

Frontier

KAIST Graduate School of Management



2005 Winter 테크노경영대학원 소식
KAIST Graduate School of Management

KAIST
테크노경영대학원

Management, Technology & Art

A Sensuous & Ideal Garden

2005. 12. 2 - 12.31 LEE, DONG-SEOK



Frontier WINTER 2005

KAIST Management Update



나침반 · 특별기고

- 04 나침반 유성재 교수 (KAIST 테크노경영대학원)
05 특별기고 신상훈 신한은행장

News

- 06 테크노뉴스

Feature Article

- 11 특집 MBA 시장의 현황과 진단

People/Opinion

- 15 전문가코너 How to prosper in the future: 장유상 교수
16 사랑이란?: 이임순 박사
18 Career Development "경력개발은 다양한 경험이다." : 조연주 교수
20 KGSM에서의 자격증 취득
22 Globalization Global Business School로의 행진
24 동문탐방 경영공학: 현재호 동문
MBA: 박상룡 동문
고위경영자과정: 류병훈 동문

Special Activities

- 30 캠퍼스탐방 KGSM 가을축제
홍릉 단풍길 걷기

Info

- 34 교양코너 선택의 심리학
35 알림란 테크노인
신 기자단 소개

중국기회를 잡으려면 꼭 현지에 투자해야 하나?



유성재 교수
KAIST 테크노경영대학원

중국의 13억 인구나 년 9%의 고도성장이 뿜어내는 기회와 위협은 오늘날 우리 경제인들의 가장 큰 관심사 중의 하나이다. 중국의 세계시장 잠식은 우리에게 큰 위협이지만 동시에 중국시장의 기회도 엄청난 것으로 간주되고 있다. 이 기회를 잡기 위하여 중국 현지에 진출하여야 할까? 아니면, 현지투자 없이도 중국 특수에 편승할 수 없을까? 아마도 같은 조건이라면, 현지투자 없이 중국시장의 한 모퉁이를 가질 수 있다면 더 좋을 것이다.

중국의 위협과 기회가 앞으로 어떻게 전개될 것인지를 가늠하려면, 일본과 한국의 관계식을 살펴 볼 필요가 있다. 일본은 전통적으로 철강, 조선, 가전, 자동차, 반도체, 이동통신 등, 세계시장에서 지배적 위치에 오른 산업을 가지고 있었다. 이들 산업에서 한국은 하나 하나 도전하기 시작하여 이제 세계시장에서 앞서고 있거나 바짝 쫓으면서 일본을 위협할 정도로 성장하였다. 이것을 한국 사람들은 자랑스럽게 생각한다. 그럼에도 불구하고 이상한 것은 일본은 여전히 우리나라와의 관계에 있어서 소위 '느긋'하다는 것이다. 아직도 우리나라는 일본에 대하여 엄청난 무역적자를 매년 기록하고 있기 때문이다. 우리의 산업경쟁력이 그렇게 성장하였는데도 불구하고 한일 경제정상화 이래 한번도 대일무역적자를 면해 본 일이 없다. 오히려 더 커가고 있다. 왜 계속 적자를 기록하여야 하나? 우리나라의 10대 적자국 리스트에서 9개국은 사우디, 호주, 등 모두 자원의 공급국들이 차지하고 있다. 그러나 일본은 자원공급국이 아니면서 유일한 무역적자국으로 자리매김하고 있다.

여러 해 전이지만, 영국의 시사주간지 Economist에서 한국의 괄목할 무역성장을 보도한 기사의 제목이 "In from Japan, Out to America"라는 것이었다. 내용인즉, 한국은 일본으로부터 자본재, 부품, 소재를 수입하여 조립제조한 제품을 미국으로 수출한다는 것이었다. 이 관계식은 기본적으로 지금도 유효하게 적용되고 있다. 아직도 매년 일본으로부터 200억 불 이상의 무역적자를 일으키는 중요한 기계, 부품, 소재를 수입하여야 우리의 수출산업을 원활하게 돌릴 수 있다. 왜 일까?

가장 큰 이유는 일본의 기술경쟁력, 품질경쟁력, 그리고 지리적 근접성을 꼽을 수 있다. 특히 고급기술과 정교한 품질과 혁신적 아이디어가 함유된 제품은 '경험곡선법칙'의 지배를 철저히 받으므로 우리가 아무리 노력하여도 경험곡선의 궤적을 뛰어 넘을 수 없다. 우리는 최고의 경쟁력을 가진 제품을 세계시장에 내놓아야 하고, 최고의 제품을 만들기 위하여서는 일본 최고기술의 기계와 부품과 소재가 필요한 것이다.

이 관계식을 우리도 중국과의 관계에 적용할 수 없을까? 즉, 중국의 산업이 커지면 커질수록, 수출을 많이 하면 할수록, 우리나라로부터 더 많은 것을 수입하여 가도록 만드는 것이다. 중국이 교역하는 227개 국가 가운데 한국은 4번째로 큰 규모로 수입해 가는 고객국가이며, 한국에게 중국은 2003년에 이미 제일 큰 수출대상국으로 부상한 국가이다. 중국시장은 우리나라에 있어 기본적으로 자본재와 원자재의 수출시장으로 파악하여야 한다. 중국의 수출증가는 구조적으로 수입증가를 수반하는 수입의존형이라고 할 수 있다. 중국은 현재 세계의 생산공장으로 자리매김 되고 있다. 수출을 중심으로 성장을 가속화 할수록 더욱 더 많은 자본재, 부품, 소재를 주변국에서 수입해야 한다. 수입은 세계시장에서 경쟁할 수 있는 최고의 기술경쟁력을 가진 것이어야 한다. 이의 원천적 쓰수를 한국에서 찾으려 하지는 것이다. 이것을 만족시켜 주지 못한다면, 지리적 접근성과 문화적 친화성이라는 우리의 경쟁우위에도 불구하고 중국은 우리를 비쳐서 일본으로부터 필요요소를 수입해 갈 것이다.

'경험곡선'은 기술, 품질, 인노베이션 등 지식관련 변수의 상호작용으로 얻어지는 복잡한 과정의 결과이다. 중국은 '경험곡선'의 궤적에서 많이 뒤져 있다. 우리의 일은 이 경험곡선의 잇점을 계속 확대하는 것이다. 중국의 기회를 현지에 진출하여 포착하기 보다는 중국산업을 필요로 하는 고급 기술과 품질을 스스로 우리로부터 수입하게 만드는 것이다. 중국에 현지투자하여 공장이 정상적으로 가동하도록 만드는 데 들어가는 자본, 시간, 조바심, 현지화의 노력 등을 한국에서 기술과 품질 혁신에 대신 투입하는 것이 훨씬 더 현명한 전략일 수 있다. 더구나 이 전략은 현지투자의 가슴 졸이는 위험부담이 없다는 장점도 있다. 영국의 Economist지에 중국무역에 관하여 "In from Korea, Out to the World Market"이라는 제목의 기사를 쓸 날이 오게 하자는 것이다. **E**

‘성공하는 기업이 원하는 인재상(像)’



신상훈 신한은행장

최근 경영환경이 급변하면서 우수한 인재 확보와 육성이 모든 기업의 최우선 과제로 떠오르고 있다. 혁신을 통해 새로운 부가 가치를 창출하고 생존의 활로를 열기 위해서는 기업 경쟁력의 원천이라 할 수 있는 전문 인재를 키우지 않고서는 불가능하기 때문이다.

세계 최고 수준의 교육열 덕분에 일까, 국내 취업 시장에는 고학력과 다양한 자격증을 소유한 고급 인력들이 넘치고 있다. 그러나 오랜 은행 생활을 하면서 터득한 진리 중 하나가 넘치는 인재 속에서도 막상 기업이 꼭 필요로 하는 인재를 찾기란 그리 쉽지 않다는 사실이다. 이는 기업의 성공에 기여하는 직원은 높은 수준의 지식과 스킬은 물론 그 조직의 가치나 문화에 부합하는 태도나 가치관 같은 소프트한 역량도 함께 겸비해야 하기 때문이다.

아무리 주위환경이 급변하고 있다 해도 기업이 원하는 인재상에는 시대를 불문한 공통점이 존재한다고 생각한다. 그 중 첫번째가 바로 열정과 도전정신이다. 열정과 도전정신은 일정 수준의 역량을 지닌 사람이 좋은 실적과 성과를 거두기 위해 꼭 갖춰야 하는 특성이라고 할 수 있다. 최고를 향한 열망(aspiration)만이 최고가 아니면 생존이 어려운 근래의 경영환경 하에서 승리할 수 있는 원동력이 될 수 있다. 열정 못지 않게 중요한 것이 강한 도전정신이다. 뛰어난 인재일수록 자신의 재능을 발휘할 수 있는 도전적인 과제를 선호하고 또한 실패를 두려워하지 않는다. 그 결과 조직 내에 고착된 관행과 고정관념을 혁파하고 혁신적인 아이디어를 관철시키는 추진력을 발휘할 수 있게 되는 것이다.

두 번째가 겸양을 갖춘 인간미와 투철한 직업 윤리의식이다. 인간미가 있는 사람의 곁에는 항상 사람이 모이고, 다른 인재들까지 함께 모여드는 선순환이 생긴다. 과거에도 그랬지만 사회가 복잡해질수록 ‘독불장군식(stand-alone)’ 역량으로는 한계가 있으며, 평소에 믿음과 신뢰를 쌓는 도덕적 겸양을 갖춘 인재는 어려운 일이 닥쳐도 주위 사람들의 도움으로 역경을 극복할 수 있다. 미래의 사회는 다양성의 가치를 보다 폭 넓게 이해하고 인간상호간의 감성적 교감을 중시하

는 방향으로 빠르게 변모할 것이다. 그러므로 감성적 교감을 풍부히 하여 타인과의 관계설정과 대화를 원활히 풀어나갈 수 있는 인재가 진짜 인재라고 할 수 있다. 우리가 살고 있는 이 시대는 인적 네트워크가 최고의 경쟁우위로 작용하고 있다고 믿어 의심치 않는다. 그렇기 때문에 본인이 탁월해야 하는 것은 기본이고, 점점 복잡해지는 과제를 완수하기 위해서 자신 이외의 다양한 전문가들과 폭 넓은 인적 관계를 구축하고 유지하는 능력을 확보해야 할 것이다.

세 번째는 조직 문화의 공유를 통해 조직에 융화하는 것이다. 어떤 기업이건 직원들간 공유되는 끈끈한 문화, 즉 핵심 가치가 있는데, 이러한 핵심가치를 이해하고 공유할 수 있는 인재야말로 “조직은 곧 나다”라는 조직에 대한 뜨거운 사랑을 느낄 수 있다. 조직에 대한 넘치는 사랑은 조직의 일이 곧 내 일이라는 투철한 사명감과 주인의식을 낳게 하고, 이러한 감정이야말로 인재의 모든 역량을 조직 발전을 위해 몰입시키는 원동력으로 작용하게 만든다.

마지막으로 항상 준비된 자세를 강조하고 싶다. 세계 해전사(海戰史)에서 유례를 찾아 볼 수 없는 이순신 장군의 23전 23승의 신화가 가능했던 것도 모든 전투에 앞서 철저한 준비를 하고, 준비가 되지 않는 전투는 아예 임하지 않은 투철한 준비정신이 있었기 때문일 것이다. 기업이 원하는 인재가 되기 위해서 많은 것을 준비해야겠지만 그 중 가장 강조하고 싶은 것이 바로 외국어 구사 능력이다. 국경이 사라진 오늘날의 경영환경에서 글로벌 인재들과의 원활한 의사 소통이 어렵다면 효율적인 업무 수행은 물론, 창조적인 아이디어의 교류도 기대할 수 없을 것이다. 형식적인 자격증 취득에 열중하기 보다는 외국어 하나쯤을 완벽하게 마스터 함으로써 새로운 세계를 향해 항상 준비되어 있는 인재가 되어야 할 것이다. **F**



금융전문대학원 공모에 본교 선정

재정부 지원의 금융전문대학원 공모에 본교가 최종 선정되었다. 재정경제부는 지난 10월30일 시장 관계자, 대학교수, 변호사 등 민간전문가 12명으로 구성된 금융전문대학원 선정심사위원회의 심사 결과, 8개 응모 대학 중 KAIST가 선정되었다고 밝혔다. 이번 심사는 1차 형식요건심사, 2차 실질심사, 3차 프레젠테이션 등 3단계를 거쳐 치열한 경쟁 끝에 이뤄졌다.

금융전문대학원은 정규학위과정인 '금융MBA' 과정과 단기과정인 '금융전문가과정'으로 구성되며, 파생금융, 상품개발, 금융공학, 위험관리 등 세부 금융 분야를 실무 위주로 교육하게 된다.

본 공모 과정을 처음부터 진두지휘하며 준비해온 김동석 교수는 다음과 같이 선정 소감과 의의를 밝혔다.

“성공의 뒤에는 우리 경영대학원의 저력과 구성원들의 각고의 노력이 일구어낸 실적과 명성이라고 생각합니다. 응모 준비단계에서 초읽기 작업에 돌입한 기간 동안 대학원장님을 비롯하여 많은 교수님들과 직원들께서 어떤 때는 식사도 제대로 하지 못하고 13시간의 마라톤 작업에도 한마음으로 참여해 주시는 것을 지켜보며 참으로 훌륭한 조직에 속해 있구나 하는 점을 강하게 느꼈습니다. 세계적 경쟁력을 갖춘 전문 인력의 양성이 우리 금융계에 있어 매우 시급한 문제입니다. 카이스트가 이 중책을 선도할 기관으로 선정된 것은 테크노경영대학원 창설 이래 약 10년간 선도적인 전문교육을 수행해 온 학교의 탁월한 성과에 대한 실수요자인 업계의 높은 평가, 그리고 우리가 추구하는 교육이념과 비전에 대한 신뢰가 표출된 것으로 볼 수 있습니다. 금융전문대학원의 설립은 우리가 장기적으로 추구해 오던 바의 연속선상에 있으며, 명실공히 세계적 수준으로 도약할 수 있는 여건이 조성되었다는 점에 큰 의미가 있습니다. 우리의 축적된 역량과 구성원 모두가 공유하고 있는 독특한 협조문화(KAIST Team Spirit)는 성공에 대한 확신을 갖게 합니다.”

금융전문대학원은 양해각서(MOU) 체결 후, 본격적인 일정에 들어가며, 내년 3월 개원을 위해 학생 모집 등 학사일정을 시작하게 된다.

‘글로벌 법률·경영 전문가 과정’ 개설

미국 로스쿨 법학석사(LLM)와 경영학석사(MBA) 학위를 동시에 취득할 수 있는 프로그램이 본교에 개설된다. 미국



Top 로스쿨인 미국 노스웨스턴 대학 로스쿨(Dean David E. Van Zandt)과 11월 16일 협약을 체결하고, 법학과 경영학을 동시에 배우는 ‘LLM-MBA 공동학위과정’을 KAIST 서울 캠퍼스에 개설해 운영키로 했다.

‘LLM-MBA 공동학위과정’은 급변하는 글로벌 경영환경 속에서 법 관련 리스크를 최소화하고 더 나아가 법을 경쟁력 향상의 도구로 활용할 수 있는 경영인 양성을 목표로, 양 대학원이 동등한 협력 하에 3년 과정 프로그램으로 운영할 계획이다. 과정 이수자에게는 KAIST와 노스웨스턴 대학 로스쿨이 MBA와 LLM학위를 동시에 부여한다. 이는 미국 유수대학에서 이미 시행되고 있는 JD-MBA 과정의 국제화된 변형으로 볼 수 있으며, 외국 초일류 교육기관 간에 이루어진다는 점에서 세계 최초의 시도도 볼 수 있다.

두 학교는 이외에도 ‘법조인을 위한 MBA과정’을 열어, 개방화되는 법률시장에서 경쟁력을 갖추기 위해서 법조인들에게 꼭 필요한 효율적 경영능력과 의뢰인들이 처한 글로벌 비즈니스 환경을 이해하는 경영전반의 지식을 자본시장, 지적재산권, 통상 등의 관련 법과 연관해 가르칠 예정이다.

더 나아가 노스웨스턴대 로스쿨의 정규 ‘LLM’ 학위 프로그램도 KAIST 테크노경영대학원 고위과정으로 개설해 국내에서 미국 현지 교수들의 방문 수업을 통해 노스웨스턴대학의 법학석사 학위와 KAIST 고위과정 수료증을 함께 취득할 수 있도록 할 예정이다.

두 대학원 간의 동반자적 협력관계가 창출한 신선한 충격과 기여가 우리나라의 법과 경영 전문 교육시장 전반으로 파급되기를 기대한다.

교수, 학생 수상소식 쏟아져...

한국경영정보학회

지난 11월 24일~26일, 제주도에서 개최된 한국경영정보학회 국제학술대회에서 논문 125여편이 발표되었고, 키노트스피치 1편, 튜토리얼 7편, 패널토의 1편 등 총 134편이 발표되었다. 연구논문에서는 본교 김병천 교수와 박윤주 박사과정 학생이 “Case Base Reasoning using Statistical Distribution: Application to Application to Diagnose for Heart Diseases”라는 주제로 최우수상을 받았고, 이희석 교수와 홍순근 박사과정 학생의 논문(“Antecedents of Use Continuance for Information Systems”)과 한인구 교수와 최진호 박사과정 학생의 논문(“A systematic combinatorial auction design methodology in supply chain”)이 Best Paper로 선정되었다. 사례연구 부문에서는 이희석 교수와 방민석 박사과정 학생의 논문(“A Benchmarking-Based Requirement Analysis Methodology for Improving Websites”)이 Best Paper로 선정되었다.

한국 SI추계 학술대회

서울 역삼동 한국과학기술회관에서 열린 '2005 한국 SI추계 학술대회'에서 오정석 교수의 '전략적 6시그마를 활용한 SLA 적용방법론'이 우수논문상을 수상했다. 그리고 이번 대회에서 신설된 SI 및 IT서비스 산업의 발전에 기여한 중진들에게 수여하는 'IT서비스연구상'은 박성주 대학원장이 영예를 안았다.

한국지능정보시스템학회

한국지능정보시스템학회 추계학술대회에서 이재규 교수와 박상언 박사과정 학생의 '온톨로지를 활용한 자동화된 규칙 습득 방법론 및 효과 분석' 논문과, 한인구 교수와 안현철 박사과정 학생의 "Using Genetic Algorithms to Support Feature Weighting and Instance Selection in Case-Based Reasoning for Customer Relationship Management" 논문, 그리고 한인구 교수와 최진호 박사과정 학생의 'A New Dynamic Auction Mechanism in the Supply Chain: N-Bilateral Optimized Combinatorial Auction' 논문이 우수논문상을 수상했다.

매경 경제논문대상



매일경제신문·매일경제TV가 주최한 '제20회 대학(원)생 경제논문 대상'에서 금융공학 MBA 1년차 장정훈, 윤혜경 학생의 논문(M&A 시도가 합병대상 기업 가치와 경영실적에 미치는 영향)이 최우수상을 받았다. 올해는 유달리 팀워크를 살린 공동 작성 논문이 많았던 가운데 최종심사를 맡은 안중호 서울대 교수와 유관희 고려대 교수는 그 수준이 어느해 보다 높았다고 평가했다.

서울대 경영사례발굴 대회

서울대 경영사례연구센터에서 주관한 사례발굴 대회에서 상을 휩쓸었다. 테크노 MBA 1년차 조영탁, 서성훈, 김지수 팀(Technocrats)이 'STX그룹의 사업구조 혁신을 통한 기업의 희생 및 성장 전략'이라는 주제로 최우수상을, 테크노 MBA 1년차 최경화, 신수옥, 문일호 팀(대상본능)이 '태평양 설화수: 국산명품 한방화장품의 성공전략'이라는 주제로 우수상을 차지했다.

수출진흥 연구논문 현상공모



한국수출입은행이 주관하고 문화일보가 후원하는 '대학(원)생 수출진흥 연구논문 현상공모'에서 작년에 이어 올해도 본교 학생들이 수상의 영광을 안았다. 테크노MBA 1년차 권영배, 조기영 학생이 'Bio-Network 구축을 위한 한국수출입은행의 U-Health 산업 수출지원 전략'이라는 논문으로 우수상을 수상했다. 11월 30일 여의도 한국수출입은행 본사에서 열린 시상식에서 300만원의 장학금이 수여되었다.

해외 마케팅 경진대회



한국무역협회가 제42회 '무역의 날'을 기념해 산자부와 공동으로 개최했던 '전국 대학(원)생 해외 마케팅 경진대회'에서 테크노 MBA 1년차 이범익, 조영탁, 서성훈, 김지수 학생이 장려상을 수상했다. 이들은 9월 중순 팀을 결성해 '위닉스 자동 제습기의 상해 시장 진출을 위한 마케팅 전략'을 마련하기 위해 기업을 접촉하고 선후배들을 통해 정보를 습득하는 등의 노력을 한 결과, 예선을 통과하고 본선에 진출해 장려상까지 거머쥐었다. 시상식은 11월 28일에 있었으며 장려상에는 상금 300만원이 수여 되었다.

NGO 소속 MBA 지원자에게 장학금 지급

본교는 한국경제의 한 축으로 급성장하고 있는 NGO를 이끌어갈 리더 양성에 도움을 주고자, 2006년 MBA 신입생 중 NGO 소속 성적 우수자에게는 학비의 70%를 장학금으로 지원하기로 했다. 해당 NGO의 단체장과 '시민사회단체연대회의' 등의 추천을 받아 지원하면, 자기소개서와 면접 등의 입학성적을 기준으로 장학금 수혜자를 선정하게 된다. 이는 세계적으로 정치, 경제, 환경 등 다방면에서 활동하는 NGO들의 영향력이 거세지고 있으나, 대부분 기부금으로 운영되는 NGO의 특성상 일반 기업과 같은 교육의 기회가 많지 않다는 현실을 고려해 도입됐다.

박성주 대학원장은 "NGO는 더이상 이상적인 주장만을 내세우는 집단이 아닌, 국가발전을 위해 정치, 경제, 환경, 문화 등 사회의 각 분야에서 중요한 역할을 하는 집단으로 자리잡았다."며 "NGO의 활동이 점점 규모가 커지고 국제화 되는 만큼, 리더십과 국제적 감각을 갖춘 NGO 리더 양성에 KAIST MBA가 좋은 기여를 할 수 있을 것으로 본다."고 말했다.

Executive MBA 유럽으로

Executive MBA Council 주최, Annual Conference 참가



10월 30부터 11월 3일까지 스페인의 바르셀로나에서는 Executive MBA Council에서 주최하는 Annual Conference가 열려 우리학교를 포함한 세계 우수 경영대학원에서 320여 명의 Executive MBA과정과 관련한 경영대학장, Director 및 교수들이 참석했다.

본교는 작년에 이어 단독으로 참석, Executive MBA 교육과정에 대한 Bench Marking과 더불어 우리나라 경영교육상황을 알렸다. 올해는 Executive MBA 과정 책임교수인 김영걸 교수와 Executive Program Director인 배보경 교수가 참석하여 세계 우수 경영대학원들과의 협력관계도 논의하였다.

이 연차 총회에서 발표된 바에 의하면 일하면서 동시에 공부할 수 있는 Executive MBA과정에 대한 인기는 점점 높아지고 있으며, 학생들이 학교를 선택할 때 인증기관으로부터 인증을 받은 경영대학원을 선호하며, 해당학교의 명성이나 세계적인 인지도를 중요하게 생각하는 것으로 나타났다. Executive MBA는 해마다 개최하는 해외 필드 트립을 미국, 중국에 이어 2006년도에는 미국과 유럽으로 확장하여 유명 경영대학원으로 결정할 예정이다.

Good bye 2005, Executive MBA 부부동반 송년모임



Executive MBA는 지난 12월 10일 코엑스 인터콘티넨탈 호텔에서 전공생 부부와 담당 교수들을 초청해 송년모임을 가졌다. 김영걸 책임교수의 축하인사로 시작된 동 행사는 먼저 1년 동안의 학교생활을 정리한 영상을 보면서 곳곳에서 폭소가 터지는 등 분위기는 점차 무르익어 갔으며, 사전에 지정된 다른 학생 부부에게 준비한 카드와 선물을 전달하는 릴레이 선물교환 시간을 통해 분위기는 정점에 다다랐다. 학생들은 1년 동안 강도 높은 학업과 직장생활을 병행하느라 무척 힘들었으나 교수님들의 열성적인 강의와 Case Study 위주의 학습방법을 통해 많은 것을 배울 수 있었고, 무엇보다 동료 학생들과의 소중한 네트워크 형성을 하게 되어 기쁘다는 소감을 전했다. 또한 1년간 묵묵히 희생과 인내로 내조해 준 배우자에 대한 감사의 인사도 잊지 않았다. 이번 행사를 통해 2기 전공생들의 동기가 더욱 끈끈해지는 계기가 되었음은 물론, 2006년 한 해 학업에 대한 각오를 더욱 단단히 하는 소중한 시간이 되었다. 저명한 사진작가 구본창씨의 작품 '탈'을 영상화한 "우리는 드러나 있는 것을 본다"에 대한 배보경 교수의 시낭송으로 끝을 맺은 동 행사는 문화 예술 감상의 기회도 가질 수 있어 더욱 따뜻한 연말행사가 되었다.

U정부 솔루션 포럼 열려

11월 24일 본교와 한국마이크로소프트(대표이사 유재성)가 국내 처음으로 공공기관을 위한 '제1회 U-Government Solution 포럼'을 개최했다. U-Korea 구현을 위해 마련된 이 행사에서는 유비쿼터스를 중심으로 새롭게 펼쳐질 미래사회의 변화된 모습을 설명하고 이를 위한 다양한 솔루션을 선보였다.

박성주 대학원장과 한국마이크로소프트 유재성 대표이사의 환영사를 시작으로 KAIST 테크노경영대학원 김병천 전자정부연구센터장(U-Government의 전략 및 접근 방법), 한국마이크로소프트 홍상진 제품 본부장(정보 근로자의 Digital Work Style) 등이 발표를 했으며, 가온아이, 리얼웹선도소프트, 세운씨엔에스, 이씨오 등의 기업에서 유비쿼터스 정부 실현을 위한 다양한 솔루션을 전시했다.

KAIST 경영자과정 동문, 연말의 賞福!



KAIST 고위경영자과정 동문들이 여러 분야에서 활발히 두각을 나타낸 기쁜 수상소식이 있었다. 2005년 품질경영대상에 이경재 삼진 엘앤디 대표(AIM 20기), 동탑산업훈장(제1회 에너지주간 행사에서)에는 신현철 SK(주) 대표(AIM 5기), 철탑산업훈장에 정이조 조일전설 대표(AIM 20기), 2005년 신지식인 및 석탑산업훈장에 김종원 원테크놀로지(주) 회장(ATM 1기)이 수상하여 KAIST 동문들의 각계 활약이 부각되었다. 이외 지난 11월 30일 테크노경영자클럽 송년회에서는 변봉덕 (주)코맥스 회장과 조영환 LG마이크론(주) 대표이사, 이연희 페이퍼코리아(주) 대표이사가 제3회 2005년 최고 테크노경영자상을 수상하였고, 이희석 교수는 KAIST 테크노 프로페서상을, 김종창 금융통화위원은 기업은행장 재임시 보여준 탁월한 경영능력을 인정하여 특별상을 수상했다.

편안한 동문들과 어깨 춤 들썩~! AIM 총동문회 연말모임

11월15일, 지난 5월에 있었던 한나라당 박근혜 대표 초청

조찬과 주왕산 등산에 이어 2005년을 마감하는 AIM 총동문회 송년의 밤 행사가 힐튼 호텔에서 열렸다.

AIM 1기~22기까지 추억의 영상으로 시작하여 반가운 얼굴들을 하나하나 추억하는 따뜻함이 더해지는 가운데 Robert B. Laughlin 총장의 축하 메세지는 분위기를 점점 고조시켰다. 식사에 이어 참석한 동문 소개와 2005년 한해 동안 활발했던 활동에 대한 소개가 있었다. 담소와 웃음, 그리고 호뜻함으로 진행된 1부와 2부에 이어 특별 공연에서는 퓨전 국악인 '이안'씨의 신명난 우리 가락 콘서트가 이어졌다. 우리가락도 한소절 배우고, 7명으로 구성된 국악 연주팀의 우리악기에 대한 각각 소리와 설명은 모두 함께 내질렀던 합창에서 그 진가를 더욱 발휘했다. 참석자 모두가 하나된 마음으로 개최한 이번 총동문회 행사는 한 해를 성공적으로 마무리하는 의미 있는 시간이었으며, AIM이 보다 단합하여 도약할 수 있는 계기가 되었다.



유모차 부대, KAIST에 모두 모여 고위경영자과정 수료식!



올해 고위경영자과정 수료식에는 가족들이 대거 참석하였다. 처음으로 현대자동차그룹-KAIST 글로벌전문가과정, CJ-KAIST GMP 과정 수료식에는 아들, 딸, 배우자, 부모를

축하하기 위해 동반가족들이 함께 자리하였다. 리셉션이 열린 라운지, 최중현홀, 아트리움 등 행사장소마다 열기로 북적거렸다. 호기심 가득한 아이들은 리셉션 동안 상영된 Opening 영상에서 아빠의 사진을 찾아보며 좋아했고, 수상 순서에 가족들이 사진촬영도 함께하여 더욱 뜻 깊은 분위기가 연출되었다.

교육일정 동안 다른 동료들과 동일한 업무량을 소화해 내며 학업에 충실했던 과정생들은 수료증을 수여 받으며 그 영광의 순간을 만끽했다. 이후 진행된 만찬에서는 자유로운 분위기 속에서 가족들을 소개하고 가족과 함께하지 못한 과정생들은 솔로부대 테이블을 연출하기도 하였다.

또한 CJ-KAIST GMP 과정에는 마지막까지 특강으로 구분창 사진작가의 "경영과 창작의 세계: 일상 새롭게 보기" 시간을 통해 우리 주변의 사소한 일상을 다른 시각으로 재조명해 보는 시간을 가졌다. AIC 9기와 K-CEO 15기 과정도 각각 수료식이 거행되었으며, 예년과 달리 마지막까지 공개되지 않았던 수상자가 발표되어 서로 축하의 말씀들이 다정히 오고 갔다. 수료식을 마치고 사은회 만찬이 열려 교수님들과 과정생들은 2005년 마지막을 의미 있게 장식하였다.

조직 및 인적자원관리, 이승윤 교수 부임



12월 1일 부임한 이승윤 교수(조교수)는 서울대 경영학 학사와 석사 과정을 거쳐 미국 University of Michigan Ross School of Business에서 조직행위론(Organizational Behavior)을 전공으로 하였으며, 팀 구성원간의 감정(emotions)의 공유가 구성원간의 상호작용과 팀의 성과에 미치는 영향에 관한 연구로 박사학위를 취득하였다.

이 교수의 주요 연구 주제는 조직 구성원들의 감정, 조직에 대한 애착감(attachment) 형성, 덕이 있는(virtuous) 기업행동의 효과, 보상체계 등을 포함하며, 조직 구성원들의 정체성(social identity and identification)에 관하여서도 연구영역을 넓히고 있다.

이 교수는 국제학술대회에서도 Showcase 심포지움을 조직하고 연구발표를 진행하는 등 활발한 활동을 하고 있으며, 그간의 연구와 강의 경험을 토대로 리더십과 조직관리, 인적자원관리 과목 등을 강의할 예정이다.

학교 발전기금 기탁

12월 21일, AVM 3기(대표 이종팔)는 AVM 3기 펀드를 운용한 수익의 50%를 학교 발전기금으로 기탁했다. 발전기금 중 1,550만원은 장학기금으로 용도를 지정하고, 나머지는 일



반 장학기금으로 학생들에게 지급될 예정이다.

12월 27일, 테크노MBA 2년차 117명은 2006년 2월 졸업을 앞두고 학교를 위해 가장 바람직한 곳에 써 줄 것을 당부하며 200만원

을 발전기금으로 기탁했다.

현재까지 특정 장학기금으로 조성된 것은 SK 텔레콤 장학금, 노마랑 장학금, 테크노경영정보 장학금이 있으며, 소액의 기금을 장학기금으로 기탁할 경우, 일반 장학기금으로 합산되어 운용된다.

故 김진재 의원(AIM 2기 동문) 추모식



본교 발전후원회 회장(AIM 2기 동문)으로 지난 3년 간 많은 공헌을 하신 김진재 의원 추모행사가 2006년 2월 3일 발전후원회 주관으로 KAIST 테크노경영대학원에서 거행된다. 김진재 의원의 가족과 지인들을 초청하여 고인을 기리고 명복을 비는 시간을 가질 예정이다.

金 鎮 載 1943年 2月 19日 生

- 1969. 2 漢陽大學校 大學院 卒業 (工學碩士)
- 1995. 8 韓國科學技術院(KAIST) 最高情報經營者科程 修了
- 1996. 5 第15代 國會議員(釜山 金井 甲, 新韓國黨-한나라당)
- 1997. 12 한나라당 黨務委員
- 2000. 4. 13 第16代 國會議員(釜山 金井區)
- 2000. 5. 31 한나라당 부총재(2002. 3. 25)
- 1981. 12. 22 제18회 수출의날 1천만불 수출의 탑 수상
- 1984. 3. 3 제18회 조세의날 공로표창 수상(대통령)
- 1992. 10. 28 적십자회원 유공장 금장 수상
- 1995. 3. 23 공로장 무궁화금장 수상(한국보이스카우트연맹 총재)
- 2001. 1. 18 제1회 자랑스런한양공대인상 수상(한양대 공과대학 주척)
- 2003. 2. 18 체육훈장맹호장(제14회 부산아시아경기대회 개최 공로 대통령 수여)



한국 MBA 시장의 현황과 진단



To resize an ActiveX control directly in the uc... as follows:

- 1. Click to select the placeholder and disol... the far right, in the lower right corner, al...



Tab of the ActiveX Inspector

Click this tab to view the basic options for the ActiveX control.

Click here and type in the name of the code base file. Click Browse to select "C:" to Point & shoot.

Use these options to control the geometry of the ActiveX element.

Use this option to control the geometry of the ActiveX element with a descriptive name.



Alternatively, you can... at the Point & Shoot... Site Wizard (see Importing Pages and...)

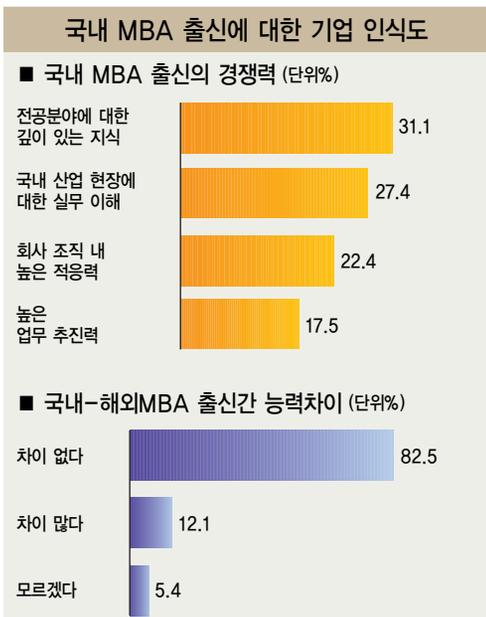
drag & drop: You can drag an ActiveX... and drop it on the placeholder to impo...
Typing the filename and directory path in... pressing the return key is another possib...
In the ActiveX Control placeholder, the ou... should disappear now.

After inserting the ActiveX Control place'holder, and placing it in the desired location, you can...
control using the controls on the Basic, Special, an...
ActiveX Inspector. You can resize and procee...
properties and location-specific parameter...



최근 중국이 또 다른 경제 허브로 떠오르면서 정부 차원에서 전문인력 양성에 굉장한 투자를 하고 있다는 사실은 잘 알려져 있다. 또한 IT 분야에 강한 인도의 경우에도 지난 2003년 자료에 따르면 840개의 비즈니스 스쿨에서 8만5000명의 MBA가 배출되는 것으로 집계된 바 있다. 싱가포르의 미국 와튼스쿨 등 명문 MBA 학교를 유치해 아시아 경영 두뇌의 메카로 자리잡으려 하고 있다. 심지어 MBA 열풍이 북한에도 불기 시작했다. 지난 8월 파이낸셜타임스 보도에 따르면 최근 MBA 학교인 '평양 비즈니스 스쿨'이 첫 졸업생 30명을 배출했다고 한다. 유럽의 다국적기업들이 강사진을 보내 운영하는 이 학교의 펠릭스 엡트 학장은 “북한에 물자를 지원하는 것은 한계가 있어 직접 물고기 잡는 법을 가르쳐 주려는 것”이라 말했다. MBA의 본고장인 미국에서도 MBA에 대한 열풍은 여전하다. 변호사를 키우는 로스쿨에서도 원래 학업 기간인 3년을 4년으로 늘리고 경영학도 함께 가르쳐 법학 박사 겸 경영학 석사(JD MBA) 학위를 주는 곳이 늘어나고 있다.

MBA 열풍은 거의 전 세계적인 현상이다. 국내 기업들도 글로벌 기업으로 변신하면서 글로벌 경쟁력을 갖춘 리더를 선호하고 있다. 글로벌 리더로 대표되는 MBA 출신자는 기획 및 마케팅, 전문 연구개발 능력이 있고, 실질적인 경영이론에 대한 지식이 풍부하기 때문에 새로운 문제에 부딪힐 때 해결능력이 뛰어나다는 평가를 받고 있다. 삼성그룹 계열사들은 1997년부터 연간 100여명 가량의 MBA 출신을 채용하고 있으며, 특히 삼성전자는 학부에서 이공계를 전공하고 MBA 과정을 마친 인재들을 선호하는 것으로 잘 알려져 있다.



지난 1월 취업포털 잡링크에서 국내 주요기업 1,053개사를 대상으로 ‘국내 정규 MBA 출신자에 대한 국내기업의 관심’을 설문조사한 결과 ‘국내 MBA출신과 해외 MBA출신 사이에 능력 차이가 없다.’는 응답이 82.5%에 달했고, ‘국내 MBA 출신자들의 경쟁력’으로는 ▲전공분야에 대한 깊이 있는 지식(31.1%) ▲국내 산업 현장에 대한 실무 이해(27.4%) ▲회사 조직 내 높은 적응력(22.4%) ▲높은 업무 추진력(17.5%) 등이 꼽혔다.

이번 호에서는 급속도로 변하고 있는 한국 MBA 시장을 진단해 보고자 한다. 기업체의 MBA에 대한 선호도를 알아보기 위해 각 분야별 기업체의 인사담당자들과 인터뷰를 실시하여 MBA 출신 고용 현황과 MBA 출신의 진출 방향에 대한 의견을 들어 보았다. 인사담당자들은 MBA 출신은 기본적으로 3~5년 정도의 경력이 갖추어져 있고 학업기간 동안 다양한 경영 이론으로 훈련되기 때문에 취약하기 쉬운 조직의 중간 계층을 메울 수 있다고 평가하였다. 별도의 교육과 긴 적응 기간이 필요한 신입사원과 달리 빠른 시간 내에 업무 투입이 가능하여 신규사업 부분에 배치했을 때 좋은 성과를 기대할 수 있다고 선호 이유를 밝혔다.

MBA는 회사 핵심 인력으로 성장할 주요 후보

기업에서는 회사에 필요한 기술분야 전문인력 중 비즈니스 마인드를 가진 사람이 MBA 학위를 가지고 있기를 원한다. 이공계 분야와 사회과학 분야가 어우러져 서로간에 상호 보완이 되어 향후 회사의 중요한 인력으로 성장시킬 석세서 (successor) 후보로 MBA 인력의 장래성을 보고 있다. 특히 은행, 증권, 보험사 등의 금융 분야에서는 최근 시스템에 의한 리스크 관리와 복잡한 금융 상품 설계 및 대출 심사 등의 중요성이 커지면서 전문성을 갖춘 MBA 인력을 선호하고 있다. 컨설팅 분야는 전문성보다는 MBA 과정에서 제공하고 있는 다양한 경영 분야에 대한 실질적인 지식과 경험이 컨설팅 업무를 수행하는데 많은 도움이 되기 때문에 선호한다. 그러나 컨설팅 분야도 금융 및 통신 전문분야나 인사/조직 등 MBA 입학 이전에 해당 분야에 대한 실무경험을 갖고 있거나 심화된 과정을 이수한 사람에 대한 수요가 높다. 따라서 MBA 이전 경력과 학업 기간 동안의 축적된 지식, 프로젝트 경험 등이 종합 평가되어 진정한 MBA 가치가 형성된다고 할 수 있겠다.

MBA 학위가 아닌 지원자 자질로 판단

MBA 출신에 대한 기업체들의 요구사항은 점점 더 까다로워지고 있다. 포스코 인사팀 박세연 부장은 “2000년도 전후로는 국내 노동시장에서 어느 정도 수준의 밸런스가 이루어졌고 현재는 공급이 수요를 어느 정도 초과한다는 느낌을 받고 있다.”며 “이는 두 가지 정황으로 살펴 볼 수 있는데, 첫째는 과거보다 많은 연봉을 주지 않고도 MBA 출신 인력을 채용할 수 있고, 둘째는 기업이 필요로 하는 MBA 출신 인력을 어느 정도 용이하게 확보할 수 있다.”고 MBA 인력의 공급과잉 현상에 대해 지적했다. 신한은행 인사팀 이종구 과장도 “MBA라고 해서 선호하거나 혹은 배제하지 않는다.”며 MBA 학위보다는 해당 분야에 지원한 지원자의 자질로 판단하고 있다고 채용 기준을 밝혔다. 이와 더불어 최근에는 해외매출 비중이 큰 기업들을 중심으로 영어 이외에도 중국어 등 제 2외국어까지 구사할 수 있기를 바라는 수요가 점차 증대되고 있다.

어디서 공부했나 중요하지 않아

실제 인사담당자들은 해외에서 공부했느냐 국내에서 공부했느냐를 특별히 구별하지 않는다고 밝혔다. MBA를 어떤 목적으로 진학하였으며 그 기간 동안 어느 정도 개인적으로 정진했는가를 본다고 설명한다. 다만 국내 MBA는 국내 기업환경을 잘 이해한다는 것을 강점으로 주어진 국내 현실 속에서 공부를 하면서 본인들이 공부하는 것과 실물 경제와의 차이나 장/단점을 이해하면서 학업을 진행하는 것이 기업에 들어오면 아주 현실과 밀착된 대안을 마련한다고 평가했다. 해외 MBA 출신은 현지 문화에 대한 이해도와 어학능력, 특히 구술능력에서 뛰어나다는 점을 들었다. 그러나 해외 MBA는 선진국 사례를 중심으로 한 사례연구로 실무적용에 어려움이 있고 한국의 조직 문화에 대한 이해가 부족한 경우가 종종 발견된다고 한다.

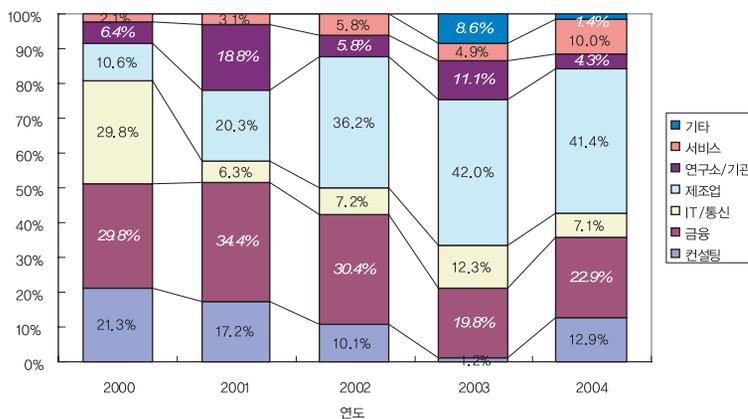
이와 함께 기업체 인사담당자들은 MBA 출신자들에 대한 ‘자질’을 높이 평가하고 있다. 인사담당자들은 MBA 출신자들은 2년이란 시간 동안 자신에 대해 큰 투자를 한 만큼, 맡겨진 과업에 대한 열의가 강해 성취도가 높다고 평가한다. 또한 재무관리 등 전문지식에 대한 교육으로 투자관련 업무 및 분석능력, IR업무 등에 탁월하며, 실무에 가깝게 구성된 커리큘럼으로 프리젠테이션 능력이 특히 우수하다고 설명하였다. 이 밖에 기업환경에 대한 이해도가 높아 업무 성과를 높이는 데 걸리는 시간이 현저하게 단축되며, MBA과정을 통해 산업계에 인적 네트워크가 잘 형성되어 있어 업무 시너지를 발휘하기가 용이하다고 말한다.

금융권 MBA 인력 수요 증가

최근에는 특히 금융계에서 전문성 갖춘 MBA 채용에 경쟁이 치열하다. 은행의 경우 업무영역이 넓어지고 있는데다, 금융상품이 갈수록 복잡해지고, 통계학, 금융공학 등 각 분야 전문가에 대한 수요가 높아지고 있기 때문이다. 신한은행은 최첨단 금융공학상품인 파생상품 개발을 주도할 박사급 전문인력인 ‘퀀트(Quant)’ 스카우트에 착수했고, 우리은행도 해외 경영학석사(MBA)출신 9명을 뽑아 8월초부터 투자은행(IB), 기업구조조정, 사모펀드, 상품개발 등과 관련된 업무에 배치됐다. 신한은행은 해외 MBA출신 8명을 선발, IB, 회계, 상품개발, 마케팅기획 등과 관련된 업무에 투입했다.

그렇다면 KAIST MBA는?

KAIST MBA 업종별 취업통계



KAIST MBA 졸업생들의 최근 5년간 취업통계를 보면, 우리나라의 산업특성을 반영하듯 전반적으로 전통 제조업이 강세를 보이는 가운데, 특히 금융권 진출 MBA 졸업생들이 20~30% 대의 꾸준한 비중을 차지하고 있다는 사실을 발견할 수 있다. 이는 최근 금융사들의 대형화 추세와 더불어 고도화된 상품을 취급하게 되면서 설계나 리스크 관리 분야의 늘어난 수요를 KAIST MBA 졸업생들이 적절하게 충족시켜 주고 있다는 것을 보여주는 예로써, 마케팅, 전략, 재무관리와 같은 전통적인 MBA 커리큘럼뿐만 아니라 경영 통계, 정보기술(IT), 첨단 금융기법 등 KAIST의 체계화된 MBA 교육의 산물이라고 보는 의견이 대부분이다.

공학기술과 실물경제에 밝은 KAIST MBA 출신은 기업 성장의 핵심 엔진

최근 제조업의 MBA 선호 분야는 해외 영업 및 마케팅과 신규사업 전략업무 부문으로 집약된다. 해외 영업 및 마케팅의 경우 전략적 비즈니스 마인드뿐만 아니라 기술과 산업 전반에 대한 이해가 필수적이며, 신 사업 부서의 경우 국내 사업 현실을 잘 이해하면서도 전략 대안에 대한 폭넓은 마인드를 갖춘 전문가가 요구되는 것이 사실인데, 이에 대해 포스코 인사팀 박세연 부장은 “국내 MBA 출신의 강점은 현실 속에서 공부를 하면서 실물경제를 이해하고 기업에 들어오면 아주 현실과 밀착된 대안을 마련한다는 것입니다.” 고 말했다. 특히 KAIST MBA 출신은 분석 능력 면에서 국내의 타교 MBA 출신보다 우수하다는 평가를 받고 있으며, 이는 이공계 출신이 50% 이상을 차지하는 KAIST MBA 학생 구성의 특징을 잘 반영한 결과라 할 수 있다. 한국경제에서 가장 큰 비중을 차지하는 제조 기업의 핵심 성장 인재로서 필수 요건인 ‘기술을 아는 경영 전문가’에 근접한 인재들을 많이 배출한다는 점에서 이는 더 큰 의미를 갖는다. 이러한 추세를 반영하듯 KAIST MBA 졸업생의 제조업 취업 현황을 보면 2001년에는 11%에서 2005년에는 전체 취업자 중 40%가 제조업계로 진출하고 있다.

금융권의 경우, 본교 김동석 교수는 “컨설팅업계 조사에 따르면 3년 뒤 우리나라 금융회사의 자산운용, 리스크 관리, 상품 개발 분야의 전문 인력 부족 규모가 720명에 이를 것으로 추정됐다.”며 첨단 파생상품 설계에서부터 각종 위험회피 프로그램을 만들 수 있는 금융 분석가가 모자라는 상황에서 통계, 정보기술(IT), 첨단 금융기법 등의 교육을 체계적으로 받은 KAIST MBA 출신들이 유리할 것으로 전망하였다. 현재 삼성카드 유석렬 사장, 조흥은행 채홍의 부행장, SC제일은행 김은상 부행장, 현대증권 강연재 전무 등 KAIST 출신이 각 금융기관의 리더로서 시장에서 큰 활약을 하고 있다.

사실 MBA 교육은 최종학위(terminal degree)로서 기업의 실무관리자(practical manager)를 배출하는데 중점을 두나, MBA 학위를 받은 학생들은 자신의 전문 역량을 최대한 발휘 할 수 있는 금융권이나 컨설팅 업계에 진출하고자 하는 것이 국내외를 막론한 일반적인 현상이다. 이런 면에서 최근 MBA 채용시장이 특화되거나 점차 전문화된 분야에 대한 수요가 증가하고 있다. 그러나 KAIST MBA 출신 대다수가 졸업과 동시에 제조기업으로 재취업을 하게 된다는 것이 사후 통계조사 결과이고 보면, 우리나라처럼 MBA 시장이 아직 형성되어 있지 않은 상황에서는 MBA 입학을 고려하는 단계부터 교육 목적과 경력개발에 대한 구체적인 계획과 전략이 필수적이다. 또한 한가지 더 강조되어야 할 점은 MBA 과정에서 배운 여러 기법을 실무에 응용할 때 윤리 경영에 대한 교육이 병행되어야 한다는 것이다. 정도(正道)를 걸으며 경영 효율을 극대화하는 능력, 그것이 MBA의 진정한 가치가 아닐까. **F**



How to prosper in the future



장유상 교수

KAIST 테크노경영대학원

1958~1964 Washington University
BS/MBA/DBA

경력

1966~2001 보스턴대학교
생산관리학부장,
생산관리 교수

1982~2001 아시아 경영센터 소장

1997~2001 한국 경영자 MBA 소장

2002~현재 고려대학교 경영대학
석좌교수

2005~현재 KAIST 테크노경영
대학원 초빙교수

산업의 진화, 세계주식시장의 효율성 증가로 인해 기업들의 'Life Span'이 급속히 감소하고 있다. 오늘의 성공이 내일을 보장할 수 없는 상황에서 기업들은 어떤 준비를 해야 하는가? 필자는 KAIST가 진정 이러한 현실을 극복하고 미래를 대비하기 위한 연구와 교육을 실현시킬 수 있는 장이라고 바라본다.

How many of the top 50 Korean businesses you know today may continue to prosper twenty years from now? Do business organizations like human beings having their natural life span? A study by McKinsey Company attempted to answer some of these questions. They found that of 500 U.S companies originally making up the Standard & Poor (S&P) 500 in 1957, only 74 remained in the list through 1997, and, only 12 outperformed the S&P 500 index during this same time period. In the 1920s and 1930s, the life expectancy

of companies on what was then known as S & P 90 was 65 years. In 1998, the turnover rate in the S&P 500 was down to 10%, implying an average life time on the list of only 10 years.

Therefore, they calculate that only one hundred of so companies in the current S&P 500 will survive into the 2020s. What can explain this somewhat frightening future for the best of today's business? One important reason can be seen in the evolution of industries. Take the case of computer industry. IBM which had dominated the mainframe computer in the 1960's and the 1970's had missed the next generation of computer, namely minicomputers. DEC, Data General, and Prime who led the minicomputer industry missed the personal computers which followed, Apple, IBM and Compaq at the fore front of the PCs missed laptop computers. Toshiba, Sharp, and other leaders of laptop computers missed PDA's, next generation of mobile computers. A number of other industries show a similar pattern. Maintaining a leadership position in the face of radical

and disruptive technological, environmental and even legal changes over life cycle of the industry will be extraordinarily difficult. Another major reason for increasingly short life span of businesses is paradoxically due to the increasing efficiency of global stock markets resulting from the increasing accuracy and transparency of corporate performance data and from the accelerating pace of merger and acquisition (M&A). Just compare current market capitalization of Microsoft at \$297 billion with its annual sales of only \$38 billion versus General Motors' s market capitalization of only \$13 billion with its annual sales of \$190 billion. In other words, the capital markets celebrate and reward new businesses being created while punish and eliminate obsolete old businesses. The fundamental issue is then, most of business organizations today are still built on the assumption of continuity, while the reality of the competitive world is increasingly built on the assumption of radical and rapid change. Thus, managing businesses for status quo, incremental improvement, and operational efficiency alone will not be adequate to ensure its future survival. These future survivors will have to be different from today's successful organizations. They will have to be masters of creative destruction, built for changes and remade to operate like the capital market. Who will be the survivors? Each country has a few model enterprises. I would mention General Electric and Johnson & Johnson in the U.S., and Samsung Electronics in Korea..

In conclusion, those of us who study and practice management may need to learn much more about theories and concepts of managing for rapid and radical changes in order to prepare better for the successful future. KAIST may be ideally suited to lead research and teaching in this critical and exciting field. **F**

사랑이란?



학생생활 상담센터 이임순 박사

학 력

고려대학교 심리학과 졸업 (문학사)
고려대학교 대학원 심리학과 졸업 (문학석사)
고려대학교 대학원 문학박사 (임상심리학)

경 력

서울대학교병원 정신과 임상심리학연수원
고려대학교 학생생활연구소 연구원
숙명여자대학교 교육학부 강의로수
숙명여자대학교 교육학부 초빙교수

자 격

임상심리전문가 (한국심리학회)
정신보건임상심리사1급 (보건복지부)
상담심리전문가 (한국심리학회)
건강심리전문가 (한국심리학회)

사랑에 대해서 생각하면, 문득 떠오르는 의문이 있다. 서로 너무나 사랑해서 결혼한 커플들이 얼마 지나지 않아 원수처럼 싸우며 멀어져가는 것이다. 또 하나는 서로 이상적인 배우자를 만났다고 하면서도 행복하지 않은 커플이다.

드라마에서 보면 주인공이 '악당'과 '천사'로 나뉘어 있는 경우가 많다. 우리는 유치한 것을 알면서도 마음껏 악당을 욕하고 천사의 편을 들면 마음이 편해진다. 하지만 실상 우리 삶에는 우리 안에 악당과 천사가 늘 존재한다. 우리는 동화에서처럼 '벌거벗은 임금님'을 있는 대로 보고 말할 수 있는 용기가 부족하다. 우리가 성숙하고 마음의 그릇이 넓어질수록, 내 안의 악당을 야단치기도 하고, 내 안의 욕심을 인정할 수 있게 되며, 항상 천사가 아니더라도 열심히 노력하면서 사는 때로는 욕심이 드러나기도 하는 평범한 사람으로 살 수 있다. 하지만 내 안의 '악당'을 안 보려고 하면, 그럴수록 자신의 결점이나 욕심을 용납할 수가 없다. 그래서 다른 사람에게 'No'라는 대답을 절대 할 수 없고, 항상 착한 모습만 보이려고 애쓰게 된다. 여기서만 끝나면 그래도 다행인데, 내 안에 있는 악당을 나와 가장 가까운 배우자에게 투사하게 되면, 자신은 언제나 선한 의도를 가진 착한 사람이 되고, 배우자는 언제나 나쁜 의도를 가진 나쁜 사람이 되어 버린다. 그래서 '나는 항상 잘해보려고 노력하지만, 아내나 혹은 남편 때문에 일이 언제나 그러치게 되는 것'이다. 그러니 항상 아내를, 혹은 남편을 흉보고 미워하는 것은 당연한 일이 되는 것이다. 그래서 드디어 원수와 한 방에서 살게 되는 것이다.

KAIST 테크노경영대학원에서 만난 이십대 중반에서 삼십대 후반에 이르는 다양한 연령의 학생들을 보면, 사랑의 어려움과 관련해서 이성 친구, 연인과의 갈등과 부부문제를 주로 호소한다. 이성 친구, 연인 혹은 부부 모두를 '커플'이라고 지칭해보자. 커플의 만남에는 여러 유형이 있으며, 그 만남의 배경에는 저마다 다른 이야기가 있을 것이다. 하지만, 사랑을 하는데 공통적으로 포함되는 몇 가지 요소가 있는 것 같다. 우선 사랑을 하기 위해서는 사랑에 빠지는 능력이 필요하다. 우리는 세상의 많은 사람들 중에서, '제 눈의 안경'인 사람에게 이끌리게 된다. 우리가 현실적이고 객관적인 기준을 가지고 이성을 선택하더라도, 마음에는 이미 이성에 대한 이미지와 무의식적 경험을 배경으로 가지고 있다. 우리는 마음에 드는 이성에게 프로포즈하기 위해 고심하거나, 상대방이 자신을 마음에 두고 있는지 알아보려고 연연해한다. 또 그 상대가 자신을 거절하면 세상이 자신을 등지는 것 같은 실망감에 빠지기도 한다. 사랑이라는 감정은 그 만큼 힘이 있고 우리를 의욕에 차게 만들기도 하지만, 반대로 절망의 늪에서 허우적거리게 하기도 한다. 사랑은 두 사람 사이의 관계이기도 하지만, 한편으로는 내 마음에 있는 어떤 상을 상대방에게서 찾으려는 것이다. 그래서 원하는 사람과의 사랑이 이루어지지 못했다 하더라도, 나 자신이 가치 없고 형편없는 사람이 되는 것이 아니라, 내가 왜 그 사랑에, 그 사람에게 연연해하고 있는지 그 이유를 알게 될 때, 자신에 대한 이해가 넓어지게 된다.

우리가 세상에서 가장 먼저 만나고 사랑에 빠지게 되는 대상은 어머니이다. 우리에게는 어쩌면 모든 관계에서 이런 첫 사랑을 회복하고자 하는 환상이 있는 것 같다. 하지만 나이가 들면서 우리는, 어머니 옆에는 아버지가 있고, 어머니에게는 나보다는 아버지가 훨씬 더 중요한 존재인 것을 인정하게 되며, 끝내는 아버지와의 싸움에서 패자로 남게 된다. 우리의 사랑은 어쩌면 패자부활전인지도 모른다. 우리의 마음에 그리고 우리 배우자의 마음에는, 어머니와 아버지 사이에서 내가 제3의 인물로 뒤쳐진 기억의 흔적이 있을 것이다. 그리고 이제는 우리가 세상 사람들을 모두 배경으로 밀어내고 나와 사랑하는 이성과 둘만의 관계를 만들어가는 것이다. 이 패자부활전에서 진정한 승리자가 되기 위해서는, 어린 시절에 철저히 패자가 되는 것이 필요하다. 어머니가 아버지보다 나를 더 사랑하고 아버지를 무시했다면, 우리 마음에는 동일시할 동성의 부모상이 결여되거나, 왜곡될 수 있다. 혹은 아버지가 어머니를 너무 무시하고 어머니가 나를 위해 너무 많은 희생을 하였다면, 우리는 커서 그 어머니를 버리고 배우자에게 사랑을 쏟는 것에 대해 심한 죄책감을 느낄 수 있다. 그래서 '孝'라는 이름으로, 자신의 배우자를 다시 소외시켜서 패자로 만들게 될 수도 있다. 아내는 아이가 태어난 후, 아이에게 모든 관심을 기울이면서 남편은 소홀해질 수 있다. 이 경우에 아내는 남편을 제3의 인물로 소외시킬 수 있다. 소외된 남편이 아내가 아닌 다른 사람에게서 사랑과 관심을 받는다면, 아마도 윗세대의 비극이 다시 재현될 가능성이 있다. 이렇게 되면, 아이의 눈에는 아버지는 어머니를 무시하고, 어머니는 아이를 위해 많은 것을 희

생한 사람이 되는 것이다. 그래서 어머니를 제3의 인물로 소외시키고 자신의 사랑을 찾아나가는 것에 어려움을 겪을 수 있다. 우리는 세대 간의 경계를 분명히 할 수 있어야한다. 즉 아내와 남편이 서로를 가장 아끼고 사랑하는 관계를 유지하고, 자녀와 부모를 어느 정도 소외시킬 수 있어야 한다. 이런 굳건한 부부관계를 바탕으로 부모, 자녀와 보다 건강한 관계를 맺을 수 있게 된다.

이상적인 커플로 시작해서 서로 원수가 되어 '적과의 동침'으로 끝나는 시나리오를 실현시키지 않으려면, 자신의 감정과 기대를 알고 책임지는 것에서 출발해야 할 것 같다. 우선 내가 상대방을 사랑한다는 이유로 '상대방이 내 마음에 들게 행동해야 하고, 그것이 아니면 내가 자존심 상한다.'로 분개할 권리가 있는 것이 아니다. 또한 상대방을 사랑하는 것이 자신의 의사는 돌아보지 않고, 상대방이 원하는 모습으로 살아가려고 전전긍긍하는 것도 아니다. 나의 부족함과 기대를 상대방에게 전달하고, 또 그 사람 또한 나처럼 여러 기대와 부족함이 있다는 것을 받아들이면서 둘만의 관계를 키워가는 것이다. 우리는 자신의 욕심과 약점을 상대방에게서 넘겨주기도 하며, 찾아내기도 한다. 이것은 어쩌면 불가피한 일 같다. 그래서 때로는 싸우면서 서로에 대한 기대와 실망을 밖으로 표현하기도 한다. 이는 서로에게 일시적으로 상처를 줄 수도 있지만 이러한 고통과 싸움을 통해 자신의 욕심과 기대를 찾아내서 자신에 대한 이해를 높이고 서로에게 용서를 빌며 함께 성장하는 계기로 삼을 수 있을 것이다. **F**

KAIST 테크노경영대학원 학생생활 상담센터

학생생활 상담센터는 학생들이 대학원 생활에서 느끼는 적응 및 심리적 문제해결에 도움을 주기 위한 취지로 2005년 5월 부터 개설·운영되고 있다. 매주 화, 금요일 9:00~17:00까지 운영하며, 주로 개인상담, 집단상담, 심리평가, 자문, 교육 및 연구 등의 활동을 통해 학생들이 학업을 잘 마칠 수 있도록 지원하고 있다.

상담주제

- ① 대인관계 증진, 이성애에 대한 이해 높이기
- ② 스트레스 관리, 시간관리
- ③ 건강한 식습관 형성, 바람직한 다이어트
- ④ 기타 신경증 및 성격문제: 우울증, 공포증
- ⑤ 자기이해 증진

심리검사

- ① 기본적인 성격검사: MBTI, MMPI, SCT(문장완성검사)
- ② 지능검사: K-WAIS, BGT
- ③ 투사적 성격검사: Rorschach, TAT
- ④ 종합심리검사: 위의 모든 검사를 시행함.
- ⑤ 기타검사: 진로탐색, 우울척도, 주관적 안녕감, 자존감, 섭식장애척도 등

홈페이지

http://www.kaistgsm.ac.kr/group/applicant/03/03_02.asp

“경력개발은 다양한 경험이다.”



조연주 교수
KAIST 테크노경영대학원
MBA Director

최근에 서거한 경영학의 대가 Peter Drucker는 자서전, *Adventures of a Bystander*(1994)에서 자신에게 직간접으로 많은 영향을 끼쳤던 분들에 관한 생생한 기억을 기록하고 있다. 예를 들면 자신의 할머니와 초등학교 교사였던 자매 선생님들, 정신분석학자 프로이트, GM의 경영자 알프레드 슬론 등을 거론하는 한편, 다음과 같이 현대 경영학에 대한 비판적인 일침을 가하고 있다.

우리는 너무 멀리 가버렸다. 검증되지 않은 수량화에 의존하고, 경험보다는 가정에 근거한 논쟁을 하고, 대칭적이고 형식적일 뿐인 모델을 만들고, 구체성을 지닌 견고한 현실을 다뤄보지도 않은 채 관념에서 관념으로 움직인다...

Peter Drucker가 자서전에서 얘기하고자 했던 중요한 메시지는 한 사람의 영향력 있는 경영학 대가란 고립된 연구실에서 만들어지는 게 아니라 다양한 사람들과의 다양한 교류에 의한 의미 있는 경험을 통해 비로소 탄생한다는 것을 보여주려고 했던 게 아닐까 싶다.

경력전환 성공사례

같은 맥락에서 MBA 학위는 더 이상 높은 연봉을 보장하는 학위가 아니라 장기적인 관점에서 다양한 경험을 통해 경력전환을 꾀할 수 있는 경력개발의 장으로 정의된다. 필자는 지난 *Frontier*지에서 “경력개발은 엄정한 자기평가에서 시작”하며, “MBA는 경력개발 과정”을 의미한다고 정의한 바 있다. 이를 위한 대표적인 경력개발 tool로서 해외 top-B school은 경력개발센터를 설립, 다양한 경력개발 프로그램을 통해 학생들의 다양한 분야 진출을 체계적이고 단계적으로 지원해가고 있는 추세이다. 경력개발과 관련하여 이번 호 마지막 글에서는 대표적인 경력전환 성공사례를 소개하면서, 학생 개개인이 책임지고 해야 할 일과 학교가 지원해줄 수 있는 부분에 대해 간략하게 기술하고자 한다.

KAIST MBA가 국내 다른 MBA 프로그램과 차별화되는 몇 가지 특징은 경영과 기술의 결합을 강조하는 독특한 교과과정과 이공계 출신 학생이 전체의 반 정도를 차지하여 경력전환을 원하는 학생들이 많다는 점, 자비 학생과 회사 파견자들이 골고루 섞여 있고 다양한 전공과 경력자들이 함께 어울려 졸업 후 풍부한 네트워크를 이룰 수 있다는 점 등이 있다.

이 같은 KAIST MBA의 특징을 잘 보여주면서 대표적인 경력전환 성공사례로 꼽히는 MBA 졸업생 두 명을 비교해보면 옆의 표와 같이 요약된다.

간단하게 정리한 졸업생 두 명의 공통점은 전직 엔지니어 출신이 KAIST MBA 취득 후 당초 학업목표로 세웠던 계획대로 각각 금융전문가, 마케팅전문가의 꿈을 실현했다는 사실이다. 입학 전 분명하게 세워진 학업 목표를 실현하기 위해 두 사람이 취했던 경력개발 과정은 진출 분야에 따라 각기 다른 경력경로를 밟게 되는데, 금융전문가가 되기 위한 준비과정은 계량분석 중심의 교과과정 이수 and 금융전문가 진출에 필요한 관련 자격증(FRM) 취득 등으로 요약된다. 반면 마케팅 전문가가 되기 위해서 취했던 경력개발 전략은 재학 중 다양한 학생들과 인맥을 쌓고, 각종 마케팅 관련 경진대회에 참가하는 등 인적 네트워크 활용에 적극적이고 자신의 역량을 객관적으로 검증해보는 기회를 다양하게 가진 점 등이 특히 눈에 띈다.

전직 엔지니어에서 금융 전문가나 마케팅 전문가가 되는 일은 두 가지 모두 결코 쉬운 일은 아니다. 그러나 두 사람 모두 자신만의 독특한 개성과 인품, 역량, 경험 등으로 아직도 기억에 뚜렷이 남는 학생들이기도 하다. 예를 들면, 금융전문가로 진출한 학생의 경우, 남들은 모두 버젓한 직장에 취직이 되어 모인 사은회 모임 때 유독 혼자만 백수로 참가하여 당당하게 자신을 백수로 소개한 기억이 있다. 다행히 며칠 후 자신이 그토록 원하던 회사에 취직하여 금융전문가 초년생으로 첫걸음을 시작하게 되었는데, 자신을 백수로 당당하게 소개하는 학생의 모습에서 자신의 의지를 쉽게 굽히지 않는 고집 내지 내공 같은 것이 느껴져서 결국 자신이 바라는 바를 언젠가는 이룰 것이라는 강한 믿음을 주었고, 또 결과적으로 그렇게 되었다. 한편, 마케팅 전문가를 소망했던 학생은 과정 중에 다양한 전공의 많은 학생들과 교류하는 것을 지켜보았고, 결국 회사 파견자의 눈에 들어 추천으로 해당 회사에 진출, 자신이 그토록 원하던 마케팅 업무를 할 수 있게 되었다.

〈경력전환 성공사례〉

| | | |
|--------------|---|---|
| 경력전환 | 설비 엔지니어 → 리스크 관리 전문가 | 시스템 엔지니어 → 마케팅 전문가 |
| 진출회사 | 신한 BNP 파리바 투신운용 | 삼성전자 글로벌 마케팅팀 |
| 학부전공 | 화학공학과 | 기계설계학 |
| 직장경력 | LG Engineering 공정팀 3년 | 인터넷 서비스 상품기획 및 개발 3년 |
| 장기목표 | 금융 전문가 | 마케팅 전문가 |
| 준비과정 | <ul style="list-style-type: none"> • 경력전환을 위해 자기 진단 한 후 경쟁력 있는 분야(수학)를 경력전환 기반으로 삼음. • 재무 트랙 전공으로, 재무 및 경제 관련 과목 집중 수강 • 1년차 때 자격증(FRM) 취득 | <ul style="list-style-type: none"> • 엔지니어로서 마케팅 분야 수학을 위해 MBA 진학 결정. • 2년차 여름, 컨설팅 회사 인턴십에 참여, 사업 타당성 분석 프로젝트 수행 • 경영사례 연구대회 입상, 전자상거래 사례개발 대회 입상 등 마케팅 관련 공모전에 활발히 참여 |
| 연봉협상 | <ul style="list-style-type: none"> • 전 직장 경력과 학업기간 합쳐 5년 경력 인정 받음. • 전 직장 대비 연봉 40% 이상 인상 | <ul style="list-style-type: none"> • 취업 시 전 직장 경력과 학업기간 합쳐 5년 경력 인정 받음. |
| 후배에게 하고 싶은 말 | <ul style="list-style-type: none"> • “학교에서 다양한 배경을 가진 사람들을 만나 사고의 한계를 깨라.” • “경력전환은 어렵지만 어려운 만큼 성취했을 때 기쁨 또한 크다.” | <ul style="list-style-type: none"> • “MBA 취득 후 고액 연봉을 받아 투자비용을 단기간에 회수하겠다는 생각은 버려라.” • “희망하는 분야에서 리더가 될 수 있는 역량을 갖추는 것이 우선이다.” |

몇 가지 시사점

앞의 경력전환 성공사례를 통해 시사하는 바는 다음과 같다. 먼저 재학생의 입장에서 볼 때 MBA 과정을 시작하기 전에 엄정한 자기평가에 의해 분명한 학업 목표(금융전문가 대비 마케팅전문가)를 세워야 한다는 점, 목표에 따른 세부 경력경로를 세워 교과 과정을 이수하고 관련 전문가 자격증을 따거나 전문가 트랙에 적합한 다양한 경험을 위해 관련 인턴십 경험이나 각종 대회에 나가 자기역량을 평가해보는 기회를 갖는 게 중요하다. 또한 재학 중에 우리 학교의 장점인 다양한 배경을 가진 분들과의 교류를 통해 인간적인 유대는 물론 인적 네트워크로 활용하려는 적극적인 자세가 필요하다. 더구나 회사 파견자의 직접 추천을 중요한 채용단계의 하나로 보려는 회사들이 하나 둘 늘어나면서 팀 프로젝트 활동과 관심사별 소그룹 활동, 교내외 각종 대회 참여 등을 통해 자신의 역량을 돋보일 수 있도록 더욱 힘을 필요가 있다.

학교에서는 새 해부터 경력개발센터를 본격 가동하여 Harvard 경영대학에서 개발한 CareerLeader 자기진단 프로그램을 신입생부터 실시할 예정이고, 경력개발세미나 과목을 신설하여 자기평가(who I am), 경력개발 목표 설정(strategy), 세부 실천항목(tactics) 등 체계적이고 단계적인 경력계획을 학생들이 수립하게 하려고 한다. MBA Director 외에 증원된 경력개발센터 직원과 추후 선정할 산업별 전문가와의 온라인, 오프라인 만남의 기회를 늘려 MBA 과정 첫 학기부터 2년동안 지속적인 경력개발 상담이 가능하도록 할 계획이다.

맺음말

HR의 중요한 이슈 중의 하나인 “경력개발(career development)”은 핵심인재 관리 관점에서 조직의 핵심인재들이 직장에 지속적으로 남아서 성과를 높이게 하려는 강력한 도구로서 다양한 형태의 프로그램으로 개발되고 있는 추세이다. 이를 위해 구성원이 가장 하고 싶어하는 일이 무엇인지를 파악하여 핵심역량을 최대한 발휘할 수 있도록 하고, 그 수준에 적합한 대우를 해주는 일련의 작업이 바람직한 경력개발이라고 할 때, 해당 조직과 구성원 스스로가 협업하여 만들어내야 하는 공동의 작업이기도 하다. 같은 맥락에서 MBA 과정이 장기적인 관점에서 진정한 의미의 경력개발이 되기 위해서는 학생 개개인의 분명한 목표와 다양한 경험을 하고자 하는 적극적인 자세, 경력개발센터를 통한 학교 측의 다양한 지원 프로그램이 협업으로 잘 기능할 때 결과적으로 학생 개개인의 성공적인(혹은 만족스러운) 경력전환이 비로소 가능하게 되는 것이다. **F**

KGSM에서의 자격증 취득

지난 11월 20일은 GARP가 주관하는 FRM 자격시험일 이었다. KAIST에서도 많은 학생들이 시험을 준비하고 응시하는 모습을 볼 수 있었다. 사실 FRM 뿐만 아니라, 주위를 둘러보면 학교를 다니면서, CISA, CFA, PMP 등 여러 자격증을 준비하고 있거나 이미 취득한 경우를 많이 볼 수 있다. 이번 호에서는 학생들의 자격증 준비 현황을 살펴보고 자격증 취득과 관련한 내용들을 정리해 보았다.

어떤 자격증을 준비할까?

현재 국내에서 취득할 수 있는 자격증은 국가 자격증과 국가공인 민간 자격증, 민간 자격증, 그리고 국제 자격증 등 모두 1,500여 종에 이른다. 이러한 자격증의 취득자 또한 국가 기술 자격증만 1,767만 명에 달하는데(2002년 자료 기준), 2002년 이후의 증가 추세와 통계에 잡히지 않은 국제 자격증, 민간 자격증 보유자 수를 합한다면 전체 경제활동인구 2,358만 명에 육박할 것으로 추정된다. 그러나 자격증의 효용성을 묻는 한 통계 조사에서 응답자의 57.1%가 자신이 지금 보유한 자격증의 직장 내 효용성이 없다고 대답한 것처럼 많은 자격증들이 제 역할을 제대로 수행 못하고 있는 것이 현실이다. 따라서, 자격증 준비 시 무엇보다 중요한 것은 자신에게 정말로 필요하고 가치 있는 자격증을 찾는 일일 것이다.

자신에게 필요한 자격증 선택에 대한 의견은 다양하겠지만, 일반적으로 다음과 같은 점을 고려하는 것이 좋다. 첫째, 시장의 흐름을 파악한다. 산업과 시장의 현황에 따라 자격증의 가치는 쉽게 변하기 때문에 자격증 취득시기와 실제활동시기를 예상해야 한다. 둘째, 국제적으로 공신력 있는 기관의 자격증인지를 확인한다. 아직까지는 국가 자격증이나 국내 기관 인증의 자격증은 공신력이나 취득 후 대우 측면에서 국제 자격증에 비해 다소 미흡한 면이 있다. 셋째, 자격증의 취득까지의 비용-효율 측면을 고려한다.

취업 준비의 일환, 자격증

본교 학생들이 많이 준비하는 자격증들은 크게 나눠 재무/회계 관련 자격증과 IT 관련 자격증이 있다. 재무/회계 관련 자격증으로는 CFA, AICPA, FRM이 대표적인데, 대부분의 금융권 기업들이 위 자격증들에 대하여 채용이나 승진 시 우대를 하고 있으며, 꼭 금융권 취업이 아니더라도 재무 회계 관련 자격증들은 일반 기업체나, 컨설팅 펌에서도 선호되고 있다.

이번에 FRM 시험에 응시한 박해일(금융공학 MBA 2005) 학생은 "전공에서는 45명 중 7명 정도의 학생들이 준비를 했다. 특히, 개인자격 학생이나, 금융권 경력이 없는 학생 등 졸업 후 금융업에 새로 Job을 구해야 하는 학생들이 취업 준비의 일환으로 준비하는 경우가 많았다."고 전했다. IT 분야에 관심이 많은 학생들은 주로 CISA나 PMP 자격을 선호하였다. 이는 CISA가 향후 전산 감사, 내부 감사의 강화와 관련 프로젝트의 증가에 따른 수요가 많고, PMP의 경우 대부분의 IT 업무가 프로젝트 형식으로 진행되므로 프로젝트 관리 능력이 중시되기 때문이다. 2005년 봄 본교에서 기업 설명회를 가진 국내 한 IT 컨설팅 업체의 컨설턴트는 "IT 컨설팅 업체에서 채용 시 지원자의 보유 자격증 중 유의미한 영향을 끼치는 것은 PMP와 CISA 정도이다."라고 말한 적 있다. 실제, "대기업 관련 부서에서 쌓았던 경험을 정리하는 의미에서, 올 초 MBA과정에 입학하자마자 스터디 그룹을 결성해 시험 준비를 시작했다."는 김기현 학생(MIS MBA)처럼 IT 분야 경력 관리를 위하여 위 자격증을 준비하는 학생들이 많다.

반면 CIA와 미국 보험계리사 자격증처럼 아직까지 잘 알려지지 않은 자격증에 대한 추천도 있었다. 2002년에 Sarbanes-Oxley 법이 시행된 이후로 기업 투명성 제고와 내부 감사의 중요성 증대가 화두가 되었다. 이로 인해 내부 감사 조직과 내부 감사인의 역할이 확대되면서 CIA 수요가 늘고 있다. 물론 CIA의 보유를 법적으로 명시하는 외국에 비해 아직 국내 수요는 금융권이나 컨설팅 펌에 한정되어 있기는 하나, CIA 자격증에 대한 가치 평가나 장래 전망이 좋아 관련 분야로 진출하기를 원하는 학생들에게 추천될 만 하다. 미국 보험 계리사 자격증은 국내 금융 시장에서 연금과 보험의 운영과 상품 개발의 중요성이 무엇보다 중요해질 것으로 예측되는 가운데, 방카슈랑스 도입으로 인한 은행권의 인력 수요, 신규 보험사의 증가로 인한 수요, 증권사, 투신사, 자산

운용 회사 등의 수요가 많이 발생하고 있다. 물론 매년 약 100명 가량 금감원에서 국내 인력을 양성하고 있으나, 시장에서의 대우나 평가는 아직 미국 보험 계리사 자격증이 더 높은 것이 현실이다.

자격증 취득에 앞서 충분한 자기 진단과 고민을...

앞서 소개한 몇몇 경우처럼 많은 학생들이 경력관리를 위해 자격증을 준비하거나 자격증 취득에 관심을 가지고 있다.

또한 '자격증 무용론'이 대두될 정도로 자격증의 범람 시대이기는 하나 아직 충분한 퀄리티를 가지고 경력에 플러스 될 수 있는 자격증도 분명히 있다. 그러나 자격증은 능력을 검증할 수 있는 하나의 수단이지 결코 보증수표는 아니다. 자칫 자격증 준비에 매진하다가는 학교 공부를 통한 배움이나 정말 중요한 '시장을 보는 눈'을 기를 기회를 잃을 수 있다. 자신이 왜 자격증을 필요로 하는지?, 무엇을 위해 자격증을 취득하려 하는 지에 대한 고민이 선행되어야 할 것이다.

자격증별 개요 및 소개

| 자격증구분 | 주관기관 | 시험일정 | 시험 비용 | 시험개요 및 합격 기준 | 자격 요구 사항 |
|----------------------|--------|---------------------------------------|---|--|---|
| CFA | AIMR | 매년 6월 첫주 단, 1차 시험의 경우 6월, 12월 2차례 치뤄짐 | \$735 ~ \$1,120 신청일에 따라 달라짐 | 재무관리, 통계학등 7과목에서 Total 상위 1% 평균 점수의 70% | 최초 응시한 해를 포함해 7년 이내 취득 요구. 기업분석 및 투자관련 3년 경력 |
| FRM | GARP | 매년 11월에 1회 | \$450 ~ \$850 신청일에 따라 달라짐 | Quantitative Analysis, Market Risk Measurement & Management 등 4과목에서 Total 상위 5% 점수의 75% | 재무위험관리 관련 직종에서 2년 이상의 실무 경력 |
| 미국 보험 계리사 (ASA, FSA) | S.O.A. | 응시과목별로 매년 봄, 가을 나누어서 치뤄짐 | | ASA-Actuarial Models, Actuarial Modeling 등 6과목 FSA-ASA 취득 후 Applied Actuarial Modeling 등 두 과목 추가 시험 | ASA- 시험 코스 통과 후 Associateship Professionalism Course 이수 FSA- Professional Development Requirement, Fellowship Admissions Course 이수 |
| AICPA | AICPA | 1차 시험만 있으며 CBT 방식으로 1년에 4회 치뤄짐 | Total : \$470 | Financial Accounting & Reporting 등 4과목에 100점 만점에 75점 이상 | 주 별로 응시 요건 및 자격 수여 요건이 다름. 일반적으로 재무, 경제, 경영 관련 교과목 이수를 요구 |
| CIA | IIA | 매년 5월, 11월 셋째주 수요일, 목요일 | 학생: 195,000원 회원: 510,000원 비회원: 530,000원 | Conducting the Internal Audit Engagement 등 4개 part에 Total 750만점 중 600점 이상 합격. 과목 별 부분합격 인정 | 2년 이상의 내부 감사 관련 실무 경력 요구 |
| CISA | ISACA | 매년 6월에 1회 | 회원: \$295~345 비회원: \$415~465 | 정보시스템 감사, 정보 자산의 보호등 7과목에서 평균 75점 이상 | IT 감사, 통제, 보안 분야에서 5년 이상의 경력 |
| PMP | PMI | CBT 시험 방식으로 수험료 수험 후 1년 이내 원하는 일정에 응시 | PMI 회원: \$405 비회원: \$555 회원 가입비: \$129 | Time management, Cost Management 등 8과목에서 200점 만점 기준으로 137점 이상 합격 | 학사 학위 기준 과거 6년 이내 4,500시간 이상의 PM 실무 경력. 35시간 이상의 PM 실무 교육 이수 |

오세준(테크노 MBA 2000학번, CFA, FRM 합격)



CFA를 준비하게 된 동기는 무엇입니까?

저는 건축을 전공하고 2000년에 테크노경영대학원에 입학했습니다. KGSM에 입학한 것은 이전까지와는 다른 새로운 기회를 찾기 위해서였고, 1년을 다니면서 결국 자기 개발이 가장 중요하다는 걸 알았습니다. 앞으로 투자 회사나 은행 등 금융업에서 일하고 싶었기에 금융 관련 자격증을 알아봤고 희소성이나 자격증이 주는 가치를 따져봐서 CFA를 선택했습니다. 2001년부터 공군 장교로 3년간 복무했는데 다행히 CFA 시험을 위하여 잘 활용할 수 있었습니다.

시험 준비 과정과 CFA 시험에 대해 말씀 부탁드립니다.

2001년부터 준비를 시작해서, 2002년에 Level 1, 2004년에 Level 2, 이번 2005년 6월에 Level 3 시험을 최종적으로 보고 얼마 전에 합격 통지를 받았습니다. 다만, 2003년에는 Level 2 시험을 봤으나 떨어지고, 그 해 11월에 FRM 시험을 봐서 합격했습니다. FRM 시험의 경우 CFA 공부와 관련되는 내용이 많아서 큰 어려움 없이 합격할 수 있었습니다. Level 1 시험의 경우 CFA 윤리 등 인문적인 내용도 나오고 넓은 범위에 걸쳐서 얇은 내용이 출제됩니다. 반면, 상위 레벨로 올라가면 valuation, portfolio 관리 등 깊은 수준의 지식과 이해를 요구하는 문제가 출제됩니다. 사실 특별한 시험의 팁은 없습니다만, CFA에 관심 있는 분은 될 수 있는 한 빨리 시작하라는 말씀을 드리고 싶습니다.

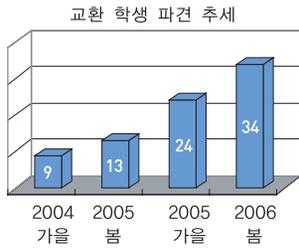
정 석 기자

Global Business School로의 행진

1995년 세계무역기구(WTO) 체제가 시작되면서, 전 세계 각국은 이념과 체제를 초월하여 무한 경쟁 시대로 진입하고 있다. 이 체제는 공산품과 농산물 및 서비스 교역에까지 무역 자유화를 추구하고 있다. 이러한 시장 개방에 맞춰 우수 기업들은 세계 시장을 대상으로 한 비즈니스에 초점을 맞추고 있으며, 국제화 시장을 공략할 수 있는 Global Mind를 갖춘 인재들을 찾고 있다. 이러한 면에서 학교의 국제화를 위한 노력은 장기적인 발전을 위한 초석임이 분명하다. 그렇다면 학교에서 이루어지고 있는 국제화 활동에는 어떠한 것들이 있을까? Exchange Program, 노스웨스턴 로스쿨과의 MOU 체결, 이 밖에 다른 비중 있는 국제화 프로그램에 대한 소개를 통해 현황을 살펴보자.

중국 칭화(淸華) 대학과의 Exchange Program 진행

| 국 가 | 학 교 명 | 국 가 | 학 교 명 |
|-------------|--|----------|---|
| Australia | Royal Melbourne Institute of Technology (R.M.I.T.) | Poland | Warsaw School of Economics |
| | | Sweden | Stockholm University |
| China | Tsinghua University (2006) | Swiss | University of St. Gallen |
| | Jiao Tong University | | |
| Czech | Czech Technical University | Taiwan | National Chengchi University |
| Denmark | Copenhagen Business School | | National Taiwan University |
| France | CERAM Sophia Antipolis School of Management & Technology | Thailand | Asian Institute of Technology |
| | ESCP-EAP European School of Management | | Sasin, Chulalongkorn University |
| | INSEAD | India | Indian Institute of Management, Ahmedabad |
| Finland | Helsinki University of Technology | | Indian Institute of Management - Calcutta |
| | | | Indian School of Business |
| Germany | Stuttgart Institute of Management and Technology | U.S.A. | Arizona State University |
| | University of Mannheim | | Pepperdine University |
| | European Business School | | Rensselaer Polytechnic Institute |
| Italy | SDA Bocconi | | Seattle University |
| Japan | Keio University | | UC Irvine |
| Mexico | EGADE-Tecnologico de Monterrey | | UC Santa Barbara |
| Netherlands | Delft University of Technology | | University of Illinois-U.C. |
| | University of Groningen | | University of San Francisco |
| NewZealand | University of Otago | | University of Southern California |
| Norway | Norwegian School of Management | | University of Washington |
| Philippine | Asian Institute of Management | | |



현재까지 본교와 교환 협정을 맺은 해외 학교는 29개로 17명의 교환 학생과 24명의 파견 학생이 Exchange Program에 참여하고 있다.

최근 본교 파견 학생 수는 꾸준히 증가하고 있는 추세이며, 파견 대학의 분포는 유럽이나 미국 등의 서구권 학교들 보다 태국이나 대만 등의 아시아권 학교들의 비중이 협정 체결 학교 수에 비해 큰 특징이 있다. 이는 본교 학생들이 세계의 주목을 받고 있는 중국을 필두로 한 아시아권 시장과 경영에 많은 관심을 가지고 있음이 반영된 것이다. 우리가 주목할 만한 교환 학교는 2006년부터 본교와 Exchange Program을 시작하는 중국의 칭화 대학이다. 칭화 대학은 1911년 미국유학생 양성기관으로 설립되어 과학, 경제·경영, 건축 등의 학부로 구성된 중국 최고의 국립대학중 하나다. 지난 8월 상하이에서 열린 '2005년 세계 CEO대회'에서 발표한 중국대학 MBA 순위에서 칭화대가 베이징대를 누르고 1위를 차지했다. 칭화대에는 IMBA(International MBA), FMBA(Full-time MBA), PMBA(Part-time MBA), SMBA(Spring MBA), EMBA(Executive MBA) 등의 과정이 있으며 학비는 과정에 따라 학기별로 6만~25만 위안(약 780만~3250만원) 수준이다. 중국이 '세계의 공장'으로 떠오르면서 MBA학위 소지자에 대한 수요가 급증하고 있어 칭화 MBA에 대한 인기는 급상승 중이다.

Northwestern 로스쿨 LLM(법학석사과정)과 MOU 체결

본교는 지난 2005년 11월 ABA(American BAR Association: 미국 변호사시험협회) 인증을 받은 미국의 명문 Northwestern 로스쿨과 MOU를 체결했다.

지난 12월13일, 12월15일 양일간 입학설명회를 개최한 'KAIST-노스웨스턴 로스쿨 LLM 프로그램'은 노스웨스턴대 로스쿨의 정규 'LLM' 학위프로그램을 KAIST 테크노경영대학원 고위경영자과정으로 개설해 국내에서 미국 현지 교수들의 방문 수업을 통해 노스웨스턴 대학의 법학석사 학위(LLM)와 KAIST 고위경영자과정 수료증을 함께 취득할 수 있도록 한다.

그 외에도 KAIST와 노스웨스턴 로스쿨이 MBA와 LLM 학위를 동시에 부여하는 'LLM-MBA 공동학위과정'과 법조인들이 개방화되는 법률시장에서 경쟁력을 갖추 수 있도록 효율적 경영능력 함양과 의뢰인들이 처한 글로벌 비즈니스 환경을 이해하는 경영전반의 지식을 자본시장, 지적재산권, 통상 등의 관련 법과자본시장, 지적재산권, 통상 등의 법과 연관해 가르치는 '법조인을 위한 MBA과정'을 개설할 예정이다.

국제화 프로그램

이밖에도 KAIST 테크노경영대학원에서는 여러 해외연수 프로그램을 통해 국제화에 대한 학생들의 니즈를 충족시키고 있다. 금융공학 MBA는 2년차 봄학기에 필수적으로 University of Illinois at Urbana-Champaign, University of California at Irvine, Ohio State University, University of Maryland 등으로 연수를 떠난다. 이 프로그램은 현지학습 및 연구 목적뿐만 아니라 해외 금융 전문 인력들과의 공동학습, 연구 및 교류를 통한 세계적인 네트워크 형성에 그 주된 목적이 있다.

테크노 MBA의 경우 범세계적 시야를 가진 경영자를 양성한다는 교육 목표 아래 여름 방학 및 겨울 방학을 통한 해외연수 프로그램을 운영하고 있다. 여름에는 미국에서, 겨울에는 중국 문화 탐방과 산업 시찰을 목적으로 상하이 및 북경 프로그램을 준비 중이다.

또한 다양한 국제화 프로그램을 지원하기 위한 경매 행사(Auction)가 매년 열리고 있다. 이 행사는 미국과 중국 해외연수 프로그램, 국제 인턴십 프로그램, 해외 Case Competition 참가자, 해외 파견 교환학생 프로그램, 개발도상국에서 학교로 오는 유치 교환학생 프로그램지원을 목적으로 한다. 가장 인기가 있는 경매품으로는 세계적인 기업의 임원들과의 점심 식사와 인터뷰 기회를 제공하는 파워 런치(Power Lunch)가 있는데, 올해의 경우 박성주 대학원장을 비롯해 Tami Overby(President, AMCHAM), 김성주(CEO, Sungjoo International), ED Kang(VP, Morgan Stanley), Jae Choi(Partner, McKinsey) 등이 참여했다.

테크노경영대학원의 국제화 프로그램은 점차적으로 확대, 다각화 되어가고 있지만, 국내에서 독보적인 위치를 선점하고 국제적 인지도를 높이기 위해서는 아직 가야할 길이 멀다. 구체적인 전략과 적극적인 실행으로 앞으로 진일보한 모습으로 거듭나기를 기대한다. **F**



전필상 기자

‘(주)기술과 가치’ 통한 기술혁신과 가치창조



현재호 동문
(경영과학 박사 92년 졸업)

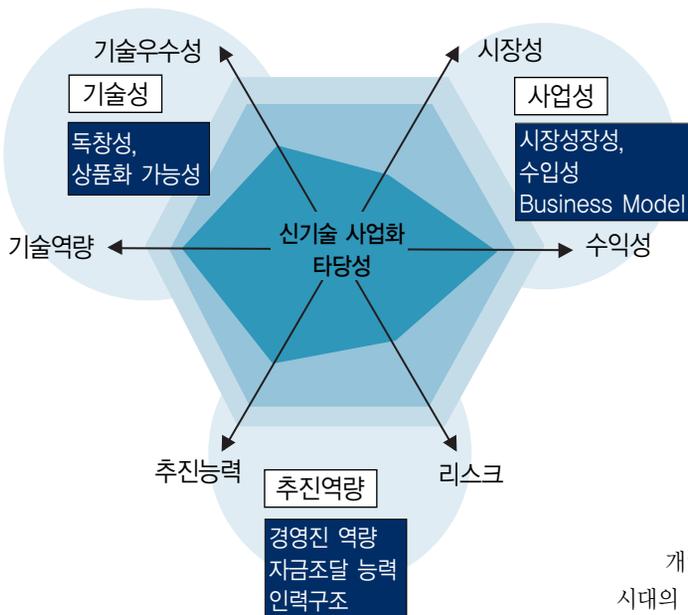
“일할 수 있는 여건을 주도적으로 개척하고자 창업”

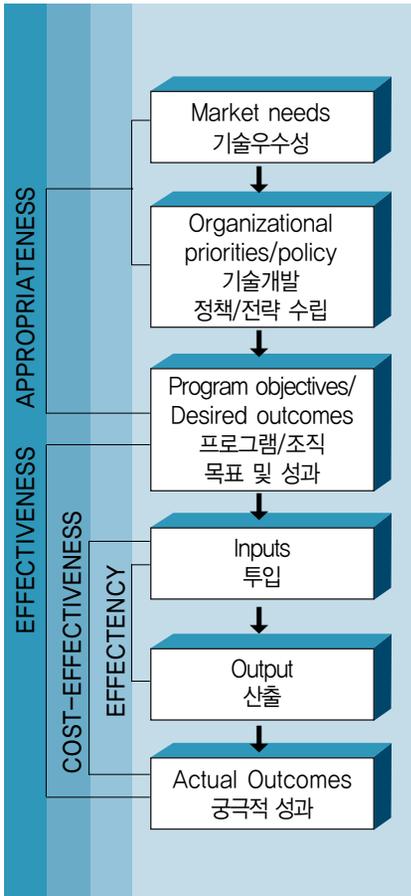
KAIST 경영과학 박사 출신 3명(이철원, 임윤철, 현재호)이 공동으로 창업한 ‘(주)기술과 가치’는 2000년 3월 그 힘찬 문을 열었다. KAIST 시절부터 과학기술정책연구원(STEPI)에 근무하기까지 10년 이상을 동고동락해온 3인의 뜻을 모아 설립한 (주)기술과 가치. 이 곳에는 미래를 이끌어가는 KAIST인의 강한 의지가 담겨있다. 안정적으로 일할 수 있는 직장을 마다하고 창업을 하게 된 동기를 묻자 현재호 동문은 “70세 이후까지 일할 수 있는 여건을 주도적으로 개척해야 한다는 생각이 들었습니다. 머지않은 미래에 기술경영컨설팅비즈니스가 자리를 잡을 것이라는 확신이 있었고, 나이 40이 넘기 전에 새로운 도전을 해야겠다는 마음이 들었습니다.”라며 자신 있게 대답했다. 그는 ‘(주)기술과 가치’가 성장해 온 과정에서 선후배의 많은 후원이 있었음도 빼놓지 않았다.

“기술혁신과 가치창조”라는 블루오션

현재호 동문은 21세기 지식기반 경제사회를 살아가는 우리 모두의 화두로 떠오른 “기술혁신”과 “가치창조”에서 블루오션을 찾았다고 한다.

‘(주)기술과 가치’의 주요 사업분야로는 기술전략컨설팅을 들 수 있다. 이는 연구소의 발전전략을 수립하고, 투자할 분야를 찾아 연구개발프로그램을 기획하는 일이다. 정부는 5년마다 정권이 바뀌고 출연(연)은 3년마다 기관장이 바뀌기 때문에 새로운 로드맵을 작성해야 하는 수요가 발생할 것이라는 데에 착안하였다. 두 번째로는 전략적 지적 자산 관리에 대한 서비스에도 힘쓰고 있다. 21세기는 기업가치의 80% 정도가 무형의 지적 자산에 의해서 결정된다. 무형의 지적 자산을 어떻게 관리하느냐가 개인, 기업, 국가의 가치를 결정하게 될 것이라는 시대의 흐름을 예견하고 대비하였다. 이 외에도 연구개발프로세스 리엔지니어링, 경제성 분석 및 성과평가 등 KAIST에서의 전공을 살려 시대의 요구에 빠르게 대응하는 사업으로 발전시켰다.





“KAIST 생활은 소중한 자산”

현재호 동문이 기억하는 KAIST에서의 생활은 어떠할까? 그는 1984년 KAIST 경영과학과 석사과정에 입학하여 1992년 박사과정을 졸업하기까지 “교수님과 연구실 선배들로부터 생활패턴과 논리적 사고방식을 체험하면서 일하는 방법을 다듬었던 시기”였다고 회고하였다. 박사과정에 입학하면서 외부 수탁 연구프로젝트에 참여할 수 있는 기회를 가지게 되었고, 이를 통하여 얻은 지식은 소중한 자산으로 지금까지도 많은 도움이 되고 있다고 한다. 그리고, KAIST가 학생들이 연구를 하도록 완벽한 환경을 제공한다는 점을 장점으로 들었다. 평소에는 친구들과 테니스를 치고, 주말이면 북한산 등산을 즐기는 생활을 통하여 심신의 건강을 유지하였고, 스트레스 해소를 위해서 틈틈이 즐기던 연구실 선배들과의 게임은 생활의 활력소로서 연구실 선배들과의 공동체 의식을 형성하는데 도움이 되었다며 미소지었다.

“인적 네트워크 자산을 관리하라”

지금도 밤늦게까지 연구실의 불을 밝히는 후배들에게 조언 한마디를 부탁하였다. 이에 대해 현동문은 “실력은 기본이고, 실력보다 더 중요한 것은 네트워크자산과 타인과 협력할 수 있는 능력이다.”라고 힘주어 말한다. “사회에서 닥치는 문제를 해결하는데 있어서 개인이 혼자서 해결할 수 있는 문제는 30%에 불과합니다. 나머지 70%정도는 타인의 도움으로 해결할 수 있습니다. 이러한 관점에서 보자면 인적 네트워크자산과 타인이 보유하고 있는 능력의 활용이 매우 중요합니다. 인적 네트워크자산을 관리하는 습관과 프로젝트를 기획하고 관리하는 능력, 그리고 커뮤니케이션 기술을 익히는데 최선을 다하십시오.”

허자는 기자

SC제일은행 신임 부행장겸 투자금융 대표



김은상 동문
(산업공학 석사 80졸업)

지난 11월1일, SC제일은행은 신설 투자금융 부문을 이끌어 나갈 수장으로 그 동안 국내 투자은행 및 금융서비스 부문에서 탁월한 능력을 인정 받은 김은상 동문을 임명했다. 김은상 신임 부행장겸 투자금융대표는 국내 은행 및 기업부문에서 25년간 몸담아 왔으며 모건스탠리 한국 지점장, 씨티그룹증권 대표이사 사장 등을 역임한 바 있다.

SC 제일은행의 존 필메리디스 행장은, “김은상씨를 부행장으로 임명한 것은 국내 시장에서 보다 다양한 금융상품을 선보이려는 당행의 의지를 다시 한번 천명한 것이다. 그의 경험을 감안할 때, 앞으로 SC제일은행 내에서 중요한 역할을 담당할 것”이라고 설명했다. 아울러 “기업 고객들에게 보다 혁신적인 금융 상품과 서비스를 제공함으로써 우리는 국내 기업금융 부문에서 주도적인 역할을 수행해 나갈 것이다”라고 강조했다.

진정한 기업가정신의 구현



박상룡 동문
(테크노 MBA 97졸업)

“MBA 재학시절 기말프로젝트 등을 통한 팀원들과의 협조관계가 중요하였음을 재인식. 한 조직의 구성원들이 모여 각자의 분야를 토론, 협의, 결론을 도출하는 과정이야말로 경영활동의 한 단면...”

조직원에서 한 조직의 수장으로. 이번 호에서는 KAIST MBA 출범 10주년을 즈음하여, 1기 졸업생 박상용(한국기구찌 대표) 동문을 소개한다. 박상용 동문은 삼성 재직 후 독립, 현재는 한국기구찌의 대표로, 진정한 기업가정신의 구현을 위해 경영일선에서 구슬땀을 흘리고 있다.

현재 경영하고 계신 기업 ‘한국기구찌’의 영업활동과 그 시장에 대해 소개해 주십시오.

한국기구찌는 플라스틱금형 제작 및 양산사출을 그 주요제품으로 하고 있으며, 일본으로의 수출이 전체 매출의 90%를 차지하고 있습니다. 주요 일본 수출품목은 사무자동화 기기(OA)인 복사기, 프린터 등 관련 제품의 금형이며 최근에는 휴대단말기용 금형의 수요가 큰 폭으로 증가하고 있는 형편입니다. 이밖에 국내에서 이루어지고 있는 매출(약 10%)은 MP3플레이어, 휴대단말기, 모니터 등 IT제품에 공급되는 금형이 대부분이지요.

일본의 경우에는 10년이 넘는 거래관계를 유지하여 장기 신용을 구축한 곳이 많아 비교적 안정적으로 영업이 이루어지고 있지만, 국내 시장은 현재 경기가 침체된 상태인데다, 기반기술 부족으로 진입장벽이 낮은 분야의 제품은 인건비가 낮은 외국에 생산하는 관계로 수주물량이 상당히 유동적인 편입니다.

과기회의 회원사들도 대동소이한 시장상황에 있는데, 이를 당사의 기술력 및 가격경쟁력으로 지원하여 회원사의 경쟁력이 향상되는 데 기여하고, 기술우위의 제품이 세계시장을 석권하게끔 지원하면 서로 상생의 협력관계가 이루어질 것으로 기대하고 있습니다.



실제 경영자로서 경영일선에서 일하면서 겪게 되는 어려움은 어떤 것들이 있었습니까?

기술의 드라이브와 시장이 적절하게 대응되지 않으면 생존 및 성장이 어려운 것은 자명한 사실입니다. 따라서 기술적인 구동력을 갖추기 위해 연구개발 투자를 통한 기술축적을 지속적으로 추구하며 관련시장을 끊임없이 창출하여야 하는데, 이를 추진하

기 위한 자금의 여력을 갖추기가 어려웠지요. 3년간 각고의 노력 끝에 지난해(2004년 12월) 결과적으로 고속가공기를 수입할 수 있었던 것이 무척 기억에 남습니다.

어려움 속에 기업을 경영하면서 느낀 점은, MBA 재학 시절 기말프로젝트나 비즈니스게임 등을 통한 지인들과의 원만한 협조관계가 상당히 중요하였음을 재인식하게 되었다는 것입니다. 한 조직의 구성원들이 모여 각자의 맡겨진 전문분야를 준비하고, 이를 토론을 거쳐 협의 후 결론을 도출하는 모습이야말로 경영이라는 광범위한 개념을 한마디로 축약할 수 있는 것이라고 생각하게 되었습니다.

과거, 큰 조직에 소속되어 일하실 때와 지금 경영자로서 차이에 대한 소감이 있다면 어떤 것입니까?

인원이 많지 않은 중소기업에서, 기술적으로나 마케팅적으로 회사가 시장 내에서 존재하는 위치를 정확히 인지하고, 이를 기술적, 영업적인 측면으로 성장시켜 가려는 활동에 동참할 수 있는 인력이 많지 않다는 점을 절감했습니다. 대표가 이를 교육시킬 수는 있으나, 근본적으로 평소 학습과정에서 이러한 기본인식을 갖춘 사람이 많이 있기를 기대하는 것이지요.

그러나 소수의 인력을 갖춘 기업일수록, 역설적으로 말하면 몇 배의 성장 잠재력을 갖출 수 있는 기회이며, 실천의 장이 될 수 있다고 확실하게 말씀드릴 수 있습니다. 이는 작은 조직일수록 마케팅, 조직 갈등, 물류, 기술 경영, 외국어, 리더십 등의 역량이 빠르게 현실 시장에 반영되며, 조직이 전략에 맞추어 변신하며, 진화하는 속도가 눈에 보일 수 있기 때문입니다.

‘과기회’는 어떤 모임이며 이의 성격과 활동은 무엇입니까?

과기회는 KAIST 출신 기업인들의 모임으로 회원사간의 친목과 업무협조를 도모하고 있는 단체입니다. 2005년부터는 회원사를 직접 방문하여 모임을 가짐으로써, 회원사현장을 직접 견학하고 이를 업무협조 차원에서 광범위하게 활용하고 있어, 모임이 많이 활성화된 측면이 있습니다. 금년에 방문한 회원사로는 퓨처시스템(김광태 회장), 새로텍(박상인 사장), 잉크테크(정광춘 회장), 한국기꾸찌(박상용 사장) 등 4개사이며 내년에 방문 신청한 업체도 상당 수 있습니다. 앞으로도 많은 우리 한국과학기술원 출신 동문기업인들의 적극적인 참여로 한국의 유망 벤처기업업계를 선도할 수 있는 바로미터가 될 수 있기를 희망합니다. **F**

한세원 기자

박찬기 동문, 한국물류협회장상 수상



박찬기 동문
(테크노 MBA
2002졸업)

박찬기 포스코 과장은 환경친화적이며 자원 재활용성이 뛰어난 표준(T-11형) 스틸 팔레트 개발과 포스코 내 사용 팔레트 풀(Pool) 시스템 도입·운영에 의한 기업 물류비 절감으로 물류 경쟁력 향상에 기여한 공로를 인정받아 한국물류협회장상을 수상했다.

박찬기 동문은 포스코 납품 원부자재 공급사 대상 표준 팔레트 사용 확대를 위한 세미나와 설명회를 실시하고, 표준 팔레트 미사용 거래처를 대상으로 설명회 등 홍보활동을 통해 표준 팔레트 적용을 유도했고, 물류관련 분야, 특히 제철소 내 원부자재 공급부문 물류 합리화에 관심을 기울였으며 이 과정에서 신 소재(스틸)에 의한 팔레트 개발·보급에 기여했다.

2002년에는 국내 팔레트 사용실태와 시장 규모를 조사했으며 일본과 선진국 팔레트 제품개발 현황도 연구했다.

동문모임, 기별 모임이 시초 되어야



지난 12월 3일 테크노 MBA 2003학번 동기총회(회장: 김용만)가 열렸다. 졸업 후 처음으로 갖는 단체모임인 만큼, 이날 참석한 40명의 동기들은 5시간 동안 이상 동문모임 발전을 위해 업종별/지역별 모임, 멘토링 프로그램 활성화 방안, 학교 프로그램과의 동문의 연계 확대 등의 내용으로 구체적인 논의를 하고, 자연스런 분위기에서 서로의 근황을 물으며 친교를 나누었다. 앞으로 기별 모임이 동문 네트워크 활성화의 촉진제가 되기를 기대한다.

고객감동, 정도경영으로 “가슴에 남는 기업” 실현

(주)EMW 안테나 대표 류병훈 사장(최고텔레콤경영자과정 7기)은 약 20여년을 자동차 원격시동기 제조사업을 운영하다가 지난 98년 고부가가치 부품인 안테나 사업으로 전향하였다. (주)EMW 안테나는 무선통신용 소형안테나 전문회사로 매년 100% 이상의 순이익 성장률을 달성하고 있으며 나아가 지난 11월 29일에 KOSDAQ 시장에 성공적으로 상장하게 됨으로써 한 단계 더 높이 도약할 수 있는 계기를 마련하였다.



(주)EMW 안테나 류병훈 사장

핵심기술에 대한 확고한 믿음과 고정관념을 깨뜨림으로써 일궈낸 성공 신화

류병훈 사장은 최근 알려진 KOSDAQ 상장과 관련해 성공 원인을 핵심기술력에 대한 확고한 믿음 그리고 고정관념의 탈피를 꼽았다. “창업할 당시 국내 안테나 시장은 해외 업체에 의해 거의 잠식되어 있었습니다. 안테나는 그 자체로는 도체 막대 하나라고 생각할 수 있을 정도로 단순한 부품입니다. 그러나 RF(고주파) 신호에 대하여 동작한다는 특성 때문에 해석적인 접근은 거의 불가능하고 뉴메리컬 메소드를 이용하지 않으면 설계가 어렵습니다. 이러한 기술적 어려움으로 국내 업체들은 그 당시 안테나 분야에서 경쟁력을 갖추지 못했는데, 저는 영세한 자본, 부족한 시설에도 핵심기술력만 인정 받을 수 있다면 경쟁력을 갖출 것이

라는 믿음을 가지고 꾸준히 안테나를 개발하였습니다. 또한, 안테나에서 이득과 대역폭을 동시에 향상시키는 기술을 개발함으로써 성공할 수 있었습니다. 비록 이러한 기술을 업계 사람들에게 이해시키는데 꽤 많은 시간이 걸렸지만 결국 그러한 기술을 개발하게 되었습니다.”

미래를 준비하는 경영인이 제시하는 성공 열쇠: 변화와 혁신

“(주)EMW 안테나”는 ‘직무발명 보상제’라는 독특한 제도를 실시하며 지속적으로 특허와 실용신안 출원을 장려한다. ‘혁신’과 ‘변화’를 중대하게 고려하는 이유를 “지금과 같이 정보가 개방되고 세계 각국의 원료와 자본을 쉽게 얻을 수 있는 산업 구조에서는 자본이나 원재료의 이점이 경쟁우위가 되는 것은 불가능합니다. 따라서 경쟁 우위를 갖지 못하면 경쟁자의 모방과 추격으로부터 자유로울 수 없겠지요. 또한 미래 사회는 전문화 사회가 될 것이라고 생각합니다. 이러한 관점에서, EMW 안테나는 경쟁자의 모방을 막고 경쟁 우위를 확보하는 수단으로서 계속적으로 특허를 출원하고 있으며, 연구 개발에 지속적인 투자를 하여 안테나 전문 기업으로서의 입지를 다지고 있습니다.”라고 설명한다.

벤처경영에서 얻은 교훈: 나눔의 미덕

류병훈 사장은 벤처기업을 경영하며 “나눔의 미덕”의 중요성을 알게 되었고 또 항상 이를 실현하려고 노력한다. “벤처기업의 성공은 구성원 모두의 노력 없이는 불가능한 바, 노력의 결과에 대한 “나눔의 미덕”을 벤처산업 성장의 중요한 요인으로 인식하고 있습니다.” 이러한 이유에서 ‘(주)EMB 안테나’는 그간 재단법인 천주교수원교구유지재단 및 서울가톨릭사회 복지회를 후원해 왔다.

앞으로의 나의 모습

“한참 재롱을 부리는 늦둥이 딸이 있습니다. 10년 후쯤 이 아이가 자랐을 때 “돈 많은 부자 아빠도, 힘있는 권력가도 아닌 한 분야에서 최선을 다하는 자랑스러운 아버지”라고 당당히 말할 수 있고, 안테나 분야에서 일가를 이룬 기업의 대표로 기억되기를 희망합니다.”라고 말하는 그에게서 성공에 대한 야망뿐 아니라 그 이면에 있는 한 아버지로서의 소박한 꿈을 엿볼 수 있다.

KAIST가 준 선물: 지식 그리고 사람

KAIST ATM 7기 과정을 통해 뛰어난 학식을 갖춘 교수님들로부터 많은 지식을 전달 받았으며 이는 기업경영에 많은 도움이 되었고 동기들과의 친밀한 네트워크를 구축하며 즐겁고 유익한 시간을 보냈다고 회고했다. 미소를 머금으며 잠시 회상에 젖은 모습에서 그의 마음을 다시 확인 할 수 있었다.

KAIST 동문과 후배들에게 한 마디

“국가의 경쟁력은 그 국가 내 기업의 경쟁력이며, 기업의 경쟁력은 결국 그 기업의 사람으로부터 나오는 것입니다. 저 같이 기업을 하는 사람들은 사람의 중요성을 누구보다 잘 알고 있습니다. 여러분들은 모두 국가의 경쟁력을 책임지고 있는 분들이며, 국내 최고의 학교에 다니고 있는 이상 그 책임은 더욱 크다고 하겠습니다. 특히 중소기업에서도 이러한 개인의 역량을 키우고 발휘해 주시기를 바랍니다.”

과연 카이스트에서 무엇을 얻을 수 있을까? 학교를 입학하고 선배들과의 상견례 자리에서 선배들은 한결같이 인맥을 넓히려는 얘기를 한다. 카이스트에 대한 기억 중 인맥, 동문들과의 네트워크를 강조하는 류 동문을 통해 다시 한번 주위 사람들을 되돌아 보는 기회를 가졌다. **F**

박주영 기자



홍릉의 추억에 물들다.

학교는 늘 강의실과 랩실 그리고 복도마다 공부 열기 때문에 김이 펴질 난다. 테크노인들은 수업시간이나 학습할 때는 언제나 진지하지만 열정과 끼도 뽐낼 뭉쳤다.

올해 개최된 “KGSM 추억만들기” 가을축제와 동문초청 행사인 “홍릉단풍길 걷기”는 은행잎처럼 테크노인들을 노란 추억으로 물들였다. 그 뜨거운 열정과 감성의 현장을 다시 돌아 보자.

2005 KGSM 추억 만들기, 가을축제

지난 11월 3일 2층 아트리움에서 열렸던 “KGSM 추억 만들기” 가을축제는 총학생회(회장 성노권) 주최로 학교 축제로는 처음 개최된 행사였다. 학생들과 교수, 직원 600 여명이 참가한 이번 행사는 다채로운 이벤트는 물론, 무엇보다도 학생들의 적극적인 참여가 돋보였다. 스타크래프트 결승대회 지상중계를 시작으로 전공별 팔씨름 대회, 경희대 댄스 동아리 초청 공연이 이어졌고, KGSM 중창단 공연과 골든벨 퀴즈프로그램, 특히 장기자랑 대회는 행사의 분위기를 한층 고조시켰다. Jukebox의 공연을 마지막으로 오후 5시30분부터 시작된 이번 행사는 밤 12시가 넘는 한밤 중까지 그 열기가 이어졌다.

학생회장 성노권 학생(테크노MBA 1년차)은 “KGSM 학교생활은 강도 높은 교육으로 여유 없는 건조한 생활이 될 수도 있는데, 학업에 지치고 메마른 정서에 활력을 불어넣어줄 방법으로 ‘추억만들기’를 기획하게 되었다.”고 말하며 “추억만들기가 단순한 축제가 아닌 좋은 전통으로 자리잡기를 바란다.”고 강조했다.

동문들 한 자리에, 2005 홍릉 단풍길 걷기

서울의 별천지 “홍릉”

테크노경영대학원은 공기가 좋고 아름다운 서울 속 전원예 위치해 있다. 영취원과 세종대왕기념관 그리고 연구 기관들을 따라 늘어선 울창한 가로수를 따라 학교에 드나드는 길은 언제나 마음을 행복하게 해준다. 가을이면 교정은 온통 은행나무로 노랗게 물들어 버리는 홍릉의 가을. “홍릉 단풍길 걷기”는 도심 속 숲이 주는 여유와 학창시절의 추억을 가족과 함께 듬뿍 나눌 수 있도록 마련된 자리이다.



지난 10월 30일 교정 및 홍릉수목원에서 진행된 이번 행사에는 180여 명의 동문과 가족, 교수, 재학생 도우미들이 참석했다. 참가자들의 적극적인 참여와 끼가 발산된 즐거움과 낭만의 현장을 다시 한번 돌아 본다.



2005 KGSM 추억만들기, 가을축제

- ① 아트리움 밖 야외 정원에서 저녁식사가 제공되었다. 해질 무렵 학교의 조명과 따뜻한 식사 온기가 어우러진 멋진 분위기가 오르기 시작.
- ② 접전이 가장 치열했던 남자 팔씨름 대회. 테크노MBA 2년차 서인호군과 스웨덴 교환학생인 에릭 군. 남자 최종우승은 테크노MBA 1년차 임준영 군이, 여자 최종우승은 테크노MBA 1년차 김길선 양이 차지했다.
- ③ “파티는 즐거워~!” 오랜만에 학교에서 마음껏 놀아본다는 교환학생들.
- ④ 조연주 교수님과 조류베리 교수님의 사회 및 문제출제로 진행된 “KGSM 도전 골든벨”. 문제의 난이도보다 더 어려웠던 순간, “조류베리 교수님... 문제가 뭐라구요? What did you say?...”
- ⑤ “장기자랑 대회” 대상은 텔레콤 MBA “맨발의 청춘”에게 돌아갔다. 노래 제목 때문인지 모두 맨발로 춤을 추고 있는데 “어, 거기 맨 앞에 누구시더라? 교수님 마저...”, 조 모 교수님, “학생들이 끌고 나왔는데 나도 한번 춰 볼까? 아, 내 인기는 식을 줄 몰라.”
- ⑥ 사회를 맡은 경영공학의 조현 군과 김사라 양. “테크노경영대학원에 저런 미남 미녀가 있었다니...”
- ⑦ 행사를 준비한 학생회 간부들. 행사진행, 경품준비, 와인판매 등 “추억만들기” 제조자들. 수고 많으셨어요~~.

신은정 기자



“댄스 공연에서 열심히 끼를 발휘하는 아이들과 가족들”



“뛰어난 화음과 멋스런 음색으로 앵콜을 받았던 재학생 공연, KGSM 남성 4중창(아카펠라)”

동문들이 한 자리에,
2005 홍릉 단풍길 걷기



“홍릉수목원으로 출발... 낙엽 밟으며 맑은 공기 마음껏~”





“학교에서, 흥릉수목원에서 가족들과 행복한 시간~. 그리고 해맑은 아이들의 웃음”

선택의 심리학

6가지 초콜릿 중 하나를 선택했을 때와 30가지 중 한 가지를 선택했을 때, 당신은 어떤 대안에서 더 만족할 수 있을까? 보통 사람들은 6가지 중 한 가지를 선택했을 때 더 만족한다고 한다. 일반적으로 생각했을 때 선택의 폭이 더 넓을 때 사람들은 더 만족할 수 있다고 생각하지만 연구자들은 대안이 많은 선택은 소비자들에게 결정과 관련된 노력을 많이 요구하기 때문에 만족감을 떨어뜨릴 수 있다고 설명한다. 하지만 현대인들은 왜 30가지 선택 중 일부를 무시하고 6가지 선택인 것처럼 생각하지 못하는 것일까? 이는 마케터들이 광고를 통해 수많은 제품을 무시하기 어렵게 만들기 때문이고, 우리는 늘 주위 사람들과 비교하여 자신의 것을 판단하기 때문에 선택의 대안들이 계속해서 늘어나는 것이다.

선택의 수가 많아지면 고려해야 할 대안의 수도 많아지고 포기한 대안의 수도 늘어난다. 우리는 고려했지만 선택하지 않은 모든 대안들 때문에 실망하게 되고, 현대인들은 선택하지 못한 다른 대안들과 다른 사람의 경우와 늘 비교하며 무언가를 선택했을 때 다른 대안을 잃었다는 상실감 때문에 선택으로 얻은 기쁨 보다 더 크게 실망하게 된다. 결국 사람들이 자신의 선택에 만족하지 못하는 것은 선택에 대한 기회비용을 고려하고 남들과 비교하며, 손실을 혐오(Loss aversion)하기 때문이다. 이와 더불어 ‘아까 그걸 고를걸...’, ‘이걸 사면 후회하지 않을까?’란 결정 후 후회와 예상 후회가 뒤따르기 때문이다. 선택의 자유가 늘어날수록 후회도 더 많이 하게 되는 것이다.

소설가이자 실존주의 철학자인 카뮈는 다음과 같은 질문을 던졌다. “나는 스스로 목숨을 끊어야 하나, 아니면 커피를 마셔야 하나?” 이는 삶의 모든 문제가 선택의 문제라는 뜻이다. 현대인들은 상품과 서비스는 물론 직업, 종교, 교육 심지어는 아름다움까지 선택할 수 있는 자유를 얻었다. 하지만 우리가 이 모든 선택에 늘 관심을 기울이고

살아간다면 단 하루도 제대로 살아갈 수 없을 것이다. 그렇지만 반대로 누구에게나 주어진 선택의 자유를 빼앗아 간다면 우리는 더욱 불만족스런 삶을 살게 될지도 모른다. 이러한 선택의 역설을 극복할 수 있는 방법으로 베리 슈워츠는 다음과 같이 11가지 제안을 하였다.

산업의 진화, 세계주식시장의 효율성 증가로 인해 기업들의 ‘Life Span’이 급속히 감소하고 있다. 오늘날의 성공이 내일을 보장할 수 없는 상황에서 기업들은 어떤 준비를 해야 하는가? 필자는 KAIST가 진정 이러한 현실을 극복하고 미래를 대비하기 위한 연구와 교육을 실현시킬 수 있는 장이라고 바라본다.

1. 언제 선택할지를 선택하라.
2. 세심한 선택자가 되어라.
3. 더 만족하고 덜 극대화하라.
4. 기회비용의 기회비용을 선택하라.
5. 결정을 돌이킬 수 없는 것으로 만들어라.
6. 감사하는 태도를 연습하라.
7. 후회를 적게 하라.
8. 적응을 예상하라.
9. 기대를 통제하라.
10. 사회적 비교를 줄여라.
11. 제약을 사랑하라.

지금과 같이 빠르게 무언가를 선택하고 결정해야만 하는 사회에서 모든 의사 결정이 100% 만족스럽지는 않겠지만, 개개인의 기준을 명확히 세우고 불필요한 비교를 줄이며

스스로의 결정에 만족하며 살아갈 때 우리는 보다 행복해질 수 있을 것이다.

현대를 살아가는 여러분에게는 2가지 선택권이 있다. 늘 남들과 비교하며 불행하게 사느냐, 혹은 안분지족하며 행복하게 사느냐... **F**

참조: 베리 슈워츠, ‘선택의 심리학’



전필상 기자

2005년 겨울의 테크노인



테크노 MBA 2년차 전영선 (맨 오른쪽)

2005년 겨울의 테크노인은 테크노 MBA 2004학번 전영선 학생이 선정되었다. 전영선 학생은 홍릉 주변 지역 중고등학생 공부방 활동, 다일병원 봉사활동을 주도적으로 참여했고 학생회 봉사부장으로서는 현혈행사와 학생회 주최의 각종 행사를 지원하는 일을 맡아왔다. 푸근한 외모와 성실함으로 학교 안과 밖에서 전영선 학생을 따르는 사람이 많고, 전영선 학생을 떠올리면 항상 누나처럼, 언니처럼 생각난다고 테크노인들은 칭찬을 아끼지 않는다.

전영선 학생은 입학 준비하기 전부터 우리학교의 신입생 온라인 커뮤니티 모임에 재학생들이 띄웠던 공부방 교사 모집 공고를 보면서부터 봉사활동을 시작하게 되었다고 한다. 학업량이 많아 따로 시간을 내기 어려운 상황에서 학교 내,외에서 봉사활동을 한다는 것은 굳은 의지와 성실함이 없이는 할 수 없는 일이기 때문에 전 학생의 지속적인

활동은 모든 학우들에게 모범이 되었다. 누구나 한번쯤은 어려운 사람들을 돕겠다고 생각은 할 수 있지만 그것을 실천으로 옮기는 쉽지 않기 때문이다. 이에 대해 전 학생은 “저도 그랬지만 사실 봉사활동을 하면서 처음 시작했던 기대감과 현실이 달라서 망설이거나 주저하시는 분들이 많습니다. 그런 고민들을 많이 해결하지 못하고 가는 것 같아서 아쉬움이 남습니다. 하지만, 잠깐의 봉사를 통해서 중고생 학생들의 좋은 형, 언니가 되어줄 수 있고 훌륭한 자원 봉사자들을 만나는 데서 함께 했던 모든 분들이 큰 기쁨과 보람을 찾았다고 생각합니다.”며 봉사는 하겠다는 의지가 중요한 것이지 보람을 느끼기 위해 봉사를 하는 것은 아니라고 말했다.

마지막으로 열악한 공부방 환경 속에서도 교사로서 같이 봉사활동을 해준 박재원, 김호인, 조성식 학우에게 수상을 영광을 돌리고, 그 외 함께 봉사활동에 참여했던 많은 학우들과 끊임 없는 격려와 지원을 아끼지 않으셨던 김영배 교수님, 김영걸 교수님, 김보원 교수님, 조연주 교수님, 한민희 교수님께도 감사하다는 말을 꼭 전하고 싶다고 했다.

유난히 추운 올해 겨울, 테크노인들 모두 어려운 사람들을 도와야겠다는 마음을 가지고 있을 것이다. 아주 작은 것부터 누군가에게 사랑의 마음을 전하는 일을 시작해보자. **F**

프런티어 9기 기자단을 소개합니다.

매 순간순간을 꿈을 위해 쏟아도 모자라지만 그 시간을 잠시 떼어내어 누군가에게 의미 있는 일을 하고자 프런티어 기자가 되었습니다. 값진 소식, 글을 전하도록 노력하겠습니다.
- 박주영(경영공학 석사 1년차)

KAIST 테크노경영대학원과 인연을 맺게 된 것은 제 인생에 중 가장 큰 행운이었습니다. 이 은혜에 반만큼이라도 보답해야겠다는 사명으로 프런티어 격에 맞는 기자가 되기 위해 노력하겠습니다.
- 전필상(경영공학 석사 1년차)

프런티어 기자가 되고 싶다는 바람이 이루어진 만큼 책임감과 보람을 느끼면서 열심히 해보겠습니다.
- 정석(MIS MBA 1년차)

사회적으로 경력개발, MBA과 금융공학에 대한 관심이 어느 때보다도 고조된 지금, 정작 KAIST에서 이런 과정들을 통해 경쟁력 있는 인력들을 시장으로 배출한다는 것을 모르는 일반들이 많다는 것은, 우리가 할 일이 아직도 적지 않다는 것을 의미한다고 봅니다. 때되면 나오는 소식지가 아니라, 독자들이 먼저 찾는 책이 될 수 있도록, 작으나마 힘을 보태겠습니다.
- 한세원(테크노 MBA 1년차)

꿈을 키워가며 함께 생활한 우리 모두의 자랑스러운 모습을 담아 테크노경영대학원의 위상을 높일 수 있는 프런티어를 만들어 가겠습니다.
- 허자은(경영공학 석사 1년차)

2006년 봄학기 교환학생 참가로 프랑스에 갑니다. 현지에서 생생한 정보로 찾아뵙겠습니다.
- 신은정(테크노 MBA 1년차)

신은정 기자

Frontier

<http://www.kaistgsm.ac.kr>