

Seoul Business Letter

2018
Vol.150

서울대학교 경영대학(원) 소식지

정동현 동문 (학사 01)



임재현 신입교수



최진남 교수



김도진 대표 (학사 10)



김창건 대표 (EMBA 671)





CONTENTS

- 4 **학장 인사말**
- 박철순 서울대 경영대학(원)장

SNU BUSINESS PEOPLE

- 6 - 경영전문대학원 자랑스러운 동문인상 수상 / 김창건(EMBA 6기)
- 평범했던 '나'의 재발견 / 정동현(학사 01)
- 여성을 위한 행복전도사 / 김도진(학사 10)
- 미소만큼 따뜻한 경영대 새 가족 / 임재현 신입교수
- 2017 서울대 학술연구상 수상 / 최진남 교수

SNU BUSINESS SITE SKETCH

- 34 - 경영대 하이라이트
- MBA / EMBA 소식
- 경영자과정 소식
- 벤처경영기업가센터 소식

SNU BUSINESS SPECIAL 1

- 16 - 미국의 역동적인 창조 경제 생태계 / 오진용(학사 98)
- 경영대학 동문 리더스클럽 발대식

SNU BUSINESS REVIEW

- 40 - 개념 모델 성과에 있어서 도메인 친근도의 효과 / 박진수 교수
- 팀역량과 성과 간 비선형관계에서 응집력의 영향 / 박원우 교수
- 구성원의 장기적인 시야가 성과에 미치는 영향에 관한 연구 / 윤석화 교수
- 지배주주의 주식증여와 이익조정행위: 한국기업 사례 / 정운오 교수

SNU BUSINESS SPECIAL 2

- 22 - 18학번 새내기 학생들 입학축하합니다 / 신입생 학부모
- 경영대 신입생의 하루
- 사진으로 보는 2018 신입생 가족초청 행사
- 경영대학 학생상담센터 경청
- 2017 GCS in 베트남

SNU BUSINESS NETWORK

- 48 - 전공 소식
- 교수 소식
- 동문 소식
- 발전기금 소식

Seoul Business Letter

2018. JUNE vol. 150

발행일 2018년 6월 발행인 박철순 편집인 강성춘 편집실 서울대학교 경영대학 58동 601호 학장실
주소 서울시 관악구 관악로1 / TEL 02-880-6900 제작 더에이치(주) TEL 031-247-5141 정가 6,000원

<경영대학 뉴스레터 광고를 기다립니다> 경영대학 뉴스레터는 서울대학교 경영대학에서 연 2회 발간하고 경영대학 동문 및 가족에게 매호 20,000부가 배송되는 종합소식지입니다. 서울대학교 경영대학 뉴스레터에 광고를 게재하면 모교를 지원할 뿐 아니라 회사를 소개하는 좋은 기회가 됩니다.

<경영대학 동문 소식을 기다립니다> 경영대학 뉴스레터에 게재할 동교회 소식 및 동문 소식을 취합하고 있습니다. 동문들에게 알리고 싶은 소식이 있으면 아래 연락처로 연락 부탁드립니다. TEL 02.880.6923 FAX 02.877.0513 문의 E-MAIL freesisa1226@snu.ac.kr 담당자 유희라 *동문님들의 많은 관심과 참여 부탁드립니다

서울대학교 경영대학 발전재단 설립을 위한 모금



“

서울대학교 경영대학은 대학의 본분인 연구와 교육의 경쟁력을 획기적으로
향상시키는 것뿐 아니라 경영대학의 사회적 위상과 명예를 높이고,
그리하여 우리 경영대학 동문들이 명예와 자부심을 가지고堂堂하게 사회생활을
하실 수 있도록 하기 위해 많은 노력을 하고 있습니다.

”

존경하는 서울대학교 경영대학 동문 여러분께,

녹음이 짙어지는 여름을 맞이하고 있는 관악캠퍼스는 더욱 더 활기차고 아름다운 모습으로 변모하고 있습니다. 바쁘신 일상을 떠나 잠시 캠퍼스를 방문해 후배들의 활기찬 모습을 보시고 추억을 되새겨 보는 여유를 가져 보시는 것도 좋을 듯 합니다.

서울대학교 경영대학은 대학의 본분인 연구와 교육의 경쟁력을 획기적으로 향상시키는 것뿐 아니라 경영대학의 사회적 위상과 명예를 높이고, 그리하여 우리 경영대학 동문들이 명예와 자부심을 가지고堂堂하게 사회생활을 하실 수 있도록 하기 위해 많은 노력을 하고 있습니다.

대내적으로는 경영대학 주도로 서울대학교 내 각 단과대학 및 대학원의 학장/원장 모임인 '서울대학교 학원장회'를 결성하고 이 모임의 회장을 경영대학 학장인 제가 수행하면서 서울대학교의 발전, 그리고 경영대학의 위상을 높여왔습니다. 기업과 경영자는 우리 경영대학의 존립근거입니다. 따라서 대외적으로 우리 경영대학의 위상과 명예를 높이는 방법은 기업과 경영인의 위상과 명예를 높이는 것이라 믿고 있습니다.

20세기 전반 이후 기업들은 국가의 경제적/사회적 발전의 핵심적인 주체로서 상당한 사회적 정당성을 획득해 왔고 이런 사회적 정당성은 이들 기업 성공의 원인이자 결과였습니다. 하지만 20세기 후반 이후 전 세계적으로 기업에 대한 사회적 평판은 급속히 악화되어 왔고 한국기업의 경우 그 상황은 더욱 심각합니다. 이는 사농공상(士農工商)이라는 유교적 전통뿐 아니라 그 동안의 급속한 경제성장 뒤에 벌어진 각종 비리와 부패가 기업에 대한 사회적 인식을 극도로 악화시켰기 때문입니다. 언론뿐 아니라 한국의 영화, TV드라마에 등장하는 대부분의 기업 및 경영자는 돈밖에 모르는 파렴치한으로 묘사되고 있고 그 결과 한국기업의 사회적 정당성, 위상 및 명예는 급속히 악화되고 있습니다.

추락하는 기업과 경영자의 사회적 위상과 명예를 다시 높이는 것이 향후 서울대학교 경영대학이 반드시 추구해야 할 핵심 과제인 이유입니다. 이에 기업과 경영자, 그리고 서울대학교 경영대학의 사회적 정당성, 위상 및 명예를 높이기 위해 다음 세 가지 과제를 중점 추진하고자 합니다.

• 기업 사회적 정당성(Corporate Social Legitimacy) 연구센터

본 연구센터는 기업의 존립근거, 이를 기반으로 한 기업의 사회적 정당성에 관한 심층적 연구를 통해 한국기업의 사회적 신뢰 및 정당성 회복을 위한 학문적/정책적 연구 및 발표; 관련 현안에 대한 세미나, 워크숍, 발표회; 출판 및 서울대학교 경영대학 교과과정에의 반영 등을 통한 사회적 공감대 형성 및 확산을 주도하고자 함. 그리하여 기업 및 경영인들이 높은 사회적 신뢰 및 정당성을 가진 주체로서 강한 자부심을 가지고 한국 경제 및 사회발전에 보다 큰 공헌을 할 수 있도록 함.

• 아시아 B-School Network

서울대학교 경영대학 주도 하에 동남아시아 각국 최고의 business Schools와 강력한 네트워크를 구축하여 전통적인 교수 및 학생 교류, 공동 연구, 공동 교육 및 연구 외에 한국기업의 해외 진출을 위한 인력채용 및 교육, 각 진출지역에 대한 정보 및 네트워크 구축 등을 위한 공동 지원체제를 확립함.

• 벤처경영 기업가센터

서울대학교 경영대학을 중심으로 창업기업 육성을 위한 교육/보육/투자를 통해 세계 최고의 혁신기업을 배출함. 교육부문에서는 벤처경영 연합전공, 혁신창업과정, 경영/기술 특강 등 창업을 위한 국내 최고 수준의 교육과정을 운영하고, 보육부문에서는 스타트업 중장기 육성프로그램, 경영대 교수진 및 동문 멘토링 프로그램을 실시함. 그리고 투자부문에서는 경영대학 투자펀드, 동문들로 이루어진 벤처스클럽 펀드와 외부 투자기관 연계를 통해 혁신적 창업기업이 최고의 기업으로 성장할 수 있는 발판을 마련함.

서울대학교 경영대학은 위 세 가지 과제를 지속적으로, 그리고 성공적으로 추진하기 위해 독립 재단(가칭: 기업 연구재단)을 설립하고 총 100억 원의 모금을 추진하고 있습니다. 본 과제에 애정과 관심이 있는 동문 여러분의 적극적인 협조를 부탁드립니다. 감사합니다.



박철순
서울대학교 경영대학(원장)



Kim Chang Keon

1

경영전문대학원 자랑스러운 동문인상 수상

김창건 대표는 2018 서울대학교 경영전문대학원 자랑스러운 동문인상을 수상했다.
서울대학교 경영대학 CFO 전락과정을 수료하고, EMBA 석사과정(2년)을 졸업했다.
해외 신흥시장인 중앙아시아에서 사업체를 경영하고 있는 김창건 대표에게 한국을 오가며
수업을 듣는 것은 결코 쉽지 않은 도전이었다.
(주)에버그린모터스 김창건 대표를 만나 수상 소감을 들어보았다.

수상 소감

훌륭한 동문들이 많이 계시는데 자랑스러운 동문인상을 받게 되어서 영광스럽게 생각합니다. 사업장이 해외에 있어 2주에 한 번 중앙아시아와 한국을 오가며 수업을 받았습니다. EMBA 과정 중에서는 제일 먼 거리를 통학한 학생이라 생각합니다. 휴학의 유혹도 있었지만, 주변의 교수님, 선배님, 특히 동기분들이 애정 어린 관심과 사랑으로 많은 배려를 해주시고 도움 주셨기에 제때에 함께 졸업할 수 있었습니다. 먼 거리 통학하며 노력했던 저의 모습을 높게 평가하여 이러한 영광스러운 상을 주신 것 같습니다. 모든분께 다시 한번 깊이 감

(주)에버그린모터스
김창건 대표 (EMBA 6기)

사드리며, 학교와 동문 분들에게 누가 되지 않도록 더욱더 배전의 노력을 경주하며 열심히 살아가야겠다는 강한 책임감이 듭니다.

EMBA 이야기

CFO 전략과정을 수료하면서 회계, 재무 부분에 있어서 많은 도움을 받았고, EMBA 과정을 통해 보다 더 깊은 경영전반의 걸친 INSIGHT를 받고자 어렵게 도전을 했습니다. 제가 EMBA 과정을 시작했을 때 40대 중반이었습니다. 그러나 입학해 보니 저보다 더 연세 많은 선·후배님들이 상당수 계셨고 열정적으로 수업에 임하는 모습들이 무척이나 인상 깊었습니다. 또, 훌륭하신 교수님들의 강의는 회사를 운영하는데 있어 큰 도움이 되었습니다. 특히, 해외에서 사업을 진행하다 보니 인적 관리, 전략, 회계 등 경영 전반에 걸쳐 늘 목마름을 느꼈는데요. EMBA 강의를 통해서 실무에 직접적인 적용을 많이 하여 많은 도움을 받았습니다. 아울러, 2년 수업 과정을 통해 1년은 선배와 또 다른 1년은 후배들과 함께 공부하며, 최고의 인적 네트워크를 잘 만들었던 것 같습니다. 졸업 후 현재까지도 서로를 당겨주고 밀어주며 각자의 분야에서 최고를 향해 함께 걸어가고 있습니다.

에버그린 모터스, 그 첫걸음

기아자동차, 현대자동차, 현대모비스 중앙아시아 지역 독점 사업파트너로서, 자동차판매, A/S Warranty, 자동차 유관사업을 우즈베키스탄, 투르크메니스탄, 타지키스탄 등 CIS 지역을 거점으로 사업을 진행하고 있습니다. 각 사업 국가에 3개 법인, 4개의 지사를 운영하고 있습니다. 최근에는 우즈베키스탄에서 현대자동차와 컨소시엄을 구성 후 자동차 조립생산 프로젝트를 추진하고 있습니다. 사업을 시작할 당시 30대 중반의 나이, 5명의 직원, 5천만 원의 자금으로 어렵게 시작했습니다. 사업 초기 3년간은 적자의 연속으로 임직원들 급여를 걱정할 정도로 힘든 상황의 연속이었습니다. 누구나 알아주는 대기업을 그만두고 두고 왜 이렇게 사서 고생을 해야 하나 후회하는 마음도 많이 있었지만, 그때마다 강한 의지를 바탕으로 최선을 다했기에 지금의 이 자리에 올 수 있지 않았나 감히 말씀드리고 싶습니다.

새로운 시장의 개척, 성공의 포인트

중동지역을 시작으로 중앙아시아 지역까지 해외 사업을 추진하는데 어려움이 많았습니다. 내전과 테러가 연일 일어나고 있었기에 힘든 일들이 많이 있었고 비자가 나오기 힘든 국가도 많아서 사업 F/S를 위해 방문하는 것조차도 쉽지 않았습니다. 또한 까다롭기로 유명한 현지 사업파트너들과 신뢰를 쌓아가는 과정이 어려움의 연

속이었지만, 젊음과 패기 그리고 무엇보다도 철저한 신용을 바탕으로 그들과의 약속은 반드시 지켜내며 저만의 신뢰를 쌓았던 부분이 성공적으로 사업을 시작하는데 많은 도움이 되었던 것 같습니다. 또한 해외 현지화 전략에 있어 가장 핵심으로 생각했었던 부분은 인적관리였습니다. 문화와 종교 관습 등이 다른 한국 직원이 현지 인력 관리를 하는 것이 아니라, 현지에서 우수한 인력을 고용해서 그들이 관리하는 것을 원칙으로 하는 현지화 전략이 성공 할 수 있었던 또 다른 이유라고 봅니다. 그뿐만 아니라 현지 사업을 통하여 발생한 이익을 최대한 현지에 재투자를 함으로써 해당 사업국가와 국민들에게 신뢰를 형성함과 동시에 의료봉사, 유치원, 한글학교 설립 등 기업의 사회적인 책임 CSR 활동도 적극적으로 추진해 나가고 있습니다. 특히, 우즈베키스탄 정부로부터 이러한 공로를 인정받아 현재는 주한 우즈베키스탄 명예영사, 주한 우즈베키스탄 무역대표부 대표로 임명을 받고 양 국가의 민간외교 발전과 경제발전의 일익을 담당하고 있습니다.

운영 철학

“술선수범, 지식함양, 따뜻한 카리스마” 철학이라고 하면 거창하지만, 회사를 운영하면서 이것만큼은 지키자는 작은 소신은 있습니다. 주로 해외 인력을 운영하기에 일반적인 지시보다는 모든 일에 임직원들에게 모범이 되어야겠다는 마음으로 생활합니다. 또, 빠르게 발전하는 사회에 맞춰가고, 끊임없이 지식을 쌓는 것도 중요하다고 보고 다양한 분야에서 늘 소통할 수 있는 만능엔터테이너 CEO의 모습을 갖추고 싶다는 생각을 합니다. 마지막으로 따뜻한 모습의 카리스마를 가지고 늘 임직원들을 가족과 같이 생각하려고 노력을 많이 하고 있습니다. 현지인 근무자분들의 애경사도 꼭 참석하고, 긴 이름의 직원들은 별칭을 만들어 이니셜로 불러주며 대화합니다. 단순히 회사 직원이 아닌 함께 길을 걸어가고 생활하는 한 가족이라는 생각을 늘 잊지 않고 살아가고 있습니다.

인생의 후배들에게 보내는 메시지

한국은 물론 글로벌 경제가 침체되어 취업이 어렵습니다. 그렇다 보니 졸업을 미루거나 어쩔 수 없이 대학원 진학을 선택하는 경우도 많은 것 같습니다. 젊은 후배들에게 대기업, 공공기관, 공무원 등 안정적인 직업만을 고집하기보다는 진취적인 마인드를 가지고 스타트업에 포함한 알찬 강소기업들의 문을 적극적으로 두드려가며 다양한 경험과 보다 많은 직업 세계에 도전해 볼 것을 권유하고 싶어요. 그 과정이 쉽지 않겠지만, 강한 의지와 자립만이 어려운 환경을 극복하고 새로운 나만의 인생을 도전해 나아갈 수 있지 않나 생각이 됩니다.

2

평범했던 ‘나’의 재발견

‘서울대학교 경영대학 졸업생’, ‘셰프’, ‘푸드칼럼니스트’ 등 그에게 붙여진 수식어다.
다양한 재능을 가지고 사회 다방면에서 활동하고 있는,
한 단어로 표현하기 어려운 만능재주꾼 정동현 동문의 이야기다.

정동현 동문 (학사 01)



Jeong
Donghyeon

유니크한 '정동현'이 되기 위한 도전

평범한 고등학생이었던 정동현 동문. 그는 대학 진학을 위해 열심히 공부했고, 보통 학생들처럼 성적에 맞춰 서울대학교 경영대학에 입학했다고 한다. “처음 수업을 들을 때는 경영학이라는 학문 자체가 너무 어려웠어요. 학년이 올라갈수록 경영학이라는 학문을 이해할 수 있게 되었는데요. 회사생활을 하면서 교수님들께서 말씀하셨던 것들이 이해가 되더라고요” 대학 졸업 후 여러 인턴 생활을 거쳐 남부럽지 않은 회사에서 사회생활을 시작했다. 회사생활은 녹록지 않았다고 한다. 함께 근무했던 동료와 상사들이 행복해 보이지 않았다. ‘이렇게 살아야 할까?’ 회의감이 들었던 그는 서른이 되던 해 모아두었던 전 재산을 투자해서 유학길에 올랐다.

“어릴 적부터 요리가 하고 싶었어요. 제가 선택을 할 때는 딱 하나만 생각했던 것 같아요. ‘60세가 되었을 때, 내가 셰프라는 직업을 했을 때 후회 할까? 안 할까?’ 답은 하나더라고요.” 물론, 실패할 수도 있었다. 젊은 날의 패기라고 할 수 있었다. 하고 싶은 것을 못 하면서 사는 것보다는 무모하지만 자신을 믿고 도전해보고 싶었다. 설사 실패를 하더라도, ‘셰프’라는 직업은 앞으로 살아가는 데 있어 도움이 되리라 생각이 들었다고 한다. “서울대 경영대학 출신에 셰프라는 타이틀까지 붙는다면, ‘정동현’이라는 브랜드가 사람들에게 있어 유니크한 존재가 될 수 있을 거라는 그저 긍정적인 생각뿐이었어요.”

포기하지 않은 ‘나의 꿈’

그는 영국에서 고든 램지 요리학교 ‘탕테 마리’에서 8개월 공부하고, 호주 멜버른 크라운 호텔 등에서 2년 동안 셰프 생활을 했다고 한다. 타국에서의 유학 생활이 힘들 것이라 예상은 했지만, 현실의 주방은 그에게 혹독했다고 한다. “그냥 호텔 레스토랑에서 일하는 외국인 노동자였어요. 처음에는 말도 안 통하고 요리를 하면서 뜻대

로 안 되는 경우도 많았죠. 그때마다 한없이 초라한 존재라는 생각이 많이 들더라고요. 하루에 13시간 이상 일하다 보니 육체적으로도 정신적으로도 너무 힘들었죠.” 하지만 그는 단 한 번도 그의 선택을 후회하지 않았다고 한다. 보통사람들이 생각하는 ‘좋아하는 일’을 하기 때문에 ‘행복해서’ 버틸 수 있었던 것은 아니었다. 하루가 다르게 나아짐을 느끼는 것 자체가 그를 단단한 셰프로 만들어 주었다고 한다. “요리는 마초적인 느낌이 강하다고 생각해요. 실력 있는 사람인지 아닌지, 단 10분만 일해 봐도 알 수 있었죠. 주방에서는 경력, 학력, 나이 이 모든 게 필요 없었고 오로지 실력만이 존재했죠. 그렇기 때문에 긴장되고 힘들지만 내가 성장하고 있다는 것 그 자체가 쾌감이 있었어요.”

요리 안에서 찾은 또 다른 나의 재능

주방에서의 치열한 하루를 보내고 집에 돌아오면 외로웠다. 친구조차 없었다. “아는 사람도 없고 말도 통하지 않고 외로웠어요. 이곳에서 보고, 느끼는 것들을 잊지 않게 기록하고 싶다는 생각이 들더라고요. 그래서 글을 쓰기 시작했어요.” 그곳에서 배우고 개발했던 음식들의 레시피 그리고 느꼈던 감정, 음식 맛 등을 블로그를 통해 사람들과 공유하기 시작했고, 그렇게 사람들과 글로써 소통하기 시작했다. “유학 생활을 더 하고 싶었지만, 여러 가지 여건이 되지 않아서 귀국했어요. 한국에 들어와서 요리를 다시 시작하려고 했지만, 그것도 여의치 않았어요. 미래는 불확실했지만 그만큼 가능성도 열려 있다고 생각했어요.” 그는 좌절하지 않았다. 본인 할 수 있는 일을 찾았다고 한다. 동아일보에 음식 칼럼을 연재하기 시작했고, 유학생활을 바탕으로 한 서적 ‘셰프의 빨간노트’를 출간하기도 했다. 현재는 조선일보에 음식 칼럼을 연재하며 독자들과 만나고 있고, ‘글 쓰는 셰프’라는 별명을 가지고 있다고 한다. 그는 또 하나의 정동현으로, 푸드칼럼니스트의 길을 개척해 걸어가고 있다. “나에게 오는 내일이 어제보다 나아지도록 하기 위해 노력하고 있어요. 오늘 하루를 충실하게 살고, 나에게 일어나는 일들을 겸허하게 받아들이며 선택의 기로에 섰을 때 최선의 선택을 하면서 살아가려고 합니다.”



지금은 신세계 F&B에서 과장으로 근무하고 있다. 그가 하는 일은 쇼핑몰에 입점하는 식당의 전체 구성과 테마 등을 기획하고 개발하는 일이다. 경영과 셰프의 경험을 접목하여 즐겁게 일한다고 한다. 그의 앞에는 ‘서울대 경영대학’, ‘셰프’, ‘푸드칼럼니스트’ 많은 수식어가 자리하고 있다. 굴곡진 인생이라는 길에서 끊임없이 도전하고 독심 있게 자신을 믿어 왔기에 지금의 자리에 서 있는 것이 아닐까 싶다. 앞으로 그에게 어떤 수식어가 붙을지 기대된다.

3

여성을
위한

행복전도사 ————— 김도진 대표 (학사10)



*Kim
Dojin*

유명 대기업의 생리대에서 유해
화학물질이 검출되며 대한민국 전체가
들썩었다. 생리통, 생리불순 등 화학성분
부작용으로 소비자들 사이에서 친환경
생리대가 주목받기 시작했고, 그 중심에는
'해피문데이'가 있었다. 국내 최초로
유기농 생리대를 제작·배송하며, 건강하고
행복한 여성의 삶을 추구하는 해피문데이
김도진 대표를 만나보았다.

해피문데이 프로젝트의 시작

중1 때부터 꿈이 사업가였던 김도진 대표. 대학 졸업 무렵 책을 좋아해서 모인 사람들과 함께 책 추천서비스 스타트업을 시작했지만, 기대만큼 성공적이진 못했다. “공부는 열심히 하면 성적이 나오지만, 사업은 열심히 한다고 모두 좋은 성과가 나오는 건 아니라는 것을 알게 되었죠. 나에 대한 무력감, 실패했을 때의 아픔에 대해 알려 주지 않았던 어른들이 원망스러웠어요. 사업에는 적합하지 않은 사람이라는 생각이 들며 포기하고 싶었어요.” 2016년 어느 날, 그녀를 다시 불타오르게 한 충격적인 기사를 접했다. 돈이 없어서 신발 깔창으로 생리대를 대신한다는 청소년의 이야기였다. “여성으로서 생리통 때문에 힘들어도 표현하지 못하고, 생리대가 없어서 깔창으로 대신해야 된다는 현실이 너무 충격적이었어요.” 나만의 문제가 아니라고 느낀 김도진 대표는 여성만이 느끼는 고통에 대해 다양한 시도가 되지 않았던 부분을 주목했고, 단순하게 유기농 생리대 판매를 위한 사업이 아니라 여성으로서 제대로 ‘월경케어’를 받아볼 수 있도록 해야겠다고 결심했다. “저는 해피문데이를 ‘여성의 건강과 행복을 위해서 유기농 생리대를 만들어 배송하는 월경 케어 서비스’라고 소개합니다.”

‘유난’이 아닌 ‘당연한’ 도전

‘해피문데이 프로젝트’를 시작하며 생리대에 대해 아무것도 몰라 동네 마트부터 생산공장까지 찾아가 시장조사를 했다. “너무 막막했어요. 어려운 화학 용어는 친구들에게 물어보았고, 생리대를 제조하는 업체를 무작정 찾아가서 제조과정, 성분, 유통과정까지 바보 같다고 할 정도로 질문하기 시작했죠.” 누구나 다 아는 유명 대기업에서 이미 시장을 점유하고 있었고, 현재 생산/판매되고 있었기 때문에 도전하는 김도진 대표를 보는 사람들의 시선은 곱지 않았다. “건강한 여성을 위한 건강한 제품을 제작하고 싶었어요. 대부분의 공장은 남자가 운영하고 계셔서 제 의도를 잘 이해하지 못했어요. 좋은 원자재를 쓰려고 하면, ‘유난이다’라고 말하는 경우도 다반사였죠.” 유기농 생리대는 제조과정이 까다로워 제작하려는 공장도 없었기에, 비슷한 소재의 제품에 브랜드만 입혀 지난해 8월 정식 서비스를 런칭했고, 이후 국내로 공장을 옮겨 자체 브랜드 제품 생산을 시작했다. “유명 기업에서 생리대 시장을 이끌어가고 있는 것이 현실이죠. 하지만 시대가 변화하면서 그들의 관행이라는 것이 위법이 되는 시대가 되기도 하고, 그것에 묶여 발전하지 못하는 영역이 있다고 생각해요.” ‘이 정도면 됐어. 기존 제품이랑 비슷해. 재료값도 생각해야지.’ 주변의 얘기도 있었지만 타협하지 않았다고 한다. 사업의 성공만큼이나 제품과 행복한 여성의 건강한 월경에 가치를 두었기 때문이라 전했다. “화장품도 성분을 공개하고, 소비자들도



김도진 대표는 여성만이 느끼는 고통에 대해 다양한 시도가 되지 않았던 부분을 주목했고, 단순하게 유기농 생리대 판매를 위한 사업이 아니라 여성으로서 제대로 ‘월경케어’를 받아볼 수 있도록 해야겠다고 결심했다.

성분을 확인하며 안전한지 확인하잖아요. 생리대도 이런 것들이 중요해질 것이라는 확신은 있었어요. 이렇게 빨리 올 줄 몰랐죠. 사업적인 부분에서 보면 운이 좋았죠.” 출시한 지 얼마 되지 않아, 한국에서 생리대의 유해성분이 검출되며 ‘해피문데이’가 주목받기 시작했다. 유기농 생리대에 대한 관심도 있었지만, 월경을 관리해 준다는 차별성이 더 주목을 받고 있다.

건강하고 행복한 여성을 위한 발걸음

‘해피문데이 프로그램’을 중동지역에 소개할 기회가 있었다. 대한민국에서도 화두로 다루기 어려운 문제인데 여성의 인권이 낮은 중동에서는 어떨까. “생리대, 월경, 피. 이런 내용을 다루는 저를 바라보는 시선이 곱지 않았어요. ‘내가 이 발표를 끝낼 수 있을까?’라는 생각까지 들었어요.” 하지만, 발표를 마친 후에는 달랐다. 한 여성은 김도진 동문에게 다가와 감사의 인사를 전했고, 숙소로 찾아와 생리대 샘플을 받아가는 분들도 있었다. 김도진 대표는 이 모습을 보고 이 사업을 더 단단하게 만들고 싶다는 의지를 다졌다고 한다. “여자로 태어나서 감수해야 된다는 것, 숨겨야 한다는 것, 인정받지 못함에 대해 속상했어요. 당당한 여성, 건강하고 행복한 월경 문화를 정착시켜야겠다고 다짐하고 또 다짐했습니다.”

사회의 어려운 이웃 소외계층에 유기농 생리대와 월경을 처음 시작하는 청소년들에게 가이드가 될 수 있는 초경북을 만들어 기증한 김도진 동문. ‘유기농 생리대’ 건강한 제품을 판매하는 것이 다가 아닌 여성으로서 누려야 하는 행복한 월경을 위해 노력하는 젊은 여성 CEO의 행보를 기대한다.

*해피문데이 happymoonday.com

4

미소만큼 따뜻한 경영대 새 가족

임재현 신임교수



P R O F I L E

전공분야: 생산관리

학력

- 2004 연세대학교 산업공학과 졸업
- 2006 미국 노스웨스턴대 산업공학/경영과학 석사
- 2009 미국 노스웨스턴대 산업공학/경영과학 박사

경력

- 2009-2017 일리노이주립대학교 어바나-샴페인 경영대
조교수 및 부교수
- 2017-현재 서울대학교 경영학과 부교수

*Lim
Jaehyun*



서울대학교 경영대학 느낌은 어떠셨어요?

학교에서 여러분들이 도와주셔서 한국생활도 학교생활도 잘 적응하고 있습니다. 미국과는 다르게 복직하는 느낌이 강해요. 활기찬 느낌이 좋습니다! 경영대학에 온 지 1년 남짓밖에 되지 않았지만, 경영대학의 느낌을 한 마디로 표현한다면 '열정'인 것 같아요. 학생들은 학업이나 동아리 생활 그리고 자기개발 등에 열정적으로 임하는 모습을 보았고요, 이런 학생들을 위해 더 좋은 강의를 고심하시는 교수님들, 그리고 조직적으로 행정 업무를 진행해 주시는 직원분들까지 모두가 너무 열정적이셨어요. 개인주의적인 성향이 강한 미국에서는 느낄 수 없었던 부분이고, 저 스스로에게도 학교생활을 비롯해 개인적인 부분까지도 시너지 효과를 얻은 것 같습니다.

교수님 주요 연구분야 그리고 최근 연구주제 소개 부탁드립니다.

박사과정에서는 '공급사슬 리스크 경영'을 주제로 공부했어요. 산업재해나 자연재해 등과 같은 다양한 불확실성 속에서 기업의 생산 시스템과 물류 공급망의 연속성이 잘 확보되는 방법에 대한 이론 연구를 했습니다. 이후 미국에서 교수로 재직하면서부터는 박사과정에서 했던 연구 분야와 더불어 응용된 연구를 진행하고 있습니다. 제가 최근에 가장 관심을 가지고 있는 분야는 지속 가능한 친환경적 생산경영인데요. 즉, (전기자동차나 태양광 같은) 녹색 신기술을 보유한 기업들이 시장에서 살아남기 위한 여러 비즈니스 모델과 경쟁 전략을 알아보고, 이러한 친환경 기술 산업이 시장에서 저변을 확대하기 위한 정부의 역할 등에 대해서 연구를 진행하고 있습니다.

공학전공을 하셨는데, 어떻게 경영학의 길에 서게 되셨는지 궁금합니다.

유학 시절에 관심 있는 분야로 졸업 논문 주제를 잡던 중 지도교수님을 공대와 경영대에서 한 분씩 모실 수 있게 되었어요. 공학적인 수리 방법론으로 경영학에서 파생되는 다양한 문제들을 다뤄보고 싶었거든요. 경영학의 매력은 다양한 분야의 방법론으로 같은 문제를 여러 관점에서 이해해 볼 수 있다는 데 있는 것 같아요. 미국에서의 동료 교수들이나 서울대 선배 교수님들의 백그라운드를 보면, 경영/경제학 출신은 물론, 심리학, 사회학, 철학과 같은 인문사회학 출신들, 그리고 공학, 자연과학 등의 이공계 출신도 많아요. 그야말로 융합의 학문이라고 할 수 있어요. 주변 교수님들과 아이디어를 나누다 보면 늘 새로운 관점과 해법을 찾을 수 있어 재밌습니다.

경영대 학생들과의 호흡은 어떠셨는지요?

미국에서 한국 학생들을 만났을 때, 능력과 잠재력이 뛰어난 친구들이 많았어요. 우리나라 최고 수재들과 가까이에서 함께 해보면 좋겠다는 생각했어요. 개인적인 이유도 있었지만 제가 한국에 오게

된 큰 이유였습니다. 그래서 우리 경영대학 친구들을 만나기 전까지 설레었죠. 기대감도 컸고요. 경영대학에 와서 같이 생활해 보니, 최고의 대학에 모인 인재들인 만큼 영특한 친구들이 많아요. 외국인 교환학생, 복수전공, 부전공, 이공계 등 다양한 학생이 우리 경영대학 친구들과 모여서 소통하고 서로의 정보를 공유하고, 인적 네트워크를 만들어가는 모습이 흐뭇했어요. 무엇보다 그 친구들과 함께 강의 속에서 소통하는 방법이 다양해진 것 같아 인상적이었습니다.

강의하실 때 중요하게 생각하는 부분이 있다면?

수업을 진행하다 보면 수업 내내 필기하기 바쁜 학생들이 제법 많아요. 물론 본인만의 공부 방법이 있겠지만, 수업 중간 자신의 생각을 정리하거나, 질문이나 발표할 순간을 놓치는 것을 볼 수 있어요. 하나라도 놓치지 않고 무조건 필기한 후 집에서 복습해야 한다는 중압감을 가지고 있는 것 같아요. 개념들을 외우려 하기보다는 다양한 방법으로 문제에 접근하고 논리적으로 문제를 해결할 수 있는 능력을 기를 수 있도록 공부했으면 좋겠어요. 저 또한 우리 학생들이 기본적인 원리를 이해하고, 스스로 문제를 해결할 수 있는 능력을 길러주는 방향으로 수업을 준비하고 진행하려고 하고 있습니다.

경영대 학생들에게 전할 말씀이 있다면?

한 명 한 명의 학생들과 대화를 나눠보면 반짝반짝 빛나고 똑똑한 학생들이 많아요. 하지만 외국 친구들에 비해 적극적으로 활발하게 자신을 드러내진 않아요. 본인의 생각을 수업 시간에 더 적극적으로 표현해 준다면 더 다이내믹한 수업이 될 수 있다고 전하고 싶습니다. 또, 학생들이 미래에 대한 진로 문제로 굉장히 고민이 많아요. 요즘 세대의 겪는 어려움과 고민을 가까이에서 보게 되더라고요. 딱딱한 학생들의 일상을 보면 마음이 아프죠. 안정적인 직업을 가지기 위해 로스쿨에 진학하거나, 대기업, 공무원 시험들을 많이 준비하더라고요. 학교에서 진행되는 다양한 프로그램에 참여해보고 보다 많은 경험을 해 보면서 본인의 꿈, 미래를 결정해보는 것도 나쁘지 않다는 말을 전하고 싶습니다.

5

2017 서울대 학술연구상 수상

최진남 교수



Choi Jin Nam

서울대학교는 창의적이고 활발한 연구활동을 통해 탁월한 연구실적을 낸 교수들을 선정하여 학술연구상을 시상하고 있다.

우리대학 최진남 교수가 2017년도 2학기 학술연구상 수상자로 선정됨과 동시에 2017 미래에셋 증권학자상도 수상했다.

최진남 교수는 지난 10년간 최고권위의 국제학술지에 게재된 21편의 학술논문을 포함하여 SSCI급 국제학술지에 총 66편의 논문을 게재하였으며, 조직행동분야 최고수준의 학술지인 Journal of Organizational Behavior 외 2곳에서 부편집장을 맡으며 연구 분야에서 활발한 활동을 하고 있다.

2017 미래에셋 증권학자상 & 서울대 학술연구상 수상 소감

개인적으로는 20년 정도 연구자로서 길을 걸어온 그간의 노력을 인정받아 뿌듯함도 있고요. 많은 분들의 은혜와 협조 속에서 제가 연구자로서의 경력을 만들어 올 수 있었다고 생각합니다. 도움 주신 모든 분에게 감사한 마음을 전하고 싶습니다. 한편으로는 경영대학에 국제적으로 명성을 가지고 계신 선배님들도 계신데, 제가 대신 받아 조금 죄송한 마음도 듭니다. 경영대학의 측면에서 보면 서울대 학술연구상을 받은 것이 경영대 최초라고 알고 있습니다. 서울대 내에서 경영학분야의 연구가 가지는 학술적 가치를 인정받았다고 생각합니다. 이번 기회를 통해서 다른 교수님들께서도 수상할 수 있는 기반이 되었으면 합니다.

주요 연구 분야

서울대 심리학과에서 석사학위 하면서 처음 관심을 가졌던 주제는 팀 성과(team performance), 집단사고(groupthink), 팀에서의 위기관리 등 주로 팀 활동과 성과에 대한 연구였어요. University of Michigan에서 조직심리학으로 박사 공부를 했고, 이때 지도교수님의 추천으로 조직혁신에 대한 연구를 하게 됐죠. 조직혁신에 대한 마이크로적인 접근, 개인과 혁신간의 정합성(person-innovation fit)이라는 관점에 근거하여 조직에서의 혁신실행 및 진행 과정을 심리학적으로 풀어내는 연구를 했어요. 이때부터 지금까지 조직에서의 혁신(innovation) 그리고 혁신을 이끌어내는 직원들의 창의성(creativity)에 초점이 맞춰졌던 것 같아요. 최근 3~4년 사이 혁신과 창의성 관련해서 집중하고 있는 이슈는 지식(knowledge)에 대한 것인데요. 개인, 팀, 조직 수준에서 지식을 어떻게 관리하고 교환하고 축적하는 경우에 개인과 팀, 조직 수준에서의 창의성 발현 그리고 혁신의 실행 이런 것들이 쉽게 이루어지는가에 대해 연구를 진행하고 있습니다.

연구하실 때 중요하게 생각하시는 부분

첫 번째로 관심과 열정, 그리고 재미가 있어야 한다고 생각해요. '너무 틀에 박힌 이야기 아니야?'라고 생각할 수 있지만, 어떤 연구자와 이야기를 나누어 보아도 비슷한 얘기가 나올 것 같아요. 사람들이 보통 재미로 하는 레저 혹은 취미생활 보다는 본인의 연구에 대한 관심과 열정이 그런 측면에서 훨씬 강한 매력을 가지는 경우에 연구를 계속할 수 있을 것이라고 생각합니다. 두 번째로는 사람들과의 관계입니다. 연구도 사람이 함께 하는 일이기 때문이죠. 어떻게 연구팀을 운영하고 흠어지지 않게 유지하고 관리하느냐도 중요하다고 생각해요. 20여 년간 연구하며 인연을 맺었던 사람들과 현재에도 지속적으로 연구를 함께 진행하고 함께 성장해 나가고 있어

요. 스스로 연구 리소스를 확장해나가고, 그것들을 함께했던 사람들과 공유하는 것 또한 놓쳐서는 안 될 부분이라고 봅니다. 마지막으로 체력, 대인관계, 자기 자신 등 여러 가지 방면에서 관리가 중요하다고 말하고 싶어요. 연구라는 것은 짧은 시간에 해결할 수 있는 문제는 아니기 때문에, 긴 시간 꾸준히 집중하고 시간을 투자해야만 해요. 그래야만 연구에 대한 감각, 세계적 수준의 연구를 끌어갈 수 있는 능력을 기르고 유지할 수 있다고 생각합니다. 그런 의미에서 매일매일의 성실함과 체력 관리들이 필요하죠. 여러가지 의미에서 본인 스스로에 대한 관리도 중요하다고 생각되고요.

연구 계획

앞으로 남은 시간 동안 혁신과 창의성에 대한 연구를 계속 진행하려고 합니다. 서울대를 가장 서울대답게 만들어 주는 것은 새로운 지식을 형성해나가는 연구 활동에서 세계적인 수월성을 확보하는 것이라는 믿음을 가지고 있습니다. 미국학계에서 만들어진 논문과 교재를 수업에 활용하는 것이 아니라, 우리 현실에 맞는 지식을 지속적으로 창출해내고 세계적으로 목소리를 낼 수 있는 연구, 파급효과가 있는 연구를 하려고 합니다. 이를 위해, 연구 협력관계를 끊임없이 확장하며 네트워크를 통한 시너지를 만들어내는 연구자로서, 대한민국의 대표라는 마음가짐을 가지고 연구 활동을 계속해나가고 싶습니다.

연구라는 것은 짧은 시간에 해결할 수 있는 문제는 아니기 때문에, 긴 시간 꾸준히 집중하고 시간을 투자해야만 해요. 그래야만 연구에 대한 감각, 세계적 수준의 연구를 끌어갈 수 있는 능력을 기르고 유지할 수 있다고 생각합니다.



· 동문기고 ·

미국의 역동적인 창조경제 생태계



수년째 우리 경제는 GDP 2-3% 저성장 기조에 머물러 있고, 지난해 청년실업률이 9.9%에 달할 정도로 대한민국의 청년고용 상황은 몇 년째 답보 상태로 사회 문제가 되고 있다. 청년 실업률에 대한 해결책으로 각 정부마다 중소/벤처 기업을 통한 창조 경제를 활성화 하는 대책을 내놓았지만, 그 효과는 아직 미비한 상태다.



존슨앤존슨, 제약사업부 (안센) 글로벌 R&D, 개발/운영 부문 CFO (미국, 뉴저지주)
오진용 동문(학사 98)

* 좋은 글을 써주신 오진용 동문께 감사드립니다.

국내와 미국 경제의 역동성의 차이는?

매년 대기업의 경제력 집중 현상이 심화되면서, 중소/중견기업이 대기업으로 성장하는 사례도 드물다. 이를 입증하듯, 대한민국 증시의 시가총액 기준 상위 30개 기업 중 지난 10년 사이 대기업 계열사가 아닌 중소/중견 기업에서 대기업으로 성장한 경우는 셀트리온, 네이버 정도 밖에 없다.

이와 대비해서 미국의 경우를 보자. 2017년 말 기준으로 전 세계 시가총액 기준 상위 10대 기업 중 8곳이 미국 기업인데, 이 중에서 10년 전인 2007년도 기준으로 같은 리스트에 있었던 기업은 마이크로소프트^{Microsoft}가 유일하고, 상위 5대 기업인 애플^{Apple}, 구글의 모기업 알파벳^{Alphabet}, 마이크로소프트^{Microsoft}, 아마존^{Amazon}, 페이스북^{Facebook}이 세계 최대 기업으로 성장한 것도 최근 10~20년 사이에 일어난 일이다. 이러한 미국 경제의 역동성은 포브스^{Forbes} 조사에서도 나타나는데, 미국의 100대 부자 중 약 70%가 자수성가/창업자 출신이다. 같은 조사에서, 한국의 100대 부자 대부분이 상속 부자인 것과는 대비되는 수치이다. 미국의 창업 생태계는 고용 측면에서도 많은 기여를 하고 있는데, 미국 통계청의 2015년 자료를 기준으로 1년 미만의 신생 기업이 창출한 일자리가 300만 개로 제조 부문 등 미국 경제가 경쟁력을 잃어가는 분야에서 감소하는 일자리를 상쇄하면서 연간 전체 약 270만 개 일자리 창출에 가장 크게 기여하고 있다.

미국의 창업 생태계는 어떻게 진행되고 있는가?

그럼 미국의 창업 생태계는 어떻게 작동하고 활성화되어 있는지, 미국계 글로벌 기업 R&D 부서 근무 및 엔젤 그룹 투자자로서 활동하고 있는 필자의 경험을 바탕으로 정리해 보았다.

첫째, 창업을 장려하고 창업자를 존경하는 사회적인 분위기가 조성되어 있다. 미국 CNBC 방송에서는 다양한 분야 및 계층에서 아이디어 하나로 창업해서 투자를 받고자 하는 이들이 Kevin O'Leary, Mark Cuban 등 스스로 창업을 통해 억만장자^{Billionaire}가 되어서 투자자로 변신한 이들에게 투자를 받고자 제안하는 "Shark Tank"라는 프로그램이 수년째 인기리에 방영되고 있다. 이 프로그램에 나오는 창업자들은 고학력의 대단한 기술을 가진 이들이 아닌 일상 생활에서 발견한 아이디어를 바탕으로 창업한 평범한 사람들이다. 그리고, 투자 받은 이후 기업의 폭발적인 성장과 그들의 성공 스토리

는 아메리칸 드림의 살아있는 신화로 누구나 좋은 아이디어, 열정, 실행력이 있으면 성공할 수 있다는 메시지를 준다.

대학가에서도 예외가 아니다. 기술 및 혁신을 기반으로 한 창업을 재학/졸업생들에게 장려하는 MIT를 필두로 주요 대학에서도 창업자 정신을 강조하고 장려하는 "혁신과 기업가 정신"^{Innovation and Entrepreneurship}에 대한 학위 및 최고/중간 경영자 과정^{Executive Course}이 다수 있다. 2015년도 MIT 보고서에 의하면, 약 30,000개 기업이 MIT 졸업생에 의해서 창업되었으며, 이들 기업은 총 460만 명을 고용하고 있고, 1.9조 달러의 매출을 일으키고 있어 이는 세계 10위 GDP 국가의 경제규모와 맞먹는다고 한다. 또한 최상위권 MBA 졸업생들도 전통적으로 인기 있는 월가 및 금융권뿐만 아니라 창업 또는 스타트업/벤처기업 취직을 선호하면서, 오히려 대기업들이 상위권 대학에서 좋은 인재를 끌어들이기 쉽지 않은 추세이다. 벤처 창업이 많이 활성화되었다고 해도, 아직도 대학생들 사이에서 대기업, 공기업, 내지는 안정적인 공직 취업을 최고로 여기는 한국과는 많이 다른 분위기다.

둘째, 창업 기업에 대해서 성장 단계별로 체계적으로 지원하는 투자 모델이 정착되어 있다. 창업 분야 및 비즈니스 모델에 따라 차이가 있지만, 일반적으로 아이디어 단계에서 창업자 본인, 가족 및 친구들에게 초기 자금을 조달하고(10~50만 달러), Proof of Concept 단계(아이디어 실행 및 초기 고객 - paying customer 유치)에서 엔젤 투자(50~200만 달러), 그리고 본격적으로 매출을 일으키고 성장하는 단계에서 벤처 캐피탈 투자(200만 달러 이상) 등으로 구분된다. 한국과 가장 큰 차이점이라고 한다면, 비교적 창업 초기 단계에서 활성화되어 있는 엔젤 투자자들의 역할이다. 미국 3대 창업 생태계 허브라고 할 수 있는 실리콘밸리^{Silicon Valley}가 있는 샌프란시스코, 동부의 하버드/MIT가 있는 보스턴, 금융의 중심 뉴욕을 중심으로 각 지역별, 산업군별, 주요 비즈니스 스쿨 동문 모임을 중심으로 창업자, 대기업 CEO/임원 출신 등을 회원으로 하는 엔젤 투자자 그룹이 활성화되어 있다. 미국 엔젤 투자 협회(ACA: Angels Capital Association)의 2017년 보고서(The American Angel)에 의하면, 매년 240억 달러가 64,000여 개의 스타트업 기업에 약 13,000명의 엔젤 투자자들에 의해 투자된다고 한다. 필자가 속해 있는 하버드 비즈니스 스쿨 뉴욕 지역 동문 엔젤 그룹(HBSAANY: Harvard Business School Alumni Angels of Greater New York)은 350명의 회원들이 현재까지 70여 개의 스타트업 기업에 총 천만 달러를 투자했다. 개별 기업에 대한 실사 등은 그룹으로 진행하고, 투자는 회원 각자의 의사결정에 맡기고, 한 기업에 보통 10,000~25,000

달러 규모로 투자를 진행한다. 물론 작은 금액이 아니지만, 스타트업 기업에 대한 투자를 주식 또는 부동산의 대체 투자로 생각하고, 본인의 창업 또는 기업을 경영한 경험을 바탕으로 이들 기업을 멘토링 하는 데에 보람을 느끼고 투자에 참여하는 이들이 대부분이다. 대단한 자산가가 아니라 하더라도, 엔젤 투자에 참여할 수 있는 경로가 다양하게 열려 있다. 제도적으로도 엔젤 투자 금액에 대해서는 세제 혜택 등을 통해서 자본이 생산적인 기업/창업 활동에 투자될 수 있도록 유도한다.

셋째, 새로운 아이디어 및 아이템에 대해서 존중하는 문화이다. 한국의 경우, 보통 어떤 사업 아이템이 잘 된다고 하면 많은 이들이 그 시장에 뛰어들어서 소위 카피^{copy}가 비일비재한 것이 기업의 성장을 가로막고 창업 생태계를 활성화하는데 장애물이 되는 경우가 종종 있다. 미국의 경우, 법적으로 지적재산권에 대한 보호가 철저한 것은 물론, 문화적으로도 고유의 아이디어^{original idea}에 대해서 존중하는 문화가 강하다. 투자자 그룹에서도 창업 기업에게 해당 기업이 타겟으로 하는 시장에서 1, 2위로 선도하는 기업이 될 수 있는지, 그 아이디어가 얼마나 고유하고 창의적인지 지적 재산권 보호를 받을 수 있는 특별한 기술 또는 특허가 있는지 등을 질문하고 그 기준에 부합하지 않으면 해당 기업에 투자를 진행하지 않아 자연스럽게 시장에서 도태되도록 한다. 대기업들도 스타트업/벤처기업의 사업 아이템이 매력적이라고 판단하면, 그 시장에서 경쟁하기보다는 그 가치를 인정하고 적절한 가치평가를 통해서 전략적 제휴나 해당 기업 인수 합병을 통해서 자사의 R&D 포트폴리오를 강화할 수 있는 기회로 삼는다. 존슨앤존슨^{J&J}의 경우, 북미 지역을 중심으로 전 세계 주요 도시에 혁신 센터^{J&J Innovation Center}를 두고 혁신적인 스타트업 기업의 성장을 지원하고, R&D 전략에 부합하면, 인수 합병 또는 전략적 제휴를 통해 포트폴리오를 강화해서 외부 혁신(External Innovation: 기업 내부 R&D가 아닌 외부에서 태어난 혁신)이 전체 R&D의 50%에 달할 정도로 창업 생태계를 활용하는 데에 적극적이고, 이를 통한 내부 변화와 혁신을 기업 성장의 원동력으로 삼는다.

넷째, 기업의 각 성장 단계에서 창업자, 투자자, 전문 경영인의 역할 분담이 체계화되어 있다. 미국에는 창업자^{founder}, 기업가^{entrepreneur}라는 단어는 있어도, 오너^{owner}라는 말을 쓰는 경우는 드물다. 기본적으로 기업을 창업자 자신의 소유물이라고 보기보다는 하나의 사회적 자산이라고 생각하는 인식이 강하다. 창업자는 투자자를 전략적 파트너로 보고 안정적인 지분을 유지하는데 급급하기보



대기업들도 스타트업/벤처기업의 사업
아이템이 매력적이라고 판단하면,
그 시장에서 경쟁하기보다는 그 가치를
인정하고 적절한 가치평가를 통해서
전략적 제휴나 해당 기업 인수 합병을
통해서 자사의 R&D 포트폴리오를 강화할
수 있는 기회로 삼는다.

민간 주도로 창업 생태계를 더욱
활성화해서 창업/벤처기업을 통한
양질의 일자리 창출은 물론, 잠재력 있는
벤처기업들이 제 2, 3의 삼성전자 같은
세계적인 경쟁력을 갖춘 대기업으로
성장할 수 있기를 기대한다.

다는 자가지분율이 다소 희석되더라도 기업을 빨리 성장시키고 전체적인 비즈니스 파이를 키우는데 더 역점을 둔다. 엔젤 투자자나 벤처캐피탈이 갖고 있는 비즈니스 네트워크를 적극 활용하고, 단지 재무적인 필요를 넘어서 전략적 관점에서 도움이 될 수 있는 투자자를 끌어들이는 데 적극적이다. 이러한 시각은 인재를 유치하는 데도 똑같이 적용되어서, 기업의 성장에 도움이 되는 우수한 인재들을 끌어들이는데 스톡옵션을 아끼지 않는다. 그리고, 기업이 어느 정도 규모로 성장하면, 더 큰 기업에 매각을 하거나, 전문 CEO 및 경영진을 영입해서 창업자는 물러나는 경우가 대부분이다. 물론 아마존이나 페이스북처럼 대기업으로 성장한 후에도 창업자가 CEO로 있는 경우가 없지는 않지만, 한국의 경우처럼 2, 3세까지 가족 경영을 하는 경우는 매우 드물다. 본인이 창업한 기업을 매각한 창업자는 축적한 자본을 바탕으로 전문 투자자로 변신하거나, 다른 분야에서 다시 창업을 하는 serial entrepreneur(연달아 기업을 창업, 매각한 기업가)가 적지 않다. 벤처 기업이 투자자들의 도움으로 대기업으로 성장하고, 그 창업자들은 축적한 자본을 바탕으로 다시 스타트업/벤처 기업에 투자해서 창업 생태계를 활성화하는 선순환이 이루어지는 것이다. 흥미로운 점은 이러한 창업 생태계가 정부 주도가 아닌, 대부분 민간 주도로 이루어져 형성되어 있다는 점이다.

한국 경제 성장 동력에 주도적인 역할을 할 수 있기를

최근 한국에서 부동산 가격이 강남 지역을 중심으로 다시 과열되고, 비트코인 등 암호화폐 투기 열풍이 거세다는 뉴스를 종종 접하곤 한다. 청년 일자리 부족으로 실업률이 높은 상황에서 자본이 생산적인 기업 활동이 아닌 곳으로 흐르는 것은 분명 안타까운 일이다. 대한민국에는 열정과 창의력을 갖고 있는 근면하고 우수한 인력, 2017년 기준 69조 원이 투자된 세계 2위 GDP 대비 R&D 투자, 세계 11위의 경제규모, 그리고 세계적 수준의 대기업이 있어서 창업 생태계가 활성화될 수 있는 기본적인 여건들은 좋은 편이다. 이에 더해, 앞서 필자가 언급한 미국의 사례를 참고해서 민간 주도로 창업 생태계를 더욱 활성화해서 창업/벤처기업을 통한 양질의 일자리 창출은 물론, 잠재력 있는 벤처기업들이 제 2, 3의 삼성전자 같은 세계적인 경쟁력을 갖춘 대기업으로 성장할 수 있기를 기대한다. 각계에서 사회 지도층에 있는 여러 서울대 동문들도 각자의 위치에서 이러한 여건들을 더욱 성숙 발전시키는 데 주도적인 역할을 할 수 있기를 조심스럽게 기대해본다.



경영대학 동문

리더스클럽 발대식

서울대학교 경영대학은 학부 학생들에게 실제 경영현장의 지식을 습득할 수 있는 기회를 제공하기 위해 '경영대학 동문 리더스클럽'을 창단했다. 지난해 여름부터 동문들이 리더스클럽 신청해주시고, 발대식을 위해 물심양면으로 도움을 주었다. 선·후배 사이의 끈끈한 정을 느낄 수 있는 동문 리더스클럽의 발전을 기대해 본다.



리더스클럽 발대식

2017년 11월 14일 경영대학 58동 수팩스홀에서 ‘동문 리더스클럽 발대식’이 열렸다. 약 50여 명이 참석한 가운데 진행된 발대식은 박철순 학장의 인사말을 시작으로 리더스클럽 임명장 수여, 발대식 기념촬영, 만찬 순으로 진행되었다. 박철순 학장은 “동문 리더스클럽에 속한 동문들을 중심으로 활발한 동문 활동이 전개될 것”이라며, “흔쾌히 학교의 요청에 응해준 동문 리더스클럽 멤버들에게 감사하다”는 말을 전했다. 리더스클럽 증서 수여 후 동문 리더스클럽의 번영과 축하를 위해 만찬이 진행되었다. 강성춘 학생부학장은 “우리 경영대학의 특별함을 보여주길 바라며, 앞으로 많은 관심과 참여 부탁드립니다”며 당부의 말을 전했다.

리더스클럽 소개

현재 총 130여 명의 회원으로 구성된 리더스클럽은 강의나 멘토링을 통해 자발적으로 학생들에게 도움을 주기를 희망하는 동문들이 속해있으며, 현재 여의도, 광화문, 서대문, 역삼의 4개 지역권별로 리더스클럽 총무를 선출하여 활발한 활동을 하고 있다. 또한 밴드(BAND)를 만들어 SNS를 통해 각자의 근황 및 행사를 공유하며 학교의 여러 행사 정보 및 소식 등을 보다 쉽게 접할 수 있게 되었다. 동문 리더스클럽을 통해 경영대학의 재학생들은 사회 각계각층에서 활약하고 있는 동문의 강연 및 멘토링을 통해 선배들의 경험과 인생의 교훈을 얻을 수 있고, 동문들은 리더스클럽 활동을 통해 학교와 지속적인 연계를 갖게 되고, 동문 간의 유대를 강화할 수 있게 된다.

가입 및 혜택

경영대학 동문 리더스클럽은 경영대학 졸업생이라면 누구나 이메일 신청을 통해 가입할 수 있다. 또한 지역을 돌아가며 진행되는 SNU Biz in 여의도, 광화문, 을지로 등의 행사에 우선적으로 초청받아 참석할 수 있으며 동문 자녀를 위한 여름캠프 및 관악산 등반 등 다양한 동문 활동에 참여할 수 있다.

가입문의 기획팀 전주영 jychun@snu.ac.kr

Interview



구도형(학사 06 / 강남지역 총무)

가입동기

평소 '나의 꿈과 사랑과 낭만과 열정이 고스란히 녹아 있는 사랑하는 나의 경영대'라는 표현을 자주 쓸 만큼 모교에 대하여 좋은 기억을 갖고 사회생활을 하던 중, 모교의 리더스클럽 초대 메일을 받고 저와 모교에 대한 기억을 공유하고 계신 동문 선·후배, 동기들과 교류하고자 바로 가입을 결정했습니다.

교류 및 활동

리더스클럽 멤버로 참여하신 동문 선·후배, 동기들을 자주 찾아뵙고 인사드리러 하고 있습니다. 그중에서도 특히 총무단으로 활동하고 계신 선·후배, 동기님들과 학장단에 계신 교수님들을 모시고 1~2달에 한 번 씩 모임을 갖고 있습니다. 부끄럽지만 지난 3월 29일에는 기업과 경력개발 수업에서 법조계 동문으로 특강을 하였고, 6월부터는 선배와 함께하는 온라인 멘토링의 멘토로 활동하고 있습니다.

총무로서의 소감

본에 넘치게 총무직을 맡겨주셔서 감사할 따름입니다. 리더스클럽이 이제 막 출범했습니다. 리더스클럽이 어디에 내놓아도 자랑스러운 동문 모임으로 뿌리 내릴 수 있도록, 빨리 가기보다는 끝까지 가겠다는 마음으로 총무단 선·후배, 동기들을 모시고 혼신의 힘을 다하여 뛰겠습니다.

리더스클럽 가입을 독려하는 한 말씀

경영대학에 입학하던 날을 기억합니다. 3월 초라 제법 쌀쌀한 날씨에도 두근거리는 마음에 가슴이 요동치던 날이었습니다. 학부시절 설렘으로 첫걸음을 내딛고 끈기로 마지막 걸음을 내디딜 수 있었던 것은, 함께 뛰는 동문들이 있었기 때문입니다. 저는 사회에서도 저를 이끌어 주실 선배님들과 저와 함께 달려나갈 동기, 후배님들께서 계신다는 믿음을 갖고 리더스클럽에 가입했습니다. 동문 여러분께서도 저와 같은 마음이라면 리더스클럽에 가입해주셨으면 좋겠습니다.



18학번 새내기 학생들 입학을 축하합니다.

서울대학교 가족으로 첫발을 내딛는 신입생 여러분을 환영합니다.

서울대학교 경영대학은 소중한 가족이자 우리 사회의 소중한 자산이자
미래인 여러분의 곁에서 든든한 버팀목으로 언제나 동행할 것입니다.

서울대학교 경영대학 학부 신입생 148명이 18학번 새내기로 입학했다. 지난 2월 19일 교수상견례를 시작으로 2월 20일 학부 신입생 오리엔테이션과 경영대 학생회가 주관한 새로배움터까지 신입생을 위한 행사에 참석했다. 그리고 새로운 출발점에서 두려움과 설렘의 마음을 안고 대학생활을 시작한 지 어느덧 세 달이 지났다. 언제나 버팀목이 되어주시고, 그 누구보다 큰 사랑과 관심으로 응원해 주시는 학부모의 소감을 들어봤다.

* 좋은 글을 써주신 18학번 장아현 부모님께 감사드립니다.

아현이에게

“아빠, 저 서울대 경영학과 합격이에요!”

도전한다는 것만으로도 설레는 일인데, 그리던 꿈이 현실이라 하니, 그 메시지 하나에 마음 한편이 울컥하고 얼마나 네가 장하든지.....

그 기쁨의 여운이 아직도 생생하여 요즘엔 삶의 열망이 어느 때 보다 강렬하단다. 늘 무슨 말로 어떤 삶으로 가르쳐야 할까 하여 고심하던 부족하기만 한 이 아빠에게 너의 성취는 참으로 놀랍기만 하단다. 성실히 학습에 정진해온 그간의 너의 노력과 네 안에 숨겨진 놀라운 잠재력에 격려와 축복의 건배를 올리고자 한다.

항상 그러하듯이 끝을 모르는 이 무한한 시공간에서 우리에게 삶은 그 이유를 알고자하는 짧은 어정임을 잊지 말고, 앞으로 펼쳐질 모든 우연과 필연조차도 너의 “바르고 현명한” 헤아림과 후회 없는 선택 아래에 두어, 모든 행하는 일들에서 삶의 주도자로 살아가려는 담대한 용기를 가진 깨어있는 사람이 되기를 바란다.

너의 선택들의 뜻과 세상의 이치와 조화가 오늘의 너를 이곳에 두고자 하였다 하면, 그 뜻이 무엇일까를 살펴 네가 머물 곳을

찾고, 그 십길 자를 찾아 네가 하려는 일을 행하여 네가 누구여야 함을 드러내야 하리라. 지나온 어떤 결핍과 시행착오마저도, 오늘의 너를 일으켜 세운 긍정의 의미로 깨달길 기도하며, 네가 그 부족함을 오히려 자산으로 삼아 보다 더 나은 너의 날들을 설계한 것으로 믿고 싶구나.

표현치 못할 사랑과 삶의 깊은 가르침은 미약한 언어의 표현이 아닌 삶의 모습으로 나타날 것이기에, 내가 누렸던 그 행복한 유산을 네게 온전히 전해 주지 못함이 안타까울 때가 많단다. 얼마나 많은 인고와 검손이 너를 단련시킬지, 삶을 이어내려는 그 숭고한 사랑이 네게 무얼 가르칠 것인지, 너의 굳건한 기개가 모든 벽을 허물어 내며 헤쳐갈 그것을 지켜볼 부모 된 자의 마음이란 얼마나 가련할까 하는 생각이 든다.

하지만, 정작 네가 기억해야할 것은, 산 위에 올라 바라보던 드넓은 대지와 푸른 바다, 파스한 햇살과 시원한 바람, 자연이 가져다주는 시원한 물 한 모금에서, 우리에게 터전이 된 이 멋진 지구라는 낙원에서의 삶을 참으로 즐기고 감사히 여기어, “그래, 삶은 살만한 것이야”하는 희망의 찬가가 항상 네게 가득하길 바란다는 이 아빠의 마음이란다.

-아빠가

중현아,

작년 입시를 준비하며 ‘아들 참 열심히 살았구나!’ 싶은 마음에 울컥하기도 했고, 합격발표를 기다리는 시간 동안 의연한 모습을 보이려고 애쓰는 너의 모습에 찡하기도 했는데, 그 시간들을 넘어 간절히 바라던 서울대 경영대학에 합격하고 신입생으로 즐겁게 생활하는 너를 보며 요즘은 모든 것에 감사한 마음뿐이다.

네가 원하던 곳에서 많은 것을 배우고, 좋은 사람들과 함께 너의 꿈을 키워나갈 수 있는 대학생살이 되었으면 좋겠어. 앞으로 살아가면서 기쁘고 즐거운 일, 힘들고 슬픈 일 등 여러 가지 일들이 펼쳐질 거야. 기쁘고 즐거운 일이 생겼을 때 마음껏 기뻐하고 감사할 수 있는 사람이 되길, 어렵고 힘든 일이 생겼을 때 뒤돌아서기보다 헤쳐 나갈 수 있는 힘과 용기를 지닌 사람이 되길 바라. 그리고 지친 너에게 어깨를 내어줄 수 있는 가족과 친구들이 있다는 걸 잊지 말고.

마지막으로 당부하고 싶은 말이 있어.

엄마가 우스개소리로 항상 하는 말 있지? ‘얼굴은 성형할 수 있어도 마음은 성형하기 어렵다’는 말... 항상 지금처럼 선한 마음으로 세상을 보며, 남이 손 내밀어 주길 기다리기보다 네가 먼저 손 내밀고 다가설 수 있는 정신이 건강한 사람으로 성장할 수 있기를 기도할게.

엄마가 -

* 좋은 글을 써주신 18학번 원종현 부모님께 감사드립니다.

경영대학에 바라는 점

- 4차혁명에 맞추어서 미래형 인재를 기를 수 있는 교육에 힘써주셨으면 합니다.
귀족형 교육 보다 봉사 및 배려의 마음을 길러주셨으면 합니다.
- 변화하는 사회 속에서 잘 적응해 나갈 수 있는 인재, 자기 주도적·글로벌적인 리더로 성장할 수 있도록 될 수 있도록 학교에서 다양한 프로그램을 진행해 주시길 바랍니다.
- 선진국가의 진입은 상위계층의 보편적 가치인 신뢰, 공정성, 다양성을 요구하므로 학교에서 인간적 관계에 대한 지도를 더욱 더 많은 관심 기울여 주시기를 당부 드립니다.
- 서울대학교에 대한 사회적 관심과 기대, 편견이 졸업생이나 재학생이 사회에 속해 있을 때 장애가 되지 않도록 윤리와 인성 교육에 힘써 주세요.

경영대 신입생의 하루



꿈에 그리던 대학생살! 18학번 새내기들에게는 늘 새롭기만 합니다.
설렘이 가득한 신입생과는 다르게, 학교에서 공부하는 잘 하는지,
혹시 대학생살 적응에는 힘든 점이 없는지 걱정하실 부모님들을 위해
신입생 대표 18학번 박현태 학생의 하루를 취재해 보았다.

현재시각

AM 8 : 3 0



8:30-9:30am
등교

아침부터 많은 학생들로
복잡이는 서울대입구역.

통학이거나, 자취를 하는 학생들이 학교에 가기 위해 긴 버스 줄을 기다리고 있다. 셔틀버스 줄을 기다리느라 버스를 2대나 보내고, 겨우 제 시간에 학교에 도착했다.

현재시각

AM 9 : 3 0



9:30am-11:00am
팀 프로젝트

아침부터 '글쓰기의 기초'
수업의 팀프로젝트를 하기 위해
경영대 로비에 모였다.

혼자 고민할 때보다 다양한 아이디어가 나와서, 빠르게 과제를 마칠 수 있었다. 친구들과 과제를 해보며 앞으로 팀프로젝트가 많은 경영대 수업도 잘 해낼 수 있을 거란 희망이 생겼다.

현재시각

AM 11 : 0 0



11:00-12:30pm
도서관에서 과제

내일까지 '경영학을 위한 수학'
과제를 내야 해서 도서관에
들렀다.

도서관에는 과제를 하는 새내기부터 고시를 준비하는 고학번까지 다양한 학우들이 있었다. 연습문제 풀이과정을 써보고, 과방으로 자리를 옮겨서 친구들과 답을 맞춰보았다. 친구들의 도움을 받아 틀린 문제를 겨우 고치고 과제를 마무리했다.

현재시각

PM 12 : 3 0



12:30-2:00pm
점심식사

드디어 기다리던 점심시간.

점심은 저렴한 학생식당이나 교내 음식점에서 먹기도 하지만, 오늘은 자장면이 먹고 싶어서 친구들과 경영대 '과방'에서 시켜먹었다. 친구들 수업이 끝날 시간에 맞춰, 빠르게 도착한 자장면을 먹으며 즐거운 시간을 보냈다.

현재시각

PM 2 : 0 0



2:00-5:00am

오후 전공 수업

오늘의 첫 수업은 '경영학을 위한 경제학' 전공 수업이다.

경영학과 나미미래, 경영철학과 윤리와 같은 과목도 다른 1학년 필수전공 수업에 비해 어려우면서도 재미있다. 영어로 진행되서 조금 벅차기도 하지만, 그만큼 영어실력도 늘고 전공 지식도 쌓는 1석2조인 것 같다.

현재시각

PM 5 : 0 0



5:00-6:00pm

과 친구들과
벚꽃사진 촬영

대학 입학 전부터 기대했던 화려한 캠퍼스와 벚꽃 구경.

전공수업이 끝나고 얼마 전 말한 과잠을 챙겨서, 벚꽃 아래에 단체사진을 찍으러 갔다.

올해에는 같이 벚꽃 보러 갈 사람이 없었는데, 다행히도 과 친구들이 함께 보자고 해줘서 행복했다. 다 같이 꽃받침을 하고 꽃인 척 사진을 찍어보았다.

현재시각

PM 6 : 0 0



6:00-7:00pm

저녁식사

서울대에는 14개의 학생식당에서 가성비 최고의 음식들을 제공한다.

그 중 경영대와 가장 가까운 학생식당은 동원관에 있는 식당이다. 오늘 동원관 저녁메뉴는 돈까스! 혼밥을 해보며 조금 어색했지만, 앞으로 자주 할테니 얼른 적응해야겠다.

현재시각

PM 7 : 0 0



7:00-10:00pm

동아리 활동

오늘은 경영대 농구동아리 '코마스'의 연습경기가 있는 날.

경영대에는 밴드, 극회, 테니스 동아리 등 여러 동아리가 있지만, 그중 나는 농구 동아리에서 정기적으로 연습을 한다. 얼마 안 남은 대회를 위해 오늘도 이 한 몸 불태웠다.

현재시각

PM 10 : 0 0

10:00pm-12:00am

친구들과의 약속

연습이 끝나고, 과 친구들이 모여서 놀고 있다는 서울대입구의 한 술집으로 이동했다.

오랜만의 친구들과의 술자리에 설레는 마음으로 달려갔다. 특히 한 친구의 생일을 축하하기 위해 케이크도 준비하고, 다함께 노래도 부르면서 즐거운 시간을 보낼 수 있었다.

경영대 입학 소감

우선 간절히 바라던 서울대에 입학한 두 기쁜 마음은 물론 다할 수 없었던 것 같아요.

신입생이 되고 이제껏 누리지 못한 여유와 자유를 만끽하고 있습니다.

경영대에는 4개의 반이 있는데, 그래서 동기들과 유대감을 쌓고 빠르게 적응하는데

도움이 많이 됐어요! 그리고 특히 경영대 동아리가 편안하게 자리 잡혀있고

체육대회, 축제 등 경영대 행사들도 잘 운영되고 있어서 너무 좋아요! 동기들과

특별한 추억을 쌓을 일도 많고... 요즘 정말 좋은 날씨를 보내고 있는 것 같아요~!

늘 응원해 주시는 부모님께 감사합니다.

“사진으로 보는 2018 신입생 가족초청 행사”



경영대학에 봄처럼 따뜻한 손님들이 찾아 왔다.

2018년도 학부 신입생과 가족들이, 신입생 가족초청 행사를 참석하기 위해서다. 4월 28일 토요일 오전 10시부터 오후 4시까지 수펙스홀에서 박철순 학장, 강성춘 학생부학장을 비롯해 신입생과 가족 약 150여 명이 참석한 가운데 진행됐다.

환영의 인사를 전하는 박철순 학장



학부2차 질의응답 시간



학교생활 소개 및 개편된 교육과정을 소개하는 강성춘 학생부학장



이론전교수 심리학 강의

뜻깊은 추억을 남길 수 있는 기념 사진 촬영

1부에서는 박철순 학장의 환영사로 시작으로 강성춘 학생부학장의 경영대학 및 교육과정 소개, 박민철 학생회장의 학교생활 소개, 경영대학 상담실 경청 소개, 이훈진 교수의 특강이 진행되었으며, 2부에서는 서울대학교 이곳저곳을 알아보는 캠퍼스투어 시간을 가졌다.

경영대학은 매년 학부 신입생 가족을 초청하여 학교의 교육방향을 소개하고, 학부모들로부터 올바른 교육에 대한 의견도 청취하는 소통의 장을 마련하고 있다.



꽃내음이 가득한 서울대학교 캠퍼스투어



가족과 함께하는 즐거운 점심식사

참여 후기



학과생활이 궁금했는데 이런 자리를 통해 대략적이거나 알게 되어 너무 좋았습니다. 분야별로 많은 교수님들도 함께 참석하셔서 질의응답에까지 함께 했으면 하는 바람입니다.



실무는 현장에서 새롭게 배우고 생활합니다. 그 바탕을 만드는데 더 집중하신다는 교과 개편에 대해 정말 감명 깊게 들었습니다.



심리학과 교수님의 강의 내용과 부학장님의 질의응답 시간이 인상 깊었습니다. 아이들의 주도성을 키울 수 있는 방법이 많이 모색되었으면 합니다.

* 많은 의견을 남겨주신 학부모님께 감사의 인사를 전합니다.

학생들의 목소리를 헤아려 귀 기울여 듣는 경영대학 학생상담센터 경청.

“학생들의 생각과 마음을 넓게 헤아린다” 經聽

“경영대학이 학생들의 목소리를 귀 기울여 듣는다” 傾聽

사회인으로서 출발하는 대학생들의 정신건강 문제 해결에 대한
효과적인 대처의 필요성이 대두되는 현실을 반영하여, 경영대학은
지난 2017년 1월 경영대학 학생상담센터 “경청”을 개소했다. 개소 후
1년이 지난 지금, 경영대학 학생들이 어떤 고민을 가지고 있고, 어떻게
이용하고 있는지 경청 선생님들 만나보았다.



Q. 상담실은 현재 어떻게 운영 되고 있나요?

경영대학 경청은 평일 오전 10시부터 오후 4시까지, 주말 오전 9시부터 13시까지 운영하고 있습니다. 경영대학 인트라넷으로 직접 신청하거나 전화로 신청하여 상담을 예약하고 진행하고 있어요. 학생들이 상담신청을 해주면, 본격적인 상담에 앞서 초기상담을 진행하는데요. 초기상담 후, 상담자가 정해지고 상담 일정과 상담 목표도 함께 정하게 됩니다. 상담을 처음 경험하는 학생들이라면 당연히 낯설고 어려울 수 있습니다. 그러나 용기내어 와보세요. 편안하고도 적극적인 마음으로 와주면 더 효과적이라는 말씀을 이 자리를 빌려 말해주고 싶습니다.

Q. ‘상담’에 대한 사람들의 인식은 어떠한가요? 거리감, 거부감이 들수 있는데, 우리 학생들은 어떠한지요?

‘상담’, ‘심리치료’하면 문제가 많고, 정신적으로 어려움이 있는 사람들이 받는다는 오해와 선입견을 가진 분들도 있어요. 우리 학생들 같은 경우는 심리검사를 경험해보거나, 개인상담을 경험해보면서 이런 오해는 많이 풀어지는 것 같아요.

미국이나 유럽에는 자기만의 심리치료가사가 있어요. 우리나라도 상담, 심리치료가 대중화되어가고 있는 단계라고 볼 수 있는데요. 국내 다른 대학의 상담실에는 상담을 받고 싶은 학생들이 많아 상담신청 후 대기해야 하는 경우도 상당히 많습니다. 고민이 있거나 힘들 때 상담 및 심리치료를 받는 것에 대해 자연스럽게 인식하는 학생들이 많아졌기 때문이라고 생각합니다. 우리 경영대학 학생들도 나만의 심리치료가사가 필요 할 때는 언제든지 <경청>으로 방문해 주시면 됩니다.

Q. 학생들이 상담실을 찾아 올 때 주로 어떤 고민들로 많이 오나요?

학기 초에 심리검사를 많이 진행했고, 심리검사에 대한 결과를 알려주는 해석상담을 진행하고 있어요. 기분이 우울하거나, 불안하거나, 학교생활에 적응하기 조금 힘들 때도 있고, 주변 사람들과의 관계에서 문제가 있을 때, 성취감이 저하될 때, 진로가 고민될 때, 미래에 대한 불안감, 주변의 높은 기대로 인한 부담감 등 다양한 고민을 가진 경영대 학생들이 많이 찾아와주고 있어요. 상담실이라는 곳을 너무 어렵게 생각하지 않았으면 좋겠어요. 내 고민과 어려움이 정확히 무엇인지는 선명하지 않아도, 언제든 찾아올 수 있는 곳이 상담실이에요. 뒤죽박죽인 서랍을 정리하는 것처럼, 상담자와 함께 하나씩 어려움에 대해 이야기 나누고 정리해나갈 수 있는 곳이라고 생각하시면 더 도움이 됩니다.

Q 어떤 방향으로 상담을 진행하며, 중요하게 생각하시는 부분이 있다면?

학생들과의 상담의 진행 방향이나 내용에 관련해서는 비밀보장이 중요하기 때문에 자세하게 말씀드리기 어려워요. 도움받고 싶은 것이 어떤 영역이냐에 따라 상담방향이 조금씩 다르긴 합니다.

그렇지만 어떤 문제이든 자기이해, 즉 '나'에 대한 이해가 가장 중요해요. 내가 나를 보는 관점, 내가 남을 보는 관점, 내가 세상을 보는 관점, 내가 원하는 것, 내가 바라는 것, 내가 두려워하는 것은 무엇인지 학생 스스로 자신의 내면을 바라볼 수 있도록, 그래서 자기를 충분히 이해하면서 주변 관계와도 새로운 시도를 해볼 수 있도록 돕고 있습니다. 또, 편안한 분위기에서 하고 싶은 이야기를 할 수 있도록 돕는 것이 제일 중요하합니다. 상담실에서는 긴장할 필요도 없고, A+ 받아야 하는 곳도 아니고, 잘 해야 하는 곳도 아니지요. 바쁘게 학교생활 하다가도 짬내어 내 마음 들여다보려 오는 곳이라 생각해도 좋겠어요.

Q 부모님들께서 학생들에게 배려해 주셔야 되는 부분이 있을까요?

대학생은 후기 청소년기에서 초기 성인기로 넘어가는 과도기라고 볼 수 있습니다. 부모님으로부터 심리적으로 독립하려고 애쓰는 단계이자, '자아', '자기'에 대한 고민을 계속하는 나이대입니다. 함께 살아가고 마음 나누고 협동도 하고 경쟁도 하는 건강한 관계를, 대학에서 경험하게 될 겁니다. 이 과정을 거쳐야 멋진 어른으로 서게 되지요. 학생들이 다양한 경험을 하고 성취도 하고, 때로는 실패를 맛보기도 하고, 실수도 하게 될 것입니다. 응원하는 마음으로 지켜봐주시고, 잘 독립해나갈 수 있도록 격려해주시면 좋겠습니다.

Q 친구들에게 전하고 싶은 말이 있다면요?

상담실은 정신적으로 문제가 있어서 오는 것이 아니라는 점을 강조하고 싶어요. 상담을 받고 있다는 것은 오히려 자기관리를 잘 하고 있다는 뜻이기도 하지요. 고민거리 나눌 수 있는 곳, 본인의 강점을 찾을 수 있는 곳, 나에 대해서 풍성하게 이해할 수 있는 곳이라고 생각해주면 좋겠어요. 상담선생님은 이러한 과정을 함께해주는 동반자이구요.

한국의 유명한 상담자께서 하신 말씀이에요. "문제가 없는 사람도 없고, 문제만 있는 사람도 없다" 상담실을 찾아올 때도, 혹시 누군가 상담실을 이용하는 것을 볼 때도 이런 관점으로 봐주셨으면 좋겠어요. 우리 상담실 선생님들은 언제나 경영대학 학생들을 기다리고 있습니다. 따뜻한 차와 간식과 함께요. (웃음)



상담선생님 한마디



김혜민

'당신은 무엇을 할 때 행복한 사람인가요? 당신이 하기 싫은 것은 무엇인가요? 당신은 언제 불안한가요? 스스로가 만족스러울 때는 언제인가요? 스스로에게 실망스러울 때는 언제인가요?' 자신에게 자주 질문을 던져보길 권합니다. 용기를 내어 스스로에게서 답을 찾아내길 바랍니다. 그 과정에 존재하는 고민과 방향을 충분히 경험해가길 응원합니다.



김유리

따뜻한 햇살 볼 때 드는 느낌, 친구를 만나서 함께할 때 드는 마음, 때로는 지치고 힘들 때 드는 감정, 내 안의 좋은 감정, 싫은 감정도 모두 살펴보고 소중하게, 부드럽게 다루고 표현하면 좋겠지요? 함께 할 일이 필요할 때 경청이 있다는 것 잊지 마세요.



김소희

반갑습니다, 경영대 학생 여러분!

내 마음상태가 어떨지 힌트를 얻고 싶을 때는 심리검사를, 작은 고민에서 큰 걱정거리까지, 상담전문가에게 도움 받고 싶을 때는 개인 상담을, 공동의 목표를 향해 여럿이 함께 이야기 나누고 싶을 때는 집단 상담을. 경영대학 상담실 <경청>은 따뜻한 차와 함께 여러분을 기다리고 있습니다.



박은주

'내가 가진 고민 정도로 상담을 받아도 될까요?'라는 생각을 가진 많은 학생들 보게 됩니다. 나누고픈 고민은 무엇이든, 마음속의 불편함도 무엇이든 소중한 상담 주제입니다. 여러분이 <경청>에서 마음 속 무거움을 털어내고 진짜 나의 모습과 더 가까워지길 바라며 기다리고 있습니다.



‘내가 가장 솔직할 수 있었던 곳, 경청’

상담 장면에서 말하듯 이 글을 썼다. 다소 두서없고 정연하지 않지만 최대한 솔직하려고 노력했다는 의미이다. 다른 사람에게 쉽게 털어놓지 못하는 마음들이 있다. 누군가가 들어줬으면 싶으면서도 선뜻 내보이기 두려운 이 양가감정은 체중처럼 차곡차곡 쌓인다. ‘우리는—’, ‘적어도 나는—’ 답답하게 쌓인 마음의 침전물을 어디론가 토해내고 개운함을 느끼고 싶어 한다. 이러한 욕구 때문에 최근 각종 ‘대나무숲’이라는 이름의 익명 커뮤니티가 인기를 얻고 있는지도 모르겠다. 여러 회기의 상담을 거치며 나는 상담이라는 것이 일종의 ‘대나무숲’ 같다는 느낌을 받았다. 비밀이 철저하게 보장되는 안락한 공간에서 나는 그저 한 명의 내담자였고, 그 곳에서의 나는 내 인생을 통틀어 가장 솔직했다. 상담실에서 나는 논리적인 필요도, 착할 필요도 없었으며 떠오르는 마음들을 전부 꺼내어 놓고 관찰하는 것이 내가 해야 하는 전부였다.

마음을 꺼내는 행위들은 그 기능을 한 마디로 설명할 수 없는 오묘한 것이었다. 이것인지 저것인지 갈피를 잡을 수 없었던 모호한 어떤 마음들은 꺼내어 놓자 선명하게 자신의 색깔을 찾았다. 털어놓지 못해 답답하게 쌓이던 어떤 마음들은 털어놓고 나면 더 많은 것을 포용할 수 있는 공간을 만들었다. 마음의 표면을 덮고 있던 어떤 마음들은 꺼낼 때 내 것이라고 생각지도 않았던 다른 마음들을 울컥 쏟아지게 만들었다. 이 모든 경험들은 그 과정은 달랐지만 내 마음을 이해하고 보다 나은 방향으로 조절하는 데 도움을 주었다.

상담을 ‘대나무숲’에 비유했지만, 사실 아주 적절한 비유는 아니다. 상담은 ‘대나무숲’보다 훨씬 좋은 점을 많이 가지고 있기 때문이다. 우선 상담가 선생님은 일반 대중과 비교되지 않을 만큼 좋은 ‘청중’이다. 때로는 공감하고, 때로는 반론하고, 때로는 질문하며 상담을 진행하시는 선생님 덕분에 나는 내 마음을 더 가감 없이 꺼낼 수 있었다. 또한 신분의 노출을 방지하기 위해 정보를 필터링 해야 하는 ‘대나무숲’과 달리, 상담 장면에서는 나의 과거, 내가 처한 상황과 내가 맺고 있는 관계 등을 폭넓게 노출할 수 있었다. 이러한 의미에서 상담은 익명으로 진행되지 않음에도 불구하고 대나무숲보다 더 익명적이다.

지금까지의 내용들은 모두 내가 주관적으로 느낀 가치와 효용이며, 어떤 목적을 가지고 상담실을 찾아가는지, 그리고 상담가 선생님과 관계가 어떻게 형성되는지에 따라 그 양상은 매우 달라질 것 같다. 그러나 자신이 무엇을 기대하든지, 학교를 다니며 한 번은 꼭 ‘경청’의 문을 두드릴 것을 추천하고 싶다. 그 이유는 이러한 경험이 ‘상담’에 대한 허들을 낮출 수 있기 때문이다. 아직 상담이 충분히 대중화되지 않은 우리나라에서, 학교 바깥에서 상담을 처음 시도하는 것은 쉽지 않다. 이는 ‘마음이 건강하지 못하다’는 상태 자체에 대해 부정적으로 인식하고 부인하기 때문일 수도 있고, 효과에 확신이 없는 상태에서 상당한 비용을 지불하는 것이 꺼려지기 때문일 수도 있다. 반면 ‘경청’은 학생 신분에서 무료로 누릴 수 있는 하나의 서비스이므로, 상담을 처음 시도해 볼 좋은 기회가 될 것이다. 당신이 막연한 대상이었던 상담을 직접 경험해보고, 미래의 어느 날 상담의 도움이 필요할 때 보다 쉽게 상담실을 찾아가 수 있게 되기를 바란다.



상담후기 2



‘조금만 용기 내보세요’

약속 시간 5분 전까지도 '상담 예약이란 걸 처음으로 해 보긴 했는데, 이걸 가야 하나 말아야 하나' 고민 했었습니다. 낯선 사람에게 속마음을 드러내는 것에 대한 막연한 거부감 때문이었는데요. 나를 불쌍한, 혹은 이상한 사람이라고 생각하지는 않을까? 상담을 한다고 뭐가 나아지기는 할까?

지금은 첫 상담 예약을 파토내지 않은 과거의 제 자신을 많이 칭찬해 주고 싶습니다. 선생님과 수차례에 거친 상담을 통해, 힘들어하고 혼란스러워 하는 제 모습이 전혀 부끄러워 할 것이 아니라는 걸 배웠습니다. 더 나아가 그 감정이 어떻게 해서 생겨난 것인지에 대해서도 조금이나마 생각해 볼 수 있게 되었습니다. 아직 많이 미숙하지만, 그래도 상담을 통해 제 '마음의 근육'이 조금이나마 성장할 수 있었다고 생각합니다. 혹시 이 글을 읽는 학우 분 중 남들에겐 말 못 할 마음고생을 하고 계신 분이 있다면, 조금만 더 용기를 내어서 도움의 손길을 뻗쳐 보시는 것은 어떨까요?

2017 GCS in 베트남

GCS는 2009년 경영대학에서 공식적으로 출범하여 "도전과 혁신을 기하는 리더십 함양"이라는 목표 아래 지금까지 나눔과 봉사를 실천하는 서울대학교 경영대학 글로벌 사회공헌단체이다. GCS는 일시적이고, 단순한 해외 봉사 활동이 아닌 혁신적 아이디어를 통해 사회 전체의 시스템에 긍정적인 변화를 추구하는 '소셜임팩트(Social Impact)' 프로젝트를 직접 기획하고 실행한다. 베트남 호치민을 배경으로 기술벤처팀과 레드버디팀 두 팀으로 운영된 2017년 하반기 GCS 활동을 소개한다.



기술벤처팀- 'U&I VERSE' 프로젝트

베트남 내 장애인에 대한 인식이 좋지 않고, 장애인을 위한 문화공간이 부재하다는 사회 문제를 개선하고자 시각 장애인을 위한 문화공간 창조 프로젝트, 'U&I VERSE' 프로젝트를 진행했다.

'U&I VERSE'는 한국의 젊은 층 사이에서 큰 인기를 얻고있는 방탈출 카페에서 모티브를 얻어 시각장애인과 비장애인이 모두 즐길 수 있는 암흑 공간 속 방탈출 게임을 기획하였다. 방탈출 게임을 통해 단순한 유희를 넘어, 비장애인들이 시각장애인이 일상생활에서 느끼는 공포, 불편함 등을 간접 체험할 수 있는 기회를 제공하여 시각장애인에 대한 인식을 개선하고자 하였다.

호치민 인문사회과학대학교 내 교실을 빌려서 방탈출 게임을 할 수 있는 암흑 공간을 설치하여 3일 간 프로젝트를 시행하였고, 약 70여 명이 프로젝트에 참여하였다. "프로젝트를 통해 평소 잘 알지 못했던 시각장애인의 불편함을 알게 되었고, 시각장애인의 복지에 대한 관심을 갖게 되었다."며 대부분의 참가자들이 긍정적인 후기를 남겨주었다. 이 외에도 호치민에서 열린 Box market 플리마켓에서 시각장애인과 비장애인 모두 사용할 수 있는 용품, 시각 외의 감각으로 사용하는 용품인 젤캔들과 고체향수 및 호치민 시각장애인 협회에서 직접 제작한 수공예품을 판매하였고, 수익금 전액을 호치민 시각장애인 협회에 기부했다.

레디버디팀- 'Reddy-Buddy' 프로젝트

9기 상반기 소셜사업팀이 기획한 'Reddy-Buddy' 프로젝트를 이어서 활동하였는데, Reddy-Buddy는 비즈니스적인 요소를 가지고 있는 공정여행 프로젝트로, 베트남 대학생들과 한국인 관광객을 연결해주는 플랫폼 형식의 프로젝트이자 사업이다. 여행객들이 베트남



문화에 대해 깊이 이해하고, 베트남 대학생들에게도 그들의 나라의 문화와 유산에 대해 직접 알릴 수 있는 기회를 제공하며 진정한 공정여행을 가능케 하자는 목표아래 진행되었다.

Reddy-Buddy는 기존의 관광 사업들과 차별되게 맞춤형 관광을 제공하며, 단순한 소비적인 관광을 넘어 진정한 여행과 해당 국가에 대한 이해가 이루어지는 데에 기여하였다. 총 30팀의 관광객이 레디버디 프로그램에 참가하였고 현재까지도 관광객과 담당 버디들의 교류는 이어져 오고 있다.

단순한 아이디어 기획을 넘어, 사회적으로 작지만 의미있는 프로젝트를 시행하고 있는 GCS, 앞으로 만들어질 그들의 프로젝트 또한 궁금해진다.

Vietnam



SNU Business School
시그니처 봉사 프로그램
Global Community Service
(GCS)

지난 2009년 경영학과 82학번 원재연 동문의 후원으로 시작된 이 프로그램은 약 320여 명의 서울대학교 학생들이 봉사활동에 참가하였으며, 틀에 박힌 봉사활동에서 벗어나서 실질적으로 도움이 되는 참신한 아이디어를 만들기 위해 학생들에게 자율성을 부여하여 매 기수마다 자율적으로 새로운 봉사 프로그램을 구상하고 실천해 오고 있다.



1

S A

3

FALL SEMESTER 2017



4



1

2018학년도 새내기 새로배움터 개최

경영대학 18학번 신입생들이 동기와 선배들을 만나고 학교생활에 빠르게 적응할 수 있도록 돕기 위한 '2018학년도 새내기 새로배움터'가 2018년 2월 20일~22일 3일간 충북 제천 청소년수련원에서 진행됐다. 올해 새터에는 강성춘 학생부학과장과 황인이 교수를 비롯해 신입생과 재학생 250여명이 참여했다. 신입생들은 경영대학의 학사과정과 장학제도, 국제교류프로그램 등에 대한 설명을 받았으며, 이후 체육대회와 레크리에이션을 통해 동기 및 선배들과의 끈끈한 유대감을 형성할 수 있었다. 또한 올해 새내기 새로배움터에서는 사전 현장답사를 통해 숙박 시설과 교통편의 안전을 확인했으며 참여 학생 전원을 대상으로 안전교육을 실시하고, 안전서약서를 받는 등 안전 확보에 만전을 기한 결과 한 건의 사고 없이 성황리에 행사를 마무리할 수 있었다.

2

서울대학교 경영대학-경제학부 공동 체육대회 개최

2018년 4월 6일(금) 상과대학 총동창회가 주관한 '상과대학 합동체육대회'가 관악학생생활관 운동장에서 열렸다. 이번 합동체육대회는 졸

업 후 상과대학 총동창회에 속하게 되는 두 학과 간의 교류 차원에서 기획됐다. 이번 체육대회에서는 E-Sport를 포함해 줄다리기, 축구, 스피드게우 및 아이템 게우, 그리고 농구 총 5개 종목이 진행됐다. 이날 체육대회에 참여한 학생들은 소속 학과를 응원하며 경기장 안팎에서 열린 응원 경쟁을 펼쳤다. 행사에 참여한 동문들은 줄다리기, 동문-재학생 셀카인증 이벤트에 참여하며 출신 학과와 후배들에 대한 애정을 과시했다.

3

2018년도 2학기 Dean's List 선정

경영대학은 2011년부터 Dean's List 제도를 마련하여 매학기 성적 우수자들을 시상하고 있다. Dean's List로 경영학과 전공과목을 충실히 이행하고, 해당 학기 최선을 다해 노력하여 좋은 결과를 보인 학생들을 선정하여 격려하고 있다. 이번에 선정된 학생은 2017학년도 2학기 성적을 기준으로 전공과목 5개(15학점)이상 수강, 총 평점이 4.0이 넘는 학생들로 선발됐다.

선정된 학생들은 한 학기 동안 SK경영관 1층 로비에 사진이 게시되며 자택으로 인증서가 발송된다.

2



U

5



Sketch

4

선배들의 강연으로 경험해보는 세부전공 '작은강연회' 진행

경영대학 학생회는 학부생들에게 다양한 진로 탐색의 기회를 마련하고자, 저학년 대상 세부전공 '작은강연회'를 정기적으로 진행하고 있다. 학부생들은 강연과 질의응답 시간을 통해 세부전공의 기초부터 구체적인 사항까지 폭넓게 탐색해볼 수 있다. 올해 들어서는 현재까지 총 4차례 진행되었으며, 세부 전공을 처음 접해보는 저학년부터 새로운 진로를 찾고자 하는 고학년까지 다양한 학부생들이 참여하고 있다.

지난 3월 15일에는 '회계'분야로 한영회계법인 이민재(경영07) 동문이 강연을 진행해주었고, 4월 5일에는 김창희(박사11) 교수가 '대학원 생활과 교수'를 주제로 진행해주었다.

4월 12일에는 '법조계'분야로 김&장 법률사무소의 김두봉(경영86) 동문이, 5월 2일에는 '언론'분야로 매일경제 주간부국장 채경욱(경영86) 동문이 강연을 진행해주었다. 강연에 참석한 학생들은 진지한 표정으로 평소 자신들이 궁금했던 점들을 질문하고, 연사의 대답을 받아 적으면서 관심 분야에 대한 열정을 드러냈다.

이후 강연회에 참석한 학부생들은 "세부전공에 대해 구체적으로 알아볼 수 있었고, 실제 그 분야에서 활동하신 선배님들의 강연을 통해 해

당 진로를 간접적으로 경험해볼 수 있는 유익한 시간이었다."고 소감을 밝히기도 했다.

5

2018 기업탐방, 다양한 분야를 넘나드는 글로벌 회사 - '아마존 코리아'

경영대학 학생회는 지난 3월23일, '아마존 코리아' 본사에서 2018년도 첫 기업탐방을 진행했다. 이번 기업탐방은 예상 인원의 3배 이상이 사전신청을 하며 진행 전부터 많은 관심을 받았고, 최종적으로 선착순 20명의 학생들이 참여했다. 기업탐방 당일에는 Amazon 기업 소개와 AWS(Amazon Web Service) 소개로 진행되었고, 방문 기업에 대해 심도 있게 알아보는 시간이 진행되었다. 이후 Q&A시간을 통해 학생들은 회사에 대해 궁금한 점을 질문했고, 직접 AWS 사무실을 투어하면서 탐방은 성황리에 마무리되었다. 기업탐방에 참여한 경영대 박민철 (경영16) 학생회장은 "기업의 근무환경과 복지시설을 직접 볼 수 있었고, 자유로운 분위기와 기업문화를 경험해볼 수 있어서 좋았다"고 전했다.

MBA 소식

**GNAM WEEK: 글로벌 경영전문대학원 학생들이 한자리에**

경영전문대학원은 전세계 29개국의 32개 경영전문대학원이 모인 Global Network for Advanced Management(GNAM)의 회원으로, 지난 3월 12일부터 16일까지 서울대에서 GNAM Week 을 열어 세계 유수의 경영전문대학원 학생들을 한 자리에 불러모았다. Globalization in an emerging economy: The Case of South Korea 라는 주제로 본교 학생을 포함 전세계 10여 개 경영전문대학원에서 온 40여 명의 학생들이 비빔밥, 전통공예 등을 통한 한국문화체험, 두산, 네이버 등 한국대기업 탐방, K-POP 문화강의 등의 프로그램을 들으며 한국에 대한 이해를 넓히는 유익한 시간을 가졌다.

재학시절 명강의를 다시 듣는 오찬특강

경영전문대학원에서는 1년에 4차례 동문들을 대상으로 재학시절 명강의를 다시 들으며 반가운 얼굴들과 함께 식사하는 MBA 동문오찬특강을 마련하였다. 올 봄에는 3월 28일(수) 그랜드 인터콘티넨탈 파르나스 서울에서 MBA 동문들이 자리를 함께 했다. 진행은 이우종 교수(회계학)가 맡았으며, 박소정 교수(재무)가 <인슈어테크 - 보험산업의 미래>라는 주제로 강의를 했다. 이 날은 특히, 올 2월에 졸업해서 이제 막 자랑스러운 서울대 MBA 동문 자격을 얻은 Global, SNU, Executive MBA 신입 동문들이 처음으로 초대를 받고 자리를 함께할 수 있었다.

EMBA 소식



1

2018학년도 신입생 오리엔테이션

인생의 어느 시점에서든 '첫 시작'은 늘 설렌다. 평균 연령 40대 초반인 Executive MBA 신입생들은 사회적으로나 경제적으로 정점에 서 있지만, 신입생 오리엔테이션에 모인 2018학년도 EMBA 신입생들에게서 느껴지는 '시작'은 설렘과 호기심 가득한 순수함의 연속이었다. 지난 2월 1일부터 3일까지 2박 3일의 일정으로 제주 신라호텔에서 진행된 2018학년도 Executive MBA 신입생 오리엔테이션은 작년 입학생 대비 약 40%가 증가한 94명 중 93명이 참석하여 어느 때보다 활기 넘치는 일정을 같이 보내며 향후 2년간의 학교생활에 최선을 다할 것을 다짐하였다.

다시 학생 신분으로! 강의 수강

제주도 도착 후 곧바로 박남규 MBA 부학장의 환영사와 특강으로 본격적인 오리엔테이션 일정이 시작되었다. 연이어 정전환 제주창조경제혁신센터장의 '새로운 연결을 통한 창조의 섬 제주'를 주제로 제주도의 창업생태계 조성 전략에 대한 강의를 들었으며, 1일차 마지막 강의는 이정연 EMBA 부주임교수가 조별 토론 유도를 통해 집단 의사결정의 장단점

에 대해 가르침을 주었다.

신입생 오리엔테이션 3일차에는 양홍석 EMBA 주임교수의 학교 생활 안내로 시작되었다. EMBA 학사 및 커리큘럼 안내와 더불어 수강신청 방법 등 학위 이수를 위한 실질적인 방법에 대해 설명했다. 이정연 EMBA 부주임교수는 학생 행동강령(Code of Conduct)에 대해 안내하며 학생들의 권리를 보호하고 학생으로서의 의무를 준수하도록 지도했다. 2018학년도 신입생 오리엔테이션 대망의 마지막 일정은 박철순 경영(전문)대학(원)장의 특강으로 마무리되었다. 전략과 기업경쟁력을 주제로 한 강의는 신입생들의 새로운 시작을 응원하며 그들의 열정을 새로이 자극했다.

아이스브레이킹! 실내 및 야외 팀빌딩

특강을 통해 서울대 EMBA 학생이 되었음을 머리와 마음에 새겼다면, 동기들과 같이 땀을 흘린 실내 및 야외 팀빌딩을 통해서도 향후 2년간 희로애락을 같이할 동기들과의 끈끈한 정을 쌓았다. '미션 임파서블'이라는 별칭으로 10년간 진행해온 실내 팀빌딩은 제주도에 도착해 대부분 처음 알게 된 EMBA 10기 동기들 간의 어색함을 깨버리기 위해 다양



한 도구를 활용하여 팀별로 개개인의 창의력 극대화와 팀워크를 향상시키는 시간이었다.

2일차 이른 아침부터 시작된 야외 팀빌딩은 사려니숲길 트레킹, 올레길 트레킹, 한라산 등반코스로 나뉘어 제주도를 온몸으로 느끼는 현장학습으로 시작했다. 사려니숲길 팀은 박남규 MBA 부학장의 인솔 하에 진행되었으며, 숨은 비경 중 하나인 사려니숲길의 훼손되지 않은 약 15km 거리의 청정 숲길을 4-5명이 한 팀을 구성하여 서로 밀고 당겨가며 약 5 시간에 걸쳐 눈 속 트레킹을 완주했다. 올레길 팀은 양홍석 EMBA 주임 교수의 인솔로 해변가 언덕과 험한 바윗길로 구성된 약 14.2km의 7코스를 함께 걸으며 다양한 이야기꽃을 피웠다. 이정연 EMBA 부주임교수와 함께한 한라산 등반 팀은 어리목 탐방로에서 뒤편오름을 거쳐 하산하는 코스를 다녀왔다. 땀 뻘뻘 흘리며 이겨낸 차가운 겨울 산행과 눈앞에 펼쳐진 장엄한 설원은 앞으로 시작될 2년간의 바쁜 학교 생활과 그 끝에 찾아올 성취감과 보람을 예견하는 듯 했다.

진짜 오리엔테이션은 선배와의 만남에서부터

작년 제주도 신입생 오리엔테이션 당시 주인공이던 9기 재학생들이 선배가 되어 다시 그 자리에 모였다. 김태은 EMBA 총학생회장을 비롯한 학생회 9개 위원장들과 7개 클럽장들이 각종 학교 생활 꿀팁을 전수하며 신입생 모집에 열의를 다했다. EMBA 총동문회장 김덕상 대표(EMBA 3기)의 환영사에 이어 1기 장승희 대표를 비롯한 각 기수 동문 대표들도 직접 참석하여 서울대 EMBA의 동문파워를 자랑하는 시간도 가졌다. 강의장에서의 공식 만남에 이어 저녁식사 장소로 이동하여서는 박철순 경영(전문대학원)장 이하 박남규 부학장, 양홍석 EMBA 주임교수, 이정연 EMBA 부주임교수를 포함한 신입생, 재학생, 동문이 한데

어우러져 서울대학교 EMBA 과정의 전통인 열정적인 신입생 환영행사를 진행했다. 깊어가는 밤과 함께 EMBA의 결속력은 한층 더 깊어졌다. 가정에서는 부모이자 배우자로서, 직장에서는 선후배이자 동료로서, 가정과 사회에서 주어진 타이틀의 부담에서 벗어나 짧다면 짧았고 길다면 길었던 2박 3일의 제주도 신입생 오리엔테이션 일정을 통해 다시 학창생활로 돌아간 EMBA 10기 신입생들의 앞날에 무궁한 발전과 영광이 함께하기를 기원한다.



2

2018학년도 총학생회 정기총회 및 통합 MT

2018학년도 Executive MBA 총학생회 정기 총회 및 10기 대표 선거가 지난 3월 31일 서울대학교 58동(SK경영관) 수펙스홀(Supex Hall)에서 개최되었다. 김태은 EMBA 총학생회장 및 감사위원회, 기획위원회, 재정위원회가 주축이 되어 준비한 이번 총회에서 10기 안홍식 대표가 박빙의 승부 끝에 10기 1학년 대표 및 EMBA 총학생회 부회장 직임을 얻게 되었다.

신입생의 목소리를 대변할 1학년 대표의 선출에 맞춰 3/31(토)~ 4/1(일) 1박 2일의 일정으로 9기 및 10기 통합 MT 행사가 이어졌다. 구로구에 위치한 베스트웨스턴 프리미어 구로호텔에서 개최된 이번 MT는 박남규 MBA 부학장, 양홍석 EMBA 주임교수, 이정연 EMBA 부주임교수도 참석하여 자리를 빛내주었다.

EMBA 친목위원회 주관으로 진행된 이번 MT는 신나는 레크리에이션 게임 및 참가자들의 장기자랑이 이어지며 역량을 다지고 '함께의 힘'으로 EMBA 구성원의 가치를 한층 더 향상시킨 기회였다.

AMP 소식



2018년 정기총회 및 자랑스러운 교수상 시상식 개최

지난 3월 29일 서울 롯데호텔 2층 에메랄드룸에서 '2018년 정기총회 및 제 18회 AMP 자랑스러운 교수상 시상식'이 진행됐다. 구자준 동창회장, 손경식 명예회장, 박철순 학장의 인사말을 시작으로, 제18회 자랑스러운 교수상 시상식을 거행했으며, 이어 수상의 영예를 안은 정운오 교수가 "깨어있는 자본주의" 주제로 강연했다. 강연을 마치고 진행된 정기총회에서는 2017년 사업 및 회계 결산 보고와 2018년 사업 및 예산안을 승인했으며, 23대에 이어 24대 회장과 감사로 구자준 회장과 정팔도, 신용인 감사를 선임하였다.

벤처경영기업가센터 소식



벤처스 클럽(Venture's Club) 출범

지난 1월 벤처스 클럽(Venture's Club)이 출범했다. 벤처스 클럽은 경영대학 동문으로 구성되어 있으며, 총 23명의 동문이 참여한다. 벤처스 클럽의 주요 목적은 학생 창업에 실질적인 조언과 멘토링, 투자, 후원 등 다양한 활동을 통해 학생 창업자에게 지속적으로 관리를 하고자 하는 것이다. 출범식은 박철순 학장의 환영사를 시작으로 장정주 교수의 벤처경영기업가센터 소개, 벤처스 클럽 멤버의 소개, 학생 창업자의 대화로 이어졌다. 특히 학생 창업자와의 대화에서 학생 창업자들의 의견 및 어려움을 고민하고 벤처스 클럽의 역할에 대해 심도 있게 논의되었다. 앞으로 벤처스 클럽 데이를 비롯하여 학생 창업자와의 연계 및 네트워킹 활동을 통해 벤처스 클럽의 활동을 확대할 계획이다.

CFO 소식

CFO 총동창회 2018 주요 일정

월	일	내용
1	16(화)	정기 총회 및 신년 교례
3	20(화)	SNU CFO 1차 정기 포럼 "축적의 시간, 축적의 길" 이정동 교수(서울대 공과대 산업공학과)
4	10(화)	제7대 집행부 회장단 상반기 모임
5	12(토)	춘계 산행
6	19(화)	SNU CFO 2차 정기 포럼
8	14(화)	제7대 집행부 사무총장단 모임
9	1(토)	제8회 한마음 골프 & 등산 대회
	18(화)	SNU CFO 3차 정기 포럼
10	23(화)	제7대 집행부 회장단 하반기 모임
11	20(화)	SNU CFO 4차 정기 포럼

2017년도 Startup Boot Camp

지난 2월 경기도 양평 불룸비스타에서 2017년도 Startup Boot Camp를 진행하였다. 이번 캠프에는 2017년도 스타트업 아이디어 피칭 및 스타트업 비즈니스톤을 통해 아이디어가 검증된 창업 팀 10팀과 창업 멘토 10명이 참여하였다. 캠프의 주요 내용은 아이디어 사업화에 초점을 맞추었다. Opportunity Analysis 및 Six Theme for 24 Steps Framework를 통하여 사업계획서라는 막연한 주제를 체계적으로 다루었다. 또한, 창업 팀과 창업 멘토가 1:1 매칭을 통해 즉각적으로 피드백을 받을 수 있는 기회를 마련하여 사업계획서의 완성도를 높였다. 캠프를 통해 완성된 사업계획서를 바탕으로 총 7팀을 선발하여 Seed Money 지원 및 추가 멘토링 기회를 제공할 예정이다.

개념 모델 성과에 있어서 도메인 친근도의 효과

**Effects of Domain Familiarity on
Conceptual Modeling Performance**
(Journal of Database Management,
Volume 28 • Issue 2 • April-June 2017)
Jihae Suh and Jinsoo Park

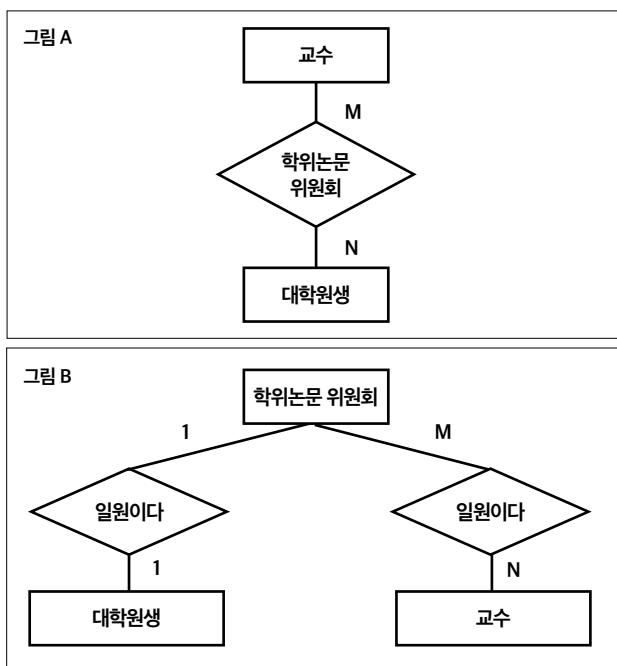


01 연구개요

데이터 모델링은 정보 시스템의 성장과 함께 학문으로서 계속해서 발전해 왔다. 데이터 모델링은 복잡한 현실 세계를 추상화, 단순화, 명확화 시켜서 표현하는 것이며 이러한 모델링의 첫번째 단계를 개념모델이라고 한다. 개념모델 단계에 있어서 여전히 학자들 간의 해결되지 않는 이슈가 있는데 그것은 construct overload¹⁾이다. Construct overload는 하나의 구성물(construct: 세상에 존재하는 인지 구성체: 자동차, 월급, 계약 등)이 두 개 이상의 의미를 가지는 것이다. 이러한 construct overload가 개념모델을 이해하는데 어떠한 영향을 주는지에 관한 연구는 최근까지 계속 진행되고 있다. 지금까지 연구들을 살펴보면, 연구 실험실계에서 사용자가 익숙하고 친근한 도메인을 사용하여 실험을 진행하였다는 공통점을 찾을 수 있다. 친근한 도메인 사용에서 제기되는 문제점은 개념모델 해석에 있어서 사용자의 경험 혹은 배경 지식을 사용할 수 있기 때문에 모델 이해도를 정확히 측정하기는 매우 어렵다. 따라서 본 연구는 개념모델의 문법, 의미, 그리고 도메인의 상호작용 효과를 깊이 있게 살펴봄과 동시에 사용자의 도메인 친근도가 construct overload에 어떠한 영향을 미치는지를 알기 위해 연구를 진행하였다. 본 연구를 통하여 실제 개념모델의 사용 관점을 넓힐 수 있었고 특히 학문적으로 상충되는 결과를 가져왔던 construct overload 문제를 잘 이해할 수 있게 되었다.

02 연구 목적 및 방법

위에서 언급한 construct overload가 무엇인지 잠시 살펴보자. 예를 들어, 누군가가 “저기 달려가는 재규어가 너무 멋져”라고 말을 했다고 가정해보면, 여기서 말하는 재규어가 표범과 비슷한 생김새를 가진 동물 재규어인지, 아님 고가의 자동차인 재규어인지 알 수가 없다. 이처럼, 같은 단어 재규어가 각각 동물과 자동차라는 다른 의미를 가지는 것을 construct overload라 부른다. 이를 개념모델 종류 중에 하나인 개체-관계모델에 적용 시켜보면, 다음과 같다.



1) Constructor overload의 경우, 적절한 한국어 표기법이 없어서 영어를 그대로 표기하였음.

[그림 A]는 construct overload를 표현한 개념모델의 일부이다. 이 모델은 대학원생과 교수가 학위논문 위원회라는 관계를 통해 서로 연결되어 있다. 그런데 이 학위논문 위원회는 교수와 대학원생을 연결시켜 주는 '관계'(다이아몬드 형태 relationship)이면서 교수와 대학원생을 다 포함하고 있는 '전체'(whole)도 하고 있다. 반면에, [그림 B]는 학위논문 위원회가 있고 그 위원회의 부분으로서 교수, 대학원생이 있는 것으로 표현하고 있다. 결론적으로 [그림 A]는 하나의 학위논문 위원회가 두 개의 의미(whole, relationship)를 가지고 있기 때문에 construct overload가 있는 개념모델인 반면, [그림 B]의 학위논문 위원회는 하나의 의미만을 나타내기 때문에 construct overload가 없는 개념모델이라고 볼 수 있다.

개념모델을 설계할 때 construct overload가 사용자들로 하여금 모델을 이해하는데 있어서 어떠한 영향을 주는지에 관한 연구는 최근까지 계속 진행되고 있다. 본 연구진이 지금까지의 construct overload 관련 연구들을 살펴 본 결과, 실험설계에 있어서 하나의 큰 문제점을 발견 할 수 있었다. 그 문제점은 지금까지 이루어진 연구가 사용자들이 이해하기 쉬운 친근한 도메인만을 실험에 사용했다는 것이다. 즉, 대부분의 연구가 학생들이 자주 사용하는 매우 친근한 공간인 '도서관' 또는 회사원들이 자주 수행하는 '프로젝트'를 실험 도메인으로 설정하여 연구를 진행하였다. 도메인 친밀도 정도를 다양하게 하여 실험을 진행하지 않고 이처럼 사용자들에게 친근한 도메인만으로 실험을 할 경우 발생하는 문제점은 다음과 같다. 사용자들이 본인의 경험 혹은 배경지식을 사용하여 개념 모델을 해석할 수 있기 때문에 개념모델 자체의 사용자 이해도를 평가하기 힘들다는 점이다. 즉, 학생들에게 도서관 도메인을 보여주면, construct overload 유무와 관계없이 평소 본인이 사서에게 책을 빌린 경험에 의존하여 모델을 해석할 수 있게 된다. 이런 문제점을 인식하고 본 연구에서는 사전실험을 통하여 개념모델의 이해에 있어 친근한 도메인뿐만 아니라 사용자의 경험 혹은 배경지식에 의존할 가능성이 매우 낮은 도메인 즉, 사용자들에게 친근하지 않은 도메인을 설정하였다. 사용자들에게 친근하거나 친근하지 않은 도메인을 설정하기 위해 본 연구는 모델링 전문가들에게 최근 10년간의 KDAD(Korean Data Architecture Design)에 제시된 25개의 도메인 리스트를 보여주어 도메인 친근도를 측정하였다. 본 연구는 양적 연구와 질적 연구를 동시에 진행하였는데, 양적 연구에서는 얼마나 빨리 정확하게 모델에 관한 이해력 측정 문제를 풀었는가를 살펴보는 것이고 질적 연구에서는 프로토콜 분석을 통해 사용자 의식의 흐름을 이해하려고 했다. 실험을 진행할 때 한 집단은

construct overload가 있는 두 개의 다른 도메인(친근한 도메인, 친근하지 않은 도메인)모델을 보고 각각의 모델 이해도와 관련된 문제를 풀게 하였고 다른 집단은 construct overload가 없는 두 개의 다른 도메인 모델을 보고 문제를 풀게 하였다.

03 연구결과와 시사점

양적 연구의 결과를 살펴보면, 친근한 도메인에서는 사용자들의 모델 이해도가 construct overload와 관계없이 비슷한 반면에 친근하지 않은 도메인에서는 construct overload가 있는 경우 모델 이해도가 낮게 나타났다. 질적 연구 결과는 친근한 도메인에서는 construct overload 유무와 상관없이 사용자가 모델을 인지하고 이해하고 평가하는 부분에 있어서 비슷한 의식의 비중을 나타냈고 친근하지 않은 도메인에서는 construct overload가 있는 모델의 경우, 사용자가 모델을 이해하는데 더 많은 시간을 소비하고 어려움을 겪는다고 나타났다. 두 연구 결과 모두, 사용자들이 이해하기 쉽고 친근하게 느껴지는 도메인에서는 본인의 배경지식을 이용하여 수월하게 모델을 이해할 수 있는 반면 배경지식을 되도록 배제한 이해하기 어렵고 친근하지 않은 도메인에서는 construct overload가 모델을 이해하는데 어려움을 주었다.

이번 연구의 시사점은 다음과 같다. 먼저, 연구 관점에서 보면 여전히 학자들 간의 풀리지 않는 construct overload와 모델 이해도 간의 논란을 다양한 도메인 친근도를 적용한 연구방법을 사용함으로써 해결 할 수 있었다. 또한 실무적 관점에서는 개념모델의 사용성과 적용성을 넓혔다고 볼 수 있다. 다양한 도메인 친근도를 적용함으로써 사용자 배경지식 통제가 가능하기 때문에 개념모델 자체의 사용자 이해도를 알 수 있었을 뿐만 아니라 이를 이용하여 construct overload의 유무가 단순히 확립적으로 개념모델에 적용되기 보다는 사용자의 배경지식에 따라서 유연하여 적용해야 한다는 것을 증명했기 때문이다.



교수_박진수

팀역량과 성과 간 비선형관계에서 응집력의 영향

Effect of cohesion on the curvilinear relationship between team efficacy and performance

(Small Group Research 2017, Vol. 48(4) 455–481)

Won-Woo Park, Mee Sook Kim and Stanley M. Gully



우리가 사람을 채용하고 훈련시킬 때 매우 중시하는 것이 능력과 단결력이다. 능력이 높아야 성과를 잘 내고, 단결하는 집단이어야 성과를 더 많이 낸다고 믿기 때문이다. 그런데 과연 그럴까? 나아가 선택이 가능하다면 사람들은 현실적으로 어떤 부서의 장이 되고 싶어 할까? (1) 능력과 단결력 모두가 매우 높은 집단, (2) 적절히 능력 있으면서 단결이 매우 잘되는 집단, (3) 능력은 약하나 단결력은 매우 높은 집단, (4) 능력은 뛰어나나 단결력은 낮은 집단? 선택하는 부서장의 경험과 가치관에 따라 판단이 다르겠지만, 논리적으로는 (1)을 선택해야 옳은 것 같은데, 실제로 물어보면 많은 사람들이 (2)의 경우를 선호한다. 왜 그럴까?

본 논문은 집단의 역량-응집성-성과 세 변수 간 관계를 실증적으로 연구한 논문이다. 두 변수 간 관계 즉 역량-성과 혹은 응집성-성과 간의 관계를 연구한 논문은 꽤 많았지만, 세 변수 간 관계를 한꺼번에 연구한 논문은 무척 드물다.

본 논문은 한국기업(전자부품회사)의 34개 팀의 실제 data를 분석한 결과물이며, 경영학 분야 최대 학술대회인 Academy of Management에 발표한 후, 보완하여 SSCI급 학술지인 Small Group Research에 2017년 가을 수록된 것이다.

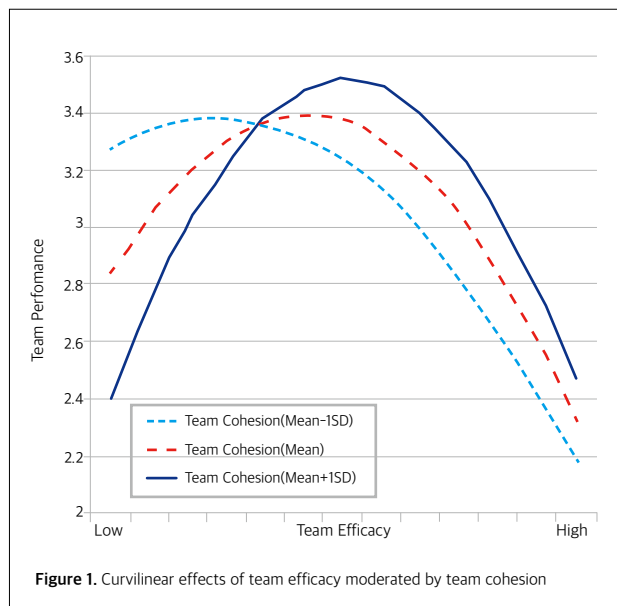
과유불급^{過猶不及}의 현상은 동양에서만 있는 것이 아니다. 영어 표현에도 'too-much-of-a-good thing^{TMTGT} effect'라고 칭해 지고 있다. 일반적으로 성과에 긍정적으로 영향을 미치는 것으로 알려진 것들도 과하면 오히려 부정적인 결과를 초래한다고 하며, 그러한 현상이 개인, 집단, 조직수준 모두에 걸쳐 나타난다고 21세기 들어와 실증연구

를 통해 밝혀지고 있다. 본 논문은 역량-응집성-성과 간 관계를 한꺼번에 실증연구한 것으로도 의미가 있지만, 집단수준에서 과유불급의 현상을 실증적으로 보여준 최초의 논문이다.

본 연구에서 각 부서별 팀역량과 응집성은 (국제적으로 신뢰성과 타당성이 검증된) 설문조사를 통해 측정하였고, 팀의 성과는 연구자가 아니라 회사 스스로가 평가한 각 팀별 성과치를 회사로부터 받아서 활용하였다. 성과에 영향을 미칠 수 있는 타 변수(예, 팀별 인원수나 과업상호의존성 같은 팀별 업무특성의 차이)는 물론 측정 후 통제함으로써 역량-응집성-성과 간 순수 관계를 보았고, 그 결과는 논문의 <그림 1>과 같다. 우선 팀역량과 팀성과 간에는 비선형^{curvilinear} 관계가 있는 것으로 나타났다. 팀의 역량이 높아지면서 성과가 올라가지만, 어느 선을 넘어서면 역량이 높아질수록 오히려 성과는 내려간다는 것이다. 그야말로 과유불급 현상이 집단수준에서 역량과 성과 간에 존재한다는 것이고, 집단의 능력이 너무 뛰어나면 오히려 성과 실현에 도움이 안된다는 것이 실제 data에서 입증된 것이다.

그럼 집단의 응집력은 어떻게 작용할까? 응집력-성과 두 변수 간 관계 또한 역량-성과 간 관계처럼 과유불급^{TMTGT} 현상이 있는 것으로 나타났다. 역량-응집력-성과 간 관계는? <그림 1>에는 팀별 응집력의 정도를 세 유형(평균 이하, 평균, 평균 이상)으로 구분하여, 응집력의 차이에 따라 팀역량-성과 간 관계가 어떻게 달라지는 지가 나타나 있다. 응집력이 평균 이하면 팀역량이 낮은 상태에서 바로 성과가 내려가기 시작하고, 응집력이 평균 수준이면 역량이 올라가면서 성과도 올라가다가 어느 정도를 넘어서면서 역량-성과 간에 역효과가 나기 시작한다. 하지만 응집력이 높은 부서의 경우엔 역량-성과 간 정(+)의 관계가 지속되는 정도가 길다. 즉, 팀역량이 크면 클수록 성과가 더 높이 올라간다는 것이다.

결국 왜 응집력 혹은 단결력을 키워야 하는지, 왜 사람들이 능력이 매우 뛰어난 팀 보다는 단결이 잘되는 팀을 선호하는 지에 대한 답이 나왔다고 할 수 있다. 역량-성과 간 관계에 비선형 관계가 존재하는데, 그렇다 할지라도 단결이 잘 되면 역량-성과 간 정(+)의 관계가 더 지속이 되어 더 높은 성과를 낼 수 있기 때문이다.



교수 박원우



구성원의 장기적인 시야가 성과에 미치는 영향에 관한 연구

**Consideration of future consequence and task performance:
The moderating effects of support.**

(Journal of Managerial Psychology, 32 (7), 497-512.)

Jihye Lee, Seokhwa Yun, Seckyoung Loretta Kim

01 연구목적

기술의 급격한 발달과 불확실성의 증대는 우리 사회 전반에 영향을 미치고 있다. 특히, 기업과 경영자들은 하루가 다르게 변화하는 경영환경에 적극적이고 빠르게 대처해야 한다. 그러다 보니, 경영자와 기업의 구성원들이 단기적인 성과에 초점을 맞추고 환경에 민첩하게 대응하는 Speed Management가 점차 중요하게 인식이 되고 있다. 특히, 우리나라의 “빨리빨리” 문화와 접목이 되어서 단기적인 시야는 점차 사회전반에 퍼져나가고 있다.

반면, 단기적인 시야를 갖게 되면, 눈앞에 보이는 성과는 일시적으로 증대시킬 수 있지만, 장기적인 조직의 경쟁우위나 지속가능경영에 오히려 좋지 않을 수 있다. 특히, 단기적인 시야는 구성원들에게 현재의 성과 및 경쟁에만 관심을 갖게 하다 보니, 장기적인 효과를 가져올 수 있는 협업이나 Teamwork에 해가 될 수도 있다. 실제 많은 학자들이 장기적인 시야(long-term perspective)가 조직의 성과, 혁신, 리더십의 효과성, 조직시민행동(Organizational Citizenship Behaviors: 구성원들이 조직에서 요구하지 않아도 조직을 위해서 자발적으로 하는 행동으로 예를 들어, 성과가 부족한 동료들 도와주는 행동 등을 포함한다) 등 다양한 측면에서 긍정적인 효과가 있

음을 보여주었다. 본 연구에서는 time-horizon에 대해 상호 배치되는 두 가지의 논리를 실증적으로 검증하고자 하였다. 특히, “빨리빨리” 문화가 만연한 우리나라에서 “장기적인 시야가 성과에 어떠한 영향을 미칠 것인가?”라는 의문이 본 연구를 시작하게 된 계기가 되었다. 두 가지의 목적을 가지고 본 연구를 수행하였다. 첫째, 구성원의 장기적인 시야가 성과에 어떠한 영향을 미치는지를 분석하였다. 구체적으로, 구성원이 자신의 행동이 미래에 가져올 결과를 고려하는 성향(Consideration of future consequence)이 개인의 성과에 미치는 영향을 검증하고자 하였다. 둘째, 상황이론을 적용하여, 조직으로부터의 지원(Organizational Support)이 첫 번째 연구목적인 구성원의 장기적인 시야와 성과의 관계를 어떻게 변화시킬 것인가를 분석하였다. 즉 조직지원의 조절효과를 검증하였다.

연구방법

본 연구에서 이론적으로 제시한 가설을 검증하기 위해서, 설문을 이용하여 연구에 필요한 변수들을 수집하였다. 리더와 구성원 210쌍에게 설문지가 배포되었고, 이중에 201쌍이 설문에 응답해서 약 95.7%의 응답률을 보였다. 이 중 불성실 응답 등을 제외한 후, 189쌍의 설문을 본 연구의 가설검증을 위해 사용하였다. 독립변수인 구성원의

장기적인 시야와 회사로부터의 지원은 구성원이 측정하였고, 반면 구성원의 성과는 상사가 측정하였다. 이렇게 설문 응답자를 달리 함으로써, 설문연구를 수행할 때 나타나는 이슈 중에 하나인 동일 방법 편(Common Method Bias)을 완화시키고자 하였다. 또한, 각 변수를 가장 적합한 응답자에게 측정하였다. 설문문항은 기존의 연구에서 이미 검증이 된 문항들을 사용하였다. 이러한 방법들을 활용함으로써 연구의 신뢰성 및 타당성을 높이하고자 하였다. 분석에 있어서, 우선 일반적으로 회귀분석에서 통제하는 변수들인 구성원의 나이, 성별, 근속년수, 업종, 그리고 맡은 업무를 통제하였다. 또한, 구성원의 적극적인 성격(Proactive Personality)을 통제함으로써, 구성원의 장기적인 시야의 독립적이고 추가적인 효과를 검증하고자 하였다.

연구결과

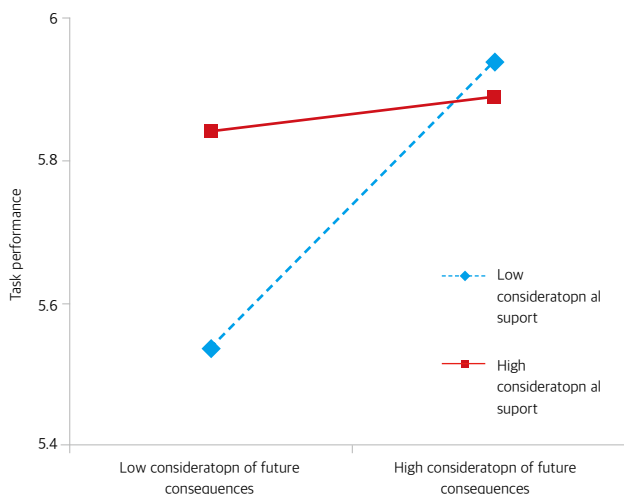
분석결과, 구성원의 장기적인 성향이 상사가 평가한 개인의 성과에 긍정적인 효과를 갖는 것으로 나타났다. 장기적인 시야를 갖고 있는 구성원들은 자신의 행동이 미래에 어떠한 결과를 가져올까를 고려함으로써, 신중하면서도 적극적이고 다양한 가능성을 염두에 두고 업무에 임함으로써, 그렇지 않은 구성원들에 비해서 자신의 업무를 보다 종합적이고 체계적으로 접근을 하고 그 결과 업무성과를 높일 수 있다. 또한, 조직의 지원은 이러한 관계에 영향을 미치는 것으로 나타났다 (그림 참조). 예를 들어서, 구성원의 장기적인 시야는 조직의 지원이 적을 때 그 효과가 더 큰 것으로 나타났다. 반면, 조직으로부터의 지원이 많을 때(high organizational support), 그 효과가 줄어드는 것으로 나타났다. 이러한 현상은 사회교환이론(Social Exchange Theory)로 설명이 가능하다. 조직으로부터의 지원이 많으면, 구성원들은 이에 보답하기 위해서 더 많은 노력을 경주하게 되고, 그 결과 성과가 개선이 되기 때문에, 구성원의 성향과 성과의 연관성이 줄

어드는 것으로 나타났다. 또한 본 연구의 주된 관심사는 아니었지만, 적극적인 성향(proactive personality)보다는 장기적인 시야가 성과에 더 좋은 효과가 있는 것으로 나타났다.

연구의 시사점

본 연구에서는 구성원의 성향이 성과에 미치는 영향을 살펴보았다. 특히, Speed Management와 “빨리빨리” 문화가 팽배한 우리사회에서 구성원들의 장기적인 시야가 과연 성과에 도움이 될 수 있는가를 살펴보았다. 연구결과, 장기적인 시야는 성과에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 단기적인 대응도 중요할 수 있지만, 구성원들이 장기적인 안목에서 회사생활을 할 수 있도록 유도하는 것이 필요하다는 것을 시사하고 있다. 특히, 본 연구에서 직접적으로 분석하지는 않았지만, 장기적인 시야는 구성원들의 조직시민행동과 같이 조직에 도움이 되는 구성원들의 자발적인 역할 외 행동(extra-role behaviors)에도 긍정적인 영향을 미치는 것으로 기존 연구에서 밝혀졌다. 이러한 연구들을 종합해보면, 구성원의 장기적인 시야는 구성원 자신의 개인성과 뿐만 아니라 역할의 행동을 통해서 팀워크를 높임으로서 시너지를 창출할 수 있다. 따라서, 경영자들은 구성원들이 장기적인 시야를 갖고 조직생활에 임하도록 리더십을 발휘할 필요가 있을 것이다.

그렇다면 장기적인 시야가 부족한 구성원들의 성과를 높이기 위해서는 어떻게 해야 할까? 그림의왼쪽에 있는 두 점, 즉 장기적인 시야가 부족한 구성원들의 경우를 비교해 보면, 조직으로부터의 지원이 높을 때 지원이 낮을 때 비해, 성과가 높음을 알 수 있다. 다시 말해, 구성원들의 단기적인 시야가 가져올 수 있는 부정적인 효과를 조직지원이 상쇄할 수 있음을 보여주고 있다. 따라서, 경영자들은 구성원들의 성향이 단기적일 경우, 이의 부정적인 효과를 줄이기 위해서 구성원들에게 보다 적극적인 지원방안을 마련 시행함으로써 구성원들이 회사에 대한 의무감과 애사심을 갖고 업무에 임할 수 있도록 해야 할 것이다.



교수 윤석화

지배주주의 주식증여와 이익조정행위: 한국기업 사례

Earnings management by controlling shareholders who plan for stock gifts: Korean evidence

(Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics, Volume 25, 2018)

Su Jeong Lee, Sung Ook Park, Woon-Oh Jung



웬만한 우리나라 대기업들은 지배주주가 회사경영을 장악하는 지배 구조를 갖고 있는데, 이러한 지배주주들의 상당수는 기업지배권을 가게 내에 보존하고자 자신의 지분을 주식증여를 통해 자녀들에게 물려준다. 그러나 증여세율이 최대 50%에 이르므로 이러한 세대 간 부의 이전은 상당한 조세비용을 부담하지 않고는 성취될 수 없다. 일례로, 한화그룹의 이승연 회장은 2007년 300만 주의 보유주식을 세 자녀에게 물려줌으로써 자신의 지분을 20.97%에서 16.97%로 축소시키면서 약 U.S. \$8,000만의 증여세를 납부하였다. 또 신세계

그룹의 지배주주였던 정재은 명예회장은 2006년 자신의 전체 지분인 7.82%를 두 자녀에게 증여하고 약 U.S. \$4억 5,200만의 세금을 납부하였는데, 이는 지금까지 우리나라에서 납부된 증여세 중 가장 많은 금액에 해당한다.

우리나라 세법에 의하면, 상장주식의 증여세는 증여일을 기준으로 앞뒤 2개월에 해당하는 4개월의 기간에 걸친 평균주가에 증여세율을 곱한 금액이 된다. 즉 증여일 전후 4개월에 걸친 평가기간의 평균

주가가 과세표준이 되는 것이다. 따라서 주식증여를 계획하는 지배주주라면 이 평가기간 동안의 주가가 저평가 되어 세대 간 부의 이전에 따른 조세부담을 경감하려는 유인을 가질 것으로 예상할 수 있다. 장기적으로 기업 가치를 훼손하지 않으면서 단기적으로 주가를 하향 압박하기 위해 지배주주가 채택할 수 있는 수단은 최소 다음 두 가지가 있다. 첫 번째 수단은 자발적 공시^{voluntary disclosure}인데, 구체적으로는 평가기간 동안 호재성 정보의 공시는 가능한 유보하고^{withhold} 악재성 정보는 즉시 공시하는 것이다. 정보비대칭이 만연한 자본시장에서 일어나는 이러한 재량적 공시의 가능성은 선행연구에서 이미 다루어졌다. Jung and Park (2009)²⁾은 지배주주가 주식을 증여한 기업들이 다른 기간과 비교하여 평가기간에는 호재에 비해 악재의 공시를 비대칭적으로 더 많이 한다는 실증적 증거를 제시하였다. 주식증여를 앞 둔 지배주주가 평가기간의 주가상승을 억제하기 위해 사용할 수 있는 두 번째 방법은 회계이익을 하향조정하는 것이다. 이는 보고이익이, 특히 어닝 서프라이즈가 주가에 미치는 영향이 지대하기 때문이다.

본 연구는 이러한 제도적 배경 하에서 한국기업의 지배주주들이 다음 세대에 주식을 증여할 때 보고이익을 관리하는지^{manage} 실증적으로 살펴보았다. 구체적으로, 지배주주들이 주식 평가기간 직전 분기^{quarter} 또는 평가기간과 겹치는 분기에 “재량적 발생액”을 사용하여 보고이익을 낮춤으로써 동 기간의 주가를 하락시킬 것이라는 가설을 설정하였다. 여기서 재량적 발생액^{discretionary accruals}이란 수익 또는 비용항목 가운데 경영자가 일정한도 내에서 임의로 그 금액을 결정할 수 있는 재량을 가진 항목들을 가리킨다. 주로 매출채권의 대손비용, 제품보증관련비용, 퇴직급여비용, 기업구조조정비용 등과 같이 그 금액의 결정에 주관적 추정이 반드시 수반되는 항목들이 이에 해당한다. 이 같은 지배주주의 이익조정 가능성을 검증하기 위해 본 연구는 2000년부터 2014년까지의 기간에 걸쳐 발생한 423개의 주식증여를 표본으로 추출하였다. 재량적 발생액에 영향을 미치는 다양한 결정변수들을 통제하고 분석한 실증결과는 다음과 같다. 주식증여 표본기업들은 평가기간 직전 분기 또는 평가기간과 겹치는 분기에는, 그렇지 않은 분기들과 비교하여, 재량적 발생액을 현저히 줄임으로써 분기 보고이익을 감소시키는 것으로 나타났다. 이러한 실증결과의 유효성을 보강하기 위해, 지배주주가 자신의 주식을 자녀와 같은 개인이 아니라 기관(예: 각종 비영리재단)에 증여한 표본을 추출하여 동일한 실증분석을 해 보았다. 이는 주식증여가 기관을 대상으로 이루어지는 경우에는 증여세가 부과되지 않으므로, 이 경우에는 개인이 수증자인 경우와는 달리 재량적 발생액을 통한 보고이익의 축소현상은 나타나지 않을 것이기 때문이다. 이러한 예상과 일관

되게, 기관이 수증자인 경우에는 이익조정 행위가 관찰되지 않았다. 실증연구와 관련하여 발견한 한 가지 흥미로운 사실은, 평가기간이 시작되기 10일 전부터 (즉 증여일 70일 전부터) 주가하락이 시작되어 증여일까지 주가가 꾸준히 하락하지만, 증여일 직후부터는 상승반전하여 이후 120일까지 상승함으로써, 동 기간에 걸친 누적주가수익률이 12% 가량이나 된다는 점이다. 이러한 사실은 이익조정 행위를 통해 주가를 억제하려는 지배주주들의 시도가 부분의 성공에 불과함을 시사한다.

본 연구는 다음 두 가지 측면에서 이익조정^{earnings management} 관련 선행연구에 기여한다. 먼저 조세유인^{tax incentives}이 이익조정을 유발할 수 있다는 새로운 증거를 발견함으로써, 주로 경영자 보상의 증대 또는 재무제표에 미치는 긍정적 효과(예: 손실보고의 회피, 부채계약 위반 모면 등)를 목표로 경영자들이 이익조정 행위를 한다고 보고한 기존의 이익조정 연구들의 범위를 확장하였다. 또한, 비록 한국이라는 제도적 환경에 국한되기는 하지만, 본 연구는 지배주주들이 세대 간 부의 이전에 수반하는 조세비용을 줄이기 위해, 이익조정을 포함하여 다양한 수단들을 동원한다는 점을 보여준다. 이러한 결과는 정책적 시사점도 제공한다. 조세당국은 평가기간의 주가에 부정적 영향을 주려는 목적의 재량적 이익조정에 대처하기 위해 증여주식의 과세표준 결정방식을 좀더 주의 깊게 고려할 필요가 있음을 시사한다.

1) 증여가액이 ₩30억을 초과하면 최고세율 50%가 적용됨

2) "Do Controlling Shareholders Manage the Timing of Information Disclosure When Making a Stock Gift?", *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, Vol. 38, No. 6 (December 2009).

교수 정운오



SNU NEWS

[전공별 소식]



생산관리

추계학술대회 개최

2017년 11월 10일(금) 오전 10시부터 18시 30분까지 서울대학교 경영대학 SK경영관(58동)에서 “4차 산업혁명 시대 생산경쟁력과 일자리 창출”이라는 주제로 한국생산관리학회 추계학술대회가 진행되었다. 오전에는 학회 등록과 이사회, 총회 등이 이루어졌고, 점심시간 이후에는 개회식과 시상식, 기조연설을 비롯한 다양한 초청 및 학술세션이 진행되었다. 서울대학교를 비롯한 여러 대학교의 교수 및 석·박사생들의 많은 발표가 진행되어 지식의 공유와 학술적 유대를 강화하였다. 또, 14시 30분부터 17시 50분까지 “4차 산업혁명 시대의 생산운영관리 아이디어 제안”이라는 주제로 현대자동차 대학생 경진대회가 진행되었는데, 많은 서울대학교 학생들이 이에 참가하여 수상하였다.



회계학

2018학년도 회계학 학습 장학생 선발

2018학년도 회계학 학습 장학생 16명이 선발됐다. 회계학 학습 장학생은 매년 20명 내외의 인원을 선발하며, 각 학생에게 100만 원의 장학금 및 장학증서를 수여하고 있다. 본 장학금은 회계학을 전공하여 각 분야에 진출하여 일하고 있는 선배들이 모금한 자금으로 지급하고 있다.



회계학

2018학년도 1학기 딜로이트 안진회계법인 장학생 선발

2018학년도 1학기 딜로이트 안진회계법인 장학생을 선발하고, 장학증서 수여식을 가졌다. 이번 행사에는 이정희 대표, 김선업 전무, 최동희 이사를 비롯하여 회계학 전공 교수 및 장학생이 참석한 가운데 진행됐다. 본 장학금은 딜로이트 안진회계법인에서 후원하는 것으로 매 학기마다 장학생 3명을 선발하여, 200만 원의 장학금 및 장학증서를 수여하고 있다.



서울대학교 경영대학원 Executive MBA(정규 석사학위 과정)

2019학년도 신입생 모집

Master of Business Administration

모집인원	120명
과정특징	2년제 주말 집중과정(정규석사 학위과정)
강의시간	금 15:00~19:00 / 토 09:00~18:00
지원자격	■ 국내외 정규의 학사학위 또는 동등수준 이상의 학력을 소유한 자 ■ 본 대학원과 위탁교육계약을 맺은 기관의 임직원 중 소속기관에서 등록금의 50% 이상을 지원받는 자 ■ 현 재직기관에서 9개월 이상 재직한 자로, 국내·외 기관에서 7년 이상 실무경력이 있는 자 (단, 박사학위 소지자와 현직 임원은 3년 이상) ■ 온라인 접수 마감일 <2018.10.26.(금)> 기준으로 2년 이내에 응시하여 취득한 영어 성적이 있는 자 ※ 영어 면제조건 및 자세한 모집요강은 경영전문대학원 홈페이지 참고 (http://gsb.snu.ac.kr)
전형절차	온라인 지원서 접수 2018.10.1.(월) ~ 10.26(금) 18:00 서류 접수 2018.10.26.(금) 18:00 TEPS 특별시험 2018.11.1.(목) 14:00~ 서류 합격자 발표 2018.11.12.(월) 면접 실시 2018.11.15.(목) 최종 합격자 발표 2018.11.30.(금)
입학문의	서울대학교 경영전문대학원 EMBA 행정실 02-880-2521/1332



교수소식



●고봉찬 교수 제 12회 CAFM 국제학술대회 개최

고봉찬 교수는 작년 2017년 12월 8~9일 양일간 한국증권학회가 주관하는 제 12회 CAFM의 학회장으로서 전 세계 27개국 160여 명이 참가하는 국제학술대회를 조선평에서 성황리에 개최하였다. 동 국제학술대회는 미국 워싱턴대학의 Harford 교수를 기조 연설자로 모시고 '재무금융 빅데이터에 대한 네트워크 분석'이라는 주제발표와 토론을 가졌고, 그밖에 엄선된 57편의 학술논문 발표와 박사과정 세션, 그리고 9편의 우수논문 시상 등을 통해 아태지역 재무금융 학술연구의 선도적 역할을 수행하였다는 평가를 받았다.

●김상훈 교수 외 (Jisu Yi, Youseok Lee)

'Determinants of Growth and Decline in Mobile Game Diffusion' 논문이 'Journal of Business Research'에 게재되었다.

●김상훈 교수 외 (Kim, Dooiee)

'Art Beyond Art's Sake: The Influence of Artistic Cues on Prosocial Choice' 논문이 'Empirical Studies of Arts'에 게재되었다.

●김상훈 교수 외 (Jungmin Suh, Youseok Lee)

'The effects of collaborated character's image congruence on cosmetic products evaluation: The relative importance of ideal and actual self-image congruence' 논문이 'Journal of Global Fashion Marketing / Bridging Fashion and Marketing'에 게재되었다.

●김성수 교수 외 (Tae-Youn Park, Li-Kuo Sung)

'Fair pay dispersion: A regulatory focus theory view' 논문이 'Organizational Behavior and Human Decision Processes'에 게재되었다.

●김수욱 교수 외 (Changhee Kim, Hee Jay Kang, Seung-Min Son)

'What Makes Urban Transportation Efficient? Evidence from Subway Transfer Stations in Korea' 논문이 'Sustainability'에 게재되었다.

●김수욱 교수와 양홍석 교수 외 (Changhee Kim)

'Optimal baggage sorting rule to reduce waiting time in baggage claim' 논문이 'Service Business'에 게재되었다.

●김수욱 교수 외 (Ram Narasimhan)

'Buyer-Supplier Relationships, Supply Chain Dynamics and The Role of Information Technology' 논문이 'Journal of Operations Management'에 게재되었다.

●김우진 교수 외 (Hee Sub Byun, Eun Jung Lee, Kyung Suh Park)

'When and Why Do Takeovers Lead to Fraud?' 논문이 'Financial Management'에 게재되었다.

●박소정 교수 외 (Xiaoying Xie, Puingha Rui)

'The Sensitivity of Reinsurance Demand to Counterparty Risks: Evidence from US Property-Liability Insurance Industry' 논문이 'Journal of Risk and Insurance'에 게재되었다.

문이 'Journal of Risk and Insurance'에 게재되었다.

●백복현 교수 외 (Sunghan Lee, Paul Brockman, David Farber)

'Managerial ability and the quality of firms: information environment' 논문이 'Journal of Accounting, Auditing, and Finance'에 게재되었다.

●석승훈 교수 외 (J. Hong)

'Life insurance settlement and the monopolistic insurance market' 논문이 'Insurance: Mathematics and Economics'에 게재되었다.

●신재용 교수 외 (Jeong-Hoon Hyun Seungbin Oh, Hongsuk Yang)

'The effects of politically connected outside directors on firm performance: Evidence from Korean chaebol firms' 논문이 'Corporate Governance: An International Review'에 게재되었다.

●신재용 교수 외 (Sunyoung Kim)

'Executive Bonus Target Ratcheting: Evidence from the New Executive Compensation Disclosure Rules' 논문이 'Contemporary Accounting Research'에 게재되었다.

●양홍석 교수 외 (김수욱, 김창희)

'Optimal baggage sorting rule to reduce waiting time in baggage claim' 논문이 'Service Business'에 게재되었다.

●유병준 교수 외 (박향희, 안대환)

'Which group do you want to travel with? A study of rating differences among groups in online travel reviews' 논문이 'Electronic Commerce Research and Applications'에 게재되었다.

●유병준 교수 외 (Eunho Park, Rishika Rishika, Ramkumar Janakiraman, Mark B. Houston)

'Social Dollars in Online Communities: The Effect of Product, User and Network Characteristics' 논문이 'Journal of Marketing'에 게재되었다.

●유병준 교수 외 (Daehwan Ahn, Seongmin Jeon)

'What's your real age? an empirical analysis of identity fraud in online game' 논문이 'Information Systems and E-Business Management'에 게재되었다.

●윤석화 교수 외 (Jihye Lee, Seckyoung Loretta Kim)

'Consideration of future consequence and task performance: The moderating effects of support' 논문이 'Journal of Managerial Psychology'에 게재되었다.

●윤석화 교수 외 (Choi, C, Madjar, N)

'Suggesting Creative Solutions or Just Complaining: Perceived Organizational Support, Exchange Ideology and Learning Goal Orientation as Determining Factors' 논문이 'Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts'에 게재되었다.

●이유재 교수 외 (Seo Young Kim)

'Embarrassed Customers: The Dark Side of Receiving Help from Others' 논문이 'Journal of Service Management'에 게재되었다.

●이유재 교수 외 (Sung-June Park)

'A Composite Measure of Performance-expectation and Performance-only Measures' 논문이 'Service Industries Journal'에 게재되었다.

●이유재 교수 외 (Seo Young Kim)

'The Role of Other Customers during Self-Service Technology Failure' 논문이 'Service Business'에 게재되었다.

●임재현 교수 외 (Xin Wang, Yanfeng Ouyang)

'Food-Energy-Environment Trilemma: Policy Impacts on Farmland Use and Biofuel Industry Development' 논문이 'Energy Economics'에 게재되었다.

●최진남 교수 외 (Sun Young Sung, Zhengtang Zhang)

'Workforce Diversity in Manufacturing Companies and Organizational Performance: The Role of Status-Relatedness and Internal Processes' 논문이 'International Journal of Human Resource Management'에 게재되었다.

●최진남 교수 외 (Goo Hyeok Chung, Jing Du)

'Tired of innovations? Learned helplessness and fatigue in the context of continuous streams of innovation implementation' 논문이 'Journal of Organizational Behavior'에 게재되었다.

●최진남 교수 외 (Young Soo Lee, Jae Yoon Chang)

'Why Reject Creative Ideas? Fear as a Driver of Implicit Bias Against Creativity' 논문이 'Creativity Research Journal'에 게재되었다.

●최진남 교수 외 (Sung, S. Y)

'Effects of training and development on employee outcomes and firm innovative performance: Moderating roles of voluntary participation and evaluation' 논문이 'Human Resource Management'에 게재되었다.

●최진남 교수 외 (Lee, H. W)

'Does gender diversity help teams constructively manage status conflict? An evolutionary perspective of status conflict, team psychological safety, and team creativity' 논문이 'Organizational Behavior and Human Decision Processes'에 게재되었다.

●최진남 교수 외 (Chae, H)

'Contextualizing the Effects of Job Complexity on Creativity and Task Performance: Extending Job Design Theory with Social and Contextual Contingencies' 논문이 'Journal of Occupational and Organizational Psychology'에 게재되었다.

●최진남 교수 외 (Kim, M. J)

'Group Identity and Positive Deviance in Work Groups' 논문이 'Journal of Social Psychology'에 게재되었다.

동문소식



경영학부 동문



- ▲ 윤석현(학사 67) 금융감독원장 임명
- ▲ 김효석(학사 68) 대한석유협회 회장 선임
- ▲ 이용호(학사 72) 현대자산운용 CEO 선임
- ▲ 임재택(학사 78) 한양증권 대표이사 사장 선임
- ▲ 주재중(학사 78) 하나생명 사장 취임
- ▲ 박영석(학사 80) 공적자금관리위원회 민간위원장 선출
- ▲ 정태영(학사 81) 세이브더칠드런 사무총장 취임
- ▲ 조재민(학사 81) KB자산운용 대표이사 사장 연임(전통자산 부문)
- ▲ 김용범(학사 82) 메리츠화재 부회장 연임
- ▲ 김종성(학사 82) 삼성디스플레이 부사장 승진
- ▲ 김상우(학사 85) 대림산업 공동 대표이사 선임
- ▲ 최진원(학사 85) 삼성전자 부사장 승진
- ▲ 민병진(학사 86) 금융감독원 기획경영 부원장보 임명
- ▲ 정찬수(학사 82) ㈜GS 사장 승진
- ▲ 조경목(학사 82) SK에너지 사장 승진
- ▲ 김용준(학사 83) 중부지방국세청장 임명
- ▲ 박성호(학사 83) 하나금융TI 사장 연임
- ▲ 김이배(학사 84) 한국정부회계학회 회장 선출
- ▲ 이현승(학사 84) KB자산운용 대표이사 사장 취임(대체자산 부문)
- ▲ 정승일(학사 84) 한국가스공사 사장 취임
- ▲ 김태현(학사 85) 금융위원회 금융정책국장 전보
- ▲ 홍성관(학사 88) AJ렌터카 대표 선임
- ▲ 이원주(학사 92) AT커니코리아 공동대표 선임

EMBA 동문



EMBA 3

- ▲ 지난 5월 17일, 류창승 대표(대림제지)가 중소벤처기업부장관 홍종학으로부터 모범중소기업인 표창을 받았습니다.

EMBA 6

- ▲ 김학우 마이크로소프트 상무 승진
- ▲ 정세영 삼천리 이사 승진
- ▲ 김경일 메가박스㈜ 차장 승진

<경영대학 동문 소식을 기다립니다>

경영대학 뉴스레터에 게재할 동교회 소식 및 동문 소식을 취합하고 있습니다. 동문들에게 알리고 싶은 소식이 있으면 아래 연락처로 연락 부탁드립니다.

TEL 02.880.6923 FAX.02.877.0513 문의 E-MAIL freesisa1226@snu.ac.kr 담당자 유희라 *동문님들의 많은 관심과 참여 부탁드립니다.

발전기금



㈜동서, 발전기금 11억 원 출연



㈜동서(대표 김석수)가 서울대학교 경영대학에 발전기금으로 40,000주(시가 약 11억 원) 출연을 협약했다.

이번에 출연한 기금은 기업 사회적 정당성연구센터 지원과 아시아 B-School Network 및 벤처경영기업가센터 사업 지원 등 경영대학의 발전에 기여하는데 목적을 두고 사용될 예정이다.

Wall of Honor 'S-Honors Club' 신규 선정

서울대학교 경영대학에서는 1975년 경영대학 설립 이래로 1천만 원 이상 발전기금을 출연해주신 분들의 뜻을 기리고 학교 발전을 위한 지속 가능한 기부 문화를 정립하고자 경영대학 SK경영관 1층 로비에 Wall of Honor(기부자 기념벽)을 설치하고 매 학기 현판식을 진행하고 있다. 2017년도 하반기 'S-Honors Club' 신규 선정자는 아래와 같다.

참나무클럽	민국저축은행
소나무클럽	(주)와이비엠시스, 조재민, (주)코맥스, 패션그룹형지(주), 한국코트렐(주), (주)한솔, 한홍석, 화정제관, AMP 84기, CFO 26기

경영대학 발전기금 소식

경영대학 발전기금 출연안내

서울대학교 경영대학 학장실 (02-880-6900)

경영대학 홈페이지 <http://cba.snu.ac.kr>

기금 출연해주신 분들

다음은 지난 2017. 09. 01 ~ 2018. 02. 28 까지 우리 대학에 기부해 주신 내용이다.

1,000만원 이상		
원재연 (경영/학사82)	400,000,000	20억원 약정
익명	141,111,979	-
민국저축은행	100,000,000	1억원 약정
김광일 (경영/학사84, 석사89)	100,000,000	1억원 약정
익명	100,000,000	4억원 약정
AMP 84기	50,000,000	5,000만원 약정
최고경영자과정 총동창회	30,000,000	3,000만원 약정
(주)아모레퍼시픽	30,000,000	100,500만원 약정
(주)와이비엠시스	30,000,000	9,000만원 약정
패션그룹형지(주)	30,000,000	6,000만원 약정
한국코트렐(주)	20,000,000	4,000만원 약정
(주)코맥스	10,500,000	1,050만원 약정
CFO 26기	10,000,000	1,000만원 약정
단암장학재단	10,000,000	1,000만원 약정
화성제관	10,000,000	1,000만원 약정
국기호 (경영/학사79)	10,000,000	1,000만원 약정
한홍석 (경영/학사86)	10,000,000	1,000만원 약정
100만원 이상		
참회계법인	9,000,000	900만원 약정
권혁세 (경영/학사76)	7,500,000	750만원 약정
(주)리브로	5,152,180	-
정병국 (AAP 18기)	5,000,000	500만원 약정
딜로이트 안진회계법인	5,000,000	1,200만원 약정
최석윤 (경영/학사79)	3,600,000	360만원 약정
(주)한솔	3,000,000	2,100만원 약정
후원자00026	2,499,990	5,000만원 약정
(주)한성티앤아이	2,000,000	200만원 약정
조재민 (경영/석사82)	1,000,000	100만원 약정
10만원 이상		
유한회사 본음인베스트먼트	500,000	50만원 약정
권성수 (경영/학사79, 석사83)	500,000	50만원 약정
한종철 (경영/학사79, 석사83)	500,000	50만원 약정
노원중 (경영/학사96)	300,000	30만원 약정
이현수 (SCP 2기)	300,000	1,004만원 약정
최기형 (경영/학사79)	300,000	30만원 약정
황인선 (경영/학사93, MBA06)	300,000	60만원 약정
류 인 (경영/학사79)	200,000	20만원 약정
이훈근 (경영/학사70, 석사76)	200,000	20만원 약정
권성휘 (경영/학사79, 석사86)	100,000	10만원 약정
1만원 이상		
이상목 (경영/학사06)	180,000	36만원 약정
이광진 (경영/학사04)	120,516	104만6천원 약정
유경연 (경영/학사95)	80,000	100만원 약정

서울대학교 경영대학 발전기금 모금에 참여해 주신
여러분들께 진심으로 감사드립니다.



학부 동문																			
강남석(96)	권혁재(79)	김상노(93)	김인수(83)	김종국(72)	박부영(96)	배성환(99)	송재익(94)	오성혁(93)	이건우(95)	이영상(99)	이준원(92)	정종현(78)	정희동(76)	전상훈(89)	한동현(85)				
강동석(85)	김갑순(88)	김상민(94)	김일성(64)	나성민(97)	박상규(83)	배수일(83)	송종호(84)	오영록(81)	이영준(97)	이영서(61)	이준호(97)	정진국(00)	재갑정(65)	최광해(82)	한상무(89)				
강동수(97)	김건우(93)	김상형(99)	김자영(00)	나성진(86)	박성우(83)	배영호(78)	송하동(83)	오윤복(75)	이경호(84)	이영웅(78)	이지산(84)	전필(76)	재원용(98)	최기영(82)	한상철(86)				
강성원(66)	김경재(82)	김상훈(95)	김재철(81)	나형권(86)	박수민(96)	배윤정(03)	신기원(81)	오재권(75)	이광우(84)	이영재(97)	이지원(99)	전규민(85)	조경목(82)	최기영(79)	한승수(82)				
강승민(05)	김경준(90)	김선열(88)	김재준(00)	남기현(82)	박영민(04)	배화주(83)	신상철(86)	오정구(94)	이국진(77)	이정진(84)	이진형(67)	전기원(83)	조경현(91)	최동수(65)	한정복(76)				
강연재(78)	김광(83)	김성관(99)	김재현(82)	남수현(87)	박윤이(57)	백동민(78)	신영목(82)	오정철(97)	이규현(81)	이광상(92)	이진욱(92)	전성용(85)	조명현(83)	최동진(99)	한정택(98)				
강욱구(95)	김광민(99)	김성곤(89)	김재환(92)	남영우(83)	박윤진(85)	백우현(74)	신용삼(73)	오창식(82)	이국경(90)	이광우(83)	이창우(74)	전용배(82)	조민식(86)	최병호(83)	한준철(79)				
강윤석(88)	김광성(95)	김성기(90)	김정명(98)	남영호(75)	박윤환(72)	백학기(76)	신용환(95)	옥성환(92)	이기백(83)	이광국(84)	이창환(74)	전익수(83)	조민재(86)	최병하(95)	한준석(97)				
강인수(87)	김광성(73)	김성남(83)	김정호(99)	남영석(99)	박성우(91)	서대호(91)	신진호(01)	윤성환(95)	이민호(83)	이광우(84)	이창환(80)	전홍(83)	조성관(00)	최석원(79)	한학주(97)				
강정영(98)	김광일(83)	김성철(57)	김종규(83)	남욱(82)	박재혁(86)	서동규(84)	신현철(97)	우두현(61)	이남주(95)	이광환(97)	이창환(63)	정기정(67)	조성호(84)	최선화(97)	한형진(97)				
강정훈(98)	김광일(84)	김성현(84)	김종성(64)	남준우(75)	박정태(72)	서문기(84)	신희관(89)	우승백(95)	이대진(03)	이광우(95)	이창환(99)	정근배(65)	조인우(87)	최성환(78)	한홍석(86)				
강종구(82)	김광철(83)	김성철(83)	김종우(83)	노기필(86)	박정선(89)	서우정(97)	심성보(82)	우영기(97)	이대성(83)	이우중(97)	이준호(83)	정경수(97)	조영기(02)	최승환(82)	한기정(57)				
강희호(85)	김광호(85)	김성철(95)	김종현(92)	노성규(83)	박종선(99)	서영식(98)	심수이(88)	원재현(82)	이태준(83)	이원(83)	이태영(78)	정국영(99)	조영민(01)	최승환(89)	하병하(58)				
강희현(88)	김규현(06)	김수현(82)	김중환(92)	노성규(83)	박종선(96)	서영식(98)	심정현(96)	원호철(79)	이태준(89)	이원하(96)	이태호(92)	정기철(97)	조영철(97)	최선화(97)	하현석(97)				
고대원(84)	김근중(87)	김진(75)	김준원(95)	노현중(96)	박종우(94)	서정수(87)	심현석(96)	우경석(96)	이동진(82)	이유진(88)	이원하(80)	정명환(93)	조용규(98)	최우경(84)	하영민(99)				
고석준(93)	김기동(83)	김종철(77)	김준철(83)	노정현(83)	박종현(83)	서정현(87)	심호석(97)	우경석(95)	이동환(87)	이원(87)	이혁수(93)	정민수(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
고성환(96)	김기복(00)	김기태(90)	김준영(93)	노정현(98)	박주현(98)	서진식(88)	안경태(71)	유기식(85)	이동환(85)	이원(85)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
고성현(79)	김기태(84)	김정민(98)	김준호(81)	류동성(82)	박종영(91)	안경태(88)	안계현(92)	유병준(90)	이만철(82)	이재규(99)	이현우(92)	정명환(95)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
고승현(85)	김기현(01)	김정민(98)	김준호(81)	류동성(82)	박종영(91)	안경태(88)	안계현(92)	유병준(90)	이만철(82)	이재규(99)	이현우(92)	정명환(95)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
고희현(88)	김남근(89)	김정성(87)	김자정(99)	류재욱(87)	박지현(88)	서우환(99)	안성철(96)	유병준(90)	이만철(82)	이재규(99)	이현우(92)	정명환(95)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
고현식(98)	김남근(96)	김정성(87)	김자정(99)	류재욱(87)	박지현(88)	서우환(99)	안성철(96)	유병준(90)	이만철(82)	이재규(99)	이현우(92)	정명환(95)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
고희정(98)	김대철(95)	김정필(00)	김진현(84)	류현식(98)	박지현(88)	서우환(99)	안성철(96)	유병준(90)	이만철(82)	이재규(99)	이현우(92)	정명환(95)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
곡기용(90)	김대원(84)	김정식(97)	김정현(88)	모교관(84)	박진영(82)	성태현(82)	안홍철(77)	유정호(98)	이봉수(98)	이재환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
곽병진(84)	김대원(98)	김정식(97)	김정현(88)	모교관(84)	박진영(82)	성태현(82)	안홍철(77)	유정호(98)	이봉수(98)	이재환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
곽윤구(92)	김동성(92)	김용철(93)	김철원(93)	문진현(71)	박진호(83)	송병환(93)	양성환(94)	유현진(80)	이상준(90)	이재환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
구경철(81)	김동철(85)	김용철(87)	김철원(86)	문진현(71)	박진호(83)	송병환(93)	양성환(94)	유현진(80)	이상준(90)	이재환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
구본준(97)	김동희(88)	김용철(83)	김기현(83)	민정현(96)	박철기(97)	송영식(81)	양기환(92)	윤기환(97)	이석준(93)	이정환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
구영환(92)	김두만(99)	김용철(81)	김대원(82)	민정현(96)	박철기(97)	송영식(81)	양기환(92)	윤기환(97)	이석준(93)	이정환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
국기호(79)	김민호(99)	김정현(81)	김대원(70)	민보현(97)	박철환(78)	송영식(81)	양기환(92)	윤기환(97)	이석준(93)	이정환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
권민준(97)	김민호(96)	김우택(83)	김대원(97)	민승기(74)	박태성(92)	송은수(91)	양희철(84)	윤정현(73)	이석준(93)	이정환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
권상수(90)	김명관(82)	김정현(87)	김혁(87)	민재원(98)	박태성(87)	송은수(91)	양희철(84)	윤정현(73)	이석준(93)	이정환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
권성현(97)	김문현(87)	김용철(99)	김현우(94)	민정현(96)	박태성(87)	송은수(91)	양희철(84)	윤정현(73)	이석준(93)	이정환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
권성현(79)	김범수(86)	김유수(84)	김정현(81)	김정현(03)	박태성(96)	송은수(91)	양희철(84)	윤정현(73)	이석준(93)	이정환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
권순만(83)	김범준(92)	김은정(97)	김홍식(79)	박정현(83)	박현정(97)	송은수(91)	양희철(84)	윤정현(73)	이석준(93)	이정환(84)	이원하(84)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
권영우(75)	김병목(83)	김의식(84)	김정현(95)	박기태(85)	박정현(98)	송기호(90)	오성환(09)	유현철(78)	이석준(88)	이준기(00)	정명환(76)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				
권우남(86)	김보국(98)	김우성(99)	박기태(85)	박정현(98)	송기호(90)	오성환(09)	유현철(78)	이석준(88)	이준기(00)	정명환(76)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)	하영민(99)				
권희재(76)	김봉철(92)	김기태(91)	김희재(98)	박기태(85)	박정현(98)	송기호(90)	오성환(09)	유현철(78)	이석준(88)	이준기(00)	정명환(76)	정명환(93)	조용배(99)	최원석(88)	하영민(99)				

대학원/MBA동문				경영자과정동문												학부동문	
강경호(99)	송혁준(90)	조재현(82)	조상익(EMBA 14)	이광일(AAP 167)	류덕희(AMP 297)	신종우(ABP 497)	이재우(AMP 677)	강근호(CFO 047)	정혁주(CFO 127)	고성희	이성로						
강주태(98)	신현수(05)	최은영(박사 07)	조오제(EMBA 11)	최호성(AAP 167)	박병철(AMP 677)	이병재(AMP 597)	이정민(AMP 687)	강정현(CFO 127)	정철민(CFO 047)	권수희	조현재						
권혁진(89)	권혁진(07)	최원호(98)		한규선(AAP 167)	박성철(AMP 547)	안영수(AMP 457)	이종태(AMP 507)	김종철(CFO 067)	김종철(CFO 037)	권재식	지동원						
권광윤(73)	유상대(99)	한정철(95)		김선애(ABP 267)	박세환(AMP 677)	이현철(AMP 687)	이현철(AMP 687)	류철환(CFO 127)	조호준(CFO 117)	김광학	최원규						
김대근(02)	이정호(02)	홍진우(00)		김재철(AMP 677)	박영민(AMP 297)	유경현(AMP 647)	장신규(AMP 647)	박경진(CFO 127)	최명재(CFO 127)	김성숙	최진호						
김봉경(92)	이민호(84)	황필주(83)		고재영(AMP 657)	박유석(AMP 677)	유성규(AMP 447)	정병국(AAP 187)	박성훈(CFO 017)	최태민(CFO 097)	김승철							
김성기(00)	이기철(87)	정명현(SNU MBA 09)		구종대(AMP 457)	박윤택(AMP 647)	유원철(AMP 677)	정성현(AMP 447)	사태현(CFO 077)	홍지호(CFO 127)	김정윤							
김성현(99)	이윤재(06)	김도영(EMBA 06)		권기술(AMP 097)	박정식(AMP 687)	유정환(AMP 677)	정재환(AMP 657)	송현철(CFO 027)	김종철(DMP 027)	김기현							
김성호(70)	이정목(93)	김선규(EMBA 10)		권영철(AMP 647)	박종현(AMP 027)	육근국(AMP 647)	조석재(AMP 627)	이필문(GB 037)	이필문(GB 037)	김종철							
김재현(92)	이정현(05)	김성민(EMBA 11)		권창대(AMP 387)	박현철(AMP 667)	윤영호(AMP 117)	조성환(AMP 487)	삼재환(CFO 127)	고성수(NSAMP 017)	박정현							
나경현(99)	이진영(82)	남성욱(SNU MBA 08)		김교준(AMP 677)	서기환(AMP 677)	은민수(AMP 677)	조승환(AMP 657)	안철환(CFO 067)	고기환(CSC 027)	박정현							
류현환(86)	이종근(76)	남해진(SNU MBA 09)		김진규(AMP 067)	송경식(AMP 237)	이기환(AMP 717)	조희정(AMP 677)	육경식(CFO 047)	김광택(CSC 027)	신희택							
명장호(99)	정문기(81)	박기표(SNU MBA 09)		김종환(AMP 457)	송진우(AMP 287)	이병재(AMP 197)	차문현(AMP 677)	이동진(CFO 107)	송광호(CSC 027)	유영철							
변동수(99)	정종철(05)	순태현(SNU MBA 09)		김종환(AMP 287)	송진우(AMP 677)	이종훈(AMP 407)	최진식(AMP 537)	이상재(CFO 077)	이현수(CSC 027)	유영철							
변민수(01)	조경환(92)	위진(SNU MBA 08)		김주환(AMP 507)	송진철(AMP 527)	이세환(AMP 527)	최희철(AMP 677)	이수연(CFO 087)	신재환(CSC 027)	이광수							
변진하(04)	조성철(95)	이진(SNU MBA 10)		남정현(AMP 207)	신상우(AMP 327)	이현철(AMP 067)	한규환(AMP 427)	이찬국(CFO 027)	심경민(CSC 027)	이도훈							
변형순(00)	조성현(97)	장승희(EMBA 09)		노기호(AMP 507)	신상우(AMP 677)	이현철(AMP 647)	한규환(AMP 457)	이찬국(CSC 027)	심경민(CSC 027)	이도훈							

기업 단체				경영대학 교수 및 교직원											
경영대학직원 이동	AAP 117/일동	AMP 727/일동	CFO 57/일동	CFO 247/일동	86 동/회	유현철(AMP 297)	신종우(ABP 437)	이재우(AMP 677)		한희성(유학회)	강성준	안준호	채준		
대입장학재단	AAP 127/일동	AMP 737/일동	CFO 67/일동	CFO 257/일동	89A 터초알상호회	비타(AMP 10)이행사	(AMP 10)이행사	(AMP 10)이행사		고봉환	신재호	최도성			
대순회	AAP 137/일동	AMP 747/일동	CFO 77/일동	CFO 267/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상SOS	(AMP 10)이행사	코로올인더스트리		한희성(유학회)	곽성현	안태식	최미혜		
동문경영포럼2기	AAP 147/일동	AMP 757/일동	CFO 87/일동	CFO 277/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자회	H&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최종학		
상대동회	AAP 157/일동	AMP 767/일동	CFO 97/일동	CFO 287/일동	농협	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최진남		
서울대학교경영대학원(AMP 10)이행사	AAP 167/일동	AMP 777/일동	CFO 107/일동	CFO 297/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최종학		
서울상대동(AMP 10)이행사	AAP 177/일동	AMP 787/일동	CFO 117/일동	CFO 307/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최진남		
서울상대대학(AMP 10)이행사	AAP 287/일동	AMP 797/일동	CFO 127/일동	CFO 317/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최종학		
최고경영자포럼(AMP 10)이행사	AAP 617/일동	AMP 807/일동	CFO 137/일동	CFO 327/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최진남		
AAP 17/일동	AMP 627/일동	AMP 817/일동	CFO 147/일동	CFO 337/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최종학		
AAP 27/일동	AMP 637/일동	AMP 827/일동	CFO 157/일동	CFO 347/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최진남		
AAP 37/일동	AMP 647/일동	AMP 837/일동	CFO 167/일동	CFO 357/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최종학		
AAP 47/일동	AMP 657/일동	AMP 847/일동	CFO 177/일동	CFO 367/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최진남		
AAP 57/일동	AMP 667/일동	AMP 857/일동	CFO 187/일동	CFO 377/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최종학		
AAP 67/일동	AMP 677/일동	AMP 867/일동	CFO 197/일동	CFO 387/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최진남		
AAP 77/일동	AMP 687/일동	AMP 877/일동	CFO 207/일동	CFO 397/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최종학		
AAP 87/일동	AMP 697/일동	AMP 887/일동	CFO 217/일동	CFO 407/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최진남		
AAP 97/일동	AMP 707/일동	AMP 897/일동	CFO 227/일동	CFO 417/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최종학		
AAP 107/일동	AMP 717/일동	AMP 907/일동	CFO 237/일동	CFO 427/일동	이월드(AMP 10)이행사	삼상전자(AMP 10)이행사	K&S Corporation	트라스포지션(AMP 10)이행사		한희성(유학회)	곽성현	유영훈	최진남		

