

We Support Your Dreams

카이스트청년창업투자지주(주)이하 “KVI”)는 청년 창업 활성화와 창업지원을 통해 국가경제발전에 기여하고자 KAIST가 설립한 청년 창업기업 육성 및 투자 전문회사입니다. KVI의 내부 역량과 보유 네트워크를 활용해 청년창업기업을 지원하기 위하여 창업팀 발굴부터 투자까지 다음과 같은 역할을 수행하고 있습니다.



- 1 발굴** | KVI 자체 발굴 외에 KAIST 중심으로 외부 협력기관 등 다양한 채널을 통하여 혁신적 사업모델과 사업화 역량을 갖춘 청년 기업가를 발굴하고 있습니다.
- 2 육성** | KAIST 경영대학과 협력하여 사회적기업가 MBA의 체계적인 소셜 벤처 육성프로그램 “SAVE Program” 운영 체계를 접목하여, KVI의 Acceleration Program “KAgine(KAIST Accelerator Engine)”과 함께 투자 후 관리까지 창업팀에 체계적인 맞춤형 육성프로그램을 제공하고 있습니다.
- 3 투자** | 사회 문제를 해결하고자 하는 혁신적인 기술과 비즈니스 모델을 가진 창업 초기의 기업에 우호적인 Seed Money를 제공하고 있습니다.

KVI는 청년 창업기업 육성 및 투자 전문회사로서의 입지를 다지고, 대한민국의 청년 창업가들과 함께 더 나은 미래의 꿈을 심고 가꾸어 나아가고자 합니다.

KVI에 투자검토, 사업상담, 문의사항은 당사 홈페이지 또는 이메일로 문의 바랍니다.
www.kaistventures.com / kvi@business.kaist.ac.kr

KAIST

청년창업투자지주(주)

Frontier | SPRING 2017

KAIST College of Business

www.business.kaist.ac.kr

FRONTIER

KCB Insight

HBR / SMR Best Article Review
 Fortune World News Update
 세계화는 과연 죽었는가?
 두 경제대국 미국과 중국의 관계 속에서 보는 Globalism Under Attack

KCB News

2016 AAPBS 연례회의
 2017 학위수여식 / 2017 신입생 오리엔테이션
 신입교원소개-정확진, 황성하

KCB Alumni

권재중 신임 동문회장 인터뷰
 해외대학 교수로 임용된 박사과정 인터뷰

KCB Giving

‘KCB 좋아요 기금’ 수혜자 첫 탄생

Vol. 78 SPRING 2017



KAIST 경영대학 College of Business | Vol.78

How KAIST Rose to FT #1 in Asia, #20 in the World?

역대 진행한 주요 기업 맞춤형 과정

CEO 및 임원급		중견관리자급	
삼성그룹 사장단 최고정보경영자과정	공기업 eBiz 임원과정	1995	SKT 정보통신복합학문 관리자과정 KDB 금융공학 단기과정 SK eBusiness 중간관리자과정 현대기아자동차그룹 글로벌전문과정 아주그룹 GMP 기업은행 금융전문가과정 한국자산관리공사 금융리더과정 한국금융투자협회 금융공학과정 푸르덴셜생명 금융보험전문가과정 삼성전자 주재원후보양성과정 삼성SDS 기술경영과정 한화금융 미래금융과정
SKT 정보통신복합학문 임원과정	산자부 eBiz 임원과정	2000	KT 테크노경영단기과정 신한은행 금융단기과정 조흥은행 금융경영자과정 우리금융그룹 금융아카데미과정 CJ그룹 GMP과정 서울아산병원 메디컬메니지먼트과정 제일모직/제일기획 Creative Planning LG 디스플레이 GMP 신한은행 고급기술금융과정 S-OIL 리더십개발과정 기업은행 전략기획과정 매일유업 차세대리더양성과정
SK그룹 사장단 eBusiness 과정	POSCO 디지털 eBusiness최고경영자과정	2005	
CJ그룹 AMP과정	검찰청 검사장 혁신 교육과정	2010	
현대기아자동차그룹 글로벌리더과정	기업은행 임원과정	2016	
현대중공업 글로벌리더과정	제일모직 패션비즈니스리더과정		
GS그룹 고위임원과정	S-OIL Executive Development		
대우조선해양 글로벌리더과정			

“Building Excellence Together”

Open Enrollment Program

KAIST 경영대학 모집과정

- Advanced Innovative Management Program(AIM)
최고경영자과정 - 임원급 교육과정
- Advanced Program for Innovation & Change Management(AIC)
혁신·변화 관리 과정 - 중견관리자급 교육과정
- Global Leader Program(GLP)
글로벌 리더과정 - 공공기업·민간기업의 중견간부이상 교육과정, 1년 전일제 교육 과정

Customized Program

기업 맞춤형 위탁교육과정

- 기업의 비전 및 전략 달성에 필요한 핵심인재 육성을 위하여
기업별 교육 니즈를 반영한 맞춤형 교육 과정

KAIST EXECUTIVE EDUCATION

www.business.kaist.ac.kr/executive ☎ 02-958-3401

여러분, 안녕하십니까?

신임 경영대학장 김영배입니다.

경영대학 홍보 소식지 Frontier는 2017년 3월, 발행 20주년을 맞아 새로이 개편하였습니다. Frontier는 KAIST 경영대학을 대표하는 소식지로서 1997년 창간 이래 현재까지 78호를 발행하였고 학교의 다양한 소식과 정보들을 전하며 여러분들의 많은 사랑을 받아왔습니다.

새롭게 개편한 Frontier는 모든 동문 여러분들이 경영대학의 소식을 받아보실 수 있도록 발행 부수를 대폭 증가하였으며, Harvard Business Review, MIT Sloan Management Review 등 해외 유명한 경영 경제지의 주요 Article 요약, Fortune World News Update 등 보다 다양한 콘텐츠로 구성되어, 더욱 유익한 경영 전문 소식지로 탈바꿈하고자 노력하였습니다. 더불어, 개편한 Frontier에서는 동문들과의 소통을 늘리고 참여를 독려하고자, 동문들이 직접 사설 기고 및 소식을 전하는 코너도 포함하였습니다.

앞으로 경영대학의 대표 소식지인 Frontier를 통해 KAIST 경영대학의 성과와 향후 발전 방향을 지속적으로 전달받으시고, 여러분들의 좋은 소식과 다양한 의견도 KAIST 경영대학에게 공유해 주시기 바랍니다.

KAIST 경영대학은 기술과 경영을 접목하고 계량적인 분석을 기반으로 하는 새로운 프로그램들을 개발하고 제공함으로써 일반 경영대학과 차별화하고 있고, 우리나라 최초의 전일제 미국식 MBA 교육 프로그램, 금융공학과 정보미디어경영이라는 새로운 분야의 도입과 환경 경영 및 지속가능경영 그리고 사회적기업가를 양성하는 프로그램에 이르기까지 시대를 앞서 우리 사회에 필요한 인재를 육성하기 위한 경영교육의 혁신을 끊임없이 시도해왔습니다.

더불어, KAIST 경영대학은 지난해 개원 20주년을 기점으로 올해 재도약의 원년을 맞이했습니다. 기술경영학부와 통합하여 기술과 경영의 융합형 연구와 인재양성을 더욱 가속화할 방침이고, 2025년까지 세계 20위 내 명문 경영대학으로 도약하기 위해 시스템의 고도화를 추구할 것입니다. 이처럼 끊임없이 변화와 혁신을 추구하는 KAIST 경영대학에 많은 관심과 성원 부탁드립니다.

KAIST 경영대학장 김 영 배

Youngbae Kim



FRONTIER

Vol. 78 SPRING 2017



KCB INSIGHTS

Globalism Under Attack

- 06 세계화는 과연 죽었는가?
글. 기술경영학부 이흥규 교수
- 08 HBR Best Article Review <변혁적 비즈니스 모델의 역할은 무엇인가?>
정리. 박지용 박사과정(경영공학 15학번)
- 10 SMR Best Article Review <스마트 머신은 과연 얼마나 스마트한가?>
정리. 최승우 박사과정(경영공학 13학번)
- 12 Fortune World News Update
정리. 박혜림 기자
- 14 두 경제 대국 미국과 중국의 관계 속에서 보는 Globalism Under Attack
글. 경영공학부 유승현 교수
- 18 브렉시트 이후의 세계, 그리고 한국
글. 류성한 동문(경영공학 10학번)

<Frontier 23기 학생기자단>

강현정 금융공학 석사	wkdus9102@business.kaist.ac.kr	박혜림 경영공학 박사	phl0522@business.kaist.ac.kr
안세진 PMBA 석사	sejinahn@business.kaist.ac.kr	이태윤 IMMBA 석사 졸업	ty.lee@business.kaist.ac.kr
정지현 TMBA 석사 졸업	md23@business.kaist.ac.kr	정혜림 녹색경영 석사	hyelim@business.kaist.ac.kr
조재희 TMBA 석사	jaehee.cho@business.kaist.ac.kr		

KCB NEWS

- 20 기업가정신 갖춘 새로운 스타플레이어를 양성하라
아시아-태평양 경영대학 협회(AAPBS) 연례 회의 열려
- 22 COME TO KAIST, BECOME THE HIGHEST!
뜨거웠던 열기, 1박 2일 신입생 워크숍에 다녀오다
- 24 KAIST 경영대학 학위수여식 현장 취재, '꽃길'만 걷자!
- 25 2016 경영대학 '홈커밍데이'와 '금융인의 밤'
- 26 KAIST 경영대학 녹색성장대학원, 국내대학 최초 녹색성장지식플랫폼(GGKP) 가입
- 27 외국인 동문의 지식공유 축제
2016 KAIST 개발도상국 금융 콘퍼런스
- 28 신입교원 소개
경영학과 함께하는 경제학자, 황성하 교수
새로운 분야를 찾아가는 경영학자, 정학진 교수
- 30 제3회 서울 기후-에너지 콘퍼런스를 개최하다
There is No Plan B, Just Green Growth
- 32 KCB NEWS 단신
- 34 BOOK REVIEW

KCB ALUMNI

- 36 사람에 대해 다시 생각해야 하는 시대
글. 장훈 동문(정보미디어 MBA 07학번)
- 38 동문회의 새로운 도약을 이루어낼, 권재중 신입 동문회장을 만나다
케이런벤처스(유) 권재중 대표이사
테크노 MBA 95학번
- 40 KAIST 경영대학 브레인들의 글로벌 무대 진출 성공기
김 철 동문(경영공학 07학번)
이경희 동문(경영공학 10학번)
- 42 끊임없이 새로운 목표를 향해 전진하는 김중필 이사를 만나다
(우)한샘 KB홈쇼핑부 김중필 이사,
혁신·변화관리과정(AIC) 30기 동문

KCB GIVING

- 44 'KCB 좋아요 기금' 수혜자 첫 탄생!
우수 석학 세계 수준 연구 후원,
글로벌 리더 양성 장학 후원
- 45 발전 기금 기부 현황

Vol.78 SPRING 2017

발행일 2017년 3월 27일 발행인 김영배

기획·편집 KAIST 경영대학 대외협력실

발행처 KAIST 경영대학 서울특별시 동대문구 회기로 85
Tel. 02-958-3087 Fax. 02-958-3088

디자인 편집디자인실 외곽 Tel. 02-3447-7601

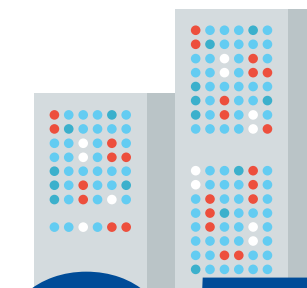
숫자로 보는 KCB



5년 연속 Financial Times
경영자과정 순위 아시아 1위
(2012~2016)

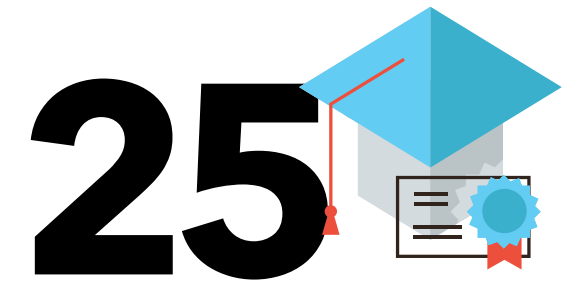


정보시스템 분야 세계 13위(PAAIS, 2009)



최근 3년 평균 취업률
(2014~6년 2월 졸업생 대상)

국내 유일
4개 국제기관 공인 MBA
(AACSB, GMAC,
EQUIS, PIM)



해외대학 교수로 임용된
박사과정 학생 수 25명



최고경영자과정(AIM)
동문 배출 기수 46기



재학생에게 365일 제공되는 24시간 개별 연구 공간

세계화는 과연 죽었는가?

글. 기술경영학부 이흥규 교수

1990년 6월 13일 베를린 장벽의 공식 철거를 선언한 날, 시민들은 그 장벽에 올라 만세를 불렀다. 다음 날 아침, 파리의 한 신문은 'La gauche est mort?'(좌익은 과연 죽었는가)라는 칼럼을 실었다. 우익의 논리가 세상의 진리로 등극한 그 아침, 파리의 지성이 좌익의 논리였던 경제적 평등 문제를 다시 꺼낸 것이다. 자유와 평등은 현대 인류의 가장 숭고한 가치로 자리 잡은 지 오래이다. 그러나 지난 20세기는 이 두 가치가 얼마나 서로 조화되기 힘든 문제인지를 알게 하는 시간이었다.

거세지는 반(反)세계화 물결

2017년 1월 20일 미국의 트럼프 대통령은 취임과 함께 반(反)세계화 조치에 관한 행정명령에 서명하였다. 지난 25년 세계에 열풍을 몰고 왔던 세계화에 대한 역주행을 공식 선언한 것이다. 세계는 지금까지 봉건사회 → 중상주의 → 고전적 자유주의 → 신중상주의 → 신자유주의의 길을 걸어 왔다. 지금 우리는 과연 신보호주의가 시작되는 순간에 서 있는 것인가?

세계화는 상품과 자본의 국가 간 이동의 자유화를 의미한다. 그동안 세계화도 상품이동(GATT, WTO), 자본이동(GATS, OECD 규약)을 중심으로 전개됐다. 그 결과 세계의 생산 분업은 더욱 효율적이 되었고, 기업들은 임금과 환경에서 경쟁우위가 있을 지역으로 공장과 거점을 옮겼으며, 월가는 세계의 금융을 쥐락펴락하게 되었다. 세계화가 마치 세계 경제의 새로운 구세주인 양 보이기 시작하였고, 사람들은 이것이 자신들에게 직업과 소득을 가져다줄 것이라 믿었다. 그래서 토머스 프리드만은 2005년 'The World is Flat'이라는 책을 썼다. 그러나 시간이 흐르면서 이 복음에도 문제가 있다는 것을 깨닫기 시작하였다.

세계화의 뒷

우선 첫째, 세계화의 효과가 불평등하게 나타난다는 것이다. 공장이 이동하는 저임금 지역인 아시아는 성장하고 공장이 떠나는 미국과 유럽은 침체하게 되었다. 세계화로 세계의 G2 국가가 된 중국의 빈곤율은 84%(1981년)에서 12%(2010년)로 떨어졌는데, G1 국가인 미국은 6백만 개 이상의 일자리(1999년~2011년)를 잃어야 했다. 둘째, 상품과 자본은 이동할 수 있으나 사람은 이동이 불가능하다는 것이다. 이는 이동이 가능한 생산요소를 가진 계층은 수혜자가 되나 그렇지 못한 계층에는 손실이 된다는 의미이다. 미국 내에서 그 격차는 현저히 벌어졌다. 세계화 시대에 경

쟁력이 있는 금융, 지식 부문과 엘리트 계층은 수혜자였고, 경쟁력이 없는 블루칼라 계층은 직장을 잃는 피해자였다. 버니 샌더스가 경선에서 한 말, "세계화가 미국 중산층을 공동화시키고 있다"고 한 말은 이 현상을 지칭한 것이다. 트럼프의 당선은 이런 피해자의 감정에 불을 지른 덕분이라 할 수 있다. 셋째, 소득 격차, 기회 격차, 중동 분쟁이 사람들의 이동 압력을 증가시킨다는 것이다. EU의 국경이 철폐되며 수십만 명의 폴란드인이 기회의 땅인 영국으로 이주하는 상황이 벌어졌다. 중동 분쟁에서 살아남으려는 수십만의 난민들이 유럽을 향해 집단탈주를 시작하였다. 유럽인의 눈으로 보면 이는 사회 안정뿐 아니라, 경제 안정을 흔드는 일이다. 이 상황을 보며 영국인들이 내린 결론은 브렉시트(Brexit)였고, 트럼프가 내린 결론은 멕시코의 국경에 장벽을 쌓는 것이었다.

세상을 어떻게 바라볼 것인가?

세계화는 이제 퇴조하는 것인가? 세계화가 초래한 불평등 문제가 심각하기에 세계화에 대한 반발(backlash)은 가볍게 수그러들 문제는 아니다. 그러나 그렇다고 세계화의 조류가 죽었다고 말할 수는 없다. 왜 그런 것인가? 첫째, 세계화의 퇴조는 미국이 가장 경쟁력 있어 할 월가에 타격을 줄 수 있기 때문이다. 세계가 그동안의 자유화 추세에서 규제 추세로 간다면 세계금융의 관리자가 될 월가도 타격을 입을 수 있다. 둘째, 소비자들의 반응이다. 세계화는 상품 가격을 낮추고 이는 소비자 잉여를 증대시켰다. 3D 프린팅과 같은 새로운 생산방식이 자리 잡기 전이라면 국내생산으로의 회귀(reshoring)는 가격의 상승을 의미한다. 셋째, 세계는 보호주의가 세계에 전쟁과 같은 혼돈을 가져올 수도 있다는 점을 알고 있다. 1930년대의 대공황을 보호주의로 대응하면서 결국 세계는 2차 세계대전이라는 참상을 겪어야 했다. 넷째, 세계는 이미 초연결(Hyperconnection) 시대에 접어들고 있고, 세계의 사물과 인간, 정보와 지식이 연결되고 있다. 방송, 영화, 검색 등 미디어의 월경이 삶의 방식과 문화의 동조화를 만들어내고 있다. 그리고 이 추세는 앞으로 더욱더 빠르게 심화될 것이다.

디지털의 속성은 개방과 연결이다. 그것은 분화를 가능하게도, 통합을 가능하게도 한다. 어느 쪽을 강하게 할 것이냐는 인간의 선택이다.

글로벌 자본주의에서 변화의 중심은 산업구조와 제도의 전파이다. 18~19C의 팩스 브리테니커, 20C의 팩스 아메리카나는 모두 그런 전파를 의미한다. 1차 기술혁명이 영국을, 2차 기술혁명이 미국을 만들었다. 그러나 이 모두 세상의 불평등 문제를 해결하지 못하였다. 정치의 힘으로 이를 해결하려고 나섰던 공산주의는 처절한 패배를 맛보아야 했다. 세계는 지금 3차 혁명을 거쳐 4차 혁명 시대로 들어서고 있다. 이 모두 디지털 혁명이다. 디지털의 속성은 개방과 연결이다. 그것은 분화를 가능하게도, 통합을 가능하게도 한다. 어느 쪽을 강하게 할 것이냐는 인간의 선택이다. 세상을 배척의 눈으로 볼 것인가, 아니면 관용의 눈으로 볼 것인가도 인간의 선택이다. 21C 우리에게 던져진 화두도 그래서 신자유주의나 신보호주의나가 아니라, 바로 세상을 어떤 눈으로 볼 것이냐 하는 것이어야 한다.



이흥규 교수

By Stelios Kavadias, Kostas Ladas, and Christoph Loch [Harvard Business Review, October 2016]

The Transformative Business Model

변혁적 비즈니스 모델의 역할은 무엇인가?

산업의 진화는 기술의 발전에 의해 주도되어 왔다. 하지만, 새로운 기술들이 항상 산업 전반을 탈바꿈시키는 것은 아니다. 산업을 변화시키기 위해서는 새로운 기술과 시장 수요를 연결하는 비즈니스 모델의 역할이 필수적이다. 그렇다면, 기술의 잠재력을 극대화하여 기존 산업의 판도를 바꾸놓는 비즈니스 모델은 어떠한 특성이 있을까? 케임브리지 경영대학의 연구팀은 유망하고 혁신의 잠재력이 있는 비즈니스 모델을 지닌 40개의 기업을 심층 분석함으로써, 변혁적 비즈니스 모델의 6개 핵심 요인을 제시하고 있다.

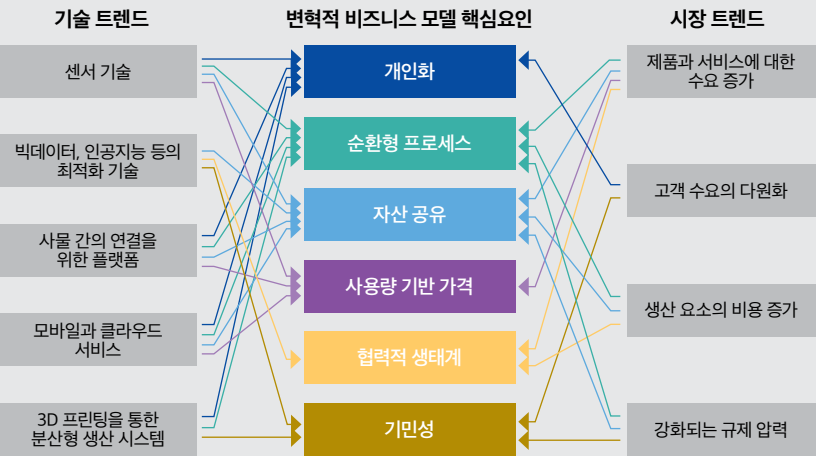
- 1 개인화된 제품과 서비스 (A more personalized product or service)
- 2 사용된 제품을 재활용하는 순환형 프로세스 (A closed-loop process)
- 3 자산 공유 (Asset sharing)
- 4 사용량에 기초한 가격 (Usage-based pricing)
- 5 공급 파트너 간의 협력적인 생태계 (A more collaborative ecosystem)
- 6 실시간 대응이 가능한 기민한 조직 (An agile and adaptive organization)

새로운 비즈니스 모델의 역할은 무엇인가?

변혁적 비즈니스 모델의 핵심 요인들은 기술 트렌드와 시장 수요의 트렌드를 연결하는 역할을 한다. 2008년 설립된 후 기록적인 성장세를 보이는 에어비앤비(Airbnb)는 기존의 호텔 산업을 변화시키고 있는 대표적인 사례이다. 에어비앤비는 보유 자산 없이 집을 공유하고자 하는 개인과 숙박을 원하는 개인들을 연결해주는 온라인 플랫폼의 역할을 수행함으로써, 낮은 투자비용으로 비즈니스 확장성이 가능하고 고객들에게 보다 저렴한 숙박 서비스를 제공한다. 또한, 고객 정보 기반 빅데이터 분석을 통한 추천시스템은 숙박 고객들에게 개인화된 경험과 서비스를 제공한다. 이처럼, 에어비앤비의 사례는 변혁적 비즈니스 모델이 어떻게 기술(온라인 플랫폼, 빅데이터)과 시장 수요(고객 수요의 다원화)를 유기적으로 연결하여 가치를 창출하는지를 보여주고 있다. [그림 1]은 주요 기술 트렌드와 시장 트렌드의 연결고리로서의 변혁적 비즈니스 모델의 역할을 보여준다.

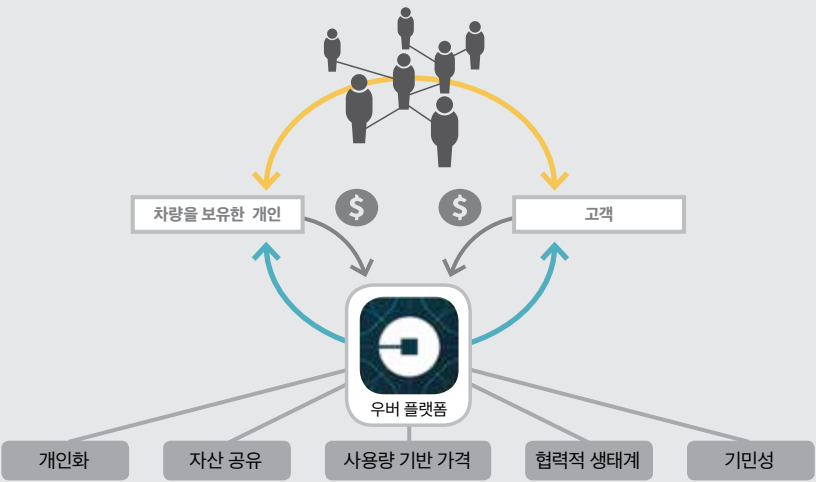


[그림 1]



우버(Uber), 날개를 달다

연구팀이 분석한 40개의 기업 중에서 가장 높은 점수를 얻은 기업인 우버(Uber)는 변혁적 비즈니스 모델의 특성으로 제시된 6개의 항목 중 5개의 항목에서 기존의 비즈니스 모델들을 능가하였다. 우버는 자체적으로 자산을 보유하지 않고, 개인의 차량과 고객을 연결해주는 차량 공유 플랫폼으로서 '자산 공유'를 기반으로 한 비즈니스 모델이다. 또한, 우버는 시장 상황에 실시간으로 반응하는 가변적 가격 모델(dynamic pricing)을 통해 '기민성(agility)'을 확보하였고, '사용량에 기초한 가격 체계'를 구축하였다. 마지막으로, 빅데이터 분석을 통한 운전자와 탑승자의 리스크를 최소화함으로써 '협력적인 생태계'를 구현하였고, 양방향의 피드백 시스템과 고객 및 운전자에 대한 빅데이터 분석을 통해 가장 가깝고 평판이 좋은 운전기사를 배정함으로써 '개인화된 서비스'를 제공한다.



당신의 비즈니스 모델은 몇 점?

본 연구는 새로운 비즈니스 모델을 구상할 때에 중요한 시사점을 제공한다. 우선, 변혁적 비즈니스 모델의 핵심 요인이 해당 산업에서 어떠한 의미를 지니는지에 대해 정의하는 것이 필요하다. 그 후에, 당신의 비즈니스 모델에 대해 제시된 6개의 항목으로 평가해보라. 적어도 3개 이상의 항목에서 기존의 비즈니스 모델을 능가한다면, 당신의 비즈니스는 단순한 성공을 넘어 기존 산업의 판도를 바꾸놓을 혁신을 이룰 가능성이 높을 것이다.

By Thomas H. Davenport and Julia Kirby, [MIT Sloan Management Review Spring 2016]

Just How Smart are Smart Machines?

스마트 머신은 과연 얼마나 스마트한가?

'지능 단계'와 '업무 유형'이라는 두 차원을 결합해 만든 매트릭스에 스마트 머신관련 기술을 배치하였다. 이 매트릭스는 머신 인텔리전스의 현재 기술 수준과 앞으로 극복해야 할 과제를 파악하는 데 사용된다.

지능의 4단계

A. 인간에 대한 지원 지난 수십 년간 인지 기술은 의사 결정자에게 통찰력을 제공하는 데 그칠 것이라는 예상이 지배적이었다. IBM의 Watson과 같은 인지 시스템을 사용하더라도 기계가 추천은 하되 최종 결정은 인간이 내리게 된다.

B. 반복적인 작업 자동화 기계가 인간의 의사 결정을 지원하는 것부터 직접 의사 결정을 내리는 것까지는 비교적 작은 단계를 거친다. 의사 결정 작업의 자동화는 보험 인수 및 금융 거래와 같은 여러 영역에서 이미 기반을 다지고 있다. 단, 일관된 규칙 또는 알고리즘을 사용하므로 인간의 개입 없이 성능 향상이 되지 않으며 인간이 시스템 성능을 모니터링하고 알고리즘을 미세 조정한다.

C. 문맥 인식 및 학습 빅데이터 시대에 실시간으로 데이터의 문맥을 이해하기 위해서는 예외 탐지, 패턴 인식 및 예측 기술이 필요하다. 인지컴퓨팅의 핵심인 학습은 실시간 데이터, 사용자 의견 및 다양한 텍스트 기반 콘텐츠에 대한 지속적인 분석을 통해 이루어진다.

D. 자기 인식 아직 자기 인식과 자가 목표 생성 능력을 갖춘 기계는 없다. 컴퓨터는 궁극적으로 상당한 수준의 자기 인식을 통해 인간 지능을 뛰어넘는 작업 능력을 얻을 수 있지만, 가장 낙관적인 경우에도 3~40년 이내 그러한 시스템의 출현은 어려울 것이다.

업무의 4가지 유형

1. 숫자 분석 지난 10년간 기업들이 더 많은 예측분석을 시행했음에도 불구하고 여전히 해석은 기계가 아닌 인간의 몫이다. 기업에서는 반복적인 자동화된 결정을 내리기 위해 운영 시스템 및 프로세스에 데이터 분석 기능을 추가하고 있으며 그 속도와 규모가 크게 증가했다.



2. 단어와 이미지 분석 인지의 중요한 측면은 단어와 이미지를 읽고 그 의미와 중요성을 결정하는 능력이다. 오늘날 기계 학습, 자연어 처리, 신경망 및 딥 러닝과 같은 다양한 기술로 단어와 이미지를 분류, 해석, 식별하고 생성할 수 있다. 시스템이 단어와 이미지를 대규모로 분석하여 실시간으로 이해, 답변, 그리고 번역할 수 있게 된다.

3. 디지털 작업 수행 인지 기술의 실용적인 역할 중 하나는 의사 결정 및 관리 작업의 자동화이다. 최근 기업들은 작업 흐름 및 비즈니스 규칙 기술을 사용하여 마치 인간인 것처럼 여러 정보 시스템과 상호 작용하는 '로봇 프로세스 자동화'를 사용하기 시작했다.

4. 물리적 작업 수행 사전적 정의에 의하면 로봇은 '작업을 수행할 수 있고 자동으로 작동하거나 컴퓨터에 의해 제어되는 기계'이다. 2011년 대만의 전자제품 제조 회사 Foxconn Technology의 창립자는 3년 이내에 100만 명의 직원을 대신하여 100만 대의 로봇을 설치하게 될 것이라고 말했다.

오늘날의 인지 기술이 알 수 있는 것, 알 수 없는 것

인지 기술이 몇 단계의 지능으로 어떤 유형의 작업을 수행하는지 배치하여 스마트머신의 현황을 파악하고, 미래 기술을 예상해본다.

지능의 4단계 작업의 유형	인간 자원	반복 작업 자동화	문맥 인식 및 학습	자기 인식
수치 분석	비즈니스 인텔리전스, 데이터 시각화, 가설 주도 분석	실효성 분석, 채점, 모델 관리	머신 러닝 신경망	현재 없음
단어 이미지 분석	문자 음성 인식	이미지 인식, 머신 비전	IBM왓슨, NLP자연어 처리	현재 없음
디지털 작업 수행	비즈니스 프로세스 경영	규칙 기반 엔진, 로봇 프로세스 자동화	현재 없음	현재 없음
물리적 작업 수행	원격 조종 장치	산업 로봇, 협업 로봇	자율 주행 자동차, 자율 이동 로봇	현재 없음

스마트 머신의 미래: 거대한 컨버전스

소프트웨어와 로봇에서 사용되는 인지 기술 간의 경계가 허물어지고 있다. 경영진의 목표가 '자동화'가 아닌 '현재 능력의 강화'인 경우 인간의 능력이 이 목표에 어떻게 부합하는지 이해하는 것이 필요하다. 인간은 기계보다 시나 그림, 음악과 같은 비구조적 데이터를 해석하는 능력과 여러가지 일을 동시에 수행 할 수 있는 인지적 능력이 더 뛰어나다. 그들은 또한 여러 가지 일을 동시에 수행할 수 있는 인지적 능력을 가지고 있다. 스마트 머신이 여러 영역에서 인간보다 훨씬 빠른 속도로 발전하겠지만, 인간만이 가치를 창출할 영역 또한 무한히 많다. 스마트 머신의 부상을 두려워하기 보다, 스마트 머신을 활용한 스마트 경영으로 미래 가치를 창출해 보자.

※ 이 글의 Writer 토머스 데이븐포트는 메사추세츠 뱍스 칼리지의 정보 기술 및 경영 분야 교수이자 MIT 디지털 경제 연구소 석학연구원이다. 줄리아 커비는 보스턴 소재 편집자 겸 작가이며 두 사람은 <스마트 머신 시대의 승자와 패자>의 공저자이다.

By Scott Cendrowski 2016. 09. 15

China’s Currency Falls. The World Shrugs

중국 위안화 가치가 지속해서 하락세를 보이지만 세계는 이에 큰 관심을 보이지 않는다. 지난 2015년 8월 경 위안화 가치가 급격히 하락했고 그에 따라 세계 주식 시장도 함께 급락했다. 당시 투자자들은 중국이 흔들리는 중국 경제를 지키기 위해 위안화를 의도적으로 평가절하한 것이 아니냐며 우려를 나타냈고, 중국은 이후 위안화 안정화를 위해 힘쓰겠다고 국제사회와 약속했다. 하지만 위안화의 가치는 계속해서 추락하고 있다. 이에 투자자들은 이제는 시시하다는 반응이다. 특히 미국 주식 시장은 계속되는 위안화의 하락세에도 아랑곳하지 않고 큰 문제없이 운영되고 있다. 이러한 세계의 반응은, 현재 위안화의 가치를 떨어뜨리는 주체가 중국 정부가 아닌 거래인들이기 때문에 가능한 것으로 보인다.



By Geoffrey Smith 2016. 10. 01

The Brexit Crisis That Wasn’t

미국 대통령에서부터 IMF 총재까지 여러 세계 지도자들은, 브렉시트가 결정되는 순간부터 영국이 심각한 경제 위기에 빠질 것이라고 경고해왔다. 그러나 최근 통계를 보면 브렉시트 투표 이후로 적어도 아직까지는 영국 경제가 추락하지 않은 것으로 보인다. 영국 산업 연맹에 따르면 수출업자들의 거래 주문은 지난 7월 가장 높은 수치에 도달했고, 대부분의 사람이 향후 몇 개월은 이 수치가 올라갈 것으로 전망하고 있다. 소매업 매출도 7월부터 상승세를 땀고, FTSE100 지수와 S&P500 지수 또한 브렉시트 투표 직후 하락했지만 최근 회복세를 보이고 있다. 이러한 현상은, 영국의 금리인하 정책이 브렉시트가 가져오는 충격을 흡수하고 있으므로 가능한 것으로 보인다. 무역, 자본 및 노동 시장에서 브렉시트가 영국 경제에 악영향을 미칠 가능성은 여전히 존재하지만, 최소한 가장 첫 번째 위기는 넘어갔다.



By Erika Fry 2017. 01. 01

How India Broke Its Economy Overnight (on Purpose)

모디 총리는 지난 11월 인도 전체 화폐의 86%에 해당하는 500루피와 1,000루피 고액권을 인도 내에서 전면 통용 금지했다. 이러한 인도의 갑작스러운 화폐개혁은 인도 사회에 큰 혼란을 불러왔다. 새로운 지폐가 아직 준비되지 않았을 뿐만 아니라, 새 지폐를 배부할 ATM기 또한 준비되지 않아 수백 명의 사람이 은행 앞에서 줄을 서서 기다리는 일이 파다했다. 인도의 화폐개혁은 국가에 부패를 가져온 ‘검은돈’과 위조지폐를 근절하는 목적으로 시작되었지만, 과연 그 목적을 달성할 수 있을지는 의문이다. 하지만 적어도 이 화폐개혁으로 인해 인도 경제에 한 가지 긍정적인 변화가 일어났다. 바로 인도 거래의 90%였던 현금이 부족해지며 비트코인과 디지털 방식의 지급이 급증했다는 사실이다.



By Robert Hackett 2017. 02. 01

Bitcoin is Back

최근 국가들의 보호주의 정책과 국제 통화들의 약세 속에서, 비트코인의 매력도는 점점 더 상승하고 있다. 비트코인 성장의 가장 큰 핵심 요인은 바로 중국이다. 최근 대부분의 비트코인은 중국에서 거래되고 있으며 중국의 자본통제가 비트코인의 급격한 성장을 전적으로 돕고 있다. 이 밖에도 2016년 하반기 비트코인의 가격 변화 추세를 각국의 주요 경제 이슈와 함께 살펴보면 매우 흥미롭다. 먼저 6월 비트코인의 가격이 급격히 오르며 영국의 브렉시트가 결정되었고 파운드 가치가 떨어졌다. 8월, 홍콩의 전자통화거래소 Bitfinex가 해킹당함과 동시에 비트코인의 가격은 600달러 아래 가장 낮은 수치를 기록했다. 이후 11월, 인도의 고액권 통용 금지령과 베네수엘라의 화폐개혁, 그리고 트럼프 당선과 함께 비트코인의 가격이 상승세를 타기 시작했다. 이 상승세는 12월 골드만삭스가 중국의 달러 반출과 위안화의 약세를 예견하자 800달러를 넘기며 지속되다가, 연말 중국이 자본 도피에 대한 엄중 단속령을 내렸다는 소문이 돌면서 1,000달러에 이르지 못하고 소폭의 하락세를 보였다.



두 경제 대국 미국과 중국의 관계 속에서 보는 Globalism Under Attack

트럼프 행정부의 對(대) 중국 고율 관세 부과 여부에 관한 전망

글. 경영공학부 유승현 교수

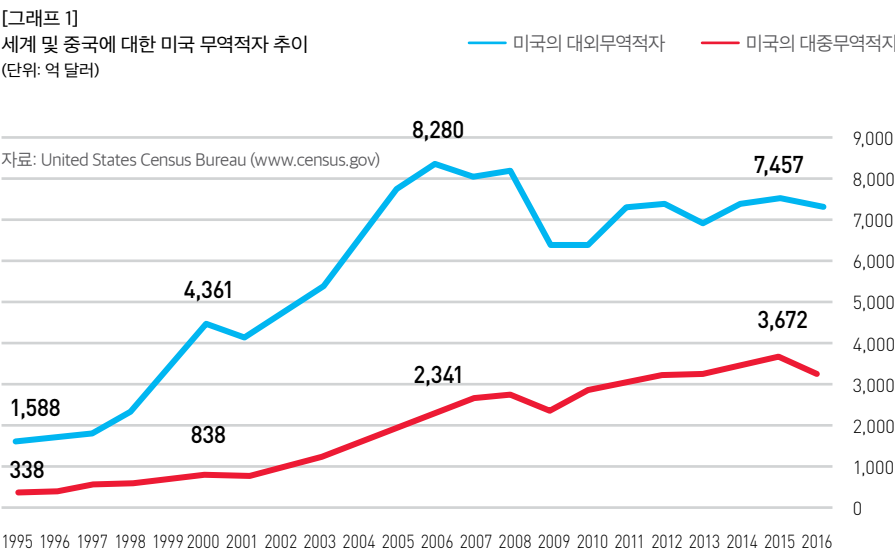
트럼프 정부의 대 중국 압박 강도가 갈수록 거세지고 있다. 경제 통상 분야뿐 아니라 한반도, 타이완, 남중국해를 둘러싸고 연일 상대방을 자극하며 발언 수위를 높여가고 있다. 이 뿐 아니다. 중국이 대내외적으로 어떤 경우에도 양보 불가한 ‘역린’인 ‘하나의 중국’ 원칙마저 협상 테이블에 올릴 것을 시사하자 중국 정부의 전략적 인내도 한계에 부딪친 모양새다. 어느 때와 달리 당 기관지인 환구시보를 통해 ‘핵심이익’이 저해될 경우 미국과의 군사적 충돌도 배제하지 않겠다는 초강경 발언을 쏟아내고 있다. 중국 내 강경파 득세를 의심케 하는 대목이다. G2가 일촉즉발의 사태를 연출하자 두 초강대국과 정치 경제적으로 긴밀한 관계에 있는 국가들은 자국에 미칠 파장과 영향을 분석하며 사태 추이를 예의 주시하고 있다.

트럼프 정권의 이 같은 대 중국 기조는 작년 대선으로 거슬러 올라 간다. 지난해 5월 당시 트럼프 후보는 선거 유세 기간 미국의 대외무역적자와 경기침체, 대규모 일자리 감소의 주요 원인이 중국에 기인한다고 주장하면서 인위적인 환율 조작 등 불공정 방식으로 미국에 수출되는 중국 제품에 대해 45%의 고율 관세를 부과하겠다고 으름장을 놓았다. 그도 그럴 것이 1995년 338억 달러에 불과하던 미국의 대중무역수지 적자 규모가 20년이 흐른 2015년에는 3,672억 달러로 무려 10배 이상 확대되었다. 이는 2015년 미국 전체 대외무역수지 적자 규모인 7,457억 달러의 48%에 해당한다. 즉 미국 무역적자의 절반이 중국으로 기인한 셈이다. [그래프 1] 참고.

중국에 총구 겨눈 트럼프, 고율 관세 부과 추진 가능성은?

트럼프 당선인은 그 후속 조치로 무역과 통상정책을 총괄하는 ‘NTC’(National Trade Council) 초대 위원장에 피터 나바로(Peter Navarro) UCI 교수를 내정했다. 미국 내 대표적 ‘중국위협론’ 학자인 그는 베스트셀러이자 다큐로도 제작된 <중국이 세상을 지배하는 그 날(Death by China)>의 저자로 트럼프의 논리 근거 제공자이기도 하다. 그는 이 책에서 중국이 WTO에 가입한 2001년 이후 불법 보조금이 지급된 중국산 제품이 미국으로 대량 수입되면서, 미국 내 5만 개 공장이 도산하고, 2,500만 명의 미국인들이 실직했다고 주장한다. 대중국 초강경 대응론자를 무역 통상 정책 총괄

수장으로 세웠으니, 앞으로 미·중간 험난한 파고와 격랑은 예견된 수순으로 보인다. 그렇다면 트럼프 공약대로 대중국 수입품에 대한 45% 고율 관세 부과 가능성은 얼마나 될까? 트럼프 정권의 기조상 상당한 우여곡절 끝에 결론에 이르겠으나, 그 가능성은 매우 희박하다. 중국은 미국에 4,832억 달러를 수출하는 국가인 동시에 1,161억 달러의 미국산 제품을 수입하는 미국의 2대 무역대상국이기 때문이다. 두 국가간 수치는 상대적으로 비대칭적이나 경제적으로 상당히 긴밀한 상호의존 관계를 구축하고 있다. 긴밀한 경제적 상호의존관계 하에서는 양국간 군사적 대립을 포함한, 관계를 단절시킬 수 있는 조치를 취할 현실적 가능성은 ‘0’이다.



45% 고율 관세 부과, 후폭풍은?

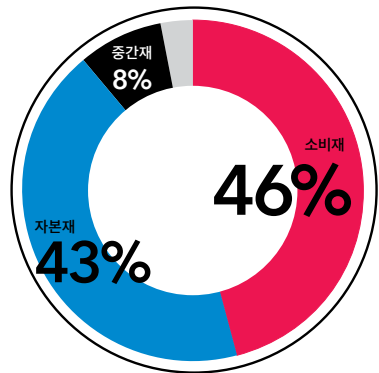
45% 고율 관세를 부과하게 되면 중국 대미 수출품 80%는 가격경쟁력을 잃고 시장 진입이 불가능해진다. 사실상 중국의 대미 수출 중단, 즉 경제 관계 단절 및 이로 인한 양국 관계의 전면적 단절로의 국면 전환을 의미한다. 중국은 세계의 공장이다. 중국의 대미 수출품 절반 이상은 ‘Made in China by Foreign Company’이다. 즉 대미 수출품 절반 이상이 미국, 일본, 한국, 대만, 홍콩, 독일, 이탈리아 등 중국에 직접 투자한 세계 다국적 기업 제품들이다. 사실상 과거 상기 국가들에게 발생하던 무역적자가 대중국 무역적자로 전환된 것이기도 하다. 중국산 수출품을 둘러싼 교역 갈등이 불가치면 이는 중국 정부만의 문제에 머무는 게 아니라 중국에 투자한 미국, 일본, 한국, 대만 등 투자 해당국과의 갈등으로 확대된다.

45% 고율 관세가 부과되면 다른 국가 제품으로 대체는 필연적이다. 대체가 가능할까? 중국의 대미 수출품 구성을 보면 소비재가 전체의 46%, 자본재 43%, 중간재 8% 순이다. 거개가 미국산으로 대체 불가능한, 가격에 민감한 제품들이다. 미국뿐 아니다. 중국에선 이미 인건비 상승 압박으로 일부 노동집약적 기업들의 해외 이전이 가속화하고 있다. 그럼에도 불구하고 거의 모든 산업에 걸쳐 고도로 밀집된 산업클러스터 구축은 여전히 중국이 세계에서 가장 높은 가격 및 생산경쟁력을 갖추고 연간 2조 3천억 달러의 수출을 가능케 하는 배경이다. 단순한 환율의 문제가 아니다. 현재까지는 이런 중국에 필적할 산업 인프라

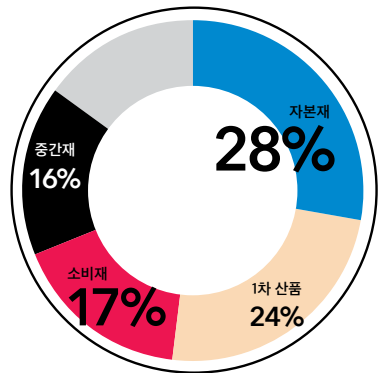
경쟁력을 갖춘 국가가 보이질 않는다. 다른 국가에 중국과 유사한 산업클러스터가 형성되기 전까지는, 게다가 중국이 세계 2대 소비국으로 급부상한 상황에서, 단기간에 중국 내 기업이 해외로 이전할 가능성은 높지 않다. 설사 이전한다 하더라도 베트남, 인도 등 제 3국일 가능성이 높다. 상대적으로 높은 인건비, 지가 등 낮은 가격 우위로 생산의 경제적 타당성을 맞추기 힘든 미국으로 이전할 가능성은 현저히 떨어진다. 즉 고율 관세를 현실화할 경우 중국에게 압박이 될 수는 있겠지만, 미국의 총체적인 무역적자 규모를 줄이는 데는 별다른 도움이 되지 않을 것으로 보인다. 대상국의 전환일 뿐이다.

한편 고율 관세 부과는 미국 소비자들에게 직격탄이 될 것으로 보인다. 중국이 세계의 공장이 되

면서, 저렴한 인건비와 지가, 잘 구축된 인프라 등으로 제품의 가격 경쟁력은 크게 상승하였다. 기존에 일본, 한국, 대만, 홍콩, 독일, 이탈리아, 프랑스 등지에서 수입되던 제품들은 ‘Made in China’ 원산지 표기를 달고 기존보다 수십 % 하락한 가격으로 미국으로 수출되었다. 동일 상품에 대한 가격 하락은 미국 소비자들의 소비 여력 확대로 이어져, 소비는 다시 McLuxury로 대변되는 명품 등 고급 사치재, 금융, 부동산 등으로 확장되었다. 고율 관세에 의해 중국산이든 다른 국가의 제품이든 동일 제품에 대한 가격 상승이 일어날 경우 미국 소비자들의 소비여력 축소로 소비재에 대한 연쇄 소비하락 및 금융, 부동산 경기에도 악영향을 미칠 가능성이 높다. 특히 GDP의 70%가 소비에 의해 이루어지는 미국에서 그 파장은 폭발적일 수 있다.



중국의 대미 수출품 구성
소비재가 전체의 46%, 자본재 43%,
중간재 8% 순



미국의 대중국 수출품 구조
자본재 28%, 1차 산품 24%, 소비재 17%,
중간재 16% 등 순

또한 일자리 문제도 트럼프 정부의 의도와는 달리 예기치 않은 방향으로 나아갈 것으로 예측된다. 현재 대중국 교역에 종사하는 미국 내 인력은 700만 명 이상으로 추정된다. 고관세로 타격을 입는 건 대중국 수입품뿐 아니라 수입 관련 공급망 인력들이다. 고관세 부과 시 그 동안 구축된 거대 수입 공급망 구조 자체에 근본적 균열이 일어날 것은 자명하다. 관련 산업 종사자들의 일자리는 크게 요동치고 사회 문제화 될 가능성이 매우 높다. 이 뿐 아니다. 중국의 대중 수출 공급망에는 미국뿐 아니라 중국에 생산기반을 둔 중국, 미국, 일본, 한국, 대만 등 적게는 수천 만에서 많게는 수 억에 이르는 전세계적 인력들이 유기적으로 연결되어 있다. 이들 역시 연쇄적으로 상당한 타격을 입을 가능성이 크다.

중국의 맞불 카드 예상, 칼끝은 美 기업에

대중국 미 수출품으로 넘어가 보자. 미국의 대중국 수출품 구조는 자본재 28%, 대두 등 1차 제품 24%, 소비재 17%, 중간재 16% 등 순이다. 1990년 이래 중국에는 6,600여 미국계 기업들이 2,280억 달러 규모의 투자를 진행하였다. 미국계 다국적 진출 기업도 100여 개에 이른다. 미국 진출 기업 중 상당수는 2008년 이래 현재까지 연평균 14%, 연간 4,300억 달러씩 증가하는 중국 소비시장 진입과 중국의 생산기지 활용이라는 두 가지 목적을 가지고 들어간 기업들이다. 미국의 대중국 수출품 절반 가량은 이들 기업에 납품되는 품목들이다. 어느 경우가 되었던 고관세 부과 시 중국에 진출한 미국계 기업들은 중국 정부의 보복적 조치에서 자유로울 수 없을 것이고, 이들 기업에 대한 미국의 수출품도 상당한 충격을 받을 것으로 예측된다.

미국의 대중국 수출품 중 대표적 항목이 보잉사 항공기이다. 2016년 한 해에만 보잉사는 164대 항공기, 110억 달러 어치를 중국에 수출했다. 미국 대중 수출의 10%에 해당하는 금액이다. 항공기 수출로 창출한 관련 일자리만도 6만 6천 개에 이른다. 중국은 그 동안 미국이 미·중 무역적자를 언급할 때마다 보잉사 항공기 대량 구입으로 미국 정부를 달래 왔다. 즉 미국 보잉 항공기 구입은 '전략적 구매'인 셈이다. 2000년 이후 중국에 수출된 보잉 항공기만 967대, 602억 달러 어치에 달한다. 그런데 이제는 중국이 G2로 성장하면서 전략적 판단과 상관없이 중국 항공기 시장은 말 그대로 폭발적으로 늘어나며 세계 최대 항공기 시장으로 부상했다. 현재 중국에서는 운용 중인 정기 항공노선만 3,326개 이고, 항공 여객수도 연간 4억 4천 만 명, 화물 운송량도 630만 톤에 이른다. 연평균 10% 이상의 중국항공시장 고도 성장 추이로 볼 때, 향후 20년간 7,000대 규모의 추가 항공기 수요, 약 1조 달러 대의 시장이 형성될 것으로 전망된다. 보잉사 입장에서서는 놓칠 수 없는 세계 최대 시장이다. 2015년 보잉사가 중국에 공장 설립을 결정한 것도 중국 시장을 놓고 프랑스의 에어버스와 치열한 각축전을 벌이는 상황에서 더 이상 밀릴 수 없다는 판단에 따른 것으로 보인다. 에어버스는 이미 수년 전 중국에 공장을 설립하는 등 중국 정부의 환심을 사기

위해 많은 노력을 기울여 왔는데, 미·중간 교역 격돌이 일어날 경우 어부지리로 최대 수혜자가 될 가능성이 높다.

크게 확대되는 중국 소비재 시장 중 대표적 산업이 자동차 분야이다. 중국은 2016년 시간당 2,600여 대, 연간 2,500만 대가 팔리는 세계 최대 자동차 시장이다. 미국의 1,750만 대 보다 무려 750만 대가 더 팔린다. 그럼에도 1천 명 당 보유대수는 128대에 그쳐 한국의 376대, 독일 572대, 미국의 797대에는 크게 못 미치는 수치이다. 현재 증가 속도와 인구 여력으로 볼 때 2030년 중국 자동차 시장 규모는 연간 4,000만 대에 이를 것으로 전망된다. GM으로 대표되는 미국계 자동차는 중국 시장의 15%를 차지하고 있다. 2016년 한 해에만 GM과 그 합작투자회사는 387만 대를 중국에서 팔았다. 세계 모든 자동차 업계가 중국 시장에 사활을 걸듯이, 미국 GM에게도 중국은 핵심 시장이다. 이를 모를 리 없는 중국은 트럼프가 고관세 보복을 취할 기세를 보이자 GM에 대한 반독점 위반을 들어 2억 1,000만 위안(약 342억 원)의 벌금을 부과했다. 본국의 정책 기조로 인해 희생양이 된 셈이다. GM은 앞으로도 미·중 양국 무역 전쟁의 파고가 높아질 때마다 추가 보복 대상이 되지 않을까 전전긍긍하는 모양새다.

중국은 이제 세계 2대 소비시장으로 부상하였다. 향후 5년 내에 소비시장은 2조 달러가 더 늘어난 6조 5천 억 달러의 시장으로 성장할 것으로 전망된다. 그리고 미국계 기업들이 비교우위를 지닌 항공기, 자동차 등 산업 분야는 이미 세계 최대 시장으로 부상한 상황이다. 미국 기업 입장에서 결코 물러설 수 없는 중요한 지점이다. 이런 상황에서 본국의 정책 기조에 따라 거대 시장에서 배제되는 것을 가만히 앉아서 지켜볼 리는 없다.

17

트럼프 행정부는 맷집이 좋아진 중국을 상대로 클린턴 때보다 더 힘겨운 싸움을 벌일 것으로 보인다. 그리고 수많은 시행착오와 대가를 치른 뒤 결국에는 같은 결론을 내릴 것으로 예상된다. 해 아래 새로운 것은 없다.

미-중 무역 전쟁 시작하나?

중국은 이외에도 미국 채권 1조 2천 억 달러 어치를 보유하고 있다. 미국의 대중국 압박 강도가 높아질 경우, 중국은 미국의 채권을 시장에 매도할 가능성이 매우 높다. 인프라 건설 등으로 경기 회복을 공언한 트럼프 정권으로서는 약 1조 달러 가량의 추가 재정이 필요한 시점에서 중국의 미 채권 매각은 커다란 타격이 될 가능성이 높다.

위 몇 가지 측면에서도 볼 수 있듯이 중국이 대미 교역관계에서 취할 수 있는 카드는 수없이 많다. 미국이 45% 고관세 카드를 꺼내는 순간, 중국 역시 다양한 카드를 손에 쥐고 때로는 단계적으로 때로는 복합적으로 보복 조치를 취할 것은 자명하다. 대미 수출 길과 대중 시장 진출에 제동이 걸린 미국계 기업들은 물론 거미줄처럼 상호 연관된 다른 국가들의 기업들까지 가능한 모든 수단을 동원하여 미국의 언론, 압력단체, 국회의원, 정부를 상대로 끊임없이 부당성을 지적하며 대대적인 압력에 나설 것은 분명하다.

트럼프의 中 압박, 결과는 ‘빈손’일 것

연간 6,000억 달러의 교역이 이루어지는 미·중 양국간에는 수 천만, 수 억 명의 경제 행위체가 유기적으로 연결되어 있다. 설령 이 관계가 비대칭적일지라도 경제적 상호의존 관계가 긴밀히 구축된 경우 어느 누구도 이를 중단시킬 조치를 취하기는 현실적으로 어렵다.

이와 비슷한 일은 1990년대 초반 클린턴 행정부 시절에도 있었다. 그 당시 클린턴 행정부는 중국의 인권 문제가 개선되지 않으면 중국에 대한 MFN(Most Favoured Nations, 최혜국) 대우를 철회하겠다고 중국을 압박하였다. MFN 철회는 곧 일반 관세인 고율관세를 부과하겠다는 의미였다. 1993~1994년 1년 동안 행정부, 국회, 기업, 압력단체, 언론 상호간 이 문제를 둘러싸고 치열한 논쟁과 공방이 벌어졌으나 끝내 클린턴 행정부는 자신의 'MFN 대우 철회'라는 대통령 선거공약이었던 초기 정책 포기를 발표하고 중국 압박은 무위로 돌아갔다. 중국은 미국과 치열한 공방과 협상을 벌이면서 '경제적 상호의존관계'에서 경제 행위체들이 갖는 전략적 '지렛대'로서의 중요성을 다시 한번 확인하게 되었다.

25년이 지난 지금 트럼프 행정부에 의해 다시 비슷한 논쟁이 도마 위에 올랐다. 중국의 몸집은 GDP 기준 1992년 4,180억 달러에서 2016년 11조 3,910억 달러로, 25년 전 보다 27배 커졌다. 트럼프 행정부는 맷집이 좋아진 중국을 상대로 클린턴 때보다 더 힘겨운 싸움을 벌일 것으로 보인다. 그리고 수많은 시행착오와 대가를 치른 뒤 결국에는 같은 결론을 내릴 것으로 전망된다. 해 아래 새로운 것은 없다.

최악의 전략적 패착, 중국 사드 보복

현재 사드 문제를 둘러싸고 중국정부가 '중국인의 대 한국 여행 상품 전면 금지', '롯데그룹에 대한 대대적 보복' 등 중국인 고객을 대상으로 하는 관광업·소비재 산업들을 중심으로 여러 보복조치를 노골적으로 취하고 있다. 심지어 군사적 도발도 가능하다는 발언을 당기관지를 통해 심심치 않게 하고 있다.

한국은 중국의 제 1대 수입국이자, 제 4대 수출국으로, 상당히 긴밀하고도 상대적으로 대칭적인 상호의존관계를 구축하고 있다. 2016년 한 해에

만 한국은 중국으로부터 870억 달러를 수입하고 1,244억 달러를 수출하는, 연간 2,114억 달러의 교역량을 갖고 있는 매우 중요한 경제 파트너이다. 특히 한국의 대중국 수출품의 90% 이상이 중간재, 자본재인 것을 감안하면 한국의 대중국 수출품은 곧 중국의 대 글로벌 수출과도 직결된다.

그런데 이런 중요한 전략적 파트너인 한국과 군사적 충돌을 감행하려면 중국은 '경제적 상호의존에 의해 얻는 모든 경제적 이익, 즉 한·중 교역에서 발생하는 연간 약 243조 원의 무역액과 한국의 중간재·자본재를 주요 부품으로 하여 전세계로 수출하는 중국 제품의 막대한 손실과 피해를 포함한 모든 이익의 전면 포기를 각오해야 한다. 또한 양국 간 교역과 투자로 창출하는 수 백, 수천 만 양질의 일자리 붕괴, 그리고 이로 인해 직접 피해를 입은 수많은 경제적 행위체들이 거리로 쏟아져 나오면서 발생할 극심한 사회적 동요도 불사해야 한다. 이러한 상황이 명약관화하게 예견된 상태에서 국가이익을 고려하면 군사적 충돌과 같은 극단적 선택은 아예 불가능하다.

설사 군사적 보복은 아닐지라도 양국 간 거미줄처럼 유기적으로 연결되어 있는 '경제 행위체'들을 지렛대로 삼아 보복한다는 것은 미·중관계에서도 유추할 수 있듯이 양국이 불필요한 대가만을 치를 뿐, 협상 자리에서 '체면을 겨우 살릴 정도의 양보'를 얻어낼 수 있다는 점 외에는 실질적 성과를 얻어내기는 극히 어렵다. 실리는 없이 감정적 상처와 상대에 대한 깊은 경계심만 남길 뿐이다. 이를 그 누구보다 잘 알고 있는 중국이 양국 간 갈등과 불신의 골만 깊이 패이게 하는 일련의 극단적 발언과 조치를 취했다는 점은 전략적 패착이라는 점에서 유감스러운 뿐이다.





브렉시트 이후의 세계, 그리고 한국

글. 류성한 동문(경영공학 10학번)

브렉시트 (Brexit, British + Exit 또는 Britain + Exit). 영국의 유럽연합(European Union, EU) 탈퇴를 뜻한다. 브렉시트는 2015년 5월 보수당 제임스 카메론 전 총리가 영국의 EU 탈퇴 여부를 묻는 국민투표의 시행을 총선 공약으로 제시하면서 처음 등장했다. 보수당이 총선에서 큰 승리를 거두면서 공약에 따라 2016년 6월 국민투표가 진행되었고 많은 전문가의 예측과 설문조사 결과를 뒤엎고 탈퇴 지지 측이 51.9%를 득표해 전 세계적으로 큰 후폭풍이 불었다. 앞으로 영국이 공식적으로 탈퇴 의향서를 EU 측에 제출하면 2년간의 협상 과정이 시작되고 양측 모두 합의하는 협상안이 도출되면 영국은 EU에서 정식으로 탈퇴하게 된다.¹

브렉시트의 등장 배경

EU 입장에서 가장 피하고 싶었던 상황이 벌어진 셈이다. 여러 측면에서 독일과 함께 주요 회원국으로 분류되는 영국이 탈퇴하게 되면 EU의 존재 의미가 크게 퇴색하리라는 점은 분명한 사실이다. 영국은 세계 5위의 경제 대국이고 유럽권을 대표하는 상징성을 가진 국가인데다 금융, 문화 등의 분야에서 막강한 글로벌 영향력을 행사하고 있기 때문에 브렉시트의 파장은 EU는 물론 전세계의 화두로 떠올랐다.

브렉시트는 영국의 EU 가입 후 지속적으로 제기된 경제적 실효성(분담금 대비 경제적 효과)에 대한 의문과 이민자 유입에 대한 거부감 등의 경제적, 정치적 불만에서 발아되었다. 최근 몇 년 사이 그리스 등 남유럽 국가들의 재정위기에 따른 EU 분담금의 증가와 난민 유입 확대에 의한 복지 재정 부담 증가는 이러한 불만을 증폭시키기에 충분했고 EU 탈퇴를 통한 경제 주권 회복과 이민자/난민 문제 해결 촉구가 영국 내 강력한 정치 구호로 등장하게 된다.

브렉시트, 그리고 한국의 대응 전략

브렉시트 투표 직후 한국의 금융시장도 주가 급락, 원화 환율 급증, 국제수익률 하락 등 큰 영향을 받았으나 빠르게 안정을 되찾았다. 중국을 비롯한 아시아 금융시장도 상대적으로 금융 불안이 빠르게 진정되었는데 이는 한국을 비롯한 아시아 시장이 브렉시트로 인해 직접 받는 타격은 제한적일 것이라는 것을 암시한다.

불확실성으로 인한 글로벌 금융시장의 불안을 제외하면 브렉시트가 한국의 실물 경제에 미치는 영향은 주로 교역 부문에서 나타날 것으로 보인다. 우선 유럽의 경기 침체는 한국의 수출에 부정적인 영향을 미칠 것이다. 특히 우리나라는 EU와 FTA를 맺고 있으므로 EU에서 탈퇴하는 영국과 2년 이내에 새로운 FTA를 체결하지 않을 경우 수출입품에 관세가 매겨지게 되고 이에 따라 수출 경쟁력이 떨어지게 된다.⁶ 반대로, 영국과 경쟁하는 상품 부문에서는 EU의 일부 수요가 한국 제품으로 대체될 가능성도 있어 상대적인 수혜를 기대할 수도 있다.⁷

한국의 기업과 정부는 브렉시트에 어떻게 대처해야 할까? 한국과 EU가 기존의 FTA 규정을 갱신하는 것은 물론 한국-영국 간 새로운 FTA 체결이 진행될 것이다. 기업들은 변화하는 환경에 민첩하게 대응할 수 있도록 조직을 정비하고 급격한 환율 변동이나 세제 변화 등의 위험에 대처하는 계획을 수립해야 한다. 또 앞서 언급한 것처럼 브렉시트가 일부 기업에는 새로운 기회가 될 수 있어서 관세 혜택을 활용하여 유럽 시장 공략을 준비하는 역발상적인 접근도 필요하다.

마지막으로, 브렉시트가 등장하게 된 배경이 세계화&자유무역주의 반대, 자국 우선주의 영국이나 EU만의 문제가 아니라는 점을 직시해야 한다. 수십 년간 진행되어 온 세계화의 거대한 흐름 속에서 많은 국가가 절체절명의 시대적 도전을 마주하고 있다. 먼저 세계화와 자본주의의 끝없는 질주로 소외되고 보호받지 못한 약자들의 목소리에 귀 기울여야 한다. 이들을 실질적으로 보호, 지원하기 위한 개별 정부의 노력과 함께 국가 간 협력을 통한 공동의 대응 전략과 정책 수립이 필요한 시점이다.

- 1 2017년 1월 17일, 신임 테리사 메이 총리는 브렉시트 협상에 관한 정부의 계획을 공개하는 연설에서 3월 말까지 탈퇴 의향서를 EU에 제출하고 협상을 시작할 것이라 밝혔다.
- 2 투표 결과 분석에 따르면, 고등교육을 받은 주민의 비율이 낮고 소득 수준이 낮은 선거구일수록 탈퇴 지지 성향이 강한 것으로 나타났다. 지역적으로도 런던 및 인근 대도시 지역은 잔류를 지지했으나 이를 제외한 대다수 지역에서 탈퇴를 지지했다.
- 3 영국의 마크 카니 중앙은행 총재는 투표 결과가 나온 직후, 시장 안정을 위해 2,500억 파운드의 자금을 시장에 공급하겠다고 밝혔으며 미국은 글로벌 금융시장 내에 달러화 유동성 공급을 위한 통화스와프를 실시했다. 일본은행은 14억7,500만 달러를 민간 금융기관에 공급하기로 했으며 한국은행은 3조 원의 자금을 투입, 유동성 공급을 확대했다.
- 4 2016년 7월 브렉시트부 장관에 임명된 데이비드 데이비스는 강경한 EU 반대론자로서 EU와의 협상에서 영국 측 대표를 맡게 되며, EU 측 협상 대표는 프랑스 출신 미셸 바르니에로 2010년부터 2014년까지 EU 내부시장 담당 집행위원을 맡은 외교협상 전문가이다.
- 5 EU의 금융 정책상, 영국이 EU를 탈퇴하게 될 경우 현재 영국(런던)의 글로벌 금융, 경제 허브 역할이 약화될 수밖에 없는 상황이다. 실제로, 브렉시트 투표의 결과가 나온 이후 해외 은행들의 이전 사례가 발생하고 있다.
- 6 다만 한국의 영국에 대한 수출은 2015년 기준 73.9억 달러로 총 수출의 1.4%에 불과하다는 점을 고려할 때 전체 경제에 미치는 영향은 크지 않을 것으로 판단된다.
- 7 한국과 영국이 EU에 수출하는 품목 중 중복되는 부분이 많아 양국 간 경합도가 높은 편이다 (2014년 기준 EU 시장에서 영국과의 수출시장 경합도는 세계 142개국 중에서 25위).

참고 문헌

- LG경제연구원, <브렉시트 이후 국내외 경제, 불확실성과 성장 둔화 리스크 증가>, (2016.7.6)
- LG경제연구원, <런던의 국제금융센터 지위, 브렉시트 후에도 무너지지 않는다>, (2016.8.3).
- 삼성KPMG 경제연구원, <브렉시트, 잠재적 위험과 기회>, (2016.7)
- 예금보험공사, <브렉시트(Brexit) 현실화와 향후 전망>, (2016.8)
- 한국은행, <Brexit 이후 EU 체제: 도전과제와 미래>, (2016.8.26)
- 한겨레신문, <영국은 왜 '하드 브렉시트' 택했나?>, (2017.1.18)
- 조선일보, <하드 브렉시트' 파문... HSBC "일부 업무 파리로 이전">, (2017.1.19)



류성한 동문



AAPBS 연례 회의 참가자 단체 촬영

기업가정신 갖춘 새로운 스타플레이어를 양성하라

아시아·태평양 경영대학 협회(AAPBS) 연례 회의 열려

4차 산업혁명 시대의 경영교육을 혁신하라! 2016년 아시아·태평양 경영대학 협회(AAPBS) 연례 회의가 지난해 10월 26~28일 KAIST 경영대학에서 열렸다. AAPBS는 2004년 KAIST 경영대학이 주도적으로 설립한 아시아·태평양(이하 아·태) 지역 경영대학들의 협의체로 경영 교육에 대한 교류와 협력을 목적으로 설립됐다. 현재는 138개(2016년 기준)의 아·태 지역 경영대학 멤버들이 모여 경영교육을 발전시키고 있다. 올해 콘퍼런스에서 논의된 내용을 소개한다.



Yingyi Qian 칭화대 경영대학장



AAPBS 패널 토론 현장

기업가정신의 시대로

2016년 아시아·태평양 경영대학 협회(AAPBS) 연례 회의가 10월 26~28일 아시아 태평양 지역 경영대학 관계자들이 모인 가운데 KAIST 경영대학에서 열렸다. 올해 행사는 중국 칭화대, 일본 게이오대, 홍콩 과학기술대학 등 아·태 지역의 명문 경영대학장과 교수진 100여 명이 참석한 가운데 진행됐다. 올해 연례 회의의 주제는 '아·태 지역 경영교육의 혁신과 도전(Innovation of Business Education: Challenges in the Asia Pacific)'이었다. 참가자들은 4차 산업혁명 시대를 맞아 빠르게 변화하는 경영 환경에 맞춰 경영교육을 혁신할 방법을 함께 고민했다. 사흘에 걸쳐 주제발표와 패널토론, 기업 방문(LG디스플레이)이 이어졌다. AAPBS의 비전과 로드맵으로는 핵심가치인 4C(Context, Community, Contribute, Collaboration)와 실행 전략인 W.I.N(Working groups, International Affiliates, Networking)이 제시됐다. 당시 AAPBS 회장인 Ruey-Shan Andy Guo 대만 국립대 경영대학장은 "구체적인 주제로 열리는 워크숍과 산업계 리더와 경영대학 관계자들이 경험을 공유하는 프로그램을 늘리고, AAPBS 멤버들이 함께 진행하는 교육 프로그램도 확대할 것"이라고 밝혔다. 주제 발표로는 권오규 전 경제부총리 겸 재정경제부 장관(발백코리아 대표)의 '새로운 아시아의 시대를 위한 교육과 네트워크 구축', Yingyi Qian 칭화대 경영대학장의 '아·태 지역 경영대학의 혁신과 도전'이 진행됐다. 권 전 부총리는 4차 산업혁명 시대에 아시아 지역이 가진 잠재력과 한국의 성장 모델을 소개했

다. 권 전 부총리는 "글로벌 경영 컨설팅기업 맥킨지와 아시아개발은행(ADB) 등의 연구에 따르면 전 세계 GDP 중 50%를 아시아 지역이 차지할 정도로 세계 경제에서 아시아의 위상이 급성장했다"면서 "지난 10여 년간 아·태 지역 경영대학이 지속적으로 긴밀하게 교류하고 소통해왔던 결과"라고 설명했다. Yingyi Qian 칭화대 경영대학 학장은 기업가정신을 강조하며 '칭화 X-LAB' 프로그램을 소개했다. 그는 "4차 산업혁명 시대의 경영교육은 관리(Management)에서 기업가정신(Entrepreneurship)으로 바뀌어야 한다. 관리가 일을 바르게 하는 것이고 리더십이 올바른 일을 하는 일이라면, 기업가정신은 새로운 일을 하는 것"이라면서 "아·태 지역은 모바일 인터넷 분야에서 가진 경쟁 우위를 적극적으로 활용할 필요가 있다"라고 말했다.

(위) 김동석 당시 KAIST 경영대학장
(아래) Ruey-Shan Andy Guo 당시 AAPBS 회장 및 대만 국립대(National Taiwan Univ.) 경영대학장

새로운 스타플레이어를 찾아라

'경영대학 혁신을 위한 교육과 전문성'을 주제로 한 패널 토론도 진행됐다. 패널로는 Kar Yan Tam 홍콩과학기술대학 경영대학장, Chris Styles 뉴사우스웨일스대학 경영대학장, Sin Hoon Hum 싱가포르 국립대학교 경영대학 부학장이 참여했다. '교육이 성장을 이끄는가?', '우수한 학생을 경영대학 박사과정으로 이끌 방법은 무엇인가?' 등 참석자들이 던진 질문에 대한 활발한 토론도 이어졌다. 토론에 참여한 김영걸 당시 KAIST 경영대학 대외부학장은 '스타플레이어 양성'을 대안으로 제시하며 한국의 사례를 아·태 지역 경영대학 관계자들과 공유했다. 김 부학장은 프로골프 박세리 선수가 불모지에 가까운 한국 골프시장에서 나타나 세계 대회를 석권한 뒤 '세리 키즈'라 불리는 여자골프선수들이 나타나 한국 여자골프가 질적 성장을 거둔 사례, KAIST 박사학위를 받은 학생이 해외 명문 대학교수로 임용되고 세계적인 학회의 학회장이 되면서 우수한 학생들이 박사과정에 입학한 사례 등을 소개했다. 이번 행사의 의미에 대해 김동석 당시 KAIST 경영대학장은 "비즈니스의 역사적 전환 시기를 맞아 모든 산업 분야에서 변화가 빠르게 일어나고 있다. 혁신이라는 말이 유행어가 될 정도"라면서 "아·태 지역만의 산업 특성과 기업문화를 반영한 미래의 비즈니스 리더를 길러내는 경영교육의 비전을 공유하고 각 대학의 노하우를 공유하는 뜻 깊은 시간이었다"라고 밝혔다.



권오규 전 경제부총리 겸 재정경제부 장관



COME TO KAIST, BECOME THE HIGHEST!

뜨거웠던 열기, 1박 2일 신입생 워크숍에 다녀오다

지난 2월 3일부터 4일까지, 1박 2일 동안 경기도 화성에 위치한 YBM 연수원에서 경영대학 신입생 워크숍이 열렸다. 외국인 학생들을 포함하여 전공을 불문하고 180여 명의 신입생과 20여 명의 재학생 멘토가 한자리에 모였다. 날씨는 추웠지만 신입생들의 설레는 마음과 뜨거운 열기를 느낄 수 있었던 뜻깊은 시간이었다.



신입생들과 설레는 첫만남!

오전 11시, YBM 홀에 집결한 신입생들의 첫 행사는 전문성과 윤리성을 겸비한 전문 경영인 또는 학자로 성장·발전하기를 다짐하는 선서식으로 시작되었다. 다음으로 조범준 경영대학 학생회장 과 김선현 부회장의 학생회 및 동아리 소개가 이어졌고 동아리 활동을 통해 학교 안팎으로 인적 네트워크를 넓히고 다양한 경험도 쌓기를 권장했다. 오전 행사의 마지막 순서로는 1박 2일을 함께 보낼 재학생 멘토를 소개하고, 지난해 공모를 통해 선정된 경영대학의 구호 'Come to KAIST, Become the Highest!'를 모두 함께 외치며 단합을 도모했다.

1박 2일 동안 신입생들은 10개의 팀으로 나뉘어 Team Building과 Role Play 미션을 수행했다. 점심 시간에 모인 팀원은 각자 소개에 이어 팀장 선출 및 팀 명과 구호를 정하며 오후부터 진행될 세션을 준비했다. 팀 미팅 초반에는 서먹서먹한 분위기가 있었지만 자기 소개와 팀 명과 구호를 정하면서 어느새 어우러지고 화기애애한 분위기가 조성되었다.

식사후 오후부터는 3시간에 걸쳐서 Team Building 세션을 본격적으로 시작했다. 10개 팀은 총 8개의 게임을 제한된 시간 내에 주어진 금액으로 수행하고, 세션 종료 시 가장 많은 금액을 모으는 것을 목표로 진행했다. 학교 관련 퀴즈, 단체 공 튀기기, 제기차기, 실내 번지점프 등 팀워크를 다질 수 있는 다양한 게임으로 구성되었다. 각 게임 미션을 수행하기 위해서는 일정 금액을 지불해야 하

고, 미션을 성공하면 성공 보수를 얻는 방식이었다. 미션을 성공하기 위해 서로 머리를 맞대고 힘을 합쳐 전략을 세우는 과정에서 팀원 간 동료애는 끈끈해졌다. Team Building은 오후 5시경 마무리되었으며, 가장 많은 금액을 획득한 상위 3개 팀에 시상한 후 신입생들은 숙소에서 짐을 풀면서 약간의 휴식을 취했다. 이어서 저녁 6시부터는 만찬 행사를 시작했다. 재학생 멘토들은 만찬 장소로 입장하는 신입생들을 다시 한번 큰 박수와 환호성으로 맞이했다. 만찬 행사는 워크숍에 참석한 20여 명의 교수 소개와 몇 교수들의 건배사로 시작했으며, 저녁 식사는 팀별로 하였다. 신입생들은 수고한 팀원들을 격려하면서 서로를 더 알아가는 시간을 가졌고, 식사 후 진행된 KAIST 응원단 'ELKA'의 공연과 레크리에이션 시간으로 워크숍 열기는 절정에 달했다.

멘토-멘티의 따뜻한 만남

이어서 신입생들은 다음 날 오전에 발표할 Role Play에 대한 설명을 김형진, 이태운 멘토에게 듣고 발표 준비를 시작했다. Role Play는 KAIST 경영대학에 입학한 후 펼쳐질 모습, 졸업 후의 비전 또는 사회적 이슈 등에 관한 주제를 상황극으로 발표하는 것이었다. 한 시간 반 정도 발표 준비를 마친 뒤 오후 9시경부터는 전공별 네트워킹 시간으로 이어졌다. 전공별로 지도교수 및 재학생 멘토와 만나 생생한 학교생활 팀을 공유했고 신입생들은 늦은 시간까지 대화시간을 가졌다.

성공적인 첫 단추를 꿰다

긴 하루가 끝나고 이튿날 아침, 오전 9시부터 팀별로 Role Play 발표를 진행했다. 뻑뻑한 일정이어서 준비할 시간이 부족했음에도 불구하고 10개 팀은 각 팀의 개성과 창의력을 발휘해 5분이라는 짧은 시간에 메시지를 전달했다. 신입생들이 생각하는 미래의 자기 모습과 달성하고자 하는 경영 비전 및 가치에 대해 <도깨비>와 <시그널> 등 최근 인기리에 반영된 드라마를 패러디하거나 뮤지컬 및 뉴스 보도 형태로 재치 있게 표현했다. 신입생들은 뜨거운 박수와 함성으로 동기들의 열연에 호응했다. 이어서, 교수진이 각 팀의 발표를 평가했다. 최우수상은 KAIST에 입학하기 전 팀원들의 사연과 앞으로 학교생활의 의지를 신나는 춤과 연극으로 표현한 5조에 돌아갔다. 이어 우수상을 차지한 4조와 9조에 대한 시상도 있었고 김영걸 당시 KAIST 대외부학장의 폐회사로 끝으로 1박 2일 동안의 워크숍을 마무리했다.

이번 워크숍에 참석한 TMBA '17 박훈 학우는 "스케줄이 다소 타이트했지만 타 전공 학우들을 만날 좋은 기회가 되었으며 KAIST 경영대학의 일원이 되었음을 느낄 수 있었던 의미 있는 시간이었다. 1박 2일 동안 신입생 동기들의 열정과 적극적인 모습을 보며 긍정적인 에너지를 많이 받을 수 있었다."라며 소감을 전했다. 한편, 외국인 학생들은 "통역 서비스와 동기, 멘토들의 도움으로 Team Building, Role Play에도 적극적으로 참여할 수 있어 즐거웠다"라며 실시간으로 페이스북에 활동 사진과 소감을 올리기도 하였다. 캠퍼스 안팎에서 첫 단추를 잘 끼운 신입생들의 멋진 활약을 기대한다.



KAIST 경영대학 학위수여식 현장 취재, ‘꽃길’만 걷자!

지난 2월 18일 토요일, 경영대학 1호관 대강당에서 2017년 KAIST 경영대학 학위수여식이 개최되었다. 2016년 8월 졸업생을 포함하여 총 344명의 MBA 및 MS 졸업생들과 경영대학 가족들이 함께한 의미 있는 현장의 순간을 담았다.



끝이 아닌 시작, 이제 리더가 될 준비를 하라!
10개 전공의 졸업생들이 큰 박수와 함께 차례로 입장하며 행사의 시작을 알렸다. 2016년 8월 졸업생 수는 총 57명이었으며, 이번 2월은 총 287명이 학위 수여를 받게 되었다. 당일 권재중 동문회장(케이리벤처스 대표, TMBA 1기)은 축사를 하며, “초심을 유지하라는 말을 전하고 싶다”라는 말과 함께 “인생 목표나 생활 자세 등 장단기적으로 꼭 실천해야 할 한 가지를 정하고 실천하기를 바란다”라는 말을 전하였고, “학교에 관심을 갖고 각종 행사에 참여해주길 바란다”라며 동문회 행사를 통해 다시 만나기를 바라는 마음을 전했다. 이어 최우등 학업우수 졸업생, 우수 논문상, 리더십상, 최우수 프로젝트상 등의 시상식이 이어졌고, 전공별로 동기들의 수상을 기쁘히며 뜨거운 함성과 축하 분위기를 이어갔다. 최유빈 당시 부학생회장은 대표 인사에서 “입학

지원 시 제출한 에세이를 다시 본 적 있나요?”라는 질문으로 인사를 시작하며 각 졸업생들로 하여금 입학 시기를 회상하게 하였다. 그리고 “동기들과의 관계로부터 오는 에너지로 몸과 마음이 성장했다”라며 함께 시간을 보낸 동기들에게 감사함을 표했고, 끝으로 “경영대학 모든 졸업생분들이 ‘꽃길’만 걷기를 바란다”라는 말로 진심 어린 응원의 메시지를 던졌다. 뒤이어 올해 8월은 퇴를 앞둔 김병천 교수는 축사에서 “학습에 대해 항상 겸손해지길 바란다”라는 말과 함께 “이제 리더가 될 준비를 하라!”라는 말을 전하며 졸업생들에게 의미 있는 축사를 전달하였다. 그리고 은퇴를 앞둔 자신의 이야기를 하며 “노후를 대비하여 틈틈이 노는 연습을 하라”라는 위트 있는 멘트로 졸업생 및 외부인들로부터 큰 박수와 함께 은퇴를 미리 축하받았다.

KAIST 경영대학의 명성은 지속된다
행사의 후반부에는 전 졸업생이 전공별로 줄지어 단상에 올라가 학위증을 받으며 여러 교수들과 악수하며 인사를 나누었다. 뒤이어 김동석 당시 경영대학장은 졸업생들에게 동문으로서의 성공을 기원하는 축사를 전하였고, 김영걸 당시 대외부학장은 KAIST 경영대학의 2025 비전을 공유하며 경영대학의 도전에 많은 졸업생들도 함께 동참해주기를 당부하였다. 졸업생 및 외부인들의 질서 있는 모습으로 2017 학위수여식은 성공적으로 마무리하였다. KAIST 경영대학은 현재까지 기술경영학부를 포함하여 약 7,700명의 우수한 졸업생을 배출하였고, 동문들은 사회에서 활약하며 모교의 이름을 빛내주고 있다. 올해 졸업생들도 역시 각자의 분야에서 활약하며 KAIST 경영대학의 명성을 이어나갈 것을 기대한다.

2016 경영대학 ‘흙커밍데이’와 ‘금융인의 밤’

한 해가 저물어 가던 지난 11월 19일, KAIST 경영대학인들이 한자리에 모여 뜻깊은 행사를 가졌다.



진제강 대표 김준식 동문, 기술경영 부문에는 네이버 I&S 대표 김진희 동문, 금융 부문에는 신영증권 부사장 서병기 동문, IT경영 부문에는 유진화학(주) 부사장 권오훈 동문이 각각 수상의 영광을 차지하였다. 이어서 학교 발전에 기여한 교수에게는 ‘올해의 교수상’이 주어졌다. 우수 연구 교수상은 변석준 교수, 우수 교육 교수상은 윤여선 교수가 수상하였다.

행사의 마지막 순서로는 김영걸 당시 대외부학장의 사회로 자선 경매가 진행되었다. 아이유 친필 사인 기타, 애플 워치, 스마트폰, 허먼 밀러 의자 등 작년보다 푸짐한 상품이 준비되어 많은 동문들이 열정적으로 참여하며 행사장의 열기가 후끈 달아올랐다.

소중한 네트워킹을 형성한 ‘금융인의 밤’ 행사
흙커밍데이 행사 종료 후에는 같은 장소에서 금융전문대학원의 ‘금융인의 밤’ 행사가 진행되었다. 행사를 총괄한 임종우 동문은 행사 취지에 대하여 ‘1,100여 명의 금융전문대학원 동문들을 대상으로 개인과 금융산업 모두에게 도움 되는 네트워킹의 장을 마련하는 것’이라고 밝혔다. 이번 ‘금융인의 밤’의 가장 큰 특징은 기수별 모임뿐만 아니라 직무 별로 교류할 수 있도록 ‘부문별 네트워킹’이 처음으로 시도된 점이다. 행사장 테이블은 보험 부문, 금융 감독 및 규제 부문, 기업금융 부문, 자산관리 부문, 리스크 관리 부문 등으로 구분되었고 지정된 테이블에 비슷한 업무를 하는 동문끼리 모여 앉아 깊이 있는 대화를 나누었다. 이번 2016년 흙커밍데이 행사와 금융인의 밤 행사는 동문들의 발전이 곧 학교의 발전이라는 것을 몸소 느낄 수 있는 의미 있는 시간들였다.

KAIST 경영대학 녹색성장대학원, 국내대학 최초 녹색성장지식플랫폼(GGKP) 가입

지난 11월, KAIST 경영대학 녹색성장대학원은 국내 대학 최초로 세계적 지식공유 플랫폼인 녹색성장 지식플랫폼(GGKP, Green Growth Knowledge Platform)에 가입했다.



GGKP, 녹색성장지식 공유와

녹색성장 추진 및 연구를 위한 글로벌 협의체

GGKP는 2012년 세계은행(WB, World Bank), 유엔환경 계획(UNEP, United Nations Environment Program), 경제협력개발기구(OECD, Organization for Economic Cooperation and Development), 글로벌 녹색성장 연구소(GGGI, Global Green Growth Institute) 4개의 국제기구가 공동으로 설립한 국제 플랫폼이다. 녹색 성장에 대한 연구와 정책 수립 및 확산을 위하여, 지식의 격차를 줄이는 지식공유 플랫폼으로써 녹색성장과 녹색경제를 위한 정책, 방법, 선례 등의 전 세계적 확산과 상호 협력을 도모하는 역할을 하고 있다. 현재는 52개 파트너 기관이 참여하는 범세계적 파트너십이다.

함께 성장하는

KAIST 녹색성장대학원과 GGKP

KAIST 녹색성장대학원은 지난 9월 5일 제주도 제주 ICC에서 개최되었던 Global Green Growth Week 2016에서 KAIST 초청 만찬 행사를 개최한 인연으로 GGKP 가입을 추진하게 되었다. KAIST 경영대학 녹색성장대학원은 GGKP 가입을 통해 해외개발, 국제협상, 녹색성장정책, 녹색금융에 관한 프로젝트를 수행하고 국제질서와 행정체계를 연구하는 데 필요한 글로벌 네트워크와 인프라를 더욱 확장해 나갈 것으로 보인다.

KAIST 경영대학의 박광우 녹색성장대학원장

은 GGKP 가입에 대해 “세계 각국은 기후변화에 대응해 녹색성장으로의 패러다임 전환을 빠르게 실현하고 있다. GGKP 가입을 통해 KAIST 녹색성장대학원이 녹색경영과 정책, 녹색금융에 대한 지식공유를 위한 국제협력에 세계 여러 기관들과 활발히 수행할 수 있을 것”이라고 말했다.

KAIST 녹색성장대학원과 GGKP는 향후 다양한 지식공유를 위해 많은 교류협력을 하며 함께 성장할 것으로 기대된다.

Show me the 카잠(카이스트 잠바)



스타일과 편안함 두 마리 토끼를 잡다

KAIST 경영대학 캠퍼스에는 봄기운이 가득하다. 포근해진 바람과 따스한 햇볕, 하나둘씩 고개를 드는 봄꽃들, 그리고 알록달록한 카이스트 잠바가 캠퍼스를 가득 채우고 있기 때문이다. 편안함과 맵시 두 가지를 고루 갖춘 카이스트 잠바는 패션의 완성이며, 학생들뿐만 아니라 교수님들도 애정하는 잇-패션 아이템이다. 청명하고 화창한 날 KAIST 경영대학 캠퍼스에서 촬영한 카이스트 잠바의 매력에 빠져보자.

#카이스트잠바 #학생패션 #홍릉패션 #감성패션
#모던패션 #스타일링 #fashionpeople #데일리룩
#dailylook

외국인 동문의 지식공유 축제 2016 KAIST 개발도상국 금융 콘퍼런스

‘2016 KAIST 개발도상국 금융 콘퍼런스’가 KAIST 금융전문대학원 주최로 지난해 12월 21일 교수와 외국인 학생 40여 명이 참석한 가운데 KAIST 경영대학에서 열렸다. 이 행사는 개발도상국을 위한 금융/경제 정책 사례와 노하우를 공유하기 위해 KAIST 금융전문대학원이 2회째 진행하는 프로그램이다. 금융전문대학원 출신 외국인 동문이 학교에서 배운 지식을 토대로 자국으로 돌아가 현업에서 적용한 경험을 공유하는 ‘지식공유의 축제’이다.

자국 경제 발전에 기여하는

자랑스러운 동문들

KAIST 금융전문대학원은 2012년부터 한국국제협력단(KOICA)과 협력해 개발도상국 공무원 및 금융인을 대상으로 금융 분야 MBA 과정을 운영하고 있다. KAIST 금융 MBA 교육을 성공적으로 마친 졸업생들은 자국으로 돌아가 한국의 금융 시스템과 금융정책을 소개하며 자국의 금융시장과 경제발전에 크게 기여하고 있다.

금융전문대학원은 콘퍼런스에 앞서 외국인 동문을 대상으로 에세이 공모전을 실시했고, 이번 행사에 1, 2위 수상자를 초청했다. 이번 공모전에서는 가나 재정부에서 일하는 Kwesi Asante 동문(FMBA 2014학번)이 학교에서 Green Finance Track을 이수하며 얻은 지식과 연구역량을 토대로 가나의 기후변화 금융에 관련된 분석 모델을 개발하고 정책적 제안을 진행한 사례 등을 소개하여 최우수상을 수상했다. 캄보디아 중앙은행에서 일

하는 Vongsokunthy Koun(FMBA 2012학번)은 졸업 후 한국의 경제발전 경험 및 금융 시스템에 대해 동료들과 공유하고 토론하기 위한 다수의 세미나를 개최한 사례 등을 소개하여 우수상을 받았다.

기조 발표는 ‘개발국가와 저개발국가의 정치경제’를 주제로 김석우 서울시립대 국제관계학과 교수가 진행했다. 김 교수는 정치 민주화와 경제발전의 관계, 정부와 시민사회 중 무엇이 경제발전에서 더 중요한지 등의 이슈를 소개하며, 국가 공무원이라면 각 나라에 상황에 맞는 정책이 무엇인지 여러 측면으로 고민해보라고 당부했다. 이어 쏟아지는 학생들의 질문에 시간이 부족할 정도로 활발한 토론도 진행되었다.

김 교수는 “결국 앞으로는 KAIST-KOICA 석사학위 과정으로 선진 교육을 받은 여러분들의 역할이 중요하다”면서 “한국의 경제 및 금융산업 발전 경험 및 노하우를 바탕으로 개도국 경제 선진화에 적용 가능한 금융기회 재정 정책을 도입하고 실행하는 일을 여러분이 이끌어야 한다”라고 말했다.

이날 행사에 참가한 Ratanak Buth 학우(FMBA 2016 학번)는 “같은 KAIST-KOICA 프로그램에 참여한 동문이 학교에서 배운 지식을 어떻게 적용했는지를 배우며 살아있는 공부를 했다. 특히 이번 행사에 캄보디아 동문이 참여해 발표하는 모습을 보면서 더 열심히 공부해야겠다는 동기부여도 됐다”라고 소감을 말했다.



경영학과 함께하는 경제학자, 황성하 교수

2017년 1월 새롭게 부임하여 학교와 학생들에 대한 공감함으로 가득 찬 황성하 교수를 만났다. KAIST 경영대학의 명성을 기대하며 포부를 밝히는 그의 이야기를 들어보았다.

KAIST 경영대학 가족들에게 간단한 소개 부탁드립니다.

저는 역사학을 전공했다가 인문학 중에 가장 이과적 학문인 경제학을 선택하여 공부했습니다. 이후 미국 Massachusetts 대학에서 경제학 박사과 동시에 수학 박사 학위를 마치고 돌아왔습니다. 기본적으로 미시경제학을 전공했는데요. 그 중에서도 행동경제학, 진화게임이론, 수리경제학, 공공경제학 분야에 대해 연구했습니다. 그리고 2011년 9월부터 서강대학교 경제학과 교수로 부임해서 5년간 강의와 연구를 했고, 올해 KAIST 경영대학에 부임하였습니다.

KAIST 경영대학에서 강의할 과목은 무엇인가요?

올해 봄학기부터 경영공학부 대상으로 '미시경제 분석' 과목을 강의할 계획이고, 가을학기에는 행동, 진화 경제학에 관한 과목을 새롭게 개설하여 강의할 예정입니다. '미시경제분석'은 가계, 기업과 같은 개별경제주체들의 합리적인 의사결정 이론과 시장 분석을 다루며, 행동 경제학은 의사 결정 주체들이 이타심과 같은 사회적 선호나 제한된 합리성을 가진다는 가정하에서 기존의 이론들을 재검토하고 이를 실제에 응용할 수 있는 방법을 모색하는 과목입니다.

- Ph.D., Mathematics, University of Massachusetts, 2007-2011
- Ph.D., Economics, University of Massachusetts, 2003-2009
- Associate Professor, Mathematical Economics, Sogang University, 2011-2015
- Best Teaching Award, Graduate School of Economics, Sogang University, Fall 2015

앞으로 연구할 분야는 어떤 분야인가요?

지금까지 해온 연구의 연장선으로 행동경제학, 진화게임 이론 연구를 계속할 계획입니다. 기존 경제학 이론과 달리 실제 사람은 합리적으로 행동하지 않는 경우가 많고, 인지능력의 부족으로 실수하는 경우도 많습니다. 그런 부분에서 현실적으로 타당한 가설을 도입하였을 때 경제학 및 경영학 이론이 어떻게 달라지는지 탐구하는 분야라고 할 수 있습니다. 관련 주제로는 개개인들의 선호가 사회적 관계에 영향을 받는다는 '사회적 선호 이론', 개개인의 미미한 행동이 사회 총계적인 현상으로 어떻게 나타나는지 규명하는 '진화 게임 이론'이 있습니다.

KAIST 경영대학에서 이루고자 하는 목표 및 계획은 무엇인가요?

저의 연구분야는 학문 특성상 경영학과 깊은 연관이 있어서 다른 교수님들과 함께 의미 있는 연구 성과를 내고 싶습니다. 또한, 훌륭한 학생들과 즐겁게 소통하며 졸업 후에 사회에 이바지할 수 있도록 질 높은 교육에도 지속해서 노력하겠습니다. KAIST 경영대학은 연구 환경과 교육 환경이 상당히 높은 수준입니다. 그만큼 가치 있는 연구와 우수한 학생 배출에 힘쓰겠습니다.

새로운 분야를 찾아가는 경영학자, 정학진 교수

2016년 9월 KAIST에서 교육자의 길을 처음 걷게 된 정학진 교수를 만났다. 편하게 이야기하고 함께 일하며 소통하는 교수가 되고 싶다는 그의 이야기를 들어보았다.

KAIST 경영대학 가족들에게 간단한 소개 부탁드립니다.

학부에서 경제학을 전공하고 Michigan 경영대학에서 Operations Management 분야 박사학위를 취득한 뒤 KAIST에 부임하였습니다. 기업의 다양한 의사결정과정을 수리적 모델로 분석하는 연구를 하고 있습니다. 특히, 소비자의 다양한 행동양식을 보다 구체적으로 고려한 경영모델과 지속가능한 친환경 경영모델에 대해서 연구하고 있습니다.

KAIST 경영대학에서 강의할 과목은 무엇인가요?

봄학기에는 경영공학부 대상으로 '수리계획법'을 강의할 예정입니다. 다양한 '최적화 방법론'을 소개하고 실제 연구와 산업분야에서 어떻게 응용되고 있는지를 살펴보는 시간을 가질 예정입니다. 특히, Operations 분야를 포함하여 Marketing, Finance, Economics 등 다양한 분야를 연구하는 학생들에게 도움이 될 수 있도록 계획하고 있습니다. 가을학기에는 녹색경영전공 대상으로 경영·경제학 분야에서 환경적 요소들이 어떻게 연구되고 있는지를 살펴보는 '녹색경영론'을 강의할 예정입니다.

- Ph.D., Technology and Operations, University of Michigan, 2016
- Instructor, Operations Management, Stephen M. Ross School of Business(University of Michigan), 2014
- Thomas William Leabo Award, University of Michigan, 2014

앞으로 연구할 분야는 어떤 분야인가요?

여러 기업이 당면한 문제들 속에서 새로운 연구 문제를 찾고자 항상 노력하고 있습니다. 특히 실제 경영 과정에 도움이 될 수 있는 연구를 유연하게 진행하고자 새로운 방법론을 찾아서 익히고 적용하여 연구의 스펙트럼을 넓혀나가고 싶습니다. 기존의 연구에서는 서비스 시스템의 디자인, 다이나믹 가격 정책, 제품군 선택의 메커니즘 등을 연구 했었는데 최근에는 정부의 조달 입찰과정을 주제로 미시경제학적 방법론으로 연구하고 있습니다. 더불어 친환경 경영모델에 관해서 에너지 효율적인 시스템에 대한 다양한 연구를 구상하고 있습니다.

KAIST 경영대학에서 이루고자 하는 목표 및 계획은 무엇인가요?

KAIST 경영대학은 구성원 간의 배려와 뚜렷한 목표의식 공유를 바탕으로 연구와 교육 측면에서 높은 명성을 유지하고 있습니다. 이러한 전통을 발전시켜 나가는 데 있어 조금이나마 보탬이 되고 싶습니다. 이를 위해 연구분야에서의 결실과 더불어 강의실에서도 최선을 다하는 교육자가 되겠습니다.



제3회 서울 기후-에너지 콘퍼런스를 개최하다

There is No Plan B, Just Green Growth

기후변화회의론자이자 파리협약 탈퇴를 공언한 트럼프의 당선 이후 글로벌신기후체제는 어떤 방향으로 가야 할까? 지난 11월 30일, KAIST 녹색성장대학원과 사단법인 우리들의 미래가 공동 주최하는 '제3회 서울 기후-에너지 콘퍼런스'가 서울 웨스틴조선호텔 그랜드볼룸에서 개최됐다. 3회째를 맞이하는 서울 기후-에너지 콘퍼런스는 녹색성장을 위한 전략과 방안 모색을 위해 매년 서울에서 개최된다. 이번에는 '마라케시 회의와 2020년 신 기후 체제(Beyond Marrakech: What's Next for 2020 New Climate Regime)'라는 주제로 지난 11월 모로코 마라케시에서 열린 제22차 유엔기후변화협약 당사국총회(COP22)와 트럼프 정부 등장 이후 그 신기후체제의 변화에 대한 예상 그리고 향후 기후체제의 방향성 전반에 관한 논의가 심도 있게 이루어졌다.



환경에 대한 심도 있는 고민을 나눈 콘퍼런스

제3회 서울 기후-에너지 콘퍼런스에는 KAIST 녹색성장대학원 교수진, 김황식 전 국무총리를 비롯해 데이비드 빅터 UC샌디에이고 교수, 안드레이 마쿠 유럽정책센터 탄소시장포럼 대표, 네보이샤 나키 세노비치 국제응용시스템분석연구원(IASA) 부소장, 로버트 스토위 하버드 환경경제 프로그램 소장 등 국내외 기후-에너지 분야의 전문가 25명이 참석해 세션을 이끌어 나갔다. 콘퍼런스는 마라케시 COP22 현황과 앞으로의 과제, 에너지전환과 신산업 생태계, 온실가스 감축 목표(INDC)의 실행과 국제 탄소 시장 메커니즘, 녹색성장을 통한 국제협력 체계 모색을 포함한 총 네 세션으로 이루어졌다. 세션의 구성은 현황분석과 과제도출, 기술/산업 동향, 시장분석, 협력체계 논의 순으로 이루어져 그 내용의 깊이를 더했다.

반기문 前 유엔사무총장은 축하 영상을 통해 파리 기후변화협약은 반드시 실행되어야 한다고 힘주어 말하며 “기후변화에 대한 대응은 모든 사람을 위한 안전과 평등의 길”이고 “이는 우리에게 주어진 막중한 책임인 동시에 우리들의 미래를 위해 옳은 일을 할 엄청난 기회”라고 강조했다. 조환익 한국전력 사장 또한 기조연설에서 파리 협정과 마라케시 COP22의 의미를 강조하고, 트럼프 미국 대통령 당선인의 정책과 관계없이 기후변화 대응은 불가역적인 흐름이라며 한전이 에너지 신산업을 주도하며 이러한 시대적 흐름에 부응하겠다고 밝혔다.



녹색성장 인재의 요람, KAIST 녹색성장대학원

이번 콘퍼런스는 트럼프 정부의 등장 이후 녹색성장을 위해 나아갈 방향을 깊이 있게 다루었다는 점에서 의미가 있었다. 콘퍼런스는 미국의 파리 기후변화협약 탈퇴가 행정절차 등의 문제로 사실상 어려운 것이나 녹색성장에 대한 투자와 영향력은 눈에 띄게 줄어든 것으로 예상했다. 하지만 그 빈자리는 중국이 대신할 것이라는 예측이 동반되었다. 더불어 녹색성장을 위한 국제 사회에서 한국의 역할 확대와 이에 따른 에너지 신산업의 필요성이 강조되었다. 김상협 KAIST 녹색성장대학원 초빙교수 겸 사단법인 우리들의 미래 이사장은 본지와의 인터뷰에서 “There is No Plan B, Just Green Growth”라며 녹색성장은 크

고 작은 위기가 오더라도 반드시 계속될 것이고 다른 대안은 없다고 힘주어 말하였다. 또한, 녹색성장은 현재의 양극체제에서 중국, EU, 개발도상국 등의 영향이 확대되는 다극 체제(Collective Leadership)로 갈 것으로 예측하였다.

콘퍼런스에서는 녹색성장을 이끌어나갈 리더십의 부재를 이슈화하며 인재양성의 중요성 또한 강조하였다. 특히 마지막 세션인 녹색성장을 통한 국제협력 체계 모색에서 교육을 통한 국제협력에 논의되면서 KAIST 녹색성장대학원이 소개되었다. 녹색성장을 이끌어나갈 리더의 필요성이 계속해서 강조되는 가운데 녹색성장 인재의 요람으로서 KAIST 녹색성장대학원의 역할이 기대된다.



- 김경훈 동문(경영공학 박사과정 졸업), 전덕빈 교수**
2016 한국경영과학회 추계학술대회에서 최우수 박사학위 논문상 수상
- 김보성 (경영공학 박사과정), 박건수 교수, 정세연**
2016 한국경영과학회 추계학술대회에서 최우수 박사학위 논문상 수상
- 김종호 (경영공학 석사과정)**
2016 ICIS에서 혁신 연구상 수상
※ ICIS: International Conference on Information Systems
- 박지용 (경영공학 박사과정), 조대곤 교수, 이재규 교수, 이병태 교수**
2016 한국경영정보학회 추계학술대회에서 최우수 논문상 수상
- 박지용 (경영공학 박사과정), 김종호 (경영공학부 석사과정)**
2016 미래한국 아이디어 공모전에서 최우수상(KDI 원장상) 수상
- 박지용, 김준태 (경영공학 박사과정)**
2016 ICEC에서 'Best Paper Award' 수상
※ ICEC: International Conference on Electronic Commerce
- 서윤경 (경영공학 석사과정), 인영환 교수**
2017 경제학 공동학술대회의 대학원생 발표 세션에서 우수상 수상
- 유소영, 박신영 (경영공학 박사과정), 박병호 교수, 한인구 교수**
2016 한국경영정보학회 추계학술대회에서 우수 논문상 수상



KAIST 경영대학 한인구 교수, 한국경영학회장 취임

한인구 교수가 2017년도 한국경영학회장으로 취임하였다. 한국경영학회는 60년의 전통 경영학분야 최초이자 최대의 학회로서 6천 명의 회원이 있으며, 매년 8월 30여 개 경영학 분야 학회와 함께 통합학술대회를 개최하고 1000여 명의 경영학자가 참가하여 경영이론 및 사례를 발표한다. 한 교수는 경영정보학회장, 지능정보시스템학회장, 지식경영학회장을 역임하는 등 활발한 학회활동을 해왔고 KAIST 테크노경영대학원장 및 금융전문대학원장을 역임하였다. 한 교수는 2017년 경영학회 사업으로 기업경쟁력 제고전략, 유망 벤처/중소기업 경영자문, 한상기업 사례연구, 세 가지 사업을 중점적으로 추진하겠다고 밝혔다.



한민희 교수, 한국경영학회 '제22회 상남경영학자상' 수상

한국경영학회 정기총회 행사에 앞서 열린 '한국경영학회 2016 학술상'에서 한민희 KAIST 교수가 제22회 상남경영학자상을 수상했다. 한국경영학회는 한국의 경영학 발전과 경영학자의 연구 의욕을 고취하기 위하여 교수의 연구 실적을 기준으로 매년 1인의

경영학자를 선정해 상남경영학자상을 수여하고 있다. 한 교수는 마케팅 커뮤니케이션이 소비자 선택에 미치는 영향을 중심으로 연구해왔으며, 제자로 박사 21명과 석사 203명을 배출하였고, 국내외 경영 분야 학술지에 51편의 연구 성과를 발표한 바 있다.



김영배 교수, 한국과학기술한림원 신임 정회원 선정

지난 1월 24일 정책학부에 김영배 KAIST 교수(경영대학장)가 정회원 지위를 얻었다. 한국과학기술한림원은 매년 대학, 연구소 등에서 탁월한 연구 성과를 낸 연구자를 대상으로 엄격한 심사와 총회 의결로 정회원을 선정하고 있다.



녹색성장대학원 제3회 학생 연구 발표회 개최

지난 12월 22일 KAIST 경영대학 최종현홀에서 2016 녹색성장대학원 학생 연구 발표회를 개최했다. 올해로 3회를 맞이하는 본 행사는 매년 녹색성장대학원 학생들의 한 해 연구 수행 상황을 점검하고 평가하고 있다. 이번 연구 발표회에서는 녹색성장대학원 재학생, 교수진, 2017년도 신입생, 외부 참석 희망자 등 많은 사람이 참석한 가운데 78개의 관련 연구를 발표하고 그 중 6개의 연구에 대한 녹색 사례 및 우수 연구 발표를 진행하였다.



녹색성장대학원 GREEN CLASSROOM 개관 행사 개최

녹색성장대학원에서는 친환경 강의실 구축 완료를 기념하여 1월 23일에 GREEN CLASS ROOM(9호관 9303 친환경 강의실) 개관 행사를 개최하였다. GREEN CLASSROOM은 학생 연구프로젝트에서 제안한 탄소제로 건물을 바탕으로 추진하였다. 또한, 그린 캠퍼스 구축의 일환으로 태양광 발전 시설을 도입해 설치한 친환경 태양광 강의실이다. 이날 행사에는 유영숙 전 환경부 장관이 축하하고, 원내 외교수진 및 재학생 등이 참석하여 자리를 빛내주었다.



최고경영자과정(AIM) 45기 수료식 개최

최고경영자과정 AIM(Advanced Innovative Management Program) 45기 수료식이 1월 19일 최종현홀에서 진행되었다. 이번 수료식에서는 교육기간 동안의 추억을 되새기고 공유함으로써 의미 있는 마무리를 하고자 사진전을 개최하였다. 과정생 전체가 참여하여 각자 촬영한 사진을 전시하고 이 중에서 예술상과 우정상 부분으로 나뉘어 시상도 했다. AIM 46기 과정은 3월 2일 입학식을 시작으로 약 5개월 동안 진행될 예정이다.

상반기 지역별 설명회 일정

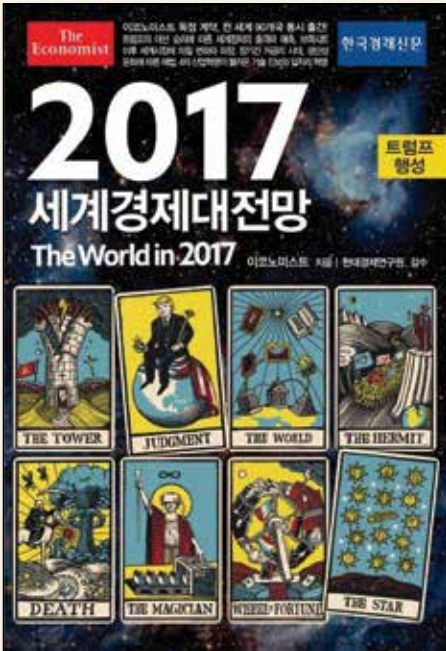
KAIST 경영대학은 4월 26일 경영공학 석/박사과정 모집을 위한 대전 설명회를 시작으로 지역별 설명회를 개최한다. 자세한 일정 및 사전 등록 정보는 홈페이지 내 입학 사이트 (<http://business.kaist.ac.kr/admission>)에서 확인할 수 있다.

구분	대상 전공	지역	장소	일시
석·박사	경영공학	대전	KAIST	4.26(수), 오후 4:30
		서울	KAIST 경영대학	5.26(금), 오후 2:00
MBA / Master	테크노/SE/P/정보/녹색	종로	마이크임팩트	5. 10(수), 저녁 7:00
	금융/금융공학		마이크임팩트	5.16(화), 저녁 7:00
	전체	강남	토즈타워	5.30(화), 저녁 7:00
	전체	판교	미정	6. 8(목), 저녁 7:00
	전체	여의도	미정	6.15(목), 저녁 7:00



2017년 봄학기 경영대학 Dean's Luncheon 행사 개최

2017년 봄학기 경영대학 Dean's Luncheon(석사과정 학업우수상 및 박사과정 우수연구상 시상식) 행사가 경영공학부 및 기술경영학부에서 별도로 진행되었다. 경영공학부는 3월 7일 서울캠퍼스에서 학업우수상 대상자 65명 중 21명, 우수연구상 대상자 7중 6명이 참석한 가운데 진행되었으며, 김동석 전 경영대학장 외 7명의 교수가 참석하여 수상자들을 격려하고 축하해주었다. 기술경영학부는 학업우수상 대상자 10명 모두 참석한 가운데 3월 13일 대전 본원에서 진행되었으며, 김영배 신임 경영대학장이 상장수여 및 오찬을 함께 하였고 권영선 기술경영학부장 외 3명의 교수가 참석하여 수상자들을 축하해 주었다.



2017 세계경제대전망

이코노미스트 저, **한국경제신문**

PMBA 15학번 이지현

Don't Judge a book by its cover. 책 표지를 보고 책을 읽을지 말지 결정하는 나로서는 이 속담과 상당히 거리가 먼 편이다. 2016년에 있었던 각종 세계 이슈를 타로 8장으로 형상화한 표에서는 트럼프, 가상현실, 유럽 난민, IS, 전염병들이 재미있게 묘사되었다. 재미있는 표지와 달리 이 책은 경제, 문화, 과학, 국가별 이슈를 심도 있게 다룬다. 나라별 이코노미스트 각 분야의 편집장과 기자, CEO, 운동가의 기고문 모음집이라고 볼 수 있는데 짬 날 때마다 볼 수 있을 정도로 짹짹딱딱하게 편집되어 있다. 칼럼이 짧아 읽는 흐름이 끊길 수 있다는 단점이 있으나, 하나의 이슈가 어떤 영향을 미치는지 유기적으로 나열하였다. 이 책에서 트럼프의 당선은 미국 내 오바마케어 폐지, 이민자 추방부터 시작해 중국과 멕시코에 대한 보복관세, 친러정책으로 이어질 것으로 전망한다. 또한, 브렉시트로 시작된 유로존에서 이제까지 중도성향을 보여왔던 정치가들도 자국민 보호주의라는 슬로건 아래 포퓰리즘 공약을 내세울 것이다. 난민으로 대변되는 무슬림 이민자들은 유로존으로 끊임없이 진입할 것이고, IS 테러의 빈도수는 증가할 것으로 보인다. 보수적인 윗세대와는 달리 젊은 세대들은 '정의롭고 평화로운' 세계화에 찬성표를 던지며, 브렉시트와 트럼프에 강력한 반대 의사를 표시하고 있다. 어둠 끝에 빛이 있듯이, 우리는 길을 찾을 수 있을 것이고 더 나은 세계를 만들어 갈 것이다.



미국의 주인이 바뀐다

안병진 저, **메디치**

TMBA 16학번 이은미

2016년 전 세계인을 놀라게 한 빅뉴스는 아마도 도널드 트럼프의 미 대통령 당선일 것이다. 그의 당선은 1970~80년대 이후 황혼기로 접어들었던 미국의 사회적 보수주의의 부활을 뜻한다. 그리고 진보주의적 기류와의 충돌은 물론 오바마가 지향했던 다원주의 질서를 약화시키고, 보호주의와 미국 우선주의(America First), 즉 반세계화의 대반격을 뜻한다. 그 이유는 트럼프를 당선으로 이끌었던 유권자와 정책 지향점은 레드넥(Redneck) 보수주의였기 때문일 것이다. "땡벌에 벌게진 목덜미"라는 뜻의 레드넥은 백인 하층 노동자들을 뜻하는데 잘나가는 이들에 대한 분노와 자신이 처한 삶의 기반에 대한 불만이 핵심이다. 주된 관심은 히스패닉 등 새로운 이민자층과 국제무역협정 때문에 야기되었다고 믿는 일자리 축소와 불투명한 미래에 대한 분노일 것이다. 그들은 북미자유무역협정, 한태평양공동체협정, 파리기후협약 등의 국제협약은 단지 미국의 소수 엘리트층을 위한 것이라 믿는다. 이 책은 미국 대선 결과가 나오기 전에 출간되었지만 미국 패러다임, 이데올로기, 사회 환경의 변화, 그리고 샌더스, 힐러리, 오바마, 트럼프 후보 분석을 통해 대선에 미칠 영향을 제시한다. 역사적 대전환기에 서 있는 지금 트럼프를 미국의 새 주인으로 이끈 보수주의 부활의 배경과 트럼프 당선이 세계에 미칠 파장과 시사점에 대해 궁금하다면 이 책을 추천한다.

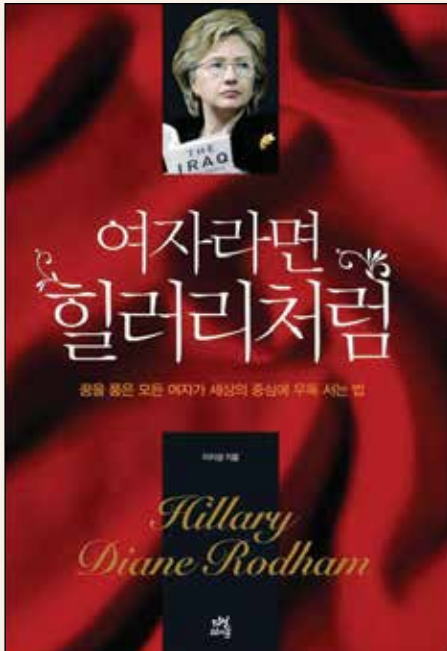


알리바바 마윈의 12가지 인생강의

장옌 저, **매일경제신문사**

MFE 16학번 남순구

내가 본 중국기업의 알리바바 마윈 회장은 자신만의 확고한 비전에 대한 지속적인 열정으로 부지런히 노력하는 리더였다. 각종 무역회의에 참가했던 마윈 회장은 그곳에서 유럽과 미국인들이 전자상거래에 많은 관심을 보이는 것을 보고, 아시아 중소기업의 전자상거래 회사를 생각했다. 대기업은 실력이 있고 전문적인 네트워크가 있어 대규모 광고도 할 수 있지만 이러한 능력이 없는 중소기업은 인터넷이 필요할 것이라고 보았기 때문이다. 그는 직원들과 함께 매일 작은 방안에 모여서 인터넷을 설계하고 아이디어를 토론하며 17~18시간을 일했다. 또한, 그는 어려운 시기에도 자기 일을 굳게 믿었는데 2002년 기업환경이 심각하게 안 좋았을 때 끝까지 꿈을 실현하기 위해 알리바바의 목표를 '생존'으로 잡았다. 이 어려운 시기를 극복한 후 알리바바는 2014년 중순 미국 주식시장에서 최초 IPO로 시가총액 2위 기업이 되며 인정받는 기업으로 우뚝 설 수 있었다. 마윈 회장이 성공하기 위해 강조한 철학 중에 인상 깊었던 것은 "자기가 하는 일에 확신을 가져라"라는 말이다. 그는 창업에 대해 "가장 쉽게 할 수 있는 일을 고르거나, 가장 하고 싶은 일을 하는 것이며, 자신이 하는 일을 즐기는 것"이라고 말한다. 마윈은 목표를 세우면 그 목표를 의심하지 않고 일을 즐기면서 추진했다. 만약 창업을 고민한다면 혹은 현재 하는 일에 대해 의구심이 든다면 이 책을 펼쳐볼 것을 제안한다.



여자라면 힐러리처럼

이지성 저, **다산 라이프**

MFE 16학번 김송희

최근 미국 대선에 출마하였던 '힐러리 로담'에 대한 이야기가 궁금했다. 한국의 언론은 힐러리가 당선 가능성이 가장 높았음에도 불구하고 이메일 스캔들, 잘못된 대선 전략, 혹은 기득권층으로 대표되는 당선인으로서의 부정적인 이미지 등을 당선되지 못한 요인으로 들며, 그를 단지 실패자로서 다루었다. 하지만 민주당 대표로서 미국 대통령 후보로 지목될 수 있기까지의 그 과정에는 주목하지 않았다. 사실 대통령으로서 당선은 되지 못했으나 후보로 올라온 것만 해도 대단한 것이다. 선거 직후 그의 연설에서 미국의 보수적인 집단 사이에서는 아직 여성에 대한 유리천장이 존재함을 이야기하며 아쉬워했고, 다음의 누군가가 이를 깨주기를 바랐다. 이 책은 그가 민주당 대선후보에 오르기까지의 삶을 상세하게 다루고 있다. 그리고 그의 다양한 강점에 주목하여 퍼스트레이디로 오르기까지 용기와 자신감, 그리고 열심히 공부하고 열정적으로 살아온 그의 삶을 다루었다. 부모의 그늘에 있었던 그는 우리와 다를 바 없는 나약한 소녀였지만, 열심히 공부하여 지식을 쌓고, 그의 신념이 이끄는 일에는 누구보다 열정적으로 그리고 과감히 나섰다. 이 책을 읽어본다면, 그는 분명 자신이 추구하는 가치를 위해 열심히 인생을 살았던 한 명의 사람이었다는 점에는 의문의 여지가 없을 것이다.

사람에 대해 다시 생각해야 하는 시대



브렉시트와 트럼프의 대통령 당선은 필자가 소속된 카톡방을 들끓게 하기 충분했다. 한국이 직면할 이슈에 대한 토론이 이어지고, 두 사건의 원인으로 세계화와 저성장의 문제가 지목되었다. 세계화가 진행되면서 나타난 이민자 증가·자유무역·기술발전 같은 복합적인 배경에, 선진국들의 경기회복 지연과 중국 및 개도국들의 경제 성장률 하락이 미국과 영국 백인 노동자들의 삶을 어렵게 하였고, 이는 결국 자신들의 일자리를 보호하는 정치적 선택으로 이어진 것이다. 교과서적으로 보면 저성장 문제의 돌파구는 '한계산업의 구조조정 또는 신산업 발굴 등의 적극적 정책'을 펴는 것이지만, 반덤핑 및 비관세 장벽 등 보호주의적 수단을 조금 더 쉬운 해결책으로 보는 것도 틀린 말은 아니겠다. 한국 기업 입장에서 어떻게 대응해야 할지 생각해 본다.

전략을 넘어 사람을 향하다

보호무역주의의 피해자가 될 한국 기업 입장에 서는 당장의 규제 대응 비용 증가가 괴로운 일이 겠지만, 사업 구조조정 및 신사업 개발을 통해 장기적인 경쟁력을 확보하는 것이 향후 더욱 큰 고민거리가 될 것이다. 또한, 계속되는 고령화 추세와 최근의 신사업 형태가 특정 소수의 사람으로도 운영이 가능한 '고용 없는 성장'의 형태를 띠는 것도 새로운 부담이다. 수익성 높은 신사업을 발견 했어도 최신 융합 기술에 숙련된 필요 인재를 내부에 없고, 기존 사업의 인력 배치에는 숨겨진 비효율이 존재해, 효율적이고 속도감 있는 사업 재편도 쉽지 않다. 구조조정을 통해 인재를 확보, 교육, 투입하는 과정에서도 빠른 기술 변화와 새로 사업의 생리를 익혀야 하는 압박으로 부작용자가 속출한다. 이에 이 시대의 해법으로 말하는 Market Intelligence의 강화, 지속적 R&D 투자, 신규 지식 창출 시스템 등 다양한 전략적 Initiative를 넘어 오히려 지금이 '사람에 대해 다시 생각해야 하는 시대'가 아닌가 싶다. 필자의 회사에서도 이러한 시대에 맞춰 신사업 육성 조직을 새롭게 실험 중이다. 팀제 폐지, 프로젝트 중심 편성, 360도 및 절대 평가, Talent Map 등 신선한 조직 운영을 통해 혁신적으로 사업을 해보려는 것이다. 하지만, 이런 노력에도 여전히 갈증이 느껴지는 것은 사람에 대한 고려가 부족한 탓인 듯 하다. 한국 기업 입장에서는 사업 구조조정, 신사업 개발, 사람의 재배치가 이 시대의 중요 전략이라 판단되므로 개선 방향에 대해 논의해 본다.

사람을 고려한 세 가지 개선 방향

첫째로, 애착에 대한 고려가 필요하다. 사업성 분석, 경쟁력 있는 제품 및 서비스 개발 등은 어

- LG전자 차장
(주요 업무 : 마케팅 전략, 스마트상품 기획, 신사업 기획)
- KAIST 정보미디어 MBA 17기
- 신세계 이마트 Profit Manager
- M&C 리서치 선임연구원
- 고려대학교 경영학과 졸업



쩌면 이슈가 아니다. 관련 프로세스가 합리적으로만 이뤄진다면 전략의 방향은 나름 올바르게 가는 것 같다. 문제는 이 과정에서 사람들의 애착을 잘 다루지 못하는 점이다. 구조조정 과정에서 조직에 소속된 사람들의 애착으로 청산이 지연되거나 신사업이 궤도에 오르기까지 노력한 사람들이 정치적으로 성과 보상에서 배제되어 상실감을 느끼는 현상, 이러한 상황은 사람들이 리스크를 감내해야 하는 열정적 이유 없이 버리고 그저 조직의 한 일원으로서 행동하게 한다.

둘째로, 채용 중심의 접근이 필요하다. 현재까지의 한국 기업은 공채로 뽑은 사람들을 교육을 통해 육성하는 전략을 펼쳐왔다. 시장과 기술의 변화가 기업의 통제 범위 안에 있을 때는 이 방법이 적절해 보이지만, 변화 속도가 기업의 통제 범위를 벗어난 현재의 전략으로는 한계가 있다. M&A와 신규 채용을 통해 필요 인력의 빠른 확보가 필요하며, 회사교육의 목적을 인력 재배치를 위한 재교육 형태로 전환해야 할 것으로 보인다. 결론적으로 미래 한국은 인력 재배치가 무척 유연한 사회로의 변혁이 필요하다. 글로벌 인력 시장의 쉬운 접근, 사회적 안전망 구축, 융합형 실무 교육 개발 등 인력의 유연성을 위해 정부가 준비 해야 할 일도 꽤 많아 보인다.

셋째로, 각 사업단위가 책임 완결형 조직이 되어야 한다. 성공하는 스타트업들의 조직 형태는 상호보완적인 각자의 전문영역을 가진 사람들이 역할 구분 없이 헌신적 노력으로 공동의 목표를 달성해 가는 구조이다. 이러한 조직은 책임과 성과를 서로 나눠 갖기에 집중력이 높고 유연하며 속도감 있는 시장 대응이 가능해, 한국 기업의 좋은 솔루션이 될 것으로 보인다. 앞으로 경영자는 총 지휘자의 역할에서 Accelerator로 변모하여 각 사업 단위를 스타트업처럼 운영해야 할지도 모르겠다. 각 사업 단위의 투자/지원/매각 여부를 검토 및 실행하며, 전체 사업 포트폴리오의 건전성을 유지하고, 사업의 유연성과 속도감을 높이는 Facilitator의 역할이 강조될 필요가 있어 보인다.

필자는 지금까지 우리나라가 눈부신 경제발전을 이뤘던 저력이 여러 경제 요소 중 특히 사람에 있었다고 생각한다. 현시대의 위기를 극복하고 새로운 시대를 이끌어 가는 해법 역시 사람에게 있다면 틀린 말일까.

- 참고 문헌
- 2017년 경제전망 (2016.12 / LG경제연구원)
 - 한국 제조업의 비즈니스 모델 진화 방안 (2016.11 / LG경제연구원)
 - 보호무역주의 확산과 한국의 대응 (2016.10 / 한국무역협회)
 - 글로벌 보호무역주의 (2016. 8 / 전국경제인연합회)
 - 거대 기업 안에 스타트업을 키우려면 (2016.5 / LG경제연구원)
 - HR에서도 혁신이 시작되고 있다 (2016.3 / LG경제연구원)

동문회의 새로운 도약을 이루어낼, 권재중 신임 동문회장을 만나다

케이런벤처스(유) 권재중 대표이사
테크노 MBA 95학번

KAIST 경영대학의 신임 총동문회장이 테크노 MBA 권재중 동문으로 선출되었다. 이번 동문회장은 테크노 MBA의 첫 기수, 1기 동문이라는 점에서 그 의미가 깊다. 동문회의 비상을 꿈꾸는 권재중 동문회장의 이야기를 들어보았다.

KAIST 경영대학 가족들에게 간단한 소개 및 인사 부탁드립니다.

저는 삼성전자에서 약 25년간 근무하면서 재직 당시 주로 벤처사업팀을 이끌었습니다. 급변하는 시장에서 지속해서 기업의 경쟁우위를 점하기 위해서는 어떤 기술을 확보·투자할지 예측하고 그 예측을 바탕으로 기업 전략을 수립하는 역할을 주로 하면서 자연스럽게 벤처 관련 경험을 쌓게 되었습니다.

그 경험을 토대로 현재 케이런벤처스라는 벤처캐피털을 운영하게 되었는데요. 주로 기술력이 우수하고 글로벌 경쟁력을 가질 수 있는 벤처 발굴 및 육성에 힘을 쏟고 있습니다. 또한 현재 성균관대학교수로서 벤처 성장전략 관련 강의를 하고 있기도 합니다. 벤처를 하기 위해서는 철저한 준비가 필요한데, 학생들에게 어떻게 준비를 하고, 어떠한 자세로 일해야 성공하는가에 대한 내용을 가르치면서 큰 보람을 느끼고 있기도 합니다.

학교를 졸업하고 20여 년이 지났는데요. 재학 당시 이야기를 들려주세요.

저희 1기 동기들은 대전캠퍼스에서 공부하였습다. 모두 대전으로 이사 가서 캠퍼스 주변에 모여 산 덕분에, 동기들끼리는 물론 가족들끼리도 다

친해질 수 있었던 즐거운 시간이었습니다. 당시 MBA 과정이 처음으로 도입되어, 교수님들이 저희 동기들과 함께 과정 운영에 대한 고민을 많이 했는데요. 해외 MBA를 벤치마킹하고 어떻게 국내에 적용할 것인지 고민하며 MBA 과정이 정착하는 데 기틀을 마련했던 시기였습니다. 최근 들려오는 세계 무대에서 KAIST 경영대학의 위상이 크게 높아졌다는 소리를 들을 때면 1기로서의 큰 자부심을 느끼고 있습니다.

테크노 MBA 1기 동문으로서 졸업 후 삼성전자 재직 시절부터 현재 케이런벤처스 대표까지 KAIST 경영대학의 교육과정이 경력에 어떻게 도움이 되고 있으신가요?

삼성전자 재직 당시 유명 컨설팅 회사들과 여러 차례 함께 일하는 경우가 많았는데, 그들의 다양한 분석 작업은 왜 해야 하고 어떻게 하는 것인지를 학교에 와서 비로소 이해할 수 있었습니다. 이런 깨달음은 결국 남이 시켜서 하는 것이 아니라 스스로 알고 실행할 수 있는 역량으로 발전하였고, 과거의 나와 현재의 저에게 있어 큰 차이를 만들어냈습니다. 케이런벤처스를 운영하면서 의사결정을 하거나, 분석 및 평가하고 실행해야 할 때, 학교에서 배웠던 경영 이론과 기법들이 자연

스럽게 떠오르곤 합니다. 스스로 많이 고민했던 분야들에 대해서 체계적으로 배울 수 있게 해주었다는 점에서, KAIST MBA에서의 경험들이 현재까지 큰 자산으로 남아있습니다.

KAIST 경영대학 개원 초창기부터 역사를 함께한 동문으로서, 총동문회장을 맡은 소감이 남다를 것 같습니다. 소감과 앞으로 동문회 활동에 대한 구체적인 목표가 있다면 말씀 부탁드립니다.

MBA라는 명칭을 갖고 시작한 것은 우리 1기가 처음이라 애착이 큼니다. 이번 총동문회장은 저 개인이 혼자 맡은 것이 아닌 우리 동기들 전체가 맡았다고 봐주시면 좋겠습니다. 저도 열심히 하겠지만, 동기들도 뒤에서 물심양면으로 동문회를 지원해 주기로 약속했습니다. 그런 점에서 이번 동문회는 아주 의미 있고 남다르게 다가옵니다. 또한 임기 내 여러 목표 중 하나는 동문회가 중심이 되어 ‘국내 최고의 창업 선도대학, KAIST 경영대학’을 실현하는 것입니다. 기업가치 1조 이상의 스타트업 창업자 189명 중 스탠포드 출신이 51명이나 되지만, 우리나라는 아직 1명도 되지 않습니다. 동문들의 창업을 적극 지원하는 선도적 역할을 해 보고 싶습니다.

마지막으로 동문회장으로서 동문들에게 한 말씀 부탁드립니다.

첫 번째로 드리고 싶은 말씀은 KAIST 경영대학 졸업생으로서 본인 분야에서 인정받는 최고가 되도록 노력하자는 것입니다. 그렇게 되면 자연스럽게 KAIST 경영대학의 명성이 올라갈 것이기에, 동문 모두가 다 잘하고 잘 되었으면 좋겠습니다. 두 번째는, 좋은 선배들께서 재학생들에게 멘토 역할을 많이 해주셨으면 합니다. 학교에서 멘토를 연

결해주고 활동을 장려해 주신다면, 선배들은 학교에 더 애착을 갖게 되고 재학생들은 사회생활을 더욱 잘할 수 있게 도와주는 든든한 후원자를 만날 수 있게 될 것입니다. 마지막으로 동문들이 사회생활, 가정생활을 병행하다 보면 무척 바빠지겠지만, 학교에 대한 애정을 갖고 학교 및 동문 행사에 조금 더 적극적으로 참여함으로써 다양한 과정의 동문들이 서로 도울 수 있는 분위기와 여건을 지속해서 만들어 나갔으면 좋겠습니다.

- 주요 경력
- 現, 케이런벤처스(유) 대표이사 (2015. 10 -)
 - 現, 성균관대학교 글로벌창업대학원 겸임교수 (2015. 09 -)
 - 現, 시웬㈜ Co-founder (2015. 01 -)
 - 파워로직스 사장 (2011. 06 - 2015. 05)
 - 갤럭시아 디스플레이 대표이사 (2009. 05 - 2011. 05)
 - 녹십자 전무 (2008. 02 - 2009. 04)
 - 삼성전자 상무 (1983. 12 - 2008. 01)



KAIST 경영대학 브레인들의 글로벌 무대 진출 성공기

김철 동문은 수요 예측 분야에 대한 관심을 두고 KAIST 경영대학에 입학하여 2013년 박사학위를 취득했다. 그는 삼성경제연구소에서 약 2년간 근무하면서 공부에 대한 갈증을 느끼고 메릴랜드 대학교 (University of Maryland)에서 박사 후 과정 연구원으로서 다시 학술 연구를 시작하였다. 최근에는 명문대학 뉴욕시립대 버록 칼리지(Baruch College, City University of New York) 경영대에 마케팅 조교수로 임용되었다.

관심 연구 분야 “저는 수학 공식과 통계를 통해 경영/마케팅 현상을 규명하는 계량 마케팅에 대해 공부하고 있습니다. 특히 경영 현상의 기저에 깔린 인과관계들을 모형화하는 구조 모형 (Structural Model) 연구에 관심이 많습니다. 향후 구조 모형 연구를 더 보편화시키고, 머신 러닝, 인공지능 분야와의 상호 보완을 통해 산업 전반에 파급력 있는 연구를 하고 싶습니다.”

해외 대학 취업 노하우 “저는 박사 후 과정을 추천합니다. 이 과정 동안 능동적으로 연구하여 자신의 역량을 인상 깊게 보여주는 것이 중요합니다. 이때 받는 추천서들은 향후 취업에 큰 도움이 됩니다. 또한, 재미있는 연구 주제를 찾는 능력이 필요합니다. 한국 학생들은 주어진 문제는 잘 풀지만, 문제를 정의하는 데에는 많은 어려움을 느낍니다. 이를 극복하기 위해서는 해외 학회에 많이 참석하고 해외에 있는 선배들과 자주 교류하

여 최신 연구 트렌드에 항상 깨어있는 것이 좋습니다. 마지막으로, 외국 교수들과 잘 어울릴 수 있도록 자신만의 개성, 취미에 대해 편하게 대화할 수 있는 자세와 준비가 필요합니다.”

최근 반세계화 기조에 대처하는 자세 “세계 무대로 나갈 때 막연한 두려움이 있겠지만, 누구에게나 기회는 열려 있다고 생각합니다. 미국의 경우, 현실적으로 미국 회사에 바로 취업하는 것은 비자 문제로 인해 어려울 수 있지만, 학교를 통해 미국에 진출하는 것은 그나마 쉬운 방법이라고 생각합니다. 본인만의 개성과 강점을 잘 키워 나간다면 분명 좋은 결과가 있을 것입니다. 오히려 세계화가 위협을 받는다고 국내에만 안주하려고 하는 것이 더 큰 위협이 될 수 있습니다. 위기는 곧 기회라는 것을 인지하고 이런 때일수록 더욱 더 국제화에 편승하려고 노력해야 합니다.”

최근 학계에서 동문들의 자랑스러운 소식이 자주 들려온다. 바로 KAIST 경영대학 출신 박사들이 해외 유수의 대학에 교수로 임용되었다는 소식이다. 국제화가 위협을 받는 요즘 세태에서도 자신의 역할을 묵묵히 해내며 글로벌 무대 진출에 성공한 두 명의 박사 동문을 만나보았다.

“연구에 대한 갈증은 끝이 없습니다”

김철 동문(경영공학 07학번)
지도 교수: 전덕빈 교수



“기회를 만드는 것은 역량이 아닌 자세입니다”

이경희 동문(경영공학 10학번)
지도 교수: 이병태 교수

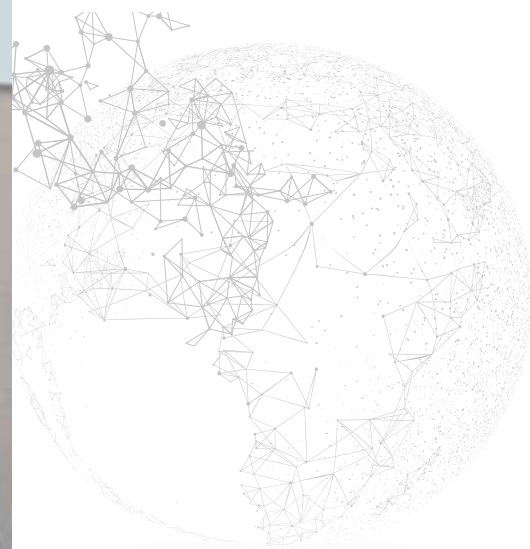
이경희 동문은 학부에서 전자공학을 전공하고 2010년 경영공학 IT 경영 트랙 석사과정으로 KAIST 경영대학에 입학하였다. 2016년 박사학위를 취득한 후 현재는 캐나다 맥길대학교(McGill University)에서 박사 후 과정 연구원으로 일하고 있다. 최근에는 연구 대학으로 명성이 높은 미국 미시간 주 웨인주립대학교(Wayne State University) 경영대에 교수로 임용되었다.

관심 연구 분야 “제 연구 분야는 소비자의 행동이 디지털 경제, 모바일 기술, 빅데이터, 인공 지능 등 최근 발전하고 있는 IT 환경에 따라 어떻게 변화하는지 분석하는 것입니다. 경제학 이론에 기반을 둔 채 현상을 관찰하고 모델링하며, 데이터를 통해 실질적인 효과를 측정합니다. 전자책 (ebook) 플랫폼, 소셜미디어, 헬스케어 IT 분야에 집중하여 연구하고 있습니다.”

해외 대학 취업 노하우 “목표를 설정하고 이를 이루기 위해 적극적인 자세로 임하는 것이 가장 중요합니다. 국제학술대회에 꾸준히 참석하고 다른 학교의 학생, 교수들과 네트워크를 쌓아나가는 것은 기본입니다. 제가 느낀 해외 박사과정 학생들과 KAIST 학생과의 가장 큰 차이점은, 해외 학생들은 졸업 후 당연히 교수를 할 수 있다고 생각하는 반면에 우리는 그렇지 않다는 점입니다. 이

자신감과 태도는 나중에 큰 차이를 만들어 냅니다. 중국에 원하는 것을 이룰 수 있느냐는 개개인의 역량에 달렸지만 그 기회 자체를 만드는 것은 역량이 아닌 자세입니다.”

후배들에게 전하고 싶은 이야기 “저에게 KAIST는 ‘글로벌’에 대한 공허함을 현실로 채워준 기회의 장이었습니다. KAIST의 훌륭한 교수님들께서는 경험에서부터 우리나라는 글로벌 시장 진출의 장점을 멘토로서 잘 전달해주시고 학교 자체적으로도 학생들의 해외 활동을 적극적으로 지원해줍니다. 그뿐만 아니라 학계에서 KAIST의 위상도 굉장히 높아졌습니다. 이러한 학교의 장점들을 양분 삼아 더 많은 후배가 글로벌 시장으로의 진출을 시도했으면 합니다. 현실적으로 어려움이 따르겠지만, KAIST 학생들은 이를 극복하여 글로벌 시장에서 경쟁할 수 있는 충분한 역량을 갖추고 있습니다.”



끊임없이 새로운 목표를 향해 전진하는 김종필 이사를 만나다

(주)한샘 KB홈쇼핑부 김종필 이사
혁신·변화관리과정(AIC) 30기 동문

빠곡히 적힌 일정과 업무자료로 가득한 사무실 한편에 홈쇼핑 방송이 나오는 TV가 눈에 들어왔다. 홈쇼핑에 대해서는 2박 3일 동안 이야기해도 부족하다는 김종필 이사를 만나본다.



본인과 현재 한샘에서 하시는 업무에 대해 간략하게 소개해 주세요.

저는 1994년에 한샘에 입사하여 지금까지 24년째 근무하고 있습니다. 입사 후 15년은 대리점 및 영업 관리 등 영업 부서에서 근무하였고 이후에는 마케팅, 교육, 지원부서를 거쳐 현재는 홈쇼핑 사업부에서 업무를 수행하고 있습니다. 지금 하는 업무는 키친, 바스, 창호 등과 같은 한샘 상품을 TV 홈쇼핑물과 인터넷 쇼핑물에 판매하는 사업의 총괄 책임자 역할을 맡고 있습니다.

혁신·변화관리과정(AIC)을 선택하셨던 계기와 과정을 통해 실제 업무를 하는 데 있어서 도움이 된 부분이 있다면 말씀 부탁드립니다.

회사가 인재 육성과 교육에 관심이 많습니다. 그 중 KAIST 경영대학의 교육과정이 창의적이고 인적 네트워크 또한 뛰어나다고 회사에서 추천해주어서 AIC 과정을 선택하게 되었습니다. 실제 업무에 있어 조직관리 및 경쟁력 향상, 의사결정 및 브랜드 관리 기법 등에 도움이 많이 되고 있습니다. 특히 김영걸 교수님의 고객관계관리 수업 및 안재현 교수님의 경영 의사결정 수업을 통해 TV에 방영되는 상품을 경쟁력 있고 고객 Needs에 맞게 표현하는 Insight를 많이 기를 수 있었습니다.

KAIST 경영대학에 이번에 'KCB 좋아요' 월정액 약정을 해주셨는데요, 특별한 계기가 있었는지요?

짧은 교과 과정이었지만 혁신·변화관리과정을 통해 커리큘럼을 통해 많은 것을 얻었고 다양한 산업군의 좋은 사람들을 많이 만나게 되어 네트워크 측면에서도 많은 도움이 되었습니다. 세계 최고 수준의 경영대학을 지향하고 있는 KAIST 비전에 대해서도 일조하고 싶은 마음이 있어서 시작하게 되었고 회사 후배들에게도 KAIST 경영대학의 교육 과정을 추천하고 있습니다. 저 또한 기회가 된다면 최고경영자(AIM) 과정을 이수하고 싶습니다.

▶ 김종필 이사는 94년 한샘에 입사하여 지금까지 24년째 근무하고 있다. 입사 후 15년은 대리점 및 영업 관리 등 영업 부서에서 근무하였고 이후에는 마케팅, 교육, 지원부서를 거쳐 현재는 홈쇼핑 사업부에서 업무를 수행하고 있다.



최근 국내 경기가 많이 침체되어 있는데도 불구하고, 한샘의 실적이 매우 좋은데요. 한샘이 현재까지 성장할 수 있었던 배경이나 전략이 있었을까요?

한샘의 홈쇼핑 사업부의 경우, 2009년 50억가량의 매출로부터 시작해 해마다 가파르게 성장하여 작년에는 1,900억의 매출을 올리고 있으며 이는 전체 매출의 10%에 해당합니다. 매출을 높이기 위해서는 유통 수를 늘리거나 객단가를 높여야 하는데 기존 한 달에 2~3번 하던 방송 횟수를 현재 30여 회 정도로 늘려 유통 수를 확대했습니다. 홈쇼핑 방송사에서 봤을 때 한 회사 상품의 방송 횟수를 늘리는 것은 다른 회사 상품 자리를 대체하는 것이기 때문에 쉬운 일이 아닙니다. 따라서 우리는 너무나도 많은 정보 속에 파묻혀 있는 소비자들에게 플랫폼과 콘텐츠의 적절한 큐레이션을 통하여 상품에 대한 확신을 심어주고, 이러한 방법이 홈쇼핑의 리더십이라는 메시지를 전달하는 데 역량을 집중시켜 신기록을 매년 경신하였습니다. 이러한 성공사례를 통해 타 방송사에서도 요청이 들어오고 방송 아이템을 증가시켜 유통 플랫폼을 확장할 수 있었습니다.

가구업계가 올해 해외 시장에서 신성장의 기회를 찾고 있고, 한샘도 중국 상해 진출을 하는 것으로 알고 있습니다. 가구 산업의 전망과 한샘의 글로벌 전략이 궁금합니다.

수입 원자재를 토대로 생산·판매하는 가구산업의 특성상 미국, 중국 등 해외시장에 항상 리스크를 가지고 있습니다. 특히 중국은 사드 배치와 같은 정치적 불확실성도 안고 있지만 가구 산업 규

모 자체가 200조에 달하기 때문에 놓칠 수 없는 큰 시장입니다. 중국 진출 전략은 우선 철저한 시장분석을 통해 고객의 니즈를 정확히 파악하고 국내시장의 성공 바탕이었던 '공간에 대한 솔루션을 제공'하는 기업 경쟁력으로 승부할 예정입니다. 중국 현지에 파견된 직원들과 유능한 현지 인력을 보충하여 오프라인으로는 직매장 위주로 확대시키고 있으며 온라인 영역도 확장하고 있습니다. 보호 무역주의 속에서도 고객을 이해하고 그에 맞는 히트 상품만 개발한다면 충분히 성공할 것입니다.

앞으로 커리어의 목표 또는 삶의 목표는 무엇인가요? 그리고 후배들에게 한 말씀 해주신다면?

저는 성취감이라는 단어를 가장 좋아합니다. 업무 목표를 하나씩 달성하며 단계를 넘어설 때마다 성취감을 많이 느낄 수 있었습니다. 이렇게 성취를 계속 이뤄나가서 한샘의 CEO가 되는 것이 목표입니다. CEO가 되기 위해서는 더 큰 목표가 있어야 합니다. 목표가 크면 생각의 전반적인 틀이 바뀌고 이를 기반으로 성장을 도모할 수 있습니다. 또한, 추구하는 목표에 대한 확신이 있어야 하고 그 목표를 조직원들과 공유하는 것이 가장 중요합니다. 조직원과 공유한 목표에 대한 확신이 있다면 그 시너지 효과로 더 큰 목표 달성과 성취감으로 따라올 것입니다. 후배님들도 목표를 크게 잡고 현재 속해 있는 곳에서 최선을 다하라는 말을 전하고 싶습니다.

‘KCB 좋아요 기금’ 수혜자 첫 탄생!

지난해 KAIST 경영대학은 20주년을 맞아 ‘Vision 2025’를 새롭게 제정하였다. 2025년까지 세계 20위의 경영대학으로 발돋움하는 것을 목표로 2015년 7월부터 ‘KCB 좋아요 캠페인(일정액 후원)’을 시작하였는데, 2016년 말까지 조성된 기금 중 일부를 첫 수혜자에게 전달하는 뜻깊은 시간을 가졌다. KCB 좋아요 캠페인은 ‘글로벌 리더 양성 장학 후원’, ‘우수 석학 세계 수준 연구 후원’, ‘학생 집중 연구시설 구축 후원’을 집중적으로 후원하여 Vision 2025를 함께 달성하고자 지난 1년 반 동안 총 210여 명의 교수, 직원, 동문이 한마음으로 참여하고 있다.

우수 석학 세계 수준 연구 후원

우수 석학 세계 수준의 연구를 후원하기 위해, 지난해 경영대학에서는 연구 성과가 가장 뛰어난 교수와 교육 성과가 가장 우수한 교수를 선정하여 연구기금을 수여하였다. 우수 연구상은 지난 2001년부터 금융공학분야에서 세계적 수준의 연구를 수행해 온 변석준 교수에게 수여되었다. 변 교수는 특히 올해 1월 금융분야 탑 저널인 Journal of Financial Economics지에 <Gambling Preference and Individual Equity Option Returns>라는 중요한 연구 결과를 발표한 바 있다. 우수 교육상은 2007년 KAIST 경영대학에 부임한 이후 지금까지 매년 최고 수준의 강의 평가를 받은 마케팅 분야의 윤여선 교수에게 수여되었다. 윤 교수는 EMBA, PMBA, TMBA 등 주요 학위과정은 물론 학산·변화관리과정(AIC), 삼성전자 핵심 인재과정, LGD 과정 등 경영자과정의 책임 교수를 맡으며 경영대학 교육발전에 기여하였다.



변석준 교수



윤여선 교수

글로벌 리더 양성 장학 후원

글로벌 리더 양성 장학후원을 위해, 지난해 12월 14일, 첫 “Global Scholarship 수여식”을 개최하여, 2017년 봄 학기 교환학생으로 파견될 13명(TMBA 9명, PMBA 3명, IMMS 1명)의 학생들에게 장학금을 전달하였다. 수혜자 두 명의 소감을 들어보았다.

TMBA 16 황전원 China, Shanghai Jiao Tong University
Q. 중국을 파견국가로 선택하신 이유와 그곳에서 이루고 싶은 바에 대해 한 말씀 부탁드립니다.

어마어마한 자본으로 세계 시장을 석권하는 것을 보며, 중국의 경제적 영향력에 대해 놀랐고 중국에 대해서 더 알아보고 싶어 지원하였습니다. 상해 교통대의 교환학생으로 선발되어 KCB의 대표로 막중한 책임감을 안고 가는 만큼 학업의 적응은 물론 매일 점선면으로 발전하는 중국의 감정을 배우고, 중국과 한국에서 모두 성공할 수 있는 비즈니스 모델을 배우고 오겠습니다.

PMBA 15 김한관 Canada, University of Toronto
Q. 장학금을 받은 소감 그리고 포부 한 말씀 부탁드립니다.

항상 믿고 응원해주는 가족들과 아내, 그리고 이제 10개월 된 딸아이의 미래 행복을 책임지는 가장으로서, 5~10년 후 오늘을 뒤돌아보았을 때, 지금의 결심이 삶에 있어 결정적인 터닝 포인트가 될 수 있도록 만들겠습니다. 지원해주신 소중한 장학금으로 더욱 큰 용기를 낼 수 있었습니다. KAIST 경영대학의 자랑스러운 일원이자 홍보대사로서 적극적으로 참여하고 많이 경험하고 돌아오겠습니다.



TMBA 16학번 황전원



PMBA 15학번 김한관

<발전 기금 기부 현황>

KAIST 경영대학 기부자 여러분께 깊이 감사드립니다!

(2016년 4월~2017년 3월)



개인기부

※ 괄호 안 숫자는 입학년도

<일반 기부>

허기호 AIM 7기 동문 100,000,000원
황성식 경영공학 박사(1993) 동문 10,000,000원
김보원 KAIST 경영대학 교수 5,000,000원
한민희 KAIST 경영대학 교수 2,000,000원
주 현 EMBA(2007)동문 1,200,000원
장능인 SEMBA(2014) 동문 450,000원
한 훈 산업공학(1980) 동문 3,000,000원
서수길 아프리카TV 대표 1,000,000원
송승현 맥킨지 파트너 500,000원
정재민 KAIST 경영대학 교수 250,000원
이태균 금융공학(1996) 동문 100,000원

<후배사랑 장학금>

구윤모 TMBA(2010) 동문 120,000원

<KCB 좋아요 월정액 후원>

■ 교원 160구좌

강문영, 고우화, 권영선, 권오규, 김동석, 김민기, 김상협, 김영철, 김영배, 김재철, 김종창, 김주훈, 김태현, 류충렬, 박건수, 박광우, 박병호, 박상찬, 배종태, 백윤석, 변석준, 안재현, 엄지용, 오원석, 이규석, 이병태, 이윤신, 이인무, 이재규, 이재원, 이지환, 이찬진, 이희석, 인영환, 장세진, 정재민, 조대곤, 진병채, 한인구, 허순영, 홍인기

■ 직원 32구좌

김원식, 김학기, 김행란, 김혁순, 마세영, 문현경, 박호진, 서민재, 신명철, 신재용, 오성지, 유은진, 윤미자, 이지은, 이진영, 이향숙, 이해란, 장계영, 정나래, 주선희, 지주희, 최서영

■ 학부모 25구좌

박수용,故설순희, 심영선, 이문환, 김현민

■ 일반 18구좌

강상국, 김영아, 김은영, 김정호, 김화림, 박종호, 정규상, 최정민

■ 학위과정 동문

EMBA 84구좌 | 조성형(2004), 김종철(2005), 김진기(2005), 서중현(2005), 조남용(2005), 성환호(2006), 유영희(2006),

유지찬(2006), 방선홍(2007), 이재성(2008), 문성훈(2009), 홍지중(2009), 김성엽(2011), 임한준(2011), 차지현(2011), 공정호(2013), 김성욱(2013), 신스캇(2013), 유승오(2013), 최길재(2013), 배재영(2015), 오경주(2015), 이유(2015), 정대영(2015), 정유철(2015), 최우식(2015), 호요승(2015), 권오현(2016), 김현준(2016), 박인복(2016), 송보근(2016), 양성원(2016), 여준호(2016), 장승현(2016), 형인우(2016)
경영공학 37구좌 | 고정석(1980), 박영일(1982), 신원준(1992), 박기우(1993), 노정석(1994), 이길형(1994), 김범수(1995), 박하진(1995), 전수환(박 1995), 양성병(2001), 이상원(2002), 김형수(2002), 류성한(박 2010), 김지수(2013), 김형진(2013)

TMBA 24구좌 | 권재중(1995), 양진영(1995), 장인환(1995), 이문환(1998), 이재구(2001), 이은영(2003), 송창준(2005), 신상수(2015), 윤영진(2014)

PMBA 21구좌 | 강영대(2013), 고용협(2013), 이찬삼(2013), 채승용(2013), 방창석(2014), 김형균(2015), 박이수(2015)

MIS MBA 20구좌 | 권오훈(1996), 이박(1997), 박정국(1997), 한상철(1999), 김우택(2000)

FMBA 19구좌 | 남홍용(1996), 서병기(1996), 이익주(1996), 조두희(1996), 허필석(1996), 이병호(1997), 고용식(1998), 차봉수(1999), 김동규(2013)

IMMBA 10구좌 | 허준(2009), 신상희(2010), 김성중(2015), 류해원(2015), 박섯별(2015), 이세정(2015), 권정훈(2016)

IMMS 9구좌 | 마민철(2012), 정형주(2012), 양상근(2013), 장재승(2013), 권미애(2014), 김승현(2014), 유현재(2016)

SEMBA 6구좌 | 김항석(2013), 정지연(2013), 임태열(2014), 임혜민(2014)

학사과정 무학과 3구좌 | 문정모(1992)

FMBA | 신현수(2006)

통신경영정책 1구좌 | 안성훈(1998)

■ 경영자과정 동문

※ 괄호 안 숫자는 기수

AIM 92구좌 | 김주인(5), 이관식(6), 강보영(12), 임대기(13), 박기준(14), 김부길(15), 김정완(15), 이종열(18), 전창근(18), 배동진(20), 김중남(21), 김덕표(23), 김광선(27), 정순철(30), 염민경(31), 장인수(32), 김덕신(44)

ATM 19구좌 | 박형기(10), 강보영(15), 김선희(15), 김덕표(17)

신한은행-KAIST 기술금융고급과정 11구좌 | 김두현(1), 김선권(1), 김은희(1), 박병수(1), 이인선(1), 강기철(2), 남옥향(2), 윤태호(2), 이병식(2), 이동수(3), 이윤용(3)

GBP 10구좌 | 박수용(2014)

K-CEO 과정 5구좌 | 이채운(5)

AIC 3구좌 | 김성규(30), 김종필(30), 박문선(30)

S-OIL 리더십과정 3구좌 | 하대일(1), 김영배(2), 박성훈(2)

삼성SDS-KAIST 기술경영과정 3구좌 | 김병희(1), 한호전(1), 김정현(2)

IBK-KAIST 전략기획전문가과정 3구좌 | 조은정(3)

KBM 1구좌 | 이홍열(1)

한화과정 1구좌 | 최병수(1)

<TEAM KAIST 월정액 후원>

FMBA 1구좌 | 유중희(2011)

기업기부

행복나래(주), (주)코람코자산신탁, 한국투자증권, (주)이브자리, (주)시즈글로벌, 데이즈데이즈, 아프리카TV(KAIST 경영대학 인터넷 방송국 방송 별첨기 기부), (주)코스콤, SECO

단체기부

<AIM 45기 일동> 16,000,000원

<AIM 44기 일동> 15,000,000원

<EMBA 12기 일동> 10,000,000원

<금융전문대학원 동문회 임원단 일동> 2,000,000원

<FEMBA 5기 일동> 1,500,000원

<AeG 28기 일동> 1,000,000원

<KDSG 17기 일동> 450,000원

<AIC 29기 일동> 360,000원

KAIST 경영대학의 경영인재 양성을 위한 후원은 언제든지
[우리은행 270-003359-01-005]
한국과학기술원으로 해 주실 수 있습니다.

발전기금 관련 문의

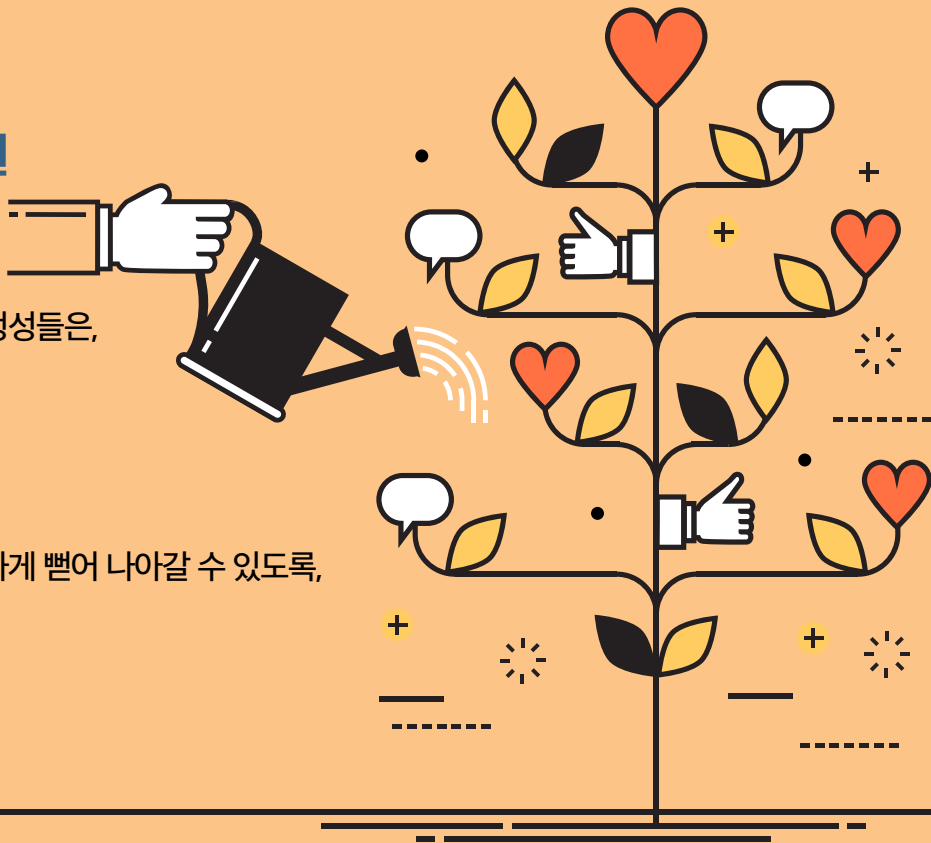
대외협력실 1666-3249
nrjung@business.kaist.ac.kr

여러분들의 관심과 사랑을 표현해주세요

KCB 좋아요  정기 후원

여러분들이 보내주시는 작지만 소중한 정성들은,
KAIST 경영대학의 큰 도약을 위한
단단한 밑거름이 될 것입니다.

이 시대를 이끌어 나갈 인재를 양성하는
KAIST 경영대학이 세계를 향해 더욱 힘차게 뻗어 나아갈 수 있도록,
미래를 함께 그려 나가볼까요?



‘KCB 좋아요 정기 후원’을 통하여 모은 기금은 KAIST 경영대학의 장학기금, 건축기금, 연구센터기금, 교수기금 등 경영대학의 발전에 적합한 목적에 소중히 사용될 예정입니다. 여러분의 끊임없는 관심과 따뜻한 손길을 기대합니다.

KAIST 경영대학은 여러분의 성원에 보답하기 위하여, 항상 새로운 변화와 혁신을 추구하며 연구와 교육을 통하여 더 나은 사회와 미래의 발전을 위해 끊임없이 노력할 것입니다. 지금 바로 ‘KCB 좋아요 정기 후원’에 참가하세요.

<KCB 좋아요 정기 후원 참여 방법>

홍보소식지 Frontier에 동봉되어 있는 별지 “KAIST 경영대학 KCB 좋아요 정기후원”에 정보 작성 후 휴대전화로 촬영하여 문자로 전송(1666-3249)하시면 접수됩니다.

KAIST 경영대학 녹색성장대학원



녹색경영과 녹색정책의 글로벌 인재를 양성하는 세계적 전문대학원

녹색경영정책(석사)	녹색경영 석·박사과정	녹색경영 및 녹색금융 트랙
녹색성장 관련 경영 및 정책 이슈를 체계적으로 분석하고 대안을 제시할 공공 및 민간부문 전문가 양성	녹색성장 이론을 확립하고 관련된 경영의사 결정에 기여하는 연구를 수행할 세계적 수준의 학자 양성. 경영공학 분야와 복수 이수	MBA 재학생에 대한 녹색경영과 녹색금융분야 심화교육 및 지속가능경영분야 전문가 양성

A Knowledge Partner of GGKP
World No. 4 in Better
World MBA Ranking

모집: 2017년 10월 중
문의: 녹색성장대학원 사무실 02-958-3409
Email: greenoffice@business.kaist.ac.kr
Website : www.business.kaist.ac.kr/gsgg

