

대한민국 하늘에서, 세계의 하늘로! 그 중심에 KAI가 있습니다

대한민국 하늘에서 시작한 KAI의 도전,
이제는 세계로, 미래로!
우리는 더 높이, 비상하겠습니다.



한국항공우주산업(주) 매거진

KAI magazine

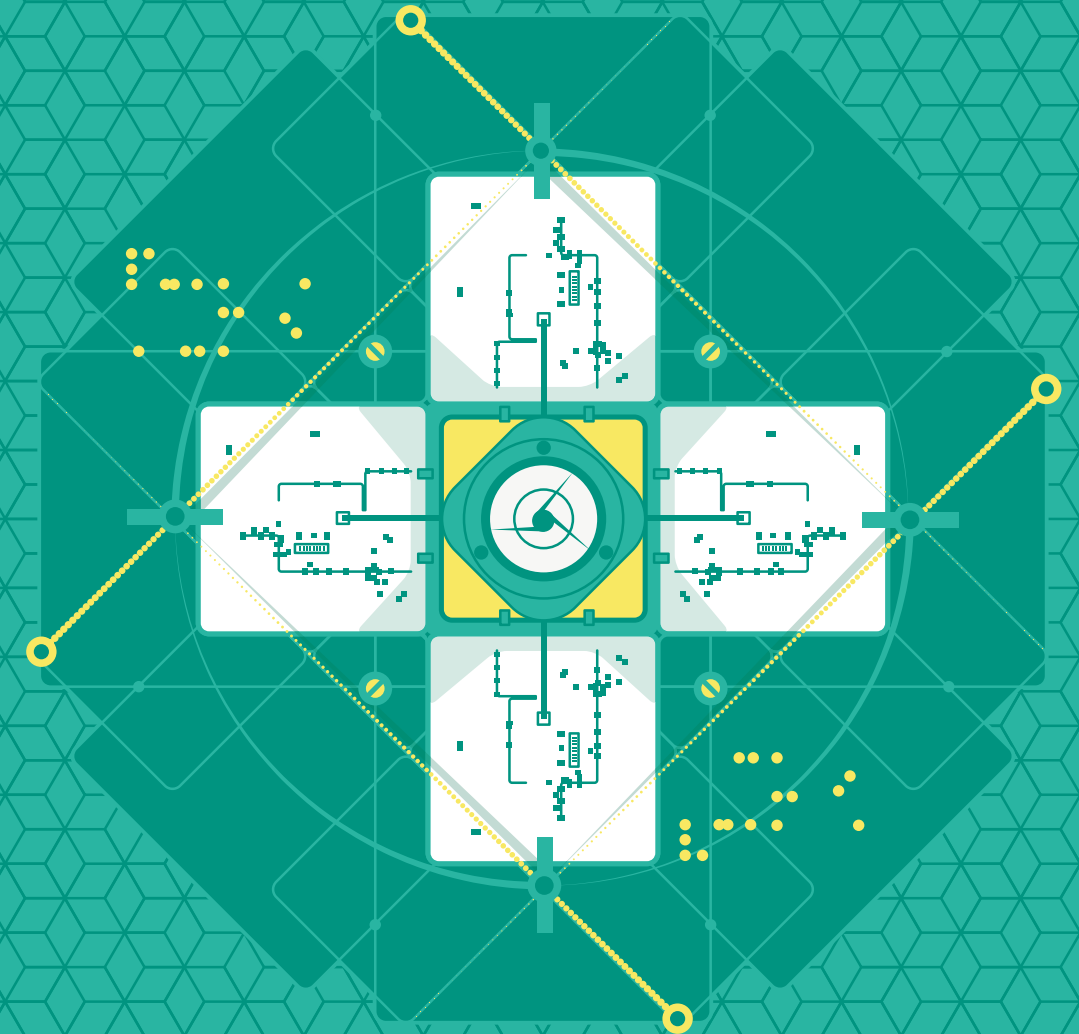
2018 April
Vol. 220

Fly Together

서포터즈 이슈
장밋빛 우주산업, 그 미래의
중심에 다가가다

MAIN THEME
시장과 고객의 요구에
선제적으로 대응하라

kaiwebzine.com
반응형 웹진으로 떠나는
"Fly Together". PC나
스마트폰에 주소를 넣으면
KAI 사보로 연결됩니다.





KAI magazine

한국항공우주산업(주) 매거진

2018 APRIL | Vol. 220

CONTENTS

www.koreaaero.com

스페셜 테마

- 04 MAIN THEME_지속가능경영 가치체계
행동원칙 실천가이드_신뢰와 존중 편①
시장과 고객의 요구에 선제적으로 대응
하라

서프라이즈 KAI

- 08 서프라이즈 이슈
장밋빛 우주산업,
그 미래의 중심에 다가간다
- 14 트렌드 칼럼
경상대학교 기계항공정보융합공학부
권진희 교수
- 18 KAI 인문학
융합으로 빛어낸
레오나르도 다빈치의 창의력
- 20 What's new
Typo로 보는 최신 항공우주 뉴스

인사이드 KAI

- 22 KAI 현장포커스
①2018년 대졸 신입사원 부모님 초청행사
②카이캐스터 6기 Kick-off
- 28 마스터의 노하우
기체공정관리팀 강상희 수석기술원
- 30 패밀리가 간다
LAH체계종합팀 김재원 책임연구원 가족의
여수 아쿠아플라넷 바다 탐험
- 34 나의 여행이야기
위성본체개발팀 염승용 연구원의
산티아고 순례길 여행기
- 40 내 인생 최고의 순간
내 가슴 속에 새긴 한 마디
- 42 KAI toon
슬기로운 직장생활

위드 KAI

- 44 KAI 북클럽
M&P팀 박성재 선임이
치공구기술팀 이영희 차장에게
- 45 뉴스 브리핑
- 50 독자세상
- 51 KAI가 들려주는 새 이야기④

표지설명

2020년 발사될 차세대중형위성 2호의 이미지를
디자인적 요소를 살려 형상화했다.

발행일 2018년 4월 5일(통권 220호·4월호·비매품)

발행인 김조원

발행처 한국항공우주산업(주) 지속경영팀
경상남도 사천시 사남면 공단1로 78

담당자 조연진 과장 055)851-6962

제작대행 군디자인연구소 051)796-6600

정보간행물 등록번호 사천 라 00004

이 책은 한국간행물윤리위원회의 도서잡지윤리강령 및
잡지윤리실천요강을 준수합니다. <Fly Together>에 실
린 외부 필자의 원고는 KAI의 입장과 다를 수 있습니다.
본지에 실린 글과 그림, 사진은 KAI의 승인 없이 무단 복
제, 복사 및 인터넷 공개를 제한하며 본 업무와 관련 없는
자에게 누설을 금합니다.



24



28



30



34



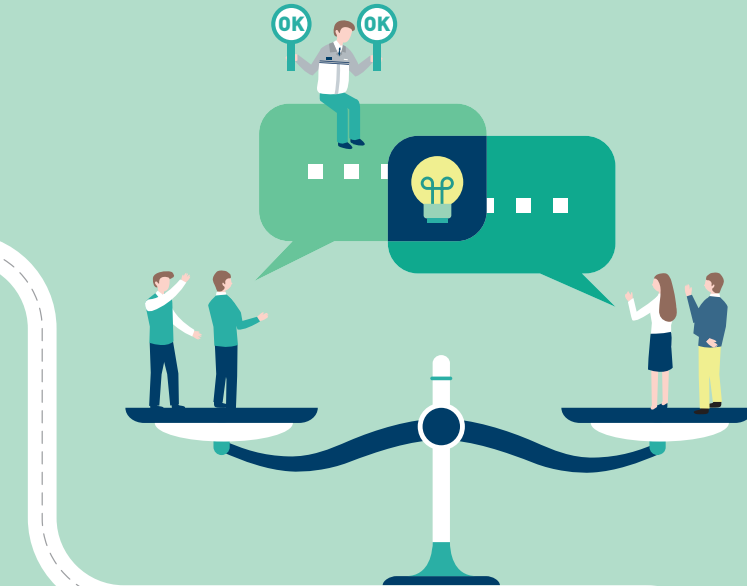
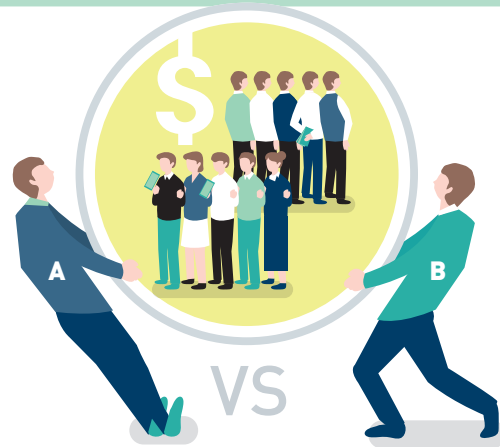
44



45

시장과 고객 요구에 선제적으로 대응하라

고객이 없는 기업이 세상에 존재할 수 있을까? 고객은 기업의 제품을 구매해줌으로써 기업구성원들에게 일자리를 창출해 주고, 그로 인해 기업이 존속할 수 있도록 해주는 고마운 존재이다. 즉, 우리회사도 고객 없이는 존재할 수 없으며, 이에 우리는 고객관리를 통해 지속적인 수요창출을 해 나아가야 한다. 또한, 현재의 무한경쟁시대에 살아 남는 기업이 되기 위해서 고객의 요구에 선제적으로 대응하는 적극적인 자세를 견지할 필요가 있음은 물론이다.



고객 만족도 제고를 위해선

시장 환경 파악이 최우선

우리의 고객은 다른 회사와의 거래보다 우리를 통하여 더 큰 가치와 만족을 얻을 수 있을 경우에만 존재하므로 고객의 중요성을 재인식하고 선제적인 대응으로 더 큰 가치와 만족을 제공할 수 있도록 끊임없이 노력해야 한다.

글로벌 기업들의 경우, 경쟁사와의 제품 차별화 격차가 줄어드는 추세에 따라 고객 요구를 충족시키기 위한 만족도 제고와 차별화된 서비스로 업계를 선도할 방안을 구체화하고 있다. 현 시대의 모든 기업이 한편으로는 서비스 기업일 수밖에 없는 이유다. 기업에 대한 고객의 만족도 상상을 위해서는 무엇보다 시장을 제대로 분석하고 다양한 기법을 통해 고객의 요구와 관심사를 선제적으로 파악해 시장환경을 조망하고 이에 효과적으로 대응해 나아가는 것이 중요하다.

품질만족도와 서비스의 우수성을 측정하는 가장 기본지표인 '서브퀄(SERVQUAL, Service+Quality)'을 고안한 미국 마이애미대학교 경영학 석좌교수인 파라슈라만(A. Parasuraman)은 "기업의 서비스에 대해 고객들이 대체로 만족하지 못하는 이유는 기업 내부에서 생기는 시장정보, 서비스 기준 및 실행, 내부 커뮤니케이션 등의 격차에 기인하고, 이 중에서 시장 정보의 격차가 가장 큰 이유이며, 이는 고객과 경영자들이 각기 중요하다고 생각하는 것에 대한 시각 차이에서 발생한다. 그것은 기업의 새로운 서비스가 실제로는 의미 없는 장식만 늘린 것일 경우 확연하게 볼 수 있다"고 밝힌 바 있다.

시장과 고객 요구에 대응하는 KAI인의 행동지침

개인 실천지침



선제적 고객요구 창출

- 시장상황 및 이해관계자의 동향분석을 통해 요구 사항을 도출하여 최선의 방안을 수립한다.



고객과의 소통

- 원활한 협의 진행을 위해 계획과 자료를 철저히 준비하고 비즈니스 매너로 임한다.



고객의 요구 명확화

- 고객의 요구를 구체적으로 파악하고 의견차이는 논리적 접근을 통해 조정한다.



사후관리

- 사후관리를 통하여 고객과 지속적인 신뢰관계를 유지한다.

리더 실천지침



고객중심적 인식전환 유도

- 업무수행에 있어, 고객의 입장에서 사고할 수 있도록 구성원을 독려한다.



고객 대응의 목표와 전략 방향 제시

- 고객요구에 대해서는 현실적인 상황을 고려하여 합리적인 대응목표와 전략을 신속히 제시한다.



고객요구도 파악/점검

- 구성원이 지속적으로 고객요구를 파악하고 대응방안을 실행하는지 점검하고 독려한다.

기업의 경영전략 수립에 고객이 중요한 영향력 행사

각 경쟁업체들은 서로를 의식해 다양한 고객 서비스를 내놓는데, 이는 바로 'Monkey see, monkey do(한 원숭이가 다른 원숭이를 따라하는 일) 현상'이라 할 수 있다. 철저한 시장 분석이 없는 상황 속에서 왜 그렇게 해야 하는지 모른 채 경쟁기업이 하니까 따라 한다는 의미로, 고객이 무엇을 원하는지 제대로 따져보고 타 업체와 다른 서비스를 제공해야 함을 일깨워 주고 있는 말이다.

고객 만족을 위해서는 고객의 표현(expression)이 아니라 고객의 경험(experience)에 더욱 주목해야 한다. 고객이 경험하는 불만 및 문제에 선제적으로 대응하기 위해서는 고객을 향한 안테나를 광범위

하게 펼쳐나가야 한다. 더욱이 기업이 커지고 팽창해 나갈수록 경영진은 고객의 목소리를 점차 듣기 어려워지는 '상향 소통의 부재(lack of upward communication)'가 발생하는 만큼 이 문제를 해소하기 위해 임원들은 서비스의 최전선에서 고객의 이야기를 듣고 시장 상황을 파악해야 한다. 현재 기업의 경영전략 수립에 있어 고객은 가장 중요한 영향력을 미치는 요소 중 하나이다. 한국IBM이 전 세계 70개국 20개 업종 기업의 CEO, CMO, CFO, CIO, CHRO, CSCO 등 4,183명의 최고경영진 대면조사 결과를 분석해 펴낸 <고객을 위해 움직이는 기업> 보고서(2013)를 살펴보면 이러한 경향이 두드러진다. 이 보고서에서는 전 세계 기업 CEO의 43%는 사업 계획을 선행적으로 결정하기 위해

고객에게 조언을 구하고 있으며, CEO의 60%는 이런 고객의 영향이 신제품 개발과 같은 전통적인 활동을 넘어 기업의 비즈니스 전략 개발까지 확대될 것으로 내다보고 있다. 또 전 세계 최고경영진 중 54%는 고객이 기업 경영에 큰 영향을 미치고 있다고 응답했으며, 한국 최고경영진의 88%도 이미 고객들이 기업에 중요한 영향을 주고 있다고 밝혔다. 특히 한국 내 최고경영진은 성공 기업의 핵심경영철칙로 '시장요인'을 선정할 정도로, 중요하게 생각하고 있다.

최근 세계적인 기업들이 고객과의 소통을 위해 채택하고 있는 방법으로 개방성을 지향하고 있다는 점도 주목해야 한다. 기업의 사업전략 개발이라든가 가격구조, 사회와 환경 정책 같은 중대한 영역에

고객의 의견을 받아들일 수 있는 조직 개방을 실현하기 위해 통합된 온/오프라인 전략 개발을 구사하거나 고객이 직접 기술을 개발하는 데 참여하는 방법을 선호하고 있다. 이러한 방식은 고객의 경험 관리에 더 많은 관심을 쏟음으로써 신뢰 있는 기업으로 발돋움하는 확고한 기반이 되고 있다.

성공적인 시장 진입 위해서는 고객 신뢰가 필수

우리회사가 주도하는 항공우주 산업 분야는 기계, 전자, 소재 및 IT 등 첨단 기술이 융·복합된 종합 시스템산업으로 국가의 기술 수준과 산업 역량이 총체적으로 담겨져 있는 '제조업의 꽃'이다. 조립 공정의 특성상 고용 창출 효과가 높고 완성된 항공우

주 부품은 원자재 대비 훨씬 높은 부가가치를 지니며, 다른 산업 분야에도 광범위한 영향을 미친다. 특히 자주국방의 초석이 되고 국가 전략산업의 기반이 되며, 자본과 기술의 진입장벽이 높으나 일단 시장 진입에 성공하면 장기간 안정적 수익 창출이 가능하다. 이러한 시장 진입의 성공은 고객 만족도가 반드시 제고되어야만 가능하다. 세계의 항공우주 시장은 보잉, 에어버스 등 글로벌 기업이 독점하고 있는 가운데 항공부품산업의 수직계열화가 더욱 강화되고 있다. 또 글로벌 공급망은 RSP(Risk Sharing Partnership, 신규 항공기 개발 시 주요 부품 협력사가 비용 및 수익을 분담하는 방식)와 글로벌 아웃소싱이 확대되고 있는 현재 상황에서 우리회사는 기술 개발과 함께 고객사의

신뢰도 상승을 위해 선제적이고 종합적인 대응전략을 마련해야 할 것이다. 세계경제포럼의 회장인 <제4차 산업혁명>의 저자 클라우스 슈밥(Klaus Schwab)은 "세계는 변화를 받아들이는 사람과 변화에 저항하는 사람 사이에 점차적으로 양극화는 심화된다"고 하였다. 항공우주산업과 기술발전에 새로운 기회를 제공하는 4차 산업혁명에 발맞춰서, 새로운 변화를 받아들이고 고객과 시장의 변화를 발 빠르게 분석하고 대응해 나간다면, 미래 우리회사가 꿈꾸는 세계 항공우주 시장의 선도적 위상을 확고히 다져나갈 수 있을 것이다.

우리회사의 우주개발사업 추진방향과 전망

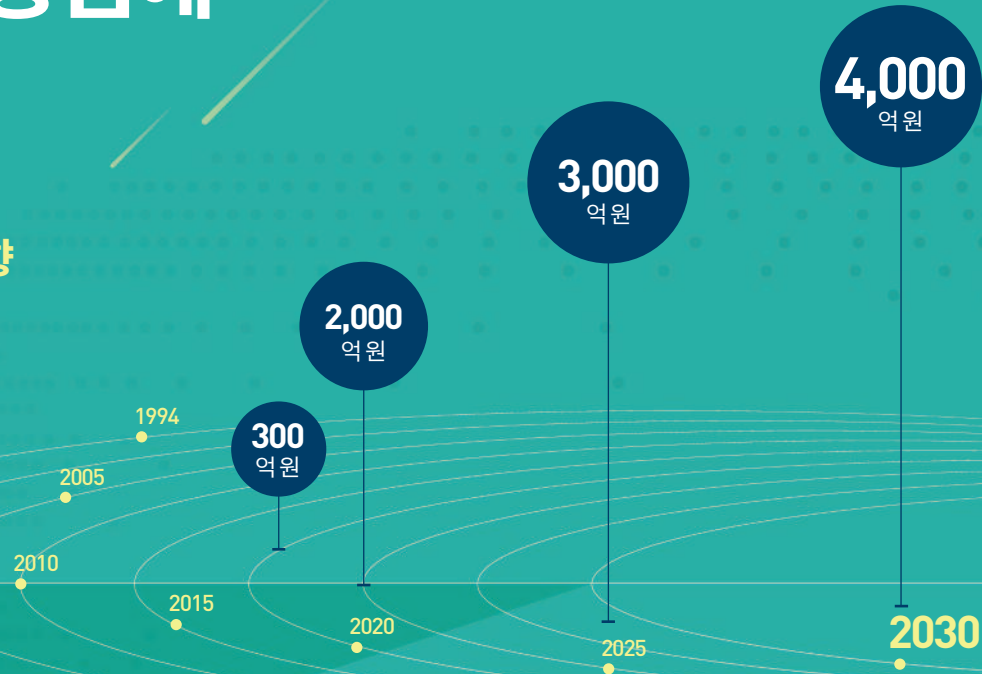
장밋빛 우주산업, 그 미래의 중심에 다가가다

KAI의 우주사업 추진방향

태동기('94 ~ '09)

부품 중심 개발

- 탑재컴퓨터
- 하니스
- 구조체전력조절분배장치
- OBC S/A
- DDC / PCU / SAR / BIRB



성장기('10 ~ '20)

위성본체 개발참여 → 주관개발

- 다목적실용위성 본체
- 차세대중형위성 2호
- 군정찰위성 체계/본체
- 정지궤도위성 본체 국산화
- 한국형발사체 체계총조립 / 1단 탱크

확장기('21 ~ '30)

위성 / 발사체 체계종합

- 정지궤도위성
- 달탐사선
- 다목적위성
- 차중위성 / 군정찰위성
- 한국형 발사체
- 독자위성 수출
- 영상서비스
- 발사서비스

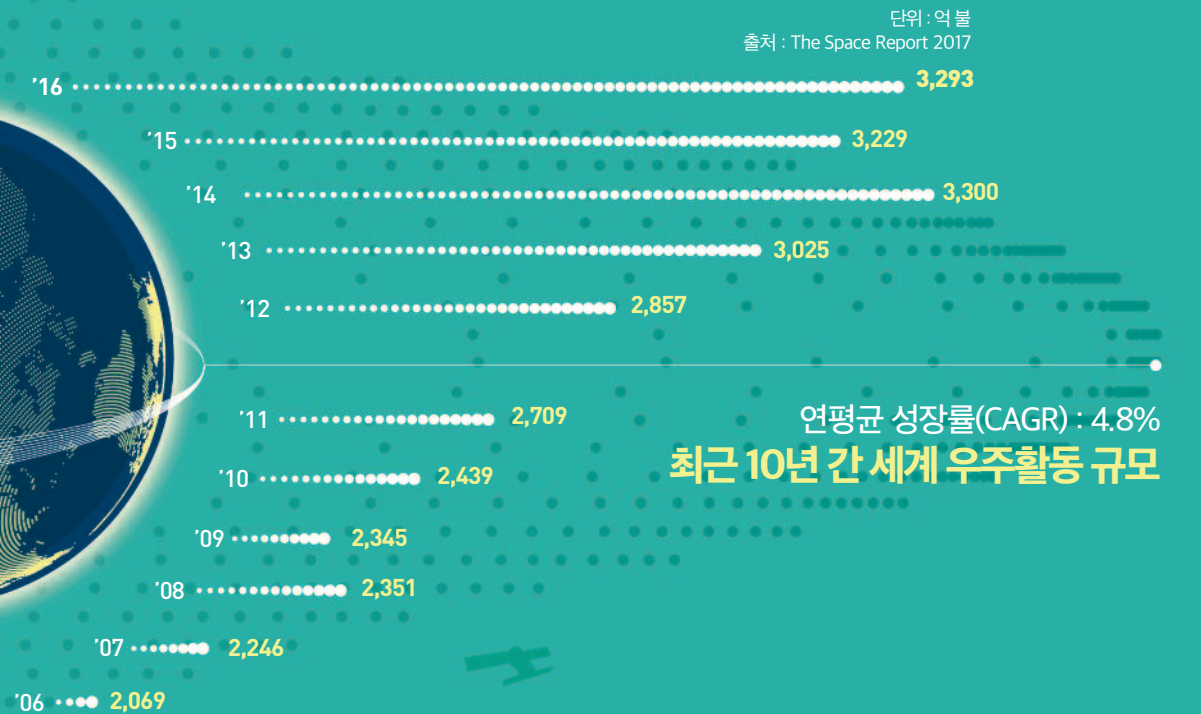
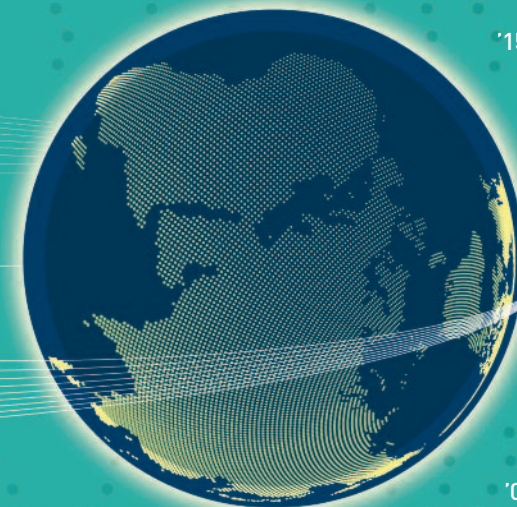
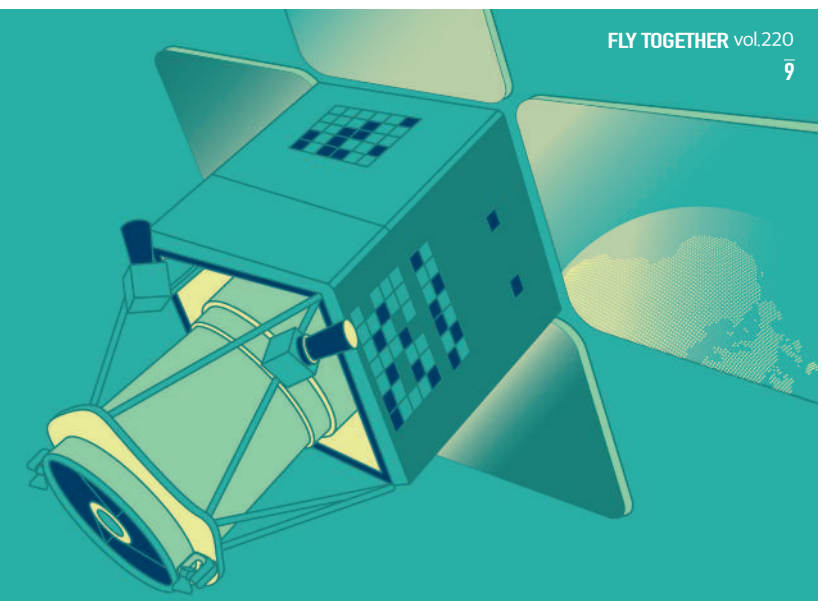
이는 정치적으로 민감한 문제이긴 하지만 언젠가 일어날 일이다. 어떤 사람은 아마 이를 원하지 않을 것이고, 아직 이것이 유행처럼 번지고 있지도 않다. 하지만 반드시, 반드시 언젠가 우리는 우주에서 전쟁을 하게 될 것이다. 우리는 우주에서, 우주로 들어가기 위해 싸울 것이고, 그것이 미국이 빔 무기와 총돌체 기술을 연구하는 이유이다. 우리는 곧 지상에 있는 배, 비행기, 지상군을 우주에서부터 공격하게 될 것이다.

- 조지프 W. 애시 미국 STRATCOM 사령관(1990~1996)

우주를 지배하는 자가 곧 세계를 지배할 것이다.
- 린든B. 존슨 36대 미국 대통령(1963~1969)

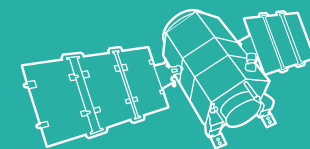
지난 2월, 2020년 발사될 '차세대중형위성 2호 개발 협약'이 체결됨으로써 우리회사는 국내 최초로 민간기업 주관으로 향후 국내 우주산업 활성화에 크게 기여할 수 있게 됐다. 이제 우주산업은 국가적인 전략의 일환으로 각국의 경쟁이 치열해지고 있는 만큼 KAI의 미래 역할은 막중할 수밖에 없다. 이번 협약을 계기로 우리회사의 추진방향과 전망 그리고 국내외 우주개발 사업의 현황을 살펴보자.

글. 우주사업팀 김태현 차장



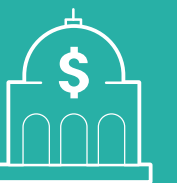
글로벌 우주활동 규모

총 3,293억 불(2016)



상업용 분야

2,529억 불(전체의 76%)



정부예산

미국이 전체의 85% 차지
(NASA 193억 불)

우리는 왜 우주개발사업을 해야 하는가?

세계 우주개발 역사

1950s

1960s

1970s

2000s

2010s

1950년대
소련
세계 최초 인공위성
스푸트니크 1호 발사

1960년대
미국
아폴로 11,
인류 최초 달 표면 착륙

1970년대
미국
국제우주정거장
스카이랩 발사

2000년대
프랑스
높은 발사성공률 보유한
아리안5 로켓 발사
일본
세계 최고 성능의
H-2A 액체수소 로켓 발사

2010년대
중국
장정(長征) 로켓 발사로
우주개발 본격화



한반도 주변 우주개발사업 현황

제2차 세계대전의 살상무기였던 ‘악마의 사자’라고 부른 독일군 V2로켓을 시작으로 우주개발의 포문을 열었다.

우주개발은 달탐사 및 행성 탐사로 이어져 우주의 군사적 이용뿐만 아니라 국민의 삶의 질을 높이는데 있어 없어서는 안되는 기술개발로 이어지고 있다. 지난 20세기 우주조약 등 우주의 평화적 이용을 위한 협의가 활발하게 이루어졌음에도 불구하고, 최근 위협이 되고 있는 북한의 대륙간 탄도미사일(CBM)개발은 첨예한 국제 관계 및 힘의 균형에 심각한 영향을 미치고 있는 상황이다.

우주기술 분야에서 주변국가들 미국, 러시아, 중국, 일본은 우주 선진국들이다. 특히, 일본은 첩보위성 능력으로 한반도를 손금 보듯 관찰하고, 주변 강대국들 역시 우주에서 한반도를 살살이 들여다 보고 있는데 한국은 주변국들에서 무슨 일이 일어나고 있는지 모른다면 국가와 국민의 안전을 보장할 수 없다.

미국은 인류 최초로 달 표면에 인간의 발자국을 남겼고 러시아(구 소련)는 1957년 세계 최초로 스푸트니크 1호 인공위성을 저궤도로 발사하였으며, 프랑스는 세계에서 가장 발사 성공률이 높은 아리안 5 로켓을 보유하고 있다. 중국은 세계 정상급의 장정(長征) 로켓을 발사해 미국과 어깨를 나란히 하게 되었으며, 일본은 미·일 우주협력의 기초를 닦아 세계 최고 성능의 H-2A 액체수소 로켓을 보유한 나라가 되었다. 이처럼 우주개발은 자주국방의 사활이 걸린 중대한 국가 정책 프로젝트이다.

우주개발사업의 주요 역할

우리는 왜 우주개발을 서둘러야 하는 것일까? **첫째, 우주개발은 첨단기술의 파급을 선도하는 21세기형 산업이다. 둘째, 우주개발은 국가의 안보를 견고하게 만드는 결정적인 역할을 하며 셋째, 우주산업은 선진국형 미래 산업이기 때문이다.** 과거에는 기업의 목적이 이윤 추구였으나 현대사회에서는 국민 생활과 사회화적 기여 등 우리 일상과 밀접한 부분에 공헌해야 하는 것이 기업의 중요한 역할로 여겨지고 있다.

자동차의 내비게이션은 정확한 지리정보를 우리에게 제공한다. 그런데 이것은 ‘위성위치확인시스템(GPS)’이라는 우주기술의 산물이다. 국제 우주정거장을 다녀온 이소연 씨가 입은 충격 방지용 우주복 제조 원리는 점프력이 높은 바스켓 볼 슈즈로 활용됐고, 의료기기에 없어서는 안될 레이저 기술은 아폴로 계획 당시 지구와 달의 거리를 정확히 측정하기 위해 만든 기술이다. 또 자동차의 에어백 기술은 충돌 시 순간적으로 작동해야 하는데, 이 기술은 고체로켓 점화용 기술을 응용해 개발된 것이다. 사과나 수박을 쪼개지 않고 당도를 측정할 수 있는 장치의 기술도 지구관측위성이 촬영한 그림을 분석해 내는 과정에서 얻은 기술이다. 시력교정을 위한 라식 수술마저도 우주에서 사용된 레이저 기술이 응용된 것이다.

우주개발사업은 첨단 기술력의 총 집합체로 일반 산업분야에 응용돼 부가가치를 높이는 미래의 경제적, 기술적 파급효과를 낳고 있어 세계시장의 규모에도 변화가 나타나고 있다.

국내의 우주개발사업 현황

‘2018년 제3차 우주개발 진흥 기본계획’ 수립내용을 살펴보면 위성정보를 활용한 국민 삶의 질 향상을 목적으로 우주개발에 참여하는 국가가 지속적으로 증가하고 있음을 알 수 있는데, 70개국 중 56개국이 위성을 활용한 지구관측 분야에만 투자하고 있다(‘96년 28개 → ’06년 47개 → ’16년 70개). 우주선진국과 일부 개도국은 위성항법·발사체 등 국가안보를 위해 독자 개발 능력을 강화하고 있을 뿐만 아니라 북한·이란 등 일부 개도국도 발사체기술을 개발 중이다.

미국과 일본, 유럽은 민간 주도로 비용절감을 위한 새로운 발사체기술 확보하고 인도·러시아·중국은 해외 의존을 탈피하기 위해 독자 역량을 강화하고 있다. 특히, 미국은 민간 우주개발이 활발하다. 발사체 재사용을 통한 발사비용 절감의 일환으로 스페이스 X는 2024년 ‘화성 이주 프로젝트’, 블루오리진은 ‘우주관광’ 등 우주개발 사업의 경쟁이 이어지고 있다.

중국·일본·인도 등은 독자적인 위성항법시스템 구축을 완료하거나 추진 중에 있으며 우주선진국은 달탐

사 개발과정에서 지구재진입, 도킹 등 핵심전략기술을 획득하고 있다. 초기에는 정부투자자로 기술개발의 기반을 조성하고 이후에는 민간 참여를 유도(일본·유럽)한 후, 민간주도 혁신을 통한 신산업 창출단계까지 진입(미국)하고 있다.

각국의 우주산업 투자 현황

	구분	미국	러시아	유럽	프랑스	독일	이태리	영국	일본	인도	중국	한국
예산 (16)	투자순위	1위	3위	-	5위	6위	8위	9위	4위	7위	2위	10위
	총액(백만불)	35,957	3,182	6,721	2,792	1,984	945	743	3,018	1,092	4,909	671
	정부 R&D 예산 대비(15년기준, %)	25.8	29.3	-	12.5	5.2	6.2	5.2	7.9	-	-	2.6
	’16년 운용 중인 위성 수	594	136	39	17	26	7	41	60	45	191	9

출처 : 우주산업 실태조사 & 국가 우주개발 시행계획

위성 자력발사 가능국

9개국(미국·러시아·EU·중국·인도·일본 등)

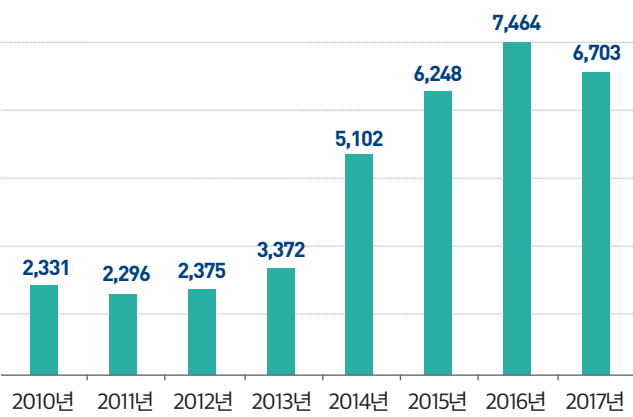
발사체 개발국

6개국(한국·브라질 등)

우리나라의 경우 과거 우주개발 계획은 국가위상 제고나 경제발전이 강조되었던 반면, 3차 기본계획에서는 ‘국민의 안전과 삶의 질 향상’에 최종 지향점을 두고 있다. ‘국내 우주산업 실태조사’에 따르면 국내 우주활동 규모는 위성활용 분야가 우주기기 제작보다 비중이 높고, 정부주도의 한국형발사체(KSLV-2)개발 사업의 진행으로 예산이 증가되었다(‘10 ~ ’21년까지 3단계 사업으로 약 2조원 투자). 국내 총생산 대비 우주산업 매출액 비중은 매년 유사하며 2016년 기준 0.17%이다. 이와 함께 우주산업 분야에 참여하는 인력은 지속적으로 증가하고 있다. 우주기기 제작에 참여하는 비율도 높고 우주활용 분야의 위성방송통신·위성항법 분야에도 참여인력이 증가하고 있는 추세다.

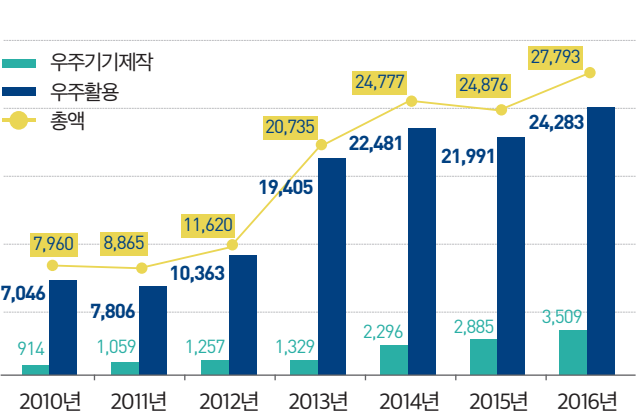
정부의 우주산업 예산

단위 : 억 원



우주기기 제작 및 우주활용 분야 투자현황

단위 : 억 원



출처 : 우주산업실태조사 & 국가 우주개발 시행계획

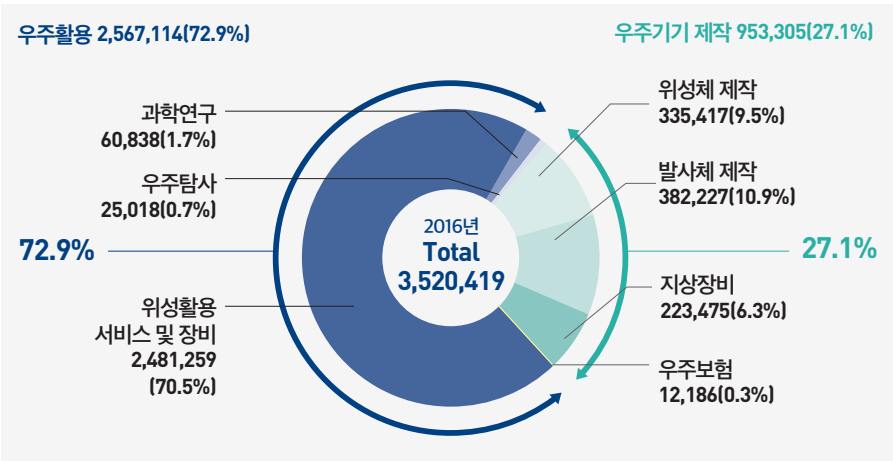
우주개발의 비전을 가지고 순차적으로 실행하라

국내 우주산업 환경과 정부 시책

일반적으로 독자적인 우주개발 역량을 확보하기 위해서는 세 가지 요건이 충족되어야 한다. 먼저 독자적인 우주 발사장을 완비해야 하며 인공위성 제작능력, 인공위성을 쏘아 올릴 로켓능력을 갖추어야 한다. 이 가운데 국내 인공위성 제작 능력은 확보했으며 로켓능력, 즉 발사체 기술을 갖춘다면 독립적인 우주개발의 기틀이 마련된다고 볼 수 있다.

분야별 우주산업 활동을 살펴보면 우주기기 제작 분야는 매년 증가 추세이며 연구기관이 차지하는 비율이 높은 반면, 우주활용 분야는 대부분 기업체에서 진행되며 94.6%(2016년)를 차지하고 있다. 정부는 국가안보와 자주성 강화를 위한 기술 자립, 우주활용 강화 및 우주산업 육성전략 마련을 위해 2018년 2월 제3차 우주개발 진흥 기본계획'을 수립해 향후 5년(18~22년) 간 구체적 우주개발 계획을 진행하고 2040년까지 비전과 목표를 제시해 관련 연구를 활성화시킬 계획이다.

2016년 세부 분야별 우주산업 활동금액 (단위 : 백만 원, 출처 : 우주산업실태조사)



제3차 우주개발 기본계획 진행 방향

① 우주발사체 기술 자립 1.5톤 실용급위성을 지구저궤도(600~800km)에 투입 가능한 3단형 한국형발사체 개발에 주력하고, 비행성능 검증을 위한 시험발사체 발사는 2018년 10월에 예정대로 시행할 계획이다. 시험발사 성공 후, 한국형발사체를 완성하고 위성의 소형화 추세에 따라 경제적인 비용의 500kg 이하 위성발사가 가능한 소형발사체로 확장(25~30년)하고, 이후 3톤급 정지궤도위성 발사가 가능한 대형발사체로 확장(30~40년)해 나간다는 방침이다.

② 인공위성 활용서비스 및 개발 고도화 2018년 '대한민국 인공위성개발 중장기 전략' 및 '위성정보 활용 종합계획'을 수립하여 단계적으로 위성서비스를 고도화해 나갈 계획이다. 2022년까지 위성항법정보시스템을 구축하여 오차범위 1m 이내의 정밀 위치정보 서비스를 제공하고, 다목적 실용위성의 탑재체 성능 향상과 조기경보위성의 개발을 통해 보다 정밀한 한반도 감시 서비스를 제공한다.

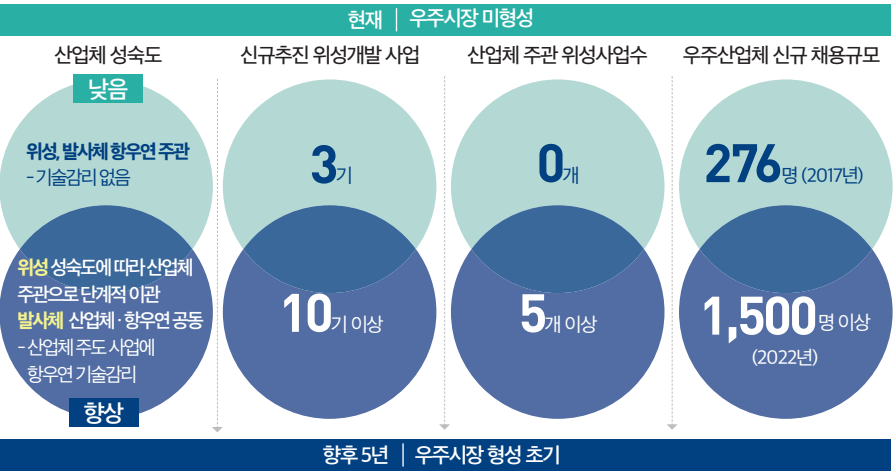
③ 우주탐사 시작 현재 추진 중인 달탐사 1단계(달궤도선) 사업은 2020년까지 완수할 계획이며, 한국형 발사체를 이용한 달탐사 2단계(달착륙선) 사업은 조기에 착수할 수 있도록 2019년부터 임무분석, 기술수준 검토 등을 위한 사전기획을 착수하고 2030년 달 착륙 실험을 위해 매진할 계획이다.

④ 한국형 위성항법시스템(KPS) 구축 4차 산업시대의 성장동력 기반인 위치·시각정보의 안정적 확보를 위해 한반도 인근을 대상으로 하는 한국형 위성항법시스템(KPS: Korea Positioning System)을 구축해 2035년부터 서비스를 제공하는 새로운 도전을 시작한다.

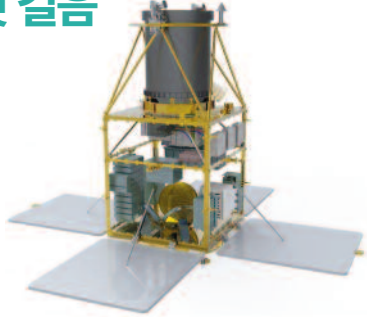
⑤ 우주혁신 생태계 조성 우주개발 전문기관 중심으로 추진되어온 우주개발 사업에 다양한 주체가 동참할 수 있도록 (초)소형위성과 과학로켓 개발 등 대학의 참여와 위성탑재체 개발 등 다양한 연구기관의 참여를 확대해 자생적인 우주개발 생태계 조성을 지원한다. 한편, 국가별 역량과 수요 차이를 고려한 '글로벌 우

주협력 촉진 전략을 금년 내 수립해 전략적이고 효율적인 국제협력력을 추진할 예정이다.

⑥ 우주산업 육성과 우주일자리 창출 2018년 '우주 산업화 및 우주일자리 창출 촉진 전략'을 수립하고, 민간 중심의 우주개발을 단계적으로 전환하여 우주개발사업이 우주산업 활성화와 일자리 창출에 기여하도록 할 계획이다.



차세대중형위성 2호 발사, 우주강국을 향한 첫 걸음



차세대중형위성 2호 총괄주관 사업자 지정 의의

우리회사는 2015년 '차세대중형위성 1호 개발 공동설계팀'으로 참여한 이후 2016년 8월 한국항공우주연구원과 기술이전 계약을 체결하고 분야별 기술 이전을 받아왔으며, 마침내 지난 2월 차세대중형위성 2호 총괄 주관사업자로 협약을 체결했다. 이번 협약은 국내 최초로 민간기업이 주관해 위성개발 기술 향상은 물론 우주산업 일자리 창출, 해외시장 개척 등 국내 우주산업 활성화에 기여할 수 있는 계기를 마련했으며, 민간업체 참여 유도과 자체 연구개발 수행역량이 충분한 우주개발 체계종합기업으로 성장할 수 있게 됐다. 나아가 2020년 차세대중형위성 2호 발사가 성공하면 정부 위성개발기술이 우리회사로의 이전 성공을 입증하게 된다.

현재 500kg급 중형위성의 표준 플랫폼 확보를 위한 1단계 사업이 진행 중이며 독자 개발한 정밀 지상관측용(해상도 : 흑백 0.5m, 컬러 2m급) 중형위성 2기를 2020년까지 발사할 계획이다. 한편 1, 2호기를 개발하는 1단계 사업 이후 3~6호기를 개발하는 2단계 사업은 2025년까지 발사하는 것을 목표로 추진된다.

대한민국 대표 위성·발사체 체계종합업체로 성장

우리나라는 나로호 발사를 세 번 만에 성공한 경험을 살려 지구 300~400km 상공 궤도에 1.5t 인공위성을 올린다는 목표를 세우고 독자적인 로켓기술 확보라는 기본 적 없는 길을 걸어가야만 한다. 우주기술은 곧바로 대륙간 탄도탄 기술과 연결되기 때문에 우주 선진국들은 특별한 경우를 제외하고는 우주기술 이전을 하지 않으므로 자주적인 우주 개발에 있어 거의 모든 분야를 홀로 해내야 한다. 특히 우주산업을 추진함에 있어 관련산업의 기술파급 효과를 염두에 두고 새로운 상품개발의 기술접목을 이루어야 한다.

현재 국내 우주시장은 민수사업이 주를 이루었으며 독자위성을 개발하기 위해서는 위성시스템, 위성본체, 탑재체, 지상국의 위성체계개발 역량을 갖추어야 하며 각 분야의 서비스시스템에 대한 자립기술력을 획득하고 그 역량을 갖추어야 한다. 또 다양한 수요에 대응하기 위한 경량화, 표준화, 모듈화를 통하여 양산체계를 갖추어야 하는 것도 우주사업의 성공 요건 중에 하나이다. 이러한 요건을 충족시키기 위해 우리회사는 국가 위성·발사체 사업에 주도적으로 참여해 체계종합 역량을 점진적으로 확보하여 2020년 매출액 4,000억 원을 달성하고 2021년 이후 대한민국 대표 위성·발사체 체계종합업체로의 성장·발전을 위한 노력을 펼쳐나갈 것이다.

항공산업의 새 지평을 여는 MRO 기업의 탄생을 기대하며

글. 경상대학교 기계항공정보융합공학부 권진희 교수



우리회사의 세계적인 항공우주 체계종합업체 도약의 발판이 될 MRO 사업자 선정은 2만 개의 일자리 창출과 지역산업 발전 등 직간접적인 경제효과가 기대된다. 이러한 성공을 거두기 위해서는 반드시 갖추어야 할 전략적·환경적 요건이 필요하므로, 이에 대한 지역학계 전문가의 의견을 들어보자.

‘진짜 우리가 비행기를 만들고 있는가?, 그냥 외국에서 다 가져다 조립만 하는 것은 아닌가?’ 이것은 필자가 지금도 종종 받는 질문이다. 이미 30여 년 전의 일이 되었던만 많은 사람은 아직도 과거 제공호(F-5)나 KF-16과 같은 항공기 면허조립생산에 대한 기억에 머물러 있는 듯하다. 우리가 만드는 휴대폰이나 세탁기의 눈부신 발전에 비해 여전히 항공우주산업은 너무나 왜소해 보이기 때문이라. 그도 그럴 것이 삼성전자와 LG전자의 시가총액이 300조와 17조를 넘어가는데 KAI는 아직 5조에도 못 미치고 있으니 세상이 그런 의구심을 갖는 것이 그리 이상하지만은 않을 수도 있겠다.

그러나 사실 좀 더 전문가의 눈으로 바라보면 한국의 산업현실도 많이 달라지고 있다. 특히 자동차, 조선, 항공을 포함한 기계산업 전반에는 큰 변화의 기류가 감지되고 있다. 수십 년간 대한민국 기계산업을 이끌어온 조선이 휘청거리고 있고 자동차는 성장을 멈추었다. 수입차의 시장 점유율은 이미 20%를 넘어서고 있다. 대한민국 기계산업 중 그래도 꾸준히 성장하고 있는 유일한 분야가 항공이다. 많은 어려움과 고비가 있지만 항공우주분야에서는 계속해서 기술이 업그레이드되고, 고용이 늘어나고 있다. KAI의 시가총액이 현대자동차의 7분의 1 정도라고 하면 사람들은 잘 믿지 않는다. “KAI의 시가 총액이 그 정도나 돼요?”하고 묻는다. 겨우 7분의 1인데 그것도 생각보다 너무 많다고 놀라워한다.

요즘은 주위에서 새로운 질문을 받는다. ‘새로 MRO 사업을 시작하는데 과연 정말 돈이 될까?’ 하는 것이다. 의외로 전문가 층에서 이러한 의문이 많다. 정부가 KAI를 MRO 사업자로 지정하는데 오랜 시간을 끌었던 것도 같은 이유에서 일 것이다. 필자가 국토부의 MRO 사업 공청회에서 왜 경남 사천에 MRO 단지를 지정해야 하는지를 발표했던 것이 2016년 여름이고, 정부가 KAI를 MRO 사업자로 지정한 것이 2017년 12월이니 최소 1년 반 이상의 고민을 한 것이다. 온갖 어려움 속에 마침내 MRO 법인 발족을 위한 합의서(MOA)까지 체결했다는 뉴스를 접하고 보니 필자 역시 항공인의 한 사람으로 얼마나 기쁨이 큰지 모르겠다. 이런 의미 있는 시점에 우리가 많은 우려를 불식시키고 MRO 산업을 어떻게 잘 성장시켜 나가야 할 것인지에 대한 필자의 생각을 짧게 나누고자 한다.

첫째, KAI는 MRO 산업에 대한 사명감을 가져야 한다.

필자는 항공기 정비에 대한 안전을 확신할 수 없는 국가의 항공기를 이용하지 않는다. 항공기 기체 결함으로 발생하는 사고는 대부분 매뉴얼에 따른 정비와 수리(MRO)가 이루어지지 않아서이기 때문이다. 세계적인 항공사들의 경우 대체로 독자적인 MRO 조직을 보유하고 있다. 반면 상대적으로 영세한 소규모 항공사들의 경우 MRO를 외부에 의지하는 경우가 많다. 당연히 대형항공사에 비해 출발 지연이나 결항률이 높을 수밖에 없고, 심한 경우 대형 사고의 위험에도

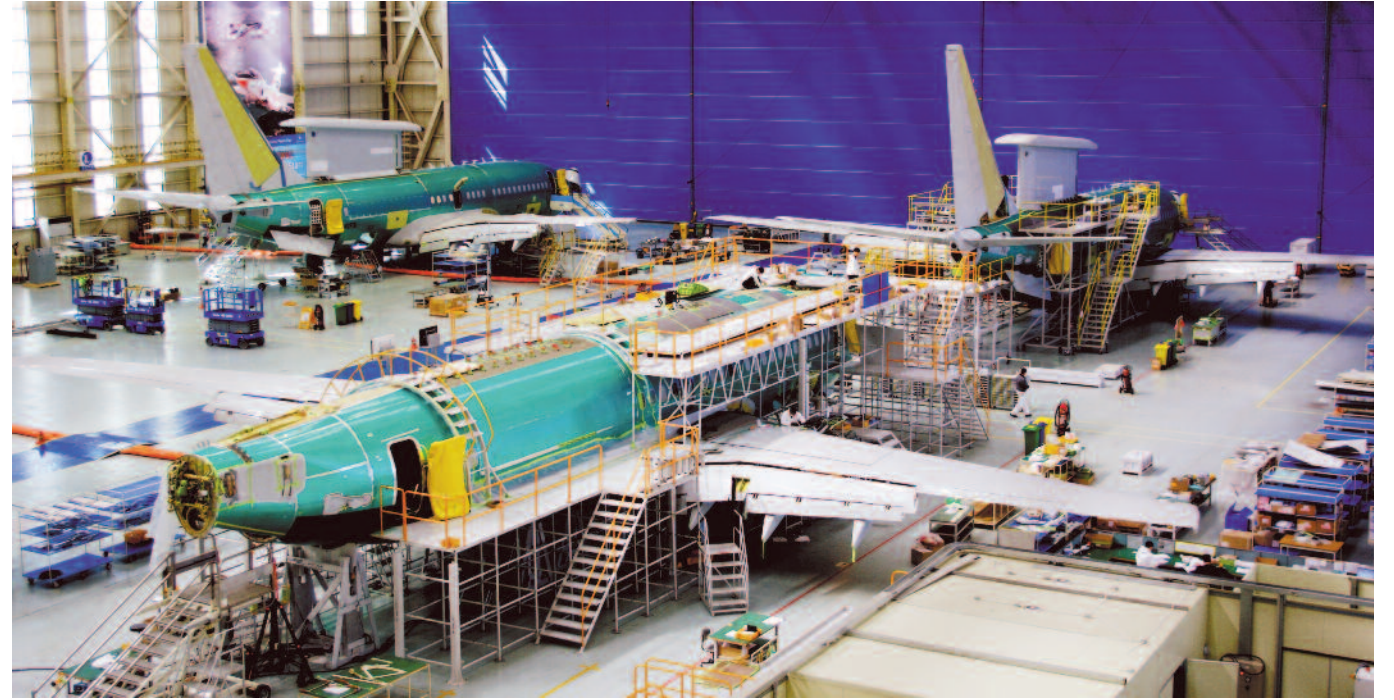
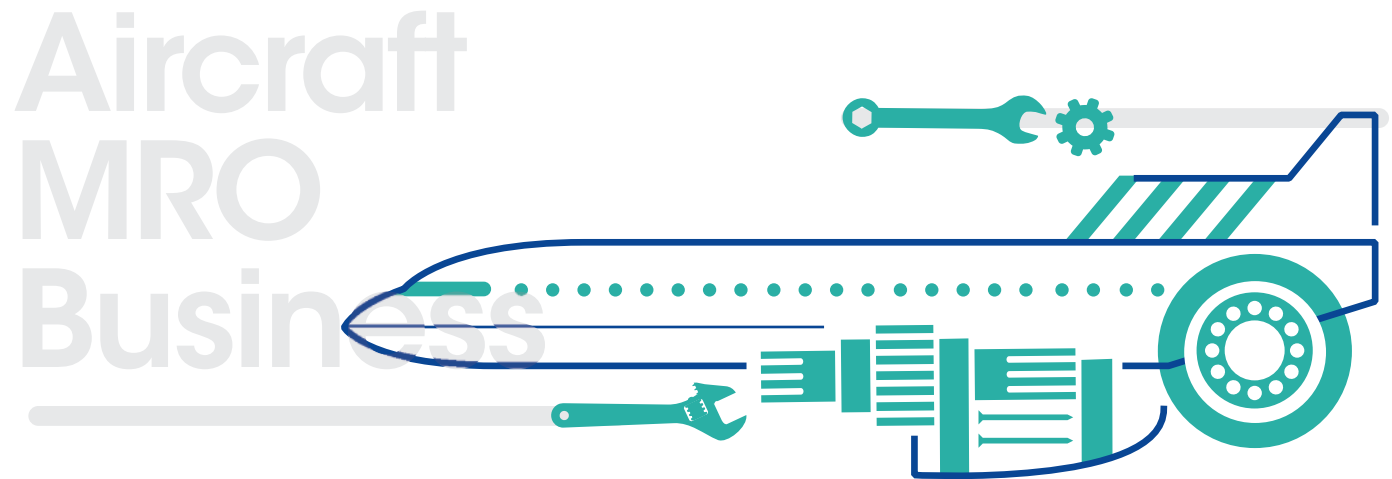


노출될 수 있다. KAI는 정부가 지정한 MRO 사업자로서 일차적으로 독자적 MRO 조직을 보유하지 못한 항공사의 비행 안전을 책임진다는 사명감을 가져야 한다. 기업으로서 영리를 추구하는 것은 당연하지만 동시에 국가와 지자체의 지원을 받아 설립된 기업으로서 공공의 안전에 대한 특별한 책임감을 가져야 할 것이다. 나아가 이를 계기로 대한민국 항공산업 제2기를 책임진다는 각오를 가져야 할 것이다. MRO는 우리나라 항공산업의 지평을 확장하는 전기가 되어야 한다.

둘째, 기존의 항공기 제조업과 유기적 연계가 가능한 시스템을 갖춰야 한다.

MRO가 단순히 항공기의 정비만을 포함하지 않는다는 것은 당연한 이야기다. 우리의 인건비를 고려할 때 단순 정비사업은 경쟁력을 갖기 어렵다. 그러나 항공기는 한번 개발하면 최소 20년, 길게는 40년까지 사용한다. 미국에서는 당장 소요가 없는 항공기를 사막 기지에 보관해두었다가 필요가 생기면 다시 가져와 용도에 맞게 수리·개조해서 사용하기도 한다.

사람도 나이가 들면 아픈 데가 생기듯이 항공기도 지속적인 수리 및 관리를 통해 새로운 시스템으로 업그레이드해주어야 한다. 당연히 이러한 관리와 업그레이드에는 전자, 세부계통, 소프트웨어 분야까지 모두 필요하다. 만약 MRO만을 위해 새롭게 이 모든 분야의 엔지니어들을 채용해야 한다면 MRO 산업을 위한 비용이 너무 높아진다. 다행히도 우리는 이미 KT-1, T-50을 개발하였고 KF-X를 설계할 수 있는 천 명이 넘는 엔지니어를 확보하고 있다. 이러한 개발 엔지니어들이 KF-X 사업이 끝난 후 일거리가 없어서 흩어지게 된다면 국가적으로도 큰 손실이다. 정말 수익성이 높은 MRO는 기체의 수명연장이나 시스템의 업그레이드인데, 이는 항공기 개발인력들이 가장 잘 할 수 있는 일이다. 따라서 MRO 법인이 기존의 KAI와는 별도의 법인으로 설립되더라도 두 법인의 엔지니어들의 이동과 협업이 용이할 수 있는 시스템을 잘 갖추어야 할 것이다. 기술적 측면에서 볼 때 MRO와 항공기 개발은 따로 가는 것이 아니라는 점을 인식해야 할 것이다.



셋째, 중소기업의 연구개발 역량을 같이 키워야 한다.

우리지역에는 MRO 관련 업무를 포함하여 특정 부품 혹은 구성품에 대해 설계, 해석, 시험평가를 수행해야 하는 중소기업이 많다. 그러나 중소기업들이 항공 부품의 해석과 시험평가 인력, 장비를 상시로 갖추는 것은 쉽지 않다. 따라서 정부, 경남도, 기초지자체, 대학, KAI가 연합하여 MRO와 항공기 개발 사업에 참여하는 중소기업의 부족한 R&D 기능을 채워주어야 한다. 미국 위치타대학의 국립항공연구소(National Institute of Aviation Research)는 주정부와 대학이 인접한 기업들을 위해 만든 기업지원 연구소의 모범사례이다. 필자는 오래 전부터 경남에 중소기업지원 R&D 센터를 설치할 것을 주장해왔다. 기존의 한국항공우주연구원은 우주분야 중심의 연구조직이므로 사천에 항공우주연구원 분원을 유치하는 것은 쉽지 않을 뿐만 아니라 조직의 성격상 중소기업의 실무를 지원하는 R&D 센터화하기도 어렵다. 따라서 실제 항공기업들이 클러스터를 형성하고 있는 이곳에 산업통상자원부와 경남도가 주도적으로 중소기업지원연구센터를 설립하자는 생각이다. 장기적으로는 그러한 연구센터의 설립을 추진하되, 단기적으로는 경남도가 주관하고 대학이 참여하는 연합 R&D 조직을 꾸려 당장의 중소기업 애로사항을 해결할 수 있을 것이다.

넷째, 비록 늦게 시작했지만 앞서가야 한다.

우리는 많은 분야에서 'Fast Follower'로 살고 있다. 물론 시작은 그렇게 할 수밖에 없었다 해도 MRO 선진국 혹은 선진사가 갔던 길을 꼭 그대로 따를 필요는 없다. 기술 혁신을 통해 MRO 분야의 'First Mover'가 될 수 있는 방법은 없는지 지속적으로 고민해야 한다. 단순히 숙련된 노동력으로 닳고 조이는 것만으로 기존 MRO 기업을 앞설 수는 없다. 외국 선진사들은 항공기 정비분야에서도 이

미 가상현실, 사물인터넷 기술 등을 접목하기 위한 시도를 하고 있는 것으로 알고 있다. 대한민국의 강점인 ICT 기술을 MRO 분야에 잘 접목한다면 사천에 있어서 인천에 있는 항공기를 정비하고 수리하는 것도 가능할 것이다. 늦었지만 지금이라도 시간의 간극을 극복할 수 있는 새로운 기술과 아이디어에 대한 고민이 있어야 할 것이다.

다섯째, 대학이 같이 가야 한다.

대학은 국가와 지역이 필요로 하는 인재를 양성하는 곳이다. 지역민에게 양질의 고등교육 기회를 제공하고, 지역의 문화 창달과 산업발전을 위한 고급인력을 양성해야 한다. 특히 국립대학의 경우 그 책무가 더 막중하다. 2017년 4월 진주와 사천이 항공국가산단으로 지정되었고 2020년경이면 50만 평 규모의 산단이 조성된다. 이와는 별도로 8만여 평의 MRO 산단도 조성된다. 참 오랜만에 이 지역에 고급인력에 대한 대규모 수요가 발생했고, 이를 통해 지속적인 인구 유입도 이루어질 것이다. 이러한 때에 그 지역사회의 대학은 산업수요에 부응하는 인력을 양성할 수 있도록 효율적인 교육시스템을 갖추고, 지역민들의 교육과 문화에 대한 수요를 해소할 수 있는 평생교육기능도 강화해야 할 것이다. 지역 내의 대학들이 무분별하게 특정 분야의 인력양성에 뛰어드는 것이 아니라, 상호 유기적 연계와 역할분담을 통해 효과적 인력양성시스템을 구축할 필요가 있다.

라이트 형제가 1903년 최초의 비행에 성공한 이후로 항공산업은 미국의 기계 산업을 이끌어가는 선봉장의 역할을 해오고 있다. 미국이 다른 산업에서 밀릴 때에도 항공산업만은 곳곳이 세계 1위를 지켜왔다. 앞으로 10년 후, 대한민국이 항공 MRO 산업에 뛰어든 2018년의 결정을 결코 후회하지 않게 되길 기대한다.

천재, 하늘을 나는 엉뚱한 상상을 하다

융합으로 빚어낸
레오나르도 다빈치의 창의력

비행기의 시초하면 우리는 가장 먼저 ‘라이트 형제’를 떠올린다. 하지만 그보다 훨씬 전에 하늘을 날고자 한 사람이 있었다. 바로 ‘모나리자’의 화가로 잘 알려진 레오나르도 다빈치(Leonardo da Vinci, 1452~1519)다. 그는 그림뿐만 아니라 식물학, 천문학, 해부학 등 과학에도 뛰어난 재능을 보인, 오늘로 치면 ‘융합형 인재’의 시초였다. 다양한 분야의 지식에서 오는 엉뚱한 상상들은 그를 미래지향적인 인물로 만들어 주었다. 자신의 위치에 경계를 두지 않고, 늘 도전하고 꿈을 꾀 레오나르도 다빈치, 그의 모습은 오늘날 우리회사가 나아가야 할 방향에 대해 생각하게 해준다.

여러 분야에 대한 관심, 새로움의 시작

피렌체의 유명한 공증인의 사생아로 태어난 레오나르도 다빈치는 어린 시절부터 수학, 음악, 그림 등 여러 분야에서 천재성을 보였지만 사생아라는 이유로 자신이 하고 싶은 일을 자유롭게 선택할 수 없었다. 그의 아버지는 1466년 그가 15살이 되던 해, 데생에 소질을 보인 아들을 자신의 친구인 안드레아 델 베로키오의 공방에 들여보냈다. 사생아라는 신분으로 할 수 있는 일 중에서 화가는 그나마 나은 직종이었을 것이다. 공방에서 레오나르도 다빈치는 잔심부름과 허드렛일을 하며 그림을 배웠다. 레오나르도 다빈치는 공방에 있는 동안 그림에 대한 천부적인 재능을 보였는데, 스승인 안드레아는 그가 그린 천사들을 보고 붓을 꺾을 정도였다. 레오나르도는 이후에도 많은 화가 밑에서 그림을 배우면서 실력을 쌓았다. 뛰어난 그림 실력은 후에 해부학과 수학, 천문, 물리, 건축 등 그가 연구한 다양한 분야의 이론들과 아이디어를 스케치화 하는데 도움이 되었다. 그가 그림 외에 새로운 분야에 눈을 뜨기 시작한 것은 서른이 되어 밀라노로 옮겨오면서 부터다. 밀라노는 피렌체보다 큰 도시로 예술과 과학, 학문이 발달한 곳이었다. 이 시절 그는 다양한 분야의 학자들과 교류하며 여러 분야에 대한 관심을 키워나갔다.

세상을 놀라게 한 그의 노트

미술계의 거장 레오나르도 다빈치를 넘어 그의 천재성이 세상에 알려진 건 19세기 후반, ‘코덱스(Codex)’라 불리는 그의 메모노트가 대중에게 공개되면서 부터였다. 그가 남긴 코덱스에 적힌 내용들은 서로 다른 장르를 융합하고자 한 그의 생각과 과정을 엿볼 수 있다. 생전에 레오나르도는 약 일만 개의 메모와 스케치를 남겼다고 전해지지만 오늘날 남아있는 것은 약 5,000개뿐이라고 한다. 그의 코덱스에는 개인 일과부터 오늘날의 낙하산, 비행기, 전차, 잠수복, 증기기관 등에 해당되는 다양한 형태의 기계와 부품의 설계도가 그려져 있다. 그 중 가장 주목할 만한 부분이 ‘비행기’와 관련된 자료이다. 오늘날의 유인 비행 장치와 흡사한 이 자료들은 훗날 비행기 발전에 많은 영향을 주었다. 레오나르도 다빈치는 ‘어떻게 하면 인간이 새처럼 하늘을 날 수 있을까?’를 늘 고민하고 연구했다. 코덱스에는 비행에 대한 그의 연구와 고민의 흔적이 고스란히 남아있는데, 그가 직접 새를 해부하고 관찰해 그린 비상도와 해부도가 그 증거다.

또한 그의 작품 ‘수태고지’에 등장하는 천사의 날개는 깃털이 바람에 날리듯 정교하게 그려져 있는데, 실제로 새를 잡아 모델로 그리지 않고서는 나올 수 없는 묘사라고 한다. 새가 나는 모습을 관찰하면서 『새들의 비행에 관해』(1505)라는 저서를 남긴 그는 모든 재능을 동원해 하늘을 나는 기구들을 설계해 나가기 시작했다. 레오나르도는 새가 자체의 중량을 지지할 정도로 충분한 공기의 밀도층 위에서 뜨게 된다는 것을 발견하고 자신만의 비행 장치들을 스케치했다. 그는 사람의 비행에 박쥐의 날개 형태가 가장 적합하다고 판단하고, 박쥐 날개를 모델로 한 ‘오니슈터(Ornithopter)’를 설계했으며, 나사의 원리를 이용해 수직으로 비행하는 ‘나사형 헬리콥터’까지 구상했다. 이에 그치지 않고 높은 곳에서 안전하게 내려올 수 있는 피라미드 모양의 ‘낙하산’ 구상도도 그의 코덱스에서 찾아볼 수 있다.

생각의 확장과 융복합으로 이루어낸 결과물

사실상 그의 설계대로 실제로 만들어진 것은 거의 없었고, 대부분이 아이디어에 머무른 수준이었다. 그럼에도 유인 비행 발전에 레오나르도 다빈치가 미친 영향은 매우 크다. 그의 연구는 동력에 의한 비행 원리를 이해하는데 있어 비약적인 진보를 이루게 했으며, 수백 년이 지난 지금까지도 그의 설계들을 그대로 재현하고 현실화 시키려는 노력들이 이어지고 있다. 남유럽의 관문인 로마국 제공항의 이름을 레오나르도 다빈치 공항이라고 부르는 것도 이 때문이다. 만약 당시 과학기술과 인식이 그의 능력을 뒷받침할 수 있었다면, 역사는 다시 쓰였을 수도 있다. 날아다니는 것이라곤 새와 곤충뿐이었던 시대에 그가 펼친 상상력과 독창성, 모험심은 엄청난 일이었다. 우리회사가 현재 나아가고 있는 방향 역시 레오나르도 다빈치와 통하는 부분이 많다. 미지의 분야인 하늘과 우주를 향한 우리회사의 도전정신은 그 옛날 레오나르도 다빈치가 그랬던 것처럼 넓고 크며, 새로운 것에 대한 열정과 창의성도 우리회사가 가장 필요로 하는 점이다. 우리는 이제 ‘레오나르도 다빈치처럼 생각’해야 한다. 창의적으로 무언가를 만들어내기 위해서는 다양한 분야의 지식과 경험을 갖추는 것도 중요하지만, 이를 융복합할 수 있는 능력이 있어야 한다. 하나의 아이디어를 해당 분야에 한정 짓지 말고 자신이 속한 범주를 넘어 새로운 영역으로 연결해 확장시키는 것이다. 다르게 보고 넓게 생각하자, 누구나 레오나르도 다빈치가 될 수 있다.

Typo로 보는

최신 항공우주 뉴스

우리회사가 항공우주업계의 선두주자로 도약하기 위한 준비를 진행하고 있는 가운데, 세계 항공우주산업도 발 빠르게 변화되고 있어 관련 업계의 최신 소식을 모아 타이포그래픽으로 구성했다.

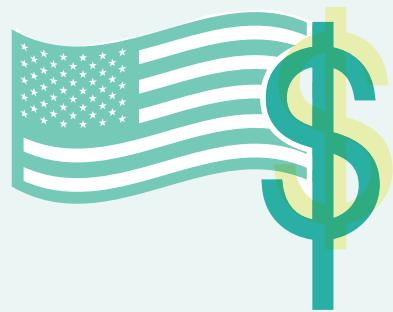
F-35C



2021년부터 미 해군에 첫 작전배치

차세대 스텔스전투기 F-35는 그 역할에 따라 F-35A(공군), F-35B(해병대), F-35C(해군)로 나뉘는데 그중 F-35C는 해군 항공모함 등에서 수직이착륙이 가능하도록 개조한 기종으로 공간 문제를 해결하기 위해 날개를 접을 수 있다.

지난 3월 19일 미 군사 전문매체인 '워리어 메이븐(Warrior Maven)'의 보도에 의하면 2021년부터 미 해군은 핵추진 항공모함 칼빈슨함을 발진기지로 하는 F-35C 라이트닝 2 스텔스 전투기를 처음으로 작전 배치하기로 결정했다고 전했다. 워리어 메이븐은 미 해군본부 스콧 콘 항공작전국장의 말을 인용해 2019년까지 F-35C에 대한 착함 훈련 등 공식 시험과 평가작업을 마무리한 후 IOC(초도작전능력, Initial Operational Capability)를 선언하고 2021년까지 60대의 F-35C를 실전배치할 것이라고 보도했다.



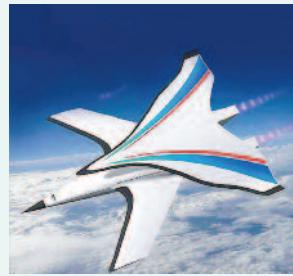
Air Force One

트럼프 대통령, 보잉사와 39억 달러에 조달 합의

미국 대통령의 전용기인 에어포스원은 '공군 1호기'라는 뜻의 관제 호출부호에서 비롯됐으며 핵무기 폭발 충격에서도 견딜 수 있고 미사일 요격 시스템까지 장착한 첨단 항공기다. 1990년 조지 부시 전 대통령부터 취향한 현재의 에어포스원인 보잉 VC-25는 747-200을 기반으로 제작됐으며 사용 연한이 막바지에 이르고 있다. 이에 따라 도널드 트럼프 미국 대통령은 백악관에서 보잉사 임원을 만나 차세대 에어포스원 프로젝트 협상을 최근 마무리했다. 총 예상비용은 39억 달러(약 4조1,800억 원)이며 747 제트 여객기를 기반으로 대대적인 업그레이드 작업을 거쳐 에어포스원의 기능을 탑재하게 된다. 새로운 에어포스원의 취항은 당초 2024년으로 알려졌지만, 트럼프 대통령의 요청으로 자신이 재선에 성공할 경우 두 번째 임기가 시작되는 2021년으로 요청해 놓았다고 한다. 그러나 일각에서는 에어포스원의 성능 검사에만 통상 3년이 걸린다는 지적에 따라 순조로운 취항 준비를 마칠 수 있을지 불투명하다는 전망을 내놓고 있다.



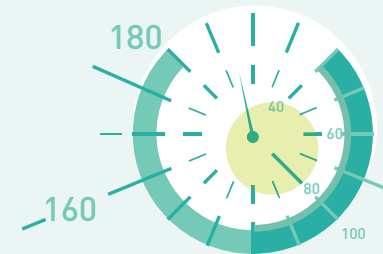
베이징-뉴욕 2시간 주파 극초음속 비행기 개발 박차



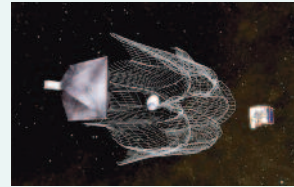
미사일 방어체계를 무너뜨리는 극초음속 미사일이 강대국 중심으로 개발되고 있는 가운데 중국에서는 베이징에서 뉴욕까지 2시간(기존 14시간) 안에 비행할 수 있는 극초음속 비행기를 개발하고 있다. 지난 2월 22일 홍콩 사우스차이나모닝포스트에 따

르면 풍동실험을 통해 극초음속 비행기 축소 모델의 비행 실험을 해 음속보다 7배 빠른 시속 8,600km의 속도를 내는 데 성공했다고 밝혔다. 이 비행기는 아래 날개가 앞을 향해 팔을 벌린 것처럼 돼 있고, 기체 뒤쪽에는 박쥐처럼 생긴 위 날개가 달려 있어 복엽비행기와 유사하며 그 모양이 영어 철자 'I'와 비슷해 '아이 플레인(I-plane)'으로 불린다. 현재 극초음속 비행기는 개발 초기단계이며 비행 중 발생하는 1,000도 이상의 열로부터 승객을 보호하는 문제를 해결하는 것이 관건이라고.

I-plane



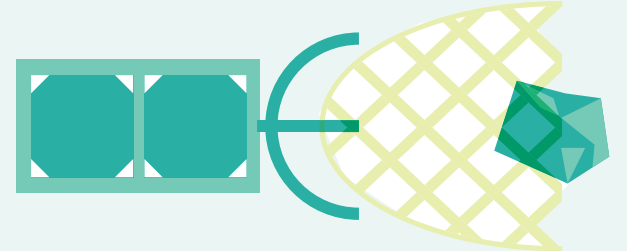
영국, 우주쓰레기 수거 위해 우주청소 위성 발사



유럽우주국(ESA)은 1957년 스푸트니크 위성 발사 이후 지금까지 지구 주변을 떠도는 쓰레기는 75만 개에 이른다고 밝혔다. 우주쓰레기는 아무리 작은 파편이라도 시속 25,000km가

넘는 속도로 비행하므로 다른 중요임무를 수행 중인 장비와 충돌한다면 생각지 못한 상황이 발생할 수 있어 우주 선진국들에게는 언제나 큰 골칫거리였다.

최근 영국 서리 새틀라이트 테크놀로지사(Surrey Satellite Technology)는 우주청소 위성인 '리무브데브리스(RemoveDebris)'를 국제우주정거장으로 보내 그물 발사 실험과 로봇팔로 작살을 쏘는 실험 등을 통해 우주쓰레기 포획에 나섰다. 아울러 다양한 청소기술로 획득한 우주쓰레기는 지구 대기권으로 떨어뜨려 마찰열에 의해 불타 완전히 사라지게 하는 실험도 함께 진행될 것이다.



Remove Debris

Big Falcon Rocket

스페이스X, 화성에 보내기 위한 빅팔콘 로켓 준비

인류의 화성 이주라는 엘론 머스크의 원대한 꿈은 과연 실현될 것인가. 지난 3월 6일 미국의 우주산업체인 스페이스X가 50번째 팰컨9 로켓 발사에 성공하면서 순조로운 우주개발사업이 진행되고 있는 가운데 CEO인 엘론 머스크가 내년 상반기에는 스페이스X의 화성 로켓 시스템을 테스트할 계획이라고 밝혀 눈길을 끌고 있다.

이를 시작으로 스페이스X는 2020년까지 화성에 화물을 보낼 수 있는 로켓 시스템 구축을 목표로 빅팔콘 로켓(BFR, Big Falcon Rocket)을 준비하고 있다. 빅팔콘 로켓은 길이 100m에 총 37개의 엔진을 장착한 초대형 로켓으로 먼 우주까지 150톤 이상의 화물을 올리는 것을 목표로 개발됐으며 이미 대형 로켓 '팔콘 헤비'를 쏘아올리는 데 성공한 바 있어 기대를 모으고 있다.



2018년 대졸 신입사원 부모님 초청행사

부모님과 함께 가족친화 기업으로 거듭나다



지난 1월 초부터 단계적으로 시행된 2018년 대졸 신입사원 교육이 부모님 초청행사로 마무리를 맞았다. 이번 행사는 신입사원과 부모님에게 우리회사에 대한 신뢰와 자긍심을 고취하고 이를 계기로 신입사원들이 조직생활에 안정적으로 적응하기 위한 일환으로 마련했다.



KAI에서 초대해주셔서 회사의 좋은 모습을 보게 되어 매우 고맙게 생각하며 아들이 여기에 서근무한다는 것이 너무 대견하고 자랑스럽습니다. 앞으로도 건강하고 즐거운 회사생활이 되도록 많이 도와주셨으면 좋겠습니다.
이승원 신입사원의 가족

이런 영광스런 자리에 초대해주셔서 감사하게 생각하고 우리를 이런 자리에 있게 해준 아들에게도 고맙게 생각합니다. 지금까지 해온 것처럼만 한다면 회사생활을 잘하리라 믿고 언제나처럼 아들을 믿고 응원하겠습니다.
김예준 신입사원의 가족

가족들의 소감 한마디

아들이 그동안 공부하느라 수고 많이 했는데, 이렇게 KAI라는 좋은 기업에 입사한 것을 축하해주고 싶습니다. 이제 아들이 회사에 입사했으니 앞으로 국가에 보탬이 될 수 있는 일꾼이 되었으면 좋겠습니다.
조강운 신입사원의 가족

우리 딸 공부하고 학교 다니느라 고생 많이 했는데 이렇게 좋은 회사에 와서 발전할 수 있는 사람이 되길 바랍니다. 앞으로 직장생활 열심히 하고 KAI에서 더 나은 삶이 되길 바라며 꿈을 활짝 펼쳤으면 좋겠습니다.
최지선 신입사원의 가족



회사소개·현장투어·장기자랑 마련해 KAI에 대한 신뢰와 자부심 선물

지난 2월 24일 김조원 사장을 비롯한 임직원 15명, 신입사원 47명이 참석한 가운데 신입사원 부모님 및 가족 80명을 초대해 '2018년 대졸 신입사원 부모님 초청행사'를 실시했다. 김조원 사장의 환영사를 시작으로, 가족들에게 회사소개 영상을 상영해 KAI의 눈부신 성장과정과 현재의 위상, 미래비전에 대해 설명하는 시간을 가졌다. 이어 진행된 신입사원 공연에는 그들의 각오를 담은 UCC와 뮤지컬을 선보였고, 신입사원 전원이 무대에 올라 하나의 목소리로 아름다운 하모니를 만들어 내는 합창공연을 진행해 참석자들의 아낌없는 박수갈채를 받았다.

김조원 사장과 부모님 대표의 건배 제의로 오찬을 마친 후 셔틀버스에 올라 조립동과 항공기동으로 이동해 우리회사의 생생한 현장모습을 소개하는 현장투어를 끝으로 이날의 초청행사를 마무리했다. 이번 행사에 참석한 부모님과 가족들은 자녀가 일하는 KAI에 대해 자세히 알게 되어 많은 호응을 얻었으며, 사회에 첫발을 내딛는 신입사원에게 축하와 격려를 아끼지 않는 훈훈한 장면이 연출되기도 했다. 앞으로도 우리회사는 가족초청 프로그램을 마련해 부모님에게는 KAI에 대한 자부심을, 신입사원들에게는 애사심을 심어주는 가족친화적인 기업으로 거듭날 계획이다.

카이캐스터 6기 Kick-off

생기 넘치는
기업문화의
현장에
우리가 있다!

직장인들이 생각하는 일하기 좋은 회사의 조건에는 ‘행복한 기업문화의 정착’이 필수적으로 손꼽힌다. 최근에는 워라밸(Work and Life Balance)을 통해 임직원들이 자기계발과 가정에 충실함으로써 기업의 생산성에 바람직한 영향을 미치고자 하는 움직임이 일고 있다. 우리회사 역시 신바람 나는 기업문화를 만들어 가기 위한 노력의 일환으로, 2·30대 중심의 생기발랄한 카이캐스터가 사내 분위기 메이커로 자처하며 보다 젊은 KAI를 만들기 위해 나섰다.





행복한 일터로 혁신하는 든든한 가교

기업문화는 기업의 임직원들에 의해 오랫동안 형성되어 왔고 당연히 여겨지는 전통에 의해 바꾸기 쉽지 않은 측면이 있지만, 비합리적이고 비상식적인 문화는 의문을 제기하고 혁신해 나가 누구나 즐겁게 일하고 싶은 회사를 만들어나가야 함이 옳다. 이를 실현하기 위한 브레인이자 인적 구성체인 우리회사 카이캐스터는 행복한 일터로 만들어 나가는 촉매제로서, 기업문화를 혁신해 지속가능한 기업으로 나아가기 위한 디자이너 역할을 하고 있다.

지난 3월 22일 카이캐스터 6기 30명이 참석한 가운데 Kick-off 행사를 실시했다. 이번 카이캐스터의 선발은 본부 추천으로 진행됐으며, 적극적이고 긍정적인 3~8년차 근속직원을 중심으로 공통직과 생산직 각 15명씩 선출해 본격적인 활동에 나선다. 카이캐스터는 조직 내 소통을 실현하는 믿음직한 가교이자 우리회사의 기업 문화를 주도적으로 이끌어가는 긍정적인 마인드의 젊은 리더 그룹으로 2012년 10월부터 매년 기수별 30명을 선정해 임직원들의 눈과 귀가 되고 있다.

근무혁신 10대 제언 정착 위한 본격 행보

지난 3월부터 2019년 2월까지 1년간 활동하게 될 카이캐스터 6기는 매월 전체 정기토론회를 실시해 조직문화 개선 및 고용노동부 근무혁신 10대 제언 정착 방안에 대한 그룹 토의를 실시하고 전사적인 선진 조직문화의 활성화를 위해 노력해 나갈 방침이다. 또한 기업문화 선진업체 벤치마킹 및 워크숍, 연 1회 이상 CEO(또는 관리본부장) 간담회, 제도 실행 전 홍보 및 캠페인 이벤트 실시, 그룹·동 모임을 통한 유대감 형성 등 카이캐스터 6기들의 행보가 분주해질 예정이다.

한편 카이캐스터 6기 Kick-off 행사에는 조연기 관리본부장이 참석해 “카이캐스터 6기 여러분들은 기업문화를 바람직한 방향으로 과감히 바꾸어 보겠다는 소명의식을 가지고 임해주길 바라며 이를 위해 회사가 적극적으로 반영하고 지원할 계획”이라고 밝히고 “우리회사 젊은 구성원들만의 기발한 아이디어를 마음껏 제시하고 실천하는 카이캐스터 여러분들의 주도적인 사명감을 기대한다”며 앞으로의 활발한 활동을 주문했다. 이날 카이캐스터 6기 Kick-off에서는 공통직과 생산직의 각 대표인 의장·부의장을 선출하고 ‘워라밸’을 실현하고 생

기 넘치는 조직 분위기를 확산시켜 나갈 것을 다짐했다.

MINI INTERVIEW | 공통직

“행복한 공동체로 나아가도록 힘 보태겠습니다”

의장 / 비행계측팀 이용승 연구원

우리회사가 지속경영을 하기 위하여 기업문화 측면에서 제고할 수 있는 방안이 무엇이 있는지 고민을 하고, 그것을 최대한 많은 사람에게 효과적으로 전달하는 것이 카이캐스터의 역할이라고 생각합니다. 더욱이 기업이라는 공동체는 한 사람에 의해서 좌지우지 되는 것이 아니라, 여러 구성원들이 각자의 위치에서 제 역할을 다할 수 있을 때 올바르게 나아갈 수 있습니다. 그래서 무엇보다 많은 사람의 다양한 의견을 어떻게 조율하고, 문제를 어떻게 풀어나갈 것인지가 가장 중요하다고 생각합니다. 앞으로 의장으로서 최대한 많은 사람에게 유익하고 도움이 될 수 있는 활동을 펼쳐 KAI인의 한 사람으로서 우리 회사가 좋은 방향으로 갈 수 있기를 바라며 서로, 배려하는 따뜻한 마음이 넘치는 일하기 좋은 곳 이 되기를 희망합니다.



“KAI인의 행동양식 정립에 기여하고자”

부의장 / 인재개발팀 김혜진 사원

KAI의 기업문화가 보다 건강하고 바람직한 방향으로 나아가는데 기여하는 것이 카이캐스터의 임무라고 이해하고 있습니다. 카이캐스터 6기는 임무 수행을 위해 구성원의 다양한 의견을 수렴하여 변화관리 활동에 반영해야 하겠지요. 덧붙여, 다양한 기업문화 캠페인을 추진하고 의견을 제시하는 것도 중요하겠지만, 장기적으로 구성원의 자부심이 되어 줄 ‘KAI인의 행동양식’을 정립하는 일에도 기여하고 싶습니다. 우리 구성원들이 ‘다름’을 바르게 이해하고 상호 존중하기 위한 노력이 뒷받침 될 때 KAI의 건강한 조직문화가 자리잡을 수 있을 것이라고 생각합니다. 올바른 소통을 추구하고, 조직 내 소외된 구성원의 목소리에 가장 귀 기울이는 성숙한 조직이길 바랍니다. 카이캐스터로서 또 구성원으로서, KAI 조직문화 발전을 희망하며 보탬이 되도록 최선을 다하겠습니다.



MINI INTERVIEW | 생산직

“바람직한 조직문화 위한 술선수범의 자세로!”

의장 / 최종조립생산팀4직 임상문 주임기술원

다른 회사도 마찬가지겠지만, 우리회사 역시 현장과 공통직 사이의 여러 문제로 인한 갈등이 종종 일어나거나 조직 생활 속에서 선·후배 간의 생각 차이로 인한 문제도 발생하곤 합니다. 그러나 기업문화는 조직을 구성하고 있는 사람들에 의해 만들어지는 것이기에 구성원 각자의 역할에 충실하면 자연스럽게 즐거운 분위기가 형성되고 바람직한 조직문화도 형성될 수 있다고 생각합니다. 카이캐스터로서 바람직한 조직문화를 위해 술선수범하고, 긍정적으로 사고하는 등 사내 분위기를 만들어나가는 교두보 역할을 이행함으로써 더 나은 조직문화를 만들 수 있도록 노력하겠습니다. 처음부터 잘할 수는 없겠지만 시간을 두고 발전해 나가도록 노력하고 항상 웃으며 파이팅 넘치는 모습으로 인사드리겠습니다.



“세대라는 장벽 극복하는 소통의 기업 만들 것”

부의장 / 기체생산1팀3직 이준석 기술원

카이캐스터는 우리회사의 조직문화를 변화시키기 위해 사원 간 커뮤니케이션을 강화해 나가는 역할을 수행해야 한다고 생각합니다. 회사에서 우리는 전자메일과 같이 인간의 감정이 담기지 않은 단방향 의사소통 방법을 선호하고 있는 것 같아 아쉽습니다. 업무에서는 능률적일지라도 조직면에서는 신뢰를 쌓지 못하고 갈등이 생길 수도 있지 않을까 생각합니다. 제가 몸담고 있는 현장 조직의 경우 6명의 수석기술원이 근무하고 있는데, 후배들과의 나이 차를 극복하고 가끔 장난도 치며 즐겁게 업무에 임하고 있습니다. 생각해 보면 선배님이 먼저 다가와 주신 덕분에 더 좋은 분위기를 만들고 있다는 생각에 항상 감사함을 느낍니다. 부의장으로서 이러한 경험을 바탕으로 더 좋은 기업문화를 정착시키고 늘 행복이 넘치는 조직이 되도록 노력하겠습니다.



34년 땀의 역사 일구어낸

공정 마인드 마스터

기체공정관리팀
강상희 수석기술원

우리회사의 눈부신 성장은
하늘에서 톱 하고 떨어진 것이
아니라 길지 않은 시간 동안 밤낮을
가리지 않은 열정들이 하나하나
모여 일구어낸 집념의 역사다.
기체공정관리팀 강상희 수석 역시
젊은 날을 우리 항공산업 분야에서
NC 기계가공 및 기계 성형,
특수공정을 수행해온 현장관리의
마스터로서 귀감이 되고 있다.



공정 하나하나 심혈 기울여온 20년 현장 관리자

제품 조립을 하는데 있어 장착이 안 된 결품(缺品)이나 공정간 발생하는 총괄적인 문제를 해결함으로써 납기 지체에 영향을 미치지 않도록 하는 업무를 수행하는 기체공정관리팀 강상희 수석은 원래 현장에서 오랜 시간 동안 직장을 책임해온 경력의 소유자다.

“NC 기계가공을 비롯해 기계성형, 그리고 표면처리나 도장 같은 특수공정, 본딩 등의 현장 작업업무를 해오다 직장이라는 직함을 달고 20년간 현장관리를 해왔습니다. 그런 경험을 바탕으로 지난 1년여 동안 기체공정관리팀에서 결품 관리업무를 수행하고 있습니다.”

강상희 수석은 장장 34년 동안 항공 산업에 몸담아 왔지만 자칫 우리회사와 인연을 맺지 못할 뻔했다. 1983년 군대를 제대한 뒤 국가가 운영하는 기술원에서 선반·밀링 관련 자격증을 취득하고 졸업을 한 학기 정도 앞섰지만 국내 굴지의 모 중공업회사에서 직접 방문 면접을 한 후 이내 탈락 합격했다. 그러나 담당교수는 당시 과 대표였던 강상희 수석에게 학사일정을 마무리해야 한다면 만류했고 결국 입사를 포기하고 말았다.

그런데 회사에서 합격자들이 입사를 하지 않자 인사담당자들이 재방문했고 논의 끝에 1984년 12월 입사에 성공했다. 실은 회사 쪽에서도 새롭게 항공 관련 업무부서가 신설되자 이에 필요한 인력이 시급하게 필요했던 터였다. 당시 기계나 선반, 밀링이 주특기였던 강상희 수석은 부서에 배치를 받아 새로운 도전을 하게 됐다.

새로운 도전, 힘든 줄 몰랐던 그때 그 시절

“처음 일을 시작하면서 생소한 NC(Numerical Control, 수치제어) 기계가공을 하라고 하더군요. 그 업무를 하려면 프로그램을 짜야했고, 그러려면 삼각함수를 필수적으로 알아야 했지요. 처음 해보는 일이라 기숙사 선배님들에게 소주 한 잔 사드리면서 하나하나 배웠고 이후 5년 5개월 동안 NC업무를 수행했습니다.”

강상희 수석에게는 회사에서 하는 일들이 그야말로 첫 경험들이었지만, 이에 굴하지 않고 배우고 익혀 종래에는 완벽을 기하는 마스터로 자리 잡을 수 있었다. 기계성형도 그랬고 특수공정 부문도 마찬가지였다. 그것은 해내야만 한다는 강 수석만의 강한 의지의 발로였고 긍정적인 마인드에서 비롯된 것이다. 강 수석뿐만 아니라 우리나라 항공 산업의 첫 시작이라는 열악했던 당시 상황 속에서, 임직원 모두가 어찌면 감내하고 받아들여야 하는 일이었는지도 모른다. “우리 손으로 비행기를 만든다는 것 자체가 정말 생소했죠. 처음에는 부서만



강상희 수석에게는 회사에서 하는 일들이 그야말로 첫 경험들이었지만, 이에 굴하지 않고 배우고 익혀 종래에는 완벽을 기하는 마스터로 자리 잡을 수 있었다. 기계성형도 그랬고 특수공정 부문도 마찬가지였다. 그것은 해내야만 한다는 강 수석만의 강한 의지의 발로였고 긍정적인 마인드에서 비롯된 것이다.

있었지 작업할 수 있는 공장도 없었고, 기술 수준도 지금의 20%에도 미치지 못하는 결음마 단계였죠. 그러나 육체적으로 힘들진 않았습니다. 한 분야를 개척해 나간다는 것은 그만큼 힘든 작업이라는 생각을 애초부터 가지고 업무에 임했기 때문이죠”

입사 후 몇 년이 지난 후 기술이 향상되고 제품의 질이 좋아지자 점차 물량이 늘어났지만, 현장 인력이 턱없이 부족했다. 강 수석은 한번 해보자는 심정으로 납기를 맞추기 위해 3개월 간 야근을 쉼 없이 해가며 작업에 열중해도 힘든 줄 몰랐다고 한다. 회사가 성장하고 제품이 인정받으니 기분이 좋아 일할 맛이 났다. 단지 신혼의 단 꿈에 젖어 있어야 할 아내에게 미안할 뿐이었다.

초심으로 소통하면 못 이뤄낼 일 없어

이처럼 헌신적으로 일하다 보니 강상희 수석은 ‘KAI인상’ 등 많은 상을 수상했지만, 지금에 와서야 말할 수 있는 크고 작은 에피소드들이 많다. 제작한 단품이 마지막 표면처리 중 약품탱크에 빠져 어쩔 줄 모르다가, 기지를 발휘해 2시간 반 동안 뉘신타로 제품을 건져 올린 일(당시 강 수석의 취미는 낚시였다), 표면처리실에 너무 많은 제품이 밀려와 현장 배치가 정돈되지 않은 상황이었는데, 마침 보잉

사의 감사로 인해 3일간 워크숍 처분을 받은 일 등 웃지 못할 일들이 주마등처럼 스쳐지나갔다. 이처럼 KAI는 강 수석의 인생 자체이자 자존심이며, 오히려 회사로부터 받은 것이 더 많다고 겸손해 한다.

“우리회사가 KT-1, T-50, KUH같은 완제기를 만들어낼 줄 상상이나 했겠습니까. 거기다 MRO사업 유치, KF-X 개발 등 놀라운 성과를 거두고 있지요. APT 사업 유치까지 성공한다면 KAI의 30년 먹거리는 문제없을 것이라고 생각합니다.”

그런데 강상희 수석이 현장에서 20년 간 인력관리를 하다 보니, 일보다 어려운 것이 사람과의 관계라고 한다. 그는 스스로를 ‘옛날사람’, ‘보수적인 사람’이라고 말하지만 후배들과 눈높이를 맞추려고 노력을 많이 한다. 그런 그가 애정을 가지고 구성원들에게 당부하고자 하는 것은 단 하나, 그것은 ‘초심’이다.

“정서가 다르다 보니 소통이 안 될 때도 있고 답답할 때도 많지만 우리는 한 가지 공통된 마음을 가지고 있습니다. 그것은 제가 첫 입사했을 당시의 그 마음과 지금 들어오는 신입사원들의 마음이죠. 그 초심을 되새겨 보고 잃지 않는다면 우리 모두 한 마음 한 뜻이 되지 않을까요?”

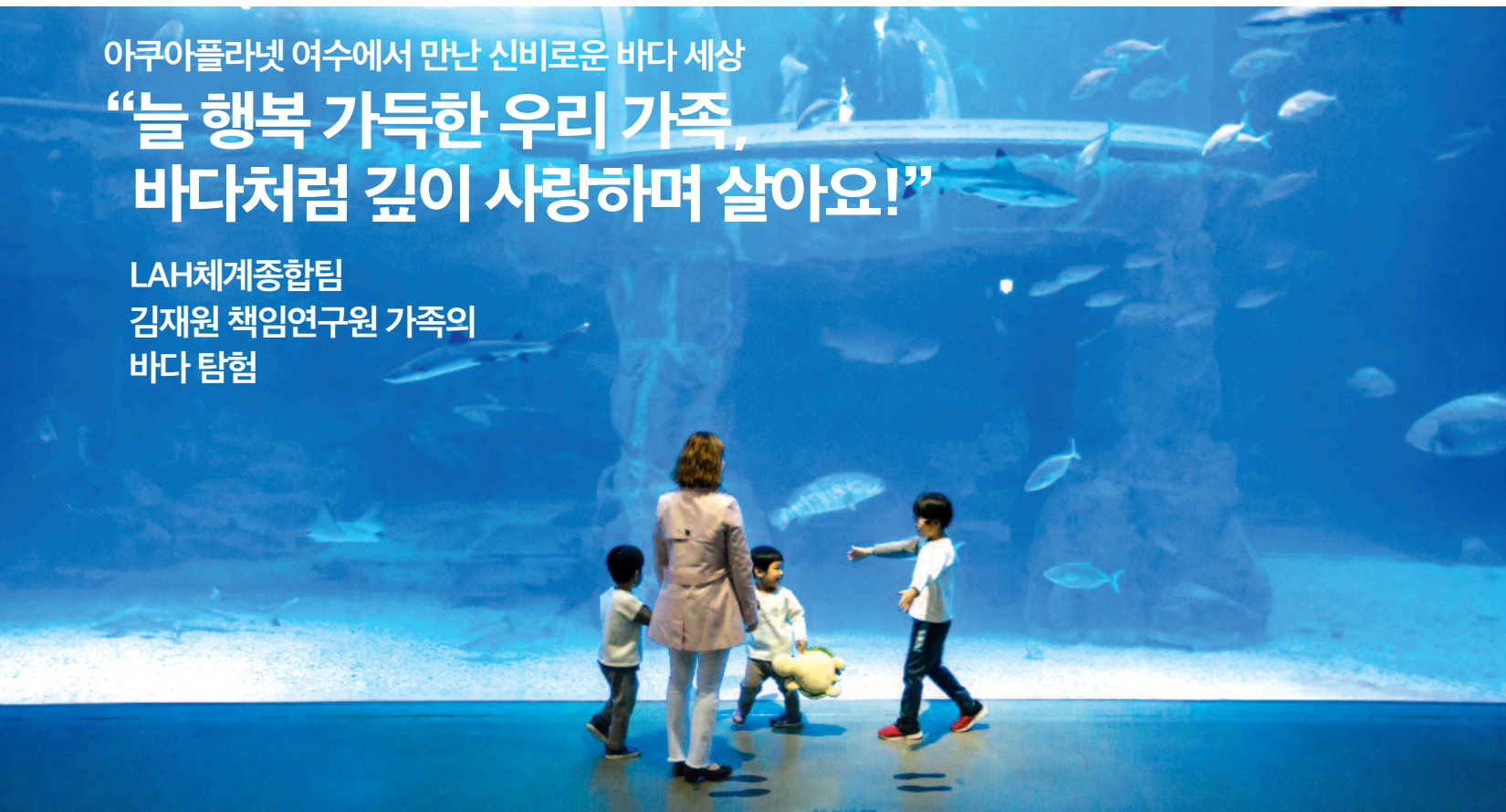
내년이면 정년을 맞게 되는 강상희 수석의 가슴에서 우러나온 ‘초심’에 대한 이야기는 우리 KAI인이라면 한 번 되새겨볼직하다.

아쿠아플라넷 여수에서 만난 신비로운 바다 세상

“늘 행복 가득한 우리 가족, 바다처럼 깊이 사랑하며 살아요!”

LAH체계종합팀

김재원 책임연구원 가족의
바다 탐험



바다를 보고 있으면 괜스레 맘이 풀어진다. 물속을 유유히 헤엄치는 물고기만 봐도 그렇다. LAH체계종합팀 김재원 책임연구원과 아내 김현민 씨는 유독 바다를 좋아한다. 그래서 연애 시절에도 종종 바다를 보러 다니곤 했다. 둘의 취향 덕분인지, 아이들도 ‘바다’라면 그저 좋아한다. 심지어 가장 좋아하는 애니메이션도 ‘바다탐험대 옥토넷’이다. 아이들에게 진짜 바다 속을 보여주고 싶었던 김재원 책임이 가족 모두를 위해 특별한 시간을 준비했다.



2



3



4

아들 셋, 다둥이 아빠 김재원 책임연구원

아름다운 밤바다, 미식의 도시 바로 여수다. 사천에서 머지않은 통영이나 거제, 남해에서도 푸른 바다를 볼 수 있지만 특별히 여수를 찾은 이유는 바로 ‘아쿠아리움’ 때문이다.

평소 돌고래나 물고기 등 해양 생물에 푹 빠져있는 김재원 책임의 아이들에게 아쿠아리움은 별천지이자, 놀이터이다. 특히 아쿠아플라넷 여수는 사천과 가깝기도 하고, 우리나라 바다에서 볼 수 있는 해양생물뿐만 아니라 벨루가, 붉은바다거북 등 쉽게 볼 수 없는 바다생물들을 한곳에서 볼 수 있어 김재원 책임의 가족에게는 더욱 특별한 곳이다. 셋째가 태어나면서 한동안 세 아이와 함께하는 나들이가 힘들었지만, 올해 셋째가 4살이 되면서 다섯 명 모두가 처음으로 여수 여행을 떠날 수 있게 되었다.

봄을 앞둔 3월의 어느 날, 아쿠아플라넷 여수에서 김재원 책임연구원 가족을 만났다. 신나서 춤을 추고 뛰어다니는 아이들을 챙기는 엄마아빠의 모습이 힘들기는커녕 더없이 즐거워 보인다. 2008년 우리회사에 입사한 김재원 책임연구원은 LAH체계종합팀에서 헬리콥터 형상 설계와 도색디자인 작업을 담당하고 있다. 평소 그가 우리회사에서 10년차 베테랑 연구원으로 활약했다면 오늘 만큼은 아이를 하나하나 챙기는 8년차 베테랑 아빠로서 활약할 모습이 기대된다. 일보다 더 어려운 게 아빠라며 겸손하게 말하지만 아이들을 꿀이 떨어질 듯한 눈빛으로 보며 챙기는 모습에서 평소 그가 얼마나 다정한 아빠인지 엿볼 수 있다. 요즘 같은 세상에 아이 셋인 집을 보기 힘들지만, 우리회사에서는 심심찮게 다둥이 아빠들을 찾아볼 수 있다고 한다. “의외로 직원 중에 아이 셋을 키우는 다둥이 아빠들이 많아요. 자연스럽게 모여 함께 육아에 대해 공유하고, 공감할 수 있어서 좋아요. 이번에 ‘패밀리가 간다’ 이벤트도 동료들이 알려준 덕에 늦지 않고 신청할 수 있었어요”

실제로 만나 더 좋은 옥토넷 친구들!

아쿠아플라넷 여수에 들어선 귀염둥이 3형제, 8살 첫째 도영이, 6살 둘째 단우, 4살 막내 태오는 전시관에 들어가기 바쁘게 여기저기를 정신없이 둘러본다. 거북이를 가장 좋아한다는 막내는 품에 거북이 인형을 안은 채 형들을 쫓아다니기에 바쁘다.

가장 먼저 아이들 모두가 좋아한다는 벨루가 수조를 찾았다. 때마다 진행되고 있던 벨루가 생태설명회를 통해 더욱 가까워서 벨루가와 마주한 아이들은 눈을 떼지 못한다. 4층 육상 수조에서 진행되는 벨루가 생태설명회에서는 벨루가의 생김새와 습성을 눈앞에서 직접 관찰할 수 있다. 벨루가가 사육사와 교감하며 먹이를 먹는 모습과 벨루가의 목소리를 들을 수 있는데, 너무 우렁찬 벨루가의 목소리에 놀란 태오가 그만 울음을 터트리고 만다. 서럽게 울면서도 끝까지 벨루가를 향한 눈길만은 거두지 않는 아이의 귀여운 모습에 엄마 아빠는 웃음이 새어 나온다. 막내와 다르게 형들은 아빠를 붙잡고 벨루가에 대한 질문을 쏟아낸다. “아빠 벨루가는 물고기 먹어요?” “벨루가는 왜 하얗요?”라고 연신 눈을 반짝이며 벨루가 생태설명회를 끝까지 본 아이들은 메인수조에서 열리는 공연 ‘신지께의 여행’을 보러 달려간다. 아름다운 인어공주의 환상적인 수중발레와 재주넘는 피에로의 재미있는 공연이 메

인수조 안팎을 오가며 화려한 볼거리를 선보인다. 공연에 시선을 뺏긴 아이들은 엄마 아빠의 손도 놓은 채 한참이나 즐겁게 공연을 관람한다. 공연이 끝나자 그제야 메인수조가 눈에 들어온 아이들은 한참이고 수조 앞을 떠날 줄 모른 채, 무중력 상태의 하늘을 떠다니듯 헤엄치는 상어와 가오리, 자이언트 그루퍼 등의 물고기들을 따라 바빠 움직인다. 그러다 갑자기 첫째가 아빠 손을 이끌어 위로 번쩍 들어달라고 하니, 형을 본 동생들도 연이어 먼저 아빠의 손을 잡으려 ‘아빠 쟁탈전’에 나선다. 아빠의 손을 잡은 아이들의 얼굴에 행복함이 번지자, 아빠는 힘든 것도 잊은 채 몇 번이고 다시 아이들의 손을 잡아 공중에 띄워준다. 아이들은 공중에 떠올라 마치 자기가 바다를 유영하는 한 마리의 물고기가 된 듯한 기분을 느끼고 싶어하였을지도 모른다.

신나게 뛰어나노느라 목이 마른 아이들을 위해 메인수조 바로 옆, 카페테리아에서 잠시 휴식을 취해본다. 사이좋게 구슬아이스크림을 나눠 먹는 아이들, 그 옆을 유유히 지나가는 물고기떼를 보며 아이들은 물론이고 부모도 잠시 마음을 가라앉히고 밖을 바라본다.

한 타임 휴식을 갖고 본격적인 아쿠아플라넷 탐방에 나선 김재원 책임의 가족은 크고 작은 열대 물고기부터 해마, 무시무시한 상어수조, 참물범과 바다사자, 사방이 시원하게 보이는 360도 돔수조까지 어느 것 하나 빠지지 않고 꼼꼼히 둘러본다. 설명 한 곳에 아이들이 오래 머무르더라도 재촉하지 않고 하나하나 질문에 답하고, 설명해주는 아빠 엄마의 모습이 무척이나 보기 좋다.

아이들에게 더 큰 세상을 보여주고픈 바람

아이들 모두가 워낙 바다 속 생물들을 좋아해 외국으로 여행을 가더라도 그 지역 아쿠아리움은 꼭 들르는 편이다. 작년 12월에 다녀온 일본 오사카도 예외는 아니었다. 특히 벨루가와 같은 고래나 바다생물에 관심이 가장 많은 건 첫째도 영이다. 도영이는 자기가 본 바다 친구들은 꼭 그림으로 남긴다며 아내 김현민 씨는 핸드폰에 찍어둔 아이의 그림을 보여준다. 거기다 도영이는 1960년부터 제5세대 전투기까지의 사진과 내용이 담긴 『현대제트기』라는 책을 늘 가방에 넣어 다니며 읽을 정도로 아빠가 만드는 비행기에도 관심이 많다. 그런 도영이를 보면 아빠는 내심 뿌듯하다고 말한다. “비행기와 물고기는 공통점이 많아요. 비행기는 공기의 저항을 통해 하늘을 날고, 물고기는 물의 저항으로 바다 속을 날듯이 유영할 수 있다는 점이죠. 도영이가 그린 ‘가오리 비행기’를 보고 깜짝 놀란 적도 있어요. 스스로 공부하고 경험한 것들을 자기 걸로 만들면서 상상력을 키워나가는 아이의 모습이 대견스러워요.”

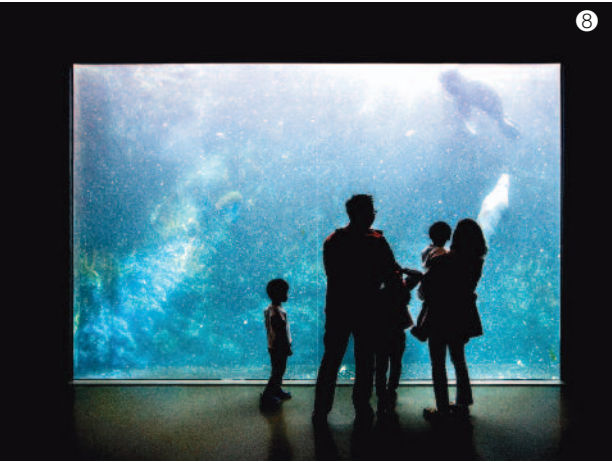
세 아이 모두 이렇게 호기심 많고, 다니길 좋아하는 걸 보면 아내는 자신들을 꼭 닮았다는 생각이 든다. “연애시절부터 가까운 곳이라도 둘이 정말 여행을 많이 다녔어요. 결혼 후에도, 아이가 하나, 둘 생긴 후에도 그건 변함없어요. 좋은 걸 함께 나눌 수 있는 내 사람이 더 늘어나서 전보다 여행이 더 좋아졌어요.”

두 사람을 이어준 공통점도 바로 ‘여행’이었다. 둘은 처음 친구의 소개로 부산에서 만났다. 당시 대구에서 일을 하던 김재원 책임은 부산에 살던 친구의 부름에 일을 마치고 부산 광안리까지 한 걸음에 달려갔다. 그 자리에는 아내를 비롯해 많은 사람이 있었지만 유독 지금의 아내 김현민 씨만 눈에 띄었다고 한다. “군 계일학이었죠. 얼굴도 작고, 정말 예뻐더라고요.” 아내도 자상하고 꾸미지 않은



5. 든든한 장남, 애교 담당 막둥이와 함께

6. 메인수조에서 펼쳐지는 공연 ‘신지개의 여행’



7. 힘든 기색 없이 아이들과
놀이주는 김재원 책임
8. 아이들의 감탄을 자아낸
바다사자의 신비로운 모습
9. 동생들에게 다정하게
아이스크림을 먹여주는 큰형

김재원 책임의 모습에 매력을 느꼈고, 한 번 더 만나봐야겠다는 생각을 했었다고 한다. 이후로 3년의 연애 끝에 두 사람은 2009년 부부가 되었고 자연스레 세 명의 예쁜 천사가 부부의 곁으로 왔다.

8살 첫째 도영이부터 4살 막내 태오까지 각각 2년 터울인 세 아이를 키운다는 건 쉬운 일은 아니다. 하지만 부부는 셋이라서 좋은 점이 더 많다고 이야기한다. 서로 친구가 되어 의지할 수 있어서 좋고, 동생들은 형을 보고 배우며, 형은 책임감이 생겨 좋다고 한다.

두 사람 모두 일을 하고, 아내는 대학원까지 다니고 있는 상황에서 아이들과 시간을 보내기란 어려운 일이지만, 최대한 아이들과 함께하는 시간을 많이 가지려고 노력하고 있다. “주중에 저희 둘 다 바쁘게 살아가고 있어요. 주말이면 당연히 쉬고 싶기도 해요. 그래도 그렇게 시간을 자꾸 흘려버리면 아이들과 같이 무언가를 할 수 있는 날이 줄어들다는 사실이 너무 아쉬워서 주말이면 열심히 다니고 있어요. 남편도 주말에 쉬거나 하고 싶은 일이 있겠지만 어떤 일이든 가족을 우선으로 함께 해줘서 참 고마워요.”

부부가 아이들을 데리고 열심히 다니는 데에는 또 다른 이유가 있다. ‘더 넓은 세상, 더 많은 세상’을 보여주면서 아이들이 주도적으로 하고 싶은 일을 찾고, 행복함을 느끼면서 살아갈길 바라기 때문이다.

아빠 엄마와의 즐거운 아쿠아플라넷 체험을 마치고 나온 아이들에게서 넘치는 에너지가 느껴진다. 그런 모습에 부부는 앞으로도 아이들과의 동행을 멈추지 않을 계획이다. 작은 물줄기들이 모여 커다란 바다를 이루듯, 소박하지만 그 무엇과도 바꿀 수 없는 현재의 시간들은 훗날 가족의 더 큰 행복으로 다가와 줄 것이다.

세계의 바다를 한 곳에서, 완벽하게!
아쿠아플라넷 여수



아쿠아플라넷 여수에서는 일상에서 쉽게 접할 수 없는 희귀한 해양생물들을 가까이서 볼 수 있다. 국제 희귀종인 ‘벨루가(흰고래)’ 세 마리와 ‘바이칼물범’ ‘바다거북’ 등 총 350여 종 55,000마리의 다양한 해양생물 친구들을 만날 수 있는 국내 두 번째 규모의 아쿠아리움으로 지난해 입장객 100만 명을 돌파하며 많은 인기를 얻고 있다.

아쿠아플라넷 여수 전시실은 크게 ‘아쿠아포리스트’, ‘마린라이프’, ‘오션라이프’ 구역으로 나뉜다. 아쿠아포리스트는 아마존 밀림의 모습을 구현해놓았다. 이곳에는 피라냐와 혈앵무, 파쿠, 담수가오리 등 신기한 특징을 가진 담수어류들이 전시되어 있다. 오션라이프 구역의 메인수조는 광활한 바다 한 가운데를 그대로 재현해놓았다. 동양 최초 360도 돔수조와 국내 최대 아크릴 관람창으로는 오대양에 서식하는 해양생물들까지 거대한 바다 생태계를 한 눈에 담아볼 수 있다. 마린라이프 구역에서는 벨루가, 바이칼 물범, 펭귄, 바다사자 등 아쿠아플라넷 여수의 스타 해양동물들을 만나볼 수 있다.

매일 아쿠아플라넷에서 펼쳐지는 공연들도 흥미롭다. 초대형 메인수조에서는 인어공주의 수중발레와 피어로의 재미있는 공연을 감상할 수 있으며, 생태설명회를 통해서는 아프리카펭귄, 바다사자, 벨루가, 피라냐, 라쿤의 식사시간까지 엿볼 수 있어 어른 아이 할 것 없이 늘 북적인다.

아쿠아리움이라고 해서 해양생물들만 볼 수 있는 건 아니다. 360도 스크린으로 영상을 볼 수 있는 ‘5D영상관’과 트릭아트, 디지털 아트, 오브제아트, 아마존 Escape로 이루어진 입체그림 전시관 ‘박물관이 살아있다’ 등 최신 문화콘텐츠로 아쿠아플라넷 여수를 찾는 즐거움을 배가 시키고 있다.

입장요금(아쿠아리움만) [성인] 2만3,000원 / [청소년](14세~19세) [경로](만 65세) 2만1,000원 / [어린이](36개월~13세) 1만9,000원(*할인혜택 홈페이지 참고)

운영시간 연중무휴 오전 10시~오후 7시(입장마감 오후 6시)

주소 전라남도 여수시 오동도로 61-11 **홈페이지** www.aquaplanet.co.kr/yeosu **문의** 061-660-1111

부엔 카미노!

해와 바람과 사람의 길, 산티아고 순례길

2016년 뜨거운 여름을 보낸 '산티아고 순례길'은 보통 프랑스 국경 지대 마을인 '생장 피에드포르(Saint-Jean Pied-de-Port)'부터 예수님의 열두 제자 중 한 명인 <야고보 성인>이 안치된 종착지 '산티아고 데 콤포스텔라(Santiago de Compostela)'까지 이르는 약 800km의 길을 의미한다. 이 길은 9세기부터 유럽 전역에서 몰려든 순례자들이 걷는 길에서 유래되었으며, 많은 풍파를 겪은 지금도 여전히 많은 사람이 다양한 이유와 목적으로 찾고 있다.

글. 위성본체개발팀 염승용 연구원

책에서 처음 만난 순례길, 마음에 뿌리 내리다

중학생 때 파울로 코엘료의 책 「연금술사」에서 순례길을 처음 접하였다. 그때는 단순히 멋있다는 생각과 함께 언젠가는 꼭 한 번 가봐야겠다고 다짐한 것이 시간이 지날수록 마음 구석구석 뿌리내려 있었고, 어느 순간 내 작은 삶 속에서 이뤄야 할 하나의 목표이자 사명감과도 같은 것이 되어 있었다. 바쁜 삶 속에서 미뤄오고 상상만 하던 그 순간은, 석사학위를 수여받는 동안 나약해진 마음이 바닥까지 내려앉았던 바로 그 때에서야 잠시 쉬어갈 용기와 함께 얻을 수 있었다.

매년 취업난을 걱정하는 뉴스들이 취준생의 마음을 더 무겁게 만들고 있을 때, 이제 막 학위를 수여받은 내가 단지 한 달 반의 순례 여정을 위해 취업을 1년 미룬다는 것은 조금 두려운 일이기도 했다. 순례길을 결심한 후 주변 사람들의 반응 역시 제각각이었다. 요즘 같은 시기에 정신이 나갔다, 아직 배가 덜 고프다, 철이 덜 들었다는 사람들부터 부럽다며 응원해주던 사람들까지. 만약 떠나지 않고 바로 취업을 했었다면, 지금에 와서 어떤 모습이 되어 있을지는 모르지만 나는 그때의 내 결심을 절대 후회하지 않는다.



여정의 시작부터 끝까지, 낭만적 상상의 도가니

순례자들은 길을 시작할 때, 순례자 사무소에 들어서 순례자를 증명하는 몇몇 표식을 받게 된다. 첫 번째는 순례자 여권인 ‘크레덴시알(Credencial)’이 있다. 이를 통해 자신이 순례자임을 증명하며, 순례자들을 위한 저렴한 숙소인 ‘알베르게(Alberge)’를 이용할 수 있는 자격이 주어진다. 대부분의 순례자는 순례자를 증명하는 조가비를 가방에 달고 다닌다. 이 조가비 문양은 산티아고 순례길의 이정표 역할을 하는데, 작은 시골 마을의 담벼락부터 들판, 산속의 나무와 바위 등 곳곳에서 순례자들을 산티아고로 이끌고 있다. 혼자 걷는 순간에도 간간히 나타나는 조가비 문양은 막막한 길 위에서 반가운 길동무이자 든든한 길잡이가 되어주었다.

순례자들은 ‘페레그리노(Peregrino)’라고 부른다. 길 위를 걷는 모든 사람은 서로를 보면 반갑게 ‘부엔 카미노(Buen Camino)’라고 인사를 나눈다. 이는 “좋은 순례길 되세요”라는 뜻으로 어느 상황에서든 따뜻하게 통하는 인사이다. 다른 사람이 나를 앞서든, 내가 다른 이를 앞서든, 앉아서 쉬고 있는 사람이든, 길 위의 식당에서 마주치든지 그 길 위에서 만나는 모든 사람과 환하게 웃으며 건네 줄 수 있는 말이다. 꽤 고단한 길 위를 걷다 보면, 그 여정에서 만나는 모든 이들과 은밀한 동질감을 느끼게 된다. 당신도 힘들고 나도 힘들고, 그 힘들 속에서는 흡사 전우애와 같은 끈끈한 유대가 존재하며, 이를 통해 서로에게 허물없이 다가설 수 있게 된다.

길을 향하는 마음만큼은 이심전심, 길 위의 친구들

개인차가 있겠지만, 보통 젊은 사람들의 경우 30일에서 35일 정도의 일정으로 순례길을 계획한다. 휴가가 길고 거리가 가까운 유럽인들에 비해, 아시아에서 오는 사람들에게는 순례길에 도전한다는 것 자체가 인생의 모험일 수밖에 없다. 아시아 문화권 사람들이 본인의 일상에서 한 달 반에 가까운 시간을 낸다는 것이 과연 쉬운 일이던가. 그래서인지 순례길에서 만난 한국인들의 경우, 그나마 시간적 여유가 있는 학생들을 제외하고는 각자 삶 속 고민의 순간 앞에서 큰 결심을 하고 온 사람들이 많았다. 그러한 고민은 서로 비슷하면서도 다른 삶의 궤적을 담고 있었고, 이는 순례길 위에서 이뤄지는 만남을 더욱 설레게 하는 부분이기도 했다. 이 길에 오기까지 홀로 가슴 속 깊이 수십 번 혹은 수백 번은 곱씹고 감내해야 했을 고민과 두려움, 걱정들을 생전 처음 보는 길동무들에게 어느 순간 자연스럽게 열게 되는 시간, 그것이 순례길이 우리에게 선사하는 마법이 아니었을까.

순례길의 여정에서 많은 사람을 만나고 대화를 나눌 때, 서로 주고받는 질문 중 가장 많은 것이 ‘굳이 고단한 이 길을 왜 걷는가?’이다. 각자의 사연과 이야기를 등 뒤의 배낭에 꼭꼭 담아왔을 사람들은 이 길 위에서 만큼은 자신의 이야기를 풀어놓는데 주저하지 않는다. 서로 다른 문화권과 지역에서 왔을 그들의 이야기를 듣다 보면, 결국 산다는 것이 특별히 다른 게 없다는 생각을 하게 된다. 경기 불황에 취업을 걱정하는 젊은 이탈리아 친구, 많은 부를 쌓고 그 뒤의 목표를 찾던 스페인 할아버지, 아직 삶의 목표를 찾지 못했다는 일본인 청년, 친구와 추억을 만들기 위해 왔던 네덜란드 형님, 운동과 하이킹을 좋아해서 오게 된 프랑스 친구, 숨 쉴 틈 없이 달려왔던 인생에서 잠시 마음의 휴식과 생각할 시간이 필요했던 수많은 사람들까지. 순례길 위의 모든 이들은 각자의 이야기를

- 1. 화창한 날씨의 스페인 마을, 갈색의 단정한 지붕이 돋보인다.
- 2. 순례길을 걷다보면 잠시 숨고르기 중인 길 위의 순례자들을 종종 보게 된다.
- 3. 그늘 아래에서 순례들과 함께, 뒤통수에 다들 발갈게 익어있다.
- 4. 순례자 사무소에서 순례자 여권인 크레덴시알을 만들고 있다.





5. 용사의 언덕 위 순례자를 형상화한 조형물, 대표적인 포토존이다.

안고 걸어온 것이었다. 이 길까지 오게 된 이유가 무엇이든 간에, 결국 우리는 모두 순례길 끝에서 건져 올릴 무엇인가를 찾아가게 될 터이다.

인생의 무게를 줄이는 심정으로 짐을 줄이다

우리는 그 길 위에서 하루 평균 7시간 동안 약 20~25km를 걷는다. 보통 젊어서는 짐은 개인차가 있지만 최소한의 짐으로 10kg 내외를 맞추려고 한다. 욕심을 냈다가도, 걸으면서 어깨를 짓누르는 지독한 현실에 불필요한 물건 하나둘씩 내려놓게 되는 풍경도 심심치 않게 연출된다. 결국 삶도, 순례길도 불필요한 것을 무한히 비워내고 버리는 여정의 연속이 아닐까.

대부분의 순례자들은 새벽녘 동이 트기 전에 일어나 침구를 정리하고, 옷을 갈아입고, 하루의 배낭을 채긴다. 사방에서 들려오는 부스럭거리는 소리에 자연스럽게 눈이 떠지고 어느새 그들과 같이 하루의 출발을 서두르는 나의 모습을 보게 된다.

자고 일어나면 여름의 숨결이 더욱 가까워지던 그 시기에는 그럴 수밖에 없는 것이, 점심을 넘어가기 시작하면 등 뒤에서 작열하는 태양 아래서 걸어야 하기 때문이다. 동쪽에서 서쪽으로 끝없이 걷게 되는 순례길의 특성상 걷는 내내 해를 등지고 걷게 된다. 누군가는 해를 짊어지고 걷는다고도 했는데 꽤 마음에 드는 표현이다. 6월 말부터 시작한 나의 경우 한국보다 심했던 일교차도 힘들었지만, 뽕약벌 아래서 걸어야 하는 일 역시 결코 쉬운 일이 아니었다.

단조롭지만 규칙적인 순례길 일상

길 위에서 반갑게 인사하던 순례자들은 하루의 걸음 뒤 각자의 도착지에서 꽤 쉽게 만나볼 수 있다. 그 이유는 바로 순례자들을 위한 숙소인 알베르게 덕분이다. 순례자들을 위한 알베르게는 5~10유로(약 6,000원~12,000원) 정도로 저렴하게 운영되는 도미토리 형태인데, 지친 순례자들을 위한 오아시스와도 같은 곳이다. 개인이 운영하는 사립 알베르게를 제외한 대부분의 공립/시립 알베르게의 경우 남녀노소 구분 없이 같은 공간을 공유한다. 물론 샤워시설이나 화장실은 구분되어 있다. 요리가 가능한 주방에서는 세계 각지에서 온 순례자들이 각자의 식사를 준비하는데, 이 식사 시간은 다양한 순례자들이 친목을 나누는 귀중한 시간이 된다. 저렴한 스페인 와인과 함께 서로의 음식을 나누고, 서로의 이야기를 나누다 보면 어느 순간 즐거움과 미소가 얼굴에 가득 차 있는 나 자신을 발견할 수 있었다.

순례길에서 펼쳐지는 일상은 생각보다 단조롭게 보이기도 한다. 새벽녘에 눈을 비비고 일어나 배낭을 주섬주섬 챙겨서 길을 떠나고, 지나가는 마을에서 끼니를 때우거나, 내리쬐는 뽕약벌을 피해 시원한 그늘에서 맥주나 음료를 마시기도 한다. 오후 두세 시 전 당일 목적지로 정한 마을에 도착하면 알베르게를 잡아 짐을 풀고 시원하게 샤워를 한다. 나른한 오후에는 당일 입었던 옷들을 손세탁하고, 낮잠을 청하거나, 사람들과 수다를 떨거나, 마을을 산책하거나, 각자의 시간을 보내고는 한다.

저녁 시간에 이르면 삼삼오오 모여서 와인이나 맥주를 곁들 식사를 하며 그날 하루 회포를 푼다. 그리고 이른 밤 다음날 코스를 숙지하고 내일을 기억하며 잠 자리에 드는 평화로웠던 시간이었기에 지금 돌이켜보면 더 간절하고 소중했던 그 날의 기억들이 바쁜 일상에 지칠 때면 불쑥불쑥 마음 깊은 곳에서부터 일어난다. 이역만리 먼 땅까지 가져왔던 수많은 고민과 걱정들은 잠시 접어두고, 당장 내일 걸을 걱정만 했던 그때는 몸은 조금 고될지언정 마음만큼은 매 순간이 행복의 연속이었다.

걸을 수밖에 없는 것, 걸어야만 알 수 있는 것

날이 갈수록 더 빨라지지만 하는 우리의 생활 속에서 한편으로 걷는다는 것은 갈수록 비효율적인 행동으로 치부되고는 한다. 바쁜 일상은 대중교통과 택시에 점차 익숙해지게 만들고, 자기 소유의 자동차가 생기게 되는 시점부터 걷는 일은 더욱 소원해지게 된다.

걷는 것의 본질은 '느림'이다. 대지를 밟는 발걸음은 때론 지치고 무겁게 느껴지기도 한다. 하지만 순례 여정의 8할은 걷는 일이다. 끝없이 이어진 길이기에 걸을 수밖에 없다. 어제와 오늘, 내일까지 할 수 있는 일은 온통 걷는 일뿐이다. 그렇기에 느린 것이고, 지치고 힘든 길이지만, 우리는 걸어야만 하기에 일상에서 쉽게 놓쳤던 것을 다시 발견하게 된다.

한편으로 걷는다는 것은 여러 만남을 의미하기도 한다. 걷는 중에는 나의 호흡과 땀마디, 관절, 근육에서 전해오는 생생한 소리를 통해 내 몸과 순수하게 대화를 나눌 수 있게 된다. 배낭을 메고 장시간 걷다 보면 이곳저곳 아프기 마련이고, 이전에는 생각지도 못했던 나의 몸 상태를 새삼 깨닫게 된다. 또한 걷는다는 것, 느리다는 것은 주변을 천천히 둘러볼 기회를 준다. 걷는 동안에는 내가 걷는 땅, 주변의 숲과 들, 언덕, 하늘과 구름, 소소한 마을의 작은 장식까지 두 눈 깊이 담아낼 수 있는 시간이 넉넉히 주어진다. 그 이후에는 길 위에서 스쳐 지나가는 사람들과의 만남이 보일 것이다. 마을 주민들과 반갑게 'Hola!(안녕하세요!)'인

사를 하고, 순례자들과는 'Buen Camino(좋은 순례길 되세요)'라고 정겹게 인사를 나누며, 잠시 길동무가 되기도 한다. 순례길에서 일어나는 수많은 마법 같은 시간은 결국 '걸음'으로 시작되었다고 해도 과언이 아니다.

물음표 가득한 인생, 답은 각자의 인생에서 찾아야 한다

처음 설렘과 걱정을 가득 안고 시작한 순례길 출발 전에 나는 '약 한 달이 넘는 여정이 끝나게 되면, 나는 어떤 모습일까', '이 길 위에서 내 고민의 해답과 찾던 것들을 발견할 수 있을까?'와 같은 생각을 했었다. 하지만 무언가를 뚜렷하게 구하려 했던 것은 이제 와서 생각해보니 그다지 의미 없는 일이었다.

산티아고 대성당 앞에 도착하고 나면 세상이 변할까? 나의 사고와 관념, 철학들이 큰 변화를 맞을까? 절대 그렇지 않았다. 길 끝에서의 나는, 출발 전과 마찬가지로 고민 많고, 두렵고 걱정 많은 나 그대로였다. 물론 까맣게 그을린 것지만 말이다. 순례길은 내가 구하던 질문에 답을 주지 않았다. 오히려 길 위에서 나에게 다시금 수많은 질문을 조용히 던져주었을 뿐이다. 걱정과 고민을 덜어놓으려 갔건만 아이러니하게도 덩으로, 더 많은 질문을 짊어지고 오게 되었다. 결국, 그 질문에 대한 답을 찾아야 할 곳은 되돌아온 나의 일상이었던 것이다.

순례길을 다녀온 지도 어느덧 일 년 반이 지났건만 나는 그때 찍었던 수많은 사진을 지금도 잘 보지 못한다. 사진을 한 장씩 넘겨볼 때면 강렬한 향수에 젖어 버리곤 하기 때문이다. 찬란히 반짝거리며 아름다웠던 그때의 기억들을 다시 떠올리는 일은 헤어 나오기 힘든 그리움으로 빠져드는 마력이 있었다. 그 추억들을 공유하는 순례길의 인연들은 지금까지 더 끈끈해지기도, 조금 흐려지기도, 갈라져 버리기도 하였다. 세상에 영원한 것이란 없지만 내 기억 속에서 순례길의 매 순간들은 쉽게 잊히지 않을 것이다.

순례길의 기억은 다시 돌아온 이 현실 속에서도 언제나 꺼내서 추억할 수 있는 소중한 보물창자로 남아 줄 것이다. 그리고 언젠가 다시 그곳에 돌아가서 20대의 그때처럼 모험을 떠날 수 있기를 소망해본다.

Tip

여정의 시작

프랑스 파리 몽파르나스역에서 기차를 타면 닿을 수 있는 '생장피데포르'의 '크레덴 시알'에서 순례자 전용 여권을 만드는 것으로 긴 여정이 시작된다. 피레네 산맥을 넘는 코스가 부담스럽다면 스페인 쪽의 론 세스바예스부터 시작하는 것도 좋다.

가장 좋은 때

'산티아고 성인의 날'인 7월 25일이 낀 7~8월은 순례길의 전통적인 성수기다. 이 시기는 순례 인파가 절정에 달하며 스페인 날씨도 매우 덥고 습하기 때문에 강인한 체력이 요구된다. 한산하고 쾌적한 여정을 즐길 수 있는 4~6월, 9~11월 추천!

코스 선택

대표적인 루트는 프랑스길, 북쪽 길, 은의 길, 포르투갈 길. 코스 전체가 유네스코 문화유산에 등재된 프랑스길 코스의 까미노 프란세스는 가장 인기가 좋다. 코스 중 가장 긴 루트를 자랑하고 시설도 부족해 불편한 점이 많은 은의 길은 포르투갈의 숨겨진 장관을 맞볼 수 있어 도전의식을 불러일으킨다.

배낭의 무게

몇박 이상의 등산 중주코스만 해봤어도 알 수 있는 것이 '깃털처럼 가벼운 배낭'의 미덕이다. 뉘을까 맡까 고민되는 것은 무조건 빼야 하고, 꼭 필요하다고 넣었던 것들도 마지막 점검 단계에서 절반으로 줄여야 한다. (여벌옷 한 벌, 방수 기능이 있는 바람막이 점퍼, 침낭, 손전등, 세면도구, 필기구, 상비약)

내 가슴 속에 새긴 한 마디

우리는 살아가면서 많은 명언들을 보고 듣게 된다.
책을 읽다가, 영화를 보다가, 어느 유명인사의 연설을 듣다가,
혹은 우연히 길을 걷다가 본 벽 귀퉁이의 낙서에서도.
그렇게 알게 된 수많은 한 마디는 KAI인의 가슴 속에
어떻게 스며들게 되었을까.

1. Start from the simplest case!
(복잡하고 어려운 문제일수록 가장 심플한 상황에서 물리적 의미를 고찰하라)

2. Start from your own idea!
(자신의 주관을 갖고 문제를 들여다보라)

3. Think multi-dimensionally!
(한 문제를 다각도로 쳐다보라)

복잡할수록 ‘규칙적인 단순함’으로 승부
대학원에서 연구 생활을 하던 당시, 교수님으로부터 전해들은 대가들의 ‘연구 3원칙’을 공유합니다. 단순해보이지만 생각보다 이렇게 접근하기가 쉽지 않더라고요.
복잡한 고민과 함께 머리가 뒤엉킬 때 항상 큰 도움이 되었습니다.
하중동특성팀, 김기원 선임연구원

“단순함이란
궁극의 정교함이다”
레오나르도 다빈치

단순하게 만드는 것이 어렵다
단순함=정교함, 모순된 말처럼 보이지만
사실 굉장히 예리하고도 정확한 말 같아요.
사용자에게 단순하게, 쉽게 보이도록 만드는
것이 사실 굉장히 어려운 일이라고 하잖아요.
어렵게 만들어야 쉽게 사용할 수
있다는 말도 있듯!
소형헬기세부계통팀, 김영일 선임연구원

“꿈에게 기회를 주지 않으면
꿈도 당신에게 기회를 주지 않는다”

‘마원처럼 생각하라’ 中

‘꿈’도 사람 봐가며 기회를 준다고?
서점에서 우연히 보게 된 책에 등장한 구절입니다.
이 외에도 주옥같은 명언을 많이 남긴 마원 알리바바 회장이지만
유독 가슴에 남는 한 구절이었습니다. 어떤 꿈을 가지기에 앞서
실패 혹은 그것이 주는 시련이 두려워 망설이기만 한다면,
꿈 역시 우리에게 기회를 주지 않는다는 뜻이니까요.
준비된 자만이 기회를 잡는다는 말 같기도 하네요.
소형헬기항전무장팀, 김선정 선임연구원

“용기란 1초를 더 견디고,
한 번을 더 하는 힘입니다”

‘하루 좋은 글’ 中

진정한 의미의 용기란 무엇일까
매일매일 좋은 글을 알려주는 책에서 본 글 중 인상 깊었던
한 구절입니다. 항상 기록과 싸워야하는 운동선수에 빗대어
설명하고 있었지만, 사실 우리네 인생을 본질적으로 꿰뚫어보는
용기에 대한 재정의가 아닐까 싶습니다.
기체생산기술1팀, 김동언 차장

“외로워서 밥을 많이 먹는다면 너에게
권태로워 잠을 많이 잔다면 너에게
슬퍼서 많이 운다면 너에게 나는 쓴다
궁지에 몰린 마음을 밥처럼 씹어라
어차피 삶은 네가 소화해야 할 것이니까”

천양희, ‘밥’ 中

결국은 우리 모두가 소화시켜야만 한다
최근에 본 드라마 말미에 등장한 시인데, 직장생활 하느라 지치고 고단했던 몸과 마음을
위로 받는 느낌이 들었습니다. 마음을 밥처럼 꼭꼭 씹어 삼켜서
삶을 소화시켜야 한다는 말이 너무나 인상적이었습니다.
위성체계팀, 김태훈 연구원

“네가 말을 할 때에는
그 말이 침묵보다 나은 것이어야 한다”

아라비아 속담 中

백 마디 말보다 중요한 한 번의 침묵
사회생활을 하면서 때때로 침묵 같은 침묵의 중요성을 느끼곤 합니다.
그리고 그 말의 무게 때문에, 한 마디 말을 내뱉더라도 얼마나 많은 생각과
고민을 거쳐야 하는지도 여러 가지 많은 생각을 하게 해준 말이었습니다.
KFX제어체계팀, 류진훈 수석연구원

天將降大任於斯人也(천장강대임어사인야)
하늘이 장차 큰 임무를 그 사람에게 맡기려 하면

必先勞其心志(필선노기심지)
반드시 먼저 그사람의 마음과 뜻을 괴롭히고,

苦其筋骨(고기근골)
근육과 뼈를 깎는 고난을 당하게 하며

餓其體膚(아기체부)
몸을 굶주리게 하고

窮乏其身行(궁핍기신행)
그 생활은 빈곤에 빠뜨리고

拂亂其所爲(불란기소위)
하는 일마다 어지럽게 한다.

是故動心忍性(시고동심인성)
그 이유는 마음을 흔들어 참을성을 기르게 하기 위함이며

增益其所不能(증익기소불능)
지금까지 할 수 없었던 일을 할 수 있게 하기 위함이다.

맹자의 가르침 한 구절
힘들고 어려울 때 힘이 되는 글귀,
맹자의 고자장하(告子章下)를 소개할까 합니다.
기체검사직, 김찬동 수석기술원

“인생은 멀리서 보면 희극이고,
가까이서 보면 비극이다”

찰리 채플린

연극 같은 인생, 희극일까 비극일까
작은 체구의 시그니처 콧수염, 우스꽝스러운 표정으로 연기하던
찰리 채플린이 한 말로 유명하죠. 짧지 않은 삶을 살아온 제 인생
역시, 그 과정은 비극적인 부분이 많았어요. 티격태격하던 인간관계,
아버님의 사업 부진으로 인해 겪은 가난함, 고단하고 힘들었지만
현재는 그 과정을 통해 남부럽지 않은 좋은 직장에서 근무 중이고,
하고 싶은 일을 하며 희극의 드라마를 찍고 있습니다.
KFX제어법칙팀, 임영우 연구원

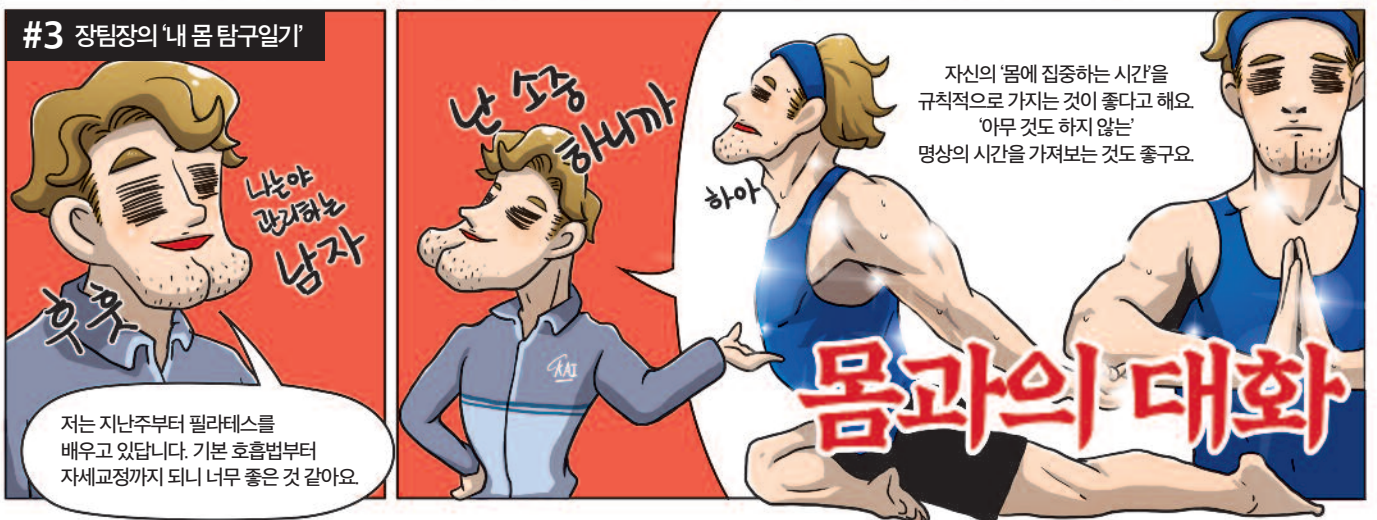
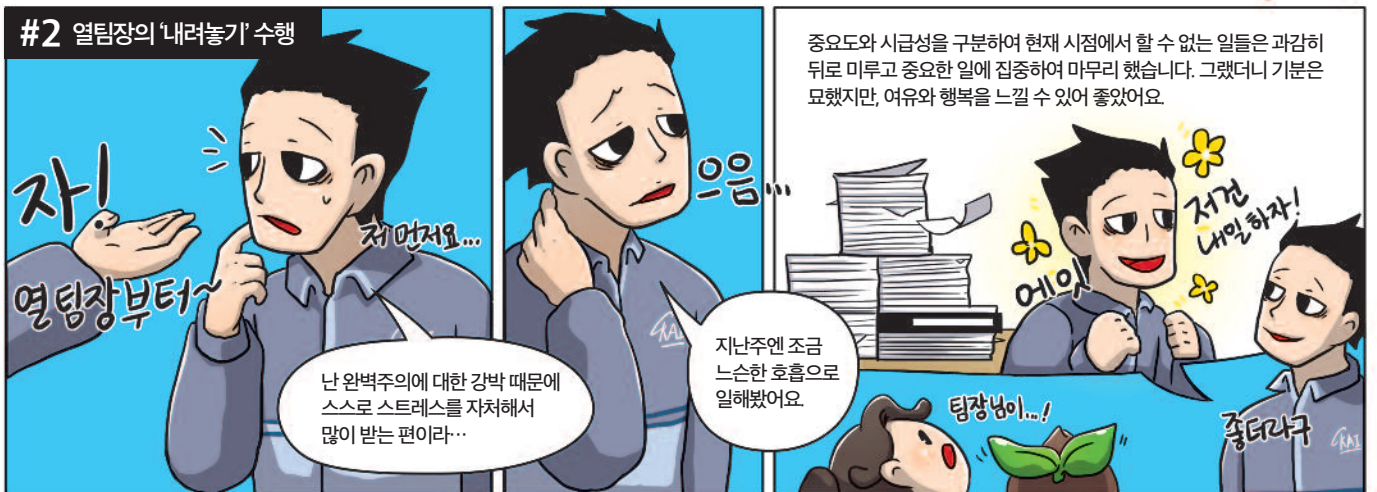
“Be the first Penguin”

길을 여는 자, 선구자가 될 지니!
업무상 타 회사에 방문하였을 때 본 슬로건입니다. 임직원들의
창의적인 열정과 도전 정신을 자극하기 위해 만든 슬로건이었습니다.
물고기를 찾기 위해 얼음절벽 끝에 쭉 선 펭귄들 중에 가장
먼저 도약하는 펭귄을 묘사한 포스터로 사내에 게시되고
있었는데, 지금 우리 회사에게도 가장 필요한 조직문화가
아닐까 싶어 가슴 속에 깊게 와 닿았습니다.
신사업기획팀, 이진호 과장

“지친다 힘들다” 했더니
아이가 벌써 커버렸다.
“고맙다 예쁘다” 할 것을...

예쁜 말, 고운 말, 사랑하는 사람에게 더 많이!
어느 주말의 나른한 오후, 아이와 열심히 놀아주다가
아이가 잠깐 잠든 틈에 바라본 얼굴. 겨우 쉬는구나, 하고
만지작거리던 폰에서 우연히 보게 된 글이었습니다.
글을 본 순간, 그냥 가슴이 먹먹했었어요.
국제공동개발팀, 지성하 책임연구원

《슬기로운》 직장생활



2018년 새해가 시작된 지도 어느덧 3개월의 시간이 흘렀습니다. 김난도 교수(서울대)는 새해가 시작되기에 앞서, 다음 해의 트렌드 키워드를 발표하여 사회 전반을 이끌어갈 관념어 및 신조어를 소개해줍니다. 김 교수는 2018년의 핵심 키워드로 '웍더독(Wag the dogs)'을, 10대 소비 트렌드 중 첫 번째로는 '워라밸(Work and Life Balance)'을 꼽았습니다. 일과 개인생활의 균형을 추구하는 새로운 라이프스타일에 맞춰 소비문화에도 여러 가지 변화가 있을 것이라 예견한 것입니다. 고액 연봉보다 '저녁이 있는 삶'이 중요하다고 역설하는 워라밸, 어떻게 해야 슬기로운 선택을 할 수 있는지 KAI툰에서 알려드립니다.



“삶의 해답이 필요할 때마다 생각나는 멘토”

M&P팀 박성재 선임연구원이 치공구기술팀 이영희 차장에게

『나미야 잡화점의 기적』
히가시노 게이고 글 / 현대문학 펴냄

“첫 인상도 좋았는데,
업무를 하면서
궁금한 점이 있으면
언제든지 달려와서 묻는 걸 보고
더 괜찮은 후배라고
생각했습니다.”



“치공구팀에 처음 왔을 때나
치공구팀을 떠날 때도 변함없이
따뜻한 조언을 아끼지 않으셨던
큰형님 이영희 차장님!
이 책을 읽고 더 많은 후배에게
계속해서 사랑을 전해주셨으면
합니다.”

삶이 지치고 힘들 때 고민을 털어놓고, 가슴 따뜻하게 나를 안아줄 사람이 곁에 있다는 건 삶에서 큰 선물이다. 박성재 선임연구원에게 이영희 차장은 그런 존재다. 낯선 사회 속에서 어디로 가야할지 몰라 우왕좌왕 하던 그에게 이영희 차장은 마음을 기댈 수 있는 든든한 이정표가 되어 주었다.

오래된 잡화점에서 벌어지는 기묘하고 따뜻한 이야기

2012년에 출간된 『나미야 잡화점의 기적』은 따뜻한 내용과 탄탄한 구성으로 6년이 지난 지금까지도 많은 사랑을 받고 있는 책이다. 이 책의 이야기는 30여 년간 아무도 살지 않는, 폐허가 되어버린 교외의 한 잡화점에 삼인조 줌도독이 숨어들면서 시작된다. 그곳으로 난데없이 날아든 편지 한 통. 자신의 고민을 털어놓는 내용이 담긴 편지에 호기심 반, 장난 반으로 답장을 쓰면서 계속해서 편지를 주고받게 되는 그들. 우연한 편지는 삼인조에게 삶의 새로운 희망을 주고, 상담자에게는 인생의 전환점을 마련해준다.

이렇게 누군가로부터 받게 되는 위로는 생각보다 큰 힘을 발휘한다. 박성재 선임이 처음 이 책을 읽고 든 생각은 바로 ‘위로’였다. 특히 “쓸데없는 생각 말고 한 번 더 목숨 걸고 해봐, 열심히 싸워보라고 그 결과 싸움에 패한다면 그건 그 것대로 괜찮아. 어쨌든 너만의 발자취를 남기고 와”라는 글귀를 읽는 순간, 자기도 모르게 ‘이영희 차장’이 떠올랐고, 이 책을 꼭 선물하고 싶다는 마음이 생겼다고 한다. 고마움에 대한 보답이었다. 치공구팀으로 부서를 옮기면서 전혀 달라진 업무에 낯설어하는 박성재 선임을, 이영희 차장은 곁에서 해답을 주며 조언과 위로를 아끼지 않았던 선배였다.

닳고 싶은 선배, 힘이 되는 존재

이영희 차장이 본 박성재 선임의 첫 인상은 ‘순수함과 성실함’이었다. “첫 인상도 좋았는데, 업무를 하면서 궁금한 점이 있으면 언제든지 달려와서 묻는 걸 보고 더 괜찮은 후배라고 생각했습니다.” 거기가 늘 손에 책을 들고 다니면서 독서를 하는 박 선임의 모습에서 후배지만 배울 게 많은 사람이라고 다시 한 번 감동받기도 했다고.

지금은 박성재 선임이 M&P팀으로 또 한 번 자리를 옮기면서 예전만큼 이영희 차장과 함께하진 못하지만 여전히 사내에서 자신의 가장 큰 버팀목이라고 말한다. “치공구팀에 처음 왔을 때나 치공구팀을 떠날 때도 변함없이 따뜻한 조언을 아끼지 않으셨던 큰형님 이영희 차장님! 이 책을 읽고 더 많은 후배에게 계속해서 사랑을 전해주셨으면 합니다. 일전에 가족끼리 해외여행 같이 가자고 했었는데, 올해는 꼭 함께 갔으면 좋겠습니다.”

이영희 차장은 책 선물은 생각도 못했다며 “언제 어디서나 늘 열심히 일하는 모습이 참 보기 좋다. 예전처럼 박성재 선임만의 참신한 아이디어로 회사를 발전시켜 주길 바란다”는 당부를 남기며 두 사람의 훈훈한 책 선물 전달식을 마무리했다.

* KAI 북클럽은 우리회사 임직원이 인상 깊게 읽었던 책을 소개하고 동료직원에게 선물하는 칼럼입니다. 많은 신청을 기다립니다.



2018 APRIL

CEO 동정

MRO 전문업체 설립을 위한 발기인 조합 합의서 체결

우리회사가 항공정비(MRO) 사업 선정 이후 항공정비 전문기업 설립 등 사업추진에 박차를 가하고 있다. 지난 3월 14일 우리회사는 한국공항공사에서 ‘항공MRO 전문업체 설립을 위한 발기인 조합 합의서’를 체결했다. 이날 체결식에는 우리회사 김조원 사장을 비롯 국토교통부 주현종 항공정책관, 한국공항공사 성일환 사장, BNK금융그룹 김지완 회장, 제주항공 이석주 사장, 이스타항공 최중구 사장, 하이즈항공 하상헌 사장, 에이테크 심영섭 사장 등 8개 업체와 기관 관계자들이 참석해 항공MRO 신규법인에 대한 각사의 지분 구조와 함께 법인설립을 위한 주요 사항에 대해 합의했다.

항공MRO 신규법인은 총 자본금 1,350억 원 중 우리회사가 65.5%를 차지하는 최대주주로, 한국공항공사가 19.9%로 2대 주주가 되며 나머지는 BNK금융그룹, 미국 부품업체 UNICAL, 하이즈항공, 에이테크, 제주항공, 이스타항공이 참여했다. 이에 따라 우리회사는 올 7월 항공MRO 전문업체를 설립하고 국토교통부로부터 정비조직인증을 받아 연말부터 여객기 정비를 시작한다는 목표를 가지고 현재 사전시와 협력하여 본사 인근에 MRO 부지 조성을 추진하고 있다. 또한 저비용항공사(LCC)를 중심으로 하는 기체정비를 시작하여 국내 대형항공사, 해외항공사 등으로 정비물량을 확대해 나갈 예정이며, 이후 엔진정비 등 고부가가치 정비와 부품 국산화를 통해 사업성을 높여나갈 방침이다. 이를 위해 선진 MRO 업체로의 위탁연수뿐만 아니라 자체 교육프로그램도 개발·운영함으로써 우수한 항공정비 인력을 지속적으로 확보해 나갈 계획이다. 한편 이날 체결식에서 김조원 사장은 “이번 사업은 국내 항공기 운항의 안전성을 높이고 일자리 창출에 크게 기여하게 될 것”이라며 “국내 MRO 사업의 조기 안정화를 위해 최선을 다해 나갈 것”이라는 각오를 밝혔다.



2018 APRIL

MAIN ISSUE



KF-X 기본설계검토(PDR) D-100일 결의대회

3월 16일부터 17일 양일간 삼천포 해양관광호텔에서 KFX 사업부장 주관으로 KFX 사업부 및 개발본부 팀장급 이상 임직원이 참여한 가운데 KF-X PDR 성공 수행을 위한 결의 및 리더십 워크숍을 실시하였다. 금년 6월 26일부터 28일까지 실시될 PDR(Preliminary Design Review, 기본설계검토)회의는 공군의 작전 요구도 충족을 위해 설계내용의 적절성을 확인·검증하여 상세 설계단계 진입을 위한 설계 성숙도를 확인하는데 그 목적이 있다. 이를 위해 현재 KF-X사업단 주관으로 그동안 진행된 설계 기준문서 및 결과물에 대한 자료검토가 진행되고 있으며, 체계개발 주관업체인 우리회사는 국내/외 산·학·연과의 긴밀한 협조를 통해 PDR 회의가 성공적으로 수행될 수 있도록 모든 개발역량을 집중하고 있다. 이번 결의대회에서 류광수 본부장은 “KF-X사업의 PDR 성공을 위해서는 워크숍에 참석한 모든 분들이 앞장서서 각자의 분야에서 주어진 목표를 반드시 달성해야 한다”고 강조하였다. 한편, 이에 앞서 2016년 3월 SRR(System Requirement Review, 체계요구사항 검토), 12월 SFR(System Functional Review) 회의를 성공적으로 수행한 바 있으며, 우리회사는 이번 PDR 회의 이후 2019년 CDR(Critical Design Review, 상세설계검토)을 진행하고 2021년 시제1호기 출고, 2022년 초도비행을 목표로 최선의 노력을 기울이고 있다.



NEWS PANORAMA

사천 종포 원자재 창고 준공 및 이전 착수

2월 28일 사천 종포 원자재 창고가 준공되어 사내 원자재 창고 이전을 착수하였다. 종포 원자재 창고는 약 13개월의 기간을 거쳐 건평 4,700여 평의 규모로 건설되었으며, 오는 6월까지 이전을 완료하여 사내 및 협력업체에 원자재 투입을 지원할 예정이다. 아울러, 원자재 창고 이전에 따른 기존 자재동 및 사내에 산재되어 있는 자재 창고를 통합하여 물류를 개선할 예정이다.

A320 WTP 3,000호기 납품 기념식 개최

3월 8일 우리회사는 협력업체인 S&K와 수성기체 등이 참석한 가운데 ‘에어버스 A320의 WTP(Wing Top Panel) 3,000호기 출하 기념식’을 개최했다. Wing Top Panel은 항공기의 이륙·착륙·비행 등 모든 영역에서 가장 중요한 날개의 핵심 구조물로서 그 동안 납기, 품질, 비용에 대한 끊임없는 개선 노력을 통해 고객이 가장 신뢰하는 파트너로 자리매김하는데 크게 기여했다. 2001년 4월 계약 이후 현재까지 사업을 지속하고 있는 A320 Wing Top Panel 사업은 현재 추가 증산에 대한 협의를 통해 3,000호기를 넘어 6,000호기도 무난히 달성해 나갈 수 있도록 전력을 다할 계획이다.

이라크 방산전시회(IQDEX) 참가해 마케팅 활동

3월 10일부터 13일까지 이라크 바그다드 국제 전시장(Baghdad International Fair)에서 개최된 제7회 이라크 방산전시회(IQDEX)에 우리회사 사업본부장(김형준 전무)을 비롯한 관련 임원이 참석하여 이라크 정부기관과 공군 고위인사 및 이라크 주재 각국 대사관 담당자, 관련업체를 만나 현재 이행 중인 이라크 사업현안 협의, T-50IQ 항공기, 헬기 수출 등을 위한 논의와 마케팅 활동을 수행하였다. 이라크 국방 치안유지용 육·해·공 무기 및 대테러장비 전시를 위해 매년 개최되는 이번 전시회에는 세계 19개국 60여개 이상의 업체가 참가하였다.

사내 건강증진프로그램 ‘KAI 체력왕’ 실시

3월 13일 우리회사는 사내 건강증진과 체력증진을 위한 건강증진 프로그램인 ‘KAI 체력왕’을 사천 시 체력인증센터와 함께 실시하였다. 체성분 검사, 악력, 유연성, 윗몸 일으키기, 제자리 멀리뛰기, 10m 왕복 달리기, 20m 구간 오래달리기 등 7개 측정항목을 통해 개인의 체력상태를 과학적으로 측정·평가하여 맞춤형 운동처방을 제공함으로써 체력수준도 올리고 행복지수도 올리는 계기를 마련하였다. 이번 KAI 체력왕에 참가한 임직원에게는 소정의 선물을, 우수한 체력측정자에게는 인증서와 메달을 지급하며 향후 전국 ‘체력왕중왕전’에도 참여할 예정이다.





05

음주폐해 예방 위한 절주캠페인 실시

3월 14일 우리회사는 음주폐해를 예방하고 직장 내 건전한 음주문화 조성을 위해 사천시보건소와 함께 절주캠페인을 실시하였다. 이번 캠페인은 음주문화 정착을 유도하고 음주의 심각성을 알리는 현수막과 배너를 설치하였으며 절주 홍보물을 배포하였다. 이후 절주홍보관을 통해 알코올 분해유 전자 테스트, 가상 음주체험을 실시하며 고위험 음주자를 대상으로 절주를 위한 건강관리 방법을 교육할 예정이다. 황석오 안전환경팀장은 “이번 캠페인을 통해 절주에 대한 임직원의 인식이 새롭게 변화되기를 기대하며 올바른 음주문화 확산을 위한 노력을 지속하겠다”고 밝혔다.

06

2018년도 국내 협력회사 총회 개최

3월 20일 우리회사는 새로운 리더십과 비전을 공유하고 협력네트워크를 강화하고자 CEO를 비롯하여 전사 본부장 및 총 55개 협력회사 대표들이 참석한 가운데 국내 협력회사 총회를 개최하였다. 이번 행사에서는 CEO의 환영사를 시작으로, KAI의 주요정책과 중장기 비전을 설명하고 협력회사의 혁신활동 결과 및 정기평가 결과를 발표하였다. 더불어 평가결과를 바탕으로 상위 6개사에 감사패를 수여하고, 11개 협력회사가 참여한 2017년도 혁신활동을 공유하고 이를 확대·전파하는 시간을 가졌다.

07

공군 군수사와 '18년-1차 국산기 기술협력회의 실시

3월 22일 한국공군이 운영 중인 국산항공기 KT-1 및 T-50계열에 대한 '18-1차 국산기 기술협력회의가 공군 군수사령부에서 실시되었다. 우리회사에서는 원활한 후속지원 및 상호협력을 위하여 고객지원실장 및 유관부서 담당자(사업, 개발 및 품질) 30여명이 군수사령부를 방문하여 한국 공군에서 운영 중에 발생하는 주요 기술현안에 대한 상호 이해 및 소통의 자리를 가졌다.

08

KF-X 조종실 모형(Cockpit Mockup) 제작 완료

3월 27일부터 28일까지 항공기개발센터 내 조종실 설계평가실에서 공군조종사로 구성된 평가위원들의 KF-X 조종실 모형(Cockpit Mockup) PVI 평가가 진행됐다. 이를 시작으로 오는 4월 2일부터 6일까지 제17전투비행단(청주)에도 방문하여 평가를 진행하게 된다. 조종실 모형(Cockpit Mockup)은 KF-X 조종실 형상 개발과정 중 이번 PVI(Pilot Vehicle Interface) 평가를 수행하기 위한 목적으로 제작되었고, CRT(Cockpit Review Team)를 통한 조종사 평가를 바탕으로 2018년 9월까지 조종실 내부 형상을 확정하기 위해 활용될 예정이다.



KAI 사회공헌활동

01



소외마을 어르신 위한 환경 개선 봉사활동

3월 19일 우리회사 나눔봉사단은 지역관내 소외마을 어르신을 위한 물품후원 및 환경개선사업 전달식을 실시하였다. 마을속원 지원사업은 매년 수행하는 지역 희망만들기 봉사활동으로 소외된 마을에 물품 후원, 조명등 및 전선교체, 화장실 보수, 환경 개선 등 다양한 맞춤형 봉사활동을 수행한다. 이번에 지원받은 마을은 구암 1리·2리, 장전1리, 두량3리, 이안애아파트 경로당, 고읍마을, 대산마을, 화암마을, 삼성·청구아파트 경로당, 하동마을, 능화마을, 죽천마을, 우천마을 등 총 14개 마을이다.

02

지역 폭력피해 가정 후원 위한 아나바다 캠페인

3월 19일부터 30일까지 약 2주간 나눔봉사단은 지역 내 폭력피해 가정의 여성 및 아동들을 후원하고자 전 구성원을 대상으로 '2018 아나바다 캠페인'을 실시했다. 이번에 접수된 물품은 여성 및 아동 의류, 모자, 완구, 가방 등 약 2,000여 점으로, 분류 및 세탁작업을 거친 후 하반기에 기증될 예정이다.

03

주거환경 긴급 지원(행복한 집 3호점 탄생)

3월 24일 우리회사 나눔봉사단은 사천청소년육성재단과 함께 송포동 송○○ 씨 가정을 방문하여 열악한 주거환경을 긴급 지원하는 봉사활동을 펼쳤다. 후원가정은 기초생활수급 및 다동이 가정으로 주거환경이 매우 열악하고 비위생적이어서 약 2일간 자원봉사자들이 도배, 장판, 수납장, 화장실 보수 등의 지원활동을 진행함으로써 아동들이 꿈과 희망을 가지고 생활할 수 있는 행복한 공간으로 탈바꿈 시켰다. 앞으로도 봉사단은 아동들이 더 좋은 환경에서 행복하게 성장할 수 있도록 지속적인 봉사활동을 추진해 나갈 계획이다.





독자 여러분의
소감을 담은 목소리를
보내주세요.

<Fly Together>를 읽고 난 소감과 독자 퍼즐
의 정답을 웹진(<http://kaiwebzine.com>) 독자
세상 코너의 댓글이나 이메일(wowdan@koreaero.com)로 보내주세요. 5명을 추첨해
고급 손목시계를 증정합니다.



모바일 독자세상

● KAI의 항공정비(MRO) 사업자 선정을 진심으로 축하드립니다. 개인적으로도 MRO 선정은 한국이 항공우주 기술의 강국으로 가는 지름길이라 생각하며, 향후 신규 수주에서 공백이 발생하면 이 자리를 꿰찰 수 있는 좋은 기회가 될 수 있을 겁니다. KAI가 두 단계 더 도약하는 계기가 된 것 같아 다시 한 번 축하드립니다.

최상현 님(인천시 남구)

● 3월호 내용 잘 봤습니다. 특히 KAI가 '항공기 수출의 미래'로 우뚝 서다' 기사는 지금까지 KAI가 걸어온 길과 향후 미래 전망에 대해 상세한 분석과 함께 서술된 것 같아 잘 읽었습니다. 위성 발사체에 대한 내용도 좋았다고 생각합니다.

김일용 직장(성능개량팀1직)

● 우리 회사가 개발 중인 발사체 사업에 대해 평소에 접할 기회가 없었는데, 자세한 분석과 함께 실린 기사가 많은 도움이 되었습니다. 간단한 그림과 단계별 개발목표 등이 일반인들도 이해하기 쉽게 잘 표현된 것 같습니다. 다음 호에서는 'Flying Car'에 대한 선진업체의 기술 동향과 세계적 이슈에 대한 기사를 볼 수 있으면 좋겠습니다. '스브스뉴스'처럼 그림을 임팩트 있게 표현하고, 설명은 간단하게 하는 카드뉴스 콘셉트도 관심을 것 같습니다. 슬기로

운 직장생활이나 캐리커처 부분은 참신함과 흥미성이 느껴져 좋았고요. 끝으로 우리 사우가 지역사회 및 국가에 기여하는 부분에 대해 다시 한 번 이해할 수 있어 좋았고, 그곳에서 노력하는 사우에게 응원을 보냅니다.

최예곤 수석연구원(E)(KFX형상설계팀)

● 지구를 둘러싼 나침반, 그리고 그들을 에워싸며 마치 우리 회사가 나아갈 방향을 제시하는 듯한 상징적인 3월호 표지, 참 인상 깊었습니다. 이번 사보 중 특히 동료들의 감동적인 영화 이야기를 통해 좋은 영화와 더불어 동료들의 따뜻한 감수성까지 느낄 수 있어 좋았습니다. 다음 호에는 인공지능(AI)을 결합한 항공 미래기술에 대한 내용도 포함되면 좋을 것 같습니다. 이를 통해 인공지능에 대한 정확한 정보를 공유하고, 새로운 아이디어나 회사 차원에서 시의 전망에 대해 생각해보는 시간을 가져보면 어떨까요.

김승엽 연구원(항공전자팀)

● 우리 KAI가 일류 항공우주산업체로 거듭나는 과정을 생동감 있게 알려 주셔서, 회사의 일원으로 참 뿌듯했고 앞으로 더 노력해야겠다는 생각을 하게 됐습니다. 항공기뿐만 아니라 미래 유망주 사업인 위성 사업에 대한 청사진도 볼 수 있었습니다.

유덕수 전문기술원(위성전기전자팀)



PUZZLE.
KAI 독자 여러분 중 뇌섹남, 뇌섹녀를 찾습니다!

Q 물음표에 들어가야 할 숫자는 몇일까요?

415	728	1003	1118	820
15	10	20	20	13
430	807	1023	?	902

지난호 정답 : 40

본부별 사내 기자단

- 개발본부 개발지원팀 이현정 과장
055)851-2799
- KFX사업부 KFX사업관리팀 김미영 과장
055)851-1578
- 운영본부 운영지원팀 장재완 부장
055)851-9353
- 사업본부 사업기획팀 이경태 과장
055)851-9024
- 관리본부 경영기획팀 백재환 사원
055)851-9767



KAI가 들려주는 새 이야기 ④

회색앵무
추론능력을 지닌 가장 똑똑한 새

앵무새 중에서 사람의 말을 가장 잘 따라하고 똑똑하기로 이름난 회색앵무는 3~5살 아이의 지능을 갖췄다고 알려졌다. 1977년 6월 미국의 이렌느 페퍼버그 박사는 하버드대에서 이론화학 박사 학위과정을 밟으면서 새에 대해 관심을 가지기 시작했다. 그녀는 애완동물 가게에서 알렉스라는 이름의 회색앵무를 구입하고 30년 간 교감하며 지냈으며 앵무새가 죽은 뒤 <알렉스와 나>라는 유명한 저서를 펴냈다. 이 책에서 알렉스는 100여개의 영어단어를 배웠고 50개의 사물을 식별했다고 한다. 또 숫자도 6까지 셀 수 있었으며 '있다'와 '없다'의 의미를 깨우쳤고 색깔까지 기억했다. 예를 들어 빨간 열쇠 2개, 파란 열쇠 2개를 보여주고 파란 열쇠가 몇 개냐고 물어보면 '2개'라고 대답했다고 한다. 더욱 놀라운 것은 알렉스는 2세 수준의 감정까지 표현했다는 것이다. 잘못을 저지르면 '미안해, 미안해'라고 말했고 기분이 상하면 '아니야'라는 말로 표현했다고 하니 알렉스는 단순한 애완동물이 아닌 셈이다. 회색앵무가 주목받는 또 하나는 영장류에게만 발견되는 특성인 추론능력을 지녔다는 것이다. 오스트리아 빈 대학의 동물행동학자들은 회색앵무에게 먹이를 넣은 상자를 흔들어 소리를 낸 뒤 상자를 열어 직접 눈으로 확인시켜줬다. 그리고 먹이를 넣은 상자와 빈 상자를 차례로 흔들었다. 회색앵무는 상자에게 다가가 상자를 흔들어 소리가 나지 않으면 곧바로 나머지 상자를 찾았다. 하나가 비어 있으면 다른 것은 먹이가 있다고 추론한 것이다. 회색앵무는 세계적으로 애호가자가 많지만 현재 국제 멸종위기 야생동물 보호종 1급으로 지정돼 국제적인 거래가 금지되어 있다. 단, 인공 번식된 2급 회색앵무만 키울 수 있다고 하니 화귀한 만큼 특별한 새 임이 분명하다.



*레오나르도 다빈치는 인간이 하늘을 날고 싶은 욕망을 실현하기 위해 새의 날개를 세심하게 관찰하고 첫 비행 이론을 만들었습니다. 새는 인류에게 하늘을 날고자 하는 원초적인 영감을 주었죠. 2018년에는 초심으로 돌아가자는 의미에서 재미있는 새 이야기를 하나씩 풀어보고자 합니다.