

*Fly
Together*

2

VOL. 278

SUPER



SONIC



QR코드를 찍어
KAI 웹진을 만나보세요.

KF-21 시제 1호기가 지난 1월 17일 첫 초음속
비행에 성공했다. KF-21이 초음속 비행 후
KF-16과 나란히 비행하고 있다. ©방위사업청

KAI PRIDE



KAI 엔지니어가 아파치 헬기 기체에 리베팅을 하고 있다.

"나는 아파치 헬기를 만든다"

지난해 12월 아파치 헬기 최종 납품호가 출하식이 KAI 조립동에서 있었습니다. 세계 최고의 대형 무장 헬기인 아파치의 기체를 KAI가 만들고 있었다는 사실은 잘 모를 겁니다. 지금까지 KAI는 700대가 넘는 아파치 헬기의 기체를 만들어왔습니다. KAI 정신으로 무장한 KAI인의 제조역량은 글로벌 KAI를 향해 달려가는 시작점입니다.

CONTENTS VOL. 278 2023. 02



VISION

04

KAI INSIGHT

글로벌 KAI 2050 비전선포식 현장

10

KAI FOCUS

KAI 부문장에게 듣는다

16

KAI ISSUE

KF-21 첫 초음속 비행 성공

18

KAI REMIND

20년 전 T-50 초음속 비행 소식

20

KAI HERO

부문별 CEO특별공적포상자 인터뷰

24

KAI FIELD

UAE와 수송기 개발 MOU 체결

POWER COLUMN

26

KAI HUMANITY

전영훈 박사의

T-50 개발 뒷이야기 ②

KAI INSIDE

28

KAI FAMILY

붕어빵 삼부자의 도자기 만들기

32

KAI CULTURE

올해 상반기 주목할 볼거리

34

KAI TREND

나에게 안정감 주는 색은 무엇?

36

KAI MEMBER

"나의 반려 동식물을 소개합니다"

38

GLOBAL NEWS

40

KAI Q&A

우주망원경 월드컵 우승국은?

42

KAI ISSUE & NEWS

44

KAI 광장





Global KAI 2050 비전선포식

하늘을 넘어 우주로 향한 비상 퀀텀 점프 통해 글로벌 KAI로 성장

한국항공우주산업(KAI)이 2050년 매출 40조 원, 세계 7위 항공우주기업으로의 성장을 목표로 한 '글로벌(Global) KAI 2050' 비전을 선포했다. KT-1, T-50, 수리온헬기 등 국산 항공기를 개발해온 KAI의 성공 DNA를 계승해 국내를 넘어 세계무대를 호령하는 글로벌 기업으로 제2의 도약과 성장을 하겠다는 선언이다.

글 한상현 사진 한준호

KAI가 국내 시장을 뛰어넘어 글로벌 기업으로 도약하기 위해 지난 1월 11일 '글로벌 KAI 2050' 비전선포식을 가졌다. 2008년 첫 번째 비전선포식을 개최한 이후 15년이 지난 올해 새로운 비전을 제시하며 제2의 성장과 도약을 꿈꾸고 있다. KAI의 비전은 한국 항공우주산업의 미래를 가능해볼 수 있는 기본 설계도와 다름없다.

내수 넘어 글로벌 시장 적극 공략

이날 오후 3시 비전선포식이 열린 KAI 대강당에 캐주얼 복장의 부문장들이 하나둘 모습을 드러냈다. 행사가 시작되자 강구영 KAI 사장이 연한 베이지색 니트를 입고 나타났다. 미래 비전을 밝히는 행사라 분위기가 다소 경직되고 무거울 것으로 상상했는데 밝고 경쾌했다. 정장을 입은 부문장은 찾아볼 수 없었다. 이번 행사에서는 사천 본사와 국내외 사업장 전 임직원이 온·오프라인으로 참석한 가운데 2050년 미래 발전 전략을 발표했다. 김보민 아나운서의 사회로 시작된 비전선포식은 KAI 글로벌수출전략본부장 조우래 상무의 행사 취지와 소개의 말로 포문을 열었다. 이어 '하늘길, 우주길을 여는 우리'라는 주제로 아바타 드로잉 아티스트 염동균 작가가 VR 퍼포먼스를 선보였다.

비전선포식의 하이라이트는 강구영 KAI 사장이 직접 비전을 설명하는 프레젠테이션이었다. 무선이어마이크를 끼고 무대에 선 강구영 사장은 마치 미국 애플사의 창업자인 스티브 잡스를 연상케 했다.

강 사장이 발표한 KAI 2050 비전의 핵심 키워드는 '글로벌'이다. 더 이상 내수 시장에 안주하는 국내 기업이 아닌 세계무대에서 당당히 어깨를 견주는 글로벌 리더로 도약하겠다는 것이다. 강구영 KAI 사장은 "공식 행사장에서 환영사를 할 때 저를 한국항공우주산업 대표라고 소개하지만 저는 항상 'KAI 사장 강구영입니다'라고 말합니다. 사람들에게겐 경남 사천에 있는, 항공기 잘 만드는 회사 KAI가 더 익숙하니까요. KAI라는 이름 앞에 '글로벌'을 넣어 세계적으로 인정받는 회사로 성장·발전시키는 것이 글로벌 KAI 2050 비전선포식의 핵심입니다"라고 말했다.

1999년 창립한 KAI의 과거를 살펴보면 짧은 기간 동안 많은 성과를 거뒀다. 초등훈련기 KT-1과 고등훈련기 T-50 개발에 성공하고 국내 기술로 수리온 헬기 개발에 성공해 육군 항공 전력의 한 축을 담당하고 있다. 무인기와 중형위성 개발도 성공을 거둬 실패를 모르는 성공 DNA가 KAI의 핏속에 흐르고 있다. 이렇게 큰 사업들을 짧은 기간 동안에 실패 없이 성공적으로 이뤄냈다는 것은 세계 항공우주 역사에서 그 유례를 찾아보기 힘들 만큼 독보적이다.



1 '하늘길, 우주길을 여는 우리'라는 주제로 VR 퍼포먼스를 하고 있는 아바타 드로잉 아티스트 염동균 작가
2 강구영 KAI 사장이 '글로벌 KAI 2050 비전'에 대한 프레젠테이션을 하고 있다.



'퀀텀 점프'로 비약적인 성장 도모

창립 초창기 KT-1 초등훈련기를 개발할 때만 해도 KAI는 자금력도 기술력도 부족했다. 성공하리라는 보장도 없었다. 하지만 KAI의 DNA에는 험난한 환경에서 빛을 찾아내는 통찰력과 무모하지만 성공을 향해 달리는 도전정신, 문제를 풀어내는 창의성, 그리고 이 모든 것을 가능하게 하는 열정이 있었다. 이렇게 이뤄낸 1차 성장기에 매출 3조 1,000억 원, 영업이익 3,000억 원을 거두었고 주가는 1만 6,500원까지 올랐다. 그러나 곧 성장은 멈췄고 침체기에 접어들었다. 2022년 매출은 2조 6,000억 원으로 떨어졌고, 영업이익은 80억 원으로 줄었다.

KAI는 갈림길에 서 있다. 경쟁에서 도태될 것인가? 아니면 현재 제작 중인 항공기를 잘 팔아서 현상 유지할 것인가? 그것도 아니면 낮은 성장이지만 가늘고 길게 안전한 길을 갈 것인가? KAI는 비약적인 도약을 의미하는 '퀀텀 점프(Quantum Jump)'를 선택했다.

“지금 새로운 미래가 다가오고 있습니다. 자동차가 하늘을 나는 시대가 코앞으로 다가왔다고 해도 과언이 아닙니다. 도심항공모빌리티(UAM·Urban Air Mobility), 6세대 전투기, 메타버스(Metaverse), 가상현실(VR·Virtual Reality) 등 새로운 플랫폼이 하늘과 우주를 가득 메우는 날이 곧 온다고 확신합니다. 이런 확실한 미래가 다가오는데도 KAI는 바라보고만 있을 겁니까? 경쟁업체들은 날아가고 있는데 현상 유지에 만족해 제자리걸음을 한다면 경쟁업체를 따라잡을 수 없습니다. KAI는 성장곡선이 필요합니다. 경쟁업체를 단기간에 따라잡고 그 여세를 몰아 글로벌 KAI가 되기 위해서는 비약적인 성장, 퀀텀 점프가 필요합니다.”

강 사장이 말한 퀀텀 점프는 기업이 사업구조나 사업방식 등의 혁신을 통해 단기간에 비약적으로 실적을 향상시키는 경우를 말한다. 물리학에서 쓰는 용어로, 원자에 에너지를 가하면 핵 주위를 도는 전자가 낮은 궤도에서 높은 궤도로 뛰어오르는 현상을 뜻한다. 강 사장은 비전선포식을 통해 짧게는 5년에서 길어도 10년 내에 앞서가는 경쟁업체를 따라잡은 후 글로벌 KAI의 입지를 굳히는 가장 빠른 지름길이자 필요한 전략이 '퀀텀 점프(QJ) 전략'이라고 언급했다.

항공·우주 지배하는 국가가 미래의 강국

강 사장은 QJ 전략을 성공시키기 위한 여건은 이미 갖춰졌다고 설명했다. 현재 세계는 하늘과 우주를 지배하는 자가 세계를 제패한다. 이런 측면에서 글로벌 환경이 KAI에 유리하게 흐르고 있다. 라이트 형제가 비행기를 만든 1903년 인간은 하늘을 나는 꿈을 현실로 만들었으며 1991년 걸프전을 통해 항공 전력이 세계를 지배할 수 있다는 시그널을 받게 된다. 그리고 2003년 이라크 전쟁은 항공 전력이 하늘을 지배하고 세계를 지배할 수 있다는 선언과도 같았다. 이제 그 어떤 지상 전력이나 해상 전력도 세계를 지배하는 데 도전장을 내밀 수가 없게 됐다. 오직 항공우주 전력만이 전장을 장악하고 세상을 지배하는 시대가 되었다.

전 세계 안보 환경도 KAI의 QJ 전략에 있어 긍정적이다. 러시아-우크라이나 전쟁으로 세계는 그 어느 때보다 자국 안보에 많은 예산을 집중하고 있다. 중국과 미국의 경제패권 전쟁으로 새로운 냉전 시대가 도래했고, 북한의 핵무장과 잦은 미사일 도발이 국내 안보 환경을 어지럽히고 있다. 모든 나라가 자국 안보를 위해 군사력을 증강하는 신냉전 시대를 맞고 있다. 그리고 그 핵심이 바로 항공우주 전력이다.

민항기 시장의 성장 전망 또한 밝다. 코로나19로 인해 민항기 시장이 침체기를 겪었지만 현재 예전의 성장세로 빠르게 회복하고 있다. 민항기 세계 시장의 총 매출은 2022년 2,138억 달러에서 2031년 3,676억 달러로 연평균 6.2%의 성장세를 전망하고 있다. 이러한 성장세는 글로벌 민수기체 사업의 큰 축을 담당하고 있는 KAI에는 큰 호재다. 이뿐만 아니라 우주 시장의 폭발적 성장도 기대할 수 있다. 글로벌 투자은행 모건스탠리의 조사 자료에 따르면 전 세계 우주산업은 2020년 3,840억 달러(약 480조 원)에서 2030년 5,900억 달러(약 735조 원)로 성장하며, 2040년에는 1조 1,000억 달러(약 1,370조 원)로 연평균 5.2%의 높은 성장률을 보일 것으로 예측했다.

KAI의 QJ 전략을 뒷받침할 국내 여건도 초록불이다. 정부는 항공산업 고도화 및 선진화로 2030년대 항공 분야 G7 진입을 목표로 다양한 지원을 하고 있다. 또한 2045년 우주경제 글로벌 강국을 실현하겠다는 목표하에 우주산업 발전 기본계획을 수립해 2032년 달 착륙, 2045년 화성 착륙 등 우주 탐사 영역을 확대해나가겠다는 방침이다. 무엇보다 현 정부는 방위산업을 전략산업으로 육성해 2027년까지 세계 4대 방산 수출국으로 세계 시장 5%를 점유하겠다는 목표를 세우고 있다. 지난해 11월에는 윤석열 대통령이 직접 KAI 사천 본사를 방문해 현장에서 방산수출전략회의를 주재하며 KAI에 힘을 실어주기도 했다. 무엇보다 정부는 현재 약 1%에 불과한 우리나라의 글로벌 우주산업 시장점유율을 2045년까지 10%로 끌어올리겠다는 계획이다.

QJ 전략이 실행 가능한 마지막 이유는 KAI의 준비된 역량에 있다. KAI는 지난해 30억 달러라는 FA-50 폴란드 수출 쾌거를 이뤄내면서 글로벌 시장에서 기술력을 인정받았다. 아시아 무대를 넘어 유럽 시장 진출이라는 좁은 문을 통과해 이뤄낸 성공이다. 이뿐만 아니라 한국형 전투기 KF-21 보라매 시제기 최초비행 성공과 소형무장헬기(LAH·Light Armed Helicopter) 또한 체계개발 완료 후 양산에 들어갔다. 중/대형 위성과 우주발사체 제작, 무인기 개발 등 미래사업 착수를 위한 동력을 이미 확보했다고 해도 과언이 아니다.

미래 항공우주산업 패권 거머쥔 6가지 전술

이러한 여건을 바탕으로 KAI는 QJ 전략을 성공시키기 위한 여섯 가지 전술을 들고나왔다. 강 사장은 가장 먼저 'KAI 성공 DNA 회복'을 꼽았다.

“KAI인 여러분의 뱃속에는 성공 DNA가 녹아 있습니다. 과거 선배들이 성공했던 것처럼 지금의 나도 할 수 있다는 자신감을 회복해 성공 DNA를 끄집어내면 됩니다. 지금 당장은 어려운 점도 있지만 국내외적으로 퀀텀 점프를 하기 위한 여건은 충분하다고 생각합니다. 글로벌 KAI로 도약하기 위한 첫 번째 액션

아이템은 KAI 성공 DNA 회복입니다. ‘우리는 할 수 있다’ ‘우리는 경쟁사를 따라잡을 수 있다’ ‘하늘과 우주를 넘어 우뚝 설 수 있다’ 이런 자신감이 내재되어 있는 KAI 성공 DNA를 반드시 회복해야 합니다.” QJ 전략을 실행하기 위한 두 번째 전술은 ‘수출 확대’다. 지난해 이뤄낸 FA-50 폴란드 수출은 시작에 불과하다. KAI는 유럽과 나토(NATO)의 여러 국가 및 중동·아프리카 국가에도 수출 시장을 확대하기 위해 마케팅 중이다.

KAI는 미국 공군 초등훈련기 수출 시장도 열릴 것으로 기대하고 있다. KAI는 2018년 APT 수주 실패의 경험을 반면교사로 삼아 다시 한 번 미국 시장 진출을 추진할 계획이다. 미국 고등훈련기 시장은 적게는 400대, 많게는 1,000대까지 수출할 수 있는 초대박 시장이다.

세 번째 전술은 ‘민수 확대’다. 코로나19 팬데믹으로 민항기 시장이 침체기를 걸었지만 점진적으로 회복되고 있다. KAI는 전통적 수익 창출원인 민수 분야를 확대하겠다는 계획이다. 수출 품목을 늘리고 국제 공동개발 참여를 확대해 민수기체 시장의 글로벌 톱(TOP) 10 업체로 진입한다는 계획이다. 그리고 KAI의 숙원 사업인 민항기 독자 플랫폼 개발도 준비에 들어갔다. 첫걸음으로 ‘우영우 수송기’로 불리는 한국형 수송기 체계개발 사업을 정부와 협의하고 있다.

네 번째 전술은 ‘소프트웨어(SW) 강화’다. 현대의 항공기는 튼튼한 기체, 즉 하드웨어(HW)를 채택했다고 해서 좋은 기체가 아니다. 첨단 SW를 채택해야 좋은 기체라 할 수 있다. 지금까지 KAI는 제조 강국의 기업답게 기체를 잘 만들어왔다. 이제 HW 중심의 기업에서 SW 중심의 기업으로 체질 개선을 해야 한다. KAI는 인공지능, 빅데이터, 메타버스, 증강현실, 항전 SW 등 4차 산업혁명 기반의 미래 신기술 투자를 확대하고 핵심 요소 기술을 내재화해나가겠다는 목표다.

다섯 번째 전술은 ‘대형 사업 조기 착수’다. QJ 전략을 성공하기 위해선 추격 전략에서 벗어나 글로벌 리더로 발돋움하는 선도 전략을 실행해야 한다. 관련 업계에서 타 기업을 따라가는 게 아니라 따라오게 하는 것이다. 이를 위해 차세대 주력사업인 차세대 전투기 개발, 수송기(친환경 항공기) 체계 개발, 민군 겸용 AAV 개발, 차세대 고기동 헬기 개발, 독자위성플랫폼/위성서비스, 우주탐사/항공모빌리티 등 미래형 신(新) 플랫폼 개발을 추진한다. 이는 향후 30년, 멀게는 100년까지 내다보는, 대한민국의 미래 먹거리를 만드는 대형 사업들이다.

마지막 여섯 번째 전술은 ‘경영지원’이다. 기업경영에서 파괴적인 혁신을 추진해 업계를 선도하는 창의적 기업으로 체질을 개선하고 2032년까지 연구개발(R&D)에 4조 5,000억 원을 투자해 AI/SW 미래 신기술을 내재화하겠다는 전략이다. SW 중심 기업으로 가기 위해서 특히 중요한 것이 인재 육성이다.



중요한 건 꺾이지 않는 마음이다.
비전선포식을 마치고 강구영 사장과
임직원들이 파이팅을 외치고 있다.

우수한 인재를 뽑아 재능을 관리하고 성과를 100% 보상해주며 기수, 근무연수를 타파하고 성과와 능력 중심의 인재를 발탁해 30~40대 임원이 나올 수 있는 인사체제를 구축하겠다는 것이 KAI의 경영지원 전술이다. 지자체 및 유관 대학을 중심으로 맞춤형 인재육성 프로그램을 개발하고 수도권 연구소 운영, 내부 인재관리 체계 강화를 통해 우수 인재 확보에도 적극적으로 나설 계획이다.

제2의 도약, 글로벌 KAI 향한 행보 본격 시작

KAI는 비약적으로 도약하기 위한 여건을 마련했으며 이를 실행할 전술 또한 촘촘하게 짰다. 비전선포식에서 발표한 ‘글로벌 KAI 2050’이 성공한다면 KAI의 미래뿐만 아니라 대한민국 항공우주산업의 미래도 밝아질 수 있다.

KAI는 글로벌 선진업체들과 경쟁해 세계 7위 항공우주기업으로 도약하겠다는 구체적인 목표를 설정했다. 2022년 기준 매출 22억 달러인 세계 37위 방산기업에서 2050년 매출 370억 달러의 세계 7위 기업으로 성장하겠다는 것이다. KAI는 첫 단계로 2030년까지 주력사업인 KF-21·FA-50 수출형, LAH·파생형 헬기 등 기존 사업을 고도화시키고 성능개량을 추진해 매출 15조 원을 달성하겠다는 목표다. 민수 부문에서도 세계 유수 민항기 기업과의 협력 확대를 통해 글로벌 인프라 확대를 추진할 예정이다. 두 번째 단계로 2040년까지 신기술 R&D, 미래 SW 기술로 차세대 주력사업 성장을 견인하고 한국형 유무인 복합체계, 위성서비스, 미래형 훈련체계로 신규 사업 영역을 확장하겠다는 계획이다. 이를 통해 매출 25조 원을 달성한 후, 2050년까지 차세대 전투기·우주 탐사선 등 미래사업으로 매출 40조 원의 꿈을 이루겠다는 것이다. 강 사장은 “그동안 세계를 향한 대한민국의 땅길, 바닷길은 삼성, 현대, 대우가 만들었습니다. 이제 하늘길, 우주길은 KAI가 열어야 합니다”라고 말하며 발표를 마쳤다.

이어 KAI 신성장전략팀 권준혁 사원이 진행하는 Q&A 형식의 비전토크 콘서트가 열렸다. 강구영 사장을 비롯해 각 사업 부문장이 무대에 올라 온·오프라인으로 들어온 질문에 답을 하는 시간을 가졌다. 어쿠스틱밴드의 공연으로 분위기가 고조된 가운데 온·오프라인 참석자에게 추첨을 통해 선물을 주는 시간 또한 가졌다. 이어 마지막으로 강구영 사장이 무대에 올라 ‘글로벌 KAI’를 외치자 꽃가루 축포가 터지고 무대 좌우로 ‘중요한 건 꺾이지 않는 마음’ ‘우리가 만들어가는 미래’라고 쓰인 현수막이 내려왔다. 이번 비전선포식을 통해 KAI는 미래 하늘과 우주를 제패하는 ‘글로벌 KAI’로 제2의 도약과 성장을 위한 힘찬 행보를 시작했다.



1 온·오프라인을 통해 받은 질문에 강구영 사장과 부문장들이 답을 하는 비전토크 콘서트가 진행되고 있다.



2 비전선포식 온·오프라인 참석자들에게 추첨을 통해 선물을 나눠주고 있다.

부문장에게 듣는다

'통찰' '도전' '창의' '열정' KAI 성공 DNA를 회복하라

“새로운 일에 과감하게 도전하여 날아오르자”

고정익사업부문장 윤종호 부사장

신년 맞은 소감과 각오를 말씀해주세요.

3년 만에 고정익으로 돌아왔는데 한 해가 다르게 바뀌고 있는 것 같습니다. 예전과 비교해 모든 비즈니스 모델이 바뀌어 있어 극복해야 할 일이 많네요. 예전에는 고정익사업부문이 항공기 생산과 성능개량, 체계개발에만 전념했었는데 이제 수출도 해야 하기 때문에 마케팅 역량을 강화해야겠다는 생각이 듭니다.

조직 개편 후 고정익사업부문이 어떻게 달라졌나요?

역할 변경이 가장 큰 변화입니다. 지금까지 군수 분야에서 항공기 개발과 생산, 성능개량에 집중했던 고정익사업부문이 수출까지 책임지게 됐어요. 이제 우리는 단지 고정익만 만들어 파는 부서가 아니라 글로벌 시장에서 KAI를 파는 곳으로 역할이 바뀌었습니다.

올해 가장 이슈가 되는 부분은 무엇인가요?

첫 번째는 얼마 전 초음속 시험비행에 성공한 KF-21의 잠정 전투용적합판정을 올해 반드시 받아야 합니다. 두 번째는 수출 측면에서 말레이시아 수출을 종결짓는 것이 가장 큰 과제이고, 이집트 수출이 가능하도록 모든 역량을 발휘해야 합니다. 시선을 미래로 향해 본다면 다목적수송기 탐색 개발 결정이 올해 안에 이루어져 내년엔 본격적으로 사업을 시작할 수 있도록 하는 것입니다.

‘글로벌 KAI 2050’에 발맞춰 준비하는 것이 있나요?

고정익사업은 KAI의 중추입니다. T-50, FA-50 수출은 우리가 꼭 해야 되는 사업이고 KF-21 개발 이후 5세대 전투기 형상 확정, 그리고 6세대 전투기로 진화시키는 작업이 이어질 것입니다. 미래 기술인 메타버스를 활용한 훈련체계시스템도 계속해서 발전시켜나갈 계획입니다. 수송기 체계개발 사업을 본격적으로 시작하게 되면 체계개발과 유·무인기 복합 운영이 가능한 모델을 만드는 것도 가능합니다.

구성원에게 당부하고 싶은 말이 있나요?

‘이소비천’이라는 말이 있어요. ‘동지를 떠나야 하늘을 날 수 있다’는 뜻입니다. 날아야 하는 순간에 발톱으로 동지를 잡고 주저하다간 결국 날지 못합니다. 날 수 있는 환경을 만드는 건 선배들의 몫입니다. 후배들은 날아야 할 순간에 용기를 갖고 과감하게 도전하세요.

한국항공우주산업(KAI)의 ‘글로벌 KAI 2050 비전’ 선포 후 각 사업부별 리더를 만났다. 새해 들어 KAI의 조직이 개편되면서 사업부문의 미래를 책임져야 하는 관리자로서 마음가짐은 남다를 것이다. 부문장 및 센터장의 새해를 맞은 각오와 올해 주요 이슈, 중점 추진 과제 및 목표 등을 들어본다.

글 한상현 사진 한준호, 이신영

“변화에 대응하려면 혁신이 필요하다”

회전익사업부문장 한창헌 전무

친정으로 돌아오니 어떤가요?

회사 생활 대부분을 회전익사업부문에서 보냈어요. 다른 사업부문에서 일하면서 회전익에 대해 가졌던 생각들이 있습니다. 떠나 있어도 늘 친정이 잘됐으면 하는 마음이었는데 돌아왔으니 더 열심히 해야겠다는 생각이 듭니다.

개인적인 목표가 있나요?

수리온이 개발된 지 10년이 됐는데 아직 수출 성과를 내지 못하고 있습니다. 제 첫 번째 당면 목표는 어떻게든 회전익도 수출 사업으로 바꿔보겠다는 것입니다.

올해 회전익사업부문의 어떤 점이 달라졌나요?

조직이 슬림화됐습니다. 조직이 슬림해지면 수장에게 더 많은 책임이 돌아옵니다. 제 소신 중 하나는 ‘잘못된 결정이 늦은 결정보다는 낫다’는 거예요. 관리자가 결정을 해야 할 일이 있으면 최대한 자신의 지식과 경험을 활용해 최선의 판단을 해야 합니다. 아무 결론을 내지 않고 미루다 기회를 놓치면 그것만큼 허무한 것이 없을 겁니다.

회전익사업부문의 이슈와 목표는 무엇인가요?

우리가 제작하고 있는 회전익 제품의 후속 사업입니다. 수리온 성능개량 사업과 수출에 필요한 다양한 형상을 개발하는 과제가 있습니다. 회전익은 수직이착륙이 가능하지만 멀리, 빨리 못 간다는 단점이 있어요. 이를 극복하기 위해 차세대 고기동헬기 개발을 위한 선행연구를 시작했습니다. 이제는 회전익만의 길을 열어야 합니다. 기술 확장성이나 다양한 분야에 대한 적용 가능성을 보면 회전익이 고정익보다 훨씬 더 넓고 풍부한 성장 가능성이 있습니다. 여태껏 해왔던 헬리콥터 개발에 국한되지 않고 이 기술을 활용해 여러 분야로 확장하는 것이 회전익의 성장과 역동성을 회복하는 길입니다.

당부의 말이 있다면 전해주세요.

회전익 하면 고정익 다음으로 생각하는 경향이 있습니다. 전 이걸 바꾸고 싶어요. 회전익 기술이 훨씬 뛰어나다고 믿기에 우리 목표가 달성되면 KAI 내에서 최고 사업부문으로 거듭날 것입니다. 우리도 이제 내수용이 아닌 수출을 통해 전 세계를 누빌 수 있다는 자긍심을 갖길 바랍니다.



“2030년 매출 2조 원 글로벌 Top 10 진입 목표”

기체사업부부장 박경은 상무

새해를 시작하는 소감과 각오 부탁드립니다.

계묘년인 올해는 1999년 설립된 토끼띠 KAI에게 특별한 해입니다. 창립 초기 진통과 난제들을 잘 해결하고 KAI가 출발했듯 올해 당면한 어려움과 난관들을 토끼의 영리함과 지혜로 슬기롭게 헤쳐나아가는 한 해가 되도록 저부터 솔선수범하겠습니다.

지난 한 해를 어떻게 평가하나요?

2022년은 위드코로나 상황 속에서 세계경제의 침체, 인플레이션, 대외무역수지 적자, 환율 상승 등 대외환경의 불확실성으로 한 치 앞도 가능하기 힘든 한 해였습니다. 그럼에도 불구하고 기체사업부문은 엠블레이 TPNG 주익 계약 체결, 아파치 최종납품 등 수주뿐만 아니라 매출/이익 측면에서도 경영목표를 모두 초과 달성해 KAI의 성과 창출에 큰 기여를 했습니다. 이 모든 것이 기체사업부문 임직원 여러분의 열정과 헌신이 있었기에 가능했습니다.

올해 가장 큰 이슈는 무엇인가요?

환율 안정화, 인플레이션에 따른 재료비/외주비 및 운송비용 증가 등 원가상승 영향으로 인해 지난해 대비 이익 규모가 다소 감소할 것으로 예상됩니다. 이에 손익개선활동 추가 발굴/구체화를 통해 안정적인 수익을 지속 창출할 수 있도록 노력할 계획입니다. 또한 선제적 고객관리 및 패키지별 맞춤형 제안으로 주주목표를 조기에 달성하고, TPNG 개발 착수와 함께 부족기술 확보 및 성공적 개발을 위한 기반을 구축해나가도록 하겠습니다.

기체사업부문의 중장기적 비전은 무엇인가요?

단기적 목표는 2030년 매출 2조 원 규모의 글로벌 Top 10에 진입하는 것이고, 중장기적 목표는 국내 고유의 민수항공기 독자 플랫폼을 개발해 명실상부한 글로벌 민수항공기 제작업체로 도약하는 것입니다. 이를 위해 TPNG 개발을 성공적으로 수행해 부족 기술을 확보하고, SCM 재편 파생물량 등 기수행사업을 기반으로 해 추가물량을 수주하는 한편, 중소 OEM 등 신규 고객 및 고부가가치 물량 또한 추가적으로 확대해나갈 계획입니다. 이를 통해 차세대 신규 항공기 및 친환경 항공기 개발에 전략적으로 참여해 핵심 기술을 확보하고, 궁극적으로 중장기 민수항공기 독자개발 역량을 키워나갈 계획입니다.

구성원에게 전하고 싶은 메시지가 있나요?

지난해 기체사업부문의 목표 달성을 위해 각자의 자리에서 묵묵히 최선을 다해준 구성원 여러분에게 깊은 감사의 말씀을 전합니다. 덕분에 어려운 경영환경 속에서도 경영목표를 초과 달성했습니다. 올해도 경영환경이 쉽지만은 않겠지만, 상호 협력과 존중, 솔선수범과 격의 없는 소통을 통해 우리에게 주어진 목표를 달성하고 보유 역량을 키워나갑시다.

“미래융합기술원 원년 멤버로 새로운 역사를 쓰자”

미래융합기술원 김지홍 전무

새해를 맞은 소감과 각오 부탁드립니다.

대외적으로는 글로벌 KAI를 지향하고, 대내적으로는 퀀텀 점프(Quantum Jump)를 이루어 내야 하는 중요한 시점에 새로운 조직을 맡게 되어 많은 책임감을 느낍니다. 그동안 축적되어온 KAI의 역량이 비약적인 성장으로 이어지도록 최선을 다할 생각입니다.

신설된 미래융합기술원에 대해 소개해주세요.

미래융합기술원은 미래사업부문과 기술혁신센터가 통합된 조직입니다. 기존의 두 조직이 해오던 사업뿐만 아니라, 미래 전장과 미래 신사업 선점에 필요한 핵심기술 역량을 확보하고 확보된 기술을 바탕으로 미래사업을 확대 및 구체화하는 역할을 수행할 예정입니다.

올해 개인적인 목표는 무엇인가요?

그동안 해외 선진사의 전담 R&D 조직이 회사의 싱크탱크로서 성장동력과 경쟁력을 견인하는 모습을 보여 많이 부러워했습니다. 이제 KAI에도 싱크탱크 조직이 만들어지게 되어 무척 기쁘지만, 책임감 또한 크게 느끼고 있습니다. KAI의 성장동력을 견인하는 조직으로 자리매김할 수 있도록 최선을 다할 것입니다.

미래융합기술원이 추구하는 가치는 무엇입니까?

KAI식 기술생태계 구축을 통한 지속성장 동력을 제공하는 것입니다. KAI식 기술생태계는 첫째, 고객이 가진 문제와 방향성을 포함한 고객의 요구를 구체적으로 분석하여 이를 제품에 내재하는 것입니다. 둘째는 고객의 요구와 회사의 비전에 부응하기 위한 현재와 미래의 기술 격차를 식별하고 시장에서 기술 경쟁 우위를 점하기 위한 기술 확보 전략 및 실행 계획을 수립하는 것입니다. 세 번째는 강력한 연구개발의 실행으로 차별화된 혁신 솔루션을 도출하여 고객의 요구에 부응하고 회사의 비전을 실현하는 것입니다. 2023년은 이러한 KAI식 기술생태계 시스템 정착에 주력할 생각입니다.

직원들에게 격려의 말씀 부탁드립니다.

어려운 여건에서도 지금까지 주어진 막중한 소임을 성공리에 수행해오신 기술원 구성원 분들께 감사드립니다. 현 조직의 어려운 여건이 일시에 나아지기는 어렵겠지만, 도전적이고 실현 가능한 비전 수립을 통해 우리 구성원 모두가 성취의 과정을 공유해나가자고 당부드리고 싶습니다. 미래융합기술원의 목표를 이루기 위해 기술원 내부의 노력뿐만 아니라 전사적인 시스템 개선, 적극적인 회사 지원 및 협조를 통해 미래신사업 개척의 시너지를 극대화하는 데 적극 앞장서겠습니다. 소통에 기반한 기술원 운영을 통해 우리 모두 미래융합기술원의 원년 멤버로서 함께 새로운 역사를 새 내려가기를 희망합니다.





“우리는 KAI 이익창출의 최일선에 있는 첨병”

운영센터장 송호철 상무

새해를 맞은 소감과 각오 부탁드립니다.

운영센터장으로 부임하면서 설렘과 기대, 그리고 부담감도 밀려옵니다. 10여 년 전 생산기 획팀장으로 생산 관련 업무를 경험했지만 지금은 로봇기술과 첨단 IT기술의 접목으로 많은 부분이 놀랍도록 발전했습니다. 운영센터장으로서 원자재 구매부터 부품생산에 이르기까지 Q·C·D(Quality·Cost·Delivery) 관점에서 KAI의 미래를 담당하는 한 축이 되고자 합니다.

운영센터에 대해 소개해주세요.

운영센터는 사내외 부품생산조직과 전자 구매 기능을 통합해 운영효율을 제고하고 시너지 효과를 극대화하기 위해 신설된 조직입니다. 올해는 대내외 환경을 고려할 때 부품생산과 국내외 원자재 수급의 절대적 시간이 부족할 것으로 보입니다. 이에 먼저 소통과 이해가 필요하며 운영센터는 이를 극복하기 위해 노력하겠습니다.

올해 가장 큰 이슈는 무엇인가요?

코로나19의 장기화와 국가 간 신냉전 체제로 인해 원자재를 포함한 구매단가 인상은 물론 공급망 붕괴로 인해 부품과 구성품을 적기에 조립공정에 투입하는 과정이 순탄치만은 않은 상황입니다. 운영센터는 이를 해결하기 위해 생산부문은 부족한 생산 역량 확보에 집중하고 SCM(Supply Chain Management) 안정화를 통해 부품을 적기에 공급할 것입니다. 또한 구매부문은 고정익과 회전익 기체사업 구매품목의 통합관리로 국내외 협력사와의 협상을 주도해 원가절감 등 구매 경쟁력 제고에 역점을 두되 올해는 납기준수가 매우 중요한 현안이며 이를 해결하는 데 최선을 다하겠습니다.

운영센터의 중장기적 계획은 무엇인가요?

KAI는 올해 매출 3.8조 원, 2025년 8조 원을 넘어 2030년에는 매출 15조 원을 목표로 하고 있습니다. 이를 위해서 부품은 미래의 부하를 감안하여 사전에 Capa.를 준비하고 시뮬레이션 할 수 있는 시스템을 구축할 것이며, 구매는 바이어들을 해당 제품의 원가 전문가로 육성하고 국내외 업체와의 TA(Longterm Agreement)를 통해 예측 가능한 구매체계를 만들겠습니다.

격려나 당부 말이 있다면 전해주세요.

《논어》에 ‘여지하(如之何)’라는 말이 있습니다. ‘어떻게 할까?’ ‘어떡하면 될까?’를 항상 생각해야 한다는 것입니다. 우리 선배들의 헌신적인 노력으로 지금의 KAI가 있듯 KAI의 미래를 위해, 후배들을 위해 무엇을 할 것인가를 항상 생각하며 궁리하는 선배가 되도록 노력했으면 합니다. 여러분은 KAI 이익창출의 최일선에 있는 첨병이라고 생각합니다. 여러분이 즐겁게 일하고 맡은 일에 자긍심을 가질 수 있도록 돕겠습니다.

“고객의 시간을 가치 있게 만드는 것이 목표”

CS센터장 이상재 상무

새해를 맞은 소감과 각오를 말씀해주세요.

새해에는 고객을 위한 품질과 서비스 지원이 하나의 조직으로 출발하게 되었습니다. 고객과 가장 가까운 거리에서 소통해 고객감동을 실천하는 한 해를 만들겠습니다.

신설된 CS센터는 어떤 곳인가요?

CS센터는 고객만족 극대화를 통해 치열한 무한경쟁의 시대에 생존 해법을 제공하고 항공기 운영서비스를 사업화함으로써 미래 먹거리를 창출하고자 신설됐습니다. 고객만족이라는 큰 그림 아래 고객과 접점에 있는 기능인 품질, IPS(통합체계지원), 고객지원이 한 울타리 안에서 협업을 통해 최고의 고객서비스를 제공하는 것이 조직의 임무입니다. 이와 아울러 운영항공기에 대한 후속 지원을 사업화해 회사의 미래 먹거리를 만들어가는 것이 CS센터의 중요한 임무입니다. 국내 및 수출 사업 증가로 항공기 운영 대수는 급격히 증가할 것이고 항공기 운영에 필수적인 후속 지원은 지속적인 캐시카우(Cash Cow) 역할을 하게 될 것입니다.

센터장으로서 개인적인 목표가 있나요?

현재 가장 중요한 것은 조직을 빠르게 정비하고 분야별 체계를 수립해 통합의 시너지를 창출하기 위한 기틀을 마련하는 것입니다. CS센터장으로서 부담도 되지만, 고객 접점에 있는 기능이 통합된 만큼 발전적 방향으로 융합해 각 기능의 가치가 더 큰 이익을 가져올 수 있도록 조직을 이끌어 회사의 목표 달성에 기여하는 조직으로 성장시키는 것이 목표입니다.

CS센터가 추구하는 가치는 무엇인가요?

CS센터는 고객의 기대에 부응하는 고객경험을 제공해 고객의 시간을 가치 있게 만드는 것이 앞으로 추구해야 할 목표라고 생각합니다. “Start with customers, create value for customers.” 고객으로부터 시작해 KAI만의 독보적인 고객가치 창출이 CS센터의 캐치프레이즈이자 비전입니다.

직원들에게 당부하고 싶은 말이 있나요?

장인(匠人)은 한 가지 일에 뛰어난 재능을 가지고 오랜 시간 동안 열정과 혼을 다해 매진하여 경지에 다다른 사람을 말합니다. 명품은 장인의 손에서 태어나고 오랫동안 그 가치를 인정받습니다. 공들인 만큼 그 가치는 배가되고 지속적으로 사랑받는 것입니다. 저는 우리 구성원들이 장인이 되기를 희망합니다. 개인의 성장을 통해 뜻하는 바를 이루고, 이것이 회사 발전의 밑거름이 되기를 바랍니다. 세상에 공짜로 주어지는 것은 없습니다. 행운도 준비된 사람에게 오는 것처럼 행복한 삶을 위해 스스로 준비하고 단련하시길 부탁드립니다.



KF-21 보라매 초음속 비행 성공 국내 항공기 개발 역사 새로 썼다



KF-21 시제 1호기가 지난 1월 17일 첫 초음속 비행에 성공했다. 지난해 7월 최초비행 이후 6개월 만의 성과다. 또한 시제 3호기도 지난 1월 5일 첫 시험비행에 성공해 KF-21 체계항공기 개발사의 한 페이지를 장식했다.

글 오동룡 조선뉴스프레스 군사전문기자 사진 이신영, 방위사업청

한국형 전투기 KF-21 보라매가 드디어 초음속 비행에 성공했다. 방위사업청(방사청)은 지난 1월 17일 오후 2시 58분 경남 사천 공군 제3훈련비행단에서 이륙한 KF-21 시제 1호기가 오후 3시 15분쯤 첫 초음속 비행을 성공적으로 수행했다고 발표했다. 시제 1호기는 남해 상공 고도 약 4만피트(1만 2,200m)에서 비행하면서 오후 3시 54분 착륙 전까지 세 차례나 음속(마하 1.0·시속 약 1,224km)을 돌파하는 데 성공했다. KF-21은 일부 스텔스 성능을 갖춘 4.5세대 전투기로 '단군 이래 최대 규모의 무기 개발·도입 사업'으로 불린다. 길이는 16.9m, 높이 4.7m, 폭 11.2m 크기다. KF-21은 지난해 7월 최초비행 이후 현재까지 100여 회의 비행을 통해 고도, 속도 등 비행영역을 지속 확장시켜왔으며, 이번에 드디어 초음속 비행을 성공적으로 실시한 것이다.

이종섭 국방부 장관은 “수많은 사람의 헌신과 노고 덕분에

드디어 국내 기술로 개발한 최초의 초음속 항공기를 보유하는 역사적인 성과를 거둘 수 있게 됐다”며 “공군 및 방위사업청 관계자와 한국항공우주산업(KAI) 소속의 개발진 및 시험비행 조종사 등 그동안 애써준 모든 사람에게 진심 어린 감사의 인사를 전한다”고 했다.



↓
이동규 KAI 시험비행팀 수석조종사와 관계자들이 KF-21 시제 1호기 초음속 비행 성공을 자축하고 있다.



←
KF-21 시제 1호기가 지난 1월 17일 오후 3시 15분 첫 초음속을 돌파하는 순간(빨간색 원)

국내 독자 개발한 초음속 전투기

시제 1호기 첫 초음속 비행의 조종간은 KAI 시험비행팀 이동규 수석조종사가 잡았다. 이번 KF-21의 초음속 비행 성공은 항공기 연구개발에 있어 두 가지 중요한 의미를 가진다. 첫째, 국내 기술로 개발한 독자 형상을 갖춘 항공기로는 최초의 음속 돌파 성공이라는 의미를 가진다. 둘째, 음속 돌파 비행을 통해 KF-21이 음속 영역에서 기체의 구조적 안정성을 보유하고 있음이 확인되었다는 점이다. 항공기가 마하 1.0 돌파 시에는 공기저항으로 인해 날개 등 기체에 충격파가 발생되고, 주변 공기흐름이 불안정해 항공기의 구조 건전성에 중대한 영향을 미칠 수 있다. 앞으로 KAI는 KF-21의 음속 영역에서의 고도·속도를 더욱 높여나가면서, 초음속 구간에서의 비행 안정성을 점검·검증하고, 이를 체계개발에 지속적으로 반영해 KF-21이 진정한 초음속 전투기가 될 수 있도록 노력할 계획이다.

시제 3호기도 최초비행에 성공해

한편, KF-21 보라매 시제 3호기도 첫 시험비행에 성공했다. 첫 비행에 37분간 날았다. 방사청에 따르면, 시제 3호기는 지난 1월 5일 오후 1시 1분에 경남 사천의 제3훈련비행단에서 이륙해 오후 1시 38분에 착륙했다. 조종은 공군 52전투비행대 소속 이진욱 중령이 맡았다. 시제 3호기의 최고 속도와 고도는 1.2차 때와 비슷한 200노트(시속 370km), 1만 5,000피트(약 4,600m)를 기록했다. 시제 3호기는 1.2호기와 동일하게 초기비행 건전성 시험을 시작으로 고도, 속도, 기동 능력 등 각 분야 영역 확장 시험과 각 계통의 성능시험도 실시했다. 시제 3호기는 속도와 구조하중 영역 확장 계측시스템을 모두 갖춘 다용도·목적 시제기다. 현재까지 KF-21은 고도, 속도 및 구조하중 등의 시험을 순차적으로 수행하며 비행가능 영역을 확장해나가고 있다. 시제 3호기의 비행 시작으로 체계개발 비행시험에서 큰 비중을 차지하는 속도와 구조하중 등 영역 확장 시험을 좀 더 원활하게 진행할 수 있게 됐다고 방사청은 기대했다. 시제 3호기의 최초비행 성공에 따라 앞으로 한국형 전투기는 3대의 항공기로 비행시험을 수행한다. KAI는 올해 상반기 시제 4~6호기 비행 시험을 순차적으로 진행하고 있다.



PLUS INTERVIEW

첫 초음속 비행 성공한 조종사
이동규 KAI 시험비행팀 수석

“KF-21은 잠재력이 큰 항공기”

초음속 비행 조종사로 참여한 소감을 들려주세요.

개인적으로 큰 영광입니다. 그리고 첫 초음속 비행이 잘 끝나서 다행스럽고요. 항공기가 초음속 상태에서도 안정성이나 기타 시스템적으로 문제가 없다는 것을 확인한 것이 중요합니다. 처음 확인을 했으니 앞으로 계속해서 속도를 높여나가 이후 항공기 최대 속도까지 시험비행을 진척시켜야 할 것입니다.

KF-21 초음속 비행 성공의 의미는 무엇인가요.

사실 조종사 입장에서는 음속을 돌파한다는 것은 마하넘버가 1.0을 넘었다는 것 외에 몸으로 느낄 수 있는 부분은 거의 없습니다. 그러나 항공역학적으로나 엔지니어링적으로는 의미가 있습니다. 음속을 돌파하면 날개에서 충격파가 발생하고 그것 때문에 공력 중심이 이동하면서 변화가 급격하게거든요. 그런 변화에 따라서 항공기 안정성에도 갑작스러운 변화가 있습니다. 초음속 비행에 성공했다는 것은 이를 극복했다는 것입니다.

시험조종사로 KF-21을 평가해주세요.

KF-21은 조종사 입장에서 앞으로 잠재력이 큰 항공기입니다. 목표했던 최대 성능까지 무난하게 달성할 수 있을 거라 생각됩니다. 향후 더 추가적으로 업그레이드하거나 성능 개량이 요구될 때 이를 다 수용할 수 있는 훌륭한 기체가 될 것으로 기대합니다.

그때 그 장면

한국형 전투기 KF-21
시제 1호기 첫 초음속 비행
성공 소식에 온 나라가 떠들석하다.
그런데 20년 전에도 KAI에서 만든
T-50 고등훈련기가
첫 초음속 비행에 성공했다.
2003년 3월호 사보에 실린 성공 소식을
다시 꺼내본다.

News



T-50 항공기 초음속 돌파 비행 성공

T-50 골든이글(Golden Eagle)이 고도 4만 피트(약 1만 2천미터) 상공에서 초음속 비행에 성공했다. 지난 2월 19일 T-50 공군 통합시험단에서 내·외신 기자들이 지켜 본 가운데 T-50은 오전 10시 35분에 이륙하여 11시경에 마하 1.05(초속 360미터)의 초음속으로 비행에 성공함으로 세계 12번째 초음속항공기 개발 국가가 되었다. T-50 고등훈련기의 최고속도는 마하 1.5이며, 『초음속 비행』은 초속 340m, 시속 1,224km인 소리의 속도보다 빠르게 비행한다는 것으로, 소리의 속도인 마하 1.0으로 비행하면 서울에서 부산까지(직선거리 400km 기준) 이륙한 지 20분만에 주파할 수 있는 속도이다. 이 날 초음속 돌파비행을 성공시킨 공군 이충환(李忠煥 39.공사 35기) 소령은 "T-50항공기는 마하 1.0을 돌파할 때 기체의 이상 진동이나 흔들림 없이 아주 양호한 비행성능을 보여줬다"며 "설계목표인 마하 1.5 돌파도 문제가 없을 것"이라고 말했다. 또한 공군 관계자는 "T-50은 고도의 디지털 비행제어 시스템과 엔진, 견고한 기체 및 착륙 장치를 갖추고 있어 훈련기 중 최고의 성능을 지닌 것으로 평가받고 있다"고 말했다. 이번 초음속 돌파 비행은 지난해 8월 시제 1호기의 최초 비행에 성공한 후 2대의 항공기로 6개월 간 총 60여 회의 시험비행을 통해 T-50 항공기의 각종 항공전자장비, 계통, 기체구조, 비행 작동성, 안정성 및 조종성에 대해 광범위한 검증은 거쳐 실시되었다.



KOREA AEROSPACE INDUSTRIES, LTD.



T-50 초음속 고등훈련기 비행 성공!



KAI가 해냈습니다

한국항공우주산업(KAI)이 미국 록히드마틴과 공동개발한 초음속 고등훈련기 T-50(Golden Eagle)은 F-16·F-15를 비롯해 F-22·라팔 등 차세대 전투기의 조종 훈련을 위해 설계된 가장 효율적인 고등훈련기인 동시에, F-4와 F-5를 대신할 경공격기로서 전투기급의 탁월한 성능을 자랑합니다. 이로써 대한민국은 세계 12번째 초음속 항공기 개발국가로 발돋움하여 우리의 항공기술 능력을 널리 알리고, 2030년까지 300억 달러 상당의 해외수출을 기대하게 되었습니다. 세계 속에 당당한 항공선진국, 대한민국! 그 꿈을 현실로 일궈낸 KAI! KAI의 기술이 다시 한번 세계를 놀라게 합니다.

T-50 Golden Eagle



초음속 고등훈련기 T-50 개발을 지원해주신 국방부, 대한민국공군, 국방과학연구소, 국방품질관리소 관계자 여러분께 감사드립니다.

한국항공우주산업주식회사(KAI)는 우리나라 항공산업의 국제 경쟁력 제고를 위하여 국내 항공우주부문을 통합하여 1999년 출범한 국내 유일의 종합 항공기제작회사입니다.

KAI
한국항공우주산업주식회사
KOREA AEROSPACE INDUSTRIES, LTD.
www.koreaero.com



수상자

조대영	하중동특성팀 팀장
임지훈	KFX동체설계팀 수석
조재포	항공기전기계통팀 수석
조성환	비행제어체계팀 책임
김현호	KFX시현제어팀 책임
전용율	KFX양산사업준비팀 과장
장완영	고정익최종조립생산팀1직 조장
이동규	고정익비행시험팀 수석조종사
진태범	고정익비행시험팀 수석조종사
현준호	고정익비행시험팀 수석기술사

KF-21 최초비행 적기 수행 완료

KAI는 지난해 7월 KF-21 보라매 최초비행에 성공했다. 수많은 이의 땀과 열정이 일궈낸 쾌거다. 지난 1월 17일에는 최초비행 6개월 만에 초음속 비행에도 성공했다. 이런 공로를 치하하기 위해 CEO 특별공적포상을 진행했다.

포상을 받은 소감은? **진태범 수석조종사** 많은 인력이 참여했는데 대표로 받은 것 같다. 천 리 길도 한 걸음 부터라는데 첫 한 걸음에 참여하게 돼서 기뻐고 끝까지 안전하게 잘 진행됐으면 좋겠다. **전용율 과장** 최초비행 행사장이 공군 비행장이다 보니 시설물 설치에 제약이 많았지만 공군 쪽에서 협조를 잘 해줘 행사를 잘 마무리했다. 모두에게 감사하다.

KF-21 최초비행 성공 때 순간은? **조대영 팀장** 20년 전 T-50 최초비행을 현장에서 봤을 때와 이번 KF-21 최초비행은 좀 남달랐다. 이륙 순간 다리에 힘이 풀리면서 안도감과 함께 감격스러웠던 기억이 난다. **김현호 책임** 임무통제요원으로 KF-21 최초비행에 참여했는데 비행에 성공한 순간 엄청난 감동이 밀려왔다. 그간의 노력을 인정해주는 것 같아 뿌듯하다.

KF-21 최초비행 성공이 갖는 의미는? **조재포 수석** 세계 8번째 초음속 전투기 개발국이 되는 것으로 의미가 큰 사업에 함께할 수 있어서 행복하다. **조성환 책임** KFX 사업에 참여하면서 여러 부서와 협력하고 업무를 조율하며 주어진 과제를 해결해가다 보니 개인적으로 성장하는 시간이었다.

잊지 못할 에피소드가 있다면? **임지훈 수석** 최초비행을 얼마 남기지 않은 시점에서 공기흡입구에 예기치 못한 이벤트가 발생을 했었는데 록히드 마틴 직원들도 두세 달은 걸릴 거라고 했던 걸 한 달 안에 해결했다.

각오 한마디 **이동규 수석조종사** 앞으로 3년 이상 2,000회 넘게 비행을 해야 되기 때문에 계획된 기간 안에 안전하고 효율적으로 끝내는 게 숙제다. **현준호 수석기술사** 첫째도 마지막도 안전한 비행이다. 비행시험이 끝날 때까지 잘 진행될 수 있도록 많은 부분에서 열심히 하겠다.



수상자

정초희	LAH체계종합팀 선임
이승재	로터개발팀 수석
강종배	헬기전기계통팀 선임
전성배	헬기SW개발팀 수석
강경철	헬기형식인증팀 책임
홍정선	동력전달체계팀 수석
김태형	헬기운영기술팀 팀장
김민신	회전익협력팀 과장
김용배	소형헬기생산기술팀 수석
김건태	양산헬기사업관리팀 차장

소형무장헬기(LAH) 체계개발 종료

KAI에서 개발한 두 번째 국산 헬기로 육군의 항공타격작전 및 공중강습작전임호 등의 임무를 수행할 예정이다. LAH 개발을 종료하기까지 CEO특별공적포상자들의 수고가 있었기에 가능했다.

포상을 받은 소감은? **김건태 차장** 세계 7번째 공격헬기 생산국으로 발돋움하는 데 있어 KAI가 국가대표 기업으로 위상을 높이는 활동을 하고 있다는 것에 감사함과 벽참을 느낀다. **이승재 수석** 개발업무를 함께 진행해온 동료들을 대표해 포상 받은 걸로 생각하며 앞으로 계획된 상륙공격헬기, 소해헬기 등 체계사업과 정부 과제도 열심히 하겠다. **김민신 과장** LAH 체계개발 시작과 동시에 입사해 지금까지 이 사업을 맡아왔기에 저에게 LAH 개발은 회사 생활의 전부이자 소중한 경험이다.

LAH 개발 종료의 의미는? **전성배 수석** LAH 개발 종료를 통해 향후 개발될 상륙공격헬기와 소해헬기 개발 기간 및 비용을 줄일 수 있다는 데 큰 의미가 있다. **정초희 선임** 개발 엔지니어로서 첫 단추를 잘 끼운 느낌이다. LAH 체계개발 초기부터 함께하지는 못했지만 마무리를 잘 해냈다는 것이 기쁘다.

잊지 못할 에피소드가 있다면? **홍정선 수석** 경기도 포천 승진시험장에서 LAH 무장시험을 할 때 갑작스러운 폭설로 차를 타고 내려올 수 없어 산꼭대기에서 숙소까지 10km 넘는 눈길을 2시간 이상 걸어 내려온 기억이 생생하다. **강종희 선임** 캐나다 옐로나이프의 극저온 환경에서 12시간 동안 노출시키는 소킹(soaking) 테스트 후 배터리만으로 엔진 시동에 성공했을 때가 제일 기억에 남는다. **강경철 책임** 각 기관별 심사위원들의 의견이 다르다 보니 중간 조율 과정이 어려웠지만 보람있었다.

바라는 점이 있다면? **김태형 팀장** LAH 양산 항공기가 적기에 생산/납품되어 우리나라 자주국방에 이바지하고 하루빨리 수출도 이뤄지길 고대한다.





엠브레어 TPNG 주익사업 수주계약 체결

KAI는 지난해 기체사업부문에서 세계 3위 민항기 회사인 엠브레어와 계약을 체결해 차세대 터보프롭 (TPNG·TurboProp Next-Generation) 개발에 참여하게 됐다. 이번 계약 체결로 KAI는 기체사업부문인 주익 전체의 설계 및 개발을 책임지며 티어(Tier)-1 업체로서의 입지를 굳히게 됐다. 이번 계약은 국제공동개발(RRSP·Risk Revenue Sharing Partnership)로 KAI에서 경험해본 적 없는 비즈니스 모델이다. 향후 기체사업부문의 미래가 될 TPNG 주익 개발 수주 계약에 CEO 특별공적포상자의 공이 크다.

포상을 받은 소감은? **김성룡 부장** 제작공법별, 선정자재별 견적 및 고객 요구조건(HLR) 등의 잦은 변경으로 수정이 수없이 많았지만 여러 담당자가 이를 함께 해결하며 노력해 얻은 성과다. **박장운 과장** 그동안 쏟은 에너지와 노력에 대해 위로를 받는 느낌이다. 10여 년 근무하며 받는 첫 포상이라 감사하고, 앞으로 회사 생활을 견인할 이정표가 될 것 같다. **김규범 수석** 이번 계약 성공을 통해 조직에 필요한 사람으로 인정받은 것 같아 보람을 느꼈다. **강지현 과장** 첫 단추를 잘 꿰어야 한다는데 이번 첫걸음이 앞으로의 KAI 생활에서의 디딤돌이 될 것 같다.

기억에 남는 에피소드가 있다면? **박신일 과장** 지난해 11월 진행된 BAFO 최종 협상은 마지막 날까지 엠브레어와 한 치의 양보도 없이 팽팽한 긴장감 속에서 진행됐다. 귀국 비행기 탑승 시각이 다가오는데도 협상이 마무리가 안 돼 초조했다. 막판 극적으로 합의가 이뤄져 아슬아슬하게 귀국 비행을 탔던 기억이 생생하다.

바라는 점이 있다면? **이훈주 책임** KAI의 선진 OEM 민항기 개발사업의 참여 영역이 점점 확장되고 있고 그 길을 같이 걷고 있어 보람을 느낀다. 이번 TPNG 사업을 수행하면서 내재된 기술이 향후 군용 수송기와 중·대형민항기 개발의 기반이 될 것으로 기대한다.

수상자

박신일 구주영업팀 과장

정세화 구주영업팀 사원

김성룡 기체사업제안팀 부장

김규범 민수설계팀 수석

이훈주 민수설계팀 책임

박장운 기체사업지원팀 과장

강지현 신성장전략팀 과장



역대 최대 규모의 폴란드 FA-50 수주 성공

지난해 K-방산의 우수성을 전 세계에 알린 뉴스가 KAI의 FA-50 폴란드 수출 성공이다. 규모도 48대(30억 달러)로 역대 최대지만 유럽 국가에 처음으로 수출을 성공했다는 것은 큰 의미가 있다. 전투기 유럽 수출을 일궈낸 주역들이 CEO 특별공적포상을 받았다.

포상을 받은 소감은? **이창재 팀장** 폴란드 사업은 7개월 정도의 비교적 짧은 시간 안에 계약까지 진행된 것이라 어느 것 하나 쉽게 넘어간 것이 없었지만 이런 역사적인 현장에서 역할을 다할 수 있어서 감개무량했다. **송낙윤 과장** 폴란드 현지에서 낮이고 밤이고 본사에 연락해 지원해달라고 하면은 하루 만에 어떻게든 피드백을 보내줘 폴란드와 협상 과정에서 적극적으로 임할 수 있었다. 협력해준 모든 분께 감사하다. **박성희 책임** 제가 참여한 사업이 유럽 최초 수출이고 또 사상 최대 규모의 수주라는 의미 있는 사업이라 개인적으로 영광이다.

기억에 남는 에피소드가 있다면? **송낙윤 과장** 이번 폴란드 수출의 계약서만 600페이지 분량이다. 두 가지 형상을 따로 계약해야 하니 600페이지 분량의 서로 다른 계약서를 두 권 만들어야 하는 것이다. 장수만 1,200페이지다. 폴란드 측에서 계약서 검수하고 사인하는 데만 2시간이 걸릴 정도로 분량이 많았지만 모두가 준비를 잘 해주어서 무사히 마칠 수 있었다. **이창재 팀장** 폴란드에 40여 일 체류하며 저를 포함해 팀원 여럿이 코로나19 확진이 됐지만 격리 중에도 맡은 일을 끝까지 해줘서 감사했다.

바라는 점이 있다면? **손영호 차장** 폴란드 수출 경험을 통해 부족한 부분은 보완하며 내실을 다진 후 다른 국가에는 좀 더 경쟁력 있는 제안을 할 수 있도록 철저하게 준비해야 한다. **조정환 과장** 폴란드는 요구 사항이나 규정이 까다로워서 대응하기에 어려움이 많았다. 이번 경험을 거울 삼아 다른 유럽 국가에 우리 항공기를 수출할 때 자양분으로 활용하길 바란다.

수상자

이창재 폴란드해외협력팀 팀장

송낙윤 폴란드사업관리팀 과장

손영호 수출제안팀 차장

최휘원 수출제안팀 과장

박지원 고정익비행시험팀 수석조종사

박성희 지원체계개발2팀 책임

조정환 M&S사업팀 과장

최원석 자금/IR팀 차장

최준영 고정익협력팀 과장

이두용 고객교육운영팀 사원



윤석열 대통령 UAE 국민 방문 성과

UAE와 ‘다목적수송기’ 개발한다 개발센터 설립 협력 MOU 체결

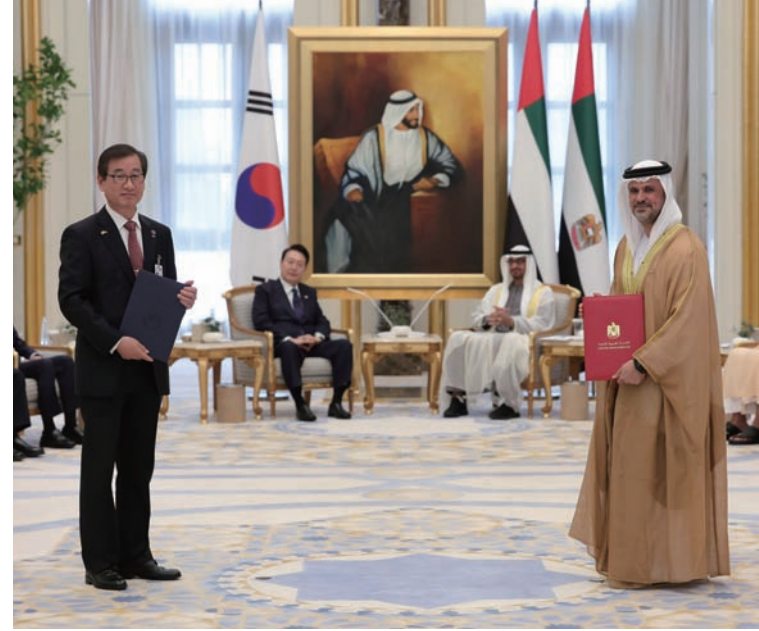
한국과 아랍에미리트(UAE)가 수송기를 공동개발한다. 지난 1월 15일 한국항공우주산업(KAI)은 UAE에서 방위산업 획득을 담당하는 UAE 경제위원회와 다목적수송기(MC-X) 국제 공동개발을 위한 ‘전략적 방위산업 협력에 관한 MOU’를 체결했다.

글 오동룡 조선뉴스프레스 군사전문기자 사진 방위사업청, 이견송

윤석열 대통령의 UAE 국민 방문 기간 양국은 30여 건의 양해각서(MOU)를 체결했다. 이 가운데 유독 눈에 띄는 내용이 ‘전략적 방위산업 협력에 관한 MOU’다. KAI와 함께 다목적수송기를 국제 공동개발을 하겠다는 것이다. 2011년 이명박 정부 때부터 국군 아크부대 파병을 계기로 10년 이상 이어온 국방협력이 수송기 사업으로 새로운 결실을 맺을 가능성이 커졌다. 지난해 1월 35억 달러(약 4조 8,000억 원) 규모의 ‘천궁 II’를 수입한 방산 분야의 ‘큰손’인 UAE와 국산 무기 수출을 넘어 양국의 전력증강 사업을 공동으로 해나간다는 것은 커다란 의미가 있는 것이다.

양국 대통령 지켜보는 가운데 MOU 체결

윤석열 대통령과 무함마드 빈 자이드 알 나하얀 UAE 대통령이 지켜보는 가운데, 강구영 KAI 사장과 UAE 경제위원회 대표 사이에 체결된 MOU에는 다목적수송기의 국제 공동개발을 위한 개발센터 운영에 관한 협력 범위, 방법 등을 다루는 내용이 포함됐다. 방위사업청은 “이번 MOU 체결은 대한민국과 UAE 간 공유하는 특별 전략적 동반자 관계를 공고히 하며, 양국 방산 획득을 담당하는 기관 간 방위산업 분야에서의 실질적인 방산협력 증진에 기여할



것”이라며 “양국의 신뢰를 바탕으로 방공유도 및 공중 무기체계로의 수출 추진을 확대해나갈 수 있을 것”이라고 기대했다.

KAI는 지난 1월 11일 사천 본사와 국내의 사업장 전 직원이 온·오프라인으로 참석한 가운데 ‘글로벌 KAI 2050’ 비전선포식을 열고, 대형기체 연구개발 등 선행연구와 국제 공동개발을 통해 확보한 민항기 요소기술을 기반으로 군용 수송기뿐 아니라 자체 중대형 민항기 개발도 추진한다는 방침을 발표했다. T-50 훈련기와 수리온 기동헬기, KF-21 전투기 개발에 이어 ‘미개척’ 사업 분야인 수송기 시장에 진출해 미래 먹거리를 확보하겠다는 포석으로 풀이된다.

최근 병력 및 물자수송 임무가 늘어나고, 자연재해와 재난 등 비군사적 위협 대응 작전이 늘어남에 따라 군 수송기 수요는 더 늘어날 것이란 판단이다. 또한 북한의 잠수함 위협과 중국, 러시아, 일본 등 주변국의 잠재적인 군사 위협에 대비한 감시정찰 수송기 전력을 늘려야 한다는 필요성도 제기되고 있다.

KAI 측은 공군이 운용 중인 중형·대형 수송기 교체 및 추가 수요, 공중급유기와 해상초계기 등 ‘특수목적기’의 소요 현황을 감안, 국내에서 100여 대의 수송기 수요가 있을 것으로 분석하고 있다. 현재 우리 군이 운용 중인 수송기는 모두 해외에서 들어왔다. 공군은 미국 록히드 마틴이 개발한 C-130 대형수송기와 스페인-인도네시아 합작 CN-235 중형수송기를 보유하고 있다. 해군의 경우도 록히드 마틴이 개발한 P-3C 해상초계기를 운용 중이다.

다양한 용도로 사용 가능한 다목적수송기

다목적수송기란 화물 운송, 여객 운송, 특수 임무 수행 등

↑

강구영 KAI 사장(왼쪽)과 타와존 UAE 경제위원회 대표가 윤석열 대통령과 무함마드 빈 자이드 알 나하얀 UAE 대통령이 지켜보는 가운데 ‘전략적 방위산업 협력에 관한 MOU’를 체결했다.

↓

KAI는 지난해 9월 개최된 대한민국 방위산업전에 다목적수송기(MC-X) 모형을 처음으로 공개했다. 전시회를 방문한 엄동환 방위사업청장(오른쪽)이 KAI의 MC-X 모형을 살펴 보고 있다.

다양한 용도에 쓰일 수 있는 항공기다. 민수용과 군용으로 모두 쓰일 수 있는 플랫폼이다. 우리 공군이 보유한 중형 항공기 KC-330(유럽 에어버스 제조)의 경우 평소 공중급유기로 운용하다 임무가 주어지면 화물·인력을 실어 나를 수 있어 다목적수송기로 평가받는다. 미국 보잉사의 중형 수송기인 C-130도 민수용과 군용으로 사용되는 다목적 중형수송기의 대표 주자다.

UAE와의 다목적수송기 공동개발 업무협약 체결은 국내 수송기 개발에 활기를 불어넣을 전망이다.

최근 UAE가 해외에서 완제품을 수입하는 대신 운영유지비 절감과 자체 생산기술 확보를 위해 공동개발로 무기 체계 도입 정책 기조를 전환한 게 주효했다는 분석이다. UAE는 2017년부터 일본이 독자 개발한 C-2 수송기 도입을 유력 검토했으나, 일본이 수송기 관련 기술이전에 소극적인 모습을 보이면서 한국과 손을 잡은 것이 아니냐는 분석이 제기된다.

KAI, 지난해 범고래 닮은 수송기 형상 공개해

KAI는 작년 9월 ‘2022 대한민국 방위산업전(DX KOREA)’에서 30톤급 한국형 다목적수송기를 처음으로 공개했다. ‘범고래’ 형상을 한 이 수송기는 우리 군이 운용 중인 프로펠러 C-130 계열과 달리 터보팬 엔진을 사용하는 형상이었다. 이 수송기는 최고속도 마하 0.75(시속 850km), 최대 항속거리 5,000km, 30톤을 수송할 수 있다. 일반 전투 병력 120명, 특수부대 병력 80여 명이 탑승할 수 있고, 공중급유 기능도 갖췄다.

KAI는 수송기와 특수목적기 개발 이후 이를 민항기로 개조하는 방안도 검토 중인 것으로 알려졌다.



전영훈 박사가
들려주는T-50 탄생
비하인드
스토리
2어렵게 승인받은 탐색개발
특검받는 고난이 기다렸다

글 전영훈 박사 사진 KAI

황매 이후 골든이글이라는 이름을 갖게 될 국산 고등훈련기의 기초연구가 성공적으로 마무리되었다. 하지만 탐색개발이라는 또 다른 난관이 기다리고 있었다. 탐색개발이란 연구개발의 첫 단계로 체계의 부체계 또는 주요 구성품에 대한 위험분석, 그리고 기술 및 공학적 해석과 함께 시뮬레이션을 실시하는 과정이다. 탐색개발에 성공해야 체계개발 단계로 전환될 수 있어 무기개발에 핵심적인 연구과정으로 꼽힌다.

힘난했던 탐색개발 착수

기초연구를 성공적으로 끝내고 탐색개발에 착수했다. 탐색개발에 필요한 비용은 약 346억 원이 산출됐다. KT-1 총 개발비가 126억 원인 것에 비하면 이 비용은 상상도 못하는 큰 금액이었다. 탐색개발에 착수하기 위해 여러 공리 끝에 이번에도 절충교역을 활용해야겠다고 생각했다. 당시 KFP(Korea Fighter Program), 즉 한국형 전투기 사업이 진행 중이었다. 기중으로는 F-16이 결정된 상황. 이 기회를 이용해 F-16을 제작한 록히드 마틴과 어려운 협상 끝에 고등훈련기 설계기술 전수라는 명분하에 사실상 탐색개발의 내용을 전부 넣게 된다. 이렇게 계획서를 만들어 국방과학연구소(국과연) 본부 심의회에 올렸지만 일고의 가치도 없으며 부결되었다. 이유는 국과연 예산으로는 제원도 없고, 기술도 없고, 인력도 없다는 것. 이대로 물러설 수 없어, 제원은 추가로 국방부로부터 받아오고 기술은 록히드 마틴으로부터 받으며 인력은 업체로부터 지원받아 진행할 계획이라고 건의했다. 그 결과 계획서는 보류가 되었다. 이후 관련 부서를 직접 뛰어다니며 설득했지만, 국방부 역

시 계란으로 바위치는 격이었다. 관련 부서 어느 한 곳도 찬성하는 곳이 없었다. 여러 공리 끝에 탐색개발이라는 명분보다 절충교역 수행이라는 명분을 내세워 접근했다. 절충교역을 시행하지 않으면 '누가 책임질 것인가'로 반문하기 시작하며, 설득과 애걸로 어렵게 탐색개발 승인을 받아내는 데 성공했다.

초음속기로의 개발

탐색개발 승인을 받아 국과연과 공군 및 업체요원으로 구성된 설계팀을 이끌고 미국으로 건너가 설계사무실을 차리고 업무를 시작했다. 고등훈련기에 대한 공군 최초 요구는 아음속기였다. 그러나 미래 전투기 발전방향, 세계시장과 공군의 전술입문기를 고려했을 때 초음속 항공기로의 개발이 필요했다. 특히 향후 한국형 초음속 전투기를 개발해야 되는 상황을 고려하면 반드시 초음속기로 개발해야 된다는 판단이 섰다. 특히 호크(Hawk)와 같은 아음속기로 개발해 고등훈련기만 사용한다면 세계시장에서 승산이 없었다. 그래서 초음속기로 고등훈련기(T-50)와 전술입문기(경공격기: TA-50, FA-50의 모체)를 동시에 개발하기로 결심하고, 승인받는 데 시간이 걸리니 먼저 설계부터 시작한 후 공군을 설득하기로 했다. 이것은 사업 책임자로서 커다란 모험이었다. 그런데 공군 및 관련 기관 설득은 너무도 어려웠으며 설계가 진행되고 시간이 흐르면 흐를수록 초조함은 이루 말할 수 없이 커져갔다. 마침 중요한 시기에 공군참모총장이 록히드 마틴 방문 계획이 있었다. 이때를 놓치지 않고 설계사무실로 초청해 왜 초음속으로 가야 하는지를 설명하고 건의를 했다. 공군참모총장은 귀국 후 검토를 마

치고 최종 초음속기 개발을 승인했다. 사업 착수 후 1년 반 만이었다. 험난한 산 하나를 넘게 된 것이다.

록히드 마틴과의 공동개발

커다란 난관을 넘겼지만 정작 문제는 체계개발로 연결되느냐였다. 체계개발을 하기 위해서는 엄청난 예산이 필요했다. 정부가 예산을 감당하며 이 사업을 추진한다는 것은 상상도 할 수가 없었던 시기였다. 관련 기관에서는 체계개발을 염두에 두지 않았다. 만약 체계개발이 착수된다고 해도 당시 우리의 기술로 주어진 시간 내에 초음속 항공기를 개발할 수 있을지도 미지수였다. 이런 상황에서 이 사업의 추진 방안은 록히드 마틴과 공동투자 및 공동개발하는 방안이 유일하다는 판단이 섰다. 그래서 당시 록히드 마틴 회장이었던 다

니엘 마이클 델롭을 설계사무실로 초청해 초음속 고등훈련기를 공동개발해 공동이익을 얻자고 제안과 설득을 했다. 회장으로부터 어렵게 허락을 받아내는 데 성공을 했지만 두 가지 조건이 있었다. 하나는 개발에 성공했지만 양산이 되지 않으면 투자금을 환수하겠다는 것, 또 하나는 체계개발의 파트너는 업체가 되어야 한다는 것이었다. 여기서 첫 번째는 별문제가 아니었는데, 두 번째 체계개발 시 업체 주도로 가는 것은 국내 여건상 어려울 것으로 생각됐다.

업체 주도 개발로 결정

무기체계개발을 업체 주도로 하는 것은 상상도 못할 때였다. 기본적으로 설계 및 개발은 국과연이 담당하고 제작 및 생산은 업체가 하는 체제였기 때문이다. 이러한 제도는 근본적으로 업체가 설계·개발 능력이 없이 제작 및 생산 능력만 갖는 것으로 국제경쟁력에서 뒤처질 수밖에 없는 낙후된 구조였다. 항공산업 육성 측면을 고려하면 업체 주도가 옳다고 판단되었지만, 이런 제도를 단기간에 변경하는 것은 많은 어려움이 따르는 일이었다. 특히 사업책임

T-50 기본 설계를 위해 회의를 하고 있는
KAI 엔지니어들

록히드 마틴의 2가지 협상 조건

개발 성공 후 양산 안하면 투자금 환수
체계개발 파트너는 개발업체로 할 것

자인 필자는 국과연 요원으로 여기에 대한 고민과 어려움은 이루 말할 수 없었다. 그러나 아무리 생각을 해봐도 이 사업을 진행하기 위해서는 업체 주도 개발뿐이었다. 몇날 며칠을 고민한 끝에 어떤 고통과 난관이 있어도 이 사업은 진행되어야 한다고 생각했다. 굳은 결심을 한 후 연구원들부터 설득하기 시작했지만, 씨알도 안 먹혔다. 여기에 대한 불만이 폭발해 사업책임자를 면직시키기 위해 국가조직에서는 있을 수 없는 연대서명이 일어났다. 이것은 공군 수뇌부 및 국방부 장관에게 보고되어 특검이 실시되었고, 모든 사실을 확인한 후 특검은 필자의 판단이 옳다고 보고했다. 이후 국방부는 업체 주도로 결정하게 된다.

한편 국과연은 사업책임자를 면직시키려고 했지만, 장관의 만류로 겨우 살아남을 수가 있었다. 하지만 그 후 홀대로 인한 필자의 고통은 이루 말할 수 없었다. 난관이 계속되었지만 한편으로는 체계개발을 위해 주미대사(귀국 후 대통령 비서실장이 되었음)를 비롯한 미국 방문 국방부 주요인사 및 언론 기자단 등을 설계사무실로 초청해, 체계개발에 대한 필요성을 설명하며 이해시켰다. 이토록 험난한 일이 많았지만 무사히 탐색개발을 완수하고 귀국할 수 있었다.

나만의 접시 만든 김동현 과장 가족

붕어빵 삼부자의 도자기 나들이 “오래도록 기억될 좋은 추억 됐다”

《Fly Together》의 KAI 임직원 가족 체험 프로그램 두 번째 주인공은 위성생산팀 김동현 과장 가족이다. 생일을 기념해 두 아들과 오래도록 기억에 남을 추억의 시간을 만들고 싶다는 김동현 과장의 체험 현장을 다녀왔다.

글 한상현 사진 한준호



어릴 적 아빠와 함께 즐거운 시간을 보낸 추억은 어른이 되어도 잘 잊히지 않는다. 처음이라는 타이틀이 붙으면 더욱 그렇다. 자전거를 처음 타던 날, 캠핑을 처음 갔던 날, 야구장에서 처음 파울볼을 잡았던 날 등 그날의 한순간이 사진처럼 기억 속에 남아 있다. 위성생산팀 김동현 과장도 아이들에게 이런 특별한 날을 선물하고 싶어 가족 체험 프로그램을 신청하게 됐다고 한다. 마침 도자기 만들기 체험을 하는 날이 김동현 과장의 생일이였다. 생일도 기념하고 아이들과 추억도 만드는 의미 있는 시간을 갖고 싶다고 했다.

아빠 생일 기념해 만든 눈사람 접시

김동현 과장 가족이 체험하게 될 프로그램은 나만의 도자기 만들기다. 체험은 경남 사천시에 있는 ‘온도카페’에서 진행됐다. 사천에서 도자기 만들기과 커피를 마실 수 있는 카페는 이곳이 유일하다. 카페 사장님이자 도자기 만들기를 가르쳐줄 도예가 김명희 작가가 아이들에게 인사를 하자 태훈(10)이와 태영(7)이도 수줍은 듯 말없이 고개를 숙였다. 원래 10세 미만의 사내아이들은 부모의 통제력이 잘 미치지 않는다. 호기심이 많은 나이라 여기저기 둘러보고, 끊임없이 질문한다. 가만히 있지 못하는 게 정상이다. 침묵도 잠시, 동생 태영이가 먼저 입을 뗐다. “아빠 이게 뭐야?” 하며 테이블 위에 있는 점토판을 손가락으로 꾸욱 눌렀다. 체험을 시작하기 전 접시 제작 과정을 설명하려던 김명희 작가가 살짝 당황해하며 “도자기 만드는 흙이야. 손가락으로 누르면 자국이 생기니까 조심하 다뤄야 해”라고 이야기해주었다.

도자기를 만들려면 먼저 흙에 대해 알아야 한다. 사용하는 흙의 종류에 따라 백자와 청자로 나뉘는데 삼부자가 도전할 도자기는 백자라 백점토를 쓰기로 했다. 백점토로 도자기를 만든 후 말려서 초벌구이를 하면 분홍빛이 난다. 이후 유약을 발라 구우면 아이보리색을 띤다고 했다.

“내가 만든 접시에 밥 담아 먹을래요”

삼부자가 테이블에 앉았다. 각자 앞에 놓인 점토판으로 원하는 모양의 접시를 만드는 게 오늘의 미션이다. 아이들이 무엇을 만들지 결정하지 못하자 샘플 몇 개를 보여주었다. 형 태훈이가 빨간색 머플러를 두른 눈사람 접시를 선택했

다. 그러자 동생 태영이도 “나도 눈 사람” 하며 따라 만들겠다고 했다. 형이 하는 건 뭐든 좋아 보이는 때다. 점토판에 밑그림을 그렸다. 둥근 머리와 둥그런 몸을 그린 후 선을 따라 흙칼로 점토판을 잘라냈다. 보통 물건을 자를 땐 칼을 움직이지만 점토는 다르다. 칼은 고정하고 물레를 돌리며 잘라냈다. 설명을 듣고 흙칼을 잡은 태영이가 곧잘 한다. 흙을 자르는 칼은 예리하지 않아 아이들이 쓰기에 위험하지 않다.

접시의 바닥에 해당하는 판을 눈사람 모양으로 잘라낸 후 테두리를 따라 흙칼로 폭 1cm 정도의 스크래치를 냈다. 흙가래를 엮을 때 접착력을 높이기 위해서다. 붓으로 물을 살짝 바른 후 둥글고 긴 가래떡 모양의 흙가래를 테두리에 올렸다. 접시의 가장자리가 안쪽보다 높아야 음식이 밖으로 흐르지 않는다. 테두리에 붙인 흙가래를 점토판에 밀착을 시키는 작업이 이어졌다. 김명희 작가가 나무칼로 위

1 도예가 김명희 작가가 태영이(왼쪽)의 접시 밑판 제단을 도와주고 있다.
2 태훈이가 흙가래와 밑판 사이 공간을 나무칼로 메우고 있다.
3 동생 태영이가 눈사람의 얼굴을 그리고 있다.



1 아빠 김동현 과장이 태훈이의 작업을 도와주고 있다.

2 김동현 과장과 아이들에게 도자기에 대해 설명하고 있는 김명희 작가

3 태훈이(오른쪽)와 태영이가 완성된 눈사람 모양의 접시를 보여주고 있다.

쭉 흙을 아래로 내리는 시범을 보이자 태영이가 그대로 따라했다. 빈틈없이 테두리를 메워야 하는 약간 지루한 작업인데 태영이는 꼼꼼하게 해나갔다. 일곱 살이 하기에 다소 난이도 있는 과정이라 가끔 아빠가 등 뒤에 서서 잡아주는 는 했지만 대부분을 태영이가 했다.

“아빠, 나 이거 학교에서 해봤어. 근데 이게 더 재밌는 거 같아.”

형 태훈이는 학교에서 점토 만들기 체험을 해봤다며 아빠에게 자랑했다. 한번 해본 경험자지만 그때와 비교해 흙의 질감과 과정이 조금 다르다고 했다. 흙가래를 점토판에 꼼꼼하게 붙인 다음 손가락으로 문지르며 표면을 매끈하게 고르는 작업이 이어졌다. 아이들은 손이 부드러워서 그런지 표면을 매끄럽게 잘 다듬어 나갔다. 접시가 어느 정도 눈사람 모양이 되자 태영이가 “요기에는 반찬을 넣고, 요기에는 밥을 넣으면 되겠네” 하며 어떻게 사용할지 구체적인 용도를 아빠에게 말했다. 그러자 아빠는 “평소에 잘 먹지 않는 채소를 담아줘도 아이들이 잘 먹을 것 같다”라며 웃었다.

하트 모양의 접시 “아내에게 선물할게요”

아이들이 김명희 작가의 도움을 받아 눈사람 접시를 어느

정도 완성시켰다. 곁에서 두 아들의 작업을 돕던 아빠는 그제야 한숨 돌리며 점토판에 그림을 그려 넣었다. 아내에게 줄 ‘하트’ 모양의 접시를 만들겠다고 했다.

“회사에 일이 있어서 같이 오지 못했는데, 아내가 무척 아쉬워하더군요. 함께하진 못하지만 아쉬움을 달래주기 위해 사랑을 듬뿍 담은 하트 접시를 선물하려고요.”

각자 원하는 모양의 접시를 완성했다. 이제 마지막 작업인 채색만 남았다. 파란색, 빨간색, 검은색, 흰색 등 점토 성분의 물감이 담긴 팔레트를 갖다 주자 아이들이 신이 났다. 붓으로 눈사람의 검은색 눈과 당근색 코를 그려 넣었다. 알록달록 머물러도 그렸다. 태영이는 친절하게 발까지 그려주었다.

작품에는 작가의 낙관을 찍어야 하는 법. 태환이가 자신의 이름의 자음과 모음을 찾아 접시에 찍었다. 태영이는 낙관 자리에 ‘ㅌ’을 거꾸로 찍었다. ‘ㅌㅌ’라고 찍고 싶었는데 ‘ㅌ’을 눈에 보이는 대로 찍은 것 같다. 그러면 어떠랴. 이도 훗날 웃으며 이야기할 추억거리가 된다. 태훈이는 초등학생의 위엄을 보이며 자음과 모음을 흠어서 정확하게 찍었다. 아빠 김동현 과장의 낙관을 살짝 엿보았다. 윗줄엔 ‘ㄷㅎ♥ㅈㅅ’, 그 아래엔 ‘ㅌㅎ♥ㅌㅇ’이라고 찍혀 있었다. 가족을 사랑하는 아빠의 마음이 낙관에도 그대로 드러났다.

공교롭게도 가족 체험 프로그램을 진행한 날은 ‘글로벌



1 사랑의 하트를 날리고 있는 김동현 과장과 아이들

2 김동현 과장이 아내를 위해 만든 하트 모양의 접시

3 태훈이가 만든 눈사람 모양의 접시

4 태영이가 만든 눈사람 모양의 접시

KAI 2050’ 비전선포식 이틀 후였다. 비전선포식 때 강구영 KAI 사장은 ‘퀀텀 점프’를 통해 제2의 도약과 성장을 이뤄낼 것을 강조했다. 강 사장이 제시한 비전을 달성하는데 큰 비중을 차지하는 미래사업 중 하나가 위성사업이다. 바로 김동현 과장이 담당하는 위성 생산이 KAI가 주목하는 미래사업이다.

글로벌 투자은행 모건스탠리는 글로벌 우주산업 시장 규모가 2030년 5,900억 달러(약 735조 원)가 될 것으로 예측했다. 국가 중심의 우주 탐사·개발을 민간이 주도하는 ‘뉴 스페이스(new space)’ 시대로 접어들면서 글로벌 우주산업 시장 규모가 급팽창하고 있다. 회사의 미래가 달린 중요한 부문을 담당하기 때문에 부담감이 클 법도 하다. 그런데 김동현 과장은 “앞으로가 기대된다”고 말했다. 바빠지는 것 아니냐고 묻자 “바쁘다는 건 일이 많다는 거고 일이 많으면 사람도 더 필요할 테니 앞으로 부서가 더 확대되지 않을까 기대한다”고 말했다. 김 과장은 몇 수 앞을 내다보고 있었다.

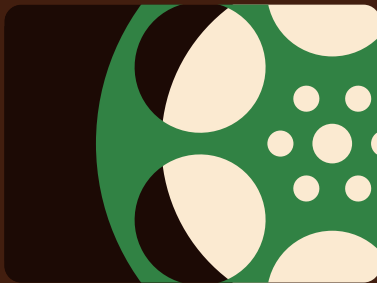
삼부자가 만든 접시는 바로 집에 가져갈 수는 없었다. 그날에서 7~10일 정도 말린 다음 가마에서 800℃로 초벌 구이를 해야 한다. 초벌로 구웠을 때 부피가 줄어들면서 모양이 변형될 수 있다. 표면을 매끄럽게 다듬고 채색을 다시 한 후 유약을 바르고 1,250℃에서 재벌구이를 한다. 이 과정이 길게는 한 달 정도 걸린다고 했다. 김명희 작가

는 “접시를 만들었다는 사실을 까먹을 때쯤 전화를 드릴 거예요”라며 웃었다.

“생일날 가족 여행을 갈까 생각하다가 아이들과 뭔가 색다른 이벤트를 해보고 싶었는데 마침 ‘사보 가족 체험 프로그램’이 눈에 띄었어요. 늘 활동적인 것만 하다가 가만히 앉아서 만드는 걸 아이들이 좋아할까 걱정했는데 생각보다 잘해서 대견했습니다. 도예가 선생님이 칭찬을 많이 해주셔서 ‘미술에 소질이 있나’ 하는 생각도 들더라고요. 하하하.”

고만고만한 아들 둘을 아빠 혼자 데리고 나온다는 건 여간 쉬운 일이 아니다. 그래서 아빠는 슈퍼맨이 되어야 한다. 김동현 과장은 자신을 소개할 때 “종합격투기 UFC 선수 스텐건(Stun gun) 김동현입니다”라고 한단다. 이름이 같아서이기도 하지만, 아이들에게 늘 멋진 모습만 보이고 싶은 게 아빠의 마음이다. 전기충격기 같은 매서운 주먹을 날리며 UFC 무대를 호령하던 김동현 선수처럼 멋진 아빠로, 든든 남편으로, 인정받는 엔지니어로 삶의 무대를 지배하길 기대해본다.





2023년 상반기 주목할 볼거리

연진아! 넌 어떤 게 재밌겠니?

어떤 볼거리가 관객과 시청자의 마음을 사로잡을까? 극장 개봉영화부터 온라인 동영상 서비스(OTT) 콘텐츠까지 풍성한 볼거리가 쏟아질 예정이다. 올해 상반기 눈을 뗄 수 없는 몰입감을 선사할 화제의 볼거리를 모아보았다.

글 한상현 사진 각 영화사

65

영화 제목인 '65'는 6,500만을 뜻한다. 먼 우주 시대에서 6,500만 년 전인 백악기 말기 지구로 이동해 벌어지는 이야기다. 이들은 지구를 지배하고 있는 공룡으로부터 생존해야 한다. 영화 <65>는 <이블데드>와 <스파이더맨> 시리즈로 유명한 샘 레이미가 제작에 참여했다.

연출 스콧 벅, 브라이언 우즈
출연 아담 드라이버, 아리아나 그린블랫 등
3월 10일 개봉 예정



더 글로리 PART2

'<더 글로리> 제발 보지 마세요' 공개 이후 일주일 만에 전 세계 1위를 차지한 <더 글로리> 파트1이 가장 궁금할 때 끝났다. 주인공이 학교폭력 가해자에 대한 복수를 시작하려는 찰나에 끝났기 때문이다. 궁금증이 폭발한 시청자들이 '보지 말라'는 짜증 섞인 댓글을 달기도 했다. 아무래도 3월 10일 파트2가 공개되면 단번에 몰아서 보기를 추천한다.

연출 안길호
출연 송혜교, 이도현, 임지연, 염혜란 등
넷플릭스 3월 10일 오픈 예정



범죄도시 3

2022년 극장가 최강 빌런이 손석구였다면 올해는 이준혁을 주목하자. <범죄도시 3>는 인천지방경찰청 광역수사대로 이동한 괴물형사 마동석이 새로운 팀과 함께 일본 야쿠자를 소탕하는 얘기다. 야쿠자의 보스로 나오는 이준혁이 <범죄도시 3> 빌런 계보를 잇는다.

연출 이상용
출연 마동석, 이준혁, 아오키 무네타카 등
6월 개봉 예정



트랜스포머: 비스트의 서막

전 세계가 기다려온 로봇 군단의 화려한 귀환 <트랜스포머> 시리즈 7번째 작품. 2018년 개봉한 <범블비>의 후속작으로 내용이 자연스럽게 연결된다. 1990년대의 지구를 배경으로 벌어지는 오토봇과 디셉티콘의 전투, 그리고 새롭게 등장하는 맥시멈을 보는 재미가 있다.

연출 스티븐 케이플 주니어
출연 앤서니 라모스, 도미니크 피시백 등
6월 9일 개봉 예정



길복순

청부살인업계의 전설적 킬러 '길복순'이 회사와 재계약 직전, 목숨을 건 대결에 휘말리게 되면서 벌어지는 액션 영화. <불한당>을 연출한 변성현 감독이 메가폰을 잡았다. 베테랑 연기자 전도연이 초A급 킬러와 싱글맘의 이중생활을 하는 길복순 역을 맡았다. 설경구는 길복순이 소속된 청부살인업체 대표로 출연한다.

연출 변성현
출연 전도연, 설경구, 이송, 구교환 등
넷플릭스 3월 오픈 예정

승부

한국 바둑의 두 전설인 조훈현과 이창호의 피할 수 없는 승부를 그린 실화 영화. 조훈현 프로 역은 이병헌이 맡았고 제자인 이창호 프로는 유아인이 분한다. 조훈현 프로는 아마추어 대회에서 재능 있는 어린 소년 이창훈을 발견하고 프로 선수로 키우기 위해 그를 가르친다. 그러나 제자가 라이벌이 되어 스승과 한판 승부를 펼친다.

감독 김형주
출연 이병헌, 유아인 등
넷플릭스 2분기 오픈 예정



나에게 안정감 주는 색은 무엇?

새해가 되면 '올해의 컬러'에 주목하게 된다. 컬러 트렌드를 알면 그해의 패션, 뷰티, 디자인 등의 흐름을 알 수 있기 때문이다. 색채 전문 기업, 글로벌 페인트 회사, 트렌드 조사 기업 등은 매년 시장을 꿰뚫어 보고 영향력 있는 색을 선정한다. 이렇게 선정된 색은 단순한 색이 아닌 사회의 메시지와 통찰을 담고 있기에 의미가 크다. 2023년을 빛낼 컬러를 알아보자

글 손수원 사진 게티이미지

비바 마젠타

#활력 #열정 #용기 #자기표현

미국 뉴저지 소재의 색상 전문 연구·개발 기업 '팬톤(Pantone)'이 선정한 올해의 컬러다. 활력이 넘치는 레드 계열 컬러로, 비바 마젠타의 의미는 색다른 시간을 위한 음영, 용기, 포용력, 그리고 자기표현의 신호이다. 레드는 열정의 상징이며, 역동적이고 공격적이며 주목 받는 색이다. 혁신적인 레드 컬러인 비바 마젠타는 획기적인 가능성을 향해 나아가는 우리의 힘과 정신, 열정을 표현하며, 관습에 얽매이지 않는 새로운 시대를 살아나가려는 개척정신을 응원한다. 지난 몇 년간 코로나19로 어려운 시기를 보낸 만큼, 올해부터는 아픔을 딛고 차츰차츰 이겨내 인류 모두가 열정적인 에너지로 앞으로 나아가자는 의미도 있다.



Viva Magenta



Verdigris

버디그리스

#녹청색 #추억 #복고 #개성

산화된 구리에 형성되는 녹청에서 이름을 딴 버디그리스는 그린과 블루의 중간쯤 되는 짙은 녹청색이다. 1980년대 스포츠 의류와 아웃도어 의류의 색상을 떠올리게 하는 추억의 색상이 앞으로는 복고 트렌드를 앞세워 짙고 밝은 컬러로 재해석될 것으로 예상된다. 버디그리스는 평범한 것을 거부하고 자신만의 개성을 드러내는 것에 주저하지 않는 젊은 층이 주 타깃인 캐주얼웨어와 스트리트웨어 시장에서 이미 트렌디한 컬러로 주목받으며 SNS 등에서 인기를 끌고 있다. 올해에는 의류뿐만 아니라 가방, 가구, 캠핑용품 등 더욱 다양한 품목에 적용되며 폭넓게 인기를 끌 것으로 예상된다. 녹색 계열의 색은 시력 보호에 도움을 주기도 한다. 채도가 낮은 따뜻한 느낌의 초록색을 바라보면 눈의 피로를 덜어주고 혈액의 흐름을 원활하게 해 심리적 안정을 얻을 수 있다.



Digital Lavender

디지털 라벤더

#프랑스 남부 #안정감 #치유

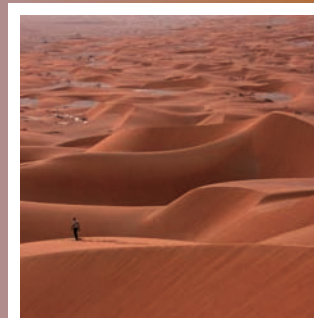
#디지털 현실 도피

영국의 트렌드 및 컬러 전문 기관인 '위스 글로벌 스타일 네트워크(WGSN)'와 글로벌 컬러 전문 기업인 '컬러로(Coloro)'가 발표한 올해의 컬러다. 디지털 라벤더는 프랑스 남부 최대의 도시이자 항공우주산업이 발달한 '툴루즈(Toulouse)'의 매력을 담은 색이다. 파스텔톤 연보라색으로 안정적이고 평온한 느낌을 준다. 신경을 진정시키고 뇌 혈액순환을 돕는 효과가 있어 두통이나 스트레스, 원인을 알 수 없는 신경통 등을 해소하는 데 효과적이다. 코로나19로 힘들고 지친 몸과 마음에 치유의 기운을 줄 것이다. 디지털 라벤더의 신비로운 색감은 가상세계의 느낌도 준다. 인류는 코로나19 시대를 맞아 스스로를 보호하기 위해 현실에서 벗어나 가상세계(디지털)로 몸을 숨겼다. 디지털 라벤더는 이런 디지털 현실 도피의 의미를 담고 있으며, 코로나19 팬데믹이 끝난 후의 안정적인 삶과 평온함을 기원하는 의미를 담고 있기도 하다. 보는 것만으로도 마음이 편해질 뿐만 아니라 컬러 자체의 호불호 역시 크게 갈리지 않아 남녀노소 누구나 아늑함을 느낄 수 있는 것이 장점이다.

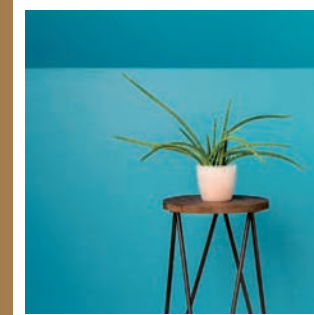
선다이얼

#자연 #교감 #흙 #느린 삶

코로나19 시대를 지나면서 사람들은 자연과 환경에 대한 관심이 커졌다. 비대면 시대에 복잡한 도시를 벗어나 자연으로 들어가 느린 삶을 사는 라이프 스타일을 추구하고, 재활용 소재로 만든 옷을 입고 종이컵 대신 개인 텀블러를 사용하는 등 지속가능한 소비생활에 흥미를 보였다. 자연에서 볼 수 있는 내추럴한 분위기(Earth Tone)의 옐로 컬러인 선다이얼은 흙, 식물 등 자연을 담은 컬러로, 전원생활과 자연과의 교감을 중시하는 요즘 트렌드에 잘 어울린다. 최근 캠핑, 백패킹, 등산 등 자유스러운 활동을 즐기는 아웃도어 마니아들은 선다이얼 컬러의 의류나 액세서리를 선호하는 추세이며, 일상생활에서도 가구나 벽타일 등에 빈티지 느낌을 주고 더욱 자연과 가까운 분위기를 내기 위해 즐겨 사용된다.



Sundial



Tranquil Blue

트랜quil 블루

#평온함 #위안 #차분함 #여름 색

파란색과 하늘색의 중간에 있는 컬러로 공기와 물이 떠오르는 색이다. 빨간색이 흥분, 열정, 매혹과 같은 떠들썩한 느낌을 준다면 파랑은 그 반대이다. 트랜quil 블루는 'Tranquil'이라는 이름답게 차분함과 선명함, 고요함, 조화로움이라는 의미를 담고 있으며, 푸른 바다를 바라볼 때 평화로운 느낌을 받는 것처럼 코로나19 시대를 사는 현대인에게 휴식과 위안을 주는 색으로 활용하기에 충분하다. 평온함을 느끼게 해 스트레스를 줄이는 효과가 있으며 신경을 안정시켜 편안함을 주어 불면증에도 효과가 있다. 파란색 계열은 식욕을 떨어트리는 효과도 있어 다이어트를 돕는 역할도 한다. 트랜quil 블루는 시원한 색감으로 올해 봄·여름 시즌 인기를 끌 것으로 예상된다.

“나의 반려 동식물을 소개합니다”

나와 삶을 공유하는 반려 동식물은 한 가족입니다. ‘애정’하는 만큼 많은 시간을 함께 보내고 있죠.
매일매일 즐거운 추억을 쌓으며 오래오래 함께했으면 좋겠습니다.

정리 한상현 일러스트 게티이미지



김기덕 구성품검사직 수석

“5년 남은 정년퇴직 때까지 함께해 줘”

나의 반려식물인 스파티필름이라는 공기정화 식물입니다. 현재 사무실에서 저와 5년째 함께하면서 제 건강을 위해 깨끗한 공기를 만들어주고 있어요. 예전 ERP시스템이 간 이 컨테이너에서 철수하면서 버려진 걸 제가 가져와서 지금까지 함께하고 있습니다. 제 바람은 5년 남은 퇴직 때까지 함께하는 겁니다.

허지원 KFX응력해석팀 선임

“10세 된 내 동생 사월이”

반려견 사월이입니다. 2013년 4월 서울에서 태어나 지금까지 저와 함께 살고 있습니다. 올해 10세인 사월이는 KAI에 입사한 저를 따라 사천 강아지가 된 지 5년이 되어갑니다. 서울에선 미세먼지가 심해 산책도 조심히 다녔는데 공기 좋은 사천에선 미세먼지 걱정 없이 즐거운 산책을 즐기고 있어요. 자신이 사자인 줄 아는 능률한 반려견이자 제 동생입니다. 언니, 오빠랑 여행도 자주 가고 매일 산책도 하며 행복한 하루하루를 보내고 있어요. 사월이가 나이를 조금만 천천히 먹어서 오래오래 건강하고 행복하게 우리 곁에 있어줬으면 좋겠습니다.



최동현 부품생산2팀1직 조장

“우리 집 막내 콩지야! 행복하게 살자”

2021년 동네 산책을 하다 아기고양이 울음소리가 들려서 가보니 작은 삼색 고양이 빌라 화단 구석에서 울고 있었습니 다. 저녁이 되어도 그 자리에서 울고만 있어 구조했죠. ‘겨울만 함께하자’고 동물을 싫어하는 아내를 설득해 함께 살게 됐어요. 막내라는 뜻으로 ‘콩지’라는 이름도 지었죠. 임시보호를 하며 그렇게 한 달, 두 달 지내다 보니 어느새 정이 들고 자연스레 식구가 됐습니다. 콩지가 우리 집에 온 날을 기념해 찍은 생일 축하 사진이에요. 이젠 아내가 반려동물 전도사가 됐습니 다. ‘귀염둥이 우리 막내 콩지야~ 앞으로 도 행복하게 잘 살아보자!’



김광희 차세대UAM개발팀 연구원

“세상의 모든 것을 보여줄게, 명구야!”

우리 집 귀염둥이 김명구를 소개합니다. KAI에 입사하기 전 명구와 저는 제주도에서 살고 있었어요. 제주도라는 특성 때문에 관광지와 볼거리가 많아 구석구석을 돌아다녔습니다. 전 원래 집순이 체질이라 좀처럼 돌아다니지 않았는데 명구를 만나면서 바뀌었어요. 명구에게 세상의 모든 아름다운 것, 멋진 것, 좋은 것을 다 보여주고 싶어 전국 방방곡곡 돌아다니다 보니 저도 덩달아가본 곳이 많아졌어요.

김승한 원가기획팀 차장

“예쁜 밍크선인장 오래오래 함께해 줘”

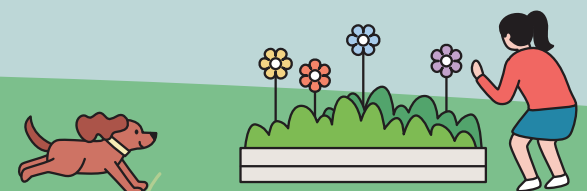
평소 식물 키우는 걸 좋아해 화훼시장 구경 가는 게 취미였습니 다. 어느 날 이름도 신기한 밍크선인장을 보았는데 눈에 확 들어왔어요. 너무 예뻐서 바로 데리고 왔죠. 사람 키만큼 늘씬한 자태와 머리엔 흰꽃이 핀 것처럼 멋스러워요. 그런데 알고 보니 밍크선인장은 두 품종을 접붙여 인위적으로 만든 선인장이라 병이 자주 생기고 수명도 짧다고 합니다. 분갈이도 해주고, 영양제도 자주 뿌리고, 햇볕도 잘 받도록 관리하지만 자꾸 마음이 쓰입니다. 오래오래 우리와 함께하길 항상 바라고 있습니다.



홍운진 상생조립품질팀 사원

“집사 둘을 거느린 주인님들”

대학교 1학년 때 고양이 집사가 되기 위해 기숙사를 나와 자취를 시작했습니다. 그렇게 10년간 저와 함께한 제 사랑스러운 고양이 홍백반과 홍울무입니다. 1년 전인 2022년 1월 새로운 집사를 영입했는데요. 결혼과 함께 줄지에 집사가 된 제 남편과 두 주인님을 잘 모시고 있습니다. 집사 둘을 거느리게 된 지 1주년이 된 우리 주인님들의 마음을 담아 사진을 보냅니다.



GLOBAL NEWS

보잉·나사, 고효율 협동체 항공기 개발

보잉의 지속가능한 항공기 개발 프로젝트가 미 항공우주국(NASA)으로부터 상을 받았다. 보잉이 수상한 프로젝트는 고효율 협동체(단일 통로) 항공기를 개발해 2020년대 말까지 출시하는 것을 목표로 하고 있다. 지난 1월 18일 외신에 따르면, 나사는 보잉이 수상한 지속 가능한 항공기 개발 프로젝트에 4억 2,500만 달러를 투자할 것으로 전해졌다. 당초 보잉과 그 파트너들은 지속가능한 협동체 항공기를 개발하는 데 총 7억 2,500만 달러를 투입할 계획이었다. 미국뿐만 아니라 국제민간항공기구(ICAO)는 2050년까지 '항공 탄소 배출 제로'를 목표로 하고 있다. 나사에 따르면, 협동체 항공기들의 탄소 배출량이 전 세계 항공기 탄소 배출량의 거의 절반을 차지할 정도로 수적으로 다수를 차지하고 있다. 전 세계 항공기 제조시장을 양분하는 보잉(B-747)과 에어버스(A330)의 가장 인기 있는 협동체 기종도 최소 2029년 인도분까지 주문이 밀려 있을 만큼 향후 도입될 협동체 항공기의 숫자도 상당하다. 보잉 신규 개발 협동체 항공기는 주날개가 길게 설계돼서 항력이 덜 발생하기 때문에 연료 효율이 더 높은 것으로 전해졌다. 현존 민간 항공기 대부분은 주날개가 동체 하부에 달려 있는 저익기이고, 수평꼬리날개 또한 동체에 붙어 있으나 보잉의 신규 개발 협동체 항공기는 고익기에 수평꼬리날개가 수직 꼬리날개에 붙어 있는 티테일(T-tail) 형식을 띠고 있는 것이 특징이다.



©spacex



'스페이스X', 미 우주군 위성 발사

일론 머스크가 이끄는 우주 탐사 기업 스페이스X가 미국 우주군 위성 발사에 성공했다. 군 당국과 계약한 올해 첫 기밀 임무다. 지난 1월 16일 스페이스X는 전날 오후 5시 56분께 플로리다주 케네디 우주센터에서 우주군의 CBAS-2 통신위성과 다른 탑재체를 실은 팰컨 헤비 로켓을 쏘아 올렸다고 발표했다. 이는 USSF-67로 명명된 우주군 기밀 임무에 따른 것이다. 우주군이 발사한 CBAS-2 위성은 고위급 인사와 전투 지휘관의 통신 연결을 지원하는 역할을 한다고 전했다. 이와 함께 우주 기상 위험을 감지하도록 설계된 '캐처(Catcher)' 위성 프로토 타입, 다른 위성을 모니터링하고 궤도 변화 데이터를 수집하는 군사위성 '와샷(WASSAT)'도 함께 발사됐다. 앞서 스페이스X는 지난해 11월 팰컨 헤비 로켓 발사를 3년 만에 재개하면서 우주군 비밀 임무에 따라 군사위성을 쏘아 올렸다. 팰컨 헤비는 스페이스X가 상업적으로 운용하는 대형 로켓이다. 스페이스X의 주력 로켓인 팰컨9에서 파생된 로켓으로, 부스터 3개로 구동된다. 약 500만 파운드의 추진력을 통해 우주 궤도로 최대 64톤(t)의 탑재물을 쏘아 올릴 수 있다. 달 탐사 아르테미스 프로젝트에 투입된 미 항공우주국(NASA) 우주발사시스템(SLS)에 이어 현재 운용되는 로켓 중 두 번째로 강력하다. 팰컨 헤비는 팰컨9과 마찬가지로 부스터를 다시 회수해 사용하는 재활용 로켓이다.

캐나다, F-35 88대 구입 확정

캐나다가 30년 만에 최대 투자액인 190억 캐나다 달러(약 17조 6,700억 원)를 투자해 미국 록히드 마틴의 F-35 전투기 88대를 구매한다. 지난 1월 9일 AFP통신 등에 따르면, 캐나다 국방부는 30년 만에 노후화된 공군 전투기 CF-18기를 대체할 주력기로 F-35 88대를 도입하기로 결정했다고 밝혔다. 애니타 애넌드 국방부 장관은 이날 기자회견을 통해 러시아의 정당하지 못한 우크라이나 침공과 중국의 인도-태평양에서의 더욱 커지는 영향력으로 인해 세계정세가 불안정해짐에 따라, 이번 F-35 도입 결정은 더욱 중요해졌다고 설명했다. 그는 "지금은 캐나다가 국가의 안보를 보장해야 하는 순간이다"고 말했다. 워싱턴과 미국 기업 록히드 마틴, 프랫앤휘트니와의 협약 내용을 보면, 2026년 첫 항공기가 인도되고, 2032년부터 2034년 사이에 전량이 인도되는 것을 골자로 하고 있다.

캐나다가 록히드 마틴과 엔진 제작업체 프랫앤휘트니 등과 17조 6,700억 원 규모의 구매 계약을 체결하면, 오는 2026년 첫 4대가 인도될 예정이며, 현행 CF-18기는 2032년 말까지 모두 교체될 계획이다.



©핀란드 마틴

일본, 유럽국가와 차세대 전투기 개발

일본 방위성은 2022년 12월 9일 영국, 이탈리아와 함께 차세대 전투기를 공동개발하겠다고 발표했다. 이는 GCAP(Global Combat Air Program)라는 이름으로 명명된 공동개발 프로젝트로, 2035년 실전배치를 목표로 개발에 들어갈 계획이다. 지금까지 일본은 주로 미국으로부터 전투기를 구입해왔다. 그러나 이번 차세대 전투기의 경우, 미국으로부터의 구입이 아닌 유럽국가인 영국·이탈리아와의 공동개발이라는 데에서 주목을 끌고 있다. 일본은 후속기 개발을 위해 미국의 록히드 마틴사와 기술지원을 협의하고 있었다. 그러나 록히드 마틴의 요구사항이나 후속기의 전력화 시기 등에 대한 의견 조정에서 난항을 겪게 됐고, 영국과의 공동개발을 추진하고 있다는 보도가 흘러나오기 시작했다. 영국은 유로파이터 후속기 개발을 위해 2019년부터 이탈리아와 협의를 진행했고, 2020년 영국, 이탈리아, 스웨덴의 공동개발이 추진됐다. 이후 영국과 일본의 협력이 진행되면서 결국 2022년 12월 일본, 영국, 이탈리아 3국 간 차세대 전투기 공동개발 계획이 최종적으로 조율됐다. 일본, 영국, 이탈리아는 2023년부터 기체 설계에 들어가고 2030년경부터 제작에 착수해 2035년경 실전에 배치하겠다는 타임라인을 발표했다. 일본은 유럽국가와 차세대 전투기 개발을 추진하면서도, 다른 한편으로는 미국과의 무인기 개발 기술협력을 발전시켜나가는 방침을 제시함으로써 방위장비 획득 경로를 다양화하고 있는 것으로 보인다.

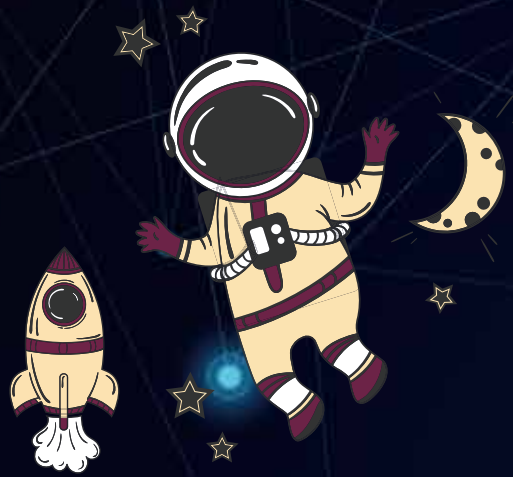
미, 튀르키예에 F-16 전투기 수출

조 바이든 미 행정부는 F-16 전투기 40대, 그리고 튀르키예 공군이 이미 보유한 F-16 전투기 79대를 위한 정비 키트를 수출하기 위해 의회에 승인을 요청할 예정이다. 지난 1월 13일자 《월스트리트저널(WSJ)》에 따르면, 미 행정부의 이 같은 조치는 스웨덴·핀란드의 나토 가입을 고의로 지연시키는 튀르키예를 달래 생각을 돌리게 만들기 위함이라고 분석했다. 지난해 러시아의 우크라이나 침공 직후 핀란드와 스웨덴이 나토 회원국 가입을 정식으로 신청하자, 레제프 타이이프 에르도안 튀르키예 대통령은 반대 입장을 밝혔다.

튀르키예가 스웨덴·핀란드의 나토 가입에 '몽니'를 부리는 실제 이유는 미국의 양보를 얻어내기 위한 협상 카드라는 지적이 설득력을 얻고 있다. 그간 미국은 튀르키예가 러시아제 방공미사일을 도입하는 등 나토 회원국이면서도 나토의 '가상적국'에 해당하는 러시아와 군사협력을 강화하는 점 등을 들어 자국 전투기 수출을 막아왔다. 다만 튀르키예가 F-16을 추가로 얻게 되었다고 해서 핀란드·스웨덴의 나토 가입안을 신속히 비준해줄 가능성은 작다는 관측이 지배적이다. 튀르키예가 정말로 원하는 건 F-16이 아니라 스텔스 기능을 갖춘 최첨단 F-35 전투기라는 것이다. 나토에 가입하려면 기존 회원국 전체의 '만장일치'를 받아야 한다. 따라서 튀르키예 의회가 스웨덴·핀란드의 가입 비준안을 끝내 통과시키지 않으면 두 나라의 나토 가입은 불가능하다.



기타



알쏭달쏭 항공우주 상식

글 최달리 사진 미국항공우주국, 게티이미지

Q 인류 역사상 가장 강력한 우주망원경은?

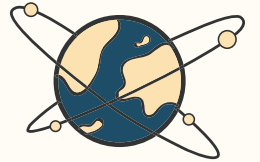
A 지난 연말 전 세계를 뜨겁게 달궜던 카타르 월드컵처럼 망원경들의 천체 관측 월드컵이 열린다면 우승컵은 누가 차지할까요? 너무 쉽다고요? 맞습니다. 지난해 지구에서 46억 광년 떨어진 우주의 은하단을 촬영해 과학계를 뒤흔든, 인류 역사상 가장 크고 강력한 성능을 자랑하는 '제임스웹 우주망원경(James Webb Space Telescope)'이 유력한 우승 후보입니다.

2021년 말 제임스웹 우주망원경이 우주로 발사되기 전까지 독보적 1위는 '허블 우주망원경(Hubble Space Telescope)'의 차지였습니다. 1990년 우주왕복선 디스커버리호에 실려 우주로 날아간 허블 우주망원경은 최초로 외부 은하의 모습을 촬영하는 등 지난 30여 년간 혁혁한 성과를 이룩하며 우주과학의 발전에 이바지해왔습니다. 하지만 세월엔 장사 없죠. 이제 월등히 뛰어난 기량을 갖춘 후배에게 우승컵을 내주게 됐습니다. 과학자들은 제임스웹 우주망원경의 경기력(관측 능력)이 허블 우주망원경의 100배에 달한다고 보고 있습니다. 우주망원경 월드컵은 더욱 치열해질 전망입니다. 제임스웹 우주망원경의 성공에 힘입어 여러 차세대 우주망원경이 출격을 앞두고 있기 때문이죠. 내년 발사 예정인 중국국가항천국(CNSA)의 '신텐'을 비롯해 2026년엔 유럽우주국(ESA)의 우주망원경 플라토(PLATO)가, 2027년엔 허블 우주망원경보다 100배 넓은 시야각을 갖춘 미항공우주국(NASA)의 '낸시 그레이스 로만 우주망원경(Nancy Grace Roman Space Telescope)'과 중력파 관측을 위한 일본우주항공연구개발기구(JAXA)의 '라이트버드(LiteBIRD)'가 우주로 날아갈 예정입니다.

지상에 설치하는 초고성능 거대 천체 망원경의 각축전 또한 흥미롭습니다. 유럽남방천문대가 칠레에 짓고 있는, 콜로세움을 능가하는 규모의 거대 망원경 ELT(Extremely Large Telescope)를 비롯해 미국이 하와이에 건설 중인 TMT(Thirty Meter Telescope), 칠레·호주·브라질·미국과 함께 우리나라가 개발에 참여해 칠레에 건설 예정인 GMT(Giant Magellan Telescope) 등이 리그에 참여합니다.



Q 내 수화물 캐리어, 빨리 받는 법 있다? 없다?



A 하염없이 돌아가는 컨베이어 벨트 위, 남들 짐은 잘만 나오는데 내 캐리어는 왜 이렇게 감감무소식인지. 서둘러 공항을 빠져나가 여행지로, 또는 집으로 가고 싶은 마음이 굴뚝같지만 타는 속이야 나 몰라라 더딘 짐 찾기 탓에 애태운 적 있으시죠? 물론 반대 경우도 있습니다. 컨베이어 벨트가 돌아마자 나타난 내 캐리어, 어쩐지 우쭐한 기분으로 들어 올리며 작은 행운에 기뻐하기도 합니다. 그리고 보니 궁금합니다. 수화물은 어떤 순서로 비행기에 실리고 또 배출되는 걸까요? 내 수화물을 더 빨리 받을 수 있는 방법은 혹시 없을까요?

언뜻 생각하기에 탑승 수속과 연관이 있을 것도 같습니다. 단순하게 생각하면 먼저 들어간 짐이 항공기 수화물 칸 맨 안쪽부터 실릴 테고 그렇게 따지면 탑승 수속을 늦게 할수록, 즉 짐을 늦게 부칠수록 바깥쪽에 실려 먼저 나오지 않을까요? 반대로 생각할 수도 있겠습니다. 일찍 일어난 새가 벌레를 잡는다고 먼저 온 승객의 짐을 먼저 꺼내주는지는 않을지. 둘 다 그럴듯하지만 안타깝게도 수화물이 나오는 순서는 탑승 수속 순서와는 상관이 없습니다. 항공기 수화물을 싣는 데에는 숙련된 기술을 가진 전문가의 손길이 필요합니다. 이런 전문가를 '항공화물탑재관리사'라고 하는데요, 화물의 부피와 중량, 특징 등을 따져 항공기가 이륙할 수 있는 최대 중량 안에서 고루 무게를 분산해 싣고 비행기가 안전하게 이륙할 수 있도록 하는 업무를 수행합니다. 이 과정에서 필요에 따라 짐이 뒤섞이게 되니 사실상 어느 짐이 어느 위치에 실릴지는 알 수 없습니다. 결국 수화물이 나오는 순서는 복불복(福不福)인 거죠. 단 좌석 등급에 따라 수화물 나오는 순서가 달라지기는 합니다. 대형 항공사는 일반적으로 퍼스트(일등석), 비즈니스, 이코노미 클래스 순으로 수화물을 먼저 내보냅니다. 일부 저비용항공사(LCC·Low Cost Carrier)의 경우 수화물을 먼저 받을 수 있는 유료 서비스를 제공하기도 합니다. 기다리는 시간이 너무 아깝다면 이용해보는 것도 방법이겠죠.



KAI ISSUE & NEWS

February 2023

KAI, 노스롭그루먼과 MOA 체결 '수직이착륙 무인기 기술협력' 맞손

KAI가 해상임무용 수직이착륙 무인기사업 진출을 위해 해외 선진 업체와 기술협력에 나선다. KAI는 지난 1월 18일 사천 본사에서 미국 노스롭그루먼(NG)과 수직이착륙 무인기 사업 기술협력을 위한 합의각서(MOA)를 체결했다.

이날 협약식에는 KAI 김지홍 미래융합기술원장과 NG 리처드 설리번(Richard J. Sullivan) 부사장, 하동진 한국지사장 등 주요 관계자들이 참석했다. 이번 합의각서는 해군 구축함 등에 탑재하여 운용할 수 있는 수직이착륙 무인기의 국내 개발을 위해 상호 협력한다는 것이 핵심이다.

해상임무용 수직이착륙 무인기는 해군 구축함이나 해경 경비함 등 함정에 탑재되어 광활한 해역 및 작전구역에서 상시 감시정찰·표적획득 등 영해 방어 임무에 활용될 것으로 기대된다.

KAI는 NG의 검증된 개발 경험을 토대로 개발 위험, 소요 기간 등을 크게 단축할 것으로 예상한다. NG는 현재 미 해군이 운용 중인 MQ-8 파이어 스카우트 수직이착륙 무인기 개발 업체로, 해상임무에 최적화된 수직이착륙 무인기 개발기술을 보유하고 있다.

KAI 김지홍 미래융합기술원장은 “미래 무인화 시대를 선도한다는 목표를 가지고 차세대 무인기 기술개발에 전념하고 있다”면서 “신개념 수직이착륙 무인기 등 급증하는 무인기 시장 수요를 충족하는 솔루션을 개발해 나가겠다”고 말했다.

NG 리처드 설리번 부사장은 “노스롭그루먼은 첨단 무인 항공체계 분야에서 지속적으로 시장을 선도해 왔으며, 이번 KAI와의 협력을 통해 대한민국 해군의 해상 감시정찰 역량을 획기적으로 향상시킬 것으로 기대한다”고 전했다.



KAI 김지홍 미래융합기술원장(왼쪽에서 두 번째)과 노스롭그루먼 리처드 설리번 부사장(오른쪽에서 두 번째)이 '수직이착륙 무인기 사업 기술협력'을 위한 합의각서(MOA)에 서명한 후 기념촬영을 하고 있다.



KAI의 제조혁신활동 지원을 통해 진행되는 외주 협력사의 G280 레이다운 툴(Lay Down Tool) 전경

KAI, 협력사 제조혁신 활동 지원 공정 개선 등 생산성 향상에 기여

KAI는 외주 협력사의 제조혁신을 활발하게 지원하고 있다. KAI는 지난 2020년부터 외주 협력사 제조혁신활동을 통해 협력사의 공정, 환경개선 및 정부/지자체 연구개발(R&D)사업을 지원하고 있으며, 현재까지 34건의 활동을 완료했다.

공정, 환경개선 활동은 생산성 향상을 위해 3정5S*, Lean, 장비개발 등을 지원하고 있다. 대표적 예로 작업자가 일일이 손으로 진행해왔던 9,500여 개의 도트 마킹(Dot Marking)을 수직 드릴 머신 센터(Drill Machine Center) 개발 및 드릴 플레이트(Drill Plate), 원샷 드릴(One Shot Drill)과 같은 치공구를 적용해 해당 작업에

소요되는 대량의 공수를 줄여 생산성 향상에 기여했다.

정부/지자체 R&D사업 지원을 통해서도 G280 주익사업의 5개 공정 치공구를 통합하여 1개의 전용 치공구(Lay Down)로 개발했으며, 기타 조립공정에 필요한 반자동 장비 또한 개발을 완료했다.

이밖에도 협력사 임직원들의 자주 혁신문화 정착을 위해 상생제안제도를 운영 중이며, 개선활동에 적극 참여토록 지도 및 유도하고, KAI 생산현장의 DNA를 이식해 협력사의 경쟁력 강화에 지속적인 지원을 하고 있다.

*3정5S : 생산 현장 작업 환경 개선 활동으로 3정은 정품, 정량, 정위치를 의미하고 5S는 정리, 정돈, 청소, 청결, 습관화를 의미함.

《Fly Together》는 독자 여러분의 소중한 의견을 기다립니다.



《Fly Together》를 읽은 소감과 독자 퀴즈 정답을 [KAI 웹진\(kai-webzine.com\)](http://kai-webzine.com)의 독자 의견 보내기, [KAI 블로그\(blog.naver.com/koreaaerospace2030\)](http://blog.naver.com/koreaaerospace2030) 사보 독자 세상 코너 댓글, 이메일(youna.kim@koreaaero.com)로 보내주세요. 추첨을 통해 다섯 분께 KF-21 사진이 새겨진 ‘무선충전 키보드패드’를 보내드립니다.

Fly Together 2023 N행시 Challenge

KAI 비전선포식이 열렸습니다. 강구영 KAI 사장은 쿼텀 점프(Quantum Jump)를 통해 제2의 성장기를 이뤄내겠다며 ‘글로벌 KAI 2050’ 비전을 제시했습니다. 제2의 도약과 성장을 목표로 글로벌 KAI가 나아가야 할 방향을 확인하는 자리였습니다. 이번 비전선포식의 핵심 키워드인 ‘글로벌’로 N행시를 보내주세요.



모바일 독자 세상
바로가기

Fly Together 2023년 1월호 독자 의견

T-50이 탄생하게 된 이면의 이야기를 다룬 전영훈 박사의 칼럼이 인상 깊었습니다. 개발 초기 현실성이 부족하다며 계속 거부되다 끈질긴 설득 끝에 사업비 530만 원으로 KTX-2 기초연구에 착수했다는 내용을 보면서 고등훈련기 개발에 얼마나 열정을 다했는지 엿볼 수 있었습니다. 이런 노력이 마중물이 되어 KF-21 최초비행까지 성공하는 모습을 보게 됐을 겁니다. **최덕철 독자**

이번 사보를 통해 각 부문별 현황에 대해 알 수 있어서 정말 좋았습니다. KAI UPGRADE 칼럼에서 소개된 ‘우영우 수송기’라는 제목은 정말 센스가 넘치는 이름이라고 생각합니다.

이현욱 고정익비행시험팀 연구원

다자녀 가족 초청 ‘카둥이 데이’ 현장에서 사장님이 직접 챙기는 것이 좋았습니다. 경영진과 직원 가족과의 소통은 직원들이 맡은 바 업무를 열심히 일할 수 있는 동기 부여가 되는 것 같습니다. 앞으로도 가족과 함께하는 행사를 주기적으로 개최했으면 좋겠습니다. 바라는 점이 있다면 우리가 수행 중인 사업별로 중요 이벤트 일정을 직원들이 알 수 있도록 해 KAI에 대한 자랑을 할 수 있도록 했으면 합니다.

박윤규 M&S체계팀 수석

딸기향이 물씬 나는 새로운 코너가 눈에 띄었습니다. KAI 직원의 가족이 하루 재미있는 체험을 하는 ‘KAI FAMILY’ 코너는 신선한 아이디어인 것 같아요. 아이들이 부모와 함께 딸기도 따고 딸기케이크도 만들며 보낸 시간을 평생토록 좋은 추억으로 기억할 겁니다. **김유희 독자**

이번 사보에서는 회사의 사업 방향성을 명확히 확인할 수 있어 좋았습니다. CEO경영방침이나 신년사를 통해 KAI가 나아갈 방향성을 제시해 구성원 모두가 공감할 수 있었습니다. 앞으로 KAI 구성원들이 함께 소통할 수 있는 콘텐츠가 생겼으면 좋겠습니다. **심익준 상생기체기술팀 사원**

부문별 사내 기자단

송승호 seunho.song@koreaaero.com
박희상 kaidesign@koreaaero.com

신주호 juho.shin@koreaaero.com
윤소정 sojung.yoon@koreaaero.com

장재완 aerody@koreaaero.com



성장을 해야 성공을 한다



글로벌 KAI 2050 비전을 성공시키기 위해선 나부터 혁신하고 성장해야 합니다. KAI DNA에는 언제나 자신의 위치에서 맡은 업무에 최선을 다하는 열정이 있습니다. 오늘 열정을 다해 걸은 성장의 한 걸음이 다가올 내일의 성공을 조금 더 앞당길 것입니다.

KAI 엔지니어가 항공기 부품을 만들고 있다.



Global KAI Beyond Aerospace

하늘, 우주를 넘어 비상하는 글로벌 KAI

KAI는 항공기 개발의 성공 DNA가 있습니다.

KAI에는 험난한 환경에서 빛을 찾아내는 통찰력과 무모하지만
성공을 향해 달리는 도전정신, 문제를 풀어내는 창의성,
그리고 이 모든 것을 가능하게 하는 열정이 있습니다.

KAI 정신으로 하늘길, 우주길을 열겠습니다.
‘글로벌 KAI 2050 비전’을 향해 달려가겠습니다.

