

Vol.
85

06 KCB INSIGHTS

한 발 앞선 미래를 위한
바이오헬스 산업 전략

20 KCB NEWS

새로운 시작 앞에 선 3인의 국내외 대학 임용기
금융 전문가 양성 위해 '디지털금융 MBA' 신설

34 KCB ALUMNI

포스트 코로나 시대,
신종 감염병에 대한 인공지능의 대응

43 KCB GIVING

임혜성 원우 미술작품 구입으로 기부동참
KCB 좋아요 후원 5주년 기념 인터뷰

Frontier

Autumn 2020

KAIST
College of
Business

Bio Technology



LEARNERS BECOME LEADERS

KAIST 경영대학은 4차 혁명 시대를 이끌어갈 기술과 경영을 동시에
이해하는 융합형 전문 경영인 양성에 앞장서고 있습니다.
1994년 개설 이래 배출한 11,600여 동문의 폭넓은 교류와
탄탄한 네트워크, KAIST이공계 기반과 경영대학의 전문성이 조화된
세계 최고수준의 명품 강의를 특징으로 합니다.

KAIST Executive Education

구분	과정명	프로그램 내용
Open Program	최고경영자과정(AIM)	4차 산업혁명과 Post코로나 시대 기업성장의 기회를 제공하는 최고 경영자 핵심역량 교육과정
	혁신·변화관리과정(AIC)	중간관리자들에게 최신 경영이론과 기업의 혁신변화 관리기법을 교육하는 차세대 CEO 양성 교육과정
	국제입찰&해외공공조달 관리과정 (IGMP)	확대되는 정부 간 공공조달 및 국제입찰 시장의 트렌트 이해 및 역량강화
	글로벌리더과정(GLP)	공공부문의 글로벌 역량강화를 위한 1년 전일제 교육과정
Customized Program (기업위탁과정)	기업별 임원과정/중견관리자과정 외	기업의 니즈를 반영하여 특화된 콘텐츠를 제공하는 맞춤 교육 프로그램

DEAN'S MESSAGE

KAIST 경영대학을 사랑하는 구성원과 동문 및 후원자 여러분께

우리는 지금 전 세계적으로 코로나19로 말미
암아 정치, 경제, 사회, 문화적으로 한 번도 경
험하지 못한 위기와 변화를 겪고 있습니다.
KAIST 경영대학도 지난 봄 학기 개강을 2주
연기했고 온라인 강의로 시작하여 조심스럽게
대면 강의를 병행했습니다. 심각한 피해를 입
은 미국이나 유럽의 선진국과 달리 그나마 우
리가 코로나19에 잘 대응했던 이유 중 하나는
바이러스 진단 역량이 우수했기 때문이며 이로
인해 또 다른 K-Wave 중 하나로 K-Bio가 주목
을 받게 되었습니다.

궁극적으로 이러한 팬데믹에서 벗어나 새로운
일상으로 돌아가기 위한 유일한 길은 코로나바
이러스에 대한 백신과 치료제가 일반화되는 것
뿐이며 이에 따라 각 나라는 안보 차원에서 바
이오기술에 대한 막대한 투자와 지원을 아끼지
않고 있습니다. 바이오기술은 적용분야에 따라
의약용(Red), 산업용(White), 농업용(Green),
해양용(Blue) 바이오 등 다양하지만 분야와 상
관없이 기술 개발을 넘어 이를 상업화하지 않
으면 우리 사회를 변화시킬 수 없습니다.

우리나라는 1970년대 중반부터 유전공학에 대
한 사회적 관심과 지원에 힘입어 바이오 분야
의 우수한 기술인력들이 육성되었고, 최근 세
계를 선도하는 바이오시밀러 기업들을 포함한
수많은 바이오벤처들이 탄생하였으며, 그중 유
니콘바이오벤처로 성장하는 사례도 여럿 나타
나고 있습니다. 우리 경영대학이 위치하고 있

는 홍릉연구단지도 정부와 서울시의 지원을
기반으로 바이오벤처기업들의 허브 역할을 하
는 바이오메디컬클러스터로 탈바꿈하고 있는
중입니다.

이에 발맞추어 기업가정신(Entrepreneurship)
을 강조해 온 KAIST 경영대학은 본원과 협력
하여 우리나라 바이오기술혁신 전략 수립과
기업가를 육성하는 교육 및 지원 프로그램을
기획하고 있습니다. 특히 창업 초기 단계의 바
이오벤처들에 대한 성장 전략과 비즈니스모
델 수립에 집중하여 글로벌 기업으로 육성하
는 기여하고자 합니다. 이는 기술과 경영을 융
합하는 인재양성이라는 KAIST 경영대학의 설
립 미션과도 잘 부합한다고 할 수 있습니다. 바
이오 산업은 이제 우리나라의 차세대 주력
산업으로 발돋움하고 있고 KAIST 경영
대학은 본원과 유기적인 협력을 통해
바이오 관련 기술을 상업화하고 글로

벌 기업으로 성장할 수 있도록 창업 및 경영 전
문 인력 육성에 지원을 아끼지 않겠습니다. 이
번 코로나19가 이런 도약을 하는 기회가 되기
를 바랍니다. KAIST 경영대학 구성원과 동문
그리고 후원자 여러분들 모두 코로나19로부터
안전하고 건강하시길 기원합니다.

KAIST
경영대학장
김영배

Youngbae Kim



Vol. 85 Autumn 2020

발행일 2020년 9월 16일
발행인 김영배
기획·편집 KAIST 경영대학 대외협력실
발행처 KAIST 경영대학
 서울특별시 동대문구 회기로 85
 Tel. 02-958-3083
 Fax. 02-958-3088
 www.business.kaist.ac.kr
디자인 세일포커스(주)
 02)2275-6894

<Frontier 학생기자단>
김진영 녹색경영정책 석사 19학번
김태성 사회적기업가 MBA 19학번
박진환 경영공학 박사 17 학번
여은총 녹색경영정책 석사 19학번

KCB INSIGHTS

- 06** 한 발 앞선 미래를 위한 바이오헬스 산업 전략
대외부총장 채수찬 교수(경제학자)
- 08** KCB BEST ARTICLE REVIEW
지역 신문의 폐간이
지방 정부의 자금 조달에 미치는 영향
글. 경영공학부 이창주 교수
- 10** KCB BEST ARTICLE REVIEW
행동경제학 관점에서의 다수의 협상 규범
글. 경영공학부 황성하 교수
- 12** 세상을 바꾼 변호인, 미스비헤이비어,
그리고 Fortune 500의 첫 여성 경영인
글. 류성현 상해교통대학 부교수(경영공학 박사 10학번)
- 14** 푸드테크: 배양육,
지속 가능한 미래 먹거리 산업을 설계하다
글. 여은총 기자
- 16** 바이오 기술의 미래를 바라보다
글. 김진영 기자

KCB NEWS

- 18** 경영공학부에 새로 부임한 교원을 소개합니다
경영공학부 윤태중, 김수현 교수
- 20** 새로운 시작 앞에 선 3인의 국내외 대학 임용기
박용진(경영공학 박사 15학번), 박민재(기술경영 박사 11학번)
조중희(경영공학 박사 16학번)
- 22** 금융-IT 융복합 글로벌 금융 전문가 양성 위해
'디지털금융 MBA' 신설
박광우 금융전문대학원장
- 24** 80분만에 코로나19 감염여부 확인,
진단시약 개발하여 수출하는 KH메디칼
홍만형 대표(프로페셔널 MBA 14학번)
- 26** KAIST 개원 25주년 기념
경영교육의 미래 공모전 개최
- 28** 국내 기업들의 해외공공조달시장진출의 교두보,
국제입찰 & 해외공공조달관리과정(IGMP)
국제입찰&해외공공조달 관리과정 김만기 책임교수

- 30** 단신
- 32** BOOK REVIEW

KCB ALUMNI

- 34** 포스트 코로나 시대,
신종 감염병에 대한 인공지능의 대응
이윤주 동문(정보경영 석사 16학번)
- 36** 신약개발의 성공을 돕는 임상개발 컨설팅 전문가
커넥트클리니컬사이언스
지동현 동문(이그제큐티브 MBA 06학번)
- 38** 기본원칙을 지키는 태도는
기업의 안정적 운영의 기반입니다
박재현 동문(최고경영자과정 50기)
- 40** KAIST 경영대학 총동문회
- 42** 가장 빠른 소식
내 손안에서 만나는 KAIST 경영대학

KCB GIVING

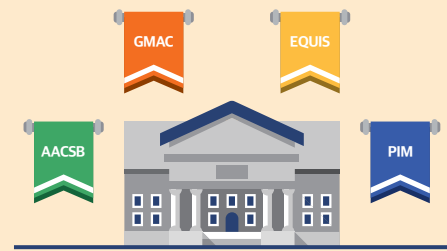
- 43** 240만 원 상당 미술작품 구입을 통해 기부동참
임혜성 원우(이그제큐티브 MBA 19학번)
- 44** KCB 좋아요 후원 5주년 기념 후원자 인터뷰
- 47** 발전 기금 기부 현황



1
 2020년도 Financial Times(FT) Ranking
 Executive Education 부문 아시아 1위



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



44
 졸업생 해외대학 교수임용 사례



2
 사회적기업가 MBA(SE MBA) 아시아 2위
 TOP 2019 EDUNIVERSAL BEST
 MASTERS RANKING CSR 분야



24
 Doing Business in Korea
 개최 현황

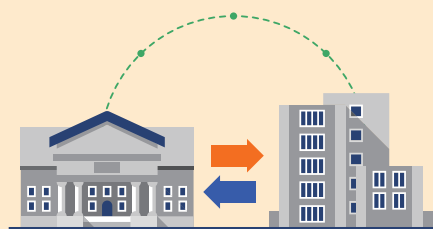


432
 KAIST 경영대학 누적 파견
 교환학생 인원



숫자로 보는 KCB

해외대학 MOU 체결 현황



한 발 앞선 미래를 위한 바이오헬스 산업 전략



1: 신약개발



2: 바이오시밀러



3: 의료기기



4: 의료 서비스

BIO HEALTH



66

확실한 수요가 있는 보건 시장은
계속 성장할 수밖에 없다.

초기 투자 단계인 지금

글로벌 공동연구 프로그램을 통해
역량을 키워야 한다

99

바이오헬스 산업의 성장성

세계보건기구(WHO)의 홈페이지에 들어가면 제일 잘 보이는 위치에 “보건 지출이 전 세계 지출의 10퍼센트”라고 쓰여있다. 나라별로 통계를 보면 미국이 약 18퍼센트로 제일 높고, 다른 선진국들은 10퍼센트에서 15퍼센트 사이, 한국은 8퍼센트 정도다. 그동안 꾸준히 상승해온 보건 지출 비율은 앞으로 계속 더 높아질 것이다. 여기에는 크게 두 가지 이유가 있다. 첫째는 전 세계적인 고령화 추세다. 둘째는 슈퍼박테리아, 바이러스 등 감염병 유행이 잦아질 것으로 예상되기 때문이다.

경제적 측면에서 보면, 이렇게 확실한 수요가 있기 때문에 보건 시장은 계속 성장할 수밖에 없다. 바이오헬스 산업은 보건 시장에 제품과 서비스를 공급한다.

신약 개발을 포함한 제약 산업, 의료기기 산업, 의료 서비스 산업이 그 주축이고, 건강식품, 체력증강 기기 등도 바이오 산업과 헬스 산업에 포함시킬 수 있다. 한국은 정보 통신에서는 이미 선진국 대열에 들어있는 데 비해 바이오헬스에서는 뒤처져 있고 초기 투자 단계다.

01 바이오헬스가 유망한 성장산업이므로 사업가와 투자자들이 관심을 쏟을 수밖에 없다. 어떤 사업을 할 것인지, 어떤 기업들에 투자해야 하는지 판단하려면 이쪽 산업들의 특성을 제대로 이해해야 한다. 바이오헬스의 특성은 다른 여러 산업들을 포괄하고 있다는 점이다. 먼저 바이오헬스 산업의 꽃이라 할 수 있는 신약개발 산업을 생각해보자. 신약 산업은 정보통신 분야 산업들과 많이 다른 특성들을 가지고 있다. 무엇보다도 정보통신 산업이 전자공학을 기반으로 하는 산업인 데 비해, 신약 산업은 생명과학을 기반으로 하는 산업이다. 공학기반의 정보통신 산업은 혁신의 템포가 매우 빠르고, 제품을 업그레이드하는 점진적 투자가 가능하다. 이에 비해, 과학기반의 신약 산업은 혁신의 템포가 매우 느리고, 단일 신약에 대한 투자 규모와 투자리스크가 훨씬 크다. 스마트폰을 예로 들면 한 단계 업그레이드된 제품이 몇 개월 주기로 나오고 있다. 이에 비해, 신약은 하나 개발하는 데 평균 13년 정도 걸리고

개발 비용이 2조원 정도 든다. 그뿐만 아니라, 임상실험 막판에 부작용이 발견되면 그동안 투자했던 게 모두 무위로 돌아간다. 전자 분야 사업을 하고 있는 한국의 대기업 그룹이라면 2~3조원 들어 반도체 생산라인을 하나 증설하여 2~3년 안에 회수할 수 있는데, 신약 산업에 투자할 이유가 없다.

02 그러나, 제약 산업 내에서도 바이오시밀러는 얘기가 다르다. 바이오시밀러는 특허가 만료된 단백질 의약품의 유사품을 개발하여 승인받아 대량생산하는 사업이다. 바이오시밀러에도 유사품 개발을 위한 연구개발은 필요하지만, 본질적으로 제조업이기 때문에 반도체 생산을 하던 대기업 그룹도 해볼 만하다. 삼성그룹은 이런 생각으로 바이오시밀러 위탁제조회사인 삼성바이오로직스를 2011년에, 바이오시밀러 연구개발회사인 삼성바이오에피스를 2012년에 설립하여 2016년에 첫 제품을 출시하였다. 이보다 앞서 2002년에 설립된 셀트리온은 2013년에 첫 바이오시밀러 제품을 유럽에서 출시하였다. 이런 성과로 한국은 벌써 바이오시밀러 분야에서 세계 최대의 생산 역량을 갖게 되었다.

03 또 신약이나 바이오시밀러와 성격이 아주 다른 의료기기 분야는 한국이 전자와 기계 분야를 잘하기 때문에 기술면에서는 역

량이 충분하나 유통이 문제다. 국내시장은 작기도 하거나 건강보험의 틀 안에서 이루어지는 가격 결정도 혁신 의료기기 개발에 도움이 되지 않는 게 현실이다. 그래서 글로벌 시장으로 나갈 수밖에 없는데, 글로벌 유통망에 접근하는 게 쉽지 않다. 어쨌든 신약 분야와 비교하면 투자회수 기간도 짧고 투자 규모도 작아해볼 만한데 아직까지 큰 진전은 이루지 못하고 있다. 국내 가격 결정은 정책적으로 풀어야 할 문제고, 글로벌 유통망 접근은 일단 이미 유통망을 가지고 있는 회사들과 협력하여 역량을 쌓아가야 할 것이다.

04 의료 서비스 분야는 한국에 임상능력이 뛰어난 의사들이 있다는 게 큰 강점이다. 의료역량이 더 업그레이드되려면 과학적 연구를 하는 의사들이 체계적으로 양성되어 연구와 산업 현장에 공급되는 게 필요하다. 또한 과학기술 기반의 의료 서비스 혁신이 진전되려면 의료 데이터 사용, 디지털 헬스, 원격의료 등을 뒷받침할 수 있는 제도 구축이 선행되어야 한다.

산업 특성 이해의 필요성

신약 산업으로 다시 돌아가서, 2015년 한미약품이 5건의 기술수출을 성공시키면서 신약개발에 대한 관심과 기대가 커졌다. 이를 계기로 바이오 투자 붐이 일어나 창업투자회사(VC)들이 정보 통

신보다 바이오헬스에 더 많이 투자하는 상황이 되었다. 대학의 실험실에서 나온 초기 성과를 가지고 200억 원 정도 투자 받은 회사가 200개가 넘는 기현상이 벌어졌다. 이 회사들 중 성공할 회사가 몇 개나 될까? 시장성을 제대로 보지 않고 투자했기 때문에 성공 확률은 낮고, 가능성이 있는 기술이라 하더라도 성공할 때까지 계속 투자받기가 쉽지 않다. 간혹 기술수출에 성공하기도 하지만 신약이 시장에 나올 확률은 매우 낮다. 한 미약품이 수출한 6건의 기술도 최근까지 5건이 반환되어 왔다.

한국의 신약 산업은 갈 길이 멀다. 일단 신약 선진국들의 민관협력 공동연구 프로그램에 참여해서 역량을 키우는 게 필자의 생각인데, 필자가 설득력이 약한 것인지, 정책결정자들이 여기에 귀를 기울이지 않아 안타까울 뿐이다.

바이오헬스 분야에 대한 일반인들의 관심이 커지고 있으나 일반인들이 이해하기가 쉽지 않다. 그래서 필자가 센터장을 맡고 있는 KAIST 바이오헬스케어 혁신·정책센터에서는 전문가 49인과의 인터뷰를 엮은 『카이스트, 바이오헬스의 미래를 말하다』라는 책을 출간하였다. 일반인들이 바이오헬스를 이해하는 데, 그리고 전문가들도 자기 분야를 넘어서는 영역을 이해하는 데 도움이 되었으면 한다.

지역 신문의 폐간이

지방 정부의 자금 조달에 미치는 영향

66 *Financing dies in darkness.* 99
건전한 정부 재정을 위해서도 언론의 역할이 중요하다.

지역 신문의 몰락

지난 20년간 미국의 많은 지역 신문사들이 문을 닫았다. Pew 연구센터(Pew Research Center)에 따르면, 지역 신문의 구독자 수는 2003년부터 2014년 사이에 27%나 감소했으며, 이에 따라 미국 지방 정부의 정책과 정치인들에 대한 기사를 쓰는 기자들의 수 역시 35%나 감소했다. 얼핏 이러한 변화는 누구나 인터넷으로 쉽게 정보를 얻을 수 있는 요즘 사회에서는 별 문제가 아닌 듯 보이기도 한다. 그러나 미국 연방통신위원회(Federal Communications Committee)의 2011년 보고서는 지역 신문의 몰락이 심각한 문제를 야기할 수 있음을 지적한다: “많은 지역사회에서 전문적으로 권력을 감시하고 비판할 수 있는 지역 언론이 부족하다. 이는 …(중략) … 지방 정부의 예산낭비, 지역 정치인의 부패, 지방 기관의 비효율성과 같은 심각한 문제로 이어질 것이다.” 정치 경제 분야의 연구들에 따르면, 실제로 지역 언론이 없는 지역의 선거권자들은 다른 지역의 선거권자들에 비해 지역 정치인에 대해 잘 알지 못하고 투표 참여율도 떨어진다.

지역 신문의 폐간이 미치는 영향

본 연구는 미국 지역 신문의 폐간이 미국 지방 정부의 재정, 구체적으로는 자금 조달에 어떠한 영향을 미치는지 살펴본다. 미국 지방 정부와 산하 기관들은 주로 지방채 발행을 통해 다양한 프로젝트와 정부 운영에 필요한 자금을 확보한다. 예를 들면 지방 공항 건설, 시립 병원 설립, 공립 초등학교 운영 등에 필요한 자금은 모두 해당 지방 정부의 지방채 발행을 통해 조달된다. 만약 연방통신위원회의 우려대로 지역 신문이 사라짐에 따라 그 지역 지방 정부의 운영이 방만해지고 불투명해진다면, 이는 지방 정부의 채무불이행 위험을 높이고 지방채의 채무자인 지방 정부와 채권자인 투자자 사이의 정보 불균형을 악화시킨다. 따라서 증가된 신용 위험에 대한 보상으로 투자자들은 지역 신문이 폐간된 지역의 지방채에 전보다 높은 이자율을 요구할 것이다. 반면 지방 정부를 감시하고 지방 정부에 대한 정보를 시민과 투자자들에게 제공하던 지역 신문의 역할을 인터넷 미디어나 시민 단체들이 쉽게 대신한다면, 지역 신문의 폐간은 지방 정부의 지방채 이자율에 큰 영향을 미치지 않을 것이다.

언론의 역할 부재

본 연구의 샘플 기간인 1996년부터 2015년 사이에, 지역 신문을 가지고 있던 1,266개의 카운티(우리나라의 군에 해당하는 미국의 행정 구역 단위) 중 204개의 카운티에서 한 개 이상의 지역신문이 폐간되었다. 이 카운티들에서는 시민과 투자자들이 지방 정부에 대한 정보, 이를테면 지방 정부 회의에서 어떤 안건들이 다루어졌는지, 어떤 택지의

용도가 어떻게 결정되었는지, 시에서 새로 짓고 있는 박물관의 건설에 얼마만큼의 세금이 쓰이는지 등의 정보를 얻기가 전보다 힘들어진 것이다. 지역 신문이 폐간된 후 그 지역 지방채의 이자율은 어떻게 변할까? 본 연구의 분석에 따르면, 지역 신문이 폐간되면 해당 지역 지방채의 이자율은 비슷한 다른 지역 지방채의 이자율보다 0.1%가량 통계적으로 유의하게 높아진다. 중요한 점은, 이러한 이자율 증가가 지역 신문의 수가 적은 지역에서만 나타난다는 점이다. 지역 신문의 수가 많은 지역에서는, 한두 개의 지역 신문 폐간이 지방채 이자율에 유의미한 영향을 미치지 않는다. 즉, 똑같이 지역 신문이 폐간되더라도, 그것으로 인해 언론의 지방 정부에 대한 감시가 현저히 줄어드는 경우에만 지방채 이자율이 증가한다. 이자율 0.1% 증가는 작게 느껴질 수도 있으나, 지방채가 다른 채권에 비해 안전한 자산이어서 이자율이 낮은 점을 감안하면 상당한 폭의 증가이다. 예를 들면, Aaa 투자등급 지방채와 Ba1 하이일드 지방채는 신용 등급이 10단계 차이가 나지만 이자율은 약 0.42% 밖에 차이 나지 않는다. 그러므로 0.1%의 이자율 증가는 지방채 시장에서 2단계 이상의 신용등급 하락을 의미한다.

폐간의 부정적 영향

지역 신문의 폐간은 지방 정부의 자금 조달과 재정에 부정적인 영향을 미친다. 평균 지방채 발행 규모가 65백만 달러이고 만기가 10년이므로, 0.1%의 이자율 증가로 인해 지방 정부는 지방채를 발행할 때마다 65만 달러의 이자비용을 추가적으로 지불하게 된다. 지역 신문 폐간으로 인한 지방채 이자율의 증가는 지방 정부의 부패가 심하고 지방채의 신용 위험이 높은 경우에 더 크다. 지방 정부가 부패하고 재정 상황이 안 좋을수록 지역 신문의 감시 역할이 더 중요한 것이다. 그뿐만 아니라, 지역 신문의 폐간 후 지방 정부의 공무원 채용과 임금은 증가하고 세율은 높아지며 재

2003-2014년 미국
지역 신문 구독자 수

27% 감소

정부 기사 관련 기자의 수

35% 감소

1,266개 카운티 중

204개 카운티
1개 이상 폐간

폐간된 지역의 지방채 이자율

약 0.1% 증가

정 적자는 증가한다. 이러한 결과는 지역 신문의 폐간이 실제로 지방 정부의 비효율적 운영으로 이어진다는 본 연구의 가설을 뒷받침한다.

민주주의 사회에서의 언론의 역할

인터넷 시대에 신문 산업은 큰 변화를 겪고 있다. 지역 신문의 몰락과 인터넷 미디어의 부상 은 돌이킬 수 없는 흐름일 것이다. 그러나 본 연구의 결과는 지역에 대해 전문적이고 심층적인 취재를 오랫동안 해온 지역 신문의 역할을 다른 미디어가 쉽게 대신할 수는 없다는 사실을 보여준다. 미국의 유력 일간지 워싱턴 포스트(The Washington Post)는 “Democracy Dies in Darkness(민주주의는 어둠 안에서 죽는다)”라는 슬로건을 내세우며 민주주의 사회에서의 언론의 역할을 강조한다. 이에 더해 본 연구의 결과는 건전한 정부 재정을 위해서도 언론의 역할이 중요하다는 사실을 보여준다.

References
www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X19301606

지방 정부가 부패하고
재정 상황이 안 좋을수록
지역 신문의 감시 역할은
더 중요하다

경영공학부 이창주 교수



행동경제학 관점에서의 다수의 협상 규범

행동경제학 관점의 규범

행동경제학은 전통적인 경제학의 가정을 완화하여 새로운 대안적인 이론을 모색, 제시한다. 특히 경제 주체들은 의사 결정을 할 때 체계적인 실수를 범하기도 하면서 자신의 효용을 극대화하지 못한다는 사실을 실증적으로 보여왔으며, 이러한 행동의 결과와 함의를 이론적으로 연구해 오고 있다. 진화 게임 이론은 개개 경제 주체들이 제한된 정보만을 가진 채로, 자신의 믿음을 시행착오를 통해 바꾸면서, 근시안적으로 행동한다고 상정하기 때문에, 행동경제학의 주요한 발견들을 연구하기 위한 유용한 이론적 토대를 제공하고 있다. 본 논문에서는 사회적 규범, 비공식적인 관습과 같은 제도를 진화 게임을 이용하여 행

동경제학의 관점에서 설명한다. 구체적으로 관습적인 계약과 경제주체들 간의 분배, 협상의 규범이 어떻게 사회에서 광범위하게 받아들여지며, 장기적으로 지속될 수 있는지를 연구하고 있다. 특히, 경제주체들 간의 계약, 협상 이론은 경제학, 경영학 제 분야에서 응용되고 있는 중요한 문제이다.

다수의 분배, 협상 규범

다수의 분배, 협상 규범(Bargaining norm)은 개개인들의 관습적인(Conventional) 계약과 행동을 통해서 형성된다. 소작농과 지주 간의 계약에서 광범위하게 사용되는 50:50 배분율, 변호사들의 성사 사례금(Contingency fee)의 관행 등을

예로 들 수 있다. 본 연구에서는 기존의 분배, 협상 균형(Bargaining solution)이 개개 경제주체들의 상호작용을 통해 관습적인 계약과 규범으로 자리 잡아가는 진화적 과정에 대해 연구하고 있다. John Nash의 영향력 있는 연구 이래로, 공리적 협상 해결책(Axiomatic bargaining solution)들은 경제학에서 빈번하게 사용되고 있다. 시장에서 잠재적 구매자와 판매자가 흥정하는 경우, 기업에서 기업주와 노동자가 임금 협상을 하는 경우, 협상 이론(Bargaining theory)은 각 경우의 공동의 잉여(Joint surplus)를 어떻게 분배해야 하는가의 문제를 다루고 있다.

협상의 한계 극복

어떤 협상은 소수의 집단 대표자들 간의 협상으로 진행되기도 하지만(예: 노사정 합의), 다른 협상 과정들은 관습(Custom), 관행(Convention)의 형성처럼 다수의 참가자들의 상호 작용을 통하여 시간을 거쳐 협상 규범(Bargaining norm)으로 확립된다. 이러한 경우 기존의 공리적 협상 해결책은 설득력이 있는 설명을 제공하지 못한다. 본 연구는 이러한 한계를 극복하기 위해 진화적인(Evolutionary) 관점, 행동경제학적(Behavioral) 관점에서 접근하여, 어떠한 협상 해결책이 관습적인 계약(Conventional contract)과 협상 규범(Bargaining norm)으로 사회에서 광범위하게 받아들여지며, 장기적으로 지속될 수 있는지를 연구한다. 또한 실증적으로 타당한 개인들의 행동양식(Behavioral rule) 하에서 기존의 협상 해결책과는 전혀 다른 새로운 협상 규범(Bargaining norm)이 나타날 수 있음을 보여준다.

비공식적 관습과 제도의 형성

본 연구에서는 협상 규범 형성을 비공식적 관습과 제도(Institution)의 형성으로 해석하고 접근한다. 제도 경제학(Institutional economics)에서는 다양한 제도들이 어떻게 생성되고, 지속되는지를 연구한다. 어떤 경제적인 계약, 제도는 수 세기 동안 지속되는 반면, 또 다른 관습들은 순식간에 다른 제도로 바뀌기도 한다. 최근 다수의 문헌들은 장기적인 경제발전을 결정하는 중요한 원인의 하나로 서로 다른 제도의 지속을 들고 있다. 또한, 불평등한 관행, 관습은 사회의 경제적인 불평등을 지속시키는 역할을 하기도 한다. 제도의 생성과 변화에서 비공식적인 관습(Informal convention), 관행(Custom)이 중요한 또 다른 이유로는 이러한 관행의 형성이 공식적인(Formal) 법률적, 제도적 변화를 촉진, 야기하기 때문이다. 한 예로 미국의 민권법(Civil right act)은 1964년 6월 제정되었는데, 법률 제정 이전인 1960년대 초반 Boycotts, Sits in, Picketing 등과 같은 인권 운동가들의 민권 운동(Civil right movements)들은 기존의 인종편견에 대한 사회적 규범을 이미 바꾸었으며, 남부의 대부분의 식당, 호텔, 극장에서는 1964년 이전에 이미 인종 통합 관행(Desegregation norm)이 정착되었다. 즉, 비공식적인 관행, 규범의 변화가 공식적인 법률적인 제도의 변화를 촉진, 야기했다는 것이다. 진화 게임 이론은 이러한 비공식 계약, 제도의 발생, 변화와 지속을 설명할 수 있는 유용한 틀을 제시한다.

의도가 있는 비정상적인 행동 양식

구체적으로 본 연구는 기존의 진화 게임이론이 상정하는 행동 양식에 의도가 있는 비정상적인 행동(Directed idiosyncratic behavior)이라는 새로운 차원을 도입한다. 사람들은 종종 개인적인 관점에서는 비이성적이지만, 집단의 이해관계를 진작할 수 있는 행동을 하기도 한다. 이와 같은 개인들의 행위를 이타심 혹은 집단 정체성의 자각에서 비롯된 사회적 선호(Social preferences)에 의한 것으로 설명될 수 있다. 기존의 진화 게임이론에서는 이러

한 측면을 간과하여, 비효율적 혹은 불공평한 관습의 어떻게 발생하고 지속되는지를 설명하지 못한다는 단점이 있다. 본 연구는 이러한 한계를 극복하고, 비정상적인 행동 또한 집단의 이해관계에 따라 의도적일 수 있다는 현실적으로 타당한 가정을 도입하고 그 함의를 분석하는 데 큰 기여가 있다.

진화적 접근과 행동 경제학의 접목

본 연구는 규범, 관습의 형성의 모형으로 많이 사용되고 있는 진화적인 접근에 최근의 행동, 실험 경제학의 결과를 접하려는 시도와 노력 출발점 중의 하나라는 데 의의가 크다. 본 연구에서는 진화 게임과 행동 경제학을 결합한 이론적인 틀에서 분배, 협상 규범(Bargaining norm)에 대한 이론적인 연구를 통하여 가설을 도출해 내고, 이러한 가설을 실험 실험을 통하여 검증, 확증한다. 기존의 문헌에서

협상 규범에 대한 진화 이론적인 분석을 하고 이렇게 도출된 이론을 실험을 통해 검증하는 연구는 드물다. 본 연구는 주어진 협상 규범에 대한 이론적인 정당화와 실험적인 정당화를 동시에 제공하며, 따라서 협상 규범을 이해하는 데 유기적이면서 일관된 하나의 틀을 제공한다는 기여를 지니고 있다.

References

Hwang, Sung-Ha, Wooyoung Lim, Philip Neary, and Jonathan Netwon, 2018 "Conventional contracts, intentional behavior and logit choice:Equality without symmetry", Games and Economic Behavior, Vol.110, pp.273-294



경영공학부 황성하 교수

세상을 바꾼 변호인, 미스비헤이비아, 그리고 Fortune 500의 첫 여성 경영인



<세상을 바꾼 변호인> & <미스비헤이비아>

세상을 바꾼 여성들의 이야기

배경은 1950년대 하버드 로스쿨. 수많은 남성들 사이로 조그마한 체구의 여성 한 명이 걸어간다. 여성으로서는 두 번째로 미국 연방대법관의 역할을 수행한 루스 베이더 긴즈버그(펠리시티 존스)의 하버드 로스쿨 입학식 장면이다. 루스는 사회의 대부분 영역에서 성차별이 당연시되던 시대에 하버드 로스쿨 전체 학생의 2%에 해당하는 9명의 여학생 중 한 명으로 입학한다. 로스쿨 1년 선배인 남편(아미 해머)의 암 투병을 간호하고 두 아이를 키우며 우수한 성적으로 졸업하지만, 어느 법률사무소에서든 여자라는 이유만으로 루스를 받아주지 않는다. 대학에서 성 평등과 관련된 강의를 하던 그녀는 1970년 남성이 역차별을 받는 남성 보육자와 관련한 사건을 접하게 된다. 이것이 법 제도상 성차별의 핵심을 무너뜨릴 수 있는 사건임을 직감한 루스는 사건의 변호를 맡게 된다. 비슷한 시기의 영국 런던. 달 착륙 장면과 월드컵 결승 시청자보다 더 많은 1억 명의 사람들이 시청하는 미스월드의 성적 대상화에 맞서고자 하는 여성들이 있다. 영국 임페리얼 컬리지 대학원에서 역사를 공부하는 역사학도 셸리 알렉산더(키이라 나이트리), 그래피티와 창의적인 인쇄물로 급진적인 페미니즘 운동을 이끌어가는 조 앤 로빈슨(제시 버

클리)이 바로 그 주인공들. 셸리가 이성적으로 여성운동에 접근했다면 조는 급진적인 행동가로서 반대 성향을 지녔지만, 이 두 여성이 한마음, 한뜻을 모아 런던에서 개최되고 전 세계에 방송되는 미스월드를 타깃으로 삼게 된다. 성적 대상화와 성 상품화에 반대하는 페미니즘 활동을 전 세계에 알릴 수 있는 절호의 기회가 찾아온 것이다. 각각 1970년대 초반의 미국과 영국을 배경으로 세상의 편견과 불평등에 당당하게 맞선 여성들의 실제 이야기를 담은 이 두 영화는 많은 공통점을 지니고 있다. 첫째, 실화를 기반으로 실존하는 인물들을 전면에 배치했다. 예를 들어, <미스비헤이비아>에서 키이라 나이틀리가 연기한 셸리 알렉산더는 영화의 핵심 사건인 미스월드 보이콧 운동을 주도했던 역사학도로서 이후 런던대 사학과 교수로 근무한 영국의 대표적인 여성 운동가이다. 펠리시티 존스가 연기한 <세상을 바꾼 변호인>의 루스 베이더 긴즈버그는 미국에서 두 번째로 여성 연방대법관을 지낸 법률가로서 영화는 그녀의 인생을 관통하는 성차별 관련 소송 중 첫 번째 소송을 그 소재로 한다. 둘째, 치열했던 1970년대 여성운동의 현장을 담아냈다. <세상을 바꾼 변호인>이 오랜 역사의 시간 동안 지속되었으나 아무도 손대지 못했던 법 제도적 성차별의 문제와 그 해결을 위한 첫 실마리를 풀어냈다면 <미스비헤이비아>는 성적 대상화의 중심에

있던 미스월드와 이를 타깃으로 한 여성 운동가들의 활약을 담았다. 셋째, 감독을 비롯한 주요 스태프들이 대부분 여성으로 구성된, 영화계에서는 찾기 쉽지 않은, 여성 중심의 제작팀이다. 특히, <미스비헤이비아>의 경우, 감독은 물론 제작, 각본 등의 주요 역할들을 모두 여성 스태프들이 담당했다.

워싱턴 포스트의 캐서린 그레이엄:

세상을 바꾼 여성 경영인

비즈니스 세계에서든 성차별은 오래된 화두다. 두 영화의 배경이 되는 1970년대 초반, 포춘 500(Fortune 500) 리스트에서 여성 CEO의 이름은 단 한 명도 찾아볼 수 없었다. 1973년 그 리스트에 처음으로 이름을 올린 여성 경영인이 바로 워싱턴 포스트의 발행인 캐서린 그레이엄이다. 그녀는 1917년, 전설적인 투자자이자 연방준비제도 이사장, 세계은행 초대 총재 등을 지낸 아버지 유진 메이어와 전위예술가이자 작가인 어머니 애그네스 메이어 사이에서 태어났다.

유진 메이어는 워싱턴에서 다섯 개 신문사 중에 가장 실적이 좋지 않고 사실상 몰락해 가던 신문사였던 워싱턴 포스트를 1933년에 인수했다. 이후 캐서린은 하버드 로스쿨 출신의 변호사 필립 그레이엄을 만나 결혼했고 결혼 후에 필립은 워싱턴 포스트에서 일하기 시작했다. 1946년 유진 메이어가

66 비즈니스 세계는 고객에게, 또 직원에게 귀 기울이는 리더십을 고대하고 있다. 99

새로 설립된 세계은행의 총재로 부임하면서 필립이 워싱턴 포스트의 발행인 자리를 맡게 된다. 필립은 주간지 뉴스위크와의 합병을 성공적으로 마무리하고 여러 방송국을 인수하면서 회사의 규모를 키워나간다. 이 과정 가운데 여러 정치 스캔들에 연루되고 염문을 뿌리고 다니던 그는 우울증에 걸리게 되고 끝내 1963년 스스로 생을 마감한다. 필립이 세상을 떠날 당시, 4명의 자녀를 키우는 전업 주부였던 캐서린은 1963년 9월 20일 남편을 이어 워싱턴 포스트의 발행인으로 취임한다. 샌프란시스코에서 기자 생활을 하고 워싱턴 포스트의 독자란을 맡아 독자들의 글을 편집했던 경력이 있던 했지만, 기업 경영이나 언론사 운영에 대해 배운 적도 없던 그녀로서는 큰 도전을 떠안게 된 것이었다. 캐서린은 자신의 부족한 경험을 극복하기 위해 유명 언론인, 교수, 법률가 등으로부터 경영과 저널리즘에 대한 자문을 구했다. 그녀는 평생 동안 다이애나 영국 왕세자빈, 빌 게이츠 등 여러 분야의 멘토와 친구들을 만들어 스스로의 시각에 갇히지 않도록 노력했다. 동시에 젊고 유능한 벤자민 브래들리를 편집장으로 채용해 실무 영역의 전문을 행사하도록 했다. 브래들리는 나중에 미국 최고의 편집장이라는 찬사를 듣게 되는데, 캐서린 본인도 자신이 워싱턴 포스트 발행인 역할을 맡기로 한 선택 다음으로 뽑은 최고의 선택이 브래들리를 영입한 것이라 밝히기도 했다. 캐서린과 브래들리의 환상 호흡으로 차츰 신뢰도 높은 신문으로 자리를 잡아가던 워싱턴 포스트는 1970년대 초반, 펜타곤 문서(1971년)와 워터게이트 사건(1972년) 보도로 미국과 전 세계에 큰 영향을 미치며 세계적으로 인정과 존경을 받는 언론사로 떠올랐다. 일련의 특종 보도로 캐서린은 언론 분야에서 세계적으로 가장 중요한 리더 중 하나라는 명성을 얻게 된다. 캐서린의 재임 기간 동안, 워싱턴 포스트는 다른 주에서도 신문을 발행했고, 20개 이상의 TV 및 케이블 방송국, 뉴스위크를 포함한 잡지 사업, 교육 및 인터넷 사업 등을 운영하는 대기업으로 성장했다. 캐서린이 발행인으로 취임할 당시 워싱턴

포스트의 연 매출액은 8,400만 달러에 불과했지만, 약 30년 후인 1991년, 그녀가 아들 도널드에게 경영권을 넘겨줄 때의 연 매출액은 14억 달러 규모로 성장했다. 캐서린은 “언론사의 발행인은 편집자에게 명령하는 자가 돼서는 안 된다. 신문이 정확하고 공정하며 정도를 걸음으로써 경쟁력을 가질 수 있도록 지원하는 역할을 수행해야 한다”고 말한 바 있으며 실제로 자신의 역할을 지키기 위해 최선의 노력을 했다. 예를 들어, 자신의 절친이자 워싱턴 포스트의 이사였던 전 국방부 장관 로버트 맥나마라의 자서전을 워싱턴 포스트에서 독독하게 비평했을 때에도 편집장과 해당 기자에게 아무 말도 하지 않은 일화는 유명하다. 이처럼 편집국의 일반적인 보도와 편집은 전적으로 편집장의 책임하에 처리됐다. 다만, 펜타곤 문서, 워터게이트 사건 등 회사의 운명이 걸린 보도는 그녀가 최종 보도 결정을 내리곤 했다. 또 그녀는 신문의 공익성을 강조하면서도 언론이 제대로 기능하기 위해서는 사업적인 측면을 간과해서는 안 된다고 주장했다. 실제로 그녀는 기업 운영의 여러 부분에 있어서 엄격함을 보여주었다. 특히 그녀는 기업에서 인재의 중요성을 강력하게 믿었기 때문에 수준이 되지 않거나 기업에 해를 끼치는 임직원들은 과감히 내치는 냉정함을 보였다. 1975년 노조 파업 때에는 불법적이고 폭력적인 파업 행위를 한 노조원을 모두 해고하기도 했다. 그러나, 그녀는 일 년에 여러 차례 기자들을 자기 집으로 초대해서 친밀한 관계와 신뢰를 쌓을 수 있도록 노력하기도 했다. 임원들보다는 젊은 기자들과 대화하고 토론하는 것을 즐겼는데 이러한 그녀의 모습은 회사 구성원들의 동기 부여와 회사 전체의 에너지를 북돋는 데에 크게 기여했다.

Women in Business:

새로운 리더십의 등장과 활약을 기대하며

캐서린을 시작으로 여성 경영자들이 비즈니스 업계에 새로운 바람을 몰고 왔지만 여전히 기업에서 여성 경영자들과 임원들을 찾아보기 힘든 것이 사

실이다. 2019년 기준, 포춘 500 리스트에 이름을 올린 여성 기업인의 수는 37명에 불과하다(2019년 33명, 2018년 24명, 2017년 32명). 희망적인 것은 포춘 500 리스트에 이름을 올린 37명을 비롯해서 각 비즈니스 분야에서 역할 모델이 되어줄 수 있는 여성 경영인들이 등장하고 있다는 점이다. 제네럴 모터스(포춘 500 리스트 18위)의 CEO 매리 바라(Marry Barra), UPS(포춘 500 리스트 43위)의 캐롤 토메(Carol Tomé)와 같이 전통적으로 더 '남성적인' 산업에서 리더 역할을 수행하고 있는 여성 기업인들은 물론 비온세나 제시가 알바처럼 자신의 영역에서 큰 성공을 이루고 기업인으로 성공적으로 탈바꿈한 사례들도 고무적이다. 여성 경영인들이 지니고 있는 강점에 대한 연구들도 점차 확대되고 있다. 2013년 발간되어 뉴욕 타임즈 베스트셀러 리스트에 이름을 올린 <Athena Doctrine>은 전 세계 64,000명을 대상으로 하는 두 단계에 걸친 대규모 설문을 통해 더 열려있고, 상호의존적이며 따라서 투명성이 요구되는 현대 사회에서는 '여성적인' 덕목들이 새로운 리더십의 중요한 요소가 되었다고 주장한다. 비즈니스 세계는 고객에게, 또 직원에게 귀 기울이는 새로운 스타일의 리더십을 고대하고 있다. 더 많은 여성 경영인들의 등장과 활약을 기대하며 응원한다.

- 1) 다큐멘터리 <나는 반대한다>(2018)는 성차별 철폐를 위해 기여한 그녀의 삶 전체를 잘 조명하고 있다.
- 2) <https://www.voakorea.com/episode/america-people-katharinegraham-188946>
- 3) <https://shindonga.donga.com/Library/3/06/13/101240/1>
- 4) <https://womensagenda.com.au/latest/a-record-number-of-women-ceos-make-this-years-fortune-500-list/>
- 5) <https://www.johngerzema.com/books/athena-doctrine>
- 6) 1차 32,000명 대상의 설문에서는 125개의 성향 항목들의 남성성/여성성을 측정하고 2차 32,000명 대상의 설문에서는 각 성향들의 미래 리더십에 있어서 중요도를 측정하여 두 결과를 통합
- 7) Expressive, plans for future, reasonable, loyal, flexible, patient, intuitive, collaborative 등이 리더십에게 필요한 '여성적인' 덕목으로, decisive, resilient 등이 '남성적인' 덕목으로 선정됨

FOOD-TECH: IN VITRO MEAT

2067년 세계인구
103억 8천만 명 추정

푸드테크: 배양육, 지속 가능한 미래 먹거리 산업을 설계하다

푸드테크(Food-Tech)는 말 그대로 식품(Food)과 기술(Technology)을 결합한 신조어다. 식품에 기술을 접목한 것. 바이오 기술을 이용해 식품 자체를 가공 혹은 새로 만들어 내는 것은 물론 요거트, 배달의민족과 같은 음식 배달 서비스뿐 아니라 빅데이터를 바탕으로 맛집을 추천해 주거나 예약을 하는 O2O 서비스, 음식을 만드는 로봇까지 푸드테크의 범위는 계속 확대되고 있다. 이 중에서 바이오 기술을 이용해 실제와 비슷한 고기를 만들어 내는 배양육 산업은 지속 가능한 먹거리 산업의 핵심 기술로 많은 주목을 받고 있다. 오늘은 이러한 배양육 산업의 현재와 미래에 관한 내용을 살펴보고자 한다.

유엔의 '세계인구전망'에 따르면, 2019년 세계인구는 77억 1천만 명으로, 2000년에 비해 1.3배 증가하였고, 향후 2067년에는 103억 8천만 명에 이를 것으로 추정된다. 이에 국제연합식량농업기구(FAO)는 증가하는 육류 수요를 맞추기 위해 매년 2억 톤의 추가 생산이 필요함을 발표한 바 있다. 한편, UN을 비롯한 다양한 기관에서 대규모 목축업이 기후변화에 미치는 부정적 영향을 지적하는 등, 목축업으로 인해 발생하는 환경 오염도 큰 우려를 낳고 있다. 그뿐만 아니라, 가축을 기르면서 투여하는 항생제를 결국 인간이 섭취하게 되면서 발생하는 건강상의 문제점도 계속해서 제기되고 있다. 첨단 기술의 시대에 걸맞게 바이오 기술을 활용하여 이러한 문제를 해결하려는 시도가 활발한 가운데, 배양육(In

Vitro Meat) 기술이 세간의 주목을 받고 있다. 그렇다면 배양육이란 무엇이며 배양육 시장의 전망은 어떠한가?

배양육(In Vitro Meat)이란 무엇인가?

'배양육'이란 가축을 사육하는 과정을 거치지 않고, 연구실에서 세포종식을 통해 얻게 되는 식용 고기를 의미한다. 2013년 초기 개발 당시에는 햄버거 패티 1개를 만드는 데 무려 32만 5천 달러가 투입되었다. 하지만 현재는 100g에 8달러 수준으로 생산 비용이 크게 낮아졌다. 또한 근육질, 기름, 뼈 등을 배양육과 혼합하면서 실제 고기와 같은 맛을 내기 위한 연구도 활발히 진행 중이다.

배양육 기술이 왜 부상하고 있는가?

배양육은 우선 증가하는 육류 수요를 충당하는데 큰 역할을 할 수 있다. 대규모 목축업과 같이 직접 농장을 운영하지 않고도 세포를 배양해 실험실에서 고기를 생산할 수 있으므로, 토지 부족으로 인한 육류 공급 문제를 어느 정도 해결할 가능성이 있다. 다음으로, 배양육은 각종 환경오염 문제도 해결해 줄 것으로 기대된다. 에너지 소비 측면에서 기존 사육 고기의 55% 정도면 똑같은 크기의 배양육을 얻을 수 있다. 특히 온실가스 배출량과 토지 사용량은 기존 가축 사육 대비 각각 4%, 1% 밖에 되지 않는다고 한다. 또한, 생명윤리 측면에서도 각종 동물의 고기를 얻으면서 도살을 거치지 않아도 되기 때문에, 심리적인 악영

향을 완화할 수 있다. 마지막으로 현대 축산업에서 가장 큰 문제로 지적되는 항생제나 호르몬제의 과도한 사용에서 자유로워질 가능성이 있다. 이러한 장점 때문에 상당수의 전문가는 배양육이 10년 내 대중화될 것이라고 예상하기도 한다.

배양육 시장의 성장

대체육 시장은 식물성 재료로부터 단백질을 추출해 만드는 식물성 육류 시장이 현재 대부분을 차지하는데, 글로벌 시장조사업체 유로모니터(Euromonitor)에 의하면 오는 2023년까지 글로벌 대체육류 시장은 229억 달러에 이르며, 2010년 대비 2배 가까이 확대되리라 전망한다. 대체육에 속하는 배양육 시장은 아직 형성되어 있지는 않지만, 식물성 고기보다는 잠재적 시장성이 더 크다는 분석들이 있어 앞으로 그 행보가 주목된다. 실제로 배양육 기업이 2016년에 단 4개 뿐이었던 것에 비해서 2018년에는 27개로 증가했고, 기업의 국가 분포도 미국, 이스라엘, 네덜란드, 유럽, 일본 등으로 다양하게 확대되었다. 그뿐만 아니라, 제품 종류도 소고기, 닭고기, 돼지고기와 같은 육류에서부터 참치, 연어와 같은 해산물까지 확대되고 있다는 점이 배양육 시장의 잠재적 가능성을 보여주고 있다. 배양육 시장의 대표 회사로 2016년에 '배양육으로 만든 미트볼'을 소개해 언론의 집중을 받았던 배양육 스타트업 멤피스 미트(Memphis Meat)는 올해 1월에 소프트뱅크 비전펀드로부터 약 2,000억 원의 시리즈B 투자를 유치했고, 이 자금으로 공장을 세워 배양육의 대량생산을 준비하고 있다.

배양육이 앞으로 극복해야 할 문제들

배양육이 더욱 성장하기 위해서는 앞으로 극복해야 할 여러 문제가 있다. 먼저, 돈과 시간이다. 2013년에 네덜란드의 연구팀에 의해 배양육이 처음 개발되었는데, 패티 하나 만드는 데 몇 달이

소요되었고, 소요 비용도 약 3억 6,000만 원 정도였다. 기술이 점차 발전해 2019년 4월 이스라엘 회사 Aleph Farms에서 비용을 파운드당 100달러까지 줄였다고 한다. 하지만 이는 여전히 상용화해서 경쟁력을 확보하기는 너무 비싼 수준이다. 다음으로, 육질과 맛이다. 고기의 맛 절반은 근육들 사이의 지방인 마블링과 신경 줄기 등에서 나온다. 하지만 아직 기술적으로 이를 완벽하게 구현하기는 어려운 상황이다. 물론 훌륭한 단백질 공급원으로서 역할은 잘 소화할 수 있겠지만, 배양육이 진정한 대체육으로 인정받아 소비자의 선택을 받기 위해서 이 부분은 배양육 회사들이 필수적으로 극복해야 하는 부분이다.



배양육 산업

확대로 인한 이해관계를

조절하는 큰 밑그림을

그리고 대비하는

자세가 필요하다

한국 배양육 기술의 현재와 미래

현재 배양육 기술의 측면에서 우리나라는 미국 유럽 그리고 가까운 일본과 비교해 보았을 때 길게는 10년 짧게는 2년의 기술 개발의 차이가 있다고 한다. 실제로 작년 초까지만 하더라도 배양육 개발 회사가 전무했었다. 하지만 작년 3월경에 창업한 스타트업 '셀미트'가 벤처투자자들로부터 투자 유치에 성공하면서 우리나라도 배양육 기술 개발에 이제 막 시동을 걸었다. 미래 먹거리 산업에서 큰 부분을 차지할 것으로 예상되는 배양육 시장에서 한국 기업들이 주도권을 가져가기 위해서는 앞으로 정부에서 배양육 기술에 대한 투자 확대뿐 아니라, 배양육 시장의 성장을 위한 관련 법안들을 미리 선제적으로 마련하여 이것이 배양육 기술에 대한 기업의 활발한 투자로 이어질 수 있도록 준비해야 한다. 또한 정부는 이러한 대체육이 기존 축산업을 잠식할 경우 발생할 수 있는 여러 시나리오에 대비하여야 한다. 최악의 경우 기존 농축수산업계에 막대한 세금이 보조금으로 투입되는 경우도 고려할 수 있다. '이미 온 미래'를 체계적으로 파악하고 곧 닥쳐올 미래를 준비하는 작업, 배양육 산업 확대에 인한 이해관계를 조절하는 큰 밑그림을 그리고 대비하는 자세가 필요하다.

- 1) 과학기술정책연구원(2015). 『Future Horizon: Autumn 2015』
- 2) UN(2019). 『World Population Prospects 2019』
- 3) The Good Food Institute(2019). 『State of the Industry Report, Cell-based Meat』
- 4) Tuomisto, H. L., and Teixeira de Mattos, M. J.(2011). 『Environmental impacts of cultured meat production』. Environ. Sci. Technol. 45, 6117-6123. doi: 10.1021/es200130u
- 5) FAO(2006) 『Livestock's long shadow』
- 6) World Resources Institute(2016) 『Sustainable Diets: What You Need to Know in 12 Charts』



바이오 기술의

미래를 바라보다

인류의 생존과 바이오 기술의 진보가 밀접하게 연관이 되면서 바이오 신기술이 더욱 주목을 받고 있다. 더욱이 4차 산업혁명 기술이라 불리는 빅데이터, 인공지능, 블록체인, 그리고 사물인터넷 기술이 바이오 신기술과 접목되면서 생명공학 분야에서도 디지털 전환이 일어나고 있다. 이러한 배경에서 2020년 생명공학정책연구센터에서 선정한 미래유망기술을 살펴보고 바이오 기술의 미래를 상상해보자.

2일 → 6시간 → 1시간 → 20분

우리나라에서 검체를 채취하고, 신종 코로나바이러스 감염 여부를 확인하는 데 걸리는 시간을 단축한 기록이다. 우리나라는 단축한 시간만큼 빠르게 더 많은 사람을 대상으로 검사를 하고, 감염원을 찾아내 확산속도를 늦추는 데 성공했다.

이렇게 검사 속도를 높이는 데 일조한 것은 ‘실시간 역전사 중합효소 연쇄반응(RT-PCR) 검사 키트’의 덕이 크다. 발병 초기에는 신종 감염병이기에 기존의 코로나바이러스와 비교하여 감염 여부를 진단해야 했으나(판 코로나바이러스 검사), 신종 코로나바이러스의 유전자 정보가 공개되면서, 역전사 효소를 사용해 합성한 cDNA를 증폭시켜(PCR) 신종 코로나바이러스 감염 여부를 확인하는 방식이 가능해져 진단 시간을 획기적으로 감축할 수 있었다.

이처럼 인류의 생존에 ‘바이오 기술’이 핵심적인 역할을 하면서, 바이오 기술에 대한 관심이 더욱 커지고 있다. 특히 빅데이터, 인공지능 등의 ‘4차 산업혁명 기술’들이 유전체 분석 기술과 유전자 편집 기술과 결합해, 정밀 의료, 합성생물학 등 우리의 삶에 큰 파급효과를

가지고 오고 있다. 2019년 딜로이트에서 발표한 ‘글로벌 바이오 전망 보고서’에 따르면, AI, 의료 사물인터넷, 블록체인, 의료용 소프트웨어, DIY 진단·가상케어, 로봇 자동화 등이 생명과학 분야의 디지털 전환을 더욱 촉진할 것으로 보인다.

바이오 기술도 전문 생산으로, 바이오 파운드리

바이오 파운드리는 로봇과 AI 기술을 융합한 바이오 첨단 기술로 DNA 조립부터 세포 개량까지의 생명공학의 복잡한 과정을 자동화 플랫폼을 활용하여 빠른 순환 공정으로 구현하는 기술이다. 전통적으로 바이오 산업은 느리고 복잡한 생물 실험 과정을 거쳐야 하기 때문에 생산성이 낮다는 한계를 지니고 있었다. 표준화된 부품을 이용해서 유전자 회로를 설계하고, 최적화된 인공세포에 도입하여 생명시스템을 구현하는 합성 생물학 기술이 발전하고, 빅데이터 처리기술, AI,

Cloud 등의 4차 산업혁명 기술들이 발전하면서 바이오 제조 공정의 생산 효율을 향상시키는 바이오 파운드리 기반 합성생물학 전문 기업에 대한 글로벌 투자가 증가하고 있다. 바이오 기술은 인간 유전체 Cell-line을 활용하여 치료하는 것뿐만 아니라 고효율 바이오 연료 전지 및 플라스틱이나 폐기물과 같은 환경오염 정화에 인공 미생물을 활용하는 등 질병, 에너지, 환경 등 다양한 사회문제에 대한 지속 가능한 해결책을 제공할 수 있고, 바이오 파운드리 기술은 그 실현 시기를 빠르게 견인 가능하다는 점에서 주목받고 있다.

시간 제약 없이 뛰어넘는 디지털 치료제

디지털 치료제란 기존의 먹는 알약이나 주사제가 아닌 디지털 기술(소프트웨어)을 기반으로 질병 예방, 관리 및 치료하는 새로운 개념의 의약품이다. 의약품과 IT의 융합을 통해 표적 부위에 약물을 정확하게 전달하거나 질병의 상태, 환자의 복약 여부 등을 실시간으로 모니터링함으로써,

BIO TECH

66

인류의 생존과 바이오 기술의 진보가 밀접하게 연관이 되면서 바이오 신기술이 더욱 주목을 받고 있다.

99

질병의 진단 및 치료 효과를 제고할 수 있다. 개인의 건강 정보를 레코드로 구축하고 공유/활용하는 제반 제도가 지원된다면, 축적된 개인 건강 정보의 빅데이터 분석을 통해 개인의 건강 추이를 예측하고, 원격으로 환자의 건강을 실시간으로 모니터링하고 맞춤형 진료 및 치료가 가능

해질 것이다. 해외에서는 주의력결핍과잉행동장애(ADHD) 치료용 모바일 앱 개발 임상시험이 진행 중이며, 2017년에 Pear Therapeutics에서 개발한 중독 치료 목적의 어플리케이션 리셋(reSET)이 FDA의 승인을 받은 바 있다. 그러나 우리나라에서는 관련 법규도 미비한 실정이며, 국내 기업 중 디지털 치료제를 승인받은 곳은 없다.

원하는 유전자만 모아서, 프라임 에디팅

4세대 유전자 편집 기술인 프라임 에디팅은 살아 있는 세포 내에서 원하는 유전자 서열을 고효율로 첨가하거나, 삭제하거나, 치환하는 기술이다. 기존의 유전자 가위 기술과 비교하여 월등한 효율과 자유로운 유전자 편집이 가능하여 생명현상 연구 뿐만 아니라 질병치료, 품종개량 등에 활용 가능하여 암, 난치 질환 등 현존하는 유전질환의 89%

를 치료할 수 있는 기술로 평가된다. 작년 Nature에 하버드대 데이비드 리우 교수 연구팀이 개발하여 발표하면서 3세대 유전자 편집 기술의 한계를 뛰어넘는 자유로운 유전자 치환 가능성을 보여주었다. 기존에 사용되던 방법이 의도치 않은 염기서열을 제거하거나 삽입을 할 가능성이 있었다면, 프라임 에디팅은 더욱 정교하게 유전자를 교정할 수 있다. 국내에서는 프라임 에디팅 관련 개발 실적은 없으나 유전자 가위 기술을 활용한 신약 및 종자를 개발하는 스타트업 기업들이 등장하고 있다. 한편, 다른 유전자 편집 기술과 동일하게 다양한 안전성 이슈에 관한 연구 및 사회적 인식과 제도적 측면에서의 문제 해결이 필요한 상태이다.

‘코로나바이러스’라는 전례없는 유행병을 겪으면서, 인류는 어느때보다 New normal 시대 준비에 대한 필요성을 느끼고 있다. 직접적인 해결방법이 될 수 있는 바이오 기술은 투자부터 연구까지 전 방위에 걸쳐 그 귀추가 주목되고 있다.

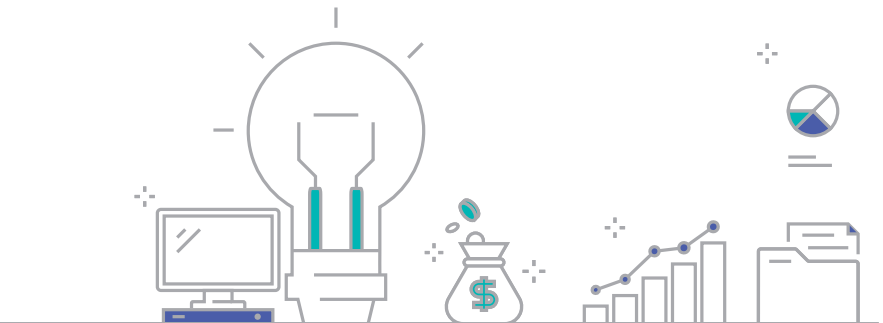
경영공학부에 새로 부임한 교원을 소개합니다

KAIST 경영공학부는 이번 가을학기에 윤태중 교수(마케팅)와 김수현 교수(금융), 두 명의 신입 교원을 맞이했다. KAIST 경영대학의 새 가족을 만나보자.

윤태중 교수
마케팅 분야
2020년 9월 부임



김수현 교수
금융 분야
2020년 6월 부임



F A C U L T Y I N T E R V I E W



Q KAIST 경영대학에 오시기 전에는 어떠한 길을 걸어오셨나요?

A 학부에서는 전기공학을 전공했고 그 이후에 3년 정도 Medical device 회사에서 엔지니어로 일하였습니다. 회사 생활을 하면서 의학과 경영학에 많은 관심을 갖게 되었습니다. 이후 좋은 기회를 통해 의사가 되었고 2015년 Northwestern University에서 경영학 박사학위를 받은 후에는 5년간 University College London 경영대에서 조교수로 재직하였습니다.

Q 의사에서 경영학 교수로 커리어전환을 하셨는데 관련하여 이야기를 해주실 수 있을까요?

A 의과대학 생활 중에 제가 잘할 수 있고 새롭게 기여할 수 있는 분야가 무엇인지를 고민하였습니다. 고민 끝에 다양한 학문적 배경과 관심사가 임상이가 아닌 의학 지식을 가지고 의료시스템의 개선을 연구하는 경영학자가 되는 것에 더 맞다는 판단을 하였고 경영학 교수가 되기로 결심하였습니다.

Q 최근에 집중하시는 연구분야는 어떤 것인지 궁금합니다.

A 최근 주 관심 분야는 의료 시장과 관련한 마케팅과 정책입니다. 의료 시장 생태계(Healthcare ecosystem)에서 병원, 의사, 제약사, 보험사, 정부의 각종 마케팅 전략과 공공 정책 또는 규제가 환자의 병원/의사 선택에 어떤 영향을 주는지, 이러한 영향이 의료의 질을 향상시키고 환자가 더 나은 치료를 받게 하는지에 대해서 연구를 하고 있습니다.

Q 가을부터 강의하시는 과목에 대해 간략히 소개해 주세요.

A 경영공학 과정에서 데이터에 기반한 마케팅 의사 결정을 내리기 위해 학문적으로 쓰이는 인과추론 방법론과 마케팅 모델에 관한 '마케팅 모형론'을 강의할 예정입니다. 또한 PMBA 과정에서 실제 기업에서 빅데이터를 갖고 소비자의 행동에 대해서 어떻게 분석하고 마케팅에 이용할 수 있는지에 대한 '마케팅 조사론'에 관해 가르칠 예정입니다.

Q KAIST 경영대학 학생들에게 기대하는 바를 말씀해 주세요.

A 누구보다도 우수한 KAIST 경영대학 학생들에게 제가 연구를 통해 얻은 지식과 경험을 잘 전달하고자 합니다. KAIST 경영대학만의 훌륭한 연구 환경과 강의를 통해 원하시는 바대로 학자, 기업가가 되실 수 있기를 희망합니다. 저 역시 학생들과의 교류를 통해서 더 발전할 수 있도록 노력하겠습니다.

Q 마지막으로, 하시고 싶은 말씀이 있으시면 한 말씀 부탁드립니다.

A 아직 한국에서는 의료 시장과 관련한 경영 전문가가 부족한 상황입니다. 장기적으로 저의 연구와 강의가 이 분야의 더 많은 전문가를 키우며 의료 시장 구성원의 올바른 의사 결정과 의료 서비스의 향상에 보탬이 되기를 기대합니다. 또한 4차 산업혁명 시대에 빅데이터를 이용한 마케팅 분석(Marketing analytics) 전문가를 키우기 위해서도 노력할 것입니다.

M A R K E T I N G

F A C U L T Y I N T E R V I E W



Q KAIST 경영대학에 오시기 전에는 어떠한 길을 걸어오셨나요?

A 평범한 연구자로서 박사학위를 받은 후 미국에 있는 조지아텍에서 조교수로 일하다가 국내로 돌아오게 되었습니다. KAIST에 근무하셨던 교수님들과 연구를 오랫동안 같이 했고, 현재 계신 교수님들과도 수시로 연락을 많이 했습니다. 귀한 인연이라 생각하고 있습니다.

Q 최근에 집중하시는 연구분야는 어떤 것인지 궁금합니다.

A 최근 금융시장이 실물경제에 미치는 영향에 관해 관심 있게 연구하고 있습니다. 이 분야는 연구자들을 오랫동안 매료시킨 주제입니다. 효율성만 강조했던 전통적인 금융시장에서 나타나는 부작용들을 극복할 수 있는 새로운 투자환경 디자인에 대한 시대적 과제 속에서, 특히 최근 들어 금융투자에서도 더는 돈만 바라보는 것이 아닌 ESG(Environmental, Social, Governance)적인 관점을 고려하여 투자 결정을 해야 한다는 목소리가 커지고 있습니다. 이러한 요구가 금융시장에서 잘 반영되고 있는지, 어떤 투자전략을 통해 반영시킬 수 있는지, 궁극적으로는 사람들의 삶에 어떤 임팩트를 줄 수 있는지에 대해서 고민하고 있습니다.

Q 가을부터 강의하시는 과목에 대해 간략히 소개해 주세요.

A 금융공학석사(MFE) 과정에서 고급금융계량분석, 고급금융시계열분석을 가르치고, 디지털금융 MBA 과정에서 통계 과목을 가르칠 예정입니다. 최근의 트렌드를 따라 당연히 빅데이터와 딥러닝을 활용하고 기존의 통계학을 새로운 시대정신의 관점에서 어떻게 이해할지에 대한 이야기를 풀어갈 계획입니다.

Q KAIST 경영대학 학생들에게 기대하는 바를 말씀해 주세요.

A 끊임없이 변화하는 시대에 단순한 기술을 배우는 것은 큰 의미가 없습니다. 새로운 기술을 빠르게 이해하고 습득할 수 있는 능력을 배워야 합니다. 그러기 위해서는 눈앞의 공부에

만 몰두하기보다는 몽상할 수 있는 여유가 있어야 합니다. 새로운 생각을 할 수 있는 여유를 가진 학생들을 많이 만났으면 합니다. 우수한 학생들, 교수진과 함께 우리가 아직 모르는 세상에 대해서 탐험하는 과정에서 겪게 될 행복뿐만 아니라 챌린지까지 기대됩니다.

Q 마지막으로, 하시고 싶은 말씀이 있으시면 한 말씀 부탁드립니다.

A 제가 최근에 읽었던 책에 있던 한 구절을 인용하겠습니다. "Questions you cannot answer are usually far better for you than answers you cannot question." 학교는 정답을 배우는 곳이 아닙니다. 정답이라고 알려진 것을 자유롭게 의심하는 곳입니다. 학생 여러분들이 지난날의 틀을 벗어나 더 유연하게 생각할 수 있는 능력을 키우는 곳을 만들어 주는 것이 제 할 일이라고 생각합니다.

F I N A N C E

새로운 시작 앞에 선 3인의 국내외 대학 임용기

Q01 본인 소개와 임용 소감을 부탁드립니다.

박용진 경영공학(IT 경영) 박사를 졸업하고 올해 7월부터 City University of Hong Kong에 조교수로 임용된 박용진입니다. 안재현 지도 교수님을 비롯해 많은 분들의 지원으로 원하는 학교에 임용될 수 있었습니다. 이를 위해 도와주신 분들께 감사드리며, 다시 시작이라는 마음가짐으로 정진하겠습니다.

박민재 아주대학교 경영대학 e-Business 학과에서 근무하고 있는 박민재라고 합니다. 임용되기까지 KAIST에서 공부하고 연구활동을 하는 동안 함께했던 동료들이 큰 힘이 되었습니다. 큰 책임감을 느끼고, 하루하루 주어진 일에 최선을 다하면서 제가 속한 대학과 커뮤니티에 겸손하게 선한 영향력을 끼치는 사람이 돼야겠다는 결심을 했습니다.

조중희 경영공학 회계트랙 박사과정 조중희입니다. 2016년에 입학해서 8월에 졸업했고, 9월 1일부터 University of Bristol, School of Accounting and Finance 조교수로 임용되었습니다. 많이 부족하지만, 지도 교수님의 지도 아래 감사하게도 임용의 기회를 얻게 되었습니다.

Q02 임용된 학교에서의 연구 분야와 맡으실 게 될 강의에 대한 소개 부탁드립니다.

박용진 e-Commerce와 Mobile Channel을 주로 연구하고 있으며, Healthcare를 포함한 Societal Impact of Information Systems(IS) 분야도 꾸준한 관심을 가지고 연구할 계획입니다. 임용 후 e-Business와 Digital Marketing을 강의하게 될 것 같습니다.

박민재 주요 연구 주제는 IT 분야의 제품과 서비스의 기술 확산 패턴 제시와 Business Analytics 분야입니다. 특히, 기업의 제품 카니발라이제이션(매출 잠식) 상황에서 기술 확산 주기와 형태에 관해 연구하고 있습니다. 학부 학생을 대상으로는 경영정보시스템(MIS)과 Python을 활용한 비즈니스 프로그램을, 대학원 과정에서는 IT 기술 경영 분야 혁신 이론을 강의하고 있습니다. 아주대 경영대 MBA 과정에서도 e-Commerce 과목을 강의할 예정입니다.

조중희 박사과정 때 이광준 지도 교수님과 함께 재무회계와 관련된 미국 회계 감독 및 제도에 관해서 연구하였습니다. 이러한 연구 경험을 바탕으로 영국 또는 유럽의 회계 감독 및 제도에 관해 연구를 하고자 하고, 국제회계기준, 무형자산, 그리고 감사 쪽을 관심 있게 보고 있습니다. 영국에서 첫 강의는 석사 학생들을 대상으로 하는 재무회계 관련된 강의를 하게 될 것 같습니다.



Q04 KAIST 경영대학에서 박사과정을 이수 하면서 좋았던 점은?

박용진 해외 학회와 워크숍에 참석할 수 있는 기회가 다른 학교에 비해 많은 것 같습니다. 프로젝트 발표 경험을 쌓고, 해외 대학의 교수와 학생들이 진행 중인 연구를 살펴보면, 인적 네트워크를 넓히는 소중한 경험을 통해 학자의 길에 한 발짝 더 다가갈 수 있었습니다.

박민재 무엇보다도 학과와 교수님들께서 적극적으로 연구를 진행할 수 있는 환경을 조성해 주신 점이 큰 장점이라고 생각합니다. 국내외 여러 연구기관들이나 기업들과 연구 프로젝트를 진행하면서 많은 것을 배웠고 연구 논문을 작성하는 데 큰 도움이 되었습니다.

조중희 이광준 지도 교수님께서 SEC와 관련된 흥미로운 주제를 잡아주셨고, 연구하는 과정에서 작은 부분까지도 신경을 써서 지도해 주셨습니다. 잡마켓에 나갔을 때도 세미나 일정을 따로 잡아주셨고, 발표논문 준비도 크게 도움을 주셨습니다. 또한 회계 트랙의 다른 교수님들께서도 박사 생활 동안의 연구와 진로에 많은 도움을 주셨습니다. 학교의 많은 지원 및 도움으로 여러 해외에서 개최된 학회에서 발표할 수 있었고 경공 회계 트랙 선배들이 해외에 교수로 많이 자리 잡고 있어서 잡마켓에 나갈 때 많은 도움을 받을 수 있었습니다.

Q05 교수 임용을 위한 본인만의 특별한 노하우가 있다면 알려주세요.

박용진 해외 교수 임용에 연구 성과뿐만 아니라 강의 경험과 영어 의사소통 능력이 중요하다고 느꼈습니다. 스스로 적극적으로 강의 기회를 찾고 영어를 주기적으로 사용할 시간을 가진다면 큰 도움이 될 것입니다.

박민재 저는 자기 계발서에 나온 누군가를 따라가는 것처럼 이미 교수 임용된 분들의 그 경로와 방식대로 따라가는 것보다 스스로 고유한 장점을 잘 활용해서 스스로의 경로를 개척해 가시길 추천해 드립니다.

조중희 특별한 노하우는 없지만, 회계 트랙 교수님들과 기존에 해외에 임용된 선배들의 도움, 그리고 인터뷰 과정에서 제 논문의 내용을 잘 알았던 것이 도움이 됐던 것 같습니다. 또한 국내와 해외 학회에 활발하게 참가했던 것 역시 큰 도움이 되었습니다.

66
KAIST 경영대학은
적극적으로 연구를 진행할 수 있는
환경이 조성되어 있어
임용에 많은 도움을 받았습니다.

99

Q06 임용을 준비하는 후배들에게 전하고 싶은 이야기가 있으시다면?

박용진 잡마켓 과정 동안 흔들리지 않고 꾸준한 일상을 유지하기 위한 자기관리가 중요하다고 생각합니다. 임용 과정에서 제가 느낀 것은 훌륭한 교수님과 선배님들 덕분에 KAIST 경영대학의 위상이 생각보다 높다는 것입니다. 자부심을 갖고 포기하지 않는다면 원하시는 분야로 진출할 수 있을 것입니다.

박민재 박사과정 시기와 박사 학위를 받고 임용을 준비하는 시기는 불확실성과 불안함이 공존하는 시기입니다. KAIST 경영대학 후배분들에게 스스로 성장하고 있다는 믿음을 가지고 과거와 현재, 미래의 스토리가 더욱 부각될 수 있는 연구와 경로를 가시기를 진심으로 응원합니다.

조중희 멀리서도 여러분의 꿈을 응원하겠습니다. 임용을 위한 준비과정에서의 고민이나 도움이 필요한 후배분들이 계시다면 언제든지 연락해주시길 바랍니다. 적극적으로 도와드리겠습니다.

금융-IT 융복합 글로벌 금융 전문가 양성 위해 ‘디지털금융 MBA’ 신설

박광우 금융전문대학원장 인터뷰



KAIST 경영대학은 금융산업의 혁신을 주도할 금융·정보통신(IT) 융복합 전문가 양성을 위해 KAIST 디지털금융 MBA과정을 올해 신설했다. 서울시와 금융위원회와 함께 공동 개설하였으며 여의도 국제금융센터(One IFC)에서 진행되는 시간제 석사학위과정이다. 박광우 금융전문대학원장을 만나 설립 과정과 향후 계획을 들어보았다.

Q 교수님 소개를 부탁드립니다.

A 2005년 3월 KAIST 경영대학에 부임하였고, 2018년 4월부터 금융전문대학원장을 맡고 있으며, 2020년 가을학기부터는 디지털금융 MBA과정 책임교수를 맡게 되었습니다. 전공분야는 금융기관경영, 기업재무 그리고 ESG (환경, 사회, 지배구조) 분야를 아우르는 지속가능 금융입니다.

Q 올해 서울시-금융위의 지원을 받아 신설한 디지털금융 MBA에 관한 간단한 소개 부탁드립니다.

A 디지털금융 MBA과정은 서울의 금융중심지인 여의도에 세계적 디지털금융 교육과 연구 허브를

구축하자는 미션을 가지고 시작한 교육과정입니다. 궁극적으로는 전 세계 디지털금융 교육의 표준 모델을 제시하겠다는 큰 비전을 가지고 있으며, 4차 산업혁명 시대에 금융지식뿐만 아니라 디지털 IT기술을 동시에 겸비한 글로벌 금융전문가 양성을 목표로 하고 있습니다.

Q 디지털금융 MBA과정 설립에 대한 이야기를 들려 주실 수 있을까요?

A 금융중심지 추진계획의 일환으로 2020년 2월 서울 여의도지역에서 디지털금융 전문인력 양성과정을 개설하겠다는 시행계획 공고가 나왔습

니다. 많은 대학이 관심을 보여 공모에 참여하였으나 3월 중순 KAIST 경영대학이 최종 선정되었습니다. 이후 6월에 디지털금융 전문인력 양성을 위한 업무협약을 체결했고, 8월에는 비학위과정(8월 10일), 학위과정(8월 31일)이 개강했습니다. 이 사업은 올해부터 4년 동안 190억원 규모의 중앙정부와 서울시 예산이 지원되는 큰 사업이고, 여의도 One IFC 17층에서 모든 교육이 제공될 예정입니다. 이렇게 큰 사업을 유치할 수 있었던 이유는 국내 최고 수준의 금융, IT, 창업분야 교수진을 확보한 KAIST 경영대학이 그동안 디지털기술과 공학적 기법을 금융과 경영교육 분야에 접목하여 쌓아온 경험과 연구의 우수성을 시장에서도 인정한 결과라고 생각합니다.

Q 디지털금융 MBA과정이 기존 금융 MBA나 다른 MBA와 차별된 점은 무엇인가요?

A 첫째, 금융 MBA는 전일제(full-time) 과정인 반면 디지털금융 MBA는 수업을 평일 저녁과 토요일 오전에 수강하는 시간제(part-time) 과정입니다. 둘째, 학생들의 니즈에 부합한 이론과 실무가 겸비된 전문적 맞춤형 교과과정이라는 점이고, 셋째, 실무 전문가들과 협업할 기회가 많은 과정이라는 점입니다. 실제로 학생들은 여의도 WeWork 건물 ‘서울시 서울핀테크랩’에 입주한 핀테크기업들과 산학협력을 통해 2학년 때 현장 적용프로젝트를 수행할 계획입니다. 이와 더불어 디지털금융 MBA의 가장 큰 차별점은 ‘국내 최고 수준 박사과정생의 학습지원’이라고 생각합니다. 프로그래밍이나 계량분야 훈련이 잘된 박사과정생들이 여의도에 직접 가서 조교, 튜터링, 실습 주관 등의 학습지원을 하여 높은 교육의 질을 유지할 것으로 기대합니다.

Q 지난 5월 2020년 가을학기 첫 입시에서 14.4:1에 이르는 높은 경쟁률을 기록했는데요. 신설 과정임에도 불구하고 이렇게 인기가 많은 이유가 무엇이라고 생각하시나요?

A 디지털금융분야에 대한 시장의 교육 수요를 제대로 읽고, 시의적절한 교과과정을 만든 것이

66

디지털금융MBA는
실무 전문가들과
협업이 가능하며,
이론과 실무가 겸비된
전문적인 맞춤형
교과과정입니다

99



주요한 요인이라고 생각합니다. 구체적으로 다음과 같은 이유가 있었다고 생각합니다. 첫째, 전 세계적으로 시간제 과정이나 온라인과정에 대한 경영학 교육수요가 높아지고 있는데 이에 발맞추어 시간제 과정을 개설한 점입니다. 둘째로는 홍콩이 아닌 여의도 금융중심지에서 교육이 진행된다는 점입니다. 여의도나 마포 지역에 거주하거나 직장을 가진 사람들의 자기계발에 대한 수요가 그동안 많았는데 그러한 수요가 이번에 실질적으로 높은 지원율로 나타났습니다. 셋째로는 디지털금융이라는 4차 산업혁명 시대에 맞는 교과과정의 신선함과 그동안의 트랙 레코드를 통해 형성된 ‘KAIST’라는 브랜드 파워가 높은 지원율로 나타났다고 생각합니다.

Q 비학위과정인 디지털금융전문가과정에 대해서도 소개 부탁드립니다.

A 비학위과정은 매 학기 2개 과정 각각 40명, 연 160명 내외의 과정생들을 양성하고, 교육 기간은 5개월입니다. 총 82시간(출석 80%)을 수강하여야 과정을 이수할 수 있습니다. 교육 과정은 디지털트랜스포메이션 과정, 클라우드 컴퓨팅 빅데이터 분석 과정, 블록체인 과정, 인공지능과 기계학습 과정 총 4개 과정으로 나누어져 있는데, 이번 가을학기에는 디지털트랜스포메이션 과정 (책임교수: 백용욱 교수)와 인공지능과 기계학습 과정 (책임교수: 강금석 교수)이 개설되었습니다.

Q 디지털금융 MBA(학위) 및 디지털금융전문가(비학위) 과정에 관심이 있는 예비 지원자분들께 한 말씀 부탁드립니다.

A 디지털금융 MBA과정에 관심 있으신 분들은 경쟁률이 높아서 입학이 어려울 것이라고 걱정하시는 분들이 많은 것으로 알고 있습니다. 먼저 본인이 얼마나 이 과정에서 양성하려는 인재와 부합되는 자질을 갖추었는지 또한 이 과정을 마친 후 얼마나 성장할 수 있는지 등에 대하여 생각해 보셨으면 합니다. 이러한 고민의 결과를 지원서 면학계획서에 잘 작성해야 할 것입니다. 기존 관련 업무를 해왔던 사람들은 본인의 실력을 업그레이드할 좋은 기회가 되겠지만 관련 업무를 수행하지 않았다면 지원자가 과정에서 필요한 자질이 갖추어져 있고 그동안 진정성 있는 준비를 해왔음을 보여야 합니다.

디지털금융전문가(비학위) 과정에 관심 있으신 분들은 4개 과정(디지털트랜스포메이션 과정, 클라우드컴퓨팅과 빅데이터 분석 과정, 블록체인 과정, 인공지능과 기계학습 과정) 중 본인에게 맞는 것이 무엇인지를 고민해 보면 좋을 것 같습니다. 또한 디지털금융 MBA과정에 지원하기 전에 비학위 과정을 한두 과정 먼저 수강해 보는 것도 좋습니다. 학위 과정이 나에게 적절한지 미리 확인해 볼 수 있을 뿐만 아니라 학위과정 지원시 비학위과정 이수 여부는 지원동기의 진정성을 보여주는 시그널이 되기 때문입니다.

80분만에 코로나19 감염여부 확인, 진단시약 개발하여 수출하는 KH메디칼

KH메디칼 홍만형 대표 인터뷰 (프로페셔널 MBA 14학번)

KH메디칼은(케이에이치메디칼)은 '개도국에 대한 의료지원'이라는 비전으로 설립된 진단시약 및 장비를 개발하는 스타트업이다. 주로 아프리카 의료 상황에 필요한 혁신적인 현장진단형 제품 개발에 힘쓰고 있고, 현재는 코로나19를 빠르게 진단할 수 있는 진단시약 개발에 성공하여 35개국 이상에서 약 100억 이상의 매출액을 기록, 바이오헬스 분야에서 그 가능성을 주목받고 있다.



Q 대표님과 KH메디칼에 대한 소개 부탁드립니다.

A KH메디칼은 코리아 헬스케어의 약자로, 개도국 지원에 앞장서는 한국대표 진단시약 기업이 되는 것을 목표로 하고 있습니다. 처음에는 2명으로 시작해, 지금은 바이오 업계에서 10년 이상의 경력을 가진 8명의 전문가로 구성된 스타트업으로 성장했습니다. 현재까지 35개국 이상의 해외시장에 약 150만 명분의 분자진단 시약들을 수출하고 있습니다.

Q 현장진단검사 글로벌 1위 기업인 Alere에 재직하시다가 창업하신 계기가 궁금합니다.

A 과거 다수의 아프리카 국가로의 출장 경험을 통해 개발도상국에 대한 애정을 품게 됐습니다. 한국과는 비교도 할 수 없을 정도로 취약한 개도국의 헬스케어 인프라 상황을 보고 우리 힘으로 직접 개도국을 위한 한국산 진단 제품을 만들어 기여해보자는 마음으로 창업했습니다. 지금도 아프리카에서는 60초에 한 명씩 5세 미만 영유아가 말라리아에 걸려 사망하고 있습니다. 지금의 코로나19 사태보다도 심각한 상황입니다. 말라리아, 에볼라, 뎅기, 콜레라 등 감염병을 혁신적으로 진단할 수 있는 현장 진단형 제품의 개발을 통해, 영유아 사망률을 현저하게 낮추고자 합니다.

Q 타 기업 제품과 다른 KH메디칼 제품만의 특징은 무엇인가요?

A KH메디칼의 제품은 타 기업의 제품보다 빨리 코로나19를 진단할 수 있습니다. 국내 다수의 바이오 벤처 기업들의 코로나19 분자진단 시약들이 보통 2시간~6시간 이내에 진단해 내는 것에 비해, 저희 제품은 1시간 20분 이내에 진단해 낼 수 있습니다. 코로나19 진단

시약 RADI COVID-19 DETECTION KIT는 FIND(The Foundation for Innovative New Diagnostics) 임상 시험 결과 민감도·특이도 100% 결과를 얻어냈습니다. 더욱이, KH메디칼은 코로나19 진단시약뿐만 아니라 핵산추출 시약까지 포트폴리오로 가지고 있어서, Total solution을 제공하고 있다는 것이 다른 제조사와의 차별점입니다.

Q 현재 직원 수가 8명인 규모가 작은 회사인데도 불구하고, 창업 1년 만에 이러한 성과를 이루실 수 있었던 요인은 무엇이라고 생각하시나요?

A 아무래도 가장 큰 요인은 회사의 비전과 목표를 직원들과 모두 공유하고 있다는 점인 것 같습니다. '개도국에 대한 의료지원'이라는 명확한 비전하에 회사 구성원 모두가 함께 노력한 부분이 이렇게 빠른 성과로 이어진 주요 요인인 것 같습니다. 또한, 저와 직원들은 바이오 업계에 평균 15.8년을 몸담아온 전문가들입니다. 직원 수는 적지만 모두가 이 분야에서 뛰어난 역량을 보유하고 있어서, 작지만 빠르게 움직여 성과를 달성할 수 있었던 것 같습니다. 이번에 코로나19가 우한에서 발발했을 때, 전 세계에 급속도로 퍼질 수 있다고 생각하여, 저희 직원들과 진단시약 개발을 위해 모든 역량을 집중하여 밤낮으로 연구했고, 결국 FIND의 임상시험에서도 좋은 결과를 얻을 수 있었습니다.

Q KAIST 경영대학 PMBA과정에 입학하게 된 계기를 말씀해 주세요.

A 스타트업의 CEO로서 마케팅을 비롯해 경영에 필요한 여러 분야에 대한 전문 지식을 더 얻고 싶은 갈증이 있었습니다. 창업 전 제약회사에서 오랜 기간 재직하면서 바이오 분야에 대해서는 어느 정도 전문성을 가지고 있었지만, 경영 전반에 필요한 실무지식은 아무래도 부족했습니다. 또한 빠르게 변화하는 글로벌 시장에 대응하기 위해 혼자 학습하는 것보다는 다양한 분야에 재직 중인 원우들 및 교수님과 함께 연구하는 것이 더 효과적이라고 생각했습니다. 그래서 PMBA과정에 입학을 결심하게 되었습니다.



이론적인 내용과
실무에서 필요한
경영 지식도 얻을 수 있어
큰 도움이 되었습니다.



Q KAIST 경영대학 PMBA과정이 스타트업 회사를 운영하는 데 어떠한 도움이 되었나요?

A 아무리 작은 스타트업을 운영한다고 해도, 간과할 수 없는 것이 마케팅, 재무 등 경영 일반에 대한 전문성인 것 같습니다. 수업을 통해서 이론적인 내용을 학습하고, 원우분들과 스터디를 하면서 각각의 회사 사례를 공유하고 토론하는 과정을 통해서 실질적인 부분에서 필요한 경영 지식을 얻을 수 있어 정말 큰 도움이 되었습니다. 회사의 리더분들부터 중간관리자분들의 생각까지 접할 수 있었던 기회와 경험은 KAIST PMBA가 가지고 있는 큰 장점이라고 생각합니다. 원우 중에 투자부서에 계신 분도 있었습니다. 같은 원우로서 냉철하게 회사에 대한 피드백을 주면서, 투자자로서 역할까지 고민을 해주는 그런 동기애! 그것이 KAIST PMBA의 또 다른 장점이라고 생각합니다.

Q 앞으로 대표님의 계획이 궁금합니다.

A KH메디칼이 앞으로 5년 이내에, 한국에서는 최두세 손가락 안에 드는 분자진단 회사로 성장하는 것이 대표로서 제 목표입니다. 그리고 개발도상국에 기여할 수 있는 현장 진단 검사 및 면역진단이 가능한 회사로 성장하고자 합니다. 작지만 기본기가 탄탄하고 정직한, 한국을 대표하고, 개발도상국에 기여하는, 누구나 입사하고 싶어 하는 KH메디칼로 성장하고자 합니다.

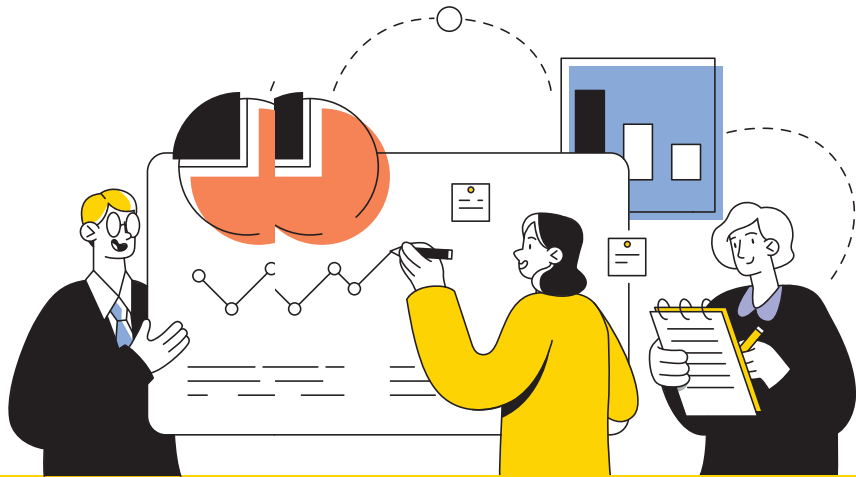
Q 마지막으로 창업을 꿈꾸는 KAIST 경영대학 동문 및 후배들에게 해주실 수 있는 말씀 부탁드립니다.

A KAIST 경영대학의 구성원이라는 것에 항상 감사와 자부심을 느낍니다. KAIST PMBA 동기분들을 보면, 면면히 훌륭하고, 겸손하면서도 배울 부분들이 많은 분들이십니다. 여러분들의 능력과 경험을 자신의 것으로 만들 수 있는 경험과 기회를 놓치지 않으셨으면 좋겠습니다. 마지막으로, KAIST 구성원 여러분, 작지만 강한 기업으로 성장할 수 있도록, 부족한 저희 KH메디칼을 진심으로 응원해 주길 부탁드립니다. 기회를 주신 KAIST 경영대학에 항상 감사하고 응원합니다.



Korea
Healthcare KH

KAIST 경영대학의 미래를 그려보다, 개원 25주년 기념 경영교육의 미래 공모전 개최



대상 	KAIST 경영대학 재학생 누구나 개인 혹은 단체 접수 가능	내역 	대상 3,000,000원 1팀 최우수 1,500,000원 최대 4팀	기준 	실현 가능성(40%) 경영대학이 지향해야 하는 모습을 구체적으로 제시하고 이를 실현할 수 있는 전략이 제안되었는지 여부
주제 	미래 KAIST 경영대학이 이루어야 할 모습과 이를 달성하기 위한 전략적 방안을 자유주제로 제시	일정 	10월 28일 : 2차 발표 심사 1차 선정자 대상 팀별 20분 11월 4일 : 최종 수상자 결과 개별 통보	논리성(30%) 목표를 설정하고 목표 달성 방안을 제시하는 과정에서 이를 뒷받침할 근거와 조사가 충분한지 여부	창의성(30%) 새로운 시선으로 현 상태를 인식하고 참신한 전략 방안을 제안하는지 여부

KAIST 경영대학은 우리나라의 경영교육과 학문을 이끌어 오고 있는 가운데, 2021년 개원 25주년을 맞았다. 앞으로 더욱 발전하여 Asia No. 1, Global Top 20 Business School로 거듭나기 위하여 ‘KAIST 경영대학 25주년 기념 경영교육의 미래 공모전’을 개최하였다.

공모전 참가자들은 미래 KAIST 경영대학이 이루어야 할 모습과 이를 달성하기 위한 전략적 방안을 주제로 자유롭게 아이디어를 제안했다. 참가 대상은 KAIST 경영대학 재학생이면 누구나 가능하며 공모전을 통해 학생들이 학교의 미래를 만들어 가는 과정에 주체적으로 참여하게 되어 그 또한 의미가 남달랐다. 이번 공모전에는 총 15팀의 참여하였다. 참가팀은 언택트(Untact) 시대에 적합한 교육 시스템 개선, KAIST 경영대학의 지리적 접근성 문제 개선 방안, 새로운 교육 프로젝트 제안 등 다양한 아이디어로 제안서를 제출했다. 지난 7월 22일 1차 제안서 제출 및 심사 결과 발표가 마무리된 가운데,

현재 총 9팀이 2차 심사를 준비하고 있다. 2차 발표 심사는 10월 28일에 진행되며 최종 심사 결과는 11월 4일에 발표 예정이다. 심사 기준은 경영대학이 지향해야 하는 모습을 구체적으로 제시하고 이를 실현할 수 있는 전략이 제안되었는지, 목표를 설정하고 목표 달성 방안을 제시하는 과정에서 이를 뒷받침할 근거와 조사가 충분한지, 새로운 시선으로 현 상태를 인식하고 참신한 전략 방안을 제안하는지 여부에 따라 실현 가능성(40%), 논리성(30%), 창의성(30%)을 토대로 최종 심사 예정이다. 최종 대상으로 선정된 참가 팀(1팀)은 상금 300만 원과 함께 해당 아이디어는 실제 KAIST 경영

대학 장기발전전략 수립 시 반영될 예정이다. 그 외에 최우수상으로 선정된 팀(최대 4팀)은 150만 원을 받게 된다. KAIST 경영대학의 미래 발전 전략을 주제로 하는 이번 공모전을 통해 좋은 아이디어가 선정되어 KAIST 경영대학이 더 발전할 수 있는 시발점이 될 수 있기를 기대해 본다.

★ 1차 선정 9 TEAM ★

TEAM 01	곽인철 PMBA 20 권태영 PMBA 20 이성준 PMBA 20 주학연 PMBA 20	• 경영대학 산하 컨설팅 조직 운영 • 지역 거점 구축 및 숙련된 학습 도우미 활용 • 다양한 인적 교류의 장 마련
TEAM 02	김성훈 PMBA 19 서화경 PMBA 19 황세연 PMBA 19	• KAIST SPIDER 프로그램 대내외적으로 KAIST 경영대학이 가치 교류 네트워킹을 극대화 할 수 있는 프로그램
TEAM 03	김재경 EMBA 19	• On-Offline 효율적 System 개선 Zoom On-Offline 수업 문제점 개선
TEAM 04	김재홍 BTM 16 송수빈 BTM 17 정호준 BTM 15	• 6 months Two-track Practicum Project
TEAM 05	여윤수 TMBA 20	• 미래 선도 비즈니스 스쿨 도약을 위한 전방위 융합&소통 혁신 방안 국내 최고 과학기술대학 KAIST의 경영대학으로의 브랜드 아이덴티티 확보
TEAM 06	이은경 ME 17	• KAIST 본원과의 교류 확대 • Data 관리 인력 충원
TEAM 07	이재우 PMBA 20	• 온라인/오프라인 강의 모두 활용하는 Omni-Channel System 제안
TEAM 08	이제국 TMBA 20 전근배 TMBA 20 조혜진 TMBA 20	• KAIST 경영대학의 온라인 교육 플랫폼 운영을 통한 전문가 양성 및 Employability 제고 방안
TEAM 09	김정민 경영공학 석사 20 명재호 경영공학 박사 20 임하경 경영공학 석사 19	• KAIST 경영대학 지리적 고립에 대한 해결방안 제시

Frontier 2020

가을호 단신

1

김귀중(기술경영학부 박사과정), 김원준 교수
제7회 SSK차세대사회과학자학술대회
경제경영부문 우수상(박사과정) 수상

김민기 교수, 홍주원(경영공학부 석사과정)
제22회 한국경영학회 융합학술대회
매경최우수논문상 수상

신민석(경영공학부 박사과정), 김동규 교수
2020년 Korean International
Statistical Society 주관
Outstanding Student Paper Awards 수상

오지선, 김문구(기술경영학부 박사과정), 이덕희 교수
2020년 한국 감성과학회
춘계학술대회 연구 발표 부문
최우수상 수상

오병민(경영공학부 박사과정), 고우화 교수
2020년 재무금융 공동학술대회
우수논문상(한화자산운용논문상)

윤참나 경영공학부 교수
2020년 6월 계량경제학회 주관
김태성학술상 수상



KAIST 경영대학 미술전시 '보이는 것과 보려는 것- 홍지은 작가 개인전' 전시

KAIST 경영대학에서 '보이는 것과 보려는 것 - 홍지은 작가 개인전' 전시가 10월 12일까지 KAIST 경영대학 SUPEX 경영관 <Research & Art gallery>에서 열린다. 이번 전시를 통해 소개되는 사진은 세상에 존재하지 않는, 작가가 연출한 공간의 모습이다. 작가는 이번 전시를 통해 삶과 삶을 대하는 방식, 나아가 삶의 균형을 통해 얻는 진정한 의미의 삶에 대해 고찰하고자 한다.

5차 - 10~12월 | **최은정** | **설치회화**

도시의 풍경을 뒷받침해주는 인위적 구조들에 주목하며, 현실과 환상이 중첩되는 이중적 공간을 통해 존재하지 않는 완벽한 이상향을 꿈꾼다.

6차 - 12~2월 | **송지연** | **미디어아트**

다면이 아닌 여러 측면에서 사물과 상황을 봄으로써 삶이라는 시간 속에 숨은 희노애락을 들어냈다.

2



KAIST 경영대학 봄 학기 대면 수업 시작 기념 웰컴키트 배부

코로나19로 인해 연기된 대면 수업 개강 첫날인 5월 11일 KAIST 경영대학에서는 재학생들을 위한 웰컴키트를 준비하여 구성원들에게 배부했다. 웰컴키트는 노트북, 스케줄러, 예코백, 우산들로 구성되었으며, 이 외에도 1인당 마스크 5매를 함께 제공했다. 또한 5월 11일 월요일과 12일 화요일 양일에는 점심시간을 활용해 구성원들의 비타민 보충을 위해 과일을 나눠주는 이벤트도 진행했다. 이번 이벤트를 계기로 재학생과 교직원들을 비롯한 경영대학 구성원들은 서로 만나서 안부 인사를 건네며 반가움을 전하는 시간을 가졌다.

3



2020년 봄 학기 KAIST 경영대학 교환학생 환송회 개최

대외협력실은 지난 6월 26일 사회적 거리두기 지침을 준수하며 2020년 봄 학기 유치교환학생 환송회를 개최하였다. 이번 행사는 코로나19 상황에서도 KAIST 경영대학을 방문한 교환학생을 격려하고 감사의 마음을 전달하기 위한 취지로 진행되었다. KAIST 경영대학 교수진, 학생과 직원을 비롯한 15명의 관계자는 이희석 대외부학장의 격려사와 함께 방역 기념품 및 도시락 증정, 기념사진 촬영 등 코로나19 대응에 발맞추어 환송 프로그램을 진행하였다.

4



2020 기술경영경제학회 하계 학술대회 특별세션 개최

2020년 7월 3일~4일 양일간 기술경영경제학회 하계 학술대회가 제주 라마다 호텔에서 열렸다. 김원준 교수 외 14명이 참석한 본 행사는 포스트 코로나 시대를 대비한 기술경영경제 산업 협력 및 발전 방향을 논의하는 소통의 장을 마련하기 위하여 개최되었다.

5



KAIST 경영대학원 CIS-LAB, 셀럽커머스(대표 송상훈, 홍만의) 산학 협력 협약식 체결

KAIST 경영대학 이희석 교수 연구실 CIS-LAB이 셀럽커머스(대표 송상훈, 홍만의)와 지난 7월 9일 빅데이터 기반의 인플루언서 마케팅 전략 분석과, 인플루언서-상품 매칭 플랫폼 개발 프로젝트를 위한 산학협력(MOU)을 체결했다. KAIST 경영대학원 CIS-LAB의 주요 연구 분야는 IT 경영으로 최근에는 소셜네트워크, 온라인 쇼핑물, 공유경제 플랫폼 등 IT에 변화하는 사회현상에 대해 계량학적 방법론을 이용하여 실증적인 연구를 수행하고 있다.

6



2020 KAIST 경영대학 Resume Book 발행

지난 7월, 2020 KAIST 경영대학 Resume Book이 발행되어 주요 기업 인사담당자 및 경영대학 동문을 대상으로 배부되었다. 매년 마케팅 · 취업지원실에서 발행하는 Resume Book은 추천채용 등 기업의 핵심인재 선발 시 유용하게 활용되는데 올해는 그 수요가 더욱 높아졌다. 코로나19 영향으로 채용시장이 위축되면서 기업의 채용 방식 역시 달라지고 있기 때문이다. 불확실성이 넘쳐나는 상황 가운데 새로운 전략이자 경쟁력이 될 인재가 필요한 기업에서는 Resume Book을 통해 4차 산업혁명을 주도할 '기술과 경영의 융합형 인재'를 미리 만나볼 수 있다.(문의: 02-958-3245)

7



2020년 인천국제공항공사 - KAIST 융합인재양성과정 1기, 국제입찰 & 해외공공조달 관리과정 4기 수료식 개최

경영자과정지원실은 2020년 상반기 인천국제공항공사 핵심인재 역량 강화 교육을 위해 신설한 인천국제공항공사-KAIST 융합인재양성과정 1기 수료식을 7월 18일에 진행했다. 또한, 7월 24일에는 국제입찰 & 해외공공조달 관리과정(IGMP) 4기 수료식을 마쳤다. IGMP는 확대되는 정부 간 공공조달 및 국제입찰 시장의 트렌드 이해 및 역량 강화를 위한 전문화 및 특성화 교육과정이다.

8



썬아이드씨아시아, \$25,000 상당 비즈니스 eBook 구독서비스 기증

비즈니스 eBook 컬렉션을 제공하는 썬아이드씨아시아에서 KAIST 경영대학에 1년간 eBook 구독서비스를 무료로 제공하기로 하여 7월 29일(수) 기부 감사식을 가졌다. 이날 기부 감사식에는 김동조 썬아이드씨아시아 대표이사가 참석해 온라인 교육에 대한 전망과 협력 방안에 대한 이야기를 나눴다. 이번 기부를 통해, KAIST 학생들은 2020년 8월 1일부터 2021년 7월 31일까지 1년간 KAIST 경영대학뿐 아니라 KAIST 본원에서도 학교 도서관 웹사이트를 통해 eBook 접근이 가능하다.

9



경영공학부 윤참나 교수, 한국경제학회 주관 제37회 청람상 수상

경영공학부 윤참나 교수가 한국경제학회 주관 제37회 청람상 수상자로 선정되었다. 청람상은 만 45세가 되지 않은 젊은 학자 중 뛰어난 연구 성과를 거둔 이에게 수여하는 상이다. 논문 게재 저널 수준, 논문 연구 대상, 인용 빈도 등을 고려하여 수상자를 선정했으며, 윤참나 교수는 도시 및 응용미시 분야에서 탁월한 연구 업적을 쌓아온 공로를 인정받았다. 시상식은 8월 13일 서울대 아시아연구소에서 열렸다.

1

김홍표의 크리스토퍼 혁명

DNA 이중나선에서부터 크리스퍼 유전자 가위까지

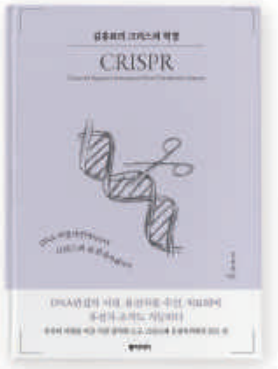
학부 때 교수님들은 향후 몇 년 내에 생명공학은 유망한 분야가 될 것이라고 하셨다. 그러나 몇 년이 지난 지금까지도 '바이오'는 어렵고 따분하다는 이미지를 벗어나지 못하고 있다. 신종 코로나바이러스 감염증이 전 세계로 확산 되 생명공학 산업이 어느 때보다 주목받고 있지만, 그 또한 일시적인 관심에 그칠 가능성이 크다.

한 꺼풀만 깊이 들어가면 생명공학은 미래에 대한 상상의 폭을 넓혀준다. 그 중 크리스퍼(CRISPR) 유전자 가위는 주목받는 생명공학 기술 중 하나이다. 이번 코로나 사태에서도 크리스퍼 기술을 활용해 감염 여부를 진단하는 사례를 십사리 찾아볼 수 있다. 간단히 말하면 크리스퍼 유전자 가위는 유전자의 특정 부분을 인식하고 그 부분을 절단해 유전체 교정을 가능하게 하는 제한 효소이다. 이전 기술에 비해 빠르고 정확하며 세균 내에서 일어나는 면역 반응을 모방한 기술이기 때문에 생체 면역 반응에서도 완전히 자유롭다. 이 책에서 저자는 크리스퍼라는 기술을 이해하기 위한 배경지식을 자세히 설명하고, 크리스퍼 유전자 가위 기술의 역사와 이를 응용한 흥미로운 사례들을 제시하여 독자의 이해를 돕는다.

생명공학에 관한 관심은 사회적 이슈가 사라지면 덩달아 사그라들곤 하지만, 유전자 편집은 생각보다 드문 일이 아니다. 생명공학 기술은 빠르게 발전하고 있고, 코로나19와 같은 질병의 진단과 치료에도 폭넓게 활용되고 있다. 기술이 인간의 삶을 바꾸기도 하지만, 바뀐 인간의 삶은 기술 발전을 견인하기도 한다. 생명공학 기술에 대해 더욱 깊이 이해하고 싶은 모든 이에게 이 책을 추천한다.

김홍표 지음
동아시아

경영공학 석사 20학번 김선우



2

바이오 사이언스의 이해

한국의 신약개발 바이오테크를 중심으로

미래의 전망이 좋은 산업을 선정할 때 인공지능/빅데이터와 함께 꼭 한자리를 차지하는 것이 바이오 산업이다. 특히나, 코로나19로 인해 질병의 통제 그리고 개인의 건강에 관한 관심이 높아져 바이오 산업의 성장은 더욱 가속화 될 것으로 보인다. 여기에 더해 최근 몇 년 사이 바이오 업체들의 급격한 주가 상승으로 투자 대상으로의 바이오도 관심이 높다. 바이오 의약품이 임상 을 통과했다는 기사가 나오면 주가가 치솟곤 했다. 하지만 임상 시험이 정확히 무엇인지 바이오 의약품이 화학 의약품과는 무엇이 다른지 등에 대한 정보를 잘 알고 있는 사람은 드물 것이다.

이 책은 바이오 제약 업계에 배경지식이 없는 사람들을 위해 바이오 의약품의 기본 원리와 개념에 대해 쉽게 풀어 설명해 주는 책이다. 총 5부로 구성되어 있으며, 1부에서 바이오 의약품의 기초 개념과 한국의 바이오 산업에 대한 설명을 시작으로 세포 치료제, 유전자 치료제, 조기 진단 기술 그리고 마지막으로 난치의 영역인 뇌 질환에 대한 내용을 비전공자도 이해할 수 있도록 쉽게 설명하고 있다. 실제 기업의 사례들을 많이 언급하고 있어 바이오 제약 업계에 조금이라도 관심이 있던 사람이라면 더욱 흥미롭게 책을 읽어 나갈 수 있을 것이다. 유발하라리는 ‘호모데우스’에서 “굶주림, 질병, 폭력으로 인한 사망률을 줄인 다음에 할 일은 노화와 죽음 그 자체를 극복하는 것이다”라고 말했다. 사회가 발전할수록, 건강하게 오래 살고 싶은 사람들의 욕구는 커질 것이고 바이오 기술과 산업은 급속히 발전해 나갈 것이다. 바이오 제약 산업이 궁극해져 그 지식에 첫발을 디뎠고 싶은 사람들이 그리고 한국의 신약 개발 시장이 궁금한 사람들에게 이 책을 읽어볼 것을 추천한다. 더불어, 만약 바이오 분야에 투자를 계획하고 있다면 꼭 읽어보기를 권장한다.

이기형, 천승현, 장종원, 서일, 김성민,
조정민, 이은아 지음
바이오스펙테이터
정보미디어 MBA 20학번 신의철



3

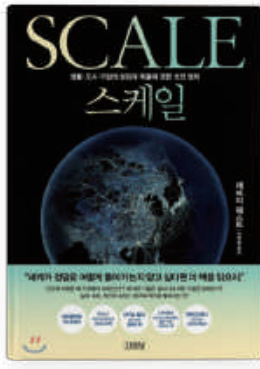
스케일

생물, 도시, 기업의 성장과 죽음에 관한 보편 법칙

생쥐와 코끼리는 우리와 거의 같은 재료로 이루어졌는데 각기 수명이 다른 이유는 무엇인가? 그런데도 이들을 비롯한 모든 포유동물에서 거의 동일하게 심장박동 횟수가 약 15억 번인 이유가 무엇일까? 기업은 대부분 존속 기간이 비교적 짧았지만 도시는 어떻게 성장을 계속하는 것일까? 도시의 최대 크기가 있을까? 최적 크기는? 책의 서론에 저자가 던진 질문이다. 질문만 놓고 보았을 때는 생물과 사회 문제로 전혀 연관도 없어 보이고, 추상적인 대답만 끌어낸다는 생각이 든다. 하지만 책에서는 이러한 복잡하고 다양한 현상 속에 체계적이고 규칙적인 법칙이 있음을 설명한다.

생명체는 시간이 지남에 따라 성장하지만, 그 성장은 무한하지 않으며 어느 수준에 도달하면 성장이 멈춘다. 기업 또한 마찬가지이다. 초기에는 그 성장 속도가 빠르고 많은 변화가 일어나지만, 어느 수준에 이르면 기업의 규모와 이익은 일정 수준을 유지하게 된다. 반면 도시는 그 크기가 커짐에 따라 더욱 다양해지고 이에 따라 변화하며 발전해 나간다. 이 논점은 새로운 변화를 추구하며 발전해야 지속해서 성장할 수 있는 나 자신의 생존방식에 대해 생각하게 한다. 전반적으로 과학 용어가 많아 기초 지식이 없다면 쉽게 넘기며 읽기는 힘들지만 쉬운 예시와 저자의 경험 등을 통해 내용을 이해하는 데에는 어렵지 않다. 자연과 사회 현상을 아우르는 통합적인 시각을 얻고 싶다면 추천하고 싶은 책이다.

제프리 웨스트 지음
이한음 역
김영사
녹색경영정책 석사 19학번 김진영



4

컨테이너에 들어간 생물학자

식물 공장에서 항체 의약품 만들기

이 책은 식물을 이용한 의약품을 연구, 개발하는 한 식물학자의 이야기이다. 실험기라고 하는 것이 더 적합할 듯하다. 이 책의 저자이기도 한 식물학자는 식물 기반 바이오 의약품 개발 기업인 ㈜지플러스생명과학의 대표이자, 현재 서울대학교 생명과학부에서 식물과학을 강의 중인 교수이다. 저자는 과학에 대한 대중의 이해가 왜곡되지 않도록, 대중과 소통하는 방법으로써 이 책의 집필 배경을 프롤로그에 밝혔다. 책은 프롤로그와 에필로그를 제외하고 크게 ‘식물학자의 이상한 고민’, ‘동물 세포는 훌륭했다’, ‘식물로 해보기’의 세 부분으로 구성되어 있다. ‘식물학자의 이상한 고민’에서는 기존 식물학자들의 주요 관심분야인 식량문제를 넘어, 식물을 기반으로 한 바이오 의약품 연구를 통해 질병 치료 가능성에 대한 저자의 고민과 “과학으로 인류 공동체의 문제를 해결하고 싶다”는 그의 욕심을 엿볼 수 있었다. ‘동물 세포는 훌륭했다’에서는 기존의 동물 세포에 기반을 둔 바이오 의약품 개발의 한계점에 대한 저자의 생각을 볼 수 있었다. 몇 가지 한계점 중 의료현장에서의 유용성 문제 즉, 변이가 빠른 독감 바이러스나 전파율 및 치사율이 높은 사스(SARS), 메르스(MERS) 등의 유행병에 빠른 대응이 어렵다는 점은 현시기에 특히 공감되었다. 마지막 부분 ‘식물로 해보기’에서는 저평가된 식물세포 기반의 바이오 의약품 연구, 개발과 실제 그 가능성에 대해 알 수 있었다. 특히, 경제적 측면에서도 상대적으로 낮은 비용으로 의약품 생산이 가능하다는 점과 전염 속도가 빠른 전염병의 백신, 항체 치료제 생산 기간을 단축할 수 있다는 점은 매우 흥미로웠다. 이 책은 비전공자도 실험 과정 속 저자의 고민과 과학에 대한 가치관을 이해하기에 무리가 없을 만큼 쉽게 쓰였다. Pandemic 속 전례 없는 위기를 겪으며 과학 특히, BioTech에 대한 전문가와 대중의 관심이 높은 시기, 과학의 진정한 의미와 가야 할 길에 대해 고민해 볼 수 있는 시간을 준다.

최정화 지음
바이오스펙테이터
테크노 MBA 20학번 전근배

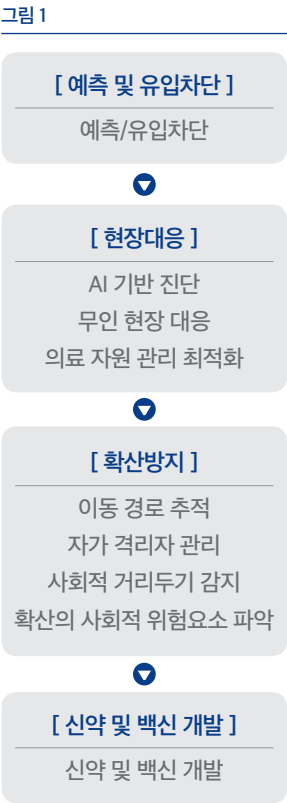




포스트 코로나 시대, 신종 감염병에 대한 인공지능의 대응

코로나19, 인공지능의 활약

2020년 초 처음 중국 우한에서 발생한 코로나바이러스로 7월 기준 약 1천만 명이 감염되었으며, 약 50만 명의 사망자가 발생했다. 이에 각국에서는 초유의 출입국 통제가 이루어짐과 동시에 코로나19 바이러스의 원인 규명, 확산 방지, 치료제 및 백신 개발을 위해 총력을 기울이며, 전 지구적인 연구협력도 함께 이루어지고 있다. 일반적인 코로나바이러스 대비 코로나19의 경우 전염력과 치명률이 동시에 높아 빠르게 전염됨은 물론, 사망률도 높은 편에 속한다. 이러한 상황에서 보다 복합적인 분석을 위해 전 세계 AI 기업들은 다양한 분야에서 기술을 활용해 연구 지원을 하고 있다. 블루닷은 코로나19의 발생과 확산을 예측했고, Baidu, Alibaba, IBM 등 글로벌 IT 기업들은 유입 차단, 진단, 무인 현장 대응 등에 힘쓰고 있다. 이 외 Jvion은 보유 기술을 활용해 감염 시 치명적인 집단을 식별/예측해 방지하는 데 도움을 주고 있다. 이 외 이미 시작된 코로나19를 종식시키기 위해서는 빠른 백신과 치료제 개발이 무엇보다 중요하다. 이에 구글



Deepmind에서는 코로나19 치료제 개발을 연구하고 있고, 대표적인 글로벌 리딩 AI 스타트업인 Benevolent AI는 JAK1 억제제로 개발된 '바리시티닙(Baricitinib)'에 대한 임상시험을 발표한 바 있다. 국내 스타트업 디어젠은 코로나19가 우한에서 약 8천 명을 감염시키고 아직은 글로벌로 확산되기 전인 2월 초경 미국 FDA에 승인된 항바이러스 치료제 중 렘데시비르(Remdesivir), 아타자나비어(Atazanavir), 로피나비르(Lopinavir), 리토나비르(Ritonavir) 등을 코로나19 바이러스의 잠재적 치료제로 예측/제시한 바 있으며 해당 약물들은 여러 기관들의 임상시험을 거쳐 가이드라인에 맞춰 처방되고 있다.

빠르게 백신 및 치료제를 개발하기 위해서는 초기 연구 기간을 단축과 임상에 힘써야

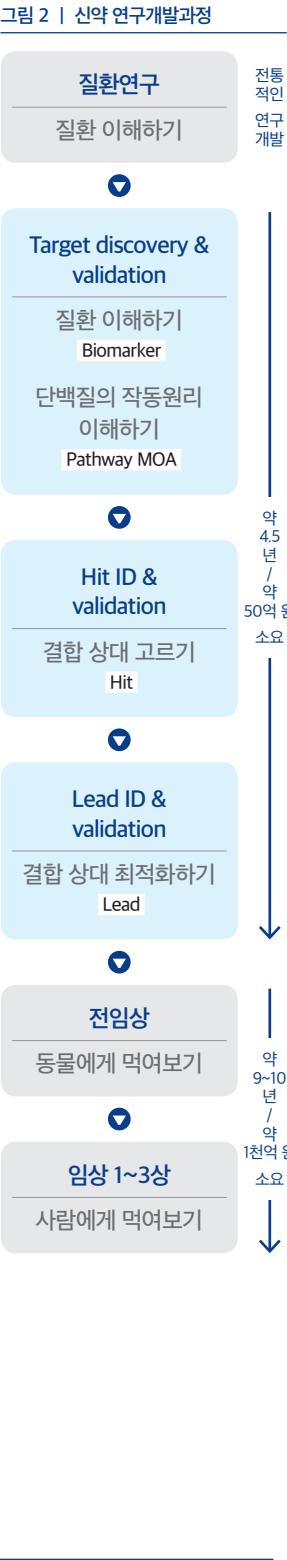
실제 신규 약물 개발에는 10~15년이 소요되고, 1천억 원 이상의 비용이 들어간다고 한다. 자세히 살펴보면 질병의 원인과 질환의 발생 원리, 치료제의 발굴과 치료 원리를 밝히는 데 4~5년이 소요되고, 이후 10여 년

은 인체에 무해함을 확인하는 동물 및 사람에 대한 임상시험으로 구성된다. 전통적인 방식의 질환 및 약물 연구는 한 명의 우수한 전문가에 의존적으로 이루어진 것이 사실이다. 이를 통해 질환의 원인, 치료제 가능성이 있는 물질에 대한 새로운 발견이 이루어지면, 이를 기반으로 체계적인 실험 및 검증 계획에 따라 제약사의 연구개발 과정이 이루어지는 방식이라 할 수 있다. 아직도 인체의 신비는 밝혀지지 않았고, 이는 인간이 보유한 약 25,000개의 단백질 중 최소한의 연구가 가능한 정보가 밝혀진 단백질은 약 50%에 불과하며, 그 중 전통적인 방식으로 치료제 연구가 가능한 단백질은 약 8%(1,600개)에 불과하다는 점으로도 재확인할 수 있다. 장기간에 걸쳐 발생, 진행되는 질환도 이러한 이유로 신약개발이 어려운데, 갑작스레 발생해 빠르게 전파되는 바이러스의 경우 변이 역시 다양해 연구가 더 어렵다. 다행인 점은 바이러스류의 경우 이전에도 다양한 바이러스가 발생했었고, 그때마다 백신과 치료제에 대한 연구가 진행되었기에 이미 승인된 약물이 존재한다는 점이다. 바이러스의 특성에 따라 다르겠지만, 특정 바이러스에 효과가 있었던 치료제는 새롭게 발생한 바이러스에도 치료 효과가 있을 수 있다.

2020년 7월 현재 코로나19 중증 환자에게 가장 효과가 있는 것으로 알려진 렘데시비르(Remdesivir)는 2015년 아프리카에서 발생했던 에볼라 치료를 위해 개발되다 중단되었던 약물이며, 아타자나비어(Atazanavir)는 후천적면역결핍증후군 치료제로 개발되었다.

신속하고 정확한 신약 및 백신 개발에 있어 인공지능의 역할은?

바이러스의 발생 원인은 다양하며, 알려지지 않은 새로운 종이기에 다각도의 연구적 접근이 필요하다. 또한 바이러스 발생 후 계속해서 감염이 이루어지며 다양한 환자군이 나타나기에 연구가 필요한 데이터가 빠르게 증가한다고도 볼 수 있다. 이때, 인공지능이 활용될 수 있다. 예를 들어, 과거 발생했던 바이러스의 정보와 새롭게 발생한 바이러스의 정보가 확보되면 인공지능은 신종 바이러스와 과거 발생했던 바이러스와의 유사점과 차이점을 빠르게 파악할 수 있다. 이를 기반으로 해



이윤주 동문
• 디어젠사업개발팀 IR담당
• 정보경영 석사 16학번

당 바이러스의 발생/작동 원리가 파악되면, 빠르게 현존하는 약물 또는 새롭게 개발 가능한 물질 중 백신/치료제로 개발 가능한 물질들을 스크리닝해낼 수 있다. 후보 치료제와 치료 기전이 파악된 후에 빠르게 임상을 진행할 경우 빠르게 현장 처방이 가능한지에 대한 판단 근거를 확보할 수 있을 것이다.

인공지능을 활용한 감염병 대응을 위해 무엇이 준비되어야 하는가?

모든 분야가 그러하겠으나, 특히 사람에게 사용되는 약물의 경우 안정성이 무엇보다 중요하다. 그러므로 신약개발에 있어서는 실제 사람에게 투약한 후 발생하는 효능, 부작용이 중요하게 다루어진다. 이는 바이러스 치료제에서도 마찬가지라 할 수 있다. 과거 수백 년간 다양한 바이러스에 관한 치료 연구 및 임상이 이루어졌으나, 이는 특정 제약사가 가지고 있다고 보아도 무방하다. 실제로 대중적 질병의 경우 임상시험 필요 인원이 기하급수적으로 증가해 임상 비용이 압도적으로 높은 게 사실이다. 그래서 글로벌 제약사들도 백신이나 바이러스 치료제 개발에 쉽게 뛰어들지 못한다고 말하기도 하니, 사실상 연구 및 임상에 대한 결과 데이터가 그들의 자산이 되기도 할 것이다.

다만, 인공지능이 더 효과적으로 활용되기 위해서는 1) 알고리즘 및 모델 자체의 최적화를 기반으로, 2) 양질의 데이터 확보가 무엇보다 중요하다. 이에 감염병 대응을 위해서는 범국가적 차원에서 바이러스와 치료제에 관한 연구 및 임상 데이터베이스를 확보하고, 이를 비영리적으로 공개해 코로나19와 같은 긴급상황 발생 시 다양한 연구집단이 선의를 가지고 동시에 문제를 해결하고자 시도할 수 있는 환경을 구축하는 것이 무엇보다 중요하다 할 수 있다. 약 7개월여간 세계적으로 사회적, 경제적 충격을 안겨준 코로나19 사태가 빠르게 종식되고, 이 교훈을 바탕으로 이후에 발생할 수 있는 바이러스에는 좀 더 나은 방식으로 빠르게 대처할 수 있기를 바란다.

그림1) 정보통신정책연구원, AI Trend Watch, 2020~4호, 자체 편집

신약개발의 성공을 돕는
임상개발 컨설팅 전문가

커넥트클리니컬사이언스
대표 지동현 동문
(EMBA 06) 인터뷰

제약 의사 1세대로서 제약사 ‘한국에브비’의 부사장을 역임하고,
국가 임상시험지원재단의 초대, 2대 원장을 거쳐,
현재는 임상시험 전략컨설팅 회사 대표를 맡고 있는 지동현 대표.
그의 커리어에 대하여 이야기를 들어봤다.



지동현 동문
이그제큐티브 MBA 06학번
커넥트클리니컬사이언스 대표
국가임상시험지원재단 원장/이사장
한국에브비 부사장
한국에보트 부사장
고려대학교 대학원 의학박사(소아과)
고려대학교 의과대학학사



A Partner for Your
Clinical Development

1 KAIST 가족분들께 동문님의 간단한 소개 부탁드립니다.
커넥트클리니컬사이언스의 공동 대표를 맡고 있는 지동현입니다. 제 첫 직업은 원래 소아과 의사였습니다. 총 12년간 의사로 일했고, 1996년부터는 글로벌 제약사 ‘한국에브비’에 입사해 부사장으로 2014년에 퇴임을 하고, 2014년부터 한국임상시험 인프라를 만들기 위해 국제협력 ‘국가 임상시험지원센터’ 기관의 초대 및 2대 원장과 이사장을 맡고 퇴임했습니다. 올해 1월에 문한림 대표와 커넥트클리니컬사이언스 임상개발 전략 컨설팅 회사를 설립해 공동대표로 일하고 있습니다.

2 회사에 대한 소개 부탁드립니다.
커넥트클리니컬사이언스는 신약개발의 성공적 수행에 가장 중요한 임상 개발 및 전략을 주기적으로 자문하는 임상 컨설팅 전문 회사입니다. 신약의 성공적인 승인을 위한 진입 적응증의 결정, 임상시험 실시 지역, 임상적 최종점(Clinical endpoint), 규제 환경 등을 고려한 개발 전략 수립과 이에 기반을 둔 임상시험 설계(임상시험 대상, 생물학

적 유효용량의 결정 등) 및 정확한 수행을 위한 구체적 방안을 제시하는 데 강점이 있는 회사입니다. 향후 유망기술기업이 반드시 신약개발 및 해외시장 진출에 성공할 수 있도록 모든 임상 전략과 노하우를 제공할 예정입니다.

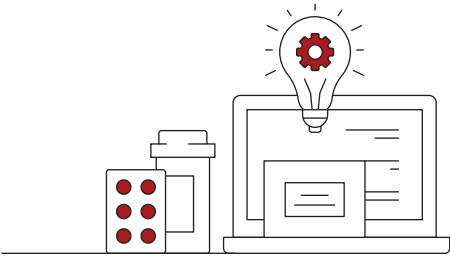
3 회사를 설립하기 전에는 의사, 글로벌제약사임원, 정부산하기관장 등을 역임하셨습니다. 여러 커리어 중에 가장 기억에 남는 일은 무엇이었나요?

하나하나 커리어가 의미가 있었고, 기억에 납니다. 그래도 가장 기억에 남는 것을 뽑자면 2019년 미국 샌디에이고에서 열린 ‘미국약물정보학회(Drug Information Association, DIA) 글로벌 연례 컨퍼런스’에서 ‘글로벌 인스파이어 어워즈(Global Inspire Awards)’의 ‘글로벌 커넥터(Global Connector)’상을 받은 일입니다. DIA는 1964년 신약개발 분야 교류 및 협력 증진을 위해 설립된 비영리 기구인데, 그동안 글로벌 임상시험 협력에 기여한 공로를 국제적으로 인정받은 것이라 기억에 가장 남는 것 같습니다. 두 번째로는 국가임상시험지원재단

원장시절, 아직 우리나라에서는 활발하지 않은 의료 빅데이터 활용을 촉진하고 의사들과 데이터 과학자들의 협력모델을 만들기 위하여 ‘코리아클리니컬데이터톤’을 2018년부터 시작한 일입니다. 미국 메사추세츠공대(MIT) 와싱가포르국립대(NUS) 및 유럽 의사들과 데이터 과학자들이 직접 오셔서 멘토로 참가하고 있으며, 하버드 의대부속병원과 우리나라 대학병원들의 익명화의 무기록을 AI와 머신러닝을 이용해 분석해 문제를 푸는 대회입니다.

4 KAIST 경영대학 EMBA 입학을 결정했던 이유는 무엇인가요?
처음에는 후배 중 한 명이 경영학을 공부하고 싶는데, KAIST 경영대학 EMBA 과정을 같이 하자는 제의를 했습니다. 그래서 EMBA 과정에 대해서 알아보고 2가지 이유로 입학을 결심하였습니다. 첫 번째로는 새로운 학문, 경영학에 대한 학문적 호기심이 컸습니다. 두 번째로는 ‘다른 산업군에서 오는 사람들이 많을 텐데, 그 사람들은 무슨 일을 하고 있을까, 그 사람들이 하고 있는 고민은 무엇일까’에 대한 호기심이었습니다.

66
자신의 전문분야를 탄탄히 하고 나서
경영학적인 접근을
접목시키는 것이 중요합니다.
그렇게 되었을 때
큰 성과를 이룰 수 있습니다.



5 EMBA 과정이 도움이 되었나요?
실제로 도움이 많이 되었습니다. 훌륭한 분들을 많이 만났는데, 특히 바이오 분야의 좋은 동기들을 만날 수 있었습니다. 2010년 이명박 대통령 때 청와대 미래전략기획관으로 일했던 유명희 동문도 동기입니다. 또한 미국 UCS 경영대학, 프랑스 파리에 있는 HEC의 해외연수를 통해 식견을 넓힐 수 있었고, 안재현 교수님이 가장 기억에 납니다. 통계적 의사결정 수업에서 의학 사례 연구를 많이 했었는데, 교수님과 정말 많은 토론을 했습니다. 마지막으로 Framework에 대한 이해를 높인 것이 많이 도움이 됐습니다. 회사에서 일을 할 때, 나를 체계적으로 일한다고 생각했지만, 과정을 통해 목표와 전략에 맞는 더욱 효율적인 방법에 대한 여러 모델들을 배울 수 있었습니다. 현업에 적용해서 기존 업무를 모델링 하는 작업도 많이 했습니다.

6 KAIST 경영대학 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.
경영대학에 들어온 것 자체가 다른 사람들이랑은 조금 생각이 다른 사람이라고 생각합니다. 자신의 커리어를 위해 큰 투자를 하는 것이기 때문입니다. 사실 MBA를 다니면서 경영학을 자신의 전문분야로 만들기는 어렵습니다. 경영학을 공부한다는 것은 자기 전문분야를 더 넓히고, 효율적으로 적용할 수 있는 수단이자 도구이기 때문입니다. 그러므로 기존의 자기 전문분야를 먼저 탄탄히 하고 나서 경영학적인 접근을 접목시키는 것이 중요합니다. 그렇게 되었을 때 굉장히 큰 성과를 이룰 수 있다고 생각합니다.

기본 원칙을 지키는 태도는 기업의 안정적 운영의 기반입니다

(주)이브릿지 대표 박재현 동문 (최고경영자과정 50기) 인터뷰



공항라운지멤버십 서비스를 기반으로 하는
프리미엄 플랫폼 사업에서 출발하여 프리미엄 운영도급 사업까지
성공적으로 확장, 17년간 회사를 꾸준히 성장시켜온
박재현 동문을 만나보았다.

E-BRIDGE

66
KAIST 경영대학에서
새로운 인사이트를 습득하고
나누는 과정을 통해
진짜 살아있음을 느끼곤 합니다.

99

박재현 동문
최고경영자과정 50기
(주)이브릿지 창업자/대표이사
(주)데이콤 근무
영남대학교 경영대학원 졸업(석사)
경북대학교 회계학과 졸업(학사)

1 동문님과 (주)이브릿지 대해 간단한 소개 부탁드립니다.
최고경영자과정 50기 (주)이브릿지 대표 박재현입니다. 창업 전
에 LG유플러스의 전신인 데이콤에서 약 14년간 근무했고, 그 후에는 (주)
이브릿지를 창업하여 17년간 운영해오고 있습니다. 저희 회사는 ‘프리
미엄 플랫폼 사업’, ‘프리미엄 운영도급 사업’ 이렇게 크게 두 사업영역
을 가지고 있습니다. 먼저, 이브릿지 더라운지 멤버십 앱을 통해 전 세
계 1,200여 개 라운지 서비스와 호텔/리조트, 쇼핑(면세점), 골프행사
등 다양한 서비스를 프리미엄 플랫폼을 통해 국내외 카드사 및 기타 제
휴사에 제공하고 있습니다. 다음으로 프리미엄 운영도급 사업 영역에서
는, 직접 운영팀 직원을 파견해 라운지를 운영하는 부분, 다니엘웰링턴,
롯데면세점, 신세계면세점 등에 직원을 파견해 운영 대행을 하는 부분
이 있고, 철도서비스 운영 및 다양한 전시관 운영도 진행하고 있습니다.

2 2003년 창업을 하시게 된 계기는 어떻게 되나요?
데이콤이라는 회사에서 재직 당시 해외 마케팅 업무를 담당하
면서 어떻게 하면 해외로 출국하는 사람들이 데이콤의 수신자 부담 서
비스를 이용하게 할지 고민하던 끝에 사람들이 출국하는 길목인 인천공
항을 이용하면 되겠다는 생각이 들었습니다. 그래서 사람들이 당시 출
국 시 제출하던 영수증에 데이콤의 접속번호를 기입하는 것을 인천공항
에 제안했고, 그 대신 데이콤에서 인천공항에 출국 인식 자동화 시스템
을 제공했습니다. 이러한 경험을 바탕으로 재직 당시 데이콤 라운지를
만들 기회도 얻게 되었습니다. 그 후 몸이 안 좋아져서 회사를 그만두게
되었는데, 얼마 지나지 않아 인천공항의 인터넷 라운지 사업권이 생겨
서 그 당시 데이콤에 재직 중이던 몇몇 동료들과 함께 라운지 사업을 시
작하여, 지금까지 창업 멤버들과 함께 사업을 이어오고 있습니다.

3 성공적으로 회사 이끌어오신 노하우는 무엇인가요?
결국 사람, 시장, 속도로 생각됩니다. 국제전화 002로 유명했
던 데이콤(현 LG유플러스)에서 14년간 근무하면서 영업마케팅 분야 경
험을 축적했고 이브릿지 창업부터 지금까지 동참해 준 데이콤 출신 후배
들과 17년간 함께 했습니다. 사적으로 선후배이지만 회사에서 동료로서
믿고 의지하며 함께 노력한 것이 회사의 지속적 성장 요인이 되었습니
다. 둘째는 시장입니다. 커져가는 시장에 발을 담가야 합니다. 그래야 기
회가 자주 옵니다. 이브릿지는 인천국제공항의 성장과 함께했습니다. 코
로나19로 인한 2020년을 제외하면 인천국제공항은, 2001년 개통한 후
2019년 7,000만 명 이상 이용하는 최고의 성장을 기록했습니다. 이런
기회를 잘 살려 이브릿지의 라운지 사업 또한 매년 성장을 거듭했습니
다. 셋째는 서두르지 말고 리스크 관리를 철저히 하면서 큰 성장보다는
매년 10~20% 성장을 목표로 마라톤 하듯이 기업을 운영했습니다. 기업
운영은 절대 단거리 육상경기가 아닙니다. 오랜 기간 속도를 조절하면서
기업문화가 형성되고 그 문화가 지속적 성장의 발판이 되는 것입니다.

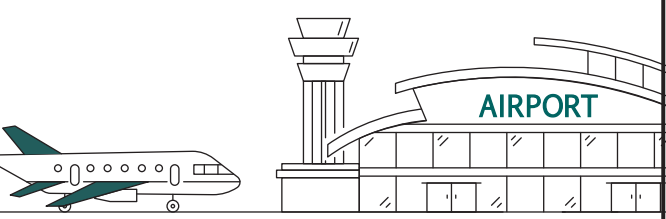
4 코로나19로 인해 여행 수요가 급감해 관광, 항공, 쇼핑 등 전반
적인 서비스 산업에 많은 어려움이 있는데요, 이러한 상황 극
복을 위한 포스트 코로나 시대의 계획이 있다면 말씀 부탁드립니다.
저희가 하고 있는 주 사업이 공항 라운지, 프로모션 행사 부분이라 실
제로 이번 코로나19로 인하여 타격이 있는 것은 맞습니다. 하지만 덕분
에 사업 다각화의 필요성을 절실히 느낀 기회였다고 생각합니다. 저희
는 주로 더라운지멤버십 앱을 운영하면서 해외공항 라운지 운영 및 연
계 관련 사업 포트폴리오가 집중되어 있는데요, 이번 사태를 계기로 국
내 시장으로 사업 다각화를 추진하게 되었습니다. 다양한 서비스를 고
민하고 추진 중이며, 빠르면 올해 관련 서비스를 저희가 운영 중인 플
랫폼을 통해 제공하는 것을 목표로 하고 있습니다.

5 KAIST 경영대학의 최고경영자과정을 수료하셨는데요. 많은
대학 중 KAIST 경영대학을 선택하게 된 이유는 무엇인가요?
KAIST 경영대학에 입학하기 전에 연세대학교에서 최고경영자과정을 수
료했습니다. 그 당시 한 원우가 같은 대학에 재학 중이던 딸과 함께 수업
후 집에 가는 모습을 보니 참 보기 좋았고, 저도 언젠가는 그러고 싶다고
생각했습니다. 그 후에 기업의 대표이사로서 배움의 필요성을 간절히 느
끼고 있어 학교를 알아보고 있던 찰나, 제 딸이 KAIST 대학원에 진학하
게 되어 KAIST 경영대학 최고경영자과정 진학을 결정하게 되었습니다.
입학하고 나서 저는 한 번도 결석한 적이 없을 정도로 최선을 다했습니
다. 교수님들의 강의도 유익하고 실제로 사업 운영에 도움이 되고 있어
KAIST 경영대학 최고경영자과정 진학 결정에 만족하고 있습니다.

6 사업을 운영하는 데 있어 최고경영자과정이 어떤 도움이 되었
나요?
회사를 오랜 기간 운영하면서 언제부터인가 제 지식이 과거에 머물러 있
다는 생각이 들었습니다. 직원들과 회의 시간에 의견을 나눌 때도 대표
로서 계속 새로운 트렌드에 맞는 교육의 필요성을 생각하게 되었습니다.
KAIST 경영대학에서 수업을 들으면서 새로운 인사이트를 습득하고 이
것을 직원들과 나눌 때는 정말 살아있음을 느끼곤 합니다. 대표로서 사
실 이러한 교육을 받을 기회가 흔하지 않다 보니 최고경영자과정을 통해
훌륭한 교수님들의 수업으로부터 새로운 경영 지식도 배우고, 또한 같은
과정에 있는 원우들과 네트워킹하면서 회사 경영에 필요한 여러 인사이
트를 얻을 수 있어 많은 도움이 되고 있습니다.

7 동문님의 현재 가지고 계신 대표로서의 목표와 개인 박재현의
목표는 무엇인가요?
사실 개인 박재현의 목표가 곧 대표로서의 목표입니다. 저는 회사를 처
음 운영하면서부터 세운 목표가 3가지 있습니다. 최소 20년 동안은 적
자가 나지 않는 흑자 회사, 지속해서 성장하는 회사, 무차입 경영이 바
로 그것입니다. 한편, 지금까지 17년 동안 운영하면서 세운 목표를 향
해 잘 나아가고 있었는데 이번에 코로나19라는 변수가 생겨 당황스럽
기는 하지만, 오히려 위기를 기회로 삼고 치열하게 고민하며 이 상황을
극복해내는 것이 지금의 목표라고 할 수 있습니다.

8 KAIST 경영대학 동문 및 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.
KAIST 경영대학 내에 창업을 꿈꾸는 후배분들이 많다고 알고
있습니다. 창업 후 기업을 17년 동안 이끌어오면서 제가 가장 중요하
고 느낀 것을 말씀드리면, 기본 원칙을 엄격히 지키는 것입니다. 기업
을 운영하다 보면 편의상 규제, 법 등을 어기고 싶은 유혹이 많이 찾아
옵니다. 저는 세금, 노사관계의 문제, 기타 각종 규칙 등을 철저히 지키
는 것을 가장 중요한 사업 운영 원칙으로 생각하고 지금까지 기업을 운
영하고 있습니다. 그 결과 2018년에 기획재정부 장관 모범납세자 표창
을 받았습니다. 어떠한 상보다 제게는 가장 뿌듯하고 자부심이 느껴지
는 상입니다. 이러한 기본적인 원칙을 지키는 태도는 기업의 안정적 운
영의 기반이 될 것이라고 확신합니다.



KAIST 경영대학 총동문회

2020 A/U/T/U/M/N

동문회비를 납부해 주신 모든 분들께 감사드립니다!

신규 종신회원

* 2020년 3월 ~ 2020년 8월

- 김영신(PMBA 17학번)
- 심정호(EMBA 18학번)
- 윤재현(TMBA 12학번)
- 정원준(MFE 18학번)
- 정재훈(GBP 18학번)
- 조영중(PMBA 15학번)
- 최상아(IMMS 15학번)

2020년 연회원

* 이전 연회비 납부자는 연회비 갱신 필요

- 김성현(PMBA 17학번)
- 김정민(MFE 17학번)

KAIST One Club, 창업 생태계 조성의 기틀을 마련하다! 2020년 KAIST One Club(KOC) 활동 소개

동문 창업 생태계 종사자 모임인 KAIST One Club(KOC)이 2020년 2월 출범한 이래 국가적인 코로나 위기에도 불구하고 여러 동문들의 적극적이고 헌신적인 참여로 활발히 활동을 이어가고 있다. 대한민국을 대표하는 창업 생태계로 성장하고 있는 KOC의 활동을 소개한다.

KOC는 KAIST 출신 창업 관련 종사자 연합체이다. 올해 2월 정식으로 발족해 6개월 만에 350여 명의 회원이 가입한 가운데 7차례의 정규 IR 행사를 통해 31개 기업의 IR 발표와 투자를 검토하는 등 활발하게 움직이고 있다. 이제는 경영대학만이 아닌 KAIST 전체를 아우르고 교수진과 재학생들도 참여하는 모임으로 확대되었으며, 나아가 대한민국 창업 생태계를 조성하는 데에 있어 KAIST가 선도적인 역할을 하고 있다.

KOC는, 지난해 10월 30일 서울 캠퍼스에서 진행된 ‘경영대학 창업동문 초청행사’에서 동문 간의 창업 생태계가 조성되어야 한다는 의견들이 본격적으로 수렴되면서 발족하게 되었다. 이후 올해 1월까지 수차례의 모임을 가지면서 “서울과 대전의 융합, 기술과 금융의 융합, 이종산업 간의 융합”이라는 방향성을 도출하였고, 지난 2월 19일에 제1회 IR 행사를 개최하면서 공식적으로 출범하였다. 현재 KOC에는 동문 창업가 및 예

비 창업가뿐 아니라 액셀러레이터, 벤처 캐피탈리스트, 기업 투자자, 교수를 비롯해 회계사, 변호사, 컨설턴트와 같은 전문직 종사자까지 창업 생태계 전반을 아우르는 동문들이 함께하고 있다. ‘스타트업의 창업부터 상장까지’의 모토 아래 유망 기업 IR, 현장 방문을 통한 투자대상 발굴, 멘토링 등을 실시하며 창업 동문기업들을 지원해 나가고 있다. K-Run Ventures 대표 권재중 동문(TMBA 95학번)이 KOC 조직의 회장을, 하나금융투자의 박인규 상무가 부회장을 맡고 있으며, 자문 위원은 ㈜인바디의 차기철 대표, ㈜아카라 코리아의 김현철 대표, 경영대학 창업지원센터장 이도준 교수, 본원 글로벌리더십 센터장 이승섭 교수 등으로 구성되었다. 실무활동 조직으로는 투자국, 대외협력국, 컨설팅국, 교육국, 사무국 등 5개국이 있으며, 주요 산업 분야에서의 네트워킹 및 회원 간 사업 연계를 위한 소모임 활동으로는 펫 사업, 기술 부동산, 바이오헬스

케어, ABC(AI, Big data, Cloud), 에듀테크, VC의 6개가 운영되고 있는데 블록체인/트랜스포메이션/보안과 문화예술/패션 분야의 소모임도 가동될 예정이다. 하반기부터는 ‘KAIST One Club’에서의 성공 체험을 바탕으로 국내 주요 대학들에 대한 ‘One Club’ 결성을 지원한 후 이들을 통합하는 ‘KOREA One Club’으로 확대 발전시켜 나가는 것을 목표로 하고 있다. 또한, 기업주도형 벤처캐피탈(CVC: Corporate Venture Capital)과 연계한 기술융합 창업 생태계 조성 등을 통해 창업지원 활동을 더욱 체계화하고 활성화하고자 한다. KOC는 이와 같은 활동을 바탕으로 3년 내 국내 최고의 창업생태계 도약, 2025년까지 10개 이상의 유니콘 배출, 2030년까지 동문 회관 건립 등의 중장기 Vision을 달성해 나간다는 계획을 하고 있다. 앞으로 KOC의 활발한 활동을 기대하며, 더 많은 동문들의 참여로 명실상부한 대한민국 벤처 생태계 최고의 조직으로 발전하기를 바란다.

대전 KAIST 본원 방문 및 총장님 미팅



대전 KAIST 본원에서 진행된 4월 IR Day



KOC 조직 구성

구분	직위	이름	소속	전공 및 학번
자문위원회	자문위원장	차기철	㈜인바디 대표이사	기계공학과 80학번
	자문위원	김현철	아카라 코리아 대표	이그제큐티브 MBA 07학번
	자문위원	송희경	前국회의원	이그제큐티브 MBA 08학번
	자문위원	전용덕	㈜쌍크브릿지 대표	이그제큐티브 MBA 17학번
자문교수단	자문교수	이도준	KAIST 교수	
	자문교수	이승섭	KAIST 교수	
회장단	회장	권재중	K-Run Ventures 대표이사	테크노 MBA 95학번
	부회장	박인규	하나금융투자(주) 상무	이그제큐티브 MBA 11학번
집행부	교육국장	신혁	KAIST 기업가정신연구센터 선임연구원	
	대외협력국장	이상현	㈜커버써먼 CTO	생명화학공학과(석) 04학번
	사무국장	하진봉	Felix 경영컨설팅 대표	이그제큐티브 MBA 19학번
	컨설팅국장	최현수	㈜하나은행 지점장	이그제큐티브 MBA 11학번
	투자국장	김태현	㈜한컴인베스트먼트 상무	금융 MBA 03학번
소모임	펫비즈니스 간사	김지연	청춘강아지 대표	정보미디어 MBA 12학번
	기술부동산 간사	홍은표	㈜경신켄프라 이사	산업경영학과(학) 93학번
	바이오헬스케어 간사	김현수	㈜생활한방연구소 대표	프로페셔널 MBA 13학번
	ABC 간사	마민철	삼성SDS(주) 수석컨설턴트	정보경영석사 12학번
	에듀테크 간사	황순호	㈜플레이태고 이사	프로페셔널 MBA 18학번
	블록체인/AI/보안 간사	이구환	㈜데일리블록체인 부사장	이그제큐티브 MBA 10학번
	문화예술패션 간사	한지수	지미컴퍼니 대표	정보미디어 MBA 17학번

문의처: 하진봉 사무국장 michael.ha@kaist.ac.kr



가장 빠른 소식 내 손안에서 만나는 KAIST 경영대학

KAIST 경영대학은 재학생 및 동문, 입학 관심자, 기부자 및 관계자분들과 더욱 가까이 소통하고자 총 5개의 SNS 채널을 운영하고 있다. 앞으로도 SNS를 통해 교내외 유익한 소식을 전하고 구성원 및 예비 입학생들과의 소통을 넓혀갈 예정이다. 푸짐한 경품을 주는 이벤트도 정기적으로 진행하니, SNS 채널들을 팔로우하고 KAIST 경영대학 최신 소식들도 Get! 이벤트 참여로 경품도 Get! 하자.

KAIST 경영대학 공식 SNS 채널 소개

Instagram

instagram.com/kaistbiz



따끈따끈한 학교 소식과 학교 전경, 학교생활 등의 정보를 제공. 종종 푸짐한 경품을 주는 다양한 이벤트도 진행

facebook

facebook.com/KAISTBS



공식적인 행사 안내 및 후기, 여러 분야에서 활약하고 있는 동문 소식, 교수진 및 학생 기고 등 유익한 정보 제공

LinkedIn

linkedin.com/school/kaist-college-of-business



재학생과 동문, 선후배 간의 네트워킹. KAIST 경영대학 구성원들 간 교류를 통해 커리어 개발과 네트워킹 기회 제공

YouTube

youtube.com/kaistbs



학교 공식 행사의 생생한 후기뿐만 아니라 재학생 및 동문 인터뷰, 학교 공식 홍보 동영상, 주요 교육 방향들을 소개하는 교수진 설명 등 다양한 정보의 영상 콘텐츠 제공

NAVER 블로그

blog.naver.com/kcbpr



과정별 상세 소개, 학교생활, 동문 및 재학생 인터뷰 등 다양한 콘텐츠를 조금 더 자세한 설명을 통해 제공. 가장 오래된 채널로서 다양한 소식의 장

임혜성 이그제큐티브 MBA 19학번 원우, 240만 원 상당 미술작품 구입을 통해 기부동참

giving
interview

경영대학 2층 아트갤러리에서 전시되는 미술 작품을 재학생이 구매할 경우, 구매 금액의 50%는 학교 발전기금으로 기부된다. 지난 4월 임혜성 이그제큐티브 MBA 19학번 원우가 교내 아트갤러리에 전시된 최지현 작가의 작품 '우리의밤'을 구매해 기부에 동참해 주었다. 임혜성 원우의 기부 소감을 들어보았다.

Q 간단하게 소개를 부탁드립니다.

A (주)파노로스바이오사이언스 대표, (주)파이브 엘리먼트파트너스의 공동 대표로 재직 중이며 현재 이그제큐티브 MBA 19학번 2년 차 재학 중인 임혜성이라고 합니다.

Q 코로나19로 올해 봄 학기를 온라인으로 수강하셨는데, 교내 미술 전시에는 어떻게 관심을 갖게 되신 건가요?

A KAIST EMBA에 입학 후 2층 로비에 정기적으로 전시되는 작품들을 보면서 의미 있고 좋은 작품들이라고 느끼고 있었지만, 매번 감상만 했던 것 같습니다. 코로나19 때문에 온라인 수업을 듣다 현장적용 프로젝트로 지도 교수님과 미팅을 위해 오랜만에 학교를 방문했는데 우연히 "당신의 특별함에 대한 믿음"이란 주제로 열린 최지현 작가님의 개인전을 보게 되었습니다. 그때 불현듯 이 전시 작품을 구매할 수 있는지 궁금했고, 바로 구입문의를 하게 되었습니다.

Q 작품 구입 금액의 50%는 경영대학 발전기금으로 사용되게 되는데, 작품 구입을 통해 기부까지 해주신게 된 소감이 어떠신지요?

A 구매 과정에서 학교발전 기금으로 기부된다는 말에 구매자에서 기부자로 신분이 격상되는 기분이었습니다. 요즘같이 어려운 시기에 작가님들의 작품 활동에 조금이나마 도움이 되어서 기쁘고, 학교 발전을 위해서도 사용이 되니 제가 아주 큰 일을 한 것 같아 매우 뿌듯합니다. 더불어 신성철 총장님의 감사 메시지가까지 받으니 앞으로 기부를 더 많이 해야겠다는 생각도 들었습니다. 이것이 일석삼조인가 싶습니다.

Q 회사 운영과 학업의 병행으로 많이 바쁘실 텐데, 재학생 원우들에게 남기실 말씀이 있다면 부탁드립니다.

A 포스트 코로나19 시대에 재택근무의 활성화 등 근무환경의 변화로 개인화가 가속화되며 우리의 삶이 메말라지고 있습니다. 더욱이 우리 재학생 원우님들처럼 일과 학습을 병행하다 보면 주위를 돌아볼 시간이 부족하게 됩니다. 우리 개인의 존재를 위해 잠시 주위를 둘러보고 그 속에서 삶의 의미를 찾아보는 것은 어떨까요? 경영대학 2층 로비에 꾸준히 작은 전시회가 열리고 있는데, 잠시 방문해 예술 작품 하나에서 기쁨과 깨달음을 얻는다면 매우 의미 있을 것 같습니다.



KCB 좋아요 후원 5주년 기념 후원자 인터뷰

KCB 좋아요 캠페인이 올해로 5년을 맞았다.(현재 누적 284명, 총 3억 8천만 원 후원)

5년이라는 긴 시간 동안 기부를 유지한 후원자들에게 소감을 물었고, 후원자들은 학교와 학생들에 대한 응원의 메시지를 전했다.

박영일 경영공학 석사 82학번, 박사 89학번

이화여자대학교 교수

학교를 졸업한 후에도 커리어 전반에 걸쳐 지도 교수님과 여러 교수님들의 코칭과 멘토링을 줄곧 받아왔으며, AIM, EEWS 등 비학위 과정에도 참여해 모교에서 새로운 지적 자극을 받아온 수혜자 중의 수혜자입니다. **조그마한 후원을 모아 뜻깊게 사용해 주셔서 오히려 제가 감사드립니다. 더 뜻깊은 일에 동참할 수 있도록 노력하겠습니다.** 학생 여러분도 모두 자랑스러운 KAIST 경영대학의 동문이 되실 것을 믿어 의심치 않습니다. 학교의 발전이 곧 나의 발전이고 세계에 나의 존재감을 알리는 길이라는 점을 기억하면서 좋은 결실 맺으시길 기대합니다.



KAIST 경영대학을 좋아하시나요?

1666-3249

캠페인에 동참하여 주시고 싶으신 분들은 동봉되어 있는 약정서를 작성 후 휴대전화로 촬영해, 1666-3249로 문자 전송해주시면 접수됩니다.

하대일 S-Oil 팀리더 리더십개발 프로그램 1기 S-Oil HR기획팀 리더



학창 시절 원하던 KAIST에 입학하지 못했는데, 대신 KAIST 다니는 친구의 기숙사에서 몰래 1박 한 것으로 대리 만족했던 에피소드가 있습니다. 2015년 S-Oil 팀리더 리더십개발 프로그램 교육에 참여하게 되어 마침내 KAIST 동문이 되는 혜택을 누리게 되었네요. 회사에서 운영하는 KAIST 단기 교육과정을 이수했다고만 하기에는 저명하신 김영배, 이창양, 윤여선, 김보원 교수님 등의 강의에 깊은 감명을 받았습니다. **그 가르침에 대한 보답으로 인연의 끈을 유지하기 위해서 교육을 마친 수료식 날부터 후원하게 되었습니다. 앞으로도 꼭 대한민국 발전의 근간이 되기를 바랍니다.** KAIST 파이팅!



유지찬 이그제큐티브 MBA 06학번

(주)레밴드매일 대표이사

동문 행사에서 존경하는 김영걸 교수님으로부터 캠페인의 취지를 듣고 작은 힘이나마 보태고자 그 자리에서 바로 후원 약정을 했는데 벌써 5년이 되었습니다. **작지만 아주 큰 기쁨입니다. 저의 후원이 커다란 가능성을 가진 나의 밑거름이 되기를 바라며 앞으로도 더 많은 후원자들이 계속 뜻을 이어가기를 바랍니다.** 현재는 와인을 수입 판매하는 레밴드매일의 대표이사로서 근무하고 있는데 KAIST 경영대학의 귀한 배움을 바탕으로 회사 경영을 통하여 사회에 일조하려고 노력하고 있습니다. 재학 시절에는 현업에 종사하느라 학업에 충분히 몰입하지 못한 것 같아 늘 부끄러운 마음이었습니다. 학생분들께서는 재학 시절에 제대로 배워서 사회에 많이 나누어 주시기 바랍니다.

5th Anniversary

66 1825일째, KAIST 경영대학을 좋아하는 중입니다. 99



김동규 금융공학 석사 13학번

국민은행 투자금융부 근무

소액이지만 지속적인 기부를 통해 교수님들로부터 받은 가르침과 KAIST 경영대학이 준 기회들에 보답하고 싶다는 생각이 들었습니다. 제 후원이 조금이나마 우리 KAIST 경영대학에 도움이 되었으면 합니다. 재학 시절에 기억나는 순간을 꼽자면 기숙사와 강의실, 연구실을 오가며 동기들과 즐겁게 보냈던 시간이 생각납니다. 학업과 취업 준비 등을 병행하는 것이 어려운 일이라 재학 중에는 마음이 복잡해지면서 계속 우왕좌왕하는 경우가 많은데요, 그럴수록 한 번쯤 심호흡을 크게 하고 원래 KAIST 경영대학에 입학했을 때의 초심과 목표를 다시 생각해보는 것은 어떨까요? **후배님들 모두 힘내시길 바라며, KAIST 경영대학의 무궁한 발전과 우리 동문들의 멋진 활약을 기원합니다.**



박셋별 정보미디어 MBA 15학번

아모레퍼시픽 고객센터팀 근무

졸업을 앞두고 학교에서 배우고 경험했던 내용들, 그리고 이곳에서의 인연들을 계속해서 이어나가고 싶다는 생각이 들었습니다. 정보미디어 MBA 시절은 저의 20대 시절 중 단연코 가장 열정적으로 살았던 시기였다고 생각합니다. 그 기억을 잊지 않고 **스스로 계속 발전하고, KAIST 경영대학의 발전에도 조금이나마 이바지하고 싶은 마음으로 후원을 시작하게 되었습니다.** 재학 중이신 분들도 원하는 목표가 있다면 적극적으로 연락하고 사람들을 만나고, 필요하다면 학교의 선배들에게도 도움을 요청하시면 됩니다. 분명 좋은 결과가 있을 것으로 생각합니다.

한상철 MIS MBA 99학번

미국소재 무역회사 근무



지난 5월 미국에 이민을 와서 LA에 있는 무역회사에서 온라인 마케팅과 세일즈 업무를 담당하고 있습니다. 2019년 1월, 미약하나마 제 후원으로 학교 시설을 개선하는 데 도움이 되었다는 연락을 받고 뿌듯한 마음이 들었습니다. **미국에 와 보니 공원의 의자에도 기부한 사람들의 이름이 적혀있는 것을 보며, 'KCB 좋아요' 캠페인에 더욱 많은 동문들이 참여하여 학교 곳곳에 동문들의 이름이 가득했으면 좋겠다는 생각을 했습니다.** 학교를 졸업하고 다양한 업무를 담당할 수 있었던 것은 모두 학교에서 받은 가르침 덕분이라고 생각합니다. 코로나19를 겪으며 많은 분들이 포스트 코로나 이후 변화에 대한 이슈와 도전에 직면하게 될 것입니다. 때론 새로운 변화가 두렵기도 하지만 피할 수 없다면 맞서 걸어나갈 수 있도록, 학창 시절이 그 힘을 기르는 시간이 되기를 기원합니다.

김광선 AIM 27기

동국시스템즈(주) 대표이사

대한민국 최고 인재들인 후배들을 위해 무언가 하고 싶었지만, 기부라고 하면 큰 금액을 해야 한다는 부담감이 있었는데 AIM 총동문 모임에서 조금씩 기부해도 그것들이 모여 큰 도움이 된다는 안재현 교수님 말씀을 듣고 기부에 동참하게 되었습니다. 제 기부금으로 학생들 의자가 교체되었다는 연락을 받고, 뿌듯하여 아내에게도 자랑했습니다. 의자에 일정 금액 이상 후원한 사람들의 이름도 새겨주었다는 소식을 듣고 오히려 크지 않은 기부금에 학교에서 배려를 많이 해 주신 것 같아 쑥스러웠습니다. 이런 기분을 다른 동문들도 느껴 보시길 강력히 추천합니다. **제 개인에게는 크지 않은 금액이지만 후배들에게 잘 쓰이고 있다는 사실이 자부심을 불러 넣어 줍니다.**

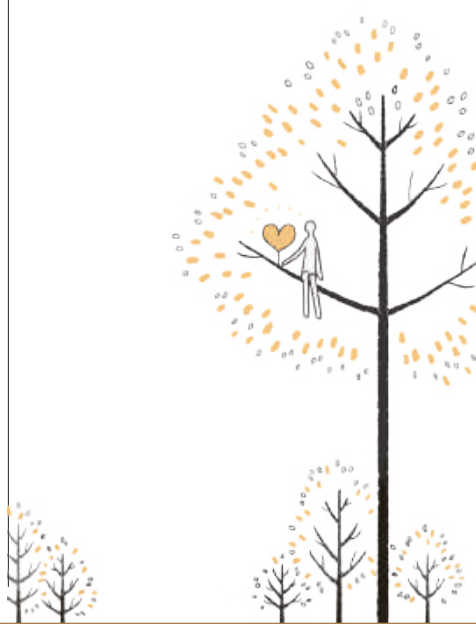


KAIST 경영대학 기부자 여러분께 깊이 감사 드립니다!

(2020년 3월~2020년 8월)

[일반 기부]	
다보코퍼레이션㈜ 20,000,000원	
박성혁 교수 14,800,000원(범포밍마이크 1세트 현물 기부)	
백용욱 교수 14,800,000원(범포밍마이크 1세트 현물 기부)	
안재현 교수 10,000,000원	
임혜성 EMBA(2019) 1,200,000원	
[금융전문대학원 장학금]	
김종창 교수 5,000,000원	
[빅데이터 및 비즈니스애널리틱스 경영연구센터 기금]	
소금영 2,000,000원	
[사회적기업가 MBA 발전기금]	
SEMBA 6기 일동 1,500,000원	
[경영공학 후배사랑 장학금]	
한인구 ME(석1979) 동문 600,000원	
김영배 ME(박1980) 동문 600,000원	
권순범 ME(박1988) 동문 600,000원	
차민석 ME(박1999) 동문 480,000원	
김도훈 ME(박1995) 동문 300,000원	
윤주영 ME(박2003) 동문 180,000원	
최원혁 ME(석2005) 동문 180,000원	
최현우 ME(박2010) 동문 180,000원	
이대우 ME(석1995) 동문 120,000원	
황성식 ME(석2000) 동문 60,000원	
이상원 ME(박2002) 동문 60,000원	
최소영 ME(석2014) 동문 60,000원	
고준 ME(박1998) 동문 50,000원	
[월정 후원]	
교원 117구좌 고우하, 권영선, 권오규, 김동석, 김민기, 김상협, 김영길, 김재철, 김종창, 김주훈, 류충렬, 박광우, 박상찬, 백윤석, 변석준, 안재현, 엄지용, 오원석, 이병태, 이윤신, 이인무, 이지환, 이찬진, 이희석, 인영환, 장세진, 정재민, 조대곤, 조항정, 진병채	
직원 39구좌 김행단, 김혁순, 마세영, 문현경, 박기희, 서민재, 신명철, 신재용, 오성지, 유은진, 윤미자, 이경화, 이유주, 이자선, 이지은, 이진영, 이향숙, 이혜란, 장계영, 장문혜, 정나래, 정덕중, 주선희, 지주희, 최서영, 최미영	
일반 17구좌 강상국, 김영아, 김은영, 김하림, 박종호, 심영선, 정규상	
학부모 3구좌 김현민, 박미경, 이문환	
학위과정동문	
TMBA 143구좌 강병문(1995), 강병석(1995), 권재중(1995), 김재현(1995), 김춘성(1995), 이동근(1995), 천정철(1995), 권두안(1997), 김국일(1997), 김능호(1997), 김태년(1997), 박강욱(1997), 이현태(1997), 임성무(1997), 장정효(1997), 최재훈(1997), 홍석용(1997), 최석윤(1999), 이재구(2001), 조종우(2006), 구윤모(2010), 서찬우(2011), 오창화(2014), 윤영진(2014), 송창준(2015), 신상수(2015), 박지훈(2017), 이현성(2019)	
EMBA 74구좌 김종철(2005), 서종현(2005), 조남웅(2005), 성환호(2006), 유명희(2006), 유지찬(2006), 조성형(2006), 방선홍(2007), 이재성(2007), 주현(2007), 홍지중(2009), 임한준(2011), 김성욱(2013), 신스캇(2013), 유승오(2013), 정승원(2013), 최길재(2013), 유명찬(2014), 배재영(2015), 오경주(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), 최성원(2017), 김정승(2018)	
ME 43구좌 고정석(1980), 박영일(박1982), 노정석(1994), 신원준(박1994), 박하진(박1995), 전수환(박1995), 황준호(1997), 황성식(2000), 이상원(박2002), 류상한(박2010), 김형진(박2013), 권오민(2016), 김주현(2016)	
PMBA 30구좌 강영대(2013), 고용협(2013), 윤상배(2013), 이찬삼(2013), 방창석(2014), 이현수(2014), 임영실(2014), 정순호(2014), 김태원(2015), 문건화(2016), 안세진(2016), 이찬언(2016), 한일희(2016)	
FMBA 25구좌 남홍용(1996), 서병기(1996), 이익주(1996), 허필석(1996), 고용식(1998), 차봉수(1999), 신현수(2006), 이임후(2006), 김동광(2010), 유중희(2011), 강명우(2012), 김현일(2012), 오규영(2017)	
MIS 21구좌 권오훈(1996), 박정국(1997), 이박(1997), 한상철(1999), 김우택(2000), 유현재(2016)	
기술경영전문대학원 11구좌 김다일(2015), 강형래(2016), 최호장(2016), 김신형(2017), 문지훈(2017), 박기원(2017), 신재욱(2017), 이종범(2017), 임승원(2017), 이래형(박2018), 주윤환(2019)	
IMMBA 8구좌 김성균(2009), 허준(2009), 박셋별(2015), 이세정(2015), 이종관(2016), 김보선(2017)	
SEMBA 7구좌 김항석(2013), 임태열(2013), 장능인(2014)	
IMMS 6구좌 정형주(2012), 권미애(2014), 김승현(2014), 신효섭(2016), 강재원(2017)	
기술경영학과 4구좌 김용준(2014), 이선율(이경울 박2017)	
학사과정 산업경영학과 3구좌 문정모(1992)	
IMBA 3구좌 김철민(2007)	
통신경영정책 2구좌 임채호(1997), 안성훈(1998)	
MFE 1구좌 김동규(2013)	
녹색경영정책 1구좌 채주병(2017)	
경영자과정 동문	
AIM 37구좌 강보영(12), 박기준(14), 김정완(15), 이종열(18), 전창근(18), 배동진(20), 김덕표(23), 김광선(27), 정순철(30), 염민경(31), 장인수(32), 김덕신(44)	
ATM 25구좌 유동림(5), 박형기(10), 강보영(15), 김선희(15), 김덕표(17)	
AIC 8구좌 김성규(30), 박문선(30), 이수열(31), 인경일(36)	
신한은행-KAIST 기술금융고급과정 6구좌 김두현(2015), 김은희(2015), 남옥향(2015), 박병수(2015), 윤태호(2015), 이인선(2015)	
K-CEO 5구좌 이채윤(5)	
삼성SDS-KAIST 기술경영 3구좌 김정현(2016), 한호전(2016), 전경수(2017)	
S-OIL-KAIST Team Leader Leadership Development Program 2구좌 박성훈(2015), 하대일(2015)	
KBM 1구좌 이홍열(2015)	
사회적기업가과정 1구좌 최병수(2015)	
[현물기부]	
(주)아이디씨아시아 비즈니스 eBook 컬렉션 무료 구독서비스 기증(\$25,000 상당)	

발전기금 문의 대외협력실 1666-3249 kcb.giving@kaist.ac.kr



KAIST 디지털금융 MBA

2021학년도 봄 학기 신입생 모집

여의도 금융 중심지에 신설, 금융-IT 융복합 글로벌 금융 전문가 양성을 위한 2년 야간/주말과정



KAIST 경영대학 Digital Finance MBA 교과과정

금융과 데이터 사이언스가 융합된 교과과정, 국제적 감각을 갖춘 디지털금융 전문 인력 양성

 [필수 분야] • 통계, 수학 기초 및 윤리적 소양 • 디지털 및 금융 기초	 [선택 집중 분야] • 인공지능과 데이터 사이언스 • 핀테크 창업 • 금융투자 및 자산운용	 [현장 적용] • 현장 적용 프로젝트 실습/연구 • 글로벌현장연구
---	---	---

 원서접수	 1단계 합격자 발표	 면접전형	 최종 합격자 발표
2020.10.7(수) ~ 10.19(월)	2020.11.12(목)	2020.11.13(금) ~ 11.19(목)	2020.12.3(목)

문의 | 디지털금융 MBA 과정 사무실 Tel.02-958-3123 Mail.kangys@kaist.ac.kr

RE:BOOT YOUR CAREER



KAIST 경영대학 2021학년도

MBA · MASTER 과정 신입생 모집

KAIST
COLLEGE OF
BUSINESS

비즈니스 애널리틱스와 기업가정신 기반의 특성화된 커리큘럼,
세계 최고의 교수진으로 융합형 인재로서의 글로벌 경쟁력을 키운다.

모집 일정

- > 원서접수 2020.10.7(수) 10:00 ~ 10.19(월) 17:00(온라인 접수)
- > 서류 합격자 발표 2020.11.12(목) 14:00 이후
- > 면접 전형 2020.11.13(금) ~ 11.19(목)
- > 최종 합격자 발표 2020.12.3(목) 14:00 이후

모집 문의

KAIST 경영대학 행정팀

Tel.02-958-3603 Mail.kcb_admission@kaist.ac.kr

Web.www.business.kaist.ac.kr/admission

모집 전공

> Full-Time MBA

테크노 MBA, 정보미디어 MBA,
금융 MBA, 사회적기업가 MBA

> Part-Time MBA

이그제큐티브 MBA(주말),
프로페셔널 MBA(야간), 디지털금융 MBA

> Master

금융공학 프로그램,
녹색경영정책 프로그램