

누구도 가지 못하는
그 길을 우리는
걸어가습니다.

Fly Together

2017 DECEMBER Vol.216 www.koreaaero.com

Monthly Issue 제1회 KAI 과학기술상 시상식 **KAI 패밀리** 순천만 갈대숲에서 사랑을 외치다

kaiwebzine.com
반응형 웹진으로 만나는 〈Fly Together〉, PC나 스마트폰에 위의 주소를 넣으면 KAI 사보로 연결됩니다.



GWP Idea ⑫ Community

그간 열심히 달렸습니다. 달려온 시간 동안 때론 멈추기도, 때론 뒷걸음질 치기도 했습니다. 이제 그 시간을 다시 이어 앞으로 나가고자 합니다. 다시 한번 동료와 함께 열정을 더하고 행복을 나누며 미래를 디자인합니다.

함께여서 언제나 좋았습니다

을 한 해도 참 고생 많았습니다.
꽃길만 걷자며 시작한 2017년.
“늘 바쁘다”라는 말을 입버릇처럼 되뇌며
아등바등 지냈지만,
돌이켜보면 어느 한순간도
소홀한 적이 없던 시간이었습니다.
마음을 다해 걸었고,
함께 잘되길 바랐고,
서로 힘이 되어준다 믿었습니다.
우리는 늘 함께였기에
내일을 향해 담대하게 걸을 수
있었습니다.

올해의 마지막 표지에는
2015년과 2016년의 주요 장면을
담았습니다.
1999년 창립 이후 KAI의 역사를 이야기한
표지도 어느덧 마무리하는 시간이 되었습니다.
우리의 역사를 함께 이야기하고 자부심을 느꼈던
뜻깊은 순간들.
그 자부심을 마음에 품고 이제 새롭게 시작하는
내일을 이야기하려 합니다.
2018년의 새로운 시작도
함께이기에 언제나 꽃길입니다.

표지 일러스트 정대웅

발행일 2017년 12월 5일(통권 216호 · 12월호 · 비매품)
발행인 김조원
발행처 한국항공우주산업(주) 기업문화팀
경상남도 사천시 사남면 공단로 78
담당자 배화윤 차장(055-851-9485)
제작대행 디자인신화(02-324-6852)
인쇄 삼화인쇄(02-850-0850)
정보간행물 등록번호 사천 라00004

Contents

www.koreaaero.com
DECEMBER 2017 / Vol. 216



웹진 (Fly Together)
QR코드

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



더 강한 KAI
04

04 Monthly Issue
제1회 KAI 과학기술상 시상식

05 CEO 동정 & News Focus
경상남도 도지사 권한대행 본사 방문 외

08 주요 뉴스
2017년을 빛낸 주요 뉴스

10 11월 사회공헌활동
청소년을 위한 SOS 그린박스 후원 외

12 KAI 히스토리
희망의 결실, 또 다른 시작

16 KAI 특집
Part 3 – 동종업계 사업 전략 및 기업문화③
시대에 맞는 변화 추구하는 록히드마틴

20 역사 속 항공人
미국 항공 역사 태동기를 이끈 선구자
글렌 커티스

22 Fly News
보잉, 항공기 주문 넘치자
퇴직 직원까지 재고용 외



하나 된 KAI

26

26 함께 생각해요
'사람 먼저'일 때 한배를 탄다!
Community

28 KAI 톡톡
동료들과 어울리기 위한
나만의 노력은?

30 글로벌 스토리
평등의 기반 위에 다진 탄탄한 팀워크
베어드

32 KAI 캠페인
동료와 함께하기 위한 노력



행복한 KAI

34

34 사회공헌
연탄과 함께 배달한 사랑과 온기

36 패밀리
순천만 갈대숲에서
사랑을 외치다

40 우리 동호회를 소개합니다
오늘 밤 취해보자~
음악에

42 나의 여행 이야기
익숙한 듯 낯선 매력,
타이완

46 세대공감 KAI
그해 겨울은 따뜻했네

Monthly Issue



제1회 KAI 과학기술상 시상식

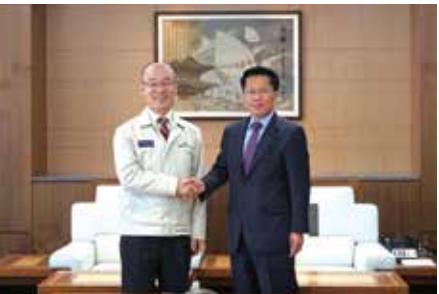
11월 10일 제1회 KAI 과학기술상 시상식을 공군회관에서 개최했다. 시상식에는 김조원 사장을 비롯해 산업통상자원부 이승우 시스템산업정책관, 김승조 심사위원장, 한국방위산업진흥회 김영후 부회장, 한국방위산업학회 채우석 회장, 한국우주기술진흥협회 류장수 회장 등이 참석했다.

KAI 과학기술상의 대상은 카이스트 남영우·사라쿠마 사티스쿠마 팀과 연세대 신영훈 씨가 선정되어 산업통상자원부 장관상과 KAI 사장상을 받았다. 카이스트 팀은 얇은 두께로 무게 절감 효과가 크고 초고속 충돌에도 보호 능력이 뛰어나며 스텔스 기능이 있는 다기능 복합재료 쉴드를 제안했다. 군사위성 등 우주구조물에 적용 가능할 것으로 기대되는 점에서 높은 평가를 받았다. 연세대 신영훈 씨는 소형 드론의 배송, 감시, 탐색 등 안전문제가 대두되는 점에 착안해 저렴하고 날씨와 빛의 영향을 받지 않는 소형 IR-UWB 레이더를 활용한 소형 드론의 안전착륙 시스템을 제안해서 실생활 적용 가능성을 인정받았다. 대상 외에도 우수상 2팀, 장려상 4팀 등 총 8팀이 수상했다.

김조원 사장은 “기계·IT·재료·전자 등이 융복합된 항공우주산업이 4차 산업혁명을 이끌 미래 산업입니다. 대한민국 미래 주역이 될 젊은이들이 꿈과 희망을 펼칠 수 있도록 적극적으로 지원하겠습니다”고 말했다.



CEO 동정 & News Focus



경상남도 도지사 권한대행 본사 방문

11월 6일 한경호 경상남도 도지사 권한대행이 우리 회사를 방문해 김조원 사장과 면담을 나눴다. 김조원 사장과 한경호 권한대행은 MRO사업을 올해 안에 유치하기로 하는 협의와 더불어 항공산업 전반에 대해 논의했다. 한경호 권한대행은 “대한민국 지방자치박람회에서 문재인 대통령께 항공 MRO 사업자 자정을 조속해 해줄 것을 건의했습니다. 성공적으로 MRO사업이 유치되면 사천과 진주 지역이 우리나라 항공산업의 메카가 될 수 있도록 KAI가 앞장서주기 바랍니다”고 말했다. 이에 김조원 사장은 “지역 항공산업 육성을 위해 MRO사업 유치가 꼭 필요합니다. 경상남도에서 많이 도와주기 바랍니다”라고 화답했다.



KUH 로터 블레이드 동적 밸런싱용 퀄 타워 확보

우리 회사는 외부 기관에 의뢰하던 KUH 로터 블레이드(Rotor Blade) 동적 밸런싱을 자체 수행하기 위해 퀄 타워를 확보했다. 2014년 12월 Calspan사 제작을 시작으로 2016년 4월 설치를 완수해 2017년 10월 로터 블레이드 동적 밸런싱 검증을 거쳤으며 동월 25일 국방기술품질원의 승인을 획득한 후 11월부터 생산에 투입했다. 퀄 타워는 직경 50m의 방음벽과 야간작업을 위한 할로겐램프 타워가 설치되어 주야 관계없이 운영할 수 있다. 14m 높이에 로터 블레이드를 설치해 회전 시 ‘Down Flow’의 영향을 최소화해 동적 밸런싱 수행이 가능하다.



T-50H ILS 납품 완료

10월 16일부터 11월 1일까지 CS본부는 T-50TH 태국사업 ILS 납품물에 대한 고객 수락검사 및 납품을 성공적으로 완료했다. 이번 T-50TH ILS 납품은 지원 장비, 수리 부속, 기술 교류 등으로 구성되었다. 1,826종 5만7,793점의 많은 물량에도 불구하고 단 한 건의 결함 없이 납품을 완료했다. 이로써 인도네시아, 필리핀, 이라크에 이어 태국까지 무결점 납품을 수행해 우리 회사 ILS체계의 위상 및 품질 관리 우수성을 널리 알리는 계기가 될 것으로 전망한다. 특히 태국 공군은 T-50TH ILS 현지 수락 및 납품 동안에 우리 회사의 납품을 제공 수준에 만족하면서 “지금까지 납품한 어떤 나라 것보다 KAI의 품질이 최고”라는 찬사를 보내왔다.



T-50TH ITS/OSS 납품 완료

8월 21일부터 11월 3일까지 CS본부는 T-50TH 태국사업 훈련체계(ITS/OSS) 이전 설치, O&M 교육, 수락검사 및 납품을 완료했다. 이번 납품은 수출사업에서 훈련체계를 납품한 첫 사례이다. 항공기보다 2개월 먼저 납품한 훈련체계는 우리 회사에서 분해해 해상운송을 한 후 태국 운용기지에서 재설치했다. 태국 공군은 우리 체계의 뛰어난 성능·기능과 개발엔지니어의 열정적 업무 수행에 만족감을 표했다. 또한 납품 후 시뮬레이터, CBT, VTTS 등의 최신 훈련체계를 활용해 2018년 1월에 납품하는 항공기 운용 준비에 CS본부는 박차를 가하고 있다.



국토교통부 신임 항공정책관 내방

11월 17일 신임 주현종 국토교통부 항공정책관이 우리 회사를 방문했다. 이 자리에서 주현종 항공정책관은 KAI 차기 사업에 관해 단기부터 중장기 비전을 확인하고, 정부와 KAI 간의 협조를 약속했다. CEO와의 대화에서는 “최종 MRO사업 계획을 면밀히 검토해 KAI가 국내 MRO시장을 선도할 역량을 갖추었다고 판단되면 전문업체 지정을 통해 조속히 공식화할 계획입니다”라며 항공안전에 대한 MRO의 중요성과 KAI의 역할을 강조했다. 또한 “KAI의 항공기 제품 수출 사업화가 자랑스럽습니다. 지속적인 성공을 이어나가며, 항공 성장동력과 국가 과제에 대해 KAI가 선도업체로서의 사명감을 가지고 제반 정책 육성에 힘써주기를 부탁합니다”라고 말했다.



항공 SW 전 분야 CMMI 최고 등급 획득

11월 3일 고정익개발본부는 체계종합, 항공전자, 비행제어, 시험평가 등 항공 소프트웨어 개발 전 분야에서 CMMI(Capability Maturity Model Integration) 최고 등급인 레벨 5를 획득했다. CMMI는 소프트웨어와 시스템공학(SE) 분야의 개발 역량을 평가하는 대표적인 국제 기준으로 소프트웨어 품질, 시스템 구축, 운용 및 프로세스 성숙도, 수행 능력 등 시스템 전반을 종합적으로 평가한다. 최상위 단계인 레벨 5를 획득한 기업은 전 세계 1만5,000여 개 도전 기업 중 약 7%인 1,100여 개에 불과하다. 항공기 체계업체로는 보잉, 록히드마틴 등이 레벨 5를 획득했다. 최고 등급 획득으로 우리 회사의 SW 개발 역량이 세계 최고 수준임을 입증한 만큼 수출 등 수주 확대가 기대된다.



2017년 절충교역 상생협력 간담회

11월 17일 방위사업청 절충교역과 주관으로 2017년 절충교역 상생협력 간담회가 사천 본사에서 개최되었다. 이 간담회에는 우리 회사의 국내사업본부 노동우 본부장 대행을 비롯한 협력업체 임원 등이 참석했다. KFX사업을 포함한 수혜 절충교역사업의 진행 현황, 절충교역 성과 사례, 협력업체 와의 상생협력 활동에 대해 발표하고 절충교역 제도개선 방안 등 여러 의견을 나누었다. 절충교역 정책개선방향을 설명한 절충교역과장 최진용 부 이사관은 핵심기술 확보 및 부품제작 물량 확보를 위한 절충교역의 필요성을 강조하면서 KAI의 적극적인 협력을 요청했다. 아울러 절충교역과 일행은 KAI가 절충교역으로 수행하는 F-15 전방동체/중앙동체, 아파치 동체 제작 현장을 시찰하고 개발센터를 방문해 KF-X 기술관리 절차를 확인했다. 이날 김조원 사장은 간담회장을 방문해 최진용 과장 일행의 방문을 환영하고 인사말을 전했다.



동절기 화재 예방 2017년 소방훈련 경진대회 개최

11월 8일 동절기 화재 예방을 위한 2017년 소방훈련 경진대회가 열렸다. 이 대회는 화재 예방에 대한 경각심을 높이고 비상시 긴급대응 능력을 배양하고자 마련한 것으로 올해에는 현장 생산부서, 사무 간접부서가 4인 1팀을 이룬 20개 팀이 참가했다. 구조조립생산팀3팀이 소화기와 소화전을 이용한 화재 진압에서 최우수 사천소방서장상을 받았다. 이날 경진대회에 참석한 사천소방서장은 “지속적인 자체 훈련을 통해 실제 화재 발생 시 신속한 대응이 가능하길 바란다”는 당부의 말을 전했다.



A320 WBP 생산 기록 경신

KAI 사천공장은 2017년 올해 A320 WBP(Wing Bottom Panel)의 제품 출하·생산 기록 및 최대 생산능력을 경신했다. 지난 2월 100일 무결함, #1,000호기 출하와 함께 월 최대 출하 60대를 기록했고, 9월에는 월 최대 생산 55대를 이루는 기염을 토했다. 또한 올 연말까지 1,463대 누적 납품 및 월 70대 최대 생산 능력의 Global Wing Supplier로서 고객사인 에어버스의 신뢰를 높이고 있다.



미국 F-16 전투기 창정비사업 착수

11월 14일부터 15일까지 이틀간 F-16 파이팅 팔콘의 창정비 및 기골보강사업의 첫 사업관리자회의가 본사 및 2사업장에서 열렸다. 회의에는 미 공군, 미 국방계약관리국(DCMA)의 책임자 및 담당자가 참석해 2018년 2월 예정된 조호기 입고를 위해 사업 위험도를 점검했다. 이번 사업관리자회의는 10월 27일 미 태평양공군(PACAF)이 운용하는 F-16 파이팅 팔콘의 창정비 및 기골보강사업을 수주함에 따라 진행되었다. 아울러 11월 3일에 열린 Kick-Off 회의에서 예전 미 해군 창정비 추가 계약 실주 사례를 타산지석으로 삼아 철저하게 안전관리 규정을 준수하고 고객 만족 실현을 통해 사업 이행을 성공적으로 마무리하겠다는 다짐도 했다.



2017 대한민국 균형발전박람회 참가

11월 22일부터 25일까지 부산 BEXCO에서 열린 ‘대한민국 균형발전박람회’에 우리 회사가 경상남도를 대표해 참가했다. 산업 중심으로 테마를 꾸린 경남관에서는 ‘항공산업의 중심지 경남’을 표현하기 위해 T-50 시뮬레이터를 직접 설치해 시범 운영했다. 또한 주력기종 모형도 전시해 관람객의 주목을 받았다. 특히 개막식에 참석한 이낙연 국무총리와 관계부처의 장관들이 경남관에 들러 KAI의 사업기종과 향후 방향에 대해 듣고, 시뮬레이터를 직접 탑승해보는 등 많은 시간을 경상남도 부스에 할애했다. 또한 KAI가 APT 사업자 선정을 앞둔 상황에 맞춰 T-50A의 수주를 기원하는 국무총리 서명 행사를 진행해 눈길을 끌었다.

2017년을 빛낸 주요 **NEWS**

한 해를 마무리하는 시간이 되었습니다.

2017년 KAI는 어떤 모습이 펼쳐졌을까요.

지난 1년간 KAI가 쌓아 올린 성과를 다시금
되돌아봅니다. 더 나은 내일을 위해.

의무후송전용헬기 체계개발사업 종료 (1월 11일)

A320 WBP #1,000호기 출하 및 무결합 100일
달성을 (2월 20일)

외국인 주재원 초청 한마음 체육대회 개최
(5월 23일)

2017년 상반기 KF-X PMR 개최 (6월 20일)

T-50TH 태국 수출기 초도비행 성공 (7월 29일)

제주 소방헬기 1호기 초도비행 성공 (9월 11일)

KUH 로터 블레이드 동적밸런싱용 퀄 타워 확보
(10월 25일)



T-50IQ #1~#6호기 초도 출하

2월 27일 T-50IQ #1~#6호기를 항공기동에서 분해 및 포장을 거쳐 출하했다. 이라크 국방부에 납품하는 이 사업은 2013년 12월에 계약한 것으로, T-50 24대 및 조종사 훈련에 대한 11억 달러 이상의 수출 계약이었다. 당시 계약 사항은 T-50 항공기 24대, 수리부속, 지원장비, 교육 훈련, 무장 등으로 구성되었다. 우리 회사는 2018년 4월까지 총 24대의 항공기를 차례대로 납품할 예정이다.



KT-1P 최종호기 페루에 적기 납품, 성공적 사업 종료

페루 수출형 무장겸용 훈련기 KT-1P 20대 모두 페루 공군에 인도해 성공적으로 사업을 종료했다. 이를 기념해 4월 7일 페루 리마 라스팔마스 공군 기지에서 'KT-1P 최종호기 납품 행사'가 개최되었다. 지난 2012년 페루와 KT-1P 20대 수출 계약을 체결한 후 최초 4대는 우리 회사에서, 나머지 16대는 페루 현지 세민에서 생산했다. 현지 생산 공장 건설 등 페루 수출과 연계한 양국 간 산업 협력도 성공적으로 마무리된 것이다.



경공격기 FA-50PH 12대 필리핀에 인도 완료

7월 4일 필리핀에 경공격기 FA-50PH 12대 모두를 성공적으로 인도했으며, 이를 기념하기 위해 앙헬레스 클락 기지에서 '필리핀 공군의 날 70주년 기념식 겸 FA-50PH 최종호기 인도식'을 개최했다. 2014년 3월 필리핀과 FA-50PH 12대, 약 4억 2,000억 달러 규모의 수출 계약을 체결한 후 최초 2대는 계약 발효 후 18개월 내 진행했으며 잔여 10대는 2016년 12월부터 올해 5월까지 5회에 걸쳐 직접 비행 방식으로 인도했다.



LCH 1호기 전방동체 출하 기념행사

7월 24일 조립동 현장에서 LCH 시제 1호기 전방 동체 출하 기념행사를 열었다. 이 행사는 임직원과 에어버스헬리콥터스 관계자 등이 함께했다. 참석자들은 LCH사업에서 국제인증 기준을 맞춰 국내 기술로 설계·제작, 전방동체를 출하한 일을 축하하고, LCH를 성공적으로 개발하도록 최선의 노력과 지원을 아끼지 않을 것을 다짐했다. 출하하는 전방동체는 프랑스 현지 1호기 조립 라인에 투입되며, 시제 1호기 Roll-out은 2018년 5월로 예정되어 있다.



김조원 신임 대표이사 사장 취임

10월 26일 전 임직원이 참석한 가운데 김조원 신임 대표이사 사장의 취임식을 본사 대운동장에서 가졌다. 이 자리에서 김조원 신임 사장은 취임사를 통해 회사의 경영 투명성과 대외 신뢰도 제고, 2030년까지 매출 20조 원 달성을 위한 우리의 노력, 지역사회와 함께하기, 자부심과 겸손함 등을 강조했다. 더불어 우리 회사를 세계적인 항공우주체계종합업체로 키우기 위해 혼신의 힘을 다할 것이라는 말도 덧붙였다.



에어버스와 3,800억 원 규모 수주 계약

2월 28일 에어버스와 3,800억 원 규모의 해외 수주 계약을 체결했다. 2017년 들어 처음 맺은 수주 계약으로 2026년부터 2030년까지 5년간 유럽 에어버스와 항공기 A320 날개에 들어갈 날개 상부 구조물(Wing Top Panel)을 공급하기로 했다. 날개 상부 구조물은 2001년 에어버스와 최초 납품 계약을 체결한 이후 지속해서 생산 물량을 확대해왔다. 현재 항공기 A320 판매 물량의 40% 이상을 우리 회사가 책임지고 있다.



다목적실용위성 7호 위성 본체 개발 주관기업 선정

4월 말 미래부(현 과학기술정보통신부)와 한국 항공우주연구원이 주관하는 다목적실용위성 7호의 위성 본체 개발 사업 수주 계약을 체결해 개발에 본격 착수했다. 이 사업은 총 3,100억 원의 예산이 투입되며 한국항공우주연구원이 시스템과 탑재체 개발을, 우리 회사가 위성 본체 개발을 주관하게 되며, 2021년에 발사할 계획이다. 다목적실용위성 7호는 국가안보, 기후변화 분석, 국토자원관리, 재해재난 대응 등 다양한 분야에서 활용될 예정이다.



보잉사와 Boeing 777X 항공기의 Wing 기계가공구조물사업 수주

7월 11일 우리 회사는 보잉사 상용기와 신형 항공기 B777X의 Wing 기계가공구조물에 대한 신규 계약을 체결했다. 항후 12년간 5억 5,000만 달러 사업 규모인 이번 계약과 더불어 기존의 B787, B777 기체구조물사업도 계약을 연장해 총 계약 규모는 6억 5,000만 달러에 달했다. 이로써 우리 회사는 대형 기체구조물사업에 대한 안정적 장기 물량을 확보했으며, 이를 바탕으로 지속적인 혁신 활동 및 차별화한 경쟁력 발굴을 통해 민수 사업 분야를 더욱 확장할 계획이다.



태국 T-50 8대 추가 구매 결정

7월 29일 태국 공군이 T-50 8대를 추가로 구매하기로 했다. 이는 2015년 4대를 구매한 데 이어 2차로 구매하는 것이다. 태국 공군은 기존의 노후한 체코산 L-39 고등훈련기 및 전술입문기를 대체할 기종으로 T-50을 선택했으며, 총 12대를 도입해 비행대를 운영하기로 했다. 한편 2015년 계약 당시 약 1억 1,000억 달러 규모로 계약을 체결한 4대의 T-50TH 전술입문기는 2018년 초 태국으로 인도할 예정이다.



미 공군 F-16 창정비사업 수주

10월 27일 미 공군과 4,800만 달러 규모의 F-16 계열 항공기 창정비 및 기골보강사업 계약을 체결했다. 이 계약으로 올 10월부터 2022년 9월까지 5년간 미 태평양 제5 및 7공군이 보유한 F-16 항공기 약 90대에 대해 창정비와 기골보강을 진행할 예정이다. 이 정비 사업권을 획득으로 앞으로 태평양 지역에서 미국이 운영하는 항공기에 대한 MRO사업 수주 확대도 기대해 볼 수 있게 되었다. 또한 APT사업과 사천항공 MRO단지사업에도 긍정적인 영향을 미칠 것으로 전망된다.

11월 사회공헌활동

나눔봉사단 / 에비에이션 캠프



청소년을 위한 SOS 그린박스 후원

11월 17일 SOS 그린박스를 후원하는 기증식을 열었다. 사천 지역에 사는 가정 형편이 어려운 청소년을 대상으로 학습용품, 체험학습 비용 등을 지원하는 SOS 그린박스는 긴급 요청이 있을 때마다 진행할 새로운 나눔 봉사단의 활동이다. 이를 통해 나눔봉사단은 청소년들이 꿈과 희망을 품고 학습에 매진하기를 희망한다. 이 봉사는 사천교육지원청과 함께 지속해서 해나갈 예정이다.



주거 환경 위기가정 봉사활동

11월 25일 열악한 환경의 위기 가정을 지원하는 봉사활동을 펼쳤다. 10여 명의 나눔봉사단이 참석한 이번 봉사는 사천시 곤양면의 한 가정을 방문해 도배, 장판·시설물 교체와 집 안 정리 정돈 등을 도왔다. 사천청소년상담복지센터의 추천을 받은 이 가정은 이혼한 다문화가정으로, 97세 노모를 모시고 생활해 도움이 절실했던 상황이었다. 어려운 가정을 발굴해 주거 환경을 개선하고 아동의 건강을 살피는 이런 봉사를 나눔봉사단은 앞으로도 계속할 것이다.



사회공헌 통합 홈페이지 오픈

KAI 사회공헌 홈페이지를 지난 11월 6일 정식 오픈했다. 홈페이지 주소는 kaisocialservice.com이다. 기존의 캠프 및 박물관 홈페이지와 나눔봉사단 것을 통합했으며, 우리 회사의 사회공헌활동을 소개하고 지원하는 통로로 활용할 계획이다. 그리고 우리 회사가 지역의 소외된 이웃에게 든든한 동반자로 자리매김하는 데 밉침이 되는 또 하나의 장으로 키워나갈 것이다.



에비에이션 캠프 소식

11월 에비에이션 캠프에는 대아고등학교를 시작으로 창신중학교, 옥종중학교, 경기 안성 지역 교사, 진교중학교, 내동중학교, 고흥영주고등학교, 온양여자고등학교, 해인중학교, 명진중학교, 염창중학교, 한국항공소년단 충북연맹, 물금동아중학교 학생들이 방문해 항공기 생산 현장을 돌아보고 다양한 체험 활동을 했다. 대아고등학교 이기호 학생은 “항공기동 공장 견학 중에 설계도면과 부품을 보았습니다. 복잡한 제작 과정을 보니 설레고 저도 한번 만들고 싶다는 생각이 들었습니다. 항공에 관심이 많은 저는 이 캠프를 통해 새로운 것을 알게 되어 기쁩니다”라는 후기를 전했다.



12

KAI 히스토리
희망의 결실,
또 다른 시작



16

KAI 특집
Part 3 동종업계 사업 전략
및 기업문화③
시대에 맞는 변화 추구하는
록히드마틴



20

역사 속 항공인
미국 항공 역사
태동기를 이끈 선구자
글렌 커티스



22

Fly News
보잉, 항공기 주문 넘치자
퇴직 직원까지 재고용 외

Section 1 더 강한 KAI

찬란한 역사가 있기에

내일의 태양이 더 밝게 떠오릅니다.

어제보다 오늘, 오늘보다 내일

KAI는 더 강해질 것입니다.

희망의 결실, 또 다른 시작

누가 뭐래도 KAI에 2015년과 2016년은 KF-X의 한 해였다. 봄이 완연해지기도 전인 3월에

KAI가 KF-X 개발사업의 우선협상 대상업체로 선정되었다. 그리고 2016년엔 KF-X 체계개발사업이 본격적으로 시작되었다. 그런가 하면 T-50이 태국 공군과 수출 계약을 맺었고, 필리핀과 계약한 FA-50PH는 초도 1, 2호기를 선행 납품했다. 어디 이뿐이랴. 국내외로 KAI의 역량을 알리는 일을 차근차근 이루어나갔다. KAI는 이런 역사를 통해 어제보다 오늘, 오늘보다 내일 더 성장하고 있다.

기획 배화운 차장 글 서승범



KF-X, T-50, FA-50, 인공위성, LCH/LAH 등 모든 사업은 KAI의 과거이며 현재이자 미래다.



KAI의 미래 멀거리 KF-X의 역사는 아직 순항 중이다.

도약의 시작, KF-X

KF-X는 국산 전투기를 개발하는 사업이다. 그 시작은 2001년 당시 김대중 대통령이 공군사관학교 졸업식에서 국산 전투기 개발을 천명한 것이었다. 2015년 3월 KF-X 개발사업의 우선협상 대상업체로 선정되면서 KAI는 이 거대한 프로젝트의 주체가 되었다. 기존의 F-4와 F-5 전투기는 2020년대 초반까지 100대 이상이 퇴역할 예정이다. KAI는 그동안 KT-100, T-50, FA-50, 수리온, KC-100

연재 순서

- ① 2000년 _ KAI, 새롭게 비상하다
- ② 2001년 _ 세계를 향한 희망의 발걸
- ③ 2002년 _ 자부심의 기억 그리고 희망
- ④ 2003년~2004년 _ 국산 고등훈련기 개발의 태동
- ⑤ 2005년~2006년 _ 대한민국 공군력에 날개를 달다
- ⑥ 2007년~2009년 _ KAI, 세계를 흐령하다
- ⑦ 2010년 _ 수리온, 대한민국의 자부심이 되다
- ⑧ 2011년 _ 도약의 시기, 비상하는 KAI
- ⑨ 2012년 _ 항공우주산업을 이끈다
- ⑩ 2013년 _ 수리온 시대의 개막
- ⑪ 2014년 _ 새로운 기회, 폐루를 만나다
- ⑫ 2015년~2016년 _ 희망의 결실, 또 다른 시작

총 5개 기종의 국산 항공기 개발 성공을 통해 KF-X 시스템 개발에 필요한 기술과 인력, 자료, 설비 등의 인프라를 구축한 바 있다. 아울러 레이더 및 정밀유도무기 통합 경험 등을 바탕으로 KF-X 체계 개발의 핵심인 항공전자 통합의 기반 기술도 축적해왔다.

2016년 벽두나 마찬가지인 1월 21일 항공기 개발센터에서 'KF-X 체계개발사업 착수회의'가 열렸다. 개발사업의 착수를 공식적으로 대내외에 알리고 실무회의를 통해 사업의 첫 발짝을 떼는 행사였다. 이 회의를 시작으로 KAI는 2019년 9월 까지 항공기 기본설계와 상세설계를 진행하고 2018년 7월에는 시제항공기 제작에 착수해 2022년 7월에 시제 1호기 초도비행을 실시할 계획이다. 물론 KFX사업은 이제 시작 단계에 지나지 않는다. 가야 할 길이 멀고 극복해야 할 과제도 많다. 지금까지 2년 동안 몇 가지 문제는 슬기롭게 해결해왔다. "지금까지 해왔듯 앞으로도 최선을 다해 사업을 성공적으로 마무리해야 한다"는 KFX사업운영팀 이상석 팀장의 말처럼 이 사업은 대한민국 항공 산업의 획기적 전환점이자 KAI의 30년 멀거리를 책임질 막중한 사업이다. "어려움이 많겠지만 그동안 쌓아온 노력을 바탕으로, 국가 최초의 전투기 사업에 참여한다는 자부심으로, KF-X 체계 개발을 꼭 이뤄내겠다"는 KFX기술협력팀 배준영 사원의 각오는 KAI 모두의 마음이기도 하다.

LAH/LCH의 핵심 기술을 개발하라

2015년 6월에는 산업통상자원부와 LCH 핵심기술개발사업 협약을, 방위사업청과 LAH 체계개발사업 계약을 체결했다. 이에 앞서 1년 전인 2014년 KAI는 LCH/LAH사업의 우선협력 대상업체가 되었다. 군용 헬기와 민수용 헬기를 동시에 개발하기에 이 사업의 의미가 크다. 동시개발을 추진하는 까닭은 구성품의 62%를 공유해 개발 비용을 3,400억 원 절감할 수 있을 뿐 아니라 양산 가격은 물론 운용 비용과 유지 비용도 획기적으로 절감할 수 있기 때문이다. 이런 방식은 세계에서도 유례가 없어서 LCH/LAH사업이 큰 도전이라는 것은 KAI도 잘 알고 있었고, 해외협력업체인 에어버스헬리콥터

스도 인정했다. 나아가 이 사업은 앞서 살펴본 KFX사업과 더불어 항공산업을 미래 신성장동력으로 이끄는 역할을 한다. 따라서 이를 성공적으로 마무리하기 위해 국내외 협력업체들과 대학, 연구기관 등을 망라해 역량을 총집 결해야 했다.



세계에서 유례없는 LCH/LAH사업의 우선협력 대상업체 선정은 KAI의 또 다른 저력이 된다.

T-50, 세계의 하늘을 날다

KF-X와 LCH/LAH사업처럼 KAI의 도전의식을 고취하는 소식도 있었지만, 그동안 KAI가 쌓아온 노력이 결실을 보았다는 소식도 있었다. 2015년 9월에는 태국 정부와 T-50TH 4대를 수출하는 계약을 체결했다. 이는 태국 공군이 다목적 고등훈련 및 전술입문기로 T-50TH를 선정했다는 뜻이다.



T-50TH은 현재 태국 공군이 운용하는 L-39를 대체할 계획이다. 태국 공군은 군의 현대화와 전투조종사 양성에 역점을 두고 있는데 그 최적의 대안으로 T-50을 선정한 것이다.

최근 세계 각국 공군은 효율성을 위해 하나의 기종으로 훈련과 공격의 기능을 겸한 다목적 항공기를 구매하는 추세다. 이런 와중의 수출 계약은 KAI와 태국 공군의 장기적인 파트너십의 계기가 되었으며 KAI의 자부심이었던 T-50은 극동의 명품 브랜드 이미지를 구축하게 되었다.

2016년에는 미국 수출용인 T-50A가 첫 비행에 성공했다. 같은 해 9월에는 록히드마틴 비행훈련센터가 있는 미국 사우스캐롤라이나 그린빌에서 T-50A의 시험비행이 이뤄졌다. 2006년 T-50을 개발한 지 10년 만에 공동 개발 당사국인 미국에서 성공적인 비행을 선보였다는 점에서 의미가 있다.

한편 11월 말에는 T-50의 무사고 비행시험 5,000회를 기념하는 행사가 열리기도 했다. 초음속 항공기 역사상 그 사례가 무척 드문 예로 우리나라 비행시험 기술을 입증했다는 데 의미가 있다. KAI는 2015년 말에는 인도네시아, 터키, 폐루, 이라크, 태국에 기본훈련기 KT-1 계열과 초음속 고등훈련기 T-50 계열의 국내산 항공기 133대, 금액으로는 33억 달러 규모의 수출을

달성했다. 이로써 우리나라의 방위산업을 이끌 뿐 아니라 수출기업으로서의 위상도 강화하고 있다.



경공격기 FA-50은 필리핀, 대한민국의 하늘을 날며 영토를 지키고 있다.

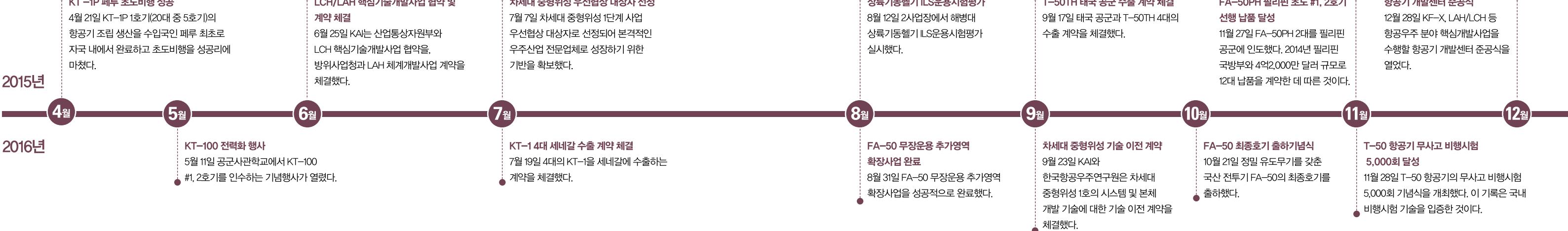
FA-50가 꾸는 꿈

2015년 11월 말, FA-50 2대가 사천에서 날아올랐다. 이들은 경유지를 거쳐 다음 날 최종 목적지인 필리핀 클락 공군기지에 도착했다. FA-50 경공격기는 2013년 1월에 개조·개발을 완료했으며, 공군이 운용 중인 노후 항공기 F-5E/F를 대체해 2013년 8월에 1호기를 공군에 인도한 바 있다.

KAI는 2014년 3월에 필리핀 국방부와 FA-50PH 12대, 4억 2,000만 달러 규모의 계약을 했는데 이는 당시 필리핀의 국방사업으로는 최대 규모를 자랑한다. 그 12대 중 1호기와 2호기는 약 2,500km 비행을 통해 필리핀 공군에 인도한 것으로 계약 날짜보다 선행 납품했기에 그 의미가 더 크다. 인도네시아에 항공기를 수출한 경험을 바탕으로 생산 계획을 최적화하고 일정과 리스크를 철저하게 관리했기에 가능한 일이었다.



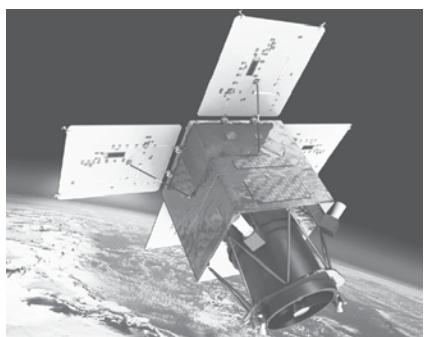
세계의 하늘을 나는 T-50.



2016년 8월에는 FA-50 무장운용 추가영역 확장사업을 성공적으로 마무리 했다. 기존에 검증한 바 있는 무장영역 외 11개의 무장운용형상에 대해 3단계로 나누어 확인 절차가 진행되었는데 모든 단계에 전투용 적합 판정을 받고 감항확인서를 획득할 수 있었다. 이로써 FA-50은 작전 효용성을 높이고 전투력을 개선한 것은 물론 조종사 훈련 효과를 높일 수 있는 복합무장 장착 및 운용 능력까지 갖추게 되었다.

그리고 같은 해 10월에는 FA-50의 최종호기를 출하하는 기념식을 했다. FA-50 최종호기가 공군에 인도됨에 따라 정밀 유도무기를 갖춘 다목적 전투기인 FA-50은 지·해상과의 긴밀한 협동 작전은 물론 연합 작전도 가능한 만큼 향후 대한민국 영공 수호에 중추적인 임무를 수행할 것이다.

항공기를 넘어 우주 관련 영역으로의 진출은 사업의 확장이며, KAI의 기술을 해외에 알리는 또 다른 길이다.



해마다 놓치지 않는 상, 상, 상

해마다 연말이 되면 빼지지 않는 것이 각종 수상 소식이다. 2015년 9월에는 제39회 국가생산성대회에서 국가생산성대상 종합 부문 대통령 표창을 받았다. 지속적인 혁신활동으로 세계 시장에서 경쟁력을 향상시켜 국산 항공 기 수출을 확대하는 등 우리나라 항공산업에 기여한 점을 인정받은 것이다. 11월에는 생산성경인증 간호심사에서 대기업 평균을 훌쩍 웃도는 점수로 레벨7+를 획득했다.

무엇보다 KAI 구성원들이 자랑스러워할 상은 2016년에 받은 노사문화대상 대통령상이다. 고용노동부와 노사발전재단이 주관한 '2016년 노사문화대상'에서 KAI가 대통령상 수상 업체로 선정된 것이다. 우리가 '비전 2020' 달성을 목표로 지난 18년 동안 무분규를 이어오며 사회적 책임 실천과 협력업체 상생기금 지원 등 동반성장에 앞장서왔다는 점을 인정받은 셈이다. KAI의 노사 상생·협력의 문화가 대외적으로 인정받은 점도 축하할 일이지만, 더 중요한 사실은 KAI의 안정된 노사문화는 기업 평가에도 도움이 될 것이고, 앞에 산적한 과제와 도전을 슬기롭게 헤쳐가는 데 커다란 힘이 될 것이라는 점이다.

*본 칼럼에 소개된 내용은 2015~2016년 사보 〈Fly Together〉에서 발췌했습니다.

시대에 맞는 변화 추구하는 록히드마틴

록히드(Lockheed Corporation)와 마틴 마리에타(Martin Marietta)가 1995년 합병을 통해 탄생한 르히드마틴(Lockheed Martin)은 보잉과 더불어 세계 최강의 군수업체이자 최첨단 기술을 보유한 항공기 제작사의 위치를 놓치지 않고 있다. F-16, F-22 랩터 등 최강의 미 공군 전투기를 보유한 르히드마틴은 특히 방위산업에서 절대 강자의 위치를 점하고 있는데, 2016년 정보시스템과 글로벌 솔루션 사업을 정리하고 항공우주 분야와 방위산업 분야에 역량을 더욱 집중하고 있다.

글 강석진 한국항공대학교 경영학부 교수



LOCKHEED MARTIN

〈Fly Together〉에서는 새로운 비전을 달성하기 위한 KAI 여러분의 열망을 모아 특집 기사를 연재합니다. 다양한 기업의 스토리를 통해 KAI가 나아가야 할 방향에 대해 함께 생각하는 시간을 가져봅니다.

연재 순서

Part 1 新 가치체계 정립 위기관리 시리즈
 ① KAI 중장기 비전 4.0과 新 가치체계
 ② 위기관리 경영에 성공/실패한 기업사례(기술 집약 부문) I
 ③ 위기관리 경영에 성공/실패한 기업사례(마인드의식 부문) II

Part 2 신세대 시너지 제고 시리즈
 ① 기업사례 I – 짧은 직원이 기업을 성공으로 이끈다
 ② 기업사례 II – 신구 세대가 성공적으로 융합한 기업
 ③ 기업사례 III – 책임감과 오너십이 기업의 성공을 결정한다

Part 3 동종업계 사업 전략 및 기업문화
 ① 항공우주산업 세계 1위 보잉
 ② 항공우주산업 세계 2위 에어버스
 ③ 항공우주산업 세계 3위 르히드마틴



F-16 파이팅 팔콘.



F-35.

설립연도 : 1995년 르히드와 마틴 마리에타 합병
 매출액 : 약 472억 달러(2016년)
 본사 : 미국 메릴랜드주 베데스다
 주요 생산품 : 전투기, 헬리콥터, 미사일, 사이버솔루션, 레이더 센서, 발사체 등

© 2013 Lockheed Martin. All rights reserved.

방위업체로서의 강한 이미지

록히드마틴의 사업은 크게 전투기, 미사일 방어 시스템, 레이더 시스템, C4ISR, 사이버 보안, 무인 시스템, 물류와 육로 운송 등을 담당하는 항공우주 방산(Aerospace & Defense)사업, 에너지 경영, 에너지 저장, 핵 시스템, 바이오에너지와 에너지(Energy)사업, 인공위성, 로켓 발사체, 우주 탐사 및 지구 관측을 담당하는 항공우주(Space)사업, 차세대 비행체, 나노기술, 로봇공학을 다루는 신세대 기술(Emerging Technologies)사업으로 나뉜다. 항공우주산업을 선도하는 통합 전문 기업으로 도약하려는 포부와 계획을 세우고 있지만 방위업체로서의 이미지에서 크게 벗어나지 못하고 있는 것 또한 염연한 현실이다.

록히드마틴은 자국의 방어뿐 아니라 우방국들과 긴밀한 협력을 바탕으로 항공방어에도 기여하고 있으며, 무기의 공동 개발과 판매를 통해 이윤을 창출한다. 영국, 이탈리아, 네덜란드, 터키, 캐나다, 호주, 덴마크 등 우방 국가들과 공동 개발을 통해 첨단 무기를 개발하고 무기 공급 또한 우방을 대상으로 이루어 진다. 첨단 군수업체로서 전쟁 억지력을 위한 전 세계적인 노력을 기울임으로써 해외 매출 비중은 계속 증가하고 있다. 보잉을 포함한 경쟁 업체보다 방위

산업 분야 매출 비중이 상대적으로 아주 높은 편이며, 막대한 로비와 영향력을 토대로 군비 증강을 유도하면서 국가안보사업에서 최고의 성과를 거두고 있다.

텍사스에 있는 인구 80만 명인 도시 포트워스에는 전투기 생산 공장이 있는데 이 공장의 안내판에는 제2차 세계대전 당시 전장에 나간 남편 대신 전폭기를 만들었던 여성 노동자들의 사진이 걸려 있다. 25만 명의 인력으로 약 7,000 대의 전투기를 만들어낸 기록 또한 르히드가 물려받았다. 제2차 세계대전 당시 처음 만들어진 포트워스 생산라인은 1993년 제너럴다이내믹스 인수를 통해 르히드의 자산으로 들어왔다. 이와 같은 역사가 말해주듯 미국 내의 어떤 기업보다 애국심이 높고 방위산업체의 구성원으로서 강한 자부심이 있다.

포트폴리오의 다양성, 대화 · 소통 문화 만들기 위한 노력

2,000억 달러 규모의 미 통합전투기(JSF) 프로젝트 수주 경쟁에서 보잉을 누르고 선정될 정도로 전투기 부문에서는 최고의 경쟁력을 유지하고 있다. 다른 경쟁 업체보다 르히드마틴은 다양한 포트폴리오를 통해 유동성 있게 전투기를 생산하는 능력이 탁월하다. F-16의 경우 구매를 원하는 국가의 필요에 따

라 다양한 기능을 첨가하거나 제거함으로써 적정한 가격에 제품을 공급할 수 있었다. 이것은 르히드마틴이 지난 가변성과 성공적인 포트폴리오 전략의 결과로 할 수 있다.

록히드마틴에 맞는 전략 외에도 대화와 긍정적인 문화의 구축은 르히드마틴의 생존과 번영에 크게 이바지를 했다. 1998년 JSF 프로젝트 수주를 전후해 르히드마틴은 열린 혁신의 문화를 구축하려 애를 썼다. 특히 1995년에서 2000년까지 항공기전술 사장직과 2000년에서 2005년까지 항공학 사장직에서 탁월한 역량을 발휘한 데인 핸콕(Dain Hancock) 사장의 리더십 아래 열린 대화와 소통의 문화를 구축하는 회사로 탈바꿈했다. 핸콕은 사내 적극적인 소통을 통해 혁신을 끌어냈다. 그는 대화의 기술을 확립하고 소통의 문화를 정착시키는 데 열정을 보였고, 고위 직원들은 스스로 를 모델이 되기 위해 노력했다. 그리고 적절한 보상을 통해 소통의 문화를 확산시키려 애쓴 결과 조직의 변화를 끌어낼 수 있었다.

수많은 인수 합병의 역사가 이어져오면서 구성원 사이 단절된 관계를 열린 대화를 통해 해소하고, 방위업체가 빠지기 쉬운 경직된 문화를 극복함으로써 르히드마틴은 제2의 도약을 이룰 수 있었다.

고객 경험 · 이해관계 중시

록히드마틴이 구축한 문화적 성과에서 고객 경험의 최적화 추구는 주목할 만하다. 고객 경험의 중시는 특히 2013년까지 CEO였던밥 스티븐스(Bob Stevens)의 리더십 아래 강조되었다. 고객의 경험을 존중하고 그들의 말을 경청함으로써 통찰력을 얻고, 그 통찰력을 바탕으로 제품과 서비스를 개발해 혁신을 이루는 것이다. 고객 경험을 중시하는 문화를 만드는 과정에서 직원들은 고객의 시각으로 자사가 제공하는 서비스와 제품을 바라보기 위해 고객들이 생활하는 현장으로 달려갔다. 밥 스티븐스 자신도 U-2 정찰기로 우주와 맞닿은 지점인 성층권까지 비행하면서 조종사들의 경험을 이해하고자 했다. 야간에는 지형추적 비행을 선봉에서 지휘했고, 아프가니스탄에 파병된 미군을 찾아가 항공모함에서 이륙하는 F/A-18에 탑승하고 AH-64 아파치 헬리콥터로 지형 추적을 하는 등 고객 경험 중심의 문화가 록히드마틴의 중심에 자리 잡도록 모범을 보였다. 서류와 보고서, 축적한 데이터를 바탕으로 한 이차적인 정보 대신 소비자들이 현장에서 느끼고 체험하는 삶의 모습을 중시하는 문화가 형성되기 시작했다. '사무실 대신 현장으로'의 모토는 고객의 시각으로 세상을 바라보고 문제를 해결하고자 하는 록히드마틴의 운영과 조직문화에 큰 영향을 미쳤다.

1996년 밥 스티븐스가 항공운항관리 사장으로 임명된 이후 그가 CEO의 자리에서 물러나기까지 20여 년에 가까운 기간 동안 꾸준히 전개한 노력의 성과로 고객의 특정한 이해관계를 중시하고 자신의 가치를 시장에서 인정받는 패러다임을 조직 내에 정착시킬 수 있었다. 특히 급변하는 고객들의 요구와 기대에 효과적으로 대응하기 위해 조직의 틀을 재편하고 유연한 발상을 고객들의 니즈를 충족시키기 위해 애썼다. 비즈니스 전반에서 고객 수요의 변화에 대응하기 위해 사업 구조를 개편하고 유연성을 확보하려는 노력이 수반되었고, 이와 같은 노력의 성과로 록히드마틴은 탄력적인 문화를 지닌 조직의 면모를 갖출 수 있었다.



F-35C 라이트닝 II.

구성원의 강한 윤리 기준과 가치관 적용

록히드마틴은 높은 윤리적 기준을 갖춘 리더십의 문화를 추구한다. 최상의 가치로 옳은 일을 하는 것(Do What's Right)과 도덕성(Integrity)을 추구하는 록히드마틴은 리더십 개발 센터를 통해 전방위 리더십(Full Spectrum Leadership) 모델을 개발하고 록히드마틴만의 강한 리더십을 구현하고자 애쓰고 있다. 여기에서 말하는 리더란 고위 임직원에게만 해당하는 것이 아니라 직급의 고위 여하를 막론하고 사내 모든 구성원에게 적용되는 것으로서, 비전과 열정으로 충만한 인재의 중요성을 중시하는 록히드마틴의 운영 철학을 여기에서도 엿볼 수 있다. 기업체의 조직문화는 두 방향에서 생겨나는데, 사회적·경제적 현실을 조직의 구조에 맞추는 상향식 변화와 리더가 세상의 변화를 인지하고 조직과 조직원의 이익을 위해 봉사하는 하향식 변화가 있다. 록히드마틴이 추구하는 모델은 자신의 미래를 회사가 창조해내는 하향식 리더십으로 세계 안에서 고객의 니즈를 이해하고 높은 윤리 의식과 가치관을

바탕으로 한 유연한 발상으로 자신이 가진 고유한 관점을 행동으로 구현하는 것이다. '안전을 강화하고 과학적 발견을 선도하면서 고객의 미션을 총족시키는 글로벌 리더가 되는 것'이라는 회사의 비전 아래 록히드마틴은 전방위 리더십을 통해 부패를 차단하고 도덕적으로 성숙한 조직문화를 만들기 위해 애쓰고 있다.

방산 외 다각화 시장 위해 노력

록히드마틴은 최고의 방산업체라는 강한 자부심을 가지고 있으며, 이 점은 기업의 장점이 될 수 있다. 남중국해 및 동중국해의 군사적 긴장, 중동의 극단주의자들의 세력 확장, 북핵 위협 등은 선도적인 방산업체인 록히드마틴의 영향력 확대에 큰 영향을 미치고 있다. 무기 시장은 록히드마틴에 성장의 기회를 제공해왔고, 무장 세력의 도발은 더 많은 성장의 기회를 제공해줄 것으로

보인다. 그러나 방위산업에 대한 지나친 의존도는 기업의 안정성을 해치는 요소로 작용하기도 한다. 각 나라의 구매 계획이나 국방 예산, 세계정세의 변화에 큰 영향을 받는 방위산업의 특성을 고려해, 안정적인 기업 운영이 어려운 방산 외의 분야에서 탁월한 역량을 발휘하는 것이 필요하다. 그래서 록히드마틴은 전략적으로 방산 외의 분야로 사업을 다각화하려고 애써왔다. 이와 같은 노력의 일환으로 정보시스템과 글로벌 솔루션 사업을 전개했으나, 2016년 두 사업을 레이도스에 매각하고 항공우주와 방위산업 분야에 집중하기로 했다. 항공우주산업은 미 항공우주국과 함께 유인왕복선 오리온 CEV 캡슐 디자인을 제작하고, 탄도미사일의 열적외선을 감지할 수 있는 SBIRS 장착 정지궤도 위성 GEO-1을 발사하는 등 록히드마틴이 꾸준히 성과를 내온 분야이다.

수많은 합병과 부서 통합을 통해 만들어진 회사는 목적의식과 자신만의 기업 문화를 형성하기 어려운 점이 있지만, 록히드마틴의 경우 고객 중심의 특유 유연성과 리더십 개발을 통해 으레 생기기 쉬운 경직된 문화를 극복하기 위해 애써왔다. 특히 관료적 경직성을 타파하기 위해 사업 단위별로 자율성을 부여했고, 현장 중심의 유연한 조직을 만드는 데 힘써왔다. 미국 내 군수산업의 한계를 극복하기 위해 해외 시장을 개척하고 항공우주 부분의 사업을 확장하는 전략 또한 올바른 방향으로 보인다. 방위산업 업체로서의 탁월한 지위를 유지하면서 동시에 외연을 확장해 항공우주 분야의 선도적 역할을 담당하는 플랜을 구현하는 것이다. 이 과정에서도 문화적 유연성과 탄력성 구축 여부는 기업의 성장과 번영에 결정적인 역할을 할 것이다. 상당수의 록히드마틴 임직원은 미 펜타곤 출신이며, 이들은 현역 군 지휘관들과도 긴밀하게 연결되어 있고 군대문화에 익숙하다. 대부분의 군수산업 분야의 기업이 지니기 쉬운 경직성을 극복하고 탄력적으로 외연을 확장하는 시도는 장기적으로 볼 때 록히드마틴이 꾸준히 도전해야 할 핵심적인 과제로 보인다.



F-35.

록히드마틴의 역사

*록히드마틴 홈페이지 역사 참고(합병 전 역사 생략).

1910~70

- 1912 글렌 L.마틴 컴퍼니 설립, 알코 하이드로 항공 회사 설립.
- 1917 글렌 L.마틴 컴퍼니 라이트사와 합병해 라이트-마틴 항공사 설립.
- 1926 알코 하이드로 항공사에서 록히드 항공사로 교체.
- 1957 라이트-마틴 항공사 사명을 마틴 컴퍼니로 변경.
- 1961 마틴 컴퍼니와 아메리칸 마리에타 합병해 마틴 마리에타로 변경.
- 1977 록히드 항공사 사명을 록히드로 교체.

1990

- 1995 록히드와 마틴 마리에타 합병, 일본 미쓰비시와 협력해 F-2 생산.
- 1996 로랄(Loral) 전자방어시스템 인수.
- 1998 U-2 S형으로 개수 원료, C-130J 미국 공군에 인도.
- 1999 JSF(Joint Strike Fighter) 계약.

2000

- 2000 제어시스템사업 부문 BAE시스템 매각.
- 2001 F-35 JSF 기종 선정.
- 2005 F-22 실전 배치.
- 2006 NASA와 유인왕복선 오리온의 CEV 캡슐 디자인 계약, F-35 라이트닝 II 첫 비행.

2010

- 2010 F-35B 라이트닝 II 스텔스 전투기 최초로 4만 1,000파운드 이상의 추력으로 수직착륙 성공.
- 2015 F-35B 미 해병 도입.
- 2016 F-35A 미 공군 도입.





미국 항공역사 태동기를 이끈 선구자 글렌 커티스

(1878. 5. 21. ~ 1930. 7. 23.)

이번 달 '역사 속 항공인'의 주인공은 커티스-라이트(Curtis-Wright Corporation)의 전신인 커티스 에어로플레인&모터(Curtis Aeroplane&Motor Company) 창업자이자 미국의 초기 항공업계 역사를 이끈 글렌 커티스(Glenn Hammond Curtiss)입니다.

글 조문곤 항공전문기자

Q. '미국 최고의 모터사이클 선수가 초기 미국 항공업계를 이끌었다'는 스토리만으로도 호기심을 자극할 만한 경력을 가지고 계십니다.

A. 엄밀히 말하면 시작은 모터사이클이 아니라 자전거였죠. 어릴 때부터 기계 다루는 걸 좋아했는데 그 당시 접할 수 있는 제대로 된 기계라고는 카메라와 자전거뿐이었죠. 처음에 필름회사에서 일했지만 활동적인 것을 좋아하던 제게 맞지 않더군요. 결국 경륜 선수로 활동하다 결혼을 계기로 자전거를 팔기 시작했습니다.

Q. 처음에는 자전거에 엔진을 달았고, 후에 비행기에 시도했겠군요.

A. 맞습니다. 자전거를 좋아했기 때문에 제가 비행기와 인연을 맺게 될 줄은 몰랐지요. 당시는 기계를 좀 다룬다는 사람은 좌다 엔진을 이런저런 기구와 탈것에 붙여 갖가지 발명품을 만들던 때였습니다. 자전거 가게를 운영했던 저는 자연스럽게 자전거에 엔진을 붙였죠.

그리고 엔진을 붙여 이것저것 시도하다 보니 1903년에는 1.6km 구간에서 최고 시속 103km를 내 세계 기록을 세웠습니다. 3년 뒤인 1906년에는 4.4L 8기통 엔진을 달아 시속 219km를 기록해 '세계에서 가장 빠른 사나이'가 되기도 했지요.

Q. 모터사이클에 전념하다가 비행기로 눈을 돌리게 된 계기가 무엇인지 궁금합니다.

A. 1907년에 지인이었던 발명가 레이엄 벨(Graham Bell)이 비행실험협회(Aerial Experiment Association) 가입을 권유했습니다. 여기에는 여러 사연이 있는데요, 바로 전해인 1906년 저는 제가 제작한 엔진을 달고 기구 비행사 톰 볼드윈(Tom Baldwin)과 함께 연식 비행선을 비행했어

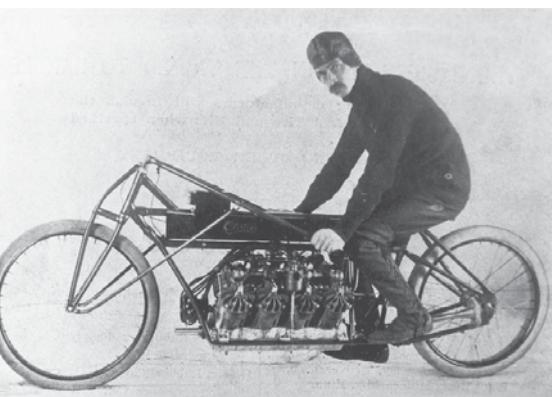


커티스의 미국 최초 '공인'비행을 함께한 준버그, 라이트 형제와의 기나긴 싸움의 시작이기도 했다.

요, 그때 탔던 캘리포니아 화살(California Arrow)은 미국에서 처음으로 조종이 가능한 비행선이었지요. 볼드윈과 함께 비행선을 타고 비행하다가 오하이오에서는 라이트 형제를 만나기도 했습니다. 이미 비행기와의 인연이 시작되고 있었던 것

이죠.

당시 비행실험협회의 최대 관심사는 엔진이었습니다. 라이트 형제가 첫 비행에 성공한 지 4년이나 흐른 시점이었는데, 결국 관건은 엔진이었지요. 제가 모터사이클을 통해 다루게 된 갖가지 엔진이 여전히 걸음마 수준에 불과한 비행 성능을 끌어올리는 데 가장 핵심적인 역할을 하게 될 것은 의심의 여지가 없었습니다.



8기통 엔진을 장착한 모터사이클에 탑승한 커티스. 이 모터사이클로 세계에서 가장 빠른 사나이라는 칭호를 얻는다.



1910년 11월 14일 세계 최초의 함상 이륙 순간.

오토플레인은 실제로는 비행에 성공하지 못했기 때문에 플라잉카가 아닌 로더블카(Roadable Car)로 기록된다.

Q. 라이트 형제와의 악연으로도 유명하신데, 어떤 사연이 있었나요?

A. 제가 만든 비행기 준버그(June Bug)로 첫 비행에 성공한 것이 1908년이었습니다. 이 비행으로 저는 라이트 형제에 이어 두 번째로 동력비행에 성공한 미국인이 되었습니다. 그리고 제가 비행실험협회 일원이었기 때문에 미국에서 공인된 최초의 비행사가 되었죠.

하지만 준버그는 제게 영광과 함께 큰 상처도 안겼습니다. 라이트 형제가 준버그에 적용한 날개는 자신들의 특허를 침해한 것이라고 소송을 제기했기 때문이죠. 참으로 긴 싸움의 시작이었습니다. 재판은 항소심으로 꼬리에 꼬리를 물어 1914년까지 이어졌습니다. 라이트 형제 중 소송을 맡은 사람은 형인 윌버였는데, 1912년 병으로 세상을 떠나고 말았어요. 게다가 1914년에 제가 라이트 형제와 최초의 동력비행을 두고 치열하게 다했던 세缪얼 랭글리(Samuel Langley) 에어로드롬(Aerodrome)의 개조에 참여하면서 라이트 형제와의 골은 더 깊어졌습니다.

훗날의 얘기지만 라이트 형제와의 기나긴 싸움은 1928년에야 마침지어졌습니다. 제가 세웠던 커티스 에어로플레인&모터가 형을 잃었던 오빌 라이트에게 인수되었으니까요. 하지만 그때까지 업계에서 쌓았던 제 회사의 명성과 업력이 있어서 회사 이름이 '라이트-커티스'가 아닌 '커티스-라이트'가 되었습니다.

Q. 커티스 씨의 생애를 말하면서 현재 세계 최강의 군대가 된 미 해군 항공대의 초석을 다졌다가는 점을 빠뜨릴 순 없겠지요.

A. 1910년 11월 14일을 잊지 못합니다. 순양함 버밍햄에서 조종사 유진 일리(Eugene Ely)가 커티스 모델 D를 조종해 세계 최초로 함상 이륙에 성공했던 날이죠. 이를 시작으로 해서 미 해군 항공대의 다양한 항공기 프로그램에 참여했습니다. 특히 제가 1911년부터 미 해군 항공대에 납품한 커티스 A-1은 미 해군 최초의 수상기로, 이를 계기로 영국과 독일, 일본 등 여러 국가에서 도입했습니다.

저는 A-1을 통해 번 돈으로 다양한 항공기를 개발했습니다. 1916년 1월에는 커티스 에어로플레인&모터를 설립해 본격적으로 회사의 규모와 항공기 라인업을 크게 늘려갔습니다. 이 항공기들은 곧이어 터진 제1차 세계대전에 군용기로 납품한 다양한 항공기의 토대가 되었죠.

Q. 2020년을 바라보는 지금, 플라잉카(Flying Car)는 첨단 자동차기술과 항공기술이 조합된 미래 교통수단으로 꿈꿉니다. 커티스 씨가 지금으로부터 딱 100년 전인 1917년 플라잉카를 만드셨다는 게 참으로 놀랍습니다.

A. 생각보다 잘 알려지지 않은 것인데 저에 대해 연구를 많이 하고 오셨군요(웃음). 1917년 뉴욕에서 열린 미국 항공 박람회에서 첫선을 보였지요. '오토플레인(Curtiss Autoplane)'이라 이름 붙였습

니다. 당시 도로는 지금처럼 포장되어 있지 않았지요. 그러다 보니 아무리 빨리 달릴 수 있는 엔진을 달아도 거친 도로 상태에서 달리는 데에는 한계가 있었지요. 비행할 때 한없이 부드러운 느낌을 경험해보니 아이디어가 떠올랐습니다. 잘 정비된 도로를 달리다가 도로 상태가 나쁘거나 비행이 필요할 경우 하늘을 날면 좋겠다는 생각이었죠.

조종사 1명과 2명의 승객을 태울 수 있는 차체는 알루미늄으로 만들었고, 뒤쪽에 8기통 100마력 짜리 엔진과 프로펠러를 달았어요. 그리고 천장 쪽에 너비 12.3m짜리 날개를 장착했습니다. 의욕적으로 만들어보긴 했지만 오토플레인은 제대로 날지는 못했습니다. 주행 중 지면에서 몇 번 떠오른 정도에 그쳤죠. 온전히 비행기로서 설계에 집중해도 시원찮을 당시 상황에서 너무 시대를 앞선 시도였습니다. 하지만 제 아이디어를 실제로 구현하고, 이를 항공 박람회에서 선보였다는 것에 의미를 뒀습니다.

Q. 1920년, 그러니까 마흔두 살이 되던 해에 은퇴하셨습니다.

A. 제1차 세계대전이 끝나자 군과 맺었던 많은 계약이 취소되었습니다. 제가 몰두하고 집중할 만큼의 역할은 더는 필요 없을 거로 생각했습니다. 커티스 에어로플레인&모터는 제1차 세계대전 동안 무려 1만 대의 항공기를 제작했고 전쟁이 끝나고 보니 세계에서 가장 큰 항공기 제작사가 되어 있었으니까요. 대신 은퇴한 이후에도 회사의 고문으로서 직간접적으로 항공기 설계에 관여했습니다. 항공기 설계는 일이라기보다 저 자신 그 자체였습니다.

Q. 마지막으로 사우들에게 한 말씀 부탁드립니다.

A. '역사 속 항공' 칼럼의 대미를 장식하게 되어 더 감회가 새롭습니다. 저를 포함해 항공역사에 위대한 업적을 남겼던 엔지니어, 조종사들이 본 칼럼을 통해 사우들과 만났습니다. 그분들의 업적은 모두 자신의 위치에서 최선을 다한 결과였습니다. 사우들도 자신의 위치에서 최선을 다해 항공역사의 일원이자 주역이 되길 바랍니다.

Fly News



①

**보잉, 항공기 주문 넘치자
퇴직 직원까지 재고용**

항공기 주문 급증으로 보잉이 퇴직한 직원 수백 명을 재고용하고 있다고 CNBC 방송이 지난 10 월 25일 보도했다. 이 방송은 보잉이 미국 워싱턴 주에서 신규 직원뿐만 아니라 퇴직한 엔지니어 수백 명을 최대 6개월 근무 조건으로 임시 고용하고 있다고 전했다.

보잉은 올해 3분기에 전년 동기의 188대보다 많은 항공기 202대를 인도했다. 보잉은 B737 4,470 대, B787 드림라이너 710대 등 총 4,122억 달러 규모의 수주를 했으며 모두 생산하려면 7년 정도 가 소요될 것으로 예상하고 있다. 보잉은 워싱턴 주 2개 공장에서 B737과 B787 드림라이너를 각각 월 47대, 14대 제작하고 있다고 밝혔다.

보잉은 지난 2012년 이후 워싱턴주를 포함해 미국 전역에서 2만 명을 감원했는데 최근 재고용에 대해 버지니아주 컨설팅업체인 틸그룹은 수익성을 늘리기 위해 당시 지나치게 많은 직원을 줄인 결과라고 지적했다.

**보잉, 미국에서
150만 개 이상의 일자리를 창출**

보잉의 데니스 뮐런버그 회장 겸 최고경영자(CEO)는 보잉의 미국 협력업체들이 미국에서 150만 개 이상의 제조 일자리를 창출했다고 11월 2일 말했다.

뮬런버그 회장은 최근 미국 <폭스뉴스> 인터뷰에서 “미국 항공우주산업은 우리나라에서 가장 큰 성장 부문 가운데 하나이며 무역 흑자 부문”이라 고 말했다. 지난해에만 보잉은 미국의 항공우주(FGFA)’ 철수를 신중히 검토 중이다.

부문 흑자 800억 달러에 기여하는 데 주요한 역할을 했다. 뮐런버그 회장은 “우리의 협력업체인 미국 내 중소기업 1만3,000곳에 대해 생각해보라. 해외에 판매하는 모든 항공기가 미국 일자리를 창출한다. 우리는 일자리의 90%를 미국에서 유지하며 우리가 제작하는 것의 80%는 수출된다. 따라서 그것은 위대한 미국 일자리 제조 이야기”라고 말했다.

10월 보잉은 싱가포르항공의 138억 달러어치 저트여객기 구매 거래를 완결 지었다. 이것은 본질적으로 미국에서 새 일자리 7만 개를 창출한다고 뮐런버그 회장은 거듭 강조했다.

**인도, 러시아 스텔스기
공동개발 ‘철수’ 검토**

러시아가 F-22 랩터와 F-35 라이트닝 II 등 실전 배치된 미국의 스텔스 전투기 대향마로 아심적으로 추진해온 차세대 Su-57(T-50 PAK-FA) 전투기 개발사업에 적신호가 들어왔다. <디펜스 뉴스>, <디플로마트> 등 외신에 따르면 인도 정부는 러시아와 함께 추진해온 100억 달러(11조 1,400억 원) 규모의 ‘5세대 전투기개발사업(FGFA)’ 철수를 신중히 검토 중이다.

인도 정부가 이 사업 철수 가능성을 비친 것은 무엇보다 성능에 대한 불만 때문으로 알려졌다. 인도는 Su-57을 중심으로 하는 이 사업을 통해 첨단 기술을 확보해 향후 첨단 전투기를 자체적으로 개발 생산할 수 있다는 판단에 따라 108대를 도입하고 개발 비용 절반을 부담하기로 했다. 또 이 사업이 인도가 자체적으로 추진할 첨단 종형전투기개발사업(AMCA)도 직접 지원해야 한다고 주장했다. 그러나 이런 요구를 놓고 양측은 처음부터 불협화음을 냈으며 2년간의 협상이 거의 진전이 없자 인도 공군이 정부에 강력하게 재고를 촉구해 5세대 전투기개발사업이 새로운 국면에 접어들게 되었다고 소식통은 밝혔다.



**나사, 우버 손잡고
‘나는 택시’ 만든다**

세계 최대 차량공유업체인 우버가 미 항공우주국(NASA)과 손잡고 ‘비행 택시 서비스(우버 에어)’ 개발에 본격적으로 나섰다. 이에 오는 2028년 열리는 로스앤젤레스 하계올림픽에서는 우버의 비행 택시가 날아다니는 모습을 볼 수 있을 것으로 전망한다.

미국 CNBC 방송 등에 따르면 우버와 미 항공우주국은 지난 11월 8일(현지시간) 포르투갈 리스본에서 열린 ‘웹 서밋 테크 콘퍼런스’에서 무인 교통 관리 시스템 개발을 위한 ‘우주 행동 협약(Space Act Agreement)’을 체결했다. 이는 무인 비행 분야에서 미국 기업과 정부기관이 맺은 첫 협약으로, 양측은 무선전파로 조종하는 드론이 저고도에서 어떻게 안전하게 운행될 수 있는지를 공동으로 연구할 계획이다.

한편 우버는 이미 지난해 10월에 2020년까지 딜러스 포트워스, 두바이 등에서 수직이착륙(VTOL)이 가능한 비행 차량을 시범 운행한다는 ‘우버 엘리베이트(Uber Elevate)’ 구상을 공개한 바 있다.



**레이저빔 1발 쏘는데 1달러,
스타워즈 전투기 4년 뒤 나온다**

기관총이나 미사일 대신 레이저빔을 쏘면서 싸우는 ‘스타워즈’식 전투기의 등장이 머지 않았다. 미 공군연구소와 록히드마틴이 2021년 시험을 목표로 전투기 레이저 무기 시스템의 개발 계약을 맺었다고 <블룸버그> 등이 지난 11월 8일(현지 시각) 보도했다.

계약액이 2,600만 달러(약 290억 원)라는 것 말고 무기의 능력이나 어떤 전투기에 적용될지 등에 대한 자세한 내용은 알려지지 않았다.

미 공군이 우선 목표로 하는 것은 전투기를 적지대공 또는 공대공 미사일로부터 보호할 수 있는 방어용 레이저 무기다. 이를 위해서 고출력의 레이저빔을 만들어내는 출력원과 레이저 조준 장치, 그리고 레이저 발사 장치의 열을 식혀줄 냉각 장치 등을 함께 개발해야 한다. 이 중 록히드마틴이 맡은 분야는 레이저빔의 출력 장치다. 레이저의 방향 설정 등 조준 장치는 노스롭그루먼이 연구를 진행하고 있다. 냉각 장치는 보잉이 개발할 계획이다.



**미국 FAA, 중국의 보잉 300대 구매
대가로 중국산 항공기 ‘수출 허용’**

지난 11월 10일 중국 CCTV 인터넷판 <양시망(央視網)>에 따르면 미 연방항공청(FAA)과 중국 민용항공국(CAAC)은 지난 10월 27일 ‘감항(堪航)’ 실시 철차’ 협약에 합의했다. 이로써 중국산 항공기의 감항 인증을 받을 길을 열어준 것이다. 이번 협의는 시진핑 중국 국가주석이 도널드 트럼프 미 대통령의 중국 방문을 맞아 2,535억 달러(282조 원) 규모의 경협 계약을 체결하기 직전에 이뤄졌다는 점에서 주목된다. 여기에는 370억 달러(41조3,000억 원) 상당의 보잉 항공기 300대를 한꺼번에 구매 주문한 것도 포함되어 있다. 따라서 중국의 화끈한 선물 보따리에 대한 미국의 답례로 해석되고 있다.

중국이 개발한 여객기 C919은 지난 5월 첫 비행에 성공했지만 수출에 성공할지에 대해서는 의문이 적지 않았다. C919가 미국과 유럽에서 감항 인증을 받지 못했기 때문이었다. 중국상용비행기 공사(COMAC)의 우웨(吳躍) 총경리는 “미국 연방항공청의 감항 인증은 C919 수출에 큰 도움을 줄 것”이라고 말했다.

Fly News

Fly News



⑦

에어버스, 사상 최대 규모의 430대 거래 수주

에어버스가 미국의 LCC(저비용항공사) 투자자 인디고 파트너스와 430대의 A320neo 기종 공급 계약을 체결한다고 블룸버그통신이 지난 11월 14일(현지시각) 보도했다. 에어버스와 인디고 파트너스 계약 규모는 466억 달러(약 52조 원)로 항공 역사상 최대가 될 전망이다. 미 항공업계의 거물 빌 프랭크가 이끄는 인디고 파트너스는 LCC 전문 투자회사다. 미국 덴버를 기반으로 하는 프린티어항공과 멕시코의 볼라리스항공, 헝가리의 위즈항공, 칠레의 제트스마트 등이 소속이다. 에어버스로부터 구매한 신형 항공기는 미주와 유럽을 잇는 저가 노선에 모두 투입될 가능성이 크다.

A320neo는 기존 A320보다 승객과 화물은 더 실으면서도 연료 소모는 적어 LCC에 적합한 것으로 평가받는다. 중국 텐진의 최종 조립 공장에서도 생산한다.

블룸버그통신은 “이번 거래로 영국과 프랑스에서 사기와 뇌물 혐의로 조사받는 에어버스가 올해 실적 부진을 끝낼 수 있을 것”이라고 분석했다.

보잉, 두바이 에어쇼서 13억 달러 추가 계약

두바이 에어쇼에서 보잉이 13억 달러어치를 추가 계약하는 데 성공했다. 지난 11월 14일 CNBC에 따르면 보잉은 이날 에티오피아 항공에 4대의 화물기를 판매했으며 이는 13억 달러에 달한다. 해당 기종은 2018년과 2019년에 전달할 예정이다.

에티오피아항공의 테울데 게브레마리암 최고경영자는 북아프리카 지역의 항공교통 성장을 가능성을 보여준다고 말했다. 그는 “북아프리카는 빠르게 성장하는 지역”이라면서 “에티오피아 항공인뿐 아니라 경쟁사들도 상당한 수요를 보이고 있다”고 말했다. 이어 2019년부터 서비스를 시작하기 위해 보잉의 차세대 초대형 여객기 777X도 구매를 논의 중이라고 덧붙였다. 또 이미 가지고 있는 중형항공기들도 보잉이 올해 초 소개한 신형 중형항공기(NMA) 10~20대로 대체하고 싶다고 전했다.

한편 보잉은 두바이 에어쇼 개막 첫날 에미리트 항공으로부터 151억 달러 규모의 주문을 받은 바 있다. 에미리트항공은 보잉의 B787-10을 총 40 대 구매했다.

러시아, 내년 초 신형 전략폭격기 'Tu-160M2' 선보인다

러시아의 최신 장거리 전략폭격기가 내년 초에 선보인다. 〈이타르타스〉, 〈디플로매트〉 등 외신에 따르면 러시아는 지난 11월 카잔 항공기 제작소로부터 Tu-160 블랙잭(Blackjack) 전략폭격기 개량형인 Tu-160M2 시제기를 인수한 후 내년 2월에 첫 시험비행을 할 계획이다.

〈디플로매트〉는 Tu-160M2 제작에 급물살을 타게 된 것은 블라디미르 푸틴 러시아 대통령의 특별 지시에 따른 것이라고 전했다. 푸틴은 예산 부족 등의 문제로 차세대 전략 스텔스 폭격기 제작 계획(PAK DA)이 지연되자 2015년 특별지시를 통해 Tu-160M2 기종 제작 재개를 지시했다.

Tu-160M2는 기존 Tu-160 기종보다 항속거리가 적어도 1,000km 이상 늘어났다. 상승 고도와 무장 탑재량도 각각 21km와 45t으로 증가했다. 러시아는 오는 2023년부터 양산 체계를 갖추고 매년 3대씩 모두 50대가량을 도입할 예정이다. 현재 러시아는 Tu-160 12대를 보유하고 있지만 실제로 8대가량만 임무 수행이 가능한 것으로 알려졌다.

⑧

⑨



26

함께 생각해요
‘사람 먼저’일 때
한배를 탄다!
COMMUNITY



28

KAI 톡톡
동료들과 어울리기
위한 나만의 노력은?



30

글로벌 스토리
평등의 기반 위에 다진
탄탄한 팀워크
베어드



32

KAI 캠페인
동료와
함께하기 위한 노력

Section 2 하나 된 KAI

일할 맛 나는 회사,

신나는 일터를 꿈꿉니다.

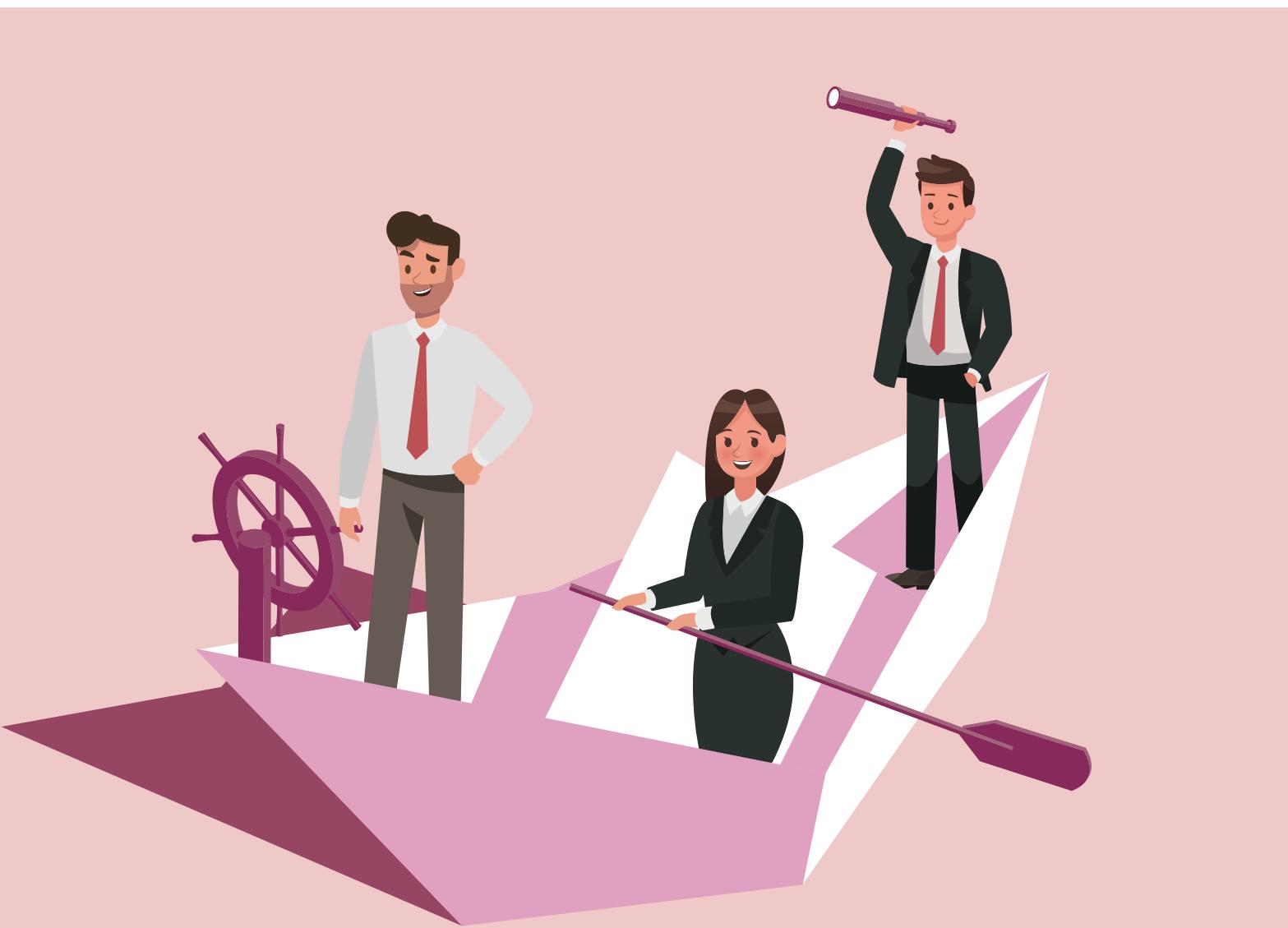
GWP(Great Work Place) 기업문화로

KAI는 하나가 됩니다.

우리는 한때 국산품 애용이 곧 애국이라고 생각한 때가 있었다. 국내 기업들이 국민의 일자리를 하나라도 더 늘려줄 것 같고, 외국 기업보다 더 직원을 가족같이 여겨줄 것이라고 믿었기 때문이다. 그리고 언제부턴가 기업은 회사 임직원을 ‘가족’이라고 부르기 시작했다. 정말 회사는 직원을 가족처럼 생각할까? 이는 회사가 난관에 직면 했을 때 직원들을 보면 회사에 대한 마음을 알 수 있다. 직원들이 가정을 생각하는 것처럼 회사를 생각하면 어려움을 극복할 수 있는데, 그러기 위해서는 평소 자발적인 형성되는 ‘공동체 의식’이 중요하다.

글 전미옥 마이스토리 대표

‘사람 먼저’일 때 한배를 탄다! COMMUNITY



숫자가 아닌 사람으로 대우한다

실적이 좋고 장수하는 기업들의 특징은 공동체 의식이 높고 노사 간 화합이 잘 되는 기업이다. 경영학자들은 이런 기업에는 세 가지 특징이 있다고 한다. 첫째는 구성원들이 합의된 목적을 갖고, 둘째는 남다른 기업문화를 가지고 있으며, 셋째는 원가 도전에 직면하면 구성원들이 융통성을 발휘해 그 상황을 대처하도록 장려한다는 것이다.

미국 동북부 지역을 기반으로 하는 슈퍼마켓 체인인 마켓바스켓은 100여 년 전 33m²(10평)정도의 작은 식료품 가게로 시작해 지금은 75개 매장에서 2만5,000여 명이 일하는 연 매출 5조 원의 거대한 기업으로 성장했다. 이 회사는 2014년 가족기업의 경영권 분쟁에 휘말리며, CEO 아서 T. 디볼러스가 경영자 자리에서 물러나고 그의 사촌이 경영권을 잡는다. 하지만 이후 마켓바스켓 임직원 수천 명이 거리로 나와 파업을 선언했다. 200만여 명의 고객까지 그 파업에 지지하며 불매운동을 시작하고 납품업체들까지 상품 공급을 중단한다. 그 이유는 단 하나, 그를 다시 최고경영자로 복직시키라는 것이다.

그는 순수익을 주주들에게 배당해야 한다고 생각하는 사촌과 달리 ‘기업은 일하는 직원들이 있고, 쇼핑하는 소비자들이 있으니 존재하는 것이다. 따라서 이익이 생기면 직원과 소비자들에게 돌려주어야 한다’고 생각하며 전 제품 4% 할인을 시행했었다. 직원, 고객, 거래처 사람들이 저마다 치열하게 숫자를 생각하며 자기 이익을 위해 머리를 굴렸지만, 정작 계산기를 두드려야 할 사장은 사람을 ‘숫자’로 보지 않고 ‘사람’으로 대우했다. 지역 사회에 대한 서비스를 성실히 수행했고 다른 경쟁업체보다 직원을 많이 뽑으며 경쟁업체보다 빨리 문을 닫았다. 영업시간에 진열대 상품을 채우게 해 직원들이 고객들과 소통하며 고객의 필요를 이해하고 자기가 맡은 일의 중요성을 자각하게 했다. 일은 중요하지만 일보다 사람이 먼저인 기업문화는 이렇듯 온 구성원을 하나로 묶었다.

행복한 직원이 행복한 공동체를 만든다

회사가 분명한 목표를 제시하고 직원들이 그 목표를 공유하고 이해할 때 소통과 협력이 원활해지며 시너지 효과가 커진다. 이때 중요한 것은 직원들에게 제시한 목표가 충분히 설득력이 있어야 한다는 점이다. 직원들 스스로 그 목표를 향해 나가는 것이 얼마나 가치가 있는 일인지 알며, 중요한 임무를 행하고 있다는 점을 느낄 수 있어야 한다. 이처럼 직원들이 사명감을 가지고 일을 하며 개인적인 목표뿐만 아니라 회사의 목표까지 달성하기 위해 자기 일에 몰입하고 주변 동료들을 도와주고자 할 때 공동체 의식이 생기고 회사는 원하는 방향으로 나아가게 된다.

2009년에 세계적인 전자상거래 회사 아마존에 12억 달러에 인수되어 화제가 된 신발 판매업체 자포스는 아마존이 고객에게 감동을 안기는 그들의 서비스 노하우를 배우고자 웃돈을 주고 사들인 것이라는 말이 있다. 세계 유일의 기업문화, 고객과의 강한 유대감, 탁월한 비즈니스 모델, 전설적인 서비스와 리더십 등 자포스가 가진 무형의 자신에 대한 가치는 그만큼 크다. 신발을 구매했는데 그것을 신으실 어머니가 돌아가신 고객에게 직원이 직접 가서 반품을 받고 위로의 꽃다발과 카드를 건넨 일화는 유명하다. 직장인들 입장에선 거의 무제한의 자유가 보장되는 것 같은 회사가 바로 자포스다. 복장의 제한이 없고 고객 응대 매뉴얼도 따로 없지만, 고객을 위한 일이라면 심지어 남의 회사 상품을 사다가 배달할 권한까지도 있다. 너무 하지 않나 싶게 자유로운 기업문화는 자포스의 가장 큰 강점이다. 회사가 직원을 고객만큼 존중하고 아껴주기에 행복한 직원이 고객에게 자발적인 서비스로 행복감을 안기게 하는 것이 전략이라면 전략이다.

사랑받은 사람이 사랑을 많이 줄 수 있는 것처럼, 행복한 직원이 고객에게 감동적인 경험을 선물할 수 있다. 가족과 공동체 의식을 말하고 목표를 공유하기 전에 직원들은 출근했을 때 즐거운가 괴롭기만 한 가를 헤아려야 한다. 행복한 직원이 동료를 형제처럼 생각하고 회사를 내 가정처럼 생각한다. 그렇게 생긴 공동체 의식이 진짜다.

타인의 삶에 관심을 갖는다

우리나라는 나와 남을 분리하는 ‘친소(親疎)’ 구분 의식이 강하다. 조선 중기 이후 기존 종교와 유교가 혼재된 문화적 배경 속에서 탄생했다고 하는데, 나와 남을 구분하는 이 의식은 내가 속한 집단 밖의 사람에겐 좀 무관심하고 그들을 배척하는 문화를 낳았다. 작게는 내 아이, 내 가족만 생각하며, 크게는 우리 회사, 우리 사회, 우리나라만 큰일이 없으면 어떤 일이 일어나든 나와 상관없다는 태도를 보이기도 한다. 가끔 우리 경제 규모보다 국제사회에 대한 책임 의식과 기여도가 낮다는 지적이 나오는 것도 이 때문이다.

타인에게 관심을 두라는 것이 사생활에 관심을 가지라는 의미는 아니며, 간섭하라는 의미는 더욱 아니다. 관심은 애정이 생기게 하고 애정을 가지면 이해할 수 있게 된다. 도울 일이 있으면 적극적으로 돋게 되고, 문제가 생겨도 너그럽고 따뜻한 마음으로 이해하는 여유를 가질 수 있다. 국제적인 비즈니스는 수많은 문화 차이에서 오는 이해의 부족, 소통의 어려움이 언제 어디서나 일어날 수 있다. 이런 문제는 결국 사람의 마음을 움직여야 해결할 수 있다. 닫힌 마음을 열게 해야 하고 예민한 마음을 무장 해제시켜야 한다. 그러기 위해 가장 좋은 방법은 타인의 삶에 긍정적인 영향을 주는 것이다. 해외에 진출한 기업이 그 나라에 학교를 짓고 병원을 짓고 기부를 하고 조직원들이 봉사하는 것도 이런 맥락에서다. 그 나라와 사회에 관심을 두다 보면 그들 마음을 열기 위해 해야 할 일이 보이는 것이다. 비즈니스맨 개인도 자신의 비즈니스 파트너에 관한 관심과 배려가 필수적이다. 아무리 비즈니스 세계가 냉정하다 할지라도 결국 모든 일은 사람이 하는 것이다. 인간적인 관심을 밀비탕에 깔고 존중과 배려의 모습을 보여준다면 안 될 것 같은 비즈니스의 흐름을 반대로 바꿀 수도 있다. 사람이라면 가질 수 있는 공통적인 감성에 주목하고 진실하게 소통하는 것이다. 나와 남을 구별하기에 앞서 직원이나 동료나 고객이 모두 나와 같은 사람이라는 점을 늘 인식하고, 사람에 관한 관심, 사람에 대한 예의를 잊지 말자.

KAI인에게 물었습니다

동료들과 어울리기 위한 나만의 노력은?

식구라는 단어는 먹을 식(食)자에 입 구(口)자를 사용합니다. 같이 밥을 먹는 사람이라는 말이지요. 이에 포함되는 사람 중에 동료가 있지 않을까요? 내 식구, 내 동료, 내 친구. 모두 같은 선상의 말입니다. KAI 식구들과 함께 어울리기 위한 자신만의 방법을 공유해주세요.



GSE개발팀 심대근 책임연구원

소소한 이야기라도 Talk! Talk!

가끔이라도, 아주 가끔이라도 동료들과 차 한잔하면서 일상에 관한 이야기를 나누려고 합니다. 요즘은 팀 동료에서 나아가 팀원이 아니더라도 가까운 사람이나 입사 동기들과 어울리는 분위기를 만들려고 노력합니다. 하지만 시간을 할애하기가 쉽지는 않네요. 휴식 시간이라도 이야기를 나누려고 힘쓰고 있긴 합니다만….

새마을금고 구윤하 과장

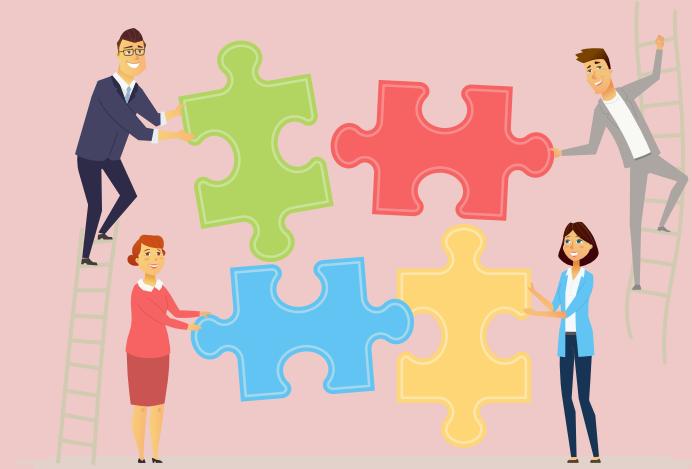
티끌 모아 태산~

조그마한 일부부터 먼저 실행해야 하지요. 아침에 반갑게 인사하기, 기본적인 예절 지키기, 재미있게 대화하기, 제가 도와줄 수 있는 일을 찾아서 돋기. ^^ 이런 작은 일이 하루 중 오랜 시간을 함께 보내는 동료들과의 사이를 더욱 돈독하게 만든다고 생각합니다.

생산관리팀 김선옥 사원

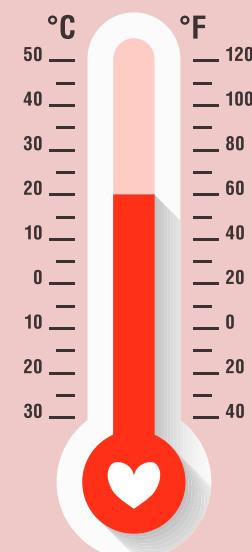
동료와 내가 하나임을 인지하기 위해 정신 무장부터!!

동료들과 어울리기 위해서는 먼저 공동체 의식을 가져야 합니다. 공동체 의식은 우리의 이익과 권위를 존중하면서 서로 조화롭게 어울려 행동하는 것이라고 합니다. 저는 동료들과 잘 어울리기 위해 이런 의식을 가지려고 노력하지요. 그런 후 이뤄지는 협업이 더 잘 풀리겠지요.



미주사업관리 김승화 과장
시간 공유하기

동료와 같이 시간을 보내면서 함께 할 무언가를 찾는 노력이 필요합니다. 특별한 활동이 아니어도 좋습니다. 쉬는 시간에 스마트폰을 내려놓고 티타임을 가지거나 동료와 함께 회사를 산책하듯 걷는 일도 그중 하나죠. 또 일과 후 동료들과 같이 할 수 있는 취미 생활로 시간을 보내는 일도 그런 노력 중 하나입니다.



KFX제어SW팀 임영우 연구원
관심의 온도가 필요

항상 주변 일에 관심을 기울입니다. 관심을 부담스러워하거나 오지랖이라고 생각하는 사람도 있지만 적당한 관심은 사람 관계에서 경계를 풀게 하고, 소통의 장을 만들죠. 사소한 관심의 시작은 동료들과 더욱 빨리 친해질 수 있게 합니다.

사회공헌팀 배진영 과장
배려와 공감, 그리고 도움

배려와 따뜻한 말 한마디, 그리고 제가 도와줄 수 있는 일이 무엇이 있을까를 고민합니다. 가장 오랜 시간을 함께하는 동료는 가족과 마찬가지입니다. 행복한 KAI 가족을 만들기 위해 노력하고 있습니다.^^

생산지원직 박재명 조장
월척! 한번 낚으러 가실래요?

뭐니 뭐니 해도 취미 생활을 함께하는 것이지요. 우리 회사가 남자들의 비중이 높으니 남자들이 많이 좋아하는 낚시를 하러 가서 이야기하면 좋지요. 실제로 저도 낚시하면서 동료들과 친해진 경험이 있습니다.



개인이 이루는 성과보다 팀 전체의 동반 상승을 중요시한 베어드의 전 CEO 폴 퍼셀은 팀워크를 해쳐 조직 전체의 생산성을 떨어트릴 가능성 있는 사람은 채용하지 않고, 근무 중에도 규정으로 정한 세 가지 사유에 해당하면 해고했다. 일의 목적을 돈에 두고, 성과를 높이기 위해 수단과 방법을 가리지 않는 월가의 탐욕적 문화를 거부한 정책이 베어드를 성장시켰다.

글 채희숙 일러스트 레모

평등의 기반 위에 다진 탄탄한 팀워크 베어드



팀워크 해치는 '또라이'는 안 된다

미국 위스콘신주 밀워키에 본사를 둔 종합자산관리회사 RW베어드(Robert W. Baird&Co., 이하 베어드)는 '또라이는 안 된다(No Assholes)'는 정책으로 유명한 기업이다. 여기서 '또라이'는 팀워크를 해쳐 조직 전체의 생산성을 떨어트리는 직원을 뜻한다. 개인이 이루어내는 성과보다 팀 전체의 동반 상승을 중요시하기 때문에 혼자만 질난 독불장군은 또라이로 분류해 회사에 들이지 않겠다는 의지가 담겨 있다.

직원을 채용할 때는 학력이나 업무 수행 능력보다 다른 직원들의 성과나 긍지, 자부심에 긍정적인 영향을 미치는 소통 능력을 먼저 본다. 수차례의 면접과 평판조회를 진행해 말을 함부로 하거나 배려심이 없는 지원자는 탈락 시킨다. 본인을 회사, 동료, 고객보다 우선시하는 지원자도 안 된다. 동료를 괴롭히거나 팀워크를 해칠 가능성이 있다고 판단되는 직원은 채용하지 않는다.

높은 점수로 입사한 직원이라 해도 근무하는 동안 숨겨져 있던 또라이 기질을 드러내면 업무 성과가 아무리 좋아도 무조건 해고 처리한다. 다음 세 가지 경우 중 하나에 해당하면 아웃이라는 해고 원칙을 아예 정해놓았다.

① 동료 직원을 괴롭히거나 짓밟으며 나의 이익을 최우선시하는 직원 ② 회사의 이익보다 개인의 이익을 더 중시하는 직원 ③ 도덕적으로 용인할 수 없는 행동을 취하는 직원 등이다.

매년 200여 명의 신입사원을 채용하는 베어드는 면접 때마다 같은 질문을 되풀이한다. "당신은 고객이나 부하 직원을 괴롭힐 가능성이 있습니까? 추후 당신이 또라이로 판명되면 그날 당장 회사를 그만두어야 합니다. 그래도 같이 일해보시겠습니까?" 모욕을 당한 직원의 생산성이 떨어지면 모욕을

들도 1년이 지나면 22일의 유급휴가를 쓸 수 있다. 여름방학에 채용하는 대학생 인턴에게도 유급휴가와 연간 500달러의 학비 보조금을 주고, 1년 이상 근무자에게는 9일간의 유급휴가를 별도로 제공한다. 고위직 임원에 대한 특별대우도 없다.

또한 신규 채용의 30%를 직원 추천을 통해 뽑고(물론 이 경우에도 채점 방식은 똑같다), 나이 많은 사람에게도 차별을 두지 않는다. 직원의 29%는 1964년 이전 출생자이고, 가장 나이가 많은 직원은 1946년생이다. 이런 정책에 대해 직원들은 "모든 사람이 공평하게 회사에 기여하는 느낌"이라고 말한다.

2000년 CEO로 취임한 폴 퍼셀은 이러한 평등의 기반 위에 팀워크를 강화했다. 그가 '또라이 아웃' 제도를 만든 이유는 일의 목적을 돈에 두고, 성과를 높이기 위해 수단과 방법을 가리지 않는 월가(街)의 탐욕적 문화를 부정적으로 생각했기 때문이다. "월가 인재의 25~30%가 돈을 더 벌기 위해 부하 직원들의 성과를 가로채거나, 남을 훨씬어서 자신을 빛내는 또라이"라고 규정한 퍼셀은 새로운 기업문화로 2008~2009년의 금융위기 한파 속에서도 매출액과 순이익의 건실한 성장을 이루어냈다. "어떤 방식으로 성과를 냈는지가 성과 못지않게 중요하다"는 그의 철학은 더욱 빛을 발했다.

무자비한 경쟁이 어떻게 개인과 조직을 망가뜨리고 있는지 다양한 사례를 보여주면서 그 대안으로 베어드의 '팀워크'를 제시했다. 협력과 상호 의존을 통해 더 큰 보상을 얻을 수 있다는 조언이다.

베어드는 2016년 1월 회장으로 물려난 폴 퍼셀의 뒤를 이어 스티븐 부스를 신임 CEO로 임명했다. 퍼셀과 부스는 1994년 베어드 입사 동기다. 20년 이상 동료이며 친구, 비즈니스 파트너이자 멘토로 지내온 두 사람은 경영의 최전선에서 모범적인 팀워크를 선보이며 베어드를 선망의 기업으로 성장시키고 있다. 2015년 이후 연 4만 명 정도가 베어드에 입사 지원서를 내고 있다.



전 CEO 폴 퍼셀

일상은 직원이 해고 대상이 된다. 상사에게는 잘하면서 부하들은 함부로 괴롭히는 직원도 남아 있지 못한다. 지금까지 전 세계의 베어드 직원 중 1% 정도가 또라이로 판정되어 회사에서 방출되었다. 또라이는 단 1명도 회사에 놔둘 수 없다는 강경한 방침이다.

베어드의 전 회장 폴 퍼셀은 "조직력에 나쁜 영향을 미치는 직원을 해고하는 것이 회사 발전을 위해 좋다. 우리는 똑똑하고 업무 성과가 좋다고 우대하지 않는다. 동료를 괴롭혀 이루어낸 성과는 조직 전체에 독이 될 수 있기 때문"이라고 단호히 말한다. 그는 자신의 휴대폰 번호를 직원에게 공개하고, 질문이나 제보에 대해 24시간 이내 직접 답변을 보내는 방식으로 소통하며 회사 정책을 지키는지 감시한다.

돈만 바라보는 월가의 탐욕적 문화에 반기 들다

미국의 사업가이며 자선사업가인 로버트 월슨 베어드가 1919년 설립한 베어드는 직원의 3분의 2가 회사의 주식을 보유한 종업원지주회사다. 미국과 유럽, 아시아의 130여 개 지점에서 일하는 3,300여 명의 직원이 웰스 메니지먼트 부문부터 비상장 주식 투자까지 폭넓게 대응하며 1,670억 달러(약 188조 원)의 자산을 운용하고 있다.

베어드는 일찍부터 사내 평등을 실현해왔다. 자격을 갖춘 모든 직원에게 주식 매입을 개방하고, 경영위원회는 연례 미팅에서 새로운 직원 주주를 일일이 소개하면서 최고경영자의 포옹으로 환영식을 열어준다. 다른 자산운용회사와 달리 베어드는 직원의 97%가 정규직이고, 계약직이나 파트타임 근로자는 극소수다. 정규직과 계약직 구분 없이 사원들은 같은 크기의 작업 공간에서 일하며 동등한 대우를 받는다. 파트타임 근로자

협력과 상호의존으로 더 큰 보상 받아

베어드는 미국 경제지 <포춘>이 선정하는 '일하기 좋은 100대 기업'에 2004년부터 올해까지 한 번도 빠지지 않고 이름을 올렸고, 올해는 4위를 차지했다. 인사 전문가들은 "조직에 해를 끼치는 직원이 없는 덕분에 생산성과 성장률이 높다"며 팀워크 중시 기업문화를 높이 평가했다. 2010년 이후 베어드의 매출은 연 10% 이상 성장했고, 고용 규모는 20% 이상 증가했다. 이직률도 5%를 넘지 않는다. 미국 금융업계 평균 고용 성장률 4%, 이직률 16%와는 대조적인 결과다. 연봉은 4만(단순사무직)~25만(애널리스트) 달러 수준으로, 미국 자산관리전문가들의 평균 연봉인 17만8,000달러를 웃돈다.

경쟁을 미덕으로 여기는 사회, 경쟁에서 살아남은 자에게만 보상과 찬사가 따르는 현대사회에서 영국 BBC 프로듀서 출신 저널리스트 마거릿 헤퍼넌은 <경쟁의 배신>이라는 저서를 통해 '경쟁은 누구도 승자로 만들지 않는다'고 주장했다. 그녀는



상사에게
먼저 말 건네기



불평 멈추기



예의 바르게
행동하기



아낌없이
칭찬하기



'나'보다는
'우리'를 앞세우기



도움을 받기보다는
주는 사람이 되기



34

사회공헌
연탄과 함께 배달한
사랑과 온기



36

KAI 패밀리
순천만 갈대숲에서
사랑을 외치다



40

우리 동호회를 소개합니다
오늘 밤 취해보자~
음악에



42

나의 여행 이야기
익숙한 듯 낯선 매력,
타이완



46

세대공감 KAI
그해 겨울은 따뜻했네

Section 3 행복한 KAI

가족은 물론 동료와 이웃도
우리의 소중한 가족입니다.
더 행복한 KAI가 되기 위해 함께하는
시간을 마련합니다.



나눔봉사단과 함께하는 사랑의 연탄 나누기 **연탄과 함께 배달한 사랑과 온기**

추운 겨울은 어려운 이웃에 대한 관심과 애정, 나눔이 절실한 계절이다. 다른 누군가에게 마음을 나눠준다는 것은 가슴 설레고 온기가 느껴지는 일. 우리가 먼저 내민 손이 도움이 필요한 이웃들에게 큰 힘이 된다는 사실을 잘 알고 있기에 나눔봉사단은 쌀쌀한 날씨에도 이웃들에게 따스한 정을 나누는 일을 멈출 수가 없다.

글 이용규 사진 정우철

웃음 가득한 연탄 배달 현장

사랑의 연탄 나누기 행사가 열린 날은 11월 11일 토요일 오전이지만, 제2사업장 정문에는 연탄 나르기 봉사에 참여하는 인원들이 모여 사전준비를 하느라 분주한 분위기다. KAI 노동조합과 나눔봉사단, 사천노인요양시설인 성남두레복지원이 함께하는 이번 사랑의 연탄

나누기 행사는 지역 기초수급대상 가구, 독거 어르신 가구 등 19가구에 약 4,000장의 연탄을 전달하기로 했다. 본격적인 봉사활동에 앞서 가진 결단식에서 '사랑의 연탄 나눔' 보드 증정 행사를 한 총 100명의 봉사단원은 4개 조로 나누어 사천 지역을 돌며 신속하고 안전하게 연탄배달을 할 것을 다짐했다.

봉사단원들이 연탄을 배달할 곳은 1970년대를 배경으로 한 드라마에 나온 법한 좁은 골목에 있다. 대부분 독거 어르신들이 생활하는 공간으로 연탄 트럭이 집 앞까지 들어가기는 어려운 상황. 어르신들이 불편함이 없도록 집 안까지 연탄을 배달해서 넉넉히 채워드리는 것이 오늘 봉사단원들의 역할인 만큼 골목 초입부터 일렬로 줄지어 연탄을 전달하기로 했다. 한 가구당 200장의 연탄을 빼고 안전하게 배달하는 것이 봉사단원들에게 주어진 미션. 한 장에 3.6~4kg에 육박하는 연탄의 무게는 생각보다 만만치 않아 점점 숨은 가빠지

고 이마엔 땀방울이 맺히지만 봉사단원들은 힘들다. 아프다는 말 한마디 없이 웃음을 잃지 않고 연탄 나르기에 집중하는 모습이다. 한 사람 지나가기도 힘든 좁은 골목길에 지그재그로 서서 인간 띠를 만들고 부지런히 연탄을 나르는 동안 혹시나 지칠까 간간이 농담도 주고받으며 배려하는 모습이 한두 번 손발을 맞춘 솜씨가 아닌 듯하다. 사랑의 연탄 나누기 행사는 올해로 9회째를 맞았지만 그 이전부터 지속해서 전개해온 동계 봉사활동 중 하나. 사회공헌팀 구관혁 실장은 "연탄 나누기 봉사를 시작으로 이제 본격적인 겨울이 왔음을 실감하게 된다"고 말하고 앞으로 전개할 나눔봉사단의 동계

봉사활동도 기대해달라며 웃어 보인다. 한 가구당 200장의 연탄을 빼고 안전하게 배달하는 것이 봉사단원들에게 주어진 미션. 한 장에 3.6~4kg에 육박하는 연탄의 무게는 생각보다 만만치 않아 점점 숨은 가빠지



로 겨울을 나야 하는 어르신들에게 절대적인 생필품이다. 그런 만큼 어르신들은 200장 연탄이면 석 달은 충분히 지낼 수 있는 양이라며 '귀한 선물'을 받았다고 고마워하셨고 이런 어르신들을 대할 때면 봉사단원들의 가슴도 따스해졌다.

특히 오늘 현장은 엄마, 아빠를 따라 봉사활동을 나선 어린이, 청소년 봉사단원들이 눈에 띄었다. 헬기비행성능팀 서현석 선임연구원은 아들 혁민이에게 의미 있는 경험을 하게 해주고 싶어 연탄 나르기 봉사에 처음 참여하게 되었다고 한다. 초등학교 2학년인 혁민이가 제법 의젓한 모습으로 봉사활동을 하는 것을 지켜본 아빠는 오늘 훌린 땀방울의 가치를 오래도록 기억했으면 하는 바람을 전한다. 경서, 수현이 두 딸과 함께 봉사활동에 참여한 조립공정관리팀 김영규 부장은 "오랜만에 연탄을 보니 가난한 시절, 힘들게 살아온 부모님 세대가 문득 떠올랐다"고 말하고, 연탄을 잘 모르고 자란 요즘 아이들에게 힘든 여건에서 열심히 살아온 어른들의 이야기를 들려주고 싶단다. 이번이 여섯 번째 참여라는 김유림, 김유나 자매와 박향, 박윤 남매는 겨울의 길목에 접어들면 자연스럽게 연탄 봉사 가는 날이 기다려진단다.

"연탄을 나르다 보면 힘이 들기는 하지만, 손에서 손으로 연탄을 전달하는 일이 원가 괜찮아 보이는 것 같고, 또 다들 진지한 가운데서도 유머를 잊지 않아 힘든 줄 모르고 집중하게 되어요." 봉사하러 왔다가 마음의 선물을 안고 돌아가는 것 같은 아이들의 대견한 대답을 듣고 보니, 나눔봉사단이 지금까지 전개해온 봉사활동이 자라나는 아이들에게 훌륭한 롤 모델이 되고 있다는 확신을 하게 된다.

비록 몸이 고되고 얼굴에는 시커먼 연탄 자국이 묻었지만 봉사단원들의 마음만큼은 어느 때보다 뜨거운 하루였다. 추운 겨울, 차디찬 방에서 힘들게 생활해야 하는 독거 어르신들에게 연탄을 배달하는 것은 단순한 연료를 제공하는 것이 아닌 사랑의 온기를 전달하는 일임을 잘 아는 까닭이다.



Mini interview

류재선 노조위원장

올해는 회사 내부적으로
다사다난한 한 해였습니다.
KAI를 아끼고 사랑하는
지역민들과 기관들의 도움
덕분에 우리가 어려움을 딛고
일어설 수 있다고 생각합니다.
이에 보답하는 마음으로 지역
사회와 소통하는 노동조합으로서 도와드릴 일은 빨리
나서 돋고 함께 기뻐하고 보람을 찾는 가운데 지역과
함께하는 KAI가 되도록 더 많은 봉사활동을
전개해나가겠습니다. 오늘 연탄 나눔을 통해 수혜자와
봉사자가 모두 큰 기쁨을 얻었다고 자부합니다. 앞으로도
어려운 이웃들에게 실질적인 도움이 될 수 있는 활동을
지속적으로 펼쳐나가겠습니다.



한편 나눔봉사단은 사랑의 연탄 나누기 외에도 연말연시를 맞아 사천 지역의 어려운 이웃에게 사랑의 난방 KIT를 나눠 주는 '난방 KIT 기증식'을 11월 21일에 진행했다. 사천시청, 초록우산 어린이재단, 나눔봉사단 사무국이 참석한 가운데 열린 기증식을 통해 소년소녀가장의 100가정에는 따뜻한 수면과 즐거움을 선사하는 난방텐트와 이불 세트를, 독거 어르신 100가정에는 추운 겨울을 따뜻하게 보낼 수 있는 전기요와 이불 세트를 증정했다. 또한 기증 행사를 마친 후 봉사단원들은 용현면에 거주하는 이*근 학생의 가정을 방문해 직접 난방텐트를 설치하고, 피자 파티를 열어 후원 이동과 함께 행복한 시간을 보냈다.

결혼 5년 차 부부는 여전히 서로가 애틋하고, 어렵게 만난 첫째 서원이는 그저 예쁘기만 하다. 그리고 거짓말처럼 찾아온 둘째 '토리(태명)'는 때마침 크리스마스 이브에 태어날 예정이다. '사랑'이라는 이름으로 떠나는 네 식구의 태교 여행은 그렇게 시작되었다.

글 정영아 사진 안종근

생산관리팀 이재호 과장 가족의 순천만 습지 체험
순천만 갈대숲에서 사랑을 외치다



마치 크리스마스 기적 같은

미처 생각지 못한 소식이었다. 올해 3월, 어머니에게 좋은 꿈 이야기를 들을 때까지만 해도 생산관리팀 이재호 과장은 “그런 일 없다”고 딱 잘라 말했다.

더불어 아내에게는 부담될 수 있으니 꿈 얘기는 하지 말라고까지 부탁했다.

“서원이를 힘들게 가져서 둘째를 마음에는 두고 있었지만 쉽게 생길 것이라고는 생각지 않았어요. 어머니 전화가 왔을 때도 그냥 넘겼죠. 어머니께서는 도토리나무 숲에서 엄청나게 많은 양의 도토리를 줍는 꿈이라며 필시 태몽이라고 하셨어요. 혹시나 해서 저희에게 전화하셨던 것이죠. 그래서 혼자만 꿈 얘기를 알고 있었는데, 4월 초에 아내가 몸이 이상하다고 했습니다. 혹시나 해서 먼저 테스트를 하니 반응이 있었고, 병원에서도 같은 진단을 받았어요. 그냥 얼떨떨했죠.”

그제야 둘째의 태명이 ‘토리’인 까닭이 이해되었다. 부창부수, 유유상종이라고 했던가. 아내인 김은미 씨 역시 둘째 소식을 들었을 때의 반응은 이재호 과장과 비슷했다.



“결혼해서 아기를 빨리 가지기를 원했는데, 기대와 달랐어요. 서원이를 시험관 시술을 통해서 어렵게 가져 둘째가 이렇게 빨리 생길 줄은 상상도 못했어요. 어른들이 첫째만 낳으면 둘째는 쉽게 들어선다고 하셨는데 그 말씀이 틀리지 않았나 봐요. 정말 서프라이즈 선물 같았어요.”

더욱이 토리의 출산 예정일은 12월 24일, 크리스마스 이브다. 부모 마음에서 아기가 태어나자마자 나이를 한 살 더 먹는 것이 걱정되어 내년에 태어났으면 좋겠다고 말했지만, 토리가 이 부부를 찾아온 과정은 흡사 ‘크리스마스 기적’ 같은 일 아니 딱 어울리는 출산 예정일일 것이다.

하지만 고향인 경기도 광명을 떠나 남편의 직장이 있는 경남으로 와 파붙이는 커녕 지인 하나 없는 타지에서 사는 은미 씨에게 홀로 두 아이를 양육하는 일은 쉽지만은 않을 터. 무엇보다 애교가 많은 첫째 서원이는 엄마의 배가 불러오는 것에는 아랑곳도 하지 않고 안아달라고 조르기 일쑤였고, 눈에 넣어도 아프지 않을 만큼 서원이가 마냥 예쁜 은미 씨는 자기 몸 힘든 줄도



라 여의치 못한 상황이었거든요. 그래서 남편이 반차를 쓰고 병원에서 서원이 간호했죠. 그래서 토리가 태어나도 육아 걱정은 안 합니다.”

남편에게 ‘믿는다’는 눈빛을 보내자, 이재호 과장은 가만히 웃기만 한다. 눈빛만 봐도 아는 천생연분인가 보다.

네 식구를 위한 아주 특별한 선물



모르고 세 살배기 서원이와 배속의 토리에게 혼신의 힘을 다한다.

“저에게는 직장 동료들이 있지만, 아내는 저만 믿고 진주에 온 겁니다. 아는 사람도 없고, 교통도 불편하고 모든 게 낯선 상태였죠. 또 영업 일을 하던 사람이라 답답함도 컼을 겁니다. 괜히 미안했죠. 처음에는 동료 와이프들을 소개해주고, 가능하면 일찍 퇴근해서 시간을 많이 보내려고 노력했습니다. 말은 안 하지만 둘째가 생기고 아내는 많이 힘들어했어요. 육아가 그렇잖아요. 마땅히 맡길 곳도 없고, 그래서 서원이를 어린이집에 보내자고 몇 번이나 얘기했는데 겨우 9월부터 어린이집에 다니고 있어요. 그나마 다행이죠.”

아내에게 미안한 마음을 전하는 남편의 마음이 고마운지 은미 씨는 열은 미소를 지으며 남편의 손을 꼭 잡았다.

“연애할 때도 그랬지만 참 다정한 사람이에요. 회사 일도 바쁜데 집안일에 많은 신경을 쓰는 편이고요. 친정이나 시댁이 근처에 있으면 급한 일이 있을 때 아이를 맡길 수도 있는데 우리는 그럴 형편이 못 되잖아요. 그런 부분에서 남편이 큰 힘이 되어요. 얼마 전에도 서원이가 아파서 입원했는데 만삭이

그런지 기계에 관심이 많아요.”

만삭의 몸으로 가만히 서원이를 지켜보는 은미 씨는 ‘어느새 저렇게 컸나’ 대견해하는 표정이다.

“이번 여행은 우리 가족 모두에게 아주 특별한 선물입니다. 먼저 11월 12일은 아내 생일이었어요. 광명에서 내려와서 5년 남짓 옆에 묵묵히 있어준 아내에게 서프라이즈 선물을 하고 싶었거든요. 또 토리가 태어나기 전에 태교 여행을 꼭 가고 싶었어요. 서원이 때는 안 해본 태교가 없었는데, 토리 때는 바쁘다는 핑계로, 또 서원이를 봄준다는 이유로 많은 신경을 못 썼거든요. 서원이에게도 둘째가 태어나기 전에 행복한 가족 여행을 선물하고 싶었어요. 갈대 천국인 순천만이라면 이 모든 게 충분한 여행이 되겠지요?”

이번 여행이 특별함을 담고 있기 때문일 것이다. 평소에도 다정다감한 남편 이자 아버지지만, 오늘은 한 단계 업그레이드된 듯, 이재호 과장은 피곤할 터인데도 서원이를 품에 안고 한참을 갈대밭을 걸었고, 틈틈이 아내를 쟁기고 짐을 들어주며 혹시나 힘들까 신경을 썼다.

그러는 사이 해는 뉘엿뉘엿 서산으로 지고 있었다. 이번 여행의 콘셉트가 네 식구를 위한 특별한 선물이기에 여행의 마지막은 산책 중 우연히 발견한 소원터널에 달 소원때 만들어 다는 것으로 장식하기로 했다. 그리고 아내를 위한 단독 만삭 컷을 찍기로 했다. 그런데 혼자 촬영하는 게 어색한지 은미 씨는 촬영 내내 쑥스러운 듯 얼굴을 붉혔고, 이재호 과장은 “가만히 있어도 예쁘다”며 아내를 격려했다. 무사히 만삭 컷 완성. 소원터널에 패를 달기 위해서는 우선 소원 내용을 적어야 할 터. 잠시 고민하던 부부는 약속이라도 한 듯 조용히, 진중히 앞뒷면을 꽉꽉 채워 소원을 적었고, 터널의 가장 위쪽에, 절대 떨어지지 않도록 단단하게 매달았다.



“2017년 12월 24일 토리 순산 기원. 우리 가족 더 행복하고 사랑 넘치기를… 사랑이 넘치는 워너네.”

“토리의 순산을 기원합니다. 우리 가족 4명 건강해서 이곳에 다시 오길… 사랑해 서원, 토리, 은미.”

순천만 습지

 생태계의 보고라 불리는 순천만 습지는 220여 종의 조류, 120여 종의 식물, 25종의 멸종위기 생물이 살고 있다. 사계절 다른 모습을 보여주는 이곳에 가장 많은 관광객이 오는 시기는 가을과 겨울 사이. 노란 갈대의 향연을 감상하는 시기다. 이곳의 백미는 용산전망대. 일몰 즐음한 시간에 용산전망대를 올라가면 노을 속에 S자 곡선이 아름다운 순천만이 한없이 펼쳐진다.

전남 순천시 순천만길 513-25

www.suncheonbay.go.kr

성인 8,000원, 어린이 4,000원

밴드 동호회 WING

오늘 밤 취해보자~ 음악에



항공기의 날개는 단지 하나의 판처럼 보이지만 비행에 필요한 주요 부품을 장착하고 있다. 항공기의 이착륙에도 영향을 미치는 존재로 무엇과도 바꿀 수 없다. 밴드 동호회 WING도 마찬가지다. 그들에게 음악은 항공기의 날개처럼 삶에서 빼칠 수 없는 부분. 그들이 생각하는 음악의 매력은 무엇일까?

글 이효정 사진 정우철

음악이 좋아, 사람이 좋아

매주 화요일 저녁. 피아노, 기타, 드럼, 젬베, 키보드 등 다양한 악기 소리가 한 동호회실에 덮인다. 거기에 사람들의 웃음소리까지. 결성된 지 15년이 넘은 사내 밴드 동호회 WING의 모습이다. 그들은 이제 사내 동호회를 넘어 지역 직장인 밴드로 그 입지를 다지고 있다.

“밤이 깊었네. 방황하며 춤을 주는 불빛들, 이 밤에 취해 흔들리고 있네요~” 경쾌한 노랫소리가 울려 퍼진다. 저음의 베이스가 무게를 잡고, 가볍게 드럼 소리가 활력을 더하며, 전자기타가 선율에 따라 빠르게 움직인다. 거기에 보컬인 기체설계팀 최영복 선임의 목소리가 더해진다. 곡을 감상하던 회원들

은 발과 고개를 고며 박자를 맞춘다. 처음 만났을 때 긴장한 모습이 역력했던 최영복 선임은 노래 부를 때는 달라진다. 다른 회원들 역시 풍부한 표정으로 변한다. 때로는 유쾌하게, 때로는 진지하게. 음악에 취하고 있다.

“처음에는 음악 공연 보는 걸 좋아해 이곳에 들어왔어요. 이제는 음악보다는 회원들의 열정이 좋아요. 마치 살아 있다는 느낌이랄까요. 공연에 참석을 많이 못하지만 회원들의 열기에 훨씬이고 싶을 때 방문하고 있어요.” 공연을 감상하던 장비구매팀 김은희 차장은 WING에 대한 자랑스러움이 묻어나는 목소리로 말한다.

올해 KAI에 입사해 아직은 동호회 새내기인 KFX상세해석팀 이현석 연구원



훈련체계개발팀 임태현 선임은 공연이 끝난 후의 감동을 잊지 못한다. “공연을 위해 매일 회원들과 연습을 하면서 실력을 쌓았어요. 공연 준비 시기에는 쉬운 일이 없었지요. 그렇지만 무대 위의 열기가 아직도 생생히 기억납니다. 다른 회원들도 연습할 때는 힘들어했지만 그 감동으로 다시 공연하고 얘기를 하곤 합니다.”

WING에 들어와서 실력이 일취월장한 사람은 세부계통팀 김덕열 선임이라고 모두 말한다. 현재 드럼을 담당하는 김덕열 선임은 처음 WING에 들어왔을 때 악기의 ‘악’자도 모를 정도였다. 하지만 지금은 멤버들과 합주하고 공연 무대에 오르기도 하는 그는 WING은 연습 공간과 음향 장비 등 연습 요건이 좋아서 누구나 쉽게 음악을 취미로 즐길 수 있다며 KAI 사우들에게 WING을 추천한다. “악기가 없어도 상관없어요. 그저 문을 두드리세요. 다른 밴드 동호회는 오디션이 있지만 저흰 없거든요. 편하게 오세요. 그럼 생각지도 못하게 실력을 쌓을 수도 있어요(웃음)”

밴드는 혼자 하는 것이 아니다. 많은 악기가 조화를 이룰 때 완성된 음악이 나온다. 악기 음들의 조화처럼 WING 회원들의 조화는 하나하나 서로를 채워나가고 있다. 장르 불문하고 음악이 좋은 사람들에게 언제나 문이 열려 있는 WING. 이 하모니 속에 빠져들고 싶은 사우들은 이곳으로 발걸음을 옮겨보자. 생각지도 못한 음악의 세상이 열릴 것이다.



의 동호회에 대한 마음도 김은희 차장 못지않다. “KAI 입사 전부터 베이스 기타를 쳤어요. 음악을 좋아서 들어왔는데 이제는 사람들이 더 좋아졌어요. 만난 지 얼마 되지 않았는데 오래전부터 알고 있었던 사람 같아요. 이 점이 우리 동호회의 매력이죠.”

처음은 선후배 관계지만 시간이 지나면 형, 동생의 막역한 사이로 변한다는 그들. 시작은 음악이었지만 이제는 사람이 남았다는 그들이 문득 부러워진다.

연습으로 다진 실력

또 다른 WING의 매력은 열정. 회장인 기체생산1팀2직 김한철 조장은 15년이란 시간 동안 구성원의 변화가 있었지만 음악의 열정 하나로 지금까지 달려왔다며 그 열정 하나로 신구 세대가 조화를 이룬다고 강조했다. 한때는 연간 15회 정도 지역 공연을 할 때도 있었단다. 모든 게 열악한 때라 힘이 들었지만 천진난만한 표정과 순진한 몸짓으로 공연을 즐기는 장애인분들과 함께할 때는 힘든 것도 잊었다고 한다.

언제든 동호회실에 모여 연습하지만 그들에게 특별한 시기가 있다. 매년 1회 이상의 정기 공연이 그것. 올해는 5월과 9월에 정기 공연을 갖고, 경남직장인 밴드 연합공연에도 참여했다. 공연 준비를 위한 그들의 연습은 끝이 없다. 매일 점심시간에도, 퇴근 후에도 실력을 쌓기 위해 노력하고 있다.

음악동호회 WING

설립 연도 : 2002년
인원 : 정식회원 34명(정회원 100여 명)
모임 : 매주 화요일 정기모임, 점심시간과 퇴근 후 연습
활동 내용 : 매년 정기공연, 지역 직장인 밴드 경연대회 참가





품질기획팀 이창영 사원이 추천하는 타이완 여행기 익숙한 듯 낯선 매력, 타이완

제 버킷리스트 중 하나는 ‘삼대가 함께 떠나는 해외여행 10회 달성’입니다. 아직도 이행 중이긴 하지만 지금까지 총 여섯 번 삼대가 여행을 떠났습니다. 모든 여행이 의미가 있었지만 그중 2년 전에 가족과 함께 찾은 타이완을 KAI 사우들에게 소개합니다.

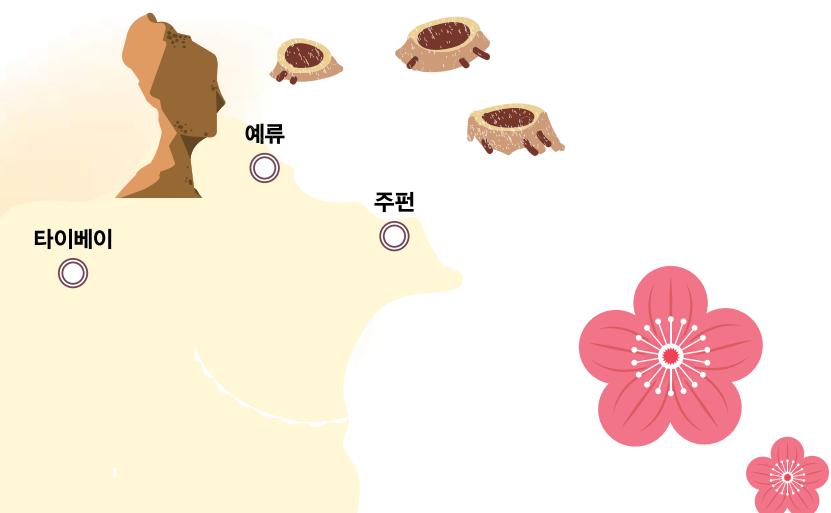
글 품질기획팀 이창영 사원

2015년의 여름, 8월 1일부터 5일까지 타이완 여행을 다녀왔습니다. 새벽에 공항으로 도착한 우리 가족은 앞을 분간할 수 없는 어둠 속에서 타이완에 온 것도 실감하지 못한 채 숙소에 도착했습니다. 아침에서야 처음으로 제대로 본 타이완은 아주 오래된 골동품 같았습니다. 여행의 낮낮은 교통수단에서 느꼈습니다. 호텔 앞에 이층 버스가 대기하고 있었습니다. 아래층은 짐을 보관하고, 위층은 사람이 타는 구조였습니다. 아이들은 익숙하지 않은 버스를 한참 동안 보고 또 보고, 타고 내리기를 반복했습니다. 우리나라의 버스와 다른 모습에 여행 시작부터 묘한 기분이었습니다.

드라마·영화 등의 주무대, 주편

수도 타이베이에서 주편(九份)까지 1시간 20분이 걸립니다. 가는 동안 버스가 산으로만 계속 들어가 이렇게 깊은 곳에 뭐가 있을까 싶었는데 그 속에는 상상할 수도 없는 거리가 있었습니다. 여기저기 홍등으로 치장한 주편. 골목에서 골목으로 구석구석, 거미줄처럼 연결된 곳에는 많은 인파가 붐볐습니다. 그래서 드라마 <온에어> 촬영지를 찾기가 어려웠습니다. 수많은 식당에서 풍기는 향신료 냄새로 조금은 거리감이 생겼지만 지금 생각해보면 타이완 중 주편이 가장 운치 있는 곳이 아니었나 싶습니다. 주편 입구에 있는 편의점에서 시원한 맥주 한 캔을 마시며 타이완의 더위를 피하던 그 시간이 지금도 따뜻한 느낌으로 남아 가슴을 간지럽힙니다.

○ 가는 법 : MRT 중사오푸싱(忠孝復興站)역 → 1062번 버스 탑승 → 주편에서 하차.



자연이 만든 박물관, 예류

다시 2시간가량 기차를 타고 예류(野柳)로 이동했습니다. 기차 안에서 노래도 부르고 간식을 먹으며 여행의 기분을 냈습니다. 이 때문일까요. 침식과 풍화작용으로 형성된 기암 풍경의 예류보다 기차 안에서의 아기자기한 잔상이 아직도 뇌리에 남아 있습니다. 예류 해양국립공원은 파도와 바람이 만들어낸 조각 작품으로 가득합니다. 오래전 바닷속의 지형들이 솟아올라 만들어진 것으로 마치 다른 세상에 온 듯했습니다. 버섯 모양의 바위는 여성 바위라고 적혀 있지만 아무리 봐도 버섯만 연상되었습니다. 제 상상력이 부족한 탓일까요?

○ 가는 법 : MRT 타이베이역 → 1815번 버스(OR 버스, 택시 투어도 가능).

○ 입장료 : 일반 NT80, 학생 NT40



화성에 와 있는 듯한 착각을 일으키게 하는 예류.

대만 젊은이들의 거리, 시먼

저녁에는 한국의 명동이라 불리는 시먼(西門町)에 갑습니다. 오래된 건물과 익숙하지 않은 냄새로 '이곳은 별로인데'라는 느낌이 드는 순간 거리 입구의 창립 1978년이란 간판이 눈에 들어왔습니다. 타이완 사람은 오래된 것을 아끼고 자랑스럽게 여기는구나라는 생각과 함께 옛것은 별로라는 선입견이 이렇게 멋스러울 수도 있구나는 생각으로 변했습니다. 이색적인 풍경은 가수들이 길거리에서 하프를 켜고 노래를 부르며 CD를 판매하는 모습이었습니다. 또 이들의 노래를 자연스럽게 감상하는 모습의 어울림이 인상 깊었습니다.

○ 가는 법 : MRT 시먼(西門)역에서 하차.



타이완의 어제와 오늘을 볼 수 있는 스펜 거리.

웅장한 대리석 협곡, 타이루거

다음 날 이른 아침에 버스를 타고 타이루거(太魯閣)으로 이동했습니다. 해발고도 2,000m, 면적 920km², 길이 20km에 달하는 타이루거는 타이완 100대 준봉 중 제27위에 해당합니다. 웅장한 대리석 절벽으로 이루어져 멋진 절경을 선사합니다. 아쉽게도 우리 가족이 도착한 며칠 전 낙석으로 사고가 생겨 창춘초(長春祠) 입구가 잠시 폐쇄되어 발걸음을 돌려야 했습니다. 자연을 훼손하지 않는 범위에서 관광지를 개발해서인지 협곡에는 난간이 설치되어 있지 않아 아찔했습니다. 위험천만한 타이루거에 오르는 길은 죄수와 군인이 투입되어 닦았다고 합니다. 이 공사 중 희생된 사람들을 추모하기 위해 만든 사찰이 창춘초입니다. 1997년 산사태로 원래 창춘초가 땅에 묻히고 바로 옆에 다시 지었다고 하네요. 방문 전 일어난 산사태로 원주민이 산다는 구곡동을 둘러보지 못해 아쉬웠지만 이엔즈커우(燕子口)를 보며 마음을 달랬습니다. 협곡 절벽 아래 침식 작용과 빗물의 유입으로 자연적으로 생긴 구멍에 제비들이 둑지를 턴 이엔즈커우는 정말 장관이었습니다.

○ 가는 법 : 화롄(花蓮)기차역 2번 출구 —> 화롄커원(花蓮客運)에서 원데이 패스를 이용해 이동.
○ 입장료 : 무료



타이완의 초대 총통의 사저, 스린관저

장제스 총통과 부인 송메이링의 거처였던 스린관저(士林官邸)는 규모가 조금 큰 공원 수준이었습니다. 사저에 온 많은 사람으로 두 사람의 명성을 다시 한번 확인할 수 있었다. 여기에 온 사람들이 그저 식물원을 감상하려고 찾은 것은 아니겠지요. 이곳이 스린관저이기에 의미가 남다르겠지요. 어린 시절 나름 감동을 하며 읽은 소설 <송가황조>에서 송 씨 자매에게 관심이 있는 저로서도 의미 있는 장소였습니다.

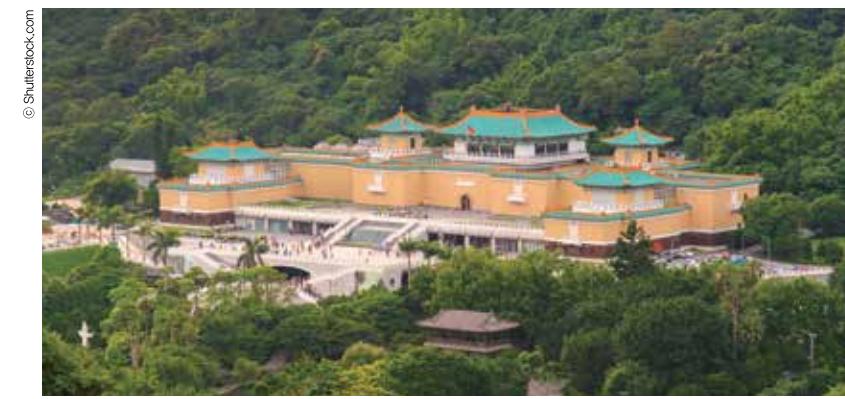
○ 가는 법 : MRT 스린(士林)역 1번 출구 —> 255번 버스 —> 스린관저에서 하차.

○ 개방 시간 : 8시~17시(토·일요일, 국가 공휴일 19시까지 개방)

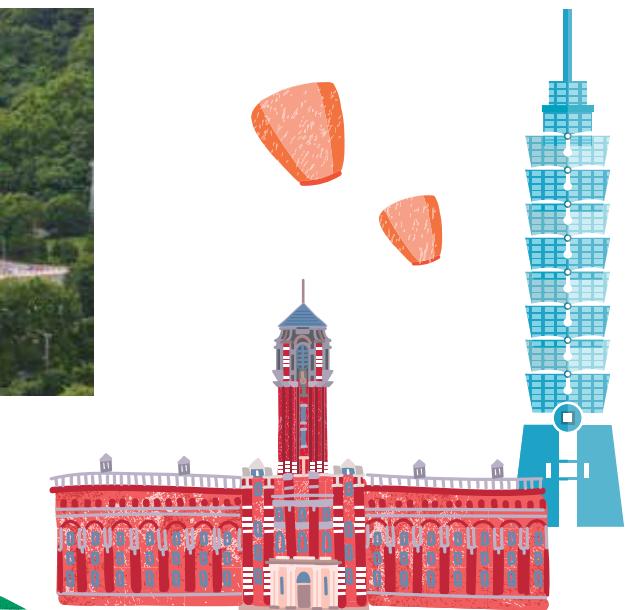
○ 입장료 : 무료



자연의 웅장함이 펼쳐지는 타이루거.



하루에 다 보기 가 부족한 고궁박물관.



웅장한 외관이 시선을 뺏는 중정기념당

25만㎡의 자유광장에 우뚝 선 70m의 건축물인 중정기념당은 타이완의 역사와 국민 정서를 이해하기 위해서는 꼭 둘러봐야 하는 명소라고 합니다. 이곳은 총 89개의 계단을 올라야 합니다. 89란 숫자는 장제스의 서거 당시 나이입니다. 계단 위에는 거대한 장제스의 동상이 서 있습니다. 매 시각 정시에는 근위병 교대식이 진행되는 때 그때마다 수많은 관광객이 줄을 서 근위병 뒤를 따라닙니다. 이 모습이 처음에는 거부감이 들었지만 어느새 우리도 그 줄에 서 있었습니다. ^^

○ 가는 법 : MRT 중정기념당역에서 하차.

○ 개방 시간 : 9시~17시 ○ 입장료 : 무료

화려한 불거리의 총집합, 고궁박물관

타이완의 4대 박물관 중 하나인 고궁박물관(故宮博物院). 이곳에서는 가이드가 나눠주는 이어폰을 끼고 유물에 대한 설명을 들었습니다. 중국 명나라부터 청나라 때까지의 보물이 주를 이루고 있으며, 약 70만 점의 유물이 있습니다. 유물의 종류에 따라 어떤 건 한 달, 또 다른 건 삼 개월에 한 번씩 교체한다고 하니 그 규모가 상상도 하지 못할 정도로 엄청났습니다. 관람 유물 중 19세기의 청나라 광서제 부인 근비가 결혼할 때 혼수품으로 가져왔다는 옥배주가 가장 기억에 남았습니다. 옥배주가 있는 전시실은 관광객이 많아 안내원이 인파를 나눠서 입장권을 시켰습니다. 그 외에도 상상도 할 수 없는 조각품이 무척 많았지만 시간이 여유롭지 않아 아쉽게 떠나야 했습니다.

○ 가는 법 : MRT 사립역(士林站) —> 304, 255번 버스 or 18, 19번 소형버스

—> 고궁박물원역에서 하차.

○ 개방 시간 : 8시 30분~18시 30분(매주 수·금요일 오후 20시 30분까지 연장 개방)

○ 입장료 : 일반 NT160, 학생 NT80

타이완의 상징이라 불리는 타이베이 101빌딩(臺北101大樓)에서의 야경 감상을 마지막으로 타이완 여행을 마무리했습니다. 가족들과 서로 부대끼면서 많은 것을 보고 느낀 시간이 어머니에게는 힘들게 살아온 세월에 대한 마음 위로가 되길 바랍니다. 또 저와 아내는 다시 일상에서 '파이팅'할 수 있는 에너지가 아이들에게는 앞으로 살아갈 하루하루에 긍정적인 자산이 되기를 바랍니다.

Ticket: 타이완 여행 참고 사이트 (www.putongtaiwan.or.kr)

타이완관광청에서 여행자를 위해 정보를 제공한다. 타이완 지도, 지하철 노선도, 무료 가이드북도 관광청에서 받을 수 있다.

주소 : 서울시 중구 남대문로 10길 9 경기빌딩 9층 902호

부산시 중구 증강대로 72 유창빌딩 9층 907호

업무 시간 : 9시~16시(월~금요일, 점심시간은 13시~14시)



그해 겨울은 따뜻했네

글 정영아 일러스트 이보라

'시원한 여름, 따뜻한 겨울'. 사실과 다른 수식어를 굳이 붙이는 까닭은 '그랬으면 좋겠다'는 바람이 스며 있기 때문일 것입니다. 뻔히 겨울이 추운 것을 알면서도 매년 겨울만 되면, 으레 따뜻한 겨울을 바라봅니다.

아마 중학교 때였던 것으로 기억합니다. 한창 순정만화에 빠져 지내던 시절이어서 친구들과 십시일반으로 돈을 모아 만화 잡지와 단행본을 빌려보는 게 낙이었습니다. 당시 순정만화를 좋아

한다면 필독서로 통하던 만화책이 몇 개 있었죠. 신일숙의 <아르미안의 네 딸들>, 황미나의 <안녕 미스터 블랙>, 이은혜의 <점프트리 A+> 그리고 겨울만 되면 어김없이 떠오르는 이미라의 <인어공주를 위하여>입니다. <인어공주를 위하

여>는 작가의 고향인 대구를 배경으로 하는 성장만화였습니다. 대개의 순정만화가 그러하듯 로맨스를 바탕으로 다양한 희로애락이 펼쳐졌는데요, 지금 보면 낯간지럽겠지만 당시 이미라의 작품은 대사의 감수성이 정말 좋았습니다.

<인어공주를 위하여>에도 다양한 명대사가 펼쳐지는데요. 그중에서 개인적으로 가장 애착이 가는 대사는 주인공의 한 명인 백장미의 슬픔이 밴 대사였습니다.

"대구는 눈이 오지 않아서 겨울이 더욱 추운 것 같아." 너무 오래전에 봄 정확한 문장은 기억나지 않지만 대구 겨울을 자신의 비극적인 사랑에 빗댄 대사였습니다. 한창 감수성이 풍부하고 예민한 여중생이었으니 그 대사가 얼마나 강렬했을까요. 더욱이 제가 사는 동네이기도 했고요, 정말 그랬습니다. 대구는 눈이 내리지 않는 지역이었습니다. 딱 한 번 10cm 남짓 눈이 쌓인 적이 있는데 고등학교 때였던 것으로 기억합니다. 그

날은 강아지처럼 눈길을 달렸답니다. 사실은 기온이 내려가야 눈이 오고, 눈이 온다는 것은 그 만큼 춥다는 얘기인데, 새하얀 눈이 내리면 세상이 포근해 보이잖아요. 하지만 대구는 눈이 내리지 않았습니다. 거리의 나무는 양상했고, 빛깔은 회색빛을 품은 푸른색이었습니다. 아마 눈에 보이는 빛깔 때문이겠지요. 실제보다 겨울이 더 춥게 느껴졌던 것은, 하지만 나이가 들면서, 대구의 겨울은 춥지 않다는 것을 깨달았습니다.

고구마를 좋아할 수 없는 이유

겨울 하면 또 떠오르는 추억이 있으니 바로 매일 점심으로 물김치와 함께 먹었던 삶은 고구마입니다. 가을에 수확한 고구마는 매년 겨울 언니와 제가 쓰던 방의 한구석을 빼곡히 채웠고, 봄이 올 때까지 특별한 이유가 없는 한은 점심은 고구마였습니다. 그것도 늘 삶은 고구마였습니다. 하지만 아무리 맛있는 음식도 매일 먹으면 질리는

법이죠. 우리 집 고구마가 꽤 맛있기는 했지만, 단 음식을 싫어하고 식사라고 생각하지 않는 저에게 겨우내 매일 점심으로 먹어야 했던 삶은 고구마와 물김치는 정말 꼼꼼한 식단이었습니다. 그래서 수십 년이 지난 지금까지도 저는 고구마를 즐기지 않습니다. 같은 구황식물이지만 단맛이 덜한 감자를 즐겨 먹는 편입니다.

우리 집 겨울 점심 메뉴가 항상 삶은 고구마와 물김치로 고정되어 있었듯, 저녁 소일거리도 정

해져 있었습니다. 어릴 때 우리 집은 포도 농사를 지었는데, 본격적인 포도 농사는 봄에 시작했지만 농악을 최소화한, 소위 유기농이라고 봉지 포도가 유행하면서 포도 농사의 시작이 한 계절 당겨졌습니다. 밭이 아닌 방이 분주해졌지요. 바로 포도를 감쌀 봉지를 겨우내 만들어야 했기 때문입니다.

우리 가족은 약속이라도 한 듯 저녁 식사가 끝이 나면 큰 방에 모여서 각자의 역할에 몰두했습니다. 할아버지가 풀을 쑤어 놓으면, 어머니는 풀을 칠하기 위해 종이를 결을 따라 민 후 풀을 바르고 접어서 방바닥에 뿐렸습니다. 그때까지 순서를 기다리던 우리 삼 남매는 어머니가 던지는 종이봉투가 붙는 것을 막기 위해 방 구석구

석으로 봉투를 훌트린 후 마르면 하나씩 주워서 정리했습니다. 그러는 사이 겨울은 깊어졌습니다. 물론 이후에는 포도 봉지를 시중에서 팔아서 더는 겨울밤마다 봉지를 불이느라 옹기종기 모일 필요가 없어졌지만, 또 덕분에 우리의 겨울 저녁이 자유로워졌지만 모든 일은 지나고 나면 예쁘게 포장되잖아요. 그때 온 가족이 나눴던 이야기들이 이제는 추억의 한 귀퉁이에서 가끔 튀어나와 웃음과 그리움을 선사하곤 합니다.

난생처음 즐겼던 크리스마스 파티

종교를 떠나 연말은 크리스마스와 함께 기억됩니다. 혹자는 상술에 의해 포장된 서양 축제에 빠질 필요가 있느냐고 묻기도 하지만, 크리스마스는 연말을 좀 더 화사하게 해주는 조미료 같은 존재가 아닐까 합니다. 물론 그런 생각을 하기까지는 개인적으로 시간이 좀 걸렸지만요. 유교문화가 강했던 우리 집에선 크리스마스는 아무 의미가 없었습니다. 친구들은 모두 교회에 가서 캐럴을 부르고, 텔레비전에서는 온종일 크리스마스 관련 영화들이 나온 터라, 크리스마스 당일에는 무엇을 해야 할지 망막했던 기억이 납니다. 그러던 중·고등학교 때였습니다. 여느 때처럼 수

업을 마치고 가장 친한 친구 집에 갔습니다. 때마침 크리스마스 즈음이었고, 우리 둘은 원가 특별한 걸 하자며 크리스마스 파티를 열기로 했습니다. 파티라고 해봤자 초코파이를 쌓고 초를 꽂은 소담한 케이크가 전부였지만, 제게는 난생처음 즐긴 크리스마스 파티였습니다. 아무것도 아닌 그날의 추억 덕분에 크리스마스에 대한 인식이 달라졌습니다.

올해도 여느 때처럼 연말이 옵니다. 지난 겨울은 광장에서 촛불과 함께였는데, 어느새 다시 겨울이 도래했습니다. 올겨울은 한데가 아닌 따뜻한 방에서 겨울을 맞을 듯합니다. 지난 겨울, 한데에서 춥지만 뜨겁게 견딘 덕분일 겁니다. 올해는 부디 따뜻한 겨울 맞으시길 바랍니다. 더불어 언젠가 올겨울을 돌아봤을 때 '그해 겨울은 참 따뜻했지'라고 추억할 수 있었으면 합니다.



KAI인에게 물었습니다

따스했던 겨울 차가웠던 겨울

한 해를 마무리하는 12월입니다. 이제 바람이 제법 날카로워졌습니다. 어린 시절에는 추위를 잊고 이곳저곳을 뛰어다니기도 했지요. 시간이 지남에 따라 겨울은 다른 추억을 품고 있습니다. 그해 겨울 KAI 사우들은 어떤 추억담을 간직하고 있는지요.

조립생산팀2직 이광영 기술원

20대

따끈하게 구운 불량식품

겨울이면 문방구 앞에서 쫀드기를 사서 학원 난로로 달려갔습니다. 노릇하게 구운 쫀드기를 먹다 선생님께 걸려 혼난 일이 생각이 나네요.

훈련체계운영팀 박충진 팀장

50대

옮겨도 끝나지 않는 눈, 눈, 눈!!!

때는 바야흐로 1983년 12월 31일. 전 그때 군 복무로 당직 근무 중이었습니다. 밤 10시부터 제설 작업 명령이 떨어졌고, 다음 해인 1월 1일 새벽 2시까지 넉가래로 눈을 치웠습니다. 하지만 치워도 치워도 그대로인 눈. 아침에 일어나 밖을 보니 온통 하얀 눈으로 덮인 부대가 아련하게 떠오르네요.

기체생산팀 최다정 사원

20대

전기장판에 누워 굴 먹는 재미

겨울엔 가족이 옹기종기 모여 전기장판에 누워 굴을 깨먹었지요. 식구들과 삶을 부대끼며 TV를 보던 장면이 떠오릅니다. 전기장판이 좁았지만 가족과 함께 있다는 사실만으로 행복했었죠. ^^



기체생산팀3직 박석병 수석기술원

50대

공포의 크리스마스

군 복무할 때였어요, 크리스마스에 얼차려를 받았습니다. 그것도 눈밭에서 속옷 바람으로요. 아직도 생생한 기억입니다.



자재기획팀 이상배 과장

30대

뜨거웠던 크리스마스

가족들이 모두 태국에 이민을 가서 대학 시절에는 겨울방학이면 태국의 본가에서 크리스마스를 맞이했습니다. 반팔에 산타 모자를 쓴 산타클로스, 캐럴과 함께 즐기는 물놀이. 아이러니한 상황이었지요. 그래도 크리스마스를 사랑하는 마음은 날씨와 상관없습니다.

KFX제어SW팀 양인석 선임연구원

30대

겨울에 만난 천생연분

몇 년 전 크리스마스, 우리는 서로의 마음을 확인했습니다. 그리고 몇 년이 지난 겨울, 우리는 결혼을 하게 되었습니다. 그렇게 또 몇 해가 지난 크리스마스에 우리의 아이가 탄생했습니다. 그리고 몇 년이 지나 다시 찾아온 이번 겨울. 우리 가족이 어떤 겨울 이야기를 쓰게 될지 궁금해집니다. ^^



보안팀 박찬용 보안관제사

30대

즐기기도 힘들어~

군 복무 중인 2011년 12월. 휴가를 내고 선임과 함께 스키장에서 스노보드를 타고 겨울을 만끽했습니다. 재미있게 보드를 타던 중 부대로 복귀하라는 전화를 받았습니다. 김정일이 사망했다는 소식으로요. “지금 어디냐”는 부대원의 물음에 전 “리프트 위입니다”라고 답했지요. 빨리 내려오라는 명령에 서둘러 움직였던 기억이 납니다.



B/S팀 장은경 과장

30대

아버지와 봉어빵

어릴 적 아버지는 추운 겨울날 얼큰하게 한잔하시곤 봉어빵을 품고 오셨어요. 참 따스했던 봉어빵. 그 맛을 잊을 수가 없네요. 그 겨울은 참 따뜻했습니다.



독자 여러분의 이야기를 기다립니다

앞으로 비상할 날만 남았다는 긍정의 에너지가 넘치는 'CEO 취임사'를 보며 과거를 반성하고 난관에 잘 대비해서 도전해 세계에 KAI의 위상을 높여줄 거라는 생각이 들었습니다. 개구리가 더 높이 도약하기 위해 웅크리며 기다렸다 뛰어오르는 것처럼 다시금 비상하는 이때 세계 무대를 향해 더욱더 높게 대한민국 항공의 위상을 보여주시길 CEO와 KAI의 가족들에게 부탁합니다.

김기학 님(경기도 평택시)

'KAI 톡톡'에서 서로를 배려하고 도움을 주는 얘기가 많이 나오고 있습니다. 나눔봉사단 활동과 '베푸는 사람이 되기 위한 노력' 캠페인을 보면서 봉사란 큰 것이 아니라 가까운 사람에게 베푸는 것도 일부라는 사실을 깨달았습니다. KAI가 봉사활동에 앞장서주시기를 바랍니다.

김나현 님(경남 사천시)

11월 호는 사장님 취임 후 첫 소식인 만큼 희망찬 내용이 많이 담긴 것 같아서 보기 좋습니다. '나의 여행 이야기'에 평소 관심이 많은 요르단 페트라의 얘기를 주변인이 써주어 좋았습니다. 저도 여행을 좋아하는데 기회가 된다면 꼭 사보에 제 이야기를 게재하고 싶습니다.

이상배 과장(자재기획팀)

11월 호에서 김조원 사장님의 취임사가 가장 인상 깊었습니다. 취임사를 보며 KAI가 밝은 모습이 새롭게 출발할 수 있는 느낌을 듬뿍 받았습니다. 또한 사회공헌도 좋았습니다. 그 이유는 제가 나와서^^입니다.

윤지애 수석연구원(KFX항전SW팀)



*Fly Together*를 읽고 난 소감과 독자 퀴즈의 정답을 엽서 또는 이메일(hybae@koreaero.com)로 보내주세요. 내용을 보내준 독자 중 5명을 추첨해 고급 손목시계를 드립니다.

본부별 사내 기자단

전략기획본부 MRO준비팀 **박주호** 사원 055-851-0852
재경본부 자금팀 **최준형** 사원 055-851-9711
국내사업본부 회전의사업관리2팀 **정종원** 과장 055-851-6175
해외사업본부 수출기획팀 **이유리** 과장 055-851-9583
구매본부 구매기획팀 **김민준** 사원 055-851-9097
개발사업관리본부 개발사업기획팀 **김미영** 사원 055-851-1578
고정익개발본부 T-50체계팀 **손영호** 선임 055-851-9956
회전익개발본부 LAH체계팀 **노나영** 선임 055-851-9140
대전연구센터 우주사업팀 **박용현** 사원 055-851-6737
생산본부 생산기획팀 **장재완** 부장 055-851-9353
CS본부 운영기획팀 **안재운** 선임 055-851-2867
품질총괄 품질기획팀 **이창영** 사원 055-851-9495

QUIZ



Q 우리의 중요한 과제이자 반드시 이뤄야 할 사업. 2015년 3월 우선협상 대상업체로 선정되어 여전히 박차를 가하고 있습니다. 이 사업은 무엇일까요?
('KAI 히스토리' 중에서)





웹진으로 만나는 *Fly Together*
KAI의 소식을 반응형 웹진에서 만나세요!

KAI 사보 <*Fly Together*>를 반응형 웹진에서 만날 수 있습니다. 스마트폰으로 <*Fly Together*> 표지 또는 아래의 QR코드를 검색창에 갖다 대면 웹진이 자동으로 연결됩니다. 더 편리하게 바뀐 웹진 <*Fly Together*>를 많이 사랑해주세요. PCL나 스마트폰 인터넷 주소창에 kaiwebzine.com 입력하면 바로 웹진 <*Fly Together*>를 볼 수 있습니다.

모바일 사보 앱 를 설치하세요

- 안드로이드 편
 - ① 네이버 QR코드 스캔을 통해 웹진 <*Fly Together*> 홈 화면 열기
 - ② 웹진 <*Fly Together*> 홈 화면의 오른쪽 하단에서 '더보기' 클릭
 - ③ '더보기'에서 '홈 화면 추가'를 누르면 아이콘 생성 완료
- 아이폰 편
 - ① 네이버 QR코드 스캔을 통해 웹진 <*Fly Together*> 홈 화면 열기
 - ② 웹진 <*Fly Together*> 홈 화면의 오른쪽 하단에서 '더보기' 클릭
 - ③ '더보기'에서 'Safari로 열기'를 클릭
 - ④ Safari의 하단 '공유탭'을 클릭한 후 '홈 화면 추가' 클릭하면 아이콘 생성 완료

웹진 이벤트

휴대폰에 사보 앱을 설치한 후, 12월 호(Vol.216)에 마음에 드는 칼럼이나 사진을 캡처해 보내주세요.
선착순 10명에게는 문화상품권(2만 원 상당)을 선물로 보내드립니다.

대상 임직원
신청기간 12. 5.(화)~12. 8.(금)
신청방법 모바일 사보 화면을 캡처해 기업문화팀
(배화운 차장 hybae@koreaero.com)에 성명, 부서명 전송

