

2019년 제21회 한국경영학회 융합학술대회 학회장 세션

경영학 관련 학회 이대로 좋은가?



2019년 8월 20일

서강대학교 임채운 교수

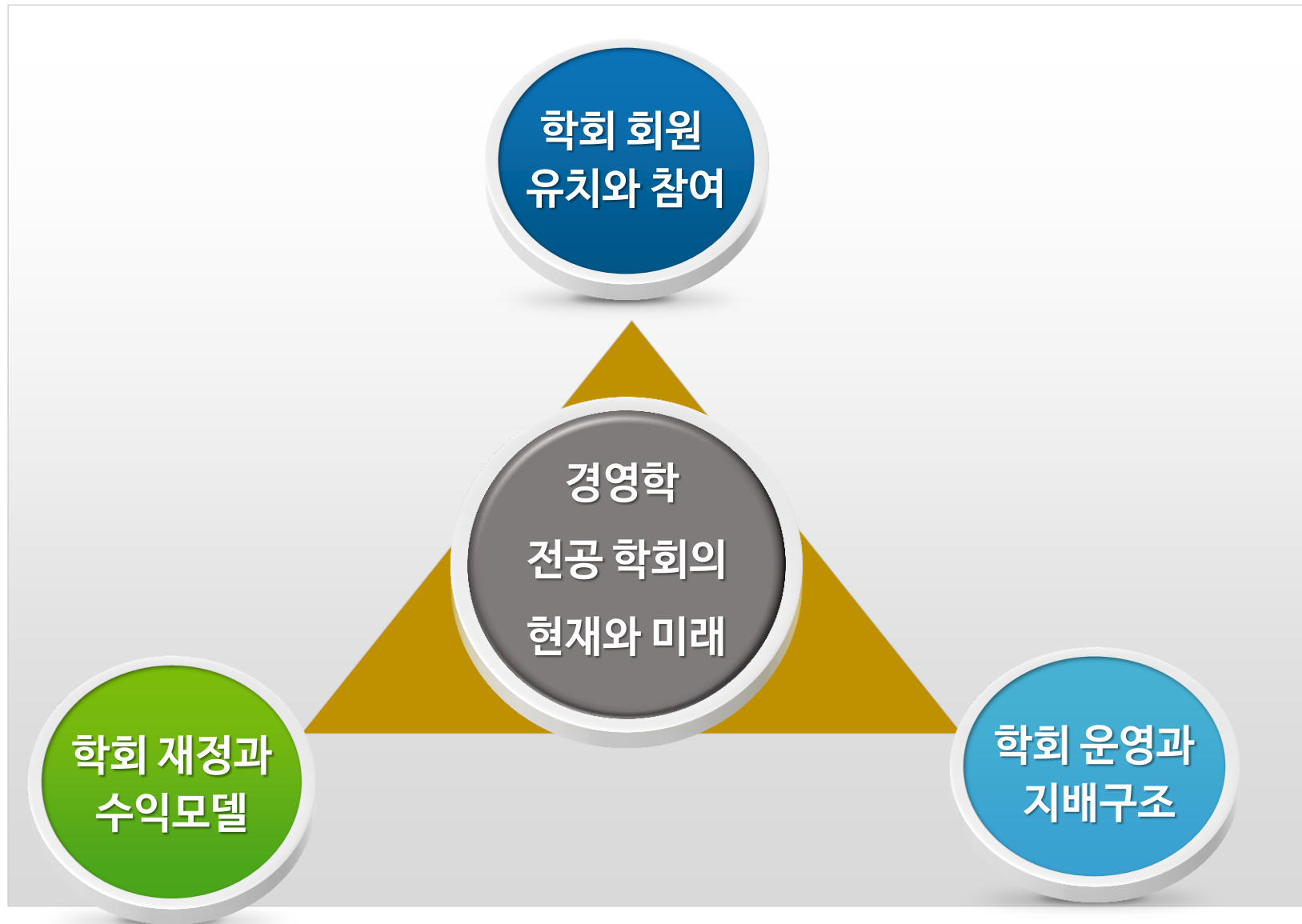
□ 경영학 관련 학회의 성장과 위상

- 한국의 경영학은 기업의 성장과 더불어 대학 및 산업체 교육 수요 급증
- 연구인력 양성도 활발하여 사회과학에서 가장 규모가 큰 학문 분야로 발전
- 경영학 관련 학회는 경영기능의 분화와 경영현상의 다원화 추세에 부응하여 계속 증가
- 현재 등재 및 등재후보 학술지를 발행하는 경영학 분야의 학회는 모두 61개로 파악
(등재학술지 발행학회 54개, 등재후보학술지 발행학회 7개)
- 경영학 관련 학회의 수가 증가하고 있는 반면, 학회 규모나 활동은 영세한 수준

□ 경영학 관련 학회의 현재와 향후 과제

- 신입회원의 유입이 정체되고 활동회원의 수가 정체되어 노쇠화·왜소화 현상 가속
- 외부 환경 변화로 인하여 학회 운영을 위한 재정 확보는 날로 어려워지고 있음
- 학회의 지배구조도 취약하여 의사결정이 폐쇄적이고 학술사업의 연속성과 축적 결여
- 그 결과, 개방적 지식 플랫폼으로서 학회 본연의 역할이 미흡
- 학술적 기여와 사회적 영향이 제한됨으로써 지속가능성(Sustainability) 위협받는 상황
- 이에 한국경영학회는 주요 경영학 관련 학회장들을 모시고 학회의 현황과 문제점을 진단하고 자생력과 지속성을 향상할 수 있는 방안에 관하여 논의하는 자리 마련

□ 학회 운영의 현안과 과제



□ 학회 회원 유치와 참여

- 회원 구분과 자격

→ 학계회원, 연구계회원, 업계회원, 학생회원, 기업회원, 기관회원 등

- 신규 회원의 가입 현황

→ 신규 회원의 가입 수와 추세

- 기존 회원의 참여 정도

→ 학술대회, 학회지, 포럼, 워크숍 등 참여 회원의 수와 활동회원의 비중

- 학회의 회원서비스

→ 학회지 발간, 학술대회 개최, 공동연구 수행, 산학프로젝트 처리, 정보교류, Job Market 등

☞ **학계 및 기업 회원에 대한 학회의 혜택과 가치를 높여
자발적 가입과 참여를 활성화시킬 수 있는 방안은?**

□ 학회 재정과 수익모델

- 학회 재원 확보를 위한 수익모델 현황

- 정규 수입: 가입비, 연회비, 평생회비, 학술대회 참가비, 학술지 투고료·게재료 등
- 특수 수입: 연구용역 간접비, 기업 및 기관의 협찬·후원금, 수상자 기부금, 광고료, 연구재단 지원금 등

- 학회 예산의 지출

- 고정 지출: 사무국 운영비, 회의비, 인건비, 학술지 발간비, 학술대회 개최비, 포럼 운영비 등
- 특수 지출: 국제교류, 해외워크샵, 연구분과 지원, 공모연구 지원, 친목행사, 기념품 등

- 학회 기금의 관리

- 적립기금의 운용과 집행에 관한 의사결정

- 외부 환경변화의 영향

- 법적·제도적 제약(김영란법), 세무처리 요건 강화, 회계투명성 요구

 **저비용 고성과의 재정구조를 확립하여
건전성과 지속성을 높일 수 있는 방안은?**

□ 학회 운영과 지배구조

- 학회장의 선출방식과 절차
 - 추천 및 선출과정, 전임 회장단의 역할, 회원의 참여 정도
 - 공천제와 선거제의 장단점 극명: 간접선거제 도입의 필요성?
- 이사회와 총회의 운영
 - 회장단과 이사진의 선출: 임원의 자격, 임원선출위원회, 회장의 영향력
 - 이사회의 역할: 최고 의사결정 기구 or 실무적 집행기구
 - 총회의 소집과 의결: 총회 성원조건, 서면총회의 법적 효력, 위임장의 용도
- 학회 운영의 합리성과 투명성
 - 감사의 역할, 지출과 회계 처리, 회원 의견의 수렴과 소통, 내부 분쟁의 조정기능
- 학회사업의 연속성과 일관성
 - 회장 임기를 넘은 다년도 사업의 수행 가능성

 **민주적이면서도 효율적인 방향으로
학회의 운영과 지배구조를 개선할 수 있는 방안은?**

한국인사조직학회의 회원 유치와 참여

한국인사조직학회 이경묵 회장



□ 방법론 강좌를 통한 학회 회원 유치와 참여(한국인사조직학회)

- 2018~2019년 한국인사조직학회 개최 방법론 강좌 개요

내용	기초 방법론(하계)	중급 방법론(동계)
강의대상/참가비	학회 정회원 / 무료 (정회원 가입비: 5만)	학회 정회원 3만원 (평생회원 무료)
참가 인원	65명	127명
참가비 수입	연간 정회원 25 명 유치 = 1,250,000	71명 * 참가비 3만 = 2,130,000
지출 비용	강사료 200만, 진행비 160만 (간식, 현수막, 식사 등)	강사료 150만(각 회당 50만), 진행비 75만
강의내용	Part-time 대상 요인분석, 상관관계, 회귀분석, 조절/매개효과 (총 4회, 회당 3시간)	패널분석, HLM, 조절된 매개 (총 3회, 회당 3시간)

- 개최 효과

- 하계 특강 시 신규회원 25명 유치, 동계 특강 시 수강료 책정으로 지출액 축소
- 추계 학술대회 시 방법론 특강 진행, 하계 특강 호응을 학술대회 참여로 유도

해외전략경영학회의 활동과 회원 참여

한국전략경영학회 이재혁 회장



○ 해외 전략경영학회(SMS: Strategic Management Society) 소개

- 설립 : 1981년 런던에서 설립, 80여개의 국가, 1,200개 이상의 기관, 3,000명 이상 회원
- 회원 수 (추이)

	2016년	2017년	2018년
회원 수	3,193명	3,012명	3,077명

- 주요 활동
 - 학술대회 : 연 3 - 4회 개최 / 라스베가스, 프랑크푸르트, 미니애폴리스 (2019년)
 - 학술지 : SMJ 13회/년, SEJ 4회/년, GSJ 4회/년 발간
- 학회 회원 비용(개인 기준)
 - 연회비 : 1년 \$160 / 2년 \$305 / 3년 \$455
 - 학회 참가비 : '17 평균 \$700 / 회 → '19 평균 \$800 / 회
(개최지에 따라 상이하나, 전반적으로 증가하는 추세)
 - 논문 게재료 : 1편당 \$3,200 (SMJ 기준)

○ 해외 전략경영학회(SMS: Strategic Management Society)의 특징

- 전략경영분야 최신 연구동향 파악 용이
 - 발표주제 / 발표자 / 발표방법
- 진행되고 있는 연구에 대한 개선방향 파악 용이
 - 피드백 (공식 / 비공식)
- 임용과 관련된 사전 과정 (job market)의 역할
 - Demand(학교) – Supply(연구자) 간 인터뷰를 통해 Campus visit의 첫 단계

결국 “Participation → Job Recruiting → Career Development ” 의 역할을 통해,
학회 내 지속적인 신규 회원/참가자의 유입을 가능케 함

우리 학회에 대한 시사점은?

한국증권학회의 수입과 지출 구조

한국증권학회 신진영 회장



□ 증권학회 소개

- 1976년도 설립되어 2019년 창립 43주년을 맞았으며 회원 수 1,450명에 이름
- Asia-Pacific Journal of Financial Studies(AJFS)는 2006년 5월 아시아권에서 출간되는 재무·금융 분야 학술지 중 최초로 등재
- 2012년에는 교육부 선정 우수 5개 학술지에 선정
- 학회의 주요 사업
 - 학술지 발간(AJFS 연 6회 발간, 한국증권학회지 연 6회 발간)
 - 정기학술발표회 연 3회 개최, 국제학술대회 CAFM 개최
 - 정책심포지엄 연 5회 개최, 증권사랑방 연 5회 개최
 - 학술세미나 연 6회, 기업구조혁신포럼 3~4회
 - 기타세미나 연 3회, 한국증권학회보 연 3회 발간 등
 - 연구지원사업 및 연구용역사업 등의 산학협력을 수행

□ 수입 및 지출 구조

- 수입: 회비 $\approx 7-8\%$, 지원금 $\approx 70-75\%$, 연구용역 $\approx 10-15\%$, 기타 $\approx 7-8\%$
- 지출 $\approx 75\%$, 일반관리비 $\approx 25\%$
- 잉여금은 기금 형태로 적립
- 평생회비 역시 기금 형태로 적립
- 향후 과제
 - 지원금 의존도를 줄이면서 학회 운영의 효율화 제고
 - 회비 중 평생 회비는 기금으로 관리되어 학회 재정에 직접적으로 활용되지 않음
 - 기금의 관리와 활용 방안 마련

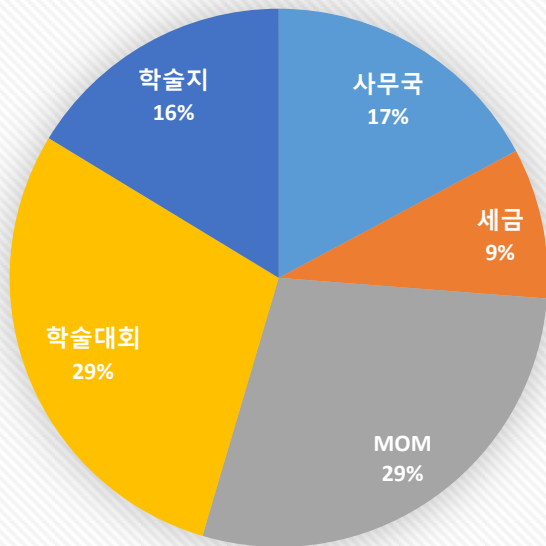
한국마케팅학회의 수입지출 내역과 수익모델

한국마케팅학회 한상만 회장



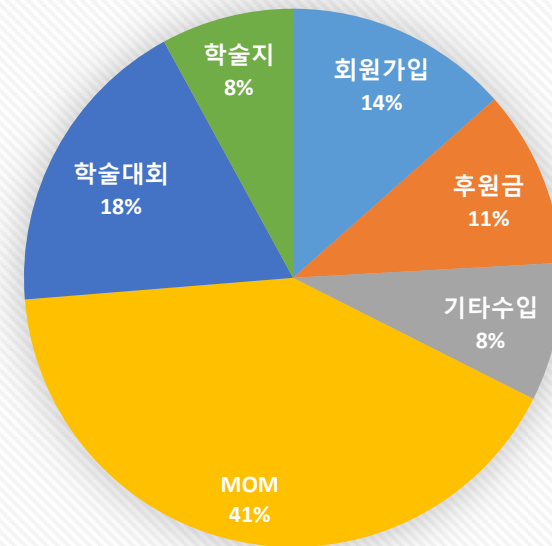
□ (사)한국마케팅학회 2017-2018 수입지출내역

지출내역



■ 사무국 ■ 세금 ■ MOM ■ 학술대회 ■ 학술지

수입내역



■ 회원가입 ■ 후원금 ■ 기타수입 ■ MOM ■ 학술대회 ■ 학술지

회원현황

*개인회원기준

2016	2017	2018	2019
640	710	722	760

□ 학회 재원 확보를 위한 수익모델 현황

- 동아비즈니스리뷰 (DBR)과 협업하여 새로운 MOdM(Master of digital Marketing) 과정 개설



- ICAMA 2020 SEOUL

- 국내외 마케팅 학자들의 교류와 영입을 위하여 다양한 SSCI 학술지 섭외

- Journal of Retailing and Consumer Services (IF: 3.58), Cornell Hospitality Quarterly (IF: 2.06), Asian Business & Management (IF: 1.17), Internet Research (IF: 3.83)

□ 학회 재원 확보를 위한 수익모델 현황

– ICAMA 2020 SEOUL 홈페이지

참조: http://kma.dubuplus.com/icama_cfp



**2020
March 6**

ICAMA 2020 SEOUL
INTERNATIONAL CONFERENCE OF ASIAN MARKETING ASSOCIATIONS
"Expanding the boundary of marketing research beyond Asia"

Venue
Sungkyunkwan University, Seoul, Republic of Korea

Paper Submission Deadline
November 4th(JRCS, CHQ) & December 4th(ABM, IR, AMJ), 2019

한국회계학회의 운영과 지배구조

한국회계학회 정석우 회장



학회장의 선출방식과 절차

- 선출방식: 회원 전체의 온라인을 이용한 직접 선거
 - 2년 이상 연속하여 회비를 납부한 일반회원 및 영구회원 (2019년 현재 약 1,600명)
- 추천과정:
 - 공천위원회에서 3인 이내 후보 추천 (차기회장 임기시작전 60일)
 - 공천위원회: 13명 위원 (전기, 현, 차기 회장 + 이사회 추천 10명. 연임가능)
 - 직접 후보 등록 가능 (5개 대학 30명 이상 추천)
- 투표율: 60% ~ 68%
- 장점과 단점
 - 선거과정의 어려움
 - 회원들과의유대감 증대

이사회와 총회의 운영

- 회장단 및 이사진의 선출
 - 현회장의 재량으로 선출 다만 상임이사 중 수명을 차기회장의 추천을 받아 임명
- 이사회
 - 구성: 회장, 부회장 및 이사
 - 권한 (심의): 학회 목적사업, 사업계획 및 예산, 결산보고서, 공천위원회 위원의 추천 등
- 상임이사회
 - 구성: 회장, 차기회장, 직전회장, 부회장 및 상임이사 및 분과위원장
 - 권한(심의 결정): 임시총회의 소집, 특별회원가입, 회원자격심사, 제규정의 제/개정과 폐지, 분과위원회의 개설과 폐지, 학술상 및 공로상 수상자의 최종확정, 총회 및 이사회에 회부되는 안건의 심의 등
- 총회
 - 정관개정, 사업계획 및 예산, 결산보고서 승인, 회장 및 감사의 승인 등
 - 출석과반수 찬성결의

학회사업의 연속성과 일관성

- 거의 모든 사업을 학회장의 재량으로 결정할 수 있는 구조
- 실질적으로 학회장이 학회에서 오래 지속된 사업이라도 중단가능 (예: 회계투명성 평가 사업)
- 학회사업의 지속성을 유지하려면 해당 사업의 운영과 중요내용결정에 다년에 걸쳐 타임원들에게 독립적 권한을 부여할 필요성이 있음 (예; 편집위원장의 임기 2-3년)
- 중요한 학술 사업 운영의 지속성을 확보하기 위한 학회운영구조 개선 필요 (학술위원회 운영 등)

