

존경하는 금오가족 여러분

안녕하십니까?

제8대 금오공과대학교 총장임용후보자 선거에 입후보한 기호 2번 곽호상입니다.

지난번 메일에 향후 3년 학령인구 6만명이 급감하는 상황에 대해 빠른 대응이 필요하다는 것과 해결책으로 대학 지명도를 획기적으로 올려 ‘주목받는 대학’을 만들어야 한다고 말씀드렸습니다. 2년이란 짧은 시간에 전국에 있는 고교생과 학부모님들의 주목을 받으려면? 오늘은 그 실행방안을 말씀드리려 합니다.

어떻게 주목받을 것인가?

제가 생각한 첫 번째 전략과제는 **[1] 4차 산업혁명 선도형 대학 브랜드 창출**입니다. 잘 와 닿으시나요? 세부적으로 설명드리겠습니다.

① 세계 최초 5G+ 개방형 PlayGround 프로젝트

단기간에 대학을 알리려면 세상이 알아줄 만한 일, 소위 대박사건을 만들어야 합니다. 무엇이 있을까요? 많은 분이 아시는 것처럼 우리대학에 LGU+에서 주관하는 5G+ 통신망이 세계 대학 최초로 설치됩니다. 이미 여러 기업이 관심을 보이고 있는데 우리에게도 대입 준비생의 관심이 필요합니다. 기업은 물론 고교생, 대학생 그리고 일반인이 5G+를 활용할 수 있는 방안? 5G+ 규모에서 가능한 대학생 자율주행 경진대회! 5G+ 이용해야 하는 가상-실물 연계 게임 콘테스트, 5G+ Challenge를 열어야겠다고 생각했습니다. 당연히 국제행사입니다. 이제는 세계적이어야 국내에서도 통합니다. 전 세계 초고속광대역 통신 활용에 관심이 있는 사람들을 불러 모으겠습니다. 중앙의 방송, 신문사가 관심을 갖고 우리 학교를 찾아오도록, 전국 인플루언서, 얼리어댕터, 유튜버들이 찾아오도록 하겠습니다. 이 프로젝트로 우리대학은 전 세계에 5G+ 선도대학으로 알려질 것입니다.

② 미래개척 융합 칼리지 및 첨단학과 신설

스포츠라이트를 받을 때, 우리대학이 4차 산업혁명을 선도하는 대학이라는 것을 알려야 합니다. 콘텐츠가 필요합니다. “어! 금오공대가 이런 거를 하네!” 라는 브랜드 가치를 보여줄 수 있는 콘텐츠. 대학 전체가 혁신적임을 보여주면 좋겠지만 시간이 걸리는 일입니다. 이럴 때 특공대가 필요합니다. 새로운 단과대학 미래개척 융합 칼리지를 만들겠습니다. 각종 규제를 풀어 기존의 틀에 얽매이지 않고 미래지향적인 시도를 할 수 있는 환경을 조성하겠습니다. 이 공간으로 새로운 도전을 원하는 학과가 이동하거나 첨단학과를 신설하거나 마이크로디그리

등 다양한 방식으로 전공을 운영할 수 있도록 지원하겠습니다.

③ 초고성능컴퓨팅센터 유치

우리대학에 5G+망이 구축됩니다. 빅데이터의 생산-이동-활용의 관점에서 보면 우리는 데이터를 ‘이동’ 하는 통신 인프라를 갖게 된 것입니다. 여기에 빅데이터 생산 및 활용 인프라까지 더하여 종합적인 데이터 기지를 완성하자는 것입니다. 구체적인 방안은 있나? 지난 5월 정부는 4차 산업혁명 퀀텀 점프를 위한 초고성능컴퓨팅혁신전략을 발표했습니다. KISTI(과학기술정보기술연구원)를 중심으로 10개 분야의 전문센터를 연결하는 슈퍼컴퓨팅 체계를 구축하는 내용입니다. 우리가 추진할 분야는 스마트 제조 관련 산업분야 전문센터입니다. 그러면 전문센터를 당장 가져오는 것이냐? 아닙니다. 이 센터를 만드는 데는 정부예산을 만들고 선정하고 몇 년이 걸립니다. 먼저 해야 할 것은 사전작업입니다. 산업분야 과학공학계산 전문 초고성능컴퓨팅센터를 대학 내에 먼저 만들겠습니다. 2년 후에 교체되는 KISTI 슈퍼컴퓨터의 일부를 무상으로 받아오겠습니다. 낡은 것 아닌가? 아닙니다. 이것도 페타플롭스급으로 일부만 가져와도 대학 수준에서는 매우 강력한 인프라를 갖출 수 있습니다. 운영비는 구미시와 산단에서 충당하겠습니다. 큰 뉴스가 될 것입니다. 이것이 실현되면 우리대학의 랜드마크는 초고성능컴퓨팅센터가 될 것이고 이것이 지렛대가 되어 5G+ 이후 6G가 따라올 것입니다.

글쎄 처음 하는 건데 가능할까? 이렇게 말씀하시는 분들도 계십니다. 그냥 머릿속 상상이 아니고 구체적으로 접근할 수 있는 루트가 있는 계획입니다. 우리대학에서 해본 적 없기에 생소할 수 있습니다. 어느 분이 제게 말하더군요.

“가져본 적이 없는 것을 얻으려면 해본 적이 없는 일을 해야합니다”

이와 함께 신입생 유치를 위한 전략과제는 **[2] 취업 잘하는 대학 명성 재건**입니다. 우리대학에 지원하는 학생들의 일차적인 선택요인이 취업률이기 때문입니다. 취업률을 높이기 위한 방안은 이후에 다시 설명드릴 기회를 만들겠습니다.

세 번째 전략과제는 **[3] 입시 홍보 패러다임의 전환**입니다. 제가 입학관리본부장을 하던 2013년에도 이미 학생들에게 신문이나 TV는 유효한 홍보매체가 아니었습니다. MZ 세대에게 영향력을 가진 유튜브와 SNS 중심으로 홍보채널을 전환하겠습니다. 지역출신 입학생이 지속적으로 감소하는 상황에서 홍보 범위도 전국화하겠습니다. 그리고 입학본부를 입학처로 격상시키고, 입학, 학생, 취업을 총괄하는 부총장을 두어 신입생 확보 문제를 책임있게 다루겠습니다.

긴 글 읽어주셔서 감사드리며 다음에는 재정 문제에 대하여 말씀드리겠습니다.
여러분의 많은 관심과 성원을 부탁드립니다.

2021년 6월 29일

곽호상 올림

