공학교육의 브랜드제고 프로그램 개발연구

백 라[†]

호남대학교 경영학과 교수

A Study of Development of Brand Up Program in Engineering Education

Ran Baik[†]

Professor, Dept. of Business, Honam University

ABSTRACT

본 논문은 창의성교육 프로그램 개발 방향으로 창업교육에 대한 실행방안을 연구 및 기획한 논문이다. 창업의 현황과 문제점을 토대로 교육프로그램 개발하고 공학교육의 창의적 능력 및 정보기획과 분석력 개발교육을 통해 공학교육의 질 제고를위한 새로운 모델을 제시하고 있다. 본연구의 기초는 공학인증프로그램의 설계교과과정의 내실화가 기본바탕을 이루고 있으며, 교육과정에 추가되는 softskill의 활용도 아울러 요구되고 있다. 특히 설계교과과정의 정점을 이루고 있는 캡스톤디자인(종합설계교과목) 교육성과의 활용도를 적극 활용할 수 있는 기회를 제공하고 있다.

Keywords: 캡스톤디자인, 청년창업, 브랜드제고, 창의성교육, 스타터업 커뮤니티

I. 서 론

보 연구에서 다루는 브랜드제고 프로그램의 기본방향은 공학 도들이 공학인증 프로그램을 통해 전공심화, 설계교과과정, 공 학의 정점인 종합설계(캡스톤디자인)를 이수하고 인증프로그램 의 학습 성과 및 교육목표를 달성의 최고 목표로 두고 있다. 또 한 본 연구의 구체적 연구목표는 공학인증 프로그램을 통해 창 의적 능력을 개발하고 그에 따른 교육성과를 청년창업으로 구 현하는데 초점을 두고 있다. 본 연구에서 다루는 용어들의 살 펴보면, 창업의 정의는 대개 다양하게 정의되고 있다. 문헌에 의하면 창업이라 함은 한 개인이 주체가 되어 새로운 사업이나 업종을 선택하여 사업체를 구성 · 운영하는 경제적 · 생산적 활동 (이병욱, 2005), 혹은 자본, 사업 아이디어, 종업원, 시설 등을 구비하여 일정한 재화나 서비스를 생산하는 시스템을 구축하는 것(김재식, 1997), 제조업, 광업, 건축, 엔지니어링, 기술서비스 업, 정보처리, 기타 컴퓨터 운영 관련업, 기계 및 장비임대업을 새로이 개시하는 것(중소기업창업지원법, 1986) 등으로 정의된 다. 이와 더불어 창업교육에 대한 정의도 여러 가지가 있지만 본 연구에서의 창업교육이라 함은 "미래의 창업자를 위한 창업 관련지식, 기능, 태도 등을 가르치는 교육뿐 아니라 창업을 하 지 않더라도 피고용자입장에서 직무수행에 긍정적인 자세를

Received 28 September, 2013; Revised 30 September, 2013

† Corresponding Author: baik@honam.ac.kr

Accepted 30 September, 2013

갖고 일할 수 있도록 하는 교육"이라는 포괄적인 개념으로 정의된다. 아울러, 청소년단계에서의 창업교육이라 함은 예비창업자로서 경영지식, 태도, 가치관을 함양하는 기업가정신 함양교육을 의미한다. 대학에서 창의적인 인재를 양성하는 것은 대학교육의 핵심으로 부각하고 있다. 그러나 대학에서의 창의교육이 잘 이루어지지 않은 문제점은 △고교와 대학 간 연계 부족 △점수 중심 선발 △창의성 교육이 미흡한 교육과정 △교육과 고용의 불일치 등으로 나타났으며, 특히 대학에서 창의관련 교육과정이 부족한 것이 가장 큰 문제점으로 부각되고 있다.

이러한 창의교육의 인식을 조사한 결과(공과대학 학생들의 창의성교육에 관한 인식을 조사한 표)를 인용하며 "창의성 교 육의 저해요인으로 '창의교육에 대한 국가나 학교차원의 지원 부족'이 5점 만점에 3.9로 가장 높게 나왔다"고 설명했다.

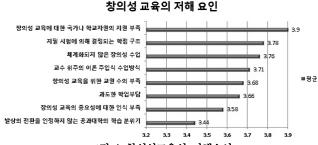


그림 1 창의성교육의 저해요인

창의교육프로그램의 하나는 창업교육으로 볼 수 있다. 대학과 정부에서 주도적으로 창업교육에 대한 지원이 활발히 이뤄져야 대학의 교육핵심이 소통과 학생 주도, 참여, 동기부여. 소통을 통해 자유로운 발상을 유도하고 학생이 서로 배워 나가는교육을 지향하도록 교육방향도 탈바꿈할 수 있을 것이다.

II. 청년창업 전략방안과 문제점

청년 창업이란 1인 창조기업, 혹은 청년창업 또는 시니어창업 등의 단어들은 창업에 관련하여 파생된 단어들로써 창업에 대한 관심의 정도가 어떤지를 나타내는 표현들이라고 할 것이다. 현재 "청년 창업"은 화두가 되면서 많은 젊은이들이 새로운 아이디어를 들고 창업전선에 뛰어들고 있다.

이를 위해서 정부와 기관 그리고 많은 기업들에서도 다양한 기회와 자원 공급을 제공하고 있다. 정부는 심각한 청년실업을 해결하고자 '창업'이란 도구를 통해 그 활로를 찾고 있다. 창업이 중요한 이유는 지금 세계 각국에서는 고용 없는 성장이 갈수록 심화되고 있어, 청년실업과 일자리 부족이 세대 간·계층간 갈등을 유발하고, 사회통합과 경제발전을 가로막고 있으며, 우리나라가 이러한 문제를 예방하고 경제성장을 이루기 위해서는 지속적으로 양질의 일자리를 만들어 내는 것이 필요하다.

기업가정신과 창업은 경제 활력의 기반으로서, 고용창출 및 경제성장과 강한 정(正)의 상관관계를 보이고 있으며, 청년창업은 구조적인 청년실업 해소와 지속적인 성장 동력 확보라는 두 가지 문제를 동시에 해결할 수 있는 충분한 대안이 될 수 있으며 최근 스마트폰 확산 등으로 인한 모바일 IT혁명은 창업비용을 낮추고 세계시장 통합을 가속화하고 있어, 세계 최고수준의 IT인프라를 보유한 우리에게 새로운 발전과 도약의 기회를 제공하고 있다.

창업을 하기위해서는 교육뿐만 아니라 준비하는 절차와 창업의 유형들을 결정하여 기획하는 것도 매우 중요한 영역이기도하다. 그에 따른 창업의 절차와 유형은 설계, 정보취득, 창업연계의 유형으로 나눌 수 있다.

1. 창업의 절차와 유형

표 1 창업설계

절차	내용	
전략수집	창업 필수전략수립(환경 분석, 적성검토)	
정보수집	아이템, 시장경쟁자, 파트너에 대한 정보수집	
정보분석	수집된 정보를 자신의 창업전략에 맞게 분석	
정보활용	분석자료를 토대로 사업계획서 작성	

표 2 정보 취득법

정보 취득채널	수집방법
신문,TV, 잡지, WEB	창업 필수 전략수립(환경분석, 적성검토)
인간관계	아이템, 시장경쟁자, 파트너에 대한 정보수집
관련글보기	수집된 정보를 자신의 창업전략에 맞게 분석

표 3 창업유형

_ 0 0 0 0 0				
구분	유형	내용		
동기중심의 창업	생계형	가족의 생계 및 생활보장을 위한 창업		
	부업형	소득의 증대 및 여유생활을 위한 창업		
	탈출형	미취업, 실업을 벗어나기 위한 창업		
	기회형	상속 또는 세입자 미입주로 인한 창업		
	전환형	사업부진에 따른 업종전환의 창업		
배경중심의 창업	아이디어형	아이디어를 구체화하기 위한 창업		
	기술형	기술을 기반으로 하는 창업		
	경력형	경력을 기반으로 하는 창업		
	취미형	취미 또는 동호회를 발전시키는 창업		

2. 창업의 전략 7가지 요소

창업의 첫 번째 관문은 정보 수집이다. 정보화시대에 정보가 남보다 늦다면 이는 바로 경쟁력 상실과 직결된다는 것을 예견 하게 한다. '지피지기(知彼知己)면 백전백승(百戰百勝)'이 라는 말처럼 소비자나 경쟁업체를 모르고 창업을 한다는 것은 바로 실패를 의미하는 것이다. 지금까지의 생활과 전혀 다른 새로운 분야인 창업에 도전하는 예비창업자들의 경우 정보가 부족하면 창업비용의 과다 지출로 이어질 수밖에 없다.

정보 수집의 중요성을 깨닫고 효과적으로 대처하려면 먼저 수집 방법을 찾아야 할 것이다. 물론 다양한 방법이 있겠지만 지면을 통해 소개하려는 정보 수집의 방법은 7가지로 요약된다. 첫째, 인터넷과 친해져라.

정보화시대가 열리면서 창업자에게 가장 큰 도움을 준 것은 바로 인터넷의 활용이었다. 인터넷의 생활화로 최신의 정보를 공유할 수 있게 되었기 때문이다. 인터넷에는 창업정보만을 다루는 전문사이 트가 100여개 정도 개설되어 있으며, 각종 창업 전문정보가 봇물처럼 쏟아져 나오고 있는 실정이다. 인터넷에서의 구체적인 정보 수집 방법은 각 검색엔진에서 '창업', '외식업', '창업정보' 등의 키워드를 입력해 해당되는 분야의 전문 정보와 접속하는 것이다.

둘째, 언론매체를 활용하라.

신문, 방송, 전문잡지 등을 활용한 방법이 있다. 구제금융이 실시되던 98년부터 각 신문이나 방송 등에서 실업대책의 일환으로 경제에 창업뉴스가 빠지지 않고 나오고 있다. 언론매체마다 지정 날짜에 기사가 나오고 있는 만큼 관심 있게 살펴볼 만

한 기사들을 모니터하는 것이 필요하다. 잡지 또는 월간지, 경 제 관련 주간지들의 경우에 창업이나 성공 사 례가 다양하게 실린다. 이런 정보들은 기사화되기까지 어느 정도의 검증과정 을 거치기 때문에 객관적인 내용을 접할 수 있지만 정보가 한 정된 관계로 창업 보도를 주도하는 언론매체를 선별해 살펴야 하는 약간의 어려움이 있다.

셋째, 광고를 분석하라.

체인 본사들마다 자사의 사업 확장이나 홍보를 위해 광고를 내는 경우가 많다. 이 광고들의 공통점은 최근 뜨는 업종들이라는 것이다. 따라서 광고를 자주 보면 창업시장의 흐름을 파악하게 된다. 그러나 광고는 광고주의 입장에서 좋은 면만 홍보하기 때문에 정보를 수집하는 입장에서는 객관적인 시각으로 판단해야하는 어려움이 따른다. 광고를 액면 그대로 믿고창업을 하기에는 위험부담이 크다고 할 수 있다.

넷째, 전문서적을 정독하라.

일반적인 정보는 언론매체나 인터넷을 통해 쉽게 접근할 수 있으나 시장 조사, 사업 타당성, 아이템에 관련된 전문정보 등은 도서를 통 해 수집하고 공부하는 것이 가장 좋다. 때로는 여러 권을 구입해야 하기 때문에 경제적으로 부담이 될 수 있으므로 국·공립도서관 등 을 이용하는 것이 좋다.

다섯째, 창업 강좌에 참여하라.

실업대책의 일환으로 정부기관이나 민간창업 관련업체 등 여러 곳에서 박람회나 창업설명회를 개최하는 경우가 많다. 창업전 한두 번 이상 설명회나 강좌에 참여해 전문가의 강의를 듣는 것은 예비 창업자에게 상당한 도움을 준다. 창업은 가족의생계를 유지하기 위한 것인 만큼 개인적으로 판단하기 보다는여러 전문가들의 의견을 참작하는 것이 창업에 따르는 실패요인을 줄일 수 있는 방법이 된다.

여섯째, 가까운 지인의 도움을 받아라.

전문지식을 필요로 하지 않는 단순 판매업의 경우 먼저 창업을 경험한 지인들이 큰 도움이 된다. 먼저 창업으로 노하우를 익힌 만큼 비교적 정확한 정보와 현장의 생생한 정보를 그대로 전수받을 수 있기 때문이다. 따라서 도움을 받을 수 있는 가까운 사람부터 도우 미 목록에 올려야 한다.

일곱째, 전문 컨설팅사의 도움을 받아라.

주변의 도움을 받기 어렵거나 전문지식이 부족할 경우에는 창업컨설팅사에 의뢰하는 것이 가장 효과적임에 틀림없다. 그러나 비용이 문제가 될 수 있다. 비교적 적지 않은 컨설팅료 때문 에 고민할 수 있으나 창업비용에 관한 거품을 제거하고 실패확률을 줄일 수 있는 가장 확실한 방법이다. 컨설팅업체들은 대부분 창업 관련 컨설팅을 한꺼번에 서비스하는 곳이 대부분이지만 후발업체들이 난립하면서 마케팅 전략, 브랜드 네이밍,

프랜차이즈, 점포창업, 외식업, 소호 등 창업분야별로 특화 된 경우가 많다.

3. 청년창업의 문제점

청년창업의 문제점을 살펴보면, 체계적인 기업가 정신함양 및 창업교육 미흡과 사업실패에 따른 경제적 어려움 및 재기 불가능 등 높은 위험부담이 청년층의 창업도전 및 기업가정신 발현을 저해하고 있어, 우리나라의 청년들은 위험이 따르는 창업보다는 안정적인 직장 취업을 상대적으로 선호하고 때문이다. 특히, 우리나라는 창업 시 발생하는 위험을 분담해주는 엔젤투자및 벤처투자 시장이 미성숙하여, 창업자가 과중한 위험을 부담하는 실정이다.

이러한 문제점들을 해결하기 위해서 다음과 같은 요소들이 필요하다. 청년 창업의 가장 큰 문제점은 경험의 부재와 자원 의 부재라고 볼 수 있다. 경험의 부재는 처음 겪는 부분들이 많 이 존재할 것이다. 창업에 있어서 자원이라는 것은 인력과 자 금이 가장 큰 요소라고 볼 수 있다. 어떠한 개발을 하는데 부족 한 인력 또는 자금 또한, 가장 큰 문제점은 제대로 된 생태계의 부재라고 볼 수 있다.

Ⅲ. 창의성교육 프로그램 개발연구

1. 창업프로그램 계획시 반영할 요소

창업 프로그램의 가장 큰 목적은 새로 시작하는 회사들이 부족한 역량을 지원하고 제공함으로써 새로 창업한 회사들에게 성장을 북돋는 역할을 하는 것이다. 따라서 앞서 열거한 창업의 필요 요소들을 새로 시작하는 회사들에게 제공하는 것이 해당회사들의 성장에 큰 원동력이 될 것으로 보인다. 이러한 필요요소들을 창업프로그램에 적용시켜 새로 시작하는 회사들에게 도움을 줄 수 있는 방법들을 강구하여야 한다. 다음과 같은 방법들을 적용시킴으로써 새로 창업한 회사를 도울 것으로 본다.

가. 멘토와의 훈련

창업을 하게 되면 수많은 난제를 겪게 된다. 하지만, 일일이 이러한 문제에 대한 해답을 찾는 것은 쉬운 일이 아니다. 이러한 문제는 단순히 상품 또는 서비스를 발상하고 구현하는 단계에서부터, 회사의 법률문제 또는 회계 문제 등 다양하다. 다음과 같이 회사가 걷고 있는 단계에 따라 몇 가지 문제들을 열거해 보면 다음과 같은 문제들을 직면하게 된다.

a. 준비 단계: 창업에 대한 기초, 공동창업자, 사업등록, 주식 분배 등

- b. 시작 단계: 상품/서비스 기획 및 구현, 마케팅 및 사업 개발 등
- c. 성장 단계: 성장을 위한 투자, 회사 체계 확립, 인재 채용 등
- d. 안정 단계: 안정적인 사업 모델, 회사 체계 효율화, 인재 채용 등
- e. 확장 단계: 확장 방향, 규모의 확장을 위한 투자, 인재 채용 등

창업을 하면서 직면하는 문제들과 비교하면 위의 문제들은 극히 일부에 속한다. 창업에 필요한 정보, 성장을 하면서 생각해야 할 사항 등 창업을 하게 되면 겪게 되는 난관들을 스스로해답을 찾아야 하겠지만, 이미 이러한 문제에 대한 해답이나노하우를 가지고 있는 사업가, 유수 기업의 임원, 전문가, 그리고 투자가들을 만나 멘토링 및 훈련을 받는 것이 중요하다. 이렇게 미리 경험을 한 선배들과의 만남을 주선하거나 훈련 프로그램을 제공함으로써 창업 프로그램의 취지와 맞게 창업자가더욱 빠른 성장을 할 수 있는 발돋움 역할을 할 것으로 보인다.

나. 스타트업 커뮤니티의 형성

창업의 좋은 환경을 제공하는 실리콘 밸리의 경우, 단순히 기업들이 모여 있는 지역이나 도시가 아니다. 그보다는 "사람들은 그대로 있고 회사들이 지나간다."라는 표현을 할 만큼 다양한 유수 인력이 집중되어있는 지역이라고 볼 수 있다. 이처럼 반도체에서 소프트웨어로 산업의 흐름은 점차 옮겨져 갔지만, 이 지역에서는 Oracle, HP, eBay, Cisco, Yahoo, Google, Apple, Facebook 등 세계를 이끌어가는 굴지의 대기업들이만들어져 갔다. 이러한 역사를 이끌 수 있었던 가장 큰 이유는 강력한 인력풀을 형성하고 현재까지도 유지하고 있다는 사실에서 찾아볼 수 있을 것이다. 따라서 스타트업 커뮤니티를 형성하고 이를 지속하는 것은 매우 중요하다고 보인다.

이렇게 형성된 스타트업 커뮤니티는 여러 방면으로 스타트업이 성장하는데 도움을 줄 수 있다.

a. 다른 창업자들과의 만남

새로 창업을 한 사업가들은 많은 문제에 직면하게 되는데, 대부분 비슷한 문제를 겪기도 한다. 따라서 이러한 문제를 직 면하였을 때, 같은 고민을 하는 동료들에게 서로 간에 조언을 해 줄 수도 있고 해결책을 협업으로 풀어갈 수도 있다.

b. 리소스 접근의 용이

이렇게 스타트업 커뮤니티가 형성이 되면, 하나의 시장이 형성되는 것과 비슷하다. 모여 있는 회사들을 위한 투자, 법률, 회계 등 관련 회사들이 모이게 된다. 따라서 특정 리소스를 찾

기 위한 시간과 노력을 줄일 수 있다.

c. 마케팅 효과

이러한 스타트업 커뮤니티는 동종 업계의 상품이나 서비스를 출시하게 되면 더 민감하게 반응하게 된다. 소위 말하는 얼리어답터(early adapter)들이 새로운 기술을 접하고 이를 전파하는 역할을 하듯이 같은 커뮤니티에 있는 사람들에게 상품/서비스를 알리면서 해당 상품/서비스를 더욱 빠르고 많은 사람들에게 이에 대한 소식을 알릴 수 있을 것이다. 다음과 같은 방법으로 스타트업 커뮤니티를 형성하는데 도움이 될 수 있을 것이며 창업 프로그램을 계획하는데 반영되어야 할 요소이다.

- a. 스타트업 컨퍼런스 개최: 국내와 해외에서 전문가, 언론, 투자가 및 다양한 사업가들을 초대해 스타트업들이 자신들의 상품이나 서비스에 대한 발표를 할 수 있는 장을 마련한다.
- b. 주기적인 스타트업 모임 형성: 사업 구성원들이 서로간의 고민을 나누고 서로 협업할 수 있는 장을 마련한다.
- c. 대기업 및 중견기업의 협조: 대기업 및 중견기업에서 제공할 수 있는 상품 및 서비스들을 지원해줌으로써 새로운 회사들이 성장하면서 해당 대기업 및 중견기업의 상품에 대한 인지도를 키울 수 있는 공생 효과를 생각한다.

다. 지원

앞서 창업의 필요요소에도 언급한 것과 같이 스타트업에 대한 지원은 매우 중요하다. 창업자들에게 투자가들과의 만남을 주선하고 해당 사업에 필요한 전문가 및 사업가들과의 협업의 장을 마련하는 것을 준비해야 한다. 더불어 창업자들과 능력 있는 구성원들이 모여 협력할 수 있는 공간을 제공하도록 한다. 이러한 지원이 새로 시작하는 신생 기업의 성장을 도울 수 있는 발돋움 역할을 할 수 있다.

2. 창업프로그램 단계별 프로그램 개발

가. 창업 초기 진행 과정

창업을 하고 가장 중요한 것은 아이디어를 가지고 그 아이디어를 실현 시키는 것이다. 이러한 과정을 단순히 다음과 같은 3단계로 나눌 수 있다.

- 1) 발상 단계: 실직적인 사업 아이디어를 생성해 내는 단계를 의미한다. 이 때 가장 중요한 요소는 와해성 기술을 가지고 현재 시장에서 불편함을 호소하는 어떠한 현상을 해결하는 상품 또는 서비스가 성공 가능성이 높다고 볼 수 있다.
- 2) 구현 단계: 발상 단계에서 생각해 낸 아이디어를 프로토 타입(prototype)이라도 만들어 내는 구현 단계를 의미한다. 완 전체가 아니더라도 가지고 있는 아이디어에 대한 검증을 간단

하게 할 수 있는 단계라고 볼 수 있다.

3) 발전 단계: 구현 단계에서 상품/서비스를 더욱 발전 시켜 시장에서 내놓을 수 있는 완전체의 형태로 만들어가는 과정이 다. 이 과정을 마치면 시장에 출시할 수 있는 단계이다.

나. 창업 교육 프로그램 개발

1) 교육 기간: 3 개월

Ideation					
프로그램 시작					
	Week 1	오리엔테이션			
Month 1	Week 2	강연			
IVIOIIIII I	Week 3	멘토링 세션			
	Week 4	강연			
	Week 1	법률 자문			
Month 2	Week 2	강연			
MOHHI Z	Week 3	멘토링 세션			
	Week 4	강연			
	Week 1	멘토링 세션			
Month 3	Week 2	강연			
MOUTH 9	Week 3	멘토링 세션			
	Week 4				
	데모 데이				

팀을 꾸리고 사업 아이디어를 발상하는 기간이다. 보통 이상 적인 팀은 2-3명으로 이루어져 있다.

해당 프로그램을 시작하기 전에 서류 및 면접 과정을 진행해일정 기준을 넘기는 팀들을 교육 프로그램에 참가를 시킨다. 사업 아이디어가 확정되지 않더라도, 서로를 보완할 수 있는 팀과 그에 맞는 특정 사업 분야를 선택하는 것은 필수 사항으로 두는 것이 좋다.

2) 프로그램 시작

선정 된 팀들을 프로그램에 참여시키고 팀이 작업할 수 있는 공간을 제공한다.

3) 프로그램세부내용

앞서 언급한 창업 초기의 진행 과정 중에 3단계를 3달로 분배해 진행하도록 한다. 첫 달은 발상 및 구현 단계, 두 번째 달은 구현 및 발전 단계 그리고 세 번째 달은 발전 단계에 맞게 프로그램을 편성한다.

- a. 오리엔테이션: 창업에 대한 기초적인 지식과 창업 프로그램에 대한 정보를 제공한다.
- b. 강연: 성공한 사업가, 투자가, 유수 기업의 임원들을 초청

해 자신들의 노하우와 지식을 나눌 수 있도록 한다.

- c. 법률 자문: 회사를 세우는데 필요한 법률적 지식이나 특정 서비스 및 상품을 보호하기 위한 특허 등 스타트업이 필요로 하는 법률적 도움을 제공하도록 한다.
- d. 멘토링 세션: 이미 비슷한 경험을 겪은 사업가들, 유수 기업의 임원, 전문가, 그리고 투자가들을 창업 교육 프로그램의 고문으로 임명하고 창업가들에게 자문 및 멘토링을 제공할 수 있도록 한다. 이러한 멘토링은 창업의 진전 과정을 세부적으로 계획하는 것에서부터 구현하고 발전시키는 단계까지 조언을 주도록 한다.

4) 데모 데이

좋은 상품/서비스를 가지고 있는 것도 중요하지만, 이러한 상품/서비스를 널리 알리고 발전시키는 것은 매우 중요한 일이다. 이러한 목적에 맞게 데모 데이는 스타트업 컨퍼런스와 비슷하게 꾸며지게 된다. 투자가, 언론, 각 분야의 전문가 및 사업가들을 초대해 스타트업들이 그들의 아이디어와 상품에 대한 평가를 받을 수 있도록 한다. 또한, 이러한 상품/서비스에관심을 보이는 투자가, 언론 또는 다른 사업체들과의 협력의장을 마련하는 것이 주목적이다.

IV. 발전방향 및 기대효과

정부와 각 지자체에서 진행 중인 창업교육이 창업자들의 폐 업률을 낮추고 준비된 창업을 가능케 하는 등 효과가 가시화되 고 있는 것으로 나타났다.

1. 대학의 창업교육 프로그램 개설

앞서도 언급한 바와 같이 창업생태계를 위해서 우선적으로 선행되어야 하는 것은 학부과정에서의 정규 창업교육 프로그 램 개설 및 운영을 통해 대학생들의 기업가정신함양 및 창업마 인드 고취에 있다.

2. 교육방법의 다양화

현재까지는 대다수가 on-site 교육을 통해 주로 교육을 받아 왔다. 그러나 향후, 교육 층의 다양성을 고려할 때 온라인을 통 한 교육에 대비해야 한다. 따라서 온라인교육을 위한 디지털창 업교육콘텐츠제작, 이를 위한 시스템구축과 운영, 디지털창업 교육원운영, 디지털 창업상담 센터운영 등에 대한 고려가 필요 하다. 3. 졸업생의 취업 및 창업을 위한 사회적 지원 체계 마련

졸업생의 취업을 위한 사회적 활동기반 마련, 특히 창업전문가 양성을 지향하는 학교의 경우, 졸업 후, 이들의 사회적 취업여건이 여전히 불투명하다. 졸업생들의 취업이 원활히 이뤄지도록 학교는 지역 및 기업과 조금 더 활발한 네트워크 활동을통해 그들의 사회적 활동기반을 마련하는데 노력해야 한다. 예를 들어, 졸업생을 활용한 창업 기업 멘토링 (대상기업: 예비창업자, 창업 2년 이내 기업) 등을 주로 하는 멘토양성 관리센터설치 및 운영 등의 보다 적극적 취업활성화방법을 통해 졸업생들의 취업률을 높일 수 있다.

참고문헌

- 1. 권미경(2002). **대학교육에 있어서 서비스품질 학생만족 및 애 호도간의 관계**, 안동대대학원 석사학위논문.
- 2. 기기철(2005). **중요도, 성취도분석을 이용한 교육서비스평가 -Y공업대학을 중심으로**, 경상대학원 석사학위논문.

- 3. 김원기·노용호(1998). 창업교육에 대한연구: 미국을 중심으로, 한국중소기업학회, **춘계학술연구논문발표회**, pp.111-125.
- 4. 김주미 외 2(2007). **우리나라 창업교육 현황 및 발전방향에 관한 연구**, 중소기업연구원.
- 5. 김청균(2004). 산학협력 기술인력 양성프로그램의 현황 및 문 제점, **과학기술연구논문집 15**: 393-413.
- 6. 박윤희(2004). 실업계 고등학교 창업교육 활성화를 위한과, **직** 업교육연구 **23**(3): 83-110.
- 7. 박춘엽. 한국대학에서의 창업교육 실태연구: 강좌내용을 중심으로, **중소기업연구**, **15**(2): 79-114



벡란 (Baik, Ran)

1983년: 성균관대 수학과 졸업 1988년: 노스캘로라이나주립대 이학석사

1995년: 노던일리노이대 이학박사 1997년-현재: 호남대학교 경영대학 교수

관심분야: 공학인증, 공학교육, 알고리즘, 수치해석학,

병렬프로그래밍 Phone: 062-940-5425 Fax: 062-940-5023 E-mail: baik@honam.ac.kr