sim
연세대학교 상남경영원

SIM NEWSLETTER
2013 하반기
Vol. 09



융합과 통섭의 중심, 상남경영원

모든 학문과 융합하고 교차하며
승화시키는 '경영의 통섭'으로
미래를 창조하겠습니다.

연세대학교 상남경영원
YONSEI UNIVERSITY
Sangnam Institute of Management

120-749
서울시 서대문구 연세로 50
TEL 02-2123-4263~73
FAX 02-392-6706
http://sim.yonsei.ac.kr

연세대학교
상남경영원

생각의 창



직장생활,
파랑새는
바로 우리 옆에 있다

한국의 행복지수는 OECD 36개국 중 27위로 하위권이다. 그러면 한국 직장인의 행복지수는 어떨까.
주변을 둘러보면 직장생활에 대한 만족감이 높고 직장생활에서 긍정 정서를 가지고 있으며,
직장생활이 가치 있다고 느끼는 사람이 드물다. 많은 업무량과 복잡한 인간관계 등의 문제 때문일 것이다.
미국 오츠너 병원은 '10/5 Way'라는 법칙을 만들어 동료가 10피트(약 3m) 안에 들어오면 눈을 맞추며 웃어주고
5피트(약 1.5m) 안에 들어오면 '안녕하세요?'라고 인사하도록 규범화하고 있다.
이 때문인지 오츠너 병원은 직원들의 행복지수가 많이 높아졌다고 한다.
IBM이 직원을 대상으로 조사한 결과에도 동료와의 관계가 좋을수록 업무성과가 뛰어나며
동료에게 보내는 이메일 한 통당 948달러의 매출이 증가하는 효과를 냈다고 한다.
이에 따라 IBM은 회사에서 잘 모르고 지내는 동료끼리 서로 소개하고 관계를 확장하는 프로그램을 운영하고 있다.
그러나 직장에서 행복하기 위해 가장 중요한 것은 바로 스스로의 만족감이다.
찰스 두히그는 〈습관의 힘〉이라는 책에서 직장인들에게 미니 휴식을 통해 리프레시 하라고 조언한다.
미니 휴식은 짧은 산책, 친구와 점심식사, 차 마시기 등으로 잠시 일에서 떠나는 것을 말한다.
직장은 돈을 벌기 위한 곳이 아니라 의미 있는 업무와 직장 내 인간관계를 통해 행복에 더 다가갈 수 있는 곳이다.
모든 방법을 동원해서라도 자신만의 행복한 직장생활을 영위해보라!

Contents

With SIM

Focus 완전한 통섭을 위하여 06
SERICEO 이동철 전략팀장

통섭과 융합의 중심, 상남경영원 08

Specialist

Interview 14회 연세MBA경영인상 수상, 웰튼병원 송상호 대표원장 10
웰튼병원 송상호 대표원장 (제14회 연세MBA 경영인상 수상)

People "투명성이 확보되는 회계로 세계를 리드해야 합니다" 14
연세대학교 주인기 교수 (국제회계사연맹[IFAC] 이사회 이사)

Innovation

Bridge 글로벌 인재 육성을 목표로 하는 AGC 18
아사히글라스화인테크노코리아(AGC) 안윤경 과장

Program Review 한 단계 높은 곳을 향한 배움의 시간 20
동원산업 강철희 과장

Information 창조적으로 일하는 방법, 잡 크래프팅 22
삼성경제연구소 임명기 수석연구원

Motivation

SIM Issue 상남경영원, 아시아 유일 위탁 경영자과정 글로벌 랭킹 재진입 24

SIM Program 상남경영원 교육과정 26

SIM News 상남경영원 소식 28

SIM Gallery "1에서 100까지 집중하고 또 집중합니다" 30



COVER STORY
연세대학교 상남경영원은 언제나 새로운 학문 분야와의 융합을 통해 새로운 가치를 창출해 나가고 있습니다. 그 동안 수행해 온 학문간의 시너지 효과는 경영자 전문 교육기관으로서 정상의 자리에 오르게 한 원동력이었습니다. 자신의 자리에서 머무르기보다는 앞을 향해 한걸음 내딛는 상남경영원이 되겠습니다.

발행인 손성규 | **발행일** 2013년 7월 1일(통권 9호) | **기획** 연세대학교 상남경영원 교육운영실
발행처 서울시 서대문구 연세로 50 연세대학교 상남경영원 (우)120-749
편집 및 디자인 비컴(Beecom) | **인쇄** 청송문화인쇄사

SIM Newsletter에 수록된 내용은 상남경영원의 공식 입장과 다를 수 있으며, SIM Newsletter는 한국 간행물윤리위원회의 도서잡지 윤리강령 및 잡지윤리 실천 요강을 준수합니다.

연세대학교 상남경영원은 미래를 향해 달리고 있습니다.
한국의 경영자뿐만 아니라 아시아, 유럽, 북미 등 세계 각국의 경영자들까지도
한국 경제의 작동원리와 경영방식을 배우러 **상남경영원**으로 오고 있습니다.
상남경영원은 국내 최고 수준의 연세대학교 교수진과 분야별 전문 강사진이 제공하는
고품질의 경영자 교육 컨텐츠를 통해 글로벌 비즈니스 리더를 양성하고 있습니다.
상남경영원은 비교적 짧은 기간 안에 경영학 지식을 학습하고자 하는 경영자들을 위해
기업의 요구를 철저하게 반영하여 교육을 설계해드리고 있습니다.
상남경영원은 풍부한 국내 유수의 기업들의 경영자 양성을 위한 모집 및 위탁교육 운영 및 설계 경험을 통해
한국형 경영자 모델을 완성해 가고 있습니다.
상남경영원은 경영자 교육에 적합한 최적의 교육환경을 보유하고 있으며,
다년간의 경영자교육 경험을 갖고 있는 전문인력을 통해 최상의 교육서비스를 제공해 드리고 있습니다.
상남경영원은 미래 한국을 견인하는 글로벌 경영자교육기관으로서,
아시아 최고의 자리에 안주하지 않고 더 나아가 세계 최고의 자리에 있도록 노력하겠습니다.

상남경영원

2012/ 2013 영국 FT(Financial Times)선정 위탁 경영자과정 랭킹 2년 연속 진입(아시아 1위, 세계 61위)
EC에서 공모한 유럽기업인 대상 "한국 경영자 과정(Executive Training Program Korea)" 운영기관 선정
2012 상남경영원 – 한국산업인력공단 HRD거버넌스 구축 업무협약 체결
2008/ 2010 고용노동부 직업능력개발 최우수 훈련기관 선정
2007/ 2009/ 2010 연세대학교 자율운영기관 평가 최우수기관 선정

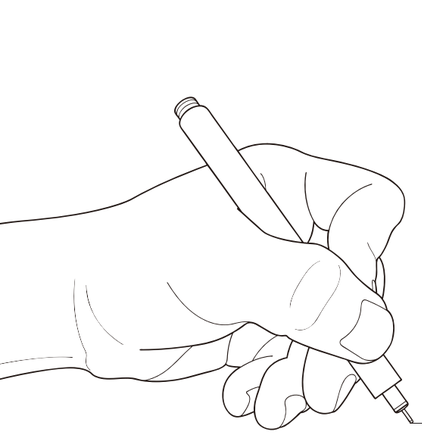
연세대학교 경영대학

2011/ 2012 영국 이코노미스트(The Economist) 선정 '세계 100대 풀타임 MBA' 2년 연속 진입(Global MBA 세계 83위)
2010/ 2012 영국 파이낸셜타임스(FT) 선정 '2012 세계 100대 파트타임 MBA' 3년 연속 진입(Corporate MBA 세계 70위)
2012년 유럽경영대학협의회의 EQUIS 경영교육 국제인증 획득
2008년 미국 AACSB International의 경영교육 국제인증 획득
KABEA(한국경영교육인증원)에서 부여하는 경영교육 인증 획득

Moving Forward,

SIM

글. 이동철(SERICEO 전략팀장)



완전한 통섭을 위하여



● 한국에서처럼 통섭과 융합이라는 것이 사랑받는 곳이 있을까? 통섭의 어원인 '컨슬리언스(consilience)'가 미국에서 왔지만 한국에서 유독히 광풍(?)에 가까운 이유는 아마도 따로 있는 듯싶다. 한민족이 지나칠 정도로 통섭을 좋아하는 이유는 의외로 쉽다. 바로 비빔밥이다. 비벼진 맛은 개별의 맛 이상이다. 하나하나가 섞여 그 합 이상이 나오는 것. 완전히 실패일 수도 있지만 의외의 성공 가능성을 담은 도박성 음식. 통섭은 쉽게 말하면 우리 민족이 너무 사랑하는 이 비빔밥의 속성과 같기에 우리는 이 개념을 좋아하는 것이다. 또한 통섭은 우리 한민족이 살아온 역사와도 연관이 있다.

세계적인 비디오 아티스트 백남준은 한국의 굿에서 감탄했던 사실을 털어놓은 적이 있는데, 칠성신에게 치성을 드리던 무당이 신패가 없는 것을 알아차리고는 주위를 두리번거리더니 칠성 사이다병을 가져다가 신패로 놓고 천연덕스럽게 굿을 하는 것이 바로 그 장면이다. 칠성사이다병을 칠성신으로 만드는 한민족처럼 융통성 있는 민족이 있을까? 융통성이란 바로 이런 엉뚱한 곳에서 무언가를 가져오는 것이다. 우리 조상들은 없는 것을 탓하기보다 없이 살았기에 엉뚱한 것을 가져와서 대체하는 것에 능하고, 가진 것이 몇 개 없으니 이것저것 합쳐서 비비는 것에 능한 장점으로 만들었다. 이 융통성이 바로 통섭의 원시 개념이다.

통섭의 의미

현대 한국에서 통섭이라는 의미로 쓰이는 컨슬리언스(consilience)는 美 생물학자 에드워드 윌슨이 사용한 말이다. 영어단어에 없는 조어로 이를 그의 제자인 이화여대 최재천 교수가 통섭이라고 번역하면서 국내에 알려졌다. 최재천 교수가 말하는 통섭은 그의 스승 윌슨 교수의 의미와 조금 다른 한국적 통섭이다. 윌슨의 통섭이 인문학의 자연과학에 종속되는 통섭이라면, 최재천의 통섭은 동등하고 상호적인 대등한 개념이다. 이에 대해 학계의 논란이 있지만 학문적 논란은 차치하자.

삼성전자가 TV 시장에서 소니를 제친 것은 와인이라는 인문학 컨셉을 IT에 접목시켜 '보르도 TV'를 만들면서 가능했다. 통섭은 이처럼 비즈니스에서 차이를 만들어 낸다. 제품에서 벌리기 힘든 기능적 갭을 인문학적 통섭을 통해 확실히 차별화시킨 사례는 얼마든지 있다.

통섭은 '복도'다. 우리는 어려운 개념을 통섭이라는 복도를 통해 쉽게 소비자에게 전달한다. 또한 통섭이라는 복도를 통해 전혀 새로운 재료를 조달함으로써 지금 손에 쥐고 있는 제품과 완전히 다른 새로운 제품을 창조해 낼 수 있다.

비즈니스에서 통섭하기

그럼 통섭이란 융합이란 전주비빔밥처럼 이것저것 막 섞으면 되는 것일까? 비즈니스를 위한 통섭을 위해서는 몇 가지 방법이 있다.

첫째, 다른 시대와 통섭하는 것이다.

이미 살아온 역사에서 성공적이었던 사례는 후대에 반복될 경우 전혀 다른 신선함을 준다. 또한 그 사례는 역사라는 이름으로 대중들에게 이미 사전 학습되어 있을 가능성이 높기에 실패 가능성이 상대적으로 낮은 훌륭한 초식이다. 복고가 단지 그 시절의 사람들뿐 아니라 젊은이들에게까지 먹히는 이유도 이런 사실에 기인한다.

명품 브랜드 안나 수이의 창업자, 안나 수이는 16세부터 보그지에서 모아온 그녀만의 지니어스 파일(천재 파일)을 갖고 있다. 그녀는 디자인할 때마다 이 파일을 업데이트하고 넘겨보면서 '과거를 커닝'하는 것으로 알려져 있다. 그녀가 얻고자 하는 것이 바로 지나간 시대와의 통섭이다. 안나 수이는 이를 통해 클래식한 과거의 이미지와 현재와의 통섭으로 환타스틱한 그녀만의 스타일을 만들어내서 큰 성공을 거두었다. 사례는 또 있다.

브람스는 베토벤 사후 누구도 감히 베토벤의 교향곡을 넘어설 엄두를 내지 못할 때, 교향곡 작곡에 들어갔다. 브람스는 누구도 생각지 못한 중세의 음악과 바로크 음악을 현재의 교향곡에 접목시켰다. 허를 찌른 그의 시도에 대중들은 열광했고, 예상치 못한 조합의 신선함에 큰 갈채를 보냈다.

둘째, 다른 업종과 통섭하는 것이다.

한 업종에서 당연하게 여겨지는 것이 다른 업종에서는 완전히 낯설고 의외의 경쟁력을 가져오는 경우가 많다. 타 업종에서 탁월한 경쟁력을 주는 원천이거나, 현재 업종의 패러다임이 변화하고 있을 때는 그 답을 이 업종에서 그 해법을 찾는 것도 방법이다. 이태리 여행용 가방 1위 브랜드로 출발해 전세계 시장에서 주목받는 기업, 론카토(Roncato). 론카토社의 대표작 '우노(UNO)'는 전 세계 52개국에서 팔리며 큰 히트를 기록했다. '론카토 우노'는 가방 전문 디자이너가 아니라 BMW, 페라리를 만든 '카 디자이너' 람베르토 안젤리니가 만든 작품이다. 자동차처럼 만들어진 캐리어. 왠지 신뢰감이 가지 않는가. 실제로 우노의 캐리어 잠금장치는 명차의 도어와 유사하게 만들어져 있을 정도다. 자동차라는 업종의 시각에서 온 차이는 론카토의 캐리어가 다른 캐리어와 확실하게 다른 점으로 소비자에게 어필할 수 있는 힘이 되었다.

셋째, 내 주위와 통섭하는 것이다.

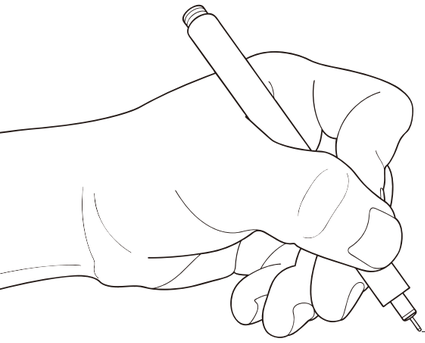
통섭은 멀리 있지 않다. 꼭 다른 업종에서, 다른 시대의 사례를 연구해야 하는 것은 아니다. 바로 내 주변의 것들을 잘 관찰하는 것만으로 얼마든지 통섭의 장점을 취할 수 있다. 코코 샤넬은 수녀원에 버려진 고아였지만 절망적인 환경에 결코 굴복하지 않았다. 샤넬의 대표 색상인 블랙과 화이트는 어린 시절 버려졌던 수녀원의 수녀복에서 착안한 것이었다. 귀족 출신 연인이었던 보이카펠에게서는 저지 드레스의 아이디어를 얻었고, 승마바지에서는 여성용 바지 정장을, 그리고 자주 갔던 레스토랑의 의자에서는 샤넬의 전형적인 퀼팅 무늬를 베껴왔다. 심지어는 선물 받은 동백꽃 다발에서 오늘날 샤넬을 상징하는 카멜리아 문양을 디자인해 냈을 정도니, 샤넬은 주변 모든 것들을 녹여 새것을 만드는 통섭의 용광로 자체였다고 해도 무방할 듯하다.

완전한 통섭을 위하여

친한 CEO 한 분과 오대산의 한 비빔밥집에 갔을 때였다. 이분은 특이하게 처음부터 절대 비볐다. 취나물, 고사리, 도라지 등 하나하나를 먹어보고 재료 본연의 맛을 충분히 음미한 후 그제야 밥을 몇 숟갈 넣어서 비비는 것이었다. 이유를 물었더니 재료 개별이 맛이 없다면 그 합도 최고가 될 수 없다는 것이었다. 그간 한국이 해왔던 것은 응급형 통섭이었다. 하나하나는 약하니 합쳐서 한번 해보자는 응급형 통섭은 이제 수명을 다했다.

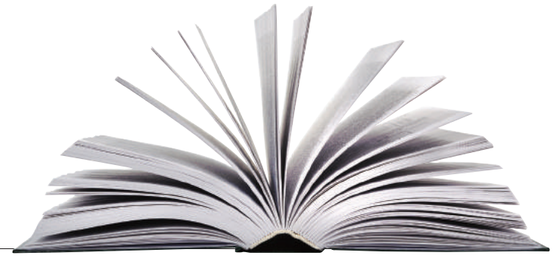
우리가 앞으로 지향해야 할 완전한 통섭은 '따로 또 같이'이다. 21C 통섭형 조직이란 각각의 조직이 개별적으로 강하게 나아감과 동시에 합쳐진 시너지의 보너스를 향유하는 조직이다. 다양한 만남 정도로는 부족하다. 다른 시대, 타업종, 주변의 다른 만남과 강점을 취함으로써 각 분야를 강하게 업그레이드해야 한다. 이후 그것이 합쳐진 조직의 모습으로 목표한 곳에 도달하는 것. 이것이 바로 그간의 응급형 통섭이 아닌 새로운 시너지의 통섭으로 주는 장점이며 미래 한국이 가야 할 길을 밝혀 줄 등대이다.

정리. 편집부



통섭과 융합의 중심, 상남경영원





● 2013년 4월 20일 토요일, 상남경영원의 주말 위탁교육과정에 참여하고 있는 교육생들은 연세대학교 뒤 안산에서, 나와 조직의 지속 성장을 위한 적응, 지지, 경쟁, 버림, 준비의 다섯 가지 키워드를 숲에서 찾아보는 워크숍 활동에 참여하였다. 강의장에서의 지식만이 아닌 숲에서의 직접 체험을 통해 자연의 섭리와 나 자신, 조직에 대해 생각하게 하는 계기가 되었다.
2013년 5월 22일 상남경영원에서는 이번 학기 마지막 수요 음악회가 개최되었다. 독일 Detmold 음대 교수인 첼리스트 Alexander Gerbert와 빈 출신의 피아니스트 Anna Magdalena Kokits의 듀오 콘서트로 캠퍼스의 찬란한 봄을 연주했다.

● 상남경영원은 경영학과 타 학문과의 '통섭'을 위한 다양한 시도를 하고 있다. 단순히 다양함에서만 그치는 것이 아니라 융합하고 교차하여 승화하는 데에까지 이르는 것을 의미한다. 그동안 상남경영원은 다양한 교육프로그램을 혁신해 왔으며, 대외적으로 프로그램의 퀄리티를 인정받기도 했다. 인프라 또한 융합에 걸맞도록 전문행정인력 확충과 선진 행정 시스템을 구축해 고유의 부가가치를 창출하고 있다. 이러한 노력에 부응이라도 하듯 영국 파이낸셜 타임즈(FT)가 선정하는 '2013 기업위탁 경영자과정 랭킹(Executive Education– customised programmes)'에서 아시아권에서 유일하게 랭킹에 진입했다.

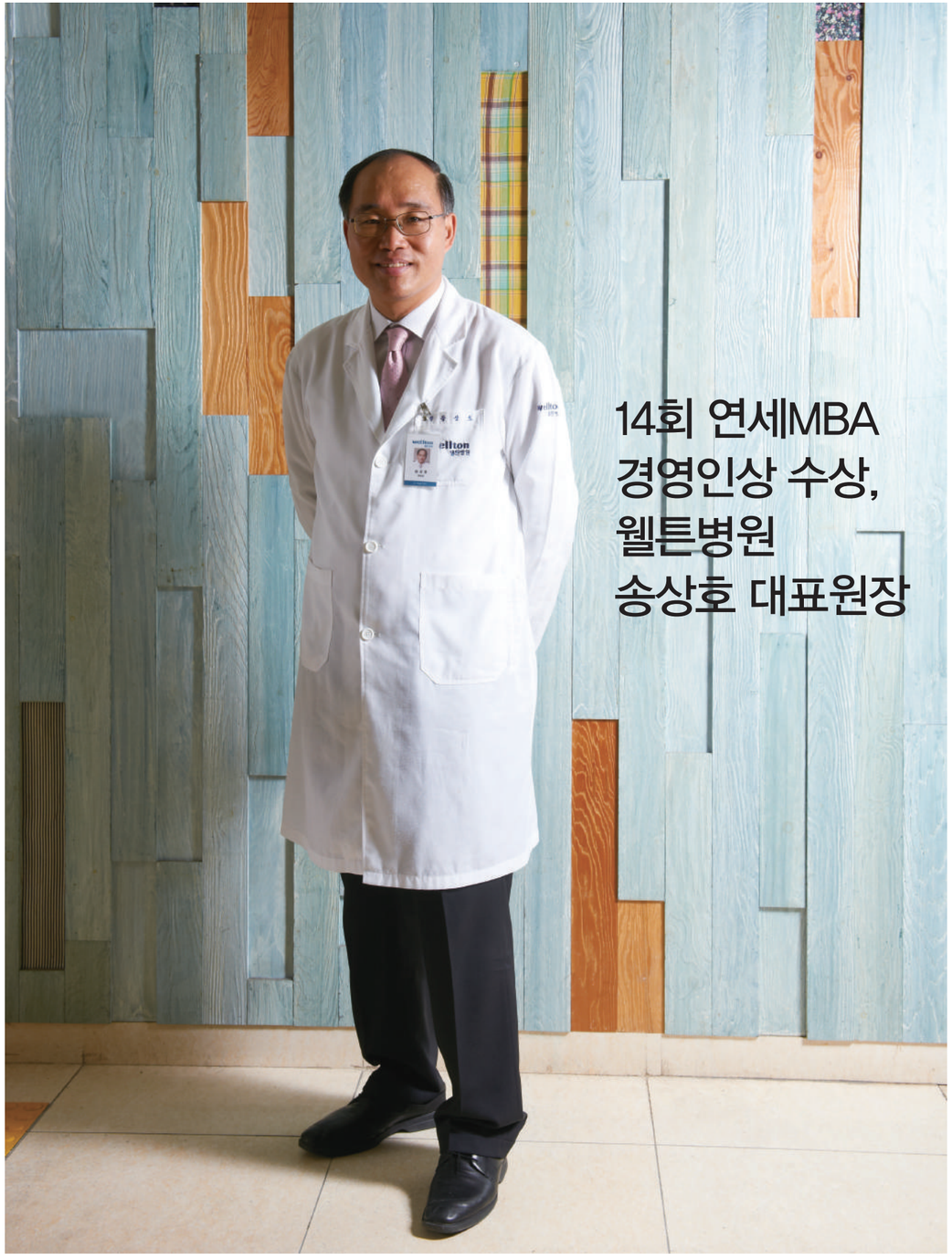
● 21세기는 '통섭의 시대'다. 서로 다른 것들이 섞이고 결합할 때 새로운 가치가 드러나기 때문이다. 상남경영원은 지루한 직장생활에 숨통을 틔워주는 청량음료 같이 다양한 학문 분야를 경영의 이름으로 만나볼 수 있는 현장이다.

● 상남경영원은 음악과 자연을 품고 달린다. 숲에서는 자신과 조직에 대해 조명해보았고 연주를 통해 조화와 균형을 음미했다. 문득 요즘 떠오르는 '통섭'의 화두가 떠오른다. 통섭은 '큰 줄기를 잡다, 모든 것을 다스린다, 총괄하여 관할하다.'라는 의미로 학문 간의 경계를 뛰어 넘어 학문의 대통합을 이루어야 함을 말한다. 기업을 하나의 생명체로 보고 생명체로부터 기업 경영의 지혜를 구하고자 하는 자세에서부터 비롯된 것이다.

● 피터 드러커의 말처럼 이제 경영학은 잦은 '넘나듦'이 필요한 시점이다. 수학, 물리학, 생물학, 유전학, 예술, 철학, 심리학 등에서 경영의 의미를 찾아야 한다. 드러커는 20대 초반 직장생활을 하면서 통계학, 중세 역사, 일본 미술, 경제학 등을 공부했다. 언제나 새로운 주제와 새로운 시각, 그리고 새로운 방법을 강구했다. 끊임없이 다른 분야를 자신의 전문분야에 결합시켜 자기 것으로 만들었고, 경영학의 대부가 되었다.

● 상남경영원은 개원 이래 다양한 장르를 통합한 경영 위탁 교육을 실시해 왔으며 위탁교육에 참여한 기업이 매년 증가하고 있다. 기업들의 80% 이상이 최소 3년 이상 교육을 지속해 왔으며 지난 2012년까지 상남경영원 교육 프로그램에 참여한 경영자들은 약 1만 4,000여 명에 달한다. 상남경영원은 비교적 짧은 기간에 경영학 지식을 학습하고자 하는 바쁜 경영자들을 위해 기업과 경영자들의 요구를 철저하게 반영하여, 학습한 내용을 현업과 연관 지을 수 있도록 다양한 사례 및 토론수업, 프로젝트 등을 병행해 실질적으로 도움이 되는 고품질의 통합 교육서비스를 제공하고 있다.

인터뷰. 신현숙 사진. 김현수



14회 연세MBA 경영인상 수상, 웰튼병원 송상호 대표원장





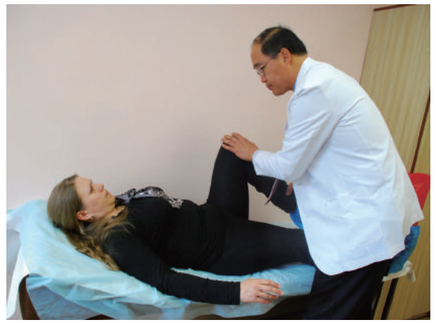
이젠 병원도 경영이 필요한 시대가 되었다.
병원 중심이 아닌 환자 중심으로의 경영으로
환자를 고객으로 생각하고 가치를 창출하는 것이다.
이러한 시대변화에 맞추어 상남경영원에서도
연세의료원 교수진을 대상으로 연세의료원 Mini MBA과정을
2010년도부터 개설하여 현재 6기를 진행 중에 있다.
지금까지 약 250여명의 연세의료원 교수진이 본 과정에
참여하였으며, 의료환경변화와 혁신적 경쟁전략,
성공적인 전략수행을 위한 리더십과 조직관리,
고객중심 의료서비스 등 의료 경영과 관련한 다양한 강의 및
사례연구와 함께 팀프로젝트가 진행되었다.
14회 연세MBA경영인상을 수상한 송상호 대표원장의
수상소식 또한 경영학이 기업경영자들에게만
국한되는 것이 아니라 다양한 학문분야와의
융합과 적용을 통해 새로운 가치를 창출할 수 있다는 것을
보여주는 실례라고 할 수 있다.

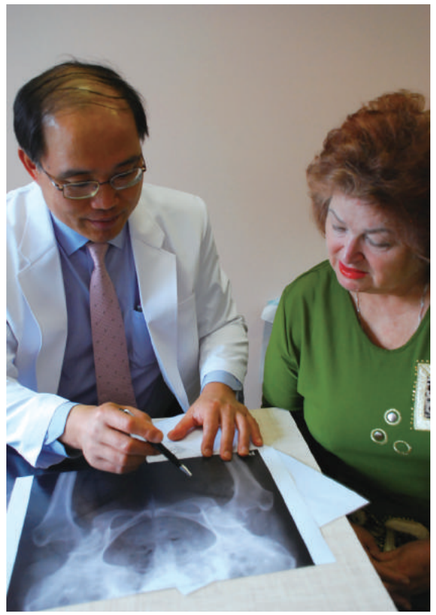
송상호 웰튼병원 대표원장이 해외 환자 유치, 국내 지역선도의료사업 등 대내외적으로 뛰어난 경영활동에 대한 높은 평가로 연세 MBA 경영인상을 수상했다. 1999년 제정된 '연세 MBA 경영인상'은 연세대 경영전문대학원 MBA 과정을 졸업한 기업인 중 건전한 기업경영 철학과 국가 경제 발전을 위한 왕성한 활동, 모교와 동창회 발전에 기여한 공헌도 등을 평가해 그 공로가 뛰어난 인사에게 주어지는 것으로 송상호 원장은 연세대 경영전문대학원 MBA 과정을 이수한 바 있다.

"제가 상을 받을 자격이 많다고 생각하지는 않습니다. 경영실적이 굉장히 좋은 것도 아닌데 상을 주셔서 당황스럽고 감사합니다. 사실 MBA에서 의료 분야에서 경영하시는 분들이 많지는 않습니다. 의학이라는 전문 분야로 병원이라는 하나의 기관을 운영하면서 원래의 전문성과 경영이라는 부분을 접목시켜 크게 키우려고 노력하는 부분에 큰 점수를 준 것이 아닌가 싶습니다. 앞으로 경영에 대해서 좋은 결과가 있도록 노력하겠습니다."

그의 유쾌한 웃음에 병원 입구에 붙여 놓은 '당신과 함께 걷겠습니다.'라는 문구가 진심으로 전달되고 있었다. 사실 이 문구는 관절병원인 웰







튼병원에 맞게 관절이 안 좋은 사람들이 잘 걸을 수 있으면 하는 바람을 포함하고 있다. 또한, 병원에 오는 사람들은 몸만 아픈 것이 아니라 마음까지 힘들다는 것을 알기에, 환자들과 눈높이를 맞춰 불편한 것을 다 치유하는데 함께 하고자 하는 의미가 담겨 있는 것이다. 병원 중심으로 환자를 치료하는 것에서 한 걸음 나아가 환자 중심의 진료를 한다는 의미다.

"병원이 환자 중심이라고 말을 해도 병원의 시각으로 환자들의 필요한 것을 찾는 경우가 많지요. 하지만 될 수 있으면 환자분들의 시각에서 불편한 점과 애로사항을 병원에서 계속 체크하고 피드백 하는 것을 중점으로 하고 있습니다. 그러나 아직 노력의 과정이고 완성은 멀었습니다."

세계의 의사들을 가르치다

송 원장은 우리나라의 의료 수준에 대해 언급했다. 현재는 의료의 산업화를 얘기하는 시점이며 앞으로 의료가 우리나라를 이끌어갈 중요한 산업이라고 했다. 그 일환으로 의료를 수출하는 것을 말하고 병원이 해외로 나가는 경우나 해외에서 환자들이 오도록 유치하는 것을 모색하고 있다. 아직 큰 성과가 있는 것은 아니지만 우리나라 의료 수준은 높으며, 점점 알려지고 있다고 한다. 하지만 해외에서 환자들이 올 수 있는 인프라적인 측면에서 경쟁력이 높다고 보진 않는다. 향후 정부 측면에서 홍보를 하게 되면 엄청난 시너지 효과를 낼 수 있다고 보고 있다.

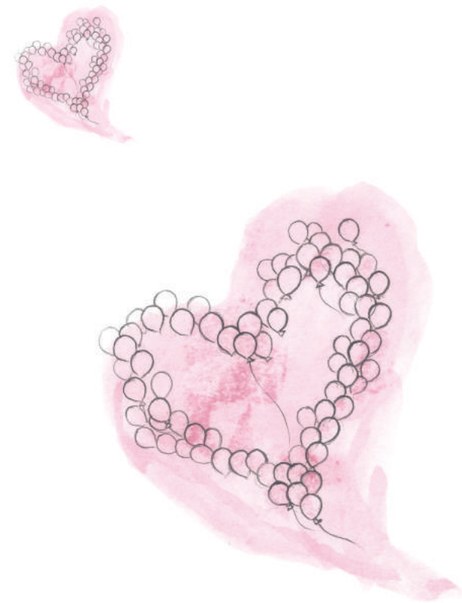
이러한 상황에서 웰튼병원은 의료의 글로벌화를 위해 노력하고 있으며, 외국 의사들을 가르치는 병원으로도 자리하고 있다. 송 원장은 1990년대에는 영국이나 서구권에서 의료 기술을 배웠지만 이제는 영국보다 나은 기술 실력을 가지고 있다고 한다. 손 기술이 좋기 때문에 잘하는 면이 있다는 것이다. 송 원장은 의료기술을 배우고 싶어하는 동남아 의사들에게 그 기술을 전수해 주고 있다. 환자들을 영입하고자 하는 마케팅 역할은 그 다음 수순이다.

"올해 필리핀 정형외과 병원 의료진을 초청해 수술하는 것을 공개하면서 필리핀 의사들을 교육했습니다. 마케팅을 위해 방문한 러시아 블라디보스톡 연해주 제일 병원에서는 우리나라 의료 수준을 의심했지만 함께 수술을 하면서 현재 의료 수준을 보여주었지요. 당시 의료진들의 반응은 대단했고 추후에도 병원과 연계한 프로그램을 운영하고 있습니다."

웰튼병원의 하반기 계획은 국가에서 지원하는 사업 즉, 지역선도사업이다. 현재 웰튼병원에서 하고 있는 사업은 '나눔의료사업'과 '지역선도의료사업'으로, 나눔의료사업은 국가에서 체제 경비를 지원받아 의료를 지원하는 사업이다. 지역선도의료사업은 특수 지역을 대표 의료지역으로 묶어 해외 고객을 유치하는 사업을 말한다. 강서구 전문병원특화지역으로 관절에 관련된 병원들을 잘 모아서 특화지역을 만들었고, 작년에는 뉴욕, 베트남, 러시아 의료 컨소시움을 만들어 우리나라의 의료를 홍보하고 마케팅에 참여하고 있다.

웰튼병원은 작년에 이어 올해도 중앙아시아로 설명회를 갈 예정이다. 그 밖에 병원자체적으로 해외 병원으로 의료 기술 교육을 떠나는 경우도 있다. 웰튼병원의 철학인 '함께 걷겠습니다.' 와 연장선상에 있다고 할 수 있는데 함께 수술하고 가르치는 교류 차원이다.

"연세MBA 과정은 의학분야 밖에 모르는 제게 경영 전반에 대해 전반적으로 심도있게 생각해 볼 수 있도록 제공된 좋은 기회였습니다. 각계 각층의 다양한 직종의 사람들을 만나면서 새로운 분야에 대해서 알게 되고 금융, 회계, 부동산, 통계, 마케팅 등 경영 전반에 필요한 분야에 대해 전문가들에게 바로바로 전문적인 정보와 지식을 자연스럽게 획득할 수 있었습니다. 그 중 가장 인상적인 과목은 경제학으로 재미있는 이론들을 접하고 익혔습니다. 이를 토대로 인사, 조직관리 등 전반적인 병원경영에 대해 전문적인 체계를 다시 잡을 수 있었습니다. 평가시스템을 새롭게 도입하고 회계관리시스템도 개선했습니다. 전체적인 비전과 목표를 갖고 마케팅 방향을 수립하도록 적용하는 등 연세MBA과정 덕분에 기존보다 좀 더 전문적인 시스템을 적용할 수 있었습니다."



최고가 되기 위해 자신의 자리에서 최선을 다하다

웰튼병원은 관절치료 중 인공관절을 이용한 치료에 열심인 병원이다. 고난이도 고관절, 인공고관절 수술 수도권 병원 1위의 타이틀에 걸맞게 수술의 양과 질의 모든 측면에서 뛰어나다. 양적인 면에서 2009년에 대학병원을 제외하고 수도권에서 1등을 했다. 송 원장은 어떤 상황이든 원칙을 지키고자 한다. 그는 경영자들에게 조언한다. 원칙을 지키다 보면, 경기가 좋거나 나쁜 상황에서 느끼는 진폭이 적게 느껴질 것이라고.

획기적인 수술 방법을 통해 환자들에게는 고통과 불편함을 줄였지만 그의 보폭은 처음이나 지금이나 일정하다. 그러나 그는 국내 최고를 넘어 글로벌한 병원으로 향하고 있다. 관절로 최고의 병원 그리고 최고의관절 글로벌 병원이 되고자 하는 것이다.

웰튼병원이 추구하는 최고의 병원으로 서기까지는 그다지 멀지 않아 보인다. 세계적인 의료기기회사인 'Stryker'와 'Johnson&Johnson' 사가 지정한 국제인공관절 교육 센터로 해외 의료진을 초청하여 무릎관절과 고관절 인공관절 수술 교육을 진행하고 있으며, 아시아 · 태평양 최초로 세계적인 의료기기회사인 'Stryker'사가 지정한 교육용 DVD 시범자로 선정되어 웰튼병원에서 시행 중인 '최소절개 인공고관절 수술'법을 해외 의료진에게 교육하고 있기 때문이다.

"일이 일어나고 난 다음에 해결은 쉽지 않습니다. 지식과 노력으로 예방하는 것이 최선입니다. 앉는 자세를 정비하고, 관절을 위해서도 무리한 자세를 취하지 않는 것이 좋습니다. 우리는 계속 노화되고 약해집니다. 하지만 건강에 관심을 가지고 몸이 아프지 않도록 노력해야 합니다. 건강하게 오래 살고자 한다면 미래적 투자는 필수입니다."

송 원장, 그의 털털하고 소박한 웃음에 웰튼병원의 밝은 미래가 배여 있었다.

인터뷰. 신현숙 사진. 조옥희



“투명성이 확보되는 회계로 세계를 리드해야 합니다”

주인기 교수

연세대학교 경영대학/ 국제회계사연맹(IFAC) 이사회 이사

“회계란 조명등 즉, 그냥 촛불 정도가 아니라 100W짜리 전구처럼 환하게 숨김없이 완전히 드러나도록 비춰주는 역할을 해야 한다. 사실 윤리라는 것은 상황마다 달라지는 것이며 상대적인 것이다. 그것에 대해서 회계가 할 수 있는 역할은 각자 상황의 판단은 달라지지만 판단할 수 있는 기초자료를 회계가 올바르게 제공하는 것이다.”

유달리 회계와 윤리를 강조하는 주인기 교수. 올해 국제공인회계사회(International Federation of Accountants: IFAC) 이사로 임명되면서 우리 사회에 윤리와 회계에 대한 문제를 던지고 있다.

그는 회계란 단순히 돈의 문제가 아니라 경영 전체와 밀접하게 연결되어 있다고 강조한다. 기업언어인 회계를 숫자로만 이해하지 말고 이익의 구성요소, 질적요소에 대해서 관심을 가지고 수치 안에 들어있는 의미를 생각해야 한다는 것이다. 이 말은 반드시 이익의 성격과 내용을 분석해야 한다는 것을 의미한다.

주인기 교수는 상남경영원에서 회계와 윤리에 대해 강의하고 있다. 그는 이 강의에서 ‘회계에서 재무제표에 표시되지 않는 인적자원을 포함시키는 작업은 매우 중요하며 실제적으로 조직이 윤리적이고 각 구성원이 조직에 대한 프라이드를 가질 때 인적자원이 실제적인 자산이 된다’고 피력한다. 따라서 인적자원을 효과적으로 활용하려면 CEO와 조직이 윤리적이어야 하는 필수조건과 능력에 맞는 대우를 해주는 충분조건이 함께 적용돼야 한다고 가르친다. 국제적 공인으로서 제시하는 세계경제와 회계 그리고 경영인의 자세에 대한 혜안을 일문일답으로 정리해본다.

먼저 국제공인회계사협회에 대한 소개 부탁드립니다.

회계사와 관련된 조직체계는 나라마다 공인회계사회가 존재하며 회원들은 각국의 공인회계사회에, 각국의 공인회계사회는 국제회계사연맹(IFAC)에 소속되어 있습니다. 회원들은 250만 명 정도 되고 공인회계사회(협회) 차원에서는 180개 협회가 가입되어 있습니다. 현재 이사는 22명인데 지역별로 나누어져 있으며, 유럽이나 미국쪽에 포션이 더 많은 편이고 아시아에는 인도, 중국, 일본과 같은 크고 중요한 나라들이 기본적으로 들어가 있습니다. 현재는 홍콩, 싱가포르, 파키스탄, 필리핀, 말레이시아, 대한민국이 서로 경합을 해서 그 중의 한나라가 들어가는 구조로 되어 있습니다.

2012년 상임이사로서 어떤 활동을 하셨는지 궁금합니다.

국제회계사연맹의 기본적인 활동은 많은 변천 과정이 있었으며 특히 2002년에 미국 회계부정사건은 미국뿐만 아니라 전 세계의 자본시장에 큰 충격을 주었습니다. 당시 미국은 자국의 기업이 다른 나라의 기업들보다 인프라 면에서 경쟁력이 있고 투명하다고 얘기했었지만 실제 미국의 CEO가 의도적으로 장부를 조작했는데 공인회계사들이 발견을



못했거나 묵인해 주었던 사건이었습니다. 국제회계사연맹은 이 사건을 계기로 이전에는 각국의 회계사 집단의 모임이었다면 이후에는 규제기관 즉 규정을 더 만들고 감독, 통제하는 성격으로 바뀌었습니다. 국제회계사연맹의 주업무는 공인회계사의 감사기준, 윤리기준, 교육기준, 공공회계기준을 포함한 국제기준을 만들고 이를 준수하도록 돕는 것입니다. 회계사들이 솔선해서 국제기준들을 준수해야 국제 자본시장으로부터 공인회계사들이 신뢰를 회복할 수 있고 그렇게 될 때 자본시장도 건전해지고 육성이 될 수 있습니다. 2012년 나는 국제회계사연맹의 이사로서 감사기준, 윤리기준, 교육기준, 공공회계기준을 제정하는 과정에 적절한 절차가 적용되었는지 감독하는 데 일익을 담당했으며, 우리나라에 국제기준을 전파하고 각 나라, 특히 개발도상국들의 회계단체들이 좀 더 발전할 수 있도록 노력을 경주했습니다.

국제공인회계사협회에서의 한국의 위상은 어떻습니까?

내가 이사로 있다고 한국의 상황을 직접적으로 반영할 수는 없습니다. 국제회계사연맹의 이사는 특정나라와 기관을 위해 일하는 것이 아니라 공익을 위해서 일합니다. 자국의 이익을 위해서 싸우는 것이 아니라 전 세계 회계전문기관 즉, 공익을 위해서 일한다는 서약을 합니다. 그러나 간접적으로 의사결정과정에서 한국적인 요소, 아시아적 가치를 반영하는 데 많은 도움이 되고 있습니다. 회비 등 재정부담 부분을 계산하는 데 있어서 선진국의 기준으로 개발도상국에 부담하게 하는 것이 아니라 각 나라 상황에 맞게 처리하도록 합니다. 사실 대부분 선진국에서 나온 자금으로 운영이 되고 있는 것이 현실입니다.

우리나라의 회계기준이 글로벌 되기 위해 부족한 점, 필요한 점은 무엇이 있을까요.

1997년 금융위기가 오고 외화가 부족해서 파산 직전까지 갔었습니다. 그 때 IMF에서 우리의 회계기준이 잘못되었다고 지적을 받았습니다. 1986년까지는 우리나라 경제 성장률이 8~9%였습니다. 1986년도 아시안게임과 1988년도 서울 올림픽 이후 한국의 발전에 세계가 놀랐고 선진국이라고 인정을 받았습니다. 세계는 우리나라에 모든 규제를 선진국 수준으로 풀 것이며, 덤핑 등의 판정에서도 원칙으로 적용하겠다고 압박했습니다. 그때부터 경제 성장률이 6%대로 떨어지고, 계속해서 기업들에는 이익이 나지 않고, 기업의 1/3이 영업이익만으로는 이자를 내지 못하는 상황까지 되었습니다. 이런 어려운 상황 속에서 각 기업은 계속 이익이 줄어들게 되고, 해당 은행권은 기업들에게 이익을 내지 못하면 대출금을 회수할 수밖에 없다는 압박을 하게 되었습니다. 기업들은 대출금을 회수당할 위기 속에서 앞으로 언젠가는 경기가 좋아지겠지 하는 막연한 기대감 속에서 조직적으로 장부조작이 시행되었습니다. 불투명한 장부 속에 숨어 있던 이런 부분들이 1997년 외환위기 때 불거진 것입니다. 외국 투자자들 사이에 한국의 기업이 엉망이라는 소문이 나면서 줄줄이 떠나고 달러가 부족하게 되었습니다. 우리가 스스로 이런 상황을 인정하고 대책을 세웠어야 했는데 국제 경험이 부족한 탓에 결국 모든 투자자들이 다 떠나게 된 것입니다. IMF는 과거 10년 동안 이익이 나지 않은 회사가 이익이 난 것처럼 꾸밀 수 있었던 것은 회계기준이 잘못되었다는 것과 그 회계기준을 국가기관이 콘트롤했기 때문에 오랫동안 부실회계가 유지되었다는 것을 지적했습니다. 그러므로 국제회계기준(IFRS)를 받아들일 것과 이를 민간기구가 관리해야 할 것을 강조했습니다. 우리가 그런 지적과 요구를 받아들여서 민간기구인 한국회계기준원을 세우고 회계기준도 국제회계기준 쪽으로 바꾸기 시작했습니다. 그 후 2011년 국제기준을 완전히 받아들여서 현재 우리 회계기준은 중소기업과 비상장기업에만 적용하고 있고 상장기업들은 국제회계기준을 따르도록 하고 있습니다. 우리나라는 아시아 국가 중에는 선도적으로 국제회계기준을 채택하고 있으며, 나아가 국제공인회계사연맹의 이사를 배출한 나라로 공신력을 높이기까지 이르렀습니다. 이제 국제기구의 일원으로서 국제기준을 지키고 신뢰를 얻음으로써 국가 위상도를 제고할 것이라 기대해봅니다.

회계 분야를 포함한 글로벌 시장 진출에 대해 말씀해주세요.

일반 기업들 간은 계속 경쟁해왔고 이제는 회계법인들 간에도 경쟁이 시작되었습니다. 창조와 모방과는 평균 3배 정도의 차이가 있다고 봅니다. 실제 아이폰의 이익은 삼성의 두 배 정도입니다. 창조경제란 '남의 것을 복사하지 말고 우리 것을 하자' 이지만 사실 한마디로 정의하기에는 어렵습니다. 지금까지 우리 기업들은 지금까지 성공한 것을 모방했고 그에 성공했습니다. 하지만 이제는 창조경제가 중요시되는 시점에서 실패를 받아들여야 하고 실패를 안고 갈 수 있는 시스템이 되어야 합니다.



회계란 조명등.
즉, 그냥 촛불 정도가 아니라
100W짜리 전구처럼 환하게
숨김없이 완전히 드러나도록
비춰주는 역할을 해야 한다.
사실 윤리라는 것은 상황마다
달라지는 것이며 상대적인 것이다.
그것에 대해서 회계가
할 수 있는 역할은 각자 상황의
판단은 달라지지만 판단할 수 있는
기초자료를 회계가 올바르게
제공하는 것이다.

창조경제와 회계와의 관계에 대해 말씀해 주세요.

이제 회계는 국제 기준을 받아들이면서 모든 것을 투명하게 나타내게 되었습니다. 모방하던 과거에는 불확실성이 적어서 회계가 상대적으로 필요 없었지만, 현재는 모든 부분에서 불확실성이 증가하고 있기 때문에 회계는 모든 정보를 투자자들에게 투명하게 인식시켜주고 올바른 방향과 정보를 주는 역할을 담당합니다. 특히 창조경제의 불확실한 상황에서 기업의 실질적 내용을 알려 주는 것이 회계의 중요한 역할이며 앞으로는 신뢰성, 개방성으로 미래에 대한 전략까지도 언급하는 수준까지 가야 합니다.

현재 우리나라는 투명성이 약합니다. 예를 들면 대기업과 정부부처에 일하는 인력간의 월급 수준은 차이가 크게 납니다. 정부에서 일하는 고급 인력들이 대접을 받지 못하는 경우 그것은 부패와도 연결이 됩니다. 진정한 투명성이란 공무원의 능력을 인정해 주고 능력에 맞게 대접해 주는 것이라고 생각합니다.

중소기업을 운영하는 기업가를 위한 당부

1. 이익이 났다는 개념을 현금의 움직임만 보고 계산하면 안 된다.

이익에서 인건비, 감가상각비 등을 제하고 계산한 것이 순이익이라는 정확한 개념을 알아야 하고, 현금이 꾸준히 들어온다고 현재 무조건 이익을 내고 있다고 생각하면 안된다. 정확히 회계의 개념을 알지 못하고 주먹구구식이면 20년을 사업하다가도 빚만 남는 경우가 생길 수 있다.

2. 어떤 것을 누구에게 팔았을 때 얼마의 이익이 남고 손해가 나는지 정확히 알고 있어야 한다.

즉, 고객에 대한 원가구조를 잘 이해하고 분석해서 정확히 이익이 남는 고객 쪽에 더 많은 서비스를 제공하고 이익이 남지 않는 고객에게는 그에 알맞은 어떤 새로운 서비스와 제품을 준비해야 하는지 등 고객관리 면에서 특히 신경을 써야 한다.

3. 지금과 같은 혹한기에는 무엇보다도 살아남는 것이 중요하다.

살아남기 위해서는 실제적인 낭비의 요소들을 제거하여 절약하면서 새로운 사업계획이나 이익을 위한 방향을 모색해야 한다.

글로벌 리더가 되려면 무엇이 가장 중요하다고 생각하십니까?

글로벌 리더와 국내 리더가 근본적인 면에서는 다르다고 생각하지 않습니다. 무엇보다 글로벌 리더가 되려면 세계의 다양한 문화에 대한 수용의 자세, 이해력, 포용력이 있어야 합니다.

우리나라는 특히 다른 문화를 무시하는 경향이 있는데, 문화의 차이는 무시해야 할 것이 아니라 진정 그들을 사랑하고 이해해야 하는 것입니다. 내가 사랑하고 이해할 때 그들에게 이익이 되고 결국 그 이익이 나에게 돌아오는 것임을 인정해야 합니다. 다른 문화와 사람들을 사랑할 자신이 없다면 진정한 글로벌 리더가 절대로 될 수 없습니다.

글. 안윤경 과장(아사히글라스화인테크노코리아(AGC))



AGC 공장전경


팀별 토의



프로젝트 발표식


수료식

글로벌 인재 육성을 목표로 하는 AGC

상남경영원의 AGC AMP교육은
비즈니스 리더 육성을 중점으로 하는 교육이다.
이번 AGC AMP교육은 AGC그룹
한국 4개사에서 선발된 교육생을 대상으로,
장래 AGC그룹 한국을 책임질
비즈니스 리더로서
실천적인 매니지먼트 이론을
습득하는 중요한 계기가 마련되었다.

오랜 역사로 글로벌 비즈니스를 전개하고 있는 AGC그룹 한국 4개사

세계적인 글라스 제조 기업인 아사히글라스(이하 AGC)는 1907년 일본에서 처음 설립되었다. AGC는 주로 유리, 전자/디스플레이, 화학품, 세라믹스 등을 제조하는 기업으로 세계 30개국에 약 5만 명의 임직원들이 소속되어 있다. 한국에는 전자용 글라스를 제조하는 4개사(경상북도 구미시에 위치한 아사히초자화인테크노한국(AFK), 한욱테크노글라스(HTG), 아사히피디글라스 한국(PGK) 및 충청북도 청원군에 있는 AGC디스플레이글라스오창(ADO))가 있으며, 2,000명이 넘는 임직원이 근무하고 있다.

AGC그룹 한국 4개사의 중요한 기업 방침은 안전제일, 법령준수이며 직원들 간에 자유롭게 의견을 이야기하고, 스스로가 각종 제안을 실행하는 회사를 목표로 한다. 또한, 일본계 기업의 장점과 한국 임직원들의 적절한 융화가 특징적인 회사이다.

AGC가 추구하는 한국 내에서의 인재 육성은 현지화 추진이 중점 과제이다. '인재가 힘이다'라는 방침 아래 일본인에게서 기술 전승을 실시하는 한편, 우수 인재 교육을 실시하여 장래 AGC그룹 한국을 책임질 비즈니스 리더 육성에 노력하고 있다. AGC그룹의 글로벌 인재 육성 프로그램은 'Country〈Region〈Global' 차원으로 구성되어 있으며, 이 프로그램은 글로벌 비즈니스에서 중요한 역할을 담당할 리더 육성을 그 목적으로 하고 있다.

적극적인 기획 제안과 실질적인 이론의 AGC AMP 교육

상남경영원에서 개최한 AGC AMP는 'Country' 차원의 교육에 해당한다. 이번 교육은 AGC그룹 한국 4개사에서 선발된 교육생을 대상으로 실시했기에 더욱 기대도가 높았다. 교육생들에게 요구하는 것은 전략적인 사고 능력, 변화 관리 능력의 학습과 동시에 전문 지식을 습득하고 이것을 바탕으로 한 AGC그룹 핵심 인재로서의 활약이다. 교육생 특성을 고려하여, 경영학에 관한 교육에 더하여, 비즈니스 리더로서 필요한 지식과 보다 실천적인 매니지먼트 이론을 습득하는 것에 주안점을 두어 교육과정을 설계하였다.

기획부터 실시 단계까지 모든 과정에서 교육 담당자와 주임교수님의 적극적인 제안과 정성이 있어 무사히 교육 과정을 마칠 수 있었다. 또한 상남경영원은 단순히 교육을 위탁 받아 수행하는 데 그치지 않고, 회사의 니즈에 대해 보다 효과적인 방법을 명확히 조언해 주어, 실질적인 교육이 이루어질 수 있었다. 국내 저명하신 교수님들의 열정적인 강의에 대한 교육생들의 만족도도 상당히 높은 수준이었다. 또한 교육장과 숙박 시설이 한 건물 내에 있어 교육에만 집중할 수 있는 최적의 환경도 호평을 받았다. 교육생들은 짧은 기간에 여러 분야에 걸친 교육 내용을 습득해야 했고, 개별 프로젝트 수행도 병행되어 시간적인 부담감은 상당히 컸으나, 이번 교육으로 많은 자극을 받았고 습득한 내용을 업무에 적용시켜 나가겠다는 의견들을 내놓았다.

AGC그룹 한국 4개사에서 인원을 선발하여 교육을 실시했으나 시간적인 제약 및 각종 과제 수행으로 인해 서로 교류하고 의견을 나눌 시간이 부족했던 점은 수강생들에게 아쉬움으로 남았던 것 같다. 하지만 업무가 바쁜 와중에도 참가자 전원이 'AGC AMP 1기생'이라는 강한 자부심을 갖고 성실하고 적극적인 자세로 교육에 임하는 모습을 보였다.

작년에 AGC AMP 과정이 처음 시작되었고 앞으로도 해마다 실시될 예정이다. 본 교육이 매년 진화된 내용으로 진정한 글로벌 인재의 육성에 한발 더 다가서는 교육이 될 것이라 기대한다.

교육생 Review

'내 안에 잠자던 열정이 깨어났다'

김종엽 아사히초자화인테크노한국(AFK) 영업본부 차장



교육 마지막 수료하던 날, 내 자신의 변화에 대해 이렇게 요약하고 싶었다. 막연한 설렘과 두려움 반으로 첫 수업을 받던 날부터 확신과 뿌듯함으로 이어진 프로젝트 발표와 수료식까지, 정말 숨가쁘게 흘러간 시간이었다. 급격하게 변화하는 디스플레이 업계와 경쟁업체와의 치열한 경쟁, 특히 No.1 디스플레이 한국을 무섭게 추격하는 중국 업체의 변수 속에서 'AGC가 No.1 Glass Maker로 부상하기 위한 전략이 무엇일까?' 하는 막연한 고민이 늘 머릿속에 맴돌았지만, 막상 '어떻게 할까?' 라는 부분에 대해서는 늘 막막하기만 했다. 이번 과정을 통해 어떻게 해야 하는지를 깨달았다는 점이 가장 큰 성과라고 생각한다. 더욱이 이번 과정이 현업으로 이어져 회사에서 Project를 진행하게 된 것도 개인적으로는 매우 기쁘게 생각한다.

돌이켜 보면, 이번 과정이 3가지 면에서 자랑할 만 하다고 생각한다.

첫째, 우수한 교육시설. 교육생들이 교육에만 전념할 수 있도록 배려된 교육장, 숙박시설, 각종 편의시설 등은 한마디로 만족 그 자체였다.

둘째, 훌륭한 교수님들의 열정과 교육 내용. 프로젝트 수행 시 아낌없는 조언과 격려를 해주신 박경민 교수님을 포함해, 모든 분께 감사의 말을 전하고 싶다.

셋째, 실무진들의 배려. 교육생들의 세심한 부분까지 잘 챙겨주신 상남경영원 실무진 분들과 AGC의 실무진들의 노고에 진심으로 감사 드린다.

마지막으로 적당한 경쟁과 긴장으로 이번 과정을 "아름다운 동행"이라는 멋있는 표현을 할 수 있게 해준 동기 여러분에게 감사의 인사를 전하고 싶다.

글. 강철희 과장(동원산업 물류본부 마즈물류센터 과장)

제5기 동원 – 연세MBA과정

한 단계 높은 곳을 향한 배움의 시간

제5기 동원 – 연세MBA과정은 2012년 3월 24일부터 시작하여 2013년 5월 25일까지 1년 6개월간, 매주 토요일
동원그룹 각 계열사의 대리 · 과장급 직원 40명이 참여해
경제, 회계/재무, 마케팅, 인사/조직, 전략, Operation, MIS 등 경영학 전반에 걸쳐 총 235시간의 수업으로 진행되었다.



강철희 과장

나는 현재 동원산업 물류본부 내 마즈물류센터의 센터장으로 근무하고 있다. 단위사업장책임관리자의 역할로 고객사 관리, 센터의 자산, 생산성, 원가관리, 조직관리, 안전관리를 주요 업무목표로 하여 사업장의 업무개선과 부여된 성과목표를 달성하기 위한 역할을 수행하고 있다. 이번 과정을 수강하게 된 동기는 동원산업에 근무하면서 쌓아왔던 실무적 경험의 토대 위에 체계적인 학문적 지식의 습득하여 한 단계 업그레이드 된 중간관리자로서의 올바른 판단력과 업무 스킬을 배양하고 싶어서였다.

내가 참여했던 제5기 동원–연세MBA과정은 2012년 3월 24일부터 시작하여 2013년 5월 25일까지 1년 6개월간 토요일에 수업이 진행되었다. 동원그룹 각 계열사의 대리 · 과장급 직원 40명이 참여한 본 과정은 경제, 회계/재무, 마케팅, 인사/조직, 전략, Operation, MIS 등 경영학 전반에 걸쳐 총 235시간의 수업이 진행되었으며, 본 과정에서 배운 지식을 현업에 적용해보는 프로젝트와 일본 해외연수도 함께 진행되었다.

이제껏 마케팅과 같은 학문들은 업무나 일상 생활과는 거리가 멀다고만 느꼈었는데, 수업을 들어보니 경영학의 모든 이론들이 현업에서 일어나는 현상들이 체계적인 연구 과정을 통해 학문으로 이론화된다는 사실을 알게 되었다. 또한, 이러한 이론들을 통해 현재의 고객들이 요구하는 니즈를 파악하여 이를 현업에 적용할 수 있는 바탕이 된다는 것을 알게 되었다. 실례로 현재 담당하고 있는 고객사의 니즈를 파악하여 이를 이론을 바탕으로 논리적으로 설득하여 회사의 경영목표를 달성할 수 있는 계약체계로 변경할 수 있었던 것은 2012년도에 개인적으로 이룬 최고의 성과라고 평가하고 싶다.

그리고 이번 과정은 무엇보다도 훌륭한 교수진과 교육환경이 인상 깊었다. 국내 최고 수준의 연세대학교 교수진들의 강의를 통해 배운 내용을 교육생은 현업에 활용함으로써 실천하는 MBA의 목적을 달성할 수 있었으며, 경영자 교육에 적합한 최적의 교육 시설은 가르침을 주시는 교수님과 학생들에게 모두 양질의 교육 환경을 제공함으로써 배움의 즐거움을 안겨주었다. 다만, 방대하고 깊이 있는 각각의 과정을 한정된 시간 안에 소화하기에는 교수님과 교육생 모두에게 시간이 부족했다는 아쉬움이 있었다. 또한 금번 5기는 시작부터 팀별 프로젝트를 통해 팀 활동을 집중적으로 해왔다. 성공적인 프로젝트 수행을 위해 팀원 간의 Communication이 무엇보다도 중요하였는데, 5기 동기 모두가 팀의 일원으로서 상호 보완, 경쟁, 벤치마킹, 협조를 통하여 프로젝트를 훌륭히 마무리할 수 있었다. 특히, 개인적으로는 교육기간 동안 일어난 경사와 조사에 동기 모두가 축하와 슬픔을 함께 나눈 점이 점이 감사하다.

본 과정은 끝났지만 앞으로도 마케팅, 회계, 재무, 전략 등 경영학 이론뿐만 아니라 프레젠테이션, 그룹 스터디, 케이스 분석 등 방법론 적인 면에서도 지금까지 배운 내용들을 실제 업무 상황에 적용해보는 노력을 계속하여, 동원그룹의 글로벌화에 필요한 기초역량을 키우고, 앞으로 예상되는 국제물류 부분의 성공에 초석을 다지고 싶다. 이제 단순한 물건의 흐름을 가지고 접근하는 1차적인 물류에서 벗어나 무역, 관련 법규, 세무, 현지 경제환경 등에 대한 거시적 안목을 통해 고부가가치가 있는 물류를 고객에게 제시할 수 있는 조직원이 되기를 기대한다.

마지막으로 이 과정을 통하여 배움이 주는 즐거움과 배움에 대한 자세도 고민 하게 되었다. 고민한다는 것은 행동으로 실천하는 원동력이 되고, 실천할 수 있는 배움의 기회를 통하여 새로운 인생의 기회를 만들 수 있다고 생각한다.



입학식



2012 팀빌딩 워크숍



일본연수



팀별 프로젝트 워크숍



수료식 (동원그룹 김재철 회장님과 함께)

글. 임명기(삼성경제연구소 인사조직실 수석연구원)

잡 크래프팅(job crafting)이란 직무 가공이라는 의미로, 직장인이 자신의 업무에서 만족도와 행복감을 높이기 위해 주어진 임무를 의미 있는 활동으로 바꾸는 것이다. 이 활동은 단순히 돈을 좇아 직장에 다니는 것이 아니라 업무에 대한 인식을 긍정적으로 변화시키고, 직무 기술서상에 규정된 대로 일하기보다는 자신의 업무 범위와 관계를 능동적으로 조정하려 노력하는 것을 의미한다. 업무 범위와 관계를 조정하는 형태의 대표적인 사례로 셀(Cell) 생산 방식을 꼽을 수 있다. 예전에는 컨베이어 벨트 앞에서 수많은 직원들이 단순 작업만을 반복했지만, 셀 방식에서는 소수의 작업자가 모든 공정을 책임지고 완제품을 만들어 낸다. 이 방식은 다품종소량생산을 해야 하는 현대의 산업구조상 생산성 향상을 불러올 뿐만 아니라 직원 개개인들의 책임감을 높이는 효과가 있다. 창조적인 업무처리와 잡 크래프팅과의 관계에 대해 알아보자.





JOB CRAFTING

창조적으로 일하는 방법, 잡 크래프팅

'일'이 즐거워지고 싶다면 잡 크래프팅하라!

잡 크래프팅은 주어진 과업과 기존 고객 및 동료 관계를 넘어섬으로써 실행할 수 있다. 먼저 업무의 난이도와 범위를 조정해야 한다. 자신의 권한 내에서 과제의 개수와 난이도를 조정한다. 적당한 긴장과 부담이 느껴질수록 개인의 역량과 과업의 난이도를 설정하고 이것이 조화를 이루면 업무 몰입도가 향상된다. 또한, 자신에게 부여된 일이 아니라도 잘할 수 있거나 흥미가 생기는 분야에 대해서는 지속적으로 관심을 둔다. 그러다 보면 새로운 기회가 생길 수도 있다. 예를 들면 영업을 위해 고객 대상 이벤트를 자주 열던 영업 담당자가 자신에게 행사를 운영하는 데 소질이 있음을 발견하고 이벤트 기획으로 주업을 변경한 사례도 있다. 기업은 직원에게 계획과 통제 기능 일부를 위임하여 자율성을 높이거나 직원 개개인의 직무 범위를 확장한다. 또 R&D 부문은 과제 기획 및 일정 수립 단계에서부터 개발 담당자의 참여를 유도해 신사업 및 창의성이 요구되는 과제는 직급과 관계 없이 아이디어 제안자를 리더로 과감히 발탁해야 한다.

다음은 고객 및 동료와의 관계를 재구축해야 한다. 자신에게 주어진 역할 뿐 아니라 본인이 더욱 의미를 부여할 수 있는 역할을 찾아 고객과의 관계를 재설정한다. 예를 들어 헤어 스타일리스트는 머리 손질뿐만 아니라 고객과의 관계 형성을 통해 고객의 재방문을 이끌어내는 마케터로 변신할 수 있다. 단순히 상품과 서비스를 판매하는 사람이 아니라 고객에게 필요한 가치를 제공하고 지원하는 조력자와 옹호자로 역할을 변화시키자. 금융 상품 판매원이 일회성으로 상품을 판매하는 것을 넘어서 재무 및 인생 설계 상담자로서 고객과 오랜 관계를 유지하는 사례도 있다. 직장 동료와는 공동의 목표를 함께하는 동반자로 관계를 재설정한다. 대부분의 직장인은 업무 지시를 그저 지시와 수명으로 여기지만 누군가는 이를 후배의 성장을 돕는 코치과 멘토링으로 활용한다. 업무 지시자와 수명자는 같은 길을 함께하는 인생 선배와 후배로 인식해야 한다. 타 부서 직원을 대할 때에도 단순한 업무 관계자가 아닌 같은 목표를 함께 추구하는 공동체의 일원이라는 동반자 관계 형성이 중요하다. 마지막으로 자기 일에 긍정적 의미를 부여해야 한다. 내가 하고 있는 일의 목표를 더 크고, 깊고, 넓게 재정의해 본다. 그리고 자기 일에서 긍정적인 가치를 찾아내 부정적인 인식을 희석시키고 작더라도 중요한 의미를 부각한다. 일의 목적을 명확히 이해함과 동시에 의미 있게 재정의(Redefine)해야 한다. 먼저 업의 본질과 업무의 궁극적인 목표에 대해 명확히 인지한다. 그 다음 명시된 요구 수준을 넘어 목표를 더 크고, 깊고, 넓게 재정의하는 것이 필요하다. NASA의 경비원은 자신의 일을 "중요 시설 보호에서 더 나아가 달나라로 가는 꿈을 실현하는 사람들의 안전을 책임지고 있다"고 인식하며, 디즈니랜드의 청소 직원은 자신의 일을 "퍼레이드나 어트랙션을 연출하기 위한 무대 만들기"라고 말했다.

일에 대한 자기 인식을 긍정적으로 전화(Reframe)해야 한다. 자신의 일에서 긍정적인 가치를 찾아내 부정적인 인식을 희석시키고 작더라도 중요한 의미를 부각시킨다. 장의사는 죽은 사람을 수습한다는 부정적 생각을 버리고 슬픔에 빠진 고인의 친지와 친구들을 돕는다는 긍정적인 가치를 체화하는 식으로 긍정적인 생각을 해야 한다.

누구나 잡 크래프팅에 성공할 수 있다!

성공적 잡 크래프팅을 위해서는 내가 아닌 다른 사람도 가치를 느낄 수 있도록 노력한다.

잡 크래프팅이 단지 나를 위한 것이 아니라 조직과 동료에게도 가치를 줄 수 있다는 공감을 얻는 것이 중요하다. 다른 사람을 돕는다는 것만으로도 직업에 대한 의미는 향상된다. 사회적 기업, 비영리 봉사 조직에 근무하는 직원들은 자기 일의 가치에 대해 높이 평가하면서 행복감이 고양된다.

CEO나 리더는 재무적 성과를 강조하기보다 직원들에게 의미 있는 목표 제시에 주력해야 한다.

선진 기업들은 비전과 목표를 수립할 때 회사가 줄 수 있는 의미 있는 가치를 강조한다. 물질적 보상보다 작은 배려, 따뜻한 메시지 전달, 인정(Recognition) 등을 통해 직원이 일의 의미를 실감할 수 있도록 격려해야 한다. 회사는 다양한 직무 기회를 제공하고 올바른 직업관 교육을 강화해야 한다. 직무 순환 프로그램과 사내 잡 포스팅 등을 통해 다양한 직무를 경험할 수 있게 하여 직원들의 소질과 적성에 맞는 일을 찾아 주는 노력이 필요하다. 일의 의미, 동료애, 애사심 및 사회적 역할 등의 직업관 교육을 통해 일과 행복에 대한 직원들의 관심을 높인다.

정리. 편집부

상남경영원, 아시아 유일 위탁 경영자과정 글로벌 랭킹 재진입

2013 FT선정, 위탁 경영자과정 **아시아 1위, 세계 61위**

상남경영원, 아시아 최고의 위탁 경영자 교육기관으로 성장



상남경영원은 영국 파이낸셜 타임즈(이하 FT)가 선정하는 '2013 위탁 경영자과정 랭킹(FT Executive Education Ranking 2013 – Customised Programmes)'에서 61위를 차지했다. 국내 및 아시아권에서 유일하게 랭킹에 진입한 것이다. 연세대는 2012년 기업 위탁 경영자과정 부문에서 세계 68위를 차지하였고, 올해 7단계 상승하여 61위에 오르며 2년 연속 순위에 들었다.

이번 랭킹에 포함된 프로그램은 연세대학교 경영전문대학원 상남경영원이 운영하는 과정으로, 2012년 총 22개의 기업과 위탁 경영자과정을 운영했다. 대표적으로 신세계그룹, 금호아시아나그룹, 동원그룹, 삼성증권, 한국전력공사, 국민은행 등과 진행된 위탁과정이다.

FT.com FINANCIAL TIMES — **Executive Education - Customised - 2013**

FT.com Business School Rankings - Custom PDF download

Rank in 2013	Rank in 2012	School	Country	Preparation	Programme design	Teaching methods & materials	Faculty	New skills & learning	Follow-up	Aims achieved	Facilities	Value for money	Future use	Overseas programmes	Partner schools	Faculty diversity
1	1	Duke Corporate Education	US / South Africa / UK / India	1	2	1	2	3	6	3	2	3	5	1	2	14
2	2	HEC Paris	France	2	1	3	3	1	1	1	11	1	3	19	20	5
3	3	Iese Business School	Spain	4	4	2	6	4	7	6	6	7	2	8	3	1
4	4	Esade Business School	Spain	14	19	20	15	13	11	16	8	13	16	5	1	9
5	6	Center for Creative Leadership	US / Belgium / Singapore / Russia	8	7	4	10	5	21	9	1	22	11	27	5	30
6	7	IMD	Switzerland	13	20	8	11	14	27	8	7	14	27	26	12	2
7	13	Babson Executive Education	US	6	6	9	4	7	20	7	19	9	9	34	32	39
8	13	University of North Carolina: Kenan-Flagler	US	5	5	5	5	8	18	10	10	2	4	30	63	44
8	15	Cranfield School of Management	UK	11	9	10	16	23	10	13	30	11	14	3	8	25
10	20	Stanford Graduate School of Business	US	3	3	12	1	16	68	2	16	5	1	43	53	37
⋮																
59	64	Porto Business School	Portugal	55	57	59	55	65	39	59	47	67	53	62	6	66
60	53	Grenoble Graduate School of Business	France	65	69	64	65	59	44	58	63	62	62	17	48	20
61	68	Yonsei University School of Business	South Korea	57	62	54	58	55	31	62	50	55	58	62	58	69
62	56	Universidad Adolfo Ibanez	Chile	58	61	65	66	66	48	64	70	70	20	56	51	53
63	54	Incae Business School	Costa Rica / Nicaragua	70	63	70	61	62	69	60	38	60	60	58	64	15
⋮																

FT 랭킹의 평가 기준은 프로그램 구성, 강의교재, 교수진, 교육생 수준, 새로운 기술과 학습효과, 교육 프로그램 사후관리(follow-up), 교육시설 등이며 졸업생들의 설문조사 결과도 반영된다. 이 중 상남경영원은 프로그램 사후관리(follow-up) 평가에서 세계 31위에 올라 프로그램을 마친 이후에도 기업들의 요청사항을 꾸준히 반영하려는 노력이 좋은 평가를 받았다고 볼 수 있다.

상남경영원 손성규 원장은 "상남경영원이 기업 문화 및 특성에 최적화시킨 맞춤형 위탁교육과정을 꾸준히 개발해 온 덕분에 이번 FT 랭킹 진입이라는 성과를 가져올 수 있었다. 앞으로도 위탁 교육의 글로벌 스탠다드에 맞는 프로그램 개발에 더욱 노력할 것이다."고 말했다.

연세대 경영대학 박영렬 학장은 "연세대 경영대학 풀 타임 및 파트타임 MBA가 글로벌 랭킹에서 각각 2년과 3년 연속 진입해 왔다. 상남경영원의 비학위 프로그램인 위탁 경영자과정이 작년에 이어 올해 세계 랭킹에 진입함으로써 연세경영의 위상이 상당히 높아졌다. 향후 경영학 교육 선도자로서의 역할을 다하도록 노력할 것이다."고 말했다.

상남경영원은 LG그룹 구자경 명예회장의 기금출연으로 1999년 3월에 개관하였다. 개원 이래 위탁교육에 참여한 기업이 매년 증가하고 있으며 기업들의 80% 이상이 최소 3년 이상 교육을 지속해 왔다. 지난 2012년까지 상남경영원 교육 프로그램에 참여한 경영자들은 약 1만 4,000여 명에 달하며, 지난 5년 연평균 15개의 위탁과정을, 그리고 2010년부터는 연간 20개 이상의 위탁과정이 꾸준히 진행되고 있어 명실공히 국내 최대의 위탁과정 프로그램을 운영하는 기관으로 자리매김하고 있다.

한편 이번 랭킹에서 미국 DUKE Corporate Education, 프랑스 HEC Paris, 스페인 IESE Business School이 각각 1, 2, 3위를 차지했다.



상남경영원 교육과정 소개

모집과정

상남경영원은 실무능력을 겸비한 경영자양성을 목표로 다양한 분야의 모집과정을 개발 및 운영하고 있습니다. 세계적 수준의 연세대 경영대학 교수진이 강의하는 최신의 경영이론과 함께 각 분야의 실무 전문가의 사례중심의 강의가 진행됩니다. 뿐만 아니라, 간담회, 워크숍, 원우회 등 다양한 활동을 통해 교육생 상호 간의 활발한 네트워킹의 기회를 제공해드리고 있습니다. 상남경영원에서 진행되는 모집과정에는 국내 유수의 기업에서 지속적으로 참여하고 있으며, 본 과정의 수료생에게는 연세대학교 총장 명의의 수료패가 수여됩니다.

교육 과정	교육 일정	모집 인원	지원 자격	등록금
제31기 고급기업분석가과정 실무능력을 겸비한 고급 Analyst 양성 프로그램	2013. 9. 5~12. 19 매주 화, 목요일 19:00 ~ 22:00	60명	기업 재무회계, 리스크관리, IR담당자 / 금융기관 신용분석, 투자분석, IB, RM, 기업금융, 펀드운용 담당자 / M&A, 구조조정전문가	480만 원
제30기 고급마케팅전략과정 시장지향적 사고력과 통찰력을 갖춘 마케팅 전문가 양성	2013. 8. 27~12. 12 매주 화, 목요일 19:00 ~ 22:00	60명	마케팅 전략 및 제품관리 부서 임직원	530만 원
제24기 프랜차이즈CEO과정 연세대학교와 프랜차이즈협회가 공동으로 주관하는 프랜차이즈 경영혁신 프로그램	2013. 9. 7~12. 21 매주 토요일 13:00 ~ 17:05	50명	프랜차이즈 본사 대표 및 임원, 창업희망자	450만 원



위탁과정

인재는 기업의 미래를 결정하는 중요한 요소입니다. 세계화의 물결과 끊임없이 변화하는 경영 환경 속에서 훌륭한 인재를 선발하는 것 못지않게 중요한 것은 풍부한 실무 경험과 기업의 문화를 이해하고 있는 기업 내 인재가 최대의 능력을 발휘할 수 있도록 지원하는 것입니다. 지속적인 교육을 통해 기업 내 핵심인재의 역량을 향상 시키는 것은 새로운 인재를 채용하여 준비시키는 것이나 수년의 시간을 들여 학위를 받는 것 보다 시간적, 금전적으로 더 효율적입니다. 상남경영원은 기업의 비전 및 전략 달성에 필요한 인재 양성을 위해 기업 문화 및 특성에 최적화한 맞춤형 위탁교육과정을 상담을 통하여 개설해 드립니다.

위탁과정 주요 Clients

금호아시아나그룹 / 대우건설 / KDB대우증권 / 동국제강그룹 / 동원그룹 / 삼성에버랜드, 호텔신라, 삼성석유화학 / 삼성증권 / 삼성탈레스 / 삼성화재 / 서울반도체, 서울옵토디바이스 / 신세계그룹 / 신한은행 / 아사히초자화인테크노(AGC) / 웅진그룹 / 유진그룹 / 연세의료원 / 이마트 / 일진그룹 / 전문건설공제조합 / SK하이닉스 / 외환은행 / 한화그룹 / 현대자동차그룹 / Daum커뮤니케이션 / IBK기업은행 / KB금융그룹 / KEPCO(한국전력공사) / LG패션 / OCI / SBS미디어홀딩스 / SK건설 / SK텔링크 / STX그룹 / 세아그룹, TCC동양, 아세아시멘트, 고려제강, 한국주철관공업

위탁과정 문의 : 최인실 팀장 TEL: 02-2123-4271 E-mail: custom@sangnam.yonsei.ac.kr

해외연계과정 (Global Program)

한국경제가 세계경제에서 차지하는 비중이 커지면서 유럽 및 아시아에서 많은 경영자가 한국의 경제와 문화를 배우기 위해 해마다 모여들고 있습니다. 상남경영원은 한국의 경영자 교육을 대표하는 기관으로서 해외의 유수의 경영교육 기관과 파트너십을 맺고 국내 경영자를 해외로 보내는 프로그램뿐만 아니라 해외 경영자들에게 한국 경영자교육을 소개하는 다양한 프로그램을 개설 및 유치함으로써 교육을 통한 국제 교류 실천의 장이 되고 있습니다.

해외연계과정 주요 Partners

Columbia University / Deloitte Belgium / European Commission (EC) / Hong Kong University of Science & Technology / IBM Global Business Service / INSEAD / KRX, KOICA / Sciences Po (프랑스) / SDI Bocconi (이탈리아 밀라노) / SOAS (The School of Oriental and African Studies 영국 런던) / University of Washington / Waseda University

해외연계과정 문의 : 양혜선 PM TEL: 02-2123-4265 E-mail: global@sangnam.yonsei.ac.kr

SIM News

주요 소식

상남경영원 민순홍 부원장 취임



민순홍 교수가 지난 3월 1일, 상남경영원 부원장으로 취임하였다. 새로 보직을 임명받은 민순홍 부원장은 연세대학교 경영대학 교수로 재직 중이며, 연세대학교 경영대학에서 공급사슬과 오퍼레이션 관리(Supply Chain & Operations Management)를 강의하고 있다. 연세대학교에 부임하기 전에는 9년간 미국 University of Oklahoma 등에서 강의했으며, International Journal of Logistics Management에 발표한 논문으로 Emerald Literati Club이 수여하는 우수논문상을 받은 바 있다. 또한, 미국 교육부의 Course Internationalization Fellowship 수혜와 연세대학교 경영대학 강의 우수교수상을 받았다.

새로 임명된 민순홍 부원장은 상남경영원 8번째 부원장으로 앞으로 손성규 원장과 함께 1년 반 동안 보직 임무를 수행하게 된다. 앞으로 상남경영원의 발전을 위해 헌신적으로 봉사해 주리라 기대한다.

상남경영원 위탁교육과정 교류행사 개최

지난 4월 20일, 상남경영원 위탁과정 교육생들간의 교류 및 팀워크 증진을 위한 행사가 진행되었다. 금호아시아나MBA과정 교육생 30명, 동원-연세MBA과정 교육생 38명, 신세계 SMBA과정 교육생 40명, ETP Korea 교육생 10명이 참여한 본 행사는 "숲에서 배우는 지속성장의 지혜"라는 주제로 연세대학교 뒤 안산에서 진행되었다.

6개 팀으로 나누어 산을 오르면서 개인과 조직의 지속성장 단서를 찾고 숲의 지혜를 통해 느낀 점 등을 종합하여 서로의 '지속성장의 전략'을 공유하고, 이



중 가장 인상 깊었던 키워드를 책갈피로 시각화하는 작업을 가졌다. 궂은 날씨에도 교육생 모두 열의를 가지고 참여하였으며, "숲 속 교육, 자연과 함께한 교육이 인상적이었다"는 의견이 있었다. 기업을 넘어 국적을 넘어 상남경영원의 교육생이라는 신분으로 하나가 되는 모습을 보여 준 행사였다.

2013 FT선정, 아시아 최고의 위탁 경영자 교육기관으로 성장

영국 파이낸셜 타임즈(이하 FT)가 '2013 위탁 경영자과정 랭킹(FT Executive Education Ranking 2013 – Customised Programmes)'을 발표했다. 이에 상남경영원은 아시아 1위, 세계 61위를 차지했다. 연세대는 2012년 기업 위탁 경영자과정 부문에서 세계 68위를 차지하였고, 올해 7단계 상승하여 61위에 오르며 2년 연속 순위에 들었다. 이번 랭킹에 포함된 프로그램은 연세대학교 경영대학 부속 상남경영원이 운영하는 과정으로, 2012년 총 22개의 기업과 위탁경영자과정을 운영했다. FT 랭킹의 평가 기준은 프로그램 구성, 강의교재, 교수진, 교육생 수준, 새로운 기술과 학습효과, 교육 프로그램 사후관리(follow – up), 교육시설 등이며 졸업생들의 설문조사 결과도 반영된다. 이 중 상남경영원은 프로그램 사후관리(follow–up) 평가에서 세계 31위에 올라 프로그램을 마친 이후에도 기업들의 요청사항을 꾸준히 반영하려는 노력이 좋은 평가를 받았다고 볼 수 있다.

인물 동정

손성규 교수 한국회계학회에서 선정한 삼일저명교수 선정

한국회계학회는 손성규 교수(상남경영원 원장)를 삼일저명교수로 선정했다. 저명교수로 선정되면 향후 1년 동안 삼일저명교수로 활동하며 매월 회계분야 발전을 위한 연구비를 지원받는다. 삼일저명교수는 삼일회계법인이 후원한다.

주인기 교수, 국제회계사연맹(IFAC) 이사로 선임

연세대 경영대학 주인기 교수는 지난해 11월 15일, '2012 국제회계사연맹(IFAC, International Federation of Accounts) 평의원회'에서 IFAC 이사(Board Member)로 선임되었다. 만장일치의 적극적인 지지를 받아 선출됨으로써 우리나라 회계산업의 국제적 신임도를 인정받은 결과라 할 수 있다.

연강흠 교수, 한국재무학회 학회장 선출

연세대학교 경영대학 연강흠 교수(재무 전공)가 지난 '2012년 한국재무학회 추계학술대회 및 정기총회'에서 한국재무학회 제27대 회장으로 선출되었다. 임기는 2014년 1월부터 1년간이다.

손재열 · 서길수 교수 논문, 경영정보학회 '이달의 우수논문' 선정

연세대학교 경영대학 손재열, 서길수 교수가 김홍기 캐나다 UBC 박사과정 학생과 함께 발표한 논문이 지난 한국경영정보학회 '이달의 우수 논문'으로 선정되었다. 논문 제목은 "Following Firms on Twitter: Determinants of Continuance and Word – of – Mouth Intentions"이며, 이 논문은 아시아태평양 정보시스템 저널(Asia Pacific Journal of Information Systems)에 게재되었다.

이문규 교수, KCI 최다 인용 논문 10위로 선정

연세대학교 경영대학 이문규(마케팅 전공) 교수가 「마케팅연구」에 단독저자로 게재한 논문, 'e–SERVQUAL: 인터넷 서비스 품질의 소비자 평가 측정 도구(2002)'가 한국연구재단 KCI (Korea Citation Index)에서 발표한 최다인용 논문 10위로 선정되었다.

신현한 · 장진호 교수 공저 발표 논문, 한국경영학회 우수논문상 수상

연세대학교 경영대학 신현한 경영학연구 우수논문상 (재무 전공) 교수와 장진호(회계 전공) 교수가 '2012 제13회'를 수상하였다. 이 상은 최근 10년간 「경영학연구」에 게재된 논문 중 최근 5년간 가장 많이 인용된 우수한 논문에 수여하는 상이다. 해당 논문 제목은 "재무분석가의 이익 예측 허딩 및 허딩 결정 요인"으로 「경영학연구」 제35권 4호에 게재된 논문이다. 시상식은 지난 2월 22일 한국경영학회의 주최 '2012 동계통합학술심포지엄 및 정기총회'에서 있었다.

주요 행사

수요음악회

상남경영원 로비에서 열리는 수요음악회는 편안하고 안락한 공간에서 클래식 음악을 가깝게 접하며 바쁜 도시 생활 속 마음의 휴식처가 되고 싶다는 작은 희망으로 1999년에 시작하여 올해로 14년째 진행하고 있다.

| 일시 | 학기 중 월 1회 수요일 오후 12:30~13:00

| 장소 | 연세대학교 상남경영원 1층 로비

2013년 수요음악회 일정

9/25(수), 10/30(수), 11/27(수), 12/20(금) 총 4회 진행예정

연주자 및 곡명은 추후공지

(상남경영원 홈페이지(sim.yonsei.ac.kr) – YSB뉴스 – 이벤트 참조)

YSB A/S (After School) 특강

YSB After School 특강은 방과 후 수업처럼, 연세 경영인들에게 졸업 이후에도 배움의 기회와 만남의 장을 제공하고자 2012년부터 학기 중 매월 마지막 수요일 저녁에 진행되고 있다. 연세대 경영대 교수를 비롯한 교내 외 전문가들의 특강으로 구성되며, 학부, MBA, 석박사, 최고경영자과정, 상남경영원 졸업생은 누구나 신청할 수 있다.

| 문의 | 담당자 최인실 Tel 02 – 2123 – 4271

E – mail: afterschool@sangnam.yonsei.ac.kr

| 일시 | 학기 중 매월 마지막 수요일 저녁 19:00~21:00

| 장소 | 대우관 B1 각당헌 *장소가 변경될 수 있음으로 문의바람

2013년 YSB A/S 특강 일정

NO.	일정	강사	소속	강의 주제
9회	3월 27일	성태윤	연세대 상경대학	한국경제 어디로 가고 있는가? 글로벌 금융위기 이후에 읽는 세계경제
10회	4월 24일	김영찬	연세대 경영대학	시장을 선도할 수 있는 마케팅전략 키워드: 소비자를 이끌 수 있는 경쟁우위를 만들어 가라
11회	5월 29일	도현철	연세대 문과대학	한국사가 들려주는 어느 탐욕적 지식인의 몰락 – 고려말 염흥방의 사례
12회	6월 26일	양혁승	연세대 경영대학	예정(TBA)
13회	9월 25일	정동일	연세대 경영대학	전략적 사고를 통한 미래지향적 리더십 계발
14회	10월 30일	김준석	연세대 경영대학	예정(TBA)
15회	11월 27일	김주환	연세대 사회과학대학	예정(TBA)





“1에서 100까지 집중하고 또 집중합니다”









1 2 5 6

3 4 7 8

1 ETPK 7기 문화체험 _ 이천 도자기 마을

2 ETPK 7기 문화체험 _ 김치담그기

3 2013상반기 팀빌딩 워크숍 _안산

4 제30기 고급기업분석가과정 워크숍 _우즈베키스탄

5 2013상반기 팀빌딩 워크숍 _안산

6 제28기 고급기업분석가과정 워크숍_베트남

7,8 YSB AS특강 – 2013년 4월 24일 김영찬 교수 강연



