년 노벨경제학상 수상자인 R. Aumann은 “상호작용적 의사결정이론(Interactive Decision Theory)”이란 이름이 게임이론을 좀 더 잘 표현해준다고 얘기한 바 있다. 게임이론은 20세기 중반에 수학자들이 그 기초를 놓았고, 지금은 수학뿐 아니라 경제학, 정치학, 사회심리학 등 여러 사회과학과 경영학, 군사학, 통계학, 진화생물학, 컴퓨터 과학, 철학 등 다양한 학문 영역에서 연구되거나 응용되고 있다.

게임이라 하면 바둑, 체스, 포커와 같은 실내 게임(Parlor Games), 축구, 야구, 테니스와 같은 스포츠, 또는 온라인게임 등을 연상하게 되고, 게임이론이라면 이런 게임에서 어떻게 잘 이길 수 있을지에 대한 가이드를 제공해 줄 수 있을 것이라 생각하는 사람들이 많다. 물론 게임이론가들은 이러한 상황들도 게임이라 부르며 이런 게임에서 참여자들이 어떻게 '선택할' 것인가와 어떻게 '선택해야 할' 것인가에 대한 이론을 제공한다. 예를 들어, 지난 6월 7일에 있었던 프렌치 오픈 남자 싱글 준결승에서 Nadal은 Djokovic에게 접전 끝에 세트스코어 3:2로 이기고 결승에 진출하여 이틀 후 결승전 승리와 함께 프렌치 오픈 타이틀을 생애 여덟 번째로 거머쥐었다. 이날 Nadal이 Djokovic에게 첫 번째 서비스를 낼 때 Djokovic의 포핸드 쪽과 백핸드 쪽으로 보낸 서비스의 횟수를 직접 세어보지는 않았지만, 그 비율이 57.43이었다면 왜 그랬는지를 게임이론은 설명할 수 있다. 최근 컴퓨터의 계산 능력 증가와 더불어 체커즈와 같은 간단한 실내 게임에 대하여는 지난 2007년 최적의 전략이 계산된 바 있다. 체커즈보다는 조금 더 복잡한 체스 게임에 최적 전략이 존재한다는 것은 오래전에 이미 증명되었지만, 컴퓨터 계산 능력이 획기적으로 증가한 오늘날도 그 최적 전략이 계산되기까지는 아직 더 많은 시간이 필요한 것으로 보인다. 단순히 보이는 실내 게임들이 여전히 많은 사람들의 사랑을 받아오고 있는 이유들 중 하나이다.

하지만, 게임이론에서의 게임은 이보다 훨씬 더 포괄적인 개념이다. 다른 마트와의 경쟁이 치열한 상황에서 이번 주에는 매장 상품들의 판매 가격을 얼마로 정할 것인가, 그리고 전단지에는 어떤 상품들을 선정하여 어떻게 배치할 것인가? 현재 잘 팔리고 있는 제품의 생산 라인을 늘릴 것인가, 위험은 높지만 라이벌 기업보다 앞서 나간다면 대박을 터뜨릴 수도 있는 신제품 생산 라인에 거액의 투자를 할 것인가? 독점적 지위를 누리던 시장에 다른 기업이 신규로 진입하였다. 가격 인하 경쟁을 통해 몰아내야 하나, 공생관계를 수용해야 하나? LTE 서비스에 적합한 주파수 대역의 사용권을 확보하기 위해 정부에서 주관하는 경매에 참여하였는데, 라이벌 기업과의 경쟁 속에서 경매가가 1조 원까지 올랐다. 더 올려서 계속 참여해야 하나, 중도에 포기해

야 하나? 왜 공용 컴퓨터가 혼자 쓰는 개인 컴퓨터보다 훨씬 더 빨리 고장 나는가? 왜 인류는 금세기에 들어 전 지구적 환경문제로 골머리를 앓고 있는가? 최근 사귀기 시작한 이성에게 문자를 보냈는데 한동안 답이 없다. 다시 문자를 보내야 할까, 전화를 해야 할까, 좀 더 기다려봐야 할까?

지금 열거한 상황들에서 공통된 것은 나 자신의 결정뿐 아니라 연관된 다른 사람/기업들의 생각과 결정도 매우 중요하다는 것이다. 이러한 상황들을 우리는 게임이라는 공통된 개념으로 이해할 수 있다. 사실 게임이론가는 그의 주변에 일어나는 거의 모든 상황을 게임으로 이해한다.

그러면 게임의 참여자들(Players)은 어떤 결정을 할 것인가? 게임의 한 참여자로서 나는 어떤 결정을 해야 할 것인가? 이러한 질문들에 게임이론은 여러 해법을 제시하고 있다. 이러한 해법들에 공통적으로 발견할 수 있는 것은 게임과 자기 자신에 대한 이해뿐 아니라 상대방에 대한 이해가 매우 중요하다는 것이다. 이런 게임을 한 번 해 보자. 0에서 100까지 숫자 중 어떤 숫자를 선택해서 써 내고(물론 서로 보지 않고), 모든 참여자들이 써 낸 숫자들의 평균의 2/3에 가장 가까운 참여자에게 10만 원의 상금이 주어진다(이런 게임을 'P-Beauty Contest'라 부른다). 예를 들어, 9명의 참여자들이 써 낸 숫자들이 67, 50, 33, 33, 28, 25, 22, 14, 0이라면 평균이 약 30이고 30의 2/3는 20이니 22를 써 낸 참여자가 10만 원의 상금을 받게 된다. 당신은 어떤 숫자를 써 내겠는가? 이 예에서 0을 써 낸 참여자는 아마도 지능지수가 높고 생각이 무척 깊은 참여자일 것이다("영 모르겠는걸!" 하면서 0을 써냈을 수도 있겠지만). 1단계의 추리에 그치는 사람은 33을, 2단계까지 추리하는 사람은 28을, 아주 많은 단계의 추리를 하는 사람은 0이나 0에 가까운 숫자를 써 내게 된다. 그러나 이런 게임의 승자는 가장 깊이 생각한 사람이 아니라 다른 참여자들이 어느 정도 생각하는지를 가장 잘 예측한 사람이 된다. CEO들은(CEO들끼리의 게임에서) 평균 1단계, Caltech 학생들은 평균 3단계, 게임이론가들은 평균 3.7단계까지 추리했다는 실험 결과들이 보고되었다. 이 결과들을 일반화하는 데는 우리가 있지만, 이 결과들을 통해 게임에서 이기기 위해서는 상대방에 대한 이해가 얼마나 중요한지를 잘 볼 수 있

주어진 게임을 수동적으로 받아들이는 차원을 넘어서 내가 게임 자체를 바꿀 수 있는 경우도 발견하게 된다.제로섬 게임을 소위 윈-윈 게임으로 바꿀 수도 있고, 나에게 더 많은 선택의 기회가 있다는 것을 볼 수도 있다.



글 인영환
KAIST 경영대학 교수

다. 동양고전에도 '지피지기면 백전불태'라고 하지 않았던가?

기업의 경영자로서든 또 다른 역할을 맡은 사람으로서든 우리는 여러 게임 상황에 놓여지게 되고 어떤 선택이든 해야 할 경우가 많다. 위에서 우리가 예로서 본 게임들은 대부분 제로섬 게임이다. 승자가 있으면 패자가 있다. 그러나 게임들 중에는 참여자들이 함께 이득을 누릴 수 있는 소위 윈-윈 게임도 많이 있다. 어떤 게임에서든 게임 자체와 더불어 상대방을 좀 더 깊이 이해한다면 더 현명한 결정을 내릴 수 있다. 이때 상대방은 라이벌 기업이 될 수도 있고, 잠재적 협력기업, 소비자, 납품업자가 될 수도 있다. 조금 더 눈을 크게 떠서 본다면, 주어진 게임을 수동적으로 받아들이는 차원을 넘어서 내가 게임 자체를 바꿀 수 있는 경우도 발견하게 된다. 제로섬 게임을 소위 윈-윈 게임으로 바꿀 수도 있고, 나에게 더 많은 선택의 기회가 있다는 것을 볼 수도 있다. 가격 경쟁이나 보조금 경쟁으로 서로의 이익을 빼앗아야 하는 상황이 나에게 주어지고 있는 피할 수 없는 게임이라는 시각을 넘어서면 함께 웃을 수 있는 기회를 찾을 수도 있는 것이다.

게임이론으로 풀어보는 양면 플랫폼 전략

역에서 승객들이 기차에 쉽게 오르고 내릴 수 있도록 만들어진 평평한 장소. 이제는 우리 주위에서 가장 손쉽게 접할 수 있는 기술 용어들 중 하나가 된 '플랫폼'의 고향은 기차역이다. 각종 제품과 서비스, 그리고 콘텐츠들이 제작, 유통, 소비되고 수많은 사용자들이 모이고 흩어지는 이 시대의 다양한 플랫폼들을 떠올려 보면 기차역에서 자신의 역할에 충실하던 이 단어를 선택한 누군가의 혜안이 신기할 따름이다.

글 류성한 기자



플랫폼의 확장과 양면 플랫폼의 재발견
다양한 상황에서 사용자들 간의 교류와 거래가 이루어지는 물리적 또는 가상적 장소를 이르는 용어로 사용되던 플랫폼은 IT 기술의 발달로 그 범주가 크게 확장되기 시작한다. 컴퓨팅 환경 하에서는 응용 프로그램이 실행될 수 있는 기초를 이루는 시스템을 일컫는 용어로 사용되기 시작했는데 대표적인 예로 윈도우즈와 같은 PC의 운영 체제(Operating System)를 꼽을 수 있다. 이후에 구글 등의 온라인 포털은 물론 안드로이드를 포함한 모바일 OS도 대표적인 플랫폼으로서 자리매김하게 된다.

그 와중에 eBay와 같은 오픈 마켓 플레이스의 등장은 한 곳에 모인 동일한 그룹의 사용자들 간의 네트워크 외부성(Network Externality)을 활용하는 기존의 플랫폼(예를 들어, 메일 또는 메신저 서비스)과는 다른 성격을 지닌, 또 다른 차원의 플랫폼

이 존재하고 있음을 환기시키게 된다. 바로, 양면 플랫폼(Two-Sided Platform)에 대한 이야기다.
양면 플랫폼의 정의와 대표적인 사례들
양면 플랫폼(또는 다면 플랫폼 Multi-Sided Platform)은 다른 성격을 지닌 두 그룹의 고객(사용자)들이 직접적인 거래(또는 교류)를 할 수 있도록 환경과 여건을 제공하는 플랫폼이다. 대표적인 예가 바로 앞에 언급한 eBay와 같은 오픈 마켓 플레이스로 이들은 제품을 판매하려는 판매자 그룹과 구매하려는 구매자 그룹 간의 거래가 이루어지도록 각종 제반 사항과 툴을 제공하는 온라인 사이트를 운영하는 경우다. 또 다른 대표적인 양면 플랫폼으로 VISA와 같은 신용카드 지불 시스템을 꼽을 수 있다. 이는 카드 가맹점(판매업체)과 카드 소지자 간의 직접적인 거래를 신용카드 회사가 가능하도록 하는 구조이다. 이외에도 온라인 채용 사이트(구직자와 구인업체),

콘솔 게임기(개발자와 게임 유저), 클라우드펀딩(프로젝트 제안자와 후원자), 앱스토어(개발자와 아이폰 사용자)와 같이 다양한 콘텍스트에서 양면 플랫폼의 사례들을 발견할 수 있다.
단순히 생각해보면 이 세상의 모든 플랫폼(또는 시장)은 양면성(두 개의 구분된 고객 그룹)을 지니고 있다고 생각할 수 있지만 양면 플랫폼은 두 그룹의 사용자들이 직접적인 거래를 한다는 점에서 생산자와 소비자의 연결 고리 역할을 하는 기존의 도매상과는 차이점을 보이며 두 그룹의 사용자들이 모두 양면 플랫폼에 멤버십이 있다는 점에서 한 그룹의 사용자들에게만 제품과 서비스를 제공하고 다른 그룹의 사용자들은 그들로부터 재가공된 제품과 서비스를 제공받는(즉, 기업과 직접적인 교류가 없는) 원재료 공급 모델과 차이가 있다.
양면 플랫폼에서 발견되는 무엇보다 중요한 특성

양면 플랫폼이 지난 수십 년간 다양한 성공 사례를 통해 그 파급력을 보여준 것은 사실이지만 그 성공 사례들이 새로운 분야에서도 그대로 재현되리라 확신하는 것은 위험한 발상일 것이다. 또 다른 대박을 꿈꾸며 새로운 플랫폼 기회를 노리고 있는 창업 준비생들과 생색내기용 플랫폼 구축에 목을 매달고 있는 우리 기업들에게 제품/서비스의 특성과 기업 내외부의 환경을 반영, 최선의 조합을 찾아가기 위한 노력이 요구되는 시점이다.

은 두 그룹의 사용자들 간에 교차 네트워크 외부성(Cross Network Externality)이 존재한다는 것이다. 즉, 한 쪽 사용자 그룹의 규모가 반대 쪽 사용자 그룹의 효용에 긍정적인 영향을 미치게 된다는 이야기로 이 교차 네트워크 외부성을 어떻게 활용하느냐에 따라 양면 플랫폼의 성패가 갈리게 된다. 이것이 많은 경제학자들이 게임이론의 프레임으로 양면 플랫폼을 바라보고 있는 이유이다.
게임이론으로 풀어보는 양면 플랫폼의 가격 전략
교차 네트워크 외부성을 고려하여 양면 플랫폼 전략을 수립할 때 가장 처음 마주하게 되는 문제는 상이한 두 그룹의 사용자들을 어떻게 플랫폼에 모이게(On Board) 만들 수 있을까 이다. 이 문제를 해결하기 위한 가장 직접적인 접근 방식은 두 그룹의 사용자 특성을 고려하여 차별화된 가격 정책을 실시하는 것이다. 두 그룹의 성장 가능성과 지불 의향

가격 등을 동시에 고려해야 하는 복잡한 과정이지만 기본적인 방향은 두 그룹 중에서 더 높은 가격을 책정할 사용자 그룹을 선정하는 것이다. (기존 문헌에서는 높은 가격을 지불하는 그룹을 Money Side, 반대편 그룹을 Subsidy Side로 부름) 다양한 기준이 존재하는데, 일반적으로 가격에 보다 민감한 사용자 그룹을 Subsidy Side로 삼는 것이 좋다. Adobe의 Acrobat 소프트웨어의 경우, Reader는 소비자에게 무료로 제공하고, Writer는 제작 업체에 유료로 제공함으로써 플랫폼 구축에 성공하였다. 또한 품질 측면에서는, 품질에 민감한 쪽을 Subsidy Side로 두고 Money Side에서 품질을 충족시키지 못할 경우 페널티를 부과하는 방식으로 플랫폼을 디자인 해야 제품/서비스의 품질을 보장할 수 있게 된다. 이외에도 제공되는 제품/서비스의 가격대, 브랜드 파워 등을 고려하여 Money Side의 사용자의 이탈을 방지하는 장치를 마련하고 더 나아가 다른 플랫폼에 참여하지 않도록 설득함으

로써 플랫폼 네트워크의 성장을 촉진시킬 수 있다.

양면 플랫폼, 필수라기보다는 선택의 문제
양면 플랫폼 연구의 세계적 권위자인 하버드 비즈니스 스쿨의 안드레이 학주(Andrei Hagiu) 교수는 양면 플랫폼에 대한 낙관적 희망론을 경계하며 양면 플랫폼과 기존의 도매상(Reseller) 모델을 양자택일적인 대안 관계로 보지 않고 두 방식을 혼합하여 그 비중을 선택할 수 있는 조정의 문제로 해석했다. 예를 들어, 규모의 경제가 발생할 수 있는 고수요 제품군의 경우 도매상 모델이 더욱 효과적이며 반대로 롱테일 제품군의 경우에는 양면 플랫폼을 활용하는 것이 좋다는 것이다. (Amazon의 경우, 고수요 제품군은 직접 판매하고 롱테일 제품군의 경우, 개별 판매자 그룹을 활용하는 전략을 사용하고 있다.) 또 비용 부담을 줄이기 위해 초기에는 양면 플랫폼 전략을 구사하다 어느 정도 규모가 구축되면 도매상 모델로 전환하는 경우(Zappos 사례)나, 반대로 초기의 품질 관리를 위해 도매상 모델을 활용하다가 어느 정도 규모의 소비자 그룹이 모인 다음 독립 판매자 그룹을 플랫폼에 참여시키는 경우(Amazon 사례)에서처럼 유연한 접근 또한 가능하다.

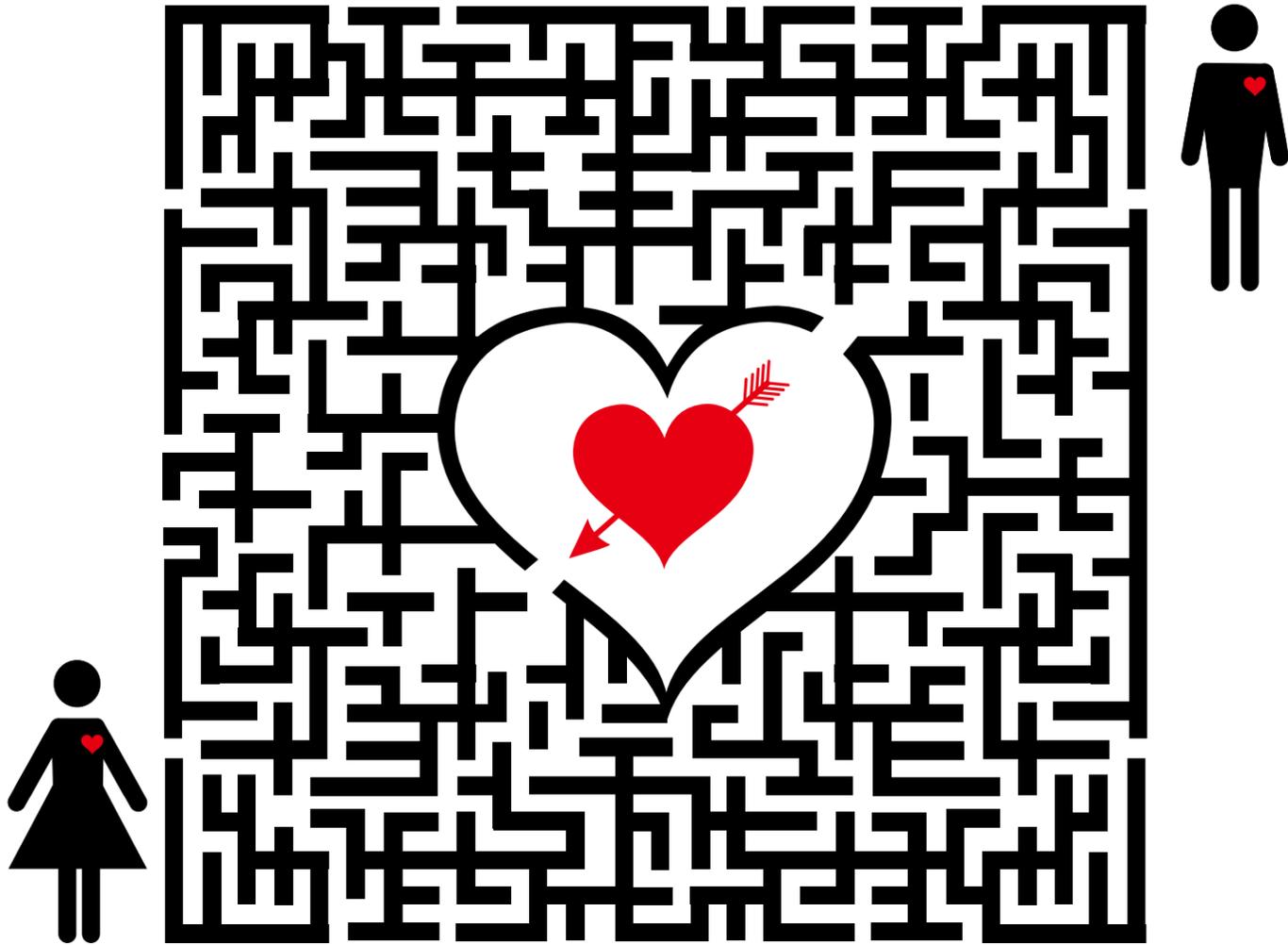
양면 플랫폼이 지난 수십 년간 다양한 성공 사례를 통해 그 파급력을 보여준 것은 사실이지만 그 성공 사례들이 새로운 분야에서도 그대로 재현되리라 확신하는 것은 위험한 발상일 것이다. 또 다른 대박을 꿈꾸며 새로운 플랫폼 기회를 노리고 있는 창업 준비생들과 생색내기용 플랫폼 구축에 목을 매달고 있는 우리 기업들에게 제품/서비스의 특성과 기업 내외부의 환경을 반영, 최선의 조합을 찾아가기 위한 노력이 요구되는 시점이다.

참고 문헌
Eisenmann, T., Parker, G., & Van Alstyne, M. W. (2006). Strategies for Two-sided Markets. Harvard Business Review.

Hagiu, A & Wright, J (2013). Do You Really Want to Be an eBay?. Harvard Business Review.

죄수의 딜레마를 넘어서는 우리 생활 속의 게임이론

글 박혜림 기자



‘게임이론’이라는 단어와 마주하면, 보통 사람들은 가장 먼저 무엇을 떠올릴까? 아마도 많은 사람들이 게임이론의 가장 유명한 사례 중 하나인 ‘죄수의 딜레마’를 떠올릴 것이다. 죄수의 딜레마란, 두 공범자가 서로 협력해 범죄 사실을 숨기면 증거 불충분으로 형량이 낮아지는 최선의 결과를 누릴 수 있음에도 불구하고, 상대방의 범죄 사실을 밝혀 주면 형량을 감해 준다는 수사관의 유혹에 빠져 죄를 고변함으로써 무거운 형량을 선고 받게 되는 현상을 말한다. (출처: 네이버 지식백과)

그러나 게임이론을 설명할 때 꼭 죄수들의 이야기가 가장 먼저 나와야만 할까? 죄수들의 감옥에서 벗어나, 우리가 살고 있는 생활 속 지금, 오늘에서 게임이론을 찾아보기로 한다. 생활 속의 게임이론을 찾기 전에, 게임이론의 정의를 먼저 살펴보자. 인터넷에서 게임이론을 검색하면, 백과사전은 게임이론을 이렇게 정의하고 있다. (게임 이론: 경제 행위에서 상대방의 행위가 자신의 이익에 영향을 미치는 경우 이익을 극대화하는 방법에 관한 이론) (출처: 네이버 지식백과)

상대방의 행위가 자신의 이익에 영향을 미치는 경우라고 하면, 순간적으로 어렵게 들릴 수도 있지만 사실 이것은 우리 삶의 거의 모든 부분을 이야기하는 것과 같다. 더불어 사는 세상에서, 나의 이익이 다른 사람의 행동, 생각, 선택에 영향을 받지 않는 경우는 사실상 존재하지 않는다.

사람들이 가장 덜 붐빌 것 같은 날짜로 휴가 스케줄을 계획하는 당신이 바로 어제 했을 법한 일부터 시작해서, 길 가다가 다른 사람과 부딪혔을 때 어떻게 행동할지 고민하는 일까지. 나와 다른 사람들의 이해관계가 얽혀있는 것, 그것이 바로 게임이론이다. 모든 사람들이 가장 쉽게 공감할 수 있는 주제를 예로 들어보자. 우리 삶 속에서 절대 빠질 수 없는 것, 바로 사랑이다. 남녀 간의 연애 속에서도 쉽게 게임이론을 찾을 수 있다. 연애할 때 가장 많이 접하게 되는 딜레마는 바로 연인들의 ‘밀고 당기기’이다. 서로 좋아하고 있는 것이 확실한 상황에서도 많은 연인들은 서로 주도권을 잡기 위해 혹은 마음을 다치지 않기 위해 항상 지금이 상대방을 ‘밀’ 타이밍인지, 혹은 ‘당길’ 타이밍인지 고민한다. 남녀 모두가 좋아하는 마음을 항상 100% 표현한다면, 비록 한쪽이 주도권을 갖는 일은 없을지라도, 양쪽 모두 늘 행복할 수 있다.

그러나 많은 연인들은 상대방의 밀고 당기기 전략을 고려하여 적절한 수준으로 자신의 마음을 표현하게 된다. 아래 표에서 볼 수 있듯이, 상대방이 당기기 전략을 택하든 밀기 전략을 택하든, ‘나’의 입장에서 ‘밀기 전략’이 항상 비교적 우위에 있는 선택이다. 물론 실제 연인 사이의 관계가 이렇게 간단하게 설명될 수는 없겠으나, 주도권을 잡기 위한 연인 사이의 ‘밀기 전략’을 우리는 주변 커플에서 쉽게 볼 수 있다. 먼저 연락하고 싶어도 꼭 참고, 때로는 좋아하는 마음을 감추고 일부러 조금은 차갑게 연인을 대할 때도 있다. 자신의 이익 극대화를 위해 어쩔 수 없는 선택인 것이다. 이것이 바로 게임이론으로 설명되는 연인의 딜레마이다.

나 \ 상대방	당기기(마음을 모두 표현)	밀기(마음을 표현하지 않음)
당기기	나:+5 (행복함, 주도권 없음) 상대방:+5 (행복함, 주도권 없음)	나:-5 (상처 받음, 주도권 없음) 상대방:+10 (행복함, 주도권 없음)
밀기	나:+10 (행복함, 주도권 있음) 상대방:-5 (상처 받음, 주도권 없음)	나:-3 (상처 없음, 주도권 없음) 상대방:-3 (상처 없음, 주도권 없음)

연인들의 밀고 당기기 전략은 두 사람의 이야기이다. 그렇다면 더 많은 수의 사람들이 게임이론인 딜레마는 어떻게 변할까? 흔히 말하는 ‘공유지의 비극’과 비슷한 사례를 우리 생활 속에서 찾아보자. 오늘 출근 시에 당신은 어떤 교통수단을 이용하였는가? 매일 아침 출근길, 당신은 대중교통을 이용할지 아니면 개인 승용차를 이용할지 선택하게 된다. 물론 당신의 선택은 다른 사람들의 이익에 영향을 미치고, 다른 사람들의 선택은 당신의 이익에 영향을 미친다. 만약 우리 사회 안의 모든 사람들이 출근길에 개인 승용차를 이용한다면 어떤 일이 발생할까? 엄청난 교통 체증 때문에 직장인

우리 삶 속에서 절대 빠질 수 없는 것, 바로 사랑이다. 남녀 간의 연애 속에서도 쉽게 게임이론을 찾을 수 있다. 연애할 때 가장 많이 접하게 되는 딜레마는 바로 연인들의 ‘밀고 당기기’이다. 서로 좋아하고 있는 것이 확실한 상황에서도 많은 연인들은 서로 주도권을 잡기 위해 혹은 마음을 다치지 않기 위해 항상 지금이 상대방을 ‘밀’ 타이밍인지, 혹은 ‘당길’ 타이밍인지 고민한다.

들과 학생들이 한꺼번에 지각을 하는 사상 초유의 사태가 벌어질지도 모른다. 이런 교통 체증을 막기 위해서는 누군가가 때로는 대중교통을 이용해야 한다. 때문에 실제로 대중교통을 장려하는 여러 가지 사회적 시스템들이 많이 존재한다. 그러나 많은 사람들은 “대중교통을 이용하는 사람이 꼭 나일 필요는 없다.”라고 생각한다. 다른 사람들이 적절히 대중교통을 이용해주면, 자신은 오히려 교통 체증 없이 편하게 매일 개인 승용차로 출근할 수 있기 때문이다.

이 밖에도, 공동의 숙소를 누군가가 청소할 때까지 지저분한 상태로 방치해 두는 행위, “나 하나쯤이야”라는 생각으로 쓰레기를 함부로 투기하는 행위, 더 나아가서는 탄소 배출과 지구온난화까지 이 모든 것들이 모두 여러 사람이 개입된 게임이론의 사례들이다. 여러 사람이 개입되는 경우, 많은 사람들은 개인의 이익만 좇고 공공의 이익을 무시하는 이기적인 선택을 하게 된다. 앞서 게임이론의 정의에서도 확인했듯이, 사람들과의 이해관계 속에 ‘이익을 극대화’할 수 있는 선택을 하는 것이 게임이론의 핵심이기 때문이다. 그러나 자기 자신을 독립적인 경쟁 개체가 아닌 ‘공동의 일부’로 파악한다면, 공공의 이익도 결국 나의 이익이라는 사실을 쉽게 인지할 수 있다. 여기서 우리는 게임이론의 새로운 시점을 발견할 수 있다, 바로 ‘공동’에 대한 인식이다.

게임이론은 한 사람만을 위한 이론이 아니다. 한 사람과, 그 옆에 또 다른 사람 혹은 여러 사람들 사이의 상호작용에 대한 이론이다. 우리들의 생활은 모두 서로 깊게 연관되어 있다. 나의 이익이 다른 사람의 행동에 영향을 받는 것처럼, 나의 행동 또한 다른 사람의 이익에 영향을 미칠 것이다. 즉 게임이론은, 매일 마주하는 수천, 수만 개의 선택 속에서 우리가 서로에 대한 연관성과 상호작용을 고려한다는 것을 전제로 하고 있다. 이처럼, ‘공동’에 대해 인식이, 연인들 사이의 복잡한 마음을 풀어주고 내일 아침 출근길의 교통 체증을 줄여주는 우리 생활 속의 작은 윤희유이자 게임이론의 진정한 핵심이 아닐까.

경영자과정, 2년 연속 아시아 최고

- 2013 FT랭킹 글로벌 28위, 아시아 1위
- 하반기, 경영자·중견관리자 대상 3개 교육과정 모집



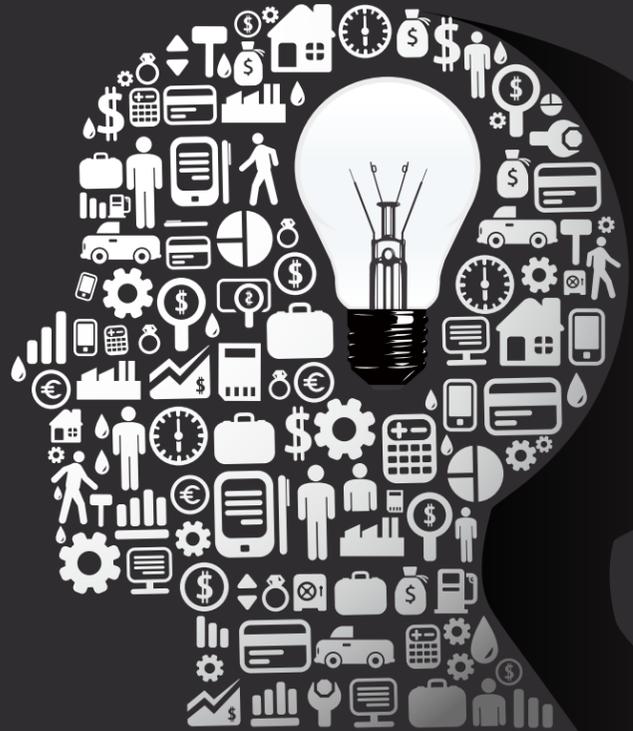
KAIST 경영대학 경영자과정이 작년 이어 영국 파이낸셜타임스(FT)의 '경영자과정(Executive Education) 경영대학원 순위'에서 아시아 1위, 세계 28위를 기록했다. 국내 과정으로는 유일하게 이름을 올렸다. 높은 평가를 받은 항목은 '수료 후 네트워킹(6위)', '프로그램 준비(12위)', '국제교류(15위)', '새로운 기술과 학습효과(17위)' 등이었다. 특히 6위를 기록한 '수료 후 네트워킹' 항목의 경우 졸업생들을 대상으로 한 설문조사 결과로 순위가 결정되며, KAIST 경영대학은 3년 연속 10위 안에 포함되는 우수한 성과를 기록해 수료생들의 만족도가 높은 것으로 나타났다. 이처럼 세계적으로 인정받고 있는 KAIST 경영자과정은 2013년 하반기 경영자 및 중견관리자를 대상으로 하는 Open-Enrollment Program으로 3개 교육과정을 개설한다.

경계를 넘나드는 창조적 리더십 제시, 최고경영자과정(AIM)

KAIST 최고경영자과정은 경영 분야에 더하여 과학기술, 문화예술을 접목해 경계를 넘나드는 창조적 리더십을 제시하는 것이 특징이다. 대전 본교의 이공계 교수진은 산업의 미래를 보여 주는 과학기술 분야 강의를, 서울 경영대학 교수진은 새로운 경영 트렌드에 대한 강의를 담당하고 있다. 넓은 시야와 현명한 직관이 필요한 CEO, 정보와 네트워크로 무장해야 하는 임원 등 기업의 미래를 책임지고 있는 훌륭한 경영자들이 KAIST AIM과정의 문을 두드리고 있다.

실무 중심의 커리큘럼, 최고컨설턴트과정(AIC)

경영자과정 중 유일하게 중견관리자가 대상인 과정으로 현재 25기를 모집 중이다. 커리큘럼은 경영지식 전반 및 경영 컨설팅 역량 강화에 초점이 맞춰져 있으며, 경영이론뿐 아니라 컨설팅회사 전문 컨설턴트들의 방법론 강의를 통해 보다 현장 지향적으로 진행된다. 경영학 각 부문 외에도 IT 기반의 경영혁신, 경제 패러다임, 리스크 관리 등 경제 경영의 큰 흐름과 컨버전스 시대에 대응할 수 있도록 도와주는 강의를 개설해 수강생들에게 좋은 반응을 이끌어내고 있다.



새로운 가치혁신을 위한, 공공혁신·전자정부과과정(AeG)

공공정보화 부문의 정책, 신기술, 트렌드 및 새로운 가치를 찾기 위해 설계된 교육과정으로, 정부 부처의 공공정보화 관련 공무원, 공공정보화 기술 관련 기업인들, 새로운 시대 흐름을 파악하고자 하는 모든 분들이 함께 모여 더 나은 IT Korea의 미래를 논의하는 과정이다. 연구센터를 통해 이룩한 수많은 연구성과, 교육성과와 더불어 공공, 민간, 학계를 망라하는 폭 넓은 인맥으로 이 분야 독보적인 영역을 구축하고 있다. 한편, KAIST 경영대학은 기업별 요구에 따른 특화된 교육 콘텐츠를 제공하는 기업맞춤형 위탁교육을 운영하고 있다. 학문적 연구와 더불어 현장적용 능력 개발 등 비즈니스 환경이 요구하는 진정한 경영교육을 추구하는 교수진의 열정과 노력은 위탁기업들로부터 강의와 프로그램에 있어 높은 평가 및 만족도를 이끌어 내고 있다.

+ **AIM** Advanced Innovative Management Program
제39기 최고경영자과정
■ 교육기간: 2013년 9월 5일 ~ 2014년 1월 13일 (매주 목요일 17:00)
■ 모집기간: 2013년 8월 14일까지 ■ 문의: 02-958-3989

+ **AIC** Advanced Program for Innovative consultants
제25기 최고컨설턴트과정
■ 교육기간: 2013년 8월 27일 ~ 12월 17일 (매주 화요일 14:00)
■ 모집기간: 2013년 8월 2일까지 ■ 문의: 02-958-3992

+ **AeG** Advanced e-Government Program
제23기 공공혁신 전자정부과과정
■ 교육기간: 2013년 9월 24일 ~ 2014년 2월 11일 (매주 화요일 19:00)
■ 모집기간: 2013년 8월 30일까지 ■ 문의: 02-958-3574

AAPBS Case Teaching & Writing Workshop

AAPBS Case Teaching & Writing Workshop in April 16~17, 2013, at KAIST College of Business. A number of AAPBS members from Hong-Kong, New-Zealand, Indonesia, Japan and Bangkok arrived in Choi Jong Hyun Hall. Let me introduce the 2013 Case Teaching & Writing Workshop of AAPBS Center for which Prof. Sung-Joo Park was the first President.

By Kyumi Lim



On 16, April, The Case Teaching & Writing Workshop was held in KAIST College of Business. The workshop has three objectives. The first objective is to facilitate teaching and writing case workshops by AAPBS members schools in an effort to enhance teaching and learning. Second is to facilitate the development of quality Asian casestudies by member schools to ensure quality assurance and standards. Last, it serves as a central resource agent for our members' schools by distributing Asian-focused case studies, promoting the case study method, and coordinating with outside parties on case related matters.

Choi Jong Hyun Hall was crowded with people who participated in AAPBS Case Teaching & Writing Workshop in the morning. Most participants, who came from countries around Asia looked quite excited. The first day of The Case Teaching & Writing Workshop started 09:00 am and ran until 06:00 pm. Dr. Jeffery P. Shay lectured on case teaching and writing. (He is the Johnson Professor of Entrepreneurship and Leadership at Washington and Lee University where he also runs the Entrepreneurship Program). Much of the discussion was focused on discussion and analysis of how to prepare cases through a case called Robin Hood, West Indies Yacht

Club Resort. The professor's passionate lecture and students who participated actively made workshop's atmosphere lively. After the first day of the workshop was finished, AAPBS Center offered a networking dinner at the Atrium. The networking dinner commenced with a welcome from Prof. Sung-Ju Park. All participants enjoyed the food and conversed with each other freely. Overall, the network dinner went along in a friendly atmosphere. The next morning, the program started at 08:30 am and finished at 06:30 pm. All participants arrived before 08:30 am. It seemed that they had become much closer to each other. The second day class focused on writing a draft. Also, participants had time to discuss their case ideas and develop a research plan. Although the workshop lasted only 2 days, Dr. Shay and all participants participated very actively, so the workshop was a success.

I AAPBS Case Center

AAPBS CASE CENTER which hosted AAPBS Case Teaching & Writing Workshop is an initiative created and formed in 2005 by a representative committee of AAPBS members to promote the value of case method teaching & writing. Currently the AAPBS Case Center is hosted by one of their member schools, HKUST in Hong Kong. The intent is to rotate "University hosts" on a periodical basis to promote and encourage AAPBS involvement and shared responsibility. Professor Roger King of HKUST currently serves as the Center's chair.

국제예측학회 취재기

Forecasting with Big Data

지난 6월 23일부터 4일간, 국제예측학회 IIF(International Institute of Forecasting)가 주관하는 제33회 국제예측학회가 'Forecasting with Big Data'를 주제로 서울 홍릉, KAIST 경영대학에서 열렸다. SUPEX 경영관에는 수많은 세계적인 석학들이 한자리에 모였고, 일요일 아침부터 많은 사람들이 등록 확인을 하느라 2층 복도를 빼곡히 메웠다. 학회 첫날이 주말이었음에도 SUPEX 경영관 복도를 중심으로 다양한 예측 분야의 워크숍이 열렸다.

글 김민기 기자



이번 학회는 교내 '경영 경제 및 예측' 분야의 전덕빈 교수님이 General Chair로서 학회를 주최하였고, 예측 분야를 공부한 사람이라면 누구나 한 번쯤 들어봤을 만한 저명한 학자들이 대거 참석했다. 'Time Series Analysis'의 저자 J. D. Hamilton 교수와 Marketing Science의 편집위원장인 G. Allenby 교수, 그 외에 Philip Hans Franses 교수와 Rob Hyndman 교수 등 세계적으로 유명한 예측 분야의 석학들이 자리를 빛냈다. 그 중 몇 명은 Keynote Speaker로 선정되어 매일 대강당에서 학회의 시작을 알리는 발표를 진행했는데, 이른 아침에 시

작하는 발표에도 불구하고 학문에 뜻이 깊은 많은 사람들이 자리를 채웠다. 이번 학회에서는 '빅 데이터를 활용한 예측(Forecasting with Big Data)'을 주제로 빅 데이터와 관련한 주요 이슈와 환경·의료·정치·경제 등 다양한 분야의 예측 이슈를 다루었다. 예측학은 기업 경영과 정책 수립 과정에서 과학적이고 합리적인 의사결정을 할 수 있도록 미래의 불확실성을 줄이기 위한 융합학문으로, 최근에는 빅 데이터를 활용한 예측이 주요 트렌드로 부상하고 있다. 빅 데이터는 말 그대로 방대한 데이터를 일컫는다. 정확한 사전적 의미는 데이

터의 생성량, 형식 등 여러 데이터의 특징들이 기존 데이터에 비해 너무 크기 때문에 종래의 방법으로는 다룰 수 없는 거대한 데이터를 일컫는다. 최근 IT가 발달하고 고도의 지식사회에 진입하면서, 모든 분야에서 각기 다뤄야 할 데이터가 방대한 것을 감안하면 빅 데이터가 화두가 될 수밖에 없는 충분한 시대적 이유를 갖는다. 이러한 정보화 사회의 디지털 환경 내에서 생성되는 빅 데이터를 잘 다룰 수 있는 경우, 질병이나 여러 사회·과학 현상의 변화에 관한 새로운 패러다임과 법칙을 발견할 가능성이 커진다. 첫날 학회는 워크숍과 리셉션으로 마무리되었고, 본격적인 연설과 세션은 다음 날부터 이어졌다. 특히 이번 예측학회에는 통계적 방법론, 예측 방법론 외에도 금융, 경제학, 뇌과학, 마케팅, 정치학, 통신 등 다양한 분야와 예측학의 만남을 수많은 연구 결과 발표와 강의를 통해 만날 수 있었다. '통계학'을 공부한 사람으로서 통계라는 것이 자체적으로도 의미가 있지만 다른 분야와 융합되었을 때 더욱 큰 시너지 효과를 낸다는 것을 알고 있었지만 이번 학회를 취재하면서 이렇게 다양한 분야에 적용될 수 있다는 것을 새삼 알게 되었다. 이번 예측학회는 국내 최고의 경영대학원에서 열리는 학회답게 첫 Keynote Speech인 Hamilton 교수는 인덱스 펀드의 실물선물가격에서의 효과를 주제로 학회의 본격적인 서막을 열었다. 월요일과 화요일은 같은 스케줄로 학회가 진행되었는데, 오전, 오후 모두 식사 시간을 제외한 나머지 시간에는 저명한 석학의 연구 연설과 다양한 분야의 사람들이 자신의 연구 결과를 발표하는 세션

이 있었다. 세션의 경우는 25개 주제로 나누어서 진행이 되었는데, 하나의 테마로 이렇게 다양한 분야의 연구 결과가 나올 수 있다는 것을 보고 놀라움을 감출 수 없었다. 특히 세션이 진행되는 곳은 비좁은 강의실이었지만, 학회에 참석한 사람들이 빼곡히 앉아 강의에 집중하는 모습을 볼 수 있었다. 일반 수업 강의실이 아니고 그룹 토론을 하거나 영어 수업을 진행하는 소규모 교실이라 불편하고 좁은 자리임에도 참석한 사람들 모두 자신이 관심 있는 분야의 발표를 듣기 위해 이리저리 바빠 움직였다. 그리고 학회에 참석한 사람들을 보면서 실제로 그들의 친분 관계는 알 수 없지만, 서로 원래 잘 알던 사이처럼 정말 화기애애한 분위기를 엿볼 수 있었다. 약 한 달 전쯤 본인이 천안에서 열린 '5개 재무학회'를 다녀왔지만, 학회라는 것이 단순히 연구 결과 발표 및 학문 교류 외에도, 같은 주제로 고민하는 새로운 사람들과의 만남, 친목의 장이 될 수 있음을 확인할 수 있었다. 이번 예측학회 취재를 통해 학교에서 열리는 큰 국제 학회를 처음 경험하게 되었다. 그리고 똑같이 공부하고 연구하는 사람으로서 이번 학회를 취재하며 내 삶에 많은 자극이 되었다. 마지막으로 취재와 원고를 마무리하며 미래의 꿈을 그려 본다. 성실한 공부와 좋은 연구로 국제 학회에서 발표하는 미래 나의 모습을.

국제예측학회는

1981년 설립된 비영리 학술기구로 세계 유일의 예측전문학회이며 매년 전 세계 석학 및 관계자 300여 명이 참석하는 국제예측학술대회를 개최해 경제학 및 사회학, 공학 등 다양한 분야의 비즈니스 및 정책 입안에 예측학을 활용하도록 장려하고 있다. 조직 총괄위원장을 맡은 KAIST 경영대학 전덕빈 교수가 국제예측학술대회 한국 유치를 위해 유럽 3개국과 경선을 벌인 끝에 서울 개최를 성사시켰다.

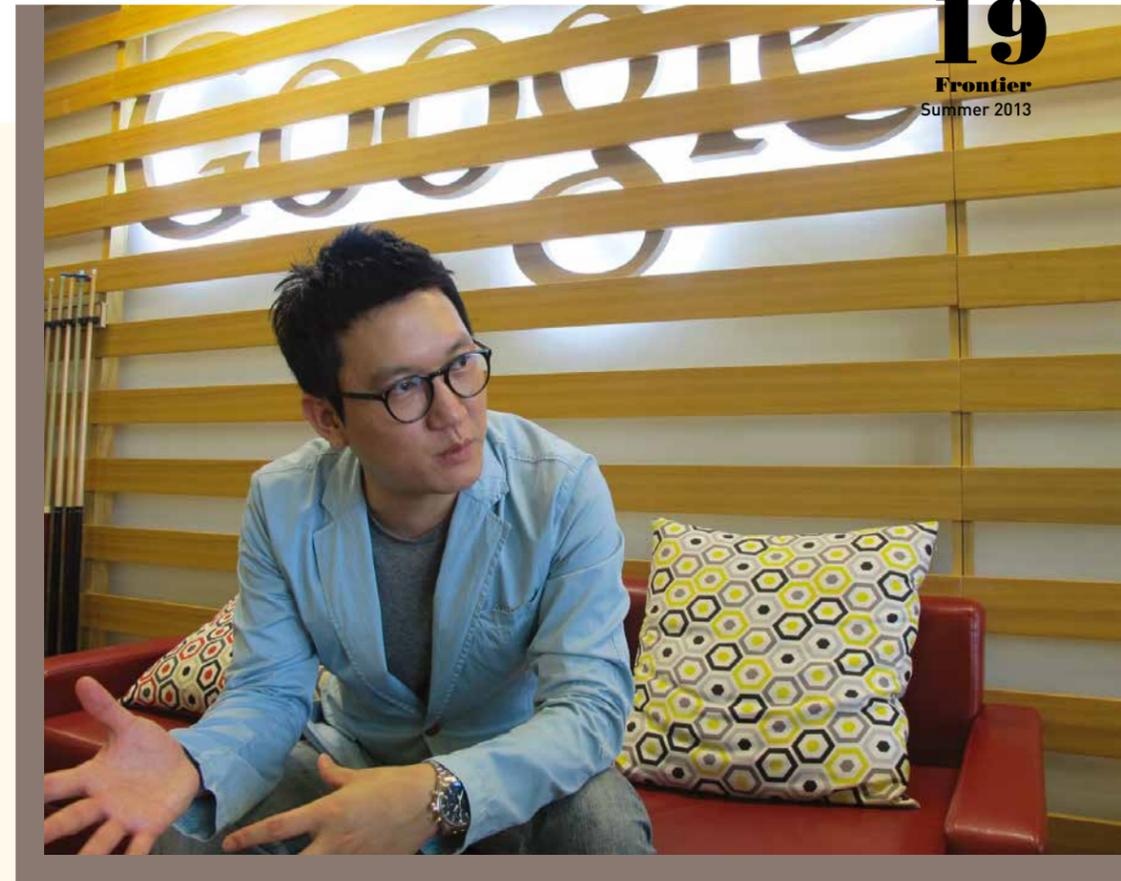
Google Korea, Enterprise Sales 부서의 첫 국내 채용 1인

최명근 동문(정보미디어 MBA 2011학번)

‘신의 직장’이라 불리는 Google에 입사한 최명근 동문을 만났다. 인터뷰를 시작하기에 앞서, 그는 Google Korea 사무실 곳곳을 소개해 주었다. 가장 입사하고 싶은, 꿈의 기업 Google은 역시 무척이나 자유롭고 개방적인 곳임을 느낄 수 있었다. 또한 인터뷰 하는 동안 시간과 공간 사용에 있어 그 어느 누구의 눈치도 보지 않고 무척이나 자유롭다는 것을 느낄 수 있었다. 2시간이라는 시간 동안, 목이 쉬어가며 열심히 인터뷰에 응해준 최명근 동문과의 만남을 소개한다.

글 임규미 기자 취재 임규미, 박재환 기자

취업에 대한 많은 고민보다는 여유를 갖고 MBA 과정을 즐기라고 말씀드리고 싶습니다. 이론적인 것도 중요하고 학점도 물론 중요하겠지만 학생 신분으로 보낼 수 있는 마지막 기회를 소중하게 생각하고 충분한 경험을 쌓을 수 있도록 노력하는 것이 더 중요한 것 같습니다.



Q 먼저 선배님께서 말고 계시는 업무에 대해 설명 부탁드립니다.

저는 Google Enterprise Sales 부서 내 Sales Engineer로 근무하고 있습니다. Google Enterprise에서는 크게 Google Apps/Search/Maps 그리고 Cloud 서비스를 제공하고 있습니다. Google이 제공하는 기업형 솔루션을 근간으로 이제 비즈니스 영역에도 그동안 일반 사용자들이 누릴 수 있었던 가치를 전달하고자 노력하고 있으며, 저는 그러한 가치를 엔터프라이즈 환경에 확산시키기 위해 필요한 솔루션 소개 및 컨설팅 업무를 담당하고 있습니다.

Q 어떤 경로의 커리어로 구글에 입사하게 되셨나요?

저는 학부에서 전자공학과 컴퓨터 공학을 전공하고 메시징 벤처 기업에서 병역 특례로 첫 사회생활을 경험하였습니다. 당시 R&D 부서에서 개발자로 근무하며, 주로 금융권 메시징 통합 솔루션 구축 프로젝트에 참여했습니다. 대학 4학년 때 삼성 소프트웨어 멤버십에 조인하여 자연스럽게 삼성전자 입사를 예상하였으나, 우연치 않은 기회로 Microsoft의 인턴십 프로그램을 알게 되었고, 2개월의 인턴십 후 정식 직원으로 조인하게 되었습니다. 약 5년이란 기간 동안 근무하

면서 자연스럽게 커리어에 대한 고민을 하기 시작한 것 같습니다.(대부분 이 정도의 경험이 쌓이면 본인의 커리어를 진지하게 고민하지 않나 싶습니다만) 결과적으로 MBA를 진학하게 되었고, Google까지 오게 되었네요.

Q KAIST 정보미디어 MBA를 선택하신 특별한 이유가 있으신가요? 그리고 가장 좋았던 점은 무엇인가요?

시기적인 문제가 가장 컸던 것 같습니다. 커리어에 대한 진지한 고민을 시작한지 1년 정도 지난 시점에 MBA 진학을 결정했습니다. 무엇보다도 내가 왜 MBA를, 그것도 지금 이 시점에서 선택하고자 하는지에 대한 고민을 가장 많이 했습니다. 33살이란 나이, 학업 기간, 기회 비용, 졸업 후 진로 등 너무나 많은 변수들이 있었지만 저는 결국 1년이란 시기를 최대한 활용하는 것이 저에게 가장 적합하다는 판단을 내렸고, 더욱이 정보미디어 산업에 특화된 커리큘럼이 제 향후 커리어를 레버리지하기에 가장 좋은 옵션이라고 판단했습니다. 가장 좋았던 점이라고 한다면, 누구보다도 끈끈한 동기들과 선후배 간 네트워크가 아닐까 합니다. 제가 모르는 분야에 경험이 많은 동기들과의 팀 프로젝트를 통해 많은 간접 경험 및 노하우를 배울 수 있었고, 또한 후반 학기에는 뜻이 맞는 동기들과 함께 실제 창업을 위한 경영 실습을 진행했습니다.

비록 회사 설립까지 이어지진 못했지만 많은 고민들을 함께 나누고 여러 가지 시행착오를 겪으면서 얻은 경험들은 많은 도움이 되었던 것 같습니다.

Q MBA 과정 동안 어떻게 자기 계발을 하셨나요?

다시는 경험하기 힘든 학생 신분으로 돌아왔기 때문에 이 귀중한 1년이란 시간을 어떻게 활용하면 좋을지에 대한 고민을 많이 했던 것 같습니다. 훌륭한 수업을 듣는 것도 중요하겠지만, 대외적으로도 많은 경험을 쌓고자 노력했고 무엇보다 창업과 관련된 여러 가지 세미나, 네트워킹, 공모전, 정부 지원 프로그램 참여 등 실제 비즈니스를 Develop하기 위한 경험을 넓히고자 노력했습니다.

Q 이번 호의 주제가 게임이론입니다. 게임이론이 현업에 적용되는 경우가 있나요?

게임이론에 대해 많은 고민을 해보진 않았습디만 결국 상대방의 눈치를 보며 본인에게 득이 되는 선택 혹은 전략을 고민해야 한다는 것이 게임이론이 아닐까요? '정확히 어떤 상황에 게임이론이 적용될 수 있다'라고 딱 말할 수는 없어도 제가 아는 게임이론에 비추어 보면, 많은 경우 이런 비

슷한 상황에서의 고민들은 있을 것 같습니다. 예를 들어 새로운 시스템을 도입하기 위한 벤더 간의 1:1의 경쟁 상황이라고 가정한다면, 서로가 가지고 있는 경쟁적 우위가 있을 수 있는데, 확연히 차이가 나지 않는 미미한 경우 기타 외부 요인 혹은 기타 프로모션 등을 통한 전략 등을 고민해 볼 수 있을 것 같습니다. 이러한 경우에도 경쟁 자체를 포기할지 혹은 어떻게 하면 더 나은 경쟁 우위를 확보하여 전략적 Win을 할 수 있을지를 고민해 보아야겠죠.

Q 마지막으로 KAIST 경영대학 후배들에게 알찬 대학원 생활을 위한 한 말씀 부탁드립니다.

짧은 제 경험을 비추어 말씀드리면, 어렵겠지만... 우선 취업에 대한 많은 고민보다는 여유를 가지고 MBA 과정을 즐기라고 말씀드리고 싶습니다. 이론적인 것도 중요하고 학점도 물론 중요하겠지만 학생 신분으로 보낼 수 있는 마지막 기회를 소중하게 생각하고 충분한 경험을 쌓을 수 있도록 노력하는 것이 더 중요한 것 같습니다.

MBA 과정을 통해 향후 5년, 10년에 대한 본인의 명확한 커리어 로드맵을 그리고자 노력하는 것만으로도 충분히 값진 MBA 생활을 했다고 자신할 수 있을 것 같습니다.



왼쪽부터 김장욱, 현준우, 이치원 동문

AIC 최고컨설턴트과정을 통해
보다 넓은 시각을 갖게 된

동문 4인을 만나다

‘힐링(Healing)’이라는 단어는 최근 여러 매체에서 가장 많이 접할 수 있는 단어 중 하나이다. 경영학에서도 ‘힐링 경영’이라는 단어가 생겨났고, 사람을 생각하는 따뜻한 자본주의라는 새 패러다임이 주목 받게 되었다. 그에 따라 클라이언트의 마음을 잘 읽을 수 있는 전문 경영 컨설턴트의 중요성이 대두되고 있다. 이번 호에서는 미래의 경영자 양성을 위한 중견 관리자 교육과정이자 경영 컨설턴트 양성에 목표를 두는 최고컨설턴트과정(AIC)의 동문 4인을 만나보았다.

글 오지윤 기자

동문 소개

김장욱 Summits co., 대표이사

21기. 통일·국방외교 관련 영어교육 및 통번역사업체인 Summits Co.의 대표, 성신여자대학교, 외교부, 합동참모대학, 경찰교육원 및 국내의 몇몇 대기업에서 고급 외교영어 및 수사학 강의를 진행하는 등 'AIC 21기의 자랑'이다.

이치원 BBDO Korea, IMC 본부 상무

21기 동기회장. 커뮤니케이션 그룹인 옴니콤그룹 산하에 있는 BBDO Korea의 IMC(Integrate Marketing Communication) 본부 상무. 광고와 커뮤니케이션에 대한 전반적인 업무를 담당하며, 현재는 아모레퍼시픽 관련 업무를 맡고 있다.

최지희 노무법인 베스타이치, 대표 노무사

22기. 노동과 사람의 가치에 대한 관심이 높아지고 지속가능성장이 중요해지면서 '사람 전문가'로서 활동하는 공인노무사. Global HR Audit & Compliance Assessment, 지속가능경영(Corporate Sustainability Management)의 노동과 인권 분야의 글로벌 HR 컨설팅 기업을 꿈꾼다.

현준우 ㈜비상교육 이러닝혁신사업부 총괄대표

22기 동기회장. 교과서, 참고서를 주력 사업으로 하는 비상교육 이러닝 사업부 총괄대표로서 Market Share 2위의 수박씨닷컴, 공부엔진 등 초중고 학생에 필요한 다양한 서비스를 진행하고 있다.

AIC 최고컨설턴트과정 동문인터뷰:

Q 경영학과 출신분들이 많으신데, 학부에서 경영학을 전공했는데도 불구하고 다시 AIC 과정에 참여하시게 된 이유는 무엇인지요.(이치원 동문을 제외한 김장욱, 현준우, 최지희 동문은 모두 경영학과 출신이다.)

김장욱 시대가 변함에 따라 경영학의 트렌드도 계속 변하기에, 학부 때 배웠던 경영학은 지금의 것과 다르다고 봅니다. AIC과정은 새로운 트렌드를 알려줌으로써 사회로의 교두보 역할을 해 줄 것이라는 생각이 들었습니다.

현준우 학부 때 배운 경영학은 '책 속의 경영학'이라는 느낌이었고, 실무에 바로 쓸 수 있는 경영학을 다시 배우고 싶습니다. 타 학교의 몇몇 과정들은 50대 이상의 임원급 분들이 인맥을 쌓기 위해 참여한다는 느낌이 강한데, KAIST AIC 과정같은 경우 비교적 젊은 분들이 실무에 적용할 수 있는 경영학을 배우기 위해 모인 프로그램이라는 생각이 들어 참여하게 되었습니다.

최지희 기존의 노무사는 노동관계법령과 관계된 사건 대리, 법률 자문 등의 한정된 업무만을 해왔습니다. 하지만 앞으로는 법률자문뿐만 아니라 조직진단, HR Outsourcing, HR Audit & Compliance assessment, 컨설팅 등 폭넓고 다양한 분야의 서비스를 One-Stop으로 제공하는 맞춤형 Total Solution 기업으로의 변화를 모색해야 할 것으로 봅니다. 그를 위해서는 노무사들의 컨설팅 역량이 필요할 것이고요, 그래서 새로운 패러다임과 실질적인 컨설팅 스킬을 배울 수 있는 AIC 과정에 지원하게 됐습니다.

Q 실무에 적용할 수 있는 경영학을 배우는 것 외에 훌륭한 동기들과의 네트워킹 기회가 AIC 과정의 장점이라는 생각이 드는데요, AIC 과정의 '네트워킹' 측면에서 자랑 부탁드립니다.

이치원 우리 21기는 기수 간에 정서적인 교감이 많았어요. 일부는 비즈니스적인 도움도 서로 주고받는다 고 들었습니다. 개인적으로는 AIC 과정 동문 전체 모임에 나갔는데, 매일유업 회장님 친구분이 있어서 신기했습니다.(이치원 동문은 전 매일유업 이사) 비즈니스적인 도움을 주고받지 못한다 해도, 통역 장교 출신, 마사회의 말 수의사, 마도로스 등 평생 만날 수 없었던 직업의 사람들을 만나고, 함께 경영에 대해 고민하며 지평을 넓힐 수 있어 좋았습니다.

Q 오늘 인터뷰에서 AIC 과정에 대한 긍정적인 말씀 많이 해주셨는데요, 아쉬운 점에 대한 질문 드리려고 합니다. AIC 과정이 4개월 코스로 진행되는데, 짧지 않나 하는 생각이 듭니다.

최지희 4달간 스킬을 다 배운다고 하기에는 무리가 있지만, 컨설팅이 무엇이고, 컨설턴트의 역할이 무엇인지에 대한 기본적인 지도를 그리는 데에는 도움이 된다고 생각합니다. 아쉬운 점이 있다면, Case Study를 하거나 실제 컨설팅 프로젝트를 진행하는 후행 과정이 있으면 더욱 좋을 것 같습니다. 공동의 일을 도모할 수 있다면 동문 네트워크도 더 잘 유지될 것이고, 컨설팅 전문가과정이라는 특색도 더 살릴 수 있다고 봅니다.

이치원 깊이있게 공부한다고 하면 4개월이 짧지만, 넓고 알게 공부하는 AIC 과정의 특성상 짧지 않다고 생각합니다. 또 오늘 인터뷰에 참여한 동문들은 모두 과정에 열심히 참여했기에 긍정적인 반응들만 나온 것이라 생각합니다. 어떤 자세로 AIC 과정에 임하는지에 따라 얻어가는 것이 다르지 않을까요.



최지희 동문

Q 마지막으로 어떤 분들이 AIC 과정에 참여하면 좋을지 의견부탁드립니다.

김장욱 Information을 배우려고 싶은 사람보다는 Motivation, Determination을 얻고 싶은 사람에게 도움이 되리라 봅니다. 저는 AIC 과정을 이수하며 동료들로부터 배운 것이 참 많았습니다.

현준우 과정, 부장, 차장급의 커리어가 이미 완성되어 있고, 이제는 그 커리어에 변화를 주려 하는 사람에게 큰 도움이 되리라 봅니다. 연령은 40대 초반 정도가 되겠지요. 넓게 보고, 기존의 것과 다른 관점에서 보는 것을 해보고 싶은 사람, 프레젠테이션 기술을 익히고 싶은 사람, 회사에서 책임을 맡으려 하는, 예를 들면 임원이 되고자 하는 사람들에게 추천하고 싶습니다.

이치원 현준우 동문의 말에 첨언하자면, 저같은 경우 계속 마케팅, 커뮤니케이션 관련 업무만 전문적으로 담당해 오다가 AIC 과정을 통해 생산관리, SCM 등 새로운 영역을 접해보고, 인식의 지평을 넓힐 수 있어 좋았습니다. 현재도 커뮤니케이션에 특화된 업무를 맡고 있기는 하지만, AIC 과정에서 배운 것들이 클라이언트에 대한 이해의 폭을 넓혀주는 등 좋은 자양분이 되었습니다.

최지희 많은 전문 자격사들이 이 프로그램에 참여했으면 좋겠습니다. 변호사, 세무사, 변리사 등의 전문가들이 컨설팅 능력을 보유함으로써 보다 양질의 서비스를 제공할 수 있을 것으로 봅니다. 앞으로는 단편적인 Solution만을 제공하는 전문가가 아닌, 다각도적인 측면에서 해안을 갖고 맞춤형 Total Solution을 제공하는 전문가가 많아졌으면 좋겠습니다.



금융과 공학의 절묘한 만남

KAIST 경영대학 금융공학 석사과정

날이 갈수록 복잡해지는 금융 시장. IT 기술의 발달과 고도의 자본주의화로 더욱 정교해진 금융 시장을 효과적으로 관리할 수 있을까? 완벽한 해답은 아직 없지만 '금융공학'이 그 해답을 제시하기 위해 고군분투하고 있다.

'금융공학'이란 복잡해진 금융 시장을 좀 더 계량적, 수학적으로 분석하고 새로운 투자 기법과 금융 상품을 만들어내는 학문이다. 국내 최초로 MBA를 시도한 KAIST 경영대학은 현재 국내 최고의 MBA 시스템과 동문을 자랑하고, 금융 분야에서도 많은 인력을 양성하고 있다. 특히 2013년 연구능력과 국제 경쟁력을 갖춘 금융공학 전문 인력 양성을 위해 금융공학 석사과정(MFE, Master of Financial Engineering)을 새롭게 시작했다.

이번에 뽑힌 MFE 1기 학생들은 매일같이 과제와 프로젝트를 수행하며 자신의 꿈을 향해 정진하느라 밤을 지새우고 있다. 금융공학자 전문가가 되기 위해 하던 일을 포기하고 다시 연필을 잡은 MFE 1기 학생 대표 강대일 씨를 만났다.

글 김민기 기자

Q 금융공학 석사과정에 지원하게 된 계기가 무엇인가요?

예전부터 금융공학에 대한 꿈이 있었지만, 마땅히 금융공학을 공부할 시간과 장소가 없기도 하고 일하다보니 자연스럽게 미뤄졌어요. 그 때 마침 KAIST 경영대학의 금융공학 석사 프로그램 개설 소식을 듣고, 고민 끝에 더 나은 연봉과 직장을 포기하고 공부를 다시 해 보기로 마음먹었습니다. 다시 꿈을 찾기 위해 금융공학 석사과정에 지원한 것 같아요.

Q 현재 공부하면서 어려운 점은 무엇이 있나요?

MFE 프로그램은 특성상 컴퓨터도, 수학도 잘해야 되고, 경제학에 대한 지식도 풍부해야 돼요. 이 삼박자가 잘 어우러져야 되는데, 저는 아직 부족한 부분이 많아 힘든 점이 많습니다. 그러나 동기들 모두 열심히 학업에 임하고 있어 저 또한 발맞추어 나가느라 열심히 공부하고 있어요. 그런데 만약 누가 이 프로그램에 지원한다면 수학, 컴퓨터, 경제학, 이 세 가지에 대한 선행 공부의 중요성을 꼭 얘기해주고 싶어요.

Q MFE 프로그램은 어떤가요?

현재 MFE 1기가 31명인데 그 중 5명은 기관 추천으로 오신 분들이고, 나머지 26명은 개인 자격으로 온 사람들입니다. 그 중에서 반은 학생이었고 나머지 반은 회사에서 일하다 오신 분들이예요. 분야도 다들 인문계, 이공계가 골고루 섞여 있고요. 그래서인지 서로가 서로의 보완점을 잘 봐주고 함께 힘을 합쳐 열심히 해나가는 것 같아요. 여기에 온다면 금융공학이라는 하나의 큰 틀에서 정말 다양한 분야를 체험하거나 공부하신 분들을 만날 수 있습니다. 그리고 MFE 프로그램은 일단 계량적 자산 운용(퀀트) 쪽으로는 특화된 프로그램으로, 힘든 만큼 배우는 게 정말 많아요. 개설 교과목과 4학기 커리큘럼을 보면 정말 잘 짜인 것 같습니다.

Q MFE 프로그램에서 향후 보완되었으면 하는 점이 있나요?

앞서 말씀드렸듯이, 수학, 경제학, 컴퓨터에 대한 선행 지식이 부족하면 따라가기 힘든 코스라, 학교 차원에서 입학 전에 이에 대한 사전 교육을 강화했으면 좋겠어요.



Q MFE 2기를 꿈꾸고 있는 후배들에게 해주고 싶은 말은 무엇인가요?

꿈을 이루고 싶은 마음과 배우려고 하는 자세만 충분하면 분명 KAIST 경영대학에 와서 잘 할 수 있을 거예요. 아까 말한 삼박자에 대한 준비가 철저하고 공부 마인드만 충만하면 됩니다. 벌써 한 학기가 끝나고, 내년에는 해외연수를 가고 후배들이 들어오는데 벌써부터 설렙니다. MFE 프로그램도 다른 MBA 프로그램처럼 한국의 핵심 교육 시스템으로 자리 잡았으면 좋겠습니다.

승진의 기회와 금전적인 부를 포기하고 공부를 통해 새로운 도약의 발판을 삼고 싶다는 강대일 씨, 시험 기간에 만나서 그런지 그의 얼굴엔 공부로 인해 지친 모습이 역력했지만 다른 한편으로는 미래 자신의 새로운 모습에 대한 기대감으로 가득 차 있었다.

강대일 씨의 말대로 이번에 신설된 금융공학 석사 프로그램은 특히 계량적 자산운용과 금융공학에 특화된 프로그램이기 때문에 코스도 자산 관리, 리스크 관리, 파생 등으로 더욱 세분화되었다. 이 외에도 실전투자기회 제공 및 해외연수 프로그램 등 국제 경쟁력을 갖춘 인력 양성을 위해 많은 과정들이 준비되어 있다.

미래 금융 공학자를 꿈꾼다면, KAIST 경영대학이 가지고 있는 동문 파워와 농축된 인력 양성 노하우가 어우러진 금융공학 석사과정이 적합한 프로그램이 아닐까 생각해본다.

꿈을 이루고 싶은 마음과 배우려고 하는 자세만 충분하면 분명 KAIST 경영대학에 와서 잘 할 수 있을 거예요. 아까 말한 삼박자에 대한 준비가 철저하고 공부 마인드만 충만하면 됩니다.

직장과 학업을 병행하면서 경력을 UP

KAIST Professional MBA

KAIST 경영대학은 올해 처음으로 직장인을 위한 야간 MBA 과정을 개설했다. 신설과정이기때문에 많은 이들이 PMBA 과정에 대해 궁금해 하며, 관심을 가지고 있다. PMBA 학생들이 마케팅 수업의 팀 프로젝트 주제로 PMBA VALUE BASED-Marketing을 진행하기 위해 책임교수인 김영배 교수님과 면담을 가진다고 하여 Frontier가 참여, PMBA 1기 학생들을 취재해 보았다. 글 임규미 기자



왼쪽부터 김수현(현대자동차), 원미숙(은성브레이크), 나상욱(삼천리), 임정택(현대오일뱅크)

Q 타 대학의 야간과정이 아닌, KAIST PMBA를 선택한 이유가 무엇인가?

임정택 기존의 야간 MBA를 나온다 해서 내가 들인 시간과 노력 대비의 가치가 더 높아진다고는 생각하지 않는다. 반면에 KAIST는 신설이고, 새롭게 시작하기에 그리고 기존의 테크노 MBA와 같은 다른 MBA 과정들의 명성도 있기에 뭔가 다르지 않을까 해서 선택했다.

원미숙 해외 바이어들에게 어필할 수 있는 Naming을 갖는 학교를 선택하는 것이 중요했다. 국내 대학 중 해외 바이어들에게 어필할 수 있는 학교는 KAIST 뿐이었다. 한국의 MIT 아닌가.

나상욱 직장 동료 중 주간 카이스트 MBA를 나온 분이 있었다. 그 분이 학업과 병행할 수 있는 야간과정을 찾는다 하니, KAIST 야간과정을 적극 추천하더라. 역시나 와보니 그 분 말대로 커리큘럼, 교수진, 네트워크 뭐 하나 빠지는 것이 없다.

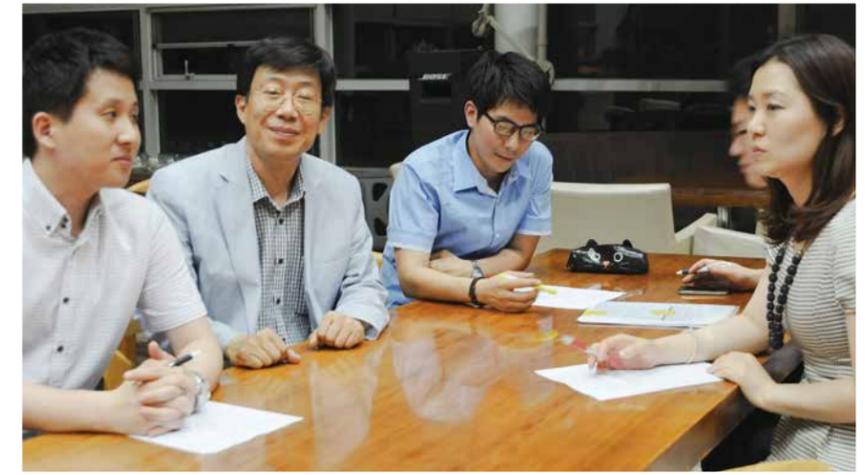
Q 벌써 한 학기가 지났다. 1학기 동안 느낀 PMBA 과정의 장, 단점은 무엇이라고 생각하나?

김수현 KAIST 첫 야간 과정이다 보니, 학교 자체에서 관심과 지원을 많이 주는 듯한 느낌이 든다. 그리고 학교의 철학과 탄탄한 커리큘럼 또한 마음에 든다. 네트워크를 위한 MBA가 아니다. 정말 배우는 게 많다.

임정택 학구열에 불타는 동기들과 있으니 그만큼 동기를 통해 얻는 것이 많다. 지난 학기 통계와 회계 과목의 편차가 심했다. 그래서 인터넷에 카페를 만들어 많은 도움을 받았다. 1기라서 그런지 다 같이 잘되자는 분위기가 확실히 자리 잡혀 있다.

원미숙 단점을 굳이 말하자면 야간 과정 특성상 네트워크를 위한 자리를 마련하는 것이 조금은 힘들다. 하지만, PMBA 동기들만 해도 금융, 엔터테인먼트, 제조업 등 다양한 분야에서 일하고 있어, 동기들 자체만으로도 충분히 이 부분을 상쇄시킬 만한 좋은 네트워크가 될 수 있으니... 60명을 알아가는 것만 해도 어디인가.

김수현 짧게는 2.5년 길게는 3년을 함께 학교 생활을 한다. 후배들이 들어와도 후배들과 2년은 함께 한다. 네트워크 측면에서는 이 부분만 해도 충분하다는 생각이 든다.



PMBA 학생들이 김영배 책임교수와 이야기를 나누고 있다.

나상욱 네트워크 측면에서는 시간만 잘 활용한다면 많은 것들을 얻어갈 수 있지 않을까 싶다. 나는 지속가능경영 관련 동아리에 가입했다. 그런데 KAIST답게 여기 동아리는 노는 것이 아니라 공부를 하는 동아리더라. 매주 케이스 분석을 해서 발표 및 토론을 하는데 타 MBA뿐만 아니라 경영공학의 젊은 학생들의 의견도 들을 수 있어 정말 좋다.

Q 곧 있으면 PMBA 2기 신입생을 모집하는 시기가 온다. 예비지원자들에게 해주고 싶은 말은?

임정택 사람들은 여러 가지 내가 얻어갈 수 있는 학위, 네트워크 같은 가치를 보고 MBA에 온다. 그런데 결국은 Back to the Basic으로 생각해 봤을 때, 가장 중요한 가치는 실력 향상과 공부가 아닌가 싶다. 정말 실력 향상과 경력 강화에 관심이 있다고 하면 3년이라는 시간이 정말 행복한 시간이 될 것이다.

원미숙 KAIST PMBA는 학구열이 타 대학 MBA보다 높다. 이러한 분위기 속에 내가 열심히 살아가고 있다는 것을 느끼고 바쁜 와중에 공부를 한다는 것, 분명 그 속에서 달콤함을 느낄 것이다.

김수현 회사생활로 힘든 몸이, 여기 오면 배움과 동기들과의 토론 속에 Refresh가 된다. 3년이란 시간(빠르면 2.5년)이 자칫 길게 느껴질 수 있다. 하지만, 급하게 소화 못 시키는 것 보다는 큰 그림을 봤을 때 충분한 시간을 가지고 내실을 충분히 다져서 갈 수 있는 것이 진리라 생각한다. 망설이지 말고 지원해라.

사람들은 여러 가지 내가 얻어갈 수 있는 학위, 네트워크 같은 가치를 보고 MBA에 온다. 그런데 결국은 Back to the Basic으로 생각해 봤을 때, 가장 중요한 가치는 실력 향상과 공부가 아닌가 싶다. 정말 실력 향상과 경력 강화에 관심이 있다고 하면 3년이라는 시간이 정말 행복한 시간이 될 것이다.

KAIST PMBA

2013년 직장인을 위해 처음으로 개설된 KAIST 경영대학 야간 MBA 과정이다. 3년(3년을 표준으로 2년 반 과정인 Acceleration Path 운영) 동안 48학점을 이수하는 과정으로 일주일에 2번(화, 목) 수업이 이루어진다. 조직 및 전략, 재무, 마케팅으로 세부 전공이 나눠지며, 현장 적용 프로젝트 연구가 요구된다.



실천하는 젊음, 함께하는 KAIST 경영대학

해비타트 건축 봉사 활동기

글 진효진(정보미디어 MBA 2013)

우리는 가끔 입버릇처럼 말한다. '뭐 재미있는 일 좀 없을까?' 2013년 5월의 마지막 날에 일어난 이 유쾌한 이벤트는 '무엇이라도 즐거운 것을 해볼까'라는 생각에서 시작됐다. 입학 4개월 차에 문득, 공부도 아니고, 공모전도 아니고, 취업 걱정도 아닌 함께하면 좋을 일, 지금이라서 할 수 있는 일, 우리라서 할 수 있는 일, 하면서 즐거울 일... 그런 것을 해야겠다는 생각이 들었다.

공떡 같이 말하면 찹떡 같이 받아주는 사람들이 있다. 어느 곳에서나 만날 수 있는 사람들은 아니지만, 이 넓은 사회에서 가끔은 마주친다. 그리고 공떡+찰떡 조합으로 함께 같은 '일'을 진행해 본 사람은 알 것이다. 그 사람들과 일하는 즐거움을, 그 사람들이 주는 긍정적인 에너지가 얼마나 큰지를 말이다.

이번에 그런 친구들을 만났다. 처음에는 소규모의 정보미디어 MBA 친구들과 MBA 학생으로서 사회적 책임을 다 할 수 있는 좋은 일을 하자는 목적으로 만났다. 그리고 작은 마음들이 싹 틔워낸 아이디어가, 서포터들의 에너지를 거름으로 쭉쭉 커갔다. 결국 우리는 기부를 위한 Fundraising 행사와 함께 '경상남도 진주'로 무려 '집'을 지으러 떠나기로 결정, 경영대학 각 전공에서 온 25명

이나 되는 인원이 함께 1박 2일로 봉사를 떠나는 큰 '일'을 벌이게 되었다.

해비타트 운동은 거주지를 가지지 못한 사람들에게 'Simple, Decent, and Affordable'한 집을 지어주자는 목적으로 2012년 기준 95개의 국가에서 전 세계적으로 벌어지고 있는 사회적 운동이다. 여러 종류의 봉사 활동이 있지만 시간을 들여 무엇인가를 함께 맘 흘려 만드는 일, 고귀한 노동을 통해 남을 도와주는 해비타트 운동이야말로 아직 젊은 KAIST MBA 학생들이 뜨거운 열정으로 할 수 있는 의미 있는 일이라는 생각을 했다.

그러나 이동부터 만만치 않았다. 경상남도 진주, 그것도 산골 중에 산골. 첩첩산중의 공사장으로 이동하기 위해 이른 새벽부터 움직여야 했다. 또 학생인 우리에게 봉사활동 기간인 1박 2일의 가치는 또 어떠한가. 3개월 만에 겨우 얻은 황금 같은 7일간의 방학 중 이틀. 봉사 현장 상황 역시 녹록치 않았다. 날씨도 우리 편이 아니었다. 5월의 날씨가 이렇게 더울 수 있다니... 쉬운 것이 하나도 없었다.

무작정 해보려고만 한 철 없는 우리를 그저 '열정'이 기특하다며 후원해 주신 EMBA 선배님들, 참여하지 못한 미안한 마음을 후원으로 보태준 동기들, 그리고 늘 따뜻한 마음으로 응원해 주시는 교수님들, 그리고 '우리의 값진 이틀'을 어머니 같은 마음으로 챙겨주셨던 교직원 여러분. 그 모든 마음이 한 데 모여 한 채의 집이 되었다.

나는 30대, 철도 씹어 먹을 것 같던 20대도 아닌데, 얼굴에 화이트닝도 필요한데... 이 땀방아래서 봉사 팀장님은 웃지도 않으시고, 심지어 내가 박은 못을 다 뽑고 다시 박으라고 하셨다. 왜 30년 가까이 못 박는 방법을 가르쳐준 교육 기관은 없었던 걸까... 봉사 중에 별의별 생각이 다 들었다.

그러나 우리가 누군가? 서로의 존재도 잘 알지 못하고, 만난 적도 없지만 그저 의도가 좋아 섣뚱 진주까지 봉사를 하기 위해 자원해서 모인 열정적이고 적극적인 KAIST MBA 학생들이 아닌가! 우리는 일이 손에 익숙해지자 무서운 집중력과 협동심을 발휘하기 시작했다. 원목을 운반하고 재단하고 사이즈를 맞춰서 블록을 만들고, 프레임 조립하고...

건축봉사 팀장님의 후일담에 따르면 그날 우리가 만들어 낸 작업량은 꼬박 집 한 채에 들어가는 프레임 분량이고, 우리가 만들어 낸 결과물은 그 전 봉사자들 작업량의 4배였다고 한다. 다음에 또 와줬으면 좋겠다는 팀장님의 말씀에 그간의 고생이 싹 잊히는 듯했다. 이제 못 따위는 거뜬히 박을 수 있습니다! 그것도 대못 사이즈로~!

보이지 않지만 든든한 응원들이 현장에 함께 있었다. 무작정 해보려고만 한 철

없는 우리를 그저 '열정'이 기특하다며 후원해 주신 EMBA 선배님들, 참여하지 못한 미안한 마음을 후원으로 보태준 동기들, 그리고 늘 따뜻한 마음으로 응원해 주시는 교수님들, 그리고 '우리의 값진 이틀'을 어머니 같은 마음으로 챙겨주셨던 교직원 여러분. 그 모든 마음이 한 데 모여 한 채의 집이 되었다. 이제 그 보금자리 속에 사람이 살게 된다. 어쩐지 여러 마음들이 보태진 집에 사는 가족들은 조금 더 행복해졌으면 하는 생각이 든다. 또 우리 모두가 조금 더 나아진 사람이 된 것 같은 기분도 든다.

이 '즐거운 사회적 책임의 실천'을 '2013년의 우리들'과 계속 해보고 싶다는 용기도 생겼다. 행사를 기획한 시점부터 행사를 마무리 하는 순간까지 강의실이나 랩실에서 배울 수 없는 것들을 체득했음은 말할 것도 없다. '실천하는 젊음! 함께하는 KAIST 경영대학'이라는 캐치프레이즈가 있듯이, '우리'가 할 수 있는 즐거운 '실천'을 또 궁리해볼까 한다. 왜? 아직 우리 젊으니까!!

주짓수 동아리 현존하는 최강의 무술, 주짓수를 만나다

‘40억 아시아인의 축제’, 2013 인천 실내 무도 아시안게임이 지난 6월 29일 인천에서 개막했다. 재미있는 것은 실내 카바디, 킥복싱&무에타이, 크라쉬, 풋살 등 이색적인 스포츠들이 주를 이룬다는 것이다. KAIST 경영대학 윤재현 학우(테크노 MBA 2013) 역시 대표적인 이색 스포츠라 할 수 있는 주짓수를 배워 교내에 동아리를 만들었다.

글 이형진 기자



왼쪽 끝부터 시계방향 위로 최영걸(TMBA 12), 김형준(경공박사과정 09), 윤재현(TMBA 12), 이항재(TMBA 12), 김호창(SEMBA 13), 이희진 사범, 이보람(TMBA 12) 가운데 이수용 관장

Q 주짓수에 대한 간단한 소개 부탁드립니다.

윤재현 브라질 유술(Brazilian Jiu-jitsu, 브라질 주짓수)은 관절 꺾기나 조르기 등을 이용하여 상대방을 제압하는 무술입니다. 최근 UFC, PRIDE 등 종합격투기 시합에서 수련자들이 우수한 성적을 거두게 되면서 실질적으로 현존하는 최강의 무술로 인정받게 되었고, 미주, 일본 등에서는 이미 상당한 인기를 끌고 있습니다.

Q 여성이 남성을 제압할 수 있는 유일한 무술이라고 했는데, 정말인가요?

윤재현 인터넷에서 ‘주짓수 여성-이희진 사범’을 검색해보세요. 사범님이 덩치 큰 남성들과 스파링을 하며 제압하는 영상들을 쉽게 보실 수 있을 거예요. 주짓수는 온몸의 힘을 사용하는 전신운동이라 기술의 흐름과 구조를 알면 제압이 가능합니다.

Q 현재 주짓수 동아리는 어떻게 운영되고 있나요?

윤재현 주 2회 정규 수업, 나머지 3일은 자유 수련을 진행하고 있습니다. 정규 수업 때는 국내 주짓수 1세대 인 블랙벨트 이수용 관장님(존프랭클 압구정 관

장님)이 지도 해주시고, 자유 수련에는 정규 수업 때 배운 기술 연습과 자유 스파링이 이루어집니다.

Q 동아리 멤버들은 어떻게 주짓수를 접하게 되었나요? 그리고 각자 생각하는 주짓수의 매력은 무엇인가요?

김형준 처음엔 브라질리안 유술, 혹은 그레이시 유술이라는 이름으로 접했습니다. 물이 없는 발리 투도에서 그 위력을 입증해온 실전적인 무술이라는 점이 흥미를 끌었습니다.

김호창 윤재현 씨의 동호회 창설에 따라 주짓수에 관심을 가지게 되었고 신체 단련뿐 아니라, 실전에서도 상당한 유용성을 가지고 있다는 것에 이끌렸습니다. 특히 초보자도 스파링을 통해 배운 기술을 바로바로 연습할 수 있다는 것은 강점인 것 같아요.

이항재 주짓수의 매력은 첫째는 상대방을 때리거나 발로 차지 않고도 제압할 수 있다는 것이예요. 둘째는 실전에서 써 먹기 좋은 운동입니다. 암바, 초크 등의 기술을 쓰면 아무리 힘 세고 덩치가 큰 사람이라도 이길 수 있습니다. 셋째는 배울수록 실력 향상이 눈에 확 들어온다는 점입니다.

최영걸 기술도 신기하고 재미있지만 포지션 스파링이 재미있는 거예요. 그리고 기술적 측면에서는 실

전형 무술이기 때문에 기술을 배울 때 그만큼 흥미가 더 가는 게 사실이에요. 게다가 적은 힘으로도 상대방을 제압할 수 있기 때문에 기술을 알고 모르고의 차이가 매우 크다는 걸 느끼게 되어 재미가 있어요.

주짓수 동아리가 훈련하는 모습을 만나보세요~



KAIST 경영대학원 주짓수 팀

2013년 4월 창설

지도 이수용 관장님

멤버 윤재현(회장), 최영걸, 이항재, 김호창, 김형준, 이보람, 조인준, 박지수, 오기웅, 최지수, 이석호, 박상규



(좌 뒤) 박광우 교수, 유성재 교수, 한인구 교수, (좌 앞) 하진기 석사생, 차동완 교수, 김태호 사범, 전광희 전무, 변석준 교수

교수 검우회의 승단 심사일 나이는 숫자에 불과하다

글 박재환 기자



지난 5월 29일 오후 4시 30분 KAIST 경영대학 7호관 1층 수련실에서는 어느 때와는 다른 긴장감이 흘렀다. 교수 검우회의 주요 멤버 중 세 명의 교수(박광우, 유성재, 한인구)의 승단 심사가 있는 날이기 때문이다. 이날 승단 심사는 대한 검도협회 공인 7단 전광희 전무와 역시 공인 7단으로 덕화원 관장인 김태호 사범의 주관 하에 진행이 되었다. 교수 검우회를 창단한 차동완 교수가 참관하였고 그 외에도 변석준 교수, 일검회 회장 2012학번 하진기 학생(경영공학 석사)이 참석하였다.

유성재 교수는 올해 76세로 고령의 승단자이다. 94세로 승단을 한 대한 검도협회 최고령 승단자의 선례가 있긴 하지만 일흔 여섯이라는 고령에 승단을 하는 사례 또한 매우 흔치 않을 뿐만 아니라, 호구를 제대로 갖추고 정식 운동을 한 이후에 승단을 하는 사례는 더더욱 흔치 않은 경우라고 한다.

승단의 기본심사는 4시 30분부터 시작되어 예정 시간보다 한 시간이나 지난 6시 30분까지 이어졌다. 승단 심사는 김태호 사범과 전광희 전무의 지도 하에 검도의 기본기인 삼단 머리치기, 이단 머리치기 등을 거쳐 빠른 머리치기까지 각 동작들을 절도있게 표현하고 심사하는 방식으로 이루어 졌다. 또한, 승단 심사뿐만 아니라, 이후에 이어진 검도 지도 시간에서도 여러 가지 동작들을 토대로 검도의 기본기에 대한 자세한 실습 지도를 진행하였다. 특히 전광희 전무와 김태호 사범의 날카로운 공격과 방어 자세에 대한 기술적 지도는 검우회의 일원에게 필요한 기본

기를 확립하는데 많은 도움이 되었고, 검도 초단으로서 나아가야 할 검도 방향에 대해서도 자세한 설명을 들을 수 있는 좋은 기회였다. 승단 심사가 끝난 이후, 유성재, 한인구 교수는 참관한 차동완, 변석준 교수, 하진기 석사학생을 포함하여 전광희 전무, 김태호 사범과 함께 근처 식당에서 단증 수여에 대한 감사와 기쁨을 오래도록 나누었다. KAIST 경영대학 검우회는 2010년 9월 차동완 교수의 주도로 창설되어 현재는 유성재, 차동완, 정구열, 한인구, 변석준, 박광우, 류충렬, 유진 교수가 참여하고 있다. 이정아, 임규미, 나재석 학생과 KIAS 소속의 벤자민, 정종영 씨도 참여하고 있어 다양한 분야와 직위에 있는 구성원들이 심신 수련을 위하여 땀 흘리고 있다. 학생 검도 동아리 일검회와도 다양한 방식으로 수련을 같이하고 있다. 현재 검우회는 교수 그룹 내 가장 활발한 모임으로 숙련도와 관계없이 KAIST 경영대학 교수는 누구라도 가입이 가능하다.



글렌 굴드, 선택과 집중의 아이콘

클래식 음악의 역사를 살펴보면 기이한 행적을 보인 작곡가들이나 연주자들을 어렵지 않게 마주하게 된다. 매일 교회로부터 받았던 월급봉투를 버리지 않고 보관한 꼼꼼한 성격의 바흐, 레슨 중에 제자의 어깨를 물어뜯은 성질 급한 베토벤, 스승의 애인과 사랑의 도피 행각을 벌인 바그너 등등. 그리고 20세기의 아티스트 중 단연 돋보이는 '기인'은 두말할 것도 없이 바로 글렌 굴드(Glenn Gould, 1932-1982)다. 글 류성한 기자



글렌 굴드, 기행의 아이콘

글렌 굴드는 캐나다 출신의 피아니스트로서 온갖 기행으로 점철된 50년의 일생을 살았다. 1955년, 미국 뉴욕에서 가진 데뷔 연주회를 통해 CBS와 녹음 계약을 맺은 그는 같은 해 6월, 그의 첫 번째 음반이자 전설로 남게 되는 바흐의 <골드베르크 변주곡>을 녹음하게 된다. 굴드의 기행이 사람들에게 널리 알려지기 시작하는 순간이었다. 6월의 무더운 여름, 굴드는 두터운 코트에 베레모, 머플러, 장갑까지 완벽하게 갖추어 입고 녹음 스튜디오에 들어섰다. 연주를 시작하기에 앞서 더운 물에 손을 20분간 담고 자신이 준비해온 수건으로 손을 닦은 뒤에 그의 아버지가 직접 제작한 의자에 앉아 연주를 시작했다. 굴드의 음반이라면 크든 작든 분명히 들을 수 있는 허밍 소리와 함께, 그의 기행은 거기서 멈추지 않았다. 한창 전성기를 구가하던 1964년, 돌연 모든 콘서트 일정을 취소하고 그 후로는 단 한 차례도 공개된 장소에서 피아노를 연주하지 않았으며, 그 대신 음반 녹음에 치중하기 시작한 것이다. (이외에도 작가, 작곡가, 지휘자 등으로서 활동함) 클래식 연주자에게 있어서 콘서트의 중요성은 이루 말할 수 없다는 점, 굴드 그 자신이 콘서트 현장에서 최고의 인기를 끌고 있는 피아니스트였다는 점을 고려해보면 지나칠 정도로 파격적인 선택이었던 셈이다.

선택과 집중에 대한 굴드의 천부적 재능

위에 언급한 대표적인 기행들을 포함한 글렌 굴드의 일생을 살펴보면 그의 인생을 관통하는 인사이트를 발견하게 된다. 바로, 선택과 집중에 대한 굴드의 천부적 재능(또는 본능)이다. 굴드는 콘서트 연주를 과감하게 정리한 뒤, 음반 녹음을 자신의 예술을 표현하는 가장 중요한 방식으로 채택했으며, 당시로서는 매우 급진적인 부분 샘플링 방식(여러 번 연주를 통해 가장 좋은 부분만을 샘플링해서 전체 곡을 완성하는 방식)을 도입해 최고의 완성도를 가진 음악을 만들어내려고 노력했다.

평생 동안 지나친 편식으로 일관한 그답게, 좋아하는 작곡가와 곡들도 명확하게 구분되어 있었는데 굴드에게 있어서 가장 중요한 작곡가는 바로 바흐였다. 그가 어떤 곡이든지 재녹음을 하지 않는다는 철칙을 깨고, 26년 전 자신이 처음 녹음했던 장소에서 <골드베르크 변주곡>을 다시 녹음한 것도 바흐에 대한 그의 집중과 기술적 진보에 따른 그의 도전을 보여주기 위함이었다.

기업의 선택과 집중, 선택이 아닌 필수

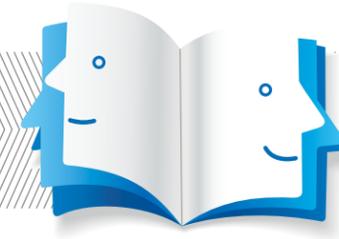
대표적인 기업 구조조정 성공 사례로 회자되는 GE의 케이스는 굴드가 보여준 선택과 집중이 기업 현장에서 어떤 가치를 줄 수 있는지 명확하게 보여준다. 1980년대 초반까지 350개의 사업부를 보유하고 있던 GE는 잭 웰치 회장의 취임 후, 산업별 1, 2위 사업부를 제외한 나머지 사업부들을 정리해서 13개 사업부로 구조 조정을 진행했으며, 그 결과 1990년대 수익률이 590% 상승하는 효과를 누리게 된다. 유니레버의 경우, 1999년에는 무려 1,600개의 브랜드를 운영했으나 포트폴리오 재조정을 통해 전체 브랜드의 25%에 해당하는 400개의 파워 브랜드에만 60억 달러의 마케팅비를 투입, 성과를 개선하는 데에 성공한다. 이러한 기업들의 사례를 통해 선택과 집중은 기업에게 있어 선택이 아닌 필수 과정임을 확인할 수 있다.

포기하는 용기, 새로운 도전의 즐거움

앞서 언급한 것처럼 굴드가 콘서트 연주자로서의 커리어를 내려놓는 것은 상당한 용기가 필요한 선택이었다. 그의 연주에 대해 청중은 물론 비평가들까지 찬사를 아끼지 않았던 시기에 그 인기를 과감히 포기해야 하는 용기는 물론 앞으로 닥칠 비난과 조롱을 감수해내기 위한 용기 말이다. 그러나 결국 그는 포기하는 용기를 보여주었고 음반 작업을 통해 새로운 도전의 즐거움을 경험할 수 있게 되었다. 잭 웰치 회장의 후임으로 2001년 취임한 제프리 이멜트 회장은 헬스 케어/엔터테인먼트를 비롯한 미래 신성장 사업에 투자하면서 상당한 규모의 매출을 기록하고 있는 저성장 사업은 과감하게 정리하는 용단을 발휘하는데 이를 통해 신성장 엔진 7개, 수익 엔진 4개의 11개 사업부로 재조정에 성공, 지금까지도 지속적인 성장을 기록하고 있다. 우리의 기업들도 글렌 굴드처럼 지금 누리고 있는 안주함을 과감하게 포기하는 용기를 냄으로써 새로운 도전과 성취의 즐거움을 맛 볼 수 있게 되기를 기대해본다.

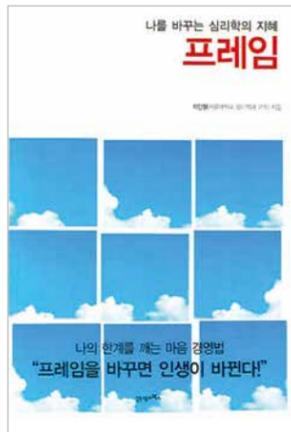
Book Review

다독다독 KAIST 경영대학인 추천도서



우리가 보고 듣고 생각하고 행동하는 모든 것들은 개인의 의지보다는 주변의 상황, 관계, 습관으로 인해 발생하는 경우가 많다. 그렇기에 우리의 의식과 행동을 지배할 올바른 마음의 창을 갖는 것은 중요하다. 뿌연던 마음의 창을 맑게 닦아줄 책들을 소개한다.

정리 박혜림, 이형진 기자



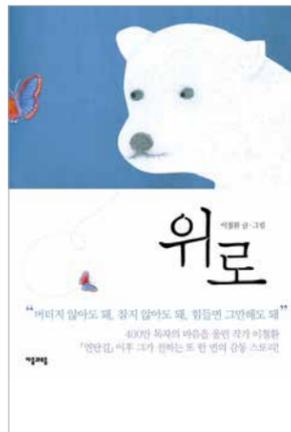
나를 바꾸는 심리학의 지혜 / 최인철 저

세상을 바라보는 마음의 창 : 프레임의 이해
경영공학과 13 이명구

'프레임'이란 세상을 바라보는 마음의 창이다. 창을 어디에, 어떻게 내느냐에 따라 창 밖 풍경이 달라지듯, 프레임을 어떻게 가지느냐에 따라 우리가 보는 세상의 풍경도 달라진다. 프레임은 '아마존의 핑크돌고래를 위한 기부'와 같은 사소한 문제에도 관여한다. 예를 들어, 멸종위기에 처한 아마존의 핑크돌고래를 위해서 하루에 200원

씩 매일 1년 동안 기부를 하는 프로그램 A와, 1년에 73,000원을 기부하는 프로그램 B 중에서 어떤 조건을 더욱 선호하겠느냐는 질문에, 기부하는 총 액수가 같음에도 불구하고, 과반수 이상의 사람들은 조건 A를 선택하는데, 이 또한 작은 금액에 대한 프레임으로 설명할 수 있다.

경영학적인 측면에서도 프레임을 이해하는 것은 매우 중요하다. 물건의 수량과 가격 중 어느 것을 먼저 제시하는 것이 효율적인지에서부터 넓게는 브랜드를 원하는 방향으로 소비자에게 인식시키기 위한 마케팅 전략에 이르기까지 그 적용 범위가 방대하기 때문이다. 하지만 우리가 프레임을 이해해야 하는 더욱 중요한 이유는 우리가 보는 세상이 객관적일 수 없기 때문이다. 어떠한 문제에 봉착한 사람들은 그러한 문제의 프레임에 갇혀 해결책을 쉽사리 찾지 못하는 경우가 많다. 삶의 면면에서 일어나는 문제들에 대해 한 걸음 물러서 다른 프레임에서 바라본다면 좀 더 문제를 유연하게 해결할 수 있지 않을까? 바쁜 세상 속에서 조금 느리게 나아가는 여유가 필요할 것이다.



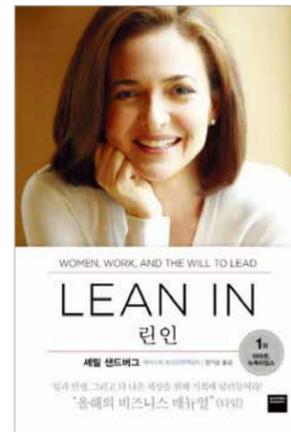
위로 / 이철환 저

삶에 대한 질문을 건네는 위로의 책
경영공학과 13 김민수

파란나비의 이상한 여행으로 요약할 수 있는 이 책을 읽은 후 난 엉뚱하게도 '삶은 고통'이라고 했던 쇼펜하우어의 말이 떠올랐다. 죽음에의 경외, 실패에 대한 불안, 비교로 인한 질투와 같은 여러 상념 속에서 각자의 삶의 방식을 택한 사람들의 단상이 이 책에 담겨 있기 때문이다. 그리고 이 책을 읽는 순간 누구든 자신이 타인과의 비교를 거부하며 자

신만의 방식으로 살아가는 '오리 나무'일지도 모르고, 천사의 모습으로 다가오는 악마 '거미'일지도 모르며, 존재의 욕망과 이중성을 한 몸에 담은 '표범나비' 일수도 있고, 세상으로부터 멸시 받지 않기 위해 독이라는 상징을 품은 '전갈'이나 자신의 빨간 날개를 숨기며 사는 '파란나비'일 수도 있다고 생각할 것이다. 그 어떤 것도 내가 아니라고 부정하기 어려울 것이고, 그 어떤 것도 온전히 나임을 인정하는 것 또한 어려울 것이다.

왜, 내가 도대체 무엇을 위해서 사는가에 대한 회의감으로 가득 찬 시간을 보내온 적이 나에게는 있었다. 그 고통스러운 시간 속에 어쩔 줄 몰라 하면서 어떠한 삶의 방식조차 택하지 못한 채 그저 망설이고만 있었던 나날들이 있었다. 안타깝게도 이 책은 어떠한 대답도 대신 내려주지 않는다. 하지만, 이 책에서 무엇보다 주목했으면 하는 부분은 바로 이 책의 마지막 즈음에 나오는 엄마나비의 이야기이다. "삶에 대한 대답을 바라지만 말고, 삶에 대한 질문을 가슴에 품고 살라고."



Lean in / 셰릴 샌드버그 저

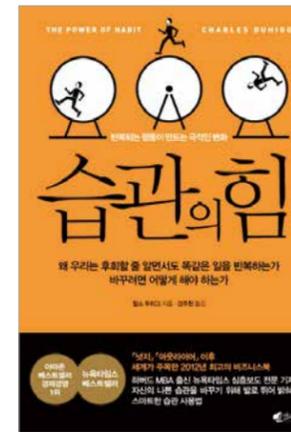
Women, Be Ambitious!
테크노 MBA 12 임세원

현재 실리콘밸리에서 가장 영향력 있는 여성은 셰릴 샌드버그이다. 하버드 경영대학원을 졸업한 그녀는 미 재무부 수석보좌관, McKinsey&Company 컨설턴트, 구글 부회장을 거쳐 현재는 Facebook COO(Chief Operating Officer)로 일하고 있다. 책을 읽기 전 그녀가 책을 통해 IT산업 혹은 경영에 대한 통찰을 전해줄 것이라 기대했다. 하지만

만 그녀는 여성 직장인으로서 자신이 겪었던 고충과 성공을 위해 나아가야 할 점에 대해 담담히 견해를 밝히고 있다.

그녀는 여성이 사회에서 성공하지 못한 이유로 여성들이 가지고 있는 선입견이 가장 크다고 말한다. 그리고 여성이 용기 있게 자기 목소리를 내고 자신감을 가지고 사회에 나가다면 충분히 성공할 수 있다고 호소한다. 또한 셰릴은 여성들에게 가정과 일의 균형에 대해 다음과 같이 조언한다. 우리 사회는 두 가지 일을 모두 잘하는 슈퍼우먼을 원하며, 여성 자신도 슈퍼우먼이 되겠다는 강박관념을 가지고 있지만, 굳이 슈퍼우먼이 되지 않아도 된다고 조언한다. 워킹맘으로서 가지는 죄책감과 불안감은 어쩔 수 없이 가져가야 하는 숙제일 뿐 그것이 잘못된 일은 아니며 동시에 두 가지 일을 완벽하게 하지 못해도 괜찮다고 위로한다.

이 책을 읽으며 '남자와 사회가 여성들을 '현모양처'라는 틀에 가둬놓았던 것은 아닌가'라는 생각이 들었다. 이제는 여성의 성공을 위해 조금 더 양보할 필요가 있다고 생각된다. 여성을 그 사람 그대로 존중해보는 것도 사회의 양성평등을 이끄는 데 좋은 기회가 될 것이다.



습관의 힘/ 찰스 두히그 저

반복되는 행동이 만드는 극적인 변화
테크노 MBA 12 이보람

오늘 잠에서 깬 후 가장 먼저 무엇을 했는가? 그로부터 이어지는 일련의 행동이 바로 우리의 습관이다. 습관은 의외로 단순하게 신호로 시작되어 반복된 행동이 이어진 후 보상이 이루어지면서 순환 고리를 형성하게 된다. 즉, 이 책에서는 습관이란 '우리 모두가 어떤 시점에서 의식적으로 결정하지만, 얼마 후에는 생각조차 하지 않으면서도 거

의 매일 반복하는 선택'이라 이야기한다. 그리고 선택은 고정불변의 것이 아니라 변화 가능한 것이며, 따라서 식사량, 음주 횟수, 조깅 시간 등이 처음에는 의식적 결정이지만 점차 습관적으로 행하게 되어 자연스럽게 느껴지지만 우리가 원한다면 언제든 바꿀 수 있다고 말한다.

이 책은 세 파트로 구성되었다. 파트 1은 개인 관점에서 습관이 개인의 삶에 어떤 영향을 끼치는지에 집중했다. 파트 2는 성공한 기업과 조직의 습관을 살펴보았다. 파트 3에서는 사회의 습관 관점에서 윤리적인 문제를 다루어 내 안에서 답을 찾아보느라 고민하게 한다.

행동경제학의 계보를 잇는 책이라는 호평을 받으며 각종 매체에서 2012년 최고의 경영경제서로 선정되기도 했던 만큼, 책장을 덮는 것이 아쉬워서 아껴 읽게 되는 것이 단점이다.

우리 속담 중에 '세 살 버릇 여든까지 간다'가 있다. 습관은 일회성 행동이 아니라 반복되기 때문에 이 책을 통해 응용된 실천 방안들이 자리잡을 때, 우리의 사회와 개인적 삶이 어떤 식으로 변화할 수 있는지 무척 기대가 된다.



열린 의식으로 연구와 수업을 진행하겠습니다

장세진 교수

글 박재환 기자

올해 2월 KAIST 경영대학에서 첫 학기를 시작한 장세진 교수는 고려대학교에서 15여 년간의 교직 생활을 한 후, 싱가포르 국립대학교(National University of Singapore)를 거쳐 KAIST 경영대학의 식구가 되었다.

경영전략 전문가인 장 교수는 주로 기업의 외부 환경과 내부 요소들에 대한 분석 등을 중심으로 기업의 성공 및 실패에 미치는 영향을 알아내는 것을 목표로 하는 연구 활동을 진행하고 있으며, 글로벌 경영 및 경영전략, 삼성과 소니 및 M&A 등에 관한 책을 저술하였다.

“KAIST 경영대학은 연구에 집중할 수 있는 매우 좋은 환경을 제공하고 있습니다.” 기존에 근무했던 고려대학교 및 싱가포르 국립대학교와의 비교를 요청하자 장 교수는 주저하지 않고 KAIST 경영대학의 좋은 연구 환경을 칭찬했다. 싱가포르 국립대학 또한 연구 활동에 대한 지원을 아끼지 않는 곳이었지만, 한국의 여타 대학들보다 연구 활동에 대한 시간적, 환경적 요건들을 잘 제공하는 KAIST 경영대학이야말로 교수들의 연구 활동에 최고의 지원을 아끼지 않는 곳이라고 전했다.

장세진 교수는 한국과 일본의 기업 사례와 환경 비교를 통해서 연구 활동을 진행한 경험들이 많다. 특히 가족 경영과 전문 경영인의 성과 분석에 기인한 최근의 연구 활동은 통계적 분석을 통한 경영자의 출신성분에 따른 기업의 성공 가능성을 예측해 볼 수 있는 좋은 자료로 활용되고 있다.

“사실 기업의 경영 활동은 경영자가 전문 경영인인가, 오너 경영인가에 따라 경영 방향성이 결정되는데, 이에 대한 자세한 연구가 부족했습니다. 그래서 두 사례의 실증 비교를 통한 성과 분석 연구를 통해 전문 경영인으로 전환한 곳의 수익성이 큰 폭으로 상승했다는 결과를 얻을 수 있었죠.”

또한 전문 경영인은 경쟁이 심한 산업이나 성장률이 높은 산업에서 가족 경영자 보다 우월한 성과를 보이고, 창업자의 지분이 많을 때 전문 경영인 체제로 전환하는 효과가 더욱 크게 나타나는 점을 발견한 것 또한 주요한 성과였다.

장세진 교수는 앞으로 경영 전략 분야에서 더욱 활발히 연구 활동을 하고, KAIST 경영대학 학생들과도 연구 주제에 대해 서로 편하게 이야기를 나눌 수 있으면 좋겠다는 소감을 밝혔다.

사실 기업의 경영 활동은 경영자가 전문 경영인인가, 오너 경영인가에 따라 경영 방향성이 결정되는데, 이에 대한 자세한 연구가 부족했습니다. 그래서 두 사례의 실증 비교를 통한 성과 분석 연구를 통해 전문 경영인으로 전환한 곳의 수익성이 큰 폭으로 상승했다는 결과를 얻을 수 있었죠.



(좌 뒤) 김동빈, 정윤지, 구병석, 최민철, 오지윤(이상 경영공학과), (앞) 이창양 지도교수

경제학자의 눈으로 기업의 혁신을 바라보다 하이테크 혁신 전략 연구실

격변하는 경제의 흐름 속에서 혁신이라는 테마, 기술 발전과 기업이 정신의 중요성은 더 이상 새로운 것이 아니다. 이곳 KAIST 경영대학의 하이테크 혁신전략(HIS) 연구실은 그러한 사조의 학문적 기반을 굳건히 하는 역할을 맡고 있다.

글 오지윤 기자

숨페터의 계보를 잇는 공간

견고한 경제학의 틀 위에서 기업의 혁신 전략과 그에 따른 산업의 동태적 특성을 모델화하고 통계적으로 실증하는 작업이 오늘도 HIS 연구실에서 이루어지고 있다. 올해로 14년째, 지도교수인 이창양 교수와 학생들은 혁신과 관련된 다양한 관심 분야에 대해 엄밀하고도 정교한 연구 결과들을 축적해왔다. 연구실 벽 한 칸에 꽂혀있는 논문들은 산업조직론에서 전통적으로 다루는 기업 규모와 산업 구조의 영향력뿐만 아니라 CEO의 특성, 기술 다각화, 지리적 환경과 지식 확산 등의 주제를 아우르는 폭넓은 스펙트럼을 자랑한다. 이는 경제학이 추구하는 추상화 작업을 사회-제도적인 요소와 결합하고자 한 조제프 슈페터의 방식이기도 하다.

이창양 교수와 학생들은 이론적 통찰과 현실에 대한 이해를 모두 겸비한 이 위대한 사상을 그들의 롤모델로 삼고 있다. 다년간 축적된 연구결과뿐만 아니라 화목한 분위기 또한 이 연구실의 자랑이다. 평소 이창양 교수는 아이디어가 잘 떠오르지 않을 때는 연구실에 갇혀 있지 말고, 밖으로 나가 자유로운 활동과 독서로 리프레시하라고 조언한다고 한다. 그래서인지 평소 점심을 같이 하며 카페를 찾아 소소한 담소를 나누는 것이 이 연구실의 문화로 자리 잡았다.

얼마 전 하이테크 혁신 전략 연구실에는 좋은 소식이 있었다. 굵직한 연구 성과와 명망으로 소문난 이창양 교수가 동아일보의 <10년 뒤 한국을 빛낼 100인>으로 선정된 것. 산업자원부에서 산업정책과장을 지냈던 공직 경험이 녹아있는 좋은 연구 성과와 후학 양성이 기대되는 것이 선정 이유라고 한다. 이 교수는 동아일보와의 인터뷰에서 흔들리지 않는 자신만의 원칙으로 '정도(正道)로 가는 것이 가장 빠르고 당당한 길'이라고 밝혔다. 불확실성과 복잡성이 가득한 혁신의 경제 속에서 굳건하고 명료한 체계를 규명하고자 하는 이창양 교수와 학생들은 오늘날 학자의 길을 향해 꾸준히 정진하고 있다.

2013 Re-Membering KAIST 경영! 흠커밍데이 행사 후기

지난 5월 11일 KAIST 경영대학 서울캠퍼스는 오랜만에 모교를 방문한 동문과 가족들로 활기를 띠었다. 'Re-Membering KAIST 경영'이라는 제목으로 열린 이날의 흠커밍데이는 흥릉 수목원길 걷기, 축하공연, 갤러리 전시 오프닝, 교수님과 함께 한 운동 경기 등 다채로운 프로그램으로 구성돼 많은 호응을 얻었다. 특히 교수님들이 셰프 복장을 하고 동문들에게 직접 음식을 대접하는 특별한 시간도 마련됐다. 흠커밍데이 참석 동문들의 후기를 모아 소개한다.



오랜만에 모교를 방문해 이곳 저곳을 돌아보며 뜨거웠던 옛 추억을 떠올려볼 수 있었습니다. 가족과 함께한 시간이라 더욱 의미가 깊었고, 특히 아이들이 너무 즐거워하더군요. (요즘도 가끔 언제 아빠 학교 가는지 물어봅니다) 행사를 준비하느라 고생하신 모든 분들과 맛있는 바비큐를 '직접' 요리해주신 교수님들께 감사 드립니다. 이런 좋은 행사에서 앞으로는 더 많은 동문님들을 뵈 수 있기를 기대합니다. - (주)골프존 VR사업본부 본부장 정주명 (정보미디어 MBA 2007)

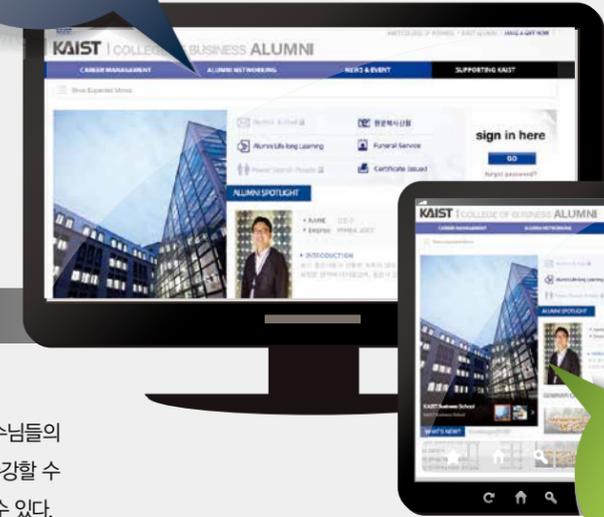
화창한 날씨, 사랑하는 나의 가족 및 여러 동문 가족과 함께한 흥릉수목원 산책, 우리를 반겨준 축하공연~. 일류호텔 주방장으로 변신하신 교수님들께서 만들어주신 핫도그~, 야외의 산들바람 아래 마신 맥주 한 잔~, 그리고 탁구대회 우승! 저와 우리 가족에게 완벽한 하루를 만들어주신 KAIST 경영대학 흠커밍데이~ 사랑합니다!!! -대원세무법인 이사, 회계사 이준 (EMBA 2010)

오랜만에 가족들과 흥릉수목원을 산책하면서 주위의 아름다운 꽃들을 보니 마음이 여유롭고 좋았습니다. 몇 해 전 참석해 아이들과 흥릉수목원을 걸었던 기억이 나기도 하고, KAIST 교정을 보니 나름 열심히(?) 공부하던 때가 생각나기도 하고 새삼 그 시절이 너무 그리기도 했습니다. 교수님께서 만들어 주신 핫도그도 맛있었고(전 2개나 먹었습니다), 미니골프대회에서 쟁쟁한 골퍼(?)들을 물리치고 수상을 하게 되어 기쁩니다. 저희 가족에게 소중한 추억을 만들어 주신, 행사 준비에 수고해 주신 모든 분들께 감사의 말씀드립니다. -한국산업은행 리스크관리부 차장 이인기 금융 (MBA 2007)



경영대학 동문 서비스, 다 알고 계세요?

Web



Mobile

평생교육

정규 강의 무료 수강

KAIST 경영대학 모든 동문들에게 활짝 열려있는 경영대학 교수님들의 강의. 매년 봄, 가을 학기 EMBA를 제외한 모든 강의를 무료로 수강할 수 있어 최신 트렌드의 경영학 지식을 재공급 받고 현업에서 적용할 수 있다.

세미나, 포럼 참여

경영대학에서 개최되는 국내외 석학 및 CEO 초청 세미나 및 포럼 역시 모든 동문들에게 열려있고, 홈페이지를 통해 수시 안내되고 있다.

Knowledge@KAIST

경영분야의 주요 국제학술지 및 경영전문지에 실린 논문 중 유익한 주제를 선정하여 핵심내용을 정리하여 시사점을 제시하는 온라인 지식서비스로 Frontier webzine을 통해 제공되고 있다.

도서관 이용

동문 회비를 납부하면 발급받는 동문 ID카드로 KAIST 서울캠퍼스와 대전캠퍼스의 도서관 이용할 수 있다. *도서 대출, 논문 원문 복사 서비스(실비수령) 포함

경조사 지원

안내 서비스

경조사 관련 이메일, 홈페이지, 문자 안내 서비스를 원하는 동문 범위까지 제공하고 있다. (동문 전체, 해당 전공, 해당 학번 등)

근조기 서비스

동문 및 동문가족상을 당한 경우 정례식장으로 근조기를 발송하며, 실비가 청구된다.

화환 서비스

결혼식, 장례식, 개업식 등 경조사에 화환을 발송하며, 실비가 청구된다.

네트워크 지원

Find People

- WEB Version: <http://findpeople.kaist.ac.kr> 에서 본인의 정보와 동문정보를



- Mobile Version: 내 손 안의 동문 주소록 Mobile Find People APP은 옆의 QR코드를 스캔하여 다운로드할 수 있고,

KAIST Portal ID와 PW인증을 통해서 이용할 수 있다.

동문 모임 지원

HR 담당자 모임, 임원급 동문 모임 등을 지원하고 있다.

동문행사 개최

신년교례회, 흠커밍데이, 동문포럼, 골프대회, 등산대회 등 다양한 동문 행사를 개최하여 동문 및 가족들에게 지식과 즐거움을 제공한다.

동문회 사무실 이전 안내

서울캠퍼스 7호관 7202호에서 SUPLEX경영관 S365호로 이전하였습니다.

문의: 대외협력실 정나래(02-958-3082, nrjung@business.kaist.ac.kr)



MS in Information Management

Professional MBA

Finance MBA

Social Entrepreneurship MBA

Why?

Master of Financial Engineering

Information & Media MBA

MS in Green Policy

Executive MBA

Techno MBA

Green MBA

KAIST 경영대학에서 해답을 찾으십시오

모집전공

- 테크노MBA, 금융MBA, 정보미디어MBA, IMBA, 사회적기업가MBA, 녹색 MBA,
- 금융공학석사과정, 녹색정책석사과정
- 프로페셔널 MBA (야간)
- Executive MBA (주말)

모집기간

- MBA/MS : 2013. 9. 25(수) ~ 10.21(월)

입학설명회

서울	8. 24(토), 11:00	KAIST 경영대학
창원	8. 28(수), 19:00	컨벤션센터
울산	8. 29(목), 19:00	상공회의소
대전	9. 24(화), 12:00	KAIST

*Executive MBA는 8. 31(토), 11시 별도 실시

문의

02-958-3246 (설명회) / 02-958-3213 (입학)
<http://www.business.kaist.ac.kr>
 서울시 동대문구 회기로 85 KAIST 경영대학 (KAIST 서울캠퍼스)

KAIST 경영대학 기부자 여러분께 깊이 감사드립니다! 2013년 1월~2013년 6월

기업기부

매일유업(주) (주)정식품 (주)이브자리 맥쿼리은행 서울지점 맥쿼리자산운용(주) 맥쿼리증권(주) 맥쿼리코리아오퍼튜니티즈운용(유) 맥쿼리파이낸스코리아

개인기부

후배사랑 장학금

백승훈 FMBA 15기
 김중우 TMBA 16기
 조만희 FMBA 15기 조아라 동문 학부형
 구윤모 TMBA 16기
 최영란 MBA 5기

일반기금

김민수
 주현 EMBA 4기 아이에이치엘 대표이사 사장
 나승식 지식경제부 정보통신 정책과장

단체기부

EMBA 8기

강상호 국승표 권극상 권기석 권재원 김무성 김상균 김석규 김선희 김성연 김영해 김재민 김창범 김창한 박상진 박성일 박성현 박인규 박정미 변일호 송명근 신태철 심재우 안병수 양재호 우지인 이승준 이 철 이현복 이현주 임주수 임한준 전호진 정용희 최우석 최현수 한준희

AIM 37기

권혁웅 김지영 김호대 김환석 박동수 성철환 송기국 유광하 윤규선 이길수 이남수 이승봉 이재하 이재홍 이종철 이찬열 장희현 조성용 채지웅 최규설 최현숙 한갑수 한상문 황인제